



除了理财，银行还能帮你买飞机

小到餐饮团购，大到买私人飞机，银行服务正在从投资理财向生活管家转变。

日前，家住武汉黄浦花园的徐女士接到民生银行邀请函，去武汉天地参加一场奢侈品特卖会。现场，包括爱马仕、迪奥、香奈儿、LV、GUCCI 等高端品牌的包包、皮具、手表让她目不暇接。更让她吃惊的是，这些专卖店动辄上万的奢侈品大多享受三到七折优惠。最终，徐女士仅花 5000 多元就买下一款心仪的 GUCCI 手提包，比原价便宜了近 3000 元。

“银行办这样的特卖会主要是为了回馈和吸引高端客户。”民生银行武汉分行私人银行部客户经理张媛说，今年以来，银行针对贵宾客户推出的非金融服务明显增多，除了奢侈品特卖会、高档红酒品鉴会外，还会一些定制如组团到北极旅游、去维也纳听音乐会等专享服务，甚至帮超级富豪订购私人飞机，并提供从飞机购买、购机融资、后期服务等一揽子项目。

记者了解到，招商银行、交通银行、农业银行等银行也为高端客户推出了众多生活服务。以招行为例，该行私人银行部为客户提供了一个钻石购买平台，客户可在全球范围内选购自己喜欢的裸钻，这些裸钻质量几乎都在 1 克拉以上，最高售价超过 1000 万元，银行同时提供贷款和变现服务，方便客户提前消费；而交行、农行则为高端客户提供了出国移民服务，范围包括投资移民、名校留学、跨境投资、境外信托和跨境融资等，且费用享有一定优惠。

“现在，银行间竞争越来越激烈，产品、业务同质化现象又非常严重，银行只有通过各种非金融服务，在生活上关爱客户，从而吸引他们。”本地一股份制银行私人银行部客户经理称，过去，银行主要是为客户提供投资理财服务；如今，各家银行的产品大同小异，收益相差无几，只得将重心转移到提供非金融服务上，特别是针对高端客户提供无微不至的生活服务，做他们的生活管家。

对于部分市民认为银行主推生活服务不务正业的说法，该人士认为，银行既是金融机构，也是服务机构，优质服务不仅体现在教人投资理财上，生活上的服务同样重要。

“银行提供生活服务无可厚非，但几乎只对高端客户，未免太厚此薄彼了。”市民孙先生说，现在银行提供的机场、医院贵宾通道、道路救援、打高尔夫球等服务，都只针对贵宾客户，普通客户根本享受不到。对此，有银行人士称，高端客户为银行带来了更多利润，理应享受到更多服务，“嫌贫爱富”虽不中听，确是银行真实写照。

记者了解到，银行普通客户虽然无法享受到购钻石、买飞机等高端服务，但诸如餐饮、家电团购、看电影、泡温泉打折等日常生活服务同样有份。

(摘自《武汉晨报》李彦 / 文)

■量身打造 I

单身女月收入 1 万 巧用理财方案让资产增值

一、家庭财务状况分析

通过指标分析，邵小姐的收支和资产负债情况，主要有以下几个特点：

家庭资产流动性偏强。邵小姐目前有现金及活期储蓄 15 万元，存款 3 万元，每月支出为 5500 元，流动性比率为 32.7%，家庭财务的流动性比率偏高。通常一个家庭的日常生活准备金规模应该储备在家庭月支出的 3~6 倍是一个比较合理的水平。邵小姐家庭财务的流动性比率相对来说偏高会影响资金的投资收益。

缺乏投资性资产配置。从邵小姐的资产负债状况中可以看到，邵小姐投资性资产仅有股票 2 万元，说明投资意识较为淡薄，由于目前邵小姐的家庭总资产仅由现金及存款、自住房产以及少量的投资性资产构成，因此影响了邵小姐家庭的综合收益率。建议邵小姐在充分权衡风险与收益的关系后提高投资性资产在总资产中的比重，让家庭资产进行快速积累，建议其投资与净资产比率提高到 50% 左右即可。

