

家庭资产也要防止“空心化”

进一餐馆,发现店老板竟是一个曾采访过的老股民易水(化名)先生,好是惊讶。

“不炒股啦?”记者问。

“股照炒,只是观念变了,不搞短线投机而是拿一部分资金长线投资,再用一部分资金做点小实业。”易先生说。

为什么想起做点小实业呢?易先生理财观很另类:为了防止家庭资产(家业)“空心化”。

家业空心化与产业空心化类似

易先生认为,早期主要通过制造业完成原始积累的浙江民企,当遭遇实业发展瓶颈时,很容易和各种市场化的炒作捆绑在一起。除了名声在外的“温州炒房团”,近年来浙江各地还冒出了“慈溪文物团”、“丽水水电团”、“浙江商社团”、“永康造房团”等多种不务实业的游资炒作团体。最近,媒体又曝光有超过 60 家上市公司不务正业,200 亿资金违禁顶风理财。从炒房、炒股到买理财产品、放高利贷……上市公司资金投向可谓花样百出。从上市公司半年报中可以发

现,在调结构、促转型的经济形势和收紧流动性的金融环境下,市场资金出现结构性不平衡。一些上市公司从中嗅到机遇,在高利益的驱动下,实体企业“不务正业”的现象渐趋严重,加剧了产业空心化的风险。

家业空心化与产业空心化类似。在负利率和金融全球化环境下,中国人打破传统的钱罐子是必然选择。问题是“储蓄搬家”后,钱投向何处?如果大家都把钱全部用来炒股、炒房、放高利贷甚至搞房子、汽车抵押的“人人贷”,势必加剧家业空心化的风险。到时候,钱没了,爱熄了,剩下空心要不要。

中国人与美国人理财理念有区别

作为老一代股民,易先生曾自费去过美国、欧洲、新家坡等考察居民理财。他把中国人与美国人的理财理念进行比较。

中国是一个有着 5000 年历史的文明古国,祖先为我们留下了很多宝贵的文化遗产,当然也包括许多经过时间检验的理财理念,如量入为出、集腋成裘等思想都体现了中国人理

财方面的智慧。美国是全球金融最发达的国家,也是现代理财观念的主要输出国,同时还是最大的举债国。

爱举债的美国人最近麻烦不断。据联合国《全球金融稳定报告》,以 2010 年美国国民生产总值(GDP)总额 14.5 万亿美元为基准,估算美国国债数额是其 100%,居民债务是其 91%。目前美国社会面临的总债务约 55 万亿美元,是美国全年 GDP 的近 4 倍,意味着平均每位美国公民负债 17.6 万美元,每个美国家庭负债额达到 66 万美元。现在每天在纽约时报广场附近的国债钟上的数字,与美国人的心一起不停跳动增加。

可是,我们也不要因此贬低美国人的理财智慧。中国人的赌性比美国人还厉害。易先生的同学在珠海玩期货,百万家底亏损殆尽,现在还在深圳景点摆地摊卖饮料、遮阳帽。而在美国,即使是风险大师索罗斯也说过:千万别赌整个家当,虽然有钱可赚时也不要袖手旁观。美国人投资股票作短线交易(或每日交易)的人不多,绝大多数人长期持有不折腾,喜欢获得现金分红高的投资收益率。一来没有那个专门时间;二来大部分人

投资股票市场是为了长期获利,而非依一日之功来成为富翁。另外,美国人还比较重视税收的作用,无论是投资股票和基金,还是买房和积累养老金,都会考虑到税收的问题。在抛售股票或基金时,他们会首选亏损的股票先抛,充分享受税收上的好处。

而在中国,我们想获得税收上的减免基本没有可能,尤其是大量的工薪阶层,工薪收入的所得税是代扣代缴的。即便你股票亏得再多,也不会减你一分钱税。当然,这也让中国人可以放心大胆地做短线交易,因为股票交易不收资本利得税,赚到的都是自己的。而在美国,资本利得是要纳税的。持有不超过 1 年的资产,资本利得税的税率要高于持有 1 年以上的资产,这也是为什么做短线交易的美国人相对较少的原因。

开餐馆等于做一回“红娘”

易先生做点小实业还有另外的原因,就是很敬佩为社会提供就业的小民营企业。

与现在 80 后、90 后不同,易先生这样 50、60 年代的人几乎都有人牵

线搭桥才恋爱结婚。于是,他总觉得自己至少要介绍成功一对,其开餐馆的想法与做“红娘”类似。易先生是恢复高考的首届大学毕业生,那时许多企业抢大学毕业生,而现在经济繁荣发展,许多大学生却找不到工作。

