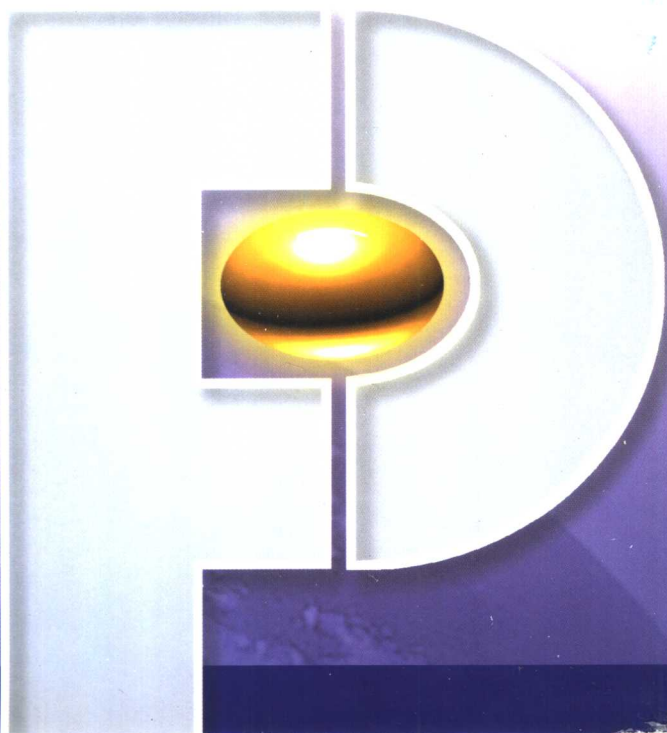


Financial Planning

吴仲华 编著

理财学入门

立信会计出版社



理财学入门

FINANCIAL PLANNING

吴仲华 编著

立信会计出版社

图书在版编目(CIP)数据

理财学入门/吴仲华编著. —上海:立信会计出版社,
2004. 1

ISBN 7-5429-1196-1

I. 理… II. 吴… III. 私人投资 IV. F830. 59

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 104212 号

出版发行	立信会计出版社
经 销	各地新华书店
电 话	(021)64695050×215 (021)64391885(传真) (021)64388409
地 址	上海市中山西路 2230 号
邮 编	200235
E-mail	<i>lxaph@sh163c.sta.net.cn</i>
E-mail	<i>lxzbs@sh163.net</i> (总编室)

印 刷	立信会计常熟市印刷联营厂
开 本	890×1240 毫米 1/32
印 张	4.5
插 页	3
字 数	90 千字
版 次	2004 年 1 月第 1 版
印 次	2004 年 1 月第 1 次
印 数	3 000
书 号	ISBN 7-5429-1196-1/F·1097
定 价	11.00 元

如有印订差错 请与本社联系



作者吴仲华先生与美国理财协会会长Gury Cumbie合影

作者简介

吴仲华先生早年曾在国内做过十年大学教师、企业财务总监、国外各种产品的总代理等，精通营销学和会计学。随后在日本留学和工作十多年，专心致力于国际上最新理财理论和理财实务的研究和实践，是国内系统传授西方理财学专业课程的第一人。由其倡导并担任主讲的《大概念理财》系统培训（与理财周刊社战略合作）已逾数十期，在金融界享有盛名。此外，他还着力于国外先进理财技术的引进和嫁接工作，使之中国化和本土化，并率先帮助国内大金融机构（如交通银行上海分行）的理财中心引进国外先进的理财系统；他潜心编著理财学丛书，发表了大量的理财专题论文；在国内组团首次赴国外参加国际理财博览会，并在此基础上提议举办中国（上海）首届理财博览会；帮助上海市金融服务办公室等为参加上海首届理财知识大奖赛的26家沪上专业金融机构的参赛选手进行特别的辅导和提供决赛试题。现仍奔波于中、日两地，担任两国几所大学的教授和研究员，并兼任多家金融机构理财中心的理财顾问或名誉理财师，其为缩短中外理财差距和促进理财界的国际交往所做的大量工作曾由国内和上海的主流媒体做过多次的介绍和报道。

前 言

理财的概念及其职业最近几十年在美国、日本、英国、德国等金融大国以很快的速度得到普及。其原因有三：1. 国民收入的提高使个人拥有金融资产的需要剧增；2. 金融业竞争的激烈及规制的放宽；3. 快速迈向老年社会的现实使人们重视退休后几十年生活的预先设计。

