

SOMEDAY RICH:  
PLANNING FOR SUSTAINABLE  
TOMORROWS TODAY

# 为未来的富有做准备

## 合理计划今天的明天

[美] Timothy Noonan Matt Smith 著  
陈志东 刘鹏 王雪峰 译

一本给财务顾问的书

一本给找财务顾问的人的书

一本财务顾问与找财务顾问的人进行沟通的书



清华大学出版社

C13068451

F830. 59  
669

# SOMEDAY RICH:

PLANNING FOR SUSTAINABLE  
TOMORROWS TODAY

★ 藏书 ★  
图书馆

# 为未来的富有做准备

## 合理计划今天的明天

[美] Timothy Noonan Matt Smith 著  
陈志东 刘鹏 王雪峰 译



北航

C1675968

清华大学出版社  
北京

F830.59  
669

30882

Someday Rich: Planning For Sustainable Tomorrows Today

Timothy Noonan Matt Smith

ISBN: 978-0-470-92000-8

Copyright © 2012 by John Wiley & Sons, Inc..

All rights reserved. This translation published under license.

Authorized Simplified Chinese translation edition published by Tsinghua University.

本书简体中文版由 John Wiley & Sons, Inc. 授予清华大学出版社在中国大陆地区(不包括香港、澳门特别行政区以及台湾地区)出版与发行。未经许可之出口, 视为违反著作权法, 将受法律之制裁。

北京市版权局著作权合同登记号 图字: 01-2012-0436

本书封面贴有清华大学出版社防伪标签, 无标签者不得销售。

版权所有, 侵权必究。侵权举报电话: 010-62782989 13701121933

图书在版编目(CIP)数据

为未来的富有做准备: 合理计划今天的明天= Someday Rich: Planning For Sustainable Tomorrows Today: 英文/(美)努南(Noonan, T.), (美)史密斯(Smith, M.)著; 陈志东译--北京: 清华大学出版社, 2013  
ISBN 978-7-302-32389-1

I. ①为… II. ①努… ②史… ③陈… III. ①金融投资—英文 IV. ①F830.59

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2013)第 096690 号

责任编辑: 曹 坤

装帧设计: 杨玉兰

责任校对: 李玉萍

责任印制: 王静怡

出版发行: 清华大学出版社

网 址: <http://www.tup.com.cn>, <http://www.wqbook.com>

地 址: 北京清华大学学研大厦 A 座 邮 编: 100084

社 总 机: 010-62770175 邮 购: 010-62786544

投稿与读者服务: 010-62776969, [c-service@tup.tsinghua.edu.cn](mailto:c-service@tup.tsinghua.edu.cn)

质 量 反 馈: 010-62772015, [zhiliang@tup.tsinghua.edu.cn](mailto:zhiliang@tup.tsinghua.edu.cn)

印 装 者: 三河市春园印刷有限公司

经 销: 全国新华书店

开 本: 180mm×250mm 印 张: 17.5 插 页: 1 字 数: 258 千字


版 次: 2013 年 8 月第 1 版 印 次: 2013 年 8 月第 1 次印刷

定 价: 37.00 元

产品编号: 045105-01

013068451

## 译者序



“个人总是需要知道如何使他们的钱存在的时间至少超过他们活的时间，但是一直在回避对这个问题的讨论和行动，因为这些数字可能是令人沮丧的。这本财务顾问的必读书为如何展开讨论、需要讨论的关键问题和取得成功的关键提供了一份路线图，为获得退休收入保障提供了明确的指引方向。”

——Dallas L Salisbury，美国雇员津贴研究所主席及首席执行官  
金融风暴、经济泡沫、通胀压力，守财就如以手遮水，如何投资才能一生无忧！

人们常说：钱不是攒的，是赚的！更重要的——不是收入，而是理财的方法！

如何理财才能轻松面对持续上涨的房价，疯狂飙升的物价，和排山倒海的开销呢！

更重要的，我们是有着 5000 年文化传承的中国人，老早以前就有杞人忧天，而现今面对变化无常的经济形势和国际、国内形势，怎么才能让我们今天这种来之不易的富足生活长久保持下去已经成为每个中国人心里的一個无解題了。

