

城 行长手记

上期我们聊了一个关于意外的话题,对于成功人士尤其是正值壮年的家庭顶梁柱而言,他们最担心的就是威胁自己生命的各种意外的发生,通俗地说,就是担心自己走的太早。因此具有高杠杆的终身寿险恰是一款非常好的产品。而对于平稳过渡到退休生活的中产阶级来说,如何确保一以贯之的高品质生活,提早规划一款养老保险不可或缺。

刚入不惑之年的丁先生,上有四老,下有两宝,依旧是家庭顶梁柱,依旧是事业稳定发展期。丁先生也知道自己的重要性,也一直在考虑买保险,但到底买什么,怎么买?说句实话,丁先生很茫然,既不愿太相信各家保险代理人的自卖自夸,又找不到中立的机构提供专业服务,多多比较挑选一款最合适的。

为晚年预留一份尊严

据媒体最新报道,2016年度上海60岁及以上老年人口增加21.84万人,上海人均预期寿命再创新高,超过83岁。随着医疗保健水平及人们物质生活水准的不断提高,城市百岁老人也屡见不鲜。人生漫长路,谁都期望自己和家人能长命百岁。然而,对于如今一代白领精英人士来说,不仅期待着自然寿命的延长,更关注晚年生活的质量。提前布局投资理财显得尤为重要。

作为银行高端贵宾客户的他,无意中和行长聊起了保险。行长的一席分析让丁先生豁然开朗也顿生后悔之心。对于已逾四十的丁先生,身体已出现各种小状况,而长年吸烟喝酒的习惯,也让他面对重疾险和消费型医疗险时出现尴尬状态。尤其是重疾险,可能面

临着保费和保额倒挂现象。而对于高杠杆的终身寿险,确实更适合财富顶尖人士,达到千万保额,才能足够抵挡通货膨胀及时间的考验;那么对于孩子还小,老人健在的丁先生,最合适的是投资一些养老保险,可以在孩子成长过程中定期领取现金,减轻自身经

济压力,有如零存整取,每年花些小钱,经历时间沉淀解决未来不时之需,或者更纯粹地投资给未来的自己,等待退休后定期领取养老金及分红,弥补基础社会养老保险的缺口。不愿进普通养老院,就准备足够资金进高端大气的养老社区,晚年生活完全由自己说了算。当然,行长觉得虽然丁先生本人和太太购买重疾险可能不是太划算,但及早给两个孩子买起很重要,一样保终身,年龄越小保费越便宜。投资保险的还有一个理念则是,不求一次买足,但求品种要全。给自己保足,为孩子基本配置即可。给孩子的未来一点自由选择的空间也很重要。

保险,有时是一根救命稻草,有时是意外的备胎,有时是一份预留的尊严。 评海

报上的政策就是最大的消息

城 点金故事

韩先生是沪上知名的财经评论员,在全国各地的电视、电台里都经常可以看到听到他的观点。韩先生蛮潮的,喜欢穿花衬衫。今年是鸡年,他特意打造了一个“鸡冠头”,老有“露头”的。

不但发型潮、穿得潮,实际上韩先生这些年一直在时代的潮流。他是上海最早的一批股民,最早的一批外资保险代理人、最早的一批股评人士、最早一批去柬埔寨买红木的……每次有新生事物出来,他总能嗅到其中的机会。

韩先生的股票启蒙来自于他的舅舅。他的舅舅,有点像杨百万,在上世纪九十年代从股市中挖到了第一桶金。韩先生跟着舅舅,很早就买了认购证。然而但是可是,所有人都赚了,唯独他买的那张没有中号。不过世事难料,这张没有中号的认购证如今在收藏市场价值不菲。升值幅度不小于当年认购证的上涨幅度。很多事情,真是说不清楚的。这里没有,那里就有了。重要的是参与,参与了就会有。

韩先生喜欢足球,白天看A股,晚上看男足。他看下来,股市、楼市和足球,也就国足没有一丝泡沫。他觉得足球和股市有不少相通之处。那种节奏感、流畅度让人热血沸腾,那种不可知、大逆转让人着迷。球赛不到最后一刻,永远猜不到结局。股市也是如此,不知什么时候突然就启动了,突然就拉高了,又突然就下跌了。

在韩先生眼里,消息、技术加在一起也只占30%,政策趋势才是最重要的70%。他做股票,一直牢牢紧跟着国家政策。大多数人买股票喜欢到处听消息,他觉得很奇怪。一般的普



孙绍波 画

通人,消息传到你这里基本已经人人都知道了啊。你我就是一般的普通人嘛。每天报纸、电视上的新闻不就是最大的消息嘛。而且肯定是准确的,要不电视报纸怎么会刊播呢?他认为小股民把握政策,最好的途径就是看《人民日报》了。也不用多看,《人民日报》的头版头条就是最重要的消息。如果连登两天的事,就是特大消息了。2014年,《人民日报》头版刊发了促进文化产业发展的最新政策。当时,文化传媒板块还没有启动。两天之后,这个板块就动了。这样的例子还有很多。

当政策鼓励投资者,如2015年上半年政策鼓励加杠杆,鼓励4000点起步。那么这时,投资者可压缩其他纪律的比例,只需追随政策。若政策开始调控,投资者要逐步紧张起来,不可盲目认为调整是没关系的,切不可与政策趋势为敌。总之,只要在风口上,怎么着都能飞起来。

跟韩先生碰头这天,恰好是邓小平逝世20周年。韩先生在朋友圈发帖:没有他,你们现在能炒股、出国、看真人秀吗?

