

精选选手规划

## 步入中年：“不要把鸡蛋放入同一个篮子”



**理财师简介:**  
中行外滩 23 号  
**组员:**  
罗毅 中行上海分行营业部理财中心副主任 CFP  
李婷 中行上海分行营业部理财中心理财客户经理 CFP  
李璟 中行上海分行营业部路支行副行长 CFP

**家庭介绍:**  
丈夫:王先生 医生 45 岁  
妻子:张女士 医生 40 岁  
子女:一对双胞胎女儿 初中

**财务状况:**  
**收入方面:**王先生月收入 5000 元,张女士月收入 3500 元,年终奖两人共计 6000 元。  
**家庭资产:**拥有 20 万元的定期存款和 5 万元的活期存款,没有炒股或者基金、债券投资;另外,还有 1 万元左右的美元存于银行;自住一套现价 80 万元的老公房,房屋贷款已还清。  
**支出方面:**家庭的每月基本生活开销维持在 3000 元左右;房屋物业管理费每月 100 元;双胞胎女儿教育费用每月大概 800 元;夫妻两没有商业保险支出,只是给双胞胎女儿们各投了一份综合险,每年的保费总支出为 5000 多元。

**理财目标:**  
2 年内将目前价值 80 万的老公房换成一套 120 万元以内的新房;  
4 年后购买一台 10 万元左右的车;  
6 年内准备双胞胎女儿的大学教育费用;  
15 年后安心退休,并维持现有生活水平。

**理财建议**

**理财规划策略:**  
根据对该家庭的风险承受能力和风险态度的测试,对照风险矩阵表,可知该家庭可达到的预期年投资收益率在 8% 左右。  
**相关参数设定:**  
退休前通货膨胀率 3%;退休后通胀率 5%;退休后通货膨胀率 3%;房屋贷款利率 6%;学费成长率 5%;工资成长率 3%;房价成长率和房屋折旧率相等。

**投资规划:**

**(一) 2 年后购房计划**  
根据该家庭的购房目标,2 年后总价在 110 万的房产比较符合家庭的经济状况。而从家庭的财务情况看,购房款一次性付清,会对将来子女教育金准备及其它理财目标产生一定的压力,因此建议用卖出旧屋所得 80 万(假设房屋折旧与房价增长比例相等)中的 70 万做首付,其余 40 万,做期限为 15 年的房屋贷款(退休前还清所有贷款)。按利率 6% 计算,每月还款 3375 元。此笔款项可以从每月 4600 元的结余中支出。两年后每月负债比例(贷款安全比例)为 3375/9017.65(工资成长率 3%)=37.42%,随着每年工资的成长,该比例会进一步减小。卖屋所得剩余 10 万元可做新居的装修款。

**(二) 4 年后购车计划**  
4 年后购买 10 万元左右的家庭用车,按实质回报率 5% 折现,得 82270 元,建议此笔款项从目前的家庭储蓄中预留。

**(三) 教育金规划**  
规划说明:经过子女教育规划的测算(按每人每年 2 万元的现值、学费成长率 5% 计算),由于高等教育费用较高,且缺乏时间弹性和费用弹性,通过投资来积累的稳定性较差,需要提前准备、宽裕准备,因此建议子女教育的学费从家庭的存款中一次性提拨 130000 元。如有子女完成高等教育后有预算盈余,可作为夫妻两人今后的养老金准备。

**(四) 15 年后的养老计划**  
15 年退休后,该家庭夫妇两人均有基本养老金可以维持生活支出的一部分,设上海地区年平均月工资为 2033 元,两人一年的基本养老金为(2033\*20%+个人账户累积/120+过度性养老金)\*2\*12 约为 19200 元,(假设两人现在工龄各为 15 年)。  
通胀调整 15 年后退休时年可领退休金约 29913 元,用实质利率 2% 为折现率(退休后投资回报率 5%-通胀率 3%=2%),领用 25 年折现值约 595685 元。  
而退休后两人首年度需求终值约 56087 元(现值 3000\*12=36000,通胀 3%,15 年),则 25 年折现约 1116912 元,因此到退休前该家庭应自备的养老金为 1116912-595685=521227 元。  
目前教育金一次性提拨 130000 元,购车提拨 82270 元,现有存款余额 117730 元,按投资回报率 8% 计算,准备 15 年,每年需储蓄 5442.21 元。  
以上是按照 55 岁退休后余命 25 年计算结果。而(4660-3375)\*12=15420 元,该家庭从 15420 中储蓄 5442.21 元能完成养老金的准备,剩余的资金可用于保险规划和其它准备。  
当然,随着生活水平的提高,人的寿命在不断的延长,若按 55 岁退休,余命 30 年计算的话,就必须提高每年的储蓄额,这样可能影响到其它的理财目标。建议如果这样的话,可把退休后的投资回报率从 5% 提高到 6%,这样同样可以完成养老金的准备又不影响其它的理财目标。

