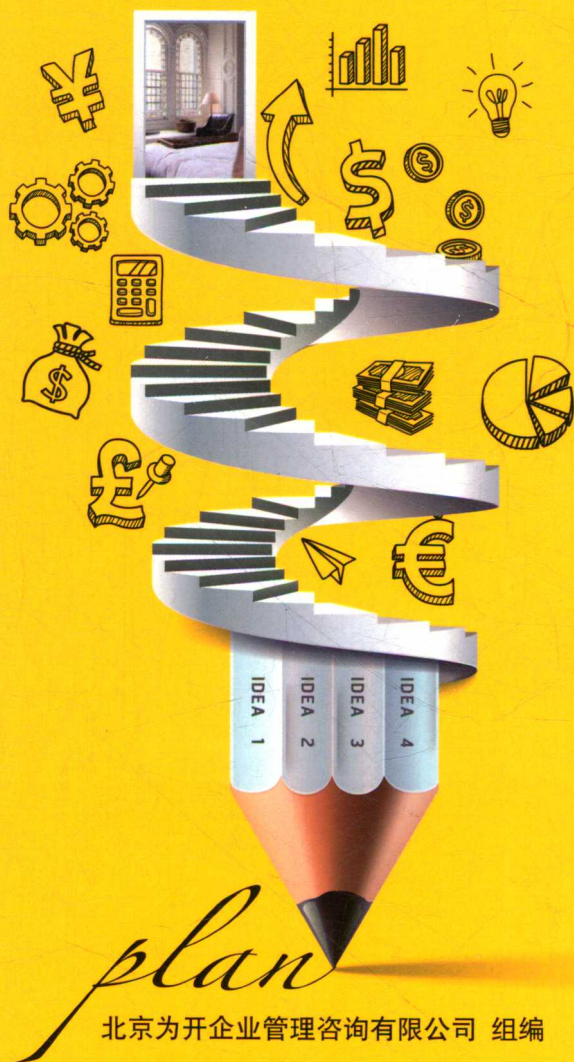


为开智库丛书



中国家庭24个 理财样板间

北京为开企业管理咨询有限公司 组编

刘锋 郑荣禄 胡丽平 张曦元 叶云燕

中国理财大咖倾情推荐

十六位一线理财师实务案例大集结 让你轻松上手 对号理财

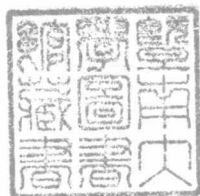


机械工业出版社
China Machine Press



中国家庭 24 个 理财样板间

北京为开企业管理咨询有限公司 组编



机械工业出版社
China Machine Press

工资中扣掉的医疗保险够“保险”吗？万一家人得了重病没钱医治怎么办？
办了好几张信用卡，为什么反而变成“挖东墙补西墙”入不敷出了？
既不是官二代也不是富二代，如何保证孩子快乐无忧地成长？
一番打拼，终于累积起的财富，做什么投资才能保值升值？
创一代怎样才能如愿顺利实现财富传承？

在日常家庭生活方面，有许多诸如此类的事情需要操心，其实归根结底，
这些都属于“理财”问题。管理好了家庭财富，生活安排才能得心应手。本书
以医疗、保障、置业、现金、养老、教育、传承、投资八个篇章多角度探讨家
庭理财，用 24 个典型家庭的小故事详细介绍了要怎样理财才能让家人得到全方
位的保障，让家庭财富保值增值，让家庭生活幸福美满。

本书适合关注家庭财富管理的中产以上阶层阅读，也可以成为家庭理财顾问
的有益借鉴。

图书在版编目 (CIP) 数据

中国家庭 24 个理财样板间/北京为开企业管理咨询有限公司组编。—北京：
机械工业出版社，2014.10

(为开智库丛书)

ISBN 978-7-111-48152-2

I. ①中… II. ①北… 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(2014)第 227176 号

机械工业出版社 (北京市西城区百万庄大街 22 号 邮政编码 100037)

