

# 99%的人一看就会的理财书

作者：（美）理查兹

## 目录

[前言](#)

[第一部分 发现](#)

[第1章 关于金钱最重要的问题](#)

[第2章 预估你希望达到的财务状况](#)

[第3章 搞清楚你目前的财务状况](#)

[第二部分 支出和储蓄](#)

[第4章 用预算提醒自己钱花在了哪里](#)

[第5章 尽可能合理储蓄](#)

[第三部分 投资](#)

[第6章 购买足够的保险——马上行动](#)

[第7章 “我做过的最佳投资”：明智地借贷和支出](#)

[第8章 像科学家一样做投资](#)

[第四部分 避免大错误的策略](#)

[第9章 聘请一位“真正的理财顾问”](#)

[第10章 在相当长的时间内不要轻举妄动](#)

[致谢](#)

献给“真正的理财顾问”：谢谢你们让世界如此不同

# 前言

不久前，我和丹·希思（Dan Heath）互通电子邮件。他是一位作家——而且是一位成功的作家，他和弟弟奇普·希思（Chip Heath）一道，已经写了好几本登上《纽约时报》畅销榜单的书。他问我在忙什么。我告诉他，我在考虑书的问题，并且有了两点想法。然后，几乎是临时动念，我说，十多年来我心里一直有个想法，那就是，将来有一天，我想写一本书，主要讲如何在一页纸上制订理财计划。

“我会买你的书。”他几乎不假思索地回答说。

这个回答让我吃惊，我只告诉他一个书名而已。我觉得好奇，他认为自己会买到一本什么样的书？为什么突然对它发生兴趣？我表示愿闻其详。

“制订‘理财计划’太烦人了，”他回答说，“我得去见律师和理财规划师，定下我后半辈子的生活目标，接着，我要面对为退休做规划的现实。这事不知从何下手，让人发愁（好像一个人到了65岁时，必须攒下780万美元，否则就等着吃狗粮吧），然后，我还得在1000只共同基金当中做出选择，这时候却又看到，还有401（k）计划<sup>[1]</sup>和那些拉美政府债券基金之类的要考虑，所以，唯一理性的反应就是不要制订理财计划。”

他给出这样的答复，我并不觉得意外；选择太多，让我们无所适从。哪怕只是去一趟果蔬店，我们也会觉得眼花缭乱，茫无头绪。我有个朋友在纽约生活，她的住处附近有一家专卖蛋黄酱的美食店。可是，我们需要多少种蛋黄酱呢？（我的朋友承认，她尝过数不清的口味，味道都不错。）

当然，在火腿生菜番茄三明治上抹什么口味的蛋黄酱，实在是小事一桩。但是倘若遇到更加要紧的事，选择太多就会给人带来深切的挫败感。就拿前不久我送家里的宠物狗齐克去看病的经历来说吧。齐克的肠胃出了问题（我是怎么察觉的，此处不赘述），显然我们得送它去宠物医院检查一下。我很忙，这一点大概跟你一样。齐克病了，我们一家人正准备出门去度假，要做的事情一大堆，忙忙碌碌中，我还要接送孩子们上下学。

幸好宠物医院离我的办公室只有200码<sup>[2]</sup>。我把齐克送了过去，告诉宠物医生，我有很多杂事要办。“我过几个小时再来，这样你就有足够的时间给它好好做个检查，你看好不好？”

我回去以后，宠物医生告诉我，他们做了各项检查，给出了全面的诊断。

然后她说：“你有三个选择。”

就在这一刻，一切都乱了套。

她一说有“三个选择”，我就开始慌乱。实际上，我感觉脑袋好像要炸了。

我尽力让自己平静下来。她向我讲解第一种治疗方案。她讲到一半时，我再也受不了了。我把双手举过头顶，看着她的眼睛说：“打住。你只要告诉我，如果齐克是你的狗，你会怎么做。”

但她接着又向我介绍另外两种方案，我再次打断她。她又提出：还有别的方案。

最后，我不得不伸出一根手指放在唇边，示意她不要再说下去。然后我一字一顿地说：“别，请别这样。我说的是真心话。不要给我选项，我没有资格预估这些选项。请，不，我求求你……只要告诉我该怎么办就行了。”

