

“421 家庭”的新理财时代 建立一套置业规划

80 后，基本都属于独生子女人群，随着这一代年轻人结婚生子，“421 家庭”逐渐形成。

浦发银行杭州分行私人金融顾问姚泽锋建议，用“1+2+4”理财范式来解决“421 家庭”理财需求，即建立一套以置业规划为重中之重，以家庭保障和子女教育为发展基础，依托信用积累、职业追求、“一桶金”准备、收支预算控制的动态理财规划体系。

首先，置业规划要梯度消费、张弛有度。如一套 90 方两室一厅的房

产总价约 180 万，租房成本不到 4000 元，而首次按揭购房不仅需要支付 54 万的首付款，而且要承担至少 8200 元(贷款金额 126 万，期限 30 年，利率基准，等额本息)的月还款。因此，尚未购房的 80 后不要陷入低首付的陷阱，买自己负担不起的房子。

其次，家庭保障要健全，教育规划要有远见。夫妻是整个家庭的顶梁柱和收入主要贡献者，首先要考量单位提供的员工保险，如有不足，可以适当增加购买人寿保险、重疾险和



附加意外伤害险。

建议为 4 位老人购买重大疾病

医疗保险和附加住院险，越早越好，不要让经济负担成为老人生病时的主要矛盾。

小孩子是整个家庭的未来，建议年轻夫妻每月定投基金为孩子准备足够的教育金。

最后，全面的、动态的家庭理财规划必不可少。

第一，日常注重积累良好的信用。遇到突发资金需求时，无论是向亲戚朋友借，还是找银行或资金中介贷，良好的信用会为你的融资提供强

大支撑，助你一臂之力。

第二，要有事业有成的追求。只有认真做好自己的工作，热爱自己从事的事业，才能为整个家庭保驾护航。

第三，为创业准备“一桶金”。用基金定投的方式准备一份资金，这份资金的投资目的可以是创业、养老、应急等。

第四，为整个家庭做好收支控制。学会编制家庭资产负债表和收支表。(摘自《每日商报》洪叶、王莹 / 文)



夏日巧用网银 足不出户“清凉理财”

前几天上海气温达到 30 摄氏度以上，如此炎炎烈日，人们最期望的就是能足不出户办理金融业务，而网银就能完全满足这样的愿望。记者了解到，为了进一步方便广大客户，各家银行都在不断升级网银服务，从转账、支付到购买基金、理财产品等，只要用好网银就可在家享受“清凉理财”。

网银转账更便宜

通常，网银的转账业务分为同城同行、同城跨行、异地同行和异地跨行这几类。记者走访了建设银行、兴业银行、民生银行及招商银行均发现，同城同行转账都不收取手续费，而其他类型的转账业务，各个银行则制定了不同的手续费，但总体与直接去柜台转账相比要划算很多。

以建设银行为例，同城跨行网银转账收取转账金额的千分之五，最低 2 元，最高 25 元；而通过柜台转账则要收取转账金额的 1%，最低 2 元，最高 50 元，相差一半。

其中，兴业银行的网银转账费率相对更低一些。兴业同城同行、同城跨行和异地同行转账这 3 类都不收取手续费，而异地同行转账手续费统一按 0.5 元收取，100 万元以上按照 0.02‰收费，最高不超过 200 元。黄金卡客户按标准 5 折收费，黑金卡和白金卡客户全部免费。

而民生银行和招商银行同城跨行转账都收取 2 元手续费，不过现在招商银行正有优惠活动。即日起，招商银行同城跨行、异地跨行的实时模式转账都收取转账金额的 0.25%，最低 2 元，最高 25 元；异地跨行转账的快速模式则是收取 0.5%，最低 2 元，最高 25 元，优惠到今年的 12 月 31 日截止。

网银理财优惠多

此外，记者还发现，用网银理财的优惠非常多。目前工商银行正推出手机号汇款业务优惠，客户只要通过网上银行、手机银行办理手机号汇款就可享受柜面收费标准的 5 折优惠，星级客户还可在柜面星级优惠基础上享受最低至 1.5 折的折上折优惠。工商银行网站上举有例子：七星级客户柜面转账汇款手续费率 0.3%，最低 0.6 元/笔，最高 15 元每笔；通过网银或手机银行(WAP)的手机号汇款手续费率仅为 0.15%，最低 0.3 元/笔，最高 7.5 元/笔。活动截至今年 7 月 11 日结束。另外现在基金申购、基金定投都有 8 折优惠；而电子个人结售汇业务普通网银客户可享 9 折费率优惠，贵宾客户则享 8 折优惠。

