

不惑之年巧打算 换房买车两不误

李先生今年 40 岁,已迈入不惑之年,与太太结婚多年,15 岁的儿子刚上高中,是典型的三口之家。李先生是公务员,月收入 3300 元,李太太是中学教师,月收入 2500 元。两人目前工作稳定,单位福利也不错,奖金福利一年约 8000 元。经过多年累积,现拥有一套 80 平方米的住房(价值约 20 万元)和一辆家用轿车(价值约 10 万元),家庭活期存款约 1 万元,定期存款 5 万元,投资于股票型基金 2 万元和银行理财产品 3 万元,无负债。家庭日常支出每月约为 2000 元,另外儿子上高中的费用一年为 3000 元。李先生希望改善目前的生活环境,近期买一套稍大的房子,方便照顾年事已高的父母。目前二线城市的房价也在逐渐上涨,买房需要一笔巨大的花费,同时也考虑到儿子 3 年后上大学需要准备一笔教育费用,如何利用现有资源合理规划达成理财目标呢?

理财建议

李先生夫妇的收入在当地属于中上水平,但家庭的收入来源单一,且存在失业风险。平时消费安排比较合理,多年的财富积累为投资买房提供了坚实基础。但同时也要注意,夫妻双方已处于中年,日后的收入应该不会有更大的增长空间,赡养老人以及孩子读书花费将会是未来数年内的重点开支项目,应提前做好理财规划,以免出现财务困境。

理财规划

在做好换房安排的基础上,李先



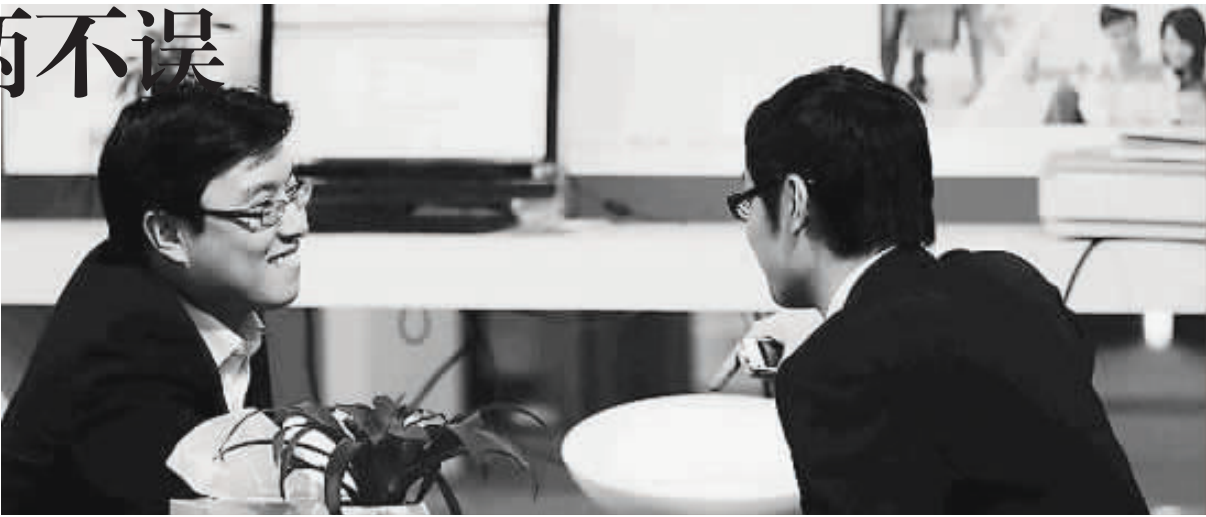
生应从应急准备、长期保障、子女教育、养老规划等方面入手,进行相应的规划。

换房规划

根据李先生的购房意愿,假设购买一套面积 130 平方米四室二厅的房子,每平方米均价为 2500 元,则房子总价为 32.5 万元。鉴于李先生之前买房并无贷款记录,可按首套房来向银行贷款。如果买房的首付比例为三成,则约需 10 万元,由存款和赎回投资品来支付,其余 22.5 万元可用公积金贷款。按 4 月 6 日加息后 5 年以上个人

住房公积金贷款的基准利率 4.7%,贷款年限 20 年来计算,每月需还房贷 1448 元。每月还贷额占月收入的比例为 38.11%,低于 40%的安全线。

如果李先生执行买房计划,那么加上买房的贷款月供,则支出每月增加 1448 元。新房入住后,可把目前所住的房屋出租,每月可获得一定的租金收入来减轻还贷负担,例如每月房租 700 元。这样相当于每月只需增加 748 元的支出。贷款月供支付后每月结余资金为 3052 元(41624 元/年),这一部分资金可通过合理的投资来为



