



# 投资



# 理财

张琳 主编

白崇行 李颖 副主编

TOUZI

YU

LICAI



化学工业出版社



普通高等学校“十二五”规划教材

# 投资与理财

张琳 主编  
白崇行 李颖 副主编



化学工业出版社

· 北京 ·

本教程由浅入深地介绍了投资与理财的基本知识、投资与理财过程中需要分析的各种因素以及所用的分析方法和分析技巧。另外,作者在编写过程中,将最新的投资理财工具内容充实于教程的各章节,并附有实训和部分案例,突出了简明性、实用性和模块性的特点。

本书可作为经济类和管理类专业学生的教学用书,也可作为经济管理工作者培训使用的教材,同时也可供有投资理财需求的社会各界人士阅读。

### 图书在版编目(CIP)数据

投资与理财/张琳主编. — 北京:化学工业出版社,2012.8  
普通高等学校“十二五”规划教材  
ISBN 978-7-122-14899-5

I. ①投… II. ①张… III. ①投资-教材 IV. ①F830.59

中国版本图书馆CIP数据核字(2012)第163085号

---

责任编辑:蔡洪伟  
责任校对:边涛

文字编辑:李曦  
装帧设计:王晓宇

---

出版发行:化学工业出版社(北京市东城区青年湖南街13号 邮政编码100011)

印刷:北京云浩印刷有限责任公司

装订:三河市宇新装订厂

787mm×1092mm 1/16 印张16 $\frac{1}{4}$  字数435千字 2012年10月北京第1版第1次印刷

---

购书咨询:010-64518888(传真:010-64519686) 售后服务:010-64518899

网 址: <http://www.cip.com.cn>

凡购买本书,如有缺损质量问题,本社销售中心负责调换。

---

定 价:29.80元

版权所有 违者必究

# 前言

## FOREWORD



现如今,投资与理财是一个非常时尚又风靡全球的活动,很多人在进行投资理财时都想获得更多的专业知识和技巧;同时投资与理财也是一门以培养掌握投资与理财基本知识和实务操作技能,有较高的投资、证券业务操作技能和一定的理财分析能力,能从事企事业单位会计、理财和证券投资业务操作管理和服务第一线工作的高技能应用型专门人才为目标的专业课程。

本着这一目标导向,我们编写了这本《投资与理财》教程。本教材是为适应新世纪对人才提出的越来越高的要求,专为高等院校经济类和管理类学生编写的,也可以供有投资理财需求的社会各界人士阅读。通过本教材的学习,读者能够掌握投资与理财的基本知识,理解理财规划的具体方法、步骤,培养投资分析、决策和操作能力,并为形成投资理财的综合能力打下基础。本教材的特点如下。

(1) 按照系统化、规范化的原则,以培养社会需求的高技能型人才为导向。

(2) 联系我国投资与理财领域的具体实践,注重内容的实用与更新,尽可能地增加实用知识与技能。

(3) 体现投资与理财的基本知识,适合社会各界人士阅读。

本教材由西安思源学院张琳担任主编,设计全书框架,拟定编写提纲。由白崇行、李颖担任副主编。本书的具体编写分工如下:西安思源学院张琳(第三、四、七章)、西安思源学院白崇行老师(第五、六章)、西安思源学院李颖老师(第九、十、十一章)、西安思源学院杨璟老师(第一、八章)、西安思源学院高洁老师(第二、十二章),最后由张琳审阅全书,执笔修改定稿。

由于编者的水平和经验有限,缺点在所难免,诚恳地欢迎广大教师、学生和读者们多提宝贵意见。

编者

2012年7月



# 目 录

# FOREWORD



## 1 第一章 Page

CHAPTER

### 投资与理财概述

1

#### 第一节 投资与理财的含义

1

#### 第二节 投资理财业的发展

7

#### 第三节 投资与理财的主要工具

12

#### 本章小结

17

#### 思考题

17

## 2 第二章 Page

CHAPTER

### 个人储蓄

18

#### 第一节 储蓄概述

18

#### 第二节 储蓄理财工具

21

#### 第三节 储蓄理财的方法

29

#### 本章小结

33

#### 思考题

33

## 3 第三章 Page

CHAPTER

### 股票投资

35

#### 第一节 股票概述

35

#### 第二节 股票投资分析

39

#### 第三节 股票投资的操作程序

57

#### 第四节 股票投资的策略与技巧

64

#### 本章小结

70

#### 思考题

70

## 4 第四章 Page

CHAPTER

### 债券投资

71

#### 第一节 债券的概述

71

#### 第二节 债券投资的操作程序

76

|               |    |
|---------------|----|
| 第三节 债券投资分析及策略 | 83 |
| 本章小结          | 89 |
| 思考题           | 89 |

|                      |             |
|----------------------|-------------|
| <b>5</b> 第五章         | <b>Page</b> |
| 基金投资                 | 90          |
| 第一节 基金投资概述           | 90          |
| 第二节 证券投资基金的设立、发行和交易  | 93          |
| 第三节 证券投资基金的投资策略和操作技巧 | 95          |
| 本章小结                 | 103         |
| 思考题                  | 103         |

