

99%的人 一看就会的理财书

[美] 卡尔·理查兹 (Carl Richards) 著
梁卿 译



中信出版集团 · CHINACITICPRESS

美国《1001》月刊畅销书

理财·理财规划·理财·理财规划·理财·理财规划

理财·理财规划·理财·理财规划·理财·理财规划

理财·理财规划·理财·理财规划·理财·理财规划

理财·理财规划·理财·理财规划·理财·理财规划

理财·理财规划·理财·理财规划·理财·理财规划

理财·理财规划·理财·理财规划·理财·理财规划

THE ONE-PAGE

A SIMPLE WAY TO BE SMART

ABOUT YOUR MONEY

FINANCIAL

PLAN

99%的人 一看就会的理财书

[美] 卡尔·理查兹 (Carl Richards) 著

梁卿 译

中信出版集团 · CHINACITICPRESS · 北京

图书在版编目 (CIP) 数据

99% 的人一看就会的理财书 / (美) 理查兹著 ; 梁卿
译 . -- 北京 : 中信出版社 , 2016.8

书名原文 : The One-Page Financial Plan

ISBN 978-7-5086-6384-5

I. ① 9… II. ①理… ②梁… III. ①私人投资 - 基本
知识 IV. ① F830.59

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2016) 第 144006 号

The One-Page Financial Plan

Copyright © 2015 by Carl Richards

All rights reserved including the right of reproduction in whole or in part in any form.

This edition published by arrangement with Portfolio,

an imprint of Penguin Publishing Group, a division of Penguin Random House LLC,
arranged through Andrew Nurnberg Associates International Ltd.

Simplified Chinese translation copyright ©2016 by CITIC Press Corporation

ALL RIGHTS RESERVED

本书仅限中国大陆地区发行销售

99% 的人一看就会的理财书

著 者 : [美] 卡尔 · 理查兹

译 者 : 梁 卿

策划推广 : 中信出版社 (China CITIC Press)

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 : 中国电影出版社印刷厂

开 本 : 880mm × 1230mm 1/32

印 张 : 7.75

字 数 : 103 千字

版 次 : 2016 年 8 月第 1 版

印 次 : 2016 年 8 月第 1 次印刷

京权图字 : 01-2016-2225

广告经营许可证 : 京朝工商广字第 8087 号

书 号 : ISBN 978-7-5086-6384-5

定 价 : 39.00 元

版权所有 · 侵权必究

凡购本社图书 , 如有缺页、倒页、脱页 , 由销售部门负责退换。

服务热线 : 400-600-8099

投稿邮箱 : author@citicpub.com

不久前，我和丹·希思（Dan Heath）互通电子邮件。他是一位作家——而且是一位成功的作家，他和弟弟奇普·希思（Chip Heath）一道，已经写了好几本登上《纽约时报》畅销榜单的书。他问我在忙什么。我告诉他，我在考虑书的问题，并且有了两点想法。然后，几乎是临时动念，我说，十多年来我心里一直有个想法，那就是，将来有一天，我想写一本书，主要讲如何在一页纸上制订理财计划。

“我会买你的书。”他几乎不假思索地回答说。

这个回答让我吃惊，我只告诉他一个书名而已。我觉得好奇，他认为自己会买到一本什么样的书？为什么突然对它发生兴趣？我表示



愿闻其详。

“制订‘理财计划’太烦人了，”他回答说，“我得去见律师和理财规划师，定下我后半辈子的生活目标，接着，我要面对为退休做规划的现实。这事不知从何下手，让人发愁（好像一个人到了 65 岁时，必须攒下 780 万美元，否则就等着吃狗粮吧），然后，我还得在 1 000 只共同基金当中做出选择，这时候却又看到，还有 401（k）计划^①和那些拉美政府债券基金之类的要考虑，所以，唯一理性的反应就是不要制订理财计划。”

他给出这样的答复，我并不觉得意外；选择太多，让我们无所适从。哪怕只是去一趟果蔬店，我们也会觉得眼花缭乱，茫无头绪。我有个朋友在纽约生活，她的住处附近有一家专卖蛋黄酱的美食店。可是，我们需要多少种蛋黄酱呢？（我的朋友承认，她尝过数不清的口味，味道都不错。）

