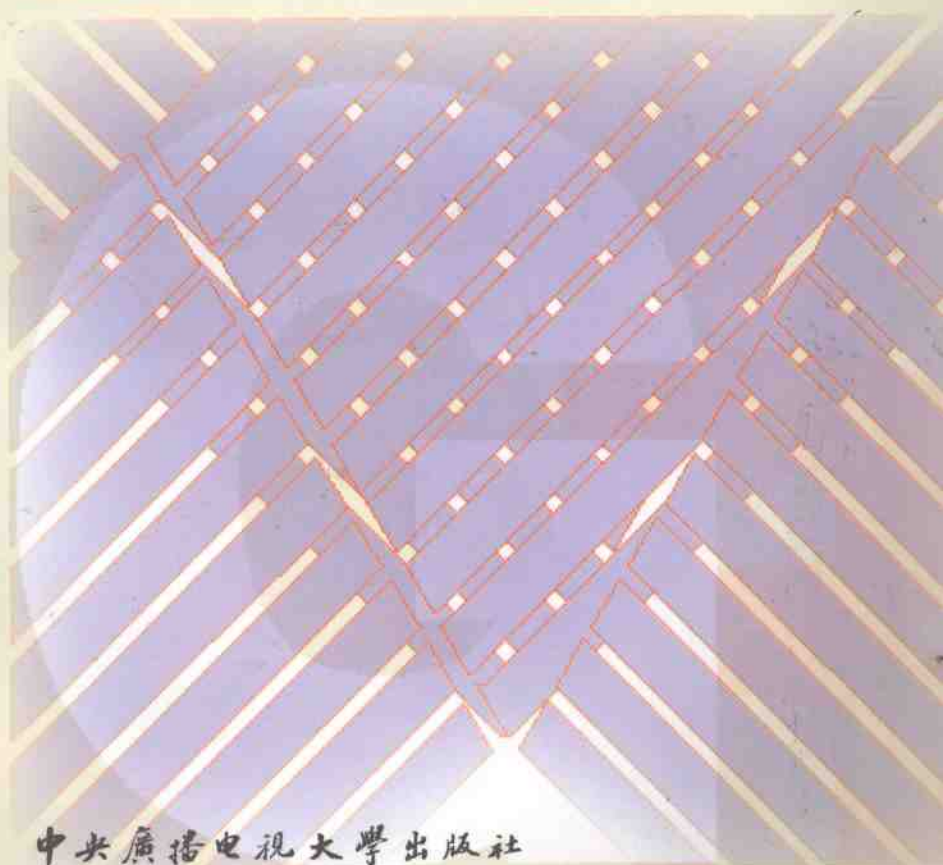


中央广播电视大学通识课程系列教材

GERENLICAL

个人理财

苑德军 张颖 主编



中央广播电视大学出版社

中央广播电视大学通识课程系列教材

个人理财

苑德军 张颖 主编

中央广播电视大学出版社
北京

图书在版编目 (CIP) 数据

个人理财 / 苑德军, 张颖主编. —北京: 中央广播电视大学出版社, 2007.1

中央广播电视大学通识课程系列教材

ISBN 978-7-304-03749-9

I. 个… II. ①苑…②张… III. 私人投资-电视大学-教材
IV. F830.59

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 008311 号

版权所有, 翻印必究。

中央广播电视大学通识课程系列教材

个人理财

苑德军 张 颖 主编

出版·发行: 中央广播电视大学出版社

电话: 发行部 010-58840200

总编室 010-68182524

网址: <http://www.crtvup.com.cn>

地址: 北京市海淀区西四环中路 45 号

邮编: 100039

经销: 新华书店北京发行所

策划编辑: 李 朔

责任编辑: 张 轶

印刷: 北京集惠印刷有限责任公司

印数: 24001~35000

版本: 2007 年 1 月第 1 版

2009 年 9 月第 5 次印刷

开本: 787×1092 1/16

印张: 16.25 字数: 402 千字

书号: ISBN 978-7-304-03749-9

定价: 22.00 元

(如有缺页或倒装, 本社负责退换)

前 言

随着经济的持续快速增长,我国国民的收入结构日趋多样化,收入水平也在稳定上升,到2005年底,居民的储蓄存款余额已经达到14万亿元人民币。相应地,居民个人对理财产品的需求也日益扩大。具有一定财富积累的个人和家庭,迫切需把个人暂时闲置和节余的货币收入转化为投资,以实现资产的保值和增值,并为自己的未来生活作出科学的财务安排。近年来,为满足居民个人的理财需求,以商业银行为主体的金融机构设计出各种类型的个人金融理财产品,以适应不同投资者在投资收益预期目标和风险承受能力方面的差异,金融机构在个人理财市场的竞争十分激烈,对个人理财方面的专业人才的需求逐年增加。适应金融机构和整个经济社会对个人理财业务发展的人才需求,一些财经大学开设了个人理财方面的专业课程,有的高校还准备设置“个人理财”专业。2006年6月初,中国银行业协会组织的银行业从业人员资格认证工作正式启动,而最先推出的便是金融理财师的资格认证。成为国内金融理财师,进而在此基础上获得国际注册金融理财师(CFP)认证资格,是许多银行员工追求的目标。可以说,我国个人理财市场容量巨大,具有广阔的发展空间。以为个人提供专业理财服务为己任、引领个人金融服务新潮流的金融理财师,将成为受人青睐、炙手可热的职业,而为自己的一生进行科学规划,通过理财提高生活质量,也是逐渐富裕起来的社会公众的迫切愿望。高等院校是培养人才的“工作母机”。中央广播电视大学作为高等院校的一个组成部分,同样肩负着培养个人理财专业人才的重要使命。正是考虑到培养个人理财专业人才的迫切需要,我们编写了这本《个人理财》教材。

