



我是穷二代，
但我相信我会有
光明的钱途

我的 光明钱途

穷二代理财致富十步法

陈建光◎著



给我一块钱，
我就能用自己的
智慧和努力
撬动财富的大门

我们一步步来
十步后一起到达
财富的殿堂



中信出版社 CHINACITICPRESS





我的 光明钱途

穷二代理财致富十步法

陈建光◎著

中信出版社
CHINA CITIC PRESS

图书在版编目 (CIP) 数据

我的光明钱途：穷二代理财致富十步法/陈建光著. —北京：中信出版社，2011.9
ISBN 978-7-5086-2894-3

I. 我… II. 陈… III. 私人投资—青年读物 IV. F830.59-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2011) 第 131353 号

我的光明钱途——穷二代理财致富十步法

WO DE GUANGMING QIANTU

著 者：陈建光

策划推广：中信出版社 (China CITIC Press) 蓝狮子财经出版中心

出版发行：中信出版集团股份有限公司 (北京市朝阳区惠新东街甲 4 号富盛大厦 2 座 邮编 100029)
(CITIC Publishing Group)

承印者：北京通州皇家印刷厂

开 本：880mm × 1230mm 1/32 印 张：6.75 字 数：130 千字

版 次：2011 年 9 月第 1 版 印 次：2011 年 9 月第 1 次印刷

书 号：ISBN 978-7-5086-2894-3/F · 2371

定 价：28.00 元

版权所有·侵权必究

凡购本社图书，如有缺页、倒页、脱页，由发行公司负责退换。

服务热线：010-84849283

<http://www.publish.citic.com>

服务传真：010-84849000

E-mail: sales@citicpub.com

author@citicpub.com



第一步 从学会“富思维”开始

- | | | |
|-----|---------------|-----|
| 001 | 做一个快乐的“房奴” | 003 |
| | “穷二代”不应有“穷思维” | 009 |
| | “富思维”的几个习惯 | 014 |
| | 财商决定财富 | 022 |

第二步 给自己的账户开荒

- | | | |
|-----|---------------|-----|
| 029 | “王小二”的“抠门经” | 031 |
| | 三个臭皮匠共挖一桶金 | 036 |
| | 别让“第一桶金”死在银行里 | 041 |
| | 跑赢CPI最稳健的法则 | 045 |

第三步 找到搭便车的穷办法

- | | | |
|-----|-------------|-----|
| 051 | 财富英雄传奇拐点 | 053 |
| | “蜗居”里的政治经济学 | 059 |

“蚁族”群中看方向	065
跟着国家的指挥棒走	069

第四步 登上未来的财富列车

073 买不起房先买股票	076
买不起煤矿就买资源股	078
新能源是压注一个世纪的财富	082
欲望不止环保不息	085
生物制药赌的就是长命百岁	087
物联网买的就是未来梦想	090

第五步 输不起更不能“赌”

093 “豪赌”信用卡酿惨剧	095
再穷也得有筹码	099
不能把理财当主业	103
如何搭配主业与理财	106

第六步 因为穷，所以专注

109 小心“带头大哥”带你去地狱	111
坚持长期投资	114
有限资金，重点布局	117
把理财目标当儿子一样看护	123

第七步 没钱更要会理财

- 129 小额定投试试手 131
- “学先进、傍大款、走正道” 139
- 稍有盈余就买保险 144
- 其他方式慢慢数 148

第八步 财少也要气粗

- 153 钱少可以先练胆 155
- 像有钱人一样思考 158
- 培养“与大伙对着干”的能力 160
- 看了喜剧看悲剧 163

第九步 越穷越要有计划

- 167 从风险偏好看你是否是注定的穷光蛋 169
- 计划也要摸着石头过河 173
- 理财产品混搭风 176
- 财富升值路线图 185

第十步 穷活法 vs. 富活法

- 191 穷人的富包装 193
- 富后别留穷毛病 196
- 低调地富，快乐地活 201
- 感恩是项长期投资 206



第一步

从学会“富思维”开始



- 老板不会因为CPI（消费者物价指数）的高企而给你加薪，银行的存款利息很少能跑赢它。
- 钱少不是不理财的理由，你不理财，财不理你。
- 你能搭上国家经济的快车吗？如果你手中的钱能搭上跑得最快的那辆列车，千万不要因为钱少而放弃。
- 成功不是一蹴而就的，同理，理财也不能强求一步到位。
- 钱有活钱与死钱之分。死钱躺在银行里，慢慢地贬值；活钱却始终在周转，钱生钱。



