昆明市2026年职工职业技能竞赛金融行业竞赛

李老师家庭资产配置方案

家庭财务现状评估 · 资产配置规划 · 长期投资决策

汇报日期：2026年8月

风险提示与重要声明

一、投资风险提示

1. 本方案中涉及的股票基金、红利低波指数基金等权益类产品均为R4中高风险产品，净值波动是常态，历史最大回撤约–17%，投资者可能面临本金损失。过往业绩不代表未来表现，市场有风险，投资需谨慎。

2. 分红型年金保险的保证利率为1.75%（写进合同），3.5%为演示利率上限（含分红假设，非保证），实际分红水平由保险公司根据实际投资业绩每年确定，可能高于或低于演示水平。

3. 非标固收产品20万元已违约展期，存在本金部分甚至全部损失的风险，处置周期较长，本方案未将其纳入可动用资金计算。

二、方案适用性声明

4. 本方案基于李老师一家2026年8月的家庭财务状况、风险评测等级（R4中高风险）和理财目标制定，如家庭情况、市场环境或政策法规发生重大变化，方案应及时调整。

5. 本方案中的产品类型建议为大类资产配置方向，不构成对具体产品的推荐或销售邀约。具体产品选择应结合产品说明书、风险揭示书和客户适当性匹配要求，由客户自主决策。

6. 本方案中的预期收益率测算基于历史数据和合理假设，不构成对未来收益的承诺或保证。实际收益可能高于或低于预期。

三、合规声明

7. 本方案严格遵循"了解客户、了解产品、适当性匹配"的原则，客户风险评测等级与建议产品风险等级相匹配。

8. 本方案不承诺任何投资收益，不贬损任何金融产品，所有建议均基于客观分析和客户需求。

9. 本方案为昆明市2026年职工职业技能竞赛金融行业竞赛参赛作品，仅供竞赛评审使用，不构成任何形式的投资建议或法律意见。

目录 · CONTENTS

01 家庭财务现状评估

02 资产配置分析与目标规划

资金分配 · 股基与消费贷处理 · 中期目标配置

03 长期资产配置思路

04 客户沟通场景

方案核心结论：

家庭净资产135.5万元，但金融资产质量堪忧（股基浮亏50%+非标违约）；

月结余4,789元，2026年底前需盘活20万活期理财筹措15万学区房首付；

消费贷利率5.6%应优先偿还；

2027年1月30万定期到期后，建议配置年金保险19万+红利低波7万+预留4万。

家庭背景概览 · 双职工二孩家庭，保障空白

数据基准：2026年8月 · 客户风险评测等级：R4中高风险

家庭成员

李先生 38岁 中学教师
张女士 36岁 国企中层行政
长子 7岁 小学一年级
次女 1岁 托育阶段
双方父母 65岁 有慢性病

收支概况

月收入：22,000元（含年终摊薄）
月支出：17,211元
月结余：4,789元（结余率21.8%）
年结余：约5.75万元
刚性支出占收入：64.6%

资产负债概览

总资产：183.5万元
总负债：48万元（房贷38万+消费贷10万）
净资产：135.5万元
金融资产：79万元
商业保险：无（保障空白）

家庭核心特征与理财目标

核心特征：

双职工稳定收入，但结余率偏低
资产集中于房产，金融资产质量差
无商业保险，家庭保障完全空白
客户金融知识有限，风险等级R4

理财目标：

短期：2026年底筹措15万学区房首付
短期：3年内换购MPV（预算15万）
中期：两孩教育金+父母高龄照护储备
长期：退休后稳定养老资金补充

01

家庭财务现状评估

资产负债表梳理 · 收支结构与现金流 · 四大风险识别

分值占比：20分 / 100分

资产负债表 · 总资产183.5万，净资产135.5万

截至2026年8月 · 单位：万元

资产类别	项目	金额	负债类别	金额
	活期存款	8.0	住房贷款	38.0
	定期存款	30.0	消费贷款	10
	银行理财(R2)	12.0		
	股票基金	9.0		
	非标固收产品	20.0		
金融资产合计		**79.0**	**负债合计**	**48**
	自住房产	100.0		
	自用车辆	4.5		
固定资产合计		**104.5**		
总资产		**183.5**	**净资产**	**135.5**

注：1.活期存款8万元，银行理财（R2）12万元为封闭期产品；2.定期存款30万元为3年期（利率1.95%），2027年1月到期；股票基金现市值9万，浮亏50%；3.非标固收产品20万元已违约展期，存在本金损失风险；4.自住房产当前市值约100万元，自用车辆现值约4.5万元；5.网络消费贷利率5.6%，自住房贷利率3.5%。