中国人的消费理念决定了我们不会像西方人一样，今天可以花掉明天的甚至是所有的钱。中国人就是有攒钱的习惯，但是经过了改革开放 30 年的中国人也深知 30 年前的可以养活 5、6 口人的几十块钱现在也许就能吃碗面，所以单纯的攒钱已不能解决 30 年后的生存问题了，因此，这是一本

**给财务顾问的书**

**给找财务顾问的人的书**

**财务顾问与找财务顾问的人进行沟通的书**

本书是一本长期投资策略之书。作者通过建立和一步步详细处理长期财富资产负债匹配表，剖析了这种长期财富累积成功的关键，并证明其都是那些投资者多年的经验和收益计划。因此，本书正好迎合了在现今经济多变、货币贬值加剧的社会总体情况，让复杂的投资原则变得简单。书中还通过介绍“财富地带”概念和建立投资组合方法来应对退休后长期生活的客观社会情况等，其目的就是增强投资计划者客观掌握信息及提高投资的客观性和战略性素质。

在此，特别感谢高晓燕、王雪峰、赵远峰、陈磊、张乐华、刘延军、陈磊、侯佳宜、赵东辉、王雷、庄家煜、罗智林、王宇和王惠对本书翻译工作的支持。

## 推荐序



如果让我写这样一本书，我会非常乐意，但是我写的及不上这本书的一半好。

两位作者经验老到，在个人财务规划方面有着几十年的经验，他们在以下两个方面为财务顾问提供帮助：如何为客户做相对明智的事情，以及如何有效地开展业务。他们的经验充分体现在这本书中。

这本书虽然是为财务顾问所写，但是由于很多原因，对于我——一位客户来说，这本书也有着强烈的吸引力。

如果你是一名财务顾问，那么本书为你展示了事业成功的基本特征，其中包括了如何让市场找到你。（这种想法非同寻常，但这就是市场的运作方式。因为，事实上人们总是在问：“我怎样才能找到一名优秀的顾问？”）本书还介绍了如何让客户重视你的建议，如何建立理财“路线图”，如何系统地讨论和完成一切事务。本书包括很多成功的例子和从培训老师及成功的顾问那里得到的信息。最后几章主要介绍的是其他专家所教的经验，并进行了详细的分析。

同样，如果你是一位客户。那么，你当然希望你的顾问成功，否则你的利益就不能得到保障。但是这需要什么，你并不知道。而作者知道，这是本书的一个重要组成部分。

就我而言，我首先会提出一些问题。

我是不是“富有？”（我用“我”来指我和我的家人。）我喜欢作者关于富有的定义——它不是一个绝对值，只是指我死了之后我会留下某些东西。假如我富有的话，只要我活着，我的资产就能维持我的生活方式。这对于我来说是个巨大的解脱，也是一个极佳的成就。而整本书就是以此作为基本前提——好极了！

作者根据资金状况来评估富裕程度，这是技术人员在固定收益退休金计划中早就使用的度量方式。首先，计算维持客户生活方式需要多少钱和多大的资产规模。(书内列有计算方法。)客户的实际资产与这个数量的比例是多少？这就是资金状况。超过 100%就是富有，低于 100%就需要采取行动了。超过 100%也需要采取行动，但是，在为你尚未实现的财务保障而努力奋斗(低于 100%)和维系已有的保障(超过 100%)之间，在心理上是有着明显不同的。

作为一名客户，我在这一切中扮演着什么角色？我需要理解我自己：我的生活方式、我的目标、我的心理素质、我做决定的习惯、在收益好和不好的时候我可能会做出什么反应。我不需要像财务顾问一样知道得那么多，我不需要自己提出建议；我需要的是知道如何评估财务顾问给我的建议，并提出质疑。当我们就计划及如何执行达成一致时，我就必须为接受这个计划而共同承担责任，这就是合作。

