

从怕负债 走向高负债 家庭债务风险需防范

王瑞红



今年上半年，澳门赌王何鸿燊去世后，网上对于家产怎么分聊得热火朝天，记得微博上有一条最火的评论就是：赌王的财产要是能给我个零头，我都能买好多间房了。我发现这样的思维模式大部分中国人都有，就是有钱了第一时间买房。我相信问十个人，有九个都会这么说，但是其实这样的财富分配方式真的对吗？赚钱了先买房，赚了小钱先买房，继续赚就继续买房，而且基本都是贷款买房，其实这是有原因的，根据过去二三十年的经验，买房的确实赚钱保值的一个绝佳方式。

但是这不代表家庭的资产配置就是正确的，因为大部分人会把自己百分之八十以上的资产拿去买房，甚至有些人就是背着房子和债务过一辈子，赚的钱就像流水一样一进一出从不停留。根据有关数据统计，我国有九成的城市居民存款是不足10万元的，只有北上广深的城市人均存款能超过10万元，存款这么低，房价却这么高，可想而知大家的资产配置都是什么样子的。十几年前也许可以，往后实在很难说，政策一直在变化，房地产市场的变化大家也有目共睹，现在就像一个温水煮青蛙的状态，买房的人逐渐从投资客变成了有刚需的居民，而手上还拿着几套房的人，往后若是房市出现变化，房价下跌，资产就将会缩水。这就是把资产和房产捆绑太多的被动性，接下来的房市也不可能再像十几年前一样那么鼎盛。

那么，家庭资产配置怎么样才合理呢？笔者认为，要遵循一个原则：鸡蛋不能放在同一个篮子里。买房是刚需，这个难以避免，但是建议大家量力而行，而对于那些已经有房还想继续买房的朋友，建议是不要把大部分的钱都放进去。而且在资产配置方面有一个最不平衡的地方，就是保险这一块。一般来说，我们为家庭配置保险的时候，先要考虑配置保障型的保险；例如



重疾险、医疗险、意外险、寿险等等，我们在保障型保险上所花的钱不能超过家庭总收入的20%。而年金险比较特殊，它不属于保障型保险，保障型保险保的是人，而年金险保的是钱，而且年金险还有理财产品的功效，年金险就是兼具保值和理财的一个险种。所以我们在做资产配置的时候，特别是有家庭的人，而手上还拿着几套房的人，往后若是房市出现变化，房价下跌，资产就将会缩水。这就是把资产和房产捆绑太多的被动性，接下来的房市也不可能再像十几年前一样那么鼎盛。

据有关调查机构发布的统计显示，我国家庭杠杆率近年来逐年攀升，2006-2016年杠杆率从11%上升至45%，2017年更达到50%上下，10年间增长3倍。这一债务累积速度令人担忧。爱存钱、怕欠债、谨慎消费，这是老一辈中国人的理财观念。但随着收入水平的提高，资产增值速度过快，年轻人比从前更愿意消费和贷款了。不知不觉，部分国人财务状态已经从“怕欠债”转变到“高负债”。上海白领王小姐

2016年买了一套150多平方米的改善性住房，总价近千万，夫妻俩月供超3万元，这接近家庭月收入，平时开销要蹭老人的退休金。北京34岁的李先生感叹，夫妻俩啃老买了房子，一套自住房、一套学区房，每年房贷要还20万元。家里6口人，俩娃上学，还要养车，合计每年支出超过40万元，日子过得紧巴巴。

在北京这种一线城市，竞争激烈、压力大，他们认为不能让孩子输在起跑线上，想到以后孩子长大点开销会更大，所以在生活上总是感到很焦虑。李先生和王小姐的生活现状代表了一批在城市打拼的中青年群像。房贷成为中家庭债务的大头。西南财经大学下属的中国家庭金融调查与研究中心曾经发布过一份《中国工薪阶层信贷发展报告》，报告调研了逾4万户家庭数据和12万家庭成员，发现工薪家庭平均总信贷需求额为26.5万元，其中房产信贷需求额为22.5万元。工薪家庭平均实际信贷

额为12.5万元，其中86.3%是住房信贷。可见，李先生和王小姐这样的买房负债群体，成为居民杠杆率飙升背后的重要推动力。

然而，巨大的债务压力、疯涨的房价，并未让中青年群体的购房欲望得到遏制。背后原因错综复杂，子女教育无疑是重要推动力之一。想到继续增加负债买房，在京城上班、已在燕郊购房的宋先生感到压力倍增。燕郊教育水平不高，公立学校教育水平还不如老家。为了孩子上学，硬着头皮也得去城区买套房。2017年以来，我国采取了堪称史上最严的房地产调控措施，但依然抑制不住居民买房的热情，甚至部分非住家贷款暗度陈仓流入房地产。如果家庭债务的累积出现在经济发展水平不高的地区，不仅会影响当地居民生活质量，还会拖累宏观经济，可能隐含系统性风险，进一步增加宏观调控难度。

