

Finance

高职高专金融投资专业教材

清华版

韩海燕 张旭升 主 编
陈飞跃 戴凤芝 副主编

个人理财

附送

电子课件

清华大学出版社

内 容 简 介

本书在介绍个人理财基础理论知识和个人理财的基本流程与方法的基础上,重点介绍了个人储蓄与消费信贷、个人风险管理与保险、股票、证券投资基金、债券、房地产、外汇与黄金等主要投资渠道的投资特点及方法,并对个人税收规划以及人生主要事件如教育、退休、遗产等规划的方法进行了详细介绍。

为便于学习和掌握,本书在编写过程中注重引发读者的学习兴趣,突出实践环节,强化学习效果。每章前配有案例导入、本章精粹与核心概念提示,每章中配有材料解析、点石成金,每章后配有小结及各种思考题。

本书为高等院校特别是职业院校、高等专科学校、成人高校理财类课程的教科书,也可供一般读者学习参考。

本书封面贴有清华大学出版社防伪标签,无标签者不得销售。

版权所有,侵权必究。侵权举报电话:010-62782989 13701121933

图书在版编目(CIP)数据

个人理财/韩海燕,张旭升主编;陈飞跃,戴凤芝副主编;吴金文,贺丰主审. —北京:清华大学出版社, 2010.2

(高职高专金融投资专业教材)

ISBN 978-7-302-21847-0

I. 个… II. ①韩… ②张… ③陈… ④戴… ⑤吴… ⑥贺… III. 私人投资—高等学校:技术学校—教材 IV. F830.59

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 009340 号

责任编辑:葛小莉

装帧设计:杨玉兰

责任校对:周剑云

责任印制:王秀菊

出版发行:清华大学出版社

地 址:北京清华大学学研大厦 A 座

<http://www.tup.com.cn>

邮 编:100084

社 总 机:010-62770175

邮 购:010-62786544

投稿与读者服务:010-62776969, c-service@tup.tsinghua.edu.cn

质 量 反 馈:010-62772015, zhiliang@tup.tsinghua.edu.cn

印 装 者:北京鑫海金澳胶印有限公司

经 销:全国新华书店

开 本:185×230 印 张:23.5 字 数:507 千字

版 次:2010 年 2 月第 1 版 印 次:2010 年 2 月第 1 次印刷

印 数:1~4000

定 价:35.00 元

本书如存在文字不清、漏印、缺页、倒页、脱页等印装质量问题,请与清华大学出版社出版部联系调换。联系电话:(010)62770177 转 3103 产品编号:032991-01

前 言

什么是理财？通俗地说，理财就是管理自己的财务状况。理财是通过合理地支配手中的财，来实现资产的保值与增值。理财的前提是手中有财，手中没有财，实际上谈不上理财。

手中有财，是否一定要理财，可不可以不理财？手中有财，可以不理财，但你不理财，财就不理你。人的一生，从出生、幼年、少年、青年、中年直到老年，各个时期都必须花费大量钱财，以应对各种各样的生活需要。如出生后要准备奶粉钱、尿片钱、保姆钱，上幼儿园要交保教费、课间餐费，读小学要准备午餐费、特长费，读中学要准备资料费、试卷费，甚至择校费，读大学要准备学费，还要准备恋爱费用，工作了要准备结婚生子费、住房费、车费，还要准备养老费。人这一辈子，钱不是万能的，但没有钱是万万不能的。要实现普通老百姓不再为钱而发愁，最好的办法就是好好打理我们手中现有的财富，争取少花冤枉钱，让钱生钱。

那么如何理财才是科学的？如果你好不容易挣到 50 万，你会把它怎么办？如何打理它？你是把它存在银行，还是把它买基金、股票、债券？或者是买房或买车？这之间有什么区别？当你一无所有时，这些问题你无须考虑，你可能穷而快乐着；当你一旦真的拥有，你就面临着选择的难题，你将富而痛苦着，你渴望着有人能替你作出明智的选择，或者有人能够告诉你作出正确选择的方法。实际上，这个世界上可能没有人能够替你作出最好的选择，最好的选择必须由你自己作出，因为选择的后果是由你自己承担的。别人为你作出的选择，无论结果如何，你都不会感到满足，只有你自己作出的选择，无论什么样的结果，你都会感到受之无悔。因此，最好的理财顾问可能不是告诉你选择什么，而是应该告诉你选择的方法，告诉你不同选择的可能结果，最后让你自己去选择。这本书作为一本专业的理财教材，它要告诉你的正是不同类型的理财方式，以及它们的特点、结果，而把理财方式的最终选择权交给读者自己。与此同时，作者们没有忘记告诉你，理财不应该是一个人一时的炫富行为，理财需要计划，理财是人生规划的一部分，因此，它服从并服务于你的人生规划。

