

高职高专金融专业应用系列教材

理财规划实务

闫定军 编著

清华大学出版社

高职高专金融专业应用系列教材

理财规划实务

闫定军 编著

清华大学出版社
北京

内 容 简 介

本书根据理财规划对其基本知识和技能的要求,以提高学生综合素质、培养学生的理财规划能力为宗旨,以就业为导向,对全书的结构和内容进行了一体化设计。全书围绕理财规划项目和项目中的任务全面而系统地介绍了理财规划的基本知识、基本技能与基本方法。全书共分为九个项目:理财规划的基础工作、个人或家庭财务管理、投资规划、住房规划、教育金规划、保险规划、纳税规划、退休规划和遗产规划。

本书是专门为高职高专经济与管理类专业理财规划课程编写的教材,也可作为大学本科和职业培训的教材。由于本书在编写过程中融入了作者多年的教学经验,运用直观、简洁、易于理解的方式进行表述,使内容深入浅出、通俗易懂,因而不失为自学理财规划者的重要工具书。

本书封面贴有清华大学出版社防伪标签,无标签者不得销售。

版权所有,侵权必究。侵权举报电话:010-62782989 13701121933

图书在版编目(CIP)数据

理财规划实务/阎定军编著. —北京:清华大学出版社,2013.4

(高职高专金融专业应用系列教材)

ISBN 978-7-302-31160-7

I. ①理… II. ①阎… III. ①投资—高等职业教育—教材 IV. ①F830.59

中国版本图书馆CIP数据核字(2012)第309551号

责任编辑:康 蓉

封面设计:傅瑞学

责任校对:刘 静

责任印制:宋 林

出版发行:清华大学出版社

网 址: <http://www.tup.com.cn>, <http://www.wqbook.com>

地 址:北京清华大学学研大厦A座 邮 编:100084

社总机:010-62770175 邮 购:010-62786544

投稿与读者服务:010-62776969, c-service@tup.tsinghua.edu.cn

质 量 反 馈:010-62772015, zhiliang@tup.tsinghua.edu.cn

印 装 者:清华大学印刷厂

经 销:全国新华书店

开 本:185mm×260mm 印 张:16.5 字 数:379千字

版 次:2013年4月第1版 印 次:2013年4月第1次印刷

印 数:1~4000

定 价:34.00元

产品编号:049343-01

教材编委会

编委会主任：苏秋高（深圳职业技术学院）

编委会成员：王 启（深圳职业技术学院）

王红征（深圳职业技术学院）

阎定军（深圳职业技术学院）

郑红梅（深圳职业技术学院）

胡 或（深圳职业技术学院）

张 艳（深圳职业技术学院）

魏 莱（深圳职业技术学院）

丁辉关（南京工业职业技术学院）

随着我国金融市场的不断发展,金融产品创新层出不穷。目前我国金融市场上金融产品种类繁多,包括股票现货交易、债券交易、开放式基金、封闭式基金、公募基金、私募基金;上海黄金交易所的黄金交易等。在衍生金融商品交易及信用交易方面,已经开通商品期货交易、远期外汇交易、权证交易、股指期货交易、融资融券交易等;在保险产品方面,出现保险与理财相结合、保险与储蓄相结合、投联险产品等种类繁多的保险产品。此外,还有大量的信托产品等。金融产品的创新为金融机构和从业人员创造了新的赢利和收入渠道,例如,中国的证券市场以前只有在牛市行情中投资者才能获利,在开通股指期货、融资融券业务后,现在投资者在熊市行情中也可以获利,为金融行业打开了新的业务空间。

不仅金融产品不断创新,金融机构之间的业务也日益交叉融合。

现在无论是银行,还是证券公司、保险公司,它们向客户提供的不再是单一的产品,它们之间相互合作,交叉销售产品。银行员工不再仅仅办理存贷款业务,还要销售债券、基金产品、保险产品、信托产品和其他理财产品。同样,保险公司的员工也可以帮助银行销售存款产品、信用卡等。特别是目前正在兴起的第三方理财机构,它们进行各种金融产品的分析和咨询,需要了解和把握各种金融产品。因此,金融专业的毕业生不仅要具备金融前台业务操作能力(柜员岗位、操作岗位),而且还要具有业务拓展能力(客户经理、理财经理、投资咨询人员等)。

