

学校的理想装备

电子图书·学校专集

校园网上的最佳资源

小钱致富

e-BOOK
网络资源 中国风

(内蒙古)新登字 004 号

小钱致富

著者 芭芭拉·欧奈原

责任编辑 沙人拉

装帧设计 黄圣文

出版发行 内蒙古文化出版社

(海拉尔市河东新春路)

发行 呼伦贝尔盟新华书店

印刷装订 天津市兴安胶印厂

开本 850×1168 毫米 1/32

印张 8.125

字数 125 千字

1997 年 8 月第 1 版

1997 年 8 月第 1 次印刷 1—10000 册

ISBN 7-80506—556—x /G·51

定价 15.80 元

小钱致富

自序·先付钱给自己

这本书是为了上百万想要存下些钱、或者想要增加个人储蓄，却始终存不下钱的人而写的。一般人似乎总认为，时间够多，而存钱有限，所以很多人宁愿误以为，只有等到自己富有的时候（他们却又认为自己永远也不可能富有），才会有需要去做理财规划，而不愿相信为了现在和未来的需求，他们应该要马上进行累积财产的工作，才能够增加未来安全的保障。

“万事起头难”，第一次做理财规划的过程当然会令人感到害怕。光只是为了准备现金流量表或资产负债表的收集资料过程，就足以让人打消这个念头；但是如果没有理财计划，你的钱就会“跑”到除了银行帐户以外的其他地方而烟消云散。

你可以与家人共同讨论理财目标，并且清楚地写下来，然后你就会开始想办法去达到目标，并且也会很努力的存钱来完成这些目标。以外子为例，他宁愿选择花钱也不会想要存钱。可是过去这几年来，我们也曾经为了能有三千美元好去加勒比海度假，而每星期存下三十美元，直到梦想完成为止，这钱存的真值得。

在一九九一年，平均每户美国家庭的所得低于三万六千美元，在这金额上下一万美元的中产阶级家庭，就是这本“小钱致富”的主要读者。大部分这个所得阶级的人，并没有大笔金额的钱可以储蓄或投资，但他们却有两个非常重要的资源，就是：他们的“赚钱的能力”。以及他们储蓄下所生的利息，再以复利去计算生息的“时间”。经过适当的规划和一点点的训练，一般平凡的人也能够达成财务独立，以及过舒适的晚年退休生活。

拖延是理财之敌

这听起来似乎美好得令人难以置信。当身处于再晚三天发薪水就会破产的财务窘况时，一般人很难相信会有所谓财务独立这档子事儿。但是当你知道该怎么处理金钱、知道该把钱放在何处的时候，你就可以倾注全力好好的去运用你的财富。养成选择性消费的习惯，并且有智慧的管理自己的信用。是成功理财的其他必要条件。

人们最常犯的理财错误之一：就是拖延。众所周知的就是“我想要如何如何……”，譬如说，“想要”立一个遗嘱或“想要”购买保险。“想要”将存款帐户内的资金转移到有较高收益的债券或基金上……如果没有实际的行动去执行，就算是全世界最棒的理财计划也失去其价值。尽管如此，还是有很多人采用一些必要的步骤，去实现他们的梦想。在一九七三年，全美的个人储蓄率达到9%的最高点，到了一九九三年第二季却仅有4.5%。该年有一个研究报告指出。战后婴儿潮出生的人，其平均的储蓄金额只够支付拥有退休生活所需资金的三分之一。“小钱致富”这本书是用来激励你开始行动；它是一本可以改变你理财生活的工具书。从第二章开始，将会协助你弄清楚你的财务目标，并且订出实际的行动计划去达成。例如，在第五章中你可以找到十六种省钱的方法；在第六章中你可以知道如何做选择性的消费，并且以较低的花费过够好的生活；第七章将协助你订定出一个实用的用钱计划，而且仍能反映出你个人的价值观、目标。所得以及开销。

请注意，我使用了（而且会继续使用）“用钱计划”的措辞，来取代“预

算”这个字眼，这是我刻意的安排。就如同“减肥”这个字眼一样，“预算”通常给人消极负面的感觉，在很多人的想法里，它等于“剥夺”或“拒绝”。但是。理财的自我训练不全然就是代表自制而不花钱，而应该是将一些现在很小而且通常来说不重要的乐趣，延后到未来再去体验，成为更大而且更重要的乐趣。

再来比较减肥和用钱的相似之处，理财规划也是意志力和行动的结合，在任何的理财蓝图中，建立一个每日用钱流向，存钱计划和未来财务的收支表，是最重要的方向之一。

培养积极的理财态度

理财规划师将有规律。照计划执行的储蓄习惯称作“先付钱给自己”。储蓄存款通常是被用来支付主要的帐单，譬如汽车贷款或房屋抵押贷款，如果还有剩余的钱，就可以再立即储存起来。

你是否“先付钱给自己”？就算只有一些剩余的零钱，就从现在开始存下来吧。不需要等到你的汽车贷款付清，或子女长大离家，或工作晋升时才开始，越早开始存钱，你的钱就增值得越快。时间管理专家经常提到，理财虽然是件累人的苦差事，但只要一步一步慢慢的来，就能够达成目标。举例来说，如果你双周领一次薪水，想要在一年后有二千美元用，你只要在每次领薪水时存下七十五元就可以达到这个目标。

总之，开始培养一个积极的态度来面对你的理财生涯，拒绝失败主义，将障碍化为挑战。试着去想象达成理财目标后的欢愉景象，想想看，认知就是事实，只要积极去思考和积极的行动，就能够成就最好的理财目标给你自己和你的家人。

第一章 为什么钱存不下来

“我们一年赚四万美元，却只有五百美元的储蓄存款。”

“今年我们比去年多赚了五千美元，却还要借钱去缴纳综合所得税。”

“我们的小孩已经十四岁，却还没为他的大学学费存下半毛钱。”

“要我存钱？我的钱只够过完这个礼拜而已。”

以上这些话是不是感觉很熟悉？这些话经常都是由只有少许或完全没有储蓄的人口中说出来的。你是否曾在处理申报综合所得税的时候，希望能有更多的总所得产生，根据一九九二年美国“钱”杂志所做的调查，当受访者被问到如果能回到一九八〇年代期间，会如何不同的处理他们的金钱时，近三千个回复者中，有51%的人说，他们会少借点钱；有三分之二的人说，他们会多存点钱；而有54%的人说，他们会多投资一些。

将储蓄当成定期花费

近十年来，全美的家庭储蓄率都低于历史的平均数，而现在已经远低于一九七〇年代早期的高峰。在一九八〇和一九九一年间，和日本人的15.7%相比较，美国人仅存下6.4%的可运用个人所得。一九九二年时，美国的个人储蓄率为4.8%，大约比德国和日本少三到四倍。虽然会计记帐方法和人口结构特征会造成储蓄率的差距，但是这段差距仍相当惊人。

也难怪美国人会说，他们担心自己未来的财务状况，很多家庭已经再没有什么可以倚靠的了。根据最近的调查估计，有70%的美国人靠薪水度日，如果他们的所得中断或减少，就可能有诉讼的灾难。对很多家庭来说，要准备相当于三到六个月家庭开销的紧急预备金，简直就是做梦。

要将储蓄付诸实施，就必须把储蓄当作是一个定期性的花费，并且要优先的去做。这就是所谓的“先付钱给自己”，在第五章中会告诉你要怎么做。若你的小孩生病、车子需要修理、或者是想要送一束花去亲友的丧礼，你总是会筹出钱去办这些事的，不是吗？但也因为如此，或许你必须要减少这礼拜的膳食费用、或者要调整其他月份的开销、要延后去采购的时间。所以为了达成未来的理财目标而预作储蓄，是相当重要的。

十个存钱的好理由

1. 可以开始有利息收入

定期储蓄能够积少成多，而且能够维持一般生活开销所需。累积储蓄，对于需要使用个人资金，来弥补社会生活保障福利金(Social Security)、或雇主提供退休福利金不足的退休人员来说，格外重要。假设每月复利，平均投资报酬率为8%，每月投资五十美元，二十年后将会成长到将近三万美元。如果每月储蓄一百美元、二百五十美元、及五百美元，在同样的报酬率下，二十年后则将会分别增值到59295美元、148240美元、和296475美元。

2. 可以完成一些开销较大的理财目标

个人或家庭所面对的一些必须花大钱的理财目标，包括买房子、子女接受大学教育、和舒适的退休生活。这些目标所需要的资金都是相当庞大的，必须及早预作规划（和储存）。举例来说，要买一栋普通的房子，买方必须先支付一笔房价 10% 到 20% 的头款订金，另外还要再支付一笔贷款金额 3% 到 6% 的签约金。所以如果要买一栋价值十二万美元、其中包含贷款十万元的房子，起码要准备二万五千美元的积蓄才能完成交易。当然，买房子的人如果有越多的积蓄，那么所需要的贷款金额就会越少。

供给子女念大学所需要的积蓄也差不多要这么多。根据一个研究追踪教育费用的组织调查，近十年以来，美国教育所需费用增加的速度，比起通货膨胀率增加的速度还要快。一九九三至一九九四年，公、私立大学平均一年的费用分别是 8,562 美元和 17,846 美元，甚至有些私立和贵族学校的费用超过二万五千美元。从学生时代就不注意大学教育费用行情的父母，往往会在他们上大学的孩子带回学费缴纳通知单的时候，吓一大跳。

你越早为子女的教育开始储蓄，每年所需要储存下来的金钱也就越少。举例来说，当一个目前只有五岁的小孩，长大后准备要念一所年需九千美元教育费用的大学时，将来会花大约八万美元的经费才够。要想累积到八万美元的积蓄，假设年报酬率为百分之八时，为一个年龄五岁、十岁、或十五岁的小孩，从现在开始每年需要储存的金额分别为 3,720 美元、7,520 美元、和 24,615 美元。

3. 可以舒服的养老

一个舒适的退休生活所需要的钱，甚至比念大学或买房子还要多。幸好，储存这笔钱的管道有很多。如果某人从二十五岁就开始储存退休基金，并且想要在六十五岁时退休，他的储蓄期间可以长达四十年。假设有一对夫妇，两人都是三十五岁，目前还没有退休储蓄的计划，想要在六十五岁退休后每年能够有五万美元（以现在的金钱价值而言）的生活费用水准，并且假设两人都能够有二十年的剩余寿命，而他们每人每年都能得到九千美元的社会生活保障福利金及一万美元雇主给付的退休年金（这些数字都是以现在的金钱价值而言）。

则依照上述情形，他们每年还不足一万二千美元。因此，想要舒服的养老，这对夫妇从现在起到退休，在平均的税后报酬率高于通货膨胀率两个百分点的假设下，每年还需要再存下约四千美元才行。如果他们等到四十五岁、五十五岁、或六十岁时才开始储存退休金，每年所需要的储蓄金额就会跳升到分别为 7,850 美元、17,650 美元和 37,280 美元的水准，当然，这样的金额是大部分中等收入家庭所无法负担的（特别是同时要负担一个或一个以上的子女大学教育费用时）。而那些没有雇主退休给付金可领的人，当然必须要比有退休金可领的人还要多存点钱才行。

4. 可以应何紧急事故发生

大部分的人早晚都会碰到至少一个以上的紧急事故，包括（但不是只有）下列各项情况：

暖气炉坏掉（通常就是在冬天最寒冷的那一天）

化粪池处理系统故障

家人生病

车子或家电用品坏掉

因意外或疾病造成残障

住在远方的朋友或亲戚死亡

失业（因为缩编或裁员等）

要缴一大笔税款

房屋损坏（因为水灾、火灾、人为破坏等）

储蓄为人生所遭遇的各种紧急事故提供了一个缓冲的机会，因此，大部分的理财规划师都会建议，至少应该准备相当于三个月生活开销费用的资金，放在随时可以变现的存款工具里，如活期储蓄存款、货币市场基金、付息支票存款、或短期定期存款等。所谓变现性，就是立即可以将资产转变为现金而又不会损失本金的能力。单薪家庭则可以考虑增加紧急预备金到相当于六个月生活费的水准，因为他们没有第二份薪水可以倚靠。而那些准备告别薪水阶级自行创业的人，应该要有六到十二个月生活费的预备金。

5. 可以购买大件物品

很多人目前的所得收入，支付小笔的开销很容易，但是当所要买的物品价值数百或数千美元时，那就成了问题。比如说买一个大型的电器用品、去度假、买辆新车、准备女儿的婚礼、和家庭里的整修装潢诸如地板或壁炉等。靠着一步一步达成阶段目标的方法，配合你的所得来进行适当的储蓄，大件物品不一定要靠贷款的方式才能买到。譬如你计划在三年后花七千五百美元整修房屋，只要每个月大约存下二百美元，就可以得到这笔所要的资金。

6. 可以从容应付家庭或事业的变化

不论什么原因，个人或家庭总会有所得较低的时候，有时薪水的减少是早已料到的事，有时却是意外的。一个预期之内的所得减少，原因包括辞职去念书或创业、转业、或由双薪变为单薪家庭，以便配偶能够全职的在家照顾子女等。

越早为个人或家庭的转变做准备，就越能够轻松度过。个人或家庭可以马上开始进行储蓄，以便能有一些足够应付转变的钱在手上。举个例子，一个中层阶级的经理净年收入为二万五千美元，如果他（她）打算辞掉现在的工作去攻读商学研究所学历，就很可能要连续好几年每年花费四千到五千元。

7. 可以安心度日

有一个财务上的缓冲——储蓄，对精神上是有好处的，当自己知道没有面临破产或断炊的危机时，晚上也会比较容易入睡。有准备紧急预备金的人，在处理财务危机时，比较能够处于有利的地位。况且，一个成功的储蓄计划让人有掌控大局的满足感，也因此会减轻一个人所面临的压力。与其让金钱

来操纵你，还不如你来操纵它！

8. 可以战胜通货膨胀

听起来虽然可悲，但通货膨胀会降低每一块钱的购买力，却是不争的事实。在平均每年通货膨胀率为 4% 的水准时，大约每十八年，物价就会贵上一倍；如果通货膨胀率上升到 6% 或 8% 的水准时，则物价只要分别在十二年或九年就会加倍。当存款的利率大于或等于通货膨胀率时，就会增加（起码维持住）购买力。你可以用一个简单的算式，算出在扣除所得税和通货膨胀后，能够让你损益两平的报酬率（Rate of return, RR）水准。只要先用 1 减去你所适用的税率级距，再用预期的年通货膨胀率来除，就可以计算出来。例如，我们假设通货膨胀率为 5%，有一个适用 15% 税率和一个适用百分之 28% 税率的存款人，他们损益两平的报酬率水准计算如下：

$$15\%RR = 5 / (1 - 0.15) = 5 / 0.85 = 5.9\%$$

$$28\%RR = 5 / (1 - 0.28) = 5 / 0.72 = 6.9\%$$

为了要维持原有金钱的购买力，这两位存款人必须要能够有 6% 和 7% 的报酬率才行，如果他们能赚得更多，他们就更能超越通货膨胀。大部分的人设定他们总投资组合的期望目标，现实的平均报酬率要高于损益两平报酬率约一到三个百分点。

9. 可以投资增值

只把钱保守的存在银行帐户里，通常是不可能赚到高于损益两平报酬率一到三个百分点的收益的，而且，这钱本身也无法增值，利息所得还必须课税。追求长期增值、较高报酬率和税务优惠的人们，通常会去注意一些投资工具，例如股票、债券、基金、年金和不动产，但这些人哪来的钱去做投资呢？除非是发了一笔横财，否则这钱恐怕还是得来自储蓄。

如果你每年都将一笔二千美元的钱，投入利率达 4% 的货币市场基金中，五年之后连本带利，你大约会有 10,800 美元。所以最好维持至少相当于三个月生活开消费用的资金，将之放在容易变现的银行存款里，然后再把其他的钱分散投资于较高报酬的投资工具中。

10. 可以帮助国家

除了高的破产率和家庭财务问题之外，美国的低储蓄率也使得政治和经济学者产生了警觉，其理由就是：储蓄提供了经济成长和景气扩张的资本需求，而这些个人或企业存放在金钱机构里的资金，将会被用来投资兴建厂房设备、拓展商业、建造大楼、和研究开发新的科技技术等。

在一九八〇年代，当美国国内的储蓄资金不足以供给全美公共事业及私人企业所需投资时，外资进来填补了这个空缺。到今天，有很多的外国人拥有数量庞大的不动产、股票和国库券，这种情形将会使得国际货币市场的体质更为脆弱。

五个不存钱的藉口

1. 生活费用太高

固然家庭生活开销很少有年年下降的，但是生活费太高也不能拿来当作不存钱的理由，绝望地两手一摊，认为不值得去努力存钱。缺钱通常都只是不存钱的一个藉口，人们不储蓄常常是因为缺乏激励和训练。

很多理财规划师建议人们存下总所得的 10%，这是很容易计算而且也是令人称羡的目标。很多家庭，特别是那些有稚龄儿童或月付千元房贷期款的，根本没办法存下这么多钱。那就别存这么多！能够存下你收入的 2%、3%、或 5%，也总比一毛都不存要好太多了。当未来家庭开销减少（或者是收入增加）时，分配在储蓄里的钱每年可以再提升一或二个百分点。

2. 没有钱可以存

这句话又再一次的证明很多人都没有做到优先去储蓄，如果你认为自己缺乏领薪后定期储蓄的训练，那就让别人助你一臂之力吧！你可以安排将薪水直接拨入银行帐户，或者直接从薪水里扣钱存入金融机构、或存入雇主的储蓄计划里。

3. 都是政府政策惹的祸

美国政府的税务政策的确曾鼓励消费而不鼓励存款，直到一九八六年，任何的利息支出都能全额列举抵扣。如今仍像过去一样，第一及第二栋房屋的抵押贷款利息可以抵扣，遂鼓励房地产的投资而取代了其他的存款或投资。再者，放在银行存款里的钱，会在至少两个地方被课到税，首先是在它被赚来成为“所得”的时候，其次是在它产生“利息”的时候（而且很可能成为你的遗产而第三次被课到税）。

所以，责怪政府政策而不去存钱，虽然不合理，却也不会令人感到吃惊。现在有很多免税或可以延迟纳税的投资工具，像是信托，就能够让纳税人保留住大部分他们所赚来的钱。此外，一九八六年的税赋改革法案，也减少了政府对消费性债务的补助。简单的说，储蓄终于受到了青睐。到了一九九一年代末期，当战后婴儿潮出生的人们清偿了建立家庭的债务，并且迈进他们收入的巅峰时，全国的储蓄率也达到了 10% 的高点。

4. 我宁愿先花了再说

就像一个国家一样，人们钱存得很少的一个理由，就是他们花的太多。除非你能够增加所得，否则为了多存点，你就必须少花点。如果你爱花钱，要善用这个花钱的习惯，而不是抗拒它，要利用它来作为你理财规划和激励的一部分。除了设定储蓄目标之外，还要建立一套奖励自己的办法，努力向自己挑战、超越目标，当你成功了，就把超越目标的部分金钱拿出来，犒赏自己一顿大餐。比如说，原本打算在一年内要存二千美元，结果却存了二千五百美元，放胆去花这多出来的五百美元，那是你挣来的钱！明天，再把你

的目标定在二千五百美元，若存了三千美元，同样的也奖励一下自己。

5. 我不知道该把钱放哪儿

很多人不愿留下些钱存起来，是因为他们不想去做“把钱放在哪里较好”的决定。这想法是错误的，存钱并不需要花费很多的时间或精力，你可以从简单的银行储蓄存款开户做起，累积到约五百美元的时候，再转到能够赚取较高利息的货币市场基金或定期存款去。你也可以考虑去存一个有付息的支票存款或者是美国储蓄债券，这两样产品都能够在美国国内银行中买到。当你的储蓄资产增加到数千元时，你很可能想要去买股票或免手续费的基金，以分散你投资的风险。

先付钱给自己

如果询问任何一个理财规划师，人们要怎样才能增加他们个人的储蓄率时，你将会听到这样的一句话：“先付钱给自己。”意思是说，当你领到薪水时，就马上存下一些钱来，而不是每一次都要等到月底时，再看有没有多余的钱可以存。简而言之，这与大部分的人处理他们金钱的方式刚好相反。

要成功的“先付钱给自己”，需要一个诱因。让我们先看看你现在的用钱习性，什么样的帐单你会准时的先付掉？如果和大多数人一样，你可能会将房租、房贷期付款、汽车分期付款视为最优先的费用来支付。为什么？因为不付这些帐单的后果，会让你失去房子或车子。那么不“先付钱给自己”的后果呢？你所失去的是本章前面所列出来储蓄的一些好处（紧急预备金、安心、避开通胀等）；而不储蓄的后果就是失去安全的保障，和失去财富所提供给你的机会。

“先付钱给自己”，最难的部分就是开始去做。最合理的方法是从你的目标和资金进出开始着手，当你能够清楚的定义出理财的目标，并且确实将之与扣除一切税捐及生活费用后，可自由运用的所得相配合，那么你的“先付钱给自己”就会做到最好。

10%的发财法

你想想不用工作、不付代价，就能够在十年内拥有一笔超过四万美元的财富？这并不是一个哄骗人的投资计划，只要一个中等收入家庭，每年都提拨所得的10%，然后做报酬率为6%的投资，就能够累积下来。是否储存所得的10%，代表着可达到你的理财目标、或根本还没开始理财的差异。

在一九九一年，美国一般平均家庭所得金额为35,939美元，它的10%就是3,594美元。如果每年都存下这样的一笔金额，放在平均报酬率为6%的投资上，十年后这个投资人就会拥有47,300美元。

很多人会说，他们根本不可能每年存下3,594美元（约一周70美元）。

“能与不能”之间的诀窍，就是先列出你所有的家庭开销，再用红笔把一些可以减少花费10%的特别项目圈出来。譬如拿日常生活的采购费用来说，一个四口之家，每周饮食的花费大概是136美元，10%也只不过是13.6美元，每年就会有707美元的储蓄。

下一次去采购食物时，结帐前再仔细的看一下购物推车里，是不是有一些很贵的零食、一些不需要的，或者是可以自己动手做的即食呢？你是否会买一些没有人真的喜欢吃，而最后可能还是要丢弃的食物呢？将这个方法应用到其他家庭开销项目上，还可以用来减少水电瓦斯的费用。譬如说，遵守两个节约能源的重要法则：不用时就关灯，半夜或没人在家时就关闭空调。第五章和第六章将会介绍更多的省钱秘诀。

概略的说，人生很少有那种保证你一定会得到的东西——像是工作、房子、婚姻、大学教育、或者是未来，大部分事情都还是要靠你的努力去获得和维护，就算不能保证一定会有所收获，但你的理财目标和梦想仍是值得去努力达成的。事实上，除非真的确实努力去做，否则目标终难达成。谨慎小心和持续不断地储蓄、投资你的钱，就是帮助你美梦成真的最佳方法。

第二章 诊断自己的理财观

你是否曾希望钱能够长在树上？然后当房屋贷款到期时，你可以从树上摘下六百美元；在往超级市场的路上，你又可以摘下一百美元；当电费帐单来时，钱就在那儿等着你。很不幸的是，钱是不会长在树上的。大部份的人必须工作赚取，并且要为将来的理财预作规划。日复一日不想未来的生活是很容易过的，但如果你不去想想和规划一下未来，就不能完成财务独立的梦想。

财务独立非梦事

什么是财务独立呢？很简单，财务独立就是人生的一个阶段，达到这个阶段，他们的生活会过得很舒适，并且不需要工作、亲友或政府的支助，而能够完全自给自足。不幸的是，几年前的调查发现，有 95% 的美国人在六十五岁退休时，财务并不独立。为了想要在受到通货膨胀、说法修改和难以预期的个人和经济环境影响之下的未来数十年间，维持一定的生活水准，需要更进一步的做好财务规划。

有些美国人没有中乐透、没有中赌金、没有大笔继承、也没有一个成功的企业或发明，却能够每年财务上完全独立。这是怎么办到的？答案很简单，就是规划。有些人尽量参与员工储蓄和退休计划，有些人则是投资股票或不动产，另有些人则是缓慢而稳定的储蓄和投资，直到资产组合达到六位数字，甚至七位数字为止。有人曾说过：“就算你不知道会通往哪里，只要肯走，任何一条路都可以让你到达目的地。”这句话一样适用在你的财务上。如果你没有一个去完成特定目标的理财计划，长期下来，结果可能会让人失望，没有目标和计划，就希望获得存款累积及财富增长，这是不合理的。

你最重视什么？

在实现梦想之前，你需要好好想一下，哪些事情对你来说是很重要的。我们生活上的一些理想和原则，就是所谓的价值观。表 2—1 列出了经常被提到的二十五种重要的事物，选出对你来说“最重要”者，并且在旁边填上 A，“有些重要”的填上 B，“不重要”的则填上 C。

表 2—1 你最看重的事物

以下是二十五个有价值的事物，请仔细看过后依其重要程度分别在其上标出 A（最重要）、B（还好）、和 C（最不重要）。不要急，仔细考虑你的决定，得出的结果就愈能够显示出你对指引人生各个有价值事物的真正看法。

舒适的生活	工作成功
社区服务/义工活动	大型的投资组合
文化素养（电影、戏剧等）	新的家或公寓
赚很多钱	名气/社会认同
教育/知识	娱乐
刺激/感官	减少或去除债务

家庭活动	宗教
家庭度假	安全
朋友	成就感
快乐/知足	购物/花钱
健康	创业/维持事业
外型/个人外表	上乘的产品和服务
独立/自治	

拿这份表来和你的生活型态及存折做个比较，有多少 A 的项目是你平日就在做的？你是否把钱花在真正重要的事物上？你和你的配偶是否有一致的用钱价值观？当你的另一半想要买名牌贵重的东西时，你是不是会选择较便宜的那件，而把钱省下来让全家出外去吃顿晚餐？事实上，要一个人去决定哪些事是最重要，已经够困难，要两个或两个以上的人来决定如何花他们共有的钱，那就更不容易了。

要知道我们所有的决定、理财或其他方面的活动，都建立在价值观上。价值观决定了什么事物是必须做的、什么是有价值的，而且它会受到家庭成员、大众传播媒体、生活经验、朋友和我们所生长的社会文化所影响。价值观念会让人感觉安心或不安心，如果你与一个价值观念不同的人共同生活，需要常常为自己所相信的事物辩护时，你就会觉得不能适应，如此一来，你是很难轻松过生活的。

所以说，一个家庭的所有成员要坦诚的沟通用钱的优先顺序，是很重要的。如果夫妻或家人在某件事上能有一致的决定，事情就比较可能实行，也就是说，能够有较佳的机会去达成理财的目标。

找出生活目标

现在你已经分析了自己的价值观，让我们再谈谈你的目标。目标是价值观的具体证明，它清楚表达了价值观念的所在，换句话说，各项理财目标正可明确表达出你想要如何处理自己的金钱。

然而，光“想”理财目标是不够的，重要的是要把他们写下来，以便确实看到你“想要”做的事。如果你不能完全地叙述目标，就不太可能采取行动来完成它们，因为它们在你心中仍只是个模糊的印象而已。

你写下来的每一个理财目标都必须真实而可行的，而且所用期限及金钱也应该很容易去评量，如此才可以帮助你评估进度和做更有效果的规划。举例来说：如果三年后打算拥有一部价值八千美元的新车，大约每周存下五十美元就可以得到所需要的现金。具体的说“我在未来的三年内，每周要存下五十美元”、比“我要存钱”详细得多了。以下举例列出的是一些有预估所需期限及用钱的目标：

两年内筹出一笔八千美元的紧急预备金。

提供三个子女分别从一九九八年、二〇〇一年，和二〇〇三年开始接受四年公立大学教育所需现值一万美元的钱。

从二〇一八年开始，每年可得现值四万美元的退休所得。

到四十岁生日时，在银行有二万美元的存款。

下学期参加训练课程，以增进工作技巧和满足未来升迁的资格。

- 三年内买辆一万五千美元的车。
- 这个月底时立下遗嘱。
- 每年增加至少 5% 的净所得。
- 到年底付清信用卡内三千美元的积欠余额。
- 五年内准备一万美元创业。

理财规划师时常提到三个目标阶段：短期（少于三年）、中期（三到十年）、长期（十年以上），这可以帮助你决定，为了达成目标必须省下多少时间。但是并不是说长期目标不如短期目标重要，或者该暂缓为长期目标而储蓄。就如同第一章里所说，如退休和大学教育之类的长期目标都是需要大笔开销的。

时间与金钱关系密切

因为金钱有时间价值（利息会不断复利生息），所以现在为长期目标所存下来的小钱，实际上会超过日后才存下来的一些钱。为了说明这一点，让我们针对两对大学新鲜人的父母来做比较。凯拉的父母在她出生后就为了她将来的教育，开始每年储蓄一千美元；杰生的父母则是等到他十岁时才开始储蓄了八年，每年三千美元。假设一个平均 8% 的年报酬率，当凯拉和杰生长到十八岁时，纵使杰生的父母实际上存了较多的钱，但他们的大学基金分别值 37,450 元和 31,910 美元。所以时间与金钱确实是一个奇妙的组合。

在表 2—2 里，您可以在空白处列出你为了达成理财目标所需的金钱和时间阶段，以及需要达成目标的行动说明，在这里是举了买车做例子。

表 2—2 评估自己的理财目标

照本书建议的方式（短期、中期和长期）利用此表，列出你的理财目标。为每一个目标定下一个完成日期和大约花费，并列出现完成目标的行动步骤。

目标	期间	日期及预计花费	行动
举例：买辆新车	中期目标(完成时间三到十年)	五年内花费 15,000	一年存 3,000 元或每两周发新时存 115 元

当你开始建立一个理财计划前，必须先设立目标。目标指引出一个方向，而且锁定了一个应该储存的金额。订定目标后会强迫你去把梦想写下来，一

一旦目标都列出来后，就可以开始订定策略去完成。因为订定目标的过程是有用的，所以会令人感到兴奋，而且也会驱使和激励你，目标越早订定下来，就越容易成真。如果你订太多目标以致于钱不够存，不用担心，并不是只有你会如此，只要先列出目标的优先顺序，然后再从最重要的目标先开始去存即可。

很多人都已经有一套应付他们身后状况的计划，通常是用人寿保险的形式或者是一个遗嘱；然而却只有极少数的人在仍活着的时候，有一套该做什么事的计划。有生之年你还想为自己或家人做些什么？在你建立一套计划去完成之前，必须先了解自己目前的情况，以及想要达到什么样的情况才行。

善用七二法则让钱滚钱

此时，你很可能会问，如果想要买一辆车、一栋房子、接受大学教育或参加旅游的这些活动时，它们未来会值多少钱？能这样怀疑的人，相当聪明，因为很不幸的，当你在储蓄以达成各项理财目标时，这些目标的所需花费也同时在增加。你很可能无法使用表二——二中的现在价值，因为各项目标的未来开销会高于现在，通货膨胀是一个可悲而残酷的事实。

要很快的计算出价格涨得有多快，不妨使用七二法则。这个方法能被应用在任何时候。当你有一笔固定的金钱或者是一个现在的价格，可以用七二法则来算出，需要多少年才能使这笔钱或这价格增值一倍。计算时，只要用七十二去除以利率或通货膨胀率即可。例如，假设平均每年通货膨胀率为 6% 时，十二年后价格就会增加一倍（七十二除以六）。现在的一万五千美元在十二年后会值三万美元，在六年后大约会值二万二千五百美元，或三年后约值 18,750 美元。七二法则可以让你大略估计出，需要储存多少金额，以便达成未来各项理财目标。

你也可以用七二法则去估计未来储蓄的增长，如果定期存款金额为一万美元，利率为 6%，它会在十二年后达到二万美元（七十二除以六）。如果你只知道到期日，用七十二去除以那个数字，就可以知道在期间内要达成你的目标所需的报酬利率。譬如说，如果想要在十年内让钱增长一倍，就需要赚取 7.2% 的报酬利率（七十二除以十）；如果想要在五年内让钱增长一倍，则必须赚取 14.4% 的报酬利率（七十二除以五）。利率越高，钱增长一倍的速度就越快。

