



*Family
Financing*

作者从事理财实践与教育30余载，
学生万余名，
倾毕生理财造诣，
首度为中国家庭量身定制的通俗理财读物

林鸿钧 编著

家庭理财必读

激活幸福人生的财务源泉



HOME
SWEET HOME

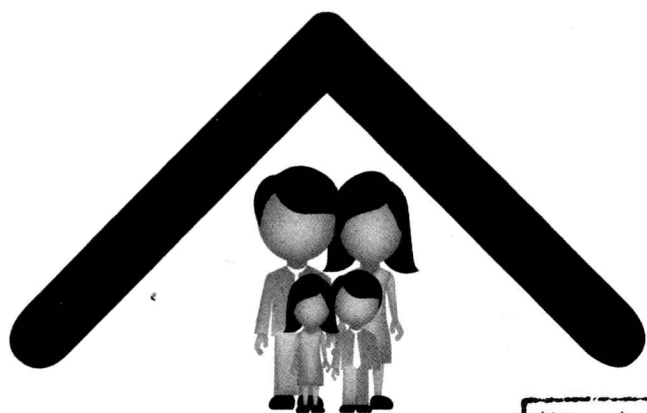


机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS

*Family
Financing*

林鸿钧 编著

家庭理财 必读



HOME
SWEET HOME

激活幸福人生的
财务源泉

常州大学图书馆
藏书章

本书分为6章,每章2~4节,每节10个左右主题。作者用通俗易懂的语言,告诉读者在家庭理财中必备的理财知识和策略方法。其中的许多招数非常简便、实用,读者可以根据自身实际选用。由于大多主题文字不超过800字,故阅读的轻松感非常强。全书既有理念宣导,也有方法介绍,法理兼顾,难易适当,非常适合非专业读者阅读,也适合理财专业人士作为参考。

图书在版编目(CIP)数据

家庭理财必读/林鸿钧编著. —北京:机械工业出版社, 2013. 6

ISBN 978-7-111-42658-5

I. ①家… II. ①林… III. ①家庭管理—财务管理—基本知识
IV. ①TS976. 15

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2013)第 111563 号

机械工业出版社(北京市百万庄大街 22 号 邮政编码 100037)

策划编辑:李 鸿

责任编辑:雷文英

封面设计:张 静

北京宝昌彩色印刷有限公司印刷

2013 年 6 月第 1 版·第 1 次印刷

170mm×242mm·14 印张·226 千字

标准书号:ISBN 978-7-111-42658-5

定价:32.00 元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社发行部调换

电话服务

网络服务

社服务中心:(010) 88361066

教材网:<http://www.cmpedu.com>

销售一部:(010) 68326294

机工官网:<http://www.cmpbook.com>

销售二部:(010) 88379649

机工官博:<http://weibo.com/cmp1952>

读者购书热线:(010) 88379203

封面无防伪标均为盗版

前 言

本书以浅显易懂的方式，导引读者树立正确的理财观念。每篇文章简明地表达一个观念、策略或范例，让一般读者容易消化吸收，并在生活上得以运用。阅读本书，并不需要具备专业知识，适合任何一个对理财有兴趣的读者。

本书的主要内容，是作者将 2008 年 2 月 20 日以来在金库网（<http://www.blog.jinku.com/9101>）博客写了 5 年的日志，加以精选、修订、增编而成。改编增编的重点如下：

（1）时间上的调整：有些日志是根据当时的宏观经济状况写的，将仍适合目前情况的部分引入，并更新资料。

（2）理念上的调整：有些新理念是最近两三年才领悟出来的，因此在写作上也做到了与时俱进。

（3）系统性的增补：为了让读者系统阅读本书，除了在日志上发表过的文章以外，又增加不少内容，让碎片化的日志连贯起来。

（4）原文的精简：有些博客当初用较多的篇幅撰写，作了适当精简。

在编排上，将不同时期发表的文章，按照家庭理财心法、家庭财务管理、家庭生涯规划、家庭风险管理、家庭资产管理、不同类型家庭的理财规划等重新进行结构分类，把看似独立的主题串连起来。

