

快报2014年国际游学展上周末顺利举办 出国金融“一站式”服务成主流

“孩子今年上高三，打算报考国外的大学，请问你们有特色服务方便办理国外金融业务吗？”“孩子去澳洲读书了，我和妻子也打算办理投资移民，随孩子一起出去。不知道你们银行是否有方便的金融通道？”3月30日，由现代快报主办的“2014国际游学项目展暨国际交流高峰论坛”上，热心的家长和学生围住中国银行、浦发银行、招商银行派驻现场的金融服务专家问个不停。据悉，本次展会采取门票入场制，当天有150余组家庭先后进场咨询。

现代快报记者 张玮玲 陈孔萍

各界专家聚首解析留学之道

3月30日下午，现代快报主办的“视界·世界”2014国际游学项目展暨国际交流高峰论坛在南京万达希尔顿酒店隆重举行。由留学专家、金融专家、保险专家、专业律师等组成的专家服务团，为到场市民提供了一次全方位、一条龙出国解决方案。

浦发银行出国金融中心工作人员透露，在这次展会上，咨询出国留学及移民的家长比较多，“出国必然涉及到消费，如果是投资移民的话还会牵扯到大笔的海外资金业务，特别需要金融机构协助办理相关业务。”她介绍说，浦发银行在本次展会上主要推介“国际学生证联名卡”及出国留学金融解决方案。该行的出国金融服务不仅包括留学方面，还推出了存款证明、贷款证明、外币兑换、境外电汇、环球汇票、海外开户见证、外币携带证、国际信用卡等适用于所有出国群体的服务产品。例如，国际学生证联名卡能够大幅降低海外生活成本，联名卡持有者可以享受到学生机票的优惠以及当地交通、文化活动、住宿、购物、餐饮娱乐等折扣优惠项目超过4万项，能够大幅节省海外生活、旅游开支。

据了解，2013年，中国大陆学生前往海外学习的人数突破了40万，达到41.39万人，比2012年增加1.43万人，增长了3.58%。业务以澳大利亚房产销售为核心的南京福润投资管理有限公司的李培表示，由于国内楼市处于高位，而高端人群的资产需要选



国际游学展现场人气十足 现代快报记者 李雨泽 摄

择新的配置方式，海外置业便成为方向之一。

出国金融优惠套餐重磅亮相

“现场很多家长都在问留学贷款有没有利率优惠的问题，我行的外汇留学贷款可以说是唯一指定的银行。”中国银行城中出国金融中心主管张洁透露，目前外汇留学贷款针对五个币种，包括美元、欧元、英镑、日元和港币，利率方面可享受5.8%/年的超低优惠，同时只要凭录取通知书、签证等资料即可申请。

而招商银行南京分行带来的“留学妈妈俱乐部”也吸引了现场众多人关注，加入俱乐部即可享受留学中介及银行金融服务费用减免、免费参加“留学达人速成班”专属留学讲座、“O群在线包打听”等增值服务；VIP

会员还可参与行前说明会、实习培训、出国英语模考、假期游学、招生官面试、投资移民咨询、赠阅留学电子期刊等活动。同时亦可享受招商银行出国金融服务提供的签证准备、出行准备、出国生活和回国发展等多个环节的一站式服务，更有招行特有的网上自助购汇、网上自助境外汇款业务。

此外，张洁表示，对于有出国留学计划的家长和孩子而言，大部分关注的重点还是在资金的安全性上。“我行的环球通信用卡分为母卡和子卡，非常适合境外留学、移民、旅游的人群使用，同时，这种卡为芯片卡，与普通的磁条卡相比，安全性更高。”他表示。

记者了解到，除了南京本地的学生现场参与外，这次活动还吸引了一批外地准留学生远道而来。

“宝宝”军团带热货基



“在各种‘宝宝’的背后，实质都是通过基金公司进行投资。很多‘宝宝’的粉丝都不知道这一点。”证券公司基金分析师赵长秀如是说。随着低门槛、高收益的“宝宝”军团不断刷新纪录，获批基金牌照的券商、第三方投资机构也开始坐不住了。近期，货币基金崭露头角，进入各大财富机构、基金网站的热销榜单，应“宝宝”军团。

货基灵活且收益看涨

自从与互联网擦出火花后，货币基金一夜之间变身“宝宝”军团，无论是产品数量还是资产规模都飞速发展。“货基被包装后受到的青睐程度远远超过了投资者对货基本身的关注，其实货基本来就具备流动性强的特点。”世纪证券南京营业部客户经理蒋伟介绍，货币基金可以随时申购赎回、零费用、免利息税，随着利率上升而收益正向上升。适合活期存款客户、一年期以内的银行定期存款客户、暂时回避股市风险的股票投资者，追求本金安全、流动性高并希望获取稳定收益的投资者。

