

零距离上岗

高职高专金融管理与实务专业
系列规划教材

理财规划 与设计

LICAI GUIHUA
YU SHEJI

孙晓宇◎主编



电子工业出版社
PUBLISHING HOUSE OF ELECTRONICS INDUSTRY
<http://www.phei.com.cn>



高职高专金融管理与实务专业
系列规划教材

理财规划 与设计

孙晓宇◎主 编
刘新良◎副主编

电子工业出版社

Publishing House of Electronics Industry

北京·BEIJING

未经许可，不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。
版权所有，侵权必究。

图书在版编目(CIP)数据

理财规划与设计 / 孙晓宇主编. —北京: 电子工业出版社, 2010.5
(零距离上岗·高职高专金融管理与实务专业系列规划教材)
ISBN 978-7-121-10704-7

I. ①理… II. ①孙… III. ①家庭管理: 财务管理—高等学校: 技术学校—教材 IV. ①TS976.15

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 067083 号

责任编辑: 晋 晶

文字编辑: 袁桂春

印 刷: 北京市顺义兴华印刷厂

装 订: 三河市双峰印刷装订有限公司

出版发行: 电子工业出版社

北京市海淀区万寿路 173 信箱 邮编 100036

开 本: 787×980 1/16 印张: 17.5 字数: 332 千字

印 次: 2010 年 5 月第 1 次印刷

定 价: 28.00 元

凡所购买电子工业出版社图书有缺损问题, 请向购买书店调换。若书店售缺, 请与本社发行部联系, 联系及邮购电话: (010) 88254888。

质量投诉请发邮件至 zltz@phei.com.cn, 盗版侵权举报请发邮件至 dbqq@phei.com.cn。

服务热线: (010) 88258888。

前 言

“你不理财，财不理你”——这看似充满文字游戏色彩的一句话已经成为深入人心的一种理念。在国外，个人理财业务已经发展到相当成熟的阶段，并形成两个主要的分支：以提高个人生活品质为目标的“生活理财规划”和以提高个人资产投资效益为出发点的“投资理财规划”，二者统称为理财规划。在我国，随着理财意识的提高和商业银行、证券公司、保险公司理财业务的不断推出，个人理财业务正在进入一个高速发展时期，对理财规划专业人才的需求也日益增加，国内许多高职高专院校都开设了理财规划课程，因此，迫切需要一本适合于职业教育和培训特点的实用型教材。

本书以让学生“在学中做，在做中学”为编写理念，介绍了现金与消费支出规划、教育规划、住房规划、投资规划、风险管理与保险规划、退休养老规划、税务规划、财产分配与遗产规划、理财规划方案的制定与实施等内容，遵循理论介绍、案例分析、技能训练的编写顺序。理论介绍够用，案例分析实用，技能训练会用，突出了职业教育培养学生实际操作能力的特点。

本书是“零距离上岗·高职高专金融管理与实务专业系列规划教材”之一，具有以下几个显著特点：

1. 结合高职高专教育的特点，在编写内容上，使之尽量贴近理财实际工作的需要，将理财规划理论和实际操作融为一体，侧重培养学生制定理财规划方案的实际操作能力。
2. 在编写体例上，每章配有引导案例、基本理论介绍、理财规划案例分析和技能训练，适合学生学和老师教。书中配有不同风格的插图，并穿插了“小思考”、“相关链接”等栏目，增强了教材的可读性。

3. 在每章结尾部分设置了本章小结、评估练习、职业技能训练等栏目,便于学生复习和对内容的掌握。

4. 考虑到读者资格认证考试的需要,书中还兼顾了国家助理理财规划师和理财规划师资格认证考试的内容。

本书由孙晓宇担任主编,刘新良担任副主编,全书由孙晓宇负责统稿。具体分工如下:孙晓宇(第1~5章),陈欣(第6、7章),陈广宇(第8、9章),董华(第10、11章),刘新良(第6~11章的部分编写工作和统稿工作)。