一、金融专业课程改革的内容

金融产品的创新、金融机构之间业务的交叉,对员工提出了更高的要求。除需要掌握专门的前台操作业务外,还要具有丰富的金融产品、金融市场等方面的综合知识和能力。

深圳职业技术学院金融专业根据金融市场发展的状况,在咨询专业管理委员会专家及相关企业的帮助下,不断调整金融专业教学计划和教学内容,逐步减少银行理论方面的课程,增加投资理财方面的课程。

以前金融专业的课程主要有商业银行经营管理、银行信贷、银行会计、证券投资、国际结算实务、专业英语、货币银行学等。

根据我国金融市场的发展变化及金融机构的人才需求状况,目前金

融专业的主要课程包括商业银行业务会计（整合了商业银行经营管理、银行信贷、银行会计等课程的必要知识和技能）、证券投资基础与分析、金融投资工具、保险业务、国际金融实务、国际结算实务、专业英语、货币银行学等。

二、高职高专金融专业应用系列教材的编写特点

本系列教材是由具有多年教学和实践经验的金融专业教师，与相关企业的专家共同编写而成。在编写过程中，我们力争做到以下几点。

1. 内容新

把握金融改革的脉搏，依据我国金融创新中出现的新法律法规、新政策、新制度、新机制、新做法，与现实紧密结合，形成本书内容新的特点。

2. “举案说法”——以案例导入理论

本系列教材强调结合相关案例讨论、学习金融理论和知识，或以案例引出理论知识，或通过案例诠释理论，深入浅出，提高教学的生动性和学生的学习兴趣。

3. 强调实践能力和应用能力的培养

对于偏理论的课程（如货币银行学），结合中国和国际的实际情况进行编写，做到能够应用相关理论分析中国的实际经济状况。例如，货币供给量的变化与物价变化、GDP变化之间的关系。做到言之有物，理论联系实际。国际金融实务教材以案例为主，以案例说明不同的进出口企业面对不同的汇率风险，不同的情况采用不同的方法防范汇率风险。

对于实践性、操作性较强的课程，如银行业务与会计、国际结算实务，每一项业务都有完整的业务单据和业务流程。理财规划实务教材有具体的理财规划步骤、表格，由学生完成某个家庭具体的理财规划。证券投资基础与分析教材结合实际上市公司的相关资料及图形走势，进行分析和讨论如何投资。

在本系列教材的编写过程中，从教材种类的确定到教材编写体例的选择，再到教材内容的取舍，清华大学出版社的编辑在本系列教材的组织、编写过程中做了大量的工作，没有她的悉心指导，本系列教材很难顺利出版。

本系列教材是在我国金融创新蓬勃发展的大背景下编写的，力图培养金融专业学生的综合金融投资理财分析能力，以便金融专业的毕业生具备更强的就业能力。为更好地实现这一目标，希望各位读者和老师不吝赐教。

深圳职业技术学院
苏秋高

个人理财作为一项金融服务业，在 20 世纪 30 年代产生于美国，70 年代得到大发展，成为一个稳定的金融服务行业。

改革开放以来，我国经济发展取得了举世瞩目的成就，经济持续高速增长，城乡居民收入迅速提高，生活水平持续改善，家庭财富也随之持续快速增长。统计显示，我国城镇居民人均可支配收入由 1978 年的 344 元，提高到 2011 年的 21 810 元，33 年增长了 62.4 倍。截至 2012 年 9 月，我国城乡居民个人存款达到 4 078 855.92 亿元人民币，人均 30 000 多元。汇丰银行(中国)有限公司发布的《2012 中国家庭理财状况调查报告》，中国家庭的流动资产均值为 386 000 元人民币。另据西南财经大学中国家庭金融调查与研究中心 2012 年 5 月 13 日发布的全国首份《中国家庭金融调查报告》，中国家庭金融资产平均为 63 800 元。其中，城市家庭金融资产平均为 112 000 元，农村家庭金融资产平均为 31 000 元。日益增加的财富需要妥善地管理，只有这样才能使财富保值并不断增值，发挥其应有的作用，造福于家庭。但现实情况绝非如此。据前述《中国家庭金融调查报告》，在我国居民的家庭金融资产中，银行存款比例最高，为 57.75%；现金其次，占 17.93%；股票第三，占 15.45%；基金为 4.09%；银行理财产品占 2.43%。银行存款和现金等无风险资产所占比例较高。另外，在我国居民家庭的股票投资中，赢利的家庭占 22.27%，盈亏平衡的家庭占 21.82%，亏损的家庭比例高达 56.01%。高达 78% 的炒股家庭没有从股市赚到钱。从我国居民家庭财富快速增长与财富管理和运用失效的巨大反差中不难看出，他们急需理财规划。

