



面向“十二五”高等教育课程改革项目研究成果

个人理财

景海萍 主编



 **北京理工大学出版社**
BEIJING INSTITUTE OF TECHNOLOGY PRESS

面向“十二五”高等教育课程改革项目研究成果

个人理财

主编 景海萍

 **北京理工大学出版社**
BEIJING INSTITUTE OF TECHNOLOGY PRESS

版权专有 侵权必究

图书在版编目 (CIP) 数据

个人理财/景海萍主编. —北京: 北京理工大学出版社, 2014. 8

ISBN 978 - 7 - 5640 - 9217 - 7

I. ①个… II. ①景… III. ①私人投资 - 教材 IV. ①F830. 59

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 159447 号

出版发行 / 北京理工大学出版社有限责任公司

社 址 / 北京市海淀区中关村南大街 5 号

邮 编 / 100081

电 话 / (010) 68914775 (总编室)

82562903 (教材售后服务热线)

68948351 (其他图书服务热线)

网 址 / <http://www.bitpress.com.cn>

经 销 / 全国各地新华书店

印 刷 / 北京泽宇印刷有限公司

开 本 / 710 毫米 × 1000 毫米 1/16

印 张 / 19.25

字 数 / 375 千字

版 次 / 2014 年 8 月第 1 版 2014 年 8 月第 1 次印刷

定 价 / 49.00 元



责任编辑 / 刘 娟

文案编辑 / 王晓莉

责任校对 / 周瑞红

责任印制 / 李志强

图书出现印装质量问题, 请拨打售后服务热线, 本社负责调换

前 言

古人云“贫富之道，莫之夺予，而巧者有余，拙者不足”。理财从古至今都是人们生活中不可缺少的一部分。随着我国经济的飞速发展，人们的收入不断增长，对资金增值的要求和投资理财的理念逐步走向成熟。股票、债券、基金、保险、储蓄、黄金等投资工具所涵盖的生活范围日益扩大，由此个人理财成为一种时尚，也作为一门新兴的课程进入了大学的课堂。

本教材适应经济发展对个人理财人才的需求，面向商业银行、证券公司、保险公司和理财服务咨询公司等金融机构的理财经理岗位，借鉴全国银行职业资格考试和理财规划师资格考试的基本内容，融入了相关岗位的知识和技能。旨在使读者了解个人理财岗位的基本工作内容；掌握建立客户关系的有效方法；熟悉银行理财、保险理财、证券理财、专项理财和实物理财的基本内容和技能；会帮助客户制订综合理财规划方案，并能指导客户实施等。

教材的特点：一是体例新颖，体现高校特色。教材采用“项目导向，任务驱动”的形式，体现高校教育特色。每一项目中设计了学习目标、学习导航；每一任务中设计了动动脑、动手、做一做、课堂讨论、案例等适应技能培养的小项目。二是内容实用，体现“理实一体化”。教材内容来源于对个人理财岗位工作任务的分析，并兼顾了相应的职业资格，即将职业资格考试内容融入教材中。同时，结合生活实际，以案例解析与实训题相结合，实现知识与技能的有机融合，突出知识运用的可操作性，符合高校“理实一体化”教材的要求。三是团队尽职，体现校企合作。教材编写团队由相关院校的骨干教师和相关金融企业的理财经理构成，在充分吸收其他院校丰富教学经验的同时，还增加了现实中的理财案例，使教材更加紧密结合实际工作，增强了实用性。

参加本书编写的有：景海萍（项目一）、赵明晶（项目二）、王力（项目三）、李晓娟（项目四、项目九）、陈冬（项目五、项目六）、赵光西（项目七）、柳国勇（项目八）。由景海萍教授任主编，并对全书进行设计、修改和总纂。