本书的顺利完成，要感谢我教过的上万名学生，很多观念是在教学相长中激发出来的！在金库网的博客上，读者受益的回馈，使我萌发普及理财教育的使命感。感谢机械工业出版社的同仁在出版过程中提供方向上的指正。更要感谢我的家人，在写书期间给我支持与鼓励。

CONTENTS

目 录

前言

第一章 家庭理财心法

- 第一节 理财之前需理心 / 3
- 第二节 理财规划基础 / 11
- 第三节 理财的知与行 / 21
- 第四节 理财信息与咨询服务 / 31

第二章 家庭财务管理

- 第一节 家庭财务报表与财务诊断 / 43
- 第二节 家庭记账与预算编制 / 54
- 第三节 现金流量管理 / 64
- 第四节 信用与债务管理 / 73

第三章 家庭生涯规划

- 第一节 事业规划 / 85
- 第二节 家庭规划 / 95

第三节 居住规划 / 104

第四节 退休规划 / 114

第四章 家庭风险管理

第一节 家庭风险类别 / 127

第二节 人寿保险规划 / 137

第三节 投资风险管控 / 147

第五章 家庭资产管理

第一节 投资理念 / 159

第二节 资产配置 / 169

第三节 投资策略 / 179

第四节 投资工具 / 188

第六章 不同类型家庭的理财规划

第一节 特定阶段的家庭理财规划 / 201

第二节 特定族群的家庭理财规划 / 210

第一章

家庭理财心法

- ☞ 理财之前需理心
- ☞ 理财规划基础
- ☞ 理财的知与行
- ☞ 理财信息与咨询服务

第一节 理财之前需理心

财富增长与欲望膨胀

钱财人人都需要，但也不是钱财越多就越能让人富足快乐。广义的理财目的是提高人的富足感，而不是单纯地增加财富。那么什么是富足感呢？富足感可用财富除以欲望来衡量， $\text{财富} / \text{欲望} = \text{富足感}$ 。如果欲望是一个定数，则财富越多，富足感就越高。然而人们的欲望不是固定不变的，有钱人还想更有钱。当财富趋多时，欲望也随之提升，并成为追求更多财富的原动力。在求利的过程中，若欲望膨胀的速度大于财富增加的速度，则富足感不增反降。这就是有钱人未必觉得幸福的原因。所以，要做到知足常乐，要以心灵的修持来克制自己的欲望。财富只要能够满足正常生活就好了。以精神财富来弥补物质财富的不足，同样会感觉到幸福快乐。

当然，这并不是说追求财富不重要，甚至说是一种罪恶，而是应在年轻时设定个人所要达到的目标，如在 50 岁以前累积足以终己一生吃穿不愁的财富，把它当作一个促使自己积极理财、累积财富的原动力。等财富累积到目标值时，再思考如何运用现有财富来做想做的事，使生活更加多姿多彩。

若财富为已累积的资产净值，欲望是数据化的理财目标，则富足感就是理财目标达成进度的指数。当此指数小于 1 时，理财重点应在累积财富；当指数大于 1 时，理财重点则要放在如何运用财富来丰富生活。若你已届中年，而此指数仍远小于 1 时，若非理财的过程不顺利，就是当初设定的欲望非自己能力所及，若不修正欲望，只会让自己在后半辈子更怨天尤人，过着不快乐的生活。在理财战场上，财富如同军容是形，欲望如同士气是势，富足感是期待的战果。无形无势注定一辈子没有出息，有形无势则战果有限，有势

无形则冒进难成。有形有势，形势相辅相成，才能心想事成，成为理财赢家。

穷得只剩下钱

台湾牧师王阳明写了一本书《穷得只剩下钱》，其中有这么一段：

朋友看到女企业家除了到机场接机的车子之外，车库里还有一部非常高级的汽车和一部跑车。豪宅里面有十几间空着的房间，任由这位好友选择，并且每个房间里面挂有高价的名画。安顿之后，这位好友问说家人呢？这时女企业家脸色一沉，说：“我先生有外遇，很少回家。”这位好友有些尴尬，马上转问：“那孩子呢？”女企业家叹口气说：“孩子大了，有自己的理想，住在别的城市。”接着叹口气说：“你不知道，我现在是‘穷得只剩下钱’。”

