

小康家庭理财全攻略

精选选手规划

缪晓旦 柴元君 整理

理财师:

建行上海分行卢湾支行贵宾理财室“梦想成真”理财团队

卞佳韵、陈坚瑾、何芃怡

家庭介绍:

陶先生 35岁, 硕士毕业, 建筑监理工作, 年收入15万

陶太太 30岁, 本科学历, 医院医生, 年收入7万

父母身体不错, 企事业单位退休员工, 经济上基本不需要任何赞助

财务状况

陶先生月收入10000元(税后), 另外还有一些出差补贴费用, 年终奖约2万, 一年下来收入可达15万;陶太太月收入4000元, 另加过节费补贴等, 年收入达7万, 结婚三年尚未有子女, 打算一年内生育子女。各自单位为其加四金, 除了单位为其投保的医疗保险, 暂无其他保险产品。家中资产归太太管理, 存款总计15万。主要投资方向是银行存款和国债, 投资品种较单一。

他们现在居住的房子是2001年买的, 银行按揭, 每月需要还款2500元, 现在还要供15年。这套房子现在价值应该在90万元左右。另外他们还有一部“标致”的车, 价值15万, 当时一次性付清, 没有贷款。

平时没有什么开销, 陶先生每个月基本上要花费额外的交际费用、购物、餐饮2500元左右;太太每个月差不多也要花这么多。家中还有一项主要开销就是养车, 各种保险费、养车护理费等加在一起每月需支出在2000元左右。另外家庭爱好旅游, 每年全家要一起出去旅游一次, 有时候也带上父母, 平均费用10000元。

理财目标

资产投资计划: 希望建立稳健的投资组合, 稳中有升的投资方式, 提高收益率, 使自己的资产不断增值。

置业计划: 陶先生希望5年后购置一套150—180平米的复式住房, 提高自己的住房品质, 也为对孩子的学业考虑, 给予其较好的学习环境。

子女教育计划: 准备孩子20年后接受高等教育的费用, 作好供其到研究生毕业的费用准备。

养老计划: 陶先生夫妇希望在退休后能够维持较高的生活水平, 衣食无忧, 陶先生希望60岁时能够准备足80万元的退休基金, 保障他们夫妇俩人的高品质退休生活。

医疗等保险计划: 在其个人或家庭遭遇不幸、意外时能够提供财务上的保障, 尤其陶先生为建筑业从业人员, 而且其收入占家庭总收入的2/3, 是整个家庭收入的支柱保障, 更需要为其投资较优质、有针对性的保险。

假定条件

1、通货膨胀率

近几年我国的平均通货膨胀率较低, 但随着我国经济持续快速发展以及经济发展中深层次矛盾的逐步暴露, 预计未来5—7年内有一定的通货膨胀, 预计3%—6%左右, 当经济步入低谷后, 通胀会减缓, 在下一个5—7年可能低至1%—3%, 随着经济周期的作用, 这一过程会周而复始。

2、利率水平

如果未来几个月通货膨胀与流动性过剩问题得不到抑制, 央行仍可能继续加息。不过, 因为加息同时还会加重人民币升值压力, 所以再加息幅度不会太大。最近央行第二次加息27个基点的动作可以预期利率正处在平稳上升通道中。

3、收入增长率

因陶先生夫妻双方都属于较为稳定的工作行当, 收入都比较稳定, 属于稳中有升, 收入只会随着年龄的增长不断地增长直至退休, 故我们估计他们在未来的收入年增长率为6%—10%。

4、家庭风险承受能力和风险偏好行为

年龄分数: 75减年龄即为得分。陶先生: 75-35=40分

职业分数: 收入稳定的得正10分, 收入不稳定的得负10分。陶先生: 8分

家庭结构分数: (2-所需抚养的人数)×10, 如所需抚养人数大于2人, 则为负分。陶先生: 10分

三者的总分就是高风险投资如股票、股票型基金等在其家庭投资中所占的比例, 所以他的股票投资比例不宜超过总投资的58%。

根据测试客户陶先生家庭的风险承受能力和风险偏好的结果是: 具有良好的风险承受能力, 风险偏好为保守理智型(另有冒险理智型, 冒险冲动型, 保守理智型和保守冲动型4种), 即在保证本金安全的前提下, 去取得较高收益。他们对目前的资产收益率不满意。

