

月入 1.7 万 中间阶层如何理财

王先生是个典型的社会中间阶层的代表,收入不多不少,但需要支出的子女教育金是个问题。

王先生今年 40 岁, 建筑工程师, 太太 36 岁, 出版从业者, 小孩 7 岁, 上寄宿学校一年级。家有两套住房, 一套位于东三环的自住, 市值 350 万元左右, 每月还房贷 3300 元; 一套位于海淀区出租, 面积 106m², 市值 380 万元左右, 每月还房贷 6800 元, 租金收入 9000 元/月。家庭月收入 17000 元, 伙食零用每月合计支出 2000 元, 养车每月支出 1200 元, 孩子学费每年 58000 元, 此外孩子上围棋奥数游泳等课外班四门, 每月支出 2000 元。家庭现有存款 10 万元, 无基金、股票、黄金等投资, 母子两人有大病意外险, 王太太保

额 50 万元, 小孩保额 10 万元, 每年保费支出合计 2 万元。

王先生希望理财师给出一些理财建议, 他唯一的目标就是孩子, 希望孩子高中就能出国留学。

理财师听了王先生的情况, 给他做了这样的一个理财规划:

合理配置家庭资产

目前王先生家庭可投资资产主要集中在在出租房一套和 10 万元存款中, 我认为投资方式过于单一, 没有很好的流动性及收益性, 建议将可投资资产分成四个部分, 即流动性、收益性、成长性、保值性资产, 其中流动性资产以留存 3 至 6 个月家庭月开销为宜,

王家每月开销约 15300 元, 留存 50000 元左右的流动性资产即可, 这部分资金可以通知存款、开放式理财产品、货币基金等形式存在, 可以提高资产收益率; 收益性资产是指存款、国债、固定收益银行理财产品等, 可将原来的存款 50000 元购买银行理财产品, 以提高收益率; 对于成长性资产一般是指股票、基金等资产, 具有高收益、高风险等特性, 但鉴于王家目前没有配备这部分资产, 且可以使用的投资资金并不充裕, 建议王家加强家庭储蓄率, 可以将每个月结余的钱进行中长期的基金定投, 如定投指数基金, 但切记市场低迷时停止投资, 这样长期下来可以获得稳定平均的投资回报率; 此外保值性资产的配置可由寿险、贵

金属、投资性房产等组成。

及早准备孩子留学费用

希望孩子得到最好的教育, 高中时就能出国留学, 因此我建议应及早为孩子准备留学费用。学费方面, 我们按出国留学读高中 3 年, 每年学费、生活费 10 万元人民币计算, 大学读 4 年, 每年 15 万元, 研究生 2 年, 每年 20 万元计算, 如暂不考虑学费、生活费用等的增长因素, 需要为孩子准备共计 130 万元, 王家每年收支结余约 5 万元, 到孩子出国上高中还有 9 年时间, 可以积攒约 45 万元, 如果将这笔资金合理配置, 如前面提到的指数基金定投、购买银行理财产品等, 准备足够的

留学费用应不成问题。

应当为先生购买保险

王先生作为家庭的中流砥柱, 应该为其配置足额的保险。目前, 王家两套房加起来还剩房贷 160 万元左右, 离孩子成年还有 15 年左右, 王太太已有 50 万元大病意外险, 可再为其补充 100 万元左右的定期寿险, 为王先生购买 160 万元左右的定期寿险, 以 10 万元保额为例, 40 岁男性投保定期寿险分 20 年缴费, 年保费仅需 730 元左右, 35 岁女性投保相同保险, 20 年缴费, 年保费仅需 280 元。因此投保此类消费型的定期寿险可以满足支出较高家庭的保障需求。(摘自《北京晚报》)

低收入家庭理财不是梦

在现实生活中, 收入不高的家庭一谈起理财, 就觉得其是可望不可及, “温饱问题还没解决, 哪有资金去理财?” “那是有钱人的事”……言谈之间, 这种理财观念和思想暴露无遗。但殊不知, 低收入家庭觉得自己收入微薄, 无“财”可理的想法是错误的。理财是与生活休戚相关的事, 只要善于把握“三个法宝”, 低收入家庭亦有可能积少成多。

