

养老金融财富规划—ReFi 养老软件实操示例

为便于阅读，本文将实践中可能面临的复杂客户信息梳理为表格形式，然后展示通过“ReFi 养老”软件整理后的效果。

一、使用“ReFi 养老”进行数据收集、分析与预测

1. 家庭成员和资产信息的收集与整理

赵博（43 岁）与柳林（43 岁）夫妇均在天津工作。

二人社保养老金信息如下：

表 1 客户社保信息

参保人	社保养老金账户余额	缴费年限（含视同缴费）
赵博	28 万元	18 年
柳林	13 万元	18 年（10 年视同）

客户家庭资产信息如下：

表 2 客户家庭资产信息

资产类别		金额（/市值）
金融资产	活存及货币市场基金	20 万元
	大额存单（1 年后到期）	60 万元
	固收类银行理财产品	240 万元
	权益类混合型基金	76 万元
	黄金	43 万元
房产	房产 1（天津市中心）：公积金贷款刚结清，一家人自住	700 万元
	房产 2（秦皇岛 ABC 社区）：剩余商贷 50 万元，剩余还款期限 5 年，等额本息还款约 1 万元/月，对外出租中	300 万元
汽车	津牌，已买 5 年	25 万元



图 1 “ReFi 养老”软件对客户家庭成员信息及资产信息的整理及展示

2. 家庭成员收支信息的收集与整理

除前述每月房贷支出外，家庭过去一年收支信息如下表：

表 3 客户收支信息

收入	金额 (万元)	支出	金额 (万元)
工作收入-赵博	48 (弹性大)	生活支出-赵博	10
工作收入-柳林	23 (相对稳定)	生活支出-柳林	15
理财收入-金融资产收益	10	赡养支出-赵父母	4.8
理财收入-房产 2 租金	6	赡养支出-柳母	4.2
		子女教抚费用	20
收入合计	87	支出合计	54



图 2 “ReFi 养老” 软件对客户家庭成员收支信息的整理及展示

二、使用“ReFi 养老”进行财务诊断并制定解决方案

本段展示“ReFi 养老”软件对客户养老现金流的缺口发生时点、缺口规模、收支构成等信息提供的诊断结果。

1. 客户养老目标收集与养老现金流预测

表 4 客户养老财务目标

养老目标	具体内容（均为现值）
基本生活	退休后家庭首年支出 18 万元，其中赵博为 8 万元、柳林 10 万元
医疗费用	退休后首年医疗支出赵博 5 万元，柳林 3 万元，持续 10 年；退休后第 11 年开始至各自终老，赵博医疗支出为 8 万元、柳林 5 万元
居住与护理安排	<p>方案一：天津居家养老+帮助子女带娃+70 岁聘请家政。若子女在天津当地结婚，则在天津居家养老，需要时可以帮助儿子女儿照料孩子，闲暇时可以到 ABC 社区度假（即 ABC 社区房产出租至赵博退休前一年）；二人 70 岁以后聘请家政，费用 10 万/年（二人合计），直至终老。（以下截图以方案一为例示意）</p> <p>方案二：ABC 社区+75 岁入住养老院。若子女在外地定居，二人退休后（即赵博退休当年）会把天津市中心的房子出租（租金收入 15 万/年），到 ABC 社区的房子居住；自二人 75 岁起入住秦皇岛养老院，费用预估 8 万/人/年。届时 ABC 社区的房子也出租，租金预计 6 万/年。</p>
旅游预算	一直忙于照顾老小，老人终老后，二人计划从 65 岁起每年 1 次国内外旅游，预算 2 万元/人/年，持续 5 年

