

白领追捧“移动理财”

缴话费、买衣服……每天的支出都一一入账，记账这种方式一直被白领阶层视为是能够培养良好理财意识的好习惯。但在生活节奏越来越快的今天，人们很少真的能做到像会计一样，对自己的开销笔笔明细，随时掏出账本记账，更显得十分不现实。

但随着智能手机的快速普及，不少开发者开始将记账作为研发的方向。花一笔钱，就随手记一笔，到了月底软件自动生成理财。

随着智能手机的普及，众多配合智能系统的理财应用也随即应运而生，备受人们追捧，无论是小到工作室，大到券商、银行也都不约而同地将目光投向了手机理财、记账这个新的移动理财市场。

记账应用风靡手机

在CPI高涨的背景下，手机理财应用一经诞生，就引起了白领广泛关注。

据悉在国内市场占有率较高的理财应用，分别为“随手记”“挖财”。其中“挖财”这个最开始由个人研发的软件的iPhone版刚被iPhone迷们选为十大装机必备软件，其官方公布的累计下载数字达到了7800万次。

而“挖财”的诞生，可以说是“玩”出来的，其创始人赵晓炜之前是一名普通的程序员，他为了向女朋友证明自己的“节俭”而开始记账。最后为了方便记录，赵晓炜干脆开发出了一个手机记账软件，这就是最初时的“挖财”。

在赵晓炜等业内人士的眼中，移动理财应用的兴起和移动互联网的完善、智能手机的普及根本上是密不可分的，只有依托手机这一几乎在现代社会人们最亲密的物品，像理财这样既琐碎又具有私密性的应用才能具备黏性。因此在微信火爆的同时，挖财也推出语音记账、时间智能识别等功能，用户还可以链接微博与好友分享消费信息，用户在玩乐中也能记账。

目前，经过不断的改进，这样的手机应用软件在功能上已经远远不止“记账”，不少理财功能堪称专业级；比如手机端软件可以自动和网络同步备份数据，又比如可以根据消费习惯提供更好的预算计划、超支预警、信用卡还款提醒等。

券商凑热闹

随着记账类软件的风靡，手机炒股、证券分析等软件也一时应运而生。如中国移动联合北京掌上网科技有限公司、各券商等三方推出了“手机证券”；中国联通则相继推出了“掌上股市”；此外易阳指、同花顺等各类手机炒股软件也开始层出不穷。

如国泰君安证券推出的易阳指软件，通过手机中的“预设账号”，可凭交易密码通过手机进行委托交易及查询。同时即使你不是它的客户，它也一样可以为你免费提供易阳指手机证券的资讯、行情在内的一系列手机理财

服务。

不过，在这些众多由券商自己推出的应用之外，由三方推出的同样也赢得了市场欢心。如“操盘手”凭借支持53家券商实时交易、信息查询、行情分析等功能，自从2010年7月上市至今，就有了超过千万的注册用户。

银行也推出手机版

在券商凑热闹的同时，各大银行似乎也坐不住了。

根据资料显示，从去年开始各大银行就开始对手机银行大投入，备战“移动银行时代”。而已有的招商银行、交通银行、中国银行等推出了兼容所有平台的手机银行客户端，用户数都普遍实现几何级别的增长。

“有了手机银行和网上银行，跑银行的次数已经少了很多。”使用建设银行手机客户端的郑小姐表示，手机银行已经具备了和网上银行一样的基金黄金理财产品买卖功能，很多本来需



要营业点的功能，目前已经“一手在握”。

而交通银行甚至还出了绝招，首创“手机预约取现”业务。据了解，此功能更可能是让用户把银行卡都放在家里，带上手机就能到ATM上取钱。

投资机构表示，当3G网络和智能手机逐步普及的时候，手机银行得到用户大规模的认同是水到渠成的。而如今正是争抢市场最好的时机。

进阶式理财——为了生活中的惊喜与感动

李凡喜欢喝那种塑料瓶装的饮料，当黑色的打印汉字“再来一瓶”如同神仙显灵般地呈现出来，李凡满脸的幸福便瞬间绽放：“生活中的小惊喜往往比天上掉馅饼更令我欣慰与感动。”幸福的根源显然不仅是一瓶免费饮料，更多是体味到平淡生活的馈赠，而这种馈赠，常常离我们很近。