孩子未来的大学学费做储备以及达成其他家庭财务目标。

长期保障规划

先生夫妇都有五险一金,基本保障已足够。但如果增加了房贷,这种基本保障无法覆盖家庭全部财务风险,需购买商业保险,至少覆盖还房贷的 20 年。商业险应先给家庭经济支柱买,再给第二经济支柱买(保险的主要目的是保障家庭其他成员,并非保障自己)。从整个家庭的收入情况来看,可拿出 10%左右的收入购买商业险,重点考虑重疾险、意外险、寿险。通过一定的组合配置,可在保费较低的情况下实现较高的保障。李先生家庭年收入约 5 万元,可拿出约 5000 元购买商业险,平均每月 417 元。

子女教育规划

李先生的儿子目前在读高中。买房首付需花费大部分现有资金,为了准备 3 年后儿子上大学的学费,则需在每月还贷之余再另做储蓄计划。教育金储备可采用定投基金的方式。应

首先认识到,定投基金同样具有风险,不同类型基金风险也有不同,如股票型基金收益较高,但风险也相应较大。一般来看,投资指基的费用较低,长期年均收益率约为 8%。李先生儿子 15 岁,如果从现在开始,每月定投指基 1233 元,孩子 18 岁时可获得 5 万元的教育金。

养老金规划

社保对未来退休后的基本生活有保障,但如果希望维持较高生活水平,可提早做规划。按保持目前月开支 2000 元来计算。假设通胀率 3%,那么 20 年后即 60 岁退休时的生活费用将达到每月 3600 元。60~85 岁的生活费用至少需 3600×12×25=108 万元(假设通胀率与资金收益率相同,都为 3%)。假设 50%通过社保满足,50%自己筹备。为筹备 54 万元,需每月定投基金 917 元(可选择指基),按年均收益 8%计算,定投 20 年即可实现。

(摘自《大众理财顾问》陈玉翌 窦倩/文)

年入五十万 个体户如何理财规划养老

白先生,今年 35 岁,个体经营者,和妻子在成都市区从事汽车配件生意,两人有一个 4 岁多的小孩。尽管目前他们家庭的每年收入能达到 50 万,但是各项支出也不低。

白先生目前没有任何的投资,希望通过理财能将现有的资金增值,并且为未来养老做些规划,同时能够抵御通胀。这样,在 60 岁左右退休后,还能过上质量较高的老年生活。

【基本信息】

白先生自己没有社保,妻子的社保是自己缴纳的,一年支出 6000 余元。白先生一家目前买了五份商业保险,白先生两份,一张万能险保单,一张分红险保单。他的妻子一张万能险保单。孩子有两份保险,一份理财险,一份教育金保险。一年白先生一家的保费支出是 20 万。

白先生有两套住房,一套没有贷款,准备在近期卖掉,一套有贷款,月供 2000 多元。车贷一个月 3000 元左右。白先生家庭一年的收入保守估算在 50 万以上。对于平日的支出,白先生没有认真地计算过。

【家庭基本情况分析】

白先生的整体基本信息来看,白先生和妻子由于都属于个体工商户,没有单位为他们缴纳社保。

白先生和妻子保险投资意识很

强,妻子自行缴纳社保还有一份万能险,而白先生自己不仅为自己买了一份万能和一份分红险,还为孩子买了理财险和教育金保险。

白先生家庭总收入为 50 万左右,年保费支出就为 20 万。白先生家庭负债并不多,月还款金额在 5000 元以内。

【理财目标分析】

白先生想要达成人生中一重大理财目标养老计划。我们假设白先生和妻子于 60 岁退休(还有 25 年退休)。退休后继续生活 20 年,45 年间平均通货膨胀水平为 4%/年,平均储蓄率 30%,房贷和车贷的剩余年限分别还有 20 年和 5 年。这样我们现就白先生家庭理财目标分析如下。

●养老支出

目前年家庭可支配收入为 23.4 万(50 万总收入-0.6 万妻子社保年缴金额-20 万年保费支出-2.4 万房贷年还款额-3.6 万车贷年还款额=23.4 万)。

前面我们假设储蓄率为 30%,那么支出为 70%,可得生活支出 23.4×0.7=16.38 万元,假设白先生及妻子退休后仍保持目前的生活质量,可得退休后 20 年的生活总支出现值为 222.6 万元。