做一个快乐的“房奴”

2009年春节，我、小潘和小溪三个大学时代的好兄弟在老家重庆重逢，痛痛快快地喝了一场。

也许是酒喝多了，一时兴起，小溪突然宣布要“撤出北京”，不再做那该死的“北漂族”。

我们非常诧异，回想当年，小溪第一个吼出豪言壮语，要走出重庆，远征北京，做一个“北漂族”，实现自己的事业和梦想。缘何5年不过，就决定撤退呢？这似乎不像我们印象中那个顽强不屈的小溪了。

在四年的大学生涯中，小潘与小溪无疑是我的莫逆之交。他们前20多年的人生轨迹如出一辙，都是“鲤鱼跳龙门”，双双从县城来到重庆读书。唯一不同的是，大学期间，小溪年年是奖学金的获得者，而小潘的成绩在班上仅处于中游水平。

2004年6月，大学毕业的日子悄然间来临，这一天似乎是

一个分水岭，小潘与小溪相互鼓着劲，结伴去了首都北京，成为百万“北漂”大军当中的一员。而“小富即安”的我则选择留在了重庆，开始了朝九晚五的工作。

没想到一别就是5年。小溪与小潘对“北漂”有着截然不同的认识，小溪历数“北漂”的艰辛：工资不高，压力大，没房没车没老婆，对未来迷惘，不知道路在何方。带着在北京辛苦赚的钱，回重庆至少可以买套小两室一厅，再找个老婆，基本能安安稳稳过日子了。

而另一边，跟他一块儿去“北漂”的小潘则不停地安慰他。

小潘当年之所以壮着胆子“北漂”完全是因为小溪的威逼利诱，他不忍拒绝好兄弟的召唤。而今，小潘不仅在北京站稳了脚跟，有房有车有老婆，手里还握着少量的股票，不说大富大贵，总算得上衣食无忧。

我疑惑地跟小潘说：“你们两个同甘共苦，你怎么不好好帮衬帮衬小溪呢？看他那辛苦劲儿，多难受啊！”

小潘无奈地说：“小溪的症结在于房子。他压力大，也是因为买不起房；他女朋友跟他分手，也是因为他没房子。想当年我买房子的时候，就劝过他一起买，2005年，北京四环以内的房价才七八千元呢！我就是因为当年买了一套单间配套的房子，才改变局面的。”

“房奴”是我们这代人挥不去的阴影，做“房奴”痛苦，做不成“房奴”更痛苦！

小潘说，他们2004年毕业去北京后，选择的都是IT企业，

刚开始每月的工资都还不到3 000元，一个月下来基本所剩无几。好在他们俩都还比较勤奋，半年转正后每月就能拿到五六千元了。这样到了2005年年底，他们手中各有了近5万元存款。

当时小潘就想买一套小户型，一室一厅或单间配套的那种，反正两人也要在外面租房住，花费也不小，而房价一直噌噌往上涨，不知道什么时候是个头。所以小潘就找到小溪，打算两人凑钱付首付，买套40平方米的一室一厅，小溪开始也答应了，两人还一起去看了一个新开发的楼盘，40平方米的房子，每平方米8 000元，首付两成，也就是64 000元。再加上税费，大概就7万元左右，两人合起来共有近10万元，除了首付，还可以稍微装修一下。

但小溪跟家里人打了个电话后，便改变了主意。他乡下的爸妈说：“40平方米的房子能住啥人？而且还是两个人住，万一来个亲戚，咋办？要买就一个人买至少80平方米、两室一厅的。”几乎与此同时，国家对房地产开始了第一轮调控，但更多是在舆论上打压房价，小溪想，房子可能还有降价的空间，而且个人的工资还有上涨的空间，就没急着买。

