李老师家庭
综合理财方案

—— 一份穿越周期、守护多子女家庭的财富蓝图

W

WEALTH
PLANNING

声明与免责条款

尊敬的李老师:

非常荣幸有这个机会为您提供全方位的理财规划服务。首先请参阅以下声明:

1.本理财规划报告书是用来帮助您明确家庭财务需求及目标,对理财规划进行更好地决策,达到财务自决策自主与生活自在的家庭财务目标。

2.本理财规划报告书是在您提供的资料基础上，基于通常可接受的假设、合理的测算。综合考虑您的资产负债、收支储蓄状况、理财目标、现金收支状况而制订的。

3.本理财规划报告书作出的所有的分析都是基于您当前的家庭情况、财务状况、生活环境、未来目标和计划以及对一些金融参数的假设和当前所处的经济形式，以上内容都有可能发生变化。建议您定期评估自己的目标和计划，特别是在人生阶段发生较大变化的时候,如家庭结构转变,收支有重大变化或更换工作等。

4.,保密条款:本规划报告书将由金融理财师直接交与客户,充分沟通讨论后协助客户执行行规划中的建议方案。未经客户书面同意,金融理财师与任何相关人员，不得透露任何有关客户的个人信息,

5.应揭露事项:

(1)本规划报告书暂不收取规划费用。

(2)所推荐产品与理财师个人投资，经确认无利益冲突状况。

6.免责声明:本理财师在推荐投资产品时，是基于当时客户家庭资产的流动性，收益性及风险承受能力，综合考虑当时经济环境所做的合理配置，本人不做保本或固定收益承诺，客户应了解投资产品的风险由客户自行承担。