当然，在火腿生菜番茄三明治上抹什么口味的蛋黄酱，实在是小事一桩。但是倘若遇到更加要紧的事，选择太多就会给人带来深切的挫败感。就拿前不久我送家里的宠物狗齐克去看病的经历来说吧。齐克的肠胃出了问题（我是怎么察觉的，此处不赘述），显然我们得送它去宠物医院检查一下。我很忙，

^① 401（k）计划：美国的一种由雇员、雇主共同缴费建立起来的基金式养老保险制度。——译者注



这一点大概跟你一样。齐克病了，我们一家人正准备出门去度假，要做的事情一大堆，忙忙碌碌中，我还要接送孩子们上下学。

幸好宠物医院离我的办公室只有200码^①。我把齐克送了过去，告诉宠物医生，我有很多杂事要办。“我过几个小时再来，这样你就有足够的时间给它好好做个检查，你看好不好？”

我回去以后，宠物医生告诉我，他们做了各项检查，给出了全面的诊断。

然后她说：“你有三个选择。”

就在这一刻，一切都乱了套。

她一说有“三个选择”，我就开始慌乱。实际上，我感觉脑袋好像要炸了。

我尽力让自己平静下来。她向我讲解第一种治疗方案。她讲到一半时，我再也受不了了。我把双手举过头顶，看着她的眼睛说：“打住。你只要告诉我，如果齐克是你的狗，你会怎么做。”

但她接着又向我介绍另外两种方案，我再次打断她。她又提出：还有别的方案。

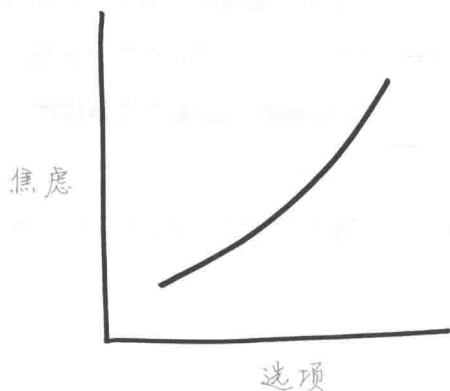
① 码：美制长度单位，1码=0.9144米。——编者注



最后，我不得不伸出一根手指放在唇边，示意她不要再说下去。然后我一字一顿地说：“别，请别这样。我说的是真心话。不要给我选项，我没有资格预估这些选项。请，不，我求求你……只要告诉我该怎么办就行了。”

大多数理财书、杂志和网站都像这位宠物医生：给读者开出一长串单子，列满各种选项，反倒让读者更加茫然不知所措。难怪我的朋友放弃了制订理财计划：他根本不知道该从何入手。

他不是个例。每次我跟朋友们用餐或者告诉别人我从事理财规划时，人们一定会改变话题，说起他们在面对退休或者投资计划时，如何一筹莫展。不止一次，人们向我发出与我对宠物医生一模一样的恳求：“告诉我该怎么办。”





这些人都很有头脑，他们的本职工作做得非常出色。许多人是业内的佼佼者——是商业、科学和艺术界的专家，可是谈到理财，他们却被难住了。他们经常因为害怕做出错误的决定而束手无策。

谈到储蓄和退休，我这些事业有成的朋友们一头雾水，我并不感到意外。他们每做一件事，都想把事情做好。他们岂止想听到好的建议，他们想听到的是最好的建议。他们往往有满满一书架的投资理财类书，却抽不出时间来仔细研读——所以，与其把事情“做错”，不如什么也不做。

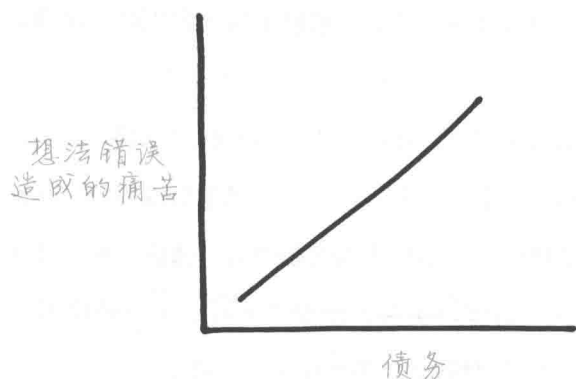
当然，人们迟迟没有行动，不仅是害怕做错事——其实，迟迟没有行动，就已经做错了事，只是自己不肯承认罢了。很多时候，只是一想到要打开银行对账单，我们就感到压力巨大，于是听任它们堆积起来，同时在心里暗暗希望有什么事情发生，把我们的处境自动改变。当然，真正需要改变的其实是我们自己的行为——但这事说起来容易，做起来难。