成年就开始为自己各项的长期理财目标而储蓄，会使你大量累积财富，七二法则可以很迅速的证明这点。在二十五岁时做一笔二万美元的投资，将会：

- 在三十四岁时值四万美元
- 在四十三岁时值八万美元
- 在五十二岁时值一万六万美元
- 在六十一岁时值三万二万美元
- 在七十岁时值六万四万美元

理财需要规划

假设平均年报酬率为 8%，则一笔金额将会每九年增加一倍（七十二除以八），如果你一直等到三十四岁时才存下第一笔二千美元，你将会损失最后一段期间的复利，也是最大的一笔增值金额。

理财规划和你的下一个度假计划有一些相同的地方。假如想要去欧洲旅行，为了省时，你会找个旅行社做必要的安排。而旅行社最想知道的一件事就是你的目的地、假期时间、想利用什么样的设备（头等舱、经济舱等）等例行性的问题。

另外一个重要的资料是你出发的地点，会从哪一个机场离开？除非旅行社知道你的出发点和目的地，否则这行程便无法安排妥当。

一个理财计划应该就像旅游计划一样，都需要做一些金钱的计算。这就是为什么要列出你的目标，以及为了要达成目标所需的费用。当你完成了度假和理财计划之后，就应该能够了解自己目前的状况、想要如何做、多久可以完成、以及要花费多少钱。

理财规划是定义你各项理财目标，及发展和实行一套行动计划，以便去达成目标的一个过程。一套好的理财计划，事实上是六个个别计划的结合，包括：

- 一个“现金进出/用钱计划”——可以管理日常和未来的花费；
- 一个“风险管理计划”——以应付大的和意外的损失；
- 一个“投资计划”——为未来的目标而取得资产；
- 一个“税务管理计划”——以降低联邦和州的所得税；
- 一个“退休计划”——去累积和保存提供退休收入的资产；
- 一个“遗产计划”——去有秩序的移转资产给继承人。

“现金进出计划”是所有其他理财计划的基础，它是家庭里用来支付日常开销费用，和为未来各项理财目标而储蓄的工具，并且它也供作实际测试你的目标和用来分析各种假设前提。当你付完所有帐单之后剩没多少钱时，那就要修订目标，或者是调整自己的所得或花费。

在一九七〇年代末期和一九八〇年代的期间，美国人对于理财规划的兴趣，呈戏剧性的增加。是什么因素使得美国人对规划未来的兴趣达到最高峰？以下是五个主要的因素：

1. 通货膨胀——在一九七〇年代末期和一九八〇年代初期，通货膨胀相当严重，所得常常跟不上物价的上涨。

2. 利率——通货膨胀会导致利率升高，当储蓄帐户的利率持续走低时，银行的放款却仍介于 12% 到 18% 之间。定期存款和货币市场基金给付高于储蓄存款的利息，也成为很多人选择作为第一件“规划投资”的工具。

3. 税收增加——因为通货膨胀将人们的所得推升到较高的所得税率级距，从所得高者所征收来的税也就更多，人们开始寻找各种方法去延迟纳税或避税，以保障所得。

4. 所得增加——有愈来愈多的女性加入劳动就业市场，她们的薪水影响了整个家庭的所得。所得增加，家庭也就有更多可运用的金钱需要管理。

5. 资讯——像“钱”一样的杂志出刊，报章杂志上也开始提供更多理财规划专题的资讯。

财务健康需定期检查

越来越多的人看到他们忽视理财的代价，这代价不只是经济上的，像是较高的赋税或较大的风险，而且包括因为缺乏财务安全所带来的精神压力。

好比身体健康，财务健康涉及很多因素，比如像是控制饮食和运动，一个体质良好的理财计划同样必须配合自己的目标和生活型态进行。你也必须要训练自己，能够坚持住自己的计划，并且定期的衡量进度。

就像每年要做身体健康检查一样，如果情况许可，一个理财计划至少应该每年审查一遍，像税法修改、经济情况变化或遇到个人的意外事件和结婚、死亡、离婚或生小孩时，都需要定期去修改理财计划。如果你还没有着手做理财健检，现在赶快检查一下。表 2—3 列出了二十道财务健检问题，如果所有的回答都是“是”，你的财务是健康的，至少现在是。保持健康的财务需要定期的修改和修正，必须经常检查，以确定最后能达成目标。如果你在表 2—3 中对很多问题的回答是“否”的话，别绝望，不是只有你一个人这样。这表示说你还欠缺行动，也提供给你一个改变个人理财之路的好起点。

表 2—3 为自己的财务状况做诊断

1. 你是否列出各项特定的理财目标，并且决定何时想要完成它们？
2. 你是否开始为了像退休或小孩受大学教育之类的长期目标而进行储蓄或投资计划？
3. 你是否有相当于至少三个月生活费用的钱存在随时可动用的帐户中？
4. 你储蓄或投资的税后收益率是否大于现在的通货膨胀率？
5. 你的支票存款是否有付利息给你？
6. 你有分散储蓄和投资吗？
7. 你是否看重你自己对现行理财规划专题方面的知识？
8. 你的配偶（或你）对于有关家庭的财务状况和帐务的记录，知道的和你（或你的配偶）一样多吗？
9. 你清楚自己每个月花多少钱、存多少钱吗？
10. 你每月的收入是否大于每月的开支？
11. 你是否会从每次的薪水中存钱？
12. 你知道你的净所得有多少吗？
13. 你是否会尽快的把高利率贷款和信用卡欠款清偿掉？
14. 你是否有投保失能保险，且到退休前万一不幸失能时，它将会给你年收入至少 60% 的金额给你？
15. 你的生命、健康、和财产是否都有适当的投保（理赔金额足够应付严重的损失）？
16. 你知道你的边际所得税率级距是多少吗？
17. 你是否曾经估算过你下一年度的所得税会有多少？
18. 你是否至少有一个能够迟延的税的储蓄或投资产品？
19. 你是否知道你的退休福利在哪里，以及需要多少额外的钱来供自己舒服的退休？
20. 你有没有一份最近才再审阅过的遗嘱？

你知道有一些人对“理财规划”这些字是抱着消极的看法吗？事实上，人们通常抱持自己的意见或先入为主的观念，因而干扰或限制他们去做未来可能会做的一些事情。这样的态度，有些是由于过去的经验，例如受到金融业者差劲的服务所导致的，还有很多则是基于错误的假设所致。

理财成功和态度有关

最常见的错误假设，就是人们认为必须要在富有之后，才需要去做理财规划，这跟现实上刚好相反。理财规划常常被认为是必须要累积很多钱之后才去做的事，事实上它却应该是：做一些事，好去累积钱。每个人都需要一些理财计划，不论是自己订定，或请人帮你准备。表 2-4 列出二十五种常犯的理财错误，可以帮助你避免重蹈覆辙。

有些人不进行理财规划，是因为他们不知如何找寻理财顾问帮忙，要克服这个问题的方法就是去货比三家，多拜访些理财专家，直到你找到认为是可胜任、诚实、有经验和让你放心的人。很多理财顾问的初次咨询是免费的，如果没有，你通常可以在电话上对谈。

表 2-4 一般常犯的理财错误

1. 没有目标或计划。
2. 太晚规划长期的目标。
3. 无法贯彻理财目标。
4. 不正确或不实际的估计生活费用，或达到各项理财目标所需的费用。
5. 不知道钱是怎么花掉的。
6. 不适当的紧急预备金。
7. 粗劣的记帐内容。
8. 没有去追踪所储蓄或投资的表现如何。
9. 不知道所有的存款和投资都会有些风险。
10. 将钱放在跟不上税赋和通货膨胀的低利率存款中。
11. 不适当的资产分散。
12. 进行不了解或不符合自己风险承担程度的投资。
13. 没有将钱存在免税或延迟纳税的产品，以为退休做准备。
14. 没有参加雇主所提供，由雇主相对提拨贡献的储蓄计划。
15. 对投资过于感性或情绪化，而未能考虑所有的事实情况。
16. 从不运用借贷的钱于投资上。
17. 太过依赖理财专家。
18. 当有需要时却不寻求理财建议。
19. 挥霍一笔意外之财。
20. 对房屋或其内的物品投保不足。
21. 不适当或不适合的保险。
22. 未能去找最佳利率的贷款、房贷、信用卡、和存款产品。
23. 没有建立个人的信用。
24. 自己可以自由处理的花费如外食或度假等费用，使用信用卡循环信用支付。
25. 所得收入必须用来支付大量的债务。
26. 未能合法地节省所得税。
27. 未能充分利用节税的投资。
28. 不正确的预缴所得税。
29. 没有立下遗嘱。
30. 不正确的与人共同持有财产。
31. 有关钱的事情与家人缺乏沟通。
32. 假设有人将来会照顾你（例如家人或政府）
33. 忽略了金钱的时间价值。
34. 未能在理财规划的专题上吸收新知。
35. 有拖延的习性。

惰性又是另外一个问题。当没有财务危机发生，不需立刻采取行动时，一般人就会很容易的拖延，并且忽视理财规划的需要。大部分的人宁愿过着日复一日的生活，也不愿意去应付一个遥远而未知的将来。况且，理财计划也不都是好玩的，有时候它包括了买辆新车或一次加勒比海旅游，但同时它也包括死亡、失能和紧急事故在内的财务计划。

最后一个抑制理财规划的态度是：纵使因为通货膨胀而渐渐丧失购买

力，也不愿意把钱放在保障最低利息以外的工具上。有些人害怕犯错，他们拒绝学习有关个人理财的事，宁愿继续以不懂为托辞，或干脆以不行动来避免掉做决定的压力。

搜集消费单据记录

要知道，每个人都有积极和清楚的态度。决定运用哪一种态度，就会协助你或是阻碍你的理财工作，当消极的态度被积极的行动所取代时，你的理财目标就会更有机会实现了。

你想要卖掉车子，却找不到车主证明书。

你被税务稽征人员约谈，却找不到扣抵项目的全部收据。

你被指派为一个过世亲戚的遗产执行人，却找不到他或她的遗嘱和寿险保单。

如果你对以上的这些状况感觉熟悉，就已经体认到整理财务记录的重要性。好的记录保存是理财规划过程中很重要的一部分，不论你的家是多么简陋，还是需要有一个地方去保存文件，它可以是一个房间、家庭工作室、厨房一角、甚至是抽屉里。不论你是用什么样的文件归档方法，一定要定期审阅单据记录，并且去除一些不需要的项目。

除了在银行租用保管箱以外，建议你家里应该有两套档案：一套是活动性档案，一套是长期储存的档案。除了放置如保单等的文件以外，活动性的档案里应该装有来付的帐单。最近付过帐单的收入。最近无效作废的支票。和所得税工作文件。一、两年后，那些不再需要的单据项目，应该被移到长期储存的档案里去。以下是必须储存文件的明细表，以及应该储存的地方。

存在保管箱里的文件明细——出生及受洗证明、公民身份文件、结婚证书、领养文件、离婚/分居协议书、遗嘱影本（正本应归档在你的律师或执行人之处）、死亡证书、契据、车主证明书、家庭物品清单、家庭相片和录影带、退伍令、债券和股票凭证、重要合约、官方证明文件（如所有权和专利权等）。

存在活动性档案里的文件明细——今年的税单、未付帐单、付帐的收入、最近的银行对帐单和作废支票、所得税工作文件、在职证明、健康福利讯息、信用卡讯息、保险单、遗嘱影本、家人健康记录（如免疫）、电器操作说明和保证卡（你所拥有的电器）、在保证期间内物品的收据、物品清单和保管箱的钥匙、贷款对帐单和期付款帐簿、护照、资产负债表、重要的家人财物资料明细表。

存在长期储存档案里的文件明细——超过两年以上所有的活动性档案文件、购物收据、房屋整修和销售的文件、个人退休金帐户记录，特别是如果提存的金额是无法抵扣时、股票以及基金股利和资本利得再投资报表、过去三年的报税记录（有些专家则建议持有六到八年）。

你可以利用表 2—5 列出关于你和你家人的财务资料，填写并做成一份影印，交给配偶或是一个可信任的朋友。在紧急时，至少有一个人能够了解你的记帐系统，这是很重要的。

很多人花很多时间在规划他们的下一个度假计划，而不是他们的理财生活。你是不是也一样花很多时间在打电话、收集旅游手册和看地图，却没有花同样多的时间来从事理财规划呢？其实我们所享有最重要的目的地，就

是我们的未来，当任何方法都可以让我们达到目的地时，一个有计划的旅程会使得旅游（理财）更为顺利，未来也更为安心。

表 2—5 重要的家庭财务资料

请依你的家庭状况完成下列问题：

一、家庭状况资料

1、你的年龄_____配偶年龄_____

家庭成员人数

称谓和年龄（如长子、12岁、母亲、83岁）

2、婚姻状况：

单身_____已婚_____离婚_____

订婚_____分居_____鳏寡_____

3、就业状况：

家中有几位成人工作赚钱？_____

他们的就业状况是：（注）

_____兼职_____全职_____自雇_____

_____一个家庭成员有超过一个以上的工作者（注）若有超过一个以上的就业人口，请指出每一个人的就业状况

4、所得：

家庭总工作赚取所得（注）（如薪资）\$_____

家庭，总非工作赚取所得（如股利和利息）\$_____

社替生活保障所得，若有为\$_____

（注）以你去年报税时的综合所得总额作为指标

5、目标：

依照优先顺序列出短期目标及预期所需经费（未来三年以内）

6、当顾及你的理财前途时，哪些是你最关心的事？（依重要性顺序编号）

_____累积财富

_____增加现在的收入

_____提供家人生活保障

_____减少税务负担

_____为退休生活做准备

_____为未来需要做规划（如教育、休闲活动等）

_____对抗通货膨胀

_____急需要钱时能立即变现

_____找个简单的方法来管理我的财务

二、财产所有权状况资料：

你是：（1）_____租房子\$_____的每月租金

（2）_____自有房子\$_____的每月期付款

（注）请标明产险及税负费用

\$_____房屋抵押贷款金额\$_____贷款余额

\$_____房屋现在市价（大约）

是否拥有额外的不动产投资？

如果有，请说明_____

每月净利或损失_____

是否有汽车贷款？_____剩下几期期付款？_____

平均每月的总开销是多少？\$_____有钱省下来储蓄吗？

如果有，是多少钱？\$_____

三、税务状况资料：你报税采用列举扣除吗？

你去年是否有金额超过 15000 元的退税或补纳税？

利用你最近的所得税申报资料，列出以下金额：

所得总额 \$_____

调整后所得总额 \$_____

应纳税所得 \$_____

总缴税金额 \$_____

四、保险状况资料：

1、人寿保险：（定期险、终身险、失能险等）

被保险人	要保人	保额	保单种类
------	-----	----	------

2、失能保险：

你是否有失能保险？_____如果有，被保险人为_____、每月理赔额

_____、保费负担人_____、理赔审核期间_____、和理赔责任期间_____

3、健康保险：（劳保/公医保、主要医疗险等）

被保险人	保单种类	保费负担人	理赔上限
------	------	-------	------

_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____

4、汽车保险

被保险财产	财产理赔金额	责任险理赔	特别条款
-------	--------	-------	------

_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____

5、房屋保险：

被保险财产	财产理赔金额	责任险理赔金额	特别条款
-------	--------	---------	------

_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____

6、责任险：

你是否有多出来的责任（保障）险？_____

如果有，说明理赔金额\$_____

7、你对有关于保险理赔的意见或忧虑_____

五、退休状况资料

- 1、你退休了吗？_____是_____否
2、如果是，说明你退休所得的来源。

- 3、如果否，你打算在哪一年退休？_____
- 4、以下描述你预期会收到的退休所得来源（如社会生活保障、政府退休金、个人退休金、自雇提拨退休金、雇主提拨退休金、非营利事业人员退休金）

领退人员 储蓄型式 年提存金额 提存人

- 5、你有设立个人退休金帐户吗？_____你的配偶有吗？_____

- 6、你期望退休后是怎样的生活型态？_____

六、遗产规划状况资料：

- 1、家中每一个成年人都有遗嘱吗？_____是_____否

- 2、如果否，请说明_____

- 3、你上一次是何时审阅你的遗嘱？_____

- 4、如果你有小孩，你是否为他们开设未成年帐户以便于赠与？_____是_____否

- 5、你有没有设立任何信托？_____是_____否如果是，说明型态和受益人（如婚姻信托、配偶）

依照优先顺序列出中期目标以及预期所需经费（未来三年到十年）

依照优先顺序列出长期目标及预期所需经费（未来十年以上）

6、投资优先顺序：

为什么你想要做投资？将以下这些理由除以 100 分：

_____ % 对抗通货膨胀

+ _____ % 节税

+ _____ % 现在收益

+ _____ % 未来增值

+ _____ % 保障本金

= 100%

- 7、可利用时间：你有多少时间可以用来管理金钱？

_____ 有充裕的时间来管理我的理财事务

_____ 只有时间去做一些重要的决定

_____ 没有时间去管理我的财务

- 8、承担风险水准：你认为你自己是一个什么样的投资者？

_____ 非常保守

_____ 为获利愿意承担一些风险

_____ 非常积极

七、其他资料

请在下面举出，你认为能够协助说明财务状况的任何资料(如健康问题、子女监护安排、失业、特别的保险约定、发起人或保证人、员工储蓄计划、公司股份、预期的晋升或继承等)。

第三章 净资产的计算与累积

如果你曾在美国的高速公路上迷了路，可能会到休息站去寻求指引。很多休息站的墙上都有一幅很大的地图，指引迷路的旅客，这张地图显示出整个州或区域，而且用一个大的“X”来标示出休息站的所在位置。藉着查看地图，旅客就能够知道他们现在的位置，以及知道要走哪些路才是通往目的地的最佳路径。

当你在规划财务的时候，一个资产负债表就是你的财务“X”，它显示出你目前的财务所在，并且为达成理财目标之旅提供了一个起点。如果没有资产负债表，就很难知道你目前的位置，而且也不知未来该如何着手。

净资产反映理财成果

你知道现在自己的皮夹里有多少钱吗？根据多次的调查，多数的人能够答出正确的答案——精确到个位数。然而当被问到是否知道自己有多少净资产时，大部分的人却感到茫然。从来没去计算过净资产的原因，包括没时间、没兴趣和不会做。净资产就是单纯的价值多少钱，通常被喻为财务状况的快照，就像快照景物稍纵即逝一样，你的净资产每天都在变动，而且净资产也反映了先前你各项理财活动的成果。

继续这个快照的比喻，说到净资产如何变动的一个好例子，就是阿肯色州一个已故的亿万富翁山姆华顿、威名连锁超市的创立者。他在一九八七年因为股市崩盘使得净资产急剧减少，帐面上损失超过一亿三千五百万美元。然而，其公司的股价却在一九八八年反弹上升，使得华顿在那一年仍然是全美国最富有的人。

透过资产负债表来计算你的净资产是个相当简单的过程，应该不会花超过一到两个钟头。只要有整理过的财务记录在手，首先依照真实的价格或估计的市价列出你的各项资产，其次，再以相同的方式列出各项负债（欠别人的钱），然后再用总资产减去总负债，就可以算出净资产来。

一旦算出净资产来，下决心每年至少在同一时期检查计算一次，以便密切的追踪进度，目标是每年至少要增加 5% 的净资产。或许冬天是计算净资产的较佳时机，因为此时比较没有什么户外杂务和活动来占据你的时间，而且各项税务记录也是最近且齐备的。

除了为理财计划设立一个起点之外，资产负债表同时也是：

- 一个理财进度的记录（如果定期计算的话）
- 一个财产所有权的记录，方便保险规划和索赔
- 一个资产与负债的列表，方便订立遗嘱和分配遗产
- 一个准备妥当的财务报告，以备你申请房贷、一般贷款或信用卡时运

用

可供衡量家庭的紧急预备金、债务负担和房屋增值

可供衡量投资的分散风险、增长和流动性

可以协助你的理财顾问做规划和决策的工具

一个最新的退休储蓄记录（如雇主提拨退休金和个人提存退休金等）

要知道，有很多方法可以增加净资产，不是只有靠存钱。由雇主提拨退休金的退休福利计划，当提存金存入这个计划中时，也会使净资产增加。如

果你拥 有一栋房子，同样的也会增值。拥有房子是个人或家庭用来增加他们净资产最普通的方法，这也就是为什么有些人会将他们的房贷，视作是一个强迫储蓄计划的原因。

另外一个间接增加净资产的方法，就是透过个人的技能和教育经历，例如一个电脑训练课程或大学学分课程等。发达个人的资本就是增加赚钱的潜能，新的技术可以导致新的工作机会，最后也可以增加净资产。当然，你放入存款帐户里或做投资的钱，也是净资产增加的一个重要决定因素。本章最后列出十个增加净资产的秘诀，你可以充分运用。

开始计算自己的资产

开始做你的资产负债表时，先在一张纸的左边列出现有资产的价值，数字越精确越好。然后再将列出的资产分成三种型态：现金及相当于现金之物。投资的资产、和属消费财的资产（个人物品）。

一、“现金及相当于现金之物”的归类，包括以下的流动性资产：

- 证券活存帐户
- 携带之现金
- 一年期以下到期的定期存款
- 货币市场存款帐户
- 货币市场基金
- 存折或对帐单储蓄存款
- 无息、付息支票存款

这些型态的金融产品，都是你至少三个月的生活紧急预备金应该放置的去处，而且也会提供定期的对帐单，很容易去衡量它的价值。同时也要确定包括你借给别人的钱，如果你期望这笔贷款很快便能够清偿的话。

二、“投资的资产”，被设定储存较长的时间，包括：

- 现金价值终身寿险
- 一年期以上到期的定期存款
- 收藏品
- 公司债券
- 401 (K) 和其他扣薪储存退休计划（编按：401 (K) 系美国的退休计划）
- 不动产证券和其他政府机构投资工具
- 黄金、白银、珠宝和其他贵金属
- 不动产投资
- 个人退休金帐户
- 自雇退休计划
- 土地
- 合伙事业（不动产、天然瓦斯等）
- 地方政府免税债券
- 共同基金
- 事业所有权
- 审理中尚未拿到的赠与或继承
- 利益共享计划

- 不动产投资信托
- 股票
- 股票分红计划或员工持股计划
- 可节税的年金
- 单位信托
- 美国政府储蓄公债
- 美国政府国库证券（国库券、期票、债券）
- 所属的退休福利

要计算有价值证券的价值，可以利用财务刊物上最近的报价，或者打电话给你的券商寻求正确的数字。退休养老金及其他如雇主所提供的退休计划，一般会定期寄送对帐单给参与者，人寿保险现金价值是列在保单或保费缴纳通知书里。特别的投资，像骨董、土地或钱币收集，一般多需要受过专业训练的鉴定家来估价。

三、“消费财的资产”包括：

- 艺术品和骨董
- 船舶
- 汽车
- 收藏品（邮票、钱币、棒球卡等）
- 家庭器具（电器、日常器具）
- 个人物品（衣服、手饰等）
- 小型的事务设备
- 度假物品

务必确定用今天的市价来计算消费财资产价值，而不是它们的原始价格或重购价格。价值的计算必须保守，而不感情用事。像衣服、汽车和家具通常从你买来的那一刻起就开始折旧，在资产负债表上，衣服的价值不能超过原始购买价格的 10% 到 20%；汽车的价值取决于报纸上的分类广告，或由国家汽车经销联盟所出版的二手车价格指南；至于房屋的价值，可以咨询报纸上的销售广告，或向当地的房屋中介公司查询。不论你是否打算卖房子，有很多中介业者都提供免费的房屋估价服务。记得要确实扣除预估卖房子时所产生的任何税捐，或者是房屋中介费。

别忘了计算负债

如果没有同时列出各项负债，这份资产负债表是不完整的。在一张纸的右边，写下你全部的借债项目，包括如下：

- 汽车贷款
- 助学贷款
- 信用卡记帐余额
- 欠他人的债务
- 循环性房屋贷款
- 房屋抵押贷款
- 分期付款（家具、家电等）
- 寿险保单贷款
- 投资保证金贷款

个人消费性贷款
 承诺的捐献
 第二顺位抵押贷款
 一周年到期须支付的税和帐单

所有债务的本金余额，和资产负债表当日的累计应付利息，就构成了你的负债。

将你的各项负债加总之后，用资产总和减掉负债总和，得出的结果就是你的净资产，也就是若将你所有的东西都变现扣除债务后，将会得到的现金。如果你所拥有的大于所积欠的，就会有正的净资产，相反的（有时大学生的贷款往往大于他们所拥有的财产价值），你就会有负的净资产。一旦你有了数据，就很容易每年去做更新，并且运用这个资产负债表去分析自己的财务状况。

有一个有趣的净资产分析，就是去比较你车子现在的价格，和购车贷款的余额。由于大多数汽车的快速折旧，以及普遍延长的汽车贷款，很多车主至少暂时地经历过“负的财产”。也就是说，他们车子所值的价钱，比贷款所剩的余额还要少，如果要卖掉车子，他们还得准备这个价差来清偿贷款。

由资产负债表衍生出来的各种不同的比率，也帮助我们看得更清楚。将现金及相当于现金之物除以负债（不含房屋抵押贷款），就可以确定一个家庭处理债务的能力。举例来说，若琼和金姆史密斯有三万美元的流动资产和五千元非房贷债务，则他们的流动比率是三万元除以五千元等于六，这表示他们足足满足债权人所需要的资金达六倍之多。

另一方面，苏和山姆布朗有五万美元的流动资产和一万美元的债务，他们的流动比率是五千元除以一万元等于零点五，这表示说他们手上的现钱，只有借贷来资金的一半。任何比率超过一就被认为是好的，超过三的是特优，在这例子当中，显然史密斯是处于较佳的财务状况。

表 3—1 是一个资产负债表的范本，而表 3—2 里，是一个完成你自己财务报告的空白表格。表 3—3 里则列出你在分析净资产时，一些额外要考虑的因素。

理财规划师通常使用“备注”和注明所有者的方式，来进一步解释资产负债表中的项目。假使说，你列出了一个定期存款为资产的项目之一，你也应该使用一个备注来注明它的利率和到期日。其他使用备注的情形，则包括借款到期日，及其他有关资产负债表中属于资产和负债项目未显示的讯息。

表 3—1 资产负债表范本

1996 年 7 月 1 日的净资产

资产		负债	
现金及相当于现金之物			
现金	\$100 (共同)	威士卡 (注 8)	\$200 (共同)
付息支票帐户	1,500 (共同)	汽车贷款	3,055 (共同)
货币市场基金 (注 1)	3,000 (共同)	房屋抵押贷款	64,700 (共同)
定期存单 (注 2)	3,240 (夫)	循环性房贷	7,800 (共同)
	(注 9)		
定期存单 (注 3)	5,350 (妻)		\$13,240
			\$ 75,755

投资的资产

成长型共同基金	\$4,380 (共同)
股票 (注 4)	2,240 (夫)
寿险现金价值	1,200 (妻)
寿险现金价值	2,650 (夫)
受赋与退休金值	10,210 (妻)
个人退休金帐户 (注 5)	12,640 (夫)
个人退休金帐户 (注 6)	13,580 (妻)
401 (K) 退休金值 (注 7)	12,500 (夫)

\$59,400

消费财的资产

房屋	\$125,000 (共同)
汽车	11,000 (共同)
家庭器具	10,000 (共同)
个人财物	8,000 (共同)

\$154,000

总资产 \$226,640 总负债 \$75,755

净资产 \$150,885

备注：共同 = 共有财产；夫 = 先生所有财产；妻 = 太太所有财产

注 1：可开支票；机动利率

注 2：1996 年 12 月 18 日到期；利率 1.61%

注 3：1997 年 4 月 16 日到期；利率 4.52%

注 4：透过先生的员工股票分红所购得

注 5：投资在收益为 4.3% 到 6.5% 的定期款

注 6：投资在证券帐户

注 7：从 1990 年开始薪资扣缴提拨之余额

注 8：每次帐单皆缴清

注 9：利率高于基本放款利率二个百分点

表 3—2 做自己的资产负债表

_____ (日期) 净资产

说明资产的型态，现值和持有者，例如：

银行定期存款——\$1,000 (夫)；某某股票——\$500 (妻)；房屋——\$80,000 (共同)

资产

负债

现金及相当于现金之物 (例如，房屋抵押贷款、汽车贷款、信用卡、消费性贷款等)

投资的资产

消费财的资产

_____	_____
_____	_____
_____	_____
总资产：\$_____	总负债：\$_____
备注	净资产：\$_____

表 3—3 净资产分析表

1. 在过去一年当中，你的资产和负债是否有增加或减少？
2. 你的资产是否因通货膨胀而增加，但流动性却低？
3. 哪些资产和负债是你独自拥有？哪些则是与配偶或其他人共同持有？
4. 比起过去几年，你投资资产的价值如何？
5. 比起过去几年，你房屋增值情形如何？
6. 为了将来的理财目标，你已经累积了多少钱？
7. 你如何分散资产？
8. 你是否已经储存足够的紧急预备金？
9. 你的保单已经累积了多少现金价值？
10. 你是否正背负着长期的债务，例如房贷？
11. 你是否用长期的债务（如一个循环性房贷），供作购买折旧性资产的资金（如一辆汽车）？
12. 你的净资产是否跟得上通货膨胀的脚步？也就是说，净资产的年增加率是否大于通货膨胀率？

你是否曾想过那些和你差不多岁数、成员人数和所得水准的家庭，是不是在花费上也会相似，如食物、住屋、和度假等？你当然有想过！想要将自己的家庭开支去和别人比较，是非常正常的一件事情。但是，有一个最好的比较方法：就是去分析资产负债表。毕竟路口的琼斯家里虽然有一辆积架车并且一年度假七次，但很可能正背负着沉重的房屋贷款，且也可能已经刷满了信用卡的额度，他们可是一点也不富有。相反的，史密斯家里透过储蓄和精明的使用信用卡，渐渐地增加了净资产，他们不会抵押房屋得款后去买折旧资产，而且他们也不会赊欠度假和餐厅吃饭的钱。谁处于较好的财务状况呢？不要光看表面的生活型态，要看他们的财务报表，一个资产负债表正是一个家庭财务状况的指标。

如何和别人比较财产？

那么，到底你的净资产和别人的净资产比较起来又是如何？依照调查，一九九一年美国家庭净资产的中位数为 36,623 美元，也就是说，所有家庭中有一半是大于这个数字，有一半则是少于这个数字。家庭净资产较一九八八年的 41,472 美元减少，主要原因是房屋价值、支票存款、租借财产和事业拥有资产的降低。

政府所公布的数字也显示出，房地产占了净资产中最大的部分，第二个最重要的资产型态则是赚取利息的资产，如银行定存和储蓄存款帐户等；而房屋抵押贷款则构成了最大的家庭债务。

这些统计数字代表什么意义呢？简单来说，资产价值的增加和债务的减少，就会增加你的净资产，长久下来，这结果将会是很戏剧化的。其实真正算数的不是一辆骚包的车子、订做的衣服或者几乎任何一个有信用卡的人都可以买得到的奢侈产品和服务，而是大部分人所看不到的东西：一个紧急预备金、迟延纳税的退休储蓄计划、房屋增值和一笔财富……这些都能够用来完成未来的理财目标。

怎么做个有钱人？

如果你问人们他们最终的理财目标是什么，很多人会答：“我想要做有钱人。”然而，大部分的人都不知道什么才是真正的富有或是如何去达到它，“有钱”仍然是一个很模糊的梦境。

很多人认为，只要有大笔的钱进帐就能达到富有，其实未必尽然。很多每年赚八万到十万美元甚至更多的薪水阶级者，生活过得跟薪资水准仅及其部分的人一样。事实上，很多这些表面上看来富有的人，常常出现在消费贷款经纪人服务处，去寻求减轻债务负担，和建立未来的用钱计划。

