

高考“才下眉头”，留学“又上心头”。每年高考后的6月~7月，都是出国留学的高峰期。为了让子女增知识、长见识，不少家长竭尽全力送子女到国外学习。俗话说，穷家富路。远在国外他乡，若钱的问题不解决，无论是学习还是生活都会受影响。从本期起，财富周刊特推出“留学金融计”组稿，将从金融方面为留学出谋划策。

留学准备 三妙计玩转现金流



核心提示

□记者 宋锋辉

常言道，兵马未动，粮草先行。在出国前，一方面要对目的地国家和学校认真进行考察筛选，另一方面也要在钱上做足功课。理财师建议，有出国留学打算的家长要提前多年准备留学资金，甚至可以从孩子一出生就开始准备。当然，如果您没有提前做好充足准备，银行也能提供解决办法。

保证金导致现金流告急

近日，记者在中国银行洛阳分行采访时遇到一位家长正在办理留学保证金贷款业务。这位家长说，他想让孩子今年出国留学，保证金就要存到银行很久，自己又是做生意的，一下子拿出50万元存到银行，生意和家庭生活都将受影响，为了确保资金的正常流动，他只好到银行贷款。

其实，像这位家长遇到的因子女留学费用导致家庭现金流告急的情况并不少。

随着时代发展，不少家庭经济越来越宽裕。与以往只能靠国外奖学金出国留学不同，如今越来越多的家庭为子女

选择自费留学。

自费留学费用较大。姑且不说学费、生活费等开支，仅就签证必备的“敲门砖”之一保证金来说，额度就不菲。据了解，各个国家要求的保证金额度不同，多则五六十万元人民币，少的也要十几万元人民币，对这部分资金在银行的存款期限还有要求，从一个月到半年都有，甚至有的会要求存满一年。

保证金虽然只是存到银行以获得银行提供的用于签证的存款证明，但是大量资金的长时间冻结会严重影响家庭现金流的正常流动。如何解决这一问题呢？

计策一 未雨绸缪，提前多年做准备

当子女有出国留学打算时，就要早早做准备。中信银行洛阳分行私人银行家徐斐说，家长可以在孩子还小的时候，通过强制储蓄或基金定投等方式来准备这部分资金。对风险比较厌恶或承受能力差的家庭，可以采取定期储蓄的方式。有一定理财经验，愿意承担一定风险的家庭可以选择基金定投的方式。

当然这个过程是漫长的，可以在孩子刚出生的时候就开始，即使每月拿出

500元做定期储蓄或基金定投，那么到孩子高考结束准备出国时，大致经过18年积累，光是本金就积累了10万多元，加上其间产生的利息和收益，数额就不小了。

徐斐建议，家庭可以根据自己的具体情况和将要积累的年限来选择定期储蓄或基金定投的基数。

此计策需要家长具有长远眼光，并且有打“持久战”的决心。此计策应该算是比较完美的方式，唯一遗憾的是时间太长了。

计策二 借力打力，用贷款保流动性

计策一需要家长深谋远虑，但现实情况往往是孩子已经上高中了，或者是高中即将毕业了，家长才开始着手准备孩子的留学费用。这种情况又该如何解决资金问题呢？

解决之道就是办理留学保证金贷款。中国银行洛阳分行王城路支行国际金融理财师李洛军说，现在各银行一般都提供有保证金贷款业务，以中行为例，这种业务可以让家长“以少贷多”，也就是家长从家庭资产中拿出一少部分存到银行，银行贷款提供一大部分，把这两部分钱合起来作为保证金。这样

可以减少家庭现金流的流出，确保家庭的正常生活或是生意的正常运转。

不过需要注意的是，这种贷款不会给申请人任何现金，而是贷出来以后直接转存到银行，银行根据家庭提供的存款和贷款来开存款证明。

此计策的特点是“以少贷多”，可以起到“四两拨千斤”的作用，借助银行的力量，减少现金流的损失。但需要家庭有一定的家底，并支付利息。

计策三 借用不动产 让资金“动”起来

除了上述方式外，还有一种式可以让我们不伤害现金流而解决保证金问题。那就是借不动产的“尸”还流动性的“魂”。

徐斐说，银行为顾客提供的贷款方式有很多，如抵押、质押、信用、保证等方式。家长可以用自己的固定资产，如房产、商铺、厂房、机器设备等作抵押，以获得贷款，从而避免从正常的生意经营或家庭生活中拿出大量现金。

一些拥有两套房或更多套房产的家长可能会有这种想法：我有房子，等子女出国留学的时候卖一套就够了。还有一些父母认为，现在多投资一些房产，等子女需要资金时，卖掉一部分或全部就能解决问题了。徐斐指出，这些想法要不得。房产作为一种商品并非只涨不跌，加上目前国家调控政策，房价未来走势存在诸多不确定性。另外，房子在作抵押时会被折价，卖出变现并不是很快速，需要时间，如果资金需求急，恐怕只有折价才能卖出。

此计策需要较雄厚的资产，所面临的风险及不确定性也较大，更适合作为救急的备用方案。



之十三

耐心、细心、贴心

中行洛阳分行零售贷款中心 贾河伟



干练、真诚、和蔼热情是他面对客户保持的形象；高效快捷、勇于创新是他面对工作坚守的原则；没有最好、只有更好始终是他面对人生不变的追求！

他就是零售贷款中心贾河伟，连续2年被洛阳中行评为“优秀零贷经理”。

贾河伟主要从事一手住房贷款、二手住房贷款、个人住房抵押（质）押循环额度和个人信用循环额度贷款等业务。

连续2年被评为优秀零贷经理，在工作中他有自己的独到之处。

他说想做好一名零贷经理，就要做好“三心”服务：耐心、细心、贴心。发放贷款的时候要细心，每笔贷款都要认真核实，尤其是住房贷款，一定要和评估机构的工作人员一起，逐笔如实地进行现场调查；耐心就是要与客户认真沟通，贴心就是尽量满足客户的需求，比如说一些客户上下班没时间，他们就利用星期天、节假日上门服务。他对客户用心，客户也会对他上心，他的好多业务都是客户互相介绍的，他每年发放零售贷款平均都在8000万元左右。

有人说银行工作让人羡慕，也有人说不羡慕。贾河伟认为，任何工作新鲜感过后都会变得枯燥，但他始终坚信：如果不能改变工作就要改变态度，如果不能改变目标就要改变思路，学会爱上自己的工作，工作便会带来丰厚的回报。

他说，有一次，一名高端客户急需一笔贷款，在了解了客户的实际情况后，他建议用理财产品作抵押，但这项业务没有人实际操作过，为此他和省行相关人员沟通，在相关部门的共同努力配合下，仅用了不到24小时，就成功办理了全省第一笔“多宝格”理财产品抵押贷款，金额800多万元。

每当看到客户满意的微笑，听到客户由衷的感谢时，他就会觉得很有成就感和满足感，这种成就感和满足感就是工作对他最丰厚的回报。



绘制 崔莉莎

