

新世纪金融学科主干课程系列教材

张颖 编著

个人理财 教程



对外经济贸易大学出版社

University of International Business and Economics Press

新世纪金融学科主干课程系列教材

个人理财教程

张 颖 编著

对外经济贸易大学出版社

(京)新登字 182 号

图书在版编目 (CIP) 数据

个人理财教程/张颖编著. —北京: 对外经济贸易大学出版社, 2007

(新世纪金融学科主干课程系列教材)

ISBN 978 - 7-81078-792-5

I. 个... II. 张... III. 私人投资 - 基本知识 - 教材
IV. F830.59

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 008748 号

© 2007 年 对外经济贸易大学出版社出版发行

版权所有 翻印必究

个人理财教程

张 颖 编著

责任编辑: 王 宁

对外经济贸易大学出版社

北京市朝阳区惠新东街 10 号 邮政编码: 100029

邮购电话: 010 - 64492338 发行部电话: 010 - 64492342

网址: <http://www.uibep.com> E-mail: uibep@126.com

唐山市润丰印务有限公司印装 新华书店北京发行所发行

成品尺寸: 170mm × 230mm 23.75 印张 438 千字

2007 年 3 月北京第 1 版 2007 年 3 月第 1 次印刷

ISBN 978 - 7-81078-792-5

印数: 0 001 - 5 000 册 定价: 38.00 元

新世纪金融学科主干课程系列教材

货币银行学

银行营销导论

投资银行概论

中央银行学

信托与租赁

金融市场

国际金融学

外汇交易与管理

金融经济学

金融衍生工具

银行会计

财政学

税收实务与管理

房地产金融

项目评估

商业银行经营管理

比较金融制度

个人金融

金融计算

金融风险管理

金融工程学

金融工程应用

证券投资分析与管理

组合管理

价值工程

金融时间序列分析

国际金融市场

西方金融史

个人理财教程

金融风险分析计量模型及应用

新世纪金融学科主干课程 系列教材编委会

学术顾问 刘鸿儒 蔡浩仪 胡怀邦 穆怀朋
唐 旭 谢 平

教材编写委员会

主 任 吴 军

副主任 邹亚生 丁志杰 唐春梅

委 员 (按姓氏笔划排列)

丁建臣 刘立新 齐天翔 许施智 严渝军
宋国良 邱兆祥 何白云 何丽芬 郭红玉
郭 敏

总 序

金融学专业的教材建设建立在金融学科的课程建设基础之上，而后者则体现着金融学的学科内涵和教学内容。经济学从真实世界抽象出经济问题，并试图从中推导出具有政策价值的一般性理论。因此，任何经济理论都具有时代特征。金融学的研究也不例外。

早在 20 世纪初，当价值符号取代金属货币、货币制度与信用制度融为一体时，金融学就已经形成、并逐渐成为经济学中的一个相对独立的分支学科。由于当时间接信用是资金融通的主要形式，因而传统金融学研究的主要内容是货币、信用、银行三个方面，并侧重于货币流通规律、资金融通的一般性研究；进入 20 世纪 30 年代和 40 年代，凯恩斯主义兴起，货币政策、金融调控等宏观经济学内容被纳入了金融研究的范畴，金融理论与宏观经济分析结合在一起，为国家运用金融手段干预经济生活奠定了理论基础。之后，弗里德曼、卢卡斯等人运用预期理论又进一步发展与深化了宏观金融理论。在国际货币领域，布雷顿森林体系解体之后，国际货币体系经过不断调整和重组，在经过了浮动汇率制之后，逐步形成了区域性跨国货币联盟的格局，这些变化丰富了金融学的学科内容。

对金融学学科内容产生巨大冲击的，是 20 世纪 80 年代以来兴起的金融自由化和金融创新浪潮以及经济金融的全球化。金融全球化使国际金融市场联为一体，金融期货、期权等衍生金融工具大量涌现；金融自由化、金融创新、资本市场的崛起和快速发展，使得直接融资和间接融资成为了推动金融发展的两个车轮；经济全球化带动国际投融资活动迅速发展，由国际游资带来的国际金融风险及金融监管问题日益突出，同时，宏观政策的国际协调与合作也显得越来越重要。在这一过程中，最引人注目的是 20 世纪 80 年代末 90 年代初金融工程的诞生。金融工程是金融创新的技术支持，它以产品创造的形式支持投资和融资决策，更加直接地面向市场需求。

