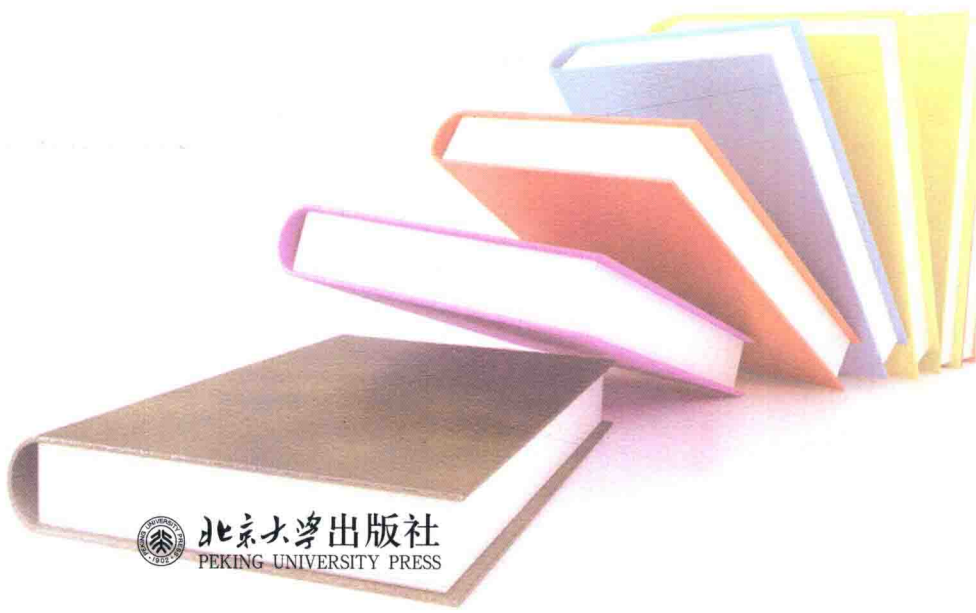


高职高专“十二五”规划教材  
21世纪高职高专**能力本位型**系列规划教材·财政金融系列

# 个人理财规划实务

主 编 王建花 宋立温



教材预览、申请样书



微信公众号: pup6book



北京大学出版社  
PEKING UNIVERSITY PRESS

高职高专“十二五”规划教材

21 世纪高职高专能力本位型系列规划教材·财政金融系列

# 个人理财规划实务

主 编 王建花 宋立温



北京大学出版社  
PEKING UNIVERSITY PRESS

## 内 容 简 介

本书结合高等职业教育的特点和要求,根据课程教学实际和行业实践情况编写。全书内容主要包括10个项目,即个人理财规划认知、现金规划、消费规划、保险保障规划、教育规划、退休养老规划、投资规划、税收规划、财产分配与传承规划、综合理财规划。每个项目设置学习目标,设计若干任务,每个任务都包含任务描述、情景设计、任务要求;每个任务又包含若干项活动,每项活动通过活动目标、知识支撑来组织,还穿插案例阅读、知识拓展等栏目;每个项目结尾安排项目小结、业务技能自测和项目实训。

本书适合作为高职高专金融管理与实务、投资与理财等专业的教材,也可作为助理理财规划师职业资格认证考试的参考书,还可作为从事理财规划行业人士的参考书。

### 图书在版编目(CIP)数据

个人理财规划实务 / 王建华, 宋立温主编. —北京: 北京大学出版社, 2015.12

(21世纪高职高专能力本位型系列规划教材·财政金融系列)

ISBN 978-7-301-26669-4

I. ①个… II. ①王…②宋… III. ①私人投资—高等教育—教材 IV. ①F830.59

中国版本图书馆CIP数据核字(2015)第304194号

- |       |   |
|-------|---|
| 书 名   | 个人理财规划实务<br>Geren Licai Guihua Shiwu                                |
| 著作责任者 | 王建华 宋立温 主编  |
| 策划编辑  | 蔡华兵   |
| 责任编辑  | 蔡华兵   |
| 标准书号  | ISBN 978-7-301-26669-4  |
| 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 新浪微博: @北京大学出版社                                    |
| 电子信箱  | pup_6@163.com   |
| 电 话   | 邮购部 62752015 发行部 62750672 编辑部 62750667                              |
| 印 刷 者 | 北京鑫海金澳胶印有限公司  |
| 经 销 者 | 新华书店  |
| 定 价   | 787毫米×1092毫米 16开本 15印张 348千字<br>2015年12月第1版 2015年12月第1次印刷<br>33.00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

