

白手起家的秘诀:藏蛋不如养鸡

人人都渴望致富,可在同样的社会条件下,某些人白手起家,经数年努力,便可富甲一方;某些人即使给他一袋金子;也会掏空散尽,每况愈下;更多的人则是在温饱的地平线上打旋,好日子永远是在向往之中。诚然,一个家庭原有的社会地位和经济基础是很重要,但不能保证优裕者永远富有,也不会使贫穷者永远贫穷。其实,乞丐与百万富翁之间仅存在一个斜面,并非断层。只是懂得致富原则的不多,坚毅厉行者更少。

世界上有没有致富发财的秘诀呢?不仅有而且也不深奥,就在于你能不能真正领会,能否始终不渝地恪守、坚韧不拔地去厉行。



一、恪守 9:1 法则

所谓 9:1 法则,就是当你收入 10 块钱时,你最多只花费 9 块,让那一块遗忘在钱包里,无论何时何地,永不破例,哪怕只收入一块,你也保证冻结 1/10。这是白手起家的第一法则。

这一法则,可以使你的钱包由空虚变充实。其意义并不仅在于攒几个钱,它可以使你形成一个把未来与金钱统一成一个整体的观念,养成积蓄的习惯,积累资本刺激你获取财富的欲望。



二、把消费欲望压在地平线上

人的欲望是无限的,像宇宙空间一样无边无际,而现实生活条件往往十分有限。这就需要现实一点,把自己的消费欲望压在地平线上。

当一个人穿越沙漠,首先考虑的是食品袋和水囊,脖子上戴不戴项链,那是无关紧要的。人在创业初期,也处在这种境况,这就需要你支出你必不可少的消费,省去可有可无的开支,使每一分硬币都花在必须花的地方。搞好预算,实现正当需求而不动用那 1/10 的储蓄。这就是发家致富的第二秘诀。



三、藏蛋不如养鸡

注重储蓄,杜绝浪费,手中的

金钱自然而然在增加。这样可能给你带来踏实和满足,但这种原始的积蓄,是何等的微薄和缓慢,很难使你财富增值。

你手中有个黄金蛋,把它藏在箱子里,只能让你拥有而已。若把金钱变成资本,换只活母鸡养,鸡可生蛋,蛋可孵鸡,如此周而复始,日积月累,必定会超过母鸡数倍的价值。新的收入,再作资本,扩大收入,资本会如滚雪球一样,愈来愈雄厚。这是发家致富的中心环节,是财富积累的必由之路。

因此,用你的积累去投资,让钱变活钱,使资产像羊群一样倍增,这是发家致富的核心环节。



四、1+1>1+(-2)

致富之人多为投资办实业起家,但必提防损失。本金有安全保障,是投资的首要原则。为求高利而盲目投资实业,并非聪明之举。

有些实业家,利润虽然微薄,但你是内行,收回资金又有保障,那便是可为的。不要指望用投机来碰运气,不然,可能会在一夜之间使你几年的心血丧失殆尽。若你循路慢慢前行,步幅虽小,但毕竟是在向目标迈进;若走一步退两步,不如不走。道理很简单,这就是 1+1>1+(-2)。

因此,致富的第四个秘诀就是:投资一定要安全可靠,必要时能收回本金,对于不安全的投资,则需冷静、理智。



五、借水行舟,渐成大业

任何人都生活在一定的社会经济条件下,都处在一定的政治、经济、人文环境之中,你必须适应社会潮流。在商品经济的海洋中,单靠自己独臂划舟,那是很危险的,船使八面风,这就在于你驾船的本领,适者才能生存。

行船捕鱼必须熟悉水性,要成就事业不能不了解社会、分析社会。只要你对社会有深邃的认识和见解,必然能发现机遇,创造机遇。看准机会,立即行动,不失时机。

要善于运势。合作是一种杠杆,能够增大自己的力量,可以实现自己一人办不到的事情,懂得借水行舟方可成就大事。懂得与人合作,给别人利益,自己得到回报,这是合作的基本原则。合作需要提高自己的修养素质,学会识人、用人是合作的关键。由此看来,成就大事业的关键,多为顺势而为,用团体的力量实现目标。(强强)



周口体彩 500 万得主:

哥玩的不是心跳,是实力!

近期,体彩超级大乐透玩法火爆非凡,彩民中奖乐开了花。从 6 月 20 日到 7 月 19 日一个月的时间,共开出 500 万元(含)以上大奖 25 注,平均每期都有 2 注大奖开出。更值得一提的是,我省彩民“战绩”非凡,一月揽得大奖 4 注,来自焦作、郑州、安阳、周口四地的彩民分别“抱走”500 万~800 万元不等的大奖,羡煞旁人。近日,第 10080 期大奖得主,来自周口的年轻帅小伙儿来到省体彩中心兑奖。

年龄小,却是实力派

别看 80 后的小刘年轻,他说起彩票却头头是道。从 2000 年就加入彩民队伍的小刘是体育彩票的忠实彩民,由于对体育运动的喜爱和对大奖的憧憬,让小刘坚持购彩将近 10 年。从最初的机选,到现在娴熟的自选,小刘坦言,中奖靠的是“实力”。

矩阵选号锁定大奖

这次中奖小刘采用的是旋转矩阵的选号方法,由于后区准确定位 04、10,前区选定的 11 个基号又一举囊括了 5 个中奖号码,仅用 22 注号码、44 元钱就“网”住 500 万元大奖和小奖若干。小刘坦言,那期投注的时候觉得感觉特别好,想着能中个小奖,没想到一下中了 500 万元大奖。中奖后的小刘坦言,要用这些奖金好好丰富一下自己的生活,同时,继续自己实力派彩民的购彩生涯。(周体)



