2026

李老师家庭资产配置方案

We have many PowerPoint templates that has been specifically designed to help anyone that is stepping into the world of PowerPoint for the very first time.

时间：2026年8月



目 录

CONTENTS

01

家庭资产现状评估

1.家庭画像
2.简要家庭资产负债表
3.潜在风险

PART ONE

02

现有资产配置分析与目标规划

1.活期与理财资金分配方案
2. 股票基金与消费贷的处理
3. 中期目标配置建议

PART TWO

03

低利率环境下的长期资产配置思路

1.工具底层拆解
2.三维度优劣势对比
3.针对李老师家庭的配置决策

PART THREE

04

客户沟通场景

1.问题一
2.问题二

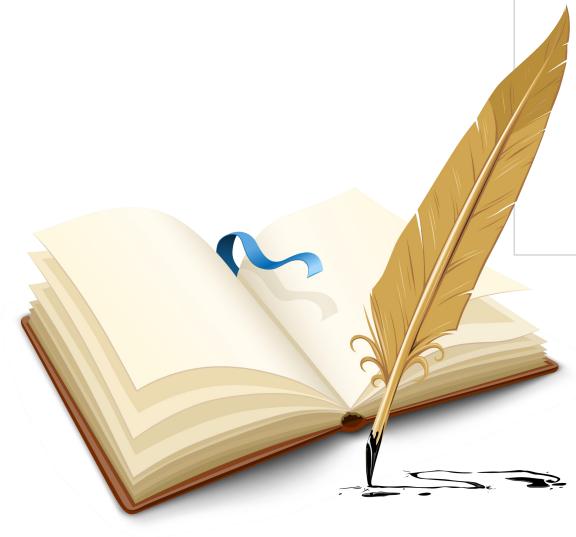
PART FOUR

01

家庭现状评估

1-1.简要家庭资产负债表
1-2.收支结构与现金流分析
1-3.家庭当前主要财务风险

PART ONE



1-1

家庭画像

年龄：7岁
教育支出：学费、补课费
保障情况：无重疾险

儿子

女儿

抚养

年龄：38岁
工作：教师
月均收入：9867元
保障情况：社保+单位补充医疗；无商业保险

李老师

张女士

赡养

双方父母

年龄：1岁
教育支出：托育费
保障情况：无重疾险

年龄：36岁
工作：国企行政
月均收入：12000元
保障情况：社保+单位补充医疗；无商业保险

年龄：65岁
身体状况：慢性病
保障情况：城乡居民医保
赡养支出：2000元

1-1

简要家庭资产负债表

资产类别	项目明细	预估金额（万元）	负债类别	项目明细	预估金额（万元）
流动资产	活期存款	8	短期负债	网络消费贷（10万本金）	10
	银行理财（R2封闭期）	12			
投资资产	定期存款（3年期）	30	长期负债	自住房按揭贷款	38
	股票基金	9			
	非标固收产品（违约展期中）	20（账面价值）			
自用资产	自住房产	100			
	自用车辆	4.5			
资产总计		183.5	负债总计		48
净资产总计		135.5			



1-2

1-2.简要家庭资产负债分析

1、净资产规模
李老师一家的家庭总资产约为183.5万元，总负债为48万元。
家庭净资产 = 183.5 - 48 = 135.5万元。

另外：该净资产中包含了20万元存在本金损失风险的非标违约资产，若考虑最坏情况下的本金折损，实际有效净资产可能在115万-125万元之间。

2、资产负债率分析
（1）全口径资产负债率：总负债48万 ÷ 总资产183.5万 ≈ 26.2%。
从整体家庭财富来看，负债率低于30%的警戒线，整体债务压力在可控范围内。

