

■量身打造 I

公务员三口之家如何投资增收

基本情况
江苏张家港徐女士,25岁,科员,大专学历,税后年收入30000元,只有单位保险。徐女士丈夫,26岁,科员,大专学历,税后年收入25000元,只有单位保险。徐女士希望资产增值,5年内资产达到20万。

财务分析
徐女士现在属于高支出、低收入家庭,家庭结余率非常低。现有资产176000元,负债为2000元,负债率在合理范围。按照目前的收入和支出水平来看,每年可节余1.15万元,结余率为27.38%,偏低。因为徐女士的资产绝大部分来自汽车,假定汽车经过折旧后,5年后的净值为3万元,徐女士想要五年内资产达到20万的理财目标还是能够实现的,但若不含汽车资产,有些困难。但综合考虑未来的实际情况,徐女士的资产状况还是存在需要改善的地方。

徐女士每年的结余率偏低,考虑到以后买房及孩子的教育等一系列问题,家庭负担会日益加重,尽量开源节流,增加家庭积累速度。徐女士的理财意识很强,投资主要有定期存款、企业债、基金及股票等四种方式,遵循了投资多样化的原则,这点应值得肯定。但是综合来看,其投资

收益率只有6.1%,仅跑赢了目前的通胀水平,而资产增值的目的还没有实现。另外徐女士现在已经有小孩了,应该给孩子购买一定的保险。徐女士目前已经有了孩子,但是却没有一个教育储蓄计划。乘着孩子目前还小,徐女士应提早做好计划,省得到时捉襟见肘,这点也是要考虑的地方。

理财方案

目前徐女士和丈夫的收入不高,经济基础不牢固,但因为是公务员工作还算相对稳定,因此更要合理安排各项支出,做好投资工作,完成要达到的理财目标,同时要注重各项保障规划,给家庭一个安全的未来。1、现金规划。目前徐女士的现金资产只有3000元,活期存款为零,日常备用现金稍显单薄,建议增加一定的备用现金。考虑到现在有孩子了,日常备用现金9000元(日常三倍为宜)。备用现金应以现金和活期存款为主,这样能保证随取随用。现在徐女士夫妻俩事业属于初始阶段,两人的收入不算高,建议两人各持一张信用卡,以防不时之需。2、保险规划与教育规划。由于徐女士的家庭经济基础相对薄弱,但他们夫妻二人工作属于公务员,工作比较稳定,有一些基本的保



障,但是可以建议他们购买一些小额的养老保养。

有孩子后应给孩子上一些保险如教育险、健康险,以保证孩子获得最基本的教育、医疗保障。保险金额支出每年4000元为宜,不宜太多。徐女士的孩子快要上幼儿园了,考虑到张家港的幼儿园费用,徐女士每年应提前准备好约5000元作为孩子的教育费用。3、投资计划。徐女士夫妻还比较年轻,负担也不重,可以结合自己的风险偏好,多配置偏激进一些的理财产品,如股票型基金。徐女士目前的存款利率较低,投资银行理财是负收益。徐女士可以持有3000元现

金,将银行定存换成6000元活期存款,另外的12000元用于投资基金,股票投资额不变。另外徐女士夫妻两人较年轻,可以承担一定的投资风险,可以将结余的大部分资金用于基金定投,徐女士将定期存款换成活期后,存款利息收入500元应扣除,再扣除保险跟教育费用现可投资的资金为15000元(24500-500-4000-5000)。

现建议徐女士每月定投1250元,每年定投基金15000元,满足夫妻养老、子女高等教育、父母赡养等长期规划,假设年复合收益率10%,那么这部分的基金定投收益为

100734元,另12000元的基金投资收益为19326元。现在来计算5年后徐女士的资产是否能达到20万元。5年后资产为100734(每月定投)+19326(9000元的基金投资收入)+20000(股票)+3000(原有的基金)+30000(汽车)+20000(保险)+12000(现金)-2000(负债)=203060元。所以综合以上分析,徐女士的理财目标是能够实现的,若不考虑汽车,实现起来比较勉强。因此,建议徐女士夫妻在开源节流方面下功夫,除了投资增收以外,还可寻找兼职等增收方式。

(摘自《展恒理财》彭文芳/文)

