




全国财政职业教育教学指导委员会审定

全国高职高专院校投资与理财专业规划教材

# 个人理财规划

田文锦◎主编

 中国财政经济出版社



全国财政职业教育教学指导委员会审定  
全国高职高专院校投资与理财专业规划教材

# 个人理财规划

田文锦 主编

江苏工业学院图书馆  
藏书章

中国财政经济出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

个人理财规划/田文锦主编. —北京: 中国财政经济出版社, 2008. 2

全国高职高专院校投资与理财专业规划教材

ISBN 978 - 7 - 5095 - 0453 - 6

I. 个… II. 田… III. 家庭管理: 财务管理 - 高等学校: 技术学校 - 教材 IV. TS976. 15

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 006760 号

中国财政经济出版社出版

URL: <http://www.cfeph.cn>

E-mail: [cfeph@cfeph.cn](mailto:cfeph@cfeph.cn)

(版权所有 翻印必究)

社址: 北京市海淀区阜成路甲 28 号 邮政编码: 100036

发行处电话: 88190406 财经书店电话: 64033436

涿州市新华印刷有限公司印刷 各地新华书店经销

787 × 1092 毫米 16 开 16.5 印张 336 000 字

2008 年 2 月第 1 版 2008 年 2 月涿州第 1 次印刷

印数: 1-3 060 册 定价: 27.00 元

ISBN 978-7-5095-0453-6/F·0378

(图书出现印装问题, 本社负责调换)



# 编委会名单

---

主任 贾杰 贺强

副主任 李乃君 张学功 梁峰 田文锦

编委 (以姓氏笔划为序)

王海峰 王绪瑾 刘颖 许骅严 何惠珍

张效梅 李丞北 李克桥 杨欣 易铁林

范西凡 胡俞越 唐伟霞 贾墨月 郭兰

崔喜元 常明敏



# 序 言

随着高等教育改革的不断深化,尤其是社会与经济发展对人才需求层次多样化的客观要求,我国的高等职业教育得到了迅速的发展,推进了高职高专教育人才模式的转换。人才培养模式的转换必须通过教学内容和教学方式等途径来实现。因此,作为教学内容载体的教材建设,成为构建高职高专教育人才模式,实现培养适应经济发展第一线需要的高等技术应用型人才的培养目标。

2004年国家教育部对高职高专各专业进行了整合,将原有的证券投资管理等专业整合为投资与理财专业。而随着我国社会主义市场经济体制的逐步完善,企业投融资方式发生了巨大变化,不论是金融企业,还是各类工商企业都迫切需要一大批具备投资理财应用技能的人才,整合之后的新专业更能适应这一实际需求。但与此相对应,目前,市场上适合高等职业教育的投资与理财专业教材尚为空缺。原来教学中使用的教材,其内容体系与我们培养目标的知识能力结构有较大偏差,不能很好地适用于教学需要。根据高职专业人才培养特色的要求和以往教学的经验,按照突出职业能力培养的原则,中国财政经济出版社策划并组织全国部分高职院校金融证券专业和部分相关专业的骨干教师、业内专家学者,立足现代高职教育理念,以科学严谨的体系架构和最新的证券投资管理理念,按照“理论够用为度,突出实务教学”的原则,并遵循教学规律,编写了投资与理财专业骨干课教材。该系列教材包括:《金融学概论》、《国际金融实务》、《保险原理与实务》、《证券投资原理与实务》、《公司理财》、《个人理财规划》、《项目决策与管理》、《期货交易基础》、《投资学基础》等,同时部分教材还配有案例与习题,供学生复习与练习。

本套教材的突出特点是:

1. 结构新颖,主旨明确。打破常规教材的传统写法,强调使用者导向,在充分考虑目前学生的知识水平和接受能力的基础上,注意学科的知识体系严密,层次结构科学合理。

2. 语言清新自然,通俗易懂。运用清新、自然、富有感染力的语言表达方式,深入浅出理论和实务描述,使教材内容通俗,语言清新,可读性强。

3. 写作风格独特,表现形式多样。根据学科的逻辑关系和学生的学习思维发展特点,就学习中的难点、重点、易错问题采用通俗易懂的形式表现出来,以增进学生的学习与理解。具体表现在:

- 案例导读:每章开头和学生难以理解的问题,均采用案例方式引导学生去分析、理解基本概念。
- 重要提示:对有关知识和容易混淆的理论问题采用提示方法。
- 相关链接:对重要或容易混淆、需学生加深理解、扩大知识面问题,采用推荐网

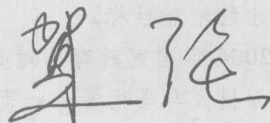
站、摘录相关知识的形式表现出来。

- 讨论：文中、课后灵活设置讨论题，对一些基本概念表述存在的不同认识和理解，需要老师引导学生进行讨论。

4. 对职业岗位所需知识和能力结构进行恰当的设计安排。为提高学生的就业能力，教材对政府管理部门组织的相关职业资格证书考试的有关内容给予阐述，以提高学生的应试技巧和综合就业能力。

本系列教材除适用于高等职业院校、专科学校及本科二级学院、继续教育学院和民办高职院校投资与理财专业师生选用外，也适合于社会各界投资与理财短期培训教材的使用，并可供从事经济、金融、保险以及工商企业等投融资部门、管理者及其他专业人员阅读和参考。

随着我国经济的发展，社会对高职教育的培养目标和人才定位更加明确，希望本系列教材的出版为我国培养立即能用得上的技术型、应用型高职人才贡献力量！



2007年7月

# 前言

随着经济长期保持高速发展，我国居民的收入日趋增加，人们自然就会面临着资产处置、财富转移、资产增值、风险管理等问题形成的压力。面对这些压力，人们正在逐步意识到需要或迫切希望能聘请具有较高专业素养的个人理财专家为其提供个性化的理财服务，这就为个人理财市场的发展创造了巨大的需求空间。同时，宏观经济政策和环境的不断优化，电子技术和互联网等科技手段突飞猛进的发展所提供的强大的技术支撑等都为大力促进个人理财的业务发展创造了良好的前提条件。近几年，我国个人理财市场迅速发展，个人理财由以产品为核心向以客户为核心的理念转变，由单一雷同的理财产品向丰富的理财产品转变，由以推销理财产品为目标向全面综合的个性化理财“人生设计”为目标转变。理财规划师已成为新兴的热门职业。

我国个人理财事业的发展必须首先以培养高素质的人才资源作为基础。个人理财服务对于个性化、差异化、复合化、品牌化和层次化的要求都是很高的，今后对理财人才的要求还会更高。而当前我国理财机构和理财服务人员的综合素质和业务水平远远达不到个人理财实践发展的要求。因此，目前极为迫切的任务就是要加快培养复合型的理财人才。《个人理财规划》一书正是在这一背景下应运而生，它为正在从事理财实践的各类人士提供了掌握理财专业知识和能力的一把钥匙。

与已出版的涉及个人理财问题的各类书籍相比较，本书有以下突出特点：

1. 体现了理论与实际的最佳结合。本书是根据目前理财机构一线理财人员的知识素质的现状和发展的需要量身定制的。它以实际需要为核心，面向理财一线人员，注重培养人们的理财应用技能。本书寓深奥的理论于鲜活的实践之中，避免了理论和实际“两张皮”；从实例或案例入手，通过引证案例去解读理论，点拨化解问题，再进行理论上的扩展和升华。

2. 体现了国际化与本国化的有机结合。本书力图从我国理财的环境条件、思维方式和理念出发，有的放矢地研究、探讨和借鉴国外先进的理财理念和方法，而不是盲目地照抄照搬国外现成的理财知识。为此，书中通过大量剖析中国本土生动的实际案例，系统地阐述个人理财规划的基本概念、原理、方法、策略和技能等知识。

3. 体现了个人理财相关知识的融会贯通。个人理财规划涉及了金融、财会、投资、营销和管理诸多方面的知识，属于综合性学科，本书内容涵括了这些方面知识的精华，并把这些知识融通运用于个人理财之中，而不是将各种知识生硬地堆积在一起。

