



**PERSONAL
FINANCE**

THEORY AND
PRACTICAL CASE

个人理财

理论、实务与案例

陈玉罡◎编著

“你为幸福理财了吗？”本书作者将亲手传递打开财富之门的钥匙，让大家找到幸福之路！

投资时针测算盘，转一转，您的投资规划瞬间完成！

买房规划、养老规划、子女教育规划，原来这么轻松！



北京大学出版社
PEKING UNIVERSITY PRESS



**PERSONAL
FINANCE**

**THEORY AND
PRACTICAL CASE**



个人理财

理论、实务与案例

陈玉罡◎编著



北京大学出版社
PEKING UNIVERSITY PRESS

图书在版编目(CIP)数据

个人理财:理论、实务与案例/陈玉罡编著. —北京:北京大学出版社,2012.6
ISBN 978-7-301-20582-2

I. ①个… II. ①陈… 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(2012)第083414号

书 名: 个人理财:理论、实务与案例

著作责任者: 陈玉罡 编著

策划编辑: 叶 楠

责任编辑: 叶 楠 金 田

标准书号: ISBN 978-7-301-20582-2/F·3166

出版发行: 北京大学出版社

地 址: 北京市海淀区成府路205号 100871

网 址: <http://www.pup.cn>

电 话: 邮购部 62752015 发行部 62750672 编辑部 62752926 出版部 62754962

电子信箱: em@pup.cn

印 刷 者: 三河市北燕印装有限公司

经 销 者: 新华书店

730毫米×1020毫米 16开本 25.75印张 435千字

2012年6月第1版 2012年6月第1次印刷

印 数: 0001—4000册

定 价: 46.00元

未经许可,不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。

版权所有,侵权必究

举报电话:010-62752024 电子信箱: fd@pup.pku.edu.cn

序

关于理财的口号很多,如“你不理财,财不理你”、“跑不过刘翔,一定要跑过CPI”等,这些口号开启了大众朦胧的理财意识。但究竟什么才是真正的理财?经历了2008年股市之殇的投资者有必要重新思考这一问题。

在金融市场发达的国家,许多家庭都依赖于专业理财师的指导,这些指导不仅仅停留在对金融产品的选择上,更多地体现在对家庭财务资源的配置上,比如需要保留多少存款在银行?是否可以用贷款来买房?需要多少保险来规避家庭财务风险?怎样为孩子提前筹备教育金?如何实现退休后的美好生活?怎样将财富传承给下一代?如何避免家庭成员的财产争夺?所有这些问题都可以在专业理财师的指导下找到合理的解决方案。在国外,专业的理财师提供的不是产品导购服务,而是家庭财务解决方案。

本书作者通过亲身经历和多年的实践心得,为读者讲述了理财规划之道。本书最大的特点是以实务为导向,因此书中充满了大量的实务案例。理财规划中的每一个步骤、每一个环节都有详细的案例指导,使一个完全不懂任何理财知识的读者都能一步步弄清楚理财的技巧。

除以实务为导向外,本书还具有如下特点:

1. 实务以理论为指导。大多数的理财书籍或者只讲理论,不讲实务,或者只讲实务,不讲理论。只讲理论对于非金融专业读者来说,会觉得很难理解,因为理财规划是一门综合的学科,需要懂得经济、财务、金融、税务、法律等多方面的知识。不具备一定的专业知识,要想弄懂理财规划的理论,难度较高。但是,理财规划又与大家的生活息息相关。所以结合实务来讲理论,将理论贯穿于生活中的点点滴滴,能帮助读者更好地理解理论,并可直接运用于实践。如果只讲实务,不讲理论,读者也只能学会如何操作,但对实务背后的理论逻辑则一知半解,无法起到举一反三的效果。本书所讲的大量案例都与大家生活息息相关,在此基础上讲授的理论具有针对性,且对读者未来的生活具有长久的指导性。

