

旅行中的理财 窍门

佚名

不必遍游景点

出门旅游,首先对自己旅游的景区要了解,从中理出这个景区最具特色的地方在哪里,必须要去的地方又在哪里。旅行中,对景点一定要有所筛选,重复建造的景观不必前往。尽量别坐缆车或索道,许多景点最好亲自走一遭,既省钱,又能体会到它的魅力所在。旅游时,更应拿出一点时间去逛大街,看看景区和城市的风土人情,因为这么闲逛不需要花钱买门票还会有惊喜的发现。比如江南最具古镇特色的乌镇,就有一条不用买票的风景区。同处一条大道,左边的第一条廊景色很不错,右边的两条路就是要收门票的了。又比如在阳朔,跟着一位当地老大妈,就能坐上便宜许多的民船游漓江。

景区商品慎重买

在旅游中尽量少买东西,旅游区一般物价较高,而且带东西不便旅行。一些旅游区针对顾客流动性大的特点,出售的贵重物品时有假冒,而真正体现该地区人文、历史风情的物品,未必会在景区里出售。比如西湖龙井,就生长在杭州郊区的梅家坞和翁家山,而不是西湖景区,而且西湖景区的龙井价格远远高于原产地。此外,旅途中必备的物品,如胶卷等最好提前准备好,免得临时抱佛脚,买了质次价高的。

巧打时间差

绝大多数景点都有淡季和旺季之分。淡季旅游时,不仅车好坐,而且由于游人少,即使是五星级宾馆都能有惊人的优惠。比如去青岛看海,冬天住在景色最宜人的八大关附近要比夏天

便宜50%以上。此外,淡季旅游可以提前购票,还能购买返程票。航空公司为了揽客已推出提前预订机票可享受优惠的规定,且预定期越长,优惠越大。与此同时,也有购往返票的特殊优惠政策。

吃饭要去老字号

老字号在中国,至今仍是信誉的保证。城市进餐最好选择老字号的小吃店,这样的饭店面向当地群众,一来可以品尝地道的民间小吃,二来价钱公道,且因是老店,诚信好,没有被宰的危险。

乘坐公交车

即使是在国外,很多人依然喜欢乘坐地铁抵达目的地。在路上交通越发拥挤的今天,地铁是时间的保证。当然,这只针对有地铁的城市而言。不得已尽量不要“打的”或租车。如今公共交通非常发达,大都能到你想要的地方,少坐一次出租车至少能省10块钱,少租一次车省的可就是上百元。

结伙出游很划算

在城市里,单枪匹马自助旅行比较适合。但若到西藏、青海、新疆等地独自旅行绝对不是最省钱、最安全的方式。应该找几个志同道合的、彼此有共同的自助旅行目标的人,以火车、巴士等大众交通工具或合伙租车或自驾等方式,结成一支队伍共同旅行。

(摘自新华网)

你的财务健康吗?

树山

我们谈起健康的时候,很多人只会想到身体的健康。

其实今天的中国人,想拥有开心、幸福的生活必须具备三大健康,即身体健康、心理健康、财务健康。

什么是财务健康?财务健康一个基本的概念是:我的财务在任何情况下都不会出现问题。

虽然买了房子,但经济不会出现压力,房子贷款仅仅是收入的一小部分。基本的要求是每月房子的贷款偿还金额小于税后收入30%;如果每月还款金额超过税后收入的30%,就很难有剩下的钱进行储蓄了,一旦家庭有突发事件,将没有多余的现金进行应对;一旦出现职业上的问题,收入中断,将无法还贷。

目前竞争激烈,工作波动性很高,失业是寻常事情了,应对这个问题,需要有一定的储蓄,储蓄的金额应是每月开支的3~6倍,有了这笔应急基金,就有足够的缓冲来找工作了。

孩子的教育经费,需要提前准备,不要等孩子要上大学的时候,还没有准备好,那样会带来很大压力。提前准备,每个月投资储蓄一部分,随着时间的延长,将会变成一笔较大的教育经费,等孩子上大学时,就不用犯愁了。

养老金其实是人生中最大的一笔支出,要比房款还要大很多,由于通货膨胀因素,现在每个月需要5000元的生活费,等你退休的时候,也许就需要10000元了,解决这个问题,只有靠投资,应尽早行动,仅靠储蓄是难以完成养老金计划的。

健康医疗也是一个大问题,需要购买一定的大病医疗保险,不要把医疗基金存在银行或进行证券投资,最好的方法是通过医疗保险来解决,这样当你生病的时候,有足够的医疗金。

还有一个重要的问题,给自己买一定金额的寿险,一旦发生不测,可以通过寿险来保护自己的家庭、配偶、孩子、父母,让他们没有经济上的问题;给自己买一定的伤残保险,万一失去工作能力,依然有收入的来源。