就中国而言，改革开放的进展和社会主义市场经济体制的确立，使中国更深度地融入国际社会，金融的重要性越来越突出。与此同时，以金融为研究对象的金融类学科专业也以极快的速度发展。20 多年来，不论是在金融机构和金融市场等微观领域，还是在货币供求和内外均衡等宏观领域，中国的金融都发生了极

大的变化,并且这种变化正在加速度地进行。学术界对金融的理论研究在微观和宏观层面也都取得了许多重要的成果,而这一切都直接推动了高等教育金融类学科的改革与发展。

改革开放后,高校经济类专业是按行业、部门设置的,那时经济学下的金融类专业就有货币银行学、国际金融、保险学和证券投资等;“九五”后期,国家教委进行专业调整,金融类专业只剩下金融学一个二级学科,形成了所谓的“大金融”专业。当时,面临全球金融国际化、自由化和高科技化的发展,于是:一方面金融范畴在内涵上不断深化、在外延上迅速扩展,另一方面金融类只剩下一个金融学二级学科。与此同时,一批“海归派”人士进入了综合性一流大学的经济和管理类院系,引进了西方发达国家的金融类教育模式,并与国内的财经类院系金融学教学的传统模式发生了碰撞。于是,对金融学定义、包括内涵和外延的解释,成为了当时金融学科建设的前沿问题。出现了所谓的“经济学院下的金融”和“商学院下的金融”之争。因此,具体到金融类学科的建设,就必须紧随“金融”范畴在内涵上的深化和外延上的扩展,创新和调整金融学专业学科的学科结构。这就决定了金融类学科的教学,一方面必须紧密联系金融实践的最新发展,因为无论是基础理论还是实务操作方面的教育,都来源于金融实践并最终服务于金融实践;另一方面必须把金融理论研究的成果特别是最新研究成果及时纳入其教学体系,以理论研究成果为指导探究金融与经济发展的客观规律,把握事物的内在联系,传承金融知识与文明,培养人才,服务社会。

对外经济贸易大学金融学院成立于2001年,是原对外经济贸易大学与原中国金融学院合并后,以原中国金融学院的金融系、工商管理系、国际经济系为基础组建而成的。建院后,我们以中国金融教育发展基金会重点课题《加入WTO和中国高等金融教育的改革与创新》为切入点进行金融学专业建设,依据对“金融”范畴内涵深化和外延扩展的研究和理解,凝练并调整专业方向,提出了“金融学院下的金融”的思路。我们认为,金融类学科结构体现着学科的教学内容,其调整依据应该是以下这样几个方面:

1. 学科体系的必备要素层面:子学科在内涵上具有共性,即所有的子学科都必须包含在本学科的外延中;子学科都具有明显的个性特征,即各个子学科均从属于本学科的不同外延。

2. 从人才需求的行业或部门的层面:金融范畴在外延上的扩展,金融部门大致有宏观调控与监督管理部门、银行业、证券业、保险业等。

3. 与综合性大学的经济学院或管理(商)学院相比较,作为财经类高校的金融学院,应该囊括金融学专业的各个外延子学科。

根据对金融范畴在内涵上深化和外延上扩展的理解,我们将“金融”范畴在外延上(不包括保险)分成宏观、微观和技术三个层面,其基本的学术内容大致包括了以下四个板块:

1. 金融的宏观层面,着重于货币经济方面的理论和政策研究,内容包括货币供求及货币均衡,通货膨胀、通货紧缩与金融危机,国际资本流动,金融宏观调控理论与货币政策操作,金融监管与法规,国际金融制度安排与政策协调等。

2. 金融微观层面的直接融资板块,着重于金融经济方面的理论和方法研究,以资本市场、公司金融及个人理财为核心,内容包括金融市场、特别是资本市场的交易技术、投资学、公司财务管理与分析、资本市场分析与运作和行为金融学等。

3. 金融微观层面的间接融资板块,着重于金融组织体系方面的理论和方法研究,内容包括金融中介理论、银行与非银行金融机构的业务经营、金融机构营销政策和手段、金融机构的业务经营模式、金融风险;此外,关于外汇交易与管理、国际信贷与国际结算、跨国银行管理等,也属于这一部分的内容。

4. 金融的技术层面,着重于金融工程方面的理论和方法研究,内容涉及金融经营管理技术和宏、微观经济分析工具,新的金融工具的开发、设计、组合和交易手段,创造性和个性化地提出解决金融问题的方案,开展金融风险管理、投资与现金管理,公司理财以及金融产品的定价等研究。

