

■ 财务管家 | Caiwu Guanjia

# 像管好企业一样管好自己的资产

## 弃小得大 林志玲 理财有道



虎年春晚小虎队再聚首，一时间成为众人关注的焦点，其成员苏有朋是有名的“理财能手”。而有着“台湾第一名模”之称的林志玲，在圈内也是吸金有术。

### 赚钱懂得弃小得大

“台湾第一名模”林志玲大年初五出门拜年时，被拍到穿着一身黑，双颊丰润了许多。她看到闪光灯频频以手遮脸。“有没有收到周杰伦和言承旭的拜年短信？”、“邱士楷有没有到家里拜年？”、“到宜兰敲钟是不是希望早点嫁出去？”面对记者一连串的提问，林志玲仅上车前说了声：“谢谢！”就搭车返回和平西路住家，结束拜年行程。

有着双硕士学位的美女模特林志玲，不仅代言身价逆势上涨，更是成为不少炒房人眼里的招财树。即使是她卖掉的旧房，顶个林志玲的名头，身价也直线上升。难怪林志玲有充分的理由对自己“好一点”。

首当其冲的自然是广告代言费。随着林志玲在影视领域的一路高歌猛进，她的代言费也是水涨船高。据媒体披露，林志玲自从出演了《赤壁》后，身价倍数增长，代言价码一路从150万新台币飙涨至800万新台币，始终是厂商眼中代言的热门人选。最近我国台湾地区又有两家建筑商看中她的影响力，打算请她担任代言人，但是她的经纪公司凯渥公司一开口就是1500万新台币。受金融形势影响，在艺人代言费严重缩水的如今，林志玲的代言费却逆势而上，实在令人瞠目结舌。加上她代言邀约不断，甚至获得了“代言女皇”的称号。

不过，自知树大招风的林志玲赶紧澄清：“其实很多厂商都是在我模特事业刚起步的时候就开始支持我。我觉得我和他们的合作就像一种家庭的感觉，彼此之间都有默契和信任。我觉得这种Family（家庭）的感觉比金钱更重要。”而据了解，林志玲“代言女皇”的身份名不虚传。据我国台湾地区浪琴表副总经理张正勋透露，林志玲代言浪琴表，爸爸、妈妈全家都戴浪琴表，真是物超所值。而且之前，我国台湾地区的钟表市场饱和，几乎所有的手表业绩的成长率都不超过10%，但林志玲代言浪琴后，业绩至少成长20%。

而除了代言，林志玲还广开财路，在影视业中逐渐开始崭露头角。去年与吴宇森导演合作《赤壁》便是一个非常明智的选择。据悉，林志玲为这部戏还曾推掉了多个商业活动，不过凭借这部电影，林志玲成功地把自已从本土明星提升到国际明星。可以说，正是她当时的“牺牲”才换来了如今的回报。

另外，林志玲还有一个身份是“老板”。早在2005年，林志玲就投资开设了一家“美容教室”专门教白领女性礼仪，并邀请到萧蔷的设计师好友杜荣仁前来助阵。另外的老师，则大部分都是凯渥模特公司的老师，颇有肥水不流外人田的架势。

(国际在线)

王先生是一家全球知名的世界500强企业中国区总裁，43岁，称得上管理界精英，他不仅事业成功，还有一个美满的家庭和两个可爱的女儿，是许多人羡慕的对象。然而，王先生却对我道出了“难念的经”：王先生现任太太并非原配，前妻在大女儿3岁时病逝，现任太太是大女儿的幼教老师，与王先生结婚后为避嫌便辞去了工作，不久又育有一女。目前除了王先生工作以外，妻子及双方父母，甚至前妻的父母均需要抚养和补贴。王先生2008年6月来找我时，国际金融环境因为美国的次贷风暴显得极不稳定，一次次的不利新闻，让王先生非常担忧自己丢“饭碗”，降收入，万一没有了工作和高额收入，依靠原来的积蓄是否可以让一家人生活无忧？王先生一筹莫展：要管好自己的这笔不大不小的资产，对他来说似乎比管好一家上万人的大企业还难。

