

理财规划师国家职业资格考试辅导用书

综合案例分析

北京东方华尔金融咨询有限责任公司 编



中国财政经济出版社

理财规划师国家职业资格考试辅导用书

综合案例分析

北京东方华尔金融咨询有限责任公司 编

中国财政经济出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

综合案例分析/北京东方华尔金融咨询有限责任公司编. —北京: 中国财政经济出版社, 2007. 5

理财规划师国家职业资格考试辅导用书

ISBN 978 - 7 - 5005 - 9933 - 3

I. 综… II. 北… III. 投资 - 案例 - 分析 - 经济师 - 资格考核 - 自学参考资料 IV. F830. 59

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 066721 号

中国财政经济出版社出版

URL: <http://www.cfeph.cn>

E-mail: cfeph@cfeph.cn

(版权所有 翻印必究)

社址: 北京市海淀区阜成路甲 28 号 邮政编码: 100036

发行处电话: 88190406 财经书店电话: 64033436

北京财经印刷厂印刷 各地新华书店经销

787 × 1092 毫米 16 开 10.5 印张 192 000 字

2007 年 6 月第 1 版 2007 年 6 月北京第 1 次印刷

印数: 1—5000 定价: 22.00 元

ISBN 978 - 7 - 5005 - 9933 - 3 / F · 8626

(图书出现印装问题, 本社负责调换)

国家职业资格培训教程辅导用书

综合案例分析编写人员

主 编：李青云

副 主 编：高 蕾

编 者：殷虎平 贾 娜 蔡小辉 安 京

前 言

随着过去 30 年中国经济的快速发展,社会财富的持续增加,国外理财理念的引进,理财已经越来越为人重视。与此同时,金融产品及服务不断创新,并日趋专业化与复杂化,仅靠一己之力已经很难确保选择与配置的效率和效益。因此,提供专业、全面理财服务的理财规划师应运而生,并在经济和社会发展中日益彰显其重要作用。

为更好地满足市场需求,促进中国理财规划行业的发展,配合即将举行的国家理财规划师职业资格全国统一考试,劳动和社会保障部组织有关专家对《理财规划师国家标准》及考试教材进行了修订。与前一版教材相比,新版教材调整与修订的幅度非常大,体系上更加科学合理,内容上更加全面完整。这种安排使得整个教材逻辑上更加紧凑严密,但另一方面无疑增大了通过考试的难度。为了使广大考生能够全面了解理财规划师这一职业,帮助考生掌握理财规划师应具备的专业素质,顺利取得理财规划师国家职业资格,我们出版了国家理财规划师考试辅导用书。辅导用书包括配套法律法规汇编、综合案例分析、配套习题集。

理财规划师的工作除了要运用大量的金融、经济方面的知识,还需要有大量的法律知识的积累来支撑。为此,我们希望《法律法规汇编》能够帮助考生全面掌握法律知识,洞悉国家立法动向,明晰法律在理财当中的重要作用。当然,掌握必要的法律知识也是理财规划师在提供理财规划服务时有效规避风险、与客户建立良好关系、保障自己的合法权益不受侵犯的有效手段。《法律法规汇编》根据理财规划的八大规划分类编写,另外包括了常用法律法规,包括《民法通则》、《合同法》和《公司法》等理财规划实务经常用到的法律法规。

理财规划本身是一个综合服务的过程,理财规划师要对客户的财务状况进行综合评价、分析、规划,因此合格的理财规划师必须要具备综合运用理财工具针

对不同客户制定不同理财规划方案的能力。《综合案例分析》辅导用书可以帮助读者将八大规划、基础知识和业务技能等相关知识融会贯通,自觉自然地运用到实际的理财规划操作当中,可以使考生真正理解理财规划实务,提高考生综合理财能力。

同时出版的配套习题集紧密结合国家统编教材,严格遵循理财规划师考试要求,突出重点,解释难点,内容丰富,题型规范。习题分章编写,涵盖了所有基本知识点,题型与考试题型一致。通过本套习题集,可以引导考生准确理解教材的基本内容,让考生注重特定条件下的应用与计算,培养其运用所学理论分析实际问题的能力。

