

家有全职太太 科学理财更重要

王先生是一家企业部门主管,年收入25万元,有五险一金。妻子在生育了孩子之后,便开始做全职太太。目前家庭月开销1万元以上,没有任何贷款。眼下王先生最为关心的是,他们这个家庭未来是否能够买一套更大的房子,同时,家庭成员的保险保障该如何来完善?

理财目标:

一、目前王先生在成都市南二环有一套100平方米住房,希望换套三环以内的150平方米住房。

二、家中只有王先生有较全的保险保障,希望专家能提供科学的全家保障计划,特别是夫妻俩的养老规划。

专家理财方案:

换房计划:首先明确换房目标实现的时间、方法。假设3年后换房,如果保留现有住房,则要通过贷款购新房产,现有住房出租后的租金用于支付每月还贷资金;如果出售旧房,假设再购置新房产的资金缺口约50万元,因为要在较短的时间内实现换房目标,建议投资结构以稳健型产品为主,收益率波动较小:假设现有可动用投资理财资金20万元,投入民生银行正售的理财产品年收益率9%,3年本息合计25.9万元;每年再将收支结余资金中的10万元投入债券型基金,预计年收益率5%~8%,3年后累积资金约32万元左右;两项投资累积资金能实现 在无负债的条件下换房。

养老规划:社会保障体系、个人积累、商业保险体系共同构成现代社会的养老体系。商业保险的有关内容在后面将具体介绍,我们先来看看如何通过个人积累进行养老规划。养老规划是个长期投资的过程,适合长期投资的产品无疑包括基金定投,而基金产品中的指数型基金更是首选产品,作为被动型投资产品,不仅自身交易成本较低,而且从长期来看能取得超过多数主动型投资产品的收益;在投资结构上,随着年龄增长风险较高的投资占比要逐渐降低,比如在40~50岁,指数型基金的占比可在60%~50%左右;50岁至60岁退休前,债券型基

金的占比要逐渐上升到60%以上,减少指数型基金的投资。

保险规划:王先生现在拥有的五险一金主要是保障他本人将来的医疗、基本养老,无法兼顾家人。保险规划,主要是对家庭风险进行管理,保障是其主要特点,将来一旦王先生收入中断或急剧减少,如何保障家人继续享有舒适的生活呢?从“家庭支出需要法”来估算投保的总保额,家庭支出主要包括:日常生活开支,对配偶、子女的供养,子女基本教育、疾病治疗、债务责任等。通过计算保费占家庭收入的比例能判断保费支出是否合理,通常保费支出以不超过家庭年收入的十分之一为宜。在保险险种选择上,定期



寿险费用比终身寿险更低廉;教育金保险,从子女年龄很小时就要开始投保;从养老角度考虑,可选择有分红功能的终身寿险。

(摘自《四川新闻网》)

养老需要1000万 理财规划师教你应对之策

在这个通货膨胀,物价飞涨的年代,年轻人在赡养自己父母的同时,很多人也开始考虑自己将来的问题。某经济学教授曾发表过文章称:“在2027年退休的职工,则需要一笔约为300万~500万元的积蓄,才能度过余生。一线城市甚至需要1000万元,还未必够。”我们真的需要这么多养老金吗?我们的养老金缺口有多少?该如何为未来做准备呢?听听东方华尔国家高级理财规划师怎么说。

20岁~30岁:

此年龄段人群大多无房也无车,同时抵御风险的能力较低,首先应该以不超过年收入的5%购买医疗类商业保险。其次,设立自己的理财目标,以目标的重要性和时间性排序,将节省出的资金安排在这些目标上。每月做到把工资的1/4固定纳入个人储蓄计划,最好办理基金定投。例如每月定投1000元,假设年化收益率为8%,则10年后资金可达18.3万元,30年后为149万元。在资金充裕时购买一些基金或银行类理财产品;选择合适时机贷款买房,慎用信用卡,避免过度消费。

结论:越早投资收益越大。

30岁~40岁:

此年龄段正处于人生成长期,事业正处于上升阶段,家庭收入相对较高,家庭资产状况较好,因此应该从现在开始筹划积累养老金。养老金的缺口=退休后总支出-退休时实际储蓄的养老金。如果该差额大于零,说明养老金不足,提早做好理财规划;如果该差额小于零,说明养老金充足,退休后还有剩余的资产可以用于其他投资。储备养老金是一个长期的过程,建议选择基金定投和黄金积存业务。这两款产品都有按月投资、分散风险的特点。还需要提醒大家的是,由于养老金是一种刚性需求,所以不建议采用高风险投资作为养老金的补充,以避免因损失本金得不偿失。

结论:不建议投资高风险产品。

40岁~50岁:

此年龄段正是上有老人需要赡养,下有子女需要教育投入,中有自身的养老需要规划的年代,是解决各项规划的最后时期。应做到在保证现有生活品质的情况下,控制支出,为退休养老准备充裕的资金。根据自身的风险承受能力,早做投资规划。每月的工资除去生活的必要开支外,剩余的资产要进行调整,适当降低风险,增强资产的安全度。

结论:增强资产的安全度。

到底需要多少积蓄才能度过余生呢,大家大可不必拘泥于这个问题上。根据自身情况,做好理财规划,活用手中资金,为未来做好准备。要切忌,养老别等退休再打算,越早投资收益越大。

(摘自《中金在线》)

无理财不摇滚

年轻人最离不开的是音乐,最缺不得的是人生目标。而理财是实现人生目标的必要手段,只有理财,方能演绎一曲美妙的人生乐章。今年“五一”,第二届盛放南京国际音乐节隆重绽放。同时活动主办方携手南京主要金融机构,同期推出“激情摇滚,快乐理财”青年理财节。

超10万青年的音乐财富盛宴

盛放南京国际音乐节是2010年南京“名城会”的主要活动之一。首届音乐节以张楚、范晓萱、信为首,两天进场人次超6万,已然成一张全新的南京城市文化名片。据了解,本届音乐节明星阵容再度升级,由崔健、何勇、AK47领衔国内外18支著名乐队。加上绿博园同期有望免费开放,两大盛会互相借势,预计三天进场人数将超10万人次,影响力辐射全国。

从首届音乐节来看,它在大学生群体以及刚工作的青年人群中引发轰动,而这一人群恰好是金融机构的主要服务人群。主办方借力国际音乐节推出青年理财节,一是倡导青年理财意识,二是倡导金融机构针对这部分客户群创新金融产品和服务。

房、车、音乐与金融全互动

2011年快报青年理财节的最大特点是以国际音乐节为平台,与置业、购车两大居民需求同台互动,给青年读者提供人生蓝图的现实参照。

记者了解到,在活动现场,金融互动区内将围绕适合青年人的银行理财产品、房贷、车贷、基金产品、保险产品等提供展示、咨询服务,让现场的音乐爱好者可以边摇滚边理财。同时,青年置业展示区内云集了南京当前在售的大部分首次置业类楼盘,覆盖南京各大片区,进场的楼盘注重品牌、品质,设计理念紧跟时代青年的居住需求和特点,不乏在市场上首次亮相的新盘。

“青年理财白皮书”同期发布

“20岁之前很少去考虑理财、养老,这是以前的误区。”这是记者在与许多理财师交流中听到最多的一句话,言下之意,理财要趁早。浦发银行中山东路营业厅一位理财经理告诉记者,国内理财教育不像西方发达国家那样,他们的孩子八九岁就会计算银行利息、汇率,而国内往往都是大学毕业后、经济独立后才开始慢慢学。他认为快报青年理财节的构想非常有意,对提高南京年轻人的理财意识很有帮助。

事实上,在北京、上海等城市理财日趋年轻化,许多年轻人从大学已经开始了理财计划,包括勤工俭学、奖学金打理、信用卡使用、炒股或校园创业等。另外,本次青年理财节上,快报《第1金融街》将联合几家主要金融机构推出“青年理财白皮书”,剖析当前青年理财现状,以身边的实例提供理财规划和建议,率先带领南京青年吹响理财冲锋号。(摘自《快报》刘果/文)