一般人之所以能够舒服的退休，在于他们事先计划和透过一些隐形的资产来累积财富，像是先前所提到的公司储蓄计划。在一九八五和一九九一年间，美国百万富翁的家庭数目增加超过了60%，也就是从130万户成长到210万户。

一个高的所得提供了人们累积财富的机会，但不会自动的让人富有。如果你一年赚八万美元却花八万五千美元，反而会破产。但如果你赚三万五千美元，每年存三千五百美元在报酬率8%的商品上，持续三十五年，则将会累积超过六十万美元。这才是财富！

另外一个有关财富的迷思就是，认为它必须是身份地位的炫耀，就像是拥有一栋五千平方英尺的房子或做一次三个星期的旅游等。先前提到，拥有一些“东西”并不全然代表这人是富有的，事实上，这些东西还会拖累资产的累积。如果你大部分的所得是用来支付一个高达四位数的房贷期款，或者是偿还先前累积的债务，那就不可能有什么钱省下来存。

这并不是说富有的人没有什么乐趣，大部分还是有的。他们的乐趣来自于他们累积的资产，并且成为了他们的理财目标之一。只要其他重要的理财目标并没有在理财过程中被牺牲掉，把钱花在一些“东西”上其实也很好。我们可以看到，勉强过活和成为富裕之间的不同，是取决于规划和积极的态度。

十个增加净资产的秘诀

当你在计算净资产时，会被出现的数字吓了一跳吗？很多人惊见于他们的净资产高于他们所想象的。但是如果你的资产就值这么多，你也可能会觉得奇怪，为什么想要更进一步会如此困难。以下是十个让你未来净资产持续成长的秘诀：

1. 依目标而行动——目标越清楚，也就越容易达成。凡事向前看会迫使你订定计划和采取行动，来增加自己的净资产。

2. 用钱去赚钱——除非你储蓄所赚的钱足够弥补通货膨胀和税捐，否则

你是在损失金钱。

3. 善于利用税法节税——善加保存整年度的单据记录，以确保列举扣除项目和免税额的最佳利用，并善加利用退休储蓄计划中延迟纳税的优点。

4. 聪明的投保——花大部分的保险费用投保在较大的损失上，如失去所得的损失、失能、责任和房屋毁坏等。

5. 分散你的资产——宁可较小金额的钱投资于数个地方，以减低投资风险，而不要只做一种类型的投资。就算选择超过一个以上的基金来投资也是适当的，永远不要把全部的鸡蛋放在同一个篮子里。

6. 比较购买理财服务——注意财务金融机构所刊登的广告，比较它们所提供的服务及费用。避免那些会收取多重而且手续费又高的机构，如每张支票的开票费以及自动提款机的手续费等。

7. 用钱列出优先顺序——列出一个你真正需要的项目表，且将您的用钱集中运用在这些“需要”而不是“想要”上，只有您能分出两者的差别。如果你不“需要”，可以不用买。在看到减价拍卖广告之前，从来不曾想要去买的东西，不论价格多么便宜，也不要去买，即使价格再低也不为所动。

8. 阅读投资资料——在没有看完投资手册和获得所有问题的解答之前，绝不要贸然进行投资。如果这个投资让你不放心或你不了解它，那这投资并不适合你。

9. 善用时间价值——很多人拖了很久还没有开始为长期目标储蓄，除非你早一点开始储蓄，否则你将会损失利息长期复利的绝佳好处。

10. 教育自己理财观念——从理财刊物、说明会和传播媒体上去注意税法的改变和新投资商品的讯息。当有需要时，运用咨询理财专家特别的建议，去实践你的理财计划。

概略而言，国内几乎没有一个企业或机构不准备年度的财务报表，这对投资人、管理机构和政府当局来说，是检查财务进度状况的一个重要依据。家庭里虽然通常不像一个事业般处理它们的理财事务，但也需要定期的检查。要知道，仅仅有一个资产负债表并不能保证未来的成功，目前为止，它只是告诉你现在的状况，以及你是如何的用钱而已。

第四章 掌控现金进出的妙方

“ 现金流动 ” 一词，被理财专家用来形容所得和支出间微妙的平衡，到了月底，所赚的钱超过所花的费用，就会有一个正面的现金流动；反之，则是一个负面的现金流动。家庭中如果持续有负面的现金流动，不是耗尽积蓄，就是举债或借贷。第九章中将有更详细的介绍。

现今有很多人正遭受财务困难，而非正在享受财务的安全。他们的问题从小的（如一百美元的汽车修理费）、到大的（如永久失能）都有，财务问题的产生，通常是不能有效管理金钱所致，与赚多赚少无关。

掌握金钱流动

有些赚取六位数美元年所得的人，也几乎不能享受财务的安全，假设他们失业或失能几周以上，他们就会发生严重的财务困难。如果你持续的入不敷出，将会丧失所有的东西。这就是为什么一个用钱计划这么重要，它可能不怎么有趣，但却是把钱留下来的最好办法。

“ 用钱计划 ” 可以说是预算的同义字，但却更带有行动、执行的意味。大部分的人一听到预算两个字，就联想到“ 不要 ” 或“ 不可以 ” 等负面想法，就好像“ 减肥 ” 这个字眼一样，预算让人感觉有消极的、抵抗的味道，甚至感觉好像遭到别人处罚似的。另一方面，用钱计划强调个人的控制，也就是一个储蓄和花费家庭所得的计划。当人们感觉他们可以控制自己时，他们的计划也较容易成功。

用钱计划中很重要的一部分，就是掌控你的现金流动。因为如果你不知道钱的流向，就很难知道该去做什么样的调整。一个现金流动表（损益表）显示在一段时间内，一个家庭有多少的收入和支出。虽然保留一两个月详细的记录以追踪资金流向的动作，沉闷而乏味，但为达到财务安全和理财目标的潜在利益，这样做却是值得的。在理财规划过程当中，搜集资料是很重要的一环，很不幸的，它也因此让人不愿开始去为自己规划未来的财务。为使搜集资料的过程不至于琐碎繁杂，宜事先整理一些必须的记录及具备一些整合计算的能力，例如申请大学奖助学金或填写所得税申报书等。

事实上，你也负担不起不去追踪了解自己财务状况的代价，因为那会花费很多的时间和金钱。要想一次去搜集、准备这一两年来已经支出且可以用来抵扣税捐的证明文件资料，相当耗时耗力，更别提找不到资料时，必须付出的高所得税。而如果忽略了用信用借贷方式来购买东西的代价，也会导致支付较高的利息及因为迟缴而造成的不良信用。这些都是由于人们未能注意他们辛苦挣来的钱花到那里去，所产生的一些问题。

就像资产负债表一样，列出现金流动表同样不需花费很多时间去准备。财务记录资料准备得越充分，要追踪的期间越短，就越容易准备。如果你从来没有做过现金流动表，试着开始先追踪记录一个月的所得和支出。避开所得和支出易被曲解的寒暑假期间，然后试着再去追踪比一两个月更久的现金流动情形，甚至一整年的情形。追踪得越多，就越能够了解自己财务的全貌。

首先需要列出的数字，就是追踪期间开始时的现金余额；接着再列出其他所得来源，不论是要课税或是免税的。举例来说，收到父母赠与的钱或生日礼金是不用报税的，但必须列在现金流动表上。最后，做一个列出所有开

支的表，包括储蓄（记住“先付钱给自己”的观念）。而现金流动（损益）就取决于总所得和总开支的比较。

一旦准备好你第一个现金流动表，以后的就很容易了，因为你已经知道所有开支的种类及几个主要花费的金额，譬如说房屋抵押贷款。但要知道的是，单单一个现金流动表并不能改变你的理财生活，它不是一个用钱计划，只是可以让您了解眼前的收入和开销及这两个数字之间的比较而已。

列出自己的所得

要制作一个现金流动表，需在纸上先分成两个部分，一个是所得，另一则是开销。然后，在所得部分列出期初余额和收入来源、金额，为了简单（及避免计算错误）起见，所有数字皆四舍五入至元为单位。确定不要忽略了意外之财和不定期来源的收入，例如每季发放的利息或股利等。应该被列在现金流动表上的所得来源，项目包括：

- 赡养费
- 年金给付
- 红利
- 事业、农场或自由投稿所得
- 投资资本利得（如基金）
- 现金礼物（如生日红包、圣诞节红包）
- 中奖奖金
- 父母赠与金
- 佣金
- 股利（来自于投资和保险）
- 退回支付费用金
- 赌博收入（如宾果、彩金）
- 出售旧家具或旧货收入
- 谢礼
- 保险理赔
- 储蓄利息
- 一次付给所得（如退休金）
- 出售财产收入
- 公共救助金
- 回馈及退佣
- 租赁所得
- 退休储蓄金提领和发放
- 专利权
- 薪水或工资
- 奖学金
- 社会生活保障福利金
- 退税
- 小费
- 失业和失能救济金

一定要正确且完整的计算你的所得，为求得正确的数字，你需要查照报

税资料的影本、薪水单、银行和券商的对帐单及存折。你最好准备一本日志录，这样不但可以帮助追踪所得，并且还能知道还有多少钱可供运用。

别忘了列出开销

加总所得之后，再列出你的开销。追踪开销要比追踪所得来得复杂，因为有许多不同的开销要考虑，但却只有少数记录可供参考，因为很多家庭开销项目，都是单纯的以现金支付的（这就是为什么每天记载日志的原因）。

将你的开销分成三类如下：储蓄和投资、固定开销和可变动开销。

1. 储蓄和投资：储蓄和投资必须包括一些定期储存的钱，分别储存在：

银行帐户和金融商品上（如定期存款单）

罐子、糖果罐和存钱筒

跟会

信用合作社

退休储蓄计划（如 401（K）计划）

个人退休金帐户（IRAs）

投资性金融商品（如股票）

自雇退休计划

货币市场基金和帐户

节税年金

定期储蓄计划

2. 固定开销：固定开销即使会变动，也应该至少维持六个月到一年不变。通常固定开销是无法减少或控制的，譬如说，固定利率的房屋抵押贷款期付款，是根据利息摊还表算出，而且可能每年会依照约定的条件而做调整。另外还有一些作业费用的成本和贷款的保险费，也需要事先准备。虽然大部分的固定开销会变动，但在短期内容易预期的固定开销，举例

如下：

公用事业使用费用（如汽油费）

分期付款

保险费

借贷期付款

房贷

定期薪资扣缴给付（如团保）

房屋租金

定期给付使用公共设施款（如污水处理费、大厦管理费）

3. 可变动开销：相反的，可变动开销是每月都会变动的。这些开销容易控制，可以依用钱计划来做调查，但是较难以预期。一些可变动开销的例子有：

烟酒类商品

零用钱和其他给小孩的花费钱

书籍、唱片和录音带

事业开销

慈善捐款

小孩医药费

衣服和洗衣费（如干洗）
教育经费（如学杂费和书籍费）
会费（如公会）
食物
垃圾清运
礼物、礼金
健身俱乐部会员费
特殊兴趣（如集邮）
房屋和汽车维修费
家具和电器
房屋整修装潢
外卖
医疗和牙医费用
杂项支出
父母奉养费
个人保健（如理发、美容）
宠物保健（如兽医）
邮寄费用
专业人员费用（如律师）
娱乐费（如保龄球、高尔夫）
订阅报章杂志
税（如社会生活保障金）
交通费、过路费和停车费
非固定月付的公用事业费用（如电话费）
度假花费

同样的，你需要查照银行存折、薪单和报税资料，还有最近支付帐单的本、还款记录通知、自动扣缴记录、信用卡帐单和收银机发票收据等。这些资料可以帮你重新组合你的花费，作为每次用钱之后的记录。而且，也能确保你把该存的钱存进帐户，或是确定为未来应付的款项，预备好一笔预算以支付（如汽车保险费）。每一笔支出，不论用现金或是信用卡，不管金额多小，都应该记录下来。

可变动开销里列出的杂项支出部分，不应超过约二百元美金，否则将很难确认造成过度花费的原因。最好每笔费用都以一个标题来确认，但注明标题，还不如确定到底花了多少钱来得重要。

当加总完你的开销之后，用所得去减它。结果是正的数字吗？如果是，恭喜你！你身处于一个好的财务状况，因为在月底能够保持现金结余，正可以为未来的目标而储蓄。

如果你的现金流动是负的，不必失望，只是需要多一点努力。从详细检查现金流动表上开销的部分开始，圈出将要停止的开销（例如一个即将清偿的汽车贷款），和那些你觉得可以削减的开销。你能够少花点钱在食物、衣服、外卖和公用事业费用如电话费上吗？每天二块五毛美元花在一杯咖啡、一个蛋糕卷和一份报纸的钱加总起来，一年将超过了九百美元。直到你渐渐了解自己的花费习惯，否则要找出可以储存下来的钱，为未来做正确估计并不容易。

在第六章里，你会找到六十种减少开销的方法，用更积极的态度来减少开销，或者你也会感觉是在剥削自己，那么专心致力于你的理财目标，并想象当你达到目标时，那种感觉多么美妙！下页表 4—1 中是一个简单的现金流量表；表 4—2 则是一个加总所得和开销的空白表格，可以提供参考运用。别人赚多少？花多少？

你是否曾想知道，要过一个一般美国式的普通家庭生活，需要花费多少？花在不同开销项目上各是多少？并不是只有你曾这样想过，包括放款人、大学奖助学金主管和政府政策制订官员，也都和你一样曾经盘算过相同的问题。

联邦政府透过由美国劳工统计局持续进行的消费者支出调查中，搜集美国家庭的开销资料，资料分为两个独立的部分收集：一为每季的访谈，一为连续两周的每天调查。每次的调查包括八十五个都会区，大约五千个家庭，消费者支出的调查资料是政府收集有关家庭开销的基本资料来源。

表 4—1 现金流量表范本

1996 年 12 月 31 日 年底的现金流动	
今年初现金余额 (注 1)	\$250
所得	
税后薪水 (注 2)	\$24, 725
继承	5000
退税	2,015
利息	850
乐透奖金	500
礼金	400
年节红利	300
股利	140
\$33, 930	
总所得	\$34,180
开销	
储蓄和投资 (注 3)	6,500
固定开销	
房贷期付款 (注 4)	6, 744
汽车贷款期付款 (注 5)	2, 268
保险费用 (注 6)	2, 163
油钱预算 (注 7)	<u>1, 440</u>
\$12, 615	
可变动开销	
食物	\$5, 160
公用事业和设施 (注 8)	1, 610
交通	1, 280
衣服和洗衣	1, 700
度假	800
礼物	600

医疗和牙医	430
娱乐	400
家具	400
小孩零用钱	385
慈善捐款	250
个人保健	220
订阅刊物	210
杂项支出	200
\$13,645	

总开销 \$32,760
今年底现金余额 \$1,420

备注：

- (1) 现金和活储帐户余额
- (2) 联邦和州所得税总合为\$7,185
- (3) \$1,500 在货币市场存款, \$1,000 在跟会, \$4,000 在个人退休金

帐户

- (4) \$562 月付款包含财产税和保险
- (5) 月付款\$189
- (6) 汽车险\$800、寿险\$653、失能险\$585、责任险\$125
- (7) 月付款\$120
- (8) 电力、电话、水、排水处理和垃圾清运

表 4—2 自己动手做现金流量表

自_____至_____ (月、年) 期间的现金流动

请在下面列出一段期间内 (月、季、年等), 家庭所得和开销的型态和金额。

自_____至_____ 期间内之的现金余额: \$_____

所得

(如薪水、利息、礼金、退税、现金奖和奖金等)

总所得_____

开销

储蓄和投资

(如个人退休金帐户、储蓄存款、跟会、退休储蓄计划等)

固定开销：

(如房贷、汽车贷款、分期付款、房屋租金、保险费等)

可变动开销：

(如衣服、食物、礼物、宠物保健、娱乐、度假)

总开销_____

自_____至_____期间内之期初现金余额：\$_____

备注：

根据这些消费者支出的调查资料显示，所得越高的家庭，花在食物和房屋上的钱，比低所得家庭的人更多，但就总开销的百分比来讲，所花费的总金额比例上较低。双薪家庭对于食物和房屋的花费，占所得的比例也较单薪家庭为小。

当然，有时不一定光凭努力就能成功。个人的目标和价值观因人而异，家住在纽约曼哈顿的人，要比家住在堪萨司曼哈顿的，多花上五倍的代价才能够达到。以下列出在一九九一年，一般美国家庭税后所得中，分配于不同类别开销的百分比：

房屋	31%
食物	15%
衣服	6%
健康医疗	5%
娱乐	5%
交通工具及运输	18%
退休金及人寿保险	9%
其他	11%

再者，并没有所谓最理想的花钱方法，而且每个人的情况也有相当大的差异。一对五十几岁的夫妇，房贷已付清、一年有四万美元的收入，其花在住屋的钱，可能只有另一对二十多岁同样房贷已付清的夫妇的四分之一。如果你有某一个或一个以上的开销种类超出异常，这可能是需要做调整的警讯，不论减少任何一类开销的金额，都将能够提供你多余的现金来储存。

十个维持正常现金流的方法

1. 整理你的资料记录——选定一个正式存放所有财务资料的地方，如抽屉里、厨房柜子里等，买些放置文件的档案夹或建立一个归档系统等办法都是可行的。建议你应分别归类为扣抵税务收据、目前的帐单和最近作废的支票。每年至少追踪你的所得和开销一次，以决定是否有调整现金流的必要。让夫妻双方都能够处理记帐（一起或轮流），使两者都能够知道所得和开销的第一手数字，这不失为一个好的方法。

2. 携带少量的现金和塑胶货币——如果你不经常随身携带支票本和信用卡（即使皮夹或皮包遗失被偷也不会损失太大），就不容易有购物的冲动。携带少量的现金及避免使用自动提款机提款，也会有助于减少花钱。开支票应该用于特殊的花费上，而不是为了去兑换现金。

3. 给每个家人零用钱——为了避免东一点西一点的支出，给家中每个人（大人和小孩）零用钱，随他（她）们自己意思去花。这零用钱应该是实际而确定的，给小孩每周十五美元而不是二十五美元的零用钱，一年可以减

少超过五百美元的家庭开销。零用金的做法不但可以教人管理钱财的技巧，也可给使用零用钱的人一些用钱的弹性。

4. 增加的薪水充作特殊用途——如果你被加薪，请你忘了它，继续过着原来没加薪前的生活。用你薪水中所增加的钱去扩大储蓄或减少债务，不论何者都能提升你的生活水准。

5. 使用等额付款计划——每季的公共事业费用金额会有很大的变化，相当难以预期。用等额付款计划来预测未来将支付的帐单，并平均分配于家庭的现金流动。夏天是公共事业机构（瓦斯、电力公司、燃料油商），开始为接下来的热季准备做计划的典型时机。这些计划通常持续十到十二个月的期间，大部分的计划是基于前一年的能源消耗量，然后再均分成等额的月付款。举例来说，如果一个房屋每年花一千八百美元于暖气电费用上，平均除以十二个月，每月的预估费用为一百五十美元。如果屋主事先就知道到底该付多少，就不会有时在冬天被高达四百美元的帐单所吓到。

6. 增加你的所得——现金流动可以靠增加所得和减少开销来改善。一些增加所得的方法包括，配偶加入劳动市场、执行自由业的顾问工作、将兴趣转变为事业、兼任第二份工作、做保母看顾他人的小孩或帮助你的青少年子女找打工兼差的工作。

7. 房贷借新还旧——如果你目前的房贷利率高于现行利率水准一个以上的百分点，而你又打算继续长久居住，直到清偿贷款的尾款时，就可以重新办理新的房贷。借新还旧的好处包括：当利率下降时，每个月的期付款较少，可以重新评估房屋的价值和合并减少高利息的债务。要决定借新还旧是否合乎成本，用预估的房贷清偿金额去除以每月储蓄金额乘以一减税率级距，即可求得。例如，如果一个房贷清偿金额须 1500 美元，每月可以储蓄 104 美元，假设屋主为 28% 税率级距，则税后储蓄为 75 美元（104 美元乘以 0.72）。将一千五百美元除以七十五美元，即可得出一个二十个月的损益两平期间。

8. 正确的预扣所得税——不用等收到每年春天的大笔退税，你现在就可以利用这笔钱。正确的预扣金额是一个关键，一个二千美元的所得税退税，相当于每个月 165 美元可储蓄或消费的金額。

9. 别对另一半保留秘密——如果配偶之间不沟通财务状况，“他”或“她”的帐户会是一个困难。为了追踪现金流动的正确性，夫妻间所有所得和开销都必须记帐。

10. 给自己一点奖励——追踪现金流动和减少每月开销的能力，是需要锻炼的。定期的用些小而有意义的事物（如晚餐吃顿馆子）来犒赏自己，这些奖励是可事先预知的，并应作为用钱计划中的可变动开销。

就像制作资产负债表，有一个现金流动的分析并不保证你就会富有，它只是让你了解，你是怎么花钱的。所以，现金流量表是订定用钱计划的首要事物，若没有了它，就好像盲目飞行一样，对未来的所得和开销无法进行实际的估计。

第五章 现代人非常省钱策略

存钱，就好像电视上经常出现，由名人现身说法推广的减肥课程一样，不但起头难，要持续不断更难。虽然它需要相当大的耐心和锻炼，但最后的结果将很惊人，而且也会让你感到很有成就感。

你是一毛也不剩才想要存钱的吗？当然不是，存钱与否端视你的优先顺序和态度而定，必须要下定非执行不可的决心才行。设想一下：如果你的父母或者小孩病得很严重，你会一直拖延到有一天等筹足机票钱或医师费用，才赶去看望或照顾他（她）吗？当然不会。你一定会马上赶到你所爱的人身边，因为他或她对你来说相当重要，不论如何你也一定会立刻筹到钱的。

省下零星钱

就算是在一些零星的预算上，你也必须筹措一些储蓄金，准备用来保障你未来的财务。最佳的开始方法，就是挑选一个或多个对你有用的储蓄方式，例如一个零存整付或者是雇主提供的退休储蓄计划，储蓄方式越自动化越好。有些人则一开始就眼不见为净，干脆用看不到钱的方式来排除花费积蓄的欲望。以下是十六种可行的存钱方法：

1. 先付钱给自己——对待储蓄就像对待家中任何其他帐单一样，把每次薪水中的一部分存起来，哪怕只有几块钱也好。有必要的話，给自己一张“帐单”，或是用一张即粘便条纸提醒自己该存钱了，甚至叫配偶或其他你可信任的人，在你花掉之前，帮忙把钱存到你的户头里去。如果从户头里提领钱，要收自己利息，以补足你帐户里原本该有的余额。

2. 收集铜板——将所有的零钱放在一{罐子或瓶子里，放满以后，再把这些钱存到一个储蓄存款帐户去。假设你每天存一块钱美元，加上所有你口袋里的零钱，一个月下来你应该会有五十美元，一年就有六百美元存下来。如果一天二美元，加上你口袋里的零钱，一个月应该会有八十美元，一年则有一千美元（含利息）存下来。养成习惯，让零钱增加你的储蓄金额，譬如如果每天花三十五分美元买报纸，给店员一美元，然后存下找回的六十五分钱。表 5—1 会说明储蓄如何随时间而增加。

表 5-1 “时间增长金钱价值”实例

经过期间	年储蓄余额			
	\$500	\$1,000	\$5,0000	\$10,000
5 年	\$2930	\$5865	29330	\$58665
10 年	\$7240	\$14485	\$72430	\$144865
20 年	\$22880	\$454760	\$228810	\$457620
30 年	\$56640	\$113280	\$566415	\$1132830

3. 存下你的现金回馈——当你在超市买了一个东西，得到现金回馈或是厂商的现金折扣时（从录影带到电器、汽车都有），把它存下来。追踪你的回馈或折扣收入，才知道一年来赚了多少钱。现金回馈的收入是免税的，和折扣一样，可以为了将来的理财目标而储存。

4. 假设仍在清偿贷款——你是否已经清偿（或将要清偿）家具或汽车

的贷款？不妨继续支付每月的期付款——给自己。这种存钱法，理由是你已经习惯这种每月支付期款的方式，假设在没有新贷款的情况下，将每月期付款放到你的储蓄存款帐户去，应该并不痛苦，对你的生活型态也几乎没有影响。假设你将要清偿一个每月支付 190 美元。共四十八个月的汽车贷款，而你期望车子还能继续开三年（总共开七年——大约现在汽车的平均使用期间），那么，把每月的 190 美元储存于有 7% 报酬率的产品里，当你要重新买一辆车时，你就已经有将近七千五百美元可供支配。

5. 革除一些花费较高的习惯——你是否真的需要每天都在外面买早餐和午餐？你是否试着去戒烟？存下这些你通常会花掉的钱，不仅会增进健康，同时也会增加财富。举例来说，每天花七块钱美金吃饭的习惯，一年下来要花费 1, 750 美元（这计算还假设你休了两个星期的假）。如果一星期中有两天带便当，就能够减少六百美元的花费。视你烟瘾的大小，如果戒烟，一年可以节省五百到二千五百美元不等，十年下来，可节省五千到二万五千美元。

借力使力累积财富

6. 增加投资收益——不要安于低的利率！找个你能够承担的风险水准，且有较高报酬率的投资工具，去从已经存下来的钱中，再赚取更多的钱。目前美国最低收益的存款工具之一，就是活储蓄存款帐户，因为大部分都是支付低于 4% 的利率，你会认为消费者不会去选择它，刚好相反。在一九九一年，有超过 4, 180 亿美元的钱存放在活储蓄存款帐户里。可是，在他们所往来的银行里，存款人却可以很轻易的将资金存入定期存款、购买国库券或美国政府储蓄券等，去赚取较高的报酬。当你在比较储蓄存款帐户时，要避免那些收取较高费用或服务费的产品，同时也要找复利频繁的帐户，以获取最大的报酬。

7. 利用自动拨存的好处——如果你的雇主和银行做了员工薪资自动转帐的安排，考虑加入它。每次发薪日时，你的薪水将会自动存入你的活储户头，节省了跑银行、排队存薪水的时间。如果你担心拿不到钱，别担心，有办理薪资自动转帐的雇主会提供员工一个收据或是薪水条，记载员工目前的薪水、薪水扣抵项目和年初至今的累计金额。一旦薪水拨存入银行户头，你必须下决心保留一些金额在帐上。对有些人来说，这种储蓄方法可行，因为在心理上感觉提款要比存款困难些。一九七年代的电脑科技使得电子资金转帐成真，也使得薪资自动转帐拨存已变得越来越普遍。

8. 参加雇主所提供的退休储蓄计划——退休储蓄计划（Thrift Plan）是一个税后所得的储蓄计划，也就是说，员工自愿从薪水中扣除一定的提拨金额来储蓄。除了自动储存一部分员工薪水之外，有些雇主也会相对的在这储蓄计划中提拨 25% 到 50%（或更多）不等，相对提拨金额的多寡，是基于员工的年资、员工提拨金额多寡等因素而定。通常，员工也可以选择退休储蓄计划的投资标的（债券基金、股票基金、货币市场基金等）。雇主通常也规定一个储蓄金额的上限和下限（员工薪水的一个百分比），和订定一些有关终止提拨、变更储蓄比率和提领退休储蓄金等的政策规定。


9. 让国税局帮你存钱——美国税务局研究报告指出，大约有四分之三的美国纳税人收到退税；在一九九一到一九九二年间，平均每笔退税金额低

于一千美元。每年春天都能够收到一张退税支票，听起来好像不错，但这些过度预扣所得税的人，事实上是在无息的借钱给政府。另外一个所得税预先过度扣缴的缺点是，你必须等待属于你自己的钱，也就是说，必须先申报再等待退税。即使过度预缴所得税并不是最佳的储蓄办法，但这却是人们用来存钱的一种方法。如果你想用这种方式储蓄，可以根据想要储存的金额，来调整自己的预扣税款；如果让雇主预扣太多，拿回家的薪水就较少，而若预扣太少，则届时你又要补缴一大笔的税款。

用最有利的方法存钱

10. 开始一个零存整付计划——钱存在零存整付的户头里，通常不会有高的利息，但它确实有积少成多、聚沙成塔的功能，帮助人们达到理财目标。每周小额的储蓄不容易忘记，而日后亦能成笔庞大的金额。零存整付计划一般可以从一家银行开始，每周可以低到二至五块美元，高则可以高到五十至一百美元，利息相当于储蓄存款的利息。当然，这笔钱可以用作任何用途，如果有短期的理财目标且能配合用钱的时间，最好考虑这种计划，作为储蓄的方法。对很多人来说，这种要让银行柜员每周从零存整付联票本上撕去一张联票，并且盖上戳记的增强心理，正是需要储蓄的动机。办理零存整付的人，也清楚到期后到底会有多少钱，每周二十美元、五十周的付款，一年后将提供一千美元再加上利息。你可以将每年可提存、最高金额二千美元的个人退休金帐户，以每周四十美元零存整付的方式来累积。

零存整付储蓄计划的最后一个好处就是，有些银行在每年储蓄计划的开始，会赠送礼物给存款人。以前面一年二千美元做例子，如果存款人想要更多的免费礼物，而且不在乎多个几本联票本在身上，就可以开四个每周十元或八个每周五元的帐户来存钱。如果你懒得开立多个银行户头，也可以沿用这样的做法，每周替自己存下多余的钱来。

11. 将意外之财存起来——一个意外之财，简单的说就是一次或在有条件限制的情况下，收到非预期的一笔金钱。不论你何时收到意外之财，如继承、中宾果、 猎得奖，奖励金、保险股利或年终奖金等，至少拿出部分的金额存起来。因为这些钱既不是预期内的，而且也不是正常家庭现金流动的一部分，就算没有意外之财出现，你仍可以照常的管理金钱。最普遍的一笔意外之财，就是离职换工作时的退休金给付，这些人突然之间被赋予如何运用一笔巨额现金的责任，并且被迫要立即做出有关处理这笔钱的决定。最近一项调查显示，有 4% 收到一次给付金的退休员工，会将这笔退休金转入个人退休金帐户，或是另一个可以迟延纳税的退休计划，而有 10% 的人会用这笔钱来买房子。大约有 63% 的人，将钱浪费在可自由支配的项目，如购买汽车、衣服和度假等，这样做是错的。这笔钱应该为将来退休而储存或投资，而且最好能有专家建议，以回答税务和投资的相关问题。

12. 为了特定目标的短期存钱——使用这种储蓄策略的成功关键，在于有相当低的花费目标，而且存钱期限很短。做法是，假设你决定在两个月之内只买生活必需品，而把剩余的钱存下来。两个月到期后，犒赏自己一顿大餐，并且去买你构想中的东西，而后恢复到正常的消费习性或再订一个新的目标。现在假设你的小孩想要在十周后有一台三百美元的录放影机作为圣诞节礼物，用这个方法，每周存三十美元，十周后就可以存到这金额。这种

储蓄方法对小孩来说特别有效，因为储蓄成果短期可见，而且能够买到梦寐以求东西的感觉，是让人未来再存钱的一个强大的激励。很多人不再恢复到他们以前正常的消费习性，因为储蓄已经成为他们生活的一部分。

循环信用是坑钱黑洞

13. 借钱去存——有些人向银行借钱，而后拿去存起来，这种策略应该只适用于当储蓄所得的利息，大于或相当于贷款的成本时。而且存款人必须不能花用这笔贷款，一直到贷款付清为止。如果有一个属于 28% 税率级距的存款人，借了一笔利息可抵扣所得税的循环性房贷，平均贷款利率为 9%，则借款的税后成本为 6.48%。假使这个存款人能够从储蓄或投资中，赚得相等或更多金额的钱，那么借这笔钱去存，可以符合成本。很不幸的，要知道未来数年循环房贷的平均成本很有困难，因为贷款利率多随着市场利率指标机动调整，而尽快的清偿贷款，才可减低不确定性的风险。