目录 CONTENTS

01 家庭财务现状评估

02 现有资产配置分析与目标规划

03 低利率环境下的长期资产配置思路

04 客户沟通场景

01

家庭财务现状评估

资产负债结构 · 收支储蓄 · 三孩生育调整

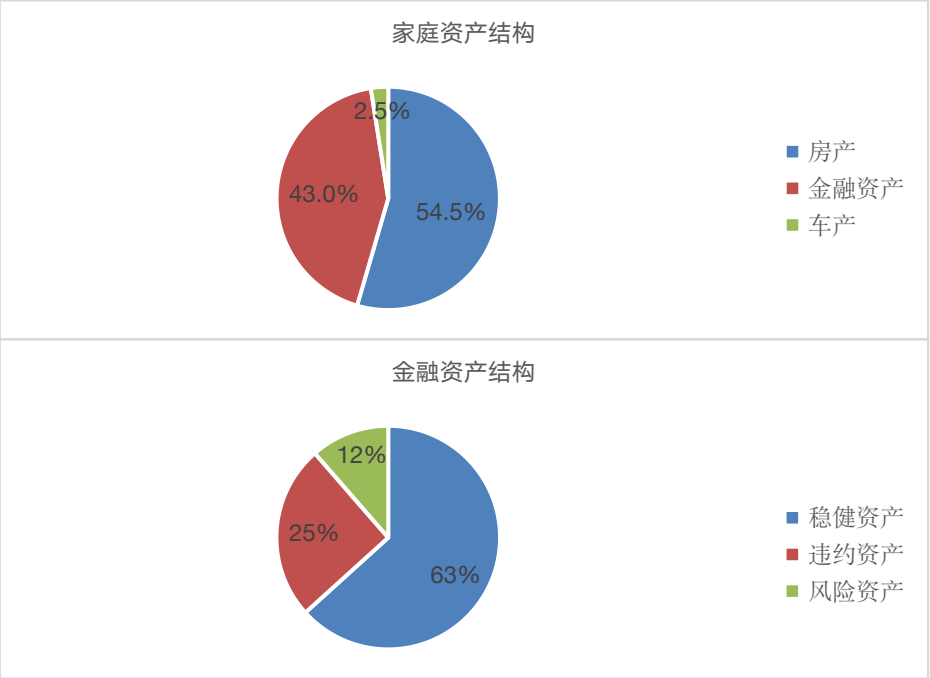
01

一 家庭财务现状评估

1.1 家庭资产负债表：结构与健康度

项目		金额(万元)	占比
房产	自住房产	100	54.5%
金融资产	活期存款	8	27.2%
	定期存款	30	
	银行理财	12	
	股票基金	9	4.9%
	非标类产品	20	10.9%
车产（取中值）	自用汽车	4.5	2.5%
总资产		183.5	100.0%
贷款	自住房贷余额	38	79.2%
	网络消费贷余额	10	20.8%
总负债		48	100.0%
净资产		135.5	-
资产负债率		26.2%	<50.0%健康线

结构诊断



- 总资产183.5万、净资产135.5万，资产负债率26.2%<50%，**负债水平健康**
- 固定资产100万占比54.5%偏高；若改善性买房，目前自住房面临二手**房价下跌减值风险**
- 负债有房贷、网贷，金额合计48万，**成本可控**；但网贷利率高，如条件满足建议提前还款，**选择银行渠道消费贷**
- 金融资产79万中，风险+违约资产占比现金类占37%，其中非标资产20万已实质违约，权益9万且深度套牢，**结构有待优化**
- 真正快速可变现的资产仅50万元（活期+定存+理财），其中定存和理财都处于封闭/未到期状态，应急流动性实质偏弱
- **结论：健康负债、稳健有余，但风险敞口集中、保障缺失的状态**

01

一 家庭财务现状评估

1.2 家庭收支储蓄表：盈余与平衡点

项目	金额(万元)
家庭月收入	22000
家庭月支出	54
· 生活费	8000
房贷	3744
· 教育金	3,000
· 赡养费	2,000
· 消费贷利息	467
月度盈余	4789
年度盈余	57468
盈余率	21.8%

收支诊断

· 每月自由现金流为正，每月结余约 4,789元

· 2026年底前仅能积累约 2.4万元，不能自然积累15万元首付缺口

· 两项最突出的收支风险点

· **刚性被动支出占比过高**：教育金3,000元+赡养费2,000元为不可压缩支出，加上房贷后刚性支出占月收入高达76%，收支弹性极小，抗波动能力弱

· **现金流节点与偿债节点重叠**：2027年1月定存到期与消费贷50%本金到期（5万元）、2028年1月再还5万元，若届时资金规划不当，极易出现时点性流动性紧张

01

一 家庭财务现状评估

1.3 财务健康诊断

健康指标	数值	参考线	评价
资产负债率	26.2%	<50%	**健康**
盈余率	21.8%	>20%	**良好**
流动性/月支出	≈4.8月	< 6月	**不足**
保障保费/收入	0%	5－10%	**重大缺口**

综合结论

李先生家庭整体处于"健康负债、稳健有余，但风险敞口集中、保障缺失"的状态。 资产负债表尚属稳健（负债率26.2%、净资产135.5万），收支能维持结余；但由于违约非标资产、严重保障缺失、应急资金不足三大隐患，家庭财务的抗风险韧性明显不足，尤其在"无商业保险"叠加"大额负债+刚性教育赡养支出"的情况下，一旦遭遇收入中断或健康风险，极易被击穿。

