

首届理财之星方案集锦

上海市青年联合会
上海《理财周刊》社

家庭理财攻略

上海人民出版社



首届理财之星方案集锦

家庭理财攻略

上海人民出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

家庭理财攻略/上海市青年联合会,上海《理财周刊》社编.

—上海:上海人民出版社,2005

ISBN 7-208-05640-4

I. 家... II. ①上...②上... III. 家庭管理;财务管理

IV. TS976.15

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 026988 号

责任编辑 屠玮涓

特约编辑 刘益民

封面装帧 陈楠

家庭理财攻略

上海市青年联合会 编
上海《理财周刊》社

世纪出版集团
上海人民出版社出版

(200001 上海福建中路 193 号 www.ewen.cc)

世纪出版集团发行中心发行

上海商务联西印刷有限公司印刷

开本 890×1240 1/32 印张 11.75 插页 3 字数 300,000

2005 年 5 月第 1 版 2005 年 5 月第 1 次印刷

印数 1-6,000

ISBN 7-208-05640-4/F·1268

定价 28.00 元

编辑:上海市青年联合会
上海《理财周刊》社

编委会:

马春雷、武 舸、谭建忠、陈 跃、周 虎、程 蔚、
汪 标、吴 申、蒋志强、徐建明、戴庆民、管 琦

主 编:吴申、武舸

评委会:

茅于軾(著名经济学家)
戴国强(上海财经大学金融学院院长、博导)
李若山(复旦大学会计系主任、教授)
陈茂峰(香港御峰理财有限公司董事总经理)
殷 生(新加坡新财富主席、中国财富投资信托董事)
邱华创(纽约人寿台湾区投资长)
徐建明(加拿大执业理财师、上海点金理财培训公司总经理)
林小燕(香港大学、清华大学、香港银行学会客座讲师)
杨志成(台湾台新银行资深理财专家)
洪曦(上海银福融投资公司董事总经理)

特约编辑:管 琦

责任编辑:屠玮涓

序

近年来,随着我国经济的发展,人民收入不断提高,由此引发了家庭投资理财的需求日益高涨。目前中国城乡居民储蓄存款余额已超过 10 万亿元,70%以上的被调查者对个人理财服务表现出浓厚的兴趣,超过 40%的人觉得自己需要个人理财服务,并希望有专业机构能提供关于存款、股票、基金、保险等金融资产的最佳组合方案。这不但说明我国开展个人理财业务已有了广泛的社会需求基础,同时也预示着我国理财服务需求在未来的发展将呈现加速度的趋势。专家学者认为,在不久的将来,我国个人理财服务将占据金融业务的重头,理财服务也即将从传统的以产品为中心的综合性金融服务向以客户为中心的财富管理转变,理财专业人才将成为家庭理财的核心顾问。

《理财周刊》自创刊以来,一向以传播先进理财观念、普及实用理财知识、服务社会大众和推进行业发展为己任。“理财积德、富民强国”,为了进一步推动理财服务的发展,为了激励专业工作者更好地为民理财,2004 年《理财周刊》社和上海市青年联合会在上海发起举行了首届“十佳理财之星”评选活动。活动得到了上海市金融服务办公室和上海市银行同业公会、保险同业公会和证券同业公会的大力

支持,也得到了广大专业理财工作者的热烈响应,大赛组委会收到了460余份选手递交的个人理财参赛方案。在大赛评委的审阅下,一大批优秀个人理财方案脱颖而出,成为本次“上海十佳理财之星”的入围方案,并最终产生了首届“上海十佳理财之星”。

本书是我国第一次进行“理财之星”评选活动的成果,也可以说是第一部汇集了个人理财优秀方案的正式出版物。首届“上海十佳理财之星”入围方案虽然是在一种虚拟状态下进行的个人理财方案,但对中国当前的个人理财服务和方案制订仍具有很好的借鉴作用和参考价值。本书在编辑过程中考虑到阅读的方便和出版的要求,我们对首届“上海十佳理财之星”入围方案进行了选择、调整和少量修改,著名理财专家徐建明、陈茂峰、贺明在百忙之中对各理财方案进行了精当的点评,在此,我们谨致以衷心的感谢。