策划编辑 康会欣

责任编辑 雅倩

装帧设计 胡畔

北京宝昌彩色印刷有限公司印刷

2014 年 10 月第 1 版第 1 次印刷

165mm×235mm·10.5 印张·127 千字

标准书号：ISBN 978-7-111-48152-2

定价：37.00 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>

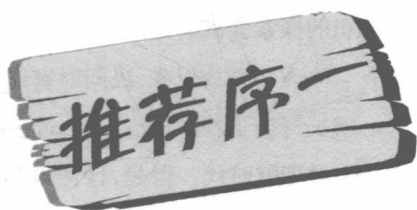
读者购书热线：(010) 88379203

封面无防伪标均为盗版

**特别感谢为本书提供
精彩案例的金融专家和理财顾问**

郭佳彬 李彤嘉 刘干霄 刘莹 卢媛 鲁轶楠 齐慧珺 石晶
吴荣 杨柳 苑鹏 张民 张福生 张鹏 张秋红 庄旻娟

(按姓氏首字母排序)



把理论转化为实战的大胆尝试

经由为开企管于彤先生的推荐,我阅读了《中国家庭 24 个理财样板间》一书。这本书通过 24 个简单生动的生活案例,全方位展现了中国家庭的理财生活。书中针对不同的家庭结构、人群和理财需求,做了清晰的结构性描述,为家庭理财提供了可直接参考的、特色鲜明的 24 个“样板间”。这是一次非常有益的理论实践。作为一名有几十年经历的金融从业者,我非常乐见这样实用性的书籍能够与大家见面,故欣然作序,不妥之处望大家予以指正。

作为一个大半辈子与书为伍的人,我深刻体认到书籍对人类社会的影响之重大。即便是当下的互联网时代,对于知识的传递,书籍也仍旧发挥着重要的作用。宋真宗赵恒的《励学篇》提到,“书中自有千钟粟”“书中自有黄金屋”“书中自有颜如玉”。改革开放三十多年来,亚当·斯密的《国富论》、大卫·李嘉图的《政治经济学及赋税原理》、戴尔·卡耐基的《人性的弱点》、史蒂芬·柯维的《高效能人士的七个习惯》等著作无不深刻影响着我国的产、官、学等各个社会层面。但随着互联网的普及,阅读习惯及读者族群的变化也越来越大,书籍作为重要的学习媒介,也在与时俱进,轻阅读的学习体验越来越有取代那些大部头理论书籍的趋势。这本书就是如此,应该算作专业理财类书籍的一次大

胆的探索尝试。

改革开放以来,民间财富的积累伴随着我国经济的繁荣迅速增长,我们的理财方式也从过去的“存折”时代进入到复杂多样的金融理财时代。但是,任何事物的发展都具有两面性,基于财富创造、财富保全、财富传承的知识和技术,需要精通、涉猎银行、保险、证券、基金、信托、房产等行业的各种金融工具和知识,很多金融从业者都是管中窥豹,略懂一二,更遑论大多仅对金融一知半解的消费者了,他们又如何能具有厘清理财真貌的能力?

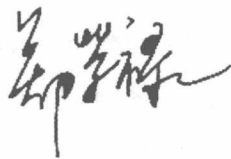
为开企管受人们购新房皆要参观样板间的经验启发,以金融一线从业者的实战案例为内容,通过样板间的形式,把复杂的理论转化为直观实用的操作工具。虽然书中对有些案例的解决方案描述略显简单和粗糙,但瑕不掩瑜,这种创新学习体验理财的方法着实可以成为有志于从事专业理财的有识之士有价值的借鉴和参考。

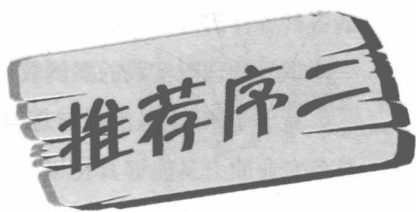
金融行业的本质是自利利他,理财只不过是一种手段,最终的梦想都是实现人生的幸福圆满。让每一位金融从业者都能从专业出发,为自己、为行业和社会、为这个时代留下一点印记,奉献一些让社会前进的正能量!

