

精选手规划

新婚年轻白领如何轻松迈入财务自由

▶▶ 理财师简介:

才红蕾, 工商银行黑龙江哈尔滨分行和兴支行

家庭简介:

丈夫袁先生:28岁, 某通信企业的电信业务开发人员, 年收入5万元

妻子李女士:28岁, 某银行职员, 年收入3万元

▶▶ 财务状况

双方单位均属于国有企业, 二人刚组建家庭。

住房情况及来源: 自有住房, 价值28万元; 现金及活期存款3万元; 定期存款1万元; 债券及股票基金2万元; 股票及股票基金2万元, 资产合计36万元, 目前没有负债, 家庭净资产36万元。家庭年度总收入8.6万元, 其中先生年收入5万元, 妻子年收入3万元; 其他投资收入6000元, 年度支出39200元。

家庭保险状况:

夫妇双方的单位均参加了五险一金等基本的保障, 家庭参保了家庭财产险, 年缴保费100元, 保额为10万元。未参保任何其他商业保险。双方父母都有医疗、养老保险, 不需要赡养。

▶▶ 理财目标:

育儿及教育规划: 打算一年后生小孩, 三周岁上幼儿园, 托儿费3-4千元; 小学每年花费8千元, 中学每年花费9千元; 大学每年花费1.2万元;

购车规划: 5年后准备购买一辆10万元左右的家用轿车。

购房规划: 打算在适当的时候投资一间30万的门市房, 以租养贷, 以房养老。

退休规划: 打算退休后每月的生活开支在3500元, 期望过上一个自由、自主、自在的晚年生活。

▶▶ 财务分析

1) 资产负债分析

资产	金额	负债	金额
现金及活期存款	30000	信用卡贷款余额	
定期存款	10000	消费贷款余额	
债券及股票基金	20000	房屋贷款余额	
股票及股票基金	20000	汽车贷款余额	
汽车及家电			
自用房地产	280000	其他	
其他			
资产合计	360000	负债总计	0
净资产		净资产	360000

家庭资产负债表财务比率分析:

总资产=自用资产+金融资产+投资资产
自用资产占资产比例为78%, 金融资产占资产比例为11%, 投资资产占资产比例为11%。

负债总资产比率=总负债/总资产

袁先生家庭负债率为零

2) 现金流量分析

收入	金额	支出	金额
全年薪金收入	80000	生活支出	9600
投资收益	6000	旅游支出	8000
其他收入		赡养费	4800
		医疗费	2400
		车船费	7200
		其他支出	7200
收入合计	86000	支出合计	39200
储蓄额		储蓄额	46800

储蓄额=总收入-总支出

家庭收支损益表财务比率分析:
支出比率=总支出/总收入=39200/86000=45.6%



资料图

▶▶ 理财建议

相关假设: 生活支出增长率:3%; 学费增长率:4%; 通胀率:3%; 房价增长率:10%; 薪金增长率:5%

1. 投资规划

根据我们对袁先生家庭的风险承担能力和风险态度分析, 得知客户的风险承担能力为85分, 风险态度48分, 客户家庭具

有高风险承担能力和中风险态度, 建议资产配置比例为: 股票型产品投资60%, 债券型产品40%。

建议资产配置如下

资产类型	比例	预期报酬率		
		最差水平	一般水平	最好水平
债券比例	40%	2.0%	4.0%	6.0%
股票比例	60%	5.0%	8.0%	12.0%
投资组合报酬率		3.8%	6.4%	9.6%
投资组合平均报酬率		6.60%		

记账式国债、凭证式国债, 持有到期收益稳定, 每年付息可以有稳定现金流, 尤其在经济低迷期是客户的收益保障。工商银行推出的“稳得利”、“珠联璧合”等结构型理财产品更是深受人们喜爱和追捧。

由于资本市场正朝着健康有序的方向发展, 牛市行情近一两年来不会改变, 现阶段正是国内股票投资的好时机, 建议选择具有良好题材、概念股或绩优股长

期持有。客户若没有太多时间进行操作, 建议选择开放式股票型基金进行投资, 享受专家投资, 规模效益, 风险分散的优点。推荐产品: 南方稳健成长、广发聚富、诺安平衡、深证100指数基金等, 根据几个基金的过往得知收益率都在8%以上, 连续几年都有分红。申请牡丹灵通卡, 办理网上银行, 利用网银进行有效的账户管理, 缴纳各种费用, 实时进行基金操作和理财投资。

