



# “游泳健身了解一下” 如何让“流汗”更经济

■记者程雪

瘦成A4腰、练出马甲线、锁骨放硬币、反手摸肚脐……这年头,没get这些技能都不好意思过夏天。为了美丽一“夏”,一支爱美大军陆续走上健身之路,这群人不仅想甩掉身上赘肉,更希望通过流汗甩掉“×月不减肥,×+1月徒劳悲伤”的“阴霾”。

《2018美团点评健身行业白皮书》指出,年龄在18~50岁之间的主力消费人群选择专业的体育场馆或健身房的比例高,这一特征在18~28岁的年轻消费者当中体现得更明显,他们也更愿意寻求专业的健身指导和场地。

“游泳健身了解一下”是各大健身房最常见的宣传语,也许送到潜在客户手上的宣传单页,已经明明白白地表明了办卡套餐和优惠。不过,剥开“表皮”,健身房的水到底有多深?所谓的年卡、季卡、月卡,仅仅如同表面那么简单吗?记者带你解码健身房经济学,避开这些“坑”。

当心空手套白狼骗局

中消协日前发布的数据显示,健身服务正成为消费者投诉的重灾区,上半年,有关这方面的投诉同比增长了72.6%。其中就包括,经营场所突然关闭或经营主体变更时,债权债务不作妥善处理,对消费者的合理诉求置之不理,引发群体投诉。

生活中,这类新闻屡见不鲜。有媒体报道,张女士曾在一家健身俱乐部办了健身年卡,结果没过多久,卡未用完,却发现健身房人去楼空,员工也联系不上老板。几位办卡市民去其他分店咨询,发现年卡无法使用也无法退卡。

业内人士介绍,健身房的选址一般在办公区或者商业综合体附近,租金非常高,此外还包括教练、日常管理费用,但大多数健身房的毛利却不高,因此会出现由于经营不善导致倒闭的情况。

此外,还有部分健身房临时租用平台,三三两两放进一些健身器材,以“正在装修升级”或者“新店开张”为幌子,用极低的价格忽悠

消费者购买预售卡。

如果健身是对自己身体的投资,一旦碰到上述情况,也只能算是投资失败,做了赔本的买卖。

别迷失在大杯咖啡原理中

记者随机采访了一位家住杭州西湖区的白领小橙(化名),为了练出健美的身材,他前段时间去健身房办了一张月卡。“三分钟热度”的小橙前半个月去得很勤快,之后,杭州进入梅雨季节,看着窗外淅淅沥沥的细雨,小橙懒得出门,心想明天再去也可以,结果,明日复明日,后半个月竟一次也没去过健身房。直至月卡失效,小橙才开始后悔,“早知道办几次卡好了。”

有一部分人的确办完健身卡物尽所用,但还有一些人和小橙一样,办了一张健身卡,只是前期去几次,之后,便回归“懒鬼”模式。

这里面包含大杯咖啡原理:咖啡馆里,特大杯和大杯咖啡的容量相差三分之一,价格却只差3元,表面上看,买特大杯更划算,实际上却没那么简单。对于商家而言,特大杯和大杯成本相差无几,这3

元钱里,商家的利润更高;对消费者而言,明明买大杯正好,却为了贪便宜,买了特大杯,很多人都喝不完,最后只能倒掉。

健身房买卡也是如此,场地、器械等因素已经固定,而消费者办理不同等级的卡,价格却很悬殊。记者从杭州某健身房给出的办卡服务清单了解到,其连续包月卡179元(可随时取消),季卡459元,年卡1599元。平均算下来,自然是年卡划算,但除了价格外,还需要考虑自己是否有贪图小便宜的心理、是否是一时兴起、未来兴趣是否转移、健身房的服务质量等综合因素,否则就会像小橙一样,白白浪费了资源。

健身房里的“经济密码”

那么,如何摆脱套路,用最经济的价格,练出最优美的人鱼线呢?记者从跑步杂志《Runner's World》摘录了几条专业建议——

如果你想“勒紧裤腰带”,无论是经济上还是健美塑身上,最好选择随时支付健身费用的方法,因为人们总是高估自己去健身房的频

率,造成不少浪费。

对于那些找不到合适的办健身卡方式的人,该杂志总结出了一个“健身计算器”,在制订健身计划的时候,可以先回答下列问题:A. 近来每个月在健身上实际花费是多少? B. 健身房单次收费价格是多少? C. 下个月打算去健身房几次? D. 用C除以2。如果A/D>B, 适合选择随时付费计划。反之,就考虑一下统一付费的计划。

此外,还有几条经济适用的注意事项,包括就近原则,最好选择那些距离自己家或者公司只有15分钟车程的健身房;当心“福利”,一些“额外福利”看似实惠,但实际上却隐含在会员费用里;核查资质,在参加健身前,仔细核查下教练的资质;先试后买,衡量你常去的时间段里,健身房是否“人满为患”、设备是否老化,并且器材是否码放整齐等因素;讨价还价,有些健身房的会员价格是可以协商的,为了保持会员数,健身房经理会在可承受范围内调整会员价格。