2. 视角独特。本书既可以站在理财师的角度上去学习如何为客户提供一个全方位的理财规划,又可以站在家庭成员的角度上去理解理财规划对一

个家庭的重要性。不论是对于理财师还是对于非专业人士,都能从本书中获得裨益。

3. 内容新颖。书中所阐述的一些实务案例是根据最新的一些宏观经济环境的变化、最新的政策和法律法规进行分析的,比如2009年金融危机后的买房方案、2010年金融危机后的宏观经济形势分析、2011年《个人所得税法》修订后的税收规划等。这些案例能更好地帮助大家在未来的生活中更有效地进行理财。

4. 逻辑性强。本书作者从事了多年的理财教育,从书中可以看到作者对理财形成了一套很清晰的分析思路。这套分析思路既可以被理财师高效地运用于实践,又可以让非专业人士在较短的时间内掌握理财规划的思路。通过本书的学习,相信读者能很快地制作出自己的理财规划。

5. 简明易懂。虽然理财规划的综合性很强,涉及的面很广,非专业人士难以在短时期内达到专业水平,但本书对理财规划的阐述由浅入深、循序渐进、图文并茂、讲解清晰、简明易懂,使读者在较短的阅读时间内能清晰地理解理财规划的思路,并明确自己家庭理财的方向。

本书是一本提高理财从业人员专业素质和普及大众理财基础知识的生动的教科书,包含了作者多年的实践经验和教育心得,相信会受到读者的欢迎。

李善民

中山大学管理学院教授

中山大学校长助理、财务处处长

前 言

投身于理财教育事业已经有十个年头了。回想十年前，“理财”两个字对大多数人都是陌生的，对我也不例外。由于我是金融科班出身，有幸以实习生的身份被招进某公司专门研究理财。记得当时所学习的是一本国外的教材，我的任务是把这些教材中有价值的部分翻译成中文并做成 PPT。刚接触理财不久，我就被理财规划的理念所吸引，觉得这种理念与自己未来的生活密切相关。也许正是这种吸引力，让我在后来的十年中坚持不断地进行各种学习和思索。在越来越多的思考中，发现以前在教科书中所学习到的理论知识是能够运用于实践的，只不过，要运用娴熟达到炉火纯青的地步，需要不断地总结成功的经验和失败的教训。正如武侠小说中的顶尖高手一样，理论是理财高手的“内力”，而实际操作是理财高手的“招数”。内力需要平心静气地去修炼，当内力修炼到一定程度，制胜的招数并不需要太多，一两招就能取胜，甚至可以达到“无招胜有招”的境界。所谓“大道至简”，可能就是这样吧。

对于理财与投资的关系，曾在高级理财师班上与众多高手探讨，最后得到一种认识：“理财是道，投资是术”。大多数人学的是术，如果不学，就会“不学无术”；如果学，就称为“学术”。但“道”是靠悟的，所以有“悟道”的说法，很少有人说“学道”。既然理财是道，那就要靠“悟”，而不是靠“学”。如果用“术”去悟“道”，显然是走错了方向。但如果用“道”来指导“术”，将会事半功倍。用理财之“道”可以起到一两拨千斤的效果，不用很复杂的操作和技巧就能使财富增值数倍。但如果学的是“术”，而又没有将之练习得炉火纯青，最终仍将远离财富。

从战略和战术的关系来看，理财是战略，投资是战术。按照管理大师彼得·德鲁克“做正确的事，正确地做事”的说法，理财是做正确的事，投资是正确地做事。这本书汇集了我十年研究和思考的心得，其中的部分经典案例是本人亲身经历和操作的。这本书既从“道”上为大家开启了财富之门，又从“术”上为大家提供了各种实战技巧。