鉴于对金融学的学科内涵和教学内容的认识和理解,学院在2002~2005年先后3次调整了本科的培养方案。目前,金融学院的金融学专业和金融工程专业的课程体系已相对成熟,这为编纂对外经济贸易大学金融学院教材文库奠定了学科内容基础。作为知识的载体,教材是人才培养过程中传授知识、训练技能和发展智力的重要工具之一,也是学校教学、科研水平的重要反映。它不仅是教师传授知识媒体,而且也成为培养学生综合能力的媒介。教材也是深化教育教学改革,全面推进素质教育,培养创新人才的重要保证。

学院教材建设的目标是:紧紧围绕学院学科建设目标,在掌握金融科学在国际上的最新实践、科研和教学的基础上,结合我院优势、特色,抓好重点,锤炼精品,争取在未来5年内建立起新的教材体系,实现专业课程教材配套,把“新世纪金融学科主干课程系列教材”(“对外经济贸易大学金融学院系列教材”)打造成一個优秀品牌。

对外经济贸易大学金融学院院长

吴军博士

2006年7月

前 言

目前，中国大学的金融学科教学尚未设置个人理财专业，个人理财尚停留在一门新的试验课的阶段，教材也尚在试用阶段，继作者《个人理财基础》一书之后，《个人理财教程》一书应运而生，以后，个人理财课程所涉及到的每个专题都将以教程的方式推出，慢慢地，个人理财将逐渐从一门课程向一个专业过渡。

面对急剧变化的全球经济和金融业的发展，在不久的将来，大学金融学科的教学与科研将一分为二，以适应发展的需要。基础课程的教学与科研与理财课程的教学与科研将成为大学金融学科教学与科研进行改革的方向。如果我们培养的学生仍停留在现今的教学体系中，我们为他们构建的散乱的专业知识结构将为他们的思维设置障碍，因此，我们有理由质疑，在中国金融业向全球全面开放的今天，他们能适应这种发展格局的需要吗？说白了，这是一个大学教育的责任问题。如果不以战略眼光和宏观思维审视正在变化的世界与我们的关系，不从课程体系上进行变革，教育者和受教育者双方都将付出巨大的智力成本和时间成本。

个人理财在非常短的时间从一个时尚的概念演变成一个时代的需要，中国的和平崛起是在不断积累财富、增强国力的基础上展现出来的，换句话说，也是一个国家理财的过程，还是一个个人理财的过程，这样的理财过程是从一个专业理财技能的积累逐渐形成用一种智慧创造财富的过程。

本书的特点突出了学习与调研、思考与规划、案例与推演、实务与实证四个方面的有机关联，以大学本科在校生为第一读者群，也期待更多的专家、学者、金融行业的工作者光顾与指导、沟通与交流、宣传与推广，因为，我们需要发现缺陷与不足，需要补充与完善，这应该是一个教育工作者的责任。

我们的目标不仅仅是为了出版一本书，而是为推动个人理财从一门课程向一个专业过渡的实现，因为它顺应全球经济和金融业发展的需要，积极的行动本身就是一种博大的智慧，让我们用智慧创造财富。

作者于望京花园

2006年12月22日

目 录

第一章 个人理财概论	(1)
第一节 个人理财策划的概念	(3)
第二节 个人理财策划的目的和重要性	(4)
第三节 个人理财策划流程中的六个步骤	(5)
第四节 个人理财策划方案的组成	(6)
第五节 个人理财策划的核心内容	(7)
本章小结	(21)
本章思考题	(22)
第二章 个人理财流程	(24)
第一节 建立客户关系	(24)
第二节 客户数据、目标与期望	(30)
第三节 分析客户财务状况	(37)
第四节 综合个人理财计划——策略整合	(38)
第五节 提出个人理财计划	(46)
第六节 监控个人理财计划	(52)
本章小结	(69)
本章思考题	(69)
第三章 现金流量管理与财务分析	(71)
第一节 现金流量分析	(72)
第二节 现金收支预算	(84)
第三节 财务分析	(91)
本章小结	(107)

本章思考题	(107)
第四章 储蓄策划	(112)
第一节 储蓄策划的概念	(112)
第二节 储蓄策划工具	(113)
第三节 个人储蓄的运用策略	(120)
本章小结	(125)
本章思考题	(125)
第五章 证券投资决策	(127)
第一节 证券投资决策的概念	(127)
第二节 证券投资决策工具	(128)
第三节 证券投资规划程序	(139)
第四节 证券投资分析的主要方法	(142)
第五节 证券的投资价值分析	(144)
第六节 证券投资收益和风险的衡量	(148)
本章小结	(158)
本章思考题	(159)
第六章 房地产投资决策	(160)
第一节 房地产投资决策基础	(160)
第二节 房地产价格的影响因素	(162)
第三节 房地产的估价方法	(165)
第四节 购房策划	(173)
第五节 换房策划	(179)
第六节 房地产策划风险管理	(180)
本章小结	(184)
本章思考题	(184)
第七章 教育投资决策	(186)
第一节 教育投资决策概述	(186)
第二节 教育投资决策技术	(191)

