

Current Situation and Optimization of Family Finance of Working Families in Hebei Province Under the background of Internet Finance

Chaohui Yang¹, Yong Liu^{2*}

1. College of Finance and Economics, Gansu Agricultural University, Lanzhou, Gansu, 730070, China

2. Gansu province science and technology information institute, Lanzhou, Gansu, 730070, China

Email: 1223648051@qq.com

Abstract

At present, a large part of the family in china has entered the threshold of a well-off family, which are mainly the working class. With the continuous rise of people's per capital income, family wealth has also been accumulated, and more and more working families have been aware of money management, but because of the high risk of some financial products and the lack of operating experience, many families Be discouraged and simply choose to put your money in the bank. This is mainly due to the awareness of financial management of people in China is formed relatively late, and the financial management market has just started. People may encounter many problems financial management activities. This article taking Hebei Province as an example, starts from the current situation of family finance management and related problems that may arise, analyzes the problems that Chinese residents are prone to appear in the process of family finance management at this stage. Finally, reasonable financial planning schemes are proposed for working-class families to help them achieve their financial goals.

Keywords: Family Finance; Investment; Financial Planning; Capital Planning; Working-Class Family

互联网金融背景下工薪家庭理财现状及优化 ——以河北省为例

杨朝辉¹, 刘勇²

1. 甘肃农业大学财经学院, 甘肃兰州 730070

2. 甘肃省科学技术情报研究所, 甘肃兰州 730070

摘要: 当前国内有很大一部分的家庭都迈入了小康的门槛, 主要由工薪阶层构成。随着居民人均收入的不断上涨, 居民的家庭财富也得到了积累, 因此越来越多的工薪家庭理财意识觉醒。但有些理财产品具有高风险性, 并且他们没有操作经验, 很多家庭对理财望而却步, 仅仅是选择把钱存入银行。根本原因在于我国居民理财观念形成较晚, 理财市场也刚起步不久, 居民在进行家庭理财活动的时候还会遇到许许多多的问题。本文以河北省为例, 从家庭理财的现状和可能会出现的相关问题入手, 剖析现阶段我国居民在家庭理财的过程中容易出现的问题, 针对工薪阶层家庭提出合理的理财规划方案, 以期帮助他们实现理财目标。

关键词: 家庭理财; 投资; 理财规划; 资金筹划; 工薪家庭

引言

随着网络的普及程度不断提高, 家家户户都拥有了可以上网的设备, 与此同时居民的理财意愿也越来越强。而随着互联网金融体系的不断完善, 使得人们的理财目光可以不仅仅只局限于银行所发行的理财产品, 越来越多的互联网公司开始推出自己各式各样的理财产品供大家选择, 如阿里巴巴旗下的支付宝公司

在 2013 年就率先推出了“余额宝”，之后的京东紧随其后的在其旗下的京东金融推出了“京东小金库”，而后的腾讯也不甘示弱的在微信推出“零钱通”。我们可以发现互联网金融市场仍有巨大潜力，以至于各大公司纷纷入场。

但互联网金融的不断发展，挤压了实体银行的理财业务，将银行理财产品的市场份额瓜分的所剩无几。在互联网金融兴起之前，银行理财占据理财市场的主导地位，但银行的理财产品常常因为其高门槛而将很多居民拒之门外。互联网金融平台反其道而行之，它相对的更为灵活和方便，并且没有什么准入门槛，因此更多的人选择了更为灵活便利的互联网金融理财。面对这一现象，银行业也做出了相应的调整，在 2018 年 9 月，银保监会就下达了《商业银行理财业务监督管理办法》，在这项法规中，将公募理财产品的投资门槛由此前的不低于 5 万元大幅下降到不低于 1 万元。虽然这项法规中没有说必须下调，只是降低最低额度，但在此项法规颁布后，众多银行迫不及待地下调了其理财产品的起售点，这一现象主要由于市场竞争，银行要求生存就不得不做出调整。如此一来，市场竞争的真正受惠者是参与理财的居民，居民对于理财有了更多的选择，不再只着眼于银行理财产品，竞争更加丰富了居民的理财手段和理财方式。

1 河北省工薪家庭理财行为现状

1.1 河北省居民可支配收入与居民消费水平变化

表 1 河北省居民人均可支配收入水平变动表

年份	全体居民人均可支配收入(元)	增长率
2016	19725	8.87%
2017	21484	8.92%
2018	23446	9.13%
2019	25665	9.64%
2020	27136	5.73%
2021	29383	8.3%