当今的社会，大家的幸福感普遍下降。买房、子女教育、养老、医疗等几座大山迫使大家拼命地工作，期待着有朝一日能过上轻松幸福的生活。但随着

岁月的流逝,大家的财富增长了不少,幸福感却似乎在与日递减。为什么不幸福?因为大家仍然觉得财富不够用。为什么会觉得财富不够用?因为大家不知道自己需要多少财富。不知道自己需要多少财富是个很可怕的问题,这就像大家在茫茫大海之中没有找到灯塔一样,不知道往哪个方向前进,不知道哪里是终点。“需要赚多少钱才够?怎样才能赚到这些钱?”是每个家庭都要思考的问题。一旦家庭成员清晰了自己的目标,并制定了合适的理财规划去达成这些目标,就像在茫茫大海中找到了财富的方向一样,已经可以扬帆出海了。其实,在理财规划的指引下,很多家庭都能不再由于钱的问题而平添烦恼,幸福感可以得到极大地提升。

如果你掌握了制定理财规划的基本思路,就掌握了自己的未来财富,也掌握了自己未来的生活!即使没有时间和精力去钻研这些技巧,也可以在专业理财师的指导下理清自己的目标,找到财富的方向,提升自己的幸福感!书中的最后一章提供了处于不同生命周期的家庭理财规划实例,通过这些实例的学习,大家一定能找到开启财富之门的钥匙,走上通向财务自由之路。

如果你错过了前一个十年的财富机会,相信阅读本书后你不会再错过下一个十年!

本书在写作过程中得到了中山大学管理学院的支持和许多老师的建议,以及北京大学出版社叶楠编辑的有益建议,撰写过程中秦丽参与了第六章的撰写,傅豪、窦倩、田岚、黄捷参与了第八章案例的编写,王慧参与了习题编写和PPT制作,在此表示衷心的感谢!

陈玉昱

2012年5月28日于康乐园

目 录

| | |
|-----------------------------|-----|
| 第一章 理财行业的发展 | 1 |
| 第一节 美国理财行业的发展..... | 3 |
| 第二节 日本理财行业的发展..... | 8 |
| 第三节 澳大利亚理财行业的发展 | 12 |
| 第四节 中国理财行业的发展 | 15 |
| 复习题 | 20 |
| 第二章 理财的基本原理 | 22 |
| 第一节 货币的时间价值 | 23 |
| 第二节 财务计算器 | 27 |
| 第三节 EXCEL 财务计算功能 | 34 |
| 第四节 复利计算应用 | 35 |
| 第五节 年金 | 47 |
| 第六节 理财决策 | 57 |
| 第七节 房贷计算 | 79 |
| 第八节 通货膨胀 | 95 |
| 复习题 | 97 |
| 第三章 理财中的宏观经济分析 | 100 |
| 第一节 理财为什么要懂得宏观经济? | 101 |
| 第二节 宏观经济目标..... | 105 |
| 第三节 宏观经济政策..... | 117 |
| 复习题..... | 130 |
| 第四章 家庭财务诊断 | 132 |
| 第一节 家庭资产负债表..... | 134 |
| 第二节 家庭收入支出表..... | 138 |
| 第三节 家庭现金流量表..... | 148 |
| 第四节 家庭财务健康诊断..... | 157 |

| | |
|---------------------------------|------------|
| 复习题 | 163 |
| 第五章 理财规划的步骤 | 165 |
| 第一节 现金规划 | 167 |
| 第二节 保险规划 | 174 |
| 第三节 子女教育规划 | 184 |
| 第四节 养老规划 | 193 |
| 第五节 房产规划 | 207 |
| 第六节 投资规划 | 222 |
| 第七节 税收规划 | 227 |
| 第八节 遗产规划 | 239 |
| 复习题 | 244 |
| 第六章 理财产品的选择 | 246 |
| 第一节 保险的选择 | 247 |
| 第二节 银行理财产品的选择 | 264 |
| 第三节 公募基金的选择 | 272 |
| 第四节 股票的选择 | 307 |
| 第五节 其他理财产品的选择 | 326 |
| 复习题 | 337 |
| 第七章 资产配置 | 339 |
| 第一节 资产配置的内涵 | 341 |
| 第二节 收益的度量 | 341 |
| 第三节 风险的度量 | 344 |
| 第四节 风险与收益的关系 | 346 |
| 第五节 投资组合理论 | 347 |
| 第六节 风险类别与风险管理 | 361 |
| 复习题 | 365 |
| 第八章 理财案例 | 368 |
| 第一节 单身期外企白领攻读 MBA 加购房理财规划 | 369 |
| 第二节 家庭初建期职场新人买房规划 | 372 |
| 第三节 家庭形成期商界高层新贵理财规划 | 376 |

