

# 献给教师节的“理财套餐”

**编者按**

近年来,随着收入水平的不断提高,教师正逐渐步入高收入人群。今年教师节来到,理财专家特别为那些辛勤的园丁们准备了一份节日礼物,精心制作了3份针对教师的理财规划,不管您是小学、中学、还是大学教师,或许都能从中得到些启发。

**年青教师如何理财**

**个人情况:**

张小姐今年26岁,未婚,小学英语教师,月收入1800元左右,除此之外,还兼职辅导老师,平均月收入1000元,合计3800元。其父母收入较高,无家庭负担。张小姐平均月支出

2500元,活期存款5万元人民币,未做任何投资。

**理财规划:**

(1)虽然张小姐无家庭负担,但考虑今后张小姐结婚、购房购车,继续教育等支出,应当首先考虑未来的资产积累,注意开源节流。建议其采用基金定投的方式积累资金,每月拿出1000元来投资,坚持下去,不仅有储蓄的功效,还具有利上滚利的复利效果。如每月拿出1000元购买工行代销的基金,(如工银瑞信核心价值、广发稳健、华夏大盘精选等),以每年6%的预期收益计算,10年后,这笔钱将达到16.3万元。(2)张小姐因为年轻且家庭经济压力不大,可以承受较高的投资风险,应采取积极的投资组合。可以购买一些基金或人民币理财产品“稳得利”。(3)虽然目前大多数学校都为自己的教职工工上了基本的保险,但这部分的保障还不够,建议张小姐每年用年收入的一部分,购买重大疾病保险、定期寿险和意外险。

**中年教师如何理财**

**个人情况:**

王老师是中学教师,38岁。太太是公务员,收入稳定,夫妇俩有一个9岁男孩。家庭月收入为6000元/月,支出2800元/月。家庭现有定期存款15万元,美元存款3万,两套住房。王老师今年打算购买一辆汽车,并打算在孩子18岁时送他出国留学。

**理财规划**

(1)从王老师家的收支情况看,月支出比例46.67%,每年能节余38400元还比较合理。按照王老师家的情况今年买车的愿望完全可以实现,由于目前国际原油价格不断上扬,国内各种税费征收比例增大,故建议王老师考虑15万元左右的中小排量汽车,以降低养车成本。(2)一段时间以来,美元汇率持续下跌,所以建议王老师卖出美元,按照目前汇率计算约为20万元人民币。将其投资于人民币理财产品和适当购买开放式基金以提高资金的收益率。(3)王老师家两套房子,建议其出租一套以增加其家庭的月收入,以基金定投的方式为孩子积累教育金。

**老年教师如何理财**

**个人情况:**



刘教授今年58岁,每年大约收入6万元。有养老保险、基本医疗保险,无商业保险。刘教授的爱人今年56岁,已退休,每年退休金1.6万元。刘教授家年支出42000元,有银行存款30万元,国债10万元。刘教授现住房价值25万元,准备更换一套价值为40万元的新房,并且每年有1-2次国内旅游。

**理财规划**

(1)因为刘教授还有2年即将退休,退休后收入会大幅下降,为了保证刘教授幸福无压力的退休后生活,不建议贷款购房。建议出售现有房产,再加上部份存款就可以一次性支付新房款。(2)刘教授在退休后年收

入将大幅下降,所以财务策划重点应放在提高收益的多样化投资和医疗保障上。退休后,刘教授可将自己资产一部份存入活期存款作为应急金,另外投入到风险低、流动性强的债券型基金,预计每年收益率5%以上,可以基本达到资产保值功能,而且还能保证每年的旅游计划。(3)刘教授是家里绝对的经济支柱,目前只是参加了国家规定的基本医疗保险。考虑到他的收入水平和风险所在,意外伤害险、重大疾病保险、住院补贴险和终身寿险都是应该考虑的。老伴虽然不是家里的经济支柱,但是仍可考虑住院补贴险和重大疾病保险。

(摘自《中财网》张艺婷/文)