进行积极的投资,购买好企业的股票和开放基金,让自己的财富不断增长,要购买一些收益率高的投资金

融产品，不要仅仅做储蓄，由于通货膨胀的因素，储蓄会让你的资产不断缩水。

人生有不同的财务目标，根据不同的财务目标选择合理的金融工具，拥有了健康的财务，无论出现什么问题，都能够很好地应对。■

(摘自新浪理财)

“犹太人经济” 崛起的理财法则

玫瑰■

巧用 22:78 法则

聪明的犹太人把这种神奇的数字比例运用到富人与普通人(包括穷人)的比例之中，发现富人与普通人的数量比例大约是22:78，但富人拥有的财富与普通人拥有的财富之比正好颠倒过来——大约是78:22。因此，无论是生产还是生意，要想多赚钱，就要和富人打交道，要了解他们需要什么，这样才能赚大钱。

重视教育善于学习

一项统计数字表明，美国犹太人口中受过高等教育的人所占的比例，是整个美国社会平均水平的5倍。在现代社会中，这种重视教育、善于学习的回报就是知识和金钱。

团结互助精神无处不在

从总体上看，各地的犹太社团总能保持高于其他社团的生活水平。犹太人的团结互助精神可谓无处不在。历史原因造成了犹太人被分散居于世界各地，反过来，这又成了他们在商场上的大优势。

人均读书世界之最

联合国教科文组织最近的调查表明，在以犹太人为主要人口的以色列，14岁以上的以色列人平均每月读一本书。在人均拥有图书馆、出版社和每年人均读书的比例上，以色列超过世界上任何一个其他国家，为世界之最。

让有钱人引领消费

使某种商品流行起来，最重要的是让它在那些有钱人当中流行。上流社会的风尚对一般人有很大影响。

做女人的盯梢者

男人赚钱女人用。想赚钱，必须盯紧女人，让女人动心。

瞄准嘴巴

人类靠吃维持生存，富人在吃上的花销绝对数大，穷人在吃上的花销相对较高。瞄准嘴巴，商机无限。

宁租不买

犹太巨富如果暮年仍租住公寓，就绝不会弃租买宅。他们会说：“反正我要死了，何必将房子留给别人！”

不盗窃时间

雇工按时间计酬；会客必先预约，时间一到立即送客，否则按时计费；办公桌上从来没有昨天的未决文件。■

(摘自《中国老年报》)

欧洲人如何 防范期房陷阱

毕可毅■

期房预定合同

在欧洲一些国家，期房预定合同虽然不是法律严格规定的手续，但是

现在已经成为一种程序化的手续。期房预定合同必须包含以下内容：居住面积、主要房间的数量和次要房间(杂物间等)的性质、预售价和调整价格的条件、房子在整栋楼(如果是楼房)里的情况、建筑的技术标准(使用材料、设备)、最终售房合同的签字日期。如果缺少其中的某一项，期房预定合同会被视为无效。在某些情况下，销售方还会把努力帮助买房人贷款作为条款写进期房预定合同。当然，购买方完全可以把法律规定的一些附加条款写进期房预定合同，只要写进去，销售方就必须遵守，哪怕在最终销售合同里没有再写这些条款。有些房地产销售商在期房预定合同里还注明交房期、分期付款时间、最终价格等。在签订期房预定合同时，一定要写一条附加条款，就是如果贷款失败，订金必须退还。订金的数目根据期房预定合同和最终售房合同之间的时间距离来确定。基本底线是：两者的时间距离不超过一年，收房价的5%；一年至两年，收2%；超过两年，不收订金。

签了期房预定合同，并用挂号信的形式寄出后，有7天的时间反悔，并可以拿回订金。7天期限过后，如果拒绝签订最终购房合同，则订金不予退回。当然还有一些特殊情况允许拿回订金，比如销售商没有帮助贷到款、最终购房合同没有按照预定的期限签订、房子的质量或其他因素使房子的实际价值降低了10%以上等。价值下降的情况包括房子的面积有出入、设备不合乎合同要求或装修问题。如果楼房的共用设备(电梯、垃圾房、花园等)没有完成，买方也可以要回订金。假如最终销售价格超过原定价格的5%，买方也有权拒绝买，并拿回订金。

最终购房合同

合同样本应该在签约前一个月送达买方手里，以使买方有充足的时间审理合同细节，因为一旦签了合同，就无法再改变了。最终购房合同对房子的情况要有非常明确的描述。最终购房合同必须有最终销售价格和付款方