摒弃理财的五大“陷阱”

虽然每个人对理财的理解程度不一样，但是不可否认，我们每个人都或多或少走在理财的路上。但是往往有一些明显的误区，被我们熟视无睹。近期央行发布了《消费者金融素养调查分析报告(2017)》，从中我们不难发现大家在理财过程中普遍存在的一些问题。今天我们就来盘点一下这些误区，希望大家有则改之，无则加勉。 ▌杨晓春



金融知识不及格

报告显示，35.27%的消费者认为自己的金融知识水平“非常好”或“比较好”，41.84%认为自身金融知识水平一般，22.89%认为水平较差。也就是说有将近65%的人理财知识是不够的。消费者对全部金融知识问题的平均正确率仅有59.56%，其中贷款、投资、保险知识又成为本就不高的理财水平中的明显短板，其平均正确率分别只有52.72%、49.08%和53.82%。

不做开支计划，无视现金流危险

报告显示，13.16%的消费者从来不做家庭开支计划，20.83%的消费者表示严格执行家庭开支计划。只有34.06%的消费者选择了“完全可以”全额支付约等于三个月收入的意外支出。也就是说超过65%的人没有充足的现金流。

养老全靠退休金

在存钱方面，大家的想法还是比较统一的。41.27%的消费者“有或曾有”为孩子上学存钱，34.77%的消费者“目前没有，但计划这样做”。在养老方面，大家的想法出现了明显分歧。60.99%的消费者“依靠自己的存款、资产或生意收入”来保障老年开支，54.70%选择“依靠退休金”，47.82%选择“依靠养老保险”。

这里不得不提醒大家，想要依靠退休金养老，可能只不过是黄粱一梦罢了，除非你退休前的收入很高，或者你的工龄补偿年限很长、或者你的个人储户余额很高。所以与其临渊羡鱼，不如退而结网，提前为自己的退休生活做准备。

靠运气盲目投资

虽然“投资有风险，入市需谨慎”早已成为大家耳熟能详的投资信条，但是真正将它当作金科玉律严格执行的人，却少之又少。所以，当看到报告中，“38.09%的消费者在选择金融产品或服务时会仔细阅读合同条款，51.74%的消费者简要阅读合同条款，还有10.18%的消费者根本不阅读合同条款”这样的消息时，也就不足为奇了。

与之相对应的对于金融产品或者服务的对账单也清晰反映出了人们在投资这件事上的粗心大意，“37.32%的消费者表示会仔细阅读相关金融产品或服务的对账单并能清晰理解，15.54%的消费者表示会仔细阅读对账单但难以理解，35.12%的消费者简要阅读对账单，5.08%的消费者根本不读。”

金融产品门外汉

很多投资者购买金融产品，往往是人家买啥我买啥，听别人说好就是好，收益率越高越好。这种人把自己的真金白银押注在道听途说的消息，到头来很可能是赔了夫人又折兵。报告显示：17.09%的消费者选择金融产品或服务时“不知道如何进行比较”，14.51%“没有足够的信息进行比较”。17.49%的消费者不能正确辨别合法与非法的投资渠道和产品服务。13.03%的消费者购买金融产品或服务时，对其风险和收益没有清晰的认识。阅读完金融产品或服务的合同条款后，65.48%的消费者表示大致理解，13.88%的消费者表示不太理解。

理财策略

花那么多时间做理财到底值不值得？

理财不仅需要学习，还需要长期坚持，在理财的每一个阶段都要花大量的时间。那么花那么多时间去做理财到底值不值得？在回答这个问题之前，我们先来看一个定律——不值得定律。

所谓的“不值得定律”，最直观的表达就是：不值得做的事情，就不值得做好。这本是管理学中的经典定律，但后来被广泛应用，因为它反映出了人们的一种心理：一个人如果从事的是一份自认为不值得的事情，往往会持冷嘲热讽、敷衍了事的态度。不仅成功率小，即使成功，也不会觉得有多大的成就感。



通过“不值得定律”的释义，理财师表示，该定律也说明了一个问题，有些人之所以会理财失败，和自己主观上认为的“不值得”很有关系。

尽管有些人在理财，但在他们眼里，花时间做别的事比学习理财更有意义，因此即便在理财上花了时间，也不会有很大效果。所以，对他们来说，花那么多时间做理财确实不值得。但从客观意义上来说，理财真的不值得做吗？

其实从长远来看，理财是件“值得”做的事。学会理财，我们不仅可以打理好自己的财富，还能通过投资，比如配置稳利精选组合投资计划、诺亚方舟NPA投资计划等产品实现财富的保值增值，让自己把握财富。

