



高等院校金融专业教材系列

个人理财

(第三版)

Personal Finance

桂詠评 主编 胡邦亚 王欣 张德成 刘建桥 郑重 副主编

格致出版社  上海人民出版社

高等院校金融专业教材系列

个人理财

(第三版)

Personal Finance



桂詠评 主编 胡邦亚 王欣 张德成 刘建桥 郑重 副主编

格致出版社 上海人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

个人理财/桂詠评主编.—3版.—上海:格致

出版社:上海人民出版社,2018.6

高等院校金融专业教材系列

ISBN 978-7-5432-2873-3

I. ①个… II. ①桂… III. ①私人投资-高等学校-
教材 IV. ①F830.59

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2018)第 106139 号

责任编辑 程 倩

封面设计 路 静

高等院校金融专业教材系列

个人理财(第三版)

桂詠评 主编

胡邦亚 王欣 张德成 刘建桥 郑重 副主编

出 版 格致出版社

上海人民出版社

(200001 上海福建中路 193 号)

发 行 上海人民出版社发行中心

印 刷 浙江临安曙光印务有限公司

开 本 787×1092 1/16

印 张 21.75

插 页 1

字 数 431,000

版 次 2018 年 6 月第 1 版

印 次 2018 年 6 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-5432-2873-3/F·1114

定 价 48.00 元

内容简介

本书是一部通俗的个人理财方面的教材，也可以作为普通读者的普及读物。与其他理财方面的教材不同，作者从个人自我理财的视角出发，分析人生的不同阶段和财务目标，明晰理财前所需要进行的财务分析。然后，按照个人理财的需求逻辑，依次阐述银行、投资、房地产等方面的理财业务和注意要点。

本书结合了很多时下热点，如互联网金融、个人理财规划书撰写以及以房养老等内容。作者在教材撰写时，除强调利益最大化原则外，还指出在进行理财策划时，需要关注社会道德及伦理等方面的课题。

作者简介

桂詠评，男，副教授，金融学硕士生导师，经济学博士。现任上海大学经济学院金融系副主任，上海投资学会理事，上海世界经济学会会员，上海钱币学会会员，上海市信用学会会员。

胡邦亚，女，个人理财专家，1985年本科毕业于中国人民大学金融系，2006年于中国人民大学西方经济学专业研究生结业。现任教于上海大学经济学院，主讲课程：货币银行学、财政学、国家税收、投资银行学、保险学、个人理财。曾参加过中国银行的零售业务、信用卡业务等课题的研究工作。

王欣，男，经济学硕士研究生，银行高管。

张德成，男，金融学博士，财务专家，硕士生导师。本科就读于天津大学，上海财经大学硕士，上海交通大学金融学博士，现任职于上海大学经济学院金融系。

刘建桥，男，同济大学管理学博士，上海大学经济学院金融系讲师。研究方向：金融风险管理，包括资产定价、市场风险、信用风险与操作风险，主持或参与多项国家级或省部级课题，在《统计研究》《数理统计与管理》等权威期刊上发表论文多篇。

郑重，女，上海财经大学博士，美国伊利诺伊州立大学春田分校访问学者，上海大学经济学院金融系硕士生导师。研究方向：国际金融、个人理财和证券市场，曾参与省部级学术课题多项，在《当代财经》《上海金融》等刊物发表论文数十篇。

前言

个人理财,也许是各类金融业务中发展最快的业务。

今天的个人理财,又有很多新的关注点。十多年前,我们开始关注“高净值人群”(high net worth individuals),关注他们的人数、地域分布、投资方式、消费方式、海外留学和置业等。为高净值人群提供的个人理财,又称为“财富管理”或者“私人银行业务”。包括证券、信托、保险等机构纷纷介入这些业务,与商业银行展开竞争,试图在这个高端个人理财市场占据一席之地。在国际财富管理与私人银行业务论坛上,金融机构同行见面,聊的话题多半是财富管理业务的创新、高净值客户开发与维护,等等。而今天,我们的兴趣已开始转向 Fintech(金融科技),以 Fintech 为主题的金融学术论坛在北上广深等城市轮番召开,基于 Fintech 的各类金融业务、产品和服务纷纷推出,各类金融机构也专门设置与 Fintech 相关的管理部门,甚至组建 Fintech 技术开发、产品业务创新等方面的研究团队,有些银行网点已经出现智能设备。高校的专业教师、本硕博学生也开始以 Fintech 为教学、研究对象。在 Fintech 日益渗透金融业务的当下,个人理财将会如何演变,我们充满期待。