银保产品或成理财新方向

银行理财产品只是让投资者“受益”,大部分保险产品只是令投资者获得“保障”,如何将受益和保障结合起来?针对消费者的需求,银保产品(即银行保险产品)应运而生。

银行保险开始于20世纪的欧洲,近年来,在国内市场发展迅速。银行保险作为一种新型的保险概念,在金融合作中,体现出银行与保险公司强强联手、互联互动的特色;银保产品则是不同金融产品、服务的相互整合,互为补充,共同发展。银行保险最大的特点是能够实现客户、银行和保险公司的“三赢”。

银保产品实际上是消费者通过银行柜台能够买到的保险,其最大的卖点是“保障+收益”,而最早通过银行销售的保险品种也是储蓄分红险。

银行保险 安全快捷的保险保障服务

目前,重庆的各寿险公司基本上均与银行开展了合作,通过银行销售保险产品。对于消费者而言,能够通过银行网点或者理财中心享受安全、便捷的保险保障服务。

成本降低□□保险公司通过密集的银行网点销售保险产品,可有效

降低保险产品的销售成本,从而将更多实惠让利给消费者。

安全可靠□□通过银行办理投保相关手续,可确保消费者的资金安全。

购买便捷□□近年来,随着城市化进程的加快,城乡一体化逐步实现,银行在网点建设上大力投入,网点遍布城乡各地,消费者可以随时随地购买保险产品,同时便于与家庭预算相结合,选择符合实际需求的产品。

银行保险 增加幸福生活的筹码

中国工商银行重庆市分行的理财规划师孙永霞说,平安是福,在事业打拼的过程中为自己增加一份保障,就是为自己和家人的幸福增添了筹码。在理财规划中,合理地将自己家庭年收入配置一定比例的保险产品,可大大提高家庭抵抗风险的能力,提高幸福指数。通常情况下,建议家庭年收入的10%用于购买各类保险,包括重大疾病保险、定期寿险、意外险等。

当前,市场上的大多数银保产品兼具理财与保障功能,能够满足

消费者越来越多元化的投资理财需求。

太平洋寿险重庆分公司银行保险部副总经理、美国注册财务规划师(RFP)刘芳女士告诉记者,随着银行保险业市场的不断发展与成熟,各家保险公司越来越重视银保客户的需求,并根据客户的需求调查情况研发出了新型银保产品。这类新型银保产品除了具备银保产品的主要功能——理财规划外,还在产品原来的意外身故保障功能基础上,增添可选择附加医疗保险功能,或单独具备医疗保险功能。

银行保险 家庭理财新方向

股市的低迷和持续的不稳定,使无数股民随大盘的曲线变化或喜或忧,在“富”与“负”之间艰难行走。但令人欣喜的是,无论是出其不意发了家的富翁,还是虽小心翼翼却不幸沦落的负翁,都开始在理财的实践中意识到“把鸡蛋放在不同的篮子里”才是更为合理的理财之道。银行保险这种稳定的理财工具也在这个过程中开始被越来越多的家庭所认知、接受,成为家庭资产配置的主要理财选

择之一。

从家庭财务安全及财富管理的角度,客户对保险保障的需求是天然存在的,在国际惯例中,保险的配置应占家庭总资产的10%。但在银行、保险公司提供的琳琅满目的产品中,到底哪种适合自己及家人,我们真正的需求是什么,为什么需要,大多数人都都不了解,也说不清楚。

在谈到家庭理财规划时,交通银行重庆分行的理财规划师告诉记者,银行保险产品是集投资理财与保障功能于一身的理财产品,一般设计简单、投保简便;期限相对较短;不仅具备储蓄和投资功能,同时提供全面的保障和周到的服务;有保证基本收益、分享红利、免征税收等特点,是抵御通货膨胀和利率风险的主力险种。从实务来看,银行保险的产品结构较为简单,突出理财性质。

银行保险产品分类较多,按缴费方式分类可分为趸缴型产品和期缴型产品;按收益返还方式分类可分为储蓄型保险和年金返还型保险;按产品类型分类可分为分红型产品、万能型产品和投资连接型产品。

目前,各银行代理销售的保险产品多以分红型为主,投资人要充分认识自我需求,综合考虑经济条件、健

康状态、现有医疗福利状况、家族健康史等因素,选择最适合自己的产品。

现在,许多保险公司设计的银行保险产品除了分红功能外,还着重加强了保障,附加了防癌保险、双倍意外保障、特定意外保障等,这些产品很适合25岁到50岁人士。有些公司推出的养老型高保障产品,就比较适合30岁至55岁各阶段的人购买,既可以作为养老的保障,也可作为对社保的补充。

