



家庭理财 与风险保障

JIATING LICAI
YU FENGXIAN BAOZHANG

中国人寿保险股份有限公司教材编写委员会 编

TS976.15
20123

阅 览



家庭理财 与风险保障

JIATING LICAI
YU FENGXIAN BAOZHANG

中国人寿保险股份有限公司教材编写委员会 编



 中国金融出版社

责任编辑：贾 真

责任校对：刘 明

责任印制：毛春明

图书在版编目 (CIP) 数据

家庭理财与风险保障 (Jiating Licai yu Fengxian Baozhang) / 中国人寿保险股份有限公司教材编写委员会编. —北京：中国金融出版社，2010. 1

(寿险教育训练系列教材)

ISBN 978 - 7 - 5049 - 5309 - 4

I. 家… II. 中… III. ①家庭管理：财务管理—技术培训—教材
②人寿保险—技术培训—教材 IV. TS976. 15 F840. 62

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 196281 号

出版

发行

中国金融出版社

社址 北京市丰台区益泽路 2 号

市场开发部 (010)63272190, 66070804 (传真)

网上书店 <http://www.chinafph.com>

(010)63286832, 63365686 (传真)

读者服务部 (010)66070833, 82672183

邮编 100071

经销 新华书店

印刷 北京汇林印务有限公司

尺寸 169 毫米×239 毫米

印张 9.25

字数 133 千

版次 2010 年 1 月第 1 版

印次 2010 年 1 月第 1 次印刷

定价 19.00 元

ISBN 978 - 7 - 5049 - 5309 - 4/F. 4869

如出现印装错误本社负责调换 联系电话 (010) 63263947

总 序

伴随着新中国六十年伟大征程和经济社会发展的巨大变化，我国保险业取得了举世瞩目的成就，行业面貌和服务经济社会的能力发生了深刻变化，保险业为我国经济发展和社会进步提供了强有力的保险保障，已经成为我国社会保障体系的重要组成部分，是服务民生、保障民生、促进社会管理和公共服务创新的重要方式，为我国经济发展和社会进步发挥了重要的、不可替代的作用。

中国人寿作为国内最大的寿险公司，在保险业务快速增长的同时，综合实力也得到显著提升，为国家经济发展和社会稳定作出了积极贡献。我们确立了中国人寿特色寿险发展道路这一发展战略，提出了建设国际一流寿险公司的奋斗目标。我们深知，在新的历史条件下，面临的发展任务将会更加繁重，需要驾驭的局势更加复杂，队伍建设方面也面临更高的要求，加强教育培训、进一步提升销售伙伴的素质和能力已经成为我们必须重视的一个突出问题。

教育培训历来是队伍建设的重要途径，是队伍建设的决定性因素，教育培训强则企业竞争能力强。中国人寿要扩大自己在市场上的影响力、号召力，形成别人无法仿效、无法复制、无法抗衡、无法超越的核心竞争力，就必须紧跟时代发展的新变化，适应市场竞争的新格局，不断解放思想、更新观念，牢固树立科学的人才观，大力加强教育培训工作，全力建设一流的队伍，为打造国际一流寿险公司提供坚强有力的人才保证和智力支持。

教育培训工作是一项复杂的系统工程。完整的教育培训体系涉及制

度、课程教材、讲师队伍和组织实施四个关键环节，其中，课程和教材是教育培训内容的载体，是教育培训实施的重要依据。没有规范的课程设计和统一的教材体系，教育培训制度就无法执行，教育培训工作的长效化就无法实现。建立一套具有自身特色的，能满足不同类别人员需要的，体现科学性、针对性和实用性的教材体系，是摆在公司教育培训工作方面的重要任务。鉴于此，公司自 2009 年初正式启动了销售类系列制式化教材的编写工作。

销售类系列制式化教材的问世，凝聚了众多编写人员的智慧结晶，是公司教育培训工作取得的一项阶段性成果。尽管还存在着各种不足，但我相信这在公司教材建设方面是一个良好的开端，并将会在推进公司教育培训工作的过程中发挥重要的作用。

衷心希望各级销售人员认真学习、勇于实践、有效提升专业知识和技能，迅速成长为客户信任的保险专家和理财专家，在中国人寿这个广阔舞台上大显身手，用智慧和才华，奏响公司跨越式发展的时代强音，为中国保险业又好又快发展再立新功。



