

关注银行卡安全 让投资理财更放心

《时间规划局》是去年美国上映的一部科幻影片,在那个世界里,所有人的生命被限定在了 25 岁,要想活得更长,就必须赚取更多的“时间”,而那个时代金钱早已经不复存在,“时间”成为了流通货币,精确到秒,每个人上班赚取的是“时间”,吃穿住行消费的是“时间”,如果你穷得连“时间”都没有了,那只能眼看着自己的生命计时器归零,然后突然死亡。

回到现实世界,每个人要生存,当然离不开钱。你可以是存款人、取款人、信用卡使用人、投资理财者……作为消费者中特殊的金融消费者群体,一旦利益受到侵害,付出的可能是终身积蓄的代价,这样的损失是每个人都不愿意承担的。

客户账户被盗案频发 法院向银行发出司法建议

市民刘女士几年前办了一张某银行的 VIP 信用卡,开户以来一直正常使用,可去年 4 月,她的账户两天内支出 51 笔,总额 63 万余元。对应的账户是一个手机运营商的空中充值手机账户,资金是通过电话银行代理缴费的形式支出。

警方介入调查后发现,刘女士的账户信息落入了一个专业盗号团伙之手,该团伙盗取银行卡客户信息后再利用通讯费空中充值的方式进行洗钱,与刘女士有相同遭遇的还有另外两人,短短一两天时间里,3 个卡主共损失 89 万多元。

据法制网报道,近日,渝中区法院开庭审理了此案,相关被告人辛续海、薛永斌以涉嫌信用卡诈骗被提起公诉。而这起案件暴露出银行和客户都存在一定漏洞,为此,渝中区人民法院拟向重庆各大银行发出司法建议,建议各大银行加强内部管理,尤其是注意对客户个人信息的保密工作,堵塞管理漏洞。客户在开户时,银行就要尽到告知修改初始密码的义务,让客户提高密码的密级。对客户首次使用电话银行时,一定要尽到提醒义务。同时,该案承办法官也提醒广大银行卡用户一定不要设置傻瓜密码,如开通电话银行业务,请设置三方验证码,即同时具有卡号、卡的密码、动态密码时才能转账,用户也可对转账金额和次数设限。

监管部门在行动 开展系列活动保护消费者权益

为了切实保护消费者合法权益,从去年年底开始,市银行业协会正式启动了“提升银行业服务品质,保护消费者合法权益”主题活动,为期一年,从而不断提升重庆市银行业服务品质,维护良好市场秩序,强化银行业履行社会责任,使金融消费者合法权益得到更好保护。银行业协会也特别强调,银行机构要进一步公开服务内容和流程,完善投诉处理机制,畅通社会监督、投诉渠道,重申投诉举报受理联系方式和方法,切实保护金融消费者合法权益。

而在去年早些时候,人民银行重庆银保部也在该市率先开展了保护消费者合法权益试点工作,针对银行卡、征信、票据、人民币流通、外汇管理、个人金融信息、保险、证券等领域的纠纷,消费者均可进行投诉。

(摘自《汇金网》)

■量身定做■

外企“白骨精”欲圆海外移民梦

王女士现年 45 岁,外企高管,先生也在外企工作,夫妻俩年收入在 100 万元左右。已有两个女儿,4 岁和 9 岁,现在上海已多处置业,市价超过千万,多余物业进行出租收取租金回报,无其他金融类投资。目前,王女士家庭尚有近 180 万元的房贷未还清。

王女士家庭在刨去食用开销后,每年结余约 78 万元。此外,王女士丈夫的公司福利待遇很好,为员工夫妻各承保了 200 万的意外及身故险。王女士家庭投资偏好偏稳健,不希望冒太大的风险,但愿意尝试小额的高风险的投资。

■理财目标

王女士家庭的收入非常稳定,现金流较高,其投资风格十分稳健。为了能让自己的孩子将来的学习环境更轻松,他们希望让孩子在国外接受中学及大学教育,并且计划在 3—5 年内完成全家四口的移民计划。让孩子拥有更快乐的教育体验,同时也让自己的养老生活更加优越。

