

让 银行 帮你理财

王光 韩婧/编著

—— 个人金融投资 **全攻略**



善用**银行理财**
规划**财富人生**



人民邮电出版社
POSTS & TELECOM PRESS

让银行帮你理财

——个人金融投资全攻略

王光 韩婧 编著

人民邮电出版社
北 京

图书在版编目 (CIP) 数据

让银行帮你理财：个人金融投资全攻略 / 王光，韩婧
编著. —北京：人民邮电出版社，2008.6

ISBN 978-7-115-17933-3

I. 让… II. ①王…②韩… III. 私人投资：金融投资—
基本知识 IV. F830.59

中国版本图书馆CIP数据核字 (2008) 第048977号

内 容 提 要

本书详细介绍了各类银行金融产品的特点和投资策略，分步骤、分阶段阐述了制定个人和家庭银行理财方案的方式和方法，教会读者如何根据自己的风险偏好选择银行理财策略，并为不同类型的家庭和个人提供了相应的银行理财套餐，实用性、参考性较强。

本书适合于对个人投资感兴趣的读者阅读。

让银行帮你理财——个人金融投资全攻略

◆ 编 著 王 光 韩 婧

策划编辑 陈斯雯

责任编辑 代新梅

◆ 人民邮电出版社出版发行 北京市崇文区夕照寺街14号

邮编 100061 电子函件 315@ptpress.com.cn

网址 <http://www.ptpress.com.cn>

北京隆昌伟业印刷有限公司印刷

新华书店总店北京发行所经销

◆ 开本：700 × 1000 1/16

印张：13

2008年6月第1版

字数：180千字

2008年6月北京第1次印刷

ISBN 978-7-115-17933-3/F

定 价：26.00元

读者服务热线：(010) 67129879 印装质量热线：(010) 67129223

反盗版热线：(010) 67171154

前 言

2007年，股市一路上扬，随之带动各种股票型基金“你方唱罢我登场”，令人眼花缭乱，老百姓纷纷把钱投入其中。步入2008年，人们突然发现股市不像过去那样红火，基金也不像过去那样赚钱了。房地产投资太大、股市深深套牢、基金跌破面值，老百姓好像突然失去了投资的渠道，只能眼看着自己手中的钱一点点地被通货膨胀蚕食掉。这时候，越来越多的人重新把目光放回银行，这个老百姓眼中最传统，也是最保险的理财工具能为老百姓做些什么呢？在众多的银行金融产品中，老百姓又该如何选择呢？

其实目前，银行业务已经囊括了证券、信托、保险、基金等品种，成为“全能银行”，在这个平台上，银行可以为老百姓提供混合型金融理财产品。银行理财的产品已经远不是人们想象的单纯存贷业务那样简单了，它的理财投资范围已经相当广泛，且设计精巧，打新股、类基金、挂钩境外对冲工具、100%保本等新项目层出不穷；从A股到B股，从H股到商品期货，其涉猎之广，已经远远超出人们的想象。同时，银行由于本身的特点和优势，又具备信誉高、风险低的特点。因此无论从哪个角度看，银行理财产品都比股票和基金更能满足老百姓风险小、收益稳定的要求。

那么面对纷繁的银行理财产品，百姓应当如何进行选择？应该如何把握心态呢？想获得比储蓄、国债更高的收益，跑赢CPI指数，对银行理财产品的认识就不能仅停留在传统的存贷类产品上。面对纷繁

复杂的银行理财产品，老百姓普遍存在想买又不敢买的心理，其实选择银行理财产品就和人们日常生活中的穿衣着装一样，每种选择都凝结着自己的风格、特点。要做一个完美的穿衣人，就要根据不同的场合选择不同的着装，同时也要踏准时代的节拍，不忘在细节中张扬出自己的个性。在选取理财产品时也一样，我们首先要对银行各种金融产品有全面的了解，再兼顾到自己的风险承受能力和理财需求，并且适当地考虑到市场、宏观经济这些外在因素，从而做出正确的决策。