基于高校教学和金融实际业务部门培训的需要,近年来相继有一些从国外引进的中译本教材和国内学者编写的个人理财教材面世。和同类教材相比,本书有几个明显的特点:

1. 理论性与实务性结合。在编写过程中,我们既注重全面阐述个人理财业务与规划的基础知识、基本原理,同时又注重从实务操作的角度,详细介绍各种个人理财产品的性能、特点以及具体的操作和管理要点,并辅之以必要的案例分析。

2. 专业化与通俗化兼容。教材以广大老百姓的理财需求为切入点,同时结合金融理财师的职业要求进行编排。无论是金融理财从业人员学习专业知识还是普通百姓希望了解个人理财内容,都可以从本教材中得到帮助。

3. 国际化与本土化融合。本书的定位,是使其成为一本适应中国国情和中国理财市场发展趋势的、具有浓郁本土色彩的个人理财教材,但又没有偏离国际上通用的金融理财师的培养目标。因此,本书从中国个人理财市场的现实情况出发,选取国内理财案例,对各类理财产品的形成背景、功能、特点,以及理财的程序等,都作了较为系统、全面、规范的阐述。

4. 金融理财产品和非金融理财产品并重。本书既着重阐述了各种金融理财产品,又详细介绍了各种非金融理财产品,同时还较全面地阐述了个人理财税收筹划方面的基本知识和主要做法。与个人理财相关的各方面内容,本书几乎都涉及了,尽可能作了认真、细致的交代。读者通过浏览本书,可对中国的个人理财市场有一个总体的了解和把握。

本书由范德军、张颖担任主编。各章的编写分工为:第一、二、十三章及附录部分由张颖编写,第三章由樊敏编写,第四章由王群航、胡冬梅编写,第五章由张欲晓编写,第六章由杨慧编写,第七章由孙飞、孙立编写,第八章由乔志敏、邹文军、胡莹莹编写,第九、十章由梅阳编写,第十一章由刘春声编写,第十二章由黄桦、李亚挺、杨丽燕、张蕾、李宏编写。范德军设计了全书的结构框架并承担了金融理财部分的总撰,张颖则承担了非金融理财以及其他各章的总撰工作。

在教材编写过程中,我们得到了中央电大各级领导和各相关职能部门的大力支持和协助,使《个人理财》这本教材能够顺利面世。在此,我们感谢自始至终关心支持我们的中央广播电视大学严冰副校长;感谢为我们开通绿色通道,提供优质服务的教务处和学习支持服务中心的领导和工作人员;感谢从教材策划阶段就陪同我们一路走来的中央广播电视大学出版社的编辑;感谢所有关心和帮助过我们的人们。

由于我们的水平有限,本书一定存在不足之处,而且,“个人理财”是一门崭新的学科,其内容尚需随着个人理财市场的发展而不断丰富。因此,恳请读者不吝赐教,以便再版时对本书内容进一步充实和完善。

