

■理财故事 I

吴胖子谈基金定投

同事吴胖子,五十岁左右,在证券市场跌打滚爬已经多年。2004 年开始参与定投,就定投而言,他绝对是资深人士了。

上周末,借同事乔迁新居的机会,难得聚一聚,因此大家都很想听一听这个老法师关于基金定投的高见。

在一帮美眉的软磨硬泡之下,吴胖子终于开了“金口”:基金定投被人们称为懒人投资法,看起来蛮简单,其实操作起来还是非常有讲究的,如果能掌握一些技巧,说不定就可以达到事半功倍的效果。在我看来,定投之前首先要做的就是确定好投资目标和投资期限,然后根据投资目标和投资期限来选定恰当的投资品种和投资金额……

这时突然有美女在旁边发嗲:吴老师,能不能说得简单点?阿拉基础都老差哦!

吴胖子笑眯眯地看着大家,悠然地抽了一口烟,答道:“小姑娘,别着急,听我慢慢说。”

吴胖子抿了一小口老酒,扫了一眼桌上的菜肴,说道:“这就好比请客吃饭,要根据客人的情况来点菜。比如说自家人聚会,就没有必要搞得很大,只要点些家常菜和特价菜就可以了!今天的菜就点得非常好,量多实在,荤素搭配得当,营养均衡,相当实惠!但如果是公司的商务宴请,就可以点一些中高档菜肴,量不一定多,但要精致有品位!你们年轻人请女朋友吃饭,菜肴要清淡,卖相要好,菜名听上去要甜蜜蜜!如果客人中间有川妹子,就应该点些川菜!如果客人以男士居多,就应该弄些好酒!”

“同样道理也适用于基金定投:如果你的投资期限不长,就必须提高每月的投资金额,同时还应该降低投资

风险,这时选择平衡型基金就比较适宜;反之,如果你的投资期限比较长,那么就可以适当降低每月的投资金额,同时可以选择那些波动较大的股票型基金,这样往往可以获得更大的收益。”

吴胖子接着说:“对年轻人来说,可以开通以养老、教育、置业为目标的定投计划。以养老为例,像你们这些小青年因为离退休还有很长时间,所以每月只要投资 500 元就够了,定投对象可以选择那些风格比较激进的股票型基金;为孩子储备教育金,一般来说会留给年轻的父母大约 15 年左右的准备期,那么将每月的投资金额设定为 1000 元左右比较适宜。”

最后吴胖子告诉大家两条经验:第一条是量力而为。投资是为了获得更好的生活品质,绝不是为了扰乱现

有的生活节奏。因此定投一定要做得轻松,没有负担。如果每月扣款的金额过高,影响正常生活就划不来了。吴胖子说:“2004 年我开通定投的时候,以每月 500 元起步作为一种尝试。当时的想法很简单,我不相信股市会一直熊下去。如果成功了,就当是为自己增加一笔补充养老金;如果失败,权当是香烟老酒开销。当时有许多同事都选择了每月投资二三千元,我觉得其中投机的成分很大。果然到了 2005 年,市场开始不断地下跌,有些人坚持不住了,选择了退出,非常可惜。和他们不同,因为起点低,我的生活不受任何影响,所以才一直坚持到今天。”

抽了一口烟,吴胖子继续说:“第二条是持之以恒。最近股指出现了调整,短期走势还不太明朗,有人就选择了停止定投扣款了,这可不是明智

的选择。证券市场短期的波动是无法避免的,上涨是市场的一部分,下跌也是市场的一部分。定投就是通过延长投资周期,分散入场时点来化解市场风险,获取平均收益。如果一遇到市场波动就停止扣款,那么反而会错过平摊波动风险的良机,也就无法发挥定投的优势。从 2004 年到 2008 年市场的波动也不小,但我的定投计划依然为我带来了每年 10%以上的收益。”

“最后友情提醒一下那些光棍们:如果你们是以置业为投资目标开通定投的话,那么每月的投资金额最好提高到 1500 元以上,因为女朋友一般不会给你很长时间的,时间紧迫啊……”

吴胖子的一番话引来了大家的一片掌声……

(摘自《中国证券网》)



五个理财法宝能让你更有钱

在如今的社会里谁都想让自己变得更富有,但往往有的时候不仅没有赚到钱,还把自己的本钱赔了进去,还有的人不知不觉地背上了债务,这到底是为什么?其实在于这些朋友没有正确的理财知识,不懂得法律知识,理财规划过于盲目而造成的结果。那么怎样才能使自己变得更富有?以下几个关键词供大家参考:

关键词一:挣

利用一切可以挣钱的机会多挣钱,比如单位的节假日值班,工厂的假日加班,这时的工资往往是平时的 2 到 3 倍。

关键词二:堵

也就是合理地花钱,理性地花钱,现在各个商家的促销手段越来越多,广告是铺天盖地,就是让你花钱,如果你受他们的吸引而不理性消费,就很难存住钱,这也是现在出现“月光族”的原因。

