

主 编 刘宇红
副主编 杨天平 姚又中

个人 投资理财

Geren Touzilibcai

Finance



经济管理出版社

ECONOMY & MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

主 编 刘宇红
副主编 杨天平 姚又中

个人 投资理财

Geren Touzilicai

Finance



经济管理出版社

ECONOMY & MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

个人投资理财/刘宇红主编. —北京: 经济管理出版社, 2014.8
ISBN 978-7-5096-3181-2

I. ①个… II. ①刘… III. ①私人投资—中等专业学校—教材
IV. ①F830.59

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 126894 号

组稿编辑: 魏晨红
责任编辑: 魏晨红 周晓东
责任印制: 黄章平
责任校对: 赵天宇

出版发行: 经济管理出版社
(北京市海淀区北蜂窝 8 号中雅大厦 A 座 11 层 100038)

网 址: www.E-mp.com.cn
电 话: (010) 51915602
印 刷: 北京银祥印刷厂
经 销: 新华书店
开 本: 787mm×1092mm/16
印 张: 14.75
字 数: 298 千字
版 次: 2014 年 8 月第 1 版 2014 年 8 月第 1 次印刷
书 号: ISBN 978-7-5096-3181-2
定 价: 38.00 元

·版权所有 翻印必究·

凡购本社图书, 如有印装错误, 由本社读者服务部负责调换。

联系地址: 北京阜外月坛北小街 2 号

电话: (010) 68022974 邮编: 100836

编委会

编写顾问：

周跃南 深圳市福田区华强职业技术学校 校长
黄广旭 深圳市福田区华强职业技术学校 副校长
陈工孟 深圳市国泰安信息技术有限公司 董事长 博士生导师
上海交通大学安泰经济与管理学院 教授、博士生导师
高 宁 深圳市国泰安信息技术有限公司 副董事长
西安交通大学 教授 博士生导师
王春雷 深圳市国泰安信息技术有限公司 执行总裁

执行主编：

刘宇红 深圳市福田区华强职业技术学校 主编
张小裴 深圳市福田区华强职业技术学校 副主编
黄筑蓉 深圳市福田区华强职业技术学校 副主编
姚又中 深圳市福田区华强职业技术学校 副主编
杨天平 深圳市国泰安信息技术有限公司 副主编

编委成员：

吕蔓青 程 军 刘阿巾 马慧连 刘 兰 刘珊珊 王 宇 柯 楠

前 言

随着经济的快速发展，人们的财富逐渐增长，对财富的保值增值需求日益强烈。然而要让普通老百姓不再为财富而发愁，最好的办法就是好好打理手中现有的财富，争取少花冤枉钱、让钱生钱，这就是投资理财。

在美国，个人投资理财的历史悠久，近年来发展迅速，可以根据不同客户的个性化需求提供综合理财规划；并且美国重视理财人才的培养，理财业务向专业化方向发展。

在我国，个人投资理财起步晚，业务发展缓慢。我国的个人投资理财还是以银行作为理财主体，社会对理财的认识与发达国家还有很大的差距。我国理财发展缓慢的一个重要原因是对理财人才的培养滞后，缺乏大量精通理财业务知识、熟悉理财业务流程、掌握理财营销知识的人员。

《个人投资理财》正是基于这样的背景编写的，作为一本理财专业的教材，本书就是要告诉你不同类型的理财方式（如股票、基金、债券、房地产、外汇及黄金等）以及它们的特点。

本书立足于中等职业学校（以下简称中职学校）学生，按照中职学校学生的身心发展特点和心理发展过程，以浅显易懂、风趣通俗的语言阐述理财知识，培养他们对理财的兴趣，为他们以后掌握更深的理财知识和进一步学习打下深厚的基础。本书也可以作为理财类专业的参考书籍或投资理财者学习的书籍。

