

Money



精选选手规划

巧避遗产税：中年之家未雨绸缪

▶▶ 理财师：
工行北京分行东城支行“财富自由”团队
李娜 燕莹 韩璐

▶▶ 家庭介绍：
陈先生 50岁，国有公司经理，月收入1万元，有社会医疗保险、养老保险、综合意外伤害险共50万元，计划60岁退休；
陈太太 34岁，政府机关工作人员，月收入2500元，未投保任何商业保险，计划55岁退休；
儿子 20岁，国外就读，未投保；
女儿 11岁，初中三年级学生，未投保

▶▶ 理财目标

遗属保障、购车、订立遗嘱及财产转移等需求。

在与当事人充分沟通后，得知陈先生有在生之年订立遗嘱的意愿，其目的按重要程度依次为：

1. 如果自己出现意外，确保未出生子女和二女儿都可顺利读完研究生，并有可能分别给予10万元的婚嫁金。测算共需要171万元。
2. 可以给予大儿子10万元婚嫁金。
3. 保证其妻无优生活至70岁。
4. 在自己有生之年预留出父母丧葬费用。

▶▶ 家庭财务诊断

1. 以夫妻的薪资收入为主，占总收入76.78%，净储蓄率57.29%，理财规划弹性大。
2. 财务自由度为78.75%，财务较自由。
3. 负债部分仅有每月3000元的房贷，负担较小。
4. 净现金流量较大，预示客户财富增长速度较快，遗产转移将是财务规划的重点目标。

▶▶ 理财建议

基本假设

1. 家庭薪金收入成长率、经济成长率、学费成长率和通胀率一致，均为3%。
2. 陈先生、陈太太退休后工资忽略不计。
3. 利率水准维持稳定，商业房贷利率、汽车消费贷款利率一致，均为五年以上6.3%。

理财规划：

在陈先生不做遗产规划时，他的财产将按法定顺序继承，即其妻将继承遗产的58.33%，父母、儿子、女儿、未出生子女各继承遗产的8.33%，不能实现家庭理财意愿。因此陈先生制定了三个财产转移规划方案：

方案一：出售房产，增加保障
建议陈先生将第二套房产出售，转移成金融资产后，购买人寿保险，投保人均为陈先生本人，受益人为遗嘱订立继承人。
此方案考虑重点是：
1. 根据现有法律，以人寿保险方式转移资产是合理避免遗产税的有效方法。因此，建议陈先生卖掉多房产和部分股票转投资人寿保险。
2. 由于投保人要享有变更保险受益人的权利，故以陈先生本人作为投保人确保遗嘱规划的可变性。因此，当家庭成员关系发生变化时，陈先生可以随时更改受益人。
其产品特点依次为：
祥和定期寿险：保费较低，保障较高，是性价比最优的保障型保险。

投资规划：

根据月支出情况，准备应急备用金5万元，以货币型基金的形式配置。因为货币型基金具有安全性、收益性、流动性均佳的特点，是家庭应急备用金的首选工具。
剩余资产作稳健投资，计划为：
A. 三年期定期存款。预期收益率3.8%，投资额占整个资产的11.56%。工行销售的稳得利以稳健投资为主，风险低，收益免税，与贷款利率挂钩，可以应对今后利率升息风险。此项投资可以作为三年后女儿上大学的学费教育款。
B. 华安国际配置基金。预期收益率10%，投资额占整个资产的7.78%。陈先生一家的主要投资均在境内资本市场，并全部是人民币，已出现系统风险。因此，建议在工行以购汇方式将人民币兑换为美元，投资华安国际配置基金，以分散系统风险，共享国际资本市场受益。

比较适合陈先生在较大年龄时进行投保，相对降低了他的投保成本。
太平安益终身健康保障险：终身保障覆盖面广，25种重大疾病终身保障，赔付范围广；国内首个承保经输血导致的艾滋病的险种；终末期疾病一经确诊即提前给付，较市场上同类产品有较强优势。
太平安心住院津贴附加险：住院有津贴，弥补因住院而导致的收入减少。
太平安顺住院保险附加险：不限次数报销，是社保的有力补充。
太平完全保意外伤害保障：多重保障，与银行产品结合紧密，赔付信用卡未偿还部分金额。
经过测算，该方案内部报酬率12.61%。

方案二：保全资产，增加保障
建议陈先生保留现有四套房，将实物资产通过遗嘱方式转移给遗嘱继承人。在现有基础上采用期缴方式购买保险加强保障。
此方案考虑重点是：
结合中国宏观经济的发展方向，房地产投资将是抵御通胀实现资产