本套辅导用书的编写者具备多年理财实践及教学经验,对教材及考试命题都有深入研究,是我国理财领域当之无愧的优秀专家;同时,辅导用书具有持续的创新要求,会将考生的回馈信息加以整理提炼,以期能够不断完善。

我们衷心祝愿有更多的朋友在考试中取得合格成绩,尽快成为理财规划行业的骨干力量。

限于时间和水平,错讹之处,恐难避免,尚请不吝指正,以便再版修订。

本书编写组

2006年8月8日

目 录

案例 1. 尹先生的现金规划专项案例	(1)
案例 2. 信用卡理财规划案例	(13)
案例 3. 程先生的房屋理财专项案例	(18)
案例 4. 赵老师的子女教育成长计划	(30)
案例 5. 任哲的税收筹划案例	(46)
案例 6. 邓先生夫妇的退休养老专项规划	(54)
案例 7. 单亲家庭的综合理财规划案例	(64)
案例 8. 年轻白领家庭的综合理财规划案例	(86)
案例 9. 成熟家庭的综合理财规划案例	(105)
案例 10. 白领精英家庭的综合理财规划案例	(120)

案例 1.

尹先生的现金规划专项案例

家庭成员及其收入状况:

尹绪, 现年 28 岁, 是上海一家外资跨国公司的业务主管, 月工资 5 000 元, 每隔半年度有业务奖金约 3 万元。

太太季芸, 25 岁, 是银行职员, 月工资 3 500 元, 收入与业绩挂钩, 2005 年年底季芸获得奖金 5 万元。

家庭资产负债状况:

2003 年, 季芸所在银行为了鼓励员工买房, 为员工提供了一项福利, 根据员工的级别、工作年限等标准给予不同额度的内部优惠贷款, 只需两位同事担保即可获得贷款, 利率只有 3.8%。面对这一好政策, 季芸所在行的同事纷纷贷款买房或者用于其他投资, 季芸也根据自己的标准申请了一笔总额 20 万元的员工贷款, 按等额本息法分 20 年还清。本来, 这笔钱季芸是准备用来买房的, 但是尹绪却将钱投进了股市, 没想到遇上了长达 5 年的熊市, 这笔投资差不多缩水了一半。根据总行最新的文件规定, 所有的员工内部贷款自 2006 年起一律取消优惠利率, 执行正常房贷利率, 这样一来, 季芸的还款压力更大了, 简直有些吃不消了, 每个月都要为还贷而头疼不已。

现在, 尹绪与季芸手中基本上没有什么存款和积蓄, 每个月都要为应付来自各个方面的账单而发愁, 每个月的房租、管理费、生活费、车贷、房贷、员工贷

款、个税、应酬让两人疲于奔命，两人各申请了一张 30 000 元额度的信用卡，经常需要靠信用卡的透支款来应付紧张的资金周转困难，实在不行就向同事、朋友借点钱支撑一下，让高收入的他们经常觉得非常狼狈和尴尬。

家庭支出情况：

家庭住宅开支情况：按照尹绪与季芸的高品质生活标准，房子、车子是必不可少的部分。因此，3 年前尹绪与季芸还未结婚共同生活时，就不愿像其他人那样花很少的钱在郊区租房子，而是以每个月 3 000 元的高价在淮海路一个高档单身公寓租住了一套 50 平方米的一房一厅，虽然面积不大，但是小区环境很好，地处淮海路这个上海最繁华的商业与生活社区，不仅上下班方便，而且购物娱乐非常方便。在 2005 年初尹绪与季芸商量着在虹口购买了一套 68 平方米的两室一厅，每平方米 13 000 元，并向银行申请了八成 20 年期贷款，那次付首期几乎用光了尹绪与季芸的全部积蓄。季芸知道在整个还款期间等额本金还款法要比等额本息还款法少付不少利息，所以在还款方式上他们就选择了等额本金还款法。这套新房买了后，由于一时无款装修，房子离工作单位也较远，就一直空置在那里。

