

■理财故事

从穷书生到小白领的理财经

第一次接触“理财”这个观念,要追溯到儿时,老妈每个月会和老爸吵架,手里拿着一个小本儿,冲老少爷们嚷嚷,这个月又花多少钱买烟酒,再这样下去家里什么时候能存下钱来种种。总之,“理财”这两字,那时对我来说就是个导致家庭环境不和谐的导火索,后来才知道,那个小本儿叫记账本。

小账本那“理财”也叫理财?真正意义上的理财是在大学毕业后第二年才深深植入我脑海的——有个毕业后在外企银行工作两年的学姐和我说,通过购买基金、外汇等投资手段,自己存下来的6万多工资已“滚”成了15万。确实让我开了眼界,我盯着网银户头上的那不到1万的存款和桌上一打信用卡账单,才真的意识到,再这样下去,经济基础决定的上层建筑会离我越来越远。我咨询学姐,她也很热心,资深经济理论我听了个云山雾罩,但“你不理财,财不理你”这道理我算开始有了印象。

步入白领理财需求提升

随着工作经验的积累和账户存款的增长,我接到很多保险推销的电话,和在银行排队时业务员推荐的产品,可怎么都觉得不靠谱,期货和股票风险太大,行情震荡得太厉害,没内部消息,轻易不敢把积蓄往里投;私募基金,就说风险小,但现在市场这么萎靡不振,不会分析什么曲线的我也一直不敢买。本来想学习学习金融方面的相关知识,可现在薪水涨了,工作内容也见长,朝九晚没点儿,应酬更是多,有了时间也不想动弹,根本没那精力,年龄越增长压力就越大,面临的事情和责任也都随之增加,如果再没一个完善的计划,迟早会不堪重负。

一个合理的资产配置才是我现在最需要的,它应该穿越经济周期,无论经历通胀还是通缩,都能实现财富稳健地增值。而在人生命周期的不同阶段,也需要侧重配置不同的资产,令风险和收益取得平衡。

有人说买房子能够抵御通货膨胀,但是它真的适合我们这种经济压力大存款不多表面光彩的小白领么?答案一定是否定的,我们把所有的积

蓄拿来付了首付,之后月月月月空,我们得到的就是从“白领”过渡到“房奴”的悲惨生活。而且我国居民的传统是“居者有其屋”为荣,投资投机风气远超欧美国家,多年后势必出现很多空置房,必然降低房子的保值功能。既然又悲惨又不能保值何苦再走这条不归路。

初识黄金

一次很偶然的机会,听到朋友们在讨论现货黄金,当了解到100倍杠杆,利润放大后,我第一反应,那风险不也放大了么?然后对此嗤之以鼻,那时候金价大约是1000多美元/盎司,每天枯燥乏味的工作和记账我都一直坚持的,早已经成为习惯,年后,走亲访友免不了带上一些礼品,回到家里,一笔笔记下支出,虽然年终奖发了不少,但看着账本上一笔笔数字还是隐隐舍不得,打开电脑,随便看看新闻,看到金价涨到1400多,想起来几个月前好像才1000多?从此后每天开始关注金价的走势,当然也只是看看。不久就见证了金价的节节攀



升,对现货黄金也产生一定的兴趣,最后在朋友的诱惑下还是在介绍的经纪人那里开了户,投了3000美金,抱着试试的心态,只希望能跑赢CPI,别贬值就行,在经纪人的指导下,做了2个多月,感觉还不错,当然没想借此发财,但每个月下来,也有不错的收益,因为现货黄金是24小时交易,每天晚上回家睡觉前也能玩下,反正每次的仓位都很小,而且都有设置止损,赚得少点但亏不了多少,就当玩玩了,每个月也能有不菲的收入。

认清自己,选择适合自己的理财方式

现在通胀确实厉害,钱越来越不值钱了,再不学会理财就会被动缩水了。对于市面上常见的理财产品,比如期货、股票、房地产、黄金等等,大家要了解清楚,结合自己的实际情况,合理分配资金,选择适合自己的理财产品,仅仅节流是不够的,开源才是最重要的。

(摘自《和讯理财》)

