

徐建明

## 制定理财目标的 五项准则

### 理财目标必须符合生涯目标

理财只是实现我们生活目标必不可少的一种手段,因此,理财目标是为实现生活目标而服务的,脱离了生活目标,理财就失去了意义。要作好理财规划,首先需要有一个生涯规划,理财规划其实就是如何在财务上保证生涯规划的实现。

### 理财目标必须明确而具体

尽管有些理财目标是非常概括或笼统的,难以以货币去量化,例如“财政独立”或“建立财政上的安全感”,但你需要将这些概括性目标做明确和具体的说明。如“为养老储蓄100万人民币”或“给家庭主要收入提供者购买一定额度的寿险”。在这一点上其实又包含金额和期限两方面的内容。比如“老有所养”是每个人都应该具有的理财目标。但要使“老有所养”成为一个可操作的理财目标,必须界定两个概念:一个是何时为“老”,就是何时退休,也就是“老有所养”目标开始的时间;另一个是要明确“有所养”的定义,达到每月2 000元的生活水平是“有所养”,每月20 000元的消费水平也是“有所养”,但这两者之间的差距是不言自明的。再比如,购车是很多人的理财目标。要使这个目标具有意义同样也需要明确:何时和多少金额这两点。否则,目标就没有任何意义。

理财目标还可以根据履行期限来分类。一些目标是非常短期或几乎是即期的,例如用足够的钱支付日常的基本账务,或给你的家庭提供一定水平的保险保障。而有一些短期目标是想

在一年内达到的,例如计划在6个月内买一套组合音响或在一年内支付你所有的信用卡债务。长期目标是指履行期限在10年期以上的目标,例如计划送孩子到海外读书、购买理想的房子、为养老进行储蓄,这些目标通常需要大量的财富资源。当然,也有需要在几年内达到的中期目标,例如为你的欧洲之旅准备一定数量的钱或支付未清的汽车贷款等。

### 理财目标必须积极且合理

这是对理财目标设置在定量上的限制,这个限制主要取决于每个人的财务资源,包括现有的和今后预期可以获得的财务资源以及对待风险态度。过于保守的财务目标尽管很容易实现,但同时也由于过于消极从而达不到本可以达到的生活水平;过于激进的财务目标将会使你承担超出承受的风险水平,或者完全不可能达到而失去意义。

要确定一个积极并且合理的理财目标并不是一件很容易的事情,特别是一些长期目标,没有经过专业训练的普通人要把握好这一点非常困难。理财顾问的专业知识能够给客户适当的指导,帮助客户做好长期的理财目标。比如,很多人常常希望能够在退休时攒够100万元人民币。这样的目标对于上海地区近期要退休的家庭来说是不错的目标,但是如果现在一对30岁的夫妇制定的退休目标也是100万元人民币的话,就显然有问题了。因为到他们退休的年龄,100万元人民币肯定远远不能够满足他们生活的需要。

### 理财目标要区分优先级别

每个人的财务资源是有限的,因此给理财目标设置优先级别就是必须的。随着时间的推移,一些目标显示

出不能达到的迹象时,就要各种目标进行调整甚至要做出取舍。比如是要送孩子去哈佛读书还是要提早10年退休,可能就是一个二选一的情形,选择依据就是目标的优先级别,而优先级别的确定很大程度上取决于每个人的价值观。

### 理财目标要具有内在一致性

值得注意的是,各个分项目标之间不是毫无关联的、独立存在的。例如,如果你有许多“奢侈”的短期目标,那么退休后达到某种生活水准的长期目标就可能达不到。为了梦想的房子而储蓄首付款这样一个中期的计划,需要对每月现金流加以限制。要记住是在为一生制定计划而不是接下来的几个月或者几年,不要只是做一个十年的规划而对第十一年没有任何计划。

(摘自《理财周刊》)

EVELINE CHEN

## 三步应对 海外欠款

### 第一步:交易前,资信调查

尽管有信用证这一便利的国际交易工具,但在交易前对国外买家进行资信调查是必要的,因为这是防止信用证诈骗的有效手段。中国企业普遍缺少这一基本概念。

目前,国内征信机构85%的客户为外资企业,他们主要是调查中国企业资信状况;而委托征信机构进行海外企业资信状况调查的中国企业与信用保险公司仅占10%。大多数中国出口企业依靠与客户打交道过程中产生的直觉进行贸易,给不法的海外企业拖欠