2. 子女教育

建议袁先生夫妇采用基金定投的方式购买收益率为6%的产品, 时间为20年, 每月定投

1500元即可满足未来子女教育的需求。

子女教育投资需求具体分析参照下表

项目	学费现值	年限	学费上涨率	就读时学费标准
幼儿园实际年费用	4,000	4	4%	4,679
小学实际年费用	8,000	7	4%	10,527
中学实际年费用	9,000	12	4%	14,409
大学实际年费用	12,000	19	4%	25,282
就读总费用				
幼儿园费用(共计3年)	14,037	4,679	¥259.47	
小学费用(共计5年)	52,635	10,527	¥505.75	
中学费用(共计7年)	100,863	14,409	¥479.96	
大学费用(共计4年)	101,128	25,282	¥238.75	
合计			¥1483.93	

注: 随着学业的逐项完成, 月投资额随之减少

3. 购车规划需求分析

处于对资金安全性和流动性, 积累资产的考量, 经测算月结余再扣除教育和养老的月投资额后结

余不多。因此建议贷款买车。假设5年后车价不变, 贷款买车首付款为全价的40%, 即4万元, 贷款6

万元, 5年还清。目前需积累5年后的购车首付款, 按年报酬率4%计算, 每月需积存600元左右。

4. 养老规划需求分析

袁夫妇二位打算55岁退休, 假设85岁终老, 退休后社保开支合计为每月3000元左右(通过员工福利“新人”的算法保守计算), 而实际需求为每月3500元, 因此养老金缺口总额为105万元。建议从现在开始投资股票型基金定投, 假定报酬率为8%。按照宽裕准备养老金的原则筹划, 每月投资150元, 按8%的年

收益计算, 到55岁退休时可积累17.12万元的养老金, 能充分弥补养老金的缺口。

袁先生还想购买一套门市房用来养老, 但买房一定要选择恰当的时间和时机, 建议夫妇最好在40岁的时候购买, 因为这时孩子已经初中毕业, 经济压力已经大大减小。假设当时房价升至30万, 首付款为10万, 贷款20万, 7年还清, 按利率5.51%

测算每月需还款2875元, 房租每月3000元, 可略有盈余。

另外, 购买适当的终身寿险(分红型)也是很好的养老计划, 建议每年投资5000元购买相关产品。

5. 保险规划

袁先生的年收入占家庭总收入的60%, 但只有社会统筹保险, 一旦发生意外, 其他家庭成员的生活水平受到影响, 子女将来的教育都可能受到影响, 也可能影响赡养父母。但由于袁先生夫妇工作稳定, 都属于业务骨干, 失业风险和工种危险程度都较低, 所以推荐意外险和养老险。

A. 参加国家基本养老和医

疗保险(本人和妻子), 连续累计缴费满15年, 退休时可领取;

B. 参加“金生平安”意外伤害保险, 保费低廉, 可缴费至55岁; 享有身故保障、残疾保障、烧伤保障; 另附有金盛附加多倍赔付意外伤害保险。建议袁先生设立保额为30万元, 每年缴保费300元。(柴元君整理)

▶▶ 调整后的家庭财务状况

家庭资产负债表		家庭收支情况表	
单位: 元		单位: 元	
资产	负债	总收入	90000
活期存款	15000	总支出	66547.12
定期存款	10000	日常开支	10800
货币基金	15000	车船费	7200
股票型基金	20000	旅游支出	8000
股票	20000	孝敬费	4800
住房	280,000	其他支出	8400
		投资支出	26847.12
合计	360000	保费支出	500
净资产	360000	净结余	23452.88

(柴元君)

◆首届精英理财师评选选手秀场

工行安徽马鞍山分行第五大道团队



中国工商银行“第五大道”理财团队成立于2006年10月18日, “服务客户以诚为本, 细致入微, 在风险可控的前提下追求收益最大化, 同时有意识加强对客户的风险教育培训工作。”是我们共同的理财观点。

