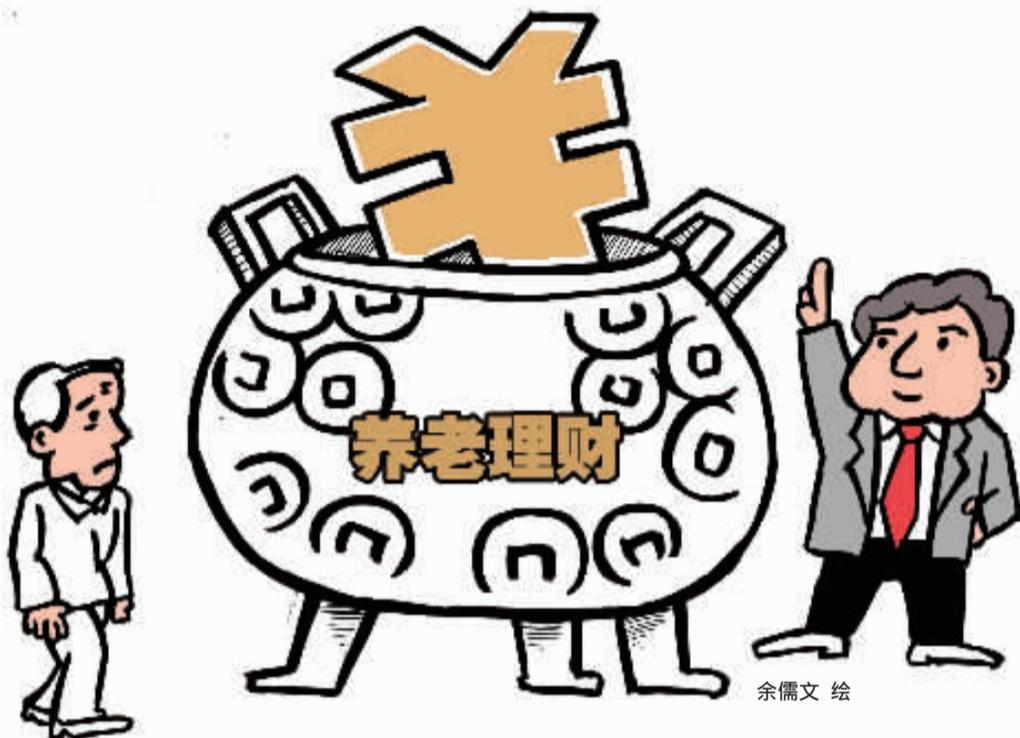


# 买保险养老 买理财产品同样可养老

## 客户表示 “不买关键看收益”

眼下养老不止保险这一种方式,理财产品同样可达到养老的目的。记者昨日了解到,3家银行发行的理财产品已涉足“养老”概念,预期收益水平要比普通理财产品高。但“养老”概念对相关理财产品来说并不限于老年人,部分客户表示“不买关键看收益”。

本报记者 徐可奇



余儒文 绘

## 80这样理财

### 迷你毛衣卡套 “织出”赚钱新招

本报讯 实习生 李晓迪 记者 沈梦雪 还记得小时候经常穿着妈妈织的毛衣吗?如今,穿在手上的手织毛衣已经不时髦了,但小小的线织毛衣卡套却在白领小赵的朋友圈中成了时尚且实用的小物件。彩色的旧毛线,在小赵的巧手下变为一个个色彩缤纷的小卡套,为她带来了可观的外快收入。

#### 巧妙安置废弃毛线

“上大三时,我时间比较空闲,朋友教会了我织围巾,于是就试着给家人织了。”小赵说,在大三时,校园里刮起一阵织围巾风,她便也向同学请教,根据家人、朋友的年龄和喜好,从网上买了五颜六色的毛线,学习着织围巾。“那时基本是晚上在宿舍看电视时,几个姑娘闲不下来就讨论织围巾、毛衣等,然后送人。”她告诉记者,等到针法熟练之后,便开始在网上学习织不同花色的针织围巾,“不过后来这股风潮渐渐冷却,送给家人、朋友的围巾他们也不常用,就没再继续织了。”

