

财点金故事

不同的圈子 不同的思维

秦小姐突然发现，这两年自己家里的亲戚和老公家里的亲戚过上了截然不同的生活。

秦小姐的

原生家庭对理财没有一丝概念，更谈不上在财富自由这条路上有任何建树。她的亲戚们也是。他们如今五六十岁，依然在辛苦地做着最基础的工作。过年过节聚会说来说去还是过去那些事，一年又一年抱怨着同样的事情、同样的人。有的亲戚所处行业这些年不大景气，就越来越不敢换工作不敢买房。

而秦小姐老公家的亲戚，他们大多40多岁就已经不为生计而工作，自由地做一些自己喜欢的事情。有时外出旅游，日子过得很滋润，也比同龄人显得年轻。

这是因为家庭实力造成的差距吗？

当然不是。年轻的时候，大家都是同一起跑线。差距从何而来呢？圈子的力量。

秦小姐小时候，工厂还是新兴产业，能不能赚钱还不好说。工厂为

了扩大规模，招募新股东，需要投资入股。当时大家都挣扎在温饱线上，哪有钱去投资呢？

秦小姐老公家的亲戚们卖掉可以卖的固定资产，再借钱入股工厂。

而秦小姐的亲戚们选择观望，继续原来的生活。“亏了哪能办啦？”“这个事情有风险的，太平一点。”

结果怎么样了？工厂发展迅速，最后入股的每

个人都分到一个小工厂。

如今秦小姐老公家的亲戚不办厂了，每年靠着工厂的房租收入就有几十万。更何况还有投资一些实业，也做一些价值投资。

而秦小姐家的亲戚呢，30年过去了，他们大多还是老样子。

股票刚刚出来的时候，秦小姐老公家的亲戚很敏感，意识到这是一个机会。大家一起研究、凑钱，买认购证。赚到钱了一起分，一起出去玩。秦小姐的亲戚家虽然也得到了同样的信息，但是没有马上行动。“先看看吧。”“已经涨了，我本来是想买的呀。”“依着你看，我跟你说要涨的吧。”“涨了嘴许多了啊，算了算了。”秦小姐的亲戚们继续选择观望，过原来的生活。

因为圈子的不同，秦小姐老公家的亲戚们，在思维和见识上都比秦小姐家高一些，他们经常会去发现投资机会，以期获得更高的收益。在年轻时完成积累，抱团成长实现财富增值。秦小姐有时觉得，包括他们家的子女，也有着跟自己不一般的见识。

而秦小姐家的亲戚们，一生为了一间房子奋斗。财务自由根本是一生难以达到的高度。作决定时也不够果断，听到人家说这个不好就不买了，容易受人影响。常常只看到眼前的利益，看不到一幅更大的画卷。

生活，就像一条大河，缓缓向前流动。不进则退。

金蕴



绍波画

财阿姐算盘

最近上海阿姐们经常会在信息和微博上看到许多大V在推荐电动牙刷，把它说得花好稻好：不仅可以清洁美白，还可控制口腔内菌斑、保持牙龈健康甚至正畸……一时间甚至有说法，如果某大V没有接到电动牙刷的广告，他就不够红或带货能力不行。对于上海阿姐们来说，仿佛一夜之间，电动牙刷就成了居家旅行访亲送友高尚生活必备佳品。

电动牙刷生意火

在国外，一口整齐洁白的牙齿一直是中产阶级的标配之一，花在牙齿上面的费用也是最高的，甚至美剧中还有“为了看牙倾家荡产”的笑话。上海阿姨也知道，如果牙齿坏了拔掉倒不贵，想再种一颗的话，少则数千多则上万，所以保护牙齿就很重要了。电动牙刷现在就成了继高档牙刷牙膏之后，阿姐们保护牙齿的最新选择了。

尤其是阿姐家里的小孩，就没有阿姐们介高的觉悟，通常刷牙都很马虎，不仅方式不对，也很难做到每次刷牙三分钟。而有了电动牙刷，不仅让孩子刷牙也有了“仪式感”，提高认真程度，还可以定时，有些电动牙刷厂商还配有APP，不仅可以提醒未刷到的盲区，还可以帮助父母来监测小孩的刷牙行为，更好地保护口腔健康。

品种让人挑花眼

前几年市场上的电动牙刷，平均价格大多在千元以上，但是随着国内厂商的加入，



价格有较大程度的下降。

如果上海阿姐讲究一点，可以选择一些老牌的，如欧乐B、飞利浦、博朗、松下等，贵的可以超过2000元，便宜也有300左右的。而国内厂商如小米最高不过在300-500元之间，最便宜的只有100元左右。

电动牙刷怎么挑

虽然目前电动牙刷品种众多，从功能上分有“清洁、亮白、护眼、按摩、敏感、美白、正畸”之分，仅刷毛材质就有“纳米、炭丝、超软毛、软毛、中毛、硬毛”多种，技术有“脉冲水流、微爆水流、超声波水流、活氧水流、3D声波”，还有专门针对孕产妇、吸烟、口腔敏感人群的，几乎让人挑花眼。

