

经典金融案例丛书

中国大陆第一本专业理财规划实战案例集

中国 理财规划 | 实战案例 |

CHINESE FINANCIAL
PLANNING CASES

殷虎平◎著

海天出版社

经典金融案例丛书

中国大陆第一本专业理财规划实战案例集



中国理财规划 | 实战案例 |

殷虎平◎著

所谓理财规划，并不是单纯运用投资理财的技术帮客户创造尽可能多的财富，而是以投资创富为手段，综合运用各种理财工具，为客户进行财务规划、生活规划与人生规划，帮助客户持续稳定地享受高品质的生活，尽可能规避人生可能遇到的各种风险，通过财务自由实现客户的生活目标与人生理想。

海天出版社

图书在版编目(CIP)数据

中国理财规划实战案例 / 殷虎平著. —深圳: 海天出版社, 2006

ISBN 978-7-80697-898-6

I. 中... II. 殷... III. 家庭管理: 财务管理—案例—中国 IV. TS976.15

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 101485 号

海天出版社出版发行
(深圳市彩田南路海天大厦 518033)
<http://www.htph.com.cn>

责任编辑: 来小乔 (0755-83460863 xiaoqlf@163.com)

责任技编: 何丽霞 装帧设计: 海天龙

深圳市海天龙广告有限公司制作输出 Tel: 83461000

深圳市福威智印刷有限公司印刷 新华书店经销

2007年1月第1版 2007年1月第1次印刷

开本: 787mm×1092mm 1/16 印张: 26.5

字数: 600千字 印数: 1-10000册

定价: 48.00元

海天版图书版权所有, 侵权必究。
海天版图书凡有印装质量问题, 请随时向承印厂调换。



作者简介

殷虎平，1975年生于湖北仙桃，先后就读于武汉大学法学院与香港中文大学工商管理学院，2004年成为国内首批国际标准CFP资格人士，拥有香港CFP认可财务策划师、美国RFP注册财务策划师、律师、营销师、培训师、高级职业经理人等资格，系香港财务策划师学会会员、亚太理财规划师协会会员、中国国家理财规划师专业委员会和注册理财规划师专家委员会专家。作为国内最早从事理财工作的专业人士，曾任中国银行深圳市分行零售业务处副处长、中银理财中心主任，拥有八年理财工作经验，并长期从事理财研究与教育工作，被香港中文大学和中山大学聘为客座讲师讲授理财规划与金融营销案例知识，《21世纪经济报道》“天生理财师”专栏特约撰稿人，1999年出版《银行业务一本通》获全国经济类畅销书奖，并主编国家理财规划师新版教材第四本之《理财规划案例》。

★《中国理财规划实战案例》

《中国理财技巧实战案例》

《中国金融营销实战案例》

《中国理财规划实战案例》选取深圳、广州、上海、北京、苏州、杭州、东莞的理财实战故事，上篇为子女教育、退休养老、保险保障、投资管理、房产规划、现金流管理、财产保护、信用卡理财、税务规划、基金投资、外汇理财等14个专项理财案例，介绍各专项理财规划的流程、步骤、方法、技巧、计算及解决方案；中篇为单身贵族、新婚家庭、单亲家庭、中年三口之家、三代同堂家庭、老年家庭、企业家家族、公务员家庭等8个人群理财案例，介绍不同人生阶段、不同家庭结构、不同经济状况家庭的理财特点、财务问题、理财任务及财务解决方案；下篇为综合理财规划案例，分别为两个私营企业家家庭和两个中产家庭设计了全面的综合理财规划方案，重点介绍了理财方案的结构、纲要、标准用语、图表、产品、附件等，帮助读者学会独立编制专业的理财方案。相信对从事银行、保险、证券、基金、财务、会计等领域的理财从业人员都有很好的借鉴作用，通过学习编写理财方案提高理财专业水平和理财实务技巧，同时对普通读者掌握正确的理财理念、科学的理财技巧也非常有益。