本书的主要内容为：

第一章，个人投资理财概述，概述了投资理财的定义、原则、个人投资理财规划的基本流程，客户的风险属性及个人理财业务在美国、中国内地及中国香港银行业的发展与现状。

第二章，个人投资理财规划，以个人投资理财规划的流程为引线概述每一流程节点的编制及基础知识。

第三章，个人风险管理与保险规划，通过案例引入风险的概念和可保风险，并概述风险的功能及类型、个人保险规划的制定。

第四章，股票投资规划，概述股票的基础知识、股票的发行与流通及股票的投资分析。

第五章，证券投资基金投资规划，概述股票投资基金的产生与发展、目标、作用等基础知识，并讲述了证券投资基金的发行方式和上市交易及投资策略。

第六章，债券投资规划，讲述了债券投资的含义、基本要素、特征等基础知识，并概述了债券发行与交易的规则、债券的价格和收益、债券投资策略。

第七章，房地产投资规划，内容包括房地产的含义、特征、投资方式、风险等基础知识，房地产价格的构成和影响因素、房地产投资规划。

第八章，外汇与黄金投资计划，概述了外汇、外汇市场、外汇交易及其影响因素、我国的个人外汇理财业务等外汇投资的基础理论知识和黄金、黄金市场、黄金理财方式等黄金投资的理财基础知识。

第九章，金融产品营销，通过营销礼仪、营销流程、营销话术、营销方法等方面概述了金融产品营销知识。

第十章，投资理财职业认知，概述了国家理财规划师职业资格认证和理财规划师的职业介绍和发展前景。

本书由深圳市福田区华强职业技术学校与深圳市国泰安信息技术有限公司合作编写，由深圳市国泰安信息技术有限公司的刘珊珊编写初稿，深圳市福田区华强职业技术学校的姚又中进行总纂并定稿。

本书的出版得到了经济管理出版社魏晨红编辑的支持与帮助，在此表示衷心的感谢。在本书撰写过程中所参阅的资料、论著、教材和网络资源，并未一一注明作者和来源，请您予以谅解和支持，在此深表谢意！

由于作者水平有限，书中难免存在缺点和不足，敬请广大读者批评指正。

笔 者

2014年6月

目 录

第一章 个人投资理财概述	1
第一节 投资理财的基础知识	2
第二节 客户的风险属性	7
第三节 个人理财业务的发展与现状	18
第二章 个人投资理财规划	25
第一节 客户信息的收集与整理	25
第二节 客户财务状况分析	42
第三节 客户理财需求和目标分析	51
第四节 客户理财规划	55
第五节 执行和监控客户理财规划书	63
第三章 个人风险管理与保险规划	65
第一节 风险与可保风险	66
第二节 保险的功能及类型概述	77
第三节 个人保险规划的制定	80
第四章 股票投资规划	89
第一节 股票概述	90
第二节 股票的发行与流通	96
第三节 股票投资分析	101
第五章 证券投资基金投资规划	105
第一节 证券投资基金概述	105

第二节 证券投资基金类型、发行与上市交易	113
第三节 证券投资基金的投资策略	119
第六章 债券投资规划	127
第一节 债券概述	128
第二节 债券发行与交易	133
第三节 债券收益与价格	137
第四节 债券投资策略	140
第七章 房地产投资规划	145
第一节 房地产概述	146
第二节 房地产价格的构成及影响因素	149
第三节 房地产投资规划	152
第八章 外汇与黄金投资计划	159
第一节 外汇投资	160
第二节 黄金投资	171
第九章 金融产品营销	181
第一节 营销礼仪	182
第二节 营销流程	197
第三节 营销话术	207
第四节 营销方法	213
第十章 投资理财职业认知	219
第一节 国家理财规划师职业资格认证	220
第二节 理财规划师职业介绍和发展前景	224
参考文献	227

第一章 个人投资理财概述

案例导入

田亮：成就富翁之路

中国体育界获得世界冠军的人越来越多，但能在短短几年内，从一个月收入只有千元的“穷小子”变成腰缠万贯的“亿万富翁”，恐怕屈指可数。田亮在国内体育圈里绝对算是一个创富奇迹——“智慧创造财富”。

田亮的智慧，在于他有着一般运动员所没有的经济头脑。悉尼奥运会和雅典奥运会的冠军头衔不仅让他赚足了人气和知名度，大把的钞票也随之而来。据不完全统计，仅2000~2003年，田亮就担任了十多家企业的形象代言人。除了广告代言外，田亮还在西安、重庆、北京等地购置多处房产。在重庆，田亮有一套近300平方米的别墅，这幢别墅购置时价值1000多万元，现在已经涨到了至少2000万元。2006年上半年，田亮在北京朝阳北路这个号称朝阳区的“财富大道”上又购置了一套商铺。据悉，田亮买的商铺每平方米是4万元，共购置了大约200平方米，价值近千万元人民币，而这里的商铺很多都是用来投资的，据称投资回报率可以达到8%左右。

