

高等院校金融专业教材系列

个人理财

桂詠评 主编 胡邦亚 副主编



格致出版社
上海人民出版社

高等院校金融专业教材系列

本书感谢 上海大学教材建设项目

个人理财

桂詠评 主编 胡邦亚 副主编



格致出版社
上海人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

个人理财 / 桂詠评主编. —上海: 格致出版社: 上海人民出版社, 2010

(高等院校金融专业教材系列)

ISBN 978 - 7 - 5432 - 1742 - 3

I. 个… II. 桂… III. 私人投资-高等学校-教材
IV. F830.59

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 044627 号

责任编辑 彭琳

封面设计 钱宇辰

高等院校金融专业教材系列

个人理财

桂詠评 主编 胡邦亚 副主编

出版 世纪出版集团 格致出版社
www.ewen.cc www.hibooks.cn
上海人民出版社
(200001 上海福建中路193号24层)



编辑部热线 021-63914988
市场部热线 021-63914081

发行 世纪出版集团发行中心
印刷 上海书刊印刷有限公司
开本 787×1092 毫米 1/16
印张 16.75
插页 1
字数 339,000
版次 2010 年 5 月第 1 版
印次 2010 年 5 月第 1 次印刷
ISBN 978 - 7 - 5432 - 1742 - 3/F · 264
定价 28.00 元

高等院校金融专业教材系列编委会

主任

戴国强 上海财经大学教授

黄泽民 华东师范大学教授

委员(按姓氏笔画排列)

孔刘柳 上海理工大学教授

许少强 复旦大学教授

杨 力 上海外国语大学教授

陈信华 上海大学教授

胡海鸥 上海交通大学教授

柳永明 上海财经大学

贺 瑛 上海金融学院教授

顾晓敏 东华大学教授

徐永林 上海对外贸易学院

前言

为什么要理财？答案是：理财是财富增长提出的新的需求。

近年来，我国经济快速发展，人民生活质量普遍提高，个人和家庭的财富也迅速增长。据北京、上海、天津、广州、深圳等市的统计局统计，2008年城市居民人均可支配收入，分别为24 725元、26 675元、18 871.89元、29 023.04元、26 729元。如果按照核心家庭为3口之家估算，每个家庭年均收入在人民币6~9万之间。居民财富的迅速增加，对财富的保值和增值提出了更高的要求。这些钱如果放到银行，随着储蓄利率不断下调，在利息税和通货膨胀的影响下，这些财富非但没有增加，反而减少，出现了“负利率”现象。更加严重的是，错误的理财策略导致个人资产的隐性缩水，例如错过了购房的最佳时机，房地产价格大幅度上升，进而导致购房能力下降，甚至根本买不起房了。所以，“理财”已经成为时下普通百姓考虑最多的问题之一。

人生的哪个时期理财比较合适？答案是：一生都需要理财。

“个人理财”，其实是一个人一生财富、职业、生活规划的重要组成部分。在人生的不同阶段，存在不同的理财需求。开始职业生涯以后，如何合理安排自身和家庭的各项理财规划，也成为非常迫切的问题。包括投资理财策划、房地产投资策划、教育理财策划、保险策划、税收筹划、退休养老规划以及遗产筹划，都属于专业的理财策划业务。对处于“单身期”的年轻人来说，成家立业是主要财务目标。那么如何解决居住问题，是租房还是购房——这个问题的决策，需要考虑房地产价格上涨因素、利率波动因素、上班距离、未来子女读书等各种因素。教育理财策划中，自身的教育规划、子女的教育规划，将受到教育费用、事业的发展等因素的影响。虽然教育理财是各项理财中回报较高的一项，然而，子女的潜质和爱好无法预测，是否能够顺利进入向往的学校存在诸多不确定性。自身的发展，可能也需要教育投入。例如MBA教育，其学费也在快速上升，即使在2008年金融危机形势下，全国的MBA学费还在上涨。这些理财问题，都需要我们做出决策。我们应

