

金融核心消费人群:敢于借贷却不擅理财

有“钱商”的人喜欢拿着手里的闲钱主动出击，看准了机会还敢于顶着风险借贷，金融核心消费人群就是通常所说的有“钱商”的人。

近日,中央财经大学发布的《2011金融核心消费人群报告》显示,45.4%的普通消费者表示愿意到银行借贷而不是向亲友借钱，而金融核心消费人群的占比则高达62.8%。这表明金融核心消费人群比普通消费更喜欢借贷。

中央财经大学金融品牌研究所所长王晓乐指出，中国当前已经进入了

“投资时代”与“提前消费时代”。借贷消费现象是与经济发展水平密切相关的,它是消费水平发展到一定阶段,消费者合理安排的跨期消费。

与普通消费者相比，金融核心消费者更愿意接触金融媒体，了解金融理财等方面知识。报告表明，28.6%的金融核心消费人群使用网络金融，而普通消费者占比仅4.2%，同时，这类核心人群更喜欢登录财经网站。然而，看似喜欢财经的核心人群则更愿意将钱存到银行，占比为58.5%，而被调查者总体占比为41.3%。可见,有“勇”的

核心人群未必有“谋”。

然而，此次被调查的核心人群表示自己很擅长理财的占比33.9%，与受调查者总体水平接近;在购物时,此类人群更喜欢用现金来付款，不愿意借助网上支付、信用卡等便捷的金融交易方式。

据介绍,该报告调查时间为2008年至2011年，调查人群来自35个城市的15岁至64岁的22.5万城镇居民，调查结果还包括该类核心人群的媒体接触、品牌驱动等内容。

(摘自《北京商报》宋娅/文)



稳中有升，财富增值 公务员理财规划

稳定的工作、优厚的福利待遇、良好的退休保障以及较高的社会地位，使公务员成为令人羡慕的职业。但是，家庭收入相对稳定,理财观念相对保守,使许多公务员家庭面临“资金使用价值没有充分体现，长远保障规划没有充分考虑”的问题，下面就向广大公务员传授三大理财要诀，助您早日步入悠闲富足的财富自由生活。

稳中求变，积极尝试多元化投资

目前许多公务员家庭投资结构单一保守，除了银行定期储蓄和国债外,没有任何投资性资产，基本上难以实现家庭资产的保值增值目标。基于当前经济形势及通胀预期，建议对资产配置进行积极调整，适当尝试多元化的投资工具，以提高资金投资收益率。可考虑以保本型银行理财产品为主，比如工行保本型人民币理财产品，由工行对投资本金提供保证承诺，让您没有资金损失之忧；同时适当搭配一定比例的基金和非保本型银行理财产品，可使您在实现资金安全性较高的同时有机会博取更高收益。

精益求精，巧妙搭配品种与方式

根据投资方向、风险、收益以及期限的不同，基金和银行理财产品可细分为很多种，并非所有的产品都适合每位投资者，因此，每个家庭在购买前一定要先了解自身资金使用计划以及风险偏好，再选择适合的产品和投资方式。如果您对资金流动性要求较高，可以选择期限较短的银行理财产品，如工行“灵通快线”超短期理财，可作为活期储蓄的替代品，同时又都能取得比活期储蓄更高的收益；而如果您资金量较少且风险承受能力较低，则建议选择基金定投方式，既能平衡因入市时点差异而带来的风险，同时也能积少成多，获取较好的收益。

防险有方，提高家庭风险保障力度

我们每个家庭都要承担子女教育、赡养老人的义务，一旦夫妻双方任何一人出现意外，都会导致家庭收入大幅下降，并波及到老人和小孩。虽然公务员在保障方面比较全面，但是面对日趋高企的生活费用、教育费用和养老费用，您对于家庭风险保障方面还须进一步加强。因此,建议公务员夫妻为自己选择有分红功能的寿险、附加意外伤害险和住院补贴，同时为家里的房产购买财产保险，如安邦共赢2号投资型家庭财产保险，满期收益始终比银行同期定期存款利率高出0.5个百分点，让您的保险投资在保障第一的情况下还能实现投资收益。