由于编写时间紧，加之编者水平有限，书中难免有疏漏之处，欢迎各院校师

生和广大读者不吝赐教。

本书编写过程中，编者参阅了相关资料和论著，并吸收了其中一些研究成果。在此，谨向所有文献的作者致谢！

编 者

2014 年 4 月 15 日

目 录

项目一 开启个人理财的大门	(001)
任务一 个人理财岗位认知	(002)
任务二 熟悉个人理财规划的内容和流程	(010)
任务三 熟悉个人理财业务的理论基础	(016)
项目二 建立客户关系并分析客户财务状况	(031)
任务一 建立客户关系	(032)
任务二 客户关系管理	(044)
任务三 编制家庭财务报表	(050)
任务四 客户财务状况分析与诊断	(059)
项目三 配置银行理财产品	(070)
任务一 认知银行理财产品市场	(071)
任务二 分析银行理财产品	(079)
任务三 配置合适的银行理财产品	(097)
项目四 熟悉和开展保险理财业务	(105)
任务一 认识家庭风险	(106)
任务二 分析家庭保险产品	(116)
任务三 配置家庭保险产品	(128)
项目五 熟悉和开展证券理财业务	(137)
任务一 股票投资理财	(138)
任务二 债券投资理财	(149)
任务三 基金投资理财	(164)

任务四 配置合适的证券理财产品	(176)
项目六 熟悉和开展实物理财业务	(184)
任务一 黄金投资理财	(185)
任务二 房地产投资理财	(195)
任务三 收藏品投资理财	(200)
任务四 配置合适的实物投资	(205)
项目七 熟悉和开展专项理财业务	(216)
任务一 专项理财——储蓄规划	(217)
任务二 专项理财——消费信贷规划	(226)
任务三 专项理财——个人税收筹划	(233)
任务四 专项理财——退休养老及遗产规划	(250)
项目八 综合理财规划方案	(267)
任务一 确定客户理财目标	(268)
任务二 撰写综合理财规划建议书	(270)
项目九 理财方案的实施与后续服务	(280)
任务一 实施综合理财规划方案	(280)
任务二 开展理财后续服务	(292)
参考文献	(301)

项目一

开启个人理财的大门



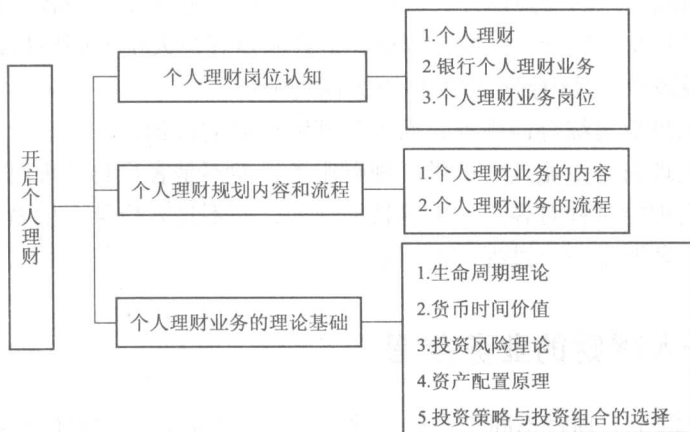
学习目标

- 知识目标:**
1. 了解个人理财的概念;
 2. 熟悉个人理财业务的流程及内容;
 3. 理解个人理财的基础理论。

- 能力目标:**
1. 能判断个人理财业务岗位;
 2. 能确定个人理财业务的内容;
 3. 会运用基本流程;
 4. 掌握个人理财的计算技术;
 5. 会判断生命周期的理财重点。



学习导航



案例导入: 不同的理财观念和态度让两人的资产情况相差甚远

曲先生和邹先生 10 年前是大学的同班同学, 毕业后都从事财务工作。工作 5

年后，两人都存储了30万元人民币，并在这一年都花掉了这30万元。曲先生在当地购买了一套房，邹先生购买了一辆名牌小汽车。5年后的今天，曲先生的房子，市值60万元；邹先生的汽车，市值只有5万元。两位大学同学，同样的学历、同样的社会经验，为何两人财富不一样？

任务一 个人理财岗位认知

任务描述

个人理财岗位认知主要是了解个人理财相关基础概念，是基础学习。要求熟悉个人理财和银行个人理财的概念，掌握银行个人理财业务的种类，了解个人理财从业人员基本条件。

步骤一 了解什么是个人理财

一、个人理财的定义

个人理财简单而言就是处理好自己的钱财，又称个人财务规划。按照国际金融理财标准委员会的定义，个人理财是一种综合性服务，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，分析评价客户的财务状况，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性金融服务。其内涵可以从以下方面理解：

- (1) 个人理财是综合性服务，而不是理财产品的推销；
- (2) 个人理财是专业人士提供的理财服务，而不是客户自己理财；
- (3) 个人理财是针对客户一生的长期规划，而不是客户某个生命阶段；
- (4) 个人理财是一个过程，而不是一个产品。