（2）金融口径资产负债率：总负债48万 ÷ 金融资产79万（8+12+30+9+20） ≈60.8%。

1-2.收支结构与现金流分析

若剔除房产和车辆等流动性较差的自用资产，仅看金融资产对债务的覆盖能力，该比例偏高。这意味着家庭应对突发债务或短期大额支出的金融缓冲垫较薄。

3、李老师一家的财务结构存在三个非常明显的失衡点，需要高度警惕：

1. 流动性严重不足：短期偿债压力大，
2.高风险资产占比过高且存在“暴雷”隐患：20万元的非标固收产品已违约展期，这笔资金占家庭金融资产的25%以上。在当前的经济环境下，此类三方财富机构的非标产品处置周期长、本金打折概率极高。这20万元目前应被视为“问题资产”而非有效投资，严重拖累了家庭财富的增值与周转。
3. 家庭保障体系存在巨大裸奔缺口：



1-2

1-2.收支结构与现金流分析

结合月收入、月支出及各类负债，收支结构与现金流分析：



① 当前家庭每月自由现金流是否为正？

结论：家庭每月自由现金流为正。每月约有4,789元的正向现金流，家庭日常收支能够维持平衡并有少量结余。

家庭月总收入为22,000元，每月合计支出17,211元（生活费8,000元、房贷月供3,744元、教育金3,000元、赡养费2,000元、消费贷利息467元）。结余：22,000 - 17,211 = 4,789元。

②在不新增负债前提下，2026年底前能否自然积累出15万元首付缺口？

结论：不能，距离15万元的首付缺口相差甚远。李老师一家若要实现年底置换房产的目标，必须依赖出售现有住房的回款、动用现有存量存款，或通过其他融资渠道解决，单靠每月的工资结余是不可能的。

依据：从当前（2026年8月）到2026年底，剩余约4个月。按每月最大结余4,789元计算，4个月仅能积累约 1.9万元。

③ 两项最突出的收支风险点

1.网络消费贷的高息负债：利率高达5.6%的网络消费贷。每月仅利息支出就达467元，严重影响家庭现金流的积累。

2.家庭保障类保险配置不够：家庭双方四位仅有城乡居民医保，且患有高血压、糖尿病等慢性病。且李老师夫妻均未配置重疾险等保障类资产。一旦发生突发重大疾病，将会给家庭造成重大经济压力。

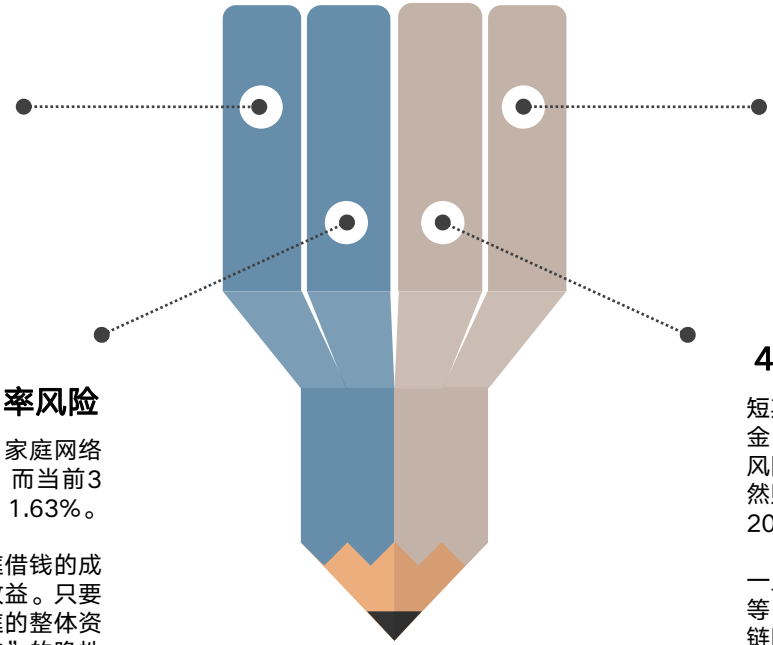
1-3

风险识别

1.投资风险

1、高风险资产占比过高且存在极大“暴雷”的隐患：家庭有20万元投资于三方财富机构的非标固收产品，该笔资产占李老师家庭金融资产25%以上，且目前已违约展期，很有可能损失本金。这类资产处置周期长、本金无法得到保障，是目前家庭最大的“出血点”。

