

城 行长手记

“支持希拉里的请买点美元，支持特朗普的请投资黄金，不关心的请买点国内理财产品”——最近最红的网络段子随着美国大选的尘埃落定而落定，黄金股在大选的这一天确实表现非凡。临近年末也就一个半月时间，投资理财是不是就这样紧盯黄金呢？笔者认为，鸡蛋永远不要放在同一个篮子里。在当下国际形势、金融市场行情不明朗的情况下，不要盲目跟从网络流行的投资风向。

股票市场 适当参与不放弃

从去年年中到现在，股票市场跌宕起伏，让不少身价上千万的客户体验了一把一夜之间身价从千万到上亿再缩水回归到千万的过山车。然而，股市低迷并不代表完全没有赚钱的机会。新股还是让不少客户尝到了甜头，尤其是线下打新股的大户，更是收益满满。而那些看好股市总会迎来春天的投资者，也开

新格局下买点什么可以赚钱



孙绍波画

始低调地配置各种基金，无论是定投也好，还是购买开放式基金也好，在低位适当配置不愧为明智选择。当股市上涨至疯，当所有客户都疯

狂热抢购之时，这些客户永远是当机立断默默地抛基金。然而，在现实生活中，看到如此的客户永远是少数。也是本人日常工作中非常乐

意深聊的客户。在他们身上永远有一种气场和魄力深深地吸引你。如果，此时还是不知该投资什么，跑赢了通胀，那就选择一些优质的开放式基金吧！省时省力，静静等待盈利的到来。

境外投资 因人而异精挑细选

几乎身边每一个朋友都在说同一个话题，换点美元。确实，今年以来美元汇率一路走高，目前已接近6.8，人民币不知不觉中又缩水一大截。但若仅仅是为换美元而换美元，国内可供选择的美元投资产品非常有限，目前，各家银行推出的美元1年期理财产品基本在年化利率2%左右，加上美元自身的涨幅，和国内人民币理财产品的收益基本相当。因此，对于美元需求不大的客户来说，换点美元备用，每年5万美元的额度足够了。而对于资产规模大，又有境外投资的客户而言，美元汇率的大幅度上涨确实比较头疼。寻找

一家专业的金融机构，选择一些靠谱的境外理财产品还是十分需要的。目前，很多银行都有境外账户功能，可以直接开立香港账户，再购买境外产品，或者直接咨询银行的家族信托业务，这些高端服务可以在很大程度上满足高净值人士的投资需求。

黄金投资 具有投资价值可参与

无论特朗普上不上台，黄金始终是可以投资的一个品种。无论时实物黄金还是黄金白银投资，在当下还是有希望的。但笔者不建议客户大量囤实物金条，随着交易的便捷化及多样化，实物黄金流通性是大大下降的，无论是太平盛世还是兵荒马乱，以实物黄金作为交易工具的概率几乎没有。倒是一些非常稀有的实物黄金纪念系列，倒是会随着岁月时间沉淀，越发具有保值增值空间。熊猫金币30年大全套就是一个非常好的投资品种。评海

城 保险学堂

从事保险行业十多年，发现有个规律，凡是来找我咨询购买保险的亲朋好友，必定正处在人生中必经的几个重要时刻，比如新婚燕尔，比如家有添丁。想来原因无非是新婚之后，一人吃饱全家不饿的状态完全发生了变化，两人世界甜蜜归甜蜜，但撑起一个家之后，才发现身上的担子重了，不仅要面对经济上的压力，比如房贷车贷要还，还要面对上有老的要照料，下有小的要教育等精神上的压力。意识到自己已经成长和蜕变为家庭之中不可或缺的中坚力量，承接和肩负着整个家庭的重任，刚刚晋升为人父、人母的新手爸妈们给自己购买保险的意愿史无前例地增强了。

买保险是具有责任意识的表现，那么选择什么样的保险可以让自己和家庭受益最大呢？个人建议首选意外险，其次是重疾险。

年轻时第一个要买的是意外伤害保险，因尚处在精力和体力相对旺盛的阶段，身体状况大多良好，但意外事故却难以预料，尤其是当自己作为家庭重要的经济来源时，为自己购买意外险是首选。意外险一般保费都不高，很多人可以负担。但在购买意外险的时候要综合考虑个人收入情况以及家庭贷款情况，最好意外险的保额参照家庭年收入，一般为年收入的10倍，但如果家庭有房贷，且自己为主贷

新手爸妈购买保险意愿强

人，意外险的保额可以与房贷金额保持一致。这样万一不幸遭遇到人生最坏的情况，有足额理赔金可以使家庭在经济上受到的冲击最小。我有个同事凡是坐飞机出差，必然在机场给自己买份航意险，然后将保单信息发送给最亲的人。其实，意外险按年度购买才最划算，并及时告知家庭成员自己已经购买了意外险是个很好的习惯，最好还要将保单和其他重要凭证一起摆放在家里专门的地方。

其次推荐给新手爸妈们购买的是重大疾病保险。随着环境污染加剧，生活节奏加快，90后普遍面临工作压力大，饮食不规律，作息时间不固定等问题，因此罹患重大疾病的风险日益加大。加之受通货膨胀，医疗费用上涨等因素的影响，社保的托底式的保障远远不够，需要提早为自己选择一款合适的重大疾病保险。在重疾险的选择上，保障范围广，赔付简单，是选择产品的重要考虑因素。需要提醒的是，投保重大疾病险之前需要对自己的病史和直系家庭成员的病史寿命史有所了解，再结合自己工作和生活环境的情况，分析可能在自己身上发生的疾病，之后对照各家保险公司推出的险种，选择购买能覆盖可能出现的疾病的保险产品。此外，投保重大疾病险的时候，一定要做到如实告知，认真填写保险公司的健康调查问卷，不可故意隐瞒病史，以免理赔的时候遭遇不必要的麻烦。