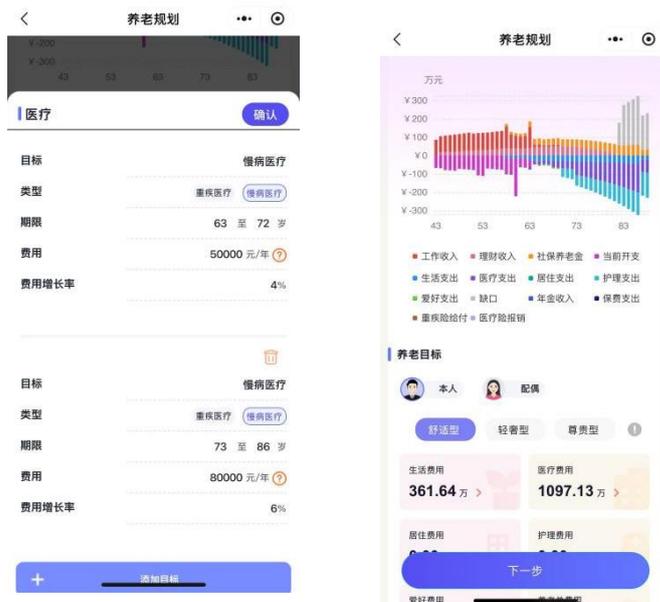


图 3 “ReFi 养老”的养老目标收集与养老现金流预测

2. 客户养老保障缺口诊断

赵博、柳林均已参加天津社保长期护理险（暂无需个人缴费）。柳林职业年金已缴费 8 年，目前职业年金个人账户余额（含单位缴费部分）约 19 万元。

表 5 客户家庭成员保险配置信息

投保人	产品	被保险人/生存保险金受益人	死亡保险金受益人	保费 (元/年)	保额/基本保额* (元)	保险期限	缴费期限	剩余缴费期限	保单现金价值 (元)
赵博	终身寿险 (分红型)	赵博	柳林	18,000	270,000*	终身	20 年	15 年	54,000
柳林	重疾险	柳林	赵博	6,200	300,000	终身	15 年	10 年	9,300