表 2 河北省居民人均消费水平变动表

年份	全体居民人均消费支出(元)	增长率
2016	14247	9.33%
2017	15437	8.35%
2018	16722	8.32%
2019	17987	7.56%
2020	18037	0.27%
2021	19954	10.6%

表 1 和表 2 的数据来源于国家统计局。从公布的数据来看，2016 年河北省全体居民人均可支配收入 19725 元，到了 2021 年，人均可支配收入达到了 29383 元，增长幅度达到 48.9%。与此同时，2016 年河北省全体居民人均消费支出 14247 元，到 2021 年增长为 19954 元，增长了约 40%。通过这些数据可以看得出，河北省全体居民收入和消费都在高速增长，居民对于消费的需求也越来越广泛，虽然受到疫情的一定影响，但仍能看出居民消费力不断上涨。

1.2 河北省居民储蓄概况及变化

表 3 河北省居民储蓄水平变动表

单位：亿元

年份	活期存款	定期及其他存款	存款总额
2016 年	10148.93	22722.04	32870.97
2017 年	10806.81	24912.34	35719.15

2018 年	11708.14	28789.73	40497.87
2019 年	12830.77	33862.36	46693.14
2020 年	14089.28	39264.04	53353.33
2021 年	14177.76	45498.41	60229.74

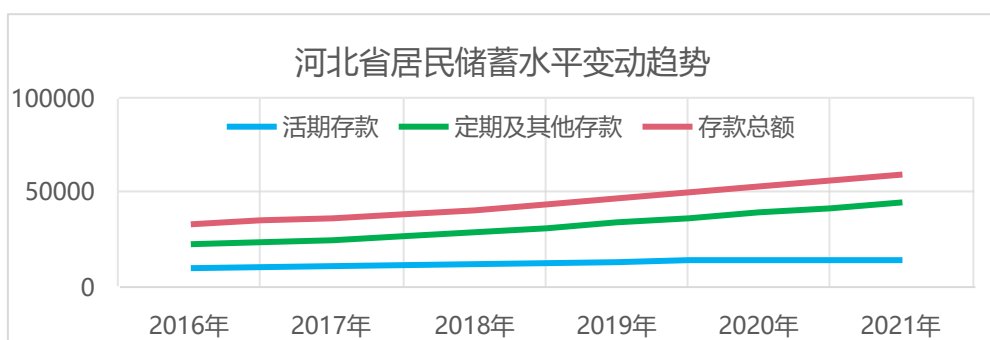


图 1 河北省居民储蓄水平变动趋势

如表 3 和图 1 所示，近些年来，随着居民收入不断增长，居民储蓄也随之增多，至 2016 年 12 月，河北省住户存款总额达到了 32870.97 亿元人民币，到了 2021 年 12 月，这个数字增长到了 60229.74 亿元人民币，5 年时间住户存款增长了近 83.2%，而其中活期存款占 25%，定期存款占 75%。因此我们可以得出结论，河北省的居民收入在不断增长的同时，河北省居民存款总额也在不断增长，出现这一现象的原因就是居民仍然把储蓄当作是主要的理财手段，银行存款也依旧是河北省居民家庭理财中不可或缺的一环。

