

<<理财者说>>

图书基本信息

书名：<<理财者说>>

13位ISBN编号：9787504741653

10位ISBN编号：7504741655

出版时间：2012-3

出版时间：中国物资出版社

作者：常华兵

页数：276

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>

<<理财者说>>

内容概要

理财自古为大事。

《易经·系辞》云：“何以聚人？曰财。

”天下之人，有财即聚，无财即散，人心的聚散向来都是政治的关键。

从古至今，不同的发展水平产生了不同的理财手段，不同的地域文化造就了不同的理财思想。

人类社会的发展史就是一部循序渐进的理财史。

君子爱财，取之有道，理之有方。

当前，理好财无疑是个人及家庭的一件大事。

望眼看，谈论股票，大街小巷；理财产品，铺天盖地；黄金交易，热火朝天……可以说，现代市场经济在某种意义上就是理财经济。

学习理财俨然成为当代个人及家庭的必修课。

本书结构共十五章，在内容逻辑上可分为四大部分：第一部分包括第一章至第五章，从历史发展的视角基于社会民间来阐述理财的重要性、理财的行业属性、勤俭与风险防范的必要性、经商文化中所包含的理财谋略以及世界其他主要民族的理财智慧等；第二部分包括第六章至第十三章，讲解了固定收益理财产品、结构化理财产品、人民币升值条件下的理财策略、股票投资、黄金与白银投资、房地产投资、艺术品投资、金融衍生产品投资和教育投资等目前常见理财手段的运作机理及策略；第三部分包括第十四章至第十五章，分析了会计和审计对于现代居民理财的重要辅助作用，这是一般人容易忽略的。

第四部分为附录，列出了投资理财中九中常见收益率的对比、中国历史上纸币名称与货币单位价值、古今算制下货币利率表示方法及换算等几个常见投资理财知识。

<<理财者说>>

书籍目录

- 第一章 人生难离五谷味不善理财一世苦
 - 一、理财是人之本能
 - 二、理财方式之变迁
 - 三、理财信念与习惯
- 第二章 旧有多财善贾事今奉理财为新业
 - 一、认清理财大环境
 - 二、明确原则与工具
 - 三、生命周期理财法
- 第三章 历来勤俭获美誉家累千金不垂堂
 - 一、勤俭是财富之源
 - 二、评估风险承受度
 - 三、理财骗局须谨防
- 第四章 经商文化永流传奇谋怪略今难忘
 - 一、天时经商藏玄机
 - 二、巧借地利获利丰
 - 三、财富捷径在人和
- 第五章 他山之石可攻玉异域财术堪称绝
 - 一、古代异域经商术
 - 二、犹太理财称道多
 - 三、发达国家理财业
- 第六章 固定收益产品稳理财更需结构化
 - 一、收益预知为省心
 - 二、风险防范不可缺
 - 三、结构理财收益高
- 第七章 大国盛世人民币 升值理财有策略
 - 一、升值改变财务流
 - 二、应对化解有策略
 - 三、影响各异看品种
- 第八章 价起价落似无序股票投资实有术
 - 一、识得股票真面目
 - 二、专业分析要坚守
 - 三、短中长线术不同
- 第九章 金银价值穿时空防灾理财两相宜
 - 一、资产属性最浪漫
 - 二、优化理财市场俏
 - 三、保值投资皆不误
- 第十章 广厦不必千万间 投资房产亦超然
 - 一、置业传统恒久远
 - 二、价格风险几多虑
 - 三、盈亏成败在决策
- 第十一章 择时投资艺术品增值赏玩脱凡尘
 - 一、方兴未艾艺术品
 - 二、价值构成促效应
 - 三、先行未及可后发
- 第十二章 金融工具何其多 衍生产品莫轻入

<<理财者说>>

- 一、衍生范畴登场迟
- 二、运作机理须通晓
- 三、风险例解与展望
- 第十三章 十年寒窗为树人教育投资回报高
 - 一、教育投资难度大
 - 二、不确定性贯始终
 - 三、择教有章 且可循
- 第十四章 锱铢必较在账簿会计乃有大魅力
 - 一、记账方法演化史
 - 二、理论框架与概念
 - 三、信息失真再探究
- 第十五章 庸碌无为需诊断审计伴吾度春秋
 - 一、理财诊断靠审计
 - 二、认定程序建议书
 - 三、独立思维是灵魂
- 附录一 投资理财中九种常见收益率的对比
 - 一、固定收益率
 - 二、年化收益率
 - 三、预期收益率
 - 四、平均收益率
 - 五、内部收益率
 - 六、复合收益率
 - 七、到期收益率
 - 八、加权收益率
 - 九、会计收益率
- 附录二 中国历史上纸币名称与货币单位价值
 - 一、各历史时期纸币名称
 - 二、主要货币单位及换算
 - 三、古代一两银子的购买力与价值
- 附录三 古今算制下货币利率表示方法及换算
 - 一、旧制
 - 二、新制
 - 三、旧中国民间三种常见的高利贷
- 参考文献

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>