

第一章 现金流量管理

您储蓄吗？或者您是那种无法控制预算的人？你是不是常感到入不敷出？假如答案是肯定的，那么你并不寂寞，第一次来请教我们的客户，多半不是没有储蓄的习惯，就是储蓄的情形远比他们的上一代差。不过别担心，不论你目前的财务情况如何，读完本书，你将会精通个人理财之道。

现金流量管理是成功理财的不二法门，其结果——储蓄（即实际结余的现金）可使你有机会选择各种不同的利用方式，例如，你可决定是否拿这些钱作投资、买其他的保险、为子女存更多的钱或进一步改善目前的生活品质。

一般而言，不论收入多少，心理因素决定了你的消费行为。

强纳森是一位在华尔街工作的主管，32岁时年薪已超过40万美元，却没有任何积蓄。他完全不知道赚来的钱花到哪儿去了，而且一点也不觉得自己的生活奢华。究竟问题是出在哪里呢？答案是他和太太一个礼拜有五个晚上都外带佳肴回家吃饭！单单估算强纳森在饮食方面的消费额，一年就超过2.5万美元。

这时，我们免不了要拿亨利的情况与强纳森作比较。亨利是一位 50 岁的百货公司职员，他的太太乔伊丝为了照顾两个孩子而放弃工作。虽然年薪只有 2.8 万美元，但他们每年却有 5000 美元的储蓄，而且还有剩余的钱存入亨利的退休基金。亨利曾问过我们一个问题：“我的积蓄是否跟那些与我薪水相近的人差不多？”他和乔伊丝从来不会购买不需要的东西。

我们注意到大部分的客户都是赚多少就花多少。以目前我们受到各种商品与服务在电视等媒体上的强大攻势而言，这种现象一点也不奇怪。这个时代，诱惑的来源已经不只是跟你的邻居比较而已了。

奇怪的是——你或许会发现所增加的花费并未确实地改善生活品质。这是因为你只是沉迷在物质上的享受，像是换好一点的车、上馆子的次数增加、度假时间加长、买较好的衣服等，而从未深思应在生活品质上提高。我们认为收入增加、生活品质提高这种螺旋式的发展，既是危机，也是转机。危机是你只是花掉你更多的钱，永远无法达成你的长远目标，结果造成你被金钱奴役，而非你在控制金钱；转机则是你重视消费的品质，不增加花费，节制收入增加的每一分钱。

鱼与熊掌可以兼得；你既可享受诱人的生活方式，也可为你的长远目标储存一笔钱，还能偶而奢侈一下，但不会有罪恶感，而你要做的只是控制现金流量。本章将陈述如何以简易的方式来管理现金流量。

何谓价值导向的理财规划？

价值导向的理财规划可以让你善用金钱。

切记，便宜不代表有价值，路边摊一只便宜但很容易发生故障的手表即不具任何价值。诚如锐跑运动鞋的总经理所说：“品质除以价格才是价值所在，任一因素单独存在都无意义。”因此，你在高级的法国餐厅与在速食店中可获得同样的价值，端视花费的多少与食物的品质而定。

获得价值的最佳途径是下工夫评估选择。譬如：有两份保单，保额相同而且保险公司的信誉也相近，唯一不同的是，其中一份保费比另一份贵了两倍，每年要多花数千美元；显而易见地，那份比较便宜的保单提供了另一份保单所没有的价值。

价值亦可来自直接购买金融产品，而不经由业务员转购所省下来的佣金费用。整体而言，在投资的范畴中，价值源于独立思考和剑及履及。一般人在作买和卖的抉择时，都会经历乐观与悲观的两种心理变化。当舆论普遍对某种投资的评价不乐观时，此刻加入投资，通常可以提高你的投资报酬率。举例来说，伊莲娜和大卫依照我们的建议，在经济不景气时花 14 万美元买了一栋房子，而两年前以 24 万美元卖出；过了两年，附近地段类似的房子售价为 26 万美元，比他们当初买的价格涨了将近两倍。

价值导向的理财机会在个人理财的领域里俯拾皆是，

我们将在本书中说明并强调这些机会。

我应该存多少薪水？

视个人情况而言，但最重要的是先要养成储蓄的习惯。

不论你目前的收入及需求是多是少，若养成将部分收入储存起来的习惯，就实现你目前以及未来的人生目标而言，便迈出了一大步。即使今日看起来微不足道，他日却可能会有很大的帮助。

那么，究竟你应该存多少钱呢？依个人状况而定，比如年龄、财产、收入、支出的现况与个人的目标。你会发现有了特定的目标后，比较容易养成你储蓄的习惯。不论这些目标是短期（例如买新车）或长期，你都应该马上开始存款，然后再决定如何运用手上现有的资金来达成目标。当你现阶段的目标逐一完成就，剩下最大的一个目标就是退休了，就广义而言，指的就是经济独立。

按理说，随着年龄的增加，你的存款也要跟着提高才对。因此，假如你现在的积蓄比你所期望的少，同时你的收入仍继续增加的话，我们建议你好好地和自己作个约定。每当你加薪时，就将原先的薪水乘以 1 加每年预估的通货膨胀率，例如 1 加 0.05，然后用加薪后的薪水减掉这个数字。譬如你原来的年薪为 3.5 万美元，现在增加为 3.8 万美元，你的计算公式如下：

$$35,000 \times 1.05 = 36,750$$

$$38,000 - 36,750 = 1,250$$

如此一来你每年便多了 1,250 美元的储蓄资金。事实上，40 岁以下的人可存这个数字的三分之一；40 岁以上的则为三分之二，多余的资金可以列入生活费。这样做是以牺牲现有的生活品质来换取未来更有保障的退休生活，如果这个比率还是无法使你的存款在一段时间内达到一定水准，那么你可以将加薪的部分全部存起来，甚至稍微削减你的日常生活费。

通货膨胀对我的存款有何影响？

通货膨胀会降低存款的购买力，除非你采取行动缓冲通胀的影响。

大多数人都知道，过去 20 多年来，物价持续上升已导致严重的经济问题，但因为每年上涨的幅度相当小，大家就低估长时间下来通货膨胀所造成的影响，我们称这种物价持续上扬为“通货膨胀攀升”。

中等收入的莎拉和瑞夫，两人意外地从一位曾在家庭聚会中碰过面的孀居长辈那儿，继承了 20 万美元的遗产。我们为他们规划理财时，他们要求在过世后，将这 20 万美元全数留给他们的两个孩子。由于莎拉与瑞夫均年近 40，他们不希望将来子女的生活像他们一样地辛苦，所以只打算动用这笔遗产的利息收入。但他们很惊讶地发现，假如他们能活到目前社会上的平均寿命（80 多岁），而且假设每

年的通货膨胀率为 5%，到时候他们的每个孩子所拿到的 10 万美金，还不够买今天价值 1 万美元的东西。

你也许难以置信，即使莎拉和瑞夫不动用 20 万美元的本金，这笔遗产的价值到他们子女的手上，几乎等于零。当通货膨胀攀升时，生活费的增加是使钱“变薄”的主要因素，另一个因素则是通胀的复利效应。复利效应指的是“利上加利”，会使通货膨胀更加恶化。

复利效应如同滚雪球，一个橘子大小的雪球从山上滚下来，至山脚时，小雪球已经变成了大石头。雪球越大时，粘附的雪就越多，同理，费用的增加刚开始很少，但是透过滚雪球般的复利效应后便会增加很多。复利效应有好有坏，好的如利息的增加，坏的如通胀，其威力均不可忽视。

1626 年，荷兰西印度公司的董事长——彼得·密路特先生，以价值 24 美元的小东西，买下纽约的曼哈顿岛。这个例子可说明所谓的复利效应。假使收到这小东西的人，把它兑换成 24 美元现金，并且存入银行活期存款，每年有 5% 的利润，如果未将利息所得存入再投资，到今天这笔存款会变成 462 美元；但是如果将利息存入再投资，经复利效应，原先的 24 美元到今天将值 13 亿美金。

所以，我们叮咛所有的客户在做理财规划时，要考虑通货膨胀攀升和复利效应；特别是长期的理财计划，采用某一通货膨胀率，可以精确地估计出将来需花多少钱来购买现值的物品。任何财务型计算机，包括惠普 12C 型、17B 型或是试算表式的软件如 Lotus1-2-3 等，都可立刻计算出

未来的价格。

此外，我们可以借助一个简便的估计法——法则 72。所谓法则 72，即是用 72 除以通货膨胀率或收益率，算出物价上涨到两倍时需要多少时间。例如：日用品价格每年上涨 7%，则大约在 10 年后物价将增加两倍。

如何避免通货膨胀之害？

只要你每年存款的增加比率不低于通货膨胀率，你就可以战胜通货膨胀。

当然，有时候说比做起来容易。不过，你可以试着将你的支出分类，分成：必需品——如食、衣、住；非必需品——就是那些可有可无的东西。

在正常的情况下，必需品价格的上涨幅度会小于通货膨胀率。以购屋为例，如果你买房子的资金大部分来自固定利率抵押贷款，也就是每年的利息费用不变。那么你的利息支出是固定的；即使是机动利率抵押贷款（利息支出随利率变动而改变），通货膨胀没有异常的变化，长时间利息支出的负担并不会造成太大的负担。此外，在生活水平不作大幅改变的情况下，衣食费用的增加比率也应该小于通货膨胀率。

至于非必需品方面，耐久性消费品（如汽车、电视、冰箱），除了汽车等商品外，一般来说价格上涨的幅度不会太大，这是因为现代科技使生产者可以用较低的成本制造商

品。还记得几年前，个人电脑和录像机的价格有多贵吧！

最大的问题是服务费。工资通常占服务费的绝大部分，而工资必定随通货膨胀而提高，因此，我们除了尽量敬而远之外，很难避免服务费的上涨。敬而远之的方法是多采用自动式的服务，譬如：上自动餐馆、自动加油站，同时自己动手做美容，自己打扫和修理家里的东西等等。

另一个减轻通胀压力的办法，则是利用长时间随通货膨胀而增值的投资工具，譬如普通股共同基金或不动产（详细内容请参考第三、四、七章）

最后，考虑“借钱养钱”。比起 70 年代后期与 80 年代初期的低利率时代，这个方法在今天比较难运用，但也不是不可能，尤其是如果你能用利息支出来扣减所得税，就像你用房屋抵押贷款的利息支出来减税一样。不过记住，借钱养钱是一个高风险投资策略，必须谨慎运用才行。

如何规划重大支出？

首先，你应分辨事情的轻重缓急。

如果你的重大支出只有一项，例如买新车或换大房子，那么，问题就很单纯。然而，当你的重大支出很多时，比方从出国旅游到儿女的教育费……，你就必须依轻重缓急来分类，然后根据需要用钱的时间订出计划表。

其次，你应该仔细估算：现在做这些事需要花多少钱；然后，再将估计出来的费用加上通货膨胀率，算了将来实

际要用钱时所需的费用。你可以根据目前的状况，以及你认为将来通货膨胀对某一支出项目可能造成的影响，来预估通货膨胀率，或者用我们目前的估计：以 5% 来算。最后，将全部的费用除以从现在到你要用钱时的年数及月数，即可得知你每年和每月起码应存多少钱。

举例来说，假定你准备存钱买一辆现值 1 万美元的车子，而买车的时间是 4 年后，那么，若以每年通胀率 5% 来算，4 年后你需要的是 12,155 美元，而不是 1 万美元。如果存款的利息净收益为 5%，从现在开始到买车为止，你每年要储蓄 2,820 美元或每个月要存下 235 美元。

除非时间超过 5 年，不然的话，存款利息所再衍生的利息可以忽略不计。

除了长程计划外，养成储蓄的习惯比把钱投资到其它地方更为重要。至于投资，我们建议一般客户，如果在两年内需要动用的钱，应该避免波动太大的投资渠道，像股票；换句话说，你应该选择较保守的投资方法，如银行或货币市场共同基金、政府债券，或善用定期存款。

我们有位客户爱丽思，今年 70 岁已经退休，平常是一个非常谨慎的女士，不过，每当股票市场热络时，她就会无法自拔地被吸引进场。有一次，她要求我们替她规划 6 个月的股票理财计划，因为她打算在 6 个月后用这笔钱做为头期款买房子给她的女儿。我们知道爱丽思对投机性的股票市场非常热衷，因此建议她把钱存入银行的定期存款比较妥当。当时是 1987 年的春天，6 个月后，股市崩盘，股

价一落千丈；如果当初爱丽思一时冲动买下高风险的股票，今天她女儿可能只有一栋破房子了。

除非你是一个自律甚严的人，不然你应自我设定，为购买那些对你最有意义的物品而努力存钱。把买这些东西所需的金额分摊成每个月的费用，然后每个月都要确实地将所需费用积存起来。每 6 个月将存款总数与你的目标相比较，如果只差预定目标一点点，那么投资所产生的额外收益可能可以弥补差额；如果落后目标很多，而且不知道原因何在，那么你应该试用更严格的方法来管理自己，包括改变自己的消费行为；如果储蓄的进度刚好或超前，你可以将多余的钱拿去做投资或是花费，给自己一些奖励。

最好的储蓄方式

最好的储蓄方式，就是不花钱，而且将储蓄的金额视为必要的支出。

很多人常常这个月存钱只是为了下个月要用，更糟的是，有的人从来都没存过钱，他们手头上的钱只是刚好够用。

储蓄的窍门是：把储蓄当成一项必要的支出。正如你每个月付租金或贷款一样，在每个月始或每周始发薪水时就将钱存起来，可能的话，最好直接从薪水拨款存入银行。

储蓄用的帐户应与一般帐户分开，除非有紧急事故不得不动用。

跟自己约定——在达成目标前不轻易动用存款，否则你会非常非常的沮丧。

有许多储蓄方式可帮你轻易地把钱留住，而且无法动用。假如你没有用钱的计划，你可以将一笔钱存入退休基金；退休基金不仅不易领取，一旦要领出来还会受罚。如果财力上足以负担，你可以购买额外的终生寿险，或是利用抵押贷款购买一栋大房子——因为是抵押贷款，所以每个月你必须付给银行一笔贷款利息，以后再把房子卖掉，一举回收你的投资。

当然，最佳的储蓄方法就是不花钱。如果无法控制自己的购买欲，我们建议你把信用卡锁在抽屉里。因为刷卡的感觉不同于从自己口袋里掏钱出来，不痛又不痒，但是结果可能很惨，一旦过度的花费延迟付款，你的帐单上将会增加更多的利息。

佩蒂毕业后成为律师，年薪 6 万美元，但她每年要花掉 7 万美元；分析得知她日常生活中的开销主要是买新衣服。后来，借着不带信用卡出门，佩蒂强迫自己在买衣服时仔细考虑是否真有需要，终于，她的支出减少到可负担的范围。

如果你超额使用信用卡的问题太严重了，我们建议你干脆将信用卡锁在保管箱里，只在度假和其他特殊场合才取用。若情况依然没有改善，我们建议你注销信用卡，并通知发卡公司，表明永远谢绝使用信用卡。

如何控制支出？

拟定预算是控制支出的方法，最好还能将你的预算纳入现金流量表中。

现金流量表中的“现金收入”部分，应该包含你的工资、薪水、红利、利息、股利以及任何其他来源的收入；“现金支出”部分，则应包括所有主要的支出，如饮食、穿着、住宿、医药、度假、娱乐、交通和偿还债务等费用，不可包括尚未发生的预定收入与支出。税的方面，如所得税等，应个别分项列入现金支出的部分。

你或许可以尝试借由支出记录本得知去年的消费额，但你得到的可能会是一个比实际花费要少的数字，因为大多数人都不记得他们会花过的每一笔钱。如果你能算出实际的储蓄，而且储蓄总额与你的预估金额（现金收入减现金支出）差不多，那其间的些微差额可以纳入杂项中；但假使你不知道自己的储蓄有多少，可以用全部支出费用的 10% 到 20% 来计算。

以下的例子为一个年薪 3 万美元的家庭所做的现金流量计算。他们可以确定的年度支出金额为 2.3 万美元，4000 美元则是当年的储蓄，杂项支出就是预计现金流量值与实际存款之间的差额。

一旦做好了现金流量表，便可以利用它规划未来几年的现金流量。记得在适当的时间加入预定的大笔支出，譬

如房屋重新装潢、应偿还的到期债务、买新车、子女的婚礼或度假等。

现金收入	\$ 30,000
现金支出	23,000
预计现金流量 (储蓄)	\$ 7,000
杂项支出	3,000
实际现金流量 (储蓄)	\$ 4,000

(单位：美元)

对于未来收入的期望，适度的保守是有益的，不过，至少应随通货膨胀率增加。如果收入并未随通货膨胀率而增加，即使再善于理财的人，也不容支出的持续增加。万一你的预期收入不会增加，就应该回过头来减少生活费的支出。

你的预算就是现金流量表中的现金支出，这是控制支出和确保花费不会超出的方法。大家过去都忽略预算的重要性，但现在则全然不同。不论所得多少，不断地修正预算才能促使你去记帐，并拿这些数字与你的预期数字作比较。你可以将表 1-1 (现金流量表)抄在纸上，或用 Lotus 1-2-3 电脑试算表来做预算。

许多人会问应如何分配支出，这个问题取决于你住的地方和你个人的喜好。表 1-2 依据所得的低、中、高，提供

了一般人的消费比率。

以下提供您拟定预算时应注意的一些要点：

- 用去年的实际数据为起点，做一个切实的预算。
- 将年度预算细分为月或周预算。
- 至少每季（三个月）将实际数字与预算数字作比较，配合收入和支出的变化随时做调整。
- 最好和家人一起编预算，经由参与，他们会更愿意遵守这项计划。
- 假如支出预算高于收入或超出你的预期费用，就要改变你的消费习惯。客户要求我们评估他们的预算表，并提供费用削减的建议时，我们通常只告诉他们现金流量的预算，并建议他们削减超额消费；毕竟我们不是财务的营养学家，只有他们自己最了解本身的需要，自己才是决定应该削减什么费用的人。将预算分为固定费用（无法轻易变动，如抵押贷款费用）和变动费用（可以控制的，如娱乐费用），必要时可削减其花费。
- 保留每个月信用卡的帐单，这样可以让你更清楚实际开销，并强迫自己了解生活花费。如此一来，你可避免未经深思熟虑的开销而至债台高筑，或预借一大笔超出自己偿还能力的钱。

表 1-1 现金流量管理表

	每月	每年	总和
现金收入			
薪水	_____	_____	
红利	_____	_____	
佣金	_____	_____	
利息	_____	_____	
股利	_____	_____	
其它	_____	_____	
总和			_____
现金支出			
(每月固定支出)			
房租或房贷利息	_____	_____	
水电瓦斯费	_____	_____	
债务	_____	_____	
其他	_____	_____	
总和		_____	
(其它现金支出)			
家居饮食	_____	_____	
住家清扫	_____	_____	
家庭用具	_____	_____	
衣服	_____	_____	
交通	_____	_____	
医药	_____	_____	
保险	_____	_____	
教育和进修			

(续表)

	每月	每年	总和
外出饮食、娱乐	_____	_____	
度假	_____	_____	
个人用品	_____	_____	
捐献、礼品	_____	_____	
信用卡 (不包含 上述费用)	_____	_____	
杂项	_____	_____	
每日支出总和		_____	
生活费总和			
税负			
所得税		_____	
其他		_____	
总和		_____	
现金支出总和			_____
现金流量净值 (储蓄)			
储蓄使用分配			
紧急事故		_____	
短期目标 (1 年)		_____	
中期目标 (2—5 年)		_____	
养老金		_____	
长期目标 (5 年以上)		_____	
利息再投资及股利		_____	
未分配部分		_____	
储蓄总和			

根据我们的经验，没有其它的方法比做预算更能追踪与控制支出，它是一个不需花一毛钱就可以理财与增加储蓄的方法。如果您也和我们大部分的客户一样，觉得预算计划乏味无趣，你应该亲自动手编列预算，就会发现其乐趣。事实上，有了预算计划后，生活将会惬意许多。

表 1-2 个人消费形态 (百分比为所得之百分比)

项目	低预算 (%)	中预算 (%)	高预算 (%)
家居饮食	13	11	8
外出饮食	6	7	8
住宿	19	19	20
家具用品、配置	15	15	15
交通	19	20	20
衣服	6	6	7
个人用品	1	1	1
医药	8	6	4
其余家庭消费	10	11	14
其他	3	4	3
总预算	100	100	100

* 取自美国劳工局统计资料

制作预算表，不论你是用电脑或手写，记住最重要的原则：坚持到底！偶而奖励一下自己的表现。如果你自认有办法不拟预算却能积蓄足够的钱，那就不用做预算了。

我应该做些什么纪录？

正确而完整的纪录之所以重要，可以从一个南非商人的故事得知。这位商人在周游列国之后，决定把他的钱存在比他的祖国更安定的地方。因为，他从来不做任何交易纪录，也从未告诉他的家人钱存放在哪里。结果，在他过世之后，他的家人都不知道他的财产在哪里、有哪些，生活环境因此骤变；然而，若干年后，外国政府却可名正言顺的将这笔遗产没收充公。

你的财务状况也许不复杂，但仍该将下列项目的纪录保存在一个安全无虞但在自己或家人需要时可以随时取得的地方：

1. 财产规划文件，包括法律认定的遗嘱和其他的文件、收受重要礼物的纪录、信托财产资料。
2. 各种保险单，包括房屋险、租赁险、汽车险、寿险、伤残险及健康险等保单，还有收据，以及家具、毛皮、珠宝、收藏品等的估价单和照片。
3. 重要契约书，例如公司福利契约、薪资契约、认股权凭证、分红帐户契约书、合伙人同意书及社会福利契约书等。
4. 投资文件，包括债券、股票、银行文件、经纪人契约与共同基金受益凭证。每隔几年，应该重做一份最新的投资净值表（财产减掉负债），或者更新理财计划。

5. 所有权文件，包括房屋、汽车契约或其他交通工具的所有权证件。确定文件上面注明了购买年份、价格、卖方名称、交通工具的品牌和型式，以及其它的保证书。

6. 个人的证明文件，例如出生或收养证明、结婚证书、护照、退役、离婚证明与家人的死亡证书等。而且在这些文件上均须记载你的身份证号码。

7. 各种报税申报书和证明附件。这些资料、回条、收据、银行对帐单与支票存根应保存 5 年，以备不时之需。

8. 重要的专业顾问名单，名单上列有包括：律师、会计师、理财与投资顾问、保险及投资经纪人的姓名、地址和电话。

9. 杂项记录，包括未清偿的贷款记录、信用卡、卡号和到期日，以及所有权的处分文件和保证书。过期与不用的信用卡应剪断后再丢弃。

这些记录文件应集中保管，放在家里较安全的地方，特别是能防火之处，或者放到银行保管箱中。

所有文件应记录在一张清单上，同时清楚地载明保存地点。别忘记告诉你的继承人，保险箱和钥匙的放置地点。

手上应有多少钱以备急用？

一般来说，应备多少钱以备不时之需，因个人收入不同而有所异，但我们建议你应积存至少 3 个月所需的生活费在帐户中（即你能随时取得现金而不会损失本金的户

头),像活期存款、定期存款、短期的政府债券或债券基金。假使家里只有一个人在工作,而生活费又比遣散费高很多,我们建议你至少准备 6 个月的家庭生活费。如果你随时可能丢掉饭碗、你从事的行业起伏不定、你已年过 50,找新工作需要花一段时间,那么,你应有足以应付 1 年开销的积蓄。在这种情况下,你可以投资绩优债券,尤其是 10 年以内到期的债券。

如果你已经知道自己即将失业,最好重新评估你的投资组合,考虑出售一些持股,并将钱存入货币市场基金以增加流动性资产。你也可以考虑先借一份短期房屋担保贷款(用房子为担保品的贷款),否则等到你在找新工作的时候,可能借不到这种贷款了。

万一你突然被炒鱿鱼,你将会有一段时间不知所措,但别慌张,不要卖掉稳固的资产,而应打起精神,集中心力再找一份新工作。若应急需要一笔钱,而且不会再生其他突发状况,你可以考虑信用贷款。

我赚的钱到底够不够用？

收入应该多少,生活才够用,全依个人情况而定。

许多人将个人收入视为极机密,除了伴侣外,最多只有会计师与财务顾问知道。新客户总会问:他们的财务资料可否保密?或者要求,不要让他们伴侣、朋友、亲戚知道他们赚多少、财产有多少。因为一般人皆以金钱的多

少代替社会地位。

不过也有例外，一个叫瑞琪儿的客户，对她继承一大笔钱的事情便守口如瓶，不以此炫耀，以免邻居及同事们对她敬而远之。

从行为上来说，有人认为当你赚的钱和你所羡慕的邻居一样多时就够了，也有人认为只要你自己觉得有成就感时就可以了。问题是，除非你很知足，否则“足够”是一个会随时间而改变的标准。很多富有的客户，还常担心他们的财富未达到别人的期望；有些人则从未满足过。

从比较狭窄的财务观点来看，只要你的钱财足以支付衣、食、住、行等基本生活的开销时，就算足够了。

那么，生活开销应该是多少呢？一般而言，以一个家庭的规模及所在的区域（都市或郊区），来决定家庭预算的多少。以 1992 年的美国为例，都市里一家 3 口的家庭，低收入平均消费额为 22,000 美元，中收入为 30,000 美元，高收入则 70,000 万美元。利用表 1-2，可以算出每种消费的平均开支。如果你未婚，数字应减少 35% 至 50%，两个人的家庭则可减去 15%，如果家中人口多于 4 人则加上 10%。其次，将数字依你居住地区的消费水准调整，高消费地区大约调高 20%，郊区或低消费区则调低 15% 至 20%。

如果你的目标合理且实际，而且离退休还有几年的话，列出你希望达成的主要目标：买什么样的房子和汽车、每年度假的次数、子女接受高等教育的经费、晚上外出打牙

祭的次数等等；将这张清单收藏好，随时可做调整。预估一下你需要多少的积蓄，以便为自己准备一个舒适的退休生活，然后利用前面所做的预算表，估计你的收入要多少才能达成这些目标。

目标达成后，再告诉自己“够了”；并安于所设定目标的范围，如此，你就是一个知足的人；如果你经历过这些过程，还不断向上修正生活目标，那么，就对自己太苛刻了。

经济不景气时，如何保住钱财？

更谨慎地做任何经济上的决定。

经济不景气时，大家最关心的就是家庭开销与投资的问题，在这种情况下该怎么办？首先要认清自己对投资或生活的定义，你可能会受到周围环境的影响而做出不正确的判断，毕竟人很难不受大环境悲观气氛的影响。

另外值得注意的是，我们的经济虽不可能永远像 1982 年后那样的一帆风顺，但投资结果也不会一直——“跌跌不休”。你可以转向风险性低的投资，但在经济不景气时做重大投资的决定是非常不明智的。

如何预测下一次不景气？我想很难。除非是因为经济上的特殊冲击，如禁运或战争，不然经济不景气常常在物价上扬、工厂生产接近饱和及通货膨胀的威胁无法遏止时形成，而政府的对抗药方通常是紧缩资金。美国政府会许

可，甚至鼓励联邦储备银行有所行动，但不会明说，以免人民责难政府造成其暂时失业。

想要迅速又简单地预测不景气吗？股票市场是最好的短期预测指标。通常在不景气来临前的 3 到 6 个月，股票市场会大幅滑落。股市不仅反应大众对未来的看法，更会影响大众的心理——股价下跌传达了一种悲观的信息，使投资人的财富受到波及，他们可能因而非得缩衣节食。唯一的困扰是，股市指数常常显示过多的预测。诺贝尔经济学奖得主保罗·萨姆森曾说：“在过去五次的经济不景气中，股市就成功的预测了 9 次。”

同理，股市巨幅上扬也可以预期经济景气的好转。至于我们之所以建议客户不要在不景气时转换资产，是因为那样可能造成你在市场行情已跌至谷底而正待翻身前，做出卖掉股票和房地产的扼腕决定。

此外，不景气时利率也会急速降低。你也许倾向将货币市场基金、短期定期存款、短中期债券换成较长期的，以便获取更高的报酬率，但千万别这么做，因为当经济好转、利率回升时，你可能因中途解约而遭受莫大的损失。将短中期投资转换成较长期的时机，是在经济开始复苏的 6 个月之后。

不景气时，仍可试着维持你的生活方式及消费形态，但若有失业之虞或收入大幅减少时，削减不必要的开支，像度假、上馆子等，你的日子会好过些。如果你已负债累累或容易受到不景气的影响，就应开拓一些立得住的资金来

源，想办法脱离现况。当然，这时如果你手头上备有一份备用的储蓄，就会比较安心。

我们发现，在不景气时只要随时思考你的花费，实际的开支就会降低，这不是心电感应，只是集中注意力在自己的消费习惯上罢了。

将眼光放远，大部分的经济不景气都只持续一年多，因此，试着调整自己的脚步去适应不景气的环境是利多于弊的；换句话说，面对不景气，最佳的保值和让自己安心的方式就是按兵不动。

如何兼顾生活品质？

这个问题通常出于有人认为，储蓄会让他们的生活过不下去。

10 年前，每个人的收入几乎都很少，即使因通货膨胀而导致收入增加，日子还是很难捱。不管如何，兼顾生活品质是个严肃的问题，经济学家称这种非财务上的享受为“精神收入”。乐在工作、人际关系良好、居住环境舒适、不受污染或噪音的影响、压力小、能经常度假的人，即是享有较高精神生活的人。

你对非财务性享受的重视程度，取决于许多因素。经济学家认为，当你多花一块钱的乐趣，低于你为了未来生活而攒这一块钱的满足感时，就是在今天花钱和为明天省钱之间取得平衡点。花钱和存钱的平衡，随人生的不同阶

段而改变。当你的薪水不高，或子女正嗷嗷待哺时，日子通常比你年纪较长而且薪水较高时难过。不幸的是，一些人过分强调时时满足的需要，花的比赚的还多，到后来才发觉到要急起直追。

当然也有些人过分保守。哈洛与艾娣丽为了婚姻问题上门。哈洛只顾工作，而艾娣丽则希望有较均衡的生活方式；哈洛说他工作是为了达到经济独立，艾娣丽则认为付出的代价太高，连生活上最简单的乐趣都牺牲了，例如上馆子或买车子。经由我们的协助，他们达成协议，不但买了车子，并安排 10 多年来第一次的度假活动。艾娣丽说，每当哈洛再恢复他的老习惯时，她就会说“Q of L!”，这是属于他们的暗语，指的是“生活品质”(Quality of Life)，暗示提醒哈洛注意他的生活态度。

我们经常提醒客户：“好”的生活品质，依据个人目标达成的进度而定，这里指的是社会、家庭、宗教或精神的目标，也是反应个人价值观的目标。对大多数人来说，不论收入多少，在生理、心理、知识和钱财上取得平衡是最适当的。

即使你理想的生活方式中，保障财务的重要性不如其他因素，却仍应记住，免于金钱的忧虑，会使你更容易实现其他方面的目标。

第二章 信用管理

信用可能对你有利，也可能对你不利。老一辈的人会
为想买的东西做计划、存钱，等到手上的现金足够以后，才
去买那些昂贵的东西。假如他们存的钱不够，他们会将就
买便宜一点的东西。

然而，现代的趋势则是先消费、后付款。许多人都会
趁年轻好好享受，对于债务的感觉根本不痛不痒。

如何预测消费性负债？一位研究经济学的同事告诉我，
一般的消费者均认为其表示能借多少就借多少，不管自己
是否有能力偿还。我们认识一对夫妻，他们在信用卡被取
消前，欠了 5 万多美元的帐款，相当于他们一整年的薪水。
不过，对他们而言，走到穷途末路反而是件好事。我们重
新建立他们的借款结构，并协助他们订立还款的时间；假
如他们确实遵守时间表，应该能在几年之内及时还清债务。

纯为投资而借款、低利率高通胀率的时代已经过去了。
现今借钱，特别是利用信用卡借款，会花掉你大把钞票，所
以你应该谨慎考虑欠款。

尽管如此，你仍然可以适当地利用信用卡过好日子，像
偶尔买些奢侈品，或做些诱人的投资，处理紧急事故或方

便自己采购某些东西；如果你按时缴清帐款，还可以提高你的信用评等。

最便宜的借款方式

放款人对钱的态度跟你我一样，钱借出去时，他们也希望降低损失的风险，因此，他们会找风险性低的借款人，并且尽量降低放款利率给他们。所谓低风险性，是指当借款人无法偿还贷款时，放款人有足额的担保品可以抵销欠款。如果你的资产不多或信用不良，找一个信用良好的委托人，也可以让你借到较低利的贷款。

当你打算借钱时，应该多做比较。扣减所得税后的利息可用来比较不同的贷款，但你必须知道税前的利息费和自己的扣缴率。

■ 房屋抵押贷款

如果你名下有房子，你应优先考虑房屋抵押贷款，因为房屋是高品质的抵押品，利息较低。不过，这种形式的借款常被滥用。很多人把他们的房子当信用卡，没有任何还款的计划，一旦最后还不出钱，连房子也丢了。

年薪 3 万美元的哈丽特就碰上这样的问题。她父亲是个中等收入的杂货店老板，当初她父亲是以 2.5 万美元买下一栋公寓，后来公寓附近开始繁荣、热闹起来，公寓的价值也涨到 80 万美元。哈丽特用这个不动产借了数 10 万元的信用抵押贷款作为生活费，却不知道如何还钱，最后

她唯一的出路就是卖掉房子。卖掉她童年时期的家确实使她拿到了一笔资金，但可悲的是，她永远失去了那个有着许多甜蜜回忆的房子。

往好的一面来说，办理房屋抵押贷款非常容易，因此，只要你谨慎地计划并遵守合约条款，它将是一种极佳的理财工具。

还有其他的借款方式吗？

假如你没有房地产，或你正为做生意或投资而贷款，不妨考虑以下的贷款方式。我们根据他们受欢迎的程度大略依次排序如下：

■ 投资性贷款

以有价证券如股票、债券为抵押品来贷款，可以较便宜地取得资金，可是，这种保证金融资以有价证券为抵押品之贷款）的利息通常很低，因为一旦你无法偿还欠款，有价证券便极易变现。

你也可以向某些共同基金经纪公司共同基金贷款。共同基金比个别有价证券风险更低，所以共同基金贷款实际上是较好的融资方式。但是要注意，如果有价证券的市价下跌至贷款金额的一半时，你将会收到融资追缴通知，到时候你不是必须补缴现金，就是要卖掉你的证券，而且这可能发生的很不是时候，你必须在证券价格急速下跌时卖掉手上的证券。因此，我们建议你使用这类融资前要仔细

考虑，而且控制你的借款在有价证券价值的 25% 以内。

■ 定期存款或综合存款贷款

定期存款或综合存款可用来抵押贷款。不像个别的有价证券或共同基金有快速成长的潜力，定期存款的利息收入可能比贷款利率低得多，所以，与其质押贷款，不如将定期存款解约或从综合存款取款出来；若将未到期的定期存款解约，会使你损失三到六个月的利息，或假如定期存款只剩几周就到期，你只是短时间需要用钱，那么不如选择质押贷款比较划算。

■ 人寿保险贷款

过去人寿保险的贷款利率很低，现在，向保险公司贷款的利率则比较高。假如这个方式的贷款利率高于一般银行利率，人寿保险贷款并不划算。

■ 汽车贷款

除非汽车经销商给你极为优惠的贷款利率诱使你买他的车，不然周转性房屋抵押贷款的利率还是比较低。在那种情况下，你可以以现金购买为由向车商杀价。一般来说，你应该以周转性房屋抵押贷款方式买车，但须要求自己在一般汽车贷款相同的期限内还清贷款。

■ 信用合作社贷款

如果你是信用合作社的会员，贷款利率可能比向一般商业银行贷款低。贷款前先打听清楚。

■ 无担保贷款

无担保意指不需要抵押品，这类贷款利率通常比较高。

在某些情况下，商业银行的利率可能比储蓄贷款银行和互助储蓄银行的利率低。如果你有透支额度的支票存款，透支利息可能更高。

我们帮吉儿与奕恩做理财规划时，注意到他们有一笔 5 万美元、利率 15% 用于整修房屋的个人贷款。后来我们将这笔个人贷款在同一家银行换成可扣除所得税且利率较低的周转性房屋贷款，帮他们省了 50% 以上的利息支出。

■ 信用卡借款

这是价值导向理财规划拒绝接受的借款方式，利率可能从 12% 到将近 20%，高得相当离谱。但如我们前面所说，信用卡是最方便的一种借款方式，你感觉不到现金的减少。不过从下表可以看出这种麻木的感觉所要付的代价，两种借款方式的差额足以让你用于其他开支。

只要你每个月付清帐单，即可避免信用卡借款。你也可以试用转帐卡，转帐卡类似信用卡，差别在于银行可以直接从你的帐户中扣除帐款，否则你就随身携带支票簿。

假如你不愿意完全放弃信用卡，那么至少换一个利率比较低的信用卡。

	信用卡借款	周转性房屋抵押贷款
金额	\$ 6000	\$ 6000
利率	18%	11%
利息支出	1080	660

■ 向亲友借款

很多人以为向自己认识的人借钱，是一种便宜、甚至不用花钱，且又不需经过繁琐信用调查、填表格等作业程序的方法；我们也常听说，从小一起长大的朋友，可以为朋友两肋插刀，借钱给对方。

问题是，借贷的双方可能会沟通不良。公私不分，可能使人在从事实际的商业交易行为时，无法建立明确的规划。一方想的也许只是短期的贷款，另一方则听成随时还钱都可以；而且通常借贷双方都疏忽了利率的讨论，贷方希望的可能是市场利率，借方则期望免费借用。这种误解会破坏彼此的关系，因此我们并不鼓励用这个方式。

唯一的例外是第一次向父母亲借钱买房子，在此可以把它看成最后一次与家里的金钱往来。

处理亲戚朋友间的贷款时要划清界限，所有条件均应详细地列在纸上，以便将来有确实的凭据，而不是模糊的记忆。写清楚预定还款的日期；利率则可参酌保守性投资的报酬率与目前银行贷款利率二者之间的利率。双方以后如有任何纠纷，即可将此份合约拿出来对照。事前约定好所有事情，白纸黑字，无论你自己或你的亲友都不会吃亏。

如何比较消费性贷款的借贷费用？

年百分率，即每年的借贷费用除以每年负债余额的加权平均数，可用来比较消费性贷款费用的高低。

直接以借款的利息来比较可能有问题，例如，借款为 1,000 美元，以一年的时间每个月平均摊还，包括全年的利息费用 100 美元在内，利率并非 10%。因为每个月平均摊还本金，负债余额的加权平均数为 500 美元，因此利率的年百分率应该是两倍，为 20%。

一定要用年百分率，你才可在相同的基准上比较借款费用。有了这样的认知，再仔细地研究各银行的利率，你就会发现其间的差别。找一家有优惠利率的银行，他们可能正有很多烂头寸等着借出去。

自己的信用评价如何？

好的信用评价是一种无形资产，可惜大部分的人都要等到申请贷款或申请信用卡被拒绝时，才注意到自己的信用状况。

麦克斯与海伦二人，年薪 25 万美元，拥有庞大的财产，除了房屋贷款外，没有什么负债；但是他们却在申请席尔斯百货公司的信用卡时被拒绝了。这对夫妻有延迟付帐的纪录；他们不是没有钱付帐，只是没有养成按时付清帐单的习惯。

麦克斯和海伦不喜欢碰钉子的感觉，这件事不但造成麻烦，对他们的自尊也是一项打击。假如他们申请的是房屋贷款，他们碰到的将是更严重的问题——在贷款期间，他们可能必须花更多的钱付高利率的利息，甚至贷款根本不

被核准。这个显而易见的教训是：按时付清你的欠款，偶而查询你的信用状况。

汤尼一向按时付帐，没有理由怀疑他的信用状况不好，但当他的信用卡被他家附近一间新商店拒绝时，他才知道自己在全国性的信用评等机构里的纪录不良。汤尼的纪录里，不但身份证号码及地址错误，而且，虽然他在同一家公司工作已 12 年，还登记失业。经过几个月的信函查询，汤尼终于将他的信用纪录改了过来。

一般公司在决定是否给予你信用卡时，会调查你的年龄（年纪愈大愈好，只要尚未退休）、家庭收入、财产、工作年资，以及你目前所有贷款与信用卡的负债。当然，他们还会调查你是否按时付清帐单。

在美国，如果你提出申请，信用调查机构会提供信用调查的报告结果。申请费用从免费到 50 美元不等。假如纪录有误，调查机构必须根据你的书面要求作更正。若你申请信用卡被拒或必须付较高的借款费用，一定要去查询你的信用状况。假使你申请的贷款被拒绝，放款机构有义务向你解释原因。

