

21世纪高职高专精品教材

F 财政金融系列



金融理财

主编 王琳



西南财经大学出版社
Southwestern University of Finance & Economics Press

21 世纪高职高专精品教材·财政金融系列

金融理财

主编 王 琳

西南财经大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

金融理财/王琳主编. —成都:西南财经大学出版社, 2010. 8
ISBN 978-7-81138-899-2

I. ①金… II. ①王… III. ①金融投资—高等学校—教材
IV. ①F830.59

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 153702 号

金融理财

王 琳 主编

责任编辑:孙 婧

装帧设计:董 迪

责任印制:封俊川

出版发行:	西南财经大学出版社(四川省成都市光华村街 55 号)
网 址:	http://www.bookcj.com
电子邮件:	bookcj@foxmail.com
邮政编码:	610074
电 话:	028—87353785 87352368
印 刷:	北京市昌平百善印刷厂
成品尺寸:	185mm×260mm
印 张:	16.5
字 数:	402 千字
版 次:	2010 年 9 月第 1 版
印 次:	2010 年 9 月第 1 次印刷
印 数:	1—3000 册
书 号:	ISBN 978-7-81138-899-2
定 价:	26.00 元

1. 版权所有,翻印必究。
2. 如有印刷、装订等差错,可向本社营销部调换。

21 世纪高职高专精品教材

编审委员会

顾问 宋远方 中国人民大学商学院副院长

主任 仲理峰 中国人民大学商学院

副主任 刘凤芹 东北财经大学经济学院

王 华 中南财经政法大学会计学院

课程审定 王玖河 燕山大学工商管理系

孔喜梅 郑州大学商学院

内容审定 刘丽霞 中央财经大学会计学院

张莉艳 山西财经大学工商管理学院

王建军 河南财经政法大学工商管理学院

委员(以姓氏笔画为序)

王卫国 王秀芳 王金玲 王栓军 王晓东

刘国防 刘国峰 杨应杰 杨录强 李军峰

李香者 张松灿 张 萍 高 静 郭 平

郭现芳 郭 鹏 黄爱玲 蒋春艳 惠献波

出版说明

在国家和社会的大力支持下,我国高职高专教育经过十多年的快速发展,已经取得了不小的成就。但高职高专教育的发展和我国经济发展的现状却不相适应,当前高职高专教育的人才培养结构以及教学内容都与现实需求有着较大的差距。针对高职高专教育发展的现状,温家宝总理在政府工作报告中强调:“要进一步加强职业教育,以就业为目标,整合教育资源,改进教学方式,着力培养学生的就业创业能力。”这进一步明确了高职高专教育的发展方向和教材的改革方向。教育部在《国家中长期教育改革和发展规划纲要(2010—2020年)》(以下简称《纲要》)中也指出:“发展职业教育要面向人人、面向社会,着力培养学生的职业道德、职业技能和就业创业能力。”发展高职高专教育是推动我国经济发展、促进就业的重要途径,必须摆在更加突出的位置。

要加快高职高专教育改革的步伐,就必须对课程体系和教学模式等问题进行探索。在这个过程中,教材的建设与改革无疑起着至关重要的基础性作用,高质量的教材是培养高素质人才的保证。高职高专教材作为体现高职高专教育特色的知识载体和教学基本工具,直接关系到高职高专教育能否为社会培养并输送符合要求的高技能人才。

为促进高职高专教育的发展,加强教材建设,教育部在《关于全面提高高等职业教育教学质量的若干意见》中,提出了“重点建设好3000种左右国家规划教材”的建议和要求,并对高职高专教材的修订提出了一定的标准。为了顺应当前我国高职高专教育的发展趋势,推动高职高专教材的建设,我们精心组织了一批具有丰富教学和科研经验的人员成立了21世纪高职高专精品教材编审委员会。