我想,这也是为开企管出版《中国家庭 24 个理财样板间》的价值所在。

平安金融培训学院前院长

中领国际管理咨询有限公司董事长





家庭必备的专业理财药方

理财师是一个实践性很强的职业,他们给客户做理财规划就像医生给病人治病一样,要经过一个问诊、检查、确诊、对症下药、治疗、回访等步骤构成的疗程。所以,理财师要想为客户制订一个合理的理财规划,必须具备以下专业能力:首先,理财师应该能够通过与客户交流收集客户的信息,同时也要了解有关的经济形势、金融市场状况以及可以使用的金融工具、产品和服务等信息;其次,理财师要根据客户提供的情况并结合自己的分析、诊断,确定客户真正需要解决的问题,然后根据这些问题提出解决方案和建议。这其实就像是大夫给病人开了一个处方,这个处方能否真正解决客户的问题,还需要通过方案实施来检验。

那么,理财师很专业地把这样一个过程执行好,才可以称作具备了基本的专业素养。概括起来,这种专业素养应该由三部分构成:第一,他必须通过系统地学习或培训,熟练掌握理财方面的专业知识,这些专业知识包括与理财相关的经济、金融、法律、税务、心理学、社保等,以及一些数理统计、计算机方面的工具类知识;第二,他必须通过训练和经验来积累专业技能,这些技能包括道德判断力、沟通能力、执行能力和认知能力;第三,他必须具备收集、分析和综合信息的工作能力。

本书就是由一些具备了以上专业素养的理财师,为客户提出

的各种各样的理财问题做出专业诊断后开出的理财药方。这是一本很好的理财实践的案例教科书。

近十年来,金融市场与理财需求都在突飞猛进发展,但真正具备专业能力又能够真正以客户为中心的理财师在市场上还非常缺乏。金融机构大多是从卖方角度推销自己的产品和服务,与老百姓的利益造成冲突,很难真正站在客户角度帮助客户解决问题和挑选产品。同时,老百姓由于自身知识水平和经验的不足,很难对这些产品和服务形成判断,甚至经常会有被欺骗的感觉或经历。即使他们想要通过学习提升自己的理财能力,也很难在市场上找到合适的书籍,找到正确的方法和理想的专家。不难发现,金融理财类书籍通常都是理论性太强,实务操作性太弱。而这本书正好在这方面填补了空白。它的特点是立足于理财规划8个方面的内容:医疗、保障、置业、现金、养老、教育、传承、投资,梳理出了24个可以活学活用的案例,很容易让读者就自己的问题对号入座,找到跟自己家庭类似的问题,了解解决问题的思路 and 方案。它的实战性和实操性都非常强,是一本直面问题且解决问题、生动又实用、相当值得一读的关于家庭理财规划的参考书和工具书。

国际金融理财标准委员会中国专家委员会原秘书长





财富为人服务

随着家庭财富的快速增长,我国中产阶层和高净值人群数量持续扩大,人们的理财需求日益增加。从最初只关注财富增长,到现在的财产保护和财富传承,人们对于家庭理财日益显现多样化的需求。

懂得赚钱未必能成功地保有财富。面对复杂的经济环境,五花八门的金融工具纷纷涌现:房产、股票、基金、保险、信托、外汇、贵金属以及互联网金融等不一而足,我们是否了解这些金融工具的特性?又如何根据其风险属性对财富进行合理配置?

《阿含经》对于家庭支出做了个概括:“一施悲和敬,二储不时需,三分营生业,四分生活用。”其实,支出比例如何分配因人而异,但我们都懂得“鸡蛋不能放在同一个篮子里”的经济学原理。

理财的根本其实是生活规划。我们在购买理财产品或是规划家庭财务之前,有很多问题必须思考清楚。例如,疾病、伤残甚至死亡风险的发生都会在一定程度上给家庭带来负担,如何规避风险?如何借助社会保险和商业保险为家庭构建财富的防火墙?如何善用储蓄为子女成长做好教育金规划?面对未知的政策性风险,高收入人群如何选择海外投资和置业?林林总总,都是值得探讨的理财话题。

