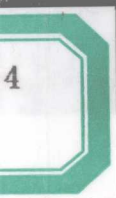


中国银行业从业人员资格认证考试参考教材

霍文文 主编

商业银行 个人理财业务



世纪出版集团
上海人民出版社

中国银行业从业人员资格认证考试参考教材

霍文文 主编

商业银行 个人理财业务



世纪出版集团
上海人民出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

商业银行个人理财业务/霍文文主编. —上海: 上海
人民出版社, 2007

中国银行业从业人员资格认证考试参考教材

ISBN 978 - 7 - 208 - 06736 - 3

I. 商... II. 霍... III. 商业银行-私人投资-银
行业务-中国-资格考核-教材 IV. F832.33

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 159325 号

责任编辑 钱 敏

封面设计 钱字辰

· 中国银行业从业人员资格认证考试参考教材 ·

商业银行个人理财业务

霍文文 主编

出 版 世纪出版集团 上海人民出版社

(200001 上海福建中路 193 号 www.ewen.cc)

出 品



上海世纪出版股份有限公司高等教育图书公司

www.hibooks.cn

世纪高教 (上海福建中路 193 号 24 层 021 - 63914988)

发 行 世纪出版集团发行中心

印 刷 上海商务联西印刷有限公司

开 本 787 × 1092 毫米 1/16

印 张 13.5

字 数 249,000

版 次 2007 年 1 月第 1 版

印 次 2007 年 1 月第 1 次印刷

ISBN 978 - 7 - 208 - 06736 - 3/F·1532

定 价 22.00 元

总 序

2006年12月11日起,我国金融业进入对外全面开放时期,外资银行将可以全面经营人民币业务,这意味着中外资银行将真正地站在同一起跑线上开展竞争。按照我国金融管理的规定,外资银行分行从此可在中国经营总额不低于100万元人民币的存款业务,外资银行在中国的子公司即法人化以后则可以经营人民币零售业务。这一规定发布后,不少外资银行都提出设立子公司的申请,以争取获得在中国经营银行零售业务的资格。可以预见,外资银行在我国还将推出更多具有挑战性的举措,我国银行业面临的竞争将更为激烈。

面对金融环境发生的巨大变化和外资银行咄咄逼人的竞争态势,我国银行业已别无选择,只有化竞争压力为改革与学习的动力,加快改革步伐,积极学习国际银行业先进的经营管理理念和先进的经营管理技术,不断提高经营管理水平,大力开展金融创新,努力拓展市场,才能站稳脚跟,夯实可持续发展的基础,实现自身服务能力和竞争能力的提升,在激烈的竞争中屹立于国际银行业之中。毫无疑问,在和外资银行展开的全面竞争中,人才的竞争是最重要的竞争,人才是银行的核心竞争力所在,为此我们必须花大力气做好人才的培养工作。

商业银行具有几百年的发展历史,综观世界银行发展史,具有悠久历史的世界著名大银行没有一个不重视人才培养的。在金融一体化、金融证券化以及金融市场化的条件下,银行随时都会遇到新问题。要成为一个合格的现代商业银行从业人员,我们首先必须树立现代商业银行从业人员应有的理念和道德风尚,应当认真地学习相关的知识和理论,掌握必须具备的管理技能。随着银行业务拓展加快,银行在提供各种金融服务的同时会遇到各种风险。风险管理已经成为银行经营的重要内容,现实要求我们的银行业从业人员不仅要熟悉银行经营管理的基本要求和方法,还必须基于现代风险管理的基本要求,了解和掌握银行在风险管理方面所累积的经验、方法和技术。随着人们收入水平不断提高,生活质量不断改善,人们对银行服务的要求也越来越多,不仅要求银行提供传统的存、放、汇业务,还要求银行提供全面的金融服务,包括理财业务等。个人理财业务将是外资银行与我国银行争夺的重要阵地。我国商业银行需要造就一大批懂个人理财业务的专业人士,借助银行在信息、设备、客户资源等方面的优

