

# 金融理财规划实务

张壬葵主编



郑州大学出版社



图书在版编目(CIP)数据

金融理财规划实务/张壬葵主编. —郑州:郑州大学出版社,2016.6  
ISBN 978-7-5645-3017-4

I. ①金… II. ①张… III. ①金融投资 IV. ①F830.59

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2016) 第 088089 号

郑州大学出版社出版发行

郑州市大学路 40 号

出版人:张功员

全国新华书店经销

虎彩印艺股份有限公司印制

开本:787 mm×1 092 mm 1/16

印张:16.25

字数:397 千字

版次:2016 年 6 月第 1 版

邮政编码:450052

发行部电话:0371-66966070

印次:2016 年 6 月第 1 次印刷

---

书号:ISBN 978-7-5645-3017-4

定价:38.00 元

本书如有印装质量问题,由本社负责调换

# 前言

理财规划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。相关统计资料显示,我国城镇居民人均可支配收入由 1978 年的 344 元,提高到 2014 年的 2.9 万元,36 年增长了 83.3 倍。截至 2014 年,我国城乡居民个人存款达到 14.7 万亿元人民币。迅速增长的财富需要妥善的管理,只有做好理财规划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。在 2015 年的股灾当中,大量散户被套牢,重演了 2008 年金融海啸时股市崩盘的悲剧。

目前市场上的个人理财教材偏重于知识体系和技能掌握,对于案例分析和软件实现介绍较少。为此,深圳职业技术学院联合国泰安教育技术股份有限公司,基于这种社会和市场需要专门成立教材编写组,并编写了这本更加注重理财软件实现的教材。

本书有以下几个方面的特点。

一是案例分析和软件实现。每一章都有大量的配套案例;每一章都有理财规划的软件实现、案例分析和软件实现具体细节,包括软件环境、使用说明、分析过程、计算过程和软件图片展示等。

二是通俗性和趣味性。在内容的安排和表述上,力求以直观、简洁、易于理解和掌握的方式来安排和表述每一项内容,使之形象生动,深入浅出,通俗易懂。

三是十分注重个人理财实际操作能力的训练和培养。学习个人理财的过程就是个人理财的过程,个人理财的过程就是学习个人理财的过程。学生学习个人理财的过程,同时也是为自己和家庭进行个人理财的过程,并能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,以不断提高他们的个人理财能力。

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,在此向所有作者表示衷心感谢。

郑州大学出版社的同人们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和国泰安教育技术股份有限公司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!

张壬癸

2016年3月

## 作者名单



### 编写顾问

- |     |                 |       |
|-----|-----------------|-------|
| 陈工孟 | 深圳国泰安教育技术股份有限公司 | 董事长   |
|     | 上海交通大学安泰经济与管理学院 | 教授、博导 |
| 高 宁 | 深圳国泰安教育技术股份有限公司 | 副董事长  |
|     | 西安交通大学          | 教授、博导 |
| 王春雷 | 深圳国泰安教育技术股份有限公司 | 执行总裁  |
| 丁 艳 | 深圳国泰安教育技术股份有限公司 | 副总裁   |
| 张 超 | 深圳国泰安教育技术股份有限公司 |       |
|     | 金融大数据教育事业部群     | 副总经理  |

### 执行主编

- |     |              |     |
|-----|--------------|-----|
| 张壬癸 | 深圳职业技术学院经济学院 | 副教授 |
|-----|--------------|-----|

### 编委成员

- 许时帧 熊端阳 曹雪丹 尹 悦 卢 意 李 喆

# 序言

随着中国经济的腾飞、国民收入的增长,国民越来越重视自我财富的增值,但2008年全球经济危机的波及,以及2015年中国股票市场的波动,让市场参与者都经历了一场洗礼,大家越来越重视自我财务配置的健康程度,力求拥有符合家庭或者个人发展需求的理财规划组合,各大金融机构也为自己的客户提供专业的理财规划咨询以及资产管理服务。

目前,我国金融机构的理财规划服务业务主要针对高净值客户,为大众提供理财规划服务尚处于朝阳行业,但在美国,理财规划师已经走进社区,形成了一对一的社区服务模式。一个成熟的理财市场,至少要达到每三个家庭就拥有一个专业的理财师,美国目前这一比例为58%,而中国只有不到10%的消费者的财富得到了专业管理。据统计,60%以上的企业在融资、理财、报税等方面,渴望得到专业人士的帮助;约有70%的居民希望自己有个好的理财顾问;50%以上的人愿意支付顾问费。可见,理财规划师或相关岗位将成为国内市场的一大热点需求岗位。