|                     |             |
|---------------------|-------------|
| <b>6</b> 第六章        | <b>Page</b> |
| 期货投资                | 104         |
| 第一节 期货交易概述          | 105         |
| 第二节 期货交易制度和期货交易操作流程 | 111         |
| 第三节 期货交易投资理财的策略与技巧  | 117         |
| 本章小结                | 127         |
| 思考题                 | 127         |

|                  |             |
|------------------|-------------|
| <b>7</b> 第七章     | <b>Page</b> |
| 保险理财             | 128         |
| 第一节 风险控制与保险概述    | 128         |
| 第二节 保险的分类与主要保险品种 | 135         |
| 第三节 保险理财的操作流程    | 139         |
| 第四节 保险理财计划的制订与技巧 | 149         |
| 本章小结             | 152         |
| 思考题              | 153         |

|               |             |
|---------------|-------------|
| <b>8</b> 第八章  | <b>Page</b> |
| 外汇投资          | 154         |
| 第一节 外汇投资概述    | 154         |
| 第二节 外汇交易的分析方法 | 159         |
| 第三节 外汇交易操作方法  | 164         |
| 第四节 外汇风险及其管理  | 170         |
| 本章小结          | 178         |
| 思考题           | 178         |

| <b>9</b>  | <b>第九章</b>           | <b>Page</b> |
|-----------|----------------------|-------------|
| CHAPTER 9 | 黄金投资                 | 181         |
|           | 第一节 黄金投资概述           | 181         |
|           | 第二节 黄金价格波动分析         | 189         |
|           | 第三节 我国商业银行个人黄金零售业务品种 | 194         |
|           | 第四节 黄金投资理财操作方式与技巧    | 196         |
|           | 本章小结                 | 200         |
|           | 思考题                  | 200         |

| <b>10</b>  | <b>第十章</b>        | <b>Page</b> |
|------------|-------------------|-------------|
| CHAPTER 10 | 房地产投资             | 201         |
|            | 第一节 房地产投资概述       | 201         |
|            | 第二节 房地产理财计划的制定与技巧 | 204         |
|            | 本章小结              | 214         |
|            | 思考题               | 215         |

| <b>11</b>  | <b>第十一章</b>   | <b>Page</b> |
|------------|---------------|-------------|
| CHAPTER 11 | 税收管理          | 216         |
|            | 第一节 我国个人所得税制度 | 216         |
|            | 第二节 纳税筹划策略与技巧 | 222         |
|            | 本章小结          | 230         |
|            | 思考题           | 230         |

| <b>12</b>  | <b>第十二章</b>   | <b>Page</b> |
|------------|---------------|-------------|
| CHAPTER 12 | 退休与遗产规划       | 231         |
|            | 第一节 退休规划概述    | 231         |
|            | 第二节 建立退休规划的步骤 | 236         |
|            | 第三节 遗产规划      | 245         |
|            | 本章小结          | 250         |
|            | 思考题           | 250         |

|  | <b>参考文献</b> | <b>Page</b> |
|--|-------------|-------------|
|  |             | 253         |



# 投资与理财概述

### 案例导入

市场经济时代，“财富”观念已经深入人心，“投资与理财”这一以前闻所未闻的新鲜事物也如雨后春笋般地开花，银行、网络中到处可见“投资、理财”这样的名词。相对“财富”而言，很多人认为投资理财就是生财、发财，是一种投资增值，只有那些腰缠万贯家底殷实既无远虑又无近忧的人才需要理财，在自己没有一定财富积累的时候还很难涉足理财。其实这是一种狭隘的观念，生财并不是理财的最终目的。理财的目的在于学会使用钱财，使个人与家庭的财产处于最佳的运行状态，从而提高生活质量和品位。法国亚兰在《幸福语录》中曾说道：“会赚钱的人，即使身无分文，也还有自身这个财产。”我们正是要学会掌握和把握自身的财产。从这种意义上说，投资与理财应该伴随人的一生，每个人在开始获得收入和独立支出的时候就应该学习投资与理财，从而使自己的收入更完美、支出更合理、回报更丰厚。

**关键词：**投资、理财、含义、意义、原则

## 第一节

### 投资与理财的含义

#### 一、投资与理财的含义

个人理财是指制订合理利用财务资源、实现客户个人人生目标的程序。其核心是根据客户的资产状况与风险偏好来实现客户的需求与目标，尤其是实现人生目标中的经济目标，同时减弱人们对未来财务状况的焦虑。

个人理财分为个人生活理财和个人投资理财。前者将个人整个生命周期考虑在内，将客户未来的职业选择、自身及子女的教育、医疗、保险、置业、养老、继承，即生活中所需面对的各种事宜进行妥善安排，使客户不断提高生活品质，最终达到终身的财务安全、自主和自由。后者是在上述生活目标得到满足后，追求投资于股票、债券、黄金、外汇等各种投资领域的最优回报，加速个人或家庭资产的增长，从而提高生活水平和质量。