有趣的是，我在做整个理财规划时，就把理财工作涉及的各项要点与企业管理结合起来分析，比如，企业管理中有三项制度非常重要：财务制度、业务制度和管理制度，而这些制度也可以适当运用到理财中。

首先，企业的“财务制度”规范了

企业的记账方法，使企业盈亏水平更加透明，这是企业管理的基础。而理财也是一样，只有准确地记录家庭收支情况，才可以确定资产规划。

王先生一家4口每月开销约8500元左右(约10万元/年)，双方父母都在外地领退休工资，每年过年小两口另给各家父母一个5万元红包。此外，也会每年补贴前妻父母约2万元/年。王先生的年收入每年稳定在约50-60万元/年(税后)，目前，王先生拥有约500万左右的资产，全部为现金存在银行，王先生仅自住房一套，无投资性房产。

鉴于王先生的担忧，我们假设发生最坏的情况，致王先生家庭较长时间无收入，为维持正常生活，王先生家庭需要22万元/年，若按总投资资产500万计算，年投资收益需达44%。实际操作中，我让王先生存了200万5年定存(每5万元为一个单位整存整取，以备不时之需)，另外，我让王先生配置了100万安全性较高的证券结构化信托产品，同时由于2008年中国处于降息周期，因此另我又让王先生配置了100万纯债开放式基金组合，剩下的100万配置了证券类私募基金。此外，王先生每月



收入在4-5万，我建议王先生为两个女儿定投指数基金用做未来的教育基金。

其次，企业的“业务制度”规范了企业生产或服务的行为标准，以确保产品和服务质量。而理财也一样，需要有一些“操作规则”来避免感性冲动导致投资业绩偏差。

想起一个故事：云南某地，当地猎人捉猴子的方法非常简单：一

个普通的木箱加上一只桃子就可以了。他们一般就是制作一个比较沉的木箱然后在木箱上面开一个刚好能让猴子伸进手的小洞，在木箱里面放一只桃子，放在猴子经常出没的地方。只要有猴子过来把手伸进木箱去抓桃子，那么猴子就跑不掉了，原理在于猴子把手伸进木箱抓住桃子后就拿不出来了，因为洞不够大了，奇怪的是即便猴子看到猎

人过来了也不会放下手中的桃子而眼睁睁地被猎人捉住，因为几乎没有一只猴子舍得放下即将到手的美食。

这则故事告诉我们的其实就是拿起与放下，理财并非仅仅依靠设定各类产品的配置比例就OK了，还要及时关注和调整。比如一旦降息周期结束而升息周期开始，那么债券基金的收益可能会受很大影响，应当及时减持。而在选择证券类私募基金时，不应当只看短期收益最大化，而应当关注那些长期业绩稳定的品种。

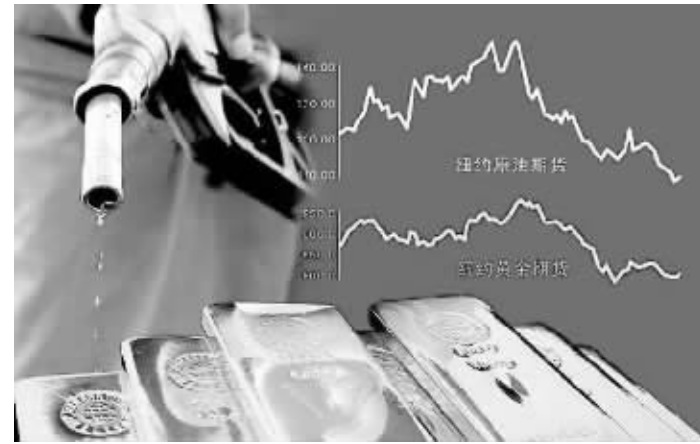
最后，企业的“管理制度”规范了企业的监督考核机制，以确保企业正常运营。而理财也一样，需要每年根据已经实现的盈亏情况与市场情况来调整整个资产配置。2009年6月，王先生的理财规划方案已经实施了一年，其投资业绩已达到本利和5395万。假如4年后保持总资产500万，则按5年定存利率计算，目前低风险产品配置至少为435万(实际目前持有低风险资产为421万)，因此王先生需要赎回部分证券私募基金，同时要考虑到未来的加息预期了…… (宋静漪)