14. 利息和股利自动再投资——当你购买任何型态的存款或投资标的时，选择可以让利息或股利再投资，而不是把钱领回来花掉。自动滚入再投资计划，是增加个人储蓄的好方法，长期下来，结果将会很可观！假设有一万美元投资一个成长型基金，二十年后（一九六八年至一九八八年），所赚取的相当于史丹普五百指数的获利。如果股利是以现金发放且不滚入再投资，至一九八八年的投资将会达到 37,200 美元的价值：即原始投资的金额一万元，加上约 16,500 美元的本金增值，和大约 10,700 美元的现金股利。但如果将股利再投资，则投资组合的价值就会有 61,300 美元，或大约 60% 之多，其中仅再投资股利的价值就有 34,800 元，这就是不领回股利所得到的高报酬。

15. 保持最低的支存余额——很多人在不付息的支存帐户里保留很多的余额，长久下来，这得花费不少钱。好的做法是，你的支存帐户余额应该只比你每月的开支多一点，如果有结余，就将多余的资金转入有付息的储蓄存款帐户或投资产品上。如果余额够多，可以使你避免被罚或收取手续费，则最好选择有付息的支存帐户。

16. 清偿债务——想要让你的钱赚取 17% 到 21% 的利息吗？缴清信用卡余额吧！如果你的信用卡始终维持一个平均未付清的信用余额，以六百美元为例，你可能一年要付 100 到 130 元的利息。清偿这项债务就相当于在赚取向你收取利息的债权人的钱。因为大部分信用卡收取的信用额度费，是活储存款付给存款人利息的四到五倍，清偿先前所累积的债务，是你所能做的最聪明的投资之一。和五年前仍有 50% 的人数做比较，现今只有低于 30% 的信用卡持有者会完全付清帐单款项。另外一个节省成本的策略是。如果习惯性的每月留下未清偿余额，那么赶快去找寻一个利息收得较低的信用卡吧。

意外之财不要随便花掉

总有一天，你可能会收到一大笔的意外之财，有时是工作赚来的，就像是一次退休金的给付；有时不是工作赚来的，像是法院的判决裁定、继承或赌博收入等。大笔的意外之财如果不适当的处理，可能会产生跟所得减少一样的问题，就算是你把这钱变大了，情势也对你持有这笔钱不利，因为税和

通货膨胀是维持财富的两大天敌。

我们假设你赢了一百万美元的乐透奖金，恭喜你！你可能分二十年每年都会收到五万美元，那跟你一次收到一笔一百万美元、政府将会课以三分之一税收的情况不一样。也许你会说：就算扣了税，二十年内，每年也有大约三万四千美元的收入，对不对？错！通货膨胀长久下来将会减低你的购买力，而未来数十年你所领到的乐透奖金将比现在金钱的价值还低。意外吗？其实你不应该感到意外，因为不管比率如何，通货膨胀就是生活的现实。

所以，你该怎么处理一笔意外之财，以下是五点应该记住的窍门。

1. 记住，一生只有一次的意外之财，就像继承，是不能换掉重来的。因此，谨慎保守的处理这笔钱，才能够永久的增加收入。举例来说，你想要用这笔意外之财去买间较好的房子，多付一些头期款，让每月期付贷款低于现在正在负担的期付款。如果你想要补充所得的不足，则应将这笔意外之财另做投资，然后只使用它的利息。

2. 分散意外之财的风险，有些投资工具的风险会被其他安全性的工具所抵销。

3. 要考虑通货膨胀的影响，假设未来几年的通货膨胀率为 4%，你的投资报酬在税后至少要达到这个比率才能够维持购买力。

4. 如果你的意外之财是退休金的一次给付，安排转至个人退休金帐户。否则，这笔迟延缴税的钱将被课以联邦所得税，或者是 10% 的处罚金。

5. 聪明一点，不要不顾一切的想要减少税款，先看看理财产品的投资情势，而后再论断节税的好处。

要知道，意外之财提供了一个宝贵无价的优点：一大笔为未来做投资的资本。因此在没有相当详细完整的规划前，千万不要随便花费。

理财不能空等待

理财规划不是自己凭空出现的。不管是专业顾问或你，都必须开始这个规划的过程，并在规划出的结果中生活。而如果没有预先立下遗嘱，你所居住的州就会为你分配它；如果你不规划你的税务，你可能会多付给政府一些财富。

光规划是不够的，很多人做了很细致的规划但却没去实行。为了避免这种常见的错误发生，可以从“必做事项表”开始，亦即为了达成理财目标你必须做的各项事情。然后马上做一些改变，开始累积增加你每月的储蓄。

一个物理学的现象解释：静者恒静，动者恒动。有些人始终都处于在恒静的状态，从来也不会为了成功，开始理财。他们会找藉口，例如“一旦我的小孩要上大学时，我就会开始存钱”；或“一旦我清偿了汽车贷款，我就会开始规划我的退休”……几年后，他们的计划仍然没实现，因为他们仍然在等着事情改变。

为什么有些人达不到他们的目标，而有些人却能将梦想实现？很简单，成功的人事先规划和维持一个积极的心理态度，他们只想着目标并且拒绝失败主义；他们将障碍视为挑战，主宰自己的生活，取代了只是等待事情的发生；他们为数十年做规划，而不只是为周末规划。体认现实，当你积极的去想和去做时，你就会为自己和家人达成最好的目标。

第六章 六十种防堵小钱开溜秘诀

想买件外套，价钱降下来了，你正在考虑到底要不要买它！买部彩色电视机吧？今天正在打原价的七五折呢！开保时捷的确很过瘾，你的信用卡银行说，去刷卡买了吧！

我们都曾经站在这种该不该消费的十字路口不下数百次。而当我们终于决定要去买某件东西时，总会有“是不是还有更好的方法来花这笔钱”的感觉。这种感觉，通常不太明显，而且是下意识的，却常会破坏买东西、或是获得那项服务时所得到的乐趣。更糟糕的是，买下这东西后，就让我们口袋空空，这笔钱或许原本可让我们用来做更好的消费、储蓄或投资呢！

养成选择性消费习惯

至于我们如何避免挥霍金钱的习惯呢？一个解决的办法，就是以积极的态度来用钱，去取代消极的态度，或只是一味想要戒除坏习惯所采用的种种徒劳无功的方法（就像一味的要求吸烟者和减肥者不去吸烟和不去吃东西一样）。圣地牙哥国家理财教育中心提出了“选择性消费”的观念，就像下列情况，你不应该对自己说：“我该不该买这东西？”而应该问：“这东西所值的价钱，是不是在我这个月花钱的预算金额内？是否正是我所要花的钱？”换句话说，你要问问自己，到底有多么想要花这笔钱来买这东西，而不仅仅是告诉自己能不能花这笔钱。

“我不应该花这笔钱”——就是国家理财教育中心所谓的“消极的输入”，因为它是消极的讯息，容易被忽略，这也是人类的心理。然而消极的输入会迫使我们合理化我们的购买行为，如“这东西颜色很漂亮”、“这东西正在打折”和“我真的很想要这东西”等的说法，就是一些很普遍的例子。其实，若透过选择性的消费，你想要花钱的本能还是能够得到满足的。这就像一个正在减肥的人必须减少卡路里的吸收，但每天却又还可以吃一点冰淇淋一样，你不必试着去完全改变生活方式，而且也不必强迫自己克服心理上的排斥感。

不要误以为选择性消费很简单，其实它并不简单，它需要不断的练习。给自己一些选择，先列出物品的优先顺序，然后再列出一个购物清单（当我们去超市时会列出清单，为什么买其他东西时不会如此？）。问问自己，用同样的金额，还可以购买哪些东西？至少去比较三个不同商品的价格、服务和品质，你将会看到什么事情发生？你的消费是可以掌控的，无视于习惯、冲动、不正当或者是广告，你将能够购买真正想要的东西。如果养成了这个习惯，能够聪明的消费并存下所省下来的钱，也可能成为富翁。

七个错误的消费习性

在你养成选择性消费的习惯之前，必须先知道怎么处理你的金钱。通常在人们还没改变消费习惯之前，是不会开始储蓄的。除非你能增加所得，否则要多存一点，就必须少花一点。我们来检视以下七个错误的消费习惯：

1. 冲动的消费——你是不是一个冲动的消费者？如果是，必须先来算算这个习惯的成本。试想如果每一周都冲动的买个价值十五美元的东西，一年

下来得花 780 美元。当然，偶尔还是要慰劳一下自己，但也不要太过份。如果经常有别人陪着购物，并且还鼓励你去买超过预算的东西，那么，最好还是自己一个人去购物。

2. 用循环信用购物——大部分信用卡的循环利息介于 14% 到 21%，所以信用是很昂贵的。一台四百美元的电视机如果用利率 15% 的贷款，三年下来会值 490 美元，也就是说，总价会超过用现金买的约 25%。如果一定要用信用卡，将消费的余额越快清偿越好。

3. 消费的时间不恰当——买刚刚才送到商店里的衣服或当季的货品，是很昂贵的。事实上不久后，价钱就会降下来，特别是在销售情形不佳的季节里。其实可以等到新产品（如计算机、电脑和电子设备等）上市后开始降价时再买，替自己省下些钱。

4. 购买爱情或权力——有些人将爱情和花钱视为相等的事，这是错误的想法。每当他们因为忽略了他人而有罪恶感时，就会去买贵重的东西来显示他们的关心；有些人则会以花钱作为武器，抒发自己的压力或沮丧的心情，譬如说，他们如果对另一半发脾气，就会跑到最近的购物中心去大肆消费，以作为一种惩罚。

5. 买“错”了东西——购物货比三家可以省钱，如果你想要买家用器具，参考一下“消费者报导”之类的刊物，其中有各种品牌、型式和等级的说明介绍。有些百货公司自营商品的品质，事实上和某些名牌是同质品，因为他们都是由同一家制造商所制造的。

6. 买个方便——省时的速食代价不菲，譬如说，一个知名品牌的冷冻面条，要比同样份量的一般面条贵上二到五倍的价钱。为了省时和省钱，最好煮了一批后，将剩下来的冷冻起来。另外，便利商店的东西也是比较贵的，因为它们的货物加成费用也比超级市场里的加成高。如果经常在便利商店购物，一年下来，两者的消费金额相差会有一百美元以上之多。另外一个高成本的便利服务项目，就是很多旅馆饭店所提供的电话接线生的服务，应该尽量避免使用，不如透过长途电话公司自动拨接的方式打电话来得省钱。

7. 买个身份地位——信用卡的使用方便，常会使人立即当场就购买商品或服务；有些人在和朋友或亲戚比较物质生活时，会昏了头。在很多人的心目中，金钱和占有就等于成功。追求身份地位的人，会去买较贵、较好的东西来拥有，要靠家里坪数的大小或者是衣服的品牌标签，来证明他们比别人更成功。

六十种节省日常开销的方法

现在你已经知道七种会让人浪费掉辛苦挣来的血汗钱的花法了。努力不去犯，是不是就真的能够少花钱，并且储存下来呢？当然！很多人每天都在这么做。有时候减少花费是有计划的，有时候则是意料之外的。辞掉工作去念书、残废失能、换工作和失业等，都是一些必须要减少生活花费的状况。其他状况包括双薪家庭为了照顾小孩，而其中一方必须辞职后，变成了单薪收入，及那些为了未来目标，要增加储蓄而减少花费的人。

以下是六十种可以减少生活费用、做起来又不痛苦的省钱法：

吃的方面

1. 去除昂贵的速食并且自己制作点心，将点心屏除于购物明细单之外。一次煮一大锅主菜，以便日后食用。
2. 在烘烤时使用低脂奶粉或和新鲜全脂牛奶混合，因为低脂奶粉比鲜奶便宜，而且可以省下超市来回奔波所花费的精力（基于同样理由，多买一条面包冷冻起来）。
3. 制作一个购物明细单，先将价格列出，然后尽量依该价格消费，避免冲动的消费，除非必要，否则肚子正饿或带着小孩的时候，不要随便上超市。
4. 去午市买早上剩下来比较便宜的面包，或未卖完用真空包装的东西。只要在罐子没有鼓胀或泄漏，且包装完整的情形下，立即食用，这些食物仍很安全。还有，在购物时多看看放在架子上层和下层的商品，你会找到较便宜的东西。
5. 只有在你真正需要，且当该物品在打折后价格低于其他可以替代的商品时，才使用折价券和回馈券去购买它。
6. 当价格特别优惠时，去买一份报纸（因里面夹有折价券），然后再带着折价券去一趟超市。另一个办法就是把第二套折价券交给配偶或小孩，在购物时分开来使用。
7. 多利用商品促销时使用折价券的好处，如果住家附近没有可以使用折价券的超市，不妨到朋友或亲戚家附近超市试试，不管到哪儿去，身上都最好带着折价券。
8. 在超市，选择一些较便宜的该超市自行制造或者一般品牌的产品来省钱。超市品牌通常和国际知名的品牌在同一地制造，而且也在同一个作业工厂里进行包装。
9. 储存季节性的新鲜水果和蔬菜，装罐、冷冻或干燥脱水后，等日后再来食用。
10. 每周看一下食物的广告，将那些正在折扣促销的食物购买后储存起来，如果商店卖完了特别促销品，问一下何时会再有。

加工品成本高

11. 自己切肉，越是加工处理好的肉品，包装的成本越高。自己买回去切成碎肉片大概会省下一美元，一年约可省下二百美元。
12. 哪儿有折扣就去哪儿购物，如果附近有多家超市，每周选择一个或一个以上价廉物美的超市去。对任何超市盲目的忠诚，代价会很高。
13. 做一个凡事都自己做（DIY）的人，去打猎、钓鱼或自行栽种水果蔬菜，都会有相当便宜的食物来源。
14. 加入万客隆之类的批发仓库，买大份量的食物，花点时间和精力，你可能会买到比超市还要便宜的食物。有的批发仓库提供保姆和汽车共乘服务，甚至提供低消费的各项服务来帮助会员省钱。
15. 要看物品的单位价格标签，并且要看每单位重量的价格，然后依商品去买最便宜的包装份量。当然，如果是小家庭就不需要去买大的经济份量。
16. 规划一个大家合作贡献的晚餐宴会，使每个客人都能够带一道菜来，以代替和朋友到外头去吃馆子，你只要花最少的准备时间和花费，就可以有个很愉快的晚上。
17. 去餐馆用餐，当大家必须共同出钱付帐时，如果你要出的钱少于一半

时，动作快一点，在别人提出要各付各的之前，想想看你必须要付的金额（包括税和小费），就把自己该付的现金拿出来放在桌上。

18. 如果你上班通常都是在外头买早餐、点心或者是中午在外面饭馆午餐，一周里带个几天的便当吧，尤其是公司里有提供微波炉、蒸锅等设备时。

19. 依家里成员多寡煮适量的饭菜，不但可减少浪费，并且可以避免因为放在冰箱里过久而不得不丢弃的情形发生；菜肴必须依家中成员的需要而多变化；未吃完的食物要仔细的包装，并且尽快储存起来，以免变质腐坏。

20. 不要每天晚上都吃肉，它不但较贵且大部分人都食用了过多的蛋白质。可以多准备一些大锅菜以汤、蛋、家禽和海鲜取而代之。除了减少花费之外，同时也可减少过量的脂肪和卡路里的摄取，避免发胖。

穿的方面

21. 不要让家人在玩耍或做家事时，穿着质料很好的衣服，特别是那些需要干洗者，烧饭时要穿上围裙。

22. 不能穿的衣服送到旧衣回收中心，或是拿到会帮你卖掉的寄卖店去。第三个选择就是在自家庭院办个旧货拍卖，或者是拿到跳蚤市场上出售。

23. 买衣服时选择一般性的式样，多准备些颜色不同且能够相互搭配的衣服。

24. 选购衣物时，选择能够搭配你已有的衣服来购买，一件新衣服起码能够有三样既有的配件来搭配（三样以上是更好）。

25. 找寻四季合宜且样式不同的衣服，避免很快过时及那些新奇、时髦和流行的衣物。

26. 买品质而不是看数量，品质好的衣服耐穿也耐看，期望穿得越久的衣服，品质也应该越好。

27. 到折价商店或委卖商店去买衣服，虽然折扣的价格比大盘的价格稍高一些，但折扣商店卖的衣物品质和式样都不错。而委卖商店则卖一些别人不要而寄卖的衣服，通常也都经过有无瑕疵的仔细检查，所卖的价钱大约是原价的四分之一到一半左右。

28. 去逛一些廉价商店，衣服品质上虽有好有坏，但价格一般来讲都会低于委卖商店，而且有时还可以议价。廉价商店里适合于短期间穿着者，如小孩的衣服、孕妇服和宴会礼服等类衣服，对于有需要者，特别有帮助。

29. 遵照标签上的指示来洗涤保养衣服，并且马上清洗污垢，否则会对衣服造成永久伤害。有裂缝及撕破时要马上修补，皮制衣物也应避免接触水和盐。

30. 可能的话，在投币式的干衣机中烘干衣服，或者自行烫平衣物。

水电瓦斯方面

31. 在家用晒衣绳晾于衣服，可省下在自助洗衣机店洗衣烘干的费用。夏天时，利用户外晾干来干衣。

32. 尽量用写信来代替打长途电话，并且用计时器来记录通电话的时间。

33. 如果每个月长途电话费平均高于二十美元，试着在晚上或周末的减价时间打，并且可以和 AT & T、MCI、或 SPRINT 等电话公司签订长途电话的套装优惠。这些优惠可以让你以较低的费率，在特别的时间打给特定的人。

34. 把不使用的房间门关上，以保持室内的温度，将窗户和门四周的裂缝填补起来，这样可以节省 10% 的冷暖气电费帐单。冬天寒冷的晚上或夏天开

冷气时，把窗帘或布幔拉下，以避免暖气或冷气的流失。阁楼上的屋顶，至少要铺上六到九英寸的隔热板。

35. 尽量一起烘烤所有的食物以节省能源，热剩菜或煮一两人份的食物时，使用烤炉或者微波炉来代替大型的烤箱。

36. 联系你当地的电力瓦斯公司来做个检查，或安排装设节省能源的测量装置。有些公司会派人到府，只收取一些材料费，而有些则会鼓励你购买一些节省能源的设备，并且提供你折扣回馈。

37. 将温度调节器调低一度，你就可以节省 1% 到 2% 的暖气费用。穿上毛衣，保持足部的温暖。买一个增湿器，可以在温度调节器调低温度时，让家里感觉温暖一些。

38. 夏天时，尽量利用吹电风扇来代替开冷气。

39. 花点钱或时间在低成本或免成本的能源节约工作上，例如每年调整火炉一次，电热水器的密闭包装和清洁冰箱的外部线圈等。家里最消耗能源的莫过于冷暖气系统、电热水器和冰箱等冷冻设备，任何能够提升这些设备的使用效率的事物，哪怕只有提升一点点，也能够节省下不少钱。

40. 如果你的水电瓦斯公司在离峰使用时间（通常在晚上或周末），提供折扣优惠时，去登记利用它，并且为电热水器买一个计时器，使得热水器只能在离峰的时间使用。

其他杂支出方面

41. 不要买你不需要的保险（如为小孩买保险），如果你有适当的紧急预备金，考虑增加自负额，例如：汽车保险中事故出险的自负额，以及加长失能保险中的理赔审核期。还有，多利用保险中给予非吸烟者或者多辆汽车者的折扣。

42. 不要买挨家挨户推销的东西；避免在家里开派对；为买礼物设定一个金额的上限；不要送太贵的礼物。如果你收到一个很贵的礼物，不见得一定要回送等值的大礼才行。

43. 支票用完了，不要花钱向银行买，银行帮你印制空白支票一定会向你收取一倍的印制费用，二百张的空白支票可能要花费十五美元。你可以邮购的方式去购买空白支票，个人空白支票每二百张只要四至六美元。

44. 帮你的小孩理发，并且帮大人在每次要上理发院理发前的期间，在家自己进行头发修剪的工作。

45. 去折扣商店、廉价商店、庭园拍卖、当铺和跳蚤市场等地方购物，并且透过报纸的分类广告，找寻还可以使用的玩具、家庭器具、珠宝、家具和庭院用具等。另一个选择是和邻居、或家人交换或分享这些东西。

46. 自己洗车、换机油、滤清器及水箱防凝液，去上个汽车修护的课程，并且学习如何自己做校正和小型修护工作。

47. 找寻并比较修理和家庭装潢修缮的公司，在决定雇用某人进行修缮工程前，写下工程估价单和工程契约。

48. 搭乘别人的便车或轮流开车共乘上班、上学或参加社区活动。如果你日常搭载别人上班上学，或搭载某人进行长途旅程，事先和对方谈好一个合理的报酬并且向其收取。多利用自助加油站和那些以现金付款可获折扣的商店。

49. 减少购买、租用或订阅书籍、录音带、录影带和杂志等，而用上图书

馆借阅的方式来减低花费。只要订阅你有时间阅读的杂志和报纸，并且一次订阅较长的时间以减少每期的订阅成本。

避免投资税捐

50. 如果你很喜欢看电影，去看较便宜的早场，并且多去找寻可参加免费娱乐活动的机会。利用社区的资源，如健康医疗讲座、狂犬病检验和收费平价的成人教育课程等。

51. 利用明信片来节省邮资，一些短的讯息可以用寄明信片的方式来代替寄信件。

52. 注意家庭的饮食，让家人健康，注意运动和天冷的穿着，限制生病的家人出入公共场所与他人接触。

53. 正确的维护保养汽车，以避免不必要的开销。经常检查汽油存量，当有需要时，添加水箱防凝液，保持油箱加满以防止冬天时油管冻结阻塞。

54. 教导小孩爱惜衣物、玩具和家具，才能延长物品的使用时间，将你所有的东西都妥善保存，少用到的器具设备就用租的，或以一起共用的方式取得。

55. 将家具装上布套或重新装饰，或以较低的费用从跳蚤市场取得。学习如何缝纫，使自己也能够制作或修改日用衣服及窗帘。

56. 减少因为投资政府有价证券而必须缴纳给联邦准备银行的手续费，或是投资共同基金所必须缴纳给基金公司的手续费。当你不需要投资建议时，利用有折扣的证券商，并且准备自己的税赋申报。特别是在房地产市场不景气时，议价买卖不动产的手续费；并取得一个免费的支票存款帐户。

57. 修理漏水的水龙头，若每秒漏一滴水，一年下来会累积流失二千加仑的水。用出水量小的莲蓬头，以减少洗澡用水。

58. 如果你打算搭乘飞机旅行，调查一下节省机票钱的方法。很多航空公司会在特定的日子有便宜的班机，如果你愿意依照他们的方法搭机，就可以省下不少钱。而且，参加套装旅游行程也比利用个别的服务（飞机、饭店、租车等）来得便宜。

59. 和邻居或朋友相互帮忙交换服务，如照顾小孩、看家和饲养宠物等，以避免大家各自花钱找人服务。

60. 仔细考虑以下问题的答案：“我到底需要什么？”和“我什么可以不要？”花钱买新衣服、付费租有线电视频道真的那么重要吗？只有你自己可以决定，什么是有好处的、什么是必须的。

利用表 6——1 “找寻省钱的门道”表格，列出你和家人可用以执行减少开销的各项策略，并且列出每月和每年期望能够采取的各项行动及能够节省下来的金额。以下举出两个例子：

表 6-1 找寻省钱的门道

可采取行动	每月节省	每年节省
采购食物时尽量利用折价券减少干洗衣物	\$30 美元	\$360 美元
	\$10 美元	\$120 美元

无法自我控制的冲动型购物者，以前可待在家里以避免过度消费，但现在已经不行。拜电子时代神奇之赐，现在已经可以在家里边看电视边购物了。

小心冲动性消费陷阱

透过电视来销售的确是一个很大的商机，消费者每年花在购买电视购物频道上贩售的物品达数百万美元。你只要看着电视银幕上的物品，拨个免付费的电话，告诉接听者你的信用卡号码，几周之内，东西就会送到府上。

电视购物经常弥漫着一股狂热的气氛，好像如果不赶快下单购买，你就会失去什么似的，而且也不会对于展示推销过的东西再做更进一步的说明。在你下决定前，根本无法去比较价格是贵是廉，也无法试用，或做更仔细的观看。摄影机拍摄的画面和主持人所说的介绍词，大概就是你能掌握的依据。

这样的消费除了会增加刷信用卡的债务之外，家里还会多出一些冲动购买而不需要的物品，除非是以冷静且谨慎的心情观看电视购物，否则那只是徒增债务的另一个方法而已。

同时，邮购目录也被越来越多的美国人所利用，过去只有大型百货公司才有邮购目录，现在已经有数以千计的专业邮购目录，以吸引因太忙而无暇去商店购物的消费者，其他好处还包括有一个款式、颜色齐全的商品库存以及可以购得多种专业的商品等。

在下单邮购之前，找一下邮购店的地址和电话号码，较无名气的公司通常只有一个邮政信箱，而且没有电话，同时详读你想要购买的物品的说明书。记住，你如果想要某种颜色的物品，照片上的颜色可能已被曲解。注意邮购所需的时间、花费，并且千万不要邮寄现金。最重要的是，货比三家不吃亏！比较一下别家邮购目录上的价格，有时间的话也去比较一下商店里的贩售价格。你会发现想要邮购的物品，住家附近商店卖的可能更便宜。

抓住窍门开始省钱

几年前，大约有 70% 的成年人，每周至少会去地区性的购物中心一次，直到最近，另外一个研究报告指出，只有三分之一的成年人会到购物中心，比以前减少，没有时间和金钱是主要的原因。

减少开销做法，就是远离购物中心，家庭电视购物和邮购目录。但要改变一个人的习惯谈何容易？能够成功改变习惯的关键，就在于改变态度，态

度的改变和改变后所期待的成果，对一个人来说是很重要的。

能够取代随便花钱的是“选择性的消费”，有时候并不容易做到，因为当我们改变行为时，会觉得生活上不舒适。如果选择性消费的决心动摇，不要放弃，试着去了解发生了什么事，以及将来如何应付同样的事情再发生。刚开始要学走路时并不会很完美，你会跌倒，但只要站起来再试几次，自然而然的就能够抓到窍门了。

第七章 智慧消费蓝图

现在是将你的理财规划与行动结合在一起的时候了，你已经思考过自己的价值观和目标，也计算过净财产和现金流动，甚至阅读过表列出来的省钱和少花钱的各种方法。就像是要准备建造一栋大厦一样，你现在需要的是一份财务蓝图，使美梦成真，这份蓝图就是你的用钱计划。

将储蓄列为开销之一

让我们从你的理财目标开始，参照表 2—2，将每月所需用来达成短期、中期和长期目标的金额加总起来。你现在所储存的金额够吗？可能不够。制作一个表，列出至少五种你能够透过“先付钱给自己”的方式来存钱的方法。接着参照表 4—2 的现金流动表，在每月底记下期望所得、开销和现金余额。如果你打算减少开销，也要相对的做调整——可是不要太过分理想化，你可能无法照自己所想要的意思减少那么多的开销。因此，把所得分配到各项开销中，并依需要再做调整。在你的用钱计划中，务必要把储蓄算为开销的一种，如果为达某项目标所需的储蓄，大于你所得的许可范围，则可能需要重新再订定理财计划。如此一来，到时买栋较大的房子、小孩接受常春藤大学教育和买辆新车就可能不列入现阶段的目标。必须做些抉择、或是降低、延迟一些野心，使你能够在可承受的范围内，达成目标。

制订一个用钱计划是对你理财目标是否实现的重要考验，这其中考虑了个人因素，例如所得、生活开销以及将钱从薪水转入储蓄里的各种机制。要记住，只有极少数的人才有足够的资源，能够一次达到他们想要的目标，所以要先订出各项理财目标的优先顺序，然后再从最重要的几项目标开始去累积资金。

切记，在一张纸上写下一堆数字并不能保证成功，一个在纸上看起来不错的用钱计划，通常在执行起来时却是失败的。而一个差劲的用钱计划通常包括了一个或多个以下的错误：

1. 对于大笔而不规律的开销并未订下预算——有一些属于不规律的开销，包括保险费、学杂费、度假、送礼和开学后新买的衣服等，会导致必须要支出的项目，例如食物和健康医药等方面的正常开销，往往因为这些不规律的开销而减少。为了规划大笔且变动的开销而去储存一些资金，是很重要的。因此最好将年度的开销去除以十二，并每个月都储存一笔适当的金额（见表 7—1）。

表 7-1 如何支配大笔开销

在月份中列中不规律开销的金额，以下提供几个例子：

支出项目月份	汽车保险	季节服饰	度假	汽车保养	才艺费	房屋修缮	合计
一月						\$400	
二月							
三月	\$600				\$250		
四月		\$500					
五月				\$300		\$600	
六月							
七月			\$500				
八月						\$1000	
九月	\$600	\$500			\$350		
十月							
十一月				#300			
十二月			\$100			\$1200	
各月加总	\$1200	\$1000	\$600	\$600	\$600	\$3600	
每月平均（除以 12）	\$100	\$85	\$50	\$50	\$50	\$300	

2. 不符实际的所得和开销数字——如果知道不可能一个月只花费 150 美元在食物上，那么就应该在用钱计划里填上较高的金额。在用钱计划里所用的数字，必须和最近现金流动分析中的数字相接近，如果你在某个特定的开销项目中经常过度花费，那就必须重新订定该项目的预算金额数字。

3. 避免模糊不清的开销类别——除非真正需要，否则最好不要列大多类别，而且也要避免使用广泛性的称呼（如“其他开销”），免得还是弄不清楚钱花到哪里去。

4. 对于意外的开销并没有订定预算——小而紧急的事故、意外的帐单、费用、学校活动和慈善活动等，都是生活上会发生的现实状况。因此，一个用钱计划如果没有为每月未知的费用而预设预算，这套用钱计划就注定失败。通常使家庭财务吃紧的并不是每天例常的花费，而是那些意外的帐单。

5. 对于通货膨胀没有订定预算——用钱计划中的数字金额，必须经常随着家庭所得和开销的改变而更新。汽车保险费会随着每次的续保而增加，办理房贷的费用，每年也会反应房屋险和财产税的成本而变动。如果无法确知未来的家庭开销，宁愿保守的加上通货膨胀的考量，而做宽松的费用预估。三种不同类型的用钱计划用钱计划不外乎就是结合所得和开销的系统规划，它不需要什么特别的表格（任何白纸都可以），或特别的训练。有台计算机最好，但也并不是必要的，电脑虽然有帮助，但也要靠人为的输入和规划。订定用钱计划并没有绝对的方法，且计划可行与否也因人而异，最重要的是，要将未来的用钱立足于过去实际的花费上。依个人状况的不同，通常有三种基本型态的用钱计划，包括帐户法、移动余额法和工作底稿法。

帐户法

帐户法又称为消耗余额法，是本世纪初流行的资金管理系统的更新版。过去人们通常将现金分装在多个信封袋中，一个信封袋就专用在一个开销类

别项目上。当一个信封袋里的现金用完了，除非现金从别的信封袋里拨转过来，否则就停止那个开销类别的花费。事实上，信封与信封间的现金拨转和登载非常繁琐，而且钱装在信封袋里又不能生利息。帐户法用钱计划，和为了家庭开销装一堆信封袋的做法很相似，将每一次的薪水依不同的开销而分别占有不同的部分（例如租金五百美元、水电瓦斯费二百美元）。然而真正的现金，是放在一个支存或储蓄存款帐户中，以取代放在信封袋里。当钱花在特殊类别的开销上时，这笔金额就会从帐户余额中扣除，就好像从信封袋中取出现金一样，如此就能够很清楚的知道属于每个开销类别里剩余多少金额。每个帐户，包括未知费用帐户里的结余或不足，都是每月接续下来的记载。譬如说，如果电话费用项目有三十美元的配额，却只花了二十元，则下个月这个类别的可用额度就有四十美元（剩下的十美元加上下个月的三十美元配额）。除非帐户之间过度借支，或总开销金额超过分配到各个类别的总金额，否则帐户法通常相当可行。表 7—2 显示出在一个月份里，典型的帐户法用钱计划的样式，并且举了数项家庭开销做例子。