方法一: 积极攒钱

“收入少, 消费却不少”……这是目前大多数低收入家庭所面临的问题。要获取家庭的“第一桶金”, 首先要减少固定开支, 即通过减少家庭的即期消费来积累剩余, 再用这些剩余资产进行投资。

其实, 低收入家庭可将家庭每月各项支出列出一个详细清单, 逐项仔细分析。在不影响生活的前提下减少浪费, 尽量压缩购物、娱乐消费等项目的支出, 保证每月能节余一部分钱。

以住房为例, 对于低收入家庭来说, 置业的首要原则是“量入为出”, 以安居为标准, 切忌贪大求豪华, 尽可能压缩购房款总额。可考虑先买一套面积比较小、价格相对便宜的二手房, 今后通过置换, “以小换大”, “以旧换新”, 会比直接购买新楼轻松一些。

方法二: 善买保险

重病住院, 动辄就是几万元乃至十几万元。一场大病, 就可以让家庭倾家荡产甚至负债累累。因此, 低收入家庭在理财时更需要考虑是否以购买保险来提高家庭风险防范能力, 转移风险, 从而达到摆脱困境的目的。

建议低收入家庭选择纯保障或偏保障型产品, 以“健康医疗类”保险为主, 以意外险为辅助。特别是对于那些社会医疗保障不高的家庭, 比较理想的保险计划是购买重大疾病健康险、意外伤害医疗险和住院费用医疗险套餐。如果实在不打算花钱买保险, 建议无论如何也要买份意外险, 万一发生不幸, 赔付也可以为家庭缓解一些困难。考虑到低收入家庭收入的很大部分支出都用于日常生活开支和孩子的教育方面, 保险支出以不超过家庭总收入 10% 为宜, 而保险的侧重点也应该是扮演家庭经济支柱角色的大人, 而不是孩子。

方法三: 慎重投资

对于低收入家庭来说, 薪水往往较低, 经不住大亏, 因此, 在投资之前要有心理准备, 首先要了解投资与回报的评估, 也就是投资回报率。要基本了解不同投资方式的运作, 所有的投资方式都会有风险, 只不过是大小而已, 但对于低收入家庭来说, 安全性应该是最重要的。投资什么, 除了看投资对象有无投资价值外, 还要看自己的知识和专长。只有结合自己的知识专长投资, 风险才能得到有效控制。

低收入家庭每月要做好支出计划, 除了正常开支之外, 将剩余部分分成若干份作为家庭基础基金, 进行必要的投资理财。目前股票、期货市场的行情都不太好, 而且风险较大, 工薪家庭的风险承受能力较低, 可投资人民币理财产品、货币基金和国债, 这样既能享受相应的利率, 又可滴水成河。

(摘自《南方日报》邓薇 / 文)



家庭财富突增如何打理资产

张先生因房屋拆迁获得一笔拆迁款。但面临的实际情况是, 家庭的整体抗风险能力依旧偏弱, 家庭所有成员均没有风险保障, 金融工具也没有应用到位, 风险与收益不成比例; 这样一旦发生意外就需要用拆迁款来弥补, 损失很大。家庭持续创收能力较差, 家庭的拆迁款属一次性给付的收入, 并不是家庭创收能力的提升, 所以, 应当合理投资, 用理财收入弥补生活支出。

理财建议:

1、解决后顾之忧是首要任务。

方案: 家庭成员应当增加重大疾病保险, 医疗和住院险, 以及养老保险等以增加家庭的安全与养老保障。

2、教育基金应当提前储备。

方案: 子女的教育金储备是一件必须要做的事情, 这笔钱必须用于低风险的稳健投资。按照各期学费计算, 需要准备 25 万元左右用于教育金储备。

3、投资宜保守稳健。

方案: 这笔拆迁款应进行有效的投资, 以理财收入来支付日常消费开支; 但张先生在投资产品的选择上应相应保守些。投资规划以固定资产投资和金融资产投资两块来区分。

1) 固定资产投资: 可投资商铺或购置中小户型房产用于投资;