二〇〇九年十二月

前言

改革开放以来，我国国民经济快速发展，GDP、国民人均收入、人均储蓄余额等各项指标均在大幅提升，与此同时，国家关于养老、住房、医疗、子女教育等相关政策与制度比起计划经济时代也发生了重大变化，富裕起来的人们在满足了基本生活需要之后，开始面临一系列的选择：先买房还是先买车？养老到底需要多少钱？要为孩子存下多少钱才能够完成学业？家庭财产该如何打理？理财风险该如何防范？

2008年一场金融危机让人们重新审视了各种金融产品，更加清楚地认识到家庭理财的根本目标在于构筑一个家庭财务健康、安全的生活体系，从而保证实现人生各阶段的目标和理想。

科学完善的家庭理财中最重要的一个环节就是风险保障。本书旨在帮助读者学习和掌握家庭理财的专业技术与方法的同时，树立正确的家庭理财与风险防范的理念，以确保读者能够在财务安全的前提下获得更高的理财收益。

本书共分为六章，第一章介绍家庭理财的基础知识与原理；第二章重点对家庭理财过程中风险的管理进行阐述；第三章是本书的重点内容，首先介绍寿险与家庭风险保障需求之间的关系和原理，然后列举出估算家庭寿险保障需求的方法与过程；第四章介绍如何用寿险来为家庭中的子女教育金进行规划；第五章介绍如何运用寿险来对养老金进行规划；第六章列举出三个较有代表性的理财案例，并利用前几章的知识来对案例进行综合分析。

本书由中国人寿保险股份有限公司深圳分公司负责编写，王敏波负

责第一章的撰写，俞康负责第二章和第六章第四节的撰写，林佳丽负责第三章和第六章第二节的撰写，曾宏负责第四章、第五章和第六章第一节、第三节的撰写；贾薇和丘程负责全书框架结构的拟定和审核。

本书主要针对初级销售人员编写，结构层次分明，章节衔接严谨，语言通俗流畅，在内容上主要选取了与销售活动密切相关的知识和技能，着重点在于帮助销售人员解决工作中遇到的知识难点和疑点，同时配有诸多案例研读、资讯链接与图表，力求达到通俗易懂、言简意赅的效果。有助于读者更好地理解 and 把握相关的内容，具有较强的实用性和针对性。另外，在体例和形式上作了重大创新，对各章节的重要知识点以“关键术语”的形式予以提炼，设立“知识要求”、“技能要求”、“知识回顾”、“学以致用”等模块，紧密围绕寿险行销中的实际需要，以销售活动为导向，以提高沟通技能为核心，帮助学员尽快把握教材的重点，使教材形式更符合职业培训的需要。

由于时间仓促，编者水平有限，书中疏漏在所难免，还望各方专家和读者不吝批评指正。

编 者
二〇〇九年十月

目 录

第一章 家庭理财基础知识	001
第一节 家庭理财的概念.....	003
第二节 理财者的价值取向与行为特征.....	010
第三节 货币的时间价值.....	021
第二章 家庭理财过程及风险管理	031
第一节 家庭风险管理.....	033
第二节 家庭理财过程中的风险管理.....	038
第三章 寿险与家庭风险保障	059
第一节 寿险保障需求分析原理.....	061
第二节 寿险保障需求估算方法.....	065
第三节 寿险保障需求的估算过程.....	074
第四节 寿险保障需求的检测与调整.....	082
第四章 寿险与教育金规划	087
第一节 子女教育需求分析.....	089
第二节 子女教育金投资工具.....	090
第五章 寿险与养老金规划	101
第一节 退休规划与财务问题.....	103
第二节 退休规划.....	111

第六章 综合案例分析	129
第一节 制订理财规划的实操过程.....	130
第二节 单身个人综合理财案例.....	131
第三节 中产家庭综合理财案例.....	132
第四节 高收入家庭综合理财案例.....	135
参考文献	139

