

理財解毒手冊

線上精華版

一本你從未睇過咁貼地既理財書



社會上有很多「理財專家」
但他們大都是「幫你理財」
叫你買「理財產品」
不會「教你理財」

然而「理財」並不是純粹宏觀的經濟學
更是需要著重「內觀」的心理學

本書將助你調整心態
不用盲目追求儲蓄和投資
同時學會判斷身邊的人給你理財建議是為你好
還是為了他自身利益

用最貼地的方式和你分享「社會不會教你的理財」

精華版唔同你講經

直擊解毒三大要素

1. 理債

2. 理人

3. 理心

1. 理債

一個案例：慣性分期消費，每月出糧交卡數所餘無幾繼續簽帳，一失業就入不敷支

最常見嘅《信用卡債務》成因有幾種：

1. 申請容易（大學生申請信用卡毋需入息證明）
2. 有免息還款期（通常56-60日）
3. 先買後付
4. 可以申請簽帳分期或帳單分期

如果每次都可以在免息還款期內繳付整筆帳項，使用信用卡便近乎0成本，亦可以即時享樂、延後結算

但係你遲還、或者還唔足，就會開始以年息30%-40%滾大

例如2萬本金，min pay要用26年先找得清，
仲要利息滾到4萬7千銀、即本金兩倍有多
一早找清即係比齋找min pay慳左四萬幾銀

多過一張卡嘅話可能一份月頭一份月尾、
呢份用PPS嗰份入支票，還還下頭都大

就算想搵市面上嘅清卡數服務，都唔知總數要清幾多

延伸閱讀：[香港金融管理局-信用卡](#)