与一般奥运冠军不同，田亮很会利用自己的知名度和人气进行二次“创业”。早在2004年，田亮就开始悄悄涉足商海了。他在重庆开了一家做“科宝博洛尼厨具产品”代理的公司，在西安则成立了一家“保时捷汽车”代理销售公司。2006年，田亮成立了“陕西田亮体育发展产业公司”，自己担任董事长，标志着他正式开始进军商界，该公司的第一个项目是兴建一个大型网球馆。同时，田亮还与西安某房地产商一起买下了一块地皮，开发一处大型楼盘。从一个跳水冠军成为一个亿万富翁，田亮只用了不到8年的时间，

令人刮目相看。

我们应该从田亮的成功致富过程中得到什么启发呢？应该怎样去制定自己的个人理财策略呢？

资料来源：韩海燕，张旭升，戴凤芝. 个人理财 [M]. 北京：清华大学出版社，2010.

第一节 投资理财的基础知识

一、个人投资理财的定义

假设用种子代表你现在的财富，你如果选择把种子吃掉，就相当于把钱消费掉；如果选择把种子放在某个地方不管它，时间一长种子可能会坏掉，就相当于把钱存起来不管它，钱就会贬值；还有一种选择就是将种子栽种在田地里，让其发芽、成长，最终生长成蔬菜，这就相当于把钱拿去投资赚钱。投资理财就是选择把种子拿去种植，种子生菜，菜产种子的过程。简单来说就是“钱生钱”。具体该如何定义个人投资理财呢？



财是靠理出来的，还是靠存款积累起来的？

案例 1.1

美国拳王泰森出身贫困，年少时就开始参加拳击训练，通过不懈的努力在拳坛闯出了一番天地，后来顺利成为世界重量级拳王，一度所向披靡。随着大量财富的快速积累，很快他就拥有了 4 亿多美元的财产。不幸的是，2003 年 8 月泰森因为 2700 万美元的债务，不得不向法院提出破产申请。

泰森的荒淫无度和挥霍成性世人皆知。除去他在那些龌龊官司上耗费的千万美元律师费以及付给前妻的赡养费外，平时出手过于阔绰也是他迅速败光几亿美元家产的主要原因。

泰森最终变成穷光蛋，归咎于他的那双铁拳——只会赚钱，不会理财。辛辛苦苦挣来的钱，如果不知道如何利用，肆意挥霍，就会出现“你不理财，财不理你”的局面。其实，理财是日常生活中最重要的内容之一，我们

不仅要懂得怎样赚钱，还要学会怎样理财，用更理性的态度去享受生活。

资料来源：刘芹. 投资理财常识速查速用大全集 [M]. 北京：中国法制出版社，2013.

个人理财可分为个人生活理财与个人投资理财。本书主要介绍的是与个人投资理财相关的知识，它是指在客户生活目标得到满足以后，追求投资于股票、债券、金融衍生工具、黄金、外汇、不动产以及艺术品等各种投资领域的最优回报，加速个人或家庭资产的增长。

案例 1.2

综观世界，有三种主流的创造财富的途径：①打工致富，目前靠打工获取薪水的人占 90% 以上；②创业致富，目前这类群体只占致富总人数的 10% 左右；③用不同的投资方式创造财富，目前这种投资者不足 1%。

一些理财专家对创造财富的三种主流途径进行了分析，发现了一个普遍的结果：若靠打工致富，财富目标大约可达到年薪百万元这样的级别；若靠创业致富，财富目标可达到年收入千万元的级别；但要是通过投资致富，财富目标可能会更高，如具有“投资第一人”之称的亿万富豪沃伦·巴菲特的财富现已达到 440 亿美元。还有沙特阿拉伯的阿尔萨德王储也是通过投资致富，他目前才 50 多岁，但早在 2005 年，他的财富就已达到 237 亿美元，名列世界富豪榜第 5 名。

从世界财富积累与创造的现象分析来看，真正决定个人财富水平的关键不是打工和创业，而是选择什么投资方式进行有效投资。赶快唤醒你沉睡中的“钱袋”吧，让你的财富如雪球般越滚越大。

资料来源：刘芹. 投资理财常识速查速用大全集 [M]. 北京：中国法制出版社，2013.