1.3 河北省工薪家庭理财投资结构变化

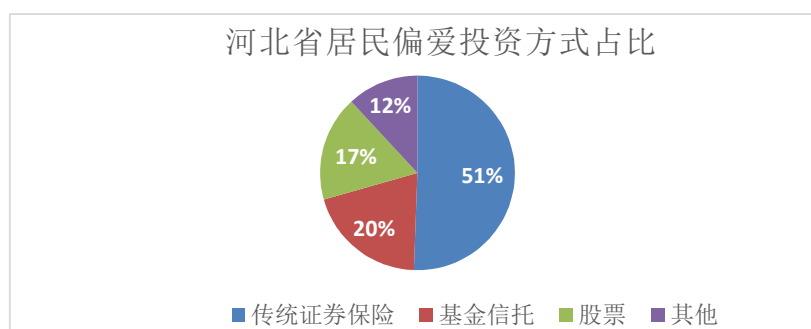


图 2 河北省居民 2021 年四季度城镇储户问卷调查报告

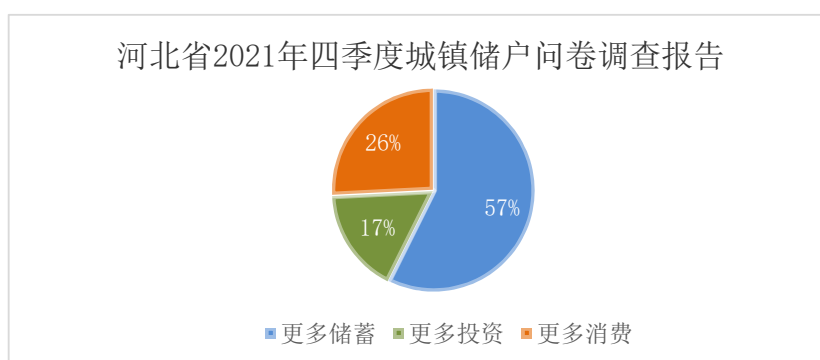


图 3 河北省居民偏爱投资方式占比

图 2 和图 3 是根据中国人民银行石家庄中心支行发布的《河北省 2021 年四季度城镇储户问卷调查报告》^[1]中的数据所制作，图 2 中愿意“增加消费”的居民占到 25.8%，愿意“增加投资”的居民占 16.8%。如图 3 所示，居民在选择投资产品时更多的选择的是传统证券保险等理财产品（50.6%），之后是近几年兴起的基

金信托（20.0%），最后是股票（17.5%）。而居民未来 3 个月增加投资的方向由多到少排分别是医疗保障（26.4%）、高消费商品（24.9%）、购房（20.9%）、教育（20.9%）、旅游（13.9%）、文娱支出（12.6%）最后是保险（12.3%），通过调查可知其中储蓄倾向的居民比例相比上季减少，而且居民未来 3 月计划支出中，医疗保健占据了最多，位居其次是大额商品和住房，由此可预见河北省居民更注重医疗健康，因此工薪家庭的理财结构趋于多样化，居民更愿意将资金投入到其他的理财产品中升值，证券、信托等理财产品也得到了迅速的发展。

2 河北省工薪家庭理财现阶段存在的问题

由于货币贬值、物价上涨、房价近几年居高不下等原因，民生问题受到极大的威胁，越来越多的人开始重视家庭理财带来的收益；而互联网金融的发展丰富了家庭理财的途径，它有着银行传统理财无法比拟的方便快捷的特点和极低的购买门槛，因此深受大众喜爱。伴随着近些年来疫情影响、社会经济动荡、政策变化等问题，进一步激发了城市工薪家庭的理财需求，居民的理财趋向也发生了较大变化。因此，需要迫切的解决一些居民可能会遇到的新问题。

2.1 内部因素

2.1.1 家庭理财观念仍需升级

很多工薪阶层常常认为理财距离他们很遥远，理财需要很多资金才能进行等，他们往往会觉得闲置资金在用于生活开销后所剩无几，不足以支撑理财活动，即便是投入理财，也觉得因为本金太少，投入的精力和收益会不对等。这是一种错误的观念，工薪阶层收入较为稳定，是最适合基金定投的人群，在长期定投时的收益较为可观，且不需要投入太多的精力管理，因此很多工薪家庭应该着手于投资一些稳妥的理财产品。在通货膨胀、物价飞速上涨的今天，能够通过理财获得一些额外的收入，可以极大的帮助居民缓解通货膨胀、经济下行等情况带来的压力。

2.1.2 家庭资产结构不合理

在所有的理财工具中，储蓄资产值位居全球首位。调查数据显示，河北省居民目前仍将储蓄作为主要理财方式。其原因在于，高额的房价和今后的养老及医疗问题需要消耗大量的财力，在人民银行对河北省居民的调查中就有 26.4%的居民在未来三个月准备在医疗方面加大投资，有 20.9%的居民准备在购房方面投入更多，居民储蓄就是为了预防居民有这些方面的需求而存在的。但储蓄这种理财方式的特点早已广为人知，它风险小，操作简单，最适合没什么理财经历的人选择。它的问题也是最令人诟病的，看似储蓄可以稳定的获得利息收益，然而伴随着现状货币的贬值，储蓄的收益在经过贬值之后实际微乎其微，甚至只能说是保值。所以，工薪家庭如果想通过储蓄改善生活、达到理财目标是几乎不可能实现的。

