

# 南京理财人能跑赢CPI吗

## 2009年南京人均理财产品投入约1万元

在资本主宰的经济环境下,家庭理财变得越来越重要。在南京,投资理财已经深入人心,大街小巷议论最多的不是楼市,就是股市,还有就是其他各类理财产品。据粗略估算,去年里,平均每个南京人购买理财产品的花费折合1万元左右,按三口之家算,家庭购买理财产品平均支出3万元。



一个南京人的理财面孔 漫画 俞晓翔

### 南京拥有银行机构超过30家

作为长三角经济带上的核心城市之一,尽管受上海国际金融中心的辐射,南京仍然是银行、保险等金融机构布点的重要一环。

正如一家股份制银行的负责人所言:“南京分行是我们行在全国继北京、上海、深圳之后布局的第四家银行,南京分行的权限等同於一个区域级的分行,江苏地区、包括安徽的几个城市的分支都属于南京分管理。”言辞中,不难发现其对于南京的重视。

记者从江苏省银监局了解到,除了四大国有银行、大股份制银行外,其他商业银行,尤其是中小城商行,近年正在加紧在南京地区开设分行。去年里,来自安徽的徽商银行、天津的渤海银行相继在南京开业,另外,菲律宾首都银行、北京银行也已进入,据称杭州银行也早就在筹备进驻南京。

据统计,目前南京已有各类银行机构32家,其中,法人银行3家,省级(区域)分行24家,外资银行4家,外资银行代表处1家;信托、租赁、财务公司等非银行金融机构4家;全市共有支行、分理处等各类银行网点1011个,银行从业人员2.82万人。

此外,证券公司、保险公司等金融机构也加速在南京的扩

容,现已有法人证券公司3家,各类证券营业部76家;省级保险公司67家。

### 去年理财产品销售超过800亿

正因为银行、保险、证券等金融机构齐聚南京,南京人的投资理财热情也被带动了起来。对于这一点,从中国银行一个支行的数据便可以感知一二。

记者从中国银行南京城中支行了解到,该支行本外币储蓄存款在2009年达到15.92亿,个人贷款达到1.49亿。更让人吃惊的是,该支行去年里销售人民币理财产品达到5.45亿元,销售外币理财产品达到2761万美元,基金保险代理销售达到1.35亿元人民币,新发放信用卡3989张。

“南京公务员、高校教师、IT高管等高知人群很多,尤其是退休的老干部、老教授,购买理财产品的很多,一定程度上也唤起了身边人的理财意识。”一位业内人士分析说。

他估算,根据人民银行南京分行公布的数据,2009年1-3季度,南京地区金融机构共发售人民币理财产品589.3亿元,其中第三季度增长明显,发售278.4亿元,因此2009年全年的人民币理财产品销售总额不会低于800亿元,按照当前南京800万常住人口计算,人均年度购买理财产品支出为1万元左右,理财

渗透度已经比较可观。

### 跑赢CPI成多数南京人的目标

记者从中国银行、光大银行、南京银行等几家银行的理财师口中获悉,南京人在选择理财产品时相对稳健和理性。中短期具有稳健收益、信贷类的理财产品在南京最好卖,而对于保值功能突出的房产及黄金,去年都曾掀起过长达数月的抢购热潮。

根据两会期间的一项调查,在“世界区域性经济危机、人民币升值、通胀预期”等三大焦点中,南京人对于通货膨胀的关注度最高。为此,在2010年理财目标的选项中,大部分人将跑赢CPI作为自己的理财目标,战胜通胀的主题类产品成为人们关注的焦点。

人们的这种心理从3月中旬开始得到加强。3月11日,国家统计局公布2月份CPI已经高达2.7%,首次超过了一年期存款利率,这让许多南京市民攥着口袋里的钱开始着急了。“现在的情况是,你的钱不值钱,就是在贬值,不理财怎么行呢?”不少市民接受记者采访时直言,自己近期跑得最多的就是各大银行的营业厅。

历来追求稳健理财的南京人,究竟如何才能跑赢CPI呢?不妨参照本期特刊的其他内容。

快报记者 刘果

### 快乐必杀技之一

## 走出误区收获快乐

过去的两年,将风险二字深深印在我们的脑海。《第一金融街》结合今年3·15期间接到的各类投诉案例,总结出4大最常见的理财误区。希望读者能远离这些误区,2010年制定全面恰当的理财目标,时时管理和监控理财账户,选择多元化的理财工具,在安全谨慎原则下创新理财观念,双手拥抱快乐理财生活。

### 误区一

预期收益=真实收益

王女士是《第一金融街》本次3·15期间接待的投诉读者之一,她投诉的内容是,当初买银行的理财产品时,销售人员告诉她预期收益是3%,她便理解成届时收益就在3%左右,结果产品到期时亏了近2%。“我一直以为买银行的产品和存钱在银行一样,肯定不会亏本的。”向记者投诉时,王女士如是说。

显然,王女士对于理财产品,以及理财产品通常讲的预期收益有着“想当然”的误解。事实上,虽然目前市场上多数理财产品都标有预期收益率,但懂行的人都明白,这只是一种基于经验与历史所做出的一种相对合理的预测,决不是理财机构对客户的收益承诺。相反,理财产品的发行机构并不会因为到期未能达到预期收益率而给予客户补偿。