大多数理财书、杂志和网站都像这位宠物医生：给读者开出一长串单子，列满各种选项，反倒让读者更加茫然不知所措。难怪我的朋友放弃了制订理财计划：他根本不知道该从何入手。

□

他不是个例。每次我跟朋友们用餐或者告诉别人我从事理财规划时，人们一定会改变话题，说起他们在

面对退休或者投资计划时，如何一筹莫展。不止一次，人们向我发出与我对宠物医生一模一样的恳求：“告诉我该怎么办。”

这些人都很有头脑，他们的本职工作做得非常出色。许多人是业内的佼佼者——是商业、科学和艺术界的专家，可是谈到理财，他们却被难住了。他们经常因为害怕做出错误的决定而束手无策。

谈到储蓄和退休，我这些事业有成的朋友们一头雾水，我并不感到意外。他们每做一件事，都想把事情做好。他们岂止想听到好的建议，他们想听到的是最好的建议。他们往往有满满一书架的投资理财类书，却抽不出时间来仔细研读——所以，与其把事情“做错”，不如什么也不做。

当然，人们迟迟没有行动，不仅是害怕做错事——其实，迟迟没有行动，就已经做错了事，只是自己不肯承认罢了。很多时候，只是一想到要打开银行对账单，我们就感到压力巨大，于是听任它们堆积起来，同时在心里暗暗希望有什么事情发生，把我们的处境自动改变。当然，真正需要改变的其实是我们自己的行为——但这事说起来容易，做起来难。

近来有很多故事，讲述人们经历了房地产市场的繁荣和随后发生的危机，经济状况一落千丈——不过我在2010年失去自己的住房，情况却略有不同。

我是一名理财顾问，我靠帮助人们做出明智的理财决策来挣钱谋生。我本该知道，我们买不起价格两倍于我们当初预算的房子。我本该知道，房价可以全额贷款，这事有点儿不对劲。我本该听从自己的预感，它告诉我，这其中有问题。



我是一名理财顾问，可我却始终不曾坐下来，好好算一算这笔账。我只愿意相信房地产代理人的话，虽然做成这笔生意，挣钱的是他。总之，我们那么轻易就相信了他的话，至少刚开始的时候是这样。我们喜欢新买的房子。孩子们上了一所非常好的公立学校，我们交了很棒的朋友。我可以骑自行车去城郊的红石公园（Red Rocks）。房地产市场的走势一度打消了我的所有疑虑。

房价一直在涨，一直在涨……直至某一天，房价突然崩盘，后来的事情大家都知道了。

没错，我是一名理财顾问。可是在当时的一片狂潮中，我的收入迅速增加，房价一路飙升，看不到停止的迹象，我被这一切冲昏了头脑。

有人也许会说，我根本就动脑子想一想。的确，我被大流裹挟，失去了自我判断。

我亲眼看着自己新买的住房的市值涨了3倍，就用一部分净值开了一家公司；可是，就在这时，房地产市场迅速崩盘，速度之快出乎所有人的意料。短短几个月，我们一家人就不得不面对被迫搬回犹他州现实，还欠下一笔高于房子市值的债务。我们与银行交涉了近一年，双方一致认为，贱卖是最好的选择。

这段经历给我带来了毁灭性的打击，但我也学到了一个宝贵的教训：最好的理财计划与市场状况无关，与房地产代理人的滔滔说辞无关，与好友向你透露的热门股票无关。



真正与之有关的只有一个问题：什么是对你真正重要的？

过去20年来，我跟数千人谈过这个话题，我协助数百名客户制订了个人理财计划，我与数百位同行切磋过理财规划的最佳观点和方法。我从经验中学到一条，这也是我要在这本书中从头到尾加以说明的：我犯了理性的理财顾问不该犯下的错误——可是，当然，我不只是一名理财顾问，我也是人，人在很多时候是非理性的。