在对河北省居民的投资意愿季度性调查期间，有 57.4%的居民倾向于“更多储蓄”。经过调查和分析后发现，居民选择储蓄的根本原因在于，他们接触和了解的理财产品过少，而传统的银行理财产品本来就不多，甚至一部分理财产品的门槛过高让大部分居民望而却步，如银行针对高收入人群推出的理财产品也并不面向于普通工薪家庭。除此之外，居民对理财产品比较陌生，也不敢入手，因此他们选择仅仅把钱存进银行。

2.1.3 家庭承受风险能力弱

许多工薪家庭在面对理财的风险问题上都极为敏感，因为对于一个工薪家庭而言，家庭的日常支出需要做到面面俱到，其中包括车房贷、子女教育费、日常支出费用等，若计算稍有不慎就很容易陷入窘境。而在选择理财产品的问题上，工薪家庭更偏向于稳健保本型的理财产品。在银行问卷调查中，有超过 50%的居民愿意购买银行理财产品，而仅有 17.5%的居民愿意投资股票，属于最低的一档，居民更愿意选择我们

常说的国债和储蓄。为什么现在的股民没有那么多呢？其实许多工薪家庭并不敢随意投资股票，因为股市是高风险高收益并存，许多人担不起风险，因此更看重的因素其实是稳定性，只要稳定的获取收益，就可以满足大部分家庭的理财需求，所以他们就目光看向了我国基数最大覆盖范围最广的理财活动——储蓄。在国家担保下储蓄的形式的安全性无可置疑，甚至在此基础上还能获取一定的利息收益，而且不需要什么门槛和知识积累，但也因为储蓄并不能带来抵御风险的作用，因此家庭风险承受能力依旧没有变化。

2.2 外部因素

2.2.1 金融市场风险较大

随着各地区不同的经济政策出台，河北省的经济水平日益增长，河北省工薪居民家庭收入也在不断提升，我们可以从国家统计局的河北省居民人均收入水平来看，在 2016 年河北省城镇居民的人均可支配收入仅为 19725 元，而到了 2020 年，已经增长到了 27136 元。储蓄总额也从 2016 年的 32870.97 亿元增长到了 60229.74 亿元，城镇居民的储蓄资产得到了极大的提升。资产结构也有了很大的转变，居民手上的可用资金增加，他们着眼于收益更高的理财方向，这将促使家庭资产结构变化。但我国主要以“从众投资”为主，大多数居民理财往往伴随着“跟风”的原因影响，这种现象至今仍很明显，比如大家所熟知的基金，很多人购买基金往往是听亲朋好友推荐哪一只基金，又或是推荐哪一位基金经理而选择购买基金，这是完全不可取的，我们若只是听风就是雨，不会对局势做出判断迟早会全盘皆输。在 2007 年和 2015 年我国股市分别有一次非常大幅的下跌，当时许多人血本无归，而近几个月股市动荡，股市仅仅连续下跌了几天，又有一大批股民散户叫苦连天声称股灾，他们在风险极高的股市之中都很难作出自己的判断，也因此许多居民对股市都望而却步，转而选择稳健型理财。

2.2.2 疫情冲击打乱居民原有的理财规划

在疫情到来之前，许多年轻居民崇尚“月光族”生活，甚至购买贵重物品时采用分期付款的方式来缓解当时经济不宽裕的压力。而自 2020 年新冠疫情开始以来，许多“月光族”发现如果不提前存一定数额的存款，在面对突发情况时很容易陷入没有资金可用的困境，因此储蓄增长将会是一个趋势。而已有的理财计划的家庭，很容易因为疫情影响导致无法正常工作，从而使理财资金链断裂。同样的，因为疫情的产生，使得许多人第一次意识到危险就在我们身边，因此越来越多的人选择购买健康相关的商业保险。我们可以看到有 26.4%的居民准备在未来增加对医疗保障的投资和有 12.3%的居民决定未来增加购买商业保险，针对这一现象保险公司也出品了一系列新冠疫情相关的保险，来满足投保人的多种需求。在这种恐慌的心理下很容易被保险公司、街坊邻居的言论所煽动，从而盲目做出决定，难以无法对当下形势做出合理判断，从而使理财之路困难重重。