与其他理财类教材相比较，这本教材具有以下几个特点。

1. 结构新颖、内容丰富

教材的每一章都通过案例引入，提高读者的阅读兴趣；每一章都列有本章精粹和核心概念归纳，便于读者掌握核心内容；每一章都配有大量的材料解析，帮助读者了解相关背景知识；每一章都配有案例分析，帮助读者进行模拟实战训练；每一章都配有各种思考题，帮助读者巩固所学知识。

2. 课证结合

使理财课程与相关的理财类职业资格证书考试有机地结合起来是未来大学特别是职业教育的重要发展趋势,也是降低学习成本,提高学习效率,适应行业规范的内在要求。本教材详细介绍了目前国内流行的几种金融理财规划师及其资格认证方式,包括国际金融理财协会、CFP 标准委员会(CFP Standards of Board)推出的注册金融策划师(CFP),美国投资管理与研究协会(AIMR)推出的特许金融分析师(CFA),中国香港注册财务策划师协会(RFP-HK)推出的注册财务策划师(RFP),美国金融管理学会(American Academy of Financial Management,简称 AAFM)推出的特许财富管理师(CWM),劳动和社会保障部、国家职业技能鉴定专家委员会理财规划师专业委员会推出的国家理财规划师。

本教材由韩海燕、张旭升提出撰写大纲,最后由张旭升统稿,由保险职业学院常务副院长吴金文教授、教务处长贺丰教授主审。具体写作分工如下:第一章:韩海燕,第二章:戴凤芝,第三章:韩海燕,第四章:王立新,第五章:张旭升,第六章:李明,第七章:罗正媛,第八章:王立新,第九章:谢红艳,第十章:罗正媛、于淞楠,第十一章:谢红艳,第十二章:陈飞跃。本教材由哈尔滨金融高等专科学校、保险职业学院、哈尔滨商业大学专业教师联合编写,教材在编写过程中得到了这几所高校的领导以及清华大学出版社的大力支持。在此,我们深表谢意。

由于我们水平有限,书中缺点错误在所难免,敬请广大师生和读者批评指正。

编 者



目 录

第一章 个人理财概述	1	第二节 货币的时间价值	31
第一节 个人理财的基本内容	3	一、货币时间价值的基础知识	31
一、个人理财的定义	3	二、年金	33
二、个人理财规划的基本内容	4	第三节 客户的风险属性	37
三、个人理财规划的基本流程	9	一、影响客户风险承受能力的因素	37
第二节 个人理财业务的发展与现状	10	二、客户风险偏好的分类及 风险承受能力评估	43
一、个人理财业务在美国的 发展与现状	10	本章小结	50
二、香港银行业个人理财业务的 发展与现状	13	思考题	50
三、我国银行业个人理财业务的 发展与现状	16	第三章 个人理财规划	53
第三节 理财规划师及其资格认证	18	第一节 客户信息的收集与整理	54
一、注册金融策划师(CFP)及其 资格认证	18	一、收集客户信息	54
二、特许金融分析师(CFA)及其 资格认证	19	二、有效沟通的技巧	57
三、中国香港注册财务策划师(RFP) 及其资格认证	19	第二节 客户财务状况分析	66
四、特许财富管理师(CWM)及其 资格认证	19	一、个人/家庭财务报表与企业财务 报表的区别	66
五、国家理财规划师及其资格认证	20	二、个人/家庭资产负债表的编制	67
本章小结	21	三、个人/家庭损益表的编制	75
思考题	21	第三节 客户理财需求和目标分析	79
第二章 个人理财的基础知识	25	一、客户理财需求的内容	80
第一节 生命周期理论	26	二、客户理财目标的种类	81
一、生命周期理论的主要内容	27	三、客户理财目标的制定	82
二、生命周期理论在个人理财方面的 运用	28	第四节 客户理财规划	85
		一、现金、消费和债务管理规划	86
		二、风险管理和保险规划	88
		三、投资规划	90
		四、税收规划	92
		五、人生事件规划	93
		第五节 执行和监控客户理财规则书	94
		一、准确性原则	94

