

案例 1:

焦虑者说:“期望很高,存款很少。”

每逢到春节,对于不少人来说,在合家团聚之余,也有一些难以言说的烦恼。

“春节一大家子聚在一起,少不了谈起的就是房子、孩子和票子。”小于说。在这样的聚会之后,他总是有种按捺不住的焦虑。小于是一家公司的机械工程师,日子也算过得小康,可是每每和做生意的表兄一比就相形见绌了。“今年春节,表兄又换了一部近百万元的越野车,很是拉风”。小于最大的焦虑来自于购房,结婚后小于一家一直住在父母给的一套老式公房里,妻子目前最大的愿望就是买一套交通便利、最好还有优质学区配备的新型公寓。

去年房地产市场低迷徘徊,房价也开始了松动。可是经过一番市场调研,小于仍是失望而归。“符合自己心意的房产至少要三四百万元,加上银行贷款政策收紧,首付门槛提高,即使卖掉现在的房子加上所有的存款也够不到首付要求,更不用说 100 多万元的银行贷款会有多大的压力了。”

何太太的压力则来自于子女教育。“总想给他更多的、更好的”。何太太的儿子刚念初中,在何太太的苦心运筹之下,儿子终于进入了一所重点初中。可是在她看来,这还只是长征路上的一小步。“最佳的方案是让儿子直接出国读高中,难度较大的话至少直接到海外念本科”。可是异国的求学路,不仅给儿子提出了要求,对何太太一家的经济能力同样是个不小的考验。何太太的生活中,儿子的教育问题已经成为了她最大的焦虑,“经常失眠,常常莫名其妙地发脾气”。财务上的焦虑甚至让何太太完全变了一个人。

怎样甩掉你的财务焦虑

方法:解除焦虑有方法

一是合理化预期。虽然人类本就是为了欲望而生,追求财富的目的也是为了获得生活的享受。但是,只有在预期和实际能力之间达成平衡,才可能带来心理上的满足感,在一定程度上降低焦虑。比如对于何太太来说,她的愿望是将儿子送至美国念高中,在现阶段这也是她的最高目标。但目标的实现既需要儿子的努力,也需要一笔高昂的学费与生活费用。当自己的实际能力与目标差异太大时,适当地进行目标的调适,如将留学目的地改为学费较低的新加坡,在为儿子提供国际化教育环境的同时,也减轻了自己在经济上的压力,焦虑自然也会离她远去。

第二个方法是将目标具体化。除了彩票,很少有路径能够让我们在一夜之间拥有了自己希冀的财富。可是如果仅仅停留在空想上,你会发现目标永远是目标,你所拥有的只是目标难以实现而产生的焦虑。

把目标具体化,就是指将抽象的目标,如我希望养老无忧,我希望有一套大房子,我要财务自由等等,转变成可以用数字和金额描述的具体内容。举个例子来说,“养老无忧”,我们可以具体描述为:在 20 年后当我退休时,每个月至少有 1 万元的资金来满足我的退休生活需求。看,这个目标对我们来说已经比较具体了。

接下来,我们可以花一些时间或是聘请专业的理财经理来帮助我们进行测算,如何去达成这 1 万元的目标。也许你的社会保险可以为你提供一部分资金,也许你已经购买的商业保险也能够支付一定的金额,也许你现在的存款也可以发挥作用,当然你

可能还有一个大缺口,那就是你现在需要做的——开一个属于自己的养老账户,每个月开始往里面存钱或是进行投资,在 20 年后这就是你无忧养老的保证。

第三个方法是积极投资。投资无疑是缩短与目标之间距离的最佳工具。积极的意义有两重:第一重是适度参与一些高风险的投资项目,尤其是目标期较长的需求,通过承担一定的风险能够博取更高的收益;二是积极提高本金,尤其是对于年轻人来说,有的人会担心本金太少,投资无法发挥作用,不妨就从一些定投的项目开始实施,甚至可以考虑从自己的花费中裁出一部分资金来进行投资,加入到自己的目标中。

案例 2:

焦虑者说:“债务黑洞让我喘不过气来。”

房贷、信用卡 A、信用卡 B、消费贷款……每个月的 20 号开始,石磊就开始进入密集还款期。“我是真正的百万富翁”,石磊已经坚信这是一种生活理念和生活哲学。工作没几年,石磊就在父母的帮助下买了一套房产,每个月需要供贷 5000 元。

“增加资产的同时,也增加了压力。”为了不让自己的生活水准受到影响,石磊成为了卡奴一族,“我有五六家银行的信用卡”,想买到自己喜欢的数码产品,一下子又没有那么多闲钱怎么办?石磊的答案是分期付款。要付的卡账太高,工资不够怎么办?石磊的答案是最低还款……

