

Money

女企业主家庭理财要稳中求增

精选选手规划

柴元君 整理

理财师:

建设银行温州分行陈宣义(支行行长)、董汉策(客户经理)、黄贻旦(客户经理)

家庭介绍:

太太 金女士,36岁,企业主(负责销售),身体状况佳;
丈夫 杨先生,38岁,企业主(负责生产),身体状况佳;
儿子 15岁,初中,身体状况佳;
女儿 11岁,小学,身体状况佳;
母亲 66岁,在家务农,身体尚可;
公公 60岁,在家务农,身体尚可;
婆婆 57岁,在家务农,身体尚可;
三位老人均要靠子女抚养。

财务状况

1995年金女士夫妇和几兄弟共同出资成立了温州某服饰有限公司,法人代表为其兄,注册资金200万(资金投入为两兄弟平分)。2000年金女士一家又成立了面料公司,法人代表为金女士,注册资金68万(资金投入为两兄弟平分)。目前金女士一家所在的公司经营状况良好,由于大部分的收入都作为再投资继续投入两家公司,企业实力逐渐增强。

金女士一家总资产约908万元,其中固定资产394万元,占资产总额的43.4%,包括两套价值共计380万元的房产和14万元的汽车;流动资产包括60万元活期存款,占总资产的7%;流动性比率为16.44;生息资产包括40万元定期存款和3万美元定期存款,以及在沪杭的两套房产价值250万,占总资产的34%;总负债41.8万元,资产负债率为4.83%,净资产约为866.15万元。

年总收入约为64万元,其中24%为夫妻俩的工资收入,63%为企业红利收入,出租房屋的年收入占总收入的13%。家庭年总支出为43.5万元,其中扣除税收10.89万元,占总支出的25%,看来税收要好好规划一下;20.98万元的生活基本支出占总支出48.17%,房贷还款每年支出11.6万元,占总支出的26.83%,每年能结余约20.4万元。

金女士以及丈夫每月工资收入8000元和5000元。金女士在外地的两处房产均采取10年期贷款,月还款额分别为3237元和6499元。税收支出包括薪资扣税15480元、房租扣税13440元和红利扣税8万。夫妻俩只有公司为其交社会养老保险,无其他保险。

理财目标

- 1、儿子准备在高中毕业后到澳大利亚留学6年,每年学费、生活费现值25万。女儿在国内上大学4年,每年费用2万元。
- 2、夫妻计划买地建房,创立自己的一个品牌。每个股东需注资800万元,五年内达成。
- 3、夫妻希望增加保险保障。
- 4、在杨先生60岁时夫妻两人一起退休,退休后生活费用保持现有水准每月10000元。
- 5、五年内换车,价值80万-100万左右的宝马车。
- 6、退休后,夫妻两人希望前十年每年出国旅游一次,预计费用每年6万元。
- 7、供养夫妻双方父母到终老。

家庭财务诊断

总体来说:

1、现金储蓄能力非常强
每年能结余约20.4万元,占总收入的31.94%,说明每年能持有数目较为可观的净现金流量,但其中绝大部分为金女士夫妻所在企业的红利收入,对企业的经营状况非常敏感。因此,应加大金融投资比例,实现资本增值。

2、资产结构较合理,但仍需适当改善

金女士家庭的现有资产中,金融资产中60万元人民币以活期存款存在银行,流动性过强,影响收益。另外,金女士家庭的房产占总资产的69.38%,投资单一,风险过于集中,应考虑在适当的时机减少房产投资,分散风险。最后,资产负债率为4.83%,这个比例相对较低,财务状况非常安全。

从金女士家庭资产负债表和收支表可以看出,金女士一家现金流动性很强,收支比率为68.06%,较合理,但考虑到还要买地建房,还是要适当地节流;财务自由度为28%,看来光靠投资收益还不能满足目前的消费支出,需要进一步提高财务自由度。

