

量身打造

# 成长期家庭理财跑赢 CPI

龙先生33岁,是贵州省松桃县公务员,月收入2300元。爱人34岁,同为贵州省松桃县公务员,月收入2400元。女儿5岁,上幼儿园。龙先生夫妇与父母一起住,没有房屋支出的压力。家庭年终奖加福利约有2万。每月支出2000元。家庭资产:现金存款5万元,一辆价值12万的车,贵金属投资3.42万,股票7万,每月定投1000元易方达增强回报A。龙先生有重疾险,年交7000元,女儿参加了城镇医疗保险,年交30元,全家人每年买短期的意外伤害险。龙先生爱人没有商业保险。

**理财目标:**  
女儿成年后出国留学  
购买门面(2万元/平米)  
跑赢cpi并大幅增值,10年内积累到100万

## 一、财务分析

龙先生正值事业与家庭的成长期,未来的收入和支出都呈上升趋势,夫妻二人都是公务员,工作和收入相对稳定。

定,虽增长的幅度有限,但降低了收入减少的风险。家庭的年收入7.64万,支出2.4万,结余5.24万,结余比率68.59%,相对结余能力较高,给家庭资产累积奠定了扎实的基础。家庭净资产27.42万,易变现资产15.42万,资产配置于贵金属和股票,投资品种较多样,降低了单一投资的风险,贵金属还具有抵御通货膨胀的功能。现金存款5万,针对龙先生流动资金较多,挤压了资产的收益,须根据家庭的综合财务状况,配置一定量的流动资金即可。

保险是家庭的保障,是责任的体现。龙先生家庭在保险的配置方面,侧重了人身健康和意外,在此阶段是比较合理的配置。同时建议再购买意外伤害险的同时,补充意外医疗险。给爱人再买一份保额20万的女性重疾险。

龙先生家庭也正好是上有老下有小的阶段,龙先生夫妇的压力是很大的。龙先生对女儿也有较高的期望,计划出国留学,这将是一笔大额的支出。父母也已年迈,健康是老年人最大的

威胁,龙先生须为父母准备医疗备用金。

## 二、理财建议

### 1. 现金规划

现金资产是家庭必备不可少的流动性资产,意在保障家庭的日常支出和意外时的应急。根据龙先生家庭的实际情况,建议准备6000元现金资产。其中3000元存于活期或现金,另外3000元可用于购买货币基金,货币资金风险较小,流动性较好,方便在使用时的及时支取。同时,可办一张信用卡,以备不时之需。

### 2. 子女教育规划

子女的教育在此分为三个阶段规划,即幼儿教育、义务教育和高等教育。女儿已经5岁,面临的主要义务教育、高中教育和留学(大学教育)。

**义务教育:**此阶段国家进行了学杂费的减免,花费相对较少,可从日常结余中支取。

**高等教育:**此阶段的花费较大,则需要家庭提前准备。现在一个孩子的

高等教育阶段费用约需要8万(国内上学),若按4%的通货膨胀和学费增长率,则10年后需要11.8万。建议孙先生现在起每月定投700元,按7%收益预测,10年后可筹得孩子的高中教育费用。

**留学教育:**留学阶段的支出因为地域的不同差别较大,龙先生没有提及具体的学校,我们无法准确的建议。初步给出建议,现在每月易方达的1000元定投,专门作为孩子的留学费用的筹备。同时,每年结余中2万用于孩子留学费用的筹备。

### 4. 医疗备用金

父母进入老年。老年人的健康也是子女最关注的,龙先生有必要为父母准备一笔医疗备用金,建议准备10万。龙先生父母健康状况较好,可以适当地延长备用金准备期限。建议将每年结余的2万作为父母的医疗备用金,累积5年,可投资于短期的银行理财产品或国债等。

### 5. 商铺规划

除去上述规划后,家庭的资产还有15.42万,每年结余已合理规划完,没有了持续的水源家庭资产增长的难度增加,仅靠15.42万买商铺是不够的。究其原因最近几年不仅要为孩子准备教育还有父母的医疗备用金的准备,压力是非常大的。建议龙先生暂缓购买商铺,待到父母的医疗备用金筹足后,家庭的压力减小时,再根据当时的经济环境,决定是否选择商铺投资。