**■财书推荐**

《江恩华尔街45年》

作者:江恩(美) 陈鑫 译  
出版社:机械工业出版社

本书是传奇式的证券交易巨匠江恩多年来在证券交易中所获得的交易经验和研究心得的总结。其中谈到了时间循环规则,3日走势图和9点摆动图,如何交易看涨期权、看跌期权、股权和权证,以及以小风险获取大利润。在这本著作中,关于短期价格调整的规则对任何投资者都是一种宝贵的规则。本书是第一本被译成中文正式出版的江恩的著作,总结了其在45年交易生涯中积累的宝贵经验,有着十分重要的借鉴意义。

《专业投机原理》

作者:斯波朗迪(美)  
出版社:宇航出版社

市场新手或专业老手都通过尝试错误的途径,花费无数的宝贵时间学习市场的知识,或试图将某种方法运用在市场中。作者希望寻找一本可以避免上述无谓浪费的书籍,它包含所有的市场基本观念与获利知识。如果他找不到一本适当的书,所以决定自己写一本。另外,他也希望提供给读者对市场的观察与发现。

《专业投机原理》一书系统地反映了维克多的投机哲学,除了通常的市场知识,书中还包含了大量的心理学、经济学、政治学方面的知识,大大开阔了我们学习投机知识的视野。尤其值得一提的是,维克多对经济学、经济循环的本质有着深刻的认识,这使他能够把握宏观经济脉络,从容地进行投机活动。维克多这种宏观的投机视角,无疑是值得那些有志于成为中国未来的基金管理人的朋友们去借鉴和学习的。

《蜡烛图精解》

作者:莫里斯  
出版社:中国财政经济出版社

本书分析了所有可能出现的蜡烛图形态,其识别方法、市场分析、变化趋势以及相关案例等,并介绍了“蜡烛图过滤”这种新的分析方法。作者以大量图例巧妙地将数量推论与直觉艺术相结合,建立了能够更加准确判断股票和期货市场时机和决策的严谨理论体系,为考察市场心理提供了一种可视性的分析方法。作者还将蜡烛图同其他技术指标配合使用,提高了捕捉市场时机的能力。文中对每种图形都给出了标准的定义和解释,可作为参考手册供读者查阅。

(摘自《你我他网》)



## 民生银行推出教师节理财新品

民生银行根据客户家庭所处阶段设计了4类家庭综合理财方案,分别为:“旭日年华”、“花样年华”、“盛世年华”、“金色年华”,这4类方案可满足不同类型客户家庭所需求的专业化、个性化、综合化的金融服务。

凡在教师节当天到该行办理业务的教师朋友,均可免费尊享财富解决方案的设计。

民生银行发售的非凡财富资产管理(增利型)人民币理财产品058期包括18款人民币理财产品,投资风格稳健,对于过往没有投资经验的客户同样适合。投资期限从7天到12个月不等。预期年化收益率为2.3%—3.45%之间。

该产品根据投资起点以及投资期限不同而收益不同,其中1个月期限产品预期收益率最高可达2.65%。主要投资但不限于债券市场国债、政策性金融债、企业债、央行票据、短期融资券、中期票据、债券回购、货币市场存拆放交易、银行存款、银行承兑汇票、信托计划或投资于以上投资品种的其他理财产品。

(摘自《北京青年报》)

## 如何选择适合自己的理财方案

理财方案是理财规划师针对不同年龄、不同收入支出状况、不同类型投资者的财务状况进行综合分析后,根据投资者提出的理财需求而设定的理财目标,对他们在消费、信贷、投资、保障等方面所遇到的问题进行合理的规划,使家庭或者个人的财务结构更加健康,财务体系更加安全。比如,北京市理财规划师协会为理财规划师确定的理念是:“没有最好的理财规划方案,只有最适合的理财规划方案。”当理财规划师制定出一份理财方案后,投资者怎么判断这份方案是否适合自己,进而做出实施的决定呢?