该如何做出这些决策？是请教理财师，还是我们自己需要了解相关情况，形成一个基本的决策思路？

很多年轻人在开始职业生涯以后，过多关注投资理财、居住规划，很少会想到退休养老规划问题。然而，需要注意这样一些现象：人口平均预期寿命不断延长，从总体上对退休养老提出了更多的资金需求。同时，未来的退休养老将由社会的养老机构承担。然而，目前养老机构（不是敬老院，而是有一定生活质量的养老院）的平均费用已经相当可观，随着时间推移，相关费用也将随着通货膨胀而迅速上升。社会基本养老保险，通常只能给退休人员提供基本的生活水平。如果退休以后，没有资产积累，也没有其他收入，仅仅依赖社会基本养老保险的收入，将无法满足这些费用的支出。年轻人如果从职业生涯开始就考虑退休养老，那么这个问题就会在你长远的安排中轻松得到解决。

如何选择理财产品？答案是：因人而异，要有自己的思路。

现在理财市场上，并不缺少理财产品，而是缺少独立的个人理财师或者第三方理财机构。不同金融机构、理财人员都在推介他们机构的产品。在这些推介活动中，这些客户经理比较多的是向客户推销这些产品，包括银行信托产品、证券的代客理财（或者私募基金）、保险公司的各类保险产品。作为个人和家庭是否了解自身需要什么理财产品，如何选择这些产品呢？除了推销一般产品以外，银行有量身定制的理财服务，有些银行甚至有私人银行服务。作为银行的普通客户，我们无法享受银行提供量身定制的理财服务。也必须承认，银行的人力有限，不可能向每位客户提供量身定制的理财服务。然而，我们客户存在各种金融需求，也需要进行全面的理财规划。至少，我们需要了解全面理财规划的内涵，在平时生活中就注意到这些问题。为此，我们亟需获得相关知识，培养相关能力。

本书的特色是什么？与其他理财方面的教材不同，本书主要针对本专科学生，兼顾一般读者，深入浅出，通俗易懂。

目前，由于市场需求较大，理财类图书层出不穷。这些图书比较多的是针对各类理财师的考证辅导，还有一些是为了满足专业读者的需求。这些作品，或篇幅较大，或内容过于艰深，难以为一般读者所接受。

本书，则是以一般读者为对象（无需以金融学基础知识作为阅读前提），用最通俗的方法介绍个人理财业务和相关产品。从个人理财所需要的各种基本理论入手，抛弃了复杂的公式、繁复推导，而以简练的叙述方法展开，使

读者在较为轻松的状态下学习各种看似枯燥但又必备的理论,以较少的篇幅介绍个人理财的主要内容。

在章节安排上,全书首先从个人的人生阶段划分和相关财务目标的描述切入,使得读者能够理解理财产品在各个人生阶段的地位和作用。然后,介绍如何分析个人财务状况,以及个人财务报表的编制。值得注意的是,目前很多教程中介绍家庭财务分析方法,常常是将企业财务分析方法移植到个人理财领域中。一些教材中,可能片面强调财务报表的平衡,而家庭通常不会安排专门的财会人员进行管理,收入支出的单据收集也不会非常完备。因此,本书中所涉及的家庭的财务报表主要还是为了了解家庭财务中,一些大额项目的变动情况。

从理财业务的实际需要出发,家庭理财首先介绍银行产品。本书安排较多篇幅,介绍个人现金管理、银行储蓄和融资等方面的产品。其次,介绍投资、房地产、教育、保险、税收、退休养老和遗产等方面的理财业务。虽然这些业务在其他相关教材中也做过介绍。作为个人理财的教材,本书更多地着眼于个人理财业务的需求。在投资理财策划章节中,作者介绍了证券、外汇、金融衍生产品,同时也介绍了投资策划程序和操作程序。后者在证券投资教材中常常不会涉及。

阅读本书,使你在选择理财产品、规划自己各种理财计划的时候,不会感到茫然,而会多一点自信。因为,你基本理解了个人理财的内涵、程序、方法和产品。

通过本书的简练叙述,你将会用很少时间了解个人理财的主要内容。如果你因此发现自己热爱这个专业,想投身这个专业,那么本书将引导你参与相关证书的考试,并进而成为专业的理财规划师。