二、个人理财的业务范围

现代意义的个人理财不同于单纯的储蓄、投资或消费，它不仅包括财富的积累，还包括财富的保障和安排。按照理财需求的层次，个人理财可以进一步细分为生活理财和投资理财。

生活理财是指帮助个人设计一个将整个生命周期考虑在内的终身生活及理财

规划,将未来的职业选择、子女及自身的教育、购房、保险、医疗和养老、遗产及事业继承以及生活中个人所面对的各方面的事宜进行妥善安排,使个人在不断提高生活品质的同时,即使到年老体弱以及收入锐减的时候,也能保持自己所设定的生活水平,最终实现终生的财务安全、自主、自由和自在。生活理财的核心在于根据个人的消费性资源状况和消费偏好来实现个人的人生目标。

动动脑

理财和投资是什么关系?

投资理财是指在个人基本生活目标得到满足的基础上,投资于各种投资工具,在保证安全性和流动性的前提下,追求投资的最优回报,加速个人或家庭资产的成长,提高生活水平和质量。投资理财的核心在于根据个人的投资性资源状况和风险偏好来实现个人的人生目标。

个人理财以提高个人生活质量、规避个人财务风险、保障终身的的生活为目标,在进行风险收益权衡时,安全性一般优先考虑。个人理财关注的时间一直到其生命终结,理财的主要内容包括现金规划、储蓄规划、投资规划、保险规划、税收规划、退休规划及遗产规划等内容。

动手

查阅个人理财与公司理财有何不同?

课堂讨论 请你选择下列一种方案,说说理由

随着我国经济持续、健康、快速发展,人们在满足了衣食住行等一系列基本需求之后,有了多余的钱。如果把这些多余的钱比作您拥有的一个鸡蛋,您会选择哪种方案?

1. 吃了它,及时行乐,满足自己的欲望。这就相当于把钱花了,当然会有一些效用,但往往仅限于一时或者一次性的消费。
2. 将鸡蛋搁置起来,以备以后需要的时候再用,但鸡蛋一段时间后会坏掉。这就相当于将钱放在家里或者存在银行,由于通货膨胀的存在,钱很可能会随着时间的推移而逐步贬值。
3. 将鸡蛋孵化为小鸡,然后再生蛋,再孵小鸡,将来会得到很可观的收益。这就相当于将钱拿来投资,用来购买股票、债券、房产,等等,然后在适当的时候再变卖掉,使钱能够不断增值。

步骤二 了解什么是银行个人理财业务

一、商业银行个人理财业务

个人理财是以个人为主体的复杂的经济活动，需要有专业的知识和手段来支撑。在实现理财目标的过程中，个人在专业知识和手段方面往往具有局限性。因此，作为金融服务的重要提供者，商业银行已经逐步形成了专业化和规范化的金融服务体系，个人理财业务已经成为现代商业银行重要的业务组成部分。

国际上成熟的理财服务，是指银行利用掌握的客户信息与金融产品，分析客户自身财务状况，通过了解和发掘客户需求，制订客户财务管理目标和计划，并帮助选择金融产品以实现客户理财目标的一系列服务过程。根据我国《商业银行个人理财业务管理暂行办法》，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。

二、商业银行个人理财的相关主体

个人理财业务相关主体包括个人客户、商业银行、非银行金融机构以及监管机构。这些主体在个人理财业务活动中具有不同地位。

动手
阅读《商业银行
个人理财业务管理暂
行办法》。

（一）个人客户

个人客户是个人理财业务的需求方，也是商业银行个人理财业务的服务对象。在具体的服务过程中，商业银行一般会按照一定的标准，如客户资产规模、风险承受能力等，将客户进行分类，通过调查不同类型客户的需求，提供个人理财服务。

（二）商业银行

商业银行是个人理财业务的供给方，是个人理财服务的提供商之一。商业银行制定具体的业务标准、业务流程、业务管理办法，一般利用自身的渠道向个人客户提供个人理财服务。

（三）非银行金融机构

除银行外，证券公司、基金、信托公司以及投资公司等其他金融机构也为个人客户提供理财服务。非银行金融机构除了通过自身渠道外，还可利用商业银行

渠道，向客户提供个人理财服务。

(四) 监管机构

监管机构负责制定理财业务的行业规范，对业务主体以及业务活动进行监管，以促进个人理财业务健康有序发展。个人理财业务相关的监管机构包括中国银行业监督管理委员会（以下简称银监会）、中国证券监督管理委员会（以下简称证监会）、中国保险监督管理委员会（以下简称保监会）、国家外汇管理局（以下简称外汇局）等。