二、个人投资理财的原则

1. 投资总额量入为出

投资者需要结合自身情况，量入为出，不可盲目投资。应对自己的收入和支出情况做详细分析后，制订未来资金的使用计划。投资者必须有保证正常生活的应急资金，然后再将剩余资金按照恰当比例分配到不同用途的投资中。

2. 多样化投资组合

多样化投资组合的目的是为了分散风险。理智的投资者在投资理财中会把全部财力分散于股票、信用可靠的债券、储蓄存款及其他投资工具之间，防止孤注一掷。俗话说，“不要把所有的鸡蛋放在同一个篮子里”，就是对投资组合多样化最形象的描述。

3. 投资预期注意整体绩效

投资理财看重的是整体收益率，如果要以单一的收益率增长来牺牲投资组合的总体价值，就可能引发不可收拾的后果。同时，在评价整体收益的时候，应充分重视货币的时间价值。

4. 避免成本过高

投资者在进行投资时并不能保证自己就会盈利。因此，每笔投资的利益得失必须考虑在内，较大的投资成本必然会降低投资收益。投资者应该为自己的理财行为创造一个比较稳妥的“保护地带”，找出一条收益最大、代价最小的路径，最终实现有限资源的效用最大化。

5. 保持一定的易变现资产

随时可以变现的资产对个人投资者来说非常重要，个人或家庭若在银行里储蓄一笔钱，不但可以用来支付家庭所需开支，还可以应付突如其来的大笔费用需要，应付各种意外风险和取得较好的投资机会。

6. 做好财产组织规划

如果你拥有一笔预算，你是用来买车还是买房？是投资股票还是购买银行理财产品？这些财产组织规划，投资者在理财之初就应有长远的打算。个人投资理财的关键是做好财产组织规划，它是个人投资理财的灵魂。一个没有做好理财规划的人，其发展必然受到阻碍。

案例 1.3

“记账婆”其实是一个年轻可爱的女孩。她叫楚婷，从上大学开始，就养成了记账的习惯。当时家里给的零用钱并不多，但她会把每一笔开支都记下来，在月末再总结一次，看看有哪些开支不合理。记账让她学会了有计划地配置自己的财富。

毕业第一年，楚婷收入并不高，每个月税后只有 2000 余元。而每月餐

费、住宿费、交通费等必要的支出已达到 600 元，再加上平时购物、交际费用，每月还需要花 400~600 元。为了尽量减少开支，楚婷每次购物都是预先想好后再进行，只买最急需的物品。

她将每月攒下的 800~1000 元在下月发工资之前都存入一个一年定期储蓄账户，通过这种“滚雪球”存款的理财方式，一年以后，加上她领到的年终奖，她的银行存款就已经达到 20000 多元了。

后来由于工作出色，她被提升为公司部门经理，工资涨到了 4000 元，这时她的银行存款也达到了 35000 元。有了初步的积蓄后，楚婷决定给自己的存款增值。正好国家发行国债，她在咨询银行一些专家后，决定理财计划分三步走：35000 元存款全部购买三年期国债；工资增加后每月剩下 3000 元左右，每月存 1500 元定期，剩下的 1500 元则购买定期定额的共同基金。

三年后，楚婷的国债到期，加上利息收入一共有 38000 多元；银行存款超过 60000 元；共同基金全部售出后，也有 40000 元左右。这时，这个小“记账婆”手中已经有了一笔不小的财富，于是她决定按揭购买一套住房。与此同时，许多收入比她高的朋友却还过着捉襟见肘的生活，楚婷的攒钱经，让他们佩服不已。

记账让楚婷对自己的每一项支出都做到“心中有数”，从而使她能够合理安排自己的理财计划。

资料来源：于帆，周婷. 做个快乐的守财奴——中国人最该读的 100 个理财故事 [M]. 北京：中国文史出版社，2009.

三、个人投资理财规划的基本流程

需求和资源的不确定性，致使投资者必须制定一个周密的投资理财规划，以提升个人的生活质量和满足个人的生活需求，理财规划师进行个人投资理财规划的大致流程如图 1.1 所示。

