

“等一下”是花钱的技术

冲动是魔鬼，体现在花钱方面最典型。特别刚领到工资的女人，只要一逛到商场，就彻底被物欲冲昏头脑，稀里糊涂大包小包运回家之后，看到一堆日后可能都没机会露脸的衣物，才后悔不已。其实冲动消费的人群不只是女性朋友，也包括不少我这样的男士。

我是旅游爱好者，每次出游必带回一些“战利品”。很多根本用不上的，放在家里看着堵心，不少当礼物孝敬给父母，也有送亲戚朋友的。结果，惨痛的是，有几次帮忙搬家，父母和哥们家中清理出一堆需要处理的垃圾，其中三四件新却派不上用场的物件，居然就是我送的旅游纪念品。我倒不是心疼自己花出去的钱，而是深深地为自己冲动消费而制造的家庭垃圾而自责。在这偶然的搬家境遇刺激下，我的购物冲动大大被抑制了。而且我还开始注意到消费的更多技术问题。比如，生活中真正需要的物品并不多。

昂贵的奢侈品，动辄五六千的一只名牌包，背着这样的包，去挤公交、地铁，果真是品位吗？品牌攀比如果脱离自己的财政境况，只验证了自己的虚荣心，而无半点积极意义。

还有时尚类的电子产品，随身听、智能手机、数码相机、高清彩电、平板电脑类，更新换代的速度极快。完全没必要一定购买广告中促销的顶级配置品种，因为，不久就有新品超越它的综合性能。看着广告而冲动消费的结果，往往性价比不高。

各类疯狂的产品广告和柜台前热情介绍的新产品，无一不诱导人们快点掏钱消费。我的冲动消费教训和消费研究成果就是，察觉到自己的消费冲动以后，最好“等一下”，不要急于掏钱，给自己一段时间考虑和了解产品的实际功能是否生活必需品，是否在购物计划之列。也许等那个冲动劲儿过去，你就发现自己根本无需购物，特别是省得为了一件“新垃圾”埋单。

(摘自《京华时报》)

8月车市可能进入降价高峰

尽管中国车市拐点态势还未确立，但降价潮已经袭来。

7月车市淡季以来，车企不得不祭起降价这一法宝，以确保完成今年的销售任务。长春车展(7月15日-7月22日)期间，以一汽丰田为首的汽车公司纷纷开始宣布降价、促销。

紧接着，长安福特福克斯与长安马自达3两款车型在车市淡季，都宣布使用同样的策略：推出配置变化的改款新车将价格拉低，然后再在市场终端进一步价格下探，以期在淡季抢市场先机。

与此同时，北京现代伊兰特悦动惊现9.68万元的终端售价；东风悦达起亚福瑞迪最低款降到9.28万元；东风标致307的市场终端售价最低为9.88万元……

库存压力以及市场份额的争夺将进一步拉低A级车整体价格走势。全国乘用车联席会副秘书长崔东树预测，进入8月后，车企价格战将更明显。“目前是价格回归，8月更厉害。8月是新款推出的最佳时机，而且节能车等政策和车型明朗。因此7月的降价只是前奏。”

事实上，车企为了力保销量而导致的降价潮，可谓一把双刃剑。

以一汽丰田为例子，为了促销新花冠，新花冠每辆优惠1.5万元，以下半年能销售4万辆的目标来看，该项优惠就迫使企业少收入6亿元左右。为保证销量，车企不得不以牺牲利润为代价。

导致这一切的原因在于上半年不甚理想的销售业绩：受丰田召回风波影响，一汽丰田销量为23.8万辆，时间过半销售任务却没有过半。(摘自《上海证券报》)

理财产品齐换脸 投资路数有三变

银信合作理财产品被叫停已半月有余，其“连锁”影响还在不断扩大。记者从多家银行了解到，目前整个理财产品市场的结构和收益状况正在发生变化。

一变 银信合作产品锐减 要买趁早

银信合作理财产品的叫停，最直接的影响自然是该产品发行的火热状况戛然而止。

普益财富统计显示，7月12日至18日，银信合作产品发行数量较前一周缩水近四成。而据金融界网站金融产品研究中心统计，上周仅工行和招行还在继续发行信托贷款类和信贷资产类理财产品。该类产品的退潮迹象已开始显现。