(摘自《北京青年报》)

■理财产品

理财产品大派发 收益率高未必就好

在刚过去的5、6月份，人民币理财产品又迎来了发行高潮,5月单月发行只数创下了今年以来的新高,6月底也迎来收益率的“小高峰”，但投资者在购买中需注意隐形投资期，精打细算三思而后行。

今年5月份，人民币理财产品继续延续今年前四个月发行“火爆”态势,单月发行只数创下了年内新高。据财汇数据统计,今年5月份,所有中外资银行发行的人民币理财产品发行数量为1216只，环比增幅达到21%，创下了今年以来的新高。

事实上，今年理财产品的发行一路“爆棚”。根据普益财富的数据显示，仅今年一季度，银行理财产品的发行数达到了3691只，同比增幅达107.71%；发行规模约计4.17万亿元人民币，已超过2010年全年银行理财产品发行规模的一半。

理财产品热销的背后，是银行资金压力陡增，这也成为银行大力发行理财产品的最大动力。银监会明确要求，各银行自6月1日起执行日均存贷比不得高于75%的监管标准。业内



人士分析，随着银行日均存贷比考核的实行，今年下半年银行理财产品发行规模或将出现更大增长。

“银行今年热衷发行理财产品,较重要原因之一就是留住储蓄客户,把存款留住。”某外资行的一位理财师表示。他同时指出,目前股市楼市行情均

不乐观，很多投资者把闲散资金转移到银行账户申购理财产品，以保证资金的安全，故目前投资者对理财产品的需求也较大。

6月末再迎小高点

发行规模的扩大，并未带来整体收益率水平的大幅度提高。“目前人民币理财产品至少八成都是固定收益类理财产品，除了节假日发行的理财产品外，固定收益理财产品的收益率并未有太大增长。”交通银行理财师李吉告诉记者，目前理财产品收益率还是取决于市场利率的整体水平，目前1年期理财产品的收益率大概在5%—5.5%之间，整体收益率水平较前期并无太多变化。

“虽然实现日均存贷比考核容易，但一些银行的“半年考”压力仍大,6月末理财产品收益率再度提高。”前述外资行理财分析师表示,5月的端午小长假固定收益类短期理财产品的收益率提高在预期之中，月末因素加上加息

预期的增强，令理财产品成为了端午假期数日闲散资金较好的避风港。“而今年的6月末又迎来一个小高峰。”

细算“隐形投资期”

自去年10月份以来,中短期理财产品成为加息通道下的主打产品,受到了大资金投资者的青睐。虽然目前理财产品出现了发行高潮，但理财师提醒，投资者要注意短期理财产品的“隐形投资期”。如某款理财期仅为14天的短期产品预期收益率较高，但是销售期却有4天,如果早买,资金的使用效率就降低了，可是晚些购买的话可能面临售空情况。

目前，不是所有的银行都对资金在“真空期”按活期利率计息,因此,理财分析师建议,在选择理财产品时,并非预期收益率高的产品就是好产品。从购买日期到实际计息日之间的天数,加上产品到期后资金到账的天数，才是投资者资金真正的使用期限。

(摘自《上海证券报》王媛/文)

买车买房为结婚 年入20万情侣学理财

同为25岁的邵峰和王欣从高中一年级就开始在一起交往，经历9年的爱情长跑至今尚未结婚，大学毕业后两人各自都有了稳定的工作，男方邵峰在一家医疗器材的外企工作,年薪12万,加上年底分红等福利年收入在14万左右;女方王欣在某国企做人力资源工作，月薪5000元，年收入6万左右。两人年收入共20万,公司均有五险，毕业后工作了3年,目前存款约30万。