二、有效性原则.....	94
三、及时性原则.....	95
本章小结.....	95
思考题	96
第四章 个人储蓄与消费信贷计划	99
第一节 储蓄概述.....	100
一、储蓄的含义.....	100
二、储蓄的意义.....	101
三、储蓄的特点.....	101
四、我国储蓄政策与原则.....	102
五、个人储蓄计划的原则.....	102
第二节 储蓄的类型.....	103
一、储蓄的种类.....	103
二、储蓄利息的计算.....	110
第三节 储蓄的策略.....	112
一、储蓄理财的指导思想.....	112
二、储蓄存款的技巧.....	112
三、家庭储蓄策略.....	114
第四节 消费信贷概述.....	115
一、消费信贷的含义.....	116
二、消费信贷的特点.....	116
三、消费信贷的分类.....	116
四、消费信贷的作用.....	118
第五节 消费信贷的主要类型	118
一、封闭式信贷.....	118
二、开放式信贷.....	121
第六节 消费信贷的策略.....	125
一、消费信贷的原则.....	125
二、消费信贷的策略.....	126
本章小结.....	127
思考题	128
第五章 个人风险管理与保险计划	129
第一节 风险与可保风险	130

一、风险	130
二、风险因素、风险事故、 风险损失	131
三、风险频率、风险程度、 风险成本	132
四、投机风险与纯粹风险.....	133
五、风险管理	133
六、可保风险	134
第二节 保险的功能及类型概述.....	139
一、保险的功能	139
二、保险的类型	141
第三节 个人保险规划的制定.....	146
一、个人风险的基本形式.....	146
二、个人保险规划的基本原则.....	148
三、个人保险规划的基本方法.....	149
本章小结	153
思考题	154
第六章 股票投资计划	157
第一节 股票概述	158
一、股票的含义和特征.....	158
二、股票分类	160
三、股票的价值和价格.....	163
四、股票的投资收益	165
第二节 股票的发行和流通.....	166
一、股票的发行	166
二、股票的流通	170
第三节 股票投资分析	175
一、基本分析法	176
二、技术分析法	180
三、股票投资的策略	185
本章小结	190
思考题	190
第七章 证券投资基金投资计划.....	193
第一节 证券投资基金概述.....	194

一、证券投资基金的产生与发展	195	二、债券收益率的计算	233
二、证券投资基金的目标及特点	197	三、债券定价	235
三、证券投资基金的作用	198	四、影响债券价格的主要因素	235
四、证券投资基金与股票、 债券的区别	199	五、债券投资的风险	237
第二节 证券投资基金类型、发行与 上市交易	201	第四节 债券投资策略	239
一、证券投资基金的种类	201	一、债券投资的一般原则	239
二、证券投资基金的发行方式	207	二、债券投资应考虑的主要问题	240
三、证券投资基金的上市交易	208	三、债券投资策略	240
第三节 证券投资基金的投资策略	212	本章小结	244
一、购买基金要有持久作战的 长期投资策略	213	思考题	245
二、购买基金要选择好适合自己的 基金资产组合	213	第九章 房地产投资计划	247
三、不同类型基金的投资策略 选择	216	第一节 房地产概述	248
四、购买开放式基金及封闭式 基金应采取的投资策略	217	一、房地产的基本含义	248
五、其他的投资策略	217	二、房地产的特性	249
本章小结	217	三、房地产投资的方式	251
思考题	218	四、房地产投资的风险	252
第八章 债券投资计划	221	第二节 房地产价格的构成及影响因素	254
第一节 债券概述	222	一、房地产价格的构成	254
一、债券的含义	222	二、房地产价格的影响因素	256
二、债券和股票的比较	222	第三节 房地产投资规划	259
三、债券的基本要素	223	一、房地产投资规划的重要性	259
四、债券的特征	224	二、房地产投资规划的流程	260
五、债券的种类	225	三、租房与购房决策	261
第二节 债券发行与交易	228	四、购房规划	264
一、债券的发行	228	本章小结	267
二、债券的交易	230	思考题	268
第三节 债券收益与价格	232	第十章 外汇与黄金投资计划	271
一、影响债券收益率的因素	232	第一节 外汇投资	272
		一、外汇与外汇市场	272
		二、外汇交易及影响因素	274
		三、我国的个人外汇理财业务及 创新	277
		第二节 黄金投资	279



一、黄金与黄金市场	279
二、黄金理财方式	282
第三节 收藏品投资	283
一、收藏品及分类	283
二、收藏市场的变化趋势	284
三、收藏品理财策略	286
本章小结	287
思考题	288

