

理财霸 系列丛书

远东财经

黄罗维 主编

不做理财白痴

100 个 你必须知道的财富秘密

揭开被理财师隐瞒的
秘密，让你的财富
翻滚起来！



上海远东出版社

黄罗维 主编

不做理财白痴

100 个你必须知道的财富秘密



上海远东出版社

图书在版编目(CIP)数据

不做理财白痴: 100 个你必须知道的财富秘密/黄罗维主编.

—上海: 上海远东出版社, 2014

ISBN 978-7-5476-0859-3

I. ①不… II. ①黄… III. ①私人投资—基本知识

IV. ①F830.59

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2014)第 082809 号

《理财周刊》系列丛书

不做理财白痴

100 个你必须知道的财富秘密

黄罗维 主编

责任编辑/陈占宏 装帧设计/李 廉 漫画/小黑孩

出版: 上海世纪出版股份有限公司远东出版社

地址: 中国上海市钦州南路 81 号

邮编: 200235

网址: www.ydbook.com

发行: 新华书店上海发行所 上海远东出版社

上海世纪出版股份有限公司发行中心

制版: 南京前锦排版服务有限公司

印刷: 昆山亭林印刷责任有限公司

装订: 昆山亭林印刷责任有限公司

开本: 710×1000 1/16 印张: 16.75 字数: 309 千字

2014 年 6 月第 1 版 2014 年 6 月第 1 次印刷

印数: 1—8000 册

ISBN 978-7-5476-0859-3/F·521

定价: 39.80 元

版权所有 盗版必究(举报电话: 62347733)

如发生质量问题, 读者可向工厂调换。

零售、邮购电话: 021-62347733-8538

总 策 划

周 虎 汪 标

编 委 会

谭建忠	周 虎	陈 跃	汪 标
戴庆民	蒋志强	陈 列	黄罗维

撰 稿

陈 婷	冯庆汇	尹 娟	邢 力
张安立	甄爱军	张 瑾	徐卓航

一直以来，我们都有着这样的愿望，那就是能够更多地揭示投资市场的真相，让读者能够通过《理财周刊》的文章，找到正确的理财之道。这10多年来，我们也在坚持不懈地努力，力争不放过市场中的任何蛛丝马迹。每当听闻有投资理财失败的案例发生，同仁们就会聚在一起仔细研究分析，希望能够找到问题的症结所在。经过长时间的探究，大家终于达成了共识，在投资理财领域有着太多隐藏在深处的“秘密”，极易让投资者“误入歧途”。

首先拿银行的理财师来举个例子，说起“理财”这个词，许多人很快就会联想到那些西装革履的理财经理，他们笑容可掬侃侃而谈，通过一系列公式和数字的推导，为你“精算”出一个个理财方案，让人不得不对他们的“专业精神”顿生敬意。然而你有没有想过，这些理财经理的话真的可信吗？按照他们的建议去投资理财，收益率就会更高吗？

细细推敲一下，我们发现最后的真相往往是令人失望的，原来不少理财经理只不过是玩数字游戏，说到底就是用数字玩障眼法。在不知不觉中偷换了原来的概念，最后到你明白过来时，却已经来不及了。

其实不仅仅是这一领域，在我们的日常理财生活中，很多方面都会遇到相类似的问题。比如在当前市场上，购买基金的投资者肯定为数不少，然而基金投资是一项颇具技术含量的工作，需要对基金的方方面面有一个全面的了解，不然就会进入投资的误区。但在很多时候，对于许多投资者来说信息渠道并不畅通，因为即使是那些看上去非常专业的基金公司，也不会把自己产品的真实情况完全地告诉你。

再更多地想一想，你使用信用卡时，有没有仔细考虑过使用信用卡的成本呢？由于有些信用卡中心在相关条文上含糊其辞，使得不少人忽略了刷卡的实际成本，在不知不觉中付了许多“冤枉钱”；在二手房市场淘房同样也要留点神，特别是在市场成交低迷的情况下，不少房产中介的招数很可能会让你吃亏上当；

网络购物也不例外,由于其独具的虚拟特性,它也给商家带来了不少“诱惑”消费者的空间,包括虚假广告、网上欺诈等等。与此同时,在拍卖市场摸爬滚打的人都知道,拍卖中的陷阱何其多,即使竞拍者发现自己上当受骗,常常也是索赔无门。

