负债是把双刃剑。透支消费和负债消费一方面可以让你实现“马上有钱”的梦想；另一方面，房奴、车奴、卡奴也在房贷、车贷、信用卡等银行信贷产品的冲击下不断“涌现”，苦不堪言。摩根大通亚洲区投资银行副主席方方认为，财富管理行业要跳出只管财富不管负债的圈子，一个家庭的负债管理恰恰是从事财富管理领域的一个大机会，如何管理好家庭负债？

剪掉信用卡

本报记者 姚 进 温济聪

你，透支了吗？

日常生活中常见的负债是房贷、车贷、信用卡，而一个家庭的负债还应包括未来将要发生的——比如，孩子的教育费用。如果不是丁克家庭，教育负债绝对是个“甜蜜的负担”。广发银行北京分行财富管理顾问王岚曾经测算，养育一个孩子至成年，假设高等教育选择海外留学，学费上涨率为5%，那么总计金额将在300万元至400万元之间。“教育费用属于超级刚性的、支出时间和金额非常确定的远期负债，而且它会影响两代人的生活质量，意义重大。”

除此之外，父母的赡养费用以及夫妻两人的养老费用也是一笔不小的负债。据测算，按目前每年生活支出10万元，通胀率3%，假设退休后不降低生活开支，60岁至85岁一共需要800万元左右的开支，这还不包括大病医疗等额外的开支。王岚称，这些支出也是刚性的，即支出和金额确定的长期负债。

企业需要打理“资产负债表”，一个家庭亦是如此。

家庭理财是个长期的系统工程，之所以要把子女教育和养老费用加上“负债”的标签来重新审视，是想说明它们在家庭理财活动中需要特别关注。“既然是负债，就要抱着审慎心态去重视和对待。”王岚指出，负债管理最重要的是收支总量上的匹配、流动性和时间上的匹配，企业经营不善允许破产，而家庭经营除了离婚、意外等特殊原因，是不能“破产”的，负债管理的好坏影响着家庭成员的成长、健康和幸福感。

同时，由于个人的财务状况是动态变化的，在谈理财的时候，必然也要关注个人或家庭目前所处的生命周期阶段。北京大学经济学院风险管理与保险学系副教授锁凌燕告诉记者：“一般而言，当一个家庭处于筑巢期或满巢期时，负债规模相对较高。对中国家庭来说，可能更多分布在长期的住房抵押贷款上，而当家庭进入空巢期，经济支柱接近退休的时候，长期贷款基本都已还清，家庭的负债规模也大大缩减，在结构上往往是以短期负债为主。”

找个理财管家

“站在负债管理的角度看家庭理财，有助于我们更清晰地看到目标在哪里，以更郑重的态度去进行家庭理财。”王岚提醒理财行业的专业人士，需要以长期负责任的角度看待自己的职业，“这些都是奠定客户家庭幸福一生的基石，而不仅仅是份谋生的工作”。

很多人会把理财简单地等同于投资或“以钱生钱”，关注焦点更多的是资产方面，而在负债方面则相对缺乏系统性的筹划和管理。合理的负债管理，不仅有利于保证家庭财务安全，还可以提升资产增值潜力。

“负债管理就是要规划、处理好与金融机构和其他债权人的债权债务关系，以借入资金的方式来保证流动性，以积极调整负债结构的方式来增加资产和收益，保持负债的合理性、安全性和稳定性。”锁凌燕认为，从本质上讲，家庭理财与企业财务管理的原理是相通的。家庭理财要想成功，全面掌握各类信息是前提，而编制资产负债表、收支表等财务状况表，已经被证实是有效处理财务信息的良好途径。

“一张资产负债表，可以比较准确地告诉我们，这个人、这个家庭，有多少资产和负债，资产的结构是怎么样，负债的结构怎么样，资产和负债是否匹配，净财富（也就是资产减去负债的差）水平是不是理想等等。”锁凌燕补充说。

负债如果管理不善，极有可能危害到你未来的举债能力。举个简单的例子，信用卡的发行机构总是在提供更高的额度、更多的商铺优惠和更有利的积分条件，让消费者很轻易地进行各类消费。诚然，养成良好的信用卡消费习惯并充分利用免息期优惠是一种明智的理财行为，但如果过度消费、卡债高筑，甚至超出了还款能力，或者因为疏忽等原因没有及时偿还债务，不仅会陷入流动性危机，而且还会损害到个人信用记录，危害家庭未来的举债能力。

负债的风险还可能致使“荷包大失血”。高利率的借款工具，必然会导致负债总额相对较高，这会直接导致净财富缩水。“许多人买东西时会精打细算、货比三家不吃亏，但在借款往来时，要找到较低成本的借款方案并不容易。这里面一个重要的因素就是现在各类金融机构（包括银行金融机构和非银行金融机构）提供的贷款产品形形色色。”锁凌燕坦言，人们需要具备相当的金融知识才能全面把握各类贷款产品信息，而做到这些并不容易。