此外，还有家庭作业要做。这本书给了我知识和工具，其中包括对不同人的个性的独到见解。我想要的不仅是一名好的财务顾问，我还想成为一个理智的客户。就这其中的关系而言，很高兴我的需要和目标是财务顾问提供建议和采取行动的焦点。我不希望我们的利益产生冲突。这一切都变得明确起来。

好了，现在我准备好了。我就是一名客户，跟我交谈，跟我讨论，和我一起规划，为我提出建议，执行我的规划，和我一起监督事态进展。正如弗雷泽·克兰(Frasier Crane)医生过去常说的：“我听着呢。”

唐·以斯拉

## 前言



本书是一本关于已经富有或即将富有的人的书。本书是为服务于这些人的财务顾问所著，正如本书将要详细阐述的，如果不能认真地接受建议，就不能很好地给出建议。

教人怎么做的书会让人有压力：太过于专注技术而使读者不知所云；试图通过讲故事或类比的方式来吸引读者的，如果没有足够多实际可行的建议也会索然无味。

本书正是在这两种方法中取得黄金平衡点：既吸引财务顾问，使他们能更有效地与他们的客户成为对话伙伴；又为客户提供足够的技术知识，从而让客户将这种对话与关于成功或失败的概率的实际知识联系起来。

这本书的写作目的不是为了推动客户自己构建投资组合或资产配置的工程进展，虽然我们对这些进展持肯定意见，并且也会支持它的发展；我们也不是假装有行为金融学专家，虽然我们承认如果没有客户心理上的合作，他们就不会足够投入并从善如流，从而以与过去不同的方式来做事，而本书的写作目的是关于如何改善财务顾问与客户之间的沟通。为此，我们必须在一开始就定义两个关键的术语：什么是富有以及什么是财务保障。

**富有**指拥有的资源比你一生中所能消耗的更多。只要你必须考虑在过世之后谁将得到你的遗产，那么你就是我们所认为的富有的人。本书是为那些其客户有机会变富或已经富有并希望保持富有的财务顾问所著。其原因是这些人才是财务顾问最感兴趣的目标群体。

**财务保障**指保持富有的能力，如果你有这种能力，你将能预见到你所拥有的



财富比你一生消耗的更多。很多人都通过放大镜来看待财务保障的不足之处以达到提前规划和有效规划的目的。对于很多客户来说，唯一比不富有更糟糕的事是曾经富有而现在风光不再。这一点是客户在关于享受可持续发展的生活方式的对话中所关注的内容。而按照建立并维持客户所期望的生活方式来设计对话内容的财务顾问来说，这将是成功的起点。

本书主要介绍的是维持财务保障的策略，这既是财务顾问工作的切入点，也是成功的基石，因为这是每一个客户的目的所在。这就要求财务顾问要知道客户需要花多少钱来支持他们想要的生活方式，以及他们的资产是否能为这种生活方式提供足够的资金。知道这两个数量的同时也就了解了客户的财富是否比他们需要的养老金更多。如果是的话，那么在多数情况下，就可以建议其尽可能地推迟上交养老金个人部分的时间。

财务保障就是始终拥有足够的资产以满足客户基本生活消费的能力。客户将他的养老积蓄委托给财务顾问，是要财务顾问负责地告诉他，他是否能继续自主安排这笔用于购买养老金的钱，即能否避免过早地就开始节衣缩食以攒钱买养老金。因为，一旦他购买了养老金，他就失去了掌控及灵活性，那些钱也就仅仅是一笔固定的收入，并且为了获得担保将不得不忍受更高的费用。在某种意义上，游戏结束了，而没人希望游戏结束。

本书写于对金融机构的不信任和对财务建议的猜疑达到顶峰之时。然而，作者之一，蒂姆希·努南(Timothy Noonan)，在 2008 年 7 月中旬即在市场大崩盘两个月前开始研究本书的课题。他解释说：“我开始对理解计划的框架、成功的规划流程的架构产生兴趣。我论文的一部分就是现代方法(尤其是用计算机模拟的规划方法)，其是糟糕透顶的不完整的框架，必定会导致成千上万投资者及其财务顾问穷困潦倒。我认为它们是不完整的。”