所以當你有心處理債務，首先請你申請一份《信貸報告》

環聯Transunion 現已推出免費信貸報告服務，每年可申請一次

上面詳細記錄左你有幾多信用卡、私人貸款等貸款戶口、借緊幾多錢、還款記錄如何同有冇遲找數等等

千祈唔好僥倖心態：

「借一兩個月渡過難關就搞掂」「條數講細啲等人容易借」

當你搵番嚟嘅資金不足以清還條大數

兩邊都爭錢 兩邊都還唔到

收入唔夠畀 生活費都要用

搞到拖數盞無啦啦連人情卡都碌爆埋

「借定唔借，蝕得起先好借」

「借定唔借，還得起先好借」

延伸工具：理財健康計算機-包括債務、退休及被動收入評估



2. 理人

如果獨身一人，無父無母無伴無子無親無友，
理財可以係好純粹一個人既事

萬一世上你有牽掛的人，往往都會存在或潛在有財務上既交集

舉例：婚嫁置業生老病死，搵到你「做人情」或者「幫幫手」
即使你自己理財能力係ok，只要有個唔生性既賴上你，
小事尤自可，大事分分鐘搭沉你架船，令你被

拖 垮

首先再親密都好，要設立底線

例如「救急唔救貧」

因為遇到緊急狀況，伸出援手係人之常情

如果佢本人有理財能力，即使一時低谷都有辦法東山再起

但如果佢慣常貧窮、欠債、賭博、破產

你幫佢，盞令佢有改變嘅動力，令佢依賴

同埋開左個頭就唔會甩到手，仲衰過從來冇幫過

如果係骨肉親情，除非是旦一個死，或者你地全家同一陣線發
功令佢痛改前非，徹底堵塞船底漏水個窿，你再排走啲積水先
有用，預期搞唔掂嘅登報紙脫離關係啦

如果係另一半，你要同佢過人世，除非佢真係出於自願可以重
新做人，否則走啦，留個會降低你生活質素同經濟能力嘅負累
喺度貪啲咩？

永遠唔好妄想靠你一個人有能力改變一個用十幾廿年甚至幾廿年建立左佢價值觀人生觀嘅成年人。

仲 有

千祈、千祈、千祈唔好《簽擔保》借錢

因為上左身就有可能甩到甩擔保只能係借款人證明佢有足夠還款能力而同財務公司申請review或者佢搵第個人擔保
擔保人唔可以單方面申請「唔再擔保」

當佢還唔到，財仔就嚟追你，騷擾你，上門淋油，去公司搞事，煩你家人同事

破產都解決唔到問題，只係一個逃避責任嘅方法

當生活要斷捨離，有害嘅人際關係都要斷捨離

搞掂自己之前都唔好理人地啦

華人社會有套約定俗成要子女《畀家用》

個人立場係會畀嘅，至於畀多與少睇個人能力同屋企需要

同時除左家用筆錢，自己多少都要積穀防飢

因為人確保 唔到自己幾時死

直至合埋眼個刻甚至走左都係錢

如果你想搬出去，但大部份錢畀左家用

剩低唔多，畀唔到租，你點搬？

畀得多過自己能力，可能咬一咬牙關都過到日子

你有畀屋企啫，你老左邊個畀番你？

畀得少/唔畀嘅，自己逍遙過日子嘅，而家梗係爽㗎，

但同時你記得更加唔好要求下一代畀幾多了

咁遲吓老左咪又係預食自己

如果父母自己有錢唔愁生計唔會餓死，子女自己又有想法，企硬唔畀囉

係會有說話聽㗎喇，但畀左都唔保證耳根清靜㗎

如果「屋企需要」超過你「負擔能力」

拆解番個需要從何來，有幾多係非必需開支個人負擔能力有可能提高

兩樣都拆唔到嘅諗下搵政府

如果唔畀家用但又fing晒出去有錢剩搬唔走嘅唔好喊條路你揀架。

唔少讀者都係家中第一位開始買保險嘅人
而大家亦非常關心家人嘅保障
想幫父母祖父母老公老婆子女貓狗全部買晒保險

但係我想提提你

如果你係屋企主要收入來源
首要任務請你《自己份保險買足咗先》

因為當你健康有工作能力時
即使家人病或者需要休息一段時間，你都會係佢哋堅實嘅後盾

有你，佢哋嘅風險就有保障

但萬一你唔健康需要暫停工作
你供緊嘅保險、樓、家庭開支嘅錢又喺邊度嚟呢？
銀行會唔會因為你病就唔駛你供樓呢？

買保險優先次序同急救、拯溺一樣
先確保自己安全，再照顧身邊嘅人

自己照顧好自己，
就唔會因為變故影響到屋企

一個人儲錢同《小倆口儲錢》嘅最大分別係：
一個人你係可以完全唔社交㗎嘛。