编审委员会依据教育部高教司制定的《高职高专教育基础课程教学基本要求》和《高职高专教育专业人才培养目标及规格》,调研了300余所具有代表性的高等职业技术学院和高等专科学校,广泛而深入地了解了高职高专院校的专业和课程设置,系统地研究了课程的体系结构,同时,充分汲取各院校在探索培养应用型人才方面取得的成功经验,并在教材出版的各个环节设置专业的审定人员进行严格审查,从而确保了整套教材“以就业为导向,培养学生就业创业能力”的特色。

本套教材的编写遵循以下四点原则:

(1) 定位更加强调“以就业为导向”。教育部对我国的高职高专教育提出了“以应用为目的,以必需、够用为度”的原则。根据这一原则,本套教材在编写过程中,力求从实际应用的需要出发,尽量减少枯燥、实用性不强的理论灌输,充分体现“以行业为导向,以能力为本,以学生为中心”的风格,从而使本套教材更具实用性和前瞻性,与就业市场结合得也更为紧密。

(2) 按照国家对高职高专教育的定位和教育部《纲要》的具体要求,结合高职高专人

人才培养方案以及教学大纲的需要,为了最大程度地体现高职高专教育的特点及时代发展的要求,本套教材非常注重培养学生的职业技能,力避传统教材“全而深”的教学模式,将“教、学、做”有机地融为一体,在教给学生理论知识的同时,强化了对学生实际操作能力的培养。

(3) 采用“案例导入教学”的编写模式。在讲解的过程中,本套教材援引大量鲜明、实用的案例进行分析,紧密结合实际,以达到编写实训教材的目标。这些精心设计的案例不但可以方便老师授课,还可以启发学生思考,提高其就业创业的能力。

(4) 倡导“立体化”教学,提供全方位教学服务。为顺应 21 世纪高职高专教学发展的需要,我们精心策划了“教学资料包”和教学资源网,向教师用户提供教学课件、教学参考、教学检测、教学资源推荐、课后习题答案等教学资源,以支持网络化及多媒体等现代化教学方式,从而方便老师授课,提高学生的学习兴趣。

对于教材出版及使用过程中遇到的各种问题,欢迎您来电来函与我们联系,联系方式详见“教师服务登记表”。同时,我们也希望有更多经验丰富的教师加入到我们的行列当中,编写出更多符合高职高专教学需要的高质量教材,为我国的高职高专教育作出积极的贡献。

21 世纪高职高专精品教材编审委员会

序

经过一段时间的发展,我国的高职高专财经管理类教材建设取得一定的成就,但由于起步较晚,所以当前的高职高专教材与高职高专教育发展的要求存在很大的差距。首先,很多教材都是本科教材的删减版,在内容讲解上仍然是理论色彩过于深厚,对实训部分重视不够。其次,当前市场上的高职高专教材和职业资格考试、职业技能等级认定结合得不够,偏重于帮学生拿学历证,但对于他们的就业和创业则帮助不大。再次,教材的立体化程度不够,往往是教科书等于教材,这种状况不利于学生对知识的学习和掌握。

在此背景下,我们组织了一批具有丰富理论知识和实践经验的专家、一线教师,编写了21世纪高职高专精品教材。本系列教材结合高职高专院校专业课程的设置和教学大纲,遵循“以学生为主体,以教师为主导”的原则,将实训放在重要位置,对于一些需要配练习材料的课程,我们专门开发了教学辅导书,以利于学生牢固掌握和灵活应用所学知识。

本套教材在策划和编写过程中,注重结合主要行业的从业资格证考试和技能等级认定的需要,在知识重点和应用性上向就业倾斜,在教材中突出案例教学和实战训练,以帮助学生掌握就业技能。

需要特别提到的是,本套教材非常注重对配套教学资源的开发,每本教材都配有教学资料包和网络教学资源,以满足多媒体教学的需要。

本系列教材力求以就业为导向,注重对学生核心能力的培养,使学生的就业创业能力大为提高。在内容上,本系列教材将理论知识与实践练习相结合,采用案例教学模式,使学生能够更快地掌握主要技能点;在结构安排上,本系列教材专门设置了“学习目标”、“小案例”、“资料卡”、“本章小结”、“复习思考题”和“案例分析”等版块,以方便学生自主学习。

