



Personal Financial Planning

个人理财策划



[加拿大] 夸克·霍



[加拿大] 克里斯·罗宾逊

著

陈晓燕 徐克恩 等译 □ 白 洁 校

Personal Financial Planning

个人理财策划

[加拿大] 夸克·霍

著

[加拿大] 克里斯·罗宾逊

陈晓燕 徐克恩 等译 □ 白 洁 校



中国金融出版社

责任编辑：王 健 张哲强

责任校对：潘 洁

责任印制：郝云山

图书在版编目 (CIP) 数据

个人理财策划 / (加) 夸克·霍; (加) 罗宾逊著; 陈晓燕, 徐克恩译. —北京: 中国金融出版社, 2003. 6

ISBN 7-5049-3101-2

I. 个… II. ①霍… ②罗… ③陈… ④徐 III. 私人投资
IV. F830.59

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2003) 第 066194 号

出版 **中国金融出版社**
发行

社址 北京广安门外小红庙南里 3 号

发行部: 66024766 读者服务部: 66070833 82672183

<http://www.chinafph.com>

邮编 100055

经销 新华书店

印刷 固安印刷厂

尺寸 185 毫米×260 毫米

印张 36.5

字数 612 千

版次 2003 年 8 月第 1 版

印次 2003 年 8 月第 1 次印刷

印数 1—2090

定价 49.60 元

如出现印装错误本社负责调换

中文版序言

由加拿大约克大学夸克·霍 (Kwok Ho) 和克里斯·罗宾逊 (Chris Robinson) 两位长期致力于个人理财研究、培训的专家编著的《个人理财策划》中译稿已经完成,即将由中国金融出版社付诸出版。听到这个消息,我由衷地为这本书的出版感到高兴。《个人理财策划》作为一本系统介绍国外个人理财业务的专业书籍,在加拿大金融界具有很大的学术影响,是许多高等教育机构和银行培训机构的培训教材。本书还被许多国家引进并翻译成多种文字出版。个人理财业务在国内已经起步,本书的引进和翻译出版,必将对这项业务在国内的深入开展产生一定的影响。

近年来,我国社会经济生活发生了重大变化,人们的现代个人理财观念正在逐步形成,投资理财的需求也在日益增加,随之而来的便是个人理财的社会化、专业化发展。个人理财的出现和发展,标志着新的理财时代的到来。在市场经济体系不完善的情况下,个人理财仅限于简单的家庭收支安排和银行储蓄,缺乏有效的金融市场和金融工具。对进入市场经济时代的人们来讲,金融市场的迅速发展,金融工具的创新,为个人客户理财业务的深入开展提供了广阔的空间。随着个人客户财富的增加,人们开始意识到不仅要懂得如何积累财富,更重要的是要通过专业化的理财服务,利用有效的金融市场和多元化的金融工具,确保财富的保值增值,以及进行必要的风险管理。因此,个人理财业务,对客户来讲,就是确定阶段性生活及投资目标,审视资产分配状况及承受能力,根据专业人士的建议调整资产配置与投资结构,及时了解资产状况及相关信息,通过有效控制风险,实现个人资产收益的最大化。对银行来讲,个人理财就是细分不同层次个人客户的理财需求,研究开发满足不同层次客户需求的个人理财产品,综合利用各种金融工具,以客户经理提供一对一的专业化服务为依托,以高效的计算机系统为支撑,为客户提供多功能、全方位、分层次、个性化的综合性服务。

在欧美等西方发达国家,个人理财业务几乎深入到每一个家庭,其业务收入已达到银行总收入的30%以上;在我国香港,专业化的个人理财业

务也成为近年来商业银行竞争的焦点，在中小商业银行积极拓展市场、竞争客户的同时，汇丰、渣打、恒生等大型商业银行也积极加入个人理财业务的竞争行列，针对不同收入阶层的个人客户，提供个性化的理财服务，从而带动了个人理财业务整体水平的不断提升。

中国加入世界贸易组织之后，国内个人金融业务领域的竞争日益剧烈，国内各家商业银行开始审时度势，把握商机，应对挑战，积极调整个人金融业务的发展战略，把个人理财纳入商业银行发展个人金融业务的战略重点。

个人理财业务充分体现了“以市场为导向”、“以客户为中心”的现代商业银行经营理念。个人理财业务的发展过程，基本上是商业银行进一步围绕个人客户的金融需求，及时研究挖掘金融市场空间，量身定制个人理财产品，提供个性化个人理财方案，不断满足、引导、培养特定客户群体金融需求的过程。通过发展个人理财业务，银行与客户之间可以建立起长期稳固的信赖关系，树立以客户利益为中心，服务功能强大，服务优势明显，可充分信赖，具有个性化、人性化的公司品牌形象。同时，个人理财业务还通过为个人优质客户提供高质量的整体服务和相应的附加服务，更多地体现商业银行服务的差异化特点，体现“以市场为导向”、“以客户为中心”的现代商业银行经营理念。

