楼市收紧股市低迷 理财产品渐受追捧

楼市调控政策密集出台，股市调整趋势不明……在投资渠道有限的情况下，不少投资者将目光瞄向了专家理财产品。

记者在湖北宜昌市多家商业银行和证券公司发现，理财产品种类繁多，基本上每家都有数十种理财产品可供选择。“最近一个半月是理财产品高发期，这几天我们发售的一款短期理财产品，几乎每天就有上百万的销量。”西陵二路一商业银行工作人员称，近日有不少投资者纷纷将投资渠道转向专家理财产品。据分析，在目前房价高度敏感、股市持续低迷的情况下，购买理财产品成为当前不少投资者的首选。

华泰证券宜昌营业部的理财师何卫认为，市民在购买理财产品前，首先要搞清楚产品的性质是保本还是非保本，收益是固定还是浮动，费用怎样收取等基本条件，结合自身风险承受能力进行选择。

何卫建议，如投资者很看重资金流动性，投资期限越短越好，可选择 7 天、15 天的产品。由于当前的股市处于震荡期，他建议那些撤出资金暂时观望的投资者多选择短期理财产品。在保证资金收益的同时，也可保证资金在股市好转后及时回到账户上。

（摘自《理财周刊》侯唯 / 文）

这样理财 就可以拥有别墅香车

有人认为，现在美国大约有 500 万个家庭拥有 100 万美元的财富，其中 80%的人属于第一代致富者。对这些人来说，富裕并不是拥有昂贵的轿车、别墅，而是有长期稳定的收入作保障。为此，理财专家认为，人们只要遵循一些普遍的原则，都可以挖掘出致富的潜能。他们归纳出了以下一些法则，或许对你有些启示。

脸皮很厚

富豪的行为模式异于常人，常做出违反社会常规、招致他人忌恨的事。美国最大零售商沃尔玛的创办人山姆·奥尔顿经常扰乱市场价格。一旦逮到机会，他便伺机向供应商杀价。所以，供应商们都知道和沃尔玛做生意不容易。因此，如果你想当好好先生，最好打消富豪梦。

长期等待

要想财富长久，就要具备足够的定力，拒绝短期利益的诱惑，抱紧核心资产。微软的比尔·盖茨能够多年蝉联全球富豪榜首位，就是得益于他能够抗拒诱惑，不放弃微软的大部分股权。任何投资者在走向致富之路时并不富有，这需要长时间的等待，合理地安排自己手中的资金，选准投资方向，如此，则任何人都会有可能成为富翁的。

钱生钱法

1967 年，北卡罗莱纳州的拉尔夫兄弟决定以出售股份的方式筹款开一家杂货店。他们联系了 100 个熟人，这些人以每股 10 美元的价格各自买下了 100 股。30 多年后，当初的杂货店已变成了拥有 1000 多家连锁店的“食品之王”大公司。它的股票价格为每股 109 美元，当年投资者中的 78 位已当上了百万富翁。

量入为出

1960 年，汉托和乔吉娜从古巴来到美国时，身无分文。1966 年他们大学毕业后做了记者。他们的致富策略就是节省每一分钱，由于银行储蓄是按复利计算的，所以，夫妇俩每月按时去银行存钱。他们的生活很节俭，打折商品是他们常买的东西，经常从报纸上剪折价券去买便宜东西，上班带盒饭。几年后，他们便把收入的大部分储蓄起来。直到 1987 年，他们拿出 1250 美元投到共同基金里，8 年后就成了百万富翁。

（摘自《卓越理财》于雷 / 文）

银行理财距离资产管理有多远

今年以来，股市震荡、楼市收紧，被寄予厚望的股指期货也没有像市场预期的那样“一炮而红”，于是银行理财仍然成为很多人今年投资配置中的重头戏，尤其是一些短期产品凭借稳定的收益率，甚至吸引了手握大笔流动资金的上市公司的青睐。然而，随着银行理财市场的发展，该市场存在的一些问题也逐渐暴露。像“零收益”、“负收益”的情况也开始出现并为市场所关注。