第十一章 个人税收规划

第一节 个人所得税的基本知识	292
一、纳税人	292
二、征税范围	292
三、计税依据	294
四、税率	296
五、应纳税额的计算	298
六、个人所得税优惠政策	301
第二节 个人税收规划的原则与方法	303
一、个人税收规划的原则	303
二、个人税收规划的基本方法	304
第三节 个人税收规划实务	307
一、纳税人身份设计规划	307
二、从征税范围角度规划	310

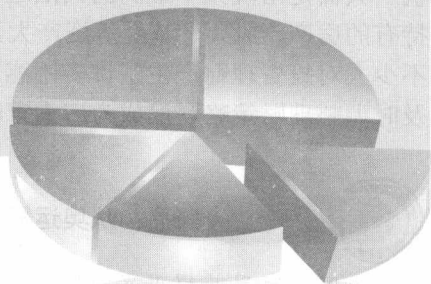
三、从计税依据角度规划	311
四、税率规划	318
五、推迟纳税时间	319
六、税收优惠利用	320
本章小结	321
思考题	321

第十二章 人生事件规划

第一节 教育投资规划	326
一、教育投资规划概述	326
二、教育投资规划的技术	329
三、教育投资规划工具	332
第二节 退休规划	335
一、退休规划的基础知识	335
二、养老保险	340
三、个人退休规划的流程	344
第三节 遗产规划	354
一、遗产和遗产制度的基本知识	355
二、遗产规划的基本方法	356
本章小结	361
思考题	361

参考文献

参考文献	363
------------	-----



第一章

个人理财概述

本章精粹:

- 个人理财的定义
- 个人理财规划的基本内容
- 个人理财规划的基本流程
- 理财规划师及其资格认证

2008年下半年以来,由美国次贷危机引发的金融风暴迅速席卷全球,各行业都无可幸免地被波及。近来无论是广播电视,还是报刊杂志,抑或是人们茶余饭后的闲谈,“金融危机”大概是出现频率最高的词汇之一。尤其是随着股市和房市的持续低迷,许多个人/家庭持有的房产、股票、基金等资产大大缩水,金融危机已经切实影响到许多中国家庭的生活,不少人对投资理财产生了许多困惑。在当前金融环境下,回归个人/家庭理财的基本目标,及时调整理财策略,已成为广大家庭“转危为安”的当务之急。

案例导入 田亮:从奥运冠军到亿万富翁只需8年

中国体育界获得世界冠军的人越来越多,但能在短短几年内,便从月收入只有千元的“穷小子”变成了腰缠万贯的“亿万富翁”,恐怕就屈指可数了。田亮在国内体育圈里绝对算是一个创富奇迹了——“智慧创造财富”,用在田亮身上是一点儿都不为过。

田亮的智慧,在于他有着不是一般运动员所具有的经济头脑。悉尼奥运会和雅典奥运会的冠军头衔不仅让他赚足了人气和知名度,大把大把的钞票也是随之而来。据不完全统计,仅从2000年至2003年,田亮就担任了十多家企业的形象代言人。除了广告代言外,田亮还在西安、重庆、北京等地购置多处房产。在重庆,田亮有一套近300平方米的别墅,这幢别墅购置时价值1000多万元,现在已经涨到了至少2000万元。2006年上半年,田亮在北京朝阳北路这个号称朝阳区的“财富大道”上又购置了一套商铺。据悉,田亮买的商铺每平方米是4万元,共购置了大约200平方米,价值近千万元人民币。而这里的商铺很多都是用来投资的,据称投资回报率可以达到8%左右。

与一般奥运冠军不同,田亮很会利用自己的知名度和人气进行二次“创业”。早在2004年,田亮就开始悄悄涉足商海了。他在重庆开了一家公司做“科宝博洛尼厨具产品”的代理,在西安则成立了一家“保时捷汽车”代理销售公司。2006年,田亮成立了“陕西田亮体育发展产业公司”,自己担任董事长,标志着他正式开始进军商界,该公司的第一个项目是兴建一个大型网球馆。同时,田亮还与西安某房地产商一起买下了一块地皮,开发一处大型楼盘。从一个跳水冠军成为一个亿万富翁,田亮只用了不到8年的时间,令人刮目相看。

我们应该从田亮的成功致富过程得到什么启发呢?我们应该怎样去制定自己的个人理财策略呢?

