

活用信用卡 轻松巧理财

萍萍家的阿姨带小孩水平不错，没想到阿姨对理财也颇有经验，尤其是活用信用卡，值得借鉴。

巧办信用卡 购物多潇洒

三年前，阿姨从四川来上海打工，当获取第一份工资时，阿姨就找了一家银行，办理了一张借记卡，阿姨开始了每月的储蓄计划。不过储蓄计划只是第一步，阿姨更想凭着这张借记卡办一张信用卡。因为有工作单位担保，信用卡很快就办下来了。聪明的阿姨知道先刷卡消费，隔月再还款，充分利用 56 天的免息期。为了还款方便，阿姨还绑定了借记卡，每月可自动还款。同时为了及时知晓每月账单情况，阿姨还选择了电子账单，第一时间掌握账单信息。凭着这简单的三步，阿姨每月的卡生活轻松安全。

活用信用卡 避开手续费

在外打工，最麻烦的就是汇款。随着银行汇款渠道日益增多，汇款速度不断提升，汇款是越来越方便，但汇款要收手续费。于是阿姨想了不少办法。办法一，在上海开通一张借记卡，平时存取款、汇款用，阿姨家人在四川当地也开同家银行的借记卡，方便汇款。不过异地汇款需要手续费，千分之五的费用让阿姨还是比较心疼；办法二，上海开通的借记卡直接留在四川老家，每次汇款就通过无卡存款来实现，汇款是免去手续费了，但家人在四川支取时需支付异地支取费，且每次支取都要支付，累积更多；办法三，阿姨巧用信用卡，不汇款回家，而是让家人在四川当地刷卡消费，直接由借记卡或直接由柜面来还款，确实避开了手续费，不过有个问题，碰到要用现金就没法了。

以卡融资 短期资金好周转

最近，阿姨的儿子想在老家开个汽车修理店，需资金周转。阿姨想到了贷款，不过抵押物是个问题。阿姨想到了信用卡。办法一，能刷卡购置的先刷卡，这样可盘活资金；办法二，预借现金，通过信用卡先透支点现金；办法三，不少银行推出信用卡简易贷，可快速获得最高 20 万元的贷款。

萍萍觉得，阿姨思路与时俱进，对信用卡的使用也较熟悉。不过萍萍提醒阿姨，信用卡不是存钱的，是透支的工具，勿将信用卡当借记卡用；有借有还，再借不难，逾期还款，不仅要支付高额利息，还会影响个人信用，一定要谨慎。

（摘自《中财网》顾海萍 / 文）

【名人理财】



当一个以漂亮、性感吸引媒体和公众的女艺人，却以她的智慧和率真留给人们最深印象，这位女艺人自然有她成功的理由。当年唱着《闪着泪光的决定》的甜少女吴佩慈，如今日渐成熟和优雅，更追求内在美和外在美的同时进步。

投资偏爱买基金

吴佩慈说：“我非常喜欢理财，像《理财周刊》这类期刊是我休闲时必备的杂志。”

不过，吴佩慈对于理财的热情并不是自来就有的，还是近几年的一个转变。“我 16 岁出道就开始拍广告赚零花钱，当时赚来的钱也不用交给爸爸妈妈，全部都自己花掉

【理财白皮书】

当越来越多的人喜欢“宅”在家里上网游戏、购物、交友、分享经验，投资理财也开始变得和“偷菜”一样轻松与便捷，各家商业银行动作频繁，不断升级网银业务，网银开始跑步进入 web2.0 时代。

4 月 13 日，“2010 放心安全用网银联合宣传年启动发布会”在北京启动，以“网银随心动，生活更轻松”为主题，以轻松的网络互动的形式，现场回答网友的提问，向公众展示了 2010 年网银安全的宣传重点行动。中国金融认证中心副总经理曹小青表示：“网银随心动，生活更轻松，是我们今年的发展方向，以往我们重点强调安全，今年网银应该向方便生活转变。”

“轻松”、“互动”，已经成为了网银理财的“关键词”。

网银升级战一触即发

受商业银行信贷紧缩的影响，年初开始“退烧”的银行信贷类理财产品发行热度日渐恢复，统计显示，近期新发信贷类理财产品数量增速明显，投资者可选品种较多。

信贷产品占比提升

近来信贷类理财产品发行量显著增加，恢复了增长趋势。其中，中信银行、招商银行、工商银行和上海浦东发展银行成为发行量最大的 4 家银行。据财汇资讯不完全统计，各大银行即将发售的理财产品中，信贷类理财产品