资产负债率分析

全口径资产负债率

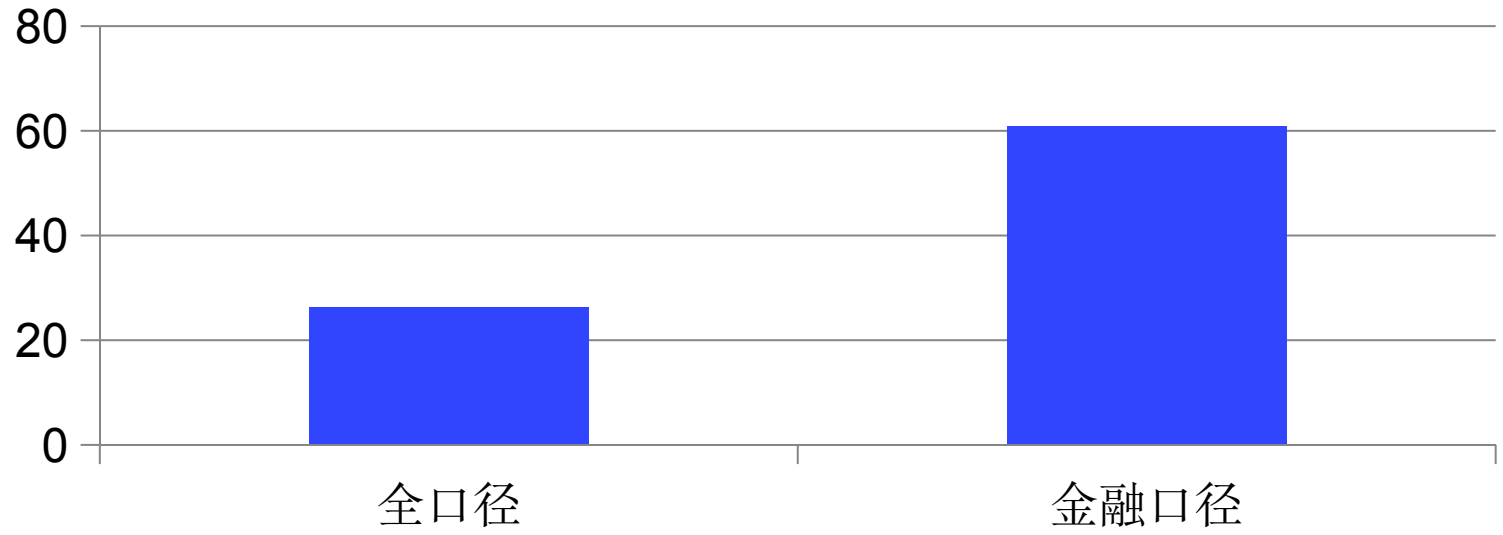
48 / 183.5 = 26.2%

含房产和车辆。
处于合理区间（**<30%**），整体负债水平可控。

金融口径资产负债率

48 / 79 = 60.8%

金融负债 / 金融资产，不含房产。
偏高（**>50%**），金融资产对负债覆盖能力较弱。



全口径负债率合理，但金融口径偏高，说明家庭偿债能力对房产依赖度高，金融资产流动性不足。

收支结构与现金流 · 月结余4,789元，结余率偏低

月度收支结构（单位：元）

项目	金额（元/月）	说明
月收入合计	22,000	含年终奖金摊薄
减：生活费	8,000	家庭日常开支
减：房贷月供	3,744	等额本息
减：教育金	3,000	当前已在支出
减：赡养费	2,000	双方老人
减：消费贷利息	467	10万×5.6%÷12
月支出合计	17,211	
月自由现金流	+4,789	为正，但结余率仅21.8%