美妙的弦外之音

李凡投基的时间不算短暂，这中间自然经历了牛熊转化带来的喜怒哀乐。投基的时间越长，李凡理财之初的新鲜与兴奋早已消失殆尽，在他的心目中，与金钱有关的交易只能是冷酷与现实的，然而这种想法却因为在华夏基金网站的一次经历逐渐消融。

李凡并非第一次尝试基金的网上功能，但之前的印象似乎并不美妙，除去对安全性的担忧，复杂的注册、登陆步骤也令他颇有非议。不过在李妈妈的强烈推荐之下，李凡还是点开了华夏基金的官方网站，他不明白究竟是什么促成了妈妈对于华夏基金的强烈拥趸。

“如果不是亲自体验，我可能无法感触真正贴心的服务，一种不求回报的馈赠。这或许也是我的好运气吧，因为我是10月15日至11月14日期间，注册了华夏基金的‘网上账户查询’，因为适逢‘注册有礼’活动，所以只是这么一个简单的操作，就可以得到华夏基金的VIP理财刊物，之前就看过这本刊物的电子刊，觉得实用且制作精美，如今可以亲手翻看应该是另一种享受吧。不管怎样，注册就有杂志相送还是博得了我的好感，至少华夏基金是很把我们这些普通投资者放在心上的。其实中不中奖并不重要，重要的是基金公司对基民的关注与回馈，不论礼轻礼重，这一份心意足以令我感动。”李凡在点开了华夏基金的网站之后有了如此一番感慨，当然他的理财体验还只是刚刚开始。

进阶式的理财体验

“在华夏基金网站注册账户查询功能之后，不管是在外地出差、开会，还是到梦想已久的九寨沟旅游，只要我愿意，随时都可以查询我目前持有基金的当前余额、交易明细，只要有电脑和网线。就像之前，我跟我媳妇去新婚旅行的普吉岛重温当时的甜蜜心情，回想起我们共同买的那只基金就是在我俩刚结婚那会儿，我们一起坐在当时住过的酒店房间，通过笔记本查询两人一起申购的基金分红，真可谓双重的甜蜜在心头。”回想起两个多月前同妻子的重温蜜月之旅，李凡不禁喜上眉梢。

除了实时查询外，通过华夏基金“网上账户查询”还可以方便地定制各类服务，例如交易确认后的及时通知服务、每月都有电子或短信账单、指定基金的净值资讯，这些客户常用的服务让李凡夫妇感觉特别贴心。“平时工作特别忙碌，有时候一忙真是连饭都会忘了吃，华夏基金的‘定制服务’就像24小时的贴身理财管家，帮助我们时刻注自己账户的情况，真的很方便。”

无论是生活中的小惊喜，还是理财中的意外收获，人们获得幸福感的本身并不在于惊喜的大小，而在于这种惊喜是否给我们平淡且紧张的生活带来了如沐春风的洗礼，当我们真切体会到这一份体贴与关注，感动与幸福也就随之而生。

(摘自《基金网》)

■信用卡

理财大师 教你玩转 信用卡授信额度

不知从何时起，信用卡的使用已经铺天盖地，也不知道从何时起，我们开始爱上了刷卡的滋味。银行在利用信用卡促销大众消费，拉动资金增长，大众也在研究信用卡为我所用，理财大师就信用卡授信额度大做文章，看看如何巧妙用卡让持卡人利益最大化。

透支上限要控制

我们都知道信用额度是因人而异的，如果你工资高，资历深，信用卡额度会高一些，如果你是高管或企业老总可能会透支百万，不过这种高额信用卡全国也是屈指可数。但不管怎样，你都要控制好信用卡的透支上限。因为，热爱信用卡透支的多是小青年，爱美爱时尚爱奢侈，常常刷爆卡，本来就月光，还款能力就差，这样很容易被罚息，所以理财大师提醒，一定注意透支上限。对于理性消费者来说，额度可以适当提高但也要以持卡人6~12个月收入为宜，因为月收入的6倍应该足以应对日常开支和花销。