2、权益类资产深套风险：18万元本金的股票基金目前市值仅剩9万元，亏损幅度高达50%。在家庭急需流动性和抗风险能力的当下，这笔资金被深度套牢，丧失了资金的使用效率。



2. 利率风险

严重的负利差（倒挂）：家庭网络消费贷利率高达 5.6%，而当前3年期储蓄国债收益率仅为 1.63%。

风险实质：这意味着家庭借钱的成本远高于无风险理财的收益。只要这笔高息负债存在，家庭的整体资产就在持续遭受“负利差”的隐性缩水。

3.保障缺口

家庭经济支柱“裸奔”：作为典型的“上有四老、下有两小”的夹心层家庭，夫妻二人是唯一的收入来源，却没有任何商业保险（无寿险、无重疾险）。

风险实质：一旦夫妻任何一方发生重疾或意外，不仅高昂的医疗费会掏空家底，家庭收入也将中断。届时房贷、两个孩子的抚养费、四位老人的赡养费将彻底失去来源，家庭财务将瞬间崩塌。

4. 流动性风险

短期偿债能力枯竭：家庭短期负债（网络消费贷本金）为10万元，而高流动性的活期存款仅有8万元。
风险实质：活期资金已无法完全覆盖短期债务。虽然账面有12万封闭期理财和30万定期存款，但在2027年1月到期前无法变现。

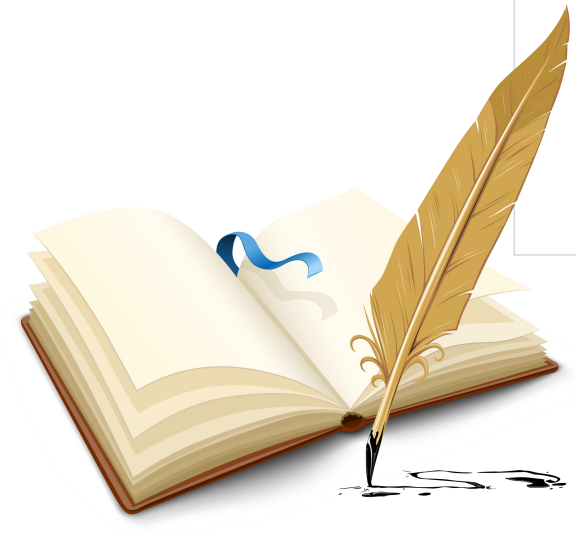
一旦在近期遭遇突发事件（如老人急病、房屋维修等）急需大额现金，家庭将面临借新还旧甚至资金链断裂的严重流动性危机。

02

现有资产配置分析与目标规划

1.活期与理财资金分配方案
2. 股票基金与消费贷的处理
3. 中期目标配置建议

PART TWO



2-1

家庭资产配置-整体调整

账户类型	资金用途与目标	配置金额/比例	推荐产品类型	核心配置逻辑与操作建议
短期现金流账户（日常与应急）	应对日常开销、突发疾病或失业等紧急状况，保障家庭短期财务安全。	5万元（约覆盖3个月刚性支出）	1.货币基金 2.R2级银行理财	确保资金随取随用。在结清高息消费贷后，将剩余资金作为家庭的“安全气囊”。
中期目标账户（1-3年）	1. 2026年底前置换学区房首付缺口 2. 3年内换购家用MPV	15万元（首付） 15万元（购车）	1.短债基金 2.1年期定存	安全性与确定性优先：购房首付必须保证本金绝对安全且随时可取；购车资金严禁投入高风险股市，以防在用车前遭遇亏损。
长期增值账户（3年以上）	1. 两个孩子教育金储备 2. 夫妻补充养老金	每月结余资金（定投3000元）	1.2-3个宽基指数基金定投 2.个人养老金账户专属产品	1、利用长期定投平滑市场波动，追求超越通胀的收益。 2、教育金可采用“固收+权益”组合，并设置止盈规则。
保障账户（长期防御）	1. 夫妻重疾/意外风险兜底 2. 父母高龄医疗与护理储备	每年保费支出2~6万 + 每月1000元照护资金	1.终身寿险、重疾险、惠民保 2.每月1000定投2级风险理财	夫妻配置终身寿险、重疾险；父母配置惠民保防范大病医疗击穿现金流，每月单独划拨1000照护备用金。

