

贷款节息的 六大技巧

佚名

降低筹资成本，节省贷款利息是目前资金需求者的共识，特点是在筹资规模不断扩大的情况下，最大限度地降低利息支出愈加令人关注。

1、选准贷款银行。近年来，各银行为了获取更大的经济利益，争取更多的贷款市场份额，银行之间已经在国家规定贷款利率范围内悄悄拉开了竞争序幕。如有的银行执行国家基准利率，有的则在基准利率基础上实行不同程度的上浮，还有的对不同品种贷款实行不同的利率上浮幅度。针对不同的贷款利率，借款者就应当“货比三家”。比如在质押贷款的发放上，有的银行在执行国家基准利率之上再上浮30%，有的则只执行基准利率，借款者就应当弃“费息”的前者而取省息的后者。

2、优化贷款方式。目前，金融机构经营的贷款方式有信用、担保、抵押和质押等几种，由于在不同的贷款方式下，执行的贷款上浮利率不同，所以申请同一期限相同数额的贷款所承担的利息支出也迥然不同。在向金融机构借款过程中，一定要弄清不同贷款方式下的利率价差。目前利率最低的贷款当属质押贷款和票据贴现，如果条件允许，应锁定这些利率较低的贷款方式。

3、筛选贷款期限。现行短期贷款利率分为半年和一年两个档次，并规定贷款期限半年以内的执行半年期档次利率，超过半年不足一年的执行一

年期档次利率。由于借款者预测的资金需求时间及落签的借款合同期限往往与规定贷款利率所在时点不相吻合，所以实践中便自然而然地形成种种期限性贷款利率差。当贷款期限选定在介于两个贷款期限利率档次之间的时候，特别是签订期限超过下一级利率档次时点时间越短而距离上一级利率时点时间越长的情况下，借款者承担的贷款相对利息支出就越大。如签订借款期限为7个月，虽然只超过半年期时点1个月，但按照现行贷款计息规定，只能执行一年期贷款利率，因而无形中增加了借款利息负担。所以，在确定贷款期限问题上，要尽力搞准资金需求期限。

4、谨慎落签贷款协议。由于有些企业缺乏融理财意识，落签贷款协议随意，所以往往在贷款过程中人为造成“费息”。比较常见的有以下两种：

(1)预扣利息贷款。即有些金融机构为确保贷款利息完整到位，往往在发放贷款时从应发放贷款本金中预扣全部利息。由于这种方式使企业可用的借款资金减少，所以企业承担的实际借款利率相应超出其签订的协议利率，客观上加大了借款企业的融资成本。

(2)留置存款余额贷款。即企业向银行取得借款时，银行要求其从贷款本金中留置一部分存入该行账户，以制约贷款本息如期偿还。但就企业来讲，由于在开支的借款利息没减少的情况下借款本金被打折，所以企业实际承担的借款利率比合同签订的借款利率明显提高。

5、严格依约还款。“有借有还，再借不难”是亘古流传的借贷关系美谈。但是背离这一原则，违反借款合同要求擅自延期偿还贷款，则不仅损害银行利益，同时从某种意义上说也会损害借款人的利益。因此，从降低

贷款利息支出出发，借款者要确保合同的严肃性，依约如期偿还借款本金。借款者有必要指定人员管理贷款台账，详细记载企业各类贷款的进、出、存、全权负责贷款的申请、使用和到期偿还工作，尽力避免因企业疏于管理造成贷款逾期加息现象发生。

6、废除借款性入股行为。有些企业碍于改制入股资金筹集之难，往往采取以入股职工名义从银行借款充当股份资金。以职工个个名义向银行贷款，因为利息最终由企业支付，所以企业除了承担上述种种来自银行的“费息”负担外，还要背负来自职工的筹资补贴性利息。近年来，企业借款性入股利率越来越高，有的达到年利率20%甚至更高。所以，无论从规范企业改制，还是就降低企业融资成本考虑，都应当尽快废除任何形式的借款入股行为。

(摘自财务顾问网)

购买保险 应走好三步棋

和平

确定需求：
购买保险无须面面俱到

购买保险以前，首先确定自己的保险需求。而一般情况下，保险公司会根据六大类需求来设计产品，分别是投资、子女、养老、健康、保障、意外。而购买保险前首先确定自己或家人将来要面临的医疗费用风险。

每个人面临的医疗费用风险是不一样的，因此所需要的保险保障范围

也不同。影响风险的因素有职业、收入、地域、年龄和家庭等。比如享有社会医疗保险的人，在医疗费用支出较大的时候，需要商业保险的补充保障；而不享受社会医疗保险的人，则需要全面的商业医疗保险。经济条件好的人，在生病时有一定的承受能力；而经济条件一般的人，可能因一场大病陷入贫困。因此应视自己的真正需求有选择地购买保险。