个人理财是一个评估客户各方面财务需求的综合过程，包括个人生命周期每个阶段的资产和负债分析，由专业理财人员通过明确个人客户的理财目标、熟悉客户的生活及财务现

状，为客户量身定做可行的理财方案的一种综合性金融服务。因此，它不局限于提供单一的金融产品，而是针对客户的综合需求进行有针对性的金融服务组合。

个人理财师，即个人金融策划师，其主要职责是为个人提供全方位的专业理财建议，保证人们的财务独立和金融安全。客户只需将自己的财产规模、生活质量要求、预期收益目标和风险承受能力等有关信息告诉金融策划师，对方就能制订一套符合个人特征的理财方案，通过不断调整存款、股票、债券、基金、保险、动产、不动产等各种金融产品组成的投资组合，设计合理的税务规划，以满足客户长期的生活目标和财务目标。

## 二、个人投资理财的意义

### 1. 理财能促进经济目标的实现

个人理财是一种长期的积极行为，成功的“理财之道”可以增加收入，减少不必要的支出；可以改善个人或家庭的生活水平，拥有宽裕的经济实力；可以储备未来的养老所需。

### 2. 理财是意志力和行动的结合

理财就是要使财富最大化，因此必须积极思考，积极行动。个人理财是一个长期积累的过程，财是理出来的。巴菲特的财富不可能在一夜之间获得，个人理财需要坚韧不拔的毅力，需要了解市场经济的发展，对市场变化作出判断，并及时调整理财策略。

### 3. 理财创造财富，最终导致成功

理财致富只需具备三个条件：固定的储蓄、追求高报酬以及长期等待。

## 三、理财的时机

从小就应该树立正确的投资理财意识。经济发达的国家和地区，从孩子入学就开始培养其理财意识。很多著名的成功人士，从小就有比较强烈的理财意识，并主动地进行理财知识方面的学习和培训。

沙特企业家萨利赫·卡米勒以大约 40 亿美元的资产位居阿拉伯世界富豪榜第四位。萨利赫·卡米勒于 20 世纪 70 年代做承包商起家，是“达莱·白拉克”集团公司的创始人。他投资范围很广泛，先后涉及商业、新闻、旅游、银行业务和房地产等领域。在还是孩童的时候，他就会用羊骨头做一种被称为“卡布斯”的民间小玩具，卖给他的同伴。升入中学后，他开始编写和制作学习笔记卖钱，甚至进行过进口生意的探索。他在一次接受采访时说：“当时我产生了要进口一批学生运动服的念头，于是向父亲要了 3000 里亚尔，通过财政大臣穆罕默德·苏鲁尔·萨巴赫的关系以官价兑换成了黎巴嫩镑。于是我用这笔钱在贝鲁特买回了运动服、比赛用的有关器材以及参考书等。我将这些商品放在汽车后备箱里，然后开车到吉达市的各个学校去推销。”

在国内，从计划经济到市场经济的转变过程，也迫切地对家庭理财提出了更高的要求，仅仅靠“敲钟吃饭，签字领钱，按月存款”的理财方式，是绝对不能满足新的财富积累要求的。所以，投资理财将成为家庭生活的重要内容之一。越早学会理财，就越早获得了以后走向社会的生存能力以及获取财富的技能，也就越能在资源竞争越来越激烈的现代社会中，更易、更快、更早地获得成功，从而更好地实现个人以及家庭的生活目标。所以，投资理财越早越好。

## 四、理财的步骤

### （一）确定理财目标

每个人都会有不同的愿望，比如需要去国外旅行，需要一所更大的房子等，而这些愿望

都是一些很模糊的概念，并不是周密而详细的计划。那么，家庭理财开始的第一步，就是将愿望转化为一个合理的理财目标。

理财目标的特点具有可量化的时效性和检验性。比如我需要在十年（时效性）的时间内使我的财富达到五十万元（可量化的检验性），这个目标就具有了以上的两个特征。

确立目标，首先要明白自己具有多少愿望，并一一列举出来。有些愿望是不具备可能性的，比如我在一年内要成为中国首富之类，明显是一个遥不可及的愿望，那么这样的愿望就应该排除。

下一步就把这些愿望逐步量化，比如我想换一处更宽敞的住房，那么确定其地段、面积等参数之后，大致可以得到一个量化的金额。这些就是基本的理财目标。将所有的愿望都进行量化以后，那么实现你全部愿望的总金额也就明确了。实现全部的目标是一个远期目标，甚至可能要花掉整整一生的时间来完成。我们必须分阶段来逐步完成所确立的各个目标。