01

一 家庭财务现状评估

1.3 风险识别

① 投资风险	② 利率风险	③ 保障缺口	④ 流动性风险
20+9	5.6%	5,000元	4.8个月
风险资产	消费贷利率	刚性支出	活期备用

① 投资风险

违约非标20万元已展期，处置周期长、存在本金损失风险，是目前最大投资风险

股票基金2021年18万买入、现市值9万，浮亏50%，权益类在家庭风险承受能力不足下**占比偏高**

② 利率风险

消费贷利率 5.6%，而当前3年期储蓄国债收益率仅 1.63%、5年期1.70%

即：借入成本（5.6%）远高于稳健理财/国债收益（1.6%-2%左右），长期持有消费贷不还，等于持续承担约4个百分点的"负利差"，**利息负担被放大**

③ 保障缺口

仅社保+单位补充医疗，无寿险、无重疾、无护理险

资产负债48万元+教育金/赡养费刚性支出5,000元/月，若家庭经济支柱（李先生）遭遇意外或重疾，将失去收入来源且仍需还债，**家庭抗风险能力可能被击穿**

④ 流动性风险

应急备用金仅活期8万元，按月刚性支出约16,744元（含房贷不含消费贷利息）计算，仅够约4.8个月覆盖，**未达一般6个月标准**

02

现有资产配置分析与目标规划

02

二 现有资产配置分析与目标规划

2.1 活期与理财资金分配方案

① 资金金额分配方案

用途	金额	产品/状态	时间节点
首付缺口	15万元	由12万R2理财（到期可赎回）+3万活期构成	2026年底前到位
盈余率	5万元	活期/货币基金（T+0可及）	持续保留

②产品类型与时间节点

用途	金额	产品	时间节点
首付-理财部分	12万	R2封闭期理财（年化约2.3%），到期即赎回	到期赎回用于2026年底前首付
首付-活期补充	首付-活期补充	活期存款	即时可用
应急资金	应急资金	活期/货币基金	长期保留、滚动备用

③ 分配逻辑（安全性、流动性、收益性兼顾））

安全性：首付所需15万元由到期理财与活期构成，避免动用会带来损失的违约非标与深度亏损的股票基金；
流动性：保留5万元活期/货币基金作应急安全垫，覆盖约3个月的刚性支出，防止首付后家庭"无现金可用"；
收益性：R2理财年化2.3%高于活期，在等待首付的几个月内仍能产生一定收益；应急部分以流动性优先，不追求高收益。

2.2 股票基金与消费贷的处理

李老师

坚持回本再卖：三种认知偏差

01

处置效应

投资者倾向于过早卖出盈利资产、过长时间持有亏损资产。

02

锚定效应

忽略了当前市值9万已成为新的现实起点

03

沉没成本谬误

忽略了未来收益与成本的比较——若该基金基本面或行业持续走弱，继续持有只会扩大机会成本。

核心原则——「接受事实」、「换个思路」

2.2 股票基金与消费贷的处理

处置方案	做法	评析
方案A：择机分批赎回，转配置	在市场反弹时分3-4批赎回，将回笼资金转投到与家庭风险匹配的稳健资产（教育金/养老配置）	理性、分散，减少单点择时风险
方案B：一次性止损赎回，转确定性资产	一次性赎回9万，优先结清高息消费贷或补齐应急金/保障	放弃"回本执念"，聚焦家庭整体目标

建议：方案A（分批赎回转配置）

理由：理由：一次性全押择时风险较高；分批赎回能降低波动冲击，把"回本执念"转化为"家庭综合收益最大化"。同时建议不要加仓回本，避免锚定与沉没成本进一步扩大风险

消费贷建议：应优先还清。机会成本对比：消费贷利率5.6%，而当前可获得的稳健收益（国债1.63%-1.70%、定存1.95%左右）都在2%以下。借入成本远高于任何无风险收益，多持有一天消费贷就多承担一重负利差；同时2027、2028年两个5万元本金节点叠加定存到期，早有安排更从容。

02

二 现有资产配置分析与目标规划

2.3 中期目标配置建议

家庭成员	现状	建议配置	预计金额
双方父母（4人）	高龄+高血压+糖尿病	惠民保+中老年意外险	1000元/年
子女（2人）	长子7岁、次女1岁	"长期定额+逢跌加仓"	2000元/月
家庭	3年内换成需求	储蓄国债（3年期约1.63%）+中短债基金/大额存单	15万

产品组合与风险控制（客户R4中高风险）

- 兼顾股、债、储蓄多类，权益部分以指数定投平滑波动、债与储蓄类锁定照护与换车的刚性需求
- 为什么最优先：李老师是唯一高薪来源且分红波动，一旦身故/重疾，家庭将同时失去收入与保障——先筑牢「收入替代+医疗防线」，是一切目标的安全底座
- 保明确"长钱长配、短钱短配"：教育金（长周期）可高权益占比，照护与换车（中短周期、刚性）以安全资产为主，整体回撤控制在客户可承受范围