但是对于普通的老百姓来说，了解银行理财知识的方式和渠道毕竟有限。因此，作为银行工作者，笔者认为自己有责任将银行这一最传统的理财工具重新介绍给老百姓，有责任将这几年我们关于银行理财的知识与经验，以“业内专业人士”的视角展现给读者，尽自己所能为读者介绍一些令自己手中的钱保值、增值的方法与技巧。

本书正是以此为出发点，从介绍各类银行金融产品的特点和投资策略入手，通过讲述制定个人和家庭银行理财方案的方式和方法，教会读者如何根据自己的风险偏好选择银行理财策略，并为不同类型的家庭和个人提供了相应的银行理财套餐，以供参考。相信无论是对想要系统了解银行理财知识，还是想要寻找适合自己的银行理财方案的读者来说，本书都具有一定的参考与实用价值。

在本书的编写过程中，笔者虽然力求科学、精炼、深入、透彻，但由于时间和水平所限，书中难免出现纰漏和错误之处，敬请广大专家、读者批评指正。同时，银行理财的知识包容广阔，银行的金融产品也是风云变幻，希望本书能够起到抛砖引玉的作用，也希望能和广大专家共同探讨。

目 录

第一章 银行理财基本功	1
一、什么是理财	3
二、为什么要理财	4
三、为什么选择银行理财	5
四、银行理财需要培养风险意识	6
五、银行理财需要掌握的基本知识	8
六、银行理财规划设计的步骤	15
 第二章 银行存贷类金融产品	25
一、存款与银行理财	27
（一）存款的种类	27
（二）各类存款的利息	29
（三）存款的理财策略	30
（四）存款理财要提防六大破财行为	36
二、住房贷款与银行理财	39
（一）取得住房贷款的条件	39
（二）取得二手房贷款的条件	40
（三）如何办理住房贷款	41
（四）怎样获得房贷优惠	42
（五）住房贷款的理财策略	43

三、汽车贷款与银行理财	52
(一) 取得汽车贷款的条件	52
(二) 如何办理汽车贷款	53
(三) 汽车贷款的理财策略	53
四、质押贷款与银行理财	54
(一) 个人质押贷款的质物范围	54
(二) 如何办理质押贷款	55
(三) 质押贷款的理财策略	55
五、银行卡与银行理财	56
(一) 信用卡、借记卡、贷记卡的区别	56
(二) 银联卡、VISA卡、MasterCard卡之间的关系	57
(三) 办理信用卡的条件	58
(四) 信用卡的几种还款方式	59
(五) 信用卡如何注销	61
(六) 使用银行卡的策略	63
(七) 如何安全使用银行卡	67
 第三章 银行理财类金融产品	 73
一、人民币理财产品与银行理财	75
(一) 人民币理财产品的特点	75
(二) 人民币理财产品的种类	76
(三) 人民币理财产品的收益类型	78
(四) 人民币理财产品的四个不等式	79
(五) 购买人民币理财产品的策略	84

二、外汇理财产品与银行理财	86
(一) 个人外汇理财产品的特点	87
(二) 外汇理财产品的类型	88
(三) 外汇理财产品的常见陷阱	89
(四) 购买外汇理财产品的策略	92
三、银行QDII产品与银行理财	93
(一) 银行QDII产品的特点	93
(二) 银行、基金、券商三类QDII产品比较	95
(三) 选择银行系QDII产品的建议	97
(四) 购买银行QDII产品需要注意的三个问题	99
(五) 购买银行QDII产品的策略	101
四、值得购买的银行理财产品介绍	102
(一) 外资银行类产品	102
(二) 中资银行类产品	105
 第四章 银行代理类金融产品	 111
一、代理基金与银行理财	113
(一) 银行代销基金的优势	113
(二) 银行购买基金的步骤	114
(三) 银行购买基金的策略	121
二、代理黄金买卖与银行理财	122
(一) 黄金投资应了解的四个要素	122
(二) 银行代理黄金投资业务品种	123
(三) 银行代理纸黄金的交易步骤	125

