

大众理财 从书
POPULAR FINANCING

理财顾问式营销

Consultant-style Sells of Financing

彭振武 著



机械工业出版社
China Machine Press



大众理财 顾问 **丛书**
POPULAR FINANCING

理财顾问式营销

彭振武 著



机械工业出版社
China Machine Press

本书立足理论,从实际出发,结合作者亲历的家庭理财规划实务,从战术和技巧方面提示了理财规划如何落地的问题。本书分为两大部分,前5章为私人理财规划的理论构架和实务处理,第6章讨论了银行、保险、证券业从业人员如何运用理财规划拓展自身业务的问题。

本书不仅适合银行、保险、证券等金融行业从业人员作为展业培训教材,也可作为国家理财规划师职业资格培训教程的辅助读本,还可作为对金融理财感兴趣的读者自学的参考书。

图书在版编目(CIP)数据

理财顾问式行销/彭振武著. —北京:机械工业出版社, 2006. 3

(大众理财顾问丛书)

ISBN 7-111-18612-5

I. 理… II. 彭… III. 私人投资—基本知识 IV. F830.59

中国版本图书馆CIP数据核字(2006)第015512号

机械工业出版社(北京市百万庄大街22号 邮政编码100037)

责任编辑:蔡莎莎

版式设计:张轶群 张 锰

责任印制:李 妍

北京铭成印刷有限公司印刷

2006年4月第1版 第1次印刷

787mm × 1092mm · 1/16 · 19印张 · 376千字

定价:38.00元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社发行部负责调换

本社购书热线电话(010) 68326294 88379072

封面无防伪标均为盗版

前言

作为中国私人理财网(www.chinalcw.com)的创办者和首席理财师,近些年来,我每天都要通过网站和其他渠道接触和处理大量的理财规划实务。2004年,我为462个人和家庭作了理财规划。2005年,每天平均处理理财规划实务在两件以上。从客户反馈的情况看,认同度和实施率都不错。这也许是熟能生巧,“蚌壳子三年也成精”的缘故吧!

理财规划如何落地,怎样才能既好看(形式),又好吃(内容);既科学、合理,又具有可操作性;既能采取拿来主义的态度,将欧美等理财市场的成功经验移植过来,又能根据中国的国情,进行本土化改造,将“水土不服”的毛病根治掉,这是本书讨论的主要问题。

本书系“大众理财顾问丛书”中的“理财规划师系列”,全书分为两个大的部分。前5章为私人理财规划的理论构架和实务处理,它已经构成了一个完整的理财体系和完整的工作流程。第6章讨论的是银行、保险、证券业从业人员如何运用理财规划拓展自身业务,或者说,它要解决的是一些战术方面、技巧方面的问题,即如何通过理财规划来销售金融产品。

在这里,需要说明的是,本书采用的案例均为实例。其个人或家庭提供的背景资料,主要源于《大众理财顾问》杂志“规划”栏目(原“量入为出”栏目)和中国私人理财网论坛。信息采集和回复均通过杂志和网站公开进行,背景资料提供者均已事先作了技术处理,但仍保持了“原生态”。

最后,我要深深感谢为本书出版付出了辛勤劳动的机械工业出版社和《大众理财顾问》杂志社的领导和老师们。也要感谢为本书写作提供帮助的李良波、桂伟明、欧阳少东先生和陈曼丽女士。

彭振武

2005年9月18日

目 录

前 言

第 1 章 私人理财规划的基本构架	1
1.1 理财的根本目标——终身快乐	1
抓住今天的快乐	1
规避明天的风险	3
追逐未来生活的更加快乐	7
1.2 理财规划的灵魂——匹配	9
构建与个人或家庭资产、收入及其稳定程度相匹配，与当前及中远期消费预期、投资创业预期相匹配的日常消费体系	14
构建与个人或家庭生存阶段、健康状况、消费预期、职业和环境特点、利率市场运行状况相匹配的避险体系	34
构建与个人或家庭生存阶段、兴趣爱好、市场认知度和驾驭力相匹配的投资获利体系	62
1.3 私人理财规划的基本构件	80
第一大板块：日常生活消费支出	81
第二大板块：避险投资	82
第三大板块：获利投资	82
1.4 私人理财是一个动态的过程	84
处于不断变化之中的人	85
处于不断变化之中的市场	89
第 2 章 客户信息的采集	94
2.1 私人理财规划的基本特性	94
私密性	94
指导性	95