“建议投资者不断学习、吸收信息以应对变幻的环境，或者借助所信任的专业人士来协助完成漫长的家庭财务管理活动。”王岚说。

变负债为“富债”

今年已经“奔四”的郭海峰是一家外资公司的中层干部，孩子刚上小学，父母是农民需要给予经济上的支持。虽然郭海峰和妻子已经有房有车，工作和收入也相对稳定，眼前没有什么压力的他，一想到10年后孩子巨额的留学费用和双亲的养老，就焦虑不已。通过什么方法可以穿越时间的迷雾看到美好的未来理财规划呢？

“总的来说，郭先生家庭财务状况比较良好，在收支方面，每年新增储蓄率达到36%，若加上理财支出，总储蓄率54%，属于开源节流很不错的家庭。在净资产方面，此家庭的负债率也比较低，只有17%，而且投资型资产比例达40%，这部分资产在未来投资生息的同时也保证了家庭梦想的实现。”王岚指出，不过，投资型资产的打理不像开源节流那样简单和生活化，它受宏观经济形势、资产配置比例、动态调整等诸多因素的影响，比较考验管理者的专业性。更何况，郭先生的汽车负债为12.5万元，第二套房产的负债为60万元，加在一起总共72.5万元，这对于中产阶级家庭来说，也是一笔不小的数目。

而除了投资，做好保障规划尤为重要。统计分析显示，郭海峰夫妇的收入累计720万元，这有赖于夫妻二人有能力工作，并且没有出现意外和疾病。“但风险无处不在，我们不能假设人一辈子不生病，理应在有能力的时候未雨绸缪、做多重准备。”王岚认为，对于大多数家庭来说，给收入主要贡献者投保，是和投资一样重要的理财规划。

对于郭先生闲置的第二处房产，王岚建议尽早出租，以提高其资本利用率。“否则还不如出售做理财之用，因为房龄会影响租金收益，在15年或20年之后，可考虑用老房置换新房，以保证合适的租金收益。”

在锁凌燕看来，个人和家庭维护良好的信用记录，保持举债能力是首要的建议。锁凌燕表示，这类家庭应保持良好的消费习惯和用卡习惯，通过日常的记账、支出结构的分析等手段提醒自己关注消费、控制好“欲望”，必要时可采取“剪卡”等相对“极端”的手段，及时还债（特别是期限较短的债务）。“现在的技术手段十分发达，很多常见的理财软件都提供记账功能，很多客户端软件都能提供计划提醒等服务，这为管理负债提供了很大的便利。”锁凌燕说。

不过，需要注意的是，只要家庭有负债，就有违约的风险。“一般而言，家庭债务水平越高，财务脆弱性也就越高，因此，控制好风险是成功的负债管理的关键。”锁凌燕说，控制风险是家庭负债管理者必须认真学习的技能，包括对自身风险承受力的正确评估，对资产的合理配置，对市场意外的波动及时采取止损等应对策略，恰当地安排保险保障，避免家庭环境孤立，建构家庭社会支持网络等措施需要齐头并进。

温故

老子说，不见可欲，使民心不乱。“可欲”指的是能勾起人的欲望，使人产生贪念的事物。老子的原意是说，（君王）不要显摆“可欲”之物，人们就不会产生贪欲，民心就不会乱。

守住自己碗里的菜

张 忱

这话也可以反过来理解。对那些充满诱惑，自己又不甚了了的“身外”之物视若不见，人就能平心静气，不会做错事。在投资领域尤其如此，一买就涨，一涨就如黄河之水滔滔不绝，这是普通人都想得到的投资机会。但遇到这种机会，九分靠运气，一分靠人品。绝大部分成功的投资，都需要经过时间的磨砺，经过涨涨跌跌的揉搓，在市场情绪的波折和宏观环境的动荡之后，方能等到云开月明的时机。看到有人在论坛里到处炫耀自己在猛涨之前买了×××，还是视而不见的好。

很多投资人都会下意识地吃着自己碗里的，瞧着别人锅里的。更要命的是，还会以为别人锅里的菜，自己可以随便拿来享用。要是拿不来，还不平衡的紧：“和尚摸得”，阿Q为什么摸不得？

实际上，只有自己碗里的菜，才看得出好坏，品得出味道，香甜味美该大快朵颐不会后怕，馊酸腐臭要弃之敝屣不会犹豫。可要是别人锅里的菜，就看得没那么明白了。比如，有人说科技更新日新月异，科技股也走势难断，买了时常提心吊胆，夜不能寐；不如医药股，买了就可以睡大觉。那是人家看明白了医药股，懂行，才觉得买了高枕无忧。如果您依样画葫芦，未必能如此。现如今医药行业，发展更新的速度一点也不慢，移动互联、穿戴式设备、大数据正逐渐渗透其中。若是弄不懂其中端倪，“能睡大觉”的和“夜不能寐”的也没什么区别。

