

新世纪理财经理岗位能力培训推荐教材

理财经理 基础与实务

THE FOUNDATION AND PRACTICE
FOR FINANCIAL MANAGER

大众理财顾问杂志社 组编
李 鸿 朱长福 主编

借外读



机械工业出版社
China Machine Press



新世纪理财经理岗位能力培训推荐教材

理财经理 基础与实务

THE FOUNDATION AND PRACTICE
FOR FINANCIAL MANAGER

大众理财顾问杂志社 组编
李 鸿 朱长福 主编



机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS

《理财经理基础与实务》是理财经理(FM)岗位能力培训教材,共分14章,包括个人理财概论、宏观经济基础、货币的时间价值、理财目标管理、家庭财务管理、理财与法律、家庭税务筹划、职业规划与员工福利、居住规划、婚姻及子女教育金规划、退休规划与遗产规划、投资规划、风险管理以及综合理财规划等知识模块。本书内容详实,结构严谨、论述透彻,且配有丰富的图表和案例,能够让有志于成为理财经理的人士快速掌握岗位所需基本知识与工作技能,轻松达到理财经理(FM)执业能力要求。

本书适合备考理财经理(FM)能力认证考试的读者以及希望掌握基础的理财知识、拥有基本的理财技能的读者参考。

图书在版编目(CIP)数据

理财经理基础与实务 / 大众理财顾问杂志社组编.

—北京:机械工业出版社,2017.8

ISBN 978-7-111-57534-4

I.①理… II.①大… III.①投资—职业培训—教材

IV.①F830.59

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2017)第 180247 号

机械工业出版社(北京市百万庄大街 22 号 邮政编码 100037)

策划编辑:李 鸿 责任编辑:孙东健

责任校对:康会欣 责任印制:孙东健

装帧设计:郝子逸

北京宝昌彩色印刷有限公司印刷

2018 年 1 月第 1 版·第 1 次印刷

185mm×260mm·30.75 印张·622 千字

标准书号:ISBN 978-7-111-57534-4

定价:88.00 元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社发行部调换

电话服务

网络服务

社服务中心:(010) 88361066

教材网:<http://www.cmpedu.com>

销售一部:(010) 68326294

机工官网:<http://www.cmpbook.com>

销售二部:(010) 88379649

机工官博:<http://weibo.com/cmp1952>

读者购书热线:(010) 88379203

封面无防伪标均为盗版

前 言

以党的十九大召开为标志，我国迈入了中国特色社会主义新时代。习近平总书记在十九大报告中强调，在此新时代，要“不断满足人民日益增长的美好生活需要”，“拓宽居民劳动收入和财产性收入渠道”。金融理财业，应该是拓宽居民财产性收入渠道的中坚力量。

随着我国经济的持续健康发展，城乡居民收入持续增加，私人财富加速积累。据贝恩公司和招商银行联合发布的《2017 中国私人财富报告》显示，2016 年，中国个人持有的可投资资产总体规模达到 165 万亿元，2014—2016 年年均复合增长率达到 21%；预计到 2017 年年底，可投资资产总体规模将达 188 万亿元。如此庞大的财富总量，亟需通过专业的手段进行科学化配置，以求得财富的保值增值。报告也显示，高净值人群对专业机构的依赖度不断提升。2009 年，高净值人士的个人可投资资产仅有不到 40% 由机构管理，其中私人银行管理部分不足 15%，绝大部分可投资资产仍由自己及家人直接投资；而机构理财份额在 2017 年就快速上升到约 60%，其中私人银行管理部分达到了近 50%。

与不断增长的财富管理需求相比，我国的专业理财师数量相对不足。虽然我国金融业从业人员目前已达到 600 多万人之巨，但无论通过何种口径统计，系统学习并掌握个人理财规划技能的持证理财师难及 100 万人。许多为个人理财服务的人员对金融理财的基本知识知之甚少，完全受金融产品的销售利益所驱动。不得不承认的现实是，民众对个人理财服务业存在着一定的信任危机。