博厚财富

出版说明

一、本书共分三个部分：上篇为专项理财规划案例，分子女教育、退休养老、保险保障、投资管理、房产规划、现金流管理、财产保护、信用卡理财、税务规划、基金投资、外汇理财等14个专项理财案例，介绍各专项理财规划的流程、步骤、方法、技巧、计算及解决方案；中篇为人群规划案例，分单身贵族、新婚家庭、单亲家庭、中年三口之家、三代同堂家庭、老年家庭、企业家家族、公务员家庭等8个理财案例，介绍不同人生阶段、不同家庭结构、不同经济状况家庭的理财特点、财务问题、理财任务及财务解决方案；下篇为综合理财规划案例，分别为两个私营企业家家庭和两个中产家庭设计了全面的综合理财规划方案，重点介绍了理财方案的结构、纲要、标准用语、图表、产品、附件等，帮助读者学会独立编制专业的综合性理财方案。

二、本书内容涉及个人财务分析、外汇理财、证券理财、保险理财、基金理财、投资理财、房产理财、税务理财、企业理财、风险诊断、信托理财、信用卡理财等各个领域，对从事银行、保险、证券、基金、财务、会计、信托、投资等领域的理财从业人员都有很好的借鉴作用，有助于各领域理财工作者学习编写理财方案、提高理财专业水平和理财实务技巧、改善工作绩效，同时对普通读者掌握正确的理财理念、科学的理财技巧、丰富的理财知识也是非常有益的参考与借鉴。

三、本书案例内容与资料来源于深圳、广州、上海、北京、苏州、杭州、东莞等地的实战故事，经过技术性处理，在不涉及客户任何隐私的前提下，结合专业规划整理而来，全书内容务实、具体、全面、专业，实用性非常强，如案例表述情况与读者或客户有类似或雷同之处，纯属巧合。

四、本人在香港中文大学接受了国际标准的CFP专业教育，拥有香港CFP认可财务策划师与美国RFP注册财务策划师资格，同时长期在国内从事理财实务工作和国家理财规划师教育工作。因此，本人力求将国际化的专业理财理论、技术与中国沿海发达地区的理财实际，以及我国的社会、法律、经济、文化环境相结合，力求本书案例体现出理论性与实务性相结合、国际化与本土化相结合、专业性与通俗性相结合的鲜明特点，既可作为国内各种理财专业资格培训学员的辅导教材，

又可作为理财工作者的必备参考工具书，还可作为普通百姓的理财通俗读物。

五、由于目前国内外存在多种理财专业资格认证标准，各行业从事理财工作者的名称也各不相同，包括“CFP认可财务策划师”、“特许财务策划师”、“AFP金融理财师”、“ChFP国家理财规划师”、“RFP注册财务策划师”、“财富管理师”、CFA金融分析师等，而本书的内容适用于各种标准的理财专业资格，故书中统一使用“理财师”这一客观和中性的称谓。

六、本案例使用的是卡西欧牌专业财务计算器，如使用德州仪器或者惠普专业财务计算器，在本书中的计算公式、程序、数据与结果完全一致，因此读者无论使用何种专业财务计算器，都不影响对本书的理解。

七、本书作为国内第一本专业的实战理财规划案例书，一切规划思路及方案均来源于实际生活，希望能对广大从事理财工作的读者有一定的参考借鉴作用。但是，本书中的思路、技术、建议仅供读者参考，并请读者在实际工作中结合本地的情况编写理财规划方案，不可照搬本书方案，以免产生误导效应。

八、任何理财规划都离不开法律、政策、社会、经济、文化、地域环境及金融业的产品实际情况，因此，在本书的案例中，本人力求方案的编写尽量符合我国各地、各方面的法律法规以及最新政策规定。请读者在使用本书时，要高度重视、关注和了解本地最新的相关法律制度，尤其是我国当前有关个人社会保险、税务、企业税务、财务、银行产品、房地产投资等领域的政策法规变化频繁，各地的政策又可能不一致，以免影响自己所做理财规划方案的真实性与可操作性。