桂詠评

目 录

第1章 个人理财概述	1
第一节 个人理财	2
第二节 人生的阶段和财务目标	8
第三节 个人财务规划的步骤	13
第四节 金融理财规划的发展概况	26
本章小结	32
思考与练习	33
第2章 个人财务分析	34
第一节 财务分析概述	35
第二节 个人资产负债表的编制与分析	39
第三节 个人现金流量表的编制与分析	46
本章小结	50
思考与练习	51
第3章 现金与银行产品策划	52
第一节 现金管理	53
第二节 银行储蓄产品	55
第三节 银行卡	67
第四节 银行融资产品	74
本章小结	80
思考与练习	81
第4章 投资理财策划	82
第一节 投资概述	82
第二节 投资工具	86
第三节 证券投资规划程序	103
第四节 证券投资策略	109
本章小结	112
思考与练习	113
第5章 房地产投资策划	114
第一节 房地产投资基础	114
第二节 房地产价格的构成及影响因素	122
第三节 房地产估价	125
第四节 居住规划	128

本章小结	134
思考与练习	135
第6章 教育理财策划	137
第一节 教育投资策划概述	138
第二节 教育投资策划的方法	146
第三节 教育投资策划工具	152
本章小结	154
思考与练习	154
第7章 保险策划	156
第一节 保险基础	157
第二节 保险产品	165
第三节 保险策划的方法	175
本章小结	179
思考与练习	180
第8章 税收筹划	182
第一节 个人税务筹划概述	182
第二节 个人税收制度	187
第三节 个人税务筹划流程	197
第四节 个人税务策划的基本方法	201
第五节 个人税务筹划策略	206
本章小结	210
思考与练习	210
第9章 退休养老规划	212
第一节 退休养老规划概述	212
第二节 退休养老规划的财务分析	218
第三节 退休养老规划的工具	222
第四节 退休养老规划的步骤	235
本章小结	237
思考与练习	238
第10章 遗产策划	239
第一节 遗产和遗产制度	240
第二节 遗产策划的工具	247
第三节 遗产策划程序	251
本章小结	256
思考与练习	257
参考文献	258
后记	259



个人理财概述

【本章学习要点】

1. 掌握个人理财策划的概念；
2. 理解个人理财策划的目标和重要性；
3. 熟悉个人理财策划流程中的六个步骤；
4. 了解个人理财策划方案的组成；
5. 掌握个人理财策划的核心内容；
6. 了解我国的个人理财业务。

基本概念：个人理财；人生阶段；个人财务规划；金融理财师

个人理财，贯穿人的一生。

一个大学生顺利毕业，离开母校，开始职业生涯的时候，其个人理财策划也将开始。刚毕业的大学毕业生，通常起薪相对较低。然而，新的人生将面临恋爱、婚姻、置业等诸多大事。这些人生的大事，每项都需要巨大的资金支持。

事业起步，面临激烈的竞争。为了提升自己的升职潜力，深造学习、考证考研都是重要的路径。选择学术型全日制研究生，虽然费用较低；但这样的深造学习无法继续工作，且辞职读书成本太高，选择专业型研究生，其费用每年都在上涨。例如攻读 MBA，可以兼顾工作和深造学习，但是，MBA 学费持续上涨，名牌大学的 MBA 学费已经上升到 10 万元人民币以上了。

.....

还有更远的将来，需要规划和拼搏。

纵观人的一生，从职业生涯开始以后，包含五个阶段：单身期、家庭形成期、家庭成

长期、家庭成熟期以及退休期。每个阶段都有不同的生活目标,实现这些目标就需要相应的理财计划。

第一节 个人理财

一、个人理财概念

对于个人理财,有多种表述。我国银监会在 2005 年颁发的《商业银行个人理财业务管理暂行办法》中指出:“个人理财业务是指商业银行为个人客户提供的财务分析、财务规划、投资顾问、资产管理等专业化服务活动^①。”

还有一种表述,即:“个人财务规划或个人理财,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、财务状况、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^②。”