(四) 银行代理纸黄金的投资策略	125
三、代理外汇买卖与银行理财	127
(一) 银行个人外汇买卖的特点	129
(二) 个人外汇买卖的作用	130
(三) 个人外汇买卖的策略	132
四、国债与银行理财	133
(一) 国债的分类	134
(二) 购买国债的步骤	135
(三) 购买国债的策略	136
五、代理保险与银行理财	137
(一) 银行代购保险的优势	137
(二) 银行代购保险的步骤	138
(三) 银行代购保险的策略	138
 第五章 个人银行理财策略	 141
一、个人资产配置的步骤	143
二、个人资产配置的策略	144
(一) 买入并持有策略	144
(二) 恒定比率调节法	144
(三) 非恒定比率法	144
三、各类金融产品的风险分析	145
(一) 存款的风险	145
(二) 个人贷款的风险	146
(三) 国债的风险	147

(四) 个人外汇产品的风险	148
(五) 人民币理财产品的风险	151
(六) 银行QDII产品的风险	153
四、不同风险偏好下的资产配置	153
五、确定自己的风险偏好	157
六、个人银行理财套餐	162
(一) 职场新人理财套餐	162
(二) 工薪一族理财套餐	165
(三) 自由职业者理财套餐	167
 第六章 家庭银行理财策略	171
一、家庭银行理财的步骤	173
(一) 设定理财目标	173
(二) 审视财务状况	174
(三) 明确理财阶段	174
(四) 优化资产配置	174
(五) 跟踪账户信息	175
二、家庭银行理财的策略	175
(一) 家庭理财五大定律	175
(二) 家庭理财六句格言	176
(三) 家庭理财七条原则	176
(四) 家庭理财十大技巧	178
三、家庭银行理财套餐	179
(一) 家庭准备期理财套餐	179

（二）家庭形成期理财套餐	182
（三）家庭成长期理财套餐	186
（四）家庭成型期理财套餐	189
（五）家庭成熟期理财套餐	193
（六）家庭享受期理财套餐	195

第一章

BANK 银行理财基本功



一、什么是理财

理财是什么，不同的年代有不同的主导概念。20世纪50年代的人们提倡“把一分钱掰成两半花”；六七十年代的人们则是以“勤俭持家”为荣；现在，人们讲究的是“投资”，先是炒股，而后炒汇，再是炒房……“让钱生钱”已成为时尚。

由此可见，关于理财的定义，并没有统一的标准；理财具有时代性和个性。美国理财师资格鉴定委员会对于理财的定义是：制定合理利用财务资源、实现个人人生目标的程序。《理财周刊》对于理财的定义是：理财是为实现个人的人生目标和理想而制定、安排、实施和管理的一个各方面总体协调的财务计划的过程。总体来说，理财包括以下涵义：① 理财是理一生的财，而不是为解决燃眉之急的金钱问题；② 理财是现金流量管理，每一个人一出生就需要用钱（现金流出），也需要赚钱来产生现金流入，因此不管现在是否有钱，每一个人都需要理财；③ 理财涵盖了风险管理，因为未来具有不确定性，包括人身风险、财产风险与市场风险，都会影响到现金流入（收入中断风险）或现金流出（费用递增风险）。

理财的诀窍是开源、节流。所谓节流，便是计划消费、预算开支。华尔街成功的基金管理人布赖特·麦克蒂格（Brett·Machtig）致力于研究为什么许多一生勤奋的人最终却无法颐养天年。他不断总结十几年来的工作经验与心得，仔细分析那些在金钱游戏中摸爬滚打的经纪人与投资者所犯下的种种错误，找出投资老手也不能幸免的盲点，并对500多位开始一无所有，但最终却积累了上百万、上千万财富的投资人进行调查，分析他们的致富之道，其研究结果表明一个人的富

有程度取决于他的支出，而非他的收入。但节流并不意味着卑贱乞怜和吝啬寒酸，而是要有所节制，量入为出。

理财既要“节流”，还要“开源”，也就是寻找增加收入的源泉即财源。寻找财源必须具有“财商”(FQ)，即个人在财务方面的智力、才能。理财中的财源与投资中的财源不同，理财先要“保财”，以资金安全为第一，不仅要考虑财富的增值，还要考虑财富的保障。理财在追求投资收益的同时，更应注意职业生涯规划、风险管理规划等一系列的人生整体规划。只有在资金安全的基础上，才能谈得上投资赚钱，舍弃资金安全是得不偿失的。按照金字塔顺序讲，首先是要底层保障，然后再中层增值，之后才谈得上顶层的财富转移。