上海《理财周刊》社

目 录

序 1

理财需求案例 1 单身女白领如何理财 1

方案一 根据理财原则,将目标按优先顺序,在原投资房产的基础上,增补保险品种,准备结婚计划,并向客户提供现有资产配置方案和年闲置资金配置方案。 4

方案二 将人生理财阶段进行划分,提出资产调整、投资及其他操作建议。三年后,在不改变原来的生活质量的前提下,其流动总资产达到近40万元的水平。 24

理财需求案例 2 丁克家庭:年回报率8% 31

方案一 其看点在于为客户提供了调整投资的方案,即卖掉部分房产,追加资金投入股市,因为股市已探底,并将原投资的基金换成收益率高的基金。 34

方案二 立足于家庭特点,着重了保障。一是将存款改为投资基金;二是不反对客户投资股票,但不赞成其股票组合;三是竭力推动客户增加对意外险的资金配置。力求一个“稳”字,以抑制“丁克”家庭在消费方面瞻前不顾后的冲动。 44

理财需求案例3 苏州夫妇的养儿计划 58

方案一 它反映了当前白领家庭普遍存在的困惑和痛苦。因为生孩子,将面对许多不确定、不稳定的因素,加之客户家底不厚,投资资源有限。因此,本案着重于客户的保障,确保家庭的抗风险能力,同时准备一笔应急资金。 61

理财需求案例4 “待嫁”小姐的财务安排 72

方案一 家庭条件较好的她,投资往往欠考虑,且不在乎。本案在于帮助客户通过投资基金,以提高投资效益;通过投资人生意外险来加强保障。明确告诉客户不宜投资股市,竭力鼓动投资房产。 75

方案二 客户无忧无虑的性格适合于做长期投资。本案在横向上体现了各个品种都有,如股票、基金、保险和房产等,且投资后可不必投入精力。本方案具有明显的性格特征。 84

方案三 根据客户不会独身一辈子,设计小家碧玉式的理财方案。一切安排只考虑3—5年,因而抓紧时间买房子。 93

理财需求案例5 新上海人的财富积累计划 103

方案一 虽然夫妇俩月收入上万,生活也节俭,但结余却不多。方案指出,“一年下来结余不多”不等于大手大脚,因此应从小处着手,合理配置和安排资金,以产生不同的经济效益。 106

方案二 客户过分投资保险,且为仅两岁的孩子买分红险是不明智的。为此,应作合理的安排。建议:一是准备家庭应急金;二是创造多元化收入;三是解决子女教育费用;四是解决父母赡养费用;五是安排养老计划。 117

理财需求案例 6 自由职业者如何处置房产 124

方案一 这类客户的最大特点是发财心切,到处寻找机会,且胆大。为此,理财千万不能小家子气,要从大处、高处着眼,重点放在未来。一是运用风险投资工具追求高收益;二是卖掉一套房产,用于投入股市。

127

方案二 客户很有魄力地将全部资金投入房产,然而略显狭窄。方案逐一评点了各种理财品种,并大做保险文章,以解决后顾之忧。 138

理财需求案例 7 公务员夫妇的投资和购车计划 151

方案一 公务员的特点是收入不高,但稳定,有多方面保障,且其他支出较少。方案通过算账的方式,建议客户优先考虑和安排的项目,并将买车的计划放在 5 年后。 154

方案二 客户处于财富积累阶段,便于家庭财务作短期和长期的规划。建议规避风险,增加投资,但在 5 年之内最好不考虑买车。 166

方案三 建议投入网吧 8 万元,购买“万能型”的自由组合保险,投资新发行的基金、货币基金、纸黄金等,使理财后的投资策略趋于阶梯型多元化。 176

方案四 以长期、稳健的投资理财为主。与众不同的建议在于:一是警察的职业风险相对较高,因而加大意外险的保额;二是购买福利彩票,在献爱心的同时,可获得意外收获的机会。另外还可投资收藏品。 183

理财需求案例 8 准爸爸的养家计划 190

方案一 为收入高的客户构筑的理财目标:一是为将出生的孩子筹备一部分钱;二是 3—5 年内添置一辆价值 20 万元的车;三是买一套好的商品房或商铺用于投资。 194

方案二 围绕客户的三件大事做理财规划。其重中之重在于应付孩子的降临；其次是妻子的出国问题；最后才考虑买车事宜。同时应设法弥补客户在投资保险上的诸多不足。 204

方案三 客户虽为保险公司经理，但投资家庭保险意识薄弱。因此应增加抗意外风险的保障，为幸福的生活建立稳定的基础。 219

理财需求案例 9 年轻警官的长远理财计划 228

方案一 对原有资产配置进行重组和改进，提供购房规划、结婚规划和资产增值规划，建议购买投资分红保险和货币市场基金，投资黄金宝等，以分散风险。 232

理财需求案例 10 衣食无忧家庭的养老计划 239

方案一 客户收入高，家庭资产多，很会享受生活，而且希望今生今世都不能低于现在的生活水平。方案正是立足了这一起点，分解理财目标，制定完整可行的理财策略，并使客户懂得，要保持高生活水平，退休时必须拥有 800 万元养老金。 243