2.2.3 理财产品信息不对称

很多银行和理财机构在介绍其理财产品时总是“报喜不报忧”，他们常常会夸大其理财产品的收益，而在关于理财产品风险方面的问题则闭口不谈，而居民又对这些理财产品不够了解，许多居民并未了解和学习过专业的理财相关知识，所以很多人在听银行销售或是产品经理介绍时候，对销售和产品经理介绍的那些理财产品的指标并不够了解，往往只知道预期收益率、收益周期等纸面数据指标，很难对其潜在风险做出有效的分析判断，这往往会影响理财计划的成功与否，因此很难针对不同的理财产品设立一个合适的理财目标去实现，也很难形成一个科学有效的理财计划。

除此之外，保险也是一种广为人知的理财手段，但“保险理赔难”至今仍是一个热门话题，其中许多推销员就利用信息不对称，说服居民购买了保险，因此很多居民都曾反映自己购买的保险不能理赔。在武汉市的一项随机调查中，有 73%的消费者认为保险公司的诚信度低，其中消协部门接到投诉最多的保险公司还

是中国人寿、新华人寿等知名企业，以至于许多居民在进行理财活动时都可能会绕开保险这一环节。但实际上，在未来三个月增加保险投资的河北居民仅占到了 12.3%，这说明仍有非常大的保险市场等待开发。据此我们可以看出，保险行业仍然有很大的市场等待开发，但保险公司在信誉方面却任重而道远。

2.2.4 互联网金融平台参差不齐

在互联网金融平台刚刚兴起的那几年，我国当时的法律中没有对应针对性的法律条文来规范互联网平台。直至 2016 年 4 月，国务院办公厅下发《互联网金融风险专项整治工作实施方案》^[2]，使得法律及监管制度也得到了完善。但仍有很多不可预料的风险可能会影响着许多家庭的理财计划实施。如早期互联网平台兴起的 P2P 平台，如“人人贷”“拍拍贷”等，因为其具有众多优点，如低门槛，P2P 平台的起投门槛低，但是其实指的两个不同方面的门槛。首先是投资的经济门槛低，这使得很多手头并不宽裕的青年或是小微企业也可以实现一定的财产增值，而另一个门槛就是对于理财知识要求的门槛，P2P 平台不需要那么多的理财知识，操作简单易懂，因此深受大众喜爱。高收益，P2P 平台的投资收益率是远高于储蓄的，往往能达到 15%-20% 的收益率，即使是有着众多理财产品的今天，也是很少有的存在。而其缺点也尤为明显，那就是高风险，P2P 平台跑路的新闻屡见不止，许多投资人血本无归，这就是 P2P 平台的潜在风险。但是早在 2020 年 11 月中旬，银保监会就宣布我国 P2P 网贷机构已全面清零。可随之而来的是各大互联网公司推出的其贷款产品，如腾讯的微信推出的“微粒贷”，京东金融推出的“金条借款”，小米推出的“小米随星借”等产品，这些贷款产品虽然合法，但却伴随着不低的利息费用，如“借呗”的利息是按天计算，利息多少则是按用户信用等级，很多年轻的上班族很容易掉入超前消费的陷阱，最后以至于陷入无钱可用的境地。

2.2.5 理财产品具有流动性风险

很多理财产品并不是即存即取的，我们就拿余额宝举例。余额宝可以调整更换投资的理财产品，大家肯定都会选择更换利率较高的理财产品来获得更多的收益，但是在调整时会告诉大家基金收益在后天才到账，若赶上周末则会到下周一才到账，因为更换余额宝理财产品就相当于重新购买一只基金，这就导致了如果我们要更换余额宝的基金，无法及时拿到投入进理财的资金，而且还会白白亏损一天甚至更多天的收益。

而对于理财机构而言同样是一种风险，用户发现理财收益低甚至亏损时会选择更换产品，这可能会面临着连续多日大量赎回的情况，而基金公司要求的是基民赎回必须无条件满足，这就会导致基金公司预留的 5%-25% 的现金量不足以满足基民的赎回要求，这就需要基金公司抛售大量股票以换取现金，若不这么做就会无法按时偿还基民本金，但这样一来又会引起股市的下跌，也可能会波及同时购买基金和股票的理财家庭。