本书由北京财贸职业学院田文锦副教授主编并统稿。参加编写的人员有：田文锦（第一章至第六章）；田文锦、吴跃（第七章）；谢太峰、陈蕾、顾翠华（第八章）；谢太峰、田



文锦、顾翠华、孙丽丽（第九章）；田文锦、何可、沈家铮（第十章）；李淑娟（第十一章）。全书由浙江金融职业学院何惠珍教授负责审稿。

限于编者的学识水平，书中难免存在不足之处，恳请读者给予批评指正。

编者

2008年2月

# 目 录

第一章 初识个人理财规划 .....	( 1 )
第一节 个人理财规划的内容、原则和理财规划师素质 .....	( 1 )
第二节 个人理财规划流程和操作 .....	( 4 )
第二章 宏观经济分析与理财 .....	( 19 )
第一节 宏观经济分析的基础 .....	( 19 )
第二节 开放经济的宏观经济政策 .....	( 22 )
第三节 行业生命周期和家庭生命周期 .....	( 33 )
第三章 风险管理与资产配置 .....	( 40 )
第一节 个人理财的风险管理 .....	( 40 )
第二节 个人理财的资产配置 .....	( 49 )
第四章 个人财务管理 .....	( 60 )
第一节 货币时间价值 .....	( 60 )
第二节 个人财务表的编制 .....	( 69 )
第三节 个人财务分析 .....	( 75 )
第五章 个人理财的顾问式营销 .....	( 80 )
第一节 顾问式营销概述 .....	( 80 )
第二节 市场营销环境 .....	( 86 )
第三节 营销战略与营销战略模式 .....	( 89 )
第四节 顾问式营销策略的内容 .....	( 91 )
第五节 客户开发与管理 .....	( 93 )
第六章 现金、消费和融资理财规划 .....	( 103 )
第一节 个人现金规划 .....	( 103 )
第二节 消费支出规划 .....	( 112 )
第三节 个人融资规划 .....	( 118 )

<b>第七章 保障性理财规划</b> .....	(127)
第一节 保险理财规划 .....	(127)
第二节 退休理财规划 .....	(143)
第三节 遗产理财规划 .....	(154)
<b>第八章 证券投资规划</b> .....	(166)
第一节 初识个人投资 .....	(166)
第二节 债券投资规划 .....	(167)
第三节 投资基金投资规划 .....	(175)
第四节 股票投资规划 .....	(184)
<b>第九章 黄金、信托和外汇投资规划</b> .....	(193)
第一节 黄金投资规划 .....	(193)
第二节 信托投资规划 .....	(199)
第三节 外汇投资规划 .....	(206)
<b>第十章 其他理财规划</b> .....	(214)
第一节 教育投资规划 .....	(215)
第二节 房产投资规划 .....	(221)
第三节 收藏投资理财规划 .....	(227)
<b>第十一章 税收筹划</b> .....	(234)
第一节 初识税收筹划 .....	(235)
第二节 税收筹划的实施 .....	(237)
第三节 个人所得税的税收筹划方法 .....	(241)
<b>主要参考文献</b> .....	(253)



# 第一章 初识个人理财规划

## 知识目标

- 懂得个人理财规划的含义和内容
- 明确理财规划师应具备的职业素质
- 掌握个人理财规划的流程和操作

## 技能目标

能够给客户解除理财规划中的误区，并引导客户树立理财的正确理念；学会与客户进行沟通的技能。



## 案例导读

钱女士发现许多银行设有“个人理财中心”、“个人理财工作室”、“金融超市”，她不知这些机构具体是做什么业务的。一天，她带着好奇的心理走进某家银行的“个人理财中心”。

客户经理问：“您有什么事吗？”钱女士说：“你们具体做什么业务呀？”客户经理回答：“我们做理财业务。您可以咨询理财的事，我们可以做理财规划，比如银行代理的保险、国债和基金等。”

什么是个人理财规划？如何做个人理财规划？理财规划师应具备哪些职业素质？这些问题正是本章的主要内容。

## 第一节 个人理财规划的内容、原则和理财规划师素质

### 一、个人理财规划的含义和内容

#### (一) 个人理财规划的含义

个人理财规划是指为达到客户终生的财务安全、自主和自由，不断提高生活品质的目的，运用科学的方法和特定的程序为客户制定切合实际、具有操作性的某方面或综合性的理财方案，并实施和管理协调一致的总体财务规划的过程。