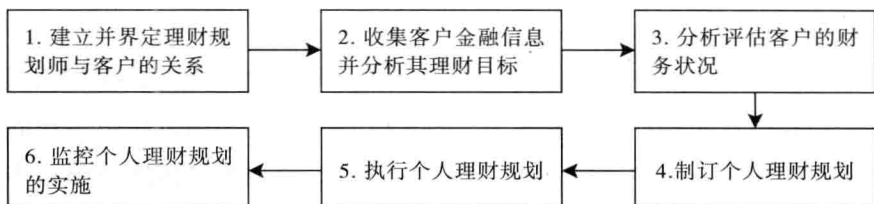


图 1.1 个人投资理财规划的流程

1. 建立并界定理财规划师与客户的关系

理财规划师要以客户的利益为导向,从客户的角度来帮助客户做出合理的财务决策,而合理的财务决策基于从客户所获得的各种信息。理财规划的第一步就是与客户建立清晰的、直接的关系,与客户关系建立的好坏直接决定了以后各步工作的质量与效率。

理财规划师可通过与客户面谈、电话联系、网络沟通等方式与客户建立联系,其中与客户面谈是最基本也是最重要的一种方式。在与客户面谈的过程中,理财规划师要充分了解客户的想法,注意收集客户提供的基本情况、财务目标、投资偏好等信息,并且要向客户传递个人理财的基本知识和背景、理财规划师个人行业经验与执业资格及阅历情况、个人理财规划的作用与风险等信息。

2. 收集客户金融信息并分析其理财目标

制订理财目标是理财活动的关键,也是个人理财管理的动力。理财规划师应向客户充分收集有关信息,确定客户的理财目标与期望,按照一定的标准将客户的目标进行分类,利用自己的专业技能和经验,分析客户理财目标中存在的缺陷(如缺乏时间性,过于注重短期等),并对目标的可行性和风险进行评估,给出有针对性的专业意见。

3. 分析评估客户的财务状况

理财规划师对客户的财务状况分析大致包括对客户的个人/家庭资产负债表、个人/家庭现金流量表以及财务比率等方面的分析。

其中,个人/家庭资产负债表分析主要是对客户当前所掌握的各种资源(包括现金、现金等价物、住宅、汽车在内的各类自用资产和可以生息的各类金融资产等)以及所负担的各种负债(包括短期和长期负债)情况的分析;个人/家庭现金流量表分析是对客户在一定期间内的收入(包括工资所得、经营所得、投资所得、偶然所得等)与支出(包括各种固定支出与变动支出)情况的分析;而财务比率分析则是在资产负债表和现金流量表所提供数据的基础上,用财务比率的形式更直观地反映客户当前的收入水平、财务自由度水平等财务状况。

4. 制订个人理财规划

理财规划师应基于客户所提供的信息,提出与其理财目标相对应的理财规划。理财规划的制订建立在客户信息收集、分析的基础上,这些信息包括客户的风险偏好、财务状况和理财目标等多个方面。只有在正确、全面地掌握客户的基本信息之后,理财规划师与客户进行充分沟通和讨论,使客户深刻理解和把握理财规划师的

分析与建议，共同做出科学的决策，才能够制订出符合客户需求和实际情况的个性化综合理财规划书。理财规划师也应听取客户的意见，对理财规划书进行合理修改。

5. 执行个人理财规划

个人理财规划的执行遵循准确性、及时性和有效性三项基本原则。只有同时兼顾这三项原则，理财规划才能够得到有效的执行。另外，执行投资理财规划需要掌握一些专业知识，因此实际执行过程中，还需要接受如会计师、个人理财规划师、投资顾问和律师等专业人员的建议与帮助。

6. 监控个人理财规划的实施

《个人理财规划》的执行效果会因宏观环境或微观环境的变化而产生偏差，理财规划师必须定期对《个人理财规划》的执行和实施情况进行监控和评估，并就实施结果及时与客户进行沟通，必要时还可以对计划进行适当的调整。

第二节 客户的风险属性

一、影响客户风险承受能力的因素

股市暴跌时，有的人泰然自若，有的人却如坐针毡；有的人卖掉止损，有的人却会加码摊平成本。是什么使得投资者的投资风格表现出如此的多样性？在理财专家看来，导致这些区别的最主要原因是投资者风险属性的不同。



投资者参与市场前，应问自己两个问题：“我能不能冒险”、“我敢不敢冒险”？

在分析风险属性时，一般要结合风险承受能力和风险承受态度两个指标进行。风险承受能力属客观因素，受到年龄、风险偏好、学历等因素的影响。

1. 年龄

一般而言，客户年龄越大，可以承担的投资风险就越低。通常情况下，年轻人的人生与职业刚刚开始，面临着无数的机会。他们敢于尝试、敢于冒险，更偏好高风险。等到退休年龄时，心态自然就比较保守，做人做事比较稳重，而且这个年龄也不允许冒较大的风险，理财偏好一般趋于保守。