做出非理性的决策以及理财时走错了棋，都算不上失败：作为感情动物，在信息有限的条件下做出关乎

未来的决定，难免会走错棋。不要逃避；要承认错误，从错误中吸取教训，还要为以后不再犯类似的错误做好计划。有了这样的心态，我们就可以重整旗鼓，彻底放弃追求完美的想法，而在事情偏离轨道时，尽量加以预评，并适当调整。当然，我们要尽可能预估得准确——但不要固执地想把事情做得无懈可击。

开始行动有多重要？“普通的工薪家庭几乎没有退休储蓄”，这是2013年美国国家退休保障研究所（National Institute on Retirement Security）的一份报告给出的令人惊诧的结论。“所有处于工作年龄段的家庭，其退休账户余额的平均数是3000美元；而接近退休年龄的家庭，其余额为12000美元。在年龄介于55岁到64岁之间、至少有一人工作的工薪家庭中，2/3家庭的退休储蓄不到一年的收入，远远低于他们退休后维持生活水平所需要的储蓄额。”<sup>[3]</sup>

只要读读这本书，做出一些选择，你就可以比绝大多数邻居的日子过得好一些。

这本书里没有万灵丹式的投资策略。找到最好的投资理财规划就会成功——这个观点甚至催生了一个行业：只要我们擦亮眼睛，只要有熟人给予适当的点拨，我们就能买到下一只热门股票或者对冲基金，介入下一个热门行业。可是，研究已经清楚地表明，这种策略每每让我们希望落空。我们没有那样的眼光，看不出哪家公司是下一家谷歌。

乍看起来，你在这里读到的几条建议，放在一本理财书中似乎有点格格不入。这本书的前三章将促使你思考几个问题；我在协助客户制订理财计划时，常常在谈话中提到这几个问题。有几个问题看起来也许很像自助类图书中列举的那类问题，不过我向你保证，这不是一本写满了空洞的承诺和格言警句的书。这是一本给出答案的书。

关键在这里：你的回答不应该与我或者我的邻居雷同。所以，我们要先从几个问题入手，这几个问题不仅围绕你怎么储蓄和用钱投资，也围绕你为什么储蓄和投资。

我知道你想做什么：跳过这部分内容，直接看我在后面的章节怎么回答“我该把钱投在哪里，投多少”的问题。我打过交道的许多客户走进我的办公室，都带着一副“好吧，小子，给我看看你有什么高招”的态度；老实说，我很想给你写这样一本书。我完全可以写一本书，教你怎么挑选最好的股票，讲一讲“一只股票改变人生”的故事；我完全可以在各种节目上口若悬河，滔滔不绝。但那样的话，我不是在帮你。那样的话，我无非是马戏团多了的一名杂耍艺人罢了。这不符合我写这本书的初衷。我写这本书的目的是想帮助我的朋友、我的妈妈、与我共进午餐的伙伴。

我真的该把理财规划浓缩在一页纸上吗？

前不久，我和妻子考虑做出几项非常重要的理财决定。我们已经花了不少时间和精力处理琐碎的事务——开了储蓄账户，买了保险，设计了投资流程。可是到了必须做决定的时候，却每每因为细节问题而陷入停顿。最后，无可奈何之余，我自言自语道：“我何不把它们写在一张纸上？真正要紧的到底是什么？”

我看到桌上有一支记号笔，打印机里插着硬纸。我就把纸笔取过来，写下了对我们真正重要的三四件事情。

首先要回答的问题是：“为什么？——金钱为什么对我们很重要？”这是对我们的价值观的申明，它提醒我们：我为什么要努力工作和攒钱。

另外三件事是我们为了达到主要的理财目标必须去做的具体事项：

1. 我们想确保每年为退休账户存入足够的资金。
2. 我们想每年把一定的金额存入每个孩子的教育基金。
3. 储蓄后剩余的钱，要存入另一个账户，用于将来买房。

就是这些。

我们把这张纸收了起来。

过了大概一个月，我们在面对又一个重大决定时，又在谈论类似的话题。我说：“等一下，我想我们已经商量好了。”我就去翻找，找出了这份一页纸计划。毕竟，为了做出这些决定，我们已经费了不少心力，何苦要从头再来呢？