在个人金融资产迅速扩大的同时，由于可供选择的金融商品的种类越来越多，以及税制的复杂性及节税和投资方法的多样性，使人们越来越需要理财专家的帮助。而金融机构，不管是银行、证券还是保险、信托，其从业人员有没有理财的知识、经验及服务能力已经成为竞争胜败的关键所在，否则不可能获得客户的信赖，也就失去了发展的基础。所以国外的金融机构才会如此重视对从业人员的理财培训。例如：日本所有的金融机构都要求接待客户的营业部门，必须全员进行理财培训，而资产管理部门的员工则要求他们在限期内获得相应的理财资格。所以日本每年踊跃报名参加理财资格考试的人员在10万人以上。

相比之下，中国目前在理财专业教育和培训领域尚是空白。虽近两年不少银行开始设立理财服务窗口，但那是小概念理财，至多充当传统的管财人的角色，与上文介绍的国外的

大概念理财尚有不少的差距。

现代大概念理财,至少应包括十门核心课程,即:1. 理财学入门;2. 金融资产理财学;3. 不动产理财学;4. 人生设计理财学;5. 黄金岁月(即退休后)资产安排及老年理财学;6. 保险和风险均衡的理财学;7. 节税理财学;8. 个人财产继承理财学和公司业主财产继承理财学;9. 家庭理财学(生活收支管理和防卫术);10. 理财师的职业观及其伦理道德。这十门课程是纵横交叉互为关联的,理财是一门综合性的知识,国外称理财师为客户在财政(产)上的家庭医生,其实不无道理,要帮助客户做人生理财规划,自己必须首先拥有上述知识,而且在金融商品、股票、保险、不动产、税金、养老金、贷款等金融和相关的经济知识方面达到精通和融会贯通的程度。

中国已经加入 WTO,面对大量涌入中国市场的国外金融机构,其从业人员都拥有大概念理财的素质,而目前中国没有高质量、高层次的理财人员,将来会处于十分被动的竞争地位。上海要成为国际金融中心,光靠建设现代化金融大厦是不够的,还必须拥有高素质的金融人才去配套才行。大概念理财这门新知识的普及,对于金融界从业人员的智力再开发及全行业金融服务水平质量的提高具有很重要的意义。

吴仲华于上海

2003 年 8 月

目 录

第一章 绪论	1
第一节 国内理财业的现状	1
第二节 发展理财业的重要意义	6
第三节 理财业发展前景的展望	9
思考题	12
第二章 理财学概述	13
第一节 理财的定义	13
第二节 发展理财业的必要性	17
第三节 理财的效果	21
第四节 理财的发展历史及现状	23
思考题	29
第三章 人生理财设计基础	30
第一节 人生理财设计	30
第二节 人生理财设计的准备工作	32
第三节 现金流量表的制作	39
第四节 现金流量表的分析	42
思考题	43

第四章 理财策划的基本步骤	44
第一节 顾客目标的明确化和数值化	45
第二节 顾客信息的收集	48
第三节 顾客信息的分析	52
第四节 理财策划报告书的制作	55
第五节 理财策划报告书的援助实施	59
第六节 理财策划报告书的定期优化	62
思考题	63
第五章 理财师的基本条件	64
第一节 理财师的人品要求	64
第二节 理财师必备的知识体系	66
第三节 理财师伦理道德规范	84
思考题	96
第六章 理财师与理财业务	98
第一节 理财师的分类	98
第二节 理财师服务的收费问题	99
第三节 理财师如何与顾客沟通	102
第四节 国外理财师如何拓展业务范围	104
思考题	107
附录	108
后记	139

第一章 绪 论

第一节 国内理财业的现状

一、社会发展呼唤理财

伟大的中华民族拥有几千年的历史和文化,造就了中华儿女勤俭节约的传统美德。中国有句俗话“一分钱要掰成两半花”,可想而知对钱使用的谨慎态度达到了何等精到的程度。很多人对钱的使用都是力争做到精打细算、分毫斟酌,特别是上海人更以绝对的“精明”而闻名全国。实际上,此处的“精明”与善于理财有一定的联系。