(资料来源:深圳新闻网, <http://www.sznews.com>, 2008-07-16)

核心概念

个人理财 个人理财规划 注册金融策划师(CFP) 特许金融分析师(CFA)



第一节 个人理财的基本内容

一、个人理财的定义

1. “个人理财”又称“个人财务规划”

个人理财或个人财务规划(Financial Planning),是一个评估客户各方面财务需求的综合过程,它是由专业理财人员通过明确个人客户的理财目标,分析客户的生活、财务现状,从而帮助客户制定出可行的理财方案的一种综合金融服务。它不局限于提供某种单一的金融产品,而是针对客户的综合需求进行有针对性的金融服务组合创新,是一种全方位、分层次、个性化的服务。

个人理财是面向个人或家庭的综合性金融服务,它包括个人/家庭生命周期每个阶段的资产和负债分析、现金流量预算和管理、个人风险管理与保险规划、投资目标确立与实现、职业生涯规划、子女养育及教育规划、居住规划、退休规划、个人税务筹划及遗产规划等各个方面。

2. 个人理财可分为生活理财与投资理财

从客户理财需求的角度分析,个人理财可进一步细分为生活理财与投资理财两个部分。

生活理财可以分为自发与专业两个层次。自发的生活理财活动贯穿于人们的衣食住行、生老病死等全过程,从简单的省吃俭用到量入为出再到提升生活质量,有计划地平衡收入与支出,避免收不抵支,期望年年有余。把储蓄作为主要的财富积累方式,并且把消费作为主要的理财目标。如为了购买家电等大件商品、供孩子完成学业、改善住房和生活条件、夫妻养老防老而存钱等。这些都是自发的生活理财活动。

专业的生活理财主要是通过帮助客户设计一个将其整个生命周期考虑在内的终身生活及其财务计划,将客户未来的职业选择、子女及自身的教育、购房、保险、医疗、企业年金和养老、遗产及事业继承以及生活中个人所需面对的各种税收等各方面的事宜进行妥善安排。专业理财人员通过向客户提供生活理财服务,使客户在不断提高生活品质的同时,即使到年老体弱以及收入锐减的时候,也能保持自己所设定的生活水平,最终实现人生的财务安全、自由、自主和自在。

投资理财则是在客户的基本生活目标得到满足的基础上,个人理财规划师帮助客户将资金投资于各种投资工具以期取得最优回报,加速个人/家庭资产的增长,从而提高家庭的生活水平和质量。常用的投资工具包括股票、债券、金融衍生工具、黄金、外汇、不动产、艺术收藏品等。个人理财规划师通过对客户的资产规模、预期收益目标和风险承受能力等进行了解分析,为客户量身定做符合客户要求的个性化投资理财方案,帮助客户在保证资



金安全性和流动性的前提下，追求投资的合理回报以积累财富，提高生活品质。

二、个人理财规划的基本内容

在阐述了个人理财的基本概念之后，下面就个人理财的具体内容做进一步的详细介绍，这也是对本书主要内容的总括。

(一)个人储蓄与消费信贷计划

一个全面的个人理财规划涉及现金、储蓄、消费及债务管理等解决客户资金节余的问题，这是做理财规划的起点。消费贯穿于个人的一生，而收入与支出却呈现较大的波动性。因此对现金、储蓄、消费及债务的管理非常必要，其目的在于使可用的资金保障计划以内和计划以外的支出，并达到个人财富积累的目标。

现金管理是对现金和流动资产的日常管理。其目的在于：满足日常性、周期性支出的需求；满足应急资金的需求；满足未来消费的需求；满足财富积累与投资获利的需求。

【材料解析】 储蓄的含义

根据储蓄所包含内容的差异，可以将储蓄划分为三个层次：第一个层次是指储存和储藏的概念，它不仅包括居民的存款，还包括其手中持有的现金、各种有价证券和实物等；第二个层次是指居民可支配收入减去即期消费后剩余的那部分收入；第三个层次仅指居民在银行和信用社的存款。这种意义上的储蓄，只包括居民存入银行、信用社的款项，不包括现金储藏和有价证券，更不包括其他实物储藏。一般而言，微观层面上居民储蓄的范畴指的是第三个层次的界定范畴。

消费的合理性没有绝对的标准，只有相对的标准。消费的合理性与客户的收入、资产水平、家庭情况、实际需要等因素相关。在消费管理中要注意以下几个方面：即期消费和远期消费；消费支出的预期；孩子的消费；住房、汽车等大额消费；保险消费。

在有效的债务管理中，应先算好可负担的额度，再拟订偿债计划，按计划还清负债。负债是平衡现在与未来享受的工具。在合理的利率成本下，客户的个人消费信贷能力取决于其收入能力与资产价值。