九、理财规划并不是单纯的财务计算和银行产品的组合，不需要理财方案多么好看，更重要的是真实性、可操作性和最终的实践效应。因此，一个优秀的理财方案涉及法律、财会、社会生活、心理、房地产、技术、文化等很多非银行领域，需要每一位理财人士在掌握专业理财技术的同时了解丰富的社会知识。

十、由于本人作为中国国家理财规划师专家委员会成员参与了社会与劳动保障部组织编写的新版系列国家理财规划师资格认证教材，并负责其中《理财规划案例》一书的编写，故本书中有10个案例与教材大致相同，并在教材中结合培训与考试需要进行了局部改编，可能与本书有所出入，但并不影响两本书各自的表述与理解。此外，本书比教材多录入了16个综合理财规划案例，曾学习过该教材的读者也可通过本书进一步提高理财专业技能及综合理财能力。

最后，由于时间仓促及本人的专业能力有限，在全书的案例中难免有错漏之处，敬请广大读者及社会各界的理财专家提出宝贵意见(敬请致电13808858018或发电子邮件至FM588@263.net)。

目 录

上篇：专项理财规划案例

案例1 中产家庭黄老师的子女教育规划案例 1

深圳中产家庭黄老师即将迎来小宝宝，本案例把宝宝的成长教育历程分为孕产期、婴儿期、幼儿园期、小学期、中学期、大学期、出国留学期等七个阶段，科学、全面、真实地测算各阶段支出，通过现金流量表结合通胀率得出宝宝 25 年成长所需费用，结合黄老师目前和将来的财务状况，分别提出教育储蓄、教育保险、强制储蓄、定期定额购买债券基金、定期定额购买股票型基金以及购买万能险等 7 种教育储备金解决方案，并分别分析各方案的优劣，为黄老师规划一项综合性、可操作的组合教育规划方案。

案例2 中年白领邓先生夫妇的退休养老规划案例 21

邓先生是一位年届 40 的工程师，随着女儿即将进入大学，他觉得该考虑自己的退休生活了。但他并不知道自己想过的退休生活需要准备多少钱，该如何准备？理财师分析了他目前的生活及财务状况，计算出他与太太退休后每月可领社保养老金及退休期预期收入，然后结合通胀率与投资回报测算出整个退休期间所需各项生活开支的终值，再算出退休费用的缺额，并为邓先生设计一个定期定额投资的退休专项基金，通过低风险的组合投资帮他储备充足的退休费用，保障邓先生夫妇在不依赖女儿的情况下过一个幸福的晚年。

案例3 程先生的房屋理财专项规划案例 33

30 岁的程先生是一位设计师，一直租住农民屋。随着收入的提高，计划购买一套小公寓，但今年太太怀孕后又准备把父母接来共同生活，需要购买一套大宅。现在程先生手中有一笔积蓄，他有三种选择：一是一次性付全款购买公寓并用于出租；二是首付两成购买公寓出租，余款购买开放式基金；三是首付两成购买公寓出租，

余款投资于朋友的装修公司以期获得更高收益。理财师从财务角度综合分析了三种投资模式的优劣与影响,并对租房与买房两种自用房解决方案进行对比分析,进而将现有资产进行科学配置,使房产投资既满足家庭生活、实现最大投资回报,又最低限度影响家庭现金流,并结合实际为他选择合适的贷款结构与还款方式。