■理财分析

王女士的移民梦当下很多高级白领家庭都有,他们希望通过移民让孩子能在国外得到更好的教育,自己退休后也可享受到发达国家的社会福利。

就目前王女士家庭状况来看,有如下几点值得考虑:

- 1、对移民政策的了解,以及移民所需的资金和周期等;
- 2、如何利用好家庭现有现金流,为移民计划做好准备;
- 3、房产等固定资产投资总额占资产总额过高,如何进行调整;
- 4、家庭保险方面是否需要适度加强,但考虑到移民后仍会添置不少保险,可适度配置。

■理财规划及建议

欲移民先了解移民成本

目前,加拿大的移民政策已经发生变化,据加拿大移民部官方网站消息,自 2011 年 7 月 1 日起,每年审理联邦技术移民 1 万名,该限制措施会平衡申请量与劳动力的需求量,当前 29 种职业项下每种职业每年最多吸收 500 个新申请。加拿大现在接收到的移民申请数量已远超过每年所应接受的数量。加政府优先接受条件较好的申请,同时现在也正在限制申请的数量。

据了解,投资移民的申请条件中对于申请人的条件是,家庭净资产需超过 160 万加币(折 1000 万人民币),同时,必须实际投资 80 万加币(折 500 万人民币)到加拿大,5 年后无息返回,或一次性支付 22 万加元(140 万人民币)给指定的加拿大基金公司。这里提到的 80 万或是 22 万加元,都是王女士家庭需要考虑的现金流结余目标。

此外,王女士需要知道的是,整个申请周期为三到五年,她最好利用这段时间,通过对现金流的安排,在这段时间里落实相应的移民资金。

规划现金流,解决移民费

王女士家庭每月净现金流在 4 万元左右,再加上年底净收入的 30 万元,若以 5%的年利率计算,购买货币基金、定期国债、或者银行理财产品,收益率都可以满足。通过计算,这笔现金流 5 年后的终值为 437 万元,可以基本满足 80 万加币的投资需求;如果提前到 3 年,现金流的终值为 249 万元,完全能满足 22 万加元一次性支付的需求(在计算时并没有考虑王女士家庭每年的收入增长情况,同时也没考虑通胀的水平)。相信通过对现金流的合理配置,王女士家庭移民的基本费用就完全可以解决。

房产变现寻找新投资渠道

从王女士家庭资产配置比例来看,固定资产的占比过大,如果可行的话,可以考虑兑现一套投资性住房,增加家庭资金的流动性。

在目前国家政策调控的背景下,房地产再出现大幅升值的可能性已微乎其微,房产的租金回报也远低于银行固定收益产品,更低于银行代销的信托产品。银行信托产品是一种收益较高(可达到 8%的年化收益)、风险可控的投资理财产品,购买时限一年期两年期都有。唯一的要求是,购买门槛相对较高,起步是 300 万元人民币。

对于王女士而言,兑现部分投资性住房资产不但能带来所需的流动性,还能提高这部分资产的收益,移民后在加拿大还需购置住房,也需要一大笔资金。基于以上几点,建议王女士尽快将一部分固定房产卖出转化为现金资产,以增加资产的流动性和收益性。

理财师手记

石戒指。不过,她发现,典当行不提供退换货服务,也没有售后服务,而那款钻石戒指的铂金戒托不仅很旧,而且还有磨痕。她买了之后一直都不喜欢,觉得是鸡肋,就放在化妆品盒内“睡觉”,直到去年,她看报道才发现完全可以重新镶嵌戒指,于是,将钻戒拿到水贝花了几百元手工费,重新得了一枚新戒指。“等于说是 1 万元闲置了 3 年,幸亏买的是钻戒,如果不喜欢的表,那就一筹莫展了。”