人不是要拼经济赚钱吗？为什么会穷得只剩下钱？人的需要是什么？简单地讲，人的需要有两项，一是“阶段性”的需要，一是“终极性”的需要。如果以玻璃珠与珍珠来作比喻，则玻璃珠满足阶段性的需要，珍珠满足终极性的需要；前者会烟消云散，后者则永不分离。我们不要一生只把握到一大堆的玻璃珠，却把珍珠给遗漏了，那才是真正的贫穷。

我的弟弟是位基督教牧师。我们兄弟俩一个教人理财，一个教人理心。多年来我们互相尊重对方的专业。面对看似黯淡的2009年，我第一次感觉到或许我弟弟的工作比我还能帮助大众。钱财只是要让自己过上更好的物质生活。若坐拥钱财而心灵空虚，这不应该是大多数人的终极目标吧！很多人在2009年丧失了大半的财富，这时要适当降低自己的欲望，调整自己生活的节奏，珍惜家庭和谐的可贵。把心静下来之后，才能调整理财策略再出发。理财之前，先要理心。由了解自己的人生观、价值观、风险属性和安全感等着手，作定性分析。不是只会用货币时间价值算数字作定量分析，就能理好财。

财富换不来健康

有人不眠不休急于累积财富，为存款簿上创造更多的0。若失去健康，

就好像一连串的0前面没有一个1一样，到最后什么也享受不到，终究还是0。人的健康是青山，留得青山在，不怕没柴烧。健康的身体是创造财富进而享用财富的必要条件。

人类的体能到25岁达到最高峰，耳朵的听觉细胞在30岁以后逐渐衰退，眼球的水晶体在40岁以后逐渐失去调整弹性，年纪越大慢性病症状越多，衰老是人类必经的历程。人的身体是生财资源之一，而医疗费用也成为食衣住行以外的最大支出，因此健康管理也是理财的一部分。保养良好的身体如同车子一样可延长使用年限，创造更多生涯收入，同时降低医疗成本。因此，以运动、食疗或休闲来让自己的身心维持在巅峰状态，或定期健诊以便早期发现症状提高疗效，也是一种投资。

有再多的财富也唤不回失去的健康。两头烧的蜡烛在当时是最亮的，但可用的期间也最短。“过劳死”不是极端敬业的代名词，而是未能平衡工作与休闲且忽视健康管理的牺牲者。健康与财富可兼而有之，不是互斥品，而贫困又疾病缠身者，是天底下最可怜的人。

自然而简单的生活方式，如吃清淡食物，以接近大自然的方式登山野游，既可维持身体健康，又可因花费较少而累积财富。要知道留得青山在，不只是为自己，也为了依靠你的家人，留再多的财富遗产或保险理赔金也无法代替亲情相伴。

师强而后能战，让身体与头脑随时随地保持最佳状况，是理财之役百战不殆的最大本钱，因此就从今天开始注意保养自己的身体吧！

理财的战略与战术

战略是统合运用各种资源来达成规划目标的科学与艺术。在家庭理财上，以家庭利益为追求的主体，则家庭的理财目标就如同国家的发展目标，必须依主客观环境作判断后再拟订可达成目标的理财计划，而由目标至行动计划的整个理财规划过程，就是家庭理财层面的战略布局。未作理财规划或规划失当者，即使家庭成员个个学历高能力强，也可能因为随性的消费、盲目投资或过度的信用扩张，而陷入家庭财务破产或老来生活费无着的凄凉窘境。

家庭理财规划要在可达成理财目标的不同投资报酬率与储蓄额间，依景气环境及自己的风险偏好，确定最适合的组合策略，然后耐心执行。家庭理财也应就非常情况下的冲击预作因应，因此保险或信托等安排也成为理财战略布局的一部分。