理财建议

1、产品投资

A、建立家庭紧急预备金

紧急预备金的额度应考虑到失业或失能的可能性寻找工作的时间, 考虑到陶先生夫妻双方工作相对稳定, 以准备3个月左右的固定支出总额为标准。尽管家庭目前月支出7000元, 但不久的将来面临生育费用和月供房贷, 建议另准备每月3000元的超额支出, 供建立家庭紧急备用金; 10000×3=30000元。1.5万元可以存于银行活期存款保持其资金的良好流动性, 其余可以购买货币市场基金或是流动性较强的人民币理财产品, 在保持流动性、安全性的前提下, 兼顾资产收益性。

B、提前偿还住房贷款

按目前陶先生的收入, 可以考虑逐步提前偿还住房贷款, 因为目前一年期存款税后利率仅为2.23%, 而银行贷款利率却高达5%以上。最好的存款方式之一就是还贷款, 这样能够逐步缩短贷款所需的期限和利息的支出, 所以, 提前还贷是陶先生减少家庭支出、优化资产结构的有效措施。

C、25%的后续收入进行储蓄

大家都说现在储蓄利率低, 负利率情况下存钱会“亏本”, 但再“亏本”也不能全面放弃储蓄, 因为储蓄是中国人的传统, 也是最稳妥的投资渠道之一; 另外, 储蓄的变现能力最强, 可以作为经营的准备金, 所以, 将25%的收入存成储蓄, 不仅是家庭稳健理财的需要, 也是陶先生家庭后备资金的需要。

D、15%的后续收入购买国债

国债是以国家信誉做担保的金边债券, 具有收益稳定、利率高于储蓄、免征利息税等优势, 陶先生可以用后续收入购买适量的凭证式国债。根据当前加息压力逐步增大的实际情况, 建议购买中短期的三年期、甚至更短期的国债。规避升息和资金流动性风险。同时可以购买交易所国债, 买剩期限还有五六年的就可以了, 这笔资金未来五六年内都可以不去动用, 同时又不愿意做高风险的投资, 那么完全可以通过购买交易所国债的方式, 在未来五六年内每年获得5%—6.5%的年化收益率, 而且这个收益率是相当可靠和稳定的, 根本不需要花什么精力。

E、30%的后续收入用于购买开放式基金

开放式基金可以说是一种介于炒股和储蓄



每月收支状况(单位:元)			
收入		支出	
本人收入	10000	私家车	2000
配偶收入	4000	交际购物(陶先生)	2500
		交际购物(陶太太)	2500
合计	14000	合计	7000
每月结余			7000

年度性收支状况(单位:元)			
收入		支出	
年终收入	50000	旅游	10000
合计	50000	合计	10000
年度结余			40000

家庭资产负债状况(单位:元)			
家庭资产		家庭负债	
活期存款	50000	银行贷款	320000
定期存款	100000		
房产	900000		
汽车	150000		
资产合计	120万	负债合计	320000
资产净值			88万

之间的折中投资方式, 适合陶先生追求稳健又考虑收益的投资需求。根据当前股市相对高位的情况, 陶先生可以选择一家运作稳健、回报率较高、业绩状况良好的基金公司, 购买他们发行的一些拆分、分红乃至有待调整时可购买一部分的新基金, 进行基金的组合投资, 不能够过分集中, 风险过大, 其中可以投资货币基金20%, 债券基金20%, 混合型基金或股票型基金60%。各投资收益率预计为货币基金20%左右, 债券6%, 股票型基金7%。

同时要注意淡化购买时机, 开放式基金是一种中长期的投资, 买卖的价格是基金净值加上相应的手续费, 基本不受市场炒作的影响, 因此, 频繁地捕捉买卖时机或“追涨杀跌”不仅不易赚钱, 反而会增加手续费支出, 增加投资成本。从中长期来看, 如果理性投资基金应该会为陶先生一家取得比较不错的收益, 而且此类投资比较适合于工作固定的人士, 所需花的精力少, 投资渠道多样, 可以采取较为灵活的柜面交易, 也可以通过网络、电话进行交易, 同样也可以采取稳定循序渐进的交易方式, 就是定期定额购买基金, 作为一种储蓄性质的基金投资方式, 可以作为今后助学养老基金的来源。

