



难懂的理财产品合同

银行理财产品虽然深受投资者追捧,但近年来,关于其霸王条款等一些负面新闻也层出不穷。消费者对银行理财产品是又爱又恨,特别是合同中那些如同天书一般晦涩难懂的条款,一不留神就误入了盲区。如何解决这一瓶颈,让消费者购买到更健康的银行理财产品呢?专家表示,知道产品合同书里的盲区是核心。

盲区一:说明书定义模糊

银行理财纠纷说到底问题的落脚点在合同,但理财合同普遍晦涩难懂。例如在2008年底被炒得沸沸扬扬的汇丰“双利存款”案,表面的双利存款实际并非存款,而是一种存款附加外汇期权交易组合的理财产品,对期权中的“期权费”、“期权费率”等重要定义,疏于解释,合同名称容易让投资者产生误解。

而我们平常理解的“本金”定义并不平常。合同规定的本金是否包含收益转存的部分,返还本金是否扣除服务费,发生亏损是否还收服务费等内容容易产生误解,“打擦边球”之处防不胜防。另外,有的银行对于理财产品的投向较为概括,方式、目标、范围都较为含混,甚至没有规定。

盲区二:客户评估流于形式

多数银行理财产品说明书的风险提示中,风险条款的方方面面比教科书的内容还要繁杂,而出现针对产品的特别提示几乎没有,这很难让投资者对单个具体产品的风险产生警觉;同样,风险评估问卷大同小异的大一统现象明显,问题笼统概括,针对单个产品的问卷设计较少。从风险提示到客户评估所有工作,银行仿佛都有意指向类似于“充分了解并清楚知晓本产品的风险,愿意承担相关风险”,而对客户的收入证明等基本信息测试对照资料,或敷衍塞责或流于形式。

民事诉讼法规定“谁主张,谁举证”,而在理财合同纠纷中,投资者举证困难。

盲区三:推销产品信口开河

为了扩大产品销售或是由于合作的关系,现在很多银行都极力扩张产品销售队伍,招聘人员中不乏无专业资格的;更有甚者,让其他非银行金融机构人员着职员服装进驻银行业务柜台,进行所谓的理财宣传、推销,这让客户很难识别。而近两年银保销售人员变身银行工作者诱导客户购买产品的,类似的投诉也明显增多。

盲区四:免责条款“打太极”

格式合同最容易滋生权利义务不均衡的霸王条款。在银行理财合同的免责条款中,所呈现出的几乎都是对制定方免责的到位叙述,对购买方的考虑则欠周全。合同一再确认,绝对性的字词如“完全符合”等对投资者来说也是不太公平的说法,因为客户在知晓要求的广度和深度上受很多障碍限制,是处在被动的地位,签了也还是不知道(但一旦起了纠纷,这就是证据了)。

法律界相关人士表示,目前银行理财合同的纠纷非常多,但理财纠纷案件中客户胜诉的少之又少。而这是理财产品及其发行主体的特殊性所决定的。投资者需要做的,是决策前多研究合同而不是纠纷后再去打官司。

(摘自《银率网》吴魏君/文)

量身定做

注重生活品质

苏女士每月工资有1万元,先生月收入18000元,另有一套出租房的租金收入6000元。苏女士比较讲究生活品质,日常吃的菜和米都是从专门的农户定购的有机菜和米,光是这部分支出每个月大概就要2000元。

另外,由于工作忙,家里聘请了一名钟点工阿姨固定每天下午来打扫卫生并为全家人做一顿晚餐,工资支出1500元。其余开支则包括日常基本生活开销6000元左右,儿子的课外班、兴趣班费用约2000元,娱乐消费2000元以及养车费用1500元。

无论是苏女士本人还是先生,所在单位和公司效益都不错,两人目前又都属于骨干力量,因此,年终都有着比较丰厚的一笔奖金,加起来大概有30万元。而年度支出则包括孝亲费用5万元、购物5万元以及全家出游的费用约3万元。

家庭资产方面,苏女士介绍,目前家里的现金以及活期存款大概有8万元,定期存款有150万元。朋友买房向他们借款30万元尚未归还。一辆开了8年多的车市值估算2万多元,收藏的当代油画不了解市值,原价计10万元。自住房目前市值约350万元。北四环边一套房产目前用于出租,市值约300万元。家里没有任何负债。

尽早筹备教育金

“我估算了一下,也就是说,等到我儿子上大学的时候,我和先生都已经到了要退休的年龄。”现实的问题是,一旦退休,收入也会相应地锐减。因此,苏女士说她目前有种紧迫感,就是趁现在在还年富力强的时候,早早地给儿子准备一笔教育金,争取让儿子大