家庭交通开支情况：作为追求高品质生活的新新人类，对于经常参加丰富多彩的文化娱乐生活及朋友聚会的尹绪夫妇来说，没有车子的日子简直无法想象。因此，2004 年底，尹绪就与季芸向银行申请了一笔五成 5 年期贷款（也是办理等额本金还贷方式）购买了一台价值 16 万元的经济型轿车，虽然说现在该车已降价了几万块，但是对于已经享受了两年轿车快乐生活的他们来说，仍然觉得很值。但是因此也给他们带来了较为沉重的负担，因为每个月的车贷还款都要让他们痛心不已。车贷月还款额一项还不是太大的开支，真正的开支还有用车、养车的日常费用，每年仅养路费、保险费等固定开支就达 12 000 元，还不包括越来越贵的汽油费、过路费、停车费、维修保养费等，这样下来，平均每个月还得花费 1 000 元左右。尹绪在享受私家轿车带来的快乐生活的同时，也感觉自己像电视中的现代“蜗牛族”，背着房车的巨大负担喘不过气来，感觉自己还要更加拼命工作，否则就无法维持有房有车的高品质生活。

家庭基本生活开支情况：除了租住的公寓租金外，尹绪与季芸的日常开支也较大，主要包括：物业管理费每个月 250 元，水电煤气费 300 元，电话通信上网费 450 元，卫生用品 200 元，日常生活饮食用品 500 元，日常文化体育娱乐开支 500 元，这样平均每个月的生活开支约需 2 200 元。此外，季芸每年购物、美容、交友还得开支约 1 万元，尹绪每年打球、运动、交友以及泡吧也得花去 1 万元，每年两人一同外出旅游或者节假日到上海周边休闲旅游大约要支出 1 万元，加上购买或更新手机、电脑等较大件消费品每年约需 1 万元。

家庭保险开支情况：尹绪有很强的风险保障意识，两年前他为自己购买了一

份 50 万元保额的终身寿险，缴费期限 20 年，每年需缴纳 5 000 元左右；同时，他为季芸购买了一份保额 30 万的终身寿险，缴费期限 20 年，年缴保费 3 000 元左右。此外，虽然公司为他们按规定缴纳了社保（公司每月为尹先生缴纳的社保为 500 元，公司每月为尹太太缴纳的社保为 350 元），拥有一定的医疗保障和养老保障，但他们认为基本医疗保险只能提供基本的保障，并不能满足他们的需求，于是各自购买了一份保额 10 万元的健康保险，每人年缴 5 000 元左右，缴费期限 20 年。

家庭成员的基本生活特点分析：

尹绪与季芸都是新时代的年轻人，非常在意享受高品质的生活，并打算过一辈子的两人世界。他们坚持每周九个一：每周看一场电影，每周去西餐厅约会一次，每周买一束鲜花，每周逛一次街，每周做一次美容或 SPA，每周参加一次聚会（PARTY）或去一次酒吧，每周吃一次美食大餐，每周打一次球或者参加一次其他健身运动，每周去 KTV 唱歌一次。此外，他们还要做到每年五个一的安排：每年至少外出旅游一次，每年至少做一次全面体检，每年至少玩一次以前没玩过的项目，每年至少买一件奢侈品等级的礼物送给对方，每年至少做一件以后值得写进回忆录的事情。作为高品质生活的需要，他们要求至少要有高品质的住宅、经济型的私家轿车、体面而舒适的服装、丰富的文化娱乐生活、适量的体育保健活动以及经常的旅游休闲安排。

一、客户财务状况分析

（一）现金流量表

1. 2006 年 1 月月度现金流量表见表 1。

表 1 2006 年 1 月月度现金流量表

月度收入项目	月度收入金额（元）	月度支出项目	月度支出金额（元）
尹绪的月工资	4 690	公寓租金	3 000
季芸的月工资	3 370	车辆使用费	2 000
		房屋贷款月供	6 031
		车贷款月供	1 660
		员工贷款月供	1 352
		日常生活费用	2 200
收入合计	8 060	支出合计	16 243
净结余	-8 183		

2. 预计规划前 2006 年年度现金流量表见表 2。

表 2 预计规划前 2006 年年度现金流量表

年度收入项目	年度税后收入金额 (元)	年度支出项目	年度支出金额 (元)
尹绪的年工资及奖金	105 365	公寓租金	36 000
季芸的年工资及奖金	83 065	车辆使用费	24 000
		房贷年供	71 478
		车贷年供	19 464
		员工贷款年供	16 224
		日常生活费用	26 400
		年缴保险费	18 000
		年度大额开支	40 000
收入合计	188 430	支出合计	251 566
结余	-63 136		