如何提高信用卡授信额度

想要降低信用额度很容易，可是想把自己不够用的信用卡额度提高却很难，那么如何才能有效提高授信额度呢？

一、起初，你要提供各种收入凭证，例如房产证、资产证明，填写申请时，工资待遇薪水要高些，如果你工作稳定并且是管理层，那么额度提高还是大大有希望的。

二、填表要仔细。其实，在表格中最重要的几个项目一定要注意，本市固定电话，是否结婚，手机号码是否有月租，是否是本市户口，银行对你的评定是很“势利”的，如果你是本市人，工作稳定，已婚，那么额度也会高些。

三、刷卡消费是帮你提高额度最有效的办法，能刷卡的地方就刷卡，衣食住行，每月都有固定的刷卡记录，有稳定的消费额度，说明你对卡使用频繁，对银行的忠诚度高，不到3个月，你的额度自动就会调高。按时还款更重要，有借有还，再借不难，这个道理大家都明白，银行更是也不例外，千万别欠银行钱，那可是得不偿失。

四、主动申请更有效。一些小银行为了留住客户，在你提出提额申请的时候一般都会受理。通常在持卡人正常使用信用卡半年后，你可以主动提出书面申请或通过电话服务调整信用卡额度，银行审批后就会提高额度。

(摘自《银率网》董云姣/文)

■理财故事|

折扣达人不怕抠门

尽管物价一再高企，草民却也有自己的省钱之道。“但省钱归省钱，绝不能省掉生活品质，更不能宅在家中与世隔绝。即便是在通货膨胀的年代，吃喝玩乐该怎么着还得怎么着，就是要记得加入一些生活秘诀。”白领夏薇就向记者阐述了自己用小招数省钱的大智慧。

关注商家店庆

“每次和闺蜜逛街，总会被商场琳琅满目的商品所吸引，但一看价格就会倒吸一口冷气，随便一件T恤就要三四百，更不要说大衣外套了，这对我们小白领来说怎么消费得起？所以一定要充分发挥花最少钱买最好

东西的达人精神。”夏薇为自己总结了一套适用于商场购物的省钱经。“首先一定要充分利用折扣季的优惠。”夏薇告诉记者，逢年过节，商场都会推出促销活动吸引消费者，此时，正是购物的好时机。而除了春节、国庆节等黄金周的大型促销之外，更可以关注商家的店庆活动。“一般商家店庆旨在回馈顾客，其折扣力度不亚于重大节假日折扣。店庆时间通常不与节假日重叠，这样就为我们消费者提供了更多选择。”

另外也可以到专门搞折扣促销的商场购物。“像青浦的奥特莱斯、徐家汇的FOX-TOWN都是我经常关注的商场，里面的折扣活动比较频繁，可以淘到心仪的东西。不过缺点

就是这里面大多是过季商品，有时候尺码也不尽全，需要好好挑。”而女孩子最关注的化妆品、护肤品的折扣优惠往往比较少，夏薇在选择品牌时都会先向柜台导购索要适用小样。“目前一些品牌还推出专门的小样套装，价格很亲民，可以在试用觉得满意之后再购买大件。另外要记得向店员打听折扣日期，不急用的话就等到折扣期再买。”夏薇总结了一句话，就是在合适的时机购买。

关注网上优惠信息

而作为省钱达人的她除了逛商场外，怎么可能忽略网络这个平台呢？“我的最高纪录就是在网上买了5

件衣服，一共只花50元。”这个令夏薇引以为傲的记录是关注二手论坛淘来的。网上的购物论坛是集齐各种优惠信息的场所，所以夏薇没事就上去看看，当时就是在“二手闲置论坛”里碰到一位店主网店清货。“我去那家网店看了一下，发现价格都很白菜，衣服款式也不错，最重要的是这些清仓货都不是二手的。所以我一下就买了3件T恤、2件薄毛衣，一共只要50元，店主也很好，还给我包了邮，非常划算！”

夏薇说：“有时候因为精打细算会被朋友笑称抠门，但我一点也不介意，这就是我的低碳生活，为淘到实惠东西而自豪。”

(摘自《上海青年报》)

老年人理财不要步步惊心

“储蓄、保险、银行理财产品都有做，还有股票和实物金，不过都亏的。我现在就怕亏。”过了50岁，再来说理财，一位网友发出如此感慨。

70亿，这是最近公布的全球人口数，随之而来的养老等问题也成为社会热点话题。老年人如何理财？这不是个简单的问题。梳理平时《金理财》编辑部接到的热线和信息，老年人理财陷入误区的比年轻人更多。本期，记者结合采访中了解到的老年人理财常见问题，一起来做一些探讨。

