

## 城 阿姐算盘

# 理财如衣服 选对最重要

又到了换季的辰光了，不少会得得日脚的上海阿姐翻出今年春天反季节淘回来的秋装，经过精心搭配，照样立于潮头。理财对于上海阿姐们来说，也和衣服一样，只要会混搭，就可以让阿姐们既温暖舒适，又时髦得不得了。

### 保险：贴身内衣——合适最重要

如果把理财产品比作衣服，那“内衣”非保险莫属。一方面是因为不可或缺，另一方面则是不合身的内衣不仅不舒服，而且还会破坏造型，尤其是在穿轻薄高雅的晚礼服时，这种内衣更可能是一场灾难——许多女明星们应该深有同感。

当然，内衣也可以性感、也可以有趣，但归根结底还是要适合自己；就像上海阿姐们都知道意大利 La Perla 好，但是一套却要数千让人无法消受，所以买保险也要量力而行，毕竟在理财中，保险的根本作用是“保障”，而不是“收益”。

### 基金：牛仔裤——基础又百搭

如果理财也有“百搭款”，那就是基金了，就如同牛仔裤基本上可以和上海阿姐衣橱里面的任何服装搭配，基金也是任何理财组合中不可或缺的部分。理财产品中，不管是货币、国债这样的低收益品种，还是股权或房地产这样的高收益品种，都可以做成不同的基金。当然，

就像牛仔经由许多时装设计师的推崇才做到“女人衣橱必备单品”，基金也都是由专业人士管理的呢。

### 股票：定制服——少数人游戏

上海阿姐都知道，发达国家的成熟股票市场，都是以机构为主的，不像中国有那么多的散户，股市也不是散户玩得起的游戏；因此正常情况下，如果把股票比作服装的话，它应该更近似于法国的手工定制服，能够穿得起的人少而又少。

而在中国，不仅散户众多，甚至还会出现那种“全民炒股”的奇景，而这种股票应该更近似于在菜场边或轻纺市场里面的裁缝手下的所谓“手工定制”了——参与的人一多，

就不值钱了。

### 信托：皮草背心——昂贵不保暖

门槛最高、收益也最好的理财产品莫过于信托了，就如同服装中最贵、也最保暖的皮草。以往在国内，信托产品都可以做到刚性兑付，可以比为裘皮大衣——冬天去过东北的上海阿姐们都知道，东北的女人们可都是人手一只貂。

不过自从2012年信托行业发生多起违约事件以来，信托产品也就不那么让人放心了，就好比裘皮大衣去掉了两只袖子：虽然还是皮草，但是风会从两肋下钻进去。皮草背心虽然还是“一袭华美的袍”，购买门槛依然很高，但也有了不能“保

暖”的风险。

### P2P：西装——正牌才加分

这两年最火热的理财产品莫过于P2P了，P2P可比作西服正装，如果选择了“国资正牌货”，就好比穿上精工细作的名牌套装，能够给形象加分；如果是选了没有背景的民营小平台，就好像选了不合身的蹩脚货，有破财的可能性。

所以现在政府在整治P2P行业，为了就是让这个行业优胜劣汰，对于上海阿姐们来说，经过这次“去芜存菁”，阿姐们再去选择P2P时，就不会像平时兜商场，发生“选择恐惧症”了。

郑海阳

## 房贷逾期之后



■ 图为调解员为老年客户介绍调解流程

## 城 金融老娘舅

### 【案例描述】

客户张先生于2012年向某商业银行申请一笔房产抵押贷款。2015年贷款产生多次逾期记录，银行将客户诉讼至法院，导致抵押的房产被查封。张先生认为自身逾期还款并非恶意，且银行在起诉前未尽告知义务，给其造成了诸多不便与损失，共提出5方面的诉求：1. 补偿律师诉讼费用；2. 补偿人行降息后的利率差额；3. 恢复授信额度；4. 赔偿资产保全阶段房产无法交割的损失；5. 赔偿房产评估费用损失。