理财经理是指运用理财的原理、方法以及投资、保险、信贷等工具，为客户提供包括购房、子女教育及退休等目标规划与特定理财解决方案服务的专业人员。理财经理需要有宽阔的知识视野，对复合技能要求较高，知识跨度涵盖经济、金融、财务、税务、法律等学科，相当于一个财富“全科医生”。在此基础上，高级理财经理应在某一方向上体现出专长，才能更好地为客户服务。

应该说，金融理财机构以及一些专业的培训认证机构，为提升我国理财规划人员素质做出了不懈的努力，也取得了斐然的成绩。但由于供需矛盾的极端突出，这些持证人往往身居后台，其服务的客户往往先要通过一线客户经理的引荐或者系统的筛

选。绝大多数的金融消费者还是很难得到专业的理财顾问服务。究其原因，一是专业的理财经理在数量上偏少，机构难以满足所有客户的金融理财需求；二是理财规划人员的前期认证培训门槛较高，对基础知识和经验有一定的要求，许多人望而却步。

其实，理财经理在不同的岗位上，对其技能的要求也可以实现分层。对于基本的理财顾问服务，只要具备高中文化程度即可掌握基本的知识体系，理财经理队伍完全可以通过“入门-进阶”的路径来实现规模发展。《大众理财顾问》杂志自2004年创刊以来，见证了中国理财市场十多年来的发轫、成长与成熟历程。我们深刻感到中国理财市场要实现理性繁荣，庞大的金融消费人群从总体上实现成熟是非常必要的，这同时也要求金融理财机构提供更好的服务，并创造一个与客户良性互动的环境。由此，我们依托十多年的专家积累以及对理财经理队伍的洞察，萌发了组织编写一本理财经理岗位能力的入门教材的想法，以此让立志于从事理财规划职业的“小白”们以及希望提升专业素质的金融机构客户经理有一套基本而系统的知识框架。

本书在系统总结其他培训教育课程的基础上，通过“原创性创新、吸纳性创新、集成性创新”方法，使课程突出“理论严谨、实务管用”的培训目标。

具体而言，本书具有以下主要特点：

(1) 结合人员实际，突出系统整合。针对目前基层理财顾问知识面狭窄单一，对某一领域的“纵向”专业知识理解较深而对横跨多领域的“横向”知识知之较少的现状，本书构建的课程体系努力适应一线人员的实际需要，在系统介绍金融理财相关专业知识的基础上，侧重于各知识点的整合。

(2) 结合本土实际，突出洋为中用。目前的理财专业培训书籍多从国外翻译而来，但国外的一些理财理念也未必适应我国国情。因此，本书构建的课程体系是从我国金融环境和国人的思维方式出发，借鉴国外先进理财理念和方法，力图做到有的放矢。

(3) 结合岗位实际，突出实务导向。本书突破理论与实际“两张皮”，更注重从实务角度倒推理论知识点的阐述。在写作方法上，力求言简意赅、深入浅出、突出案例。

本书的编写人员既有从事教学与科研的行业研究专家，也有具备丰富实际经验的从事金融理财业务的资深实务专家，这就确保了本书在理论框架完整的基础上，更加突出实务培训的针对性。

由于编写时间相对仓促，书中不当之处，敬请指正。

大众理财顾问杂志社

理财经理培训课程编写组

2018年1月1日

目 录

第一章 个人理财概论	1
第一节 理财的定义与范围	1
第二节 理财规划的框架与流程	6
第三节 理财哲学与行为特性	13
第四节 理财经理的职业概况、职业道德与执业准则	23
第二章 宏观经济基础	40
第一节 宏观经济的基本概念	40
第二节 宏观经济分析框架	44
第三节 货币政策与财政政策	50
第四节 不同宏观经济状况下的投资工具选择	52
第五节 消费理论与效用曲线	56
第三章 货币的时间价值	60
第一节 货币时间价值的原理	60
第二节 利用财务计算器计算货币的时间价值	66
第三节 EXCEL 电子表格的财务函数运用	69
第四章 理财目标管理	77
第一节 家庭生命周期与生涯规划	77
第二节 目标需求层次	84
第三节 理财目标管理的方法	90
第五章 家庭财务管理	101
第一节 家庭财务报表编制	101
第二节 家庭现金流管理	114
第三节 家庭信用与负债管理	133
第六章 理财与法律	144
第一节 理财相关法律知识	144
第二节 金融法规	152

