年年岁岁骗相似，岁岁年年人不同

别让理财毁了你

只有清醒理财方能改变生活：
捂紧钱袋子，管好养老金，
让财富合理升值。

你不可不防的
65个理财圈套



章岩◎编著

新世界出版社



热读推荐



免费下载



免费下载



免费下载



免费下载

资讯最新动态 http://1874243008.qzone.qq.com

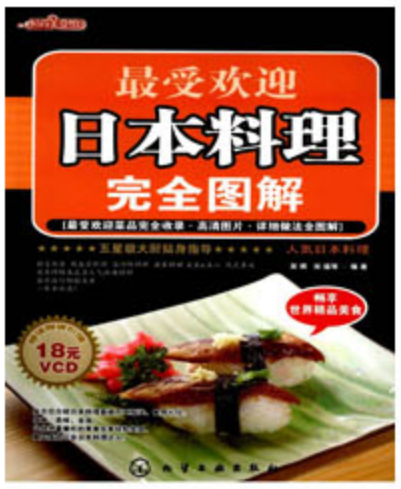
新浪微博: http://weibo.com/718967828

网盘赚钱注册: http://www.ctdisk.com/linker/1375933

关注资源共享请加QQ群: 240967602



免费下载



免费下载



免费下载



免费下载



免费下载



免费下载



免费下载



免费下载

年年岁岁骗相似，岁岁年年人不同

别让理财毁了你

只有清醒理财方能改变生活：
捂紧钱袋子，管好养老金，
让财富合理升值。



章　岩◎编著

新世界出版社
NEW WORLD PRESS

图书在版编目（CIP）数据

别让理财毁了你／章岩编著.—北京：新世界出版社，2010.2

ISBN 978-7-5104-0783-3

Ⅰ.①别… Ⅱ.①章… Ⅲ.①私人投资－通俗读物 Ⅳ.①F830.59-49

中国版本图书馆CIP数据核字（2010）第005530号

别让理财毁了你

编　　著	章　岩
责任编辑	刘丽刚
责任印制	李一鸣　黄厚清
出版发行	新世界出版社
社　　址	北京市西城区百万庄大街24号(100037)
发 行 部	(010) 6899 5968　(010) 6899 8733(传真)
总 编 室	(010) 6899 5424　(010) 6832 6679(传真)
本社中文网址	http://www.nwp.cn
本社英文网址	http://www.newworld-press.com
版 权 部	+8610 6899 6306
版权部电子信箱	frank@nwp.com.cn
印　　刷	北京市昌平前进印刷厂
经　　销	新华书店
开　　本	787×1092　1/16
字　　数	160千字　印张：13
版　　次	2010年2月第1版　2010年2月第1次印刷
书　　号	ISBN 978-7-5104-0783-3
定　　价	28.00元

版权所有　侵权必究

凡购本社图书，如有缺页、倒页、脱页等印装错误，可随时退换。

客服电话：(010) 6899 8638

年年岁岁骗相似，岁岁年年人不同

理财公司说：5元一股的原始股，上市后可达十几甚至几十美元。

操盘手说：合作炒股吧，赚了咱们分成，我三你七。

私募经理说：买我们的基金吧，15天返还一次利润，回报率是300%。

业务员递过来一份保险合同说：买这款银行理财产品吧，稳赚不赔，而且还送保险！

保险销售人员说：我们公司是保额分红，一年能赚20%，你赚大了！

售楼小姐指着别人的楼说：赶紧买吧，最后一套，再不买就没有了。

商家拉着大条幅：买300返200、跳楼价、店铺搬迁最后一天！

……

千变万换的骗局，数不胜数的陷阱，归根结底只有一个目标：拿你的钱！所有的陷阱都可以用一句话来概括：年年岁岁骗相似，岁岁年年人不同。

而面对这些高诱惑，许多人都前赴后继地跳了进去，前面的倒下了，后面的又一拨冲上来了。普通小老百姓受骗了上当了绝望了跳楼了，商贾富豪也被蒙了中招了挨了闷棍一声不吭只在内心里喊疼。

理财与投资，似乎真与智商无关。那么相似的骗局，有些人跳了一次又一次，好了伤疤忘了疼，也有人知道别人上当过，但总对眼前的好处寄予厚望，想着“骗子不会这么多吧”！可没想到，骗子就是无处不在，只要你有一丝贪念，就会被骗子盯上！

不是他们要强迫掏走你的钱，而是你主动拱手相让。那些骗子以低风险高收益为陷阱，勾起你心里的那条贪虫，步步为营，引你入室，等你明白过来时，早已被骗得精光。违法的行骗方式年年被披露，就是不能打退人们心中的贪念。

除去那些真正的骗子，平时生活中我们以为正规的机构，道貌岸然的君子，其实也个个居心不良，无时无刻不紧盯你的钱袋子，伺机就想拿走一些。你的存款利率，你的基金收益，不仅仅与当前的大环境有关系，更多是公司利用投资者的一知半解和法律上的一些漏洞，大揽特揽投资者的钱财，一个人损失也就损失了，可十个呢，一百个呢，成千上万个呢？这将是一块巨大的蛋糕，谁见了谁眼馋，谁见了谁想吃一块！

我们一些天真的投资者可能很难想象，你的银行理财产品来自于一个“黑匣子”，他们每天费尽心思地研究产品，制定产品说明书，怎么复杂怎么设计，怎么让普通人读不懂怎么写，目的就是让你云里来雾里去，最终让你为他们的房子车子买单。而你如果请他们讲解，听到的很可能是一串避风险就收益的回答。

理财之路远没有“你不理财，财不理你”这样简单，往往是你花大力气理财了，财却还是不“理”你，甚至会越理越少。理财就是打一场四面全是

埋伏的仗，前进时一定要注意路上的陷阱，丛林中的敌人。看到诱人的东西不要靠近，因为它有50%的几率是个诱饵，一旦中标，便万劫不复，如果不去碰它，虽然没得到什么，但也没有损失什么。

再聪明的人也有糊涂的时候，理财路上受点小骗，失点小财没什么，但关键是我们要从别人的失败中吸取教训，不要在同一个地方摔倒两次。理财中圈套的人很多，但相信看完本书，你能逃掉90%以上的圈套，成为理财路上真正的赢者！

所以，在面对零风险高收益的投资时，拍拍屁股走人吧。如果一定要做，也要先问清楚，是谁，卖给你什么东西？这个人有信誉吗，他要拿你的钱干什么去？你买到了什么，能赚钱吗？如果不想要了，能卖出去吗？如果卖不出去，自己能用吗？当你回答了这五个问题，相信这世上暂时是没什么能骗得了你了！

不要幻想一夜暴富，不要想着投机发财，不要为同一件事哭泣两次。巴菲特输了可以重来，但你没有那个资本，因为你赔不起！不要嘲笑那些上过当受过骗的人，因为可能下一个就是你！希望本书能触动你的神经，但我更希望它能改变你的生活。

contents

你不可不防的65个理财圈套

目录

Chapter 1 “高收益，低风险”背后的诡计

理财圈套令人眼花缭乱，但本质和表象是一样的：先引君入瓮，许诺投资者一个低风险高收益的保证，再用后面加入的投资者的金钱，支付前面人的所谓回报。当你看到了机遇，风险也就来了！

低风险高回报的骗局 2

“一朝被蛇咬，十年怕草绳”与“好了伤疤忘了疼” 4

从唐骏陷入骗局损失276万看正确的理财方式 7

投机致富，是95%以上散户的坟墓 11

用明天的钱，圆今天的梦——过度投资会造成财务危机 14

Chapter 2 宝马进，自行车出——是谁把你狠狠套牢

把自己当成中国巴菲特、股市神仙的人不在少数，他们总以为下一个暴富的人就是自己，于是在贪婪与无知中，被那些股评家、理财教授、荐股专家忽悠得找不着北，最终是开宝马进，骑自行车出——有的甚至已经被狠狠套牢出不来了。

“下周将要暴涨的大牛股” 18

巴菲特说：借钱炒股＝自杀 21

凡是无风险的投资大都跑不赢通货膨胀 24

鳄鱼法则——该止损的时候一定要止损 27

“幸福我一个，套牢千万家”——专家荐股，最不靠谱 31

原始股骗局——永远也上不了市的原始股 33

涨停板的秘密 36
频甩短线付出不少“买路钱” 40
合作炒股，你亏他赢 42

Chapter 3 这是发财，还是一场金融大抢劫

有史以来最大的庞氏骗局——麦道夫诈骗金额高达700亿美元，5000多人受害。麦道夫被判150年。麦道夫得到了什么样的惩罚并不是最重要的，而是我们从中能学到什么。

信息披露不透明，这样的基金怎么让人放心 46
基金，你的费用我永远不懂 49
基金评级：光看星星让你眼冒金星 52
私募基金，传销骗局的“替罪羊” 55
买什么样的基金才能赚大钱——基金选择中的误区 57

Chapter 4 陷阱在哪里：银行不会告诉你的10件事

骑着白马的不一定是王子，挥着翅膀的不一定是天使，而在银行网点穿着工作服、挂着工作牌的，也不一定是正规的理财师。他们向你推销理财产品时，也往往只谈收益不告诉你风险在哪里。为客户精心制作的理财妙法，其实每个都是陷阱。

银行“理财师”的天大忽悠 62
银行理财圈套：月亏30万，是谁在搞鬼？ 64
小心双层复写纸！——信用卡刷卡消费的骗局！ 67
信用卡分期付款馅饼变陷阱——分期付款等于贷款 69
阴你没商量——信用卡的“费费”陷阱 72
办信用卡的人不讲信用：警惕“代办信用卡”骗局 75
信用卡套现，被套的是谁？ 77

Chapter 5 保险，有时也不保险

一些宣称既能储蓄又能投资的保险，真可谓是“功能齐全”。这样的保险，其实是最大的风险。投资型保险不赚反赔了，房贷险地震不赔，疾病险癌症不算……保险，到底在保障谁的利益？

如果保险既能储蓄又能投资，那还要基金公司干吗？ 80
保险销售人员的天大忽悠 83
年10%的固定回报还有分红——这是发财，还是
中国版的庞氏骗局 87
买保险不赚反而赔了——谁更适合万能险 89
言外之意谁人能懂——保险条款中的“文字游戏” 92
所有的房贷都会赔付吗——房贷险的免赔“陷阱” 96

Chapter 6 负利率时代，别让储蓄吞噬你的血汗钱

面对金融危机、通货膨胀，放在账户上的钱就安全吗？没有风险往往是最大的风险！负利率时代，千万别让储蓄吞噬了你的血汗钱！

低息时代，要抛弃储蓄吗？ 100
“收入－支出＝储蓄”，还是“收入－储蓄＝支出”？ 103
让闲钱呆在账户上——看似没有风险其实就是最大的风险 105
银行卡遭遇“无间盗”：警惕山寨银行网站的理财消费骗局 107
记账式国债，捂到最后并不一定能赢 110
凭证式国债，投资不当也会“亏本” 112
并不是所有的浮息债都能避开利率风险 114
可转债套不利就会套住自己 116
名字都叫“债”，收益各不同 119

Chapter 7 房产美梦——不是“陷阱”就是“深渊”

二手房出租是否真能“借鸡生蛋”？买房时又有哪些陷阱？买了住了为什么还无效？面对“缩水”的房子，你该怎么办？不要再做你的房产美梦了！清醒一下，仔细看清房子里的陷阱！

投资房产真的好赚钱吗 122
房子，套在家庭脖子上的一副沉重枷锁 125
不是“陷阱”就是“深渊”——有些房地产条件再优惠
也不能买 128
“买了、住了，怎么还无效？” 132
房价上涨，差价入账 135
二手房出租是否真能“借鸡生蛋” 137
银行告诉你“房子是资产是对的”，只是没告诉你“
是谁的资产” 140
房产中介原来是个“黑匣子” 142
五大缩水陷阱，买房签约要小心 145

Chapter 8 消费中的圈套——买椟还珠的错误

超市里动辄买一送一、买300返100地优惠，你能不能抵挡得住这样的诱惑？在奸商面前，又如何见招拆招才不至于掉入陷阱？

打着消费返利的旗号，更多的是精心编织的骗局 150
换购促销要理性对待 152
优惠券购物，贪小便宜吃大亏 154
包月陷阱：包月的收费项目并不像你想象的那么完美 157
财务自由不是“抠门”，把时间花在柴米油盐的算计上
只会浪费青春 160

组装电脑，省钱时还要小心别上了奸商的当 163
小心省钱时深陷购物价格的心理陷阱 166
清单式预算规避装修陷阱 169
网上购物省钱秘笈，避免5大圈套 172

Chapter 9 擦亮眼睛，没人能掏走你的钱

骗子是不可能绝迹的，猎人的陷阱也到处都有，可如果你内心有一份正确的地图，就不会在理财之路上走错。在这个万变的社会，只要我们能扼制贪念、擦明双眸，那么纵使骗子有三头六臂，陷阱多么高级，机关多么复杂，你也能保住自己的钱，雪球越滚越大。

理财不是发财，一步一个脚印，也能积累起更多的财富 176
5个≠提醒谨慎投资 179
永远不做自己不懂的投资，不了解就意味着更大的风险 182
避开银行理财陷阱，六大关键词读懂理财产品说明书 185
零收益真相：银行理财产品惯用障眼法 188
鸡蛋放在几个篮子里才好——分散投资和集中投资的平衡法则 190
在别人恐惧时贪婪，在别人贪婪时恐惧 192

Chapter 1

“高收益，低风险”背后的诡计

理财圈套令人眼花缭乱，但本质和表象是一样的：先引君入瓮，许诺投资者一个低风险高收益的保证，再用后面加入的投资者的金钱，支付前面人的所谓回报。当你看到了机遇，风险也就来了！

低风险高回报的骗局

天下熙熙，皆为利来；天下攘攘，皆为利往。市场是逐利的，也是竞争的。理财投资更是如此，总体上有赔有赚，双方平衡。但细化到个人总是要几家欢乐几家愁，一个个体的高额盈利必然是和另一方的利润损失同时出现的，这是市场的必然机制。

每一个投资者都梦想自己像古代的陶朱公、范蠡那样运筹商机，翻云覆雨，变一为二，以较小风险换来高额利润。但是事实上市场有其本身的调节机制，那些偶尔出现的“理想”项目会瞬间带来大量的资金涌入，从而渐渐也就不再具有吸引力。总体来说，风险是与回报成正比的，低风险高回报违背了最基本的经济规律。明了这点，我们就能在各种骗局前面保持应有的清醒和判断力。因为所有的骗局无外乎传达这样一个信息：低风险高回报，转瞬即逝，机遇难得。

谈及“低风险高回报”的理财圈套，我不禁想到臭名昭著的“庞氏骗局”。它以一个叫查尔斯·庞齐的意大利人的名字命名，是一种极其古老而又“常新”的骗术，至今它依然不时改头换面掀起新的波澜。这种骗术名目众多，屡见不鲜，层出不穷。远的像荷兰的郁金香风潮，近的像十年前深圳的唐京公司卖墓穴、金融传销、蚯蚓致富投资、承诺未来会上市的股票买卖、莫须有的境外上市公司高额回报等等。骗术招式令人眼花缭乱，但本质和表象是一样的！先引君入瓮，许诺投资者一个低风险高收益的保证，再用后面加入的投资者的金钱，支付前面人的所谓回报，从而诱使更多人上当。这样受骗者如滚雪球般越积越多，而后续者一方面迷信于其亲眼所见的神奇利润而沦为可悲的传播者，另一方面自

己的投资被套，也只能合伙将骗局进行到底。因为眼见为实，投资者的确能够看到他人一夜暴富的活生生范例，承诺的所谓高回报，近到也许就发生在自己的身边，何乐而不为呢？

如此一来，中了“低风险高收益”圈套的投资者们，快速形成一个循环型的金字塔。一旦发起者认为钱已经捞够，或无力为继时便会突然抽身，貌似牢不可破的金字塔体系便会霎那间坍塌。

这种古老的投资诈骗手段，之所以至今依然在我们身边发生，而且屡试不爽，其原因究竟何在呢？最根本的就是它利用人的贪图心理。人们心理上总是倾向于认为自己足够聪明，因此抱有侥幸心理，试图短期暴富——总是以为自己可以在地震前逃离大厦，但是事实上多米诺骨牌坍塌的速度远远超乎想象。这种骗局造成的后果，小的方面是突然人去楼空，不知所踪，大的方面如美国麦道夫的金融骗局，可以将西班牙国家银行、日本野村控股、苏格兰皇家银行全部欺骗进来，无力脱身。所以在市场面前个体永远是渺小的，不要抱有丝毫的侥幸认为自己可以与众不同。

从众心理也是理财投资中的一大心理陷阱。理财者是作为单一个体出现在市场上的，这注定他们力量薄弱，无力对抗大的市场波动，但同时这也意味着灵活性、机动性。而这些优势要得以发挥则要建立在他们的独立思考上。市场是极其公平、客观而又无情的，永远不可能出现皆大欢喜的局面。一旦这一陷阱出现在眼前，就是投资者应该提起十二分警惕的时候。

归根结底，理财的第一要素就是风险管理，其次才是评估收益。长期来看，几乎任何投资行为都是风险和收益呈正比关系，即使扭曲也不过是一个短暂现象：即风险越大，收益也越大。投机高手固然经常能够抓住某些短暂时间点趁市场反应不够灵敏捞取一把，但根本上这种短期投资做空方式不值得提倡，因为这毕竟只是个例，成功概率极低，一招不慎就是偷鸡不成蚀把米。所以，对于普通的人们来说，最根本的还是

要端正自己的投资理念。

所以，请你忘了一夜暴富的投资念头吧！投资首先是为了保值，其次才是凭眼光选中前景光明的理财产品实现升值。当一个轻易即可获取暴利的诱人馅饼在你眼前“晃悠”时，千万不要去吃。要记住，画饼不能充饥，美好前景不是现实，风险和回报成比例，这个世界才是合理的。

“一朝被蛇咬，十年怕草绳”与“好了伤疤忘了疼”

2003年的时候，李丽认识了一位姓杜的女子，杜小姐以高额回报为诱饵，让李丽投资一种专用于蔬菜、家禽类迅速生长的药物，说盈利空间很大，回报是所有投资中最高的，而且成本不大，只需要四五百元就能获得上万元的利润。李丽一听就心动了，这样的好事可不是想碰就能碰到的啊，于是她就拿了四百元钱尝试了一下，果然得到了两百元的回报。尝到了甜头后，李丽便对杜小姐放松了警惕，按照对方的指导，陆陆续续投了三万元钱进去。

李丽是个仗义的人，光自己赚钱心里不自在，于是又介绍了一些亲戚朋友来投资加盟。听说李丽小赚过一笔，大家也就相信了她，之后的一段时间里，大家相继投入了近十五万元进去。但除了一开始能得到几百元的回报外，之后就再没有这样的好事了，在疯狂地投资了一段时间之后，李丽有些疑惑了，所谓的预期收益和高额回报，根本就没有如期兑现。于是她急忙找到杜小姐，问是怎么回事。杜小姐以公司未走账为名搪塞李丽，这下李丽急了，说要拿回投资的钱，杜小姐又以自己没有

权力直接动钱为名，让她到总公司去办理。哪知李丽到了总公司，发现早已人去楼空。

因为一个高额预期收益的诱惑，李丽不但赔尽了自己的家底，还把拖下水的一大堆亲朋好友给得罪了。这下李丽傻眼了，一下子觉得生活都没有意义了。从此之后，她把投资看为万恶之源，再也不沾。但近几年来投资发财的人多不胜数，李丽身边也有炒股票买到房子的人，看着他们的生活过得有滋有味，李丽烦恼极了：为什么自己投资亏得一塌糊涂，而别人就能赚钱呢?

其实，当初李丽投资之路不顺，除了想“以少收多”的贪婪心态不对之外，后来的“一朝被蛇咬，十年怕草绳”心理也阻碍了她的“财路”。因为一次受挫，长期心有余悸不敢再出手，从而错失了很多投资机会，这种投资心态过于极端。

与“一朝被蛇咬，十年怕草绳”相对的还有另一种极端心态，就是总犯同样的错误，在一种投资模式上连续犯错却不知悔改。2007年的5·30大跌，让多少人抱头痛哭甚至跳楼自杀，那些被套的股民甚至拍着大腿发誓说：稍涨一点，损失小一点的时候就割肉出来，以后再也不炒股了！可刚过了一年，这些曾经对股市咬牙切齿的人就忘了曾经的伤痛。2008年的奥运会让他们产生了许多幻想，想把过去赔掉的老本扳回来。于是在2000点的时候他们幻想着3000点，3000点了仍舍不得放，等到4000点、5000点。结果股市终于承受不住他们幻想的重量连连暴跌，把这些不知悔改的股民们伤得头破血流。

很多人都是这样，股市跌了气得骂老婆打孩子，扬言“戒股、戒基”，股市稍微好点，就忘了曾经被套和割肉的痛苦，又带着刚痊愈的心杀了进去，结果当然是屡杀屡败，次次被套。其他投资也是一样，上过一次当就对那些骗子痛恨得咬牙切齿，恨不得把他们千刀万剐，可当他们又拿着高收益低风险的旗帜过来时，忘了伤痛的人就又蠢蠢欲动了，被人一忽悠就跟了进去。结果当然是中招，而且是在伤刚结疤的位置。

不管是“一朝被蛇咬，十年怕草绳”，还是“好了伤疤忘了疼”，这些人都是被自己的欲望驱使，对投资没有客观、理性的分析，结果不是盲目投资失败否定投资的必要性，就是一而再再而三地陷入欲望的圈套不可自拔。这样的心态都是不良心态，用这样的心态理财，不可能使财富增值，反而容易栽大跟头！

因一次失败而把理财当做洪水猛兽的人，要变得勇敢一点，要“屡败屡战”，对投资对象做理性客观的分析，这样才可能胜出。比如前面所说的李丽，应当对药物市场进行调查，而不仅仅是一个“高回报”就把自己的心全部奉献了出去。可从小额投资开始，在投资中吸取经验才能治好自己的“恐投症”。而且，一种投资失败并不代表所有的投资都是骗局，不能将我们可以作为正常理财手段的基金、股票都一棒子打死，只要擦亮眼睛，控制自己的贪婪，每个人都可以通过理财提高自己的生活水准。

新股民不知道投资的风险还情有可原，而那些投资的老江湖好了伤疤忘了疼就不应该了。总之对这些忘性太大的人来说要谨慎投资，戒掉贪念，在诱惑面前要理性思考，避免头脑发热、被人一忽悠便立刻拍板，更不要追涨杀跌、急功近利，随便听别人的推荐。投资是中性的，如果你不能做到这些，那最好不要进行任何投资。



理财提醒：

投资行为的失败，多是因为轻易相信别人的鼓动，或者控制不了那种贪婪的欲望。总是认为自己能够在不久的将来获得利益，其实失败的祸根已经埋下了。

从唐骏陷入骗局损失276万看正确的理财方式

作为中国第一经理人的唐骏有“打工皇帝”之称。他毕业于北京邮电学院，在美国、日本留过学，分别获得了物理学学士、电子工程学硕士和计算机科学博士学位。后来在美国创建游戏软件公司——双鹰公司和娱乐影业公司——好莱坞娱乐影业公司。1994年加入微软，担任微软总部WindowsNT开发部门的高级经理；2001年升任微软公司全球技术中心总经理；2002年3月，他被任命为微软(中国)公司总裁；2004年2月正式加盟上海盛大网络发展有限公司担任总裁职务，同时获聘微软(中国)名誉总裁职务；2008年4月，唐骏以10亿元转会加盟新华都集团，接替集团创始人陈发树成为集团总裁兼CEO。

一直以来，唐骏都以善于理财而闻名，目前他在国内没有购置房产，而是租住酒店，资金主要用来投资。甚至专门成立了个人投资公司，用一个团队来理财，据传个人财富已达11亿元。可就是这么一个传奇人物，也被人着实忽悠了一把。

美国纳斯达克股票市场公司前董事会主席伯纳德·麦道夫在投资界有着完美的个人信誉，他有一个巨大的金融理财公司——麦道夫证券投资公司，以高额回报引诱投资者，同时用后来投资者的资金偿付前期投资者，以超乎寻常的高投资回报率赢得了世人的普遍尊崇。

该公司专门盯紧世界各地的富豪，唐骏作为世界知名的商业精英，当然难逃其魔眼。在一个麦道夫理财经理的百般恳请下，唐骏终于被说动，买了一款盈利率在6%到8%的理财产品。如果不是百年一遇的金融危

机，麦道夫还将继续在鲜花和掌声中生活下去，但随着金融危机的不断加深、资产泡沫破裂的大环境下，终于无法再“拆东墙补西墙”了。最终在2008年底，麦道夫的“庞氏骗局”被公诸于世，唐骏将近300万的投资当然全打了水漂。

让许多人不明白的是，唐骏为什么会被说动投资麦道夫公司？唐骏说，第一是相信他们的专业性，第二是相信公司的实力和信誉。这也正是其他富豪投资麦道夫公司的两大动机。然而这两大动机，正是麦道夫精心设下的陷阱。

专业的理财公司总喜欢把简单的理财产品复杂化，以凸显他们的专业性。在产品设计时加入许多衍生金融工具，介绍的时候也有意无意地将投资理念复杂化，让客户觉得他们的产品神秘无比，只有升值空间，没有下跌可能。其实投资万变不离其宗，产品设计得再精巧，无非也就是股票、基金、债券、外汇、房地产、商品现货和其衍生品组成。吹嘘得再安全、再高利润，该有风险的还是逃不了，宏观环境好的情况下，产品的潜在风险可能被掩盖，一旦经济出现变数，裸泳的人就原形毕露，投资者就会遭受巨大缺失。

因为实力和信誉，专业的理财公司会让投资者感觉到，公司越大，进入的客户级别就越高级，曾有许多人以能进麦道夫基金为荣，因为麦道夫的基金并不是人人都能买得起的。这些人认为理财也要门当户对，自己是富豪就得选择与自己身份相符的理财公司。但大的不一定是好的，门当户对不一定是正确的，麦道夫信誉良好，却仅是一具空壳而已。

因此，在投资中迷信复杂的专业技术，迷信所谓的专业性，也就等于迷信伪造的神秘。唐骏吃了一次亏，学了一次乖，他不再过于相信专业的理财公司、大公司，但这并不表示不再用专业的理财公司理财。不管是富豪还是普通老百姓，如果没有时间理财，都需要让专业的理财公司帮助我们来投资。

谁都不想让自己辛辛苦苦赚来的钱打水漂，那么，选择什么样的理财公司和进行什么样的理财方式就显得尤为重要。

委托理财时首先要选择好的理财公司，大型的而且名誉好的理财公司说不定背后也有个麦道夫，我们一定要小心为上。比如基金理财，在选择基金前要关注公司的整体实力如何，旗下的基金是否普遍表现较好。除了投资水平，还应该看这家公司的服务水平怎样，是不是以客户为中心，为客户创造尽可能的便利等等。还要关注一下公司的内部管理是否规范，股东是否能够提供支持，这些也是非常重要的。像麦道夫公司，资产管理部门和交易部门分别在不同楼层办公，公司的财务状况一直秘而不宣，而且投资顾问业务的所有账目文件也都被麦道夫“锁在保险箱”里，谁能想到这么一个完美级的人物竟然从未进行过投资呢？

另外，因为投资讲究的是实在，所以好的资产配置方案和理财产品应该简单易懂，这样投资者才能做到心里有数，对理财经理们推荐的“万金油”式的理财计划应该多仔细斟酌。理财不是投机发财，其内容也不单单是一年收益百分之几，而是对保险、增值、教育、养老等多项内容的综合规划。所以在和理财师打交道时，一定要说明自己的财务状况和想达到的财务目标，以便理财师有针对性地进行规划设计。

除此之外，也可以去各大网站的理财栏目，找适合自己的理财方案。理财杂志或媒体一般会邀请全国知名的理财规划师，根据读者的需求定期设计一些理财个案，这些方案虽然不是为我们量身定做的，但可以对号入座，参考一些与自己财务状况相近的案例，这样就可以达到不花钱也能请专业理财师服务的效果。

现代社会离不开理财这根“筋”，但理财的同时也要注意理性地分析自身的需求和能力，选择适合自己的理财方式，不能迷信专业的理财公司，但也不能不信专业的理财师，这才是正确的理财。



理财提醒：

现在国内很多大中城市(北京、上海、广州、深圳等，其中上海的这类企业最多)，有很多类似于麦道夫一样利用高收益骗取投资人信任的国内外企业或机构，他们打着“国外著名企业”在国内设立的分支机构或是代表处，利用高收益的模式骗取国内投资人的信任。

这类公司说自己能帮助投资人把资金投到全球市场去(如国外股票、外汇、股指期货、黄金期货等其他衍生品)，利用某某机构理财产品和国际某某私募基金的名义与方式，要求投资人把钱汇到国外某公司账户。其实很多账户都是国内投资人所不了解的，那些设立在欧美、东南亚、日本、香港等地的账户多数不受公认机构的监管，投资者无法看到投资交易的情况，他们用假投资收益和分红骗取投资人的信任，和麦道夫一样把新投资客户的钱分发给老客户，并诱惑其他新客户上当。对这种高收益低风险的投资方式，大家一定不要轻易相信，不要轻易把自己的资金汇出境，以防上当受骗。

投机致富，是95%以上散户的坟墓

牛市以来，优美的上行指数曲线无数次地拨动了老百姓投资或投机的那根神经，股市话题在街头巷尾哪怕是公车上，都会成为重要谈资。但当投资机会来临时，很多投资者都忽略了风险，把投资理财变成了投机致富，所以当股市大跌时，许多人开始哭爹叫娘，清醒的人开始明白，投机往往会换来血泪一样的教训。

投资是一种理财，而幻想通过短期的冒险来一夜暴富是投机。事实上不少股民基民都梦想着第二天醒来时自己名字已经上了福布斯排行榜，只要股票涨一点，他们就像赌徒一样疯狂下注，也许偶尔会赢，但更多的时候是输，甚至会倾家荡产。

股市红火的时候，人们卖房借钱往股市里钻，生怕晚一点钱就被别人赚光了，他们知道股票的上升有停止的那一天，可因为投机心态，贪婪仍推着他的主人继续前进，直到股市大跌，把人送往坟墓。股票是一种融资工具，这决定了炒股只能是一种投资行为和理财方式，绝不是豪赌运气的俄罗斯轮盘，更不是奥运赛场上的跳高运动，单靠殊死一搏根本不可能取得成功。

那么什么才是真正的投资者？关注价格起伏和变动，并希望老天爷赐予足够的运气，让自己从中获取暴利的是投机者；那些把目光放在股票背后的企业身上，希望保本增值的人，才是真正的投资者。正确的投资理念决定了投资成功与否，所以分清投资和投机的区别，是摆正投资心态的第一步。但投机与投资之间的概念又很模糊，你说在低位买入5000元的××股票是投机还是投资呢？也许你真的只是想在高位抛出后

获利，但随着价格的不稳定，你赔了钱，被套了，不得不长期持有。这时你就开始从一个投机者演变成了投资者，开始去关注企业本身的因素，不再把焦点只放在K线图上。这说明投机者与投资者之间也会发生转化，当投资者失去耐心时就会盲目投机，当投机者遭受挫折后会理性投资。判断的标准就是看自己是否产生了“赌徒心态”，当你产生这种心态时，就会失去理智，孤注一掷，赢了想赚更多，输了急于翻本，于是陷入一种恶性循环之中。

喜欢玩老虎机的人都知道，哪怕返奖率高达80%，最后在算总账的时候一定还是赌场赚钱，因为它稳赚那20%，返奖的这部分只是一小部分的幸运儿，更多的是在赔钱。这些人都是投机者，只有老板才是投资者。股市再跌，仍是有许多人送钱进来，于是小部分进了投机者的腰包，大部分归于理性和成功的投资者。这可以说是一条食物链，投机者处在最底端，翻身的可能性很小，除非让自己变得聪明务实，不再急功近利。

投资与投机的不同还在于它们的获利方式，投资是以长期增值的方式获得，有合理预期，具备时间和收益的可预测性。而投机却不然，就算是最大胆最天才的赌徒，当他走进股票市场时，也不可能预测出某支股票，在未来两个月内能给自己带来多大收益。不把主要精力放在股市价格上的人才具备炒股大智慧，在股票市场上耍小聪明的人，短期可能会获利，但从长期来看，却是结局难料。

所以，不要尝试预测未来某一阶段的行情，这是一种投资不成熟的表现。股票的价格波动永远具备不确定性，连巴菲特也不能预测，我们只能根据市场处于历史循环的某个阶段，来决定自己是继续等待还是果断出手。



理财提醒：

投机是因为贪婪，贪婪是人性的弱点，要克服贪婪的心理，唯一的解决办法就是强制设定赢利目标，当投资收益率达到心理预期的时候要马上出局，不要回头，更不要犹豫，比如说，中线获利30%出局，短线获利5%出局。如果能做到这一点，投资成功的概率就会高很多。

用明天的钱，圆今天的梦
——过度投资会造成财务危机

基金股市红火的时候，一些人看着别人发财自己却囊中羞涩，就开始动脑筋了，他们把目光投向了信用卡。许冉就是其中之一。那时许冉才刚从学校毕业，看着身边不少同事买基金都赚了，他也忍耐不住了。可没有什么积蓄，该怎么投资呢？难道只能看着别人发财自己眼红？一次刷卡消费后，他眼前突然一亮：为什么不利用信用卡长达50天的透支免息期来实现自己的财富梦想呢？

在经过一番精打细算后，许冉想了一个在自己看来几乎是完美的法子。他把自己3500元的工资留下500元备用，其余3000元购买了一支平衡型基金，然后在这一个月里所有购物、吃饭等消费都尽量用信用卡来支付，在免息期到来需要还债之前，卖掉基金，还清卡上的债务。

用这种“独特”的投资方式，半年时间里许冉获得了高达40%的收益。尝到了这种理财的甜头，许冉有些一发不可收拾了。知道股票比基金来钱更快，他就在银行办了张透支额度可达5万元的金卡，决定专门用这张卡来进行股票投资。在银行透支5万元现金后他购买的第一支股票是××证券，他于3月3日买入，4月17日卖出，净赚30%，还银行约400元的现金透支利息费用，还赚2万多元。之后，许冉的操作还算顺利。然而，开年第一天的××股票让他损失惨重，市场毫无预警的下跌超出了他的预期，算下成本，一次失误使他不仅没赚到钱，还亏了几千元。本想赚笔钱带女友去旅游的，没想到却把本钱也亏了进去。许冉特别郁闷，但反思了之后他明白，自己忘了这是在负债投资，是在“用明天的

钱，圆今天的梦”，应该选择一些抗风险能力比较强的股票，这样才不至于过度投资造成财务危机。

现在，各大银行都推出了有透支功能的信用卡，许冉之前利用50天透支免息期在日常消费中全部依赖信用卡，将生活用的钱解放出来放在证券市场上投资，经过巧妙动作后赚取差价的行为有可借鉴之处。但许冉后面开始透支现金去投资，这种方式就不可取了。因为现金透支的话，银行每天要收取千分之五的利息，超过一个月还要收取滞纳金，如果投资稍微有点偏差，就要遭遇股票下跌和银行利息费的双重亏损，所以我不提倡一般人使用这种方法来“圆梦”。

这种理财方式非常强调技术性，可以说是非常伤脑筋。首先，你得选支好基金(股票)，既能赚钱又不能有太大风险；同时，还要从信用卡的银行账单日、还款日和基金赎回日三方面精密计算天数，不能出一点差错，否则就要向银行支付高额的利息。信用卡是理财的好帮手，如果正确使用，它会成为你打开理财之门的一把钥匙，但如果使用不当，过度透支的话，打开的就可能会是魔鬼之门。

现在也有一些基金公司跟银行合作，推出了基金信用卡，使信用卡的投资功能更突出了，持卡人可以选择将现金投资于有更高报酬的项目，不过一定得谨慎评估比较投资报酬率与循环信用信息，别到时白忙了一场，赚的钱不够交利息的，这样就失去了投资的意义。

用“明天的钱圆今天的梦”时还要注意，投资最好以流动性和安全性为第一要求，切忌进入高风险投资市场，更不要盲目过度投资。另外，还要经常关注财经新闻，因为稍微不注意，就可能得不偿失。再者，一定要记得定期整理银行每月寄送的信用卡对账单，提醒自己不要错过银行透支免息的“最后通碟”。



理财提醒：

基金投资者应保持中长期投资的心态，而通过透支来买基金，显然不符合基金的投资理念。一方面，开放式基金是按照基金的资产净值进行申购赎回的，投资者没有获取二级市场差价的机会。而且由于费用较高，频繁地进行申购与赎回是难以获利的，甚至会出现亏损。另一方面，开放式基金在短期内实现高收益的可能性不大，投资者应该有足够的耐心。而投资股票型基金，尽管收益高，但风险更高，还要缴纳相应手续费，容易导致投资者心态浮躁，万一亏本无法按时还款，将会带来恶性循环。

Chapter 2

宝马进，自行车出
——是谁把你狠狠套牢

把自己当成中国巴菲特、股市神仙的人不在少数，他们总以为下一个暴富的人就是自己，于是在贪婪与无知中，被那些股评家、理财教授、荐股专家忽悠得找不着北，最终是开宝马进，骑自行车出——有的甚至已经被狠狠套牢出不来了。

“下周将要暴涨的大牛股”

“武大郎捉奸”是“旷世第一奇书”《金瓶梅》第五回中的一幕，武大郎在郓哥缠住王婆的情况下，冲进王婆的茶坊中去捉奸，不想却被会拳脚的西门庆一脚踢飞。其实，中国股市版“武大郎捉奸”的故事每天都在上演：爱打探一些小道消息，听到“下周将要暴涨的大牛股”便兴奋不已并怀着侥幸心理操作，结果却像武大郎一般，在兴奋并行动之后，最终被套牢动弹不得。

如果给武大郎一个独立思考的机会，他还会重蹈覆辙吗？耳根子软加冲动是魔鬼，最终让武大郎费力不讨好。在充满不确定因素的股市里，最让人受不了的就是各种诱人的消息。孰不知一个没有独立判断力的人投身股市，犹如一艘没有舵手的船驰向大海，翻船是迟早的事。

不管是真消息还是假消息，小道消息一般都是害人的消息。嫦娥一号卫星发射成功，成为中国航天事业的又一座里程碑，然后在股市上，卫星发射还牵出了一个关于炒股的笑话。

十月的一天，空仓的何女士突然接到“线人”的电话，“线人”告诉她，嫦娥一号卫星是由中国卫星生产的，一旦发射成功，中国卫星的股价将一路暴涨至100元，让她赶紧把资金全部杀入，不然等发射成功就迟了。何女士没把那人的话当回事，万一失败了呢？卫星这事儿谁也说不准。但丈夫下班后，也跟她谈起了嫦娥一号的事，她开始意识到，“嫦娥”不是等闲之辈，是要好好考虑一下。

第二天，她打开电脑，从技术面认认真真地把中国卫星分析了一遍，然后在中国卫星33.9元的时候买下了5000股，当天，中国卫星收在44

元。第三天，中国卫星大涨8.11%,这下可把何女士乐坏了，她不禁为自己的明智乐得笑了出来，当时还和老公到餐馆里美美地大吃了一顿以示庆贺。

但她哪里知道，当天的大涨其实是最后的逃命机会。第四天，中国卫星发布澄清公告：即将发射的嫦娥一号本公司未参与研制工作，而是由公司的股东中国航天科技集团公司第五研究院研制，所以嫦娥一号卫星的发射对公司业绩不会产生影响。这个正规消息一出，就在股市里炸开了锅，当天，中国卫星就像一只病殃殃的兔子一般低开低走，当日跌幅就已达9.42%。而何女士还幻想着它能再一飞冲天，结果该股接下来的几天都是连续大跌，周五时收在了32.38元，而这时的何女士，已经亏了30%还多。

巴菲特说，让一个百万富翁破产最快的方法就是告诉他足够多的小道消息。在股神巴菲特眼中，依靠小道消息进行投资能让一个百万富翁顷刻间破产，而对普通投资者来说，无疑是拿辛苦工作赚来的血汗钱开玩笑!