个人理财规划是综合性的金融服务，涉及消费、投资、保险、税收、教育、退休和遗产等各方面的规划。它不局限于提供某种金融产品。

个人理财规划是一种全方位、多层次、个性化服务的过程，包括专业理财规划人员通过搜集整理和分析客户财务现状、心理偏好、风险承受能力等情况，帮助客户明确理财目标，为客户制定出切实可行的理财方案，并进行实施，还要管理和协调的全过程。

个人理财规划的最终目的是达到终生的财产安全、自主和自由，从而不断提高生活品质，个人理财规划制定要符合客户人生生涯的整体规划，针对不同阶段的各种理财目标而进行，而不只是一时一事的行为。

## （二）个人理财规划的内容

1. **现金规划。**是指对家庭或者个人日常的现金及现金等价物的分配和结构的最佳决策和谋略。现金规划的目的是满足日常开支需要、预防突发事件需要、投机性需要，保障个人和家庭成员生活质量的持续性稳定。现金规划是否科学合理将影响其他规划能否实现。因此，做好现金规划是理财规划的基础。

2. **消费支出规划。**是指在一定的财务资源下，对家庭消费资金安排、消费水平和消费结构的最佳决策和谋略，以达到适度消费、稳步提高生活质量的目的。

3. **融资规划。**是对个人融资渠道、方式、金额、期限和利率等方面的最佳决策和谋略，融资规划的目的是以尽可能低的融资成本达到最佳效用。

4. **保险规划。**是对保险标的、保险方式、保险金额、保险品种的组合和保险风险规避防范等方面的最佳决策和谋略的过程。保险规划的目的是为确保财富价值和财富保值升值。

5. **投资规划。**是根据客户投资理财目标和风险承受能力，对投资标的投资金额、投资比例、投资时机、投资风险规避防范方面的最佳决策和谋略。投资规划目的是在投资风险一定的条件下，实现收益最大化。

6. **教育规划。**是指在搜集客户的教育需求信息、分析教育费用的变动趋势并估算教育费用的基础上，为客户选择适当的教育费用准备方式及教育投资工具，并适时调整的最佳决策和谋略的过程。教育投资规划包括理财客户本身的教育及其他家庭成员或子女教育投资。教育投资规划的目的是以尽量少的教育投资，获得最大的教育投资效应。

7. **退休规划。**是指从现在开始，在分析客户退休后的需求基础上，对每年所需的资金数额及其投资方式的选择的最佳决策和谋略的过程。退休养老规划的目的是为了保证客户在将来退休后有一个自立或较高品位的生活。

8. **遗产规划。**是指在死亡之际或之前，对遗产传承的方式、遗产管理工具和遗产分配的最佳决策和谋略的过程。目的是遗产财富合理避税，或将拥有或控制的各种资产或负债进行安排，确保在理财主体去世或丧失行为能力时能够实现家庭财产的代际相传或安全让渡，或确保财富分配的结果如你所愿，或

将遗产顺利地传承到受益人的手中。

9. **税收筹划。**个人税收筹划一般是指纳税人在纳税义务发生前,在合法和正当的前提下,充分利用税法提供的优惠和差别待遇来减轻税负,对纳税形式的最佳决策和谋略的过程。税收筹划的目的是减轻税负,达到纳税主体整体税后利润最大化。

## 二、个人理财规划的原则

1. **理财规划以资金安全为第一。**理财是省钱、花钱和赚钱之道。个人理财首先是对个人及家庭财务的科学规划和妥善安排,在此基础上再通过合理投资实现财富增值。因此,保证资金安全是个人理财规划的首位。只有在资金安全的基础上,才能谈得上投资赚钱。按照理财金字塔顺序讲,首先低层保障,然后中层增值,之后顶层财富转移。资金安全不仅指数量保障,主要是保值。

2. **理财规划注重人生的整体规划。**理财是人的一生都在进行的活动,它是根据客户人生或家庭的不同阶段的财务目标的需要,制定适合客户的人生整体理财规划。当然,人生整体理财规划由各个方面的不同理财规划组成,但各个方面的不同理财规划要从人生整体理财规划把握。