第三节 委托理财与理财监管	183
第七章 家庭税务筹划	191
第一节 我国税收制度简介	191
第二节 个人所得税的税法规定	204
第三节 个人所得税的筹划	215
第八章 职业规划与员工福利	221
第一节 事业规划	221
第二节 创业规划	228
第三节 员工福利计划	237
第九章 居住与移民规划	252
第一节 居住规划的重要性与流程	252
第二节 购房与换房规划	260
第三节 我国的房产制度	269
第四节 房贷规划	273
第五节 移民规划	273
第十章 婚姻及子女教育金规划	279
第一节 婚姻规划	279
第二节 子女教育金规划	285
第三节 离婚事件	290
第十一章 退休规划与遗产规划	296
第一节 退休规划基础知识	296
第二节 退休规划实务操作	300
第三节 遗产规划基础知识	325
第四节 遗产规划实务操作	330
第十二章 投资规划	336
第一节 各种投资工具的特性	336
第二节 家庭资产配置策略	362
第三节 家庭投资管理的方法	390
第十三章 风险管理	412
第一节 风险衡量与保险原理	412
第二节 人身风险的保额需求	415

第三节 保险产品的种类与特性 421
 第四节 人生保险规划 445
 第十四章 综合理财规划 456
 第一节 规划前的沟通与分析 456
 第二节 资产配置与目标可行性案例分析 468
 第三节 特定人群的理财规划重点 472
 第四节 针对特殊理财目标的规划 477
 主要参考文献 482

第一章 个人理财概论

第一节 理财的定义与范围

为个人提供理财规划服务的专业人员，一般可称为理财经理、理财规划师、金融理财师或者理财师，是在特定的职业道德、从业能力和工作经验等方面达到一定要求的人。本书将此类专业人士统称为理财经理。

一、理财的定义

一般人谈到理财，想到的不是投资，就是赚钱。实际上，理财的范围很广。

中国银行业监督管理委员会 2005 年颁布的《商业银行个人理财业务管理暂行办法》对个人理财做了如下定义：“个人理财业务是指商业银行为个人客户提供的财务分析、财务规划、投资顾问、资产管理等专业化活动。”

现代国际金融理财标准（上海）有限公司（即 FPSB China）将个人理财服务归结为金融服务，认为：“个人理财是一种综合金融服务，是指专业理财人士收集客户家庭状况、财务状况和生涯目标等资料，明确客户的理财目标和风险属性，分析和评估客户的财务状况，为客户量身定制合适的理财方案并及时执行、监控和调整，最终满足客户在人生不同阶段的财务需求，使其实现财务上的自由、自主和自在。”

《个人理财 理财规划师的要求》（GB/T 23697-2009）将理财规划描述为“使客户达到其个人理财目标的过程”，并指出：“由理财规划师提供理财规划的过程包括（但不限于）6 个步骤，这 6 个步骤可以在签约客户和理财规划师之间重复进行。签约客户也可在未完成所有步骤之前提前中止。”理财规划的 6 个步骤包括：建立并定义签约客户与理财规划师的关系、收集签约客户信息并确定目标和预期、分析评估签约客户的财务状况、制定理财规划书、实施理财规划和理财规划跟踪执行。

中国就业培训技术指导中心组织编写的《理财规划师基础知识》将理财定义为：“它是指个人或专业人士及机构根据生命周期理论，依据个人（家庭）财务及非财务状况，运用规范的、科学的方法并遵循一定和特定的程序制定的切合实际、可操作的某一方面或一系列相互协调的规划方案，最终实现个人（家庭）终身的财务安全与财