家庭结余比例偏高。家庭结余比率偏高表明邵小姐家庭资产抗风险能力、应付财务危机的能力还是比较强的。这就为投资规划提供了很好的前提条件。但是对于像邵小姐家这类收入有保障的客户来说，可以将一部分结余资产用于扩大投资，从而取得更高的收益。

邵小姐本人月薪 11000 元，税后 8000 元，父亲每月退休工资 2000 元，母亲每月退休工资 1000 元，另有一处房产出租，每月房租收入 1500 元。每月家庭消费支出 3500 元，房贷每月还款 2000 元。

邵小姐家庭资产情况：现金 15 万元(活期储蓄)，存款 3 万元，房贷：30 万元，目前已还款 10 万元，剩余 20 万元在未来 15 年内还清，无其他负债。房产共计 250 万元，其中一处价值 200 万元(贷款)，另一处价值 50 万元。现在拥有价值 2 万元的股票。

理财需求和目标

- 1、进行相应的理财，特别是 15 万现金，是提前还贷，还是做何种投资？希望可以提供详细的理财方案。
- 2、合理分配未来每月的工资除去各种开销结余的至少 4000 元左右资金。

家庭资产配置分析与理财建议

上市公司抢购银行理财产品

今年以来，理财产品持续火热，这种情况不但是个人投资者对理财的青睐，更有上市公司的加入。

不久前，双汇发展、皖新传媒、华映科技同时发布“使用自有闲置资金购买银行理财产品”的公告，涉及资金超过 10 亿元。参与购买理财产品的上市公司远不止上述 3 家。相关资料显示，此前已经有数十家上市公司在今年发布了类似公告。“不差钱”的上市公司为何对理财产品也青睐有加？

上市公司“爱”上理财产品

据上市公司发布的最新公告，双汇发展全资子公司南宁双汇拟使用不超过 4 亿元购买农行短期理财产品；皖新传媒过去 12 个月内已连续 5 次购买各类理财产品，包括银行理财和信托理财，耗资 3.7 亿元；华映科技则拟利用循环累计不超过 3 亿元的闲置资金进行低风险银行短期理财产品投资。

此前，已有海螺水泥、士兰微等多家上市公司发布公告，称用相应资金购买理财产品。其中，海螺水泥成为今年购买银行理财产品出手最阔绰的上市公司，用 6 月中旬海螺水泥发布的公告称，董事会决议同意，公司将总金额为 40 亿元的经营资金用于理财。而士兰微是购买次数最多的上市公司，在过去 12 个月内，该公司 11 次购买理财产品，累计购买银行理财产品 2.2 亿元。

据了解，上市公司发布公告购买理财产品始于 2008 年，此前，上市公司更热衷于炒股、买基金。2008 年，4 家上市公司发布此类公告，2009 年有 5 家，2010 年突然增加到了 18 家。今年以来，这一情况更加明显，相关资料显示，超过 55 家的上市公司在今年发布了类似公告。

热衷理财产品疑有三原因

不差钱的上市公司为何也加入购买理财产品的大军？

业内人士分析，上市公司也热衷购买理财产品，可能有 3 个原因。

第一种看法：IPO 重启以来，新上市公司超募总金额近 4800 亿元，目前银行理财产品预期年化收益率大多超过同期存款利率，资金用于购买银行

场基金。

积极打理结余资金。假设邵小姐的每月收入支出情况保持稳定，那么在未来几年，每月扣除生活开销及其他支出后都会有 4000 元左右的结余，则每年有 4.8 万元结余。在保持平时应急资金有 3.3 万元的基础之上，建议邵小姐将剩余资金投资于侧重银行理财产品以及基金组合配置上。可将其中一半的资金投入到偏股型基金，剩余资金可以根据自己的风险偏好，全面配置风险较低的平衡型基金以及股票型基金，构造一个具有个人特色的基金组合。