万一信用调查有争议，将你的说明寄给信用调查机构，至少，这份资料会保存在你的档案里。我们建议最少每 3 年申请一份自己的信用纪录报告。

我能负担多少债务？

不妨把你的家务事看成是做生意。

决定你能负担多少债务的第一步，是列出你预估的收入与支出，然后考虑不同种类贷款的利息与本金支出。根据一般的经验，不包含抵押贷款在内，每个月分期偿还的借款不应该超过当时实得薪资的 20%。如果还有相当多的抵押贷款尚未还清，每个月的分期还款应该更少。由于这些贷款无法扣抵所得税，因此实质负债金额会更高，一般人应该设定以实得薪资的 15% 为上限。

我们将房屋抵押贷款分开考虑的原因是，买房子可以省下租金支出。这点见仁见智，但我们认为，大致可以用总收入的 30% 来支付房屋税、保险、利息与偿还本金。假如是在高房价的大都市里，这个数字可以增加至 40%，只要你的信用纪录良好而且工作稳定。

如何清偿债务？

准备一份还款计划表，并且切实执行。

我们碰到的人没有一个不问这个问题。有的人是因为丢了高薪的工作，有的则是借了太多钱后，才发觉根本负担不起。

要脱离这样的困境，首先必须准备一份还款计划的预

算表，并且切实执行。只要一有收入进帐，立刻付清欠款，先还掉扣除所得税后利息最高的负债。如果你无法负担这些还款，跟你的借款机构商量，只要他们了解你问题的严重性，相信你还钱的诚意，大多会降低你的分期付款，延长期限；再者，也可找一个贷款机构提供资金给你，让你将分散各处的借款整合为一，如此不但减轻你的压力，还能降低利息支出。

假如你无法严格执行还款计划，或者需要旁人协助，你可以请专业的信用顾问帮忙，他们会帮你做现金流量计划并重整你的债务。

我应考虑申请破产吗？

除非事态严重，否则申请破产是最不得已的一招。

美国申请破产的个人与公司一样，正快速地增加中。

1985 年有 29.8 万人申请破产，到 1990 年，增为 81.1 人——两年内增加了 40%，比 10 年前暴增了 2.5 倍。某些人破产是 80 年代疯狂消费的结果，其他人则是因为投资赔钱、失业，或是没有保险给付而导致庞大的医疗费用支出——破产申请也因此失去了它原有的一些特性。

一般个人申请破产有两种：一是破产和解，债务人与债权人订立清偿债务的强制契约，或是延长偿还期限，或是清偿部分债务，这类的破产者也许能保留部分财产。另一种是破产宣告，破产人的所有财产将被处分并解除债务。

破产申请后六年，才可申请复权。

除非事态严重，否则申请破产是最不得已的一招。有些人为了摆脱债务，只欠几千美元就想申请破产，特别是当他们因其他因素（如失业）而感到沮丧时。他们需要的其实只是信用咨商、债务重整以及明天会更好的保证。艾立克为了破产事宜来找我们。他收入减少，但是温蒂并不想申请破产。我们检视艾立克的债务，发现并非无药可救。我们鼓励他为他儿子申请学校助学金，同时等他太太找到工作后，再决定是否申请破产。我们还鼓励他帮温蒂写履历表，并且帮她连络。5 个月后，温蒂有了新工作，虽然薪水比以前少一点，但最糟的情况撑过去了，艾立克很庆幸没有采取任何行动。

申请破产既无自尊可言，更会在你的信用纪录上留下 10 年的污点，使你很难再申请抵押贷款。除非你的负债无可救药，或是这些债务会造成你心理上与财务上的障碍长达数年，申请破产才有意义。

如果你正考虑申请破产，托付给一个熟悉情况的人办理。可能的话，等几个月后再采取行动，事情通常会有转机。

何时偿还房屋抵押贷款？

何时还清房屋抵押贷款，其实是何时清偿贷款这个广义问题的一部分。不论是何种负债，只要你手上有剩余资

金，就可先还掉那些扣抵所得税后费用最高的贷款。确定提前还款是否会罚款，同时要知道当你逐渐摊还贷款时，你每月的分期付款虽然相同，但本金支出的部分会增加，利息支出的部分会减少，所以，时间较久的贷款可以扣抵所得税的利息可能相当少。查一查你最近还款的收据，或打电话问放款机构。在你提前还清费用最高的贷款之前，比较一下以还贷款的钱去做投资的报酬率如何。假如你是保守的投资人，你可能会发现提前还款比较划算。

决定提前还款前，考虑一下资金的流动性，即未来应付紧急需要或投资需要时取得现金的能力。偿还贷款，并非将现金投入上市的有价证券中，会降低你资金的流动性，一旦你还掉了大部分的房屋抵押贷款，你同时也丧失了房屋抵押贷款扣减所得税的好处。

总体而言，我们还是鼓励保守的投资人提前还款。

中期抵押贷款好？还是长期好？

一般人会借长期抵押贷款，因为他们认为这种贷款的还款的压力比较小。然而，很多人不擅长期管理闲置资金（储蓄），却可以承受短期的还款压力，因此，我们建议大多数的客户，尤其是保守的投资人，不要借长期贷款，改借中期贷款。

举例来说，一个年利率 10%、10 万美元的 30 年贷款，每个月利息费用为 878 美元，全部利息费用则为 21.6 万美

元,是本金的两倍多。同样是 10 万美元的 15 年贷款,每月利息 1075 美元,虽比 30 年的多了 22%或 197 美元,但全部利息支出则只有 9.35 万美元,比 30 年的少了 12.2 万美元,而且只花一半的时间就还清了贷款。图 2-1 即为 15 年与 30 年清偿贷款之比较。

假如你每个月再多付一些利息,结果会更好。譬如你在 3 个月里付了 4 个月的还款,你不但可以再省下 12 万美元的利息,而且 14 年就可以还清。这样提前还清的结果是,早一点拥有一栋完全属于你自己的房子,进一步,拥有随时可用的闲置资金。

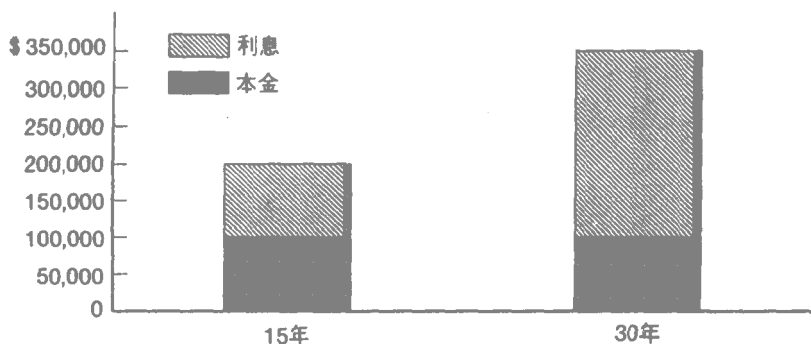


图 2-1 15 年与 30 年清偿贷款之比较

该选择浮动利率还是固定利率？

你是个乐观主义者或是悲观主义者，决定了你的选择。

固定利率较单纯，借款期间每个月所付的利率、利息均相同；浮动利率则较复杂，借款期间的利率决定你的支出。第一年虽有一个较低的初期利率，但其后利率有可能立即随市场利率浮动，或渐渐提高至市场利率。

我们很讶异许多人竟然是根据初期利率来选择抵押贷款的。大多数的情况，初期利率并不重要，只有在你准备短期内换掉你的贷款，或你无法负担目前的市场利率但确定你的收入很快就会增加的情况下，才需要注意初期利率，否则你会发现，你是以未来 29 年的高利率换取仅限于一年的低利率。

浮动利率通常是依据独立的指标利率所订定的。最好的方法是，以金融业拆款利率或中央银行重贴限率为标准；最糟的则是，银行以取得自有资金的利率为准，因为其中可能还有些差价。

要注意贷款利率与指标利率的关系（即差价），我们有一个客户，就是受 5% 的初期利率吸引而借了钱，怎料后来的贷款利率却变成 11%。其实，他大可在附近其他银行里借到初期利率 8%，而后浮动利率 9% 的贷款。

当你选定了利率指标后，首先要查明利率（依指标浮动之利率，而非初期利率）是多少，然后将所有浮动利率

相互比较，其后再与固定利率比较。另外应将任何利率变动的限制和利率多久调整一次列入考虑（调整的上下限），例如，每年加减 2% 的限制，可以降低利率变动的幅度。最后，考虑整个贷款期间利率变动的上下限，也就是假使市场利率突然上涨至二位数字时，抵押贷款利率会涨到什么程度。当然，14% 的上限比 18% 要好。

在高通货膨胀率的时候，你的利息支出可能暴增。某些情况下，你每月的支出可以照旧，但是当利率上涨，贷款变成反向分期摊还时就行不通了。也就是说，你的支出若维持不变，即使你付了该付的钱，你欠的钱却增加了；长期下来，债务可能无限地增加，因此，我们建议你避免这种反向摊还的抵押贷款。

浮动利率贷款有一些固定利率贷款所没有的优点。

浮动利率在利率下降时，可以立即获得，没有固定利率要借新还旧的不方便和额外费用。此外，利率太高时，比如利率超过二位数字大关，你可以申请初期利率低的贷款去买房子，只要这个利率你可以负担。有时候，浮动利率抵押贷款可能会搅乱了你的预算，因此我们大多数的客户宁愿要固定支出，而不要那种不确定感。大部分的情况下，一份有利率上限的合约较有价值，它保障你有权在利率下降时脱手改贷。

假如利率在几年内可能会提高，则浮动利率贷款便值得一试，特别是低初期利率的贷款。如果你可以合理地估计利率会在 5 到 7 年间变动，不妨考虑固定与变动利率混

用的贷款，5到7年之后，贷方有一次选择机会，将利率改为市场利率。这种形态的贷款利率通常在贷方选择时间到期之前比固定利率贷款的利率低，到期以后则会比市场利率高。

如果预期你的房子登记在自己名下的时间，会超出5至7年，或者你并不确定时间有多久，我们建议你比较一下目前的固定利率与真实浮动利率。你可以要求借方给你目前的真实浮动利率，即没有灌水也没有任何限制的纯市场浮动利率；如果固定利率与真实浮动利率差距不大，利率水准在11%以下或短期间利率不太可能下跌的话，我们建议你还是申请固定利率贷款，等到利率下降时再改贷。

如何比较房屋贷款的利率？

将所有的相关费用列在一张表格中。

最快的方法是直接看年百分率（APR）。APR包括了贷款期间的利率与其中的手续费率，但即使手续费已预先付清，而且每月的利率支出是根据牌告的利率，房屋贷款的APR仍不像其他消费性贷款能够显示所有的信息。

APR不包括除利息以外的附加费用，如手续费。手续费一般指的是从贷款中扣除一定百分比的金额，用以支付银行办理贷款的费用，包含估价费、征信费、代书费。你应该知道银行收取这些费用，而且每家银行的费率可能差异很大。其他代办费用，如保险费和抵押费，则通常相差

不多。

比较贷款费用时，最好将所有的相关费用列在一张表格中。常见到的情况是，贷款利率低但手续费率高。比如说有两个 10 万美元的固定抵押贷款供你选择：一个利率 10%，手续费率 1%，另一个利率 9.75%，而手续费率 2%，你会选那一个呢？根据过去的经验，手续费率每降低 1%，贷款利息通常会增加 0.25%。花点时间将全部的费用纪录在表格中，更容易比较出差异。

假定你不愿意冒险，选择哪一种贷款，则取决于你打算拥有这栋房子多久。倘若这是你的第一栋房子，或你可能因工作而不会住很久，那么你应该选择利率高一点、手续费低的贷款；试着找一个可以过户的抵押贷款，以便在你卖掉房子时可以将贷款转移；假如这段期间利率上涨，你可能比较容易卖到高价。反之，如果打算住很久，你应该选利息低、手续费高的贷款，长时间下来，你会省很多钱。

积极地查询你家附近地区的贷款利率，可以帮你省下不少钱。

若你需要帮助，或预期借款有困难，考虑请一位贷款经纪人。好的贷款经纪人可以代理许多贷款机构，并能协助你依据费用与时间长短来选择贷款，而他的佣金则来自你选定的贷款机构。确定你的经纪人有执照，且不会在事前收取任何费用。由于有一些不肖的经纪人，因此要小心做明智的选择。

抵押贷款应何时改贷？

假定利率跌到抵押贷款的利率水准以下，你要不要改贷？这个问题主要与固定利率有关。如果你的贷款是浮动利率，除非贷款条件不好或是你想锁定某一个固定利率，不然当利率下降时，你的贷款利率也会跟着调整。

如果你的贷款是固定利率，决定是否要借新还旧之前，有许多因素应列入考虑。一方面考虑新贷款所能节省的利息多少；另一方面则要看申请一笔新贷款所需的费用为何，以及解除旧的贷款是否有罚款。

在同一个机构改贷，有时候费用会低一些，只要他们的利率不高、有竞争力，就是最好的选择。其次，估计你会在这个地方住多久，假定你只计划住几年，改贷通常不划算。

如果自认能预测利率，想等利率跌至谷底时再改贷，我们通常会劝你三思而后行。绝大多数人都无法准确地预测利率，他们总是在利率下跌时预测继续下跌，利率上涨时预测继续上涨。

对金额大的抵押贷款来说，借新还旧时手续费用的影响比较小。你抵押贷款的时间越久，改贷的益处就愈小。因为时间愈久，利息占还款支出的比率愈小，本金占的比率也愈大。如果你的贷款只剩几年，改贷大多没有益处，因为利息部分所占的比率太小，以致能省下的利息支出就变

得微乎其微，而且这些时间所节省的利息，还不够摊销改贷的手续费用呢！

不论如何，谨慎比较新旧贷款每个月的支出费用，别掉入新贷款省钱却拉长还款时间的陷阱，比如说以原先只剩八年的贷款去换新的 15 年的贷款。大致说来，如果你可以借到比目前利率低 2% 的贷款，我们就建议你考虑借新还旧。

第三章 明智的投资：基础篇

我在华尔街一家投资管理公司担任合伙人与研究主管时，有机会接触理财投资界的三位顶尖高手亨利、密尔顿和利恩，他们几个都曾经被视为理财王国的掌门人，华尔街相信他们的预测百分之百准确。他们其中的两位目前各自成功的经营理财投资公司，另一位则得到诺贝尔经济学奖，然而我们知道，他们并没有魔术水晶球。我们所认识的真正成功的投资者，都是凭借努力的工作、透彻的观察力与独立的思考能力而有所成的。

你也可以是成功的投资人，但首先你要忘了那些让你一夕致富的魔法与神奇秘方，因为真正的秘方就是没有秘方。

你必须要熟悉各种投资形态的作用与风险，同样地，也要学着了解你自己的投资习性。本章与下一章将介绍专家所用的投资法则，以及如何大幅改善你的投资报酬率。首先让我们看看两种主要的投资工具：股票与债券。

股票与债券有什么不同？

一个投资者，可以是出借人，也可以是所有权人，通常做一个出借人比较安全。如果你投资债券或债券型的投资工具，那么你是出借人；事实上，你是借现金给企业或政府，借款人付利息给你，而且保证将本金还给你，大多是在到期日（赎回日）时偿还约定的金额。

如果你借钱给信誉良好的借款人，偿还借款应该不会有问题，真正的风险是你在利率上涨（此时债券价格下跌）时提前卖出债券。假如你买了债券之后，利率开始下跌，你的投资就会增值。由于利率的变动，约定赎回投资的时间愈长，债券价格波动的机率就愈大。通常到期日愈晚的债券，市场报价的利率也愈高。

有些债券，譬如美国储蓄债券，不论市场利率的走势如何，均保证偿还本金，但若提前要求赎回，可能会有些微小的罚款。

股票又称股份或股权，与债券完全不同。当你投资股票或房地产时，你是所有权人，即企业股份的持有人或建筑物、土地的所有权人，这类的投资风险比做一个出借人高，不过，就长期而言，投资报酬率较高。绩优股票会分配股息给股东，作为他们投资的现金报酬，股息应随时间而增加；同时，当其他投资人认同你的股票增值力，也买了你的股票，股价便会上涨，而需求的增加便会助长股票

价格的推升。

哪些投资兼具安全性及高利润？

高收益如同苹果派,每个人都想分一块,但是做派的食谱有很多种,重要的是你如何选择稳健的投资。

问问你自己：“我对稳健的定义是什么？”如果你心目中的稳健是不论你何时脱手，都不会有任何损失，那么，你的投资就限于货币市场共同基金、国库券或定期存款；但假如你接受我们的建议，你可以扩大你的投资范畴，购买随市场利率而变动价格的债券。

正如我们的客户蜜雪儿所说：“一想到我投资的价格每天上上下下，我就会神经紧张，可是，假使我的报酬率增加,我还是可以接受。”转念一想,她觉得这个决定太仓促，于是又说：“至少要确定到期时能拿回我的本钱。”

以下是收益性投资的种类，每一种都可以在到期时或到期前收回你的本钱。目前市场上收益性投资的种类愈来愈多，如：

■美国国库券

国库券是最佳的风险投资，平均的投资期限最长为一年，一般是折价出售，也就是到期赎回时利息包含在内；其最低投资额为 10 万美元,增加单位为 5000 美元。你可以透过债券经纪商或银行代为购买，也可以直接到联邦准备银行办事处开设帐户购买，省下一些代办手续费。

■ 银行货币市场存款

货币市场帐户的利率随市场波动，并可随时提领。银行的这类帐户受到联邦存款保险公司的保障，上限为 10 万美元，而且开户手续简便，有时可以结合支票存款的功能，但是一般收益比货币市场共同基金低。

■ 货币市场共同基金

共同基金是将投资人的资金聚集起来，以达到共同投资理财的经济效益。整体而言，货币市场共同基金的短期报酬率较银行货币市场存款高，但是不同种类基金的品质与报酬率不同。这类帐户虽无存保公司的保障，但有些基金会自行吸收小幅的损失，并不会转嫁给投资人。如果你担心遭受损失，不妨选择报酬率略低的美国政府货币市场基金。

假如你真的对投资货币市场很有兴趣，留意一下基金的管理费用。操作良好的基金，每年提供的报酬率可能高出 0.5%。而规模大、基础稳固且足以应付未来可能损失的大型基金公司应是较佳的选择。

■ 银行活期储蓄存款

银行的活期储蓄存款受联邦存款保险公司的保障，保障上限为 10 万美元。银行活期储蓄存款帐户的开户手续很方便，但是一般收益率很低；我们通常建议有储蓄存款的客户转换为货币市场存款。

■ 定期存款

定期存款是银行发行的债权，提前解约通常会受罚。定存的本金部分不会变动，而且可随时领回。选择定期存款前应该货比三家，有时可以让你的收益增加。

■美国政府中长期债券

美国政府中长期债券报酬率比货币市场帐户高，近来更高于定期存款。其缺点是你不能在到期前赎回。你必须到公开市场上卖，而公债的价值取决于市场利率，无法保证卖到一定的价钱。

■无息票债券

无息票债券是在到期日时，才连本带利一起支付的。既然要等一段时间后才会有收入进帐，这类型债券随着利率的改变，价格波动相当大。即使实际上你至到期日才有利息收入，你却必须为尚未入帐的利息缴税，这个特性较适合可以延缓课税的投资，如退休金计划等。除非你确知利率会下跌(价格会上涨),或你有把握可以一直持有至到期日，否则不要投资无息票债券。

■公司债券

你或许知道，发行债券公司的优劣决定债券的品质：如史坦普和慕狄两家信用评估公司给予最高品质债券的评等为 A A A，这些最高评等债券支付的利息比政府公债高一点。当利率下跌时，公司可以收回债券，以发行时所保证的公定价付给你，你收回的现金可能比你买的高或低，这个过程称为赎回债券。因此，当利率下跌时，你应避免持有高利息的债券；再者，除非公司债券的利率比政府公债

高出 1% 以上，不然我们比较偏好不可赎回的政府公债。

是否应选择报酬率最高的投资？

密集式宣传高利率的广告通常只是诱惑投资新手的诱饵罢了。

除非你是一个极为老练的投资者，不然的话，寻求高报酬率的结果若为购买垃圾债券，或是其他一些除了广告宣传的报酬率外你一无所知的**有价证券**，那么答案绝对是“不”。

现代投资理论的法则说得一点也不错——预期的报酬愈高，风险愈高。一般大众总会被特别高的二位数字的报酬率所吸引，并不了解这些投资工具为何以及利润如何产生；当利率发生变化时，这些所谓安全的投资就会产生损失，甚至血本无归。

高风险也不一定保证高利润。你可能听过垃圾债券的故事了。垃圾债券的评等为 BBB，是投资评等中等级最低的，原因是这种债券无法保证到期时是否能支付还款。垃圾债券在 80 年代早期和中期虽曾经表现优异，但到了 80 年代晚期却连连失利。1990 年前，垃圾债券的累计利润甚至低于高品质低风险的投资，违反了现代投资理论的基本原则。事实上，垃圾债券是股权和债券的混合体，一如其他类型的债券，其价格受利率的影响，同时也会反映投资人对股票的好恶。90 年代垃圾债券的表现，视企业破产和

重组次数的实际发生数字而定；每一次破产和重组的发生，经常造成垃圾债券投资的部分或全部损失；你应该在预估的损失与收益率特别高的投资利润之间权衡得失，如果你认为这样做太复杂了，还是少碰为妙。

如何将高收益率投资标的的搜寻范围缩小至高品质的投资工具，通常可以借延长到期日来获取较高的收益率，举例来说，你应买 10 年期的国库债券，而非 6 个月的国库券。不过要注意的是，也不要把太多资金押在收益率比一般高的长期债券上，因为当利率上升时，超高的收益率反而是一个陷阱，投资的价值下挫，你就惨遭套牢了！

记着，假如你属于高所得税扣缴率的一群，注意共同基金的费用结构，也许可以让你获得较高的利润。

打听各个机构的定期存款利率，如果你家附近的定期存款利率不高，不妨考虑报上所列的其他地区收益率最高的定存。当你在到期日前要出售债券时，别忘了物色一家价格最好的经纪商。我们曾经因为稍做比较而使一个客户所卖的债券价格增加了 15%。

还有哪些增值型的投资选择？

希望投资快速增值的人，总会将部分资金投入股票或股票基金，这点并不令人意外。过去 65 年来，股票每年平均上涨 10% 到 12%，而同时期的美国长期公债，每年大约只涨 5%。复利效应的作用下，1926 年时 1,000 美元的债

券投资，到 1991 年底时价值 21,000 美元，而同样时间所做的 1,000 美元股票投资则价值 675,000 美元，比债券多了 30 倍。

普通股票可分为几类，以下依其风险性的高低简介：

■公共事业类

这类股票可同时归类为收益型与增值型二种，它们兼具股利高与本金缓和增值的特色。公共事业股的风险低，因其需求量稳定，而且政府限制任何人炒作，是股市新手最佳的入门标的。

■大型绩优类

这些公司是各行各业中业绩优良的龙头老大，好比食品饮料公司，不论经济情况如何，业绩仍旧相当稳定。如果一家公司属于易受经济景气影响的行业，譬如百货或汽车公司，我们则视之为具有周期性发展的行业。因为投资人常以预期未来的结果，来决定股票目前的价格，周期性行业的股票应在景气低迷、盈余衰退而且大家对前景悲观时买进。

■业绩成长类

这类是投资市场中的一流明星。有的在快速成长的新兴行业中占有稳固的地位，有的则是属于较成熟的行业，但开拓了很多新客源。目前的生物科技与废物处理业，均被视为具备快速成长的特性。它们的风险与机会均等，因为昨日的新兴市场可能是今日的夕阳市场，而新的竞争者常会争食领先者的业务大饼。

■ 小型公司类

小型公司比同业中的大公司较有弹性,长时间下来,它们可能有杰出的表现。然而,这类公司的起伏很大,只要一点点的利空可能会让你很快就一无所有。因此,确实盯紧这些投资,并且分散风险,至少买八种不同行业的股票,才能达到分散风险的效益。

■ 投机类

由于资产少、公司缺乏竞争力,投机类的风险通常最高。凡是已经亏损多年的公司,不论其远景如何,均属于投机类的公司。然而,投资人仍然会被其可能的高获利而吸引。正如我们告诉劳伦斯他那些不知名的股票投资组合似乎灾情惨重时,他只是打了一个呵欠,不过,他接受了我们的建议,将合理的判断摆在刺激的感觉之上。他卖掉了 90% 的投机股,换了一个包含各类股的增值性投资组合,至于刻意留下的 10% 的投机股资产,则是劳伦斯想赌一赌的。就我们的观点而言,假如我们再约束劳伦斯的话,他可能会在拉斯维加斯度假时,用比那 10% 还多的钱去下注。我们通常会对偏好高风险的客户做类似的安排,如果你想要投资这类型的股票,先确定你是否能承担全军覆没的后果。

■ 国际类

国际类股即是善用海外投资机会的股票。这一类股可以让你达到真正的分散风险,而且具有快速增值的潜力,可是,它同时也增加了外币兑换的风险。全世界的货币经常

依据美元的价值而浮动，当你决定买卖这些股票时，可能会发现外币汇率走势正不利于你。

尽管这类投资具有风险性与复杂性，我们客户的投资中，国际类的获利仍是最佳的。投资海外共同基金，也是获取低风险利润的一途。

是否该买强势股？

这不是你应该做的。

如果你买的股票非常热门，投资人对它们的期望已经反映在其高价格上，你所付的价钱早就超出了它们的实际价值。只是因为觉得有信心就去买股票的人，多得难以计数，问题是，这却是背道而驰的作法，想在股票市场成功的关键是，将你的情绪从你的投资中抽离。

不要因为一个行业中某家公司经营得很成功，而去买这一家公司的股票。先研究这家公司的状况，看看你买了以后是否也能有同样的业绩。许多速食连锁店就是争相效法麦当劳，刚开始时似乎也像麦当劳一样好，但却后继无力，业绩还不如麦当劳。

受到大众偏爱的公司背负了特殊的包袱：业绩好是意料中的事，不会因此影响股价（股价相对地持平），然而，任何负面的消息对股价却有极严重的影响。20多年前，当我还是娱乐业股票的分析师时，便学到了这个教训。在一连串成功的投资建议后，我开始膨胀自己的本事。

我当时要建议的标的是一家盈余快速成长的公司，它有看来完美无缺的财务远景，还有跟它地位相当的股价。尽管这家公司误导性地宣称未来的盈收状况良好，它还是一次提拨了全部的扣缴税款，因而大幅减少公司的盈余。即使这家公司的基本面与实际的获利能力没有改变，但股价还是跌了 75%，由 40 美元滑到 10 美元。

事实上，我的分析是正确的，事实证明，这家公司 20 多年后仍然是同行中的佼佼者。我犯的误差是：忽略了过高的期望会使它对突来的坏消息特别敏感。

如何决定购买哪些股票？

将现代投资理论与价值导向的投资方法综合起来，我们相信这两者的结合可以大幅改善股票或其他资产投资的表现。

现代投资理论有三种用途：

1. 控制个别股、共同基金和其他投资的风险。
2. 评估过去的表现。
3. 将个别的投资综合为整体的投资组合。

现代投资理论是由四位得到诺贝尔经济学奖的教授所发展出来的。理论中的一点是，若不将风险因素考虑在内，你将无法评估你的投资成果。忽略风险因素好比赛车，其中一辆车走高速公路到达终点，另一辆车则走小路，超速。闯了几个红灯，甚至还差一点跟火车撞上。虽然是第二辆

车赢，但是下回你愿意下这样的赌注吗？

李欧的太太——梅丽，请我们评估那个令她感到不安的投资组合，然而，李欧并不了解为何需要作评估，因为他选的股票过去三年的成绩都领先大盘。可是，我们研究后发现，每一支股票都是高风险的投机股，这些公司大部分都没有赚钱，而且没有分配股利；我们利用现代投资理论，将它们过去的表现加上风险因素后，发现每一支股票的表现都不好。

可惜，李欧不相信这些惊人的成绩只是虚有其表，因而拒绝做任何调整；不幸地，几个月后，梅丽和李欧尝到了血淋淋的苦果，他们的投资像赛车撞上火车一样，碰到1987年股市大崩盘。大盘惨跌至谷底时，李欧还是继续他的鸵鸟作风，将所有的持股卖掉了。

我们相信现代投资理论并不能畅行无阻，举例来说，现代投资理论认为在股市中，你的投资表现无法超越大盘，但持相反观点的理论派学者，却透过许多实例，验证了它的谬误。借着逻辑理论与电脑科技，现代投资理论将有时看来像是巫术的投资学，引导进入科学的领域。

如何活用价值导向的投资策略？

以经营企业的心态来做投资。

广义地说价值导向的投资策略，指的便是选择对你有利的投资工具，它可以帮你省下投资的费用，或是直接获

取较高的利润。对许多专业的投资人而言，则是在不牺牲品质的原则下，选择低于合理价格甚多的投资标的。目前不受投资人欢迎的绩优股，就是最佳价值导向的购买标的。

你不会未经调查和计算公司的现金流量，就贸然买下一个公司，当然也不应该毫无根据地去买股票。经销股票的公司常称股票为“商品”，最容易褪色的商品，就是当今流行的商品，当趋势改变时，投资大众便跟着转移目标，把你留在那儿当抬轿人。

几年前，我和廿一世纪福古斯公司的总裁在他的办公室开会。那间办公室有着好莱坞式的布景，室内铺着兽皮，还有一套坐下去就会陷进去一英尺深的沙发。我问他为什么大盘疲弱不振时，他们公司的股票却逆势大涨，他的坦白，让我对他另眼相看。他说：“没有什么基本的理由，不过是主力哄抬罢了。”

价值导向的投资人，选取的是低于平均价值的投资标的，也就是说，它们的股价相对低于它们的盈余、现金流量、资产以及其他任何未反映于目前股票价格的因素。你也许认为这种投资的风险很大，事实上，它们的风险通常低于一般的情况，因为投资人对股价遭低估的股票并不抱太大期望，因此它们的股价也比其他股票便宜。假如它们的盈余报告比预期的高，那么这些股票就可能有极佳的表现。

采取价值导向的投资方式，可以使你免于股市大起大落的影响。短期而言，股市受投资人的心理与其他无法预

期的因素所引导；价值导向的投资人，寻求的是长期目标，而非速食的、投机的交易。如果你有足够的耐性，等风潮转到你的方向，你的获利就非比寻常了。

正如 80 年代早期，每个人都在谈能源危机是否将持续至下一世纪，以及当时每桶 35 美元的油价，会不会继续上涨？当时很多投资人买进能源类的股票，而价值导向的投资人则是卖出。当节约能源与经济衰退使油价剧跌后，证明了价值导向的投资人做了正确的选择。

价值导向的投资策略其实是价值导向理财规划的延伸，利用价值导向策略，你可以占尽投资先机。

举例说明所谓价值导向的投资是什么？

价值导向的投资策略可以应用于任何投资工具，包括股票、债券和房地产。以下是目前一些价值导向的投资者所寻求的投资机会：

■ 买进折价出售的封闭型基金

某些共同基金目前的价格是其基金净值（基金公司所持有投资的市场价值）的 10%、15%，甚至是 20%。意思是，你可以用 80 美分买到价值一块美元的资产；假如这些共同基金的投资收益率为 5%，那么你可以获得将近 6% 的现金利润——多了 1%。这么一来，如果这些基金暂时或永久的热门起来而使得折价减少或完全没有折价的话，如同过去许多的经验显示，你的利润将会比平常还高。

■在债券发行日当天买进债券

除了大企业的债券以外，大部分的债券是在柜台交易，因此售价可能有暗盘，佣金更因为没有明确的界定而各有差异。若你在债券上市发行的当日买债券，佣金是发行债券的公司支付，而不是你；同时，你付的价格也与投资大户相同，因此收益比你在发行以后再买的高。

■利用不计费共同基金

如果你自己可以选择基金，不计费（佣金免费）共同基金，因不必透过经纪商，提供了投资人省钱的渠道。

■买自有的房地产

以价值导向方式买进的高品质、地点好的房地产，不论是商业区或住宅区，都将会带给所有权人相当的报酬。在卖方认为市场不景气的时候买进，或是在卖方不得不卖的时候买。那些做了功课，而且自行（或与少数志同道合的人一起）投资、管理房地产的投资人，将会获取最大的利润。

■买价值导向的股票共同基金

如果你不喜欢自己买股票，不妨让具有价值导向概念观并在过去有优异表现的基金经理人帮你选股。

除了股票和债券，还有什么吸引人的投资？

我们认为所谓吸引人的投资，指的是现在就带给你收益，或是未来将会产生收益的投资。许多投资的选择，完

全没有收益可言，而且获利的机会依赖有限的供应量、消费者日益增加的需求和销售人员的公平买卖而定，如：

■收藏品

艺术品、古董、棒球卡、古董书、漫画书、邮票及硬币，这些都是投资性收藏品的最好实例。这些收藏品一向是最佳的保值物品，他们的价值取决于需求量；任何经济环境所引起的需求上的变化，都会造成价格的剧幅变动，而品味上的基本改变，更会造成惨重的损失。

你应该选择你喜欢而且又有些了解的东西来收藏。你必须有这样的认知，大部分的收藏品不只是一种投资，更是花费时间的嗜好。确定你的收藏品有一个现成的、价格合理的买卖市场，把收藏品当成你投资策略的一小部分。如果你根本不打算卖的话，你就不应该把它视为一种投资。

■商品

商品在这里指的是一个国家的原料产品，譬如农产品、石油、金属等等，一般是由商品交易所决定商品的价格。

理论上，商品是优良的避险工具，因为它们不受股票和债券的因素所影响，且当其他投资下跌时，它们可能会逆势上扬。但是他们的风险相当大，请专业人员管理这种帐户的费用非常高，所以，避免这类的投资。

■选择权与金融性期货

选择权与期货并非基本的资产，它们是一种合约，授予你以一定的价格买卖股票或商品的权利。在某些情况下，它们可以用来降低风险，但对一般投资人而言，它们的风

险还大于它们的利益，因而我们并不建议这种投资。

■黄金

黄金应是最后纳入考虑的商品。在通货膨胀和国际局势不稳定的时候，黄金通常会热门起来，而且趋向升值。平时，黄金可以是你投资组合的一小部分，你可以买真正的黄金条块或硬币，或投资包含黄金股票的共同基金。把黄金当成你其他投资的一个避风港，但不要过于积极地投资黄金。

■风险资本投资

这是一种高风险、高报酬的投资。基本上，你买的是一种投资产品，例如企业一部分的合伙权，假如成功，你会赚回本钱的好几倍。然而，以专业的角度来看，我们知道有一个企业成功，必有无数的企业失败，除非你能承受这种风险，并且有足够的财力可以承担全部损失，否则最好不要涉猎这种投资。

总而言之，我们建议你将投资限制在较传统的范围里为妙。

如何选择适合自己的投资？

不管投资工具如何吸引人，不要买与你个性不合的投资。

选择适合你的投资，最重要的是知道你自己忍受风险的程度。你是否无法忍受不确定有没有利润的感觉？或反

过来说，即使要冒着赔大钱的风险，你仍对赚大钱感觉很兴奋？

最大的一种错误是，选择超出你风险忍受程度的投资，接下来可能发生的事情就是，你会感到非常的不安，而且在价格暂时下跌时，就卖掉你的投资。这是不必要的损失，所以，要对自己诚实。

哈维来找我们时，宣称他已经变了一个人——他摆脱过去那个保守的自我，离了婚，交了一个新女友，还买了一辆高速的红色跑车。他说他要风险高的新投资工具来配合他的新形象，但他说这些话的时候，看起来却非常紧张。我们反对他一头栽进去，只希望他将小部分的钱拿出来投资增值性的股票，起初他非常生气，但在几天后，哈维打电话来道歉，要求我们卖掉才刚帮他买的增值性股票，因为他每天看到报纸上的价格起起落落，整个晚上就睡不着。

风险特性问答

回答下列问题，以 1（非常同意）到 5（非常不同意）个等级的数字表示你的意见。

1. 资产价值的短期变动不会困扰我。
2. 我常在适当的时机买卖有价证券。
3. 一时的高投资收益对我并不重要。
4. 假如这个投资的长期利润看好，即使要受到相当的罚款才能快速卖掉这种投资，也不会困扰我。
5. 相当可观的获利潜力，即使很多年都不能卖掉我的新投资，也不会困扰我。
6. 投资普通股票或普通股票的共同基金，不会使我紧张。
7. 如果长期的报酬率比较高，我愿意忍受几年本金的大幅下跌。
8. 我愿意承担较高的风险，以便对抗通货膨胀。
9. 假如可以大幅增加投资的长期增值率，我不需要回收本金的保证。
10. 假如当前的经济状况与投资意向悲观，我也不会转向比较稳健的投资。

风险特性问答可以帮助你了解自己的风险忍受程度。
总分 40 分以上表示你很保守，属逃避风险者；20 分以下，则显示你是风险承受者；20 到 40 分之间，代表你是中庸型。

另外要考虑的是，是否有足够的资产和收入可以支持

你度过风险。年龄和目标决定你需要多少钱。除非你喜欢赌一赌，不然的话，修正你的风险程度，尤其是若以你的年纪来衡量，你的财务目标仍旧落后很多，就不应轻易尝试，而应寻求其他的渠道来赶上目标，譬如增加储蓄。

完成了投资的基本训练之后，如果你记不得所有的信息，别担心，牢记在脑海里的唯一办法是不断地运用它。就像操作电脑一样，刚开始学习似乎很难，久而久之便会渐入佳境。

如何利用现代投资理论去选择资产及评估投资效益？

依据现代投资理论的观念而设计的风险评估方法，可以让你更正确地选择资产与评估投资效益，并随时改善你的投资效益。你不必知道如何计算这些评估数据，或企图完全了解它们，你只需学习如何正确地应用。

■ β 系数

这个评估数据主要用于普通股票，它显示的是个别股、股票投资组合或股票共同基金相对于全部股票平均价格的百分比变化。计算方式是将该资产过去的价格变动与市场指数做比较，通常是用涵盖范围广而且较精确的史坦普 500 指数，而非道琼斯工业指数。

理论上，任何单一股票的风险是由相关的市场因素（例如整体行业的状况），以及个别公司的因素（例如一项

产品的销售成绩)共同组成的。借着分散风险,一些个别公司的因素可以互相抵销。最后剩下的就是 β 来评估市场的风险了。当 β 值为 1 时,代表风险与整体市场相同;1 以下则表示风险低于平均值;而 1 以上则显示你承担的风险高于平均值;借着检查你投资的 β 值,你可以挑选符合你风险喜好的资产。假如你个性保守,选择 β 值 0.8 的共同基金时,就表示当大盘下跌时,你可以预期你的投资只会下跌大盘跌幅的 80%。

■ 标准差

这个方法可以用在任何一种资产的风险评估,特别是债券。在计算标准差时,忽略市场的大盘平均值,而只计算该资产本身的平均价格,以及一般价格与平均价格之间的差异。波动幅度越大,标准差就越大,而风险也就越大。例如,当市场利率上扬时,标准差为 3 的债券可能下跌的幅度大于标准差 1.5 的债券。标准差可以让公开上市的各种不同资产,如股票、债券和商品,在相同的基准下比较它们的风险性。

■ 相关系数

这是评估两种资产价格变动的相关程度的方法,系数范围从 1 到负 1,一般是以个别的投资或资产与整体的市场指数做比较,最常用的指数就是史坦普的 500 大普通股股票的指数。

投资组合分散风险的目的,是要借着选择价格变动方向不同的各个资产,来减少整体投资组合的价值波动。也

就是当一类资产（如股票）狂跌时，另一类资产（如债券）却表现优异，可以部分或完全抵销前者的损失。相关系数为 1 者，代表两种资产的动向一致；而相关系数为负 1 时，便显示两种资产的表现完全相反。大部分的资产或并不相关，或相互间有一些关联，也就是系数范围落在 0 到 0.95 之间，例如，短期国库券与大型美国公司的普通股票的相关系数为负 0.1，因此两者均值得纳入你的投资组合中。

一些主要的投资评估则常用 R^2 ，也就是相关系数的平方，去除负数的符号，以了解两种资产相互影响的程度。

■ α 系数

这是评估股票风险调整的投资表现方法，计算公式与 β 系数相同。大多数人看的是粗略的整体表现，而你看的应该是他们承受多少风险才有这样的表现。事实上，投资经理人公会正计划要求他们的会员，在投资表现的报告数字中，在报酬率之外加上风险，例如：经过风险调整后，投资一家每年报酬率 8% 的小电影公司，可能不如同时期投资每年报酬率 7% 的定期存款。虽然前者的报酬率较高，但并不值得你承受这多余的风险，因为如果电影公司的影片可能卖座平平，便会造成你巨大的损失。

α 系数长时间为正数，显示风险调整的投资表现良好；若长时间为负数，则代表风险调整的投资表现不佳。你可以借着比较不同投资组合的 α 系数，来评断它们的优劣。

■ 峰度

这是评估债券及其他资产风险调整的投资表现，计算方法是将资产的收益除以它的标准差。峰度愈高，风险调整的投资表现就愈好。

以上是许多专业投资人现代投资理论的应用实例，不断运用它们，你才会从中吸取经验。你不是唯一的尝试者，接触现代投资组合的观念也许不容易，但相信日后会对你的投资决定及其后的投资表现有正面的效果。