近来有很多故事，讲述人们经历了房地产市场的繁荣和随后发生的危机，经济状况一落千丈——不过我在 2010 年失去自己的住房，情况却略有不同。

我是一名理财顾问，我靠帮助人们做出明智的理财决策来挣钱谋生。我本该知道，我们买不起价格两倍于我们当初预



算的房子。我本该知道，房价可以全额贷款，这事有点儿不对劲。我本该听从自己的预感，它告诉我，这其中有问题。



我是一名理财顾问，可我却始终不曾坐下来，好好算一算这笔账。我只愿意相信房地产代理人的话，虽然做成这笔生意，挣钱的是他。总之，我们那么轻易就相信了他的话，至少刚开始的时候是这样。我们喜欢新买的房子。孩子们上了一所非常好的公立学校，我们交了很棒的朋友。我可以骑自行车去城郊的红石公园（Red Rocks）。房地产市场的走势一度打消了我的所有疑虑。

房价一直在涨，一直在涨……直至某一天，房价突然崩盘，后来的事情大家都知道了。

没错，我是一名理财顾问。可是在当时的一片狂潮中，我的收入迅速增加，房价一路飙升，看不到停止的迹象，我被这



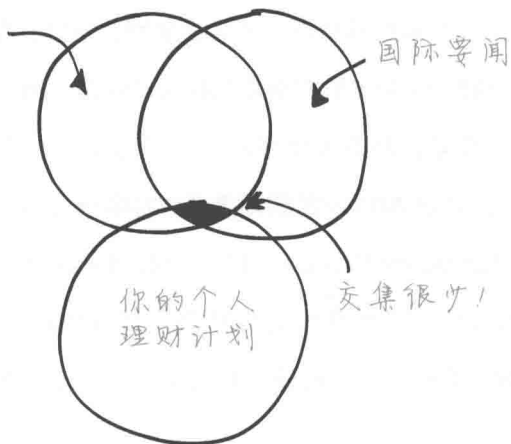
一切冲昏了头脑。

有人也许会说，我根本就没动脑子想一想。的确，我被大流裹挟，失去了自我判断。

我亲眼看着自己新买的住房的市值涨了3倍，就用一部分净值开了一家公司；可是，就在这时，房地产市场迅速崩盘，速度之快出乎所有人的意料。短短几个月，我们一家人就不得不面对被迫搬回犹他州的现实，还欠下一笔高于房子市值的债务。我们与银行交涉了近一年，双方一致认为，贱卖是最好的选择。

这段经历给我带来了毁灭性的打击，但我也学到了一个宝贵的教训：最好的理财计划与市场状况无关，与房地产代理人的滔滔说辞无关，与好友向你透露的热门股票无关。

数据丰富的
大部头著作





真正与之有关的只有一个问题：什么是对你真正重要的？

过去 20 年来，我跟数千人谈过这个话题，我协助数百名客户制订了个人理财计划，我与数百位同行切磋过理财规划的最佳观点和方法。我从经验中学到一条，这也是我要在这本书中从头到尾加以说明的：我犯了理性的理财顾问不该犯下的错误——可是，当然，我不只是一名理财顾问，我也是人，人在很多时候是非理性的。

做出非理性的决策以及理财时走错了棋，都算不上失败：作为感情动物，在信息有限的条件下做出关乎未来的决定，难免会走错棋。不要逃避；要承认错误，从错误中吸取教训，还要为以后不再犯类似的错误做好计划。有了这样的心态，我们就可以重整旗鼓，彻底放弃追求完美的想法，而在事情偏离轨道时，尽量加以预评，并适当调整。当然，我们要尽可能预估得准确——但不要固执地想把事情做得无懈可击。

开始行动有多重要？“普通的工薪家庭几乎没有退休储蓄”，这是 2013 年美国国家退休保障研究所（National Institute on Retirement Security）的一份报告给出的令人惊诧的结论。“所有处于工作年龄段的家庭，其退休账户余额的平均数是 3 000 美元；而接近退休年龄的家庭，其余额为 12 000 美元。