## 没有20多岁的理财大师

有一个耐人寻味的现象。世界正在涌现20岁出头的划时代人物：神奇的朗朗、伟大的老虎伍兹，但很难看到20多岁的神奇教练、年轻有为的投资理财大师。

为什么？原因很简单：任何一种非凡成就都需要长时间的练习。老虎伍兹在1996年获得职业生涯的第一个美巡赛冠军时只有20岁，但他练习高尔夫球已经17年了。1999年，17岁的朗朗在芝加哥拉丁尼亚音乐节横空出世的时候，他已经没日没夜练习钢琴14个年头了。

很少出现年轻投资理财大师的重要原因是，学习的起点年纪都比较大。最早开始接触投资的属巴菲特，5岁做生意，11岁炒股票，20多岁开始入门，30多岁奠定了一生的投资哲学。50多岁才开始引起华尔街的真正关注。以他现在如日中天的地位，算下来已经辛勤耕耘了



70年的时间。

有一种态度叫做敬畏。也许经历的股市风雨多了，才要敬畏市场、敬畏规律、敬畏人性。很多东西是并不了解的；更多东西是即使了解了也做不好的；还有一些东西是了解了，也自认为能做好，可是因为情绪没有控制住而功亏一篑的。

可见，理财之路长且艰难，需要一位很有经验的向导。《高薪水比不上会理财》是非常适合准备跑理财马拉松的选手拿在手中的路线图。作者看惯众人的投资成败，更有美国成熟社会的沧桑阅历。对于很多刚刚进入中产社会，在通胀、子女教育、住房及养老等全新考验面前焦

头烂额的中国读者来说，是很有借鉴的。

与其坐而论道，不如起而行之。强者的思维显得比金子还珍贵。

理财的人生并不是一场变钱的魔术，而是一种生活的态度和做事的方法。它包含着对历史的感悟，正如作者列举的华尔街几十年的各项翔实数据，更由此塑造了未来生活的准则。我们都是普通人，决不改变无法改变的，也决不放过可以改变的。往往改变了自己，就创造了全新的世界。

如果想20岁夺得世界冠军，那就3岁开始训练。如果想50岁实现财富自由，那么25岁的时候就要储蓄、投资。

笨鸟先飞，趁早学习理财的知识，并在实践中不断总结，才是早日实现财富自由的捷径，慢就是快。(张昕帆)

■ 名人理财 | Mingren Licai

## 工作赚钱、有计划地消费、存钱 李冰冰“三点一线”理财



在不恰当的时机购入了，难免会有损失。李冰冰坦言，去年公司股价最高涨到90多元，确实超过了她的心理预期。因此，冰冰直言：“我不希望股民们受到伤害，还是理性点好。”

### 没有更多钱投资股市

“我之所以能成为明星股东，其实是这个产业裂变的结果。创业板算是一个二板市场，门槛比较低。”这些专业的术语，从之前完全不懂股票的李冰冰口中说出，连身边的经纪人都感到惊讶。

李冰冰向记者解释，自从变成了股东后，不断有人跟她谈这方面的话题，她不熟也熟了，“以前我还真不怎么关心股票，变成股东后，无论是饭局还是朋友聚会，都会大谈股票。”她还透露，在去年公司在创业板上市的几天里，无数人打电话恭喜她，她才被迫感觉到自己身为股东的幸福。

不过，尽管数钱数到手抽筋让李冰冰很开心，但伴随而来的责任心也让她倍感压力，“现在这样，等于我的财富透明了，而且现在自己的一切似乎都可能影响到公司股价。”