3. **理财规划的制定要留有余地。**由于理财客户本身财务状况的变化,疾病、失业、事故等意外或突发事件随时可能发生,以及理财外部环境的不断变化,都会影响个人或家庭收入和支出增加或减少,所以,制定个人理财规划时,必须给个人或家庭留下一个弹性空间,尤其要考虑对个人或家庭不利的变化因素。

## 三、个人理财规划师的素质

理财是一个风险性、责任性和使命性高度集中的行业。个人理财规划师为客户进行一系列理财服务或者为客户提出专业建议时,不仅直接牵涉到客户的财富,而且在很大程度上可以影响和改变客户未来的生活,甚至关系到客户的身家性命。个人理财规划涉及的知识面广而专,并且具有一定的量化技术。个人理财规划师应具备的综合素质主要有以下几方面:

### (一) 职业道德

职业道德是个人理财规划师应具备的首要素质。个人理财规划师除具有高度的职业责任感和使命感外,还要遵守八大基本职业道德准则:爱国守法、正直诚信、客观公正、专业胜任、专业精神、公平、保密和勤勉。

### (二) 专业知识

理财涉及税收、财务、会计、法律、投资、银行、保险等各方面理论知识和实务操作,大至人生目标的实现,小到日常生活的衣食住行的支出。个人理财规划师是为不同职业、不同消费习惯、不同文化背景的各类人士服务,面对的是各种金融业务、金融商品和投资工具。因此,需要理财人员具备广泛而又系统的专业知识。



1. 搜集整理信息能力。包括搜集整理客户、市场、理财服务、理财产品等方面信息。

2. 语言表达能力。个人理财规划师向客户清楚地介绍、说明和解释各种金融商品、投资工具和理财业务操作的情况,清楚解答客户的疑虑。

3. 营销能力。个人理财规划师了解和熟悉本部门的业务和销售的理财产品,熟练运用销售策略和技能销售金融理财产品,并能够化解客户的疑虑,恰如其分地处理客户的异议。

4. 市场分析能力。个人理财规划师能够较准确、熟练地分析金融市场形势的变化,并能及时准确地把握宏观经济环境,预测利率、汇率、股票等走势。

5. 策划能力。个人理财规划师针对不同客户的不同情况和要求设计和规划金融理财计划或方案。

6. 心理承受能力。个人理财规划师应具备良好的心态,包括正确认识自己的能力和水平,有不断学习和提高自身专业知识和销售技能的意愿,有愿意接受巨大工作压力和挑战的思想准备,能够正确认识各类客户的拒绝。

上述个人理财规划师的素质只是一般而论,在实际中,可根据个人理财规划师的层次和岗位不同而有所侧重。可通过多种管理办法、用人机制以及教育培训,全面提升理财师的综合素质和业务水平。