真正的消息永远不可能出自知情人之口，这是游戏的本质，如果不作任何学习和研究，单靠小道消息就能发财，那这世上不知有多少个巴菲特了！靠旁人耳语作为投资依据，就算消息是真的，并且真的获得了短期暴利，也不可能长久。

我有个同学，他的朋友是某日报广东记者站的，有一次给他传来内幕消息，说××股票很快就要从22元拉到35元的开盘价了，有多少资金都可以马上进入！那时候同学手里刚好有点钱，凭着对朋友的信任，拿了25万买了这支股票。其实他那时对股票没什么兴趣，也压根什么都不懂。后果当然是可想而知了，消息是真的，可那是主力为了拉高出货，之后该股就一路下跌。最后他在15元左右忍痛出局。

如果真有内幕消息，知道哪支是“下周将要暴涨的大牛股”，最终能赚大钱，那也只是极少数的内部人士，如果一般的股民都把自己划入能

得到内幕消息的内部人士，那消息就不再是值钱的消息了。小道消息永远不可能成为多数股民的炒股制胜秘诀，对于那些传说中的消息，绝对不能盲目相信，你可以用它来解释股价上涨的可能原因，真正应该关注的，应当是研究盘面、研究公司的基本面。巴菲特之所以能依靠炒股成为世界首富，就因为他从不听信谣传，他坚持亲自调研上市公司、进行财务分析、参考行业发展，从而挖掘出可以投资的优秀公司。

这个世界有太多的障眼法，你所看到的、听到的都未必是真的，倘若你还在听信同事朋友那所谓不外泄的内幕消息，热衷于网络上自称是最牛操盘手的最准预测，那赶紧收手吧，不要等小道消息害得你翻船时，才后悔不已！

理财提醒：

财经杂志、各大财经门户网站、电视的股市分析、论坛满天飞的帖子……小道消息无处不在，这种真假难辨的消息，正是别人设计好的陷阱或圈套，股民朋友们一定要擦亮眼睛，不要上当。

巴菲特说：借钱炒股＝自杀

大牛市要来了！大牛市要来了！

这两年听得最多的恐怕就是这句话，有些人恨不得把奶粉钱都投入股市，甚至扬言要借钱炒股，指望大大地赚上一把，唯恐错过这样的大牛市后悔一辈子。

进入股市的人都是带着发财的梦想来的，所以股民们都希望有更多的钱来炒，恨不得一块钱当十块钱来用，于是借钱炒股也便成了一些“聪明人”的生财之道，他们把借钱炒股当成了借鸡下蛋的美事。孰不知，一旦失手，不但鸡下不了蛋，甚至可能把自己送到绝路上去，因炒股失败而跳楼早已不是什么新闻了。

去年牛市时，郭亮终于按捺不住了，在朋友的劝说下，他拿出了自己3万元的积蓄准备炒股，当日就一次性买了2000股的某支股票，第二天一开盘就大涨，他高兴得在办公室差点跳起来。第三天仍是高开，十一点钟的时候，他强忍着把2000股全抛了，因为他知道：见好就收是炒股最大的智慧。没想到不懂炒股却旗开得胜，赚了近三千元，郭亮动了更大的心思：借钱！两天就能赚三千，跟自己一个月工资都差不多了。老婆已经下岗，为儿子买件新衣服，老婆要在菜市场跟人讨价还价节省开支，自结婚以来，没让老婆享多少清福。对，借钱！主意打定，郭亮便立刻行动，跟朋友借了17万，除去赚的三千，现在有20万的本金了，他一次性全都投到了股市里。

虽然曾一路走红，可股市哪有那么平静，六月开始，股市就发生了巨变，突然开始一片大跌。许多新股民都在盲目冲杀时遭受损失，郭亮

当然也没能逃掉。4000点一泄而下的感觉不是一般人能承受的，何况郭亮的钱是借来的。本指望赚大钱，现在却赔了近两万，郭亮不想出局，他在等待着股市反转，只要赚回本钱，就立马收手！可是，股市继续下跌。到近2000点的时候，郭亮再也承受不住了，因为越赔越多，现在十万元已经被悄悄吞噬了。

欠了一屁股债，以后的生活如何去过？郭亮想不开了，说借朋友的钱月底就还，可欠下的钱他要奋斗多少年！于是他写下了遗书："兄弟，对不住了，我本想赚点钱让老婆孩子过上好日子，可现在却连你的钱也给输掉了，我没脸再见你了，对不起了，兄弟，欠你的钱我来世再还吧！"写完遗书，他给朋友打了电话，准备寄到朋友家。可电话没打通，于是他就给老婆打了电话，说晚上有事晚点回去。妻子听到郭亮的声音不对，忙问他是怎么回事，郭亮从电话里听到儿子在一旁的笑声，忍不住哭了出来，他说声"对不起"就挂了电话。

天上是不会掉馅饼的，这是真理。关了手机，郭亮从单位请了假走到一座桥上，跳了下去。

有人说，如果你借钱炒股前已经做好了跳楼的准备，那你就去借吧，否则就不要炒股。这话不足为过，借钱炒股就是这么可怕。不要想着自己不会像郭亮那样一头栽进去，不管是新手还是老手，股市都不会给你面子！

借钱炒股是来钱更快一些，但一旦看错方向，亏损也会比一般人更迅速，心理压力也会更大。所以，对于善战者来说，借钱炒股犹如十万神兵，而对于一般人来说，可能就是死亡的枷锁了。股市里不是比谁在某一段时间赚的钱更多，而是比谁活得更长久。炒股的钱必须是你的闲钱，不要把做生意、买房、过日子的钱投入股市，更不要去借钱，因为借钱炒股就等于自杀！

这个忠告其实不是我给的，是巴菲特给的，这也是他之所以能够保持长期投资成功的一项重要原则。"再长一串让人动心的数额乘以一个

零，结果也只能是个零。”彼得·林奇也忠告过投资人，在你买股票之前，重新检查一下家里的财政预算是非常有必要的，如果你打算在两三年内为孩子支付大学学费或者要结婚买房，那么就不要把这笔钱用来投资，即使是买最稳健的蓝筹股也不要考虑，因为未来两三年的股票是涨是跌，就像你猜硬币的正反面一样，如果蓝筹股在三年五年内一动不动或一直下跌，那你的人生计划就可能会因此泡汤。

股市是一个高风险的市场，即使是牛市时也会出现较大幅度的震荡调整，在这种情况下，借钱炒股会令投资者压力过大，心态容易产生扭曲，从而影响其判断力。有人也许会说，那基金、券商们不也是在借钱炒股吗？我为什么不行？没错，他们是在借我们的钱炒股，可人家借钱是不用还的，是公司的法人行为。而我们就不一样了，倾家荡产也要还。所以在这种情况下，炒股的心理是不一样的。不要相信借鸡生蛋的神话，用自己的钱炒股才最踏实！



理财提醒：

经济危机下，有些大学生找不到工作就打算借钱炒股，这无异于刀口舔蜜，还不具备经济基础的大学生们要慎重对待这种投资理财方式，量力而行。那些靠固定收入来维持生活的老人，或是只依靠存款生活的人，也应该远离股票市场。

凡是无风险的投资大都跑不赢通货膨胀

“你不能跑赢刘翔，但必须跑赢通货膨胀！”这几乎是前两年中国股市火爆时理财大师们最流行的一句话。但从2008年开始就没人再提了，因为金融产品的销售经理们不能再以“现在是负利率时代”为幌子，把人们拉入资本市场了，没错，现在仍然是负利率，但股票市场犹如刘翔跨栏时摔了个大跟头，再爬起来跑已毫无胜利可言。

不管你是否情愿，现在我们已经置身于一个通货膨胀的时代，除了你投资的股票和收入，几乎所有的东西价格都在上涨。而通货膨胀是投资最大的敌人，而且普通的散户还很容易低估这个敌人。日常的股价波动只是让人惊心动魄罢了，通货膨胀的侵蚀力量，才真正让人胆战心寒。以5%的通货膨胀率来算，你的钞票购买力在不到15年内，就会少掉一半，在之后的五年内再少掉一半；而如果通货膨胀率是7%的话，只要再过21年，也就是说如果你60岁退休，到81岁为止，你的钞票就只能买到现在能买到的四分之一的东西。

按货币主义学派的观点来看，适当的通货膨胀对经济的发展是有益的，因为如果通货紧缩，所有物价都在下跌，就会造成企业的投资能力不足，经济萎缩，从而失业率上升，人们购买力更不强，以至经济进一步紧缩。这就形成了一种恶性循环。而每年保持3%的增长，是有利于促进经济增长的。

有人说，通货膨胀时期关键是要捂紧钱袋子，但别忘了，把钱放在银行里是保险，但这种没有风险的投资其实就是最大的风险，因为那只动你钱的手是无形的，想没有风险地保住财富，几乎是件不可能的事。

那么，通货膨胀时代，我们难道就坐等它吃掉我们的财富？当然不是，通货膨胀时代，只要选对了方向，仍可以让财富增值。

之前俄罗斯通货膨胀的时候，卖东西的人都说，我宁肯收两个酒瓶子也不愿意收卢布。可见实物的贬值可能性还是要小一些，投资实实在在的东西可以在某种程度上减轻通货膨胀的压力。

按常理来说，地产在通货膨胀时期保值能力是比较强的，但在通货膨胀与经济危机碰头的情况下，中国的房地产价格又连创新高，导致很多人都认为房地产到了所谓的拐点。但从大的经济周期来看，中国仍处于快速重工业化和城市化的过程中，城市，特别是大城市，房地产的需求仍然会保持强性。而中国总体的房地产投资以及价格都在上升，所以谨慎地投资房地产不失为抵抗通货膨胀的一个手段。当然，你手中的房地产股票也不要那么急着抛售。

从长远来看，股市仍是不错的选择。“投资有风险，入市需谨慎”，有风险的地方才有财富，谨慎入市不代表不能入市，股市投资产生的利益仍能超过通货膨胀。由于在通货膨胀下，不同行业的企业会受到不同的冲击，所以这时选股时要先选行业。

对于上游资源类的企业，比如矿产、煤炭、电力、水泥，以及钢铁、机械等，因为它们的资源是早已存在的，所以涨价对它们的原材料来说没有多大影响，而它们的产品却会因为通货膨胀受益，给企业带来利润增长，所以投资这类上市公司将会带来不错的收益。

原材料有很大的议价能力，产品又能够充分享受价格上涨带来的利益；或原材料没什么话语权，但由于产品比较高、精、尖，产品收益不但能抵消上游资源的上涨，还能比平时获得更大的利润，往往这样的公司国家也会鼓励，税收有相应优惠，比如现在的一些新能源公司，也相当有投资价值。

不需要原材料的公司，比如软件公司，虽然通货膨胀对员工的工资上涨有压力，但因为他们使用的主要设备是电脑，而由于科技的发展，

电脑价格会逐渐下降，所以综合下来成本上涨幅度并不大，而软件产品或服务价格却能急剧上涨，从而给企业带来超过预期的利润。



理财提醒：

通货膨胀中受到伤害最大的，往往是那些需要大量固定资产来维持企业经营的公司，而信誉较高的企业受到的伤害最小。如果你是个坚定的价值投资者，在通货膨胀时期可以买进你看好的股票，但如果你不是，还是尽量离股票市场远一点吧，跟朋友搓桌麻将都比陷入股市好。

鳄鱼法则——该止损的时候一定要止损

假如你被一只鳄鱼咬住脚，若你试图用手臂挣脱你的脚，那它的嘴巴便会同时咬住你的脚与手，你越挣扎就陷得越深。这时，你唯一的生存机会便是牺牲一只脚！这条法则引申在股市里就是，当你发现自己的交易背离了市场方向时，必须立刻止损，赶紧离场！

鳄鱼吃人听起来太残酷，但股市就是这么一个残酷的地方，每天都有人被它吞没而消失。这么说也许你还不太相信，给你列举一组数字出来，你就能知道止损是多么有必要：当你的资金从10万亏成了9万，亏损率是1÷10＝10%，如果你想从9万恢复到10万，需要的赢利率只是1÷9＝11.1%；但如果你从10万亏成了7.5万元，亏损率是25%，你想要恢复的赢利率将需要33.3%；倘若很不幸，你从10万亏成了5万，亏损率是50%，那么你要想恢复的赢利率将是100%！在市场上，找一支下跌50%的个股不难，但要骑上并坐稳一支上涨100%的黑马，恐怕只能靠运气了。

俗话说得好：留得青山在，不怕没柴烧。甚至有人说：止损＝再生。其实不管是股市、汇市、期权交易，在风险极大的证券市场上，止损是一项基本功，在证券市场上要想生存，就必须学会保护自己，市场的不确定性和人性的弱点决定了止损的必要性和重要性。成功的投资者可能有不同的投资方式，但止损却是他们获取成功的共同特征。世界投资大师索罗斯说过，投资本身并没有风险，失控的投资才有风险。

进入股市的每个投资者都必须承认，自己随时都可能会犯错误，而且上千万人的博弈，也使得股市任何时候都不可能存在固定的规律，股

市里唯一永恒不变的就是变化。而且，谁也不可能控制客观因素的变化，比如宏观调控、战争、地震、庄家资金链断裂或操盘手被抓等，所以我们一定要止损。而且要知道，止损是散户才享有的专利。机构不可能止损，因为筹码太多，一般的人都接不下来。而面临亏损时，散户就要发挥自己船小好调头的优势，该止损时一定要止损，这样才可能得到更多。

要想做好止损，首先要做到“善忘”。一是要善于忘记买入价。不管在什么价位买的，买进后都要立刻忘掉自己的买入价，要根据本身来决定什么时候应该止损，而不是凭自己的主观感觉来作评判。二是要忘记止损价。在做出止损决定后就当自己没炒过这支股票，不要一朝被蛇咬十年怕井绳，当发现这支股有新的买进信号时，要毫不犹豫地再次杀进，不要对较大的亏损历史念念不忘，当然也不要老是想在它身上扳回来，这种心态只会把你推向更大的亏损！

止损可以从基本面和技术面两个方向下手。

基本面止损

股市基本面主要包括经济、政策、供求三方面，经济增长股指也会跟着向上爬，经济下滑，股指大跌也不是什么奇事。政策和供求也是同样，所以说基本面是股指走向的重要基础，这也就是为什么要让炒股的朋友多关注国家新政策，观察经济走向的原因。

但一般的散户对基本面的信息根本无法掌握全面，而且有时只是通过信息自我做出判断，基本面也是在变化的，这就有可能判断失误甚至刚好反方向操作。所以当发现基本面变化时，要及时止损，必要时要空仓，避免损失进一步扩大。

比如××股票，公司本部在四川地震的重灾区，是受损最严重的上市公司之一，报告显示直接经济损失达3.88亿元。那么在2008年5月20日该股复盘后，在跌停价32.68元时要及时卖出，等一个月该股连续下跌至17.55元时再操作，恐怕许多人都要哭了。

技术面止损

主要根据关键价位、均线、成交量、人气指标等技术指标进行操作，如K线组合止损。一般来说以大家认可和熟知的形态为准，例如，V型反转、W底、M头、三角形整理、箱型整理等等，找到它们破位之处，将止损设于附近即可。

设置固定比例

将止损位设置在一个你能承受的最大亏损固定的比例的一部分，一旦超过该比例就及时卖出。这种方法比较适合刚入市对技术和基本面都不太了解，和那些喜欢做短期波动比较大的个股的投资者。因为固定比例有强卖的作用，所以不需要投资者花太多时间对基本面进行研究，也不需要绞尽脑汁对行情作判断，是比较“傻瓜式”的一种止损。固定比例止损的关键在于止损比例的设定，一般应根据投资者的心理素质和经济承受能力设置最大比例，最好这个比例不要一次用完，可分四到六次使用，而且要随着每天的收盘价不断提高。

股市里有句谚语说：会买的是徒弟，会卖的才是师傅。这里所说的会卖既包括止损，也包括止盈。现实生活中我们经常看到，有些朋友熟练掌握了止损割肉技巧，宣称远离了套牢。可他们由于不善止盈，常常在某支股票上像坐电梯、过山车一般，或是刚坐上轿子就慌张窜了下来，看着轿子远去，只能捶胸顿足骂自己。要防止这种情况的发生就要做好止盈，首先就是要像前面说的那样忘记股价，既不怕高入云端，又不贪轿子舒适，该下来就下来，然后就是综合运用上面的方法，以止损的眼光来对待止盈。

学会止损就等于学会了控制风险，对普通投资者来说，避险有时比赚钱更重要。把自己的命运握在自己手中，这世上没有救世主，学会独立思考，多要求自己，失败了找原因，不要把过错归咎于庄家，注意顺势而为，不逆市而行，这样才能成为一名成熟的投资者。

理财提醒：

有部分短线投资者比较注重止损，但由于频繁操作，使得亏损有时比不止损亏的还要多。相应的对策只有在买卖前做细致计划，不追涨杀跌，特别是熊市的时候，杀红眼时止损就成了加损，做的越多会亏得越多。这时最好离场休整，清醒一下头脑。

“幸福我一个，套牢千万家”
——专家荐股，最不靠谱

翻开财经报，总会看到一大版一大版的专家荐股；打开理财网站，不少帖子都写着荐股信息。还有一些荐股博客，更是把自己包装成“理财专家”，或是消息灵通的内幕人士进行荐股，有的还变着花样收费。

最近也有个朋友对我说：“有个炒股专家特牛，荐什么什么长，听他的话，赚了不少钱呢！”我笑了笑，问他：“要是你不听他的推荐，就抱着你先前买的那支股，是不是会赚更多呢？”朋友挠了挠头，说了声：“也是。”其实，行情好的时候，荐股工作最好做，随便选择哪一支都有可能会上涨，但行情不好的话，很可能会买哪支赔哪支。

也有一些根本就是骗子。孟先生在一家网站上看到专家的荐股信息，于是就全仓买入一支000开头的股票，因为专家把该股“分析”得特别透彻，说一定会大涨。但孟先生50元买的该股，过了半个月，已经跌到29元多了，怎么也看不出上涨的痕迹。孟先生这才大呼上当后悔不已，而那个荐股网站后来却打不开了。

不管是证券咨询机构，还是短信荐股、博客荐股、QQ荐股，或是电话荐股，花样翻得再新，都离不了忽悠和欺骗的实质。为什么听信专家荐股反而会亏多赚少呢？分析下原因你就会明白了。

荐股的“专家”一般有三种。第一种是“托儿”。这些专家的真实身份是庄托，通常会先推荐几个成长较好的股票，让股民们尝尝甜头，然后就会行使自己的庄托身份，大力推荐某支庄股，目的就是让股民们在深信不疑后接股，当吸收到一定的量后，庄家就会全身而退，让散户们洒

泪接盘了。这类股票的表现为：一般在推荐的第二天就高开低走，庄家在高位出货，接招的散户全被套牢。

第二种是靠“蒙”的。这些专家推荐哪支股票自己心里都没底儿，但股还是要荐的，因为一来可以提高自己的形象，二来可以弄些稿费。他们一般会推荐一些涨停的股票或是最近涨得很好的股票，因为这些股票有庄家，往上冲的机会比较大。若是赢了，那么专家此举无异于脱裤子放屁；但多数时候是如果听信了他们的话，马上就会亏。

还有一种根本就是乱荐。我们可以回头总结一下，到目前为止，哪个股票没被专家推荐过？他们可能根本就没有荐股的想法，但公司任务在屁股后面推着，想不荐都不行，于是就闭着眼睛乱荐几支。刚巧撞上的话算是幸运，而大多时候都没这么好的运气。

荐股的专家填满了自己的腰包，却让股民们内心充满了不切实际的希望，在理财道路上摔跟头，真是太不道德了。但专家荐股也有好处，看多了说不定可以启发你的思路，看到对路的，认真研究下，说不定还真能抱个金娃娃回来呢！

那么，如何分辨专家推荐的股票哪些是“对路”的呢？首先是要把荐的那支股跟当日的行情进行对比，如果成交量放出且涨幅达到25%以上，那很有可能是让你来接最后一棒，比较危险，还是回避为上；二是要把专家荐出的那支股票跟该股的日K线比较，如果高位盘整十日以上，则坚决不进，如果在低位盘整十日以上，那可信度还是比较高的。第三，如果专家推荐的是题材股，信息是首发的，最好不要参与进去。

理财提醒：

在看到有推荐的股票时，一定要提高警惕，想一想为什么对方会提供免费的午餐，不要不管三七二十一就盲目买入。

原始股骗局——永远也上不了市的原始股

不到5元一股的原始股，上市后可达十几甚至几十美元，天底下真有这等好事？这事还真被不少人给撞上了！

王国栋退休之后没什么事干，退休金虽然不多但也够生活的，但他总想着再干点什么发发小财。正当他为光下棋打太极的生活烦恼时，电话打来了。一个自称是安徽××投资顾问有限公司的刘某，能帮客户代理买卖西安××绿色高科股份有限公司、××天燃气股份有限公司等非上市公司的原始股。对方说，这些原始股在当地产权交易所已经挂牌上市，每股挂牌价5元，但通过投资顾问公司买的话，只需要4块多一点。如果购买的话，当天就能获利，而且，该企业很快就会在美国纳斯达克上市，每股上市价预计是十几到几十美元。

听到有既能当日获利，日后上市又能大赚一笔的机会，王国栋心动了。但他没那么多钱买啊，如果只买一点赚的太少，不过瘾。于是他向人借了十万，委托刘某帮他买了其中一个公司的原始股。但等了很久都不见这些原始股上市的消息，再过没多久，刘某的电话也打不通了，就这样从人间蒸发了，而且带走了他的十几万块钱！再没过多久，警察局打电话给他，告诉了王老爷子一个如晴天霹雳般的消息。

原来，刘某根本就是个骗子，卖给王国栋的那些股票，下世纪在境外都可能上不了市！刘某从西安××绿色高科、安徽××投资集团等公司以1到2.8元不等的价格获得了他们的股权转让委托，然后他再以每股2到4.3元不等价格跟客户签订中介代理协议，赚取之中的差价，收取客户购买原始股总金额2%的中介费，同时还从股权公司获得销售回扣。

原始股曾一度是赢利和发财的代名词。在中国股市初期，企业股票会在股票一级市场上以发行价向社会公开发行，如果投资者买上几百股，以后上市了涨到十几元，就能发一笔小财；而如果买上几千股的话，就能发笔大财；如果资金雄厚，买它十几二十万的，那以后上市的话便一夜成为百万富翁了。这是股市的第一桶金。

股权的出现，又给了我们掘第二桶金的机会。当年可口可乐刚起步时，也发行了上市前的股权转让，但因为当时太不起眼，认购的人并不多。可巴菲特慧眼独具，将手上的资金全部投入股权，而且可口可乐上市了他也不抛，现在他每年从可口可乐的股权分红就是几千万美金。

但近来生活中出现的“第三机会”根本就是骗局，这些黑心的投资公司找群业务员，摆上几十部电话，让他们巧舌如簧地忽悠人，用原始股暴富的故事把股票卖给投资者，告知他们可能在某某时间在某交易所上市。结果当然可想而知。那些投资公司一般会盯着35～70岁这个年龄段的人，特别是那些退休下岗的，因为这部分人受年龄和知识的影响，而且见识过当年别人靠原始股暴富，所以就很容易沦落为骗子的牺牲品。

刘某的投资公司最后当然被查封了，但王老爷子的那十几万块钱却打了水漂，真是梦断原始股啊！CCTV经常会曝光这些骗子投资公司，看着节目里那些受骗人欲哭无泪的样子，着实让人心酸。可如果不是自己警惕心不够，内心太多贪念，又怎么能被骗子利用呢？原始股不是不能买，只是我们要找准关键点，学会如何区分哪些是有价值的、可以投资的，哪些是骗子下的套。

首先，购买时要到正当机构。没有固定的经营场所和合法经营证件的，他们的来电、信函、上门销售都应当谨慎对待。还要了解承销商有没有该原始股的营销授权，一般有国家授权承销的原始股，都是经过周密调研后才进行销售的，上市几率较高；反之，就容易上当受骗。

然后，要看预测分红的股利。股利越高说明资金使用效果越好，这当然是每个投资者都希望的。但过高的分红应该引起警觉。为了吸引投

资者购买“原始股”，中介或咨询机构往往承诺会有一到两年的分红，并会积极兑现。其实这只是一个诱饵，想让你投入更多的资金而已。

如果要在正规机构购买原始股，还要了解发售企业的生产经营现状(包括销售收入、销售税金、利润总额)、发行股票的用途(扩大生产还是弥补企业亏损)、发售股票企业的负债额度等内容。



理财提醒：

理财的朋友应该把法律中的“模糊概念”搞清楚，并不是所有带有“股份”字样的公司，都是允许发行上市的公司。

附：

原始股从总体上可划分为：国有股、法人股与自然人股三种。

(1)国有股是国家持有股份，目前中国的法律还没有允许国有股上市流通；

(2)法人股是企业法人所持有的股份，不经过转让是不能直接上市流通的；

(3)自然人股是一般个人所持有的股票，一旦该股票上市就可以流通。

涨停板的秘密

每天一开盘，大家关注最多的恐怕就是哪支股票又涨停了，天底下最高兴的事，莫过于这支涨停的股票刚好是自己买的那支。当然也有人因为自己的股票没有涨停而闷闷不乐。每天涨停的股票多达几十家，在高兴或难过的背后，有没有想过为什么会产生涨停板呢？涨停板意味着什么？该如何操作涨停板的股票？

涨停板或跌停板的说法，起源于过去国外交易所在拍卖时，以木板敲击桌面来表示成交或停止买卖。这种方法运用到股市中，就是当股票价格上涨到上限或下跌到下限时，叫涨幅限制或跌幅限制。为了避免股票的过分波动与投机行为，相关部门设立了涨跌幅，从1996年12月16日开始，深交所、上交所对上市的股票、基金交易实行涨跌幅限制在10%以内，ST股为5%，新股上市第一天或股改当天则不受涨跌规定的限制。

涨跌停板盘中表现为：涨停板的股票卖一至卖五都为一条横线，跌停板的股票买一至买五都为一条横线。在涨跌停时并不会停止买卖，交易会继续进行，直到当日收市为止，只是价格不变而已。股票、基金涨幅价格的计算公式为：涨幅价格=前收盘价×(1+涨幅比例)，计算结果按照四舍五入原则，取价格最小变动单位。

涨停制度的出台本来是为了平抑市场股价大幅波动的，但市场主力总有办法在不违规的情况下把股价拉上去，而涨停板就成了他们最好的武器。如果庄家用大单封死涨停，别人想买都买不到，如果再连续几天跳空高开的话，股价很快就会大幅上扬，这就给庄家留出了很大的出货空间。但也有不少股票涨停了一天就不见动静了，这又是怎么回事呢？

只有弄清了所有的细节，才能制定具体的操作策略。

涨停一般有以下几种情况：

一开始就涨停或开盘几分钟就涨停

这种情况的涨停是玩真的，庄家把大买单封死，不论多少照单全收，不让别人跟风买入，另一方面也告诉市场："我要强拉了！"

如果这种情况是发生在股价从低位刚刚升起时，往往意味着次日也可能涨停，我们可以在次日果断跟进做短线。如果原来就持有这类股票，仍然可以继续持有，直到该股哪天跌破最后一个涨停价。

若是发生在股价早已被炒得很高的位置，当股价慢慢阴跌，直到跌到某一个重要的均线附近时，我们就要小心了。如果高位还没有放量，庄家出货不多的话还可以考虑少量追入一点，但如何庄家出货明显就不要进去了，宁可放弃机会也不要冒这个风险。

大涨末期股价一路上涨，短期内已经涨了不知多少次。庄家这次可能就是最后一击，往往次日就是地狱，这时我们就要小心了，无论如何都不要买入。

盘中温和放量，不断振荡攀升，到快收市时涨停

这时的涨停已经没有什么意义了，因为当日的均价并不在涨停的位置，我们可以把它看成一种好趋势。涨停的主要目的是不让别人买，然后才能强力拉长，一旦大家都来买的话，上升的力度就大打折扣了。但这种涨停从日线上来看的话，跟第一种涨停好像没什么差别，因此也容易骗到那些没看实时趋势的散户在次日追入，这就是庄家的诡计之所在。

对于这样的股票我们可以持股观望，密切关注它次日的走势。如果不能继续保持这种温和盘上的格局，就要赶紧卖掉；如果次日大量大幅震荡，要毫不犹豫地离场，即使该股以后可能会涨，你的短线也该作调整了。

还有一些强庄控盘的股票，喜欢用沿着固定斜率直线上涨的办法进

行拉升，最后也有可能达到涨停板的位置，这种股票建议还是以观赏为主。

盘中涨停被反复打开，大卖单压在涨停板上，成交价经常是涨停价，尾市收在涨停

这种涨停的欺骗性就比较大了，因为涨停一般是用大买单封死，不让别人买才对，而现在的情况正好相反。庄家目的在于趁着大势尚好，把股价拉到涨停的位置，但自己并不买，而是要卖，于是他就会在离涨停几分钱的时候放几万股的买单，鼓动散户去买涨停价。而那时大盘可能很火爆，大家都削尖了脑袋奋力插进去，这样一来一个大单就被蚕食掉了。然后庄家再放一个，把大家都挂在高枝上，出得真是不亦乐乎。

这种情况说明庄家大甩手出货，警惕为上，保守一点的话跟着出了，如果实在舍不得可以等到次日再出。

当然，涨停板还有其他原因，具体情况还要具体对待，总体来说就是，要判断一个涨停是什么意思，主要是结合股价的大形态，搞清股价所处位置再下结论，同时也要结合次日开盘后一段时间的趋势，结论才能更明确。

一支股票一旦涨停，就是我们应高度重视的时候了，悲剧往往在涨停之后发生，不要想着抓住一支天天涨停的股票来发达，老老实实地去挣每一分万无一失的钱，这样才能把股票炒出大牛来！



理财提醒：

追涨停板要选择有题材的股票，一是选忽然跳空高开并涨停的；二是选股价长期在底部盘整、未大幅上涨而突然涨停的；三是选强势股上行一段时间后强势整理结束而涨停的。

并且要注意以下几点：1）整个板块启动，要追先涨停的；2）及时搜索涨幅排行榜，对接近涨停的股票翻看其现价格、前期走势及流通盘大小，以确定是否可以作为介入对象；3）当涨幅达到9%以上时应做好买进准备，以防主力大单封涨停而买不到。

频甩短线付出不少“买路钱”

谁不想一夜暴富？在波动大的投资区域里频繁地买进卖出，可真是件诱人的事——很多人都以为这样能赚大钱，短线点金嘛。可经验却告诉我们，从长期投资效果来看，往往是严谨有度的理财方法效果更好，一个没有周密规划并且不认真管理自己投资组合的人，光为眼前的一点小波动就侥幸买入或忍痛割肉，这种人很难赚到钱。

小李周末没事在家上网，登录证券交易系统时顺便查询了一下自己这两年来的炒股流水账，结果是不查不知道，一查吓一跳：前期一共投入了近30万的现金，频繁买进卖出100多支股票，不到两年时间里，交易金额达1000多万，交了2.8万元的佣金和印花税，相当于本金一下子缩水了10%！目前，账户里资金还亏6万多，其中有一半居然都是频繁操作导致的费用。