2-2

分阶段理财行动方案（活期资金规划、股票基金与消费贷的处理、中期目标配置建议包含其中）

第一阶段：紧急防守与债务优化（即日起 - 2026年9月）

●首付专项资金（15万元）：保留8万活期，从12万R2理财中赎回7万。确保9月前资金到账，用于年底置换学区房的首付缺口。
●家庭应急备用金（5万元）：R2理财剩余5万元继续持有或转入货币基金。可覆盖家庭约3个月的刚性支出，兼顾流动性与基础收益。
● 股票基金与消费贷处理（重点）：坚决摒弃“回本再卖”的处置效应与沉没成本谬误。当前股基深套50%，回本需上涨100%，继续死守的机会成本极高。
● 最优执行方案：果断止损赎回9万元股基，优先结清高息消费贷。（机会成本分析：消费贷利率5.6%，理财收益约2.3%，提前还款等同于锁定3.3%的无风险收益。）
●资金衔接：9万元赎回款结清大部分消费贷，剩余1万元缺口由未来2-3个月的工资结余补齐。此举将彻底切断每月467元的利息“失血”，不再消耗家庭现金流的积累。

第二阶段：短期目标落地（2026年10月 - 2026年12月）

1. 置换改善型学区房
● 资金闭环：出售旧房（预估100万）→ 偿还旧房贷（38万）→ 剩余62万 + 已筹备的15万首付 = 77万可用资金。（务必在9月30日前完成新房网签，申领云南省10,000元“彩云住房消费券”及5,000元“以旧换新”叠加补贴。）
●选筹建议：总价150万预算，优先关注五华西北新城、盘龙北市区等配套成熟板块，避开远郊高库存区。

2. 补齐家庭保障短板
●夫妻二人：优先配置终身寿险（保额覆盖房贷+10年抚养费，保至60岁）+ 重疾险，保费控制在年收入的5%-8%以内。
● 四位老人（68岁/三高）：确保城乡居民医保按时缴费、补充昆明当地惠民保。

第三阶段：中长期目标规划（2027年及以后）

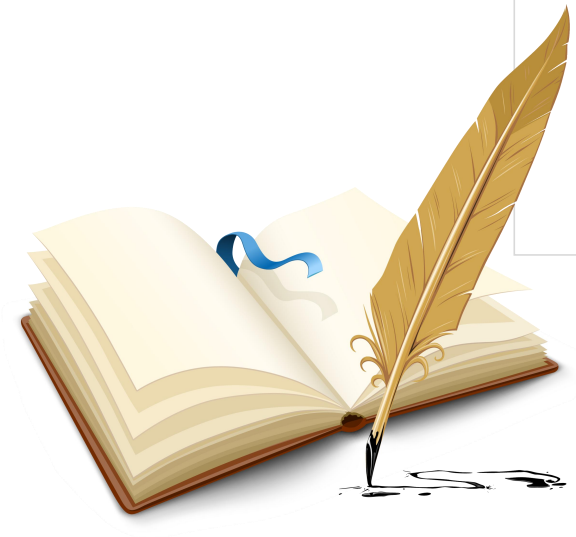
1. 两个孩子教育金定投：每月3,000元定投资金，采用“60%短债基金 + 40%宽基指数（如沪深300）”组合，定投2~4各产品。
● 止盈规则：权益部分累计收益达20%时，赎回一半利润转入短债基金，锁定利润，平滑波动。
2. 3年内换购MPV（预算15万）
●资金规划：消费贷结清后，每月释放出的本息结余（约4,500元），将其中2,000元定投短债基金或1年期定存。
3. 父母高龄照护与夫妻养老储备
● 照护储备：每月结余中划拨1,000元，存入高流动性R2理财或货币基金，作为老人突发疾病的医疗池。
● 养老补充：夫妻二人开通个人养老金账户，每年顶格缴存12,000元，享受个税递延，并购买专属养老储蓄或养老基金，作为退休后社保之外的稳定现金流补充。