银行理财为谁“理”？

有关数据显示，今年一季度前 3 月新发理财产品 1682 款，在产品发行方面显示出两大突出特点：一是信贷类理财产品复苏；二是短期产品占比较大。

对于银行而言，发行信贷类的理财产品在于银行通过发行信贷类产品可以快速回笼信贷资金，可以通过信贷类产品将信贷风险转嫁出去，通过销售信贷类产品赚取中间收益。在目前市场缺乏收益较高的投资渠道时，也满足了客户追求高收益的需求。而对于发行短期理财产品，虽然带来的中间收入并不高，却能满足投资者在加息预期下追求短期产品的要求。但有人认为银行这是在赔本赚吆喝，但其主要目的还是在于吸引客户，沉淀资金，帮助吸收储蓄。因此，两大特点出现的一个共同规律是：银行理财产品设计的出发点都是在为银行服务，而不是出于对客户理财需求的考虑。

去年年中，中国银监会业务创新监管协作部主任李伏安表示，必须重新考虑银行财富管理业务的定位。他认为，重新定位的关键是要做到客户差异化，要有明确的客户目标，根据客户的具体需求作规划。

银行理财不等于资产管理

事实上，我国银行理财的诞生可能就已经偏离了理财的初衷。有银行业人士透露，最早“理财”业务的诞生其实是为了逃避银行的利率管制，利用理财的方式“高息揽存”。因为我国没有实行利率自由化，而由人民银行来管制，银行为了竞争吸收存款不得不“另想办法”。从外币业务最先开始，一些银行推出了外币结构性存款，以提供高于普通存款利率的形式，吸收存款。进而蔓延到人民币业务，通过投资债券等方式，让存款人能取得高于存款的利率，并将之命名为“理财”。该人士认为，这是偷换概念，真正的理财应该是资产管理或者财富管理。而真正的资产管理应该是银行通过投资、交易等为客户提供增值的服务。

但从银行的角度来看，银行确实有很多需要来做理财业务，一方面为了维护客户，还能增加存款，这其实都符合银行的经营目标，也并没有违反相关法规。另一方面则是存贷比限制，有些贷款银行不能做了，而通过信贷资产类理财产品又可以“增加额度”，继续放贷。基于同样的原因，今年信托贷款开始火爆。

理财业务独立才能走向资产管理

针对我国银行理财业务的未来，严骏伟也提出了见解：银行理财业务未来最重要的是要独立。他认为，银行理财的独立性应该体现在两个方面。首先是机构要独立，从而具有风险防范机制。相应的，还需要建立和健全相关的监管制度。

除了强调理财业务的独立性之外，严骏伟认为银行理财要真正走向资产管理还需要做到两个转变。

首先，在服务方式上，要从传销式理财服务方式向真正的资产管理、财富管理去转变。结合我国国情，现阶段银行理财产品开发设计应该以服务大众为初衷。根据不同客户群的需求以及风险承受能力，有针对性的发售理财产品。

其次，理财业务的经营方式要向基金运作管理模式转变。银行理财不能够以信贷资金、债券等投资标的物来确定产品运作方式，而是要针对自己独特的受众群体的风险偏好，设计和经营不同的理财产品。

（摘自《金融时报》薛亮 / 文）

【理财白皮书】

“账客族”天天上网记账忙

记账这种习惯，听来像是上个世纪妈妈辈的专利。然而放眼当下，许多“三字头”乃至“二字头”的年轻人，也普遍重拾传统记起账来。不过，新老账本一对比，新一代的新账本和互联网结合，催生了在线记账、软件记账和手机记账等“账客”一族。