第三节 教育投资策划工具	(196)
第四节 家庭模式的选择及家庭策划	(199)
第五节 教育投资策划风险管理	(203)
本章小结	(216)
本章思考题	(216)
第八章 保险策划	(217)
第一节 保险策划基础	(217)
第二节 保险策划程序	(223)
第三节 保险策划工具	(226)
本章小结	(234)
本章思考题	(234)
第九章 个人税收策划	(236)
第一节 个人税收策划概述	(236)
第二节 个人税收策划概述	(242)
第三节 税收策划的流程	(245)
第四节 个人税收策划的基本方法	(248)
第五节 个人税收策划技巧	(251)
本章小结	(261)
本章思考题	(262)
第十章 退休策划	(263)
第一节 退休策划概述	(263)
第二节 养老保险	(269)
第三节 个人退休策划流程	(272)
本章小结	(309)
本章思考题	(309)
第十一章 遗产策划	(310)
第一节 遗产策划概述	(310)
第二节 遗产策划的工具	(319)

第三节 遗产策划程序	(323)
本章小结	(332)
本章思考题	(333)
 第十二章 我国个人理财业务	(334)
第一节 个人理财业务概述	(334)
第二节 理财顾问服务	(341)
第三节 综合理财服务	(342)
第四节 私人银行业务	(354)
本章小结	(363)
本章思考题	(364)
 参考书目	(365)
后记	(366)

第一章

个人理财概论

学习目标

- ◇ 个人理财策划的概念;
- ◇ 个人理财策划的目的和重要性;
- ◇ 个人理财策划流程中的六个步骤;
- ◇ 个人理财策划方案的组成;
- ◇ 个人理财策划的核心内容;
- ◇ 我国的个人理财业务。

引言

王先生今年35岁,是公司财务经理,每月薪金5万元。目前有金融资产共150万元,其中银行存款100万元,股票投资50万元。今年,他计划组建家庭,还希望拥有惬意的退休生活。黄先生决定寻求理财规划师的帮助,为自己量身定制一个理财计划,以保障日后的生活需要。

在理财规划师看来,王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准备及其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。及早进行个人理财,不但时间充裕,无需担心孩子的教育费不足,而且王先生的其他个人计划(例如退休策划)也不会因为要应付教育费用而受到影响。

根据王先生提供的资料,其婚礼约需15万元,他还希望在婚后购房自住,首期约为75万元。婚后,他们打算尽快生个宝宝,因此,孩子将来的教育费用也在考虑的范围之内。

根据王先生的要求和他目前的经济情况，理财规划师认为：

首先，考虑到目前王先生最大的支出就是婚礼和置业，可以选择将手头上存款中的90万元作为婚礼及其购买楼宇的首期之用。（参照本书房产策划等内容）

王先生成家后，由单身人士转为已婚人士，家庭负担将会变得较大，再考虑到迎接新生命的开支，他应该先为自己及家人准备一些资金以备不时之需，其余的资金可以按照不同的目标，按比例分配于不同的投资组合进行增值。（参照本书证券投资策划、保险策划等内容）

孩子出生到中学，其学费和生活费每月大概需要4000元，在王先生夫妇的可承受范围以内。待孩子18岁左右时，若要到海外升学其教育费和生活费大约为每年30万元，则可以利用现有的股票市场上50万元的投资，适当调整投资策略，以达到设定的收益。（参照本书教育策划、证券投资策划、保险策划等内容）

在退休安排方面，由于距离目标时期尚远，王先生可以考虑采用定额供款的形式投资，由于年限较长再加上“复利回报”，到退休的时候，其收益必然相当可观。（参照本书证券投资策划、保险策划、退休策划等内容）

最后，理财规划师给出了以下的建议：

首先，在支付婚礼和置业费用后，王先生剩余的10万元存款，应作为后备金，应付迎接新生命的费用和家庭不时之需。

其次，在孩子的教育基金方面，由于目前其投资主要集中于股票，正好符合在投资初期选择进取型策略。而日后应该根据不同的投资期进行策略性资产配置，投资组合应逐渐由较进取转为较审慎的组合。如果设定目标期限为20年，年投资回报收益率为7%，20年后，王先生的该笔投资就可以变现为近200万元，应付孩子的海外升学教育和生活费绰绰有余。