个人理财业务符合现代金融市场发展的需要，符合现代商业银行的发展趋势和银行间同业竞争的要求。随着金融市场的逐步开放，市场竞争者的不断加入，以及竞争手段的推陈出新，金融产品之间的差异在日趋缩小。在这种新的经营形势下，只有那些把更多的时间和主要资源投入到为客户提供更有价值的服务方面的银行，才会成为市场的领先者，市场的优胜者。个人理财业务作为现代商业银行新型的个人金融服务方式，其特点是在适当的时机向客户提供可供选择的理财方案和金融产品。银行可以通过为客户提供多方面、个性化的理财服务，加深对客户特点以及客户需求的了解，有效地培育和发展优质目标客户群。所以，个人理财业务以其与个人客户金融需求、金融市场变化相适应，与商业银行业务的结构调整方向相吻合的特性，正在逐步被国内商业银行纳入个人金融业务发展的战略重点。

个人理财业务是实现商业银行个人金融业务经营模式转变的重要途径。从国内外商业银行的发展历程来看，建设现代商业银行，把个人金融业务办成商业银行的主要利润中心之一，就必须实现从传统的单一负债业务和

简单的个人中间业务向全方位的负债、资产、中间业务并举发展的多功能的个人金融业务经营模式转变。基于这一认识,目前国内主要商业银行正在逐步把个人理财业务扩展成为个人金融业务服务功能的主要内容,成为商业银行向目标客户提供个人金融业务产品的主要渠道,成为个人金融业务与批发业务联动的一个重要支撑。

在国内商业银行中,中国工商银行是最早推出个人理财业务的银行之一。早在1997年12月,中国工商银行上海分行就开设了以理财咨询设计、外汇买卖、单证保管、存款证明等包括12项内容的理财工作室。目前,中国工商银行的个人理财业务品种已经涵盖了个人结算、代理、资信、投资、咨询、委托、贷款、特殊服务等八大类业务,并建立了一支金融知识全面、业务能力强,能够满足客户基本理财需求的个人理财员工队伍,从而吸引了各个阶层的个人客户,初步创建了具有一定影响的个人理财业务品牌。但是,由于我国目前的金融体制改革尚处于逐步深化时期,各种金融工具仍未发育成熟,多数个人理财业务受制于环境因素的制约,还处于为客户设计理财方案、免费提供业务咨询、提供信息资料等个人理财服务的初始阶段。这一阶段个人理财服务的重点,主要是采取多种措施,完善服务功能,提高服务质量,为客户提供安全便捷的理财工具,提供专属理财空间、一对一的个性化理财服务。首先,根据客户的消费能力,量身定做适合不同客户需要的、个性化的金融组合、理财套餐,理财顾问与客户保持紧密联系,定期了解客户变化和客户需求,向客户定期提供理财资讯,提出适当的投资建议,推介适当的投资工具与消费产品,对重点优质客户提供特殊的理财优惠和全国性贵宾服务;其次,建立一支值得客户信赖、业务技能优良、擅长处理客户关系的个人理财营销队伍。通过业务技能、专业知识、自身修养、文化知识的培养,造就一大批为不同职业、不同消费习惯、不同文化背景的个人客户提供优质理财服务的个人理财专业人员。第三,努力提升个人理财产品的科技含量,大力发展电子B、网上银行、虚拟银行等业务,完善服务功能,使客户能够深深感到电子化个人理财工具的便捷等优势。电子化个人理财工具及服务品种的兴起,标志着商业银行在个人理财业务方面正逐步向运用高科技手段提供更多的个性化贴身服务,建立稳固的优质客户群、形成稳定的业务来源方面转变。

目前,国内商业银行的个人金融业务正处于全面调整时期,业务发展重点正逐步转移到个人理财等新的业务领域。个人理财业务在欧美商业银

行经过上个世纪的发展，已经成为一个相当成熟的业务品种，并成为个人金融业务体系中主要的创利来源之一。所以，系统了解西方商业银行个人理财业务体系的基本框架，吸收西方商业银行个人理财业务的管理经验，有助于加快我行个人理财业务的发展步伐。但是，由于个人理财业务在我国起步时间较短，国内尚未引进详细介绍西方商业银行个人理财业务框架的专业书籍。《个人理财策划》是一本集理论与实践于一体，全面介绍加拿大商业银行个人理财业务的基本框架和主要产品的专业书籍。