重返记账时代

——终于知道钱花哪儿了

从前记账，是因为赚到手的钱太少，必须精打细算。而现在许多“账客族”的收入水平都不算低，但他们普遍面临一个问题：赚的钱不少，可花钱速度远比赚钱快，变成“月光族”的也大有人在。为了搞清楚钱都花到哪去了，记账这个传统被年轻人重拾起来。

26 岁的李刚在广告公司上班近 3 年，自诩“潮人”，加班的大部分收入都贡献给了名牌。最近交了女朋友之后，他明显感觉钱包处在“贫血”状态。“其实收入不低，现在感觉购物也收敛了，但每个月还是几乎没钱剩。”加班累了可以休息，但财务的压力却使李刚觉得身心也疲惫不堪。在朋友的建议下，他开始用电脑记账，跟踪钱的去向。两个月下来，李刚做了一个决定，把四张信用卡砍剩一张。他还在一个记账网上注册成会员，决定记账到底。“其实记账也不仅仅是为了省钱，而是希望在省钱和保持生活质量中谋取一个最佳的平衡，把不合理的消费砍掉”李刚说。

有专家表示，不少白领将财务自由作为自己追求的最高境界，但事实上大多数人对自己的资金流向没办法做到心中有数。对于每个人，尤其是刚工作不久的年轻人来说，资本的原始积累最重要，一生中投资理财的第一桶金就是来自积蓄，因此可以说记账是理财的第一步。

催生记账产业

——记账软件遍地开花

据不完全统计，目前全国整体的在线记账用户大概是 100 万左右。记者登录某在线记账网站发现，该网成立初期每天的注册会员不足 5 人，而现在日注册会员最高超过了 2000 人，会员数还在以每月 30%的速度增加，这个快速发展的庞大群体主要是 25 岁至 35 岁之间的白领。这一部分人面临着较重的生活压力和社会负担，所以有着较强烈的理财需求。传统观念里，柴米油盐记账似乎多是女性。然而，实际数据却显示，男性“账客”比女性“账客”略多。

“账客族”的流行，催生了各式各样的“新账本”，间接带动了背后整个“记账产业”的出现。记者发现，目前已经涌现出中国账客网、中国记账网、账客在线、宝贝记账网、网大账本、钱包网、算算看等几十家专门提供记账服务的网站。有的网站目前已经吸纳了达十几万的用户。此外，“账客族”还带动了多种个人理财记账软件的发展。最近一段时间，“手机记账”也逐渐开始在“账客族”当中流行起来，各种各样的手机记账软件遍地开花。一些记账网站为了保住用户，也陆续推出手机版的“账本”。

上网管好收支

——注意保护个人隐私

据“账友”登记的个人资料显示，目前活跃于各大专业记账网的“账客”们以 22 岁–35 岁为主，大多是未婚的年轻人。从收支记录和心情日记可以看出，“账客”们大多收入不菲但缺乏理财能力，“月月光”和“半月光”的情况常出现在他们身上。

相关专业人员表示，互联网对年轻人来说不可或缺，在网络上与“账友”们一起为省钱出谋划策，不仅好玩，还能增长理财知识，是一个好现象。理财的第一步就是学会记账，是理性规划开支和积累资本的有效方法。尤其在经济形势紧缩时，节流往往是最好的理财之道。记账理财贵在坚持，长期记录、总结才会收到实质性的效果。

同时，专业人士提醒“账客”在网上管理“钱袋子”时，除了要关注自己的收支是否合理，消费是否理性以外，个人隐私和信息安全的保护也很必要。

（摘自《搜狐理财》赵琳 / 文）

【信用卡】

安全用卡远离“陷阱门”

出门旅行，可能遇见不少扫兴事，刷卡当数第一。一群好友细数信用卡三宗“陷阱门”。

办卡“陷阱门”

Maggie 近日办理一张卜蜂莲花联名信用卡，突然收到短信，说本次办卡不成功。难道遭遇了办卡陷阱？记者首先拨打信用卡客服热线询问；其次关注手机短信，一旦发现不实短信，可在第一时间内与客服联络；第三，建议办卡选择银行网点这样较保险的渠道，对外面的促销点，尤其是代办信用卡，一定要谨慎。

