

主笔记

年轻人如何让自己越过越好

□记者 崔烨

最近参观采访了福州一家科技公司,让我印象深刻的倒不是该公司业绩有多出色,产品科技含量有多高,而是他们的员工面貌——从开电瓶车的导览员到接待我的品宣再到 CEO,都特别精神。当然,这跟公司“基地”占地面积大,从高球练习场到室内外游泳池,再到仿效海豹突击队的训练场应有尽有、从基层员工到高管团队每年定期运动会有关,他们还都特别瘦。

相比上海这座一线城市,争分夺秒钉钉打卡,随时随地线上办公,公司的信息必须及时回复,下班和度假也要处理工作,忙起来“996”“007”甚至连轴转……年轻人到了下班都一副伸着脖子被勒着走的样子;年轻白领虽然也都爱街拍,要么精修,要么遮到妈也不认识,鲜有肌肤自然状态下的精神之美。

有时候我也会琢磨,为啥经济越好,年轻人却觉得自己越过越惨?姑且提供以下一些建议——

一是适当保留自我。请注意适当这个词,我看《如懿传》最大的感受:以前的婚姻,对女性来说就是职场。因为是职场,规矩第一、责任第二,感情可有可无最多放第三,自我这种东西,则完全被消化掉了。但适当保留自我会让你过得比较开心。

二是坚持诚实信用。对,相信我,这是市场长期博弈出的最佳策略,使用这策略,最省心,最高效。不骗自己,就没有幻想,不会偷懒。不骗别人,就没有报复,多收获朋友。你能力越来越强,合作者越来越多,不就是成功人士吗?慢慢完成这个艰难的训练,你什么都会有的:强大的能量、家人的幸福、财务的安全、他人的尊重。

三是自黑即自信。都“9102年”了,脸皮别那么薄。强行凹人设还怕被戳破,是中年人干的事。有啥说啥,不懂就问,适度自黑比无脑死撑好得多。

四是年轻人容易冲动但不要急于挽回。不管是工作还是感情,一定不要纠缠对方,哀求对方,夺命 call,去找对方回心转意,恶语相向,强迫对方。一定要装作潇洒离开。当然,隔岸观火去指导别人是容易的,但被分手后,有些人明知道理该这样做,但却控制不住自己的情绪,该往死里作还是会往死里作,该忍不住去纠缠对方还是会去纠缠对方,最终,直至破罐破摔,把对方逼得和自己老死不相往来。这时候你要反省,其实有许多人想挽回对方,并不是有多么爱对方,而是因为对方离去让他(她)感到低自尊和低价感,他(她)是希望通过挽回回来证明自己还是有价值的,值得人爱。

五是我觉得好的人际关系是充满烟火气的温情:你和你的朋友、爱人、家人都能在这段关系里做一部分自己,然后也为对方做一些改变。这样在成长的路上,谁也不会落下。

六是你如果足够幸运——人的幸福是由两件事儿构成的,第一是做自己擅长而且喜欢的事儿,第二是和自己喜欢而且喜欢自己的人在一起。

崔烨
eyiluc@163.com

五大行理财子公司首批产品出炉 理财产品加快净值化转型

□记者 崔烨

8月8日,中国农业银行全资设立的农银理财有限责任公司在北京开张。至此,除邮储银行外,5家国有大行的理财子公司悉数亮相,而其产品设计方面也各有千秋。

产品设计各有千秋

在发行产品的比拼上,各行理财子公司各具特色。除了对标监管要求,推进理财产品净值化转型,推出“现金管理+固收+混合+权益”四大常规系列产品外,农银理财此次还推出了惠农产品和绿色金融(ESG)产品两个特色产品。

在深圳开业的建信理财将目光聚焦在粤港澳大湾区上,目前,该公司推出“乾元建信理财粤港澳大湾区指数灵活配置理财产品”,主要投资于股票、债券、金融衍生品等,其中股票部分采用粤港澳大湾区指数化投资策略。而中银理财则在近期推出与服务长三角密切相关的两款理财产品——“长三角养老·中银策略一稳富”定期开放式净值型产品和“长三角新发展·中银睿富”三年封闭式净值型产品。

同时,依托母行的外币产品特色,中银理财推出“全球配置”系列产品。中银理财董事长刘东海表示,可借助中银集团全球布局的优势,服务客户多币种理财需求,提供境内的外币资产管理解决方案,联通境内境外渠道,帮客户收获全球市场投资的多重收益。

而工银理财推出主要投向涉及固收、权



益、私募、量化、跨境多市场复合投资领域的产品。光大证券金融工程研究团队表示,在目前发行产品的理财子公司中,工银理财发行产品数量最多,种类也最为齐全,资产从固收覆盖到了权益,策略从量化覆盖到了FOF。

交银理财则表示,将以稳健为主要特征,把固收类产品打造为理财公司的拳头产品和旗舰产品。同时,会根据国家政策导向和投资热点,适时推出特色主题产品,并已在商业养老、科创投资、长三角一体化、要素市场挂钩等策略上做好准备。