建设银行最近还推出了第 6 期的网银专属理财产品“乾元共享型”，期限 92 天，个人客户 10 万起售，预期收益率为 4.5%。“此前我们推出过一个‘跑赢 CPI’的产品，10 分钟就抢光了，此类产品操作便捷，很受网银用户的欢迎。”建设银行工作人员告诉记者。

(摘自《股票信息网》)

“转存族”定投 从容应对加息

“刚刚转存了一张存单，谁知道又加息了。还要再转存一次。”近一年以来的多次加息，使在银行有存款的很多储户当上了“转存族”。据了解，央行今年可能再次上调和加息 2-3 次。“转存族”的队伍在不断壮大。

族群标签：闻“加息风”而动

“转存族”是在金融机构加息后，通过将存款从原储蓄银行取出转而存到加息银行以获取最大收益的人群。其中活期转定期，定期重新转存的占了大头。储户对利率反应灵敏，体现出老百姓理财意识的增强。加息消息刚公布，反应敏感的储户已开始考虑调整存款结构了，银行往往出现排起长队转存的现象。“转存族”都是年纪稍大一些的人群，以中老年储户为主，年轻人则表示不是特别在乎。

然而，转存也存在一定的成本，并不一定合算。按照储蓄条例规定，支取未到的定期存款，无论存期多长，银行一律按活期利率计息，这就意味着办理转存是要付出一定成本的。如果不顾实际在盈亏临界点之后转存，则会亏钱。其实，“转存族”在关注利率变动的同时，还可以增加其他理财方式增加投资收入，面对加息就会更加从容。

定投宝典：定投从容对加息

分析“转存族”的投资特点，他们以中老年人为主，绝大部分属于风险承受能力较低的稳健型和保守型投资者。他们理财的目标是每年获得一定的稳健收益。根据他们的理财需求，基金定投的投资特点与“转存族”的理财特点相似。“转存族”在完成储蓄等理财方式之余，可以用较少的资金开展基金定投业务，并不影响正常的生活水平，不会因此而打乱既有的各项理财方式。每月的定投资金的门槛较低，基本上可以令每一位“转存族”都能实现。基金定投的投资风险分散，能够平衡市场波动，摊薄投资风险，也不会令他们在市场波动中“心惊肉跳”。

虽然每月几百元的投资看似很少，收益有限，但基金定投的复利效应和长期投资效果十分明显。坚持长期投资，“转存族”在不知不觉中一般也可能获得稳健的收益。增加一种适当的理财方式，他们在利率上涨时就会更加从容。

(摘自《新闻晨报》)

城市典型五口之家的投资理财规划

居于广州市天河区的郑先生在一外企工作，今年 37 岁，妻 35 岁，女上小学。与男方父母同住。郑先生夫妻月入合计 13500 元，二人所在单位均已购买重大疾病住院保险，妻子还有社保，夫妻 4 年前各购入 10 份 20 年缴款期的投资连接保险，年交保险费合计 24500 元；现有一旧房现值 9 万元，出租租金 600 元/月，已购单位房改房现值 10 万，出租租金 600 元/月。现住 5 年前购买的商品房价值 40 万元，30 年按揭贷款 24 万，月供 1450 元。另有股票价值约 5 万元，银行存款 10 万元。每月供养女方老人约支出 600 元，每月家用 3000 元。现有如下计划：

- (1) 以两套旧房租金供现住房(2003 年新利率下月供 1300 元)；
- (2) 以妻月收入维持日常开支；
- (3) 想停供妻之 10 份投资连带保险，因其公司有大病保险，此 10 份保险之功能效用不大，但停供会损失两年已交保金 24200 元，不作退回；
- (4) 保留郑先生的 10 份投资连