科学性	98
可操作性	99
2.2 客户信息采集的分类	99
客户个人或家庭经济运行评价类信息	99
客户个人或家庭即期和预期需求类信息	101
2.3 客户信息采集样本	102
文字方式	102
表格方式	103
第3章 市场消费和投资信息采集	108
3.1 利率水平及其走势	108
利率市场走势把握	108
由利率水平决定的理财工具把握	109
3.2 与国民生活相关项目的消费水平	110
子女教育经费信息采集	111
医疗费用信息采集	115
住房消费信息采集	116
养老费用信息采集	118
汽车消费信息采集	118
私家车第三者责任保险信息采集	120
旅游费用信息采集	121
健美消费信息采集	125
3.3 经济强国发生的重大事件	125
3.4 周期性风险投资市场的运行状态	128
证券市场运行的基本规律	128
邮币卡市场运行的基本规律	137
其他投资市场运行的共性把握	151
3.5 市场消费和投资信息筛选	151
保险产品的比较和筛选	152
人民币和外汇理财产品的比较和筛选	174
3.6 个人信贷信息的采集	180
个人信贷政策信息采集	180

个人信贷利率信息采集和比较·····	182
3.7 经济政策调整信息的采集·····	182
国家宏观经济政策调整·····	183
国家行业政策调整·····	183
金融企业规章调整·····	184
第4章 客户财务分析·····	186
4.1 客户财务分析的基本思路·····	186
4.2 客户即期消费状况分析·····	187
客户即期消费评价指标·····	187
客户即期消费分析的基本方法·····	188
4.3 客户避险投资分析·····	192
客户避险投资分析的重点·····	192
客户避险投资分析的基本方法·····	202
4.4 客户获利投资分析·····	217
客户的投资理念是否正确·····	218
客户的理财策略是否正确·····	225
客户对投资工具的选择是否正确·····	228
第5章 理财规划的制定·····	233
5.1 理财规划的基本内容·····	233
构件之一：合理消费·····	233
构件之二：规避风险·····	237
构件之三：追逐财富·····	242
5.2 客户理财目标的确定·····	247
以客户生存背景确定理财的基本策略·····	247
以消费预期水平确定资金分流·····	248
5.3 理财方案的基本构成·····	251
客户背景·····	251
理财需求·····	251
理财组合建议·····	252
理财组合示意图·····	252

理财建议分析·····	252
理财提示·····	252
5.4 理财规划的实施·····	256
与客户进行沟通·····	256
指导客户启动并实施理财规划·····	256
第6章 理财顾问式行销·····	257
6.1 理财顾问式行销的功利性特点·····	257
保险公司及从业人员与客户的共赢·····	258
银行及从业人员与客户的共赢·····	265
6.2 中高端客户的切入·····	270
认真做好市场定位·····	270
精心编织和筛选可资运用的公共关系资源·····	272
选择适当的场合和时机拜访·····	273
在聊天中灌输正确的理财理念·····	276
在聊天中帮助客户认知投资工具和投资市场·····	279
采集客户信息并制定理财方案·····	279
帮助客户实施理财规划·····	280
6.3 中高端客户的经营·····	280
中高端客户群体拓展的过程·····	280
基于客户利益,以诚信赢得客户·····	283
为客户提供全程跟进理财服务·····	283
为客户提供各类理财咨询·····	284
为客户提供业务处理的全程服务·····	291

第1章 私人理财规划的基本构架

私人理财规划要解决的问题是，帮助和指导家庭或个人构建起一个全面的、科学的、多元互补的、动态跟进的财务体系，使其实现终身快乐的理财目标，获取家庭和个人财务的最大自由。