03

低利率环境下的长期资产配置思路

3.1 工具底层拆解

年金保险中的「1.75%」与「3.5%」		
数字	含义	合同约束力
1.75%	**保证预定利率**，写进合同，代表确定到手的保底收益	**具有强合同约束力，确定给付**，对应60岁"保证月领约1,527元/月"
3.50%	**演示利率上限**（2026.7.1起监管上限），含分红假设	**非保证、不写入保证**，仅为演示用，对应60岁"中档演示月领约2,239元/月"；实际能否达到取决于保险公司经营与分红，**存在不确定**

对应现金流：1.75%对应"保证月领"（确定到手）；3.5%对应"中档演示月领"（含非保证分红假设）。客户实际到手介于保证与中档演示之间，不能承诺3.5%。

03

三 低利率环境下的长期资产配置思路

3.1 工具底层拆解

红利低波基金的「4.9%股息率」		
名称	含义	结论
股息率	指红利分配收益，不包含净值涨跌	**「4.9%股息率 ≠ 客户总收益」**
客户总收益	股息收益 ± 基金净值涨（跌）	

何时会亏损？——用-17%（材料为约-17%，题中举例-17.05%）最大回撤说明：

该基金近3年最大回撤约-17%（题示-17.05%），意味着历史上净值最多曾从高点回撤约17%，即投入10万元在最坏时点可能账面浮亏约1.7万元；
因此：即便每年拿到约4.9%股息，若净值本身在下滑，总收益可能为负；股息率是"现金流"，不是"承诺收益"，任何时候净值下行都可能令客户总体亏损。

3.2 三维度优劣势对比

维度	分红型年金（2026版）	红利低波指数基金
收益结构（保证vs非保证）	保证1.75%（写进合同）+非保证红利（演示上限3.5%）；保证部分确定性高	全部为非保证：股息率4.9%（TTM）+净值波动，无保证收益
波动特征	几乎无净值波动，现价第6年末约30.4万回本，60岁约36.1万，稳定性强	波动大：近3年年化波动率约14.7%、最大回撤约-17%，净值起伏明显
流动性	流动性弱：需长期持有至回本（第6年末），提前退保会损失现金价值、有退保成本/封闭期	流动性强：可随时申购赎回，但需承受波动、且短期可能被套
适用期限	适合长期（10年+）：作为养老补充，锁定期与给付时点明确（60岁起领）	适合中期以上（建议3-5年+）：波动需用时间平滑，短期易受回撤影响
抗通胀性	偏弱：保证利率仅1.75%，低于CPI预期2%，长期购买力会被通胀侵蚀	相对较强：权益资产与股息长期或能跑赢通胀，但波动大、不保证
合规要求	属保险，需销售适当性匹配，强调"保证vs非保证"差异，禁止承诺3.5%收益	属R4股票型基金，需风险测评匹配（R4中高风险收紧适当性），提示波动与回撤

03

三 低利率环境下的长期资产配置思路

3.3 针对李老师家庭的配置决策

关于2027年1月定存30万元到期的规划		
产品类型	**金额**	**理由**
分红型年金	21万元（7万*3年）	该家庭养老补充（10年以上）刚性且重要，年金提供确定的保证月领现金流（保证1.75%写进合同），锁定退休后稳定补充，适合作为长期养老"安全垫"
红利低波	9万	保留约10万配置红利低波，利用约4.9%股息与长期成长对冲年金抗通胀不足，为养老金做增值补充，且整体风险已偏重，故占小头
同时因家庭还有教育金、照护、换车等中短期需求，30万不宜全锁进长期产品，10万配置波动资产也需保留其他安全资金。		

