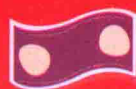


理财帮 系列丛书

远东财经



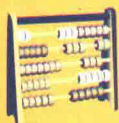
汪标 著

# 就这样理财 就这样生活

理财师的培训师 汪标

为你解答

## 99个最接地气的 家庭理财难题



上海远东出版社

理财周刊 系列丛书

汪标 著

# 就这样理财 就这样生活



上海远东出版社

**图书在版编目(CIP)数据**

就这样理财,就这样生活/汪标著. —上海:上海远东出版社,2014  
ISBN 978-7-5476-0845-6

I. ①就… II. ①汪… III. ①私人投资—基本知识  
IV. ①F830.59

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2014)第 064847 号

《理财周刊》系列丛书

**就这样理财,就这样生活**

汪标 著

责任编辑/李巧媚 装帧设计/李 廉 漫画/小黑孩

出版:上海世纪出版股份有限公司远东出版社

地址:中国上海市钦州南路 81 号

邮编:200235

网址:www.ydbook.com

发行:新华书店上海发行所 上海远东出版社

上海世纪出版股份有限公司发行中心

制版:南京前锦排版服务有限公司

印刷:昆山亭林印刷责任有限公司

装订:昆山亭林印刷责任有限公司

开本:710×1000 1/16 印张:13.75 插页:1 字数:239 千字

2014 年 6 月第 1 版 2014 年 6 月第 1 次印刷

印数:1—10050 册

ISBN 978-7-5476-0845-6/F·518

定价:36.00 元

版权所有 盗版必究(举报电话:62347733)

如发生质量问题,读者可向工厂调换。

零售、邮购电话:021-62347733-8538

# 总 策 划

周 虎 汪 标

# 编 委 会

谭建忠	周 虎	陈 跃	汪 标
戴庆民	蒋志强	陈 列	黄罗维

# 序

十多年前，理财还仅仅是一个时髦的词汇，人们并不清楚什么是理财，到底该怎么理财。如今，理财已经渗透到了我们生活的方方面面，甚至在互联网金融的帮助下，许多此前与理财绝缘的人，也加入到理财的潮流中去了。

经过十多年的发展，理财市场的规模越来越大，品种越来越丰富，参与的人也越来越多，但有两个最基本的问题依然没有得到很好的解答：一是什么是理财？二是该怎样理财？

在不少人眼中，理财等同于让财富增值，那些发大财的人通常被视为理财高手。可这样的结论正确吗？备受瞩目的“房姐”龚爱爱就是一个典型的反例。龚爱爱曾经购买过44套房产，价值数亿元，称得上是名副其实的亿万富姐。单从资产的角度看，她显然是一名理财达人。遗憾的是，她因为通过售楼人员购买北京户口，涉嫌伪造、买卖国家机关证件罪，被判处有期徒刑3年，失去了人身自由。如果龚爱爱仅仅是一个普通人，没有那么多财富，也就不会违法购买北京户口，她还会因此而吃官司吗？从这个意义上来说，龚爱爱的理财手段并不高明。

那么，究竟什么才是理财呢？我个人认为，理财不能简单地等同于财富的增加，理财应该是人们追求幸福生活的过程。无论他拥有多少财富，只要生活幸福，他就是理财高手。我认识这样一个电台主持人，他的收入不高，资产也不多，但他有一个和谐的家庭。每年他会拿出大量时间去做慈善。他没有多少钱做善事，只能出力，每年他都会义务主持大量的慈善活动，这让他感到非常幸福，也很快乐。虽然，他放弃了很多可以赚大钱的机会，但在我眼中，他才是真正的理财达人，因为他完全理解了理财的意义，他是财富的主人，而不是金钱的奴隶。