“我从内地到深圳换了许多次工作,每次都比较幸运。可看到现在许多人找不到工作,总觉得亏欠社会。现在开个小餐馆,解决了 20 个人的就业,才心安理得多了。”易先生说。

易先生坦言,现在实业难做,小老板更难当。税收、原材料价格、水电、资金、劳动力成本全面上涨,今年的形势更严峻。据易先生调研,小企业利润低,靠一分一厘地积累起来。再投入,扩大再生产,一年到头手上是没钱的。也许一辈子也是没钱的,除非企业停了。在货币扩张时期,许多小老板放弃实业,转向了投资,指望赚快钱;而一旦收紧流通性,这部分小老板更容易变成穷光蛋,只好从头开始摆地摊、卖草帽。易先生希望政府加大民营小企业的政策扶持力度,让做实业者真正得到政策实惠。

(摘自《证券时报》汤亚平/文)

明星理财



马可不理财一定会破财

“理财可能不会发财,但是不理财一定会破财。”不久前,湖南省第二届金融博览会在长沙红星国际会展中心隆重举行,刚录完节目的主持人马可连称金博会办得好。

身为湖南策神,马可不仅策功了得,对理财也见解独特,“我觉得‘金融’两个字代表的就是‘金山银山’,不是那么近在眼前的”。

从单一的储蓄到国债、股票、基金等多元化投资,从存折到刷卡再到电子银行,金融正悄悄地改变着人们生活。马可直言,“不说别的,就像刷卡,真的让生活简单太多了,买再大件的物品都方便。而且刷卡还有积分,多好。”

有件事让马可记忆深刻,“有一年我找父母借 20 万元,两位老人家从株洲拿着钱坐车来到长沙,好大一堆,很没有安全感,就像扛了个炸药包呢。”而现在,马可买房子直接刷卡就可以了,“也不用担心安全问题,好了撇的。”

看到卡上的存款数目,大部分市民就很有成就感。马可称这是个误区,“很多人以为,银行里的数字是死的,其实它是活的。因为当时你这个数字是高的,但过段时间,钱可能没那么值钱了。理财很重要,很有必要。都是血汗钱,我们对有风险的投资要慎重,但是一定要想办法保值。”

如今,马可投资了些理财产品,“我对收益、分红这类数字接触得少,没什么概念,具体收益也还没有算出来。反正尝试做些投资,我觉得理财可能不会发财,但是不理财一定会破财,都是些血汗钱。”

(摘自《三湘日报》)

理财故事

小人物的理财经:勤俭节约很重要

俗话说:钱是赚来的,不是省下来的!但是在现代社会物价飞涨的年代,白领吃不起快餐、买不起肉,更何况咱这些工薪阶层的“低保户”了。那不是一口气可以叹息完的!因此在赚钱的同时,勤俭节约这个传统美德还是要保持下去的。

我 2010 年毕业,9 月才正式在一家单位上班,3 个月的试用期,试用期快结束的时候被派往了其他城市,一个物价奇高的地方。还好公司有提供住宿和吃饭,那时一个星期基本花不了 10 块钱!为什么这样的呢?我们住的是宾馆,吃饭是可以签单的,而且因为我是女孩子,也不敢一个人随意走动。来到外地,家里也给我挺大数额的一笔钱,这样算来,基本是只进不出的情况。但是到了年底,我除了拿出了 1000 块给爸妈做红包外,我身上竟然只剩下了不到 100 块。别人家的孩子都过年给了家里多少多少(我们家那

边的风俗,就是头一年剩余的钱要给爸妈花的),我赚得比他们翻倍,还欠了家里一部分的债(妈妈给我付了 2 次房租)。

这样的情况引起了我的注意,我开始仔细查了我的银行卡的每一支出与收入,发现淘宝的支出很悲剧地侵占了我工资的 80%!零碎的小东西、乱七八糟的化妆品、面膜,外加一个新产业——团购,呵呵,在我发现了这么个价廉物美的网站之后,直到现在,我还在保持每周 2 次的团购。但是由于过年,我的荷包又丰富了许多,也就没有特别去关注这件事了。

后来,公司为我们租了房子,除了房租外,我的吃饭成本成了我的大头,而且对这个城市的逐步了解,我开始出去逛街、游玩,还办理了瑜伽年卡、美容卡,消费大大增加。但是还是控制一点的,因为当时公司由于财务不明,我有两个月都没有收到工资,一直是

