

第一部分



通胀下的理财入门知识





第一章

通胀下你不可不知的理财入门知识



第一节 掌握财富规则，成就财富梦想



在通货膨胀的现今社会，谁才能稳坐财富的宝座？为什么别人能赚钞票一大把，而你却不能？追溯根源，想赚钱必须对财富有一个正确的了解，不然是赚不到钱的。钱是生存的基础，是价值的化身、是业绩的体现、是智慧的回报。

财富新规则 NO. 1：财富论

财商和智商是不同的，智商有天生的因素，但是财商 100% 需要后天学习得来的。只有通过不懈的学习，尽可能多的掌握必要的理财知识。你才可能知道什么是“卖空”；才能掌握“卖空”的操作方法；才能成功地在股票交易所卖空股票。并且“卖空”这套方法还能复制到商业和房地产上。靠“财商”知识，你不仅能在交易中获利，而且利润回报率还非常高；然而，假如缺乏“财商”知识，你也许会在理财过程中遭受巨大损失。

财富新规则 NO. 2：债务理财论

很多人都认为，债务是不好的，是负担，是邪恶的，是无能的表现，远离债务才是聪明的做法。从某种角度看，这种观念是对的。债务分为良性债务和不良债务，区别就是，不良债务从你的口袋往外掏钱，良性债务则在给你送钱。比如，信用卡就是不良债务，原因是它让人们透支购买贬值商品，但是投资型不动产所产生的贷款则是良性负债，由于这部分债务能产生现金流，而



现金流除去还贷，还可能为你余下一部分钱。由此可见，巧用你的债务能为你带来正现金流。

财富新规则 NO. 3：钱生钱论

通胀给人们的生活带来了无穷的压力。在通胀时代，理财就是在和通胀比赛跑，让自己钱生钱的速度比通胀的速度快。只有这样，你才能保证今后的生活水平不会比以前降低。

财富新规则 NO. 4：理财未雨绸缪论

所谓：富人思来年，穷人思眼前。今天的理财就是为了明天的收获。

财富就像草原上疯跑的羊群，我们只有早一天拿起鞭子把它们圈进自己的羊圈，才有可能早一天收获财富。假如当第一只羊从你面前跑过去的时候，你由于睡觉而没能及时把它圈住；当第二、第三只羊从你面前跑过时，你又因为正在吃饭没能圈住它；一而再，再而三，最后只好望羊兴叹了。

财富新规则 NO. 5：不停止赚钱论

赚钱是可以 24 小时不停止的！相同的一天，有人日进上千万美元，有人却还在为区区小利而工作，这就是速度的差距。在涉及金钱交易时，大多数人仍旧处于“石器时代”，他们以小时、月、或交易数量来获得报酬，为薪水工作。而富人却在网络交易中实现了 24 小时不停顿地赚钱。穷人成线性地创造财富，而富人成指数地创造财富。

财富新规则 NO. 6：“财商理念”论

穷人的理念：“理财是有钱人干的事”、“我对钱不感兴趣”、





“政府应该照顾人民”等等。

中产阶级的理念：“我有高薪的工作”、“我的房子是我最大的投资”、“我在理财中奉行不要把鸡蛋放在一个篮子里”。

富人们的理念：“我在找人才为我工作”、“我投资的房产能为我带来持续稳定的现金流”、“我的策略是，通过 IPO 让我的公司上市”。

穷人、中产、富人这三种身份并没有在你出生之日注定。人非生而知之，没有谁天生就会赚钱？财富是靠个人后天努力得来的。为什么有些人得到了？为什么大多数人却在贫困线上苦苦挣扎？那是因为富人，具备了很高的财商理念。

财富新规则 NO. 7：找对理财方向

俗话说，女怕嫁错郎，男怕选错行。实际上，财也怕“站错行”。理财一定要找对方向。假如你只是一位普通的投资者，对股票、基金、债券、房地产、期货、黄金等投资工具不是非常了解，一定要不耻下问，多向专业人士咨询，多看相关书籍。借助专家建议，你可以更好地选择适合自己的理财工具。