弄清楚理财的含义后，我们又该怎么理财呢？如今的市面上，流行着两种理财模式，第一种叫追求高收益，2013年开始流行的互联网金融就是走这

个路子,只强调收益率,不披露风险,最终倒霉的还是那些不明就里的投资者。拿近期大热的余额宝来说吧,它只不过是一款货币基金,最主要的功能应该是现金管理的工具,可在阿里集团的嘴里,这一产品成了屌丝理财的神器,成了颠覆传统金融的利器,全然不顾及其中的风险。还有如雨后春笋般冒出来的P2P网贷公司,号称收益率可以高到10%以上,甚至20%以上,而且绝对没风险。可半年的时间里,已经有近百家P2P公司出现危机,有些P2P公司甚至卷款跑路了,让投资者的资金打了水漂。如果不了解理财产品的风险,不提前做好风险防范,当风险来临时,我们就难以应付。

第二种方式叫资产配置。既然要防范风险,我们就不能“把鸡蛋放在一个篮子里”。可怎么配置呢?很多理财师给出的建议是按照一定的比例分配资产,比如收入的40%用于消费,30%用于投资,20%用于储蓄,10%用于保险等。但他们往往会忽略一个问题,客户的收入水平和资产情况并不相同,让一个月收入3000元的客户,和月收入30000元的客户使用相同的资产配置比例,显然是不合理的。

我们常说理财是一件个性化的事情,没有标准化的答案。在理财之前,我们首先要了解自己的需求是什么,自己又拥有怎样的资源。有了这些信息后,我们才能进行理财。比如说,打算5年后买房,购房款如何筹集;是一次性支付,还是要靠银行贷款;现在手头的资金有多少;加上未来5年的积累,能否满足首付条件;5年后的收入能否支撑月供,等等。如果首付资金不够,我们就需要做一些投资,希望通过投资收益,来弥补首付款的不足。可投资一定有风险,在选择投资品时,要考虑风险承受能力的问题。当最坏情况发生时,你能够承受住相应的损失吗?如果不能,你只有选择其他风险相对低一些的产品。这可能会影响你实现理财目标,没办法,谁让你的风险承受能力较低呢。如果5年不能实现购房计划,那么6年可以吗?投资收益无法提高,通过提高职场收入等其他方式来实现财富积累,不行吗?

每个人的理财愿望肯定不止一个,把实现所有理财目标的方式放在一起,就构成了我们的资产配置,这样配置资产才有意义。当然,不是每个人都能实现自己的所有目标,受自身资源的限制,部分目标之间存在着资金冲突,怎么办?我们还需要对所有的理财目标进行排序,那些需要优先实现的目标,就让我们努力去实现它。

面对眼花缭乱的理财产品和理财市场,很多人感到无所适从,但我相信,对于《理财周刊》的读者来说,这不会是问题。从2001年《理财周刊》创刊开始,我就一直致力于推广正确的理财观念和合理的理财方法,只要掌握了基本的理念和原则,理财并不是件困难的事,任何人都可以成为理财达人。

2012年,受《理财周刊》总编辑周虎先生的委托,我在杂志上开设了专栏——“理财问标叔”,有选择性地回答读者来信中提出的理财问题。一晃两年多过去了,我又接到了上海远东出版社副总编辑匡志宏女士的邀请,将过去两年答复读者的99个理财问题,重新编辑整理,才有了这本小册子的出版。由于部分文章的发表时间较长,市场已经发生了很大变化,所以我在有些文章后面做了简要的注释。如果你是一个希望赚大钱的人,这本书或许要令你失望了;如果你是一个追求生活幸福的人,也许这本书会对你有所帮助。

最后,我要再次感谢周虎先生和匡志宏女士对我的鼓励与信任,感谢李巧媚女士对本书出版付出的辛勤劳动,让我有机会可以和读者一起分享我的理财理念和心得。

汪 标

2014年4月

做财富的主人，  
不做金钱的奴隶



# 目 录

## 做财富的主人,不做金钱的奴隶

- 1 手中闲钱如何打理 / 2
- 2 怎样才能“钱生钱” / 4
- 3 越理财为什么财越少 / 6
- 4 月光族如何改变消费习惯 / 8
- 5 10 万元如何获得可观回报 / 10
- 6 15 万元存款如何配置 / 12
- 7 理财菜鸟怎样起步 / 14
- 8 我能快速发财吗 / 16
- 9 连续降息,理财收益如何保证 / 18
- 10 资产配置能减少亏损吗? / 20
- 11 怎样理财才能保值 / 22
- 12 月剩 1 000 元该怎样理财 / 24
- 13 如何获得第一个 100 万 / 26
- 14 资产怎样保值增值 / 28
- 15 资产配置该依据什么标准 / 30
- 16 如何找到合格的理财师 / 32
- 17 100 万如何变成 1 000 万 / 34
- 18 理财白丁如何提高财商 / 36
- 19 钱不够花怎么办? / 38
- 20 怎样提高风险承受能力 / 40
- 21 有没有简单的理财方法 / 42