03

低利率环境下的长期资产配置思路

1.工具底层拆解
2.三维度优劣势对比
3.针对李老师家庭的配置决策

PART THTRR



3-1

工具底层拆解



一.「1.75%」与「3.5%」各自是什么含义？

1. 年金保险中的「1.75%」与「3.5%」

「1.75%」（预定利率/保证利率）：这是写入保险合同的刚性兑付底线。无论保险公司实际投资是赚是亏，这部分收益都是确定的收益，它对应的是60岁后每月保证领取的1,527元现金流，具有绝对的法律效力。

「3.5%」（演示利率）：这是保险公司在销售计划书中展示的“预期收益假设”，不写入合同，不构成收益承诺。它对应的是60岁后每月中档演示的2,239元现金流。在低利率环境下，实际分红取决于保险公司的投资能力，极端情况下浮动分红可能为零。

二. 红利低波「4.9%股息率」与「-17.05%最大回撤」

1.4.9%股息率 ≠ 客户总收益：股息率仅代表成分股过去一年的现金分红与股价的比率，类似于“利息”。红利低波基金的真实总收益 = 股息收益 + 股价涨跌（资本利得）。

2.何时会亏损：红利低波本质仍是股票型基金，并非保本理财。当市场整体下行时，即便有分红，净值依然会下跌。

3.-17.05%最大回撤的含义：这意味着在过去3年中，如果买在最高点，账户最惨的时候账面浮亏会达到17.05%。例如投入10万元，极端情况下账户可能只剩约8.3万元。虽然4.9%的股息率能提供一定的安全垫，但无法完全覆盖本金的大幅回撤。！

3-2

三维度优劣势对比

对比维度	分红型年金保险	红利低波指数基金
收益结构	保证为主+浮动为辅。1.75%保底刚性兑付，分红非保证。	完全浮动。收益取决于股息分红与股价上涨，无保底承诺。
波动特征	极低波动。现金价值按合同约定增长，不受市场短期波动影响。	中等波动。近3年最大回撤约-17%，净值会随市场起伏。
流动性	较差。前期退保损失大，需长期锁定；虽支持减保/保单贷款，但频繁操作影响收益。	较好。开放式基金，T+1或T+2即可赎回变现，无封闭期限制。
适用期限	超长期（10年以上）。适合作为养老、教育等刚性支出的长期底仓。	中长期（3-5年以上）。需跨越牛熊周期，短期持有易亏损。
抗通胀性	较弱。保证收益1.75%低于当前CPI预期（2.0%），抗通胀主要依赖非保证分红。	较强。长期来看，优质企业的盈利增长和股息提升能较好抵御通胀。
合规要求	严格。需进行双录、风险测评，且对投保人健康、财务状况有核保要求。	适中。需进行风险测评（R4中高风险），确认投资者能承受相应波动。

