

一人养家怎理财

陆先生今年 30 岁,已婚,有一固定资产三层楼房,每层 200 平方,用现在的地皮来计算单单地价可以值 2000 元每平方(不计装修)。老婆没有工作,有一小孩 5 岁上幼儿园,每学期支出约 2000 元,本人月薪 2200 元,每月家用支出大概 2000 元,银行存款 2 万元,一家三口买了社保保险 50 元每年,孩子多买了中国人寿学生卡 50 元每年,万科的基金 10000 元现在还在亏钱,年底到期打算赎回后改为基金定投,其他投资分红固定股金每年收入 1500 元。

理财目标

- 1.想自己创业无本钱,可用房抵押贷款。
- 2.帮小孩准备一笔教育基金(读书

上大学的钱)。
3.为自己买份保险,毕竟是家庭支柱,怕自己有什么意外的话就麻烦了。

理财分析

未来若无现金流生活或紧张。从陆先生的情况来看,其现时的家庭财务状况是属于固定资产远大于金融资产的。另外从他所拥有的三层楼房的情况,如果不能产生现金流收入,或者未来也不能产生,那么其家庭财务就会出现紧张的情况。

从资产负债表分析来看,陆先生现有的固定资产共计 200×3×2000=120 万元。金融资产有银行存款+基金=3 万元,现金流量表是每年净收入为 27900 元,净支出为 24000 元(全年家用支出)+2000 元(幼儿园支出)×2=

28000 元,其家庭可自由支配现金为每年-100 元。

改善可从三方面努力。从家庭的现金流量表,陆先生的固定资产——房产没有产生任何的现金流(至少他没有反映出来)。所以,若陆先生试图改善其家庭财务情况,他必须从三方面来进行努力。一是,提高固定资产的生息收入,或者说增加生息的固定资产。二是,提高金融资产的生息收入。三是,提高日常的工资薪金性收入。上述方面,尤其以增加前两项的收入为主,因为这两种收入可以在发生家庭经济困难时,产生巨大的替代作用。

理财建议

目前,陆先生的理财目标主要是为小孩准备教育基金和为自己添置保险

产品。对此,可以建议他,最好是根据家庭的财务状况具体制定,不宜脱离家庭实际情况而追求不切实际的目标。

首先,陆先生现时的经济情况适宜先“开源”,追求增加自己的收入。在准备自己的理财计划时,适宜进行轻重缓急的分类,对于重要的理财目标,放在前面优先进行处理。对于时间性和重要性没有那么重要的目标,适宜放在后面,下一步等待财务情况好转后,再慢慢进行规划。

特别是在家庭的现金流量流入为负数的情况下,最重要的理财目标当然是增加家庭的现金收入,然后是保障家庭主要收入来源的安全,最后才是有余力时,规划教育基金。

在投资理财上面,陆先生可以考虑将家庭的金融资产转投于一些利息收入相对较高的保本性产品,提高存

款的生息收入,坚决避免基金等高风险性产品。

考虑到陆先生的金融资产不多,而且遇到经济困难时,要随时可以赎回。所以在理财产品选择上,现时银行的人民币理财产品不宜考虑了,因为通常人民币理财产品不可轻易地赎回。建议陆先生考虑以银行整存整取定期存款、货币基金、通知存款等作为优先的考虑对象。

特别是在现金流入为负的时候,陆先生在考虑保险保障的时候,应该考虑以基本保障为主,辅以加入自己的职业特点考虑,进行保险品种的选择。意外险是必须投保的险种,另外,定期寿险由于具有投入成本低,保障相对适宜的特点,也值得陆先生进行考虑。

(摘自基金网)

“结汇热”升温 外汇理财遇冷

来自中国外汇交易中心的最新数据显示,9月7日,人民币对美元汇率中间价报 6.3968。在 8 月份全部 23 个交易日中,人民币汇率共 11 次创下汇改以来新高。有专家甚至预测,人民币对美元汇率将在明年突破 6 关口,进入“5 时代”。

人民币升值步伐的加快,正在冲击着百姓的理财神经。

担心外币贬值 兑换人民币的市民增多

9月5日,省会市民李先生来到中国银行,把手中已经持有好几年的 5000 美元兑换成了 31000 多元人民币。银行工作人员为李先生算了一笔账,假如他在 2005 年兑换,能兑换 41000 多元。6 年时间,李先生手中的美元缩水近 1 万元人民币。