三、相关市场

个人理财业务涉及的市场较为广泛，包括货币市场、资本市场、外汇市场、房地产市场、保险市场、黄金市场、房地产市场、理财产品市场等。这些市场具有不同的运行特征，可以满足不同客户的理财需求。

四、商业银行个人理财业务种类

商业银行个人理财业务按照管理运作方式不同，可以分为理财顾问服务和综合理财服务。如图 1-1 所示。

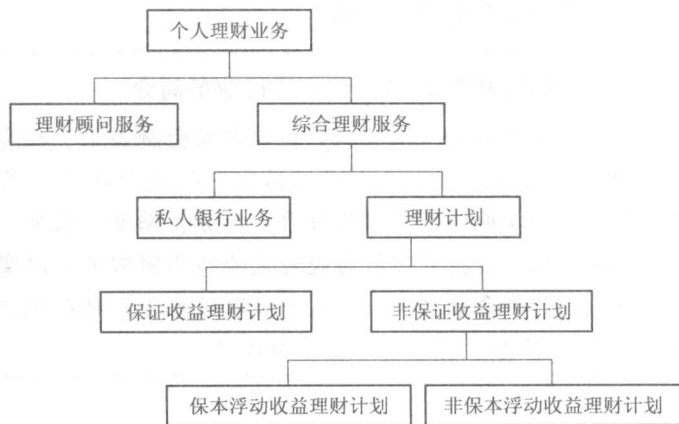


图 1-1 银行个人理财业务种类

理财顾问服务是商业银行向客户提供的财务分析与规划、投资建议、个人投资产品推介等专业化服务。在理财顾问服务活动中，客户根据商业银行提供的理财顾问服务管理和运用资金，并承担由此

动动脑
理财顾问服务的
风险由谁承担？

产生的收益和风险。商业银行为销售储蓄存款产品、信贷产品等进行的产品介绍、宣传和推介等一般性业务咨询活动，不属于理财顾问服务。

综合理财服务是商业银行在向客户提供理财顾问服务的基础上，接受客户的委托和授权，按照与客户事先约定的投资计划和方式进行投资和资产管理的业务活动。在综合理财服务活动中，客户授权银行代表客户按照合同约定的投资方向和方式，进行投资和资产管理，投资收益与风险由客户或客户与银行按照约定方式承担。

商业银行在综合理财服务活动中，可以向特定目标客户群销售理财计划。理财计划是指商业银行在对潜在目标客户群分析研究的基础上，针对特定目标客户群开发设计并销售的资金投资和管理计划。按照客户获取收益方式的不同，理财计划可以分为

保证收益理财计划和非保证收益理财计划。其中，保证收益理财计划，是指商业银行按照约定条件向客户承诺支付固定收益，银行承担由此产生的投资风险，或银行按照约定条件向客户承诺支付最低收益并承担相关风险，其他投资收益由银行和客户按照合同约定分配，并共同承担相关投资风险的理财计划；非保证收益理财计划可以分为保本浮动收益理财计划和非保本浮动收益理财计划。保本浮动收益理财计划是指商业银行按照约定条件向客户保证本金支付，本金以外的投资风险由客户承担，并依据实际投资收益情况确定客户实际收益的理财计划。非保本浮动收益理财计划是指商业银行根据约定条件和实际投资收益情况向客户支付收益，并不保证客户本金安全的理财计划。

动动脑

保本浮动收益理财计划的风险如何分担？

知识补充 1-1 私人银行业务简介

私人银行业务就是银行等金融机构利用自身在金融咨询、投资理财、服务网络等方面的专业优势，由理财专家根据客户的资产状况和风险承受能力，帮助客户合理而科学地将资产投入到股票、债券、保险、基金、储蓄等金融产品中，从而满足客户对投资回报与规避风险的不同需求，以实现个人资产的保值与增值，银行等金融机构则可从中收取服务费。私人银行业务具有准入门槛高、综合化服务、重视客户关系等特征。