我们的钱正在通过不良债务、通货膨胀等方式流失。掌握财富的规则，走进理财的世界，那么你就可以轻松地向贫穷说再见了。

第二节 教你走出理财的误区



随着人们对于财富的管理意识逐渐增强，理财已经成为日常生活中非常重要的一部分。然而投资不等于赌博，理财不等于储





蓄，冲动和盲目都是最大的忌讳，在制订自己的理财计划之前，还需要先了解一些理财的误区。

误区 NO. 1：自认无财可理

对于理财，很多人都会觉得动辄上十上百乃至上千万才有理一理的价值和需求。许多人认为，自己一个月有时候赚的还没有花的多，有什么财可以去理？实际上不是这样的，我们不妨举两个很鲜明的例子来对比一下。

小刘刚毕业一年有余，找到一份广告策划的工作，月薪在3000~3500元左右。家庭条件也还可以，所以不需要补贴家庭。因此衣服购置、健身、购买喜爱的电子产品、朋友聚会、日常娱乐占了她大部分的开销，粗略算下来，假如没有其他大的开销，每个月能结余大概500多元。

小张跟小刘毕业于同一所大学，早小刘一年毕业，找了份收入一般但较稳定的工作，月薪1500元左右。尽管小李虽月收入不高，但一切从简，基本消费只有800元，又没有抽烟喝酒等其他爱好，喜欢看书，每月花费100元左右买书。这样算下来，小李每月的开销大概在900元，半年能节余3000多元。此外他还把其中的3000元转成了一年期定期存款，每年到期不取，自动续存。他还计划，等攒够了5万元就准备去买一些保本型理财产品，比单纯存在银行收益会高一些。

从对比中很明显地看到，小刘并不是没有钱可以理，而是根本没有理财的意识。理财的数额不在多少，而在是否有理财的意识。

误区 NO. 2：有财但不需要理

很多年轻人抱着这样一种观点：尽管自己也不是每个月底都





把薪水花得精光，但自己一样过得非常好，并且每年还能够剩笔资金用来旅游或者购置奢侈品，何必让自己辛辛苦苦去制订什么理财规划呢？就算捉襟见肘了也可以找父母救济一下啊。

专家指出，尽管说有钱就花，没钱就不花这种生活方式是比较随心，生活的也比较安逸，但作为年轻人需要目光长远一些，若干年后会面临买房，即便家里已经准备好婚房，也面临装修；除此之外，结婚的开销也是一笔巨大的数字；而且是否还需再准备购车款不说，假如家人突然得了大病，需要很多钱来医治时，也会直接导致家庭经济崩溃。

所以，需要有足够的风险意识，要懂得未雨绸缪，遇到问题可能就会是另一种结果。不管收入是否真的很充足，都有必要理财，合理的理财能增强自己和家庭抵御意外风险的能力，也能使自己的手头更加宽裕，生活质量更高。

误区 NO. 3：小钱理财嫌麻烦 大钱又没有

有这种想法的民众一般都已经有了理财的观念，只是因为眼高手低，觉得辛辛苦苦制订理财计划，但由于本金比较少，最后带来的效益微乎其微，感觉收入远远比不上付出，所以等资金攒足了再进行理财。

王女士就表示：我有5万块钱一直存的都是活期，我也不是不知道存7天通知存款年利率会比活期高出0.99%，可为这不到1%的利息，每次用钱都得提前这么多天预约，忘了预约还不能取，还不够麻烦的呢。

专家指出，大钱固然带来的收益会比较显而易见，然而也不能忽略“积水成河”的小钱，能够存积蓄实际上就已经是理财了，“从少到多”就是理财最深层次的含意。即使每月几百元也





是可以照样理财的，例如基金定投，为自己做份保险计划等等。基金定投最低起投金额每月只需 100 元。之外，假如想一次性投资，则可以选择一次性购买基金或银行理财产品。

误区 NO. 4：只要赚的多 理不理财无所谓

当下高收入群体中也存在着很多不会理财、不愿理财的人士。大多数都抱着的观点就是：反正我挣的多，哪怕大手大脚地消费都花不完，何苦还难为自己制订理财规划呢？

专家指出，这部分人群往往已经不用为买房、买车、结婚等高开销项目发愁，然而需要注意的是，当下挣得多并不代表一辈子挣得多。尤其是许多经商的群体，也许生意好的时候可以赚个盆满钵满，但不能忽略其存在的不稳定性。或许现在挣得多，那么 10 年后呢，20 年后呢？退休后呢？是否能依然保持目前的生活品质？所以说，资产管理也讲究可持续发展，而理财则是最有效的方法。