案例4 大学教授陈锐的综合税务规划案例 43

现年35岁的陈锐美国留学归来后在上海一所大学任教,在教学同时,他与同事合伙开办了一家律师事务所,并在一家外资律师事务所兼职,同时从事EMBA班授课、兼职企业法律顾问、上市公司独立董事等,工作非常繁忙。因此,陈锐每年的收入项包括工资、奖金、课酬、业务提成、合伙分红、顾问费、独董报酬、稿费,以及投资房产、股票、商铺基金的收益,同时又产生大量应酬、交通、通讯支出,使他的税务状况非常复杂。理财师先分项计算陈锐全年应纳税项与税款,然后再为他提出数十项科学合法的节税建议,并将节税前后的财务情况进行对比,不仅为他节省了巨额税款,还建立了充足的保障。

案例5 海归律师肖坚的深港两地税务规划案例 60

现年34岁的肖坚是留学英国的海归人士,他从2000年开始在香港的律师事务所工作,然后为了开拓国内市场派到深圳管理分所事务,2004年辞职到深圳与朋友合伙创办了一家律师事务所,同时太太也从香港中资机构调回深圳,但他们在深港两地都有住所。在这几年里,肖坚作为高收入律师,面临着两地分别纳税的问题。理财师根据国内与香港两地不同的税法规定,科学计算了他与太太几年来在深港两地的应纳税额,提出科学的税务筹划建议,并通过对比分析形象展示了两地税务制度的不同。

案例6 个体户叶先生的保险保障规划案例 70

35岁的叶先生是一位电子商贸经营者,太太是企业会计。长期劳碌奔波,让他身心疲惫。为了让全家都能过上安稳高尚的生活,叶先生很想给全家人购买充足、齐全的保险,万一自己将来生意失败或者意外,也能保障家庭正常生活。因此,理财师先给叶先生进行了全面的家庭风险分析诊断,用需求法计算出他应该购买的寿险额度,按评估法测算他应购买的健康险额度,按价值法测算他应买的养老险额度,并根据市场上的保险产品情况为他设计了七套不同的保险产品组合解决方案,并力

求以最低成本为他建立最科学的保险保障体系。

案例7 私营企业家肖先生的保险产品诊断与规划案例 87

现年 40 岁的肖先生是广州一位有着千万资产的私营企业家，一家三代六口人共同生活。由于肖先生的风险意识很强，近年来先后购买了多款保险产品，就一直以为自己的保障已足够。理财师经过诊断，分析了他现有保险存在的十大问题，指出家庭当前的主要风险及应建立的六大保障体系。理财师对肖先生的保险理念进行了科学的调查与分析，指出他应树立的 7 种正确保险理念与 18 种常见的误区，介绍了 12 种降低保险购买成本的方法及 8 个方面的注意事项，然后重新设计肖先生家庭成员所需的各种保险产品，并运用多种技巧降低保险成本。最后，理财师还对市场流行的万能险进行了科学分析，指出其优缺点和适宜购买的情形。

案例8 高收入“负”翁杨尚文的投资理财规划案例 109

现年 33 岁的杨尚文是上海一名基层银行行长，非常热衷投资，一心希望通过投资早日实现百万富翁梦想，但炒股炒汇炒房投资实业均失败。理财师从多方面对杨进行风险偏好测试，确定投资风格，设计了十大投资策略，分别计算他的财务指标后，分九步进行投资资产的规划：先分离出生活资产与保障资产，再结合人生长中短期财务目标建立储蓄、投资与投机三个组合，最后再将闲置资产进行重新配置与选择，努力通过科学投资组合以最低风险获得最高回报。

案例9 年轻老板张季的基金投资规划案例 133

多年巨资炒股的年轻私企老板张季在长达 4 年的熊市中损失惨重，痛定思痛后，他调整了投资策略与风格，在理财师的帮助下，借助基金经理的专业能力，以基金组合为主要投资工具，科学运用各种基金投资策略，获取了很好的收益。本案例介绍了基金投资的各种策略、方法、技巧、步骤和选择标准，重点阐述了基金投资的十个基本原则，基金投资市场上常见的八种无风险套利机会以及八种降低基金投资成本的方法，并指出了普通投资者投资基金的八个误区和十大纪律，最后从五个方面分析了当前理财经理在为客户理财中容易产生的不符合职业道德要求的行为与利益冲突。