## 买房谨防“花式”宣传



据新华社报道,虽然各地一直在严查房地产市场各种销售乱象,但忽悠消费者的现象依然时有发生,花样百出。有的号称赠送面积,其实是“偷面积”的违建;有的私下承诺配套“名校学位”,实现了变普通学校;有的号称“豪宅”,房屋质量却堪比“豆腐渣”……一些开发商通过虚假宣传、不实承诺等花样忽悠购房者,消费者权益受到极大损害。业内人士认为,制约开发商夸大宣传、任性违约最有效的手段,是提升监管力度,增加其违约成本。

毕传国 作



## 股市投资之 我的“涨停板操作术”

■茹含懿

在股市投资中,有许多所谓的模式,我最近就在跟老师学习抓涨停板股票的诀窍。其实我过去投资股市一般以中长期为主,选中一只股票,在相对低位进入,持有一段时间。2014~2015年,我赚了三倍于本金的钱。后来离开股市一段时间,回来后,即使在今年行情不算稳定的投资期,我也有24%左右的收益。

跟随老师学习抓涨停板股票的方法,感觉学到的知识对扩大我的视野很有帮助,但是也出现了一定的损失。

为什么呢?其实所谓的“涨停双响炮”“N字涨停回马枪”“一箭穿心抓涨停板股票”等方法都是那些专家根据涨停板股票的规律,事后总结出来的。也就是说,如果出现类似的情况,你买入这样的股票有可能抓到涨停

板,但是几率并不高,10只股票里面可能有2只股票被你抓到涨停板。

如果你误认为抓涨停板股票的方法管用,按照这样的技法去操作10只股票,极有可能亏损的比赚的钱多。

通过学习和实践,我领悟到,既然一只股票能够大涨,那么基本上可以肯定该股票是有主力资金的,如果能够找到某只股票有主力,在相对低位买进然后耐心等待,总有一天会等到主力大幅拉升的时候。

所以我认为,股市投资还是要总结出一套属于自己的“操作术”,比如我给自己总结的“涨停板操作术”:选中有力度的股票,耐心等待股价跌下来,然后“潜伏”一段时间,像“神枪手”之间的高手对决一样比谁更有耐心,我要等到主力失去耐心开始拉涨停板的那一天。



# “找不着北”的你怎样找对金融产品

## 分清类别才能治好“选择困难症”



主讲人:祁长俐  
CFA特许金融分析师  
某全国性商业银行私银部副总经理  
15年财富管理经验  
中国银行业协会“优秀私人银行理财经理”

很多朋友常说,理财可以,信托也可以,但是基金我不碰。这属于典型的没有区分好金融市场类别。究其原因,通常是因为平时接触到的财富管理方面

人员大多是站在卖方视角,主要围绕自己公司的主打产品,比如银行理财、信托理财等。这是产品发行机构的分类方法,不是资产配置中大类金融市场的分类方法。

分类错了,在产品选择时会“找不着北”。有银行理财、信托理财、券商理财,有股票的产品、债券的产品……当你弄不清楚时,问题就来了——几乎所有的产品条款上都清楚写着“不保证本金和收益”,产品靠不靠谱全凭销售人员的口头诉说。整件事情听起来是那么的“不靠谱”。

金融市场的主要类别

大类金融市场简单概括见图表。风险和投资收益要对应投资的时间和期间才有对比意义,这里大概总结了过去10年的投资风险收益情况,仅作参考,不代表对未来的预期。

一级市场股权、衍生品、另类投资都有可能由于投资失败、缺少买家而收不回任何本金,不建议大众投资者考虑这几个方向。即使是风险承受能力很高的投资者,也不建议在这几个领域的投资比例超过家庭可投资资产的30%。

除了房产,笔者不建议个人投资者直接参与金融市场的投资,当然有些市场也不接受个人投资者。那么,我们就需要学会选择金融产品。

资产管理机构可以投资的金融市场大类

资产管理机构就是金融产品的发行和管理机构,包括银行、信托、证券、基金、期货、保险资产管理机构以及金融资产投资公司等金融机构。

资产管理机构可以投资的大类金融市场和细分市场总体上是差不多的,都可以投向现金管理市场、固定收益、股票、衍生品,只是在投资比例和产品设计细节上有些差异。因此,银行理财也会分出很多细分产品,比如主要投向股票市场的银行理财、股债混合的银行理财,投资固定收益的银行理财。同样,也会有投向固定收益的基金、现金管理类基金(货币基金)、股债混合基金、股票基金。

那么,怎么去分辨一个金融产品到底投资的是什么市场?比较专业的表述是:用什么投资方法,投资什么细分市场的金融产品。比如,购买持有策略投资上证500

股票的基金;CPPI策略投资信用债的银行理财。当然,现在资产管理机构还在发展阶段,可能资产管理机构本身还没有对自己的产品给出具体的表述,但至少,我们可以关注产品说明书里的产品投向、不同市场的投资比例,大致判断出是什么类型的产品。例如一只银行理财产品的投向当中,70%是政府债、商业票据、银行票据、企业债,30%投资股票和股指期货,那么这应该就是一只股债混合的理财。

都买固定收益产品就好了?