我们知道一份理财方案能否顺利实施,关键是要看方案的制定是否科学和适用。具体到投资者而言,就是要看这份理财规划方案是否适合自己,即是不是根据自己的实际情况为自己量身定制,有没有满足自己对理财的需求,有没有达到自己的理财目标。之前告诉理财师的个人和家庭的资产信息,包括家庭成员的职业、年龄、收入、投资情况、各类资产的现值、支出、贷款、保险等各方面的详细情况,有没有在这份方案中体现,还有没有需要补充的地方。这些都是投资者需要仔细考虑的。

如果这份理财规划方案确实达到了自己的各项需求,而且也是一份只针对自己而制定的个性化方案,那么还要看这份方案是否是理财规划师站在投资者的立场上,是否真正为投资者的利益而考虑,是否真正考虑到了自己的投资理财需求。因为一个优

秀的理财规划师,在为投资者制定整个理财规划方案时,一定会站在投资者的角度,切实考虑投资者的利益,不仅要考虑其财富的积累,还要考虑财富的安全保障。“先安全,再增长”的理财观,是理财规划师制定理财方案时的指导思想,就是投资者在完成个人及家庭基本保障之后,再去涉足具有风险性的投资。理财规划师存在的意义就是帮助个人和家庭的财务结构可以安全、持续地发展,而不是仅仅教会投资者如何投资与增值。

另外,由于百姓对理财规划师的需求呈现出较高增长的趋势,但目前理财规划师的水平还参差不齐,还有很多理财师没有取得相应证书持证上岗。面对这种情况,投资者该如何做出决定呢?投资者可以多找一位不

属于任何单一金融机构的独立理财规划师,让他们制定一份理财方案,专业的理财规划师所制定的理财方案往往会涉及基金、保险、债券、信托、税务等多项内容,投资者要多方比较之后,再做决定。

除此之外,投资者要明确一份好的理财规划方案,要根据自己的需求和风险承受能力考虑收益率。高收益的理财方案不一定是好方案,因为收益率越高,其风险就越大。适合自己的方案才是好方案,能确保个人及家庭财务结构持续健康发展的方案,才是可以施行的合理方案。适合自己的方案是那种既能达到预期目标、风险又小的方案,毕竟理财的目的相对是对已有资产的保值增值。

(摘自《经济日报》)

险对自己和家庭的影响,相对其他职业,教师购买商业保险的比例非常低。

社保和单位福利只是为我们养老和医疗提供最基本的保障,配置一些必要的商业保险是必须的。在品种选择上,商业性养老保险和普通医疗保险上可以有所弱化,配置以意外险和重疾险为主,适当结合定期和终身寿险,为自己和家庭建立一个全面有效的防护墙。

教师理财,应该改变一味求稳的传统观念,运用积极、稳健、长期的投资策略,使资金动起来。教师不是艰苦朴素的代名词,收入高,理财收益高,生活质量高,才是教师理财的目标和最高境界。

(摘自《燕赵晚报》)

## 教师理财 三招制胜

**1 收入稳定,抗风险能力强,增加投资稍激进的类别**

近年来教师的地位和收入待遇也有了显著提高,这些变化都为广大教师理财提供了更为广阔的发挥空间。部分教师还有不菲的兼职、对外授课和出版书籍等方面的收入。作为有稳定收入的教师群体,抵御日常生活的风险能力比一般人强,完全可以转变传统的理财理念,选择更加适合自己的理财方式和品种。适当涉足一些稍激进的投资渠道,比如开放式基金、债券、股票等,确保家庭财产在保值的前提下,得到很好的增值。

**2 最适合的投资理财产品:**

积极严谨的敬业态度,繁重琐碎的职业特性,让很多教师在“传道授业解惑”之余,无法过多关注自己的生活,没有精力学习或运用理财知识打理家庭的财务。由此造成很多教师的理财观念过于稳健,甚至是保守,对资产的配置和运用缺乏足够的重视,对新的理财工具也没有足够的认识。

其实,无论是幼儿园学前教育,中小学基础教育,还是高等或职业类教育的教师,都有其鲜明的特殊性,可以根据其职业特点和生命周期理论,做出相应的理财规划。

策略三招,完善教师理财,以下是专家的具体建议:

**3 社保医保只提供基本保障,商业保险才是锦上添花**

因为教师职业相对稳定,普遍对风险的防范意识不足,大大低估了风

**基金投资,定额定投**

因为工作繁忙和无暇整日看盘钻研,建议投资产品更多考虑基金和定额定投,即使是投资股票,不建议频繁进出炒作股票,应该用长期稳健的理念来经营。基金定额定投非常适合工作繁忙的教师族,分散投资,摊低成本,既保证了收益,又能腾出时间专心工作,更重要的是让自己强行储蓄,积少成多,轻松打理自己的财务。



## 2010 理财嘉年华盛大揭幕

王立立、成都金融企业代表——中国人寿成都市分公司总经理秦建明以及主办方主要领导、国内两大王牌私募经理唐雪来、陈宏超以及在蓉30多家金融机构的代表应邀出席了开幕式。此外,由20位普通市民组成的“成都金融行业一线网点服务大体验”市民评判员也在开幕式上正式亮相。

**理财节:建设西部金融中心的重要举措**

“中国(成都)金融理财节已成功举办了6届,得到了广大市民的喜爱,成为我市经济生活中的一件大事,也是成都建设西部金融中心的一项重要举措。”在当天的致辞中,成都市金融办证券处处长王立立给予了金融理财节高度评价。

近年来,金融理财作为一项综合

金融服务,已经成为了成都金融业发展的重点规划之一。在今年4月市政府出台的《成都市金融产业发展规划(2010~2012)》中,明确提出了要把成都建设成为西部地区的理财中心。目前,成都是中西部地区金融机构数量最多、金融市场规模最大的城市,为广大市民和各类企业提供了丰富的金融产品和服务。王立立处长表示,通过成功举办金融理财节,不仅能加强对市民投资理财的正确引导,帮助其树立正确的理财观念,增强风险防范意识,也能给他们与各金融机构营造良好的交流机会,实现双赢甚至多赢的结果。

**理财大餐 逐一奉上**

据悉,本次金融理财节从9月4日持续到10月15日,其间将举办各种丰富的理财活动。

**活动一:金融业一线网点服务大体验**

金融业属窗口行业,服务质量的高低直接影响着老百姓的口碑。为了让大家切身感受一线网点的服务水平,金融理财节组委会今年特启动一线网点服务大体验活动。20名志愿者将深入各家金融机构网点,以“暗访员”身份去测试网点人员的服务水平,并给出客观、公正的评价。

**活动二:2011投资理财宝典**

在充满迷雾的理财市场中,谁来将我们领进门,充当我们的领路人呢?在本届理财节中,组办方推出了金融节特刊——《2011投资理财宝典》。在这份“投资秘笈”中,知名分析师、股评家以及理财专家将会给投资者提供当下理财市场的分析建议,并为明年的理财计划招徕,为你的投资献上一份珍贵的礼物。

**活动三:金牌理财师家庭财务诊断**

自从2005年第一届金融理财节以来,组办方每年都会从各大金融机构中评选出十大金牌理财师现场坐诊,在为你和你的家庭诊断财务的同时,也证明自己的理财能力。

**活动四:金融总评榜**

作为每一届金融理财节的压轴大戏,金融总评榜的评选是最受关注、竞争也最为激烈的一项活动。

今年,组委会除延续“最佳理财服务品牌”、“最受欢迎银行卡”等奖项外,还新增了“最佳财富管理银行”、“最受信赖保险公司”、“最佳理财服务”、“市民首选小额贷款公司”等奖项,涵盖银行、保险、信托、黄金、小额贷款等多个领域。最终结果将在10月份举行的颁奖典礼上揭晓。

(摘自《四川新闻网》田园/文)

协办单位:

海南亚洲制药有限公司

董事长: 楼金

总经理:

地址: 海口市国际商业大厦12层

电话: 0898-66775933

传真: 0898-66700763