(二)个人风险管理与保险计划

在个人理财规划中，个人风险的管理应处于其他类型资产管理的前列，因为只有在对个人/家庭的风险进行有效管理的基础上，才能够保障个人/家庭的财产安全，并对其余的资产进行有效的组合管理。个人风险的管理主要是指如何合理地利用保险进行可保风险的管理。人的一生中所面临的风险类型远远超过了可保风险的范畴，如信用风险、流动性风险、利率风险等，对于这些不可以通过保险进行有效管理的风险，可以通过有效地利用投资组

合来进行管理。而对于可保风险的管理,则可以通过建立合理的保险组合来进行规划管理。

根据风险损害对象的不同,可保风险分为人身风险、财产风险和责任风险,人们可以通过购买保险来对这些风险进行规避和管理。除了专业的保险公司提供的商业保险之外,由政府的社会保障部门提供的包括社会养老保险、社会医疗保险、社会失业保险在内的社会保险以及雇主提供的雇员团体保险也都是个人/家庭管理可保风险的工具。个人风险管理与保险计划的目的在于通过对客户财务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。个人理财规划师在制定保险计划时一般也要遵循一个固定的流程。首先,确定保险标的。其次,规划师要帮助客户选定具体的保险产品,并根据客户的具体情况进行不同险种的合理搭配。最后,确定保险期限。由于保险期限会影响到客户未来的收入流,规划师应当根据客户的实际情况确定合理的保险期限。

案例点击

2001年的“9·11”事件发生后,英国劳合社、德国慕尼黑再保险公司、瑞士再保险公司和美国股神巴菲特旗下的伯克希尔·哈撒韦保险集团所承担的保险损失分别为29.13亿美元、24.42亿美元、23.16亿美元和22.75亿美元,损失赔付责任最低的荷兰国际也达到了4.4亿美元。据有关媒体报道,世界上共有100多家保险公司涉及“9·11”赔款,受理赔款总额为250多亿美元。

(资料来源:新浪网, <http://www.sina.com.cn>, 2003-08-11)

点石成金

保险的基本功能包括风险转移和损失补偿。保险将某一单位或个人因偶然的灾害事故或人身伤害事件造成的经济损失,以收取保费的方式平均分摊给所有被保险人,实现分散风险的职能。在投保人受到损失之后,可以根据保险合同约定的赔偿和支付方式获得一定的经济补偿(财产保险、责任保险)或经济给付(人身保险)。

(三)投资计划

个人理财的投资计划是对个人资产进行有效管理和使用的核心。投资计划需要构建投资组合,而投资组合的构建依赖于不同的投资工具。这些投资工具根据其期限长短、风险收益的特征与功能的不同,大体可以分为四种类型:货币市场工具、固定收益的资本市场工具、权益证券工具和金融衍生工具。对于个人客户来说,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,而且客户往往也缺乏证券投资的专业知识和信息优势。因此,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率需求的基础上,通过个人投资工具的有效利用和投资组合的合理资产配置,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。因此,本书就几种主要金融工具的投资理念和基本的投资知识分别进行介绍,包括股票、



债券、基金、外汇、黄金、房地产等。

案例点击

周蓓蓓是国内某广告公司的客户经理，尽管年纪轻轻，但由于自己平日对金融投资十分感兴趣，加上孜孜不倦的学习钻研和实践操作，如今已是同事们眼中的“投资顾问”。尤其是2008年恰逢全球金融危机，投资市场一片惨淡，周蓓蓓却依靠出色的判断在黄金市场中获得了30%的收益，成为众人刮目相看的“黄金投资达人”。

说起自己最初去投资黄金，周蓓蓓坦言还要拜通货膨胀所赐。“2007年8月，猪肉价格好像一夜之间就从7~8元/斤涨到近20元/斤，当时国家说这只是结构性通胀，说是流动性过剩热钱过多。这时候我就想黄金是通胀克星，觉得人们一定会去买黄金来保值，直觉告诉我黄金会涨，于是就买了。不过由于当时自己资金量小，只在国内金价为163元/克的时候买了2盎司的高赛尔金条。因为金条可以随时回购，所以我当时是想等着金价上涨赚一票就走了。另外当时A股还处于牛市，我还建议我老爸买点山东黄金(600547)、中金黄金(600489)，半年后两个股票就都翻倍了，呵呵。”

(资料来源：《理财周刊》黄金频道，金融界，<http://www.jrj.com>，2009-02-23)