战术是在一个既定的条件或环境下，运用当时可掌握的资源达成特定任务的方法。与战略相较，战略思考注重前瞻性与全面性的规划，而战术思考偏重对眼前的问题寻求解决的方法。在理财运用上，全方位的理财规划是一种战略布局，而对个别的理财问题如何思考才能得出最佳决策是一种战术运用。牵一发而动全身，理财决策失当也会使得原有的理财规划目标无法达成。

比如转业或创业决策，在战略布局时只是拟定大概的时间点及需要多少资金，但真正执行时到底还需要考虑哪些因素就是战术思考。再比如购房决策，区位、付款方式、贷款的选择，及其他保险与投资该如何运用才有节税效果等，都是理财决策的战术运用，但对整体的理财成果仍有重大影响。在投资上依可承受的风险决定投资组合配置是战略思考，但投资时机的把握与个股的选择则属于战术甚至战斗的范围。理财战术决策的重点，是成本效益分析。成本有当时的行情或是价格可供参考，但效益通常是延续性的，所以还会牵涉到对未来的情势判断。效益可以是增加的收入，减少的税赋，或可节省的支出。

过精致生活

所谓精致理财，就是一种可搭配精致生活目标的理财方式。怎样定义精致的生活呢？我们去一家餐厅吃饭，觉得这一家的菜做得很精致，菜量不多但可口。我们去亲友家探访，赞叹家里的装潢很精致，带给人高雅脱俗的感觉而非华丽骄气。一个精致的作品为工艺家的心血结晶。同样，精致的家庭生活反映了精致的生活观，它是在简朴与奢华中找出最适合自己的个性与负担能力的平衡点。不同生涯阶段的家庭，有相对于其负担能力不同的平衡点。只要其物质上不虞匮乏，精神上知足充实，生活简单就是享受，这也是小而美的精致。

追求高品质的生活是重要的成就动机之一，太早安于现状会限制未来潜力的发挥。若以知足当作不求上进的借口，生活得过且过，这样过日子只能叫邋遢，可一点都不精致。另一种人或祖宗庇荫，家财万贯生活奢靡，沉迷于物质享受空乏其心；或者永不知足，汲汲求利使生活紧张性情烦躁；或者稍有成就即抛弃原有伦理价值以致家庭失和等。这样过日子是在作践财富，财富的增加并不能使生活过得更精致。一定水准的财富是精致生活的必要条件，但非充分条件。富而好礼，同时追求精神与物质水准的提升，有余力时帮助他人，才是精致生活之道。

精致的生活目标与理财行动的搭配不需要很深的知识或技巧。在简朴与奢华间取得平衡，定出累积财富的适当目标；在工作与休闲间取得平衡，定出工作收入的贡献额度；在报酬与风险间取得平衡，使理财收入在临退休之际能取代工作收入。精理财中的各项平衡，是主观意识与客观环境综合考虑下求得，求取的过程与其说是科学，还不如说是一种艺术。在人生成长的过程中，随着生活体验或心态的调整，会有不同的标准。能够自在地掌握时间、精力、钱等3大资源，就可经营出精致的生活意境，度过多姿多彩的人生。

工作理财两不误

个人认为对多数投资者而言，投资基金比直接投资股票更为适合。而以定期定额的方式投资基金，更是作者最推荐的投资方式。“认真工作，轻松理财”是我致读者的座右铭。

用大部分时间充实自己，在工作上力求表现以提高工作收入，是提高生活水准与增加每月储蓄额的最有效方式。每月可随工作收入的增加而增加定期定额投资基金。你不用刻意追逐短线绩效最佳的基金，选择过去绩效表现最为稳定的基金，长期持续扣款投资，不用在投资上花太多脑筋，即可达到原来预定的理财目标。