二人刚结清住房公积金贷款，现账户余额为 0。

家庭现有商业保单信息如下：

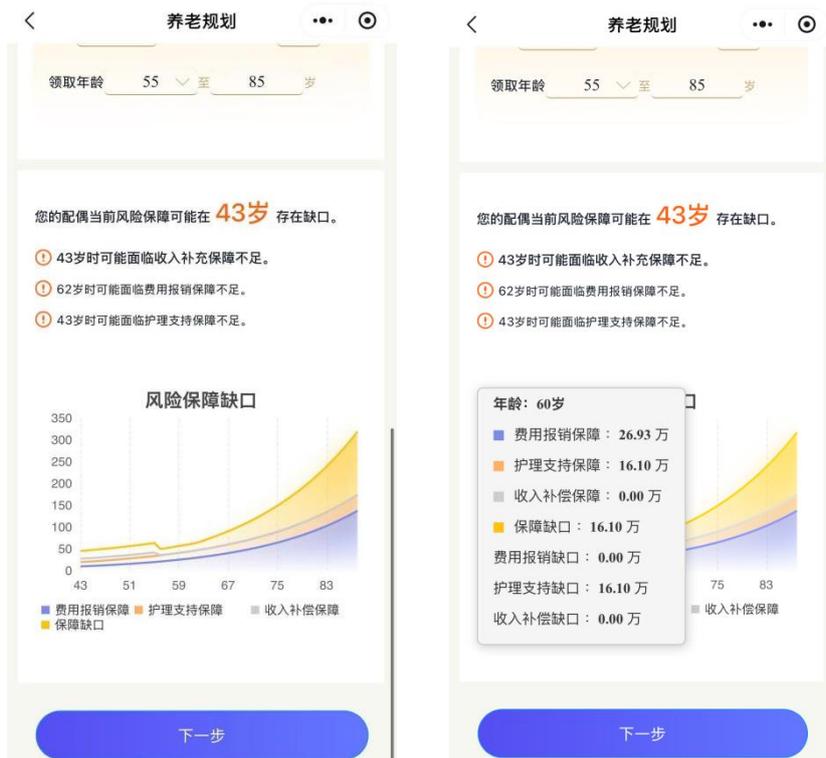


图 4 “ReFi 养老”生成的家庭成员养老保障缺口测算

3. 客户养老财务满足度测算与投资收入模拟

基于上述客户信息的整理，“ReFi 养老”提供养老财务满足度等诊断结果和资产收益模拟结果，帮助参赛者生成初步规划方案，并为下一步的方案优化调整提供参考。

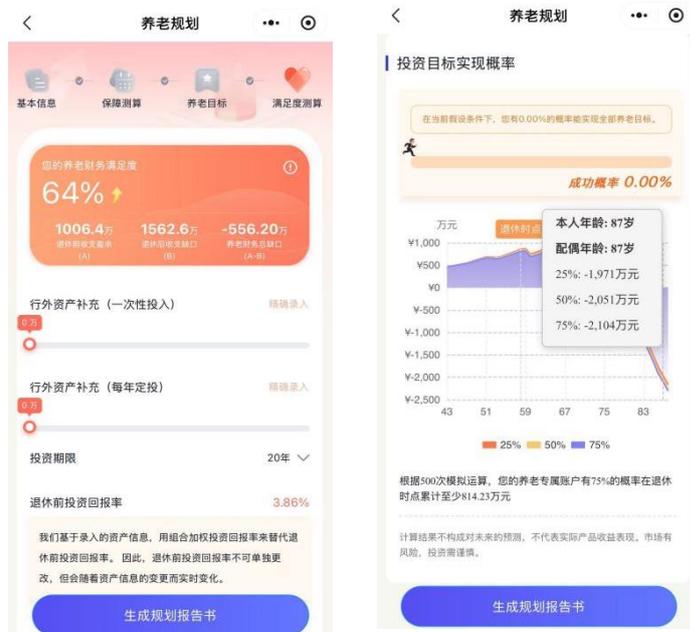


图 5 “ReFi 养老”生成的养老满足度测算及资产收益预测

三、使用“ReFi 养老”生成养老财务规划报告

1. 客户家庭特征及养老目标分析

“ReFi 养老”报告书中将客户按照家庭生命周期阶段进行划分，并梳理各阶段的养老目标和缺口情况。

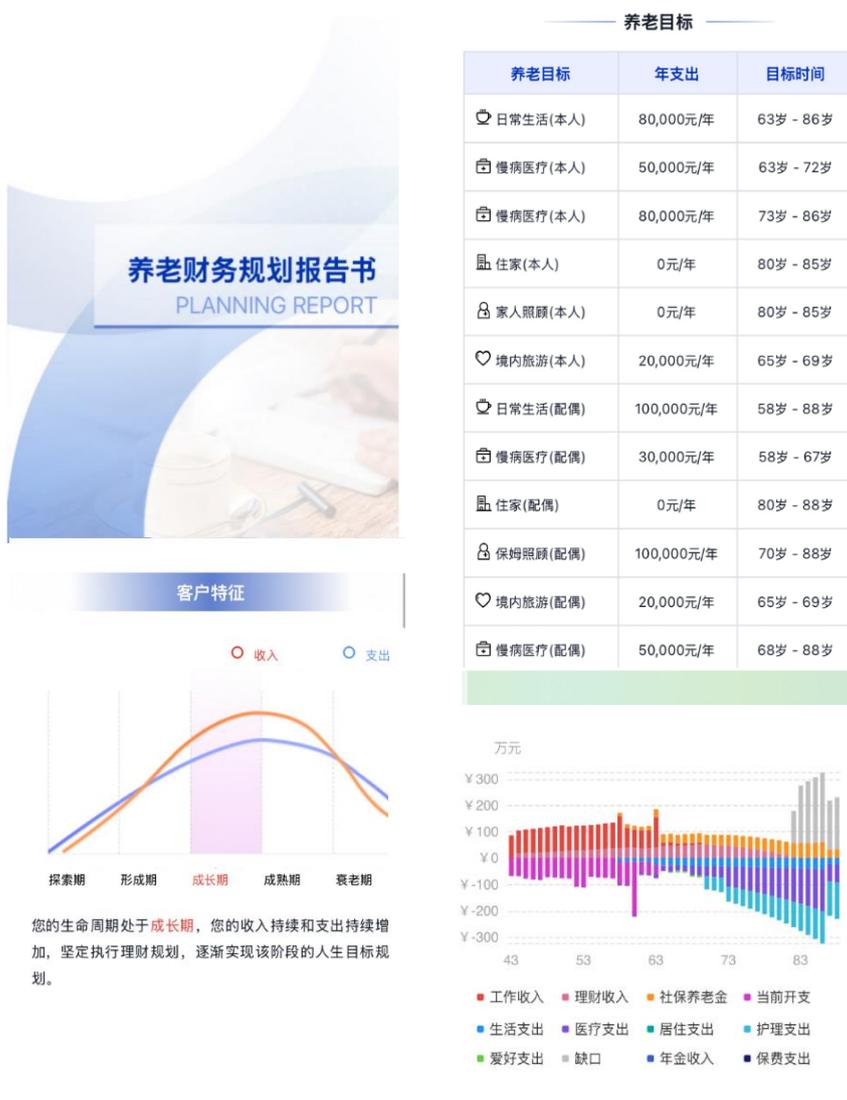


图 6 “ReFi 养老”报告书-客户特征

2. 客户养老资产分析

“ReFi 养老” 报告书分析客户现有大类资产组合情况，并根据各类资产的参考收益率预测未来客户养老账户的资产走势。



图 7 “ReFi 养老” 报告书-养老资产现状

3. 客户家庭养老缺口核定

“ReFi 养老” 报告书按照养老金缺口、总资产缺口、养老财务满足度等维度，直观展示客户养老的缺口绝对值和相对值指标。



图 8 “ReFi 养老” 报告书-缺口测算