图书如有印装质量问题,请与出版部联系,电话: 010-62756370

# 前 言

目前我国已进入了财富管理的时代，人们生活的方方面面都离不开理财，学会重视并进行长期理财规划成为一种新的生存技能。纵观发达国家的经验，随着经济金融的持续发展，仅靠个人理财知识和经验的积累来管理财富，已经很难确保个人资产配置的效率 and 效益。因此，提供全面、综合理财服务的理财规划师的职业便应运而生。

理财规划师能够运用理财规划的原理、技术和方法，针对个人、家庭以及中小企业、机构的理财目标，提供全面、综合的理财服务。为此，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，能够不断地修正方案，满足客户长期、多变的财务需求。

---

## 关于本课程

“个人理财规划实务”是高职金融管理与实务专业、投资与理财专业的核心技能课程，其课程内容主要来自于理财业务实践，所以该课程在专业课程体系中的定位是一门理论与实践一体化课程。本课程的主要任务是让学生掌握理财规划师岗位工作涉及的金融理财知识，并通过实践训练使学生掌握理财规划服务的基本流程和基本业务技能，培养其团队协作能力、人际关系沟通能力，使其成为理财规划领域的技术技能型专门人才。

本课程以理财规划师岗位应具备的知识、素质、技能为基础，以真实工作任务及其工作过程为依据，整合、序化教学内容；以任务驱动的方式组织教学，科学设计工作任务，通过“教、学、做”结合，理论与实践一体化，实现教学目标；结合企业实际状况，以岗位能力为导向，突出岗位实践，让学生以实践操作与理论相结合的方式掌握理财规划师岗位业务的基本技能。

## 关于本书

本书为山东省首批技能型人才培养特色名校重点建设专业——金融管理与实务专业重点建设项目之一。

本书是在遵循高等职业教育的特点、学生认知规律，以及对金融行业企业进行广泛调研的基础上，结合理财规划师的岗位要点，采用“以工作过程为导向”的思路编写而成的理论实践一体化的项目式教材。本书以学生的职业能力培养为主线，坚持“理论够用、注重实践”和“教、学、做”相结合等原则，进行内容的合理安排与组织，满足理财职业岗位对知识、素质、技能的要求。

## 如何使用本书

本书可按照 70~90 学时安排教学，推荐学时分配：项目 1 为 4~6 学时，项目 2 为 4~6 学时，项目 3 为 12~14 学时，项目 4 为 6~8 学时，项目 5 为 6~8 学时，项目 6 为 8~10 学

时，项目7为8~10学时，项目8为8~10学时，项目9为6~8学时，项目10为8~10学时。用书教师可根据不同的专业灵活安排学时。

在教学过程中，建议先设立理财规划岗位的工作情景，布置实际岗位的项目任务，让学生带着任务学习相关的知识和技能；通过案例引导学生学习，启发学生的思维，培养学生团队协作能力；课堂重点讲解每个情景案例及相关知识，结合实训项目指导学生实训，对学生的考核采用过程性考核。

### 本书编写队伍

本书编者具有丰富的的一线教学经验和企业实践经验，无论是对教学还是对行业情况，都比较熟悉。本书由山东经贸职业学院王建花、宋立温担任主编，由山东经贸职业学院陈月担任副主编，具体分工为：王建花编写项目3、项目4、项目6、项目7和项目9，宋立温编写项目1、项目2、项目8和项目10，陈月编写项目5。

山东省农村信用合作社李岩、中国招商银行潍坊分行刘伟超等专家对本书的编写提出了建设性的意见和建议。本书在编写过程中，还参考了相关的文献资料，吸收和听取了许多资深行业人士的宝贵经验和建议。在此谨向对本书编写、出版提供过帮助的人士一并表示衷心的感谢！

---

由于编者水平有限，编写时间仓促，书中难免存在不妥之处，敬请广大读者批评指正。您的宝贵意见请反馈到电子信箱 125978692@qq.com。

编者

2015年6月

# 目 录

## 项目1 个人理财规划认知

任务1 树立正确的个人理财价值观 .....	2
活动1 认识个人理财 .....	2
活动2 认识理财价值观 .....	4
任务2 解析个人理财规划的内容 .....	7
活动1 解析个人理财规划目标 .....	8
活动2 解析个人理财规划原则 .....	10
活动3 解析个人理财规划内容与流程 .....	12
任务3 分析个人理财业务的影响因素 .....	15
活动1 分析宏观影响因素 .....	16
活动2 分析微观影响因素 .....	18
项目小结 .....	19
业务技能自测 .....	19
项目实训 .....	20

## 项目2 现金规划

任务1 分析客户的现金需求 .....	23
活动1 建立客户关系 .....	23
活动2 收集客户信息 .....	26
活动3 认识现金规划 .....	27
任务2 分析客户的财务状况 .....	28
活动1 编制客户的资产负债表 .....	29
活动2 编制客户的现金收支表 .....	31
活动3 分析客户的财务指标 .....	32
任务3 为客户制定现金规划方案 .....	36
活动1 选择现金规划工具 .....	37