资料显示，到 2011 年年末，我国有就业人口 7.64 亿人，其中城镇有就业人口 3.59 亿人，但全国参加城镇职工基本养老保险的参保职工仅 2.15 亿多人，只占城镇就业人口的 60.07%，在城市尚有 40% 的就业人口没有参加基本养老保险，农村就更不用说了。参加城镇基本医疗保险的人数为 4.73 亿人，只占全部就业人口的 61.88%，也还有 38% 以上的就业人口没有参加基本医疗保险。至 2011 年年末我国有农民工近 2.53 亿人，而参加城镇基本医疗保险的农民工仅 0.46 亿人，只占农民工人数的 18.36%，有近 82% 的农民工没有参加基本医疗保险。截至 2011 年年末参加失业保险的人数为 1.43 亿人，参加工伤保险的人数为 1.77 亿人，分别只占就业人口

的 18.73% 和 23.15%。其中参加工伤保险的农民工为 0.68 亿人，只占农民工人数的 27.05%，尚有 73% 的农民工没有参加工伤保险。而我国农民工绝大多数处于生产第一线，从事的是最脏、最苦、最累以及高空、井下最危险的工作，但是连最起码的工伤保险都没有。另据前述《中国家庭金融调查报告》，中国居民中有 44.2% 的人无任何形式的养老保障，仅有 54.8% 的人有养老保障。退休后的养老金收入总体月平均为 753.95 元，城市月平均为 1 557.67 元，农村月平均为 188.67 元。有强制措施的基本养老保险和基本医疗保险都是这种状况，没有强制措施的商业保险等其他方面是一个什么样的状况可想而知。从这方面看，中国家庭更需要理财规划为家庭生活保驾护航。

个人理财规划从 20 世纪 90 年代开始在我国兴起，众多金融机构纷纷推出个人理财业务。越来越多的人日益认识到理财规划对家庭的重要性，社会对理财规划的需要日益扩大，与此同时，对理财规划人才的需求越来越多，要求越来越高。正是基于这种社会和市场需要，我们才编写了这本教材。

本书有以下特点：

(1) 本书体系的逻辑结构。从理财规划的实际需要出发，以提高学生的综合素质、培养学生的理财规划能力为宗旨，对本书的体系结构进行一体化设计。每一部分都是紧紧围绕理财规划这个中心或这条主线展开的，都是理财规划这个整体的有机组成部分。

(2) 内容的安排和表述力求直观、简洁。用易于理解和掌握的方式安排和表述每一项内容，使之形象生动、深入浅出、通俗易懂。

(3) 十分注重实际理财规划操作能力的训练和培养。在多年的理财规划教学中，始终贯彻理财规划“从我做起，从现在做起”的理念。学习理财规划的过程就是理财规划的过程，理财规划的过程就是学习理财规划的过程。学生学习理财规划的过程同时也是为自己和家庭进行理财规划的过程，并在这个过程中不断锻炼和提高自己。因而，本书在每一个项目中都有大量的练习和实训项目供学生进行练习和实训，以不断提高他们的理财规划能力。

本书在编写过程中参考和借鉴了国内外同类的书籍、文献和报刊资料，在此向有关作者表示衷心感谢。

清华大学出版社职业教育分社的老师为本书的出版付出了辛勤的劳动，借此机会向老师们表示最诚挚的谢意。同时衷心感谢深圳职业技术学院各级领导和同仁对本书的出版所给予的支持和帮助。