| | | |
|-----|-----------------------|-----|
| 第四节 | 家庭成熟期不惑之年换房规划 | 380 |
| 第五节 | 家庭退休期安逸晚年理财规划 | 384 |
| | 复习题 | 388 |
| 附录一 | 复利终值系数表(FVIF表) | 390 |
| 附录二 | 复利现值系数表(PVIF表) | 391 |
| 附录三 | 年金终值系数表(FVIFA表) | 393 |
| 附录四 | 年金现值系数表(PVIFA表) | 394 |
| 附录五 | 投资时针测算盘使用案例介绍 | 395 |
| | 参考文献 | 401 |

理财行业的发展

人生需要三个朋友：医生、律师、理财师



案例导读

苏茜,出生于最普通的美国人的家庭。为了维持生计,苏茜的父亲开设了一家小小的鸡肉食品作坊。就在13岁那年,苏茜遇到了一生最难忘的事情:父亲的鸡肉食品作坊发生了大火,她亲眼看着父亲不顾生命危险冲入火海,扛着已被大火烧得灼热的金属钱箱跑了出来。当父亲将钱箱扔在地上时,苏茜看到了钱箱上粘着父亲胸口和胳膊上的皮肤。这个场景对13岁的苏茜形成了极大的震撼。她意识到,对于父亲,金钱比生命还重要。从此以后,苏茜将赚钱视为人生的目标。然而,在追求财富的过程中,苏茜既品尝到了金钱天使的一面,也经历了金钱魔鬼的一面。“水能载舟,亦能覆舟”,苏茜意识到,应让人控制金钱,而不是由金钱控制人。为了摆脱金钱的控制,苏茜开始探索财富的掌控之道。1995年,苏茜出版了第一本著作《挣到了,就别失去》。1997年,又根据自己理财顾问的实践,出版了《九步达到财务自由》一书。该书成为当年美国最畅销的非小说类书籍,占据《纽约时报》畅销书排行榜近一年。因畅销书成名的苏茜不得不离开本职工作,在各地巡讲,将自己的理财观和对实现财务自由的方法传递给人们,帮助人们改变对金钱的看法以及对金钱的管理方式。

从追求财富、畏惧失去财富到最终掌控财富的感悟,使她和很多美国人找到了开启财富之门的钥匙。她本人也从一个普普通通的女招待成为拥有亿万财富的理财师。苏茜被誉为“全球最出色、最富有激情,也是最美丽的个人理财师”,如果想和她共进晚餐,请先付1万美金。

理财,究竟是什么?为何具有如此大的吸引力?

第一节 美国理财行业的发展

一、美国理财行业的历史沿革

1969年,美国的经济进入了“滞胀”状态——低经济增长和高通货膨胀并存。这种现象在美国经济发展史上是非常罕见的现象。低经济增长的根本原因是实体经济缺乏新的增长点,而通货膨胀的原因则源自扩张性的财政政策和宽松的货币政策。