第一章 家庭理财基础知识



□ 家庭理财的概念

□ 理财者的价值取向与行为特征

□ 货币的时间价值

关键术语

家庭理财 投资 家庭生命周期 风险偏好 风险承受能力
货币的时间价值 单利 复利 现值 终值 72 法则

知识要求

- ◆ 了解理财的概念和目的
- ◆ 了解风险偏好的类型及特点
- ◆ 掌握家庭理财生命周期
- ◆ 了解典型的投资组合方式
- ◆ 了解货币的时间价值

技能要求

- ◆ 区分家庭理财与投资的含义
- ◆ 判断正确的理财观念和错误的理财观念
- ◆ 分析家庭所处的生命周期
- ◆ 判断与评估理财者的风险偏好与风险承受能力

新人小张在展业过程中遇到一个问题——许多客户都会谈到投资、理财，而自己对此不甚了解。刚好公司组织了理财培训班，小张报了名，今天是第一次上课。

“各位亲爱的伙伴们，今天我们一起探讨关于‘理财’的一些基础知识。”讲师开始授课。“首先请大家思考三个问题：第一，什么是理财？有很多人认为投资就是理财，这种认识正确吗？……”

“第二，市场上的投资理财工具纷繁复杂，有股票、基金、保险、债券、黄金、外汇、房地产……我们该如何为客户挑选适合的理财产品呢？”

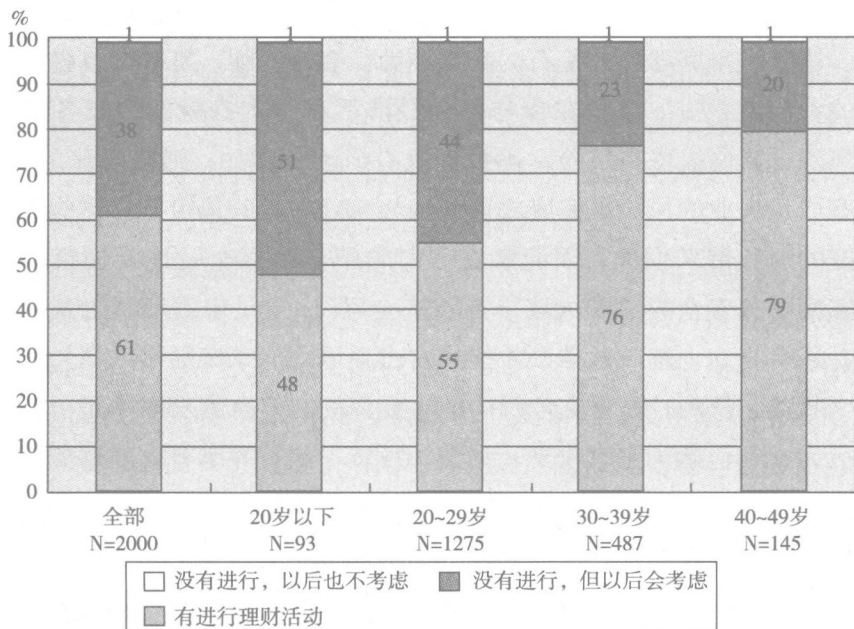
“第三，今天的100元钱和1年后、10年后的100元钱有什么不同吗？”

小张一脸茫然，感到自己不明白的东西太多了，他决定跟着培训班学习下去……

第一节 家庭理财的概念

伴随中国改革开放三十年的发展进程,中国经济持续快速增长,居民的资产总量和结构都发生了较大的变化,个人财产成倍增加,普通家庭有了更多的可支配收入。但随着近年来存款收益不断降低,居民普遍希望能通过最优的储蓄和投资组合保证个人资产的保值与增值,同时使日后生活有所保障。因此,家庭的理财需求不断升温,据上海新秦综合研究所出版的《中国消费者的生活实况 2008—2009》针对目前中国居民的投资理财观念进行了相关调查后得出:2000 个被访者中有六成以上居民在进行理财活动,投资理财的比例随着年龄的增长而提升(见图 1.1)。

“你不理财,财不理你”已成为中国老百姓的流行语,“知本+资



资料来源:新秦研究咨询, www.searchina.com.cn。

图 1.1 中国居民目前的理财状况

本”创造财富时代的观念，也越来越为中国家庭所认同。崇尚理财、注重投资创富，在国内家庭中逐步风靡起来，顺应这一趋势，各金融机构与商家也都打出各式“帮你投资理财”的招牌来吸引个人与家庭投资理财需求者。然而，当个人与家庭理财投资者持“资本”通过各种投资渠道进入金融市场的大潮时，是否已具备足够的“知本”，是否具有正确的投资理财观念与足够的投资理财知识和能力，已成为一个令人担忧的问题。