1.1 理财的根本目标——终身快乐

说起理财，一些人的第一反应是，我如果有100万元，理财规划师能保证我每年都有30万元的投资收益吗？

也有一些人，对理不理财不以为然，认为理财无非就是“新三年，旧三年，缝缝补补又三年”，省吃俭用，勒紧裤带过日子呗！

其实不然。私人理财追求的目标，既不是一夜暴富，也不是穷日子穷过。它追求的财务目标如果用最简洁的话语来概括，就4个字：终身快乐。如果用一个体系来表述，也就是3句话：抓住今天的快乐，规避明天的风险，追逐未来生活的更加快乐。

抓住今天的快乐

私人理财是一个系统工程。

首先，它应根据个人或家庭的资产、收入及其稳定程度，以及职业、年龄和支出预期、投资创业预期等特点，构建与之相匹配的日常消费体系。这个体系客观上要求：在即期消费方面，既不能吃光用光，也不要视钱如命，一毛不拔。

在历史的长河中，人的生命总是很短暂，犹如弹指一挥间。但从人的生命过程来看，人总是由儿童、少年，走向青年、中年和老年。并且，在这一过程中，人们除了因自身物质和精神的双重需求而不得不进行被动消费或主动消费外，还得承担养育儿女、赡养父母

的义务和责任。

由于生理、心理和智力、体力等因素的影响，人们的赚钱能力与消费需求并不可能在每一个时点上成正比。一般而言，人从出生到就业之前这一阶段，还只是个纯消费者。在这一阶段，除父母对其的教育投入外，其他消费不应该过高，如果过高，则是畸形消费，会带负面影响。人从完成基本的学历教育，步入社会后，一般而言，赚钱的能力和收入水平逐步走高，消费支出也相应增加，但消费支出的增长应低于收入水平的增长。人到老年，赚钱的能力日趋下降，而医疗保健等被动型消费支出则大幅度攀升，见图 1-1-1。

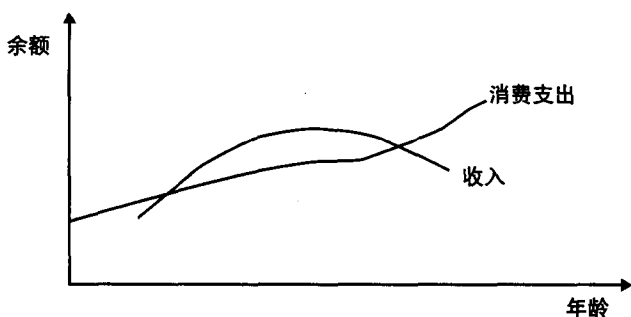


图 1-1-1 收入与支出关系图

因此，为应对未来的生活，人们不得不在青年和中年这两个赚钱能力最强的时期，有计划地积累财富，让自己和家庭在未来的时光中过上更好的生活。正因为如此，在个人和家庭生活中，我们应当防止个人和家庭经济走向两个极端。

在现实生活中，今朝有酒今朝醉为一个极端。近些年来，从大洋彼岸漂过来的“美国版”生活方式和生活理念正在深深地影响着一些年轻人。超前消费、信贷消费、负债消费正在时髦起来，似乎这就是时尚、前卫，就是与国际接轨。客观地说，根据自己的赚钱能力和赚钱预期，有计划地通过信贷这个途径来提前实现“住有房，行有车”，以享受和创造生活，这无可厚非，并且还值得称道。然而，一个人若一个月工资刚领到手，就花天酒地疯狂消费，不到十天半月就流水般花完了，下半月只得四处举债以维持最基本的消费，或到处骗吃骗喝骗玩，这种“月光族”式的生活方式和生活理念，就有质疑的必要了。

在社会经济生活中，一个人的赚钱能力和资本的积聚能力及其信用度，决定着一个人的借贷能力。今朝有酒今朝醉，常常身无分文四处骗吃骗喝骗玩骗钱者，公众形象总有那么一点点儿丑陋。常常身无分文的“月光族”，在金钱方面总让人觉得诚信缺失了那么一点点。更何况，在投资市场，有这么一条铁律：等量的资本投入等于等量的产出。在经济

