

# 80后小夫妻,怎么管钱? 有一对“经验丰富”的准新人—— 一年写了三份理财规划书

本报记者 / 毛蓉蓉

整理这次的采访笔记时,我再一次深刻意识到:理财,跟钱多钱少,真的没有太大的关系。

于是,又不得不把80后再一次提到前面。

当绝大多数80后们还在满足于基本可以承担起自己的衣食住行,过着“一人吃饱全家不饿”的逍遥日子时,还有一群已经或者即将步入二人世界的80后们已经开始为将来做起了打算。他们或许并没有多少钱,甚至两个人的月收入算在一块儿还没有过半万,但他们已经开始行动了。

就像有天去一个同学家吃饭,不留神瞥见柜子上一个小本子,上面清清楚楚记着“10月7日,中午买菜:23.8元……”其实,这些话,本是打算写在最后的。



## 故事会——

“第一次没有经验,计划书也挺简单。心里还想着:其实钱也不难管嘛!没想到到了第二个月,就‘实施’不下去了……”

认识小梁和他女朋友的时间其实不长,不过,还真是在采访他们之后才发现,原来关于“理财”,他们花的心思还真不少。

有必要先介绍一下我们的主人公。

小梁和他女朋友都是1983年出生的,大学毕业两年多。小梁的父母已经在杭州为两人买好房子。按照小梁说的,“如果不出什么意外,结婚应该就在明年吧”。相比之下,小梁还算幸运的,至少在他们的计划里,暂时不用考虑“房子”两个字。“不过,可能就是因为这样,我们关于理财的概念,也比很多人晚得多。”小梁说。

“第一次有管钱的想法是正式工作一年左右吧。”小梁回忆道,“在那之前,我们都是有多少花多少,从来不管怎么花的,实在不够了,还会问爸妈要点‘赞助’。”他笑笑,继续说:“不过,后来觉得这样下去不行。总不能一直这样大手大脚,什么积累也没有吧?这样下去,说给长辈们听都不好意思。”于是,一天晚上,他很正式地跟女朋友提出“存钱”的想法。

看到了他的第一份计划书——“每人每月交公200元,放信封锁好,剩余部分归个人。”“200元,也不多,对我们俩的日常生活不会造成太大影响。”小梁想着,“一个月两个月看着不多,但是重在积累。”

事实上,这是小梁和女朋友第一次“有计划”地“管理”自己的“财务”。“以前都是问爸妈要钱,从来不用担心没有钱怎么办,或者是将来怎么办。开始存钱的时候,就觉得这是一件特别严肃的事情,”回忆起来,小梁女朋友忍不住笑了,“当时他还很严肃地告诉我,当月工资比较低或者开销比较大时,可以申请暂缓上交200元钱,不过下个月一定得补上。记得刚说好的那个月,两个人还很认真地买了个大信封,很严肃地一块从钱包里取了200元钱放进去,然后把抽屉关好。”

不过,第二个月就出状况了。“我还是很认真地上交了200元,不过她没放。说好第三个月她一定补交,结果第三个月也没补。没办法,我也就不放了——干吗我就得一个人往里放呀?”

于是,他们第一个计划里,总共存下了600元钱。“不过计划取消之后就花掉了。”

“这个计划我花了很长时间,反复验证,觉得合理之后才公布。当时两个人把自己的钱包都掏空,存折啊银行卡啊现金啊全部拿出来锁在一起……”

第一个计划的“流产”让小梁发现:管钱,其实没有想象中那么简单。不过,也正因为如此,他更感觉管钱的重要性。“两个人在一起,真的必须有个计划,关于钱更是如此。”他说。

听清楚小梁的第二个理财计划,花了点时间——两个人把所有的“财产状况”毫无保留地公开给对方:存折,拿出来;银行卡,拿出来;工资,拿出来;股票账户,拿出来……“把所有的钱全部交公,然后每个人每月发给1000元零花钱。”小梁一边说,一边画草图解释,“如果有公共支出,可以在两个人都同意的情况下,支出公共基金。实施的过程中,有人零花钱不够用了,也可以申请提前支取,不过,在下月发给零花钱的时候,要如数扣下。”这次,小梁很认真。在放公共基金

的抽屉旁边留了个本子,说好了,只要动了公共基金,哪怕是一块钱,也要在本子上留下“证据”。因为制定计划的时候,两人就说好了,每个月要对账,月初把总数算好记下,月末得每笔都能对上才给发第二个月的零花钱。