C. 南方宝元债券基金。预期收益率13.6%，投资额占资产总额的21.52%。债券型基金的风险要低于股票型基金，收益介于国债和股票型基金之间，属于风险中等的投资产品，较适合陈先生。
D. 景顺长城增长内需二号基金。预期收益率18%，投资额占总资产的16.26%。该基金是一只复制型股票基金，风险较高。但由于复制了已被市场投资者认同的一号基金的投资风格和投资策略，因此，风险会相对较低。
E. 中银国际收益基金。预期收益率13.4%，投资额占投资额的42.88%。较股票型基金而言，股票配置略低，风险略低，是一种攻守兼备的投资品种。
F. 鉴于陈先生在54-57岁时每年会有近3万元的净现金流，建议其采用基金定投的方式进行投资，每月投资2500元购买广发聚富或广发稳健基金，以提高投资回报率。

保值增值的较好金融工具，特别是陈先生的几处房产，投资回报率较高。建议陈先生以不动产方式转移给遗产继承人，以提升遗产价值。
经过测算，该方案内部报酬率13.25%。

方案三：考虑周全，保障到位
建议陈先生采用综合保障方案，通过人寿保险、资产信托、实物房产等多种方式确保遗嘱计划的可行性、现金流动性、抗风险性和避税性。具体做法：
1. 卖第二处房产(32万)为未出生子女建立遗嘱信托，以年回报率5%计算，使其完成研究生的学业，实现陈先生心愿。
2. 其他方法同上，但将未出生

保险规划：

目前陈先生已投保综合意外伤害险50万元，保费每年0.6万元。由于陈先生年龄偏大，又是家庭经济和精神支柱，按照遗族需求法计算，陈先生直系亲属的遗属未来一生的保障应增加人寿险1934200元，意外险3368400元，终身重大疾病险300000元。
因此，建议每年增加34880元保费预算购买保障型寿险及健康险。保额为193万元的定期寿险，保费为19396元；终身重大疾病险30万元，保费为30360元，并分别附加住院津贴和住院报销险，保费分别为360元和560元；并增加保额为3368400元的意外险，年保费3600元。
经过对保险产品的性价比分析，建议客户购买工商银行代理销售的祥和定期寿险，太平人寿安益终身健康保障险，并附加安心住院津贴险、安顺住院报销险及太平完全意外伤害保险。(柴元君 缪晓旦整理)

▶▶ 主持人点评：

本案例中50岁的陈先生有一位34岁的太太，且太太将在半年后生产。同时他与前妻还有一个20岁的儿子和一个15岁的女儿，其中儿子和前妻均在海外，女儿则由陈先生抚养。虽然陈先生目前无需他负担，但是其前后两任配偶及子女，无疑给本案的规划带来了明显的独特性和一定的复杂性。
尤其是客户背景中提到，“陈先生身体欠佳，需要为其设计并制定遗嘱，以防万一。”该要求使得规划的核心目标定位为：合理实现财产转移。如何在遵守《中华人民共和国继承法》的前提下，按照陈先生的遗嘱意愿，且在最大程度上减少缴税以为家人谋求更多的遗产价值，是此规划中的一大理财特色。对此，理财师的建议是“卖掉过多的房产和部分股票转投资人寿保险”，这点可谓是目前合理避免遗产税的有效方法。
另外，关于陈先生家庭的当下及退休后的生活规划，我们可以看到虽然其目前经济负担较小，财务状况自由，但是陈先生年龄较大，且家中将有新生命诞生。所以理财师建议进一步加强和优化陈先生保险产品的配置，既为他的晚年扫除了后顾之忧，又让作为保单受益人的妻儿有了一定额度的保障。(缪晓旦 柴元君)

■首届精英理财师评选选手秀场

建行温州分行理财团队



黄贻旦 陈宣义 董汉章

建行温州分行各项业务在温州当地金融机构中都处于领先地位，在理财业务方面尤其重视，并计划成立温州地区首家财富管理中心。目前温州分行已经成立个人理财支持小组，旨在为所属营业机构的理财业务发展提供后台支撑。

黄贻旦

建行温州分行个人银行客户部客户经理，中国首批国际注册金融理财师 CFP，拥有保险代理人资格证书，主要负责个人高端客户的理财业务和个人银行业务的工作。

在从事个人理财业务的近三年时间里，曾为多位个人金融资产在300万以上的高端客户设计包括基金、保险、债券、黄金等多渠道个性化的理财规划方案，受到客户的青睐。

陈宣义

1995年进入中国建设银行温州分行工作，现任商厦支行行长。从事金融领域工作12年，拥有保险代理人资格证书，具有中国金融理财标准委员会 AFP 资格认证。擅长证券、外汇、个人贷款、黄金投资、银行理财产品等，对家庭理财规划，个人财富管理有丰富的工作经验。目前管理总行级 VIP 客户 80 余位，总资产达 2100 多万元。

