

主笔记

瘦身和致富
都是慢慢的

□记者 崔烨

昨晚我在跟一个朋友讨论上海哪里的温州小海鲜地道时，肚子不失时机地“咕咕”响了一声——这是我开始瘦身计划的第三周。作为一个爱喝汤的面食爱好者，平日还有喝喝小酒啃些鸡脚鸭脚的习惯，贝类一吃可以好几斤，不忙的时候还可以一个人晚餐乐呵呵吃过3个小时火锅……终于在春节后不久，我开始官宣瘦身。

节食肯定会饿，但这是你主动花钱花精力追求来的，就不会觉得痛苦。虽然家里都是儿子的零食，几瓶我喜爱的葡萄酒和清酒也等着我去喝一杯，但是只要大脑接到指令：“第一周不可以！”就可以很轻松地度过去。到了第二周，看到小肚子瘦下去，身体在修复，更是带来了乐趣。此外，味蕾变得敏感，一勺无糖酸奶，也会让你充满幸福感。饥饿是对食物最大的尊重。鲜少逛超市的我可以为准备下一顿简单却不失美味和营养的餐食充满乐趣地挑选食材。最重要的，是有一种能够掌控自己身体的满足感——你知道今天这样吃，明天上秤一定可以轻，明天增加运动了蛋白质补充多了未必掉秤，但没有关系，慢慢来，身体的肌肉含量正在越来越高。你给自己大脑的指令越来越清晰，它将越快服从于你。

作为金融版的主笔，下意识会把瘦身与财富积累联系在一起，因为两者是如此相像——每周瘦一点点是不难的，但一顿大餐就会将大部分成果损失殆尽；慢慢致富也是很容易的，但大多数人都渴望迅速发财。

某天看到一段有趣的话，说财神是慢性子。从古至今虽然一代又一代人总是尝试改变它的性格，希望它快一点反应，但从没成功过。付出的成本是不停地焦虑、取巧、跟风，到最后甚至自欺欺人。

如何避免投资的失控？被誉为投资界大神的查理芒格在思考问题时总是从逆向开始：如果要明白人生如何得到幸福，查理首先是研究人生如何才能变得痛苦；要研究企业如何做大做强，查理首先研究企业是如何衰败的；大部分人更关心如何在股市投资上成功，查理最关心的是为什么在股市投资上大部分人失败了。他的这种思维方式源于一句古老的农夫谚语：我只想知道将来我会死在什么地方，这样我就不去那儿了。

瘦身之路和致富之路都是人生，无论是对颜值还是物质的追求，做得比较好的据说有三种人：一是一眼看得到事物本质的思想家，他的一眼犹如X光，看见事物的底层结构；一类是能将思想变成行动的实现者，因为看得透与做得成，那是两码事；第三类是有耐心等候的人，因为真正有价值的事情，往往不经过几次起伏，看不出它的价值。

作家连岳说，能成为这三类人的任何一类，都对得起这一生。但是第四类人最厉害，就是把这三类人的优点集于一身：看得到，做得成，等得了。祝大家慢慢瘦身，慢慢攒财。

崔烨

预期5.5%的银行理财“绿”了，专家建议 净值型产品出现波动不用慌

□记者 杨晓东 崔烨

新年过完没多久，读者互动平台收到不少市民忧心忡忡的疑问：“我一直买XX银行中低风险的理财产品，十几年了，第一次看到出现负数，怎么回事？”还有市民反映，自己买的就是今年新春期间推出的特供产品，结果从买开始，一路绿到现在……一直认为收益稳妥的理财产品出现了账面亏损，到底是什么原因？下一步应该怎样处理？



多只固收产品跌破成本价

对此，记者调查发现，银行理财泛起浮亏并非新鲜事。据记者粗略统计，截至目前至少有20只固收类净值型银行理财产品净值跌破了成本价。

读者陈先生告诉记者，他在春节期间购买了30万元某股份制银行的净值型理财产品，号称“业绩比较基准5.5%”，但买入至今净值一直在都在成本线以下从未冒头。

记者查阅后发现，该产品为R3级中风险产品，投资标的为股市20%债市80%，产品期限50天，目前净值为0.9951，亏损比例为0.49%。记者采访了该行产品部负责人：“市场自春节以来，A股和港股均出现了剧烈的波动，市场给客户带来的焦虑我们感同身受，在这

个关键的时间点，还是建议客户放平心态，不要恐慌。”该负责人表示，针对产品运作，每一款产品在运作前，都会基于收益风险特征和宏观经济运行研判制定了合理的资产配置方案，通过分散投资和组合管理从根本上保证了产品的稳定，也极力避免在极端情况下出现剧烈波动的情况。所以请客户务必拉长投资期限，耐心等待净值恢复。

记者跟踪调查发现，针对银行专业人员的解释，陈先生也表示能理解。尽管“打破刚兑”的资管新规已经落地一年有余，但银行理财的客群定位，以及银行过往的存款转型路径依赖，导致大部分客户仍然把理财看成存款替代。而哪怕小比例的净值化产品，净值回撤、亏损，都会让客户心理难以接受。

对此，另一家银行零售部负责

人表示：“让产品收益保持增长是客户和银行的共同愿望，目前产品净值出现波动，但债券市场普遍‘熊短牛长’，长周期产品可以很好地稀释风险，投资者不必恐慌。”