务自由。”理财规划的内容包括现金规划、消费支出规划、教育规划、风险管理与保险规划、税收筹划、投资规划、退休养老规划、财产分配与传承规划等。

本书从实务角度对理财下一个简单明了的定义：理财是理一生之财，是对个人一生的现金流和风险进行管理的活动。

从上述定义看出，理财包括3个方面的要素。

①理财是理一生之财。理财绝不仅仅是解决某一时期对金钱的燃眉之急。

②理财是现金流管理。每个人从出生开始就需要用钱，从而产生现金流出，因此都需要赚钱或赎回资产，以产生现金流入。所以，不论你目前是否有钱、有多少钱，都需要理财。

③理财是风险管理。每个人的未来都面临风险，如人身风险、财产风险与市场风险等，这些风险都会影响人的现金流入（收入中断风险）或现金流出（费用剧增风险）。因此，风险管理也是理财的重要内容。

二、理财的范围

依照上述定义，理财的范围应包括赚钱（收入）、用钱（支出）、存钱（资产）、借钱（负债）、省钱（节税）与护钱（保险与信托）等6个方面。

（一）赚钱——收入

人一生的收入包括运用个人资源所产生的工作收入和运用金钱资源所产生的理财收入。

- 1) 工作收入 以人赚钱，包括薪资、佣金、工作奖金、自营事业收入等。
- 2) 理财收入 以钱赚钱，包括利息收入、房租收入、股利收入、资本利得等。

（二）用钱——支出

人一生的支出包括由出生至终老的生活支出和因投资与信贷而产生的理财支出。

- 1) 生活支出 包括衣、食、住、行、教育、娱乐、医疗等方面的开销。
- 2) 理财支出 包括贷款利息支出、保障型保险保费支出以及投资手续费支出等。

（三）存钱——资产

当期的收入超过支出时会产生储蓄，而每期累积下来的储蓄就是资产。资产就是可以产生投资收益的本金。年老时，当人无法通过继续工作获取收入时，就要靠钱产生理财收入或变现资产来满足晚年生活之需。

- 1) 紧急预备金 指为防备失业等不时之需而保有的现金。
- 2) 投资 指可用来产生理财收入的资产工具组合。

3) 置产 指用来购置自用房屋、自用车辆等使用价值的资产。

(四) 借钱——负债

当现金收入无法满足现金支出时就要借钱。借钱的原因可能是暂时性的人不敷出,如购置房产、汽车、家电以及扩充信用投资等。借钱之后,如果没有马上偿还,就会累积成负债,要根据负债余额支付利息。

1) 消费负债 如信用卡循环信用、赊账消费及分期付款等。

2) 投资负债 如融资融券保证金、发挥财务杠杆的借钱投资等。

3) 自用资产负债 如购置自用房屋的贷款与汽车贷款等。

(五) 省钱——节税

有收入就要缴纳所得税;出售房产时,要缴纳财产转让所得税等;未来若实施遗赠税,财产移转时还要缴纳赠与税或遗产税。因此,在现金流规划中如何合法节省所得税,在财产移转规划中如何合法节省赠与税或遗产税,也成为理财的重要一环,这对高净值人群更为重要。

1) 所得税节税规划 如企业组织形式、薪资与年终奖配置、劳务收入给付计划等。

2) 房产节税规划 包括房产购置面积、持有期间、房产套数等。

3) 财产转移节税规划 包括分年赠与、高额保单、境外免税公司等。

(六) 护钱——保险与信托

护钱的重点是风险管理,指预先通过保险或信托安排,使人力资源或已有财产获得保护,发生损失时就可以获得理赔金,弥补损失。保险的功能是当事故发生,家庭现金收入无法满足当时或以后的支出时,仍能有一笔资金或收益可弥补缺口,降低人生旅程中收支意外失衡时产生的冲击。为得到弥补人或物损失的寿险与产险保障,就必须支付一定金额的保费。发生保险事故时,理赔金所产生的理财收入可取代中断的工作收入,满足家庭或遗属的生活支出,或以理赔金偿还负债,降低理财利息支出。此外,信托安排可以将一笔财产独立于其他私有财产之外,不受债权人的追索,有保护财产免于流失的功能。