## 理财“战斗机”

- 1 没风险的理财产品可以买吗 / 46
- 2 如何选择信托产品 / 48
- 3 “人人贷”理财产品值得投资吗 / 50
- 4 融资融券能否获得更高收益 / 52
- 5 定投亏损要不要换基金 / 54
- 6 杠杆基金适合定投吗? / 56
- 7 黄金牛市结束了吗 / 58
- 8 基金的考察期该多长 / 60
- 9 保本基金真的能保本吗 / 62
- 10 什么人不用买保险 / 64
- 11 股市为什么总不见底 / 66
- 12 基金定投真的能赚钱吗 / 68
- 13 银行理财产品还能买吗 / 70
- 14 该定投基金还是黄金 / 72
- 15 如何选择分级基金 A 份额 / 74
- 16 黄金暴跌后值得投资吗 / 76
- 17 怎样才算好的理财产品 / 78
- 18 “亏损”基金为什么分红 / 80
- 19 比特币值得投资吗 / 82
- 20 有低门槛高收益的投资品吗 / 84
- 21 该不该多买些保险作保障 / 86
- 22 股票套牢该怎样解套 / 88

- 23 怎样确认股市底部 / 90
- 24 绿色有机农庄值得投资吗 / 92
- 25 20 万元现金该定投什么基金 / 94
- 26 该不该把人民币换成美元 / 96
- 27 怎样识别不靠谱的理财产品 / 98
- 28 该不该拼单买信托产品 / 100
- 29 买股票好还是买基金好 / 102
- 30 怎样选一只好基金 / 104
- 31 P2P 产品靠谱吗 / 106
- 32 手机银行安全吗 / 108
- 33 投资金条该不该抛 / 110
- 34 买理财产品如何不被忽悠 / 112
- 35 债券基金亏损了怎么办 / 114
- 36 P2P 网贷能不能介入 / 116
- 37 怎样参与市值配售新股 / 118

### 乐居直通车

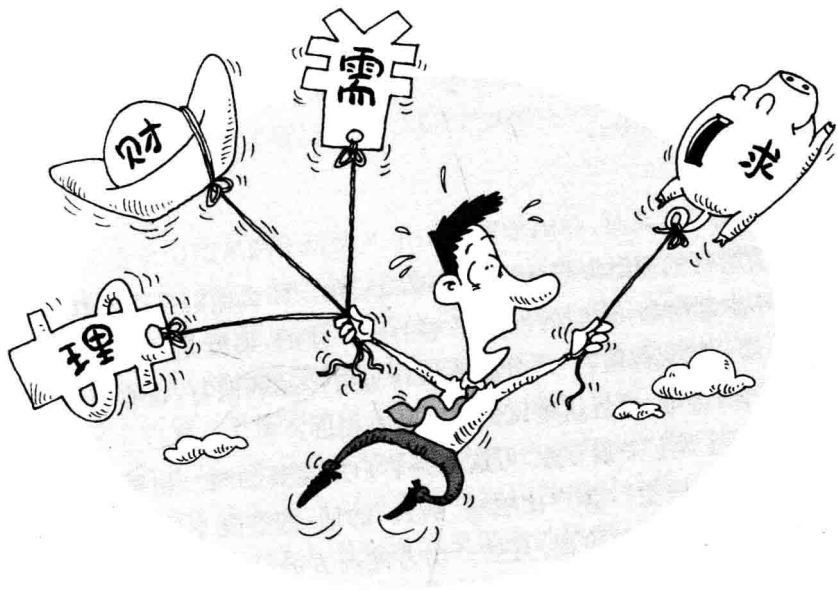
- 1 怎么判断“刚需”的买房时机 / 122
- 2 怎样改善住房条件 / 124
- 3 改善型购房怎么买更合算 / 126
- 4 以房养老靠谱吗 / 128
- 5 怎样帮父母换房更合理 / 130