《个人理财》编写组

2006年10月

(28)	 第三章	(28)
(30)	 第四章	(30)
(32)	 第五章	(32)
(34)	 第六章	(34)
(36)	 第七章	(36)
(38)	 第八章	(38)
(40)	 第九章	(40)
(42)	 第十章	(42)
(44)	 第十一章	(44)
(46)	 第十二章	(46)
(48)	 第十三章	(48)
(50)	 第十四章	(50)
(52)	 第十五章	(52)
(54)	 第十六章	(54)
(56)	 第十七章	(56)
(58)	 第十八章	(58)
(60)	 第十九章	(60)
(62)	 第二十章	(62)
(64)	 第二十一章	(64)
(66)	 第二十二章	(66)
(68)	 第二十三章	(68)
(70)	 第二十四章	(70)
(72)	 第二十五章	(72)
(74)	 第二十六章	(74)
(76)	 第二十七章	(76)
(78)	 第二十八章	(78)
(80)	 第二十九章	(80)
(82)	 第三十章	(82)
(84)	 第三十一章	(84)
(86)	 第三十二章	(86)
(88)	 第三十三章	(88)
(90)	 第三十四章	(90)
(92)	 第三十五章	(92)
(94)	 第三十六章	(94)
(96)	 第三十七章	(96)
(98)	 第三十八章	(98)
(100)	 第三十九章	(100)
(102)	 第四十章	(102)
(104)	 第四十一章	(104)
(106)	 第四十二章	(106)
(108)	 第四十三章	(108)
(110)	 第四十四章	(110)
(112)	 第四十五章	(112)
(114)	 第四十六章	(114)
(116)	 第四十七章	(116)
(118)	 第四十八章	(118)
(120)	 第四十九章	(120)
(122)	 第五十章	(122)
(124)	 第五十一章	(124)
(126)	 第五十二章	(126)
(128)	 第五十三章	(128)
(130)	 第五十四章	(130)
(132)	 第五十五章	(132)
(134)	 第五十六章	(134)
(136)	 第五十七章	(136)
(138)	 第五十八章	(138)
(140)	 第五十九章	(140)
(142)	 第六十章	(142)
(144)	 第六十一章	(144)
(146)	 第六十二章	(146)
(148)	 第六十三章	(148)
(150)	 第六十四章	(150)
(152)	 第六十五章	(152)
(154)	 第六十六章	(154)
(156)	 第六十七章	(156)
(158)	 第六十八章	(158)
(160)	 第六十九章	(160)
(162)	 第七十章	(162)
(164)	 第七十一章	(164)
(166)	 第七十二章	(166)
(168)	 第七十三章	(168)
(170)	 第七十四章	(170)
(172)	 第七十五章	(172)
(174)	 第七十六章	(174)
(176)	 第七十七章	(176)
(178)	 第七十八章	(178)
(180)	 第七十九章	(180)
(182)	 第八十章	(182)
(184)	 第八十一章	(184)
(186)	 第八十二章	(186)
(188)	 第八十三章	(188)
(190)	 第八十四章	(190)
(192)	 第八十五章	(192)
(194)	 第八十六章	(194)
(196)	 第八十七章	(196)
(198)	 第八十八章	(198)
(200)	 第八十九章	(200)
(202)	 第九十章	(202)
(204)	 第九十一章	(204)
(206)	 第九十二章	(206)
(208)	 第九十三章	(208)
(210)	 第九十四章	(210)
(212)	 第九十五章	(212)
(214)	 第九十六章	(214)
(216)	 第九十七章	(216)
(218)	 第九十八章	(218)
(220)	 第九十九章	(220)
(222)	 第一百章	(222)

第三节 个人保险理财产品的收益与风险管理	(89)
第四节 个人保险理财规划	(92)
第六章 个人外汇理财	(96)
第一节 个人外汇理财产品概述	(96)
第二节 个人外汇交易	(108)
第七章 个人信托理财	(119)
第一节 信托的起源、基本内涵及其职能	(119)
第二节 个人信托理财的含义、品种及特点	(121)
第三节 个人信托理财产品的收益与风险防范	(127)
第四节 个人信托理财规划	(130)
第八章 个人房地产投资	(133)
第一节 房地产投资的基本知识	(133)
第二节 房地产价格的影响因素	(138)
第三节 房地产的估价方法	(141)
第四节 房地产投资的风险管理	(147)
第九章 个人教育投资	(152)
第一节 个人教育投资概述	(152)
第二节 个人教育投资策略	(156)
第十章 个人退休养老投资	(165)
第一节 我国的社会养老保障制度	(165)
第二节 退休养老投资	(169)
第三节 个人退休策划	(175)
第十一章 个人艺术品投资	(183)
第一节 艺术品投资概述	(183)
第二节 艺术品投资的主要种类	(187)
第三节 艺术品投资的特性	(191)
第四节 艺术品投资规划	(192)
第十二章 个人理财税收筹划	(198)
第一节 税收与税收筹划	(198)
第二节 个人金融理财税收筹划	(211)
第三节 个人非金融理财税收筹划	(217)

第十三章 注册理财策划师 (226)

第一节 注册理财策划师 (227)

第二节 个人理财策划师职业道德 (229)

第三节 如何成为注册理财策划师 (232)

第四节 我国的个人理财师 (239)

附 录 (241)

附录 1 综合案例 (241)

附录 2 万能型终身寿险保险利益测算表 (249)

主要参考文献 (251)

第一节 个人理财定义

人类社会自具有了剩余产品,就产生了个人理财的需求。但早期的个人理财仅限于银两的节约开支,勤俭持家方面。个人理财在范围和服务方面都是十分有限的。随着人们进入现代社会,人们的生活水平有了巨大的提高,在基本的生活需求得到满足后,人们有了更多的追求,会积极主动地规划自己的财富积累,以达致未来生活富裕的目的和期望。由于金融业的发展,带来了丰富的投资理财产品,个人理财的领域也因此随之不断扩展的同时,在财富积累上也开始跨越到人的整个生命周期。新理财理念组合已经全面地满足人们的需要,社会迫切需要一种专业的、全面的财富管理。个人理财正逐渐成了客户的这种理财诉求所必需而产生的专业领域。