見另一半，搭車出門口食個飯點都要啱？

當你打扮用少少錢、食飯用少少錢、娛樂用少少錢、
送禮物用少少錢、旅行用少少錢……用用下就唔少㗎喇

單身時慳慣嘅人，可能會好唔習慣拍拖嘅大駛費
亦可能會慳到連另一半都有意見

建議呢啲朋友要適時地調整自己心態，應駛就駛，有捨先有得

咁兩個人儲錢又通常用來做咩呢？

多數係有共同目標要共同付出嘅嘢，先會需要兩個人一齊儲
例如一齊去個旅行、儲錢結婚、搬出嚟住

■ 所以第一步係：建立共識

係咪兩個人都出於自願去做呢件事（旅行/結婚/同居）？

P.s.儲錢只係達成以上目標嘅工具/必經過程

儲錢本身唔係一個目標㗎，唔好「為儲錢而儲錢」

具體嘅達成日子係幾時？預算費用係幾多？

將呢個金額除番所需年期每月要儲幾多先做到？

■ 第二步係：調整期望

你心目中想三年內用50萬結婚

同喺五年內用200萬首期買樓

即係頭三年兩個人合共要每月儲萬四銀
結婚後再用兩年時間每月合共儲八萬四

或者

頭三年每月儲四萬七、結婚後再每月儲三萬四

你列左數字出嚟計一計，先至知個目標可唔可行

唔好話：你計嘅呢個數令我好吃力

事實係：你定呢個目標太不自量力

如果真係好吃力嘅，咪預長啲個年期或者壓縮一下個預算

同時睇睇有冇其他資金來源唔係齋靠「儲錢」

■ 第三步：分擔比例

即使兩個人收入相近，各自家庭開支都不盡相同

所以未必能夠「一人儲一半」咁理想

商量好分擔比例再有紀律咁進行就得

定期鼓勵一下對方，留少少buffer來一齊慶祝

一齊獎勵大家嘅努力都好重要

當熱戀激情漸退，感情昇華

離不開都要面對柴米油鹽醬醋茶

金錢觀上和諧可以令一段關係走得更遠

永遠達成唔到共識嘅話到頭來都會byebye

相信唔少人都會因為同另一半理財模式差異而引致大大小小嘅問題，甚至唔止對伴侶，對朋友、家人、同事等，都會因為金錢觀差異而磨擦

我嘅立場係：只要對方唔係「直接或間接用緊屬於你嘅錢」而影響到你，一律唔過問（買嘅嘢影響到公共空間係後話）

咁咩叫用到屬於你嘅錢呢——

如果你畀家用佢/佢畀家用你，有冇共識畀左舊錢出去係任意支配還是只能用作特定用途？

雙方有冇共同嘅金錢儲備？例如約定每個月各自擺幾多錢做家用/供樓etc？佢遵守到呢個約定嗎？

對方有冇額外問你拎錢/借錢/因金錢困擾（例如卡數）向你求助？

假如以上都有影響，咁佢點用自己錢關你鬼事咩。

同時，雙方把尺要一致，大家共同擁有嘅資產就一齊管理，屬於雙方私人嘅錢你唔管佢時佢都唔好管你，#互相尊重 同留番空間畀大家

萬一對方向你求助，就要認真坐低傾吓究竟問題出喺邊度，然後一齊諗方法解決佢

盡量唔好有求必應或者一來就責備

有求必應會縱容左對方學唔識為自己決定負責，而你亦未必心甘情願去幫佢，久而久之會造成積怨

責備之前諗一諗其實咁大個人放下面子向你求助都唔容易，責備佢只會令佢難堪，日後未必會再同你商量任何嘢，造成關係裂痕，萬一轉而向財務公司之類求助，你仲死

有冇聽過：哪裏有壓迫，哪裏就有反抗？

老師愈叫你溫書愈唔想溫
老母愈叫你馴你愈唔想馴

愈想叫對方「唔好做乜乜物物」「唔好睇錢」
咪盞對方愈唔想聽

嘗試欣賞對方消費嘅目的同埋聯想一下呢件事對你嘅意義：

佢變靚左，我睇見心情都好啲，我讚佢佢又開心啲
佢砌模型，專注做一件事真係好迷人，支持佢做佢嘅興趣佢又開心啲

放低「睇唔過眼」，一切都係執著同控制慾作祟

拎自己同對方重視嘅人事物嚟比較甚至要對方選擇時，不妨又換位思考下如果對方咁樣你又接唔接受？

喺愛人同愛好之間，「小朋友先做選擇，大人全部都要！」

#IfYouCantBeatThem_JoinThem

3. 理心

定立財務目標可以展望未來有甚麼具體事情想達成。

愈具體，愈容易推動你達成目標，如果沒有令你興奮雀躍的事情去支持，單純以數字為目標，理財會變得枯燥並毫無意義，甚至達成該數字之後應繼續定新目標還是一筆過花掉也沒有分別