带险(保额 23 万元)及小孩意外伤害险(保额 2 万元)，年供款 12500 元；

(5)之前投资股票，总收益为-15%，现股值 5 万，现金 15 万元，现准备不增加股票投资，明年股票加现金增至 25 万-30 万元后，郑先生准备离现职自创业；

(6)小孩高年级及大学所需教育金，可由经营收入或者出售旧房获得；

(7)有意在二年内将供楼年限缩短为 20 年，需交银行现金 5 万元。

对于上述理财思路仍心存疑虑，以上计划是否合适及可行？

分析：

从该案例所提供的详细信息分析，其家庭财务安排总体上属于较合理的状况，经济基础处于相对较高的水平。三个最主要的项目指标分析如下：一是收入指标，夫妻工资收入超过 13500 元/月，房屋出租租金收入 1200 元/月，收入总计约 18 万元/年；二是支出费用，家庭日常开支 3000 元/月，赡养老人 600 元/月，供

信用卡预借现金也能钱生钱 曲线放贷实惠多

最近，一些银行推出了信用卡贷款业务，持卡人无需复杂的手续，即可轻松获得小额贷款，这与套现业务有几分相似，也被戏称为银行推出的“信用卡套现”产品。尽管此类业务信用风险大，但是银行有利可图，也受到一些客户的欢迎。

信用卡别样“套现”

近日，市民黄先生接到某股份制银行信用卡中心推销信用卡预借金业务的电话，“只要我在电话里认可，就可以提高信用卡额度，然后提高后额度的 80%都可以转到借记卡上取出来用。”

浦发银行工作人员在接受记者采访时介绍，信用卡预借金业务是银行近几年才开始推出，由于信用卡中心在各行是单独核算的，推出这个业务能够获取高额利润，同时满足客户在目前银行贷款规模紧缩下的现金用款需求，而且风险可控。他还指出，这种“信用卡预借现金”业务类似小额信用贷款业务，实际上是把信用卡的消费贷款功能转化为无担保小额贷款，与银行的传统贷款无异。

据了解，目前国内有七八家银行信用卡均推出了信用卡预借现金业务，其操作模式是将客户持有信用卡的授信额度转到客户名下的储

蓄卡内，客户通过信用卡分期的形式按月对预借现金还款。各银行规定的分期数及手续费各不相同，借款平均年利率在 8%左右，而借款时间多数银行最长为 2 年，个别银行最长达到 3 年。此外，信用卡额度可转出的现金上限也不同，有的银行最多可达信用额度的 100%，多数在 80%-90%左右。

信用卡预借现金业务分期数为 1 到 36 期不等，最短 1 个月，最长 3 年。分期期数越长，利率越高。目前银行 6 个月以下的贷款年利率为 5.85%，半年至 1 年为 6.31%，客户申请信用卡分期还款，其每月所需支付的费用高于贷款利率。但目前部分银行推出的类似一年期无抵押贷款的年利率往往都在 10%左右，而一些个人经营性贷款的年息达到 17%左右。

“曲线”放贷实惠多

“在信贷全面紧缩的背景下，多数银行的个贷、车贷申请审批都比以往困难，所以银行开始把信用卡的消费信贷功能转化为小额无抵押贷款，通过信用卡提供‘应急性的小额资金’来‘曲线放贷’。”相关分析人士表示：银行是在利用监管的一大盲区来曲线放贷，之前监管层有明确规定不得发放无指定用途的贷款，但信用卡借出的现金暂时还未列入传统贷款



的范畴之内。目前商业银行的信贷额度太过紧张，直接影响到了银行的盈利能力，信用卡取现业务的盈利能力强、监管较松，所以商业银行自然就重心转移。

中央财经大学银行研究中心主任郭田勇则指出，信用卡业务是零售银行的核心业务，因此各家银行对信用卡业务相对重视，信用卡中心作为银行下属的单列机构，可以优先获得贷款，银行通过信用卡融资。银行收取到的利息比较高，业务收益高则是银行力推信用卡融资的内因。

如何巧用预借现金

信用卡预借现金业务的优势是“无息”、“免息”。信用卡提现之后，银行将按照万分之五的日利率收取利息，而且额度会受到限制，大部分信用卡的提现额度为信用卡整体额度的 30%-50%，同时单日可提现金额有限制；而信用卡预借现金之后，持卡人只需要支付分期手续费，类似于信用卡分期购物业务的分期手续费，