本书在编写过程中参考、借鉴、引用了相关的网上案例资料 and 许多专家、学者的研究成果,在此对原作者表示诚挚的谢意。

由于编者水平有限,书中疏漏和不足之处在所难免,恳请广大读者不吝赐教。

编 者

目 录

第 1 章 理财规划与设计概述 1

1.1 理财与理财规划 3

1.2 理财规划业的发展与理财 规划职业 10

本章小结 18

评估练习 18

职业技能训练 19

第 2 章 现金与消费支出规划 20

2.1 家庭生命周期阶段的分析 22

2.2 现金规划与现金规划工具 27

2.3 现金与消费支出规划方案 的制定 37

2.4 现金与消费支出规划案例 分析 42

本章小结 47

评估练习 47

职业技能训练 48

第 3 章 教育规划 49

3.1 教育规划概述 50

3.2 教育规划工具的选择 57

3.3 教育规划方案的制定 62

3.4 教育规划案例分析 67

本章小结 69

评估练习 69

职业技能训练 70

第 4 章 住房规划 71

4.1 住房需求分析 73

4.2 购房的财务策略和融资 方案 78

4.3 房地产投资 85

4.4 住房规划案例分析 91

本章小结 93

评估练习 93

职业技能训练 94

第 5 章 投资规划 95

5.1 投资需求与投资规划 97

5.2 投资的影响因素及投资 工具的选择 102

5.3 投资规划方案的制定 115

5.4 投资规划案例分析	118
本章小结	120
评估练习	120
职业技能训练	121
第 6 章 风险管理与保险规划	122
6.1 风险与保险	124
6.2 家庭保险工具的选择	136
6.3 保险理财规划方案设计的 原则和方法	140
6.4 保险规划案例分析	143
本章小结	145
评估练习	145
职业技能训练	146
第 7 章 退休养老规划	147
7.1 退休生活设计与退休费用 分析	148
7.2 现行社会保险体系	157
7.3 退休养老理财规划的方法 与建议	164
本章小结	166
评估练习	166
职业技能训练	167
第 8 章 税收规划	168
8.1 税收规划的概念、原则与 方法	170
8.2 个人所得税	177
8.3 家庭税	184
本章小结	186
评估练习	186
职业技能训练	187

第 9 章 财产分配与遗产规划

9.1 家庭财产风险的种类与 财产界定	190
9.2 财产分配规划的原则和 工具	199
9.3 遗产与遗产规划	203
9.4 财产分配与遗产规划 案例分析	211
本章小结	212
评估练习	212
职业技能训练	213

第 10 章 理财规划方案的 制定与实施

10.1 客户关系的建立	215
10.2 客户财务分析与评价	222
10.3 理财规划方案的制定	232
10.4 理财规划方案的实施与 效果评价	235
本章小结	242
评估练习	242
职业技能训练	244

第 11 章 理财规划案例

综合案例一	246
综合案例二	253
职业技能训练	266

附录 A 客户风险类型测试表

附录 B 客户信息调查表

参考文献

第 1 章

理财规划与设计概述



(图片来源：新闻晨报)

只要你有强烈的致富梦想，无论起步早晚，你都会拥有财富。

——国家理财规划师专业委员会秘书长 刘彦斌

学习目标

- ☑ 理解理财、理财规划的基本概念。
- ☑ 重点掌握理财规划的目标、内容及流程。
- ☑ 了解理财规划职业的发展历史,熟悉我国理财规划职业资格认证的相关知识。

关键术语

理财 理财规划 财务安全 财务自由 CFP 认证



引导案例

7个月前,罗蓓的丈夫去世了,为减轻因此而带来的生活压力,罗蓓带着3岁的女儿凯莉搬到了姐姐潘妮家一起生活。对罗蓓而言,如何处理每日开销并同时保证长期财富安全的话题并不轻松。