高薪家庭理财三部曲

苏女士今年42岁,目前已经是一家设计院的高级工程师。先生45岁,在一家港资公司担任项目经理。7岁的儿子正在读小学二年级。

学就能够到国外去读。

给先生工作上“保险”

现在,苏女士考虑得比较多的另一件事是先生的工作。让苏女士忧虑的是,万一先生失业,会对家里生活品质有比较大的影响。因为年纪大了,相对的职业选择空间会越来越小。“像去年先生离开原来的公司后,一直找不到合适的工作,几乎整整在家休了近一年的时间。”因此,苏女士打算给先生添一份失业方面的保障。

至于其他方面,先生目前公司的保障很全面,除了基本的社会保障,公司还提供团体的大病保险,保障额度在20万元左右。对于自己,苏女士称单位的保障很好,并不太清楚自己需不需要补充保障。儿子则有北京“一老一小”保险以及平安保险通过学校投放的“学平险”。

买车与投资计划

苏女士介绍,家里今年比较大的

开支就是打算换辆车,先生的车已经开了八九年了,一直没舍得换是因为当时是原装进口车,非常好用。现在先生公司规定不允许开车上班,打车可以报销。他开车就比较少,而自己学的是自动挡,因此就打算换辆自动挡的SUV,预算是30万~40万元。

另外,苏女士称自己与先生都是那种花钱大手大脚的人,根本不懂理财,有点积蓄也就放在银行。本来去年打算买点基金,可是听周围同事说,股市不好,基金也赔得厉害,也就不敢买了。

“像我这种‘理财盲’,可以做些什么投资呢?”苏女士不无疑惑。

苏女士比较注重生活品质,所以笔者尽量在不降低苏女士一家生活品质的前提下,从三个方面进行理财分析及建议。

设专项基金来筹备教育金

据资料统计,去美国读4年本科,所需的学费和杂费、生活费的总费用约合50万~130万元,其他国家大多比美国费用要低些。

先假设苏女士的儿子所需大学留学费用当前总计100万元,据了解,留学费用近些年以不低于5%/年的速度递增(考虑到外汇汇率等相关因素),据此计算,10年后共需163万元人民币用于留学。建议苏女士可以为儿子读大学设一个专项基金,每月投入5000元,另外每年再投入6万元,年化收益率只要能达到6%,就可以在儿子17岁时备齐留学费用。每月每年分别投资主要是考虑到万一苏女士及先生有一方发生收入中断的情况,另一方应该可以继续承担起孩子留学费用的储备。此方式可以选择历史业绩好的股

债平衡型基金产品。

建议增加意外险和寿险

目前商业保险的品种中尚无专门针对失业的保险,只有在社保中有失业险,金额不高且有时间限制,但此险显然无法满足苏女士对生活品质的需要。另外苏女士一家还要考虑到如有一方因病无法继续工作,所造成的失业风险。

如苏女士的先生再次面临暂时失业,也无需过于担心,因为苏女士一家的积蓄较为丰厚,按下述投资建议调整后,日常高品质的生活及该家庭的规划短期内不会有太大的影响。如失业状态时间较长,则建议苏女士一家适度考虑调整生活状态,比如免去请保姆的费用等。

此外建议苏女士及先生增加意外险及定期寿险,以防在极端的情况下对家庭资金状况产生不良的影响,进而影响家庭生活及儿子留学计划,保险金额要覆盖家庭的大额开销,如儿子的留学费用及家庭成员的部分养老生活费用。苏女士本人可考虑适度增加大病保险。

苏女士的买车计划在其先生工作没有变动的情况下可以满足,但若其先生的工作变动较大短期内找不到合适的工作,则建议可以考虑20万左右的小型轿车或延迟购车计划。

投资以稳健为主

苏女士一家除去现有开销及儿子留学的专项基金外,每月结余14000元,每年年终奖结余11万元,另有房产和存款近500万元。虽然没有负债但也需建立起理财的观念及

习惯,减少通胀对家庭资产的影响,也为以后高品质的养老生活做些准备。虽说现在股市基市低迷,但投资理财是看重长期的增长,在大经济环境向上、存款收益不抵通胀的情况下,进行理财投资配置还是很必要的。国家“十二五”规划中提到了这5年国民经济增长保持6%~8%的水平,作为个人投资者,未来8%的收益是可期的。但考虑到苏女士一家以前未接触过投资,所以不建议投资过多的品种。具体建议如下:

每月资金的结余养成定投的习惯。每月结余出的资金大部分可以分别投入在2~3只绩优的股债平衡型基金中去,也可以起到强制储蓄的作用,坚持长期投资会有不小的收获。另有一小部分可以投入到低风险性高流动性的理财产品或货币基金中,短期内可以作为应急资金,长期不用积累到一定量数时可以向其他中高收益的产品转换。

每年的年终奖结余可以投入到固定期限的理财产品中去。目前来看理财产品的收益会高于同等期限的存款且相对稳健。如果未来对风险的心理承受力有所增加,且市场情况好转,可以考虑分出部分资金投资中高风险的基金。

北四环边上的房产不做调整,不仅拥有一套可投资用不动产,每月的租金收入也可以抵去部分家庭开销。存款里的资金建议拿出100万元做一份稳健的信托产品或银行类固定收益理财产品,年化收益率约8%即可,期限在2~3年,这样会大大提高资产收益水平,并不会承担太多风险。剩余的50万元定期可以部分买车、部分不动以备家庭所需。先生的进口车及油画所占用的资金量并不大,苏女士可以与先生商量是否进行调整,可以请专家鉴定一下油画价值,做到心中有数。

(摘自《理财周刊》李玉荣/文)

年收入8万 新婚夫妇如何理财盘活资金

家庭财富最终能够达到什么样的高度,与初始设定的理财目标息息相关。这个年轻家庭已经有了近期的明确目标,这点对明确理财意识、培养理财习惯至关重要。

年轻夫妇刚扯证没多久,还没办酒席。男方月薪4000元,女方月薪税后3000元,均无奖金。每月支出2000元(交通、通讯、水电等全部包括其中),年底回老家花费1万,有房无车,现有存款4万元,公积金0万元,没有购买任何保险和基金股票,无任何贷款。另有新房一套,准备过几个月简装(花费2万左右)后出租,估计整租月入1800左右。

【理财目标】

1. 2011年前拍婚纱照、办酒席(花费5万以内)。
2. 准备近2年内买车(计划型号:马6,一次性付清或者分期付款)。
3. 准备2011年要宝宝。
4. 觉得这些钱放在银行里利息太低,想盘活。

【案例分析】

从这个年轻家庭的现状来看,具备一定的理财基础和条件。主要表现为:



具备理财基础:有一定的存款,可做大额刚性消费或者一次性投资,一方面释放刚性需求,另一方面为长期投资奠定基础;

现金流较为充裕:每月收支相抵后有一定数量的资金结余,具备较大财务自由度,能够进行日常累加型投资;

拥有理财目标:家庭财富最终能够达到什么样的高度,与初始设定的理财目标息息相关。这个年轻家庭已经有了近期的明确目标,这点对明确理财意识、培养理财习惯至关重要。

【解决方案】

整体规划建议:家庭理财从来都是一个整体,合理、有效的整体规划将对短期、中期以及长期理财目标的达成产生深远影响。因此,首先提出家庭理财的整体建议,随后再为其解决当前理

财需求。

家庭收支分析:存款:40000元
每月现金流:4000+3000-2000=5000元
年度可用资金:5000*12-10000=50000元
未来现金流:1800元/月
目标预算:20000(装修)+180000(汽车)+?(子女)≥200000元

从以上简单的家庭收支分析可以看出,未来家庭目标预算远远高于现有资产可支持的能力,需要将现有资产进行统筹、提升资产成长率后予以解决。

紧急备用金:用于满足日常生活中的不时之需,一般金额为月支出的3~6倍,即6000—12000元。建议保留6000元,其他不足金额可以用信用卡进行补充。紧急备用金对流动性要求相对较高,因此可将此部分资金以现金管理工具(如深发展的“日添利”产品)或者货币型基金的形式持有,这样既保证了资金的流动性,又能够获得较高资金收益。

集中投资:从该家庭目前的财务状况来看,建议其近期暂不从事股票投资。普通家庭要在较低风险水平上取得理想的投资收益,目前比较理想的投资渠道就是借助银行的理财产品,符合此条件的理财产

品一般来讲都有5万元的投资起点。

因此,建议该家庭尽快将存款提高到5万元,然后投资购买适宜的理财产品(如深发展的“尊贵计划”),以达成中期目标——汽车购买(首付款)。在存款提升到5万元之前,可将资金置于现金管理工具或货币基金上。