相信本系列教材能够很好地适应现代高职高专教育教学的需求,为社会培养出更多优秀的财经专业人才。

中国人民大学商学院

前 言

金融理财业务在我国开始于 20 世纪 90 年代,经过近些年的发展,金融理财的概念和理财理念已经得到了广泛认可,金融理财作为一门新兴的课程也开始走进大学课堂。为了普及金融理财教育,培养金融理财人才,满足金融理财市场需求,结合近几年金融理财教育过程中存在的问题,我们编写了这本书。

本书主要讲述了金融理财的基本知识,不仅包括金融方面的系统知识,也涉及了与金融理财相关的法律和财务方面的内容。本书共分为十四章,第一章介绍了金融理财的定义、理念、运作,我国的金融理财市场和金融理财师的相关知识;第二章讲述了信用,货币时间价值以及终值、现值、年金及其计算方面的基础知识;在此基础上,第三章阐述了金融理财过程中运用的相关投资理论,为理财者提供决策依据,提醒理财者在理财过程中注重风险和收益的权衡;第四章讲述了金融理财面临的风险及管理策略;第五章至第十二章依次介绍了银行、股票、债券、证券投资基金、保险、信托、外汇、期货、期权、黄金等金融理财方式,这部分内容是本书的核心,也是理财者在理财过程中所面临的具体选择;金融理财离不开一定的法律环境,本书第十三章讲述了与金融理财相关的法律法规;另外,鉴于税法在理财过程中的重要性,本书第十四章单独介绍了与金融理财相关的税法方面的知识。

与国内现有的同类教材相比,本书具有以下四个特点:第一,本书以教学实践为基础,从学生的角度讲述金融理财知识,特别是在介绍金融投资理论时,不是进行复杂的公式推导,而是阐述投资理论的实质,从而满足不同层次学生的需要;第二,在讲述理财知识时,以收益和风险为主线,突出说明金融理财中每个理财者所面临的基本问题,即如何在理财过程中做到收益最大化和风险最小化;第三,本书设置了“资料卡”、“小案例”和“案例分析”等版块,扩大了信息容量,丰富了学生的课外知识,也有助于加深学生对书中相关内容的理解;第四,在章节的安排上,本书注重系统性和逻辑性,内容由浅入深、总分结合、从理论到实践,为学生深刻理解金融理财知识提供正确的思路。

本书由王琳主编。本书在编写过程中引用了大量的案例,参考了许多文献资料,在此对原作者表示诚挚的谢意。

由于编者水平有限,书中难免存在疏漏及不妥之处,恳请专家与广大读者不吝赐教。

编 者

目 录

第一章 金融理财概述	1
学习目标	1
第一节 金融理财的定义与理念	1
第二节 金融理财运作	4
第三节 我国的金融理财市场	8
第四节 金融理财师	9
本章小结	13
复习思考题	13
案例分析	13
第二章 金融理财基础知识	16
学习目标	16
第一节 信用和货币	16
第二节 货币时间价值	22
第三节 终值、现值、年金及其计算	24
本章小结	32
复习思考题	32
案例分析	32
第三章 金融投资理论	34
学习目标	34
第一节 金融理财环境	34
第二节 投资风险与收益理论	39
第三节 资产组合原理	44
第四节 资本资产定价模型	46
第五节 市场有效性理论	48
本章小结	50
复习思考题	50
案例分析	51
第四章 金融理财风险管理	54
学习目标	54
第一节 金融理财风险的概念、种类和识别	54

第二节 金融理财风险管理策略	58
本章小结	62
复习思考题	63
案例分析	63
第五章 银行理财	65
学习目标	65
第一节 银行理财概述	65
第二节 银行理财产品的种类	70
第三节 银行理财的风险	75
第四节 银行理财策略	77
本章小结	81
复习思考题	82
案例分析	82
第六章 股票理财	85
学习目标	85
第一节 股票理财概述	85
第二节 股票市场	88
第三节 股票定价	92
第四节 股票理财的风险	95
第五节 股票投资策略	98
本章小结	103
复习思考题	103
案例分析	104
第七章 债券理财	106
学习目标	106
第一节 债券理财概述	106
第二节 债券定价	113
第三节 债券的利率期限结构	117
第四节 债券理财的风险	120
第五节 债券投资组合管理	123
本章小结	125
复习思考题	126
案例分析	126
第八章 证券投资基金理财	129
学习目标	129