多环节有待改善

1元的起购点,较高的预期受益……以众多因素为由,把消费者吸引过来尝鲜。不过,在购买新鲜出炉的理财子公司产品时,不少消费者遇到了一些困扰。“我去银行网点咨询,几位客户经理都不了解子公司的产品信息,还是我自己在智慧柜员机上查出来的。”多位市民向记者反映了这一问题。

“金融科技不能只停留在口头上,理财

产品应第一时间部署在互联网渠道。同时,背靠母行是理财子公司当下最大的优势,‘母子’联动要落到实处。”中国人民大学重阳金融研究院副院长董希淼表示。

同时,各家银行理财子公司产品信息披露差异也较大。“作为银行理财子公司产品发行人,并未设置单独产品展示页面供用户查看。”付影表示,“分别来看,工银理财子公司尽管在投资理财版块设置了‘子公司理财’页面,但进入该页面并无产品可投,而是需要在母行的理财页面中查看。

而建信理财和交银理财的新产品,也只能通过一一查看产品说明书,才能清楚是否是其发行的。银行理财子公司在产品信息披露方面有待完善。”

对于普通的投资者而言,去区分这些产品的差异有一定难度。因此,与传统的银行理财产品相比,银行理财子公司产品应该在信息披露方面有独立的区域去披露,这对投资者而言更加合理。

快资讯

平安好医生发中报 在线医疗高速增长

文 石佳盈

8月6日,医疗健康生态平台平安健康医疗科技有限公司公布2019年中期业绩报告。报告显示,2019年上半年,平安好医生各业务板块收入均保持良好的增长态势,实现总收入人民币22.73亿元,同比增长102.4%;其中,核心业务——在线医疗持续高速增长,实现营业收入3.36亿元,同比增长80.5%;期末月付费用户(MPU)达222.9万,同比增长61.2%。

与商业保险的合作及会员制是在线医疗商业化的重要方向,截至2019年6月30日,平安好医生的付费会员产品累计服务会员超140万。报告期内,平安好医生积极拓展与第三方商业保险公司及金融机构的合作,截至2019年7月末,平安好医生已与北大方正人寿、珠江人寿、民生人寿、光大银行分别签署了战略合作协议,平安好医生将依托自身优势,通过多元化的会员产品,为保险公司及金融机构实现业务模式升级、保单用户服务升级,共同解决保险及金融用户在就医方面的痛点和难点问题。

珠江人寿上市 新款终身重疾险

文 石佳盈

2019年是珠江人寿成立七周年。秉承“回归保险本源,坚持保险姓保”的理念,珠江人寿大力推动保障型产品的不断优化。近日,一款保障范围广,极具性价比的重疾险产品——“珠江康盈终身重大疾病保险产品组合”隆重上市。

“珠江康盈终身重大疾病保险产品组合”最显著的特点是保障120种重大疾病、25种中症、45种轻症,形成了轻—中—重疾病保障体系,合计保障190种疾病。其中轻症最多赔付3次,中症最多赔付2次,重疾赔付1次,轻症、中症内部不分组,各次理赔之间无发病时间间隔要求,累计赔付总额最高可达基本保额的2.9倍。被保险人罹患轻症、中症,免交确诊之日后的各期保费,保险合同继续有效。客户同时还可自主选择附加专属两全保险,生存至附加两全保险期间届满,给付满期保险金,附加保险合同终止,主险合同不受影响。


中国光大银行 上海分行
共享阳光·创新生活



光大银行光银现金A

产品名称	期限	近期参考 年化收益率	风险 揭示	运作 模式	产品投向	代码
光银现金A	按日 计息	3.60%	适合稳健 型以上客 户购买	开放式 净值产品	主要投资于以下符合监管要求的 固定收益类资产,包括但不限于 银行存款、同业存单、货币市场 工具、各类债券、货币市场基 金、债券基金、质押式及买断式 回购、其他符合监管要求的债权 类资产等	C1030318000026

理财产品过往业绩不代表其未来表现,不等于理财产品实际收益,投资须谨慎。

产品特点:
起点1万元
购买起点金额1万元,产品
最低持有份额为1千份,再
次购买可以1千元的整数倍
追加

申购时间延长至15:15
申购交易较普通产品顺延15
分钟,即15:15前申购产品,
可享当天收益

7*24小时申赎
可通过手机银行、网上银行
7*24小时提出申购、赎回申
请,足不出户,更方便

支持快速到账
限额内本金快速到账



支付选光大·大奖天天拿

赢华为Mate20 X (5G版)手机
单笔网购支付满818元

…用光大手机银行报名参加…

活动时间: 2019年8月13日-9月2日

活动内容: 活动期间,用光大借记卡绑定快捷支付且单笔网购支付达818元(含)以上的客户即有机会获得华为Mate20 X (5G版)手机一部。

报名方式: 下载并登录光大手机银行App,进入“首页-热门活动-大奖天天拿”即可完成报名。

☎ 95595 | www.cebbank.com



更多详情请扫码

光大银行浦东支行 地址: 浦东新区张杨路630号(近南泉路) 电话: 63795036、63795038

如果您有任何金融理财方面的问题或者投诉建议,欢迎您在浦江财富公共订阅号下留言。我们将在三个工作日内及时回复,并邀请业内资深人士为您量身定制理财产品。您可以通过微信号: shanghaifortune2013,或直接扫描下方二维码联系到我们。

