

# BANK OF CHINA

◆ 商业银行经营管理案例研修丛书 ◆

# 个人理财规划



REN LICAI GUIHUA ANLI

# 案例



中国银行股份有限公司国际金融研修院（上海） 汇编

CASES

上海财经大学出版社



网点经营管理案例

个人理财规划案例

零售贷款案例

公司理财与授信案例

资产保全案例

(内部发行)

ISBN 978-7-5642-0205-7



9 787564 202057 >

定价：20.00 元

商业银行经营管理案例研修丛书

# 个人理财规划案例

中国银行股份有限公司国际金融研修院(上海) 汇编

 上海财经大学出版社

(内部资料 注意保密)

## 图书在版编目(CIP)数据

个人理财规划案例/中国银行股份有限公司国际金融研修院(上海)  
汇编. —上海:上海财经大学出版社,2008.5

(商业银行经营管理案例研修丛书)

ISBN 978-7-5642-0205-7/F·0205

I. 个… II. 中… III. 私人投资-经济规划-银行业务-案例  
IV. F830.59

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 039786 号

□ 责任编辑 仲崇巍

□ 封面设计 周卫民

GEREN LICAI GUIHUA ANLI

### 个人理财规划案例

中国银行股份有限公司国际金融研修院(上海) 汇编

(内部发行)

---

上海财经大学出版社出版发行

(上海市武东路 321 号乙 邮编 200434)

网 址: <http://www.sufep.com>

电子邮箱: [webmaster@sufep.com](mailto:webmaster@sufep.com)

全国新华书店经销

上海第二教育学院印刷厂印刷

宝山蕤村书刊装订厂装订

2008 年 5 月第 1 版 2008 年 5 月第 1 次印刷

---

890mm×1240mm 1/32 9.125 印张 254 千字

印数: 0 001—8 600 定价: 20.00 元

商业银行经营管理案例研修丛书

编委会

主任

董唯俭

副主任

胡工 汪保健

委员

(按姓氏笔划排列)

孙祥碧 肖瑞林

罗昇 杨纓

康晖 虞惠庆

策划与审定

中国银行股份有限公司  
国际金融研修院(上海)

汇编

肖瑞林 杨纓

邵伟

# 序

“物竞天择，适者生存。”随着全球经济金融一体化和中国对外开放，我国不可避免地成为国际银行业全球化战略的重要竞争场所，国内商业银行的外部生存环境发生了天翻地覆的变化，市场竞争空前激烈。中国银行要始终赢得在竞争中的领先地位，必须以科学发展观作指导，及时借鉴成功的经验和汲取失败的教训，切实提高核心竞争力和盈利能力。

“前车之鉴，后事之师。”中国银行国际金融研修院(上海)正是基于这一初衷，自2001年以来，充分利用各类培训资源，先后收集和编写了近百个教学案例，逐步建立和完善中国银行经营管理案例库，以为培养经营管理人才和推动业务发展之用。

与行内外其他培训机构相比，中国银行国际研修院(上海)具有明显的优势特点。近年来，中国银行国际金融研修院(上海)在维护和改善硬件环境的基础上，将工作重点放在了不断提升自主研发能力、创新意识和研修管理水平等软实力上，并在教材编写、课程开发、课件制作等方面取得了丰硕成果。由中国银行国际金融研修院(上海)策划和编写的教材先后多次在同业评选中获奖。

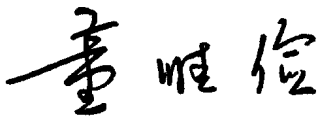
为了进一步实现培训资源在中国银行辖内共享，此次中国银行国际金融研修院(上海)从现有的案例库中精选了几十个案例，汇编成这套“商业银行经营管理案例研修丛书”。丛书中的案例大部分取材于真实个案，经精心加工、反复修改分类汇编为《网点经营管理案