第四章 投资管理：正确的组合

现在，你已经具备了投资的基本知识，那么，可以一展身手了吗？也许你的回答是“还不行啦！”，但你仍须发展出一套自己的投资方式，并且学习同时做一种以上的投资。

查理是一个退休的富翁，手上只有一家公司的股票。几年前，他是一个积极的投资者，曾抵押他的财产拿贷款去投资；然而在一次股票市场大跌时，他的财产被没收了，当时除了手上这支高科技股外，他所有的股票都变得一文不值。这支股票异军突起，从每股美金四角以下涨到 40 元以上，涨幅达一百多倍，查理想听听我们对这家上市公司的看法。

我们做了一些调查后告诉他，华尔街的专家们一致看好这支股票，而且还有一位分析师说，这家公司未来没有潜在的危机。可是，身为价值导向的理财顾问，对于顺应潮流所抱持的态度必然相当谨慎。因此，我们告诫查理，这种乐观的看法已把股票哄抬到不合理的价位，并提醒他，这家上市公司可能会面临日本竞争对手的威胁，所以建议他卖掉股票。

查理不太愿意，认为这样做必须缴很多税，他问：“难道我的股票不可能再创新高吗？”天下没有不可能的事，17世纪荷兰的郁金香价位就曾经与珠宝媲美，因此，我们相信这支股票还有可能再涨。他既然不愿意把股票全部卖掉，我们便建议他至少考虑卖掉一半，把这些钱拿去做其他投资。最后，查理承诺只要再涨 10 美元，就卖掉一半的股票。

结果股价涨到 50 美元时，查理却没有实践诺言，最后股价急跌到一文不值时，他仍然没有卖掉。

也许你觉得奇怪，我们为什么要用这样的故事作开场白？这是为了警告你，不管目前投资的项目看起来有多好，投资太过集中仍可能导致恶果。正确的投资方式是选择不同的股票、债券或房地产，然后将资金分配在这些个别的项目上。

换言之，你必须分散风险。当你有各种不同型态的投资时，任何一类投资的重挫并不会造成全军覆没，投资总值将只会受到些微的影响。

我的投资正确吗？

注意你的资产组合。

通常这是新客户对我们提出的第一个问题，但是，没有一种资产组合是适用于任何人的，可是，投资的习惯却有好坏之别。

把各项投资集合起来，就是你的投资组合。投资组合

可以很小，好比说 1 万美元以下的组合，不论投资金额多寡，投资组合应该像饮食一样讲求均衡。正如在美味与营养之间作个选择一样，你应分散钱财以确保投资组合的健全。

完成一道“美味”的投资组合，必须花些工夫。找寻真正营养的东西，而不是包装精美的空壳。记住，不论它多么吸引人，集中在某一种投资项目，就好像是靠高脂肪的牛排过日子，只会造成严重的健康问题。

选择投资组合以分散风险的同时，要考虑是否符合你设定的目标。假如你是在准备明年买房子的头期款，应该选择短期投资，例如货币市场帐户；假如你是为几年以后的退休设想，选择范围就可涵盖所有有价证券，甚至包含那些你认为将有一段时间表现不佳的投资；假如你是为短期目标（例如大学教育）而储蓄，我们建议选择较保守的投资。

何谓投资组合？

将个别投资合并起来，即形成你的投资组合。

每次投资时，应该将投资组合视为一个整体，亦即一个投资的综合体。把不相关的投资混合在一起，并不能创造一个有效的投资组合，惟有对投资组合做整体规划，如此每一个体才能在团队中有良好的表现，我们称这种组合为混合的投资组合。

假设自己是正要组队的篮球教练，你第一个念头可能就是挑选明星球员，你会不会挑一个分数不高却善于传球给队员的球员呢？又假如你是合唱团指挥，会不会选一个声音并不特别突出但和声很美的人呢？

同理，你也希望投资组合中有虽不具高成长或低风险特性的个别投资项目，但能在其他的投资表现不佳时有良好的表现。货币市场帐户、房地产、国际债券，甚至国际股票和黄金基金，在过去都扮演这样的角色。选择这些投资项目，投资组合的整体价值波动就会比较低。

为何要做资产分配？

在不同的投资市场中做风险分散，我们称之为“真正的分散风险”。

在不久的将来，企业的退休基金管理人、信托财产的托管人以及其他负责监管资金的人，倘不遵行风险分散原则，可能会吃上官司。

资产分配不只是买几种不同的股票和债券，还必须注意，不要买那些对相同的经济因素反应一致的有价证券；举例来说，投资国内汽车业和空调业的股票，并非能真正地分散风险，因为两者皆是以消费者为导向的昂贵产品，也是在经济拮据时可以延后消费的商品。如果两者又都是由大型公司所制造的，那么股票的涨跌步调可能一致。

真正的资产分配，应该是挑选不同型态的金融工具，例

如：股票和债券，而且应该从不同的产业、不同大小的企业及不同的地理区域来做选择。

如果投资的是共同基金，资产分配比较容易，如同你可以买少量多样的股票和债券。以区区的 500 美元，你就可以投资货币市场、短期和长期的债券基金、资本额大及小型成长型基金、房地产基金、黄金基金、公共事业、国际股票或债券基金等等。

记住，你的目的是要买不会同时涨和跌的投资工具。大型绩优股的股票基金走势，可能与小型公司的股票基金大不相同。以 1976 年中期到 1981 年中期这五年间的美国股市为例，道琼斯工业指数（大公司的股价指数）表现平平，小型公司的平均价格却涨了两倍以上。另外，长期公司债券与大型公司股票的走势也不尽相同，因此在策略上两者均值得投资。若要更进一步地分散风险，可以考虑投资海外共同基金，包括海外债券基金。1980 年，国际股市表现得相当强劲，便远超出了美国国内的股市。

即使你只买国内债券，也应该买各种不同类型的债券。利率大涨时，通常是货币市场基金和短期债券基金的表现最好；而利率下跌时，则是长期债券基金的表现最佳。中期债券基金介于两者中间，其过去的投资报酬率和长期债券相当，但风险却低得多。

将房地产列入投资组合，因为房地产股票与其他股票的关系不大，房地产本身更与其他股票没有任何关连。因此，你甚至可以借买房子来分散风险！

如何降低投资风险？

降低投资风险的方式有以下几种策略：

■ 购买保守的有价值证券

用绩优债券替代股票，例如以政府公债取代高收益的股票，或用长期债券取代短期债券，两者皆可降低风险。

■ 分散风险

如前述，将资产分散于不同投资市场中的数种有价值证券以降低风险。

■ 长期性投资

投资，特别是股票投资，长期持有的风险比较小。从 1926 年至 1991 年各期间的股票投资报酬率来看，投资一年股票之报酬率为 70%，5 年为 89%，10 年为 96%，而 20 年则为 100%。

这其中的窍门在于你不必在意短期的价格波动与投资大众的心态。大多数的投资人喜欢在行情低迷时卖掉他们的投资，其实这可能正是行情即将从谷底翻扬的时候。如果将注意力集中在长期投资的成果上，投资决定就比较不会受到情绪的左右。

■ 远离目前热门的投资标的

热门投资标的之所以热门，就是因为它们看起来不错，一旦价格跌到比实际水准更低之后，你就会被这些昨日之星套牢了。

■ 切勿听信小道消息

不要把辛辛苦苦赚来的钱浪费在道听途说的投资上，因为根据我们的经验，十个小道消息中，只有一个是真的，就算这些小道消息真的灵光，通常也是不合法的内线消息。其实在大部分的情况下，根本没有什么天大的秘密。

法兰克的例子可以说明小道消息的不可靠：法兰克要求我们帮忙研究一支听说会大涨的股票，可是他根本不记得他的朋友叫他买的是 GM 还是 MG！

■ 切勿投资不熟悉的产品

很多人在买房子、汽车、家庭用品、甚至衣服时非常谨慎，却在做所谓的投资时，漫不经心。罗丝要求我们修正替她设计过的资产组合，因为她刚刚向一位从丹佛打电话过来的“大好人”买了一种股票，据说这种从来没听过的金属股权每年会升值 60%。

千万不要听信花言巧语，而在没有事实依据的情况下做任何的投资。假如有些事情听起来实在太好而不像是真的，这多半不会是真的。未上市的股份和新发行的有价证券通常都有公开说明书，研读这些说明书通常可以发现潜在的风险。你一定要调查推销投资产品之个人或公司的背景如何，并且询问他们，投资该项产品最糟的情况为何。最后，不要投资那些解释不清、无法证实和令人难以相信的产品。

■ 知足原则

你很难想像有些人竟为了获得最大的投资报酬率而承

担高风险，即使他们并不缺钱。你所承担的风险能帮助你达到目标，假如不必冒太大的风险，就可以达到目标，不妨考虑采纳我们一位同事所说的“知足原则”，转向比较保守的投资。

是否要借股票来保值？

你所需要的是一个能与通货膨胀抗衡的投资组合。

即使你有世界上最保守的投资，而且确信投资的价值不会有任何波动，还是敌不过购买力风险，且等你把投资换回现金后，这些钱也买不到跟原来价值一样多的东西，这一切的祸首是通货膨胀。假定你存一张 1 万美元五年期的定期存款，而每年的通货膨胀率为 5% 的话，五年后拿回 1 万美元本金时，其实只能买到价值 7800 美元的商品或服务。

即使你将利息收入再做投资，还是赶不上物价上涨的速度。假定货币市场帐户每年的报酬率为 6% 通货膨胀率为 5%，而且你的所得税扣缴率是 28% 的话，即使你将利息收入再投资，你帐户的实际价值每年还是损失将近 1%。

这种购买力风险也存在于债权型的有价证券投资（如债券）。举例来说，你退休时每年的支出为 2.8 万美元，收入为 3 万美元，这 3 万美元（除了社会福利金外）来自定期存款以及货币市场的利息所组成，不到 3 年，你可能就要开始动用老本了。造成这种结果的主要原因是，如果利

率不变，投资带来的收入尽管相同，生活费用却增加了，这就是为什么就购买力而言，债权型的有价证券并不尽然是一种保守性的投资。

除非是在通货膨胀特别高的初期，不然大部分普通股票都具有保值的功能，这是因为上市公司可以借由提高售价来维持获利水准，当公司的盈余增加时，股利与股票价格也会随之增加。长期而言，全部获利的增加（股利加上股价上涨的差额），使得普通股票成为一种比债券更好的避险工具。

在某些情况下，房地产保值的功能比股票还好，因为可以将增加的管理费用转嫁给房客。许多投资人会在预期通货膨胀率上扬时投资房地产，以印证自己的预测力。假如你愿意承担管理房地产的责任，或是敢放心地请人帮忙管理房地产，就不需买股票来保值，因为出租房地产的长期报酬率，大约相当于股票的报酬率。

此外，还有一些对抗通货膨胀的投资工具，譬如商品，可是，我们尚未找到任何一种能兼顾安全性与低投资费用的商品投资。相反地，我们却看过一种商品所有权假借对抗通货膨胀之名，而提高其管理费用导致投资人破产。黄金常被当成是一种保值的工具，虽然这种说法没错，但黄金的价格走势却同时受到许多因素的影响。

虽然你不必涉入股票市场对抗通货膨胀，但除了债券外，你很可能还是需要投资其他东西，普通股票基金便是最简便而有效的方式。

选择个别股或共同基金？

任何股票都不应该无限期的持有而不控管。

购买个别股使你成为某一家公司的股东，你的情绪和财务状况便会随着它的行情的上下震荡而起伏。共同基金则不会给你这种感觉，因为它们每天的价格波动并不大。

更重要的一点是，共同基金将你与其他投资人的钱集中操作，所以，交易费用会比一般投资人的低，再加上专业投资组合经理人的专业操作，更可以降低共同基金的管理费用。

除非你能经常性地控管帐户，或是有人能帮你操作，不然我们不建议投资个别股。缺乏管理的投资正如失控的火箭，有的会一飞冲天，但大多数都是落地坠毁。

鲍伯以 60 万美元买下一个投资组合，经过我们评估后发现，这个投资组合目前的价值其实不到 20 万美元。他的投资组合表现显然很差，理论上应该不会发生，但因为鲍伯买的都是一些热门股（黄金矿和其他投机股），在听信小道消息后购买，又丢着不管，才会让这些投资自生自灭。

鲍伯和大多数的投资人一样，都应该投资共同基金。共同基金并不保证一定获利，但也不会让你损失惨重、打击自尊心，而且能提供实实在在的专业投资管理。

根据我们和其他人的研究证实，除了付给介绍人佣金以外，股票共同基金的长期平均获利，便足以支付基金的

管理费用，也就是说，你可以免费享有专业的投资管理和专业投资的便利。此外，共同基金更是分散风险的理想渠道，即使投资的金额相当小也不例外。在我们将许多管理了十多年的客户个别股帐户转换为共同基金后，我们对股票共同基金的感觉就是简单、直接，而且无法抗拒的管用！

假如你对个别股还有兴趣，不妨走一趟图书馆或直接订阅专业投资研究杂志，密切注意经济状况也可以让你的投资无往不利。你可以要求你感兴趣的公司寄送该公司的服务资料，而且不要害怕提出你的疑问。不过话说回来，假如不是你本人或任何你信任的人在管理你的股票帐户，我们还是极力建议你转换为共同基金。

债券基金对自己是否合适？

没有人准确地预测利率的走势。

股票基金投资组合的经理人，可以借由各式各样的机会表现他们的操作成果，因为发行普通股的公司对股市本身也具有个别有形和无形的因素，例如：投资人对盈余的期望，这些因素造成了个别股票与大盘之间的差异。相对之下，影响债券的却只有利率一项基本因素。然而，没有人能经常成功地预测利率的走势，而且债券基金的利润并不像股票基金一样足以支付所需的管理费用。

这说明了一点：个别债券的潜在报酬率大于债券基金的报酬率。其次，个别债券可以等到到期时再赎回，不必

担心价格的暂时下跌，而债券基金则因为不停地买卖不同的债券，根本没有到期日可言。不过，除非投资组合经理人的操作绩效特别不好或利率不断的上涨，否则持有债券至到期日对心理上的益处大于实质上的益处。

债券基金可以让你做小额投资，假设你不打算持有至到期日，尤其是你并非在发行日购买的话，个别债券的最小投资额是 1 万美元到 2.5 万美元。假如你打算短期内卖掉债券，或是可能需要在紧急事故发生时将债券兑现，债券基金是比较好的选择。

近来债券基金的管理费用已经降低了，某些债券基金每年的管理费用相当于小额投资人在债券市场所付的佣金费用（发行日之后）。基金的好处就是方便，同时你很容易借由转换不同的基金来达成资产分配的目的。

有哪些种类的股票和债券共同基金？

基金种类繁多，你应该依投资目的与能够承担风险的程度，来决定你应该购买哪一种基金。市场上有许多符合不同需求的基金，以下的股票基金是按照风险的程度依次列出：

■ 收益型基金

这类基金的特色是高股息收入，公共事业股、可转换公司债券以及股票和债券混合（平衡式）的基金，是三大热门的收益型基金。虽然每一种基金的组合不同，但因为

利润大部分来自现金配息，所以相对于整体股票市场，这些基金的风险相当小。这类型基金的价格上涨幅度小于其他的股票基金，因此投资报酬率比较低。

■成长与收益型基金

这种基金主要是借本金的增加来赶上甚至超越通货膨胀，其次则是基金的收益大于市场的平均收益。一般而言，这类基金大部分由大型企业股所组成。基金的收益可以减轻股票市场波动对投资组合所造成的影响。

■成长型基金

这类基金的主要目的是使资本成长，其组成份子的成长速度大多超越市场的平均成长速度，因此，它们的风险也高于市场平均风险。

■积极成长型基金

这一类基金的经理人追求高风险、高利润。基金的组成可能包括快速成长或投机性的公司，但我们必须看过基金的投资组合后，才能断定它们的收益如何。

■小型公司基金

这类基金主要或唯一的投资对象是，制度较灵活而成长潜力较大的小型企业。即使在经过市场风险因素的调整后，这类基金从 1926 年至 1991 年间的表现，仍超越大盘许多。

■海外基金

海外基金的投资对象为外国公司，近年来许多外国公司的成长速度比美国公司还快。海外基金的风险来自于每

一国的政治经济稳定度、组成基金的股份和外币的波动，不过，基本上投资这类基金通常能帮助分散整体的投资风险，海外基金中的全球基金，也包括世界各国的有价证券。

另外，债券基金的种类也很多，它们的类型与个别债券相似，以下是依据风险的程度所列出的各种债券基金：

■ 货币市场基金

这一类基金是所有共同基金中风险最小而流动性最大的，投资标的为 4 个月以下的债权型投资工具。

■ 短期债券基金

短期债券基金的收益率比货币市场基金略高，本金变动的幅度不大，到期日则从 1 至 5 年不等。

■ 中期债券基金

这类基金又称限定到期日债券基金。根据过去的经验显示，中期债券基金的报酬率与长期债券基金相近，比较不受市场利率变动的影响，平均的到期日为 6 至 15 年。

■ 长期债券基金

这一类基金持有到期日 20 年以上的债券，因此在所有的绩优债券基金中的风险最大，但获利潜力最高。

■ 市政府公债基金

这一类免税的债券基金，涵盖上述各类到期日的基金，包括货币市场以及长期市政府公债基金。市政府公债基金的利润与应税的中长期债券基金不相上下，因此一般的中长期债券基金最受欢迎。

■ 单位投资信托凭证

单位投资信托凭证其实并非共同基金，但是投资人有时候却把它们当成共同基金。单位投资信托凭证是将不同形态的债券集合起来，并附加费用（销售佣金通常为 4%）后发行，但发行之后则无人管理这个投资组合。因此，当你第一次买进信托凭证后，通常不会再买进卖出，因为所持有的是每一种有价证券的一小部分，想卖也难，除非是将整个或部分的投资组合卖掉才行。由于缺乏专业管理，而销售佣金又高，即使有些投资组合表面上看起来不错，我们还是偏好投资共同基金。

■ 高收益债券基金

这种基金又称垃圾债券基金，投资对象为低品质的债券，也就是无法保证投资人在到期日可以赎回本金的基金。垃圾债券基金其实比较类似股票基金而非债券基金。

计费与不计费基金有何差异？

这两种基金的差别只在费用上。

计费共同基金是由收取佣金的经纪商、银行、保险公司和理财顾问公司所销售的共同基金。所谓计费就是指这些公司出售特定的基金时所收取的佣金。相对来说，不计费基金就是消费者未透过仲介人而直接向共同基金投资信托公司购买的基金。

根据经验法则，任何金融从业人员免费提供的投资建

议都附带有销售佣金，否则他们为什么要提供建议给你？根据你获得投资建议的优劣和对他们所提供服务的重视程度，可以知道这笔佣金是否合理。

为了知道你是否花了冤枉钱，你有权过问佣金费是多少。计费基金的佣金（购买费）通常为 4% 到 8.5%，或是每 10,000 美元费用为 400 美元到 850 美元。债券基金的佣金费用多半较低，而股票基金则较高。

有些经纪公司宣称销售不计费基金，通常他们的意思是不收第一次销售费用，但是他们每年除了一般操作基金的费用外，还会收取一种叫 12-b1 的费用；这项费用一年经常高达 1%。此外，大部分这类基金在赎回时也收取费用，叫做赎回手续费。假如你在特定期间（通常为 5 至 7 年）之前卖掉有赎回费用的基金，要缴高达 5% 到 6% 的赎回费；赎回费会随期间增长而减少，公开发行书上应该有相关说明。因为你每年要付 1% 的费用，持有基金 5 到 6 年并无益处，很明显地，1% 的佣金费用累积几年下来比第一次销售费用还多。

只有收顾问费的理财顾问所提供的共同基金，才是真正的不计费基金。根据我们对计费与不计费基金的分析显示，除了佣金费的差异外，两者的整体表现并无不同。有人说购买计费基金可以减少一些管理费，如行销费用，事实上，所有主要的基金种类中，以不计费基金的管理费用最低。

显而易见的是，若将佣金费用列入考虑，不计费基金

比较好。其实，不计费基金种类繁多，其中很多的基金管理费用相当低，却有非常优秀的经理人在管理。你不妨打电话请不计费基金的业务代表提供相关信息，寄送购买申请书。

指数基金可以投资吗？

指数基金，是一种模拟市场大盘指数（评估市场平均表现的指标）的共同基金。指数基金最常用的指标就是史坦普 500 指数（500 大绩优股票的指数），其他还包括一些性质类似的股票、债券及其他有价证券的指数。

指数基金源自于——“没有人能成功地预测投资获利表现”的信念。许多商学院的教授们深信指数化的概念，指数基金甚至是少数投资顾问唯一使用的投资工具，他们的论点是，大部分专业理财经理人的操作成果都不及市场平均的水准，因此，他们尝试尽量降低管理费用，向大盘平均表现看齐而不超越大盘。

指数化的方法也有一些缺点。买卖这些巨无霸指数投资组合的手续费用，可能会使整体投资效益大打折扣（纽约股票交易所中的大型公司股和美国政府发行的有价证券为基准的指数除外），而且，你很难利用模拟指数来配合你的风险忍受程度。再者，因为指数化的广受欢迎，我们认为属于指数基金的证券价格，已经超出了同类型但不属于指数基金的有价证券价格，而且过高的价格必然有修正的

一天，到时候这些指数（如史坦普 500 指数）中的股票就会大幅回档了。

相信指数的人声称：“短线交易对整体的投资结果有害无益，且债券基金投资经理人的表现无法超越大盘。”不过，仍有许多例子显示，股票基金经理人的表现的确能超越大盘。

我们不推荐指数基金方法，因为这对你的收益帮助不大，若再将管理费用列入考虑，你的收益甚至还会低于市场平均值，因此，我们偏好比较积极的投资方式。

如何挑选最好的共同基金？

并没有所谓“最好的”共同基金。

在不同的经济状况和市场行情下，基金的表现好坏不一，只要能达成目的，分散风险才是基金的主要作用。

罗莎琳和丹恩都是音乐家，他们带着共同基金的投资组合和他们正面临的中年危机来找我们；他们在投资了几年之后忽然觉得不知所措，不知道过去做的到底对不对。

看过罗莎琳和丹恩的投资组合后，我们发现有许多我们所推荐的投资基金。事实上，我们完全同意他们所选的基金；虽然他们没有受过任何正式的投资训练，却有非常优异的投资成果。我们除了像心理医生一样的倾听他们诉说、发问，并且在适当的时候点点头，向他们保证目前的投资方式不仅合适、而且很值得称赞之外，什么也没做。我

们相信每个人都可以有优异的投资表现。

选择基金的过程有四个步骤：找出适合需要的共同基金类型，从中挑选合适的基金，搜集信息，最后是评估基金的优劣点。

步骤一

首先挑选符合自己需求的股票和债券基金类别。请随时记住分散风险的益处，借由分摊个别投资的风险，以便获得适合自己风险忍受度的投资组合。举例来说，如果你的风险忍受度适中，则可以接受成长和收益型基金，也可以买一些风险较高的小型公司基金，然后以相当的金额购买货币市场基金来平衡风险。请参考表 4-1 与 4-2 的一些投资组合样本。

步骤二

初步挑选适合你基金类别；基金的种类不胜枚举，金融性的报章杂志上载有基金的名称，甚至有一些杂志每年固定做基金的评估报导，是最清楚而详细的基金信息来源。

步骤三

向基金投资管理公司索取你感兴趣的公开说明书、财务年报以及最新的操作绩效报告。近年来，基金的公开说明书愈来愈浅显易懂，你可从中获得基金投资的策略与其他相关信息。公开说明书可以用来确认基金的操作目标（成长、收益等）与投资型态。财务年报可以让你了解基金投资组合的组成，看看长期的表现绩效以及管理费用的比重。最新的绩效报告书则提供基金经理人目前的看法和操

作结果。你可以在一些杂志上找到这些统计数据。

将你所研究的基金分为股票和债券两类，其中债券类较单纯。从你想要投资的基金类别中挑选管理费用比率最低的基金（短期债券、长期债券等等）。我们认为经理人不可能准确地预测利率，但管理费用与报酬率之间有一定的关系：费用愈高，报酬率愈低。债券基金的管理费用比率由 0.25% 到 2% 不等，每年平均约 0.75% 到 1%，你可以将挑选范围限制于管理费用在平均值以下的基金。

用基金公司或杂志上提供的资料，来比较你最后选出的各种基金的报酬率与持股品质。在分析基金报酬率时，要用同一段时间的利润做比较。如果基金的报酬率差不多，就选持有债券品质最高的基金；如果报酬率不同，除非高报酬率是来自风险较大的持股，否则应选报酬率最高的基金。若降低投资品质能提高报酬率的话，为使基金组合的平均信用评等仍为 A 级以上，你可以将这些品质稍低的基金与高品质的基金做组合，以符合你的风险忍受程度。

股票基金的情况则完全不同；基金经理人的表现对基金价值的影响很大。许多基金即使具有风险因素，调整后的长期表现仍旧超越大盘。你挑选的范围应限于五年内操作成绩名列同类别前四分之一的基金。注意，我们强调的是相对于同类型中其他近似基金的表现，而非相对于股票市场的表现。借着强调同一基金类型的表现，可以比较出某一种基金类别的表现是超越或落后其他基金，而且，比较同一类别中相似的基金，也是调整风险因素的方式。

丹尼斯买了他自以为很棒的成长型基金，后来跟整体大盘比较后，觉得很失望，因为这个基金落后大盘。他打电话来，要我们评估他的资产投资，同时要我们管理他的帐户，并寄来了一份他的持股名单。我们告诉丹尼斯，这一类型的股票成长基金早已不流行了。

在比较过丹尼斯的基金和其他成长基金后，我们发现他的基金表现相当优秀。就长期的风险因素而言，这个基金的成绩是数一数二的，因此，我们建议他更换一些持股，但是保留这个基金。等这一类型的基金再度受欢迎时，丹尼斯的基金就可成为其中的佼佼者。

另一方面，你可以选择获利率超出其他同类型基金至少 1% 以上的股票基金，或是金融报章杂志评价最高的股票基金，也就是指五年下来累计的获利数字比同类型高出至少 5% 以上的基金。记住，最重要的是长期的获利表现，而非短期的。

步骤四

根据下列各项因素，选出你所要投资的基金：

正面因素

1. 基金的投资策略为价值导向。
2. 基金的业务代表提供你所要的一切信息。
3. 股票基金的经常费用比率低于 1%，债券基金则要低于 0.75%。
4. 基金过去五年的获利表现相当稳定，且优于整体市

场的平均值。

5. 你对基金公司的感觉不错。

6. 股票基金的资产总值少于 5 亿美元，因此基金改变持股的机动性较大。这个因素对债券基金较不重要。

负面因素

1. 基金过去五年间换过新的经理人。因为还没有任何纪录可循，所以，不要挑选刚换新经理人的基金。

2. 管理费用比率在 1.5% 以上，未来可能是沉重的负担。

3. 基金的资产高于 20 亿美元，或者资产超出 7.5 亿美元，而且过去一年中资产增加一倍以上的基金。除非经理人利用价值导向的策略，否则很难再募集到足够的资产达到与过去相同的获利表现。

4. 基金有几年的获利表现很差，只不过是因为其中一年的高获利提高了过去五年的获利表现。

选择基金方面还要知道些什么？

请选择长期表现优于其他同类型基金的基金，而不要挑选最热门的基金。

因一时的热潮而改变主意、更动资产配置时一定要谨慎。只依情感上的喜好来发展长期投资策略，当然没有理智的判断来得恰当。

要时时提醒自己，分散风险才是你的目的。我们建议你至少应该投资 3 到 4 种基金，如果资产超过 2.5 万美元，则最好有 6 种以上的基金。假如你正要开始投资，可以等到存款增加后，再增加基金的种类。

如果你对投资很感兴趣，而且对现代投资理论和价值导向的技巧没有恐惧感，则可以计算基金操作的精确结果，根据各类型基金受欢迎的程度更换资产，进一步改善获利。

避免投资下列基金：

1. 名称太花俏的新上市基金，或是没有可供评估的绩效纪录而以新奇名字吸引人的新基金。

2. 以当年排名第一为号召的基金，通常今年的风云人物就是明年的殿后者。

3. 单一产业类基金，例如：通讯业、医药类或科技类等基金。等这些股票异军突起之后，你再进场买进就错失良机了。

4. 复制基金。如果有一个很棒的“明星基金”，但不开放给新投资人购买的话，除非所谓的“第二代明星基金”或“明星基金二号”是由同一位基金经理人操作，不然千万别买进这些基金，因为一个新的经理人未必能像原来的那么成功。

每一类的投资额应为多少？

你投注在每一种投资上的金额，依你的目标和风险忍

受程度而定。

我们比较喜欢用修正的价值导向策略，每一种投资都维持一定的比例；换言之，当某一种投资领先其他种类的投资时，你应该出售一部分投资，同时买进那些表现落后的投资种类，以便保持适当的比率。举例来说，假定股票所占的比率是 45%，由于股价上扬而使比重增至 55%，而此时债券的比率由 30% 降至 20% 时，你应该卖出 10% 的股票，将股票减为原先的比率，然后将卖股票所得的钱投资债券。

表 4-1 与 4-2 为不同风险忍受程度的资产分配比率表。假如你有自己的房子，尤其是刚开始投资的话，可能房地产部分所占的比重就比较高。实际上你不可能把房子分开卖，假如你不打算投资房地产，则可以利用表 4-2。

建立投资组合最容易的方式

对大多数人而言，基金是建立投资组合的最佳方式。

假如你有 20 万美元的资产可以投资，花一点钱请投资顾问帮你理财。我们建议你找一个具有下列特色的专业经理人：应用现代投资理论与价值导向策略，分项收取服务费（非佣金），如此你的顾问才不会因为要赚取佣金而买卖一些特定的证券。

如果你不愿意自己挑选基金，可以请理财规划专家或有执照的业务代表帮忙，不然的话，自己挑选基金则可以

省下手续和佣金费用。

一个基本的要点是依据资产的种类来分散风险。在表 4-3 中，我们将这几章中所提到的重要投资工具总结出来，并给予评分，评等从 A（最佳）到 F（不佳）。

评分的标准是依据下列因素：

表 4-1 长期资产分配目标（包括房地产）

	年 轻 高风险	中 年 中度风险	退 休 低风险
国内股市	45%	35%	25%
国际股市	15	10	5
本国债券、定存	10	25	45
国际债券	5	5	5
房地产	20	15	5
货币市场	5	10	15
总和	100%	100%	100%

■收益性

收益是指每年的现金报酬，包括股息与股利。

■成长性

不包括收益在内的投资增值性。

■稳定性

这是对每一种资产整体性的风险评估，包括股市波动、利率变化，以及其他个别因素如本金损失的几率所引起的价格变化。

■保值性

注意资产是否能不受长期通货膨胀率走高影响。

■分散风险的效益

这是指一种资产在分散整体投资组合的风险上所做的贡献。投资的目的不只是高获利，还要降低风险，借由挑选一个与投资组合中其他资产价格变动方向不同或不相关的资产，便可达成降低风险的目标。我们用囊括五百大企业股票的史坦普指数为标准来衡量股票价格变动的相关性。

表 4-2 长期资产分配目标（不包括房地产）

	年 轻 高风险	中 年 中度风险	退 休 低风险
国内股市	55%	40%	30%
国际股市	20	15	5
本国债券、定存	10	25	45
国际债券	10	10	5
货币市场	5	10	15
总和	100%	100%	100%

表 4-3 投资工具（依投资类型的主要特性评等）

	收益	成长性	稳定性	保值性	分散风险的效益
股票类					
收益	B—	B	B	B	B
成长与收益	C+	B+	B—	B+	C
成长	C—	B+	C+	B+	C
积极成长	D	B+	C	A—	C+
小型公司	D	A	C	A—	B—
国际	D	A	C	A	B
债券类①					
货币市场	B—	F	A	C	B
定期存款	B	F	A	D	B
短期债券	B	F	A	D—	B
中期债券	B+	F	A—	F	B
长期债券	A—	F	B+	F	B
高收益债券	A+	F—	D+	F	B—
国际债券	A	F	C	C+	A—
房地产类					
房地产投资信托	B+	B+	C+	A	A—
自有房地产②	B+	A	C	A	A
其他					
黄金	F	B	C	B+	A
人寿保险	B—	F	B+	F	B
固定年金	B—	F	B+	F	B
商品③	F	B	F	A	A

①假定此处之短、中、长期债券均为高评等的应课税债券与市政府债券

■ 减税优惠

这是指资产所提供的扣减所得税的利益，这种优惠对所得税扣缴率在 28% 以上的人最有利。

这些评等都很主观，但是我们主要是根据过去的表现来评分。利用这些投资类别和评分来建立投资组合的结构，不必担心你的选择项目和比重会跟别人不一样。有的人重视成长性与稳定性，但是有人可能比较重视高收益与稳定性，而有人则比较看重成长性与减税优惠。

下面是建立投资组合的步骤：

步骤一

决定各种资产(譬如股票、债券、房地产、货币市场)的比例。我们已在表 4-1 中列出整体资产分配的目标。你应该根据第三章风险评估问题中所得的评分，作为你风险忍受程度的评估。

步骤二

参考表 4-3 的投资工具以及本章对各类投资工具的叙述，选择每一种资产中的细分项目。正如前述，你可以将超

一般之评等相同。

②假定个人有负债务（抵押贷款）并自行管理房地产。不同于上面的有价证券，房地产有流动性风险；因为要在短时间内出售这一类资产并不容易，所以你可能会被迫降价求售。

③商品代表以保证金购买的基本原料（大部分为融资）。见第三章的“除了股票和债券外，还有什么吸引人的投资？”，可以找出我们不推荐这一类投资的原因。

出你风险忍受程度的项目与低于你风险忍受程度的项目混合在一起，分摊风险因素以达到你所能承担的风险度。举例来说，如果你是一个保守的投资人，你投资的股票可以占全部投资的 30%，其中 20%是保守的成长和收益型股票，另外较积极的小型公司基金与较保守的收益型基金则可各占 5%

步骤三

利用这一章中“如何挑选最好的共同基金？”所叙述的技巧来挑选每一种资产中所要用的基金。如果不确定你的基金属于哪一类资产，请教销售基金的基金公司。

当这些步骤都完成后，给自己一点鼓励，你已经用到现代投资理论中许多主要的观念，如：投资组合选择、分散资产风险、利润与风险的结合。这些帮助你改善投资组合获利表现的观念，就是最近让马可维兹、夏普、马提利安尼和米勒得到诺贝尔经济学奖的学说。

如何执行新的投资策略？

决定每一种资产应该投注多少钱（资产分配）之后，才能做个别项目的选择。

倘若你已经做了个别项目的选择，依不同的资产种类将它们分类。如果你打算聘请理财规划专家或有执照的业务代表，他们自然会帮你做决定，假如你想省下佣金或手续费的话，基本上有三种可行的方式。

第一个方式是挑选一家提供股票和债券共同基金的基金管理公司，简化下单买卖的程序。假如这是一家直营不计费的公司，除了少数低费用的基金外（不计费管理公司在买基金时酌收 1% 的费用），不必付任何佣金。然而，我们的分析显示：所有知名的基金管理公司都有相当好和相当差的基金。有些公司是债券基金好，有些则是股票基金好。因此，你不能假定某一基金公司的招牌就是强势获利表现的保证。

第二个方式是从所有的共同基金中挑选。大型和小型的基金公司都有相当吸引人的基金，有些基金公司擅长特定类别的基金，譬如国际类。将全部的基金拿来挑选，可以挑到最好的基金，但这样做的缺点是，假如你用很多基金来分散风险，而且每隔一段时间就换基金操作的话，开户、买基金、保留纪录和结清户头时所需的手续相当繁杂。

第三个方式是比较好的折中办法：找一个低价的经纪商开户。这些经纪商以相当低的费用，提供买卖不计费基金的服务。每个月你会收到一张对帐单，列出所持有基金的明细，你可以在几天内就转换基金，而且可转换的范围很广。

最后，时时注意你的投资选择。不要被不重要的事搞得神经紧张，相反地，每年一次或二次评量你的基金相对于其他同类型基金的表现。你可以从报刊杂志上找到每年基金表现的数字。假如有一年基金的表现不好，打电话问基金公司为什么，不要不好意思，因为他们很习惯处理直接了当的问题。如果基金公司的业务代表帮不上忙，你可以要求直接

与基金操作人谈。假如他们说得很很有道理，那么先不必卖掉，等到第二年再说。如果表现还是不好，再打一次电话，不过这次他们的理由一定要十分充分，否则就是你转换基金的时候了，换一个长期获利纪录良好的同类型基金。

另一个卖掉你所持有的部分或全部基金的理由是为了维持一定的资产比率。举例来说，假定你决定将 20% 的资金投入成长与收益型基金，因为基金的表现优异，目前比重为 25%。若公共事业基金从你预定的 15% 下跌至 10%，此时可将 5% 的成长与收益型基金转换为表现较差的公共事业基金，也就是将多余的资金存入尚未达到目标百分比的资产中。当然，如果你的目标或资金有了很大的变化，便应该修正你的资产配置。

共同基金有专业的管理人，只要你不因短期的好坏消息而改变策略的话，共同基金可以有很好的获利表现。

退休金或一笔遗产如何投资？

不论是退休金或遗产，你都要体认正确投资的重要性并妥善运用。

从投资的观点而言，退休金之所以与众不同，在于所得税的优惠，以及如果你离退休还有好几年，你实际需要这笔钱的时间还很久。既然退休金是等到你领出现金后才扣税，你应该将退休金存入高收益的应税债券或债券基金。此外，因为你的投资要几年以后才回收，所以你应该放心的把钱

投入成长性的投资工具，如股票共同基金。即使你马上就要退休，大部分的退休金也可能好几年以后才用得到。不妨参考表 4-1 与 4-2 提供的资产分配建议，同时将退休金与其他的资产一起合并规划。

收到一大笔遗产或保险金的给付时，应该做的第一件事就是把钱暂时存放在安全的地方，比如银行帐户或货币市场共同基金帐户，然后再确定这些钱的用途，例如：你是否很快用这笔钱买一栋大的新房子？或你要把钱省下来退休时用？或有其他长期的目的？你的投资策略取决于是否短期内就要用钱，假如是的话，你应该把钱放在货币市场帐户、定期存款、国库券或限定到期日的债券或债券基金（到期日在 5 年以内）。如果你的目标是长期的，那么就像处理其他资产一样处理这笔钱，也就是利用表 4-2，将退休金、遗产与一般的存款纳入整体资产分配的规划。

如果你所接受的遗产金额相当大，估算一下利息收入是否会使扣缴率增加，我们常建议客户别忘了留点钱供自己花用。

也许这是你第一次有这么多钱做投资，假如看了第三、四章之后，还是不确定怎么做的話，我们建议你请理财专家帮忙建立投资组合，或是检查一下你自己建立的投资组合。

投资报酬率的目标应是多少？

投资报酬率的多少，取决于下列几项因素 风险忍受程

度、所得税扣缴率、管理费用以及通货膨胀。首先要考虑的是风险忍受程度。风险高的成长型投资工具（如股票）所占的比重愈大，收益型投资工具（如债券、定期存款以及货币市场基金）的比重愈小，你的资产增加就愈快。

其次，考虑你是否善于挑选投资工具。价值导向的投资方式可直接提高报酬率，而利用各种不同的投资工具，则会降低整体风险。

第三个因素是费用。你的管理费用愈低，报酬率就愈高，这个论点显示不计费基金优于计费基金。

最后，报酬率还需考虑通货膨胀率的影响。假如你的税前报酬率是 6%，税后是 4%，通货膨胀率为 5% 的话，实际的报酬率为负 1%。在这种情况下，即使你每年都增加投资金额，资产的实际价值（也就是购买力）还是减少。货币市场基金的实际长期投资报酬率（经过所得税、通货膨胀修正后的报酬率），可能从负 2% 到正 5%。参考附录 A“决定投资报酬率”，学习估计实际报酬率。

利用这本书归纳出来的原则，长期投资的实际报酬率应该至少是 0% 以赶上通货膨胀的速度。一般投资人每年实际的报酬率应该订为 1%，以最近的情况来说，尚未经过所得税与通货膨胀修正前每年的总投资报酬率是 8%。

如果能巧妙地运用本章的技巧，你肯定比其他自行管理投资的人更占优势，也会有很多时间去做你最喜欢的事，不论是工作、休闲娱乐或者什么也不做！

第五章 选择保险

保险在理财规划中占有重要的地位。买保险的原因很多，最常见的可能是为了弥补金钱的损失，或是觉得保险是一种很好的投资，而且可以照顾所关心的人。此外，保险也是一种强迫储蓄，可以让你在困境中好过一些。我们建议你**将保险当成是风险管理的一部分**，这样可以帮助你集中注意力在重要的事情上：预测损失的几率大小与损失对你计划的影响。