点石成金

黄金投资是将金钱或者资本投入到黄金市场，以图保值增值的行为。投资黄金与其他的投资方式相比较，虽然不可能像储蓄和国债那样风险稳定，至少也是一种相当稳妥可靠的投资方式，风险较小，收益可能很大。

(四)个人税务筹划

依法纳税是每个公民应尽的法定义务，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降低并尽量减至最少。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十分关注的问题。个人税务筹划是指在纳税行为发生之前，在不违反法律、法规的前提下，通过对纳税主体(自然人或法人)的经营活动或投资行为等涉税事项做出事先安排，以达到少缴税和递延纳税目标的一系列筹划活动。

在美国，涉及普通居民的税收条例高达3万多条，这对普通的消费者而言是一个非常高的筹划门槛，因此税务筹划在美国的个人理财领域存在着很大的市场空间。而在我国，由于我国个人税收的种类较少，个人税收的管理体制还不够完善，这也就决定了目前我国居民的个人理财需求的重点主要集中在风险和投资计划领域。但是，随着社会保障体制的建立和个人税收体系的完善，居民对税务筹划的需求将会日益增加。我国目前的个人税法结构相对简单，可以利用的个人税务筹划策略主要有：充分利用税收优惠政策(包括最大化税收减免、选择合适的扣除时机、选择最小化税率)，递延纳税时间(包括合理选择递延收入的实现时间、加速累积费用的扣除)，缩小计税依据(包括最小化不可抵扣的费用和支出、扩

大税前可扣除范围)以及利用避税来降低税负等。

个人税务筹划相对于其他个人理财计划要面对更多的风险,尤其是法律风险。因此,个人理财规划师在为客户进行税务筹划时,应熟练掌握有关的法律规定。

案例点击

2006年6月,阿根廷前球星马拉多纳在意大利那不勒斯刚刚参加完一场慈善比赛,而比赛中还曾为他喝彩的意大利海关官员事后却盯上了球王手上的劳力士手表,将他同时戴在左右手腕上的这两块价值1万英镑的手表给没收了,海关方面称,这是对马拉多纳逃税2000万英镑的一个处罚。

马拉多纳在那不勒斯效力时就欠下了上述税款,但他说,这些税款是应该由俱乐部为他缴纳的。在1987年和1990年,马拉多纳曾帮助那不勒斯两次夺取意甲联赛冠军,所以在这座城市里也是一个大明星,一些球迷甚至为他建造了一座博物馆表示纪念。

但是,这已经不是马拉多纳第一次与意大利税务部门发生争执了,马拉多纳一直表示,他没钱支付那些税款。去年,他曾与意大利一家电视台签署了价值200万英镑的合作协议,但在被税务部门发现之后,他不得不解除了合同。

(资料来源:搜狐网,搜狐体育, sports.sohu.com, 2006-06-08)

点石成金

虽然纳税是每一个公民的法定义务,但纳税人总是希望尽可能地减少税负支出。如何运用税务筹划技巧,在最低税负的条件下取得收入,是每一个理财主体都非常关注的问题,也贯穿于整个个人理财规划之中。

(五)人生事件规划

个人的人生事件规划主要包括教育规划、职业生涯规划、退休规划和遗产规划等。教育投资是一种人力资本投资,它不仅可以提高人的文化水平与生活品位,更重要的是它可以使受教育者在现代社会激烈的竞争中占据有利的位置。从内容上看,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。对子女的教育投资又可分为基础教育投资和高等教育投资。大多数国家的高等教育都不属于义务教育的范畴,因而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。

退休规划是一种以筹集养老金为目标的综合性金融服务。理财规划师通过分析和评估客户财务状况,明确客户退休生活目标,为客户制定合理的、可操作的退休财务规划。在大多数国家,人们一般在55~65岁之间退休,就目前的人均寿命而言,一般人在退休之后还有10~30年的退休生活。但是大多数人在退休之后就失去了正常的工资收入,为了使退休生活更有保障,人们必须提前制定退休规划,预先进行基于退休目的的财务规划,将老



年时各种不确定因素对生活的影响程度降到最低。

遗产规划是指当事人在其健在时通过选择遗产管理工具和制定遗产计划，将拥有或控制的各种资产或负债进行安排，确保在自己去世或丧失行为能力时能够实现一定的目标。在大多数西方国家，政府对居民的遗产有严格的管理和税收规定，所以一般民众对遗产管理服务具有普遍的需求，遗产规划是其理财规划中相当重要的一部分。但是对于一些发展中国家来说，遗产数额不大，政府对遗产的征税也较为单一，加上人们的心理忌讳等因素的影响，对遗产规划的需求相对较低。

