

家庭财务中的几个数字定律

熊涛

4321原则

所谓4321,就是说把家庭的收入分成四份,比例分别为40%、30%、20%和10%,把这些钱分别用于投资、基础生活开销、机动备用金,以及保险和储蓄。这种划分理论把风险投资和稳妥投资合并成为40%,剩下的60%分散成为了基础生活开销、备用金以及保险、储蓄。

相比于理财金字塔,4321的划分原则更容易操作。但是有一个缺陷,就是针对的人群一般是每月盈余在5 000元以上的,这样意义会比较大一些。比如理财者可以拿2 000元去进行基金定投、股票,或者其他投资项目,剩下的3 000元分散到生活的各个方面。但如果收入只有两三千,或者尽管收入很高,日常开支也很高,算下来盈余不多,4321的法则就不适用了。

所以上述比例只是参考,如果月盈余不多,那么还是应该在削减弹性支出和储蓄上多下功夫,投资的钱少一些,但是着重倾向于高风险投资,这样才会在最大限度地保证家庭总体稳定的情况下尽量博得最大收益。

80法则

所谓80法则,就是放在高风险投资产品里面的资产不要超过80减去理财者的年龄数。

比如说甲某今年30岁,包括存款在内的现金资产有20万元,按照80法则,甲某放在高风险投资里面的资产不可以超过50%,也就是10万元。而到了50岁,甲某的现金资产有200万元,那么也只能放30%,也就是60万元在高风险投资中。

80法则强调了年龄和风险投资之间的关系——年龄越大,就越要减少高风险项目的投资比例,从收益的追求转向

本金的保障。

双十定律

双十定律的规划对象主要是保险。所谓双十,就是指保险额度应该为10年的家庭年收入,而保费的支出应该为家庭年收入的10%。

打个比方,乙某目前的家庭年收入是10万元,那么购买的意外、医疗、财产等保险的总保额应该在100万元左右,而保费不能超过1万元。

这样做的好处在于理财者可以用最少的钱去获得足够多的保障。当然,理财者也可以通过降低保额甚至只买社保来控制保费开支,然而这样的结果则是一旦出现意外情况,理财者辛苦积累的财产可能因为风险瞬间消亡。

“不过三”定律

所谓“不过三”定律,意思就是房贷的负担不要超过家庭月收入的30%。比如丙某的家庭月收入是1.5万元,那么房贷最好不要超过4 500元。

其实无论哪种法则或者定律,都只是为理财者设立了一个简单的框架。在此基础上进行理财,出问题的几率不大。不过要想获得收益的稳定保障,还需要进一步分析家庭个性,制定自己专属的收支和理财计划。

(摘自《读者》)

让顾客帮你涨价

祝师基

马狮公司原本是英国一家名不见经传的小公司,一直做些零零散散的销售业务。一天早上,董事长西蒙·马克斯刚上班就接二连三地收到顾客投诉,说他们公司销售的西红柿口味大不如前,问究竟是什么原因造成的。西蒙·马克斯承诺调查清楚后向顾客公布真相。要知道,他们的反季节西红柿是从千里之外的非洲西岸加那利群岛运来的。那里的西红柿不仅外观色泽鲜艳,而且富有营

养,怎么会变味呢?

为了探个究竟,西蒙·马克斯决定亲自去加那利群岛查看。在那里,他发现了症结所在——菜农们不等西红柿红起来就匆忙摘下,然后放进箱子里运走。这些没有完全成熟的西红柿,在漫长的海运途中还会继续生长,但生长过程中由于环境发生了变化,口味自然也就变了。

该怎么解决这个问题呢?西蒙·马克斯绞尽脑汁思考着。最后,他做出了一个惊人的决定:租用飞机运输。董事长的决定一出,就遭到员工一致反对,员工们认为用飞机运输西红柿成本太大。在西蒙·马克斯的坚持下,英国人吃上了来自非洲地道的美味西红柿。可是,马狮公司从此背上了沉重的包袱,因为高昂的运输成本,该公司的西红柿生意只赔不赚。

就在员工绝望之际,西蒙·马克斯在报纸上发布公告说:由于长期负债经营,再也无法支付昂贵的运营成本,马狮公司被迫从下月起停售来自非洲的西红柿,敬请广大消费者谅解。公告一出,立即在英国引起轩然大波,大家纷纷质疑原因。西蒙·马克斯立即召开媒体通报会,详细说明了停售原因。

真相公布后,民众纷纷出谋划策,说无论如何也不能停售来自非洲的西红柿,更不能让马狮公司破产,大家应该齐心协力帮马狮公司渡过难关。经过协商,民众一致要求马狮公司适当涨价,弥补损失。最后,马狮公司顺应民意,给从非洲运来的西红柿适当提了价,公司开始了盈利。这件事后,马狮公司成了英国家喻户晓的销售公司,其他产品的销售量也开始暴涨,很快成为英国最大的零售集团,成为2012年伦敦奥运会的主要食品供应商。

后来,有人问西蒙·马克斯:“别人涨价都会遭到抵制,为什么顾客却抢着给你们涨价?”