上海银行业纠纷调解中心调解员在听取双方对案件事实陈述的基础上，分析双方主次责任，对客户合理的诉求予以支持，对缺乏依据的诉求予以劝解。最终，通过调解员对客户诉求的平衡与再平衡，双方就调解方案达成了一致。

### 【双方争议焦点】

1. 客户质疑银行未按照合同约定处置问题，而是直接采取诉讼方式解决；在央行降息的情况下，未对其贷款利率进行调整。
2. 银行认为客户逾期在先，已达到了诉讼解决的程度；客户的部分诉求缺乏合理依据。

### 【可借鉴经验】

1. 银行在将不良资产的处置付诸法律之前，建议通过电话、信函等方式进行知会客户，对愿意配合银行还款的客户留下适当的沟通余地，减少司法诉讼成本。
2. 消费者应遵循诚实守信的基本原则，合理制定收支计划，积极履行还款义务，主动承担违约责任。
3. 调解员在调解沟通中，当发现客户预期诉求与双方实际责任承担对比显示不公平的，应当加以平衡，校准客户的合理诉求。

自2016年1月1日起至今，上海银行业纠纷调解中心共接待受理调解案件188起，组织调解137起，成功119起，成功率87%。曹仕杰

## 创业打开财富之路

近日有一则新闻，讲的是英国一个16岁的女孩到中国来旅行之后，很多中国人问她给孩子起个什么英文名字好，于是小女孩灵机一动，回国后开了一个网站专门帮中国人起英文名，每次收费5元，没想到反响异常火爆，该网站平均每月有高达27000左右的点击量，短短几个月时间里这个16岁的小女孩就赚到了4.8万英镑。

创业的初衷，往往很简单，创业者发现了市场有需求而自己恰好有能力可以满足需求。创业之路，既能解决生存之道，也能打开财富的源泉。

## 城 能赚会花

### 失业造就创业

杨洋十几年前从大理来上海打工的时候，在下沉式商场里经营韩国发饰的小店当营业员。为了更好地销售发箍发圈，杨洋除了看热门韩剧里的女主角造型，学习如何打理韩式发型之外，还参考韩剧中的穿衣风格精心打扮自己，很快她的销售业绩远远高于与她翻班的同事，随后的十几年里杨洋结婚生子，日子过得倒也安稳，从来也没有想过要跳槽换工作。直到去年得知发饰店老板打算关了实体店，把生意移到网络上销售，杨洋第一次有了危机感，即将到来的失业风险反而形成了她创业的动力。杨洋与先生商量，两人趁着还年轻也可以试水开店，做的还是自己熟悉并且擅长的韩国饰品生意，不过自己开店和给人打工看店完全是两码事。除了倾囊而出多年的积蓄用作租赁商铺、装修开业之外，每月还需要定期去韩国进货，白天看店之余为了促进销售，还需要给产品拍照发微信，利用朋友圈向老客户推荐饰品。

店铺经营一年多，积累了十多年的老客户加上口碑传播带来的新客户使得店铺生意还算不错，十个月就已初步实现盈利，为了提升利润，她除了饰品之外也做护肤品、化妆品的韩国代购生意。因为更多的努力付出是为了自己，而不是为了老板，所以即便再辛苦杨洋也觉得很有值。

### 水到渠成的事

对于杨洋来说，失业造就了创业，但对于木子来说，创业是水到渠成早晚的事。木子是一名在上海闯荡多年的理发师，从小的理发店做学徒到高端美发店做技术总监，木子用了十年的工夫。理发的价格也从最初的10元涨到了428元，理发师的行业全靠手艺说话，木子因技巧娴熟，审美眼光又好，总能让前来理发的客户满意而归，从此成为她忠实的回头客。随着预约她的客人越来越多，木子上班时间连上洗手间的工夫都没有，而理发店为了让她为更多客户理发，见缝插针地排满了客户预约，有时候木子不得不每天工作12个小时以上。虽然收入随之水涨船高，但体力和精力的消耗也很大。坚持了一段时间之后，木子选择独立门户。她回了一趟老家，把父母留给她的婚房卖了并且把在上海买的车也卖了，筹到创业原始资金100万，在苏州和上海两地开了两家理发店，从招兵买马到店铺租赁装修，她都亲力亲为。木子觉得自己更享受创业的过程，创业能改变她和合伙人的轨迹，让她有了面对未来的胆识，取得精神层面和物质上的“双丰收”。

