

个人财富的积累总是和经济大环境正相关。中国经济高速增长的年代里，机会多，人的欲望和胆量膨胀；经济发展回归合理区间后，更多个人及家庭开始理性思考钱从哪里来、该往哪里去。

家境殷实的张明一家正是如此。早些年，投资偏好高风险高回报，心态似“赌徒”：在民间借贷野蛮生长时踩过雷，也在房地产市场的黄金时代尝过甜。

创业和成家后，张明家庭财富的雪球从未停止滚动，可投资资产早已跨过1000万元高净值的门槛。在不确定的未来，我们能抓住什么？

“进攻型、稳健型、防范型资产，一个都不能少。”张明的回答真实又夹带着一丝焦虑，他希望通过稳健的财富增值，增添几分确定性，有能力去驾驭变化。

先激进，后求稳

采访中，记者感受到，10年前张明的投资规则就是：没有规则，随波逐流。

他脱口而出：“股票、房产、民间借贷。”这三个在当时看来都是十分火爆的常规操作，有钱人都这么玩。

而父母的财富积累，可以追溯到更早。上世纪90年代初，母亲就随大流涌入了股票市场，幸运地赚了不少钱。2000年后，家里在武汉投资了几套房产，积累了不菲的资产。

2010年，留学归来的张明感觉到，“在国内经济蓬勃发展的大环境下，赚钱的

机会似乎到处都是，投资也特别大胆，用亢奋来形容毫不为过。”

彼时，民间小额借贷正在全国各地蔓延。在张明的老家湖北宜昌，他们把钱借给相熟的朋友，转投进房地产等各种工程项目，到期按约定的利息收回资金。“这种借贷利息远高于银行。”

“一开始都能按时足额收到回款，但仔细一想也知道，这种模式缺乏正规渠道监管，漏洞是极大的。”不过，
高额回报的诱惑，加之经济快速发展的大背景下，人往往会选择性忽略风险，哪怕它是显而易见的。

那几年，张明家里陆陆续续出借了数百万元，也曾看到账面资产快速增加。不曾想，2015年前后，好几笔借贷出了问题，投入的资金陷进去多半，至今也无法完全收回。

那时，新“机会”又出现了。网贷“诱惑”不断来袭。2015年之后，P2P网贷平台进入爆发期，加上股市疲软，部分资金回流，P2P投资热度不断攀升，越来越多人以为找到了“跟上潮流”的理财方式。

但这一次，即便是看起来非常“靠谱”的平台或项目，即便是8%回报率，张明也不为所动。

“这个决定值得庆幸，否则可能二次翻车。”2018年开始，P2P行业频繁爆雷，2020年底全国P2P网贷机构全部归零。

创新创业的大潮，为张明在通往财富的路上推开了另一扇大门。

2014年，尚不满30岁的张明刚创业不久，就顺利拿到国内知名投资机构数千万元级别的风险投资。

8年来，公司站过风口、爬过低谷，裁过员、转过型，目前团队规模近30人，主要从事在线职业考试培训业务。从盈亏平衡到年营收过千万，公司发展正处于平稳上升期，估值过亿元。

仅从个人资产账户来看，张明是某银行私人银行客户，意味着银行账户资金至少在500万元以上。

做好规划，长期积累

“回想起来，我们对家庭资产进行全盘规划，大概是从2015年结婚后开始的。”有趣的是，在财富管理这件事上，家庭成员因投资风格迥异，分工明确。张明是家中主要的收入来源，他思考的是公司研发什么新品能挣更多钱，下一笔投资从哪里来。而“大后方”家庭资产，则交由两位“女将”全权打理。

前面提到，母亲是资深股票玩家，曾经还是个“激进型”选手，偏爱短线操作，追涨杀跌。最近几年，股市行情波动很大，母亲变得趋于理性，对腾讯、茅台这种价值投资股，都是长期持有，还增加了海外股票的配置。

母亲掌管着约600万元资产的操作权，三年前收益还是负数，调整心态后，最近几年的年化收益率约10%。

妻子刘瑜原就职于事业单位，很早就对保险颇为关注，还专门去香港为家人寻求高端医疗险，后来毅然决定跨界加入保险行业。目前夫妻俩年收入超过200万元，这笔钱除用于日常开销外，主要就是通过配置各类保险产品为家庭筑起“防火墙”。

“事实上，银行私人银行客户经理也给我们推荐过资产配置方案，无非是一些收益看得过去的理财和保险产品。”刘瑜说。

随着今年初资管新规正式落地，保本保息的银行理财产品退出历史舞台，而且四大国有银行3年期定存利率已降至2.6%。巧妇难为无米之炊，银行客户经理

手中的吸金产品较往年匮乏，开始热衷推荐年复利接近3.5%的增额终身寿险。

作为一名资深保险经纪人，刘瑜自己将银行客户经理取而代之。她的理念是，要防范家人出现重大疾病、意外或身故，保险产品正好可以抵御这些风险带来的财产损失。

目前，家里每年在保险上的支出（或者说投入）达50万元以上。其中一部分是保障型产品，比如夫妻二人和4岁的女儿，重疾险保费约5万元，保额均在100万元以上；高端医疗险花费3万多元，必要时可享受全球医疗资源；意外险和定期寿险则是以每年几百元的保费，撬动几百万元的超高保额。

另一部分是养老、理财型产品。

比如养老年金，仅按目前的配置方案，夫妻二人到退休年龄即可每月领取3万元左右，一年就是36万元；还有多份增额终身寿险，后期可以多一份不高但比较稳定的收益。

刘瑜说，“我们的想法是，除去固定资产，养老阶段每年起码要有60万-100万元的基本生活费。”未来会根据收入情况继续增加这方面的投入，以及通过保险信托等方式，把更多的财富留给女儿。

年轻人热衷讨论的“提前退休”，也是张明夫妇向往的生活。在他们看来，自己还只是高净值家庭中较为普通的那一档，给提前退休设定的条件是拥有与生命等长的源源不断的现金流，“撸起袖子，踮起脚尖，相信很快可以够得到”。

记者 吴玲

编辑 | 刘定文 胡馨月