西蒙·马克斯没有直接回答,而是念起了一首小诗:“人生起初本是一个空

空的花园，只要种下种子，就能收获花香；种下善良，就能收获真诚和美好；种下爱，就必能收获爱……如果把爱像花粉一样洒满人间，何愁没有成功的种子？”

先把爱洒向人间，实际上就是先把甜头让给他人——这就是马狮公司成功的秘诀。■

（摘自《新智慧》）

困境中的创意

侯兴锋

一天，完全不懂日语的美国小伙子杰西被公司派到日本出差。刚下飞机，他的手机和钱包就被人偷了。杰西着急万分，倒不是因为钱包里有很多钱，主要是他把一个要拜访的客户地址放在里面了。那是老板用日语帮他记录的一张纸条，现在丢失了，杰西根本找不到要去的地方，也记不起来那些日语是怎么写的。

怎么办呢？只能找公用电话亭打电话重新问老板了。杰西庆幸在他的口袋和皮箱里还有足够的钱花。在街上，杰西拦住了一位行人，准备问他到哪里可以打电话。杰西伸出右手的拇指和小指，并靠在耳朵旁边，然后带着疑惑的表情“问”那个日本人。日本人一脸的糊涂，根本不知道他需要的是什么。杰西急了，干脆就掏出口袋里的笔，在自己T恤衫的空白处画起了一个电话的模样，然后在旁边打了个大大的问号。这回日本人看明白了，他把杰西带到一个路口，那里正是一个电话亭。通过电话，老板叫杰西联系他的一个在日本的朋友，说找到他就可以找到客户所在的地方。杰西如释重负。在接下来的时间，他如法炮制，问到了公共厕所和附近餐厅所在的位置。

在杰西又一次在T恤上画下面条，示意服务员他需要的是什么食物的时候，他才发现，他的衣服已经满是画过的痕



迹，没有什么空白的地方了。这件奇特的衣服招来了很多顾客的围观，几个日本人不时在嘀咕着什么。虽然听不懂他们的话，但杰西知道，这些日本人肯定是觉得他的衣服很奇怪，很有创意。这么有创意的衣服，为什么不把它制作出来，然后卖给像我一样在异国他乡语言不通的人呢？

接下来的几天，杰西除了找到客户完成老板交代的任务以外，他还找到了一家美国人开办的小型服装厂，并出资叫对方帮忙做一批“救急T恤”。在救急T恤上，杰西叫服装厂把他事先设计好的几个图案印成一个圆圈，这些标志分别是：信封（代表邮局）、飞机（代表飞机场）、电话（代表电话亭）、红十字（代表医院）、刀叉（代表餐厅）、W.C（代表公共厕所）。在圆圈的中心，杰西让服装厂印上一个大大的问号。仅仅两天时间，那家服装厂就把杰西的创意T恤做出来了。

在日本的一个市场，杰西找到一个摊位后就把自己的T恤摆了出来。让他没想到的是，他的T恤摊前来了不少人，有来自欧洲的，有来自亚洲的，也有来自非洲的。会英文的，杰西就跟他们解释这个衣服的妙用；对于语言不通的人，杰西就直接给他们看衣服上面的标志和他写在纸板上的标价。一天下来，杰西算了算，扣去成本，他赚了8万多日元，折合1000美元左右。而且，很多人还向他预订衣服。

回到美国后，杰西也找了一家服装

厂帮他生产救急T恤，卖给身在美国却有语言障碍的人。后来，杰西还把这种T恤进行注册，申请了专利，并以此为起点，做起了服装生意，成了一位有名的服装大亨。■

（摘自《新智慧》）

巧用四招，投资理财更轻松

丁宁

说起投资理财，很多人觉得到处都是陷阱。那么在投资理财的过程中，怎样才能避开这些陷阱呢？实际上仅用四招，便可让投资理财更轻松。

第一招，保险不是随便能买的。前不久，知名经济学家郎咸平说国内的保险业已经越来越像传销了。而就笔者对保险行业的了解来看，虽然并不像郎咸平说的那样不堪，但确实有不少陷阱。比如说分红险，就是各大保险公司主推的高利润项目。表面上看，这些分红险既具备了保险特性又具备了储蓄特性。而究其本质，无非就是用本金利息的一部分为你买了份保险，而本金利息的另外一部分则成为了保险公司的分红及利润。因此，笔者建议购买利率挂钩型产品，尤其是约定收益高于一年期存款利率的保险产品更值得购买。这样一来，即便保险条款中存在着不易察觉的各种拒赔条款，保险人至少也能获得存款利息。

第二招，保本型银行理财产品要看