同时,金女士夫妻俩是家庭的支柱和收入来源,应增加人寿保险和医疗保险,降低一旦发生变故对家庭和子女造成重大影响的风险。

理财评价

金女士有着较为明确的理财目标,短期目标是增加家庭保障,中期目标是子女教育金、换车和房产投资,长期目标是养老基金。上述目标中,中期目标对资金的压力较大,届时可以出售投资房产和银行贷款解决短期资金缺口。我们认为这些理财目标,根据金女士的家庭情况,只要合理规划好未来的现金流,是完全可行的。我们的建议是金女士实现理财目标的顺序要先短期后长期,先重要后次要,我们把金女士家庭理财目标的优先顺序安排为:

增加家庭保障 > 子女教育金准备 > 企业注资 > 换车 > 养老基金准备 > 其它目标。

理财建议

风险测试

根据了解,金女士没有证券投资的经验,也不具备证券投资的知识。我们对金女士做了风险偏好测试,根据测试结果,金女士的家庭风险承受能力中高,风险态度中等,我们认为金女士属于长期稳健型的投资者。

一、应急金规划

一般资产配置下应保留3-6个月的生活支出为紧急备用金,考虑到客户生活支出较大,不确定性因此比一般家庭更大,因此建议预留6个月生活支出209800/2=104900元,即配置大约10万元为应急金。可以以货币基金的形式存在。将剩余的活期存款作为家庭盈余投资收益更高的资产。

每年收入		每年支出	
薪资收入	156000	房贷还款	116839
分红收入	400000	扣税收	108920
房租收入	84000	日常支出	120000
		子女教育费用	7000
		汽车费用	34000
		孝亲费用	28800
		旅游支出	20000
收入合计	640000	支出合计	435659
年度结余	204441		

表中家庭收入,应不包括金融资产的投资收益,如存款利息

基金类型	备选基金名称	预期收益	投资比例
货币型	华夏现金增利		10%
	上投货币	2%	
	南方现金增利		
债券型	长盛中信全债		30%
	宝康债券融通债券	6%	
	融通债券		
积极配置型	宝康灵活配置		60%
	海富通精选	15%	
	上投摩根阿尔法		

通过上述投资组合,客户的收益率预计为10%。此外金女士要经常留意各个已投资产品的走势和表现,定期对投资组合的业绩表现进行评价,适时调整组合中的基金品种和比例。

保险规划

根据金女士的情况,我们认为金女士和先生需要增加寿险、意外险和健康险。遵循保障最大化、支出最小化的原则,我们给金女士设计了一个保险组合规划。建议金女士的家庭投保定期寿险,以增加家庭的抗风险能力。定期寿险的特点就是在相同的保障条件下价格最低,而且泰康人寿的定期寿险还可以购买附加险,附加险的费率往往比主险要低,因此我们选择了泰康吉祥相伴定期寿险。

由于金女士夫妻二人没有参加社会医疗保险,投保健康险就非常必要,我们给金女士选择了附加世纪泰康住院医疗保险和住院补贴医疗保险,这样除了住院期间发生

的医疗、手术等费用外,每天还可以获得100元的住院补贴,如果是重大疾病保障将更多。

如今重大疾病的发病率呈上升趋势,所以再增加购买一项重大疾病险,一旦确诊即可给付,及时为治疗提供现金。

考虑金女士夫妻二人出差较多,再附加一项意外险,保额为寿险的两倍,不仅可以提高抗意外的风险,而且还有残疾失能的保障。

对于金女士的子女,他们都是在读学生,建议购买学生平安险,保费低廉,每年只要60元,保障可不少,既包括发生意外,又有医疗保障。在此基础上只要增加子女的重大疾病险就可以了,新华人寿



票型基金的投资比例。增加债券型基金的比例。

三、融资规划

计划5年后投资建厂房,需要投入资金800万。届时将上海和杭州的投资房产出售,可以获得304万资金,另外现有的124万利息资产经过五年的投资变成了249万,再向银行申请个人助学贷款300万,使用13年,但每两年需要临时调剂一周周转资金先偿还银行贷款,再重新办理贷款,照此方法将这笔资金使用13年。这样每年只要支付利息,第13年一次性还清本金,也不至于出现现金流断裂的现象。