风险管理是决定如何处理可能使你遭受损失的危险。首先要规避危险。举例而言，假如你有一个会开车但粗心大意、容易出事的十几岁孩子，将孩子纳入你的保险单，将使你的保费加倍的话，你可以有很好的理由过几年再让孩子去考驾照。其次是减少危险。例如，平日注重身体健康可以让你不需要多花钱就医，而降低医疗上的危险。

以风险管理的角度来思考保险问题，可以避免保险规划时大部分的情绪因素。一个保险经纪人向我们的客户史蒂夫(32岁的主管，原有的长期保险金不多，而且不能保障你无法工作时的生活)推销一份失能保险单。我们告诉这个经纪人还要看看其他的保单，才能比较它们的优缺点。这个

经纪人赞同我们的看法，但他担心这段期间史蒂夫万一出事了怎么办？史蒂夫看出这只是情绪上非理性的反应，后来果然发现买这个经纪人的保单真是一种冒险。

不要试图买下所有想得到的保险，因为大多数的人都负担不起，而且就其价值而言，也不值得这么做。相反地，你应该为那些可能严重影响未来的损失做储蓄的准备，靠自己负担风险，也就是自我吸收损失，这比买保险要便宜的多。

估计真正需要多少保险是很重要的，超额保险等于多花无谓的钱。如果你对戒指的估价高出实际价值的 25%，你想谁是这笔交易最大的赢家呢？另一方面，风险管理的弹性很大，足以配合你的风险忍受程度。假使你真的担心短期内没有某种保险，那么，你就会尽量避免那一类的危险，你也许会觉得所有可能的危险都要有保障，才比较安心。

当你有东西丢了或坏了，能毫不在意地说：“我的保险公司会付钱”，是一件很有成就感的事。可是，如果你投保的目标是一些不可能发生或不会造成太大损失的事情，那么你等于浪费了可以用在建立资产、改善生活品质以及为未来计划准备的钱。你应该以合乎逻辑的方法来处理保险需要，选择适合自己的保险。

哪些保险值得考虑？

保险可依三类风险来区分：

第一类是个人的风险，可能发生在你自己或家人身上。包括人寿保险、伤残保险和医疗保险，其中花费最大的是医疗保险。

第二类风险是财产损失，指因意外、火灾或窃盗等而引起的房屋、汽车或其他个人财产的损失。这一类保险有汽车险、房屋险，以及个人贵重物品的附加险。

第三类风险是伤害或破坏。可以投保责任险来保障自己的权益，包括汽车、房屋、疏失及意外责任险，其中意外责任险通常由被保人的雇主投保。

保单上应该注意哪些事项？

了解并比较不同保险公司的保单，是选择保险时的首要工作。

保险公司就像推销员一样会夸大其实，让它们的产品看起来好像很特别。举例来说，保险公司可能提供意外死亡时有双倍给付的人寿保险单，这种保险单的保费较高，而且无法与其他保单做比较。但是，你的家人对金钱的需要会受死因的影响吗？

可能的话，挑选自负额在 500 或 1000 美元以上的保险单。所谓自负额，是指保险公司负担你的损失之前，你必须先自行缴付的金额。保险公司的计费不仅包括损失发生的几率，还包括请求理赔时的服务费用。保险公司每赔偿 50 美元，你可能也要花 100 美元，这些费用都包含在保费中。

自负额愈高，保费就愈低，就财务观点而言，你可以选择适度的自负额，使保费不会造成太大的负担。以下是你应该注意的事项：

1. 详读契约内容

也许有些保单的文字艰涩难懂，但这却是你了解实际上有多少保障的唯一方法。假如你不了解保单的内容，打电话询问你的保险经纪人、理财顾问或保险公司。

2. 查看团体保险单

团体保险的费用通常比较低，但在决定投保之前，要注意承保的范围。

3. 查询保险公司的品质

审慎判断这家保险公司的稳定性。

4. 考虑通货膨胀率

5 万美元的个人财产保障在买保险当时也许你觉得已经足够，但 5 年后可能就不够用了。只要保费的增加合理，尽量选择随通货膨胀增值的保单。

5. 考虑为具有特殊意义的东西投保

虽然这不能免除你遭受损失的痛苦，但起码可以帮助你减轻痛苦。

买多少人寿保险才够？

人寿保险的本质是对过早的死亡提供保障

人寿保险的受益人通常是亲人不是你自己，所以你在

规划时，首先要考虑的是你的被抚养人。假如你单身且没有被抚养人，就不需要人寿保险。除非你打算结婚，而且担心到时候不能保险，或者是要利用保险来降低遗产税。

苏珊在将近 70 岁时自行创业，我们认识她时，她已经 70 多岁了，手头上有相当多的闲置资金，还有可以减免所得税、提供人寿保险的退休福利。我们问她：“既然没有孩子，先生也可以自给自足，为什么还要保险？”她说这份保单是附加在退休福利计划里的，而且保险经纪人告诉她不会有任何损失。实际上这是一无是处的投资，每年要花苏珊 3000 美元。我们很快地为她解除了这份合约，并且更换她的退休福利计划。

其次，仔细考虑家人的生活费。你是家里唯一负担家计的人吗？你的配偶在你过世后会不会继续工作？为什么不会？要使他（她）的财务能自给自足可能要花很多钱。

财产多到不需要工作几乎是不可能的，不过，还是有人相信保险可以涵盖被保险人一生预期的收入。

柏特和罗莎丽继承了柏特父母亲的遗产，是一对家境小康的年轻夫妻。他们两人都有工作，而且计划很快就会生小孩，但罗莎丽希望在孩子出生前先取得企管硕士的学位，且拒绝用她先生的遗产，反而计划借钱来完成学业。柏特私下问我们，他需要多少保险才能供养太太与两个小孩（尚未出生）一辈子。我们估计大约需要 150 万美元，柏特每年大约要投资 7000 美元才行。尽管这个负担很大，但他还是坚持要做。大部分的夫妻并没有像柏特那样拥有额外的资源，

因此，我们建议，在考虑人寿保险的保额时不要太理想化。

若不必完全负担家人的生活费用，你的保险需求就可以减少了。假如主要负担家计的人提早过世，你是否要继续维持相同的生活水准？或是家里其他的人可以节省一点？如果配偶没有工作，是否可以再度就业？另外，考虑你的财产有多少。大多数人的财产会随年龄增加，因此对人寿保险的需要也就跟着降低。

其他如通货膨胀率和投资报酬率也需要考虑。假如亲人对风险的忍受度很高，也可以用一个适当的投资计划来赚取更高的报酬率。

报酬率愈高，需要的保额就愈少。假如亲人将部分的保险给付用来投资股票，而不是百分之百的存入定期存款，则所需要的保险金就更少了。如果你用的是抗通货膨胀的投资工具，像房地产或股票，就不必太操心未来的通货膨胀率。反过来说，如果你不愿意做这种投资，可能就需要多买一些保险，以便预防通货膨胀率上扬。

根据经验，当保险金额相当于个人每年薪水的四倍时就应该足够了，而每抚养、教育一个孩子，应再加上双倍的薪水，然后再减掉你目前可投资财产和退休金额，才是最适当的保险金额。举例来说，一对有两个孩子且每年收入各 3 万美元，还有 5 万美元的投资与退休金的夫妻，他们每个人需要 8 倍的薪水，也就是 24 万美元，再减掉 5 万美元的积蓄，可算出每个人的保额为 19 万美元。

如何判断保险公司的稳定性？

没有一个特别简单的方法可以判定保险公司的稳定性。

大家过去常犯的错误就是直觉的认定保险公司是稳固的，因为它们规模庞大、历史悠久，而且提供看起来安全的保险。

除了少数例子以外，保险公司跟其他服务业的公司一样。保险公司提供服务，收取费用，你实际上是借着缴纳保费，在换取保险公司承诺赔偿未来损失的合约，而保险公司会将收到的保费拿去做投资，一直到必须理赔为止。估计赔偿金额以及何时要赔偿是一门学问，计算错误会导致盈收的问题和营运的不稳定。

近来保险公司主要的问题在于投资。很多保险公司投资评等低、收益率高的垃圾债券，而许多发行这些债券的公司都有财务问题。另外，也有保险公司借钱给房地产业，结果这些投资并不成功，贷款变成了呆帐，因此，造成这些保险公司的财务状况不稳定。换言之，你必须了解保险公司的投资情形，才能评估它们的稳定性。

保险公司应具备的特性

1. 垃圾债券占投资资产的比率少于 4%。
2. 房地产贷款占贷款总余额的比率低于 4%。
3. 保险公司成立 25 年以上，而且保险金额超过 10 亿

美元。

4. 公司的产品经过政府核准。

由于无法评估保险公司持有多少财产,所以,没有一家评等机构可以保证保险公司的财务状况一定稳固。他们能做的只是根据个别公司的环境和整体行业的状况而随机调整评等。

由于保户对保险公司财务状况的忧虑,任何风吹草动都会造成杀伤力。也就是说,公司或经济上的负面消息都会让紧张的保户立刻取消保险,而使保险公司的现金调度困难,陷入困境。

幸好,政府规定保险公司必须提拨准备金,以备公司发生问题时之用,同时还会引导财务健全的保险公司接管有问题的公司。不过准备金未必能够保证你拿得到赔偿金,而且即使保险公司没倒,投资报酬率还是会比较差。

如何获得短期的保障？

短期保险是买得到的,但是费用很高,所以你应该避免买这种保险。最好的办法是新旧保单能有一段时间重叠,这样总比完全没有保障来得好些。假如你真的需要短期保险,找一个值得信任的业务员说明你的状况。

航空平安险就是一种相当受欢迎的短期保险,通常是起飞前在机场买的,有效时限只是飞行期间。其实这并不是具有经济效益的方法,因为就统计上来说,飞机失事的

几率非常小。此外，现在用信用卡买机票，一些信用卡公司会自动提供航空平安保险。然而，当我们劝人不要买这种保险时，许多人听了很不高兴，因为他们似乎是买这种保险来预防飞机失事似的。

终身保险或定期保险哪个有利？

定期保险是纯粹的死亡保险，你的年纪愈大，死亡的几率也就随之提高，保费自然也会跟着提高，到了 60 或 65 岁之前，定期保险的费用可能相当吓人。相对的，终身寿险的费用则是终身平均分摊，比起定期保险，年轻时候付的费用比较高，但年纪大时就付的比较少。

定期保险初期的费用低，让你可以在年轻收入较少时获得完全的保障。除非全体保户的费率增加，不然保单的费用是不能增加的。既然定期保险很容易了解，比较不同公司的保单也就比较简单，因此保单的价格竞争非常激烈。定期保险的佣金费用比终身寿险少得多，因此业务员比较喜欢推荐终身寿险，一般来说，终身寿险的获利也比较高。

终身寿险通常被当成一种投资产品来销售，其保费有一部分会存入一个准备金帐户，因此会产生利润。经过一段时间以后，如果你决定取消保单，累积的现金利润就会退还。你的红利则是依据所付的保费与准备金帐户的利润而定，你可以提领这些红利或是用来买额外的保险。

终身寿险结合保险与储蓄的功能。假如你很难主动存

钱，这对你而言是有益的强迫储蓄方式。除非你把钱领出来，而且领的钱超出了保费支出，不然累积的现金价值是可以免税的，因此，也有人认为终身寿险是一种避税的办法。不过，当被保险人死亡时，受益人只领得到约定的保险金额，而领不到每年累积的红利，所以，我们不喜欢把终身寿险当成投资工具。此外，任何保单贷款将会从死亡给付里扣除。

人寿保险的保单种类很多，因此很难比较各个保单的费用。通常保险公司预估的红利都太过乐观，实际上并不能用来做比较。

大多数的保险业务员都比较偏好终身寿险，他们称定期保险为‘婴儿保险’（或临时保险），意思是指等你长大成人而有能力负担较高的保费后，就会转换为终身寿险。许多业务员会告诉你，定期保险在年纪大了以后的费用很吓人，但他们却没告诉你，如果你在年轻的时候将终身寿险和定期保险的差价拿去做投资的话，以后就不需要买那么多的保险了。

整体而言，定期保险可能是最便宜的保险形式。但是，假如你把买定期保险省下来的钱，只用在投资收益率相当低的投资工具，如高品质、短期性的债券、货币市场基金或定期存单上，那么对你而言，终身寿险的费用就比较低。假如你会在 10 年之内解除保险契约，那么定期保险是较好的选择，因为终身寿险大概要花 10 年的时间才能达到标准的回收率。

你也许认为不会有人在 10 年之内就解除保单，然而，有相当高比率的保户是为了用钱或改换保单，而提早在前几年就终止保单。投保人寿保险的前三四年，取消保单的退款很少甚至完全没有退款，因为初期的保费主要是用来支付业务员的佣金。另外，目前许多保险公司面临的盈余困难，可能造成未来几年红利的减少。

总而言之，就财务观点来看，定期保险是最佳的选择。定期保险的保单很容易做比较，而且改换保单或保险金额的弹性也比较大，因此，我们向大多数的客户推荐定期保险，而非终身寿险。

但我们必须承认终身寿险比较受欢迎。大家比较喜欢分摊付费，而且不必担心到 60 或 65 岁时高额定期保险所增加的费用。既然在决定投保时，感觉是很重要的因素，我们也会尊重我们的客户，推荐经过仔细研究的终身寿险。

如何选择最佳的定期保险产品？

决定要买定期保险或终身寿险以后，如何挑选一个最好的契约呢？首先要考虑的是保险公司的财务是否健全。假如保险公司关门大吉，保障就不是真正的保障了。而财务困难的保险公司，可能被迫提高费率或降低红利，因此，我们认为保险公司体质优良是一个必要条件。

挑选定期保险的保单很简单，我们在契约里要注意的是，是否有保证更约的条款以及保单不可撤销的规定。一份

保证更约的保单，是指当你年纪增加需要更换保险契约时，除非整体保户的保险费率增加，否则你的保费不能超出契约上所约定的范围。而不可撤销的保单则规定只要依约缴付保费，保险公司就必须持续承保至一定的年龄，通常是 65 或 70 岁。注意，如果你必须每几年做一次健康检查以维持最低的保险费率，这种保证就不合格。

罗柏特吹嘘他的保单是世界上最便宜的，我们看了以后知道原因何在——虽然他的保单不能撤销，但假如他没有通过每五年一次的健康检查，保费就会大幅增加。我们建议他换一份新保单，可是他坚持要低保费。第二年保险公司通知我们，罗柏特的胆固醇太高，不再适用保险公司的最低费率，他的保费因而增加了两倍。他的情况还不算是最糟的，他还有可能因为得了重病，以致于没有其他的保险公司肯承保，而且保费也会涨得更高，假如他的保单是可撤销的，他可能就什么都没了。

不要挑选有额外特色的保单，例如利用减少定期保险的保额，以偿还抵押贷款。这些特色会妨碍你比较保单，并且为这些花俏的特色多付一些保费。可以更换为终身寿险保单的定期保险是一例外，假如你因为负担不起终身寿险而必须买定期保险，并且希望在以后转换为终身寿险的话，这就是一个非常有价值的特色了。

检查过保单的内容之后，以价格来做一对一的比较。不要为了前一两年的保费很低而挑选一份保单，有些公司在前几年收取的费用很低，但保单后期的保费则比竞争对手

高出许多。

正确计算保费的方法是，利用经利率修正过的保费支出净值为指数。这个指数是将长时期（通常是 10 年或 20 年）缴付的保费折算为今日的现值，因而可以用来找出最低价的保单。如果保单初期的缴费结构差不多，可以把 10 年或 20 年的保费加起来做概略的比较。

保险业务员会将定期保险的保费报价给你，注意，要提醒他们你的财务需要和你希望的保费。有些经纪人可以同时提供几家保险公司的保单给你，且可能因为佣金较高、有关系或手续较简单，而偏好其中的一、两种保单，然而，一个好的经纪人（有执照、负责任）会优先考量你的利益，并配合你的需要。

你也可以参考一些低保费的保单，直接与保险公司接洽，省下业务员的佣金费用。此外，你所属的公司、社团等其他机构，也可能提供低价的保险。

假如你事先做好你信息搜集功课，便可以省下一大笔钱。我们曾见过承保范围相同的保单，唯一的差别就是收费相距甚远。如果你自己做过研究，并只采纳合理的信息，有时候会发现你的经纪人可以提供承保范围相同但比较便宜的保单。

如何选择最佳的终身寿险？

挑选终身寿险的保单比定期寿险保单要复杂的多。首

先，你要选定家保险公司。人寿保险公司的形式有两种：相互保险社与股份公司。美国大部分的人寿保险公司为相互保险社，公司为要保险人共同拥有，他们依据公司的盈余来付红利，红利可以用来支付每年的保费、增加保单的解约金、加保或是领取现金均可。另外，股份公司的保险公司又分为利益分配与无利益分配二类，也就是公司每年分配盈余，或者公司提供固定保费的保险，但不分配红利。

这两种公司型态的不同会反应在保费上。相互保险公司的初期费率比较高，但如果将红利算进去的话，保费可能会变得比较低。股份公司也有它的优点：固定保费保单的费率是一定的，不会因为保险公司的投资盈余好坏而影响保费。

其次，你必须决定哪一种形式的保单对你最有利。终身寿险保单有下面三种形式：

■ 传统型的终身寿险

传统型终身寿险代表固定保费、固定保障，而保费可用红利扣减。不过你无法控制所能得到的红利，而且由保险公司依据投资经验和其他因素指定红利的利率，当市场利率大幅上涨时，你的报酬率可能就会落后市场利率。

■ 万能寿险

万能寿险与僵化的普通人寿保险不同，它的红利分配利率通常比较接近货币市场利率，因此比传统型终身寿险更能反应即时的报酬率。此外，万能寿险在付款条件与变更保额方面的弹性较大，其缺点是如果一不小心疏忽了保险

公司的缴费通知，可能就会因漏缴保费而丧失保障，甚至中止保单的效力。

■变额寿险

变额寿险所提供的投资型态比万能保险多，其投资项目包括：股票、债券和货币市场共同基金。因为投资利润也给付给你，因此，扣除营业管理费用之前的报酬率与市场报酬率相同。如果你指定投资股票类，你的投资组合就具有快速增值的潜力。

变额保险的主要缺点是投资报酬率可能增加，也可能减少。如果你不弥补投资产生的损失，保额就会减少，不过，也有保单提供最低死亡保险金的保证。第二个缺点是无法选择投资经理人，即使你对你的投资组合经理人不满意，你唯一能做的只是更换投资型态、或再缴一些佣金换一个保单。第三个缺点是，如果透过变额保险的保险公司来做投资，你所要付的管理费用比投资一个有效率的独立基金公司还高。

为什么不选保费支出净值指数最低的保单呢？因为终身寿险不同于定期保险，这些数字并不可信。正如我们前面说的，终身寿险的经纪人或保险公司本身，常为了竞争而将红利估算的太高，而我们认为这些报酬率很难达成。如果经纪人真能达成他们在计划书上所说的报酬率的话，连专业的投资经理人都都会推荐你买人寿保险，根本就不用再投资了。

通常保险公司会预测保单累积的现金价值在 10 年后

就可以完全抵销保险费，也就是保单所累积的红利，足以支付未来每年的保费。

这种保单正式的名称为抵缴保费保单，但是经纪人会称这种保单为免缴保费保单。谁不希望自己的保险不必交保费呢？但事实上，保单实际的红利要比保险公司说的少得多，且抵缴保费可能需要数年、甚至更久的时间。

总而言之，有时变额保险的高报酬率可以让你用来买额外的保险，可是，我们不喜欢变额保险的高费用、不稳定性以及无法选择投资经理人的缺点，因此，我们一般不建议购买变额保险。

传统型的终身寿险无法保证红利有多少。假使你非常保守，而且担心整个保险业的稳定性，我们建议你选择无利益分配的股份公司的保单，不过这些保单长时间下来所需的花费可能比较高。

如果你像我们一样，不希望保险公司指定红利分配利率，而宁愿要随市场利率波动的话，我们建议你选择万能寿险。这一点在目前保险公司比较注重自己的财务状况而非要保人的利益之时，尤其重要。

如何比较个别的人寿保险保单？

很多公司提供一些特别的保障，例如：残废时免缴保费、意外死亡时保险给付加倍等等。有些公司的保单只要缴10年或12年的保费，有些是终身缴费，另外有些公司预测

的红利比较乐观。如何从中来挑选？先考虑对你最重要的特色，然后利用下面的步骤来选择：

1 比较保单之前,先决定要哪一种保险,终身寿险、万能保险或变额保险。如果你很清楚自己要的是哪一类的保单的费用,就更容易选出最适合你的保单。

2. 比较相同特色的同类型保单。我们决定要买哪一种保单的方法是：要求经纪人给予各种不同保单的三种保费净支出指数。第一，依据预估的报酬率来算，但小心这个方法可能对夸大报酬率的公司有利。第二，用平均的预估报酬率减掉 1%或 2%后来算，我们称这个指数为修正预估数，因为我们不相信那些比 10 年的美国政府国库券报酬率还高了很多的预估数。第三，请经纪人用我们提供的报酬率来算，即用五年的美国国库券或长期定期存款的利率减 1%后的报酬率，这种计算方法对预估投资报酬率低的公司有利。除非我们相信保险公司的预估数字正确，否则我们会采用第二和第三个方式算出来的平均指数来比较。如此一来，就可以比较出不同保单的真正费用。

3. 利用上述方法来比较经纪人保险建议书、直营低计费保险公司以及贵公司的报价。因为公司大量购买保单或有时会为员工负担部分的保费，公司的保险通常可以替你省下一笔钱。不收取佣金费用的低计费公司，其一般保单的现金价值较高,因此,如果在 5 到 10 年内取消保单的话。这种保单对你最有利。

4. 请保险经纪人提出保险公司过去 10 年的实际红利

成长率以及过去预估的成比率。最好是有保险业分析的详细资料,看看保险公司过去的表现如何,以便鉴往知来。

泰德决定投保万能寿险,找了 6 个经纪人提供备份建议书,他认为它们看起来都不错,但不知道应该选哪一个。泰德跟我们讨论之后,把这些保险公司过去的红利纪录寄给我们,并且要求保险公司计算每个保单利率修正后之保费净支出指数。第一个指数用各保险公司的预估数字减 2%,而第二个则统一用 7% 来算,同时确定每一个报价的承保范围都相同。

比较两个方式所算出的结果后,两份保单马上脱颖而出。泰德将这两份保单各分配 50% 的保险额,不但解决了他的难题,更获得分散保险风险的益处

如果你希望用更简单的方法,有两个选择。第一是挑一家财务状况非常好、红利成长纪录优良、最近保费现金收入增加的保险公司。对于承保的保险公司必须赋予相当大的信任,此外,从旧保单解约金与新保单的佣金费用来看,你很难因为保险公司的投资表现不佳而取消保单。假如你始终做不了决定,第二个选择就是考虑购买定期保险保单。

何时应更换人寿保险的保单？

以现有保单的种类决定何时更换人寿保险的保单。

对定期保险而言,既没有现金价值的累积,只要找到保险条件相同而保费比较便宜的保单就可以换了,当然减少

的保费必须值得你重新办手续，以及再做一次健康检查的费用。另一个换保单的时机是你认为保险公司有财务困难时。注意，在取消旧保单前要先通过健康检查。另外，经常因为前一、两年的保费较低而换保险公司是不聪明的做法，你最后可能会遭到保险公司拒绝承保，或者因生病而被迫购买高保费的保单。

对终身保险而言，你必须考虑新保单的佣金费用，因此比较新旧保单并不容易。如果要比较，先确定两份保单的内容相同，而且新保单的预估投资报酬率合理，然后再将两者的保费差异与预估的 10 年或 20 年的解约金做比较。

记住，即使新保单比较好，你还是会因解约而遭受相当大的损失。我们建议你：除非保险公司有财务问题，否则已经保了四到五年以上的保单都不值得解约。

失能保险是否必要？

失能保险可以保障你无法工作时的生活。

你一定会很惊讶有那么多人投保，却没有失能保险或只有雇主代保。对许多人来说，失能险是非常重要的，所以，一个比较好的名称是“生活保险”。正如一位理财专家所说：“这是你闻得到的玫瑰花”，也就是说，这种保险是为了你自己，而不是为了你的继承人，你的家人也可能因此减轻了财务上的负担而同样受惠。

严重失能的可能性有多大？ $\frac{1}{3}$ 以上的美国人都曾经

历至少 90 天无法工作的失能状况。社会保险所提供的失能给付虽有一点帮助，但是要符合资格却很难。很多企业虽提供员工失能保险，但仔细看过保单后，发现这些保险正如社会保险一样，只适用一段时间，而且只要你有工作能力，保障就立即中止。

华伦是一个大公司的中级主管，他觉得公司所提供团体保险中的失能险，已经足够应付他的需要了，但是我们检查过他的保单后发现，假如他受到伤害，虽然不能再做主管，仍可以做一些简单的工作，如接电话或整理邮件，那他就不能领取保险金。我们建议华伦自己买一份失能保单，作为万一无法工作时的保障。假如你有特殊专长而收入很高，除非你愿意降格以就并减少收入，不然的话，我们建议你找以“自己的工作”为领取保险给付标准的失能保单。

应该投保多少的失能保险呢？假如你属于中等收入阶级，你目前薪水的 60% 到 70%，就是合适的失能保险保额，这大概也是你所能投保与收入相同的保额，就能领到与现在税后收入相等的保险金。

我们分析失能保险时，要估计好几年的需要，而不只是发生失能当年的需要，而且，需要会随时间改变。

假如你还年轻且收入不断增加，应该找一份不需要做健康检查就可以增加保额的失能保单。假如你即将步入中年，有固定的储蓄，而且已经有失能保险，大概就不需要额外的伤残保险了，因为你资产的增加，应该足以应付渐渐提高的生活费。假如你已经累积了相当多的财富而接近经济

独立自主的阶段，你可能只需要一点失能保险，甚至根本不需要。

选择失能保险要注意什么？

失能保单是非常复杂的契约，保险公司在契约上的遣词用句决定了你是否符合领取保险金的条件，若业务员提供的资料不正确，情况会更糟。

我们曾为了帮一个客户找出最好的失能保险，而深入研究保险契约中那些艰深的文字。每一家保险公司都提供一份与其他公司保单做比较的电脑报表，当然，每一家也都强调自己保单的优点。我们打电话给每一家公司的业务员，了解造成这些差异的原因，结果得到很多矛盾的答案。

我们决定请几家最好的保险公司的业务员，一起到办公室详细解说他们的保单。每一位业务员都带了整个公司的专家来。我们原先担心这个会议将变成战场，想不到每一家公司的论点，竟然很平和地被其他公司的专家推翻了。到了最后，所有参与的人都同意某一家公司的失能保险最好！事实上，其他人都准备要效法那个优胜者所提供的保障。一份好的保单所应具备的要件如下：

1. 提供长期的失能保险给付到 65 岁或 70 岁。
2. 保证更约与不可撤销，也就是说契约有效期间内的保费维持不变，而且保险公司在特定时间（通常是 65 岁）之前必须维持保单的效力。

3. 提供附加利益。当你开始兼职或收入减少时，保险公司仍旧有部分给付

4. 增值型契约。失能事故发生后，给付会随一定的通货膨胀率增加，否则保险金的购买力会逐年递减。

5. 保险金额增加条款，也就是不需健康检查就可以增加保额。确定你至少每两年就可以增加保额，以防在失能发生前，保额因为通货膨胀而减少。

6. 保单包含自己原有的职业条款，也就是要确保失能发生后，你无法持续原有工作时，可以申请给付。注意有些保单规定：如果你可以做任何工作，就不能申请给付。

挑选三四家具备下列条件的保险公司：保单包括上述特点、符合“如何判断保险公司的稳定性？”中财务状况稳定的标准，以及在失能保险方面的业务量在市场占有一席之地与声誉卓著。通常好的保险公司比较会改进契约，有些公司甚至免费提供新措施给老客户。

使用相同的标准比较每一家公司的保单费用，别碰那些具有额外特色的保单，这些额外特色只会混淆焦点。

将公司或所属机构的团体保险保单与个人的保单做比较。团保虽然比较便宜，但你要确定保单上有我们所列出的要件。此外，要注意在离职或离开一个团体时，是否可以移转保单。考虑买一张能弥补团体保险不足的保单，并且要在换工作时仍持续有效。

在失能给付开始前应有 90 天的观察期，这段期间内，你的公司可能会继续付你薪水，但除非你缺钱用，否则即使

没有薪水而必须动用储蓄应付开支，购买自负额高而较便宜的保单仍旧划算

合适的保单虽有利益，但必须付出代价因为一份保险契约有其专业性，除非价钱差异太大，不然我们多半强调高品质，所幸的是，好的保险公司通常也有便宜的保单可供选择

公司所提供的健康保险够吗？

判断公司的保单是否足够的唯方法就是仔细研究保单内容，同时与其他的保单做比较看看下面的条款：

■ 自负额

你是不是必须先付好几自块的费用之后才能领取保险金？只要你付得起，我们通常建议买自负额高的保单，因为就长期来说比较便宜，我们的数据显示，买一张每年数千美元自负额的保单，而且只在重病或医疗费高时才用，其实是比较好的方式。

■ 住院医疗保险

你的保单有没有包括住院医疗？付多少病房费用？有没有包括检查、医药、X光、化验室以及手术室的费用？

■ 开刀手术

这些条款是不是跟住院医疗相同？保险公司付不付医师诊察费用？特定的手术是否全部给付或部分给付？特定手术的定义是什么。

■ 慢性病

对重大意外或慢性病的给付限额是多少？

■ 医师

你是否必须到保险公司所指定的医院或诊所就诊？你可以自己找医生吗？是不是包括所有的门诊费用？

■ 家属

眷属有没有承保？如果没有，你可不可以补缴一点保费而加上眷属保险？你的家人需要保险吗？你的配偶是不是已经替家人保险了？

■ 生产

生产时的住院费与医师诊察费的给付是多少？

■ 精神疾病

是否给付看精神科医生、心理医生或其他任何专业心理治疗的费用？或至少给付部分的费用？

■ 牙齿医疗保险

是否给付牙齿费用？许多医疗保单不包含牙齿手术及一般牙齿治疗。有时每个月缴一些钱就可以安排这种保险。

■ 保险费

你是否必须负担保费？如果是，金额有多少？这些费用比起自己买保单或所属团体的保单又如何？

如果你尚未步入中年，而且健康状况良好，大公司或专业社团的保单不见得比你自已买的保单便宜，这是因为团体保险必须涵盖健康状况不佳而医疗费用高的人。此外，在某些情况下，保单的设计是为了让年纪大的人每年少付一

点保费，而转嫁给年轻人。我们最近看过一个客户的专业团体保单后发现，已经 34 岁的他若改买个人保单的话，每年可以省下数千美元。

如果你觉得公司的健康保险不够，想要增加保险项目的話，不妨买一份提供额外保障的保单，包括医师诊察费、手术费、住院医疗、医师处方医药以及疾病的护理费。我们建议每个人一生至少要保 100 万美元的健康保险，在医疗费用节节升高的情况下，保单最好有终身保障。记住，慢性病或重大疾病的花费可能相当高，因此最好确定你和家人都有适当的保障。

房屋保险该注意些什么？

你应该考虑两种有关房屋的保险：

1. 责任险——万一有人在你家或你的土地上受伤时的保障。

2. 财产保险——保障你的房地产（房屋）或私人财产（通常指房屋内的东西）的损失。

房屋所有人的基本责任险保额（保障房屋内外）是 10 万美元，若你想扩充承保范围，只要多付一点保费，就可以增加三倍以上的保额以及对客人的保障。记住，大部分的意外发生在家里，如果你是房子的主人，一旦需要的时候，你就会后悔没有花一点钱买保险。

通常房屋损失的保险金额为房屋重置价值的 80% 就

够了,不过,万一你的房子烧掉了,为了避免财务的损失,就需要百分之百的保障。如果你要有百分之百的保障,先确定保单是否包含建造房屋与土地的条款。保证的重置价值并不是你买房子时的成本,也不是你今天卖房子的价格,而是假如房子被烧掉以后恢复原状所需要的金额。

房屋保险的种类繁多:

HO——保险是保障火灾、闪电雷击、骚扰、窃盗、玻璃破裂、爆炸以及恶意毁损的损失。

HO——二保单除了上述的基本保障外,还包括水管冻裂、电线安装不良和房屋倾塌。

HO——三全险保单,则是除了不保事项如洪水、地震或战争外,包含所有的房地产承保事项。

HO——五保单同样是除了不保事项外的房地产与私人财产的全险保单。

HO——七保单则是全险保单加上房地产与私人财产的重置成本。

最后,如果你已经有房屋保险却仍然不安心的话,不妨考虑买份个人综合责任险,这种保险对于个人与汽车保险的承保金额比基本保单的高至少 100 万美元以上。

你需要多少保险?首先清点家中的个人物品,包括家具、电器用品、衣物及其他私人财产。列出每一项物品的购买费用与重置成本,全部加总后,再加上一些杂项物品的金额。可能的话,附上购买时的收据,以便申请理赔时随时可用。

许多保单只补偿财产的折旧价格。举例来说,保险公司以每年折旧率 10%来算,认定 5 年前以 1000 美元购得,刚被偷的一套音响组合价值 500 美元,因此,虽然重买一套可能要花 1250 美元,保险公司仍只赔偿 500 美元。假如你家里的财产总值相当大,而且你希望在重新购置时不必负担太多金额,你应该确定保单所规定折价后之重置价格比一般规定的高,只要多花一些钱,就可以买到全额赔偿的保单。重新购置一件用品的花费,通常比几年前购买的价钱要高,此外,很多人会在不得不重买用品时,决定要买好一点的东西。不过,除非你的保单随通货膨胀增值,否则别寄望保险公司会帮你付这些额外的费用。

标准保单不承保任何贵重的收藏品,应将其估价后另行列入个人财产附约中(标准房屋保险的附加条约)。书、邮票、硬币、珠宝、稀有书籍、毛皮、银器与古董都可以投保。投保时应准备成本价格、市价以及每一件物品的完整明细,除了原先购买时的收据外,最好保留这些收藏品的照片或录像带。

有些保险公司会到保户家中协助保户保存所有物品的纪录,最好保留一份纪录在家里以外安全的地方,譬如保管箱,万一发生火灾或其他损害时,这些纪录单就不会受到影响。如果你希望避免万发生损失时与保险公司在赔偿金额上有争议,不妨将贵重物品投保定值保险。

此外,多打听、多比较各保单的价格,并查询保险公司的财务状况、理赔率,同时确实了解保单的条款。

如何挑选汽车保险？

汽车保险的保单是依汽车所有人而制定的。

如果汽车登记的所有人是公司的话，即使你是公司的老板，也不能投保个人的汽车保险，但是你却也许可以适用个人汽车保险的费率。对大多数人而言，个人的汽车保单提供个人与家人开车时（自己或别人的车）最适当的保障。

虽然各汽车保险的条款相同，但保费却不尽相同。决定投保金额后，比较不同公司的保单，可使费用降低，也许可以省下 50% 到 70% 的保费。

保费一般是依据驾驶人的年龄、该汽车所有驾驶人的驾驶纪录、停放汽车的地点、汽车的用途与使用频率而定。你的驾驶纪录（显示发生事故的可能性多少）、甚至你的性别，都会影响汽车险的保费。年轻的驾驶人，特别是男性驾驶人的汽车险保费特别高，因为根据统计，他们的肇事率比年纪大的人高。我们最近听说有一家保险公司不承保年轻单身的女驾驶人，因为她们通常会让男朋友开车。

我们认识一个家庭，他们的女儿海勒也是同一保单的被保险人。海勒有一次将她的新跑车借给一个没有驾照的朋友，结果把车子开进了排水沟。海勒的家人决定自己付 600 美元修车，而不通知保险公司，因为尽管根据保单规定，他们应该要通知保险公司所有的事故，但他们担心海勒的判断错误和她朋友差劲的开车技术，会让保费大幅增加。

海勒的朋友为了还那六百块钱下课后还在餐厅打工。

其他影响保费的因素还包括汽车的车龄和价值。汽车愈老、价值愈低，因此保费也就愈少，只不过因为保费每年涨价，几乎感觉不出它的减少。

减少汽车保费的方法之一是提高自负额。此外，我们建议老车子可以不必投保碰撞险。问问你自己车子值不值得修理，并比较碰撞险的费用、修车费用及事故发生的机率，你也许可以将这个项目从保单中排除。不过，如果你放弃碰撞险，火灾、窃盗与第三者的恶意破坏，保费就会增加，所以，你只能省下部分碰撞险的保费，而不是全部。

汽车保险单应该包括什么？

汽车保险保单至少应该提供下列的保障：

■ 责任险

赔偿对第三人的身体伤害，以及因为伤害而产生的费用（例如无法工作的补偿费）。另外还应包括对他人财产造成损害的赔偿。

■ 医疗险

赔偿汽车乘客，包括你自己在内受伤时的医疗费用。

■ 未保险或不足额保险

假如事故发生时，肇事的驾驶人没有保险，或只有不足额保险，你的保险公司应负赔偿责任。

■ 汽车损失险与碰撞险

你的保单应该包括碰撞及其他损失，例如火灾和窃盗的赔偿。通常你必须负担自负额之后，保险公司才会赔偿其余的损失。

汽车的重置成本与原有的医疗保险是多少等等因素，决定你应该投保多少金额的汽车保险（其他保单的医疗保险额愈高，汽车保险中所需要的医疗保险就愈少）。如果你愿意参加每年的汽车安全讲习，有的保险公司还会降低保费。多比较看看，可以减轻保费的负担。

第六章 规划子女的教育经费

你可能从不认为接受大学教育是一种财务投资，但它的确是很重要的一环。虽然没有大学文凭的人也十分成功的比比皆是，然而，统计上显示，大学毕业生一辈子平均赚的钱还是比高中毕业生高很多。不论你的孩子是想维持或提高父母亲这一代的生活方式，在相当年轻时就达到经济独立的目标，教育都可以帮助他们达成梦想。

正如所有的投资一样，大学教育需要经费。经过四年的学习，加上家长所花的学费与其他费用，孩子所得到的，不仅是实质上的高报酬，还能提高他们的自尊心。

如何规划孩子的大学教育经费？

不同型态的大学，所需的教育费自然不同。1992 年美国私立大专院校每年平均的学杂费与住宿费大约 1.3 万美元，而公立大专院校的费用则约 6000 美元，还不到私立学校的一半。如果把书籍和个人花费算进来的话，有些私立大专院校的费用每年甚至超出 2.5 万美元，因此，如果孩子就读离家很近、不必住校的公立大专院校，每年费用可能不到

1 万美元。

1982 年到 1991 年间，私立大专院校的费用每年平均增加 7.6%，公立大专院校为 6.4%，然而，整体的消费者物价指数只增加 3.8%，由此可见，大学教育费上涨的速度比通货膨胀还快。表 6-1 即为大学教育的平均费用。

表 6-1 大学教育费

(美元)

	私立四年制大学	公立四年制大学
学年末		
1982	\$ 5,947	\$ 2,704
1983	6,646	3,032
1984	7,244	3,285
1985	7,849	3,518
1986	8,551	3,637
1987	9,276	3,891
1988	9,854	4,250
1989	10,620	4,525
1990	11,423	4,757
1991	12,320	5,013
十年成长率	7.6%	6.4%
通货膨胀率	3.6%	3.6%

* 费用包括学杂费、食宿费。通货膨胀率则是依据学年来计算。

* 资料来源：美国大专院校委员会。

何时开始准备孩子的教育费？

何时开始为孩子的教育费用存钱，并无定论。愈早开始储蓄，对每年现金流量的影响就愈小，至于储存金额的多寡，则依何时开始储蓄而定。举例来说，如果你在孩子出生的那一年开始存钱，每年只需储蓄 1000 美元的情形来看，若延至孩子上大学前八年才开始，每年就要存 3000 美元。假如一直到孩子上高中时才开始存钱，那么每年的储蓄金额就高达 7000 美元。

表 6-2 将告诉你如何估计你的需要。

表 6-2 的数字是假定每年通货膨胀率为 5%，每年储蓄金额要增加 5%，这并非定额储蓄，因此，一开始你可以储存较少的金额，而后随着收入的提高再增加储蓄。

表 6-2 大学教育预备金之起始储蓄金额

距离上大学 之时间(年)	以下是美国目前大学教育的四种费用(美元)			
	\$ 5,000	\$ 10,000	\$ 15,000	\$ 25,000
18	1,356	2,711	4,067	6,778
17	1,411	2,822	4,233	7,055
16	1,473	2,947	4,420	7,367
15	1,544	3,087	4,631	7,718
14	1,624	3,247	4,871	8,118
13	1,715	3,431	5,146	8,557
12	1,822	3,643	5,465	9,108