误区一

理财产品哪家收益高买哪家

“我平时投资买理财产品比较多。现在各家银行的理财产品很多，收益率也有差别，但是收益基本上都能保障，到期收益一般能达到预期年化收益率。”

老周告诉记者，他周围很多朋友都在买理财产品。像他自己，就有很

多家银行的贵宾卡，银行客户经理经常会主动发产品信息给他。老周呢，比较以后看哪家收益高一点，就买哪家银行的产品。

“选择产品的时候，我主要还是看收益率，当然，也会了解这个产品的资金投向之类的。风险肯定有的，现在很多理财产品都是非保本浮动收益的，但是基本上都不太会产生什

么问题，产品到期后都能达到预期年化收益率。”老周以自己的经验告诉记者。

采访中，记者了解到，类似老周这样的老年投资者很多：喜欢购买相对稳健的银行理财产品；喜欢在空余时间对比各家银行的产品收益率，这甚至已经成为他们的一种生活方式。

但是，在购买银行理财产品时，是不是只要看收益率就可以了呢？银行理财产品真的没有什么风险吗？这还真不一定。在2008年，就有很多理财产品陷入负收益，当时就有很多老年投资者无法接受这一事实，一度梧

“现在针对老年人的金融诈骗太多了，平时经常能碰到，前阵我爸就遇到一事情。对方打电话到我家里，介绍自己是某国有银行的工作人员，正在做业务推广，如果你存多少存款，就给你多高多高的利息。”

“我爸爸不太相信，就问他工作工号是多少，还说我女儿就是在这家银行工作的，怎么没有听说过他，对方直接把电话挂断了。”说起老年人面临的金融风险，王女士说现在有些针对老年群体的欺诈手段层出不穷。

“经过一辈子的打拼和积蓄，再加上养老金，现在不少老年人手头比较宽裕，也容易引起有心人士的注意。除了各种金融诈骗外，还有如非法集资等，集资者之前往往承诺支付15%~20%甚至更高的年利息，一些老年投资者无法接受这一事实，一度梧

为人谋取高利息而对其情有独钟，但一旦非法集资砸盘，极可能血本无归。

正如王女士说的，老年人是社会弱势群体，又容易相信人，一旦碰上高息引诱，很容易就动心。面对行骗者们层出不穷的手段，老人需要把住哪些因素以保证自己资金安全呢？

业内解说：

“对于老年人来说，防骗最重要的一条就是守住自己的银行卡账号和密码，尤其是账号密码，千万不要随意泄露。”

“一般情况下，如果银行有新产品出来，会通过电话或短信通知客户，有兴趣的客户需要通过银行的物理网点办理业务。工作人员不可能直接向客户要账号和密码，因为在程序上，银行严格禁止银行工作人员代客户办理业务。所以如果遇到有人说要帮你代办业务，就要提高警惕了。”

误区三

明明去存款 却变了保单

“上半年，我妈妈去银行存5万元定期，结果几天前我看单据，哪里是存单啊，明明是保险。后来我们去银行咨询能不能取消保单，柜台上员说当时就跟我妈说明是银保产品，而且已过了10天的犹豫期，如果现

在想要退保，现金损失很大。”

“好端端的定期存款莫名其妙就成了保单，几年内还领不出来了。我妈说不记得当时买了保险产品，银行有没有责任？”最近，陈先生打进理财热线，向记者诉说了这件郁闷的事情。

记者了解到，老年人去银行存款，结果存单变保单的事情屡见不鲜。为什么本来是想去银行做定期，或者买银行理财产品的，结果最后到手的是一份好多年都不能动的保单？问题出在哪里？

究其原因，还是“盲婚哑嫁”的错：银行柜台接待人员可能是对保险业务不太精、或为了冲业务量、或限于时间，而没有向客户详细解释产品；同时，购买者在不了解产品的情况下，根据自己的理解，直接购买了产品。

此外，在购买银保产品时，老人还容易走进另一个误区：即只看收益率高低，而不关心银保产品具体能提供的保障等。

业内解说：

“老年人群是银保市场的主力客户。老年人适合稳健型理财方式，银保产品稳健收益+保险保障的性质很适合老年人理财，因此银行柜员在面对老年客户时也会做针对性的推荐。”

(摘自《现代金报》)