理财师表示，对主观上就认为理财“不值得”做的人来说，不必急于放弃或消极对待理财。当一个人随着年龄的增加，其阅历会越来越丰富，知识储备也会越来越多，经历和知识都可能让自己现有的想法发生变化，届时就可能觉得理财并非“不值得”了。

不过，也不用强迫自己去学理财，越是这么做对理财反而越会有抵触心理，一切顺其自然即可。

另外，撇开理财，仅从“不值得定律”来说，其实每个人都有自己看不到、想不到的盲点，所以平时也要多听、多看、多想、多参考他人意见，使自己能对某一事物的判断更准确，减少失误，避免过分“不值得”现象的出现。

▌嘉丰瑞德

理财提醒

银行理财保本保息不可信

以前小编一直以为老年人对于银行理财产品比较青睐，近来却发现很多小年轻儿也是银行理财产品的“死忠粉”。很多人偏爱银行理财，最重要的原因应该就是保本保息。保本保息这一个提法，一下子就套住了不少保守型投资者。

另外，银行理财也推出一些结构性理财产品，预期最高收益甚至可达12%，这一提法一下子又让追求高收益的积极型投资者撒不开腿。但是，事实真的有说的这么好吗？

什么叫“保本保息”，简单理解保本可以理解为兜底，保息理解为刚兑，本来是预期收益，但是银行刚性兑付干掉预期，变成固定收益。按照2016年7月公布的《商业银行理财业务监督管理办法(征求意见稿)》中规定，商业银行理财产品可以分为保本型和非保本型，保本理财产品又可以分为保本浮动收益型和保证收益型。

从这个意见稿可以看出，银行理财确实有保本产品，也有保证收益产品。那为什么现在都在提要打破银行理财刚兑呢？也就是要打破收益刚兑。

争议就出在对保证收益型产品的认识上。按照上面银监会公布的意见稿规定，商业银行不得无条件向客户承诺高于本行同期存款利率的保证收益类或最低收益率，超过的部分应当是对客户有附加条件的保证收益或最低收益。

什么意思呢？我来解释一下：保证收益理财产品中高于商业银行本行同期储蓄存款利率的保证收益或最低收益，应当是对客户有附加条件的保证收益或最低收益。

举个例子，如果银行一年期定期存款利率是1.95%，一年期保证收益理财产品的预期收益率是3.5%，但实际上，银行能100%兑付给你的收益率只是1.95%。所以，这才是保息的真相。前段时间，银监会要求各个银行降低保本产品的收益率也是这个原因，按照规定并没有所谓的“保息”产品。

记住凡是投资，都是有风险的，保本保息本身就不现实。再者，银监会早就不允许银行理财产品承诺“保本保息”了。

纠结于银行理财是否保本保息没有多大意义。想要保本你不如存款好了，想要保息，实际上保的还是存款利息。有人要问了：既然不允许刚兑，那么为何，银行工作人员仍在向你推销保本保息的产品呢？

可是口说无凭啊，多的是口头开出的“空头支票”。有本事你让他把保本保息写进产品的合同里啊！而由于过去银行建立了广大的群众信任基础，大家对于银行工作人员有“谜一样”的信任，因此他说什么，你也就信什么了。

这里要提醒大家一句，什么银行小黑板、易拉宝、银行员工口头告诉你的保本保息，都不可信，你要相信摆在明面上的东西，去看产品说明书啊！

最高预期收益率都是骗人的

银行有一类理财产品预期收益率很高，这类产品大多是结构性产品。什么是结构性产品？简单说就是由两部分组成，一部分资金大致保障本金，另一部分“爱怎么玩儿怎么玩儿”，去博取高收益。

这么说吧，就是比如说你投了100元，银行把其中的94元拿去购买一个到期时可兑付100元的零息债券。也就是说，你的本金有了。接着，银行把剩下的6元拿去投资外汇、股票、期货之类的东西，这些产品的收益那可就说不准啦。

最后，银行给你一个预期收益率的范围，声称最高可达到多少多少。很多人就盯着这个最高可达到多少，却没看到收益范围跨度比较大，从3%到13%不等。

结果就是，这个最高收益一般都是达不到的，最终的收益也就和保本型产品收益差不多，4%左右。所以，这是一个“理想很丰满，现实很骨感”的产品，你以为能赚取高收益，最终也只是比保本好一点点。还是那句话，风险和收益成正比，想要保本又收益高，好好再想想，天底下哪有这么好的事？

▌东 方