如何避免“智商税”

虽然电动牙刷品种这么多，但是基本上都是由电源、电机和刷头构成，使用时电动机芯会快速旋转或震动，把牙膏分解成细微泡沫对牙缝进行清洁。

在这三大块中，不同价位的电动牙刷在电动机芯、电源形式和生产工艺等方面确实有所差别。其中电动机芯占成本一大块，阿姐们在挑选时要重点看一下。目前电动机芯有机械扭力式振荡电机、有刷旋转电机、有刷往复振动电机、无刷往复振动电机四种，最先进的是无刷往复振动电机，价格也会相对贵一些；国内品牌如果电机相同，价差可能就在营销成本上。

此外，电源也与价格直接相关，插电式或充电式普遍要比用电池的贵，100多元的价位就不要考虑会有充电式的了。

据业内人士透露，目前国内有数百个电动牙刷品牌，基本上都是由20多家工厂代工，大部分都是换个牌子。有业内人士估计，上千元左右的电动牙刷，出厂价不过在200元左右；价位在300元上下的，成本可能不足百元。当然，如果价格仅在100元左右的话，阿姐们就不要去贪便宜了，不要护牙不成反伤牙。

郑海阳

练就“财郎”皆不怕

财理财点滴

我有个朋友唐君，曾经是外地某大型商业银行的理财师，大约四五年前便已出道，在当地的金融圈子里颇有名气，后来因为单位里裁员缘故，自己离开国资号银行，加盟一家民营银行，做了它的一个股东和职业理财经理。现在，他每日很忙，一个星期要给他的客户开好几堂理财课，还要为专业刊物撰写理财稿件，据说，除了股东分红外，其一年的职务收入和讲课、稿费收入合计起来是当初的五六倍。最近，唐君打算在上海谋求新的发展空间，便来沪找我等几个老朋友了解一些情况。

和唐君碰面后，我不由得有一些感慨。随着如今商业银行的改革改制，原本是铁饭碗、金饭碗的银行职员，也遭遇了职业生涯中的危机，不少工作人员纷纷转岗、待岗，有的甚至下岗，事实上由于国内商业银行的工作人员大多长期从事单一的工作内容，使得其中一部分人员年龄老化，职业素养低下，即便经过一些短期培训后，依然不能胜任银行改革后需要的综合、复合型人才的要求，于是命运的突然变化成为无法避免的答案。

据唐君说，他的不少原来的同事离开老银行后，较少能恢复原本的生活状况。但唐君却不同，他早就在银行理财岗位上练就了管理、营销、策划、公关的生存技能，早就编织了一个比较完整的客户网络和合作关系网，一旦离开原来的工作岗位，却能够凭借其技能和关系，依旧活跃在原本的职业市场和生存环境中，并获得比以往更好的回报。拿我等朋友的玩笑话来说：“你是财郎你怕谁？”

的确，经过多年的累计发展，唐君旗下的理财团队十多个，上百号人，服务的客户中不算临时短期的，仅长期型客户就多达三千多人，这些人听他的课，按他的话，在他的公司开户投资理财。在这些人的眼里，唐君和他的公司是他们财富增值的财神和宝地，唐君的话有时简直就是“财经”（发财经）。

你是财郎你怕谁。无论市场风云变幻，无论企业发展前路难测，作为一个个人来说，只要你拥有某项专业技能，在任何时候、任何地方，你不怕没有你的立足之地。旧时候，老辈人教导子孙后代要学一门实在的手艺能够养活自己，如今经济发达，金融活跃，理财技能当然是一门实在的“手艺”，练就了这样的技能，你有什么愁？

麦客

灰指甲 长期腹泻

品牌推荐中 复方聚维酮碘搽剂

用心治灰甲，对抗真菌，有信心！
按疗程使用，灰了指甲，不灰心！

适应症：1.用于足癣、体癣、头癣、花斑癣、手癣、甲癣；并受细菌感染也可使用。2.用于手、脚、趾间皴裂、手足多汗症。

全市各大药房有售
电话：62041665

138元/盒 60ml/盒

适应症：用于功能性腹泻和慢性肠炎、肠易激综合症引起的腹泻。

急性慢性肠炎、功能性腹泻、肠易激综合症。

全市各大药房有售
电话：62041665

25.3元/盒 送运费险

销售地址：[黄浦]南京东路第一医药商店[静安]中华新路957号、愚园路232号及甬甬上西店各药房、山西北路208号、平福路155号[徐汇]田林东路388号、汇丰各药房[卢湾]上海药房各药房[虹口]四川北路各药房[长宁]玉屏南路152号得一各药房[普陀]新村路356、曹杨路673号[闵行]莘建东路444号[宝山]牡丹江路1701号[杨浦]长海路369号[浦东]上南路1071号、弄和堂各药房[惠南镇]城东路268号[松江]沪亭北路758号余天成各药房[嘉定]沙露路83号[奉贤]南桥解放中路22号[金山]恒德药店各药房[青浦]青安路210号[崇明]东门路178号等全市各大药房有售。