Fintech,涉及互联网金融、金融大数据与云计算、人工智能和区块链等技术领域。其中,互联网金融是最先引起我们注意的金融创新业务,它是传统金融机构与互联网企业利用互联网技术和通信技术,在资金融通、支付、投资和信息中介服务等方面的金融业务模式的创新,主要的业务和产品包括:第三方支付平台、P2P 网贷、众筹等。金融大数据与云计算,即金融机构用集合海量非结构化数据,对客户交易和消费信息进行分析,从而掌握客户的消费习惯、支付和还款能力,准确预测客户行为,测算客户的信用等级。金融机构和金融服务平台以此为依据可以开展信用评级、精准营销,还可以进行金融风险控制等。人工智能在个人理财领域的应用,将可能带来颠覆性的创新,现在主要以智能投顾的形式出现。智能投顾,或者称为 Robo-Advisor,根据客户的财务状况、风险偏好、理财目标等,通过已搭建的数据模型和后台算法,为客户提供相关理财建议。尤其是能根据市场的动态,为客户的资产配置、优化和再平衡动态地提供建议。

同时,中国的高净值人群数量还在快速增长。据《2017 中国私人财富报告》^①披露,2014—2016 年,中国个人持有的可投资资产总体规模分别为 83 万亿、112 万亿、165 万亿人民币,年均复合增长率达到 21%。2016 年,可投资资产 1 000 万人民币以上的高净值人士数量达到 158 万。2016 年,高净值人士数量超过 5 万人的省市共 9 个,分别是广东、上海、北京、江苏、浙江、山东、四川、湖北和福建,其中东南沿海五省市(广东、上海、北京、江苏、浙江)率先超过 10 万人;全国 22 个省市高净值人数超过 2 万人,地区差距进一步缩小。个人可投资资产规模、富裕家庭的地域分布都迅速扩大,对个人理财的需求也越加强烈。

显然,今天的理财环境、居民个人和家庭的理财需求已经发生了较大的变化,呈现理财需求多元化、理财方式高科技化的新趋势。面对这些的变化,本书也作出相应的修订和调整,其主要体现在如下几个方面:

第一,对理财客户进行分层,最普通的大众银行的客户、中级的贵宾理财的客户,以及顶级私人银行客户、家族办公室客户,定位不同层次客户的理财需求和理财目标,描述不同群体客户的特征以及享受的相应服务。

第二,反映我国 Fintech 在相关理财业务中的应用,包括手机银行、第三方支付、众筹以及 P2P 网贷。其中,手机银行、第三方支付,已经广为人知,也普遍用于我们的日常理财中。而众筹、P2P 网贷等业务,虽然使用的人不少,但真正了解的人却不多。为此,本书都介绍了相关内容和特点。

第三,投资理财仍然为理财重点,但是投资的参与者和投资的对象都发生了变化。本书关注到,高净值人群有更多选择,私募股权基金(PE)、风险投资(VC)成为这类客户关注的重点;年轻人将会对创业投融资感兴趣;慈善公益将成为更多人所关注的主题。

第四,居住策划是个人理财中单笔交易最大的项目。然而,本书看到了不同层次家庭在居住策划方面存在较大差异。尤其是,低收入人士也有不少可供选择的方向,包括廉租房、经适房等;普通人群的居住策划内容更加丰富、多样,例如年轻人婚房策划、中年人改善型置换居住策划、老年人养老居住策划等。国内一些发达地区的政府,为了吸引高端专业人才,也推出了针对性的各类居住优惠政策,包括青年公寓、高级人才公寓、高级专家公寓、专业人才公寓、博士公寓、留学生公寓等计划。