这下小李有点郁闷，判断失误损失也就罢了，钱都花在了“买路”上，实在是心有不甘。他又仔细检查了一下当初的操作记录，发现大多是头天买了，第二天赚几毛钱就跑，而股价仍在不停地往上蹿，于是高位时又追了回来，遇到回调，股价“砰”的掉了几毛，吓得又赶紧割肉。2007年7月至今，小李几乎都是在满仓操作，生怕错过每一次反弹，结果是几乎赶上了所有的暴跌！

2008年全年，股市震荡下行，小李抱着一副顽抗到底的态度，不断地买股、割肉，一番练习下来也练就了一手好刀法。到了1664点底部区域时，账户资金连15万都不到，亏了近60%。那时他重仓持有××股票，6元左右的成本，结果涨到8块多就被庄家洗掉的时候，又换成了另

外一支慢牛股××集团，结果亏了上万元。而曾被自己抛下的××股票却一路飘红，现在已经15元多了。

像小李这种好股票捂不住，平添额外税费，是频繁交易最大的祸害。中国的股民70%以上都在亏钱，这不是个乐观的现象，现在股市里存在着“两率高”的问题，一是市盈率低于银行利率，而正常的情况下应该高于银行利率才对。另外就是换手率的问题，目前A股的换手率每月基本上都是80%～100%，而国外的股市每年也才100%～200%，换手率高反映的是股民们频甩短线的问题，这种人是最容易赔的。

有人说：“把频繁交易的投机者称为投资者，就像把经常体验一夜情的朋友们称为浪漫主义者一样荒谬！”有些不上班专业炒股的人会说，我以炒股为生，不炒不就没事干了？这可是我的工作啊！他们每天不买或卖上一次就像没有完成当天的工作一样，可结果却是此为付出了巨额的学费。巴菲特可是专业炒股的，可你见过巴菲特三天两头就换股票吗？

股市亏钱有两大主要原因，一是没有及时止损，二是频繁交易。其实减少频繁交易比止损更重要，因为频繁交易会让人失去理智，无端地增加费用，很多人除去交易费其实是盈利的，但加上交易费就等于亏损。

在股市里更多的要讲究防守和进攻的艺术，谁都不是神仙。我们也许不能像巴菲特那样每支股票都持有8年以上，但一定的耐心和等待还是要有的，认准了大盘趋势或个股趋势，就选择一个好价钱买进，在整体技术趋势以及价值趋势没有破坏以前，安心持股，其他的任何小波动都可以忽略不计，除非所有的趋势形态被破坏的时候，逐步清仓离场就是。

理财提醒：

除了会付出“买路钱”外，频甩短线每天买卖带给你的情绪波动也有很大危害，会冲散你冷静观察股市的注意力，降低交易质量。

合作炒股，你亏他赢

前几天，华姐接到一个自称是操盘手的霍先生的电话，他像老朋友一般跟华姐聊起股票来，问华姐有没有兴趣合作炒股。以前华姐也零零落落地接过“合作炒股”的电话，每次都说是“规范”、“专业”，但这位霍先生并没有强调自己多么能帮客户赚钱、多么神仙似的百发百中，而是说自己追求稳健，不是高手但很明智，愿跟有一定资金的客户合作，达到双赢。

这正对华姐的胃口，她知道股市有风险，但自己炒股又没有多少专业知识。于是在对方的甜言蜜语中，华姐动了心，第二天就接受了霍先生的建议，买进了一支股票。但无奈的是，这支股票并没有像说的那样被拉起来，反而是自从买进后，丝毫不见涨的动静。一周之后还跌了两块多钱，让华姐损失了几千块。看着不对劲，华姐赶紧把股票全抛了，她可不想被套牢时再割肉。她上过这样的当，之前就受人“专业”指点，买了一支股票，结果被套了好几个月才出来。没想到这次又是这样。华姐打电话给霍先生时，那人反把她责怪了一番，说自己没指示，就不能卖。

一次跟朋友提起这事，朋友说也遇到过这种情况。这些人跟股民们合作时，会定时进行盈利分成结算，但对可能带来的亏损却概不负责，厚道点的可能会同意盈利分成时给予部分让利。这些投资公司或个人选股常常是剑走偏锋，一般是跟稳健无关的大盘股，上市公司的业绩、公司财务状况甚至连他们自己都不晓得，而“内幕消息”、“概念”则是他们的口头禅，如果真是盈利了也罢，可用别人的资产在抬升自己的股票，

从而从中牟利也不是没有可能。

2008年以来股市低迷让很多投资者深陷其中不可解套，纷纷找跳出来的秘诀，或盲目跟风或委托他人，而这时候，一些投资公司就借着“合作炒股、共建双赢”的名义，利用投资者对证券知识的缺乏而又急于翻身的心理，实施诈骗。投资者参与这种“合作”，想跟素未谋面的“庄家”分享股票投资收益，大多数情况下都会亏损。

合作炒股也不是不可能，如果对方有技术而你有资金，两人合作的确能做到双赢。但跟个人合作炒股，为减少风险，最好还是要注意以下几点：

一、签订一份完整的合作协议。没有书面合同，一旦之后发生纠纷，处理起来就比较麻烦。合同的必备条款一定要全面，如资金量、账户的管理、密码的移交、操作的确认；盈亏分配的具体方式、合作期限、合作结束时的移交手续等内容务必要标清楚。另外，合同的名字也有很大关系，如果是合作炒股就不要写成委托性质的，因为民法通则规定，委托合同中的委托人应该承担委托事项的全部后果，也就是说盈利和亏损都由出资方承担。

二、选择有一定实力的操作方合作。跟个人合作时，操作方资金实力弱的话，抗风险能力就差，出现亏损后容易发生纠纷。所以在确定合作关系前要先了解一下对方的房产、工作收入、股市账户等情况，最好不要跟没有财产能力的人合作，如果有可能，最好在合作期间对其财产重大变动进行监控。

三、选择较稳妥的合作方式。比如，合作时要求操作方提供某种方式的财产担保，一旦出现亏损，可从操作方担保财产中得到赔偿，安全系数相对较高。把双方的账户交给证券公司监控也不失为一个好办法，当出现某种幅度的亏损时，证券公司可以进行强行平仓，对操作方的证券账户进行控制，并直接从其账户中划出资金，填平出资方的亏损。

不管采取什么样的合作方式，出资人最好都要关注自己账户资金的

变动情况，不要等到亏得一塌糊涂时才追究责任，这样对双方都不利。



理财提醒：

一些具有股票咨询资质的机构对客户承诺“包赚不赔”，这样的约定是没有法律效力的。因为证券法明确规定，投资咨询业务不得从事一些所谓的约定收益或约定损失的活动，这样的约定是无效条款，没有任何法律效力，也不受法律保护。证券公司吸纳资金进行坐庄操作，更是违法的。

Chapter 3

这是发财，还是一场金融大抢劫

有史以来最大的庞氏骗局——麦道夫诈骗金额高达700亿美元，5000多人受害。麦道夫被判150年。麦道夫得到了什么样的惩罚并不是最重要的，而是我们从中能学到什么。

信息披露不透明，这样的基金怎么让人放心

“××基金将于×月×日开始发行”、“××基金将于近期进行大比例分红”、“××基金将于下周进行分拆”……这样的信息我们在各大媒体上频频看到。然而基金公司经理变动、运作出现问题的公告只在指定的媒体上披露，而且总埋藏在不起眼的小角落里，有的还干脆不说！信息披露不透明，对基金运作过程中出现的问题遮遮掩掩，这样的基金怎么叫人放心？

前几年基金公司未被公众认可时，整天在银行缠着储户穷忽悠，而现在基金牛了，就不把客户当回事了，什么事都是基金公司单方面说了算，客户的利益谁来保护呢？杨东就遇到过这样的事。

2008年10月的时候，杨东也加入到基民大军中，在基金公司铺天盖地的宣传下，几百支基金让杨东挑花了眼。面对众多净值都很高的基金时，杨东有点拿不定主意了——他新手上路，可没有多少专业技术啊，选基金就像选老婆，手续费较多，选不好的话说不定连本都赔进去了。就在这时候，某基金公司的宣传广告跳进了他眼中，该公司创新基金即将发行。于是杨东回家后对这支基金仔细研究了几天，特别是对基金经理陈剑平进行了详细分析。去年陈剑平就管理着该公司景气基金，业绩还不错，获得了较好评级，这说明陈剑平还是有实力的，而现在又被拟定为该公司创新基金的经理。能同时管理两支基金，一般人是干不来的。

就这样，冲着对基金经理陈剑平的信任，杨东把手里的十几万元资金全部买了这支新基金。陈剑平也的确没“辜负”杨东的一片希望，接下

来该基金净值稳步攀升，杨东心里为自己的眼光得意。还经常跟朋友说："虽然陈剑平不是什么明星经理，但实力还是相当不错的，去年以来我都赚了一倍多了！"

在他的鼓动下，杨东的同事也准备买该公司的创新基金，但研究了半天，却发现陈剑平今年4月就已经不是该支基金的基金经理了！杨东听到这个消息后非常郁闷，他非常看好陈剑平，可谓是他的粉丝了，为什么经理换了半年自己却不知道呢？而且当初他就是冲着陈剑平去的，虽然现在基金的表现还不错，但对现在的基金经理他并没有研究。

对于该公司换了经理却不广而告之的情况，杨东感觉这个基金公司的信息披露得很不到位，对它开始没有什么好印象了。毕竟买基金基本上就算是在买基金经理，基金经理在上市公司中的话就等于上市公司的总经理，换总经理了股东却不知道，这是件多么荒唐的事！而且基金经理对业绩的影响是相当大的，对持有人来说，这样的信息显然有权知道。

但现在的情况却是，只要是跟基金营销有关的，比如新基金发行、分红、拆分时，我们就会看到"本基金由明星基金经理担纲"、"基金曾经获得××奖"等宣传。在媒体上反复打广告，恨不得让13亿中国人民每人都买，而一旦被这种噱头拉入该基金门下，公司就没那么热情了，信息披露的及时度、透明度大打折扣。

比如暂停申购的同时，对老客户也会同时暂停，而有些基金公司就不吭一声，让投资者云里雾里，很多人直到去银行查账时，才知道自己的定投很久没有办理了。黄小姐就遇到过这种情况。前几天她在网上看到报道说，自己买的那支基金原有的定投被终止了，这才发现自己定投的基金已经两个月没有扣款了，而自己还傻乎乎地以为一切正常，每个月都往里面按时存钱。基金公司这样做是不合理的，因为如果基民每个月能定期存款就完成了自己的义务，如果基金公司单方面停止就是违约。

面对这种情况，除了在选择基金前睁大眼睛，选个管理水平比较好的公司外，似乎也没有什么更好的办法。不过对于基金经理的转变也不要盲目跟风，如果新经理经营水平好的话，又何必固守在一个基金经理那里呢?



理财提醒：

投资者平时也要注意自己所在基金公司的信息披露平台，尽量不要错过关键信息，以免自己投资失误。

基金，你的费用我永远不懂

没有遇到2007年的大牛，也没遭遇2008年的大熊，现在股市转暖时，阮小姐打算投点基金试试水，可查了一大圈信息，发现越查越迷糊了。阮小姐对资本市场一直跃跃欲试，前几年做够了月光族，现在有了点理财概念，两年下来总算存了2万元。她不懂炒股，就想把这些钱拿来买基金，但基金涉及到不少费用，什么申购呀认购呀托管费呀，弄得她稀里糊涂的。上网查、跟朋友打听、询问理财经理，谁知，了解的信息越多就越糊涂。同样的基金，从不同人口中得出的信息却不一样，比如有的说认购费需要1.5%，有的却不要。

购买费跟自己的投资成本是直接挂钩的，而且她查了一圈后发现，不同的基金价格也不一样，费用往往和风险成正比。阮小姐了解的没错，特别是股票型基金，费用相差最多可达4倍！比如费用最高的达到8.17%，而最低的只有1.94%。为什么差距会这么大呢？了解投资基金所需要的详细费用，可能会让你明白更多。

基金费用包括直接费用和间接费用。直接费用包括交易时产生的认购费、申购费和赎回费，这部分费用由投资者直接承担。

直接费用（1)认购费是指投资者在基金发行募集期内购买基金时所交纳的手续费，计算方法为：认购费用＝认购金额×认购费率，净认购金额＝认购金额－认购费用；认购费率通常在1%左右，并随认购金额的大小有相应的减少。(2)申购费是指买老基金时所付的费用，计算方法为：申购费用＝申购金额×申购费率，净申购金额＝申购金额－申购费用。

相关法律规定，开放式基金收取申购费，但申购费不能超过申购金

额的5%，目前申购费率基本上都在1%左右，并会随着申购金额的大小有相应减让。认购费和申购费主要被用来宣传营销等方面的支出，所以宣传力度越大的基金，可能费用会相对越高。

当你要把手上的基金卖出时也会产生费用，是带有惩罚性质的，这部分手续费叫做赎回费。开放式基金收取赎回费是合理的，但赎回费率不能超过赎回金额的3%，目前的赎回费率一般都在1%以下，会随着持有期限的延长有所减少。

赎回费的计算方法为：赎回费＝赎回当日基金份额净值×赎回份额×赎回费率。赎回金额＝赎回当日基金份额净值×赎回份额－赎回费。比如说要赎回某基金1万份基金单位，赎回费率为0.5%，假设赎回当日基金份额净值是1.0168元，则其可得到的赎回金额为：赎回费用＝1.0168×10000×0.5%＝50.84元，赎回金额＝1.0168×10000-50.84＝10117.16元。即：投资者赎回本基金1万份基金单位，假设赎回当日基金份额净值是1.0168元，则其可得到的赎回金额为10117.16元。

间接费用 包括基金管理费和托管费。目前国内除货币市场的基金外，在370多支基金中，每支的管理费都不相同。费用的高低跟基金投资所涉及的领域相联系，投资的风险越大，费用就越高。

股票型基金的管理费在0.5%～1.5%之间。主动型股票基金一般为1.5%，被动管理的基金相对较低，大部分小于1%。积极配置型基金一般为1.5%，而保守配置型和债券型基金由于整体投资策略比较保守，收益也相对较低，如果收太高管理费就会吓跑顾客，所以保守配置型基金的管理费在0.75%～1.5%之间。而债券型基金低至0.45%，最高也才1.2%。与股票型基金相似，封闭式基金的管理费也基本上都是1.5%。

管理费最高的要数QDII基金。由于QDII基金面对的是海外市场，对管理人员要求较高，而且需要支付外方投资顾问费，所以管理费相对来讲就要高于其他基金。QDII基本都是收取1.8%～1.85%的管理费。

托管费和管理费相似，QDII统一收取0.35%，股票型和积极配置型

基金一律收取0.25%，托管费随着风险品种降低而下降。

这两种费用日计月付，从之前的简单计算中不难看出，这类费用是投资者实际收益的真正杀手，所以在选择基金时，尤其是选择那些投资策略比较保守的保守配置型、债券型基金时，更要注意挑选费用低的基金。

间接费用不可避免，但直接费用却是可以省的。通过不同渠道买基金，价格就不同，在银行网站上申购费可达1.5%，但在基金公司网站上则只有0.6%，这是因为银行是代销机构，提高费用在所难免。阮小姐跟经常上网的朋友打听到的申购费，肯定要比跟邻居王大妈打听到的便宜许多。目前国内有很多家专门的基金公司网站，比如华夏基金公司网站、易方达基金公司网站、国联安基金公司网站、广发基金公司网站等等。

目前，大多数基金的标准申购费率为1.5%。如果通过工行网上银行申购博时、广发、国投瑞银、华安等9家基金公司旗下的基金就能享受申购费率8折优惠。而基民通过建行网上银行申购指定的开放式基金也将享受到申购费率8折的优惠。交通银行则推出最低4折的打折幅度，前端申购费率高于0.6%的，统一优惠至0.6%；原申购费率低于0.6%的，还按原费率执行。

就算去银行买，同支基金在不同的银行优惠幅度也可能不一样，所以如果想享受优惠就需要多进行比较。不过，这些折扣跟基金公司是相关联的，优惠活动由基金公司来决定，因此，在购买基金之前，最好先从基金公司了解购买该基金的优惠活动，或者登录一些基金公司和银行网站，先了解清楚再做投资，这样才能通过找出最佳途径享受最大优惠。



理财提醒：

通过基金公司网站进行基金买卖时，一定要对自己的电脑定期查杀病毒，防止病毒和木马的入侵，从而形成账号被盗的风险。

基金评级：光看星星让你眼冒金星

有些人买基金就像住饭店一样，非五星不住，看谁的星星多就买谁家的，投资高星基金肯定能赚钱。“基金排行榜在手，简直是走遍全球不用愁了！”把基金评级的结果当成选择基金的标准，成了许多基民的“必杀技”。岂不知，这种方式投资隐患实在太大。

现在有两种类型的基金排名，一种是根据顺序进行排名，如1、2、3、4、5……还有一种是评星级，即一星、二星、三星、四星、五星。不管是哪种形式的排名，拿来当规则使用的话，都是比较不理智的行为。因为基金评级是对以前业绩的计算，并不代表基金的未来，如果仔细观察就会发现，每支基金都会在榜中各领风骚一段时间，没有谁是常胜将军。而基金产品的业绩，特别是股票型基金，跟基础市场有较大的联系，如果该基金的投资组合中正好有市场的热点，那这支基金的业绩表现就会非常突出，自然就会排在前头了。如果你买了这支基金，而当市场出现负面变化时，基金排名就会下降，遭受损失也在所难免了。

所以，排行榜只能参考，而不应该有“一榜在手，走遍全球”的将其当成唯一标准的投资心态。而且，一般情况下，一支基金要动作满一年才会被评级机构纳入评价体系，所以如果你数星星的话，可能就会错过一支成立时间不长的优秀基金产品。

基金没有最好和最差之分，只有合适与不合适之分，有些高星级的基金可能并不适合一些投资者。比如，有些基金风险调整后收益很高，但风险也高了不少，这些基金就不适合保守派的投资者。当然，在低星级的基金中也有一些值得投资者关注，比如某些投资回报比较稳定的三

星级基金，就适合保守型的投资者。所以，如果把眼光全放在五星级的基金中，而不根据自己的偏好和公司情况来选基金的话，获利的概率就会小许多。

还有一种情况就是，有些基金可能刚换了基金经理，虽然以前表现得不错，但现在和未来表现怎样谁都说不准。而一星两星中的基金，如果换了实力较强的基金经理，在一段时间之后就可能变得牛气冲天。所以，最好的不会永远最好，最差的也不会永远最差，要选就选适合自己的。

基金评级的结果是帮助投资者缩小筛选范围，目前国内只有几百支基金，筛选起来并不是多么困难，但以后有几千支基金共存于市场，投资者只挑其中几支进行投资的时候，那种大海捞针的难度就可想而知了。有了基金评级，起码可以帮我们缩小范围，掌握基金调整风险和收益后的大致分布状态。

利用好基金评级，才能真正发挥它的作用。要想真正判断一支基金业绩的好坏，不要看这支基金这个月的收益率不错，也挤进了五星级行列，就决定要买它了，而是要通过一个较长的时间段，对基金业绩进行考察，也就是说投资者要重视长期回报，如果有些基金不是五星，但总能稳定地保持在中上游水平，那这样的基金也是值得投资的。

另外，通过排行榜选好基金时，如果有条件的，最好再研究一下最近季度基金的前十大重仓的持股情况，以及组合背后的市场潜力情况，这样才能更好地看清星级基金的实力。还可从日常的基金点评和基金经理点评中了解基金经理的资历、历史业绩、投资风格、投资策略等。

总之，投资基金不是一门机械的学科，需要我们多动脑子，不是等到数星星数得眼冒金星时，才把电脑一摔，说基金评级都是骗人的。记住，星级只是挑选基金的开始，而不是结束。



理财提醒：

基金上面的“星星”只是针对同类型基金的比较，如果拿不同类型的基金用星号来比较孰优孰劣，比如说拿一支五星级的股票基金和一支三星级的债券基金相比，就非常不适合。

私募基金，传销骗局的“替罪羊”

最近一段时间，孟先生经常接到陌生电话，对方第一句就问：“先生您好，最近股票做得怎么样？”一旦感觉到孟先生有兴趣，对方就滔滔不绝地开始游说，说自己是私募基金的经理，现在有支基金收益非常高……

孟先生对这类人有些免疫，在对方再三央求下，只是告知了自己的信箱。然而没过几天，孟先生就收到了好几封关于“瑞士共同基金”的E-mail。信中介绍说，该基金是由境外某著名银行主持经营，是全球最大的基金项目之一，目前全世界都在关注。投资起来非常简单，而且投资额度不高，只需要8000元人民币，每15天返还一次利润，回报率是300%；如果把投资和利润滚动投入到这个基金，30个月的投资周期结束后，将获得40万元的人民币！

投资八千，两年多就能变成40万，这样的投资到底是神话还是骗局？这不仅仅是一种骗术，还是一种低级的骗术。要知道，世界上最著名的私募对冲基金——量子基金的复合年度收益率也才40%～50%，而那些打电话给你的私募基金到底有什么本事，投资在什么神秘领域，能有如此惊人的收益？

其实，这不过是一场带有传销性质的骗局，它不以真实的产品销售为基础，获利的方式无非就是来自参加者的入门费，参加者要想收回“投资”就必须引入新人。最终，这种非法融资会因无法再引入新人，收不回“投资”或因组织者携款潜逃而告终。

那么，是不是所有的私募都是骗局？其实私募基金只是骗局的替罪

羊。私募基金几乎与我国的资本市场同步发展，一些炒股高手在江湖上打下一番成就，奠定了老大的位置之后，一些投资者就会把资金交给他们打理，这就是私募基金的雏形，也就是现在的咨询公司、顾问公司、投资公司、理财工作室，甚至个人名义等，以委托理财的方式为其他投资者集合理财。

私募基金从诞生到现在，作为成熟资本市场的一支力量，却一直都是“黑户”——一方面缺乏认可和监督，一方面却又长期存在。由于缺乏监管机制，生存尴尬的私募基金就成了一些骗局的寄生体。像上面孟先生遇到的那支瑞士共同基金，就是一只披着羊皮的狼。

目前中国市场上有两种私募基金，一种是阳光私募，这类基金通过信托公司发行证券信托计划，基金管理人只负责操作投资，不经手现金，事实上信托公司已经对其形成了监管；另一种是诚信私募，这就完全基于投资者对管理人的信任，由双方签协议确定。相比之下，诚信私募更容易出现问题。

因为在这些协议中，最为关键的条款却往往是不受法律保护的，比如“保底条款”、“保证收益率”，这些已经是监管部门明文禁止的，就算是有书面合同，也不受法律保护。所以如果遇到有私募基金向你承诺“保证本金安全”，并写入协议，那也不要相信。

理财提醒：

非法基金多以高回报来吸引投资者，但这些高额回报一般是很难实现的，巴菲特36年的年收益率只有23.5%，任何投资都是有风险的，不要相信天上掉馅饼的好事。

买什么样的基金才能赚大钱——基金选择中的误区

买什么样的基金才能长期盈利？这恐怕是众多基民最关心的一个问题。从几百支基金中，挑出几支最优秀的基金，好比坐在电视机前观看选美比赛，真是各有千秋，让人眼花缭乱。面对如此众多的选项，许多朋友真就犯了难，而且一不小心还犯了错。

总结一下众多基金理财误区，无非就以下几种。

大小误区

许多人以为规模越大的基金越赚钱，而规模太小的基金不可靠，其实不能这样断定。因为大基金规模太大导致动作难度较大，仓位不便于及时调整，一般情况下，基金公司旗下如果有大基金，通常都会在小基金调仓之后再进行调仓，灵活性不如小基金。而且，由于大基金通常都只能在大盘股中进行配置，于是决定了它很难超越大盘获得高收益。

那么小基金就好吗？太小了当然也不行，很可能会出现资金过度配置在某个个股的现象，把鸡蛋放在一个篮子里，业绩波动当然较大。

综合来说，50亿上下、规模适中的基金是个比较中庸的选择。

买新基还是老基

不少人会觉得，购买新发的基金比老基金更有收益空间，比如说，某支新基金1元，老基金2元，同样投入1万元，得到的份额为新基金1万份，老基金5000份，在都涨一毛钱的情况下，新基金收益1000元，而老基金才收益500元。

其实，不能简单地拿1000和500来作收益比较，因为基金是个长期投资，而且基金收益不光跟净值相关联。要知道，能涨到2元的基金，它能

再涨1毛钱的机会远远大过1元的新基金。因为老基金已经经过一段时间的考验，比新基金成熟，净值高也是因为基金经理能力高的缘故。

而且，当大盘处于上涨行情时，新基金的收益率不会高于老基金，因为新基金还需要建仓，建仓的同时也给了老基金持有的投票提供了上涨的支撑。所以不要见了新基金就去疯抢，新与老，要在客观对比后再决定购买哪种。

基金净值误区

基金净值是指每份基金包含了多少钱，基金刚发行时，每份净值都是1元，假如过了一段时间，基金赢利了0.1元，那么净值就是1+0.1＝1.1元。一般情况下，非上市交易型基金的申购与赎回价格就是基金的净值，也就是说，每份基金包含了多少钱，那么买卖基金时就以这个价格为准。而对于上市交易型的开放式基金，价格就受到市场影响，可能高于也可能低于基金净值，基金的价格与净值就不太一样了。

当然，基金的现在净值只是基金历史业绩中的一种反映，并不代表日后会如何。当挑选一支基金产品时，购买的只是基金的当时净值，而基金的远期净值变化谁也不能预测，可能走高走平，也可能走低。所以，以当前基金净值的高低来作为购买基金的依据有失偏颇。

和股票一样，只要基金不进行实际赎回，基金的净值就是一个虚拟的价格，所以说静态地看待基金收益并不全面。

购买时机误区

什么时候才是买基金的最佳时期呢？发行期还是平静期？

许多人都认为开放式基金只能在发行时买。其实，开放式基金之所以叫开放式，是相对于封闭式基金来说的。如果你看中了已经发行一年多的某支基金经营效益好，且具有投资价值的话，就可以到银行办卡并开基金账户，直接以当前的价格进行申购，只是申购的费用比发行认购时的费用较高而已。

善待这几种误区，正确地选择基金，你的理财计划就会减少许多风险，但规避风险并不意味着稳赚不赔。目前基金市场过于火爆，当街头巷尾的老头儿老太太都知道基金这个概念并开始投资时，投资基金的风险已经大大拔高了，这时，拥有正确的理财态度，才能避免走进理财圈套。

在选择基金前，首先要看基金公司的背景，基金公司品牌好、知名度高、股东背景好、没有违规记录、客户服务好，这些都是衡量的主要标准；然后要看公司的业绩，基金投资求的是“稳”，如果一支基金长期以来总能保持同类基金排名的前列，涨的时候比市场涨得多，跌的时候比市场跌得少，优异而稳定，这就是真正的好业绩。另外还要看基金公司的整体业绩，一支基金涨得好并不能代表公司的其他基金也好，整体投资研究水平高的公司，旗下所有基金产品业绩长期都是不错的，只有整体业绩优良才能证明投资团队的管理能力；另外还要看基金公司的团队稳定性，如果基金经理经常跳槽，就会给以后的业绩带来很大的不确定性。

选择了基金公司就该选择基金了，这时最需要看的是基金的风险特点，一般来讲，股票型基金的收益率较高，但风险也较大，适合那些激进型的年轻投资者。而比较温和的债权型产品就比较适合中等风险收益偏好的投资者。在选择之前先考虑好自己的风险偏好，两者吻合再确定投资。

如果资金允许，可以挑选1到2支指数型基金重仓持有，大约占到1／3的仓位。虽然这种基金不能保证我们的钱包内有更多的零花钱，但它能够有效规避非系统风险，而且交易费用低，还具有监控投入少和操作简便的特点。

最后就是要及时调整基金的品种，基金是一项长期投资，在最初的选择中你可能并未发现所持基金是否能带来效益。但时间一长，就可以把长期表现落后的基金清仓或者减仓，转而买进长期排名靠前的基金。



理财提醒：

一个优质的投资组合能让我们的投资更多元化。可以将主动型基金、稳健型基金、大股基金、中小盘股和指数型基金等各选一支，构建优质组合，涵盖的公司最好不要超过3家。这样的组合可以保证将风险降到最低，也可以保证我们的投资不会太落后。

Chapter 4

陷阱在哪里：银行不会告诉你的10件事

骑着白马的不一定是王子，挥着翅膀的不一定是天使，而在银行网点穿着工作服、挂着工作牌的，也不一定是正规的理财师。他们向你推销理财产品时，也往往只谈收益不告诉你风险在哪里。为客户精心制作的理财妙法，其实每个都是陷阱。

银行“理财师”的天大忽悠

骑着白马的不一定是王子，挥着翅膀的不一定是天使，而在银行网点穿着工作服、挂着工作牌的，也不一定是银行的理财师。别不信，这年头就是这么邪乎，银行大厅那些热情周到的工作人员，很可能就是位名副其实的“忽悠大师”。

2008年9月份的时候，汪蔷在附近银行的一个营业网点存钱，拿号等候期间和银行大厅里的工作人员聊了一下现在的股市行情。那位自称是理财师的人向她推荐了一款理财产品，她听着觉得还不错，又看了对方拿出来的从1到6月份的收益表，这款产品的高收益实在让人眼馋，而且对方说，如果现在买这款产品的话，还能附赠一份保险。在对方几乎要拍着胸脯表示肯定能赚的情况下，汪蔷就把准备存进银行的那部分钱用来买此款产品了。

在签合同时，那位理财师让汪蔷先签一份带有“保险合同号”的合同，产品的合同三天之后会给汪蔷寄过去。汪蔷没有过多怀疑，存了钱便回去了。结果三天后拿到寄过来的合同时才发现，那天在银行签订的就是所谓的“理财产品”，而这款“理财产品”其实是一份不保本的保险！保险虽然可以理财，但绝对违背了她当初的意愿。汪蔷非常气愤，炒股亏损也就罢了，那是自己操作不当，市场的涨落还是可以接受的。但被所谓的理财师给忽悠一把，就相当恼火了，说是送保险，实际就是骗人投保！

这样的“理财师”着实让人汗颜。其实给汪蔷推荐理财产品的那位“理财师”根本就不是银行的工作人员，而是保险公司的一名销售人员。但他

们的制服都一模一样，从外表上看完全分辨不出来，在他推荐产品给汪蔷时，也没有提到这是一份保险，更没有提到这是一份不保本且有风险的保险。

现在银行理财产品真可谓花样百出，许多人在买的时候根本都不清楚自己买的到底是什么。有些挂着“银行保险客户经理”、“银行理财规划师”的人其实是保险业务人员，虽然保险是银行代理的一种业务，但主体还属于保险公司，如果保险公司出什么问题的话，银行是不会插手负任何责任的。这些产品有些具有保底、保障、投资的功能，但由于一般收益较低，甚至不能“保本”，所以并不被很多人光顾。

在大多数银行内，都长期驻扎着这样一批来自证券和保险公司的业务人员，他们对银行业务也比较熟悉，比如开户、转账或其他业务，都能给予正确解答，协助银行工作人员进行多方面的工作。有些小银行没有理财经理，那些理财师的工作便由他们“承包”了下来，他们在向客户倾力推荐理财产品时，往往不是保险就是基金，真正的银行理财产品并不是他们负责的。

这样的行为并不违法，因为银行、证券公司、保险公司都是利益的共同体。从产品上来说，他们共同开发或推出一个新产品时，相互之间会有一个协议，另一方就会根据协议派一些业务人员到银行来销售。这些热情的业务人员之所以热情服务，是在利用引导客户的机会推销自己的产品，而银行自己也有营销这些产品的任务，所以双方就需要这样的合作。

理财提醒：

业务人员与理财师之间当然是有差距的，半桶水的业务人员很容易给客户造成误导，所以如果真打算买银行的理财产品的话，还是要自己仔细研究，不要轻信那些冒牌“理财师”的话。

银行理财圈套：月亏30万，是谁在搞鬼？

把钱存到银行里，一是为了保值，二是为了增值，尤其是现在物价疯涨，股市不稳定，很多人都开始把钱存进银行作为一种比较稳妥的理财方式。按常理来说，钱存到银行应该是等于放进了保险箱，不管增不增值，贬值甚至是越存越少倒不至于吧？可世上真有这种事，不是自己搞错了，也不是银行系统出了问题，的确有人把钱存进银行，一个月居然少了30万！

不是恶意诽谤，也没有夸张，很多银行推出的所谓理财产品，其实就是圈套，就是陷阱！

7月份的时候，49岁的方先生去某银行咨询理财产品时，银行的客户经理向他推荐了一项名为“双利存款”的业务。因为此业务能获得定期利息和期权费的双重收益，收益比普通存款多，存美元还美元，而且存款期限比较短，不耽误急需用钱，所以方先生就办理了这项业务。其实方先生连期权费怎么计算都不清楚，但想着反正是存款，又不至于会亏，所以就没有想太多，在新办理业务时就往里面存了17.9万美元和11.1多万加元，存款期限为一个月。按他收到的交易通知来讲，到期后他将会得到18.1万美元和11.3万加元。

一个月后，方先生去查看自己的银行账户时，却发现账户中美元和加元全部消失了，变成了30.4万澳元，折合成人币民后也就是25.6万元，比预期收益少了30多万元！方先生赶紧找原因，又重新读了一遍产品说明书中，他发现了“协定汇率”这项条款。原来银行支付给他的是挂钩货币，银行将他存入的美元和加元分别按照0.9680和0.9767的协定汇率转成

了澳元，但实际市场汇率中绝不是这数儿，澳元兑美元和加元的汇率要远远低于以上两个数字！于是，方先生赶紧打电话给银行，问是怎么回事，银行客户经理说：双利存款是理财产品，投资本身就是有风险的，而且方先生是签字确认过的，银行并没有骗他。但在办理业务之前，方先生根本就不知道还有“协定汇率”一说。

这到底是谁的错？当消费者觉得自己上当受骗找银行理论时，银行总会做出一副很委屈的样子说：我当初已经提醒你投资有风险了，而且是经过你的认同我才帮你理财的。但恐怕大多数时候，消费者去办理理财产品时，得到的更多的是未来有多么多么大的收益，而风险总是被银行的工作人员刻意淡化甚至隐瞒。面对那些复杂的计算方式和繁琐的条款说明，消费者越看越不懂，被银行工作人员美好的“钱景”一吸引，最后就乖乖地被银行牵着鼻子走，到最后发现财越理越少了，才发现上了银行的当。

钱理少了，消费者自身的责任是抹不掉的，但银行的责任显然更大，他们不能为了自己的利益就不拿消费者的利益当回事，特别是在向消费者推销产品的时候，应该客观地向消费者说明风险在哪里，而不是只强调预期收益。

自从银行推出理财产品以来，每年都有不少投资者零收益和亏损的案例出现，归根结底，产品设计得太复杂，是产生零收益或亏损的主要原因。而挂钩型理财产品，可谓是银行理财产品中最复杂的一个。不少挂钩型理财产品说明书长达数页、密密麻麻的全是各种各样的符号，还有五颜六色的表格、曲线、计算公式夹杂其中。据细心人士发现，竟然有产品一次性涉及多达12种货币汇率的换算，这12种与其挂钩的货币，大部分是普通投资者听都没听过的，更何况是对其汇率有所了解呢？

这就说明了一个问题：这种理财产品不是按比例直接购买挂钩的产品，而是暗含杠杆，买入相关产品的金融衍生品。有些外资银行太过激进，产品已经不仅仅是股市、信贷，连“水资源”、“二氧化碳排放量”也