确实如此。 金蕴

城 阿姐算盘

自从结婚以后,为了还房贷,我逐渐改掉了婚前大手大脚的消费习惯,开始了精打细算的“性价比”生活。

“性价比”,讲究的是科学理财。以生活用品为例,不是生活必需的,能省则省。冰箱冷冻效果不好,先生屡次抗议换新,我都以没坏为由拒绝了。去超市都是瞅着特价才采购,先生爱喝牛奶,正价的牛奶从来不买,只买那种快过期的“买一送一”,特别有“性价比”。

先生爱好运动,经常会跟朋友们去操场打球。后来得了腱鞘炎,手腕时常疼,使不上力,从此远离了篮球。没想到一个月后,先生居然长了小肚腩。于是我鼓励他去夜跑减肥。没跑两天,他就松懈下来。他喜欢群体活动,看朋友经常参加户外骑车活动,很是羡慕。于是旁敲侧击地告诉我,他也想去。我算了算自行车和装备的费用,认为此项运动性价比不高,愣是没同意。

“乐价比”的幸福生活

一天,他又讨好似地对我献殷勤,我享受着他的肩部按摩,听他小心翼翼地讲:“老婆,给我买辆山地自行车好吗?”我一听他这个要败家的节奏,断然拒绝。“买个二手的就行了,我跟朋友们一起去夜骑。”我还是言辞拒绝。任凭先生怎么说,我都咬定不同意。先生为此闷闷不乐。

一次,我去看望堂姐,刚上小学的侄女拉着堂姐去新华书店,她看中一个杂志合订本,让堂姐买。堂姐迅速用手机一查,这本书有电子版,不到五块钱。下载到IPAD上看,也是极好的。新华书店不打折,全价30元,堂姐嫌贵。侄女不依,很坚持:我就是喜欢纸质版的书,喜欢闻淡淡的油墨香,喜欢在书上做笔记。用IPAD看书还伤眼睛呢,看书就不伤眼。没有“性价比”,可是有“乐价比”啊!

“乐价比”?这小家伙竟然创造出这么有创意的词汇。如果说“性价比”是商品品牌、性能

与金钱之间的比率,那么“乐价比”应该可以算是商品价格给我们带来满足和快乐感的比率了吧?

堂姐跟我也是精打细算的“性价比”控,用钱在计算生活。比如买衣服,我俩都是换季打折的时候入手,当季的衣服能不买则不买。这样衣服只能等一年才能穿上,等到可以穿的时候,新鲜感和期待感早已荡然无存,而这衣服虽是新的,却已过时。穿新衣的快乐指数直线下降。

堂姐思虑许久,最后还是买下了书。侄女欢天喜地,对书是爱不释手,也因为她的爱好阅读,爱做笔记,侄女的作文屡屡获奖。

我反省自己长期以来的“性价比”观——为了追求“性价比”,失去了生活中的很多乐趣。于是,我决定慢慢改变,以快乐为主要目标,去衡量身边的每一件事物,凡事算算“乐价比”! 潘玲芳

城 买房记事

在红Z家的会议室里,我和小英哥、小胖哥焦急而耐心地等待着房东。等到我困得前仰后合,小胖哥小英哥快围着会议室踱完800米接力,房东夫妇终于出现了。他们进门时,小英哥忽然充满仪式感地握住我的双手:“姐啊,一会儿你别说话,继续装可怜,放着我来!”

那当然好啊,本来就长了一张呆瓜脸的猿儿,此生最爱就是扮猪吃老虎。于是我马上收起吊儿郎当的模样,委委屈屈装出一副含辛茹苦异乡漂泊的神情,坐在会议室一角,不说话——如果黄W家目睹过我泼妇上线模式的中介们此刻在场,大概会觉得我定然是买房受刺激过度,已经精神分裂了吧。

房东夫妇是一对穿着体面的上海人,看起来很是精明强干。进门后刚坐定,女方就迫不及待地说:“我想跳价。”小英哥说:“你明明在电话里说一口价了啊?”“可是房价还在涨不是吗?”大概是为了完成对我的承诺,小英哥开始声泪俱下地演说,在他口中,我俨然是个励志典型,一个在魔都自强不息的外地小姑娘,如何省吃俭用,如何到处借钱,房东要是跳价,那简直令人发指……然而,房东无动于衷:“可我还是想涨价啊。”

小英哥看看我,又看看房东,又看看我,我捏着嗓子温柔地小声说:“要不,我们出去商量下?”出了会议室的门,走到房东夫妇听不到声音的地方,我一边打哈欠一边问小英哥:“你还谈得下去吗?”小英哥被我突如其来的正常嗓音吓了个激灵:“谈,谈不下去了,我觉得……”“那就答应吧,就当上个违约房东给我的赔款,贴补这个房东的跳价好了。待会儿速战速决,我明早还要上班呢。”

大概是太久没有见过我这么干脆利落又不会算账的客户了,小英哥沉默了一下,脸上浮现出一种不知道是围观傻子还是良心发现的复杂神情。回到会议室,他并没有马上答应房东,而是继续火力全开各种游说,居然为我争取到了部分利益,顺带着,中介费还给我打了个不小的折扣。

这次签居间协议的时候,我问小英哥要不要多下点定金以防房东反悔,小英哥挥了挥手里的房产证又赶忙捂紧了:“她敢!”小胖哥则两手叉腰:“猿小姐,周六要不要我陪你去拿赔款啊?人多力量大。”这时候,我才想起来周六还有一场恶仗要打。哎,好几天没见无良房东了,不知道她又会玩什么新花样呢?(待续) 李猿儿

用上回违约赔款贴补跳价