任何的投资是基于我们对生活有更高的要求,投资是为了更好地生活,那我们在选择投资品种时,必须根据家庭可承受的风险来选择,必须做好万一亏损带给家庭的伤害的准备。倘若我们做好了准备,那生活便不会因为我们的某个决策失误而无法继续,带给家人沉重的伤害。龙先生此阶段的压力是很大的,夹心层阶段,责任很大,在选择投资品种时应以稳健型为主,小的收益持续不断,也能穿石。

(摘自《和讯网》)

## 白领理财 多买积极型基金

林小姐24岁,刚刚研究生毕业,即将踏入工作岗位。所进企业的月薪为4000元,年底一般有2万元的分红,基本保险齐全,企业还提供一些伙食、交通方面的补助。林小姐想对未来5年的人生进行一个长足的理财规划,请教理财专家,该如何安排消费与投资?(预期未来5年不生子。)

### 理财分析:

林小姐的收入待遇水平处在中等偏上的位置,完全可以应付个人温饱与日常消费,还可有所盈余,在未来几年中小有积累。

另外,林小姐抗风险能力与理财成长性较强,可采取偏向进取的投资方式,加快积累速度。但鉴于工资水平有限,以往并无积累,林小姐需要开源节流并重,力行节约。

### 消费篇:

可将每月花费控制在2100元上下

建议将日常消费支出分为二个大类,严格控制选择性支出。

第一类是义务性支出,一般无节省余地。包括房租、交通费、通讯费等。但可在离单位近的地方与人合租房,节约交通费与房租。

第二类是选择性支出。林小姐尽量地避免这部分支出。

按照广州目前的生活物价水平,刚参加工作的年轻人每月可将支出控制在2100元上下,占其月收入的50%。

### 投资篇:

未来5年多买积极型基金

林小姐刚参加工作,承担风险的能力比较强,但工资结余有限,投资方面不能太冒风险。建议采取进取为主的谨慎投资策略,加速积累资金。

### 年底分红投资基金

对于缺乏投资经验的林小姐来说,开始几年不建议购买太多的股票与债券。基金变现能力强,是目前最适合小林的投资选择。

在基金组合方面,建议其以6:4的比例分别投资于偏股型基金和保本型基金。偏股型基金的平均投资回报率约为8%,保本型基金的平均投资回报率约为5%,该组合的预期综合收益率为60%×8%+40%×5%=6.8%。未来林小姐可视市场的情况,定期调整基金组合配置。

### 年度节余基金定投

按以上消费建议,林小姐每月的工资还有1900元的剩余,建议定期定额购买基金,以混合型基金为主,预期年化收益率为6%。

在以上投资建议下,假设林小姐未来5年没有加工资,其收入也可按照“投资运用表”积累,可在2015年底积累到28.6万元;若工资增长速度可抵消通货膨胀速度,或可考虑按揭买房。

(摘自《基金网》)

## 银行理财限字当头 挂钩奢侈品类别碰

近日,银监会连出两记重拳,先是正式印发《商业银行理财产品销售管理办法》,紧接着下发《关于进一步加强商业银行理财业务风险管理有关问题的通知》(以下简称《通知》),整顿理财产品市场的决心志在必得。

### 谁与高息揽储脱不了干系?

上半年,短期类高收益的理财产品泛滥,投资期限为7天、10天的产品预期收益率可高达10%以上,业内哗然。高息揽储的事实不言而喻。

银监会曾多次通知,以高息揽储为目的短期理财产品不能发行,但何为高息揽储?

一家外资行回应理财周报记者说,银监会规定,银行业金融机构不得通过理财产品或其他任何方式变相高息揽储和违规揽储,高息揽储是指金融机构在办理储蓄存款业务过程中、违反利率规定,擅自支付手续费、补贴、实物等变相抬高储蓄利率的一种揽储方法。

当然,没有一家银行承认自己发行的产品涉嫌违规,何况高息揽储是明令禁止。众所周知,高收益伴随着高风险,而且也是超短期,风险更是无法预知。所以,有几款产品顺势被



疑与高息揽储脱不了干系。比如中国银行投资于债券市场等资产的“中银稳富”BJ2011003-49人民币理财产品,预期收益率也达到7.2%,北京银行2011年“心喜”系列201132601号、201108102号,均为人民币SHIBOR挂钩理财产品,投资期限分别为7天和14天,年收益率分别达到8.4708%、8.2138%。