家庭理财，即以个人或家庭财务资源为基础，运用各种投资理财手段，来实现家庭理财目标的一系列财务规划与活动。家庭理财包括个人理财。家庭理财的主要目的是增加收益，积累财富，即通过家庭理财来增加家庭可支配的财富，以此维系家庭经济生活的安全、富足、持续、稳定发展，并藉此实现个人与家庭的生活目标。

家庭理财包含两个层次：规避家庭财务风险和实现家庭收入增长的最大化。

避险是家庭理财的基石。家庭作为社会的细胞，是社会各种经济活动的参与者之一。家庭在参与社会经济活动中本身就面临着各式各样的风险，家庭投资有风险，不投资也有风险，例如，通货膨胀的风险、家庭成员失业的风险、家庭成员疾病与意外伤害的风险等，这些都将给家庭的财务带来损失，因而家庭理财的第一个层次就是要构筑一道保障家庭财务安全的“防火墙”与“安全网”，这是家庭理财的基础与前提，只有将这一基础做牢，才能构建出更稳固的家庭财富大厦。

收益、获利，是家庭理财中的主要目的。但家庭理财不是一蹴而就的行为，它包括了家庭收支、消费、投资、储蓄等所有家庭财务管理活动。随着我国金融体制改革开放的不断加深与扩大，金融市场投资渠道与投资机会也在增加，家庭可以用来投资获利的工具种类也更加丰富。例如，货币市场上的各种债券（国债、金融债、企业债）、证券市场上的股票（A股、B股、H股）、外汇市场的外汇交易（美元、欧元、日元等与人民币兑换）、黄金交易、房地产、各种投资和保障型的保险产品、期货交易、字画古玩收藏及交易等。

以上各种投资获利工具各有其优势与劣势，选择哪种投资工具更好，要因家庭财产状况与家庭不同理财目标而有所不同，不能一概而论。因而，家庭理财是一门科学，需要具有较强的理财相关知识与技能基础；同时它也是一门艺术，不同的理财方法、手段与组合将描绘出不同的理财前景。

一、家庭理财与投资

家庭理财的最终目的是获利，而获利一般离不开家庭投资。理财与投资究竟是什么关系呢？有些人认为理财就是投资，二者完全是等同的概念，其实这是不正确的。

我们必须明确，理财不等于投资。

1. 投资只是家庭理财的一个环节

投资关注的是获利与增值，简单说就是“让钱再生出更多的钱”，它只是理财规划中的一个分支。而家庭理财不仅包括投资还包括对家庭财务资产的评估，对家庭理财阶段性目标的设定等系列活动与规划。

理财是为了实现家庭与人生的目标与理想，因此在理财方案的分析与设计过程中，非常关注家庭与个人的实际情况，例如关注家庭的理财目标（买房、子女教育、养老、遗产安排等）、风险偏好、个人的职业生涯等，因而，理财的概念比投资更系统、更宽泛。

2. 投资是为家庭理财服务的

投资不同于理财，但是投资和理财又是密切相关的。投资是实现家庭理财目标的一种手段，而且是非常重要的一种手段。特别对于中国目前大部分还处于财富积累阶段的家庭和个人来说，投资这种手段就显得尤为重要了。没有了投资，则无法实现财产的保值增值，也就不可能实现家庭理财的目标，财务的自由更无从谈起。

二、家庭理财的正确观念

“无知者无畏”是理财投资的最大忌讳。错误的理财观念与莽撞的投资行为，不但不能达到人生及家庭理财的最终目标，还极可能导致血本无归的结果。

资讯链接

2008 年股民生存现状：近九成股民亏损

您动用哪部分资金炒股 ■总票数 (46384)			
	选项	比例	票数
1	年终奖金	■ 9.0%	4159
2	以前的定期存款	■ 47.2%	21879
3	贷款	■ 8.6%	3978
4	养老金	■ 15.2%	7035
5	意外所得	■ 4.8%	2205
6	原计划购房购车费用	■ 15.4%	7128

截至 2008 年 12 月 31 日 10 时，全国 34542 位投资者参加了 2008 年股民生存现状大调查。“近九成股民亏损”是 2008 年广大股民生存现状的真实写照。

在接受调查的股民中，2008 年在股市中亏损幅度超过 50% 的，占比多达 66%；亏损幅度在 30% ~ 50% 的，占比也有 13.8%；亏损幅度在 10% ~ 30% 的，占比为 8%；持平的股民占比约 4.8%，至今还有盈利的股民仅占 2.5%。