老年人理财要“稳”要“巧”

说到理财,可不一定是年轻人的专利,老年人理财,不仅对自己的家庭有好处,对社会也有一定的意义。对此,理财师提醒说,老年人理财要“稳”要“巧”。

理财师说,部分老人对新事物还不了解,要么把钱看得紧紧的,生活毫无起色,要么把钱投错方向,吃亏上当。总而言之,上了年纪的人经不起打击和折腾,无论老人采取什么样的理财方式,都应该保持冷静,该出手时才出手。

理财师说,所有的积蓄都放在家里是在是不保险,现在很多老人还有类似的做法,信不过银行,信不过儿女,只有把钱藏到家里的边边角角才踏实。

储蓄、国债等有稳定收益的投资都是老年人投资理财的可靠对象,理财师说,老人应变能力较差,而且又不清楚对方的底细,不要轻易涉足高风险投资。如果老人想利用买股票、买基金赚钱,最好是学习一些相关的知识,多看书籍,少听取小道消息。具体操作的时候,应请可靠的人当参谋指导,切不可操之过急。而且投资的心态要平和,赔赚很正常,只当一种乐趣,千万不能给予太大希望。

理财师说,只有正确理财,才能“钱生钱”。希望更多的老年人能理财早、稳、巧,让生活安稳无忧。(新华网)



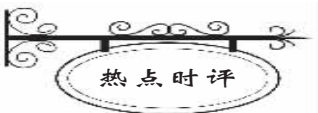
基金市场现“低风险热”

据新华社电 进入 7 月后,银监会对银信合作产品亮起“红牌”,理财市场也因此出现变局。业内专家表示,银信合作被叫停后,本金安全、流动性强且收益稳定的低风险基金或将成为稳健型投资者的新宠。

统计显示,今年第二季度,银行理财产品总发行量的 63.7% 为信托类产品。嘉实基金专家表示,银信产品之所以成为理财市场的主流,主要源自于其稳定的收益预期。这类产品一年期的收益率通常为 4% 左右,相当于一年期定期存款利率的近两倍。

银信产品被叫停后,大量理财客户会根据自身情况选择相应的替代产品。但从目前情况看,银行类理财产品中结构型产品风险较大,存款类产品则收益偏低。于是,一些以追求绝对回报为目的的低风险基金开始进入投资者的视野。

基金业内人士评价认为,银信产品叫停后,大量资金可能会转战基金市场。在这一背景下,拥有多重保障机制设计,且收益稳固、变现灵活、成本低廉的基金产品无疑会受到更多关注,基金市场也有望迎来一波“低风险热”。



银行业务需要怎样的“升级”

我们不仅要建设最大的银行,更应当打造“最受尊敬的银行”。

从免费到每笔收取 2 元后,日前,多家银行将 ATM 机同城跨行取款手续费再度提至 4 元,此举引发了公众热议。

一段时间以来,一方面是零钞清点费、小额账户管理费等收费项目不断“升级”,另一方面是关停个体商户的 POS 机刷卡信用卡功能等服务“降级”。收费的“升级”和部分服务的“降级”叠加,一些银行的类似举措招来许多质疑。

以 ATM 机取款为例,类似的银行中间业务如何合理定价,关系到亿万持卡人的切身利益。一个合理的定价以及相应的定价机制,应当既能保持银行业务的持续健康发展,又能为持卡人提供尽可能多的便利。

在定价机制方面,目前我国部分大银行凭借网点多、覆盖面广等优势,在 ATM 机结算业务等方面享有一定程度的定价主导权。部分大银行提高 ATM 机取款手续费,势必导致相关业务收费的整体上涨。对这些可能存在定

价主导权的业务,银行业需要有一个合理的定价机制,比如根据成本加一定的利润等方式来决定。

从银行业自身发展的角度来看,也应该认识到,不能简单地以增加单笔收费作为提升业务收入的手段。单笔结算收费的增加,很可能导致部分持卡人通过尽量在本行取款等手段,规避同城异行取款的手续费。最终的结果可能是银行 ATM 机结算业务收入不增,或增幅极小,却徒增了持卡人的辛苦。

在美国就出现过类似现象:1996 年,美国允许跨行取款收取附加费后,消费者开始尽量选择在本行 ATM 机上取款,1997 年首次出现了跨行交易量的大幅下滑。

ATM 取款业务是银行中间业务的重要组成部分,由于中间业务成本低、收益高、风险小,因此发展这部分业务,对增强我国银行业盈利能力、降低风险、提升竞争力具有十分重要的作用。目前,我国银行业整体利润中有 85% 来自息差,来自本外币结算、银行卡、信用证、票据担保、代理等中

间业务的收入仅占 15% 左右,与国外银行业相比发展潜力还很大。但银行发展中间业务,必须加强信用建设、开展产品和服务创新、提高科技含量等为支撑,不能简单地靠收费上搞所谓的“与国际接轨”未实现。

值得注意的是,银行收费提价在程序上也有待进一步完善。消费者在办理银行卡时,实际上与银行就收费额度达成了契约。即使收费条款没有写进合同,但也构成了某种默示的契约。而如今,多家银行单方面提高手续费,未与公众进行必要的沟通和协商,显然有违契约平等原则。

虽然部分银行提高取款手续费是成本上升所致,存在一定的合理性,但是在银行定价机制中,还是应该充分考虑消费者的心理承受能力。同时,在定价的程序上,应当与消费者进行充分的协商。在这一过程中,银行尤其是大银行更应该带头履行好社会责任,最大限度实现其社会效益,同时应树立这样的理念:不仅要建设最大的银行,更应当打造“最受尊敬的银行”。

(刘先云)