“其实,有些产品设计的就是高收益型的,而且是合规的,只要不是季末年底为冲存款的量而发行的,且一直在有规律、有节奏发行的高收益产品都不算高息揽储之列。毕竟,理

财产品不是存款产品,收益高于存款很正常,只要在合理范围内。”一家中资行的理财经理说。

### 受限更多,奢侈品类碰不得

“往后银行做产品限制越来越少了,已经明确叫停了挂钩奢侈品的部分产品了。而且明令,要求银行禁止通过理财产品或其他方式变相高息揽储,禁止银行通过相互购买理财产品或发行理财产品投资另一款理财产品变相调节监管指标。”一家外资行的理财经理告诉记者。

上有政策,下有对策。据理财周报记者走访市场了解,部分银行理财柜台不再主销理财产品,而是改卖保险产品,比如招行,近期推出安邦共赢2号,介绍说投资期限为一年,预期年化收益为4%的理财产品,实则就是一款家庭财产保险产品。

还有一些银行在营销策略上也做出了相应的调整,显得更加顺应监管的政策。以往主要靠柜台营销、产品介绍简略的部分银行,现在大多数银行都采取了柜台与网上联合营销的方式,其官方网站上对产品的说明书更加详细,风险提示更加明显。

### 未来新格局

经历了井喷,近期短期产品的发行顿然骤降。市场上推出的产品也恢复到以往。

“现在正是考察银行产品开发能力的时候,也是体验银行实力的时候,一味追求数字不是可持续发展之路,理财产品市场上,不断创新才是王道。”一位外资行的高层告诉记者。

提及国内理财产品市场的发展及未来格局,另一家外资行财富管理部相关负责人向理财周报记者表示,国内理财产品市场还处于攻城略地阶段,总体来说,银行在市场中居于领导地位。理财产品爆炸式的增长吸引了很多非银行金融机构的参与,比如证券公司、信托公司、资产管理公司、独立财务顾问公司和投资顾问公司。

“尽管许多金融机构已经开始关注这块市场,但由于中国金融的分业经营和管理,在一定时期内还不会有家财富管理机构可以提供真正意义上的全方位理财产品服务。市场竞争日渐激烈,尽管一些财富管理机构已经获取了大部分市场份额但竞争格局尚未稳定下来,正快速变化,仍有更大的蛋糕市场被分割。”上述人士补充说。

(摘自《合房网咨询中心》)

## 第九届理财博览会助您步入金融云时代

第九届上海理财博览会暨将于11月在上海展览中心拉开帷幕,它是当前国内展出规模最大、参展机构最全、参观人数最多、活动最丰富的金融行业的年度盛会。全国乃至全球金融公司行业精英汇聚一堂,主办方称将邀请樊纲、陶冬、郎咸平、夏斌等大牌经济学家举行10场精彩演讲和前瞻性分析经济大势,共同展望金融危机后的投资理财前景。

展会期间主办方第一理财网联手亚洲外汇网,共同奉献二道金融盛宴“2011外汇论坛暨外汇行业财经风云榜颁奖典礼”与“第三届外汇券商联谊会”,它是对整个金融市场的理性梳理和2011年的小节。同时亚洲外汇网将推出“亚洲外汇云”,以“云计算”为核心技术,架构“外汇云”平台,为广大外汇投资者、外汇券商、媒体以及整个互联网提供优质、高效的

外汇云服务,通过“亚洲外汇云”的外汇开放平台,整合互联网资源,以全新的姿态,完全免费开放,提供完整的API,依托高效的云计算中心,倡导云计算,云营销,共创新商机。相信不远的未来,所有的网络连接的电脑会成为一台机器,我们的世界会变成我们在面对一台电脑时,实际面对的

就是一个覆盖全球,在思考甚至在感受的机器的端口而已。理财博览会助您步入金融云时代。

今年博览会的参展内容、活动策划、观众组织、媒体宣传等将进一步创新和提升,全面覆盖个人理财和企业金融服务。还将重磅推出企业金融服务论坛,展示企业金融服务创新成果,提供中小企业融资洽谈平台,为中小企业提供多元化的金融服务。