被他们列入其中，真是让人不服都不行。这种产品设计复杂能使投资者获利的可能性很小，如果是保本的话还好，起码能收回本金，不至于亏损，而如果是不保本的，像方先生买的那种双利存款，损失就惨重了。

分析一下银行的结构性理财产品就会发现，那些获利较高的一般是在未到期时就锁定了高收益，或是提前终止并获得高收益，这些理财产品获得较好收益的原因就是，产品设计得没有那么复杂，只要挂钩对象较好，投资者基本就能获利。这样的话，只要投资者对挂钩对象有较好的判断力，基本就能实现预期收益了。

在购买银行结构复杂的挂钩型理财产品时，要仔细了解产品的风险程度和实现收益的可能性，这样才能做到理财而不是“失财”。具体可从以下三点入手：

1. 不要迷信预期收益。预期收益率只是一个估算值，并不等于最终收益率，银行的口头宣传也不等于合同内容，所以购买时要认真阅读产品说明书，不要对理财产品收益预期过高。

2. 看产品结构和赎回条件。先了解产品的挂钩标的，对于那些自己不熟悉、没把握的挂钩标的理财产品要谨慎对待。有的理财产品不允许提前赎回，有的虽然能提前赎回但要支付赎回费用，且只能在特定时间内赎回。

3. 看产品是否保本。银行挂钩型理财产品的保本比例从不保本到100%保本都有，有的产品只承诺部分保本，有的产品必须到期才能保本，如果提前赎回的话有可能就会亏损本金。



理财提醒：

建议投资者投资理财挂钩类理财产品时，首先要理解挂钩对象与产品收益的关系——即当挂钩对象如何表现时产品才有收益；其次是了解挂钩对象的过去表现，以此形成自己对其未来走势的判断，因为有判断才有收益。

小心双层复写纸！——信用卡刷卡消费的骗局！

同事小陈去碧水酒家吃饭，只消费了几十块钱，由于工资拿来投基金了，她平时吃饭都刷卡。但这次签名时却感觉不对劲儿，这次签名的单据比以前的厚了许多，于是就用手捻了一下，发现在她的签名单据下还有张刷卡单，金额有好几百元！签名单都是无碳复写纸，只要她在上面那张刷卡纸上签了自己的名后，下面那张更大金额的纸上自然也有了自己的签名，到时就算出问题也有口难辩，因为那毕竟是自己的亲笔签名！

还好小陈发现得早，她责问那个服务员："这是怎么回事？这个单是谁的？"那个服务员慌慌张张地把后面的纸撕掉了(原来是用订书机订在一起的)，说可能是收银处弄错了。小陈知道事情绝不会是这么简单，但一时又想不起到底是怎么回事，就没再追究。

后来回去仔细想了想，就算是搞错了，应该是同一金额才对呀，为什么两张单的金额不一样呢？这对她们来说，有什么好处？后来有人专门调查，才明白了刷卡消费背后，居然有这么一个"暗箱操作"！

由于酒店买单的人很多，经常同时会有几桌同时结款，而有些是用现金结的，有些则是用信用卡。那些服务员就会把用现金结账的金额，找一个信用卡结账的刷掉，如果对方没有发现把两张单都给签了，那这个用现金结账人的钱自然就落入了那个服务员的口袋。就算刷卡的那个人后来发现了，服务员也完全可以把责任推得一干二净：签名是卡主本人的，她们什么都不知道。

本来刷卡是为了理财，为了方便，可这下却成了别人的冤大头，实

在是无辜，所以在消费时，一定要注意仔细核对消费金额，尤其是在自己认为支付情形与以往异样时，看清自己到底刷了几张账单。另外，信用卡最好开个短信提醒，只要交易成功，交易信息会自动发到手机上面，如果有与事实交易不符的业务，可当即与商家协商。



理财提醒：

有些信用卡支持仅签名就有效，这时最好亲自到交易前台办理交易。设置交易密码也能有效帮助消费者降低交易损失。

信用卡分期付款馅饼变陷阱——分期付款等于贷款

在一家外资银行上班的王磊和他的未婚妻虽然收入不错，但都是典型的“月光族”，平时赚多少花多少，现在打算结婚呢，却没什么存款，连一些大家电都添置不了。结婚不能弄得太寒碜啊，如果买了这些大件儿的话，朋友就要少请一些了。但婚姻大事他可不想来第二回，一定要风光些。

就在他发愁的时候，朋友指点了，这不是小case嘛，天上有馅饼，看你想不想接了。王磊忙问：“怎么个接法？”朋友说，很简单，完全可以去大商场买这些大件儿，然后分期付款，而且还免利息。王磊一拍脑门，仿佛突然开了窍般，拉着妻子去了苏宁、国美等商场，把全自动洗衣机、双开门冰箱、液晶彩电等心仪的物件抱回了家。看到未婚妻对着一台新出的笔记本两眼放光，王磊一高兴，把笔记本也拎回了家——反正买一件是刷，买十件也是刷！虽然花了2万多，但俩人心里还是美滋滋的，12个月分期付款，每个月只要还2000多块钱，这对他们来说轻松多了。

可第一期对账单寄过来后，王磊傻眼了：每期的2000元变成了2156。也就是说，12个月下来，王磊要多花1872。虽然王磊平时花起钱来眼都不眨一下的，但要无缘无故地从自己口袋里掏2000块钱给别人，他还是感觉很不爽。这所谓的免担保、免利息、零首付的分期付款，咋从“馅饼”变成了“陷阱”呢？王磊有些迷糊了。

银行并没有骗他，朋友也没有骗他，只是在免担保、免利息、零首

付的背后，还有其他“隐性成本”。分期付款不是绝对的免费午餐，每个月多出来那156块是分期付款的手续费，分期的次数越多，手续费就越高。王磊妻子一听说每个月要多还一百多块，一年要多还1872块，这个价格有些贵了，她建议省点钱，提前还掉欠款，而打电话跟客服咨询时对方却说，要想提前还款也可以，但必须在下一个还款日前把商品余额和剩余的各项手续费一次性还清，此外，还要加收一定的提前还款手续费。

王磊一听就气愤了，提前还钱还要多收钱，这是什么世道啊。一听信用卡分期付款免利息，有一些消费者就容易误会，误以为分期付款不需支付任何其他费用。在不知情的情况下，被糊里糊涂地扣了手续费的消费者不在少数。

虽然各家银行信用卡分期付款的手续费标准不一样，但计算方法大致相同。细算一下会发现，大多银行的分期付款手续费率，跟银行一年期的贷款利率差不多。假设分期付款的金额为1200元，分12期，每期还100元，手续费为0.6%／月，每月实际扣除金额为：100+1200×0.6%=107.2元。如果不考虑其他因素，可折算的年利率为7.2%，但是，消费者并不会一直都欠银行1200元，到最后一个月，实际上只欠银行100元，但银行仍按1200元来收取手续费，综合起来，基本上消费者所有支付的真正年利率为15.48%。如果你不及时还款，还需要付滞纳金。这比一年贷款利率的5.31%多出太多，除了手续比贷款稍微方便外，分期付款等于是高利息贷款了。

但有些时候，我们还是离不开分期付款，明知它是个陷阱，还得往里跳，不过如果巧妙运用些小窍门，还是能使自己不至于亏太多。现在我们就来PK一下各大银行，看目前哪个更“厚道”。

大多数银行分期付款是按期限长短来确定手续费标准的，如3期、6期、12期等，往往期限越长，手续费标准也越高。不过也有反行其道的，如中国建设银行和上海浦东发展银行信用卡分的期限越多，手续费

就越低。但若分3期的话，则中国光大银行和宁波银行更划算，因为他们的手续费均是1.5%。而交通银行不以期限而是以分期付款的金额来定手续费，金额越多，手续费就越低，比如1500元以上每月手续费为0.72%，6500元以上每个月为0.70%，而12500元以上的话，每月手续费率则只有0.68%。这些银行之所以分期付款的手续费率较低，并不是他们设下的什么陷阱，只是因为他们的市场占有率跟大银行相比相对较低而已。

至于提前还款，也能找出那么一两家不收或少收剩余分期手续费的。光大银行就免收，不过也是有条件的，那就是提前还款时要将信用卡中所有的欠款一次性还清，而且当天不能刷卡，不能取现；广东发展银行则加收一期的手续费。

另外，在用信用卡购物分期付款时，还要注意了解商品的价格信息，有些商品分期付款是没有折扣的；另外还要了解商品的价格走向，不少商品，特别是电子产品更新换代特别快，价格下降迅速得很，如果选择分期付款，还是等价格下降后再购买更实惠的比较好。

理财提醒：

了解银行分期付款的条件都包括：每期可以透支的额度；选择的分期方式是否免除手续费，如果没有免除手续费，要了解手续费的费率及计算方法；先刷卡，后在银行申请分期方式的话要了解银行的申请流程；如果商品出现质量问题，商场同意退换货后，如何进行退款。

阴你没商量——信用卡的“费费”陷阱

前几年银行就开始大力推广信用卡，商场、超市、高校等到处都能看到办卡的摊点，办卡人员急切地告诉你信用卡有多少好处，有多长的免息期，不用急着全部还清，最少可以还10%等等。那他们靠什么赚钱？其实，信用卡的主要利润主要来自刷卡交易的手续费、循环计息费用以及交叉销售等产生的费用，但除此之外，银行还有很多法子从持卡人的手里吸钞票。

1. 罚息

对于信用卡的利息是从什么时候开始算的，恐怕很多持卡人并不了解，刚开始用信用卡的夏小姐说：“应该是从还款日之后算起吧。”其实，银行从记账日当天就开始收利息。而为了鼓励刷卡消费，银行一般会给予50～60天的免息期，如果在免息期内还清全款就不用支付利息，否则就需要支付从记账日当天开始计算的利息，而不是从还款日之后计算。

2. 最低还款金额

银行一般有规定10%的最低还款额，有些人认为按照最低还款额还款就行了，信用不受影响。然而银行这么一条看起来似乎人性化的规定，如果结合银行全额罚息的规定来看的话，就没有那么简单了。许多家银行的信用卡使用章程中规定，如果选择最低还款额，就不能再享受还款免息待遇，也就是说哪怕是你欠了一毛钱，整笔透支款所享受的免息待遇就完全失效了。银行是允许你每个月最低还10%，但如果你真的这么做了，却又要全额罚息，可以说，银行是编了个死套让你钻。

3. 年费

贺先生去年办了一张信用卡，但一直没有使用过，直到催款公司打电话催款，他这才知道自己已经欠了400多元，并在银行产生了不良记录，也不能放款。

目前，大多数银行的信用卡收取年费，不支付年费将影响到个人信用，包括未开卡所产生的年费。也有银行会第一年免收。但长期闲置或者未激活的信用卡，如果不及时注销，长期拖欠年费，就会影响个人信用记录，甚至影响个人求职与事业发展。

4. 取现费

银行取现手续费在1%～3%之间，对经常取钱的朋友来说最不划算，所以尽量不要多还钱，更不要往信用卡上存钱。信用卡本身就是利用个人信用透支消费，而预存现金就跟该理念背道而驰了，你存入卡里的钱再取出来时还要支付不菲的取现手续费，实在不值。

5. 短信费

三个月前李小姐办了一张信用卡，但前不久收到对账单后却发现了一笔9块钱的糊涂账。她向银行咨询后才知道这是收取三个月的短信费，而要取消短信提示业务则要先打电话给银行才能办理。

对于经常刷卡的朋友来说，为了安全可靠当然是开通短信提醒好。但是如果每年刷卡就那么几次，那还是能省就省吧，或是换家不收短信费的银行。

6. 超限费

刷大件商品时，有时会遇到信用卡额度不够的情况。目前对信用卡超额刷卡有不同规定，广发银行信用卡可自动实现10%信用额度上浮，对超限部分普遍收取5%的超限费；另外，也允许持卡人在提前申请的情况下提高信用额度，临时信用额度一般是10～30天左右。而其他银行一般不允许在信用额度范围内超额刷卡，如果想调高信用额度需要提前申请。

所以在使用信用卡前要仔细阅读所办的信用卡手册，了解信用卡是否允许超限和收费情况，刷卡消费时要留意消费金额，避免超额消费。申请临时提信用额度时，应在临时信用额度结束前将超额部分还清，否则也需要支付5%的超限费。

7. 借记卡关联费

小方用的是浦发银行的信用卡，为了还款方便，他把一张借记卡与信用卡关联。上个月小方的账单金额为3万元，关联的借记卡上正好有3万元，在最后还款日9号之前，小方已经通过其他途径还了2.5万元，还差0.5万元，但到那个月9号时，浦发银行却从借记卡上划走了3万而不是0.5万元。小方通过ATM提取信用卡中多划走的2.5万元时，银行视同提现，收取了3%的取现费，小方大叫冤枉却无处申冤。

这笔取现费也可以省，那就是要去银行柜台办理，但多数人还是没时间去银行排队的，所以只能自认倒霉。



理财提醒：

在这里要提醒朋友们的是，如果你已经办理了信用卡和借记卡的关联业务，就不要再通过其他渠道还款了，如果要通过其他渠道还款就不要办理这种关联业务，省得被重复收费。

办信用卡的人不讲信用：警惕“代办信用卡”骗局

唐艺在报纸上看到一家投资公司，说可以代办信用卡，因为装修急着用钱，唐艺就去咨询。工作人员告诉他，可帮他办理八张信用卡，一个卡可以透支10万，还有50多天的免息期。这个消息真是雪中送炭。唐艺当场就交了1800元的办卡费和个人详细资料，还跟公司签订了委托办理的协议，协议说，30天内公司可以帮他办理8张信用卡。

但30天过后，唐艺却只收到了招商银行的信用卡，而且透支额度只有3000元，其他7张没一点回音。于是唐艺又找到了这家投资公司，对方却说，能透支多少是银行规定的，不是投资公司的问题，但他们可以帮忙二次办理，但是不退钱。唐艺觉得不太对劲，就给银行打电话问这事儿，银行方面的回答是：没有委托过任何公司办理信用卡。唐艺有点傻眼了，又被骗了……

这么好的事儿哪有，这样的骗子倒是有很多。那些让交高额材料费、手续费的公司，有模有样地跟你签订办卡协议，多数都是编织好的陷阱。网上也有相似的情况，自称能办理国内各大商业银行高刷卡额度的信用卡，一次性收取2%～4%的手续费，但当你把身份证复印件通过QQ传给他时，却再没回音了。这种办卡方式且不说能不能办得到，如果真的办了，而代办方不把信用卡给委托人却去恶意透支的话，后果不堪设想。

这种高诱惑的行为，多数情况下都是骗局，因为办理信用卡仅凭身份证复印件是不够的，要通过银行，还需要办卡人的亲笔签名、住宅电

话、房产证明等完整的申办信息。当然也有一些别有用心的人，会以公司为员工集体办卡的名义蒙混过关，伪造信息骗取信用卡后进行恶意透支。把个人信息交给陌生人，个人隐私也毫无保障，因为在办卡时交的都是真实资料，甚至包括家庭成员的信息，一旦这些隐私被泄露或是被盗用的话，后果也是无法估计的。

而且，信用卡是不能跨地区办理的，除本人工作所在地外，网上所说的户口不限、地址不限的全都是骗局。正规的办卡渠道只有三种：银行柜台、授权团队、官网申请。

如果想办信用卡的话，还是去正规渠道比较好，要想增加成功的几率，可尽量多提供自己的信息。而且，只要你每个月刷卡额度接近授权额度，并且会按时还款没有逾期记录的话，银行一般会定期自动调高你的授权额度，刷卡额度与还款能力是成正比的，所以没必要去黑中介那里冒险办理高额透支的信用卡。

理财提醒：

网上办理或投资公司办理信用卡存在高风险，千万不要随便泄露自己的身份信息。碰到这种骗局时可报案，避免不必要的损失。

信用卡套现，被套的是谁？

在百度里搜一下“套现”，就会出来将近600万条记录，可见这种需求量之大。要想套现，最简单的方法是把想刷卡购物的朋友集中起来，用你的卡消费，让他们给你现金。但这种方法太麻烦，小宗购物还可以，需要大量资金时就不行了。

前段时间，急需用钱的周月就去找了套现公司，让他们给“想想办法”。套现公司当然有办法帮周月解愁了，最简单的方法就是，让公司为她办两张信用卡，然后利用信用卡可透支的特点来进行套现，如果第一张卡的免息期到了，就用第二张卡透支的钱来还，这样拆东墙补西墙，就永远有一大笔免息资金在手中流动了。

想到一个月内就能拿到5万元的无息资金，周月很高兴就交了800元的套现手续费。结果两个月下来了周月并没有拿到信用卡，去要求退还手续费的时候，也被对方以材料费、律师费、服务费等理由拒绝退款。本想套些现金用，结果却把自己给套住了，倒贴了近千元，周月叫苦不迭。

像周月这种套现方法太不可取了，前面我们已经介绍过代理信用卡的公司大多为骗子，而违规套现更是违法行为，很容易自己就栽了进去。那么，是不是说信用卡就没法套现了呢？当然不是，你可以去套现公司或其他机构把你信用卡额度内的金额全部刷出来，然后刷卡方当场给你现金，这种套现方法需要收取1.5%～3%的手续费。

套现公司一般会通过POS机“假刷卡”来实现“真套现”，比如你可以在他们的POS机上刷卡消费3万元，但你实际上并没有买走任何东西，他

们也没有卖出任何东西，但这种情况对POS商户来说比较危险，因为银行一旦发现有套现行为，就会停止商户的POS机使用权，并追究商户责任，而且，非法套现的行为被银行发现后，持卡人也会被拉入“黑名单”，影响个人信用记录。

目前市面上可行有效的免费信用卡套现方法有如下几种：

第一种就是开头说的，朋友用现金消费时用自己的信用卡刷卡“套现”并及时还款。第二种就是用信用卡买基金，不过最好买货币市场的基金，因为免收手续费、认购费、申购费和赎回费。还可以利用电子商务网站比如淘宝、拍拍等在线套现。但近来淘宝出台了相关规定，所以想动这门心思的朋友还是谨慎点比较好。

套现就是与法律在打擦边球，用得好就方便自己，用不好就违法了。拿虚假消费来说，提现的行为本身并不违法，因为任何消费都是一样的，银行从中赚了手续费，商户付了营业税，只不过是持卡人免交了50天千分之五的利息。如果用别人的身份证来办理信用卡，进行恶意刷卡消费和套现的话就触犯法律了。

理财提醒：

套现与取现的不同之处在于，取现一般要付3%的手续费，每天还要支付千分之五的利息，而套现是有免息时间的，20～56天不等。

Chapter 5

保险，有时也不保险

一些宣称既能储蓄又能投资的保险，真可谓是“功能齐全”。这样的保险，其实是最大的风险。投资型保险不赚反赔了，房贷险地震不赔，疾病险癌症不算……保险，到底在保障谁的利益？

如果保险既能储蓄又能投资，那还要基金公司干吗？

现在的保险产品可谓花样繁多：长期持有、储蓄存款、人身保障，且跟基金一样是投资性的。但独独没有了自我——“保险”的字样。当保险产品的保障性被四分五裂，那保险资金自身就处于风险之中，这时的保险，还能保险吗？

在股市行情好的时候，部分保险公司的销售人员就把设计复杂的保险产品吹嘘成基金的替代品，而股市行情前景不明的时候，这些保险产品又被一些销售人员当成“高利率的储蓄产品”来宣传。如果保险既能储蓄又能投资，那基金公司是不是都该倒闭了？

保险与基金不同的是，保险的作用应该是一个稳定的基金来源，它首先要保证其资金的安全性，如果自身的资金都存在风险，那出现损失时谁来收这个烂摊子？而普通的基金就不一样了，基金是一种个人投资行为，买基金的人知道有风险并愿意承担风险。但人们买保险就不完全是为资金收益了。所以，当我们抱着赚钱的想法去买保险的时候，人身保障就失去了意义，而能替代基金的保险，也就不“保险”了。

那保险的收益，是否真如保险销售人员说的那样“高利率”呢？其实大多投资性强的保险风险也很大，回报有很大的不确定性，实际上很可能会造成亏损，而这些风险都需要投保人来承担。现在就将比较容易误导人的保险产品总结如下。

万能险

万能险有个最低保证利率，目前保监会规定的保底利率最高不得超

过2.5%，但超过保证利率的部分是不确定的。保险公司每月公布的结算利率是年化收益率，只代表当月的投资情况，并不能当成全年的预期。而且，由于投资者所缴纳的保费并不是全部进入投资账户，还要扣初始费，进入投资账户后还会发生一连串的风险保险费、保单管理费等，使得结算利率仅针对投资账户中的资金，而不是全部保费。所以投资者一定要详细了解所有费用的扣除情况。

投连险

投连险就是集保障和投资于一体的新型寿险产品，由于和资本市场的联系最为紧密，所以也是最容易和基金产品发生混淆的。一般每款投连险都会提供不同的账户进行选择，由于每个账户的投资目标不同，所以风险和收益也不尽相同，这时投资者就需要根据自己的风险承受能力，选择在各个投资账户间进行资金分配了。

另外，投资者所缴纳的保费并非全部进入账户用来投资，而是要扣除初始费、投资单位买卖价差、风险保险费、保单管理费等，保险公司在提供账户转换、部分领取及退保时也会收费一定的费用。而基金当然没有这么多额外费用。

分红险

由于投连险投资的线拋得太长，很快就被分红险的浪潮压了下去。由于实际投保人的死亡率比假设死亡率低，或实际投资收益高于假设收益，那么多出的这部分钱就成了“分红”。分红水平的高低主要取决于保险公司的经营成果，由于假设与实际的不确定性，所以分红也是分红险最不确定的一部分。如果有销售人员在销售时跟你许诺分红比例，这时你一定要小心了。

资本市场是没有人能预测的，所以当行情不太好时，储蓄类产品的吸引力就增强了，但投资者一定要弄明白新型人身保险产品和其他金融产品的差别，保险虽然能投资保障一举两得，但本质仍是保险，因此不能把这种“二合一”的保险跟银行存款或基金片面比较，更不能混同于储

蓄、基金。

由于新型保险产品的保险期限较长，所以在投保前一定要衡量下自己是否有持续支付保费的财力，如果因交不起保费退保的话，损失就比较大了。另外，也最好不要把短期内可能需要使用的资金用于买保险，以免退保带来不必要的损失。如果确定要买的话，应该先储蓄一部分资金以备不时之需。对于收入不稳定的家庭，比如做大宗生意及自由职业者，则不宜多买分红保险，这种家庭应以储蓄存款为主，入保的话可以选择一年期的短险，因为短险不占用资金，一旦发生意外赔偿率也高。

理财提醒：

保险最重要的还是对人身的保障，不要想着在健康上也发财，保险不是储蓄也不是基金，投资时一定要分清自己的侧重点。而且投资时一定要理智，不要盲目跟风，应根据自己的情况确定买哪种保险。

保险销售人员的天大忽悠

有些朋友在生活中不胜烦恼，因为总有一些做保险的人隔三差五地打个电话“问候”你，或许是在某个明媚的下午敲开你的家门，甚至是你的小宝宝才刚出生就来嘘寒问暖。这样的人目前有120万，他们之中也有一些专业的代理人，但由于保险行业的“大跃进”，更多的是只为赚钱发财的纯推销人员，他们用那点小聪明和一点点的专业知识来忽悠消费者。现在就将他们常用的小伎俩公诸于下，让想投保的朋友们有所提防。

术语陷阱

由于保险行业中存在很多专业术语，保险的条款像天书一样难以看懂，这就给一些有意制造陷阱的人一个大好机会。你能分清“现金分红”和“保额分红”的区别吗？就有一些保险销售人员用障眼法来引诱你走进陷阱。

黄锋去年在代理人的“指导”下，给自己买了一份分红型的终身寿险，每年缴保费4500元，保额10万元。该寿险为“保额分红”，回报率相当高。不久前收到的一个通知让黄锋很是高兴：今年的分红有900多元！保险的回报率真有这么高？投入4500，分红900多，一年赚了20%，暴利啊！黄锋赶紧打电话给自己的代理人问个清楚，别的公司才分几十块钱，为何你们公司就分那么多呢？“这就是我们公司的优势了，我们是保额分红，基数大，当然分得多喽！你买的保额是10万，这才分了不到1%，以后会更多的！”

可事实真的如代理人所说吗？其实这只是一个陷阱，表面上保险公

司分给了你900多元，但如果你去保险公司拿这笔钱的话是拿不出来的，因为这不是“现金分红”，“保额分红”意味着这笔钱要等你死了才能拿出来。这等于是保险公司用你该得的现金红利又给你买了份小额的终身寿险，真正给客户的价值和其他公司给的没什么区别。

对策：之所以被代理人忽悠，很大程度上是信息不对称造成的，因此要丰富自己的信息，多掌握一些保险常识，对于自己看不懂的条款，哪怕是稍有疑虑也一定要向代理人提出，一方面可以明确条款内容，一方面也可以看出该代理人的专业素质。

夸大宣传

保险销售人员在向消费者推销保险时，往往会做出一些承诺，或片面夸大投资功能。王先生通过代理人买了份个人长期人身保险的理财产品，买的时候代理人说5年之内不取的话，预期每年增长6～7个百分点，但四年过去了，王先生去查询时却发现利息还不如银行的高，让他很是郁闷。

对策：对于销售人员的承诺，一定要先问清楚保单上哪个条款做出了这样的承诺，如果代理人无法指出具体条款，那他就是在开“空头支票”忽悠你上保险。另外，要理性分析保险投资功能的宣传，仔细阅读投保说明书，要明白保险的主要功能是保障而不是投资。

变味推销

销售人员稍有口误，保险就成了忽悠，投保人的利益就面临着受损。特别是近年来兴起的电话营销，更是让保险变得很“悬”。

前些日子，苏青就遇到了这样的麻烦。她正在单位上班时接到了一个保险业务员打来的电话，说是每个月存500元的“免息存款”，就能拿到10万元的长期防癌疾病保险。“这相当于是无息存款，但您会得一份保障，10年后如果没有理赔发生，钱可以全部退回。”一听销售人员忽悠，苏青就开始警惕起来：只有把钱存到信用卡里才可能会存款免息，还可以随时支取，难道买保险也能无息存款，可以随时支取？

又详细了解情况才知道，其实这500元的“免息存款”是保费，如果10年后没有发生理赔可以退回，但这跟银行随时能取的“无息存款”不是一个概念，如果买了这份保险的话是不能随时取出保费的，因为一旦取出就意味着退保，还要扣相应的费用。

对策：保险推销人员如此用语很容易让人误解，最终可能会引起一些纠纷，所以对于不专业的，或故意忽悠人的推销人员一定要警惕为上，多从侧面了解相应信息。

当你决定买保险时，常常是因为有了良好的理财观念，那么，该如何区别哪些卖保险的是你的合作对象，哪些是纯属忽悠人的呢？具体可从以下几方面为自己的保险之路选择安全的代理人。

1. 看他是否正规

可以检查你的代理人有没有保险从业证书，如果他交给你看了，你还要仔细核实上面的代理期限。当然，直接打电话到保险公司查询是最方便的办法。

2. 斤斤计较

当代理人向你推荐某个保险产品时，一定要把保险条款正着倒着读上两遍，然后把你不懂的地方提出来，看对方能不能从容应答，那些支支吾吾想了半天才有答案的可以直接PASS掉。当面对他安排的医疗、子女教育基金、养老等重大事项的保险方案时，你要追问他这样设计的理由根据是什么，看对方的思路跟自己提出的要求是否相契合，这样就能判断代理人有没有量体裁衣的本事了。

3. 看他的服务意识

一张保单的期限往往是几年甚至长达数十年，保险产品长期消费的特点就决定了保险后续服务的重要性。交了钱投了保，代理人接下来会提供怎样的服务，谁也预测不了，要想未卜先知，就要看代理人的细节服务意识。一般来讲，代理人能赚多少钱跟你缴的保费是挂钩的，一个优秀的代理人不会只站在自己的角度让你买缴费高的，而是站在朋友的

立场真诚地给你提建议，告诉你“这个产品并不适合你，那款产品不但缴费少，而且更适合你的情况”。

最后，可以回想一下你和代理人的整个谈话中，他是以怎样的方式跟你交谈的？蹩脚的推销员总是一见面就滔滔不绝，而专业的代理人会先听听你的需求，在充分了解你的需求之后才开始设计方案。专业并不等于晦涩难懂，真正的专业人士能把天书般的保险条款化繁为简，又不失客观地给你讲明白。如果遇到这样的代理人，那在财力范围内，买份适合自己的保险，对以后的生活是再好不过了。



理财提醒：

除了建议要找正规的渠道购买保险产品外，还要选择信用记录良好的保险营销员。作为投保人，是有权要求前来推销保险的营销员出示《保险代理从业人员展业证书》的，还可以通过网站和电话的方式来查询该营销员的展业证书号码和资信记录。

年10%的固定回报还有分红——这是发财，还是中国版的庞氏骗局

最近一个朋友在某人寿公司看到一款产品：××保险，每年交1万，连续交满十年，每年有1000的固定回报，15年到期后就能返回本金，而且，还能带来15年的红利！这几乎是个完美的保险，所以很快就把朋友的眼光吸引住了，但我一听立马就警惕了，世上真有这么好的事吗？这到底是保险，还是中国版的庞氏骗局？

在金融危机演绎得如火如荼之时，不少银行都开始力挺一种新的保险产品，这类产品大多都有着惊人且稳定的基本回报率——起步至少是8%，基本上都在10%左右，而上文提到的这款保险，更是这些保险产品中最“牛”的。可自从华尔街的麦道夫骗局被曝光后，我就觉得这些产品有些悬乎了。人家作为纳斯达克股票市场的前董事会主席，给客户承诺的回报也不过是百分之十几左右，结果在持续了20年后终于被证明这只不过是一个骗局，而我们保险公司给出的回报呢？10%的固定回报加固定分红……

客观来讲，这项保险的保障功能很弱，实际保障主要是针对交通工具意外身故，这点保障的成本极少，目的是尽可能地体现储蓄增值的功能。如果是为了保险，这项保险虽然花哨得很但显然不太实用，可以选择更适合自己的险种。如果是为了存钱，要知道是15年，满期15年再取当然是好的，但能不能坚持到15年就要自己衡量了，如果这个高回报的投资没能坚持下去，到时提前退保，跟存到银行相比是否划算，得做到自己心里有数。

而且，保险公司会不会破产，也是一个需要考虑的因素。前不久通用公司先申请了破产保护，后脚立马就开始给消费者灌输“破产保护并非

破产”的理念。不管怎么说，哪个公司都是有可能破产的，而你的保险理财专员可能会告诉你，根据法律规定，保险公司是不能破产的，你的保单绝对安全——但认真查一下你就会明白，没有哪项法律规定保险公司不能破产，而且保单的延续也只是针对寿险而已。

往不好的地方设想一下，一旦保险公司破产，也申请了破产保护，但根据破产法规定，购买这款产品的人肯定不是第一债权人，也不是第二，可能是第三或第四。到时经过千辛万苦的信访上访，可能拿到了属于自己当初的10万元，但当初承诺的高回报就没有了，因为法院会给你如下判决：对于投资，风险自担。那你当初的投资就没有什么意义了。

当然这是一种比较夸张的说法，但麦道夫给我们上的最后一课就是：虚拟经济永远不能脱离实体经济的发展，回报越高越可能是欺骗！保险的特殊性，就在于它的意愿是用大家的钱来帮助参与保险中的每一个人，万一这类保险出了什么问题，牵扯的面积之广是很难想象的。

所以说，如果把它当定期储蓄的话还不错，可以作为一项长期的固定投资，比如用来养老，或者未来孩子的婚嫁金储备。但在购买这种产品时，一定要附加定期寿险和重疾险，加强它的保障作用。没有保障的保险产品再好都不叫保险。

理财提醒：

由于对保险复杂的条款内容看不懂，而保险代理人为卖出保险常常解释得含糊不清，只说优点不说缺点，最后致使投保人利益受损，到时白纸黑字的合同也帮不到你。所以如果有不理解的条款时可以直接找代理人，代理人跟合同承诺的不一样时就找保险公司的客服，好好地利用犹豫期及时更改或进行退保等一些补救措施，维护自己的权益。

买保险不赚反而赔了——谁更适合万能险

万能险作为一种理想的理财方式，越来越受人们的吹捧，可越是美好的东西背后往往隐藏着“罪恶”，现在我们就针对万能险中的圈套进行一下分析，看哪些人适合买这种险，哪些人买万能险是作茧自缚。

首先要弄明白万能险的定义。万能险是一款寿险，不要以为它能理财就是理财产品了，它具备着人寿保险的基本功能，比如，能提供相应的人生保障、保险利益和保险利益免交所得税等。

但许多人却很容易陷入误区，以为万能险能一夜暴富，或者等于银行储蓄，用这样的心态去投万能险，当然会不赚反赔。邢女士2008年3月的时候投资2万元买了一份万能寿险，因为据说此款产品的年收益率能达3.3%，虽然没基金多，但人身有了保障的同时还能赚钱，还是比较划算的。然而没想到一年下来账户里只剩下1.7万多元了，这令邢女士很郁闷。

其实，这其中是有“猫腻”的。万能险有投资账户和风险保障账户两大账户，而万能险的最低保证结算利率仅仅针对投资账户中的资金收益。由于一些业务员的误导，使不少投保人觉得已经缴纳的保费都在投资账户里面，用2.5%的年收益率来算的话，当然没有预期的那么高。再者就是，投保人所缴纳的保险费在扣除风险保障账户的费用后，仍然不能完全进行投资账户，因为还要扣除一笔“初始费用”。其实，万能险投得越久越合算，10年之后保单价值才基本与投保人投入的资金相当。

还有一些人认为，万能险没有投资风险，因为万能险主要在大额协议存款、大型基础设施建设和国债上面投资，所以保底收益相对来说较

稳定。但毕竟这是一款投资型保险，只要是投资型的，都避免不了风险，万能险同样也要面临利率上扬、保险公司投资收益率走低等风险。而且，万能险并不是“万能”的，尽管它能任意提高或降低死亡给付金额，但万能险主要还是身故保障和全残保障，对于医疗、意外、重大疾病等，还不能全面覆盖。所以如果是从人身保障出发的话，买万能险时要先看自己的人身保险是否完善，在做好基本保障的前提下再去投资。

由于有2.5%的保底收益，所以不少投资者都纷纷把银行的钱取了出来，投了万能险，但需要知道的是，储蓄的话你银行账户中有多少钱就算多少利息，但万能险收益的计算的却要扣除许多条件，比如初始费、账户管理费等，初始费往往占所交保费的65%～70%，前三年比例相对较大，第五年后才相对较小，所以投资前两年万能险的收益并不能保证。

金融产品没有好不好，只有是否适合。既然万能险也有风险，那么哪些人适合买，哪些人又不适合买呢？我建议短期投资的人不要买，因为如果中途退保的话，还要扣除退保费，连本金都不能保证。如果没有持续收入的话也不要买，否则投资中断的话也不值。

另外老年人也不适合买，因为万能险费率的计算对老年人不利。当投保人交完基本保费后，保险公司要先扣除几项费用，其中有项叫“风险保险费”，也就是保险公司用来支付保险保障的费用，这一费用会随着年龄的增长而提高，比如男性11～32岁，风险保险费每1000元保额每月只需要扣除0.1元以内，到了58～74岁，这一费率就在1～5元之间，75～82岁，费率就在5～10元之间，相差很大。举个例子来看，比如胡先生买了份万能险，每年交保费1万元，保额为20万，如果他现在是33岁，那么每年从他所交的1万元保费中扣除的风险保险费是252元；当他成了胡大爷，到了58岁时，每年就要被扣2494元。所以不鼓励40岁以上的人买万能险，60岁以上的更不提倡了。