负利率时代 银行“搬”大款理财 白领靠短打求“活”

国家连续提高存款准备金率,让一向“不差钱”的银行开始揽储争夺战。返现金、赠礼品等各种“诱惑”齐上阵。银行返点揽储、力推短期理财产品等举措,让储户“存款搬家”理财现象频现。

“大款”:银行“搬”你理财

一家商业银行的理财经理私下透露,今年以来,一些存贷比超标的银行大幅增加了营销费用,有些不再采取请客送礼方式,而是直接向介绍人或存款客户返送现金,比例多在万分之五左右,高者达到万分之八甚至千分之一,即存入1亿元,给10万元酬谢。

某外资银行的客户经理称,该行对客户日均账户保持在300万~500万元左右的介绍人,可以提供千分之五左右的返点,最高能达到千分之八。

私企老板黄先生表示,他在某银行存100万元,一年除了利息之外,返点都有6000元。如果金额大,还可以申请更高的返点。不但如此,他还

时不时接到其他银行的客户经理的“游说”,目的是希望他把资金拉到自己银行账下,返点数“好说”。据称,这种拉存款返现金的做法在银行业已成惯例了。大型国有商业银行还算“温柔”,客户群体较小的一些银行为了发展客户,不仅返点多,有些每个月都返现金。

目前不少银行都将拉存款作为考核指标之一,甚至后勤人员也都有任务。有些网点要求人均每月揽存1000万元。为达到目标,采取送礼、返点揽储之类的措施也就不足为怪了。

针对这种监管机构明令禁止的“高息揽储”现象,上述业内人士也表



示无奈:银行吸收存款压力大,为了在同业中取得竞争优势,不得不在收益补偿方面“动脑筋”打政策的“擦边球”。

提醒:变相高息揽储一直是银行监管部门打击的重点,高息或变相高息揽储是银行和储户间一种危险的资金游戏。在银行储蓄大搬家的过程中,出现的“羊群效应”和其他非理性投资行为可能会给储户、银行或市场带来一些风险和隐患。

“小资”:短打理财让钱动起来

每月工资打进卡里,除了消费,



个人收入大幅提高 投资理财需要精打细算

近年来,经济持续高速发展带来了个人收入的大幅提高。与此同时,各大商业银行推出的各式理财项目也令人眼花缭乱。记者从贵州省银监局获悉,近两年来随着股市趋热,基金热销以及个人理财业务的迅速发展,居民投资渠道正向多样化发展。

与此同时,业内人士表明,尽管金融机构推出的理财产品多种多样,但股票和基金仍为大多数人投资理财的主要选择,所谓投资渠道的多样化发展也仅仅是针对传统的“储蓄”理财这一模式而言。由于对金融知识的相对匮乏,不少市民无法预计投资的风险与回报,也不知采取哪种投资方式更为妥当,常常选择“跟风”。股市每日攀升的新开户数、出现排队抢购基金一定程度上表明了投资非理性的一面。

尤其是近期股市震荡的扑朔迷离,让“损兵折将”的投资者们越来越迷惑:理财到底是什么?理财到底带来了什么?

“许多工薪阶层看到房价涨、股

票涨、黄金涨、人民币升值,就误认为用几千元、几万元便能轻松地成为百万或者千万富翁。”

农行贵州省分行营业部金融理财师李倩认为,近期股市的猛烈震荡或许对那些偏离了正确的理财观的投资者们是一个最好的告诫。理财不只是进入股市、购买基金,而是通过对家庭或个人的财务状况分析,根据个人对风险的偏好和承受能力,结合预定目标运用储蓄、国债、股票投资、基金投资、黄金和房产等多种手段,进行风险管理、教育、投资、税收和遗产等方面的规划,以实现人生预定目标。