例》、《个人理财规划案例》、《零售贷款案例》、《公司理财与授信案例》和《资产保全案例》这五个热点专辑。在案例的选择上,力求使案例具有前瞻性,发挥其示范作用和引导功能,以避免案例落后于实践的缺陷;同时注意案例的原创性和真实性,尽可能将案例素材的第一手背景资料全面展示出来,以利于案例分析的专业性,保证案例能够体现出一定的判断力和洞察力,使读者有所知、有所悟和有所获,提高其分析问题和解决问题的能力。我相信,这套丛书的出版发行对促进中国银行业务健康有序地发展,具有较高的参考价值和一定的实践意义,对提高中国银行各级经营管理人员和业务骨干的职业素质会有所裨益。

“十年树木,百年育人”,教育培训是百年基业,是银行昌盛之本。希望中国银行国际金融研修院(上海)的同仁们继续发挥自身培训研发实力强大、师资专业素养深厚、资源整合能力出众等优势特点,不断进取、开拓、创新、发展,为中国银行的培训事业做出更大的贡献。

中国银行股份有限公司

上海市分行行长  
国际金融研修院(上海)院长



2008年5月

# 编写说明

近年来,个人理财规划逐渐成为众多金融机构逐鹿国内中高端客户市场的主要服务项目。各类贵宾服务窗口、理财室、理财中心等专为具有高附加值客户提供的服务渠道比比皆是。中国银行也将个人金融业务作为业务发展的战略重点之一,先后面向个人中、高端客户推出了“中银理财”和私人银行业务,在客户和业界中赢得了很好的口碑和声誉。

个人理财市场竞争异常激烈,这种竞争最终将集中到人才竞争上,加强理财从业人员的专业化培训是竞争中制胜的必然要求。为此,中国银行从2005年开始引入了注册金融理财师(Certified Financial Planner, CFP)的国际认证制度,聘请中国金融理财标准委员会对理财客户经理进行专业化的培训。中国银行股份有限公司国际金融研修院(上海)每年都要承办4期左右的该类培训,培训内容包括金融理财理论、理财工具、技巧和理财规划实务的学习,并与案例分析有效结合,使学员的理财知识和技能融会贯通,具备独立为客户量身定制理财规划报告、开展理财服务和进行相关营销活动的的能力。在培训中,由中国金融理财标准委员会提供的一些综合案例框架颇具参考价值,案例分析的完成不仅需要学员们发挥团队合作精神,更需要综合运用所学知识,为案例中的虚拟客户解决问题。这些案例特别具有实用性,许多学员都感叹案例中的场景与自己客户的情况颇有几分相似之处。



我们特别选取了其中的 12 个案例,根据学员在课堂上所作的案例发表演示和相关图表,进行整理和修改,汇编成《个人理财规划案例》专辑。本书所选案例的内容涉及投资规划、风险规划、退休规划、婚姻规划、遗产规划、税务规划等个人理财规划的各个方面,并按金融理财师认证制度的不同级别,分为金融理财师(AFP)案例和国际金融理财师(CFP)案例两个部分。本书既可作为打算报考金融理财师、保险、证券等专业考试人员的学习指导用书,也可以作为中国银行理财从业人员和对理财感兴趣的其他人士的参考用书。

本书由中国银行股份有限公司国际金融研修院(上海)肖瑞林、杨纓、邵伟三位同志共同汇编而成。在案例整理和汇编过程中,部分案例分析者给予了我们诸多的支持和帮助,积极配合我们的汇编工作。但仍有部分案例分析者因工作岗位的变动,使得我们无法与其联系。为此,希望案例分析者能与我们取得联系,告知工作地址和联系方式,以便我们向其赠送本书,以表示诚挚的谢意,并期待得到各位的指导。我们也十分感谢中国金融理财标准委员会,正是由于其提供的综合案例框架,才使这些理财规划案例生机盎然。

此次发行的案例仅在中国银行内部出版,并仅作内部培训和学习交流之用。本书中所有的案例分析并非针对该案例的唯一或最佳答案,我们只是真实地反映了当时学员对案例的分析和看法,希望为读者在进行类似的规划分析时提供些许思路。因银行业务不断发展,编者经验、水平有限,本书难免有疏漏不当之处,敬请读者提出宝贵意见。