由于实体经济缺乏明显可见的投资机会,加上通货膨胀使得货币的实际购买力缩水,如何使手中现有的财富超越通货膨胀就成了大家密切关注的问题。在此基础上,金融创新和金融自由化大行其道。除此之外,美国政府当时的养老金体系也开始面临困难。以前的一个美国人退休后依靠社会保障体系发给的养老金就足够过上舒适的日子。但从1970年起接近退休的美国人突然意识到退休后要安享晚年依靠养老金不再那么可靠,一方面是老龄化人口的增加使得政府负担不了高额的养老金,另一方面是通货膨胀使得退休后的养老金赶不上消费品价格的上涨。

不知是巧合还是历史使然,1969年首家理财机构IAFP(International Association for Financial Planning)在美国创建,形成了首个以普及理财知识为目的的社会团体。这个机构的建立起因于一批来自不同金融机构的专家们的一次讨论。在芝加哥欧哈里飞机场附近的一家酒店里,这些行业领先者共同探讨当时金融服务业的不足之处,并认为保险、证券、基金、银行业务中以产品为导向的服务模式不再适合新的环境,金融业的服务模式应改变为以顾客需求为中心的全新服务模式。为了引导这项变革,需要引进一个与单一金融服务完全不同的全新的职业体系——理财规划师。随后为了让更多的美国人接受理财规划的思想,一家专门从事理财教育的学院(College for Financial Planning)在1972年成立,并正式创立CFP(Certified Financial Planners)标志。第一批毕业的学生有42名,这42名毕业生获得CFP证书后认为理财规划具有一定的专业性,必须经过认证才能为客户提供理财服务。为了维护其专业权威性,在他们的倡导下又设立了理财规划师认证机构ICFP(Institute of Certified Financial Planners)。1985年,ICFP为了在全球范围内推动理财教育的发展设立了理财规划师认证国际标准委员会IBCFP(International Board of Standards and

Practices for Certified Financial Planners)。

在理财师认证机构的推动下,理财规划的理念和理财师的服务越来越得到美国人的认可。随着金融产品种类越来越多、老龄化问题越来越严重、通货膨胀率高企,美国人越来越需要寻求理财师的帮助才能更好地使家庭财富得以保值增值,并期待在未来享受更好的生活。

正当理财师地位不断提升、理财师职业成为人们向往的职业时,1987年10月19日的“黑色星期一”(股灾)给金融行业带来了沉重的打击。理财师的信用也在这次暴跌中受到重创,社会地位普遍下降。

为了重建大家对理财行业的信心,先驱者们对理财制度进行了改革,将理财的工作重点放在了为客户制定理财规划上,比如子女教育规划、养老规划等。并且为了使理财师能更好地为客户服务,标准委员会加强了后续教育,并要求理财师严格遵守职业伦理。

经过不懈的努力,在2001年的美国职业评估调查中,理财师成为全美250个职业当中排名第一的理想职业,超越了互联网时代网站经理、精算师等热门职业。目前,这一职业仍然在美国具有很高的认知度和社会地位。

二、理财师的认证

在美国,各个行业的认证体系都非常复杂。之所以如此,是因为即使是在同一个行业,大家所从事的具体工作也不一样,因此所需要的资格证书也会不一样。

从理财这个行业来看,国际上通行的一些认证都可以按人们所从事职业的复合性程度和专业性程度来进行划分。

从理财师这个职业来看,其工作复合程度非常高,既需要具有金融专业知识,又需要具有会计、税务等知识,甚至还需要具备法律知识,并将这些知识综合运用到理财规划中。在美国,关于理财师的三大权威认证是CFP、ChFC、PFS。

CFP是Certified Financial Planner的简称,中文译名为“注册理财规划师”,是所有理财认证证书中最权威的证书。CFP的主要职责是根据客户的资产状况和风险偏好,从客户的需求和理财目标出发,采取一整套规范的工作模式,为客户提供全方位的专业理财建议,找到一个为客户量身定做的理财方案,以帮助客户实现不同人生阶段的理财目标。从CFP的工作职责来看,需要具备相当丰富的知识体系,才能完成这项工作。为了培养出合格的CFP,要获得这

