

财富管家

Family Investment

■ 焦点理财

■ 卡行天下

金额虽然不是很大,但年终奖应当用来“办大事”,也就是说要把钱用在刀刃上

年终奖到手后的N种想法

文/宗哲

在经受各种压力,付出诸多辛苦之后,我们送走了农历2004年。付出总是有回报的,大家翘首期盼的年终奖也许已经落袋为安,喜悦和欣慰荡漾在每个人的脸上。

一份专项调查报告显示:作为激励和奖励员工的有效手段,有将近九成以上的企业单位会有年终奖,奖金额度约为2—3个月的工资数,以一名月收入5000元的白领为例,其年终奖一般在10000—15000元之间。盘算这部分资产有两种观点占了上峰:这么点钱还理什么财呀,继续存银行;发了年终奖就应该好好“奖赏”一下自己,干脆把它花光。

千万不要这么想,年终奖的金额虽然不是很大,但和打理正常月工资又有很大区别,工资是用于日常开支的,年终奖应当是“办大事”的,也就是要把钱用在刀刃上。如果让其流失于不当消费,不但理不了财,还会助长一些坏习惯,因此,打理年终奖绝不是可有可无的小事。

小慰劳未尝不可

俗话说:“钱是人的胆”,一下子发了一笔成千上万的奖金,难免会有消费冲动,再加上商家“岁末打折”、“优惠酬宾”等诱惑,许多人都会将年终奖大肆消费。有的年轻人上高档饭店请客,更换手提电脑,更新手机……如此花钱如流水,很快又会变成两手空空。

■ 财务诊所



因此,发了年终奖以后适当“慰劳”一下自己未尝不可,但一定要避免冲动型消费和盲目消费,也就是要掌握两个原则:一个是适度的原则,不该花的钱一分也不能乱花;一个是有益的原则,不能将收入用于赌博、迷恋游戏、酗酒等不当消费。要细水长流,着眼长远,

钞票孝敬咱爸妈

发了奖金之后紧接着就是春节,没结婚的年轻人可以拿出一部分钱来孝敬父母,分

■ 理财档案

10万元基金提早变现买房

小鬼当家
孩子打理压岁钱

文/宗哲

春节期间孩子们会收到长辈给的压岁钱,怎样处理这笔不大不小的钱着实让家长们费脑筋;把压岁钱全部收上来“充公”吧,孩子认为那是他挣的钱,对此肯定有抵触情绪;让孩子自己打理这些钱,他们又会大手大脚乱花一气,攒不下钱不说,还容易助长一些坏毛病。为此,理财专家特向家长们提出建议:让孩子懂得理财要越早越好,家长应从培养孩子的理财兴趣入手,“小鬼当家”打理压岁钱,为其创造一个学习、实践理财的机会和环境。

建立理财账户

收到压岁钱之后,多数家长和孩子肯定会选择存银行,这时家长可以和孩子一起,拿着家庭的户口簿,到银行以孩子的名字开立一个活期结算账户,如果过去的压岁钱是以家长名字存储的,这时也可以转到孩子自己的账户上。如果孩子经常存取款,还可以同时办理一张与存折配套使用的银行卡。

此时,家长可以借机教孩子一些理财小常识,比如,定期储蓄比活期储蓄利率高,活期储蓄比定期储蓄取款方便等等;如果过去存储的压岁钱正好到期,这时可以教孩子明白利率、本息等概念,让孩子知道,如果连续存储,压岁钱的本息会像滚雪球一样越滚越大。

学会科学开支

家长可以帮助孩子制定一份压岁钱开支计划,每月给他固定的“开支指标”,让其定期从存折上支取,这样,孩子就会对“理财预算”略知一二,并且会逐渐养成有计划、有目标的良好消费习惯。

比如在开支上,这个月的“指标”全部花在买某种物品上,他便会精打细算,把另外的开支计划推迟;为了确保有限的资金发挥最大效率,他在消费时会货比三家,理性购物;如果有一项花费较大的开支计划,他会提前开始攒钱,然后来“集中资金”实现自己的目标。

通过“现金流”的自我控制和调节,孩子的开支会变得有条不紊,同时对那句“通”的老话会有更深刻的认识。

体会赚钱辛苦

有了属于自己的理财账户,还应当让孩子通过个人努力来确保账户资金的增值。如果压岁钱账户的资金比较大,家长可以引导孩子以教育储蓄、国债、人民币理财以及集邮、艺术品收藏等形式来增加理财收益。