关键词三:赚

就是利用钱再生钱,多学习金融知识,合理的储蓄计划,股票基金投资、收藏等都是投资的渠道,还有合理的民间借贷。理财的合理搭配是储蓄 40%-50%,股票基金收藏 20%-30%,分红保险 20%-30%,彩票 5%。

关键词四:防

就是防止钱的流失,记住自己不熟悉的生意不做,自己不参与的生意不做,尽量不给别人担保贷款,即使担保了也要在自己的承受范围内。还有的就是借款,一定要遵循四条原则:

首先,借款手续要认真履行;其次,要确保对方借款用途合法性;第三,借款利率应在规定利率内;最后,催要借款必须注重时效。

关键词五:保

常言说:天有不测风云,人有旦夕祸福。保险虽说不能避免风险的发生,但是能在风险发生时给予经济上的补偿,体现了“我为人人,人人为我”的互助性。保险不是不需要的问题,而是家庭理财必须办理的问题。还有养老金、少儿教育险、意外伤害和意外伤害医疗险等,根据自己的家庭情况办理合适的保险。

(摘自《海南视窗》)

另类艺术收藏品——限量复制艺术

在广东古今拍卖行 7 月份的拍卖会上,广州美术学院油画系副教授谢楚余的油画《香痕》,拍出了 74.75 万元的价格。而相近尺寸的谢楚余作品限量复制油画,价格仅为 3.5 万元。当艺术品价格扶摇直上,普通藏家基本与精品无缘的情况下,你是否会考虑转而购买这种使用现代科技手段限量复制出来的高仿艺术品? 瓷库中国专家认为,艺术品收藏是有一定的技巧可言的。

但如果把这种限量复制品等同于普通工艺品或装饰品,那你就大错特错了。由于限量发行,又有画家全程参与并签名确认,限量复制艺术收藏品还是具有一定的收藏价值和升值潜力的。前两年嫣然天使基金慈善晚宴上,吴冠中一幅《交河古城》的复制品就拍出了 100 多万元的高价。

复制品卖出艺术品的价格

在国外,限量复制艺术品市场已经非常成熟,一些企业甚至借此做成了上市公司。

有统计数据显示:西方国家的艺术品市场 70%是有限印刷品市场,原作市场只占到三成。采堂画廊负责人

梁庆强近年在美国市场考察也发现,目前美国艺术品收藏的高端和低端市场份额正在下降,但限量艺术品的收藏市场却在上升。

反观国内,相对于异常火爆的艺术品收藏市场,人们对限量复制艺术品收藏板块的介入却非常粗浅。百雅轩画廊和雅昌艺术机构可以说是国内名家限量作品开发和推广的先行者。目前,吴冠中的限量复制品有的已经高达十几万元,其他的名家限量复制艺术品也在数千到到数万元之间,消费、收藏的人群不断增加。

本地限量复制艺术品市场启动

正是看到了巨大的市场潜力和商业利润,近日采堂画廊专门在国外花 100 多万元引进了一整套达到博物馆收藏级别要求的顶尖技术设备,可以限量复制油画、水彩和国画。采堂画廊在广东艺术品市场首个引入限量复制模式,与之签约授权合作的第一位画家是谢楚余,限量复制油画的数量按国际惯例发行的数目,控制在每幅 100 张,每张皆附有作者本人签名和收藏证书。

抢抢族生活:过程刺激 还信用卡时郁闷

业余“抢抢族”不同于专业“抢抢族”,他们需在工作之余盘算下家里的小日子,以最大的优惠“抢”一些物品“贴补”家用,同时也为淡白的居家烟火“抢”一些乐趣与欢喜。

“抢”到美国去了

说起“抢抢族”,有一个人非提不可,那就是夫家小侄女,这丫头可是名副其实的“抢抢族”,细数一下她的“抢功”,真有点令人瞠目结舌。

首先是她的“抢抢”理念“不抢白不抢”,在美国留学的她,宽松的学习环境,让她有大把的时间,网上网下,得天独厚地享受“抢”之乐趣。

二是她的“抢抢”范围“该抢的都抢”,柴米油盐酱醋茶、日用时装化妆品,反正是逮啥抢啥、甭管有用没用,先抢了再说。

三是她的“抢抢”功夫“想抢的都抢到”,基本不落空,此项可是小侄女津津乐道,常“吹”常新的强项。比如“抢吃”一项,小丫头可是有招,美国的超市一到饭点,有各种各样丰富多彩的“试吃”活动,除了甜点、饮品之外,还有各种肉类、快餐、水果等等诸多品种的美味佳肴,供顾客免费品尝,所以丫头算准了这“别别窍”,和她同舍的英国姐儿,常常在这特定的时间段,走进超市,两人边吃边逛,一分钱不花地吃个“肚圆”,省了饭费不说,还遍尝各式美味,真是美哉悠哉。又比如,日用化妆品,这可是女孩子们大把用银子的地儿,可是小侄女不怵这个,在英国姐儿的指点下,她们先在网上搜索某某品牌化妆品的“试用信息”,摸清哪天哪日,在哪里搞活动,然后直奔那里,一抢为快,当然有