同时,结合高端客户的需求,部分保险公司与银行合作开发出了适合高端客户的专享保险产品,满足高端客户在资产保值、遗产传承等方面的特殊需求。在家庭资产配置的时候,我们可以根据产品不同的形态,结合家庭不同时期的保障需求,筛选适合自身的银行保险产品,有效规避风险,做好理财规划。

今后,随着保险公司和银行合作的深入,服务质量的不断提升,消费者还将在银行网点享受到更加方便、快捷和满意的保险保障,银行保险也将会成为中国消费者投资理财新的主要方向。

(摘自《重庆商报》刘定云、龙弟海/文)

中产阶级面对钱财缩水 “资产隔离”更保财

孙先生今年45岁,与朋友共同经营一家影视制作公司,平均年收入80万,拥有住房两套,市值620万,私家车两部,奔驰280及马自达MPV,折旧后价值分别为62万和12万。银行存款200万,另有一些流动现金用于生意上的投入,孙先生除生意外不喜欢也没有时间打理其他投资。由于个人档案关系在以前的新疆地区国有企业,所以可享受社保及单位的补充报销,同时没有任何商业保险。

另由于公司近两年业务有些缩

水,孙先生开始参与新的投资项目矿石开采,同时一直希望在女儿婚前为其存下一笔属于女儿自己的现金。

情况分析:

以上状况看孙先生收入较高,年花费按现状看也较为合理,但也可看出每年负担及家庭责任较大:太太除每月1500元内退工资外没有任何收入;女儿刚刚到国外读书,短期内还不能独立,出国期间除固定花费外也许还会发生一些未知的花费,生活各项固定年支出也是一笔不小的开销。

其一,孙先生为家庭主要收入人,如在生意顺利的情况下出现不可抗力的收入中断,如疾病、伤残、死亡等,太太和子女是无法维持现有的公司运营和家庭生活的。

其二,孙先生的资产配置过于单一,物业,生意,存款,前两项在家庭急需现金时变现性不强,而存款额过高又不能用于风险投资使之成为了冰冻层下的资金,升值空间低同时长期来看还要承担CPI造成的贬值。

其三,生意上处于老业务缩水新业务刚开始开始的状态,矿石开采投资存在风险,若生意失败会影响家庭生活,同时经营两种项目要防止出现现金流的断裂状况。

其四,为子女留一笔现金的意愿

虽好,无论是物业还是现金形式留给子女都会有以下担忧:首先,子女没有能力对大笔资产打理和合理配置。其次,子女对此项资产拥有后有挥霍的可能以及其他原因导致的资产流失,不能达到孙先生希望此项资产可以照顾子女一生的愿望。最后,资产转到子女名下后本人即丧失了管理权,子女今后是否孝顺也是担忧之一。

规划建议:

以上情况看孙先生的理财及资产配置状况应采取以下方式:

从保财方面看,孙先生45岁,事业已经有了一定的基础,现阶段保住创业的成果要比挣更多的钱更为重要,如生意失败再次创业无论心理和生理都很难调整到最佳状态,因此建议加大家庭应急准备金的额度,建议调整为300万。

从理财方面来看,做合理的资产配置,资产隔离,设立家庭资产的防火墙,一旦收入中断或生意失败不能过多地影响现有的生活品质。

从升财方面来看,孙先生也清楚生意投资有风险,同时很不喜欢证券投资类产品并没有时间和精力打理其他投资,但可选择收益相对稳定、稳固增值的金融投资产品以达到钱

生钱的效果,从而改变仅靠自己生意上的经营产生利润的状况。

从留财方面来看,如自己比太太和子女离开的早,要让太太与子女得到一笔可维持现有生活品质不变的现金。目前留给子女的钱既能照顾到子女的一生又能在自己的掌控中。

产品配置:

保障类:200万的终身人寿保险保额,与家庭准备金的数额相同,其中包括大病保险60万,意外保险100万,意外医疗5万,住院津贴300元/日,同时兼备一定的储蓄升值功能,预计年保费5万元,受益人为太太,其作用在于:首先,财安全规划中很重要的一项是假设家庭主要收入人离开后,其配偶与子女一段时间内不会因经济原因而改变生活品质,200万保额可以使家庭短期内生活质量不降低,更为重要的是保额意味着现金。其次,若发生大病或伤残风险,有现金赔付可以应对收入中断的风险并不会马上影响到其他投资。再次,若因小病住院除报销外仍可得到现金补偿作为未报销部分的弥补,并且小额意外造成的花销无需回新疆报销。最后,盘活部分家庭应急资金可用于其他升值投资,使资金的使用更为有效。