活动2 编制现金规划方案 .....	43
--------------------	----

项目小结 .....	45
业务技能自测 .....	45
项目实训 .....	47

## 项目3 消费规划

任务1 编制住房消费支出规划 .....	50
活动1 购房与租房决策分析 .....	51
活动2 购房目标的确定 .....	54
活动3 购房资金总需求分析 .....	55
活动4 贷款方式选择 .....	57
活动5 还款方式选择 .....	59
活动6 购房规划方案的实施与调整 .....	62
任务2 编制汽车消费支出规划 .....	65
活动1 确定购车意愿和目标 .....	65
活动2 选择贷款方式 .....	68
活动3 选择还款方式 .....	70

项目小结 .....	71
业务技能自测 .....	71
项目实训 .....	73

## 项目4 保险保障规划

任务1 识别客户面临的主要风险 .....	76
活动1 客户面临的人身风险识别 .....	76
活动2 客户面临的财产风险识别 .....	77
活动3 客户面临的责任风险识别 .....	78
活动4 客户面临的投资风险识别 .....	79

<b>任务2 分析人身保险产品及其功能</b> .....	79
活动1 人寿保险产品及其功能分析 .....	80
活动2 人身意外伤害保险产品及其功能 分析 .....	83
活动3 健康保险产品及其功能分析 .....	86
<b>任务3 分析客户保险保障需求</b> .....	87
活动1 家庭生命周期保险保障需求 分析 .....	88
活动2 个人生命周期保险保障需求 分析 .....	90
活动3 计算客户人身保险需求 .....	91
<b>任务4 制定保险保障规划</b> .....	95
活动1 保险保障规划方案设计原则 解析 .....	96
活动2 保险保障规划流程解析 .....	97
<b>项目小结</b> .....	101
<b>业务技能自测</b> .....	101
<b>项目实训</b> .....	103
<b>项目5 教育规划</b>	
<b>任务1 认知教育规划</b> .....	105
活动1 教育规划必要性分析 .....	106
活动2 教育规划原则解析 .....	106
<b>任务2 分析客户教育规划需求</b> .....	107
活动1 客户子女教育目标确定 .....	108
活动2 教育费用估算 .....	109
<b>任务3 制定客户教育规划方案</b> .....	110
活动1 短期教育规划工具选择 .....	111
活动2 长期教育规划工具选择 .....	112
活动3 教育规划流程解析 .....	115
<b>项目小结</b> .....	117
<b>业务技能自测</b> .....	117
<b>项目实训</b> .....	119

## 项目6 退休养老规划

<b>任务1 认知退休养老规划</b> .....	122
活动1 退休养老规划必要性分析 .....	123
活动2 退休养老规划影响因素分析 .....	124
<b>任务2 进行退休养老规划</b> .....	126
活动1 了解退休养老保险制度 .....	127
活动2 退休养老规划工具选择 .....	131
活动3 制定退休养老规划方案 .....	133
<b>项目小结</b> .....	135
<b>业务技能自测</b> .....	135
<b>项目实训</b> .....	136

## 项目7 投资规划

<b>任务1 认知证券投资产品</b> .....	139
活动1 认知股票投资 .....	140
活动2 认知债券投资 .....	145
活动3 认知基金投资 .....	153
活动4 认知其他金融投资产品 .....	159
<b>任务2 进行投资规划</b> .....	164
活动1 确定客户投资规划目标 .....	164
活动2 投资规划工具选择和价值评估 .....	165
活动3 制定投资规划方案 .....	169
<b>项目小结</b> .....	171
<b>业务技能自测</b> .....	171
<b>项目实训</b> .....	172

## 项目8 税收规划

<b>任务1 认知税收规划</b> .....	175
活动1 个人所得税纳税基础 .....	175
活动2 个人所得税税额计算 .....	179
<b>任务2 个人税收规划</b> .....	184
活动1 了解个人税收规划原则与方法 .....	184

活动2 进行个人所得税规划 .....	187
项目小结 .....	194
业务技能自测 .....	194
项目实训 .....	195

## 项目9 财产分配与传承规划

任务1 财产分配咨询 .....	198
活动1 认知财产分配规划 .....	198
活动2 提供财产分配咨询服务 .....	205
任务2 遗产分配咨询 .....	207
活动1 认知遗产分配规划 .....	207
活动2 提供遗产分配咨询服务 .....	209
项目小结 .....	211
业务技能自测 .....	212
项目实训 .....	213