个证书需要参加注册认证考试,考试内容包括理财规划概论、投资规划、保险规划、税收规划、退休规划与员工福利、高级理财规划等7大类102个子科目。

ChFC是Chartered Financial Consultant的简称,中文译名为“特许财务顾问”。该证书于1982年由美国学院(American College)开始颁发。特许财务顾问注重于为客户提供综合的财务规划,其知识体系与CFP类似。参加特许财务顾问考试的人员必须要有3年以上的相关工作经验,要通过8门核心课程。其中,6门必考课程为:理财规划的步骤和环境(Financial Planning: Process and Environment)、保险基础知识(Fundamentals of Insurance)、个人所得税(Income Taxation)、退休规划(Planning for Retirement Needs)、投资(Investments)、遗产规划基础(Fundamentals of Estate Planning)。另外2门可从金融系统(The Financial System in the Economy)、理财规划实务(Financial Planning Applications)、遗产规划实务(Estate Planning Applications)和退休计划中的财务决策(Financial Decision Making at Retirement)中任意选择。

PFS是Personal Financial Specialist的简称,中文译名为“个人理财专家”。该证书是由美国注册会计师学会(AICPA, American Institute of Certified Public Accountants)为那些致力于专业提供个人理财服务的注册会计师设立的。由于只针对注册会计师,因此要申请PFS必须先取得CPA资格。除要求具备CPA资格外,这个考试还要求申请人具有250个小时的个人理财经验。PFS认证的有效期为3年,3年后必须重新进行认证。这种方式有助于推行理财师的终身教育。

除了以上三类权威认证外,一些机构还提供了CWM、CFC等认证体系。

CWM是Chartered Wealth Manager的简称,中文译名为“特许财富管理师”。该证书是由美国金融管理学会(AAFM, American Academy of Financial Management)推出的,已获得全球100多个国家及800多所大学、美国政府劳工部一级皇家学会联盟、美国证券交易商协会等国际知名组织的认可。CWM相比CFP来说,更加侧重大众化,并且注重培养营销实践技能、信息交流和财富管理实务。考试科目包含全球财富管理市场(Global Wealth Management Markets)、财富管理产业(The Wealth Management Industry)、财富管理角色(Wealth Management Players)、销售咨询(Consultative Selling)、人际沟通技巧(Interpersonal Skills)、资产管理和风险管理(Asset Management & Risk Management)、案例分析和技巧训练(Case Studies and Skill Training)7个模块。CWM与CFP的知识体系是互通的,CWM证书持有者补修规定课程后,可申请CFP

证书。在美国银行从业人员中,CWM 证书持有者的比例最高。

CFC 是 Certified Financial Consultant 的简称,中文译名为“认证财务顾问”。该证书是由理财规划顾问委员会(Institute of Financial Consultants, IFC)推出的。CFC 证书最早在北美地区盛行,在理财行业是衡量从业人员专业能力的一个重要证书。最近几年,理财规划顾问委员会将 CFC 证书推广到亚洲的一些国家和地区,包括日本、新加坡、马来西亚、泰国和中国香港等。CFC 的考试内容主要包括财务报表分析、公司理财、个人理财规划和投资管理四个部分。从考试内容来看,CFC 除涵盖个人理财规划外,还包括公司理财,持有此证书的从业人员为中小企业主提供服务最为合适。