记者致电工行相关业务人



员，被告知在售的银信合作产品是早已获批的项目，属于“末班车”。而因数量有限，这类产品“卖得很好”。

二变 债券理财要“掌舵” 不妨关注

金融界网站金融产品研究员李雅琦告诉记者，银信合作理财产品被叫停的后续影响是，银行

理财产品整体的发行结构近期开始逐渐变化。

部分银行已设法开发一些新的银行理财产品来补充信托贷款所占的份额，近期组合投资类产品和债券投资类产品数量均有所增加。

而目前，银行理财产品市场产品相对单一，债券类理财产品因其相对稳健，成为大部分银行的首推产品。银信产品逐渐退市后，银行将加大债券类理财产品的发

行。据了解，债券类产品投资标的一般为央行票据与企业短期融资券。其产品门槛不高，起购点一般为5万元，产品期限多为半年以内。

三变 产品期限缩短 理财贵在灵活

一位不愿具名的银行理财产品设计师告诉记者，过去市场一年以上的银行理财产品主要是信托类理财产品，现在这种产品被叫停了，在产品期限这个源头，银行理财产品的期限就明显缩短。

从市场的接纳程度看，“老短”投资者越来越多。从供求方面看，银行理财产品短期化趋势更为明显。

记者近日以客户身份咨询多家银行的私人银行理财师，得到

的信息是，在通胀预期和加息预期的影响下，为满足投资者要求的流动性，银行也更倾向于向投资者推荐短期和1个月以下的超短期产品。

具体而言，银行推出的一些期限灵活的超短期理财产品比较受资金量大的客户追捧。

投资策略 银率网分析师建议，考虑到加息预期，当下购买银行理财产品，以选短期产品为宜。

从更长远来看，由于银行理财产品市场正面临“深度变脸”，投资者应该有一个适合自己的科学的理财计划，不要局限于购买理财产品。

从该角度说，购买短期理财产品搭配别的理财方式，通过资金灵活调配达到收益最大化，才是上上之选。

(摘自《法制晚报》张焱/文)

负债：一样有财可理

房贷、车贷、使用信用卡消费、应急向亲友借钱等，这些都属于负债行为。有些人难免会问：“我们有了这么多负债，还有财可理么？”

保证资产安全

王先生在一家外企工作，年收入30万，现有存款40万。迫于结婚的压力，要买一套自住房120万左右。王先生在考虑是向亲戚朋友借款一次性付清还是向银行贷款。

在美国，银行在考量一个消费者的资产安全时，主要有两个指标：一个是家庭负债总额与家庭税前总收入的比值，最高应控制在38%—42%。这个家庭负债包括汽车、教育、住房等所有项目；另一个指标是房产金融负债额与家庭税前总收入的比值，一般在28%以下才被视为安全。

■持家有道 I

各自为政还是统一规划

小家庭的五种管钱法

持家要管钱，管钱的背后隐含着夫妻的理财观念。不妨看看以下5个家庭的管钱方式，希望你有所启发。

统一规划型

管钱方式：夫妻两人的工资放在一起，统一规划。一部分作为生活费 and 固定支出放在抽屉里，各自按需索取。除了这些，剩下的存为1年定期，每月存一次。

体会：这种传统的管钱方式，较适合收入相对稳定的家庭。在利息高时，将积余的钱作为1年定期存款，到期后取出后再按1年滚动，能有效达到家庭资产积累的目标。当然，也有少量资金投入基金，但毕竟风险不好控制，只能占收入很小的比例，约为5%，用作基金定投。此外，大病险是不能少的，每年几千元，作为医保的补充，能让我们更安心。

各自为政型

理财专家帮王先生分析了合理的家庭负债与家庭资产安全的关系。

一个家庭要保证资金安全，在只有银行贷款这一种负债的情况下，每月用于偿还各项贷款的费用，最高应控制在家庭月收入38%—42%；而每月用于偿还房贷的费用，不应该超过家庭月收入的28%。