## 项目10 综合理财规划

任务1 设计综合理财规划方案 .....	216
活动1 了解综合理财规划方案的设计 流程 .....	216
活动2 为客户设计综合理财规划方案 .....	218
任务2 撰写综合理财规划建议书 .....	223
活动1 了解撰写综合理财规划建议书 要求 .....	224
活动2 为客户撰写综合理财规划 建议书 .....	225
项目小结 .....	229
项目实训 .....	229
参考文献 .....	231





# 项目 1

## 个人理财规划认知

---



### 【学习目标】

知识目标	能力目标
<ul style="list-style-type: none"><li>(1) 理解理财和理财规划的含义。</li><li>(2) 熟悉个人理财规划的目标和基本原则。</li><li>(3) 熟悉个人理财规划的内容及业务流程。</li><li>(4) 理解和掌握个人理财业务的影响因素</li></ul>	能够分析宏观和微观因素变动对理财业务产生的影响并做出正确的理财决策



## 任务1 树立正确的个人理财价值观



### 【任务描述】

你了解理财吗？你是不是觉得理财离我们很遥远呢？实际上，我们每天都在与理财打交道，而且我们生活中的每一天都离不开理财。通过本任务的学习，学生可对理财尤其是个人理财会有一个基本的认知。



### 【情景设计】

今年刚从财经大学毕业的郭月考取了理财规划师职业资格证书，毕业后应聘到一家商业银行担任理财业务咨询服务人员。经过一段时间的岗前培训，主管告诉她今天要出去走访客户，挖掘一些潜在客户。郭月打电话预约了客户张晗，因为是初次见面，为了能够给客户留下好印象并能成功签约，她做了充分的准备就出发了。

见到客户，郭月做了一番自我介绍和公司情况简介后，便进入了正题。

郭月：“您做过理财吗？”

张晗：“没有做过。”

郭月：“那您知道什么是理财吗？”

张晗：“理财应该是想办法赚钱吧，比如说买股票、买基金什么的。”

张晗的丈夫：“理财应该是学会节俭，不能乱花钱，要学会攒钱，对不对？”

听了客户的回答，作为理财专业的郭月便规范地为客户做了解答。

张晗夫妇对理财有了大体的了解，并产生了浓厚的兴趣。而且张晗夫妇表示希望通过理财保证孩子的受教育和孩子未来的生活质量，但他们也担心因为理财不当或者其他原因导致血本无归。



### 【任务要求】

- (1) 根据客户张晗夫妇的回答，请你向张晗夫妇解释什么是理财、个人理财和个人理财规划。
- (2) 分析给定的情景，判断张晗夫妇的理财价值观。



### 【活动安排】

## 活动1 认识个人理财



### 【活动目标】

- (1) 理解理财的概念。
- (2) 理解个人理财的含义。

(3) 掌握个人理财规划的含义和目标。

### 【知识支撑】

理财是一个范畴相对比较广的概念。简单来说，理财就是对财富的态度和处理方式的选择。具体来说，理财是理财主体对财务（财产和债务）进行管理，以实现财产的保值、增值。

举个简单的例子，假如你的财富是拥有一篮子苹果，你可以有3种选择：

第一种，立刻全部吃掉它，满足眼前的享乐，这相当于你把财富全部花掉用于眼前的消费，这种消费是一时或一次性消费。

第二种，将苹果储藏起来，以备不时之需。我们知道，苹果储藏方法不当容易腐烂慢慢坏掉。这相当于你把财富藏在自家的保险箱或以储蓄存款的方式存于银行，如果遇到通货膨胀，你的财富就会贬值缩水。

第三种，将苹果种子种到地里，培育成果园，生产苹果出售，并不断调整生产规模和改良品种，得到更加丰厚的收益。这相当于你把财富用于投资，通过购买理财产品，不断保值和增值。

你会选择哪种财富处理的方式呢？作为理性的人，第三种方式应该是一种最明智的选择。

因为理财主体不同，理财可以分为公司理财、机构理财、个人和家庭理财等。在这里，重点介绍和掌握个人理财的相关理论知识和技能。

个人理财（Personal Finance Planning）又称理财规划、理财策划、个人财务规划等。根据美国理财师资格鉴定委员会的定义，个人理财是“制定合理利用财务资源，实现客户个人人生目标的程序”。国际理财协会对个人理财的定义是：“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，为顾客制订储蓄计划、保险投资策划、节税策划、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。”由此可见，个人理财是指客户根据自身生涯规划、财务状况和风险属性，制定理财目标和理财规划，执行理财规划，实现理财目标的过程。