显然,上面的表述,是将个人理财作为银行或者金融机构的一项业务。因此,这里的个人理财,是商业银行根据客户的需要,将服务和产品推销给客户的过程。

个人理财,又称个人理财规划或者个人财务规划等(见图 1.1),其含义是:根据个人(或家庭)所确定的特定人生阶段的财务目标,同时考虑该个人(或家庭)的收入和消费水平、预期目标、风险承受能力等情况,形成一套以收益(或者效用)最大化为原则的个人财务安排。个人理财,需要考虑包括储蓄策划、证券投资策划、居住策划、保险策划、教育策划、税务策划、退休养老策划、遗产策划等各项内容。

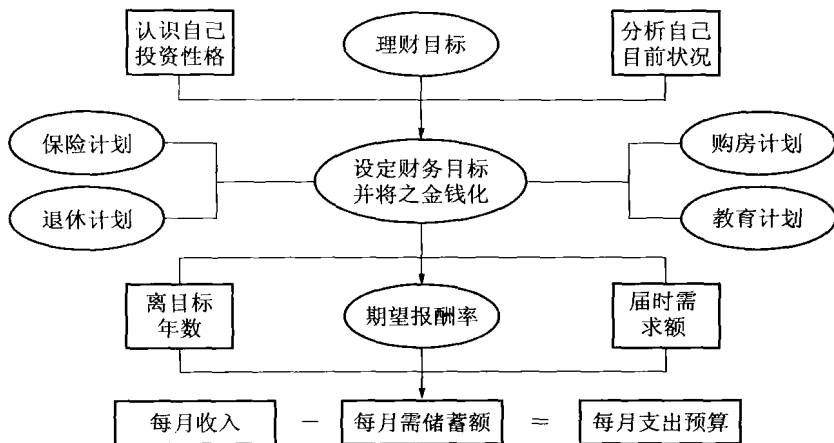


图 1.1 个人理财规划的构架

① 参见《商业银行个人理财业务管理暂行办法》，中华人民共和国银监会 2005 年 11 月颁布。

② 中国金融教育发展基金会金融理财标准委员会(FPCC):《个人理财》，中信出版社，2004 年 11 月版。

二、个人理财概念的理解

(一) 个人理财的对象

从上述概念可以看到,个人理财的对象既包括个人,也包括家庭。在本书中,个人理财的大部分内容,主要研究家庭的理财规划。其主要原因在于:(1)目前多数个人的人生目标,都是和家庭的形成、成长、成熟等阶段的目标结合在一起的。一个大学生在完成学业后,首先将会考虑成立家庭,婚前理财目标的设定由此产生。顺利结婚,即完成第一个人生目标后,下一个人生目标也产生了:考虑生一个宝宝。由这个目标,就会衍生出女主人孕期保健和工作问题、孩子出生以后的抚养和教育问题,等等。因此,个人理财与家庭的演变过程是紧紧联系在一起的。(2)社会中的多数人,都生活在一个具体的家庭中。个人的日常支付、大额消费,都需要考虑家庭财务状况、家庭其他成员的想法等。此时,家庭理财是全局的问题,个人理财是一个局部的问题。很难想象,一个低收入家庭的成员,可以不顾家庭的实际情况和整体利益,购买私人汽车。因此,个人理财应该以家庭理财为前提,从大的方面服从家庭理财的目标和总体安排。

值得注意的是,个人和家庭是相互联系的两个概念,但两者之间的差异性明显的。由于个人在家庭中的角色不同,所承担的责任也各异。而且,核心家庭中的夫妇双方,工作性质也不一定完全一样,由此对理财目标的要求也会不同。如果家庭成员中,其中一位是律师,经常要跑不同的法庭为客户出庭应诉。而另外一位成员,是一个普通文员(或者其他类型的职员)。那么,这个家庭就需要为律师购置一辆私人汽车用于工作。然而,在家庭成长期,置办两辆私人汽车,对于一个普通家庭恐难负担。因此,这时的家庭理财,需要重点保证其中一个重要成员的需要。