势,大力拓展个人理财业务,满足银行盈利目的的需要,也满足了市场的需求,为银行开辟了新的业务领域,使银行获得新的利润来源。

在中国银监会和中国银行业协会发布了开展银行业从业人员资格认证考试的办法后,我国银行业从业人员学习的动力更足了。为了满足我国银行业从业人员学习、培训和考试的要求,我们依据中国银行业协会公布的考试大纲,结合新巴塞尔协议提出的银行经营管理和风险管理的要求,编写了这套参考教材,一共三本,它们是《商业银行业务与管理基础》、《商业银行个人理财业务》、《商业银行风险管理》。内容包括银行业从业人员职业操守;银行经营管理中必须掌握的法律法规;影响银行经营活动的宏观经济与金融制度、环境等;银行的主要业务;银行经营管理的方法和策略;个人理财产品及其风险与收益;理财产品的经营规划与营销;银行经营管理中的信用风险、市场风险、操作风险、国家风险、流动性风险、声誉风险、战略风险等各种风险的度量与控制方法;以及银行监管及市场纪律约束等。希望这套教材对我国银行业从业人员和愿意成为一名银行业从业人员的人来说,能提供一些有益的帮助。

在编写这套教材的过程中,我们全体编写人员都抱着积极、认真、负责的态度,努力做到概念阐述准确,理论介绍完整。坚持理论联系实际,并深入浅出地阐述相关理论与知识。然而,由于我们水平有限,时间紧张,书中难免存在不当之处,我们衷心地希望读者给予指教。

戴国强

2006年12月26日于上海财经大学

目 录

第 1 章 个人理财业务专业知识	1
1.1 个人理财基础	1
1.1.1 个人理财业务的概念	1
1.1.2 生命周期与个人理财	6
1.1.3 个人理财的外部环境	8
1.2 个人理财产品	10
1.2.1 银行理财产品	10
1.2.2 证券产品	17
1.2.3 金融衍生产品	32
1.2.4 其他理财产品	38
1.2.5 理财产品综合分析	49
1.3 个人理财专业基础	51
1.3.1 货币的时间价值	51
1.3.2 收益的分类和度量	54
1.3.3 风险的分类和度量	58
1.3.4 投资组合基础	62
本章思考题	65
第 2 章 个人理财业务专业技能	66
2.1 理财顾问服务	66
2.1.1 理财顾问服务概述	66
2.1.2 客户分析	67
2.1.3 客户财务规划	74
2.1.4 投资规划	86
2.2 综合理财服务	93
2.2.1 理财计划概述	94

2.2.2 理财计划的设计	100
2.2.3 理财计划的管理	110
2.2.4 理财计划销售过程中应注意的问题	113
本章思考题	116
第3章 个人理财业务营销	117
3.1 个人理财业务中的销售	117
3.1.1 建立客户关系	117
3.1.2 理财产品销售	129
3.1.3 营销策略	134
3.2 个人理财业务中的客户关系管理	140
3.2.1 客户关系管理概述	141
3.2.2 客户关系管理的内容	144
3.2.3 客户关系管理系统	151
本章思考题	158
第4章 个人理财业务相关法律法规和职业道德操守	159
4.1 个人理财业务人员的职业道德操守	159
4.1.1 理财业务人员的行为规范和操守基本准则	159
4.1.2 理财业务人员与所在机构、客户和同业的关系	163
4.2 个人理财业务的监管要求	165
4.2.1 个人理财业务组织框架和管理内容	165
4.2.2 个人理财业务从业人员的管理	167
4.2.3 个人理财业务的规范与控制	168
4.2.4 个人理财业务的审批制度和监督检查	170
4.2.5 个人理财业务活动中的法律责任	173
4.3 个人理财业务的风险管理	174
4.3.1 风险种类和基本管理要求	174
4.3.2 个人理财顾问服务的风险管理	177
4.3.3 综合理财服务的风险管理	179
4.3.4 个人理财业务产品的风险管理	182
4.4 个人理财业务活动涉及的相关国家法律	183

