

消费贷款合不合算 专家帮你算

贷款买房受限



■看故事学理财■

理财中的马太效应

有一天,主人要往外国去,就叫了仆人来,把他的家业交给他们。

按着各人的才干,给他们银子。一个给了 5000 两,一个给了 2000 两,一个给了 1000 两。就往外国去了。

那领 5000 两的,随即拿去做买卖,另外赚了 5000 两。

那领 2000 两的,也照样另赚了 2000 两。

但那领 1000 两的,去掘开地,把主人的银子埋藏了。

过了许久,那些仆人的主人回来了,和他们算账。

那领 5000 两银子的,又带着那另外的 5000 两来,说:“主人啊,你交给我 5000 两银子,请看,我又赚了 5000 两。”

主人说:“好,你这又良善又忠心的仆人。你在不多的事上有忠心,我要把许多事派你管理。可以进来享受你主人的快乐。”

那领 2000 两的也来说:“主人啊,你交给我 2000 两银子,请看,我又赚了 2000 两。”

主人说:“好,你这又良善又忠心的仆人。你在不多的事上有忠心,我要把许多事派你管理。可以进来享受你主人的快乐。”

那领 1000 两的,进来说:“主人啊,我知道你是忍心的人,没有种的地方要收割,没有散的地方要聚敛。我就害怕,就把你的 1000 两银子埋藏在地里。请看,你的 1000 两银子在这里。”

主人生气地回答说:“你这又恶又懒的仆人,你既知道我沒有种的地方要收割,没有散的地方要聚敛。就当把我的银子放给兑换银钱的人,到我回来的时候,可以连本带利收回。”

于是,主人命令将第三个仆人的那 1000 两银子赏给第一个仆人,并且说:“凡是少的,就连他所有的,也要夺过来。凡是多的,还要给他,叫他多多益善。”

这个理论后来被经济学家运用,命名为“马太效应”。

这是《圣经》马太福音上的一则故事,折射的却是理财的真谛。一开始,你手头的钱财少,问题并不大,关键就在于你是否想由少变多,是否能让少变多,多了又再多,而理财正好能帮助你积少成多,从少到多,多的更多。但是如果你不相信理财,不去理财,那么只能像第三位仆人那样,不但不会变富,反而财富会越来越少、越来越穷。

懂得金钱的价值,学会如何明智地理财,这是每个现代人必备的生存能力。

(摘自《生活理财网》邹华英 / 文)

案例 1 贷款买车: 11 万元的车多付 4000 余元

再过 3 个月时间,在成都春熙路附近上班的陈小姐就要搬到西 2.5 环的新房子了。考虑到新家离上班地点确实很远,上班公交车又挤,也打不到出租车。考虑再三,陈小姐终于决定买个车。

选来选去,陈小姐被报纸上的一个新 POLO 车的广告打动了,“0 利息日供最低 3 元钱”。按照广告上的地址,陈小姐来到了一家 4S 店。经过一番挑选,陈小姐看中了新 POLO 自动挡的一款,销售价为 109900 元。“没钱一次付清,还是采用贷款的方式”。陈小姐向销售人员咨询了广告上宣传的这种贷款方式。据销售人员介绍,这种贷款方式被他们称为“50/50”计划,是由汽车厂商的金融公司贷款买车所提供的,简单地讲,就是首付 50%加上上户费,购置税、保险等,还需在首付时交 3000 元的“手续费”,一年中,每个月支付费用为 96 元,在一年以后再缴清余下 50%的车款。“为什么会有 3000 元的手续费呢?”陈小姐纳闷,销售人员的解释是,只要是贷款买车都需要



支付的。

按照这个“50/50”计划购车,相对于一次性付款买车,陈小姐产生的费用为 3000 元手续费,每月支付 96 元,一年支付 1152 元。为了贷款购车,陈小姐总共支付的费用为 4152 元。按照车款 109900 元计算,费率为 3.78%。仔细算来,“总比一次付清车款好,一年后缴清的车款还可以多加利用,投资理财什么的”,于是陈小姐选择了这种贷款方式,让自己成为了有车一族,“贷”车回家。

在丰田金融的官方网站上,记者看到,成都地区的消费者若是要购买厂家指导价 18.28 万元的凯美瑞,选择首付五成,两年付清的(还款方式为等额本息)情况下,每月还款金额为 4260 元,两年总计还款 102240 元,利息支出为 10840 元,年利率在 5.9%左右。

尽管看上去不错,业内人士提醒,

婚宴省钱攻略:结婚季新人追捧实惠“瘦婚”

在热门的“好日子”甚至出现司仪荒,而新娘化妆师及摄像师也出现了缺口,不少新人很无奈,只得变着法子“瘦婚”。

婚宴预订至少提前一年

根据上海市婚庆行业协会预测,今年上海市全年将有 15.5 万对新人结婚,较去年增长近 14%,选择 5 月份结婚的新人将突破 5.5 万对。上海市婚庆协会秘书长何丽娜分析,今年结婚的新人大幅增加的原因,一方面是由于去年许多星级酒店将宴会厅让位给世博商务旅客,新人只得推迟婚期;另一方面,明年是龙年,不少新人赶着生“龙宝宝”。