短期波动不等于实际损失

某股份制银行零售部总经理在接受记者采访时也表示，银行理财产品净值出现波动是一个比较正常的现象，短期账面的浮亏并不代表最终会呈现负收益。

对于此次出现回调，他分析：“一是近期权益市场回调过大拖累银行理财的业绩表现，二是从摊余成本法变成市价估值法带来的变化。”

业内人士提醒市民，短期显示收益为负，并不代表一定会出现净亏损。但是如果在浮亏时选择了赎

回，就是将浮亏变成了真正的亏损。目前市场环境并不明朗，但经过本轮市场的快速调整后，权益资产的配置价值已经逐步显现，待市场情绪企稳，产品净值也会重回稳健。当前产品净值的下跌是正常的价格波动，但资产本身并没有实质风险。

“建议大家关注产品的长期业绩，理性看待短期净值波动。最近市场回调明显，银行理财产品净值出现回撤的现象非常普遍。希望这次能教育投资人接受净值型产品波动是正常的。”

业内分析人士认为，这也是资管新规后的又一次大规模投资者教育，银行理财净值化转型提了很长时间，而这一次市场反馈让更多投资者意识到，净值型银行理财产品与存款不同，在给予耐心的同时也要意识到风险。

新金融

春游踏青 勿忘为旅程开启“保护伞”

文 易无花

一年之计在于春，随着温度上升，国内疫情得到较为全面的控制，加上接下来假期扎堆，越来越多人开始计划出游。保险专家表示，春光虽好，但旅途安全问题也必不可少。选择一份适合自己的保险，能为出游人群带来一些保障，让旅途更尽兴。

很多人或许并不太了解不同的旅行保险有哪些区别，就大类来说，我们首先要知道旅行社责任险不等于旅游意外险。根据相关规定，旅行社必须投保旅行社责任险。很多出游者认为这就是给游客买的保险，不用自己再花钱买保险了。但实际上这是对旅行社责任险的误解，旅行社责任险保的是在旅游业务经营活动中致使旅游者人身、财产遭受的损失，只有在因旅行社自身工作失误给游客造成损失时才承担经济责任，不在旅行社安排活动范围内的意外是不赔的。如因游客自己不慎突发疾病、意外伤害的医疗费用以及误工、紧急抢救交通补贴、善后等费用都要游客自己掏腰包。其实，一份旅游意外险所需保费并不高，却能为整个旅游过程提供保障。因此，不管是跟团旅游，最好根

据不同需要自费购买一些旅游意外险免去后顾之忧。

买保险最重要的是将自己最担心或无法承担的风险转嫁出去，使自己更安全。在各保险公司针对旅游设计的保险产品中，各险种都有不同的保障范围，有专门针对旅途中乘坐交通工具风险的，有专门为旅游景点可能发生的风险提供保障的，有从旅游开始至结束提供全程保险保障的，还有各种旅游附加保险的险种可供投保人选择。因此在选择旅游意外险时，游客应该视自身游玩情况及风险程度去选择适合自己的保险，在合适的价格范围内尽可能地为自己提供保障。

不同险种具备不一致保障覆盖范围及相对应的价格，一般而言是成正比的，消费者在添置意外险的时候，应该多方考量，全面分析自己出游可能会遇到的风险，再匹配选择适合自己的保险，并锁定专业保险机构进行购买，才能保证从购买至理赔全过程的优质服务。当然，如出游过程中也会包含一些不在某个保险范围之内或属于除外责任的风险，比如现在兴起的攀岩、赛车、蹦极等活动，那么可以另外购买附加险来提供更为全面的保障，确保旅程无忧。

快资讯

银联公交地铁场景持续拓宽

文 石佳盈

近期，中国银联联合上海公共交通卡公司，助力交通银行“买单吧”APP上线“银联乘车码”，便利上海居民公交出行，助力推动长三角地区公共交通基础设施互联互通。截至目前，银联已与中国银行、工商银行、建设银行、浦发银行、交通银行5大商业银行输出“上海公交乘车码”能力，向全国性及区域性银行输出近50个地

区的乘车码应用，为商业银行APP用户提供更加便捷的扫码乘车服务。

此外，中国银联创新打造数字化电子客票平台，为各地公交、地铁提供定制化增值服务能力，提升支付效率的同时，为用户提供了更加便捷的支付体验。以上海为例，中国银联联合申通地铁在云闪付APP内推出“地铁周卡”优惠活动，用户支付购买后即可享受乘车优惠权益，实现支付核销一体化。

青年群体面临养老负担加重

文 石佳盈

近日召开的全国两会上，关于延迟退休和养老的话题广受关注和热议。“十四五”期间，中国的老龄人口也将从轻度老龄化迈入中度老龄化。根据清华大学经管学院中国保险与风险管理研究中心与同方全球人寿共同发布的《2020中国居民退休准备调研报告》显示：目前，我国的养老保险体系面临着发展不平衡、不充分的问题。

社会基本养老保险在居民退休后收入中仍占绝对多数比例，企业年金和商业养老保险尚未充分发展。专家表示：面对人口老龄化，养老保险面临严峻的收支压力。

进入新世纪以来，我国的抚养比加速上升。报告显示，2019年中国老年抚养比已经上升至接近18%，预计2020年末达19%。沉重的抚养比负担是中国老龄化加剧所面临的直接挑战，未来的青年群体面临养老负担也在日益加重。

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，或直接扫描二维码联系我们。