而从收益方面看，货币基金的平均收益率仍处于较高位置。银河证券数据显示，今年以来截至3月12日，全市场货币基金A类的平均7日年化收益率为4.39%。截至上周，易方达天天理财货币A、易方达货币市场基金A、景益货币基金A、诺安货币A，四款货币基金的收益率已分别达到5.199%、3.8%、2.48%、3.52%。记者又从北京晨视天下投资管理有限公司获悉，该公司最受欢迎的一款货币基金年化收益率也已超过5%。

此外，时值季末，中长期的资金利率水平出现小幅上行，优质货币基金在中国货币市场流动性整体趋紧以及存款利率市场化改革进程中，仍具有较高的投资价值。“货币基金的收益性是其广受欢迎的重要原因。”蒋伟说，货币基金已然成为“宝宝”军团的有力竞争者。

高收益背后有隐性风险

正如蒋伟所说，当前货币基金产品的市场热销，除它满足了客户余额理财、高流动性、便捷的体验等需求外，较高的收益率是其主要吸引力，这与目前大多数货币基金选择投资协议存款、货币市场资金收益率息息相关。可是，一旦央行货币政策出现微调、银行体系流动性改善，货币基金的收益率必然下降。这一点，在所有关于“宝宝”军团的产品宣传中无一例外地被忽略了。

记者打开“宝宝”军团的相关网页，无不将其收益与银行活期存款利率、定期存款利率进行对比，这让投资者忽视了资金安全。实际上，被包装成“宝宝”军团的货币基金作为一种低风险产品，并不意味着零风险，只是在通常情况下，货币基金的风险程度要小于债基或者股票型基金。在很小概率下，货币基金也可能发生本金损失的风险。

对于与互联网结合的“宝宝”式货基而言，交易时的资金安全性也应该引起投资者特别关注，从这个角度上说，相比于互联网货币基金，与银行合作开发的货币产品更具优势。另一方面，与银行合作的货币基金往往能够借助银行的力量，在申赎、资金限额、T+0方面做得更好。

现代快报记者 谭明村

家庭理财看收益不如看风险

——专访友邦中国CEO蔡强

日前，友邦中国发布2013年年报，公司新业务价值上升34%达1.66亿美元。记者专访该公司CEO蔡强时，他针对目前银保销售误导、分红险受热的情况指出，中国式理财正面临储蓄过度、保障不足的局面。他认为，家庭保障的缺失，将是中国式理财最大的风险，保险行业更应强调“坚守回归根本”。

现代快报记者 谭明村



“中国式理财”最缺保障

友邦中国CEO蔡强解析说，统计显示，在英国，家庭储蓄占GDP的11%，寿险占比8.44%；中国台湾家庭储蓄占GDP的30%，寿险占15%；但在国内，家庭储蓄占了GDP的50%，而保险只占GDP的1.7%。由此可见，中国式理财正面临储蓄过度、保障不足的局面。

而在保监会提供的数据中，2013年第三季度—2014年第一季度，分红险在这三个季度中的销售占比已达79%，除去万能险、投连险等理财型产品，保障产品其实是中国式理财中最欠缺的。然而，被分红险独霸天下的局面，恰好碰上了连续两年多的保险寒冬，保费规模基本上没有增长，甚至面临负增长的尴尬。

蔡强说，就目前经济形势来看，已确定不会投资PE，房地产目前也不是最适宜的投资时机。面临保险行业寒冬，友邦逆势而上，将纯保障产品在销售产品中的占比提升至63%，以此取得了内含价值的增长。

蔡强还透露，面对有望破冰的新保险形势，现阶段友邦已率先与花旗银行携手，排他性独家开发银保渠道，目前在北京、上海、广州、江苏等5个地区的花旗银行已经独家开售友邦的专属保险产品。在产品方面，还会出现全新定制化的保障计划。“仍然会以保障

性产品为主，不排除有长期储蓄和理财规划产品。可以确定的是，理财型产品不会超过20%，这将有大大小小降低因看高收益而造成销售误导的现象。”

家庭理财要坚守“铁三角”定律

不仅是银行渠道，面对包装成网络金融产品的理财、保险，层出不穷的理财产品常常让投资者头晕眼花，为此，蔡强一直坚守“铁三角”定律。他告诉记者，保险的资产配置应在家庭中占30%左右，存款约30%，证券约30%，“三个三分之一组成的是一个铁三角关系。”他解析，每个家庭都会面临不同的风暴，“铁三角”定律几乎可以帮助你度过任何风暴。当经济形势良好时，就算通胀来袭，证券仍然可以获得更高的市场收益；当证券市场下跌，存款和保险又能让生活不受任何影响。

那么，反之呢？蔡强给记者举了一个例子，如果家庭储蓄达到66%，这样就会承担非常高的通胀风险，逐渐会被通胀“吃掉”；再者，四分之一的证券，既抵御不了高通胀，又无法获得高收益；而剩下9%用于保障养老，更是捉襟见肘。然而，蔡强又指出，根据再保公司调查，上述例子正是目前中国家庭所面临的问题。“打破储蓄过度、保障不足，回归保障根本，将是友邦未来核心竞争力的战略。”蔡强说。