董汉章

1993年进入建设银行温州分行工作，迄今为止，从事公司和个人营销工作已达14年，从事理财服务亦有4年经验，拥有保险代理人资格证书，2006年11月通过AFP金融理财师考试。

现为中国建设银行温州分行银龙分理处客户经理，负责分理处中高端客户的维护、营销以及个人理财业务和个人银行业务的工作。目前管理分行级VIP客户数达138户，管理客户资产达3200万。2006年销售各类基金达800多万，营销乐当家理财卡、龙卡借记卡等各种理财产品达357张。

■个人选手



鲁玲

建行上海市分行财富管理中心客户经理，8年以上理财从业经验。拥有CFP国际金融理财师资格，RFP、HK香港注册财务规划师资格，新加坡财富管理私人银行证书，保险、证券基金从业资格，2006年上海市十大理财之星。2002年作为上海建行第一批理财客户经理开始筹建上海市分行第一家理财中心，并在理财中心作为个人理财客户经理服务建行的VIP客户。

2005年1月，凭借着扎实的工作态度和优秀的业绩表现，进入上海市分行个人金融部，参与建行首家财富管理中心的筹建工作，之后一直在财富管理中心从事建行顶端客户的服务工作。主要工作内容：对建行顶端客户提供理财服务，负责向顶端富裕客户提供包括金融产品定制、理财方案策划、投资咨询、财经资讯提供等服务；分行个人理财业务、理财产品的开发、营销等工作；创办了面向建行VIP客户的《建行理财资讯》月刊，为客户投资理财提供参考依据。

工作之余，热心参加各类理财讲座活动，到大学城、各级政府、街道、社区等为各类社会群体普及理财理念，传授理财知识。



张洁

山东济宁市建设银行高端客户中心的客户经理，有2年多的理财工作经验。2006年11月参加金融理财师的培训并获AFP证书，2007年起参加CFP培训，在理论与实践相结合的过程中不断提高理财服务水平。

在理财工作中，始终将高端客户开发和维护放在重要位置，积极发掘客户，精心维护客户，为济宁建行构建了一批高端的VIP客户群体，自2006年起至今，共发展VIP客户8000位，在全省建行名列前茅，多次受到上级好评。张洁洁注重了解宏观经济形势和微观经济走势，深入分析市场行情，全面了解建行的理财产品的投资方式及收益预期，为客户量身定制理财产品组合，并通过举办投资理财交流会等方式帮助客户投资理财。
注重提高理财服务的针对性。针对不同的客户和不同的风险承受力，提供相对应的理财产品，让客户在预定的投资收益下来选择投资方式，不让客户盲目投资，合理规避投资风险。在给客户提供理财报告时，张洁洁本着认真、全面、具体、贴心的原则，不仅为目前的目标做好精细化处理，对于远期目标的规划更是及时跟踪，及时修改。

1. 家庭资产负债表

资产	期末数	负债和权益	期末数
现金	0	负债	
银行存款	100,000	购房贷款	300,000
		负债合计	300,000
自有住房	400,000		
投资用房	360,000		
家电	50,000		
汽车	142,500	权益	1,052,500
股票	300,000		
资产合计	1,352,500	负债与权益合计	1,352,500

单位:人民币元

家庭财务诊断结果

指标	数值	理想经验数值	计算过程
资产负债率	450.83%	小于50%	资产/负债*100%
流动性比率	49.44%	3-8%	流动性资产/每月支出
流动性比率	38%	15%	流动性资产/净资产*100%
消费比率	43.03%	60%	消费支出/收入总额*100%
储蓄率	56.97%	40%	1-消费率
债务偿还比率	15.96%	小于35%	每月债务偿还总额/每月扣税后的收入总额*100%
净资产投资率	72.21%	大于50%	投资资产总额(生息资产)/净资产*100%
财务自由度	78.75%	100%	月投资性收入/月消费支出

2. 家庭现金流量表

现金流量表			
单位:人民币元			
项目	金额	项目	金额
工资收入	150000	生活支出	97080
房租收入	75600	保费支出	6000
年终奖金	100000	房贷支出	36000
现金收入合计(1)	325600	现金支出合计(2)	139080
净现金流量(1)-(2)			186520