一、个人理财的定义

个人理财(Personal Finance),又称财富管理、理财规划,个人财富管理,是指运用

第一章

个人理财概论

引言

黄先生今年35岁,供职于某公司,任财务经理,每月薪金5 000元。目前有金融资产共80万元,其中银行存款30万元,股票投资50万元。今年,他计划组建一个幸福的家庭。此外,他亦希望拥有惬意的退休生活。考虑到日渐增加的支出和目前经济环境带来的巨大竞争压力,黄先生决定寻求财务规划师的帮助,为自己量身定制一个理财计划,以保障日后的生活需要。

在财务规划师看来,黄先生从安排结婚所需要的费用、住房按揭到迎接新生命的预算和准备以及子女教育经费安排等,这些不同的目标都需要一份完善周详的计划才可以完成。及早理财,不但可以使储蓄有足够的时间增长,无需担心孩子的教育费不足,同时,黄先生的其他个人计划(例如退休计划)不会因为要应付教育费用而受到影响。

从这个案例我们可以看出,个人理财的涉及面非常广泛,包括了个人(或家庭)财务需求的所有方面,并且与个人(或家庭)的生命周期紧密联系在一起,具有系统性和连续性。本章将就个人理财的主要内容进行详细论述。通过本章的学习,应掌握个人理财的定义、个人理财基本内容及个人理财的作用;了解个人理财的基本理论及对个人理财学科的认识。

第一节 个人理财定义

人类社会自从有了剩余产品,就开始就有了个人理财的需求。但早期的个人理财局限于如何节约开支、勤俭持家方面,个人理财在范围和深度方面都是十分有限的。随着人类进入现代社会,人们的生活水平有了极大的提高,在基本的温饱得到满足之后,人们又有了更多的追求,希望能够更好地规划自己的财务状况,以达到未来更高的生活目标和期望。由于金融业的发展,带来了丰富的投资理财工具,个人理财的需要范围上不断扩展的同时,在时间跨度上也开始扩展到人的整个生命周期,普通的理财服务已经不能够满足人们的需要,社会迫切需要一种专业的、全面的财务服务。个人理财正是顺应了客户的这种深层次财务规划需要而产生的专业活动。

一、个人理财的定义

个人理财(Personal Finance),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是“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, 为顾客制定储蓄计划、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, 并为顾客的具体实施提供合理的建议。”

本教材编写组认为, 个人理财是指专业理财人员根据个人(或家庭)所确定的阶段性的生活与投资目标, 按照个人(或家庭)的生活、财务状况, 围绕个人(或家庭)的收入和消费水平、预期目标、风险承受能力、心理偏好等情况, 形成一套以个人(或家庭)资产效益最大化为原则的、人生不同阶段的(如青年期、中年期、退休期)个人财务安排, 并在财务安排过程中提供有针对性的、综合化的、差异性的理财产品和理财服务的过程。

个人理财的核心是根据理财者的资产状况与风险偏好来实现需求与目标。个人理财的根本目的是实现人生目标中的经济目标, 同时降低人们对于未来财务状况的焦虑。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、分析客户现行财务状况、整合财务策划策略并提出财务策划计划、执行财务策划计划、监控财务策划计划。个人理财规划就是通过制定财务计划, 对个人(或家庭)财务资源进行适当管理而实现生活目标的一个过程。本教材内容包括个人银行理财、个人证券理财、个人保险理财、个人外汇理财、个人信托理财、个人房地产投资、个人教育投资、个人退休养老投资、个人艺术品投资以及个人理财税收筹划等内容。

关于个人理财, 国外学者有一种很有代表性的观点, 即由奇费(Chieffe)和瑞克斯(Rakes)所建立的综合财务策划模式(integrated financial planning model)。该模式的主要观点可以用表1-1来表示。

表1-1 综合财务策划模式^①

时 间 事 项	当前期间(1至5年)	未来时期(5年以上)
经策划的财务事项	货币管理 ● 预 算 - 收入、贷款 - 生活费用、储蓄 ● 所得税策划 - 赠与、税收	为实现目标而投资 ● 投资策划 - 股票和债券 - 房地产策划 ● 退休策划 - 养老金
未经策划的财务事项	应急策划 ● 风险管理 - 应急基金、信用额度 - 保险: 财产保险、健康保 险、责任保险	转移策划 ● 遗产策划 - 遗嘱、税务策划、信托、 人寿保险、业务协定、 慈善事业遗赠

① Chieffe and Rakes: An integrated model for financial planning, Financial Services Review, 1999 (8): 261~268.