现金流关键指标

月收入：**22,000元**（含年终摊薄）

月支出：**17,211元**

月自由现金流：**+4,789元**

结余率：**21.8%**（健康基准30%）

年结余：**约5.75万元**

两项突出收支风险

风险一：消费贷利率倒挂

消费贷利率5.6% VS 国债1.63%，利差3.97%。

年利息5,600元为**"无效损耗"**

风险二：刚性支出占比过高

刚性支出17211元占收入78.23%，一方收入中断即现金流断裂，活期仅覆盖5.6个月

首付缺口测算 · 12个月自然积累5.75万，仍需盘活现有资产

自然积累能力测算

测算周期：近12个月（2026年8月 — 2027年8月）

月自由现金流：4,789元

12个月可积累：4,789 × 12 = **57,468元 ≈ 5.75万元**

首付缺口目标：**15万元**

资金缺口：15万 − 5.75万 = **9.25万元**

结论：自然积累不足，仍需盘活资产

12个月月结余可积累约5.75万元

距离15万首付仍相差约9.25万元

首付筹措方案（更优化）：

R2理财12万到期 + 月结余3万 = 15万首付

活期存款8万**全额保留**作为应急资金（5.6个月）

学区房置换资金链条

出售现有住房
市值约100万
↓
偿还房贷38万
结余62万

+

自筹首付
理财12万+月结余3万
↓
合计15万
12个月内逐步到位

=

可用资金合计
62万 + 15万 = 77万
↓
目标房总价150万
首付20%=30万，充足

剩余资金用途：
77万 − 30万首付 = 47万
可用于：税费、中介费、装修、家具、补充应急资金、提前还款等

来源：家庭财务数据测算 · 12个月口径 · 2026年8月

四大风险识别 · 保障空白是最紧迫的财务风险

投资风险

风险资产占比偏高且质量差：

股基浮亏50%，客户坚持"回本再卖"，存在继续下跌风险

非标固收20万已违约展期，存在本金损失风险

两项合计29万，占金融资产36.7%

权益类集中于单只股基，缺乏指数化分散

利率风险

消费贷利率5.6% vs 3年期国债1.63%

利差达3.97个百分点，每万元年损耗约397元

低利率环境下几乎不可能通过稳健投资覆盖5.6%成本

消费贷本质是"负利差"负债，应优先偿还

年利息约5,600元，2年合计约1.12万元为无效损耗

保障缺口（最紧迫）

家庭无任何商业保险（无寿险/重疾/医疗险）

寿险缺口： 夫妻为经济支柱，房贷38万+两孩抚养+老人赡养，建议保额100–150万/人

重疾缺口： **一场大病可能导致收入中断+巨额医疗支出，建议消费型重疾30–50万/人**

老人保障： 建议惠民保+防癌险+中老年意外险补充

流动性风险

名义金融资产79万，实际可即时动用仅活期8万

定期30万未到期、R2理财12万封闭期、非标20万违约冻结

股基9万可赎回（亏损大，是否割肉？）

有效流动性8万，仅覆盖刚性支出约5.6个月

叠加15万首付需求后，流动性将彻底枯竭

来源：家庭风险评估 · 2026年8月

02

资产配置分析与短、中期目标规划

资金分配方案 · 股基与消费贷处理 · 短、中期目标配置

资金分配优化 · 首付由理财+结余覆盖，活期8万全额留作应急

12个月：R2理财12万 + 月结余5.75万 + 活期8万 = 25.75万可统筹 · 刚性支出17,211元/月

资金分配明细（12个月）

学区房首付：15万元

来源：R2理财12万（到期后转出）+ 月结余3万（12个月内逐步积累）
产品：活期/7天通知存款，12个月内待命，不承担市场风险

应急第一层：3万元

来源：活期存款
产品：货币基金（T+0即时可用）

应急第二层：5万元

来源：活期存款
产品：短债基金/7天通知存款（T+1）

应急资金合计8万元，约覆盖5.6个月刚性支出（达安全线）

优化后

流动性：3万T+0即时 + 5万T+1短期，兼顾支取速度与收益
月结余剩余：5.75万 – 3万（首付）= 2.75万
可用于：保障险首期保费、教育金启动资金、或补充应急至6个月
核心改善：首付筹措压力减小，家庭财务安全垫显著加厚

首付筹措时间节点（12个月）

2026年8–12月：确认R2理财到期日，月结余持续积累 → 2027年1月：理财12万到期，月结余已积累约2.4万，合并为约14.4万首付资金 → 2027年2–7月：月结余再积累约2.9万，其中0.6万补足首付至15万，剩余2.3万灵活支配 → 2027年8月前：出售现有住房完成置换

来源：家庭资产配置方案 · 12个月口径优化 · 2026年8月

股基行为金融分析 · 是否"回本再卖"?

客户持有股基18万元（2021年买入），现市值9万元，浮亏50%，是否需要"回本再卖"?