四、教育规划

子女学费的支出弹性最小,而金女士绝大部分收入来自自营的公司,而且服装行业受经济景气影响太大,因此对子女学费必须做最周全也最安全的准备。

金女士在子女学费方面的负担应该算是比较大的,3年后儿子要出国留学每年生活费和学费支出需要25万,6年共计150多万,女儿高等教育支出相对较少,只要国内大学每年2万元的开支,4年共计8万元。考虑到未来人民币持续升值的因素,建议将外汇资产3万美元折换成人民币购买安全性好而收益比存款高的国债,这笔资产作为子女接受高等教育最低的资金保障。其余存款除了留出应急金外都按照上述的投资组合购买相应的资产。儿子留学澳大利亚的资金,用国债兑现作为前期支付,不足部分也可以考虑为儿子申请留学贷款,中国建设银行可以为金女士提供一站式服务,非常方便。

五、房产规划

客户现有一套自住房屋,一套公司用房和两套投资性房地产。
1、首先客户应当对公司用的那套房做出产权和使用权的界定。因为虽然企业是属于自营性质的,而且合伙人也是嫡亲关系,但是作为大宗价值的房产,对客户资产负债和现金流量影响都很大,可以与公司签订租赁协议,收取租金。

2、两套投资性住房短时间内宜继续保留。首先是因为当前受宏观调控的政策影响,房地产市场较低迷,出售房产时机不宜;其次,客户在之后的几年,现金流的压力还是比较大的,主要是购置厂房的投资和儿子读大学的费用。届时可以根据市场行情选择出售获取增值收益,也可以作为抵押物向银行申请贷款。

六、退休养老规划

退休养老金的来源主要有社会统筹养老金和家庭历年盈余积累的投资本金及回报这两个部分组成。现在利率水平较低,不适宜购买养老保险。我们建议金女士可以在实现换车、企业注资、归还房贷、储备教育金等理财目标后,将剩余的历年盈余积累和以后年度的盈余积累,作为养老金的储备。

七、税收规划

1、个人所得税规避
现在夫妻俩每年所需缴纳所得税为:

金女士: [(8000-1600) × 0.2 - 375] × 12 = 10860
杨先生: [(5000-1600) × 0.15 - 125] × 12 = 4620

因金女士是在其自己经营的公司领取工资,因此工资额可以比较灵活,如果夫妻俩各拿工资每月6500元,则总额不变,所得税为: [(6500-1600) × 0.15 - 125] × 12 × 2 = 14640

每年可以避税: 10860 + 4620 - 14640 = 840

2、企业所得税规避

如果与公司签订房屋租赁合同,每年房租10万元,则这10万元可以在税前列支,可以避税: 100000 × 33% = 33000

3、红利所得税规避:

夫妻俩每年分红所得40万元,按照20%比例税率,需要扣税8万元,如果将红利中的10万以房租形式支付(兄弟之间有协议房屋归公司无偿使用),就可减少扣税49000元。

通过以上税收规划,每年可以避税38740元。

主持人点评:

这是一户典型的温州私营企业家庭。从金女士的情况来看,金融投资的回报率和企业红利收入的变化,对家庭理财目标的影响最大。首先,如果投资回报率低于一定的预期,金女士的理财目标将无法按时实现,需要更多的贷款和更长的期限来实现投资建厂、创立品牌,其他如养老目标也要相应往后推移或降低标准。而且,金女士的服装公司极易受到行业景气度的影响,进而波及企业的盈利能力。假设金女士红利收入降低明显的话,同样无法按时实现理财目标。因此有必要对上述因素的变化特别关注,以确保短期、中期和长期理财目标的顺利实现。(缪贻旦 柴元君)