F、15%的后续收入进行理财产品

剩余的这部分资金可以考虑投资于理财产品, 其投资期限较短, 不太会出现资金流动方面的风险。选择人民币理财产品的原因有一来人民币理财产品信誉度高, 由于人民币理财产品是银行推出的, 而银行在中国所有金融机构中是信誉度最高的, 因此人民币理财产品具有极高的信誉保障。二来人民币理财产品可以利用银行在银行间债券市场上的绝对优势得到一些特殊的债券品种, 从而为客户获得较高的投资收益。三来就是银行可以利用其特有的优势为人民币理财产品推出一些独有的优惠条款。还有就是其投资渠道多样, 能够进行合理配置, 组合投资, 为投资人取得稳健的收益率。

2、房产购置

五年后购置150—180平米的住房, 按目前房产市场情况测算, 如果想给孩子提供较好的学习环境, 并考虑将来房产的保值增值功能, 可在内外环间并有较多教育质量较好的学校的区

域选择房屋单价约为12000左右的新房或次新房, 按150平米计算, 房屋总价在180—200万左右, 建议在五年后出售现有住房, 根据目前通胀率则五年后该套住房出售可得100万左右房款, 归还其原来的房贷后加上家庭本身的存款积累, 可用于支付新房首付80万左右, 余款100万建议向银行申请30年按揭, 按目前房贷利率测算, 月还款在6000左右。根据陶先生目前的家庭月收入及未来五年的收入增长率, 完全有偿还能力。但由于五年后养育孩子的费用可能会增加家庭支出的20%, 以及陶先生的家庭养老计划和子女的高等教育费用, 因此建议陶先生能未雨绸缪, 积极投资, 同时合理分配资金, 通过开放式基金及投资股市等方式参与目前中国经济的高速增长从而战胜通胀, 实现未老先富。

3、子女教育基金

该家庭属于中等偏上收入家庭, 子女高等教育费用支出时间距离目前有20年之长, 但是届时教育费用是固定支出, 没有弹性。经验表明, 如果将时间拉长到10年以上的长度, 股票型基金的经验平均年化收益率为8%左右。因此该家庭教育金计划可以充分利用每月定期定额投资开放式基金方式筹集资金, 定期定额所带来的“复利效应”可以轻松帮助该家庭完成子女出国留学目标。

一般来说, 学费成长率>通货膨胀率, 假设学费成长率为4%, 大于父母的收入成长率3%。假设目前本科国内费用每年3万, 研究生留学费用每年28万, 共68万元。按照4%的学费成长率假设, 则20年后目标教育金149万, 即在20后要得到149万教育资金才能完成该目标。

建议从现在开始每月定期定额投资股票型基金, 投资20年, 假设年均收益率8%, 则每月需要投资定期定额基金为这20年中每月坚持定期投入2530元股票基金, 占该家庭当前月收支盈余的36%, 不会给该家庭带来太重的经济负担且能完成这项看来金额巨大的理财目标。

另建议在20年的投资期当中, 如果基金资产由于牛市效应市值提前到达149万的目标值, 则将全部基金资产提前赎回, 转入债券基金或保本基金的投资中, 确保教育金目标如期完成, 增加资金的安全性。

主持人点评:

本规划是立足于充分考虑陶先生家庭的实际收入、所处的人生阶段等各个方面制定的理财方案。经过策划后, 陶先生整个家庭资产的安全性、流动性、盈利性都有所增加。规划针对个别理财目标进行了局部调整, 使之操作起来可行性更强。

理财师还充分调动了资金的运作, 从而不至于产生流动性方面的问题。国债可以用于质押贷款, 以备不时之需。针对家庭投资渠道较为狭窄、种类

(缪晓旦)

