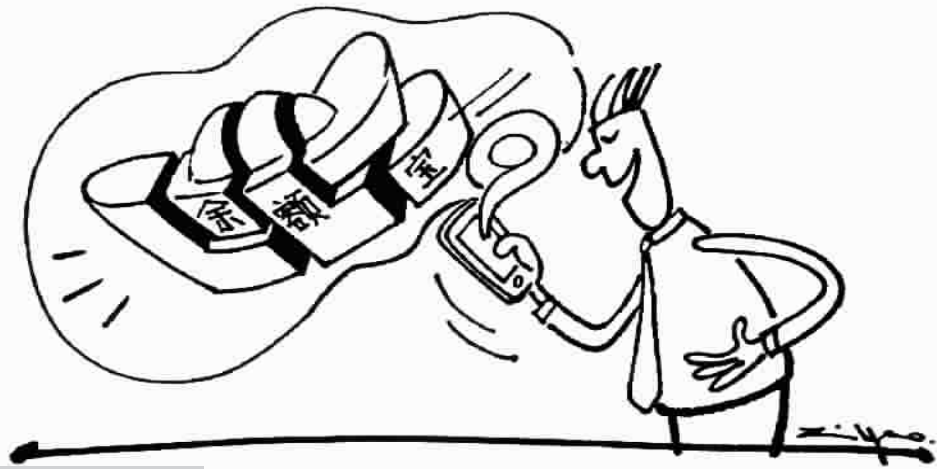


“余额宝”叫阵活期存款 “普吸金”争锋理财产品

那天，我吃了晚饭，看着晚报，还跟妈妈感叹：小时候去工商银行，那存折还是柜员手写了再盖了图章的。现在手机随便掀几下，钱就转来转去了，根本不用去柜台。

妈妈还是那句老掉牙的提醒：“你要当心。电台天天在讲，网上都是骗子！”



小财理成大财

辛遥画

闲钱活期损失利息

这就是代沟吧，一头是个“70 末”，一头是个“40 末”。可是，不管这条沟有多深，有多宽，我和她都有一个共同的爱好：存钱（但工作了几年，我深深佩服妈妈一直跟我感慨的那句话：钱不是靠存出来的，是靠赚出来的）。

钱怎么存呢？我先说说妈妈的习惯。她现在在基本不用太多现金了，除了去小菜场买菜，其余都是刷我的信用卡。我卡多，很多卡要一年里刷满多少多少笔才给次年免年费——金

卡多是五到六笔，伪白金卡要十八笔。妈妈每周去几次超市，也就帮我解决了年费的焦虑。她那点微薄的退休工资，就存在了上海银行的活期账户上。

她的习惯就是凑满一万元整数，再转存一张定期存单。她不喜欢定期存折，她喜欢存单，因为在她最能为社会主义添砖加瓦的年代，定期只有存单，没有存折。

从理财的角度讲，这是极其不明智的做

法。具体为什么，有网友去年曾经对比过：满 1 万元再存定期，与满 50 元就存定期，得到的两份利息，数额相差惊人。可多数人或者是嫌麻烦，或者是觉得为了区区 50 元就跑一次银行，于人于己，都不方便，于是也就让那几千块钱慢慢积攒在活期账户里，无形中蒙受了损失。这种损失，由于是无形的，在老一辈人眼里，也就不是损失了——是阿 Q 的“精神胜利法”。

理 财

要有自控能力

居家过日子，谁都离不开花钱消费。尤其是面对物价上涨的局面，如何使有限的收入做到合理支配，统筹兼顾，既可满足基本生活需求，还能略有节余，虽涉及因素很多，但家庭理财要有自控能力是至关重要的一条。

其一，建立理财计划。对家中每月收入开支，比如进多少钱，有什么花销，买哪些东西，办何样的事，月初就得列出花费意向。最好设个小账本，用文字的形式固定下来，再把实际开销与之对照。到月底一算账，是超是省，是对是错，一目了然，免得对不上账来瞎着急，毕竟好脑子不如烂笔头呀。尤其是当家人偶然得到一笔奖金或其他报酬时，如果没有计划进行调控，常常会随手花掉，而不经意间买的东西大都不在预想之列。这种不显山不露水的支出恰恰会影响正常消费，对此不可掉以轻心。