金融产品走进直播间 专家提示理性投资



近期，金融圈刮起了一股直播带货风，越来越多的金融机构将与用户互动的新阵地搬到线上，好不热闹。蚂蚁集团工作人员告诉《证券日报》记者，自5月28日支付宝宣布打通淘宝直播、正式开放平台直播能力，截至目前，已经有包括工行、农行在内，超过70家金融机构把直播间迁到支付宝，累计覆盖过亿人次。

热闹之余，记者在采访调查中注意到，部分基金保险机构在利用直播开展



金融产品营销宣传或销售时存在不规范操作，直接损害投资者利益。

10月12日12时左右，《证券日报》记者登录某支付平台App并点击理财直播专区后发现，基金保险机构工作人员开直播的居多，直播内容主要为理财知识、投资理念的宣讲，以及理财产品的推介，其中热门直播间有数十万投资者观看。

不过，记者仔细梳理发现，有部分直播间的名字使用“绝对回报”“安心躺赢”“大病都不怕”等诱导消费者进行冲动消费的用语；还有部分直播间为了迎合投资者，会潜意识的放大对金融产品高收益等内容的宣传，而淡化风险讲解；另外一部分直播间里的主播非专业人士，对保险知识一知半解，却还被包装成“保险专家”。

上海某基金机构已在上述平台累计直播16场，工作人员向记者透露：我们直播主要以投教为主，也会结合实际情况向投资者推荐一些绩优产品，但“带货”能力有限。主要因为头部公司在直播方面会有专门的团队、设备，甚至会邀请一些流量明星到直播间，而相比之下，我们无论是观看人数还是成交量都还有进步空间。

对此，中国国际经济交流中心经济研究部副部长刘向东在接受《证券日报》记者采访时表示，与普通的实物商品不同，金融产品的虚拟特征和金融属性决定了其不能通过私人直播平台带货销售，否则很难纳入金融监管范畴，容易引发欺诈、非法集资、洗钱等违规行为，因而金融产品的销售要纳入合规的市场渠道销售，以便使其在依法监管下合法销售，而不像实物销售那样可以利用任何的互联网平台开展直播带货销售。

近期的理财营销直播大多基于外部平台，并不是金融机构的自营网络平

台，如银保监会近日发布的《互联网保险业务监管办法（征求意见稿）》提到，获得保险代理业务许可的互联网企业，可以开展互联网保险业务，也就是说，拥有资质的互联网企业，直播带货卖保险是合规的。然而，网络直播的准入门槛低，对于直播相关的平台资质、主播资质以及在直播营销时的合规性问题存在较大风险隐患。对此，监管部门应加大监管力度，并明确相关网络直播平台和主播资质要求的法律法规，从网络直播平台的资质出发，进一步要求平台对主播的资质予以监管。同时，监管部门应对平台和主播的资质不定期予以抽查，从而把好金融产品的质量关，尽可能降低相关金融产品隐患，为投资者推荐优质、安全、放心的金融产品，让公信力和网络的销售力相辅相成、相得益彰。国浩律师（上海）事务所律师朱奕奕在接受《证券日报》记者采访时补充道。

那么，面对直播带货金融产品这一新模式，投资者应如何理性选择、保护自身合法权益？

刘向东认为，投资者应审视这种直播销售渠道的正当性，同时对虚假宣传要有鉴别能力和对高息诱惑的抵抗力，避免陷入金融欺诈的圈套。

首先，投资者应核实相关平台和主播是否具有相应资质，核实相关信息，并注意在投资时选择正规的机构、渠道和正规的从业人员。其次，投资者应及时关注监管层面发布的风险提示，提高自身对于相关金融产品知识的了解。最后，投资者应强化自身法治意识和契约精神，树立理性投资观念，防范风险，如果遭遇损失和纠纷，需通过正规渠道寻求救济、维护自身权益。朱奕奕建议。