首届精英理财师评选选手秀场

工行上海“利好消息”团队



杜俐丽

2005年毕业于中国人民大学国际经济与贸易专业, 同年进入中国工商银行上海市分行定向培养计划, 2006年通过CFP考试及初级金融英语, 目前就职于工行张江支行贵宾理财室, 任个人客户经理一职, 管理人均资产70万, 客户100余名, 100万级以上客户10名, 月均销售额400万, 并通过张江园区公司沙龙讲座等形式开拓客户, 为园区客户提供优质服务, 另一方面, 通过媒体发表文章, 让客户了解理财基础知识, 先后于“国际金融报”、“理财周刊”等媒体发表“建立管道让未来无忧”、“春节金融巧安排”等文章。为客户服务是本职工作, 最大的快乐是客户让我得到自我提升。

周佳昊

2005年毕业于华东师范大学统计专业, 同年进入中国工商银行上海市分行定向培养计划, 2006年通过CFP考试及初级金融英语, 目前就职于工行闸北支行综合管理部, 任科员一职, 负责人力资源及财务计划等工作, 同时, 积极参与与金后台工作, 利用业余时间开发了金融工具, 基金定投计算器及加息转存计算器, 为客户经理提供维护手段。同时也在各大媒体上发表过诸如“震荡市如何选择新基金”、“让您的闲钱动起来”等文章。

钱晓璐

任职于工行分行个人金融部, 2005年6月毕业于复旦大学经济学专业, 之后作为个人金融方向的管理培训生进入中国工商银行上海市分行的大家庭, 11月通过了AFP的考试, 2006年6月通过CFP考试。2006年期间还以优异的成绩通过了保险从业人员资格考试以及金融英语初级的考试。2006年6月踏上理财岗位, 在分行营业部担任一线的理财师, 凭借深厚的专业知识理论和一颗为客户着想, 全心全意为客户服务的心, 两个月内销售各类本外币理财产品800余万, 由于表现优异, 9月开始任职高级客户经理助理, 协助维护百万资产以上贵宾客户。之后由于工作需要, 11月调任正大贵宾理财中心, 担任专职客户经理一职, 目前拥有VIP客户200余名。

个人选手



郭峰

2005年成为中国金融理财标准委员会认证的全国第一批AFP中国金融理财师, 于2006年通过标委会CFP考试认证, 并将于今年8月正式获得标委会CFP资格认证。现就职于上海浦东发展银行大连分行个人理财中心, 任贵宾理财经理。

擅长于为客户设计详尽的理财规划, 证券投资, 房产以及外汇投资等。日常工作范畴: 接待浦发银行贵宾客户, 为贵宾客户量身订作理财规划方案, 建议选择适合的基金、股票、外汇及黄金投资、银行理财和保险等合适的理财产品, 并监督全程执行。

2005年, 在辽宁省大连市举办的“理财之星”理财方案设计大赛中荣获全市第二名, 且直接入围并主讲了“大连市家庭理财诊断报告”, 题目为《高油价时代的理财策略》。在大连市新商报和浦报特刊杂志上发表包括保险规划策略、理财—改变—人生、理财规划全攻略等内容的文章。参与并主讲了多次基金公司、保险公司和浦发银行的理财讲座, 为各层次有理财需求的客户做出了关于理财不同层面的讲解。



浦晓菁

毕业于上海大学国际金融专业。毕业后在上海浦东发展银行工作至今, 目前担任浦发银行上海分行第一营业部个人银行部经理。拥有中国金融标准委员会AFP资格、中级经济师资格。

在近8年的银行从业经历中, 我曾在会计、统计、营销多个岗位历练, 最终个人金融业务具有的巨大市场潜力和美好发展前景深深吸引了我。可以说, 3年前跨入个人金融领域是我职业生涯的一个重要选择。这些年来, 我依然对这份事业充满热情。

虽然, 我目前在一线支行担任了一定领导职能, 管理了一个规模18人的营销团队, 工作涉及范围很广, 日常的工作也较为繁重。但我总是希望能够不断提高自己在个人理财方面的专业能力。因为我相信随着中国经济的发展和整个个人理财业务的发展, 未来在个人理财、贵宾理财、私人银行等领域一定拥有更多机遇, 更多施展的舞台。我希望能够从自己做起, 同时也给所带领的团队以挑战自我, 适应竞争的信心和能力。

(崔君仪整理)