个人理财规划是由理财规划师通过明确客户理财目标，分析客户的财务状况，帮助客户制定可行的理财方案的一种理财顾问服务。它是运用科学的方法和特定的程序为客户制定切合实际、具有可操作性的包括现金规划、消费支出规划、教育规划、保险规划、税收筹划、退休养老规划等方案，使客户不断提高生活品质，实现财务安全，最终达到财务自由。因此，理财规划的总体目标主要有两个：财务安全和财务自由。其过程为：与客户建立联系→收集客户数据及决定目标与期望→分析客户财务状况→提出理财方案→执行理财方案→监督理财方案并根据反馈信息及时进行方案调整。

### 案例阅读

据有关统计，2014年中国的富人人数量突破1400万人，这就意味着我们身边的富人已经越来越多。如果普通人也能够掌握住这些富人的赚钱方法和技巧，那么普通人同样也可以发现，其实赚钱真的没有想象中那么难。

大家都很熟悉的篮球运动员姚明，他绝对是一个金融大师，因为他善于用自己的名字去融资和投资。而姚明之所以成为富豪，并不是仅靠他打球所赚，而是靠他的投资所得。

范冰冰在一个偶然的认识了1987版《红楼梦》薛宝钗的扮演者张莉，从小就喜欢她的范冰冰很快跟她成了忘年之交，并毫不避讳地向她请教投资之道。张莉在拍完《红楼梦》后就赴加拿大留学，随后定居加拿大。这些年来，她在加拿大主要从事地产投资，用国内流行的说法叫“炒房”。从一个不名一文的穷学生，到如今的千万身家，她也算是颇有心得。

如何选房、买房、付款，如何宣传待售房……张莉都倾囊相授，等到她回加拿大时，范冰冰已经满腹炒房理论，只待具体实践了。

范冰冰第一次牛刀小试看中的是一套位于加拿大列治文的有着百年房龄的老房子，有吱嘎作响的木头楼梯和货真价实的木地板。这套木头老房子，卖价27万加元。

在签署了具法律效力的合约后，范冰冰成为拥有加拿大房产的中国人。按照张莉的教授，在加拿大买了房子后，需要做的就是对房子进行翻新装修，待到房子焕然一新后，再挂牌销售，等待购房人上门看房，从中赚取差价。

范冰冰本来打算效仿，可就在一次去附近的麦当劳买汉堡包的时候，范冰冰忽然想起麦当劳创始人雷·克罗克的一句话：“其实我不做汉堡包业务，我的真正生意是房地产。”

范冰冰开始思考：买了就卖只是一种投机行为，就算有差价，也只在10%左右，做这样的短线，虽然风险小，但回报也小。如果向麦当劳学习，将买下的产业进行深加工，让房子不再是房子，被赋予更多意义的价值后，利润一定也会更加丰厚。

范冰冰将老房子进行了装修改造，3层楼9个房间的格局，被她改造成了一家名叫“加州旅馆”的家庭旅馆，为刚刚登陆加拿大的新移民提供短期住宿服务。这个经营路线恰恰填补了空白，那时正值中国人前往加拿大的新移民火爆时期，很多一辈子没有踏出过国门的中国人，突然看到这么一个写着中文名的旅馆，顿感亲切。因为入住的都是中国移民，范冰冰随后又将一楼大厅高价租给了一家叫“快客”的移民咨询公司，咨询公司得到客源，顾客得到有偿帮助，皆大欢喜。

牛刀小试便尝到甜头，范冰冰越来越觉得旅馆业是一桩大有可为的生意。她如法炮制在加拿大多伦多、渥太华等华人最集中的城市开了旅馆，统一命名为“冰冰小栈”。她在国内的知名度显然帮上了大忙，“冰冰小栈”成了加拿大华人地区知名的连锁家庭旅馆品牌。她还开始筹备把旅馆开到美国，之后更计划在所有华人集中的区域开店。

(资料来源：<http://invest.10jqka.com.cn/20141020/c567909604.shtml>，有改动)

## 活动2 认识理财价值观



### 【活动目标】

- (1) 理解理财价值观的含义。
- (2) 熟悉目前社会上4种典型的理财价值观。
- (3) 能够根据客户的理财价值观为客户提供理财咨询服务。



### 【知识支撑】

理财价值观是价值观的一种，它对个人理财方式的选择起着决定作用。价值观因人而异，没有对错标准，同样理财价值观也因人而异。理财价值观就是投资者对不同理财目标的优先顺序的主观评价。人在成长的过程中，受到社会环境、家庭环境、教育水平等方面的影响，以及受个人经历的影响，逐渐形成了自己独特的价值观。理财规划师的责任不在于改变投资者的价值观，而是让投资者了解在不同价值观下的财务特征和理财方式。

理财价值观决定了理财目标，从而影响到理财行为。在实际业务操作过程中，人们的理财价值观并不是一成不变的，它受到多种因素的影响。因此，人们的理财目标和理财行为都处于动态的调整过程中。