走出了理财的误区，就从现在开始整理自己的金钱吧！不积跬步无以至千里，不积小钱无以聚财富，还是从现在开始为自己的生活精打细算吧！

第三节 理财要找对路子



储蓄是最安全的；理财产品的风险要视具体的产品品种而定，可大可小，可能让你赚钱，也可能会让你赔钱。储蓄的利息收益是明确的，理财产品的收益率是不能提前明确的，要取决于具体的理财产品的设计和走势。





选择适合自己的理财产品

了解自己：要理财的目的、资金量、理财时间、背景知识、对风险的认识等问题，考虑清楚再付诸行动。

了解产品：不要盲目跟风，要选择自己相对熟悉的产品购买，例如对股票比较了解，可以选择股票挂钩的产品；对外汇比较熟悉，则可以选择与汇率挂钩的产品。即便原来没有任何背景知识，也应该在购买前要求银行专业理财人员详细解释。辨别理财计划的期限、投资方向，辨明理财计划是否保证最低收益、是否保证本金，是否约定产品自动终止的条款，是否赋予一方或双方在约定时间具有主动提前终止产品的权力。

了解金融机构：事先了解哪些金融机构可以销售银行理财产品，每个银行在理财产品和配套服务方面的特色和专长，选择自己最信赖的金融机构。

在购买理财产品时，我们看到的收益率事实上都是预期收益率，甚至是最高预期收益率的概念。只有当产品到期，银行最终计算出来的收益率才是实际收益率，这很可能低于最高或预期收益率。理财产品完全可能产生负收益率，此外，储蓄也是存在风险的，储蓄利率假如低于通货膨胀率，实际利率就是负数，获得的利息很可能不够弥补本金贬值部分。

理财产品的风险

在做任何投资活动前都必须牢记：高收益必定伴随着高风险，但高风险未必最终能带来高收益。在投资理财产品时，不应只看到收益而忽视风险。

应选择专业理财人员提供服务。





保证收益类的产品与存款不同，一般都会有附加条件，附加条件所带来的风险完全由客户承担。在购买非保证收益类产品前，应要求银行提供令人信服的预期收益率估计依据。

可要求理财业务人员揭示产品的全部风险，描述可能发生的最不利的投资结果，以及规避风险的各种可能方式。

小心不当销售行为

法律对商业银行向投资者销售理财产品有明确的规定，应当自觉防范银行可能出现的如下不当销售行为：

银行的一般产品销售人员，而非个人理财业务人员，向客户提供理财投资咨询顾问意见、销售理财计划。

银行在向客户说明风险时，没有使用通俗易懂的语言，没有配以必要的示例，没有说明最不利的投资情形和投资结果。

银行在提供个人理财顾问服务业务时，没有向客户进行风险提示。

凡是因商业银行没有根据每个投资者的风险属性销售与之相匹配的产品，或是没有充分地向投资者揭露风险，从而造成投资者经济损失的销售行为，都属于“不当销售”。

因此理财要对路子，才能避免造成不必要的损失。

第四节 负利率时代的理财法则



负利率时代，对人们来说，意味着货币贬值，钱不值钱了。
负利率时代，银行存钱亏多少？





随着股市、房市进入调整期，居民投资意愿开始下降；同时，为应对通胀，人们预防型储蓄有所上升。

事实上，定期存款在负利率时代也未必是最好的选择，而银行也推出了基金、保险、证券投资、期货、贵金属、黄金、艺术品收藏等理财产品，供人们选择。那么，人们在投资时应把握什么原则？

理财师算了一笔账：以 1000 元为例，假如按每年 5% 通货膨胀率计算，40 年后，其实际购买力不到 30%。这种算法有其根据，数据显示，过去 30 年，我国 CPI 年均涨幅约为 5%。

那么，怎样才能让自己的钱包不至于缩水太快？投资理财产品，似乎是最适合大多数人的一条途径。

理财师指出，因为人在不同年龄阶段，对财富积累的速度和投资承受的风险不同，所以，资产配置因年龄阶段而异。根据历史数据，假设股票基金、混合基金预期年均收益率 20%，债券基金年均收益率 6%，货币市场基金年均收益率 2%。按 10 万元计算，其投资组合比例及预期年均收益大致如下：