【流水账】

我和老婆都是县城的工薪阶层，每月工资不高，合起来不到 3000 元。2009 年底，和老婆坐下来盘点，过去的一年，家庭财富竟然是负增长。细数，老婆说，过去的一年，工资除了日常开销，大部分都花在了送人情礼上了，并给我列了一大堆：看病药、升学、过生日、红白喜事等等，不用翻账本，一道道来，都有去向。末了，把家庭财富缩水责任归咎于我的理财失败：买基金被套，在股市折腾，这才是最大的漏斗！

细想想，老婆说的也不无道理。2007 年 6000 点买进的基金，至今还被套中。唯一让我欣慰的是，2007 年同期选定的一只定投基金，一直咬牙坚持下来了，到今天仍小赚，弥补了部分亏空。最大

超级网银即将诞生 理财和“偷菜”一样轻松



这两年，基于 web2.0 技术的开心网、人人网等网络互动社区迅速风靡，银行也从中挖掘到了网银发展的新方向——互动。

近期招商银行推出了融合博客、社区、在线互动理财方式的网络互动银行——“i 理财”，让客户现在在家中就能顺利地与管理经理沟通，而且不同客户之间还能分享各自的理财心得体会，实现轻松理财的目标。

招商银行总行零售银行部副

总经理胡滔告诉记者，i 理财主要包括“i 理财社区”和“i 理财账户”两大部分，i 理财账户无需到柜台办理，可以直接到网上开设理财账户。不一定需要有招行的卡，通过其他银行卡也可以实现开户，只要将其他银行卡上的资金转到 i 理财账户，就可以进行投资理财活动。

“i 理财的理财经理可以为客户提供和网点理财经理相同质量的服务，可以理解为，我们专门为

信贷理财新品增速明显

的占比也不少。

交行上海市分行相关人士向记者透露，由于信贷类理财产品相对稳健，预期收益明显高于同期限的债券类理财产品，因此颇受客户欢迎，该行几乎每周都有不同期限的信贷类理财产品发售，均供不应求。

专家看好未来市场

伴随着去年底银监会两个规范信贷资产类产品文件的出台，前几个月信贷类理财产品发行骤减。但低风险的债券和货币类理财产品由于收益率偏低，始终无法激起

投资者的兴趣。信贷类理财产品

是银信合作的一种创新模式，虽然由于政策法规的限制，发行量受到一定影响，但业内人士普遍认为，该类产品并不会从此沉寂，而是将变换一种操作模式，继续“创新”的脚步。

据了解，信贷类理财产品原来的模式是银行发行理财产品的资金购买信托公司的产品，信托公司通过转向购买这家银行的信贷资产。银监会新规规定，信托公司不能再购买同一家银行的产品，因此现在的模式转向了购买其他银行的产品。也就是说，相对于原来的参与方，又多了一家或几家别的银行。比如某银行发行

在希望和坚守中理财

的败笔在股市，2009 年那么好的行情，没抓住机会，没坚守阵地，进进出出，没赚到钱，仅仅把 2008 年的损失捞回部分。总结过去的理财经验教训后，我和老婆达成了新的理财共识。

一、强化理财意识。坚决杜绝消费的无目的性和随意性，合理安排家庭日常支出，减少不必要的开支和浪费（这点，老婆主动提出要自己每月过高的手机通讯费降下来，同时减少打麻将的场次，省下来的时间用来散步）。

二、对被套的基金，要多一份坚守。要相信中国的经济的前景一定是光明的，随着世界经济的复苏，我们被套的基金也一定会解套赚钱，坚决不能动摇思想而割肉出局，那样潜亏就变成了真

正的亏损，无可弥补。

三、对略有盈利的定投基金，也要坚持不中断地定投下去，从省下来的开支中每月多投 100 元。这种复利的赢利法，不失为之一一种获取稳健收益的理财法。

四、对股市，永远保持一种敬畏思想，不盲动，不盲目乐观，也不盲目悲观，不再犯过去的错误。要坚信我国的资本市场会不断壮大，遵从资本市场的运行规律，不逆大势而动，坚信发展壮大的股市会给投资者带来收益，永不做投机客。相信，过去失掉的，会在一种正确投资理念指导的坚守下失而复得，这是实现财富稳步增长的第一步。