第五大道理财团队每周推出一期的“马鞍山分行个人理财资讯”, 通过通俗易懂的方式向网点客户经理、客户、行内员工宣传最新理财资讯、理财知识, 投资智慧, 并结合资本市场状况对客户的理财操作进行友情建议, 赢得了广大客户的赞誉。

汪军

AFP, 经济师职称, 现服务于市分行个人金融业务部从事中高端客户维护工作。曾于2004年参加证券从业资格考试, 通过“证券投资”, “证券发行与承销”两门科目, 擅长证券投资分析, 善于挖掘潜力品种, 对证券投资标的估值有独到见解。

丁伯秀

AFP, 现服务于马鞍山分行花山支行理财中心, 助理经济师职称, 银行工作经验四年, 熟悉各种银行产品的操作与服务流程, 在理财经理任职期间, 凭着良好的专业素质和勤勉的工作精神, 先后共管理日均资产20万元以上优质客户近200人, 资产百万元以上的优质客户近20人, 管理的客户资产达近7000万元。长期关注开放式基金, 对于基金投资有独特见解, 股票、外汇方面略有涉及。

唐亮

AFP, 中国工商银行安徽马鞍山马钢支行担任理财客户经理, 负责个人理财业务和个人银行业务的工作, 对公司业务、个人业务、个人理财管理有比较丰富的经验, 精通外汇理财, 熟悉基金运作, 对证券市场有一定的认识和实践, 并多次代表马鞍山分行参加各种理财业务比赛, 多次荣获奖项。

◆个人选手



肖琼

中国工商银行武汉市汉口支行个人金融业务部副经理, 从事个人金融业务近10年, 有4年理财服务经历。具有保险从业人员资格证书, 2005年经过国际金融理财师(CFP)240小时的专业培训, 已获得CFP培训合格证书, 2006年通过国际金融理财师(CFP)资格考试, 并取得了中国金融

理财标准委员会的资格认证。在个人金融业务部主要负责支行下属网点员工的业务培训、组织全行个人客户经理进行市场营销、产品推荐以及对优质客户的维护及理财策划等工作。自参加工作以来, 多次评为省分行营业部先进个人及支行先进个人。

中国工商银行武汉市汉口支行是工商银行湖北省分行营业部下属的一级支行, 是一家以经营存贷款、结算、代理、牡丹卡、个人理财、电子银行等业务的多功能、综合性的国有商业银行。为千余户公司、机构客户, 23万个个人客户提供优质高效的金融服务。



陈大明

中国建设银行上海市宝钢支行业务五部客户经理, 主要从事个人高端客户的服务工作。2003年进入中国建设银行工作即从事个人理财业务工作, 取得证券从业资格、保险从业资格, 2005年11月获得中国金融理财标准委

员会AFP资格认证, 2006年6月通过中国大陆首批CFP资格认证。2004年获得建行上海市分行个人理财业务技能竞赛第2名, 2005年参加上海市十佳理财之星评比获团体优胜奖。

现服务的个人高端客户有300余名, 资产将近2亿, 在工作中以客户为中心, 综合考虑客户特点为客户提供最佳理财建议。虽然参加工作时间不算长, 但通过平时对业务的积极钻研, 加之我国的个人理财业务也基本上从2002年开始兴起, 因此在个人理财业务经验方面自信并不逊色。

■产品点评

平安推“和谐人生”房贷险新品

5月1日起, 中国平安保险“和谐人生”新房贷险正式在全国上市销售。

据悉, 平安和谐人生新房贷险自年初获准在上海等7大城市销售以来, 引起了广泛关注。各试点城市的第一单“和谐人生”新房贷险业务, 都是客户主动上门或咨询后联系业务员购买和以往在贷款过程中被强制购买老房贷险的现象形成了鲜明的对比。加上产品具有无需体检, 操作简便, 收费低廉, 保障实惠等特点, 给市场带来了清新气息。

生”的单证上添加了防伪设计(在荧光灯下可见防伪标识)。

点评: 房价上涨, 房市火爆, 如何在市场中寻找合适的定位, 平安给出了自己的答卷。

客户主动上门或咨询后联系业务员购买和以往在贷款过程中被强制购买老房贷险的现象形成了鲜明的对比。加上产品具有无需体检, 操作简便, 收费低廉, 保障实惠等特点, 给市场带来了清新气息。

平安产险对业务系统进行了升级, 同时在“和谐人

(卢晓平)