二、为什么要理财

也许有的人会说，我每个月固定的工资收入应付日常生活开销就差不多了，理财对我来说没有必要。其实不然，在日常生活中处处都有理财之道，时日长久这些资金便会“滴水成河，聚沙成塔”，运用得当也可能产生意想不到的效果。真正的理财就是要有效地运用资金，利用每一分钱。举个简单的例子：某高校大二学生小朱利用课余时间，在麦当劳餐厅打工，一个月的收入在700元左右。他到银行开通一只股票基金的定投业务，每月扣款700元，投资年限暂时定为3年，采取前端收费方式，每个月申购的费率为1.5%，3年总共需要支付378元的申购费用，如果按20%的预期年收益率测算，一年到期收益大约为8 439.21元，3年本利和共约为33 639.21元。这笔钱可以够小朱毕业后买一部QQ车了。可见，如果理财得当，学生也可以实现自己的买

房、买车梦。

青年人正是挣钱的时候，后面的路还很长，需要理财；中老年人退休了，收入减少，就更需要理财，理财是人一生都在进行的活动。财富是靠“积少成多”、“钱滚钱”逐渐积累的，平稳妥当的生涯理财规划应及早拟定，才有助于逐步实现“聚财”的目标，为人生提供有保障、高品质的生活。曾有人做过统计，发现同样收入和同样经历的人，从年轻时就开始理财的人比从不理财的人富裕10倍以上，可见理财对我们每一个人来说是多么的重要。

三、为什么选择银行理财

银行作为金融领域最重要的组成部分，在个人和家庭理财中的地位举足轻重。现行的银行理财产品包括基金、证券、保险、信托、黄金和存款等。银行理财体现出了覆盖范围广、跨行业等重要特点。由于银行在整个经济中的特殊地位，银行理财有着自身得天独厚的优势。

1. 资金实力雄厚

根据巴塞尔协议的最低资本充足率要求，商业银行在持续经营的全过程中，必须时刻将资本充足率保持在8%以上。而且，我国的商业银行特别是四大国有商业银行都有国家扶持。因此，与保险公司、证券公司、基金公司相比，银行的资金更加雄厚。

2. 信誉好、安全性高

在理财过程中，人们最关心的一个问题就是资金的安全性。银行在金融机构中的诚信是最高的，多年来的稳健经营也给人们以信誉良好的印象。银行受中央严格的存款准备金制度和银行监督管理委员会

的监管，保证了客户的资金安全。

3. 网点众多、快捷便利

银行的网点众多，分行、各级支行、分理处、储蓄所遍布各地，资金的划拨非常快捷。同时，银行业务已渗透进了老百姓生活的方方面面，人们对银行业务的操作流程非常熟悉，这也使人们对银行更有感情，更愿意通过银行理财。

4. 理财更专业、更客观

从专业性方面分析，银行各部门设置分工更加明确、细致，并配有经验丰富和专业的理财人员。从理财态度的客观性方面分析，银行理财也更为客观中立。证券公司、保险公司的理财在很大程度上是围绕自身的产品来进行，目的还是在于销售本公司产品；银行同时代理了多家公司的不同产品，人们有条件跳出某一公司产品的束缚，从不同公司中挑选最合适的产品。

四、银行理财需要培养风险意识

随着理财手段的多元化，很多家庭已经不再满足于储蓄存款，开始进入债券、基金、股票和外汇等新的理财领域。但是很多人仅仅看到了这些金融理财产品能够获得比存款更多的收益，把它们看成是发财致富的门路，却忽视了收益与风险共存的道理，而事实上往往收益越高意味着风险越高。因此，在进行银行理财时除了关注资金回报率之外，一定要把规避风险放在首位。

银行理财要注意流动性风险、收益风险和本金风险。流动性风险是指在理财产品没有到期之前消费者不能提前支取本金和收益，