五、不积跬步，无以至千里，不聚溪流，无以成海洋。生活中要

客户开设了一家网络分行。在网络发达的时代，这个社区也为客户提供心理上的归属感。”胡滔说。

除此之外，其他各家银行也不断推出升级的网银服务。

如华夏银行近期就推出了电子商业汇票——“票 e 达”，实现了实时、跨地区的流通使用，使资金周转效率明显提高。

中信银行近期推出了网银稳健证书保管箱服务，当客户在个人网银上进行登录、对外转账、网上支付等操作时，必须首先输入保管箱密码才能导出证书。启用了保险箱的用户可以选择同时开通手机动态口令，利用互联网、手机两种渠道保护网银安全。

消除银行间壁垒

随着网上购物的兴盛，第三方支付平台支付宝、财付通等不断发展壮大，据易观国际发布的《中国第三方支付市场蓝皮书》数据显

示，中国第三方支付市场经过 10 年的发展，年度交易规模已经将近 6000 亿。银行已经不满足于为他人作嫁衣，也想要在第三方支付中分一杯羹。

目前各家商业银行的网银通常都是“各自为政”，不同银行的账户需要分别办理不同银行的网银，对用户来说造成困扰，“超级网银”则旨在消除银行间的壁垒，优化银行网银的竞争状态。据交通银行相关人士分析，超级网银建成之后，网银用户可以到银行申请开通互联互通功能，这样可以通过一家银行的网银就实现多个不同银行账户的操作，这将极大地便利网银客户。

（摘自《华夏时报》乔瑞昕 / 文）

【新闻晨报】

理财产品用于购买国开行贷款。业内人士表示，近期信贷类理财产品发行量的回升，表明商业银行仍具有转让信贷资产的动机，因此在逐渐适应新规后，加大力度发行这类产品也属正常。不过，业内人士同时提醒，由于国务院对商品房贷款首付比例和第二套房贷款利率幅度的调整，加上金融机构对房地产企业的贷款控制，未来房地产价格的走势扑朔迷离，房产类信托的风险也开始加大，投资者在选择相关产品时应关注信托资金的投向，兼顾信贷产品的预期收益和风险。

时时处处坚持理财理念，集腋成裘，聚沙成塔。春节前，我把股市的资金取出来，想到短期内暂无急用，就打电话找银行的一位朋友，他建议我买银行新推出的灵通快线无固定期限的理财产品。我听从建议，打开电脑，买了那种产品，节后赎回，一算收益，与半年期利率差不多。以后遇着这样的事，就应该多听听金融界朋友的理财建议，实现理财收益的稳步增长。

时间是一笔宝贵的财富，我坚信，在以后的岁月里，只要不弃不离，坚持理财，合理理财，日积月累，我的家庭财富会与不断发展壮大的中国经济保持同步增长的。

（摘自《证券时报》朱卫成 / 文）

下班，周末也休闲的情况下，网络让银行服务没有什么障碍。”不过吴佩慈周围的朋友对这些信息或者渠道一无所知，更没有进行过任何尝试。“这还要感谢我的两个弟弟，他们都是计算机专业的，所以耳濡目染后会对电子信息类有更多认同和兴趣。”

通过网络，同样让吴佩慈感受到了报税的方便。为了节税，也为了更好地规划经营自己的工作，她在去年成立了自己的工作室。“我的消费主要以奢侈品为主，这是我工作的需要。所以一般人买奢侈品，衣服、皮包是不可以抵扣税金的，但是如果公司是以艺人的身份注册，那么这些花费便可以计入经营支出而获得税金的抵扣。”

（摘自《大洋网》陈萍 / 文）

理财客户经理 应步入 2.0 时代

现在很多金融机构都在发展高端理财服务，但在这个高端服务中一个非常大的软肋在于客户经理不够高端，说白了很多高端理财项目还是就事论事、介绍产品、推销服务，能做到标准化就不错了，很难做到扩展化，而标准化最多就是还不错的大众化服务，实在说不上高端服务的，而要真正做到高端服务，就要更适应高端客户的需要。

高端理财客户经理需要很多的修为，其中以下四项可能是需要考虑的：

一是认识高端人群的生活方式——他们购买他们想买的东西，讲究各类买的东西的匹配，在那些东西的细部有讲究，相应的他们要求理财工作配合他们的生活方式的改变，也要能够满足他们生活方式知识的需要，理财客户经理要能被他们引为同道，就需要有跟随与了解他们的生活方式的能力，并且加强在这方面的知识素养。

