

# 富裕年轻家庭 如何计划理财？

随着时光的流逝，我们会步入不同的人生阶段。不同阶段的生活重心、收入水平和支出模式往往都有很大的差异，而我们认为理想的状态莫过于能在一生当中都能享有稳中有升的生活质量。如何解决这种现实与理想之间的矛盾？苦苦思考之后，我所能想出来的、自我感觉最为有理的答案便是“个人理财”。

文 / 凌燕





如果说人的一生是一个充满了跌宕起伏的过程的话，那么个人理财就是熨平其中波折、让人们安飞高翔的利器。我们现在要说的，就是年轻夫妇的理财经。

今年32岁的X先生是仕途看好的处级干部，与他同龄的爱人Y则是房地产业资深律师，二人而立之年在事业上就已颇有小成，积聚了一定的资产，正期待着在两年之后生育孩子。这是一个令人称羡的家庭，但这并不代表他们没有隐忧：Y的收入与房地产业的景气密切相关，未来走势难以预料，而一旦她决定要孩子，很可能就无法从事工作，家庭收入就要锐减，但此时家中添丁进口，正是支出看涨之时；还有未来的养老、可能需要继续深造等问题需要他们慎重考虑。跟其他年轻夫妇一样，他们需要的，是开始自己的中长期综合理财计划。

这里有几个难点：第一，综合规划需

要具备较全面的金融知识和理财技能，这本身就是一项挑战；第二，年轻人的收入和支出往往并未形成模式，特别是在满巢之前，过去的收支状况未必能反映未来的变化趋势，这就无法为中长期规划提供较为可信的依据，从而使得中长期的规划难度加大；第三，所谓万事开头难，他们目前正处在有意识地进行科学理财的初始阶段，一个好的开端，既是成功的开始，也是最耗心力之处。

毋庸置疑，任何事情的开始都需要有一个明确的目标。理财也不例外，而其中长期目标一般是获得最高的生活质量，并保持其稳中有升。接下来的事情便是按部就班，为实现这个目标而努力。

Step 1 收集整理财务信息

理财的第一步就是收集并整理个人或家庭的财务信息。据X和Y所述，他们目前住在单位的公房中，因而无房屋贷款压力；同时，汽车等大件耐用消费品已经购置齐备，暂时无大笔消费支出；家里为Y投保了平安人寿的投连险，每年保费1万1千元，“保期20年”；X的保险、医疗等均由单位负担。他们还编制了下面的财务报表，大家会发现，他们的财务报表虽然与常见格式不同，但综合了他们的各种相关财务信息，也可谓别开生面、信息量充分。

家庭资产负债表			
资产		负债	
现金及活期存款	200万元	信用卡贷款余额	无
预付保险费	购投资连接保险，预计20年后至少价值45万元	消费贷款余额	无
定期存款	无	汽车贷款余额	无
债券	无	房屋贷款余额	无
债券基金	5万元开放式基金	其他	
股票及股票基金	从1998年到现在有约几千元至一万元的股票（已多年不理，现价值不确定）		
汽车及家电	一部汽车、一台29寸的彩电及发烧音响、冰箱、洗衣机、电脑等等		
房地产投资	无		
自用房地产	约50平方米的单位公房，市值约20万		
其他	信用卡一张，可透支5万元		
资产总计	约260万元	负债总计	无

家庭月度税后收支表

收入		支出	
X 收入	2300 元	房屋支出	水电煤气 300 或 400 元
Y 收入	不能按月算，按年算；	公用费	不稳定， 有较大的支出
	另外，目前房地产市场好， 赚钱容易，但几年后不可预料		
其他		衣食费	平均每月约 2000 元
		交通费	养车平均每月 约 2500 元
		医疗费	很少
		其他	
合计		合计	每月平均约 6 到 7 千元

家庭年度税后收支表

收入		支出	
年终奖	近两年约为 40~50 万元	保险费	每年 1.1 万元的 投连险保费
债券利息和股票分红	无	教育费	无
证券买卖差价	无	其他	
其他			
合计	近两年约为 40~50 万元	合计	每年 1.1 万元的 投连险保费

上述的信息可以告诉我们，这个家庭的收入和支出还未稳定下来，而X和Y对自己财富状况的认识还存在一些值得探讨的地方。



首先，预付保费并非资产。预付保险费是为了获得某种保障而进行的预先支付，虽然在保险公司内部积累，但其“预付”的性质，决定了这些资金实质上是投保人自己的钱。但是，如果退保，投保人一般只能得到现金价值或者保单规定的其他相应款项——预付保费是获得保障的成本，随着时间的过去，保险公司提供的保障期间也在过去，预付保费中越来越高的比例会丧失其“预付”性质，投保人对预付保费的主张权也在逐渐缩减、消失。在这里，个人唯一不会丧失的是“现金价值”或者解约金。所以，将现金价值或可确定的解约金作为资产，才是更为准确和科学的，否则就会有高估或低估财产的可能。而X和Y将多年后预期得到的利益作为当前资产，也有失谨慎。