1) 人身保险 产品包括寿险、医疗险、意外险、失能险等。

2) 财产保险 产品包括火险、地震险、责任险、盗抢险等。

3) 信托 包括信托的架构、信托目的、信托财产、信托受益人等。

三、理财的目的

按照目标层次,理财的目的一般包括以下4种。

(一) 平衡一生的收支差异

如果一个人从出生到死亡一直都有收入，而且在任何时候赚的钱都等于用的钱，那么就不需要平衡收支间的差异，理财对他来说就不那么重要。而事实上，人一生中只有约一半的时间有赚取收入的能力。以终年 80 岁的人为例，前 20 年受父母抚养，中间 40 年必须养活自己与家人，而后 20 年若不依赖子女，则必须在无收入的情形下养活自己。若受父母抚养的支出与抚养子女的支出相当，要让一生的现金流入等于现金流出，则必须以中间 40 年的收支结余来弥补前后 20 年的净支出，以平衡收支的时间差异，即：

工作期储蓄=个人资源养成支出+退休期生活支出

在这种情况下，一生赚的钱刚好在一生内用完。现金流控制是理财的首要目的。图 1-1 为生命周期收支图。

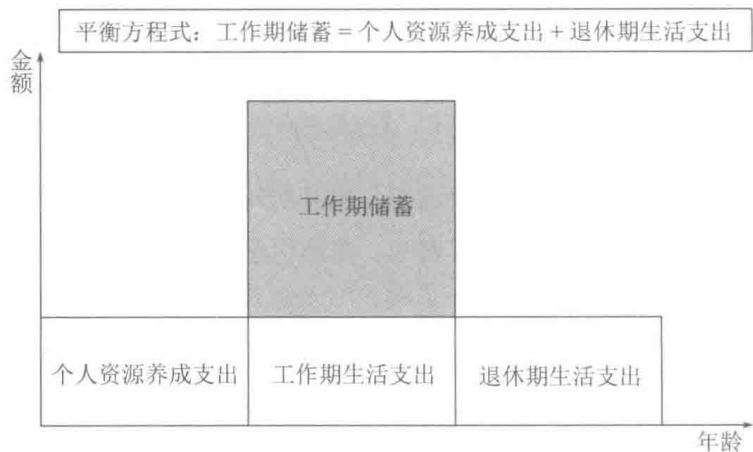


图 1-1 生命周期收支图

(二) 对抗通货膨胀

假使货币的时间价值不变，没有通货膨胀的问题，理财会变得比较简单。多赚钱就可以多花钱。只要在工作期多储蓄，把钱放在保险柜，退休后拿出来用就可以了，不需要刻意安排投资来追求至少高于通货膨胀率的报酬。但是，通货膨胀必将会使钱的购买力在几十年后大幅下降，因此就需要投资。

当然，全球也曾发生过一些通货紧缩现象，钱的购买力反而更高了。这是不是代表不需要理财了呢？答案是否定的。经济周期与物价都是循环变动的，短期通货紧缩现象的存在并不代表以后通货膨胀现象就此根除。通常，理财规划的时间长达三四十一年。在这么长的时间内，发生温和通胀甚至恶性通胀的可能性非常大。因此，要把部

分资产投资在可以保值的工具上，来对抗未来可能发生的通货膨胀。

（三）让资产实现增值

当财富累积到一定程度，资产存量的配置就成为理财的重点，也就是要有效地运用财富以产生投资收益，让自己及家人能过上更好的生活，并可在终老之后将财富传承给后代。除了少数人可能有遗产保障，大部分人唯有通过理财规划并加以行动，才能让梦想变为现实。