三种处理方式对比

路径	操作	优点	缺点
路径一 全部赎回	立即赎回全部9万，确认9万亏损，资金重新配置	彻底切断继续亏损可能，释放9万资金	若后市反弹错失回本机会，心理难接受
路径二 部分赎回+定投（推荐）	赎回50%（4.5万）还消费贷，剩余4.5万转宽基指数+月定投1,000元	释放资金解燃眉之急，保留仓位参与反弹，定投降低择时风险	仍需承担剩余仓位波动风险
路径三 全额转换+定投	赎回全部9万，4.5万还消费贷，4.5万买红利低波+月定投1,500元	摆脱浮亏基金心理负担，红利低波波动小适合客户	完全确认9万亏损，心理冲击最大

来源：行为金融学分析 · 推荐路径二

消费贷处理与置换优化 · 优先还清高息负债，若突发资金流紧张可选择低成本融资可锦上添花

原消费贷：10万，利率5.6%，应优先还清

机会成本分析：提前还清消费贷的"收益率"=5.6%
远高于国债1.63%和R2理财2.3%
结论：提前还款是家庭能获得的最高"无风险收益"，2年可节省利息约1.12万元
资金来源：
① 股基部分赎回4.5万（浮亏资金机会成本极高）
② 2027年1月定期到期5万（时间完全匹配）
建议：2027年1月一次性还清全部10万，彻底消除高息负债

优化：10万，利率3.05%，5年期先息后本

月利息：635元

提升应急资金能力：提升至6个月

短、中期目标配置 · 教育金/父母照护/换车，目标导向差异化配置

两孩教育金（中期）

产品类型：宽基指数基金（沪深300+中证500各50%），R3–R4级

每月金额：合计2,000元（长子1,200+次女800）

定投周期：长子至18岁（11年），次女至18岁（17年）

止盈规则：年化15%赎回50%；估值90%分位分批止盈；上大学前2年转债券基金

预期收益：按年化8%测算，11年约40万，17年约72万

父母照护储备（5年）

产品类型：中短债基金60% + R2理财40%，"固收+"组合

投入方式：2027年1月一次性投入5万初始储备，月定投500元

目标规模：5年后积累约9–10万元

流动性安排：开放式中短债（T+1）+ 期限≤1年理财，确保3个工作日内变现

预期收益：年化3%–4%

换车MPV（短期3年内）

产品类型：R2理财50% + 短债基金50%，低波动组合

投入方式：2027年1月投入3万启动，月定投2,500元，3年累计约12万

目标总额：15万元（含旧车置换4–5万）

到期匹配：阶梯式理财——第1年1年期，第2年6个月，第3年3个月内，确保换车时全部到期

预期收益：年化2.5%–3.5%

.3年累计收益约1–1.5万

03

长期资产配置思路

年金保险拆解 · 1.75%是地板价写进合同，3.5%是天花板演示非保证

产品：分红型年金保险（2026版）· 被保险人张女士36岁 · 年交10万×3年，总保费30万

1.75% — 保证预定利率（写进合同）

底层含义：保险公司承诺的最低收益率，100%保证，刚性兑付

对应现金流：

60岁起保证月领约**1,527元/月**，终身领取

现金价值第6年末约30.4万（回本），60岁时约36.1万（不含分红）

合同约束力：无论保险公司投资业绩如何，客户都能拿到

3.5% — 演示利率上限（含分红假设，非保证）

底层含义：2026.7.1起监管规定的演示利率上限，基于当前投资环境的"中档演示"

对应现金流：

60岁起中档演示月领约**2,239元/月**（含分红），比保证部分多712元/月

合同约束力：不保证，实际分红可能在0%–3.5%之间浮动，保险公司每年根据实际投资业绩确定

关键区别与真实收益公式

1.75%是"地板价"：无论市场如何变化，这部分收益是确定的，写进合同受法律保护

3.5%是"天花板演示"：监管允许的最高演示水平，不是承诺收益，实际分红可能高于或低于此水平

客户真实收益 = 保证部分（1.75%对应现金流）+ 非保证分红（不确定）

保证部分占比约68%（1,527/2,239），分红部分占比约32%——收益结构以保证为主，确定性较强

来源：分红型年金保险产品材料（2026版）

红利低波拆解 · 4.9%股息率不等于总收益，最大回撤–17%可能亏损

产品：红利低波指数基金 · 跟踪中证红利低波/红利低波100 · 风险等级R4（股票型）

总收益公式：股息率 ≠ 总收益率

总收益率 = 股息率 + 净值涨跌幅

净值上涨5%：总收益 = 4.9% + 5% = **9.9%**

净值持平：总收益 = 4.9% + 0% = **4.9%**

净值下跌10%：总收益 = 4.9% + (–10%) = **–5.1%（亏损）**

4.9%是近12个月股息率(TTM)，仅代表股息收入，未来可能变化

最大回撤–17.05%：何时会亏损?