由于担心手中持有的外币贬值,近来,在省会一些银行网点,拿外汇兑换人民币的市民多了起来,其中,拿美元和港币兑换的占大多数。中国银行石家庄市管理部理财经理李丽芬说,最近来银行兑换钱币的人中,做外贸生意的最多。“这些人平时总跟汇率打交道,风险意识比较强,大都不会将手中的美元压很久,随时来银行结汇。”“美元在人们心中已经不太被看重了。”李丽芬告诉记者,2000 年前后,美元由于坚挺还很抢手,当时还有些市民托朋友找关系,兑换一些美元在手里存着。“而且,当时美元的存款利息也比人民币要高。”

针对目前正在逐渐升温的“结汇热”,李丽芬持相反的观点。她建议,虽然人民币仍有升值空间,但投资者也不必盲目将手中的美元全部兑换成人民币。“目前,人民币升值主要是对美元和港元升值,但对于欧元、英镑和澳元在今年依旧是贬值。持有澳元比较不错,澳元的汇率较稳,而且澳元存款、理财产品目前的收益都在不断走高。”

收益水平上调 外汇理财产品发售仍不好

为了吸收外汇存款,近来,各家银行纷纷提升外汇存款和外汇理财产品的收益水平。

在中国银行石家庄某网点,记者注意到,最新一期发售的“汇聚宝”已经将固定收益率提高到 3.6%,投资期限为 6 个月。中国银行石家庄市管理部理财经理赵丽告诉记者,“汇聚宝”的固定收益率近来一直在上调,从 5 月份的 2.5%,提高到 7 月份的 3.2%,又到现在的 3.6%,“但是发售情况依然不好,百姓购买的很少”。

美元的加速贬值,拖累了投资币种为美元、欧元、港元等的外汇理财产品。与外汇理财产品遇冷不同的是,人民币理财产品风头正健。光大银行石家庄营业部最近推出的一款“阳光理财 T 计划”第 19 期产品,10 万元起存,20 天的年化收益率已经达到 5%。

业内人士分析,由于美元持续走弱,市场持有外汇者正在减少。与此同时,中资企业对外投资的需要有所上升,外汇贷款需求随之上升。银行通过提高收益吸引更多外汇,就是为了满足这种需求。

(摘自《河北日报》

百万理财频遭“秒杀” 市民:银行嫌贫爱富

今年以来,股市“不争气”,楼市“不给力”,银行理财产品“见缝插针”地开始争夺市场大额资金。8.5%、9.2%、12%……越给越高的年化收益率伴随着越来越高的投资门槛。

记者走访银行发现,100 万、300 万起存的理财产品展开“攻势”,在市场中争夺高端客户。

百万起存:32 款产品门槛提至百万

高门槛高收益理财产品并非今年才有,只是近期特别多。近日,记者走访多家国有银行和股份制银行发现,100 万、300 万起存的产品随处可见,投资期限偏中长期,多为半年、一年、三年期,预期年化收益率多为 8%—13%。而同期限的普通理财产品(起存

5 万—10 万),年化收益率只有 3%—5%,收益差距很明显。

而且,这类产品不再低调地“藏”在银行贵宾理财室中,针对 VIP 客户推荐,现在很多理财师在普通客户咨询时,也高调推荐:“我们有超高收益的产品,但投资起点百万……”统计显示,今年 8 月上旬,有 32 款针对普通人的产品资金门槛已提升至 100 万以上。

供不应求:百万资金抢不到高端产品

李先生是某国有大行贵宾客户,拥有一家自营企业,今年以来,他主要靠理财产品理财。他说:“两个月前,我有一笔 300 万回款,当时想买房子,但朋友都说楼市不好,建议购买银行理

财产品,但连续几期我都没抢到,一等就是两个月,最近我才抢购到一款 1 年期限年化收益率 9.2%的产品。”

某国有银行理财师彭渤表示:“高端理财往往供不应求,如果起存 300 万,产品的发行份额为 5 亿,全国也就能卖 100 多个客户;如果发行份额为 1.5 亿,也就能卖 50 个人。更何况,很多有钱人一出手就是 1000 万,这样就更卖不了几个人,拿着几百万买不到产品很正常。”