案例10 个体老板黄昆的信用卡理财规划案例 150

黄昆申请的一张双币信用卡于2003年初分别通过消费、取现形成了大额透支，由于经济困难又一直未能及时还清，以致透支款加上利息、罚息、滞纳金等各种费用，到2004年底累积成高额债务。理财师从专业的角度，以月结单表格的方式，精确、科学地计算出在透支期间人民币透支款与美元透支款的完整计算过程，并指出信用卡理财的基本知识、方法技巧以及常见的信用卡理财误区。

案例11 私营企业主杜达的外汇理财规划案例 158

杜达是一位东莞私营企业主，多年来依靠加工贸易积攒了千万元财富。但经历过亚洲金融危机的他非常迷信外汇，几乎把全部财产都以外汇存款方式持有。随着人民币步入长期升值通道，他持有的外汇资产明显缩水，未来损失还会更大。理财师将杜先生的各项外汇资产进行了清理、计算、分析，根据他的企业和个人需要保留部分外汇，其余资产通过多种合法途径转化成为人民币。然后从六大方面分配保留的外汇资产到十余种不同的外汇理财产品组合中，同时也将结转的人民币资产转化成多种收益高、安全性强的人民币理财产品组合，实现在对抗汇率、通胀基础上的资产保值增值目标。

案例12 “月光族”尹绪的家庭现金流规划案例 177

28岁的尹绪是上海一家跨国公司业务主管，太太是银行职员，家庭年收入超过十万元。两人非常追求高品质的生活，坚持每周八个一的生活，房子车子均已置备。由于积蓄有限、消费过度，导致他们的家庭现金流十分难看，每月都要为支付各项生活开支和贷款月供而入不敷出、捉襟见肘。理财师从收入与支出两方面入手，通过税务规划、保险结构规划、贷款规划、生活支出规划、增收规划、投资规划等系列措施开源节流，大幅优化了尹绪的月度与年度现金流状况，使家庭财务回归健康状态。

案例13 创业“苦行僧”郑峰的高品质生活规划案例 192

35岁的郑峰是一位来自贵州山区的私营企业家，在深圳经过多年艰辛打拼，积累了千万财富，长期清贫、节俭、勤劳的生活习惯，让他在最近的体检发现了十多种疾病。理财师认为，理财的目的绝不只是为了赚更多的钱，而是以投资为工具，

通过财产与生活的规划,帮助客户持续享受高品质的生活,并防范人生各种可能的风险。因此,理财师对郑先生的生活方式、观念进行了诊断,设计了他的品质生活标准,分别从居住、交通、饮食、运动、娱乐、休闲、保健等方面内容进行了全面科学的规划,并就如何保护自己的财产与人身安全提出了切实可行的建议。

案例14 “新新一族”阿Q的财产安全规划案例 202

阿Q是一位年轻的电脑工程师,最近接连遇到了ATM机取款被人偷窥密码并盗卡、假冒银行工作人员以中奖名义套取个人财务资料、在自助银行遇假银行告示、假冒公安部门连环查询虚假交易、在西餐厅消费重复盗刷、假冒民工用假金块诈骗等犯罪事件,导致了较大财产损失。理财师通过对阿Q在一系列理财行为中的错误观念、行为、做法的诊断,从如何保护个人财务资料、如何防范自助银行犯罪、如何防范网络犯罪等方面,全面规划日常生活中的财产保护行为。

