



个人理财计划

第六版

[美] G.维克托·霍尔曼 杰利·S.诺森布鲁门 著
何自云 何永晨 译



中国财政经济出版社

个人理财计划

第六版

[美] G. 维克托·霍尔曼 著
杰利·S. 诺森布鲁门

何自云 何永晨 译



B1282874

中国财政经济出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

个人理财计划: 第6版 / (美) 霍尔曼, (美) 诺森布鲁门著; 何自云等译.
—北京: 中国财政经济出版社, 2003.4

书名原文: Personal Financial Planning

ISBN 7-5005-6422-8

I. 个… II. ①霍…②诺…③何… III. 私人投资 IV. F830.59

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2003) 第 013021 号

版权登记号 图字: 01-2001-3199 号

Personal Financial Planning

By G. Victor Hallman and Jerry S. Rosenbloom.

Copyright © 2000 by McGraw-Hill, Inc.

Authorized translation from the English language edition published by McGraw-Hill, Inc.

Chinese language copyright © 2003 by McGraw-Hill Education and China Financial & Economic Publishing House. All rights reserved.

本书中文简体字版由中国财政经济出版社和美国麦格劳-希尔教育出版集团合作出版。未经出版者书面许可, 不得以任何方式复制或抄袭本书的任何部分。

中国财政经济出版社出版

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

E-mail: cfeph@drc.gov.cn

(版权所有 翻印必究)

社址: 北京海淀区阜成路甲 28 号 邮政编码: 100036

发行处电话: 88190406 财经书店电话: 64033436

北京财经印刷厂印刷 各地新华书店经销

787×1092 毫米 16 开 40 印张 690 000 字

2003 年 8 月第 1 版 2003 年 8 月北京第 1 次印刷

印数: 1—3 000 定价: 80.00 元

ISBN 7-5005-6422-8/F·5608

(图书出现印装问题, 本社负责调换)

第六版序

1975年，在本书的第一版序言中，我们提到，消费者至上主义（Consumerism）正处于不断上升的趋势之中，而个人理财计划实际上就是消费者至上主义在个人或家庭理财中的运用。我们还提到，自二战结束以来，我们的经济发生了翻天覆地的变化，这使得理财计划对越来越多的个人来说变得非常重要了。我们还指出，随着妇女在社会工作中（特别是在执行官以及专业人士这一层次上）地位的逐渐提高，以及有多人参加工作的美国家庭的迅速增长，使得越来越多的人需要在其个人和家庭事务之中运用复杂的理财计划技巧。

令人奇怪的是，这些描述对于今天也像对于当时那样完全适用。所有这些趋势在近这些年来变得更为明显了。特别是在写作本书第六版的时候，美国的经济和股票市场正在经历着前所未有的扩张和繁荣，这大部分要归因于科学技术的巨大影响。但仍然有一些人对美国的经济前景不太乐观。因此，很明显的一点是，需要制定个人理财计划的环境已经出现，制定个人理财计划的时机已经来临，而且个人理财计划正在广泛地得到运用。另外，越来越多的人意识到，个人理财计划的概念不仅适用于高收入家庭，而且也广泛地适用于中低收入的个人和家庭。许多金融机构都意识到了这一点，正在将其产品和服务瞄准普通大众的理财计划需求。除此之外，运用个人理财计划概念来满足大众经济需求的专业理财规划师，在数量上也在迅速增长。还有许多理财服务机构也正通过互联网以革命性的方式将其产品提供给消费者。

与前几版一样，我们在这一版中也将个人理财计划当作是这样一个过程：确定个人或者家庭的总体理财目标，考虑满足这些目标的不同计划或方法，挑选最适合于个人具体环境的计划和方法，实施这些计划，定期检查这些计划，并对其进行必要的调整。在这一过程中，我们将个人或者家庭的所有财务事务——比如投资、储蓄计划、保险、年金、退休计划、其他雇员受益金、所得税计划、遗产计划等等——当作一个协调统一的整体来考虑，而不是单独地考虑每项事务。这意味着，必须要根据个人的整体理财目标和计划来综合地（而不独立地）考虑各种理财工具（比如股票、债券、寿险、年金、共同基金、房地产、信托、各种雇员受益金和报酬安排）。这也意味着，向大众提供理财计划服务的专业理财规划师，应该要了解各种理财规则。本书就是要帮助大众实现这些目标。