2.2.6 国家政策变动导致投资收益不稳定

近些年来，房价飞速上涨，房地产企业也迅速扩张，有些地方的房价甚至翻了数倍，以至于房地产已然成为我国的支柱性产业，但房价的过度增长已然成为民生问题的一大难题，为此国家也以降低房价为目的出台了一系列的政策。许多大型房产企业也选择逐渐转型，但转型也是有风险的，如转型失败负债累累的恒大，和转型成功的万达就是鲜明的例子。我们通过观测河北省居民的固定资产投资数据来看，近 5 年来固定资产投资依旧每年都在稳步增长，而这样就仍会造成房价上涨的“虚假繁荣”，现在的房价在今后是否还会上涨变成了一个未知数。既然国家已经开始出台政策抑制房价的增长，如果没有达到预期后果，那今后一定会继续出台更有力的政策去限制房价增长，这样就会导致居民已投资的房产贬值，这对一些家庭来说是非常不利的。就当前而言，房价还是有一定的泡沫在，而这个泡沫会不会继续膨胀，最后会不会破，泡沫破了以后房价是“软着陆”还是“硬着陆”我们都无法预料，最好的对策就是持观望态度，等待国家调控房价趋于稳定后再考虑下一步的如何应对。

3 河北省工薪家庭理财优化对策

3.1 对于家庭而言

3.1.1 升级家庭理财观念，学习理财知识

我们常说理财规划，实际上不仅仅是对家庭财产的规划，更是一种对未来生活的规划。目前很多居民不敢理财的一部分原因就是怕风险，但只要是投资都是存在风险的，普通家庭在进行投资时，要保持积极健康的心态，将每一次投资看作自己的一次锻炼，为家庭财富的积累打下坚实的基础^[3]。

我国近几年来，货币购买力急剧下降，虽然工资水平也在持续增长，但实际购买力已经今非昔比，随着通货膨胀的不断加剧，居民越来越重视自己手中的财富。但我国的社会保险水平也在不断上升，社保现在对居民养老的重要性已经不言而喻，就拿最基础的城镇养老保险来说，河北省 2016 年养老保险支出为 1269.4 亿元，养老保险收入为 1221.7 亿元，总体呈亏损状态，而到 2020 年养老保险支出为 1981.6 亿元，收入仅为 1683.6 亿元，足可以看出我国养老问题形势严峻，仅靠养老保险可能不足以满足居民养老需求。而养老保险又需要持续缴纳满十五年才能享受，需要居民数十年如一日的持续保持缴费，这对于工薪家庭来说需要提早布局，其主要家庭成员需要在退休之前就做好养老规划、子女教育规划，做出这些规划需要具有长远的战略眼光，才能真正做到全面理财。

3.1.2 测试家庭的风险承受能力，购买合适的理财产品

所谓的“风险承受能力”，指的就是一个家庭在理财过程中能够承受多大的财务风险的能力，各项理财产品的风险程度各不相同，如股票就是我们所熟知的风险较高的理财产品，而债券储蓄就是较低风险的产品，只有根据不同的风险承受能力，才能更好的、有针对性的搭配选择符合家庭预期的理财产品。鉴于我国大多数工薪家庭都偏向保守，有都会选择储蓄作为最基础的理财方式，建议在此基础上增加保险、封闭式基金等低风险理财产品，不仅可以完善家庭资产结构，更能增强家庭的风险承受能力。

3.1.3 设立紧急备用金，防止突发情况

对于工薪家庭而言，每一笔资金都会影响到日后的计划。日常开销，季节性开销，家用电器车辆等的维修保养开销，子女教育的开销，如果不合理规划资金很容易出现家庭资金链断裂，甚至负债的情况。所以工薪家庭需要合理规划每一笔资金规划都很重要。对于河北省的工薪家庭更是如此，因为河北省的经济并不能称得上是发达，虽然近些年来居民收入和储蓄水平显著提升，但相较于我国发达城市仍有一定差距。例如，北京市 2020 年城镇单位就业人员平均工资为 178178 元，而河北省仅占其 43% 左右，为 77323 元^[4]。由此可见居民财富仍很有限，因此河北省居民更需要对自己手头的资金精打细算，以达到理财的目的。