第一节 证券投资基金理财概述	129
第二节 证券投资基金的种类	132
第三节 证券投资基金理财的收益和风险	139
第四节 证券投资基金投资组合管理	142
本章小结	145
复习思考题	145
案例分析	146
第九章 保险理财	148
学习目标	148
第一节 保险理财概述	148
第二节 保险的种类	152
第三节 保险理财的收益和风险	156
第四节 保险规划	159
本章小结	161
复习思考题	162
案例分析	162
第十章 信托理财	164
学习目标	164
第一节 信托理财概述	164
第二节 信托理财的收益和风险	168
第三节 信托理财的策略	172
本章小结	174
复习思考题	175
案例分析	175
第十一章 外汇理财	177
学习目标	177
第一节 外汇理财概述	177
第二节 外汇市场	182
第三节 外汇理财的风险	185
第四节 外汇理财的策略	188
本章小结	190
复习思考题	191
案例分析	191
第十二章 其他金融理财方式	193
学习目标	193

第一节 期货理财	193
第二节 期权理财	201
第三节 黄金理财	204
本章小结	208
复习思考题	208
案例分析	208
第十三章 金融理财相关法律法规	210
学习目标	210
第一节 银行理财相关法律法规	210
第二节 证券理财和基金理财相关法律法规	213
第三节 保险理财相关法律法规	218
第四节 信托理财相关法律法规	220
第五节 外汇理财相关法律法规	223
本章小结	225
复习思考题	225
案例分析	225
第十四章 金融理财中的税收筹划	227
学习目标	227
第一节 税收及个人所得税概述	227
第二节 个人所得税筹划	230
本章小结	238
复习思考题	238
案例分析	239
附录	240
参考文献	246

第一章 金融理财概述

学习目标

（一）知识目标

- 了解金融理财的定义和特点,理解金融理财的理念;
- 了解金融理财运作的概念,掌握金融理财运作流程;
- 了解我国金融理财市场的不同发展阶段和我国金融理财市场的特点;
- 了解金融理财师的从业资格和职业道德标准。

（二）技能目标

- 学会收集和整理客户的基本信息,并在此基础上提出理财基本目标;
- 能够利用金融理财运作流程为客户设计理财方案。

金融理财是一种综合性金融服务。我国经济的发展和居民收入水平的提高是促进金融理财业务发展的根本动力。在经济生活中,货币化程度的提高和金融市场的发展,为金融理财提供了丰富的理财工具。当然,我国金融理财市场还处于现代理财业务的初级阶段,金融理财工具还无法满足居民和企业等对各种风险和收益组合的需求。

金融理财师是为客户提供理财服务的高级人才,也是一种新兴的职业。在我国,金融理财师由中国金融教育发展基金会金融理财标准委员会进行资格认证,同时由国际金融理财标准委员会授权在我国(香港和台湾地区除外)独家进行国际金融理财师资格认证。在不特别说明的情况下,金融理财师和国际金融理财师统称为金融理财师。金融理财师按照一定的金融理财运作流程为客户提供全方位的服务,在为客户服务时,金融理财师要遵守其职业道德准则和执业准则。这些规定有利于我国金融理财事业的发展,也有利于提高金融理财师的社会公信力。

第一节 金融理财的定义与理念

一、金融理财的定义、特点及作用

（一）金融理财的定义

中国金融教育发展基金会金融理财标准委员会(Financial Planning Standards Council of China,FPSCC,以下简称标准委员会)对金融理财下的定义是:金融理财是指理财专业人