其次，以稳健的财务观看，“汽车和家电”不宜列入资产。除非是收藏品，汽车和家电自买回来的那一天开始就肯定在贬值：它们会不可避免地陈旧老化，也就是我们说的“物理折旧”；更需要注意的是，它们还面临“经济折旧”——型号的过时、其市场价格伴随技术进步的降低等因素都会使二手车和家电的市场价格保持下降的趋势，从实质上看它们只能算是耐用消费品。当然，耐用消费品如果价值较高，视为资产也未必完全不妥，但是一定要按当时的市场价值估价，也就是说，现在就把自己的汽车和家电卖出去，按照公平合理的价格能收回来多少钱，资产负债表相应项上就记录多少金额，而这个金额越保守，对个人或家庭做出稳健的财务决策也就越有帮助。



第三，公房是否可以作为资产？对个人或家庭而言，资产是他们拥有或控制的、能以货币计量的经济资源；可个人往往只拥有公房的使用权、并无其所有权，换言之，该房屋的市场价值20万并不能自己跑到X和Y自己的口袋去，他们至多是将房屋出租、享受其租金收入，而且还不知道这租金能收多久，除非完成房改，他们将房屋买下，这20万才能视为自有资产。

第四，将信用卡列入资产项，也是值得探讨的。信用卡可以说是个人资信的证明，在面临迫切资金需求，手头资产一时无法变现、或变现要招致损失的情况下，信用卡可以在授信额度内缓解燃眉之急，但是它带来的是债务——即使你有十几张信用卡，可以用这张卡里面的新债还那张卡里面的旧债，滚动不停，可以在实际上无息使用数十万元的资金，它带来的也是债务，而不是经济资源。一旦资信链出现问题，信用卡信贷余额只会恶化境况、增加负担。

最后，X和Y在月度收支表中列出Y的收入“不能按月算，应按年算；另外，目前房地产市场好，赚钱容易，但几年后不可预料”，这提示我们，一些收支项目有特别强的时间模式和季节性，用特定月份的收支表来反映家庭的基本财务状况，就是不全面、因而也不准确的。因此，年度税后收支表是更有意义的，我们不妨将一年之中所有的收入项和支出项全部记录在统一的表格中，这样可以得到：X和Y的年度税后收入大约在43~53万元之间，而年支出约为8.3万~9.5万元，年节余资金介于33~45万元之间。

## Step 2 财务状况分析

收集了必要的信息，并进行了初步的梳理之后，就应该对这些信息进行分析，找出理财的重点所在。可以说，X和Y目前面临的大问题有两个：第一，家庭成员的人身风险保障不足，X所在单位提供比较完善的医疗保障，其健康风险可谓得到了较好的管理，但是其身故保障却属空白。Y有高额的投资连结寿险提供身故保障，但健康保障又不具备。尽管疾病和死亡一般是我们所不愿意提及的话题，但是这些风险又是切实存在的，一旦发生，不仅会严重影响家人的心理状态，而且会对家庭的财务状况造成不同程度的冲击，所以绝对是可不言、但不可不理的。

第二个问题是财务的现在值——资产和未来流量值——预期收入的问题。就资产而言，X和Y的资产主要集中在现金及活期存款上，其总体资产金额比较可观，流动性也很强，而夫妇二人每年都有介于33~45万元之间的节余资金，可以说具备了相当的储蓄和投资能力。但是，现金和活期存款的收益性较低，这对资产的增值性是一个很大的挑战。值得指出的是，X和Y在谈到其所拥有的投连险时，称其“保期20年”，这可能是大家司空见惯的说法，但是其含义却是模糊不清的。从X和Y所述的情况看，他们拥有的大概是平安的“世纪理财”，而该险种应该是终身寿险，也就是说，它的保障期限是终身的，而他们所讲的“保期”，应

该是缴费期的概念，即年缴保费1.1万，共需缴20年。另外，他们对投资的即时状况没有保持有效的追踪观察，对所持股票的现值亦不确定。这些现象从侧面反映出X和Y的金融知识相对有限，自我理财的意识不强，或者无充裕的时间来打理财务。从未来收入来看，正如我们前文所述，Y的收入走势难以预料，而两年后她打算生育，届时家庭收入就会锐减，开支也会上扬——我们可以看到，X作为官员，货币收入是相对较低的，失去Y的收入，也许未必会对他们当时的生活造成过大冲击，但长久来看，可储蓄的资金减少，必然会影响其日后生活。这是必须警惕的。

## Step 3 “对症下药”

查出症结所在之后，要进行的工作就是对症下药了。给X、Y夫妇药方的关键在于两个方面：风险管理计划以及储蓄和投资计划。

### 1、风险管理计划

正值盛年的X和Y身故可能性很低，但是发生意外事故的风险不容忽视。万一有一方发生不测，家庭收入就会锐减。目前，对他们这个没有任何债务负担的“丁克”家庭（即单亲家庭）来讲，这种意外的负面影响并不大；但是，一旦家中有了幼子，Y的收入又大幅降低，X的身故风险就不容小觑。由于X的收入在稳步上升阶段，Y意外身故带来的