最后，在退休策划方面，因为王先生距离退休时间尚早，关键在于长线定时投资。虽然婚后支出将会增加，但王先生只需要从每月的薪金中抽取4000元以“定期供款”的形式投资，假设其投资组合每年的平均回报率为7%，在60岁退休时，他便有机会取回大约300万元的资金作为退休之用。

从以上案例，我们可以看出个人理财的涉及面非常广泛，包括了个人（家庭）财务需求的许多方面，并且与个人（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相关内容进行简要论述。通过本章的学习，应能掌握个人理财的定义、个人理财的目的和重要性、了解个人理财流程中的六个步骤、个人理财方案的组成、个人理财的核心内容及我国的个人理财业务。

第一节 个人理财策划的概念

个人理财 (Personal Finance Planning), 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”。^① 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, 为顾客进行储蓄策划、投资策划、保险策划、税收策划、财产事业继承策划、经营策略等生活设计方案, 并为顾客进行具体的实施提供合理的建议。”

笔者认为, 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 (青年期、中年期、退休期) 的个人财务安排, 并在财务安排过程中提供有针对性的、综合化的、差异性理财产品和理财服务。

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。”^②

国外对商业银行个人理财业务的理解一般是: “由专业理财人员通过明确个人客户的财务目标, 分析客户的生活及其财务现状, 进而帮助客户制定出可以实现财务目标的方案或建议的一种综合金融服务”。与以往局限于提供某种单一的金融产品不同的是, 个人理财服务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。按照国际惯例, 对银行个人理财服务分为四个等级:

第一级为“大众银行 (Mass Banking)”, 主要为个人金融资产 10 万美元以下的客户提供低端个人理财业务。

第二级为“富裕银行 (Affluent Banking)”, 主要为个人金融资产 10 万美元至 100 万美元的客户提供中端个人理财服务。

^① “Financial planning is the process of meeting the life goals through the proper management of your finances”. — CFP Board of Standards Inc.

^② 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。

第三级为“私人银行 (Private Banking)”，其面对的客户为富有阶层的个人财产投资与管理服务，客户门槛为个人金融资产至少在 100 万美元以上。私人银行最重要的特点是根据客户需求提供量身定做的金融服务。服务涵盖资产管理、投资、信托、税务及遗产安排、收藏、拍卖等领域，由专职理财规划师或财产管理顾问提供一对一服务，产品组合个性化。

第四级是银行提供的个人理财服务当中处于最高级别的“家庭办公室 (Family Office)”，特点在于能享受这种顶级服务的个人或家庭金融资产一般不低于 1.5 亿美元，属于超级富豪的极少数人群。家庭办公室具有很强的专属性，由一组业内顶级水平的财富管理团队专门服务于一个或几个富人家族，为其提供全面的家族资产管理综合服务。家庭办公室往往有延续几代的传承现象。

这样，我们就可以清晰地看出，目前我国商业银行所从事的“个人理财业务”实际上是国际上普遍认为的中低端个人理财业务的一小部分。“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”适合目前我国金融业分业经营、金融市场不很发达的金融发展水平。

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客户的需求与目标。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。

个人理财策划能帮助个人确定理财目标，并依据个人理财策划所提供的建议，充分利用自己的财务资源来实现自己的目的。这些目的可能包括买房、买车、在退休以后获得稳定的收入或为子女的教育储蓄等等。实现这些目的的方法可能有无限种，实现这些目的中的某一个特定目的也可采用许多不同的理财工具。个人理财策划有助于个人采用适当的理财工具以实现自己特定的理财目标。换句话说，个人理财策划在“我现在所在”和“我希望所在”之间架起了一座桥梁。

个人理财是“打理”一生之财，也就是个人一生的现金流量管理与风险管理。一生的收入包含运用个人资源所产生的工作收入及理财收入；一生的支出包括个人及家庭由出生至终老的生活支出及因投资与信贷运用所产生的理财支出。风险管理指预先做保险的安排，降低人生旅途中意外收支失衡时产生的风险。

第二节 个人理财策划的目的和重要性

无论是对 20 岁的大学生，35 岁的为人父母者还是 50 岁打算退休的人来说，个人理财都是非常重要的。个人理财策划是一项终身性的活动，但这并不意味着