理财需求案例 11 “海归”商人的定居计划 265

方案一 客户在外打拼积累不少资产。方案建议短期可买货币基金和外汇理财产品，暂缓购买商铺；可及时购买保险品种；第五年购买住房，使收益率达约 8%。 268

理财需求案例 12 高收入准妈妈的家庭理财计划 283

方案一 15 万元年收入的客户为家庭买了多份保险，使未来的生活基本上有了保障。为此，理财师也用起大手笔：贷款 100 万元购房；一次

性付款 15—20 万元购车。 286

理财需求案例 13 退休前想实现三大目标 307

方案一 在 IT 工作的富裕客户希望 45 岁就退休,且认为自己的生活无忧。而理财师为预防行业周期性不景气,为客户制定了近期、中期和远期将实现的目标。 311

方案二 方案有几点值得注意:一是与国家的宏观经济相联系,要考虑通货膨胀的因素。二是若干年后,在上海已买不到 200 万元的别墅,因此理财目标要作调整。三是股票和基金的表现对未来的一些重大制度的安排也会较为敏感。 320

方案三 根据客户的三个目标制定了计划。对于房产是出售还是出租,制定了详细的方案;通过必要的投资回报率的计算,使客户一眼就能看清哪一个方案更可取,这是本方案的亮点。 342

方案四 方案满足了客户的子女教育和提前退休的愿望,对购买别墅,提出了取消计划的建议,并按比例对月结余资产进行分配。 349

方案五 强调:财富的积累与个人收入无关,而是与支出有关。因此应当合理规划支出习惯。在房价看涨、许多人热衷于做房产交易的时候,建议抛掉房子去做别的投资,这需要勇气。 355

方案六 根据中国香港的金融投资状况,建议在英国友诚公司开设投资离岸基金储蓄账户,投资基金与环球市场,以带来 10% 的收益。只是推荐的品种内地均没有,只能作参考而已。 364

理财需求案例 1

单身女白领如何理财

类型:综合理财类

案例简要资料

单身白领的一大好处就是“一个人吃饱,全家不饿”,但如果不好好安排,当上“月光族”,今后的日子肯定不好过。秦月是一个单身白领,月收入 12 000 元,还有不错的年终奖,由于工作忙,大部分时间用于工作,每月支出不多。她缺少理财知识与时间,需要对家中的存款进行打理,并为今后的结婚和养老做好准备。目前,主要的理财手段是保险。希望的年收益率在 10%—15%之间。

案例详细资料

秦月是一家全球 500 强外资企业的工程师。31 岁的她依然是单身,自大学毕业 7 年来,和生活在这个城市的许多白领一样,在忙忙碌碌的工作中度过。近来,秦月开始考虑自己的理财计划了。“这几年存款利率不断降低,觉得把钱放在银行里有点亏,所以总想搞点投资什么,也为将来结婚、养老作打算吧。”

2 年前,秦月花了 50 万元在世纪公园旁边买了一套 2 室 2 厅的住房,银行贷款 35 万元,为期 20 年,现在每月 2 800 元用于还贷。房子没有装修,已经出租,定的价位是 2 000 元/月。秦月每月薪水 12 000 元,但是由于工作比较忙,消费时间比较少,所以每月扣除各种开支和还贷,还有 8 000 元的结余。年终奖 12 000 元,除了交保险

费外,另外还额外划出 5 000 元,用于自己的交际、旅游等费用或者给自己的父母。

现有投资方式:保险

目前,秦月有一大部分资金都在银行,定期存款 20 万元,加上 22 万元左右的外币(230 万日元和 1 万美元,折合人民币 22 万元)。银行另外有活期存款 15 000 元的现金,以备应急之用。

由于工作繁忙,很少有时间关注股市或者外汇市场动态,所以她的投资中没有股票和外汇。她最近买了一份保险:中宏理财通,每年的保费支出为 5 700 元,这笔费用是用年终奖支付的。

中长期计划:结婚、养老

秦月现在还是独身,觉得一个人生活也很愉快,平常工作下班后,看看电视,上上网,然后就上床睡觉,周末有空的话和几个“闺中密友”去酒吧坐坐。日子过得很有规律也很平静,秦月很会享受现代的生活。

尽管近期没有结婚计划,但是从中长期考虑,秦月还是打算为结婚做点准备,另外就是为了保证自己到了老年后能保持现在的生活水平,不致有大的波动,想购买此类保险或者投资。

理财目标:投资增值,年回报率 10%—15%

每年有净收入 98 000 元,加上银行存款,秦月的资金闲置很厉害。她的理财目标就是,在适度控制风险的基础上,使闲余的资金较快通过投资增值,年回报率目标在 10%—15% 左右。