4.4.1 《中华人民共和国商业银行法》关于对存款人保护的相关内容	183
4.4.2 《中华人民共和国银行业监督管理法》关于监督管理措施的相关内容	184
4.4.3 《中华人民共和国证券法》关于禁止的交易行为和客户资金管理的相关内容	185
4.4.4 《中华人民共和国证券投资基金法》关于基金托管人、基金财产投向等的相关内容	187
4.4.5 《中华人民共和国信托法》关于当事人关系的相关内容	190
4.4.6 《中华人民共和国保险法》关于保险代理人、保险经纪人的相关内容	193
4.4.7 《中华人民共和国公司法》关于公司解散和清算的相关内容	194
4.4.8 《中华人民共和国个人所得税法》主要税制要素的相关内容	196
4.5 个人理财业务活动涉及的相关部门规章	197
4.5.1 《证券投资基金销售管理办法》关于基金代销机构和基金销售业务规范方面的规定	197
4.5.2 《保险代理机构管理办法》关于保险代理关系、经营规则等方面的规定	199
4.5.3 《商业银行开办代客境外理财业务管理暂行办法》关于投资购汇额度与汇兑、资金流出入等方面的规定	203
4.5.4 个人理财业务活动涉及的其他主要部门规章	204
本章思考题	206
参考文献	207

第1章 个人理财业务专业知识

1.1 个人理财基础

1.1.1 个人理财业务的概念

(一) 个人理财业务定义

1. 个人理财的定义

个人理财是对个人和家庭的收入、支出、融资、投资进行安排和规划,以实现投资收益最大化和个人资产分配合理化的过程。通俗地说,就是开源节流、管好用好个人和家庭财产的过程。

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的活动。

2. 个人理财的范围

个人理财是对个人一生的现金流量和风险的管理。个人理财的范围很广,包括安排和规划个人和家庭成员的经常性收入和投资收入、日常生活的固定支出和临时支出、融资计划和投资计划,以及因发生意外事件而导致收支失衡的风险管理。个人和家庭的收入包括工资、奖金、津贴等经常性的收入和利息、股息、租金收入等投资收入。个人和家庭的支出包括膳食费用、交通费用、教育费用、所得税、保险费等固定支出和添置家庭用品、医疗费用、旅游费用等临时支出。当个人和家庭的收入大于支出时,产生储蓄,储蓄是个人和家庭投资的主要来源。个人投资者可以运用各种理财工具,如现金、银行存款、股票、债券、证券投资基金、衍生工具、房产、保险等进行投资,以获取投资收益,实现资产增值。个人和家庭的资产包括房屋、汽车、家用器具、黄金珠宝、收藏品等实物资产和现金、储蓄存款、股票、债券、基金份额、保单等金融资产。当个人和家庭发生暂时的人不敷出的情况,购置住房汽车等大额资产,或以按揭或信用方式进行投资时,需要对外融资。融资将产生负债并有还本付息的法定要求。个人和家庭可