士通过收集客户家庭状况、财务状况和生涯目标等资料,与客户共同界定其理财目标及优先顺序,明确客户的风险属性,分析和评估客户的财务状况,为客户量身定制合适的理财方案并及时执行、监控和调整,最终满足客户人生不同阶段的财务需求的综合金融服务。

金融理财与目前流行的个人理财有所不同:个人理财针对的是个人客户,理财工具通常既包括金融工具,也包括一些非金融工具;而金融理财针对的可能是个人客户,也可能是企业客户,理财工具则通常只有金融工具。

因此,从广义的角度来看,可以认为金融理财是指专业理财人员通过分析和评估客户各方面的财务状况,明确客户的理财目标,最终帮助客户制定出合理的、可操作的理财方案,使其能满足人生不同阶段或企业不同发展阶段的需求,达到个人或企业在财务上的自由、自主和自在。

(二) 金融理财的特点

根据标准委员会对金融理财下的定义可以看出,金融理财主要有以下几个特点:

- (1) 金融理财是综合性金融服务,而不是金融产品推销。
- (2) 金融理财是由专业理财人士提供的金融服务,而不是客户自己理财。
- (3) 金融理财是针对客户一生的长期规划,而不是针对客户某个阶段的规划。
- (4) 金融理财是一个过程,而不是一个产品。
- (5) 金融理财的客户不仅仅局限于个人,还包括企业等组织。

(三) 金融理财的作用

通过金融理财,理财者能够实现平衡现在和未来收支、规避风险和灾害、对财产进行保值以及提高生活水平等目标。这些目标也正是金融理财所具有的作用。

1. 平衡收支

人生的不同阶段,人们的收入和支出是不同的。在成年以前和退休以后,这两个年龄段的支出大于收入,甚至只有支出;而在成年以后到退休以前这个年龄段的收入大于支出。因此,就会出现怎样进行合理安排以达到收入和支出平衡的问题。收支不平衡给人们带来的困扰是显而易见的。例如,刚工作不久的年轻人结婚想要买房,然而此刻的收入却无法实现这个目标。金融理财则可以解决这个难题,年轻人可以通过消费贷款来买房,如此则可以实现用未来的收入解决现在支出的目的。

在企业发展的不同阶段,企业的收入和支出也是不同的。例如,企业初创期需要资金,支出较多,收入较少,成熟期则收入较多,所以企业也有平衡收支的需要。金融理财可以根据企业预期现金流量规划其日常收支行为,从而实现企业健康发展。

2. 风险管理

在市场经济条件下,客户的财产时刻都面临着风险。这些风险中有些是系统风险,如银行存款面临的通货膨胀的风险、持有的债券面临的利率波动的风险等,这些风险过度集中往往会给客户造成损失。有些风险是非系统风险,如企业债券面临的违约风险,这些风险可以通过分散投资来规避;还有一些风险可以通过购买保险来规避,如房屋失火的风险。分散化投资、购买保险既是进行风险管理的方法,也是金融理财的重要内容。

3. 保值增值

客户持有的财产往往因经济波动而遭受损失。例如,将现金持有在手中,当经济运行形

势高涨时,通货膨胀会降低现金的实际购买力,即使将现金存入银行,也可能遭受通货膨胀风险。因此,应当将财产进行有效的投资,如购买股票、债券或基金,投资黄金,对财产进行保险等,这些理财工具都可以实现保值增值的功能。如果投资者决策正确,还可能获得高额的投资利润。

4. 改善生活或经营

通过平衡收支,就可以“花未来的钱,圆今天的梦”。例如,个人可以凭借未来收入向银行申请贷款买房、买车,甚至申请贷款旅游。这样,人们就可以用未来的收入进行现时的消费,提高自己的生活质量。企业则可以通过投资、融资途径解决发展过程中面临的问题,为自身发展创造一个良好的经营环境。例如,企业在初创期可以通过发行股票进行筹资,解决资金问题;在成熟期则可以进行证券市场投资,以实现企业资产的保值增值。