2) 金融资产投资: 投资应以中低风险产品为主; 不宜炒股, 产品大致以长线基金和银行理财产品为主, 低风险债券配合, 产品上应选择能够及时分红的产品。同时, 家庭应该选择一些中短期银行理财产品进行低风险投资以及一些货币基金以备应急之用。短期存款和货币基金为应对日常突发事件而准备, 够家庭半年生活费用即可, 其余部分可投入银行理财产品组合。

(摘自《京华时报》范亚东 / 文)

职场新人理财准则: 不以利小而不为

现在这段时间正是应届生求职的黄金时段, 同时也是上一届毕业生工作两三个月新入正轨的时期。经历前几个月的入不敷出, 此时开始对个人财务方面略有结余, 于是, 如何打理开支便成了职场新人们所要面对的现实问题。

一般来说, 职场新人面对的财务生活问题主要是: 虽然每个月有些结余, 但到头来怎么还是没攒下什么钱。而造成这种情况出现的原因通常是: 以持币为主, 不对自己的资金进行管理, 这些钱很容易被消费掉; 有结余但资金量较小, 无法购买银行理财产品; 想参与证券市场及相关市场进行投资理财, 但对其不了解, 同时没有时间精力做研究……

如何解决这些烦恼也成了职场新人们所思考与关心的话题。不妨考虑下每个月发了工资先将暂时不用的部分放入货币基金。首先从收益率上来看: 随着债市 10 月以来的强劲反弹, 货币基金收益率水涨船高, 根据银河证券基金研究中心的数据, “截至 11 月 6 日, 纳入统计的 75 只货币基金中, 有 58 只货币基金的 7 日年化收益率超过一年期定期存款利率”。其次是

货币基金的门槛低, 相比银行理财产品最低要 5 万元, 这对于职场新人来说并不现实。再次, 货币基金赎回通常需要 2 个交易日, 客观上也有强制储蓄的心理暗示和约束, 同时投资时间的选择也更加自由。

说到客观上的强制储蓄, 基金定投也是职场新人可以考虑的理财方式。因为假若货币基金是入门级的理财, 那么基金定投就是进阶性质的了。定投的意义在此已不必赘言, 现在股票型基金一年期定投的收益为负, 但这只是短期的, 最适合定投的金融产品仍然是股票型基金, 而且除非经济进入较长衰退期, 否则不应断供。当然, 前提是定投那些优质基金公司旗下长期业绩表现良好的基金。

如果说以善小而不为, 那么职场新人理财应该做到不以利小而不为。鉴于资金有限、消费情况以及短时间内资本市场投资风险较大, 故现阶段应以货币基金及基金定投为主。虽收益有限, 但至少比活期和定期都要高, 最关键的是培养理财意识, 随着工作进展、收入增多和风险承受能力增加, 再进行其他方面的投资理财。

(摘自《东方早报》田雨松 / 文)



银行职员眼中的短期理财产品

手上有点闲钱, 却不懂或不想作其他风险投资, 一般的储蓄利息又太低, 往往赶不上通胀, 怎么办?

相信许多人都曾面临这样的困惑, 并最终把目光投向了“短期理财产品”。但当他们面对各家银行推出的各种品种繁多、结构复杂的理财产品时, 由于不具备这方面的专业知识, 又常常感到无从选择。为此, 笔者采访了部分银行从业人员, 让我们来听听他们关于“银行短期理财产品”的说法。

某银行南宁西乡塘支行的大堂经理张小姐说, 许多银行都会向顾客介绍自己的短期理财产品收益高, 但投资者也要有一定的风险意识, 部分银行发行的短期理财产品也会亏本, 所以客户要根据自己的风险承受能力来选择适合自己的短期理财产品。

张小姐告诉记者, 曾有一个卖阳光

早餐的客户手上有 10 多万元资金, 不懂怎么使自己手上的钱增值, 便来银行咨询短期理财产品。张小姐了解她的情况后, 便帮她配置了不同期限和不同收益的几款理财产品。后来, 该客户告诉张小姐, 她和她老公买六合彩把手头上的钱全输完了。幸亏因为之前买了理财产品, 那笔钱未到投资期限不能提出, 否则也全没了。她十分感谢张小姐帮她做的理财投资。张小姐建议, 手上有一定资金但又文化水平不高、不具备理财知识的投资者可以常来银行咨询, 了解各种理财方法, 使自己的余钱得到最有效的合理支配。

