

# 个人理财规划实务

主 编 宋立温 王建花  
副主编 陈 月 郝春田

· 北京 ·



国家行政学院出版社  
NATIONAL ACADEMY OF GOVERNANCE PRESS

## 图书在版编目（CIP）数据

个人理财规划实务 / 宋立温，王建花主编. —北京：  
国家行政学院出版社，2017.8（2025.2重印）

ISBN 978-7-5150-2001-3

I. ①个… II. ①宋… ②王… III. ①私人投资—高等职业教育—教材 IV. ①F830.59

中国版本图书馆 CIP 数据核字（2017）第204462号

书 名 个人理财规划实务  
作 者 宋立温 王建花  
责任编辑 杨逢仪  
出版发行 国家行政学院出版社  
（北京海淀区长春桥路6号100089）  
电 话 （010）68920640 68929037  
编 辑 部 （010）68928761 68929009  
网 址 <http://cbs.nsa.gov.cn>  
经 销 新华书店  
印 刷 廊坊市广阳区九洲印刷厂  
版 次 2017年8月第1版  
印 次 2025年2月第2次印刷  
开 本 787mm × 1092mm 1/16开本  
印 张 17  
字 数 403千字  
书 号 ISBN 978-7-5150-2001-3  
定 价 40.00 元



# 前言

## FOREWORD

党的二十大报告强调：“高质量发展是全面建设社会主义现代化国家的首要任务。”中国目前正在进入财富管理时代，人们生活的方方面面都离不开理财，理财规划将成为一种必备的生存技能更具推动经济社会高质量发展的重要基础。随着经济金融的持续发展，仅仅依靠个人理财知识和经验的积累，以及对管理财富配置的时间和精力来管理的传统方式，已经很难确保其选择与配置的效率 and 效益，因而提供专业、全面、综合理财服务的理财规划师便应运而生。

理财规划师是运用理财规划的原理、技术和方法，针对个人、家庭以及中小企业、机构的理财目标，为客户提供全面、综合的理财服务的专业人员，因此，要求理财规划师要全面掌握各种金融工具及相关法律法规，为客户提供切实可行的、量身定制的理财方案同时在对方案不断的修中，满足客户长期、不断变化的财务需求。因此，为了尽快适应岗位要求，学生迫切需要掌握理财规划师岗位所具备的金融理论知识和理财业务操作技能。

### 关于本课程

个人理财规划实务是高职金融管理专业、投资与理财专业的职业技能核心课程，其课程内容主要来自于理财业务实践，所以该课程在金融管理专业、投资与理财专业课程体系中的定位是一门理论与实践一体化的课程。本课程的主要任务是让学生掌握理财规划师岗位工作涉及的金融理财知识，并通过实践训练使学生掌握理财规划的基本流程和基本业务技能，培养其团队协作能力、人际关系沟通能力，使其成为具备一定理财规划综合实务操作能力的技术技能型专门人才。

本课程以理财规划师岗位应具备的知识、素质、技能为依据，以真实工作任务及学习性工作过程为依据整合和序化教学内容，以任务驱动的方式组织教学，科学设计学习性工作任务，做到“教、学、做”相结合，理论与实践一体化，实现教学目标。结合企业实际状况，突出岗位实践，以岗位能力为导向，让学生以实践操作与理论相结合的方式掌握理财规划师岗位业务基本技能。

## 关于本书

本书为山东省高等职业教育三年制金融管理专业教学指导方案重点开发建设的教材。该书是依据高等职业教育的特点，遵循学生认知规律，以及对金融行业企业进行广泛调研的基础上，参考理财规划师的建议，以工作过程为导向的教材编写思路，构建理论与实践一体化的项目式课程体系。以学生的职业能力培养为主线，坚持“理论够用、注重实践”和“教、学、做”相结合等原则，对教材内容进行合理的安排，满足具备专业知识职业素质、综合技能的要求的理财专业人员，本书共有十个项目，即个人理财规划认知、现金规划、消费支出规划、保险保障规划、教育规划、退休养老规划、投资规划、税收规划、财产分配与传承规划、综合理财规划。

本书基于项目任务的完成过程编写，内容共分为十个项目，内容包括：知识目标、能力目标和项目内容设计。以项目为导向，将与设计过程相关的知识贯穿其中，知识与应用相结合。此外，为了使本书充分发挥作用，设置了“案例分析”“拓展阅读”“练一练”等栏目；项目结尾设计项目小结、技能训练和实训项目。这不仅有利于强化理论与实际相结合，还有利于丰富知识，活跃课堂气氛，激发学生学习兴趣。

在上课过程中，教师先设立理财规划岗位的工作情景，布置实际岗位的项目任务。让学生带着任务学习相关的知识和技能。通过案例引导学生学习，在案例操作中掌握相关知识，启发学生的思维，培养学生团队协作能力。以工作任务为驱动，采取“教、学、做”一体化方法组织教学，通过小组教学完成教学任务。

## 如何使用本书

本书内容可按照 70~90 学时安排，推荐学时分配为：项目一 4~6 学时，项目二 4~6 学时，项目三 12~14 学时，项目四 6~8 学时，项目五 6~8 学时，项目六 8~10 学时，项目七 8~10 学时，项目八 8~10 学时，项目九 6~8 学时，项目十 8~10 学时。可根据各学校及不同的专业灵活安排学时，课堂重点讲解每个情景案例以及知识，进行设计实训项目，来指导学生实训。对学生的考核采用过程性考核。

## 本书编写队伍

本书编写队伍是具有丰富的一线教学经验和实践经验，无论对教学还是行业情况，都比较熟悉。本书由山东经贸职业学院宋立温、王建花担任主编，陈月、郝春田担任副主编。山东省农村信用合作社李岩、中国招商银行潍坊分行刘伟超等专家对本书的编写提出了很多的意见和建议。具体编写分工为：宋立温编写项目二、项目八和项目十，王建花编写项目三、项目四、项目六、项目七和项目九，陈月编写了项目五，郝春田编写项目一。

本书在编写过程中，还参考和引用了国内外相关的文献资料，吸收和听取了国内外许多资深商务人士的宝贵经验和建议，取长补短。在此谨向对本书编写、出版提供过帮助的人士表示衷心的感谢！

由于编者水平有限，编写时间仓促，书中难免存在不妥之处，敬请广大读者批评指正的宝贵意见请反馈到电子信箱 125978692@qq.com。

编者

2025 年 2 月



# 目录

## CONTENTS

<b>项目 1 个人理财规划认知</b> .....	(1)
<b>任务 1 树立正确的个人理财价值观</b> .....	(2)
活动 1 认识个人理财 .....	(2)
活动 2 树立正确的理财价值观 .....	(4)
<b>任务 2 解析个人理财规划的内容</b> .....	(7)
活动 1 个人理财规划目标分析 .....	(8)
活动 2 个人理财规划原则分析 .....	(11)
活动 3 个人理财规划内容与流程介绍 .....	(13)
<b>任务 3 分析个人理财业务影响因素</b> .....	(18)
活动 1 宏观影响因素分析 .....	(18)
活动 2 微观影响因素分析 .....	(21)
<b>项目小结</b> .....	(22)
<b>业务技能自测</b> .....	(22)
<b>实训项目设计</b> .....	(23)
<b>项目 2 现金规划</b> .....	(25)
<b>任务 1 分析客户现金需求</b> .....	(26)
活动 1 建立客户关系 .....	(26)
活动 2 收集客户信息 .....	(29)
活动 3 为客户进行现金规划 .....	(30)



<b>任务 2 分析客户的财务状况</b>	(32)
活动 1 编制客户的资产负债表	(32)
活动 2 编制客户的现金收支表	(35)
活动 3 客户的财务指标分析	(36)
<b>任务 3 制订现金规划方案</b>	(40)
活动 1 选择现金规划工具	(42)
活动 2 编制现金规划方案	(49)
<b>项目小结</b>	(50)
<b>业务技能自测</b>	(51)
<b>实训项目设计</b>	(53)
<b>项目 3 消费支出规划</b>	(55)
<b>任务 1 编制住房消费支出规划</b>	(56)
活动 1 购房与租房决策分析	(57)
活动 2 购房目标的确定	(60)
活动 3 购房资金总需求分析	(61)
活动 4 贷款方式选择	(64)
活动 5 还款方式选择	(67)
活动 6 购房规划方案的实施与调整	(70)
<b>任务 2 制订汽车消费规划方案</b>	(73)
活动 1 确定购车意愿和目标	(74)
活动 2 贷款方式选择	(77)
活动 3 还款方式选择	(79)
<b>项目小结</b>	(80)
<b>业务技能自测</b>	(81)
<b>实训项目设计</b>	(83)
<b>项目 4 保险保障规划</b>	(84)
<b>任务 1 识别客户面临的主要风险</b>	(85)
活动 1 客户面临的人身风险识别	(85)
活动 2 客户面临的财产风险识别	(86)
活动 3 客户面临的责任风险识别	(87)
活动 4 客户面临的投资风险识别	(88)