由于新人的扎堆结婚,沪上多家高星级酒店今年所有“良辰吉日”的婚宴皆满。“除了七八月份的淡季,每个周末、节假日和吉日全都抢订完了。目前客人已开始订明年 3 月、5 月的席位了。“喜啦”网站婚宴顾问说:“不少星级酒店五一婚宴预订已排满,有些热门的星级酒店 3 天内平均每天婚宴达 70 桌。”

价格普涨一成或致“虚高”

让金钱为我工作

理财是一种思想,如果你想要更多的钱,必须改变你的思路。任何一位白手起家的人总是从小做起,循序渐进,然后不断壮大。投资也是这样,起初的投入虽有限,但以财生财的观念来说,它必然会成为未来获取更大收益的基本。

财商这个词由来已久,但真正能明了其概念的人并不多。它之所以重要,是因为它让人们走出了以往理财的很多误区。

通常,贫穷人家对于富人之所以能够致富,较负面的想法是认为他们运气好或从事不正当的行业,较正面的想法是认为他们更努力或克勤克

俭。但这些人万万没想到,真正的原因在于他们的理财习惯不同。投资致富的先决条件是将资产投资于高报酬率的投资标的上,例如股票或房地产,比如说,有的人能通过自身的努力奋斗,赚很高的薪金,但是,这并不意味着他的财商高,只是他的工作能力较强罢了。有的人在投资过程中,作风泼辣,敢于冒险,经常有很大的斩获。可是,也不能算是财商高,只能是他的投机能力强,外加运气不坏。举例来说,100 万元的房子,转手就赚 10 万元的这种投机做法就不算财商高。

日常生活中,人们所说的“财商”,是运用自有资金,赚取稳定收益的能

这些名目众多的“零”字头金融贷款方式其本质意义是一种促销手段,目的就是争取市场占有率,最为直接的表现就是,选择贷款购车的车主当然需要承担更贵的车价。

案例 2 贷款买电视: 9000 元的电视付利息 1046.64 元

去年 3 月,全国首批试点之一的成都锦程消费金融公司成立。至此,个人消费贷款的新时代正式开启。据成都锦程消费金融公司的工作人员介绍,锦程消费金融公司主要办理个人耐用消费品贷款和一般用途个人消费贷款等业务,如购买家用电器、电子产品等耐用消费品,以及用于个人及家庭旅游、婚庆、教育、装修等消费事项。“也就是说,不论你是买电视,还是买手机,都可以用贷款的方式购买。”

“不用担保和抵押,消费者最高可以获得月收入 5 倍的贷款,贷款利率则根据贷款人提供的收入证明、个人信用记录等多方面因素综合决定,信用记录越良好,利率就会越低,最高为基准利率的 4 倍。”

该工作人员举例说道,周先生的月收入在 3000 元左右,现申请贷款用于购买价值 9000 元的三星液晶电视,首付为 900 元,该笔贷款的还款期为 24 个月,总利息为 1046.64 元,每月还款 418.61 元。

同银行的无担保贷款相比,消费金融公司贷款业务的不同之处在于,消费金融公司贷款可以通过消费现场驻点进行申请,与银行无担保贷款需要在银行大厅进行申请相比,无论是申请手续还是申请时间都更为便捷。此外,银行的无担保贷款是向贷款者

提供现金,而消费金融公司则是提供消费融资。

专家观点

消费者应有独立的选择权

中央财经大学教授,中国银行业研究中心主任郭田勇表示,汽车金融公司在为购买车辆的消费者提供贷款业务时,如要求品牌经销商主推自己的产品,这种行为已经涉嫌垄断。

从理论上讲,购车和贷款是两种性质完全不同的行为,消费者应该有独立的选择权。但目前的情况是,汽车金融公司和各品牌的经销商往往采取“捆绑销售”的方法,如果消费者不选择经销商推荐的贷款方式,可能就无法在车价上得到较大幅度的优惠,甚至一些品牌的经销商根本不支持除自己“嫡系”以外其他金融机构的业务。

为什么银行不与汽车品牌开展广泛的业务合作,而让汽车厂商出资建立的金融机构“一家独大”?郭田勇教授表示,对于银行来说,汽车消费贷款是“弃之可惜、食之无味”的鸡肋业务。汽车的价格低、又是动产,相对房贷等大宗业务来说,汽车消费贷款的额度小、风险大,因此,一些大型国有商业银行不愿意做“车贷”业务。

目前,我国汽车消费贷款的利率由各金融机构自行拟定,由于存在“风险溢价”,贷款利率高于同期限人民币贷款利率的情况是很正常的。随着市场的不断成熟,如果有更多金融机构愿意加入到开展汽车消费信贷业务的行列中来,或者贷款购车的比例大大降低,车贷利率的下降空间还是很大的。