“其实,我的内心并不像表面那样潇洒。”石磊说,债务的黑洞还是会

让他感到阵阵焦虑,“尤其是账单纷至沓来的时候。”

当然,适度的负债不是坏事,但是如果负债的金额超过了还债的能力,负债就会成为我们财务上的黑洞,给我们带来无穷尽的焦虑。

如何告别债务上的焦虑?自然解铃还需系铃人,整合债务,戒除不良消费习惯。

方法:戒除不良消费习惯

如果说清理债务是第一步的话,真正告别焦虑的方法在于和不良的消费习惯说 Bye Bye。

剪掉自己的信用卡看起来是个极端的做法,但是不少研究已经证明,人们在进行刷卡时往往会失控,原因就在于我们的心理账户在作祟。人们会认为,刷卡的付出,会小于现金的付出。

国外心理学家曾做过研究,他们给予受试者一张餐馆菜单,让其点餐。其中一半的受试者可用信用卡消费,另一半则只能支付现金。结果发现,使用信用卡付款的受试者,他们的食物消费大大超出支付现金的人。可见,人们在花费现金时,要比使用信用卡支付时谨慎得多。

所以说,与其在还款时焦虑,倒不如在花钱消费时避免心理账户的作祟,仅仅保留一张低额度的信用卡供应急使用,在消费时只使用借记卡或是现金。

增加强制性储蓄的手段也是减少消费的一种方式,在工资日之后收入就自动设置进入储蓄、投资账户,并为自己设立一些高门槛无法取出。在强制性手段的作用下,可用于花费的资金自然就变少了。

合理负债不必焦虑

不过,有些人则是因为正常的负债而产生焦虑。这种焦虑在中老年群体中尤其普遍。刘女士就是其中的一个典型例子。前几年为了买房,刘女士申请了 60 万元银行贷款,尽管刘女士的供款能力并没有问题,但是在她的心目中,这笔债务成为了她最大的心理负担。只要手头略有积蓄,刘女士就会立刻去提前还贷。

其实,拥有一定的负债能够起到借鸡生蛋和发挥财务杠杆的作用。购房就是一个很典型的例子,同样多的资金,使用全款付清或是首付+银行贷款,能够撬动的资产就有较大的差距。当负债风险保持在可控的范围内,这样的负债就是安全的,完全没有必要因此而焦虑。

具体到量化的指标,我们可以关注月供额占月税后收入及利息保障倍数这两个指标。一般来说,房贷的月支出须控制在收入的 50%以下,我们可以把贷款额不超过收入的五成认为是一种“度”。如果月供比例增加得过高,往往会对应每月的现金流产生一定的影响。

此外,我们还可以关注一下“利息保障倍数”的指标。利息保障倍数是指月净收入除以每个月支付的利息。举个例子来说,某个家庭的月净收入为 1.5 万元,每个月需要支付的房贷利息为 3000 元,那么这个家庭的利息保障倍数就是 5。通常来说,当利息保障倍数大于 4 时,财务比较安全。由于利率调整,每个月需要支付的利息也会有所增加,利息保障倍数随之变小。

所以,如果这两项指标正常,就请不要再为自己的债务焦虑了。

(摘自《理财周刊》尹娟 陈婷 徐卓航/文)

滚动型理财产品成新宠

30 分钟抢光 5 亿

去年,很多和胡梅一样菜鸟级的投资者“投身”到银行理财市场。如果用一个词来形容 2011 年的理财产品市场,恐怕只能是“疯狂”。据益盟财富监测数据显示,截至 2011 年 12 月 28 日,2011 年新发行的银行理财产品共计 19176 款,而 2010 年全年仅为 10779 款。“理财产品目前已经成为客户除存款外最主要的理财方式,特别是去年完全超越了过去多年来基金作为主要投资产品的老大地位。”据一家国有商业银行理财师介绍,“去年理财产品的销售量是 2007 年之后我再没有见到的场景。”

“银行理财产品 2011 年的销售状况非常火爆,尤其是收益较高的品种,往往都是供不应求。”建行相关人士告诉记者,最为典型的是,一款规模在 5 亿的高收益理财产品,仅仅 30 分钟就被抢购一空。

工行丰台支行一位大堂经理告诉记者,在理财专柜碰到最常见的问题就是“你们一年期比定存高点的产品出了吗?”记者了解到,不仅仅是工行,各银行发售的收益比同期储蓄利率高一点的信贷类产品都卖得很火。