从表1-1中,我们可以看出奇费和瑞克斯按照时间将理财策划分为当前期间和未来时期,同时按照是否经过策划将其分为经策划的财务事项和未经策划的财务事项。这两种划分方法相互组合就将财务策划的内容分为了四个部分,即货币管理、为实现目标而投资、应急策划以及转移策划。

小资料 1-1

什么是理财商数

理财商数,即FQ(Financial Quotient)。代表管理金钱的能力,即能否好好管理及利用现有的财富,带来更多的效益。一个拥有优良的FQ的人,可以知道怎样利用本身的资产,为自己带来最多财富,成为一个财富管理上成功的人。

从基本定义来说,理财商数的定义为:

1. 能否管理现有的财富。
2. 能否利用这些财富,带来更多的效益。
3. 能否懂得利用“钱生钱”,以达到财富增值。
4. 好好管理这些财富。
5. 这些财富能否给您带来欢乐,而不是负担。

二、个人理财在中国的发展

2006年,随着股价、房价上升和人民币升值,我国开始进入一个全民投资的时代,个人财务策划开始升温。以下是全球领先的市场研究公司AC尼尔森公司^①在2003年和2004年对中国个人金融市场的两份调查报告摘要,从中可以看出理财需求上升的状况。

资料一:2003年的调查显示,中国的个人金融业正处于快速发展期,市场潜力惊人。AC尼尔森在北京、上海和广州三地对2500名年龄在18~54岁的消费者进行了电话访问,调查显示出三地消费群体在个人金融服务方面有不同的消费理念和习惯。

调查表明,受访者中仅有29%的人买了人寿保险,而有个人投资的不到四分之一,过去一年中申请过个人贷款的不到10%。80%的受访者在银行有存款。三地受访者中使用信用卡的人约占20%,其中男性、年龄在25~34岁的年轻人以及高收入人群的使用比例较高。近40%的受访者表示在将来愿意或非常愿意使用信用卡。在上海,家庭月收入在2500元以上的消费者中有60%的受访者乐于使用信用卡。有近三分之一的受访者表示愿意使用循环透支。受访者,尤其是高收入人群对个人贷款表现出强劲的需求。个人贷款的主要目的是购买房产。

AC尼尔森中国区董事长艾励达分析,目前中国个人金融服务的普及率还比较低,但愿意尝试的人不在少数。这对急于开拓中国个人金融服务市场的中外金融机构来说是一个好消息,但同时也说明消费者对于现在的金融服务行业及其所提供的产品和服务缺乏足够的信

^① AC尼尔森是荷兰VNU集团下属公司,是领导全球的市场研究公司,在全球超过100个国家提供市场动态、消费者行为、传统和新兴媒体监测及分析。客户依靠AC尼尔森的市场研究、专有产品、分析工具及专业服务,了解竞争环境,发掘新的机遇和提升他们市场及销售行动的成效和利润。

任。调查还显示,在理财的方式上,三地消费者存在明显差异。上海人的投资意识最强,个人投资比例明显高于北京和广州。在过去一年中,申请过个人贷款的上海人远远多于北京人和广州人。对于金融机构来说,这意味着开发各地市场需要因地制宜,采取有针对性的策略,以个性化、多元化的产品和服务赢得消费者。个人投资贷款尚待开发。

资料二:2004年的调查显示,中国三大城市北京、上海和广州的信用卡市场发展显著,信用卡渗透率已由2003年的18%增长到22%。个人贷款和个人投资相对呈停滞状态。AC尼尔森对北京、上海和广州三地年龄在18~54岁之间的2700多名消费者进行了电话调查,研究中国不同消费群体对个人银行业务、信用卡(此处对信用卡的定义包括标准信用卡和准贷记卡)、个人贷款、人寿保险和个人投资等个人金融领域主要产品的态度和使用状况,并进而挖掘个人金融市场的增长机遇。

AC尼尔森中国区董事长格伦·墨菲(Glen Murphy)分析说,近年来国内外的银行机构都高度关注中国的信用卡市场,这是有充分根据的。在中国三大城市中,尤其在年轻人当中,“花明天的钱享受今天的生活”的理念已经形成潮流,这就促使银行加快了开发信用卡市场的步伐。过去几年来中国开始了从现金付款时代到信用卡时代的转型,随着政府逐步放宽对外资银行政策的限制,信用卡市场还会进一步开放。要想进一步开发这一市场,银行必须制定明确的产品定位,突出自身产品的独特价值。调查中消费者表现出的对信用卡品牌的模糊意识,甚至对信用卡与普通储蓄卡的区别认识不足更加印证了这一点。

AC尼尔森的研究显示,其他个人金融产品目前处在不同的发展阶段当中。个人贷款和个人投资相对呈停滞状态。根据AC尼尔森的数字显示,调查之前12个月来三大城市消费者当中有7%的人使用过个人贷款,仅比去年同期比例上升了1个百分点。而22%的人使用过不同形式的个人投资服务,这一数字与2003年相比下降了3个百分点。“我们的数字显示出主要的个人金融产品都存在着尚待开发的巨大潜力,”格伦·墨菲表示,“口袋里的钱多了,消费者就会花费更多、投资更多。”

由于银行储蓄利率的下调,三大城市银行储蓄的使用率方面普遍出现了下降。AC尼尔森调查的消费者当中有73%的人拥有银行储蓄账户,比去年下降了7%。

另一方面,人寿保险却呈现快速发展的趋势。三大城市中36%的消费者称购买了人寿保险,较去年上升了7%。上海人寿保险的增长速度最快,比2003年上升了11%,而广州则增长了7%,达到32%。北京的人寿保险业相对滞后,2004年持有人寿保险的消费者比例(29%)仅比去年增加了3%。