（四）回馈社会

对于行有余力者，以额外的财力乐善好施，帮助他人，不完全是为了求名，而是体现了富而好礼的品质。

很多企业家，其收入和财产早已满足前述 3 个目的，他们继续投入全力经营企业，目标就是为了造福员工、通过纳税协助政府建设并通过捐款设立文化慈善基金会等公益事业回馈社会。比尔·盖茨是全世界最有钱的人，也是全世界捐款最多的人，但他至今仍然热衷工作，创造财富，尽最大的努力去回馈社会。

四、理财规划的必要性

表 1-1 对没有理财规划与有理财规划的结果做了比较，以反映理财规划的预期效益。

表 1-1 有无理财规划对各项理财行为的影响

理财活动	理财规划	无理财规划的可能结果	有理财规划的预期效益
收入	事业规划	随机性地求职、就职；情绪性地离职、跳槽；一窝蜂地创业、转业	学以致用，毕业与就业衔接；按生涯规划阶段性地换工作；在做好可行性评估后创业
支出	消费预算	冲动、无计划地消费；在信用卡时代可能导致个人信用破产	在既定预算下消费；对实际消费与预算进行差异分析；逐月改善，实现预算目标
储蓄	储蓄计划	储蓄成为一时收入大于支出的残差项；无持续性及前瞻性	储蓄根据长期目标制定，是控制数据的非残差项；有持续性及前瞻性
置产	购房、购车规划	决定能否购房或购车时仅考虑短期支付能力，未考虑长期负担能力	根据生涯需求与负担能力制定平衡的、阶段性的购房与购车规划
投资	退休金与教育金规划	没有目标，盲目投资，暴露过高投资风险；缺少一致性投资策略	根据净值储蓄及风险承受度设计投资组合，可实现合理的理财目标
借贷	偿债计划	未规划还款来源，忽略借债投资风险，可能导致违约	根据未来收入和储蓄能力决定贷款金额，可按计划摊还贷款，以减轻负担

(续)

理财活动	理财规划	无理财规划的可能结果	有理财规划的预期效益
保险	保障计划	在人情压力下投保，花大钱买小保障，违约投保难获理赔	根据生活保障需求规划保单，保险事故发生时可达到足额保障的效果
税负	节税规划	缴了可不用缴的税，未善用免税额度，未利用节税工具	在法律允许范围内善用基金、保险、信托等工具，节省可观税负
整体层面	全方位规划	只考虑短期目标，而忽略教育金或退休金等长期目标	同时考虑短、中、长期目标，可确保退休后财务独立，过上有尊严的晚年生活

第二节 理财规划的框架与流程

一、理财规划的框架

理财规划是在财务上以目前条件实现未来梦想的过程，其整体框架如图 1-2 所示。

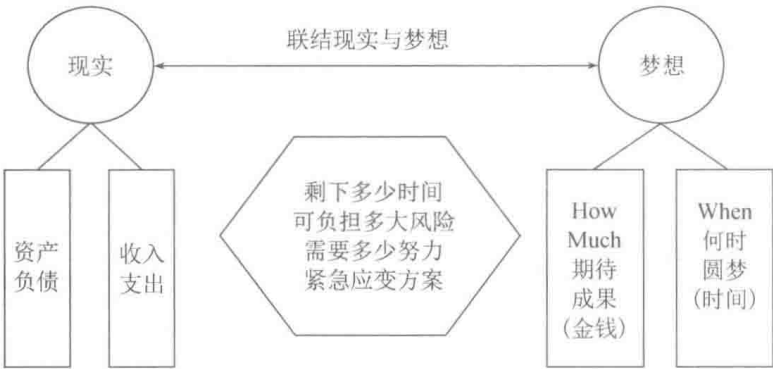


图 1-2 理财规划的框架

每一个人都有梦想，但梦想大多都需要一定的金钱支出才可能实现。理财的关键是要把梦想具体化与数据化。

短期愿望（一般指 1 年以内）不需要考虑物价因素，也不用考虑每月存款的投资报酬率，只需根据目前的经济状况调整即可。如欧洲之旅需花 8 万元，而自己目前只有 2 万元，且每月可以存 1 万元，那么在不借钱的情况下需要 6 个月后才能成行。若已确定 3 个月后要出发，则每个月要存 2 万元才行。