滚动理财成新宠

许女士是一家银行的 VIP 客户,与往年年底不一样,去年以来许女士的手机比较消停,没有密集接到她的银行理财顾问的短信轰炸。“去年股市不好,我的钱都拿出来放在银行做理财产品了,本来是想短期做点滚动式理财的,没想到一滚起来就是半年多。”

记者了解到,随着超短期理财产品逐渐退出市场,流动性强、收益率高的滚动型循环理财产品成了最好的替代品,被多家银行热捧。

“年底之前,也是老百姓大笔花销的时候,这类产品可在保证资金流动的前提下,又能够获得较为稳健的收益。”一位银行工作人员告诉记者,滚续类产品是处置短期闲钱的最佳选择。

滚动型理财以 7 天、14 天、28 天等期限为一个投资周期,若产品开放日投资者不赎回,则自动进入下一个投资周期。一部分滚动型产品是复利型产品,也就是说许女士当期投资收益连同本金一同滚入下一周期继续投资。一般 7 天滚动式理财产品的年化收益率在 2.7%到 4%之间。

新年首周发行量减少

不过进入 2012 年的第一个星期,理财产品市场不温不火。据银率网数据库统计,1 月 2 日至 1 月 6 日内共有 32 家商业银行发行理财产品 212 款,到期产品 236 款。人民币理财产品市场平均预期收益为:投资期限小于 1 个月的理财产品市场平均预期收益率为 3.6%;投资期限为 1 至 3 个月的理财产品市场平均预期收益率为 5.1%;3 至 6 个月的理财产品市场平均预期收益率为 5.6%;6 个月至 1 年期的理财产品市场平均预期收益率为 8.3%;1 年以上期限的理财产品未发行。银率网理财师告诉记者,2012 年 1 月第一周受节假日影响,发行量减少,预期收益率水平整体下降。

(摘自《北京晚报》)

协办单位:

海南亚洲制药有限公司

董事长 总经理: 楼金

地址: 海口市国际商业大厦12层

电话: 0898-66775933

传真: 0898-66700763

明星理财 | 陆毅:知足常乐的“妻管严”

在《爱上爱情》中,好友宁财神披露,陆毅是个典型的“妻管严”——挣的钱全部上交。原来,有一次鲍蕾发现陆毅藏了“小金库”,就让他改用信用卡,每次刷卡后都会有一条信息发到鲍蕾手机上,一旦数据“可疑”,鲍蕾就会怀疑是不是小金库又被重建了。最后实在懒得想了,鲍蕾亲自建了一个小金库给陆毅,宣布爱怎么花怎么花,无须报账,无须交代用途,但要“好自为之”。但“领导”某日忍不住查账,发现小金库几乎分文未动,陆毅“交代”,没别的意思,就想让领导看看咱的自觉性。

陆毅觉得自己做得最成功的一笔投资是“找到了会理财的好老婆”,“我也乐得清闲。有些大决定我来做,比如买房子,她先去做很多准备工作,然后给我两个预选,我来敲定。两个人各有优点,互相补充吧。”

2003 年时陆毅曾开过一家餐厅,后来经营遇到瓶颈,撤资了。之后,在好友李冰冰、任泉的影响下,陆毅夫妇买了几套房子,一直空着没人住,后来房价大涨时卖掉,赚了不少钱。

他们也炒股,但从从不贪多。在上一轮股市大涨时,鲍蕾在 4000 点抛出,至今这个家庭名下没有被套牢的股票。

理财就是要善待自己

目前陆毅的资产配置中,房产占大部分,为 60%,保险 20%,其他金融资产 20%。35 岁的陆毅已经早早实现了衣食无忧、财务自由。有了女儿后更感受到了“肩上的重担”,所以善待自己、保护自己也成了陆毅的重要生活内容。

购买保险,为家人保驾护航

多接戏,赚“奶粉钱”的陆毅,作为家里的经济支柱,一定要善待自己,保护好革命的本钱——身体。同时,要制定周密的保险规



划。保险规划中保障额度需要大于家庭风险,家庭风险包括未偿还的债务、由于风险而造成的家庭收入减少、由于疾病而造成的其他风险等等。

建议购买一定比例的人身意外伤害保险、财产保险(房产)、重大疾病保险、养老保险、定期寿险等,并在定期寿险产品的选择上注意合同中的可转换条款,以便在合同到期之前将定期寿险转换成养老保险。

教育早规划,成长添保障

子女教育在时间上基本上是没有弹性选择的。所以子女的教育必须早规划、早安排。建议陆毅、鲍蕾在教育基金规划上早做打算,可以通过子女教育保险、开放式基金定投等简单易行的方式为孩子准备教育基金,使孩子接受尽可能完善的教育。