第五,子女教育策划,常常是年轻家庭的重要理财项目。近年来,针对子女教育策划的启动时间不断提前,那些年轻的家长除了考虑让孩子去拼优质的“私立学校”以外,“学区房”成为基础教育策划的重要手段。而家庭男女主人自身的教育策划,除了学历学位教育(例如 MBA)策划以外,与职业发展相关的、具有较高含金量的资格证书的考证教育

^① 招商银行、贝恩公司,《2017 中国私人财富报告》。

也纳入到人们教育策划的范围。

第六,家族财富管理与传承成为人们的热门话题,替代了以往的遗产策划,这与家庭财富的快速膨胀有直接关系。由于家族财富类型的多样性,包括股票、债券、住房,甚至家族企业;财富分布的广泛性,国内不同地区的财产,甚至境外的财产;有形财产与无形财产;等等,这些财产由于结婚、离婚,或者家人死亡等变故,家庭的财产关系会因此发生变化。所以,家族基金、家庭财产信托、保险、家族办公室已经成为很多人的传富选择。虽然这些传富方式并不适合普通家庭,还是可以给不同层次家庭的相关问题提供参考和借鉴。

相比以往的情况,现在我们个民和家庭开展理财活动之时,需要学习更多的新内涵、新技术、新方法。其中,最突出的新变化是,几乎所有的理财项目,都可以掏出手机解决问题。

作者秉承多年来坚持的原则,以一般读者(非金融机构专业人士)的需求为主要目标,教材编写力求深入浅出、通俗易懂。同时,也严格按照教材的编写方式,概念准确、条理清晰、阐述分析严谨。这本教材的第二版还荣获了“2015 年上海普通高校优秀教材”奖。作为最新版本的《个人理财》,我们将迄今为止的个人理财业务的最新发展融入教材,反映时代变迁。

桂詠评

高等院校金融专业教材系列

个人理财(第三版)(备有教学课件)

桂詠评/主编

证券投资分析(第四版)

杨朝军/主编

投资银行学(第三版)(备有教学课件)

金德环/编著

商业银行经营管理(备有教学课件)

王向荣/主编

信用评级理论与实务(第二版)(备有教学课件)

叶伟春/主编

国际金融学(第二版)(备有教学课件)

陈信华/编著

金融机构与风险管理(备有教学课件)

陈选娟 柳永明/主编

保险学教程(备有教学课件、习题解答、案例分析)

尹应凯/主编

保险学(备有教学课件、习题解答)

张玲 方华 高广阔/编

外汇管理——理论与实务(第二版)(备有教学课件)

孔刘柳 张青龙/编著

证券投资分析:理论、方法和实验(备有教学课件)

高广阔/编著

黄金投资(备有教学课件)

桂詠评/主编

金融英语(备有教学课件、习题解答)

赵薇/编著

目录

第1章 个人理财概述	1
1.1 个人理财	2
1.2 个人理财的基本内涵	10
1.3 人生的阶段和财务目标	13
1.4 个人理财的市场细分	17
1.5 个人理财规划的步骤	20
1.6 金融理财规划的发展概况	33
本章小结	40
思考与练习	41
第2章 个人财务分析	42
2.1 财务分析概述	42
2.2 个人资产负债表的编制与分析	48
2.3 个人现金流量表的编制与分析	56
2.4 个人理财规划书	60
2.5 个人财务健康状况分析	69
本章小结	73
思考与练习	74
第3章 现金、银行产品与互联网金融策划	75
3.1 现金管理	76
3.2 银行储蓄产品	81
3.3 银行卡	90
3.4 银行融资产品	98
3.5 互联网金融	107

本章小结	112
思考与练习	113
第4章 投资理财与慈善公益策划	114
4.1 投资概述	115
4.2 投资工具	119
4.3 证券投资规划程序	139
4.4 证券投资策略	145
4.5 创业融资	151
4.6 慈善公益策划	153
本章小结	156
思考与练习	157
第5章 居住策划	158
5.1 房地产投资基础	158
5.2 房地产价格的构成及影响因素	169
5.3 房地产估价	172
5.4 居住规划	175
5.5 婚姻的居住策划	190
本章小结	193
思考与练习	194
第6章 教育理财与职业发展策划	195
6.1 教育投资策划概述	196
6.2 教育投资策划的方法	210
6.3 教育投资策划工具	215
本章小结	217
思考与练习	218
第7章 风险管理与保险策划	219
7.1 风险管理	220
7.2 保险产品	229
7.3 金融风险管理与保险策划	240
本章小结	246
思考与练习	246