■看故事学理财

不要怕借债经营

改革开放初那些年,聪明伶俐的张清做了两个小生意,攒了点积蓄,可后来把原来的三间平房翻造成楼房后,积蓄就用完了。这时他已不再满足于街头的小打小闹了,还想办一个公司,或开一家工厂。他把自己的打算告诉了许多朋友。

一天,有位朋友专程来告诉他一个信息,本地的盛源商业信托公司属下有一家游乐厅,内有大型游戏机、碰碰车、酒吧等资产,价值400万元,现因管理不善,盈利甚微,而信托公司想转向投资开办有高额利润的保险公司,因此准备把这家游乐厅卖掉。张清得到消息后感觉到这是一个难得的机会,就立即前去洽谈,以380万元的价格成交。合同订下后允许一年内分三期付清款项。第一次先要付220万元。

“天啊!这么多的钱到哪儿去借。”张清的妻子听了大叫起来,因为她清楚,自家的全部财产,包括房子算在内也不过十几万元而已,这220万元简直是个天文数字。可张清却沉着地说:“有办法!”

张清找了一家关系较好的银行,他用买下的游乐厅为抵押品,贷到220万元资金。对这家银行来讲,有价值380万元财产作抵押,又能得到220万元业务的贷款利息,也是一桩好的生意,所以很顺利地就把贷款贷给了张清。

张清贷款买下游乐厅后,由于经营得法,夫妻两个勤勤恳恳,吃苦耐劳,精打细算,游乐厅办得很兴隆。两年后,他付清了全部欠款。四年后他成了百万富翁。可见,贷款并不可怕,可怕的是经营不得法,可怕的就是经营者没有借债的胆量。

现实生活中,筹措资金的方法有多种,借贷是筹措的主要方法之一。可总是有许多经营者,前怕狼后怕虎,不敢借贷,不愿举债,从而耽误了许多发家致富赚钱发财的机会。美国著名的小商品经营大王格林尼说过这样一句话:真正的商人敢于拿妻子的结婚项链去抵押。不正是提醒人们在投资理财的过程中要勇于借贷吗?

只想小心谨慎地做自己的生意而不敢借贷,往往在商场上成不了什么气候。而大胆地前进一步,勇敢地向银行贷款、举债,则往往会走向成功。

(摘自《理财生活网》)邹华英/文

■看故事学理财

理财的目标并非享受奢华

适当消费,提高生活质量本是理财的最终目标,无可厚非,但如果只是消费,不考虑未雨绸缪就犯了理财的大忌,是先看重消费还是先看重储蓄,最终的结果肯定也是截然不同的。

孔子一直倡导节俭,君子爱财,取之有道,视之有度,用之有节。《论语》开篇后第一句涉及勤俭节约的话是,要求国家“节用而爱人”,要求国家审慎使用财富,爱惜百姓的人力。论语《学而篇》第十则是两个弟子的对话,说孔夫子“温良恭俭让”,又提到了“俭”这一重要的美德。与节俭相反的是奢侈,孔子把它们二者放在一起进行了对比。他说:“奢则不孙,俭则固。与其不孙也,宁固。”意思是说,奢侈豪华,会让一个人显得倨傲不逊,节俭,会让一个人显得寒酸。应当做怎样的选择呢?他的主张是,与其显得倨傲不逊,宁可显得寒酸。

前文中他对徒弟子贡的善于理财给予了认可,对节俭的徒弟同样也给予了很高的评价。《论语·雍也第六》记载,子曰:“一簞食,一瓢饮,在陋巷,人不堪其忧,回不改其乐。贤哉,回也!”意思是:孔子说“贤德啊,颜回吃的是一小筐饭,喝的是一瓢水,住在穷陋的小房中,别人都受不了这种贫苦,回,却仍然不改变向道的乐趣。贤德啊,颜回!”