来源：证券日报

中国移动 5G+

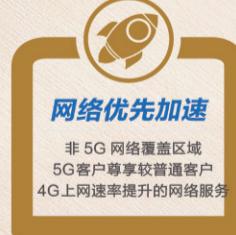
湖南移动 5G无忧服务

5G好网信赖移动 尊贵服务在您身边



网络优先接入

非5G网络覆盖区域
5G客户可尊享普通客户
优先接入4G网络的服务



网络优先加速

非5G网络覆盖区域
5G客户可尊享普通客户
4G上网速率提升的网络服务



热线优先接听

5G客户可尊享10086
热线优先接听服务



前台优先办理

5G客户可尊享自办厅
5G专属、业务优先办理服务



5G手机优惠购

购5G爆款手机，更享碎屏险
换机险等专属服务



全心全意 为您服务

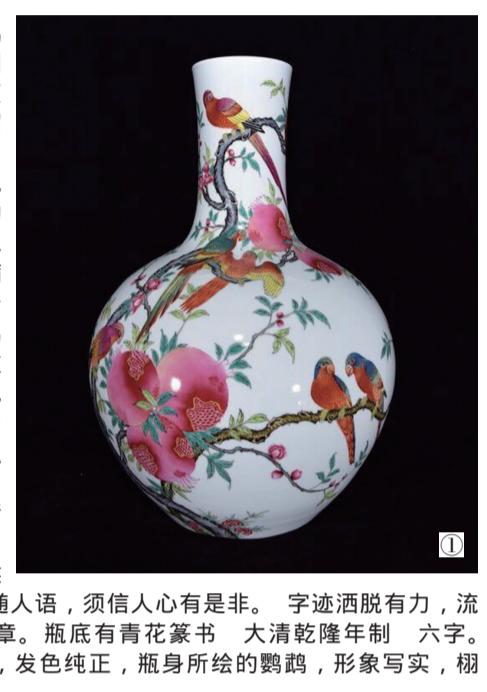


绘在瓷器上的鹦鹉

胡萍

养来鹦鹉嘴初红，宜在朱楼绣户中。频学人缘性慧，偏能识主为情通。这是唐朝诗人刘禹锡所赞叹鹦鹉的诗句。鹦鹉，别名鹦哥，羽毛艳丽，活泼好动，巧舌善言，生命力强，深受人们的喜爱，我国古代的能工巧匠们，就经常把鹦鹉绘制在日常所用的瓷器上。笔者的好友就收藏了几件以鹦鹉为主题的瓷器，下面给大家展示一下。

清代珐琅彩鹦鹉石榴纹天球瓶（图①）。



明代釉里红鹦鹉瓜果纹梅瓶（图②）。该梅瓶小口，短颈，丰肩，圈足，上腹微鼓，下腹渐收，小平底。瓶高45厘米，上腹径27厘米。瓶身白底满布细微开片，上端描绘一圈如意云头纹，瓶身正面，石榴树枝茂盛，一只羽毛浓密的鹦鹉，足趾紧抓着果树的枝条，伸长喙，正准备啄食面前的石榴。瓶的下面绘有一圈蕉叶纹。转动瓶身，背面图案与正面大同小异，瓶身上部有楷书“大明宣德年制”六字。梅瓶是传统名瓷，以口小只能插梅而得名。民国许之衡在《饮流斋说瓷》中介绍：梅瓶口细而颈短，肩极宽博，至胫稍狭，抵于足微丰，口径之小仅与梅之瘦骨相称，故称梅瓶。梅瓶最早见于唐代，因瓶体修长，宋时称为经瓶，作盛酒用器，造型挺秀、俏丽，明朝以后被称为梅瓶。

值得一提的是这只梅瓶上的釉里红工艺，以氧化铜着色剂，于瓷坯上描绘纹饰后罩透明釉，在高温还原气氛中一次烧成。因红色花纹在釉下，故称釉里红瓷。

明代青花折枝花果鹦鹉盘（图③）。



明代安南窑青花鹦鹉笔洗（图④）。直径9厘米，高3.5厘米。胎为灰白色，笔洗形状为桃形，一只青花鹦鹉，身体呈流线型紧贴着笔洗，似乎是一位慈祥的母亲正在搂抱亲吻着自己的孩子。笔洗里面点缀着折枝梅花。这件笔洗，胎质细腻，釉色莹润，造型拙朴，包浆浑厚。

安南窑在当今的越南。越南从14世纪晚期开始在中国的影响下烧制青花瓷器，在15到16世纪青花瓷的烧制达到生产的黄金时期。后来在中国青花瓷器的强烈影响和冲击下，越南青花瓷逐渐失去其竞争力，并最终从东南亚瓷器贸易市场上消失。

安南远进红鹦鹉，色似桃花语似人。这是唐代白居易《红鹦鹉》中的诗句。在唐代，随着海内外红鹦鹉新品种不断进入长安，鹦鹉已作为宠禽，为唐人的生活增添了少生机和活力。而姿雅慧的鹦鹉，也以其聪明、美丽成为瓷器上的流行纹饰，装点着人们的生