在年龄介于 55 岁到 64 岁之间、至少有一人工作的工薪家庭中，2/3 家庭的退休储蓄不到一年的收入，远远低于他们退休后维持生活水平所需要的储蓄额。”¹

只要读读这本书，做出一些选择，你就可以比绝大多数邻居的日子过得好一些。

这本书里没有万灵丹式的投资策略。找到最好的投资理财规划就会成功——这个观点甚至催生了一个行业：只要我们擦亮眼睛，只要有熟人给予适当的点拨，我们就能买到下一只热门股票或者对冲基金，介入下一个热门行业。可是，研究已经清楚地表明，这种策略每每让我们希望落空。我们没有那样的眼光，看不出哪家公司是下一家谷歌。

乍看起来，你在这里读到的几条建议，放在一本理财书中似乎有点格格不入。这本书的前三章将促使你思考几个问题；我在协助客户制订理财计划时，常常在谈话中提到这几个问题。有几个问题看起来也许很像自助类图书中列举的那类问题，不过我向你保证，这不是一本写满了空洞的承诺和格言警句的书。这是一本给出答案的书。

关键在这里：你的回答不应该与我或者我的邻居雷同。所以，我们要先从几个问题入手，这几个问题不仅围绕你怎么储



蓄和用钱投资，也围绕你为什么储蓄和投资。

我知道你想做什么：跳过这部分内容，直接看我在后面的章节怎么回答“我该把钱投在哪里，投多少”的问题。我打过交道的许多客户走进我的办公室，都带着一副“好吧，小子，给我看看你有什么高招”的态度；老实说，我很想给你写这样一本书。我完全可以写一本书，教你怎么挑选最好的股票，讲一讲“一只股票改变人生”的故事；我完全可以在各种节目上口若悬河，滔滔不绝。但那样的话，我不是在帮你。那样的话，我无非是马戏团多了的一名杂耍艺人罢了。这不符合我写这本书的初衷。我写这本书的目的是想帮助我的朋友、我的妈妈、与我共进午餐的伙伴。

我真的该把理财规划浓缩在一页纸上吗？

前不久，我和妻子考虑做出几项非常重要的理财决定。我们已经花了不少时间和精力处理琐碎的事务——开了储蓄账户，买了保险，设计了投资流程。可是到了必须做决定的时候，却每每因为细节问题而陷入停顿。最后，无可奈何之余，我自言自语道：“我何不把它们写在一张纸上？真正要紧的到底是什么？”