理财启示:如今是一个充满物欲的时代,很多人为了活得体面,为了更好地享受,有的当月光一族,丝毫不考虑理财谋划未来,或考虑给父母养老做储备;有的不惜巨额负债买车或信用卡大肆透支,用来提前享受生活。其实,最简单的理财就是攒钱,最好的财富就是节俭。无论什么时候,都要根据自己的情况做好理财的计划。《穷爸爸 富爸爸》一书中,穷爸爸和富爸爸有两种截然不同的消费态度。穷爸爸认为“收入-支出=储蓄”;富爸爸却认为“收入-储蓄=消费”。适当消费,提高生活质量本是理财的最终目标,无可厚非,但如果只是消费,不考虑未雨绸缪就犯了理财的大忌,是先看重消费还是先看重储蓄,最终的结果肯定也是截然不同的。

人在贫困时让其节俭,一般容易听进去,而当其富起来后,要其节俭,往往会被告成耳旁风。所以,孔子对于“既富矣,又何加焉”这个问题,回答说,要“教之”,这极有道理。“成由勤俭败由奢”,在孔子看来,简朴的生活也是一种幸福。

(摘自《半岛都市报》)

负翁变富翁 10 个小方法

就像很多人一样,我认为我的经济条件不是很好,我有一些我需要还的债,我有些想实现的目标。在经济条件上向前迈进似乎不是那么困难。喊出我想逃离债务的口号是很笼统的,却没有一个清晰的起点。但是让你的经济情况变得有条理不是不可能的。你只需要有一个起点。

这些步骤是我的起点。它们也不仅仅是我的起点:这些是我的“回到基本”“在我不知道有其他事情做的时候工作”以及“努力去保持它”的任务。

1、不要一开始就陷入债务中

现在,我要告诉你这次我不会按一条一条地来说。所以它不是演讲,而只是一个声明。想成为一个理智的消费者最有效的方法就是按照预算消费,并且去购买大型商品而存钱。

2、先付钱给自己

如果你负债了,并且老是担心债务人,那么你很可能会忘记这么做。但是,存上至少你收入的10%是非常重要的。事实是,如果你一直这么做,

那么你的账户中就可能有足够的钱来支付旅游花费,那么你就不会要付信用卡的利息了。

3、尽量多偿还债款

抵押以及其他贷款都可能会计出很多利息。每个月多偿还债务,我们就可以减少一些利息,长此以往就可以节省很多。

4、使用现金

在可使用现金的场合,例如餐厅、加油站,以及超市时,一定要使用现金而不是信用卡或借记卡。支出现金能让你更加真切地感受自己的消费行为,此外,还可以便于你更好地掌握自己的经济状况,避免入不敷出的情形出现。

5、每周转存点钱

我有一个在Simple Dollar工作的朋友,特伦特,他每周都从开支中留出20美元并存到一个固定的账户。受他启发,我决定每周拿出40美元存起来——40美元其实不算多,它完全不影响我的日常生活质量。一年下来,我竟然存下了2000美

元——这都是每周转存40美元的功劳。

6、待在家里

待在外面会使你花很多不必要的钱。上餐馆会多花钱,逛商场也会多花钱,就连停在加油站你都有可能因为买零食而多花钱。你在外面就避免不了各种各样的花销,而留在家中,你不但可以观看免费娱乐节目,还能增进与家人的感情——多棒啊!

7、拒绝宣传手册,或宣传销售产品的电子邮件

他们对其新奇酷或促销产品的宣传很可能诱使你购买你用不着的东西。因此,从源头上杜绝这类诱惑你买东西的宣传信息,能大大减少你的开支。

8、列个“30天考验”清单

如果你因为冲动而想买一些不是特需要的东西,那么你先把它放到“30天考验”清单上。你的钱只能你买生活必需品,所以其他的都列到清单里,并标注好日期。当30天考验

期一过,你就可以买下它们了——但结果往往是,你早已失去那强烈的购买欲了,这也有利于你更冷静地做出买或不买的决定。

9、在家就餐

我知道你肯定会说这比下馆子麻烦多了,其实,在家做饭并非那么困难。你只需要把冷冻蔬菜和去骨鸡肉放到锅里,炒一炒,过过热,就可以出锅了。豆腐加酱油的搭配也不赖。你还可以试试自己做披萨:在做好的披萨底上,放一些酱、奶酪和蔬菜,再撒上一些香料后把它放到烤箱里,在等待披萨出炉的同时,你可以煮几杯糙米。比起外出就餐,自己做饭不但更经济实惠,还更加健康营养。

10、忽略增加的工资

如果你碰恰工作加薪了,那么你应该忽略掉这些。你不能乘机花费更多的钱,相反你该抓住机会多偿还借款,或者多存些钱进账户,尽量不要改变你的生活方式。

(摘自《中国新闻网》)