本书作为第一本翻译、引进的详细介绍西方商业银行个人理财业务的专业书籍，为国内个人理财业务的发展提供了一个极有参考价值的工具。初读本书，我的感觉是，内容全面，观点新颖，资料翔实，专业性强，框架体系完整严密，理论与实践融为一体，不仅通俗易懂，而且实用性强。本书既适合致力于个人理财业务领域的专家学者作为理论研究的参考用书，更适合商业银行作为个人理财业务从业人员的培训用书。

最后，借此机会，我衷心地希望，所有致力于个人理财业务的管理人员和从业人员，要认真结合个人理财业务的工作实际，切实加强对个人理财理论与实务的系统学习，尤其是要注重学习国际上商业银行发展个人理财业务过程中积累的基本经验，取其精华，为我所用，加快国内个人理财产品的创新步伐，共同努力把个人理财业务推向一个新的发展阶段。

姜建清

目 录

第一章 全书概要	1
本书目标	2
个人理财的简单模型	3
本书内容	3
超出本书	5
与时俱进	5
专家帮助	7
● 选择理财咨询师	7
● 执行方案	8
● 理财策划师	8
计算机软件	11
小结	12
关键术语	12
讨论问题	12
 第二章 货币的时间价值	15
学习目标	16
收益率——计息期为单期	17
什么是贴现率?	17
● 机会成本	18
● 最佳选择原理	18
时间价值原理	19
现值和终值——计息期为单期	19
终值和现值——计息期为多期	20
● 复利	20
● 终值	20
● 现值	21

年金	22
使用财务计算器	23
需要记忆的细节	23
●使用 BA II Plus 型号计算器的应用实例	24
关于取近似值的提示	26
回报率——计息期为多期	26
为什么使用年回报率?	26
算术和几何的平均回报率	26
●用 TI BA II Plus 型号计算器计算的实例	28
复利计息次数一年超过一次	28
年度利率	28
实际年度利率	29
●用 TI BA II Plus 计算器计算的实例	30
●再投资率假设	31
影响到贴现率的因素	32
纯利率	32
风险	32
所得税	33
通货膨胀	34
小结	38
关键术语	39
习题	39
附录 2.1 使用 Super Rep 软件解决问题的示例	44
第三章 设定理财目标	47
学习目标	48
愿望和目标	48
如何设置理财目标	49
基本理财目标	50
理财策划过程	50
常用的分析模型	52
目标的优先及次序	55

小结	56
关键术语	56
讨论题	56
习题	57
 第四章 个人财产的计量与管理	59
学习目标	60
会计与个人财务	60
如何评估家庭资产净值?	61
家庭的定义	61
家庭资产的内容	62
家庭负债的内容	63
家庭资产与负债价值评估	64
● 财务资产	64
● 个人使用资产	65
● 奢侈资产	65
● 负债	65
详例	66
家庭净值	67
人力资本	68
记录你的资产	69
家庭损益表	70
基本形式	70
家庭收入	71
费用和经常性开支	72
实例	74
你省下多少钱?	76
个人财务报表的使用	77
预算	77
实际控制	78
小结	80
关键术语	80

讨论题	81
习题	82
附表 4.1 用 Super Rep 制作的财务报表和预算	87
第五章 生命周期和金融媒介	89
学习目标	90
个人财务生命周期	90
家庭生命周期	91
● 现代家庭生命周期细分	92
应用家庭生命周期诊断理财需求	92
金融媒介	94
加拿大的金融机构	95
● 持牌银行	96
● 信托公司	97
● 信用联盟	97
● 抵押和贷款公司	98
● 投资经纪	98
● 人寿保险公司	99
● 普通保险公司	99
● 共同基金公司	100
小结	100
关键术语	101
讨论题	101
参考书目	102
第六章 个人所得税	105
学习目标	106
所得税概览	107
完成纳税申报表	109
● 总收入	110
● 应税收入	110
● 税收抵扣	111

● 联邦税	111
● 省税	112
● 应纳税额或应退税额	113
● 其他事宜	113
投资收益	114
股息红利	114
资本利得和资本损失	116
● 什么是资本性项目	116
● 资本利得	117
● 资本利得的免税	117
● 资本利得的保留	117
● 资本损失	118
● 利息收益	118
组合边际税率的计算	118
● 利息收入或一般性收入, 不课征附加税	120
● 股息和资本利得, 不课征附加税	120
● 利息收入或一般性收入, 课征附加税	121
● 股息收入和资本利得, 课征附加税	121
税后收益率	122
指数调节	123
跟上时代的发展	124
小结	125
关键术语	125
讨论题	125
习题	126
参考书目	130
 第七章 所得税筹划	 131
学习目标	132
收入延期策略	132
注册养老金计划 (RPP)	132
注册养老储蓄计划 (RRSP)	133