第8章 税务筹划	248
8.1 个人税务筹划概述	249
8.2 个人税收制度	253
8.3 个人税务筹划流程	264
8.4 个人税务策划的基本方法	268
8.5 个人税务筹划策略	273
本章小结	279
思考与练习	280
第9章 退休养老规划	281
9.1 退休养老规划概述	282
9.2 退休养老规划的财务分析	290
9.3 退休养老规划的工具	294
9.4 以房养老模式	306
9.5 退休养老规划的步骤	310
本章小结	312
思考与练习	313
第10章 家族财富管理与传承	314
10.1 家族财富管理与传承的基本概念	315
10.2 家族财富传承规划	316
10.3 家族财富传承的案例分析	321
10.4 遗产继承和公益慈善捐赠	324
本章小结	334
思考与练习	335
参考文献	336
后记	337

第 1 章

个人理财概述

本章学习要点

1. 掌握个人理财策划的概念和基本要素；
2. 理解个人理财的理论基础；
3. 熟悉个人理财的基本内涵；
4. 了解个人理财在不同人生阶段的不同目标；
5. 掌握个人理财的市场细分；
6. 个人理财策划流程中的六个步骤；
7. 掌握个人理财策划的核心内容；
8. 了解国际理财行业发展的概况；
9. 了解我国的个人理财业务发展的概况。

基本概念：个人理财；人生阶段；金融理财师

宋文涛今年 23 岁，一线城市某大学计算机专业的本科应届毕业生，已经和一家金融机构签订了就业协议，承担 Fintech 相关工作，起薪 6 500 元，且缴纳各类社会保险金。在即将开始职业生涯的时候，他一方面憧憬美好的未来，同时也隐约感到身上的经济压力。

大学期间，宋文涛已经与一位邻校的文科专业女同学建立了较深的感情。虽然尚未到谈婚论嫁的时间，那也只是时间问题。他预计，大学毕业之后 3 年内，他们将会牵手，一起走上红地毯。这对于宋先生来说，既是自己梦寐以求的事情，但同时又为高昂的结婚费用而担忧。这些费用包括：准备婚房、拍摄婚纱照、举办婚宴以及婚礼以后的蜜月旅行等费用。

虽然宋先生也是“草根平民”出身，没有殷实的家庭来支撑整个结婚的开支。但是，他有较强的工作和学习能力，而且职业发展潜力好。未来，他有信心取得出色的工作业绩，得到高额的业绩奖励，实现自己的人生梦想。

当然,金融机构是精英荟萃的地方。宋先生深知,职场竞争,除了工作业绩,还需要有较高的学历,本科学历显然无法支撑其升迁。他计划,与自己心上人喜结连理,建立自己的小家庭之后,还需要提升自己的学历。提升学历有两个途径:其一,攻读全职研究生。这样,读书精力集中,学习的质量高,但需要先辞去目前的工作。然而,生活的压力,使得他难以做到。其二,攻读 MBA,可以兼顾工作和深造学习。但是,MBA 学费持续上涨,名牌大学的 MBA 总学费已经上升到 20 万元人民币以上了。

.....

还有更远的将来,需要规划和拼搏。

宋先生所进行的人生规划,也就是本书要介绍的个人理财的内容。纵观人的一生,从职业生涯开始以后,人生包含五个阶段:单身期、家庭与事业形成期、家庭与事业成长期、家庭成熟期以及退休期。每个阶段都有不同的生活目标,实现这些目标就需要相应的理财计划。

1.1 个人理财

1.1.1 个人理财概念

对于个人理财,有多种表述。我国银监会在 2005 年颁发的《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、理财规划、投资顾问、资产管理等专业化服务活动。”^①

还有一种表述,即:“个人理财规划或个人理财,是一个评估客户各方面财务需求的综合过程,它是由专业理财人员通过明确个人客户的理财目标,分析客户的生活、财务状况,从而帮助客户制定出可行的理财方案的一种综合金融服务。”^②