“每一年的 6 月和 12 月, 各大银行为了应对考核, 都会揽储, 扎堆地推出多款预期收益率较高的短期理财产品, 有些理财产品的预期收益率在当时甚至会高达 8.0%。”某行南宁东城支行个

人业务顾问黎小姐告诉记者。她告诉笔者, 该行正在发行的某个短期理财产品, 起购点为 10 万元, 期限为 45—114 天, 预期收益率为 5.80%。由于投资时间短、利率高、风险低, 很受投资者喜爱。

黎小姐说, 银行短期理财产品的起购点最低一般都要 5 万元, 是银行针对高收入人群的一种合法的高端揽资手段。有些储户手上只有 1 万元或 2 万元, 即使羡慕它的高收益率也无法购买。短期理财产品的购买人群主要为手上有大量闲置资金, 或者有一定闲置资金但闲置时间未达 1 年的人群, 这些人根据个人资金的多少和资金的流动性来选择适合自己的短期理财产品。

黎小姐提醒消费者: 短期理财产品不是一般储蓄存款, 存在一定风险性。投资者在选购产品时, 最好选择那

高息揽储短期理财产品 皇帝的新装?

2011 年以来, 随着加息, 调整存款准备金率, 市场流动性从紧, 商业银行发行的超短期理财产品水涨船高。投资期限短短几天, 就会获得 5%、6% 甚至更高的年化收益率。2011 年下半年, 银监会频频出手对理财产品的发行进行监管。11 月据消息称银监会口头叫停 1 个月以下的短期理财产品。理财产品是真的抗通胀法宝, 还只是皇帝的新装? 皇帝的新装被识破了, 银行理财产品该何去何从?

银行发售的短期理财产品募集的资金一般投资于国债、央行票据、金融债、企业债等债券, 及优质企业信托融资项目、货币市场基金、银行承兑汇票, 银行间拆借等方向。到期后, 银行将获得的收益扣除相关费用后兑付给投资者。但就涉及高息揽储的短期理财产品来说, 部分银行通过发行这类理财产品,

利用募集期以及到账日的时间, 理财资金做为储蓄存款来帮助银行缓解储蓄压力。银行为了发行这类产品, 可能会多分出一部分收益给投资者, 也有的产品为了吸引投资者, 银行会把所有利润让给投资者。这种做法从短期来看, 似乎达到双赢的效果, 但从长期来看会出现几个问题:

第一, 虽然收益率很高, 但由于投资期限过短以及募集期与到账日占用的时间, 投资者真正获得的收益并不乐观。

第二, 频繁的腾挪存款, 投资者会浪费很多精力。投资到期后, 投资者面临再投资的风险。对于银行来说, 这种高息揽储可以短时间缓解储蓄压力, 但这种形式上的优化如同皇帝的新衣, 银行根本的问题并没有解决, 会潜在较大的风险。

第三, 超短期高收益理财产品扰乱了市场秩序。

近期, 理财产品发行市场出现了投资期限 1 个月以内的短期理财产品出现量价齐跌的局面。据银率网统计, 从 11 月初至今(截稿时止), 1 个月以内的短期理财产品发行 315 款, 环比下降 29.2%。从平均预期收益率来看, 1 个月以内投资期限的短期理财产品平均预期收益率为 3.99%, 较 10 月份相比, 减少 0.21 个百分点。银率网认为银行的短期理财产品收益率会逐渐回归理性。在目前市场上, 理财产品发行的重点应该转向中长期稳定收益产品。而不是偏重于为了满足被高收益吊足胃口的客户。更不应该为了表面工程换个外衣继续发行涉及高息揽储的产品。商业银行应该根据客户群体的定位, 结合自身优势以及市场环境开发有差异性的

理财产品。

(摘自《银率》狄麒麟 / 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**