一般而言，投资者在理财过程中会产生两种支出：义务性支出和选择性支出。义务性支出也称强制性支出，是收入必须优先满足的支出。义务性支出包括：第一，日常生活基本开销；第二，已有负债的本利偿还支出；第三，已有保险的续期保费支出。选择性支出也称任意性支出。不同价值观的投资者由于对不同理财目标实现后带来的效用有不同的主观评价，所以对于任意性支出的顺序选择会有所不同。根据义务性支出和选择性支出的不同态度，目前社会上形成了4种典型的理财价值观：先牺牲后享受型、先享受后牺牲型、购房型和以子女为中心型。

### 1. 先牺牲后享受的“蚂蚁族”

这类人习惯于将大部分选择性支出都存起来，而他们储蓄投资的最重要目标就是期待退休后享受高品质的生活水平。他们在工作期间全力以赴，不注重眼前享受，努力赚取远超过生活所需的收入，维持高储蓄率以迅速积累财富。其最大期待是早日实现财物独立目标而提早退休，或是在退休后享受远高于当前消费水平的生活。工作期和退休期生活形态差异明显，先牺牲后享受，高储蓄率是其最突出的特征。

### 2. 先享受后牺牲的“蟋蟀族”

这类人是把选择性支出的大部分用于当前消费上，提升当前的生活水平。注重眼前的消费，对当前消费的要求远大于对未来更加美好生活水平的期待。持有这种心态使他们在工作期间储蓄率很低，赚多少花多少。因此一旦退休，其累积的净资产不够老年生活所需，必须大幅度降低生活水平或靠社会救济维生。

### 3. 为壳辛苦为壳忙碌的“蜗牛族”

这类人的义务性支出以房贷为主，或对尚未购房者而言，选择性支出都储蓄起来准备购房。他们将购置房产列为重要理财目标，可以为了拥有自用住宅背负长期房贷并节衣缩食。只要现金流还过得去，他们通常认为晚买不如早买，希望早日脱离租房生活。

偏购房型的人在工作期的收入扣除房贷支出后，既不能维持好的生活水平，也没有多少余钱可以储蓄起来准备退休，因此难以在退休时过上较好的生活。

### 4. 以子女为中心的“慈鸟族”

这类人当前投入教育经费的比重偏高，或者其首要动机也是筹集未来子女的高等教育准备金。这类人对子女的照顾可谓辛勤备至，视子女成功为自己最大的成就，“终其一生为儿辛苦为儿忙”就是他们最真实的写照。

这类人可能把太多资源投在子女身上，在资源有限的情况下会妨碍到自己退休目标所需的财源。另外，有时可能期望过高导致失望越大。

以上四种典型理财价值观的比较见表1-1。

表 1-1 4 种典型理财价值观比较

内容	先牺牲后享受型	先享受后牺牲型	购房型	以子女为中心型
特征	习惯于将大部分选择性支出都存起来, 储蓄投资的最重要目标就是期待退休后享受更高层次的生活水平	把选择性支出大部分用于当前消费上, 提升当前的生活水平	义务性支出以房贷为主, 或将选择性支出都储蓄起来准备购房	当前投入子女教育经费的比重偏高, 其首要储蓄动机也是筹集未来子女的高等教育经费
理财特点	储蓄率高	储蓄率低	购房本息占收入的 25% 以上, 牺牲目前与未来享受换得拥有自己的房子	子女教育支出占一生收入的 10% 以上, 牺牲自己目前与未来消费, 将大部分资产留给子女
理财目标	退休规划	目前消费	购房规划	教育规划
付出的代价	在年轻时候过于苛待自己, 想留到退休后消费, 但是届时可能没有精力享受, 反而会引起遗产问题	这种心态使他们在工作期间储蓄偏低, 赚多少花多少, 一旦退休其累积的净资产大多不够老年生活所需, 必须大幅降低生活水平或靠社会救济维持生活	在工作期的收入扣除房贷支出后, 既不能维持较好的生活水平, 也没有多少余钱可以储蓄起来准备退休, 会影响退休生活的质量	可能把太多资源投入到子女身上, 在资源有限的情况下会妨碍到自己退休目标所需要的财源
投资建议	投资: 收益较稳定的基金或股票, 如平衡型基金投资组合。 保险: 购买养老保险或投资性保单	投资: 稳定型基金或股票, 如单一指数型基金。 保险: 基本需求养老保险	投资: 中短期表现稳定基金。 保险: 短期储蓄险或房贷寿险	投资: 中长期比较看好的基金。 保险: 子女教育基金