显然,上面的表述,是将个人理财作为银行或者金融机构的一项业务。因此,在商业银行那里的个人理财,是银行根据客户的需要,将服务和产品推销给客户的过程。如果从个人或者家庭自身出发,考虑自身的财务需求,个人理财,又称个人理财规划或者家庭理财规划等,那么个人理财可以定义为:

根据个人(或家庭,以下,个人和家庭同样含义)所确定的特定人生阶段的财务目标,同时考虑该个人的收入和消费水平、预期目标、风险承受能力等情况,形成一套以收益(或者效用)最大化为原则的、经过优化的个人财务安排。个人理财,包括银行和其他金融机构储蓄、融资等;金融投资;居住安排;子女和父母自身的教育;风险管理与保险;税务筹划;退休养老策划;财产传承与遗产策划等各项内容。这些理财主题,可以概括为相关的金融业务,如表 1.1。

① 参见《商业银行个人理财业务管理暂行办法》,中华人民共和国银监会 2005 年 11 月颁布。

② 中国金融教育发展基金会金融理财标准委员会(FPCC):《个人理财》,中信出版社 2004 年版。

表 1.1 个人理财的问题导向

个人理财的归类	生活中遇到的具体问题
现金收入管理	每月工资收入是多少,是否还有其他收入 日常支出是多少 每月必须偿还的贷款是多少 信用卡还款金额大致多少 未来可能需要的大额支出是多少
流动性管理	储蓄账户、活期账户有多少钱 信用卡支付额度有多少 家里现金还有多少
融资管理	购房的按揭贷款能贷多少 有多少动产,质押贷款能贷多少 信用贷款能贷多少
投资管理	家庭投资资产为多少比例 债券、股票的比例各占多少,是否还要做期货 是否要做收藏,哪种类型
风险管理与保险	家庭能承担风险有多大 家庭健康风险有哪些 家庭的财产风险、第三方责任风险有哪些 金融风险有哪些
退休养老与财产传承	退休养老如何安排居住地:当地,国内两地,或者国外 日常消费需要多少 退休养老所需还差多少,还需要多少年工作、储投获利多少 家族财产传承采用何种形式,是否要订立遗嘱

从表 1.1 可以看到,个人在一生中将会遇到各类涉及生活、住房、教育、投资等具体问题,这些问题都可以归类到六大类理财问题,已经引起人们极大的关注。个人在日常生活中遇到的问题都是细微、具体的,都可以按照金钱数量来衡量,也就是将具体的理财目标金钱化(如图 1.1)。