**财务分析**

**(1) 财务比率分析**  
家庭的负债为 0,所以偿付比率和负债总资产比率分别为 1 和 0,家庭的偿债能力较强;  
储蓄比率=54200/108000=50.19%,家庭在满足当年的支出的同时,还可以将收入的 50.19% 用于增加储蓄或投资,相当高的一个数据;  
流动比率=330000/3900=84.61,该数据说明家庭流动资产可以满足其 84 个月的开支,明显偏高,该数据在 6 左右即比较适宜。  
通过上述的数据表明,该家庭因为没有负债,偿债能力当然处于上佳状态,这为今后的适当举债投资打下了基础;同时家庭的流动比率极高,可考虑尝试更积极的投资方式,进而提

高收益;同时家庭的储蓄比率 50.19% 也显示出家庭具备相当的理财能力与基础,当然也有相当的空间。  
**(2) 家庭当前的财务状况的不合理之处**  
家庭的财务安排有些失当,流动性比率偏高的另一个结果就是压缩了收益的空间,造成家庭财富累积过程进展缓慢;保费支出占总支出的比率在 10% 以下,诚然是比较适中的比例,但其保障的主体是双胞胎女儿,而非家庭财富的创造者——夫妻两人,若两人一旦遇到意外,家庭财务状况将快速恶化,因此夫妻两人的保障力度急需加强;  
投资性资产的投向极单一,仅仅局限在现金和银行存款,因而投资回报率极低(低于 2%),家庭面临的是“负利率”。

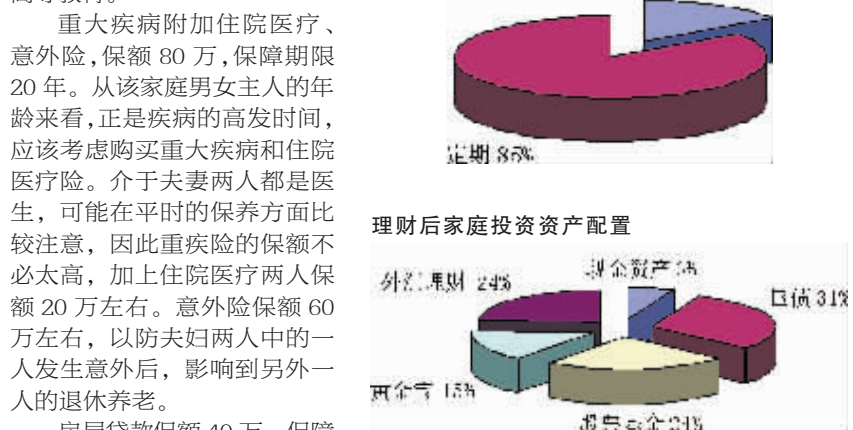
家庭年收入状况表			单位:元	
收入			支出	
妻子年工资收入	42000	基本生活开销	36000	
丈夫年工资收入	60000	子女教育费	9600	
夫妻年终奖	6000	物业费	1200	
		保险费	5000	
		其它支出	2000	
合计	108000	合计	53800	
年终结余	54200			

家庭资产负债状况		单位:元	
家庭资产		家庭负债	
现金和活存	50000	房屋贷款	0
定期存款	200000		
外汇	80000(1 万美元)		
房产(自用)	800000		
合计	1130000	合计	0
家庭资产净值	1130000		