另外，除了确定自己的保险赔付需求以外，各保险公司的产品在投保条件、保险期间、缴费方式、除外责任和理赔方式等方面各有特色。消费者可选择与自己的收入特点、支付习惯及品牌偏好相适应的保险。未来收入不稳定的人，可选择短期内缴清或有保单贷款功能的保险。希望保险产品能够升级的人，可购买具有可转换功能的产品。

确定方案：注重长远保障

在了解和确定了自己的需求以后，就要通过比较保险公司和保险产品，综合确定一个方案。对此，业内专家认为，在保险产品的挑选上，保险公司占了很重要的位置。保险产品与购买其他商品不同，大家在购买及以后的一段时间内并不能体会到它服务的好坏，因此在购买前选好保险公司很重要。

我们在选择保险产品的时候也不是“保险保障范围越大越好，功能越多越好”。专家指出，保险的价格和保障范围是成正比的，如果保险保障范围超出需要，则意味着支付了额外的价格。例如，一个教师发生工伤的机会微乎其微。如果其购买的保单范围包括工伤医疗费用，则白花了工伤保险的钱。此外，与其他商品不同，保险商品的价格即保险费率，是精算人员根据保险责任范围科学制定的。这就意味着较便宜的保险产品，其保险

责任范围和给付保险金的条件必然受限制。因此，在购买保险之前一定要设计好一个能够保障长远利益的保险方案，这样才能得到物有所值的保险产品。

学会签单： 五步骤保您不受骗

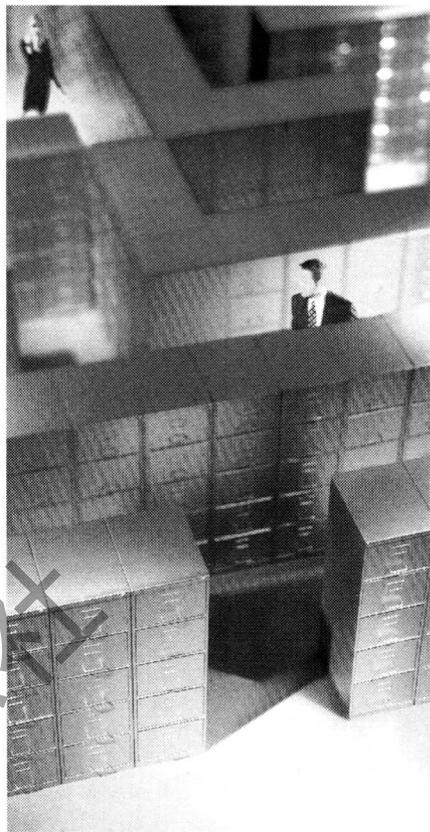
把握好五个关键步骤，就可以顺利地签署保险合同。首先，当业务员拜访您时，您有权要求业务员出示其所在保险公司的有效工作证件。其次，您应该要求业务员依据保险条款如实讲解险种的有关内容。当您决定投保时，为确保自身权益，还要再仔细地阅读一遍保险条款。再次，在填写保单时，您必须如实填写有关内容并亲笔签名，被保险人签名一栏应由被保险人亲笔签署（少儿险除外）。第四，当您付款时，业务员应当当场开具保险费暂收收据，并在此收据上签署姓名和业务员代码，您也可要求业务员带您到保险公司付款。最后，投保一个月后，您如果未收到正式保单，应当向保险公司查询。

（摘自《北京现代商报》）

三招助你走出 理财误区

上投摩根富林明基金管理公司

对于现代人来说，理财投资已经成为生活中不可或缺的重要内容。然而，有一些朋友还行走于理财误区之中，或迟迟没有开始理财投资，或理财策略过于激进。这里支几招助你走出理财误区。



误区一：目标太远，因此不制定规划。

现代人生活压力较大，无论是“三明治”一族（上有老，下有小），还是刚刚步入社会的新鲜人，面对房子、车子、养老、子女教育等诸多问题，或认为目标太遥远，暂且不去管它；或担心自己的薪水在扣除生活基本开销后，没有达到目标的可能性，因此，迟迟不制定理财规划。

招数：人生各阶段的生活重心不同，理财目标也不一样。无论哪一种理财目标，都能够推估未来需要多少资金来达成，首先应从切实可行的目标做起。在制定目标之前，应先检视一下自己每月可节余的钱，再选择适当风险与报酬率的投资工具，并估算达到目标所花的时间，从短期目标做起。等达到此目标后，就可以制定较长的理财目标。但关键是要切实执行，定期检讨成果并作调整。