收入不低的两人在被问到为何一直没有结婚时，邵峰挠挠头表示：“我俩现在租房住，为了给媳妇儿足够的安全感,买一套属于自己的房子是必须的，可是北京的房子实在太贵了……”两人目前租住的一居室位于西二环,每月要3000元房租，平时邵峰爱好网络游戏，王欣则喜欢旅游,生活开销加房租总共在8000元每月。如今两人到了结婚的年龄，邵峰惦记着买房,王欣想购置一辆私家车作为嫁妆,而这么多年来两人的存款始终放在银行“吃灰”，为了让钱生钱,两人决定理财。

由于没有理财的经验，两人一时

没有头绪,出于积累理财经验的目的，邵峰请到了东方华尔国家高级理财规划师来帮助自己渡过难关。根据两人的情况理财规划师表示:“目前两人工作比较稳定,基本保险齐全,收入也不低,开支方面还算可以。但正处在家庭形成期的两人，马上要面临购房、购车、结婚、生子、育儿等一系列人生大事，生活的方式与节奏等都将因为经济方面的变动而发生较大的不同,短期目标有购房、购车、结婚,中长期目标应为生子、育儿、教育,晚期则是退休与养老规划等。”

关于资金流动：

邵峰和王欣的储蓄有30万,理财规划师认为,此时不应该太注重储蓄。因为未来几年资金的运用会比较频繁，所以在流动性安排上应适当多考虑一点。建议至少留3万到5万的备用金,形式可以是银行活期、银行短期存款、货币型基金等。结合目前央行加息如此频繁，不建议两人做死期储蓄等较长周期的固定投资。

关于购房购车：

以目前北京的房价，如没有父母



的资助，购房首付的钱恐怕要把两人的存款全部搭进去，为长远打算这肯定是不行的,因此建议不要一步到位，可以通过父母适当的资助按揭购房，先从小户型入手，待日后有能力了再按自身需求更换更大面积的房子。购车方面，如果资金一时紧张，建议暂缓，毕竟购车款也不是一笔小数目,之后每月养车的费用也是一笔相当的开销,当然,购车还有作为王欣嫁妆的意

义存在,酌情考虑,如确实需要购置车辆，可以通过信用卡零息分期的方式实现。购房购车尽量不要同时进行,以免压力过大，虽然有一定额度的负债对年轻人来说并不是坏事，但要注意量力而行。有了房子之后如果两人选择要孩子,他们还要为今后的还贷、育儿、养老等问题做好长期规划,那时他们要考虑的理财问题将会更多。

(摘自《和讯网》东方华尔/文)

你的财务规划 问朋友还是问专家

日前，汇丰保险公布了其最新一期的《未来退休生活全球调查》，这项始于2005年迄今已经是第六次的全球调查,涉及17个国家和地区,总访问人数高达17849人，可算是一份极具参考性的报告。

拿到报告之后随手翻阅了一下，大吃一惊！

调查询问不同国家的受访者,是否有针对退休生活的财务规划。76%的中国内地受访者表示有，仅次于马来西亚排名第二。而我们概念中的金融服务业发达国家，比如美国、加拿大、法国却是低得可怜，分别仅有36%、36%和30%，即使是一江之隔的香港特别行政区，也不过46%的受访者表示有财务规划。

一直以来，中国内地的消费者被认为是缺乏足够的理财规划，正因此理财师方兴未艾成为近年热门职业。为何这份调查却得出截然相反的结果？

论？

继续阅读报告，另外两项调查给出了一种解释。在被问及进行理财规划时，是否会将亲朋好友作为咨询对象时，中国受访者有60%表示会询问亲朋好友，同样仅次于马来西亚位居第二。而美国和加拿大仅为44%和39%，中国香港特别行政区也不过45%。在被问及是否会利用互联网络作为理财规划工具时，中国以46%的比例再次位居马来西亚之后排名第二，而美国和加拿大仅为29%和26%，中国香港特别行政区更低至19%。

