

阿姐算盘

家庭理财流动性最重要

前段时间一个深圳某大型通讯公司员工(下称“A”)的遭遇刷爆了网络:

A 在该大型通讯公司工作 10 多年,在深圳有 2 套房,月薪税后 2 万多,虽然被劝退,手里的公司股票也换了几十万元,应该算是个中产了。没想到一离职却马上陷入了困境:妻子没工作,有 2 个小孩,每个月还房贷近 3 万元……这种“财商”真真让人着急。

上海阿姐都晓得,一文钱逼死英雄汉,旧社会开银行也会被挤兑,A 最大的问题就是没有流动性,一旦失业就好比“资金链断裂”。让人感叹真是“一步错,步步错”。

一步错 钞票全押房子上

本来 A 在大公司月薪税后 2 万多,还有奖金和股票分红,虽然 2010 年贷款买了一套房,房贷也不过每月 6000 多元,可以说是日脚非常好过。

但是 2015 年 A 在手头只有 10 多万的情况下,却用第一套房子抵押了 70 万作首付(正规银行不做房产二抵,显然是民间借贷,每个月要还 7000 元利息),买了价值 260 万元的第二套房子(学区房),相当于全部身家乃至未来都押在了房子上。

这样一来,A 只有 2 套房子,却背了 3 笔房贷:第一套房子 6000 元,第二套房子房贷 17000 元,抵押贷款 7000 元,加起来一个月要 3 万元。不管是哪个城市的打工族,都是压力山大。

如果是上海阿姐们来当家,她们就绝不会把所有的鸡蛋放在一个篮子里,也不会手里只有 10 万,却要硬着头皮去买 260 万的房子;更不会去借高利贷去付首付——借 70 万每个月要还 7000 元利息,每个月 1 分利



孙绍波 画

率虽然不算太高,但是一直借下去谁吃得消?

阿姐对策:止损。出掉一套房子,还清民间借贷和部分银行贷款,降低月供压力,提高家庭财产的流动性。

二步错 脱底棺材做不得

即使 A 没有被离职,他在原单位月薪只有 2 万多,每个月要还 3 万元的贷款,虽然

没有乱花,但依然“月光”,在上海阿姐看来真是“脱底棺材”,这样怎么行呢?

更可怕的是 A 家的“人力资源”流动性也很差:只有他一个人赚钱,妻子多年不上班,2016 年二胎后更只能呆在家里。

上海阿姐们从小学会的就是量入为出,有多少钞票办多少事情,能够养得起几个才能生几个,而且现在养小孩可不像上海阿姐们小辰光“老大衣裳老二穿,老二衣裳老三

穿,读书读到高中就去工作”,2013 年就有个中国十大城市生育成本排行榜,上海养一个小孩从怀孕到上大学,成本是 247 万元,深圳也要 216.1 万元。像 A 这样虽然已经在深圳落户,但是依然根基不稳的,二胎实在是个奢侈品。

阿姐对策:开源。盘活家庭的人力资源,小孩请双方老人帮忙带,让妻子重回职场,提高家庭收入来源的“流动性”。

三步错 拿得到不等于拿得长

如果 A 能够坚持在原单位呆下去,“脱底棺材”也能够咬咬牙挺过去。但是错就错在公司派他去海外他不愿意,正好给了公司劝退他的理由。

A 原来的公司虽然是大型名企,本人算是高级人才,但在人力资源市场上“流动性”却也并不好:由于长时间都在公司做“螺丝钉”,一出来才发现,人力市场上吃得开的是全能型的人才。他面临着高不成低不就的窘境,高管做不了,做中层显然没法拿到 3 万的月薪,还房贷都不够。

上海阿姐们都晓得,拿得到不等于拿得长,中国又没有像日本那样的终生雇佣制,签了“无固定期限合同”,并不是意味着你可以呆到老,而是公司可以随时让你走人。所以在一家公司“资格老”未必是好事,还是要居安思危,不能公司把你当螺丝钉用你就把自己当螺丝钉。