在企业界待的时间越久，我原创性的想法就越少。即便如此，在过去 20 年间当我认为自己有了一个重要的想法时，我养成的习惯是打电话给我大学时的古典文学教授，H. D. 卡梅隆(H.D.Cameron)，他是密歇根大学西方文明史的一位传奇教授。他仍然称呼我为“亲爱的孩子”，虽然我刚刚度过了 45 岁生日。但只要他继

续接我的电话，我就对此欣然接受。

“帮我证明一个想法。”我说。我仿佛可以看见他正坐在他最喜爱的皮革躺椅上，抚摸着他的山羊胡子，可能在想在我谈到问题的中心之前是否有时间悄悄地调一杯马提尼酒。

“我现在对计划的历史、规划流程的架构以及规划策略的演变感兴趣。如果计划制定者同时考虑更多的现实因素，并且考虑更多的不确定性、更多的假想情况，在这个意义上，怎么让计划变得更好？现在看来，这是异乎寻常和遥不可及的。”

电话那头一片寂静，这当然是他的技巧。在重新引导我指向问题的关键之前，他会让我不停旋转，从那些“混乱”的想法中脱离出去。

然后他就这样做了。他简单的几句话就让我下定决心要写这本书：

“你往将来寻找是在浪费你的时间。你只需要回顾过去就能找到所有你知道的了，回顾很久以前的过去。在现代，计划可能变得越来越复杂了，因为在技术上我们不得不考虑时间因素，也就是现代的因素，特别是数学和概率、博弈论、行为金融学以及新的量子力学领域的因素，这就要求计划不断改进，不断解决旧问题，越来越精细。但是它们都没有改变，就如同太阳每 24 小时依旧东升西落。关于计划的最大而且最悬而未决的问题还是存在于西方文学第一次有记录的故事中。”

我被深深吸引住了。现在变成是我在寻找马提尼酒的调酒器，他再次耐心地看着我围绕 10 个不同的想法疯狂地盘旋，然后再一次地指引我。

“西方文学第一次有记录的计划存在于荷马的《伊利亚特》。它是宙斯为了在特洛伊战争中战胜希腊人所做的计划。”从结果上看这个计划失败了(但从对后世的影响上来看并非如此)。原因是这个策略太过主观了，也就是说，宙斯虽然不是一般的神，他是众神之首，但是其他每个神在其本身的控制范围还是非常强大的，重要的不是即使众神之主也不能保证他的意愿注定会实现，而是宙斯的计划失败的原因——没有预见到作为他的竞争对手的神的竞争计划，即低估了对其计划的挑战。

这个故事给现代各种规划敲响了警钟，它与今天大多数人已知的一些观点有关。其中最明显的是关于不确定性——将要发生的事情很难或不可能预测。正如约吉·柏拉(Yogi Berra)所说的：“预测是很困难的，特别是关于将来的预测。”人们知道这一点，但是这并不意味着试图去理解为将来而规划是愚蠢的。我们这样做是为了整理我们的资源和优先事项。然而，我们需要牢记这些计划是不完美的这是第一个观点；并且需要时时监督，这是第二个观点。

如果不警惕，那么计划就不是一个好计划。这也是客户持续付给财务顾问费用的原因。但作为顾问需要警惕什么？首先，他们的客户在财务上是否依然有保障(他们能否依然富有)。其次，尽可能让客户的资源发挥作用，从而保证其将来能获得财务保障。客户付钱给财务顾问是为了让顾问帮助他们维持并创造其剩余财富，即有充足的资源来购买养老金以满足其基本需求，并随着剩余财富的增长，他们的富足感和安全感也随之增长，进而使他们的选择更多，应对难以预测的情况的能力也随之增加。

