

政策解析

发改委新政解读：

买房请关注这19个城市



国家发改委日前公布了修订之后的《中长期铁路网规划》，这个规划将改变一大批城市的命运，当然也将影响到它们的房价。根据规划，到2020年，中国铁路网规模将达到15万公里，其中高速铁路3万公里，覆盖80%以上的大城市；到2025年，铁路网规模达到17.5万公里左右，其中高速铁路3.8万公里左右。

应该说，这是一个令人激动的规划。当然，国家此次拿出一个庞大的铁路建设规划，一个重要的原因就是：房地产已经遭遇了拐点，很难继续成为中国经济的龙头。接下来要靠“大基建+PPP”模式，而公路、铁路、机场、地下管廊、地铁等，是大基建的主要内容。中国目前规划了“八横八纵”高铁网络，并由此确定了19个城市为综合铁路枢纽，它们是：

- 1、北京
- 2、上海、广州、武汉、成都、沈阳、西安、郑州
- 3、天津、南京、深圳、合肥、贵阳、重庆、杭州、福州、南宁、昆明、乌鲁木齐

这19个城市的名单和顺序，是国家发改委确定的，我们认为这个顺序是有意义的，并将这19个综合铁路枢纽分成了三个层次。

北京毫无异议是全国铁路网的中心，这是中国自秦代大一统以后的“政治—文化—心理”传统所决定的。当然，在这个传统之下，入选的城市不是直辖市就是省会城市，就显得顺理成章了。

深圳是唯一的例外，它既不是直辖市，也不是省会

城市，但它是中国排名第一的特区，是中国内地三大金融中心(北上深)和两大创新中心(北京、深圳)之一，所以才被列入其中。事实上，深圳地处陆路交通的死角，跟另外四个计划单列市大连、青岛、宁波、厦门一样。但另外四个城市就没有被列入，显然跟“重量级”不够有关。

上海、广州代表的第二层次，都是大区的中心城市；其中郑州近年来大区地位有所下降，但在中国铁路史上，郑州的地位一直很高，尤其是在改革开放之前的30年里，俨然是铁路地位位居前三的城市，因为中国最重要的两大铁路：京广线和陇海线在这里交会。

天津为代表的第三层次，是区域性中心。其中合肥排位在重庆、杭州之前，这是比较出乎意料的，这好比一个绣球砸中了脑门。有意思的是，去年房价上涨冠军是深圳，今年是合肥，它们又是这份名单里两个地位上升最显著的城市。

这份名单还给我们带来一个启示：行政级别高的城市，或者说“有权力”的城市，更容易维护自己的利益，在各种国家规划里争取到自己的位置。直辖市不用说了，都是政治局委员坐镇的城市，国家肯定不会忽视。省会城市呢，不用自己出面，省委省政府会帮忙，因为这些官员就是省会城市的市民。

所以，中国改革开放之后，随着经济增长进入第二模式(第一模式是早期的“制造业+出口”；第二模式是“城镇化+房地产+大基建”)，政府的作用越来越大，于是上世纪80年代造就的明星地级市开始星光黯淡(比如无锡、佛山、温州、唐山等)，省会城市全面崛起。

经济学上有个名词叫“路径依赖”，如果国家每一个时期的各种规划，省会城市都占优势。那么未来的规划，也很难忽视这些城市。久而久之，其他地级市就很难获得国家层面的利好。个别地级市之所以能快速发展，比如苏州、东莞、廊坊，也仅仅因为他们傍上了上海、深圳和北京这样的“大哥”。

所以，上述19个城市显然是比较受中央政策关照的城市，当然会成为购房置业的首选城市。 杨晓春

理财提醒

为什么我的财商这么低？
都被这4个“小偷”偷走了

现实生活中，人和人之间本质没有多大的差别，可为什么有的人富有，有的人贫穷，生活也往往存在天壤之别呢？问题出在哪里？可以说，对于个人，智商、情商、财商都很重要，可是影响一个人的财富状况的，最重要的还是财商。

什么是财商？财商是指一个人创造财富智慧和行动综合能力的大小量化值。如果具体去量化，我们在同样物质条件下，同等时间内，看谁创造出更多的财富。哪个创造得多，哪个就财商高。

财商不是钱，但财商可以创造钱，财商是因、钱是果；财商是种子，钱是果实。财商作为一种综合能力，是可以后天挖掘和培养的。每个人不可能生下来就是一个“天财”(与生俱来的高财商)，因为我们每个人出生、家庭环境、教育、工作的不同，在这种自然成长环境中，注定每个人的财商肯定不一样。我的先天财商并不高，可以说无知，我不知道什么是财商，有什么用？财商低怎么办？可以后天培养。

那么我们的财商在哪里？是谁偷走了我们的财商？

偷走财商的第一个“小偷”：我们的家庭教育

从小开始，我们并不需要去赚钱，饭来张口、衣来伸手。而从小开始我们的父母也几乎不和我们谈钱，他们更多关注的是我们的健康和学习；只要身体健康，学习成绩100分比什么都好。对于钱，父母的答案是：你只要好好学习就够了，其他的不用你管。