“你们搞得比财务还财务呢。”我笑着说。

“那是的。”小梁说,“我研究很久才想出来的。当时觉得特别科学可行。在那之前,我自己都还不知道原来我对数字还那么敏感,每块钱怎么花的都记得清清楚楚的。”

不过,还是出了点小问题。问题就在投资的股票上。

“股票是我买的,一直都是我在操作。”小梁说,“不过,给我的感觉是我在零花钱之前还拿着另外一大笔钱,虽然之前都说好了这算公共基金。不过,她好像心里总有个结一样。”这样的结还有很多:说好了两个人共同的支出得算公共基金的,但是有些东西小梁喜欢的,觉得是两个人将来要用的,女朋友会觉得是可有可无的;反之亦然。“总之问题还是很多。”

于是,这第二个花了小梁不少脑细胞的计划,也在第三个月小梁因为来访了太多同学、零花钱不够花的情形下,宣告破产。

“这一次我们都没有花太多的时间,因为我理财权完全交出。不过事实证明,这也是不科学的。证实了那句话:没有监督的权力,会出现问题……”

有了两次“失败”的理财经历,第三次小梁学聪明了:“我就想,也不要说什么公共基金了,我把钱全部上交,要用了就问她拿,很多人家都会采用这种方式,我当时想,这么简单,总不会再有什么问题了。”

于是,小梁就过上了“无事一身轻”的日子:不用管钱,完全按照自己的想法,身上的钱花完了,就问女朋友再要。

“结果,一个月下来,我查了下自己的银行卡,发现两个人竟然一个月就花了6000多元。而且因为没有记账,我们根本想不起来这些钱花到哪里了。”小梁说,“于是,我赶紧把自己的银行卡要了回来。不能这样下去了!”

“那你现在怎么想的呢?”我笑着问。

小梁挠挠头:“现在?真的没什么想法了!钱这个东西,真的挺烦人的!”

## 旁观者清——

不是“收入 - 支出 = 储蓄”  
而是“收入 - 储蓄 = 支出”

把小梁和他女朋友的三次理财经历讲给了招行的理财师阮肖林听。阮肖林很仔细地听完整个过程,沉思了一会儿,说:“我也知道这是现在很多年轻人普遍存在的情况。不过,理财,不只是把钱强制存点下来这么简单的。对于这些80后的年轻人来讲,首先要弄清楚的是一个算式:到底是“收入 - 支出 = 储蓄”还是“收入 - 储蓄 = 支出”?很多人采用的是前者,但事实上,正确的做法应该是后者。这是一个前提。就是说,既然要投资,就应该先把预备投资用的资金预留好,剩下的,才是支出部分。”

## 【安联之窗】

### 中德安联VIP贵宾服务 全面启动

中德安联人寿保险公司VIP贵宾服务已于今年10月1日在全国范围内启动。凡在中德安联购买传统险所缴保费达到一定金额,或者购买万能险/投资连结产品的累计保单账户价值大于一定金额的客户,即获得VIP贵宾客户资格,享受中德安联特别的关爱和尊贵的体验。

中德安联首次在投资型产品的贵宾资格标准上引入账户价值概念。如果客户在购买投资型产品时,所交保费并没有达到VIP贵宾资格标准,但加上一段时间后的投资收益,账户价值有所增加并达到标准,客户即成为中德安联尊贵的VIP客户。

中德安联为VIP客户在全国范围内提供VIP优先服务通道,快速响应和处理,节假日祝福等增值服务,VIP专属期刊也将在春节时发布。除了全国统一的贵宾服务,在上海、广东、浙江和四川的中德安联客户将会享受更加丰富多彩的增值服务。

VIP贵宾客户一旦获得VIP资格,将保持两年内有效。两年有效期满后,系统将根据当时的缴费或者账户情况,自动审核VIP资格。

具体VIP客户资格标准如下表:(仅需满足任一标准即可)

	期交付费方式	趸交付费方式
传统险	年交保费金额 >50,000元	趸交保费金额 >500,000元
投连/ 万能险	所有有效保单累计 账户价值总额 >200,000元	所有有效保单累 计账户价值总额 >900,000元

Allianz 安联之窗  
安联保险集团 中德安联人寿保险有限公司协办