真正看懂的东西，自会按照其趋势发荣滋长，不会因为一时的阴晴雨雪而发生逆转。有了这样的“底子”，才不会心随风动，计较一周两周，三月五月的得失，才有丰收的基础。别人买的东西，涨停榜上的常客，终究都是“可欲”之物，非要邯郸学步，只会自乱阵脚。

平心而论

看银行笑退百万雄兵

齐 平

近闻八卦非常可乐：一劫匪冲进银行亮出菜刀，高呼“我要抢劫”，本来是一部惊险大片的经典开头。但由于表演太过业余，引得防护玻璃后的营业员笑场不已，劫匪还没进入角色就被轻易拿下。

从这个故事我们得到两点启示：第一，不管到什么时候，也会有到物理网点办理业务的现实需要，银行不必为互联网金融的兴起忧思过度；第二，只要有坚固的防护网在，大可处变不惊、笑出声来，这是银行应对挑战的万全之策。

面对来抢奶酪的互联网“宝”，各种笑容确实成了银行的常备武器。

网传银行与互联网的“犀利答问”：“最近互联网金融的攻势是否让银行很紧张？”“你们不过是把十年前银行干过的违规的事搬上了网，监管部门还没出来管你们而已。”这是矜持的笑。

还有对资金流的精准解析：工薪族从银行取钱转进余额宝，天弘基金转手批发给银行，银行由于资金成本增加取消了按揭利率优惠，于是那些为每天多一块钱进账沾沾自喜的工薪族每个月多出几百元房贷。这是得意的笑。

也有实在笑不出来的时候，索性拉开架势跳脚怒骂：你个吸血鬼、你个寄生虫、你个邪恶金融！取缔你！

在高大上的银行们看来，余额宝们这群来自互联网的鲶鱼，“性非和顺，地实寒微”，对他们的种种小动作，本来都是一笑置之。但此次来势汹汹，由不得银行不认真对待。有的正面迎战，卖萌耍起挂钩T+0货币基金的活期宝、如意宝、天天益等各路“宝”；有的侧面出击，利用转入转出额度限制给“宝”们设防。

银行的纠结很容易理解：这场仗，打赢了没什么光彩，打输了就更说不过去。

靠高收益留住活期储蓄，银行是不为也，非不能也。财大气粗的银行，自家门下平日就养着几只基金，高收益的肥水完全可以留在自家田里，玩个即时到账什么的也比余额宝们自己垫资来得方便。银行之所以一直没有敞开来吆喝叫卖，一是用大资金赚快钱轻车熟路，不屑于俯下身段锱铢必较；二是拿自家的货币基金和活期存款左右手互搏，费心费力还得不偿失。

确实，余额宝们动物凶猛，是值得留意的对手。但即使目前万亿元规模的货币基金全部被“宝”招安，与40万亿元的居民储蓄相比，依然身形单薄，哪有点吸血鬼的范儿？除非你非要把蚊子叫成吸血鬼。

“宝”们全力争夺的，本来是按照“二八定律”入不了银行法眼的小资金。以余额宝为例，拥有客户达7000万之众，但户均规模还不到6000元。虽然打起口水仗来人多势众，但真正要用真金白银给自己力挺的余额宝投票，实力有限。

你之“鸡肋”，我之“长尾”，盈利模式不同而已。至于说这些网购捡漏之余挣个包邮的零花钱就能制造流动性紧张，就能冲击全社会的融资成本，甚至于冲击整个国家的经济安全？亲，你想得太多了。

有点针扎般的疼痛就大呼小叫，未免矫情。利率市场化真正到来的时候，这样被人盯上奶酪的事还不是家常便饭。隔着重重防护网，被余额宝们叮了一口这样的事，不妨当做既不致命还能提高免疫力的防疫针。

据传有关方面已经在研究把互联网货币基金纳入一般性存款计缴存款准备金的“自律规范措施”，准备念响“提前支取按照活期存款利率计息或收取罚息”的紧箍咒。最近的货币市场转势，也似乎预示着货币基金的天敌低利率就快要杀到。银行不哭。

真正的威胁，倒在于余额宝们那种对客户真心讨好的姿态，反衬出同样从事服务业的银行们的倨傲。这种对小资金难以发出微笑的表情缺乏症，可能是让银行最终笑不出来的根源。

本刊执行主编 刘 溟
编辑 谢 慧 常艳军 陈果静
联系邮箱 jjrblm@live.cn