由于作者水平有限，书中不足之处在所难免，敬请广大读者批评指正，谢谢！

阎定军

1016188678@qq.com

2013 年 1 月

项目一 理财规划的基础工作	1
任务 1.1 理财规划的内容和流程	2
1.1.1 理财规划的内容	2
1.1.2 理财规划的流程	5
任务 1.2 货币时间价值	12
1.2.1 货币时间价值的概念	13
1.2.2 货币时间价值产生的原因	13
1.2.3 货币时间价值的形式	14
1.2.4 利率	14
任务 1.3 终值的计算	16
1.3.1 单利终值的计算	16
1.3.2 复利终值的计算	16
任务 1.4 现值的计算	18
1.4.1 单利现值的计算	18
1.4.2 复利现值的计算	19
任务 1.5 年金的计算	20
1.5.1 年金概述	20
1.5.2 普通年金的计算	21
1.5.3 期初年金的计算	23
1.5.4 递延年金的计算	25
1.5.5 永续年金的计算	26
任务 1.6 理财目标评价方法	27
1.6.1 目标现值法	27
1.6.2 目标并进法	27
1.6.3 目标顺序法	28
1.6.4 目标基准点法	29
理财絮语	29
重点概括	31
实训项目	33
思考练习	34

项目二 个人或家庭财务管理	36
任务 2.1 个人或家庭财务管理的基本原则	36
2.1.1 个人或家庭财务管理的特点	36
2.1.2 个人或家庭财务管理的基本原则	38
任务 2.2 个人或家庭资产负债表的编制与分析	39
2.2.1 个人或家庭资产负债表的内容	39
2.2.2 个人或家庭资产负债表的编制	42
2.2.3 个人或家庭资产负债表的分析	43
任务 2.3 个人或家庭现金流量表的编制与分析	46
2.3.1 个人或家庭现金流量表的内容	46
2.3.2 个人或家庭现金流量表的编制	48
2.3.3 个人或家庭现金流量表的分析	49
任务 2.4 个人或家庭财务收支预算的编制	51
2.4.1 个人或家庭财务状况分析与诊断	51
2.4.2 个人或家庭收支预算的编制	52
理财絮语	56
重点概括	58
实训项目	59
思考练习	59
项目三 投资规划	61
任务 3.1 投资规划概述	61
3.1.1 投资规划	61
3.1.2 投资规划程序	62
任务 3.2 投资收益与风险的衡量	64
3.2.1 单一资产的收益与风险的衡量	64
3.2.2 投资组合的风险分散原理	67
任务 3.3 投资规划工具	67
3.3.1 固定收益工具	69
3.3.2 股票	73
3.3.3 证券投资基金	76
3.3.4 金融信托产品	78
3.3.5 外汇	79
3.3.6 金融衍生产品	80
任务 3.4 资产配置与调整	81
3.4.1 客户财务生命周期与风险特征分析	81
3.4.2 资产配置	85

3.4.3 投资组合调整	92
理财絮语	95
重点概括	96
实训项目	98
思考练习	99
项目四 住房规划	101
任务 4.1 住房规划概述	101
4.1.1 住房规划的必要性	101
4.1.2 生命不同阶段和住房选择	102
4.1.3 住房的特性和种类	104
4.1.4 个人住房规划流程	106
任务 4.2 购房与租房决策	107
4.2.1 购房与租房优缺点比较	107
4.2.2 购房与租房决策方法	108
任务 4.3 购房规划	113
4.3.1 现在购房	113
4.3.2 几年后购房	115
4.3.3 购房用于出租	116
任务 4.4 换房规划	117
任务 4.5 住房贷款规划	118
4.5.1 贷款方式	118
4.5.2 住房贷款偿还方式	119
4.5.3 如何确定住房贷款期限	122
任务 4.6 个人住房投资	123
4.6.1 房地产投资的优势与劣势	123
4.6.2 房地产投资的风险	124
4.6.3 防范房地产投资风险的措施	125
理财絮语	126
重点概括	127
实训项目	128
思考练习	129
项目五 教育金规划	133
任务 5.1 教育金规划的必要性	133
5.1.1 什么是教育金规划	133
5.1.2 教育金规划的必要性	134
任务 5.2 教育金规划步骤	135

任务 5.3 教育金规划工具	140
5.3.1 定期储蓄	140
5.3.2 定息债券	141
5.3.3 人寿保险	141
5.3.4 证券投资基金	142
5.3.5 蓝筹股和绩优股	142
5.3.6 银行和信托理财产品	142
理财絮语	143
重点概括	144
实训项目	144
思考练习	144
项目六 保险规划	147
任务 6.1 风险管理与保险	147
6.1.1 风险与风险管理	147
6.1.2 保险	151
任务 6.2 保险规划工具	158
6.2.1 人寿保险	158
6.2.2 年金保险	159
6.2.3 健康保险	161
6.2.4 意外伤害保险	165
6.2.5 财产保险	169
任务 6.3 保险规划程序	175
6.3.1 制定保险规划的原则	176
6.3.2 保险规划的主要步骤	176
6.3.3 保险规划的风险	180
理财絮语	181
重点概括	182
实训项目	184
思考练习	184
项目七 纳税规划	186
任务 7.1 个人收入所得税	186
7.1.1 纳税人	186
7.1.2 应税所得	187
7.1.3 计税依据	188
7.1.4 税率	190
7.1.5 宽免和扣除	191