理财提醒：

万能险更适合一定金额(每年1万元以上)、期限为10年以上的投资，更适合中青年、中等或以上收入、无更多精力研究各种投资理财工具的人群。短期、小额的收益率还不如银行存款。

言外之意谁人能懂——保险条款中的“文字游戏”

随着母亲年龄的增大，吴浩宁想给她买份保险让她安心，另外就是，现在的医疗费用越来越高，买份保险的话，就算出现什么意外，也不会让家庭承受太大的经济负担。

5年前，作为生日礼物，孝顺的吴浩宁为45岁的母亲买了一份重大疾病险，保费为1万元，每年交2000元，保额10万元。买保险时代理人说，只要吴浩宁的妈妈在世，今后无论她有什么大病小病，保险公司都会按照投保的金额给予一定补偿，如果吴妈妈去世了，那所交的1万元保费会连带利息都返给吴浩宁。

当保费交满5年的时候，吴浩宁的妈妈在做一年一度的体检时，不幸查出了有早期胰腺癌的症状，需要马上做手术。

按照之前投保的条款，如果吴妈妈身患癌症的话，可以在住院期间申请住院手术津贴。于是吴浩宁找到了代理人。代理人听了深表同情，说会马上处理这事儿，但需要向总部汇报一下。吴浩宁只好继续等待。因为病情较严重，医院多次催他母亲快动手术，吴浩宁也一遍遍催促代理人，但代理人却以正在研究为借口，迟迟不给理赔。吴浩宁开始觉得不太对劲。

等了很久之后，最后实在不能再等了，吴浩宁就直接找到了保险公司，跟一位王经理打了照面，但王经理却说“这种情况不能赔偿”。只见王经理拿出吴妈妈的保单，上面承保范围内清清楚楚地写着癌症，后面括号里写着：“肝癌、胃癌、骨癌、鼻癌、咽喉癌等。”王经理说，“等”的意思就是说，只包括“等”之前的癌症，其他的就不包括了。

听了王经理的解释，吴浩宁简直要疯了，一直以来他都以为“等”字的含义是说除了前面列举的还包括未列举的，他当时的代理人也承诺说，不论什么癌症都可以赔的。可怎么说变就变了呢？现在代理人只说当时的解说未到位。

没有证据能证明保险公司当时的承诺，现在的吴浩宁只能打落牙往肚里吞了。那个“等”像个文字游戏，而且还有点脑筋急转弯的意思，一万元的保费，现在成了他在这个游戏中的学费。

保险公司的“文字游戏”远不止这么简单，甚至一般人都解读不了。李姐买了一款终身保险后拿给专业的朋友看，朋友发现这份保单里有些条款含糊不清，一旦出现什么问题的话，理赔的时候难免要出现麻烦。比如保单条款中有项“急性心肌梗应同时具备的3项医学指标”条款，保单并未说明3项医学指标的具体内容，对于不懂专业医学知识的人来说，万一以后出现这种疾病的话，理赔时保险公司就很可能拿这未知的“医学指标”来说事儿。

买了人身保障却不能理赔，保费可谓是抛进了无底洞，到时不仅要忍受身体上的痛苦，还要忍受心理上的煎熬。有人认为现在的大病保险其实就是“死亡保险”，因为如果病症与各保险公司的条款规定符合的话，那么病人基本上就站在死亡边上了，这跟当时购买的初衷可以说是相悖的，就算是得到了赔付金，这笔钱也只能作为抚恤金了，对病人没有任何实际意义。

在面对保单中的某些陷阱条款，我们看看医生是怎样解读的。

急性心肌梗塞

条款规定其诊断必须同时具备下列3个条件：a)进行性的和特征性的心电图异常变化显示急性心肌坏死；b)血清心肌酶活力异常增高；c)剧烈持久的胸骨后疼痛症状。心绞痛不属于本合同所说的急性心肌梗塞。

专家解释：并不是所有急性心肌梗塞的患者都能同时符合上述3项条件，大部分病人只符合其中一个或是两个条件，而且对急性心肌梗塞患

者的抢救需要争分夺秒，多数病人也来不及做这么多检查。这样的条款过于绝对化。也就是说，在正常的情况下，多数急性心肌梗塞的患者是得不到理赔的。

急性重症肝炎

条款规定必须包括全部4个条件：a)肝脏急速萎缩；b)坏死区域涵盖整个肝叶，只存留胶原网状结构；c)肝功能检验急速异常的退化；d)肝性脑病。

专家解释：和急性心肌梗塞一样，病人一般只具备其中的一两个条件，也就是说，买了这份保险的人，就算患了重症肝炎一般情况下也难以得到赔付。

良性脑肿瘤

条款规定，不包括垂体腺瘤、脑囊肿、肉芽肿、脑动静脉畸形、听神经瘤、脑膜和脊髓肿瘤……

专家解释："我所知道的良性的脑肿瘤只有上述不包括的这几种，除此之外不知道还有其他的什么良性脑肿瘤。"

现在的商业医疗保险市场还不太成熟，缺乏统一的标准。但虽然风险无处不在，购买保险却还是很有必要，面对少则几页多则几十页，甚至专家都不能全部看懂的保险条款，我们到底该怎么办呢？

在选购保险时最好不要贪便宜选择小公司，比如同样承诺癌症可以理赔的两个公司，一个保费是200元，一个是500元，于是买了200的那种。可等到真患了癌症时才发现条款还有项附加说明：一定要有癌症病理报告才能得到理赔！而报告只有手术之后才能做出，如果是早期或是不想手术，那这保费就肯定是拿不到了。而且小公司资产信用情况不太明确，如果几年后宣布破产或是找不到了，那保费也就成了游戏学习费了。



理财提醒：

买保险时要看条款是不是通俗易懂，如果看都看不明白就最好谨慎些，不要只听推销员的宣传。最好别忘问条款不利的方面，也就是说哪些情况下不能得到赔付。了解了所有情况后再权衡利弊，不要掉进文字陷阱中再后悔当初没问明白。

所有的房贷都会赔付吗
——房贷险的免赔“陷阱”

几年前，在银行按揭买房时必须得有房贷险提供的履约保证，还必须得是银行指定的保险公司房贷险。但因为房贷险的第一受益人是银行，房贷险的出险几率很低，并且高额的保费也让许多人望而却步，一套60多万的房子，需要近5000元的保费。这就造成了保险公司的高保费收入，房贷者的高情绪不满。

后来，部分商业银行看到房贷险的风险不是很高，出险事故比较小，自己获不了多大益处，为了房贷业务的增加，就取消了房贷险。但汶川地震使逐渐被人们淡忘的房贷险再一次浮出水面，地震中损失了房子甚至失去了性命的人们，保险公司会赔偿吗？

房贷险是个人抵押商品住房保险的简称，是一种保证保险。基本操作流程是，房产商把商品房卖给需要贷款的业主，业主向银行申请贷款，银行会要求业主把所买的房屋作抵押，并建议业主向保险公司买房贷保险，以免房屋损失人身伤亡后，由于购房者无力还款，使银行出现亏损。也就是说买了房贷险之后，如果房屋遭到损毁或投保人生命受到损害时，将由保险公司代替业主向银行偿还贷款。

很多人在购买保险时都不习惯仔细看各个条款，而银行和保险公司也不会做详细说明，但汶川大地震之后那么多无家可归财产尽失的人们，让很多人明白了一个之前不知道的问题，那就是，多数情况下保险是不赔付的，地震就包括在其中。本来想买房贷险的周小姐就因为这事有些犹豫了，不知道要不要买。

按我们保险业的《个人贷款抵押房屋保险条款》来讲，规定的确是如此，由“地震或地震次生原因”所造成保险财产损失的，保险公司不承担赔偿责任。也就是说，如果参保的房屋因为火灾、爆炸、台风等自然灾害造成损失的，保险公司负责理赔，但若是地震、战争、核辐射或污染等不可抗力因素造成的损失，就不在保险范围内了。如果周小姐向银行按揭80万买来的房子地震灾害后倒塌了，这80万还得由周小姐来还。

有些人就说了，我买保险就是买个保障，房子毁了却不赔我，那还买什么保险？有些人在买房贷险之前没弄明白，现在知道了，就急着要退保。但这并不是理智的做法。在不考虑通货膨胀的情况下，退保除了要扣除承保期间的保费外，还会扣除一定比例的手续费和违约金，少则5%，多则20%甚至30%，很不划算，而且退了保之后房子也没了任何保障。

如果不买房贷险，贷款人面临的最大风险就是，一旦自身遭受意外伤害导致失去还贷能力，买的房子到时很可能就会因为还不了贷而被银行没收。只有弄清房贷险的哪些项目在理赔范围之内，哪些是免赔的，才能真正做到让家人和房屋在一定程度上的安全。

房贷险免赔项目有如下几条：

1. 投保人出现意外或者存在过失的。包括购房者本人或其家人故意造成购房者死亡或丧失还款能力的；因自杀、自伤、饮酒过度、滥用药物、违法犯罪行为导致购房者死亡或丧失还款能力的。还有一条就是如果你擅自改变了房屋结构，出事了保险公司也不赔。

2. 如果房屋因设计错误、原材料缺陷、工艺不善、建筑物沉降等原因以及自然磨损、正常维修造成的损失，保险公司也不予理赔。

3. 如果不及时偿还银行贷款，出现拖欠借款本息金额的，在意外发生时保险公司也不赔。

除此之外，就是上面所说的自然灾害，这些不少都是不可抗力因素，可以通过其他财产保险来对以上风险进行补充。

一旦贷款人发生意外导致身故、残疾的，房贷险可以帮助你和家人偿还剩余的全部或部分借款以保住房子，避免全家人在不幸之后遭受第二次困境。这就是目前房贷险的最大意义所在。到底要不要买，还是要根据个人情况来做决定。



理财提醒：

投房贷险之前，购房者应将房屋状况如实告知保险公司，在签订保险合同时一次性缴清全部保险费；应当遵照国家有关消防、安全方面的各项规定，维护房屋的安全；如保险单标明的内容发生变更，应及时向保险人申请办理批改手续；如遭受损失，购房者应当积极抢救，使损失减少至最低程度，同时保护现场，并立即通知保险公司，协助勘查。

Chapter 6

负利率时代，别让储蓄吞噬你的血汗钱

面对金融危机、通货膨胀，放在账户上的钱就安全吗？没有风险往往是最大的风险！负利率时代，千万别让储蓄吞噬了你的血汗钱！

低息时代，要抛弃储蓄吗?

低息时代，要抛弃储蓄吗？答案当然是“NO”。

众所周知，银行存款的利率越来越低，这也就造成了很多市民不再热衷于存款储蓄，而是把资金拿来投资或作它用。尤其是到2008年11月27日央行再次宣布将存款利率下调1.08个百分点的时候，让更多人跟储蓄彻底“分手”了。

即使仍然打算储蓄的人，也开始对银行的这一举措感到无法接受，甚至产生了疑虑：“利率这么低，把钱存在银行里，还合算吗？”“回报率这么低，倒不如拿去投资，一年下来怎么也比存在银行里挣得多。”很多储蓄户开始这样想。

面对利息一降再降的状况，朋友们应该保持冷静的头脑，仔细想一想，为什么利息越来越低，这又说明了什么呢?

首先说明产业经济增长乏力。企业或个人向银行借贷的次数和款项越来越小。银行用来外贷的储备资金逐渐形成滞留状态，银行为了吸引客户，而降低贷款利率，这也就相应地降低存款利率。向银行贷款的人少了，这说明产业经济增长呈缓慢状态。其次是大环境不佳，也可以说是投资市场不景气。有的时候，降低利率也是国家为了扭转经济衰退的一种举措。但是很多时候并不起效，于是利息一降再降。

储蓄是老百姓最传统的理财方式，而很多朋友面对低息时代的来临，就轻率地抛弃了储蓄，这其实是走入了理财的误区。

设想一下，如果将资金投资房地产或者小型企业，能否赚到钱呢?近年来，国内房价一日“炒三炒”，高得普通老百姓很难接受。虽然还有

继续看涨的趋势，但是持币观望的人越来越多。房价一旦下跌或者抵押缩水，那么投资者就会有损失本金的危险。前面已经讲到，国内银行利率降低，其实也是投资大环境不好，而这时候，如果我们硬要拿鸡蛋跟石头碰，无疑是自讨苦吃。银行降息，大家一定要有本金安全意识，不赔本才是最主要的事情。投资房地产有可能让你赔得找不到北，更别说保住本金了。

还有些朋友，把资金用来买理财产品，以为这样就会稳赚不赔。其实不然。上班好几年的SAW对储蓄说“NO”以后，转身就把手上的资金买了稳妥型银行理财产品。刚开始的时候，银行理财产品的销售员还隔几天打一次电话给SAW，告诉他，收益多少多少了。SAW便把很久以前存在银行里的3万块钱全取出来，买了更多的理财产品。结果没过多久，那些理财产品就开始贬值，整体收益低得可怜。

而SAW还不知道，理财产品买着容易，可是要想把钱提前支出来用就很难了。投资理财产品根本不像储蓄那样支取方便。后来SAW的老婆生孩子难产，急需一笔钱来交住院费和手术费。可是SAW的钱全部被套在理财产品里，动弹不得。后来他还是跟老家父母借的钱。于是他一直后悔说，不该贪小便宜吃大亏。

因此说，低息时代更要“老实”理财。一味追求高回报，就会陷入理财圈套。储蓄投资是公认的比较安全的理财方式，利息虽然一再降低，但是仍然算得上收益稳定，并且支取灵活。如果我们完全抛弃传统储蓄，那么将会使我们的理财生活变得很盲目。对于广大老百姓和理财者来说，还是应该把银行储蓄作为最大比例的资金理财方式。



理财提醒：

低息时代，我们可以将银行储蓄和小型投资相结合，但是必须要保证一定的储蓄额度，从而不使家庭和个人理财失去合理配置。如果考虑投资，就一定要放低收益预期，选择一些稳定的投资渠道，最好不要大笔投资，以防被套。大环境不好，保本才是最重要的。

“收入－支出＝储蓄”，还是“收入－储蓄＝支出”？

到底是“收入－支出＝储蓄”，还是“收入－储蓄＝支出”呢？很多朋友看到这个题目的时候，就愣住了。因为他们觉得，这两个等式不是一样的吗！

以数学家的眼光来看，是一样的，这个等式没有什么区别；但是如果以一个理财者的眼光来看，就完全不一样了。

先说一说“收入－支出=储蓄”。每个人的收入基本上是固定的，而每个人的支出却并不固定。因为很多朋友花起钱来没个谱儿，钱多的时候使劲花，钱少的时候，恨不得把一分钱掰成两半来花。

由于支出的不确定性，以“收入－支出=储蓄”这种方式来理财的人，一般就是把花剩下的钱存到银行里。剩得多就存得多，剩得少便存得少。赶上哪个月朋友请客吃饭频繁的情况，便一分钱也不剩，那样存进银行里的钱，就一点儿也没有或者少得可怜。这就成了人们常说的“月光族”。这些朋友之所以总是没有钱，是因为他们头脑里“消费为上、储蓄为后”的观念造成的。

先消费，再存款，这是理财上的一个误区。这种理财法会造就两种人。一种是老了以后手上没钱，还要为钱财奔波，不知道自己靠谁来养活的人。另一种是过着守财奴一般的生活，过分节省，连买酱油的钱都省不得花，到老的时候攒了很多很多钱的人。可是这种人其实什么也没有，“穷”得只剩下钱了，每天守着存折上的那堆数字过日子。不管变成这两种人中的哪一种，都不是大家所希望的结果。这也证明“收入－支出

＝储蓄”的理财方法是不合理的。

正确的公式是“收入－储蓄=支出”。理财者应该及时把手上的钱拿去储蓄，剩下的钱才可以用来支出。在个人理财五花八门的今天，许多年轻朋友往往会把储蓄的重要性忽略掉，他们甚至认为，理好财，不储蓄也可以。而这绝对是一个理财观点上的误区。

在前面已经提到过，储蓄是一种非常好的理财方式。不管是家庭还是个人，都需要储备应急资金、子女教育金、养老金等一系列必可不少的资金，这些资金的储备基本上是以储蓄的方式来完成的。如果一个人一辈子都不存一分钱，那么结果将不堪设想。

储蓄的人也有两种。一种是盲目储蓄的人，他们存钱不知道是为了什么。没计划，漫无目的；另一种是根据自己制定的理财目标进行储蓄的人。后者只需要稍加努力，用不了多长时间，就可以成功地实现他们的理财目标。

储蓄的正确方式，应该是首先根据自己的收入水平，将日常消费精打细算，然后再根据自己的储蓄计划，将收入中的一部分金额按一定比例存入银行，然后结余的钱用来消费。这时候，大家要量入为出，在正常支配日常消费的基础上，控制自己的消费欲望，最好不要超额支出。

对于年轻的我们来说，应该养成先储蓄后花钱的好习惯，这样才能更好地规划生活，更好地打理财务。

理财提醒：

对于一个理财者来说，应该合理消费，制定一个行之有效的消费计划。既不盲目地胡乱花钱，也不把自己抠得紧巴巴的。在家庭理财计划当中，有计划消费尤其重要。

让闲钱呆在账户上——看似没有风险其实就是最大的风险

超低息时代来临了，如果朋友们还按老样子理财——让自己的闲钱在账户上“睡大觉”，那么这种看似没有风险的理财方式将面临最大的风险。

为什么会这么说呢？首先要告诉大家的是，在低息时代让钱闲在账户上，钱会越存越少。有的朋友可能会问，我的钱存在银行里怎么会越存越少呢？

原因就是一旦遇到通货膨胀，大家的钱就会缩水。于是理财者就要面对“货币幻觉”的尴尬局面。“货币幻觉”一词最早是由美国经济学家欧文·费雪提出的。它是由于通货膨胀而导致资金持有者产生的心理错觉。“货币幻觉”使消费者以为银行里存的10万元，到取出来的时候还能当成10万元来用。其实这时物价上涨钱已经贬值，理财者存在银行里的钱并没有想象的那么多。所以说，在通货膨胀的情况下，理财者再把钱悉数存入银行，就不是一个好办法了。

曾经有位李先生一味地保守存钱，从来也不相信什么投资理财之类的说法。后来因为通货膨胀他的钱损失了不少。李先生正是因为害怕投资风险，结果人算不如天算，钱放在账户上同样遭遇了风险。

投资者要想规避存钱风险，应该进行有计划的、合理的投资才对。把资金用于分散投资，可以说是应对“货币幻觉”的最好办法。把我们的钱流动起来，就比全部傻傻地存在银行里等着贬值好得多，但投资一定要坚持，这样才会有稳定的长期收益。

下面给朋友们介绍几种投资方法：

投资不动产 在通货膨胀时大家可以试着把投资视线放在一些不动产上。因为往往钱贬值了，物价却在上涨，那些贵的东西会越来越贵。例如黄金，可能会因为钱的贬值而一路攀升。我们投资的时候，要根据当时的大环境和社会情况做具体的投资计划。

购买分红险 现如今保险的品种越来越多，分红险就是一种很好的抵抗低利率的红利收益险种。分红险主要包括养老、教育、保障和综合等几种类型，它的好处是风险低，可以在市面上流通，非常适合一些保守类型的投资者购买。

投资国债 国债最大的好处就是安全性高。国债分为两种，一种是记账式国债，一种是凭证式国债。前者主要通过证券公司交易，持有这种国债可以像持有股票一样，进行自由买卖。相对于其他国债来说，就显得非常灵活。我国的记账式国债品种很多，约有22种可供理财朋友们选择。凭证式国债则是由银行柜台交易的，会有债券凭证。购买凭证式国债的收益率和把钱存在银行里差不了多少，但是凭证式国债有它自身的优点和抗风险能力，还是会比存在银行里划算。

购买基金 想要让自己的钱不至于像存在银行里那样越来越少，购买基金是个不错的选择。虽然回报率不高，但是一般不会受到通货膨胀的影响。只要选一支好基金，一般还是会有所收益的。

投资者在投资前一定要做多方面的分析，投资后要摆正心态，不要有过高收益的期望。收益后不要失去控制力，忽视风险的存在轻易再次投资，而是应该随时警惕风险和亏损，这样才能险中求胜。

理财提醒：

虽然一直鼓励大家拿钱去投资，但理财者一定要关注本金的安全，当面对利率产生负数时，应该调整理财计划，积极应对，才能让自己的钱变多而不是变少。

银行卡遭遇“无间盗”：警惕山寨银行网站的理财消费骗局

姚先生想在网上购买一款变速自行车，但是找了好几个购物网站都不太理想，终于在一个小网站上看到一款价格很低，款式非常漂亮的自行车。姚先生就开始怀疑，这十有八九是骗子网站，以盗取银行卡号和密码为目的。

事实果真如此。姚先生拨打了该自行车品牌的销售网点，询问这个价格能否买到。网点营业员告诉姚先生，就算是一级代理商，也拿不到这样低的价格。

这种行骗招数有些老套了，是想通过非法网站提交假冒网上银行页面，然后当消费者输入自己的银行卡号和密码的时候，对方就会把这些非常重要的信息记录下来，之后骗子们再制作伪卡进行消费、转账等活动。那时，消费者卡上的钱就会不翼而飞。

这种用网上低价商品引诱人们上当的网站其实很容易识破，但还是会有很多在网上消费成瘾的朋友，因为一时疏忽而上当。还有的朋友是因为贪小便宜，只看到人家标价低，却并不冷静思考一下，对方为什么会标出低得离谱的价格。

用网银在网上购物的朋友们应该随时提高警惕，不要轻易在非正规的网站上选购商品，也不要打开陌生人发来的银行网站链接。需要我们注意的是，很多骗子网站的网址和真正的网址会只差几个字母，甚至只差一个数字，如果不仔细分辨根本看不出来。最简单的应对措施是，直接在地址栏里输入自己银行卡所在银行网站地址打开网站。看对方是不

是虚假网站，还可以在对方提交给你的空白页上点击，看看能否进入其他页面，一般虚假网站都是无法进入其他页面的。

还有一种方式就是绑定银行交易短信提醒服务。有一次，文小姐遇到了这样的情况。她正在家中洗澡，竟然收到一条短信说："您现在有50元的取款交易。"当时文小姐很疑惑，自己的银行卡明明在包里，哪来的50元交易啊。但是她马上想到这肯定是谁偷了她的卡号和密码。不过她的卡里只有50元，幸亏不是5万或50万元。文小姐赶紧给银行打了电话请求冻结账户。后来又改了账号密码。

除此之外，银行卡遭遇"无间道"的可能还有以下几种：

在不安全的电脑上进行网上交易，也非常容易泄密

在网吧里进行网上银行交易。网吧里的电脑安全性非常低，骗子会通过预先设置在网吧电脑里的病毒，盗窃到我们的银行卡账号和密码。最好的办法是在自己家或者是安全系数高的电脑上进行网银交易。网银密码应该定期修改，尽量设置得复杂一些，千万不要设为123456或是666666、888888等这类很容易被破译的密码。

对方以发短信的形式告诉持卡人中奖从而行骗

当你收到"您已经被抽中大奖，获得现金5万元。请您在三日内将个人所得税××××元存入××银行账号中"，或者是"××您好，您的账号已经泄漏，为了您的财产不至于损失，请将您××银行卡号中的钱转入××银行专门为您提供的××银行账号中"。其实这样的短信，骗子往往一天会发出去无数条，但是因为我们想发财的心情太急切了，所以才会忘记了自我保护。

持银行卡或者经常使用网上银行进行网上消费的朋友们，一定要警惕山寨银行网站的理财消费骗局。更不能因为贪心，相信什么中奖短信或网上中奖信息。

一旦发现自己在虚假网站输入过信息，或是发现信息被盗，就要赶紧拨打银行客服电话或者直接到银行柜台，请求冻结、止付银行账号。



理财提醒：

世界上没有免费的午餐，千万不要相信天上会掉馅饼的好事。就算真有幸遇到了，也千万不要冲动，最好征询一下亲戚朋友的意见。他们会一语道破“梦中的你”。

附：

下面为大家提供几家常用的银行查询电话号码，一旦网上银行方面有什么疑义，可以直接拨打所在银行的客服电话进行咨询。

中国银行客服电话：95566　　中国工商银行客服电话：95588

中国建设银行客服电话：95533　　中国农业银行客服电话：95599

招商银行客服电话：95555　　交通银行客服电话：95559

中信银行客服电话：95558　　民生银行客服电话：95568

兴业银行客服电话：95561　　广发银行客服电话：95508

浦发银行客服电话：95528　　光大银行客服电话：95595

华夏银行客服电话：95577　　深圳发展银行客服电话：95501

中国邮政客服电话：11185

记账式国债，捂到最后并不一定能赢

市场上买国债的朋友越来越多。目前，我国的国债一般分为凭证式国债、记账式国债和储蓄式国债三类。但是，最近记账式国债却迎来了一个发行的高峰期。记账式国债发行了多种长短期限不一的国债品种，供老百姓选择的范围很大。

以2009年5月份至6月份发行的国债为例：5月15日发行了一种5年期国债；5月24日发行了一种7年期国债；6月5日发行了3个月期国债；6月23日发行了20年期国债。5月份发行的两种国债全部是按年付息。6月份发行的国债，前一个是以贴现方式发行，后一个是按半年付息。亲身经历这次国债投资的朋友中，有很多人被闹得晕头转向，不知道该选择哪一种记账式国债。

很多投资者都像KAN先生一样，既不知道手上的国债什么时候卖出才合算，也不知道该购买多长期限的国债。

其实，对于投资记账式国债的朋友来说，首先应该弄清楚，记账式国债的优点和缺点，才可以投资购买，否则，在不了解的情况下非常容易亏本。记账式国债是一种完全电子化操作的买卖，并没有任何纸质的实物券。记账式国债的付息方式，一般为一年一付或一年多付。国债的持有者在国债到期之前，可以根据市场的行情进行自由买卖。记账式国债的买卖自由性是凭证式国债所不具备的优点。这种优点也就意味着，如果持有者家里有什么急事，着急用钱，可以提前变现，这种情况下利息也不会损失。

记账式国债提前变现利息不会有损失，所以我们根本没必要非“捂”

到最后。但是因为很多投资者并不是特别了解，甚至觉得会很麻烦，非要等到最后柜台通知的时候才去兑付。这是很多投资记账式国债者的一个误区。

KAN先生一年前买了几万块钱的记账式国债，一年过去了，那支国债的价格不断浮动，KAN非常担心自己的钱最后会不会亏进去。他手上的国债还有四年才到期，借着多年的理财经验，理财师告诉他最好不要等到四年以后到期的时候才兑付，他手上的这支国债是票面利率比较高的柜台式记账国债，可以抓住价格上涨的时机，卖出国债以获得溢价收益。而“捂”到最后不一定就划算。

另外记账式国债有一个二级市场，我想大家应该都知道。这个二级市场价格波动是很有规律的。其溢价或贴水一般会表现在证券交易所上市的最初阶段。我们投资的时候，一定注意避开这个时期，从而避免国债成交价格波动带来的风险。

理财提醒：

记账式国债跟其他投资不一样，要成功运用它逢高可抛、逢低吸入的特点，使自己获得最大的收益。

凭证式国债，投资不当也会“亏本”

债券市场向来被人们称为“股市的避风港”。一旦股市低迷，人们就会把投资目光转向债券市场，尤其是短期投资者会把目光聚焦在有“金边债券”之称的国债上，一到银行发售的时候就竞相购买，好像这是一块天上掉下来的大馅饼一样。

凭证式国债风险低、收益稳定，因此一直得到稳健投资者的青睐。但我们应该明白，有投资就会有风险，投资国债不当也会“亏本”，尤其是投资凭证式国债，更要小心。

购买凭证式国债不到半年就开始兑现的朋友，除了得不到利息以外，还要向银行支付1%的手续费。这样，投资者的本金就会受到损失。这有点类似于古人所说的“偷鸡不成，先蚀把米”。债券持有者满半年不满2年兑换的，银行会按0.72%计息。有的投资者在持有债券半年以后，因为生意周转不灵急需要提前兑换现金，那么银行就会扣去相应的手续费，其收益就会减去0.1%。这相比于存入银行来说，买国债就不合算了，如果再遇上通货膨胀，不该赔也赔了。把钱存银行怎么也能得到百分之一点几的利息。

在南京做生意的杨先生就是这种情况。买国债的时候兴致勃勃，以为自己要大赚一笔。但他这人性子比较急，一下子投入得太多，等用钱的时候只好把一部分国债提前兑出去变现。结果银行告诉他既要收取相应的手续费，之前的那部分利息也会相应地取消。杨先生遇到这种情况，就非常沮丧地到处找理财专家询问，到底要怎样买卖国债才合算？

其实，凭证式国债的投资者，可以采用到期时一次还本付息的方式

进行购买，到期以后需要兑取现金时，只需要到原购买地点办理相关手续就可以了。有的朋友可能在兑付期内没能及时办理兑取变现，那么就需要到原购买地点办理，并且问清楚延期兑付的方式和时间。提醒大家，延期兑付银行会收取相应的手续费。

还有一种情况就是，投资者确实不能等到最后、日前就需要兑付的时候，要注意的是，应该是全额兑取，而不是部分兑取。这样的话，除了偿还本金以外，利息会按照投资者的实际持有天数和相应的利率进行付息。在提前兑换时，投资者需要准备好“凭证式国债收款凭单”以及本人的有效身份证件到原购买地办理兑付手续即可。

近年来银行不断降息，这就造成了购买国债的人越来越多。但是因为国债的发行数量有限，有大部分人都买不上。其实也不用遗憾，买国债也有亏本的时候。如果眼光好的话，可以选购市场上的其他替代品，比如购买基金或是其他分红理财产品、外汇等，都可以实现投资者们稳健投资、稳健收益的目的。

理财提醒：

面对银行降息，人们开始抢购国债，但是如果某天银行加息，我们也应该慎重考虑是应该把钱存入银行，还是用来购买国债。虽然大家的目的是为了收益，但是也应该从综合方面考虑，而不是只顾眼前，不看长远。

并不是所有的浮息债都能避开利率风险

去年的浮息债一上市，我的几个“炒债”的客户撒腿就跑去疯抢浮息债。在他们看来浮息债是绝对没有风险的，堪称为“没有风险的投资”。对于他们的这种看法我并不完全赞同。任何投资都是有风险的，浮息债虽然有其安全稳定、每年浮动计算利息的优点，但是并不代表所有的浮息债都能安全避开利率风险。

在跟大家说浮息债风险之前，我们先来了解一下，到底什么是浮息债。

浮息债是一种可以随行业基础利率上下波动的债券，它与固定利息的债券有所不同。浮息债的计算方法非常特别，是根据公式以其他利率为基础计算得来的，其利率随着市场利率的变化而变化。浮息债分为三种定价基准，分别是一年定存利率、shibor和回购利率。

以目前市场上的shibor浮息债为例，投资浮息债应该注意的就是“预期”。很多投资者对市场没有预见性，胡乱预测银行可能会在近期加息，然后大量购买了浮息债，结果预测失误，银行反而是大幅降息，风险一下子就来了。

购买shibor浮息债的投资者们应该注意，虽然这款债券的优点很多，但是风险性仍然存在。大致包括两个方面：

一是利率的风险。shibor浮息债一般会面对利率的风险。银行发行方在出售浮息债时，往往会借炒作来吹捧利差较低的债券，然而投资者却忽视了此款债券对未来货币市场利率的保护有限，如果货币市场只是短暂的高位持续然后迅速地回落，那么此浮息债的持有者，所面对的风险

则会更大。

像购买所有的投资产品一样，投资者也要理性对待浮息债。在购买之前，仔细分析市场，密切关注整个市场利率的变动。如果大趋势表明未来很快会加息，那么就可以开始购买浮息债了。

二是一年定存浮息债，在它利率调整弹性比市场利率要落后时，一年定存浮息债一般就会表现为短周期、低波动的固定利率债券。因此说一年定存浮息债在利率风险防御能力上短期内能力有限，那么利率风险也就会随之产生。



理财提醒：

投资浮息债之前，要学习相关的投资理财知识，不可以盲目投资，否则会因为不了解浮息债的各项规定而吃亏。

可转债套不利就会套住自己

投资者小马喜欢投资可转债，他这个爱好我是到后来才知道的。先前他保密工作做得不错，用他的话说，投资可转债挣了不少钱，所以不想告诉大家，省得都在他那里蹭吃蹭喝。后来，可转债把小马给套住了，他才坐到我的办公室里，请我给他分析分析是该转换还是该卖出。

可转债的全称叫做“可转换公司债券”，它是一种根据事先约定，可以在将来某个时间按约定转换为普通股票的特殊公司债券。可转债是介于股票和公司债券之间的一种债券，既可以为投资者提供普通股，实现资本增值，也可以让投资者在未转债以前享有债券利息的收益。

可转债具有债券和股票的双重性质，这也就使可转债显出债权性、股权性、可转换性三大特点。

小马买的可转债到期后，发现赎回价格只有80元，而当初的买入价格是83元，如果现在卖出的话肯定会吃亏。但是因为可转债的特殊性，他又不能按兵不同。根据目前情况分析，赎回价格这么低，肯定是不能够卖出的。那么就要采取积极的对策，我参考的是转股溢价率，如果此时该债的转股溢价率为正值的时候，就意味着转股同样亏损。就在我也为小马左右为难的时候，转股溢价表发生了变化，开始在零附近徘徊，于是我建议小马赶紧抓住机会，一旦价率出现负值马上卖出。小马听了我的话，很快将手上的可转债券转换成股票，结果真的非但没有亏损而且还有一点点的收益。

对于个人投资者来说，我们打算转股或卖出的时候，一定要根据自己买入时的价格，以及转股的手续费和现在正股的价格仔细分析，从而

判断把手上的债券转出是否合算。以100元为例，如果转股价格为100元，当我们买入价格低于100元时，这时候转股一般不会亏损，大家就可以考虑转股。反之，绝大多数投资者转股的话，就代表着亏损。

但是也有的情况是例外，比如说转股投资者面对亏损，只得让银行赎回。但有时候发行方会宣布不赎回债券，投资者仍然可以继续持有。在这种情况下，我们就更加需要慎重，既要对未来的正股有一个理性的判断，也要对未来的赎回价有一个合理的评估，千万不要让自己越陷越深。这也就是人们常说的“可转债套不利，有可能就会套住自己”。有时候，赎回价格往往只比买入价格稍高一点点，这个时候，选择被赎回也会面临着亏损。

所以说，购买可转债也并不像人们想象的那样，因为有了可转换的灵活性，以及拥有股票和债券的双重优点，就可以轻易避免资金亏损的风险。可转债在大部分债券中，虽然已经是风险非常小的一种债券，但是它仍然面临着三大风险。

利息损失风险

可转债券的浮动是受到股票价格影响的。股票价格下跌到转换价格以下的时候，就不再享受股票的优点而被迫成为债券投资者，从而享受债券利率。但是可转债的债券利率一般会低于普通债券利率，这就造成了利息的损失。这种情况一般无法避免。

提前赎回的风险

因可转债的强制提前赎回的特性，造成了提前赎回的风险。很多投资者认为，这算不上什么风险，那是因为我们没有考虑到。当上市公司给出的赎回价格低于投资者买入的价格时投资者也得被迫卖出，这样就面临着亏损，这不是风险是什么呢！