表 7-2 帐户法用钱计划表范例

1995 年 4 月用钱计划表						
	储蓄	房屋	食物	货款	公共事业	其他染项
前期结余	\$5000	\$320	\$250	%50*\$30	\$200	
4 月 1 日支出	-100	-80				
小计	150	-110				
4 月 8 日支出	-100					
小计	50					
4 月 13 日收入	+100	+300	+250	+100	+150	+50
小计	5100	620	300	150	40	250
4 月 15 日支出	-100	-30	-200			
小计	200	10	50			
4 月 22 日支出	-20	-100	-180			
小计	600	100	-30			
4 月 27 日收入	+100	+300	+250	+100	+150	+50
小计	5200	900	350	70	160	100
4 月 29 日支出	-575	-100	-30	-140		
小计	325	250	40	20		
余额	\$5200	\$325	\$250	\$40	\$20	\$100

移动余额法

移动余额法和帐户法一样，都是以余额每月连续的方式记载，但它取代了原先追踪各个类别的开销，这个方法只追踪家庭开销的总结余或不足。要建立移动余额用钱计划，您需要三件东西：一个是最近的现金流量表，一个是列出不规律开销的支付到期日表，及家庭成员每月领薪日期表。移动余额法能够很方便的筹出资金，来支付大笔不规律的开销及储存下第五章里所提到的各种意外之财。表 7—3 提供了一个双薪家庭一月份的移动余额用钱

计划做样本参考。使用这种方法，每个月的最低备用金额，必须相当于每个月的经常性开销，再加上十二分之一年度的大笔开销。注意这个例子里，先生是领周薪而太太则是领双周薪，两人都在这特别的月份里领到额外的薪水。这些薪水可以直接放入储蓄里，或者就像表 7—3 中所列，成为每月部分的家庭所得，以应付一些大笔变动的开销例如汽车保险等。这对夫妇还预备了每月一百美元的准备金在他们的用钱计中，以备一些未预期的开销之用。如果需要用钱，就将它花掉，如果不需要这笔资金，就转到有付利息的帐户中，作为紧急准备金之用。每三到十二个月，应该使用最新的所得和开销数字，并接续先前计划的结余，来建立一个移动余额用钱计划。如果从先前计划逐渐累积结余下来的钱超过一定金额，比方五百美元时，就应该赶快储存起来。

表 7—3 用移动余额法规划一月的用钱计划表

1995 年 1 月用钱计划表上月底余额.....	\$265
上月 1 日支出..... (\$250) —	\$15
先生 1 月 3 日收入.....	\$200—\$215
太太 1 月 3 日收入.....	\$400—\$615
先生 1 月 10 日收入.....	\$200—\$815
1 月 10 日支出..... (\$100) —	\$715
先生 1 月 17 日收入.....	\$200—\$915
太太 1 月 17 日收入.....	\$400—\$1315
1 月 17 日支出..... (\$100) —	\$1, 215
汽车保险费..... (\$400) —	\$815
先生 1 月 24 日收入.....	\$200 \$1, 015
1 月 24 日支出..... (\$100) —	\$915
先生 1 月 31 日收入.....	\$200—\$1, 115
太太 1 月 31 日收入.....	\$400—\$1, 515
1 月 31 日支出..... (\$850) —	\$665
未预期开销之准备金..... (\$ 100) —	\$565
接续至下月余额.....	\$565

工作底稿法

工作底稿法事实上就是现金流量表的延伸，利用表 4—2 中所定义的类别，在一张纸上列出两个栏位，分别赋予“目标金额”和“实际金额”的标题。然后在月初时，将所期望的所得和各类别的开销填入目标金额栏中，到了月底，再把真正赚的钱和所花费的金额（从薪水单和存折中可以看出），填入实际金额栏中，并且比较这两栏的数字。使用工作底稿法时，预期每月有多少结余的薪水和不规则的开销，也很重要。你可以用张纸每月计算，或是去买一叠记帐用的会计分录纸，然後在分录纸上计算一整年的数字。这可以帮助你了解金钱用度的季节性变化，以及每月结转余额时是剩余还是赤字。工作底稿可以用电脑的记帐程式来做，例如 Lotus 1—2—3，或任何一种个人理财套装软体。利用电脑程式，通常可将从年初至今所得和开销的自动加总计算，并且可在年底时跑出平面图来显示每一用钱类别的消长情

形。

表 7—4 提供了一个两个月期的用钱计划表,并且举出一些所得和开销类别的样本。

表 7-4 工作底稿用线计划范例

	十一月	十一月	十二月	十二月
	目标金额	实际金额	目标金额	实际金额
所得				
先生净薪水	\$900	\$1000 (注)	\$900	\$900
太太净薪水	900	900	1400	1200
利息	35	40	40	40
其他	-	1509 (注 2)		
	\$1835	\$2090	\$2340	\$2140

	十一月	十一月	十二月	十二月
(注 1) 包括加班费				
(注 2) 中奖券				
开销				
储蓄	\$250	\$250	\$250	\$250
房贷	655	655	655	655
公共事业费	204	245	235	275
贷款和信用卡	145	165	245	250
保险	170	170	0	0
食物	300	280	300	320
交通	80	100	80	85
其他	50	85	150	250
合计	\$1855	\$1950	\$1915	\$2085
剩余或不是		-20	140	425
			55	

用钱用在刀口上

让用钱计划发挥功能的十个秘诀：

1. 要包含储蓄——你必须将储蓄视为一种开销,而不是花剩下的钱。可以一开始就自动从薪水中转入银行帐户,或转入公司退休储蓄计划的方式来储蓄,或者是作为家庭用钱计划中的一个开销项目,马上“付钱给自己”。有系统的预先储存所得的 5%到 10%,以取代储存每月底用剩的钱,就能够稳定而进、步地达成理财目标。

2. 要包含可自由运用的所得——在用钱计划中,每一个家庭成员都应该有一定金额的钱,可供他或她依喜好自由花用(这就是选择性消费的基础)。不需要向他人征询而能够自由进行金额不大的购物,可以避免因周钱价值观念不同时所产生的冲突。

3. 核对你的算术——确定分配给各开销类别的总金额(包括储蓄)没有

超过你家庭每月的税后所得，除非能够持续不断的核对开销数字，否则就是个失败的用钱计划。

4. 不断审阅和修改——如果刚开始时，所预估的所得和开销相差很多，不要失望，准备每个月来做调整。去比较预估的和实际的开销金额，可以提供改进用钱计划的宝贵经验。

5. 巧妙的处理差额——当你在某一类别的开销上多花了些钱，试着在别的项目里省下相同金额的钱。在每个月的用钱计划里规划一个准备金的项目，则可以帮助你在月底结余时仍有剩余。

6. 保持简单——即使有些开销是每周、每季、每半年或每年支付，用钱计划的编制仍应以每月为基础，透过每月的计划，你很容易知道现在的状况，并且随时能够修改。

7. 要有积极的态度——一个人对于用钱计划的心理反应相当重要，越积极越好。用钱计划应该是用来说明你可以做什么事，而不是你不可以做什么事的重要文件。

8. 不断尝试——通常要花一些时间和精力去适应每一开销类别，包括为将来的目标储蓄及不超支。最好尝试不同的方法，直到找到可行而有用的方法为止。

9. 避免欲速则不达——千万不要为了让所得和开销数字好看，就想试着一下子减除整个类别项目的开销。即使数字因此好看些，但你可能会为了必须放弃某一重要开销感到沮丧和愤怒。最好的方法是，试着少量减少一些开销，如此一来，你在每一个项目上仍然都有一些钱可以支用。

10. 给自己一些时间——实行用钱计划后，你将会改掉一些存在多年的习惯。但不能期待一夕改变，而应看到稳定而持续的进展。

草率编制的预算

我曾说过宁愿使用“用钱计划”而不愿意用“预算”这个字眼，希望你现在能够了解其中的差别，不只是字面意义的不同而已。用钱计划之所以可行，是因为人们利用它来控制理财命运，而人们多是基于个人的喜好选择和可用所得来做决定的，不管休闲用的经费或不可预期的费用准备，都被包含在这计划之中。没人可以规定你的生活型态或用钱方式，如果和家人每周至少在外共进一次晚餐很重要，你可能会比别的家庭在吃的方面多一些开销，不过如果在外面用餐能带来很大乐趣，则在这个项目上减少开销，就可能是一个错误。因此你最好在其他的类别项目上少花费一些，使整个用钱计划能不偏离正轨。因为人生充满了未知的事物，每个用钱计划都需要一个备用金项目。这是为了应付一些意外事情所准备的钱，对大部分家庭来说，每月五十美元到二百美元应该足够，在用钱计划中有备用金项目的人，在碰到意外发生时，可以不必动用到储蓄帐户里的钱或以信用卡借款来支付。一旦将资金分配好给每一特定项目时，你就只要照章执行即可。接下来，再想想看目前的情形以及五或十年后的情形，据此建立一个能反映出你和家人都觉得重要的用钱计划来，如果搞清楚自己有多少钱，以及还需要多少钱，你就会处于一个能够掌握自己财务的最佳状况。今天的一块钱，到了明天，不见得等值。

第八章 时间是隐形的聚宝盆

今天的钱会比未来的钱更有价值、因为它可以存下来，或是投资来赚取利息。所以钱的“未来值”，就是经过一段时间，以一定的利率复利计息后的价值；若复利的期间越长，则利率越高，钱的未来值也就越大。

当你正利用储蓄以达到理财目标时，“时间”是一个很重要的伙伴。越早开始储蓄，就越能获得复利效果的好处，一举得到时间的“金钱”价值。举例来说，如果扣除通货膨胀后，你能赚到2%的净收益率，那么二十年后，你需要的每一块钱美金，现在只要存下六十七美分就已足够，如果改为十年，则需要存下八十二美分；如果是五年后要那一块钱，就得存下九十一美分才行。可见，距离长期目标时间越短，所需存下的钱也就越多，因为你的钱只有较少的时间去“生”钱。

要知道，复利的利息是不能追溯的，你很难在六十岁时再去补存本来在数十年前就应该要存下来的钱。想要享受金钱的时间价值，就从今天开始储蓄吧！每年以8%的利率储存三千美元，经过十年、二十年、和三十年下来，会分别变成43,460美元、137,285美元、和339,850美元。所以等个十年才开始储蓄，你的财产总值就会造成超过二十万美元以上的差异。人们决定花钱或存钱，会影响他们累积金钱的方法。以买车为例，一辆价值一万五千美元和二万美元的车，表面上看，只差五千美元而已，其实不然。假设利率为10%，以五年为期，借款一万五千美元，每月要偿付319美元，但若借款二万美元，则每月须偿付425美元。假使每个月能够将这两者相差的106美元储存起来，赚取报酬率8%的利息，十年后，买价款比较便宜的车子的车主，就会多出二万美元来！

水能载舟，亦能覆舟，金钱的时间价值虽然能够帮你，却也可能害了你。正面来说，它会增加储蓄金额的价值，但是经过通货膨胀后，货物及劳务成本也会随之增加。越早开始为理财目标储蓄，这方面的负担就会越少。如果能够在储蓄和投资上赚取较高收益的报酬，每个月需要储存的钱也就可以少一点。理财规划师通常会用一个时间价值表，在假设通货膨胀率的影响下，来计算达到未来目标所需投入的成本，并且用某个利率水准，计算出每月及每年应该储存的金额。

任何时间价值的计算，都必须基于正确的假设基础之上，因此在做预测时，宁愿保守一点。在表8—1里，我们假设一个每年平均通货膨胀率为6%的例子，若找出因为通货膨胀而导致货物和劳务成本增加的因子时，先在“距完成目标年限”栏里挑选适当的到期年限，然后再在“通货膨胀因子”栏里，找寻相对的未来值因子。

把达到理财目标所需的成本，乘上适当的通货膨胀因子，就能预估出未来所需成本（你也可以运用七二法则，但使用时间价值表则会更精确）。以买车为例，如果理财目标是在五年后买一辆现值一万四千美元的新车，届时这辆车将会值18,760美元（即\$14,000乘以1.34）。

表 8-1 如何计算未来值因子

距完成目标年限	6%通货膨胀因子
1	1.06
2	1.12
3	1.19
4	1.26
5	1.34
6	1.42
7	1.50
8	1.59
9	1.69
10	1.79
11	1.89
12	2.01
13	2.13
14	2.26
15	2.40
16	2.54
17	2.69
18	2.85
19	3.03
20	3.21
21	3.40
22	3.60
23	3.82
24	4.05
25	4.30
26	4.55
27	4.82
28	5.11
29	5.42
30	5.74

一旦决定理财目标未来所需成本时，你可以利用未来值年金表，来决定每年和每月必须存下的金额，别忘了假设一些报酬率来预估所需要的储蓄金额。在一定报酬率下的报酬率因子，经过每年复利计算，会增加投资的价值。你可以从左边的栏位里，挑选适当的数字，然后再从右边的栏位里，找到报酬率因子。表 8—2、8—3、3—4 提供了三个分别假设在储蓄和投资上有 6%、8%，和 10% 报酬率的表格范例。

所以未来的目标要花费多少及需要多少储蓄？利用从表 8—1 到表 8—4 的每一个表，就可以在表 8—5 里显示出来。举琼斯家为例，他打算存钱去买辆车，在表 8—5 里做了说明。

表 8—5 的例子指出，如果存款的收益下降，则需要更多的钱来达到特定

的目标。另外一个必须考虑的因素是复利，复利的效应是利上加利，利息越常复利，钱的增长速度就越快。换句话说，在其他条件不变的情况之下，日复利的利息较月复利多，月复利又较季复利多，季复利较半年复利多，而半年复利又较年复利为多。

表 8-2 6%年金因子未来值

距完成目标年限	6%报酬率
1	1.00
2	2.06
3	3.18
4	4.37
5	5.64
6	6.98
7	8.39
8	9.90
9	11.49
10	13.18
11	14.97
12	16.87
13	18.88
14	21.02
15	23.28
16	25.67
17	28.21
18	30.91
19	33.76
20	36.79
21	36.99
22	43.39
23	46.99
24	50.82
25	54.86
26	59.16
27	63.71
28	68.53
29	73.64
30	79.03

表 8-3 8%年金因子的未来值

表 8-4 10%年金因子的未来值

距完成目标年限	8%报酬率
1	1.00
2	2.10
3	3.31
4	4.64
5	6.10
6	7.71
7	9.49
8	22.43
9	13.58
10	15.94
11	18.53
12	21.38
13	24.52
14	27.97
15	31.77
16	35.95
17	40.54
18	45.60
19	51.16
20	57.27
21	64.00
22	71.40
23	79.54
24	88.50
25	98.35
26	109.18
27	121.10
28	134.21
29	148.63
30	164.49

表 8—5 时间的金钱价值计算

你 琼斯家庭

1. 完成理财目标的年限期间	5	
2. 理财目标现今的成本	\$14, 000	
3. 通膨因子, 参照表 8—1, 基于第 1 项所指出的期间, 来查看通货膨胀的因子		1.34
4. 未来理财目标的成本第 2 项乘以第 3 项	\$18, 760	
5. 所需要储存的金额假设平均的收益率为 6 %		
用距完成理财目标的年限, 参照表 8—2, 找出适用的报酬率因子	5. 64	
每年应储存金额将第 4 项除以第 5 项	\$3, 326	
每月应储存金额将第 5 项 除以 12	\$277	
6. 所需要储存的金额假设其平均收益率为 8%		
用距完成理财目标的年限, 参照表 8—3, 找出适用的报酬率因子	5. 87	
每年应储存金额将第 4 项除以第 6 项	\$3, 196	
每月应储存金额将第 6 项 除以 12	\$266	
7. 所需要储存的金额假设其平均收益率为 10%		
用距完成理财目标的年限, 参照表 8—4, 找出适用的报酬率因子	6. 10	
每年应储存金额将第 4 项除以第 7 项	\$3, 075	
每月应储存金额将第 7 项 除以 12	\$256	

迎头战胜通货膨胀和税捐

你知道一栋房子、一辆车或甚至一条面包, 在十或二十年后会值多少钱吗? 答案肯定比现在要多。正因为有通货膨胀, 现在的一块钱不会和未来的等值, 所以如果必须存下一大笔钱的想法会让你感到忧郁沮丧时, 不要绝望! 要知道, 你的收入多多少少也会随着物价向上调整的。还记得油价每加仑低于五十美分的那个时代吗? 可是到如今, 人们仍然有买车、开车的经济能力, 这就显示出, 我们有随着物价改变而调整的能力。其中的关键在于: 要试着去储蓄和投资, 并且赚取平均的税后收益, 以便能符合或超过通货膨胀率。长期下来, 在存款或投资上的税后报酬。大于或相当于通货膨胀率时, 你就能够保持购买力了。在第一章里, 我们就已经解释过用来决定税后和通货膨胀率所需达到损益平衡的公式, 请参考。

很多人选择将他们放在存款帐户里的钱拿去做投资, 希望能获取较高的报酬和长期稳定的资金成长, 这是储蓄和投资之间最主要的不同处: 透过储蓄, 你的本金保持稳定且赚取一定利率的报酬; 透过投资, 你的本金不一定会增加, 而且报酬率也未知。

投资的商品包括不动产、股票、共同基金、变动年金, 债券和收藏品, 如钱币、邮票、骨董等。一般来说, 报酬率越高的商品, 风险也就越高。这些商品的报酬率虽然只是 3% 到 8% 之间的差别, 但经过长期的复利之后, 就能够在你的财务安全性上, 造成很大的差距。

从存款人晋升为投资者

你是否希望有一个完美的投资? 也就是说能够有高的收益(最好是 15%

以上)，风险又小，而且免纳联邦和州所得税的投资？很不幸的是，没有那么完美的投资商品存在。较低风险的产品，例如定期存单、固定年金和货币市场基金，仅能够产生中等的收入，而股票和成长型基金虽然有增值潜力，却要课税。税法改革取消了对某些投资的优惠，出卖股票和共同基金的长期资本利得，从一九八七年已经开始课征所得税。

在打算进行投资之前，必须仔细考虑两件事情，那就是你的风险承担能力以及对特定投资商品的了解。如果你不了解这个投资，感觉不适合或有点担心，那便不适宜将钱投入。你也必须要考虑理财目标的最后期限，如果目标放在未来十年或更久之后，就有时间可以让这投资有充分增值或转亏为盈的机会。

另外一个考量，就是你的边际税率级距。属于高税率级距的人，通常会从一些免税的投资工具，如政府公债、债券基金和债券单位信托等处获得较高的报酬。表 8—6 列出边际税率级距分别为 15%、28% 和 31% 的家庭，其免税投资相对于要课税投资的收益率比较表。

聪明的理财策略就是，分散投资于不同类型的商品上，以减少选错投资的风险。财务专家会将资金放置于不同特征的资产类别，以进行资产的分配。举例来说，一个投资组合里可能有 50% 放在股票，报酬率为 10%，有 30% 投资于债券，报酬率为 8%，以及有 30% 投资在相当于现金的商品上，报酬率则为 3.5%。这个投资组合的平均收益为 8.1% ($[50 \times 0.1] + [30 \times 0.8] + [20 \times 0.351] = 8.1$)。一个相当平衡的投资组合，长期下来会比仅仅投资在非常保守的投资商品上收益更大，而且比起投机性的投资组合，风险及变动性也会较低。

表 8-6 免税和课税收益比较表

免税投资的收益	课税投资之同等收益率		
	15% 级距	28% 级距	31% 级距
2.0%	2.35%	2.775%	2.90%
2.5	2.94	3.47%	3.62%
3.0	3.53	4.17	4.35
3.5	4.18	4.86	5.07
4.0	4.71	5.55	5.80
4.5	5.29	6.25	6.52
5.0	5.88	6.94	7.25
5.5	6.47	7.64	7.97
6.0	7.06	8.33	8.70
6.5	7.65	9.03	9.42
7.0	8.24	9.72	10.14
7.5	8.82	10.42	10.87
8.0	9.41	11.11	11.59

为未来的理财目标而投资金钱，应该考虑以下事项：

1. 寻求协助——像“钱”(Money)、“价值”(Worth)、“拜伦”(Barrons)

和“华尔街周刊”（The Wall Street Journal）等期刊，都可以在市立图书馆里借到。另外一个讯息的来源就是电视节目，如“华尔街一周”，而理财专家如股票经纪人，也能提供有用的资讯。

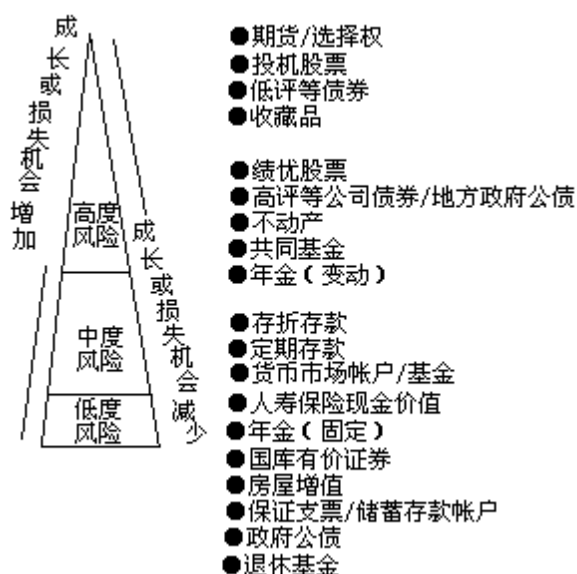
2. 要能持之以恒——利用平均成本的方式，定期、定额、经常性的进行投资（例如每月一百美元投资共同基金）。

3. 要认清事实——曾在投资上赚大钱者并不多，很多投资通常并不如想象中的好。

4. 不断审阅和修订——就像理财目标已经完成、又建立另一个新目标一样，要准备好去修订你的投资组合。由于经济环境和税法的改变，必须定期改变计划。

5. 要保留记录——由于需要报税和分析投资的表现，有好的财务记录相当重要。理财规划师通常会用“投资金字塔”的概念，来形容各种投资的潜在风险和报酬（见表 8—7）。一般来说，追求越高的报酬（利用金字塔前三分之二的投资工具），投资者愿意承担的风险就必须越高。金字塔底部的三分之一代表保障本金安全的保本型或低风险的商品。

表 8-7 投资风险金字塔



投资风险影响获益

影响投资人承担风险的能力，因素包括年龄、所得、资产负债的金额、投资知识和经验及为了达到理财目标的期限。一般来说，较年轻的投资者及有相当资产的所得者，能够承担较多的风险（用财产八万美元中的五千美元来做投资，和用你仅剩的五千美元来做投资的意义就有所不同）。而且，当投资人对于特定投资商品能够进一步了解其风险和报酬，他们承担风险的水准就更能够提升。

表 8—8 的小测验能够帮你测出适合承担风险的程度，分数越高，就代表你有越多的资源（时间、金钱、知识等）来加强掌控投资风险的能力。

如果总分加起来大于或等于二十三分，表示你正处于一个良好的状况，

可以增加风险承担力。十五分到二十三分者，代表承担风险的能力为中等，而总分在十五分以下者，则风险承担力较低。

表 8—8 测测你的风险承担能力

1. 年龄：

- 25 岁到 50 岁 (3 分) _____
- 50 岁到 65 岁 (2 分) _____
- 大于 65 岁 (1 分) _____

2. 资产 (不含紧急预备金和个人财物)：

- 超过美金五万元 (3 分) _____
- 二万元到五万元 (2 分) _____
- 少于二万元 (1 分) _____

3. 态度：

如果您的股票一天跌掉 50 点，您会感觉如何？

- 我会表现正常，阔步向前 (3 分) _____
- 我会心情不佳，但是会再投资 (2 分) _____
- 我永远不会再投资了 (1 分) _____

4. 债务 (不含房屋抵押贷款)：

- 少于可花用薪水的 10% (3 分) _____
- 可花用薪水的 10% ~ 15% (2 分) _____
- 超过可花用薪水的 15% (1 分) _____

5. 紧急预备金：

- 多于相当六个月开销的资金 (3 分) _____
- 相当三到六个月开销的资金 (2 分) _____
- 少于相当三个月开销的资金 (1 分) _____

6. 对于未来美国景气的感觉：

- 乐观 (3 分) _____
- 不确定 (2 分) _____
- 悲观 (1 分) _____

7. 家庭年所得：

- 超过美金六万元 (3 分) _____
- 介于美金三到六万元 (2 分) _____
- 少于美金三万元 (1 分) _____

9. 知识和经验水准：

- 博学、沉稳和自我肯定 (3 分) _____
- 只有一些投资知识和经验 (2 分) _____
- 缺乏知识或经验 (1 分) _____

9. 目前的投资组合：

- 大部分为不动产、股票、成长型基金 (3 分) _____
- 大部分为债券、年金 (2 分) _____
- 大部分为定存、货币市场帐户 (1 分) _____

10. 理财目标的截止期限：

- 十年或十年以上 (3 分) _____
- 三到十年 (2 分) _____

· 二年以下 (1 分) _____

“时间的风险分散”是一个被理财规划师用来描述“投资风险通常随着投资持有期间的加长而降低”的名词。很多研究结果显示，当投资一个商品，持有的时间增加时，风险则会减少。譬如说，股票的报酬率在一九二六到一九九一年，每年间的报酬率从负的 43% 到正的 54% 不等。在这整整六十六年间，投资股票的报酬率平均为 10.4%，超过债券市场或相当于现金投资的两倍。

意思是说，在选择任何储蓄或投资商品之前，就应该很清楚的将理财目标定义出来，而目标的完成期限，必须要和所投资商品的持有期间相契合。绝不要以短期的投资工具（如货币市场基金），来完成长期的理财目标（如退休），也不要以长期的投资工具（如股票），来完成短期的目标（如房贷的尾款金额）。投资金字塔上层三分之二的资产，如果长期以分散投资组合的方式持有，则风险会较低于孤注一掷地持有个别的投资商品。

毋庸置疑，时间是存钱者最好的朋友之一。时间不仅可以减低某些投资的长期风险，而且透过结合有系统的储蓄习惯和报酬率比通货膨胀率还要高的商品，便能够产生高度的成长增值，特别是当金钱经过十年或二十年的复利之后。时间加上金钱就等于神奇的力量，掌握时间，普通收入的人也会变成有钱人。譬如说，如果每年赚取三万五千美元，存下 10%（三千五百元），每年获利 9%，三十五年后，你将会有超过七十五万美元的钱。若存下来的钱再随着薪水的调整、升迁而稳定增加，则退休时你也将会是个百万富翁。

第九章 如何善用信用借款

信用，简单地说，就是现在先花用未来还没赚到手的钱。借钱可是要偿付费用或利息的。常用的贷款工具包括房屋抵押贷款、房屋循环信用额度贷款、汽车贷款和信用卡循环信用额度贷款等。在一九八〇到一九九〇年之间，美国平均家庭债务的年增加率为10%。到了一九九〇年底，全体美国家庭借款达约八千亿美元，这还不包含房屋抵押贷款，估计现今的美国家庭中，有70%至少拥有一张信用卡，而一九七〇年时才只有50%。而且这些信用卡使用者同时持有威士卡和万事达卡各一张，或各持有二张以上的人也很普遍。十年前，大约有一半的持卡人每月都付清他们的缴款余额，如今却只有低于30%的人这么做，一九九三年中期，每户信用卡的平均缴款余额大约为1,650美元。

信用贷款愈借愈多？

债务持续增加，是这个国家储蓄率低的主要原因，很多消费者背负着超过他们可花用薪水20%的债务。要判断消费者有没有超过他们所能负担的贷款金额，大部分取决于这些借款人是否有稳定的所得和资产。疾病或失业会让很多家庭生活生活在危险的边缘；即便有稳定的工作和适量紧急预备金的人，信用的代价也相当高。在一九九三年末期，银行信用卡的平均循环利率为17.01%，超过活储存款的五倍以上，每花一百美元要十七美元利息的情形下，若使用信用卡的循环额度，就代表购物成本的大量增加。

但是，信用也有它的好处，它可以让人立即方便的购买折扣销售的商品，还可以将多笔消费列印在同一张帐单上。借钱也可以帮助你建立信用（信用通常会让你有更多的信用），透过电话下单或是邮购购物，在紧急需要时很有用处。很多人会用信用卡消费，是因为他们发现偿还贷款，比拿钱补存到一个存款帐户里要容易得多。

除了成本之外，信用最主要的缺点，就是它对某些人有鼓励购物和过度消费的作用。这可能会导致严重的问题，比方说会重复购买已有的物品，薪水遭到抵押和破产等，信用也会因债务的形成，无法自由处理未来的收入，且负债期甚至可能比所购买物品的寿命还要久。基于此，信用卡的循环信用不应该被用来支付用餐的费用，除非商场应酬之外（许多人花18%到21%的利息在他们记不得内容的用餐费用上）。如果用房贷的循环信用额度来买车，最好能在这辆车的使用年限内将贷款清偿。用信用消费的最后一个缺点，就是列举扣除项目对于消费性利息的逐渐减除，而使得信用的成本增加。

信用贷款有两种基本类型：开放型和封闭型，若不小心使用，两者都会导致严重的后果。

开放型贷款，又叫做循环信用，使借款人在特定限额内能够持续性的购物，每个月都会收到消费金额加上利息的帐单；开放型贷款的例子包括房贷循环信用额度、信用卡额度和支票透支额度等。

封闭型的贷款则是事先订好每月应偿还多少金额，这种贷款通常都是用在一次购买贵重的物品，如家具、主要家电用品和汽车上。缴款期间、缴款期数和每月应缴金额在整个贷款中都是固定的。汽车贷款、第二顺位房贷和房屋修缮贷款都属于封闭型信用贷款。

务必看清信用贷款的条款

你知道信用值多少钱吗？你应该听过一句话：“天下没有白吃的午餐”，贷款的手续费用和贷款期间，会因借款人而有所不同，所以贷款时，货比三家相当重要，就像要买辆车、一件上衣或找个水电工人一样的道理。一个利率 7% 的信用贷款，若贷款五千美元，以五年为期，用定期存款质押，一个月要付九十九美元。另一个纯信用无担保、利率 13% 的贷款，每个月要付一百一十四元。在到期清偿后，用 7% 利率贷款的借款人会省下九百美元之多。

消费者应该做的一个很重要的决定，就是慎选信用卡，平均每个美国成年人就有八张信用卡，其中 2.5 张是银行所发的信用卡。由于信用卡的新卡持有人趋向饱和，信用卡公司会提供一些诱惑，如现金回馈、免费飞行哩数和购物折扣等的优惠方案，来吸引其他公司的客户。你很可能收到信件询问是否愿意申请一张新的信用卡，而这些信件里常常告诉你，已经被事先允许了一个信用额度，但只有在规定期限内申请才有效。

最近有项调查发现，十个使用信用卡的人里面，有六个不清楚他们前一年使用信用卡时支付了多少利息。穷其一生，这些不必要的支付金额可能高达数万美国之谱。在申请信用卡之前，要先详阅约定条文。这些条文，包括利率，决定了你将来所支付的信用借款成本。以下是五个申请信用卡时，必须考虑的因素：

1. 循环信用年利率——循环信用年利率，就是以年度为基础所表示的信用总成本。根据联邦法律，年利率必须于信用卡申请书及每月帐单上载明，当你在寻找最便宜的信用卡或是分期偿还贷款时，有必要一一比较它们的年利率。一个每月收取循环信用利率 1.65% 的信用卡看似不多，但如果换成年利率就成为 19.8% 了，相当可观。

2. 年费——很多银行发行的信用卡，收取普通卡年费约二十美元到三十五美元，优先卡或全卡则要五十美元到一百美元。从一九八九年，美国信用卡发行公司在消费者申请信用卡时，被要求载明有关年费和其他费用的讯息。