时还应商家厂家要求,写个试用体会感言什么的,这点小要求,对文笔不错的小丫头来说,简直就是小菜一碟,写得厂家高兴了,少少的稿酬和大把的试用装赠送,让丫头们乐疯了。每次小侄女探亲回宁,送给她妈的化妆品基本都是“抢”来的。

当然,丫头“抢”得最多的是书籍,美国的书店,很多时候都有免费读书写心得、搞座谈、有奖竞猜的活动,小侄女发挥能言善辩、能写会编的看家本事,常常将自己想拥有的热门书籍,一揽入怀,乐得找不着北。

对于她的“抢抢”“身份”,她爹很有微词:“需要啥,还是自个儿买吧,占这个小便便宜多不好!”可丫头却理直气壮地笑话她爹:“您老人家 OUT 了吧,这是一种发挥聪明才智,捕捉商业信息,少花钱多办事,不花钱也办事,创富理财的新招!”而丫头的亲大伯俺老公则调侃地夸道:“乖乖,抢到美国去了,了不得哦!”

“死了”都要抢

说到“抢抢族”,我老公属于“骨灰级”!我过生日,他在网上“抢购”了一个蛋糕;儿子生日,他“抢购”了一顿套餐!家里大大小小的日用品,多数是他从网上“抢”来的。再看他自己,从头到脚,所有衣物、鞋袜,背的包包,一律都是“抢”来的。

老公的得意之作:就在上周,老公告诉我,他在网上“抢购”了一些山核桃仁。“烧包!家里买的核桃还没有吃完,再说,网上的东西,看不见摸不着,人家弄点次品糊弄你,我们大人吃吃不要紧,儿子还给他吃我买的核桃。”老公委屈地说:“你们别吃,



早在十多年前,梁庆强就第一个将年轻画家胡锦涛的重彩儿童画进行高精度的印刷发行,尽管当时卖到了 1000 元一张,但由于印刷、装裱精美而大受市场欢迎,几千张作品很快销售一空。

(摘自《瓷库中国》)

对此有市场人士认为,限量复制艺术品在国内引领了一种艺术品推广的新模式,也为大众消费高品质的艺术品收藏提供了一种新的渠道。

(摘自《人民网》)



抢抢族的心得

早几年,抢抢活动刚刚兴起,我跟着办公室一帮新潮 MM 使用所谓的无需亲自守着电脑、可把人力解放出来喝咖啡看电影的自动抢宝贝的抢拍器,结果,申领到一堆不知名的化妆品、食品和饮料,有的甚至还得自己掏邮费,不光抢回来的东西不实用,还浪费了大量的精力和时间,甚至,个人信息也常常给不法商贩泄露。

后来,我学聪明了,不见肉肉不撒鹰,我改去正规商场超市抢实物的,从中倒也收获了不少经验。

首先,定期将家里的必需品列出清单,然后有的放矢地去寻找有搭售品的活动;

其次,要弄清楚哪些是必需的搭售品,千万不要为了几块钱的小东西买回一大堆呆滞品;

第三,针对性地寻找可能出现的需要物品的区域,比如,需要收纳盒,就去日化柜台转转,一般在盒餐餐巾

做个轻松快乐的房奴

“存钱族”赚钱存银行,理财观念消极。“好高族”又把理财等同于投资,追求高回报,不顾高风险。“抵触族”本身获取信息渠道狭窄,又不信任银行专业理财师,缺乏理财知识和方法。这些人往往有一定的财富积累,购房后都充当着房奴的角色。

当一个家庭需要贷款消费时,首先要对家庭财务的负债承受力有个清醒的认识,其次还要对未来的风险有预测。“一个家庭的负债率不宜超过总收入的 20%-30%,这也是银行给客户授信的安全额度标准。”同时,可适当通过股票、基金、黄金、期货等投资行为,实现家庭资产增值,并防止资产流失。

一是在购房时,根据家庭财富状况选择房屋种类。如经济适用房或两限房自然要比商品房便宜购房。

二是选择合理贷款。选得好,100 万元的房贷 30 年可以节省 20 万以上。如在贷款期限和成数的选择上,要结合自身情况,如每月还款额、日常收支、积蓄等;其次还要关注宏观的金融政策的变化,包括降息期和加息期的把控。一般说来,在自身资金实力允许下,经济降息期,应适当增加贷款成数;经济加息期,应适当减少贷款成数。鉴于贷款品种繁多,影响因素复杂的缘故,最好寻求专业房贷金融公司的咨询。

第三,充分利用公积金贷款的优势。公积金贷款含政策性补贴的成分,利率要比商业贷款低不少。因此,能使用公积金贷款的一定不要放过。但是对于有二次置业打算的人来说,首次置业时还是选择商业贷款为好,以规避二套房政策。另外,二手房交易也可以使用公积金贷款。

正所谓“你不理财,财不理你”,家庭理财就是制定合理的财务规划,然后再坚持地参照执行,这样才能使你变得更富有。

(摘自《人民网》)