(二) 表格内数字说明

2006 年我国实行新的个税起征点, 半年奖视同当月工资纳税, 每个员工在一年内奖金的纳税都有一次优惠。

1. 尹先生的税后收入情况:^①

(1) 1~5 月, 7~12 月这 11 个月期间每个月的纳税计算:

$$(5\,000 - 1\,600 - 500) \times 15\% - 125 = 310 \text{ (元)}$$

$$11 \text{ 个月共纳税: } 310 \times 11 = 3\,410 \text{ (元)}$$

(2) 6 月份的工资及半年度奖金的纳税情况计算 (半年度奖金计入当月工资):

$$(5\,000 + 30\,000 - 1\,600 - 500) \times 25\% - 1\,375 = 6\,850 \text{ (元)}$$

(3) 年末的半年度奖金纳税情况计算:

$$30\,000 \times 15\% - 125 = 4\,375 \text{ (元)}$$

(4) 尹先生 2006 年共纳税:

$$3\,410 + 6\,850 + 4\,375 = 14\,635 \text{ (元)}$$

(5) 尹先生的税后年收入为:

$$120\,000 - 14\,635 = 105\,365 \text{ (元)}$$

2. 尹太太的税后收入情况:

^① 2006 年我国实行新的个税起征点, 半年奖金计入当月工资纳税。

(1) 1~12 月工资纳税计算:

$$(3\ 500 - 350 - 1\ 600) \times 10\% - 25 = 130 \text{ (元)}$$

(2) 年终奖金 50 000 元的纳税计算:

$$50\ 000 \times 15\% - 125 = 7\ 375 \text{ (元)}$$

(3) 尹太太共纳税:

$$130 \times 12 + 7\ 375 = 8\ 935 \text{ (元)}$$

(4) 尹太太的税后年收入为:

$$(3\ 500 \times 12 + 50\ 000) - 8\ 935 = 83\ 065 \text{ (元)}$$

3. 2006 年尹先生家庭税后总收入为:

$$105\ 365 + 83\ 065 = 188\ 430 \text{ (元)}$$

4. 房贷计算。尹绪在 2005 年 1 月购买的房产总价 884 000 元。申请的是八成 20 年等额本金还款法, 贷款额为 707 200 元, 故他在整个还贷期间每个月的固定偿还本金额为 2 947 元, 2006 年 1 月的月供额为:

$$2\ 947 + (707\ 200 - 2\ 947 \times 12) \times 5.508\% / 12 = 6\ 031 \text{ (元)}$$

5. 车贷计算。尹绪在 2004 年底申请的五成 5 年车贷, 贷款额仅 8 万元, 执行的是比房贷利率更高的基准贷款利率, 故尹绪每月固定还款额为 1 333 元, 2006 年 1 月供款:

$$1\ 333 + (80\ 000 - 1\ 333 \times 12) \times 6.12\% / 12 = 1\ 660 \text{ (元)}$$

6. 员工贷款计算。2003 年 1 月申请的内部员工优惠贷款, 贷款额为 20 万元, 20 年等额本息还款法, 则按原优惠利率计算的月供额为:

$$N = 240$$

$$I/Y = 3.8$$

$$PV = 200\ 000$$

$$PMT = ?$$

$$FV = 0$$

$$P/Y = 12$$

$$C/Y = 12$$

$$PMT = 1\ 191$$

$$BALANCE = 178\ 771$$

2006 年取消员工优惠贷款利率政策后, 执行房贷利率政策为 5.508%, 故季芸员工贷款 2006 年月供额增加为:

$$N = 240 - 36$$

$$I/Y = 5.508$$

$$PV = 178\ 771$$

$$PMT = ?$$

$$FV = 0$$

$$P/Y = 12$$

$$C/Y = 12$$

$$PMT = 1\,352$$

7. 三笔贷款的年度供款额。由于房贷与车贷都是采用等额本金还款法，故尹绪房贷2006年1月付利息为：

$$(707\,200 - 2\,947 \times 12) \times 5.508\% / 12 = 3\,084 \text{ (元)}$$

$$12 \text{ 月付利息: } (707\,200 - 2\,947 \times 23) \times 5.508\% / 12 = 2\,935 \text{ (元)}$$