<b>任务 2 分析人身保险产品及其功能</b> .....	(89)
活动 1 人寿保险产品及其功能分析 .....	(90)
活动 2 人身意外伤害保险产品及其功能分析 .....	(93)
活动 3 健康保险产品及其功能分析 .....	(96)
<b>任务 3 分析客户保险保障需求</b> .....	(98)
活动 1 家庭生命周期保险保障需求分析 .....	(99)
活动 2 个人生命周期保险保障需求分析 .....	(101)
活动 3 计算客户人身保险需求 .....	(103)
<b>任务 4 制订保险保障规划方案</b> .....	(107)
活动 1 保险保障规划方案设计原则解析 .....	(109)
活动 2 保险保障规划流程解析 .....	(110)
<b>项目小结</b> .....	(114)
<b>业务技能自测</b> .....	(114)
<b>实训项目设计</b> .....	(116)
<b>项目 5 教育规划</b> .....	(117)
<b>任务 1 知识准备</b> .....	(118)
活动 1 教育规划必要性分析 .....	(119)
活动 2 教育规划原则解析 .....	(120)
<b>任务 2 分析客户教育规划需求</b> .....	(121)
活动 1 客户子女教育目标确定 .....	(121)
活动 2 教育费用估算 .....	(124)
<b>任务 3 制订客户教育规划方案</b> .....	(124)
活动 1 短期的教育规划工具选择 .....	(126)
活动 2 长期的教育规划工具选择 .....	(127)
活动 3 制订教育规划方案 .....	(130)
<b>项目小结</b> .....	(132)
<b>业务技能自测</b> .....	(132)
<b>实训项目设计</b> .....	(134)
<b>项目 6 退休养老规划</b> .....	(136)
<b>任务 1 知识准备</b> .....	(137)
活动 1 退休养老规划必要性分析 .....	(138)



活动 2 退休养老规划影响因素分析 .....	(139)
<b>任务 2 进行退休养老规划 .....</b>	<b>(142)</b>
活动 1 退休养老保险制度 .....	(143)
活动 2 退休养老规划工具选择 .....	(147)
活动 3 制订退休养老规划方案 .....	(149)
<b>项目小结 .....</b>	<b>(152)</b>
<b>业务技能自测 .....</b>	<b>(152)</b>
<b>实训项目设计 .....</b>	<b>(154)</b>
<b>项目 7 投资规划 .....</b>	<b>(155)</b>
<b>任务 1 证券投资产品认知 .....</b>	<b>(156)</b>
活动 1 股票投资 .....	(157)
活动 2 债券投资 .....	(163)
活动 3 基金投资 .....	(172)
活动 4 其他金融投资产品 .....	(180)
<b>任务 2 进行投资规划 .....</b>	<b>(184)</b>
活动 1 确定客户的投资规划目标 .....	(185)
活动 2 投资规划工具选择和价值评估 .....	(186)
活动 3 制订投资规划方案 .....	(190)
<b>项目小结 .....</b>	<b>(192)</b>
<b>业务技能自测 .....</b>	<b>(193)</b>
<b>实训项目设计 .....</b>	<b>(194)</b>
<b>项目 8 税收规划 .....</b>	<b>(196)</b>
<b>任务 1 税收规划准备 .....</b>	<b>(196)</b>
活动 1 个人所得税纳税基础 .....	(197)
活动 2 个人所得税税额计算 .....	(201)
<b>任务 2 个人税收规划 .....</b>	<b>(207)</b>
活动 1 了解个人税收规划的原则与方法 .....	(207)
活动 2 个人所得税规划 .....	(211)
<b>项目小结 .....</b>	<b>(219)</b>
<b>业务技能自测 .....</b>	<b>(219)</b>
<b>实训项目设计 .....</b>	<b>(220)</b>



<b>项目 9 财产分配与传承规划</b> .....	(222)
<b>任务 1 财产分配咨询服务</b> .....	(222)
活动 1 财产分配规划准备 .....	(223)
活动 2 提供财产分配咨询服务 .....	(231)
<b>任务 2 遗产分配咨询服务</b> .....	(233)
活动 1 遗产分配规划准备 .....	(234)
活动 2 提供遗产分配咨询服务 .....	(235)
<b>项目小结</b> .....	(238)
<b>业务技能自测</b> .....	(239)
<b>实训项目设计</b> .....	(240)
<b>项目 10 综合理财规划</b> .....	(242)
<b>任务 1 设计综合理财规划方案</b> .....	(242)
活动 1 了解综合理财规划方案设计流程 .....	(243)
活动 2 为客户设计综合理财规划方案 .....	(245)
<b>任务 2 撰写综合理财规划报告书</b> .....	(250)
活动 1 了解撰写综合理财规划报告书的要求 .....	(251)
活动 2 为客户撰写综合理财规划报告书 .....	(253)
<b>项目小结</b> .....	(259)
<b>实训项目设计</b> .....	(259)
<b>参考文献</b> .....	(261)

# 项目 1 个人理财规划认知




## 知识目标

1. 理解理财和理财规划的含义；
2. 熟悉个人理财规划的目标和基本原则；
3. 熟悉个人理财规划的内容以及业务流程；
4. 理解和掌握个人理财业务的影响因素。



## 能力目标

能够分析宏观和微观因素变动对理财业务产生的影响并做出正确的理财决策。



## 项目内容设计





## 任务1 树立正确的个人理财价值观



### 任务描述

你了解理财吗？你是不是觉得理财离我们很遥远呢？实际上，我们每天都在与理财打交道，而且我们生活中的每一天都离不开理财。通过本任务的学习，使学生对理财尤其是个人理财有一个大体的了解和认识。



### 情景导入

今年，刚从财经大学毕业的郭月考取了理财规划师职业资格证书，毕业后在一家商业银行担任理财业务咨询服务人员。经过一段时间的岗前培训，主管告诉她今天要出去走访客户，挖掘一些潜在客户。郭月打电话预约了客户张晗，因为是初次见面，为了能给客户留下好印象并成功签约，她做了充分的准备后就出发了。

见到客户，郭月作了一番自我介绍和公司情况后，便进入了正题。

郭月：“您做过理财吗？”

张晗：“没有做过。”

郭月：“那您知道什么是理财吗？”

张晗：“理财应该是想办法赚钱吧。比如，买股票、买基金。”

张晗的丈夫：“理财应该是学会节俭，不能乱花钱，要学会攒钱，对不对？”

听了客户的回答，作为理财业务咨询员的郭月便规范地为客户作了解答。

张晗夫妇对理财有了大体的了解，对理财产生了浓厚的兴趣。张晗夫妇还表示希望通过理财保证孩子的受教育和孩子未来的生活质量，但他们也担心是因为理财不当或其他原因而造成血本无归。



### 任务要求

1. 根据客户张晗夫妇的回答，向张晗夫妇解释什么是理财、个人理财和个人理财规划；
2. 分析给定的情境，判断张晗夫妇的理财价值观。



### 活动安排

#### 活动1 认识个人理财

##### 【活动目标】

通过本次活动，学生能够理解理财、个人理财和个人理财规划的含义。



## 【知识支撑】

理财是一个范畴相对较广的概念。简单来说，理财就是对财富的态度和处理方式的选择。具体来说，是理财主体对财务(财产和债务)进行管理，以实现财产的保值、增值。假如你的财富是拥有一篮子苹果，你可以有三种选择：

第一种：立刻全部吃掉它，满足眼前的享乐。这相当于你把财富全部用于眼前的消费，这种消费是一时或是一次性消费。

第二种：将苹果储藏起来，以备用于不时之需。我们知道，苹果储藏方法不当容易腐烂。这相当于你把财富藏在自家的保险箱或以储蓄存款的方式存于银行，如果遇到通货膨胀，你的财富就会贬值缩水。