最大回撤–17.05% = 历史最差时段从高点到低点下跌17.05%

若在最高点一次性买入30万：最大浮亏 = 30万 × 17.05% = **约5.1万元**

此时4.9%股息（约1.47万/年）无法覆盖5.1万本金亏损

需净值反弹约**20.5%**才能回本，在此之前客户处于浮亏状态

产品关键指标一览

近3年年化波动率	近3年最大回撤	近12个月股息率	风险等级	费用
约14.7%	**约–17%**	**约4.9%**	**R4（股票型）**	申购费1.2% · 管理费0.15%/年 托管费0.05%/年
波动小于成长股 但仍属高波动	历史真实发生过的 最大亏损幅度	基于历史数据 未来可能变化	需C4积极型客户 签署风险确认书	指数基金费率较低 长期持有成本可控

来源：红利低波指数基金产品材料 · 近3年历史数据

分红型年金与红利低波指数基金的对比

对比维度	分红型年金保险	红利低波指数基金
抗通胀性（长期购买力维持）	**抗通胀能力弱：**保证利率1.75%低于CPI预期2.0%，保证部分实际购买力为负增长；即使分红达到3.5%演示，也仅略高于CPI **优势：**确定性强，至少锁定1.75%名义收益 **劣势：**长期看可能跑不赢通胀，购买力缩水	**抗通胀能力强：**红利低波成分股多为高分红成熟企业，股息率4.9%已高于CPI，且企业盈利长期随通胀增长，股价和股息有抗通胀属性 **优势：**长期看权益资产是抗通胀最佳工具之一 **劣势：**短期波动大，抗通胀效果需长期持有体现
合规要求（销售适当性）	**低风险等级：**通常R1–R2级，适合保守型及以上客户，销售时需明确说明"保证利率"和"演示利率"区别，不得承诺分红收益 **优势：**适当性门槛低，大多数客户可购买 **劣势：**销售误导风险高（易把3.5%演示说成保证）	**中高风险等级：**R4级股票型基金，需客户风险评测达C4（积极型）及以上才能购买，销售时需充分风险揭示，客户签署风险确认书 **优势：**适当性管理严格，客户匹配度高 **劣势：**门槛较高，保守型客户不能购买