$$\text{全年房贷付息额为: } (3\,084 + 2\,935) \times 12 / 2 = 36\,114 \text{ (元)}$$

$$\text{全年房贷供款额为: } 2\,947 \times 12 + 36\,114 = 71\,478 \text{ (元)}$$

$$\text{车贷2006年1月付息: } (80\,000 - 1\,333 \times 12) \times 6.12\% / 12 = 326 \text{ (元)}$$

$$12 \text{ 月付利息为: } (80\,000 - 1\,333 \times 23) \times 6.12\% / 12 = 252 \text{ (元)}$$

$$\text{全年付息: } (326 + 252) \times 12 / 2 = 3\,468 \text{ (元)}$$

$$\text{全年车贷供款额为: } 3\,468 + 1\,333 \times 12 = 19\,464 \text{ (元)}$$

$$\text{员工贷款全年共供款: } 1\,352 \times 12 = 16\,224 \text{ (元)}$$

$$\text{三笔贷款的年总供款额为: } 71\,478 + 19\,464 + 16\,224 = 107\,166 \text{ (元)}$$

(三) 家庭财务状况分析

1. 主要财务风险：(1) 家庭负债项目多，负担沉重；(2) 支出项目过多过大，超过正常的承受能力，收支倒挂，现金流状况严重恶化；(3) 投资行为失误，造成资产缩水等。其中最主要的财务风险就是当前的现金流状况，由于十分混乱和错误的财务安排，使他们这个本来收入较高的小资白领家庭的日常财务收支十分紧张，经常是捉襟见肘，陷入财政困难的境地。

2. 产生原因：(1) 财务安排过于集中，短期负担过重；(2) 房贷还款方式选择不合理，当前的负担过重；(3) 购买保险的品种或者保额可以调整；(4) 家庭投资资产结构不合理；(5) 租房的行为不经济；(6) 家庭日常收支安排不合理；(7) 投资局部失败。

二、理财规划目标

对于尹绪与季芸来说，当前最紧迫和最重要的理财目标是通过合理的现金规划，在尽量不降低当前生活品质的情况下，首先实现收支平衡，尽快改变目前的“负翁”状态和长期为还款而捉襟见肘、东借西支的窘境。然后再通过科学的投

资规划使家庭年度结余从负数到有盈余。

三、现金规划方案

(一) 现金规划的基本原则与方法

理财规划的终极目的绝不是片面追求个人财富的保值增值，而是以财富的保值增值为目的，使个人能始终持续地享受高品质的生活，并使这种生活状态能规避和对抗绝大多数的风险。理财规划师坚决反对那种为了片面追求个人与家庭财产金额而压缩家庭正当需求、降低生活品质的做法。理财规划师帮尹绪家庭实现现金流健康化的原则与方法是：

1. 绝对不影响家庭的基本生活品质；
2. 不仅不能削弱更应强化家庭的风险保障，不能以削弱家庭保障为代价片面追求家庭财富的增值；
3. 不能以牺牲未来的生活品质或他人的生活品质，或者违反法律与社会公德的行为而实现家庭财富的增加，例如不能伸手向父母要钱，或者行骗借贷等；
4. 尽量利用财务工具、技术手段、调整理财观念与习惯行为等科学的方法实现现金规划；
5. 实施现金规划的做法必须切实可行，具有可操作性；
6. 对超过适当生活品质之外（和尹绪夫妇协商确定）的生活需求可以调整，也可在不影响正常生活品质的前提下寻找成本更低的替代消费品。

(二) 日常生活节支规划

尹绪与季芸的主要大额开支包括几个方面：一是季芸的购物与美容；二是尹绪的体育运动与交友；三是两人的外出旅游；四是私家车的各项综合费用；五是通信费用；六是外出就餐费用。对于这些生活开支，建议他们采用以下消费策略与具体的技巧，实现在同等生活品质的基础上将目前全年近 10 万元的消费开支成本减少 30%。

1. 节省生活开支的策略。

(1) 打时间差：打时间差是省钱的基本招数。比如利用深夜时分电价与通讯费最低的特点安排要“煲”的“电话粥”和费电的娱乐活动，可以节省一半的费用；最典型的是外出旅游，“黄金周”出游时段由于全国出游人数太多，耗时耗力还要支付更贵的门票，常常让人苦不堪言，如果利用带薪年假，选择淡季旅游，不仅服务质量更好、玩得更开心，而且旅游成本至少可以降低三成！此