第三种：将苹果的种子种到地里，培育成果园，生产苹果出售，并不断调整生产规模和改良品种，得到更加丰厚的收益。这相当于你把财富用于投资，通过购买理财产品，不断保值和增值。

你会选择哪种财富处理的方式呢？作为理性的人，第三种方式应该是一种最明智的选择。

因为理财主体不同，理财可以分为公司理财、机构理财、个人和家庭理财等。在这里，我们重点学习和掌握个人理财的相关理论知识和技能。

个人理财(Personal Finance Planning, PFP)，又称理财规划、理财策划、个人财务规划等。根据美国理财师资格鉴定委员会的定义，个人理财是“制定合理利用财务资源，实现客户个人人生目标的程序”。国际理财协会对个人理财的定义为：“理财策划是理财师通过收集整理顾客的收入、资产、负债等数据，倾听顾客的希望、要求、目标等，在专家的协助下，为顾客制订储蓄计划、保险投资策划、节税策划、财产事业继承策划、经营策略等生活设计方案，并为顾客进行具体的实施提供合理的建议。”个人理财是指客户根据自身生涯规划、财务状况和风险属性，制定理财目标和理财规划，执行理财规划，实现理财目标的过程。

个人理财规划是由理财规划师通过明确客户理财目标，分析客户的财务状况，帮助客户制订可行的理财方案的一种理财顾问服务。它是运用科学的方法和特定的程序为客户制订切合实际，具有可操作性的包括现金规划、消费支出规划、教育规划、保险规划、税收筹划、退休养老规划等方案，使客户不断提高生活品质，实现财务安全，最终达到财务自由。因此，理财规划的总体目标主要有两个：财务安全和财务自由。其过程包括以下六个步骤：与客户建立联系、收集客户数据及决定目标与期望、分析客户财务状况、提出理财方案、执行理财方案、监督理财方案并根据反馈信息及时进行方案调整。



## 拓展阅读

### 跟着明星学理财

据有关部门统计，2014年中国的富人人数突破了1400万人，这也就意味着我们身边



的富人已经越来越多。如果我们普通人也能够掌握像我们身边的富人的赚钱方法和技巧，那么我们普通人同样也可以发现其实赚钱真的没有想象中的难。

大家都很熟悉的体坛巨星姚明，他绝对是一个金融大师。因为他善于用自己的名字去融资和投资。现在姚明的身家到底有多少呢？据有关机构统计，姚明当前拥有高达30亿元的身家。而姚明之所以成为富豪并不是仅靠他打球所赚，而是靠他的投资赚钱所得。

范冰冰在一个偶然的认识了“87版”《红楼梦》宝钗的扮演者张莉，从小就喜欢她的范冰冰很快跟她成了忘年交，并毫不避讳地向她请教投资之道。张莉在拍完《红楼梦》后就赴加拿大留学，随后定居加拿大。这些年来，她在加拿大主要从事地产投资，换用国内流行的说法，叫“炒房”。从一个不名一文的穷学生，到如今的千万身家，范冰冰也算是颇有心得。

如何选房、买房、付款，如何宣传待售房……张莉都倾囊相授，等到她回加拿大时，范冰冰已经满腹炒房理论，只待具体实践了。

范冰冰第一次牛刀小试看中的是一套位于列治文的有百年房龄的老房子，有吱嘎作响的木头楼梯和货真价实的木地板。这套木头老房子，卖价27万加元。

在签署了具有法律效力的合约后，范冰冰成为拥有加拿大房产的中国人。按照张莉的教授，在加拿大买了房子后，需要做的就是对房子进行翻新装修，待到房子焕然一新后，再挂牌销售，等待购房人上门看房，从中赚取差价。

范冰冰本来打算效仿，可就在一次去附近的麦当劳买汉堡包的时候，范冰冰忽然想起来麦当劳创始人雷·克罗克的一句话：“其实我不做汉堡包业务，我的真正生意是房地产。”

范冰冰开始思考：买了就卖只是一种投机行为，就算有差价，也只在10%左右，做这样的短线，虽然风险小，但回报也小。如果向麦当劳学习，将买下的产业进行深加工，让房子不再是房子，被赋予更多意义上的价值后，利润一定也会更加丰厚。

范冰冰将老房子进行了装修改造，3层楼9个房间的格局，被她改造成了一家名叫“加州旅馆”的家庭旅馆，为刚刚登陆的新移民提供短期住宿服务。这个经营路线恰恰填补了空白，那时正值中国前往加拿大的新移民火爆时期，很多从未踏出过国门的中国人，突然看到这么一个写着中文名的旅馆，顿感亲切。因为入住的都是中国移民，范冰冰随后又将一楼大厅高价租给了一家叫“快客”的移民咨询公司，咨询公司得到客源，顾客得到有偿帮助，皆大欢喜。

牛刀小试便尝到甜头，范冰冰越来越觉得旅馆业是一桩大有可为的生意。她如法炮制在加拿大多伦多、渥太华等华人最集中的城市开了旅馆，统一命名为“冰冰小栈”。她在国内的知名度显然帮上了大忙，“冰冰小栈”成了加拿大华人地区知名的连锁家庭旅馆品牌。

（资料来源：<http://invest.10jqka.com.cn/20141020/c567909604.shtml>）

## 活动2 树立正确的理财价值观

### 【活动目标】

通过本次活动，学生能够理解理财价值观的含义，熟悉目前社会上四种典型的理财价值观，能够根据客户的理财价值观为客户提供理财咨询服务。



## 【知识支撑】

理财价值观是价值观的一种，它对个人理财方式的选择起着决定作用。价值观因人而异，没有对错标准，同样理财价值观也因人而异。理财价值观就是投资者对不同理财目标的优先顺序的主观评价。人在成长的过程中，受到社会环境、家庭环境、教育水平，以及个人经历等方面的影响，逐渐形成了自己独特的价值观。理财规划师的责任不在于改变投资者的价值观，而是让投资者了解不同价值观下的财务特征和理财方式。

一般而言，投资者在理财过程中会产生两种支出：即义务性支出和选择性支出。义务性支出也称为强制性支出，是收入必须优先满足的支出。义务性支出包括：第一，日常生活基本开销；第二，已有负债的本利偿还支出；第三，已有保险的续期保费支出。选择性支出也称为任意性支出，不同价值观的投资者由于对不同理财目标实现后带来的效用有不同的主观评价，因此，对于任意性支出的顺序选择会有所不同。根据义务性支出和强制性支出的不同态度，目前社会上形成了四种典型的理财价值观：先牺牲后享受型、先享受后牺牲型、购房型和以子女为中心型四种，见表 1-1。

表 1-1 四种典型理财价值观比较

内容	后享受型	先享受型	购房型	以子女为中心型
特征	习惯于将大部分选择性支出都存起来，储蓄投资的最重要目标就是期待退休后享受更高品质的生活水平	把选择性支出大部分用于当前消费上，提升当前的生活水平	义务性支出以房贷为主，或将选择性支出都储蓄起来准备购房	当前投入子女教育经费的比重偏高，其首要储蓄动机也是筹集未来子女的高等教育经费
理财特点	储蓄率高	储蓄率低	购房本息占收入的 25% 以上，牺牲目前与未来享受换得拥有自己的房子	子女教育支出占一生收入的 10% 以上，牺牲自己目前与未来消费，将大部分资产留给子女
理财目标	退休规划	目前消费	购房规划	教育规划
付出的代价	在年轻时候过于苛待自己，想留到退休后消费，但是届时可能没有精力享受，反而会引起遗产问题	这种心态使他们在工作期间储蓄偏低，赚多少花多少，一旦退休其累计的净资产大多不够老年生活所需，必须大幅降低生活水平或靠社会救济维持生活	在工作期间的收入扣除房贷支出后，既不能维持较好的生活水平，也没有多少余钱可以储蓄起来准备退休。因此会影响退休生活的质量	可能把太多的资源投入到子女身上，在资源有限的情况下会妨碍到自己退休目标所需要的财源



续表

内容	后享受型	先享受型	购房型	以子女为中心型
投资建议	投资：收益较稳定的基金或股票，如平衡型基金投资组合 保险：购买养老保险或投资性保单	投资：稳定型基金或股票，如单一指数型基金 保险：基本需求养老保险	投资：中短期表现稳定基金 保险：短期储蓄险或房贷寿险	投资：中长期比较看好的基金 保险：子女教育基金

