



# 剩女如何理财获得“安全感”

## ■ 个案资料

我(吴小姐)今年30岁了,至今无房无车无老公无孩子,目前在一事业单位工作,税后工资加年终奖每月平均5500元。

目前个人固定存款20万元,12万元的定期和8万元的活期。另每月会定存1000元。

目前每月主要开销是:房租1000元,交通通讯费250元,日常生活支出1500元。

## ■ 理财目标

- 1.想买套总价80万元的小房子。
- 2.想给自己买份合适的保险作为保障。
- 3.这个年龄单身安全感很低,希望推荐一些低风险的投资方式。

## ■ 财务状况分析

理财规划的出发点是实现人生目标为原则。吴小姐当前的目标可以总结为通过合理的理财规划,在财务方面获得更多的“安全感”。人生如何规划虽然不仅是财务问题,但财务问题解决了,可以为生活打下良好的基础,获得安全感。

安全感在理财方面体现在如下方面的需要:

一、不受意外或疾病的侵害。例如:意外事件或重大疾病对生命的危害。吴小姐想给自己买份合适的保险作为保障。就体现在这方面的需求。

二、经济的保障。处理好收支,打理好资产。在投资方面吴小姐风险偏好较低,希望低风险的投资方式。

三、渴望一个安定的环境。例如:不希望居住环境发生重大变化,让自己过于奔波和频繁迁徙。租房居住总会面对非自愿搬离、房租增加的风险。拥有一套自己的住房,哪怕小一些,都会让吴小姐多一些安全感。

## 第1步:健康保障

### 买重疾险解决巨额医疗费

吴小姐处于单身阶段,需要自己照顾自己,因此身体健康状况显得尤为重要,应给自己多点应对风险的能力。提升“安全感”建议先从逐步完善保险规划做起。

现阶段,吴小姐首先应考虑购买大病险。不论有无社会医疗保险,大病险都需要购买,且越早买越合适,因为大病保险的保费会随着年龄的增长不断增长。道理很简单,岁数越大,发生大病的可能性就越大,所以在缴费和保障时间一样长,赔付额

度一样多的情况下,年龄越大缴费额越多。大病保险和其他金融产品不一样的地方是:当你觉得身体不好需要买的时候,可能已经永远失去了购买的机会。

吴小姐可以采用期缴的方式缴费,借助保险的杠杆作用,解决未来可能出现的巨额医疗费用所带来的压力。保险的购买很难一步到位,可以随着收入的增长,未来家庭结构的改变不断调整和增加。一般保费占到年收入的10%~20%比较合理。

## 第2步:经济保障

### 优先安排货币类产品应急

吴小姐每月的支出都较刚性。没有太多调整的空间。预留一些紧急备用金之后,剩余存款可以投资一些银行发行的固定收益理财产品,债券型基金和保本基金。这些都是低风险的投资品种。每月攒下来的钱可以用定期定投的方式投资一些股票型或混合型的基金。

目前,国内通胀水平逐渐下降,经济增速也处于探底过程中,大类资产配置中应该坚持股债搭配,保持债券资产的合理比例。自去年4季度开始,债券市场已经开始上涨趋势,前期表现较好的是利率品种,随着宏观经济的

变化,未来的投资机会将逐渐转向信用债、可转债等品种。当前应重点关注以信用债为主要投资标的的债券基金。

在资产配置比例方面,建议吴小姐用10%左右的资金比例存放现金及货币类产品;70%~80%的资金比例投资固定收益类产品;10%~20%比例的资金投资风险类产品。在资产配置顺序方面,应该优先安排流动性好的现金及货币类产品,满足日常支出应急储备金;然后再安排配置固定收益类产品,资产保值;最后考虑投资权益类,资产增值。

刘永晨

招商银行北京亚运村支行高级理财顾问(CFP持证人)