市民不满:银行“嫌贫爱富”理财难

年化收益率高达 10%,对普通市民而言求之不得,多数人也表示出对银行“嫌贫爱富”的不满,“理财产品门槛越来越高,离老百姓当然越来越远,

资本市场不好,我们理财就更难。”

而有资格购买高端理财的有钱人有怎样想法呢?一位投资者称,近几年房价一路上涨,但今年楼市调控频出,政策又限制,走势不明朗,手里的闲置资金很需要找个过渡的渠道。理财产品收益比存款高很多,投资期限又可长可短,风险较低。

另有投资者表示,他们的大额资金以前都在股市中,但今年行情很糟,出于避险考虑,想把钱放到稳健投资中。银行贵宾理财经理也表示,不少买家都是曾经的房产投资者和炒股者。

银信合作:高收益必然伴随高风险

高收益理财产品与普通理财有何区别?记者采访获悉,这类产品多为信

网络团购风吹向理财产品

网络团购风潮席卷吃、喝、玩、乐各行各业,近日以理财产品和理财规划服务为对象的“理财团”开始风行起来。记者留意到,中华理财网近日推出国内首个“家庭理财规划团购”项目,低至 3 折的优惠价吸引了不少网友报名。此外,理财卡、投资银条、纪念币、千足金条甚至基金、保险、银行理财产品等,也都成为了热门的团购产品。

网络团购风吹向理财产品及服务

记者看到,中华理财网提供的理财规划套餐包括了家庭理财体检、子女教育理财规划和退休养老理财规划三部分内容,团购价是原价的 3 折,目前已有 100 多人购买。

一位业内人士表示,现在许多中产白领人群由于面临着通胀、存款负利率等压力,都非常希望能够得到个性化的理财指导,这也使得近年来国内第三方理财行业得以快速发展。然而像金融机构、保险公司等传统渠道由于人力成本等原因,所提供的理财规划服务价格通常都比较昂贵,而且普遍只看重高端客户,轻视中低端客

户。因此各类型专业理财网站变得繁荣起来,连带着催生了各种各样的网络理财服务。

除了理财服务之外,不少投资型的理财产品也在团购网站上热卖,其中包括了今年价格一再飙升的黄金。在秀团网,一款号称重 10 克的零兑金千足金条标价为 3790 元,团购价是原价的 8.22 折。记者留意到,上述网站提示该金条已有十多人购买。而在高朋网,一款标称原价 700 元的 2011 兔年纪念银币也以低至 6 折的团购价出售。某理财网站的一款理财金卡团购价也低至 5 折。

此外,还有一些金融网站推出了基金、保险、银行理财产品等团购活动。目前团购理财产品主要分为两类,一类是可以在手续费用上多打折扣,另一类是通过集合资金,降低产品的投资门槛。

团购理财产品要规避风险

有理财师表示,理财产品团购抓住了普通投资者的赚钱心理,然而有部分投资者却反而损害了自身的利益。他认为,目前市场上的“团购理财”对客户来说,存在一定资金风险。一方面,银监会对银行理财产品的入门门槛是有规定的。另一方面,凑钱“团购”银行理财产品只能将全部资金登记在其中一个人名下,一旦发生意外情况或纠纷,其他出资人的利益很可能得不到保障。因此,即便参与了“团购理财”,也应养成主动和定期查询对账的习惯。比如开通银行账户变动短信通知及“综合月结单”服务等,查询其持有的理财产品最新信息。并应索取和妥善保管办理业务时的相关凭证,对于没有正式回单或仅出具手工收据的交易,需格外谨慎对待。

而至于在网上团购金条等,有黄金公司的人士认为,千足金条作为一种拥有货币属性的贵金属,其生产和经营资格需要国家相关部门批准,但现在一些团购网上千足金条的报价比市场上品牌黄金经销商的单价要低几十块钱,非常接近上海黄金交易所网站公布的基准金价,甚至低于某些国有商业银行公布的实物黄金价格,其产品成色的真实性值得怀疑。而消费者

加,开始重新得到投资者的认可;另一方面现在投资市场环境复杂,投资者都在选择最为稳健的产品投资,国债作为“金边债券”的优势就会体现出来。更重要的是,加息已经接近尾声,未来一段时间可能不会继续加息,所以期限更长的品种能获得更高的收益。