其二，花钱量入为出。在生活中经常可以听到，几乎同样收入、人口的家庭，经济状况却迥异不同。这里除了一些特殊原因之外，盲目攀比、从众心理和花钱跟风占有很大比重。比如，买新房已花去辛勤积攒了一辈子的钱，接下来在对待室内装修上，不是以需为本，注重实用，而是看别人，比他家，求排场，讲豪华。总觉得过日子太清苦，该好好享受一番了，就不惜堆金砌银，企盼流光溢彩，结果花出个大窟窿，日后必然捉襟见肘，寅吃卯粮，还给生活带来种种不便。诸如此类，还有不少。

其三，消费以需为先。从消费心理上分析，花钱需要适宜的环境和条件，有时特定的对象同样能诱发购买欲望。当遇到特卖场、展销会、廉价商品清仓处理、拆迁甩卖等场合时，不少人禁不住所谓低价的刺激，一时头脑发热，冲动行事，出手大方。当你费尽力气喜出望外地买回来一大堆商品，看上去可能比同类商品的价格便宜一些，可短暂的高兴劲儿一过，许多东西根本派不上用场，造成新的浪费和积压，预想的廉价货变成了压箱货，反倒凭空增添了烦恼。不妨想想看，现在市场上的商品五光十色，种类繁多，应有尽有，不必为省点钱去突击购买，应该有的放矢，摒弃浮躁。

凡事贵在坚持。当你真正具备了家庭理财的自控能力后，还要有“任尔东西南北风，咬定青山不放松”的劲头，照此假以时日，肯定能见到实效。

刘宝民

基金伪装成余额宝

活期有活期的好处，好处就是“活”，灵便。不好之处，也很要命，那就是几乎“期”待不到任何利息。如果你存款的目的不是应对急事，大可不必在活期里存数千元的钱。即便是应对急事，可以用信用卡，实在数额过大的话，活期那点钱恐怕也无济于事，就要想别的办法，比如提前支取定期存款，或者小额贷款，或者问亲朋好友借啊什么的了。

而在今天，有一类几乎可以取代活期，利息却又的确高出十几倍的产品，那就是以“余额宝”为杰出代表的网络理财产品。

5 号是我发工资的日子，早晨醒来，我打开 iPhone 的中国银行 App。先转 3 笔 10 元，参加中国银行的抽奖送话费活动，我已中了好多次。然后查账发现钱到了，就立刻把这 3725 元（原谅我，我在大学教书）通过支付宝 App 的快捷支付功能，转入了余额宝。11 月 1 日至 5

日，余额宝的 7 日年化利率分别是：4.7720%、4.7810%、4.7900%、4.8000% 和 4.8250%。同期，中国银行的活期存款利率是 0.35%，取余额宝这五个数字的平均值，除以中国银行的数字，得 13.696 倍——这样的差距，已经是惊悚到了诱人且无法抵抗的地步了。

再看我的钱包，那是 1990 年一家叫柯达的倒闭胶卷公司的礼物，里面的现金加在一起，不到 100 元——当年的设计，根本没有考虑到百元大钞，以至于现在放入百元大钞，上缘有一大截是露在外面，很容易磨损。当我需要现金时，余额宝转出的金额在 2 小时内可以到我招商银行金葵花卡的账上。说是 2 小时，几乎总是半小时内。而招商银行这种借记卡，在上海乃至全国（港澳台除外）任何一台 ATM 机取款，都是免手续费的。这就保证了即便存余额宝，我这点钱也有较高的流