## 第3步:居住保障

### 80万房子推迟3年购买

吴小姐购买首套房,按现在规定,首付比例为30%。购买总价80万元的住房,需要首付24万元,贷款56万元。等额还款法,30年还清,基准利率8.5折(5.78%),月供3278.69元。目前首付款和月供,吴小姐都难以实现(银行要求月收入需要覆盖月供一倍)。有买房的需求,但啥时买呢?这里给吴小姐提供两个方案供参考:

方案一,3年后买房。假设3年后购买房屋价格80万元,投资的年化回报率(贴现率)为6%,吴小姐工资月收入增长到6000元,每月攒2000元积累首付,20万元固定存款投资低风险产品。那么3年后,吴小姐可以积累32万元首付资金。在3年后房贷政策和利率政策不变的前提下,贷款48万元,30年还清,每月月供2810.3元。

方案二,如果吴小姐可以每月积攒3000元首付款,那么可以实现两年后买房。(比如两年内暂时搬与父母同住,每月可以多省下1000元租房费用)。假设2年后购买房屋价格80万元,投资的年化回报率(贴现率)为6%,吴小姐工资月收入增长到6000元,每月攒3000元积累首付,20万固定存款投资低风险产品。那么2年后,吴小姐可以积累30万首付资金。在2年后房贷政策和利率政策不变的前提下,贷款50万元,30年还清,每月月供2927.4元。



新京报制图师春雷

责编 蔡航 图编 李冬 美编 王璇 责校 张彦君

## “授人以鱼不如授人以渔”

### ——东方瑞通IT培训与服务Office企业团体定制培训

东方瑞通IT培训与服务自1998年成立以来就推出面向企业的Office定制培训业务,具有丰富的500强企业培训经验,熟悉各行企业Office应用现状,帮助企业及个人从繁重的事务性工作中解脱出来,并在工作效率提高的同时享受工作的乐趣。

作为专业的Office办公软件培训机构,东方瑞通拥有完美的课程设计及雄厚的师资力量。东方瑞通的Office金牌讲师平均有8-10年的Office教学与项目管理经验,具备微软认证讲师(MCT)、微软护航技术专家、微软TechNet网络广播特约讲师、微软Office增值风暴计划优秀讲师、微软Office专家俱乐部成员等资质。

很多时候我们会说细节决定成败,效率决定业绩,机制健全的企业一般都为员工提供提升自身能力、提高企业效率的培训。而Office是一项非常好的培训项目,它可以在最短的时间,使大家掌握实用的功能技巧,并且立刻转化为效率提升的能力。在东方瑞通的Office企业定制培训中经常会听到一些用户的感慨,“要是早两天知道这个功能,我就不加班统计这些数据了;因为上次我们的PPT做的不好看,所以竞标失败了,因为上次领导在跟客户谈话急需需要一个报表,因为我们不懂技巧,做的速度比竞争对手慢,所以失去了这个机会……”

对于企业来说,培训的意义并不只是

让员工掌握那些简单的规则和技能。授人以鱼不如授人以渔,东方瑞通提供的Office培训,一方面可以准确透视企业办公应用上的优劣所在,帮助企业找到完善管理的切入点,使企业的培训经费“花在刀刃上”;另一方面能够因材施教,针对企业不同层次的工作人员提供合理的课程,融管理理论与实务为一体,既能传授知识、提高技能,又能启迪思想、激励员工士气,使培训收益最大化,帮助企业建设一支拥有超高素质人才、良性循环、高效运作的团队!在为客户提供培训服务时,东方瑞通Office企业培训为客户考虑的不仅仅是一门课程、一个课件、一次培训,更会为客户提供周到的需求调研,

并在培训过程中不断与学员进行交互,使培训更加贴近客户的需求。切实有效地帮助客户提高工作效率、改善工作方法,帮助客户建立持久的核心竞争力,赢得了客户的广泛好评。

当企业需要量身定制一套科学、高效的培训实施计划、需要对各级管理人员及员工进行省时见效的培训时,东方瑞通Office企业定制培训会来协助您完成这一系列工作,让您的工作效率得到空前提高,节省您宝贵的时间,使您的价值在企业更多的业务中得以展现!

新浪微博: @Office技巧-东方瑞通