二、金融理财的理念

(一) 以客户为中心

金融理财必须树立“以客户为中心”的理念,只有这样才能更好地为客户提供理财服务。金融理财是一项综合服务,和其他服务业一样,也要注重满足客户多样化的需求,提高服务质量。

一方面,改革开放以来,我国的金融体制发生了巨大变化,出现了证券公司、保险公司、信托机构等多种金融机构,同时金融产品也呈现多样化,如存款、股票、基金、债券、期货和期权等。丰富的金融产品为金融理财提供了理财对象,也为风险管理提供了多种多样的工具。

另一方面,我国居民生活水平总体上得到了很大的提高,而且收入结构出现差异化,富裕人口的比重逐渐增大。这些富裕人口对金融理财服务的需求也在增加,特别是近年来,人们的金融投资意识逐渐增强,越来越要求多样化的金融投资产品和个性化的金融服务。

显然,传统的以金融产品为导向的营销方式已经不适合金融理财市场的发展状况,因此,理财机构和理财人员必须要树立“以客户为导向”的经营理念 and 营销理念。



资料卡

金融理财应以客户为中心

中国的金融理财业务必须坚持以客户为中心、奉行营销推广和服务吸引“并举”的战略。要建立客户战略和长期稳定、科学管理的客户关系,深度挖掘客户资源的效益;要大力开展以关系营销为主的金融营销和以优质高效服务为主的服务支持与吸引活动,实现银行与客户在价值利益上的双赢。现代商业银行实行的“以客户为中心”的竞争和发展战略,不同于过去以网点和人际关系为主线、对客户不加选择的竞争战略,而是细分客户价值,针对不同客户群体先进行市场定位;借助先进信息技术工具,提供符合客户需求的金融产品和服务;并着力稳定发展高效益的客户群,以期获得“深度效益”等方面的双赢性实践。同时,要真正提高客户服务水平,就必须实时进行业务创新、快速响应市场需求、迅速满足客户的个性化要求。

(二) 分散化投资

金融理财的目标是平衡收支、风险管理、保值增值和改善生活。其中,风险管理是非常

重要的理财目标,也是每个理财者都回避不了的问题。在理财过程中,单纯追求资产增值的理念是不科学的,风险与收益关系原理说明了风险和收益共存,高收益一定要承担高风险。如果理财者只追求高收益,忽视风险的存在,最终可能遭受损失。因此,在理财时,一定要注重分散化投资,“不要把鸡蛋都放在一个篮子里”。分散化投资可以规避非系统风险,从而减小了理财者所承受的风险压力。金融理财是对客户整个生命周期的规划,不能片面强调收益而忽视风险,否则很可能给投资者带来损失。

第二节 金融理财运作

一、金融理财运作的概念

金融理财运作是指进行金融理财规划的操作流程。一般而言,金融理财运作流程具体包括收集和整理客户基本信息、分析和评估客户的风险承受能力、确定客户的理财目标、制定并执行金融理财规划方案、评估和修正金融理财规划方案等五个方面。具体而言,就是金融理财师通过在金融理财运作流程各个环节上的努力,具体分析客户在各个环节上的优缺点,根据客户的需要,逐步实现不同客户在不同阶段对不同产品的需求,并最终实现客户的收益最大化和自身的利润最大化。

二、金融理财运作流程

(一) 收集和整理客户基本信息

1. 收集客户基本信息

客户基本信息可以分为财务信息和非财务信息。财务信息主要包括客户的收入和支出状况,还包括客户的资产和负债状况。非财务信息是指以非财务资料形式出现的各种信息资料,如客户的社会地位、职业、年龄和价值观等,以及企业产品的寿命周期、经营活动指标、成本指标、经营业绩变化的原因以及未来的发展前景等。