同时,年龄大一些的孩子可以利用寒、暑假进行勤工俭学,增加收入;年龄小的则可以和国外的孩子一样,通过为爸爸妈妈干一些力所能及的家务,象征性地获取报酬。

孩子总认为父母的钱是从钱包和自动取款机上轻松取得的,他们看不到父母赚钱的辛苦,如果让孩子从劳动中切身体会赚钱的不易,他们便会更加珍惜手中每一分钱。

钟先生家庭理财方案	
理财前	理财后
收入 7000 元	收入 7000 元
日常花销 2000 元	日常花销 2000 元
房租 1000 元	房贷 2700 元
结余 4000 元(用于购买货币市场基金)	银行存款 1000 元 商业保险 500 元 结余 800 元(用于购买货币市场基金)
10万债券型开放式基金	买房首付及简单装修

商银行信用卡消费,钟先生每月10号发薪,招行信用卡每月13号为还款日,这样一来,除了房租、煤气水电、市场买菜等用现金结算外,其余均用信用卡消费,所以每月基本没有现金结余和活期存款。

首先是结婚一切从简。李女士父母家在外地,退休金勉强维持二老的养老和医疗支出,所以在其结婚时没有给太多的资助;钟先生父亲病逝后母亲改嫁,在经济上也是心有余而力不足。小钟夫妇购买了一些必需的家用电器和生活用品,在北洋泾路附近租用了一套一室一厅的房子,新的家庭生活就正式开始了。

其次是合理支配每月收入。他们每月日常消费控制在2000元之内,去掉房租1000元,两人每月可有近4000元的结余。钟先生的理财观念相对稳健,对基金长期看好,相信只要坚持,其滚雪球一样的复利增长定会带来丰厚的回报。三年后实现三室户房产的首付,所以钟先生家庭每月4000元结余均用来购买运作稳健的货币市场基金。

在消费工具上,钟先生和李女士选择招

他们很有理财观念,充分运用债券型开放式基金和货币市场基金这两个稳健、高效的理财工具,达到资金保值增值的目的。信用卡可以透支的功能使夫妻在现金不足的情况下仍然不影响消费,这些都说明钟先生善用理财工具,即稳健又不过于保守。但是,家庭生活过程中意外随时可能发生,银行存款和保险是理财金字塔的底基,只有地基坚实,才会建造出万丈高楼,这是钟先生家庭理财所忽略的。

理财建议

开设银行存款账户与购买保险

建议钟先生开设一个银行活期存款账户,每月存入1000元,留作急用。长期来看,活期银行存款利率虽然远低于基金的投资收益率,但是活期存款可保证其资金安全并随时变现,这对于家庭生活来说很是必要。

因为意外事件何时光顾没有任何事先通

知,我们只能做好相关防范和准备,特别是钟先生的母亲患上冠心病,随时都有发病的可能,所以当务之急是夫妻二人要备好充足的银行活期存款。

此外,钟先生和李女士虽然享有一定的社会保险,但是家庭生活刚刚开始,创业的道路还很漫长,可以每月支出500元,适当地购买意外、疾病方面的商业保险,为家庭未来发展保驾护航。

提早解决住房难题

钟先生和李女士现有近10万市值的债券型开放式基金,准备再有一段时间的积累,一步到位购买一套三室户住房,这在只有他们夫妻二人的情况下完全可行。而现在,母亲与其共同生活,这套租用的一室户住房已经不能满足家庭生活变化的需求,所以买房行动要提前实施。

钟先生现租用的房子属成熟小区,生活和交通都十分便利,可考虑在其附近购买一套价值40万元的两室户住房,将近10万市值的债券型开放式基金变现后用作首付和简单装修,其余银行按揭贷款。如选择20年期,每月还款2700元左右,他们完全有能力支付。



理财档案

失业在家巧度难关

失业在家,收入明显减少,如何巧妙理财,度过难关呢?

