

信提示服务, 资费标准分别为3元/月、4元/月。

不过, 出于对持卡人资金安全的考虑, 大部分银行在收费的同时也对一定金额以上的消费进行免费短信提示, 持卡人单笔刷卡消费数若达到银行设置的“门槛”, 可收到相关交易的免费短信通知。

“微信”查询新渠道

事实上, 除通过短信服务、网上银行及手机银行等传统方式了解信用卡使用及消费情况外, “微信银行”也逐渐成为持卡人随时了解信用卡信息的新渠道。据了解, 目前包括中行、建行、工行、招行、中信银行、广发银行等在内的绝大部分银行都已推出了各自的信用卡微信服务号。此外, 出于进一步拓展微信市场及吸引持卡客户进行绑定的考虑, 目前各家银行的微信客户端的消费查询及推送服务均处于完全免费的阶段。

可见, 相比收费的短信服务, 免费的微信推送不失为持卡人在短信收费时代获取信用卡免费信息提示的新渠道。但需要指出的是, 微信推送虽然能在一定程度上为持卡人省下部分费用, 但由于微信渠道尚处于初始阶段, 国内的无线网络目前也尚未达到与短信通信网络相同的成熟水平及覆盖率, 故微信推送与短信通知相较仍存在一定的不足, 消费者还应根据自身的持卡消费情况及获取便利度选择最适合自身的服务渠道。■

(摘自《理财周刊》)

手头有多余资金, 要不要提前还房贷?

王 梁

如果选择按揭买房, 你将需要为此支付高额的利息, 二三十年期间, 你支付的利息总额甚至可以再买一套房子, 这是大部分人考虑提前还房贷的初衷。那么, 你到底适不适合提前还房贷呢? 如果提



前还贷, 就需要注意一些事项。

一般三种情况下, 不建议提前还贷

如果你正享受着公积金贷款或7折利率, 那么不必急于还款。因为目前7折的5年期贷款利率低于5年期存款利率, 即使是把这些钱存入银行, 收益也要比提前还贷合适。如果提前还贷后再贷款购房, 你就借不到这么便宜的钱了。

如果你选择的是商贷和公积金构成的组合贷款, 提前还房贷时一定要先还商贷。因为公积金贷款含政策性补贴的成分, 贷款利率比商贷低。

做生意的买卖人, 手里需要更多的流动资金, 如果投资回报率高于贷款利率, 则没有必要选择提前还贷。

两类人可提前还款

目前还处于还款初期和执行上浮利率的贷款人可以考虑提前还房贷。还贷初期, 本金基数大, 利息相应也高, 如果手头有闲置资金又没有较好的投资方向, 提前还贷也是一个不错的选择。

执行上浮利率的贷款人, 由于执行上浮利率已经较高, 所以如果此类贷款人有能力一次还清贷款, 相对会比较划算。

如何按揭贷款

明确是否提前还款后, 购房者就要考虑如何按揭贷款了。当前有两种按揭

贷款方式: 等额本息还款法和等额本金还款法。前者每月以相等的金额偿还贷款本金和利息, 虽然每月还款额度一样, 但在早期还款中大部分为利息, 后期还款中大部分为本金。后者每月以相等的额度偿还贷款本金, 由于利息随着本金逐月递减, 每月总的还款额亦逐月递减。在贷款时间相同的条件下, 等额本息还款法所要支付的利息高于等额本金还款法。

在两种按揭贷款方式中, 无论哪一种, 在还款初期可以提前还款, 这样支付的利息更少。如果还款期已到中期, 利息已经减少, 提前还款则没有太大意义。可以考虑其他投资渠道, 特别是年收益率超过银行房贷利率的渠道。

假如已决定提前还款, 应该怎么做?

如果你决定提前还款, 不妨先到办理按揭贷款的银行咨询和提前预约, 不同的银行对提前还贷有着不同的规定。一般而言, 在借款期内, 贷款发放满一年以后, 经银行同意, 借款人可书面申请提前归还部分或全部贷款。有的银行还规定提前还款需要交纳1%的罚息。

提前还贷有三种方式可以选: 第一种是全部提前还款, 客户将剩余的全部贷款一次性还清(不用还利息, 但已付的利息不退)。第二种是部分提前还款, 剩余的贷款保持每月还款额不变, 将还款期限缩短(节省利息较多)。第三种是部分提前还款, 将剩余的贷款每月还款额减少, 保持还款期限不变(减小月供负担, 但节省程度低于第二种)。■

(摘自《投资与理财》)

三步选择理财师

黄 凡

近来, 越来越多的人意识到“术业有专攻”的道理, 他们开始认识到金融产品的丰富、金融市场的复杂远非一般人士能随意驾驭, 便想到了让理财顾问当“军

师”。那么，如何选择适合自己的“军师”呢？

真正好的理财顾问，应该是一个认真真地从了解你的个人财务状况和投资需求入手，然后根据你的风险偏好来告诉你合理的回报预期，再按你的实际情况制定实际投资理财方案供你决定的“军师”。