最后，就是可能会出错的方面：首先，不了解计划的客户或其周围人的粗心大意可能会产生问题。例如，客户们必须考虑其家庭中谁依赖于他们或者他们依赖谁，这其中重要的是要让他们周围的人知晓这些计划，这样就可以事先有个预期。然后，还要考虑政府的计划，或者政府保持先前承诺的计划(如福利)的能力，这肯定会影响个人的未来购买力，即对客户的财务保障产生巨大的影响。这是因为，对于很大一部分人来说，他们的未来购买力的一大比例取决于社会保障和医疗保险。他们越不富有，就越应该关心这些计划会发生什么改变，因为他们及其同辈在退休后还要活很长一段时间。

现在个人投资者遇到的中心难题：要能在充满不确定性的世界中有效地做出计划；时时警惕以在需要时调整计划；知道别人的计划可能会如何影响他们自己的计划。投资顾问存在于这个行业就是为了帮助客户解决这个难题。

## 引言



本书面向想要与客户建立更有价值的关系的财务顾问。如果你是其中之一，那么很欢迎。感谢你抽出时间来阅读这本书。

你和你的客户对于什么是**有价值的**应该有一个共同的定义。对于你的客户来说，这应该意味着通过与你共事，他们对他们想要的生活方式以及用以维持这种生活方式的计划应该有一个更清楚的认识。而对你来说，这应该意味着你能更有效地帮助你的客户看清前景，建立计划以实现这个前景，这其中包括管理该计划从而使客户走在正确的轨道上。

我们在金融服务行业的工作经验加在一起已经超过了 50 年。在过去 10 年中，我们大部分时间都在一起工作，共同经历了市场的起伏(有好几次起伏)。我们的经验横跨很多方面：从个人到金融机构，从顾问到顾问网络 and 平台，从美国到全球，从产品到流程。我们无数次进行过演讲、写过文章和书籍、被媒体采访。我们的经历中有一点是共同的：在某种程度上与帮助人们实现财务保障有关。我们写这本书的目的就是要将我们的经验运用在这方面。

我们在帮助财务顾问建立更多有价值的业务的过程中及时地写下了这本书。我们相信这本书中谈到的想法和流程必然会随着时间不断演化和改进。我们鼓励你从这本书中尽取所需来提高你的业务，将我们提供的流程和信息用在对你和你的客户来说最合理的地方。“如果你能从这本书中获得一个好的想法，或者我们能帮助你改善一位客户的资产，那么你花时间来读这本书就是值得的。”这种陈词滥调我们是不相信的。一个想法是不够的，只改善一位客户的成果也是不够的。

我们的目标是让你对为客户提供建议的方式开始进行改革，如果你已经走在这条路上了，那么我们希望这本书能帮你走得更远。

这本书的大部分内容都是针对帮助财务顾问管理其客户的财富的，从而能使客户在将来更有可能以他们所期望的方式来生活。对于那些接近于有足够财富(或多或少)来维持其所期望的生活方式的个人，本书的建议更为中肯，因此这也是我们主要讨论的地方。但这并不意味着我们认为财务顾问对其客户的唯一价值仅仅是管理客户的投资组合，也不意味着只有这些客户才需要财务顾问。财富管理不只是保证你的客户有足够的钱来付账单。正如我们的朋友史蒂夫·摩尔(Steve Moore)所说：“人们必然会对世界产生影响。财务顾问的作用就是在客户生前和身后对客户的影响最大化。”

我们很荣幸这本书有很多有天赋的合作者。书中有很多章节是由合作者(除蒂姆希和马特外的其他作者)所写的，这些章节都明确标记出来了。

## 本书的组织结构

前 9 章为个人资产债务模型提供了背景、描述和执行建议。后几章则是对现今社会形势和发展趋势作了分析，还包括财富顾问个人素质提高等内容。那些愿意更进一步深入了解的读者可以去选择阅读。

本书很多部分是用于说明一些概念的，所以一些例子是假设的，这些假设包括预期股票和债券回报、预期波动、资产种类的相关系数、收益率曲线等。提供这些研究和例子的目的不在于说明某个假设值的适当性，而是在于展示所用的方法。因此，如果要使用本书提供的公式，那么就on应该重新考虑所需的假设值并做相应的调整。