金錢只是交易的媒介

找出背後需要滿足的是甚麼才是其價值所在

大家係點樣定儲錢目標嘅呢？今年要儲幾多幾多金額？

係定總金額之前，不如試吓先介定有咩範疇想儲錢，
然後「專款專用」咁分一個心理帳戶出嚟
「課金基金」「旅行基金」「扮靚基金」

例如擺「旅行基金」嘅錢只能用作旅行嘅用途，
唔可以挪用嚟買手袋（暫時借用嘅話事後要還番落去）

因為你郁左「為呢個目標儲嘅錢」你就會「離呢個目標遠左」
而儲「專用」錢進度，喺你達到指定目標之前其實係唔應該倒退㗎

買嘢就買嘢，課金就課金，
旅行就旅行，應急就應急

因為得一舊錢係用唔到係兩個地方啊

在百物騰貴，薪金水平基本不變情況下，生活壓力愈來愈大是不爭的事實

過往「好好工作存錢能改善生活」的模式難以為繼
莫說是改善生活，維持生計已是不易
衍生出極端的理財心態

享樂的人會傾向「花光」
保守的人會傾向「保值」
進取的人會傾向「投資」

也有享樂的人會將花出去的錢當作「保值」、「投資」
合理化自己的消費，自欺欺人

以下就來逐一談談

如果判斷一件「用品」值唔值得買時要考慮埋「保值」嘅因素
如果你有能力承受呢件物品/呢個「投資」嘅total loss

溫和啲嘅講法係你可以考慮唔買咁多
刻薄啲嘅講法即係其實你根本買唔起

iPhone, Laptop；珠寶、手袋；手錶、汽車
「用」得嘅，就一定會消耗折舊甚至遺失損毀

市面上所謂「高價回收」係根據件無污無傷無壞報價嚟吸引你
到你真正拎件物品去報價嗰陣就連一條毛都要執出嚟挑剔你

當你嫌鋪頭收得低，出去另搵二手市場交易
亦有機會遇到壓價、各執己見質疑真偽
甚至遇到假入數黨、放左貨收唔到錢血本無歸

如果你係：

買嗰陣唔諗住要賣番出去，用到咁上下想換款時可以套
現番少少幫補，低價放亦唔心痛，呢個消費心態就傾向健康

如果你係：

為左keep個回收價靚而小心翼翼地用，一唔小心揩花就
肉赤到天跌落嚟咁，你就不如唔好買咁貴，或者既然佢有二手
市場可以考慮買condition唔差嘅二手，反正有人會在意你手上
嘅嘢係第幾手買番嚟

如果你係：

對二手市場有充份了解並有可靠一手、二手交易門路，
咁我都知有人可以狂換新款用一用就轉手賣出去甚至賣高過佢
買價嘅，呢種大佬可以帶挈吓我就好喇:D

講講「保值」與「通漲」

2011年一個老麥特價餐市價係\$20

2019年一個同一個餐通脹加到\$25

（以長久經濟發展嚟講，加價通脹係必然會發生嘅事
偶爾減價只係刺激人消費意願，唔係降低大眾生存成本）

「保值」係指你買嘅嘢
隨住時間嘅經過賣唔賣得番市價

1. \$20份老麥特價餐隔左夜都賣得番\$20嘅，佢就係保值
2. 擺到2019可以賣得番\$20嘅，帳面上都係叫保值
3. 2011年\$20老麥特價餐擺到2019賣得番\$25嘅，就係追到通脹