小潘就跟他讲道理，说：“这只是过渡性的房子，又不是一辈子不换了，买房子总比存银行好吧！银行的利息还不够填CPI的黑洞，更何况房价上涨呢！”但一向听爸妈话的小溪，作出了决定九头牛也拉不回来。小潘只好找亲戚朋友凑足了7万元买下了那套小一室一厅。从此他们的财富道路开始出现了分化。

虽然不久后小溪的工资略涨了些，但要想凑够80平方米房

子的首付款 13 万元，至少还得一年时间。而等他 2007 年年初凑齐后，发现北京四环以内期房均价已经达到了每平方米 13 696 元，稍微好点的楼盘每平方米都要 14 500 元了。也就是说，如果他要买一套每平方米 14 000 元的 80 平方米的房子，首付两成也得 224 000 元，而他辛辛苦苦存的 13 万元依然只够买 40 平方米大小的房子。

小潘却搭上了房价上涨的便车，虽然只是买了个小户型，但到 2007 年年初，他买的那套房，价格已上涨到了每平方米 14 300 元。也就是说，他当初买的总价为 32 万元的房子，现在已经增值为 572 000 元了，扣除房贷利息和已还款项，他投入的 7 万元已经变成了 22 万元。

2007 年 6 月，小潘坚决地把那套小户型卖掉，换了一套 80 平方米的两室一厅。这时，小潘劝小溪，拿钱去四环以外，五六环之间买套 60 平方米左右的房子，不要一步到位，但是小溪却还在做着通过国家宏观调控促使房价下降的美梦。到了 2008 年，北京四环以内房产均价每平方米已达 18 398 元，而这时候小溪的存款几乎连买 40 平方米的房子都不够了。

之后，虽然经历了金融危机，北京房价有过降价的时候，但距离小溪的心理价位还差很远，无奈之下小溪动了撤出北京的念头。

听完小潘和小溪的故事，我几乎看到了所有中国“穷二代”打拼的身影，看到了一大批“房奴”和因为变不成“房奴”而愤恨的 80 后群体。

也许小潘的买房历程属于个案，但他最后的总结却道出了他精明的考虑：

跑不赢刘翔，也要跑赢CPI；

老板不会因为CPI的高企而给你加薪；

银行的存款利息很少能跑赢CPI；

成功不是一蹴而就的，同理，理财也不能强求一步到位；

钱少不是不理财的理由，你不理财，财不理你；

你能搭上国家经济的快车吗？如果你手中的钱能搭上跑得最快的那辆列车，千万不要因为钱少而放弃；

钱有活钱与死钱之分。死钱躺在银行里，慢慢地贬值；活钱却始终在周转，钱生钱。

.....

在我们周围，总能听到抱怨物价上涨，老板却不加薪的声音；总能看到手中没有余款，却总是大手大脚的人；总能见到手中握着现金，却随着CPI上涨而不断贬值的事情，但是有多少人悟到过小潘总结的道理？

小溪和小潘的差距远非一套房子、一个买房的决定那么简单，我仿佛可以看到他们的差距还会越拉越大。因为，小溪永远想一步到位，对他来说房子的价值仅仅在于居住，因此他的钱就只能是死钱。而小潘始终在思考钱的价值、钱生钱的路径，因为只有把手中的钱盘活了，才不会活得那么累，才不会抱怨工资涨幅赶不上CPI。

也许今天小溪和小潘还只差一套房子，明天，小潘就已经开始配置他的股票、黄金、基金和收藏了。在他看来，包括房子在内，股票、黄金等都是投资品，都能给他创造价值。只要他的这些投资品的回报率能追上CPI，工资就只不过是预算外的一笔收入而已。



“穷二代”不应有“穷思维”