罗蓓的丈夫死时留下了不足3 000美元的存款和仅20 000美元的人寿保险费。为了照顾女儿凯莉,罗蓓这几年都未工作。现在,她需要一份工作,既要把凯莉送托,又要帮助在精神上和经济上给了她支持的姐姐潘妮。

潘妮的经济状况又有所不同。3年前,一场滑雪事故使潘妮至今仍处于半瘫状态。她的残疾福利费仅能提供以前工资的60%,而一些固定的开支,如电动轮椅维护等仍需支付,现在,她也同样需要一份工作。

经过8个月的物理治疗,潘妮致力于提高她的计算机技能。《美国伤残国民法案》(ADA)要求雇主在雇用有工作能力的伤残人士时要为他们提供食宿。这项法案给潘妮提供了更多的机会。

“我在大卖场附近的投资公司财务部找到了工作。”潘妮对罗蓓说。

“太好了!”罗蓓答道,“那他们的健康、人寿、伤残保险计划怎么样?”

“如我所愿,”潘妮说,“公司还提供长期医疗保险,这对我非常重要。那么你呢?给凯莉找到保姆了吗?”

“还没有,”罗蓓答道,“但我肯定我们能解决的,不久我们一定能脱困境的。”

思考题:作为一个单亲妈妈,罗蓓应确立何种理财目标,实施何种理财活动?潘妮又应当如何应对她的经济状况?

从引导案例可以看出,人们应该对自己目前的处境有一个清醒的认识,并且要

对自己未来的目标进行规划，而在规划的过程中，就必然要运用到理财规划方面的知识，即学会从财务角度审视人生，以自己目前的财务状况为起点，通过运用多种理财工具和技术，达到自己的理财目标。

1.1 理财与理财规划

以往人们在谈到理财时，一般是指公司理财或企业财务策划，很少谈及个人理财规划。近年来，个人理财规划已经成为与公司理财并列的理财学分支，并且在现代社会经济生活中扮演着越来越重要的角色。本课程中所涉及的主要内容是针对个人理财的规划与设计，谈到个人理财规划，首先要对与理财相关的概念和工作内容有一个较为深刻的理解和认识，因此本章内容先从讨论理财开始。

1.1.1 理财及理财规划的概念

1. 理财的概念

“你不理财，财不理你”——这是中央电视台理财频道的一句广告语。这看似充满文字游戏色彩的话语现今已成为深入人心的一种理念，在这句广告语中可以提炼出一个对本课程十分重要的概念——理财。据统计，在城市各阶层最关心的名词排名中，理财一词名列前茅。什么是理财？如何理解这一概念并运用自如，是学好本课程的一个首先值得探讨的问题。

狭义的理财从字面上来理解，就是“打理钱财”的意思。理财是以“管钱”为中心，通过攒钱、生钱、护钱三个环节，管好现在和未来的现金流，让资产在保值的基础上实现稳步、持续的增值。理财的最终目的是实现财务自由，让生活幸福、美好。有一则俗语叫做“吃不穷，穿不穷，不会算计一世穷”，这里的“算计”指的就是理财的意思。

广义的理财可以理解为“人生一个大的财务计划”，它是在人生不同的生命周期阶段，从财务的角度审视和安排我们的生活方式。从这个角度来说，理财就是个人一生的现金流量与风险管理。因此，可以将理财理解为贯穿人一生的、对个人和家庭资产最有效的保值、增值的一项系统工程。

理财的深刻内涵可以从以下几个方面来理解。

(1) 广义的理财不仅仅是管理财富，还包括人们对生活方式的选择。成功的理财不仅能带来财富的增长，还能够愉悦人生。

(2) 理财应树立正确的理财观念。人们常说一句话“省钱就是赚钱”，这是当今最为典型的理财观念之一。在理财活动中树立正确的理财观念，对理财成功至关重要。

(3) 理财必须找到适合自己的理财方式。这是因为，首先理财是通过对个人或家庭财务状况的分析，为自己的财富做出的一系列的规划设计，并将这些规划设计加以实施的活动来实现的，对不同的人、不同的个人财务状况所做的理财规划会有本质的不同；其次理财效果的好与坏关系到家庭的生活质量，人们对理财寄予无限的希望，但现实生活中，不同的理财方法会带来不同的结果。因此我们必须根据个人具体情况，制定出适合自己的理财规划设计。在现实中，常见的理财规划设计包括现金与消费支出规划、投资规划、教育规划等，这些规划设计的具体方法会在后续的章节中逐一加以介绍。