首届精英理财师评选选手秀场

建行四川省分行财富管理团队



建设银行四川省分行财富管理团队由三位年轻的金融理财师组成,其中2位AFP和1位CFP,是一支理财经验丰富、专业化、个性化的理财团队,具备丰富的理财经验和较强的产品销售能力。该团队目前管理VIP客户1000余名,管理客户资产操作达3亿元,个人和团体配合销售各类理财产品上亿元。

在个人理财从业经历中,该团队一致坚持以客户为中心,以诚信、专业、客观的从业精神为客户提供理财服务,以稳健、细腻的风格制定理财规划,实现客户资产的保值和增值。

苏颖

先后在建行四川分行所属支行和四川分行本部从事会计、公司信贷、个人消费信贷、理财产品销售和中高端客户管理等岗位工作,熟悉银行公司业务和中间业务,了解当地银行业务和市场现状。

现任中国建设银行四川省分行个人金融部高端客户科副科长,期间负责银行理财产品销售、客户经理团队建设、高端客户营销和服务管理以及市场拓展工作,并担任建行客户经理培训师,擅长理财产品销售和客户关系管理。获得保险代理人、金融理财师(AFP)资格。

宋璐

目前在建设银行四川省分行所辖成都市第一支行担任个人客户经理。先后在科技科,信贷科,个人金融部任职。目前负责VIP客户的关系维护和理财顾问工作。擅长进行专业、个性化的投资规划、保险规划、退休规划和子女教育规划等单项和综合性的理财规划。

维护VIP客户数量达900余人,管理客户金融资产1.4亿,销售各类理财产品上亿。其对客户资产高度负责的态度以及个人丰富的知识,为客户资产实现了较大的增值,在客户中赢得了良好的口碑,是我行首批获得中国金融标准委员会AFP&CFP资格的人员之一,获得保险代理人资格。

秦晓言

目前,供职于岷江支行理财中心,担任专职客户经理,负责产品销售和中高端客户维护工作。目前维护500余位VIP客户,管理客户总资产达1.8亿,销售基金超过5千万,销售人民币和外币理财产品超过1000万,吸收存款超过1千万,发放贷款超过1千万,客户反应良好。擅长进行个性化的投资规划。获得AFP和保险代理人资格。

个人选手



杨波

1999年毕业于西南师范大学,进入中国银行工作。2003年开始其个人理财生涯,多次参加总行、省分行以及其他专业培训和学习,擅长外汇、黄金和基金投资分析。

2005年-2006年在成都及四川地区做各类专题理财讲座30多场,内容涉及个人理财综合介绍,外汇、黄金投资分析、个人税务筹划等。

2005年正式担任理财经理至今,管理50万以上的VIP客户数达到220人,金融资产达到2.3亿元,销售各类股票基金5000万,办理外汇黄金交易量30万克左右,办理外汇买卖交易额800万美元左右,2005年被评为岷江支行“理财高手”,四川省分行“十佳理财经理”,并作为四川中行的唯一代表参加中国银行总行“十佳理财经理”的评选。多篇文章在成都的各大知名报刊如《成都商报》、网站如《财智网》上转载。还多次被四川卫视、成都电视台等新闻媒体邀请做理财专访。



郑淑谦

中国工商银行大连市分行营业部副经理,分管理财中心高端客户的挖掘及维护工作。从事个人金融业务工作18年,2003年走上理财中心客户经理岗位,截至2006年底管理优质客户资产总额达到1.5亿,管理客户500多户,VIP客户数量达到300户,06年销售基金达到5000万,理财产品2000多万,2006年取得分行“双十佳”个人客户经理称号,以及基金销售明星、理财产品销售明星、理财金账户特殊贡献奖等多项荣誉。2006年12月代表支行参加分行牡丹信用卡知识竞赛荣获团体二等奖。

自1989年参加工作以来,连续16年被评为支行先进工作者,并且通过行内中级客户经理资格考试,拥有保险从业人员资格证书,证券从业资格证书,2006年6月取得中国金融理财标准委员会AFP资格证书,同年11月取得CFP资格证书,具有为客户全方位理财规划的综合能力。