被强制赎回造成的风险

很多投资者购买了可转债以后，只关心如何更多地套利，并不留意发债公司发布的相关公告。发债公司需要赎回可转债券的时候，一般会

发公告警示投资者，让投资者有时间转股或者卖出，如果大家因为工作繁忙或者一时疏忽而没有及时响应，那就会被上市公司强制赎回，这种被强制赎回的损失也是非常值得关注的。

相传可转债是股神巴菲特最喜欢的投资品种之一。可见可转债虽然有风险，但是收益性不错。其实只要投资者在出手前做好各方面的分析，有充分的思想准备，险中求胜还是没有问题的。



理财提醒：

投资者投资可转债，应该提前认真阅读可转债的相关条款，尤其是其中的回售条款、赎回条款和转股价修正条款。很多投资者就是在不完全明白的情况下，投资可转债，结果因为没有看清条款而损失资金，显然就不值得了。

名字都叫“债”，收益各不同

前几日在广州的金先生想投资债券。他说最近手上有一笔钱，听说债券的风险相对小一些，于是想拿出来投资，只是在去债券公司购买的时候，发现有很多种债券，真的不知道该选哪一种好。金先生的疑问是：“是不是所有的债券收益都一样呢？”

其实“债”有很多种，但收益却是不相同的。

后来，金先生根据一个理财朋友的建议，选了债券基金进行投资。他这人性子比较好，耐得住长期投资的煎熬，如果是一个性子比较急，又急于想要收益的人，理财专家肯定会劝他不要买这款产品。

不知道该选哪一种“债”不只是金先生的困惑，这也是大多数投资者的困惑。当今时代什么都多元化，五花八门的债券让人眼花缭乱，而“债”的品种还在不断地增多。但总体来说，目前我国的“债”分为国债和债券基金(简称为债基)。

国债包括的种类不少，主要有储蓄国债、记账式国债以及地方政府债券等三大类。储蓄国债又分为凭证式国债和电子式国债。记账式国债则细分为附息式国债和贴现式国债。

我国正规的地方债券还没有推出，但是也有一些地方政府在发售债券，这些债券一般都是依靠信托公司发行的。从性质上来讲，其实就是银行向投资者借钱，年利率比较高。不足的是这种债券并没有在证券交易所公开上市交易。

在收益方面，对于大多数投资者而言，储蓄式国债是最适合的一种投资方式。储蓄式国债其实也就是大家所说的“国库券”，购买者主要以

老年人为主。因其风险性低收益稳定的特点，受到中老年人的青睐。但是相对于其他理财产品收益过低，所以很多年轻人都不屑于购买国库券。

记账式国债跟储蓄式国债有一定的区别，投资记账式国债的朋友需要具备一定的专业知识，不要在不了解的情况下盲目购买，否则很容易吃亏。记账式国债买起来比较麻烦，并不是在什么地方都能买得到。

还有一种是债券基金，这是一种专门投资于债券的基金。债券基金的优点是投资广泛预期收益高，申购和卖出都比较方便。当然这是相对于国债来说的，债券基金有侵蚀本金的风险。由于债券基金会随着股票的波动性而波动，它的投资机会也是因为股票价格的波动而产生的。因此，债券基金的投资机会是不稳定的。

债券基金适合家庭或者实力雄厚的投资者做长期的投资。当经济动荡时，债券基金这样的理财产品，就成了投资者的避风港；然而经济出现高涨的时候，债券却成了冷门。由此可见，债券基金已然成为人们保本型投资的标志了。但是投资债券基金的人们应该明白，其投资的时间越久，手上所持的债券基金就越有价值。这也正体现了其长期投资的一大特点。如果打算短期盈利，那么买债券基金就没有什么意义了。

这么多种类的“债”对于一个普通投资者来说，可选择的余地是很大的。只要我们选择一款适合自己的债种，就可以稳稳当当地赚钱。千万不要胡乱投资以免损失本金。

理财提醒：

“债”虽然各自的收益不同，风险也有差异，但是不管哪种投资，我们都应该理性对待。即使适合自己，也要仔细分析再慎重投资。毕竟赔钱容易赚钱难，要以不损失本金为投资的最上上策。

Chapter 7

房产美梦——
不是“陷阱”就是“深渊”

二手房出租是否真能“借鸡生蛋”？买房时又有哪些陷阱？买了住了为什么还无效？面对“缩水”的房子，你该怎么办？不要再做你的房产美梦了吧！清醒一下，仔细看清房子里的陷阱！

投资房产真的好赚钱吗

从去年开始，金融危机席卷了全球的大部分国家。中国也受到了不小的影响。今年是金融危机的反应年，很多投资者为了规避风险，开始慎重考虑该把钱投在哪个方面。

因为银行一再降息，把大量的钱拿到银行储蓄，显然不可能再是年轻人投资理财的最佳选择了。那么股票呢？在大环境的金融危机影响下，股市也以熊市居多。很多买股票的投资者，都被套得牢牢的。汇市就更不要提了，外汇市场是受到股市价格影响的，股市熊了，汇市也好不到哪里去。而收藏和彩票等投资行业，又是一种虚无缥缈的投资，买彩票中600万的概率简直太小了，是件可望而不可及的事情。

鉴于这种情况，很多投资者把眼光聚焦在了房地产投资上。全国大量的房产中介应运而生，很多楼盘被人们抢着排号。有的投资者买了一套房，又买第二套、第三套。各大小区附近到处是出租房屋的小广告。炒房似乎成了一种时尚，一个最赚钱的行业。

实际上投资房产的钱并不好赚，就算赚了也并不轻松。投资市场中的诸多不确定因素，造成了大众投资的收益会有热潮，也会有低谷。这就是人们形容的投资行业“一半是火焰、一半是冰山”。

李先生前几年因为做高档礼品赚了一些钱。他本身在北京就有房子，但是去年年初他看见身边的很多人都把买房子作为一种投资，于是他也在北京西郊选了一套100多平方米的房子，花了90多万元。售楼小姐告诉李先生：“房子现在不买，将来还要涨，房价肯定是只涨不跌的，投资房产绝对没错！”李先生对售楼小姐的观点深信不疑。

房子到手了，李先生又花了15万元进行装修，装修好以后又购置家具和家用电器。不到一年的时间，李先生就把房子打扮好了，开始以精装修的价格向外出租。一个三居室的房子按说3500元的价格不算太高，但是好几个月过去了，租房子的人都只是看看却不租。李先生开始着起急来，只好把房租一再下降，最后以2500元的价格租给了几个外国留学生。

李先生的房子为什么租不出高价格呢？因为交通不太方便。换言说就是地段不太好。现在租房首选就是要交通好、环境好，安全保障系统完善。而李先生的房子在西郊一处离车站很远的地方，走路至少要30分钟，而且附近也没有超市，更没有什么娱乐场所。像这样的房子当然租不出好价格了！

房产投资最重要的是要选对地段。还好李先生只是投资房子用来出租不是用来卖，要不然非砸在手里不可。尽管李先生把房子以每个月2500元的价格租出去了，但是我们现在来计算一下李先生是否能赚到钱。2500元×12个月=3万元，这是李先生一年收回的房租租金，然后再用3万元×30年=90万元，那么就是说李先生至少要用30年以上的时间，才能够把投资房产和装修的费用收回来，30年以后获得的房租才算是收益。

对于普通投资者来说，投资房地产并不是最理想的投资方式，为什么这么说呢？看看下面的分析就知道了。

首先，投资房产耗资很大，占用的资金相对于其他投资来说，也比较多。投资一处房产要100万元，但是如果要投资一个店自己当老板，就不需要这么多钱。而且自己开店当老板的回报速度绝对是投资房地产的几倍甚至几十倍。还有很多人投资股票、外汇等投机行业，也不需要一下子投入这么多钱。在投资行业中一直有这样一句话：千万不要把鸡蛋放在一个篮子里。而投资房地产，可以说是完完全全地把鸡蛋放在了一个篮子里，想分点给别的篮子都不可能。因为每个投资者的钱都是有限

的，谁也不是下金蛋的鸡。投一回房地产就要花掉近百万元，再投一回又得花掉一个百万。对于大部分投资者来说，根本承受不起。

投资房地产不像投资股票那么灵活，想变现的时候，不管赔赚，卖出去就可以用来投资别的领域，但是把钱投在房地产上，想变现的话就没那么容易了。一百多万的东西不是棵白菜，不是说你想脱手就能脱得了手的。

投资房地产回报时间太长。如果想借此来一下子发财，那简直是做梦。除非是几个亿、几十亿的那种大型投资者，但是如果楼盘销路不好，就要面对更大的风险。

还有一点是投资房地产的朋友们应该特别注意的：房地产经不起时间的打磨。一经折旧，价格马上下跌。邮票是越久越值钱，而房子则是时间越久远，价格越便宜。

因此说，投资房地产的钱并不好赚。别以为赚钱就跟大风刮似的那么容易，任何钱都是用心血和汗水挣来的。

理财提醒：

投资房地产可以利用贷款的方式实行月供付款。在自身收入不高的情况下，投资房产并不是一个很好的策略。从近期房产走势看，在房地产投资中，第三产业快速崛起，房价一再涨高，而商务公寓相对来说则显示出了它总价少、回报高的优点。

房子，套在家庭脖子上的一副沉重枷锁

王丹是某出版社的编辑，月收入3500元，她先生在一家电脑城做销售员，月收入5500元。双方单位负责他们夫妻的三险一金。目前，王丹和他的先生有三套房。最先买房的时候房子还便宜，90平方米的房子40万元，首付10万元，向银行贷款30万，他们夫妻自己住。后来又购买了第二套80平方米的集资房，由于是集资房，且正在建设中，总价花了18万，已经交款8万元。第三套房属于商品期房，128平方米总价65万元，已交15万元，向银行贷款50万元。

虽然他们拥有三套房子，但是用王丹的话说：“卡上一分钱也没有了，每个月的工资都得拿着计算器算计着花，多花一分都心疼得不得了。在刚买了第一套房子那会儿，还可以和老公出去旅游，现在简直是想都别想。每天都要拼命地工作，最怕的就是公司裁员。感觉自己每天就是给银行打工的，定期向银行还款，比每天吃饭睡觉还重要。睡着了做梦都梦见款已经还清了，可以直起腰板来生活了。”王丹说，她整个人简直快要崩溃了。还好王丹的丈夫比较有耐性，面对这种情况还是不急不火，真让人佩服。

后来，王丹的丈夫也着急了。因为双方的家人都催促他们生一个宝宝。本来每个月就要面对着繁重的月供还款，现在家中又要添加一项育儿计划，夫妻双方的心忍不住都紧绷起来。

一开始时他们还津津乐道，根本没有意识到，房子已经变成了套在他们家庭脖子上的一副沉重枷锁。它会让其他家庭理财计划变成泡影，该享受生活的时候无法享受，该花钱的地方也不敢花。生活变得拮据，

甚至很多时候合理消费的快乐也被剥夺了。现代人工作压力本身就非常大，既要面对强大的职业竞争又要面对公司的裁员风潮，如果再有高额还款的压力，那真的是让人喘不过气来。

王丹家每月的月供差不多有5000元，再加上每月生活必须开支近2000元，还有每个月为集资房酬备1000元。这样的话每个月就需要8000元的开支。而王丹夫妇的工资去掉税款以后，大约是7244元。这就造成了家庭经济入不敷出的情况。也难怪王丹感觉自己像被几座大山压着一样，不但经济上面临重压，精神生活上也变得非常压迫。

根据王丹家现在的情况，他们应该把第三套商品期房加价10%进行出售。这样就可以缓解很大一部分还款压力。王丹除第一套房每月还款2200元，加上积蓄筹备金1000元，和每个月生活费2000元，这样每个月5200元就够了。按照王丹夫妇税后的工资还能余下2000元，进行定期存款或者用来储备育儿资金。这样的话家庭压力一下子就由喘不过气儿变成自由活动了。

很多家庭投资者由于投资房产成瘾，让自己的生活经受巨大的财务压力。弄那么多房子套在自己身上，就算是你有八只手理财，也分身无术避不开重压。

投资房产的时候不够理性，就会风险重重。对于月收入已经定型了的30岁左右的白领阶层，要想提高收入基本上很难，一旦收入下降就会陷入入不敷出的困境中。在经济不宽裕的情况下贷款购房，其实就是提前享受，过于追求感官上的刺激，忽略了家庭以后将要面对的压力，甚至使生活陷入“忍辱负重”的境地，贷款还不上的话就要面对高额的银行罚金。这又是何必呢！

现如今不管是北京的房子，还是广州、上海、南京，房价都是越来越高，而房租价却没怎么涨。这样就造成了以租养房的“美景不再”。尤其是在金融危机时期，轻易就把钱用来买房子，真的不是一个很好的主意。金融危机时期物价是贬值的，只有用更多的钱才能买到房，也许过

不了几年就降下来了。那些着急买房的人，岂不是花了很多冤枉钱吗！



理财提醒：

已经购买了房子的人，应该尽量把资金投资在其他方面。房产投资实在是一笔巨大的投资，而收益却要等很久以后。没有买房的年轻人，倒不如先租几年房子，等风头过了，有足够的钱了再来买房。

不是“陷阱”就是“深渊”——有些房地产条件再优惠也不能买

前年3月份，手上有一笔钱的孙强，想在北京的朝阳区购买一套房，由于之前没有买房经验，又忙于工作，所以就找了一家比较大的中介公司，希望通过中介公司来完成自己多年来的购房梦想。中介给他介绍了一套朝阳区五环外交通蛮方便的房子。因为非常信任这家中介公司，总价商定以后应中介公司的要求，孙强随即预付了3万元。在购房意向书中，约定当年6月份收楼并给孙强办理相关手续。

但是眼看6月就到了，孙强却一直没有收到中介公司的消息。孙强就有点着急，便亲自跑到中介公司去询问情况，结果中介公司告诉他，该房产还有一些手续需要办理，得等到10月份以后才能收楼。当初说的是6月份收楼，现在一下子推迟了4个月，孙强疑心窦起，这样大的一个中介公司怎么可以出尔反尔呢？于是他找到了有关部门了解情况，经过多方查询，孙强才知道自己所购买的那套房子，早在当年2月，就因该房地产公司与银行之间的官司而遭查封了。

孙强马上赶到中介公司与他们理论，没想到中介公司的售楼员却说：“不是之前告诉过您的嘛！您不是早就知道这房子被查封的事情吗！”

听了这话孙强火冒三丈，想把桌子都掀了。他又找到开发商，开发商说：“房子的事要等到官司结束以后才能解决。”张先生被气得跺脚：“天呐！你们打官司关我买房子什么事，我凭什么要等你们打完官司才来买房，我钱都交了！”可是到底什么时候能打完官司呢，天才知道。

在孙强提出换一套房子中介不同意的情况下，他就将该中介公司告上了法庭。虽然事后中介公司退还了孙强当初缴的3万元预付金，还按照法律赔偿了孙强几万元的违约金。但是原来的几千元每平的房子价格，到2008年年中的时候，已经翻了一倍，孙强如果再要买房，就要多花好几十万元人民币。这其中的损失又有谁来补偿呢！孙强走在大街上真是欲哭无泪。

对于普通老百姓来说，谁的钱都不是轻易赚来的，积蓄了大半辈子的钱，就想买套既经济又实惠、质量又过硬的好房子。如果一不小心被房产开发商或中介公司骗了，真是白白当了一回冤大头。

有些房子是千万不能买的，别只看见对方标价便宜就赶紧上前抢购，最后房子不但没到手，反而弄出来一大堆麻烦事，弄得吃不下睡不着，每天为了那些大骗子着急上火。

下面列举一些购房陷阱，购房的朋友们千万要睁大眼睛，不要让自己钻进人家设好的圈套里。

被查封或被限制的房地产

一些被法院送达了查封文件的房地产，购房者千万不要买，买了的话就会被无限期地套住，不但钱要不回来而且人也被弄得筋疲力尽。有时对方会有意隐瞒该房子被查封或是被限制的事实，那么就需要我们在购房前多方打探消息，可以到地产产权管理部门、房地产交易管理部门或房地产规划管理部门等房地产管理机构进行咨询，以防止自己被骗。千万不要存在侥幸心理，认为这样倒霉的事情不可能会让自己碰上。

“无名无姓”的房地产

有些房子没有产权证明，买了以后将会后患无穷。面对这样的房子，开发商或者中介公司有时为了自己的利益，会拿其他房子的产权证来充数以图蒙混过关。这时就是考验购房者是否细心认真的时刻了。千万不能马马虎虎，听售楼员说得天花乱坠就信以为真，一定要看到对号入座的产权证才能预交定金。

“合伙”房单方面出售

郑先生购置了一套北京四环外的房子，住了刚刚几个月，就被通知让他搬出该房。原来李先生是从一位姓宋的女士手上买的房。但是宋女士的前夫也是该房的产权人。宋女士卖出该房并没有征得她前夫的同意，前夫当时到国外旅游，回国以后才发现自己的房子被前妻卖了，于是要收回属于自己的房产。郑先生拿着单方面的过户证明跟宋女士的前夫理论，最后双方闹到法庭。李先生花了钱却买到了这样一个问题房，这也怪他自己当初大意，没有看清楚原房产证上是两个人的名字。

“乡产权”房不能买

我国法律规定不允许在集体土地上进行房地产开发，不允许在集体土地上建设的房屋向本集体组织以外的成员销售。所以提醒城市居民千万不要买这种房子，因为一旦买了，将无法办理产权登记。这样购房者的合法权益就很难得到保障。就算对方承诺会给你办理“乡产权”或者“小产权”，也都是不受法律保护的。莫要图小产权便宜，而让自己挣了大半辈子的钱落进骗子的腰包。

“40岁”的房子不要买

2008年底，北京东三环楼盘出现了久违的排队购买场面。当时杜先生刚好去那边办事，也就顺便进售楼大厅转了一圈。发现这些楼的房价比其他楼盘的房价每平方米便宜了好几千元。杜先生一看价格就知道里面有问题，结果一查，发现真的是那种“伪住宅”。

该楼盘占用的是商业用地，所以出售的房子只有40年的使用年限。听售楼小姐说，入住后居民所使用的水电均按商业水电费的标准收取，这样算来比民用水电费高出好几倍。虽然房价低了，但是使用年限短了，而且水电费高了，这样折算下来购房者没有得到实惠，相反却要承担日后高额的生活成本。

有问题的“二手房”不要买

就好像猪肉越便宜越不能买，小心那是烂掉的肉。买二手房的时候

一定要谨慎，二手房虽然便宜，但是大多是因为有问题才会低价出售，以把问题推给后来的接捧者。房地产商不是疯子，当别人的楼盘都在涨价的时候，它提供给我们的房子却是如此让人心动。这时候一定要多方考察，不要被他们“不赶紧买就没有了，很多人在排队”之类的假象和宣传语而欺骗。



理财提醒：

很多买房者，往往只关心房子布局好不好、是不是朝阳、价格比别的楼盘低不低、整体设计是否适合自己，却忽略了最重要的房子质量、产权是否属实、入住以后生活费用是否高额等等问题，从而造成买到手里的房子就是块“烧红的炭”，拿着也不行，扔也扔不得。

“买了、住了，怎么还无效？”

刘女士一家人在2008年10月份，通过开发商买了该楼盘一套三室一厅的房子，花掉了手上积攒了很多年的90多万元。各类手续全办齐了，钱也交了，刘女士一家就开始装修。2009年初房子装修好了，没过几个月就搬了进去，随后还有另外几户人家也陆续住了进来。但是小区的很多地方还在施工阶段，并且怎么看都不像已经开始售楼的小区景观。刘女士交钱以后心里也怀疑过是不是遇到了骗子，但是装修都装修完了，现在也真的住进来了，还有什么不放心的呢？每天上班下班回家做饭睡觉，没有什么不对劲的地方。于是他们也就没有再多想。

可是有一天，就在刘女士一家人坐在家里看电视的时候，几个小区的工作人员敲开了他们家的门。对方也目瞪口呆了，不知道眼前的一切到底是怎么回事。

该楼盘的工作人员是无意中发现小区里已经住进了人的，但是小区的房子明明还没有开始出售。经过调查才知道，是有人将小区的房子以非法偷盗的形式偷偷卖给了刘女士。

经过公安机关证实，卖给刘女士家房子的那位售楼小姐，就是盗卖了本小区40多套房子的骗子。骗子协同多人作案，里应外合，有人提供假房产证，有人起草购房合同，有人假扮房地产商，当刘女士要求看房的时候，售楼小姐也通过关系搞到了小区住房钥匙打开房子，让刘女士看房。

因为这名骗子之前的工作就是售楼，所以整个购房过程弄得跟真的似的，刘女士根本没有发现有什么破绽。但是当时只要刘女士多一个心

眼到房产登记部门查询一下，就能够识破骗局。而骗子们就是抓住了刘女士这类人急于买到好房子，又急于早日入住的心理，从而捞走了达上千万的巨款。后来犯罪人员落网，刘女士家的购房款也全部追回。

但是作为受害者的刘女士一家人，又该何去何从呢？多年来的购房梦成了泡影，为了买这套房，不知道花了刘女士多少时间和精力，那些白白耗费的心血谁来补偿呢？那些一升再升的房价差额，谁来赔偿呢！明明是买了、住了，怎么却还无效呢？当初签订的合同成了一纸空文。刘女士一家人欲哭无泪。

骗子的招数层出不穷，你有三十六计，他们就会有七十二变。唯一的目的就是骗到你手里的钱，这真叫人防不胜防。但是如果购房者能提高防骗意识，再令人眼花的骗局也能识破。在买房子前，可以到相关部门进行查询，正规的房产都是进行过登记的。刘女士所购买的房子，开发商还未开始销售，去有关部门也能够查到真实的信息。如果刘女士当初细心一点，也不会落得最后空欢喜一场。

还有一个买了住了同样无效的钱先生购房的实例。2007年8月，钱先生看中了S市一处正在建设中的房子。于是他找到了房产开发商，对方要求与钱先生签订一份《住房参建协议书》，协议书约定，开发商将此套房子建成以后转让给钱先生。房子建成后，钱先生交付了30万元给开发商。经过简单装修，钱先生欢天喜地地住进了自己的新房。

但是好景不长，随后房子出现了渗水、裂缝等质量问题。钱先生非常气愤，多次要求对方进行修复。但是无论怎么修房子仍然渗水。在要求退房无果的情况下，钱先生一纸诉状把该房地产开发公司告上了法庭。

根据有关法律规定，房地产开发商出售商品住房，只能出售产权不得出售使用权，也不能假借商品住房出售、出租或代理转租等名义出售房屋的使用权。而钱先生和该开发商签订的《住房参建协议》，从本质上来讲是一种房屋使用权的买卖合同。根据法律规定是无效的。房地产开

发商无视法律规定，知法犯法，因此法院判定开发商退还钱先生30万元的参建款，以及装修费用和利息损失。

被骗的钱先生和刘女士虽然都追回了自己的钱，但是有很多被骗的购房者，则只能白白地看着自己的钱一去不复返，有的甚至一分钱也追不回来。



理财提醒：

购房前应该多读一些与房地产相关的法律法规，不要让自己输在守法却不懂法上。盲目购房，吃亏的只能是自己。

房价上涨，差价入账

最近一两年房价不停上涨，经常听到投资房地产的人们懊悔地嚷着：“要是去年买两套房，不大赚一笔才怪呢！”很多人听了也都感到惋惜，觉得错过了一次发财挣钱的好机会。实际上，即使投资者们赶上好时机买了几套便宜房，等房子涨价以后，也不一定能够顺利出手。房子卖不出去，房价就算升得天那么高，钱没有入账就不能算做收益。这就是为什么做生意的人常说：“拿到手里的钱是钱，没有到手的钱就不是钱！”

投资房产吃差价赚钱，看似易如反掌，实际上要面对的风险也非常的多。下面就来说一说投资房产将要面对的几大风险。

折旧风险

很多投资者购房以后，就等待房价上涨，根本不考虑房子随着时间的推移还有折旧风险。在房产中介所的房源信息上大家可以留意一下，年代久远的房子要比最新建成的房子便宜很多。如果投资者购得五六套房子，最后因为经营不善，或是小区日后环境发展不完善，或是交通没有更快地发展等原因而不能及时脱手，那么一旦过了最佳销售期，房子折旧得就会非常严重。

购房者的房子使用产权期正常是70年。如果投资者以120万买下该房子。那么就意味着房子每年将折旧1.7万元。这只是作为房产本身的折旧，还有装修费用的折旧，虽然这不用作现金流出，但是作为投资房也是一笔很大的开销。如果一所房子的装修费是20万，保持年限是20年，那么每年就会折旧1万。如果再遇上通货膨胀、货币缩水以及金融风暴，

房产的折旧价格会呈加速上升状态。

香港明星钟镇涛购房破产一案，就已经为所有的投资者们敲响了警钟。1996年由钟镇涛提供担保，其妻子向银行借款1.54亿元人民币购买五处房产，借款利率24%。一年过后东南亚金融危机波及香港，房价严重缩水，债权人还不起银行的欠款，银行只好没收欠债人的房产。钟镇涛面临着本息2.5亿元的外债。2002年10月钟镇涛宣布破产，曾经风靡一时的投资房产热稍稍平息。但是2006年以后，投资房产又开始如火如荼。

靠吃差价，却要承担高额贷款，变现能力不足抗风险性差

投资者当初投入了大量的现金，过后如果希望把钱尽快抽出来的话，就不是那么容易了，除非便宜地卖出去。投资房地产资金的流动性非常差，一旦市场上有什么风吹草动，投资者不可能及时有效地变现。这就跟投资者赚钱的初衷相违背了。

一般来说，房地产的投资总值不能超过家庭年收入的6至7倍。如果投资资产过大，就会造成无法偿清银行贷款、家庭财政紧张等状况。

很多投资者整天做着房地产的美梦，认为把钱投在房子上，然后静等房价上涨，差价就会呼呼地打到自己的账上。这几年房子疯涨确实是事实，但是未来房子的价格是不是继续涨，这谁也无法正确预计。

不要盲目乐观地投资，过度乐观往往会影响投资者的判断能力。家庭或个人理财的渠道有很多种，不一定非要通过吃房产差价来赚钱。看见不好你就撤，别在一棵树上吊死。

理财提醒：

近年房价虚高，想通过房产挣钱的投资者一定要慎重，买房容易脱手难。考察好了再下手，要不然会让自己吃不了兜着走的。

二手房出租是否真能“借鸡生蛋”

房价虚高的大环境下，很多白领们暂时没有加入买房大军，一般都是选择租房。于是二手房日渐成了投资行业的新宠。

投资者们利用二手房出租，第一种是买别人装修好的房子，然后进行出租。这样的收益回报率一般是5%。投资者一般买来10年左右才转手卖出去，最初接手的这几年会通过出租的形式回笼资金。还有一种情况是投资者租赁房主的房子然后进行转租。投资者通常会跟房主签下5年或者更久的租房合同，以低廉的价格接租，然后再高价出租。更有投资二手房产成瘾者，把工作辞去专门去经营二手出租房。这种方法适合那些手上有多套房屋出租的投资者们。

人们都在羡慕那些从二手房出租上赚钱的投资者，但是却不知道，如果投资不当，“借鸡”生出来的“蛋”有可能是个“臭蛋”。投资二手房虽然比直接从房地产商手中买来的房便宜，但是当我们以营利为目的购房的时候，就一定要考虑到房子的收益率和回报期。

北京昌平区的马先生，2006年的时候，花45万购置了一套90平方米的房子自住。2008年又在自己家的小区附近分别以2000元和2100元整租了两套房。整租期为5年，房租一年一交。租下来以后，马先生对两套房子进行了简单的装修和格局改造。这样每套房就由3居室改造成了5居室，其实是把客厅隔成了两个单间。然后马先生给每个房间买了简单的家具，共计花去了6000多元。

房子都布置好了，马先生开始在网上发布出租信息。按马先生的预计，每套房子的出租价格应该在4000元左右。但是每套房子都没有住

满，都会有一个隔间租不出去。由于金融危机的影响房价一直在降，马先生也只能随着行情降价，这样的话每套房子只能收回2800元。再除去装修和买家具的费用，马先生觉得花费了不少的时间和精力，然而回报率也不过如此。更让马先生受不了的是，作为网络编程师的他，工作本来就很忙，还要经常抽时间去应付租房者的各种要求。比如今天水龙头坏了明天房子里没电了后天门锁坏了，这些问题电话都打到了马先生这里，令马先生越来越烦心。

马先生“借鸡生蛋”的美梦做得并不轻松。在经济不景气的今天，借来的鸡能带来几粒米就不错了。

也有一些多套房产的出租者，会委托房地产或是中介公司进行出租，但是需要缴纳一定的费用。这样二手房出租的利润又被中介公司分去了一些。

在投资二手房之前，一定要保证手头上的资金能够支撑装修及其他费用，还要留足生活储备资金。房产投资总体来说是一种长期投资，有“放长线钓大鱼”的意思。投资者还要密切关注市场的走向，以及看货币是否缩水，考虑通货膨胀情况下是否赚钱等等。

二手房投资，投资得当的话收益也是相当可观的。但是投资不当就会令人堪忧。下面来介绍一下投资二手房应该注意的地方：

投资前，先搞清楚这房“多大”了。对于房龄问题投资者千万不可以忽视。一般说来，5年是二手房投资的最佳时间段。10年左右的房子也在投资的范围之内。15年的房子就有点太老了，基本上没什么升值的空间了。超过15年的房子基本上不用看了，除非买来自己住。

房子周边配套设施要齐全。比如说超市、商场、车站、地铁、菜市场、娱乐中心、学校、医院等等。很多租房子的人都非常关注这些环境条件，购买二手房的人尤其关注小区附近是否有学校。

二手房投资者在投资前还应该摆正心态，走出两个理财误区：一是不要抱定稳赚不赔的思想。2008年的情况是房价高涨，而租房子的价格

没涨反而下降。2009年租房价处于平稳态势。投资者应该着眼于宏观经济形势，不要只局限于一时一地。

另一个误区就是不要以为越便宜的房子越值得投资。便宜的房子肯定存在问题。有问题的房子让投资者“剪不断、理还乱”，给自己平添许多麻烦和损失。



理财提醒：

二手房出租要选择地理位置好、小区周边公司多、离车站或地铁近、需要租房的人多的地方。这样出租的租金自然就高了，资金的回报期自然也就短了。这样才能达到“借鸡生蛋”的目的，否则弄不好就会鸡飞蛋打一场空。

银行告诉你“房子是资产是对的”，只是没告诉你“是谁的资产”

对于银行来说房子是资产，这肯定是对的。对于老百姓来说房子到底是不是资产？在这里有待向大家进一步验证。

我们先来分析一下什么是资产。资产其实也就是通常所说的财产。根据穷爸爸富爸爸定律：能带来现金收益的就叫做资产。现如今中国绝大多数购房者是以贷款的形式购房，除了首付之外，每月要定期向银行还款。那么现金流的利润涌向了银行，而拥有房子的人却成了银行的债务人，要连续20年或者30年向银行还款。老百姓买一套房子能够获得收益的却是银行，那么很显然，这不是你的资产。

资产是能带来收益的，而购房者的房子不仅没带来收益，并且还要花掉月供、物业费等大笔费用，这样的话房子就成了债务。从理财的角度来讲，债务增加了财务压力，购房者把大笔的现金用来还债，从而迟滞了其他的理财计划。

就算购房者没有向银行贷款而购得一套房也不算资产。因为他们得住，他们不可能把自己的住房卖掉来换收益。

那么怎样使房子变成资产呢？除非你有第二套房子，并且实现每个月现金入账。具体的实施办法就是第一套房子自己住，第二套房子租出去。如果第二套房也是用银行贷款买的，那么出租收入就需要大于每个月月供盈余。这样的话第二套房子就变成了资产。但是如果第二套房子的出租收入小于向银行所交的月供，这套房子就又变成了债务。

有的房主第二套房出租收入总是无法超过银行月供，那么就应该想

办法改善房子。例如改变房间的格局，增加房子内部的配套设施，对房间重新设计装修等等，想办法改善来提高房子的出租价位，从而使负债变成资产。

但是随着经济的发展，以房养房并不乐观。首先是购房者无意中会承担诸多风险。投资房产不是一件闹着玩的小事，买一套房用来出租，20年之内都不可能把投资收回来。例如一个人花90万买了一套三室一厅的房，然后以每个月4000的超高价格出租出去。20年之后才收回80万元。更何况任何一笔生意都不敢保证会不会在10年之内出现危机。当投资者手上的资金出现短缺时怎么办呢？如果生活有变故或者是出现严重经济危机失业了怎么办呢？

到时候无法按期偿还银行贷款，生活质量一落千丈。有很多投资者只是把买房出租，简单地想象成几十年以后所有资金全部回收，然后干落下一套房子归自己所有。这种观念99%的购房投资者都有，只是这种想法并不是那么简单就能实现的。



理财提醒：

投资房子要考虑两个方面：一是租售比，二是通胀率。对于普通投资者而言，可以实行短线投资，就是到中小城市去投资房产，这样就更具抗风险性。温州炒房团的成功就是一个很好的例子。合理地运用房产将负债变成良性资产，才是一个成功理财者应该做到也能够做到的事情。

房产中介原来是个“黑匣子”

走在大街上，最不难找的门面应该就是房产中介公司了，有的时候甚至一条街上七八家房产中介公司。到底是什么让那些人如此热衷于开中介公司？当然是高额的利润。是什么让房产中介能获得如此高额的利润呢？看看近年来社会报道的关于房产中介公司的几大陷阱就知道了。

房产中介是最近几年受到投诉最多的行业之一，欺骗、虚假、讹诈的事件屡有发生，使人们对房产中介公司的印象降到了最低点。但是因为购买房屋有着非常复杂的程序，和一些普通老百姓都不甚了解的法律规定，所以很时候还是需要依靠房产中介。而租房者，因为自己找不到合适的房源信息，无意中被中介公司超低价格的房源信息吸引，从而也走进了房产中介公司的办公室。

很多不了解内幕的购房者和租房者，还以为中介公司只是赚取中介费用，认为自己只要按正规程序走，谈好价格以后入住，就不会受到欺骗和损失。但是有时候遇到骗子中介的时候，事情并不是大家想象的那么简单。房产中介公司的几大陷阱如下，购房者和租房者一定提高警惕，千万不要上当：

骗取“看房费”

小张是江西人，大学毕业以后和朋友在北京的东城区租了一套房。后来他找到了一份在西城区的工作。每天上下班坐车时间太长，于是小张想在西城区找个一居室的房子。但是找了很长一段时间都没有合适的。有一天，他路过一家房产中介公司，看见该公司的大门玻璃上贴着一套一居室的房子，价格是每个月800元，环境又好。小张之前找的那些

一居室最低得1000元。小张一下子就动心了，马上进中介公司找工作人员询问房子的情况。中介公司要求小张交付400元的“看房费”，然后就让小张回家等消息。过了几天，中介公司通知小张说要带他去看房。在看房途中，中介公司的业务员接了一个电话，就告诉小张：“房东今天有事，通知我们改天再去看房，这是他的电话1326××××15，你以后可以直接跟房东联系。”

第二天，小张再向房东打电话的时候，对方只说了一句“房子已经租出去了”就匆匆地挂了电话。小张觉得非常委屈，便去要求中介公司退还“看房费”，中介工作人员却以“你已经跟房主联系过了，根据规定就不再退还看房费”为由，把小张打发了。这时小张才知道是受了中介公司的骗。

骗取“虚假信息费”

很多中介公司会虚情假意地以向客户提供优惠的形式，让客户交纳300至500元的费用，然后再提供给客户若干条房源信息，之后便告诉租房人说：“给你这些信息你自己联系去吧，联系到便宜的房子你就值了。”然而这些信息大部分都是虚假信息，不是电话打不通就是该号码不存在，即使有人接电话，也会说“房子已经租出去了”，或者报出一个很高的房价，让租房人根本接受不了。