第一步，在选择理财师时，设立正确的预期非常重要。只有建立合理的预期，才能避免不切实际的期待，从而免受各类利用人们急功近利心态忽悠骗财的“假股神”们的蛊惑。

投资者要时刻牢记：那些主动找你推荐“必涨股票”、承诺“高回报”、传授投资“致富秘籍”、推销“最佳产品”的形形色色人等，一定不是要往你的口袋里塞钱的活雷锋。他们的目的只有一个：把你辛勤劳动积累下来的财富的一部分放到他们的口袋中。

第二步，好的理财师能根据客户的风险承受能力、投资偏好、回报预期等个性特点，为客户建议资产配置的比例，同时也能为客户资产的不同类别选择合适的投资工具予以实施。

例如，在股票这一资产类别上，与投资者直接投资于股票市场相比，理财师所投资的股票型基金具有风险分散、费用较低等特点。关键的一点是，投资股票型基金可以避免个别上市公司的非系统性风险。

第三步，选择一个为你着想的理财师。在我国，基金经理们的经验普遍欠缺，薪酬水平（基金固定管理费的一部分）却直逼华尔街的资深投资管理人士。相对于那些收高管理费的主动管理型基金的基金经理，选择以管理指数型基金为主的基金经理性价比更高。指数型基金不需要主动管理，交易费用和管理费用低，因而长期回报潜力较高，而且能有效地规避投资者的非系统性风险（个股风险）。

不少本地投资者对指数基金投资的

有效性表示极度质疑，认为在2007年年底买的指数型基金，现在离解套还远。而且，这几年指数型基金的持续买入者普遍浮亏。那么，巴菲特推荐的指数型基金的“橘”到了中国是否真的变“枳”了？其实不然，这几年，国内股市都处于下行通道中，因此投资者持有指数基金普遍亏损。如碰上股市的上行周期（如2006～2007年），指数型基金的涨幅基本与市场同步，也跑赢了绝大多数的主动管理型基金。

其实，从哲学角度看，对于人生，能把握机会进取的只是几个瞬间，其他大部分时间都只是在忍耐和等待下一个机会。人生可以等，投资当然也可以等。■

（摘自《钱经》）

领导的N种境界

郝旭光

领导是否有效，是由领导者对下属影响的内容、程度及方式，领导与下属的满意度，领导和下属的群体绩效来衡量的。领导者对下属的影响，根据不同权力来源，有不同的内容和程度。

领导者影响下属的权力来源包括五个：法定性权力、奖赏性权力、强制性权力、专家性权力、参照性权力。在此基础上，可以把领导的境界分为两类。第一类是负境界和零境界。负境界：领导自己也不知道为什么干，干什么，怎么干。零境界：领导自己干，下属没事干。这两种境界下，领导没有什么可以影响下属，领导可能没有强制权、奖赏权、法定权，或者即使有，下属也不认可。第一种情况没有业绩，第二种情况业绩极差。

另一类境界有以下七种。

境界一：下属因为怕领导惩罚而服从。

境界二：下属因为可以得到领导的奖赏而服从。

境界三：下属因为领导的职位而服从。

在这三种情况下，领导自己干，下属跟着干。达到这三个境界，领导可以控制、改变下属的行为。这三个境界，严格说是管理的内容和方式。下属个人和群体的绩效开始提高。

境界四：下属因为领导的能力而服从并且尊重领导。在这种情况下，领导可能不用干（但在思考大方向），可下属却在干。

境界五：下属因为领导的能力、人品、魅力、风范而服从、喜欢、尊重、拥戴领导。在这种情况下，领导不用干（但在思考大方向），可下属却在努力做好对的事情。

达到这两个境界，领导可以改变、引导下属的行为。下属个人和群体的绩效明显提高。

境界六：下属因为领导的能力、人品、魅力，因为领导的引导、培养而服从、忠诚于领导。领导和下属一起成长，但领导的起点高，成长较快，从而可以在更高层次上引导、培养下属。

在这种情况下，领导不用干（但在思考大方向），可下属却在心情愉快地努力干好对的事情。下属个人和群体的绩效大幅提高。

境界七：领导为自己和下属提供了施展才华的舞台，同时创造了进步、向上的氛围，领导和下属各自充分挖掘、发挥了自己的潜力，达到了自我实现的目标，这是最高境界。在这里，领导的角色是下属的导师、教练、朋友、伙伴等内容的综合。

在这种情况下，领导不用干（但在思考大方向），可下属却在主动地、创造性地干好对的事情。下属个人和群体的绩效达到了最大的可能性。

自境界四以后的阶段，下属对领导者也有着畏惧的情感，但这是更高层次的畏惧，以前担心失去一些具体的物质财富，现在担心失去的是一些成长的可能、发展的机会和展示才华的舞台。■

（摘自中国企业家网）