中篇：人群专题规划案例

案例15 新婚白领杜乐的理财规划案例 211

杜乐与卓妍是刚到深圳工作两年的年轻IT白领,计划步入婚姻殿堂,对于追求高品质生活的新新一族,两人追求有房有车的高尚生活,但目前又没有什么积蓄。理财师首先帮他们认清当前面临的主要人生与财务风险,帮助他们建立生活支出储备、意外现金储备与必要的保险保障;然后从财务、生活、投资等方面进行开源节流、积蓄财富;进而进行结婚、买房、买车等三大短期财务规划;最后通过定期定额投资方式准备好退休、父母赡养和子女教育三大长期储备基金。

案例16 两口之家岳雷的理财规划案例 215

28岁的岳雷是一位市场经理,妻子是公务员,家庭年收入十余万,一年前结婚买了一套小房,结婚花光了全部积蓄。现在他们准备08年添一个奥运宝宝,再买一台车,换一套大房,把父母接来带小孩养老,并准备读在职研究生。财务计划多、理财任务重,没什么积蓄,他们又不愿降低目前的生活品质。理财师首先解决他们的家庭当务之急,建立三大保障储备;然后通过税务规划、投资规划与生活规划开源节流,积蓄财富;其次进行生育、买车、换房三大短期规划;在完成这些眼前的

理财任务后，理财师通过现金流管理为岳雷进行了子女教育、父母赡养、退休养老三大长期规划。

案例17 单身女郎萧晓的理财规划案例 228

28岁的单身女郎萧晓是北京一位跨国公司业务主管，非常自立时尚的小资丽人。她收入高支出也大，与男友在郊区有房却又租住高尚公寓，希望终身享受高品质生活又能提前退休周游世界。理想无限，财富有限，她面临着结婚、生子、旅游、买房、买车、父母赡养、提前退休、投资、税务、保险、慈善等诸多财务问题，理财师根据萧晓的性格、理想与投资偏好，结合当前及今后的财务状况，从节税与投资两个途径开源节流，分短中长期分步解决萧晓不同人生阶段的主要理财任务，以保障她终身享受高品质小资生活的理想得以顺利实现。

案例18 单亲家庭欧女士的理财规划案例 243

欧女士是一位刚离婚的服装店经营者，与女儿相依为命。她的人生理想是让女儿出国留学，自己积累一笔财富早日退休周游世界。理财师首先根据欧女士商铺经营情况进行综合税务规划，节省税务支出，增加家庭现金流；然后为她们建立全面、充足的保险保障体系；再根据欧女士目前商铺与公寓均为租赁的情况，通过买房与租房、买铺与租铺的财务对比分析，为她制订科学的买房买铺计划；最后通过科学的投资组合为她们建立了巨额教育储备基金和退休养老储备基金。

案例19 公务员家庭陈浩的理财规划案例 262

33岁的深圳公务员陈浩拥有一个典型的三代同堂五口中产之家，目前面临的主要财务问题是购买福利房、买车、安排双方四位老人的巨额赡养及医疗费用、为儿子准备巨额教育费用。为此，理财师先分步骤为陈浩一家进行了保险保障规划、大额消费支出规划、儿子教育规划、父母赡养规划，然后重点计算了陈浩夫妻退休期间可申领的退休社保收入，以及退休费用缺口，最后进行定期定额的组合投资规划，使得陈浩夫妇有充足的保障实现退休养老的生活目标。

案例20 中年家庭方先生的理财规划案例 275

方天德在港资企业任业务主管，年收入十余万，原本做会计的太太为带小孩在

家做专职太太。现在方先生面临两个选择：一是想将目前小房换一套更高品质的大房，但不知卖旧房买新房好，还是以租抵供好；其二是如何同时处理小孩教育费用与自己退休费用的双重负担，而且作为全家唯一的经济支柱，既希望太太重新工作减轻压力，又需要购买必要的保险提供充足的家庭保障。理财师结合方先生年届中年的阶段性人生需求特点，重点从房产投资安排、保险规划以及退休计划进行家庭现金流的规划，将家庭风险降低到最低程度。