围绕每一个具体的目标，制订详细的理财计划，使其具有实现的可能性和行动的方向性。比如每月储蓄的金额、每年投资的收益等。

同时，理财目标的确立必须与家庭的经济状况与风险承受能力相适应，才能确保目标的可行性。

确立了阶段性的理财目标之后，理财活动才能有条不紊地进行。

## （二）资产的评估

进行家庭资产评估，其目的是使自己能更清楚地了解家庭资产的总额、月家庭收支额度等信息，掌握家庭财务状况，以分析理财投资的能力和投资的方向。

家庭资产是指家庭成员所共同合法拥有的全部现金、实物、投资、债权债务等，以货币进行量化之后的净值。

信誉、学识、社会地位等无形的东西，虽然也属于财富的一种，但无法对其以货币进行量化，所以在理财活动中，不将其归纳为资产的范畴。

家庭资产的评估包括以下几个方面。

① 固定资产（家居物品、收藏品、房产、汽车）。

② 金融资产（现金、活期存折、信用卡、股票、基金、外汇、债券、保险、其他投资）。

③ 债权资产（债权类项目）。

将以上所列举的项目以货币进行量化之后，得出的净值就是家庭实际资产总额。

## （三）家庭收支及损益

家庭收入是扣除应缴纳的税款之后的纯收入，一般来讲分为以下几个类别。

① 常规收入（工资、奖金、补助、福利等）。

② 经营收入（房租、佣金等）。

③ 投资收入（股票、基金、债券等）。

④ 偶然收入（彩票等）。

家庭支出是所有以现金或信用卡等方式支付的货币总额，一般分为以下几个类别。

① 日常支出（饮食、服装、水电、交通、通信、赡养等）。

② 投资支出（股票、基金、外汇、债券、存款、保险等）。

③ 意外支出（医疗、赔偿等）。

④ 消费支出（旅游、保健、购物等）

以上关于收入支出的归类不一定全面，根据个人实际情况可能有所区别。将家庭收支按

类目归类整理，是进行家庭资产管理的第一步。

家庭损益是指阶段时间内，家庭的收支及余额等财务状况，通常可以用报表的形式表现出来，这就是收支损益表。通过这张表，可以了解到一段时间内的资金流入或流出情况，以便在下一个财务周期制订相应的财务计划，从而科学地控制资金流动，达到理财的目的。

#### （四）投资项目选定

为理财目标投资，选定合适的投资项目和策略。例如，为了买房，你选择在某段时间内储蓄多少钱，或是在某段时间内投资某个生意获得较理想的回报。

不同的投资人会有不同的投资风格，大致可分为以下几类。

① 风险型投资者，愿意接受高风险以期获得高回报。

② 普通型投资者，愿意接受正常的投资风险以期获得高于一般标准的回报。

③ 保守型投资者，几乎不愿意承担风险。这种投资者选择的投资方式一般是银行利息，所以只能选择储蓄。

风险承受能力的判定标准有两个，一个是家庭财务状况，另一个是心理承受能力。根据对风险的承受能力，可以选择不同的投资方式和投资项目。

#### （五）资金筹集

通过家庭资产的评估、收支项目的制订、投资项目的确定，可以筹集家庭资产中可用于投资的资金，不仅仅是可动用的现金，还可以通过举债方式筹集，当然，举债的额度必须在自己可以承受的范围以内。

借贷的方式很多，比如通过亲友，或者通过银行贷款等。借贷的金额可根据自己现阶段财务状况、期望年度收益、投资项目的需求等几方面进行综合评定。借贷过程中需注意两个方面，一方面是借贷的合法性，理财不同于投机，所以保证经济往来对象的可靠性是很必要的；另一方面是贷款资金的投资收益应大于利息收益，否则借贷就没有意义，反而会浪费时间和精力。

#### （六）金融机构的选定

理财活动离不开金融机构，各个金融机构也有专门针对个人提供的服务，在不同的金融机构中选定最适合自己的机构，会使理财活动更加有效地进行。

在此简单地介绍一下各类金融机构。

##### 1. 银行

银行为客户提供最基本的存、贷款业务。不同的银行还为不同客户提供如债券、证券、基金、外汇等交易项目。银行的主要类型如下。

国有银行：中国银行、中国工商银行、中国建设银行、中国农业银行。

商业银行：股份制或地方商业银行，如招商银行、交通银行、中国光大银行、浦东发展银行等。

外资银行：这类银行目前还处于初步开放阶段，但其在个人理财方面的管理经验非常丰富。

##### 2. 证券公司

主要可以委托进行证券交易。如果通过银行进行证券交易，那么可以不涉及证券公司。

##### 3. 基金公司

主要可以委托进行基金交易。如果通过银行进行基金交易，那么可以不涉及基金公司。

##### 4. 期货公司

提供国内三家交易所上市的商品交易。国内三家交易所上市的商品交易包括：上海期货

交易所，目前上市交易的有黄金、白银、铜、铝、锌、铅、螺纹钢、线材、燃料油、天然橡胶等 10 种期货合约；郑州期货交易所，成立于 1990 年 10 月 12 日，是经国务院批准的首家期货市场试点单位，交易的期货合约有小麦（WS）、棉花（CF）、白糖（SR）、精对苯二甲酸（PTA）、菜籽油（RO）、早籼稻等；大连期货交易所，中国最大的农产品期货交易所，全球第二大大豆期货市场，目前上市交易的有玉米、黄大豆 1 号、黄大豆 2 号、豆粕、豆油、棕榈油、线型低密度聚乙烯、聚氯乙烯和焦炭 9 个期货品种。