## 一、先牺牲后享受的“蚂蚁族”

这类客户习惯于将大部分选择性支出都存起来，而他们储蓄投资的最重要目标就是，期待退休后享受高品质的生活水平。他们在工作期间全力以赴，不注重眼前享受，努力赚取远超过生活所需的收入，维持高储蓄率以迅速积累财富。其最大期待是早日实现财物独立目标而提早退休，或是在退休后享受远高于当前消费水平的生活。工作期和退休期生活形态差异明显，先牺牲后享受。高储蓄率是其最突出的特征。

## 二、先享受后牺牲的“蟋蟀族”

他们是把选择性支出的大部分都支付在当前消费上，提升当前的生活水平。注重眼前的消费，对当前消费的要求远大于未来更加美好生活水平的期待。持有这种心态使他们在工作期间储蓄率很低，赚多少花多少。因此，一旦退休，其累计的净资产不够老年生活所需，必须大幅降低生活水平或靠社会救济维生。

## 三、为壳辛苦为壳忙碌的“蜗牛族”

这类客户的支出以房贷为主，或对尚未购房者而言，选择性支出都储蓄起来准备购房，将购置房产列为重要理财目标。他们可以为了拥有自用住宅背负长期房贷，并节衣缩食。只要现金流还过得去，他们通常认为晚买不如早买，希望早日脱离租房生活。

偏购房型的客户在工作期的收入扣除房贷支出后，既不能维持好的生活水平，也没有多少余钱可以储蓄起来准备退休，因此难以在退休时过上较好的生活。

## 四、以子女为中心的“慈鸟族”

这类客户当前投入教育经费的比重偏高，或者其首要动机也是筹集未来子女的高等教育准备金。偏子女型客户对子女的照顾可谓是辛勤备至，视子女成功为自己最大的成就，终其一生为子女辛苦为子女忙就是他们最真实的写照。

该类客户可能把太多资源投入在子女身上，在资源有限的情况下会妨碍到自己退休目标所需的财源。另外，有时可能期望越高失望越大。

理财价值观决定了理财目标，从而影响到理财行为。在实际业务操作过程中，人们的理财价值观并不是一成不变的，它受到多种因素的影响。因此，人们的理财目标和理财行为都处于动态的调整过程中。



## 拓展阅读

### “杯子”的哲理

一次，固执人、马大哈、懒惰者和机灵鬼四个人结伴出游，结果在沙漠中迷了路，这时他们身上带的水已经喝光。正当四人面临死亡威胁的时候，上帝给了他们四个杯子，并为他们祈来了一场雨。但这四个杯子中有一个是没有底儿的，有两个盛了半杯脏水，只有一个杯子是拿来就能用的。

固执人得到的是那个拿来就能用的好杯子，但他当时已经绝望之极，固执地认为即使喝了水，他们也走不出沙漠，所以下雨的时候，他干脆把杯子口朝下，拒绝接水。马大哈得到的是没有底儿的坏杯子，由于他做事太马虎，根本就没有发现自己杯子的缺陷。结果，下雨的时候杯子成了漏斗，最终一滴水也没有接到。懒惰者拿到的是一个盛有脏水的杯子，但他懒得将脏水倒掉，下雨时继续用它接水，虽然很快接满了，可他把这杯被污染的水喝下后却得了急症，不久便不治而亡。机灵鬼得到的也是一个盛有脏水的杯子，他首先将脏水倒掉，重新接了一杯干净的雨水，最后只有他平安地走出了沙漠。

分析：

这个故事给我们的理财启示是什么？蕴涵着怎样的理财观念呢？

## 任务2 解析个人理财规划的内容



### 任务描述

理财规划师为客户提供理财规划服务的目标主要有哪些？需要遵循哪些原则？规划的主要内容是什么？通过本任务的学习，大家就会有一个总体的认识。



### 情景导入

情景一：赵女士的家在二线城市，家庭月收入1.3万元，有个两岁的宝宝，没有房贷，有辆代步车。她想在好的地段买个学区房。学区房的房价是9000元/m<sup>2</sup>左右，家庭有10万元的存款。每个月开销有4000元左右。跟公婆住，生活费都是公婆出，赵女士夫妻只需养孩子养车。赵女士想在两三年内买套90m<sup>2</sup>的学区房，换辆10万元左右的车。

情景二：李先生，30岁，外企中层，年薪税后15万元（其他，油费、交通费、通信费、餐费报销）。张女士，29岁，在一家大型私企工作，年薪税后14万元。两人公积金每年3.5万元。房租收入2000元/月。有一个两岁半的宝宝。

目前家庭有两套房，一套自住两居无贷款，市值240万元，一套出租，租金2000元/月，



月供 2 900 元，还剩 38 万元贷款。目前家庭存款 42 万元(包括 12 万元公积金未取)。

家庭支出：宝宝 2 000 元/月，生活费 5 000 元/月，房贷 2 900 元/月；其他支出，包括车辆保养、孝敬父母、出国游、买电子产品等每年总计 9 万元。

理财规划师分析了李先生家庭的基本情况之后，认为李先生和太太目前在家庭收入稳定、宝宝尚小的情况下，可考虑进一步改善生活质量，但应注意在计划购车购房的同时，要为自身做好合理的安全保障。在投资理财产品的选择上，要根据不同产品的特点，采用短、中、长期产品结合的投资方式，完成既定的理财目标。



### 任务要求

1. 根据客户赵女士的家庭情况，为赵女士设定合理的理财规划目标。
2. 根据情景二中理财规划师的分析结论，你认为理财规划师在分析李先生的家庭基本情况后，为李先生提供理财服务遵循的理财规划原则是什么？
3. 假如你为赵女士和李先生做理财规划，那么理财方案中应包括哪些基本内容？理财规划的基本业务流程是什么？



### 活动安排

## 活动 1 个人理财规划目标分析

### 【活动目标】

通过本活动，学生能够熟悉个人理财规划的具体目标，能够运用所学知识，为客户设定具体的理财目标。

### 【知识支撑】

#### 一、个人理财规划总体目标

个人理财规划的目标无论做何种分类，都可以归结为两个层次：即实现财务安全和追求财务自由。

##### (一)财务安全

财物安全是指个人或家庭对自己的财务现状有充分的信心，认为现有的财富足以应对未来的财务支出和其他生活目标的实现，不会出现大的财务危机。衡量一个人或家庭的财务安全，主要有以下内容：

- (1)是否有稳定、充足的收入。
- (2)个人是否有发展的潜力，是否有充足的现金准备。
- (3)是否有适当的住房。
- (4)是否购买了适当的财产和人身保险。
- (5)是否有适当、收益稳定的投资。



(6)是否享受社会保障。

(7)是否有额外的养老保障计划。

## (二)财务自由

财务自由是指个人或家庭的收入主要来源于主动投资而不是被动投资。一般来说,个人或家庭的收入来自于两部分:一部分是工资薪金和其他与社会工作角度相关的收入,如养老金、年金等,一部分是个人或家庭进行金融投资或实业投资的投资所得。工资薪金收入的增长幅度和频率一般情况下都不会很大,所以通常仅能达到财物安全的程度。而投资收入则完全具有主动性,争取实现更高收益的特征,投资规模越来越大,投资水平越来越高,投资给个人或家庭带来的收入也会越来越多,并逐步成为个人或家庭收入的主要来源。当投资收入可以完全覆盖个人或家庭发生的各项支出时,我们认为就达到了财务自用的层次。



## 拓展阅读

### 家庭理财的三大风险

很多家庭都希望通过理财,能有效、合理地处理好家庭资金,在满足日常生活所需的情况下,还能运用多种金融工具组合,让资产实现保值增值。但任何理财都有风险,只有清醒地认识理财中存在的风险,才能百战百胜。

#### 一、通货膨胀

通货膨胀,就是当流通中的货币数量超过经济实际所需时,会引起货币贬值和物价上涨。目前我国出现物价普遍上涨的现象,就是通货膨胀。通货膨胀引起物价上涨,就会导致货币购买力下降,本来价值50万元的房子,现在价值上升到100万元。这意味着,本来只要花50万元就可以买到房子,现在就需要花100万元,购买力自然就下降了。

家庭如何抵御通货膨胀呢?现今物价上涨,银行利率又低,钱放在银行会贬值。所以建议家庭不要选择把全部存款放在银行,最多放一些家庭应急资金。可以选择去做其他方面的投资,获得更大收益,最好采取组合投资策略,分散风险,才能实现收益最大化。