**家庭保险规划:**

该家庭夫妇两人没有买过商业保险,而以上所有的家庭理财目标均靠夫妻两人完成,因此提高保险保障是十分有必要的。  
夫妻两人需要的总体保障额度:  
子女教育金保额 20 万,保障期限 10 年。子女教育金的准备是缺乏时间弹性的,6 年后无论家庭情况如何,孩子的高等教育不能耽误。因此建议夫妻两人购买保额为 20 万元左右的定期寿险以防范家庭意外变故而影响子女的高等教育。  
重大疾病附加住院医疗、意外险,保额 80 万,保障期限 20 年。从该家庭男主人年龄来看,正是疾病的高发时间,应该考虑购买重大疾病和住院医疗险。介于夫妻两人都是医生,可能在平时的保养方面比较注意,因此重疾险的保额不必太高,加上住院医疗两人保额 20 万左右。意外险保额 80 万左右,以防夫妇两人中的一人发生意外后,影响到另外一人的退休养老。  
房屋贷款保额 40 万,保障期限 15 年。此项保险在 2 年后做购房贷款时购买,以定期寿险的方式购买既保人又保财产的综合险。



郭晨凯 制图

理财后年收支状况表			单位:元	
收入			支出	
妻子年工资收入	42000	基本生活开销	36000	
丈夫年工资收入	60000	子女教育费	9600	
夫妻年终奖	6000	物业费	1200	
		保险费	10000	
		其它支出	2000	
		还贷	40500	
合计	108000	合计	99300	
年终结余	8700			

**主持人点评:**

中国的储蓄率是世界闻名的。这一方面是因为传统观念依然沉重,另一方面也是因为大家对于投资的概念比较淡薄,不知道如何合理运用自己的资产来保值、增值。  
如今股市的红火使得不少市民纷纷将储蓄转移至了证券市场,但这种投资行为大多出于“羊群效应”,是一种非理性的行为。股指从 1000 点启动到现今站上 4300 点历史高位,风险也日益扩大。因此有必要如本案例中理财师建议的那样合理配置自己的资产组合,将一部分资产配置于风险较低的例如债券、货币市场基金等产品上,获取无风险收益。“不要把鸡蛋放在一个篮子中”永远是投资的真理。  
同时,本案例中理财师建议“申请信用卡来当家庭备用金”,信用卡不仅仅是满足透支消费的一种工具,每个家庭更可以利用信用卡所具有的透支额度,减轻现金或者活期存款量,将其用于投资理财,使家庭资产最大化。(崔君仪 柴元君)

**资产配置与产品组合:**

以上假设了退休前投资回报率为 8%,退休后为 5% 来达到预期的理财目标。就目前的投资方式看该家庭的资金都是银行储蓄,显然不能达到预期的收益率目标,因此要对这部分流动资产进行重新资产配置以达到目标投资回报率。  
从而得出,调整后的投资回报率为 8.72%,(2%\*6%+5%\*31%+15%\*24%+15%\*15%+5%\*24%)

**1. 货币市场**  
2 万元投资于货币市场,其中 5 千元存 3 个月定期,2.5 万元可投资嘉实货币或嘉实超短债基金,年利率 2.1%—2.5%,且 T+2 可赎回。另建议两人申办人民币贷记卡,透支额度 1 万元左右,亦可作为紧急备用金应不时之需。

**2. 债券**  
虽然目前中国的债券市场仍处于高位,但作为安全系数高,投资回报固定的产品,还是许多家庭首选的投资品种。尤其是教育金准备,缺乏弹性,不宜全部投资风险产品,因此建议教育金准备中的一部分资金做凭证式国债、记账式国债组合搭配。

**3. 平衡型与股票型基金**  
目前可先多投入平衡型基金,根据大盘走势逐步投入成长型股票基金。此外,从去年投资基金的回报非常丰厚,有的回报率达到了 100%,但这是个案,从国际上的经验看,基金投资的年回报率在 10% 左右,目前基于中国股市处于牛市阶段,初定为年回报 15%。  
选择基金时,在关注基金投资业绩的同时,更要考察基金业绩背后更为实质性的东西,包括基金公司投资理念的有效性、投资研究团队的实力、风险控制的方法以及公司的诚信。另外投资基金千万别有“恐高症”,一般而言,基金净值较高说明基金管理人一段时间以来的运作水平较高,说明该基金持有的股票比其他基金持有的股票涨的更好。