社会，投资创业也好，风险投资也好，避险投资也好，都是以资本作为支撑的。一个人，一个家庭，如果没有一定的资本积累，那么，他也就没有明天，没有更加美好的明天。

然而，在现实生活中，也有人却走上了生活的另一极。在这一点上，最具典型性和代表性的莫过于巴尔扎克笔下的葛朗台。这个视钱如命的吝啬鬼，在他生命弥留的最后时刻，还在挣扎着，试图将前来为他作最后祷告的神父胸前的镀金十字架据为己有。在自然界，在人类历史的发展长河中，生生死死，新陈代谢，这是谁也抗拒不了的铁律。人，无论是皇帝、总统、学者或家财万贯牛气冲天的大老板，抑或是一介草民，谁都不可能长生不老。长命百岁，人们经过自身精心的调理和现代保健医疗科技的帮助，完全可以做到。但欲想“再活五百年”，则此路不通。2005年7月，国家发布的最新数据表明，中国人的平均寿命为72岁。

既然人的生命是有限的，是短暂的既然父母将我们引领到了人间，到了美好的世界那么，我们就应在为这个世界创造点什么、贡献点什么的同时，充分享受这个世界为我们带来的快乐。而勒紧裤带以拼命积攒财富，将银行存款数字的增长作为惟一快乐源的“土财主”消费观和生活方式，则让人愧对原本美好的生活。

消费，是两个层面的东西。

一个层面是为了维持人的生命和基本体面而不得不进行的消费。如吃饱、穿暖、有房住、患了病能得到及时的治疗和护理等等。这种“温饱型”消费，是一种低水平、低层次、最基本的被动消费。

另一个层面是人们为了追求生活之美、发掘生活之美、享受生活之美、创造生活之美、而创造消费。这种消费，是一种物质与精神双重融合的、高水平、高层次的主动消费。在人的生命活动过程中，当人们摆脱物质的贫乏而拥有财富时，消费就不再是单纯的物质需求了。这时，人们之所以消费，更多的是追求精神上的享受，追求心灵的愉悦，追求感观的满足，追求超越他人的优越感、成就感。

作为个人和家庭，我们倡导的生活理念是：努力赚钱，轻松消费，崇尚理财。一方面，令人难受的“土财主”式生活方式，我们应把它放到历史博物馆去；另一方面，公子哥儿式挥霍无度的生活方式，我们亦应离它远去。我们需要的是，资产、收入与即期消费水平相适应、相匹配的生活模式，支出预期、投资创业预期与即期消费水平相适应、相匹配的生活模式，即抓住今天的快乐，让我们的生活滋润、阳光，过好幸福生活每一天。与此同时，又面向未来，去努力追逐未来生活的更加快乐和幸福。

规避明天的风险

在人类生产和生活的运动过程中，一些潜在的和显现的风险总是客观存在。在规避和

转嫁风险方面，私人理财要研究和解决的问题主要是3个：

首先，用最小的投入转嫁人的生命过程中可能发生的经济风险。

天有不测风云，人有旦夕祸福。人吃五谷杂粮，难免患病；生命在于运动，而运动的过程中却难免会发生意外。据资料统计，在人的一生中，患重大疾病的概率高达72.17%，特别是进入50岁以后，发病的概率较30岁之前增大了5倍。另据中国统计年鉴提供的资料表明，在城市人口的疾病死因构成中，位居前10位的分别是：

- ①恶性肿瘤，占死亡人数的22.71%；
- ②脑血管疾病，占死亡人数的22.63%；
- ③心脏疾病，占死亡人数的16.77%；
- ④呼吸系统疾病，占死亡人数的14.09%；
- ⑤损伤和中毒，占死亡人数的6.18%；
- ⑥消化系统疾病，占死亡人数的3.10%；
- ⑦内分泌、营养代谢和免疫性疾病，占死亡人数的2.66%；
- ⑧泌尿、生殖系统疾病，占死亡人数的1.49%；
- ⑨精神病，占死亡人数的1.16%；
- ⑩神经病，占死亡人数的0.97%，