(2)关于提前还贷计划的理财建议：鉴于邵小姐的具体情况，提前还贷可以有如下具体的操作方法：

建议一：央行加息，根据有关规定，购房贷款的利率也要到次年 1 月 1 日才会调整，因此，提前还贷的时间不必过于仓促。

建议二：部分提前还贷。手头的 15 万现金可以考虑拿出其中的 10 万元在升息时提前还贷，其余选择投资到其他收益更高的投资项目。假设央行今年 12 月份升息 0.25%，邵小姐可于明年 1 月 1 日提前还贷 10 万元，14 年下来，邵小姐可以节约利息 51179 元。

建议三：邵小姐提前归还 10 万元的贷款后，可以与银行重新签订一次还贷合同，把原来采用的“等额本息还款法”改为“等额本金还款法”。

“等额本息还款法”就是借款人将贷款额平均分摊到整个还款期内每月归还，同时付清上一交易日至本次还款日之间的贷款利息，这种还款方式每月的偿还额逐月减少。

“等额本息”和“等额本金”两种还款方式在最终还款总额上有明显差额，由于我国个人贷款采用一年一调的浮动利率制，在整个还款期间贷款利率的变动同样会影响到这两种还款方式的剩余本金，进一步导致还款额的不同。

据测算，在还款前期，“本金法”归还贷款的利息要比“本息法”多。因此，当贷款利率下降时，“本金法”在较高



理产品显然比闲置在活期账户更划算。

第二种看法：有的上市公司对目前经济活动的判断趋向悲观，于是选择银行理财产品，以规避当前行业投资风险。

第三种看法认为，上市公司此举是在给关联银行捧场。一个例子是，6 月 23 日，兆驰股份发布的购买银行理财产品的公告显示，在其已购买的 10 份理财产品中，8 份来自中国建设银行，其中 4 份来自建行南昌分行。而兆驰股份在同日发布的另一份公告则显示其调整了募集资金专户，将中国银行深圳上步支行的账户销户，募集资金转入中国建设银行南昌火车站支行。分析人士认为，该公司对自己的第三方监管银行相当“捧场”。

但不管出于何种原因，上市公司购买理财产品，最终目的是想获得更多的回报。

个人购买空间遭挤压

上市公司进入理财产品市场，压缩了个人投资者的购买空间。因为绝

利率的情况下已经支付了较多的本息，能够享受到低利率的本金要比“本息法”少；反之，当贷款利率上升时，“本金法”“吃”到高利率的剩余本金则少，利息总支出相应减少。把“等额本息还款法”改为“等额本金还款法”，可以应对今后的再次加息，减少贷款的利息支出。

(3)家庭投资计划的理财建议：

理财师建议邵小姐在专业理财师的指导下完成投资规划。邵小姐家庭可将每个月的部分结余，做些金融产品的投资。由于股票投资相对专业，会花费较多的时间和精力，且目前行情尚未确立，风险波动太大，并考虑到邵小姐可能没有合理把握波段的能力，所以不建议邵小姐参与。

建议选择一些基金产品和银行理财产品。在基金投资方面，根据邵小姐目前情况，可以尝试做一些投资，最好的方式是基金定投，这也是强制储蓄的一种方式。基金定投能够分摊成本，降低风险，而且可以发挥复利的威力，从而有效地积累财富。基金固然是小额投资人参与股市获利成长的最佳方式，但不是每只基金都适合定期定额投资，选对投资目标才能创造优异的回报。首先债券型基金等固定收益工具不太适合用定期定额的方式投资，建议定期定额首先考虑股票型基金。其次定期定额投资时要选择在上升趋势的市场。超跌但前景不错的市场最适合开始定期定额投资，投入景气循环向上、现阶段在底部盘整的市场，避免追高是创造获利与本金安全的不二法则。因此只要长线前景看好，短期处于空头行情的市场最值得开始定期定额投资。