(摘自《四川在线》吴旭晖 王矜 / 文)

借的,比如新娘的礼服、花车等。婚车也可以向亲朋好友借。今年 3 月份才结婚的袁丹丹告诉笔者,为了留个纪念,她的婚纱是买的。她建议,买礼服到杭州、苏州等地,款式多,而且价格会相对便宜些,特别到苏州买婚纱是最便宜的。

2、自备酒水

喜宴用酒前面已经提到可以自备酒水,向酒店争取免收开瓶费,并自备香烟、糖果等提供宾客享用。某婚庆公司工作人员告诉笔者,在婚宴上,一般是每桌备一瓶白酒、一瓶红酒、两瓶啤酒,一瓶雪碧或可乐、一瓶橙汁,供宾客们选择。

3、酒菜避免“耍花样”

点菜时不要过分追求样式,有些酒店会取“早生贵子”“金玉满堂”等菜名,新人要问清楚菜肴的内容,而不是一味追求花哨的菜式。减少菜式数目,保证每一份菜的量,让宾客吃得饱。

若觉得酒店提供的菜肴道数不够,而总价已经偏高,不妨将菜单上较贵的一道菜折换成较为便宜的两道菜,在保证菜肴总体档次的前提下,多折几道菜亦可,能基本满足不加价而增加菜式的要求。

(摘自《天天商报》)

婚宴省钱攻略

举行一场婚礼,花费的钱可不少。在筹备当中,许多环节可以省下不少钱。

1、租借才是硬道理

婚礼当天,许多物品其实是可以租

你的头脑,学习如何获取资产,财富将成为你的目标和你的未来,选择是你做出的。每一天面对每一元钱,你都在做出自己是成为一名穷人、中产阶级还是富人的选择。也正是居于如此的理财观念,城南某黄金商铺一则“年少无知,年老无资”的广告语乍一见诸报端,便引起了人们对选择贫困或财富的共鸣。

让金钱为我工作,而不是我为金钱工作,或成为金钱的奴隶,这才是正确的理财观念。获取财富并不一定要通过艰苦的劳动,理财不理财的结果可能相差万里。

(摘自《上海金融报》)

多用钱就能买信用? 银行另类揽财术遭质疑

信用卡还款日来到,账单却没来得及还清,不但要缴纳滞纳金和利息,还可能使信用记录抹黑,不少人都有过上述遭遇。那么,如果每月缴纳几元钱的费用就可以避免上述尴尬,你会花这个钱吗?

这项服务就是“信用保障”,即每月缴纳几元钱,可以随时提醒持卡人到期还款并且可以将还款日向后顺延,逾期记录也不会进入个人征信系统。目前,包括交通银行、兴业银行在内的多家银行推出了相应的“信用保障”服务。

多花钱就能买保障

信用记录关系到贷款、办卡、求职等方面,不能有任何闪失,如果没有收到银行账单,耽误了还款,就要缴纳滞纳金和利息。

如果选择上述服务,消费者只需在交通银行或兴业银行缴纳 3 元/月或 4 元/月,最后还款日可分别顺延 3 天、2 天,同时从账单日到最后还款日,中间会不断有相关本期欠款金额的短信提醒。

对于此举,银行人士指出,该业务主要是针对那些手中卡片较多客户、“马大哈”客户、中老年客户、经常出差的客户,顺延几天、及时提醒可以保证自己的信用完好。

义务服务收费遭质疑

不过,对于此举,更多的人表示不可接受。

“银行信用卡收费项目已经足够多,基于自身业务特点推出的人性化管理,对其进行收费有点不厚道。”有持卡人在接受记者采访时表示,逾期还款是否该记入黑名单本身就值得商榷,现在这项增值服务又开始把个人征信记录当成物品来买卖更是不妥。

据了解,目前不少银行都会自动提醒客户还款,无需任何费用。此外,目前很多银行都可以对持卡客户“通融”,即持卡人可以电话申请免费延缓还款日几天。

“明明别家银行免费享受的服务,为什么要白花钱。”有持卡人反问道。

持卡人呼吁叫停

对于这种创新业务,一位不愿透露姓名的银行业专家指出,银行信用卡“信用保障”增值服务应及时叫停,短时间的逾期记录也不能纳入个人征信系统。同时,个人征信系统是为了防范金融风险,“用钱买信用”是不正当的盈利手段。

国外的信用卡服务已经形成了相当完善的体系,尽可能地满足客户需求,增加免费服务;国内银行应该与国际靠拢,而不是一味“出招”牟取小利。

“银行和储户是平等的合同主体,在违约责任和信用规定上也应一视同仁,不能储户违约就严厉处罚,银行违约则轻轻放过。”该人士同时指出。

(摘自《北京商报》)