## 案例阅读

有一个故事, 说固执人、马大哈、懒惰者和机灵鬼 4 个人结伴出游, 结果在沙漠中迷了路, 这时他们身上带的水已经喝光, 正当 4 人面临死亡威胁的时候, 上帝给了他们 4 个杯子, 并为他们祈来了一场雨。但这 4 个杯子中有 1 个是没有底儿的, 有两个盛了半杯脏水, 只有 1 个杯子是拿来就能用的。

固执人得到的是那个拿来就能用的好杯子, 但他当时已经绝望之极, 固执地认为即使喝了水, 他们也走不出沙漠, 所以下雨的时候, 他干脆把杯子口朝下, 拒绝接水。马大哈得到的是没有底儿的坏杯子, 由于他做事太马虎, 根本就没有发现自己杯子的缺陷。结果, 下雨的时候杯子成了漏斗, 最终一滴水也没有接到。懒惰者拿到的是一个盛有脏水的杯子, 但他懒得将脏水倒掉, 下雨时继续用它接水, 虽然很快接满了, 可他把这杯被污染的水喝下后却得了急症, 不久便不治而亡。机灵鬼得到的也是一个盛有脏水的杯子, 他首先将脏水倒掉, 重新接了一杯干净的雨水, 最后只有他自己平安地走出了沙漠。

这个故事给我们的理财启示是什么? 蕴含着怎样的理财观念呢?



## 任务2 解析个人理财规划的内容



### 【任务描述】

理财规划师为客户提供理财规划服务的目标主要有哪些？需要遵循哪些原则？理财规划的主要内容是什么？通过本任务的学习，大家就会有一个总体的认识。



### 【情景设计】

情景一：赵女士家在二线城市，家庭月收入13 000元，有个2岁的宝宝，没有房贷，有辆代步车，想在好的地段买个学区房。学区房的房价是9 000元/平方米左右，但家庭有10万元的存款，而且每个月开销有4 000元左右。跟公婆住，生活费都是公婆出，赵女士夫妻就养孩子养车。赵女士想在两三年内买套90平方米的学区房，换部10万元左右的车。

情景二：李先生，30岁，外企中层，年薪税后15万元（油费、交通费、通讯费、餐费报销）。张女士，29岁，在一家大型私企工作，年薪税后14万元。两人公积金每年3.5万元，房租收入2 000元/月，有一个两岁半的宝宝。

目前家庭有两套房，一套自住两居无贷款，市值240万元；一套出租，租金2 000元，月供2 900元，还剩38万元贷款。目前家庭存款42万元（包括12万元公积金未取）。

家庭支出：宝宝2 000元/月，生活费5 000元/月，房贷2 900元/月；其他支出，包括车辆保养、孝敬父母、出国游、买电子产品等每年总计9万元。

理财规划师分析了李先生家庭的基本情况之后，认为李先生和太太目前在家庭收入稳定、宝宝尚小的情况下，可考虑进一步改善生活质量，但应注意在计划购车购房的同时，要为自身做好合理的安全保障。在投资理财产品的选择上，要根据不同产品的特点，采用短、中、长期产品结合的投资方式，完成既定的理财目标。



### 【任务要求】

- (1) 根据客户赵女士的家庭情况，为赵女士设定理财规划目标。
- (2) 根据情景二理财规划师的分析结论，你认为理财规划师在分析李先生的家庭基本情况后，为李先生提供理财服务遵循的理财规划原则是什么？
- (3) 假如你为赵女士和李先生做理财规划，那么理财方案中应包括哪些基本内容？



## 【活动安排】

### 活动1 解析个人理财规划目标



#### 【活动目标】

- (1) 熟悉个人理财规划的总体目标和具体目标。
- (2) 能够运用所学知识，帮助客户设定具体的理财目标。



#### 【知识支撑】

##### 1. 个人理财规划的总体目标

个人理财规划的总体目标无论做何种分类，都可以归结为两个层次，即实现财务安全和追求财务自由。

##### 1) 财务安全

财务安全是指个人或家庭对自己的财务现状有充分的信心，认为现有的财富足以应对未来的财务支出和其他生活目标的实现，不会出现大的财务危机。衡量一个人或家庭的财务是否安全，主要有以下内容：①是否有稳定、充足的收入；②个人是否有发展的潜力；③是否有充足的现金准备；④是否有适当的住房；⑤是否购买了适当的财产和人身保险；⑥是否有适当、收益稳定的投资；⑦是否享受社会保障；⑧是否有额外的养老保障计划。

##### 2) 财务自由

财务自由是指个人或家庭的收入主要来源于主动投资而不是被动工作。一般来说，个人或家庭的收入来自于两部分：一部分是工资薪金和其他与社会工作角度相关的收入，如养老金、年金等；另一部分是个人或家庭进行金融投资或实业投资的投资所得。工资薪金收入的增长幅度和频率一般情况下都不会很大，所以通常仅能达到财务安全的程度。而投资收入则完全具有主动性，具有争取实现更高收益的特征，投资规模越大，投资水平越高，投资给个人或家庭带来的收入也会越多，并逐步成为个人或家庭收入的主要来源。当投资收入可以完全覆盖个人或家庭发生的各项支出时，一般认为就达到了财务自由的层次。

