80%以上的人的财富,主要通过劳动获取,也就是工资收入,20%的人的财富通过理财、股票等方式获得。工资收入的高低,决定了一个家庭住房面积大小、教育水平高低、就医条件好坏,以及物质生活的幸福感和满足感。

根据工资收入的高低、消费能力和可支配金额,大体分为3大等级,9个层次。

# 一、高等收入等级

## 第一层

超高收入层

。月收入500万以上,年收入在6000万元以上,大概约有10万人。这一次层的人,不是成功的企业家,就是资本运作高手,金融领域,投资领域,高端顶级专家,家庭资产1亿元以上,基本上凡事钱能购买的东西,基本上不考虑价格。消费能力超强,可支配能力强,想干什么就干什么,收入只是数字。

#### 第二层

中高收入层。

月收入100万500万,年收入在1200万元到6000万元之间,大约有115万人,这类人主要集中在奢侈品经营、投资分析师

,房地产销售,前段时间一小伙子销售1.8亿元,提成108万元的销售奇迹。部分律师,一场商业官司收入都在10万元到500万元不等。消费能力仅次于超级等级,到消费主要是个人提升、理财、奢侈品、房产等高端消费领域。家庭总资产在500万元以上,月支出能力在10万元以上。

## 第三层

低高收入层。

月收入50万-100万元,年收入600万元到1200万元之间,大概有475万人,这类人员包括省级以上

双职工公务员、企业高管、顶级

程序员,中石油、中国烟草

、银行高管等群体。消费能力主要集中在次奢侈品、住房、汽车等领域,可支配月金额在8万到15万元。每年旅游4次以上,以国外旅游为主。

# 二、中等收入等级

### 第四层

中高收入层。

月收入10万-50万之间,年收入120万元到6000万元之间。大约有2500万人,这类人群比较多包括高级会计、游戏体验师、理财师、高级房地产销售人员、保险员等。主要集中在北京、上海、深圳、广州、杭州、南京等这样的大城市。出国、旅游、投资是三大主要消费支出。

#### 第五层

中等收入层

。月收入1万-10万元,年收入在12万到120万元之间,有0.4亿人;这类群体比较多,跨度也比较大,公务员、事业单位、医生、老师、中层管理人员、职业消防员、个体工商户、小老板、餐饮店等,消费能力有限,职业一般都是白加黑,5+2或者007,主要消费领域在房子、车子、妹子三大消费领域。有一定的消费能力。

### 第六层

工薪收入层

。月收入5000-1万元,年收入6万元到12万元之间,大约有0.8亿人;普通工资收入,市级以下公务员、事业单位、一二线城市工厂工人、餐饮服务员、出租车司机、银行普通工作人员、销售人员等群体,房贷、车贷、教育支出三大消费。可支配收入基本为不到收入的10%,一般一件衣服不超过1000元,手机不超过3000元,以国产机为主。

# 三、低收入等级

# 第七层

低上等收入层次。

月收入2000-5000元,年收入2.4万元到6万元之间,大约有3.8亿人。大多数为初中、高中毕业占到60%以上,30%左右的大专以上学历,县级体制内人员、销售员、保洁员、大多数烧烤、小吃店、餐饮服务员等群体。消费能力基本谈不上,一个月了消费金额不到1000元,基本保障生存问题,不是买买房的路上,就是在还房贷的路上。

## 第八层

#### 低中等收入层次

。月收入1000-2000元,年收入在1.2万元到2.4万元,大约有3.2亿人;这类人群基本上处于基本温饱线上,初中以下学历较多,以45岁以上人群为主体,从事社会最底层的劳动,环卫工人、保洁员、老旧产业流水线工人、老有企业员工等。在五线城市以下基本维护生存,一二线城市生存困难,家庭有重大变故或重大疾病,或无劳动力等。消费能力基本为0。

### 第九层

#### 极低等收入层次

。月收入1000元以下,年收入1.2万元以下,大约有5.6亿人。这类人群大多为孤寡老人、空巢老人、农村无劳动力人员,以50岁以上人群为主体,家庭有1个劳动力或无劳动力,因某些原因,无法外出务工,或因为无技术无学历,没办法从事高端劳动力,没有核心竞争力。消费能力没有,以解决生存问题和抚养孩子为首要任务

0