●医疗支出

刚才我们在白先生的基本信息中了解到,白先生全家所购商业保险产品对医疗保障覆盖甚少,这类商业保险几乎都属于偏重投资类的保险产品。我们假设 45 年中家庭医疗总支出的现值为 100 万元。

●教育支出

我们假设小孩截至高中毕业 14 年间所需的教育费用支出总额的现值为 10 万元,然后对小孩大学及研究生教育支出做适当规划。

按当前高等教育支出约为 1.2 万元每人每年及学费增长率参考通胀率计算,可得出小孩高等教育所需支出总金额的现值约为 7.2 万元,所以现在需为小孩教育准备 17.2 万元。

●理财资金来源及缺口

按白先生提供的资料,前面已经算出家庭年可支配收入约 23.4 万,按平均储蓄率 30%计算,年可用来投资理财的资金约为 23.4×30%=7.02 万元,即可得退休前 25 年可储蓄的资金现值为约 109.7 万(实际金额为大于此金额,因为房贷和车贷提前结束)。

白先生有两套住房,我们假设白先生出售一套住宅后能得到 70 万元现金,所以总可用理财资金现值为 179.7 万元。

总支出现值为 339.8 万元(包括:

养老支出 222.6 万、100 万医疗支出、17.2 万教育金支出);总投资金额为 179.7 万元,资金缺口为 160.1 万元,假设白先生购买的商业保险能覆盖资金缺口的 50%,于是需要通过理财创造 80 万元资金补充缺口。

经测算在白先生退休前的 25 年中,每年的理财收入要达到 5.2 万元才能满足以上情景假设和需求。

由于出售房产收入占理财资金的很大比例,且每年储蓄金额并不高,因此平均年化收益率应保持在 6%左右,方能达到理财收入要求。为达到白先生家的养老目标,我们建议以下资产配置:

- 1、现金类资产 20%;现金、中银安稳回报系列理财产品、货币型基金,预期年化收益 3%;
- 2、稳健收益类资产 60%;中银集富、中银稳富、固定收益类信托产品,预期年化收益率 6~7%;
- 3、高风险高收益类资产 20%;混合型基金、股票型基金、FOT 等,预期年化收益率 10%。

在理财规划中,实际的资产配置会随着实际的宏观经济数据以及白先生未来生活的实际情况的改变而进行必要的修正,最终来满足白先生家庭资产能抵御通货膨胀完成养老规划的目标。

(摘自《四川新闻网》王矜/文)

尽快将第三方理财纳入监管视野

在第三方支付牌照正式发放之后,笔者希望尽快把第三方理财机构也纳入监管范围。

自去年底诺亚财富在纽交所成功上市后,第三方理财机构开始进入更多人的视野。由于诺亚财富上市后 10 亿美金市值带来的溢价效应,加上很低的进入门槛,第三方财富管理公司一夜之间如雨后春笋般涌现出来。据笔者在银行业监管部门从事研究的一位朋友的统计,仅在北京,各类第三方财富管理公司就不少于 300 家。

所谓第三方理财机构,是指独立于正规金融机构之外,能为客户提供一揽子、综合性的理财规划服务的金融类顾问、咨询公司。近年来,由于投资者理财意识与需求的空前旺盛,通胀居高不下,无论是高、中端私人财富拥有者还是企业,都希望手中资金有收益较高而风险较低的回报,而面对“琳琅满目”的“商品”,投资者迫切需要专业中介提供有效指导和服务。

第三方理财公司及时“填补”了这一空白。诺亚财富的上市、好买基金的成功转型,都证明了第三方财富管理的市场价值。在国外,第三方理财机构在美国占据了 60%的市场份额,在澳大利亚也高达 50%,目前我国第三方理财机构占比仅仅是 1%,市场发展前景应该非常广阔。

在西方国家,独立第三方理财已是比较成熟的行业。澳大利亚早在 2002 年就推出金融改革法案,对第三方理财公司金融产品的销售咨询服务提出了监管要求,后来又将该法案放入公司法。但在我国,第三方理财在界定和规范上尚属法律真空。第三方理财机构并未获得任何金融与准金融牌照。从业人员没有规范资质审核,甚至没有任何监管机构报备。一些没有合法地位的私募基金也打着第三方理财机构的名义代客理财。在向理财客户做产品销售时,第三方理财机构的“理财师”一般不会主动、详细地披露产品