能会因意外而出现收支不平衡,收支失衡会对目前或今后的消费和投资带来影响。因此需要未雨绸缪,采取必要的防范风险的措施,对个人和家庭的资产进行风险管理。

3. 个人理财的目标

个人理财活动贯穿人的一生,存在于人们的日常工作和生活之中。成功的理财可以增加收入以实现财富最大化,减少不必要的支出,提高生活质量,防范风险和储备未来的养老所需。大部分人的主要收入来自于工资,但工资收入毕竟有限,当个人和家庭财富有了一定的积累以后,合理配置存量资产,通过理财产生投资收益,是增加收入、使自己的财富保值增值的有效途径。个人和家庭资产的积累除了开源以外,节流也是不可忽略的环节。有效的理财能使人们养成健康的消费理念和合理的消费习惯,掌握理财技能。例如,通过保存好个人的财务记录、进行财务预算、合理使用信贷额度、购买适当的保险、学会合理避税等,就可以控制日常开支实现有效消费。开源节流的结果使个人和家庭具有经济能力来改善物质生活水平,丰富精神生活内容,从而提高生活质量,实现生活期望。生活中隐藏着各种危机和风险,在理财活动中选择适当的保险品种,进行适量的保险,充分发挥保险的保障功能,可为个人和家庭成员建立安全的屏障。多数人在退休以后收入会减少,为了不使自己的晚年生活质量下降,在自己还有工作能力的时候储备退休后的养老所需是有必要的,因而理财还可以为晚年生活提供保障。

4. 个人理财的特征

个人理财活动通常具有私密性、阶段性、差异性和专业性的特征。个人和家庭的财富属于个人隐私,加上中国的公众普遍存在怕露富的心理,因此个人和家庭的资产和理财活动通常具有藏而不露的私密性特点。人的一生可以分为不同的阶段,在人生的不同阶段有不同的人生目标、不同的收入水平和支出需求,因而有不同的投资选择和阶段性的理财特征。处于人生同一阶段的人群又因职业、收入水平、家庭负担、健康状况、价值观、性格等原因而具有不同的理财需求,因而理财活动具有因人而异的差异性特征。随着个人收入水平的提高和金融市场的发展,一方面,个人理财呈现多样化、差异性的特点;另一方面,可供选择的理财产品纷繁复杂、层出不穷,这些理财产品的收益性、流动性、风险性各不相同,加上金融市场瞬息万变,一般的个人投资者很难实现理想的投资效果,更不用说对个人和家庭财产的组合管理了,因而当个人的收入水平和家庭财产达到一定水平的时候,需要借助专业金融机构和专业理财业务人员的帮助。个人理财的专业性特征使个人理财业务和个人理财行业应运而生。

(二) 个人理财业务分类

作为一种针对个人的金融服务,个人理财在发达国家和地区较为普遍和流行。个人理财业务主要是在了解客户理财目标和对客户财务状况加以分析、评价的基础上为

客户制定个人财务规划,并帮助客户实施财务规划。这些规划包括投资规划、居住和抵押融资规划、教育投资规划、保险规划、退休规划、遗产规划、个人税务筹划、综合理财规划等。

个人理财业务在中国是一项新型的个人金融服务业务,市场需求和市场条件与发达国家和地区相比还有差距,需要从本国的实际情况出发逐步发展。为规范和引导个人理财业务的稳定健康发展,中国银行业监督管理委员会于2005年9月发布了《商业银行个人理财业务管理暂行办法》,并于2005年11月1日起实施。

《商业银行个人理财业务管理暂行办法》明确规定,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。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。

1. 理财顾问服务

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。在个人理财顾问服务业务中,商业银行担当的是客户理财顾问的角色,具体内容主要包括财务策划和投资品分析两个方面。财务策划是指商业银行根据客户的财务状况,分析客户承受风险的能力,协助客户设定其个人或家庭的理财目标。财务策划是商业银行向客户提供的财务分析与规划的专业化服务。投资品分析是指商业银行在提供财务分析与规划的基础上,进一步向客户提供投资建议、个人投资产品推介等专业化服务。

在商业银行开展的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自行管理和运用资金,并承担由此产生的收益和风险。

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。

2. 综合理财服务

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,客户授权银行代表其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。理财计划本身不是如股票、债券那样的直接投资品种,而是一种投资于股票、债券等金融工具或外汇买卖的资金投资和管理计划。商业银行根据客户特点设计理财计划并对外销售,一旦销售给客户,客户就可以按理财计划规定的方式进行投资活动。

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。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支付本金,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。