外,还有买机票、唱 KTV、高档餐厅喝下午茶、换季买衣服,只要打好时间差,就可以既享受高品质生活又降低生活成本。

(2) 打“批发”牌:个人的力量是有限的而集体的力量是无限的。团购就是打“批发牌”的最佳体现。一个人“杀价”没有多少竞争力,但几个人几十个人联合起来“杀价”就是另外一回事了,这也是团购经常能避开商家直接和厂家谈判的重要原因。小件如家用电器材,大件如汽车,还有组团旅游,都可以在团购中得到更多的价格优惠。

(3) 牺牲部分生活舒适度:新节俭主义的前提是不降低生活质量。在这个前提下,适当牺牲一点舒适度,能够节省很多钱。比如说去 KTV,晚上黄金时段的消费是全价,价格不菲,而你只要牺牲一下早上睡懒觉的时间,价格便只有 3 折。拼装电脑和品牌电脑的差价则完全是牺牲舒适度换来的。

(4) 以时间精力换来金钱:理财更多是辛苦活,要节俭,当然也需要一定的时间精力。收集广告就是劳神劳力的事情,需要经常留意和收集超市的优惠卡、报纸上的折扣广告、杂志上的折扣券,甚至到网上下载打印各种促销活动的优惠券。

(5) 利用先进科技工具:主要是利用网络办理各种银行业务或者财务往来,比如网上团购大宗商品、网上银行汇款、网上炒股、网上购买基金、网上购买保险,都可以省下几成的手续费,甚至一些柜台办理收取很高手续费的业务通过网上办理可以免费。尤其是网上购买意外险、交通险、汽车险、家财险、旅游险等,省下的钱可能就高达上千元。同时,也节省了相关的交通费用和排队等候的时间成本。网上办理业务,是既省心省力又省钱的理财渠道。

2. 值得借鉴的节省生活开支的具体做法。

(1) 每年外出旅游两次选择淡季,通过网上提前一个月预订机票与酒店,这样可以节省很多钱,可将旅游成本降低三成。

(2) 使用的手机申请办理更适合自己的通话量与需求的套餐服务;拨打长途电话尽量使用特服接入号,并将经常进行通讯往来的亲朋好友电话纳入集团通信用户,可望节省 30% 的通信费用。

(3) 购物、文化、体育、娱乐活动尽量选择一家品质好的会员制商家,作为有会员卡的老顾客可以获得很多优惠,还有各种积分奖励,而且参加这些活动尽量避开旺季,利用时间差可以既享受到高质量的服务,又大大降低娱乐成本。

(4) 停止租房,居住自购房。尹绪现在一方面高价租住公寓,另一方面又将自己购买的房子空置,这样安排是非常不经济的。建议将虹口区的房子装修自己居住,计划装修费用 8 万元,这样可以节省每月的租金支出,而且自己的房子可以完全根据自己的喜好进行装饰,更能感受到家的温暖,虽然离上班地点稍

远,但是可乘公交车或地铁。

(5) 调整私家车的使用用途。建议尹绪不要将私家车作为上下班的代步工具,因为上下班开车交通堵塞,耗时又耗油。完全可以在上下班时坐地铁,晚上或者周末参加朋友聚会、文化体育活动、外出旅游等时用私家车,既不影响个人的高品质生活,又能节省差不多一半的成本。如果实在是要用私车上下班,不妨在居住的小区网上寻求几个上班路线差不多的车友,集体共乘一台车,每周各自轮流用车,也能节省不少费用。此外,用车要会保养车辆,只要平时保养得当,就可以大幅度减少维修费。这样,尹绪可望将每月养车、用车的综合费用由 2 000 元降低到 1 000 元。

(6) 外出就餐时建议少选择那些档次高、收费昂贵而吃得可能并不是很好的餐馆,事实上美食多数在有特色的中小餐馆才吃得到,既享口福又省钱。而且选择餐馆时多关注报纸和网上某些特色餐馆举办新张酬宾、周年优惠、节假日活动、随报送赠券或者持卡消费打折等等,可以省不少钱。在外就餐的次数也要适度,适当在家里做一做,既省钱又温馨。