而呢份2011年嘅\$20老麥特價餐擺到2019都唔壞，
有人用\$100收購番去研究嘅，佢就係「升值」

同時

如果你有張\$100紙擺左9年，佢嘅面額當然唔會改變

但係：

2011年用\$100可以買到5個特價餐

2019年用\$100只能買到4個特價餐

現金嘅價值要睇埋相應嘅購買力

喺面值不變下，佢可以買到嘅嘢少咗，代表購買力已經降低左
所以「現金貶值」或者話「通脹蠶食貨幣購買力」就係咁嚟

套用番上一篇講嘅買用品「保值」

即使你買番嚟全新未用過

二手放出去都好難賣得番你買入嘅原價

所以千祈唔好諗住可以急用錢周轉個陣賣「家當」套現而過度消費

因為你啲「家當」好可能有你想像中咁值錢

延伸閱讀：

「百萬奢侈品當掉能換多少錢」 on Youtube-Shiyin Official



有人會話：理咩財咁都係呢人嘅

OK，咁我想問：唔用工作以外既方式賺錢你想第時點退休？

退休，對初出社會工作既年輕人來講好似好遙遠

退休，對喺街邊執紙皮維生既老人來講都好遙遠

既然都咁遙遠，究竟點先可以退休？

如果話老人執紙皮係無做好「人生規劃」

咁佢應該幾時做呢？

60歲？當人地已經準備嘆世界嗰時先開始安排？

50歲？供完自己間屋又按出嚟畀啲啲出身既子女做首期？

40歲？事業巔峰期，又要供樓又要供子女出國留學？

30歲？啲啲買樓結婚生b請工人仲同時供養緊雙方父母？

股神巴菲特嘅名言係：“如果你找不到一種在睡覺時也能賺錢的方法，你將工作到死。”

如果喺20零歲，最無家庭負擔經濟壓力時及早有意識開始規劃將來，唔駛等到年紀漸長身子漸差愈來愈多顧慮時再愁

而如果想退休可以過得輕鬆啲，一係你就努力升職加薪儲錢賺錢務求退休時有足夠退休金使用

一係你就及早準備好唔同既方式創造被動收入

當被動收入足以支持你日常開支，你可以選擇繼續工作與否

工作既話就係打風流工

唔工作既話就係提早退休

雖然我引用巴菲特，但被動收入唔止得股票一種，例如有：

資金類——

銀行定存、存款證、債券、股票股息、指數基金、房託基金、貨幣基金、年金等

實物類——

住宅、辦公室、車、車位、商舖、器材設備、自動販賣機、共享空間一對一或一對多出租等

線上類——

內容創作並開啟廣告收益及聯盟行銷、創作售賣數碼商品包括NFT、錄制線上課程、商品渠道代理、手機App開發、出書、線上社群運營，自動化電商等

以下表格將被動收入的考慮因素整理為結構化分析，幫助你評估不同選項的特性與風險：

即時現金流 vs 資產增值	是否能即時產生現金流（如股息、租金），或需賣出資產兌現增值（如房產、股票）。
穩定性	收入是否固定且定時（如定存利息），或可能因市場、租客等因素中斷（如租金、廣告收益）。
本金風險	本金是否安全（如銀行定存幾乎保本），或有損失風險（如股票、）。
管理成本	是否需要持續投入時間與精力管理（如物業維護、內容更新），或可完全自動化。
損耗與 可持續性	資產是否會因使用而損耗（如器材及汽車折舊），以及收入來源是否可長期維持。
累積性	收入是否可隨時間累積（如指數基金複利），或僅為一次性或短期收益。

當中特別想提一提「股票」因應唔同既投資策略令你有唔同既收入結構，

長期持有派息股 = 創造被動收入現金流；

短線炒賣（頻繁交易）= 需主動消耗精力管理，市場不可控並有機會虧損 =

我會叫佢做「主動令自己陷入被動地唔知有冇收入」

延伸工具：理財健康計算機-包括債務、
退休及被動收入評估



精華版太短唔夠皮？

108頁完整版（電子書/實體書）
只係HKD\$88



扣除成本會捐一半利潤畀 《向上游》教育慈善基金 或其他合適機構
支持勉勵中學及大專有需要既學生以知識改變命運

期望接觸三方面既受眾：

1. 讀者 - 初出社會想建立健康理財基礎又沒有適合方法的人
2. 助人者 - 自己不一定需要但想幫助有需要的人（認購轉贈、捐書給學校或機構）
3. 銷售點 - 可寄賣的店舖、場所

大家可以助我一臂之力，包括認購、share畀你身邊既人、提任何意見、留言、搵人送書畀你、建議合作渠道etc嗎？

關於作者 Rain Ho

90後理科出身，教育界轉戰金融界
喜好閱讀及講經
擅長multi-tasking
如果有任何嘢想交流
歡迎搵我傾傾



SavingHK.com

歡迎WhatsApp查詢個案/同業或異業合作

Office Hour:
10am-10pm(Mon-Sun)