理财规划师需依据理财规划的原理、技术和方法,针对个人、家庭,以及中小企业、机构的理财目标,提供综合性理财咨询服务,并成为客户的长期合作伙伴,为其提供专业的理财规划建议。理财规划师要全面掌握各种金融工具及相关法律法规,为客户提供量身定制的、切实可行的理财方案,同时在对方案的不断修正中,满足客户长期的、不断变化的财务需求;需要具备营销能力、综合金融知识、理财策划分析能力,并具备较强的实践能力。但目前大学应届毕业生从事理财相关岗位时,往往暴露出职业技能较差、竞技性不强的弱点,与岗位所要求的能力存在一定的差距。

这本《金融理财规划实务》结合国泰安实验软件,深度剖析理财规划师的岗位技能要求,从客户资料收集到风险评估,再到财务分析锁定理财目标、八大理财目标规划以及投资规划设计等,符合理财规划师工作业务流程,从实际应用出发设计教学案例,理论与实验相结合,引导学生进行深入思考,掌握工作方法,有效提升学生初入职场的职业能力和业务能力。另外,软件销售机会概念的引入,利于学生在学习之初就处于竞技环境之中,增强竞技意识与危机感,不失为教学中不错的尝试。

这本实务教材理论内容扎实,力求将实践概念导入课堂,引导学生对数据进行分析,研究其背后的奥秘,从而达到有效提升分析思考能力的目标。

理财相关岗位的从业人员需要具备投资与理财的基本知识和实务操作技能,把握国

家经济金融政策动态,熟悉各金融子市场、保险市场的运作和公司理财的基本原理,成为能够运用现代金融工具,为企业和个人提供投资咨询、理财服务的复合型人才和基层管理人才。对于理财规划能力的提升,课堂与书本的学习只是起步,更重要的还在于后续实际工作中的应用。祝愿各位学生在理解此教程知识的同时再升华,成为此朝阳行业的弄潮儿。

丁 艳

2016年3月

# 内容提要

本书秉承培养专业理财规划人才的宗旨,围绕理财规划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,与其他同类教材不同的是,更加侧重理财规划的实践应用和软件实现,将投资理念、投资工具、实战技巧相结合,编排合理,内容全面。

全书基于各章节的实用理论,配套相关课后习题,同时结合国泰安金融理财规划业务教学系统的案例分析开展实训。全书一共分为十二个章节:

- 第一章,理财规划基础;
- 第二章,客户评价;
- 第三章,家庭财务报表的编制与分析;
- 第四章,现金规划;
- 第五章,教育规划;
- 第六章,消费规划;
- 第七章,退休规划;
- 第八章,保险规划;
- 第九章,投资规划;
- 第十章,税收规划;
- 第十一章,财产分配和传承规划;
- 第十二章,综合理财规划。



# 目录

<b>第一章 理财规划基础</b>	1
第一节 理财规划概述	1
一、理财规划的内涵	1
二、理财规划的目标与原则	2
三、理财规划的主要内容与流程	3
四、理财规划职业介绍	8
第二节 理财规划理论和计算	9
一、常用理财工具简介	9
二、生命周期理论	10
三、货币时间价值	12
四、收益与风险计量	17
五、理财计算操作	19
国泰安金融理财规划软件使用简介	20
<b>第二章 客户评价</b>	26
第一节 客户信息收集	27
一、客户关系的建立	27
二、客户信息的收集	31
第二节 客户信息分析	32
一、客户理财目标概述	32
二、客户理财目标确定	34
案例分析：风险测评	36
一、风险测评	36
二、风险承受能力指标	37
三、风险容忍态度指标	38
<b>第三章 家庭财务报表的编制与分析</b>	42
第一节 财务报表的编制	43

一、家庭财务管理原则	43
二、家庭资产负债表编制	44
三、家庭现金流量表编制	46
四、家庭收支预算计划编制	49
第二节 财务报表的分析	50
一、财务比率分析	50
二、财务报表综合分析	52
案例分析:家庭财务分析	54
一、资产负债表	55
二、收支储蓄表和现金流量表	57
三、财务分析	59
<b>第四章 现金规划</b>	63
第一节 现金规划需求分析	64
一、现金规划目标	64
二、家庭现金资产统计及问题诊断	65
第二节 现金规划方案制订	67
一、现金规划工具	67
二、现金规划方法和流程	72
案例分析:现金规划	73
<b>第五章 教育规划</b>	77
第一节 教育规划需求分析	77
一、教育规划目标	77
二、教育金缺口测算	79
案例分析:教育金计算	80
第二节 教育规划方案制订	81
一、教育规划工具	82
二、教育规划方法及流程	84
案例分析:教育规划	86
<b>第六章 消费规划</b>	91
第一节 购房规划	91
一、购房与租房比较	92
二、购房目标的确定	97
三、购房的财务决策	99
四、住房投资	108
案例分析:购房规划	111
第二节 购车规划	112
一、汽车消费贷款概念和特点	113