案例21 老年家庭邓忠华的退休规划案例 286

55岁的邓忠华是杭州一位即将退休的老教师，他的退休生活有两种选择：是靠退休费与老伴安享天年，既不给予子女添麻烦也不资助他们；还是搬到深圳与儿子共同生活，资助他买房并带小孩。邓老师既想与儿孙同享天伦之乐，又希望过自由快乐的老年生活。理财师对比分析了两种选择的优劣及财务影响，为他们规划了高品质的退休生活，详细测算了退休生活所需费用，并将邓老师的退休生活与儿子的家庭财务统筹规划，实现既有共享又相对独立的良好状况，让邓老师能安享一个有尊严、有自由、高品质又充满亲情的幸福晚年生活。

下篇：综合理财规划案例

案例22 私营老板欧先生家庭的综合理财规划案例 298

45岁的欧先生是一位浙江汽车配件生产企业的老板，家庭财产状况与成员组成都比较复杂，而且欧先生习惯与数字打交道，因此理财师通过收支结构表、资产分布图、现金流量表、人生周期表、投资结构饼状图、教育费用分布柱状图、保险组合表、需求计算表、投资偏好测试表、财务风险诊断表等30多种不同类型的表格、图形直观、形象、生动地反映客户的财务状况及理财师的理财技术，并分六步先后为欧先生进行税务规划、保险规划与资产调整规划，并通过科学的投资组合建立三大人生长期储备基金，进而改善了家庭现金流，使家庭财务状况更加健康。

案例23 “白骨精”家庭程东的综合理财规划案例 328

程东夫妇在高科技公司从事研发工作，是典型的白（领）骨（干）精（英）族。理财师首先通过科学合法的税务规划帮他们节省数万元税负，然后帮全家人建立包

括意外、医疗、住院、养老保险等在内的综合保障体系，并全面规划和安排双方父母的退休居住、生活、医疗费用储备，通过初始投入与定期定额投资方式为女儿准备成长教育基金，最后重点测算了夫妇俩退休后的现金流状况及退休费用缺口，通过科学投资规划实现家庭资产的合理配置，以实现全家的人生目标。

案例24 企业家董先生的家族私人银行服务案例 355

董总是苏州私营高科技企业老板，经过多年创业拥有近亿身家。董总的人生目标一是将家族企业改造成高科技股份制公司并上市；二是将儿子培养成优秀的企业家将事业发扬光大；三是希望自己与太太提早退休周游世界；四是希望为家族成员提供基本保障，使他们安享平安喜乐的生活。理财师首先全面诊断了董总企业与家庭的主要风险与财务状况；然后计算了董总沉重的税务负担，通过购买保险的方法实现巨额节税，并在此基础上为全家建立完备的保障体系；然后，详细计算董总退休期间可获退休费用及缺额，运用组合投资工具建立一个满足退休需求的基金；最后通过分设“败家子信托”、“家族扶助信托”及个人投资基金，实现董总企业与个人资产的科学分配，并在资产管理过程中实现人生规划、家庭规划与家族规划。

案例25 中产家庭李凌的综合理财规划方案 374

35岁的李凌夫妇是深圳的小资白领，有一个可爱的女儿就读小学，双方父母即将退休。表面上看，他们一家生活无忧并积累了丰厚的财富，但放眼全家不同人生阶段，他面临的长中短期理财任务还很多。理财师通过对家庭财务状况与理财行为的分析诊断，指出他需要改变的理财观念、习惯、行为以及需要调整的财务状况，重新调整了各项理财目标的顺序，并分步进行了家庭现金储备保障规划、保险保障规划、双方父母的赡养与医疗保障规划、女儿的成长教育规划、自己的退休养老规划、实业投资规划与金融投资规划，重点从细节入手，从日常理财生活规划着眼，通过现金流的规划与调整实现人生不同阶段的资产合理分配。