而且预借现金的借款额度接近于信用额度的 100%，有的银行还会临时先为持卡人上调额度，再预借出其额度一定比例的现金，相当于原信用额度的 100%。事实上，信用卡分期的手续费也可看作利息，年息 8%说低也不低，且随着借款期限延长，其年息会更高，但与取现年息 18.25%相比，仍有较大的成本优势。预借现金业务的局限在于，银监会发出声明，禁止银行个人消费贷款用于购房、炒股，如果办理个人消费贷款必须提供装修、旅游等消费凭证，银行须将借款直接打到借款人交易对手的账户上，钱并不经手借款人。借出的钱不能用于证券市场、期货市场，以及购买房产，其他任何用途都可以。

浦发银行银行信用卡中心工作人员同时也表示，在使用此业务时需要注意手续费问题。需要提醒的是“客户如想提前还款，仍需扣除申办该项业务时已确定的手续费用，因此客户提前还款并不划算。”

(摘自《中国新闻网》张萌萌 / 文)

银行代售产品 丰富理财规划

据了解，现阶段商业银行代售的产品主要包括基金公司推出的基金产品、信托公司推出的信托产品、证券公司推出的集合理财产品以及保险公司推出的分红型、万能型保险产品。专家表示，银行代售产品看似只是简单代为销售，但其中许多细节却值得玩味。了解银行选择产品的目的，代售产品与银行自身产品线之间的搭配，可以使投资者更有效地进行理财规划。

第一类：房产信托

现状：日渐回暖

银行态度：代售审慎

2010 年年初，房地产信托计划产

品的平均预期年化收益率 7.5%，而目前成立的房地产信托计划产品预期年化收益率均保持在 8%以上。今年以来，1 月、2 月、3 月房地产信托计划产品平均预期年化收益率达到 8.27%、9.25%、9.40%。普益财富信托分析师陈朋真曾表示，相对去年 12 月以及今年 1 月，房地产信托出现了回暖迹象。目前成立的信托产品是已经募集完毕的，而发行的信托产品是正在募集的。同时，由于信托行业还是属于私募，所以信息披露不透明，导致每个月最终的数据与每周公布数据有差别。但是不难看出，房地产信托计划产品的活跃度依旧较高。

第二类：基金

现状：种类繁多

专家介绍，相比于信托产品，银行在代售基金产品时介入程度相对较低，更多地是发挥渠道的作用。银行在选择基金的时候，可选产品数量较多，银行可以从容地挑选基金公司排名靠前或产品业绩突出的基金产品。

兴业银行天津分行财富管理部总经理柳青表示，通过费率折扣而换得与更多的基金公司达成合作并使基金销售总量得以提升，市场上 400 多只基金几乎全部能够在兴业银行购得。同时，柳青强调，基金定投更加

适合普通客户，同样是购买 10 万元的基金，做定投风险就会小得多。多位理财师都表示，虽然基金定投开展多年，投资者对定投仍然存在误解。开展这方面的投资常识宣传，也是银行工作的重点。

第三类：年金险

现状：悄然升温

年金险有保证金额或保证年期条款，即若因投保人发生意外而拿不到保证金额所定的数额，或没有达到保证年期的年数，保险公司仍会将剩余金额或年度继续分发给受益人。也就是说，如果一个人的寿命与其预期寿命相同，那么他投保年金险就既未

获益也未损失；如果一个人的寿命超过预期寿命，那么他就获得了额外支付，其资金主要来自没有活到预期寿命的被保险人缴付的保费。

专家介绍，按照合同规定，从投保至满期，投保人购买年金保险产品一共能拿到的返还金额为固定收益。虽然年金险的收益有限，但收益固定，兼顾保障功能，是资产配置的不错选择。本市多家银行也积极引进了年金保险产品，年金保险产品区别于传统分红险、万能险的特质，也越来越被投资者所接受认可。

(摘自《城市快报》朱浩然 / 文)

国药准字H46020636

快克[®]

复方氨酚烷胺胶囊

一天一粒防流感 一天两粒治感冒

请在医生指导下
购买和使用

海南亚洲制药生产
海南快克药业总经销