我看到桌上有一支记号笔，打印机里插着硬纸。我就把纸笔取过来，写下了对我们真正重要的三四件事情。



首先要回答的问题是：“为什么？——金钱为什么对我们很重要？”这是对我们的价值观的申明，它提醒我们：我为什么要努力工作和攒钱。

另外三件事是我们为了达到主要的理财目标必须去做的具体事项：

1. 我们想确保每年为退休账户存入足够的资金。
2. 我们想每年把一定的金额存入每个孩子的教育基金。
3. 储蓄后剩余的钱，要存入另一个账户，用于将来买房。

就是这些。

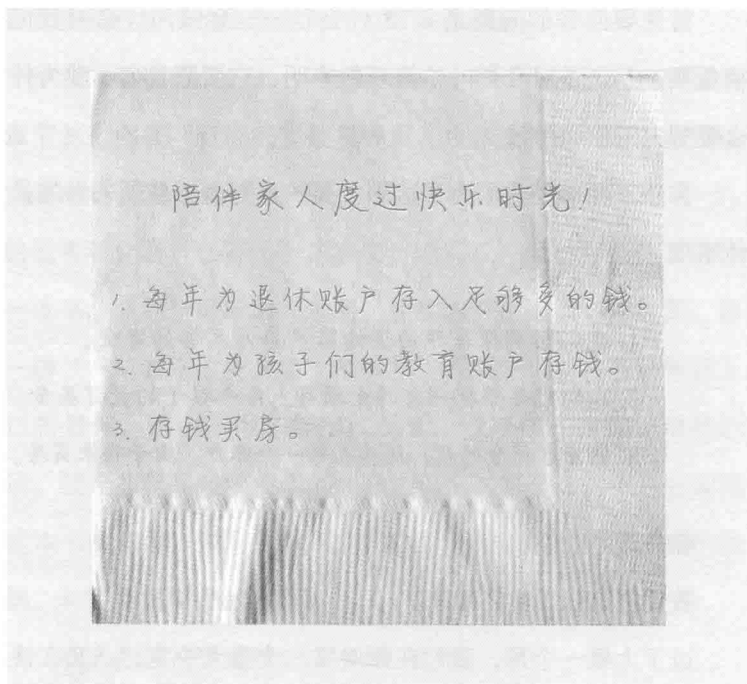
我们把这张纸收了起来。

过了大概一个月，我们在面对又一个重大决定时，又在谈论类似的话题。我说：“等一下，我想我们已经商量好了。”我就去翻找，找出了这份一页纸计划。毕竟，为了做出这些决定，我们已经费了不少心力，何苦要从头再来呢？

关于一页纸计划，有几个要点你要牢记在心。

没有两份理财计划是一模一样的，你的理财计划可能与我和妻子制订的计划大不相同。这就是关键所在。

一页纸计划最有趣的部分也许是没有写在纸上的内容。你计划每年投资多少钱，买多少钱的人寿保险，这些细节没有在



这张纸上反映。别担心，这些问题我在书中都会谈到，我还会分享一些策略，把做出这些决定的复杂问题化繁为简。一页纸计划只需要反映对你来说最为重要的三四件事情即可：你要做的几件事，以及你做这些事的理由。

我建议使用记号笔是有原因的：计划不可能那么精确。用粗笔迹和硬纸片，可以迫使你只做个大概的说明，不用过多操心具体细节。用记号笔写字，一张纸写不了几个字：这个限制



条件可以帮助你心思集中在真正重要的问题上。

你的目的并不是为自己的后半生制订一份一页纸计划。制订理财计划是个长期过程。我和妻子时不时把我们的计划翻出来看一看——每逢我们要做出重大决定，它都会指引我们——但是我十分肯定地知道，这份计划我们以后会经常做出调整。

每次调整目标，我们就换一支笔，换一张纸。

不妨把你的一页纸计划看作一张快照，而不是指导手册。凡是安装过儿童玩具的人都知道，多数玩具都配有 50 页纸的说明书。毋庸置疑，如果你想把城堡的吊桥顺利放下，或者让火箭发射成功，厚达 50 页纸的说明书无比重要——也许不可或缺，但最重要的或许却是包装盒正面的图案。那个图案告诉你，你安装得对不对。

同样，参加 401(k) 计划和偿还消费债务是同等重要的选择——在这本书中，我会手把手地教你做出这些决定——但是，首先请你记住自己为什么要做出这些选择。一页纸计划可以告诉你，你是正走在通往目的地的路上，还是必须做出调整。

记住，《99% 的人一看就会的理财书》探讨的不是怎么把



事情做“对”。它探讨的是，你要明白，一个人做事，多多少少总会有失策之处。你有可能丢掉原以为端得很稳的饭碗，有可能判断失误、蒙受了风险却没有赚到钱，有可能做了养育一个孩子的预算、不料却生了双胞胎。换句话说：生活充满了未知数。我发现，制订理财计划时，最好把不确定性作为一个已知条件——这样你才能尽快没有痛苦地做出调整，你也不至于失望加剧并蒙受灾难。

这本书讲的是，你要清清楚楚地知道自己想要什么，不要为邻居的新车动心，不要被最新款智能手机的花哨广告左右——此类“美国梦”的承诺也许与你认为最重要的东西毫无关系。我也曾经被“美国梦”的承诺迷惑，所以我知道它的诱惑有多大，你忍不住想用自己真正看重的东西，去换取别人眼中你应该拥有的东西。可是，当新车的油漆开始脱落，新手机变旧，被丢进装满其他废弃物品的壁橱时，你不禁感到疑惑，你是不是用辛苦挣来的钱买了错误的东西。

不过，我建议你做的这些基础性事务，都不用费多少功夫。实际上，它很像你们夫妻间或者你与信得过的朋友聊天一小时。过了这个环节，我就会改变话题，为你提供简单的策略，处理每年为退休做储蓄、调整 401(k) 计划等问题。我不认为理财计划应该一劳永逸；不过我知道你很忙——所以，我