图 1.1 是商业银行理财计划的分类。

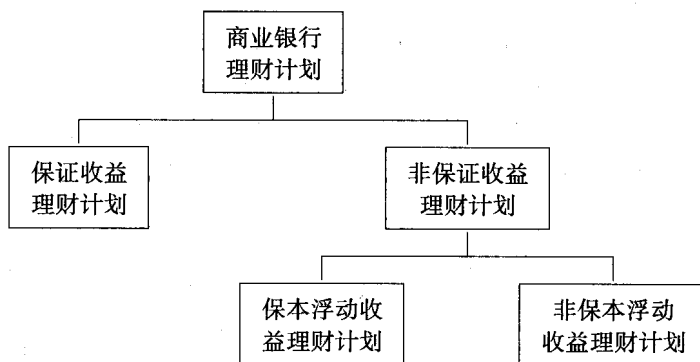


图 1.1 商业银行理财计划分类

(三) 个人理财业务的发展历史

1. 国外理财业务的发展过程

个人理财业务首先出现在美国。20 世纪 30 年代的经济危机给人们的生活带来巨大的不确定性,保险公司为开展推销业务,开始根据客户的不同需求进行一些简单的理财咨询和投资规划,甚至为客户量身定制保险产品。个人理财业务开始萌发,进入初创期。

第二次世界大战以后,经济的复苏和社会财富的积累为个人理财业务的发展提供了市场条件。个人理财业务在美国得到长足发展。个人财富的增加、提前消费观念的提倡、社会保障体制和公共福利政策的变化、税收制度的复杂化、金融创新的层出不穷、信息技术日新月异的发展等逐渐使富裕阶层和普通居民无法凭借个人的知识和技能通过各种投资手段实现自己的财务目标和人生目标,对理财业务的需求迅速增长。但早期的理财业务以财务顾问业务为主,主要是根据客户的资产状况和风险偏好,向

客户提供财务建议,为客户寻找合适的理财工具,包括保险、储蓄、股票、债券、基金等,以确保其资产的保值增值。在这一时期,个人理财业务发展迅速,从业人员不断增加,但没有形成统一的实务操作程序和行业标准。

随着人们理财意识的不断提高,从事理财业务的从业人员不断增加,社会对从业人员的要求也日益严格。为制定理财行业的基本标准,规范从业人员的行为,美国注册金融规划师协会于1985年率先成立,随即,英国于1986年、日本于1987年也成立了注册金融规划师协会。

随着世界经济一体化的发展,各国经济交往和联系日益紧密,企业、家庭和个人的财产出现国际化趋势,个人理财业务越来越需要一个统一的标准,以保护公众利益,增强公众对个人理财业务的信心。1990年国际注册金融规划师协会成立,为推动个人理财服务迈出了重要的一步。国际注册金融规划师协会为金融规划师制订统一的执业道德标准、胜任能力标准和实际操作标准,并致力于提高金融规划师的公众意识。在总的原则性标准以外,各成员国(地区)的协会成员组织还可根据各国的经济、政治体制变化等具体情况制订具体标准,管理注册金融规划师的注册程序,举办注册金融规划师考试,发放注册金融规划师证书等。应金融市场的国际化和国际资产管理的需要,国际金融注册规划师协会制订了一些互惠协议,以便在一国或地区内注册的金融规划师在其他成员国或地区也得到承认。国际注册金融规划师协会还将继续促进个人理财业务的发展,建立全球都能接受的金融规划标准,以保护公众利益。

2. 我国的个人理财业务发展状况

改革开放以来,我国的经济发展和进步取得了令人瞩目的成就,人们的生活水平实现了从温饱到总体上达到小康的历史性跨越,人们千百年来衣食无虞的梦想成为现实。面对日益积聚的个人财富,如何保值增值、合理安排,以提高目前及未来的生活品质已成为大多数人必须考虑的现实问题。而且,随着原有的计划经济体制向市场经济体制的转轨,个人的保障系统如养老、医疗、教育、住房已转向社会化、商业化,这也迫使人们不得不对自己和家庭的未来进行规划。但对普通居民而言,由于知识、时间和精力局限,很难独自对日益丰富和复杂的金融产品加以评价和选择,以制定适合自身特点的理财方案。而银行具有信息、人才、设备、客户资源的优势,开办个人理财业务,既满足了市场需求,又为银行开拓了新的业务和利润来源。