但是,生活是否充实富足,并不仅仅取决于节约的程度。可以说,中国人在家庭开支安排方面远远强于西方国家,但是在个人财产的对外投资理财方面,却又远远地落在西方洋人的后面,究其原因,是个人家庭理财观念的滞后。大多数中国人仍以较为保守的银行储蓄作为个人财产保值、增值的主要途径和手段,墨守成规、裹足不前,认为只有把钱放在银行才是最安全的,只要银行有钱,感觉心里就踏实。而往往事与愿违,不但平时生活的质量不高,即使到了晚年,依然是清贫苦苦。尤其是当家庭遇到突发事件时,由于平时没有保险理财意识,单单依靠个人的力量去应对,结果可想而知。简言之,

幸福生活不是靠节约出来的,而是靠个人正确地去理财。

时代是在飞速地向前发展,人类已经迈进了崭新的 21 世纪,这是一个全新的时代,观念的陈旧及个人理财方式的落后,将导致个人财富的贫乏与生活水平的降低。因此,我们首先应当做的是,树立正确的个人理财观念,增强个人理财意识及个人风险防范意识,提高人们的理财技能。在勤俭持家的基础上,将家庭的突发性风险降低到最小,通过合理的方式去获取更多的财富。

目前,国内各大银行、证券公司、保险公司等都推出了各自的个人理财服务模式和理财服务体系,呈现出百舸争流之势。但仔细研究后发现,由于我国金融体制长期处于分业经营,所以,在服务上各有所长、各有偏重、参差不齐,更多的还是倾向于推销自己的金融商品。比如说,各大银行偏重于个人财务的划转、结算、信贷、抵押按揭,证券公司偏重于个人理财的投资咨询、委托理财,保险公司偏重于向顾客推销保险产品等等。而且,有些机构提供理财服务还需要顾客满足一定的条件,如起点金额等,服务收费标准也比较高,不能为普通百姓所接受。因此,很难找到一家服务全面、收费低廉、面向普通平民百姓的个人理财机构。把各个机构的特点有机地结合起来,建立一种服务到位、面向广大普通百姓的、专业从事个人理财服务的机构,这是今后发展的方向。这种机构的产生是普通百姓的需要,也是社会发展的必然。

二、理财收费尚无标准

目前,国内各大金融机构虽然已经开设了个人理财窗口,但还没有一套健全的收费体系。就拿银行的个人理财服务来

说,各大银行虽然在抓紧时机,不断推出新的金融商品,然而个人理财业务却依然有些不尽如人意。提到银行个人理财业务,不少人会问起费用问题,因为毕竟银行不会无偿服务。当前的状况是,对于个人金融服务收费,尚无明确规定。各家银行现行的通行收费标准是,以前有具体标准的(如外汇买卖过程中的手续费等),依照标准收费;没有具体标准的则暂不收费。目前,大部分个人金融服务还只是将个人理财服务作为锁定客户群,尤其是要稳定那些优质客户的一种手段,而并非以赢利为主要目的的经营手段。业内人士称,眼下虽然对许多中间业务不收费,赢利上会有一定的损失,但是稳住客户对其他关联业务会有很大促进。随着理财服务的不断完善,金融机构必将考虑如何健全收费系统,让机构与个人都得利。

据悉,有关部门正在研究制定金融机构开展中间业务的制度、规范,其中统一收费标准就是一个焦点问题。如何合理收费,体现公平竞争依然悬而未决,各大商业银行会不会在收费上展开厮杀,大打价格战,老百姓能否从中得到实惠,也让人心存疑虑。但是,人们希望能够得到高质量的个人理财服务是一个不争的事实。据对北京、上海、天津、广州四大城市800人的调查发现,46%的被调查者希望既熟悉银行业务,又精通证券、保险等金融业务的专家为自己做理财方面的服务,他们认为这样可以使个人理财更有保证。有专家指出,当前居民大众投资尚处于起步阶段,由于个人金融知识、技术手段的缺乏,往往会造成盲目投资和无谓的风险,个人金融顾问业还有待进一步发展。市场需要的是一大批全面掌握银行业务,同时又具备各种投资市场知识,懂得营销技巧,又要通晓

客户心理的高素质银行理财人才。

三、市场需要差别服务

目前个别银行已经推出个人理财厅,用户可以在银行专业人员帮助下,借助理财厅提供的技术平台,按照自身需要进行理财。但据了解,目前银行为客户量身定制服务还仅仅是针对少数存款大户和优质客户,大部分客户仍然要通过柜员,以柜台服务形式为主,以电话银行、手机银行等为辅助手段完成交易。尽管各商业银行均不失时机地推出花样翻新的银行产品,开办各类个人金融业务,然而一经推敲就会发觉,各家银行在产品种类、结构和服务功能上往往大同小异,有些甚至完全趋同。只要有一家银行稍有创新,其他各家银行就会马上跟着仿效。