要开发满足大众对个人理财计划需求的、适当的、没有歧视性的、在成本和服务上都有效的方法，是很困难的。满足这一需求的一种可行方法，是雇主向雇员提供个人理财计划或咨询服务，将其作为一项雇员福利。另外，前面我们提到过，互联网是进行这种信息交流的一种新方式，通过这一方式可以有效地传递理财计划知识。

自本书第五版问世以来，许多影响理财计划的法规发生了很大的变化。这些法规，特别是1997年新出台的《纳税人减负法案》，在所得税、雇员受益金及其税收、联邦遗产税等方面都发生了相当大的变化。第六版在这些方面进行了相当彻底的更新。除此之外，我们在第六版中还增加或扩展了许多方面的内容，比如非限制性年金、长期护理保健险和医疗援助体系计划、共同基金、投资计划中的资产分配、退休计划的支取计划、雇员股票计划和股票安排、在身体上或者精神上丧失能力时的财产管理计划（包括委托权利和可撤销信托）、新型退休计划、IRA特别是新型罗斯IRA、遗产计划中的寿险、遗产计划中的终身赠与和慈善赠与、新型企业组织形式（比如有限责任公司），等等。因此，第六版不仅进行了全面的更新，而且还在这些领域和其他领域中进行了相当程度的扩展。

G. 维克托·霍尔曼 (G. Victor Hallman)

杰利·S. 诺森布鲁门 (Jerry S. Rosenbloom)

第一部分	协调的理财计划	
第一章	个人理财计划的程序	(3)
	什么是个人理财计划?	(3)
	专注于目标	(4)
	个人理财计划的需求	(5)
	谁应该制定个人理财计划? · 为什么个人理财计划可 能被忽视 · 未能计划的成本	
	个人理财计划程序	(6)
	收集信息并制定个人财务报表 · 确定目标 · 分析目前 现状并考虑替代方案 · 制定和实施计划 · 定期检查和 修正理财计划	
	理财计划报表的运用	(8)
第二章	确定理财计划目标	(13)
	确定理财目标的重要性	(13)
	整理目标	(13)
	防范个人风险 · 资本积累 · 提供退休后的收入 · 减轻税 收负担 · 为继承人做好准备 · 投资管理和财产管理 · 因 通货膨胀和可能的通货紧缩 (经济衰退或萧条) 而调 整理财目标	
第二部分	有效利用保险	

第三章	基本保险原则与保险公司的选择	(29)
	个人风险管理	(29)
	保险原则	(30)
	保险的购买决策·扣减额及其他成本分摊工具的运用	
	选择保险公司时需要考虑的因素	(31)
	财务状况·服务·保险的种类·价格	
	选择代理商或经纪人时需要考虑的因素	(34)
	需要考虑的一般因素·关于顾问的信息	
第四章	寿险与社会保障	(36)
	寿险保护的工具有	(36)
	个人购买寿险·雇主发起寿险·联邦政府的寿险计划	
	社会保障	(38)
	社会保障概览·保险范围与受益人资格·社会保障幸存者(死亡)受益金·社会保障受益金的纳税问题	
	个人寿险合同的种类	(43)
	购买个人寿险的策略·定期寿险·现金价值寿险或永久寿险·担保金额现金价值寿险·传统(固定费率)现金价值寿险·当期假设或利率敏感性终身寿险·通用寿险·可变保单·幸存者寿险·联合寿险·低销售费寿险·购买寿险时的分散化策略	
	从所得税角度来看寿险	(58)
	寿险的税收优惠:概览·寿险的一般税法定义(IRC第7702款)·修正养老保险合同·一次性保费终身寿险	
	寿险合同	(60)
	寿险保单的一些重要条款·现金价值与非丧失方式·寿险保单红利的运用·结算方式·个人寿险合同的附加补充利益	
	计划并运用寿险	(67)
	寿险的费率与红利·受益人指定·如何在理财计划中安排寿险?	