根据王先生的年收入，如果王先生贷款买房，那每年的房贷支出应控制在8万左右比较合适。如果按10年贷款，那正好还贷贷款额在80—90万左右。所以王先生可以用30万支付首付款，贷款90万购买房屋。留出10万的流动资金，保证家庭的正常支出和应急之用。

学会合理负债

在家庭理财中，合理的负债不

但不会增加家庭理财的风险，一定程度上还会增加家庭的财富。

比如，张先生和李先生同样都有100万现金，同时看上某小区的住房。张先生全款100万买下，感觉很不错，因为没有一分钱的负债，很轻松。李先生却每套首付40万，银行贷款120万买了两套，拿余下的20万作为每月的月供，两年之后，房价涨到150万。那张先生的家庭资产是150万，而李先生及时卖掉一套，拿到150万现金，还掉剩余贷款约100万，除了一套价值150万的房子还收益50万元。

要有成本观念

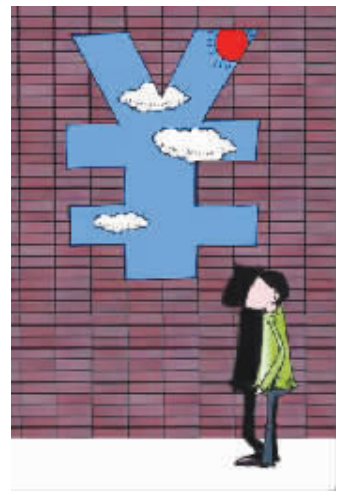
管理负债并不困难，理财成功的要诀不完全在于是否要有高深的专业知识或是丰富的理财经验，关键在于“成本观念”的建立。同样的一万元，存在银行会有利

息收入，投资在股票上会有不同的资本利得。而向银行借一万元，就要负担利息。所以负债也要依据成本高低来分配负债的比重。降低利率较高的负债金额，控制自己的负债比例。

再有，在作出重要负债之前，应先衡量自己的收入状况，再来作好负债管理。首先，一定要降低高成本的负债，如使用信用卡的循环消费或是银行的无担保信用贷款，这些都是利息成本较高的负债。其次是要养成量入为出的习惯，千万不可过度地扩张信用、借贷度日。最后则是依据优先级，编列支出预算，决不轻易超支。

当然我们可以还可以通过家庭资产负债表，用数据来分析自己家庭的资产、负债情况，从而合理的调整家庭负债比例。控制合理的负债比例，保证良好的生活品质，完成人生梦想。

(摘自《卓越理财》周小勇/文)



完全信任型

管钱方式：妻子将自己的收入80%交给丈夫，由他安排日常开销、存款和投资的分配。家里还有个账本，每天的开支都记录在案，清晰明了。

体会：我认为丈夫是个理财高手，非常信任他。虽然他投资股票，却一向头脑清醒，没有赌徒心理。为防止跟风炒作，丈夫每月拿出一个固定数额存入我的户头，来规避风险。我们还经常定期归纳收支信息，让两人对家庭的消费都了如指掌，每月都设定一个消费底线，以便约束行为，避免过多应酬和购物。

(摘自《大众理财顾问》)

误区之三 产品“到期日”即资金“到账日”

银行理财产品的投资期满不要想象成当日就可以兑付现金，因为通常情况下银行理财产品到期后，银行方面会有一个结算的过程，一般来说银行理财产品的到期日和到账日都有一定时间差，少则2日，多则7日，这些都将于购买时在合同中标明，投资者须密切留意这一点，切勿在急需用钱时，因这个时间差而造成不便。

(摘自《理财周刊》晓丽/文)

管钱方式：各自管自己的收入，但两人又有一定的分工。譬如丈夫负责养车和生活开支，而妻子则负责购物等一些不固定的支出。虽没把钱放在一起，但彼此间了解对方的收入和支出。两人都有自己的存款，当家里需要大的开支，如买房等，夫妻俩则一起商量，共同承担。