(续表)

距离上大学 之时间(年)	以下是美国目前大学教育的四种费用(美元)			
	\$ 5,000	\$ 10,000	\$ 15,000	\$ 25,000
11	1,946	3,892	5,838	9,729
10	2,093	4,186	6,280	10,466
9	2,270	4,541	6,811	11,352
8	2,487	4,975	7,462	12,437
7	2,759	5,518	8,278	13,796
6	3,109	6,219	9,328	15,547
5	3,577	7,154	10,731	17,884
4	4,232	8,464	12,697	21,161
3	5,216	10,432	15,649	26,081
2	6,858	13,715	20,573	34,288
1	10,142	20,284	30,427	50,711
0	20,000	40,000	60,000	100,000

注：选择适用的起始数字，而后每年增加 5%。

大部分的人在孩子小的时候就开始存钱，但他们所存的钱往往只是来自祖父母的馈赠。我们强烈建议：起码在第一个孩子上大学前八年，就应该开始有计划的储蓄。

孩子已上高中却没有任何积蓄时怎么办？

如果你的孩子已经上高中，而你还没有开始储蓄，不必感到罪过，很多家庭都是在孩子上大学前两三年才想到要

准备教育经费，有的甚至在收到缴费通知单时才想到。

你可以在孩子上高中后，开始一个紧急的储蓄计划，除非你的家庭收入足以支付大学教育费以及生活费，不然很可能无法坚持到最后一分钟。另一个方法是再找一份兼差或全职的工作，否则就得申请助学贷款或想办法借钱。

如果你决定自己筹措学费，而不让你的孩子负担偿还助学贷款的责任，那么最好的资金来源就是周转性房屋贷款。假如周转性房屋贷款行不通，不妨考虑消费性贷款或出售资产。基本上，我们建议您采用利率较低的助学贷款。

目前有哪些大学奖助金？

奖助金的来源有三种：奖学金、工读与贷款。奖学金是学费最好的来源，因为这是一种给学子的鼓励，不需偿还。政府、大专院校、校友会等机构都提供奖学金，有的是协助经济上有困难的学生，有的则是为了奖励具有某些才艺的学生，或是为促进特殊阶层学生的大学教育而设立的。

工读是依每一个家庭的需要而订定的补助计划，由学校决定哪些学生符合补助的资格。孩子一个礼拜呆在学校图书馆、餐厅或办公室打工数小时，贴补家用或赚取零用钱。

假如你的孩子不符合领取奖学金的资格，但又需要金钱上的帮助时，不妨试试各种借款的渠道，助学贷款的利率通常比一般市场利率低。不过，除非孩子想继续念研究所。

不然在大学毕业后 6 个月就要开始还钱，还款时间为 5 至 10 年，且学生有法定义务必须偿还助学贷款。

有一些公司会提供员工在职进修或员工家属部分的教育补助。另外，私人的奖学金种类很多，例如提供给具有特殊才艺学生的奖学金等等，你必须积极申请这些奖学金。大专院校本身也提供各类的财务补助，如运动和学术类的奖学金、清寒奖学金、助学贷款以及工读计划。很多校园中的工作只提供给有需要的学生，您不妨主动向各学校询问更详细的资料。

仔细想想你的财务负担有多少、你的孩子可以领到多少的奖学金，每一个人的情况和态度不同，结果也就不同。以下是一家人来找我们解决他们难题的经过：儿子保罗渴望进入一所昂贵的私立大学，可是保罗的父母亲却有财务上的问题，他们没有任何积蓄，又不符合财务补助的资格。父母亲已经 50 多岁了，退休计划的起步亦太迟，他们不愿负太多债，因此希望保罗申请助学贷款。保罗算过他毕业后所要偿还的高额债务后，非常惊讶。

保罗与他的父母亲对此都感到愧疚，不愿意这件事影响他们的感情。我们建议他们计算一下能借到多少贷款。最后，保罗的母亲决定出去工作，这不但会使贷款额度减少。其薪水还可以弥补贷款的不足，并积存一些退休金。保罗则进了他最想念的大学，半工半读并利用暑假打工赚钱，现在住在家中，一边工作一边偿还债务。

是否应将财产纳入孩子名下以备大学教育之用？

假如你以孩子的名义存钱，你无法保证这些钱一定会用于大学教育

马克的孩子——布莱恩，在他们夫妻离婚后跟马克住在一起。这个孩子虽然内向，却适应得很好。马克用布莱恩的名字存了一笔钱，为大学教育经费做准备。不料，布莱恩高中毕业后两天也就是他度过 18 岁的生日后，便带着钱离家出走，一年半以后才身无分文的回来。

另一个例子是十几岁的丹尼尔，他想用他继承的大部分财产去买一部外国跑车。虽然丹尼尔的父母亲希望他运用这笔钱作为教育费和生活费，但因为这笔钱在丹尼尔的名下，他们除了拜托丹尼尔仔细想想自己的未来以外，一点办法也没有。为了协调这件事，我们建议丹尼尔买便宜一点的跑车，然后将剩下的钱留下来作为教育经费。

大部分孩子的行为不会像布莱恩和丹尼尔这么难以预测，但相信你也不愿意拿你的积蓄做赌注。此外，你给孩子的钱在紧急需要时也不能合法的拿回来，只能用在孩子身上。除非你确定不需要这笔钱，否则你的钱最好还是放在自己的户头。折中的办法是设立一个教育信托基金，如果孩子没上大学或是毕业后还有余款，可以等他们成熟一点（25、30 岁以上）以后，再把多余的信托金给他们。

如何运用这笔大学教育准备金？

大学教育准备金的投资策略与整体的理财规划没有什么差别。一般来说，你应该投资在你能承受的风险范围内报酬率高的有价证券。我们建议你要以比对其他型态投资还保守的心态，来处理大学教育准备金的投资。如果投资期限不到两年，最好只投资债券。

以下是一些适合大学教育准备金的投资工具：

■ 美国政府公债

这是高报酬率的投资工具。你可以利用无息政府公债，使公债到期日与需要使用教育金的时间配合。但因为公债的价值会变动，因此如果必须在到期日前出售的话，这就是一种风险性的投资。

■ 普通定期存款

对存款人而言，定期存款很方便，但利息全部要课税，而且近来定期存款的税后利润比政府公债少。

■ 保守性股票

如果你能好好管理投资组合，不论是由你自己或请专业投资经理人管理，你都可以选择保守而绩优的股票。

■ 共同基金

共同基金具有与上述股票和债券类似的性质，但是投资组合中的股票与债券种类更多，买共同基金也就等于请专业经理人负责管理你的投资。

■ 年金

定值年金是 一种低风险而价值固定的投资，变值年金则类似共同基金这两种年金的好处是延缓课税。也就是等你需要钱而必须提领现金时才缴税，不过管理费用太高，可能抵销了延迟缴税的利益。

我们通常建议客户综合利用股票共同基金、债券或债券共同基金来做大学教育准备金的投资。

第七章 投资房地产

房地产也应该是投资规划的一部分，即使你唯一拥有的房地产就是自己现在的住家，也不例外。也许你不会用财务的眼光来看待你的房子，而把它当成每天劳碌奔波后一个可以随心所欲或与朋友、家人相聚的天堂，但事实上，它是最好的投资。

此外，你可以将房地产投资视为另一种赚钱的方式，包括投资证券化的房地产，如：共同基金、投资信托以及你自己或跟朋友合作购买的房地产。因为房地产提供租税优惠、现金收入与合理的增值空间。尤其在高通货膨胀率的时候，房地产更是优良的投资工具。

价值导向的理财规划在这方面一样可行，但千万不要盲从地购买一时热门的房地产，举例来说，我们曾建议客户不要碰当时正热门的美国东北部房地产，其目前的价格下跌了 50%，这就是最好的价值导向投资决定的实例。

今日美国的房地产市场价格不振，一般的看法也很悲观。事实上，目前房屋价格占平均收入的比率是近 20 年来的最低点。虽然我们不能保证房地产价格不会再跌，但我们却相信这是 90 年代购买自用住宅或是纯投资的最好时机。

什么样的房子最适合我的需求？

自用住宅不仅是投资而已，其一砖一瓦更包含了特殊的意义，譬如宁静、安全、舒适、隐私、家庭和谐等等。家庭比其他任何实质的物品更教人具有成就感。你可以从租房子开始，直到有能力买第一栋房子，然后随着财力的增加再换更好的房子。

什么样的房子最具吸引力？这牵涉到每个人的生活态度及价值观。我们有一个叫盖格的客户，他非常喜欢一栋在城市里显得有点鹤立鸡群的木造房子，唯一的问题是它的空间太小了，盖格家里的人愈来愈多，但这栋房子的房间却分割到连‘大拇指汤姆’都住不下去。

另一个叫关德琳的客户，独自住在郊区一栋有很多房间的大房子里。她以为买一栋她买得起的大房子是一种很好的投资，然而我们却认为，拥有这样一栋大房子让她觉得骄傲才是主要的原因。我们认识她的时候，她已经买下了那栋房子，而且并不打算搬家，所以，我们没告诉她那间房子的管理维护费太高，这种投资其实一点也不划算！

应该购买什么样的房子，财务顾问在这方面无法提供太多意见，因为“情人眼里出西施”。我们只能提供财务上的建议。

房屋是理想的投资标的物吗？

大部分的客户都希望自用住宅是一项成功的投资

尽管 90 年代初期房价普遍低迷，但对很多人而言，房屋还是他们最值钱的资产。从 1971 到 1991 年之间，每年的通货膨胀率为 6.1%，而房价平均涨幅高达 6.6%。如表 7-1 所显示，70 年代中期到晚期房价涨幅较通货膨胀高。但最近几年则为落后的状况另外，房价在经济景气好时表现较佳，而在景气低迷时表现较差，如此一来，单就整体略低的增值幅度而言，房屋就不是一种很好的投资。

买房子也是一种强迫储蓄的方式，但你必须负担房屋贷款。否则就有失去财产的风险如果你不善于储蓄，这种强迫储蓄可能有很大的帮助

一般人的做法是利用长期抵押贷款来购屋。尤其是首次购屋的时候，如此，可以买到比实际所能负担还要大的房

表 7-1 房屋价格与通货膨胀之比较（每年上涨幅度）

	单一家庭住宅	通货膨胀
1991	0.9%	3.1%
1990	1.4	6.1
1989	3.8	4.7
1988	3.6	4.4
1987	5.9	4.4

(续表)

	单一家庭住宅	通货膨胀
1986	4.8	1.1
1985	2.0	3.8
1984	4.4	4.0
1983	2.5	3.8
1982	2.5	3.8
1981	8.0	8.9
1980	10.4	12.5
1979	15.0	13.3
1978	14.1	9.0
1977	11.2	6.7
1976	7.7	4.9
1975	10.2	6.9
1974	9.6	12.3
1973	8.5	8.7
1972	6.8	3.4
1971	6.2	3.3
1971-1991	6.6%	6.1%

房屋价格取自美国商业部统计数字；通货膨胀率则取自消费者物价指数。

子,也就是做较大的投资。一般来说,只要你付得起第一年抵押贷款的费用,大概就没有问题了,因为你接下来几年的收入会增加,而抵押贷款费用却不会。

不过,有时候这种强迫储蓄会被过分利用。凯希一家人

最近在城里买了一栋公寓房子，资金大部分来自相当于他们收入的抵押贷款，可是他们还是一直抱怨缺钱用。我们以为这是夸大其词，因为凯希太太最近才刚被升迁，他们夫妻俩的薪水加起来应相当可观。可是，我们在拜访时却发现他们的房子空空如也，而且凯希一家人既不度假，也不外出打牙祭，很少享受舒服一点的生活。

我们问他们为什么会这样，凯希太太说她不知道，她想也许等他们付完 5 年的抵押贷款后，情况就不会这么糟了！其实，在生活品质与财务状况冲突的情况下，他们应该换期限长一点、每个月利息支出低一点的抵押贷款比较合适。

表 7-2 房屋的投资价值

预估每年通货膨胀率	5%
预估每年房屋增值率	5%
贷款付清期限	15 年
拥有房屋的时间	15 年
房屋原价	\$ 150,000
头期款	30,000
银行贷款	\$ 120,000
十五年后未偿还金额	0
十五年后预估房屋价值	\$ 312,000
房屋价格变化	2.1×
现金投资价值变化	10.4×

最后一个要考虑的因素是，买房子可以减免所得税。政

府给予房屋所有人减免所得税的优惠，只要在两年内再购买与原来房价相当或价值更高的房子，卖房子并不需要缴交所得税，而且抵押贷款的利息支出可以扣减所得税。也就是说，如果你的所得税扣缴率是 28% 的话，每 100 元的利息支出，可以少缴 28 元的税。

房屋的增值性、减免所得税的优惠与强迫储蓄的特性，使其成为一种良好的投资工具。如果你完全以现金来买房子，每年可能有 5% 的报酬率。但如果以 15 年的抵押贷款买相同的房子，假如不计每月可以扣减所得税的利息支出的话（大部分的客户将其视为租金开销），一段时间后资产的价值将会增加很多。如表 7-2 所示，15 年以后，你的贷款已经付清，房屋价值却是原先的两倍多，而且是原先现金投资金额（指自付头期款）的 10 倍。

自行购屋划算，还是租房子？

房价疲软时，最常见的就是这个问题。同时，这个问题也常发生在你不确定是否要负担自有住屋责任的时候。

其实在这些情况下，你只要认清自己的财务状况，再决定改变或维持现有的生活状态即可。你可以将购屋与租屋的费用及利益做一比较，并把你现在租的房子或是准备要住的房子与相当大小、品质和地点的房子做一个对照。不要把你现在住的房子和正在考虑的房价同时算进去，而且记着：房屋所有人的利息支出和房屋税支出都可以和扣减所

得税。

别忘了衡量自备头期款用于其他投资的获利机会。举例来说，如果你租房子而不买房子，这笔头期款就可以用来投资有价证券，其税后的投资报酬率可以用 6% 来算。

注意本金和利息支出之间的差异，偿还本金后欠款会减少，你的投资价值就会增加。利息费用则是为了补偿借款给你的贷款机构，如果你有一个 20 年期以上的抵押贷款，贷款前几年的本金支出相当小，就根本不需要考虑。

做整体比较时，最重要的因素可能是房屋市场价格的增值性。不要因疲软的房价或悲观的预估而退缩。我们相信，以长远的眼光来看，好的房地产价格一定会涨，因此当房地产市场低迷时，就是买房子的好时机。

在任何情况下，房屋的价值还应该加上增值率。既然房地产价格与通货膨胀间的关系密切，我们倾向以预估的长期通货膨胀率作为地点较好的房地产约略增值率（目前我们假定每年通货膨胀率为 5%）。如果你对某个房地产的增值率有所怀疑，就应该再重新考虑它的价值。

另外还有一些应该考虑的因素。从投资的观点来看，如果一间房子你住的时间不超过三年，我们会建议你用租的。想要预测房地产价格短期的走势并不容易，房价可能不稳定，而且房子短期的流动性可能不大，以致无法卖到接近其价值的价格。因此，最坏的情况是你可能会遭受相当大的损失，如果买了之后很快就卖掉的话，卖掉的价钱可能还不够偿还抵押贷款。

马丁和苏珊虽然知道在 18 个月内会被公司调到别的地方，在搬到康乃迪克州时仍买了一栋价格似乎很吸引人的大房子，当我们提到短期买卖房屋的风险时，他们耸耸肩说：“康来迪克州的房价会继续上涨。”不幸的是，他们调走以后花了将近两年才卖掉那一栋房子，而且在出售过程中损失超过 4 万美元。

即使你的房子增值了，也要等到卖掉以后才有实际的获利，这些纸上利润对管理维护房屋所需要的现金费用并没有任何助益。假如你不打算卖掉房子，房价增值对你一点帮助也没有，只对你的继承人有利。因此，我们不得不同意一些年纪较大的客户所说的，即使价钱很便宜，他们也不应该买下他们打算度过余生的房子。

如果不计减免所得税的优惠以及预估的增值价格，买房子的费用比租房子要高。但经过扣减所得税调整后，对扣缴率为 28% 以上的人来说，费用相当接近，但仍旧比租房子高；然而，当你将房屋的增值潜力考虑进去后，通常买房子的胜算较大。这也就是为什么我们总是建议客户买房子，而不是租房子。

应该花多少钱在房子上？

有两种方法可以决定你应该花多少钱在房子上。

首先，你可以用实际所得的百分比来估计，与房屋相关的费用包括管理维护费、贷款本金、贷款利息、房屋税以及

保险费，总和应该低于你总收入的 30%。

这个百分比对房价较高的地区而言并不适用，因而我们建议换一个比较不严格的方法：在前两年你基本上最多能负担多少，就付多少。你也许奇怪财务顾问怎么会做这种建议，这是因为购买适当的房子是一种很好的投资，所以可以采取一些弹性的做法。刚开始你可能会觉得手头很紧，但过一段时间后就会好多了，因为固定利率的抵押贷款费用是固定的（贷款期间利率维持不变），而且除非利率变化很大，不然浮动利率（利息支出随市场利率而改变）的抵押贷款费用也不会有太大的变化。但是相对的，你每年收入的增加幅度至少应与通货膨胀相同。此外，由于利率的大幅上扬可能会破坏了你的计划，所以我们建议你用固定利率贷款或有利率上限规定的浮动利率贷款。

不妨利用第一章的现金流量表计算出自己究竟可以负担多少。最好另外备妥三个月的费用，或是确定有可靠的借款来源，以备急用。

如何买到价廉物美的房屋？

住宅包含了个人与投资方面的特点。很多人并不在意房子投资方面的价值，只是因为一时的喜爱而选择某栋房子。在这种情况下，“喜爱”常是财务上的敌人，因为它会使人做出不理智的决定，譬如说为了买一栋特定的房子而付出高于市场的价格。从投资的观点而言，你应该暂时忘记

“喜爱”这回事。

房子的地点应位在已开发或即将开发的地方，而尽量远离有长期失业问题的地区，因为在这些有经济与人口外流问题的地区，其房地产价值通常很难稳定成长。此外，最好再请工程师验证房屋结构的稳定性，并且将任何购买前必要的整修费用也算在房屋费用上。

挑选房子应该从居家附近的房子开始，而不是在不怎么好的地点选择最贵的房子。就增值的目的而言，最好的选择通常是好地点里最便宜的房子。在买房子之前，先调查附近地区的房价，打听一下最近已出售与出售中房屋的价格，并试着熟悉整体房地产市场的情况，譬如像房屋需求量是否很大、换手很快或市场是否正处于衰退时期。

有了这些信息后，便可运用‘以退为进’的策略。选出所有吸引你的房子，千万别只钟情于某一栋。然后以低于销售价格 20% 的价钱议价，或依据自己的喜好调整这个数字，然后再根据目前市场的景气好坏提高或降低价钱。

对屋主要很客气，不必担心开价太低而冒犯人，也不要因为过度贬低房子而与主人起冲突。相对的，不管你多么喜欢某一栋房子，也要冷静地指出自己满意的特点，同时技巧地提出一些缺点，然后再告诉屋主有兴趣卖的时候可以联络你，相信到时候就可以用你开的价成交了。

当屋主急于脱手或是要出售遗产时，房屋的价格可能比较合理。如果屋主联络你，但不太愿意接受你开的价，可以稍微退让，以略高于八折的价格成交。假如你不急着成

交，而且屋主没联络你的话，3到6个月后，再略微提高你的价钱试试看。

我们认识一位小姐，她买卖房地产时总是开价很低，百般挑剔她要买的房子，几乎激怒了所有的屋主，然后从讨价还价的20栋房子中买下一栋。她不像我们建议的那么客气，但一直成功地以相当低廉的价格买下房地产，略施修整后再以高价售出。

面对房地产经纪人时，用这个策略就行不通了。经纪人通常希望赶快成交，甚至一再警告你拖延时间的风险。他们喜欢你只集中注意力在一栋房子上，因而强调那栋房子的价钱有多好、多么吸引人。然而，你应该坚持多看几栋房子，而不是只看一栋。有时候看报纸上的分类广告，直接与屋主接洽更好。如果你可以不顾任何压力，等房地产价格衰退时再买（很多房子的价格比一年前低至少11%），就可以运用“以退为进”的策略了。

我们的客户经常成功地运用这个策略。一心只想着要如何布置新居的亚伦与布兰达，询问我们对他们准备要买的房子售价的看法。当时房地产市场不景气，那个价钱比原价低了10%，我们向他们解释我们的策略，同时也告诉他们这个策略的风险是他们喜欢的房地产有可能会被其他人捷足先登。然而，亚伦和布兰达还是听从我们的建议，采取了“以退为进”的策略，结果有两个屋主接受他们的开价，他们最后以低于原价20%的价钱买下原先要买的房子。

最后要注意的是聘请一位熟悉房地产的律师代表协商

与签约,请律师在契约中尽量写明附带条件,例如符合贷款条件、合格的鉴定报告、工程师报告以及环境报告。如此一来,万一有任何出乎意料的事情发生,你便可以正正当当地要求解约。

应该准备多少自备款？

如果你想换一栋比较贵的房子,或首次购屋,那么,自备款付愈少愈好。换句话说,在你的能力负担范围内,银行的贷款要愈多愈好。在 80 年代买房子所需的自备款相当低,但目前一般贷款机构却都要求至少准备 20%到 25% 的自备款。

假如你的积蓄允许你少借一些钱,自备款的多寡就要看积蓄用于其他投资能赚多少钱而定了。将投资的预期报酬率与贷款的费用比较看看,而且别忘了将投资的所得税考虑在内。举例来说,如果抵押贷款的税前利率为 10%,那么投资报酬率应该大于 10%才值得增加贷款比率。

另外还应考虑其他的因素,例如:当你将大部分的闲置资金用于自备款时,资金运用的弹性就降低了,你可能因而没有钱应付紧急事故或丧失难得的投资机会。

一般说来,你应该注意整体的情况。芭芭拉和尼尔都是医师,每年的积蓄相当可观。在国外住了几年以后,他们决定搬回美国定居并考虑办理抵押贷款,买一栋价值 100 万美元的房子。他们在国外的银行帐户中有 100 万美元的存

款，我们第一个顾虑是：他们居然把一辈子的积蓄都押在一家没有存款保险的银行帐户里。芭芭拉还提及他们保守的投资态度（所能忍受最大风险的投资就是定期存款与国库券），我们的第二个想法是 如果一个不顾客户最大利益、只顾佣金多少的财务顾问碰上他们就走运了！假定房子的自备款 20%，80 万美元的投资佣金就高达 3 万到 10 万美元。

衡量芭芭拉和尼尔的风险忍受程度以及他们未来每个月的高收入后，我们建议他们不要贷款，就以 100 万美元的现金买房子。不过，就像医生平静的向病人解释紧急手术的需要一样，我们要他们先把钱汇回国内有存款保险的银行。

需要二次抵押贷款吗？

若房屋抵押贷款的税前利率相当低，你的房子就是取得资金的最佳来源。不过，假如你正考虑借钱去投资，先评估借钱投资是否值得。

假如借钱的目的并非为了投资，就必须非常谨慎。身为财务顾问，我们不赞成把二次抵押贷款、周转性贷款及信用额度当成无底洞的支票。这些贷款很容易取得，特别是信用额度，而你很可能不会按时还款，尤其是当手头紧的时候，付利息好像也不难，只要再借多一点就好了。可是，一旦借款额度满了、周转不灵了，你可能会失去最重要的财产——房子。

这一类的抵押贷款应限于经过谨慎规划的投资计划，

或重大支出费用时再利用,如大学教育费、房屋修缮等,而非用于不必要的支出。一旦办理抵押贷款,要记得按时偿还贷款,并以退休前还清全部贷款为目标。

选择周转性房屋贷款或借新还旧？

如果你需要额外的资金,却仍犹豫要利用周转性房屋贷款或借新还旧的话,不妨考虑下面的因素。

周转性房屋贷款的成本通常比新的抵押贷款高 1% 到 2% , 因为二次抵押贷款比第一次抵押贷款的风险大。另一方面,有时周转性房贷不需要手续费(指第一次抵押贷款所需的庞大处理费用),假如你已经有了低于市场利率的第一次抵押贷款,而且大部分欠款未还,重新改贷会使你丧失低利率的利益。

问问自己为什么需要借新还旧。假如是为了整修房屋,特别是因为要增加房屋的价值以便将来能获利而你目前的抵押贷款利率又不低的话,这可能是最经济的方法。同理,为了计划周详、长期的商业目的或投资目的而借新还旧也是可行的方式。

如果是为了庞大的信用卡欠款或其他债务而借新还旧就不合理了。倘若融资的理由是因为目前入不敷出或是为了一时的需要,例如买车子、度假旅游或孩子的教育经费,则还款期限必须是几年,而不是 15 或 30 年,在这个情况下,你最好的选择是周转性房屋贷款,并下定按时还款的决

心。千万不要让周转性房屋贷款无限制的增加,以致于阻碍了你的退休计划。

卖房子时应注意什么？

卖房子通常希望在最短的时间内卖到最高的价钱，因此，你的策略依是否马上搬家或可以等一段时间来决定。不论哪一种情况，你都必须知道邻近地区同类型房屋的售价。

将售价订在高出一般房屋售价的 20%，如此一来，你可以接受比定价低的出价，让自己有更多的议价空间，并进一步了解目前市场的状况。我们有一些客户在张贴出售广告的第一天，就卖给第一个出价跟他们售价相同的买主，他们虽然很高兴，但我们发现：他们没有注意到最近房屋需求增加的情况，因此售价低于一般的行情。

如果你想自己卖房子省下中介商大约 6% 的佣金，不妨告诉周围的朋友你想卖房子，风声一放，也许有人就正好感兴趣。

分析自己的房子是属于很多人想买的那一种，或是属于特殊类型与地点的那一种，需要特殊的买主。特殊状况的房子通常要花较长的时间才卖得掉。

如果你不急着卖，可以等真正有兴趣的买主出好价钱。不要因为有人出价太低而沮丧，他们不是不想买，就是想讨价还价，他们也许是运用‘以退为进’的技巧在买房子。

假如你发现你的售价超出了市场所能接受的价钱，不

妨略为降低。不要为了区区数千美元而僵持不下，比起房子原本的价格，这些钱不算什么，更何况你可能因此丧失了一个买主！

假如正巧碰上经济不景气、房屋市场低迷，不妨等一阵子再卖。不过，如果你必须马上搬家，可以先将售价订高一些，然后再降低价位。如果你已经搬家，让买主看到空荡荡的房屋，议价的空间就更缩小了。

请中介商卖的话，他们可以提供很多有利的信息，但正如我们提过的，他们最大的兴趣就是成交，因此，他们可能会说服你某一个价钱是最好的。别紧张，保持客观，衡量一下等待更高的价钱所可能增加的收入与空屋维护费用的情形，假如结果很明显不值得等，而你也已经有了肯定的买主时，试着将价钱提高一些，然后卖掉。

另外我们建议不要在卖掉老房子前买新房子，以免面临长时间必须同时维护两栋房子的压力。除非新房子价钱真的很好，才值得这么做。

买得起第二栋房子吗？

你是把第二栋房子看成逃离平日繁忙生活的快乐天堂，还是一个需要维护的麻烦？假如你计划买第二栋房子，最好先在预定的地区租一栋房子，如此可以在下定决心之前，先了解成本与投资的价值，等过一段时间后，再确定自己是否仍对第二栋房子感兴趣。

如果你还是很感兴趣，不妨进一步考虑下列的因素：

首先，以目前的现金流量为基础来考量，利用你买第一栋房子时的方法评估，计算现金收入与支出，扣除利息费用与房屋税。另外，为第二栋房子可能需要的费用准备一年的急用资金，这样可以避免万一收入暂时减少而必须卖掉房子的窘况。这种情况通常是发生在经济不景气及房价不振的时候。

其次，想想这栋房子是不是值得投资。决定是否购买的主要因素是你退休时能卖到什么样的价钱。而购买之前要考虑房子的状况与居家环境的品质，譬如：房子是否坚固？地点是否吸引人？治安是否安定？目前或未来的人口是否会持续增加而成为住宅区？如果这些答案是肯定的，每年的房价应会上涨 5% 以上。反之，如果房子不够坚固、便宜但前景不被看好，那么即使有通货膨胀的影响，你能还本就算走运了。

20 年前理查在纽约长岛的高级住宅区买了一栋普通的别墅，现在的价值比当初高了很多。而席德很多年前在纽约上城买了一栋房子，现在却考虑是否要继续支付庞大的维护费或干脆脱手算了。如你所见，投资房地产，可能成为吸引人的投资，也可能变成沉重的包袱。

现在你应该可以将所有的费用与预估的成本列入整体财务的规划之中。除非你有足够的投资理由，不然从严格的财务观点来看，买第二栋房子并非当务之急，而应该将房地产投资放在其他的目标之后，如教育及退休计划。如果第二

栋房子可以改善你的精神生活，使你工作更有效率并让你有多一点时间与家人相聚，就值得考虑。假使你每年的积蓄稳定而且收入持续增加，那就放手去买吧！但要记住，别墅的售价比第一栋房子的售价变化更大，最好等到经济衰退时再买。

房地产投资的魅力何在？

房地产之所以值得投资,理由有三：

1. 房地产本身有收入产生、节税与增值的优点。
2. 房地产是典型的不动产,不同于普通股票。
3. 只要地点好，房地产比较不会因为生活型态或科技的改变而过时。

不过这并不代表投资房地产没有风险，万一你急需现金时，房地产可能不容易脱手。再者，经济情况或都市发展的变化也可能大幅改变获利状态。不过，问题通常是出在管理不良或以不动产为抵押的贷款太多的情况。只要谨慎管理高品质的房地产，每年都能带来相当高的现金利润，而且这些收入会随着时间增加。

收入型的房地产还有另一个益处就是所得税的优惠。虽然你实际上并未花任何钱，但每年建筑物的一部分成本可以作为房屋耗损的支出，也就是所谓的折旧费用。这种扣减所得税的优惠特别吸引人，因为好的建筑物不但不会折旧，反而会随时间增值。

收入型的房地产也有增值的益处。租金收入与利润随时间增加，促使房地产的价值也跟着增加。80年代中期至90年代初期，美国许多城市的房地产供过于求，租金虽并未像过去一样上涨，然而，只要房地产的地点佳、人口持续增长，几年的萧条之后房地产价格仍会快速上扬。

如何购买创造收入的房地产？

基本上，你有三种选择：

■ 房地产投资信托

公开上市的房地产形式通常为房地产投资信托。房地产投资信托有点类似共同基金，其差异在于所持的股份为房地产的组合而非股票的组合。

房地产投资信托的主要功能为：积极管理自有房地产、获取部分产权、放款给其他房地产所有，或三者兼具。他们可能投资特殊型态的房地产，例如：公寓、办公室、购物中心、观光饭店、医院，或是各种型态的组合，有时候，他们投资的房地产则集中于某一区域内。

房地产投资信托不必缴公司税，不过与一般私人拥有的房地产不同的是没有扣减所得税的优惠，所获得的利润却要缴税。

评估房房地产投资信托的方法，应以它们目前所产生的收益、未来现金流量的成长展望以及这些预估数字的可信度来评估。股票市场、债券市场与房地产市场本身的表现

都会影响房地产投资信托。很多人为了当期收益率高而投资房地产投资信托，而忽略利率走势也会影响它们的表现。就长期来说，房地产投资信托的表现类似股票，是值得列入投资组合中的一种投资工具。

如果你自己要投资房地产投资信托，应该选择具备自有产权而不是仅有抵押权的公司。此外，该公司的债务必须不多，现金流量与股息分配情况佳，而且总体市场价值超出 1 亿美元。投资观光饭店或医院类的房地产投资信托时要特别小心，你投资的不仅是房地产，还包括每日的经营活动。因此，分散持股，以避免任何单一投资的风险。

自有房地产得耗费不少时间而且风险大，投资房地产投资信托则没有管理上的责任，不仅投资风险只限于原先的投资金额，而且投资金额也没有下限。

■有限合伙权

在这个结构之下，你可以分享利润，而损失仅限于所投资的金额。70 年代与 80 年代初期，美国有限合伙产权相当风行，主要是当时房市的热络、所得税上的优惠，以及一般价格波动不像上市的有价证券那样大所致。这并不是说它们的价格不会变动，只是有些人认为眼不见为净而已。不幸的是，有限合伙产权的价格还是不尽理想，过去十年来，绝大部分有限合伙产权的表现都不好。

由于缺乏美国证券交易管理委员会的管理，对这种与不相识的人合伙投资的方式，我们仍抱持相当保留的态度。如果你还是坚持要投资，应该确定有 85% 甚至 90% 的投资

金额是用于投资，而不是进了促销人的口袋里。

目前有一些私人合伙产权的原购买人，透过经纪公司以折价的方式出售合伙产权。一般的投资人不应该碰这一类的投资，因为在这种次级的合伙产权中，你很难区分卖方是因慌张而急于脱手的投资人，还是知道产权已经涉临破产的狡猾老手。此外，大部分的合伙权也许没有流通性或是流通性很差，你根本卖不掉你的有限合伙产权。

■ 购买自有房地产

购买自己的房地产是最好的房地产投资方式，然而，除非你精通此道，否则最好只专注于你所了解的房地产市场与型态。购买的时机应该在大家对房地产产生悲观而价格下跌的时候，譬如在市场低迷时，挑选住家附近正待价而沽而且可以出租的房子，或是正在发展中的市区建筑。如果你无力单独购买，不妨与亲戚朋友合买，或者向银行贷款，但是负债比率必须限于保守范围内（大约 50%），同时要确定你有余裕支付管理费和贷款费用。

拥有房地产就表示你是屋主，得自己收房租、整修、解决问题和接受抱怨，可能还要处理房客的问题，以及随报酬而来的一大堆的责任。此外，假如你付不起银行贷款，而且房子暂时无法卖掉时（当你急需用钱而一时卖不出去），你个人就要负起责任。但是，我们相信详细规划以及细心管理的房地产还是非常值得的投资。

南茜是一个秘书，而彼得是公立学校的老师，这对夫妻到我们的办公室询问应该投资债券或房地产。他们正在考

虑要买位于纽约史坦发岛住家附近的房地产，他们认为这个地区正在成长中。彼得善于工艺，所以他们不在乎自己管理房地产。

我们的评估清楚地显示 房地产比债券好得多,既可以省掉外在的管理费和佣金，而且南茜和彼得又享有所得税的优惠。此外，他们可以享受这种责任感和拥有一砖一瓦的感觉。

莉蓓嘉是一位小学毕业就没受过正式教育的中年妇人，她住在美国中西部的城市里。不同于我们与其他客户的坦诚关系，她拒绝透露她赚了多少钱。尽管她没有什么背景，却已经买了很多的公寓，其中除了第一栋房子以外，她所有的房子都是靠前一栋房子的收入买的。她致富的方式就是，当房屋价格相对于其所产生的收入显得合理时，就会将房子买下，然后自行监管，使房子保持良好的状况。从这个例子你得到什么启示？

应该借钱买房地产吗？

只要你负担得起利息，尽量借钱买房子。

买房子是一种比租房子更好的投资，同时可以强迫你储蓄,因此,贷款购屋,是不错的理财选择。至于其他型态的房地产，考虑的因素就不同了。

你可能看过不花钱就能投资房地产的报导，以致认为能够利用债务来买房地产。过去 50 年来的确如此，因为除

了最近几年外，通货膨胀大都比预期的高，使得不动产的所有人成为大赢家，而债券的持有人变成输家。

最近 10 年来，情况改变了，通货膨胀率调整过之后，银行提高了借钱的成本，同时，建筑物所产生的现金收入也减少到无法支付大笔债务的程度。

目前银行对以投资为目的的大笔金额贷款持较保留的态度，而且通常还要求准备自备款。如果你的现金收入稳定且高于你的贷款成本，你能改善房地产方面的收入，或者通货膨胀率、房地产价格相对于固定的利息支出为上涨趋势时，大笔金额的贷款才对你有利。

假如你愿意承担额外的风险，可以借钱来买房子，不过比率不要超出 50%，而且利息支出不要超出房地产的收入。另一方面，随时准备能应付 3 个月利息和本金费用的资金。保守是关键的存在，不然你会像一些房地产大亨碰到的问题一样，只是你还不致于宣告破产罢了。

几年前，我们曾见过两位纽约首屈一指的地主。他们俩个都没有显赫的背景，却握有大笔的财产。他们利用银行贷款创造出财富，同时毫不犹豫地宣告他们财产的价值超出 100 万美元。然而，两个人目前的事业却濒临破产。比起我们说过的那位默默无闻、不会过分扩张投资的房地产投资者——她目前正在创造第二笔财富，准备买下 10 年后会价值非凡的房地产——我们还需要多做解释吗？

房地产投资应占投资组合多少百分比？

房地产投资应占投资组合多少百分比并非你能控制的，因为房子通常是一个人投资组合中最大的部分。一个比较相关的问题是，你是否将你的住宅视为一项投资？以一个公司来说，这就很难界定。根据不同的情况，我们有时候会把住宅包括在内，有时候又把它排除在外。我们甚至会分开来算，把房子价值的 50% 列入投资组合中。基本上，如果你打算在退休或其他时间把房子卖掉，然后买间小点的房子或租房子，你的住宅应该算在投资组合中。若你根本打算卖的话，就不能算是投资。

假如自用住宅不包括在资产组合内，那么房地产应占投资组合的 10% 到 20%。如果自行管理房地产，对房地产有相当的了解，知道你的财产集中在这方面，而且当房地产获利情况有变化时，有资金来源可以应付的话，那么比率可以提高至 50% 到 75%。

记住！房地产有好坏之别。在决定房地产占投资组合多少百分比之前，先想想是什么特性吸引你投资房地产。

注意地点、房子状况和管理维护成本，如果有合伙人的话，注意彼此的关系以及你的资本有多少。另外，如果不投资房地产，这些钱可以用来做什么？你打算保有房地产多久？能否等到下一次价格上涨时再卖？这对你可能是一个非常重要的决定，认真地想一想，自己做研究，只要遵守价

值导向的原则，你就是个大赢家。

第八章 财税规划

税在我们的财务和经济生活中是无所不在的。当税率提高时，你应该为节税做一些财务上的决定。我们不应只在申报所得税时才注意税的问题，平时多注意基本的财税规划，就可以减轻税负。

本章将告诉你如何处理所得税，但首先要提醒你别避税避得走火入魔。事实上，我们碰到的每一个人，不管收入多寡，都认为自己缴太多税了。我们尊重他们的想法，也尽量帮助他们减少税负。

如何计算应缴的所得税？

计算所得税有三个步骤：

步骤一

计算综合所得总额，列出所有收入的来源，包括薪水、业务报酬、利息、投资所得、福利金及其他收入等

步骤二

计算减掉可扣除的支出后之所得总额。

步骤三

计算所得税净额，即将免税额与列举扣除额减掉后之综合所得净额。

列举扣除项目，正是你和会计师要特别注意的部分。一般可列举扣除的项目包括：医药费用、慈善捐赠、住屋抵押贷款利息、房屋地价税以及其他的一些杂项支出。如果你的扣除额并未超出标准扣除额，那么你应该选择标准扣除额。你的免税额将会依据你扶养的亲属多寡以及所得高低来计算，而你的收入与婚姻状况(已婚、未婚或一家之主)则决定你的扣缴税率。

是否应请专业人员申报所得税？

基本上，请专业人员申报所得税的理由有二：(1)方便，(2)借重其专业知识。如果你无法整理自己的资料，也许会想请税务专家帮忙。请别人帮你解决这种想到就头痛的问题的确很方便，也很令人心动，但即使别人帮你申报所得税，你也应该仔细检查，因为你自己要对申报的内容负责。

如果申报内容很简单，自己做就可以了，税捐稽征机关会答覆你的问题，甚至帮你填写表格。若申报内容很复杂，则最好请专家来做。长期下来，好的税务专家为你省的钱，足以支付他们的收费。因此，最好找一位受过特殊训练、有几年实务经验且具有专业执照的专家帮忙，例如会计师或财税顾问。

如何降低税负？

减轻税负的基本方法有四种：

1. 基本的扣除项目

包括增加可扣除所得税的支出，例如房屋抵押贷款利息、房屋税、地价税，很多人在找到了可扣除所得税的项目后都很得意。

2. 免除所得税

听起来好像很神奇，然而，确实有许多合法的渠道可以让你完全免税，包括在工作中安排特殊福利、捐赠增值的股票给慈善机构等。

3. 延缓缴交所得税

这个策略可以延长你运用资金的时间，而且效果可能相当显著，比如说退休金的所得税可以延缓好几年再缴。有时候你省的钱，多到你根本不在乎最后要缴多少税。

4. 转移收入

也就是将所得税扣缴率高的人（通常是你和配偶）之所得税负担转移给扣缴率低的人（可能是你的孩子）。

还有其他节税的投资工具吗？

可以节税的投资工具并没有像大家想的那么多。的确，所得税的漏洞很多，可是等大家都买了典型的节税投资之

后,好处就没有了,剩下的只是坏处。

以下就是值得警惕的事实。80年代初期节税投资风潮最盛的时候,经纪公司提供给推荐节税投资业务员的佣金,高达购买价格的8%到12%,使得一些佣金导向的投资顾问,很难给予客户客观的建议。