- 6 二套房贷要不要提前还 / 132
- 7 首套房该怎么买 / 134
- 8 该不该抛股买房 / 136
- 9 婚房婚礼如何兼得 / 138
- 10 抄底美国楼市合适吗 / 140
- 11 调控升级后刚需该买房吗? / 142
- 12 如何为孩子念书换房 / 144
- 13 抛房买股可行吗? / 146
- 14 二套房出售还是出租 / 148
- 15 房贷还款方式哪种更好 / 150
- 16 该不该投资二套房 / 152
- 17 买学区房还是商铺 / 154
- 18 买不起房该怎么办 / 156

## 理财你我他

- 1 社会新鲜人该买什么保险 / 160
- 2 大学生如何理财 / 162
- 3 父母该为子女准备多少教育金 / 164
- 4 小家庭如何管好钱袋子 / 166
- 5 准退休族该如何理财 / 168
- 6 提前退休的代价有多大 / 170
- 7 离婚后如何让生活更有保障 / 172

- 8 中年人如何摆脱财务忧虑 / 174
- 9 婚前财产协议该不该签 / 176
- 10 退休后收入降低该怎么办 / 178
- 11 卡奴如何摆脱债务烦恼 / 180
- 12 儿子想创业 父母该不该支持 / 182
- 13 退休后该怎么理财 / 184
- 14 幼儿该买什么保险 / 186
- 15 有多少钱才能安稳退休 / 188
- 16 如何借钱给朋友更安全 / 190
- 17 如何应对中年失业危机 / 192
- 18 大学毕业能否做职业投资者 / 194
- 19 天价育儿费用如何筹措 / 196
- 20 消费观念不同怎么办 / 198
- 21 大学毕业生每月该存多少钱 / 200
- 22 10万元“私房钱”如何打理 / 202
- 23 家庭资产该如何配置 / 204



# 1

## 手中闲钱如何打理



我手里有 30 万元的定期存款到期了，我不想再存了，因为银行的利息实在太低了，越存越贬值，请问这 30 万元钱该怎样理财比较好？



### 标叔

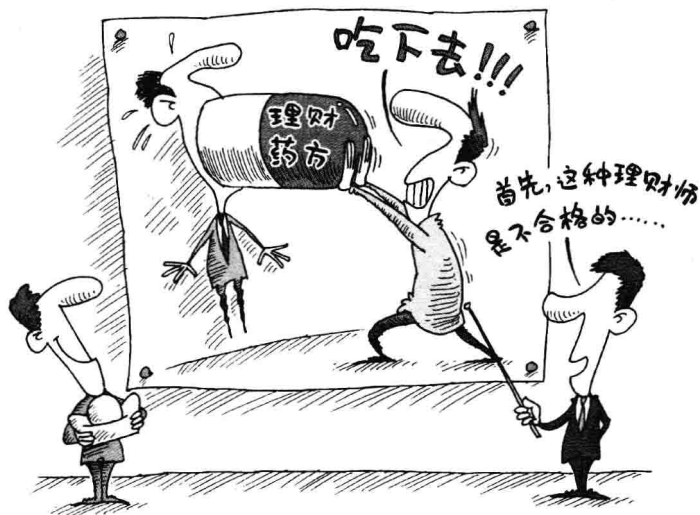
我相信所有的理财师都会遇到类似的问题。那么他们又会怎样回答呢？我接触过不少理财师，他们的回答基本上是一致的，那就是这笔钱要进行资产配置，一部分购买保险，一部分购买银行理财产品或储蓄，还有一部分可以用来投资基金，等等，而且这些比例关系基本相近。

这样的回答看上去很专业，可这真是客户所需要的吗？如果我们形象地把理财师比喻成“医生”，客户比喻成“病人”的话，那些既不问“病人”有何症状，又不给“病人”做任何检查，直接开出万能药方的“医生”根本就不是什么合格的医生，他就是一个“卖药”的。