因以上10种原因而死亡的人口，占城市死亡人数的91.76%。随着经济和科学技术的发展，医疗科学技术水平日新月异，突飞猛进。不少历史上曾经被界定为不治之症的疾病，现在正被一一攻克。即使目前尚无根治之术的极少数重大疾病，我们仍有办法维持和延长生命，以待现代医学科技的重大突破。我们有理由相信，人类对此不会始终束手无策。但是，在我国，医院并不是慈善机构，医疗机构也必须通过自身的经营来维系正常运行，并通过经营获利来不断改善自己的医疗条件，提高自己的医疗服务水平，增强自身的医疗科技创新能力，以期通过优质的服务和先进的医疗手段，在市场竞争中获得更大的发展空间。因此，作为现代人，疾病本身并不可怕，可怕的是患病而付不起高昂的医疗费用。

除疾病对人的伤害外，随着现代生活节奏加快和交通工具的普及，人身意外伤害的发生也呈上升的趋势。

面对疾病的困扰和人身意外伤害风险的威胁，每个人都面临双重选择：

一种是，无视风险的存在，以所谓的“革命英雄主义”来傲视生活中客观存在的潜在风险。这样做的最终结果是，一旦遇上风险，就只能眼睁睁地看着本可以修复的生命，因经济原因而一点一点地消失。尊严和人格，在一把眼泪一把鼻涕中荡然无存。尽管届时可以求助于媒体、求助于政府救济、求助于公众募捐，可为什么不事先做一些规避风险的准备呢？

另一种是，正视生活中风险的存在，以小博大，未雨绸缪，将对疾病和意外伤害的防范作为人的生命过程中本应投资的成本，将这种风险通过保险这个避险工具予以转嫁，以确保个人和家庭经济生活的持久平衡和生命的有效维护。

显而易见，前一种选择无需投入任何维护健康的成本，但需要付出的却可能是眼泪和尊严，甚至是宝贵的生命。用老百姓的话说，这是“捡了芝麻，丢了西瓜”。而后一种选择虽然要付出一些成本，甚至这种成本的付出，并不能获得相应的金钱回报。但是，我们却获得了抗击风险的能力，对未来风险的心理平衡，也获得了接受现代医疗救助的资本，以及人格的永久尊严和生命的有效维护！

我们研究私人理财规划，帮助客户制定理财规划，就是要根据客户的财务状况年龄、职业、健康状况等特点，经过筛选和比较，指导客户在众多金融产品和金融衍生产品中，精选那些投入最小、保障最大的产品和实力最强、服务最优、诚信度最高的经营企业。与此同时，指导客户在最佳的时点进行资金投入，以实现既规避风险，又能使更多的私人资本投资获利的目的。

其次，强化家庭经济计划机制和约束机制，以顺利达成家庭或个人的中长期消费需求。

古人云：凡事预则立，不预则废。在个人和家庭经济生活中，不少人总是走一步看两步，然后一步一个脚印地不断夯实家庭或个人经济的基础，在一种轻松愉悦的投入中，将个人或家庭未来生活中可以预见到的大事轻而易举地化解了，从而使个人或家庭生活始终是惬意从容、阳光灿烂的。然而，也有一些人，目光短视，对未来生活中可以预见的大额消费需求无动于衷，进而将这种本可轻松实现的中远期被动消费需求转化成了一种生活中的风险。

比如，一些人老了，赚钱的能力越来越低或丧失了，才后悔年轻力壮赚钱能力强的时候，没有积攒钱财，为自己的晚年生活和医疗健康埋单。

又比如，一些父母，虽然看着自己的孩子一天天长大，但压根儿就没想到孩子应接受完备的大学教育，并以知本闯天下，打天下，行走天下。只有当孩子要参加高考了，或拿到了大学的录取通知书，才感到囊中羞涩。