步骤三 熟悉个人理财业务岗位

一、认识个人理财业务岗位

从事个人理财服务的专业人士主要包括银行个人客户经理、个人理财经

理等。

个人客户经理直接接触客户并集中银行内部各种可用资源，从事金融理财产品推广和提供优质理财服务，因此，需要掌握全面的金融理财知识与技能，能够在相对较高层次运用专业能力满足客户需要。

客户经理既是银行与客户关系的代表，又是银行对外业务的代表。其职责是全面了解客户需求并向其推销产品、争揽业务，同时协调和组织全行各有关部门及机构为客户提供全方位的金融服务，在主动防范金融风险的前提下，建立和保持与客户的长期密切联系。

个人理财经理是指具备相应任职资格和能力，从事银行个人客户关系管理、营销方案策划与实施，为个人客户提供各种财务分析、规划或投资建议，销售理财计划及投资性产品的专业人士。主要从事代销基金、国债、保险、本外币理财产品、第三方存管等产品销售工作。其职责是业务精通、技能娴熟，且有良好的沟通能力，负责为客户进行合理的理财，并且做好客户的日常维护工作，为银行建立发展的桥梁。

动动脑
个人理财经理主要
是干什么的？

二、个人理财业务岗位主要工作内容

1. 开拓新市场，发展新客户

负责维护好客户与理财机构的关系。个人理财经理或客户经理应负责定期回访客户，收集客户的动态信息，对客户价值做出动态判断。

2. 当好客户的财务参谋

个人理财经理或客户经理应根据客户的具体情况，有针对性地制订适合客户的理财方案，为客户提供全方位的专业理财建议和筹划，帮助客户的资产组合达到最优，在满足客户需求的同时，提供个人金融服务收益。

3. 善于将客户的金融需求与银行理财产品的营销相结合

个人理财经理或客户经理应善于研究客户金融需求，能将客户的金融需求和银行理财产品相结合，有针对性地向客户建议和推荐银行的理财产品。

4. 注意收集客户信息并做好后续服务

个人理财经理或客户经理在为客户服务过程中，必须留意收集客户与业务相关的信息，认真听取客户的理财意见。如定期让客户填写理财需求和产品意见书，并及时反馈给决策部门。同时不断提高自己的服务质量，为客户提供国家经济、金融有关法律、法规、政策的咨询服务，并以此为基础与客户保持长期紧密的业务关系。

知识补充 1-2 某商业银行个人理财经理岗位职责

负责关注客户资产变动情况。掌握网点重要客户资产变动情况，制定和执行维护措施。

掌握银行产品资讯和有关产品要求，并将产品内容求及时通知到所有柜员。对于本行发行新产品、发生重大金融事件或重要财经信息公布时，应该及时通知客户。

及时收集并维护所管理客户的信息，完善客户档案。

负责在深入了解客户资料的基础上，针对客户的家庭资产、金融需求和风险偏好特征进行产品推荐，并进行客户金融需求的深度挖掘。

开展重点客户营销维护工作。采用手机短信、电话、约见等方式，定期为重点客户提供产品的服务信息，争取销售机会。

负责网点内高端客户的深度服务与维护，具有增加高端客户数量、调整网点客户与资产结构、提升服务档次的职责。

三、个人理财从业人员当具备的基本条件

商业银行个人理财从业人员是指那些能够为客户提供上述专业化业务的人员，以及其他与个人理财业务销售和管理活动紧密相关的专业人员。商业银行个人理财业务人员，应包括为客户提供财务分析、规划或投资建议的业务人员，销售理财计划或投资性产品的业务人员，以及其他与个人理财业务销售和管理活动紧密相关的专业人员。

作为一项高知识含量的业务，商业银行个人理财业务必须有一支专业素质与职业操守兼备的执业队伍作支撑。按照中国银行从业人员资格认证制度（CCBP）的要求，结合《商业银行个人理财业务管理暂行办法》的规定，在充分借鉴国际市场各种认证标准并兼顾国内金融发展实际的基础上，商业银行个人理财业务从业人员应当具备的基本条件有以下几点：

（1）对个人理财业务活动相关法律法规、行政规章和监管要求等有充分的了解和认识。这是依法合规为客户提供个人理财服务的基本保障，也有助于从业人员在从业活动中保护自己的职业生涯。

（2）遵守监管部门和商业银行制定的个人理财业务人员职业道德标准、行为守则。这有助于提高从业人员的整体素质和职业道德水平，建立健康的银行企业文化和信用文化，维护银行的良好信誉，促进银行健康发展。