红利低波投资方式：建议定投（可做大额定投：按天扣款，2000元*45日），原因：①该基金最大回撤约-17%、年化波动约14.7%，一次性买入面临高位被套风险；②该家庭当前无本金优势、且刚处置完高风险资产，定投可平滑买入成本、降低择时风险；③用3-6个月分批定投，心理承受与资金节奏都更从容。

若只能选一种工具：选分红型年金。理由：①确定性强：保证1.75%写进合同，对应确定月领现金流，是家庭养老的"保底"——李先生家庭保障缺失、风险资产已偏多，需要确定性收益做压舱石；②该家庭养老目标为"退休后能有一笔相对稳定的资金补充养老"，年金按月给付（60岁后保证约1,527元/月）恰好满足"稳定补充"诉求；③红利低波虽股息率高，但存在约-17%回撤、收益非保证，对保障薄弱、需确定性现金流的家庭而言，作为刚需养老工具的确定性优先级高于收益增强。

04

客户沟通场景题

04

四 客户沟通场景

4.1 关于收益确定性的沟通

客户

“宣传说保险有3.5%收益，比定期高多了，是不是一定能拿到？”

沟通话术

先生，这个我得给您讲清楚，不能给您拍胸脯保证。 这个3.5%其实分成两部分：

①头一小部分（约1.75%）是"写进合同、保证给您的"，就像定期存款的利息一样，确定到账；

②后面高出来的部分，是保险公司用收来的钱去做投资、赚到钱后才分给您的分红，这部分是"多退少补"的，做得好可能接近宣传的演示数，做得一般就少拿，甚至不保证有这个数。 监管也规定了演示利率上限，就是防止宣传承诺太高。

打个比方：这就像工资加奖金——保底工资是合同里定的，肯定发；奖金看公司当年赚得好不好，不能保证发多少。 所以您别把"3.5%"当成"一定能拿3.5%"，要看准"保底能拿多少"。您如果希望养老有个"旱涝保收"的底子，看1.75%的部分就够了；想搏高收益，那不是这份保单的保证。

04

四 客户沟通场景

4.2 红利低波VS年金

客户

“红利低波股息率4.9%，是不是比年金稳？能不能把30万剩下的全买它？”

沟通话术

先生，4.9%不是"利率"，不是每年固定的收益，这个我要提醒您。 4.9%是这只基金"过去一年分红占的价格比"，它本身不保证，而且基金的价格（净值）是会涨会跌的。

您看，我这儿有它的历史记录：这只基金过去三年最大曾经跌过约17%。也就是说，假如您在高点附近买进去，价格往下走，就算每年分红拿到手，总账也可能是亏的——分红是"发钱"，但价格跌了那部分可能把分红抵消掉，甚至倒亏。

所以它不是"比年金稳"，它比年金"活泼"多了。 年金是保底稳、分红看经营；红利低波是分红相对高、但价格上下波动大。一个是"稳稳的存款+奖金"，一个是"可能有高分红、但也可能亏价差"。

再看咱们家情况：家里已经有违约的投资（非标）、有亏了一半的股票基金，本身风险就不小了。 我不建议把这30万"全压"在会上下波动的基金里——那样万一赶上它跌的那段时间，应急和养老都没着落。

我的建议是大部分放“保底稳”的年金当养老压舱石，小部分（比如三分之一以内）再考虑红利低波去做点增值，您觉得这样更稳妥一点，对不对？

尾 动态再平衡 · 风险提示 · 致谢

动态再平衡

周期：每三个月检视一次。
触发：客户情况变化（财富阶段/风险偏好/新资金）或外部变化（市场异动/政策）。
机制：股市涨减仓止盈、跌补仓，长期降波动、增收益。

风险提示

- 报告基于所提供信息，重大变化请及时通知。
- 每年与您回顾并调整方案。
- 收益不做承诺，风险由客户自担。
- 产品最终解释权归所属机构。

服务承诺

本方案为长期陪伴式服务：以「保障为基、现金流为王、分散为盾、再平衡为纲」，穿越新能源行业周期与多子女家庭阶段，守护李老师一家的财务自在与生活品质。

谢 谢 观 看

恳请各位评委批评指正