有一条著名理财理论叫做“标准普尔理论”，它建议我们将一个家庭的财产分为四部分，分别按 10%、20%、30%、40% 的比例进行分配，其中 10% 的部分就是紧急备用金，它建议我们将 3-6 个月的生活开支设为紧急备用金。而设立紧急备用金的目的是防范风险，就拿现阶段我国国情来说，在疫情到来之时，很多居民并不能正常工作，因此收入也及其不稳定，为了防止类似的情况发生，唯有提前预存一部分资金，以备不时之需。第二是目标要足够清晰，要清楚自己理财的目标是什么，目标收益率是多少，能够承担的风险是多少，同时需要了解理财产品的潜在风险等等，只有确定了目标才能朝着目标前进。

3.1.4 合理配置理财结构，预防流动性风险

对于工薪家庭的理财规划，首先要选择正规的互联网金融平台，最有效的避免遇到互联网金融平台参差不齐的问题。其次，要像一支军队一样去规划家庭财务，拥有“攻”与“守”两方面，其中的“攻”指的是购买激进型的基金和股票等理财产品，而“守”则是指保险、退休金等，二者相辅相成，才能最大化的避免紧急用钱时发生理财流动性风险。

而对于工薪家庭而言建议先做好“守”的方面，在保证正常生活支出的前提下，重新对家庭资产配置分配。一方面，应对此进行多方研究并科学搭配，可有效降低风险，同时满足收益。另一方面，要在投资公司的选择上应尽可能的选择不同的公司、不同的行业，可有效避免行业波动带来的高风险，影响投资收益^[5]。另外，现在理财市场上有许多的理财公司和理财顾问，例如基金公司和基金经理，通过他们我们可以大大减少我们参与理财的时间和操作步骤，如果家庭成员时间条件不足以参与理财中可以选择基金定投的方式，收益率相对比较可观且风险相较于个人操作也较低。

保险同样也是一种偏防守理财手段，它具有风险转移的特征。河北省在 2020 年的保险业保费收入已经突破了 2000 亿元大关，保险市场的前景非常广阔。虽然保险业的信誉问题堪忧，但作为一种预防性的理财策略，保险仍是预防风险的第一选择，随着年龄的不断增加，在家庭中承担支柱性的角色的可以考虑购买意外险和养老保险，可以作为将来养老生活的保障，这样以来可以预防家庭支柱可能发生意外的情况。而我们通常建议保险支出费用占家庭年收入的 10%左右最为合理，也可以根据家庭情况自行调增调减。

在最为稳妥的储蓄理财方面，建议减少一部分储蓄资金，去购买一定量的柜台记账式政府债券，一来是政府债券也属于极低风险的投资方式且收益率会高于活期储蓄，二来是柜台债券是按天计算持有收益，它拥有接近定期存款的利息，而且随时可取，相比之下要优于储蓄理财。如果资金非常宽裕，但只有储蓄和国债是极低风险的理财方式，需要根据自身能力选择不同的方案。

3.1.5 积极了解国家政策

近几年国际形势动荡，国内房产改革，使得房产投资的操作难度增大，更多的居民也逐渐偏向购买稳健型理财产品。但通过观察先前的数据我们可以了解到，仍有 20.9%的河北居民计划在近三个月内购房。在政策变动的前提下，不建议工薪家庭急于购房，因为对于工薪家庭而言，若全款买房将会造成一段时间内的家庭现金缺失，若长期贷款买房，又会给家庭增加一项长期财务负担。

如果从投资意愿的角度来看，其实工薪阶层家庭对于冒险投资的意愿不是很强。近两年来，河北省居民人均消费增长率由早先的 8%-9%的增长率降为了 2%左右，受疫情影响，居民更多倾向于把钱存起来预防风险，如此一来，他们在需要持续朝社保上投入资金的前提下，还会加购一定的商业保险，因此不方便在房产投入过多，增加工薪家庭的负担，加之近些年逐渐推行房产改革，房产市场局面动荡不安，其中的风险对于居民而言是不可承受的。因此需要居民积极的了解国家政策变动，不可盲目逆时代投资。

3.2 对于互联网金融平台和银行而言

3.2.1 规范理财服务制度，提升从业人员素质

首先，是推进从业人员的专业素质评估。为了使财务管理水平的评估制度化、规范化，既要遵循对交易水平的定期评估，又要与时俱进，不断更新评估内容。严格标准选拔一批专业知识完善、职业素质过硬的财务管理人员，并对其进行进一步的培训，让他们带领团队开拓新的市场，提高服务质量^[6]。