上述情况反映了一个现实,目前国内金融产品的种类已较为丰富,内容也大致相同,要想继续有所创新,空间将会很小。目前的出路只能是在产品质量上下功夫,未来发展方向还是需要提供差别服务,如便利的服务手段、优惠的收费标准等。

据业内人士介绍说,实行差别服务有两个前提,这就是准确的客户资料信息和个人信用体系的建立。由于我国实名制刚刚实行一年多,一个客户还可能同时有多个账户,客户资料不准确使银行无法将客户按资产数目多少分成不同类型,所以目前银行只能为那些经常与银行有往来、提出服务要求的客户建立档案,提供差别服务。

个人金融服务是一个蕴含巨大机遇和广阔前景的市场,有人曾预言:一旦我国加入 WTO,外国银行涉足中国个人金融业务,首先就是涉足个人理财业务领域。目前,个人理财正

日益受到各商业银行的重视,如果说目前各家银行竞争激烈,开展业务已是不易,那么将来迎接外来挑战,获取生存空间将会更艰难。

四、我国理财专业人才紧缺

当前,我国银行的个人理财业务所占收入比例,最好的也只在 10% 以内,这是因为我国金融体制决定了银行提供的服务本身还有很大的局限性。长期以来,我国金融业实行分业经营,银行不能介入证券、保险市场,各金融品种之间相互独立,目前银行个人理财业务所提供的投资品种有限,很难进行其他金融投资业务。

另一方面,长期的分业经营还使各行业普遍缺乏优秀的理财员。一个优秀的理财员除了要熟悉银行业务,还必须熟悉证券交易、保险业务、分业经营,银行专才易寻,通才难觅。即使有丰富的投资品种和优秀的理财员,银行还不得不花力气发展客户。目前,我国个人理财业务主要集中在经济发达的大城市,客户也多为高收入人士,他们中间大多数对个人理财业务知之不多,主动要求服务的少,被动接受的多,银行需要不断培育他们的金融意识,引导他们使用金融新品,增强他们对个人理财业务的兴趣与认同。

面临着这块诱人的潜在市场,以及外资同业的虎视眈眈,一些银行已开始行动起来,尝试着把个人理财业务这块蛋糕做大。上海工行为争取客户,对个人理财业务不设起点金额,免费为客户做理财方案的咨询和设计,提出“使客户满意,不轻易说不”的口号,尽量根据客户的需要,设计专门的服务;北京建行开通网上个人理财,尽管目前该网可选项目有限,但该

行有关人士表示,下一步他们将增加保险、外汇、证券等投资品种,提供更多的投资组合方式,并预备以后和电子商务、网上银行相对接。

第二节 发展理财业的重要意义

一、适应社会发展的需要

截止到 2000 年底,我国城乡居民的银行储蓄存款余额已高达 6.7 万亿元,在银行存款利率相对较低的情况下,部分居民储蓄存款将转向别的个人投资领域,如股市、债券、基金、外汇、期货、收藏等,但就现今广大百姓的个人投资理念和投资技能来看,还很不成熟和完善。盲目投资,很容易带来投资风险和投资失败。如何提高百姓的个人理财投资意识和投资技能,树立正确的个人投资理念、掌握熟练的投资本领,这就需要尽快建立符合我国实际情况的个人理财服务体系。向广大百姓宣传、推广个人理财的理念,提高百姓的个人理财投资意识和技能,切实为广大百姓服务。

随着改革开放的深入,特别是跨入 21 世纪后,我国政府对金融体制改革的步伐明显加快,如开放式基金、创业板块、B 股市场、保险入市、期货行业、信托公司、黄金市场等都有较大的动作,如果让一个普通百姓一下子接受较多的金融概念和金融知识,掌握多种金融投资技能是很难做到的事。这就需要建立一种较为完善的个人理财服务行业,来为广大百姓服务,向他们提供全面的、全方位的个人金融投资咨询、信息和建议,当好百姓的“参谋”和“顾问”。为百姓做一些力所能及

的事,造福于百姓。

二、参与国际竞争

中国入世后,金融行业将会受到外国金融机构的有力挑战,个人理财服务也将难以避免,中国的个人理财市场是一个具有巨大潜力的市场,外国同行机构早已虎视眈眈、盯住这一肥肉。国门打开之后,外国同行必将抢夺这一领域,而国内自身的个人理财服务业,才刚刚起步,一个刚学会走路的幼儿,怎能拼得过一群久经沙场的高手?趁国门刚开之际,应抓紧时间加快培养和发展我国的个人理财服务业,到那时方能与洋人一搏,争一席之地。当前,任务之艰巨、时间之紧迫,可想而知。