如果搜索的范围更为宽泛一些,可以发现在像旅游、创业以及时下最为热门的互联网金融等等领域,我们都会遇到相类似的尴尬。许多投资者往往在还没有弄清投资项目的来龙去脉之前,就误打误撞跟风入市,结果吃了不小的亏。

无论如何都应该把市场的来龙去脉告诉广大读者,这次在《理财周刊》编辑部的统一安排下,记者们兵分几路深入调查,最终在互联网金融、基金、银行理财、保险、电商、信用卡、房产中介、旅行社、拍卖、连锁加盟等 10 个领域,为你发掘出 100 个不为人知的“秘密”。其中的许多都经过实地调查,并结合了生动的案例,相信你读完之后,一定会受到不小的启发,避免误打误撞跌入那些预设的陷阱。

当一个又一个谜底被彻底揭开,在恍然大悟的同时其实也要给自己提个醒:理财绝不是数字游戏,在投资理财市场不要盲从,更不能迷信那些所谓的专业机构,相信自己才是关键。投资成功的要诀在于通过深入的学习和了解,厘清市场的方方面面,最后作出自己独立的判断。

所谓知己知彼百战不殆,当前投资市场变幻莫测,只有更为全面和详尽地掌握多方面信息和知识,才能在中立于不败之地。《理财周刊》作为一本专业的理财杂志,在今后也会给大家更多这方面的提示,让你可以少走弯路,更多地获得由投资理财带来的回报。

黄罗雍

2014 年 3 月

互联网金融不会告诉 你的 10 个秘密

目 录

互联网金融不会告诉你的 10 个秘密

1. 创新之举有“包装” / 4
2. 低风险≠无风险 / 6
3. 产品收益并非一成不变 / 8
4. 补贴回报凑出高收益 / 10
5. 不适合长期投资需求 / 12
6. P2P“保本”存风险 / 14
7. 有些担保并不靠谱 / 16
8. 资金存管并非万无一失 / 18
9. 风控水平不透明 / 20
10. 监管缺失应注意 / 22

基金公司不会告诉你的 10 个秘密

11. “新的”通常不如“老的” / 30
12. 基金分红只是数字游戏 / 32
13. 债券基金也会赔钱 / 34
14. 基金 A 类份额≠高收益存款 / 36
15. 货币基金短期高收益不可信 / 38
16. 排名第一的基金常常很危险 / 40
17. 明星公司的基金并不都靠谱 / 42
18. 保本基金性价比很低 / 44
19. “最赚钱的指数”只是噱头 / 46
20. 长期投资不是万能灵药 / 48

银行理财经理不会告诉你的 10 个秘密

21. 为“高收益”资金搬家并不合算 / 56
22. 有些“存款”不是存款 / 58
23. 房贷理财收益低于市场水平 / 60
24. 被隐瞒的贷款利率往往很高 / 62
25. “精品基金”只是噱头 / 64
26. 银保产品并非包治百病 / 66
27. 品牌金条不是好的投资工具 / 68
28. 信用卡分期付款利率超过 10% / 70
29. 失卡保障并非万无一失 / 72
30. 理财规划雷同居多 / 74

保险代理人不会告诉你的 10 个秘密

31. 保险公司“感恩会”=“鸿门宴” / 82
32. 银行保险≠储蓄 / 84
33. 签字承诺不能随意 / 86
34. “停售”产品不一定合算 / 88
35. 4S 店投保“容易理赔”事出有因 / 90
36. 某些旅行险便宜是有原因的 / 92
37. 重疾险赔付有严格限制 / 94
38. 车险“全险”≠全部保障 / 96
39. 医疗险理赔无法“全包” / 98
40. 家财险赔付有特定范围 / 100

电商不会告诉你的 10 个秘密

41. “货不对板”夸大宣传 / 108
42. “双重标价”存在误导 / 110
43. 有特价无库存 / 112
44. “智能”购买或错失优惠 / 114
45. 小商品反而很“昂贵” / 116
46. 入驻商铺不保真 / 118
47. 电子票券暗藏玄机 / 120
48. 虚假评价吸引消费 / 122
49. 家电产品比价不易 / 124
50. 数码产品可能被“翻新” / 126

信用卡的 10 个秘密

51. 分期手续费远高于表象 / 132
52. 取出溢缴款有手续费 / 134
53. 透支取现成本高昂 / 136
54. 少还一分钱可能全额罚息 / 138
55. 信用卡商城“特价”只是噱头 / 140
56. 境外刷卡暗藏货币转换费 / 142
57. 不同刷卡线路汇率有高低 / 144
58. 销卡不能消除不良记录 / 146
59. 临时额度到期未还有超限费 / 148
60. 遭遇“盗刷”索赔艰难 / 150