希望通过一系列日常生活的节支措施能将日常生活成本降低 30% 而生活品质基本不下降,这样每年可以节省大约 30 000 元。

(三) 贷款节支规划

对于房贷,虽然目前尹绪采用的等额本金还款法在整个还款期间总付银行的利息要低于等额本息还款法,但是这种还贷方式有一个缺点是前期还款额高、还贷压力大,比较适合那些有较雄厚资产、收入正当黄金高峰期而预期将来收入会下降的中年人士,对于尹绪这样目前资产不多、将来收入越来越高的年轻白领来说,采用等额本息法还款更合适,虽然在整个还贷期间付息更多,但前期的还款压力会减轻。因此,建议尹绪将房贷的还款方式改为等额本息还款法,到 2005 年底的房贷余额为: $707\,200 \text{ 元} - 2\,947 \text{ 元} \times 12 = 671\,836 \text{ 元}$,故这样尹绪在 2006 年的月供额就会固定为:

$$N = 240 - 12 = 228$$

$$I/Y = 5.508$$

$$PV = 671\,836$$

$$PMT = ?$$

$$FV = 0$$

$$P/Y = 12$$

$$C/Y = 12$$

$$PMT = 4\,759$$

比原来的还款法月供减少了 $6\,031\text{元} - 4\,759\text{元} = 1\,272\text{元}$ ，全年少付房贷本息额为 $71\,478\text{元} - 4\,759\text{元} \times 12 = 14\,370\text{元}$ 。

对于车贷，由于利率高于房贷利率，而且利率还在不断调高，建议尹绪将股票投资款套现，其中 $64\,000\text{元}$ 用于提前还清车贷余额，这样一年下来又可节约本息支出 $19\,464\text{元}$ ，使月度支出压力进一步减轻。这样 10万元 股票资产还剩余 $36\,000\text{元}$ 。

至于员工内部贷款，由于提前还贷资金不足，而且员工贷款月供款对家庭的影响也不大，建议仍然保留。

（四）保险节支规划

尹绪与季芸两人非常重视保险保障，每年投入 $18\,000\text{元}$ 分别购买了较大额度的终身寿险与健康险，这种意识是非常可取的，也深为理财规划师认可。但是，对于他们目前财务非常紧张，又正当各个方面花钱之际，可以采取变通的技术性财务安排方式降低保险成本。主要的做法是建议尹绪与季芸降低各自的万能寿险额度，目前他们父母的身体还很硬朗，两个人又没有生育下一代的打算，肩负的家庭责任并不重。主要是对彼此的保障，但双方又都年富力强，有独立工作。因此，现阶段可以把尹绪的寿险额度调整为 20万元 ，季芸调整为 10万元 。将寿险的年保费支出从现在的 $8\,000\text{元}$ 左右降低到 $4\,000\text{元}$ 左右。但保险部分建议增加意外险，选择年缴费的卡式意外险，两个人年缴费不会超过 500元 就可以得到充分的意外险保障，对于像他们这样出行频率较高，生活丰富多彩的年轻人来说，这种保险是不可或缺的。这样，保险部分目前年度可节省资金 $3\,000\text{元}$ 。

（五）增收规划

经过以上一系列的财务节约措施，基本上可以让尹绪夫妇在不降低生活品质的情况下节省一大笔钱。下面理财规划师再帮他们进行开源增收规划，进一步增加尹绪家庭的现金流和资产值。

1. 建议尹绪或季芸兼职增加一些收入。现在许多白领为了增加收入提高生活品质，纷纷利用自己的特长、关系网从事不太累、无需太大成本、风险不高又不违背职业道德的兼职工作。建议尹绪发挥自己懂市场和技术的特长、季芸利用自己钢琴八级的艺术特长，适当利用周末时间做点兼职，尹绪兼职推销，季芸兼职钢琴辅导，力争两人每个月各增加 $1\,000\text{元}$ 税后收入，全年可增加收入 $24\,000\text{元}$ 。当然，兼职打工要适度，不能为了赚钱而疲于奔命，甚至损害了健康。

2. 尹绪与季芸现在正处于事业发展的上升期，通过事业发展既能有所成就，又能增加收入。建议尹绪与季芸加强在职研究生学历再教育以及各种专业资格培训，提