刷卡“陷阱门”

Jason 说了一个升级版的刷卡陷阱。同事办了张无需密码即可消费的卡。有次在饭店消费，竟被商家打工小伙拿出去疯狂消费。赶紧找商家和银行客服，局面控制了，被盗钱款也还了，打工小伙也受到了惩罚。不过想想真后怕。记者觉得要尽量选密码消费；如无密消费，签名一定要有个性，难模仿，同时可配套选照片信用卡；卡勿离身，可让商家提供移动 POS 机服务，否则就随服务员一起至收银处刷卡，这样比较安全。

还款“陷阱门”

跨行逾期被扣利息。不过跨行还款得确保留足时间。Fenny 就吃过亏。以前每次还款，Fenny 都要到处找银行网点，很是麻烦，自使用了跨行还款，方便多了，网上银行直接操作即可。不过随之而来的，是吃了很多张信用卡逾期还款罚息单。原因就在于，Fenny 每次都在还款日跨行还款，然而跨行转账有时无法实时到账。记者建议，与相关借记卡绑定，直接扣款省心省力。不过前提是借记卡中要有充足资金。

（摘自《新闻晨报》顾海萍 / 文）

银行理财产品呈现灵活稳健特点

记者从理财研究机构了解到，近期银行理财市场发行的产品以灵活和稳健为主要特点。据西南财经大学信托与理财研究所统计，4 月 23 日至 4 月 29 日，28 家银行共发行了 154 款个人理财产品。非保本浮动收益型产品发行数比上周减少 11 款，为 104 款，市场占比为 67.53%。保证收益型产品发行数为 40 款，市场占比为 25.97%。保本浮动收益型产品发行数为 10 款，市场占比为 6.49%。

其中，中信银行在售的“稳健理财计划 2 号”和“理财超快车”，以及滚动发售的“理财快车”系列、“优债”系列和“假日赢”系列产品，以多样化的资金投向、稳健投资策略以及灵活期限配置，获得投资者青睐。

理财专家表示，中信银行依托中信集团的综合金融平台不断进行产品创新，形成了多样化和种类齐全的“理财产品超市”，以满足不同投资者的投资需求。例如“稳健理财计划 2 号”，依托银行和信托的资源优势，配置高收益信贷类资产，在力保净值稳步增长的基础上，配以灵活而卓有成效的投资策略，根据市场变化情况，主动调整债券、货币市场工具等的配置，积极追寻市场的热点投资方向，以获得超额收益。同时还具有较强的流动性，每日可预约申购，每月均可赎回。经过一年多来的运作，“稳健理财计划 2 号”2009 年下半年月均年化收益率约为 4.88%。另外，中信银行今年新推出的“理财快车 A 计划”系列产品，也在原有的基础上进行升级优化，扩大了投资范围，通过组合资产管理的方式进行多元化投资。同时，针对广大投资者假期或周末资金闲置的情况，中信银行新近还推出了“假日赢”系列产品。投资者可以充分利用其在非证券交易日的闲置资金进行理财投资，全面满足客户短期闲置资金的理财增值和流动性的双重需求。

（摘自《金融时报》孟扬 / 文）

金饰还是传家宝

是金子总会闪光——这句老话屡试不爽。股市大跌，楼市调控，金价却依然创下年内新高 1192 美元，其避险保值升值功能再度吸引世人眼球。来自理财专家的信息是，黄金在理财配置中已经成为“后卫”。到底是持有实物黄金好，还是炒纸黄金好？各有各的好。但是，现在家庭大多数“掌柜”是女主人，她们对持有黄金还有一种小算盘：金首饰更好，既能保值升值，又能佩戴装饰，一举两得。因此，进入春季后，随着结婚高峰来临，在上海城隍珠宝店里，世界黄金协会推出的 2010 唯有金“囍福”结婚系列金饰，成为众多父母送给子女结婚的“传家宝”。今年头四个月，该店高工艺足金首饰的销量比去年同期增长 60%。

