

主笔记

如何获得更多的增益性时间

□记者 崔烨

约着几个朋友吃烤肉，朋友都是人到中年且自己当老板的，按理说是时间自由人士，但因为种种原因：比如怕胖要维持身材、要顾虑配偶的感受不能太晚回家、要盯牢孩子学习……大家一致决定三点就开始晚餐。

一天时间就这么多，时间该怎么分配？都市人太需要被治愈了，不停的内卷，太多选择的迷茫，没有选择的焦虑。治愈的方式也很多：除了聊天，还有逛街、旅行、读书、音乐、美食、撸猫。我为什么会选择健身运动呢？

首先当然是爱美?现代人有一个美食悖论:我们听从本能的快乐召唤,最后得到理性的挫败。长期健身的人基本都能悟出,辛辛苦苦动一个小时,不如带着饥饿感入睡——要说瘦,绝对是管住嘴,运动更多的是让你体型变得挺拔、有质感,以及更精神。所以有了运动习惯后,动嘴前,我都会习惯性计算下卡路里,再条件反射自己需要在各种器械上运动多久才能消耗掉这些热量。

曾经,在开始一个难度很大的、颇有压力的工作前一刻,我也会假装整理书桌,做各种各样的事,就想着能拖一会儿是一会儿。但自从有了健身习惯,我白天的时间都过得非常紧凑,每天至少有3个小时是高质量的、完全高效的、增益性的时间。

因为健身习惯这件事本身，是挺奢侈的。各种球场、拳击馆、“黑科技”、综合训练场馆的会员卡、装备投入，增肌燃烧卡路里的运动营养剂补充……这还只是财力上的投资，需要投入的还有每天往返的路途时间，训练完成后洗澡、换衣服、吃东西等等——这一套下来，至少三个小时。

无论时间还是金钱,这样日积月累下来都非常可观。这些花销都是奢侈品,舍得这些花销的人,就是“自己的贵族”。为了省出时间来健身,渐渐地,我的生活中散乱的、低价的时间就越来越少了。同时,我也会为自己的手边的事来做做减法,对自己有更多的判断和认识,懂得什么无法强求,什么事情不做,是为更专注地做喜欢的事,而那些为了伪装或取悦他人而做的事情,也渐渐远离我的日程表……

人不是所有情绪都要被满足的。恰恰相反,人的成长是知道自己有些情绪不必被满足,不能被满足。作家连岳说:“贪污受贿,是情绪的满足。沉迷于游戏、酒精、赌博与毒品,都是情绪的满足。贪、嗔、痴,是情绪,佛家永远不满足。欲(只认为自己该赢)、伐(自大)、怨、(恶)克,孔夫子认为这些情绪是仁之大敌。人类进步史就是情绪克制史,个人进步史也是如此。”

生活里的麻烦事总是接踵而至,尤其对上有老下有小的中年人来说,很多是无法一次性完全顺着你的意愿把它们完成的,请将生活的挑战,变为前路的祝福。在你得不到你想要的东西时,你得到的是经验。

莊峰

eyinc@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: shanghaifuortune2013, 或直接扫描下方二维码联系到我们。



质疑赔付率低佣金过高

银保监会全面强化意外险监管

□记者 崔烨 杨晓东

规范二▶ 划定费率“天花板”

与低赔付相伴而生的是高手续费问题。长期以来,一些坐拥巨大流量的互联网平台意外险渠道费用高企,意外险业务费用过高问题备受业内关注。《办法》剑指手续费过高的乱象,划定费率“天花板”。

在此次出台的《办法》中,银保监会也引导险企降低意外险佣金费用水平。《办法》提出,保险公司将意外险产品报送备案的,除提交相关申请材料外,还应另外提供佣金费用支付相关材料,说明该产品预计向保险代理人、保险经纪人支付的年度佣金费用率上限,佣金费用率上限应根据产品实际情况科学合理确定。产品任一渠道的年度佣金费用率超出规定的平均附加费用率上限 10 个百分点以上的,应提供总经理签署的书面说明材料。佣金费用应据实列支,不得通过信息技术支持和服务费费用、账外激励费用等方式变相突破佣金费用率上限。