偷走财商的第二个“小偷”：我们的学校教育

从我上小学起，一直到毕业，几乎没有老师谈过关于钱的内容，更不要说开发孩子的财商在我们的学生时代，课本告诉我们：金钱是罪恶的源泉，金钱是万恶的。这种先入为主的观念根深蒂固一时难以改变。参加工作后，却解决不了温饱问题，这就是应试教育的悲哀。

偷走财商的第三个“小偷”：我们的工作环境

好不容易参加工作，上司说：努力工作，单位效益好，就能多发奖金、工资。可现实是，老板希望员工努力工作，在制度、激励等方面促使员工努力工作，不能在工作期间去想，去做私人的事情。可结果呢？我们迟钝，安于现状，不关注自己，不提高财商，在这种状态下流失了财商。

偷走财商的第四个“小偷”：我们自己

人和人之间的本质差别就是我们看不见的“大脑意识、思想”。而财商就是我们身体的一部分，作为这部分，它是为你获得财富而服务的，你是任其埋没呢？还是愿意挖掘出它，并不断提高它呢？

这4个“小偷”在现实生活中构成了我们的财商环境。那就是我们社会至今对财商的教育和重视仍然不够。

学习力——学习打败无知

有效学习你关注的内容，比如理财产品，有基金、股票、黄金白银等等。不关注的人只靠工作收入来养活自己；那些关注的人逐渐建立自己的资产，扩大现金流渠道，越来越有钱。坚持终生学习，与时俱进。

趋势力——趋势大于勤奋

什么是趋势力，就是把握趋势的眼光和行动决断的能力。“君子谋时而动，顺势而为”这句话也告诉人们：聪明有远见的人会准备好在合适的时候再做出行动，顺着当时的形势，做出判断，才有所作为！比如前几天股市大跌，在一个下降趋势没有改变的时候，要坚守住自己的现金；在一个上升趋势没有改变的时候，要坚守住自己的投资产品。跟随趋势交易，这是资本市场永远不被淘汰的技术和战术。 东方

理财提醒

银行理财的这些坑 你到底知道多少？

在日常生活中，很多人觉得银行理财就是信誉的代表，似乎认为银行就可以等同于“绝对安全”。殊不知，基于这样的非理性认识去购买理财产品，投资人很容易忽略银行理财产品的一些缺陷，阻碍投资人通过合理的判断做出专业正确的判断。下面笔者就说说银行理财那些你要小心的坑。

理财产品或保险傻傻分不清

购买了一款银行的理财产品，但实际上是一份保险。这样的事情绝不是胡诌的。

据媒体报道，有客户在某银行办理业务，遭遇到银行员工推销一款理财产品，并称该理财产品附送一份保险产品，可保障至80岁。但过了段时间，该客户去银行支取本息时才被告知，他其实购买的是一份分红险。如果该客户办理退保，则需要扣除3万多的违约金。类似的案例不在少数，新华网此前也曝光过类似的案例。

提醒：投资人在购买银行理财产品时一定要仔细阅读产品说明书以及认购合同，其实只要投资人注意，就能避免这个坑。

不注意区分产品投向

一般，银行在售的理财产品通常分为三种：

第一种是银行自己设计和推出的产品，由于银行风控能力强、管理正规，此种产品一般具有保障性；

第二种是银行购买的结构型理财产品，收益波动比较大，尤其在股市波动的情况下，风险也比较高。

第三种是银行代理产品，这类产品种类非常多，投资人一般难以判断，其中绝大多数为信托类产品。

提醒：这里要特别提醒投资人的是第三种类型产品。有些银行推出的此种产品是员工与社会人员勾结私自销售的代理产品。此类产品一般承诺预期收益高于银行正规发行产品的2-3倍。一旦该产品出现问题，

投资人要想找银行承担责任就非常困难，到时银行会撇清关系，而投资人只能自认倒霉。投资人只需要盯住该金融产品的管理人，如果是银行自己的产品，管理人就是银行，而第三种情况的产品管理人就不一定是银行，往往是某公司。

不清楚产品的风险性

不少人即使已经购买了理财产品还是搞不清产品的类型和结构。其实产品的类型和结构的不同意味着产品的风险性不同。

提醒：要了解产品风险关键是要搞清楚产品的投向。比如短期产品主要投向货币市场类金融工具以及债券类资产(包括国债、政策性金融债、央行票据、企业短期融资券、企业超短期融资券、中期票据、非公开定向融资工具、公司债、企业债等)等流动性强、风险低的资产。

忽略募集期

媒体曾报道，有位客户反映，他购买的银行理财产品到期后，收益只有自己计算的2/3。经笔者调查发现，该产品的募集期长达半月，且又有1个工作日的提现时间，而这些信息，理财经理并没有对客户强调。

提醒：募集期即是理财产品募集资金的时间。倘若募集时间过长，即增加了投资人资金闲置的时间，摊薄了实际收益。投资人可以尽量选择募集期最后一天认购会比较好，其间可以投资货币基金活期理财产品获得一定的收益。 投资潮