金融理财规划是一个相对复杂的知识体系,即便是金融从业

者也需要花费大量的时间学习相关知识,并且需要密切关注当前经济市场,了解金融发展趋势。在这个全民理财的时代,面对五花八门的金融工具和产品,普通人需要一本简单的读物,通过轻松有趣的阅读,学会理财规划的基本知识,掌握财富管理的基础方法和技巧。此后,再借助专业理财顾问的帮助,大家就能轻松快捷地管理家庭财务,实现高品质的生活目标。

为开企管联手机械工业出版社,在国人最关注的子女教育、养老保障、医疗保险等八个方面潜心研究,邀请了十余位活跃在一线的理财规划师,将他们丰富的实务经验通过理财案例的形式编撰成集。一个个生动而典型的案例如同理财“设计师”为不同家庭精心设计的“样板间”,对银行、证券、保险、信托等各类金融机构及其金融产品逐个剖析,从而使读者能结合自身的情况对号入座,迅速找到适合自己家庭现状的理财方法和工具。相信本书这24个精选案例一定能够成为广大读者的理财指南,为每个中国家庭带来有益的借鉴。

理财以幸福生活为出发点,让财富为人服务!

为开智库丛书主编



目录

推荐序一：把理论转化为实战的大胆尝试

推荐序二：家庭必备的专业理财药方

自序：财富为人服务

医疗篇

- 01 品质医疗轻松享 3
- 02 公务员如何建立完善的家庭保障 8
- 03 未雨绸缪,如何规划重大疾病保障 14

保障篇

- 04 三口之家的保障计划 23
- 05 定期保险真保险 28
- 06 商旅人士变身保险达人 33

置业篇

- 07 海外置业,构筑第二家园 41
- 08 商铺投资,规划家庭美好未来 47

现金篇

- 09 与“宝宝们”快乐地玩耍 57
- 10 玩转信用卡 63

养老篇

- 11 养老仅靠社保还不够 71
- 12 白领丽人提“钱”退休 77
- 13 一个私营企业主的养老规划 84
- 14 退休前人士如何规划养老生活 90

教育篇

- 15 百万宝贝教育计划 97
- 16 给孩子一个确定的未来 102

传承篇

- 17 李阿姨的遗嘱安排 109
- 18 这样做,可以富过三代 115
- 19 企业主购买人寿保险的六大理由 122

投资篇

- 20 小李养基 131
- 21 金融投资皇冠上的明珠——PE 投资 135
- 22 信托理财,稳健者远行 140
- 23 玩转 P2P 理财 146
- 24 资产配置,尊享从容新生活 152

医 疗 篇

随着社会的发展，人们的生活水平越来越高，但工作和生活的压力也越来越大，我们的身体正面临着越来越多疾病的侵扰。医疗技术的发展令很多在过去被视为不治之症的疾病现在也可以治愈，但随之而来的，是日益上涨的医疗费用和稀缺的医疗资源。

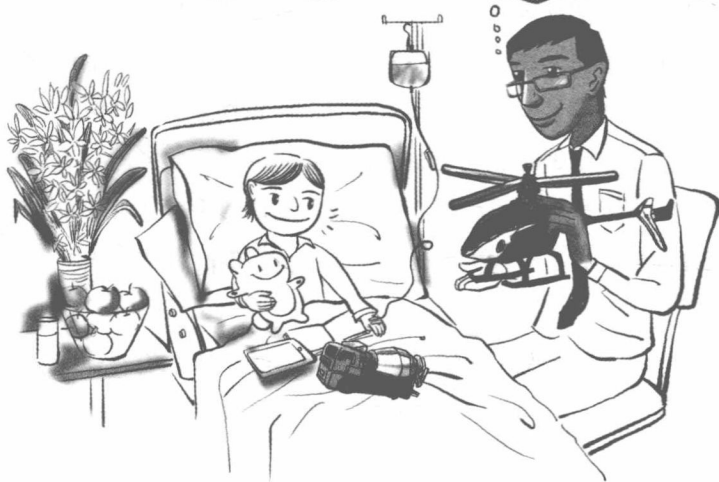
我国作为发展中国家，人口众多、区域经济发展不平衡等现实问题导致医保条件和范围先天性不足，正如朱镕基担任总理时所说，我国的社保只是低水平的保，而不是包，实际上我们是包不起的。因此，如何解决看病难、看病贵的问题就成了人们所关注的民生焦点。

