



小钱也分期： “抠门”地过品质生活



“我前两年就在小招的信用卡商城‘败’了德国双立人的一套刀具，有一套刀(三把)加木架子，才200块，质量品相都超好，市场价要800多块呢，每月10日扣20块，一共十个月。”祝珈说起来洋洋得意，直言“超值”。祝珈在一家公司的营销部担任主管，算得上信用卡分期付款的“元老”级别人物，她口中的“小招”即是招商银行，4年前她才刚毕业，就开始踏上分期付款的“幸福不归路”。

家里的大件物品包括冰箱、电视、电脑、手机等等，祝珈都是通过分期付款方式购买来的，“我一向的理念就是要抠门地过高品质生活”，注重生活质量的她还分期付款购买了一套美容健身器材。

“分期付款是个好东西，尤其是传统针对大件耐用消费品的分期付款。”这不仅是一种消费模式，而且还是在教我们一种理财理念——推销。“像我花了3000元买个手机，钱一次性花出去，手机却是可以用一段时间的，比如1年2年，但这笔花费却影响了我的理财规划”，祝珈说，明明未来的时间都在使用这个手机，但是之后11个月的开支却反映不出。因此，祝珈觉得，把3000元的购买费用平摊到12个月，也就是每月在购买手机上支出250元，这样的理财可以避免大额资金的进出。

“当然，用信用卡分期付款一定要理性，不然很容易就背上大量信用卡欠债，成为‘卡奴’。推销的前提是耐用品，像吃饭啊衣服啊之类的，我断不会用分期付款，这种数目不大的东西很容易逞一时之快就消费了昂贵的物品，最后会像滚雪球一样越滚越大刹不住车。”祝珈分享经验的时候特别提到这一点。

目前，招商银行信用卡提供3个月、6个月、12个月及24个月的分期付款服务。只需持招商银行信用卡一次性消费金额低至600元起，即可享受商场分期付款服务，使用分期付款方式同样享有消费积分，根据每月单期入账金额计算，逐月累积。

现在，各大银行信用卡的分期付

款基本都是零利息，但这并不表示不收取任何费用，在申请分期付款业务时，银行都会向持卡人收取一定数量的手续费。而各个银行的手续费收取方式和标准是不同的，招商银行的手续费按不同期限分别是：3期2.6%，6期4.2%，12期7.2%。

祝珈支招说，招行现在做活动，3-12期连手续费都不加收。“我一般都会等活动期，收手续费我都不买，不收的时候能分期多长我就要多长。”而对于“零费用”的招行商城商品，祝珈同样多长了个心眼：“有很多商品是比市场上同款商品要高的，所以事先要做好‘功课’，但是它的特惠商品都要低于市场价，我经常在里面挑到超值的東西。”

“招行还有一个很合我心水，就是不占用额度，我有一个月刷了3个分期，1个6期两个12期，加起来都2万多，但是我的卡额度就是8000元，这点很人性化。”

“目前来说，招行的手续费并不是最低的，最低的是光大银行，不过服务各方面都还不错。”各银行信用卡分期付款的手续费相差比较大，比如工行的3个月分期付款可免手续费，其他银行都要收取从0.72%到1.95%不等的收费。

有的银行以还款时间越久，利息越高来鼓励持卡人尽快还款，如中行；而有的银行则无论分期长短，一年内都一律收取统一的费用，如中信银行、农行标准普卡和交行。大部分银行的收费都是分期付款时间越长，收费越高，但是建行和浦发银行则反其道而行之，借贷人分期付款时间越长，收费越低。

分期付款要量入为出

银行推出信用卡分期付款业务，并不是鼓励持卡人超出收入承受能力的消费行为，量入为出，仍是个人理财的基本原则之一。信用卡分期付款业务可视为一种理财工具，解决两类生活实际问题：一是提高短时间内的资金流转效率，例如，在购房装修之外分期承担采购家电的大笔开支，减轻短期资金困难；二是避免消费打乱投资节奏，例如在证券、黄金等投资市场上行的时候，降低大笔开支的现金需求压力，提高资金收益率。此外，信用卡分期付款业务的亮点，在于信用卡购物的自由和不受限制。

信用卡消费注意事项

一、注意了解商品的价格信息，有些商品分期付款时没有折扣，不同商家的产品价格也有差别，应认真比较后再选择付款方式；

二、选择信用卡分期付款支付，注意了解银行的分期付款条件：

1、了解透支的条件及每期可以透支的额度；2、了解选择的分期方式是否免除手续费，如果没有免除手续费，要了解手续费的费率及计算方法；3、选择先刷卡，后在银行申请分期方式的消费者，要了解银行的申请流程，防止申请不成功，打乱用款计划；4、注意了解如果商品出现质量问题，商场同意退换货后，如何进行退款。