资料来源：凤凰网财经，2008-12-31。

因而，当人们准备投入到投资理财的大潮时，首先要好好地学习、了解并树立正确的理财观念。

（一）理财并非是富人的专利

有些人认为，只有富人才需要理财，普通人家钱少不需要理财，这是十分错误的观点。中国有句俗语：“贫贱夫妻百事哀”，中国在经济逐步深化的今天，“虽然钱不是万能的，但没有钱却是万万不能的”。金钱不是家庭的重心，但一个缺少金钱的家庭，通常会失去很多快乐。理财可以帮助人们增值财富，所以普通人家更需要理财。在美国的很多家庭中收入的 50% 来自于工薪，而另外的 50% 基本来自于家庭资产的投资收入，例如股票、共同基金、房地产及其他金融衍生产品，

理财投资已成为美国民众与家庭的平常事、必需事。中国的家庭理财还处于起步阶段，无论从参与的广度上还是深度上，都有很大的发展空间，普通家庭应是理财大军中的主力。

（二）理财宜早不宜迟

从家庭的第一笔收入开始，就应该进行理财规划。有些人总是以“等我有更多钱的时候，再来进行理财投资”为理由拖延理财开始的时间，因此延误了理财时机。美国从1900年到2000年的100年间，美元贬值为原来的 $1/54$ ，也就是说，1美元的购买力100年后只有当初的 $1/54$ 。中国也有这样的实例，20世纪80年代初，“万元户”是人们认为达到富裕家庭的标准，一位老知识分子得到了国家的1000元补助金，他为了留给儿女未来用，就将这笔钱一直存在银行里，十年以后女儿身患重病用钱医治，当从银行取出这笔钱时，已是杯水车薪了。为什么？银行利率跑不过通货膨胀！

（三）长期投资、合理计划

要获得更可观的投资回报，主要依靠制订长期合理的投资理财计划。事实上，影响未来财富的关键因素，是投资回报率的高低与时间的长短，而不是资金的多寡。例如，10万元的本金一年赚5000元和1万元本金一年只赚2000元，两者相比，前者虽然赚得较多，但是其投资回报率只有5%；而后者虽然赚得较少，但投资回报率高达20%，假以时日，后者的本息将远远超过前者。所以，1000万元有1000万元的投资方法，1000元也有1000元的理财方式。不论收入多少，都应先从每月家庭收入中拨出10%进行稳健的投资，如此才能形成“滴水成河，聚沙成塔”的力量。

（四）避免追求一夜暴富的心理

理财是家庭和人生的长期规划，切忌急功近利，更不能有追求一夜暴富的心态，理财是根据家庭的不同时期资产状况和理财目标进行适时调整、不断完善的一系列动态的财务管理活动。一个健康的理财规划，它是科学的理财原理与知识技能的运用，不是投机，不能急躁、冒进。理财需要拥有一种平常心，其中耐心尤为重要。

资讯链接

理财观念测试

每个人对金钱的态度、对金钱处理的方法与参与各种金融活动的热心程度不同。下面是“理财观”测试题，请从“是”、“否”和“不知道”三个答案中选择一个填写于括号之中。

- () 1. 你是不是制订好了个人和家庭理财目标?
- () 2. 你平时在家里管钱吗?
- () 3. 你了解自己的财务状况吗?
- () 4. 你经常管理自己的资产吗?
- () 5. 你进行智力投资了吗?
- () 6. 你经常注意有关理财的信息吗?
- () 7. 你会为了 100 元钱去储蓄吗?
- () 8. 你经常入不敷出吗?
- () 9. 你知道自己的投资风险有多大吗?
- () 10. 你会分散自己的投资吗?
- () 11. 你觉得你和家人的寿险保额够吗?
- () 12. 你是不是自己报税?
- () 13. 你会不会节税?
- () 14. 你有没有舒舒服服的退休计划?
- () 15. 对孩子将来的教育费用，你有没有先作出准备?
- () 16. 你能区分消费与储蓄吗?
- () 17. 你觉得自己的遗产安排妥当吗?
- () 18. 整体而言，你对自己的投资满意吗?

在上述答案中，如果“否”和“不知道”的数目是 9~18 个，表示你对金钱漠不关心，有必要好好学习理财；4~8 个，表示对金钱有一定关心，但需要更进一步；0~3 个，表示你很关心你的家庭财务状况，很好，请继续保持。

资料来源：纲目：《老狐狸理财》，1~2 页，北京，企业管理出版社，2002。