风险,而不厌其烦地强调他们的理财高收益。目前第三方理财机构既没有明确的资本金要求,也没有异地设网点的任何审批程序,可谓是比较正规金融机构更宽泛、比民间融资更自由、因此比其他机构发展更迅猛。第三方理财机构是纯粹以销售佣金为主导的业绩导向和盈利模式,容易诱发各种违规行为。目前在市场上的第三方理财机构中,主要产品有私募基金、PE 产品、信托产品等,真正形成具有市场公信力及核心竞争力者,寥若晨星。另外,这一类机构专业人才很少,且水平参差不齐,真正给客户提供符合实际的中、长期理财规划并且具备专业精准的理财师少之又少。一位信托公司高管形容第三方财富管理行业的商业运作模式为“包工头文化”,这也将是制约整个行业发展的瓶颈。

作为一种新兴的金融业务,第三方理财业务不仅需要法律的保护,更需要法律监管。

首先,第三方理财业务的快速发展与我国金融业“分业经营、分业监管”的现状是矛盾的,当务之急需要制定一部针对性较强的法律法规,明确界定第三方理财机构的性质、模式、监管机构、业务范围等,促进其在规范的基础上发展。其次,监管部门要建立有效的风险监管机制,加强对第三方理财机构的统计监测,从产品输送渠道和利益分配机制环节上加强控制。再次,加强第三方理财公司信用制度建设。由于有限理性和信息不对称的广泛存在,第三方机构极易产生“道德风险”,这在很大程度上制约了第三方理财业务的整体发展。因此,金融监管部门必须建立信用信息平台,推出信用缺失惩罚制度,从根本上保障投资者利益。还有,要加大力度培养理财规划师。说到底,培养复合型金融人才,是第三方理财业务发展的基石。

(摘自《上海证券报》王大贤/文)

■理财产品巡礼 I

善规划巧选基金 将从容理财 进行到底

中国的基金投资者已达 3540 万户,其中 90%以上是个人投资者,基金已经成为大众最主要的投资理财工具之一。但是,这种群众运动的背后更多体现的是一种跟着感觉走式的随意性投资,整体缺乏规划性和系统性,而这也直接导致了其整体收益并不乐观。根据最新的一份调查报告显示,在 2010 年基金整体业绩上涨的背景下,在有理财的家庭中,约 48%的家庭投资盈利,22%的家庭投资亏损,45%的家庭未有明确的目标。

缺乏理财规划和盲目选择基金,正在成为投资者投基理财的最大障碍。某第三方理财机构理财经理表示,相比于其他理财品种,基金净值的短期波动较为剧烈,而正是这种波动使得很多投资者采取了“跟着感觉走”式的投资方式,缺乏整体投资规划,从而不能做到坚持长期投资。

刚刚获得国内首届“中国基金最佳风格基金管理人”奖的金鹰基金表示,好的规划是获取收益最为重要的一环,基民在选择基金前应做好 5 门功课。第一,投资基金最好控制在宽余资金的 1/3 以内;第二,根据投资的期间,选择合适的基金。第三,根据资金是否充裕、对市场信心、技术水平或风险承受能力,可以采用一次性投资或者基金定投的方式;第四,设置合理的投资预期。比如短期以 10%—20%为宜,长期投资年均 15%—20%为宜。第五,可行性检验。随着时间的推移,随时对规划进行检验和调整。

经过长期的积累,不同的理财规划往往带来截然不同的理财效果。以成立于 2004 年 5 月的金鹰中小盘基金为例。如果投资者在基金成立之初即申购,并持有到期末(2011 年 3 月 7 日)赎回,在现金分红的情况下,期末回报率为 160.14%,年均回报率约 17.2%;在分红再投资的情况下,期末回报率 260.00%,比现金分红回报率 99.86%,年均回报率约 24%。

此外,投资者在选择基金时,应根据自己的风险承受能力选择适合的基金。比如退休养老型和应急预备型应以货币基金和债券基金为主;而白领精英型和家庭成长型应以偏股型和混合型基金为主;追求资产快速增值和风险偏好型的单身人士可以选择成长和积极的股票型基金。

某理财专家表示,只有拥有了一个清晰明确的规划,并根据自己的风险特征选择了合适的基金,才能做到乱“市”不乱,将理财变得更加从容不迫。

(摘自《东方财富网》)

国药准字H46020636

快克[®]

复方氨酚烷胺胶囊

一天一粒防流感 一天两粒治感冒

请在医生指导下购买和使用

海南亚洲制药生产 海南快克药业总经销