个人理财服务属于商业银行个人金融服务范围。我国商业银行的个人金融服务已从获得利息并保障安全的储蓄存款服务向全方位、多层次的综合性服务发展。目前国内银行开办的个人金融服务主要集中在以下四个方面:一是银行本身的业务品种,包括存贷款、信用卡、各种理财产品等;二是银行代销的金融产品,如国债、保险、开放式基金等;三是通过“银证转账”等渠道,实现客户资金在银行和证券市场的流通;四是

多种银行业务费用的减免,如国际汇款免付手续费、个人贷款享受优惠利率等。其中,代销各类金融产品和向特定目标客户群销售理财计划是当前商业银行主要的个人理财服务业务。

为规范我国银行业的个人理财业务,中国银行业监督管理委员会于2005年9月发布《商业银行个人理财业务管理暂行办法》和《商业银行个人理财业务风险管理指引》,并于2005年11月起施行,由此我国银行业的个人理财业务进入规范发展阶段。

1.1.2 生命周期与个人理财

人的一生可以划分为不同的阶段,在不同的阶段有不同的人生目标和生活重心,也会有不同的理财特征。对于个人而言,人生主要的目标是学业与事业的选择、成家和家庭生活的规划、退休后的生活安排。可以将家庭、事业、居住、退休等构成生命的基本要素,转化为人生不同阶段的理财目标,而理财目标又必须有具体的理财计划作保证并将其落实于理财行动之中,这样才能按部就班地实现人生目标。理财计划可以大致分为投资、保险、贷款、节税四个方面,用投资来累积资产,用贷款实现提前购置资产的愿望,用保险保障因收入中断、家人生活无着落或避免天灾人祸侵蚀资产的风险,而合法节税则可增加家庭的可支配收入。

以下按年龄将人的一生大致分为6个时期,但各人的具体情况会略有差别。

(一) 求学成长期(18—24岁)

在求学成长期,人生的主要目标是完成学业、选择职业、独立生活。

根据这一阶段的人生目标,个人理财的主要任务是:树立正确的理财观,培养良好的理财习惯;积累第一笔本金;充电学习,进行人力资本投资;做相对稳健的投资选择。

步入成年、走上社会是人一生的起点,也是理财的起点。树立正确的理财观、培养良好的理财习惯、学习必要的理财技巧应由此开始。年轻人没有财富的积累,主要收入来自于工资,但生活负担也相对较轻,应注意开源节流、适度消费,尽早积累自己的第一笔本金,可作为投资的本钱,也可作为应急的后备资金。有了投资的本金,首要的投资选择应该考虑人力资本投资,即通过充电学习,提高能力,以求在事业上有更多的发展机会。这一阶段的理财特征是不寻求高风险的投资,应制定稳妥增值的理财计划,为未来打好基础。理财工具应以储蓄、债券、稳健型的基金为主,工资收入较高或经济条件较好的可做少量的股票投资,学习投资技巧。住房以租赁方式为主。保险应以家人为主,为年迈的家长购买医疗保险或人身保险,既可作为对父母的回报,也可减轻未来的经济负担。

(二) 成家立业期(25—34岁)

在成家立业期,人生的主要目标是在巩固已有的工作和事业的基础上寻求新的发

展,完成择偶、结婚、养育婴幼儿子女的重要任务。

根据这一阶段的人生目标,个人理财的主要任务是:为组建小家庭和生育子女准备必要的资金;为充电学习和充实生活准备必要的资金;为购置房产准备首付资金;如果计划创业,为创业积累资金。