#### 二、各种税负

家庭生活中要面对各种各样的税,比如买衣物、食品等要缴纳增值税;烟酒、化妆品等要缴纳消费税;交通、餐饮、娱乐消费要缴纳营业税;买房要缴纳契税含营业税;工资、奖金要缴纳个人所得税等。如此多的税,我们无法逃避,但可以学会合理避税,它是合法的。

#### 三、投资成本

很多家庭都想通过适当的投资,让资产实现保值增值。但是在投资过程中,也会涉及各种费用,比如销售手续费、托管费等、产品年管理费,这些费用都会降低投资的实际收益。因此,在选择某个投资理财产品时,不要只看预期收益率,而要看理财产品有哪些费用,估算实际收益应减掉这些费用。

(资料来源: <http://fund.jrj.com.cn/2014/10/25104918234496.shtml>)



## 二、个人理财规划的具体目标

### (一)平衡现在和未来的收支

人在其一生的各个阶段中，人力资源和收入水平的变动都不是一条水平的直线，而是有上升也有下降，有波峰也有波谷。一个人在其经济上独立到结婚的阶段里，人力资源处于一个急速上升的阶段，而收入则可能是一生中最低的时候。但这个阶段的花销并不少，结婚、买房的压力让年轻人不得不节约开支。在渡过了这个最困难的阶段之后，个人的事业开始有所成就，收入也逐渐上升。但随着子女长大，他们接受高等教育的费用成为家庭的主要负担。个人的收入并不会一直上涨，随着进入退休年龄，人力资源开始退化，收入也开始有所下降。而在正式退休之后，收入的重要组成部分——工薪收入便停止了，个人只有早做准备才可以维持期望的生活水平。

总的来说，人在其一生中收入的获取是非常不平均的。一个人如果不提早做好整体的规划，就可能出现有钱的时候大手大脚、潇洒自在，而收入下降的时候处境困窘。个人财务策划可以站在一个整体规划的角度，帮助理财者制订一生的目标与计划，使理财者在保证财务安全的前提下享受更高质量的生活。

### (二)改善生活质量，提高生活水平

每个人都希望能过上有车有房、衣食无忧的富裕生活，但并不是每个人的收入都能使自己过上这种生活的。因此，如何使自己的所得在保证财务安全的条件下获得尽量高的回报率，就成为人们非常关注的一个问题。然而，投资需要丰富的实务经验和专业技能，普通人在这方面往往力不从心。例如，一些比较保守的人为了回避风险，会把所有的积蓄放在银行。这样做虽然可以保证绝对的财务安全，但以牺牲回报率为代价，不利于个人生活水平的提高。而另一些在投资方面比较激进的人，可能一味地考虑高回报而忽视了潜在的风险。高风险高回报的投资成功了固然可喜，而一旦失败则可能给个人的财产安全造成极大的威胁。个人财务策划可以通过财务策划人员的专业服务来弥补个人在投资经验与技能方面的缺陷，从而确理财者在财务安全的前提下获得较高的回报，提高个人的生活水平。

### (三)实现教育期望

天下所有的父母都希望子女能够接受高等教育，成龙成凤。然而，教育费用持续上升，教育开支的比重变得越来越大，并不是每个家庭都可以轻松承担的。因此，做父母的应当提前规划子女未来的教育支出。个人理财规划师则可以帮助客户将子女的养育计划纳入家庭的整体财务规划中去。为子女未来的养育支出提前做好规划，避免因财务上的困难而影响家庭的教育期望。

### (四)完备的风险保障

在人的一生中，风险无处不在，任何人在任何时候都有可能遭遇意外事件。但如果事先做好安排则可以将意外事件带来的损失降至最低，从而达到规避风险、保障生活的目的。个人所面对的风险主要有两类：一类是微观风险，即与客户自身相关的风险，如失业、疾病伤残、意外死亡等；另一类是宏观风险，即由宏观因素所决定的风险，这种风险对个人来说是无法控制的，如通货膨胀、金融风暴、政治动荡等。



以上这些风险都会给个人的财务安全带来一定程度的冲击。个人理财则可以帮助客户事先采取有针对性的防范措施，当风险来临时就不会惊慌失措了。

### （五）合理的纳税安排

纳税是每一个人的法定义务，但纳税人往往希望将自己的税负减至最少。为达到这一目的，理财规划师通过对纳税主体的经营、投资、理财等经济活动的事先筹划和安排，充分利用税法提供的优惠和差别待遇，适当减少或延缓税负支出。

### （六）积累财富

个人或家庭财富增加的途径是开源节流，即通过减少支出和增加收入来实现。工资薪金收入一般相对稳定，而投资则可以获取高收益。理财规划师可以根据客户的理财目标、投资额以及客户的风险承受能力，为客户制订有效的投资方案，为个人和家庭积累越来越多的收入。

### （七）安享晚年

每个人到了晚年都希望有一个自尊、自立的老年生活，退休后收入水平的下降，要求人们在青壮年时期就发奋图强，积累一部分养老基金，满足自己的养老需求。而理财规划师则需要为客户制订财务规划方案，让客户晚年能“老有所养”。

## 活动2 个人理财规划原则分析

### 【活动目标】

通过本活动，学生能够熟悉个人理财规划的基本原则，能够依据个人理财规划的原则分析简单的理财案例。

### 【知识支撑】

理财规划是针对个人及家庭的科学、理性的财务规划方案。专业人员在为客户制订理财规划方案的过程中，必须要注意遵循一定的原则。这些原则概括起来主要有以下几个方面。

### 一、综合考虑整体规划原则

完整的理财规划方案，往往不是一个单一性的计划。生活目标本身就是综合性的，为达成目标而制订的理财规划也必然是对整体规划进行综合解决的过程。它不但涉及如何满足个人或家庭现金、风险管理、投资、子女教育、税收、养老、财产继承等金额需求，还要考虑到这些需求的时间性。

### 二、量入为出原则

在收入一定的前提下，投资和消费往往此消彼长，理财规划应该正确处理消费、投资和收入的关系。在投资达到预期目的的同时保证生活质量的提高。消费要合理，适度做到既不滞后，又不超前；既不人为抑制消费，又不盲目攀比，总之消费要和自身收入相匹配，做到适度消费，有计划地安排生活。

### 三、现金保障优先原则

根据理财规划的基本要求，为客户建立一个能够帮助客户家庭在出现失业大病、灾难



等意外情况下也能安然渡过危机的现金保障系统十分关键，也是理财规划师进行任何理财前应首先考虑和重点安排的。只有建立了完备的现金保障，才能考虑将客户的其他资产进行专项安排。

#### 四、不同的家庭类型策略不同原则

根据不同家庭形态的特点，理财规划师要分别制定不同的理财规划策略。一般来说，青年家庭的风险承受能力比较高，理财规划的核心策略为进攻型；中年家庭的风险承受能力中等，理财规划的核心策略为攻守兼备型；老年家庭的风险承受能力比较低，因此理财规划核心策略为防守型。

#### 五、风险管理优先于追求收益原则

理财规划的宗旨是通过财务安排和合理运作实现财务的保值、增值，要在适当的风险承受力的基础上进行科学的资产配置。理财规划首先应该考虑的因素是风险，而非收益。追求收益最大化应基于风险管理的基础之上。因此，理财规划师应根据不同客户的不同生命周期阶段及风险承受能力制订不同的理财方案。

#### 六、消费、投资与收入相匹配原则

理财规划应该正确处理消费、资本投入与收入之间的矛盾，形成资产的动态平衡，确保在投资达到预期目的的同时保证生活质量的提高。在现实中，应特别注意使消费与收入相匹配、投资规模与收入相匹配、投资和消费支出安排与现金流状况相匹配等。

#### 七、提早规划原则

理财目标的实现并不是依靠一次性的大笔投入才能实现，很小数目投资的积累，也会带来不少的财富。货币是有时间价值的，财富在时间和复利作用下的膨胀效应是惊人的，因此投资越早开始越好。



### 拓展阅读

#### 理财小故事

有个年轻人，抓了一只老鼠，卖给药铺，他得到了一个铜币。他走过花园，听花匠们说口渴，他又有了想法。他用这枚铜币买了一点糖浆，和着水送给花匠们喝。花匠们喝了水，便一人送他一束花。他到集市卖掉这些花，得到了8枚铜币。