陈雅芬

城 金融老娘舅 处置大额理财纠纷



量案例 调解中心工作人员在商

【案例描述】

客户张女士(化名)于2007年6月在某银行理财顾问的推荐下购买了多款理财产品。购买后不久理财产品出现了亏损迹象，但银行理财顾问仍宣传产品长期收益，建议张女士加大投资力度。截至2016年9月，张女士多款理财产品出现大额亏损，本金损失达数十万元。

张女士认为在其购买理财产品后的近十年时间内，银行对理财产品经营管理不善是导致理财亏损的主因。由于银行理财顾问夸大了产品收益，鼓动了客户加大风险投资的力度，是造成扩大损失的诱因。张女士要求银行赔付理财产品所有的本金损失。

张女士具备较强的法律维权意识，且争议标的数额较大。中心调解员在受理此案后，采用有效方式，与争议双方积极沟通交流，并多次组织面对面的调解工作，缓和了矛盾，在兼顾双方权益的基础上达成调解协议。

【争议焦点】

客户：银行经营管理不善，频繁更换服务

人员并建议其购买不同的产品，夸大产品的长期收益，导致理财产品出现大额亏损。银行为其购买境外的理财产品超出了每年外管局对于居民购买外汇的金额限制。

银行：每次更新联系人员均主动通知客户，客户所称夸大收益的问题，口说无凭难以证实。客户具备多年理财经验，对理财产品的风险特性应当有所了解。境外理财产品数额符合外管局相关规定。

【后续结果】

针对双方对于补偿金额无法达成一致的情况，调解员经过长时间沟通及疏导，用时间换空间，消除客户的疑惑，结合客户理财的亏损实际情况，最终提出了一个兼顾双方利益并使双方能接受的调解方案。

理财消费者需要明白，理财产品预言不是谎言，宣传不是承诺，树立“买家有责”的责任意识。作为银行要加强理财产品销售管理，及时向投资者说明和披露投资策略、风险控制措施等重大信息。

阮洪杰

城 买房记事

真的勇士(比如我)，敢于直面房价的飙涨，敢于正视毁约的房东——你们以为拖着不解决我就会坐以待毙吗？在律师朋友和各家媒体的遥控指导下，我准备在2月28日与房东2号决一死战——当然啦，拍架之前还是要到处去看房……

为了安抚我被蒙上了猪油的纯洁心灵，同样挣扎在买房大潮的同事们纷纷把他们体验后感觉靠谱的中介传递给我。2月27日，坚持不懈的红Z家中介带我到浦东陆家嘴逛到塘桥南码头；2月28日上午，同事介绍的红R家中介带我扫荡浦东锦绣板块。

锦绣板块好呀！想当年，我还年轻的时候，也曾地铁倒公交、打车过荒地去看摩过总价只要100万的新楼盘的。还记得当年我一边泪流满面一边心中吐槽，100万啊，巨款

啊，姐这辈子都买不起房子了……谁能料到这还没过半辈子呢，我就开始看200万预算的房子了。

但是，人生若只如初见，不买房子是笨蛋。看到今时今日的预算，红R家中介大哥直接略过了所有新楼盘及半新不旧楼盘，把我拉到了城乡结合部老公房区域。那天上午，我连轴转看了3套房子，有两套看来不错，但又各有缺点：

XX小区，6楼，63平米，230万，房东3号要求至少四成首付，我资金压力有点大；

XX新村，6楼，47平，185万，房东4号只要三成首付，但房子紧靠高架桥。

既然不是特别满意，我决定暂时先跟房东2号谈判。看到我没有当机立断，红R家中介也不多说，嘴边掠过一丝神秘莫测的微笑。很快，我就明白了这微笑的含义。

2月28日下午1点半，此前还拥有迷之自信的黄W家中介小哥终于承认了自己的失败——房东2号确认毁约了。我赶紧打电话给红R中介让他联系房东4号，谁知十几分钟后他回电告诉我：不但房东4号已经把房子卖掉了，连房东3号也已经收了别家定金，“现在市场疯成这样，当场不定下来，就过了这村没这个店啦”。

我那叫一个悔啊！为什么为什么，为什么多年前错过锦绣片区只要100万的新楼盘，现在又错过了200多万的老公房？红R家中介还不忘补刀：“恕我直言，你最大的问题就是太穷以致预算太少，你要是看300万的房子，房源就多很多了……”那一刻，我受到了触及灵魂的鞭挞：以后一定要好好努力工作赚钱，不能拖楼市的后腿！

刚要痛哭流涕，黄W中介又给我打电

话：“猴小姐，要不你现在来一趟，房东2号答应给赔款了。”山穷水复疑无路柳暗花明又一村啊，筒子们！谁家的理财产品能有这么高的收益率啊！我马上不想哭了，欢天喜地跑到黄W中介门店，小哥让我在门口等等，一会儿就给我。我开开心心等了又等，半小时过去了，一个小时过去了，小哥晃悠悠走出来：“你还是先回去吧，房东2号不肯赔中介费，所以我们让她走了。”

我又不是小肥羊，为什么要涮我？万匹羊驼奔腾而过已不足以表达我的心情，新仇旧恨涌上心头，我又腰拦门大喊大叫：“给我把房东2号叫回来！今天必须给个交代！啊啊啊！”在把门店里前来咨询的客户都吓跑了之后，黄W中介终于熬不住了，把房东2号叫了回来。(未完待续)

李猿儿