

油价明迎“两连涨”，一箱油多花10元

记者 林劲榆

晨报讯 12月4日零时,国内成品油调价或迎“两连涨”,这也将是本年度内最大幅度的上调。

根据卓创资讯的数据,截至本周期的第九个工作日,原油变化率为7.54%,预计上调幅度240元/吨,按照私家车50L的油箱测算,需要多花费近10元钱。

11月份,国际油价连涨4周。业内分析人士指出,本轮调价周期内变化率呈现正向波动,欧佩克与

非欧佩克产油国(OPEC+)正在考虑各种选项,以期在明年1月把770万桶/日的减产量缩减约200万桶/日的计划,至少再延长三个月。但是目前,石油输出国组织(OPEC)各成员国在延长减产期限议题上尚未达成一致。

不过,近两个交易日,国际油价呈现低迷状态,隔日收盘,布兰特原油期货收跌0.46美元,报每桶47.42美元,跌幅1%;美国原油期货结算价下跌0.79美元,报每桶44.55美元,跌幅1.7%。

三季度保险消费投诉环比增长近9%

新华社北京12月2日电

银保监会日前发布数据显示,三季度,银保监会及其派出机构共接收并转送涉及保险公司的保险消费投诉36754件,环比增长8.96%。其中涉及财产保险公司16895件,环比增长4.29%;人身保险公司19859件,环比增长13.27%。

从被投诉的保险公司情况来看,人保财险、平安财险、太平洋财险

的投诉量位列财产保险公司前三名,平安人寿、太平洋人寿、中国人寿的投诉量位列人身保险公司前三名。

数据显示,在涉及财产保险公司的投诉中,机动车辆保险纠纷投诉9090件,占财产保险公司投诉总量的53.8%;保证保险纠纷投诉3289件,占比19.47%。在涉及人身保险公司的投诉中,普通人身保险纠纷投诉7881件,占人身保险公司投诉总量的39.68%。



本栏目

属于财经纪实小说,如有雷同,纯属巧合。

风雨

操盘工作室

3458点前交出去的筹码大部分会后悔

日前,好运营业部就网红辛巴徒弟“时大漂亮”在直播时,向粉丝推荐了一款燕窝产品被质疑是糖水而引发了热议。成本只有几元的假燕窝可以卖上几十元、几百元。

“通过网红代言的方式来促进电商销售产品增长虽是新事物,但这种方式改变了消费者的购物习惯,改变了传统供应链的生产方式,改变了电商各个环节的利润分配及话语权,甚至围绕着网红‘带货’发展起来的新兴服务产业,都有很多需要总结的地方。”高智说。从表面上看,网红带货直播是一种全新的商业模式,至少为不少普通人提供了一个深度参与产业链利润分配的机会,但不可否认,这里面不乏“坑”点。

“网红中既有规矩矩、干干净净做直播的,也有‘吃相’不那么好看的。有的消费者跟着自己喜爱的网红下了单,结果买到的东西要么质量低劣,要么以次充好,每次快递送到家的商品总没有视频里呈现的那么顺眼和好用。”娇娇经常在直播间购物,虽然也经常货比三家,但难免先入为主,所以买回来的东西用了两次就丢掉的情况还是时有发生。

“网红直播平台数据造假、充斥‘三无’产品、消费者投诉维权难等问题已经到了无法容忍的程度,这不仅违反了法律法规和行业准则,也伤及了这个行业的发展,所以尽快规范网络直播是当务之急。”都教授道。网红“带货”归根到底是一种经济现象,不可能脱离经济规律而存在。当数据注水、忽悠粉丝成为网红“带货”的一种潜规则,那依法加强监管就是整顿乱象、规范市场的必由之路。

“近日,国家市场监督管理总局执法稽查局负责人表示,将对利用网络、电商平台、社交媒体、电视购

物栏目等渠道实施的食品安全违法行为重拳出击,释放了从严监管网红‘带货’销售的信号。”高智说。其实网红“带货”也好,明星“直播带货”也罢,最重要的是商品要货真价实。对于粉丝们来说,他们已经厌倦了强行的广告植入,但也不要迷信偶像网红是“自己人”,自己人杀熟时更凶猛,所以购物时必须多留一个心眼儿,特别是要从茫茫的水军评论中增强自己的辨识能力和判断力。不能错误地理解:凡是网红推荐的质量都是过关的,现在的网上,“货”不真,“价”不实的事多着呢。

“今天我在网上看到一个段子,挺有意思:

1日多头问空头:大盘会不会突破3458点?