张小姐认为,该款戒指重新镶嵌之后,还是比较超值的,至少接近目前五六万的市场价。

谈到购买绝当品的经验,张小姐认为,购买者应保持小富心态去典当行“淘宝”,持暴富心理到典当行是淘不到宝贝的。

专业知识必不可少

不久前,记者在深圳宝安建安一路金泰源典当行采访时,恰遇一对青年男女在典当一只 1.01 克拉的钻石,净度颜色都还不错,评估师评估了 3 万的价格,但这对青年男女对该价格不满意,最后生意没有做成。评估师钟伟光有着 10 多年的珠宝从业经验,谈到典当行淘宝,他认为应有一定的专业知识,对市场上的名表钻戒黄金饰品等有足够了解,在出手购买时,应考虑清楚,否则,追悔莫及。

到典当行购买绝当品,是否担心买到假货?张小姐说,刚开始时,她也害怕买到假货,一般会到年头较久的典当行去买,这种典当行的评估师一般水平比较高,同时,她也经常去商场看货,掂一掂黄金,看一看颜色。她只买确信是真品的绝当品。



理财思路打开资产多元配置

王女士的案例在现实社会中非常典型,高级白领的移民梦想其实并不难实现,只是随着国内移民热潮的不断升温,各国都在不断提高移民的门槛,申请的周期越来越长,需要准备的资金也在成倍增长。

随着人民币不断升值,人民币对外的购买力也在不断上升,很多国内的投资资金也纷纷考虑转换成外币资产存在,国人到美国、加拿大、英国、澳洲等国购买不动产,不单出于移民考虑,更有多元化的外汇资产的配置,以防止人民币在升值过后的贬值带来的资产缩水。不管王女士是否真的有投资移民的需求,或是海外旅游的需求,都可以考虑在某国外币下跌时进行配置,以备不时之需。

近两年的投资多少让投资者感到不知所措,买房怕套,拿着现金也很惶恐;股市投资也没有好的渠道,信息不对称让投资者望而却步;曾经红火的 PE 产品也因为中小板创业板的上市破发而不被追捧;唯独让大家欣喜的只有银行理财产品的收益不错,利率市场产品远超同档定存,而高起点的信托产品提升了市场对固定收益产品的预期,比较好地满足了稳健投资者投资需求。理财思路打开,资产配置要多元,投资不仅要提升生活的品质,更要改变我们的生活态度。

(摘自《东方财富网》)



实际上,在典当行,工作绝对需要一对“火眼金睛”。今年春节前,从天津到上海,从广州到杭州,各典当行陆续推出了关于黄金饰品投资品的诈骗预警信息。一条夹心的假金链子,上水机测密度轻锉火烧,都能抵挡。为什么?这是由于造假的工艺较之以前更复杂了,将包银合金改为包钨合金了,再加上外面的金层包得很厚,因此很难辨认。据介绍,单从比重看,黄金是 19.3,钨是 19.35,基本一样,很难辨别。记者采访了解到,只要有一家典当行发现假黄金链,各评估师就会在 QQ 群内对之进行分析,有的建议用典当最具传统的检验手法:眼看手掂,试黄金软硬度,再厚里面也是硬的,因此,这个方法肯定靠谱;有的建议看内壁,镀金的内壁一般镀不好;有的建议烧的时候仔细观察,由于黄金的熔点是 1070 度,而钨的熔点是黄金的三倍多,在烧得过热的情况下,黄金是发明黄和金红色,钨是黑色的,如果是包金,能看见层状而且底色偏暗等。显然,评估师对于造假深恶痛绝,一直在不断提高技能杜绝假货。

而作为到典当行去“淘宝”的人士,没有专业知识还是有较大风险,因此,必须谨慎而慎之。买了不喜欢的绝当品怎么办?张小姐认为,实在不喜欢,拿在手里就感觉不爽,那就再找一家典当行将之绝当。

(摘自《深圳商报》刘虹辰/文)

银行理财四梯队 各有所长

随着银行理财产品日渐深入人心,理财业务竞争日趋白热化,各家银行纷纷将理财业务作为其发展的重点之一。理财业务折射的是银行的综合管理和创新能力。以下我们将对不同类型银行的理财业务和理财产品进行盘点。