## 知识拓展

### 家庭理财的三大风险

很多家庭都希望通过理财，能有效、合理地处理好家庭资金，在满足日常生活所需的情况下，还能运用多种金融工具组合，让资产实现保值增值。但任何理财都有风险，只有清醒地认识理财中存在的风险，才能百战百胜。

#### 1. 通货膨胀

通货膨胀，就是当流通中的货币数量超过经济实际所需时，就会引起货币贬值和物价上涨。目前我国出现物价普遍上涨的现象，就是通货膨胀所致。通货膨胀引起物价上涨，就会导致货币购买力下降，本来价值50万元的房子，现在价值上升到100万元。这意味着，本来只要花50万元就可以买到房子，现在就需要花100万元，购买力自然就下降了。



家庭如何抵御通货膨胀呢？现今物价上涨，银行利率又低，钱放银行会贬值。所以建议家庭不要选择把全部存款放银行，最多放一些家庭应急资金。可以选择去做其他方面的投资，获得更大收益，最好采取组合投资策略，分散风险，才能实现收益最大化。

## 2. 各种税负

家庭生活中要面对各种各样的税，比如买衣物、食品等要交增值税；烟酒、化妆品等要交消费税；交通、餐饮、娱乐消费要交营业税；买房要交契税（含营业税）；工资、奖金要交个人所得税等。如此多的税，我们无法逃避，但可以学会合理避税，这是合法的。

## 3. 投资成本

很多家庭都想通过适当的投资，让资产实现保值增值。但是在投资过程中，也会涉及各种费用，比如销售手续费、托管费、产品年管理费等，这些费用都会降低投资的实际收益。因此，在选择某个投资理财产品时，不要只看预期收益率，看看理财产品有哪些费用，估算实际收益应减掉这些费用。

（资料来源：<http://fund.jrj.com.cn/2014/10/25104918234496.shtml>）

## 2. 个人理财规划的具体目标

### 1) 平衡现在和未来的收支

人在其一生的各个阶段中，人力资源和收入水平的变动都不是一条水平的直线，而是有上升也有下降，有波峰也有波谷。一个人在其从经济上独立到结婚的这段时间里，人力资源处于一个急速上升的阶段，而收入则可能是一生中最低的时候。但这个阶段的花销并不少，结婚、买房的压力让年轻人不得不节约开支。在度过了这个最困难的阶段之后，个人的事业开始有所成就，收入也逐渐上升。但随着子女长大，他们接受高等教育的费用成为家庭的主要负担。个人的收入并不会一直上涨，随着进入退休年龄，人力资源开始退化，收入也开始有所下降。而在正式退休之后，收入的重要组成部分——工薪收入便停止了，个人只有早做准备才可以维持期望的生活水平。

总的来说，人在其一生中收入的获取是非常不平均的。一个人如果不提早做好整体的规划，就可能会出现有钱的时候大手大脚、潇洒自在，而收入下降的时候处境困窘的情况。个人理财规划可以站在一个整体规划的角度，帮助理财者订立一生的目标与计划，使理财者在保证财务安全的前提下享受更高质量的生活。

### 2) 改善生活质量，提高生活水平

每个人都希望能够过上有车有房、衣食无忧的丰裕生活，但并不是每个人的收入都能使自己过上这种生活。因此，如何使自己的所得在保证财务安全的条件下获得尽量高的回报率，就成为人们非常关注的一个问题。然而，投资需要丰富的实务经验和专业技能，普通人在这方面往往力不从心。例如，一些比较保守的人为了回避风险，会把所有的积蓄放在银行。这样做虽然可以保证绝对的财务安全，但却是以牺牲回报率为代价的，不利于个人生活水平的提高。而另一些在投资方面比较激进的人，可能一味地追求高回报而忽视了潜在的风险。高风险高回报的投资成功了固然可喜，而一旦失败则可能给个人的财务安全造成极大的威胁。个人理财规划则可以通过财务规划人员的专业服务来弥补个人在投资经验与技能方面的缺陷，从而确保理财者在财务安全的前提下获得较高的回报，提高个人的生活水平。

### 3) 实现教育期望

天下所有的父母都希望自己的子女能够接受高等教育，成龙成凤。然而，教育费用持续上升，教育开支的比重变得越来越大，并不是每个家庭都可以轻松承担的。因此，做父母的应当提前规划子女未来的教育支出。个人理财规划师则可以帮助客户将子女的养育计划纳入