在物品配置上做文章 购买耐用物品前先列个清单,对平时很少使用的东西可与邻居合伙购买,或是借用邻居的。处理好与左邻右舍的关系,有事大家互相帮助,也可以节省一部分开支。另外,一些物品如电脑、童车、装修用电动工具等租赁比买新的合算,可采用租赁的方式,一来电子产品升级换代快,二则一些东西是一次性使用,买来闲置大于使用时间,资金就显得浪费。还有就是要下决心把不同的闲置物品卖掉,既省地方又增加收入。

在节俭上做文章

家庭消费要有计划,困难家庭可动调的钱财不多,但越是这样越应该合理使用。一般情况下,应遵循“量人为出,计划消费”的原则,远离高消费,并及时改掉不良的生活习惯。

在健康上做文章 俗话说,“穷人不能病”,得一场病,不但身体受损害,还会给家庭造成很大的经济负担。因此,保持良好的心境和生活习惯,拥有健康的身体,会不知不觉地帮助你省下一大笔开支,而健康的身体更是挣钱养家的最大本钱。

在投资上做文章 如果除去正常消费外,手里还有一些积蓄,不妨拿出来做一些投资,以促其增值。一般说来,失业人员家庭较困难,用钱地方又多,即使投资也要选择低风险的投资渠道。炒股风险高,对手头拮据的失业人员来说是不大合适。如果你有点生意头脑,可做点小买卖,或搞点小维修之类,赚点小钱,补贴家用。(张秀兰)

2005年个人理财市场银行布重兵

文并摄影/记者 崇嶢

庙建好了,会念经的和尚却没来。2004年,银行开展个人理财中心的主题是比拼硬件,但2005年伊始,这一局面似乎出现了变化。

近日,在各大门户网站上出现了“民生银行招聘财富管理团队”的启事。在年关前后,抓紧时间招兵买马,补充新人,倒也不足为奇。但此次招聘的人数竟达百人,这对于全部员工仅千余人的民生银行北京管理部来说,着实耐人寻味。

据该机构负责人告诉记者,管理部零售银行业务由财富中心、储蓄业务中心、渠道运营中心和按揭中心四部分组成。由于后三个中心发展已具规模,因此,财富中心的构建成为今年的重头戏。

该行财富管理经理的目标服务客户相当明确,仅定位于中高端客户,并以金卡客户(储蓄存款余额50万元以上)、钻石卡客户(储蓄存款余额100万元以上)为主要服务对



象。这些目标群成为银行的贵宾客户后,不仅可以享受到专业化的理财服务,而且,将充分享受银行的各项增值服务。

在免费服务方面,贵宾客户可享受到该

行遍布于全国十几家大型机场的“机场绿色通道”服务、“柜台绿色通道服务”、“每年免费全面体检”服务;在特惠服务方面,贵宾客户可享受在协和医院、同仁医院、京典口腔等北京几十家最好医院的专家预约会诊优先权,以及在多达200家高档餐饮、健身、商场等场所的特惠折扣。

来自权威部门的数据统计,2004年,北京市人均可支配收入为15637.6元,其中20%的高收入阶层人均可支配收入在28000元左右。其中中高端收入的金融资产户均达到84.5万元。据预测,这个数字在今年仍将保持15%的增速。同时,中高端收入人群对于个人理财的需求在今后三年内,将保持30%左右增速。

民生银行的贵宾目标客户主要定位在中高端收入人群,即年收入10万元以上,除了有能力买房买车,还有足够的资金用于旅游、教育、投资和休闲生活群体。其中,金融、各类企业主、海归派人士及各领域的高端专业人

士是这个阶层的主流。

据调查,城八区中高收入阶层人数占总从业人员的8%左右,加上外来富裕人口和郊区富人群体,保守估算,北京市中高端客户超过30万人。

对这些分布在企业经营管理、专业领域等高端收入的客户群体,民生银行要求财富管理经理对相应的领域应非常熟悉,并有良好的客户关系资源。因此,民生在选用财富管理人时,不仅限于中外资银行已具有从业经验者,还青睐选用在贵宾俱乐部、高档会所等地具有优秀工作经验的人员。

为了迅速培养与国际金融接轨的财富管理人才,民生银行北京管理部不仅在民生总行的统一安排下,为财富经理提供来自汇丰、花旗的财富管理的不同时期的培训(每年至少有一半的时间在接待来自国际最前沿的理财培训)。而且,将充分鼓励财富经理参加CFP(注册财务规划师)和RFP(美国注册财务策划师)的资格认证。期间的培训费用均由银行买单。