空头:不会。这里是三重顶。

多头2日又问:大盘已经突破了3458点,你作何感想?

空头回答:假突破。

多头又问:你怎么就不承认错误?

空头答:要我承认看错,先让特朗普承认败选。”娇娇跟高智说。

“这个段子当然是个笑话,但也说明,这市场里不相信股指能突破3458点的大有人在,而股市总是少数人赚钱,因为大多数人总会看错方向,这是股市规律之一,如果都看好能突破3458点,还有谁会交出手里的股票呢?在3458点前反复震仓洗盘,目的就是给人冲不过去的感受,就是恐吓紧张不已的小散离场,非如此,机构就捡不到便宜筹码。”高智回答。回头看,3458点前交出去的筹码大部分都会后悔,当然这主要是指那些涨幅不那么大的个股,特别是横盘中的个股。

今日仓位:80%

车险综合改革实施两个多月,费率“奖优罚劣”作用更好体现

客户车险保费下降 90%车主里有你吗

新华社北京12月2日电

9月19日,以“降价、增保、提质”为目标的车险综合改革正式实施。时间过去两个多月,在这期间你买过车险吗?保费下降了吗?

车险综合改革让利百姓

先来回顾一下此次车险综合改革的来龙去脉。

车险是和老百姓关系最密切的险种之一,长期以来是财险领域第一大业务,为保险公司贡献了大量保费。

银保监会数据显示,2019年我国车险承保机动车达2.6亿辆,保费收入8189亿元,占财险保费的63%。

这么大的保费市场,长期以来却饱受虚高定价、竞争失序等顽疾困扰,被车主们诟病。

向顽疾“开刀”,给老百姓让利,此次车险综合改革动了真刀真枪解决问题。

交强险保障水平提升,总责任限额从12.2万元提高到20万元,对未发生赔付车主的费率由最高优惠30%扩大到50%。

商车险保险责任更全面,车损险主险增加了全车盗抢、自

燃、发动机涉水等责任,让你的爱车有更好的安全保障。

保费下降车主不是少数

11月上旬,北京车主高先生的私家车保险到期。他在续保时发现,保费比往年降了近三成。“去年保费在3000元左右,今年不到2200元。车损险的保障范围也扩大了,可以说是‘加量不加价’。”

高先生的保费下降,既得益于车险综合改革带来的红利,也和他有良好的驾驶习惯、车没出过险息息相关。

实际上,像高先生这样保费明显下降的车主不是少数。

银保监会的数据显示,车险综合改革实施以来,约90%的客户年缴保费下降,年均保费由3700元/辆下降至2700元/辆。

10%的客户车险保费上升

不过,并不是所有的车主保费都下降了,还有约10%的客户车险保费有所上升。

记者咨询了监管人士,车险保费取决于车型、历史赔付记

录、投保险种、保险金额等因素。对于多次出险索赔及维修成本畸高车型的客户,保费会有一定程度上涨,这符合保费与赔付成本相匹配的原则。

比如,像奔驰、宝马、奥迪等高端车型,出险后维修成本较高,相应的保费报价也会提高。

“很多时候,保险公司会认为年龄稍长的车主,或者驾驶习惯较好的车主,他们的出险概率相对较低,保费优惠的力度就会加大。”一名保险业务员说,每辆车以往的出险情况不同,车主驾驶习惯也不一样,改革后车险报价是“一车一价”。

对不少车主疑惑的出现轻微交通事故是否报险的问题,记者也咨询了业内人士。如果双方没有人员伤亡,赔偿金额在2000元以内,一般不会纳入第二年保费上调浮动的因素。

可以看出,改革后,车险费率“奖优罚劣”的作用得到更好发挥。车险报价“一车一价”,你在买车险时不妨多问几家公司,看看哪家更适合自己。

当然,道路千万条,安全第一条。养成遵规守纪的好习惯,时刻保持规范的驾驶行为,车险保费优惠自然水到渠成。

上海国宾医疗中心

地址:西康路252号 电话:62473737

沪医广(2020)第07-21-G308号有效期自2020年07月21日至2021年07月20日止

广告