后 记 411

案例1

中产家庭黄老师的子女教育规划案例

作为深圳中产家庭典型代表的黄老师即将迎来小宝宝的诞生，本案例结合实际需求，把宝宝的成长教育历程分为孕产期、婴儿期、幼儿园期、小学期、中学期、大学期、出国留学期等七个阶段，科学、全面、真实地测算每个阶段所需的各项费用，并结合通胀率得到整个成长教育阶段所需的综合费用高达198万元。如何结合黄老师目前的收支情况、未来的财务状况准备这笔巨额教育储备金？理财师分别设计了教育储蓄、教育保险、强制储蓄、定期定额购买债券基金、定期定额购买股票型基金以及购买万能险等六种解决方式，分别分析了各种财务方案的优劣，并最终为黄老师设计一个具有综合性、针对性、组合性的教育财务规划方案。



【案例背景简介】

王先生是一家外资科技公司的技术经理，长年四处奔波，工作压力很大，年收入约10万元。而太太黄老师则在一所公立小学做语文教师，工作很稳定，年收入约6万元。

2005年12月，黄老师到医院检查，给王先生带来了一个喜讯：黄老师顺利怀上了一个小宝宝，顺产期是2006年9月，这个小家伙的到来成为全家人今年的头等大事，更是夫妻俩将来的希望所在。

虽然还不知道小宝宝是男孩还是女孩，但是黄老师与王先生还是给宝宝取好了名字——王钰。由于两口子双方父母都有稳定的退休收入和社保，因此在老人赡养方面没有什么压力，而两人对生活也没有太多的追求，最大的梦想就是将王钰培养成一个道德品质好、学历高、能力强的人才。因此，两人决心集中财力、物力与精力全力培养王钰，让他（她）从小接受高品质的精英教育，先在深圳完成良好的基础教育，再到北京名牌大学接受高等教育，最后出国留学两年，通过现代的教育方式，让王钰成为21世纪的国际化人才，从而为他（她）一生的美好生活打下坚实的基础。

在一项对深圳公务员的调查报告，87%的人将子女教育列为所有专项规划的第一位，35%的人表示将出国留学列入财务计划。显然，黄老师如同大多数中国中产阶级家庭一样，将培养自己子女作为家庭理财规划最重要的事情。

理财师认为，王先生与黄老师夫妇的想法是可取的，相比大多数家庭等到子女即将上大学时才考虑子女教育费用，他们在宝宝出生前就有这种进行子女教育规划的理念是非常正确的，因为教育投资值得——子女的教育程度越高将来子女对父母的回报就越高。但高等教育期间的开支属于阶段性高开支，不事先准备以届时的收入难以应付，而且现在的教育费用日益昂贵，成为家庭财务开支的大头，高等教育费用的上涨率往往高于通胀率，而子女教育金是最没有时间弹性和费用弹性的理财目标，更要预先规划，才不会届时因为财力不足阻碍子女接受更好教育获得更大发展。

理财师认为，进行子女教育规划，首先要列出期望子女成长教育的标准，然后估算目前子女成长教育所需费用，根据学费成长率算出届时所需的总费用；再分配目前可供配置到教育金的投资，计算该投资是否足够支付届时费用；如果不足时计算每月还需要多少储蓄投入；最后则要分析如何进行资产配置才能达到所需的报酬率。

第一部分 王钰的成长教育费用预算测定

根据王先生与黄老师对王钰的成长教育规划，他们希望将王钰培养到国外留学归来走上工作岗位为止，这样王钰的成长过程包括孕产期、0~2岁婴儿期、3~5岁幼儿园教育期、6~11岁小学教育期、12~17岁中学教育期、18~21岁大学教育期和22~23岁出国留学期等七个阶段。下面从各个阶段黄老师需为王钰准备的费用进行详细测算：

一、孕产期的费用

有人说，从孩子出生那天开始就要花钱了，其实还不准确，因为孩子在妈妈肚子里