（3）掌握所推介产品或向客户提供咨询顾问意见所涉及产品的特性，并对有关产品市场有所认识和理解。

(4) 具备相应的学历水平和工作经验。从事个人理财必须具备一定的市场营销学、客户心理学、财务分析、统计、金融等方面的知识,全面掌握各种银行产品及其渠道的专业知识和营销要点,一定的学历和工作经验则是从业人员达到胜任职业要求的基本前提。

(5) 具备相关监管部门要求的行业资格。根据有关监管机构的规定,商业银行的某些岗位只有具备相应的资格才能就任,个人理财业务中涉及的相关监管部门要求具备行业资格的从业人员应当具备相应的资格。例如 CCBP 资格等。

(6) 具备中国银行业监督管理委员会要求的其他资格条件。如从事代客境外理财的从业人员应当具备境外投资管理的能力和 experience,从事代客理财业务托管资格的专职人员应当熟悉托管业务。

根据《商业银行个人理财业务管理暂行办法》,商业银行应配备与开展的个人理财业务相适应的理财业务人员,保证个人理财业务人员每年的培训时间不少于 20 小时。

知识补充 1-3 个人理财职业资格认证

一、银行业从业人员资格认证(初级)

银行业职业资格证(初级)由中国银行业协会颁发,高职高专在校生可以报名参加考试。考试设“银行业法律法规与综合能力”和“银行业专业实务”2个科目,其中“银行业专业实务”科目中又分设风险管理、个人理财、公司信贷和个人贷款4个专业方向。通过“银行业法律法规与综合能力”考试后,再通过任一门专业考试即可发证。个人客户经理最好选考“个人理财”。考试采用计算机闭卷答题的方式进行,考试日期原则上为每年的第二季度和第四季度。

二、证券从业人员资格认证

证券职业资格证由中国证券业协会颁发,高职高专在校生可以报名参加考试。考试科目包括公共基础、证券交易、证券发行与承销、证券投资分析、证券投资基金5科。通过公共基础考试后,再通过任一门专业考试即可发证。考试采取网上报名形式,可登录中国证券业协会网站报名。采取计算机考试形式。一年考4次,分别是三月、五月、九月、十一月,一般都是提前一个月报名。

三、保险从业人员资格认证

保险从业资格包括保险销售、保险经纪和保险公估从业资格认证,由中国保监会负责,各地保监局根据地区实际组织考试。高职高专学生可以报考。保险销售从业考试参考书是《保险基础知识》和《保险中介相关法规制度汇编》,保险经纪从业考试参考书是《保险理论与实务》《保险经纪相

关知识》和《保险中介相关法规制度汇编》。保险公估从业考试参考书是《保险理论与实务》《保险公估相关知识》和《保险中介相关法规制度汇编》。

四、理财规划师从业人员资格认证

理财规划师从业资格认证由中华人民共和国劳动和社会保障部颁发证书。理财规划师职业资格分为三级：助理理财规划师、理财规划师和高级理财规划师。高职高专学生可以报考助理理财规划师，考试科目包括“理财规划师基础知识”和“助理理财规划师专业能力”。理财规划师从业资格考试每年两次，分别为五月中旬和十一月中旬。考试地点由各地劳动和社会保障部门指定。

任务二 熟悉个人理财规划的内容和流程

任务描述

学生在了解了个人理财基本概念的基础上，通过完成本任务，可以了解个人理财业务的内容，熟悉个人理财业务的流程。

步骤一 了解个人理财业务的内容

个人理财包括现金规划、储蓄规划、消费信贷规划、金融投资规划、房地产规划、保险规划、税收筹划、子女教育规划、退休养老规划和遗产规划等内容。这些理财规划贯穿着我们一辈子的生活，学好理财规划可以帮助我们规划自己的一生。

一、现金规划

现金在所有理财工具中流动性最强，人们日常生活时刻都离不开它。持有足够的现金虽然方便，但是持有现金的收益率低。因此，人们需要在现金支付方便性和由此丧失的收益之间进行权衡，找到持有现金的最佳数量，使之既能满足人们的日常支付需要，又能在人们发生紧急情况时提供及时的帮助。因此，现金规划就显得尤为重要。

二、储蓄规划

储蓄是最传统的投资理财方式，也是所有理财

动动脑

家庭储蓄存款越多越好吗？