

01

SHIBUDUCAI

朋友Ann最近入手了一个新包，单价1万。

我经常折服于Ann的行动力，
作为一个月薪六千的月光族，Ann在购物方面总是如此充满魄力。

是什么支撑起她无止境的消费欲望？

是能力吗？是存款吗？是男朋友吗？

都不是，是“分期付款”。

一个单价1万的包，分12期还款，加上手续费，每月也只需要还不到900块钱，就能提前享受到奢侈品带来的物欲和快感。

我们沉浸在这种虚无的消费主义中，
如温水煮青蛙般“物欲”被不断地满足、扩张、膨胀，继而反复，恶性循环。

一次分期付款并不足以对我们的生活产生什么影响，但一旦消费习惯养成后，实际上具有不可逆性。

经济学中有个名词叫“棘轮效应”

。说明

我们的消费习

惯向上调整容易，向下调整

却很难，也就是大家常说的“由俭入奢易，由奢入俭难”。

当我们习惯了超前消费、分期付款，就很难改掉这个习惯。

再贵的东西“分期”之后，似乎也唾手可得；前一秒还穷得叮当响，后一秒刷刷手指，就能从信用卡中“套现”，解燃眉之急。

自以为自己占了大便宜，却不曾想一步步迈向商家精心布置的“天罗地网”中。



¥ 9688
库存 3 件
配送至:甘井子区,已选:"深空灰" "256G 版"

大连市 甘井子区 红旗街道

21:00 前付款, 预计 3月21日 (明天) 送达,如政策对交通影响导致延迟,...

颜色分类

深空灰 银色 金色

套餐类型

官方标配 256G 版

购买数量

- 1 +

花呗分期 (可选)

分 6 期 (含手续费) ¥ 1687.33/期
分 12 期 (含手续费) ¥ 867.88/期
分 18 期 (含手续费) ¥ 600.12/期

商城里一台苹果笔记本电脑，售价是9688元。

分12期，每个月的还款867.88元，总还款额就是10414.56元。

这样手续费就是726.56元，看起来一年手续费只有7.5%

但实际上并非如此，我们算一下这款手机分期付款的真实年化利率，需要借助我们的老朋友“IRR”：

03

SHIBUDUCAI

因为这是一个保险公众号，所以关注我的朋友，读到这里，肯定会联想到保险。

我们平时缴纳的重疾险，也可以选择一次性交清、10年缴、20年缴、30年缴等等

，
这种情况下算不算分期付款呢？

算。

但是保险比较特别，我们一定要特殊对待。

一般情况下，在投保重疾险、寿险的时候，应尽量延长自己的缴费期。

有三点原因，足以让我们忽略分期缴费多交的那一部分钱。

第一，大部分重疾险都有被保险人豁免功能，还有一部分可以附加投保人豁免。

也就是当被保人或投保人重疾、中症、轻症、等等，可免交剩余未交的保费。

缴费期越长，在缴费期内出险的可能性越大，潜在的机会杠杆可能越大。

第二，趸交的经济压力一定是比期交更大。这部分预算可能会影响到其它保障的配置，资金流动性也被限制住了。

更重要的，还会有通货膨胀。

保险需要长期缴费，这个时间甚至需要持续几十年。不同于银行最多24期的分期付款。

因此这其中就会涉及到通货膨胀。货币贬值，购买力降低，今年的两千块钱和20年后的两千块也不是一个档次的。

也就是说，我们每年缴纳的保费实际上是在不断贬值的。

因此，延长缴费时间既不会造成经济压力，实际的货币价值也并没有损失多少。

第三，用几千块钱撬动50万元的保额，和几万块钱撬动50万的保额自然是不同的。

分期缴纳是从交了第一笔保费后就开始拥有保障，哪怕第二年发生风险保险公司都会按合同约定金额进行赔偿。

缴费期越长，分摊在每一年中的保险费用越少，相对于趸交，杠杆率更高。

说白了就是用尽可能少的保费投入，转移更大的风险。

综上所述，对于重疾险、寿险来说，缴费期长更占优势。