以货币市场基金为例,2008年以来,股票市场持续低迷,货币市场基金受到了许多投资者的青睐。投资收益率一般在2.5%-3.5%之间,有“准储蓄”之称,但要注意,“准储蓄”并不是真正的储蓄。事实证明,去年里自从管理层出台了一系列政策为货币市场基金降温后,二季度之后,货币市场的基金收益率不断下降,普遍降到了2%以下。

提醒:预期收益率只是一个参考依据。但是,预期收益与真实收益的关系也并不是无规律可循的,一般情况下,国债的预期收益=实际收益;银行理财产品的预期收益≈实际收益;投资型保险的预期收益<实际收益;信托和基金的预期收益≠实际收益(波动比较大)。

### 误区二

没钱,所以不用理财

马小姐2006年毕业于,在一家与事业单位挂钩的企业任职,工资不高,但却稳定安逸。她告诉记者,2010年春节结算时,她四年总共攒下了3000多元。“2009年是负数。公司发了1000元过节费就打发发了年终奖,春节9天我却花了4000多元。”当记者建议她平时理财时,她的回答让人无奈:“理财是有钱人的事,我没钱,怎么去理财。”

记者发现,在刚参加工作不久的年轻人中间,和马小姐持有类似想法的人并不在少数。他们总会说:“有钱才能钱生钱,我的钱都不够自己花,怎么去投资啊?”

恰恰相反,越是没钱,越应该理财,越应及早掌握理财技巧,通过理财“脱贫”,开始适合自己的人生理财规划。

理财专家表示,普通人理财中有一个很著名的“十分之一法则”,其主旨就是将收入的十分之一存起来进行投资,积少成多,将来会有足够的资金用于理财。以马小姐为例,她每月有3000元的收入,那么每月拿出300元来,一年下来不算利息可存3600元。如果每月拿这300元进行基金定投,逐年累计下来收入更不可小觑。

提醒:理财不等于狭义的投资。这个社会是“资本的时代”,一千万是资本,一百块也是资本,拥有一千万的或许会去选择投资,拥有一

块的可以选择理财。理财的本质有两种:要么钱滚钱,要么利用尽可能少的钱过尽可能高质量的生活。

### 误区三

理财就是“省吃俭用”

小赵和小孙是记者的两位朋友,两个人对于理财的认识完全对立。小赵是典型的月光族,口号是:“辛苦挣钱就是为了开开心心地花,我才不要攒钱理财呢!”小孙则以省吃俭用而被身边人称赞为持家的一把好手,平时都是打着算盘珠子过日子。

事实上,小赵和小孙都属于生活中对理财的认识和理解存在误区的两类人。比如,在小赵这样爱消费的人的观念中,认为“理财”就等于“节约”,进而联想到理财会降低花钱的乐趣与生活品质,没办法吃美食、穿名牌,甚至把理财归类为守财奴。

理财专家提醒,在工作之余,享受人生,是非常必要的,但如果没有计划,大手大脚乱花钱,会在真正需要用钱的时候无能为力。至于像小孙这样将理财简单理解为攒钱,舍不得吃,舍不得喝,舍不得穿,勒紧裤腰带过日子,反而使生活质量大大降低,也是得不偿失的。

提醒:理财的目的是为了生活得更好,过度省钱和过度储蓄同样不可取。进一步讲,理财就是确保在自己的经济能力范围内,花同样的钱,过更高质量的生活,而不是为了未来而降低当下的生活质量。要合理运用我们手中的金钱,量入为出,适当提高生活水平,快乐幸福享受每一天。

### 误区四

理财重赚钱,轻保障

在记者接触的许多读者中间,七成以上的人都把理财简单理解为“赚钱”。其中,有一位读者在股票、基金、期货等各类理财领域投入了100多万元,结果全家除了基本的医疗保险外,人身安全、子女教育险全都没有。

我国理财规划专家认为:“个人理财的目标是要为自己及家人建立一个安心富足健康的生活体系,实现人生各阶段的目标和理想,最终达到财务自由的境界。”就这点而言,理财的核心之一就是个人及家庭的保障。而保险作为一种理财产品,唯一不可替代的是对既有资产的一种保全。这种“既有资产”甚至包括人本身,从某种意义上来说,每个人都有两个生命,一个是“自然生命”,另一个就是“经济生命”。

据保险专家介绍,从人一生来看,所需要的保障层次依次为:第一安全,第二健康,第三子女得到良好教育,第四是老人得到良好的赡养,第五规避职业风险。对于现代家庭来说,理财中应当为未来的家庭幸福生活做好保险规划。只有自己拥有最基本的保障后,其它的理财计划才有可能实现。

提醒:真正进入理财生活后,人们应该改变对于保险的传统偏见,为个人及家庭铺设最基本的保障是有必要的。当然,购买保险应以消费型保险为佳,不建议购买投资或储蓄类保险。尤其要时刻记住的是,保险优势绝非投资收益,而是保障功能。

快报记者 刘果