保险专家表示,《办法》统一要求降低佣金费用水平,既让险企在拓展业务时能够避免恶性竞争的压力,又能够在险企进行渠道费用谈判时予以一定支持。预计意外险的佣金水平将会下降,一些市场竞争费用转入其他形式的费用,价格下降,赔付率上升,外部代理和互联网渠道的业务受到一定冲击,大公司的市场份额可能会有所上升,监管机构的日常检查和违规处罚力度将会进一步加强。

规范三 制定九大负面清单

意外险在各类消费场景中捆绑搭售的问题也备受诟病。对此,《办法》中明确,保险公

Bank 中国光大银行
CHINA EVERBRIGHT BANK 上海分行

2021上海赛艇公开赛
HEAD OF SHANGHAI RIVER REGATTA
2021上海赛艇公开赛官方金融合作伙伴

光大银行个人定期储蓄

一个定期承诺 安享稳定收益

产品名称	产品期限	起点金额	年利率	销售渠道	付息方式
大额存单标准款	1年	≥20万元	2.30%	柜台 网上银行 手机银行	到期一次性 还本付息
	2年		2.90%		
	3年		3.55%		
安逸存	1年	≥5万元	2.25%	网上银行 手机银行	到期一次性 还本付息
	2年		2.85%		
	3年		3.50%		

温馨提示：1.以上纳入存款保险制度保障范围；2.上述支持办理个人质押贷款和开立存款证明；
3.上述表中“年利率”如有调整，请以光大银行最新宣传材料为准；具体情况详询光大银行各营业网点；
4.部分产品额度有限，售完为止。

光大理财最新产品信息

产品名称	产品期限	业绩比较基准	风险提示 本评级为光大银行内部评级，仅供参考！	起点金额	特点	募集期 (售完即止)
阳光金18m 丰利增强2期	18个月	4.30% - 5.50%	适合平衡型 以上客户购买	1元	开放式 净值产品	2021.10.28 - 11.3
阳光金18m 丰利2期 (上海分行专属)	18个月	4.35%	适合稳健型 以上客户购买	1元	开放式 净值产品	2021.11.4 - 11.11

温馨提示：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。

更多详情请扫码

光大银行杨浦支行

地址：杨浦区政通路218号

电话：63795999

快资讯

众安科技优化
保险中介平台

文 石佳盈

10月20日，在第四届众安开放日上，众安科技正式发布面向保险中介机构的“保险中介核心 2.0”。保险中介核心 2.0 立足“合规 + 转型”，聚合 8 大功能模块，链接包括众安保险在内的近百家保险公司优质产品。

信息化合规关乎行业发展，数字化升级决定企业生存。保险中介核心 2.0 聚合了众安“保险+科技+服务”的多维能力，为保险中介机构带来产品赋能、系统赋能和模式赋能。满足监管创新的同时，进一步巩固技术基建，提升线上化水平、优化保险供给侧，为中介机构信息化升级适配“快捷通道”。

平安健康打造 家庭医生会员制

文 石佳盈

10月22日,平安健康医疗科技有限公司在上海举行投资者开放日活动,披露平安健康业务实践成果及战略2.0升级的规划。平安健康将进一步深化战略升级,聚焦B2C用户,打造家庭医生会员制,不断完善“O2O”服务,真正为用户实现“省心、省时、省钱”。

平安健康在投资者开放日上还详细阐述了“家庭医生会制制”,以“1个家庭医生+5大专业服务+1个会员健康档案”为核心服务内容,按需为用户匹配健康管理、亚健康管理、疾病管理、慢病管理、养老管理五大场景的资源,帮助用户用户生成一个覆盖其全生命周期的会员档案,协调安排贯穿线上到线下的医疗健康相关服务。