六维度综合结论

年金保险核心优势：确定性、稳定性、强制储蓄

适合追求"稳稳的幸福"、金融知识有限、需要养老底线保障的客户

核心劣势：流动性差、收益上限低、抗通胀弱

红利低波核心优势：收益弹性、抗通胀、流动性好

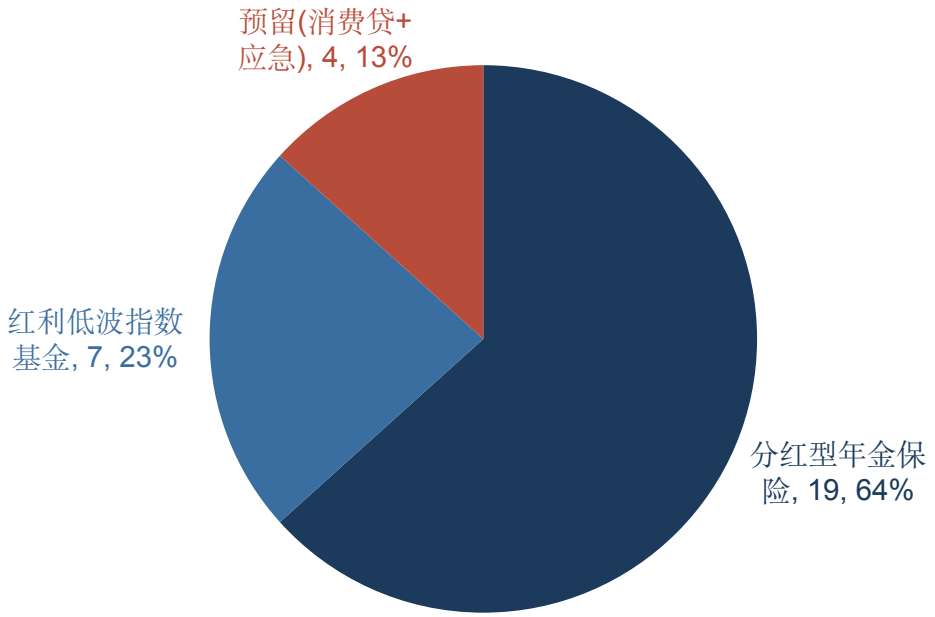
适合有一定风险承受力、能坚持长期持有、追求超额收益的客户

核心劣势：波动大、无保底、可能亏损17%以上

来源：两款产品材料对比分析 · 2026年8月

30万配置决策 · 年金19万+红利低波7万+预留4万，确定性为主

30万到期资金配置比例



配置方案明细与理由

分红型年金保险：19万（63%） — 张女士为被保险人，年交10万×3年方案的前2年缴费

理由：保障空白需养老"压舱石"；36岁距60岁24年长期持有复利效应；1.75%保证利率在低利率环境下具稀缺性

红利低波指数基金：7万（23%） — 分12个月定投，每月约5,800元

理由：R4风险等级可配部分权益；红利低波波动相对较小（–17%）；4.9%股息提供稳定现金流；对冲年金抗通胀弱的风险

预留：4万（14%） — 作为消费贷还款+应急资金补充

理由：2027年1月消费贷到期5万本金需偿还；当前应急仅5万（3.5个月），需补充至6个月水平（约8.5万），缺口约3.5万

总结

以确定性为主（年金63%），兼顾收益弹性（红利低波23%），预留流动性安全垫（14%）。既满足家庭养老底线保障需求，又通过权益类资产获取长期超额收益和抗通胀能力，同时确保高息负债偿还和应急资金充足。整体风险等级与客户R4评测匹配，权益类占金融资产比例控制在30%以内。

定投策略与二选一 · 红利低波建议定投，唯一选择是年金保险

红利低波：建议分12个月定投

7万分12期，每月约5,800元定投

理由一：降低择时风险 — 最大回撤–17%，一次性买在高点可能大幅浮亏，定投摊薄成本

理由二：符合客户心理 — 客户有股基浮亏50%的痛苦经历，定投每次投入小，心理压力远小于一次性买入

理由三：股息再投资增强复利 — 定投收到的股息可自动再投资，低位买入更多份额

智能定投规则：估值低于50%分位加倍定投，高于80%分位暂停

若只能选一种：唯一选择分红型年金保险

理由一：保障空白是最紧迫问题 — 无商业保险，年金保证现金流（60岁月领1,527元）提供养老"底线保障"

理由二：客户金融知识有限 — 中学教师反感专业术语，年金逻辑简单（"交钱退休领钱"）易理解；红利低波涉及净值波动等复杂概念

理由三：低利率下保证利率稀缺 — 1.75%保证利率高于国债1.63%，且终身锁定，利率下行趋势下未来可能成"高收益"

理由四：养老目标确定性优先 — 客户希望"稳定"养老补充，年金保证现金流完美匹配；红利低波波动无法保证退休时资金价值

最终结论：30万到期资金以年金保险为主（19万），红利低波为辅（7万定投），预留4万安全垫。若二选一，唯一选择分红型年金保险。

04

客户沟通场景

合规话术 · 不承诺收益 · 不贬损产品 · 通俗易懂

分值占比：10分 / 100分 · 李先生为中学教师，金融知识有限

家庭保障补充建议 · 保障空白是最紧迫的财务风险

当前家庭仅有社保+单位补充医疗，无任何商业保险 · 建议优先补充保障类产品

夫妻双方（经济支柱）保障建议

定期寿险：保额100–150万/人，覆盖房贷38万+10年家庭支出+两孩抚养+老人赡养

消费型重疾险：保额30–50万/人，覆盖大病期间收入中断+医疗支出

百万医疗险：补充社保不足，覆盖大额医疗费用

意外险：覆盖意外身故/伤残/医疗，保费低保额高

优先级：先经济支柱（夫妻），后孩子和老人

双方父母（65岁，有慢性病）保障建议

已有：城乡居民医保（基础保障）

建议补充：

惠民保：不限年龄、不限健康状况，可报销大额医疗费用，性价比高

防癌险：65岁有高血压+糖尿病，多数重疾险已无法投保或保费倒挂，防癌险可投保

中老年意外险：覆盖老人意外跌倒/骨折等常见风险

不建议：终身重疾险（年龄大、有慢性病，保费倒挂或拒保）

保障配置优先级与预算安排

配置顺序：先保障后理财 → 先大人后小孩老人 → 先保额后保费 → 先保障型后储蓄型

预算建议：家庭年保费支出控制在年收入的5%–10%（约1.3–2.6万/年），优先用消费型产品做高保额

与资产配置的关系：保障类产品是家庭财务的"安全垫"，没有保障的资产配置如同"在沙滩上建城堡"。建议在2027年1月定期到期后，优先安排夫妻双方的定期寿险+重疾险+医疗险，年保费约1.5–2万，从家庭年结余中安排，不占用30万本金。