积极型投资者的特征是具有较高基金收益预期，同时可以承担相应的高风险，在股市下跌的过程中可以承担 10% 以上的亏损；一年或一年以上投资期限；有一定金融产品投资经验或收入积累的投资者；中年、年轻上班族群体。示范组合是 4 万元股票基金 + 4 万元混合基金 + 2 万元货币市场基金。测算年均收益率是 16.4%。

稳健型投资者的特征是风险承受能力及预期收益水平适中；无暇关注基金走势；一年或一年以上投资期限；面临抚养孩子或承担赡养老人重任的家庭投资者。示范组合是 2 万元货币市场基金 + 3 万元债券基金 + 5 万元股票基金或混合基金。测算年均收



益率：12.2%

保守型投资者的特征是风险承受能力较弱，预期收益水平相对较低；对基金了解甚少或没有较多时间关注所持有基金；持有保值增值观念的中老年投资者。示范组合是3万元股票基金或混合基金+3万元货币市场基金+4万元债券基金。测算年均收益率：9%。

在当前的负利率时代下，关于股票基金应多配置防通胀品种，股票和基金也该配置，现阶段在基金组合中可适度增加周期风格基金产品，继续关注成长风格基金产品。

关于债券基金，关注新产品。尽管近年债券基金普遍表现不错，然而加息预期下，债券基金也将渐失避风港的作用，选择债券基金要积极挖掘新股和新发行转债所带来的投资机会。

关于货币基金，适合短期资金。货币市场基金基本上没有本金亏损的风险，一般收益率超过活期存款，随时可以赎回。

因此，掌握负利率时代的理财法则，才会让自己的财富在不贬值的情况下继续升值。

第五节 搭建理财金三角



何谓理财金三角的概念？简单来说，就是将一般家庭的年收入，进行三等分的财务分配，也就是除了日常生活支出之外，还有投资理财及风险管理三大部分：

所谓家庭日常花费，包括个人、家庭成员的食、衣、住、行、教育、娱乐等开支；而投资理财则是指每个家庭针对不同的





财务目标所做的投资规划；至于风险管理，则是针对家庭成员在生活中提供的实际保障，确保家庭成员能够保全辛苦累积的资产，不会因为收入中断或减少而遭受折损。

对于理财金三角的资源配置，依据各个家庭成员的不同属性会有不同的比例分配，但一般来说，一个家庭年收入的60%左右分配在家庭日常支出为宜。至于投资理财，则是家庭生活中必须重视的一环，专家建议可以将财务目标分为3~5年的短期目标，5~10年的中期目标，以及10年以上的长期理财目标，通常提取年收入的20%~30%有计划地完成生涯规划中重要事项为宜。

每年在收入中提取7%~10%作为短、中、长期风险管理的费用，风险管理则是现代家庭极重要的项目，主要是随时随地提供家庭成员在生活中的实际保障，专家建议至少能提取年收入一成左右的预算，做好风险管理。

所谓理财金字塔，是指理财的资源配置，其实应该有一定的程序，也就是先考虑家庭的风险管理，因此风险管理就像金字塔的底端一样，作为根本。打好了稳固的地基之后，才能考量针对不同财务需求所做的不同投资理财的规划，至于金字塔的顶端则是在资产累积的过程中产生的税务问题。

【案例】

退休老人理财

去年退休的孙周，刚刚经历了“正常下岗”产生的阵痛。突然一下子闲下来，感觉无所适从。每天在附近公园晨练完毕，接下来的时光便不知如何打发。过了半年恍惚的日子，近日在家清





理抽屉，将家中各类银行账户一番盘算，约有 30 万元资金。目前，老孙住着单位分配的房子，每月退休金 1500 元，足以应付简朴的晚年生活。然而她担心随着收入减少、年龄增大引发的各种疾病隐患，下半辈子能否财务无忧？

退休生活的三大重点是住房、现金和医疗，必须保障金融资产有足够流动性，以备应付医疗支出明显增加的局面。

理财建议与规划

支招一：保本为首要原则。

绝大多数人退休后收入增长弹性不大，因此投资首要原则是保障本金安全，同时兼顾投资收益以抵御通货膨胀，不至于造成财富缩水或实际生活水平下降。可以使现有金融资产点 50% 以上，优先选择保本型、低风险型、期限较短的产品，比如银行固定收益理财产品、短期保本型理财产品、纯债券型基金、定期存款等。剩余投资部分结合客户自身情况配置。稳健型、保守型可加大低风险资产投入；进取型客户则可拿部分资金参与资本市场，购买基金、少量炒股。