问家里借钱的,所以还算控制。而且签了合约,给你工资涨了点,但是不多,也就几百块。为了降低支出和提高生活品质,我还学会了做饭。大概保持着一个月 2500 左右的开支。

我想要彻底解决这个问题,就想了很多办法,兼职是我考虑最多的一个因素,也被我碰到了运气。我的美容卡是在 58 上找人买的,全新的年卡,价格比到馆内办理低了很多,而我找的那个人刚好是做这个批发的。因此在办卡后的第二天,我告诉他,我愿意帮他一起卖卡,那人我叫他大哥,挺有义气的人。给了我较低的成本价,利润部分看自己的能力。由于我自己有正规工作的,所以我想着,我就按着自己怎么买到卡的,就通过那种方式卖卡。每天发发帖子,竟然生意不错。一个半月,我的兼职收入竟然达到了 8000!这基本上是我 3 个月的工资水平了。但是我也不贪心,能卖就卖,卖

不了我不强求。因为我觉得做生意要有一颗平常心,而且自己有份正经的工作,也不能影响我的工作情绪。下个月我要离开这个城市了,这部分的外快来源将断了,但是如果我能够保持这种主动去抓住一些机遇和做生意的平常心,不管在哪里,都能商机无限,当然还要加上些许运气。

我现在每个月一发工资,就先把一部分钱定存,卡里只剩生活费,大概 1500 的样子,每天控制在 30 以内的吃饭钱,周末给自己 100 元逛超市的费用,还有 200 可以买些小物件。日子过得紧巴巴的,但是确实,作为我们不是很缺钱的这一代,有效地控制和管理自己的财务问题,也是树立我们正确的价值观的一个有效途径,也为我们将自己塑造成为一个合理约束自我、理性理财的 80 后青年的一个最好的开始!

(摘自《MSN 理财》SUSAN/文)

名人理财

不当总统就当理财师

美国第一理财大师苏茜·欧曼的理财经

如果想和她共进晚餐,那么请先付 1 万美元。这个出场费让许多好莱坞明星都望尘莫及,但苏茜·欧曼却做到了。她原本只是一个平凡的女子,但对财富的追求改变了她的一生,也改变了很多。

在美国,苏茜被誉为“全球最出色,最富有激情,也是最美丽的个人理财师”,当然也是最富有神奇色彩的职业女性。当她踏足中国的时候,同样引起了我们的好奇。

从一个女招待到亿万富翁的理财顾问,同时自己也跻身亿万富翁的行列。苏茜的成功之道激发了许多普通美国人对未来的梦想,让人们更深刻地领会到金钱之道。谁不期望平凡的自己有朝一日能脱离为钱所束缚的生活,而达到苏茜所说的“财务自由”的境界呢?而且按照苏茜的说法,自由财务之路只有“九步”之遥。

“如果不当总统,那么就当个理财顾问”,苏茜对自己的职业选择非常满意。

毕竟,这份工作让她从一个梦想自己开餐馆的女招待成为了亿万富翁的理财顾问,拥有了自己的苏茜·欧曼财务集团,书写了一个“灰姑娘”的传奇故事。

1995 年,苏茜把自己的金钱观、理财经诉诸笔端,出版了第一本著作《挣到了,就别失去》。目前,该书已经在进行第 25 次重印,发行量超过了 55 万册。1997 年她根据自己的理财顾问的实践,从心理学等角度来解析如何获取驾驭金钱的能力,出版了《九步达到财务自由》一书。该书成为当年美

国最畅销的非小说类书籍,占据《纽约时报》畅销书排行榜近一年,目前的发行量已经超过了 210 万册。《九步达到财务自由》一书的热销,让苏茜声名鹊起。她不得不离开本职工作,参加各地的讲座,并频频接受媒体的采访,亮相于 CNN、CNBC、早安美国等节目,更广泛地讲述自己的理财观,帮助人们改变对金钱的看法。

苏茜觉得,虽然各国文化对金钱的理解有差异,各国的个人财务制度,以及金融机构的个人产品也有所差异,但总体来讲,其投资的原则是一致的。

一方面,要从心理上克服畏惧金钱力量的因素。她说,我们已经认识到了金钱的强大力量。如果不能驾驭金钱,我们就会感觉恐惧,对生活充满气

馁。相反,如果学会如何平息这些恐惧,懂得金钱的规律,采取正确的行动方式,我们就学会了关于富足的必不可少的一课。

苏茜觉得,每个人都免不了与金钱打交道,富足的人就是从心理上驾驭了金钱,而感觉满足,而更多的人总是为金钱奔波,不知道未来,内心充满紧张和不安。虽然快乐的程度不与金钱的多寡成正比,但苏茜觉得要达到财务自由,关键是“要学会如何吸引和创造大量的财富,并且要明智地使用金钱,让金钱为自己服务”。