特别提醒：本方案中的年金保险主要功能是养老储蓄，不能替代保障型保险。保障缺口需要通过定期寿险、重疾险、医疗险等保障型产品单独补充。

来源：家庭保障需求分析 · 保险配置建议

沟通话术一 · "这个保险3.5%收益，是不是一定能拿到？"

客户问题："我看宣传说这个保险有3.5%的收益，比我现在存的定期高多了，是不是一定能拿到？"

用"种果树"比喻，通俗易懂

李老师，您这个问题问得特别好，我给您打个比方就清楚了。这个年金保险就像您种了一棵果树，分两部分结果子：

第一部分是**'保底果'**——合同里写死的1.75%，这部分就像果树每年至少结的果子，不管天气好不好、收成怎么样，这部分是一定有的，写进合同里，保险公司必须给。您60岁以后，每个月至少能领1,527元，这是板上钉钉的。

第二部分是**'额外果'**——就是宣传里说的3.5%，这部分包含了分红假设。分红就像果树在风调雨顺的年份多结的果子，收成好多分点，收成一般少分点，**这部分不是保证的**。3.5%是监管允许的最高演示水平，相当于'最好年景'的演示，实际可能高也可能低。

所以您看，这个产品不是'一定能拿到3.5%'，而是'一定能拿到1.75%对应的部分，另外还有机会拿到分红'。跟您现在的定期比呢，定期是到期一次性还本付息，这个是退休后终身领钱，两个产品的用法不一样，不能简单比利率。

沟通话术二 · "红利低波股息率4.9%，能不能全买这个？"

客户问题："你让我配红利低波，说股息率4.9%，那是不是比买年金稳，我能不能把这30万里剩下的钱全买这个？"

用"下蛋的鸡"比喻

李老师，我理解您的想法，4.9%听起来确实比年金高。但我得跟您说清楚两个事，您听完再决定。

第一个事：**4.9%是'股息率'，不是'总收益率'**。打个比方，您买了一只会下蛋的鸡，4.9%就像鸡每年下的蛋，蛋是有的，但鸡本身的价格会涨也会跌。如果鸡价跌了10%，就算下了4.9%的蛋，您算总账还是亏的。这个基金历史上最大的一次下跌，从高点到低点跌了17%，相当于您投10万块，最多的时候可能亏到只剩8万3，那点股息根本补不上这个缺口。

第二个事：**这个基金是R4中高风险，跟年金不是一类东西**。年金就像存定期，虽然收益不那么高，但本金和最低收益是写进合同的，晚上睡得着觉；这个基金就像买股票，虽然可能赚得多，但也可能亏。您之前那只股基浮亏50%的经历，其实就是这个道理——权益类产品波动是常态，不是稳赚不赔的。

所以我的建议是：**不要把剩下的钱全买这个**。咱们拿一小部分来配红利低波，而且不是一次性全买，分12个月慢慢买，这样就算买贵了也有机会摊低成本。大头还是放年金里，作为养老的'压舱石'。这样搭配着来，既有年金的稳，又有红利低波的弹性，比全押一个要稳妥得多。您觉得呢？

资产配置执行时间轴 · 从短期到长期的分步实施计划

2026年8–12月

短期行动：
确认R2理财到期日
理财到期12万+活期3万=15万首付资金
活期剩余5万做应急资金
出售现有住房，完成学区房置换
股基部分赎回4.5万还消费贷

2027年1月

关键节点：
30万定期存款到期
配置年金保险19万
红利低波7万（开始定投）
预留4万还消费贷+补应急
一次性还清消费贷10万
启动夫妻保障险配置

2027–2028年

中期执行：
红利低波12个月定投完成
教育金月定投2,000元持续
父母照护储备5万+月定投500元
换车资金3万启动+月定投2,500元
每半年检视组合，再平衡
非标产品处置跟进