上面所提到的五种认证体系都是针对复合型人才设计的,不仅考试涵盖的内容广泛,对理论学习与营销实践还有一定的提升作用。

另外,还有两类针对专业型人才设计的认证体系:一类是 CFA,另一类是 CLU。

CFA 是 Chartered Financial Analyst 的简称,中文译名为“特许金融分析师”。该证书是由美国投资管理与研究协会(Association for Investment Management and Research, AIMR)于 1963 年推出的一种国际通行的金融投资从业者专业资格认证证书。CFA 与 CFP 不同的是,CFA 更侧重金融证券业,是该领域的最高认证证书,也是全球金融财经界最为推崇的投资专业资格。CFA 资格经常被金融业内不同机构(如投资公司、基金公司、证券公司、投资银行、投资管理顾问公司、银行等)当作衡量某人的工作能力及专业知识的指标。CFA 的考试内容涵盖了定量分析方法、宏观经济学、会计学、公司理财、世界金融市场与投资工具、估值与投资理论、固定收益证券及其管理、权益投资分析、其他投资工具分析、投资组合管理等等。

CLU 是 Chartered Life Underwriter 的简称,中文译名为“特许人寿理财师”。该证书是由美国人寿保险管理学会(Life Office Management Association, LOMA)于 1927 年推出的,是寿险专业领域最高级别的认证证书,在美国、加拿大、欧洲、日本、中国香港等 30 多个国家和地区都被认可。CLU 与 CFP 相比,更加偏重寿险领域中的收入支出规划、不动产规划、财产传承规划、财产管理等方面的能力。考试内容包括人寿保险经营原则及地位、人寿保险销售渠道、个人理财、所得税筹划、人寿保险相关法律、房产以及遗产规划等 7 方面的内容。为了更好地为客户提供服务,CLU 也在逐步向综合理财方向发展。

三、独立理财公司的发展

自从理财规划的思想被人们认可后,很多金融机构在内部建立了个人理财部门。不过这些个人理财业务在单一金融机构内部很难健康生存,其根本原因就是单一金融机构无法提供全方位的理财产品来满足用户的需求。除此之外,个人理财部门相对于对公业务部门来说,给金融机构带来的利润空间在当时实在微不足道。这样,一旦金融机构遭遇外部环境的冲击时,首先裁掉的业务就是个人理财业务。有意思的是,这些被裁掉的个人理财业务却诞生了一个新的行业——独立理财行业。金融机构的内部个人理财部门的从业人员已经积累了相当丰富的专业知识、实践经验、理财技巧、客户关系等,这些部门的负责人索性带着团队开创了各种类型的独立理财公司,从而推动了理财行业的迅速发展。如今的独立理财公司或事务所在美国有上万家。市场需求不仅庞大,而且用户的需求高度多元化,只有独立的理财公司才能为客户量身定做综合理财方案。

商业领域的“二八法则”仍然有效,理财机构 80% 的收入来源于 20% 的客户。这 20% 的客户主要是富人阶层。客户在这里按资产规模通常分成三类:拥有 100 万美元以上可投资资产的人属于富豪阶层;可投资资产在 50 万—100 万美元之间的属于富裕阶层;可投资资产在 10 万—50 万美元之间的属于新兴富裕阶层。根据私人银行的调查,为富豪阶层理财的利润率为 35% 左右。

尽管 80% 的收入来自 20% 的客户,理财机构也仍然没有放弃对普通客户的服务。嘉信理财公司是美国最大的理财机构之一。根据客户投资额的不同,公司提供的服务也不同。公司的服务按等级从低到高分为五种:基本建议服务、签名建议服务、私人理财顾问建议服务、独立顾问建议服务、富豪财富管理服务。对于基本建议服务,其理财门槛也仅限于 1 万美元,即只要投资额达到 1 万美元的客户都可以享受该理财公司的基本建议服务。另外,对不同投资金额的客户,嘉信理财公司收取不同的资产管理费,比如对于投资数额 2 万美元的客户,嘉信仅收取每年 0.35% 的资产管理费,提供一年一次的投资组合建议,还可以按客户需要提供对某项具体投资的建议。每个季度,客户还可以收到由高盛公司等世界专业金融机构作出的投资组合盈亏报告。对于投资数额 50 万美元以上的客户,嘉信将向客户收取 1% 的资产管理费,并提供一位专门的理财顾问为其服务,理财顾问会为客户制定个性化的理财建议,比如