要实现中长期梦想，不但需要考虑钱的购买力在这一段时间的变化，也要考虑储蓄的投资报酬率。投资报酬率的高低与所使用的投资工具有关。由于高报酬伴随高风险，所以需明确自己的投资性格，才能在不同的报酬率与风险组合中做取舍。在一个

设定的期望报酬率下，可以用公式算出每月所需的储蓄金额。算出每月储蓄金额后，要在目前收入能力下尽可能地实现，即

$$\text{每月收入} - \text{每月需储蓄金额} = \text{每月支出预算}$$

如果应有储蓄超过自己的收入负担能力，则需降低原梦想的金钱期望值，或延长实现梦想所需的时间。

二、理财规划的流程

理财规划的流程如图 1-3 所示。

理财规划包括分析目前财务状况、设定理财目标、确认实现目标的方式、制定理财方案、执行理财方案、定期检视与调整理财方案 6 个步骤。

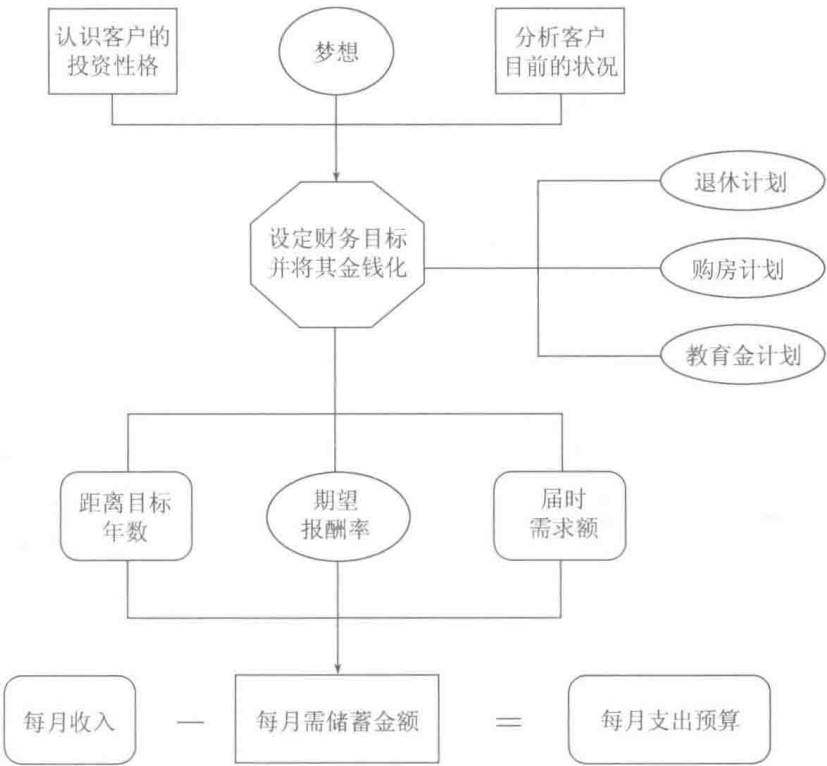


图 1-3 理财规划流程

（一）分析目前财务状况

个人和家庭目前的资源状况与未来收入能力分析见表 1-2，具体包括 3 个方面。

- 1) 家庭基本状况 如年龄、婚姻状况、家庭成员及其年龄、职业及居住状况等。
- 2) 目前财务状况 整理家庭过去 1 年的收入与支出状况，编制家庭现金流量表；整理目前的各项资产及负债状况，编制家庭资产负债表。这两张报表可以显示家庭的