但是,目前国内金融业普遍缺乏既熟悉银行业务,又精通证券交易、保险等金融业务的高素质的、专业的、训练有素的全能型的财务规划师。因此,业内人士预计,今后若干年,综合业务素质高,取得认证资格的金融通才——财务规划师必将成为中国金融业职场上的新宠。中国的财务规划师将主要从优秀的证券投资人才、投资咨询人才、保险经纪人才和客户经理人才中产生。注册财务规划师资格本身就是执业者应客户的资产及需要,设计、整理客户的资产分布及管理的能力证明。

第二节 个人理财的基本内容

个人理财就是通过制定财务计划,对个人(或家庭)财务资源进行适当管理而实现生活目标的一个过程,包括个人银行理财、个人证券理财、个人保险理财、个人外汇理财、个人信托理财、个人房地产投资、个人教育投资、个人退休养老投资、个人艺术品投资以及个人理财税收筹划等内容。

一、个人银行理财

个人银行理财是指个人(自然人)利用商业银行提供的包括个人财务设计、投资理财、代理收付、代理保管、转账汇兑结算、资金融通、信息咨询等在内的全方位、综合性金融产品或服务,来管理自己的财富,进而提高其财富效能的活动。个人银行理财产品的种类包括人民币理财产品、外汇理财产品、卡类理财产品等三类。

人民币理财产品是我国境内商业银行针对个人持有的人民币金融资产设计开发的银行理财产品。目前,国内个人理财者对人民币理财产品的需求非常旺盛,商业银行也大力开发各种人民币理财产品。此外,随着2006年允许境内外资银行经营个人人民币业务,外资银行也会不断开发新的人民币理财产品,展开和国内银行的激烈竞争。人民币理财产品具体又可分为两大类:一类是人民币投资人民币收益理财产品,也即个人购买银行理财产品时本金使用货币为人民币,到期时收回本金及所获收益均为人民币,现阶段市场中绝大多数人民币理财产品属于这种类型;另外一类是人民币投资外币收益理财产品,是指个人理财者购买理财产品时使用货币为人民币,到期所获收益为外币。外汇理财产品是指个人购买理财产品时的货币只针对自由兑换的外国货币,收益获取也以外币币值计算。卡类理财产品是商业银行以银行卡为载体,根据客户的不同需求设计开发的个人银行理财产品。这里的银行卡是指商业银行向社会公开发行的,具有消费信用、转账结算、存取现金等全部或部分功能,作为结算支付工具的各类卡的统称,是银行客户的一种理财基本账户。这部分内容参阅本书第三章。

二、个人证券理财

个人证券理财指的是个人买卖基金、股票、债券等证券类理财产品,以期规避风险、获取收益,使个人货币资产保值和增值的行为。

证券投资在个人总投资中占有很高的比例。证券投资依赖的投资工具根据期限长短、风险收益的特征与功能的不同,可分为四种类型:货币市场工具、固定收益的资本市场工具、权益证券工具和衍生工具。这四种类型的证券投资工具内含的风险与投资报酬率各有不同。一般来说,货币市场工具风险相对较小,投资回报率也相对较低。衍生工具具有最高的投资风险,但投资的回报率也最高。对于客户来说,单一品种的投资产品很难满足其对资产流动性、回报率以及风险等方面的特定要求,而且客户往往也不具备从事证券投资的专业知识和信息优势。证券投资策划要求个人财务策划师在充分了解客户风险偏好与投资回报率需求的基础上,通过合理的资产配置,使投资组合既能够满足客户的流动性要求与风险承受能力,

同时又能够获得充足的回报。这部分内容参阅本书第四章。

三、个人保险理财

个人保险理财,就是针对人生中各个阶段所面临的风险,定量分析财务保障需求额度,并利用保险方式作出适当的财务安排,以避免风险发生时给生活带来的冲击,从而拥有高品质生活的一种财务筹划活动。

人生很可能会面对一些不期而至的风险,比如意外的人身伤害、疾病、火灾等。根据风险损害对象的不同,我们可以将这些风险分为:人身风险、财产风险、责任风险。为了规避这些风险,在现实生活中人们通过购买保险来满足自身的安全需要。保险这个概念通常有广义和狭义之分。广义的保险除了包括专业保险公司按照市场规则所提供的商业保险之外,还包括由政府的社会保障部门所提供的社会保险,比如社会养老保险、社会医疗保险、社会失业保险等。狭义的保险则仅仅指商业保险。保险除了具有基本的转移风险、减小损失的功能之外,它还具有融资、投资功能。在个人财务策划中,经常用到的保险产品包括人寿保险、意外伤害保险、健康保险、财产保险、责任保险等。保险由于其品种多、条款复杂,对于普通投资者来说,在选择时往往会感到力不从心。保险策划的目的即在于通过对客户经济状况和保险需求的深入分析,帮助客户选择合适的保险产品并确定合理的期限和金额。个人财务策划师在进行保险策划时必须遵循一定的步骤。首先,要确定保险的标的,即作为保险对象的财产或者是人的寿命和身体。其次,个人财务策划师要帮助客户选定具体的保险产品,并且在确定具体购买何种保险产品时,还必须根据客户的具体情况合理搭配不同险种。再次,要确定保险金额,即当保险标的的保险事故发生时,保险公司所赔付的最高金额。保险金额的确定一般应以财产的实际价值和人身的评价价值为依据。最后,需要明确保险期限,保险期限也是影响客户未来收入的一个重要因素,个人财务策划师应当根据客户的实际情况确定合理的保险期限。这部分内容参阅本书第五章。