4. 客户家庭养老解决方案——资产配置

“ReFi 养老” 报告书根据客户的年龄、风险偏好、投资习惯等因素，结合风险平价模型生成大类资产配置建议，并根据乐观、中性、悲观三种未来预期对该投资组合的效果进行模拟。



图 9 “ReFi 养老” 报告书-大类资产配置建议

5. 客户家庭养老解决方案——保障诊断

“ReFi 养老” 报告书总结并诊断客户家庭成员保险配置方案的效果。

3. 保险配置

家庭年交保费: 6200 元

医疗险

保额 0 万元 保费增长率 0 %

保费 0 万元/年 还需缴费 0 年

意外险

保额 0 万元

保费 0 万元/年 还需缴费 0 年

重疾险

保额 30 万元

保费 0.62 万元/年 还需缴费 10 年

年金险

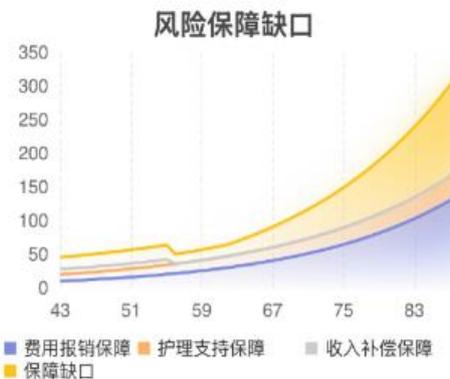
保额 0 万元

保费 0 万元/年 还需缴费 0 年

领取年龄 55 至 85 岁

您的配偶当前的风险保障可能在43岁存在缺口。

- ① 43岁时可能面临收入补充保障不足。
- ① 62岁时可能面临费用报销保障不足。
- ① 43岁时可能面临护理支持保障不足。



① 免责声明

本资料仅作为本公司培训资料的一部分，供学员基于学习目的参考使用。本资料所涉内容均不构成任何形式的业绩或收益承诺，也不构成任何投资建议。

图 10 “ReFi 养老” 报告书--保障测算



扫码了解 ReFi 养老财务规划顾问课程



扫码体验 “ReFi 养老” 财务规划软件