二是给潜在群体以台阶，在消费中间存在着低一点点的消费群体向上消费的特点，而在理财中间这种情况则很少发生，甚至有高端理财群体理财行为趋劣的可能。原因在于我们机械地划分了不同级别的服务对象，从而没有很好地为下一层次的群体的自然上升铺设好的通道与台阶，而且我们也没有充分地理解新富者对于理财技术的恐惧与担忧心理，缺少充分的理财科普服务与友好的理财参与性活动。

三是充分意识到女性也就是太太群体在高端家庭理财中的地位，理解太太群体的信任发生机制与话题兴趣机制，不是简单地传播金融机构要传播的产品信息，要先在能与客户群体共享话题的基础上才能有效地建立信任关系，这就意味着对于他们关于亲子教育、家庭管理、娱乐信息方面的见识度非常重要，而且还有一个重要的条件是要有足够的耐心与关系培养周期，过于功利的行为与促销样式不适合高端服务。

四是丰富平台营销，现在大部分的金融平台服务主要就是做讲座，而且是单向式讲课，客户经理就是通知客户与引领客户，但现在有不少客户实际上是有不少理财见识的，还有不少是信赖其他用户口碑的，还有一些客户是期待与专家互动的，因此能设计更好的参与式与互动式机制，就可以取到获取信息、参与产品设计、传播服务信息、解决服务困惑的作用，客户经理应该成为更好的服务活动设计者与管理者、主持人与协调员。

（摘自《第一财经日报》袁岳 / 文）

吴佩慈的赚钱术

了。直到前几年，开始接触到一些理财类的书刊，如《穷爸爸 富爸爸》等，才发现原来自己是那么的奢侈浪费，是那么的不应该。像我这个年纪的人，应该尽快让自己财富独立，实现提前退休。”

于是，吴佩慈对理财越来越关注。“我本身就有咨询恐慌症，喜欢收集各方面的信息。台湾的理财频道比较多，接收这方面的信息十分通畅；爸爸也喜欢订阅理财类杂志，所以我即使上厕所的时候也常会阅读。”

“我的投资理念还是比较保守，所以我比较关注的投资品种是外币和基金。像我投资较多的是欧洲小型企业的基金，到目前为止，投资收益已经超过 60%。它有如此可观的收益，很大的程度也是得益于欧元的不断升值。对于一个好的市场，就应该对它的货币有信心，相信它是具有潜在的价值的。”吴佩慈告诉记者。

投资股票全听自己

除了房地产，风生水起的 A 股也是吴佩慈跃跃欲试的一方投资市场。“其实 A 股市场我很早就想

投资了，但是两岸之间还没有完全开放，我一直没有找到人头户，但是以台湾人的身份进入 A 股市场又太复杂，所以迟迟没有进场。另外，A 股市场的股票太多，而且比较乱，有很多是背景不清的，这也是我有些迟疑的原因。”

在股票的选择上，吴佩慈绝对不做消息派。“我比较喜欢买一些我自己正在用的、而且比较喜欢的品牌，如吉利、可口可乐。”不过这样的投资法则也有过失败的经历。“我原来在日本买过麦当劳，因为我本身非常喜欢吃麦当劳，结果买进之后一路狂跌。因为对它的心理预期太高了，所以造成后来的失败。”

“我不是那种耳根子很软的投资者，绝对不会因为听见某某人推荐某支股票非常好就盲目进入。我比较稳健，一定要自己查询之后，确认它的现状及前景，才有可能投资。但是确实有很多人只知道自己买进股票的名字，根本不了解它具体的经营内容。我觉得，投资至少要认清自己买了什么，否则就太盲目了。”吴佩慈如是说。

让信用卡为自己保险

“我是一个自我意识很强的人，我非常关心自己，每年我都会定期为自己做健康检查。从很早的时候我就认识到身体是最大的资产，所以我花很大的财力来保养自己。”吴佩慈的作风一如她给人的印象。

“因为出差很多，我很大一部分时间是在飞机上度过，所以旅游保险我是必备的。但我并不是通过直接购买的方式获得它们。在台湾，申办信用卡都会附赠旅游保险，因此我会办最贵的白金卡，一旦遇险，除了航空公司的赔偿之外，它会另外支付 3000 万~5000 万港币的赔偿。”

不过对于未来，吴佩慈还是有自己的保险计划。“身为女性，随着年龄的慢慢增长，很多疾病有很高的发病率，例如乳腺癌、子宫癌、子宫颈癌等等。所以我觉得平常就要多注意爱护自己，多做身体检查，也关心你身边的人。”

消费同样可以抵扣税

“因为经常在各个国家和地区跑，我发现网络银行非常方便。尤其是在台湾，银行每天三四点钟就