### 5. 交易所

包括房产、黄金、收藏品等交易所和拍卖行等。

### 6. 保险机构

一是各地社会保险局，提供养老、医疗、失业等基本保险；

二是各个商业保险公司，提供人寿、财产、责任等方面的保险，如中国人寿保险公司、中国平安财产保险公司等。

### 7. 其他金融机构

如职工单位基金等，需注意的是保证往来金融机构的合法性，以增加个人财产的安全系数。

## （七）理财的管理

在有条件的前提下，选择可靠的管理软件对全部理财活动进行管理。

管理内容包括阶段性财务计划的制订、日常的财务记录（收支记账）、定期的各项财务状况查询（收支一览、投资损益等）、实时的财务数据统计等方面。

按这样的步骤，你一定会感到理财活动原来并不困难。但是，还要注意以下几个方面的问题。

- ① 坚定理财信心，切忌半途而废。
- ② 提高理财技巧，在实践中学习，尽量阅读相关书籍。
- ③ 总结理财经验，温故知新，掌握理财动向。
- ④ 强化风险意识，分析形式，规避风险。
- ⑤ 遵循理财规范，不投机、不冒进，冷静投资，科学管理。

## 五、个人投资理财的原则

### （一）投资基本规则

#### 1. 收益与风险并存原则

正常情况下，收益越高的项目风险越大，收益与风险成正比。

家庭理财活动中，任何投资的最终目的都是获得收益，而任何投资都具有程度不一的风险，收益与风险是紧密联系的，这是投资活动的重要特征。

衡量投资收益的主要指标是“投资收益率”，这个指标用如下公式来计算。

$$(\text{期末市值} - \text{期初投入} + \text{持有期收入收益}) / \text{期初投入} = \text{投资收益率}$$

简单地解释这个计算公式，就是说从开始进行一项投资到结束这项投资期间，得到的总收益所占投资总额的百分比，就是投资收益率。如果该数值为正，就表示收益为正，反之则为亏损。

投资风险是指投资不能获得预期收益甚至出现负增长的可能性。导致风险的因素很多，具体因素如下。

- ① 市场因素：因国际政治、经济情况变化、行业内部行情变化等导致价格波动等。

- ② 政策因素：国家经济发展重点的调整而导致的政策调整。
  - ③ 金融因素：通货膨胀、利率调整等引发的经济低迷。
  - ④ 人为因素：经济活动中因往来单位（个人）信誉、道德等方面造成的损失。
  - ⑤ 不可预测因素：未知的自然灾害，如火灾、水灾、车祸等造成的直接损失。
- 因此，在投资理财活动中，应将风险作为重要投资决策的参照条件。

## 2. 分散投资原则

由“收益与风险并存原则”我们可以得知，任何投资都必定伴随相应的风险，那么，分散投资实际上是对投资风险的一种有效的规避方法。

“不要把所有鸡蛋都放到一个篮子里面”是一句古老但正确的谚语。把资金投入不相关或者不完全相关的多个项目上，这样当一个项目遭遇风险而造成损失的时候，其他项目并不会同时遭受损失，并且还可以用其他的收益来弥补损失。

因此，用合理的投资组合来降低投资总体风险的方法是比较科学的。投资组合的方式可以多样化，具体投资组合如下。

- ① 同一类别的投资组合：比如购买多只股票，或者购买多种外币。
- ② 不同类别的投资组合：比如在股票、期货、房产、储蓄等多个方面分配资金。
- ③ 区域性投资组合：比如在不同地区、不同国家进行投资。

## 3. 市场有效性原则

该原则所指的是，成熟的金融市场（股票、债券、期货市场）在任何时候都是有效率的，其交易价格能及时反映全部真实信息。因此，认定该市场是有效市场。将“市场有效性原则”引入家庭理财活动中，可表现在以下方面。

- ① 股价的公正性，股价总是真实反映其公司、行业的经济状况。
- ② 买入并持有，交易过多会导致交易成本上升，却不见得会带来更高的收益。
- ③ 拒绝小道消息，事实上当消息传到自己这里的时候，恐怕很多人都已经知道了。

在此，请注意前提是“成熟的金融市场”。由于我国的经济建设与发达国家还有一定距离，相应的制度规范可能还不是很全面，所以，是否为成熟市场这一前提条件请慎重甄别。

# （二）理财通用原则

## 1. 量入为出原则

将税前收入的10%存入银行。即使目前的投资收益还比较可观，但这并不能真正替代养老计划。正确的理财方式还应该养成良好的储蓄习惯。如果是已经退休的人，那么追加投资金额应该低于前期投资回报额，以免财务状况过于复杂而受到通货膨胀或其他风险的影响。