很少有投资人会花工夫去算这些节税投资的报酬率。假如他们算了,就会发现 $1/3$ 到 $1/2$ 的钱,都浪费在促销费用、管理费用以及其他非获利的资产上。这些投资根本就做不下去,更别说提高报酬率了。很多投资人只看到一时的减免所得税优惠,而没有看到长期的损失。

我们必须记取的教训是,投资不能只看节税的那一面,还需具备基本而健全的投资条件。我们引以为豪的就是没有变成节税狂,即便会丧失一些客户,也不让我们的客户投资这些节税工具。

一种最大的节税方式,就是根本不申报所得税,然而,这是非法的,我们当然不鼓励。有一次,一对中年夫妻来找我们,他们的衣着老旧,看起来相当不安,事实上那个男的一直在冒汗。这对夫妻拒绝透露名字,其中男的拿出一大叠钞票,说有7.5万美元,而且发誓是合法赚来的,并进一步要我们提供一个外国的避税天堂。

我们肯定地告诉他,我们唯一在外面洗的东西就是衣服(暗喻不洗钱),然后把他们打发走。不过这件事确实教人怀疑传闻的“每赚10块钱中,至少有1块钱就是这样进了政府的荷包。”

合法的节税投资工具指的是能给你所得税优惠的投资。理论上,大部分投资应该是政府为一些公众利益而设立的,但事实上它们常是特殊压力下的产物。

评估主要的节税投资工具

主要的合法节税投资工具包括 自用住宅、年金、人寿保险等。你可以看到各种适合大多数人收入和情况的合法节税投资工具,以下便是我们对每一种工具的风险和报酬的评估。

■ 自用住宅

自用住宅有相当重要的节税功能。房屋增值时并不需课税,只在出售后才课税;再者,自用住宅抵押贷款的利息费用可以用来扣除所得税。

此外,你可以卖掉房屋后再买一栋而不影响你的所得税,只要第二栋的价格高于第一栋的售价,而且是在卖掉后两年内买的即可。

■ 年金

保险公司年金的投资收益在领出现金时才课税。年金的形式分为定值与变值两种。定值年金的利率固定,并且是由保险公司根据目前市场利率来决定,这类年金的价值不会改变,因此适合保守的投资人。变值年金则是可以自行选择投资债券或股票,投资报酬率随当年的市场情况与理财经理人的表现而定,这类年金的价值随着保险公司的表现

而变动，但通常会保证至少可以收回本金。

假如你不满意你的年金投资表现而想要转移到别的话，很可能会因为一大笔的解约金而打退堂鼓。定值与变值年金对提早解约者都有相当重的罚款，通常由 7% 开始，7 到 10 年之后则降为零。变值年金每年还包括大笔的管理费用，因此抵销了所得税优惠的利益。某些低价、直销的变值年金每年还包括大笔的管理费用，因此抵销了所得税优惠的利益。某些低价、直销的变值年金保单，也许是更好的投资机会。

对于保守、资金不多且直到退休后才需要用钱的人而言，年金是最适当的选择。

你不妨找一家信用良好并提供定值年金的保险公司，其年金报酬率应与市场利率相当，而且有低于目前报酬率 1.5% 的撤销条款。这样一来，当保险公司指定的报酬率低于市场利率的 1.5% 时，你可以转换(撤销)年金而不被罚款，如此不仅给你多一些选择，还可以促使保险公司在利率下跌时，提高他们的指定利率。

■ 人寿保险

人寿保险有时候会被当成节税优惠的投资工具来推销，这是因为缴交的保费扣除保障危险的费用与佣金之后，多余的钱会存入现金帐户中，除非你提领出来，不然这个帐户所孳生的利息不扣税。

这的确是一种减少所得税的优惠，但我们不认为保险是一种投资。拿到保险的通常不是你，而是你的受益人，而

且再投资的红利，可能无法增加保单的死亡保险金。利用保单累积的现金价值（可能需要好几年才够）而借款的利息，也不能扣除所得税。此外，借款还会减少死亡保险金，因此，我们不建议用保险当避税的投资工具。

从纳税的角度来看，什么时候卖掉股票和债券最好？

基于课税的考量，决定何时应该卖掉股票和债券的守则很多，问题是这些守则只看到其中的一面，并没有考虑投资报酬率。出售的时机不当，有时会抹杀税方面的利益。

首先，我们提出传统以税为导向的守则，然而再提出修正的方法。

守则一：

延缓卖出高获利的有价证券，等到持有证券的时间长达一年以上后再卖，届时获利是以资本收益来计算。资本收益的征税比一般所得税低，且因一般所得税逐渐增加而资本收益的征税维持不变、甚至减少，这个差异可能会愈来愈显著。

修正：

比较一下为了减税而赔本卖掉证券与证券价格可能回升的幅度之间的得失，结果可能出乎你意料之外——股价的上涨潜力使税方面的考量微不足道。举例来说，假定你的所得税扣缴率为 28%，而目前的股票价格低于你原先购买

成本的 25%，只要价格上涨 10%，继续持有证券就会获利，而当价格上涨 20% 后，获利是减税方式的两倍。因此，我们管理投资帐户时，为了减税而卖掉股票，只是整体考量中的一点而已。

守则二：

将年终时有获利的股票延后到第二年再卖出，如此可以延缓一年缴税。

修正：

特别留意到第二年可能导致价格急遽下跌的因素。举例来说，如果购并的谣言使价格大涨，但你不敢确定购并是否会成功的话，在今年卖也许比下一年卖更好。

守则三：

年终之前，卖掉赔钱的证券就可以在当年申报损失。不过，如果现有的资本损失超出限额，就不再赔本卖证券了。每年资本损失扣除资本收益后的净损失，可以用来扣除综合所得，但以不超出上限为准，而损失余额也可以用来扣除未来的所得。

修正：

谨慎考虑为了扣除损失而在 10 至 12 月时卖掉大跌的股票。每年此时，其他人也会为同样的理由卖股票。因此造成股价下跌。到了 1 月，那些为扣除资本损失而被卖掉的股票价格通常会反弹，尤以小型公司的股票为然，这个现象即是所谓的“1 月效应”。肯恩是一位精通税务的会计师，他问是否要在 11 月卖掉美国最大的一家钢铁厂的股票，我们叫

他等一等,最后,他在二月初股票涨了 33% 时卖掉股票,并在第二年将损失扣除。这笔交易虽然延后,而且减少了税方面的利益,但更重要的是,他的整体获利大幅地增加了。

守则四：

卖掉赔钱的证券,以便抵销已经获利的证券。另一方面,如果你准备或已经赔钱卖掉证券,找一些有获利的证券来卖使资本损失不会超出上限。

修正：

你可以纯粹考虑扣除损失,而不考虑价格上涨的情况有二:(1)当投资的价格跌幅达 80% 以上时,即使价格再涨,也不可能超出税方面的利益。(2)当损失的证券为债券时,除了与大盘的互动关系外,个别股票的特性不同,因此纯为税的理由而卖股票,并非明智之举。然而,影响债券的最大因素是利率的变动,卖掉债券后,再买其他的债券,不但可以减少所得税,还可保有未来债券市场利率变动时的有利机会。

守则五：

不仅你的股票大跌,整体股票市场也重挫时,你应该好好考虑是否为了减税而卖股票。你负面的看法可能正反映了整体的悲观气氛,市场随后通常会反弹。

修正：

在十一月时考虑买进与你已持有的投资相同金额的股票。持有这些股票达 31 天,以便符合(美国)税捐机关的规定,然后卖掉原先的股票,这样一来,你既可以申报损失,又

能维持长期股票投资的部分。不过在这 31 天中,这些额外股票的获利或损失也会影响你的所得。

扣缴税率增加时怎么办？

假如政府将提高税率或是你本身的扣缴税率会增加，不妨反向运作缴税经验法则。也就是说，当你预期所得税会增加时，可以考虑将支出延后到第二年，而尽量在当年申报收入。你是否应该这么做，取决于增加的税有多少。提早一年缴税，表示你将原先可以用来做一年投资的钱给了政府。

如果扣缴率的差距很大，比方说从 15% 增加到 28%，你就应该提早申报收入而延缓申报支出。准确的分界点则依提早一年缴交的钱有多少投资报酬率而定。

如何退税？

我们很少看到比拿到政府退税更值得高兴的事了。事实上，有些客户特别计划退税，仔细做生活费用的预算，有时还故意多缴薪资所得税，把退税当成一种强迫储蓄。相反的，如果结算所得税要缴一大笔税的话，可能破坏预算计划，甚至要借钱来付所得税。我们的一个客户，就是因为她的会计师没有预计年底的一大笔所得税，而将那个会计师开除。

虽然退税让你觉得打败了税捐机关，但从财务上来说，

这种感觉并没有任何意义。不论退税与否，你应该缴的税并没有不同，唯一的差异是薪资所得税扣的多，你所能用来投资的钱就减少了。另外值得注意的是，如果你缴的税太少的话，可能会被罚款。

每个人有多少免税额？

免税额是政府根据扶养亲属的多寡而自薪资所得中扣除的金额。如果退税是主要目标，你在薪资表上可以不申报扶养亲属。如果你愿意付正确的金额，只要填报正确的抚养亲属人数即可。

年底时如何做好财税规划？

每年的 12 月通常是个人和企业做财税规划的时候，然而，做财税规划的最好时机其实是在 10 月，你的目的是要将税延后到下一年。仔细规划某些交易，可以改善你的财税状况，以下便是一些有用的技巧：

1. 如果你自己做现金买卖的生意，可以将年底的帐单延至隔年 1 月再开。现金买卖的交易，是在收到现金的当年就要课税。
2. 如果公司许可，请他们延后红利与收入的入帐。
3. 延缓投资收入，投资 3 个月到一年的定期存单或国库券，因为利息在到期时才课税，你可以将到期日安排在第

二年。

4. 规划投资买卖，股票与其他有价证券在所得税方面的影响，应该要列入规划中。一般的法则是将获利证券延至第二年再卖，有损失的则在当年卖掉。

5. 你的婚姻状态会影响所得税的申报，注意结婚（或离婚）的时机，也许可以替你省钱。

第九章 退休计划

一般人找财务规划专家的理由各有不同，究其最终目的不是寻求投资建议，就是安排退休计划。事实上，这两个目的通常是相关的，大多数人投资的目的就是要有足够的资金，而能无后顾之忧地退休。

有些人在二三十岁时就开始计划为退休而做投资，不过这毕竟是少数的例外。我们的客户中有一些是老板，他们的年轻员工宁愿马上拿到现金，也不要好几年都不能碰的退休金。大部分的人都是过了四五十岁以后，才开始认真思考退休的问题。很多中产阶级甚至从来没有想过退休的事，其实他们应该好好想想——要过舒适的退休生活，需要一大笔钱。

如果做好退休计划，当那一天来临时，你肩上的重担就可以卸下来，让自己好好享受几年舒适的日子，做自己喜欢做的事。假如你还没有开始计划，或是希望改进退休计划的内容，现在还来得及！

如何投资以备退休之用？

任何投资都可以当成退休计划的一部分。不过，投资的种类千百种，有的可能不利于财富的累积。我们认识的一位寡妇，因听信他人的话而把所有退休的积蓄都放入一家不动产有限合伙公司。其实，即使不考虑投资本身的价值，购买这些投资就违反了理财规划的两个基本原则：(1)切勿将所有的鸡蛋放在少数几个篮子里。(2)确定你在需要时可以将一些蛋从篮子里拿出来。很明显的，这个投资并不理想。因为这一类有限合伙公司既没有现金收益，也不能出售，最后还可能血本无归。结果，这位太太目前被迫降低生活品质。

真正吸引人的退休计划投资，基本上具备与其他投资相同的特性，而且大家经常将这种规划视为赛跑，把终点设定在退休的那一天。事实上，退休之后日子还是照常要过，所以投资仍然可继续产生利润，投资的长期利润决定你是否可以享有长时间、富裕而无忧无虑的退休生活。

何时开始做退休计划？

有意义的退休计划应该是在预计退休的前 20 年开始。

开始做退休投资计划的时间并不一定，而是依你目前的资产、退休福利金，以及退休时希望享有的生活水准等因

素而定。28 岁的专业人员史蒂夫在他太太怀第二个孩子时来问我们退休计划的事情。他非常明确地指出,要准备一个退休计划、孩子的大学教育基金(包括一个还不会说“律师”一词的孩子 3 年的法学院学费)、购买房子的资金,以及挑选他需要的保险。目前 33 岁的史蒂夫已经达成他的财务目标,而且正逐步完成他的理想。

如果你没有史蒂夫般的远见,别气馁。大部分的理财顾问反对做这么长远的考虑,且大部分的人也不会这么年轻就积极地开始做退休计划。史蒂夫具备了资源、眼光以及年轻时就开始储蓄的毅力,然而大多数人则是比较注重即时的欲望和需要。

当然,开始储蓄的时间有相当的影响。如果从 55 岁开始存钱的话,需要存 3 块钱,才能赶上在 35 岁时开始存的 1 块钱,尤其是你的目标高于退休金所能给你的生活方式时更是如此,也就是说,年轻时多储蓄,退休生活就会相当轻松。

但根据我们的经验,大多数的人很容易就忘记这些教训,很多人在中年时期之前只偶而存点钱。大部分的人应该在 40 岁开始计划为退休而存款,大约在 55 岁时增加储蓄,因为到了这个时候,大部分的家庭已经没有孩子的教育或其他养育费的负担了。

最好的退休金储蓄方式

一般人退休基金的组成有三：退休金、个人积蓄与自用住宅。其中，你的房子是可以扣除所得税的投资，而且只要一些简单的步骤，就能在退休卖掉房子时获得相当大的利润。然而，这并不意谓你应该尽可能买最大、最豪华的房子，除非房子的投资价值很高，而且你打算在退休时卖掉，否则你不应该这么做，因为庞大的住宅投资对计划毫无助益，还会使你一大部分的资产动弹不得。

对一般人来说，最好的退休计划储蓄方式就是退休金计划。如果没有退休金计划，而且必须在退休前另外储蓄的话，你应该尽量仿效退休金计划的优点，也就是定期将存款存入不同的储蓄帐户中。如果你的所得税扣缴率较高，不妨考虑将年金替换定期存款，作为退休基金中低风险的部分。

如何确定资金是否足够过舒适的退休生活？

这个问题和‘现有的投资是否适当？’是客户最常问的两个问题。你退休时将会需要多少钱并不容易回答，基本上要看你对舒适的定义为何。下面两个截然不同的故事便可以说明这一点。

马克是我们的一位客户，他总觉得将来会比现在赚更多钱，倒不是现在不好，而是马克每年虽然赚进 12.5 万美

元，但他把这些钱花得一毛不剩。当马克说他理想中舒适的退休生活一年需要 25 万美元时，我们吓了一跳，因为他的事业似乎无法再扩张，他的目标与他的资源显然互相冲突。我们和马克太太费了九牛二虎之力，才使他改变对舒适的观念。

另一对夫妻跟他们比起来，简直是天壤之别。

彼得森夫妇来找我们做退休计划，他们的婚姻生活过得相当节俭，既没有买房子、汽车，也很少度假。他们是 30 年代经济大萧条时期长大的小孩，当时只要有工作做、有东西吃，就是最大的幸福了。

由于节俭的缘故，他们退休时已经有 60 多万美元的存款。很明显的，以目前的情况来说，彼得森夫妇根本不需害怕将来会一无所有。而且，他们对所谓舒适的退休生活标准，其实可以再提高一些。

我们首先用电脑算出每年详细的预估数字，并告诉他们，即使他们买房子、每年出去度假、增加生活的消费额，到 130 岁时钱还花不完。虽然彼得森夫妻的生活方式已经改善许多，但我们怀疑彼得森太太仍旧偷偷的多存了一些私房钱——“以防万一”。

表 9-1 不同年龄、不同生活费应备之退休基金（积蓄）

年龄	费用(美元)				
	15,000	20,000	25,000	30,000	40,000
25	35,000	85,000	145,000	210,000	370,000
35	40,000	95,000	160,000	230,000	410,000
45	45,000	105,000	160,000	255,000	450,000
55	50,000	115,000	195,000	280,000	495,000
65	55,000	125,000	215,000	305,000	545,000

年龄	费用(美元)				
	50,000	60,000	70,000	80,000	10,000
25	525,000	675,000	825,000	980,000	1,280,000
35	575,000	740,000	910,000	1,075,000	1,410,000
45	635,000	815,000	1,000,000	1,185,000	1,550,000
55	695,000	895,000	1,100,000	1,300,000	1,705,000
65	765,000	985,000	1,210,000	1,430,000	1,870,000

表 9-1 列了不同年龄层为准备 65 岁到 90 岁退休基金所需累积的储蓄金。这些数字是以不同的生活费用区分，并假设税后的报酬率为 6%，通货膨胀率为 5%，且夫妻两人可以领到 90 岁的社会福利金。假定你退休后的生活费用（包括所得税）为 2.5 万美元，而且 65 岁退休时有 21.5 万美元的储蓄，税后报酬率 6%，再加上社会福利金的话，就足以支付你 65 岁到 90 岁的生活。退休金还可以降低所需的储蓄金额，举例来说，每年 1 万美元的退休金可以减少

10 万美元的储蓄。

记住，以平均寿命男性 80 岁、女性 84 岁来计算并不够，因为很多人的寿命超过平均寿命。事实上，10% 的男性和女性的寿命超过 90 岁，而且人的寿命还继续在延长中。

假如你的积蓄尚未达到表 9-1 中的水准，生活费比较高、投资报酬率比较低或是希望将资金使用的期限延长，你应该计划在退休前存更多的钱。举例而言，假如税后报酬率为 6% 的话，每年多存 5000 美金，则 8 年内储蓄将可增加 5 万美元。

不要用退休后的收入与生活费来计算需要多少钱过舒适的退休生活。通货膨胀会使生活开销逐渐增加，可是退休金与投资收入并不会同步增加。然而，多数大企业的员工退休金都是固定的，除非你的退休金随通货膨胀增加、你每年储蓄或你将积蓄投资在成长型的投资工具上，这样退休后的收入才会明显地增加。由于费用增加得比收入快，大多数的人为了维持生活水准而被迫动用积蓄，我们认为，只要他们的积蓄够下半辈子用就不打紧，至于积蓄到底够不够，就要看储蓄的投资报酬率与通货膨胀之间的差异，还有你的资产是否随通货膨胀增加，以及你的寿命有多长。

估算你自己需要多少钱才能过舒适的退休生活是一个相当复杂的问题，而且如果请专业人员来做的话，可能要花上数千美元。

退休后，生活费有何改变？

退休后的生活支出可能有相当大的变化。一方面，与工作相关的支出没有了，诸如：上班的置装费、午餐费、交通费等。还有，很多夫妻会发现他们只需要一辆车就够了，不用两辆。而且，所得税也可能会降低。如果退休时已经还清所有的贷款，你的生活费会减少更多。不过，有些费用会增加，譬如：公司以及医疗保险不再支付医疗费用，而随着空闲时间的增加，每年度假、饮食和娱乐的费用也会增加。

不过我们发现，很多人即使退休后的生活费减少了30%以上，也不会觉得生活水准有任何改变。

如果没有足够的钱退休，怎么办？

如果你还不能退休，别难过，其实很多人跟你一样。属于中产阶级的美国人当中，没有足够的钱可以过理想退休生活的为数十分可观。凯文告诉我们——他66岁，而且破产了，可是他太太珍妮对他的财务窘境却一无所知，也不知道他退休后，除了社会福利金外，没有其他的收入。在我们的鼓励下，他对珍妮承认花光了所有准备退休的积蓄，珍妮颇能谅解，并没有像凯文所害怕的反应。解除了凯文心理上的负担后，他大概可以多活好几年，但仍然不得不继续工作，以便累积一些退休基金。幸好他的身体一向硬朗，还能

工作，而且维持相当高的收入。在我们的指导下，这对夫妻大幅删减了旅游、赠送礼物和购买昂贵衣服的费用。虽然他们现在还没有摆脱财务困境，可是退休前景已经改善了很多。

以下是预防类似紧急情况发生的一些方法：

1. 退休前每年增加储蓄金额。很多人每年可以多存数千美元，却不会影响既有的生活。对一般美国家庭来说，退休前 15 年从每年的薪水中多存 5%，再加上社会福利金，就足以支付四年舒适的退休生活。

2. 增加额外收入。在退休前或退休后，找一份兼差的工作。退休前的第二份工作，通常是为了多赚一些钱，而退休后的工作，则可以把它看成是一种生理与心理的治疗。

3. 延后退休时间。不同于 50 年前，许多人已经认知到人年纪大了以后仍旧具有生产力。强制退休年龄现在多为 70 岁，不是 65 岁，而对很多人来说，每增加两年的工作可以增加两年半的退休资金。

4. 将利用率低的资产变现。将无法提供实质收入的资产卖掉或加以利用，最常见的例子就是住宅，你的住家可以部分出租用来做抵押贷款，或转手给子孙，并以永久居住为交换条件，或者干脆卖掉，然后租房子住。

5. 减少退休后的支出。最简单的减少支出方法就是搬到消费额低的地区。卖掉房子可以提供一笔资金。此外，要多注意支出状况，很多人有办法减少费用而不影响生活水准。

6. 提高投资报酬。提高你储蓄的收益，但通常这也表示要承担更大的投资风险。你可以将银行的储蓄存款改为投资管理费用较低的货币市场共同基金，甚至大胆一点，买保守性的股票共同基金，而且决定长期持有至少五年以上。

提高报酬率而不改变资产的整体风险有时是可行的。不过在贸然改变投资风险前，最好对自己的风险忍受程度做仔细的分析。很多时候，修正非投资方面的选择是比较好的方式。

是否要提前退休？

就生活型态的观点而言，这点要看你是否希望从事新的事业而决定。

近来，很多公司给予员工选择提前退休的权利。通常 65 岁以下的人提早退休(假定他们没有财务上的问题),都是因为不满于目前的工作。我们发现提早退休的人，经常很快就换了一份全职或兼职的工作，而且经常是完全不同的工作。

就财务的观点而言，你首先要做的是确定有足够的财力应付退休生活，其中应将留给子女或其他继承人的总金额列入考虑。如果你的公司以延长支薪与退休金来鼓励退休时，先确定这是不是表示你在公司里已经没有前途了，然后跟正常退休的收入以及你可能找到的其他工作的收入来比较。

马琳的公司给她相当于一年薪水与增加三年退休金的离职金，但当她比较其他工作机会之后，发现她的薪水会减少 40%，于是，马莉拒绝退休提议，而选择留任原职。

如果退休金额并不吸引人，而且离职的意愿也不强的话，最好还是继续工作，以便多赚几年的退休基金。

以年金为退休金的投资工具如何？

年金通常被当成退休金的投资工具。很多公司提供各式各样的年金，他们把存入年金的钱用来做各种投资，可能会涨，也可能会跌。目前大部分的年金都属于定值年金，也就是保险公司根据自己投资组合的报酬率来订定报酬率。年金的本金不会变动，而报酬率则相当于定期存款。此外，就像银行的定存一样，有些保险公司年金的报酬率比较高。

有些人偏爱年金的原因正是我们所不喜欢的“年金化”。所谓年金化，就是依寿命的长短，从退休开始每年支付一定金额。我们反对的原因很多，一是保险公司的假设太保守，他们假设的寿命通常比实际寿命长，你领取的金额可能会比较少。其次，通货膨胀亦将降低这种固定给付所具备的购买力。此外，你的子孙会更穷，因为不管你是在 6 年或 60 年后过世，都没有什么钱可以留给他们。

延缓课税的年金常被视为保守性的投资工具，犹如定期存款或债券共同基金的替代品，因此可能比较适合所得税扣缴率低的人。所得税扣缴率高的人则应利用免税或分

离课税的投资工具,如市政府公债等。

如何为退休生活型态的变化做准备？

退休可能是一个人后半辈子的最大改变,其中包括做许多财务或非财务上的决定。虽然准备退休或已经退休的人经常感到压力沉重,但不必期望立刻调适过来,如果能花一年左右的时间来调整自己主要的生活方式,就是很大的进步了。

你第一个面临的决定可能是要不要搬家的问题。你要考虑的因素包括离开朋友与家人的意愿、休闲活动的机会、气候状况、目前的生活费与退休住处的生活费。在做决定之前,走一趟你想搬过去的地区,可能的话,住上 6 个月,而且要尝试在不同季节、不同天候状况时去。举例来说,当北部很冷时,佛罗里达州很暖和,但是,你有没有在飓风的季节去过佛罗里达?我们建议你挑特定假期去,看看在圣诞节、感恩节或其他节日时,没有家人一起过节的感觉如何。你还可以订阅当地的报纸,感受一下新地区的生活。

如果你决定要搬家,比较一下不同地区的消费水平。在你找新家的时候,最好先租房子,一方面让你有充裕的时间慢慢的找房子,另一方面让你在将资金投进去之前,先了解当地的情况。搬家之前,问一问各搬家公司的费用,这些费用是否包括保险费?他们如何处理破损的物品?司机与搬运人员的经验如何?

蓓娣对买搬运保险感到犹豫不决，还好她的搬家公司说服了她。搬家的时候，蓓娣的几件家具被弄坏了，保险公司的第一个反应是找一个修理家具的人去帮她修理，但蓓娣以品质不好而拒绝了。最后，保险公司寄了一张支票给她，金额比蓓娣自己找人来修理的费用还高。

减少搬家费用的方式之一就是要把不需要的东西丢掉。在你离开前，请收购旧货的公司来估价，看看他们是否全部一起估价，或是要等拍卖的价钱来决定？

记得，退休前先想好未来要如何过日子。有些人喜欢计划行事，有些人则偏爱弹性运用。您不妨试着考虑培养新的嗜好，不过在投入大笔资金到高尔夫球俱乐部、买游艇或是买某一类运动服之前，先试试看这个嗜好是否能长久持续下去，或者只是 5 分钟热度？我们的一个客户瑞克，买了他梦想中的游艇之后才知道他太太会晕船。猜猜看，瑞克最近问我们的问题是什么？——“知道谁要买一艘几乎全新的游艇吗？”

另外，您不妨找一份兼差的工作，借此赚外快或排遣时间。当地的百货公司或办公室可能需要帮手，而这些额外的收入对你的退休预算不无小补。你也可以到医院、图书馆、博物馆或其他有需要的机构当义工，充实自己，也丰富别人。辛希亚每个礼拜便在图书馆教导不识字的中年人识字。她的热诚为这些人打开了另一扇大门，也给自己很大的满足感。当义工，不但可以善用既有的技巧，还可以学习新的事物。

当你退休而且超出某一个年龄时，可以享有许多优惠折扣，应当好好地利用这些机会。假如你要去旅行，好好打听一下飞机、火车、客运、旅馆是否提供折扣。这一段时间是你经过长期工作、存款、计划而来的，可依据自己的方式弹性地做决定，并且接受新的挑战。

第十章 遗产管理

遗产规划这个字眼看起来并不舒服，也许会让你联想到是那些财产庞大、开豪华汽车的老年人才要做的财务计划。实际上，不管是 25 岁或 65 岁，也不管财产有多少，广义的遗产规划适用于每一个人。借由遗产规划，你可以决定财产将由谁继承、有什么条件。你也可以在还活着的时候分清法律和财务上的事情。如此一来，你可以减少遗产税，同时保护你的财产和所爱的人。

假如遗产规划这么重要，为什么我们访谈的人中过半数没有遗嘱？如果是因为费用的关系，那又为什么我们在某个报导上看过，美国有半数以上的遗产管理人没有立遗嘱呢？可见是有其他的原因，这个原因，我们称之为“法律惰性”，就像所谓的“医疗惰性”一样——即使知道最后非去不可，而且也知道拖延的后果，却还是迟迟不肯去做。

然而，我们必须强调的是：面对自己的生死可能很痛苦，但不论遗嘱这个问题多么令人不悦，你不可能因为没有遗嘱而活得更久。

我们建议将遗嘱规划分为三部份：

第一，致力于遗产的建立。方法之一是本书一再出现的

两个课题——储蓄与投资。幸运的话,别人赠予的遗产和礼物也可以增加自己的遗产。

第二,积极地管理遗产。适当而积极地管理你的投资组合,否则,即使你的资产价值每年增加,通货膨胀仍将使你变得贫穷。此外,如果你属于遗产较高的一群,有关税务的问题也很重要。

最后,准备将你的财产移转给选定的继承人。你可以在生前就将钱财赠予个人或慈善机构,也可以在遗嘱中安排过世后再转移。

本章将集中讨论如何在最短时间内将财产移转给指定的人,节省费用,以及减少课税的技巧。我们的目的是要以浅显的方式说明复杂的法律用语,并保全你财产和心理的安宁。

需要立遗嘱吗？

如果你在乎财产的归属,就需要立遗嘱。

对遗产规划没兴趣而且不需要立遗嘱的原因不外乎：

1. 我不在乎我的继承人要付多少遗产税。
2. 我不在乎由法院决定哪一个亲戚继承我的遗产。
3. 我不在乎万一我和配偶在孩子 18 岁前过世,孩子是否能继承所有的钱财。

如果你确实同意上述几点的话,你就不必看下去了。相反的,如果你不同意或是感到不安,不妨听听我们所做的建

议。

立遗嘱会指定谁继承你的哪项遗产，而且只在你过世时才生效。假如你过世时没有立遗嘱，法院有权决定由哪一个亲戚继承多少财产，而且你的财产会依据一个固定的公式来分割，这个公式可能不是你所想要的。举例来说，法院也许判定 50% 的财产给你的配偶，50% 给子女。没有子女的话，则可能是配偶 50%，父母亲 50%——然而，你实际上的希望却可能是将所有的财产留给配偶。

最近，一个客户在先生过世后来找我们。她和先生曾经讨论过她要继承他所有的财产，但当时他并没有生病，而且认为离那一天还远的很，因此，他并没有拟定遗嘱。他过世后，我们的客户拿到 $1/3$ 的遗产，而其他则给了两个已成年的孩子，使她不得不大幅降低生活水准。

除此之外，你也许会想到将具有特殊意义的东西留给特定的亲戚。举例来说，很多女性会将珠宝留给她们的女儿，而不是平均分配给所有的家人，如果你没有遗嘱，珠宝就会平均分配给各个继承人。另外，你可能希望将钱赠予一个你最喜欢的慈善机构，但是，如果你没有透过法律的途径陈述这个希望，你的愿望恐怕难以实现。

就财务方面来看，应该立遗嘱的理由也很多，包括你选择受益人的能力，设定信托基金和管理人，指定适当的执行人，赠与或甚至免除某些人的继承权。除此之外，透过规划，你还可以替继承人省下大笔的钱，而不会让这些钱糊里糊涂地进了政府的口袋。

另外,你不能忽略的一件事是,如果没有遗嘱,你的继承人可能要花一笔钱给律师、估价师、会计师、不动产经纪人和法院指定来监督 and 解决你问题的执行人。这个遗产认证的过程可能相当花钱,而且,不只是你遗产的费用增加了,可能还要花很长的时间才能分配你的钱财。如果你的继承人需要这些钱维持生活,问题就大了。

此外,如果有年幼的孩子,你要确定万一你及配偶发生不幸时,他们有你选定的监护人照顾。我们感到难过的是,很多年轻的夫妻细心规划孩子的教育,而且非常关切他们的幸福,但是,却没有指定养育孩子的监护人和控制继承权,一旦发生意外,留给孩子的就只有遗憾了!

如果你还没有立遗嘱,赶快打电话跟律师约个时间吧!见面之前,准备一份财产、受益人和你个人愿望的清单。如果你已婚,配偶也打算同时要立遗嘱的话,试着先解决一些难题,像是小孩子的监护人是谁,遗嘱的执行人是谁,以及如果你有信托财产的话,信托人是谁,条件为何(我们将在稍后讨论财产信托)。对你的财产与意愿有明确的概念后,再去找律师,可以省下不少时间和金钱。

我们不认为一般人可以自行处理这个问题,因为你的用字遣词将会和你的意愿同样重要。找一个有经验的律师,可以替你的继承人减少很多麻烦。

是否需要更新遗嘱？

你应该定期检视遗嘱,并随环境的改变而修正遗嘱,好比说你离婚了,多了几个孩子,孩子长大了,财产增加或减少了。尽管离婚过程可能非常不愉快,很多离婚的夫妇仍不经意的把前任配偶列为主要的继承人,只因为他们还没来得及修改遗嘱。

已经退休的朱里安告诉我们,他的遗嘱没有必要再做讨论。在我们追问之下,朱里安说遗嘱是 30 年前写的,但“最近”已经更改过了。而在进一步的逼问后,他才坦承,更改时间是 15 或 20 年前,至于确实的时间已经记不得了。我们告诉他,就法律和税务方面来说,这份遗嘱并不够新。

有关遗产、信托和税务方面的新法律规定可能会使你的遗嘱过时。定期与合格律师检查遗嘱,可以使你安心,并能保证财产顺利地移转给继承人。

如果更动不大,你可以用新的遗嘱附录(修改书)来修改,而不必全部重写。附录是一种省钱的修改方式,不过,如果加了一连串附录的话,可能会造成解释遗嘱的困难或困惑。另一方面,只要符合你的要求,最好固定找相同的律师拟定遗嘱。到目前为止,我们还没有碰过两个意见相同的律师。

如何减少遗产税？

假如你已经累积了相当多的财富，遗产税可能是相当大的负担。遗产税是以扣除免税额与扣除额后剩余的遗产来计算的。很多中老年人并不知道他们的遗产超出了扣除额。相对的，如果你的财产还没有超过，只要你继续储蓄并赚取投资收益，受到通货膨胀的影响，你超出扣除额的机会就很大了。

在生前直接把钱财赠送给个人或信托基金也是减少财产税的方法，我们将在下一部分深入讨论这个问题。

财产应做赠与处理或保留在自己名下？

赠与是在生前转移财产最简单的方法。

你可以为了避免遗产税或所得税而赠与，或是为了把钱给别人用而做赠与。不管是赠与或收受赠与，都不需要缴赠与税。你每年可以赠与的最高金额是 1 万美元，不过，你也可以无限制的捐钱给个人作医疗或教育之用，只要捐款是直接给医疗或教育机构，而不是个人。另外，如果你已婚，你和配偶每年可以共同赠与两万美元给同一个人。

将正在快速增加的财产捐出还有一个好处：减少财产的价值，避免以后更多的遗产税。最后，将财产赠与所得税扣缴率比较低的人，譬如你的孩子，也就相当于降低了所得

税。

晚年以后再将钱财赠与他人以便减低遗产税的情况就比较复杂。先看看你的财务状况如何，确定退休后是否有足够的钱用，记得将通货膨胀的影响、可能需要的医疗费用、养老中心或在家休养的费用考虑在内，最后再把赠与列入考虑，不然一旦改变主意，钱可是拿不回来的。

其次，想想看赠与对受益人的影响，过多的赠与可能对人的勤勉性与家庭关系产生负面的影响。有名的投资家华伦·柏费家财万贯，而且打算把大部分的财产都捐出去，以免影响他孩子的生活。我们认为，最重要的是在确定自己有足够的钱度过晚年后，再来考虑赠与。

需要定立病危声明吗？

万一你丧失行为能力，而且没有复原的希望，病危声明书可将你的意愿表达出来。大部分的时候，都是由家人决定是否要用仪器或医药来维持他们所爱的人的生命，或任凭病情顺其自然地发展。目前，这个问题非常敏感，医生和医院可能有法律和道德上的顾虑，而家人可能非常情绪化，而且意见分歧。

根据我们的看法，病危声明书可以减少家人的痛苦，使家人不必对于是否做了正确的决定而感到不安。你可以很明确地指出，在什么情况下“拔掉管子”，或是在什么情况下继续维持生命。此外，病危声明书中也可以叙述死后希望捐

赠器官的意愿,以响应公益之举。

假如负责理财的配偶过世时,该怎么办?