而另一方面,作为美国最著名的理财顾问,苏茜也讲解了一些具体的财务自由方法,比如普通人如何在养老保险、企业年金以及政府有关保障法规中选择最适合自己的组合同时成本又最低的养老制度。虽然中美两地的养老保险制度不同,但听者还是能悟出点道道来。

(摘自《大学生创业网》)

不言而喻。正是这种高收益,使得相关产品密集上市,据用益信托工作室不完全统计,仅今年上半年艺术品信托发行规模就达到 258645.5 万元,同比增长 1969.16%。

提醒:流动性较差不能提前赎回

一位银行业内人士介绍,这些另类投资理财产品投资起点少则数十万元,多则上百万元,很少有普通投资者介入,主要针对的还是高端客户或者私人银行客户。这些人的风险承受能力相对较高,并且银行也会在理财产品设计中加入回购条款,保证客户实现收益兑付,但对很多投资者来说,毕

看故事学理财

汤姆·达克的旧车出租市场

很多人都抱怨创业没有机会,投资没有领域。其实只要你去用心观察,机会就在你身边。发现市场空白,用少量的资本做成大事业,其实并非不可能。

1977 年,汤姆·达克用他的 1 万美元的储蓄在一个旧车厂买下了 9 辆运行良好、外观整洁的汽车,加上他自己的车,这 10 辆汽车形成了一个小型车队,从此达克开始了出租旧车的业务。当时,汽车出租业的巨头们以 15—20 美元,甚至 25 美元一天的高额标准进行收费,而达克公司却以 4.95 美元一天和 5 美分一英里为起点的收费标准出租汽车。

差别就在于那些公司用的都是新车,而达克用的都是旧车。租用旧车为客户节省开支,很多人都开始选择这种价格低廉、而且租用安全可靠的旧汽车。结果证明,美国公众都认可了达克的做法。不仅是它的低价收费满足了精打细算的乘客的要求,而且它的这个出租旧车的主意引起了那些寻求新的经营机会的企业家们的注意。有众多的企业希望得到达克的许可,在其他地区开办类似的业务,达克开始转入了特许经营的行业。创业开始后不到 10 年,达克就拥有近 600 个特许联号。

达克认为他的事业之所以有如此快速的发展原由有几个:由于大型汽车租赁公司的经营重点都放在那些有公务在身的旅客上,所以他们都忽略了市场中的另一个层面或者说空白区。达克的顾客并非那种可以报销费用的公司高级管理人员,而是那些自己掏腰包付租金并喜欢低价的一般美国人。而且达克的业务主要是在许多人口不过几千人的小城镇活动,在这些人中很多是中年美国人。达克的主顾中有 40%是妇女。由于妇女很多都没有 IC 卡向公司报销汽车费,所以它们都很愿意选择达克的租车服务。

到 1977 年底,达克夫妇已售出了 7 份特许联营权,都是主动提供的。一年以后,他们组建了“丑小鸭”汽车租赁系统有限公司,成为具有宏大规模的高利润公司。而达克本人也拥有了巨额的个人财富,过上了舒适的退休生活。

很多人都抱怨创业没有机会,投资没有领域。其实只要你去用心观察,机会就在你身边。发现市场空白,用少量的资本做成大事业,其实并非不可能。达克夫妇利用旧车提供租车服务,由于旧车的成本比较低廉,所以价格也很低,这样自然就非常有竞争力。现在,报纸上也经常报道过一些“破烂儿王”创业成为富翁的故事。所以,当你想创业却苦于资本不足的时候,不妨在“二手”、“旧货”上打打主意,说不定会有意外的收获。

(摘自《生活理财网》邹华英/文)

竟还是投资陌生领域,其中的风险仍不能忽视。

据介绍,这些理财产品在收益上一般采取两种形式,一种是支付收益,另外是获取实物,如果标的物价格出现了下滑,投资者不想领取实物,可以回购实现变现,但价格如果出现暴跌,有可能出现收购方会违约的情况,这样投资者就不容易拿到现金。

另外,这类理财产品的流动性较差,大部分属于固定期限投资,不能提前赎回,即使可以转让,转让费用也比较高。投资者应该使用闲置资金进行投资,并且提前做好规划。

(摘自《中国葡萄酒旅游网》)