一天，风雨交加，果园里到处都是被狂风吹落的枯枝败叶。年轻人对园丁说：“如果这些断枝落叶送给我，我愿意把果园打扫干净。”园丁很高兴地说：“可以，你都拿去吧！”年轻人用8枚铜币买了一些糖果，分给一群玩耍的小孩，小孩们帮他把所有的残枝败叶捡拾一空。年轻人又去找皇家厨工说有一堆柴想卖给他们，厨工付了16枚铜币买走了这堆柴。



年轻人用16枚铜币谋起了生计，他在离城不远的地方摆了个茶水摊，因为附近有500个割草工人要喝水。不久，他认识了一个路过喝水的商人，商人告诉他：“明天有个马贩子带400匹马进城。”听了商人的话，年轻人想了一会儿，对割草工人说：“今天我不收钱了，请你们每人给我一捆草，行吗？”工人们很慷慨地说：“行啊！”这样，年轻人有了500捆草。第二天，马贩子来了要买饲料，便出了1000枚铜币买下了年轻人的500捆草。

几年后，年轻人成了远近闻名的大财主。

年轻人的成功不是偶然的，因为他具备了现代人的理财素质。他明白要想得到就一定要付出；通过劳动换取收益。他用较低的成本赢得了较大的投资收益；能够在谈话中捕捉赚钱的机会。

我们每个人都梦想成功，财富就在我们身边。有的人抱怨财运不佳，有的人埋怨社会不公，有的人感慨父母无能……其实我们真正缺乏的是勤奋和发现财富的慧眼。

(资料来源：<http://bbs.tianya.cn/post-develop-1586682-1.shtml>)

### 活动3 个人理财规划内容与流程介绍

#### 【活动目标】

通过本活动，学生能够熟悉个人理财规划的基本内容和理财规划的基本流程。

#### 【知识支撑】

#### 一、个人理财的基本内容

个人理财规划主要包括现金规划、消费支出规划、教育规划、保险规划、税收规划、投资规划、退休规划和财产分配与传承规划。

##### (一) 现金规划

现金规划是理财规划的核心部分。为了满足个人或家庭的短期需求，要确定现金及现金等价物的额度。现金规划既要使所拥有的资产具有一定的流动性，以满足个人或家庭支付日常家庭费用的需要，又要使流动性较强的资产保持一定的收益。对于预期的或者将来的需求则可以通过各种类型的储蓄或者短期投融资工具来满足。

##### (二) 消费支出规划

消费支出规划是理财业务的重要内容。消费支出规划是基于一定的财务资源下，对家庭消费水平和消费结构进行规划，以达到适度消费、稳步提高生活质量的目标。如果消费支出计划不当，很可能导致支付过高的消费成本，甚至出现财务危机。因此，家庭消费支出规划的目的是要合理安排消费资金，树立正确的消费观念，节省成本，保持稳健的财务状况。

家庭消费支出规划主要包括住房消费规划、汽车消费规划，以及个人信贷消费规划等。保持家庭财富增长的重要原则是“开源节流”，在收入一定的情况下，如何做好消费支出规划对一个家庭整个财务状况具有重要的影响。



### (三) 保险保障规划

风险无处不在。在没有充分保险的情况下，一旦个人或家庭发生意外，将会给个人或家庭带来重大损失。保险保障规划的目的就是通过对个人经济状况和保障需求的分析，选择最适合的风险管理措施以规避风险。

### (四) 投资规划

投资是实现资产增值的主要手段。投资规划根据个人投资理财目标和风险承受能力，为个人制订合理的资产配置方案，构建投资组合来帮助个人实现理财目标的过程。如果没有通过投资实现资产增值，个人可能没有足够的财力资源来完成诸如购房、养老等生活目标。因此，投资规划对于个人理财规划有重要的基础性作用。投资计划要求个人理财规划师在充分了解客户的风险偏好与投资回报需求的基础上，通过个人投资工具的有效利用和投资组合的合理资产分配，使投资组合既能够符合客户的流动性要求与风险承受能力，同时又能够使其获得满意的回报。

### (五) 税收规划

税收规划是指纳税人为了减轻税收负担和实现涉税零风险而采取非违法手段，对自己的经济活动事先进行的策划安排。个人税收规划是指在纳税义务发生前，通过对纳税主体的经营、投资、理财等经济活动的事先筹划和安排，充分利用税法提供的优惠和差别待遇，以减轻税负，达到整体税后利润最大化的过程。

### (六) 教育规划

教育支出既是一种消费支出，也是一种投资支出。教育不仅可以提高人的文化水平与生活品位，也可以增加受教育者的人力资本。教育规划包括本人教育规划和子女教育规划两种，自我完善和教育后代都是人生重要的内容。而子女教育规划又分为基础教育规划和高等教育规划。

进行教育规划时，首先，要对教育需求和子女的基本情况进行分析，以确定当前和未来的教育投资资金需求；其次，要分析收入和资产状况，确定教育投资资金的来源；最后，应当分析教育投资资金来源与资金需求的差距，并寻求恰当的投资工具——以投资收益来弥补教育投资差距。

### (七) 退休养老规划

退休养老规划是为保证个人在将来有一个自立、有尊严、高品质的退休生活而制订一个从现在开始积极实施的规划方案。退休后能够享受自立、有尊严、高品质的退休生活是一个人一生中最重要的财务目标，因此，退休养老规划是个人理财规划中不可缺少的部分。

### (八) 财产分配与传承规划

财产分配与传承规划是人生需要妥善安排的一个重要事项。从形式上看，制订财产分配和传承规划能够对个人及家庭财产进行合理合法的配置；从更深的层次看，财产分配与传承规划为个人和家庭提供了一种规避风险的保障机制，当个人及家庭在遭遇到现实中存在的风险时，这种规划能够帮助客户隔离风险或降低风险带来的损失。



## 拓展阅读

### 中国古代的理财达人

#### 苏轼：控制消费，开源节流，强制“储蓄”

苏轼(图 1-1)崇尚“禁止生活中各种不必要的开支和浪费”的理财之道。他曾被贬职，俸禄相继减少，为了能节流，他每月将 4 500 文钱的俸禄，分成 30 份用绳子串起并挂在房梁之上，每天取下一串来使用。对于每天没用完的钱，使用竹筒装起来。而且他规定自己每天开销控制在 150 文钱以内，通过这样的方法来控制消费。

苏轼这种理财方式，其实就是现今提倡的“储蓄”方式，将钱积累起来，来保证自己生活比较安稳。

吕不韦(图 1-2)崇尚的理财之道，更多的是投资方面。吕不韦喜欢去发掘一些有潜力、价值被低估的一些物品，然后低价买进，再高价卖出，来赚取差额获得利润。当然，这种高收益的回报，风险也是巨大的，前提是你懂“货”才行。

吕不韦这种理财方式，也是现今一些投资艺术品、古玩、房地产信托等领域的投资之道。风险和高收益是并存的，投资这些领域，你一定要懂行。

白圭(图 1-3)是战国人，他的理财之道就是不贪图眼前小利，推测市场走势，抓住最佳投资时机，来获得最大收益。白圭喜欢观察市场情况和年景丰收的变化，当谷物成熟时，他买进粮食，出售绢帛棉絮；当蚕茧结成时，他买进绢帛棉絮，出售粮食。