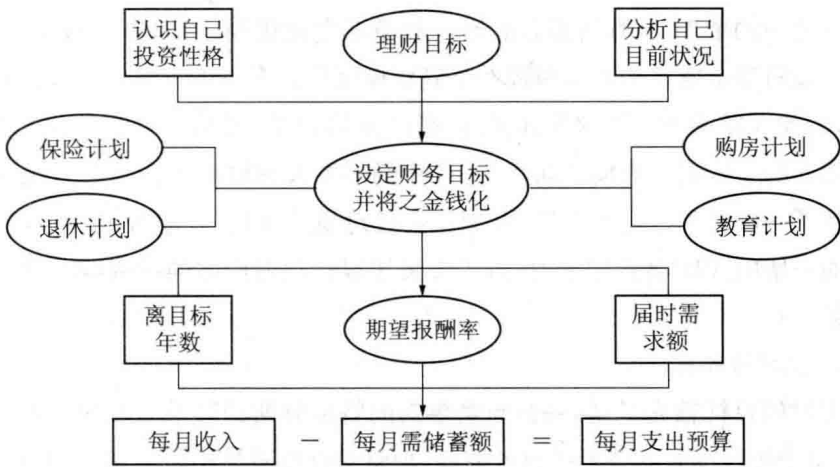


图 1.1 个人理财规划的构架

个人理财的过程,就是将理财目标转化为金钱的数量。然后,根据自身的财务状况,运用财务方法,对实现这些目标作出具体安排。

1.1.2 个人理财的基本要素

1. 个人理财的对象

从上述概念可以看到,个人理财的对象既包括个人,也包括家庭。在本书中,个人理财的大部分内容,主要研究家庭的理财规划。其主要原因在于:(1)目前多数个人的人生目标,都是和家庭的形成、成长、成熟等阶段的目标结合在一起的。一个大学生在完成学业后,首先将会考虑成立家庭,婚前理财目标的设定由此产生。顺利结婚,即完成第一个人生目标后,下一个人生目标也产生了:考虑生一个宝宝。由这个目标,就会衍生出女主人孕期保健和工作问题、孩子出生以后的抚养和教育问题,等等。因此,个人理财与家庭的演变过程是紧紧联系在一起的。(2)社会中的多数人,都生活在一个具体的家庭中。个人的日常支付、大额消费,都需要考虑家庭财务状况、家庭其他成员的想法等。此时,家庭理财是全局的问题,个人理财是一个局部的问题。很难想象,一个低收入家庭的成员,可以不顾家庭的实际情况和整体利益,购买私人汽车。因此,个人理财应该以家庭理财为前提,从大的方面服从家庭理财的目标和总体安排。

值得注意的是,个人和家庭是相互联系的两个概念,但两者之间的差异性明显的。由于个人在家庭中的角色不同,所承担的责任也各异。而且,核心家庭中的夫妇双方,工作性质也不一定完全一样,由此对理财目标的要求也会不同。如果家庭成员中,其中一位是律师,经常要跑不同的法庭为客户出庭应诉。而另外一位成员,是一个普通文员(或者其他类型的职员)。那么,这个家庭就需要为律师购置一辆私人汽车用于工作。然而,在家庭成长期,置办两辆私人汽车,对于一个普通家庭恐难负担。因此,这时的家庭理财应该有所侧重。

由于社会中的个人、家庭所拥有的资产规模不完全相同,他们追求的理财目标也将是不同的。银行等金融机构则会对拥有不同规模资产的客户进行细分,将他们分为不同的客户群,例如VIP客户、贵宾理财客户、高净值客户等,并给予他们不同的礼遇和服务。随着拥有的金融资产规模不同,不同客户群的个人理财需求也将会有很大差异,高净值客户除了一般的理财需求以外,可能还会有跨境的支付、在境外进行投资置业等理财需求。而一般的VIP客户限于财力,主要关注银行理财产品的投资、购房购车的贷款等理财业务。

2. 个人理财的目标

个人理财的目标首先是动态的,与当事人的特定时期相联系。人的一生,要跨越好几个阶段,每个阶段都有其特定的财务需要,理财目标也不尽相同。其次,个人理财目标还具有战略性。例如,退休养老需要尽早做出安排。如果在即将要退休的时候才开始考

虑这个问题,那就为时已晚了。退休养老,在人生早期的任何时候考虑安排,都不嫌太早。如果遗产税设立,那么如何安排身后的事情,就需要提前做出规划。再次,个人理财目标需要考虑不同个人或者家庭的风险偏好。对于相对保守的人士,可能更多选择固定收益的理财产品;相反一些比较激进的人士可能会选择高风险、高收益的产品,包括如PE、VC等产品。最后,个人理财目标,并非完全以收益最大化为前提条件。个人理财目标要以社会伦理道德为前提,考虑人的成长、日常生活、社会交往等各方面需要。因此,收益最大化并非个人理财的归宿,效用最大化才是个人理财的主要目标。

3. 个人理财的产品

个人理财的产品很多,包括(1)金融市场上的投资产品。其中有固定收益理财产品,包括储蓄存款、货币市场工具、各种债券、优先股等;风险投资产品,例如普通股票等;金融衍生产品,包括期货、期权等;外汇相关产品,包括外汇即期交易、外汇远期合约、外汇期货与期权等。(2)房地产投资和居住。(3)保险产品。(4)现金和银行卡。这些产品,是达到个人理财目标的手段。个人财务安排是一个非常个性化的工作,需要考虑不同家庭和个人的实际情况,以及具体的理财目标,然后综合运用这些产品实现理财目标。

1.1.3 个人理财与公司理财的区别

1. 理财的目标不同

个人理财是以社会伦理道德为前提,以提高个人和家庭的生活质量、实现人生奋斗目标、规避各种风险、保障终身的生活为理财目标,利益最大化并非是其主要目标。与此不同,公司理财以利益最大化为主要目标。通过理财活动,规避财务风险,达到企业价值最大化。因此,公司会将一些亏损业务抛弃,扩大盈利的业务。