再比如，正赶上中国社会转型期的年轻白领们，他们凭借着年轻、知性，从开始打拼事业始，就跃入到了中国中等收入者行列，他们中不少人三五年的收入，就可能超过了他们的父辈、祖辈劳作终生的全部收入。然而，有不少白领，钱赚得多，花得更多，“月光族”成了他们的代名词。他们中的不少人，当看到与自己一道出来打拼事业的同学、朋友房子有了，车子有了，资本有了时，才感到居无定所的日子并不温馨，没有私家车的生活并不前卫，没有银子的时光常常令人尴尬。

私人理财规划，应根据个人或家庭的不同生存背景，如资产、收入及其稳定程度，年

龄、健康状况、居住地、职业特点和中长期消费预期，构建与之相匹配的避险机制，未雨绸缪，实现零压力下消费预期达成。这种避险机制的构建，客观上要求：其一，资金的投入在时点上要具有计划性，在领取上要具有约束力，以确保资金按时足额到位，领取资金与消费预期配套。其二，投资的收益应具有可预见性。如养老，从60周岁时开始，每月是领取1000元、2000元，抑或3000元养老金，从资金投入始，就应心知肚明，一清二楚。其三，投资应具有抗风险性。养老和子女教育等投资，投入与产出之间，通常都有一个较长的时间段。这个时间段，或许是10年、18年、20年、30年，甚至更长。在这样一个时间段里，人们必须考虑通货膨胀对购买力的负面影响，并力求化解这种风险。其四，这种资金的投入，通常情况下，将以渐进式、积累式的方式进行，不对目前的个人或家庭经济形成压力。因此，作为理财师，一方面应根据客户的资本和收入状况，精选投资工具，另一方面，应根据利率市场的运行状况，指导客户选择最佳的切入时机，用最低的成本，获取最大的收益。

与此同时，应根据个人或家庭在一个时期的消费需求，合理调配资金，精选投资工具，科学运用信贷手段，帮助和指导客户如期轻松地达成住房、汽车等消费目标。

再次，强化个人或家庭经济中的调节机制和制衡机制，增强个人或家庭经济的抗风险能力。

在市场经济条件下，失业是多数人必须正视的风险。这种风险，主要源于两个方面：

风险来源之一是市场主体在市场上的博杀。这种竞争的最终结果是，一部分市场主体的核心竞争力不断增强，市场占有率不断提高，品牌越叫越响。而另一部分市场主体的核心产品则越来越少，市场份额越来越小，最终在市场竞争中败下阵来。优胜劣汰，这是市场经济铁的定律。企业在市场竞争中消亡了，企业的员工不得不另谋出路。从世界范围来看，持续走低的就业率和居高不下的失业率，是世界各国政府最为头痛的事情。我国拥有7.4亿劳动力，是欧美所有发达国家劳动力总和（4.3亿）的1.72倍，并且我国每年还将新增劳动力1000万人。因此，中国面临着巨大的就业压力。并且随着人力资源配置的进一步市场化和现有用工制度的进一步改革和完善，失业与就业将以更高的频率交替出现。换句话说，“一岗定终身”的就业机制将寿终正寝。

风险来源之二在于各个市场主体的内部。比如，当企业盈利减少或出现亏损时，改变企业运行颓势最简便易行的方法就是裁员。即通过裁员来减少企业的运行成本，提高企业的盈利能力。在日常经营过程中，为了保持一个集体或团队的活力，这个集体或团队也不得不通过不间断的考核，将那些对这个集体或团队已经或者可能产生负面影响的人淘汰出局，并及时补充新的有活力的人员，以推动这个集体或团队始终保持一种高昂的士气以及协调一致、和谐统一的人文环境。

作为理财师，我们一方面要引导客户关注生存的环境，正视可能发生的风险。另一方面，应根据客户工作和收入的稳定程度及其赚钱的再生能力，在物质上做好充分的应对准备，以确保个人或家庭即使收入来源中断也能照常生活，如期支付已签订经济合同规定应支付的费用，有资金支撑个人或家庭收入来源的创造者、主导者能够精挑细选新的职业。