次级风险	(68)
非医疗寿险	(69)
不可保个人可以采取什么行动?	(69)
团体寿险	(70)
团体定期寿险·选择性团体险·其他团体计划·转移权 利·退休后的险种	
需要多少寿险?	(71)
遗产计划和企业保险需求·家庭保障需求	
第五章 健康保险	(77)
健康保险保护的工具有	(77)
社会保险·团体保险·个人保险·特许团体险和协会团 体险·其他保险项目	
丧失工作能力险	(78)
影响丧失工作能力险的因素·社会保障丧失工作能力 保险金·劳动者补偿性丧失工作能力保险金·雇主提供 的团体丧失工作能力保险金·个人丧失工作能力险·特 许与协会团体丧失工作能力险·其他保险利益	
医疗费用险	(87)
有管理医疗计划与收费服务(赔付)计划·医疗费用 险的种类·大病医疗计划·医疗保障体系·工伤赔付·雇 主提供的医疗费用保险金(团体保险金)·个人健康 保险	
个人健康保险保单条款	(100)
更新与继续条款·已存状况·一般条款	
医疗储蓄账户	(102)
第六章 长期护理险与医疗援助体系计划	(104)
风险暴露的特点	(104)
基本的计划方法	(105)
长期护理险与其他安排	(105)

长期护理险的来源·长期护理险的一般特点·受保服务·保险金的金额·最高保险金·免除期（等待期）·保险（保险金）的触发·持续（或者更新）条款·签发年龄·个人签发程度·保费与不可取消条款的价值·寿险保单中的保险金·长期护理险的税收待遇·通道安排	
长期（托付）护理的医疗援助体系规划	(112)
医疗保障体系、私人健康险以及长期护理风险暴露·医疗援助体系·在确定医疗援助体系资格时需要考虑哪些资产和收入？·资产转移与医疗援助体系资格·通过转移资产获得医疗援助体系资格时需要注意的一些问题·医疗援助体系计划技巧小结	
第七章 财产险与责任险	(120)
财产险	(120)
购买什么样的保险？购买多少保险？·什么情况可能会暂停或者减少保险范围？	
个人责任	(121)
综合个人责任险·责任限额与成本	
家庭所有者保险	(123)
保单的种类·重置成本条款·内部限额（次级限额）	
责任免除·资格要求·成本	
汽车险	(127)
险种·属于保险范围的个人·成本·变型保单	
可以考虑的其他财产和责任保单	(130)
个人超额（伞状）责任保单·董事职务或高级管理人员职务责任·专业责任·商业责任保单的保险范围·工伤补偿·投资财产·水灾暴露	
保险公司与保费	(133)
保险公司的选择·财产与责任保险公司的种类	
第三部分 投资与投资计划	

第八章 基本投资原则	(137)
基本投资目标	(137)
投资的形式 (投资工具)	(137)
直接投资和间接投资	(137)
投资与投机	(139)
选择投资方式时需要考虑的因素	(139)
本金和收益的安全性	(140)
财务 (信用) 风险·市场风险·现存投资价值所面临的 利率风险·投资收入的利率风险·防范利率风险的梯形 分散策略·购买力风险·其他风险	
收益率	(146)
年收益率·资本利得和总收益率·税后收益率	
市场性和流动性	(155)
分散	(156)
分散的形式·分散的方法	
税收状态	(157)
投资单位 (或面额) 的规模	(158)
用作贷款的担保品	(158)
债权人防护	(158)
可赎回性	(159)
可赎回证券的特点·防范可赎回性的方法	
无须密切关注	(160)
第九章 普通股	(161)
普通股的特点	(161)
普通股的一些价值衡量指标	(161)
每股收益·市盈率·每股净资产价值 (账面价值)·每 股清算价值·收益率	
有关普通股的信息	(165)
投资程序	(166)
行业分析·公司分析	

普通股投资组合中的分散化决策	(168)
定期检查	(169)
关于卖出普通股的决策	(169)
现金成本平均化	(170)
买入和卖出股票的技术	(170)
保证金账户	(171)
卖空	(172)
证券投资者保护公司	(173)
普通股的投资类别	(173)
增长型股票·收益型股票·增长收益型股票·防守型股票·周期型股票·蓝筹股·投机型股票·特例型股票·中小公司型股票·外资型股票	
普通股投资的一些理论	(176)
增长型理论·价值投资·温和增长型行业和收益法·衰退行业法·其他理论	
普通股与市场周期	(178)
长期投资于普通股的原因	(178)
历史收益研究·风险度·关于这些研究的一些结论	
一些警示	(182)
需要采用长期分散化的策略·需要意识到熊市的存在·股票市场环境会发生变化吗?	
第十章 其他权益投资	(186)
房地产	(186)
房地产作为投资工具的优点·房地产作为一种投资的缺点·如何进行房地产投资·房地产投资的种类·房地产投资产品的销售	
对石油天然气(自然资源)的风险投资	(195)
其他避税型投资	(195)
被动行为损失规则的影响	(196)
问题·什么是被动行为·谁会受到影响·房地产个人投资者免税规则	