伤痛的情绪会使人做出错误的决定。

遇到这种状况,我们的建议是慢慢来、不要急,很多事情可以晚一点再做决定。等你一切就定以后,再理清财务方面的头绪,找出投资的资产所在、有多少保险、哪一家保险公司,并且连络配偶过去接触的会计师与其他理财专家,请其协助。

可能的话,将你的问题列在一张表上,一一询问这些专家。在大部分的情况下,他们都能了解,而且愿意帮忙。不必犹豫向他们要所有相关文件的备份(大概每一、两年就会有搜集遗产资料的律师来找我们,即使我们只在 5 年前见过当事人一次,还是会提供所有资料给他们)。同时,连络你配偶的公司,询问有关退休金、保险及其他任何应得的福利。

如果没有现金周转的问题,付清所有帐单,将长期性的决定留到配偶过世后至少 6 个月再说。如此,你有足够的时间找到所有必要的资料,跟专家商谈,并开始恢复正常的生活,接着再决定应该做什么符合需要的改变。如果你有工作,收入稳定,那么你不必急着做投资上的变动,但假如你的收入来源全靠投资,也许就需要马上找专家来协助了。

当你开始了解配偶的处理方式后,可以得到相当宝贵

的信息。不过，过去行得通的未必就是将来最好的选择。有时候，当配偶生病时，可能有很长一段时间没人处理财务上的事情，因此也需要做一些改变。

有些来找我们的客户，因为感情上的因素，不能改变他们配偶所做的决定。

莉莎在先生过世 18 个月后来找我们，她先生投资了一大笔资产，但她不知道投资了什么、价值多少，或该怎么处置这笔资产。莉莎的所有财产是她先生约在 30 年前购买后，放在保险箱里的股票凭证。

当我们建议她列一张财产清单，然后再由我们帮她检视什么该留下来、什么该卖时，她吓坏了，因为她无法忍受这种要将财产从保管箱拿出来的想法。从那个时候开始，莉莎每隔几个月就打电话来问我们，讨论她是否应该照我们的建议来做投资组合，可是一直到现在，她先生去世两年半之后，她还是什么都没做。

在做任何重大财务决定前，深呼吸一下，有很多不肖的投资顾问利用人们痛失亲人时情绪上的弱点来做生意。因此，不要勉强做任何听起来不合理，或是你无法查证的事情。慢慢来，最值得投资的东西不会在一夜之间就消失了。

不要因为听朋友说他（她）把钱放在一个好地方，就更换投资。即使最好的朋友也可能无意地误导你，况且个人情况不同，适合朋友的未必适合你。

桃乐丝建议亚特来找我们。当我们为亚特设立一个帐户几天后，亚特打电话来问我们：为什么他的投资和桃乐丝

的不一样？我们不能告诉他，桃乐丝的积蓄是他的两倍，桃乐丝愿意承担较大的风险，桃乐丝比他小 12 岁，也不能说桃乐丝的退休目标跟他不同，打算留给继承人的钱比较少，而且打算在生前多花一些钱。最后，亚特相信我们的说法：他的投资组合是根据他的特殊需要和环境而设计的。

记住，处理财务状况的方法不只一种，虽然你的方式可能与配偶不同，你可以学习自己理财，你知道的可能比你想象的还多。你是否负责家里的预算计划、平衡开支、付每个月的帐单？你是否也帮忙决定较大的开支，例如度假、整修房屋、买车子？一次做一点，先从处理每天的事情开始，然后再慢慢学着决定你不完全了解的事情。

信托管理是否合适？

信托是为了你个人或其他人的利益所设计的个别管理财产基金。

信托的财产由受托人管理，受托管理人依法必须遵照设立信托基金人(信托人)的意愿执行。

我们经常推荐信托基金，因为它具备了下列特点：信托人可以指定金钱的特定用途，这是直接赠与所不能做到的。例如，你可以设立一个以子女为受益人的信托基金，指定在子女一定年龄时才将钱给他们，而且只能用于大学教育的费用。

戴安娜最近刚离婚，身体又欠佳。她立了遗嘱要设立一

个信托基金以处理她的积蓄，而受益人为两个年幼的子女。她不希望由同样爱孩子但不会理财的前夫控制这笔基金，因此指定我们为管理人。她也明确地指出，这笔基金只能用于子女的教育支出，而且一定要等到孩子快 20 岁时，才能让他们动用这笔钱。戴安娜可以利用信托基金切实地达成她的意愿，她过世后，这些财务安排进行得很顺利。

移转财产的信托方式不胜枚举。信托基金的弹性很大，而且提供专业管理。受托管理人可以是执法人，也可以是有责任使财产的报酬率高于通货膨胀率的理财人员。

你可以利用信托基金来组织财产，以便在过世后能快速地将财产转移，这样可以省下一些遗产认证的费用，而且使债权人不能轻易地动用你的财产。最后，信托也是一种将钱财转移给所得税扣缴率较低的人，却仍旧能维持你控制权的方式。

信托基金的缺点是设立信托基金的费用可能相当高。除非你设立信托的目的是限制使用权、拥有专业管理或降低认证费用，不然的话，信托基金的高费用并不适合移转金额不高的人。

如果你决定要设立信托基金，应像选遗嘱执行人一样，慎选管理人。以你的配偶为唯一的管理人可能产生遗产税与转移财产的问题。以信托公司为受托管理人，不但可有专业的管理，而且没有管理人死亡的问题。至于个人管理人，如律师、会计师、财务顾问，通常可以提供符合个人需要的服务。

选择亲朋好友为受托管理人的优点是他们比较了解你个人的愿望。不过,即使是你的子女,也要小心考量,因为他们可能会私自挪用财产,有些子女甚至可能限制用款,以便将来可以继承多一点。相对的,如果你相信子女,而且他们有做生意的经验或天份,那么他们是很好的选择。另外,你也可以从亲戚、信托公司或个人顾问中指定共同管理人,如果有非子女的管理人时,我们建议你每年利用遗产付一些管理费用给他们。

应该设立生存信托吗？

生存信托,简而言之就是生前设立的信托基金,这和遗嘱设立、死后才生效的遗产信托有所区别。生存信托是将部分或全部的财产纳入信托管理,具备与其他信托相同的优点:专业管理、有组织、富弹性。

设立信托的方式有两种:可撤销与不可撤销。可撤销生存信托的弹性最大,可以将所有的财产都设立在一个信托基金之下,而受益人或其他条件可以随时更改。不可撤销的生存信托则是,如果你改变主意,就丧失控制钱财的权力。

最近,我们协助一个年轻时因意外而残废的客户设立生存信托。他不但不因残废而沮丧,反而是我们所认识的人中最开朗的。他的身体状况改善了很多,正准备开始找工作。目前未婚的他,希望死后大部分的投资利息留给父母,而大部分的本金则捐给慈善机构。假如他健康恶化时,生存

信托基金将用来支付医疗费用，但在他过世后，则将钱给他所选择的受益人。

如果你觉得这些优点的说服力不够，你就不需要生存信托了。设立和管理生存信托的费用很高，而且转移财产并不容易。再者，我们有很多客户都不能接受无法控制不可撤销信托财产的事实。在我们解释了这些信托的优缺点后，大部分的人都接受建议设立遗产信托。

应该授与法定代理权吗？

法定代理权是让你指定的人代表你从事某些行为。

由于法定代理权的影响力很大，因此应该小心运用。你也许希望有人在不同的场合代理你，譬如你出国时，或是当他们具备你所没有的特殊知识时，你可以授与限制性的法定代理权。

法定代理权在你丧失行为能力时的效力最大，此时的代理权将允许代理人代表你而不受质疑。我们常建议客户授与限制性的法定代理权（受到你意愿的限制），而且必须是在你丧失行为能力或残废时才有效，除非授权人取消或去世后才失效。不管如何，你应记住的是：正如一位精明律师所言，授与代理权就像送出空白支票一样，要小心你给的人是谁。

年老、生病或残废的人特别需要授与代理权。合法的代理权在授与的当时，授与人必须有行为能力，而且所有相关

人士均须达法定年龄。

我们记得有一位女士突然丧失了行为能力，她的女儿走上法庭，经过一再拖延，又花了一大笔几乎负担不起的钱后，才获得代理她母亲处理财务和法律事务的权力，同时，她母亲的财产价值也大幅减少。如果事先有法定代理权的话，就可以避免这许多的麻烦了。

我们不厌其烦重复的一点就是，你必须对授与代理权的人有完全的信心，并将权力限制于你认为需要帮助的范围。如果你的授权很复杂，最好请教律师如何拟定适当的授权书。

你也应该考虑医疗方面的代理权，也就是在你丧失行为能力时，根据你的意愿为你做重要的医疗决定。

将钱财捐赠给慈善公益机构的最好方式是什么？

如果你长期捐赠一些钱给慈善公益机构，最简单的方式就是合并一次捐赠。假如你选择列举扣除额，捐赠的款项还可以扣除所得税。

每个人捐赠一大部分的财产给公益机构的原因各有不同，可能是由于特殊情感、宗教信仰或是帮助他人的愿望，有时候没有任何亲戚的人也会捐赠财产给公益机构。

50 岁仍单身的唐纳德就是一个例子。当我们将所做的退休计划给他时，发现很有趣的结果。虽然唐纳德问过我们：他每年可以花多少钱？但因为他的财产相当庞大，我们

还是假定他并不打算在有生之年把钱全部花光。唐纳德笑着问要把钱留给谁，我们问他对那些公益事业有无兴趣，他说没有，也不在乎给谁，只要不是给政府。于是，我们列出一份值得捐赠的公益机构名单让他选择。

你可以选择在生前捐赠，也可以在死后。如果你在生前捐赠，当然可以将钱全数捐赠出去，不过，也许你希望考虑设立一个信托基金。借由慈善信托基金，你可将资产捐赠给公益机构，而仍旧收取每年资产所产生的利润，这个方式对于你不想卖却又不会产生可用收益的资产最合适，比如说你所住的房子。如果你已婚，而且要在死后捐赠财产，也可利用这个方式将信托收益给配偶，而在他（她）过世后把本金捐赠给公益机构。

另一个方式则是定期或在生前捐赠信托基金的收益给公益机构，而在你去世后将财产留给继承人。这两种信托基金的捐赠方式都可以扣减所得税。如果是生前捐赠，每年可以扣除所得税的捐赠额有一个上限，即依据所得总额的百分比率而定。若是死后捐赠，捐赠的金额则可以从遗产中扣除，不计入遗产税。

最后，务必确定你所捐赠的慈善公益机构是政府认可的。

规划遗产时，是否需要利用人寿保险？

对许多人来说，人寿保险在遗产规划上有一定的地位，

其最简单的形式就是在你过世后提供钱财给你的继承人。我们在第五章中提过，当你累积了相当充足的财产时，就不需要以人寿保险为避免死亡风险的工具了。

另外，人寿保险可提供现成资金给有其他财产的继承人。在某些情况下，人寿保险的现金给付是需要的，但大部分的时候，这种需要都被高估了。一般来说，在遗产确定之前，生活费所需的现金可以经由变卖其他财产得来。

最后，也是最主要的陷阱——你的遗产超出免税额的上限，而你希望有一个办法能让继承人不要缴遗产税就拿到钱，因此，正如保险公司的业务代表所建议的，你可能觉得必须买足够的保险来扣除所得税。当然，这可能是情绪性的反应，不管要不要缴税，大部分的人并不知道要留给孩子多少钱，反之，省下来的保险费还可以用来增加遗产。

不列入遗产的人寿保险金，确实可以用来规避所得税，但这应该是遗产高达 120 万美元的人才需要关心的事；再者，利用每年最高的免税赠与金额，也可以规避遗产税。

总而言之，只要有其他的方式可以维持配偶或子女的生活，保险通常是不必列入遗产规划的。如果你希望人寿保险能够保证支付现金给你的继承人，当然可以舍报酬率较高的投资而买人寿保险，然而，你要知道你是牺牲财务上的效益在换取心理上的安慰而已。

第十一章 婚姻计划

理财规划一般可以明确区分为几个部分，当我们刚开始创业的时候，曾经以典型的生命周期来做规划：长大成人、结婚、买房子、养育孩子，然后退休、安排遗产。

这种温馨家园的生活观点是否真的具有代表性呢？当然，从 50 年代以来就不是这样了，因为自 60 年代开始持续至今，传统的观念已经彻底地改变了。

现在，没有什么令人惊讶的事情了。我们见过传统的家庭、离婚的夫妻、年轻的夫妻不同姓、有孩子而不结婚、退休的伴侣宁愿同居而不结婚，以及关系固定但不能结婚的同性伴侣。

希尔黛与维特是一对退休的伴侣，他们的姓不同，但住址相同，而且在银行有联合帐户。他们自在地讨论共同的期望、计划及财务问题。我们以为他们已经结婚，所以，当他们提到各自的孩子时，我们问到这是不是第二次婚姻，希尔黛与维特都相当吃惊，他们认为我们知道他们并没有结婚。从此以后，我们尽量不再预设任何立场了。

近几十年来，离婚率增加得很快，从 1960 年的 42‰ 到 1992 年的 166‰，每 1000 对夫妻的离婚数字增加了将近四

倍！虽然有时分居或离婚的决定来得突然，但对大多数的人来说，离婚仍旧是痛苦的经验，而且是在深思熟虑后才下的决定。

约尔已属中年，是一个小公司老板，一天，他和妻子菲丽丝来找我们做投资和退休的规划。他们是很恩爱的一对，互称对方为亲爱的、甜心，而且举止相当亲热。我们的职员看了以后说，能看到一对结婚已经 18 年的夫妻还这么恩爱真是好。我们私下则认为，在公共场合表现这样亲热的动作，似乎过份了点。

果不其然，一个礼拜后，约尔打电话告诉我们，他正考虑离婚，而他之所以还没有告诉菲丽丝，是因为她会受不了打击。接着，更令人惊讶的是，菲丽丝也打电话来，要求我们将她的财产分开处理，因为她已经决定要离婚，可是她坚持不能告诉约尔，直到她想出一个好办法提这件事，以免约尔会受不了。

关系的变化并非没有连带的影响。事实上，从理财的观点来看，单身、结婚、再婚或离婚的情况是大不相同的，我们将在本章中详细讨论。

婚后应做什么财务计划？

订立一个适合双方生活方式的储蓄与消费习惯。

结婚代表生活型态的一大转变，两人从此要开始向对方负责。在财务方面，结婚更是一种真正的合伙关系，两个

人要共同维持双方的生活。

坦白的与配偶讨论金钱的问题。将你们所有的财产摊在桌上，决定什么是共同的责任、什么是各人的责任，例如：由谁付帐单、谁管银行帐户、谁做投资决定。

决定你们的银行帐户要分开，还是联合的。大多数第一次结婚的夫妻都不分你我，不过，愈来愈多的新婚夫妇将彼此的帐户分开，尤其是其中一人有来自家人的钱财的时候。而再婚的夫妻则可能因为有小孩，或有来自前一次结婚的财产，而倾向将金钱分开管理。

结婚了，你的预算需求可能也要修正了。过去，你可能毫无顾忌、尽情地花钱，可是现在，你有了长期的目标，包括买房子的头期款或是子女的教育基金。我们的建议是，至少要积存共同收入的 10%。刚开始这可能不容易做到，但只要心理有了特定的目标，而且把存款存到另外的帐户，很多夫妻都办得到。

我们也注意到最近新婚夫妇的投资策略趋向严谨，以较保守的成长和收益型共同基金取代投机性的股票、外汇和期货。不妨花些时间检查双方的投资资产，指定比较擅长投资的人来管理你们的投资。

询问配偶的信用状况，有时配偶的信用也会影响你的信用。假如你申请的抵押贷款需要两个人的收入才够的话，夫妻两人的信用都会被调查。另就法律上而言，配偶申请抵押贷款应该依据各人自己的信用状况与收入，而不能因为他或她个别的信用状况而予以拒绝。当配偶有债务纠纷时，

债权人能接管的只限于当事者自有的财产与联合持有的财产部分。假如你担心配偶的信用评等，将你们的财产分开，并考虑将联合持有的财产移到自己的名下。当然，有时候即使财产转移至你的名下也无法免于被起诉，因此，最好在发生严重问题时请教律师。

家庭责任连带需要新的保障。如果你计划在短期内有孩子，先确认你是否有适当的人寿保险。检查你的遗嘱，看看是否需要更新、改变受益人或重写一份新的遗嘱，这也正是更改退休金或保单受益人的时机。

即使你不乐意讨论这些问题，它们还是存在的，而且会影响你的日常生活，所以应该尽快地解决。

结婚有财务上的诱因吗？

如果你是因为财务上的诱因才结婚，不妨看看下面几项说明：

■ 节 税

如果你与伴侣的收入相当高，比如说一个是年薪 7 万美元、一个是 1.5 万美元，则婚后合并申报所得税所省下的税额最多。对此，我们要向婚姻的浪漫“赔罪”，并希望你选择婚姻不是为了财务上的理由。不过，平心而论，我们有责任告诉你：结婚有时候是一种惩罚，如果你和配偶都有工作，而且薪水相近，则合并申报可能会比分开申报的所得税高。

■生活费

虽然两个人的生活费未必相当于一个人，但在居住的花费上，彼此分摊费用，确实比较省。再者，因为待在家里的时间比较多，也许可以省下一些餐饮和娱乐费用。

■保险费

愈来愈多的公司允许员工选择是否要特殊的福利，如：医疗保险，或是换取现金。如果你的公司提供眷属保险，亦可以加以利用，你的配偶可以选择放弃她（他）公司的团体保险。可是，这么做之前必须仔细地考虑，假如你选择由配偶为你保险，万一你生病且配偶又离职时，你就什么保障也没有了。

如果只同居而不结婚呢？

结婚实际上是社会与法律都认同的契约形式，也给予每个配偶在离婚或伴侣死亡时获得财产的权利。举例来说，不论你愿不愿意分享你的退休金，除非你的配偶放弃，不然他（她）有权获得你的退休金。他（她）可以接收退休金，直到领取出来后才缴所得税。

没有婚姻关系的人，通常没有获得伴侣财产的权利。然而，还是有一些方法可以保护你自己——如果双方都同意，你们可以订立契约。亚伦和茉莉住在一起十多年了，茉莉担心老迈的亚伦先过世的话，她一点保障也没有。可是，即使茉莉这些年来一直是亚伦最亲密的朋友，还是不敢要求他

想办法在死后给她一些保障。我们鼓励茉莉将她的恐惧与亚伦讨论，后来他们共同拟出一份符合茉莉希望的契约。

一份法律认可的契约，需要双方提供某种形式的物品或服务(报酬)。如果在这个关系中,双方都付出一些东西,例如 财务、陪伴、打理家务,那么你们就可以有非婚姻的协议。不妨请教你的律师如何拟定这种契约。

如果你希望将大部分的财产留给同居人，你的遗嘱必须写得非常谨慎，以免家人提出异议。相对的，如果你以为伴侣的遗嘱已经给了你保障，别忘了遗嘱是可以更改的。在很多情况下，你的伴侣最好是设立以你为受益人的不可撤销信托，因为这种信托不可更改，对你最有保障。对赚很多钱的人而言，买人寿保险是另一个缓冲突然死亡所带来影响的方式。

在你自己名下的财产、医疗保险及其他的保险金是最佳的保障方式。现在最适合你和伴侣的关系，将来可能会有巨大的变化，好比说你残废了，你们的关系会不会改变？

除非你们已经写好契约或设立了信托，而且即使分开也不受影响，否则，你最好还是以独立的个体来考虑，自己做自己的理财规划，尽量为自己的未来做好准备。

有必要订婚前契约吗？

婚前契约是指在结婚之前，订好个别财产（不属于婚姻关系的资产）的契约,同时,它也明定婚姻关系中双方的行

为规范与责任，以及万一离婚时财产的归属权。当然，你也可以将更多个人的条件纳入契约。婚后协议其实是同类型的契约，不过是在婚姻结束后才订定。

你最好仔细考虑这类协议，因为当你正准备要结婚时，这可能是发生摩擦的导火线。婚前协议最常见于再婚，其中一人或双方都相当富有，而且希望将钱留给他们前一次婚姻的孩子。最常见的情况是，一方同意给另一方一笔钱，或将财产转移至信托中，以交换遗产的继承权。

婚前协定带给双方的压力可以从麦克与奥黛莉的例子看出来。麦克是个中年商人，有 40 多万美元的积蓄，打算与一文不名的奥黛莉结婚。麦克一直想把钱留给侄子、侄女，他们的律师建议他订定婚前协议，但当麦克告诉奥黛莉这件事时，奥黛莉非常伤心而且生气。

我们建议麦克拟定一个协议，该协议的内容是：如果他们在两年内离婚，奥黛莉只能得到一小笔钱；如果在五年内离婚，她可以得到较多的钱；结婚七年之后，这个协议就解除了，到时候奥黛莉就享有一般妻子继承先生财产的权利了。奥黛莉同意了这份协议，还邀请我们参加他们传统而美丽的婚礼。我们上次见到他们时，他们才刚度过快乐的结婚五周年庆。

签订协议之前，弄清楚你在做什么。这是我们的建议，也是法律规定。在我们听过许多可怕的故事之后，我们必须一再强调的是：双方各自聘请合格的律师是很重要的一点。彼此必须在自由意识下，没有来自另一方的压力，诚实地签

订婚前协议。每个人必须了解自己所签订的内容，而且必须向对方公开全部的财产。另外，检查一下遗嘱是否有与婚前协议冲突的地方。

为了解除婚姻权利所转移的金钱或财产被视为赠与，因此必须缴赠与税。如果牵涉的财产相当庞大，你可以在结婚之前、打算离婚时，或是在遗嘱中设立一个信托来代替婚前协议。

确定你在婚前或婚后协议中要求配偶放弃退休金（如果你希望如此的话），配偶必须签一份弃权声明才有效。

再婚时要特别考虑什么？

根据我们的经验，再婚通常欠缺新婚时年少的热情，然而，夫妻双方对于如何建立良好的关系，却有更清楚的体认。双方都带着好的经验与坏的经验，也带来了财产、债务、家具、个人物品等，进入新的婚姻生活。

子女通常也是再婚者必须考虑的一部分。如果第一次婚姻是建立于对未来的憧憬，第二次婚姻则似乎有一部分是建立在生意关系上。把子女列入考虑以后，就会形成“他的、她的或他们的”各种情况。换言之，你和配偶可能希望把财产分开，有各自的受益人。在任何情况下，你都没有义务扶养过继的子女，或将他们列入遗嘱中。

根据过去的经验，你和配偶大概会有各自的支票和储蓄存款帐户，而且分开支付家庭开销。有一对夫妻，史蒂夫

和邦妮，甚至在其中一人无法支付某月应分担的费用时，互相贷款给对方，并用书面写明贷款条件。

如果你与第二任配偶有了孩子，情况就更复杂了；在新旧家庭之间，如何分配财产可能就是一个难题。我们建议你与配偶开诚布公地讨论这个问题，必要的话，请一位客观的第三者（譬如一个好朋友）加入讨论，同时可以考虑拟定一份婚前或婚后协议。

如果有年幼的子女，你也许希望买一份额外的保险，并以再婚所生的子女为受益人。人寿保险的给付额并不计入遗产总额中。

第一次婚姻中所生的子女长大成人后，还有其他事情要考量，尤其是当再婚的双方年纪较大而婚姻的时间可能不长时，更是如此。大家通常会问：谁应该是主要的受益人？是新的配偶或是子女？当然，这要看你的意愿，而且经常是妥协的结果。

我们与许多父母离婚或过世的子女谈过，他们都担心新的婚姻会使他们丧失父母亲的财产权。在这个情况下，我们有时会建议以婚前或婚后协议来安排信托，以便照顾新配偶，并以子女为最终受益人，而双方通常也都会同意这种安排。

71 岁的杰克有着快乐的婚姻生活，但他 43 岁的太太却忽然去世了。他目前独自住在退休的社区中，葬礼过后没多久，附近的一个寡妇就开始带着他最喜欢的蓝莓派来按门铃。害羞的杰克当时很寂寞，便开始与这位非常外向的女

士建立起关系来了。杰克的三个孩子很担心，深怕健康不佳的他，会把财富留给这个为了找伴而不是为了爱情的女士。

我们建议杰克请律师订婚前协议。杰克对向未婚妻提起这件事感到紧张，不过却也很惊讶地发现她也有自己的条件，她希望把她的财产留给她的子女与孙子女们。他们最后订了一个令所有人都满意的契约。

离婚计划的基本要项是什么？

这时候，你最不想讨论的可能就是财务问题了。你的心思大概完全不在这儿，你想的是未来，譬如离婚以后要如何过日子，如何向别人解释。可是，你的确应该在离婚后尽量整理思绪，把事情组织起来！

在做离婚计划前，起码应有这三大考虑：

1. 赡养费

赡养费是法律上离婚配偶中的一方应付给另一方的金额。如果你要付出或收受赡养费，必须想想你所得税的状况，因为离婚之后，就不能合并申请所得税了。另外，人寿保险的保险给付也可以作为赡养费，只要付赡养费的是保单的持有人，而受益人是收受赡养费的人即可。

2. 子女扶养

当你拟定离婚协议时，要考虑前任配偶再婚或死亡时，赡养费是否即可中止。不过，子女的扶养费可能要继续付，直到最小的孩子成年之后。

3. 财产让与

财产让与是指离婚时将现金或财产移转。你也许会对财产移转的方式感兴趣，在美国大部分的地区，婚姻关系中所累积的财产为双方共同拥有，离婚时均分这些财产（公平分配），即使大部分的费用是由薪水较高的一方支付，结果还是如此。

造成离婚过失的一方必须赔偿，是即将成为历史的决定方式，美国有些地区甚至要求将婚姻中所有的财产五五均分。其中一人在婚姻中所获得的赠与或遗产，或在婚前所累积的财产则排除在外，但若是配偶对财产的增值有贡献时，增值的部分可能会被视为婚姻关系中的财产。

法官会考虑婚姻的长短、子女的数目与年龄、离婚双方的年龄与健康情形，以及他们未来的财务状况；判定的结果可能要看法官与当地的法律而定。

最后，确定是否有足够的现金支付给配偶及抚养子女。如果你没有工作，还得把自己的生活费考虑在内。这时候，适当的现金流量规划，可以帮助你顺利度过离婚时的财务难关。

离婚计划中应该采取什么策略？

如果你没有什么钱，最好的办法是与配偶和解，因为这样会省下双方的诉讼费用。不管情况如何，你的目标应该是达成完全而永久的决定。各自聘请律师，千万不要省这个

钱。同时,你所有的财产要完全公开,假如你违反了这一点,你是冒着未来几年请求赔偿的风险。

您不妨听听我们的朋友佛瑞德的劝告:找好律师进行谈判、有经验的估价师估计所有财产,以及几个好朋友陪你度过难关,最重要的是要公平,而且希望你的前任配偶的态度也是如此。佛瑞德非常了解,因为他结过两次婚,也离了两次婚。(佛瑞德对婚姻仍旧抱持乐观,目前正考虑与也是离过几次婚的新任女友步上红毯。)

以下是你应该注意的特别策略。

■估算财产

在公平的原则下,你和配偶可以决定如何分配财产。首先找出公平的市场价格。如果你有股票,查阅报纸上的价格。如果你有其他不易估价的财产,如房子或事业,则可以请专家来评估。

你的配偶很可能也会请其他的专家来评估价格,而这表示将会有两个估价,其中一个价钱可能特别高,另一个特别低。法官未必完全了解这些东西,知道哪一个估价比较正确。我们的建议是,试着在你被迫去见法官前就解决这个问题,毕竟这是你的财产,你知道它在情感上与财务上的价值有多少。最好的解决之道就是达成适合你们双方的协议。

■决定要赡养费,还是转让财产

从收受者的观点来看,如果你的收入比前任配偶少,转让财产比赡养费要好。产生收益的资产可以派上用场,说得更切实一点,就是“一鸟在手,胜于两鸟在林”。你一定不想

知道有多少赡养费的协议在第一年后就不能实现了，而且再婚后赡养费也就中止了。转让财产，不论是房地产、现金或其他财产，都是可以持久的，而且只要管理得宜，还可以协助你对抗通货膨胀。

对收受者较不利的一点是，财产转让中尚未转让的财产在破产时便自动消除，但是赡养费与扶养费却仍须支付。

■注意税的问题

由谁扶养子女，通常也会是争执的焦点之一。假如你们无法达成协议，一般是由有子女扶养权半年以上的一方来申报减免所得税。

若有财产转让时，移转的财产也须扣缴所得税。事实上，在决定转让财产时，最好以税后的基础来平均分配财产。

■考虑通货膨胀

注意每年赡养费的支出，因为大部分赡养费的支出都是固定的。通货膨胀会削弱赡养费的购买力，因此赡养费的真实价值会随时间而减少。如果你是收赡养费的一方，应该尝试要求赡养费随生活费（如物价指数）增加而增加。如果付赡养的一方不太愿意这样做，变通的方式是以其每年工作收入的增加为准。

■购买保险

若是赡养费或子女扶养费很高，赡养费的收受人应该要替付给人买人寿保险。保单由收受人持有，而且付给人每年须付保险费给收受人以确保保单有效。付给人所付的保

费，则可以用来扣减所得税。

如果你不能依赖前任配偶照顾子女，你可能需要购买定期保险或普通人寿保险，同时也要考虑失能保险。可能的话，也请前任配偶保失能险，以便万一他或她失能时，仍旧可以继续支付赡养费与扶养费。确定你也有适当的医疗保险，万一家中有人患了严重的疾病时，没有医疗保险的人甚至可能面临破产。因此，重新检查你的保险内容，看看是否符合新的需要。

■ 处理房屋

如果你打算在原来的房子住下去却没有足够的收入来维持开销时，应该慎重考虑是否接受房子为转让的财产。以房子换取有价证券，可以供给你生活所需的费用。

离婚后，该如何自我调适？

如果你最近才刚离婚，你一定能体会这种巨变的创伤有多大。这可能是你多年来第一次独自生活，你可能会失去信心，有背叛的感觉，而且无法做财务上的决定，有一部分原因是过去一直都是你的配偶在负责理财。

自我调适可能要花一些时间，但你愈快把自己当成独立的个体，而不是一对夫妻，对你愈好。心理上，如果你还住在老房子里，请你的配偶将东西搬走，可以帮你尽快复原。财务上，你应该尽快做一些改变：

■ 保险

看看你保单的第一受益人是不是配偶？打电话请保险经纪人把受益人更改为子女或其他继承人。重新考虑你现在需要的人寿保险和失能保险的保额，你可能需要增加保额，以便扶养子女，但如果原先保险的目的是为了配偶的话，保险金额应该减少。

■ 退休金

更改退休金的受益人。

■ 信托

重新检查信托基金，除了不可撤销的信托之外，确定信托条件符合你目前单身的情况与意愿。

■ 遗嘱

找律师更新遗嘱，需要时更改受益人。

■ 法定代理权

如果你曾经授予前任配偶法定代理权，赶快撕毁授权文件的正本，并决定是否授与其他人代理权。

■ 联名帐户

你和前任配偶是否有一些联名帐户？将配偶的名字去除。

■ 保管箱

前任配偶是否仍旧可以使用你的保管箱？你希望如此吗？如果不希望，将配偶的名字从授权人员中去除，必要时，关掉保管箱，重新申请一个属于你自己的（或是与孩子或可靠的亲戚联名的）。

■ 信用卡

如果是联合使用的信用卡，打电话请信用卡公司重新发卡给你，必要时，设立新的帐号。你的前任配偶应该使用自己的信用卡。我们从亚当那儿得到这个教训，他的前妻在离婚后马上花掉了 8000 美元，不幸的是，她拒绝付款，而亚当依法必须付清欠款。

■ 电话卡

这是另一种形式的信用卡，除非你更改帐号，不然你的前任配偶可能会继续使用。

除此之外，有些夫妻要在告诉亲戚朋友后，才觉得已正式离婚。如果你是这种人的话，你应该通知教友、孩子的老师、房东等等。

最后，你的计划应该保持弹性。你也许发誓不再结婚，但根据统计结果的显示，大部分离过婚的人都会再婚。

第十二章 赡养老年人

我们发现愈来愈多人关心老年人的赡养问题，我们的客户就经常询问这方面的规划策略。

事实上，赡养老年人经常是压力很大的事，你可能会无助的看着敬爱的人渐渐丧失他们的能力，有时候他们甚至变得像孩子一样霸道、以自我为中心、对别人没有耐心。你也许觉得以你有限的精力、财力，再加上要忙其他重要的事情，实在无法应付他们的需要，而且对此感到愧疚。其实你应该知道，你确实在尽一份力量，而且是在报答他们过去的恩惠。

赡养老年人的费用也相当高，近来又要面临医疗、养老中心费用的高涨，如果不仔细规划，你自己的财产可能也会不保。本章将告诉你如何在这个阶段协助他们。

借由适当的规划，你可以帮助所关心的人度过舒适的晚年。理想上，你的父母亲、其他亲戚或亲密的朋友，将可以被照顾得很好，心情愉快、乐观而且对生活充满信心与兴趣。

如何预防父母亲落入骗徒之手？

当人口逐渐老化，一些不道德的推销人员便利用老年人的恐惧与不安，使他们沦为牺牲品。这些老年人为了怕伤推销员的心，或只是为了让自己脱离难堪的处境，而答应做他们不懂的买卖。

提醒你的父母亲下列原则：

1. 不要与不认识的人做生意

任何声明都应该要求出示证件、证明以及过去成果的客观评估文件。摩根太太每年有三个月住在美国西南部的退休社区，推销员极力说服她买一个紧急警报系统，当她住在退休社区或东北部的家里生病时，这个系统便会通知医疗人员。摩根太太推辞了，而且说要再打听看看。尽管推销员一再保证，但等她回到家里再打听的结果是，这个系统到了东北部就无效了。如果你对任何事情感到怀疑，最好请教消费者保护协会。

2. 不要让来按电铃但没有说明来意的人进家门

我们听说一位女士很有礼貌的让一个人进了她家，结果听了四个多小时的推销经，因为时间已晚，她想要用餐，只好签了他交给她的文件以打发这个推销员。

3. 不要仓促做决定

慢慢来，分析你的决定，然后告诉推销员你会跟他们联络。最重要的是给自己喘息的机会，等你脱离那个状况，你

的反应可能会截然不同。

4. 完成交易前先与家人或其他顾问商量

告诉推销员你要听听别人的意见后才做决定。我们最近碰到一个客户说要问过她的律师、女儿、女婿后才决定，我们宁愿她这么做，也不要她冲动地做出以后会后悔的决定。

5. 不要用电话购物且购买前一定要先看使用说明书

6. 不要将你的信用卡资料或其他个人资料透露给陌生人

7. 不要投资你不完全了解的东西

8. 更新你的遗嘱前要三思

尤其是当你准备增加新的受益人时，这个人是你已经认识很久的，还是我最近才认识的？你的朋友及亲戚对这个人的看法如何？采取行动前先私下与律师谈谈，而且不要有新的受益人在场。

9. 不要轻易提款给陌生人

不要把银行或其他帐户里的钱领出来给最近才认识的人，也不要带着陌生人去领钱。必要时，以支票支付所有的交易，如此你就可以有交易的纪录。

10. 不要觉得多发问或说‘不’是很愚蠢的事

你有权控制自己的金钱。在做任何决定前，检视所有的优缺点，随时提出你的疑问，确定你满意自己的决定。

赡养父母时有何财务策略？

你也许觉得问这个问题有点罪恶感。很多人都觉得在对待老年人，尤其是自己的父母亲时，不能自私，毕竟他们不是也为我们付出了很多吗？不，理财不是因为自私，是因为赡养老年人要花一大笔钱，所以我们提供一些能减轻你的财务负担，又不会伤害任何人的方法。

照料老年人是可以互蒙其利的。举例来说，赡养家中的老年人可以申报扣减所得税。如果他们没房子，帮他们买房子对他们有利，他们可以付给你原先租屋要付的租金，而你也是这个会随时间增值的投资的最终受益人。父母亲付给你的租金，也可以提供抵押贷款及维护管理费之外额外的现金。此外，每年的折旧费用也可以摊销你的投资成本（指建筑物，不包括土地）。如果房子有可申报的损失（包括折旧费用），损失的部分也可以用来扣减所得税。

如果你的双亲比较富有但没有房子，你仍旧可帮他们买房子。他们每年可以各自赠与你 1 万美元（一年总共 2 万），作为每年抵押贷款利息与本金的支出。正如上面所提的，确定你的租金价格与一般市场价格标准相同。

另一方面，如果你的父母有房子但需要资金的话，你可以向他们买房子，然后让他们付一点租金并继续住下去。这个程序就如同你为他们买有增值潜力又可以减免所得税的房子一样。此外，你父母亲的赠与，多少也会影响你能否负

担房子的贷款费用。

对于这种买房子的方式，你必须仔细考虑是否将财产留在父母名下直到他们过世为止。如果你在他们过世时卖掉房子，房子将以当时的市价计算，而不是以他们购买时的价格计算(但你必须缴交赠与税)，所以交易税比较低。如果你的父母亲先把房子卖给你，而卖的价格比他们买的价格高出很多的话，他们可能要缴一大笔交易税。

如何为末期病人做规划？

我们知道照顾末期病人的亲戚或朋友是相当痛苦的事，但如果多了解末期病人的心路历程，对你的情绪多少有一些帮助。根据研究，一开始他们会否认自己是末期病人的事实，而后生气，接着企图表现良好以换取延长生命，然后变得沮丧，最后屈服于现实。如果时间允许的话，最好等到你和病人都接受事实后，再开始讨论财务策略。

就财务观点而言，因为一般生命周期的不确定性消除了，所以为末期病人规划比做其他规划更为明确。你通常可以利用法定代理权来促成财务规划，也就是让一个或几个人共同参与，例如配偶、子女、好朋友、亲戚或律师，并在必要时代表病人。简单的授权书可以自己写，复杂的则务请务必请求律师协助。如果病人神智清楚，应该在他(她)还有能力签字之前尽快授权。反之，就应该请法院指定监护人或看守人，不过这通常要花相当长的时间和相当多的金钱。

确定代理权不会在病人无行为能力后无效，同时请病人另外签一份医疗代理权，以便让你代表他做医疗方面的决定。这些代理权很容易取得，而且可以省钱、省时、省力气。

如果你和病人的财产或继承人有瓜葛，或是对他的能力有疑问，你可以考虑设立第十章所叙述的生存信托。如果财产相当庞大，比较简单的方式不是代理权，而是请法院公证信托文件。

我们最常为末期病人设计的规划工具是赠与。赠与并不包括在遗产之中，因此不计算遗产税，只要赠与金额没有超出限额，也不必扣缴赠与税。

就所得税的观点而言，病人的财产如果是处于损失的状况，你应该立刻卖掉这些资产，把损失的部分用来扣缴所得税。若延迟到病人过世后再出售这些资产，将会丧失这个利益。

督促病人检查并更新遗嘱，同时签订病危声明书，指明何时拔掉管子。另外，准备(或更新)一份财产和其存放地点的清单。这个时候可以着手准备一份非正式的有关病人意愿和达成方式的书面声明，例如：葬礼与埋葬的安排，如何接触他的律师、会计师、理财顾问，有哪些应收帐款、应付帐单，以及其他私人的事物等。

你父母亲的遗产中应该有足够的现金或周转性的资产，以便支付生活费与遗产税。如果财产为病人单独拥有，最好改为联合共有或直接卖掉，因为有时候在财产所有人

过世后，很难动用属于个人的财产。你不会希望被迫“跳楼拍卖”父母亲的房子或其他财产吧！

在家中照顾末期病人，应该注意什么？

很多人希望在家中度过余生，但尽管如此，还是需要花一笔钱。

连络当地的疗养中心，请教他们如何处理家中末期病人的医疗问题，或者在家中安排看护的服务。如果你亲自做大部分的看护工作，试着与相关的机构连络，让自己有一点喘息的机会。你应该尽力确保病人的舒适并减轻其痛苦，同时请亲戚参与、分摊照顾的工作和咨询。

在这段艰难的时间里，如果有一个头脑冷静、知道轻重缓急而且了解病人个性的人，将会有很大的帮助。

根据我们的经验，与病人亲近的人或专业的顾问都是好的看顾选择。我们的案例中，查克利一直被看成叛逆、不成熟的家庭分子，虽然他是四兄弟里最小的一个，在这种情况下，他却挑起了家里财务与医疗方面的协调工作。我们认为不论是就财务或心理上来说，专业的人也无法做到像查克利那样的周到。

如何寻求照顾父母亲时所需之协助？

虽然目前已有许多研究老年人的专业人员，但这一类

的机构其实是在 80 年代中期才创立的。

如果你不知道从何寻求协助，先从你所认识或信任的人开始问起，譬如：你的家庭医生、律师、理财顾问或会计师。如果他们觉得你需要更专业的协助，也许可以推荐他们的同事。

如果你找不到人帮忙，而且不知如何开始，试着向一些社会福利机构请求协助，接受他们的建议。当你想要雇用看护人员时，先检查他们的资格，可以安排电话洽谈或直接面谈询问他们要如何协助你的家人、收取多少费用，还可以问他们的学历、受过什么训练、有什么经验等等。将他们服务的费用与家人所能获得的益处做比较后再决定。

亲人过世后要做什么财务计划？

你也许认为财务规划止于死亡时，但事实并非如此。人过世后，生者必须处理广泛的财务规划事宜，包括从分配遗产到减少遗产税等等，都在范围之内。

你应该做的第一件事是，列出过世者所有的资产与负债的清单，然后找出资产的所在。打开他的保管箱，约略估计遗产的现金流量，请人评估与分析遗产中的资产。若资产种类多而复杂，打电话找一个顾问。

在大部分的情况下，你的下一步通常会变卖资产。身为价值导向的顾问，我们建议你或其他人（如律师）必须小心，不要让财产沦为遗产拍卖，也就是不要为了赶快卖掉财产

而以比市价低的价格出售。

有时候遗产可以直接分割,不用换成现金来分配。我们有很多客户会与其他受益人一起协商分配股票、债券、不动产,或是遵照遗嘱来分配财产所有权。

另外还有许多税方面的问题要处理,例如 申报遗产税的财产必须保管多久,是否要在亲人去世当年申报遗产税,如何在遗产和个人所得税之间分配收入与支出等。如果这些申报的内容相当复杂,最好请会计师或税务专家申报遗产税与最后的所得税。

你也许担心需要变现遗产,以便支付其他亲人的生活费和遗产税,但事实上,你不需要有太多流通性的遗产。你可以卖股票或债券来换现金,退休金与保险给付也可以派上用场,有时候也可以向受益人借钱。如果有困难,可以向政府申请延缓缴纳遗产税,这里所谓的困难是指遗产必须用来扶养其配偶、家人和偿债时。

你也许认为受益人无法更改,因为遗嘱上不是斩钉截铁地明定谁继承什么吗?不然,因为受益人可以拒绝继承。如果受益人的做法正确,放弃继承并不会造成损失,就好比这些东西从来没有给过一样。

举例来说,若是死者留下一笔钱给他的配偶,并以子女为第一顺位继承人,如果配偶放弃继承,这些钱立刻就转为子女的。放弃继承者必须以书面通知,并交给移交人或代表人,放弃的遗产不得动用,也不可以附带任何条件。

诺玛从她过世不久的丈夫那儿得到一笔退休金,当她

和我们谈话时，她的情绪还是很不稳定无法做决定。她原先打算用这笔钱去买年金，但我们安排将这笔钱转入诺玛的退休金帐户中，这么一来我们替她省了 10 万多美元的所得税。等我们解决了诺玛最迫切的问题后，我们建议她将其他的财务决定，例如应该怎么投资等问题，留到情绪稳定后再说。

第十三章 全方位理财：90 年代的解决方案

到目前为止，我们已将个人理财的基本工具告诉你，但是，你大概还不太清楚什么是个人理财。这不是你的问题，因为个人理财方面一直有许多混淆不清的盲点。

理财规划究竟是什么呢？理财规划是为了达成个人目标所做的一种财务管理，包括六个主要项目：（1）现金流量管理与预算、（2）风险管理与保险、（3）税、（4）投资、（5）退休、（6）遗产规划。每一个项目中所做的决定都会互相影响，因而一个完整的财务规划必须整合这六个项目。

举例来说，花在人寿保险上的钱就不能拿来作为退休金之用。理财规划帮助你根据事情的轻重缓急，决定金钱的运用方式。正如我们一个客户所言，理财规划就像旅行，你首先要知道你在哪里，然后知道你想去哪里，并借由规划，以最顺利的方式航向目的地。

大部分的人在做理财规划时，并非考量全盘的情况。有一个理财规划专家告诉我们，他的客户通常来找他“治疗一

个特定的毛病”，像是要存多少钱以备退休之用、如何买房子、做哪一类的投资可以兼顾成长与安全。在前面的十二个章节里，我们已经讨论过解决这些特定问题的方法。

然而，身体的健康要靠适当均衡的饮食、运动、良好的物质与精神环境、定期健康检查来配合。同样的，财务上的健康也需要你对这六个项目的规划投注心力。你的资源如何分配到每一个项目中，取决于你的年龄、目标、生活方式、风险忍受程度、收入、财产以及个人的欲望，理财的目的就是要将可用的资金导入那些最迫切需要的项目中。如此一来，你可以获得财务上的安全感，不会有损失钱财的感觉，而且这个感觉是有事实根据的。

在我们解决了伊莉莎白“如何投资”的问题并解释理财规划的功能之后，伊莉莎白知道我们夫妻俩都有博士学位，于是封给我们“财务医生”的头衔。她并未要我们替她做完整的理财规划，而是要求我们帮忙设计她自己的财务计划，当然，我们照办了。