## 2. 侧重股票原则

对于投资者来说，投资股票既有利于避免因低通胀导致的储蓄收益下降，同时也能够在行情不利时及时撤出股市，变现能力较强。

## 3. 负债原则

“借鸡下蛋”，即以借贷方式筹措资金，是资金的重要来源之一。但在借贷中应避免高成本负债，如尽量以较合理的借款利率筹措资金。

## 4. 变现原则

无论手头多紧，始终都应该掌握一笔可以灵活运用的现金，用于应付可能的突发事件。在这个原则中，最重要的不是现金有多少，而是投资能在最短时间内变现的能力。

理财规划 (Financial Planning) 是指运用科学的方法和特定的程序为客户制订切合实际的、具有可操作性的某方面或综合性的财务方案。它主要包括现金规划、消费支出规划、教育规划、风险管理与保险规划、税收筹划、投资规划、退休养老规划、财产分配与传承规划。理财规划的目的在于能够使客户不断提高生活品质,即使到年老体弱或收入锐减的时候,也能保持自己所设定的生活水平。理财规划的目标有两个层次:财务安全和财务自由。理财规划是一个评估个人或家庭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客户理财目标,分析客户的生活、财务现状,从而帮助客户制订出可行的理财方案的一种综合性金融服务。

理财规划师 (Financial Planner) 是为客户提供全面理财规划的专业人士。按照中华人民共和国人力资源和社会保障部 (原劳动和社会保障部) 制定的《理财规划师国家职业标准》,理财规划师是指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,提供综合性理财咨询服务的人员。理财规划要求提供全方位的服务,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,为客户提供量身定制的、切实可行的理财方案,同时在对方案的不断修正中,满足客户长期的、不断变化的财务需求。

资料来源: <http://baike.baidu.com/view/270993.htm>

## 第二节 投资理财业的发展

### 一、理财的由来

个人理财业务其前身是传统的私人银行业务 (Private Banking)。私人银行业务在欧美等西方国家已有上百年历史。最初是瑞士的银行业向极端富有的客户 (甚至拥有数亿美元) 提供一对一、属于私人客户专享的服务,如提供匿名存款服务 (目前仍是瑞士银行业最特殊的服务), 提供财务咨询、投资建议,甚至为客户安排看病就医、旅行食宿行程、其子女进入贵族学校就读等。总之,私人银行业务给客户提供的是随传即到、一对一、全面的、综合的服务,并且对客户的资产及个人资料提供完全保密的保护。私人银行业务的客户一般是拥有巨额财富的富贾豪商、达官贵族等为数不多的极端富有人群。波士顿咨询集团 (Boston Consulting Group) 在 2001 年发表的《Richer Prospects in Wealth Management》指出,“传统的私人银行业务通常关注百万富翁阶层”。经营私人银行业务能够带来很高的投资回报率。

在 20 世纪最后几十年里,国外银行等金融机构已经开始不仅仅满足于经营传统的私人银行业务。首先,大众富裕阶层的迅速发展促使各类金融机构将个人理财业务服务对象逐步扩大延伸。20 世纪 90 年代以来,经济的持续增长催生了一个重要群体是大众富裕阶层。Merrill Lynch 认为全球富裕客户的数量自 1997 年起已经增长了 67%, 目前仍以每年 12% 的速度增长。其次,以互联网为代表的信息技术的广泛应用使得银行大幅度降低了服务成本、提高了效率,于是面对如此巨大的市场,银行、投资银行等金融机构也扩展了个人理财服务范围,在私人银行业务的基础上,发展了面对大众富裕阶层的贵宾理财业务。因此许多

国外商业银行的个人理财业务同时面对高端富裕阶层和大众富裕阶层，分别提供私人银行服务和贵宾理财服务。例如，Merrill Lynch 就是专门面向百万美元富豪提供财务顾问及信托等私人银行业务，而资产少于 100 万美元的大众富裕客户则接受以优先、优惠为主要特征的贵宾理财业务。花旗银行认为，在亚洲拥有 10 万美元以上的富裕客户超过 1000 万人，其中资产超过 100 万美元的就可以加入其私人银行。

在巨大的市场需求和机遇面前，包括银行在内的各种金融机构纷纷挖掘自身的潜力和优势，加大科技投资，建立个人理财平台并积极抢占个人理财市场，使个人理财市场的竞争日趋激烈。在欧洲、美洲等个人理财业务比较发达的地区，至少有五类金融机构竞争个人理财市场，包括私人银行，投资银行、资产管理公司，独立理财咨询师、理财咨询机构，新兴银行、理财门户网站和零售银行。