每月收支状况

单位:元

收 入 状 况		支 出 状 况	
本人收入	12 000	基本生活开销	700

(续表)

收 入 状 况		支 出 状 况	
配偶收入	—	衣食住行	800
房租收入	2 000	医疗费	100
		住房贷款	2 800
		房租支出	1 600
收入总计	14 000	支出总计	6 000
结余:8 000			

年度性收支状况

单位:元

收 入 状 况		支 出 状 况	
年终奖金	12 000	保险费	5 700
存款债券利息	400	其他支出	5 000
其他红利	200		
收入总计	12 600	支出总计	10 700
结余:1 900			

家庭资产负债状况

单位:元

家 庭 资 产		家 庭 负 债	
现金	15 000	房屋贷款(余额)	335 000
定期存款	200 000		
债券	12 000		
房地产(出租)	500 000		
外汇存款	220 000		
资产总计	947 000	负债总计	335 000
资产净值:612 000			

方案一

根据理财原则,将目标按优先顺序,在原投资房产的基础上,增补保险品种,准备结婚计划,并向客户提供现有资产配置方案和年闲置资金配置方案。

1. 财务状况

客户将已经收集到的客户信息根据不同的功用重新进行筛选、分类和整理,为进一步的分析作准备。

● 年不可调整项目收支

客户为了维持现状——现有的生活水平支出和现有的工作收入——所必需的收支项目。由于这些项目的收支变化难以预测或者这些项目的收支变化对于客户而言属于客观存在的硬性约束,客户无力改变这些项目的收支,所以这些项目在理财方案中是不予以考虑的。

年不可调整项目收支

单位:人民币元

		月基本生活开销	-700
		月衣食住行开销	-800
		月医疗费用	-100
月收入	12 000	月支出	-1 600
年收入	144 000	年支出	-19 200
年终奖金	12 000	年内其他支出	-5 000
年收入总计	156 000	年支出总计	-24 200
年盈余: +131 800			

● 年可调整项目收支

相对于年不可调整项目收支而言的,指客户可以自由支配和改变的收支项目。这些项目根据每个人具体的情况不同而有所区别,是理财方案的主要对象。

年可调整项目收支

单位:人民币元

月房租收入	2 000	月住房贷款支出 月房租支出	-2 800 -1 600
月收入	2 000	月支出	-4 400
年收入	24 000	年支出	-52 800
存款债券利息	400	保险费用	-5 700
其他红利	200		
年收入总计	24 600	年支出总计	-58 500
年盈余:-33 900			

结论

客户在现有的生活水平下,每年可投入理财的资金总额为:

+97 900 元

● 客户资产配置现状

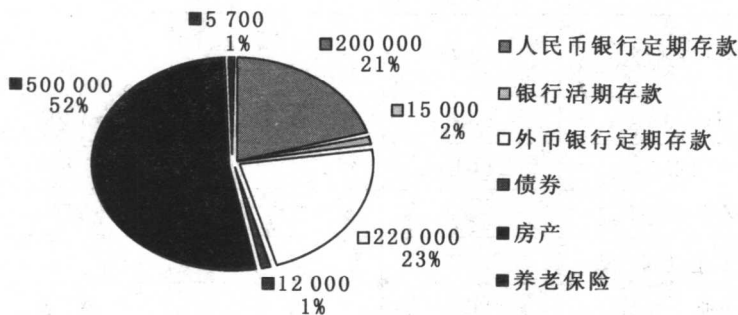
客户资产配置现状主要是罗列出目前客户资产投资的状况,包括投资的成本、收益以及项目的性质。

客户资产配置现状

项 目	成 本	收益	性质
债券	12 000	600 ^①	增值
银行定期存款	200 000+10 000 美元 +2 300 000 日元		增值
银行活期存款	15 000		应急

(续表)

项 目	成 本	收益	性质
中宏理财通	5 700	—	养老
房产 ^②	500 000	—	增值



注

① 客户债券、银行定期存款、银行活期存款共折合人民币 432 000 元，每年的投资收益却只有 600 元，年收益率约 0.139%，如此低的收益率是难以想象的。

② 由于客户虽然购买了住房，但是自己却并不居住，也不是通过购买大量住房然后销售赚取差额利润，而是用来出租，所以住房项目不是消费或者投资，而是增值。其实际成本应该是 150 000 元的首付加上 20 年每月 2 800 元还款的按揭。

2. 理财原则

理财原则是指在为客户理财的过程中，理财师为了适应客户的具体情况而在制定财务规划时所遵循的原则。

● 风险偏好

客户根据自身的综合情况——拥有资产、个人性格、预期收入等