二、汽车消费贷款方式	113
三、汽车贷款还款方式选择	115
案例分析:购车规划	115
<b>第七章 退休规划</b>	121
第一节 退休规划需求分析	121
一、退休规划	122
二、养老保险体系	124
案例分析:养老保险	125
第二节 退休规划方案的制订	125
一、退休规划工具	126
二、退休规划方法和流程	129
案例分析:退休规划	133
<b>第八章 保险规划</b>	139
第一节 保险基础知识	139
一、风险与保险	140
二、人身保险种类及其功能	147
第二节 保险规划方案制订	149
一、保险规划方法及流程	149
二、保险规划的类型	153
三、被保险人保额及保费测算	154
案例分析:保险规划	156
<b>第九章 投资规划</b>	161
第一节 投资基础知识	161
一、投资与投资规划	161
二、投资规划工具	163
第二节 投资规划方案制订	172
一、投资价值分析	172
二、投资组合建立	173
三、投资组合收益和风险衡量	174
四、投资组合绩效评估	175
案例分析:投资规划	176
<b>第十章 税收规划</b>	180
第一节 税收基础知识	180
一、税收及税种	180
二、与个人理财相关的税收政策	186
案例分析:税收计算	186

第二节 税收规划方案制订	187
一、税收筹划	187
二、各种税收筹划方法及计算	189
案例分析:税收筹划	196
<b>第十一章 财产分配与传承规划</b>	200
第一节 财产分配和传承规划基础知识	200
一、财产分配和传承规划的概念和作用	200
二、家庭风险	201
第二节 财产分配规划	202
一、客户婚姻状况	203
二、夫妻债务	203
三、抚养和赡养	204
四、家庭财产属性界定	205
案例分析:财产分配规划	211
第三节 财产传承规划	212
一、遗产概述	213
二、遗产税制度	215
三、遗产规划	217
案例分析:财产传承规划	219
<b>第十二章 综合理财规划</b>	222
第一节 理财规划建议书编写	222
一、理财规划建议书的基本概念	222
二、理财规划建议书的内容和格式	224
三、理财规划建议书的编写原则	225
第二节 综合理财规划案例分析	227
案例分析:综合理财规划	229
<b>参考文献</b>	244

# 第一章

## 理财规划基础



### 课前导读

#### 【学习目标】

1. 熟悉理财规划的内涵和内容。
2. 掌握理财规划的流程。
3. 了解理财规划职业发展。

#### 【内容概要】

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。本章第一节介绍了理财规划的基本知识,包括理财规划的内涵、目标、原则,理财规划的主要内容与流程,以及理财规划职业的发展历程。在第二节里面,介绍了理财基础理论,包括生命周期理论、货币时间价值等,同时对理财规划软件进行了简单介绍。

## 第一节

### 理财规划概述

---

#### 一、理财规划的内涵

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。所谓理财规划,就是指个人或专业人士及机构根据生命周期理论,依据个人(家庭)财务及非财务状况,运用规范的、科学的方法并遵循一定和特定的程序制定的切合实际、可操作的某一方面或一系列相互协调的规划方案,最终实现个人(家庭)终身的财务安全与财务自由。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》中称“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”。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”。

## 二、理财规划的目标与原则

### (一) 理财规划的目标

理财的目标,简单来说是我们生活幸福。保障财务安全是个人理财规划要解决的首要问题。实现财务自由是个人理财规划的最终目标。财务自由是指你无须因生活开销而努力为钱工作的状态。简单地说,你的资产产生的被动收入要超过或等于你的日常开支,这是我们大多数人渴望达到的状态。在商业社会里,财务条件是对人身自由的最大约束条件,这种约束就像地球引力,任何人都无法摆脱这种引力。

### (二) 理财规划的原则

#### 1. 保证应支原则

一般家庭的易变现资产包括现金、银行存款、较易变现的黄金、股票等。这些款项的总和应以能够应付家庭3~6个月生活中的各项支出为宜。以便家庭在面临意外变故、发生收入危机时,仍有较为充裕的资金面对短时困难。