关于一页纸计划，有几个要点你要牢记在心。

没有两份理财计划是一模一样的，你的理财计划可能与我和妻子制订的计划大不相同。这就是关键所在。



一页纸计划最有趣的部分也许是没有写在纸上的内容。你计划每年投资多少钱，买多少钱的人寿保险，这些细节没有在这张纸上反映。别担心，这些问题我在书中都会谈到，我还会分享一些策略，把做出这些决定的复杂问题化繁为简。一页纸计划只需要反映对你来说最为重要的三四件事情即可：你要做的几件事，以及你做这些事的理由。

我建议使用记号笔是有原因的：计划不可能那么精确。用粗笔迹和硬纸片，可以迫使你只做个大概的说明，不用过多操心具体细节。用记号笔写字，一张纸写不了几个字：这个限制条件可以帮助你把你心思集中在真正重要的问题上。

你的目的并不是为自己的后半生制订一份一页纸计划。制订理财计划是个长期过程。我和妻子时不时把我们的计划翻出来看一看——每逢我们要做出重大决定，它都会指引我们——但是我十分肯定地知道，这份计划我们以后会经常做出调整。

每次调整目标，我们就换一支笔，换一张纸。

不妨把你的一页纸计划看作一张快照，而不是指导手册。凡是安装过儿童玩具的人都知道，多数玩具都配有50页纸的说明书。毋庸置疑，如果你想把城堡的吊桥顺利放下，或者让火箭发射成功，厚达50页纸的说明书无比重要——也许不可或缺，但最重要的或许却是包装盒正面的图案。那个图案告诉你，你安装得对不对。

同样，参加401(k)计划和偿还消费债务是同等重要的选择——在这本书中，我会手把手地教你做出这些决定——但是，首先请你记住自己为什么要做出这些选择。一页纸计划可以告诉你，你是正走在通往目的地的路上，还是必须做出调整。

记住，《99%的人一看就会的理财书》探讨的不是怎么把事情做“对”。它探讨的是，你要明白，一个人做事，多多少少总会有失策之处。你有可能丢掉原以为端得很稳的饭碗，有可能判断失误、蒙受了风险却没有赚到钱，有可能做了养育一个孩子的预算、不料却生了双胞胎。换句话说：生活充满了未知数。我发现，制订理财计划时，最好把不确定性作为一个已知条件——这样你才能尽快没有痛苦地做出调整，你也不至于失望加剧并蒙受灾难。

这本书讲的是，你要清清楚楚地知道自己想要什么，不要为邻居的新车动心，不要被最新款智能手机的花哨广告左右——此类“美国梦”的许诺也许与你认为最重要的东西毫无关系。我也曾经被“美国梦”的许诺迷惑，所以我知道它的诱惑有多大，你忍不住想用自己真正看重的东西，去换取别人眼中你应该拥有的东西。可是，当新车的油漆开始脱落，新手机变旧，被丢进装满其他废弃物品的壁橱时，你不禁感到疑惑，你是不是用辛苦挣来的钱买了错误的东西。

不过，我建议你做的这些基础性事务，都不用费多少功夫。实际上，它很像你们夫妻间或者你与信得过的朋友聊天一小时。过了这个环节，我就会改变话题，为你提供简单的策略，处理每年为退休做储蓄、

调整401(k)计划等问题。我不认为理财计划应该一劳永逸；不过我知道你很忙——所以，我只提出几个基本的练习和几条建议，以帮助你把理财计划制订得尽可能简明扼要。



我写这本书的初衷是揭开幕后之谜：告诉你真正的理财计划怎么发挥作用，让你体验一下与真正的理财顾问打交道的感觉。不管你是聘请了理财顾问，还是自己理财，这本书都可以帮助你了解制订个性化理财计划的基本步骤，并在计划中融入你独有的价值观和目标。