(4) 理财是一项长期的经济活动，不能一蹴而就，需要长期的等待才能显现效果。世界知名的理财大师大卫·巴赫曾问过一对准备养老的 52 岁老年夫妇：“你们每天能省下 20 美元吗？”这对夫妇回答：“应该可以，我们能够做到！”大师又问：“你们能坚持下去吗？”女主人回答：“可能不会很容易，但我们会努力的。”于是，大师给了他们一个理财规划：“我们假设你确实这样做了，每天先把钱付给自己，一年之后你们将拥有 7 300 美元（20 美元/每天×365 天=7 300 美元），你不必更多的自我约束或预算，将这笔钱用于可靠的多元化投资，20 年后……”大师在白板上写下了一个惊人的数字——461 947 美元。这就是理财长期的效果，理财贵在坚持。

(5) 理财是一个动态的过程。任何一种理财方式和产品都是动态的变化过程，这个动态的变化过程主要是随家庭的实际经济情况及市场情况进行的。如收入提高或减少，则即期消费水平将随之提高或降低。又如，年轻的单身男女，一般情况下，他们的避险准备除保留一定的紧急备用金外，再买一些保额的人身意外伤害保险和医疗保险就行了；待到结婚生儿育女后，就得为子女教育投资了；到中年，身体机能开始逐步衰退，此时，医疗保障方面的需求就凸显出来了；到老年，医疗健康方面的需求越来越大，但赚钱的能力越来越低，等等。家庭经济状况变化，理财规划就要随之发生变化。

(6) 理财的最终目标是实现个人的财务安全与财务自由。所谓财务安全，是指个人或家庭对自己的财务现状有充分的信心，认为现有的财富足以应对未来的财务支出和其他生活目标的实现，不会出现大的财务危机。所谓财务自由，是指个人或

家庭的投资收入大于全部支出,这时才是达到了财务自由。当达到财务自由时,个人不再为赚取生活费用而工作,投资收入将成为个人或家庭收入的主要来源。



相关链接: 财务安全

一般来说,衡量一个人或家庭的财务安全主要有以下内容:① 是否有稳定、充足的收入;② 个人是否有发展的潜力;③ 是否有充足的现金准备;④ 是否有适当的住房;⑤ 是否购买了适当的财产和人身保险;⑥ 是否有适当、收益稳定的投资;⑦ 是否享受社会保障;⑧ 是否有额外的养老保障计划。

总之,理财说起来简单,做起来并不容易。现代理财不仅建立在合理家庭消费的基础上,而且还是独立于家庭消费之外的理财活动,家庭理财活动能否取得成功,主要依靠的是对各种经济金融信息进行捕捉和分析,而这种投资分析,需要知识、智力等的无形投入,才能取得最佳理财效果。

学会理财,不仅仅是为了财富的多少,它同时给人们带来愉悦,有一种掌控生活的成就感。培养理财习惯,会让你像富人一样思考,像富人一样问鼎人生苍穹,成就财富梦想。

2. 理财规划的概念

按照权威的国家理财规划师职业资格认定的培训教程,我们给出理财规划的具体定义。理财规划(Financial Planning),是根据客户财务与非财务状况,运用规范的方法并遵循一定程序为客户制定切合实际、可操作的某一方面或一系列相互协调的规划方案,包括现金与消费支出规划、教育规划、住房规划、投资规划、风险管理规划、退休养老规划、税收规划、财产分配与遗产规划等。