同时,随着银监会整顿规范银行理财产品销售发行,高收益理财产品收益率不断缩水。因此,国债一直受到市场青睐。

再次,这三期国债票面利率分别比同期储蓄利率高 0.35、0.58 和 0.65 个百分点,具有一定的价值。在 7 月 7 日央行最新一次加息后,一直没有推出紧缩政策。而央行近期宣布扩大准备金缴纳范围后,市场更是预期紧缩举措已无必要,加息周期接近尾声。在货币政策进入稳定期后,该期储蓄国债会更受欢迎。

此前,国内不少机构就预测,7 月 CPI 可能创下本轮通胀的高点,未来可能只加息一次或者不加息。8 月 CPI 数据本周发布,机构普遍预期 CPI 会回升,股市行情低迷,全球经济不确定性

闲置资金适合买电子式国债

为何国债如此受捧?据银行理财专家解释,一方面,国债是零风险,受到稳健型投资者青睐。从“理财金字塔”来看,债券位于“塔基”部分,风险极小。同时,国债投资向来以高流动性、强稳定性见长,作为资产配置的一个品种,是稳当牢靠的品种。

其次,今年以来,特别是二季度以来,股市行情低迷,全球经济不确定性



基本都不具备辨别黄金成色的能力,如果通过网购的方式来购买千足金条,也没有办法在收到货品时及时鉴定黄金成色,所以存在较大的风险。虽然现在不少团购网站都推出类似“7 天退换货保障”、“百分之百正品保障”等

承诺,但值得注意的是,有的网站也同时会标明“黄金为投资产品,不享受退换货服务”的提示。因此,除非是公认具有知名度的品牌商家,否则不建议以网络团购的方式来购买千足金条。

(摘自《羊城晚报》黄海云/文)

理财市场国债受热捧 专家:买国债考虑资金用途

财政部 9 月 10 日—23 日发行 2011 年第十三期、第十四期、第十五期电子式储蓄国债,总计 300 亿元。根据公告,本次发行的三期国债为固定利率固定期限国债。

在清远,市民购买国债的热情高涨。9 月 10 日早上 7:30,在市区旧城某国有银行的大门口已经有十几个市民在排队等候。“通常一收到国债发行的消息,不少市民就会电话咨询,到了发行当天,排队的人更多。”该银行大堂经理说起这几期国债发行当天,市民疯狂抢购的情况,连称“好疯狂”。

老两口排队抢购国债

根据公告,本次发行的三期国债为定利率固定期限国债,其中第十三期期限为 1 年,年利率 3.85%,最大发行额为

60 亿元;第十四期期限为 3 年,年利率 5.58%,最大发行额为 150 亿元;第十五期期限为 5 年,年利率 6.15%,最大发行额为 90 亿元。本次发行的三期国债仍然按照 100 元为起点,每个账户购买单期国债最高限额为 500 万元,每个投资者最高可购买 1500 万元国债。值得一提的是,三期国债的年利率均高于银行相同期限定期存款的利率。

记者日前在市内一些银行网点走访了解到,居民购买国债非常踊跃。其实今年以来,国债又成为许多百姓眼中的“香饽饽”,大部分银行网点基本在开售首日上午就卖光了全部额度,部分网点甚至出现 10 分钟就卖完的火暴场面。

业内人士认为,之所以此次国债发售一改往日清淡的景象,一方面随着 4 次加息,国债的收益水平也相应有所增

落。在这种情况下,这三期储蓄国债的利率也很可能是一段时间的低点,5 年和 3 年期国债将更受欢迎。8 月份三期凭证式国债发行时,银行开门后前十几号的客户就抢光了 5 年期国债,3 年期国债随即也告售罄。而这种局面在 9 月 10 日也同样出现。

“其实,电子式储蓄国债和凭证式国债的收益稳定,比较适合稳健的投资者。”理财师建议。购买电子式储蓄国债前,要充分考虑今后的资金用途,再决定是否购买,以及购买的金额,购买该类国债,最好用闲置资金。

理财师认为,因可上市交易带来的风险,记账式国债更适合年轻投资者和机构投资者购买。同时,理财师提醒,记账式国债的发行规则和计息规则更为复杂,购买时要多多关注其交易规则。

(摘自《中新网》邓薇/文)