这里我们简单总结一下各章的内容。

## 第1章：时代催生了财务顾问

我们在整个职业生涯中学到的最重要的一个经验是，建议的有效性直接与接受者对建议的接受程度成正比。2008年的金融危机为财务顾问创造了机遇——现在客户比以往更容易接受与财务顾问就其财务保障问题进行真正的对话。你要对客户说什么？真正的对话不是关于投资回报或市场波动的，而是关于可持续性——一个人财务保障的可持续性以及顾问—客户关系的可持续性。

少数财务顾问正在改造财富管理产业。我们有幸与他们中的一些人一起共事，在推动这个产业发展从而使财务顾问和客户更有效率地共同协作这方面，我们希望能尽绵薄之力。我们提供的建议模型可以根据客户如何看待其未来的财务保障、资本市场的现状以及财务顾问在提供建议时的局限而调整。

**当提供的对象是有足够的财富(或有能力积累足够的财富)能真正为其想要的生活方式提供资金，而且愿意与财务顾问真正进行接洽的个人时，这个建议模型最为有效。这些个人更可能与财务顾问一起来巩固其财富。**

**未来成功的财务顾问是那些能帮助他们的客户回答这三个关键问题的顾问：我需要多少收入才能过上我想要的生活方式？我的钱是否足够维持一生？我在确保财务保障方面是否竭尽全力了？我们在书中描述的方法可以帮助财务顾问熟练地回答这些问题，并且使他们的客户有继续跟进的意愿。**

这个建议模型的基础在于以与过去不同的方式来衡量成功。财务顾问要关注的最重要的指标是客户的资金状况，也就是说，他们是否有足够的财富来为其未来的债务提供资金。使资产与债务匹配，这是我们在为世界上最大的一些退休基金做咨询时学到的一个经验。这个模型是基于一个流程，而不是基于一个魔法般的产品。

**产品在执行个人的财务计划时显然占有一席之地，但是它们应该是实现目标的途径而不是目标本身。**

## 第2章：退休危机的问题成因

财务顾问和客户都关注下面这个问题：“我在财务保障的假设中有多少不再是可靠的了？”这个问题有很多形式：从最基本的“我要不要将我的主要住宅用于积累财富？毕竟，政府通过按揭利息的信贷在刺激着我去这么做。”到更隐蔽的关于资产配置和优化的问题。

全球金融危机使许多假设加速变得过时：更多的人同时退休，而且他们积蓄很少；寿命增加，卫生保健费用增长率比通货膨胀率高，而且集中在人们最没有支付能力的晚年；储蓄率处于历史最低点；人们一生的工作时间越来越少，社会保障有无力偿付的危险，越来越少的人得到雇主提供的退休金；资本市场持续动荡。

这些情况导致人们对资金短缺(或至少是增加短缺的可能性)更加关注。更多的人将只能维持其财务保障。这种资金短缺要求财务顾问更为审慎，在规划过程中更加精确并且更加留意他们的客户。要求精确是因为误差的允许范围越来越小；对于很多人而言，能实现可持续的财务保障与否的差别就在于其财务规划的精确性。需要留意是因为每个人想要的生活方式都是独一无二的，而且现在个人都希望其生活的各方面都能个性化。**精确和留意现在是高质量建议的联合标准。**

## 第3章：选择正确的客户

财富分布在许多个人手中，分布范围比以往任何时候都更广。在创建规划以实现可持续发展的财务保障时，有更多财富的人所拥有的选择更多。然而，财富的绝对值并不是在评估个人选择时要考虑的唯一因素。个人所拥有的**相对于他所想要的生活方式的**财富决定了他的选择。从这个角度出发，我们将个人分为以下三种情况：拥有的财富比他们所需的更多的人、拥有正好足够多(或接近于足够多)财富的人、拥有的财富不足以满足其将来需要的人。