据《理财周报》

做好保险规划 月光族也不怕

【案例】

在某外资企业工作的张小姐给保险周刊发来邮件，希望我们的专家给她一个优秀的保险规划。她的情况是这样的：她今年26岁，工作3年，月薪税后5000元，公司为其缴纳社保、公积金等，保障较为全面，收入也比较稳定。张小姐目前单身，无家庭负担，每月固定开支如下：租房800元、通讯及交通300元、餐费600元、购买日用品200元，每月开支合计1900元。

除必要开支，张小姐每月应有3000元左右的余额，但实际上她几乎月月都所剩无几。经过几个月的观察，她发现这些钱几乎都花在一些小玩意、服装和朋友聚会上，缺乏理财计划和思路，成了名副其实的“月光族”。去年年终奖发下来后，她跟随着投资热潮，一头扎进了股市，但实际上她对股票只是一知半解，又没有时间钻研，投入股市的年终奖现在已所剩无几。

方案一强制储蓄避免无谓消费
华泰大都会人寿保险有限公司首席寿险规划师 陈晶晶

通过分析，结合张小姐的具体情况，我们建议张小姐以合理的预算做一个终身的重大疾病保障计划，再每月强制储蓄做一个养老金计划，最后选择一个带投资性质的保险产品，提高生活品质。其中，每年3764元保费可以提供20万重大疾病保额，帮助张小姐在前期积蓄不多的情况下抵御疾病风险，中后期有所积蓄时保护资产安全；每年5179元保费可以在60周岁起提供每月1000元的养老金直到身故，帮助张小姐在社保基础上提高基本养老保障。

该保障方案交费期截止至60周岁，保障终身，是一个长期的终身规划，可以帮助张小姐养成良好的储蓄习惯。

在扣除保障类保险费后，张小姐还月结余2000多元，建议其购买和基金类产品挂钩的投资连接产品。投资连接产品是一个忽视短期波动注重长期收益的产品，其初衷是为客户提供长期资产配置观念。它提供20万保额的定期寿险(60周岁内身故，理赔20万保额)，所交保费扣除初始费用、资产管理费、保单管理费、风险保险费、个人账户资金转换手续费后进入投资账户。

以张小姐为例，她可以选择年缴保费6000元，交费期10年，把扣除费用后的保费投入投资账户，因为年轻可以承担更多的风险，所以可以选择更具积极性的配比，如股票型占80%，货币型占20%(需要和寿险规划师沟通，不同的客户适合不同的组合)，这样她就获得了20万保额的定期寿险(如身故可给父母留下20万养老金)，同时余下的保费进入基金账户。她还可以在年缴保费6000元之外选择额外增加投资，以减少不必要的消费，在张小姐单身时可以多投，如每月定投1000元，结婚生子后若经济紧张可减少投入，改为每月定投500元，同时连接投资账户可以自由支取(前5年需要手续费，以后不用)，这点也不同于一般保险，满足了客户既需要增值又需要灵活支配的愿望。

这份计划从张小姐的风险出发，综合考虑她的需求，为其每年强制储蓄15431元(1286元/月)，虽然说保险的购买降低了当前的消费，但合理的保险购买是防止无端浪费的最好方式，同时购买保险还能保护个人的未来消费能力。所以张小姐可根据自己每月的开销预算，将多出的部分继续投资连接账户，剩余部分消费。

方案二 放弃可有可无的支出

瑞泰人寿保险公司理财师Cecilia

根据对张小姐的情况分析，对其风险偏好做出了评估：张小姐目前无家庭负担，抗风险能力较强；由于其行业具有较强的可成长性，未来升职加薪的可能性较大，收入来源不成问题；张小姐家在外地，考虑到将来会在杭州购房，父母会有一定支持，但可能还需她自己出一部分首付的钱，所以她需要早做理财规划。

建议：张小姐可选择投资连接产品，每个月投资2000元，缴费20年，在强制进行储蓄的同时，希望获得高于银行存款的收益。(见表)

张小姐只需每月付出2000元，就能为未来婚姻、子女教育及养老方面做好充分的准备，瑞泰人寿智胜投资连接保险产品在前5个保单年度内还预留了每年10%的免费支取额，可供张小姐在需要时提取相应资金，而不影响其他资金的继续投资。

虽然过去张小姐每月能花5000元，但她并未享受到花钱的乐趣，对未来的不确定和忐忑不安使她不能安心享受到消费的快乐，但当她做了投资规划后，就可以尽情享受“月光族”的安逸与坦然，而她所付出的代价只是放弃那些可有可无的支出。据新浪财经