

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, 有些人明知道理性该这样做, 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) 感到低自尊和低价值感, 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, 谁也不会落下水。

六是你足够幸运——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

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。

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—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储备。

多环节有待改善

1 元的起点, 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, 工行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—重大疾病保障体系, 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, 附加险合同终止, 主险合同不受影响。

Bank 中国光大银行 上海分行

共享阳光 · 创新生活

阳光普惠

CEO EXCLUSIVE PRICES

阳光惠 · 普惠金融

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

到账内本金快速到账

支付选光大

支付选光大

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

光大银行杨浦支行 地址: 杨浦区政通路218号 电话: 63795999