现今，财务顾问一般通过资产规模来划分客户，这本身对于划分客户需求是不够的。从现实经验来看：资产规模与财务顾问是否能从客户关系中获得收益没

有直接关系，与客户目标的可实现性也不直接相关。所以我们可以尝试这样改变：我们鼓励财务顾问根据客户实现其目标的可能性来进行划分。为了在客户眼中财富规划看起来是高效的，财务顾问要能根据客户的情况熟练地进行三种不同的对话。鉴于第一种情况，对话内容是关于保持财富剩余。鉴于第二种情况，对话内容不只是关于投资，而且还要关于行为矫正，以及调整预期(退休前更多地储蓄、工作更长时间和退休后减少预计开支)。鉴于第三种情况，其对话可能是最有意义的。这些人(按照定义)有足够的财富，**如果他们做出正确的抉择**，那么他们就能在将来维持他们所要的生活方式，但是他们的财富又没有多到尝试所有的财富计划。

我们的财富规划建议模型，即第 5 章和第 6 章描述的个人资产债务模型，既是揭示你与客户应该进行哪种对话的方法，也是根据客户情况建立合适规划的流程。

## 第 4 章：连接各个知识点

现今社会的许多人、事实和专家理论都会影响第 5 章和第 6 章描述的个人资产债务模型。模型的思想来源于包括投资学、精算学、财务规划、沟通、心理学和语言学在内的各个不同学科。我们所做的工作是将各学科应用到帮助个人建立可持续发展的财务保障中，选择其中有用的想法，将它们连接成一个既实用又高效的建议模型。

## 第 5 章和第 6 章：个人资产债务模型

在第 1 章中我们谈到了个人必须回答的三个关键问题：我需要多少收入来为我想要的生活方式提供资金？我的钱是否能维持一生？我是否已经尽可能地配置资产以实现可持续财务保障的可能性了？

实际上，有一种方法可以回答这些问题，而且回答的方法已经存在了很久(将资产与债务进行匹配)。本书介绍的新方法包括两个方面：首先，这三个问题将成



为财务规划过程的中心焦点(取代了其他问题,如“我的投资组合上个季度是否达标了?”)。其次,将个人的资产与债务匹配的想法成为财务顾问和客户回答这些基本的财务保障问题的新传统。

对于大部分财务顾问来说,个人资产债务模型中的方法一直难以被实际应用到大量客户中去。而这个模型的基本框架既汇集了技术方法,即以实际可行的方式来回答这些问题,又包含了沟通和措辞上的策略,而策略能使建议的提出更加高效而且更加吸引人。在这个框架中,还包括了一种方法来使客户的重点放在最重要的衡量标准上:通过使用基于目标的报告使他们了解自己的资金状况。

鉴于目前许多的研究表明许多财务顾问和客户都直觉地认为对积累财富有用的策略在资产减持方面可能并不理想。在配置客户的资产以更好地解决他们的退休收入问题方面,本章为财务顾问提供了分析背景。这个框架将客户的偏好和限制转化为投资组合构建指南,并且为评估适当的投资策略(可能既包括投资也包括养老金)提供了指导。

## 第7章：如何提出好建议

好的建议与对提出建议的机构的信任是分不开的。建立一个高质量的咨询业务要求业务领导人有统一的愿景,熟知地区经济,有效使用资源,并愿意使业务达到一定的标准;还需要对建议进行质量控制,其中包括适用性、执行力以及系统地对客户进行关注;外部因素同样可以帮助或损害业务,其中包括经济形势、地区情况以及咨询业务的团队成员的专业技术知识。本章所介绍的不单单只是技术愿景,还包括怎样才能将这个技术愿景转化为提升咨询业务的企业价值经验。

除此以外,成功的财务顾问还必须能以个性化的并且可扩展的方式来提出高质量的建议。客户接洽路线图是一个商业流程图,财务顾问可以用它来协调并平衡所有与个人资产债务模型和为客户提供财富管理相关的任务。本章对这个流程图作了修改,从而使它的中心焦点变为监督客户的资金状况。