## 二、我国商业银行理财业务的发展历程及其动因

20 世纪 90 年代末期，我国一些商业银行开始尝试向客户提供专业化的投资顾问和个人外汇理财服务。2000 年 9 月，中国人民银行改革外币利率管理体制，为外币理财业务创造了政策通道，其后几年外汇理财产品一直处于主导地位，但是总体规模不大，没有形成竞争市场。2004 年 11 月，光大银行推出了投资于银行间债券市场的“阳光理财 B 计划”，开创了国内人民币理财产品的先河。中小股份制商业银行成为推动人民币理财业务发展先锋的直接原因是，在当时信贷投放高速增长背景下，中小银行定期储蓄存款占比较低，缺乏稳定的资金来源，而发行人民币理财产品能够增强其吸储能力，缓解资金趋紧压力。2006 年以来，随着客户理财服务需求的日益旺盛和市场竞争主体的多元化发展，银行理财产品市场规模呈现爆发式增长的态势。特别是面对存款市场激烈的同业竞争，国有商业银行开始持续加大理财产品的创新和发行力度，不断丰富和延伸理财品牌及价值链上的子产品。以中国工商银行为例，2005~2007 年分别（发行）销售个人银行类理财产品 190 亿元、755 亿元和 1544 亿元，年均增速达 185.3%；而 2008 年仅上半年即累计（发行）销售个人理财产品 5495 亿元，同比大幅增长 6.5 倍。凭借网点资源、客户资源、综合实力优势，国有商业银行目前已经占据国内理财市场的主导地位。可见商业银行理财产品的发展是内在需求与外部环境共同作用的结果。面对转变经营模式、拓展收益渠道的压力，以及激烈的市场竞争环境，商业银行唯有加快理财业务发展的创新步伐，通过负债结构与收益结构的转变，形成理财产品与储蓄存款的联动效应，才能在同业竞争中立于不败之地。

## 三、理财现状

### （一）国外理财现状

国外银行等金融机构都将个人金融业务作为发展重点，面向中高端客户的个人理财业务竞争十分激烈。在这种经营环境下的个人理财业务呈现出以下特点。

#### 1. 个人理财业务品种多样化

信托、投资业务占有重要地位。国外各类金融机构提供的个人理财业务品种丰富多样，包括银行、投资管理、保险、个人信托等各类金融服务，并提供有关居家生活、旅行、退休、保健等方面的便利。国外个人理财业务主要品种如表 1-1 所示。

#### 2. 个性化理财方案

除了为客户提供种类丰富、应用方便的各种投资理财工具以外，根据客户的年龄、职业、收入、家庭等实际情况开展综合理财咨询，为客户提供量身定做的个性化理财方案，协助客户实现财务目标是国外金融机构开展个人理财业务的通用模式。在这种个人理财模式

表 1-1 国外个人理财业务主要品种

| 个人理财业务种类 | 服务内容              |
|----------|-------------------|
| 银行服务     | 现金账户、支票支付、汇款等     |
| 证券经纪     | 调研、咨询、交易、交割等      |
| 借贷业务     | 抵押贷款、信用卡、其他贷款等    |
| 个人信托     | 不动产管理、信托、捐赠等      |
| 共同基金     | 基金研究、交易、交割、基金评价等  |
| 投资管理     | 投资研究、咨询、交易、交割、管理等 |
| 个人税务     | 个人税务策划、纳税咨询等      |
| 其他       | 生活、家庭、旅行、健康、退休等   |

下，金融机构充分挖掘并满足客户在人生中每个阶段的不同理财需求，把建立并维持“一生”的合作关系作为个人理财经营的重要原则。以瑞士联合银行（UBS）为例，其个人理财业务覆盖一个人从婴幼儿年到老年的每一个人生阶段。UBS 提供的个人理财业务如表 1-2 所示。

表 1-2 UBS 在客户人生不同阶段提供的个人理财业务

| 人生阶段         | 提供的服务                                                                                                                              |
|--------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 少年阶段         | 储蓄账户（提供优惠存款利率、免收账户管理费、提供年度财务报告；免费观看儿童电影，参加各种聚会、有奖竞赛、绘画大赛等。对富有投资兴趣的人还可以提供投资基金账户                                                     |
| 大学阶段和参加工作初期  | 提供银行服务（个人账户、信用卡、抵押贷款、电子银行服务）、投资和储蓄服务（包括提供股票和债券投资建议、代理买卖、投资知识咨询）、人寿保险和税务（基本知识的咨询）、职业规划（提供职场须知、假期兼职、职业规划、职位信息等）、各种生活信息（电影、音乐、旅行、艺术等） |
| 成年阶段         | 银行服务（重点是储蓄账户、定期存款账户、信用卡）、投资（股票、债券、基金等）、人寿保险、按揭、退休规划、子女教育等，各种商务信息；综合理财规划                                                            |
| 老年阶段（60 岁以上） | 年长者账户，定期存款账户以及综合理财规划                                                                                                               |