白圭这种理财方式，也是现今很多理财专家提倡，推测市场走势，抓住最佳投资时机，从而获得高收益。



图 1-1 苏轼



图 1-2 吕不韦



图 1-3 白圭



## 二、个人理财规划业务流程

个人理财规划的基本流程，如图 1-4 所示。

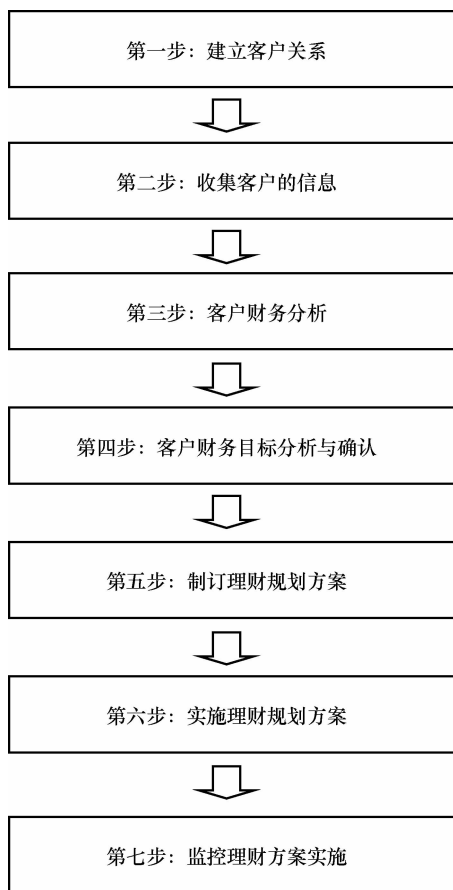


图 1-4 理财规划基本流程

### (一)建立客户关系

建立客户关系是开展个人理财规划业务的前提。建立客户关系可以通过电话交谈、互联网沟通、书面交流和面对面交谈等方式。在建立客户关系的过程中，良好的沟通很重要，理财规划师既要巧妙运用语言沟通技巧和书面沟通技巧，还要懂得运用各种非语言的沟通技巧，包括眼神、面部表情、身体姿势、手势等。在与客户面谈的过程中，理财规划师要充分了解客户的想法，注意收集客户所提供的包括基本情况、财务目标、投资偏好等信息，并且要向客户传递个人理财的基本知识和背景、理财规划师个人行业经验与执业资格及阅历情况。在涉及投资回报率等财务指标时，尽量不要给出确定的、承诺的表示，以免因此承担不必要的法律责任。

### (二)收集客户信息

个人理财规划方案是在对客户信息非常了解的基础上做出来的。只有全面、准确地了



解客户信息，个人理财规划方案才会尽可能接近客户的实际情况。理财规划师收集的客户信息包括客户的财务信息、非财务信息和客户的期望目标。财务信息包括：客户当前收支状况、财务安排以及这些情况的未来发展趋势等。非财务信息包括：客户的社会地位、年龄、投资偏好、风险承受能力、家庭成员状况、职业发展潜力等。期望目标包括：预期收益率、消费支出的金额和时间计划等。

收集客户信息时要注意采用数据调查表的方式进行，收集完后要注意保存。

### (三)分析客户财务状况

客户现行的财务状况是达到未来财务目标的基础，在提出具体的理财计划之前，理财规划师必须客观地分析客户的现行财务状况，并对客户未来的财务状况进行预测。客户的财务状况分析主要包括客户家庭资产负债表、现金流量表和财务比率分析，以及未来财务状况的预测。其中，家庭资产负债表分析包括客户家庭资产和负债在某一时点的基本情况；现金流量表分析是指对客户在某一时期的收入和支出进行归纳汇总，为进一步的财务现状分析与理财目标设计提供基础资料；财务比率分析包括结余比率、投资与净资产比率、清偿比率、负债比率、即付比率、负债收入比率和流动性比率等。

### (四)客户财务目标分析与确认

通过与客户交流和沟通，了解客户的人生目标，并将其分解为短期目标、中期目标和长期目标。在确定客户目标与要求的过程中，由于客户本身对投资产品和投资风险的认识存在不足，可能出现一些不切实际的要求。因此，理财规划师需要加强与客户的沟通，增加客户对投资产品和投资风险的认识，在确保客户理解和认同的基础上，共同确定一个合理的目标。

### (五)制订个人理财规划方案

理财规划师在了解客户信息和理财目标的基础上，诊断出客户的财务问题后，在考虑目前和未来宏观经济发展状况的前提下，为客户制订整体理财方案。只有正确、全面地掌握客户的基本信息，与客户进行充分的沟通和讨论，才能使理财规划师制订出符合客户需求和实际情况的个性化综合理财规划书。理财规划师也应听取客户的意见，对理财规划书进行合理修改。理财规划初步的理财规划方案可以有几种，最终的理财方案由理财规划师和客户共同选定。

### (六)实施个人理财规划方案

为了确保理财规划的执行效果，理财规划师应当遵循三个原则：准确性、有效性和及时性，而且还要制订理财规划的执行计划。在执行计划中，要确定理财计划的实施步骤，确保匹配的资金来源和实施的时间表。

理财方案本身也不是一成不变的，当理财方案的假设前提或客户的财务状况发生重大变化时，理财方案需要随时调整。

### (七)监控理财规划方案的实施

任何宏观或微观环境的变化都会对个人理财规划方案的执行效果造成影响，个人理财规划师必须定期对理财规划书的执行和实施情况进行监控和评估。理财服务并不是一次性完成的，由于理财规划持续的时间较长，未来的预估不可能完全准确，客户的经济条件、理财目标等也会发生变动。因此，理财方案也需随之变化。理财规划师应当根据新情况不



断调整方案。通常情况下，理财规划至少每年修正一次，如果客户所投资的是高风险的产品，则需要每季或每半年就调整一次。

## 任务3 分析个人理财业务影响因素



### 任务描述

个人理财规划业务的发展受到诸多因素的影响，这些因素可以分为宏观因素和微观因素。通过本任务的学习，学生能够分析各因素变动对理财业务的影响。



### 情景导入

客户张先生工作了10年，在这10年间积累了50万元的收入。张先生打算用这50万元做投资。但张先生听说投资有风险，所以迟迟不敢进入市场，因为他看不清也不了解投资过程中到底有哪些风险？



### 任务要求

1. 为客户分析个人理财业务的宏观影响因素。
2. 为客户分析个人理财业务的微观影响因素。



### 活动安排

## 活动1 宏观影响因素分析

### 【活动目标】

通过本活动，学生能够熟悉影响个人理财业务的宏观因素，能够分析宏观因素变动对理财业务的影响。

### 【知识支撑】

个人理财业务的影响因素非常多，按照影响因素的特征，可以将影响因素分为三个层次：即宏观影响因素、微观影响因素和其他因素。

影响个人理财业务的宏观因素包括政治、法律、政策、经济和技术环境等，这些因素通过各种渠道直接或间接影响到个人理财业务的发展。

### 一、政治、法律与政策环境

稳定的政治环境是金融机构开展理财业务的基础和保障，政治环境不稳定会导致社会



动荡、经济秩序混乱，使金融机构和理财客户面临巨大的市场风险，对理财业务造成重大伤害。因此，理财不仅需要关注国内政治环境，还需要敏锐地判断国际政治环境变化。

金融机构开展理财业务会受到相关法律法规的制约，如《中华人民共和国证券法》《中华人民共和国保险法》《中华人民共和国信托法》等。

国家是宏观经济的调控者，其制定的宏观经济政策（财政政策、货币政策、收入分配政策等）对理财业务具有实质性影响。例如，宽松的财政政策和货币政策可以有效地刺激投资需求的增长，导致资产价格提高；而偏紧的收入分配政策会抑制当地的投资需求，会造成相应的资产价格下降；另外，税收政策不仅能够影响个人收入中可用于投资的多少，而且通过改变投资的交易成本改变投资收益率。

## 二、经济环境

金融是社会经济体系的重要组成部分，社会经济环境的变化对金融会造成强烈的影响。

### （一）消费者的收入水平

衡量消费者收入水平的指标主要包括国民收入、人均国民收入、个人收入、个人可支配收入等。指标结果越大，越有利于理财业务的发展。而对于某一具体客户来说，其可支配收入决定了客户对理财业务的需求大小。

### （二）宏观经济状况

宏观经济状况对理财业务的影响主要表现在投资活动的各个方面。经济增长的速度、经济周期、通货膨胀、国际收支与汇率等因素变动都会引起投资活动的变化。

在经济周期的扩张阶段，经济增长快速，就业率上升，个人可支配收入增加，企业普遍盈利，股票价值增加，会刺激股票、房地产投资增加；经济周期的衰退期，经济增长放缓，失业率增加，个人可支配收入减少，一些防御性资产投资将会增加。经济增长对个人理财的影响，见表 1-2。

表 1-2 经济增长与个人理财活动

理财产品	预期未来经济增长较快，处于景气状态		预期未来经济增长较慢，处于不景气状态	
	理财调整建议	理由	理财调整建议	理由
储蓄	减少配置	收益偏低	增加配置	收益稳定
债券	减少配置	收益偏低	增加配置	风险较低
股票	增加配置	可支撑牛市	减少配置	可能引发熊市
基金	增加配置	可实现增值	减少配置	面临资产缩水