在这一章中，我们要做的和为伊莉莎白做的相同，我们将提出一些整体规划的建议，叙述财富阶梯的概念，并举出日常生活中的实例，帮助你根据自己的目标制定理财计划。

90 年代的金钱观？

看看我们的水晶球，我们预测 90 年代商业与经济的发展速度将会比蓬勃的 80 年代缓慢。消费导向的趋势将式

微，大家在购物和生活的习惯上也会寻求更高的价值。

美国人民的储蓄率与政府的贸易赤字会受到更多的重视，政府亦将加强提高教育品质、重建内部结构、改善环境及人民的生活品质。不过，这些政府的措施与美国政府本身的财务赤字与贸易赤字，都使政府必须提高税收。

保险公司、发行债券的公司和其他国际性机构之间的好坏差距将更明显。像其他人一样，你会明了不要盲目地相信任何机构。税捐稽征法将持续鼓励储蓄、惩罚消费，而且这个过程会随着人口逐渐老化但退休时积蓄不足的认知而加速。医药科技的突破、基因治疗、良好的健康状况与更加丰富的营养，使人的寿命延长，也就表示你需要储存更多的钱，以备退休后用。

新的投资工具，如雨后春笋般崛起，其中有一些是中看不中用的。有限合伙产权会再度盛行，可能是经济景气复苏、房地产价格回升所致。对于体认共同基金的魅力却无法在短线交易中获利的个人投资者而言，共同基金的获利仍将优于个别的股票与债券。（你知道现在共同基金的种类，比纽约股票交易所的股票还多吗？）

随着专业能力的改善，愈来愈多人请理财规划专家帮忙。同时，低廉的电脑硬体与容易使用的软件，也使许多现在只有财务顾问使用的技术普及化，因此，你将可以更轻易地执行财务计划中机械性的计算部分。

现代投资理论的执行方法将在投资界广泛地应用，因此，要战胜股票市场大盘平均表现将更困难。超越大盘最简

单的方法，就是不要人云亦云。

如果你不随波逐流，加上投资的时间与地点正确的话，那么，欧洲与太平洋地区的经济、政治变革，将会为购买国际性有价证券的人创造获利佳机。

这段期间，美国本身的经济走势不再像 80 年代那样顺利，然而美国会在采纳日本的技术、保留传统的美国企业活力与强调个人主义之间，取得新的平衡点。经济方面的奖项，将会由颁发给理财致富的人，转移至能使产品在国际市场更具竞争力的人。任何美国尚未解决的问题，将会以美国人特有不畏艰难的方式解决，而且这种新的方式也会蔚为风潮。

最后，由于上述的种种变化，‘船到桥头自然直’的观念终究会消失。反之，良好的理财规划更显重要，对某些人而言是必要的，对所有人来说则是非常值得的。90 年代末期股票市场将会大涨，一般美国人的生活水准亦将大幅提高，美国仍将是首屈一指的工业国家。

应该接受亲戚朋友的意见吗？

注意，非专业的亲戚朋友所提供的理财建议不一定可靠，即使他们是善意的，而且并未夸大其词，也不可全然采信。过去对他们行得通的投资，将来未必仍旧是好的投资。此外，你的财产是否和你的亲戚朋友一样多？你们的年纪相仿吗？你们的目标是否类似？你大概都无法回答这些问题，

因为你们可能从来没有讨论过这些个人的问题,所以,对你朋友有利的理财规划策略未必就适合你。

我们经常告诉大家,不要相信社交场合中有关投资的马路消息,那类场合绝非获得投资消息的好渠道。有潜力的投资必须是经过研究分析,并且是比较过风险、报酬率、经济与市场状况而来的。

我们的客户常常打电话来询问所听到的某一个会赚钱的投资。经过我们的调查后(有时候要费很大的工夫),发现这些公司多半不是上市公司,股票并不流通,或者公司接近停业状态,没有任何财务资料可提供,或者公司的财产、管理或前景有问题。假如你不详细研究这些投资的话,最好还是不碰为妙。

当你的朋友谈到他拥有原本是每股 5 美元的投机股,现在则是每股 12 美元时,他可能还忘了告诉你——他是在 80 年代早期以每股 48 美元买的。我们都会放马后炮,说一些令人难忘的投资故事。

即使对专业人员来说,研究一项新的投资机会很不容易,何况对于没有主要研究渠道的个人投资者而言,判断它们的价值就更困难了。如果你对一项投资感到怀疑,多半都是无风不起浪。你是否听从你朋友的建议,应不致于影响你们的关系。换句话说,除非你确信亲戚朋友有专业的知识,或投资眼光特别敏锐,而且非常了解你的需要,否则不要随便听信亲戚朋友的话,不要勉强去做任何听起来不对劲的事情。

我可以自己做好理财吗？

答是“当然可以”。我们写这本书的动机就是以“自己动手做”的方式来写的，但回头一想，这个答案其实要依你的财务个性，包括你的技巧、经验、需求、性格与能力而定。

个性一

你和配偶有丰富的财务知识，喜欢自己管理财务，愿意花时间研究有用的题材，管理你们的投资，而且不论是直接投资或透过共同基金，都是如此。因此，你们不需要理财规划人员的协助。

个性二

你的一般能力不成问题，不过，尝试要处理财务问题时，你就彻底糊涂了，普通股票对你而言都差不多，你很容易受到各种消息的影响，而且你的数学计算能力不好。你的确需要一个财务顾问，假如情况不复杂，每年咨询一次就够了。

个性三

你的家庭收入很高，拥有庞大可投资的资产，或是拥有自己的企业或公司。问题的关键不在于你是否能够自行理财，而是理财专家是否能做得更好。专业人员有一套方法可以协助你改善投资报酬率、决定你需要多少保险、减少税

负、规划遗产、准备退休、整合企业与个人的财务计划。

58 岁的商人乔治来找我们帮忙检视他的做法是否正确，但他的表情就像是在说“我的情况太复杂了，我打赌你们帮不了忙”。我们分析了乔治的企业与个人的财务状况，并将我们的建议归纳成一份总体的财务计划。过了一段时间，乔治满意的离开了，因为不只他的薪水可以完全免税，他还可以提高计划中退休生活的水准。

个性四

你无法按时付清帐单，不知道如何储蓄，实际上，你比较关心今天的生活，而不是如何为明天攒钱，反正你认为“船到桥头自然直”。你适合参考一些财务指南的书籍，不妨看完本书后，再参考个别的章节。除非你改变习惯，不然找理财顾问也没有用。

个性五

如果你不属于上述任何一个类型，你就像大多数的人一样，可以自行理财。你不需要是个财务天才，只要了解这本书的观念，就符合资格了。

比较一下聘请财务专家的利与弊，衡量他们所能提供的服务——相对于一个小时 50 到 300 美元的酬劳，加上佣金费用。如果你的情况单纯，定期咨询即可。

切实做好自我教育，并且管理你的财务。当你年近中年且接近退休时，这一点尤其重要。90 年代税法与投资上的改变，更必须仔细地分析。

大部分的人都可以自行理财,只有情况特别复杂、没有时间或是精力不够的人才真正需要财务顾问。只要依照本书的指示,而且不要拖延事情,就足以应付一般规划的需要。另一方面,有些人在面临生命中重大变化时,需要财务顾问的协助。有些人则是需要聘请专家,协助他们改善财务状况,进一步地安排计划,并检查他们的进度。另外有些人则是宁愿把自己的时间花在休闲活动上。正如我们前面所提到的,90年代会有愈来愈多人选择请专家帮忙,许多调查都显示了这一方面的成长潜力。

如何聘请一位合格的理财规划人员？

一位好的理财规划人员有下列四项主要特质：教育背景、经验、专业能力、公正。规划人员的教育背景,应该包括大学学历,以及受过理财规划的特殊训练课程,最好受过理财规划师的课程,或是大学中自修的财务规划课程。经验方面,则应包括至少三年以上个人理财规划的全职工作经验。

理财规划专业人员应该愿意执行完整的财务规划,或者依据你的要求,执行六大项目中的任何一个项目。如果你需要的话,这些计划应以书面的方式提供给你。确定这是根据你个人的需求而订定的,并非是规格化的电脑设计、只是在空白部分填上你的名字和数字而已。

最后一个特质是公正,即衡量规划人员是否以你的最大利益为前提。在缺乏法规规范的情况下,尤其要注意这一

点，因为有些自称是规划专家的人实际上是推销员，他们只是急于要你投资他们的产品。问问你自己，也问问他们，看看他们是不是能够、而且会不会选择对你最好的产品，还是他们会以自己的利益为优先考量。

避免这类利益冲突的最好办法是选择只收顾问费的理财规划人员。所谓顾问费，是指理财规划人员的收入来自他们的客户，不论是为客户做的建议或其后执行建议，均向客户收费，而不是抽取建议产品的佣金。既然所有的收入都直接来自客户，也就没有潜在利益冲突的问题了，这些理财规划人员便会确实地执行他们的建议。

既然只收顾问费的理财规划人员没有私心，而且可以选择所有计费与不计费的产品和服务，他们不但可以提供客户更多样化的选择，还可以替客户省下一笔钱。因为他们所提供公正的建议，通常可以改善投资报酬率、降低佣金与其他费用。

真正只收顾问费的理财规划人员并不多，没有销售佣金，的确需要花相当长的时间才能建立执业的基础，并获得合理的收入。在美国，兼收顾问费与佣金的理财规划人员占最大的比率，他们都具有专业知识，而且以客户的需求为优先考虑。他们收取为客户做理财规划的顾问费，并让客户选择是否要透过所属的经纪商来执行他们的建议。收取顾问与佣金费用的理财规划人员，平均每赚一美元的顾问费，就可以赚 3 到 5 美元的佣金。

如果您碰到的是只收佣金的规划人员，就要小心了。这

一类的顾问师多半都以推销为导向，专卖某些产品而无法提供中肯的建议。他们所提供的规划建议是免费的，但他们推荐收取佣金的投资产品，却会让你花更多的钱。

爱德华工作了 20 年之后累积了 30 万美元的退休金。拿到退休金后，爱德华与莎莉对于理财规划很有兴趣，这是他们第一次拥有这么多的资金可以投资。他们与几个顾问师谈过后，问到为什么我们提供的建议要收费而其他顾问的建议是免费的。我们的解释是：我们与其他的专业人员一样，是根据时间和专业经验来收费，而这种只收顾问费的方式，保证让他们可以有更多的投资选择与服务，并做最适当的决定。

我们相信他们最后之所以成为我们客户的主要原因是，我们的费用比起他们去别的地方所付的 1.8 美元的佣金费（30 万美元乘上平均 6% 的销售费用）绝对是小巫见大巫，我们建议他们投资的是不计费、不收取佣金费用的共同基金。

与理财规划人员洽谈

如何选择理财规划人员

背景与经验

理财规划人员的背景与他们提供的服务一样，可能各有不同。规划人员的学历与经验，应该代表他们具备财务规划方面的基础并且致力于吸收新知。除以下的问题之外，请规划人员描述详细的规划工作经验。

1. 你的学历如何？
 - 大学学位
 - 科系：——
 - 硕士学位
 - 科系：——
 - 理财规划教育以及头衔：
 - 理财规划人员(CEP)
 - 理财顾问师(CHFC)
 - 注册理财规划人员
 - 其他：——
2. 你从事理财规划服务的时间有多久？
 - 两年以下
 - 二至五年
 - 五年以上
3. 你受过何种理财规划在职训练？
 - 每年一至十四小时的专业教育
 - 每年十五至三十小时的专业教育
 - 每年三十小时以上的专业教育
4. 你是否属于任何财务规划协会的会员？
 - 理财规划人员学会(ICFP)
 - 全国人理财顾问师协会(NAPFA)
 - 国际理财规划协会(IAFP)
 - 注册理财规划人员
 - 其他：——
5. 你可否提供客户推荐信？
 - 是——否
6. 你是否被任何专业机构或主管机关警告过？

这份表格是由美国全国个人理财顾问师协会所制作，目的是协助消费者选择财务顾问师。这份表格可以在洽谈时用，或是寄给规划人员，作为初步筛选之用。全国个人理财顾问师协会建议至少洽谈两个不同公司的人。

服务项目

合法性

理财规划人员提供各式各样的服务，而符合客户需求的服务是很重要的。

美国证券交易管理委员会规定，大部分公开提供理财规划服务之个人或公司必须向证监会登记。

1. 你的理财规划服务包括那些项目？

1. 你或你的公司是否在美国证券交易管理委员会登记为投资顾问？

—— 检查目标

—— 是 —— 否

建议：

如果不是，合于证监会所规定不须登记的理由为何？

—— 管理现金与预算

—— 客户少于十五人

—— 财税规划

—— 不提供一般或特定投资有价证券的建议

—— 检查投资与计划投资

—— 提供的理财规划建议不收费，但身为注册的业务员、经纪人或交易员

—— 遗产规划

—— 保险需求，包括人寿、失能、医疗及产业

—— 退休规划

—— 其他

2. 你们是否提供书面的财务分析报告及建议？

2. 你的公司是否有营业登记？

—— 是 —— 否

—— 是 —— 否

如果没有，请说明：

3. 你们的财务规划服务项目中，是否包括提供特定投资或投资产品的建议？

依 1940 年投资顾问法，请提供一份美国证券交易委员会的营业登记证。

—— 是 —— 否

4. 你们是否提供长期、持续性的财务建议，包括非投资性的问题？

规划人员签名
公司名称
日期

—— 是 —— 否

5. 你们是否保有或可以动用客户的资产？

—— 是 —— 否

收费方式

理财规划的费用包括顾问费与佣金费。比较规划人员时，需要了解所有可能产生的费用。签订任何合约前知道这些信息，是很重要的。

1. 你们公司如何收费？

- ☐ 仅收顾问费
- ☐ 仅收佣金费
- ☐ 顾问费与佣金费
- ☐ 佣金扣抵顾问费

收费的计算方式为何？

☐ 仅收顾问费（计算方式如下）

每小时费用 \$

固定价格或价格范围为

占多少的百分比

收费是否有上限？ ☐ 是
☐ 否

☐ 仅收佣金（来自客户买与你有
关连之公司的有价证券、保险
等）

☐ 顾问费与佣金费（顾问费为
主）

☐ 佣金扣抵顾问费。佣金费用可
以扣抵一笔固定的顾问费，假
如佣金超出了顾问费时，超出
的部分是否可以退回？

☐ 是 ☐ 否

2. 如果你们收取佣金，你们公司佣
金收入的百分比率为：

- ☐ % 保险类产品
 - ☐ % 年金
 - ☐ % 共同基金
 - ☐ % 有限合伙产权
 - ☐ % 股票及债券
 - ☐ % 硬币、有形资产、收藏品
 - ☐ % 其他
- 100 %

3 你们公司中是否有任何员工是
你所推荐的投资的合伙人，或者参
与该投资或收受报酬？

☐ 是 ☐ 否

美国证券交易管理委员会要求这些资料必须公开。

应向理财规划人员提出什么问题？

美国全国个人理财顾问师协会订定了一份让客户第一次与规划人员见面时用的理财规划人员洽谈表。请每一个你感兴趣的规划人员填这张表，它涵盖了规划人员的学历、经验、服务范围、合法性与收费方式。事实上，填这张表格只需要几分钟，你可剔除任何拒绝回答问题或拒绝填写这张表格的规划人员。

许多理财规划人员在第一次洽谈时不收费，你应在预约时先问清楚。第一次给谈应该有三种功能：

1. 让你知道规划人员的背景与经验

问他们过去的工作经验中是否处理过类似的问题，或碰过与你情况相似的人。举例来说，如果你的目的是改善投资报酬率与计划退休，你应该找在这方面有丰富经验的人。

2. 让你了解规划人员的做法

有些规划人员只提供建议，由你自己决定；有些人则不仅提供建议，还会帮你无限期的管理投资。你应该在第一次洽谈时，就决定规划人员的风格是否符合你的需要。

3. 帮助你了解规划人员是否符合你的胃口

你是否觉得这个人了解你的情况，跟他（她）讨论的感觉很好？与他（她）沟通你所关切的事情，想想看你造访的理由，问规划人员要如何处理这样的问题。如果你对规划人员的感觉不好，可能你觉得他（她）对你的事情不感兴趣，或是不当一回事，这就表示你们无法配合，再试试其他的人吧！

先准备好自己的问题再去，不要不好意思带小抄。没有一个好的规划人员会责备你对所寻找的专业顾问仔细研究，况且，他（她）以前可能已经被问过很多同样的问题。你的问题能从一般性的投资方式、规划人员是否负责教育客户，到你个人状况的特殊问题。但是在第一次免费咨询时，不必期望规划人员会详细回答你个人财务方面的问题。

你可以请教理财规划人员下列问题：

1. 你从事这个行业有多久了？
2. 你有多少客户？
3. 你如何分配客户的案子？
4. 谁负责我的规划案？
5. 贵公司中谁负责和我作初步接触？
6. 你们是否使用标准化的电脑程序？
7. 做一个规划案通常要花多少时间？
8. 规划完成后双方的关系如何？
9. 上班时间是否可以打电话给你们？
10. 你们会在客户来电后多久回电？
11. 你们收费的方式为何？
12. 你们销售任何产品吗？
13. 以我的情况来说，可能需要多少佣金费用？
14. 如果有顾问费，顾问费包括什么？
15. 你们是否推荐一些特定的投资工具？
16. 你们有多少客户和我的收入相近？
17. 你们是否有美国证券交易管理委员会的登记证？

18. 可以给我看看你们公司为像我这样的人所做规划的样本吗？
19. 你们是否是任何专业机构的会员？
20. 你们可以给我一些客户的名字，让我打电话请教他们的意见吗？

理财规划是一种非常秘密性的行业，你要的是一个能很自在说话的人。有些人喜欢找自己同种族的人，或 50 岁以上、或男性、或女性等，这是每个人的权利。虽然专业资格是最优先考虑的条件，然而，那个人是不是了解你的想法、感觉对不对，也是很重要的因素。

奥莉薇是一个退休的上班族，她和一位规划人员约好要谈一谈。这个规划人员是由一个朋友推荐的，外表非常迷人。他告诉奥莉薇，他的客户大部分都是女性，而且大部分是年纪较大的寡妇，他知道如何与她们相处，一边说话，一边还握着奥莉薇的手。他邀请奥莉薇共进午餐，但奥莉薇拒绝了，而且离开他的办公室。

多久检查一次财务状况？

当生活发生变化，就应检查财务状况。

婚姻状态、子女出生、家庭成员过世、继承遗产、换工作、搬家、收入改变等等，都会影响你的财务状况。一对 30 多岁的夫妻来找我们，他们从来没有认真考虑过理财，可是现在则希望我们彻底地分析他们的财务状况，帮助他们架

构未来的财务蓝图。我们规划好一份完整的财务计划，但到了我们约定的那一天，只有先生来，说他们正准备离婚，而且在付了钱以后，没有听我们的报告就带着那份计划离开了。其后我们还是免费帮他做了额外的服务。很明显的，由于他们的情况有了重大的改变，这对夫妻需要的不是一份理财规划，而是两份。

如果你请专业人员协助，或投资共同基金，则应该每年检查一次或二次理财计划中的投资部分。如果你是自行管理，则次数应频繁一点，不过也不要太频繁。每天盯着股价只会造成神经紧张，对临时的事件反应过度，而非适当地着重在长期事件上的正常态度。

每年至少检查一次理财计划中的其他部分。

如何增进理财常识？

没有人天生就会做财务的规划与决定，这种能力通常要经过几年的教育与实际的经验得来。本书已经帮你建立好基本的财务概念，但对很多读者而言可能还不够，不妨再研读其他的书籍。

如果你需要其他的信息，试着到大学进修理财规划或投资的课程，很多大学的教育推广中心提供各式各样的财务课程。给你一个忠告：有时候教学的讲师有一些隐含的弦外之音，也就是除了教育目的之外，他们会点出授课的观点或理由。这是正常的现象，但在听从任何人的建议前，要小

心可能潜在的偏见。

多阅读报纸的财经版，另外很多个人理财的杂志也提供直接了当的建议，也有很多杂志涵盖整体的商业、投资与财务方面的题材。

这些信息来源，都可以帮助你在 90 年代的经济环境变化中随时获取新知。当你增进财务知识的同时，也要注意当前的机会。举例来说，如果政府以所得税的优惠来奖励储蓄，你应该考虑如何善用这个机会，转移你的资产与储蓄方式。

如何订定一个可以达成目标的理财计划？

在你的内心深处，是不是希望假以时日达成你的目标？大多数的人确实是如此。我们也相信这些目标通常是达得到的，你需要的是一个计划以及遵守计划的决心。你必须做的是坚守这个决心，我们将告诉你如何订定一个实现目标的计划。

我们有一个名为“财富阶梯”的规划方法，这是我们组织并达成你财务目标的基本架构。“财富阶梯”包含三个部分 确认目标、计算所需的费用、决定如何达成目标。“财富阶梯”可以整合你的各种目标，让你了解它们之间的关连，并且知道如何达成对你而言最重要的目标。

以下是建立你自己‘财富阶梯’的方法：

步骤一 订定目标

目标并非全都是显而易见的。琼恩要求我们帮她做理财规划，当我们问她特定的目标是什么的时候，她说从来没有认真想过这个问题。我们告诉她一个计划必须建立在特定的目标之上，并协助她确认在六大项目中的目标为何：现金流量、保险、税、投资、退休、遗产规划。因为房地产与教育对琼恩来说非常重要，所以我们做个别的处理。订好琼恩的目标后，我们才有办法进行规划。

决定你的目标是什么。像我们许多客户一样，以下是一些你也许希望达成的目标：

生活方式：维持并改善目前的生活方式。依据你的储蓄计划来改善生活方式并不容易，但是很多人都做得到。

税：在不影响收入的情况下，合法地将税降低至最少的程度。长期而言，税是随时间而增加的，应考虑将这一点列入你的计划中。

投资：在可以接受的风险程度下，获取最高的报酬率。开始使用真正分散风险的技巧，包括将投资转移为全球性的投资、使用资产分配的技巧。

房地产：买一栋喜欢住而且可以作为极佳投资房子。特别注重房地产，房地产是这年代难能可贵的投资机会。

债务：以负责任的态度借钱还钱，当然最好不要借钱。谨慎利用信用卡，债务就像朋友一样常会变成敌人。

教育 为孩子的大学教育，或你自己的进修需要，谨慎计划，提供足够的资金。大学教育费用的涨幅，将会持续超

越通货膨胀率。往好的一面来看，私立学校费用的涨幅也许不会像 80 年代那么大。

风险管理(保险)以最便宜的方式,保障自己遭受大量损失的可能性,并要求保险公司的品质。

遗产：以最有效率的方式提供给所关心的人。注意遗产税的税率，因为税的关系，遗留钱财给他人可能会更困难。

最后一项是许多人认为最终的目标：

经济独立：累积足以支付自己生活的资产，而且永远不必再工作。对某些人而言，这代表他们可以选择自己喜欢的事业，而且不必担心这些事业的收入有多少。对其他很多人来说，经济独立代表的是退休后有足够的资金，可以过舒适的生活，而不必害怕钱会用完。

达成 90 年代的计划目标可能需要相当的努力，但它仍旧是可以实现的。

这些都是相当好的目标，不过除非与你的情况相关，否则不应该把它们纳入你的计划。先不要担心每一个目标要花多少钱，我们将在步骤六中，整合你的目标与资源。

依循‘财富阶梯’的步骤来做,可以帮助你了解自己。想想看你的目标与生活，你不需要在年轻的时候就做好一生的决定，随着年纪的渐长，你的目标可能会有所改变。当你二三十岁时，检查所有财务方面的长程计划，除非你很有组织，不然你应该强调目前最迫切关心的事项，好比婚姻、房子、家庭。

即使你比较关心短期内的事情，也要尝试考虑退休金，

并确定自己有适当的保险保障和遗嘱。等到你接近 40 岁左右时,便应该开始建立完整的‘财富阶梯’。

步骤二 组织目标

确认对你最重要的是什么。对自己诚实,否则一点用处也没有。另外,我们发现每一类别的目标中,有三种不同程度的成功可以帮助你减轻财务压力,并诱使你继续前进。

“最小目标”是那些你不愿意失败,亦即必须达成的目标。如果你达不到,将会有很多财务上的麻烦。只要这些目标达到以后(大多数的人都可以办得到),你就可以继续迈向你的‘满意目标’。‘满意目标’是指你自觉终究可以达到的,而且也乐于达成的目标,如果你没有达到,你可能会感到很失望。最后,就是我们所说的‘最高目标’。这些目标的达成需要相当的努力,如果达成了,你会很高兴。举例来说,在房地产方面,你的最小目标可能是在一个非常普通的社区买或租一栋公寓房子,你的满意目标则是在比较好的地段拥有一栋房子,而最高目标可能是在最好的地段,拥有一栋大房子,或是拥有度假别墅。

洛伊与艾琳是一对 50 多岁的夫妻,跟我们谈到他们的退休目标。洛伊说他基本的财务目标就是有足够的钱过舒适的生活,他对舒适的定义是准时付清帐单、每个月上馆子一次。他说话时的神情严肃,而艾琳则保持沉默,脸上带着不以为然的表情。我们继续谈论其他的话题,等到他们感觉比较自在以后,洛伊承认,他事实上希望常上馆子,多花一些钱在娱乐上。而艾琳第一次开口说话时表示,她希望每年

能搭飞机去看他们的两个孩子一次或两次。当我们问到最好的理想状况是什么时，他们的回答是一个礼拜上几次馆子、经常度假，可能的话，在佛罗里达州买一栋避寒的公寓房子。很明显的，他们已经分别表达了最小、满意与最高目标了。

只有当你把所有的最小目标都达成时，你才有一个良好的基础去计划完成你的满意目标与最高目标。

步骤三：准备一份财产清单

做一张你个人的资产负债表。列出你所有的资产，包括房子、珠宝的市价、银行帐户及有价证券，把这些项目分类为投资性的财产与不会出售的个人财产，然后扣掉所有的负债，资产与负债两者之间的差值就是你的资产净值。特别注意你的投资财产，这些资产有助于达成目前的目标，或是为未来的目标储备资金、产生收入与储蓄。

步骤四 估算储蓄

做这件事的最好办法是准备一份包含所有收入与支出明细的预估现金流量表。利用去年的实际数字作为基础，进而估计未来的数字，或者，把去年储蓄与投资帐户中的存款与取款金额全部加起来。既然大部分的人很容易低估支出，你应该尽量使支出与储蓄的总数正确。

步骤五：决定达成目标所需的现金

决定达成每一项目标需要花多少钱，并订定好一个达成目标金额的日期，然后估计每一年应该存多少钱才能在预定日期内完成目标。

步骤六：比较你的资源与目标

运用你目前的资产(步骤三)与实际的预估储蓄率(步骤四)来计算你的总资源,如果你可接受的最低目标超出了你的资源,你可以:(1)完全不管它,这是最常见的方法,但我们并不建议这么做,因为这个问题终究会再回来。(2)开发额外的收入来源。(3)增加投资报酬率。(4)减少目前的生活费用,并增加储蓄。如果你预期收入会快速增加,可以将生活费维持在与通货膨胀同步的水准,然后将多余的钱存起来。不过,我们反对所谓的“明天计划”,因为明天永远不会来。

马修和玛格丽特都快要退休了,在遭受一连串的挫折、入不敷出后发现,退休的积蓄很快就用光了。他们非常震惊,刚开始玛格丽特还否认问题的存在,质疑这个已暴露问题的退休规划。最后这对夫妻同意我们为他们订立一个实际可行的储蓄计划,也就是再多工作几年,同时玛格丽特找一个薪水较高的工作,减少不必要的支出,使他们有比较稳固的经济基础。

不论你希望在“财富阶梯”上维持现状,或是创造更多工作或投资上的收入,或是开始限制生活水准,以便累积更多的存款,都要由你自己做决定。这也是根据每个目标的费用,重新评估自己目标的时机。你必须依照需求,在目前的生活方式与未来的目标间取得一个平衡点。

财富阶梯上的最小目标应该是一个安全网,你要保证不会掉到下面去。你也可能希望至少要达到满意目标,它代

表了一个安稳舒适的生活。不论如何，决定什么是满意的人是你。当你决定自己要站在阶梯上的什么位置时，必须记住你的目标，如果你决定要往上爬，可以为最高目标而储蓄，或是结合部分的满意目标和最高目标。

举例来说，露意丝与贺柏一开始认为要为所有的最高目标储蓄资金，可是当他们看到需要储存的金额时，决定等到升迁有了结果后，再决定是否考虑这些最高目标。不过他们也发现其中一个最高目标——度假别墅，所需要的花费比他们想像的少，因此决定将之列入计划中。

步骤七 归纳财富阶梯

此时，你应该已经知道你的目标是什么，需要花多少钱来执行你的计划了。你可以参考本章“可否举例说明全方位理财的方法？”的实际范例。

你的阶梯应该不只是数字而已，还应该包括所有财务上的需要与近、长程的目标。举例来说，你应该决定需要多少保险，在什么时间之前买保险。除此之外，考虑生活品质的问题，如度假、整修房屋、经常上馆子等。最后将所有的目标与准备储蓄的金额综合总结。

步骤八 执行计划

对很多人而言，执行计划是最困难的步骤。你想做却从来不开始做，或是你虽然开始了，但很容易放弃。你如果知道有多少人为了理财建议付了大笔钞票却从来没有实行，一定会感到很惊讶。

杰森与葛洛丽亚付了几千美元做了一份完整的财务计

划，我们主动提供协助执行计划的服务，但因为我们的计划中包含一些明确的建议及投资的名称，所以他们觉得自己来做比较好。六个礼拜以后，我们打电话给他们，尽管他们有两个孩子，而且没有人寿保险和遗嘱，他们却只说正要开始做，不过还没有开始。我们觉得如果没有人督促他们，他们可能不会去实行计划，因此威胁说要每几个礼拜就打电话给他们，直到他们开始行动为止，他们才总算开始做了。几个礼拜后，他们寄了一张谢卡，谢谢我们这么“紧盯盯人”。

对自己的工作感到骄傲的规划人员并不希望好的建议被放在抽屉里，你当然也不希望如此。以下便是一些帮助你执行计划的建议：

1. 订定执行计划的明确日期，遵守这些日期。
2. 分别为每一个目标设立不同的投资帐户，若不是有非常紧急的事情，绝对不动用帐户里的钱。
3. 保存一张目标清单，并记录你所采取达到目标的行动。每个月底检查一下，确定你是否赶上进度。

对于那些从来不遵守计划的人，你有没有注意到有多少人似乎永远无法应付重大开支，或是退休后的预算不会很紧的？只要有一个好计划和一点决心，你就可以避免这种情况发生。

很有组织、已经累积相当积蓄，可是担心发生意外的人，放轻松吧！没有任何数字可以完全正确，以你的个性来说，你不太可能在这方面有问题。如果你已经努力工作，并

累积了目前的积蓄，现在应该可以享受一下了。

如果你对你的目标非常认真，最好把你的信用卡放在抽屉里。经过一些吸引你的商店橱窗时，不要停下来。不要看电视上的购物频道，并拒绝任何电话推销。不过，偶而你可以奖励一下自己，让你有遵守计划的原动力，提高士气。可能的话，同时提高你的生活品质与增加储蓄。

步骤九 检查与更新

生活上有重大变化时，至少每年检查一次你的计划。检查的方法是比较你的进度，以及判断你接近完成目标的程度。就你计划的时间来看进度，你是否应该加速储蓄计划，或是可以稍微放松一点？你可以从数字与自己的满意程度上得到答案。

可否举例说明全方位理财的方法？

这个例子可说明理财规划的方法与其利益：

道格与琳达穿着牛仔裤到我们办公室，琳达是一位社会工作者，而道格是广告的选稿人。他们看起来很年轻，所以我们很讶异他们俩个都已经快 40 岁了。他们目前育有一个年幼的孩子。

我们发现夫妻之中通常有一位比较有财务概念，也比较仔细，而另一个则是较为散漫、情绪化。琳达就是比较严谨的那个，她带来了好几年的财务资料，非常详细地解释给我们听。她也把她的目标告诉我们：希望再生一个宝宝，而

且她打算自己照顾，也希望未来有足够的钱能送孩子上大学。她知道我们必须先看看她短期与长期的资源有多少，才能决定什么可能达到、什么不可能达到。

琳达的阶梯已经有了雏形，因为她清楚自己的目标，而且知道其中有一些冲突。

道格对自己的工作状况不满意，事实上，他希望换一个比较有创意的工作。他不太确定是什么样子的的工作，但认为写电影剧本可能最有兴趣。从道格的立场来说，预估未来收入并不容易，他希望根据未来可能的收入，做一些不同的选择。道格需要平衡他的目标与对工作不满意的感觉。

道格与琳达都希望有足够的钱过舒适的退休生活，而且对目前的生活都感到相当满意。填我们公司的问卷时，他们俩个都把改善目前的生活水准列为最后的考虑。

道格与琳达每年全职与兼职的工作收入，分别为 5 万美元与 2.5 万美元。他们有一栋用房屋贷款买来的房子，净值约是 7 万美元，没有其他的负债，银行存款为 3.8 万美元，股票共同基金则为 4.8 万美元。他们的资产净值大约是 17.3 万美元，加上 7.5 万美元的工作收入，在美国算是高收入的家庭，但就纽约都会区来说，只能算是中等收入的家庭，因为纽约地区的生活费比其他地区高得多。

从我们的问卷与访谈中，我们很清楚知道道格与琳达的收入与支出。很明显的，他们想规划的目标超出了目前与未来预估的资源。他们希望储存更多的钱，因此有些东西必须牺牲，才能达成他们的目标。

我们公司每个礼拜有一个讨论客户案例的会议，目的是为了集思广益，并进而解决客户的问题。我们的会议就像电视上洛城法网一样，有时候也很火爆。

对于这个案子，我们有两派不同的意见。有些人同情琳达以及她想至少有两个孩子的愿望，他们觉得道格应该放弃拥有一个空有创意却不能保证固定收入的事业的想法。另一派人则认为没有人应该做他们不喜欢的工作，为什么琳达不能修正她的立场，实际上双薪家庭在今日早就相当普遍了。我们把这个决定延后，直到我们可以衡量我们建议的影响以后再说。

■ 现金流量管理

从现金流量的观点而言，道格与琳达每年的储蓄是 1.6 万美元，相当可观，足够达成他们的目标。我们建议一些财税规划的策略，包括捐赠衣物给慈善机构，并减少工作相关的杂项支出，如此不仅降低了所得税，也可以增加现金流量。

■ 房地产规划

看过他们的房地产后，我们建议当利率降到目前贷款利率 10.5% 的两个百分点以下时再重新改贷。这个建议要看他们是否会继续住在这栋房子而定，对此他们并不是百分之百的肯定。若照这个建议做，他们每年可以省下 1500 美元。我们极力说服他们不要在房地产价格低迷时卖掉房子，也要他们停止投入大笔金钱整修房子，因为整修房子固然带来售价的增加，但并不足够支付整修所花的钱。

■ 保险计划

我们估计道格大约需要 30 万美元的终身寿险(他们喜欢这一类的保险)，万一不幸早逝，起码可以保障家人的经济独立。基于同样的理由，琳达则约需 1.1 万美元的寿险。我们同时建议道格买个人的失能保险，以弥补公司团体保险的不足。失能保险的保额为薪水的 70%，也就是每年个别为 3.5 万美元与 1.75 万美元。大部分保险公司的最大许可金额为 60% 到 70%，我们注意到这样会动用道格发展事业与储蓄的钱。

根据我们的计算，道格与琳达每年需要储存 6000 美元，才能在 65 岁退休，并享有舒适退休生活的目标，以后每年储蓄的金额还必须随通货膨胀（假定是 5%）而增加。

■ 教育规划

我们提供他们两种选择。若他们两个孩子都上私立大学，每年需要存 1.1 万美元。若上公立学校则只需要存 5000 到 6000 美元就足够了。但储蓄的金额随通货膨胀每年也应增加 5%。

■ 储蓄与投资

道格和琳达的投资态度都相当保守，我们建议他们将 60% 的储蓄投资股票，剩下的 40% 投资债券。他们的投资组合很明显没有组织，而且我们认为有好几种股票和共同基金应该卖掉。我们建议他们投资一些不计费的共同基金，分散投资组合的风险以便执行资产分配的目标。

因为不同时间的经济考量，短期的资产分配目标与长

期的资产配置目标亦不同。长期的资产配置目标包括短、中、长期的债券、国内的小型公司基金、成长与收益型的大型公司基金，以及国际性的股票与债券基金。如此一来，他们预估的报酬率每年增加为 10%，税后大约是 17%，比预期的长期通货膨胀率高 2%。同时，我们借着加强分散投资项目而降低了风险，他们并不希望为了增加投资报酬率而承担额外的风险。

■ 遗产规划

我们建议拟定遗嘱，包括设定孩子的监护人，并建议他们互为生病时的代理人。另外，我们推荐了一位律师给他们。

当我们完成了初步的建议之后，仍旧未解决资金的需求超出了资金供给的问题。从我们的观点来看，这对夫妻目前的生活水准已经没有减少费用的空间了。再者，我们觉得为了财务独立所买 30 万美元的终身寿险太贵了，以他们的目标和储蓄的方式来说，也是不必要的，因此，我们建议以定期寿险代替终身寿险，其实如果他们遵照我们的计划，最后根本就不需要人寿保险。然而即使如此，预估的现金流量仍然是负数。

很明显的，道格不能为了不确定的未来而离开目前的工作。我们建议他订个一年三个礼拜写剧本的时间表，以后每年可以增加一个礼拜。如此一来，既可以让他脱离所谓的一成不变，发掘可能的新机会，也可以避免他冲动的做出任何破坏他们夫妇其他计划的事情。我们估计选择这个生活

方式要花费 2800 美元(加上税)。

我们告诉琳达“永远不要工作”的愿望，就经济上而言是不可行的，相反的，我们建议她扩充她的顾问事业，也就是她可以在家工作，直到孩子可以上学时，再重回全职的工作岗位或继续发展自己创下的事业。如果她在家工作，便可以接送孩子上、下学，也可以陪他们待在家里，并省下一笔保姆费。至于教育方面，也可以达成他们的满意目标，让孩子上离家较远的公立大学。

最后，这些数字吻合了。他们每年甚至还有 1900 美元的多余资金可备不时之需，或用于整修房屋。

很明显的，我们不是凭空创造出这些建议的，我们跟这对夫妻讨论过很多次，仔细计算他们的数据，然后考虑他们俩各自的需求。换句话说，我们帮助他们修正目标，根据他们俩个的目标做建议，达成夫妻双方的协调，但仍旧保留了原来的精髓。

当我们向道格和琳达报告这个完整的计划时，他们非常兴奋，这是一个他们可以很轻易做到的计划。我们为他们的未来所设计的蓝图以及综合他们的目标和我们明确的财务与投资的建议，正是他们需要的。这对夫妻的阶梯已经重新塑造安排好了，他们可以在规划完成后，开始稳定地朝向他们的目标前进。我们的规划，使他们从阶梯上的最小目标开始迈向他们的满意目标，若道格新事业成功，他们还可以实现他们的最高目标。

我们同意一年检查一次道格和琳达的财务状况，到时

候我们可以看看他们每一个目标的进度执行得如何。

还有什么我该知道的事吗？

首先,恭喜你 如果你从头到尾读完了这本书,你达成理财目标的机会已经比一般人要大得多。

即使你起步稍晚,乐观一点,还是可以达成大部分的目标。我们有很多客户已经达到经济独立的舒适阶段,其他人则正在逐步接近目标中。你也可以做得到,只要你花一点工夫,改善目前的财务状况,并计划你的未来。想想你的新发现——减少所得税、增加投资收入、选择适当的保险,以及如何善加利用这些多出来的钱。

随时温习本书中你觉得最有用的部分和解答,遵守符合你情况的建议。最重要的是,现在就开始行动!

序

刘易斯·J·阿尔特费斯特

卡伦·C·阿尔特费斯特

我应该存多少薪水？

何时应偿还抵押贷款？

为何需要作资产配置？

买多少人寿保险才够？

何时开始做退休计划？

“获利一辈子——刘易斯·J·阿尔特费斯特谈价值导向的理财规划”一书，以深入浅出的方式，列举了每个人一辈子都可能面对的理财问题。这是一本由专业理财人员写成的书，符合你的需求而且不需要经过特殊的财务训练即可了解。这种问答的写作形式更提供读书解决实际问题的方法，不论你目前是否已有一些特定的问题亟待解决，或是希望了解理财之道，都会发现这是一本非常实用且有趣的书。

我们在文中运用小故事、简单的原则及浅显的解释，传达直接而客观的信息，读者可以视个人情况不同而各取所需，或是详读全书、通盘理解，以便明了完整的理财规划