上海历来是中国经济之中心,特别是在新的 21 世纪,即将成为中国金融乃至亚洲金融之中心。因此,在个人理财服务方面,更应赶先一步,为国争光。随着 WTO 的加入,市场的开放将不可避免。越来越多的外资银行获准开办人民币业务,中国的银行业越来越清晰地嗅到了危险的气息。加上国内连续几次降息和利息税的开征,使存贷利差进一步减少,银行迫切需要寻找新的利润增长点。在这种情况下,个人理财业务应运而生。在发达国家,这项业务几乎深入到每一个家庭,占到总收入的 30% 以上。国外银行的经验表明,个人理财业务能巩固现存客户和扩大客户范围,增加利润。

银行个人理财业务已形成以下几大系列。它可以为你代理证券、外汇、保险等多项投资的开户手续,并提供多种金融服务;为你提供电话开户服务,帮助你进行账户查询、资金调度、缴费收费;为你进行个人理财咨询、分析;帮你办理各种个人贷款;为你提供资信证明;针对你各种特定的需求提供个性

化的服务,为各类账户提供托管服务。中信实业银行广州分行为在该行私人银行部保持最低 10 万元存款的人士,提供置业咨询、投资策划、可行性分析等多种财务咨询服务,包括面对面地为客户设计个性化金融资产组合,而且每半年调整一次理财方案。

工商银行上海分行的一次调查显示,有 88% 的客户表示愿意接受银行推荐的个人理财建议和方案,有 79% 的客户表示在接受理财服务后愿意支付一定的手续费。一向信奉“财不外露”的国人,肯把自家财产让人打理,说明个人理财业务有其让人心动的地方。

今天,储蓄不再是唯一的投资方式,股票、债券、基金等为人们提供了更多的选择。农行广州分行的一项调查表明,33% 的居民对存款、股票、债券、基金、保险等金融资产的优化组合感兴趣;22% 的居民要求银行提供信息咨询服务。在银行的传统业务中,这是个空白,个人理财业务正好填补了这个空白。

三、提升生活质量

据西方有关统计,未经专家理财的家庭,有 90% 以上存在财务不合理的问题,这种情况在理财意识尚淡的中国家庭就更为普遍了。目前,我国个人投资市场不规范、不健全、不稳定、投机性大(目前,政府正在着重加强规范和健全我国的金融证券市场),个人投资理念和投资技能缺乏和不完善的状况。普通居民因为缺乏必要的金融知识,难以制定适合自身特点的投融资方案。个人理财业务,正好可以发挥银行在信息、设备和人才等方面的优势,为人们排忧解难。

通过理财策划,可以合理安排投资与消费,更好地回避风险,使人们生活安定,生活质量提高。

第三节 理财业发展前景的展望

一、理财需求现实存在

在迈入新纪元的时候,理财文化以惊涛拍岸之势冲击着我们的生活模式,渗透到我们生活的方方面面,并迅速融入现代文化洪流中,成为现代文明的一朵奇葩。

我国理财在极短的时间内就成为一种时尚,并为大多数国人所接受。这对曾羞于谈财、君子不言钱等国人传统的生活价值观无疑是思想认识上的飞跃。回眸理财文化发展的短暂历程,可以发现这股激荡的潮流后面蕴藏着深刻的经济文化背景,从中能触摸到我国改革开放特别是近几年来各项事业发展的脉搏。市场经济体制的确立,以及人们对价值规律的重新审视和认识,是理财文化得以在极短时间内兴起发展的根本。近几年,我国居民金融资产激增。据统计,截止到2000年年底居民储蓄存款高达6.7万亿元,各类债券资产近1万亿元,现钞资产近1万亿元,这些都是百姓用诚实劳动换来的血汗钱。趋利避害的市场机制和变化莫测的汇市、股市等使得百姓都在努力寻找一个安全与效益的平衡点,这是催生理财文化蓬勃发展的土壤。现代金融业的迅猛发展和竞争的日益加剧,客观上为居民理财意识的萌发和理财文化的兴起起到了推波助澜的作用。

现在,金融业已进入微利时代,同业激烈的竞争,经营方