(二) 个人理财的目标

个人理财的目标首先是动态的,与当事人的特定时期相联系。人的一生,要跨越好几个阶段,每个阶段都有其特定的财务需要,理财目标也不尽相同。其次,个人理财目标还具有战略性。例如,退休养老需要尽早做出安排。如果在即将要退休的时候才开始考虑这个问题,那就为时已晚了。退休养老,在人生早期的任何时候考虑安排,都不嫌太早。如果遗产税设立,那么如何安排身后的事情,就需要提前做出规划。再次,个人理财目标需要考虑不同个人或者家庭的风险偏好。对于相对保守的人士,可能更多选择固定收益的理财产品;相反一些比较激进的人士可能会选择高风险、高收益的产品。最后,个人理财目标,并非完全以收益最大化为前提条件。个人理财目标要以社会伦理道德为前提,考虑人的成长、日常生活、社会交往等各方面需要。因此,收益最大化并非个人理财的归宿,效用最大化才是个人理财的主要目标。

(三) 个人理财的产品

个人理财的产品很多,包括(1)金融市场上的投资产品。其中有固定收益理财产品,包括储蓄存款、货币市场工具、各种债券、优先股等;风险投资产品,例如普通股票

等;金融衍生产品,包括期货、期权等;外汇相关产品,包括外汇即期交易、外汇远期合约、外汇期货与期权等。(2)房地产投资和居住。(3)保险产品。(4)现金和银行卡。这些产品,是达到个人理财目标的手段。个人财务安排是一个非常个性化的工作,需要考虑不同家庭和个人的实际情况,以及具体的理财目标,然后综合运用这些产品实现理财目标。

三、个人理财与公司理财的区别

(一) 理财的目标不同

个人理财以社会伦理道德为前提,以实现人生奋斗目标、提高个人和家庭的生活质量、规避各种风险、保障终身的的生活为理财目标。与此不同,公司理财以利益最大化为主要目标,其主要目的是通过理财活动,来规避财务风险,达到企业价值最大化。

(二) 服务对象的风险承担能力不同

个人理财的对象是个人或者家庭,相对于企业而言,前者的风险承担能力相对较弱,在进行风险、收益相权衡时,往往把安全性放在第一位,收益性放在第二位。而公司因拥有相对雄厚的财力,为了追求较高的利润,能够承担较高的风险。

(三) 关注的时间长短不一样

个人理财是以个人的生命周期为时间基础的,关注的时间直到其生命终止为止。因此,理论上说,个人理财活动贯穿人的一生;而公司理财往往有一个持续经营的假设,即公司以其存续期间为限,预计在此期间持续营业。

(四) 依据的法律法规不同

个人理财依据的是《个人所得税法》、社会保障及保险、遗产等方向的法律法规;而公司理财则要遵守《公司法》、《证券法》以及企业税收、会计等方面的相关法律。

(五) 行业管理不同

在成熟市场里,为了向客户提供更好的理财服务、取得客户的信任、加强个人理财行业的管理和自律,往往会成立专门的行业组织。如1990年成立的国际注册财务策划师理事会,其主要任务在于指导成员国建立和维护行业的执业标准、负责职业培训、组织职业资格考试、颁发从业资格证书等;而公司理财通常由企业所聘用的会计师、审计师承担,会计师、审计师也由相关协会或机构负责职业培训,组织职业资格考试,颁发从业资格证书等。国际上著名的会计师协会有ACCA(英国特许公认会计师公会)、AIA(国际会计师专业资格证书)、CGA(加拿大注册会计师协会)以及CMA(美国管理会计师认证考试)。

(六) 业务内容不一样

个人理财围绕个人和家庭的日常生活、购房购车、教育培训、职业发展等方面的需求,包括储蓄策划、保险策划、税务策划、退休保障策划、遗产策划等内容;而公司理财则围绕企业的日常经营、规模扩张的需求,包括有预算、筹资、投资、控制、分析等内容。