六家占七成以上份额

当前银行理财市场分化比较明显。根据 Wind 资讯、普益财富数据,中信证券研究部金融产品组对产品规模和数量进行了统计测算。按 2011 年 12 月存量规模计,工、农、中、建、交和招行 6 家银行占据 70%以上的市场份额。2011 年,工商银行的发行规模与存量规模均居榜首,而交通银行发行数量最多,全年约发行 2721 款。建设银行和农业银行增长迅猛,发行数量分别是上年的 5.2 倍和 3.1 倍。

从银行类型来看,股份制银行是产品发行主力,2011 年国有控股和全国股份制银行的发行规模占市场总规模的 93%。城商行和农商行则奋起直追,2011 年发行规模分别增加 234% 和 286%。

银行理财业务四梯队

从理财业务来看,商业银行主要分为四个梯队。第一梯队是工、农、中、建、交五大国有控股银行以及招商、光大等部分领先的全国股份制银行。这些银行的产品发行数量、频率和规模都较高,产品线比较丰富,且创新能力强。工商银行理财产品规模庞大,理财业务领先于其他银行,拥有 100 余人的产品设计团队。交通银行发行数量最多,建设银行和农业银行则增长最快。光大银行和工商银行创新能力相对最强。

第二梯队是其他股份制银行,比如南京银行和上海银行等。此类银行有一定的理财产品开发能力,但主要是市场趋势的追随者,创新能力偏弱,产品同质性高。主要发行人民币非结构性产品,偶尔也发行外币或结构性产品。

第三梯队是大部分城商行与农商行等中小银行。这类银行理财产品开发能力较弱,理财产品规模较小,基本被动跟随大中型银行,进行小规模债券、票据、委托贷款类产品的开发尝试,只有简单的人民币非结构性产

品。很多中小银行没有私人银行部门与网上银行,偶尔发行面对单一客户的高端理财产品,理财产品的推广主要靠柜台销售。

第四梯队是外资银行。外资银行拥有成熟的资产管理经验,在结构性产品开发设计方面占优。另外,目前境内外币存贷款利率接近市场化,外资银行外币理财产品的收益较具竞争力。然而,由于其在人民币业务上的局限,外资银行在主流的人民币非结构性产品开发方面较弱,2011 年发行数量很少。

城商行收益率较高

从收益率来看,各类银行产品的平均预期收益率相近,其中全国股份制银行和城商行相对较高,2011 年预期收益率(考虑发行期间长度)中值均为 4.2%。而外资银行产品的预期收益率较为分散,绝大部分是结构性产品,预期收益率仅供参考,实际收益率通常会有较大偏差。

2011 年到期的产品中,各类银行产品到期收益率的中位值也较为接近,其中城商行经汇率调整后到期收益率的中位值为 3.7%,略高于全国股份制银行和农商行(均为 3.6%)和国有控股银行(3.5%)。国有控股银行产品到期收益率的分布相对分散,考虑占款期限和汇兑损失后,少数产品到期收益为负值,主要是外币(特别是欧元)产品,受外币贬值因素拖累。外资银行的产品到期收益率分化严重,部分与股票或商品挂钩的产品到期收益率超过 10%,而部分产品接近零收益。值得注意的是,较多外资银行产品未披露到期收益率,其中部分产品可能为负收益。

综上所述,大中型银行(特别是第一梯队)理财产品未达预期收益率的“隐性违约”风险较低,选择面广,但是不同类型(比如本外币)产品间出现分化,应审慎选择。风险偏好较低的投资者可选择大中型银行发行的固定收益类人民币非结构性产品,以规避汇率风险,并降低投资风险。各类中资银行的产品收益率差距不大,城商行产品略高一筹,对收益率要求较高的投资者可选择城商行的主打产品。风险承受力强的投资者可考虑外资银行发行的产品,有可能获得较高收益。当然,在操作过程中,也应考虑资金存取和理财的便捷性。

(摘自《中国证券报》)

协办单位:

海南亚洲制药有限公司

董事长 楼金
总经理:

地址:海口市国际商业大厦12层
电话:0898-66775933
传真:0898-66700763