1.1.2 理财规划的目标、原则和注意事项

1. 理财规划的目标

理财的最终目标是实现个人的财务安全与财务自由。这一目标是通过具体的理财规划来实现的。因此,根据这些具体规划的实施所要达到的目的,将理财规划设计中必须实现的目标归纳如下。

(1) 在现金与消费支出规划设计中必须保证持有必要的流动性资产,以保证有足够的资金来支付短期内计划中和计划外的费用;确定合理的消费支出,减少不合

理的开支,以保证个人财务状况稳健和持续发展的需要。

(2)在教育规划设计中,使其有能力合理支付自身及其子女的教育费用,充分实现对教育期望的目标。

(3)在住房规划设计中,实现个人或家庭的住房梦想,并为房产投资合理地筹措和使用资金。

(4)在投资规划设计中,确定合理的投资结构,根据理财目标和风险承受能力进行资产配置,确定有效的投资方案,最终达到财务自由的目的。

(5)在风险管理与保险规划设计中,为抵御不测和灾害,必须进行科学的理财规划和适当的财务安排,将意外事件带来的损失降到最低,更好地规避风险。

(6)在退休养老规划设计中,必须及早进行财务规划,使人们到晚年能过上有尊严、自立的老年生活。

(7)在税收规划设计中,要充分利用政策优惠和差别待遇,适当减少或延缓税负支出,达到整体税后收入最大化的目标。

(8)在财产分配与遗产规划设计中,通过相关财产事先约定,避免财产分配过程中可能发生的纠纷,确保个人意志能够得以延伸,实现家庭财产的顺利传承。

2. 理财规划的原则

(1)整体规划原则。整体规划原则既包含规划思想的整体性,也包含理财方案的整体性。作为理财规划师不仅要综合考虑客户的财务状况,而且要关注客户非财务状况及其变化,进而提出符合客户实际和目标预期的规划,这是理财规划师开展工作的基本原则之一。

(2)量入为出原则。在收入一定的前提下,消费与投资支出往往此消彼长。理财规划应该正确处理消费、资本投入与收入之间的矛盾,形成资产的动态平衡,确保在投资达到预期目的的同时保证生活质量的提高。消费的正确理解应该是消费既不滞后,又不超前,既不人为抑制消费,又不盲目攀比,做理性的消费者。量入为出是一种计划消费行为,是指在基本生活资料得以满足的情况下,通过储蓄、投资有计划地安排生活。

(3)现金保障优先原则。根据专业理财规划的基本要求,为客户建立一个能够帮助客户家庭在出现失业、大病、灾难等意外事件的情况下也能安然度过危机的现金保障系统十分关键,也是理财规划师进行任何理财规划前应首先考虑和重点安排的,只有建立了完备的现金保障,才能考虑将客户家庭的其他资产进行专项安排。

(4) 风险管理优于追求收益原则。理财规划首先应该考虑的因素是风险,而非收益。理财规划旨在通过财务安排和合理运作来实现个人、家庭或企业财富的保值增值,最终使生活更加舒适、快乐。保值是增值的前提,理财规划师必须认清可能出现的各种风险,合理利用理财规划工具规避风险,并采取措施规避这些风险。

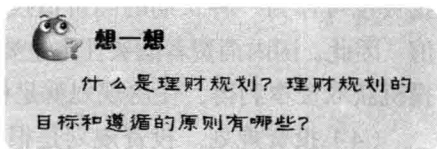
(5) 家庭类型与理财策略相匹配原则。基本的家庭模型有青年家庭、中年家庭和老年家庭三种,不同的家庭形态,财务收支状况、风险承受能力各不相同,理财需求和具体的理财规划内容也不尽相同。

(6) 终生理财、快乐理财原则。理财是一个贯穿人生始终的过程。一个人一生的不同时期理财的需求是不一样的,因此必须考虑阶段性和延续性。同时,理财的根本目的是让生活更美好快乐,保持快乐轻松的心态,才能充分发挥聪明才智,做出最正确的理财决策。