#### 2. 风险忍受度原则

即如果家庭收入支柱发生伤、病、失业等突然变故时,所能维持正常家庭经济生活的时间长度。人寿保险是转移和化解这一风险的最好办法。

#### 3. 未来需求原则

家庭理财的明确目标之一是针对未来的家庭财务需求预作规划,这些未来需求主要包括子女教育费用、购房费用、养老费用三大项。

#### 4. 熟知投资工具原则

家庭投资工具可依据保守、稳健、激进分为三类:最为保守的工具是银行储蓄;保守而稳健成长的“固定收益型”投资工具,包括债券、基金、保险等;回报高但风险也较大的投资工具,包括股票、期货、收藏等。

#### 5. 个性原则

不同收入、不同年龄、不同职业及不同心理承受能力的人,其抗风险能力各不相同,因此,家庭理财一定要从自身实际出发,选择适合自己的理财方案和理财工具,切忌盲目效仿。

### 三、理财规划的主要内容与流程

#### (一) 理财规划的主要内容

理财规划内容主要有客户评价和家庭财务报表的编制和分析、投资规划、教育规划、保险规划、退休规划、税务规划、财产分配与传承规划、现金规划、消费规划等。以下就这些方面进行简要介绍。

##### 1. 客户评价和家庭财务报表的编制与分析

这两项内容都是理财规划的前期准备工作。客户评价首先要获得客户的个人信息,包括客户个人或其家庭基本情况,以及收入支出、资产负债、投资等方面的信息。个人信息可以分为财务信息和非财务信息。客户财务信息是指客户个人及其家庭收支状况、资产状况、投资状况与预测等方面的信息。客户财务信息是理财规划师为客户制订理财规划方案的基础和依据。客户非财务信息是指客户个人及其家庭除财务信息外其他与理财规划有关的信息,如客户的性别、年龄、投资偏好、风险承受能力等方面的信息。这些信息一方面有助于理财规划师更全面准确地掌握客户的情况,同时也是理财规划师为客户制订理财规划方案所不可缺少的。

家庭财务报表的编制和分析(家庭财务管理)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. 投资规划

投资规划主要是指理财规划师帮助客户制订储蓄与投资计划,通过比较分析各种投资工具的收益风险特征,结合客户自己的投资目标、风险承受能力和风险偏好,建立合理有效的投资资产组合和核心资产配置,获得最佳的投资效果。

##### 3. 教育规划

教育规划是指理财规划师帮助客户进行子女教育金筹集的规划。主要是通过分析了客户对其子女的教育目标和子女目前的年龄、当前的教育费用,在考虑未来一定时期内通货膨胀因素的前提下,估算客户为达成其子女的教育目标所需的费用,进而计算客户为达成既定的教育目标的教育金缺口,以及怎样通过储蓄和投资弥补教育金的缺口。

##### 4. 保险规划

保险规划是指理财规划师帮助客户分析客户个人或家庭人身和财产可能遭遇的各种风险及其影响或危害,分析客户保险需求,帮助客户选择合适的保险品种期限及保险金额,并选择合适的保险公司进行投保,以避免风险发生时给个人或家庭生活带来冲击;系统考虑如何管理风险,让客户个人及其家庭尽可能获得最大的安全保障,从而提高客户的生活质量。



### 5. 退休规划

退休规划是指理财规划师帮助客户在退休后有一个自立、尊严、高品质的退休生活而做的财务规划。它通过分析了解客户当前的年龄、退休时间、退休后的生活水平,以及预期余寿,估算退休后的支出或生活需求,并估算退休后的收入,进一步估算退休金缺口,制订退休规划,通过储蓄投资或保险筹集资金以弥补退休金缺口,满足退休后漫长生活的支出需求,做到老有所养,老有所终,既减轻子女和社会的负担,又保证自己的生活品质,抵御通货膨胀的影响,显著提高个人的净财富。

### 6. 税务规划

税务规划是指理财规划师帮助客户在纳税行为发生之前,在不违反法律、法规的前提下,通过分析客户个人或家庭的生产经营或投资行业和收入状况,对涉税事项进行事先安排,以达到少缴税和递延纳税的目的。

### 7. 财产分配与传承规划

财产分配与传承规划是指理财规划师帮助客户分析了解我国遗产税制度的内容、遗产规划的各种有效工具,计算和评估客户的遗产价值,确定遗产规划目标,制订遗产计划,高效率地管理遗产,保证今后将遗产顺利地转移到受益人的手中。