7.1.6 应纳税额的计算	192
任务 7.2 纳税规划的原则和方法	194
7.2.1 纳税规划的原则	194
7.2.2 纳税规划的方法	196
任务 7.3 纳税规划实务	198
7.3.1 纳税人身份规划	198
7.3.2 从征税项目角度规划	199
7.3.3 从应税所得角度规划	200
7.3.4 税率规划	202
7.3.5 利用税收优惠政策	203
7.3.6 合理安排预缴税款	204
7.3.7 其他相关税种的规划	204
理财絮语	206
重点概括	208
实训项目	209
思考练习	209
项目八 退休规划	211
任务 8.1 退休规划概述	211
8.1.1 退休及退休规划的概念	212
8.1.2 退休规划的必要性	212
8.1.3 退休规划的影响因素	213
8.1.4 退休规划风险	214
8.1.5 退休规划应遵循的重要原则	214
任务 8.2 退休规划与养老保险	215
8.2.1 养老保险体系概述	215
8.2.2 养老保险制度的类型	216
8.2.3 我国的养老保险制度	217
8.2.4 企业年金	219
任务 8.3 退休规划流程	223
8.3.1 退休规划流程	223
8.3.2 退休规划的具体步骤	224
理财絮语	232
重点概括	233
实训项目	234
思考练习	234

项目九 遗产规划	237
任务 9.1 遗产的法律特征	237
9.1.1 遗产	237
9.1.2 遗产的法律特征	239
任务 9.2 遗产税制度框架	240
9.2.1 遗产税制度的类型	240
9.2.2 遗产税制要素	240
任务 9.3 遗产规划	241
9.3.1 遗产规划工具	241
9.3.2 遗产规划目标	242
9.3.3 遗产规划程序	243
理财絮语	245
重点概括	247
实训项目	248
思考练习	248
参考文献	250

理财规划的基础工作

学习目标

1. 熟悉理财规划的内容,掌握理财规划的流程。
2. 理解货币时间价值的概念、产生原因和表现形式。
3. 理解终值、现值和年金及其相互关系。
4. 掌握终值、现值和年金的计算与运用。
5. 掌握理财目标评价方法。

案例

资料如表 1-1 和表 1-2 所示。

表 1-1 美国有理财规划和无理财规划家庭财务差异

%

家庭类型 生活感受	低收入家庭		中等收入家庭		中上收入家庭	
	有理财规划	无理财规划	有理财规划	无理财规划	有理财规划	无理财规划
生活安逸	15	7	21	20	40	38
管钱有方	85	68	88	79	88	83
理财有道	28	12	28	22	38	28
不欠卡债	28	14	38	20	39	38
投资有钱	6	<1	14	5	29	11
能攒下钱	14	9	34	13	54	24
应急不愁	15	5	26	12	28	20

表 1-2 美国不同收入家庭有全面理财规划和无全面理财规划财务差异

%

家庭类型 家庭财务	低收入家庭		中等收入家庭		中上收入家庭	
	有全面理财规划	无理财规划	有全面理财规划	无理财规划	有全面理财规划	无理财规划
有 10 个月应急钱	30	5	33	17	40	20
有退休积蓄	70	31	81	77	94	88
可攒下收入的 10%	21	10	22	27	57	39
有 10 万美元以上的投资	13	<1	20	7	37	19
不拖欠信用卡债务	41	16	46	26	45	36

从表 1-1 和表 1-2 可以清楚地看出,在美国,有理财规划的家庭在生活安逸、管钱有方、理财有道、不欠卡债、投资有钱、能攒下钱和应急不愁方面都明显好于没有理财规划的家庭,而且有全面理财规划的家庭在有 10 个月应急钱、有退休积蓄、可攒下收入的 10%、有 10 万美元以上的投资和不拖欠信用卡债务方面又明显好于没有全面理财规划的家庭。由此可知,理财规划对改善家庭财务状况确实能够起到积极的正面作用。对个人或家庭来说,要进行理财规划,首先应该了解理财规划的基础工作。