### “三点一线”理财法

经过10年磨砺，圈内号称“拼命三娘”的她已跻身国内最具票房号召力的女星行列。

当年“听老板的话”无心插柳认购华谊公司的36万原始股。如今市值已经是2000多万元。

尤其让人尊敬的是，她拥有个人公益品牌“L.O.V.E”。

她说：个人的力量很有限，所以建立了自己的公益品牌方便和更多的企业、机构合作，专注于慈善、公益和保护地球的工作。

直率的李冰冰说自己是一根筋的性情，不懂得投机。因此，她的理财方式就是无外乎三点一线：工作赚钱、有计划地消费、存钱。

“有计划地花钱，存钱，这也许是最初级的理财方式，但是对于我来说，很有效。身边很多朋友是投资观念代替了理财观念。他们会用一些大众的投资方式实现增值，

比如买房再卖房，股票证券投资。这种投机机会牵扯很多精力，所以我暂时还不会去尝试。”

李冰冰没有做过专业的理财EQ测试，但她感觉自己还是属于保守型，理财方式很保守，在她看来，专业理财是通过专业的投资建议，最大化的收支平衡或者是长线投资获得收益。不过，李冰冰仍然觉得自己的重心和精力还是在拍戏上，毕竟这是自己的主要收入。因此，理财还是简单点为好。

尽管没有专业理财师帮忙打理资产，但李冰冰会根据自己的收支比例来做好规划。很多女孩子通常都是把消费之外的余钱存起来，但李冰冰是规划好消费和存钱的比例，理性地按照计划来消费。当记者问到如何按照收支做好消费和存钱比例时，李冰冰却笑着说“这是女孩子的秘密。”

李冰冰对记者表示，她自己因为购入的价格比较低，是原始股东，因此准备长期持有。但股票总有涨跌，有些股民万一因为头脑发热而在不恰当的时机购入了，难免会有损失。李冰冰坦言，去年公司股价最高涨到90多元，确实超过了她的心理预期。因此，冰冰直言：“我不希望股民们受到伤害，还是理性点好。”

(钱经)

## 将钱放进有拉链的口袋

作为专业寿险理财规划师就是在客户的现金资产总额中划出部分来做“护钱”的准备，以备不时之需，张务元女士在此选择了一位真实的案例与大家分享我如何通过沟通了解需求，并针对性设计全方位理财规划的过程。

她所认识的一位李先生，一直在江门做生意，有一间小工厂，是她的一位老客户，最近刚刚加保了该公司的新产品“康赢年年”，张务元女士主要是通过企业风险管理和现金流安全的理念与李先生沟通保险观念，目前资产保全是中小企业主一个重要理财新概念。而作为资产保全的最好工具，今天的人寿保险已经同资产保全紧密地结合在一起，因为它具有以前金融资产的独特性：

第一，寿险保单一直不计入资产负债程序，所以保单是一种十分安全的避债工具。在企业负责人发生重大变故时往往可以提前进行资产转移！

第二，大额保单可以帮助客户在资金紧张时从保险公司获得无抵押低息贷款，以缓解遇到的现金窘境。

正是在处理财富上能综合考虑到安全、债务、流动性、变现及税收等一系列问题，张务元女士认为以下例子能反映此份理财计划的特征：将客户的钱放进有拉链的口袋。

### 个案：

李先生平常工作繁忙，比较少考虑个人投资事宜，最近刚好有一笔年终奖金闲置，所以想用这笔钱给儿子储备教育基金或作为将来养老用。他不想用这笔钱来买股票或基金，觉得风险高不保本，而且需要花时间打理；放银行又觉得利息太低，无法抵御通货膨胀，无法做到资金的保值，所以，李先生投保信诚人寿“康赢年年”为2岁儿子飞飞建立一个专门的高等教育经费的储钱罐。李先生选择了保额200000元，保障期20年，缴费期5年，年缴保费18000元，共缴保费90000元的计划。

从飞飞3岁起至22岁，李先生共可领取17100元作为飞飞的抚育费用，同时每年也将获得保险公司的分红而作为飞飞的压岁钱；到飞飞22岁时，可一次性领取90000元作为飞飞的留学教育金或创业金，另外，飞飞还获得20万重大疾病保险，安然保证飞飞健康成长。

备注：上述案例的红利演示纯粹为描述性的而非保证，红利的发放根据分红保险业务实际经营情况决定，实际所得可能大于或小于上文所示。

作为一份加保计划，张务元女士考虑了客户本身为孩子买份教育金的基本需求，同时为孩子也附加了相关保障性产品组合。(林岩)