3-3

针对李老师家庭的配置决策

2027年1月份30万定期存款到期后

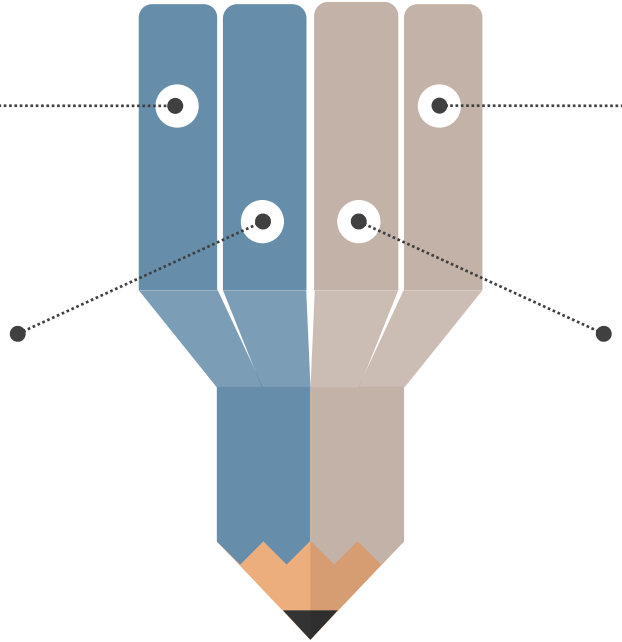
1.在年金保险、红利低波两者中如何分配？

分配建议：红利低波基金 12万元（60%） + 分红型年金保险 8万元（40%）。

分配理由：
李老师家庭属于典型的“夹心层”，且目前无任何商业保障。在低利率时代，必须构建“防守+进攻”的组合。

红利低波（进攻端）：当前股息率（约4.9%）远超国债收益率（1.7%左右），且长期年化回报较稳健。配置60%的资金，旨在利用其较高的长期收益潜力，为家庭积累教育金和养老补充。

分红年金（防守端）：虽然保证收益不高，但它能提供与生命等长的现金流，且不受市场利率下行影响。配置40%的资金，旨在为张女士锁定一个确定的养老现金流底座，对冲未来利率继续下行的风险



2.红利低波部分建议一次性买入还是定投？

建议方式：分批定投（或分3-6个月买入）。

建议理由：红利低波虽然长期稳健，但短期仍有约17%的回撤风险。
李老师一家此前股票基金深套50%，心理承受能力可能较弱。通过分批买入，可以有效平滑建仓成本，避免一次性买在阶段性高点，从而降低持有过程中的心理压力和实际亏损概率。

3. 若只能选一种工具，选哪个？给出唯一结论+理由。

唯一结论：选择【红利低波指数基金】。
核心理由：
收益差距过大：年金险1.75%的保证收益在当前2.0%的CPI预期下，实际上是在“确定性贬值”。对于还有20多年才退休的李老师一家来说，过早锁定过低的保证收益，长期来看购买力缩水风险极大。

流动性与灵活性：红利低波基金随时可变现，而年金险资金一旦投入，前期取出损失巨大。李老师一家上有老下有小，未来10年面临换车、老人照护、孩子教育等多重不确定性支出，必须保留资金的灵活性。

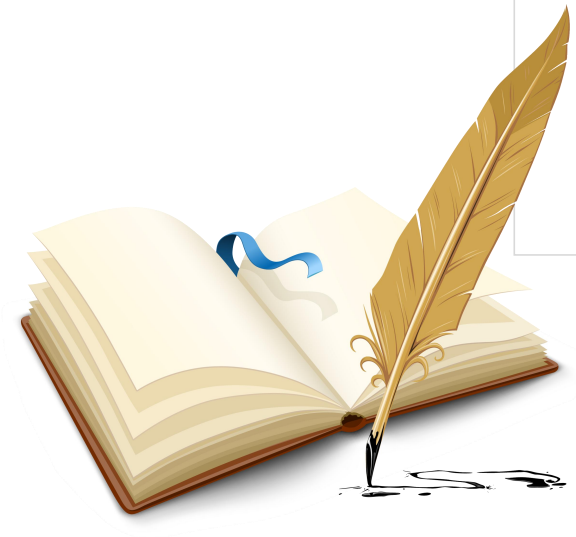
长期复利效应：红利低波指数通过“高股息+低波动”双因子筛选，长期来看（5-10年以上）其“股息+企业盈利增长”的总回报，大概率能跑赢年金险的非保证演示收益，更适合用来对抗长期的通胀与利率下行。