2029–2031年

目标达成：
3年内换购MPV（预算15万）
换车资金阶梯到期匹配
旧车置换4–5万补足
教育金持续积累
父母照护储备约9–10万
年金保险第6年末回本

2050年及以后

长期养老：
张女士60岁起领年金
保证月领1,527元+分红
教育金给付两孩大学
红利低波长期持有
养老资金稳定补充
家庭财务目标达成

执行要点与风险控制

分步实施： 不追求一步到位，按时间节点分步执行，降低择时风险和心理压力

定期检视： 每半年检视一次资产配置组合，根据市场变化和家庭情况调整，权益类涨幅超目标5%时止盈再平衡

纪律执行： 定投计划一旦设定，坚持执行，不因短期市场波动中断；红利低波设置智能定投规则（低位加倍、高位暂停）

风险底线： 权益类资产不超过金融资产30%，单一产品不超过15%，应急资金不低于3个月刚性支出，家庭保障险优先配置

配置后：家庭资产配置方案

家庭总资产	家庭净资产	月自由现金流	问题资产占金融资产
183.5万	135.5万	4,789元	36.7%

资产配置方案核心数据

配置项目	金额	说明
学区房首付	15万	R2理财12万+活期3万，2026年底前到位
应急资金	5万	2万货币基金(T+0)+3万短债基金(T+1)，覆盖3.5个月刚性支出
消费贷偿还	10万	股基赎回4.5万+定期到期5.5万，2027年1月一次性还清，节省利息1.12万
分红型年金保险	19万	2027年1月定期到期配置，张女士为被保险人，年交10万×3年方案，60岁起保证月领1,527元
红利低波指数基金	7万	分12个月定投，每月约5,800元，智能定投规则，股息率4.9%，最大回撤–17%
教育金月定投	2,000元/月	宽基指数基金，长子1,200+次女800，定投至18岁，年化8%测算11年约40万

来源：家庭资产配置方案核心数据汇总 · 2026年8月

方案总结 · 确定性为主，兼顾弹性，分步实施

核心结论：李老师家庭总资产183.5万、净资产135.5万，但金融资产质量堪忧（问题资产占36.7%），保障完全空白。方案以"先保障后理财、先确定性后弹性"为原则，优先解决高息负债和首付缺口，2027年1月30万定期到期后以年金保险为主（19万）、红利低波为辅（7万定投）、预留安全垫（4万），分步实施、定期检视、纪律执行。

方案五大核心要点

1. 财务诊断	2. 短期行动	3. 关键节点	4. 中期目标	5. 长期养老
总资产183.5万	20万资金分配	2027年1月	教育金月定投2,000元	年金保险为主
净资产135.5万	15万学区房首付	30万定期到期	宽基指数基金	60岁起保证月领
月结余4,789元	5万应急资金	年金保险19万	11年约40万	1,527元+分红
结余率21.8%偏低	股基部分赎回4.5万	红利低波7万定投	父母照护储备5万+定投	红利低波为辅
全口径负债率26.16%	偿还消费贷	预留4万安全垫	中短债+R2理财	长期持有抗通胀
金融口径60.76%偏高	出售现有住房	一次性还清消费贷	5年约9–10万	保障险优先补充
问题资产29万	完成学区房置换	节省利息1.12万	换车15万（3年内）	养老"压舱石"
占金融资产36.7%	2026年底前完成	启动保障险配置	R2理财+短债基金	确定性优先
保障完全空白				

05

动态检视机制

合规话术 · 不承诺收益 · 不贬损产品 · 通俗易懂

分值占比：10分 / 100分 · 李先生为中学教师，金融知识有限

主要风险提示与动态监控

行业风险

新能源行业波动影响家庭主要收入来源。

市场风险

房地产下行或利率上行，侵蚀资产价值与增加房贷成本。

保障风险

保障不足仍可能因病返贫，需定期检视保单。

动态监控机制

建议建立“半年度财务回顾 + 年度压力测试 + 随势再平衡”的监控机制，以灵活调参应对外部变化，确保理财方案始终与家庭目标保持一致。

半年检规则与再平衡触发条件

建立家庭财务“仪表盘”，确保规划始终处于可控状态

半年度检视 (4大指标)

- 收入稳定性：重点关注家庭收入情况。
- 支出偏差：检查预算执行情况，控制非必要开销。
- 投资组合：评估收益与风险暴露，是否偏离配置。
- 目标进度：核对住房、教育等储蓄计划完成情况。

再平衡触发条件

- 房价再跌10%或投资房现金流持续为负。
- 基金投资组合波动超20%。
- 家庭结构变化（父母大病等）。

感谢聆听

李老师家庭资产配置方案

昆明市2026年职工职业技能竞赛金融行业竞赛暨第十四届昆滇金融业职业技能竞赛