体会：这种方式比较适合互相信任又比较节俭的家庭。虽然平时各自管理自己的收入，也有自己的存款，但当存款到一定程度时，就会拿出来放在一起作为家庭金库，存成定期，或购买分红及万能险，保证未来孩子的教育费用或养老支出。平时相互不会太多干预，彼此很轻松。

精打细算型

管钱方式：夫妻双方各拿出一定比例的收入作为家庭公用款。比如丈夫会拿出收入的80%，妻子拿出70%左右。剩余部分就作为各自的私人小金库，自由支配。每个月的房贷、生活费、保险费及基金投资等，都是从大

误区之二 预期年化收益等于实际收益

定期转活期，储户也只是损失部分利息收益，而很多银行理财产品并不是每日开放赎回业务，对于急需用钱的投资者来说，即使投资者本人愿意承受收益的损失，也不一定提前终止合同，因此投资者在购买时一定要对此有所计划。

误区之一 购买理财产品等于“存款”

事实上，二者是截然不同的。银行理财产品之所以不同于存款，与其流动性有着一定的关系。对于存款，储户可随时支取，产品最终到期的实际收益

率是根据该产品的投资类型来决定的，除去固定收益类理财产品，部分保本型产品也存在浮动收益，因此预期的年化收益仅仅是依据一定市场状况计算出来的，并不可能完全跟到期收益一模一样。此外，对于少于一年期限的理财产品来说，虽然其合约中标明的预期年化收益率仍是以一年的期限来标明，但实际收益率则需要平均到相应期限来计算，譬如3个月期理财产品的收益率大致是合同中预期年化收益率的1/4，而半年期理财产品的收益率大致是合同中预期年化收益率的1/2，以此类推。

抢购理财产品也是有一定技巧的，除了运气，方法也很重要。掌握一些小窍门，说不定就能帮您解决烦恼。

畅销理财产品 购买有门道

理财经理：提供最新动向

每家银行几乎都有客户经理，您别以为他们只是为高端贵宾客户服务，即使是存款在5万元以内的客户在大多数银行也能享受到客户经理提供的服务。一般而言，如果你对理财产品的确有需求，可以直接咨询客户经理。他们对于银行推出的各种理财产品比较熟悉，会根据不同消费人群的自身情况和需求推荐一些合适的理财产品，市民能从他们那里知晓理财产品推出的具体时间，在此之前可以将现金先存入银行卡内，开卖当日就可直接到柜面购买，以免因存取款而错过了第一购买时间。

预约券：免去排队之苦

为了便于理财产品销售当日出现混乱场面，部分银行推出了预约券，便于大家购买。交通银行为了沃德理财的客户提供了预约券，在部分理财产品销售前一段时间，大家可以根据手机短信上提供的网点领取预约券，凭借预约券就可以到指定的地点购买产品，节省了大量的排队时间

小银行：投资起点低

大银行的信誉度高，在财力和实力上都有一定优势，所以很多市民往往倾向于向各大知名银行购买理财产品，认为这样可以降低风险，增加收益。事实上，比起大银行，小银行也有其灵活性高、运作方便、更求稳妥的优势。

为了在与大银行的竞争中占有一席之地，许多小银行推出的理财产品往往在手续费方面会更加优惠，收益率并不会比大银行推出的同类产品低。另外，小银行推出的理财产品，其需求量不会那么紧张，且投资起点相对较低，对于普通市民来说是一个不错的投资选择。南京银行、兴业银行的理财产品尽管热销，但市民只要早排队，一般都能买到。

独辟蹊径：选好网点

出于方便考虑，多数市民会选择离家最近的银行网点去购买投资产品，所以居民区附近银行的理财产品往往会在第一时间被抢购一空。与其争先恐后却还是徒劳往返，不如舍近求远另辟蹊径。市民不妨多走一点路，前往位于市中心的一些网点去购买理财产品。由于这些分行离商务办公楼比较近，不太容易出现市民抢购理财产品的场景，并且通常市中心的网点规模较大，理财产品的储备量和专业咨询人员的数量也会较多，所以市民们自然也会更容易买到心仪的理财产品。既免去了焦急等待之苦，又最终能有所得。

(摘自《新闻晨报》郭文/文)