

<<你不可不知的100个理财关键词>>

图书基本信息

书名：<<你不可不知的100个理财关键词>>

13位ISBN编号：9787115264909

10位ISBN编号：7115264902

出版时间：2011-10

出版时间：人民邮电

作者：宫辉//杨春霞

页数：251

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<你不可不知的100个理财关键词>>

内容概要

《你不可不知的100个理财关键词》把重点放在与人们的日常生活息息相关的理财观念和理财热点话题上，包括从初学入门必须知道的理财观念到理财进阶的实务操作等各项内容。读者可以将理念篇、金融知识篇、家庭财务篇、银行储蓄篇、股票投资篇、基金投资篇、债券投资篇、房地产投资篇和黄金、外汇与保险篇以及养老规划篇这十章的划分作为线索，查找自己想要的知识。

《你不可不知的100个理财关键词》可供未接触或刚刚接触理财知识、打算对未来进行规划的年轻人，以及对理财有兴趣的人士参考阅读、案头典藏。

<<你不可不知的100个理财关键词>>

书籍目录

第一章 理念篇

理财理什么

人赚钱和钱赚钱

财务自由

没钱更要理财

独立思考

安全边际

第二章 金融知识篇

货币

信用

投资报酬率

CPI

GDP

利率

复利

个人所得税

铸币税

第三章 家庭财务篇

家庭财务状况体检

家庭记账本

家庭资产

家庭负债

家庭节流

家庭现金流量

家庭资产配置

家庭教育储备金

家庭保险

人生必备的三大资产

第四章 银行储蓄篇

定期存款

活期存款

通知存款

拆分存款

提前支取

网上银行

信用卡

银行贷款

银行理财产品

第五章 股票投资篇

开立股票账户

选股

建仓

基本面

K线图

分时图

<<你不可不知的100个理财关键词>>

技术分析

庄家

量价分析

涨停和跌停

止损和止盈

解套

第六章 基金投资篇

基金

开放式基金

封闭式基金

货币市场基金

债券型基金

指数基金

LOF基金

ETF基金

伞型基金

信托基金

基金净值

基金定投

申购和赎回

第七章 债券投资篇

债券

国债

公司债券

金融债券

地方融资平台

可转债

次级债券

债券基金

央行票据

债券指数

债券的存续期

第八章 房地产投资篇

房地产

建筑面积与使用面积

大产权与小产权

期房

现房

二手房

保障房

容积率

房贷

住房公积金

商住房

第九章 黄金、外汇与保险篇

黄金

纸黄金

<<你不可不知的100个理财关键词>>

电子黄金

黄金期货

黄金期权

外汇

外汇交易

汇率

套期保值

保险

人寿保险

财产保险

投连险

万能险

第十章 养老规划篇

五险人生

退休规划

退休金

遗产策划

遗产分配

参考文献

章节摘录

2.正确认识家庭保险 双白领家庭是目前典型的中等收入家庭。

有调查显示,这些家庭正面临消费结构的转型,即由温饱型消费向休闲型、享受型、安全型和发展型方向发展。

其中,安全型是指他们愿意在各类保险方面扩大支出的比重。

对于一个家庭而言,保险一定要在不影响家庭生活支出的情况下购买。

一般来讲,在搭配购买保险时,首选应是意外险,其次是健康险和失业保险,第三是养老保险和教育金保险,最后是投资型保险。

在西方发达国家,保险费支出一般占投保人年收入总额的30%左右。

根据我国国情,建议保险费支出占投保人年收入总额的10%~20%,保险金额累计是年收入的5-10倍为宜。

当然,买保险不一定一步到位,如果觉得保费支出压力过大,可以先买最需要的险种,其他的保险以后再分次购买。

由于每个家庭的情况不一样,要学会量力而行,需要多少就购买多少。

选择适合自己的保险品种才是最明智的。

孙先生,32岁,金融企业IT部门主管,年收入20万元左右;孙太太,29岁,跨国公司市场部高级职员,年收入12万元左右。

孙先生与孙太太所在的公司都为他们办理了社会保险,孙太太所在的公司还为她办理了一份补充养老保险。

就此情况分析,孙先生担任IT部门主管,压力较大,应在医疗保险方面有所加强;而孙太太由于要经常出差(国内),偶尔也要赴国外的公司总部,应在意外保险方面有所加强。

事实上,不少保险险种兼有投资与保障这两个功能。

一些保险公司更是大力宣传所谓的分红保险,让人眼花缭乱,不知如何选择。

对家庭而言,医疗保险、意外伤害保险、养老保险是主要投保的险种,也是家庭的经济支柱之一。

保险的主要功能还是保障,家庭选择有实际保障的保险,是适合家庭理财的很好的方式。

在选择保险公司时,我们应重点关注人性化服务较好的保险公司,因为保险条款需要业务员解释,专业的保险公司,其业务员的素质都较高。

我们还要仔细研究、弄清每个条款,以免将来自己吃亏。

另外,作为投保人,买保险时应清楚,自己所购买的商业保险是否与自己的社会保险相冲突,商业保险应作为社会保险的一种补充。

.....

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>