贵阳华创证券的证券分析师刘俊锋举了个简单的例子:一个月收入不足1000元的低收入工薪阶层如果没有选择好适合自己的理财方式,而是硬要去炒股、炒期货,那不叫投资,而是投机。

“2个月后要用的钱不能用来做高风险投资,但如果2年后要用的钱不用来投资,就会失去获得高回报的可能。科学理性的理财要先学会理财

三步走。”这是刘俊峰对自己身边理财者和投资者必说的一句话。他的“三步法”是:确定理财目标,有了理财目标就可以较为理性地面对客观的变化;明确投资期限,投资期限的不同会决定不同的风险水平;有了明确的理财目标和投资期限后,才考虑制定适合自己的一个可行性投资方案用于具体操作。

目前,市场上品种繁多的理财产品摆在面前,但许多都有门槛限制,一般大众可望而不可即。而各大银行虽然有专门的理财服务中心,但这种专业的理财指导大部分针对高端客户,绝大多数的非高端客户被挡在了门外。与此同时,绝大多数市民不愿花钱或者花不起钱请专业人士来为自己直接规划打理钱财。

“这些并不会阻碍普通大众急迫的理财需求。”业内人士说,理财绝不是有钱人的专利,有钱人需要理财,钱不多的人更需要做好财务规划。对普通的工薪阶层而言,理财就是算计

(摘自《和讯网》)

超高预期收益理财产品看上去很美

“预期年化收益率最高达50%”,你没看错,这是某银行最近推出的一款一年期结构性理财产品。今年以来,理财产品发行日趋火爆,随着结构性理财产品的回归,预期收益率也在节节攀升。事实上,对于如此超高预期收益的理财产品,很多投资者并不陌生,2007年,不少外资银行发行的QDII理财产品,预期收益率也异常地高,不过最终大多以亏损收场,不少投资者至今心有余悸。一度消失的超高预期收益率理财产品卷土重来,它还靠谱吗?

超高预期收益实现概率很低

根据产品说明书,这款澳元理财产品挂钩国美电器股票,期限为12

个月,投资起点金额为1万澳元,按照目前的汇率,大约相当于人民币7万多元。

在产品设计中,把观察期内几乎所有交易日都设为观察日,如果到期后国美电器股价相比初始定价日4月27日出现下跌,那么投资者只能获得本金和0.1%的收益。如果到期国美电器的股价达到或超出初始定价日的50%,那么客户将在到期日获得本金及8%的收益。

国美电器股票的第三种波动区间,将直接关乎该产品的收益,即该股票一年后要上涨但涨幅不能达到50%,根据股价的涨幅不同,理财产品可获得0.1%~50%之间的收益率。要想获得接近最高预期收益率50%,显然不那么简单,按照4月27日国美

电器收盘价2.770港币计算,一年后股价刚好收于4.154港币,这个概率明显很低。

理财专家表示,对于投资者来说,一年后该产品获得接近50%收益率的可能性虽然极小,但该产品设计把观察期内几乎所有交易日都设为观察日,这相比其他同类产品只设定几个观察日,显得不那么苛刻。而在股价最终下跌的情况下,投资者可获得最低0.1%的收益,对于一年期的澳元理财产品来说,这个收益率无疑是很低的。

理财产品应以稳健为主

近期国内某股份制银行发行的一款挂钩三只A股股票的结构型产

品引起业界注意,该产品虽然提供预期8%的保本浮动收益,但它是一种多期、累积收益,前一期收益影响后一期收益的复杂结构衍生品。这种看似无风险的理财产品被华尔街称为“滚雪球”产品,因为收益计算原理太过复杂,早就被美国监管机构叫停。

分析人士认为,相比期货、股票等风险较高的投资市场,客户购买理财产品主要还是看中其相对较低的风险。如果银行在研发结构性产品时,只注重以预期收益率吸引人,而故意降低到期实现收益率可能性,或在销售中有意“过滤”其中风险,就可能存在欺诈成分,至少也是信息披露不到位。

(摘自《都市快报》陈家林/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