3. 交易手续费——有些信用卡，在你使用预借现金、超过信用额度或迟延付款时，会收取手续费。有的则不论你是否使用信用卡，都一律每月收取二到五美元不等的费用。

4. 宽限期——宽限期可以让借款人在到期日之前，付清他们的消费余额，以避免被收取延滞缴款的利息。有宽限期的信用卡，发卡机构必须在缴款截止日至少十四天前，寄发帐单，以确保持卡人有足够的时间缴款。有些信用卡发行机构将循环信用利率，从 21% 降低至 9% 到 14%，而且免除或降低持卡人的年费，但是，同时也免除了持卡人的宽限期。有些信用卡没有宽限期，反而从消费之日起就开始收取利息。当然，这个观念就是要向所有的持卡人收取利息，而不只是使用循环额度的人。所以就算你在收到帐单后付清全部的消费款，仍然要付些利息。

5. 余额算法——要了解发卡机构如何计算延滞利息或循环利息，是很重要的事。和年利率相同，延滞利息或循环利息的计算方式，也必须在发卡时载明给消费者知道。

申请使用信用卡时，其类型应该要和自己的偿债习惯相吻合，如果你属

于那占 28% 每个月都会付清帐单的族群之一，找一张低年费或免年费，及有至少二十五天宽限期的信用卡；如果你经常每个月都有余额未清，那就选择一张延滞金较低或循环利率低的信用卡；如果你是介于全数付清和部分欠款之间者，需要的是一张低利率和有宽限期的信用卡。

十个管理信用借钱的秘诀

就像生活中的很多事情一样，信用可能是助力。也可以是个阻力，完全取决于如何有效运用。有效的负债管理关键在于，选择利率最低、条件最好的贷款，并且及早付清余额以维持最低的延滞息。以下是用信用借款时，十个其他还要考卢到的秘诀：

1. 设定负债安全界限——利用表 9—1、可列出你目前的债务负担状况，如果你每个月的借贷缴款大于每月可用薪水的五分之一（20%），表示债务情形正处于一个危险阶段。你必须马上停止增加新的债务，并要减少目前的债务，越快越好。为维持一个安全的债务水准，家庭里不应该负债超过每月可花用薪水的 10%（不含房屋抵押贷款）。举例来说，一个家庭的可用薪水为每月二千五百美元（每年三万）。目标则是每月不应有超过二百五十美元的债务。不要让信用卡帐单上的金额，超过你所能负担清偿的，要设定好一个最大可用金额的限制，并且要确实执行。

2. 定下借款期限——只要借你所需要的钱，并且缩短贷款期间。如果金融机构不愿贷放少于一千美元，而你只需要借八百美元，马上清偿那多余的二百美元，以减少利息支出。如果用十五或二十年的房贷去买辆车，要设定三或五年的贷款清偿计划，使得车子仍在使用时，贷款便已能全部还清。

3. 避免负面的财产净值——买车是笔主要的开销，因此需要较长时间贷款。而这种长期的贷款，随着正常的折旧，可能会导致一个暂时性的现象，称之为“负面的财产净值”，也就是说，长期贷款的方式使得这车子的市价犹低于它目前的贷款余额。如果一辆车在贷款初期被卖掉或被偷，车主就会蒙受损失，所以缩短贷款期限虽然会使每个月的应付款项增加，但却会降低发生负面财产净值的可能性。譬如说，一个五千美元，年利率为 15% 的贷款，二年期间每月须付 242 美元，三年期间每月须付 173 美元，四年期间每月须付 139 美元，及五年期间每月须付 119 美元。因此，二年期间贷款的总成本（\$5,808）较五年期间贷款的总成本（\$7,140）相差了 1,332 美元。

表 9—1 评估你的信用状况

使用本表来加总你目前的债务负担（不含房屋抵押贷款）。利用贷款合约或信用卡帐单上的资讯，填入下列空白处，再与底下所列出建议的百分比，与你的债务负担做一个比较。

贷款类型	尚未清	年利率	剩余缴	每月偿金额	款期数
信用卡	_____	_____	_____	_____	_____
汽车贷款	_____	_____	_____	_____	_____
支票存款透支	_____	_____	_____	_____	_____
房贷循环信用额度	_____	_____	_____	_____	_____
房屋修缮贷款	_____	_____	_____	_____	_____

分期付款 _____
 定存单质借 _____
 个人小额信贷 _____
 商店认同卡 _____
 学生助学贷款 _____
 其他债务（列出） _____
 每月总付款金额\$ _____
 每月可花用薪水\$ _____ 除以 10（10%）= \$ _____
 除以 5（20%）= \$ _____

（续上表）

表 9-1 评估你的信用额度

可花用薪水		负债比率	
每年	每月	10% 安全水准	20% 安全水准
\$12000	\$1000	\$100	\$200
18000	1500	150	300
24000	2000	200	700
30000	2500	250	500
36000	3000	300	600
42000	3500	350	700
48000	4000	400	800
54000	4500	450	900
60000	5000	500	1000
66000	5500	550	1100
72000	6000	600	1200

4. 别忘了检查帐单——信用卡帐单偶尔也会出错。保留刷卡消费时的单据，当帐单来时，要核对刷卡记录和消费金额数字。如果发现错误，必须在帐单寄出的六十天内以书面通知发卡机构，而发卡机构也必须在收到通知后的九十天内调查问题的原因所在。在调查期间，消费者不需要支付这笔金额有问题的款项。

5. 小心使用信用卡——要保护好信用卡和信用卡帐号，以避免未经授权的使用。记得在消费单据总金额栏未填满的空白处，补划上一条线，并且撕掉或保留收据的存根联。在失卡时，应立即申报挂失（很多发卡机构有申请挂失的免付费电话号码），并且补上一封说明帐号和失卡路径的信函。保留一份列出各信用卡帐号，及各发卡机构地址和电话的表单，在你的长期档案卷宗夹里。

6. 向信用寿险说不——信用寿险通常是在申请贷款的程序中，由贷款的人所推销的。保单内容是假设在借款人身故时，保险能够清偿这个贷款的余额，而保费通常会加在每个月期付款的金额中。大部分专家都认为，信用寿险的成本相较于其理赔金额来说，非常的高，所以一个价钱较廉的定期寿

险或许是个更好的选择（事实上，你可能已经拥有足够的保险）。另一个问题就是、信用寿险好像被认为是必须的，事实并不尽然，借款人有权利选择从别处得到保障，或者是增加在既有的保险额度中。

7. 担保品质押借款——很多银行是以储蓄存款或定期存单质借的方式贷款，通常贷款利率是原存款的利率加码 2% 到 3%。其他较低成本的借款来源，还有人寿保险的保单现金价值等。

8. 建立一个信用记录——个人过去的信用记录，是贷放人对于该个人的信用建立判断标准的重要依据。如果你还没有建立一个信用记录，可以开始用自己的名义去开个支票存款和储蓄存款帐户、申请一张商店或银行的信用卡，或去办理一个小额的贷款。这当中如有产生任何费用，都必须立即清偿。

9. 留意预借现金——很多消费者并不了解他们在预借现金上所支付的实质利率为 25% 到 30%，甚至更高。原因是，很少有发卡机构在预借现金上提供宽限期，反而多半会收取预借现金的手续费。消费者预借现金三百美元，手续费为 2.5 美元，一个月的利率为 1.54%（年利率 18.5%），如果二十五天后偿还，将会支付实质利率为 32.94% 的金额。

10. 试着要求降低利率或费用——在今天高度竞争的信用卡市场中，很多发卡机构在客户的要求下，会免除年费或降低利率，以吸引客户或维持客户良好的信用记录。必要时，打通电话给他们，告诉他们您想要去找另一家发卡机构，申请更好条件的信用卡。根据一家最大的发卡银行一九九一年所做的统计调查发现，有三分之二的人在某些情况下可以免除年费，包括客户自行要求的情况在内。

循环信用额度房贷利弊互见

消费性贷款成长快速的原因之一，就是循环性信用额度的房屋贷款。它之所以热门，最主要的理由，是基于相当低的利率和税务上的考量。当消费性贷款所产生的利息逐渐不能抵扣时，循环信用额度房贷的利息，在最多十万美元的金额内是可以抵扣所得税的。

从五花八门的广告上，我们得知循环性信用额度房贷的好处，但知道它的缺点也是相当重要。建议你若要利用循环性信用额度房贷时，需先决定自己如何利用这笔借款以及目前的偿债水准而定。用它来清偿现有的债务（特别是高利率的信用卡借款），可能是个适当的利用方法，但也要小心处理。如果为了清偿过去的债务，却去背负一个显然不利的新债务，会导致整个债务愈增愈多的麻烦。

另外一个需考虑的因素是，申报所得税的方式。循环信用额度房贷之所以被大力推广，就是基于它的利息可以列举扣除，然而在一九九一年的报税当中，却只有 28.2% 的人使用列举扣除法报税。因此不论有没有采用列举扣除法的人，都可以找到更吸引人的贷款，例如低利汽车经销商融资方案，或是采固定利率的第二顺位房屋抵押贷款等。

要记得，虽然你可以很方便地以循环信用房贷取得现金，但循环性信用额度房贷会以你的房屋作为贷款担保品，当你无法负担每月期付款时，房子便暴露在风险之下了。所以，在决定要申请循环性信用额度房贷之前，千万记得，没有任何一种贷款适用于所有的人，重点在于，要如何在众多贷款选

择中，找到一个最适合自己的贷款。

很多专家将过度的消费和其他不健全的行为做联想，如赌博、贪吃和酗酒等。根据估计，大约有 6% 的美国人透过购买药品而沉溺于不由自主的消费中，所有沉溺于某种行为的本质，都源自于一种不自主而无法控制的感觉。因此，当你财务上发生问题时，从何得知？表 9—2 列出了三十个债务发生危机时的警讯，如果府上遇到其中十个或十个以上时，就一定遭遇了债务上的问题，如果遇到五个或五个以上时，表示可能正步入财务问题当中，应该提高警觉。

表 9—2 三十个债务危机的警讯

1. 使用信用（借款）来购买过去可以用现金购买的物
2. 办理一个综合性的贷款来偿还现在的债务。
3. 每月需要支付的费用比实际支付出去的还要多。
4. 只支付最低应缴的金额。
5. 先周转未来该付的房租、房贷期款、和其他应付的款项，去支付眼前的债务。
6. 延迟缴款，这个月先付一半，下个月再付另外一半。
7. 利用支票存款透支额度去支付帐单。
8. 利用信用卡预借现金去支付生活费。
9. 开出远期的支票。
10. 在旧的贷款未清偿前便预借新的贷款。
11. 在银行里经常性的透支。
12. 经常向朋友或亲戚告贷。
13. 动用储蓄的钱支付过去可以用现金或支票支付的帐单。
14. 要靠加班费来应付开销。
15. 从寿险保单中借贷而不清偿。
16. 花费达到或是接近信用额度的上限。
17. 经常性的迟缴帐单。
18. 增加可花用薪水中用于消费性债务的比率。
19. 目前的债务中有延滞息产生。
20. 从债权人处收到电话或催缴通知。
21. 受到查封或有进行法律诉讼行为之虞。
22. 在信用记录中有不良记录。
23. 在信用记录中有不良记录而被拒绝借贷。
24. 藏起信用卡帐单而不敢让人知道。
25. 过度担心于金钱和财务上的穷困。
26. 有七或八个以上的债权人。
27. 积欠可花用薪水 20% 以上的钱，支付给债权人。
28. 将家中第二位赚取薪水者的收入全数拿去抵缴债务。
29. 总信用贷款的余额难以降低。
30. 在花费开销上对您的另一半不诚实。

第十章 为将来买保险

风险是不可避免的，人们每天所碰到的事情及所进行的活动，都存在着抵销人们储蓄的威胁，使得人们可能无法达成财务独立的梦想。风险可以用很多种方法来掌控，其中一种，就是很简单的去规避掉某些风险，例如抽烟、滑雪、高空跳水或在暴风雪中开车等。当然也可以选择承担风险，但务必采取一些行动，减少潜在损失发生后，对自己所造成的冲击。如系上安全带或设置安全配备、只有在清醒时才开车、在家中装设烟雾侦测器等，都是一些普遍的例子。

有些风险潜在性高，而且很难加以预测，甚至也无法被个人所掌控，举例来说，过早的死亡、长期失能、庞大的医疗费用、过失责任和房屋毁坏等，都属于此类。

“保险”的基本定义，就是付出少量金额的钱，即保费（成本），来换取在遭遇较大、且无法确知损失时的理赔金额。死亡、疾病或意外，法律责任和财产损失等，都是大部分家庭会面临到的主要风险。最聪明的保费利用法，就是为发生最大财务损失的风险，赋予最多的保障，即所谓的大损失原则。因为一个损失发生时，我们所要考量的，并非它发生的频率多高，而在于损失的潜在规模有多大。

假设一个三十岁的工作者，每年赚取三万五千美元的收入，不幸有一天，终身完全失能，在不考虑未来调薪和可能升迁而可以赚取更多金钱的情况下，他或她在无失能保险时，将损失超过一百万美元以上的潜在薪水。另一个很大的风险，是造成他人损害的过失责任。现今很多的法院裁定判决，都是从六位数赔偿金的范围内判起，而赔偿百万金额的裁决也时有所闻。

过早死亡的风险

如果个人会因为所得或服务的损失（如整理家务和看顾小孩），而导致生活水准的降低时，就应该要购买人寿保险。能提供越多所得的收入者，他或她就越需要更多的保险，除非这人有很多可以被转换成现金的实质资产（如不动产、有价证券等）。大部分单薪家庭比双薪家庭更需要人寿保险，因为存活的配偶也会有所得收入。

当靠薪水过活的人死亡时，“人寿保险”可以提供立即的遗产，或大量的所得给他的扶养人，因此保险理赔金通常被用来支付每天的生活开销、医疗和丧葬费用，或遗产税。很多人在为他们的孩子买人寿保险时，却会忘了这个原则——除非小孩是模特儿或演员，否则他们的死亡，一般来说不会造成严重的财务损失。所以花在小孩身上的保险费，应该被用在加强他们父母的保障上。

在寻找任何特别形式的保险之前，先决定你要多少保障。最好的办法就是用了一个表格或设计好的电脑程式，来考量未来所需要的保障金额和目前可以留给存活配偶或子女的资金。这个方法比起简单的算法，譬如说乘以所得的四或五倍，提供了更精确的估计，双薪家庭应该依照夫妻对家庭贡献的比例来投保，单身而无须抚养亲属者，则甚至可能根本不需要保险。

拥有年轻成员的家庭，可以用最低的成本购买定期险来求取最大的保障。定期险是在一定期间内有一定的保障，通常是以一年、五年或十年为期，

投保人只有在此期间内死亡才可获得理赔，而且无保单现金价值。随着被保人的年龄增长，定期险每次到期时都必须再换约。

在购买前知道你需要什么样的保险经纪人，及只购买你所需、且负担得起的保险是很重要的。要知道，保险也会赶流行。一九八〇年代末期最热门的产品，叫作单一保费现金价值保单，需要一次缴纳一笔最少五千美元的保费。根据投保人的年龄，这种保险会提供一定金额的保障。假设一个三十五岁的男性购买价值二万五千美元的单一保费保单，死亡理赔才只比八万美元多一点而已，并不适合有好几个亲属要抚养的人；再者，这么大一笔保费，也不是每个人都方便一次拿得出手。

保障自己的挣钱能力

在家庭理财中最常被忽略的，就是失能保险，即所谓的“所得继续保障”。当你不能工作时，失能保险能够保障收入的损失。很多人都会投保个人寿险或健康医疗险，或由雇主来提供，但却忽略了因意外或疾病所导致丧失收入的风险。只有低于25%的美国人懂得在这项风险上投保，获得该有的保障。

当大病初愈时，要偿付持续而来的开销（如房贷、水电费、衣食费用等），已经非常困难，更何况还要面对一堆医药费帐单。大约有48%的房贷无法清偿是因为失能，而只有3%是因为死亡的原因。

考虑投保失能保险时，先看清楚有哪些情形是雇主会提供的，大部分雇主所提供的失能福利最多是二年，而且仅只有所得的一小部分，但总是聊胜于无，也还是应该将这项福利计划研究清楚。

如果你的雇主并没有提供任何的失能保障，你需要自行找保险经纪人投保，需要考虑的因素有：

1. 最长受偿期——即失能理赔金将偿付给失能者的期间越长，被保险人的保障（成本）也就越大。建议你最好将受偿期间延续到退休时。

2. 理赔审核（等待理赔）期——即失能理赔金开始给付前，所必须经过的一段期间（如九十天）。一般来说，理赔审核期越长，保费也就愈低。

3. 失能的定义——失能与否，决定了是否可以获得理赔金，保单中对“失能”最有利的定义，就是指不能从事目前的工作。而有的保单则定义为你不能从事任何的工作时，才算是失能。

一张最佳的失能保险单，是在六十五岁前都可以从意外或疾病中获得理赔，并且将失能定义为无法从事你目前所做的工作，而且是不能取消、保证可以换约的保单。

谨慎选择保单

保险公司非常之多，有些公司擅长于人寿和医疗险，有些则擅长于财产和灾害险，而有些则全部都具备。如果你想要购买新的保险单时，要考虑的事项如下：

1. 投保前查查保险公司的声誉。
2. 确定保险公司或保险经纪人有合格的保险贩卖执照。
3. 了解保险公司处理理赔案件的速度。
4. 不要被保单的名称字眼所骗。

5. 寿险公司的责任是在保单上注明，而不是凭寿险业务员的口头承诺。
6. 不要害羞而不敢问问题。
7. 要确定保险公司不理赔的事项。
8. 检查你的医疗保险保单项目。
9. 购买保险后再检查你的保单是否符合投保内容及所要求的理赔保额。

投保时常犯的错误清单

1. 买了太多的保险或者是保险不足，甚至买了错误种类的保单。
2. 买了一个和既有保险全部或部分重复的保险。
3. 未能保存正确的保险记录。
4. 未能定期的审阅保单，特别是在生活发生重大变化时（如结婚时）。
5. 当保险理赔额不再需要，或者是不再合乎成本效益时，未能终止该项保险。
6. 只顾及小的风险而未充分投保主要的风险（如第三责任险）
7. 未能更新理赔额以便跟得上通货膨胀的速度。
8. 购买只能单独保障一种风险的保单（如防癌险）。
9. 未能将保险保障视为整体理财规划中的一部分。
10. 未能详阅保险契约，并且在必要时提出问题。
11. 和未能详细解释保单的保险经纪人往来。
12. 未告知亲近的家属，有关投保的金额和在何处投保的讯息。
13. 轻率的转换或解除保险契约。
14. 在新的保单还未正式核准前就解除原有的保单。
15. 在买保险前未能检查保险公司的评等。
16. 未能在保险理赔上货比三家。
17. 支付增加的行政费用（如佣金）在购买多种的保单上。
18. 未询问有关保险保单的折扣。
19. 买到不适合的人寿保险。
20. 为小孩买人寿保险。
21. 借钱时买信用寿险。
22. 将买保险视为投资。
23. 买到的医疗险是日付型（如每天五十美元）的理赔方式，而不是依据总费用的固定比率（如 80%）来支付理赔。
24. 买低于两万五千元理赔金的医疗险。
25. 当停止受雇时，未能继续团体保险或去买个人的保险。
26. 受雇工作时，缺乏失能保险或理赔金少于所得的 60%。
27. 在家庭所得增加时，未能增加失能保险。
28. 未能买房屋保险保单，以保障家中有价值的物品（如艺术品、古董、珠宝等）。
29. 未能为充作营业使用的房屋购买房屋保险。
30. 在房屋保险契约中缺乏保障个人财产重置成本的条款。
31. 从房屋保险中仅能获得低于住家重置成本 80%的理赔。
32. 在房屋保险中，缺少因为房客所造成的财务损害和第三责任损失的理赔。

33. 在汽车保险中，仅有很低的第三责任伤害和财物损失保障。
34. 老旧的车辆还投保车祸险或全险。
35. 如果总资产超过三十万美元时，缺乏投保雨伞型的第三责任险（包含房屋第三责任险）。

花小钱买大保障

根据统计，一个美国家庭每年平均花在买财物、医疗、人寿和失能保险的费用，超过三千美元。以下列出的是十个经过证实，可以在不减少基本理赔金额的情况下，而节省保费开销的方法。

1. 提高保险的自负额——最笨的保险费使用方法，就是去保障小的损失而不是大的损害。自负额的意思就是说，当小的损失发生时，你要自行负担，而让保险公司来保障大的损害风险。因为小损失比大损害发生的频率要高，因此较多的自负额可以降低你的保费。当然，设置一笔适当的紧急预备金，以应付随时可能发生的小损失，也是相当重要的。

2. 多利用保费的折扣——保费的折扣各家公司不同，例如有的公司对不抽烟及身体状况佳者收取较低的寿险保费；对家中装有烟雾侦测器或警报系统者收取较低的房屋险保费；对拥有多辆汽车的车主给予减免车险保费；对开车上班里程少于三到五英里者和开小车者给予较低的车险保费等。千万要确定你确实得到了应得的各项保费折扣。

3. 减少分次给付保费——以分期的方式缴纳保费，会增加 5% 到 10% 的保险成本，因为缴纳保费的次数越频繁，保险公司所要处理的文书作业成本也就愈高。年给付或半年给付一次的保费给付方式会减少保险公司的作业成本，而且保险公司一般都会将省下来的成本回馈给保户，向其收取较低的保费。

4. 购买团体保险——团体保单通常比个人保单便宜，因为保险公司只需和公司或团体签订一份契约。减少签订多份的个人契约，也就代表作业成本的降低和较低的保费。甚至还有很多的例子显示，全部或部分的理赔金额，完全是由雇主所支付的。如果你的工作并不提供团体保险的保障，看是不是能够透过工会或专业组织来参加。

5. 减少行政作业的成本——如果需要投保，假设是，一张二十万美元的人寿保险，那就不要买四份五万美元的保单。只买一份二十万美元的保单，不但可以减少保险公司的行政作业成本，也可以降低消费者的保险花费。

6. 免除中间人的剥削——在某些情况下，可以直接向保险公司购买保险，而不须透过经纪人，这样可以免除佣金的费用，但这应该在确知自己需要什么样的保险及确实调查过保险公司的声誉，和财务状况的情形下，才能够这么做。

7. 避免定义狭隘的理赔保障——只保障一种类型风险的保单（如防癌意外等），通常乍看之下是很便宜的。问题是，它所保障的风险范围当然也是狭隘的。这类保单中，来自于所缴保费的理赔金比例甚低，此外，很多这样的保单理赔也和现行已有的保单重复。更甚者，不论有薪水收入者是否死亡，其受扶养人的需求也还是一样的，所以没有必要在某种死亡原因发生之下，去获取特别的理赔赔偿。其他像这类有争议的保险理赔是否需要，还有如信用寿险和飞行乘客险等的例子。

8. 要货比三家——不仅仅是每家保险公司的保单不同,而且在同样的理赔金额下,也有不同的保费和折扣。想要买到最理想的保险,唯一的办法,就是去货比三家,取得同类型理赔保单的报价。你所选择的保险公司应该是财务上很稳定的,处理理赔案件有良好纪录及保费有竞争力者。

9. 抛弃不需要的保险——对于不再需要的保险,不要再支付保费。包括在受扶养人长大后的寿险需求、老旧车辆的车祸损失和全险,以及双薪家庭里提供给配偶的重复的保险福利等。

10. 审阅和修订保单——就像是因为环境变迁而可以减少保单的理赔一样,其他的保险也可能随时间需要而加强。比方说,当薪水随着通货膨胀而增加时的失能所得保障,以及随着财产价值增加时的房屋保险等,此外,保险业的环境变迁也会导致保单的修改。在一九八〇年代,女性的定期寿险和失能保险的保费金额就曾经大幅的调降;而保单里储蓄金额所占的比重也下降,以便被用来换取更高的保障。购买保险时,衡量保费成本和潜在灾害损失之间的比较相当重要。为了省钱,在错误的地方减少保险理赔,会招致不利的后果,长久下来反而花费更多。保险应该是要能够保障最大的、且自己无法偿付的灾害损失。虽然不能减少遭受损失的风险,保险却能够减少在事故发生后,财务上所遭受的严重损失,而可以让自己有更多的钱节省下来。

第十一章 动手储存养老金

要你每天规划自己的财务已经够困难了，更何况还要去规划未来十至四十年的生活。但是想要拥有舒适的退休生活，不得不订定各项长期的理财目标，使得退休前的规划成了燃眉之急。很多人发现他们退休后并没有足够的钱，过他们希望的生活，甚至必须工作得比他们所期望的退休年龄还要久，这都是因为他们太晚为退休进行储蓄的缘故。

如果你还没开始为退休而储蓄，现在是时候了。当你的收入来源愈多，而且愈早开始储蓄时，你的退休生活就会过得愈舒适。那么，到底需要多少钱才能过个舒适的退休生活呢？这不太容易回答，因为多多少少取决于你的生活型态、期望和目标。譬如说，你是否打算旅行或卖掉房子，搬到生活水准较低的乡下去？其他的考量因素还包括退休时的年龄，剩余的寿命（这必须来做些假设），雇主所提供的退休福利种类和金额及目前储蓄的金额和成长率等。一旦这些因素被定义清楚，需要多少退休金就可以利用。“金钱的时间价值乘数表”（见表 11—1）计算出来，然后再据此订定计划、储存所需的金额。这样产生出来的清楚数字可以储存下足够而正确的金钱，当然比仍然模糊不清和尚未完成的计划，绝对重要得多了。

退休生活轻松过

大部分的人，距离他们所需要的退休所得，以及能够提供给他们的社会生活保障福利和雇主退休金福利之间，还有一段很长的差距。依据一九九一年美国社会生活保障行政部门的数字显示，社会生活保障福利金提供了平均 36% 的退休所得，公司退休金提供了 18%，两者合起来总共只有 54%。剩下的 46%，则是来自于投资所得、个人资产和其他来源。这对高所得来说差距更大，因为他们得自于社会生活保障福利金的钱，在退休收入的比例，要少于低所得者，因此，个人有没有储蓄是退休后能不能过舒适生活、或仅能糊口的最大主宰原因。

有些退休资本，是得自于一个可预期的继承，或者是卖出资产所得到的资本利得，如不动产等，然而这必须是在卖出的资产高于所取得成本的情况下，才算是提供了一个退休的资本。而剩下来所需要的钱，则必须在你未来的工作期间中，储存下来。

退休时的财务安全，通常被比喻为一个三只脚的凳子。社会生活保障福利是其中的一只脚，雇主提供退休计划是第二只脚，而个人的储蓄，则是第三只脚；为了要让这只凳子能够站立，三只脚缺一不可。然而却只有 46% 的美国工作人口有退休计划，很多工作者，特别是兼差者、自雇者和那些受雇于小生意者，根本没有雇主所提供的退休福利。正因为他们的凳子是不稳定的，使得个人储蓄部分变得非常重要。一份理财刊物最近也提出建议，表示三脚凳之外，有另外一种模型，形状像阿米巴变形虫，说明了退休金的设置不再像过去那样的稳定，而会随着个人和经济环境的改变来进行。

及早规划退休生活

有很多人迟迟不肯为退休后的生活而储蓄，因为他们错误的相信下列五项迷思中的一项甚至好几项：

1. 我的配偶会养我。
2. 我的小孩会养我。
3. 社会生活保障福利不会少。
4. 我不需要太多的钱过活。
5. 开始为退休而储蓄还太早。

过去的时代，数代同堂的情形很常见，但是未来将要退休的人们，已经不能再假设他们会被家人或政府所照顾了。譬如说，女性平均较男性多四年寿命，是人口结构变化的现实情况，这也就表示说，在年龄超过六十五岁的老年人口中，寡妇的数量是鳏夫的五倍。不论谁活得比较久，退休和社会生活保障福利在配偶死亡时都会减少。而成年的子女通常也有自己的事业和家庭负担，他们可能不会有能力在财务上奉养他们年迈的父母，即使有，也可能居住在千里远之外。

有关社会生活保障方面，主张赞成免除社会生活保障福利的政治人物，似乎会断送掉自己的政治前途？其实也未必尽然。社会生活保障福利的制度，一直被认为是建立在一个资金来源不够充裕的基础上。对一个中等收入者来说，社会生活保障福利也仅能取代比退休前收入的三分之一还少的金额。

相信自己仍然能够舒适地生活在总收入只有退休前一半的这种想法，大大的错误。很多财务顾问都建议，所得要有一个介于退休前 70% 到 80% 的数字才好。根据这种假设，如果有一对夫妇在退休前收入为四万美元，则他们退休之后，会需要二万八千美元至三万二千美元来维持他们一定的生活水准。

因所得税和生活相关费用，如交通费、公会入会费等减少，因此在退休后需要的收入可能会较少，而你也不需要再支付社会生活保障税（Social Security Tax），或是在个人的退休金帐户或 401（K）退休储蓄计划里储存退休金。而退休后其他的开销也应该要比退休前少，因为你的房贷已经付清，居住的花费也会减少。寿险保单可能已经缴清，而失能保险也会终止。

但是，有些其他的开销则可能增加，比方医疗的费用和旅游的费用就是基本的例子。就算大部分的退休者，在六十五岁时仍受到医疗保险的保障，通常还是建议要另外补充医疗险，除非雇主所提供的保险延续到退休之后。定期的医疗和牙医费用也会增加，因为它们通常不受到健保的保障。如果你打算远游或是到较温暖的地方避寒，你也将会需要一笔额外追加的资金。

如果你想要找个过退休生活的地方、地区或国家，有关房屋的事，也应该在退休数年前便加以考虑。等到退休时，原有的财产就可以出租或作为第二栋住家使用。另外一个退休者所主要考虑的，是健康医疗的花费。你应立刻去查清楚你雇主所提供的医疗保险，是否延伸到退休之后仍有效，以及你或你的雇主有义务偿付这笔保险费。有些大方的雇主会对合乎资格的退休人员，如服务满一定年限者，提供免费的医疗保险，弄清楚你的雇主是不是其中之一，如果不是，在你退休时，会有什么样的医疗保险可供选择。从五十五岁到六十四岁之间的提早退休人员，因为不适用医疗保险，所以有适当的理赔保障更显得特别重要。

要知道，退休规划的概念还是相当新的，在几个世代之前，大部分的人

还无法活过工作年龄之后。如今，特别是女性，更需要为退休进行事前规划，六十五岁以上的女性中，有大约一半是寡妇，而且70%的已婚女性比她们的先生活得更久。所以，那些放弃学习如何掌控她们自己财务的人，通常是最不利的。

简言之，为退休而开始规划和储蓄永不嫌早，特别是如果想要在六十五岁就退休的人。一个合理的开始，就是建立一个你目前资产和期望退休所得来源的列表，其次再计算出每年必须要储存的金额，以每次领薪即支付的方式，来填补“仍需要”和“已经有”两者之间的差异，然后再检查雇主是否提供一个退休储蓄计划，或者是私下自行增加储蓄。

巧妙规划退休后收入

目前存在着超过一打以上潜在的退休所得来源，因为其中有些是和受雇与否关的，因此并不是所有来源都适用于每一个人。退休所得资金的来源，包括有条件的雇主退休计划、社会生活保障福利金、年金、持续受雇、自由契工作、个人退休金帐户、简单的雇主退休金计划、扣薪储蓄计划、股利和股，租金收入和卖出资产所得的资本利得等。

以下仅就有条件的雇主退计划做一介绍：

有条件的雇主退休计划(Qualified employer retirement plans)，在课税上可以得到税法规定的优惠。参加此退休计划的员工，透过雇主，将退休金提拨入计划中，此金额不算入员工申报的所得，直到此福利实际分配时才计入所得之内。目前主要存在三种有条件的退休计划：退休(pension)计划。利益共享(Profit sharing)计划和退休储蓄(thrift plan)计划。

退休计划又可分为“提拨定额福利”(defined benefit)计划和“提拨贡献”(defined contribution)计划两种。提拨定额福利计划提供给参与的员工一个由预先设定好的公式所算出来的退休金。这公式通常是基于员工薪水、服务年资，或两者都有。提拨贡献计划支付给员工的退休金，则是取决于在退休金累积期间进行投资运用的成果。