(摘自《东方财富网》)

## 银行理财 远离盲区

理财产品对于我们来说已不陌生,各家银行电子屏那些红色黄色的收益率数字滚动、闪烁,不停地吸引客户购买理财产品。但是,即便是已经多次购买理财产品的人,也可能并不知道所购买的产品投向哪里,以及预期收益与实际收益的区别。

这些情况造成了一些隐患,一旦客户没有拿到或没有及时拿到预期的收益,纠纷便在所难免。某银行人士指出,由于销售压力的不断增大,银行与客户的沟通时间被压缩,客户评估与教育变得流于形式。针对这种现象,投资者应该对自己以及将要购买的理财产品有更清楚的认识。

### 客户评估风险不再是准入门槛

记者走访了众多银行后发现,大多数客户在银行初次购买理财产品时,银行都会提供一份客户评估,以衡量客户是否能够承受购买产品所

带来的风险。风险条款的方方面面冗长而繁杂,客户很难专心将所有问题逐一看清并如实回答。针对产品的特别提示几乎没有,这很难让投资者对单个具体产品的风险产生警觉;同样,风险评估问卷大同小异的大一统现象明显,问题笼统概括,针对单个产品的问卷设计却较少。

“充分了解并清楚知晓本产品的风险,愿意承担相关风险”,这样的文字是需要客户手写在合同上的,往往在客户落笔之际,仍然不知所购买的产品风险几何。

不沟通,只销售。银行理财产品越来越像便利店货架上的商品,客户如果想要一个真正适合自己的产品,最好还是对自身有一个评定。问自己能够承受什么样的风险,不要只顾及收益。“所谓的客户评估已经失去了原有的意义,它不再是客户准入的准绳,而仅仅是银行工作人员销售合理化的凭证。”一位业内人士如

是说。

### 综合考量预期收益与投资期限

在承担相应风险的情况下,投资者也需要对投资期限与预期收益有一个明确的认知。因为很多理财产品预期收益较高,很多投资者便有了购买该产品的欲望。理财产品所标注的收益率为年化收益,实际收益要看投资期限与全年天数的比例。事实上,理财产品的实际收益率取决于投资标的的市场表现。因此,任何预计收益、预期收益、测算收益或类似表述都是不具有法律效力的用语,不代表投资者可能获得的实际收益,也不构成银行对相关理财产品的任何收益承诺。

另外,投资期限也为初次购买理财产品的客户所不解。实际上,一个理财产品的运作大致包括三个时期:即产品募集期,产品投资期与产品到账期。预期收益也仅针对中间一个时

期。比如,某款产品的投资期限为180天,会在产品投资前7天开始募集,产品投资结束后7日内发放到账。如果客户在募集期第一天就购买产品,并在产品结束后第七天得到产品收益。那么这前后14天的收益仅是当时活期存款的利息,不以预期收益率计算。如果客户有更好的投资项目,应该尽量缩短资金在募集期的时长,以实现收益最大化。

### 流动性存风险想“赎回”不容易

一般来说,在一定期限内,投资者没法赎回资金,这就是流动性风险。若理财产品在投资期限内不得提前赎回或终止,则投资者的资金流动性将会受到影响。因此,理财产品不应被当作一般定期存款或其替代品,投资者应确信在投资期间不使用投资本金并且拥有足够的流动应急资金以备不时之需。

业内人士指出,一般银行类理财产品是无法在投资期限内进行主动赎回的,这就区别于基金、集合理财等理财手段,相对稳定的投资时间带来的负面效果就是资金流动性的降低。可以说银行理财产品的流动性不如定期存款,甚至是保险产品。所以这就要求投资者考虑到资金使用的时间表,对资金进行合理分配,在选择银行理财产品的项目中,避免措手不及。

另外,即使对可提前赎回或终止的理财产品,如果因为市场利率变化等因素出现大规模赎回,也可能影响该产品的流动性,投资者不一定能在其希望的时候将理财产品全部或部分变现。另外,投资者的赎回或只能以相对上一个交易日价格很低的价格赎回。

(摘自《天津日报》朱浩然/文)