卖出与买入期权	(197)
购买期权·销售期权	
新发行或首次公开发行	(199)
商品期货交易	(200)
艺术品、古董、硬币、邮票、黄金和其他珍贵金属	(201)
第十一章 固定收入投资	(202)
固定收入投资的种类	(202)
从债券中获取收益的方法	(203)
面值债券·市场贴现债券·原始贴现发行债券·溢价债券·中介持有的债券	
公司债券	(204)
公司债券的担保·提前赎回条款·公司债券的税收状态	
市政债券	(206)
免税收益与应税收益·提前赎回条款·市政债券的种类·市政债券评级·市政债券的税收状态	
美国政府债券	(209)
国库券·中期国债·长期国债·提前赎回条款·中期国债和长期国债的税收状态·通货膨胀指数中长期国债·储蓄债券·其他美国政府债券和政府机构证券	
市场贴现债券	(213)
一般特点·市场贴现债券的税收状态	
零息债券	(214)
一般特点·零息债券的税收状态·计划需要考虑的因素	
优先股	(215)
担保本金的固定收入投资	(216)
存单·担保金额寿险的现金价值·担保金额年金的现金价值·担保投资合同	
流动资产	(217)
固定收入证券的转换优先权	(218)
债券评级与投资质量	(218)

债券评级体系·高收益债券·债券评级和债券收益率·	
现代投资组合理论的应用·债券保险	
投资于固定收入证券的策略	(221)
投资期限因素·应税收入与非应税收入因素·提前赎回保	
护和利率风险防范策略·投资质量因素·分散化策略	
第十二章 共同基金与其他投资公司	(224)
投资公司的种类	(224)
为什么要投资于共同基金?	(224)
共同基金的缺点	
基金的种类——计划时需考虑的一些因素	(225)
开放式基金·封闭式基金·开放式基金与封闭式基金·	
有销售费基金和无销售费基金·有销售费基金与无销	
售费基金·单位投资信托	
投资公司的法规	(229)
如何投资于共同基金	(229)
共同基金的分配与交换	(230)
共同基金及其投资目标	(230)
股票基金·混合基金·应税债券基金·市政债券基金·货	
币市场共同基金·指数基金·税收管理基金·其他类型	
的基金	
获取关于共同基金的信息	(238)
共同基金的业绩表现	(239)
管理表现·投资表现·波动性·评估投资业绩时需要考虑	
的因素	
共同基金的费用	(242)
在选择共同基金时需要考虑的因素	(243)
计划共同基金时需要考虑的因素	(244)
共同基金的税收问题	(244)
纳税意义上的分配类型·共同基金股票的赎回与交换·	
基金股票的所得税税基·封闭式公司·小心购买股息	
对冲基金	(247)

第十三章 资产配置策略与模型	(249)
资产配置的基本要素	(249)
计划性·长期性·风险厌恶性策略	
资产配置程序	(250)
个人因素与资产配置	(251)
整体财务状况和税收状态·投资期限·投资限制、投资者的态度和其他因素	
投资目标	(252)
最大限度的当期收入·资本保值·合理的当期收入与适度的资本增长·长期资本增长·激进性资本增长·税收优惠投资	
投资政策	(253)
激进型投资政策与保守型投资政策·流动性与市场性·分散化与集中化	
可以考虑的资产类型	(255)
可考虑的投资中介工具	(255)
直接拥有资产·通过金融中介持有资产·限制性退休计划中的资产·个人退休金账户·寿险现金价值·投资年金现金价值·雇员股票期权与股票计划·信托资产	
收益风险因素	(258)
一些常见的收益与风险的估计值·现代投资组合理论与资产相关性	
资产类别中的再分配	(261)
应该如何持有投资(资产种类)	(261)
直接持有资产的优点·直接持有资产的缺点·在税收优惠计划中持有资产的优点·在税收优惠计划中持有资产的缺点·一些结论	
资产配置策略实例	(264)
一对年轻的职业夫妇·一对已退休夫妇	