四、个人理财的理论基础

(一) 莫迪利亚尼的生命周期假说

20世纪30年代,西方国家出现经济大萧条,凯恩斯的宏观经济理论(John Maynard Keynes, 1936)对当时的经济状况做出了解释,提出政府采用扩张政策进行宏观调控。在经济萧条的情况下,储蓄、节俭的思想开始受到质疑,进而被视为不利于经济增长,对社会福利有害的行为。1953年,F. 莫迪利亚尼(Franco Modigliani)和 R. 布伦伯格(Richard Brumberg)合写了《效用分析与消费函数:横截面数据的一种解释》,1954年他们又合写了《效用分析与消费函数:统一的释义》,这两篇文章奠定了储蓄的生命周期假说(LCH)的基础,调和了消费函数理论和消费资料研究的矛盾。同时,该理论也成为西方经济学中研究养老金问题的出发点之一。

生命周期假说,又被称为消费与储蓄的生命周期假说。这一理论假定人是理性的消费者,在追求其个人效用最大化时,追求其生命周期内一生的收入和财富效用的最大化,而其约束条件就是生命周期内的收入与消费支出的平衡。经济行为人(个人或家庭)根据其一生的全部预期收入来安排其消费储蓄活动,其在每一时点的消费和储蓄决策都反映了该行为人谋求在生命周期内达到消费的理想分布的过程——在收入高于其终生平均收入时储蓄较多,而在收入低于其终生平均收入时进行反储蓄,消费多一些。一般而言,未成年与年老时收入很低,因此消费多储蓄少,而成年时期收入高于预期的生命周期平均收入,因此储蓄率会提高。

(二) 投资组合理论

投资理论(Theory of Portfolio)的产生以1952年3月H. 马科维茨发表的《投资组合选择》为标志,马科维茨也因此获得了诺贝尔经济学奖。该理论包含两个重要内容:均值-方差分析方法和投资组合有效边界模型。此处讨论的投资组合限于由股票和无风险资产例如国债构成的投资组合。人们进行投资,本质上是在不确定性的收益和风险中进行选择。投资组合理论用均值-方差来刻画这两个关键因素。股票或者投资组合的收益以均值来刻画。所谓均值,是指投资组合的期望收益率,它是单只证券的期望收益率的加权平均,权重为相应的投资比例。当然,股票的收益包括经常收益(如股票的分红派息)及资本利得(主要体现为股票的买卖差价)两部分。股票或者投资组合的风险以方差来表示。所谓方差,是指投资组合的收益率的方差。

马科维茨的投资组合理论有两个基本前提:(1)投资者仅仅以期望收益率和方差(标准差)来评价资产组合(Portfolio);(2)投资者是不知足的和风险厌恶的,即投资者是理性的。因此,理性投资者在选择投资组合的时候,遵循均值-方差准则:他们在给定风险水平下(即方差相等)对期望收益进行最大化,或者在给定期望收益水平下(即均值相同)对风险进行最小化。由此将会在均值-方差平面上,形成一条呈抛物线的曲线(曲线的上半部分)。这条曲线在最小方差点以上的部分就是著名的(马科维茨)投资组

合有效边界,对应的投资组合称为有效投资组合。

这一理论对个人投资决策具有重要启示:个人进行任何投资都存在一定风险,在投资过程中应通过投资组合来分散风险(此处的风险为非系统风险)。而分散风险的有效手段,就是将一些负相关的投资产品,作为投资组合,由此将会降低风险水平。相反,如果将一些正相关的投资产品为投资组合,将会增加风险水平。

(三) 资本资产定价理论

资本资产定价模型(Capital Asset Pricing Model, CAPM)是由威廉·夏普(William Sharpe)和约翰·林特(John Linter)、简·莫森(Jan Mossin)等人创立的。该模型是在马科维茨的投资组合理论的基础上发展起来的,该模型与公司甚至个人的金融问题、尤其是资本市场理论联系在一起,实证地将投资风险与收益的关系定量化,论证了在给定的证券投资条件下损益是如何均衡的,证券市场中均衡价格是怎样形成的,以此来对证券市场中的证券进行定价。