可是面对一堆剩余的毛线,该怎么处理呢?小赵突然有了灵感:“我在电视剧中看到有人织毛线给娃娃、宠物做衣服,我想,给宠物织毛衣肯定很受欢迎,但难度太大了,我觉得不妨尝试织成小的装饰品毛衣。”于是,她便试着织了几只彩色小毛衣形状的挂饰,还做成了钥匙扣,送给身边的朋友,果然受到了一致好评。

#### 迷你毛衣变卡套

不过,毛衣挂饰虽然独特,但时常有钩线、脱落的现象。“我觉得纯粹做装饰品其实并不是很实用,如果能装东西就会好用了。于是我就想到把毛衣底部缝合起来,做成卡套的样子。”小赵说。

“在制作过程中,就像给人织毛衣一样,做卡套也要给卡片量身定做才合身。”心灵手巧的小赵尝试过不同针脚的紧密程度,寻找出了最适合各种卡片的紧密度,还会针对朋友的不同喜好来选择色彩进行搭配编织。

如今已是白领的小赵,利用每天晚上的闲暇时间,看电视的功夫就能织出2只普通的毛衣卡套了,朋友们也常帮她在各自朋友圈“吆喝”着拉生意。“大家都挺赞赏我的创意,所以很支持这个副业。现在我还会将家人不要的旧毛衣,把线拆了用作原料,节省成本又废物利用了。”

小赵说,她现在每月能卖出20多只卡套,价钱在20元-50元不等,日渐上轨的小副业让她尝到了甜头。“没想到一个不起眼的小创意都能让自己快乐地赚外快。”小赵不禁感慨。

### 人民币汇率中间价

人民币	中间价
100美元/人民币	633.91元
100欧元/人民币	814.23元
100日元/人民币	8.1170元
100港元/人民币	81.766元
100英镑/人民币	1013.94元
100澳元/人民币	650.68元
100加元/人民币	645.10元

数据来源:中国人民银行

## 3家银行涉足“养老”

据第三方研究机构普益财富统计,截至今年9月末,招商银行、华夏银行和上海银行共发行29款养老理财产品,资金大多投向债券和货币市场以稳健为主,将养老金长期投资的理念融入理财产品设计之中,面向社会大众发售,符合养老产品“安全”的理念。

记者通过比较发现,招商银行在今年4月发行“养老”理财产品,对3年的投资期限分段计息,平衡了投资者的流动性需求与寻求资产长

期保值增值的需求。该产品以91天为一个“投资周期”,第一个投资周期的到期收益率达到5.10%。投资者可选择在规定时间内申购赎回,或自动进入下一投资周期得到复利收益。另外该产品属于有条件保本,即在规定的赎回期内赎回,银行保证投资者本金。

华夏银行也在今年6月推出“养老”理财产品,至今共发行8款,期限较短均在4个月左右,属于非保本浮动收益型,但在所投资资产中配置了

票据资产以保证产品收益率稳定。上海银行从今年1月起推出的养老理财产品为非保本浮动收益型,期限6个月,资金投向债券市场、货币市场,收益率要高于同期发行的其他理财产品。

虽然这3家银行推出的“养老”理财产品都不是完全保本,但都投资固定收益品种,因此相关银行人士表示基本可实现预期收益水平,客户在购买时可根据公布的预期收益和期限来决定。

## “养老”概念成噱头

在目前的养老保险制度下,居民自身预留一定资金作为后备基金自助养老显得尤为重要。目前我国实现养老保障的模式较少,社会养老保障远远不能达到大众所需。面对这一广泛的市场需求,部分商业银行纷纷捷足先登“养老”市场,在理财产品中融入养老的理念。

“银行转战养老市场,与银行理

财市场竞争的日益激烈是分不开的。”普益财富研究员曾韵皎分析,对银行而言,推出养老专属理财产品,一是可以扩大目标客户群体,将有养老需求的人群作为潜在客户来开发;二是可以更好地服务现有客户,“养老”不再只是依靠保险这一渠道,通过银行理财产品同样能实现这个目标。