谈判,谈判,再谈判——开运女人理财秘诀

我们来看看下面的两个场景。**场景一:**女士:这件衣服多少钱?店员:“380元。”女士:“有折扣吗?”店员:“会员卡打九五折。”女士:“不能再优惠了吗?”店员:“不能了,这是最后的价格。”女士:“好吧!给我开单子。”成交价是361元。

场景二:女士:这件衣服多少钱?店员:“380元。”女士:“我有会员卡,你在九五的折扣上再给我打个折。这个款式虽然新潮,但是布料并不是我喜欢的质地,如果再有优惠,我就买了。”店员:“可是我的限度就只能打会员卡的折扣。”女士:“请示一下你们老板,我是你们的老主顾了。”(店员去打电话请示老板。)

店员:“老板说,最多再能给您打个九折。”女士:“九折都打了,把零头给我抹了吧,我实在是不喜欢这个材质。”店员:“那不行了,打太多了,这是大商场,不能随便抹零。”女士:“我包里只剩300现金,算计着能买你这件,你不卖,那我只好走人了。”店员:“那好吧,小姐,你太会搞价了。”成交价:300元。

两个场景,在我们实际生活中每

天都在发生。同样的衣服,一位女士花了361元,另一位女士花了300元。通过谈判省下的这笔钱,会让你在其他花销处变得优雅从容。

有位谈判专家曾经说过:“谈判得来的钱,有时候要比你去上班、去劳动挣得的钱还要多。”我们来算一笔账,作为普通白领,我们一天能挣200元,把路上的消耗算进去,你一天一个小时能挣20元。但是你在商场的谈判,有时候只需要10分钟,就可以为自己节省50~100元的钞票。这样作比较,并把你每次谈判的成果累计起来,你每小时能赚到300~1000元。是不是通过谈判挣来的钱要比你上班还挣得多呢?

开运女人爱面子,但是开运女人知道什么时候面子是很不值钱的一种顾虑。当你和商店的店员谈判时,你千万不要碍于面子,很酷很帅地掏自己的腰包,这样的行为,在人家眼里不是帅、不是酷,是烧包。在你丈夫眼里,这样很豪爽的表现,是被归入“败家娘们”的行列的。如果体谅那些站了一天也毫无收获的店员的话,你宁可在狠狠杀价之后,给人家几块钱的小费,也不要心生怜悯,把钱扔在面上。

开始谈判吧,你的好口才不只是用来为老板赚取利润的,你还可以运用到实实在在的生活来。谈判的技巧有很多,你只要愿意谈判,并且一心想通过谈判留给自己更多的money,以下简单介绍几种,你很快就会发现谈判的魅力所在。

预先了解商品的实际价值。如果



能够预先了解一件商品的实际价值,

会让你在谈判中占据主导地位。你知道这件衣服就值300元,你还知道商场打到这个折扣也会卖给你,那你肯定是稳赚不赔了。你可以向做销售的朋友们打听,你也可以看看旁边的顾客购物时杀到什么价格,你还可以通过上网,看网店对此种材质、此种款式的售价是多少,心中有数,自然不会亏本。

挫伤店员的自信心。店员在售卖一件衣服时,总是拿出这件衣服的所有优点来向顾客兜售。俗话说,金无足赤,人无完人,衣服也没有完美的衣服。你可以通过挑选衣服的各种瑕疵,甚至可以直接说,自己本来不喜欢,只是想试试这个颜色是否合适,来打击店员的自信心,当她的自信心不足时,你杀价获胜的可能性就会增加。

钱包里没有钱的策略。钱包里的钱不够,花光了。想多添点也实在是没办法,你卖还是不卖,不卖我也不能现在回家拿钱去了。店员看到你亮出来的钱,更有激情把它们掏得干干净净呢!

谈判的技巧有很多,通过多种渠道掌握了一定的理论基础之后,你最好在实战中多加训练,不用了多长时间,你就会成为商场的谈判高手,你就能在一场一场的杀价中大获全胜了。

开运秘诀:

如果你的谈判意识和技能比你的对手差,那你腰包里的钱就会多流失一些。开运女人懂得如何通过谈判,以最公道的价格去换取等值的产品,从而留下自己的钞票。

(摘自《理财新概念》)