案例 1.4

2009 年, BTV 财经《名人堂》请来资深理财专家, 开设 PK 堂, 针对“男女理财谁更有优势”展开了一场讨论。总体来说, 男女性在理财投资上有着不尽相同的态度和表现:

1. 男人爱冒险, 女人重安全

男人往往把金钱当作身份的象征, 为提升身价, 男性甘冒风险放手一搏, 期望剑走偏锋, 获得更大的金钱收益。而在女人看来, 金钱代表着安全感, 为求心安, 低风险的投资策略才是最佳选择。

2. 男人看长期, 女人看短期

男人通常认为, 有效的金钱管理是一项长期策略, 多少钱用于日常花费, 多少钱用来投资理财, 购买股票还是基金, 选择哪种养老保险, 大多由男人执掌大权。女人却认为, 好的金钱管理是短期目标, 从小处着手, 随时关注商品打折信息, 细致记录家中每笔收支, 及时偿还信用卡债务等。

3. 男人为获利, 女人为保本

对男人而言, 投资是为了获取最大收益, 他们认为, 放着钱什么都不做是件愚蠢的事情。而女性则比较重视风险规避, 认为保本是最高原则。

4. 男人多镇定, 女人多担心

面对股市风云变幻, 股价起伏不定, 男人大多表现得镇定自若, 心情指数不会随着股指的起伏而上下波动。由于大脑构造不同, 女性的情绪比较细腻敏感, 心情容易因获利状况的不同变得阴晴不定。

5. 男人常怪罪, 女人常自责

面对投资失利, 男人通常很少会认为是自己的责任, 往往怪罪于市场、经济环境或是理财顾问。相较而言, 女人较容易从自身上找原因。

6. 男人多自信, 女人多请教

男人有更强的掌控欲, 他们更愿意相信自己, 自己钻研, 不轻易求助他人。而女人对这方面则表现得更为谨慎, 出于投资安全考虑, 她们更愿意虚心请教, 是理财顾问心中较好的合作客户。

资料来源: BTV 财经《名人堂》. <http://finance.qq.com/a/20090402/003125.htm>.

2. 资金的投资期限

如果一笔资金可以长时间持续地投资，并无须考虑短时间内能否变现，那么这项投资可承受的风险能力就较强；相反，如果一项投资资金要准备随时变现，那么就必须选择更安全、流动性更好的产品，当然这项投资可承受的风险能力就较弱。其中，影响投资风险的因素主要包括以下几点，如图 1.2 所示。

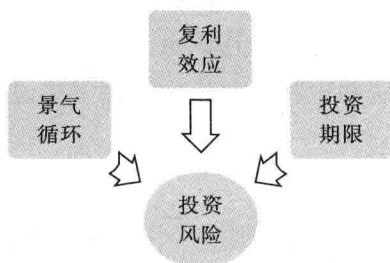


图 1.2 影响投资风险的因素

(1) 景气循环。在金融市场中，短期的波动是很难被预测的，盈亏也很难通过技术操作来控制。如果投资时间较长，就会跨过几个循环周期，此时可选择景气周期高峰时卖出获利。

(2) 复利效应。投资的最大魅力是复利增长，短期投资即使获利丰厚，如果没有经过一定时期所产生的复利效应，收益仍然有限。并且，一旦亏损就可能导致短期理财目标无法实现，从而产生一定的风险。

(3) 投资期限。据统计结果显示，报酬率上下限的差异随着投资期限的延长越小，标准差也随之越来越小。这说明投资时间越长，平均报酬率越稳定。同一种投资工具的风险，可通过延长投资时间来降低。因此，投资期限越长，越可选择短期内风险较高的投资工具。

3. 理财目标的弹性

理财目标的弹性越大，投资者可承受的风险就越高。若理财目标缺乏弹性且时间较短，则通过存款以保本保息的方式是最佳的选择。

如果投资是为了支持子女的教育或者父母的赡养，那么这笔资金就必须在确保安全性的前提下，于特定时间内获得理想的收益，这样的理财目标既缺乏金额弹性又没有时间弹性，对理财工具的风险偏好较低；相反，如果个人计划一笔资金用于未来购车，则可以有较强的理财目标弹性，可根据收益状况来决定该笔资金的投资期限和购车的时机及档次。