**4. 黄金宝**  
目前黄金投资的风头被股票盖过,但随着黄金需求量的不断上升和地缘政治的不稳定,今年黄金投资正孕育着一波不小的行情,出于分散投资,可考虑黄金宝投资。

**5. 外汇理财**  
虽然人民币兑美元还有升值的空间,但作为子女教育金的准备,应该留有一部分外汇以备用子女今后出国留学。况且目前美元一年期理财产品的固定收益已达到 5% 甚至更高,因此根据这个家庭的情况,目前不建议结汇,而做固定收益的外汇理财产品。(崔君仪 整理)

◆首届精英理财师评选选手秀场

### 农行重庆瑞博理财团队



瑞博理财工作室,以“用心服务,专业有恒”为宗旨,以推广个人理财事业为己任。成员有:

**邓河**

农行重庆江南支行个人理财客户经理,“瑞博理财工作室”负责人,拥有美国注册财务策划师(RFP-US)、金融理财师(AFP)及国际金融理财师(CFP)资格。作为全国首批 CFP,擅长家庭现金流管理、资产配置和投资规划,为客户提供金融理财咨询服务,拥有一批较为固定的个人客户,其中 VIP 客户 24 名,金融资产 3000 余万元。2006 年初创办农行重庆市分行首份《理财周刊》,现已发刊 45 期。

**蒋莉**

农行重庆渝北支行个人理财客户经理,对个人优质客户具有较强的识别能力,熟悉房地产、生产型企业的财务体系,擅长家庭财务分析及现金流管理。已取得 AFP 金融理财师执业资格。并于 2006 年一次性通过 CFP 国际金融理财师全科考试,符合《金融理财师资格认证办法》所规定的从业经历要求,现已正式向中国金融理财标准委员会提出国际金融理财师(CFP)资格认证申请。

**李敏**

农行重庆市分行电子银行处高级产品经理,具有较强的沟通协调能力和金融产品营销经验。熟悉个人理财规划流程,擅长保险规划和税务策划。已取得 AFP 金融理财师执业资格,并于 2006 年一次性全科通过国际金融理财师(CFP)资格考试,达到《金融理财师资格认证办法》所规定的从业经历要求,现已正式向中国金融理财标准委员会提出国际金融理财师(CFP)资格认证申请。

◆个人选手



徐瑾

现任中国建设银行股份有限公司上海第一支行个人金融部理财经理。毕业于上海财经大学 MBA 专业,现具有中国金融理财标准委员会 AFP、CFP 资格认证,中国注册会计师 CPA 证书。

金融从业已达 7 年,亦有 1 年的个人理财服务经验,善于股票、基金领域投资研究。在以往客户营销过程中,与公司客户经理互相合作,互相配合,为优质客户内在的优质个人客户群体提供全防线的金融理财服务。曾成功为公司客户开办理财专题讲座、理财培训活动,成功开展“理财大赢家”等营销活动,现已发展 VIP 客户 400 多名。

在理财服务过程中,着重于为客户灌输正确的理财观念和思路,致力于为客户制定合理、有效的家庭理财规划,并指导其有效执行,得到了客户的认可和肯定。



马丽

2003 年毕业后进入招商银行重庆分行,开始从事零售银行服务工作。4 年的零售银行经历塑造了我踏实严谨的金融属性。同时,作为一名金融新手又是十分幸运的,工作非但没有磨去我的硬角,反而让我在金融的长河上纵情奔腾。

活跃在零售银行战线 4 年,客户的信任是对我工作的最大褒奖,截止目前,个人的理财客户数量已经突破 100 人,其中贵宾客户 20 多人,累计理财金额达 3500 多万,推荐的金融产品得到了广大客户的普遍认同,销售业绩也多次受到上级表彰。

有人说作为一名理财师应该是绝对理性的,但这一点我却以为,理财师首先得是个感性的人,一个懂得别人感受的人。感性的沟通,才能与客户坦诚相对,挖掘出客户深层次的需求。其次,她还得上是个理性的人,只有把感性的信息理性化才能找出财务的症结所在,才能对症下药,所以她需要理性的表达。最后,她需要的是回归感性,这样才能鼓励客户拿出实际行动执行规划,实现人生的目标。