假使你的资产已经到了一定的规模，找一位专业可信任的银行客户经理，或第三方理财顾问，可以减少你自己花在理财上的时间。把时间花在本职工

作或企业经营上，确保后续的收入能力，让理财的源头活水持续不断。找一位专家帮你注意投资组合，适时提醒你作必要的转换操作，可以做到“认真工作，轻松理财”。假使你不能忘情于股市，现在专户理财代客操作业务已经开放，花一点时间评估操作机构的投资模式与经理人的专业背景，设定往后定期控管与绩效评估模式，而后就放心地让他们去做吧。

20 多年来看尽多少上市公司老板的起起落落。那些专注于本业发展者的境遇，多数比分心财务操作、质借股票护盘者好得多。周遭的朋友也是如此。有些朋友在股市最热时辞去工作，专心炒股，夜以继日地研究技术与基本分析，希望获得每年 20% 以上的报酬率！但最后的结果多是纸上富贵梦一场，且牺牲了健康和与家人相处的时间。再回头找工作时股市经验不但不能加分，反而让雇主怀疑未来能否安心工作。

往后的投资专业需求越来越高，除非你已在这一行，不要高估自己在这方面的能力，更不要借钱扩大信用操作。花在投资理财的时间与收获不见得成正比例，宁可把时间多投入工作或是多陪陪家人，其收获是可预期的。

破解理财迷思

迷思一，我没有财可以理。理财并不是有了财富以后再给你管理，而是一个包括从无到有、创造、累积、最后享受财富的过程。因此，白手起家的人比富家子弟需要更多的努力。要坚持财富是可以创造出来的信念，没有钱的人更应该懂得怎么理财，依自己的个性，看是以稳扎稳打、积少成多的方式还是以把握机会、寻求资金开创事业的方式，来创造财富。

迷思二，只要能够守财，不必积极理财。或许是看了几个社会上的例子，有人赚得千金又散去，有人瞬间起高楼再一瞬间又垮了，因此认为守得住已有的财富比汲汲追求财富来得实际。完整的理财观念应该是攻守并重，好像打仗一样，只守不攻，会让通货膨胀侵蚀你的财富，或是未能因外在环境变化作调整而使得原有的财富价值缩水，不会有打胜仗的机会。积极的理财寻找有利的工作或投资机会，创造工作或理财收入的源头活水，万一攻势不顺，回头重整军备还可作第二波的攻击，才能以持续的财富累积能力战胜通货膨胀。

胀或阶段性的不景气，自动达到守财的结果。

迷思三，世事难料，理财不用事先规划。虽然世事难料，但仍可以过去的经验或理性的判断模拟各种可能发生的结果，预作配套因应，才不会真的面临变故时方寸大乱，做出不恰当的因应措施。这就是理财上的风险管理。不管是人身风险或是市场风险，事先规划保险或避险工具才可以在理财战场上无后顾之忧地冲刺达阵。

迷思四，理财成败靠机运。理财成败确实有机运的成分，但机运是可遇不可求的。机运是可以利用的状况或条件，是社会需要与自己能力供给的交汇点。自己不准备好，机运不会从天上掉下来。个人的努力得到越多人认可，机运自然会尾随而来。

理财人生的划分

以工作收入与理财收入的比重作为划分基准，人生可分为如下几个阶段：

第一阶段：初入社会。此时只有工作收入没有理财收入。行动计划的要点在于将部分工作收入储蓄起来，积少成多来累积可用于投资的第一桶金。充实自己，想办法提高收入并维持适当储蓄率，是本阶段的行动守则。可以定期定额投资国内外基金的方式来积极运用储蓄。

第二阶段：有理财收入但理财收入低于工作收入。理财收入 = 投资金额 × 年投资报酬率。以投资组合的报酬来累积理财收入。在持续工作生涯发展的同时，想办法提高投资报酬率并订定避免本金遭受损失的风险控管策略，是本阶段的行动守则。

第三阶段：理财收入大于工作收入。此时工作方面的考虑可以基于兴趣或工作环境，不用再为五斗米折腰。可多花些时间经营自己的理财投资，随着年龄的提高调整风险组合。购置自用房地产也是此阶段可考虑的投资策略。