你必须在仍受雇时，而不是等到快退休了，才想到要熟悉公司内的退休计划。长期服务于一个雇主下的工作者，通常会有相当优渥的退休金报酬。平均来说，有十年服务经验的工作者，能够期望得到他们最后薪资的10%到15%；有二十年服务经验者，可以期望得到20%到25%，而三十年终身服务于公司者，则可以期望得到他们最后薪资的30%到35%。

第二种类型属于有条件的退休计划，叫做“利益共享计划”，是雇主根据公司获利情形所提拨的退休金。雇主有改变提拨金额或是完全删除提拨的弹性。快要退休时，员工能够拿走属于他们自己的部分，不论是现金或是公司股份。另外有一种相关形式的有条件退休计划，很像利益共享，叫做“员工分红入股计划”(stock bonus plan)。透过这两种计划，员工高度的生产力通常会导致退休金额大量的累积。而这两种计划的差异，在于分红入股计划是以公司股票的方式提拨给员工，而不是以现金方式提拨。

第三种类型的有条件退休计划，是退休储蓄计划。员工可以自行提拨完税后的金额，通常是薪水的2%到6%，很多雇主也相对的提拨一定的比率(如每一块美元相对提拨五十分美元)。在退休储蓄计划中所累积的利息完全免税，直到将来要提领出时才须课税。

需要储存多少退休金？

一个人为了退休，必须储存多少钱？取决于下列五个基本因素：

1. 已经累积了多少退休资产和雇主退休福利。
2. 需要的收入金额。
3. 从现在到退休的年限期间。
4. 期望退休后生活的年限期间（基于平均剩余寿命的假设）。
5. 投资资金的成长率。

规划退休时，想要能够财务独立的第一步，是明了自己现在所处的财务状况。最好的方法就是透过一个资产负债表（见表 3—2）来看。虽然你可能会对自己的净资产感到满意，但并非所有的资产都能够作为退休所得资金的来源，你会需要汽车和个人财物充作每天日常生活所需，并且将所有或部分的流动资产充作紧急预备金之用。而你的房子也不会提供所需的所得资金，除非你卖掉它，并且将得来的钱全部拿来或部分供做投资。

下一步就是计算你退休所得的差距——也就是到你退休时所需的金额和你期望从社会生活保障福利、员工退休福利计划及现有资产所得到者之间的差异。下页表格 1—1 中假设你的存款不论退休前或退休后，在税后和通货膨胀后会赚取 2% 的报酬率，如果你不选择投资以对抗通货膨胀，就必须储存更多的钱。

这个列表同时也假设你会在自己和另一半期望的剩余寿命中，花费掉退休所得和资产。如果想要留下遗产给你的继承人，你必须储存更多的钱。

一旦你完成初步计算，试着多利用几次该表格，给予不同的假设因素，如退休年龄、期望所得和剩余寿命等。这也为实现理财目标所必须储存的金钱，提供了一个实际的测试。如果你不确定未来的退休计划究竟会如何，宁可站在保守的一方（如较少的储蓄年数和较长的剩余寿命），最好是预备比你自已所需要还要多的钱，这也比要限制自己的生活水准要好。

同时别忘了，退休规划是一个持续不断的过程，你在四十岁的时候所担心的事情，和那些在六十、七十或八十岁的人所担心，显然大不相同。一个舒适的退休生活不会就这么凭空出现，当你成为资深公民时，生活型态过得如何，几乎完全仰赖你自己曾经所规划的计划好坏而定。

规划退休收入的二十个必要步骤

1. 目前年所得（若已婚，用合并后的所得）\$_____ / 年
2. 退休时的目标所得（至少为第 1 项的 60%）\$_____ / 年
先生 妻子

3. 目前年龄_____

4. 剩余寿命（见下表）_____

在一定年龄时的平均剩余寿命（注）

目前年龄	男性	女性
30	80	85
35	80	85
40	80	85
45	81	85

50	81	85
55	82	86
60	83	86
65	84	87
70	85	88
75	87	89

注：在此必须做些假设，你可能会为了要弥补通膨期间的所得缩水，或是确保所准备的钱不会不够过活，而比目前的平均剩余寿命多假设几年。所以如果你已婚，在计算过程中，不论是自己的或是配偶的，也请使用较“高”的剩余寿命。

5. 打算退休的年龄 _____

6. 退休生活年限期间 (第 5 项减第 4 项) _____

7. 距退休尚可储蓄的年限期 (第 5 项减第 3 项) _____

8. 预估的社会生活保障

福利 \$ _____ / 年 \$ _____ / 年

总计：\$ _____ / 年

9. 预估的退休金福利

先生

妻子

目前的工作 \$ _____ / 年 \$ _____ / 年

先前的工作 # 1 \$ _____ / 年 \$ _____ / 年

先前的工作 # 2 \$ _____ / 年 \$ _____ / 年

先前的工作 # 3 \$ _____ / 年 \$ _____ / 年

总计：\$ _____ / 年

10. 预估的社会生活保障福利和退休金福利总计 (第 8 项加第 9 项)

\$ _____

11. 退休需要收入不足的部分 (第 2 项减第 10 项) \$ _____

12. 以现值来看应储存的金额 (将第 11 项 \$ _____

乘以来数表 A 栏中相对应第 6 项退休年限期间的乘数)

13. 已经储存下来的余额 先生 妻子

(1) 个人退休金帐户 \$ _____ \$ _____

(2) 薪水预扣的退休储蓄计划 \$ _____ \$ _____

(3) 利益共享、股票分红和员工持股计划等 \$ _____ \$ _____

(4) 投资的资产 (如债券、股票、年金、共同基金及定存单等) \$ _____

\$ _____

(5) 房屋资产或其他不动产 (限你打算要卖掉的财产同时会使用这笔钱时) \$ _____ \$ _____

(6) 其他资产或财物 \$ _____ \$ _____

总计：\$1\$ _____

4. 届龄退休时，你的资产将会值多少？ (将第 13 项乘以 B 栏中的乘数)

\$ _____

15. 储蓄不足的部分 (第 12 项减第 14 项) \$ _____

16. 每年需要储存的金额 (将第 15 项乘以 C 栏中的乘数。若已婚，用距退休年限较低年数所算出的数字去储存) \$ _____ / 年

17. 预估每年雇主另行提供的退休储蓄计划 (若有时) \$ _____ / 年

18. 每年必须储存的金额 (第 16 项减第 17 项) \$ _____ / 年

先生 妻子

19. 每年领取薪水次数 _____

20. 每次领薪必须储蓄的金额 (第 18 项除第 19 项) * \$ _____
\$ _____

*如果夫妻两人皆有工作，则所需要的总退休储蓄金额，应该依照事先约定好的安排，平均分配于两人身上。

依通货膨胀调整后的乘数

退休生活 年限期间	乘数 A	距退休年 限期	乘数	
			B	C
10	9.8	5	1.1	0.192
15	12.8	10	1.22	0.091
20	16.4	15	1.34	0.057
25	19.5	20	1.49	0.041
30	22.4	25	1.64	0.031
35	25.0	30	1.81	0.025
40	27.4	35	2.00	0.020
40	2.21	0.0	17	

(概算到以每五年为最接近的计算期)

第十二章 不动产是下金蛋的鸡

你有许多致富之道，最普通的方法不外乎获得贵重的礼物、继承大笔遗产、持续性的储蓄习惯、经营高获利的生意、获得意外之财（大家乐、统一发票对奖、爱国奖券……）、投资高获利的标的（期货、股票、认股权）等。而杠杆理论的运用，则可以扩大投资损益，正确的不动产投资不仅能赚进大笔钞票，更是一般收入的上班族致富之道。

在一九九〇年代，即使不动产市场已经不再像以往一般热络，这仍是一种重要的致富之道。

最常见的杠杆理论运用，就是利用房屋贷款来购买房子。假设你以十万美元购买了一间房子，十年之后这房子市价增值到二十万美元，则其投资报酬率是百分之一百。其实这是错误的说法，当你买这间房子时，可能只付了美金二万元的头期款，其余的美金八万元则是向银行贷款。只有房价的五分之一是出自你的口袋，而现在这房子的价值却是所投资金额的十倍（投资报酬率为百分之一千），这就是财务杠杆理论。

房子是增值的金鸡蛋

提高房屋的净值，是比较轻松的存钱方法。净值乃是指房屋的市价扣除房屋贷款后的余额。要增加房屋净值的方法有二：第一是增加房屋本身的价值，例如重新装潢、通货膨胀、买气提升……等。第二则是利用固定的房屋贷款摊还，减少房屋的负债。在七〇年代后期及八〇年代，许多美国人毫不费吹灰之力，看着他们的房子涨价，所以大部分美国家庭的净资产都是来自他们的房地产。

有许多方法可以把你的房子变成一个赚钱的工具，来提高投资标的价值和提升生活品质。这些方法包括提前偿还贷款本金、低买高卖你的财产、购买第二间自用住宅或不动产、或是重新装修你的房子以吸引更多的潜在购买者。如果你在退休之后搬到另一个适合退休生活的地区，你也许可以先在那里买下一间房子，在还未退休之前，先将它租出去或是当作度假别墅。投资非自用不动产可以增加财富，因为从过去经验来看，不动产在大部分地区都是赚钱的投资，假设以每年3%的中度成长率来说，投资十二万美元在自用不动产及七万美元在非自用不动产上，二十年后，他们将分别价值216,735美元及126,425美元，也就是总值将超过三十四万美元之多。

对房子需求的迫切性，是决定成交价格的重要因素之一，如果房子没有很多人来出价，屋主已有另一间房子、正办理离婚中、处分遗产，或将在近期搬到另一个地区，则通常屋主愿意降价求售。因此，尽量去了解卖方售屋原因，已卖了多久，和卖方以往的要价，以作为出价的重点，只有了解交易的对象，才能永远处于优势与对方谈判。

现在，你可以坐下来开始和卖方（或房屋仲介公司）谈论买卖契约。房价当然是契约中最重要的一点。一般来说，卖方会逐渐降价而接受比开价稍低的出价，除非是房地产景气非常热络，否则买方都不应该出价高于开价。而你的出价应该决定于所认定的合理价位和该地区房子出售的速度。如果你的出价不被接受，可以再提出一个稍高的价钱，但一旦出了价，通常无法再降低你出的价钱，不可不慎。

除了价钱以外，有些重点也是应该注意的，如果忘了在契约中表明，而契约已经签订，则你可能就再也无法争取了：

1. 明订房价包含项目：如果你想要拥有卖方屋年的陈设或装潢（例如水晶吊灯、大型冰箱、进口窗帘……），在契约内注明。卖方则可以评估是否接受或提高房价，如果不载明，则卖方有权利把它带走，因此务必明确表示在契约上。

2. 订全孳生的利息：在契约中应明订卖方须支付订金所孳生的利息。在过户的期间，占房价 5% 到 10% 或更多的订金所产生的利息是相当可观的，对买方来说，未尝不是一笔小小的收入。

3. 房屋检查条款：据统计，在求售房屋中有 40% 需要多花五百美元以上加以修理，因此在契约中应明订保留条款，允许购屋者邀请专家来检视房屋。如果房屋经专家检查后，发现有严重问题，这类保留条款可让购屋者不履行买卖契约以保障其权益。

当买方提出完整的买卖契约，而卖方也完全接受，这契约（包括其中检查房屋的保留条款）便成立，并对双方都具有约束力，倘若卖方对契约内容有意愿，则双方可再协调，订立另一个可被双方接受的契约、或是在原契约后面加注附加条款。对于新的提议，买方有权拒绝或接受。大部分的契约都是在双方经过若干次的议价、谈判之后，才能签订的。

货比三家不吃亏

对大多数人来说，买房子是一辈子最大的支出，一个不爱货比三家的购屋者，可能会多花一些冤枉钱。货比三家的必要性发生在购屋过程中，例如聘请专业房屋仲介、签订买卖契约、办理房屋贷款等。比方以十万美元，固定利率，三十年为期的房屋贷款来说，年息 8.5% 和 9% 的利率，每个月就差了三十六美元，三十年下来相差将近一万三千美元。

在买下一栋房子之前，需要搜集许多资讯以供参考。当你开始积极寻找合适的房子前的三到六个月，必须先阅读报纸上的房屋出售分类广告或房屋仲介公司印制的房屋销售目录，评估希望地区、房子坪数、种类，最重要的是价格，看看房价是否上涨中或是在降价求售。如果是在冬天看到一张求售房屋的照片上，人们却穿着夏天的短裤、丁恤，表示这房子已经卖了一阵子而尚未成交。

还有，注意报纸上的财经消息，看看不动产市场行情热络与否，和放款利率的走势，这些指标关系着你将花多少钱来买房子的两大重要因素：房价和房贷利率。中央银行的货币政策通常会间接影响到消费者向银行贷款的利率。

如果你已准备好要开始寻找合适的房子，第一件事便是去找一个好的代书和“房屋检查员”。在签下买卖契约前，你会需要他们的服务，因此有必要事先建立信赖关系。当你开始去看房子时，请务必带着笔记本，将看到的特色一一记录下来，并写下对该房子的印象。在下决定之前，应该看过十至十五间价钱是你可接受的房子才行。

至于多少价钱才是你可以承受的房子呢？两个原则常被引用，第一就是购买房子的每月平均支出（含贷款、房屋税、地价税……等），不能超过你每月所得的 28%。第二个评估方法是，每月房子的支出加上其他贷款支出，

不能超过月所得的 36%。举例来说，一对夫妻年收入是三万六千美元，则他们每月的房贷支出不能超过美金 840 元 ($\$36000 \div 12 \times 28\%$)。假设他们每月另须负担三百美元的汽车贷款，则他们每月的房贷支出就不能超过 780 美元 ($\$36000 \div 12 \times 36\% - 300$)。

找到既能满足个人需求、价格又合理的房子，接下来就是要谈价钱了。

做个买屋谈判高手

下列有些技巧，可以帮助你以较低的价钱买到理想中的房子：

1. 在参观房子或谈论契约的过程中，注意言谈举止，你说过的每一句话，都会在无形中表露出对房子的好恶，如果你出了一个比卖方要价来得低的价钱，也不要让卖方或房屋经纪人感到你还愿意提高底价，绝对不要透露任何谈判的策略，即使是房屋经纪人，他也是站在卖方的立场来说服你以更高的价钱来买下这间房子的。

2. 不要听信任何提议或好处，除非是白纸黑字写下来。如果卖方或经纪人嫌你的出价太低，你可以要求他写下他愿意接受的价格。

3. 大部分的售屋者，在十月到隔年三月中，都愿意以较低的价格求售，如果购屋时间并不急迫，建议你选择这季来购屋。另外等候不动产市场是买方市场时再来购屋也是一个好方法（也就是卖的人多，买的人少，而房价呈现持平或下滑的时机）。

4. 倘若卖方愿意依契约规定，对房子做部分的修缮，你应要求由自己来找承包商，否则施工虽可完成，品质却可能会相当低落。

5. 不论在何种情形之下，绝对不要只看过一次房子，就急于出价或签约，要增加看房子的次数。记住这一点，第一次的参观实在看不出任何端倪的，通常你只会注意到吸引你的地方，而忽略其他重要部分，多看几次房子也可以制造和屋主谈话的机会，以了解更多资讯。

6. 要知道，房屋经纪人是拿屋主的钱、替他办事的人，你也可以考虑聘请自己的经纪人来为自己交涉，这种经纪人有的收取固定费率，有的按时计费、有的则是按房价来计费。一个优秀的经纪人不仅是谈判高手，更可以帮你省下大笔的购屋成本。

谈判，就是让卖方知道你希望的价格和交易内容的过程，当你坚持出价和要求时，讨价还价的情形是不可避免的，许多购屋者并不知道他们可以争取或改变某些买卖契约中的规定或条款，因为通常仲介业者多不会事先告知。多阅读相关资讯，询问较专业的朋友，如果真的需要，聘请专业的顾问，以便了解这方面的知识，这不仅可增加购屋的自信心，更能为你省下不少冤枉钱。

争取有利的房贷条件

寻找自己中意的房子，只是购屋过程中的第一步而已。接下来便是要找一个合适的房屋贷款。上一代的购屋者只需要知道贷款利率和期限两件事就可以，而现在，事情不再如此简单，当今的购屋者会面临超过一百种不同的房贷，还有贷款中的各种条件。这些各种不同的贷款条件是由于在七十年代末期和八十年代期间，通货膨胀率高达两位数而衍生出来的，银行为了因应

剧变的经济环境，不得不调整房贷利率。

不要等到签订买卖契约之后，才开始去洽询贷款事宜，因为在签订契约后，到完成交屋手续的时间并不长。在取得房贷资讯方面，你可以直接询问银行、房屋仲介或经纪商，甚至订阅房贷相关性的杂志，当你决定办理房贷来购买新屋时，下列建议可供参考：

1. 提高自备款：如果你有足够的积蓄，或是在卖掉原有房屋后可获得一大笔现金时，尽量提高自备款以减低房贷金额。以三十年期、利率 8.5% 的贷款来说，本金八万美元和十万美元的每月摊还额，就相差了一百五十元，三十年下来，相差超过五万五千美元。

2. 比较预付利息的百分点：当你在比较房贷条件时，不要忽略了百分点的影响力。百分点就是在贷款时预付的利息，它是贷款金额的 1%，举例来说，十万美元的三个百分点，就是三千美元，你居住新购房屋的时间，是决定选择低利率高百分点或是高利率低百分点的重要因素。房贷的年利率则包括贷款的所有成本（含百分点），也是你比较房贷的重点之一。

3. 浮动利率的房贷：综观时下的各种房贷，你会发现，浮动利率的房贷（ARM），通常提供购屋者最低的初贷利率和每月摊还额，此种贷款的利率是根据某种利率指标，定期的加以调整，以反应当时的利率水准。当利率指标上升或下降时，房贷的利率也跟着升降，有的每年调整一次，有的则三年调整一次。这类贷款最大的优点就是，它的初贷利率较固定利率的房贷利率低了 2.5%，因此购屋者有能力多偿还一些贷款金额，由于贷款者认为利率有上升的风险，因此浮动型和固定型的利率便会产生差距。当利率维持不变或下降时，每月摊还额并不会增加，相反的，如果利率上升，每月的缴息金额也跟着增加。

不过，为了避免利率大幅上升的风险，大部分的浮动利率房贷都设有“上限”。利率的调整大多限制在每年两个百分点以内，以及贷款期限内、不超过五或六个百分点为限。然而，当利率大幅上升时，虽然每月正常缴息，但贷款金额却不减反增。当你在选择浮动利率的房屋贷款时，要询问利率调整的上限，并查阅年金摊还表上的每期摊还金额，评估当利率上升到上限时，自己所能负担的贷款金额。

4. 锁定利率：如果你担心利率上涨，可以要求银行在申请贷款手续期间锁定已谈妥的利率，并在申请书上表明，这段期间通常长达四十五至六十天。

5. 缩短贷款期限：净值成长型贷款（即两周付息一次，期限十五年的贷款），让你提前偿还贷款，增加房屋净值，这类贷款较其他类型贷款节省大笔利息支出。这类固定利率、固定期限的贷款也称为快速还本贷款。一般来说，从房贷的第二年开始，这类贷款的每月摊还额会提高到事先谈妥的金额，增加的部分则用来偿还本金。净值成长型的贷款期限通常只有其他贷款期限的一半或不到。

每月付息两次的贷款，通常采固定利率，不像一般贷款在三十年期限中，每月均付息一次，你每两周付息一次，每次仅支付一般贷款的半数。一年下来，付息二十六次相当于一般贷款十三次，而全部贷款仅须二十年即可完全清偿，因为每年你多付一次的摊还额。

十五年期的房贷亦多是每月一付的固定利率，由于贷款期限只有十五年，而不是三十年，贷款者在贷款期限中所支付的利息总额相对较少，贷款期限较短，风险相对亦较低，一般说来，银行也收取比三十年贷款稍低的利

率。例如十万美元，利率 8.5%，十五年期的贷款，十五年下来全部本金加利息金额为十七万七千三百元，只有三十年期一样条件贷款本利支出的三分之二不到。然而期限较短，会造成每月摊还额的增加，以十五年和三十年期限的贷款来比较，前者每月须多支付 20% 的摊还额。以前例来说，十万美元，利率 8.5%、十五年期的贷款，每月须支付九百八十五元。而十万美元，利率 9%、三十年期的贷款，每月仅须支付八百零五元，相差一百八十元。

6. 提前偿还贷款本金：提前偿还本金，可以减少支付利息的金额，并且缩短借款期限，即使每个月多还二十五美元，三十年下来也可节省数千元的支出，这是因为偿还本金之后，银行就不会对已偿还的本金加收利息。本金提前偿还，对启用不久的贷款影响尤大，主要是因为初贷期间，每月摊还额中偿还本金的比例很小，然而本金提前偿还，比两周一付，或十五年期的贷款，来得更具弹性。因为既不需要被强制于每两周缴息一次，又不会因较短期限而支付高额的摊还额。你没有多余的现金时，只需缴交每月固定的摊还金额，无须多还本金。当你获得加薪，或一笔额外奖金时，就可以多还本金。大部分房屋贷款都没有提前偿还本金的罚则，有意利用这种方法的购屋者，可以查阅本金摊还表内的摊还额中，每期不同的本金和利息金额，或每次多缴少许现金，如二十五美元或五十元来摊还本金。

房屋装潢能提升屋价

很多买房子的人会在三、五年后，再把房子卖掉，因为这是他们的第一间房子，其家庭人口增加，或他们的工作需要经常调动等因素。如果你也有这种情形，在房屋装潢时，就要特别考虑其获偿性。一般来说，无法期望你的房子能卖超过当地平均房价的 20%，这是由于房屋的价格主要决定于它坐落的区域。如果你在平均房价为十万美元的区域买了一间八万美元的房子，就应该将修缮装潢的费用限制在四万美元以下。

根据最近的评估报告指出，多设地毯、重新粉刷、贴上壁纸、厨房或浴室的装修壁炉或地板修饰，都是会赚钱的装潢。其他如室外造景、中央空调、外墙粉刷、车库或房间的修缮，则可回收所花费的 50%。节省能源的装置也是一项不错的投资。相反的，游泳池、按摩浴缸等增加花费的装修，却反而减低房子的价值。一些购屋者会把那些需要额外支出维护费用或可能招致纠纷的设施，视为畏途而不考虑购买。通常你不能期望想回收所花费的 35%，如果你只是希望快乐地住上一辈子，那么大可随心所欲地去装潢自己的房子，但是如果在不久的将来将卖掉这房子，那么就针对购屋者的喜爱和会回收的部分去装修即可。

表 12-1 资产改良日志

改良物	地点	成本	完工日期
装隔热铝板	屋外	\$3500	9/88
贴壁纸	客厅、卧室	\$2000	4/19
换新暖炉	地下室	\$5000	3/93

记住，房子是一项资产，就像其他的投资，你在售屋所赚取的价差是要缴税的，要想减轻将来税赋的支出，在买入房子之后，就要将你花在装潢费

上的收据、凭证妥善保留，并加以记录。善用上表“资产改良日志”格式，装修费用记录，应和你其他的日常支出记录分开，并保留到房屋出售的三年以后。

资产的改善设施并非一般的修复工程，它必须能提高房子本身的价值，延长它的使用年限。修复工程只能够回复它原有的状况而已。

每当你出售房子时，必须填写美国国税局第二一九号表格“售屋换屋”，回答其中有关房子买价和卖价的问题。你应该好好保留这个表，因为在下次买卖房子时，可以用来参考。房子出售的价格影响下次买房子的支出，你必须了解在买卖之间所获得的利润。

有效提高房屋卖价

除非出售房子或是再增加贷款，否则房屋净值只是纸上谈兵。当卖掉房子后，屋主会获得一大笔现金，但只要多花一些时间或金钱，却可使你多赚数千美金，下列就是一些技巧：

1. 了解行情：在还没将房子交给房屋仲介来卖之前，你应该请一家或一家以上的仲介经纪人提供免费的市场分析，他们会勘察你的房子，并根据附近类似房屋的成交售价来估价，这些服务一般都不收取费用。你也可以雇用专业评估机构来估价，一个完整的评估报告，大概收取五百美元的费用。

2. 增加售屋的广告：路旁的售屋广告（海报、看板），可吸引过往的购屋者，为了吸引他们来访，应将一些障碍物清除（如废车），门前草地及树木弄整齐，走道打扫干净。用买方挑剔的眼光来检视自己的房子，站在远方观察房子，如果须要花钱来打扫房子，务必留下收据，因为出售前的三个月内所花的任何维修费用都可用来抵减售屋的获利。而外部的整修，则包括百叶窗、门窗的修理、屋瓦的更换、室外造景及外墙的翻修等等。

3. 整洁有益：一间清洁、吸引人的房子比一间到处需要修理、整理的房子更容易脱手。要使房子看起来干净、清爽，你可以更新老旧地毯或壁纸、重新粉刷斑剥的墙壁，修理漏水的水管接头，修补家具上的刮痕，保养房门上的把手、铰链，或加以适当的修饰，如花盆、图画。家具的摆设要让人觉得房子宽敞舒适，橱柜内要加以整理，让人看起来觉得井然有序。而室内壁纸或墙壁及地毯颜色，要尽量选择中性色调，以免对方觉得与家具的色调不搭配而影响购买意愿。要提高房屋价值最快的方法之一，就是室内的整修，这包括墙壁重新粉刷、更新壁纸或地毯。一个明亮干净的房子，让未看房子的人觉得你是一个会照顾房子的卖主。

4. 对想购屋的来访者须提高警觉：当别人来看房子的时候，尽量不要让闲杂人等留在屋子里面。小孩子要请大人看管好，而宠物不要让它进到屋内。除非是你自售房屋，要不然，让经纪人去和看房子的人谈，与他们愈少接触，他们愈不会看到或听到一些足以影响其购买房子的事情。

5. 仔细评估出价：在你还未签下任何契约之前，清楚地了解自己的底线，也就是扣除仲介费用、佣金、税金或其他费用后的净所得。除了价钱以外的任何因素也都要加以考虑，例如订金的多寡。

切记，想买房子的人来参观你的房子时，他们可能已经盘算过贷款每月应缴的金额，如果他们发现天花板有漏水痕迹，或其他需要加以修护的地方，他们会把这些费用加上去，并和其他房子来比较，进而演变成要求降价或降

低出价。

买房子可能是大部分人一辈子中最重要、金额最大的支出，也是一个最明智的投资。主要是因为股票和债券可能大幅波动的今天，房价始终居高不下。除此之外，购屋者仅支付全部房价的 5% 或 10%，就能拥有它，而且买卖房子的价差既可延迟缴税、利息支出又可抵税，何尝不是一项明智的投资呢？

财务杠杆的运用和金钱的时间价值，是一个具震撼力的组合，一个花三万美元自备款购买一间十五万美元房子的屋主，可获利 15%，当房价在一年当中上涨 3%，二十年之后，如果房价保持相同的涨幅，那投资报酬率将在 40% 以上。然而，投资不动产的缺点，在于变现时间较长，并且附带若干法律上或出售时的费用。不动产的市场行情也是时好时坏，间接减低了投资的报酬。

撇开缺点不谈，房屋的增值可以提供屋主一笔退休基金，子女教育基金或其他用途的基金。在售屋或购屋争取最好的交易条件，能帮你省下一笔为数不少的钱，而正确的房屋装修或贷款本金的提前偿还，则可增加房屋本身的净值。

第十三章 现代女性致富之道

四十年前，一般人都认为女性所赚的钱微不足道，这表示女性的收入，对她自身的幸福或者是家庭来说，并不被认为是重要的。另外一个经常为一般人所深信的是，女性老是将她们的钱放在装糖果的盒子或饼干罐子里，理由是这钱不重要，而且也不会保存够久到足以放到银行户头里去生利息。

就算过去真的有很多女性像一般人所说的将钱放在饼干罐里，现在也已不多见了。不论是职业妇女或家庭主妇、单身或已婚，如今有很多的女性，都已经在做重大的理财决定了。

在家庭中角色和地位的改变，是女性对于理财规划兴趣增加的最主要原因。很多女性在一九七〇年代和一九八〇年代大量的投入劳动市场，开始自食其力，赚取自己的收入。到了一九九一年，超过十六岁以上的女性中，有一半（57%）有工作，其中又有58%的女性已经是六岁以下儿童的母亲。然而，在一九六〇年时，每五个学龄前儿童的母亲当中，却只有一个在外头工作。

一九七〇年代期间及一九八〇年代的初期，通货膨胀加速，消费者物价指数在一九七八年和一九八三年间提升超过50%，而所得根本追不上物价的上涨。在一九四〇和一九七〇年间，消费者享受到了三十年来每人所得的成长，随着一九七〇年代的低通货膨胀率，他们更看到了实质所得的增加，而且为了追求经济需求及事业目标，有愈来愈多的女性进入劳动就业市场。这些女性当中，有很多比上一代受了更好的教育，而且她们所挣的薪水，也为她们家庭的生活方式，带来相当大的冲击。

人口结构影响理财现象

人口结构的趋势，是女性必须关心自己金钱变化的第二个理由，很多女性在她们一辈子的生活当中，有部分的时间是自己一个人度过的。其中几个主因就是美国高的离婚率和未婚生子的比率，以及女性比男性更长的平均寿命。在一九九一年，不同型态家庭的平均所得如下：

已婚夫妇，两人皆有工作	48,169 元
已婚夫妇，只有先生工作	30,075 元
男性为主的 家庭	28,351 元
女性为主的 家庭	16,692 元

以女性为主的单亲家庭有持续增加的趋势。在一九九一年，几乎每八个家庭中就有一个是单亲家庭，比起一九七〇年时增加了一倍。在单亲家庭中，有五倍之多的单亲是守寡的母亲、离婚、分居或根本未婚的女性。美国人的婚姻中，大约有一半的人是以离婚作为结束的。

况且，在过去的二十年间，六十五岁以上人口比起其他人口的成长，要快上两倍。一九九〇年时，配偶健在的老年男性，是配偶健在老年女性的两倍，其中年龄高于六十五岁的男性，有77%仍是配偶健在的，而对相同年龄的女性来说，却只有42%的配偶仍在。老年女性比起老年男性贫困比率较高的情况，并不令人感到意外。根据美国退休人员协会的报告指出，一九九〇年老年人的平均所得，男性是14,183美元，而女性则只有8,044美元。

第三个女性是否需要进行健全的理财规划的争议，是在薪资的落差，也

就是存在于男性平均薪水和女性平均薪水之间的差异。就因为女性的薪资通常较低，所以必须比男性更加谨慎的管理金钱。一九九一年，美国劳工部劳动统计署报告指出，相较于男性所赚的每一块美元，女性则只赚到了七十四分美元，而这已经比一九七七年的五十九分美元大为增加。近几年来，男女性薪水的差距越来越小，这并不是因为男性的薪水减少，而是因为女性的薪水增加了。

十个财务自给自足的秘诀

以下列出十个可以增加男女两性财务自给自足的金钱管理秘诀：

1. **事前规划**——利用所需花费和完成日期，来完整定义各项理财目标（如预计在一九九六年买一辆值一万二千美元的新车），并且建立和执行一个行动计划来达成目标。可利用表 2——2 的空白表格作为未来规划的一个指引。

2. **存钱**——每次一领到薪水，便存下 5% 到 10%（或者更多），试着利用第五章所列出来的一个或多个储蓄的方法。

3. **利用迟延纳税**——对于雇主提供的退休储蓄计划如 SEP、IRAs、403(b) 或 401(k) 计划等，要尽最大的利用。不论是提拨到这些退休储蓄计划的款项，或是运用它孳息的所得，都可以适用迟延而到提领时才进行课税。