为筹办婚事、组建家庭,一般会花去年轻人全部或大部分积蓄,如果在结婚前后购置房产,则除了要准备首期付款的资金外,还要为未来归还按揭贷款做好安排。结婚后到孩子出生前,很多年轻的夫妇会逐渐拥有一定的闲置资金,又有较多的时间和精力,具备较强的风险承受能力,但因家庭的资产有限,未来生育和培养子女的负担不轻,所以理财特征以稳健投资为主,根据实际情况进行适当的风险资产投资。理财工具可以选择储蓄、债券、证券投资基金、投资型保险产品、股票、外汇等。如果家庭财产不多,工资收入大部分用于日常开支,即使个性上不害怕冒险,但承受风险的能力有限,理财目标应以稳健为主,在保证本金安全的基础上有增值收入,理财工具以储蓄、债券、投资型保险产品为主,搭配股票型基金。如果家境比较殷实,支付了日常开支以后仍然颇有盈余,可专注于投资的长期增值,并可以为提高投资收益而承受较大风险,在理财工具的搭配中可增加股票型基金的比重或选择稳健绩优的股票进行投资。如果在这一阶段已经进入高收入阶层,或除了薪金以外还有其他稳定的收入来源,则可借助年龄优势,承受较大风险,追求资金的增值。这一阶段的保险产品可以选择以配偶为受益人的人寿保险。

(三) 年富力强期(35—44岁)

在年富力强阶段,人生的主要目标是在工作和事业上取得显著成效、教育孩子、积累家庭资产、伺奉老人。

根据这一阶段的人生目标,个人理财的主要任务是:为子女准备教育基金;如果创业,准备投资资金;加大投资以增加家庭财产;为老人购买医疗保险或准备充足的养老金、医疗费。

这一阶段的理财特征是进取中注意稳健。首先,为子女准备必要的教育基金,不仅包括小学、中学阶段的费用,还应为子女的深造早作准备,同时可以给孩子买少儿保险或意外伤害险。可以考虑改善居住条件,也可以进行房产、股票、外汇、黄金、衍生工具等高风险的投资,当然,必须搭配适当比例的储蓄、国债、基金等较安全的理财工具。这一阶段的保险品种应以健康保险、高保障型保险为主,尤其要为家庭的经济支柱投保,也可参加家庭财产保险。

(四) 稳定成熟期(45—54岁)

在稳定成熟阶段,人生的主要目标是巩固事业和工作中已经取得的成就;关注自己和家人的健康;给家人和朋友更多的关爱;计划晚年生活。

根据这一阶段的人生目标,个人理财的主要任务是:稳定扩大家庭财产;为自己和配偶积累养老金;如果孩子仍在学习,继续承担培养子女的责任;如果父母健在,继续履行照顾老人的义务。

这一阶段的理财特征是从进取逐渐转向稳健,由于收入稳定、负担减轻、心理成熟、做事稳健,因此仍然有较强的风险承受能力。这一阶段的理财目标在收益性、流动性、期限性方面压力较小,可以对家庭财产做组合管理,投资应兼顾收益和成长,一部分投资于风险较高的理财产品,使家庭财产继续稳定增长;一部分投资于稳健的理财产品,作为养老准备金。应检查自己拥有哪些保障和保险,尤其注意有没有足够的大病保险。

(五) 退休空巢期(55—65岁)

退休空巢阶段的人生目标是保持身体健康;实现年轻时的梦想;与时代同步;发挥余热,为社会多做些有意义的实事;提高生活质量,使自己活得有意义而充实。

根据这一阶段的人生目标,个人理财的主要任务是:清理个人和家庭的财产,调整理财组合;储备下一阶段的养老金;用积累的资金提高生活质量和实现人生梦想。

只有少数人还准备在五六十岁的时候重新创业,绝大多数人应该清理个人和家庭的资产,调整理财组合。此时的理财特征是以保守型投资为主导,逐渐降低高风险的投资比重,增加对固定收益理财工具的投资;不追求高收益,注重在保值的前提下实现资产稳定增值;注意资产的流动性或保持足够的流动性资产。当然,仍然会有人在这一阶段以自己丰富的社会经验、独有的睿智、对社会事务的深刻洞察而在理财领域内取得丰硕成果。应根据自己的实际情况,为人生的下一阶段储备足够的养老金,其余的资产有计划地用于提高生活质量、实现人生梦想,因为不管是物质生活还是精神生活,旅游还是接受新知识都需要资金的支持。