一家国有大银行的个金部人士对记者表示,该行正准备推出养老概念理财产品,所谓养老概念在一定程度上是产品发行的噱头。从目前理财市场的现状来看,“养老”概念理财产品的客户群体并不局限在老年人,年轻人同样可以购买。但此类产品的预期收益水平要比普通理财产品高,是吸引客户的一大卖点。

# 信用卡还款高峰到来

## 多家手机银行跨行转账汇款免费

本报讯 记者 沈梦雪 长假消费狂欢结束之后,随之迎来的便是信用卡还款高峰。记者了解到,目前银行跨行转账支付费率普遍在2元-50元不等,但随着智能手机的普及,多家银行纷纷热推手机银行业务,且实行跨行转账免手续费等多项业务优惠活动,对此银行人士建议,持卡人可货比三家选择最实惠的信用卡还款渠道。

#### 多家手机银行免费

近日,市民史小姐向记者反映,她已连续收到两家银行发来的短信通知,显示凡通过该行手机银行跨行同城或者跨行异地转账,手续费一律全免。“手机银行的活动越来越多了,这次还信用卡我就尝试操作

手机银行,感觉很方便。”实际上,早前为推广手机银行这一新支付工具,不少银行就纷纷对部分手机银行业务推出折扣不等的优惠活动,而近期,银行更是将此前的“优惠战”升级,多家都推出了关于转账的“免费午餐”。

记者咨询了解到,目前光大银行、民生银行、农业银行、招商银行等都对客户通过手机银行进行转账汇款免收手续费。例如,光大银行从即日起至12月31日,使用手机银行渠道办理跨行汇款业务全部免费;民生银行规定,即日起至2012年12月31日,客户通过手机银行转账,无论同行跨行、本地异地,均不收取任何手续费;农业银行及招行银行的手机银行都实行跨行同城以及跨行

异地汇款手续费全免等。

#### 建议货比三家

针对上述的优惠活动,中国银行理财师孙先生向记者表示:“通常银行跨行转账支付的费率普遍在2元-50元不等,手机银行的免费活动自然能为客户省下不少钱,因此近日选择通过手机银行进行汇款、转账的客户还是比较多的。客户可以通过网点柜面申请或网银专业版自行操作,即可成为该行手机银行签约客户,免费转账汇款。”

此外,他还建议,由于各家银行推出的手机银行亮点都不尽相同,客户可以在享受优惠政策的基础上,货比三家后再做决定。“比如有的银行推出的手机银行功能很全,

### 《客户声音》

## 不买关键看收益

当前我国正步入老龄化社会,如何实现“无忧养老”的问题关乎每一个人。相关数据显示,截至2011年年底,我国60岁以上老年人口达1.85亿,老龄化提前到来,意味着“未富先老”,养老保险制度面临着负担重、筹集资金难等诸多挑战。而我国的养老基金目前沿用的还是1996年的投资保值策略,即主要投资于银行存款和国债,其中投资国债的比例不到10%,因此养老基金的投资收益面临抵不过通货膨胀率。

“买不买养老理财产品关键看收益。”客户李先生对记者表示,目前存款利息实在太低,父母平时会委托他买理财产品。目前个别银行推出的养老理财产品预期年收益可超过5%,确实有吸引力,如果每期发行的产品都能达到这一预期收益水平,那么他会考虑替父母购买。但如果理财产品只是打着“养老”概念而收益一般,那他觉得也没多大意思。

不仅囊括了账务管理、转账汇款、投资理财、缴费支付等服务,还提供网点查询、基金动态走势等实用功能;而有的银行采用的是国际通行的高等级安全认证工具——动态口令牌来保障使用安全。”

不过另外也有银行分析人士表示,目前手机银行已逐渐获得手机用户的接受与认可,为抢占手机银行的巨大市场空间,多数银行都加大了部分手机银行业务的优惠力度,以吸引更多用户,而对银行而言,手机银行成本其实并不算高,但利润空间却不小,所以即使银行对手机银行的部分业务免费,也并不会对银行整体利润造成影响,但预计明年开始,这些免费业务可能将逐渐减少。