我从事理财20多年，身为非理性的人活了40多年，进入正题之前，我想分享自己学到的几条经验之谈，希望你在读这本书的时候，把它们记在心里。

第一条是，问题没有看起来那么严重。我在情绪跌落到低谷时——觉得我的决定不仅让一家人的住房和生计蒙受风险，还可能使家庭幸福毁于一旦——我果断打住这样的想法，深吸一口气，认识到虽然许多事情似乎失去了控制，但我仍然有能力做一些改变，把自己拉回正轨。现在我租房住，不再住在自己的房子里，生活开销也比经济繁荣的鼎盛时期节制多了，但是与此同时，什么对我是真正重要的，这个问题的答案在我心中无比清晰：与家人在一起，尽我所能给他们提供良好的机会。

我学到的另一条教训是，我们的困境是相同的。每个人、每个家庭的具体情况可能不同，但我们在做出关乎金钱的决定时，大多受到欲望的驱动，这个欲望就是：我们想要幸福、安全和稳定。当然，我对幸福、安全和稳定的理解可能与我的朋友全然不同，她没有孩子，只想有时间四处旅行，追求她的创作目标。那么，我的理财计划何必跟她一样呢？

每当我面临新的理财决定，我总会提醒自己别忘了上述几点。我与客户和朋友们分享过上述观点，许多次我亲眼看到，他们渐渐认识到，自己原本认为不可能的事情其实是可以做到的——在工作之余建立家庭，多一点儿时间陪伴年幼的孩子，甚至偿还巨额债务。

由此引出了动手制订计划的最后一个理由：

制订理财计划是个极好的办法，它可以让你得到一件人人都希望多多益善的东西：时间。

我们的目的不是制订一份100页纸的计划书，每天好几个小时为它心神不宁。实际上恰恰相反：只要我们有了一份一页纸计划，用它来指引储蓄和投资决定，就可以把相关的琐碎事务抛在脑后，可能的话，使用自动理财服务。这样，我们就不会每次市场稍有波动，便受到诱惑，偏离原来的计划。

我有个朋友，他再也不用每周一次为财务报告费神了。他坐下来算了算理财计划让他节省了多少时间。结果令他惊讶，每周节省了4到6个小时！他不再时刻操心自己的投资，这样一来，他不仅省了不少时间，还惊喜地发现，他的投资收益明显增加了。你也许觉得自己没空制订理财计划，我来告诉你：只要抽出很少的时间，制订一份一页纸计划，让它指导你的理财决定，这次小小的投入即可为你每年节省几百个小时。



很多人认为，理财规划很枯燥，无非是一堆数字算来算去——也许是这样。但是我相信，它也可以成为令人振奋的、揭开许多谜题的过程：你会认识到，有形的事物（比如我们赚到的钱）与无形的事物（比如女儿实现人生第一个目标时，我们陪伴在她身边的幸福感觉）存在关联。

理财规划让你诚实地思考自己希望达到的目标，清楚地知道自己目前的状况，然后，对如何缩小两者之间的距离，尽你所能做出预估。

[1]401(k)计划：美国的一种由雇员、雇主共同缴费建立起来的基金式养老保险制度。——译者注

[2]码：美制长度单位，1码=0.9144米。——编者注

[3][http://www.nirsonline.org/index.php?option=com\\_content&task=view&id=768&Itemid=48](http://www.nirsonline.org/index.php?option=com_content&task=view&id=768&Itemid=48).





# 第一部分 发现

制订一页纸理财计划，第一步是搞清楚你现在的财务状况，以及你希望达到怎样的状况。当我要和客户梳理清楚这两个问题时，我把这个环节叫作“发现之旅”——我们的谈话分为三个部分。有些人不到一小时就走完了“发现之旅”。另外一些人花费的时间长一些。

好消息是，你用不着做多少功课，无须擅长数学，也无须精通财务。这其实是个相对简单的环节。但简单不一定意味着容易——谈话过程中，我们不得不正视自己害怕面对的金钱问题，而且还会真切地看到自己的行为与目标是否匹配。

请把这个步骤看作基础性工作，它可以帮你制订适合自身独特需求的理财计划：这意味着你要回答几个根本性问题，你想用钱做什么——（美妙的背景音乐响起）你想度过怎样的人生。