房产中介不会告诉你的 10 个秘密

- 61. 房产介绍避重就轻 / 158
- 62. 装修房屋另有隐情 / 160
- 63. 协议暗藏霸王条款 / 162
- 64. “到手价”买家要当心 / 164
- 65. 低价房源多为“钓鱼” / 166
- 66. 挑刺房客部分是“托” / 168
- 67. 设圈套骗取“看房费” / 170
- 68. “吃差价”是惯用伎俩 / 172
- 69. 定金套牢买卖双方 / 174
- 70. 中介合同陷阱何其多 / 176

旅行社不会告诉你的 10 个秘密

- 71. 广告价格噱头居多 / 184
- 72. “零、负团费”=缩水自费 / 186
- 73. “品质团”未必真有“品质” / 188
- 74. 包机不等于直飞 / 190
- 75. 临行改签“被贵宾” / 192
- 76. 食宿标准以次充好 / 194
- 77. 景点门票虚高虚多 / 196
- 78. 暗箱操作“移客嫁团” / 198
- 79. 虚假赠送误导游客 / 200
- 80. 格式合同暗藏各类陷阱 / 202

拍卖行不会告诉你的 10 个秘密

81. 高价成交有水分 / 210
82. 专家鉴定不足信 / 212
83. 警惕“洗白”的艺术品 / 214
84. 拍到假货难维权 / 216
85. 小拍卖行乱象多 / 218
86. 拍场“托儿”要提防 / 220
87. 私下交易有风险 / 222
88. 第三方担保藏玄机 / 224
89. 委托拍卖须当心 / 226
90. 拍卖保险理赔难 / 228

连锁加盟经理不会告诉你的 10 个秘密

91. 热门品牌加盟机会少 / 236
92. 超低加盟费项目不要碰 / 238
93. 加盟项目并非规模越大越好 / 240
94. 只在小城镇发展的项目风险高 / 242
95. “预期投资回报率”不可靠 / 244
96. 网上特许经营陷阱多 / 246
97. 当心假“特许加盟”真“售卖设备” / 248
98. “样板店”或是“托儿店” / 250
99. 加盟合同关键条款语焉不详 / 252
100. 过高的投资回报率多是忽悠 / 254

放心吧！你们俩都会
安全过河的！



救命啊！我的本金和
收益全泡汤了！



互联网金融掀起了一股创新潮！然而在这股热潮的背后却是荆棘丛生，“不迷信、不轻信”是我们每位投资者应当秉承的态度，毕竟投资市场有着它基本的规律和规则。

如果要评选 2013 年的理财关键词,非“互联网金融”莫属。在互联网巨头——支付宝的带领下,一场新的金融革命铺天盖地地席卷开来,其速度与力度足以让金融界人士瞠目结舌。

——支付宝在 2013 年 6 月携手天弘基金推出余额宝,数据显示,截至目前,余额宝开户数已超过 1 600 万户,货币基金累计申购超过 1 300 亿元,已经是中国最大公募基金和货币基金,短短 4 个月内占领了货币基金超过 10% 的份额。

——10 月 28 日,百度金融首款理财产品“百发”上线,在四个多小时内,销售已超过 10 亿元,参与购买用户超过 12 万户,首批创始会员额度已满。

——据不完全统计,2011 年,全国 P2P 平台大概有 50 家,到 2013 年 9 月末,这个数字已经超过了 500 家,2013 年底达到 800~1 000 家;网贷行业 2012 年全年成交量约 200 亿元,而 2013 年全年已超过 1 000 亿元。与此同时,平安、招行等传统金融机构也开始上线 P2P 产品。