款提供了可趁之机。

中国企业对海外企业资信的调查主要基于如下三方面：该企业运营状况，这涉及到企业负责人的资信与能力、企业的银行信用、企业营业额的增长及资本增加情况；该企业的财务状况，这将反映企业的盈利能力、经营能力及偿还能力；该企业的发展前景，这显示了企业在业界的地位、提供担保的能力及行业的发展前景。这些调查均可委托专业的征信机构来完成。

## 第二步：交易中，款到发货

虽有降低出口贸易风险的跟单信用证，但在现实里许多中国企业对它的存在置若罔闻或并不严格执行。由于出口竞争激烈，为了争取订单，不少中国的出口企业采用先发货后付款的方式进行出口贸易，或仅凭与海外进口企业的几面之缘或几次小额的成功交易，还未收到款就将价值上千万元的货发了出去，给海外进口企业拖欠款创造了机会。

根据《跟单信用证统一惯例》，信用证的一般操作流程是：买卖双方在

合同中规定使用跟单信用证支付，买方通知当地银行(开证行)开立以卖方为受益人的信用证，开证行请求另一银行通知或保兑信用证；卖方在收到信用证后装运货物，卖方向指定银行(非开证行将单据寄送开证行)提交将承运人签发的单据，开证行审核单据无误后付款给卖方，开证行在买方付款后交单，然后买方凭单取货。同时卖方要注意保管好各种单证、合同、传真与邮件，便于今后出现问题时有据可查。若中国的出口企业严格执行操作流程进行款到发货，不仅能让海外出口企业感觉到该公司的正规性与可靠性，愿意再次与之合作，更让企业的出口风险也随之减少。

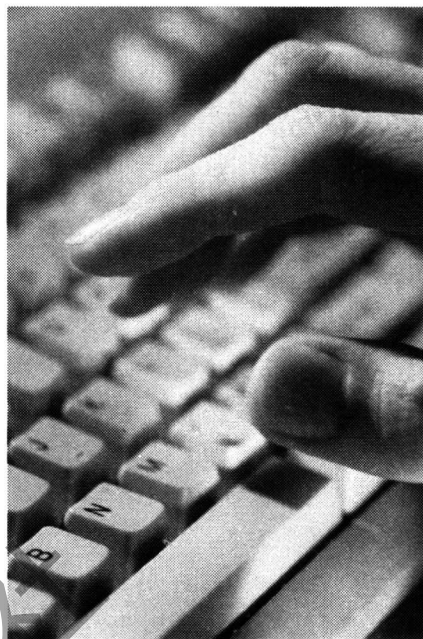
## 第三步：交易后，追收欠款

交易前与交易中的防范措施做得再好，也会由于种种原因不可避免地造成海外进口企业拖欠款的现象。在这种情况下，中国出口企业就应寻求各种专业机构的帮助，如国际仲裁、商业信用公司、律师事务所、追账机构等。

中美贸易专家何伟文分析了中国企业海外追账的难处：不熟悉国外法律及单个企业追债的力度有限。此外，害怕影响客户关系而不好意思要账的心理作祟，让拖欠款慢慢成为坏账，严重阻碍了企业的发展。何伟文建议中国企业联手国际追账机构，捍卫应得利益。

国内目前还没有合法的追账机构，但在各专业性的出口信用保险公司里都设有商账追收部门，其专业知识能为被拖欠款的出口企业提供一定的帮助。而主要集中于欧美的国际追账机构具有较多的跨国追账经验并熟悉相关国家的法律法规，在追账途径上更为有利。出口企业可以根据自身的实际情况做出适当的选择。

(摘自《世界经理人》)



SHARON WANG

## 创新，四维度着手

有这样一个垃圾变金块的故事。1974年，美国政府对自由女神像翻新后留下一堆废料，向社会招标清理废料无人竞标。正在法国旅行的一位犹太人听说后，立即飞往纽约，看到堆积如山的废料，未提出任何条件便当场签字。不少人对此表示不解，结果却出乎意料，这位犹太人不仅清理了垃圾，还使这些垃圾变成了金块。这位犹太人便是麦考尔公司的董事长。他给人们带来的启示是：进行创新时，首先要打破观念的束缚。事实上，除了突破传统的观念，从渠道、深度及广度上考虑，也可以达到创新的目的。

## 观念：一切皆有可能

在创新者的词典里，没有“不可能”这个词汇。突破传统的观念，便带来了全新的行动。

当别人对这堆垃圾束手无措时，