阿姐对策:充电。不要浪费时间,除了马上找工作上班增加收入,还要积极充电,完成螺丝钉到全能型选手的转变,才能提高自己的职场“流动性”。

郑海阳

女性如何选购保险产品

一部日本网络剧《东京女子图鉴》最近热播,剧情讲述女主角绫从小城来到东京,工资低的时候想升职,事业有起色的时候拼命相亲,结了婚以后想要个孩子,在东京打拼 20 年间的心路历程。该剧一经播出就引发很多职场女性的共鸣,因为在绫的身上,处在不同年龄段的女性都能对号入座找到自己的缩影。

未婚阶段的女性除了要面对围追堵截的花式逼婚,还要面对独自在异乡生活的经济压力。已婚阶段的女性则少不了考虑生育儿,除了在职场要拼尽全力奋斗之外,在家也要对柴米油盐了如指掌。不过,但凡能把生活经营成让别人心生羡慕的女人,都懂得未雨绸缪,通过为自己和家人选择合适的保险产品,为自己和家人撑起抵御风险的保护伞。

对于未婚阶段的女性来说,建议为自己购买全年的意外险和定期的寿险,除此之外

普通的重疾险和女性险也可以考虑搭配购买。女性险是针对女性生理特征设计的女性保险,保障范围涵盖了子宫癌、乳腺癌等女性特有的一些重大疾病,一些女性保险还涵盖若遭遇意外事故需要做手术整形等的治疗费用赔付。女性险的保费通常比较低廉,再配合保障范围更广泛的重疾险,即可形成一张周全的健康防护网。另外,市场上的健康险多以附加险的形式出售,建议单身女性可以选择定期寿险作为主险进行搭配,一来定期寿险保费便宜,二来也能给自己及家人将来一份生活保障。

对于已婚阶段的女性来说,要考量的是要为所有的家人提供周全保障。首先要为一家之主,也就是家庭成员中主要承担经济的顶梁柱之责的成员购买保险,可以依据科学买保险阶梯顺序,即:意外-意外医疗-住院医疗-重大疾病-养老金进行投保。一家之主

的配偶可以选择终身寿险和附加重疾组合,保障重疾的同时还可以规划养老。为孩子购买保险则要趁早,越早投保,孩子就能越早获得保障,保费相对来说也便宜。此外,意外险是缺乏自我保护意识又活泼好动的孩子的首选,健康险能在不幸罹患重病的时候帮助家庭分担孩子的医疗费支出,但在为孩子购买健康保险的时候,仅仅有重大疾病的保障是不够的,一些在婴幼儿群体中高发的手足口病和诺如病毒等同样值得关注。对于家里高龄的老人来说,市面上通常老年人的意外险的年龄限制是 65 周岁以下,健康险的承保年龄最高 70 周岁。因此,打算给老年人购买保险也要趁早。

中德安联保险专家建议:用年收入的 5%来购买家庭年收入的 5-10 倍的保障。年收入的 10 倍为寿险的保额设计,重疾方面保额不低于 20 万元。

陈雅芬

平安财富宝公布线上理财数据显示 多数年轻女性运用工具 强制储蓄

平安财富宝本周公布了一组女性用户线上理财数据。在平安财富宝用户中,女性用户占比接近 60%,通过平台达成的人均投资资产近 40 万元。从风险偏好角度而言,女性用户更注重收益与安全性的平衡。此外,女性用户人均持有活期、定期理财计划金额全面超过男性用户。

调查数据显示,闺蜜圈流行分享“理财经”,推荐理财产品的老年女性人数比男性多了近一倍。具体而言,女性用户更喜欢参加分享得奖励、领券等优惠活动,活跃程度约是男性的 1.2 倍。在本次调查中,理财产品按风险偏好分为五类:保守型、稳健型、平衡型、成长型、进取型。女性用户更倾向于投资稳健型和平衡型的产品,占比达 69%。