第四阶段：退休后只有理财收入没有工作收入。这是开始享用投资成果的阶段，也就是财务自由阶段。投资组合偏向固定配息的债券或定存，领取利息或定期定额赎回基金来支应晚年生活。

每一个人达到各阶段的年龄不一样，但是在年龄增长的过程中以理财收

人逐步取代工作收入是必经的过程。越早开始理财越有机会提前达到财务自主的阶段，可提早退休享受生活。若始终入不敷出或收支相抵储蓄不足，没法跨入第三阶段的话，则或终身为工作所役，或老来需依赖政府或子女救济。

让财富水位稳健增高

理财循环各阶段有不同的着力点。

(1) 创造。财富好比一个水槽的水位，收入是注入活水的源头，支出是出水口。流入大于流出才能使财富水位增高，增高的部分就是创造出来的财富。要坚持财富是可以创造出来的信念，没有钱的人应该比别人更早开始投入创造财富的过程，而不是以此为借口拖延开始累积财富的时间。依自己的个性，看是以积少成多的方式还是以把握机会、寻求资金开创事业的方式，来创造财富。

(2) 累积。时间借由复利为投资者赚钱。只要有足够的时间，基准点低不是问题，你的钱可以像滚雪球一样倍数成长。财富一旦累积，并不代表不会再失去。面对难以预测的投资市场，以投资组合搭配保险的方式作风险管理，以过去的经验或理性的判断模拟各种可能发生的结果，预作配套因应，才能让财富水位在理财收入的挹注下稳健增高。

(3) 享用。累积财富的目的，主要是提供退休安养之用。一般人在退休后平均还有 20 年的日子过，此时仅靠理财收入，而理财收入可能低于生活支出，必须变现部分资产，这样财富水位逐年降低。当终老时财富水位归零，是一种我财归我用的理想状态。退休之际累积的财富水位越高，晚年生活越可以有更多的资源让你筑梦余生，活得更充实。若退休之际财富水位偏低，晚景堪虞。

(4) 传承。财富水位一辈子用不完时，还可移转给下一代。若在财富传承上不作事先规划，可能造成遗族间争产，或未来课征遗产税时身后缴交高额遗产税。预立遗嘱、生前赠与及利用保险或信托，都是可事先规划运用、兼顾节税功能的财富传承方式。

第二节 理财规划基础

理一生之财

一般人谈到理财，想到的不是投资，就是赚钱。实际上理财的范围很广，本书为理财所下的定义，是理一生之财，也就是个人一生的现金流量与风险管理。一生的收入包含运用个人资源所产生的工作收入及运用金钱资源所产生的理财收入；一生的支出包括个人由出生至终老的生活支出及因信贷运用所产生的理财支出。风险管理是指预先作保险的安排，当发生事故使家庭现金收入无法支应当时或以后的支出时，仍能有一笔金钱或收益可弥补缺口，降低人生旅程中意料外收支失衡时产生的冲击。

因此，理财的范围包括赚钱（收入）与用钱（支出）。工作收入是以人赚钱，理财收入是以钱赚钱。理财的范围比赚钱与投资都要广。有人就有支出，有家就有负担，赚钱的主要目的是要支应个人及家庭的开销。当期的收入超过支出时会有储蓄产生，而每期累积下来的储蓄就是资产，也就是可以帮你钱滚钱、产生投资收益的本金。年老时当人无法继续工作产生收入时，就要靠钱的资源产生理财收入或变现资产来支应晚年余生。

当一时的现金收入无法支应现金支出时就要借钱。借钱的原因可能是暂时性的入不敷出，或购置可长期使用的房地产、汽车、家电，或利用财务模型借钱投资。借钱就要支付利息，因此在贷款还清前，每期的支出除了生活消费外还有财务上的本金利息摊还的支出。另外，为得到弥补人或物损失的寿险与产险保障，也必须支付一定比率的保费。一旦保险事故发生时，理赔金所产生的理财收入可取代中断的工作收入，来支应家庭或遗族的生活支出，或以理赔金偿还负债，来降低理财利息支出。