财务冲击可能会更小一些，因此，从某种程度上讲，这个家庭似乎更需要以X为被保险人的寿险保障。另外，Y没有医疗保障也是非常危险的。目前他们二人的正值盛年，健康状况良好，Y的收入也较高，上述风险的威胁并不是迫在眉睫，但是保险之作用正在于未雨绸缪，为了家庭的长远利益，当然应该早做安排；而且他们现在购买保险保障、特别是重大疾病保障，也可以获得价格上的优势，为Y安排适当的大病保险应该已经提到日程上来了。

从身故保障类型的选择上来看，寿险无非两大类：定期寿险和终身寿险。定期寿险的根本优势就在于能够用低廉的保费换得很高的保障（例如，以X为

被保险人投保30年期定期寿险，保额20万，30年缴费，年缴保费约为1000元），而终身寿险的长处就是在提供保障的同时兼备储蓄功能，但是保费却要高得多（例如，以X为被保险人投保终身寿险，保额20万，30年缴费，年缴保费约为4350元）。（笔者注：此处数字示例仅供说明之用，实际中，因保单条款中规定的保险责任不同、精算依据的变化或另附加保险条款，所需保费可能会与此处示例有所差异，当以实际保单约定为准。）考虑到X、Y夫妇具有相当的购买能力，而终身寿险又具备一定的储蓄功能，其定期缴纳保费的要求也可以让投保人产生储蓄约束，为X购买一定金额的终身寿险应该是必要而且可行的。

## 2、储蓄和投资计划

安排了必备的保险保障之后，X和Y一家还要注意储蓄和投资方面的安排。对他们这样的年轻夫妇来讲，一份完善的储蓄和投资计划可能至少应该包括以下几个方面的内容：

第一，建立应急基金。应急基金通常用于弥补突发的、出乎预料的收支缺口（比如因房地产市场波动，Y的收入意外地、短时期减少），规模通常应该等于3个月或6个月的家庭收入，而其本质决定了它的资金运用必须是以较为保守的方式进行的，收益性的优先度相对要低一些。考虑到这些约束条件，应急基金的合理投资渠道包括银行的常规性储蓄存款、短期国债等。

第二，建立退休基金。尽管他们尚且年轻，但是退休是一个不可避免的话题，而越早开始为未来做准备，得到的回报也就越高。举一个简单的例子，如果从现在起，每年投资5000元，并取得8%的年收益率，那么在30年后，这些投资的总价值就是566146元，是本金和的4倍左右！从经验上来看，退休计划应该是在30岁左右开始，因此建立退休基金已经是X和Y应该立刻考虑并付诸实施的事情。这项任务说穿了就是应该尽早开始储蓄，只是需要注意，我们的理财原则是“为特定的用途积累专项的资金”，一方面专项基金的用途会决定其投资时应该考虑的侧重点，另一方面专项积累有利于避免“挪用”现象，个

人在花钱的时候会多一道约束，资金积累也会有所保证。现在他们正在为退休做准备的早期阶段，投资策略应该更重视收益性，对流动性的要求可以较低，也可以承受一定的风险。对X和Y而言，将退休基金投资于房地产不失为良好选择：Y为资深房地产业律师，可以以相对有利的价格购置房产；而房地产本身为长期投资，可以较好地保障夫妇二人的退休生活，进，可以出售变现获取增值；退，可以出租补贴退休生活。相对于他们不大擅长的金融工具投资而言，房地产投资对他们的可行性更高。

第三，建立一般投资基金。财富的保值与增值是很多人追求的目标，X、Y夫妇自然也不例外。值得注意的是，投资对X和Y还有特殊的意义：他们自然希望能够在将来达到更高的生活水平，并获得更高的财务安全性和成功的满足感，但是Y未来收入的减少和家庭开支的增加是他们必须面对的事实，因而对投资的要求更高。在满足以上投资计划需求之后的节余资金是他们进行投资的主要资本，其投资取向主要是回报率，所以可以考虑使用的投资工具包括中短期国债、企业债券、股票、基金、收藏等等。但正如前面的分析，X和Y的自我理财意识及能力不强，精力也可能是有限的，这时各银行提供的创新型个人金融服务就显出优势来。例如使用工商银行的“理财金账户”，就可以享受专职客户经理“一对一”的理财服务，依托

工行专业的理财业务系统来满足自己的投资理财需求，获得较高的收益率，并且可以从月度综合对账单中全面把握自己的资产状况，何乐而不为之？

总而言之，“我没有金融专业知识”、“我没有时间”并不意味着可以不筹划自己的财务状况，也不能作为人生、财务没有规划的借口。毕竟，这是个分工越来越细化的世界，我们有这么多金融专业人士和机构，他们的知识和服务加上你的具体情况和要求，就是完善的财务计划的开始，也是财富生活的保证。<sup>[1]</sup>