### 3. 综合化、立体化销售和服务网络

信息科技在金融领域的广泛应用，为金融机构扩展个人理财业务创造了条件；同时，信息技术与金融业务的有机整合是国外个人理财业务发展的一个重要特点。其主要特点有两方面：第一，金融机构与目标客户实现沟通、达成交易的途径和手段呈多样化、综合化、立体化。除了传统的营业网点、ATM 等自助设备以外，客户还可以借助互联网、电子邮件、电话、无线接入设备等多种途径办理账户查询、转账、投资等理财业务。第二，基于信息技术的客户关系管理系统普遍应用，金融机构借助数据仓库、数据挖掘技术对客户的信息进行全面管理和深度分析，使得为客户提供个性化、定制的理财服务成为可能。

### 4. 从业人员专业化

个人理财业务的从业人员——理财策划师已经成为热门职业，2001 年美国“全美职业评价”排名第一的职业就是理财策划师。而针对理财策划师的各种认证考试、行业组织也很多。其中比较著名的是国际理财策划师协会（Financial Planning Association, FPA），该协会负责组织对个人理财从业人员的认证考试、颁发从业执照、制定职业操守、理财策划师的从业行为进行监督规范等。而各类金融机构普遍把配备高水平、专业化的从业人员作为推行个人理财业务的关键环节。以汇丰集团为例，其推行个人理财服务的重要策略就是多元化的

理财服务加上专业的理财策划师。

## 5. 个人理财服务全球化

在世界经济一体化趋势越来越强的今天，许多跨国金融机构推行个人理财服务已经不再局限于一个国家或者一个地区，而是将其扩展到全球范围。以荷兰银行为例，其私人银行业务已经扩展到欧洲、美洲的十多个国家和地区。

## （二）国内理财现状

近几年，我国个人理财业务得到快速发展，银行、证券、保险、基金以及信托各行业都努力发展个人理财业务。但是，由于受到许多传统观念的制约，与国外成熟的个人理财市场相比，我国个人理财市场还比较落后。

### 1. 传统的家庭观念是影响我国个人理财业务发展的首要原因

个人理财业务的理论基础是生命周期理论。根据生命周期理论，一个人在不同的生命周期，收入和支出情况不同，并且在大部分生命周期中，收入和支出往往也不匹配。如果不加以财务规划，可能会出现年轻时因收入相对少而生活拮据，中年时收入非常富裕而消费相对少，年老时因收入下降特别是养老、医疗等支出非常大可能又会导致生活水平下降。在西方国家，家庭代际之间是一种“接力模式”，上一代对下一代有抚育义务，而下一代对上一代无赡养责任。也就是说，上一代需要把孩子抚养成人，之后孩子就独立生活，并且孩子大了反过来也没有义务赡养老人。因此，在西方国家，平衡各个生命周期的个人理财规划就显得非常必要。但与西方国家不同的是，中国传统的家庭代际关系是“反馈模式”，即上一代抚育下一代，下一代反过来也要赡养上一代。在中国人根深蒂固的传统家庭观念中，“抚育儿女”是父母的职责，“赡养老人”是儿女的义务。这样父母和儿女之间的“相互反馈”本身就平衡了不同生命周期中收入支出的不匹配。这样，个人理财的需求自然就受到了影响。

### 2. 传统的互助观念抑制了对个人理财的需求

个人理财强调的是通过规划并采取综合财务手段来平衡个人的财务收支。而在中国人的传统观念里，守望相助是一种积极的人世观。亲戚、朋友、邻居、同事之间谁一旦有事，无论是婚丧嫁娶，还是遭遇天灾人祸，大家都习惯以实物、“份子”、捐赠或借钱的形式表示关爱和帮助。正是这种相互帮助得以渡过难关，在一定程度上淡化了人们的理财意识，弱化了人们对个人理财的需求。而在西方国家，非常强调个人的独立性，无论是亲友还是邻里之间，几乎没有类似于“份子”这种形式的经济上的“互助”，也几乎没有个人之间的相互借贷。因此，在西方国家，个人理财规划几乎成为每个公民合理安排收支、提高或稳定生活水平的基本内容。

### 3. 单一追求增值的理财观念影响了个人理财规划的全面发展

与西方国家强调财富的保值并维持生活稳定在一定水平上不同，包括中国人在内的亚洲人非常看重财富的增值。波士顿咨询集团的调查显示，亚洲高端个人理财业务产生的利润平均约占管理资产额的0.5%；而在欧洲，这一数字为0.3%。这种差距反映出亚洲地区富人们的投资文化。富人尚且如此无穷无尽地追求财富，渴望致富的普通老百姓则更看重财富的增值，即投资收益了。因而，我国目前的个人理财几乎就是投资理财，这就导致个人理财的畸形发展。当然，金融机构和个人未能全面理解个人理财，金融机构不能向大众提供真正的全面的个人理财服务，也是导致个人理财畸形发展的重要原因。

### 4. 财不外露观念影响了金融机构向客户提供综合性的个人理财，也影响了个人理财的全面发展

财不外露一是因为相当一部分人的相当一部分收入是灰色甚至是非法收入，二是很多富