四、个人外汇理财

个人外汇理财是指个人外汇资产通过银行专业的理财服务实现保值增值的过程。具体讲,就是银行专业人员根据投资者的外汇资产状况及对风险的承受能力,为投资者提供专业的个人外汇投资建议,制定出切合实际的、具有高度可操作性的外汇投资组合方案,帮助投资者合理而科学地将外汇资产投资到一定的金融产品(如股票、理财产品、外汇交易、外汇储蓄存款等)中,以实现个人外汇资产的保值增值,从而满足投资者对投资回报与风险的不同要求。从消费者角度讲,个人外汇理财就是确定自己的外汇投资目标,审视自己的外汇资产分配状况及风险承受能力,在专家建议下调整外汇资产配置与投资,并及时了解自己的外汇资产账户及相关信息,并达到个人外汇资产收益最大化。当前,我国的个人外汇理财手段主要有:银行个人外汇理财产品、个人外汇交易、B股、外汇信托等。

个人外汇理财规划是指外汇理财投资者在专业理财策划人员的建议下,在明确个人外汇理财目标、分析自身外汇资金状况和风险承受能力的前提下,制定出切实可行的方案,以实现个人外汇资产收益最大化。这部分内容参阅本书第六章。

五、个人信托理财

个人信托是指委托人(指自然人)为财产规划的目的,将其财产权移转受托人(一般为金融信托公司),使受托人依信托契约为受益人的利益或特定目的,管理或处分信托财产的行为。个人信托将财产的传统“持有”观念改为“规划运用”,即利用专业受托人(指金融信托公司)以专业管理、集体运作的运用方式替委托人作理财规划,以取代传统单打独斗的理财方法。透过信托关系的建立,将财产权移转受托人,委由受托人管理处分信托财产,保有其产权的完整性,并可依委托人的意旨指定受益人享有受益权。因此,个人信托在实际运作上极富弹性,在符合法令的要求下,其目的、范围或存续期间等均可依委托人的个别需要而制定,进而达到保存财产、避免浪费、执行遗嘱、监护子女、照顾遗属等多样化目的。

英国是信托的发源地。目前,个人信托业务占其整个信托业的80%,且个人信托的内容多是民事信托和公益信托。信托标的物以房屋、土地等不动产为主,这也是英国的信托业务与其他西方国家相比最为显著的特点。英国的个人信托业务(或称民事信托业务)主要有:财产管理;执行遗嘱;管理遗产;财务咨询,包括对个人财产在管理、运用、投资和纳税等方面的咨询。美国信托业是从英国传入的,以盈利为目的的法人组织——信托公司和银行信托部大量出现为现代信托制度奠定了基础,美国是个人信托业务最发达的国家。这部分内容参阅本书第七章。

六、个人房地产投资

“衣食住行”是人生最基本的四大需要,其中“住”又是四大需要中期间最长、所需资金数额最大的一项。在个人财务规划中与“住”相对应的是房地产投资,对于一般的消费者来说,房产主要代表了自己的住所。房地产投资方式有:房地产开发投资、房地产购置投资、房地产抵押贷款、购买房地产证券、房地产投资信托、有限合伙投资等。

事实上,房地产投资作为一种长期的高额投资,除了用于个人消费,它还具有显著的投资价值。可见,投资者购买房产主要由于四种考虑:自己居住、对外出租、投机获利和减免税收。而针对不同的投资目的,投资者在选择具体房地产品种时也会有不同的考虑。在房地产投资中,个人财务规划师要重视两方面的问题:一方面,财务规划师应当对所在国的房地产法律法规(包括交易规则、税收优惠等)和影响房地产价格的各种因素有比较深的了解;另一方面,由于房地产单位价值高且多是终身投资,客户投资房地产必然十分谨慎,财务规划师在帮助客户作出投资决策之前,必须详细了解客户的支付能力,以帮助客户确定合理的房地产购置计划。这部分内容参阅本书第八章。

七、个人教育投资

教育投资是一种智力投资,它不仅可以提高人的文化水平与生活品位,还可以使受教育者增加人力资本。教育投资可以分为两类:客户自身的教育投资和对子女的教育投资。对子女的教育投资可以分为基础教育投资和高等教育投资,对子女的高等教育投资通常是所有教育投资项目中花费最高的一项,但父母出于对子女未来的殷切期望,往往会在子女的高等教育投资上不惜血本。个人财务策划师在帮助客户进行教育投资策划时,首先要对客户的教育