其次，需要预防银行内部人员违规操作行为。在近期有这样一条新闻“银行高管转走 2.5 亿存款储户追责难”，讲述的是一名中国工商银行南宁分行的银行高管，他私自承诺给予 28 名储户每月 2%的利息，并拿走这些存款自行操作，导致储户血本无归。而这起案件一审判决这名银行高管无期徒刑，银行免责，判决结果一经公布全网哗然，因为这名银行高管隶属于工行南宁分行，但是银行却不需要对其员工行为进行负责，这么一来损害的只有储户的利益，也使得大家对银行的信任受到了极大的影响。因此我认为应建立一个更加严格的从业人员道德考核制度，以保证客户利益为根本才能为银行和金融机构积攒信誉。

3.2.2 细分客户群体

银行客户群体是庞大而复杂的群体，他们由许许多多不同的社会阶层构成，而银行之前只有一些面向中高收入人群的理财产品，从而忽视很大一部分的客户需求，但近期也推出不少低准入门槛、偏保本

理财产品，甚至政策也做出了相应调整，由早期的 5 万元起购理财产品政策调整为最低 1 万元起购。但资产管理产品虽然种类很多，内容却大同小异，对目标客户的定位也很模糊。对其经营模式、潜在性的风险都没有说明。也没有针对工薪家庭的理财主要需求进行针对性的设计，因此，商业银行和金融平台应进一步划分理财市场，详细分析客户目标群体，设计有目的地系统性低理财产品。根据客户投资和资产管理需求、生命周期等因素，重点关注处于不同层次和生命阶段的理财客户，特别是工薪阶层客户对理财产品的需求差异较大，可以按照收入水平和理财需求等因素作为划分用户等级的标准，以此来推出不同的理财产品供客户自行选择。

3.2.3 完善监管制度，降低居民理财风险

目前而言，互联网金融平台虽然已被大众广泛接受，但仍需纳入到金融监管体系之中，很多民众在不知情的情况下就踏入了金融平台的“非法集资”陷阱之中，而互联网平台所谓的“金融创新”也必须符合法律法规的要求才能防止资本垄断的情况发生。这就需要政府加强监管，若监管不利，金融机构和理财机构的负面新闻频频发生，难免会挫伤民众的理财积极性。

4 结语

随着我国互联网金融近几年来迅速发展，理财观念的迅速普及，居民的消费方式消费习惯发生了重大的改变，与此同时理财方式也在不断改变。现阶段我国居民理财的主要矛盾就是理财需求大，但理财实践少的矛盾，而理财行为伴随着一定的风险，许多居民并不敢正视风险，这也就是为什么我国理财市场的潜力很大，但实际发展速度受到了一定的限制。

而通过对河北省居民的收入水平和消费水平进行分析，我们可以得知，在收入稳步增长的今天，河北省居民也有着强烈的理财愿望，但就目前而言，互联网金融市场存在的问题是全国性的，不止局限于河北这一座城市之中，而在投资理财之前，需要对一些可以预知的风险做出风险防控对策才能做出合理科学的理财规划，若只是一时兴起的跟风投资理财必然会落得血本无归的下场。所以对于河北省的工薪家庭而言，在入手互联网金融产品前一定要了解好产品相关数据，积累一定的理财知识和素养，并且合理搭配不同的理财产品，以达到应急的作用。这样合理的组合型投资，一定会帮助工薪家庭实现家庭财富增长。

参考文献

- [1] 杨冰.中信银行河北分行代理团险业务营销策略研究[D].河北经贸大学,2022.
- [2] 施方元.数字人民币链式钱包对平台经济资金结算的影响研究[J].新金融,2022,(07):49-56.
- [3] 陈书凝.普通收入家庭理财状况及建议——以兰州市为例[J].甘肃金融,2020,(08):28-29.
- [4] 陈素敏,董彬.廊坊市空港物流发展对策研究[J].现代商贸工业,2013,25(20):59-60.
- [5] 李昕玥.家庭理财方式和资产结构变化趋势[J].北方经贸,2021,(01):111-113.
- [6] 董岚.河北省城镇工薪家庭理财行为分析[J].产业与科技论坛,2016,15(02):102-103.