资本利得延期策略 (Capital Gains Deferral)	135
收入分割策略	136
夫妻之间	136
其他家庭成员之间	138
不动产冻结	140
单亲和离异家庭	140
收入分期策略	142
避税策略	144
资本利得	144
分红和利息收入	144
特殊避税	145
小结	146
关键术语	147
讨论题	147
习题	147
 第八章 风险管理	 151
学习目标	152
风险定义	152
风险管理过程	153
第一步：识别、确定风险	153
第二步：风险评估	154
第三步：风险控制	155
第四步：通过保险来处理风险	156
● 保险的基本原理	156
● 保险机制	157
第五步：监测风险	158
小结	158
关键术语	158
讨论题	159
习题	159

第九章 人寿、健康和残疾保险	161
学习目标	162
人寿保险	162
你需要人寿保险吗?	163
人寿保险中的三个重要问题	164
一个家庭需要多少人寿保险?	164
收入法	165
收入法的基准值	166
对基准值的调整	166
● 所得税问题	166
● 调整的经验法则	167
支出法	167
人寿保险的主要种类	170
定期人寿保险	170
纯保费	171
定期人寿保险保费	174
具有储蓄/投资功能的人寿保险	176
定期保单与非定期保单	178
● 风险管理	178
● 谁是更有效的投资者?	179
● 你需要别人强迫你储蓄吗?	179
买入定期寿险, 比较差额	179
次级保单条款	182
健康保险	183
残疾保险	183
残疾保费	185
你投保的保险安全吗?	185
● A 类保单	187
● B 类保单	187
● C 类保单	187
● 其他规定	187
小结	188

关键术语	189
讨论题	189
习题	190
第十章 财产、住宅和汽车保险	193
学习目标	194
财产险	194
住宅险	195
你需要多少金额的住宅险?	196
● 家财的内容	196
● 如何评估家财的价值?	196
住宅的重置价值	196
● 80% 法则	197
抵御通货膨胀条款	198
免赔额	198
“高免赔额, 低保费” VS. “低免赔额, 高保费”	199
● 经验法则	199
第三者责任险	200
住宅险的类型	200
火险	201
租户险或承租人险	201
汽车险	201
汽车险类型	202
● 责任险 (汽车)	202
● 你需要多少金额的责任险?	202
其他汽车险	203
● 碰撞险	203
● 综合险	203
● 医疗保险 (汽车)	203
● 未投保司机险	204
● 无过错险	204
● 汽车险中的免赔额	204

● 租赁汽车险	204
小结	205
关键术语	205
讨论题	206
习题	206
第十一章 贷款和债务管理	209
学习目标	210
债务承受能力	210
为什么使用贷款?	210
负债能力	211
流动性和偿付能力	211
财产与现金流	212
风险	212
你能够偿还多少债务?	213
债务比率	213
财产和债务的匹配	215
消费信用	215
消费贷款和时间价值	215
个人信用管理	217
如何获得信用?	217
信用评分	217
信用文件	218
几种信用和贷款的普通形式	218
开放账户信用和信用卡	218
什么种类的信用卡最好?	219
成本和利益分析	220
其他形式的信用和消费贷款	220
● 无抵押的个人信用额度	220
● 房产抵押信用额度	221
● 透支保护	221
● 抵押个人信用额度	221

投资贷款——借款投资	222
● 为什么借钱投资?	223
● 借款以达到特定的财务目标	223
● 借款避税	225
小结	228
关键术语	228
讨论题	229
习题	229

第十二章 购房与抵押融资

学习目标	234
抵押融资	234
住房抵押	235
● 抵押	235
第二抵押	236
● 基本概念和术语	236
● 抵押融资的数学计算	237
● 加拿大住房抵押贷款利率	238
● 如何计算月抵押还款额	239
● 如何计算在未来任一时间点上的未偿本金	239
● 抵押贷款利率的变化	240
抵押融资数学计算小结	241
你能买得起多贵的房子?	241
● 最低首付款	242
● 为首付款而攒钱	242
平衡预算	243
其他融资和抵押贷款来源	244
小结: 你能买得起多贵的房子?	245
房屋的评估	245
把房产作为一种投资	246
房产所有权的非金融含义	247
如何估价一套房子?	247