玩文字游戏，“黑”你没商量

租房或买房人在跟中介公司签合同的时候一定要睁大眼睛，把合同的条款认真仔细地多读几遍，否则一不小心就会掉进中介公司挖好的陷阱里。一旦出现纠纷，中介公司会拿合同对你说：“合同是这么写的，我们是按合同办事。”当时你根本没有注意到的这一条，现在却成了自己合法权益的致命杀手。在签订合同的时候，要验明房东是不是真正的房东，如果是假房东要拒签合同。因为这有可能是中介公司自导自演的一场骗局。交中介费用，应该在验明房东和房产证等相关证件，并且签订了正式的房屋租赁或买卖合同以后。最好不要提前交中介费用，否则一

旦拿到了中介费，他们可能就不再把你当回事了。

押金有交没退

很多房产中介公司会以各种理由拒绝返还租房者的押金。比如：墙壁有污渍、房间物品有破损、负责你的人不在等。还有的中介公司会让租房人再多住一个月，但是不退还押金。租房人既然要走就不可能再多租一个月，这明摆着就是耍无赖。如果对方实在不退押金的话，租房人可以向有关工商部门或建委进行投诉，这样就能维护自己的合法权益。

霸王条款，迟交房租就撬门

很多中介公司租房合同里就有这么一条：到期不交房租，每日加收滞留金100元，如3日内仍不交房租也不与房产中介公司联系，则视乙方(租住者)解除合同，可打开房门接纳新住户入住，并且视乙方放弃屋内所有物品的使用权，且一切后果由乙方负责。租房者在与中介公司签订租赁合同之前，应该仔细察看条款，如果有这一条内容应该拒绝签合同，或请求删除该条。或者是换一家房产中介，正规的中介公司合同中是没有这一条的。

理财提醒：

因为房产中介公司良莠不齐，给大家留下了极坏的印象，但是正规合法的中介公司还是非常多的，租房人和购房人应该选择正规、规模较大、信誉较好的房地产中介公司进行委托，而不是随便在某个街边找个门店。

五大缩水陷阱，买房签约要小心

买房对于老百姓来说，真的不是一件小事。房产交易因其程序繁杂，手续又多，很多购房者之前从未有过相关方面的经验，就会稀里糊涂地被售楼小姐给骗了。结果弄得房子还没有住上就纠纷不断，工作和生活都受到严重的影响。

房地产商一般会设置哪几大缩水陷阱给购房者呢？下面就来细数一下。

面积缩水

王先生打算买一套房自住，预售合同上，王先生要买的那套房建筑面积为120平方米，套内建筑面积为108平方米。王先生害怕房子面积跟合同不符，还专门跟售楼小姐确认过。售楼小姐告诉王先生，实际建筑面积和合同约定建筑面积肯定会有误差，但是不会高于3%，如果超过3%时买家可申请退房。王先生也看到了，合同书上确实这样清清楚楚地写着。

但是收到房子以后，王先生找人量了一下，发现套内面积比合同约定上少了5%！于是王先生找到开发商理论，要求退房。但是开发商则不认为是违约。

无奈之下，王先生找到了消保，在消保多次调解无效的情况下，王先生又找到了房产局进行测绘，证明该房产套内建筑面积确实缩水5%，属于违约。开发商于是同意赔偿给王先生违约金7000元。

建议消费者在收房前，应该找一两位专业或民间测量者进行实地测量，发现房子面积与合同不符合时，就要拒签合同。

使用年限缩水

李小姐看中了某地段的一套房子，于是到售楼处向工作人员了解该房的情况。李小姐问："这房子使用年限是多少？"工作人员说："70年。"李小姐信以为真，经过一段时间的折腾终于住了进来。后来无意间听人说，该房的实际使用年限只有48年。李小姐回家以后赶紧看合同书和产权证明，仔细一看才知道，原来该房地产商为了获得更大的利润，曾多年囤积地皮，建成房子后又迟迟未售，造成了买到房子以后的李小姐只能享受48年的房屋使用权。

消费者在购房前，一定要搞清楚实际使用年限是多少年。千万不要被工作人员的三言两语给搪塞过去。

小区规划缩水

在小区的沙盘模型中，马先生看到自己所在的整个楼区，都掩映在一片郁郁葱葱的树木中，而且小区规划图中还有池塘喷泉。马先生非常开心，想象着自己每天下班以后出来散散步看看喷泉，也是一种非常惬意的生活。但入住以后却发现小区的绿化面积严重缩水，楼宇和楼宇之间根本没有树木，顶多就是种了一些小草。而马生先也从来没有见过喷泉池里有一滴水。马先生找到开发商，对方却说："小区还没有住满，还在规划中，以后会好的。"可是马生先已经住了将近两年了，小区的景观仍然没有丝毫改变。

买房的时候不要光看售楼大厅里的小区沙盘模型，那些都是骗人的，与实际的楼盘差得很远。那种蓝色墨水打印的蓝图，才是比较真实的楼盘整体景观。比如说楼与楼之间的间距如何、小区大门的位置、各部分楼体具体朝向。因为这种蓝图一般是经过备案后定稿的，开发商在上面改动的机会很小。

层高缩水

郑先生买了一套商品房。合同约定书上层高为2.9米。入住以后，郑先生就请人量了一下实际层高尺寸，结果发现竟然只有2.6米。他随即找

到开发商要求赔偿违约金。开发商却说，这是销售公司在制作预售合同文本中的笔误，从而拒绝赔偿。

“笔误”显然是一种不负责任的说法，拿购房者当三岁小孩糊弄。于是郑先生联合其他购房者一起到有关部门发起投诉，后来，开发商被责令赔偿郑先生及其他购房人相应数额的违约金。

在购房者签订正式的购房合同时，应该要求在合同中写明，如果层高缩水开发商应该赔偿的具体数额，以及层高缩水的限度。层高严重缩水的情况下应该退房或者付高额违约金。

如果购房者买到的房子质量一点问题没有，前面的做法看似很多余，但是千万不要忽视，因为一旦出现问题，购房者的合法权益将得不到有力地保障。

配套缩水

很多期房或者是在建房，合同中所列的配套设施，建成以后与合同不符合，出现严重的缩水现象。例如：张女士买房时，合同上写着附带地下车库。结果交房时，开发商说因为小区面积紧张，车库给改成地下室出售了。张女士当时非常不满意，扬言要到法庭上打官司。开发商才同意送给张女士一个免费的小区车位。但是张女士那辆近一百万的跑车，露天停着根本不放心。无奈之下，张女士又到附近的一个小区花钱买了一个地下车位。

为了约束开发商，购房者应该要求在购房合同中写明，如果实际设施与合同约定中不符，应该赔偿多少额度的违约金。这样就为以后维护自身财产利益提供了一个有力的凭证和保障。



理财提醒：

购房过程中的陷阱以这五大缩水陷阱为主。很多售楼工作人员会对购房者施以各种伎俩，或引诱或欺骗或者打压，使其急急地与他们签订购房合同并且交款。所以在签订合同之前一定要仔细阅读相关条款，遇到条款约束力不足的情况时，一定要请开发商补足内容，各项违约条款越细越好。

Chapter 8

消费中的圈套——买椟还珠的错误

超市里动辄买一送一、买300返100地优惠，你能不能抵挡得住这样的诱惑？在奸商面前，又如何见招拆招才不至于掉入陷阱？

打着消费返利的旗号，更多的是精心编织的骗局

相信很多朋友都听说过“羊毛出在羊身上”这句话。以一个理财者的眼光来诠释商场所谓的“消费返利”其实就是“羊毛出在羊身上”这样一个例子。商家返利其实就是为了刺激消费者消费，往往是先放一枚烟雾弹，把消费者弄得眼花缭乱六神无主，然后再把返利范围内的商品价格提升几个价码，这样即使再会算计的消费者，也占不了商家的便宜。

日前张女士在一则宣传广告上看到一家大型家具城开业在即，为了酬谢顾客，提升自己的信誉，特推出消费1万元返2000元的优惠活动。张女士像很多得知此消息的消费者一样，在开业那天早早开车赶到家具城门口排队。

张女士在该家具城里选了一个衣柜、一套茶几、两个靠背沙发。售货员告诉张女士，因为她选的全是该商城里的纯红木家具，所以价格会比较贵一些。到结账的时候一算11500元。张女士当时就觉得太贵了，不过一想到商场里还有消费返利的优惠活动，也就没再说什么。

但是就算返了利，买这么几件小家具就花了9500元，张女士还是有点心疼。后来，她在别的家具城看到了和自己家一模一样的家具，初步算了一下，加起来也才不过9000元。张女士一下子就觉得自己还是被商家算计了。

张女士虽然多花了几百元，但至少买到的是真家具，这也算幸运的了。林先生在一家家具城买到的几款家具全是仿品。搬回家以后，没过几天就被内行的朋友认了出来。林先生非常气愤，随即找到商家要求退货。商家拒不承认自己的家具是仿品，更不同意退货。无奈之下林先生

拨打了消协的电话。经过鉴定，林先生买的几款家具确实是赝品。但是因为并无质量问题，同时又已经享受过“消费返利”的优惠活动，商家仍不同意退货。在消协的多次调节下，商家同意退还林先生1500元的损失金。

像张女士和林先生这样，被商家的“消费返利”活动吸引过去血拼的人不在少数，被骗被蒙了之后很多人只能生闷气。很多不负责的商家，会拿残次品来以次充好，或者干脆在真货中掺杂着假货出售，而且会事先给消费者打预防针：优惠返利商品不提供退换货服务。甚至有的商家会非常不讲道理地说“参加优惠返利的商品，如果有质量问题本商场概不负责”。谁让自己当初只把眼睛放在了“返利”两个字上呢！

类似“买150元返50元、买200元返80元、来买就送、积分换彩电”等等之类的“消费返利”活动，一到过节的时候就被商家炒得沸沸扬扬。商家以一种看似“大出血、大血拼、跳楼价、赔本赚吆喝”等不赚钱的行为销售商品，实际上是狠赚一把的好机会。

消费者要想不掉进商家精心编造的“消费返利”的“温柔陷阱”里，就应该提高自身的识别能力，自主购物，理性选择，该出手的时候才出手，不是自己需要的商品千万别去凑热闹，别被商家牵着鼻子走。



理财提醒：

如果一不小心中了商家的圈套，自己的财产受到损失时，就应该及时找商家讨个说法。不要总是因为碍于面子而一拖再拖。消费者维护自己的合法权益是正当的，没有什么不好意思。如果商家拒绝解决，可以及时拨打消费者协会电话进行投诉，这时他们一般会给我们一个比较满意的解决方式的。

换购促销要理性对待

经常购物的朋友可能都会遇到这种情况，在结账的时候收银员会说："我们这里搞优惠活动，加××元可以换购××产品，换不换？"很多朋友想都不想就说："换！"收银员会从某个地方"变"出你随口答应换购的那款商品。

朋友们还以为自己占了多大的便宜，其实这只是商家促销的一个手段而已，说白了就是变着法子地让你掏钱。在这种情况下换购的商品，有的是很快就到了保质期，买回家必须尽快用掉，否则就只有扔垃圾筒的份儿；有的是质量不怎么样，如果是食品吃起来味道一般，如果是日用品可能用起来会很差劲。

尽管很多人都知道换购来的商品不会好到哪儿去，可就是有很多人管不住自己，一听说"搞活动，优惠"几个字就把不住钱包的"门"了。

日前，我表妹就遇到过这样一次换购促销的事。她兴冲冲地抱回家一堆生活用品，在她的购物袋里，我发现了一瓶看不懂牌子的沐浴露。我举到表妹面前问："这是什么牌子啊，怎么全是韩文？"表妹说："这是人家超市搞活动，消费满50元再加10元就可以换购一瓶沐浴露。"

我惊讶于表妹竟然钟情这种换购的商品，既不理性也不实惠。我敢断言，质量肯定不会好到哪里去。结果不幸真被我言中了。没过几天，表妹就跟我抱怨说："用完这个沐浴露，身上很不舒服，而且一点香味也没有。"我笑笑说："换购的商品还能好到哪里啊！"表妹说："不应该啊，我加了10块钱呢，就算是我单买一瓶沐浴露，十元左右也能买一个不错的了。"最后，表妹忍不住发出一声感慨："唉！看来又上当了。"

不光是超市，商场、服装店或是蛋糕店都经常会有这种加钱换购的活动，以此来吸引消费者。细数起来中招的人还真不少。真正得到实惠的还是商家，而不是消费者。

为了防止中套，消费者要理性对待换购促销，不要以为捡到篮子里的都是好菜。商家的促销换购活动，无非也就是两种目的。一是为了促进销售，更多地把商品卖出去；另一种就是为了赶紧把压仓或是滞留的商品处理掉。如果商家是第一种目的，那么价格一定不会便宜到哪儿去。如果是第二种目的，即使价格便宜，但是质量能让人放心吗？

还有一种是消费够了多少钱，就可以拿购物小票去兑换某个商品。这其实也是促销。我们花那么钱买了那么的商品，商家早已经赚得足足的，最后兑换给我们一个洗脸盆、一块毛巾或者是一袋洗衣粉，还把我们乐得屁颠屁颠的，或是为了达到换购金额，不惜把用不着的东西也放到购物车里。

朋友们一定要知道，商家促销换购的猫腻多着呢！换购商品一般不提供购物小票，如果产品有质量问题，商家都不负责调换或退货。

建议大家对待不需要、或是不能确定质量的商品时，就不要换购。还有就是加不了多少钱，就换购一个很大的商品时也不要轻易换购。还是以白菜为例，如果有人说再加十块钱，送你一汽车白菜，那么你敢要这一汽车白菜吗？不要太贪，贪心往往是上当的最终根源。



理财提醒：

一个理财高手，是能够理性对待商家换购促销这种把戏的。在消费方面把住贪小便宜的关，就不会中商家的圈套。当然，也有一些商家确实是为了回报消费者搞的优惠酬宾活动。但是毕竟是少数中的少数，哪个商家不爱钱呢，他们怎么可能做赔本的买卖呢！

优惠券购物，贪小便宜吃大亏

日前，张先生带回家一张50元的商场购物优惠券，妻子小丽一看到那张优惠券，就赶紧把它夹到了钱包里。张先生便打趣说："这张50元的优惠券可是有使用条件的，必须消费满300元才能用，你可别为了花这张优惠券，买一大堆没用的东西回来啊。"小丽对张先生轻轻一笑，跑到洗手间里打起了自己的小算盘。

没过几天，小丽真就带着这张优惠券去商场购物了。商场的大门上写着："消费满300元用券免50元"的大标语。300块钱也能买不少东西呢，为了凑够这300元，小丽把一些平时家里不用的东西放进购物车上了。买了一大堆吃的、喝的、用的、玩的，到收银处一算还差28元。小丽赶紧跑到就近的玩具区顺手拿了一个标价35元的玩具。终于凑够了300元的商品，小丽把券亮出来，然后付了257元就推着那些东西向外走。回到家，小丽把那些吃的、玩的、用的一一摆在屋子里的书桌上，没有几个是她真正迫切需要的。比如说饼干，小丽和张先生两个人都不爱吃饼干；用的，光毛巾小丽就拿了5块；还有那盒玩具，那是一套小型奥特曼，小丽家里根本没有孩子，给谁玩呢？只有拿出去送人。

张先生回到家，看见妻子果真买回来那么一大堆东西，被气得哭笑不得。后来小丽也后悔了，只是不知道自己怎么一见到优惠券就那样兴奋，怎么也把持不住贪小便宜的毛病。这就是目前各大商场、超市、服装店遍发优惠券的原因。优惠券就是专门用来吸引那些想贪图小便宜的消费者的。

优惠券，从字面上来看，似乎是给消费者提供优惠的意思。但是实

际上，优惠券的产生是商家变相促销的一种手段。在近一两年消费疲软的情况下，商家为了刺激消费、卖出更多的商品，便想出更多的方式来吸引消费者。优惠券便是其中的一种，有些优惠券在使用的时候会有条件限制，没有条件限制的，商家却在产品价格上微微上调。消费者在使用优惠券的时候进行一下折算，就会发现价格跟没搞活动前一样，消费者并未得到真正的优惠。

还有一种情况是使用优惠券的时候，消费者的优惠不能正常享受。据孙小姐介绍，2009年6月15日，她去某商场购物时，服务员告诉她，消费满200元返一张面值50元的优惠券。孙小姐问："我不要优惠券，直接返现金行吗？"

服务员告诉孙小姐："只能送您优惠券，您可以用此优惠券买本商场内所有不打折的商品。"孙小姐心想，拿回家也没有什么用，等于白白浪费掉了。于是她在商场转了一大圈，看中了一款标价50元的T恤，孙小姐想正好可以用这张优惠券购买。但是服务员告诉她，50元为打折价格，用优惠券就不能享受打折。

孙小姐又问："不打折的话，多少钱？"

服务员说："80元"。

孙小姐一听就非常生气。如果不用那张优惠券的话，50元就可以买下，但是那张优惠券就用不上了；但是如果用的话，需要再掏30元。这家商场不是欺诈嘛！孙小姐一气之下，就跑到商场的管理人员那里理论。但是商场的管理员告诉孙小姐，此优惠活动的所有解释权归商家所有，打不打折，要怎么打折都是商家说了算的。

孙小姐最后无奈，还是吃了个哑巴亏。

返券促销是商家的赢利手段，比直接打折或让利促销更具诱惑力和吸引力，会让很多消费者招架不住，消费者回到该商场进行二次消费才是商家的根本目的，一句"此活动最终解释权归本商场所有"，更是轻松地就把所有消费者的嘴巴给堵上了。

理性，还是要理性地对待“优惠券”才不至于一脚跳进圈套，只有在确实有需要的时候去购物，才能使优惠券派上用场，真真正正地给自己省钱。不要纯粹为了花掉优惠券而去购物，这样只会让我们浪费掉更多的钱。



理财提醒：

优惠券盛行的今天，网上的“电子优惠券”也开始大行其道。很多购物网站推出了“电子优惠券”或者超值套餐来吸引消费者。以麦当劳为例，他们每个月要销售近万张的“电子优惠券”。

但是现在假的“电子优惠券”到处都是。消费者一定要擦亮眼睛，不要轻易到非法网站上下载并购买“电子优惠券”。应该到正规的官方网站去下载，这样才不会让骗子有机可乘。

包月陷阱：包月的收费项目并不像你想象的那么完美

包月是一种非常实惠的消费方法。但是人们往往意识不到包月收费中存在的诸多陷阱。

就拿手机话费包月来说吧，有一天，吴玲玲看见电信公司又搞活动，说是500元的话费只需要交150元就能得到了，但要在限制时间内用完。玲玲赶紧交了150元。然后每天一下班玲玲就开始煲电话粥。一段时间下来，她的那些亲戚朋友都怕了她了。人家那边还有事情要做，她这边舍不得挂电话。后来玲玲就给网上一些不认识的人打电话。用玲玲的话说，电话费不打完不就浪费了嘛！怎么着也得想法把电话费打完啊。

本来吴玲玲入包月话费是为了省钱，但却为了用完话费经常要打电话到深夜。第二天上班总是瞪着两只熊猫眼打瞌睡，工作也受到了严重的影响。包月看似是自己占了便宜，其实是既浪费了时间又浪费了精力。最重要的是也浪费了吴玲玲的钱。因为她本来打不了那么多的电话，但是包了月以后就要为了用完话费而不停地打。不包月的话，吴玲玲撑死也就打个四五十元钱的话费而已。

手机包月听起来觉得非常优惠，但是消费者并没有从中省下钱，而是花掉了比不包月更多的钱。不仅是手机，存在包月的地方，就可能存在陷阱！

手机短信包月，但不是什么短信都包

前段时间，金先生在某电视台节目中看到有奖短信猜题活动。金先生禁不住诱惑，便拿起自己的手机试了一条，马上就收到电视台的短信

回复。

就这样，金先生连续一个星期一共回答了600多道题，同时也收到600多条回复。眼看着快要积满分了，金先生的手机却突然停机了。金先生拨通了查询台的电话进行咨询，查询台告诉金先生，他的手机竟然欠费900元之多。金先生差点晕过去。

金先生认为，他办理的是每月免费发送500条短信的包月服务，怎么可能欠费这么多呢？查询了该手机卡的有关收费项目后，金先生发现原来“包月”和“每月免费发送500条短信”都是有条件的，像这家电视台搞的猜题短信，每条收费是0.5元，而且接收电视台发来的短信也要付费。无奈之下，金先生只好到营业厅缴清了所欠的费用。

不要以为手机包了月就可以“为所欲为”。很多包月收费涵盖不到的项目，就需要消费者自己买单了，最重要的是买单金额的数目会令人咋舌。

没办理业务也中了“包月”陷阱

有的消费者只是发现手机费下去得很快，但是也不动脑子想一想，是不是又被强制开通了什么收费的项目。这样只会让运营商赚了钱，自己却还被蒙在鼓里一无所知。

李先生每个月都会由单位报销一部分手机费用。但是前不久，李先生在营业厅缴费的时候，竟然发现每个月都有26.00元的收费项目。李先生一时起了疑心，怎么会这么巧呢！于是李先生拨通了查号台的电话，被告知他的手机有四项包月服务。分别是每日健康、真情送歌、开心笑话短信和家装顾问服务。可是李先生之前并未定制过此四项包月项目。

李先生随即向电信服务商询问情况。经过几天的交涉，该公司的运营商不得不退还之前向李先生收取的各项费用。虽然李先生收了退款，但并不是所有被手机运营商“黑”的用户都能拿回自己的钱。

包月用户一定要仔细查看每月的话费明细，有的交费网点不能打清单，就要定期向咨询台查询自己手机的收费项目，如果发现有额外的收

费，就赶紧通知其帮助取消定制。

上网包月，费神费电

宽带包月，每月120便能玩个够。刘小兵觉得太合算了，于是赶紧申请安装了。但是从此以后，只要刘小兵在家，就会守着那台电脑玩CS，后来遭到女朋友反对，他便又买回来一台两个人一起玩。

如果不定制宽带包月的话，每天也就上那么一两个小时，其他的时间还可以用来学习、交流，但现在两人却都玩游戏走火入魔了，有时还因为没人做饭而吵架。由于天天挂在网上，电费也是噌噌噌地往上升。

看看，包月本来是为了省钱，结果却变成了浪费，还影响了恋人之间的感情。

理财提醒：

很多消费者总认为包月非常划算，其实包月根本没有划算可言。这是运营商推出的一种促销活动而已，是为了让客户多消费，而专门制作的“陷阱”，所以消费者在制定包月之前，一定要谨慎选择，有需要的话是挺划算，但不需要却也定制了的话，只会造成浪费！

财务自由不是“抠门”，把时间花在柴米油盐的算计上只会浪费青春

清朝的道光帝有这样一个怪癖——总喜欢算计一个鸡蛋值几两银子。道光帝曾经放着国家的朝政不理，却花很多时间和亲信大臣津津乐道于如何在小事情上省钱，虽然在小事情上把钱省下来了，但是在管理整个国家的财务上，却总是向外国割地赔款，动辄就是几千万两白银。这位皇帝到底是节俭还是浪费呢？堂堂的大清朝皇帝，竟然不懂得理财，也难怪泱泱大清国，会被西方列强的几门大炮轰开。

一国之君不懂理财，就会发生国破家亡的悲剧，对于现代社会的每一个理财者来说，如果也总是把宝贵的时间花在柴米油盐的算计上，就会造成家庭理财计划吃紧。

苏太太是某生物公司的财务员，工作习惯使然，回家以后她也是一个非常“精明”的家庭主妇。可是过了大约半年以后，苏先生“削减”了苏太太的财务支配权。原因是苏太太总是做出一些看似省钱、最后却既浪费了时间又浪费了钱的事情。

例如：一天早上苏先生想拿着开线的裤子到市场上修一下。苏太太看到以后，狠狠地斥责了苏先生一通，说他太不懂节约。苏太太把老公的裤子拿过来说：“找人家修一下至少要3块钱，家里有针线，我给你缝一下，几毛钱都花不了。”苏太太用了三个下班以后的时间才把那条裤子修好。但是等苏先生往身上一穿，却发现不对劲了。原来苏太太把裤子缝反了，针线全露在了外面，拆了之后布料上全是大大小小的针眼和弄花的线头，难看极了。

苏先生把裤子拿到缝衣店，裁缝说，这面料已经被破坏了，即使缝好了也会很难看。苏先生非常气愤地回到家，一条价值380元的裤子，本来花上3块钱就能接着穿的，但是却被苏太太硬生生地给毁了。

还有一次，苏太太在网上看到一家商场的花生油降价打折，每桶至少要比别的商场优惠3元。苏太太是个“精打细算”的好手，她怎么能放过这次省钱的好机会呢！一下了班，苏太太就按着网上提供的地址开车去了。头一天苏先生本来跟苏太太约好要去看望父母的，结果苏太太一直到晚上9点才回家。苏太太一下子拎进门3桶花生油，一进门就对苏先生嚷嚷着说：“这三桶油省了10块钱。”到这时苏先生才知道自己的妻子为了省10块钱，开车到一个大超市去买花生油。苏先生大约算了一下，光油费就得花掉十几元，这还不算，还浪费了好几个小时的时间。苏先生被气得几乎要闹离婚。

其实在现实中，像苏太太这样的人不在少数。为了省几块钱，不惜花很长的时间到很远的地方。他们总以为，自己有大把大把的时间可以用来随意挥霍。其实不然，在现代激烈竞争的社会中，最宝贵的就是时间，浪费了时间就是浪费了金钱。

随着一个新名词“财务自由”的出现，人们对理财又进入了一个全新的视角和解读范围。那么到底什么是财务自由呢？“财务自由”是消费者理财的一个终极目标，也是人们理财的理想状态。人们可以不用再为了钱而疯狂工作，当你和你的家人过上舒适、有质量的生活时，让钱为你工作，而不是把精力浪费在如何省钱上。如果辛苦卖命以求赚更多钱，那样的人就算拥有很多的钱，也始终是金钱的奴隶。

不论是家庭理财者，还是个人理财者，都应该学会正确的理财法，不可以学苏太太或者道光帝那样，丢西瓜捡芝麻就是得不偿失。节俭要有度，过度节俭就是“抠门”。节俭不是以牺牲自己的宝贵时间为代价，而应该以长久行之有效的策略来实现。节俭的目的是为了让我们的生活越来越好，而不是让生活因为节俭而变得一团糟。



理财提醒：

给自己的脑袋装一些“富人思维”，不要总想着如何省下几个鸡蛋的钱，而是要想着如何可以挣到买下几百万个鸡蛋的钱。

组装电脑，省钱时还要小心别上了奸商的当

刚刚参加工作的小晨想买一台电脑，下班以后可以用来上上网，写写博客，或者把单位里的工作拿回家里来做。但是小晨不知道是选品牌机，还是选组装的机器。于是他就去大学同学那里征求意见。同学告诉他，品牌机太贵了，要想省钱的话，组装一台电脑就够用了。

小晨一听见能省钱，当时就来了精神。没过几天，小晨就跑到电脑城找人组装了一台电脑，一共花去了3900元。装机的时候小晨还有点犹豫，害怕自己因为不懂而被骗。但是柜台工作人员不停地说："放心吧！质量绝对没问题，再说质保三年，以后机器有毛病的时候你可以随时拿过来，我们免费维修。"小晨一听这话，悬着的心又放下了。机器装好后小晨美滋滋地把它抱回了家。

但是好景不常，小晨的电脑出现了一个毛病：机器一插U盘，就会重新启动。小晨以为是自己U盘的毛病，于是就换了几个U盘来插，结果还是会出现同样的问题。小晨气呼呼地抱着主机到电脑城，找到了销售该电脑的工作人员。工作人员的态度很好，说："您先放在这里吧，我们会给您修好的。"小晨的气一下子就消了，心想："不管怎么样，他们还是兑现了当初的承诺，给免费维修，还是不错的。"

五天以后，小晨去电脑城取回了电脑主机，结果回家用了没有半个月，同样的问题又出现了。小晨想，凭什么跟别人花同样多的钱，我的这台电脑就要承受不能插U盘的毛病呢？

后来的事情就是，工作人员的态度很好每次都答应给修，但是回家用不了几天，电脑的毛病就故态复萌。小晨住在离电脑城挺远的地方，

一连折腾几次终于受不了了，只是每次来来回回的车费就几十元，更重要的是在修电脑上花费的时间和精力，是无价的。

最后小晨终于承认，自己是上奸商的当了。因为后来他找了一位修电脑的师傅上门来修，师傅说，可能有两个原因：一是主板和CPU不兼容，二是主板某个部位漏电。其实这两个原因都是因为主机内部部件质量太差，以及搭配不合理造成的。

小晨本来是想省钱，结果买机器加上修电脑花掉的钱，跟当初买一个品牌机差不多了。很多年轻朋友都是像小晨这样，总是想花比较少的钱，组装出一台比较满意的电脑，结果却屡屡上了奸商的当，让美好的幻想破灭了。

消费者在组装电脑的时候，一定要小心商家的陷阱：

偷梁换柱

所有的组装电脑，都是消费者选好了机箱内的配置和牌子以后，由工作人员现场装机。报价的时候，工作人员报出的是好质量的配件，但等真正安装的时候，却用低质量的杂牌子配件。更有甚者，会用假的配件来代替报价时所说的真配件。比如说内存条，很多时候工作人员会用水货糊弄外行的消费者。真假内存条从外观上看大体上相同，但是仔细看还是能看出不同来。在日后的运行过程中，假的内存条运行速度很慢，而且使用寿命很短。

为了防止装机人员偷梁换柱，消费者应该密切关注装机的整个过程。如果消费者对电脑的配件不甚了解，装机的时候应该找一个内行的朋友一起“监工”。要看到工作人员打开的是包装完好的配件，而不是零散的、没有完整包装的配件。没有包装的硬盘、内存条、CPU以及主板，一般都是二手加工过的，或是残次品甚至是假冒的，消费者一定要多加注意。

开收据，不开发票

机器装好了，工作人员一般会直接开一张收据给消费者。消费者不

管三七二十一，钱一交就抱着机器走了，从来没有索要发票的习惯。所有购买组装电脑的朋友应该明白，电脑如果出现质量问题，没有发票对方又拒绝提供免费维修的时候，就很难维护自己的合法权益了。有些消费者为了省下几十元的税钱，不跟销售人员索要发票，日后出现问题，对方不承认该电脑出自此柜台，消费者就会被弄得不知该如何是好了。正确的做法是：一定索要正规发票，不给自己留下维修隐患。



理财提醒：

在购买组装机之前，年轻朋友们应该提前在互联网上查清楚自己想要的主机具体配置，这样到了组装柜台才能装得很“在行”，从而使销售人员不敢轻易蒙你。如果有合适的整机，最好还是购买品牌整机，虽然价格贵一些，但是其中的陷阱肯定比组装机器少得多，最起码质量有保障，售后服务也比较好。

小心省钱时深陷购物价格的心理陷阱

小林在一家网站做编辑，月收入3000元。因为平时网站工作比较繁重，所以小林的“省钱”在朋友圈中是出了名的。但是她的“省钱”很多时候是这种情况：看见100多元的商品说贵，看见90多元的商品，即使不需要也要赶紧过去抢购。然后还到处跟亲戚朋友说，自己买了便宜东西，省了多少多少钱。

小林是一个典型的深陷购物价格心理陷阱的消费者，这类人总以为自己省钱了，买到了相对便宜的商品。其实这是聪明反被聪明误。

无独有偶，刘小姐也是一个“省钱”能手。她为了省下30元钱，在化妆品专柜选化妆品的时候，挑了一款比别的牌子低30元的面霜，结果擦在脸上第二天就长了一堆红痘痘。刘小姐去找化妆品专柜理论。化妆品专柜的人说，这属于过敏反应，过几天就好了。但是刘小姐可不能任由红痘痘在自己脸上慢慢消失，于是赶紧到就近的医院挂了皮肤科，连吃药带打针，一共花掉了350元，红痘痘才消失。

购买化妆品的时候，是绝对不能只看价格的，价格再低，不适合你的皮肤，买回家涂在脸上，不是自己给自己找麻烦嘛！

很多消费者在购物的时候，一不小心就陷进了购物价格的心理陷阱里。而很多时候，这些陷阱其实是商家有意给我们设置的，就等着我们来钻。

精明的“四舍五入”标价法

相信每个人都会在商场见到这样的标价“9.99元、99.99元、999元、9999元”。999元和1000元有什么区别呢，就差一元钱而已。差一元，人

们购买的时候就会认为是几百元而不是上千元，一元钱给消费者造成的消费幻觉如此之大。但是现如今，一元钱能买什么呢？顶多就是买一支最便宜的雪糕。但是少一元消费者就愿意买，多一元就会觉得很贵。这就是商家利用消费者的购物价格心理设置的陷阱。

还有一种情况，大家在购物的时候可以留心一下，没有哪个标价的最后一位是小于数字“5”的。比如一盒牙膏，就算打折价格也会标为“8.59元”，而不会标价为“8.51元”。

神奇的“迁移效应”

很多消费者往往会遇到这样的情况：在一个高级品牌时装店里，看到标价几万元甚至几十万元的高级服装，消费者逗留和观看的勇气在天价的服装面前完全消失了，他们的自尊心也受到了强烈的伤害。但是一看到天价服装旁边摆着的一条腰带或是一顶帽子，标价只是几百元，就像抓住了一根救命稻草一样。

几百元谁买不起啊！买不起几万元的服装，一顶几百元的帽子还是买得起的。消费者就是利用这种迁移方式，使自己受伤的心能够得到一点儿安慰。这就是为什么很多消费者会花几百元买回“万元”商品旁边的一副墨镜、一条手机链或者一个打火机。

可千万不要小视这些小件物品，这些价格不菲的小商品，在一个普普通通的商场里顶多几十元或者上百元，但因为地点奢华，自己也变成了“贵族”。也正是人们“迁移效应”的虚荣心理，让小商品的“小价格”拉动了许多顶级品牌商品的销售业绩。

其实这种“迁移效应”也是在利用人们省钱的心理。买一顶几百元的帽子，相对于一件几万元的衣服来说不是省钱是什么！如果有天妻子花了300元买了一条腰带，丈夫说太贵了，妻子会委屈地说：“我已经够省了，这条腰带系在一件5800元的大衣上，我舍不得买那件大衣，只好买这条便宜的腰带了。”

很多消费者真的是一心为了省钱，而把目光聚焦在商品的价格身

上，不能从全局考虑商品的实际价值，是省了小钱，花了大钱；要么就是被商家用价格对比的方式给忽悠了一把。



理财提醒：

购物时要多关注商品的质量，看看是否过期，是否适合自己使用。如果是化妆品和食品，千万不要只为了省钱而去买便宜货。不要弄巧成拙，本来是为了省钱，结果却浪费了更多。

清单式预算规避装修陷阱

年前买完房子的吕先生，想在就近的市场里找家装修公司装修房子。但是市场里的装修公司有五六家，吕先生一时不知道该选哪一家。就在吕先生拿不定主意的时候，他发现有一家装修公司的玻璃上写着几个大字："免费设计，满意后再付款。"吕先生随即走进了该装修公司。该公司的工作人员对吕先生说："我们公司帮您免费设计，这就能省去您不少钱。如果您单独找人设计的话，估计几千块钱下不来。"吕先生心想也是，决定就用这家公司。

应工作人员的要求，在房间设计到一半的时候，吕先生付了5000元的定金。房间的效果图设计好以后，吕先生非常满意，当时还觉得真是找对了公司。结果该公司的报价一出来，吕先生就觉得太高了。工作人员声称都是合理正规的报价，根本不可能再低了。因为已经交纳了5000元的定金，如果不请该公司装修的话，定金是不退的。吕先生此时才知道，是上了装修公司"免费设计"的当。"免费设计"是装修公司下的"饵"，专等着消费者来上钩的。