很显然，这样的回答不能令人满意。同样的问题我也被无数次问起，而我的回答只有三个字：“不知道。”很多人会惊奇地看着我说：“你不是研究理财的吗？怎么会不知道如何理财？”我的回答是：“因为我没有神奇的功力，不知道你的理财需求是什么，不知道你的风险承受能力有多大，所以我无法给出具体答案，只能说不知道。”

其实问这种问题的客户多半是理财菜鸟，他们完全不知道理财的第一步是确定目标，他们最想知道的是用这笔钱怎么能赚到更多的钱。在风险承受能力方面，他们也相对偏低。这时候，如果我们不做任何理财知识的普及，盲目推荐产品，一旦发生风险，惹上麻烦的就是我们自己了。

当我们面对这样的客户时，比较合理的做法是先了解客户的需求。比如



说这 30 万元资金是用来两年后给儿子出国留学用的,那么,这笔资金是不能承受太大损失的,只能做一些低风险的投资,如购买以银行理财产品为代表的固定收益产品等。如果说这笔钱是客户为 20 年后准备的养老金,我们还需要了解客户希望 20 年后这笔钱能增值到多少——有人希望从 30 万元变成 200 万元,那么计算一下需要的年化收益率,大约在 10%,达到就可以实现理财目标。10%并不是一个高得离谱的收益率,再结合一下客户的风险承受能力,通过投资股票型基金,完全有可能实现客户的理财目标。当然,有些客户可能风险承受能力低,无法忍受市场波动带来的风险,那么我们也只好给他做一些更安全的投资,同时告诉他需要调整理财目标。同样,有些客户会追求更高的年化收益率,比如说希望 20 年资金翻 20 倍,年化收益率要达到 16% 以上,普通的股票型基金可能无法实现这样的要求。怎么办? 一种办法是降低客户的心理预期,告诉他追求高收益需要承担高风险,如果客户仍执意要实现这样的目标,我们也可以在充分揭示风险(有可能血本无归)的前提下,推荐一些带有杠杆的产品,如杠杆基金、融资融券、期货以及其他一些金融衍生产品。

最后说一句,“我有 30 万元(也可以是其他金额),应该如何理财?”是一道非常不错的测试题,它可以测试出理财师是否专业,是否是以客户为导向。那些不了解客户需求,一上来就推荐产品的理财师并不是合格的理财师,大家千万要当心。



## 2

## 怎样才能“钱生钱”



人们常常说靠工资收入发不了财，要靠“钱生钱”才能发财。如今，我已经积累了约 150 万元的资金，我想辞职回家专心炒股，一年如果能有 10% 的收益，就比我现在每年 10 万元的收入多了 50%，请问我这样的决定正确吗？



### 标叔

“钱生钱”是如今最流行的理财方式，但大多数人并不理解“钱生钱”的真正含义，以为拿着资金去投资就是“钱生钱”。

很多人认为证券市场好赚钱，一年只要抓到一个涨停板，不就可以实现 10% 的收益率吗？但现实的情况是，的确有不少人享受过股价涨停，但你要问他们一年的收益有多少，相当多的人会告诉你，一年做下来是亏损的。我不知道你有什么高招能够从股市中每年获得 10% 的收益，但我知道即便是最出色的基金经理，也无法做到这一点。比如国内最牛的基金经理王亚伟也无法做到年年赚钱，2011 年，他管理的两只基金年度亏损都超过了 10%。

当然，你有可能说你要实现的收益率是一个长期的平均年化收益率，并不是一定要每年都达到 10%。那么，我要恭喜你，你的长期投资回报率与不少基金经理相比都不差。你要有这本事，干吗不去应聘当基金经理呢？要知道，中国现在极其缺乏优秀的基金经理，现有的基金经理很多水平一般，前不久还有个基金经理，连自己的“老鼠仓”都做亏了。可他们的收入并不低，一年少说也要几十万元，多则上千万元，而且无论当年的投资是亏还是赚，高额的工资收入一分钱也不少拿。

我想，就算你真的很有本事，一年能取得 20% 以上的收益率，但因为你只