通性。

余额宝有没有风险？如果我告诉妈妈，我有一闲钱就往里面砸，她一定会质问我这个问题，并且焦虑得夜不成寐。要说风险，现在国家出台法律，允许银行破产，那存银行也不见得没有风险。余额宝本质上是天弘基金管理的“增利宝”货币基金，理论上是有风险的，但历史经验告诉我们，风险非但极低，而且平均年化利率至少有 3% 到 4%。这和货币基金的投资方向是有因果关系的。因为货币基金的投资范围，“基本没有二级市场股票，大体是固定收益类的低风险投资，常见的比如国内银行间市场和交易所市场上市交易的国债、金融债、央行票据、高等级的企业债和公司债、中期票据、短期融资券、债券逆回购、银行存款。这些产品，都是基本没有波动、持有到期收息的投资品种”，教科书如是说。

撒网活期通活期乐

但是，基金伪装的余额宝，给的不是利息，而是投资回报的收益。一般基金是 T+3 的清算方式，余额宝敢于打出 T+0 买入，最适宜的时段其实是周一到周四的下午 3 时前；转出的话，每日实际最大数额是一个 5 万与三个 49999 元，共 149997 元）的旗号，必然对资金头寸有非常高明的安排手段。所以，我有个印度朋友，做金融的，研究了一会儿余额宝，用印度腔英语跟我说：It's doo big do fail.（盘子太大，崩不了的。）同时，它潜在的危机也就是一旦出现投资者大

规模赎回，资金净流出量激增，T+0 还怎么做得到？这是投资余额宝的人，必须认清的风险。

但是，话又说回来，余额宝的风险到底是极小的。权衡利弊之后，我还是毅然决然选择了它，视之为近似活期存款的替代性个人金融产品。类似于余额宝的，还有不少，如（一）华夏基金的活期通，一样是 T+0，随时提现，即时到账（胜过余额宝），可还信用卡，可以跨行提现，即用存在甲银行的钱买，提现可到乙银行的账上，实现了免费的跨行转账；（二）嘉实基金的

活期乐，活期乐显示 11 月 4 日的 7 天年化利率是 5.964%，这是提醒我，即便投资稳健的货币基金，也要多放几个篮子，别吊死一棵树上。

那余额宝这个军团，岂不是要对传统的银行存款业务形成巨大冲击了吗？很可惜，到目前为止，还是没有一点点的苗头。买的人多，但是年轻人居多，平均据说只有 2000 元不到。余额宝吸纳的资金，不要说同整个银行界分庭抗礼了，就是单单同“爱存不存”的工商银行一家相比，也是千里之遥，九牛一毫。

网络搅翻理财江湖

要说“普吸金”，近期风头最火的，还不是余额宝，而是百度开发的“百发”。广告造势的时候，他家扔出一句“8% 保本保利”，顿时个人理财的江湖就翻沸了起来。然后，监管部门不乐意了：“谁说保本保利，谁就是要流氓！”于是，百发在主页上撒了这句话，并且高调地通知大家：“不是我挂，是人家不让我挂”。2 个月，后台基金能做多少是多少，不到 8% 是肯定的，差额由百度砸钱填，大概这就是首期百发的操作机制吧。我的私人理财顾问 Amy Land 女士反复劝

说我不该冒这个险，我禁不住 8% 的诱惑，还是转了银行的钱出来，摩拳擦掌，伺机拿下百发。10 月 28 日发售的那一刻，百发果然被挤爆了系统——让我想起好多年前那起因黄浦江大雾引发的渡轮踩踏事故。注册用户根本无法登录。我折腾了一会儿，看看微博上人人都在骂，刹那间心灰意冷，资金撤回太平平的余额宝去也。而就是这么一进一出，损失了几十块。可能真的是“百发百中”吧——预言了只有一百个人能中头彩买到？百度的噱头，赢得了须臾的劲

爆，却失去了我这样斗小民那刚刚萌芽的信任。我不会再属意百发，除非还有 8%……

大概妈妈看到这里，又要问我了：“那你私房钱的大头，放在哪里呢？”那当然还是存在银行里，信托、理财、保险、外汇与黄金投资各占了一定的比例，拜托专业人士代为打理，只是唯独已无活期存款。“安全啊，安全第一！”她一定会再三再四叮嘱我。

这安全，还真不是我能控制的，我只有拜托银行和基金们，多多争气啦！ 朱绩崧