提到创业这个词，成功了就很容易被抬到天上，失败了又会很轻易地被贬低到地下。但其实创业说到底是一种生存之道，也是一种理财方式，既需要考量前期投入又需要盘算收益回报率，它更是一种生活方式，既帮助你实现了人生理想又成为你立足社会的坚实后盾。

陈雅芬

## 城 买房记事

人贵有自知之明——曾经，我自以为是气场两米八，自带杀气BGM，一看就不好骗。但买房过程深刻教育了我，人千万不要高估自己，在中介眼里，我就是一坨咕嘟咕嘟冒傻气的存在。

今年2月27日晚上，我挂上在家对镜练习了好几次的凶神恶煞表情，单枪匹马杀上黄W中介门店，气势汹汹地质问黄W中介：“一个星期过去了，你跟房东2号谈的怎么样了，啊？”黄W中介用一种“乖啊别闹”的表情看着我：“哎，我说猿小姐你别着急嘛，你看明天不是还有一天嘛，明天我跟房东2号见面谈一谈，

她是什么打算我就了解了。”

纳尼？了解？敢情过了这一周，黄W中介都没跟房东2号谈一谈？我这一周的“维权”中介都当耳边风？我脆弱的自尊心受到了一万吨伤害，一把无名邪火冒上心头。大概真有相由心生这一说，看我面无表情目露凶光的样子，黄W中介似乎是有有点慌了，掏出手机打开微信翻给我看：“猿小姐，你别着急，你看我天天给你催着呢。”

我忽然福至心灵，借口眼神不好把黄W中介的手机抓到自己手里，把黄W中介和房东2号的微信对话记录回翻到了签约那天晚上。

原来，早在房东2号对我进行“呀呀呀呀”毁约轰炸之前，她就告诉黄W中介要毁约，而黄W中介竟然爽快地回答：“好的。”

说时迟那时快，我以迅雷不及掩耳盗铃之势把对话截图并发到了自己的微信上，同时强压怒火保持微笑，一边偷瞄黄W中介，一边把他和房东2号的所有对话一页一页截图，全都发到自己微信上。可惜号称宇宙先进的4G网速实在太慢，图片传了好长时间，黄W中介还是发现我在截图了。

这就很尴尬了啊。黄W中介干笑两声：“猿小姐您看您这是，干嘛呢？”

“最近链家的那负面新闻很火啊，媒体朋友整天问我买房有没有遇到骗子中介，我正好截图给他们鉴定鉴定，这算不算中介欺骗消费者。”我开始进入胡扯模式，但歪打正着，黄W中介立刻正襟危坐：“那，XX网上那篇稿子里的猿小姐，真的是你？”

刹那间，整个门店大堂都安静了一下，我发现大堂内其他中介兄弟也竖起耳朵——怎么办呢，他们会围殴我吗？我一边装模作样地甩头发借机偷瞄逃生路线，一边付度着说：“哎，毕竟到上海十几年了，各行各业的朋友也是有一点，你说朋

友让你帮忙，也不好意思不帮是不是？毕竟也是小事，也不用麻烦警察什么的。”

黄W中介大概很需要一点时间消化一下信息量，我也心虚想撤退，双方约好明天再战，就暂时休兵了。

事实上，房东2号提出毁约后，我就判断这笔交易大概做不成了，所做一切都是为了追讨5万元的赔偿。2月27日、28日这个周末的白天，我分别约了另外2家中介带我看房。但我慎之又慎的个性，合同一天不解除，就一天不能放心另签约，眼看着房价每天往上翻，真是急死人了啊。李猿儿

## 在中介眼中，我是傻气的存在