累加型投资:时间是投资最好的增值利器,使资金在每个时刻都充分发挥其效用是家庭投资的重要原则,该家庭每月现金流入即可进行充分利用。对于年轻家庭来讲,具备时间复利效应的基金定投是其积累财富的较理想选择。鉴于年轻家庭的风险承受能力较强,结合当前市场情况,该家庭可选择月结余的60%即3000元进行偏股型基金定投投资,将其作为目前家庭财富积累的主力军。剩余资金中,取20%即1000元进行混合型基金定投投资,因其风险相对较低,可用于每年回老家家用度储备;取20%即1000元用于家庭保障即保险投资,此项具体支出需根据需求而定。

以上为对该家庭近期的整体理财建议,随着家庭收入来源、规模和结构的变化,其理财解决方案可进行再次调整。

(摘自《财讯》)



手机成理财新渠道

今年春节期间,对于关注产品收益率的客户,工行推出的手机银行专属理财产品,因其相比同档次产品高0.1%~0.2%的收益率,引起了不少投资者的关注。与往常的理财产品不同,该款产品只针对工行手机银行客户发售。该产品期限更短、预期年化收益率更高、发售渠道更便捷,发行一天即告售罄。

“今年起,工行将大力推广手机银行理财业务,包括推出一些专属理财产品和高收益率产品。”工商银行电子银行部的工作人员表示,该行专门针对手机银行用户设计了专属理财产品,收益率会略高于同档次产品。比如,同档次的产品在柜面或网银销售时,预期年化收益率为5%,而通过手机银行渠道销售时,收益率可能达到5.1%。

南京市民朱先生盘算以10万元资金投资一款362天的产品,通过往常的销售渠道,预期收益率为5.4%,到期收益为5356元,如果在手机上购买同档次的产品,预期收益率为5.5%,到期收益为5455元。

通过手机银行购买理财产品如何操作?记者体验发现,其实操作步骤与网银相差并不大。首先,登录手机银行的wap网站或者客户端,可以查询到在售的各种理财产品,还可以在线阅读产品说明书,选定产品后下单购买即可。

银行业人士描述,如今移动互联网兴起,手机银行用户数量快速增长,手机逐渐成为理财产品销售的新渠道。对银行来说,不仅可以拓展理财产品销售渠道,还可以缓解银行网点的压力。

(摘自《金陵晚报》杨艺/文)

稳健理财不妨“货比三家”

2011年伴随内地资本市场遭遇“股债双杀”,低风险且收益相对稳定的银行理财产品大行其道。理财专家提示,理财不妨“货比三家”,期间债基等其他稳健型产品同样值得关注。

数据显示,2011年全年中外资银行共发行各类理财产品2.3万款,较上年增加94.51%,发行量再创历史新高。不过,去年10月银监会加大了对银行理财产品的监管,显示此类产品并非“零风险”。

事实上,对于稳健型投资者而言,还有不少其他产品同样值得关

注,包括货币基金、分级债基的稳健

份额、各类债券基金等等。其中,刚刚引入内地市场的期间债基颇为引人关注。国联安基金管理有限公司专家介绍,与银行理财产品相比,期间债基有着不少优势。

首先,延续性更强。短期化是银行理财产品的主要特征,数据显示2011年期限在6个月以内的理财产品占比高达88.01%,这意味着产品到期后投资者需要重新选择,从而在一定程度上产生时间成本。期间债基恰好可以弥补这一不足。以正在发行的首只期间债基——国联安信心增长

定期开放债券型基金为例,通过循环封闭一年、开放五个工作日的运作模式,既免去了投资者频繁选择的烦恼,又能在一定程度上满足中短期投资者的流动性要求。

其次,收益性或更佳。数据显示,2011年有逾七成理财产品发行预期收益率低于5%。而过去7年中,一级债基有5年的平均年收益率高于8%,2年超越10%。在通胀和经济双降的背景下,2012年债券市场有望迎来“慢牛”行情,债券型基金的收益更值得期待。

再次,信息披露更加透明。基金

基金会定时披露季报、半年报以及年报,信息披露相对透明。而银行理财产品目前尚无强制信息披露的制度,投资者无法了解其具体的期间持仓、投资操作情况。

第四,购买便捷。投资者可以通过银行、券商、基金公司直销等多种渠道购买基金,而银行理财产品一般只能通过发行的银行购买。

最后,资金限制低。多数银行理财产品的门槛高达5万元以上,而基金投资起点一股为1000元,可适合更多资金不那么充裕的投资者。

(摘自《新华网》潘清/文)