应急类:准备一笔应急资金以保证短期收入中断生活不受影响,建议分别采用银行活期储蓄,一年期定期,三年期定期储蓄方式,储蓄总金额为12个月生活费60万。

资产隔离类:终身年金(类信托产品),总额150万,分5年投入,年存30万。有些保险公司已推出短期储蓄年金产品,投入时间短(3年期,5年期),收益终身,一般分为固定收益(两年领取一次固定金额),浮动收益(分红),此类产品保障性不强,收益一般,风险较低,但现金价值相对较高而且生存受益人可领取终身。

考虑到孙先生的年龄,家庭责任,及投资项目,所以规划以保财为主做资产配置,同时还需兼顾稳定升值及为家庭成员做好任何情况下保证现有生活水平的准备。

(摘自《东方财富网》)

月入四千单身房奴 未来10年的理财规划

江西的李先生今年23岁,未婚,没有女友,名副其实的单身贵族。大专毕业后,找了一份工作至今已经三个年头,工作较稳定,单位有社保。第一年因为处在见习和适应期,所以总收入只有3.5万,第二年开始他的年收入约4.5万,目前他的银行存款有3万,自己有一处房产,无贷款,市值30万,今年9月交房,目前租房住。支出方面,每个月的房租、水电、交通、电话等基本开销约1600元,父母赡养费1000元每月。另外,他给自己购买了2份商业保险,一份是定期保障保险,另一份是终身寿险,保费每年需支付2980元,缴费年限均为20年。这样算下来,李先生每月的结余为1400元左右。

李先生的理财规划分为两步,十年内房产投资收入=租金收入-按揭贷款还款,能达到3000元每月。从李先生的规划可以看出他想把投资集中在房产上。其实从李先生的每月收支来看,他的开支相对较多,储蓄能力较低。因此建议他在开支方面可以考虑减低不必要的费用;保险支出占总收入的比例是5.84%,属于合理范围;家庭目前的应急基金虽然充分,但是由于该类资产的流动性强而收益率较低,持有过多的该类资产将导致整体资产的回报率降低。

理财专家表示,李先生目前的现金和活期存款的数额为30000元,建议李先生的存款调整为10000元作紧急预备金。针对目前利息较高,对于这笔资金,李先生可以考虑“12存单法”合理安排好存款结构,不但获得高利息收入,同时还能保证存款的流动性,满足家庭灵活开支。

对于余下的20000元,建议李先生投资于一些开放式基金。每月把所有节余资金(20000元加每月节余)中的1500元用于投资开放式基金,按照目前市场的平均收益水平,5年后,李先生将拥有10519.73元的基金投资本利收益。其中共投入本金90000.00元,投资收益15194.73元。这样就可以支付三成首付90000元,25年内还完代款210000元,采用等额本息法,每月还款1368.48元。5年后出租房屋,按照一个月2000元的保守计算,每月有房租收入654元。最后李先生家庭可以做好提前还款的资金准备,以期缩短贷款年限或减少每月的还贷支出。

(摘自《银率网》庄可循/文)

■财富测试 I

如果意外得到1000元

题目:

如果你在预料之外的情形下,偶然得到了1000元钱。正好你想去买一件很需要的大衣,但是钱不够;如果去买一双不急用的运动鞋,则又多花了数百元,你会怎么做?

- A:自己添些钱把大衣买回来
B:买运动鞋再去买些其他小东西

C:什么都不买先存起来

解析:

A:你的决断力还算不错,虽然有时会三心二意,犹豫徘徊,可是在紧要关头做出决定,比起普通人来说已经算是杰出的了!你最大的特色是做了决定不再反悔。别太高兴,并不是因为你的决定都是正确的,而是因为你好面子,错了也不愿承认。
B:你是标准拿不定主意的人,做事没有主见,处处要求别人给你意见,你很少自己做判断,因为个性上你有些自卑,不能肯定自己,你这种人一定曾经受过某些心理伤害,或者周遭的人太优秀了,因此造成你老是有不如人的感觉。

C:你对家的依赖性很高,若不到必要,你是不会离家独居的,即使迫于无奈你仍和家保持密切的联系。你是个很顾家的人,紫罗兰的花语是永恒,正是你心目家中的功能!

(摘自《慧聪网》)

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