如果生病时，一个电话就能挂号，让医生等着我们，而不用去喧嚣的大厅排长队该有多好！如果生病时，无论是吃国产药还是进口药，一分钱都不用花，还能住单间该有多好！



01

品质医疗轻松享



能够让家人享受高品质的医疗服务，生个小病也幸福。

 引言

医疗问题是中国普通老百姓最关心、最头疼的难题之一，主要原因有三个：一是就医环境差，排队难、挂号难、交费难、取药难等难题伴随着看病就医的全过程；二是医疗费用持续走高，社保报销额度有限，患者负担重；三是医患关系持续恶化，品质服务难求。

俗话说，方法总比问题多。对于上述问题，有较好的解决方法吗？

 案例呈现

L女士今年35岁，已婚，儿子刚满5岁。L女士和先生在同一家公司担任不同部门的高管，收入稳步增长，事业蒸蒸日上。伴随着家庭的成长和社会的发展，越来越多的生活问题成为L女士全家的话题，其中就包括被人们频频谈起的房价居高不下、养老越来越难和医疗让人头疼等问题。房子，结婚时双方父母已经帮忙解决了婚房，后来夫妻俩的收入不错，小房子早就换成大的了；养老，离他们夫妻还有些远；可这医疗却没办法，人时不时会生病，得了病总得去医院，不能因为看病难就不看病呀！

L女士全家的年收入在50万元左右，夫妻二人均有社保和公司提供的医疗补充保险。但现有的社保和医疗补充保险只可用于公立医院，L女士希望可以去私立医院或者公立医院的特需、国际部就医，提升医疗品质，在这些医疗机构的就医费用全部都得自费。L女士更为关注的是儿子的医疗问题。从儿子出生到现在的几次就医经历让L女士和先生焦



头烂额，从排队挂号到就医开药，每个环节都是对他们耐心极大的考验。L女士特别希望能给儿子提供更快速、便捷、高品质的就医条件，不想让儿子在生病就医的过程中再受到二次伤害。

偶然的一次机会，L女士认识了一位健康保险公司的销售人员，得知该公司新推出一款高端医疗健康保险，主要针对客户在日常看病就医时的医疗费用报销。其产品特点：

- ◇ 中国大陆范围内，所有具备正规医疗资质的机构包括公立医院、私立医院、正规诊所和社区医院等，都在报销的范围内。

- ◇ 该医疗保险年度最高报销额度为100万元，且不分社保报销范围内或范围外，只要是在报销额度内，医疗费用就全额报销。

- ◇ 该产品对接三甲医院的国际部、特需部和数家知名的私立医院，提供直接结算服务。举例来说，L女士如果自己投保了这份健康保险，选择特定的可以直接结算的医院进行就医，只需在就医前提供身份认证，接下来正常就医，就医结束时签字确认，整个就医过程就完成了。不需要提前交纳押金，也不需要自己垫付医疗费，全部费用由健康保险公司和医院直接对接结算。

- ◇ 该健康保险公司还为客户提供免费预约挂号服务，客户可以提前自行选择想要就诊的医院科室及医生。

L女士觉得这样的医疗服务非常适合自己，但同时她又有两个疑问：该保险的费用会不会很高？真正使用时会不会像宣传的那么便捷？通过进一步咨询L女士得知，高端医疗确实不便宜，根据年龄不同收费也不同，人均费用约合1万多元，但是5人以上可享受团体价，费用仅为原来的1/3。销售人员告诉她，正好还有两个家庭也打算购买，建议大家组团。L女士很激动，立刻为全家购买了这款高端健康医疗保险。

首次尝试高端医疗服务，是在购买保险不久之后儿子发烧就诊时。L女士选择了一家可以直接结算的私立医院。打电话预约挂号后，她按