在当代社会，投资创业是有志之士实现理想和抱负的最佳途径之一，亦是成为财富巨人的最有效途径之一。然而，创业投资是充满风险的。资料表明，在欧美，60%的新创企业在2年内消亡，而能存活到10年以上的企业，不到新创企业总数的10%。这是因为，投资创业不但要求投资者和经营者具有良好的素养，同时，还取决于天时、地利、人和等诸多因素。因此，在创业投资的过程中，不少人不但赔光了老本，还背上了一身沉重的债务，喘不过气来。俗话说创业容易，守业难。客观地说，创业不易艰辛多。然而，与创业相比，守业和拓展规模更不易，更难。纵观中国改革开放以来，活跃在中国经济舞台上的众多民营企业企业家，在一阵风光之后，便渐渐地销声匿迹，淡出了历史舞台。

从私人理财的专业角度看，帮助和指导创业投资者规避法律、政策和经营风险，构筑企业和个人经济的“防火墙”，是理财规划师应尽的职责。但更为重要的是，理财规划师应通过理财规划，指导投资创业者合理分流私人资产，即使在跌倒后，也还有东山再起、重新站立起来的本钱。

风险投资市场这些年来比较热。在中国，仅在证券市场参与投资的人就达七八千万人次，涉及城市家庭人口2亿左右。而风险投资是与高风险、高回报结伴而行的，以投资证券市场为例，在20世纪90年代中国证券市场初创之时和以后一段时间，若谁参与了这个市场的投资，并漂亮地全身而退，那么，谁就可能获得了投入资本的几倍，甚至数十倍的高额利润。但是，若哪位投资者在2001年下半年进入股市，那么，到目前他投入的资本能够保存50%左右的实力，他就是一位股坛高手了。

在风险投资市场中，诸如证券市场、邮币卡市场、房地产市场等，都具有很强的周期性运行规律。它们总是循着萧条——复苏——繁荣——高潮——萧条这样一个轨迹在运行。作为理财规划师，一方面应根据客户涉入的相关市场，及时提供相关的市场资讯和建议，指导客户在这些周期性市场的低点、次低点吸筹建仓，在次高点、高点获利了结，以在低进高出的市场较量中获取高额的投资利润；另一方面，应在个人和家庭经济上，留有充分的余地，备有充足的现金流，即使这些市场在一个时期寒流滚滚，需要打持久战，个人和家庭的日子也能够照样过得滋润，从而指导客户度过严冬，迎来硕果累累的明天。

追逐未来生活的更加快乐

在中国，随着全球经济一体化进程的不断推进，新兴的投资市场和投资工具不断出现。

这些市场主要是：包括股票、股票权证、证券投资基金在内的资本市场，包括美元、欧元、日元、英镑、瑞士法郎、加拿大元、港币等强势货币在内的外汇市场，包括实物黄金、投资金币、纸黄金在内的黄金市场，包括国债、金融债、企业债以及债券型基金在内的债券市场，包括书画、古玩、金银纪念币、普通纪念币、人民币连体钞、邮票、电话纪念币卡等在内的艺术品投资市场，包括金融机构存款、人民币理财产品和外汇理财产品等在内的货币市场，包括人身保险、财产保险、投资连结保险等在内的保险市场，包括商铺、商品住房在内的房地产市场等等。在这些投资工具中，除城乡居民存款、债券、货币市场基金、债券型基金、固定收益型人民币理财产品、外汇理财产品、储蓄型保险外，其他的投资工具如果不加以组合单独运用，那么无一例外都具有高风险、高回报的投资特点。换句话说，资本市场、外汇市场、艺术品投资市场、黄金市场、房地产市场，只要涉足其中，结果只有两种：要么赢得高额的投资回报，要么投入的资产大幅缩水。

以邮票为例，投资者如果把握好了1991年和1997年的两波行情，并漂亮地全身而退，就可能已获得了投入资本的几倍，甚至数十倍的高额利润。但是，投资者如果在1997年3月或4月追涨杀入，那么，目前他投入的资本能够保存30%~40%的实力，已算不错了。

在一个成熟的市场，熊掌与鱼不可兼得，高回报必定伴随着高风险，这是不以人的意志为转移的客观存在。作为投资者，只要你不退出风险投资市场，那么，只有目前的盈亏，而没有在每一个时点上都能盈利的常胜将军。