现有资源。资产负债表反映目前可用来投资的金额，现金流量表反映每年可加入投资的现金流。

3) 未来收入能力 按照过去的收入状况与收入增长率的假设，预估家庭主要成员退休之前的工作收入能力。

表 1-2 目前的可投资额及未来的收入能力

	目前的可投资额	未来的收入能力	已安排的流入
定义	可运用于实现理财目标的目前资产值	可运用于实现理财目标的年收入额	已投保的满期可领回的储蓄险或年金（含社保养老金与企业年金）
排除项目	提供目前使用价值的资产值（如自用汽车、住宅）	无法用于个人或家庭的收入额（如税款）	保障型寿险的理赔金（或有收入不列入）
考虑因素	随着经济环境变化，定期检视目前资产市值，调整投资方向	随着未来收入或支出状况的变化，检视年储蓄的稳定性与增长性	储蓄险保单持续有效是确保未来流入的前提，保费支出不能中断

一个完整的理财资源应包括下列 5 项重点：

- 初期有多少生息资产（可产生投资收益的资产）来满足理财目标的现金流出？
- 实现某些理财目标时，是否也伴随一些现金流入（如换房时，出售旧房的钱可用来支付新房首付款）？
- 家庭可用来实现理财目标的年工作收入有多少？
- 自己或配偶何时退休，还可以工作多少年？
- 已安排好或预计的其他现金流入（如预计可得到的社保或企业年金、储蓄险或年金险还本、保险金、遗产或信托收益等移转性收入等）有多少？

(二) 设定理财目标

一个完整的理财目标应包括下列 4 项重点：

- 何时开始实现此目标？
- 初期需要有多少整笔现金流出，以实现此目标？
- 每年需要有多少现金流出，以实现此目标？
- 要持续多少年的现金流出，才能满足此目标？

也可以运用货币时间价值将上述后 3 项整合成目标实现时的届时总需求额。

人生会有很多阶段性的理财目标：短期目标包括购车计划、旅游计划与进修计划等，长期目标包括购房计划、子女教育金计划与退休计划等。当几个目标必须同时准备，而可运用的资源又有限时，必须对各项目标的重要性加以排序，甚至有所取舍（见表 1-3）。这涉及理财价值观的问题，对各个目标的详细规划将在第四章详述。

表 1-3 理财目标分解

目标 层面	3 年以内的短期目标	4~14 年的中期目标	15 年以上的长期目标
个人	个人生活费用、保险费用、个人利息支出、偿还消费贷款、留学深造等	创业资本筹措、偿还创业贷款等	退休
家庭	抚养亲属费用、家庭保费支出、家庭利息支出、偿还短期负债、结婚、子女出生、国内外旅游、购车/换车等	子女教育、移民、购房/换房、偿还房屋贷款等	财富传承
社会	定期定额向慈善机构捐款	随收入增加，提高捐款金额	成立基金会或公益信托，造福社会

（三）确认实现目标的方式

以目前资源实现未来目标，对大部分的人而言会有缺口。要想补足缺口，有下列 5 种方式。

1) 延后目标实现时间 在目前的投资报酬率下，让现有的资源有更长的时间进行复利累积，以实现理财目标。

2) 降低理财目标 在目前的投资报酬率下，降低理财目标的届时需求额，以匹配现有的资源情况。

3) 提高投资报酬率 在既有的可投资资产与可运用现金流的情况下，提高资源运用的投资报酬率。

4) 增加现金流投入 在目前的投资报酬率下，算出每年或每月必须增加多少现金流来进行投资，来实现既定的理财目标。算出来应有储蓄目标后，如果收入相对固定，运用以下公式来预算支出：

$$\text{收入}-\text{储蓄目标}=\text{支出}$$

5) 改换理财路径 通过改变职业或创业、调整房贷比例或贷款年限等，规划不同的目标实现路径，并重新做方案评估。

（四）制订理财方案

根据家庭生命周期、投资性格、理财目标的弹性以及对未来的经济状况预测等因素，评估最有可能实现目标的方式。

1) 家庭生命周期 如离退休时点越近，投资绩效的变动对累积退休金的影响越大。当退休计划有缺口时，应该选择降低退休后生活费目标或尽量提高剩余工作年限的储蓄现金流，一般不应考虑为实现退休目标而提高投资报酬率。

2) 投资性格 风险属性存在个人差异，因此必须认识自己的投资性格。若目前