3. 理财规划的注意事项

(1) 理财规划是全方位的综合性服务,而不是简单的金融产品销售。它不局限于提供某种单一的金融产品,而是针对客户不同阶段的各种理财目标进行全方位、多层次、个性化的财务服务。

(2) 理财规划强调个性化。每个客户都有自己独特的财务与非财务状况,并且往往差异巨大,这就决定了理财规划服务不可能有一成不变的模式,而是因客户具体情况而异。



(3) 尽管理财规划经常以短期规划方案的形式表现,但就生命周期而言,理财规划是一项长期规划,它贯穿人的一生,而不是针对某一阶段的规划。

(4) 理财规划通常由专业的理财规划师或资深的投资人士为客户提供。

1.1.3 理财规划的内容及流程

1. 理财规划的内容

根据理财规划的定义,理财规划的内容如图 1-1 所示。本课程也是以此作为划分各章的标准,在以后各章中将详细展开介绍。

(1) 现金与消费支出规划。现金规划的基本内容是对家庭或者个人日常的现金及现金等价物的管理。现金规划的核心是建立应急基金,保障个人和家庭生活质量

和状态的持续性稳定。现金规划是否科学合理将影响其他规划能否实现。因此，做好现金规划是理财规划的必备基础。



图 1-1 理财规划的内容

消费支出规划主要是基于一定的财务资源下，对家庭消费水平和消费结构进行规划，以达到适度消费，稳步提高生活质量的目标。

(2) 教育规划。教育规划是指在收集客户的教育需求信息、分析教育费用的变动趋势并估算教育费用的基础上，为客户选择适当的教育费用准备方式及工具，制定并根据因素变化调整教育规划方案。

(3) 住房规划。大部分消费者购买住宅都是为了自用，而事实上，住宅或房地产投资也可作为一种长期的高价值投资，不仅可以用于个人消费，还有显著的投资价值。因此，国内消费者购买住宅主要有三大原因：自己居住、对外出租获取租金收益、投机获取资本利得，住房规划就是根据客户的不同购买动机制定的不同的购房方案。

(4) 投资规划。投资规划是根据客户投资理财目标和风险承受能力，为客户制定合理的资产配置方案，构建投资组合来帮助客户实现理财目标的过程。

(5) 风险管理与保险规划。风险管理是一个组织或个人用以降低风险负面影响的决策过程，而风险管理与保险规划则是指经济单位通过对风险的识别、衡量和评价，并在此基础上选择与优化组合各种风险管理技术，对风险实施有效控制和妥善处理风险所致损失的后果，以尽量小的成本争取最大的安全保障和经济利益的行为。理财规划师进行风险管理规划的服务旨在通过对客户经济状况和保障需求的深入分析，帮助客户选择最合适的风险管理措施规避风险。

(6) 退休养老规划。退休养老规划是为保证客户在将来有一个自立、尊严、高品质的退休生活，而从现在开始积极实施的规划方案。退休养老规划的核心在于进行退休费用的分析和退休规划工具的选择。

(7) 税收规划。税收规划是指在纳税行为发生前，在法律允许的范围内，通过

对纳税主体的经营、投资、理财等经济活动的事先筹划和安排,充分利用税法提供的优惠和差别待遇,以减轻税负,达到整体税后利润最大化的过程。

(8) 财产分配与遗产规划。财产分配规划是指为了家庭财产在家庭成员之间进行合理分配而制定的财务规划。理财规划师要协助客户对财产进行合理分配,以满足家庭成员在家庭发展的不同阶段产生的各种需要。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分配方案,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家庭财产的代际相传或安全让渡等特定的目标。