需求和子女的基本情况（例如，共有几个子女、各个子女的年龄、预期的受教育程度等）进行分析，以确定客户当前和未来的教育投资资金需求；其次要分析客户的收入状况（当前的和未来预期的），并确定客户和子女教育投资资金的来源（例如，教育资助、奖学金、贷款、勤工俭学收入等）；最后财务策划师应当分析客户教育投资资金来源与需求之间的差距，并在此基础上通过运用各种投资工具（包括常用的投资工具和教育投资特有的投资工具）来弥补客户教育投资资金来源与需求之间的差额。应当特别注意的是，由于教育投资本身的特殊性，它与其他投资相比更加注重投资的安全性，财务策划师在帮助客户选择具体投资工具时要特别慎重。这部分内容参阅本书第九章。

八、个人退休养老投资

个人在经过了大半生的工作之后，总会有退休的一天。一旦退休，作为收入主要部分的工薪收入便停止了。但个人从退休到去世毕竟还有几十年的时间，如何在退休后保持一定的生活水平就成了每个人迟早都要面对的现实问题。此外，现实生活中普遍存在的通货膨胀也在不断地侵蚀个人的积蓄，如不及早计划必然会导致退休后生活水平的急剧下降。退休养老投资是一个长期的过程，不是简单地通过在退休之前存一笔钱就能解决，个人在退休之前的几十年就要开始确定目标，作详细的规划，为将来退休作准备了。而在当前的中国，一对独生子女夫妇将要照顾四个老人，其负担可想而知。由此可见，提早作好退休规划不仅可以使自己的退休生活更有保障，同时也可以减轻子女的负担。这部分内容参阅本书第十章。

九、个人艺术品投资

艺术品是指造型艺术的作品。广义的艺术品是指历史上一切具有艺术价值并传承人类对美的认知、理解、探求、创造的客观物质载体。狭义的艺术品是指凝聚有各种形式的艺术劳动的，有某一具体表征和特定的经济价值、文化价值、审美价值、科学价值的物品。艺术品投资是通过艺术品的交易买卖使资本得以增值的一种投资行为。艺术品市场是艺术品交易的场所，我国艺术品市场呈上升趋势。

艺术品的主要大宗的门类有书画艺术品、陶瓷艺术品、古典家具、古钱币（含退出流通的金银币、纸币）以及铜镜、古籍善本、玉器等其他艺术品。艺术品投资有别于其他投资的特性主要有：艺术品投资是一种经济、文化并驾齐驱的投资行为；艺术品投资风险小、较安全；艺术品投资基本不受政治的影响，基本上不会出现贬值的现象；艺术品是可以以“零散资金”投资而获取“规模性”回报的投资项目。这部分内容参阅本书第十一章。

十、个人理财税收筹划

税收筹划主要是利用税法特例、选择性条款、税负差异进行的节税法律行为，以及为转嫁税收负担所进行的转税的纯经济行为。

依法纳税是我们每个人应尽的法定义务，国家通过制定各种税收法律法规来规范税收的征缴，任何违反税收法律的行为都将受到法律的制裁。然而纳税人出于对自身利益的考虑，往往希望将自己的税负合理地减到最小。因此，如何在合法的前提下尽量减少税负就成为每一个纳税人都十分关注的问题。税收策划即是在充分了解所在国税收制度的前提下，通过运

用各种税收策划策略,帮助客户合法地减少税负。在个人税收筹划中比较常用的基本税收筹划策略包括收入分解转移、收入延期、投资于资本利得、资产销售时机、杠杆投资、充分利用税负抵减等。税收计划要面对更多的风险,尤其是法律风险,这些风险包括反避税条款、法律法规变动风险及经济风险等。这部分内容参阅本书第十二章。

第三节 个人理财的作用

从经济学的角度来讲,个人理财需求的产生是市场选择的结果。因为,个人理财作为一项专业服务,只有满足了理财者的特定需求并且能给客户创造价值,才能在激烈的市场竞争中生存下来。否则,理财者可以“用脚投票”,拒绝这种服务。现实中个人理财的客观存在证明了个人理财对于理财者的重要性。在实务中,个人理财师依靠其丰富的实践经验,通过科学系统的规划,可以帮助理财者实现其未来的生活目标。具体来看,个人理财对理财者而言,具有以下几个方面的重要作用。

一、提高生活水平

每个人都希望能够过上有车有房、衣食无忧的丰裕生活,但并不是每个人的收入都能使自己过上这种生活。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,却是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务安全造成极大的威胁。个人财务策划则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,从而确保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。

对于个人生活水平的提高,我们还可以从生命周期的角度来看待。我们知道,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呈一条水平的直线,而是有上升也有下降,有波峰也有波谷。一个人在他经济上独立到结婚的这段时间里,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。在度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,个人只有早作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。一个人如果不提早作好整体的规划,就可能会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的情况。个人财务策划可以站在一个整体规划的角度,帮助理财者订立一生的目标与计划,使理财者在保证财务安全的前提下享受更高质量的生活。