支招二：资金安排留有余地。

刚离休的老人，收入较工作时有所减少，资金安排应留有余地。所有投资不可占用家庭必需生活开支、医疗费等。每月尽量做到略有结余，以应付将来各项支出。结余部分可考虑基金定投，长期复利效应能积少成多。再留存 1~2 万元应急准备金，购买货币基金以应对家庭紧急开支。已退休的老人重新开始投保医疗险，保费过高容易倒挂，不如用少量资金投保意外险、骨折险等险种，避免因为意外造成家庭额外开支。



第六节 理财投资顾问的选择方法



证监会发布了《证券投资顾问业务暂行规定》，将对证券投资顾问与证券分析师分开实施注册管理。在此消息发布之前，监管层计划通过第三方销售机构建立起一只专业的投资顾问百万大军。显然，这一职业将会给高校毕业生创造一大批体面的就业机会。那么，这一计划能否给投资者带来现实的好处呢？

投资者必须首先搞清楚定义：所谓投资顾问，是指从事于提供投资建议职业而获薪酬的人士。必须注意，在尔虞我诈的金融资本市场，“看清楚对方是靠什么谋生的”非常重要。

在现实中，为投资者提供购买理财产品建议的往往正是该产品的销售人员。例如，营业部及工作人员向你提出股票、期货买卖建议，目的很可能是为了赚取你交易的佣金；银行窗口、财富管理中心的工作人员建议你购买基金，很可能只是为了完成销售任务、拿到销售提成；建议你购买黄金、地产、各类保险、股票软件、理财产品乃至衍生品的机构和个人，往往可能还是你的“交易对手”。

中欧国际工商学院金融学与会计学教授赵欣舸在讲课时，提出了一个令人印象深刻的结论：金融危机期间的“KODA”（累计期权）合约实际上没什么复杂的，任何一个初中文化、思维正常的人都能看明白。为什么诸多香港、内地的富豪精英都深陷其中？

其中，特别重要的一个原因是他们盲目相信作为“百年老店”的外资银行。在面对其销售人员时，没有搞清对方的身



份——交易对手伪装成了财务顾问。或者说，此时此刻、此件事、此契约中，一贯以“财务顾问”面目出现的私人银行、财富管理中心实质上已经变成了“交易对手”，双方的关系从“鱼水关系”变成了“你死我活”的关系，而你却浑然不知。

“KODA”的全称是“Knock Out Discount Accumulator”，也被称为“Accumulator”。金融危机之前，香港大牌外资银行的销售人员面对客户时，纷纷称其为“打折买股票投资理财项目”；金融危机发生后，则被戏称为“I Kill You Later”（我迟点杀死你）。前后差别，可谓云泥。

实际上，在明眼人看来，这根本就是一个“赚有限，亏无限”、风险收益完全不对称的合约“陷阱”。但是，外资大行财富管理中心一向以服务周到、专业诚信著称，突然在高利益、高激励的驱使下，采取不诚实、误导的销售手法，兜售貌似极其复杂的产品，还是相当有迷惑性的，也难怪很多人连合同也没看清就签约了。据说，连香港“股神”、资本高手们也未能幸免，有的损失达到百亿港元之巨，有的甚至还倒欠银行大笔债务。

对缺乏基本知识的人来说，资本市场比屠宰场强不了多少。华尔街曾流行这样一个笑话：一群乡下来的观光客去参观纽约金融区的奇观。当他们一行人到达巴特利时，向导指着停泊在海港的豪华游艇说：“看，那就是银行家和证券经纪人的游艇。”天真的观光客问道：“客户的游艇在哪里呢？”

华尔街最优秀、最聪明的精英们拿着超过美国平均收入7倍的高薪，有的却干着近乎“打家劫舍”的勾当。因此，投资者一旦进入这个市场，就要睁大眼睛，看清对方的身份——是只管拿提成的中介？是“你死我活”的交易对手？还是把你当“衣食父母”、履行受托人义务的投资顾问？实际上，即便是专业的投资