具体而言,资本资产定价模型是基于风险资产的期望收益均衡基础上的预测模型,它所表明的是单个证券的合理风险溢价,取决于单个证券的风险对投资者整个资产组合风险的贡献程度。而单个证券的风险是由系统风险和非系统风险组成的。系统性风险是与整体经济运行(如通货膨胀、经济危机等)相关的风险,非系统性风险是与资产自身特性相关的风险。多样化的投资可以降低直至消除资产组合的非系统风险,而系统风险因与整体经济运行有关,是不能通过多样化的投资消除的。资本资产定价模型对资产的定价,是对该资产的系统风险的定价(非系统风险是得不到市场回报的)。

(四) 套利定价理论

套利定价理论(Arbitrage Pricing Theory),是由斯蒂芬·罗斯在1976年提出。该理论表明,资本资产的收益率是各种因素,诸如GDP的消涨、通货膨胀的高低等综合作用的结果,而不仅仅只受证券组合内部风险因素的影响。套利定价理论是作为资本资产定价模型的替代物而问世的。资本资产定价模型有多项假设,涉及对市场组合是否有效的验证,但是这在实证上是不可行的。于是针对资本资产定价模型的单因素模型,罗斯提出用目前被统称为套利定价理论的多因素模型来取代它。

套利定价理论导出了与资本资产定价模型相似的一种市场关系。该理论以收益率形成过程的多因子模型为基础,认为证券收益率与一组因子线性相关,这组因子代表证券收益率的一些基本因素。事实上,当收益率通过单一因子(市场组合)形成时,将会发现套利定价理论形成了一种与资本资产定价模型相同的关系。因此,套利定价理论为投资者提供了一种替代性的方法,以此来理解市场中的风险与收益率间的均衡关系。套利定价理论认为,在给定资产收益率计算公式的条件下,根据套利原理可推导出资产的价格和均衡关系式。在均衡市场上,两种性质相同的商品不能以不同的价格出售。套利定价理论是一种均衡模型,用来研究证券价格是如何决定的。它假设证券的收益是由一系列产业和市场方面的因素确定的。当两种证券的收益受到某种或某些因素的

影响时,两种证券收益之间就存在相关性。

但是,资本资产定价模型和套利定价理论还是存在比较大的差异:(1)假设条件不完全相同。资本资产定价模型是马科维茨投资组合理论的发展,接受马科维茨投资组合理论的所有假设。其中,最关键的假设是同质性假设。而且,该模型的假设条件很多;而套利定价理论的假设较少,且不包括单一投资期、不存在税收、投资者能以无风险利率自由借贷等假设条件。(2)理论基础不同。资本资产定价模型,是建立在均值一方差分析基础上的,假设投资者以收益率的均值和方差为基础选择投资组合。而套利定价模型则是以无套利均衡为基础的。

(五) 马斯洛的需求层次论

美国心理学家马斯洛在1934年和1954年先后发表了《人类动机的理论》与《动机和人》等著作,系统地提出了需要层次理论。他认为人们的行为都有一定的动机,而动机又是由需要决定的,需要是人类行为的原动力。如果人们某种需要得到满足,于是这种需要就消失了,同时,另一种需要又出现了,人们就会继续采取行动来满足新的需要^①。

马斯洛把人的需要描述成具有五个层次的“金字塔”,已满足的需要达到了什么层次,与人的心理健康程度是有关联的。人的基本需要按优势或力量的强弱排成等级,优势需要一得到满足,原来相对弱势的需要就变成优势需要从而主宰机体,以便尽可能达到最高效率。他的这个理论被学术界称为“需要层次理论”。马斯洛认为,人都潜藏着这五种不同层次的需要,但在不同的时期表现出来的各种需要的迫切程度是不同的。人的最迫切的需要才是激励人行动的主要原因和动力。人的需要是从外部得来的满足逐渐向内在得到的满足的转化。在高层次的需要充分出现之前,低层次的需要必须得到适当的满足。