中国银行股份有限公司国际金融研修院(上海)

2008 年 5 月



# 目 录

序/1

编写说明/1

## 第一部分 AFP 案例

案例 1 刘聪家庭案例/3

案例 2 金永和家庭案例/13

案例 3 万城家庭案例/31

案例 4 张英武家庭案例/42

案例 5 陈雄家庭案例/54

案例 6 王立德家庭案例/66

案例 7 张钧家庭案例/92

案例 8 杨义家庭案例/106

## 第二部分 CFP 案例

**案例 9** 吕文家庭案例/119

**案例 10** 王修身家庭案例/148

**案例 11** 郭雯家庭案例/186

**案例 12** 黄子荣家庭案例/223

## 第一部分

# AFP 案例



# 案例 1

## 刘聪家庭案例

### 案例背景

刘聪先生 35 岁,与太太创业有成,想于 1 年内扩大事业投资,通货膨胀率设为 3%。

### 家庭财务

(单位:人民币元)

资产负债科目	金额	%	收支损益表科目	金额	%
美元存款(等值)	30 万	15%	自营事业薪资收入	30 万	59.3%
股票型基金	20 万	10%	自营事业分红收入	20 万	39.5%
创业公司资本	100 万	50%			
自用住房	50 万	25%	收入总额	50 万	100%
资产合计	200 万	100%	生活支出	30 万	66.7%
负债	0 万	0%	年储蓄额	20 万	33.3%
净值	200 万	100%			

## 理财目标

(单位:人民币元)

理财目标描述	目标年数	目标金额	持续年数
扩大事业投资	1年	增资100万	
购换房	5年	一笔200万	
女儿出国念大学与硕士	10年	每年20万	6年
退休	25年	每年15万	20年

## 问题

1. 应如何1年内筹措增资100万元的财源?可依目前现状拟订方案做利弊分析建议。

2. 假设公司增资后获利率略降为40%,5年后购价值200万元的房产,不考虑与考虑出售旧房的情况下,是否需要贷款?

3. 假设因为外在环境的变化,自营事业经营获利率降低。在仍可完成上述的理财目标下(此例假设换房售旧房),获利率最低要维持多少?

4. 有鉴于经营企业风险大,若拟在未来10年以每年储蓄成立一个安家信托,以应对女儿出国念书与退休后的需求,报酬率为4%、6%与8%时,现在每年各应该储蓄多少钱?与目前相比较,刘先生应如何调整?

5. 刘先生目前仅投保20万元60岁到期的定期寿险,建议应该如何调整?

6. 刘先生应如何分配薪资收入与自营事业分红收入来达到最佳的节税效果?



7. 刘先生5年前与刘太太一起创业,各占50%股份。若刘太太于此时诉请离婚,刘先生收入减半,自用住宅归前妻所有,此时刘先生若要维持女儿出国与自己退休可用8万元的计划,除了增资计划取消外,还有多少可以用来购房?假设投资报酬率为8%,房贷利率为5%。

8. 请整理出对刘先生的理财规划报告书摘要(离婚前)。

## 案例分析

### 一、家庭基本情况

刘聪先生35岁,已婚,妻子王芳33岁,育有一女,现年8岁,三口之家,经营一家特种机电公司,居住地为浙江省台州市。

家庭收支损益表和资产负债表 (单位:人民币元)

收支结余表	金额	百分比	资产负债表	金额	百分比
先生年收入	250 000	50%	现金		
太太年收入	250 000	50%	美元存款(等值)	300 000	15%
家庭总收入	500 000	100%	股票型基金	200 000	10%
日常开销	300 000	100%	自用房产	500 000	25%
房贷支出			创业公司资本	1 000 000	50%
子女教育费			家庭总资产	2 000 000	100%
保费			负债	0	
退休支出			房屋贷款	0	
家庭总支出	300 000	100%	净值	2 000 000	
年收支结余	200 000				

刘先生家庭希望实现的理财目标主要有:

1. 1年内增资100万元(36岁);
2. 5年内换房所需款项200万元(40岁);