04

客户沟通场景

1.问题一
2.问题二

PART FOUR



4-1 客户沟通场景：

李先生听完你给他做的配置方案后，指着方案里的「分红型年金+红利低波指数基金」组合问了两个问题：

问题1：“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？”

李老师，咱们得把“画的大饼”和“碗里的饭”分清楚。

您看到的这个“3.5%”，其实是保险公司给您看的一张“理想状态下的成绩单”，专业上叫演示利率。它就像咱们给学生定的“冲刺目标”，告诉您：“只要咱们好好努力，理论上能考到这个分。”但真正写进合同里、哪怕天塌下来保险公司也必须给您的“保底分”，其实是 1.75%。

就比如我们上班拿工资，这1.75% 是“保底工资”：不管保险公司这一年是赚得盆满钵满还是亏得底裤都没了，这1.75%是雷打不动必须给您的。这就好比您的基本工资，写在劳动合同里，受法律保护。

那3.5% 就是“绩效奖金”：这部分能不能拿到、能拿多少，全看保险公司投资团队当年的“业绩”。如果市场好，他们可能给您发超额奖金，甚至超过3.5%；如果市场不好，这部分奖金可能就会缩水，甚至一分没有。

所以，结论是： 3.5%不是“一定能拿到”的固定利息，而是一个“有机会拿到”的预期目标。咱们买这个保险，买的是那个1.75%的“绝对安全感”，顺便去搏一搏那个3.5%的“惊喜”，您说对不对。

4-2 客户沟通场景：

李先生听完你给他做的配置方案后，指着方案里的「分红型年金+红利低波指数基金」组合问了两个问题：

问题2：“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？”

李老师，这个想法很诱人，但咱们得警惕“看着像稳赚，实则坐过山车”。
您说的这个“4.9%股息率”，听起来确实比银行存款香多了。但咱们得搞清楚，这4.9%是怎么来的。
年金险是“种果树”：您把种子埋下去，合同约定好每年结多少果子，哪怕遇到旱灾涝灾，保底果子数量不变。它主打一个“稳”字，但长得慢。
红利低波基金是“买果园”：您花钱买了一片果园的股份。这4.9%就像是果园去年卖苹果分给您的“分红”。去年分得多，不代表今年一定分得多。更关键的是，果园本身的价格是会变的！还得提醒您啊，这里有个大坑，叫“最大回撤-17%”：意思是，如果您在果园最贵的时候（高点）买进去，万一赶上市场不好，果园的估值可能会跌掉17%。

咱们算笔账：您投10万块，哪怕今年果园给您分了4900元的红利（4.9%），但果园本身可能跌了1万7。这一算，您不仅没赚，反而倒亏了1万2千多。
所以，能不能把30万全买红利低波？千万别！ 咱们家庭现在上有老下有小，还有房贷，经不起这种“过山车”式的折腾。
年金险是您的“防弹衣”，保证您60岁以后每个月雷打不动有一笔钱买米买面。红利低波是您的“加速器”，用一部分闲钱去博取更高的收益，帮咱们跑赢通胀。
给您的建议是： 咱们把大部分钱放在“防弹衣”（年金/固收）里保底，拿出一小部分（比如30%）放在“加速器”（红利低波）里冲刺。这样就算“加速器”偶尔熄火甚至倒车，您的“防弹衣”也能护您周全，晚上睡得踏实！

2026

演讲完毕 谢谢您的观看

汇报人：刘晓玲 | 时间：2026年8月