2. 理财规划的流程

在个人理财规划实务中,为了保证专业服务的质量,客观上需要一个标准的流程对个人理财规划工作进行规范。理财规划的流程可以分为六步,如图1-2所示。

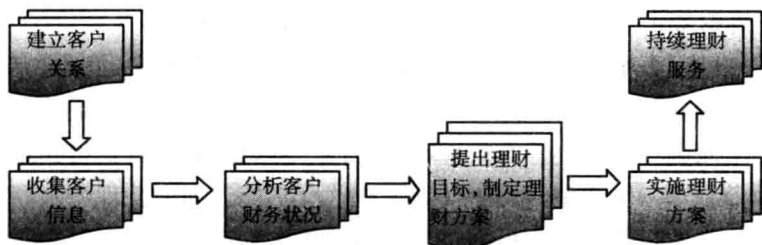


图 1-2 理财规划的流程

(1) 建立客户关系。作为理财规划整个工作流程的第一个环节,建立客户关系成功与否直接决定了理财规划业务是否可以得到开展。建立客户关系的方式多种多样,包括但不限于电话交谈、互联网沟通、书面交流和面对面会谈等。需要特别注意的是,在建立客户关系的过程中,理财规划师的沟通技巧显得尤为重要。除了语言沟通技巧以外,理财规划师还要懂得运用各种非语言的沟通技巧,包括眼神、面部表情、身体姿势、手势等。此外,理财规划师作为专业人士,在与客户交谈时要尽量使用专业化的语言。

(2) 收集客户信息。收集、整理和分析客户的信息,这是制定理财方案的关键一步。如果无法收集到准确的财务数据,理财规划师就无法准确了解客户的财务状况和理财目标,也就不可能针对不同客户提出切实可行的理财方案。收集客户信息包括财务信息和与理财有关的非财务信息两大类,其中根据客户的财务信息编制客户的财务报表和评测客户对风险的偏好是两项至关重要的工作。

(3) 分析客户财务状况。客户现行的财务状况是达到未来财务目标的基础，理财规划师在提出具体的理财规划之前，必须客观地分析客户的现行财务状况并对客户未来的财务状况进行预测。客户的财务状况分析主要包括收支情况分析、储蓄情况分析、偿债能力分析等，通过客户财务报表中的各种财务比率的计算，来说明客户的财务状况，以此提出对客户有针对性的、具体的理财目标。

(4) 提出理财目标，制定理财方案。客户理财目标按时间长短可分为短期目标、中期目标和长期目标。短期目标通常预计在 1 年之内达成，像出国旅游、置办新家具等；中期目标通常预计在 3~5 年内完成，像买车、装修房子等；长期目标一般预计在 5 年以后完成，如筹措子女大学学费等。

在人生的不同阶段，每个人所设定的理财目标也必须与人生各阶段的需求相配合。因此，在进行理财规划时，必须根据不同的客户和每位客户在生命周期中不同阶段的需求来设定理财目标，综合考虑每一具体项目的规划，运用本书后续各章所介绍的专业理财知识与技巧，最后形成客户的整体理财方案。

(5) 实施理财方案。一份书面的理财规划本身是没有意义的，只有通过实施理财规划才能让客户的财务目标成为现实。为了确保理财规划的实施效果，理财规划师应遵循三个原则：准确性、有效性和及时性。理财规划要真正得到顺利实施还需要理财规划师制定一个详细的实施计划。在这个实施计划中，理财规划师首先要确定理财规划的实施步骤，其次根据理财规划的要求确定匹配资金的来源，最后理财规划师还要列出理财规划实施的时间表。

(6) 持续理财服务。理财服务并不是一次完成的，客观环境会不断发生变化，客户的经济条件、理财目标也会发生变动。因此，在完成方案后很长时期内，理财规划师仍需要根据新情况来不断地调整方案，帮助客户更好地适应环境，达到预定的理财目标，包括定期对理财方案进行评估及不定期的信息服务和方案调整。



想一想

理财规划包含哪些内容？其流程是什么？

1.2 理财规划业的发展与理财规划职业

1.2.1 美国理财规划业的产生与发展

理财规划业首先出现在美国，其发展经历了初创期、扩张期、成熟稳定发展期