### 8. 现金规划

现金规划就是确保你有足够的费用来支付计划中和计划外的费用,并且你的消费模式是在你的预算限制之内。在个人财务规划中,现金规划有助于让拥有的资金既能满足家庭的费用,又能满足储蓄的计划。

### 9. 消费规划

消费规划是指各种消费支出规划,包括住房消费规划、汽车消费规划和其他消费规划。其中,住房消费规划是理财规划师帮助客户进行租房与购房决策,现在买房、几年后买房以及换房的规划,帮助客户计划怎样通过储蓄和投资筹集购房所需的首付款、偿还贷款本息,以及贷款成数和年限及贷款本息偿还方式的选择。

由于住房消费和汽车消费支出占全部支出的比重较高,因此在后续章节会重点介绍住房和汽车消费支出规划。

## (二) 理财规划的流程

个人理财规划强调标准程序,这对于个人理财师在严格遵循职业道德和职业操守的基础上规范执业,保证服务质量,为客户提供切实可行的综合理财计划等方面具有十分重要的意义。

个人理财规划的基本程序,即个人理财业务流程,具体包括以下六个步骤:建立客户关系、收集客户信息、分析和评价客户的财务状况、制订理财方案、执行理财方案及持续理财服务(图1-1)。

### 1. 建立客户关系

(1) 客户关系的建立。个人理财师为客户进行个人理财,要提供一个切合客户实际的高水平的个人理财,就必须充分掌握客户信息,全面了解客户并详尽细致地分析客户的财务状况。因此,建立客户关系是个人理财师为客户进行个人理财的首要步骤。



## 理财规划基本流程

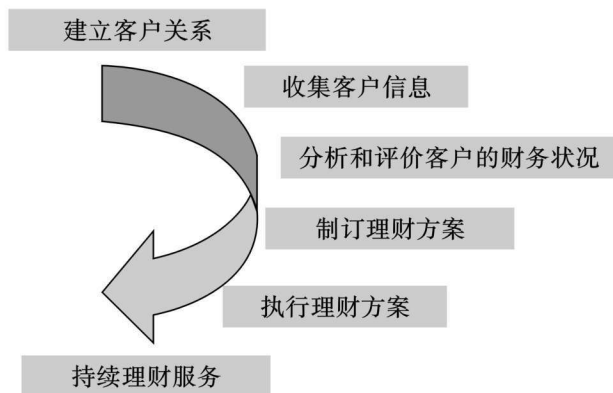


图 1-1 理财规划简要流程

建立客户关系有多种方式,通过与客户面谈、电话交谈、网络联系、通信联系,等等,都能与客户进行有效沟通,其中与客户面谈是最直接、最重要、最行之有效的,也是必不可少的与客户进行沟通的方式,在此基础上就能建立起良好的客户关系。个人理财师在面谈之前,应就以下几个方面做好准备:①明确与客户面谈的目的,确定谈话的主要内容;②准备好所有关于自己及过去的客户评价等背景资料;③选择适当的面谈时间和地点;④确认客户有无财务决定权,是否清楚自身的财务状况;⑤告知客户需要提供的个人资料。

个人理财师应该通过面谈向客户解释个人理财的作用、目标和风险,了解和判断客户的财务目标、投资偏好、风险偏好和风险承受能力,以及其他有关信息。如果客户有意请个人理财师为其进行个人理财,个人理财师就可以先让客户填写理财建议要求书,以及相关表格。

(2)个人理财师应该向客户说明的信息。本着诚信的原则,在个人理财过程中,个人理财师有义务向客户介绍有关理财的基本知识和当前的经济背景,以便客户了解理财的作用和风险。个人理财师应该向客户披露的信息主要有:个人理财师的行业经验和资格、个人理财师团队的人员组成、个人理财服务的收费标准和计算方式、个人理财后续服务和评估等。

### 2. 收集客户信息

(1)收集和整理客户信息资料。个人理财师需要掌握的信息主要是客户的个人信息和宏观经济信息。在个人理财中,客户的个人信息主要是指客户个人或其家庭基本情况,以及收入支出、资产负债、投资等方面的信息,分为财务信息和非财务信息。获取客户个人信息的主要途径是数据调查表,通过填写数据调查表可以获得客户的大部分信息,其余信息则可以通过与客户交谈、测试问卷等方式得到。

(2)协助客户制定理财目标。合理、可行的财务目标是个人理财的指路明灯。要进