看完大类金融市场图表,笔者

适合人群	大类金融市场(境内)	细分市场举例(境内)	风险(境内)	投资收益(境内)
大众投资者	现金管理市场	银行存款、短期国债、银行汇票、商业票据	★	★
		固定收益	★★	★★☆
	二级市场股票	主板、创业板、科创板	★★★★	★★★★
		房地产(住宅、商铺)	★★★★	★★★★☆
高净值投资者	商品(黄金)	黄金	★★★★★	★★★★
		大宗商品(石油、农产品、工业品、农产品)	★★★★★	★★★★★
	一级市场股权	天使、VC、PE、并购基金、破产基金	★★★★★	★★★★★
		商品(其他)	★★★★★	★★★★★
	衍生品	掉期、互换、期货、期权	★★★★★	★★★★★
	另类投资	艺术品	(细分市场差异较大)	(细分市场差异较大)

## 美联储宣布 十年多来首次降息

■新华社记者高攀、熊茂伶

美国联邦储备委员会7月31日宣布将联邦基金利率目标区间下调25个基点到2%至2.25%的水平。这是自2008年12月以来美联储首次降息,符合市场预期。

美联储当天结束货币政策例会后发表声明说,6月份以来的信息显示美国经济保持温和扩张,就业市场增长强劲,家庭消费支出增长与年初相比有所回升,但企业固定资产投资一直疲软。美国整体通胀率和剔除食品、能源价格后的核心通胀率仍低于2%的目标。

声明说,考虑到全球形势对美国经济前景的影响和温和的通胀压力,美联储决定降息,但美国经济前景面临的不确定性仍然存在。对于未来的联邦基金利率走向,美联储表示,将继续关注美国经济形势,并采取适当行动以维持美国经济扩张。声明还说,美联储将于8月1日结束资产负债表缩减计划,比先前计划的提前两个月。

美联储主席鲍威尔当天在新闻发布会上表示,美联储此次降息是为防范全球经济增长放缓和贸易政策不确定性带来的下行风险,帮助抵消这些因

素对美国经济的不良影响,并推动美国通胀更快回到2%的目标。鲍威尔表示,这属于加息周期中的政策调整,并不代表一长串降息的开始。

美联储前经济学家、彼得森国际经济研究所研究员约瑟夫·加尼翁告诉新华社记者,特朗普政府财政刺激政策的效果已基本消失殆尽,美国经济增速将逐渐回到更加正常的2%左右的水平,贸易紧张局势仍然是美国经济面临的主要下行风险。

美国商务部日前公布的数据显示,今年第二季度美国经济按年率计算增长2.1%,远低于第一季度3.1%的增幅,显示贸易摩擦已对美国出口和企业投资产生不利影响,并一定程度拖累美国经济增长。

为应对全球金融危机和刺激美国经济复苏,美联储曾于2008年12月将联邦基金利率降至零至0.25%的超低水平,此后延续了7年的零利率政策。随着美国经济回到稳步复苏轨道,美联储于2015年12月启动本轮加息周期,截至2018年12月加息9次。今年上半年,美联储一直将联邦基金利率目标区间维持在2.25%至2.5%不变。

## 《90后攒钱报告》： 初次理财时间 比父母早10年



近日,中国新经济研究院联合支付宝发布首份《90后攒钱报告》,报告显示,92%的90后每个月都会有结余,80%的人会将结余进行理财;对比他们的余额宝和花呗则发现,90后每月在余额宝攒的钱,平均是其花呗账单的4.5倍。

此外,在“钱生钱”这件事上,90后比自己的父母更为积极。90后首次开始理财的年纪平均是23岁,绝大部分人会在上学至毕业后的两年内就接触理财,比父母辈第一次接触理财早了整整10年。

这一话题也引起网友热议:90后是更会花钱还是更会攒钱?



沈佳慧 画

七七:会花钱,也要会攒钱。

小堂:我感觉和父母辈理财的最大不同点是,我会买一些股票基金,但基本不会把钱存银行,父母辈的首选还是银行。

Ti:工作3年,目前存款全靠公积金存着。

木易:数据来源太单一了,都没有其他平台的数据统计,不具备普遍性。

恋恋不舍:还处在月光阶段的我估计是个假90后吧。

玲:年轻人挣多少钱我不知道,但他们在生活消费领域绝对是主力军。

土豆:互联网时代,网上理财平台多。

NANA:不敢苟同,我平时都是刷的信用卡。

河马哥:90后最大的已经快30岁了,年龄到了,要结婚要买房,攒钱也是应该的。

童:应该进一步划分为95前和95后,感觉两者分化还是蛮严重的。

海边人:理财不是创造财富,但可以使资源重新配置,提高收益。

蓝月:怎么不统计下负债率,每个月光还贷款就要8000多元。

佩:正常啊,父母辈年轻的时候工资哪有现在这么高,也没什么理财途径。

青鸟:养生都提前了,理财当然要趁早。

主持人:吴晓静  
话题征集邮箱:226711377@qq.com

本版提示:投资有风险,入市需谨慎!