案例点击

2008年初，人称香港演艺圈“教母”的沈殿霞黯然辞世。在悲痛之余，人们注意到沈殿霞选择用遗产信托的方式，处置自己名下近亿资产。据了解，“肥肥”在去年设立遗产信托，将名下资产转以信托基金方式运作，并交由合法的信托人管理，一旦她不在人世，其女郑欣宜面对资产运用和工作等大事的时候，最终决定都由信托人负责审批、协助。这不禁让人产生好奇，遗产信托到底是什么？它是怎样运作的？真能帮助人们解决身后的财产问题吗？

(资料来源：网易，娱乐，<http://ent.163.com>，2008-03-03)

点石成金

遗产信托又被称为生前信托，指的是委托人预先以立遗嘱的方式，将遗产的规划内容，包括交付信托后遗产的管理、分配、运用及给付等详细地列于遗嘱中，等到遗嘱生效时，再将信托财产转移给受托人，由受托人依据信托的内容，管理信托财产。在遗产信托中，可以设定其信托期间存续至找不到其直系血亲时才终止，理论上有可能永远延续下去，没有信托终止期限。

从某种角度说，遗产信托避免了中国自古“富不过三代”的担心。如果遗产信托的委托人，在信托文件中写明条件，那么即使是信托资产的受益人也不能将财产全部取出，这样就保留了一部分遗产不直接分给继承人。当继承人因生活糜烂或生意失败时，不至于败尽家财，尚可生存下去。通过遗产信托，可以使财产顺利地传给后代。同时，也可以通过遗产执行人的理财能力来弥补继承人无力理财的缺陷。

遗产信托还有助于实现财产的顺利继承。因为遗产信托具有法律约束力，特别是中立的遗产执行人的介入，使遗产的清算和分配更公平。

更重要的一点是，遗产信托可以避免巨额的遗产税。在国外，巨额的遗产税是一个沉重的包袱，但如果设定遗产信托，因信托财产的独立性，就可以合法规避该税款。这也成了西方富人阶级“钟情”遗产信托的关键原因。

三、个人理财规划的基本流程

个人理财规划的标准流程可以分为以下6个步骤。

1. 建立并界定理财规划师与客户的关系

理财规划师应以客户的利益为导向,从客户的角度出发帮助客户做出合理的财务决策,而合理的财务决策基于从客户所获得的各种信息。作为理财规划的第一步,与客户关系界定是否清晰、与客户关系建立得好坏直接决定了以后各步工作的质量与效率。

理财规划师可通过与客户面谈、电话联系、网络沟通等方式与客户建立联系,其中与客户面谈是最基本也是最重要的一种方式。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、个人理财规划的作用与风险等信息。

2. 收集客户金融信息并分析其理财目标

理财规划师应向客户充分收集有关信息,确定客户的理财目标与期望,按照一定的标准将客户的目标进行分类,利用自己的专业技能和经验,分析客户理财目标中存在的缺陷(如缺乏时间性,过于注重短期等),并对目标的可行性和风险进行评估,给出有针对性的专业意见。

3. 分析评估客户的财务状况

理财规划师对客户当前财务状况的分析主要包括对客户个人/家庭资产负债表分析、个人/家庭现金流量表分析以及财务比率分析等。其中个人/家庭资产负债表分析主要是对客户当前所掌握的各种资源(包括现金、现金等价物、住宅、汽车在内的各类自用资产和可以生息的各类金融资产等)以及所负担的各种负债(包括短期和长期负债)情况的分析。个人/家庭现金流量表分析是对客户在一定期间内的收入(包括工作所得、经营所得、投资所得、偶然所得等)与支出(包括各种固定支出与变动支出)情况的分析。而财务比率分析则是在资产负债表和现金流量表所提供数据的基础上,用财务比率的形式更直观地反映客户当前的收入水平、财务自由度水平等财务状况。

4. 制定个人理财规划书

理财规划师应基于客户所提供的信息提出与其理财目标相对应的理财规划。理财规划书的制定是建立在客户信息收集、分析的基础上的,这些信息包括客户的风险偏好、财务状况和理财目标等多个方面。只有在正确、全面地掌握客户的基本信息之后,理财规划师与客户进行充分沟通和讨论,使客户深刻理解和把握理财规划师的分析与建议,共同做出科学的决策,才能够制定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