第四部分 所得税计划

第十四章	所得税基础	(273)
	联邦个人所得税	(273)
	基本税收结构·联邦所得税率·税收申报地位·与通货膨胀挂钩·个人和供养人免税项目及特定逐项扣减项目的不可扣减·儿童以及特定未成年儿童的非工作收入的纳税问题(小儿税)·已故者转移收入·实际收到收入与建设性收到收入·收入的委托·资本利得税·非认可条款·个人可替代最低纳税额	
	联邦公司所得税	(290)
	哪些公司需要纳税?·基本的公司所得税结构·公司所得税率·其他公司税	
	过手企业	(293)
	合伙企业·S公司·有限责任公司	
	联邦信托和遗产所得税	(295)
	赠与者信托·简单信托与复杂信托	
	州和地方所得税	(297)
第十五章	适合于个人的基本节税技巧	(298)
	税收免除或扣减	(298)
	扣减、免除和信用清单的运用·适当地运用税收申报地位·非应税收入的收受·免税雇员保险金·以税收损失为目的的证券销售计划·销售主要住宅的税收利益·进行慈善赠与	
	将税收负担转移给他人	(304)
	收入型财产的直接赠与·收入型财产的信托赠与·对未成年人的赠品	
	当期不纳税的财富积累与税收延迟	(306)
	限制性退休计划以及 IRAs 的税收延迟积累·EE 系列储蓄债券所得税的延迟·选择应销售的特定股票凭证·寿险税收延迟(免税)价值积累与延迟年金价值·分期销售	

以资本利得形式获取收益	(308)
税收与资本利得锁定问题	(309)
避税策略·税收延迟策略(可能一直延迟到死亡)·销售策略·综合性方法	
纳税计划中需要注意的问题	(317)
避免虚假交易·不要让纳税因素超越其他重要目标·考虑节税所必须放弃的对象·确保税收节约值得从事该项交易·确保计划的灵活性·确保分析是完整的	
第十六章 慈善赠与	(319)
基本纳税原则	(319)
所得税的扣减·所得税扣减的年度限额·赠与财产中资本利得的不予认可·对慈善团体的财产转移的赠与税扣减和遗产税扣减·申报与评估要求	
计划技巧	(322)
增值财产的赠与·分割(剩余)财产慈善赠与·慈善赠与的其他形式·什么时候进行慈善赠与	
第五部分 退休与资本积累计划	
第十七章 雇主发起的限制性退休计划与社会保险受益金	(341)
退休后的经济问题	(341)
退休收入计划的步骤	(341)
退休收入的来源	(342)
个人提供的退休收入·社会保险老年人(退休)受益金·雇主发起的退休计划	
雇主发起的退休计划的特点	(344)
需要考虑的一般因素·限制性退休计划·限制性计划的优缺点·固定受益金计划和固定缴资额计划·婚姻权利对限制性退休计划的影响·从限制性计划借取的贷款·对限制性计划缴资和受益金的限制·限制性计划中的	

既定权利·与社会保险的融合(许可差别)·高层倾斜 退休计划·非限制性退休计划	
养老金计划	(357)
基本特点·什么时候可以支付退休受益金?·养老计划 受益金的种类·养老金计划中的受益金公式·养老受益 金担保公司	
红利分享计划	(360)
基本特点·普通红利分享计划·年龄加权红利分享计划 ·新型可比红利分享计划	
储蓄(节俭)计划	(362)
一般特点·参与者直接控制账户·税前缴资和税后缴资 ·现金或延迟安排(401 [K] 款方案)·带 401 (K) 款方案的储蓄计划的优点·带 401 (K) 款方案的储蓄 计划的局限性·税前缴资(投资)与税后投资之间的 比较(延迟效力的说明)	
股票奖金计划和雇员股票所有权计划	(368)
股票奖金计划·雇员股票所有权计划	
混合限制性退休计划	(369)
现金余额计划·目标受益金计划·最低抵消计划	
自我雇用者的退休计划(HR-10 或克欧计划)	(370)
需要考虑的一般因素·可扣税缴资额·谁可以建立 HR -10 计划?·HR-10 计划的种类·与公司退休计划的 等价	
第十八章 雇主提供的其他退休计划及其他雇员福利	(375)
雇主发起的其他退休计划	(375)
简化雇员养老金(SEP)计划·雇员储蓄激励匹配计划 ·避税年金(TSA)计划·非限制性延迟工资·执行官 退休补充计划	
其他的雇员福利	(383)