4. **别过度花费**——维持良好的个人信用，而不要背负自己无法负荷的债务。消费性的债务，不含房屋抵押贷款，不应该超过可花用薪水的 20%，可以利用表 9——1 来评估自己债务负担的情形。

5. **规划你的税务**——了解自己目前的边际所得税率，才能够知道未来的所得中，有多少钱该用来交给政府。

6. **多做点规划**——善加利用节税投资，如个人退休金帐户、出租不动产或房屋。

7. **离婚前慎重考虑**——认清不同的离婚协议会产生的税务影响，并且在双方签订协议前研究清楚。

8. **规划你的遗产**——立个遗嘱，才能够随自己的意志来分配资产，而不是听由州法律的判决。当遗产税法和个人环境状况改变时，要审阅和修订你的遗嘱。

9. **不断的学习**——藉由参加说明会、阅读理财性刊物及向财务专家寻求资讯，来教育自己有关理财的知识。研究报告显示，个人是否愿意承担投资风险，其中的重要变数，与该个人对于投资的认识有关。

10. **充实你的技能**——维持和提升自己，靠专业能力来赚取收入，这是你可以做到的投资之一，对于自己的未来也是一个保障。下页“女性理财停看听”表中提供了女性在理财时，可做事项与不可做事项的摘要，供作参考。在过去的四分之一世纪，美国女性的生活产生了结构性的变化，有人说，女性的就业人口大增，是二十世纪寓意最深远的一个现象。但是，有些女性仍然像过去的女性一样的处理金钱，她们逃避做决定，选择低收益的投资商品，并且完全依赖他人的帮助和决策，这实在是一个错误。舒适的退休生活不会就这么自然而然发生的，一个老年女性的生活，几乎完全取决于她在退休前的日子当中，到底是如何做理财规划的。

古谚云：“女性的工作永远做不完”，这句话在现代女性比以前就业更普遍的情形下，似乎更为真实。而忙碌的工作和责任的增加，就代表着对于周全理财规划的需求。透过坐拥财富，女性成为一股新兴的经济力量。如今，女性懂得理财已经不是一件可有可无，而是一件必须要做的事了！

表 13—1 女性理财停看听

该做事项	不该做事项
记住,爱情和婚姻不是你放弃个人财务自主的理由。	在不了解财产共有的意义时,千万不要让自己身陷其中。
维持和提升自己工作相关的技能,以及谋生的能力。	不要让自己因为投资在过高的教育,或是工作相关的技能,而变成过时的人。
学习个人理财规划,可以使你在家庭理财决策中,享有平等的地位。	不要完全依赖他人的理财知识和决定,因而影响了你的生活。
和配偶开诚布公的沟通理财事务,特别是有关继父母小孩赡养的问题	不要让前次婚姻所造成的财务负担和冲突,变成下次婚姻上的问题。
仔细考量在各种不同离婚协议状况下,所造成税务上的影响。	若前任配偶所提供的金钱是真正用来抚养小孩时,就不要要求必须课税的赡养费,免得增加税的负担。
了解雇主提供的健康医疗和福利计划细节,届时才不会有意料之外的事情发生。	不要等到五十或六十岁时,才开始规划及为退休而储蓄。
确保维持良好的个人信用。帐户,而使自己没有任何的	不要因为一直使用配偶的信用记录。
储存下部分的薪水,“先付钱给自己”。	绝不要等到月底看剩下多少钱时才来储蓄。

第十四章 双薪家庭理财有道

自动化提款机设在二十四小时便利商店、托婴中心、速食店，还有周末营业的商店……它们都是因应目前社会中占大多数家庭型态——双薪家庭而衍生的。由于双薪家庭的大量成长，影响了家庭的结构、角色和财务决策，除此之外，储蓄的减少与贷款的使用增加，都是七十年代末期与八十年代一般家庭应付物价上涨的方法。

如果你注意最新的广告会发现，双薪家庭成为主要的诉求对象。电视广告中，打扫家里及清洁厨房的家庭主妇已被替换，取而代之的是高薪的职业妇女或是忙碌的双收入家庭，由于这些家庭没有时间去处理家庭琐事，因此周边的家庭服务业快速成长。

政府决策者也注意到这些双薪家庭已成为社会主流，不再是少数。他们视第二份收入为帮助失业者面对失业危机、让家庭能够继续维持正常的生活。在一九八六年通过的税法改革案中，失业救济金也被列为课税项目。在一九八二年，扶养亲属免税额随著家庭收入的增加而提高，这对有扶养亲属的双薪家庭来说也是一种优惠。

双薪家庭影响了消费形态，而且在某方面显示了他们的重要性。对大多数的双薪家庭来说，工作本身不再那么重要，当遇到与工作有关的决定时，他们会考虑到彼此的收入和生涯规划，如果不能同时满足，他们可能会拒绝工作上的升迁或调派。

对大多数的夫妻来说，他们会较为喜爱双薪的那种“男主外女主内”的家庭型态，人们一向不习惯于降低自己的生活品质。除了双薪家庭在经济上的好处以外，一些夫妻还指出，当他们了解对方工作的压力和彼此商量一些决定时，使他们产生了更深的亲密感。

正视金钱的力量与价值

对大多数人来说，要和他们谈论财务上的事情非常困难。从传统的观点来看，去问别人赚多少钱或是去问他们的财产价值，甚至贷款偿还的金额，都是一种不礼貌、而且侵犯别人隐私的行为。在结婚之前，很少人会去讨论他们对于金钱的态度，是怕被误解“他/她是为了钱才与我结婚的吗？”当讲到钱的时候，通常都是抽象而不明确的。

金钱通常被认为是一种交换的媒介。实际上它的力量远超过于此，它是人类行为最大的原动力之一，金钱使人们对于他们自己、他们所爱的人，以及他们的工作产生意义。而且金钱通常也被用来表达愤怒、爱情及罪恶等情感，金钱亦代表权力，而这种权力是颇具影响力的。此外，金钱所产生的权威感或依赖感会造成不愉快的家庭权力争执。

在过去的传统婚姻里，先生是唯一的收入提供者，因此具有家中支出的最后决定权。但是现在，随着更多女性加入工作行列，传统的权力重心也随之改变，对双薪家庭而言，这种转型初期是较难接受的，对于刚上班不久的妇女来说，参与家中的决定是她们所希望得到的，然而她们的丈夫却会觉得备受威胁。研究指出，家中权力重心的转移与女主人收入的比例高低有关，即她赚得愈多，在家中就愈有决定权。

不管彼此的收入高低，最值得注意的是，理财意见分歧，通常是婚姻问

题的征兆，而非原因。因此夫妻表达自己心里的想法是非常重要的。对于金钱的价值观，也非一夕而成的，这些价值观是受到家庭因素、教育因素、个性特质和生活经验所长期影响而形成的。想要融合两种不同的价值观，就像融合两份薪水、两份资产与负债一样，绝非易事。难怪许多理财咨询专家要在他们的工作加入一些心理学的探讨，以使了解他们的客户对于金钱的看法。

夫妻一体，财务独立

假设你知道在结婚之后，夫妻仍将继续上班，家庭也将有两份收入时，你就必须决定如何处理这第二笔收入。你可能会说：“那还不容易，可以用来补贴家用”或是：“更多收入，生活会更愉快”之类的话。但在日复一日的日常生活中，并非那么轻松。首先，你必须决定家庭中的费用支付及记帐方式，而这些方式必须确实可行，因为夫妻两人大部分的时间都不在家中。

第二个重点则是关于第二份收入的加入，所引起的权力重心转移，下列问题即是夫妻双方必须确实掌握的关键：

——夫妻任一方是否拥有自己可支配的金钱？这部分的金钱应完全属于他或她？

——家中开销如何支付？平均分摊或分项负担？丈夫负担经常性支出而太太负责偶发性支出吗？

——是不是赚较多钱的一方享有较多的决定权？

——是否为了某些特殊目的，将其中一方的收入作为生活费用，而将另一人的收入全部存下来（例如储存购屋头期款）？

决定收入的处理方式，同时也会影响到你在银行帐户的使用方法：联合帐户，即夫妻两人均可提领的帐户；独立帐户：即仅有开户者可以使用，这两种帐户各有其优缺点。使用联合帐户，夫妻会因为它是共同的帐户而有较高的认同感。然而这种帐户通常会因其中一方的离开而发生问题，例如离婚或分居，先抵达银行的一方可以将夫妻共有的钱领得一毛不剩。

开立独立帐户，尤其对女性来说，可以建立自己的银行往来信用，当申请贷款时，他或她便可提供作为参考，另一个好处就是帐务清楚。当夫妻其中一人过世时，另一人则可在尚未处分遗产前，仍有自己的钱可充作生活费，况且若两人离婚时，两人的金钱也因分开保管而帐目清楚。当夫或妻有特殊的财务负担如赡养费或父母生活费时，独立帐户也较为方便。然而对某些夫妻来说，各自独立帐户让他们觉得自己不像一对夫妻，而只是住在一起的两个人罢了。

随时调整理财策略

当帐户的使用方式决定之后，夫妻双方仍需面对如何分配收入的问题，下列三种不同方法提供给双薪家庭作为参考：

1. 平均分担型：夫妻双方从自己收入中提拨等额的钱存入联合帐户，来支付日常的生活支出及各项费用。剩下的收入则自行决定如何使用，这种方式的优点在于：夫妻共同为家庭负担生活支出之外，还有自己可以完全支配的部分。然而，当其中一方收入高于另一方时，问题便会发生。收入较少的

一方会为了较少的可支配收入而感到不满，根据美国劳工局最近的统计指出，平均一位已婚职业妇女的收入占家庭总收入的三分之一。

2. **比率分担型**：夫妻双方按收入比率提拨生活基金（若夫之收入占家庭收入的60%，则提供其收入的六成），剩余部分则自由分配。好处方面，夫妻基于各人的收入能力来分担家计；缺点是当收入或支出增加，可能会使其中一方不满。

3. **全部汇集型**：夫妻将双方收入汇集，用以支付家庭及个人支出。这个方式的好处在于不论收入高低，两人的工作一律平等。兼职或收入较低的一方，不会因此而减低了他或她的可支配收入。从另一个角度来说，这种方法容易使夫妻因对支出的意见不一致而造成不满或争论。这就是为什么许多专家都建议夫妻最好保有自己的零用钱，这样一来，配偶双方既可以拥有家庭共同基金，而且也有自己的支配空间。

许多新婚夫妇刚开始只能将收入选择一种方式来处理，渐渐的再朝向二种以上的方式。没有什么财产的年轻夫妇，仅能将有限的资金集中在一起。然而，随着两人的收入增加，夫妻也可以开立不同的帐户，最后，演变到将家庭收入分成三份。另外，由于拥有不同的财产和义务与前段婚姻的伤害，再婚夫妻初期可能会觉得完全独立的帐户比较有安全感。一段时间过后，如果他们对这段婚姻关系较有信心，他们也可能将收入的一部或全部放在一起共同使用。一般说来，结婚愈久，愈有可能将他们的收入由一份分成三份。

一起耕耘，一起收获

现今在消费者心中存在着一种不安，许多人觉得他们的生活品质日渐恶化，而抱负无法伸展。双薪家庭的平均收入，较单薪家庭的收入多出60%，然而，他们也是要谨慎地做规划来达到预期的目标，你与你的配偶可以从回答下列问题开始：

你们双方是否都满意自己的工作？

如果不是，你喜欢何种工作，这种工作需要哪些训练？

你对加薪及升等的预期如何？

你们还有几年退休？

你的雇主是否提供退休及保险福利？

你是否愿意为你的财务状况改变自己的生活？

接下来，想想自己的消费习惯。两份收入会造成错误的假象，让你觉得支付额外的花费并不困难，无形中却增加了负担。配偶双方应该要仔细分析他们花费的当与不当，例如，人们经常买一些不是他们所能负担的礼物，来补偿他们不能或不愿花费的时间。

有些人的消费习惯上是非常冲动，这些性格冲动的人可以采取一些措施：避开花钱的地方、身上少带些钱，或不要随身携带信用卡。另一种方法则是：记录几个星期中所有的花费（详见第四章），而且注意在花钱时是与谁为伴。几个星期下来，用红笔将属于冲动性的、不必要的，或是特殊心情如愤怒、高兴时的花费圈出来，当你了解自己的消费习惯后，你就会有所改变。

为了控制彼此的消费习惯，有些夫妻协议，在一定金额以上的支出，都必须由夫妻双方讨论后才能决定。通常他们会发现在讨论之后，对于购买某

一物品的急迫性已不复存在，而这种讨论也有助于了解彼此对金钱价值的看法。使用信用卡让你觉得是羞愧的行为或是一种提升生活品质的方法？在家庭中谁掌握经济大权？与金钱有关的决定是透过何种方式来完成的？讨论、争辩、冷战或是其他方式？由于夫妻双方来自不同的家庭背景，良好的沟通通常是避免争端与增加了解的最好方法。

双薪家庭的金钱管理策略

双薪家庭的理财策略通常和单薪家庭的理财方式显著不同，其中一个原因是，由于双薪家庭的二份收入来源都需要靠保险，以保障彼此免于意外身故或伤残。另外，双薪家庭在财务上也较为稳定，如果夫妻其中一人失业，另一人的收入尚能维持基本的生活。

当在评估人寿与医疗保险内容时，应同时考虑夫妇两人对家庭经济的贡献程度。虽然双薪家庭也需要一些人寿保险，但他们却不需要像单薪家庭投保高额保险，主要是因为即使他们其中一人不幸身故或伤残，另一人仍有固定收入。

在医疗保险方面，要避免夫妻两人同时都参加了自己公司的保险，而造成重复投保的情形。假若某一项保险是免费或是便宜的，即使重复，亦可考虑保留，因为有些保险项目的理赔是可以同时申请的。也就是说，在你向公司申请理赔后，仍可检具相关单据，再向配偶的公司申请差额补助，如果两人公司的保险范围一样，你也可以删除保险中的一些项目来减低保费。另外一种避免重复保险的策略，就是选择自由组合型的保险，但这必须是雇主所签约的保险公司有这种产品才可行，这种产品的让员工自行组合保险的项目及范围，而由雇主负担部分保费。

在所得税方面，双薪家庭也受到不同的待遇。虽然最近的税法修改减少了所得税的级距，但双薪家庭合并申报所得税，却比一样收入的两个人分开申报所缴的税多，这是因为第二份收入的每一块钱都被算是第一份收入的额外收入所致。

其原因在于税法的制定大多是逐渐形成的，导致一些不可预见的结果。一九一三年联邦所得税制开始施行后，人民根据自己的所得分开申报所得税。到了一九四八年，国会修改税制，建立了已婚者与未婚不同税率的制度，然而，这个新制度却对未婚者非常不利，于是一九七一年国会再度修改税法来降低未婚者的税率，而造成“结婚税”的产生。

你知道每年因结婚合并申报而多缴多少“结婚税”吗？那就是两人分开申报和合并申报的差额。据估计，在一九九四年 52% 的美国家庭受到这种惩罚性税制的影响，比住在一起却没结婚的人，平均多花 1, 244 美元的税金。这种惩罚性的纳税法，会由于收入的增加而更形严重，当夫妻两人收入相差不多时最为严重，这种税制往往导致双薪家庭的预扣税额不足。究其原因乃雇主没有在支付薪水时预扣足额的税款，而造成无法完全支付夫妻合并申报时所应缴的税额，尤其是夫妻双方或其中一人不只受雇于一家公司时候，这种问题更容易发生。如果想要避免这种情形，你可以要求雇主在薪水中多预扣一些税额。

双薪家庭将越来越普遍，因为女性外出工作已经愈来愈理所当然。结果是：“谁来付贷款？”、“何者是‘你’的钱？何者是‘我’的？”诸如此

类的问题在越来越多的家庭中被提到。下面表格汇总了双薪家庭理财的注意事项，有心人应谨慎而为。

表 14—1 双薪家庭理财注意事项

该做事项	不该做事项
与配偶分享你对金钱的看法。	不要忽略金钱管理的重要性。
了解对方的梦想、恐惧、风险承受度，和对储蓄、投资、贷款的偏好。	对财务决定擅自做主。
父母的理财模式并不一定适合你们。	对自己的消费习惯要学习妥协与调整。
尽量不要批评配偶的理财观念。	没有对或错的理财方式，只有适不适合的问题。
称呼配偶为吝啬鬼或是花钱王只会增加他（她）对你的愤怒和不信任。	一起规划财务目标。
如果夫妇两人都能为共同的目标而努力，则较有可能成功。	不要认为你知道另一半在想什么，更不要认为他（她）也知道你心里的想法。
至少维持小额的存款在自己独立的银行帐户中，并各自建立自己的信用。	不要认为独立帐户是不相信对方，相反的如果你们有不同的理财方式，它可避免争论。
审查夫妻双方的健康保险或其他保险的内容，看是否需要加以修改或退保。	不要轻易支付重复的保险，退掉不必要的保险项目，省下不必要的保费。
将争论转变为讨论价值和目标的机会，进而研拟出未来处理财务问题的策略。	当配偶花钱买了你觉得没有用的东西时，切勿以花钱作为报复的武器。
各自保有某一限度的金额，不用向配偶报告每一分钱的用途。	在尚未与配偶讨论之前而花了一小笔钱也不要觉得惭愧。
利用固定时间来讨论一些理财的话题，特别是当只有一个人在记录，另一个人也要随时报告开销的情形。	不要觉得夫妻非得讨论所有的经常性支出，在大部分的家庭中，经常性支出由一人负责，会比两人来得有效率。

第十五章 如何选择理财顾问

如果你需要辩护律师，你会去法律图书馆找资料，并且准备为自己打官司吗？汽车出毛病了，你会打开车盖自己动手摸索修理吗？你会为自己拔牙，或者是为自己开药方吗？当然不会！

表面上来看，这些问题似乎很可笑，但却都强调了很重要的一点，就是大部分的人，会寻求专业人士去做他们不懂、不会或是没兴趣做的事情，尤其事关身体健康时特别如此。有关于我们金钱上的事，其实也应该是一样的。想想看，经过多年的学习、努力工作和累积经验，你的工作所需要的是技巧、知识和能力，而要建立和执行一个理财计划，也是需要时间、知识和能力才行。即使已经出社会工作，领了几年的薪水，也并不代表你已经是一个技巧熟练的金钱管理者。

何时需要理财规划师？

寻求专家提供理财建议的另一个最重要原因，就是时间——或者应该说是缺乏时间。如果要你自己去调查目前有哪些可供投资的选择工具，并且研究观察它们的投资绩效，那恐怕将会没有空去做其他的事情，而透过理财规划师就能够帮你节省时间和金钱。另一方面，理财规划师是靠了解各项经济议题吃饭的，他们通常能够比你自已所能收集到的，提供更多更快的资讯。

雇用理财顾问，并不代表就能完全解决问题，你仍然要为各项理财目标，以及自己所采取的各项行动负起最终的责任，但最起码，可以不必每天都去思考如何理财，而能够专心于开创自己的专业领域和家庭。事实上，很多忙碌的理财专家甚至还雇用他们自己的理财顾问，以便可以专心做好客户服务。

理财规划是一九八〇年代快速成长的服务业之一，理财规划师协助客户定义、并且完成他们的理财目标。在一个全方位理财计划中所涵盖的个人财务领域，包括自我检视和设定目标，保险、储蓄和投资、税务、退休规划和遗产规划。理财计划可以是一份五十页手写的书面记录，也可以是一份二百页电脑列印出来的资料。

目前，管理理财规划这个行业的法律规范很少，因此“理财规划师”这个名词，被各种理财相关行业广为运用。除了全国数千个小型的理财规划公司之外，保险公司、证券经纪商、银行、会计师及律师，都提供理财规划的服务。

很多人感到疑惑，究竟何时才需要理财规划师？一般来说，一个收入持续增长，且缺乏时间和专业去管理他们理财事务的家庭最需要，受惠也最多。理财规划师可以帮助他们节省所得税，或协助他们订立一个退休前的计划。在某些情形下，像离婚、丧偶时，理财规划师能够提供资讯以帮助客户做出重要及时的决定。

表 15—1 所列出的，是一些需要寻求理财规划师协助的一般性原因，审阅这些情况，并且核对其中有哪些适用于你和你的家庭。核对出来适用的项目越多，你就越有可能会从理财规划的服务中受惠。

“我们不久前才继承了二万五千美元，我们需要人来帮忙决定怎样投资这笔钱，但是到目前为止，每个我们所谈过自称为理财规划师的人，都只想

卖东西给我们而已，到底有没有真正能够给我们具体建议的人呢？”

表 15—1 求助理财规划师的原因

<p>家庭年所得超过五万美元。</p> <p>每年缴纳联邦所得税超过五千美元。</p> <p>家庭资产超过十万美元（不含现住房屋）。</p> <p>因继承、赌博或退休给付而收到一笔意外之财。</p> <p>遗产总额超过六十万美元。</p> <p>二位数利率的定存单或债券，价值超过一万美元将同时到期，并且届时不再有二位数的利率可赚。</p> <p>想要改变用钱习性，并增加个人储蓄。</p> <p>需要为子女大学教育储存经费。</p> <p>缺乏时间和专业去进行重大的投资决策。</p> <p>需要协助以便了解各种保险契约以及各项员工福利计划。</p> <p>有重大生活型态的改变，例如结婚、升迁、离婚、守寡、小孩出生或是购买房屋等</p>
--

找对理财顾问事半功倍

以上的抱怨，在曾经接受过理财服务的消费者之间，时有所闻，因为有很多“理财顾问”，看起来似乎都能够为理财规划需求提供服务，所以要找到一个“速配”的顾问，的确是个挑战。理财规划师会协助你对未来做出重要的决策，因此，你有权利去要求一个高标准的表现。在做过广泛了解客户的面谈之前，就开始和客户谈论投资商品的理财顾问，是在利用理财规划进行推销的工作，应该剔除。同样的，要远离那些承诺有办法协助获取丰厚利润，或是能省下重税的人，以及避开电话推销投资等。

你如何确定一个理财规划师是不是合乎资格的专家呢？有个办法，就是去问他对你理财规划所采用的方式，是不是会依照下列七个步骤的程序来做，或有不同的差异：

步骤一——从客户处获得适切的财务资料（如净资产）及其他资料。

步骤二——讨论客户未来的理财目标和风险承担。

步骤三——双方同意重新定位目前的资产。

步骤四——审视用钱的型态和建立用钱计划。

步骤五——提供书面的理财规划给客户。

步骤六——协助客户实行理财计划。

步骤七——定期追踪以审阅、修订理财计划。

在选择理财规划师时，最容易让人误会的，就是跟在姓名之后的专业称谓，有些是有意义的，有些则没有。最被错用的字眼就是RIA（Registered Investment Adviser，登记注册的投资顾问）。依据一九四〇年美国投资顾问法案，要销售有价证券或提供投资顾问者，必须向证券管理委员会（SEC）办理填写ADV表，并缴纳一百五十美元后，便可以登记注册为投资顾问。这并不需要学位或任何经验的资格，然而，这样的注册并不代表通过政府的认

证，或作为一个理财规划师的背书证明。

但是，有些理财规划师在其姓名之后仍使用 RIA 的名义，使名片看来好像具有专业的头衔，感觉起来像是正式而且令人印象深刻的名词。要注意：任何一个只使用 RIA 字眼而自称为理财规划师专业人士，应该再确认其是否还有其他专业资格。兹列举确实有学术威信并代表高等教育专业资格的理财顾问称谓如下：

CHFC——合格财务顾问 (Chartered financial consultant)

cpA——合格会计师 (certified public accountant)

JD——律师 (Juris doctor attorney)

MSFs —— 理财服务硕士 (Master of Science in Financial Services)

Registered Representative (reg, rep.)——注册登记的
投资商品行销业务代表

The Registry——理财规划同业公会

除了专业头衔之外，还应该要检查一下规划师在其他方面的背景，找一个有会计、企管、消费者教育、经济或财务学历背景的人。并深入了解你的规划师特别通晓的领域以及他是否专业于某种特殊类型的客户（如农人、牙医等）。

专业经验与证照资格影响服务品质

就像是建议消费者购买其他服务一样，找理财规划师也要货比三家才行。可以从朋友、亲戚、或其他与你有往来的财务专家处，去寻求他们推荐。接着再和几个规划师面谈，详细检查这些规划师为其他人所订定的计划。一个好的理财计划，必须包括清楚的书面文字、容易了解的建议、一个现金流量分析表、资产负债表、目前保险保障的评估、完善的税务分析、各项理财目标和投资风险的承担能力等。

同时，别忘了要去了解一下理财规划师入行的时间长短，以及他或她们如何获知最新修改的税法和新的投资商品。此外，他们是否经常参加专业公会联盟活动，也显示出一个理财规划师有没有充实专业技能的使命感。找理财规划师时，坚持一定要查看管理机构所发给的注册登记证明或执照。销售有价证券、并且收取投资顾问费用的规划师，也应该出示在证监会 (SEC) 登记注册的证明文件；而销售保险，也应该要有执照才行。

要准备支付给理财规划师的顾问费用，最好事先取得一份费用估价单。理财规划师有三种不同收费方式，有些是以钟点计费，收取固定的费用，一般是介于每小时七十五到二百美元间来准备一个书面的计划；其他有些则不收取顾问费，但是会从他们所卖的理财商品中（如保险）抽取佣金酬劳；也有些则是从两边都获取酬劳：顾问费加佣金。有些规划师只接受高所得而有一定资产（如五十万美元）的客户，其他的则专为配合中产阶级而提供服务。有些理财规划师在第一次面谈时完全免费，以便认识客户，并且在见面中确定是否可以帮你达成理财目标。所以在安排见面之前，要能够清楚的知道自己想要什么样的建议和资讯，是相当重要的。事前要先整理好有关自己财务状况的各项事实和数字，在和理财规划师见面时，准备的资料越充分，就越有帮助，同时也可以减少顾问费的开支。

以下列出十二个初次面谈时，应该询问理财规划师的问题。虽然并没有一套标准答案，但理财规划师的回答反应，能够提供宝贵的讯息，供做决定聘请的基础。

确认专业水准

1. 你能够提供什么样的理财规划给我？——很多理财规划师是某个特定领域的专家，例如保险、共同基金或税务等。试着去确定他们是否也能够提供其他广泛性的服务。

2. 你是否会直接经手我的金钱？——直接经手客户的资金，会为客户带来很大的风险，并且为规划师带来很大的责任。应该要详细了解关于这个理财规划师所受的法律约束，和所负的保险责任有多大。

3. 在理财规划之外你还卖商品吗？——在理财规划之外还卖商品，会导致潜在的利益冲突。换句话说，如果一个理财规划师缺少执行计划的能力，那么理财计划就会被束之高阁，而成就其销售商品的目的。然而，只有当规划师采取有损客户的利益，却有助于他自己利益的行动时，才会有所谓利益冲突的情况发生。

4. 在理财计划中，卖一个你所推荐的商品给我时，你会得到什么好处？——当你和理财规划师签订契约之前，所有形式的报酬（顾问费、奖励、佣金等），都要完全而清楚的说出来，这也是相当重要的。

5. 你有哪些资源、员工和设备可以供你利用？——理财规划师需要有渊博的知识和专业，一个人不可能是所有领域的专家，因此，拥有支援的人力或是与其他人士之间的联系（如律师、会计师等），是理财规划成功的关键。

6. 在你建立好我的理财计划后，我还可以得到什么样的售后服务？——一个理财规划师应该一同和你监督、必要时更新和修改你的计划。基于你的需求和状况，可以每月或每年地来进行追踪。

7. 为了帮我建立理财计划和事后追踪的服务，你得到什么报酬？——在你和理财规划师签订契约之前，应该要清楚而完整的明了规划的费用，以及事后追踪的服务项目。

8. 在真正执行我的理财计划时，你会用什么方式来协助我？——很多计划失败，是因为理财规划师在完成初步计划之后，就不再帮忙了，而且客户自己也不敢果断的去执行计划所致。某些人（理财规划师或其他理财服务专家），应该要参与执行的阶段，为此他们也可以获得额外的报酬。

9. 你的教育学分和工作经验为何？——理财规划里所涉及的广泛知识领域和管理技巧，需要依赖多方面的教育和经验。

10. 你用什么方法持续了解现行财务的发展演变和税法的改变？——由于理财规划变动的本质和不断的复杂化，需要高水准的专家才能胜任。这可以透过不断的受教育训练课程、订阅书籍杂志、参加说明会、网路联系等来完成，并且也应该成为理财规划师资料库背景里的一部分。

11. 你有什么样的执照、证书、和注册证明？——询问有关在理财服务业里工作的人，是否有所需的执照和联邦或州的注册登记。

12. 在财务的领域中，你是否有营业的头衔称谓，或是隶属于青业组织里的会员？——专业的头衔称谓，如 CLU、OHFC、CPF 和 CPA 等，通常代

表能够提供胜任而有道德的服务给客户。一个专业的组织中有效的会员资格，会给予持续不断的教育计划，使得会员能够保持现代化而不过时。

做自己的理财规划师

在第三章中曾做过比喻，理财规划的过程，很像是准备一趟旅游，很多的行程当中，常可以采用一条以上的途径去达到目的地，你可以选择最短、最便宜、或是风景最佳的途径，但不论你走哪一条路，终究要达到目的地。同样的，也可以用很多种不同的方法来达成你的理财目标。但是不论如何，为了掌握市场上财务状况的变迁，你必须要经常的吸收新知。

表 15—2 可让你写下理财计划，首先必须要对自己的财务状况有彻底的了解，先准备你的理财目标分析表（见表 2—2）及家庭现金流试算表（见表 4—2）。为了达成一项或多项理财目标所需储存的金额，将之实际可储存下来的金额，和可做调整的最终目标来做一比较。可以利用金钱的时间价值表（见表 8—5）来确定在一定利率和一定期间内，想达到最终目标究竟应该储存多少金额。

如果你决定聘请理财规划师，也可藉由这个表格来帮助你为理财分析而搜集所需要资料，使你成为一个更聪明的客户。在整个理财规划过程当中，最困难的步骤之一，就是去搜集和组织自己的财务资料及详细地描述各项理财目标。

不论你是否订定自己的理财计划，或是付费请人提供意见，仍然需要别人来协助实现理想。有很多个人或者公司都提供理财的服务，包括银行员、律师、会计师、保险经纪人和股票营业员等。很多人也为了他们理财计划中特别的部分，而雇用多个不同的顾问。收入和资产越大，需要专家协助的机会也就越大，特别是在遗产规划和节税的准备上。否则，就会冒着忽略掉会发生错误的风险，以及错失了原本由公正的第三者可以察觉到错误的机会。

表 15—2 你的理财计划

1. 列出五项你目前财务状况的优点：

2. 列出五项你目前财务状况的缺点：

3. 列出可以将你的缺点变为优点的措施：

行动 谁来开始或协助？

_____	_____
_____	_____

4. 列出五个具体而且可量化（日期、花费等）的理财目标：举例：一年内能将二千美元的信用卡借款清偿掉。

5. 依重要程度列出你的各项理财目标：

6. 保持目标的优先顺序，列出达成它们每年及每月所需储存的金额：

目标 每年储存金额 每月储存金额

目标	每年储存金额	每月储存金额
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____

7. 人每月依上列各项目目标所需储存金额总共为多少？

\$ _____

8. 核对你的每月现金流动工作底稿，是否能够确实的储存下来所需要的金额？_____是_____不是

如果是，恭喜你，只要再一点点的努力，你就可以上路了！如果不是，重新定义你的理财目标（如延长期间，以较低的费用项目代替等）

9. 列出五个你可以利用来省下更多钱的策略（见第五章）：

10. 列出五个你可以用来增加所得，或减少开销的策略（见第六章）：

聘请专业的投资顾问来分享理财生活细节，是个人的抉择，大体来说，还是得看你到底有多少时间必须花在财务管理上及期望将多少责任转移到别人身上。如果你始终都只是在新年的新希望中“立志”要整理自己的财务，

或许这就是你该考虑寻求理财规划师来替自己服务的时候了。