(1) 生理需求。生理上的需要是人们最原始、最基本的需要,如吃饭、穿衣、居住、医疗等等。这种需要处于“金字塔”的最底层,是最强烈的、不可避免的,也是推动人们行动的强大动力。若不满足这些基本需要,则有生命危险。这就是说,假如一个人缺乏食物(通常人们对食物的需求量是最强烈的),此时对他而言其他需要则显得不那么重要。此时人的意识几乎全被饥饿所占据,所有能量都被用来获取食物。在这种极端情况下,人生的全部意义就是吃,其他什么都不重要。只有当人从生理需要的控制下解放出来时,才可能出现更高级的、社会化程度更高的需要——安全的需要。个人理财,无疑应该从满足人的最基本需求出发,首先安排好日常开支,进而考虑居住策划、保险策划、退休的财务安排等。

(2) 安全需求。包括心理上与物质上的安全保障,要求劳动安全、职业安全、生活稳定、希望免于灾难、希望未来有保障等。以儿童为例:当孩子面临奇特、陌生而充满压

^① 戈布尔:《第三思潮:马斯洛心理学》,上海译文出版社,2006年版。

力的事物或环境时,就表现出恐惧。例如,与父母分离一段时间、玩耍时迷路了、家庭中父母的激烈争吵甚至离婚、对孩子的粗暴惩罚等都会使孩子产生焦虑,表现出强烈的安全需求。通常情况下,成人的安全需求表现为喜欢从事稳定的工作、保持一定数目的存款或者现金等。安全需要比生理需要高一级,当生理需要得到满足以后就要保障这种需要。每一个在现实中生活的人,都会产生安全感的欲望、自由的欲望、防御的实力的欲望。个人理财中,风险管理、日常备用金的安排等属于安全的需要。

(3) 社交需求。也叫归属与爱的需要,是指个人渴望得到家庭、团体、朋友、同事的关怀、爱护和理解,是对友情、信任、温暖、爱情的需要。人是社会的一员,需要友谊和群体的归属感,人际交往需要彼此同情、互助和赞许。当生理需要和安全需要得到某种程度的满足时,归属和爱的需要就产生了。这时,人会强烈地渴望亲情、友谊,与他人建立一种深厚的情感联系、隶属于某个团体并在团体中占有一席之地。他将尽一切努力去获得他的团体或家庭的接纳和认可,并对其他成员付出爱与关怀。社交的需要比生理和安全需要更细微、更难捉摸。它与个人性格、经历、生活区域、民族、生活习惯、宗教信仰等都有关系,这种需要是难以察悟,无法度量的。社交需求是一种高级的心理需求,在个人理财业务中也有体现。汽车购买、居住条件的改善等,也可以被认为属于满足这方面的需要。

(4) 尊重需求。可分为自尊、他尊和权力欲三类。这种需要得到满足,会使人充满信心,相信自己的价值和能力,也使生活更充实,更有效率。反之,这种需要受挫时,人会感到自卑、弱小、无能,并可能进一步演变为神经症行为。尊重的需要很少能够得到完全的满足,但基本上的满足就可产生推动力。尊重需求,也可以在个人理财中获得满足,主要通过投资策划、教育策划、税务策划等方面的业务,及增加自己的财富、提升自己的教育层次等来实现。应该看到,财富是一种权力。

(5) 自我实现需求。是最高等级的需要。马斯洛认为,这是人类生存的最高层次的需求,是成长、发展、发挥潜能,即自我实现的需要。自我实现需求是指通过自己的努力,实现自己对生活的期望,从而对生活和工作真正感到很有意义。满足这种需要就要求完成与自己能力相称的工作,最充分地发挥自己的潜在能力,成为所期望的人物。这是一种创造的需要。有自我实现需要的人,似乎在竭尽所能,使自己趋于完美。自我实现意味着充分地、活跃地、忘我地、集中全力全神贯注地体验生活。人群中真正自我实现的人很少,可能只占总体的1%,而且由于能力、个性特点、人生观、价值观的不同,每个人满足这一需要的方式也不相同,有的人想在艺术方面有所成就,有的人更倾向于在科学研究领域出成果,而有的人只希望做一位成功的母亲。毫无疑问,成功的理财规划,一方面给自身带来财富,另一方面也是一种自我实现需求的满足。

第二节 人生的阶段和财务目标

人的一生要经历不同的阶段,每个阶段都有相应的财务问题需要解决,个人理财可