(1) 财务信息。需要收集的财务信息主要包括四个方面。① 客户的收入状况。金融理财师要明确客户收入的来源。个人收入来源主要有工资收入、利息收入、租金收入和其他收入。企业收入来源则主要是经营业务收入。客户的收入是客户现金流入的决定因素,在制订理财计划时,未来现金流入是基础。因此,金融理财师不仅要明确客户现在的收入来源,也要明确客户未来现金流入的来源。② 客户的支出状况。与客户收入相对的是客户的支出,了解客户的支出状况有利于分析客户的支出习惯、消费习惯以及投资习惯。个人支出可以分为生活支出和理财支出,生活支出又可细分为衣、食、住、行、娱乐和教育支出等。对个人支出进行细分是为了方便分析,同时金融理财师要了解个人客户是否有记录支出情况和进行支出预算的习惯。金融理财师要了解企业客户主要的经营活动支出,以便分析企业支出和投资习惯,为制订理财规划提供依据。③ 客户的资产和负债状况。客户的资产可以分为实物资产和金融资产,实物资产主要是指房产、大型电器、汽车等,金融资产主要是指银行存款、股票、债券、外汇等。金融理财师既要了解资产的购置原值情况,也要了解资产的市场价值。例如,通常用股票的市值来衡量客户持有的股票的价值。个人客户的负债主要是房

贷、车贷等消费贷款,同时还要注意客户是否借入了其他资金。企业客户的负债主要是银行贷款、企业债券等。④ 客户的保障和纳税情况。对于个人客户,其家庭成员享有的社会保障和商业保险状况关系到客户风险承受能力的大小,因此,金融理财师要了解客户及其家庭成员享有的社会保障和商业保险状况,了解客户是否投保或关注哪些保险产品。此外,金融理财师也可以根据客户的纳税状况,分析客户的收入状况和投资偏好。例如,根据个人或企业所得税可以估算出个人或企业收入,根据缴纳的证券印花税可以估算出客户的交易量和交易次数,从而间接了解客户的投资心理。

(2) 非财务信息。对于个人理财客户来说,非财务信息主要包括其家庭状况、职业类型等。家庭状况主要包括客户的婚姻状况、家庭人数和年龄分布、抚养和赡养情况。职业类型是指客户是普通职工还是领导层等。在与客户的接触中,金融理财师也应当了解客户的价值观和个人偏好,以及客户的性格,这样才可能获得尽可能多的客户信息。对于企业等组织客户来说,非财务信息主要包括企业经营总体规划和战略目标、社会责任和核心竞争力等。一个企业的经营策略往往和企业领导层的性格相关,在收集企业非财务信息时,金融理财师也应该注意收集企业决策者的相关个人信息。

2. 整理客户基本信息

整理客户基本信息主要包括两个方面:一是对客户进行分类,二是评估客户的财务状况。

(1) 对客户进行分类。常常作为客户分类依据的是客户个性偏好分析模型,该模型将客户划分为四种类型:现实主义者、理想主义者、行动主义者和实用主义者。这种划分方法简单实用,金融理财师可以根据掌握的客户信息对客户进行分类。当然,对客户可以有多种多样的分类方法,金融理财师应该根据实际情况选择分类方法,以更好地为客户服务。



资料卡

客户个性偏好

金融理财师在为客户服务时,为了给不同类型的客户提供有针对性的服务,常常要首先对不同客户的个性偏好进行分类研究。表 1-1 给出的就是客户个性偏好分析模型中的四种客户类型。

表 1-1 客户个性偏好分析模型中的四种客户类型

客户类型	性格特征
现实主义者	实事求是,仔细,客观,有节制,独立,理性,量化分析问题,准确,精细,有条理,有理论性,有系统性,善于反省,拘谨,保守,明智,彻底,有序,节约,谨慎,讲究方法,注重细节,耐心,善于分析
理想主义者	个性化,友善,大方,信任他人,积极上进,敏感,情绪化,相信直觉,仁慈,善于接受新事物,热情,专注,谦虚,想象力丰富,合作,开放,愿意协助,乐观,善良
行动主义者	有野心,愿意竞争,主动,有目标,自信,自傲,行动迅速,有决心,精力充沛,愿意承担风险,强硬,果断,有组织能力,有进取心,有控制能力,勇敢
实用主义者	有灵活性,多样化,合作,明智,易相处,友善,有创造性,开放,谦虚,温顺,有洞察力