将这两项问答联系之前的统计，我们是否可以有这样的一个假设:中国内地的受访者的确有着更高比例的财务规划，但未必有很高质量的财务规划。

什么是财务规划，是个仁者见仁智者见智的问题。对于有着很高储蓄率的中国受访者，若是将简单地存个定期也视为针对退休生活的财务规划，那76%并不是一个让人吃惊的数字。但问题就在于,高企的CPI,复杂的投资市场都让我们意识到，仅仅只有存款的理财规划未必靠谱。当然,对于理财知识普遍不够的中国内地受访者,仅靠亲友或者网络,显然是难以为自己设计一个全面可靠的理财规划的。在这样的前提下,回答访问表示自己“拥有了针对退休生活的财务规划”时,这是否会过于自信了呢?财务规划这样一件复杂的事情，还是交给保险、基金、银行等领域真正专业人士比较好,专业事情专业人士做嘛！

(摘自《凤凰网》张佳晨/文)

都市高收入家庭这样 理财保值增值

李先生今年36岁，在某股份公司任职，目前月收入30000元;李太太今年33岁，是一名国家公务员，月收入4000元;夫妻两人的年终奖，共约25万元。家庭现有现金及活期存款100万元,定期存款300万。家庭共有三套房，其中一套自住，目前市价约80万元,其他两套房屋出租，月租金收入3000元，目前市值约150万元。

两人已经习惯二人世界的的生活,目前还没有考虑要小孩的事情。李先生及太太都参与了单位的社会养老保险和医疗保险。

尝试理财投资，让生活“锦上添花”

由于两人平时工作较忙，休息时就想放松,懒得思考投资理财的事情,因此,平时家里闲钱就图省事直接存银行定期。其他基金、股票投资都没有做过,目前想尝试都无从着手。

家庭财务分析

这个家庭没有任何负债，大部分资金在活期或定期账户上,其中活期100万，定期300万。因为高收入高资产家庭的收入往往能覆盖他们的未来的多种需求,所以在理财方面的需求并不强烈。我在为他们提供理财建议时考虑到两点,一方面这种投资的方式确实会带来生息能力的弱化。虽然经过几次加息,但目前一年定期存款的利率仅为3.25%，今年5月CPI为5.5%,这样看来李先生的金融资产不仅增值速度慢,在通胀的背景下还会在不经意间侵蚀掉资产。另一方面,李先生和李太太对于金融投资,既不热衷也不了解,如果贸然从事太多金融投资的话,对于他们反而会造成较大的心理负担。

理财建议

加强现金流管理

建议李先生和太太拿出一小部分资产尝试一些简单的金融投资。如定期到期后可以提取出40%的比例,也就是120万资金用于购买一些中国银行推出的稳健风格的人民币理财产品,目前这类产品的年化收益率已接近5%—6%的水平,收益相对稳定,且高出定期储蓄存款1.8%左右。活期部分可选择日积月累，其年化收益为1.80%，是活期储蓄存款年收益率的3.6倍,而且支取灵活,不影响客户用款。这类产品都能在中国银行的网上银行进行购买,方便、安全、快捷。

参与每月基金定投

建议在夫妻两人的月度结余中,拿出一部分以定投的方式涉足金融投资。现上证指数为2600点左右，指数较低且已接近底部区域,建议可适当配置指数基金,基金定投期限在3—5年，平均年化收益率为10%—15%。

家庭保障方面

这种高收入家庭,抵御风险的能力较强,而且李先生及太太都参与了单位的社保、医保,住院生病单位都基本能报销,已经拥有了较健全的社会保障机制,除了适当考虑一些意外险的保障外,目前暂时可不考虑其他商业保险的支出。

通过这些简单的理财投资尝试,李先生和太太可以逐步了解和熟知一些金融投资产品,从提高资产生息能力的角度考虑,不需要投入太多精力,也可以达到资产保值增值的目的。

(摘自《四川在线》董天刚/文)