2. 服务对象应对风险的方式不同

个人理财的对象是个人或者家庭,相对于企业而言,前者的风险承受能力相对较弱。而且按照法律规定,夫妻之间有相互扶持的义务。一旦夫妻一方遇到各种困难,另一方应该承担相应的义务。所以,在进行风险、收益相权衡时,个人理财往往把安全性放在第一位,收益性放在第二位。而公司因拥有相对雄厚的财力,为了追求较高的利润,能够承担较高的风险。一旦风险发生,公司可以将损失资产处理掉,实在不行,公司仅承担有限责任。

3. 关注的时间长短不一样

个人理财是以个人的生命周期为时间基础的,不管自己是否意识到,关注的时间持续到其生命的终止(例如,家族财产传承)。因此,理论上说,个人理财活动贯穿人的一生。而公司理财往往有一个持续经营的假设,即公司在可以预计的将来不会终止营业。事实上,公司持续经营的时间有长有短,有些公司持续时间很短,很快倒闭了。这种情况下,公司理财就只剩下最后一项,就是清算。

4. 依据的法律法规不同

个人理财依据的是《个人所得税法》、社会保障及保险、遗产等方面的法律法规；而公司理财则要遵守《公司法》《证券法》以及企业税收、会计等方面的相关法律。

5. 行业管理不同

在成熟市场里，为了向客户提供更好的理财服务、取得客户的信任、加强个人理财行业的管理和自律，往往会成立专门的行业组织。如1990年成立的国际注册财务策划师理事会，其主要任务在于指导成员国建立和维护行业的执业标准、负责职业培训、组织职业资格考试、颁发从业资格证书等；而公司理财通常由企业所聘用的会计师、审计师承担，会计师、审计师也由相关协会或机构负责职业培训，组织职业资格考试，颁发从业资格证书等。国际上著名的会计师协会有ACCA（英国特许公认会计师公会）、AIA（国际会计师公会）、CGA（加拿大注册会计师协会）以及CMA（美国管理会计师认证考试）。

6. 主要业务内容不一样

个人理财围绕个人和家庭的日常生活、购房购车、教育培训、职业发展等方面的需求，包括储蓄策划、保险策划、税务策划、退休保障策划、遗产策划等内容；而公司理财则围绕企业的日常经营、规模扩张的需求，包括有预算、筹资、投资、控制、分析等内容。

1.1.4 个人理财的理论基础

1. 莫迪利亚尼的生命周期假说

20世纪30年代，西方国家出现经济大萧条，凯恩斯的宏观经济理论（John Maynard Keynes, 1936）对当时的经济状况做出了解释，提出政府采用扩张政策进行宏观调控。在经济萧条的情况下，储蓄、节俭的思想开始受到质疑，进而被视为不利于经济增长、对社会福利有害的行为。1953年，F.莫迪利亚尼（Franco Modigliani）和R.布伦伯格（Richard Brumberg）合写了《效用分析与消费函数：横截面数据的一种解释》，1954年他们又合写了《效用分析与消费函数：统一的释义》，这两篇文章奠定了储蓄的生命周期假说（LCH）的基础，调和了消费函数理论和消费资料研究的矛盾。同时，该理论也成为西方经济学中研究养老金问题的出发点之一。

生命周期假说，又被称为消费与储蓄的生命周期假说。这一理论假定人是理性的消费者，在追求其个人效用最大化时，追求其生命周期内一生的收入和财富效用的最大化，而其约束条件就是生命周期内的全部收入与消费支出的平衡。经济行为人（个人或家庭）根据其一生的全部预期收入来安排其消费储蓄活动，其在每一时点的消费和储蓄决策都反映了该行为人谋求在生命周期内达到消费的理想分布的过程——在收入高于其终生平均收入时储蓄较多，而在收入低于其终生平均收入时进行反储蓄，消费多一些。一般而言，未成年与年老时收入很低，因此消费多储蓄少，而成年时期收入高于预期的生命周期平均收入，因此储蓄率会提高。