虽然说“钻石恒久远，一颗永流传”，但绝大多数新人都会同时再购买一定数量的金首饰。目前，1965 年前出生的父母，如果家中有待嫁女儿，他们基本上都会奉劝女儿再购买结婚金饰，或者干脆自己买了金饰送给子女。而在农村地区，结婚要购买金首饰的意识更是根深蒂固。去年仅上海地区登记结婚的新人就达 147413 对，以平均每对新人获赠 10 克结婚金饰计算，婚庆金饰的市场需求潜能就达 114 吨。而全国去年登记结婚新人超过 1100 万对，婚庆金饰的市场何其广阔可想而知。世界黄金协会“唯有金”项目总监陈志君认为，婚庆金饰的市场销量每年可递增 5%。

不过，新人们对结婚金饰的爱好口味已经发生很大变化。上世纪八九十年代，结婚首饰都是七八十克沉甸甸的，如今的新人大多是 80 后新兴消费者，爱好精品化和轻量化，以 30 克–50 克最受市场欢迎。不少新娘还喜欢二三十克的婚庆金饰，佩戴后显得非常细巧婉约。如果说新人们买钻饰是讲究洋派，那么他们选购婚庆金饰则要求不过于洋派或超前，富有中国元素，而首饰的名称也要“讨口彩”，比如“好事成双”、“花开并蒂”等，而其包装则要时尚化。

世界黄金协会最近公布报告称，受珠宝消费和投资需求推动，预计未来 10 年中国对黄金的需求将在目前基础上翻番。

报告指出，中国内地人均珠宝消费量仅为 0.26 克，是拥有相似黄金文化的地区中消费量最低的国家之一。若中国内地的人均消费量持平印度、中国香港或沙特阿拉伯的水平，仅珠宝消费方面中国的黄金需求每年可能增加最少 100 吨，最多 4000 吨。

(摘自《解放日报》汪敏华 / 文)

开放式理财产品 关注赎回 限制投资风险

CPI 不断上升，升息预期越发强烈。与以往相比，投资者开始更注重资金的流动性。为此，不少银行推出了开放式的理财产品，以满足投资者资产灵活配置的需求。

中信银行的陈君表示，目前银行理财产品的赎回资金到账一般需要两天，而开放式理财产品的最大特点采用 T+0 的申购赎回模式，客户购买此类产品，资金实时转为理财产品，立即享受投资收益；客户主动赎回此类产品，资金能够瞬时到账，即时可用。且预期收益比活期存款 0.36%的收益高出不少，基本上都在 1.35%以上。而一天通知存款的收益率为 0.81%，七天通知存款的收益为 1.35%。对于常在股市出入的第三方存管客户，在资金退出股市等待投资机会时，可以通过这种产品获得一定的理财收益。

诺亚财富的陆华艺表示，开放式理财产品可以随时申购赎回，以超强流动性为“招牌”，但也会遇到流动不起来的尴尬。如某银行“日日金”产品规定，净赎回额超过该理财计划上一交易日余额 30%时，银行有权拒绝赎回申请。又如某银行“灵通快线”产品也规定，在单个开放日内，如果净赎回超过总份额的 10%，银行有权决定接受全额赎回或部分赎回。此外，开发式理财产品还分为保本和非保本两种。投资者需关注其类别，谨防不必要风险。

目前，多数开放式理财产品不设申购费，管理费用也不是很高，并且遇到加息会自动调整收益率，对资金流动性要求较高的投资者是种不错的选择。

（摘自《第一财经》韩云 / 文）

2010 年 5 月 15 日 星期六 • 理财智典 •
责编：邓梅 编辑：兰扬 Email:jjfyoo@sina.com 版式：吉学莉 校对：陈梅