#### 提示:

除上述素质之外,专业技能和保持专业形象也是不可缺少的素质。

## 第二节 个人理财规划流程和操作

个人理财规划流程如图 1-1 所示。

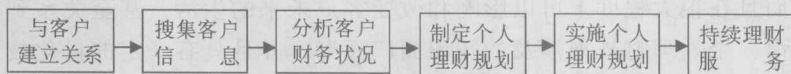


图 1-1 个人理财规划流程

### 一、与客户建立关系

建立客户关系首先必须与客户沟通,沟通的方式多种多样,包括电话交谈、互联网沟通、书面交流和面对面会谈等。

#### 提示:

面谈是建立客户关系最重要、最常用的方式。

## (一) 与客户建立关系的工作程序 (见图 1-2)

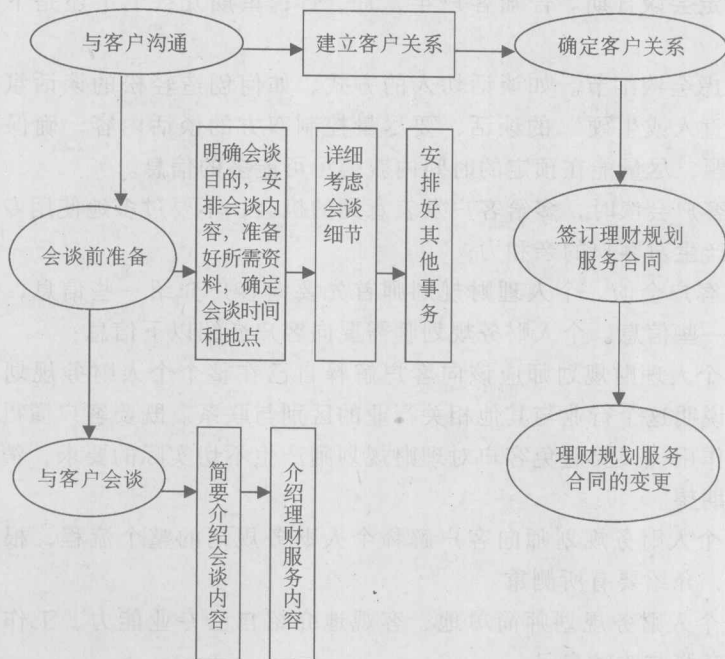


图 1-2 与客户建立关系的工作程序图

## (二) 与客户沟通

1. 与客户沟通的目的。个人理财规划师与客户进行沟通通常是为了掌握客户的基本情况, 了解客户的需求, 寻求建立客户关系的可能性。

2. 会谈内容安排。为保证谈话的质量, 在与客户进行会谈之前, 个人理财规划师应尽量拟订书面会谈提纲, 确定和预测谈话内容, 并确定将要谈到和可能谈到的问题的先后顺序。

3. 有关资料的准备。包括介绍性资料、客户需要携带的个人资料和记录所需的相关文具。

通知客户携带个人资料, 主要是指与理财规划有关的财务资料, 如房屋买卖契约、股票或债券相关凭证、保险单、纳税凭证和重要耐用消费品和收藏品估价的凭证等。为防止丢失, 个人理财规划师应提醒客户携带复印件, 不要带原件。

4. 选择适当的会谈地点。一般会谈地点定在个人理财规划师所在机构, 为了不影响会谈效果, 避免受外界干扰, 最好在单独工作室, 不要在敞开办公的办公室会谈。

5. 预测会谈时间。会谈之前, 理财规划师应对会谈可能持续的时间 (包括谈话和可能请客户填写各类表格的时间) 进行预测。初次交流, 时间不宜过长, 应该控制在 1 小时之内。并将时间告知客户, 以便客户合理安排其他事务。同时, 确定自己到达会谈地点的时间, 应该提前 5~10 分钟到达会谈地

点,尤其是不能在初次会面时迟到。

6. 确定会谈日期。告知客户年、月、日;星期几;上午还是下午,几点几分。

7. 考虑会谈细节。如谈话切入的方式、如何创造轻松的谈话氛围等,切忌“单刀直入或生硬”的谈话,要尽量控制双方的谈话内容,确保不要偏离会谈的主题,尽量能在预定的时间内获得尽可能多的信息。

在与客户会谈时,多给客户发表意见的机会,不要过多地使用专业化的语言,从而产生对客户的亲和力。

8. 与客户会谈。个人理财规划师首先要向客户介绍一些信息,然后要向客户了解一些信息。个人财务规划师需要向客户介绍以下信息:

(1) 个人理财规划师应该向客户解释自己在整个个人财务规划中的角色和作用,说明这个行业与其他相关行业的区别与联系。既要客户懂得理财规划师的重要作用,又要避免客户对理财规划师产生不切实际的要求,消除客户过高的收益期望。

(2) 个人财务规划师向客户解释个人财务规划的整个流程,根据不同客户的要求,介绍要有所侧重。

(3) 个人财务规划师简单地、客观地介绍自己专业能力、工作经验和资格,避免夸张与吹嘘自己。

(4) 说清个人理财规划的费用和计算。个人理财规划师应该主动向其解释服务的收费标准和分类。通常个人理财规划包括理财规划提供的咨询服务收取的服务费,通过帮助客户购销金融产品而获得佣金。

### (三) 确定客户关系

理财规划师在确认客户有真实的理财需求,并且客户决定委托理财规划师帮助其理财的情况下,可以与客户签订理财规划服务合同。

1. 理财合同的签订程序。签订理财规划服务合同必须按照以下程序办理:

(1) 准备好合同文本。一般由所在机构准备好统一的文本,并以电子文本的形式存储于电脑中。个人理财规划师将客户的自然情况填入合同中,并根据规定填好理财服务费金额。

(2) 审查客户的身份,看客户是否是未成年人,如果是未成年人,应告知客户由其法定代理人前来办理。

(3) 客户理解合同各项条款。将合同交给客户;提醒客户认真阅读合同所有条款,并对客户理解有误或不理解的条款做出详细解释,尽量避免日后因对合同条款理解上的分歧而产生法律纠纷。

如果个人理财规划师在向客户解释合同条款时,发现合同某一条款确实存在理解上的问题,则应提请所在机构的相关部门进行修改。

(4) 签署合同。如客户对合同内容无异议,同意签署合同,则要求客户当面在相应的位置签字。个人理财规划师签订合同不能以个人的名义,而应以所在机构的名义。

(5) 合同签订完毕后,个人理财规划师应将原件送所在机构档案管理部

#### 技能训练:

请具体描述和模拟能够取得客户信任的个人理财规划师在与客户会谈时的形象。

#### 技能训练:

模拟个人理财规划师与客户会谈的情景和过程。



门存档，自己留存复印件，以免原件不慎丢失。

2. 理财规划服务合同的主要条款。根据理财规划服务的内容和理财规划服务合同的性质，理财规划服务合同主要包括当事人条款、鉴于条款、委托事项、理财服务费用、陈述与保证、客户的权利与义务、理财规划师所在机构的权利与义务、违约责任、争议解决方式以及特别声明条款。

(1) 当事人条款，主要是列明合同的当事人各方的自然情况。在理财规划服务合同中，合同的当事人主要是客户和理财规划师所在机构。合同中应写明客户的姓名、性别、年龄、住址、邮政编码、联系电话和电子信箱等内容；

(2) 鉴于条款，并不是合同的必备条款，但是合同中设“鉴于条款”有利于清楚地表明双方的签约目的，在发生纠纷时，“鉴于条款”还可用以探究当事人的真实意思表示。

(3) 委托事项条款，是合同的核心内容，是约定客户委托理财规划师所在机构所办事项的具體内容。通常，在理财规划服务合同中，“委托事项条款”都约定客户委托理财规划师所在机构根据客户提供的情况和客户的目标为客户制定理财方案，并协助客户执行理财方案。在“委托事项条款”中，一般还要约定具体承办委托事项的理财规划师。

(4) 理财服务费用条款，内容包括理财服务费用的金额、支付方式、支付步骤以及接收账户。

(5) 陈述与保证条款，规定客户承诺向理财规划师如实陈述事实，如因隐瞒真实情况、提供虚假或错误信息而造成损失，理财规划师所在机构及理财规划师本人均不承担任何责任；理财规划师所在机构及理财规划师本人也承诺向客户提供真实信息，如因误导客户或提供虚假信息造成客户的损失，理财规划师所在机构及理财规划师本人应承担赔偿责任。

(6) 当事人权利与义务。客户的权利和义务主要包括：客户有依据合同约定得到理财规划服务的权利，有要求理财规划师所在机构提供书面理财方案的权利，有要求理财规划师跟踪和指导理财方案执行的权利，有要求理财规划师及所在机构保密的权利；客户有义务提供真实信息，有义务配合理财规划师制定和执行理财方案，有义务依据合同约定缴纳理财服务费。

理财规划师所在机构的权利主要是收取理财服务费用；理财规划师所在机构的义务主要是提供理财服务，提供书面理财方案，跟踪和监督理财方案的执行，保守客户秘密。

(7) 违约责任是对不履行或不依据合同约定全面履行合同约定义务的一方的惩罚。具体到理财规划服务合同而言，理财规划师所在机构如未履行或未全面履行合同约定的保密、提供理财服务、跟踪和指导理财服务的义务，则客户可以要求全部或部分退还已经缴纳的理财服务费，并有权要求赔偿；对客户而言，如未提供真实信息，未依据合同约定缴纳相应的理财服务费，则理财规划师所在机构可以拒绝提供或拒绝继续提供理财服务，并不退还已经缴纳的费用。

(8) 争议解决条款。约定在发生争议时，通过什么方式解决争议。争议