在家庭消费中，装修所花去的费用可以说是一笔很大的开销。一套房子，要想装修得漂漂亮亮，至少要花掉十几万元。对于普通的消费者来说，一定要"擦亮眼睛"。如果掉进装修的陷阱里，花了钱房子却没有装修好。

很多消费者找人来装修房子，但是他们自己对各类装修材料并不了解，装修前也没有一个全面的把握和整体预算，那么在找装修公司的时候，就很容易被忽悠。

装修公司报价有意漏项，交定金后随意加价

很多不负责任的装修公司，在向消费者报价的时候，故意漏掉一些项目。消费者当时只关心总报价，不可能一一查问某某项是否算在其中。当装修公司以漏项的报价给消费者报出价格以后，消费者往往会觉得此价格比较公道，整体算下来也比较划算，于是开始向装修公司交定金。但是交了定金以后，没几天装修公司就会告诉消费者，之前的报价漏掉了某某项，而该项的装修费用是×××元。此时就是“狮子大开口”的时候，装修公司会狠狠地“黑”上一把。如果消费者要求退还定金取消合约，装修公司一般会以已经采购对方所需的材料为由，拒绝退还定金。此时消费者只有哑巴吃黄连，有苦往肚子里咽了。

消费者要想避免陷入这种陷阱，最好的办法就是在找装修公司之前，自己先找个比较内行的朋友列一个具体的装修方案清单。从各个房间的装修样式到选材，事无巨细，清清楚楚地写在清单上。然后再做一份清单式预算，自己先预算一下要多少钱，再让装修公司根据自己的装修清单报价，看看对方的报价与自己的预算是否相差太远。

装修虽然要本着节省的目的，但是更应该注重质量。自己做装修清单时也应该注意这一点，不要一味用便宜低廉的材料，尤其是油漆类，一定要用质量过硬的牌子，以免对健康造成损害。

消费者自己列完清单预算以后，也应该向装修公司询问，自己的清单是否有遗漏项目。在交定金之前，应该先签订一个正式的合同，合同上写清楚“此报价包括所有装修内容，如有遗漏由装修公司负责免费装修”等内容，这样就可以很好地制约装修公司的恶意漏项行为。

合同中的文字要看清，别给装修公司留下“说词”

很多装修公司为了以后能谋得更多利润，会在合同中写道：“装修过程中，如果原品牌材料缺货时，装修公司可临时更换相同型号的材料。”这样的话，装修公司就可以在施工中找借口说某某原材料用完了，进货的话得好几个月以后了，先把某某牌子的用上吧。其实这就是典型的以

次充好的行为，以方便装修公司赚取更大的差价。

为了避免装修公司出现此种不良行为，消费者应该在合同中列清楚各类材料的品牌、原产地、色彩、具体规格，并且写明："不允许以材料缺货为由调换，如果缺货由装修公司负责所有后果。"



理财提醒：

装修是一件费时费力、又耗资很大的事情。消费者千万不可以马马虎虎地把房子交给装修公司，就当起"甩手掌拒"了。消费者应该理性地列出装修清单，在装修之前对整个装修做合理预算，这样才能够胸有成竹，不至于掉进装修的陷阱里。

网上购物省钱秘笈，避免5大圈套

网络普及的今天，网上购物成了一种时尚。通过网络在相应的网站上购买商品，既节省时间，又节约精力。在网络交易越来越频繁的情况下，消费圈套应运而生。很多消费者平时在网上购物时并不在意，于是就会不知不觉地陷入店主设置的圈套里，从而受到不必要的损失。

消费者在网上购物的时候，通常会遇到以下几种类型的陷阱，在这里提醒大家一定要警惕。

名不符实

在网上购物，很多消费者都有这样的经历：看到的商品图片很漂亮，质量也很好，但是对方邮寄过来以后，拿到手上就完全不是那么回事了。以品牌衣服为例，李小姐曾经在一家购物网站上看上一条名牌裙子，从款式到样式都非常漂亮。李小姐把图片放大以后，看到了非常精致的做工。于是李小姐就直接付款买下了这条384元的连衣裙。三天以后，李小姐收到裙子，发现布料的色泽与图片有很大差别，细节做工也并不十分考究，很多地方还能看到线头，而且样式也不像网站上的图片所显示的那样好看。李小姐赶紧向该网站的负责人打电话要求退货，可是该网站声称，图片和实物有差别是难免的，所以拒不接受退货。

原来，李小姐在网上看到的图片，全部都是某国际品牌的原图片，而该网站所卖出的服装则全部是仿制品。

要避免网站商品名不符实的情况，就应该到信誉好的网站进行购物。比较大的网站有：淘宝、易趣、拍拍等网站。李小姐去的是一个独立的服装网站，网站上没有明确的信誉显示，更无法看到该网站以前的

历史销售记录。而像淘宝网站就好得多，如果产品有问题可以要求退货，如果店主拒不同意退货的话，可以向淘宝网投诉。淘宝网一般会给消费者一个满意的处理结果。

被要求先付款再发货

很多骗子往往会理直气壮地对消费者说："必须先付部分款，或者全款，然后才会发货。"很多消费者一听店主口气这么硬，由于对产品太期待，便赶紧给对方账号里打钱。其实消费者不知道，这时候已经上了骗子的"套"。以当当网、卓越网为例，这两家网站都允许消费者货到付款。消费者可以放心消费，不用担心对方寄过来的是盗版产品。也可以在网上用支付宝付款，这种付款方式也是非常安全的，能够保障消费者的利益不受损害。

提醒消费者，如果经常在网上购物，应该去就近的银行办理一个支付宝卡。这样可以方便与商家以支付宝的形式进行付款和交易，既安全又放心。

价格低得离谱

骗子会利用消费者贪小便宜的心态，把商品的价格设得非常低。消费者在一心想要省钱的情况下，盲目轻信了这些低价格商品的信息，结果上了骗子提交给自己的假网站，把银行卡号和支付密码泄漏了出去。骗子窃取了消费者的卡号和密码，就会想办法把里面的钱全部取走。

正确的做法是，不要轻易相信价格很低的商品。大家应该坚信这样一句话："好货不便宜，便宜没好货。"下单之前要货比三家，比质比量，不要把注意力全部放在价格上。要找信誉高的店铺或者网站进行消费。同样的商品同样的价格，应该选择信誉高的店铺交易。

交易时含糊其词，故意约定不明

有很多骗子卖家，会故意对商品的规格、名称、单价、交货时间含糊其词。一旦与消费者达成协定以后，便以次充好或者拖延交货时间，当对消费者的经济利益造成损失时，也以各种理由推卸责任，因为网络

交易是在一种虚拟交易的前提条件下进行的，所以一旦发生纠纷则很难取证。

这就要求消费者在确定交易之前，询问清楚产品的价格、名称、功能、性状、单价，以及交货方式和交货时间等。确认完之后再进行一次整体的确认，在卖家确认商品与消费者的要求完全相符时，才可以最终确定交易。同时消费者应该保留好网上的谈话记录和邮箱通信记录，以便日后发生纠纷时，为维护自己的利益而提供有力的证据。

称“漏税、走私、盗窃”产品

以“漏税、走私、盗窃”等说法来博取消费者的信任，从而顺利实施骗局。其实走私哪有那么容易，大多都是残次品或假冒产品。

骗子设置的陷阱有时候是以“组合”的形式出现的，消费者往往防不胜防。网络购物的五大陷阱固然可怕，但是只要消费者在消费过程识破了这些陷阱，就可以有效地规避上当受骗。



理财提醒：

当消费者与卖家或者网站产生纠纷双方不能调解时应该及时投诉，不要等事情过了好几天再进行投诉。因为投诉也是有时效性的，过期投诉的话，钱早已经打到骗子的账户里，就算投诉也会非常难处理。

Chapter 9

擦亮眼睛，
没人能掏走你的钱

骗子是不可能绝迹的，猎人的陷阱也到处都有，可如果你内心有一份正确的地图，就不会在理财之路上走错。在这个万变的社会，只要我们能扼制贪念、擦明双眸，那么纵使骗子有三头六臂，陷阱多么高级，机关多么复杂，你也能保住自己的钱，雪球越滚越大。

理财不是发财，一步一个脚印，也能积累起更多的财富

理财与发财的关系，就像梳头与生发。头发会越梳越顺，能促进头部血液循环，但是从本质上讲，梳头不具有生发的功能，要想生发还得用一些生发水之类的高科技产品。理财和发财之间的关系也是一个道理，理财不是发财。很多年轻朋友以为，只要理财了就可以发财。其实事情完全不是这样的。理财是一个如何管理财富、如何使用财富，以及如何投资、创业的巧妙过程。

理财分成很多项目，也包括很多内容。其中的几大项有储蓄、节流、投资、创业等。虽然理财不是发财，但是只要一步一个脚印，不但没有人能够掏走你的钱，而且财富也会慢慢积累起来。在理财的几大项目中，投资——让钱生钱是最快速的方法。只有投资投好了，才会更快地达到发财的目的。下面就向所有理财者介绍一下，在投资方面应该注意的几点。

投资之前，先要正视风险

任何投资都会有风险，风险与回报成正比，高风险就会有高回报。很多投资者既想赚大钱，又不希望面对风险，其实这是一种不正确的理财观念。一旦出现风险，就要理性对待，不可以过分悲观。但是如果这次赚了一笔也不可以盲目乐观，认为下次投资就一定会赢。投资者应该记住：风险无处不在。

投资要理性，不可以冲动

投资最讲究理性。投资切忌焦躁、暴烈、冲动、不耐烦等不良情

绪。人们常说“冲动是魔鬼”，人一旦冲动，就会做出无法理喻的事情。在投资方面来说，冲动只会让投资者失去理性分析市场的头脑。投资的过程，就是一个成功掌控自己情绪的过程，所以要把自己培养成一个具有平和、临危不乱、理性等心态的投资者，这样才会挣得盆满钵满。

别相信这世界上会有天上掉馅饼的好事

前些年，之所以搞传销的骗子们能骗到那么多人的钱，就是因为他们抓住了人们相信天上会掉馅饼的心理。千万别相信“沙子一袋子，金子一屋子”式的赚钱咒语，那都是糊弄傻子的。天上根本不可能掉什么馅饼，掉下来的只能是铁饼。

投资不能跟风，要有自己的主见

很多投资者喜欢跟风，看见别人买了某支基金挣了不少，自己也赶紧去买，结果基金已经过了涨幅期开始下跌，别人买的时候挣钱，自己买的时候就赔了。遇到这种情况，有的投资者会以为是自己运气不好，其实是因为没有理性地分析市场行情。

不论是股票、基金还是外汇都有涨有跌，一直往上涨是不可能的，一直往下跌也是不可能的。不论进行哪一种投资，都会有挣钱的人，有赔钱的人。要想让自己经常做一个赚钱的人，就要仔细认真地分析市场变化，而不是看到别人投什么，自己就投什么。

理财是一种目标性明确的活动，例如要为孩子积攒教育资金，那么就需要夫妻两个人每天精打细算、节衣缩食、努力工作，尽量挣到更多的工资。经过长期的积累，存下来的钱将作为子女的教育资金，这就是理财。而发财却是一夜之间拥有很多的钱，并且希望钱越多越好。所有的理财者都应该明白，理财绝对不是发财，二者不是相同的概念。

所有的理财都不可能一夜暴富。理财是一个循序渐进的过程，应该慎重、脚踏实地，这样才能积累起更多的财富。



理财提醒：

把理财当成生活的一部分，而不是成天指望靠着理财去发财。理财的人，应该多花一点时间在理财实践上，不要总是纸上谈兵。

5个≠提醒谨慎投资

小林是某个外贸公司的出纳员，除去一家人的生活开销以外，他手上还余了一部分钱。银行不断降息，小林觉得把钱存在银行里不太划算，于是打起了投资的主意。小林的表哥在中关村卖电脑，挣了不少钱，几年前就开始“玩”股票。小林以前也常听表哥说买股票赚了很多钱。小林虽然不怎么了解股票，但是想起表哥“玩”的时候，非常轻松自得的样子，就跑到表哥家请教了两回，自己也“玩”了起来。按照小林的预期，投资股票的回报率再不济也得7%，就算再不挣也不可能第一次买就赔本吧！带着这样的心态小林一下子投进去了不少。

结果没一个星期，小林投进去的1万块钱就赔了三分之一。小林不知道是该继续持有还是该平仓，于是打电话向表哥求救。表哥替小林做了所谓的股市分析，建议小林继续持有，千万不能止损离市，小林听了表哥的话继续持有。但是手上的那支股票却一路狂跌，直到跌到最低点再也不动弹了。小林一下子赔得血本无归。

早在2008年年初，银监会就对所有的理财者提示说，在理财时一定要树立正确的投资观念，理财产品中有五个不等于，投资者应该避免走入这五个误区。

而小林因为是新手投资者，之前对理财产品一无所知，又因为受表哥的影响，急于想要收益，选择了股票这样一个风险性较高的投资理财产品，一脚踏入理财投资误区，失败也就在所难免了。

下面来看一下，投资理财中应该记住的五个不等式：

预期收益≠实际收益

因为很多投资者对理财产品的性质不甚了解，以为只要该理财产品的产品说明书上写了预期收益，到时就能获得相应收益。这就是投资者在认识上的误区，预期收益与实际收益往往存在偏差，而且有的情况下偏差会很大。很多理财产品的说明书或宣传广告所给出的预期收益，都是指以前的最高收益或者是理想状态的收益。

投资者应该清醒地认识到，预期收益≠实际收益。之所以这个等式会变成不等式，是因为风险的存在。风险让预期收益和实际收益产生了偏差。而小林就是把预期收益当成了实际收益。

口头宣传≠合同约定

投资者应该对自己所投资的产品作详细的了解之后再进行投资。因为很多销售人员往往会隐去该理财产品的弊端，夸大其收益，对双方应负的责任也含糊不提。投资者如果把销售人员的口头宣传当成合同约定，就大错特错了。

虽然口头宣传也是一种合同，但是当纠纷发生时，就很难取证，有理也说不清。而白纸黑字写下来才具法律效力，书面合同才是最正规、有法律效力的合同。签合同之前，投资者要看清楚合同的各项条款，千万不能稀里糊涂就签字。

银行理财≠储蓄存款

银行理财产品跟银行储蓄存款，在本质上是不同的。银行理财产品属于金融投资产品，说白了就是投资。而储蓄就不属于投资。储蓄面对的风险是通货膨胀，而投资银行理财产品，则要面对着市场变动和流动性等风险。

对于收益来说，银行理财产品的收益率往往大于储蓄存款。但是在亏损的时候，其亏损率也同样大于储蓄存款。

在税收方面，储蓄存款是按规定由银行代扣代缴利息税。理财产品，因其结构不同，在税收方面的处理也不尽相同。有的是由银行代扣基础存款部分的利息税，有的是根据国家的明确规定，自行申报缴纳税款。

因此说，银行理财与储蓄存款的等式，也是不成立的。

别人说好≠适合自己

就像投资者小林，作为一个新手投资者，而且工作十分繁忙，根本没有时间研究股票复杂的K线图和日线图。而且，小林的表哥说好的投资产品，其实并不适合小林。首先二人的经济基础就不一样，投资的目标也不一样，初入投资行业的心态也不一样。所以说小林的表哥投资股票能赚钱，小林也投的话赔钱的几率就非常大。

高风险的投资理财产品，对于抗风险能力弱的投资者来说并不适合。他们应该投资一些风险性相对较小、具有分红性质的理财产品。等有了经验和资金时再来投资风险大、回报高的理财产品。投资者要明白，没有最好的，只有适合自己的才是最好的。

投资理财≠投机发财

很多理财产品的优点体现在它的长期性、理性化和专业上。例如基金，投资时间越长，它的收益就越能体现出来。理财需要对投资知识系统掌握，这样才能够变成一个优秀的投资者。但是投机发财就不一样了，它更注重投机孤注一掷、就此一博，更注重侥幸因素。投机发财的人大多听信于高收益、无风险这样的甜言蜜语，一旦投入，就会落入对方设置的陷阱里血本无归。

很多投资者对投资并不了解，常常不知不觉地陷入投资误区。不但没有挣到钱，而且本金也损失不少。

理财提醒：

别把投资当成种摇钱树，树种好了，摇一摇钱就会哗哗地往下掉。面对投资理财的五个不等式，投资者应该谨慎投资。投资前要理性分析，做好充分的思想准备，这样才能真正赚到钱，走向财富自由之路。

永远不做自己不懂的投资，不了解就意味着更大的风险

日前，杜先生想要投资一款固定收益类理财产品。但是他到了银行以后，发现固定收益类理财产品的品种还真不少。于是杜先生就向该行业务人员征询意见。业务人员向杜先生推荐了一款×××澳元产品。此产品的投资期限为半年，普通客户的预期收益率为9.05%，投资起点为8500澳元。随后杜先生收到了业务人员递过来的一份产品说明书。

这份说明书足足有五页，里面文字、表格、计算公式、曲线图等写得满满的。杜先生看了大约一个小时，仍然对说明书里很多表格和图表的意义搞不清楚。这期间，工作人员还曾经“提示”杜先生，在购买该款产品之前，一定要确保自己完全明白该产品的性质以及涉及的风险，并且要考虑清楚，是否适合自己投资。

杜先生于是向工作人员进行询问，但是工作人员三言两语的解答，仍然让杜先生一知半解。然后工作人员告诉杜先生，如果今天确定买的话，就由理财经理给杜先生解答，如果不能确定，想等到下次买的话，那下次才能给予解答。

杜先生问：“理财经理现在不能给我解答吗？”

工作人员说：“能，但是需要预约。”

杜先生认为自己在不充分了解这款产品的基础上是不能随意购买的。而银行的工作人员又给杜先生这样一个答复，让杜先生非常沮丧。

其实像杜先生这种情况，完全不必难过，他可以请一个理财分析师帮助解答，也可以回家以后在网上查询，详细了解该款理财产品的情

况。也可以拨打该产品的咨询电话，了解该产品可能存在的风险。如果投资者做了这么多以后，还是对该产品模棱两可，仍存在很大的疑问，那就暂时不要购买了。

广东人总是讲："做熟不做生。"不管是做什么生意都是这个道理，投资理财产品更是如此。银监会要求，风险买者自负，但是表示实施"买者自负"的前提必须是"卖者有责"。也就是说，银行有责任提醒投资者理财产品的风险以及预期收益和实际收益的差别。但是上有政策下有对策，各家银行却把理财产品的说明书，弄得跟"天书"一样。如果不是投资老手，或是从其他方面了解情况，很多投资者根本无法看明白说明书上写的是什么。正是由于天书式的说明书，大部分投资者拿在手里，根本不能理性地进行分析，只能成为任人射击的"泥土耙"。再仔细看看说明书的某个角落，还会站着一行小字"××银行保留对该理财产品的最终解释权和修改权"。

理财产品的"打闷腔"成了一种业界的老把戏，但是却刚好把投资者"治"得没商量。当投资者出现零收益和负收益的时候，就算手里拿着理财合同，见到了银行的工作人员，也说不出什么指责的话。因为合同条款写得清清楚楚，谁让自己当初明知道自己不懂还下手呢。现在赔了，又能怪谁呢！

有的投资者，害怕别人笑话自己喜欢不懂装懂，这样的结果只会是自己吃亏。买自己不了解的产品，无异于蒙住眼睛走路，摔跤是必然的事情。不了解就意味着更大的风险。所有投资者投资的目的都是为了赚钱，没有人愿意拿自己的钱打水漂玩。

上面我们仅是以银行理财产品为例，讲了不做自己不懂的投资的重要性。当然，在其他理财领域内也有一些普通人弄不懂的理财产品，产品越复杂，风险就越大，被"忽悠"的可能性就越高，这时一定要发扬"打破砂锅问到底"的精神，弄懂了再投，不懂的不投！



理财提醒：

应尽可能找自己熟悉的理财产品进行投资，如果是投资新手，就要找一个内行的朋友，向他详细了解情况。去请一个理财分析师也是个不错的办法。但是最重要的是，投资者应该多花时间学习一些投资理财知识，这样才能让自己更好地了解理财产品。

避开银行理财陷阱，六大关键词读懂理财产品说明书

前面我们说过，不做不懂的理财，理财产品说明书一定要看懂了再决定买不买。就好比化妆品的说明书，只有读懂了是怎么回事、产品的性能怎么样、用了以后是什么效果、如何使用，才可以往脸上擦。如果也不看说明书就胡乱擦一通的话，很有可能会把一张细皮嫩肉的脸毁得找不到“另一半”。

那么，面对某些“天书”一样的说明书，投资者到底该重点关注哪些、哪些只是简单了解就可以的呢？理财产品说明书中同样有其性能、效果、使用方式，只要我们抓住了这些关键词，对该理财产品的了解也就八九不离十了。

先来看一下都有哪六大关键词。

一、投资方向和风险等级

例如某银行发行的一款理财产品，该产品属于挂钩型产品，下面挂钩了2种商品：大豆和玉米。产品说明书上写道：“该产品提供到期日100%投资本金保证。如果2年以后大豆和玉米都没有下跌，可获取最低20%的投资收益，收益率最高达55%。”

从说明书的字面上看是这么回事，但是投资者应该知道，如果市场大环境好，该理财产品回报55%是没有问题的，但是如果出现熊市，恐怕能有5%的回报都是万幸了。因此投资者应该客观看待收益率的数字，不要被字面上的意思所诱导。

投资者一定要斟酌冷静。要遵循风险与回报成正比的投资市场规

律。选择回报率高的产品，就要承受较大的风险。如果希望承受较小的风险，在投资方向上，就要选择回报率较低的产品。这就是为什么说，投资方向要根据风险等级来选择，选比较适合自己的理财产品钱才赚得有把握。

二、保证收益与预期最高收益率

银监会颁布的一项规定中提到，保证收益理财产品或相关产品中高于同期储蓄存款利率的保证收益，应是对客户有附加条件的保证收益，不得利用个人理财业务违反国家利率管理政策变相高息揽储。从这一条款中可以看出，“保证收益”是有附加条件的，在通常情况下银行都具有附加条款的提前终止权，银行也具有本金和利息支付的币种选择权。并且银行为自身利益考虑，规定附加条件带来的风险由投资者承担。这种本质区别就把投资理财产品与储蓄截然分开来。

在投资者关注保证收益与预期最高收益率的时候，一定不要被一些诱人的数字所误导。应该明白的是，预期收益只是理想状态下的收益率，并不是实际收益。比如某理财产品，银行会给出50%的收益率。但实际情况是经过市场价格浮动和风险的洗礼，预期收益率很难达到。投资者也应该关注一下，对方给出的收益率是否年化，有的理财产品说明书上会玩文字游戏，比如18个月收益率为18%，其实就是年收益率为12%。

三、认购期

投资者往往不看清楚认购期就急于投资，总害怕过了投资的最佳时机。其实完全不用急于购买，要给自己留出足够的时间，仔细斟酌该产品是否适合自己。在金额比较大的情况下，完全可以做一个7天通知存款或者购买几天货币基金，这样打时间差也可以让自己得到一笔不错的收益。

四、提前终止权

大多理财产品的提前终止权都在银行手中，当投资者提前终止时，就要支付一定的费用，或是不能享受相应的高回报率。虽然有极少数的

理财产品为投资者设计了提前终止权，但是其根本意义就是银行向投资者出售了一个期权。但是投资者却要为享受这个权利而支付期权费。所以投资者在阅读说明书的时候，一定要留意这方面的有关规定。别以为是占了便宜，实际上是吃了亏。

五、关于提前赎回

理财产品的提前赎回通常有两种情况，一种银行和投资者双方都没有提前终止权，是不能提前赎回；一种是客户可以提前赎回，这种赎回权下面还有具体的各项细分规定。提前赎回需要投资者支付相关费用，同时也不能再享受到期保本或保证收益的条款。

一般来讲，提前赎回都是需要支付一定费用的，所以投资者一定要谨慎考虑，如果真的需要资金，可咨询该产品有无质押贷款等增值业务，这样就可以在保障产品稳健收益的情况下，实现资金流动。

六、到期日、到账日和相关费用

到期日，就是规定产品到期、停止运行的日期。但是银行把本金和收益返还给投资者是需要等到“到账日”那一天的。这中间有个时间差，投资者也应该给予关注。

关于费用方面，不同的理财产品需要投资者交纳不同的费用。例如：认购费、管理费、托管费、赎回费等等。投资者要理性计算各项成本，成本越大就会在越大程度上减少收益，而不单单是以收益率来计算自己的收益。



理财提醒：

只要投资者读懂了理财产品说明书的六大关键词，就可以成功避免银行理财产品的许多陷阱。理财产品说明书并不难懂，难的是投资者要理性分析，合理投资。

零收益真相：银行理财产品惯用障眼法

在所有投资者的意识里，银行理财产品貌似是收益稳定、风险较小的投资项目，而且在购买之前银行所给出的预期收益都比较高，于是认为买一些稳健型的银行理财产品，亏损的几率是很小的。但是恰恰是这种观念，造成了投资者在银行理财产品投资上的误区。

以2008年年初为例，中国的银行理财产品陷入“收益门事件”。短短几个月里，先后有6家银行的10款产品卷入“零收益”风波。

马先生当时购买的是东亚银行的“利财通”1号产品。因为银行QDII产品受到全球股市疲软影响，出现了大面积亏损，而损失最大的就是马先生购买的这款“利财通”1号，亏损率竟然达到了63.18%。

以稳健著称的银行理财产品，出现了如此严重的亏损，令很多投资者无法接受。马先生愤怒地找到了银行工作人员。对方称：“投资理财产品再稳健也是投资，是投资就要承担风险。虽然宣传时告诉大家的收益率比较高，但是实际收益肯定还是要看市场怎么走，市场的走向不是谁都能预测和控制得了的，盈亏都是投资者自己负责的。”银行工作人员的一席话，把马先生说得哑口无言，如果当初在签合同之前，工作人员说这样的话，马先生说什么也不会购买的。

为什么会出现零收益呢？我们把银行理财产品惯用的障眼法一一道来，大家也就能够明白其中的真相了。

从不主动跟投资者分析收益情况

当投资者询问收益情况的时候，工作人员只会把预期收益这样一连串漂亮的数字提交给投资者，从而使投资者误以为，预期收益就是实际

收益。在高收益的诱惑下，没有哪个投资者会不动心。然而预期收益并不等于实际收益。这一点投资者一定要搞清楚。不管银行工作人员如何信誓旦旦地向我们保证，保证本金的情况下收益为多高多高，这些保证都是不可靠的。一旦亏损银行也会自有一套说词。到时候只能哑巴吃黄连有苦说不出。

从不主动提示风险

就像工作人员从来不主动分析收益一样。当投资者问到风险性如何的时候，工作人员往往着重强调收益，从而使投资者的眼睛里只看到收益，忽略了风险。

“扬长避短”忽悠投资者

工作人员利用对理财知识的了解，在向投资者宣传的时候巧妙地扬长避短，这样就造成投资者对理财产品的认识片面化，以至于不能做出正确的判断。在这种情况下亏损的几率就会非常大。投资的时候，不了解的程度越高，所面临的风险也就越大。

银行理财产品之所以会出现“收益门事件”，是因为理财产品设计得不合理。在“收益门事件”中，当产品所挂钩的几支股票同时涨或者同时跌时，才可以达到银行宣传的预期最高收益率，显然这样的概率太小了，在现实的投资市场中根本不可能实现。



理财提醒：

虽然银行有责任，但是依据合同书，理财产品是浮动收益，投资者自负风险。所以对投资者来说，还要自己吃掉自己采来的苦果。

鸡蛋放在几个篮子里才好——分散投资和集中投资的平衡法则

在投资行业里有这样一句至理名言："不要把所有的鸡蛋放在一个篮子里。"这样做的根本目的是分散风险，有些家庭要面临父母养老、育儿教育等等问题，一旦资金出现大的风险，就会出现严重的家庭经济危机。

但巴菲特还有那么一句话："分散投资是无知者的自我保护法，对于那些明白自己在干什么的人来说，分散投资是没什么意义的。"分散投资虽然在一定程度上降低了风险，但同时也降低了收益。那些专业投资的人为什么能赚得越来越多，是因为他们更热衷于集中投资，把鸡蛋都放在了一个篮子里。投资大师罗杰斯也曾说过："应该把所有的鸡蛋放在一个篮子里，并小心看管好。"但这是在"确定篮子是对的"的前提下，只有了解这个行业，知道它如何发展，选中的该公司也经过你的调查，那么你就知道什么时候该买入，什么时候该卖出。这样，纵使提着一篮子重重的鸡蛋，也不用害怕鸡飞蛋打。

那么，到底该把鸡蛋放在几个篮子里才好呢？普通投资者是不是可以用投资大师的思维来理财？我的建议是，在分散投资和集中投资间，要踩好这根平衡木，这样才能实现稳健的高收益。因为要想获得超额利润，就必须要专心研究几个公司，然后在它市值低估时买入并长期持有，但并不是所有的普通投资者都能对这个行业做到特别熟悉、长期抱有信心，在没有这种精力和眼光的情况下，还是分散投资比较安全一些。通过合理的资产配置，来实现分散投资和集中投资的平衡。

最好不要将资金集中投到一个市场上，应该选择分散到股市、房地产、债券、外汇、期货等相关度较小的投资品种中。具体操作时也要注意，比如在选择银行产品上，不要全部选择同一个利率和期限的产品，因为选择同一个利率的话，利率一旦有变动，那么将会一降全降；在选择货币基金的时候，不要只选择一个币种，这样就能在一定程度上对抗本币贬值以及通货膨胀带来的风险。

盲目地实施所谓的“分散投资”，不但没有任何避险的功能，反而增添许多麻烦。当把相关性很强的品种进行分散投资时，不如就选择几支龙头股更实在。

在投资领域上，也不用把眼光都集中在金融投资上，还可以拿出一部分资金进行黄金、房地产、邮票、艺术品等实物资产投资。

事实上，每款投资产品都有自己的弱点和优点。有一种“金字塔式”投资方法，就非常适合分散投资的投资者。金字塔的底部，应该是风险低收益稳固的稳健型投资产品，往上就可以配置收益高风险中型的产品，顶端可以是高风险高回报的投资。

家庭理财投资要以保证家庭稳定的生活质量为前提。有的投资者把自己搞得卖房子卖车，最后还以家庭的名义欠下一屁股债，这是一种极不负责任的做法，也是一种极不合理的投资方法。

理财提醒：

投资者找到一个适合自己的资产配置方案以后，在投资的过程中要根据实际情况进行适当调整。大家应该明白，资产配置也是一个不断调整、不断变化的过程。

在别人恐惧时贪婪，在别人贪婪时恐惧

张亮喜欢炒股票和基金，从第一次入市到现在也有七八年的光景了。但是近日，股市急剧下跌，虽然张亮每天都要花很长的时间研究大盘，但还是不知道该买哪一支好。现在大环境不好，股民们要么撤出股市，要么持观望状态，其中不乏一些赔得血本无归的投资者。

吸取了别人的教训，张亮准备反其道而行之，在别人都抱紧钱袋害怕遭受更多损失时，张亮在进行了基本面的分析后，果断地拿出一部分资金杀进了一支化工股，看着每天攀升的换手率，张亮心里在暗笑，别人都走了，那么他就加入看“家”的行列吧。庄家在震仓，许多人承受不了，但张亮凭着老道的经验，勇敢地冲了进去。结果证明他是对的，只三天时间，他的账户里就多了5000元。当然，这是建立在别人的泪水之上的，但谁让那些人不该贪婪的时候贪婪呢？

股神巴菲特曾经说过：“在别人恐惧时贪婪，在别人贪婪时恐惧。”

张亮正是运用了这个原理使自己在投资中险中求胜。除了股票，他还有几支基金定制，在股市下跌的时候，增加定投基金的份额，当股市开始上涨的时候，逐渐减少定投的份额，至“获利满足点”时，定投份额达到最低，最终结果会优于指数表现，同时也能获得最高收益。

而很多投资者的做法却是追涨杀跌。这就形成了一种与股神巴菲特理论相反的行为，在别人贪婪的时候贪婪，在别人恐惧的时候恐惧。

林小姐是成都的一名白领，几个月前她投资了一支涨势不错的基金。但是前几天，她得到小道消息说该基金要开始下跌。林小姐一开始不信，后来看到朋友中的大部分人都把手上的基金卖了，而且这些人都

是资深老手。林小姐也按捺不住了，恐惧的心理一天比一天加重，总是害怕被套住。没过几天，就把手上的基金止损，然后快速地离市。结果一个月以后，该支基金又反弹回来，一路飙升。林小姐和所有急于抛出去的投资者们，只能是眼睁睁地看着自己与收益失之交臂。

很多投资者都会犯这样一个毛病而且屡犯不改。他们一见到股票上涨，就浑身激动无比，买入的激情一下子高涨起来。无数的投资者跟风买入，这也更加坚定了更多人买入的决心。可是当价格下跌时，这些人就胆战心惊坐立不安，只想着如何快速卖出去，从而寻求物质和精神上的解脱。

有些投资者把追涨杀跌当成一种操作手法，但任何事都有一个度，要明白过犹不及这个道理。如果盲目频繁操作，就很容易翻船。从另一方面来说，这属于异常交易，还可能会被监管部门重点监控。

投资者之所以会有“追涨杀跌”的表现，是因为三种不良心理的驱使：

一是悔恨，总是悔恨自己为什么没有及时买入那支正在上涨的股，悔恨自己在大涨前卖出了股票。有这种心理的人，会坚定下一次做个更加“追涨杀跌”高手的决心；二是嫉妒，看到别人赚钱了就会眼红。看到新手赚得比自己多，嫉妒！看到老手比自己赚得快，也嫉妒！因为嫉妒心，从而使他们更加急功近利，而不能理性分析。三就是急于求成，总想着一口吃成个胖子，总想着如何赚到大钱。不甘心每天就赚那么一点点。于是把投资当成了一种赌博。这样就要承担系数更高的风险，最后会因为心态控制不好，频繁追进杀出，从而造成不必要的损失。

事实证明，一味跟风、追涨杀跌，并没有什么好处可得。在别人贪婪时贪婪，只能喝点别人喝剩下的汤。在别人恐惧时恐惧，只能是被别人踩在脚底下，当别人的铺路石。

聪明投资者的做法应该是，在别人恐惧时贪婪，在别人贪婪时恐惧。这样才能够赚到别人赚不到的钱，避免一些不必要的损失。



理财提醒：

在别人恐惧的时候贪婪，更加适合短线投资。投资者在下手的时候，也要先对市场做出理性正确的分析，这样才能在大家都败得一塌糊涂的时候稳赚一把。

年年岁岁骗相似，岁岁年年人不同

避免损失比巨额获利更重要！

许多不为人知的诡计，他们精心编织好美丽的陷阱，以看似正当的面目出现在你的面前。当你抱着获利的心理走近时，常常是被算计得体无完肤，盲目投资的背后，你输得一败涂地。

本书给你一双慧眼，帮你绕开一般人逃不掉的理财圈套，洞穿形形色色的投资江湖骗术：

如何在暗箭筹筹、杀机四伏的投资江湖立于不败之地，守住真金白银；

如何识破花言巧语的承诺，找到对方的破绽，揪出狐狸尾巴；

如何识破商家的精明打折技巧，返点陷阱……

这本书可以告诉你为什么你在股市一错再错，损损出血……

你将明白信用卡购物交易那些看不见的猫腻……

避免购置不动产（房屋）二手房交易的陷阱，留好你的养老钱……

ISBN 978-7-5104-0783-3

9 787510 407833 >

定价：28.00元