任务 1.1 理财规划的内容和流程

1.1.1 理财规划的内容

个人理财作为一项金融服务业,在 20 世纪 30 年代产生于美国,70 年代得到大发展,成为一个稳定的金融服务行业。

1. 理财规划的概念

个人理财,又称为理财规划、理财策划和个人财务策划等,是一种金融服务,是指由专业的理财人员分析客户的生活、财务状况,帮助客户制定出合理的理财方案,使客户更好地规避风险和获得利润。

2005 年中国银行业监督管理委员会颁布的《商业银行个人理财业务管理暂行办法》中指出:“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。”

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

理财顾问服务,是指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,并承担由此产生的收益和风险。

综合理财服务,是指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。”^①

美国理财师资格鉴定委员会称个人理财是“制定合理利用财务资源实现个人人生目标的程序”。而国际理财协会则将个人理财定义为:“理财策划是理财师通过收集整理顾客的收入、资产、负债等数据,倾听顾客的希望、要求、目标等,在专家的协助下为顾客进行

^① 《商业银行个人理财业务管理暂行办法》中国银行业监督管理委员会令[2005 年]第 2 号,2005 年 9 月 24 日。

储蓄策划、投资策划、保险策划、税收策划、财产事业继承策划、经营策略等生活设计方案，并为顾客进行具体的实施提供合理的建议。”

改革开放以来，随着我国经济的快速增长，城乡居民收入稳步提高，家庭财产随之增加，对个人理财服务的需求日益增长。从20世纪90年代开始，我国部分金融机构逐步推出个人理财业务。目前，在我国开展个人理财业务的有商业银行、证券公司、保险公司、信托公司等银行和非银行金融机构。

国际上，一般将商业银行的个人理财业务理解为：“由专业理财人员通过明确个人客户的财务目标，分析客户的生活及其财务现状，进而帮助客户制定出可以实现财务目标的方案或建议的一种综合金融服务。”由此看出，商业银行等金融机构提供的个人理财服务是具有不同层次的、有很强针对性的个性化的全方位的综合理财金融服务。

按照国际惯例，商业银行将个人理财市场细分为四种类型。

第一类：大众银行(mass banking)。低端个人理财业务市场，主要是为个人金融资产在10万美元以下的客户提供个人理财服务。

第二类：富裕的银行(affluent banking)。中端个人理财业务市场，主要是为个人金融资产在10万美元以上100万美元以下的客户提供个人理财服务。

第三类：私人银行(private banking)。高端个人理财业务市场，主要是由专职金融理财师或财产管理顾问为个人金融资产在100万美元以上的富有阶层，提供一对一的、量身定做的高度个性化的财产投资和管理服务。服务范围涉及资产管理、收藏、拍卖、信托、投资、纳税及遗产安排等诸多方面。

第四类：家庭办公室(family office)。顶端个人理财业务市场，主要是由具有很强专属性的一组业内顶级水平的财富管理团队专门为个人或家庭金融资产在1.5亿美元以上的极少数超级富豪提供全面的家族资产管理金融服务。家庭办公室个人理财业务有很好的连续性，与客户的业务合作关系比较固定，往往能延续几代人。

2. 理财规划的内容

个人理财规划是理财规划师针对客户的理财目标，通过分析客户的财务状况，帮助客户制定出合理的理财规划方案，实现生活目标的一个过程。其内容主要有个人或家庭财务管理、个人投资规划、个人住房规划、个人教育规划、个人保险规划、个人退休规划、个人纳税规划和个人遗产规划等。下面就这些方面进行简要介绍。

1) 个人或家庭财务管理

个人或家庭财务管理既是理财规划最基础的工作，又是理财规划最基本的内容。个人或家庭财务管理主要是收集客户一定时期内收入和支出的项目和金额，并加以整理，在此基础上编制客户个人或家庭的现金流量表；收集客户一定时点资产和负债的项目和金额，并加以整理，在此基础上编制客户个人或家庭的资产负债表；通过分析客户的现金流量表和资产负债表、分析客户的财务状况，找出客户财务状况中存在的问题，并提出解决这些问题的意见和建议。

2) 个人投资规划

个人投资规划主要是理财规划师帮助客户制订储蓄与投资计划，通过比较分析各种