(六) 安享晚年期(65岁以后)

这一阶段的人生目标是保持身体健康、身心愉快、享受生活。

根据这一阶段的人生目标,个人理财的主要任务是:在财力范围内为自己和配偶安排尽可能舒适的老年生活;做好遗产安排。

此时的理财特征是,以保本为根本,进一步调整资产组合,收缩风险投资,以固定收益投资工具为主,注重资产的流动性。如果有较多的资产或有不动产,及早做好遗产安排。

1.1.3 个人理财的外部环境

个人理财的发展离不开良好的外部环境,社会环境、经济环境、金融环境、突发事件等都会对个人理财产生影响。

（一）社会环境对个人理财的影响

社会环境主要是指国内和国际的政治局面、社会秩序。国家安定团结、民富国强，人们对未来充满信心，自然希望生活质量不断提高，个人和家庭财产不断增值，从而对理财产生兴趣。如果国家政局不稳、民不聊生，个人和家庭的生命财产得不到基本保障，对个人理财一定兴趣索然。因此，良好的社会环境是我国个人理财发展最重要的保障。

（二）经济环境对个人理财的影响

社会经济持续、稳定、协调发展是个人理财发展的基础。社会经济增长意味着投资扩大，生产发展，消费旺盛，就业率提高，收入水平上升，居民对未来充满信心，个人理财业务的需求增加；同时金融市场资金充沛，利率稳定，投资机会增加，投资收益稳定，为银行开展个人理财业务创造有利条件。若经济萧条，则生产萎缩，市场呆滞，失业率上升，收入水平下降，个人理财业务需求下降；金融市场利率波动，投资回报不稳，银行个人理财业务也会相应萎缩。

（三）金融环境对个人理财的影响

金融环境包括品种齐全、机制健全的金融机构，发达的金融市场，调控有方的货币政策。种类齐全、按市场化机制运行的金融机构能以客户利益最大化为宗旨，能为客户提供最优的产品和服务。发达的金融市场具有以下特征并会对个人理财带来相应的影响：发达的金融市场为市场参与者提供众多的、具有不同投资收益和风险的金融工具，能满足个人理财的差异化的需求；发达的金融市场包含货币市场、资本市场、外汇市场、保险市场、黄金市场、衍生工具市场等多层次的市场，并允许资金在这些市场间自由流动，个人理财客户的资金可以在不同的市场间流动，可以实现资金的多样化选择和最优配置；发达的金融市场是比较有效的市场，利率、汇率、有价证券的价格能迅速反映影响它们的各种因素并受供求关系的影响，通过价格的变动能调整不同金融工具的收益和风险水平，使个人理财客户能正确地对各种金融产品估值并通过对不同金融工具的选择满足自己的收益风险偏好；发达的金融市场能提供回避风险的手段和机制，使个人理财客户在追求收益的同时能分散和规避风险；发达的金融市场是开放的市场，使个人理财客户不仅能投资于国内的市场，还能投资于国际市场，从而能最大限度地分散投资并分享世界经济增长的收益。独立健全、调控有方的货币政策是保证社会经济和金融市场稳定健康发展的必要条件，也是个人理财发展的必要条件。良好的金融环境是个人理财发展的保证，我国的金融环境正随着金融改革的深化不断完善。

（四）突发事件对个人理财的影响

突发事件是指事先无法预料的重大的自然灾害或人为灾害，如地震、海啸、热带风