若邵小姐不提前还贷，现金和活期存款可以选择 7 天通知存款账户，在同样的存款时间内收益会高于普通性存款；若提前还贷，可考虑将剩余的现金和活期存款进行银行短期稳健的保本型人民币理财产品的投资项目。这在中国经济“后危机时代”中，不失为明智的选择。

(摘自《和讯网》刘奕龙 / 文)

超短期理财产品隐退 临时闲钱怎么办

超短期理财产品大幅缩水，那么对于闲置时间较短的资金又该如何处理呢？其实除了这两年走入主流的短期、超短期理财产品，各银行还有许多其他业务也兼具短期理财的功能。

近日，张女士遇到件烦心事，原本想趁着月底用手头部分闲置资金购买银行超短期理财产品，打个时间差赚点利息，可跑了几家银行却发现，前两个月卖得风风火火的超短期理财产品在市场上几乎销声匿迹。而正在售卖的超短期理财产品，收益率也大不如前。

超短期产品大幅缩水

所谓超短期理财产品，一般是指 1 天以上，7 天以内的理财产品。在前几个月，特别是临近月末，不少超短期理财产品收益率曾高达 4%~6%，几乎是上市就遭到投资者的“秒杀”。但进入 8 月份，情况急转直下。

据不完全统计，各家银行该月发售的 1 个月(含)以内的人民币理财产品共 496 只，其中 7 天以内的理财产品只有 42 只。8 月的下半月情况更不乐观，各家银行发行的 1 个月(含)以内的人民币理财产品共 128 只，而 7 天以内的理财产品只有 4 只。

是什么原因使得红极一时的超短期理财产品发行量大幅缩水呢？

招商银行义乌支行国际金融理财师张震介绍说，此前超短期理财产品的过高收益主要是由银行的存款压力带来的，临近月末、季末，上级监管部门对于银行的存贷比等指标都要进行考核，银行也就借由头发行超短期理财产品，来缓解部分压力。但由于所需支付的利息较高，对于银行来说，算是“赔本赚吆喝”。

加上近期监管部门考虑到其中蕴藏的风险，多次出台法规进行监管，因此，各银行新推超短期理财产品的热情也就大减。

银行业务可让闲钱滚利

那缺了超短期理财产品，对于闲置时间较短的资金，又该如何处理呢？其实，除了这两年走入主流的短期、超短期理财产品，各银行还有许多其他业务也兼具短期理财的功能。

“类似 T+0、日日盈等银行业务，其实都有让闲钱滚利的功能，投资者可根据自己的需要，灵活选择，不同业务在操作方式、计息方式和收益率等方面都不尽相同。”张震说。

以某银行的日积月累计划为例，跟银行签订好协议，每到周末，活期账户上的资金就会自动滚入理财账户，按较高利率计息，到了工作日，又会将该笔款项存回。为了不影响资金的使用，还可以设置活期账户的资金下限，扣留一部分，以保障突发的资金需求。

此外，部分银行为了保障资金的流动性，还有可以每日支取的业务，即在周一到周五的银行工作日内可随时申购、随时赎回，资金会即时到账，收益率在 1.8%~2.1%，依然高于活期存款利率。如果投资者周五忘记赎回，周六、周日这两天也能产生利息，只是略低于平时，这就要看具体的条款规定了。

部分银行对于周末也有特别的安排，比如多家银行推出的“假日盈”系列理财产品，只要签订了专门的理财协议，每周五、周六、周日三天可按照较高的收益计息。

而一些股民，则可以考虑办理“银证预约转账”，每个月底将证券账户头里的闲置资金自动转入活期账户，既可以保证日常支取的需要，又有机会分享“五一”、“十一”、元旦等假日短期理财产品的较高收益，省事省心。

(摘自《财经网》)