适当参与高端理财投资

建议陆毅夫妇适当参与金融机构运作的高端理财投资,例如:基金公司的专户理财、阳光私募股票基金、股权类投资基金及信托产品等。这类产品的性质是高风险高收益,适合风险承受能力较强且认知度较高的投资人士,投资比例控制在家庭金融资产的 30%左右。

(摘自《钱经》吕世威/文)



银行收费项目繁多 够灵泛就能省不少费

银行收费项目多达 3000 种,7 年增加了 10 倍,广大市民大呼伤不起。近日,监管部门要求银行自查自纠违规收费。

银行业暴利超石油烟草行业的消息近期备受关注。虽然陆续有监管部门介入并督促各银行自查自纠,但对广大市民来说,惹不起还是躲得起的。对最常用的汇款、取现和转账业务,目前有哪些银行还提供免费午餐呢,市民又有哪些可应对之招?

汇学费开个网店免费“拍”

异地存款挺容易被银行“薅”到羊毛。吴叔叔的儿子是一名大二学生,为方便遥控资金,他每到月初会定时给儿子打生活费,但久而久之,麻烦不说,手续费开支也不少:按汇款额度的 1%收取,若 1 年分 10 次柜台异地存款,每次 2000 元,全年累计手续费约 200 元。

后来在儿子点拨下,他找到了一条免费途径:儿子开一个网店,每个月吴叔叔到网店上“拍”生活费,确认后就可直接付款了。对熟悉网购的市民而言,这未尝不是一条好路子。但那些不熟悉路数的家长,还是更信得过银行。

目前多数银行异地汇款手续费为 0.5%~1%,50 元或 100 元封顶。但还是有一些银行的收费比较优惠。据了解,四大行中,中行网上银行转账手续费较低,省内异地同行汇款免费。如果孩子恰好在本省高校,通过中行可免费汇款。而异地同行汇

款,兴业银行则较实惠,据了解按汇款金额的 0.1%收取手续费,白金、黑金客户可免费。

异地取款 芙蓉卡免取现手续费

很多人还对 2010 年部分银行将同城跨行取款手续费从 2 元/笔调整为 4 元/笔记忆犹新。市民平时用得最多的取现怎样省钱?显然,同行取款最实惠,但不得已要跨行取款,省钱也有讲究。

相比同城跨行取现,异地跨行取款更昂贵,银行通常在“异地费”基础上加收 2 元/笔的“跨行费”。为省钱起见,市民应尽量避免跨行取款。目前,多家银行对持卡人的跨行取款前几笔免手续费,例如兴业银行、光大银行、广发银行等每月跨行取款前几笔免费。不过,作为“长沙人自己的银行”,长沙银行芙蓉卡在全国 ATM 机取现仍执行零手续费,且不限次数。如市民持长沙银行卡跨行异地取款,最省钱省心。

跨行转账 第三方支付可免费中转

日前支付宝关闭了信用卡充值通道,让部分网购族很受伤,但利用支付宝免费汇款和还信用卡仍然是第三方支付的优势。以用支付宝汇款为例,市民先设立两个支付宝账户,绑定不同的银行账户,这样银行账户之间就可免费汇款了。在支付宝里,从任何银行转账到支付宝是

免费的,支付宝与支付宝账户之间汇款免费,从支付宝提现到任何银行账户目前也免费。

需提醒消费者的是,使用第三方支付平台还款也有时限,并不一定能实时到账。如因时限问题导致缴纳滞纳金,就未免有些得不偿失。

部分超级网银仍免费

2010 年 8 月底超级网银在长沙上线,由于这一渠道对外转账能满足“实时到账”和“7×24 小时”服务,吸引了许多人尝鲜。但一年多过去,很多银行在超级网银资费上并没有相应下调,多少令人觉得有些“中看不中用”。记者近日咨询发现,目前长沙至少有中信和民生等银行可通过网银互联进行实时免费跨行转账。

在星沙某企业上班的贺小姐平时跨行转账用得较多:代发工资在中信,房贷卡是建行的,而离家门口最近的银行网点是浦发、兴业。“虽然超级网银闻名已久,但一直觉得没什么大用处,就一直置之脑后。但看到同事在中信页面上签约了之后,就开通了,以后手上几乎都不怎么需要现金,每个月按时使用网银互联进行转账,也不需要老跑银行网点了。现在每个月定期使用网银互联从中信的工资卡转账到其余几张银行卡,跨行转账不需要任何手续费,省钱多了。”需提醒的是,超级网银需是双方银行都开通了网银,持卡人进行签约之后才可实现。

(摘自《长沙晚报》)