我、小溪和小潘，同龄、同学校、同专业的三个人，为什么在毕业之后的短短几年时间内，在财富数量上会产生如此大的差别？三人聚会的第二天，我一直在思考这个问题。

难道是智商差异，或者是情商差别？

到底是什么原因造成了这种差别？单纯以运气的好与不好来解释，我自己都说服不了自己。大学时的往事，又开始浮现在眼前。

小溪、小潘和我虽然来自不同的地方，但是因为学习成绩相近、性情相投，再加上专业相同，又住同一间宿舍，进入大学后不久，就成了比较要好的朋友。我们经常一起参加学校的活动，一起喝酒畅谈人生与梦想。

虽然友情一直在加深，但是随着大学生活的展开，三个人的兴趣和爱好还是产生了差异。小溪在我们三人中间最为活跃，他

有着外向的性格、充沛的热情，似乎很能适应大学里丰富多彩的生活。从大二开始，他就加入了学生会，并且很快成为学生会的骨干成员。他有着很强的组织能力，乐于关心和帮助他人，在学生会的里很受同学喜爱，不久就顺利当选为学生会主席。同时，小溪的学习也抓得非常紧，几乎年年都是奖学金获得者，甚至因为学习成绩优异，还被学校几次减免学费。只是，对学校之外的社会商业活动，小溪始终持谨慎态度。他觉得，学生就是应该以学业为重，要缓解家庭的经济压力，也该“取之有道”，奖学金和学校的其他奖励，才是学生应该争取的，至于社会上赤裸裸的商业活动，容易影响学业，使大学生活“变味”，不可为之。

小潘却展现出与小溪截然相反的态度与行事风格。虽然二人大学入学的时候，成绩相近，但几个学期下来，小潘的学习成绩逐渐与小溪拉开了距离。对于无趣的课程，小潘只是做到不挂科就行，对很多社会上的活动反而表现出充分的兴趣。

有一次，小潘要我和小溪去帮他做一件事情，来进行他的商业试验。在小潘的安排下，我们三个人每星期六、星期天的午餐、晚餐时间，分别把守在学校三个食堂的门口，带上一些小潘收集来的电影、软件和游戏光盘，向同学们提供光盘“以二换一”的服务。上大学的时候，电脑的普及率已经相当高，但还没有宽带校园网。同学们装软件、看电影、打游戏都要去电脑城买光盘，而这些光盘一般只有短暂的使用期，比如一部电影看完了，一般不会看第二遍，一款游戏打通关了以后也很少会再玩一遍。同时软件推陈出新的速度也很快，旧光盘的使用价值也会很快丢

失。用两张早已失去使用价值的光盘，换取一张自己需要的光盘，大家当然愿意。小潘最开始提供的二三十张光盘，在两个星期之后，很快就变成了四五百张光盘。

我和小溪也为这个成绩感到惊奇，但是仍然没搞懂小潘想做什么。虽然由二三十到四五百，光盘在数字上变成了原来的近 20 倍，但是这与小潘所追求的赚钱，似乎仍然很遥远，毕竟没有人会买这堆旧光盘。不过小潘却神秘地笑笑，显得胸有成竹。

小潘将这些换来的光盘进行了详细的分类，电影光盘分成战争片、言情片、动作片、惊悚片等；游戏光盘分成射击类、养成类、角色扮演类、策略类、休闲类等；软件光盘也分成了系统盘、应用盘、网络盘、专业盘、办公盘等。分好类以后，小潘制作了精美的海报，将这些光盘的分类信息详细地列了出来，针对全校的学生进行出租，每次一元一张。我们将海报张贴到学校的各个食堂门口、图书馆张贴栏、教学楼张贴栏，并留下宿舍的房間号和联系电话。

对于手头已经没有光盘的同学而言，一元钱就可以得到电脑城 5 元一张的光盘的拷贝权，也算合算的买卖。特别是对于那些爱看电影和电视剧的同学而言，原来看一部新的美剧，购买光盘就需要近 100 元的开销，但看完了光盘就失去了利用价值，而现在，只需要 20 元就能获得相同的体验。不久之后，这几百张光盘就实现了每天至少七八十元的收益，而换光盘的活动仍然在进行，学校各个系的同学们不断将自己利用率极低的新光盘拿来交换，间接地帮助小潘不断地更新光盘库。当然，之后的事情更多