作为理财规划师，我们应该在充分满足客户个人或家庭日常生活支出和避险准备的基础上，根据客户的兴趣爱好，以及客户对某一类投资市场的认知度和驾驭力，指导客户运用私人资本进行获利投资，以追求私人资本效益的最大化，使得个人或家庭的经济生活锦上添花。

但私人理财规划的这3大块是一个有机的整体，不可孤立地将其分割开来。在这里，日常消费和避险是基础和前提，也是确保个人和家庭生活正常秩序的必然要求。但是，构筑个人和家庭经济的“防火墙”，还只是严格意义上的私人理财初始阶段或基础阶段，而不是终极目标。这是因为，我们之所以要理财，就是要在目前的资产和收入状况下，使我们未来的生活更加富有，更加有质量，个人和家庭成员更加健康，更有保障，而不是单纯地追求资产的保值。这与建造大厦一样，基础必须打得扎扎实实。倘若基础不牢，在这个基础上建筑起来的大厦越高，倒塌的风险就越大，损失也就越惨重。但是，如果我们只做打基础的工作，而不继续做建造大厦的工作，那么这种前期的基础投入就被极大地浪费了。因此，私人理财既要打基础的工作，又要做建造大厦的工作。只有这样，我们才能在风险投资市场“不管风浪起，稳坐钓鱼台”。只有这样，我们才能真正获取个人和家庭最大的财富自由，走上终身快乐理财之路。

1.2 理财规划的灵魂——匹配

我们经常会遇到这样的提问：一个人或一个家庭，在其全部的收入分配中，存款、股票、保险各占多少比例最科学，最合理？其实，这个问题本身就既不科学也不合理。最常听到的说法是：保险占个人或家庭收入的15%、股票占个人或家庭收入的30%最科学合理，这样的比例是黄金组合比例。对于这样的“研究成果”，我们不敢苟同。

在人的生命过程中，不同的阶段，有着不同的生存特点和不同的主要任务。在家庭生活中，不同的家庭因收入来源主导者所处的生命阶段不同，家庭的生活重点亦不同，家庭的理财目标也不同。与此相适应，他应选择的理财形态与理财模式也不尽相同。

在家庭形态中，一般可划分为家庭形成期（已婚，但还未生育小孩）、家庭成长期（已生育小孩，但小孩还处在学龄前）、子女教育期、家庭成熟期和退休期等5个阶段。在这5个不同的生命阶段，家庭理财活动的侧重点显然不同。从理财专业的角度看，若将家庭划分为青年家庭、中年家庭、老年家庭，似乎更加易于把握，也更加科学合理，至少，它将复杂问题简单化了。在这里，我们分别对老年家庭、中年家庭和青年家庭应持的理财策略，从事业发展特点、生理和心理特点、家庭消费与投资特点等3个方面，作一些研究和讨论。

老年家庭应持的理财策略

事业发展特点 当代社会，老年人的事业发展正呈现两极分化的走势。以资本打天下的创业投资者，在55岁至70岁这个年龄段，不少人仍豪气冲天，壮心不已，事业正处于发展的高峰阶段。以知本打天下的不少专家、学者、艺术家，经过长期的磨砺，在本领域内，正声名大噪，其研究成果也炉火纯青，事业发展如日中天，正处于整个人生最辉煌的时期。然而，更多的老年人，则已船到码头车到站，事业发展已处于衰退期和歇业期。诸如终生奔命于仕途的正省部级以下官员、终生以体力养家糊口的寻常百姓以及不愿想事、更不研究事的各类人群。

当然，在这类人群中，也有不少例外。不少人在自己少年、青年、中年的生命过程中，注意观察、分析、研究社会生活的方方面面，始终以一种火热的心，关爱社会，关爱生活，关爱生命，对社会生活中的一些领域产生了浓厚的兴趣，并持之以恒，不断钻研，不断实践。这些人，虽然在已经过去的岁月里，没有创造出令世人瞩目的丰硕成果。但是，作为