第1章，提出一个重要问题。有人只用15到20分钟就可以给出答案。还有人觉得，自己要多一点儿时间思考，以便给出更有深度的答案。

第2章，你要对理财目标和怎么达成目标做出预估（是的，我说的是“预估”）。

第3章，关于大多数理财书建议你入手的地方：从财务角度，考察你目前的状况。多数人就是在这一步放弃了制订理财计划。为什么？有两个原因：他们不知道怎么评估自己目前的财务状况——他们经常害怕看到真实情况。我会手把手地教你制作“个人资产负债表”——这项任务通常被认为是一件重要的事，主要是因为，许多传统的理财计划要求你提供超乎你所知范围的许多信息——很多信息其实是没用的。我不这样做。我会教你做个练习，很快算出几个基本数字，我们要把重点放在几个能够轻松获取且相关性最强的数字上。也许最重要的是，我会教你用几种策略去处理面对财务状况时情感层面的问题。

## 第1章 关于金钱最重要的问题

几年前，我在一家大型证券公司上班的时候，曾帮助朋友萨拉和她的丈夫马克制订理财计划。

如同我的许多客户，萨拉和马克头脑精明，事业成功，干劲十足。萨拉是急救团队的管理合伙人——如果你了解急救医疗，就会知道，只要能够当上住院医师，就已经是行业中的佼佼者了。她是业内一颗耀眼的明星，是名副其实的“全优人才”，为了追求成功，她似乎并不介意加班加点地工作。所以，谈到理财策略，她当然不打算接受任何次于最优的东西。

这次谈话的开场白和大多数谈话一样。萨拉和马克希望我可以分享一些最好的建议和诀窍。他们有个切实的问题——不知道怎么用辛苦挣来的钱进行投资——他们想要一个方案。但他们不想随便选一个方案：他们想要一个正确的方案。

我没有大谈特谈自己的资历如何不凡，我的投资策略多么高明，我对目前的经济形势有何高见等，我的开场白一如既往。

我问了他们一个问题：“钱对你们为什么重要？”

这个问题很简单，可是萨拉和马克却很快发现，简单的问题，不一定能够给出简单的回答。

### “为什么”的威力

我提出这个问题，萨拉在椅子上动了动。她脸上的神情跟我向其他人提出这个问题时一模一样，好像在说：“我们为什么要讨论这个问题？你不是应该告诉我们该怎么做吗？”

这个问题何以这么出人意料？因为这个问题似乎更适用于心理治疗，我们不习惯用它来发起关于理财的谈话。我们来找理财顾问，不是要吐露真情，探讨关于人生意义的深刻话题；而是希望对方告诉我们该把钱怎么处置——我们想把这件事赶快做完，然后去做更重要的事情。

□

过了一会儿，萨拉和马克认识到，除非他们先回答这个问题，否则我不会跟他们讨论接下来的内容。萨拉给出了多数人想摆脱这种局面时给出的回答，是个简单的回答。

“自由。”她说。

萨拉脱口而出的这个回答并不让人吃惊。这是个常见的回答，（谁不希望获得更大的自由度呢？）也是个足够体面的回答。但我知道，我们还要挖得更深。我把她给出的回答写在一张纸上，继续启发她：“自由对你意味着什么？”

这时候，看得出来，她在动脑筋了。最后，她回答说：“灵活性。”我觉得我们还是没有抓到问题的本质，于是我请她解释一下。“很好，那么灵活性为什么重要？”我问，“请你讲一讲。”

停顿了很久，终于，她回答了：

“我想要更多时间。”

我至今清楚地记得那一刻。我觉得萨拉的回答很奇怪，因为她似乎正在一个竞争性极强的行业努力奋斗，她所说的一切没有给我留下她想休息一下的印象，我也不觉得她需要或者渴望在目前的生活方式中找个出口，让自己喘口气。

我把“我想要更多时间”写在一张纸上，但我还是不太明白，为什么时间对萨拉这么重要。我问了她最后一个问题。“很好，假设你达到了目标，”我说，“假设你有了更多时间，达到这个目标为什么对你很重要？”