通货膨胀和通货紧缩也会影响个人的理财活动。在通货膨胀状态下，固定利率资产会出现大幅贬值，而通货紧缩则会出现相反的状态。通货膨胀对个人理财活动的影响，见表 1-3。



表 1-3 通货膨胀与个人理财活动

理财产品	预期未来温和的通货膨胀		预期未来通货紧缩	
	理财调整建议	理由	理财调整建议	理由
储蓄	减少配置	净收益走低	维持配置	收益稳定
债券	减少配置	净收益走低	减少配置	价格下跌
股票	适当增加配置	资金涌入, 价格上升	减少配置	价格下跌
黄金	增加配置	可实现保值	减少配置	价格稳定

在开放经济体系下, 一国的国际收支状况和货币汇率的变动对个人理财业务具有显著的影响。当一国出现持续的国际收支顺差(或逆差)时, 将会导致本币汇率升值(贬值), 那么理财活动需要考虑本币和外币理财产品的搭配。汇率变化与个人理财活动的影响, 见表 1-4。

表 1-4 汇率变化与个人理财活动

理财产品	预期未来本币升值		预期未来本币贬值	
	理财调整建议	理由	理财调整建议	理由
储蓄	增加配置	收益将增加	减少配置	收益将减少
债券	增加配置	本币资产升值	减少配置	本币资产贬值
股票	增加配置	本币资产升值	减少配置	本币资产贬值
基金	增加配置	本币资产升值	减少配置	本币资产贬值
房产	增加配置	本币资产升值	减少配置	本币资产贬值
外汇	减少配置	本币更值钱	增加配置	外汇相对价格高

### 三、社会环境

社会环境对个人理财业务的影响因素主要包括社会文化环境、制度环境、人口环境等。社会文化环境主要是指一个国家、地区或民族的文化传统, 如风俗习惯、伦理道德观念、价值观念、宗教信仰等。社会文化环境影响着人们的基本观念和行为规范。理财从业人员需要了解多元的社会文化, 随着金融业的对外开放, 理财从业人员不仅需要了解国内的社会文化环境, 还需要熟悉国际的社会文化环境。制度环境也会影响个人理财业务, 如养老保险制度、医疗保险制度、失业保险制度等。人口环境对个人理财业务的影响主要表现在规模和结构两个方面。人口总量的增长会导致金融业务和金融产品需求的增加。另外, 人口结构如性别结构、年龄结构等对个人理财业务的影响也很显著。



## 四、技术环境

科学技术是第一生产力。技术的变革与进步深刻地影响着金融机构的市场份额、产品生命周期和竞争优势。技术的进步也进一步促进了金融产品和服务的创新，互联网金融就是一个很好的例子。

### 活动2 微观影响因素分析

#### 【活动目标】

通过本活动，学生能够熟悉影响个人理财业务的微观因素，能够分析微观因素变动对理财业务的影响。

#### 【知识支撑】

#### 一、金融市场竞争程度

金融市场上的竞争程度影响金融机构的个人理财业务。当金融市场上理财业务需求相对稳定时，提供相同产品的金融机构越多，竞争者的业务创新越快，越容易促进个人理财业务的发展。

#### 二、金融产品定价

金融产品定价是影响理财产品的一个重要因素，而利率水平的变动会影响人们对投资收益的预期，从而影响客户消费支出和投资决策的意愿。因此，金融产品的定价受市场利率水平的影响。客户能够及时准确判断市场真实利率水平的变动，便可以据此判断自己持有理财产品可能受到的影响。一般情况下，市场利率上升会引起债券类固定收益产品价格下降，股票价格下跌，房地产市场走低；反之，市场利率下降会引起债券类固定收益产品价格上升，股票价格上涨，房地产市场走高。利率变动对个人理财活动的影响，见表1-5。

表1-5 利率变动与个人理财活动

理财产品	预期未来利率水平上升		预期未来利率水平下降	
	理财调整建议	理由	理财调整建议	理由
储蓄	增加配置	收益将增加	减少配置	收益将减少
债券	减少配置	面临下跌风险	增加配置	面临上涨机会
股票	减少配置	面临下跌风险	增加配置	面临上涨机会
基金	减少配置	面临下跌风险	增加配置	面临上涨机会
房产	减少配置	贷款成本增加	增加配置	贷款成本降低
外汇	减少配置	人民币回报高	增加配置	外汇利率可能提高





3. ( )则是通过对客户个人可用财务资源的规划,满足客户在退休阶段的个人财务需要。
- A. 税收筹划            B. 遗产规划            C. 退休规划            D. 资产配置
4. 下列哪一项不属于理财规划所要关注的宏观经济变量?( )
- A. 利率            B. 汇率            C. 税率            D. 股价
5. 反映个人或家庭一定期间的收入支出情况的是( )。
- A. 直接投资            B. 国家投资            C. 间接投资            D. 个人投资
6. 个人理财规划的基本流程主要包括( )。
- A. 资产负债表            B. 现金流量表            C. 利润表            D. 支出表
7. 个人理财规划的最终目标是要达到( )。
- A. 财务独立            B. 财务安全            C. 财务自主            D. 财务自由
8. 以下不属于个人财务安全衡量标准的是( )。
- A. 是否有稳定充足的收入            B. 是否购买适当保险
- C. 是否享受社会保障            D. 是否有遗嘱准备

## 二、判断题

1. 个人理财主要考虑的是资产的增值,因此,个人理财就是进行投资。 ( )
2. 理财规划是技术含量很高的行业,服务态度并不会直接影响理财服务的水平。 ( )
3. 一国的国际收支处于顺差状态,本币供大于求,将贬值;国际收支处于逆差状态,则本币求大于供,将升值。 ( )
4. 个人税收筹划是个人理财规划中的一项重要内容,它是纳税义务发生之前在法律允许的范围之内,对纳税负担的低位选择。 ( )
5. 市场利率的变化在一定程度上会影响理财规划服务。 ( )

## 实训项目设计

### 实训项目一:判断客户的理财价值观

[资料一]张先生今年28岁,在一家知名广告公司任市场总监,月薪7 000元,每年年底还有2万~3万元的年终奖金,个人金融资产有父母给予的买房和婚礼筹备金40万元。支出方面为每月基本生活费3 000元,其他消费4 000元,基本无结余。目前张先生打算在明年初结婚。

[资料二]王先生现年35岁,是一家国有企业的普通员工,月收入8 000元,王太太现年33岁,是一所中学的教师,月薪3 500元。夫妻两个生育一个女儿,现年8岁。王先生夫妻两个除了工作,全部心思几乎都用在了女儿身上。夫妻俩省吃俭用,为女儿积累了足够的教育金,下一步还打算以女儿的名义为女儿购买一套住房。

[资料三]来二线城市打工的小李夫妇,每月工资合计5 000元,除去日常生活开支每月剩余800元,夫妻两个的梦想就是能在城市拥有一套100m<sup>2</sup>的住房,现在他们两个正在为积累首付努力奋斗着,也因此没有生孩子。



### 1. 实训目的

通过本次实训，使学生能够理解四种典型的理财价值观，培养学生分析问题的能力，提高学生的团队意识。

### 2. 实训内容

判断客户的理财价值观。

### 3. 实训要求

- (1)认真分析给定的案例材料。
- (2)掌握理财价值观的含义及四种典型的理财价值观的特点。

### 4. 实训过程设计

- (1)关联知识学习。学生在老师的引导下认真阅读和回顾相关知识。
- (2)学生思考。学生分组，根据所学知识，判断三个家庭的理财价值观。
- (3)学生汇报。以小组为单位，阐述小组观点。
- (4)老师总结。

## 实训项目二：个人理财业务调研分析

### 1. 实训目的

通过本次实训，使学生能够了解我国个人理财业务发展的基本情况，以及未来我国理财业务发展的趋势及其影响因素。培养学生收集资料、整理资料、分析问题的能力，提高学生的团队意识。

### 2. 实训内容

学生收集相关资料，分析我国个人理财业务发展的现状和未来发展趋势。

### 3. 实训要求

- (1)能够通过图书、杂志、网络等渠道，收集和整理相关资料。
- (2)能够根据收集和整理的材料，以报告的形式得出观点。

### 4. 实训过程设计

- (1)学生分组，每5~6名同学为一组。
- (2)学生通过多种渠道和方法收集相关资料。
- (3)撰写调查报告并制作PPT进行展示。
- (4)老师点评和总结。