巨大的市场号召力让互联网找到了下一个商机,从门户网站、电商到第三方支付平台纷纷涌入了这个叫做“互联网金融”的战场中。

无法否认这是一个伟大的时刻,这也许将是被载入历史的一年,依托于互联网及移动互联网技术,金融脱媒终于逐渐实现,传统金融机构正向供应商的角色转变。

无法否认互联网金融的惊人能量,前所未有的低门槛、超级的灵活性,将一大批理财的门外汉带入了这个市场,打造出巨大的增长潜力。

同样无法否认的是,在互联网金融中各种问题开始显现。

一是盲目的扩张,不管你有没有先天优势,不管你有没有客户积累,各种网站奋勇而起,做门户的、搞搜索的、卖电器的,纷纷加入到互联网金融的大军中,卖产品、做贷款,是的,跑了马圈了地再说。正是这样的原因,导致了互联网金融中产品单一雷同,余额宝成功了,70% 的互联网产品中也带上了一个“宝”字,每家大鳄都宣称自己在搭建平台,其实就是找家基金公司一起销售货币基金。在这个过程中,价格战成为了制胜的法宝——是活期存款收益的 XX 倍、无风险、补贴收益……监管的缺位同样棘手。作为一个新生事物,央行、银监会、证监会、保监会,到底谁来监管互联网金融,现行的监管政策对互联网金融是否有效?

在每一场技术变革中,消费者都是受益者,互联网金融也不例外。然而,投资这桩事情又有些例外,它与投资者的资产、利益直接相关,在展望互联网金融美好愿景的同时,不迷信、不轻信是我们每位投资者应当秉承的态度,毕竟投资市场有着它基本的规律和规则。相信此次揭晓的互联网金融的 10 个秘密,能够帮助你拨开眼前的迷雾。

1

创新之举有“包装”

互联网理财产品在其运作上确实有不少亲民性,如灵活转换、低门槛,等等,但其本质上只是把一些货币基金、理财基金进行了再包装。其实,不少互联网理财产品的创新只是噱头,投资者千万不能被一些宣传上的“包装”弄花了眼。

案例

“每天看一眼收益就挺开心的。”从事广告工作的朱女士对余额宝就有着这样的切身体会。虽然每天的收益都不会很多,但她也感觉是一种小幸福,“反正小钱闲着也是闲着,原本我就经常逛淘宝买东西,支付宝里有时也会存点钱。”确实,一笔闲钱买理财产品不太够,投在余额宝之类的互联网产品里既比定期方便,又比活期收益高。不少人都像朱女士一样认为,这样的理财产品创新确实不错,弥补了市场的一部分空缺。

这不,退休在家的许先生最近也开始关注互联网理财产品。“以前总收到银行的广告短信,说是有5%、6%左右的理财产品,现在看看好像网上买的收益率更高。”但让许先生困扰的是,最近各家机构推出的理财产品花样越发繁多,作为普通投资者的他,对如何挑选互联网上的理财产品感觉很是头痛,“收益率一个个都公布得挺高,实在是让我挑花了眼,也不知道到底靠不靠谱?”

分析

眼下,互联网金融正炙手可热。各式各样理财产品不断出现,对于那些偏好低风险低门槛的普通投资者来讲,余额宝、活期宝、易付宝以及“百发”等理财产品,一经推出无不成为关注的热点,“尝鲜”的也是大有人在。

但其实,作为互联网和金融的联姻产物,这些看似新鲜的理财产品,其本质大多是投资者熟悉的基金。电商平台借助理财产品为其客户做增值服务,如创新T+0、免费银行转账等,提高自家用户的使用体验,以此留住老用户、吸引新用户。而就金融产品本身而言,其数字化的属性也非常适合在互联网上发展。

因而我们才会看到,无论是电商还是金融机构,都希望在时下获得更多的资源和先机。于是不管是基金公司的直销渠道,还是基金销售的第三方支付机构都在积极地推广各类相似的产品。据不完全统计,市场上现有的新型理财产品已有数十种之多。

而事实上,传统银行同样拥有很多类似的理财产品,只不过银行并未以更通俗易懂、更简易的操作方式让投资者接触到这类理财产品,反而让其混在大量固定期限的理财产品中。

点评

应该说,互联网理财产品的创新更多地体现在其销售渠道、流动性、功能性等应用方面,而非产品本身。撇开这些外在的创新不提,其内在的收益和风险都与传统产品相差不多。举例来说,眼下较热门的几款互联网理财产品大多只是绑定几款基金,在货币基金中属中等水平。简单的选择未必能挑到收益最好的,只能说是一种低门槛、易上手、碎片式的“懒人理财”。

同时,这类产品在推广时往往会将本金安全、收益与活期存款比较,但事实上其安全度仍比不上存款,收益率也会经常波动。因而,投资者究竟要选择哪个产品,还是要看自身的需求,收益也要关注挂钩基金的表现,千万不能被一些宣传上的“包装”弄花了眼,以至于盲目作出投资选择。