通过这份大数据,还可发现不同年龄阶段女性线上理财偏好的特征。在参加平安财富宝“工资理财计划”的女性中,占比最大的是 20-29 岁的女性,达到 45%。这反映了工作初期的女性用户为了避免“月光”,会理智地运用工具“强制储蓄”。

在风险接受度更高的“成长型”和“进取型”女性用户中,占比最多的是 30-39 岁这一区间的人群。这个年龄段的女性也最具有理财需求,“上有老,下有小”的她们,既要为自己的未来打算,也要为子女提早筹划。

调查数据还显示,在 60 岁以上的女性中,人均持有复杂产品的金额最大。

调查同时发现,男性用户更喜欢 PE、股票基金等高风险、高收益的投资品种。女性在投资策略上明显偏谨慎、稳健。

谈瓔

我已修炼成心如止水的上神

买房记事

感谢生活中那些不断将我打倒的人和事,躺着真舒服。当房东 N+N 号老夫妇签居间协议前还要先打个电话的时候,我情绪平稳得都懒得波动一下了——还不到两周时间呢,我俨然已经从积极主动与房东斗智斗勇的凡夫俗子,修炼成千万年来都心如止水的上神了……

但红 Z 家的小帅哥和小胖哥要疯了,小胖哥以一个 200 斤的人能做到的最快速度跳起来,按住房东 N+N 号拨电话的手:“你,你,你,给谁打电话?”小帅哥则用一个瘦子能做到的最稳如泰山的姿势悄悄与我耳语:“别怕,我会让他卖给你的。”我也只好以一个女胖子能做到的最不腹诽的表情回应他:“嗯,加油,好吗?”

房东 N+N 老先生说:“我当然要先跟我的房东确认一下啊,他的房子得确定卖给我

了,我才能卖给你。然后你付给我定金,我再去付我的定金。”他说得好有道理,我竟无法反驳,然而再心如止水的上神我也要傻眼了。如果放在一年后的现在,在种种调控政策出台后,符合条件的购房者减少,房东不再奇货可居后,房东 N+N 号的做法确实有成功的可能。然而那可是 2016 年楼市疯狂的春天,持房惜售的房东可不像现在这么好说话,看了房惜售的房东可不希望现在这么好说话,看了房不付定金,还希望房东守着口头承诺等着你,这也对人间抱有过的善意了吧……

小胖哥和小帅哥几乎要替房东 N+N 号哭出来了:“您连个定金也不下,这过了好几天了,那房子是不是已经卖掉了啊?”“怎么可能呢,房东都答应卖给我了,我跟你讲……”房东 N+N 号自信满满,讲述了一个他与房东如何一见如故引为知己房子非他不卖的故事。小胖哥忍不住打断他:“要是房东不认账了呢?”“那我就不能卖房了啊,我卖了房子又没买到,住哪儿去?”

千万不要和自以为全能的老年人讲道

理,这是我混了几十年还能活着的保命哲学之一。但小帅哥还是太年轻:“这不是要我们中介吗,难道每次带了买家来,你上家放鸽子就临时说不卖?世界哪能围着你转?现在这个市场说变就变,哪能算的那么凑巧?”房东 N+N 号很是不高兴,感觉我们默认他的房子已经飞掉是对他人人格魅力的莫大侮辱,又要发表一番演说。

而我,终于从震惊中回到了心如止水的上神境界,掐断房东 N+N 号的话头,建议他立刻马上给房东打个电话。与此同时,我也收拾拎包,准备再度抛下将要嚎啕大哭的红 Z 家中介去上班了。

哪……哪……哪……房东 N+N 的房东一直没接电话。一屋子人面面相觑,说是迟那时快,我一手抓一个中介赶紧出门,免得变成“中介暴打老年房东”新闻事件的当事人。就在我踏出大门的那一刻,房东 N+N 号老太太拖住我,神秘兮兮地凑过来小声说:“小囡,你把电话留给我……”(未完待续) 李猿儿