

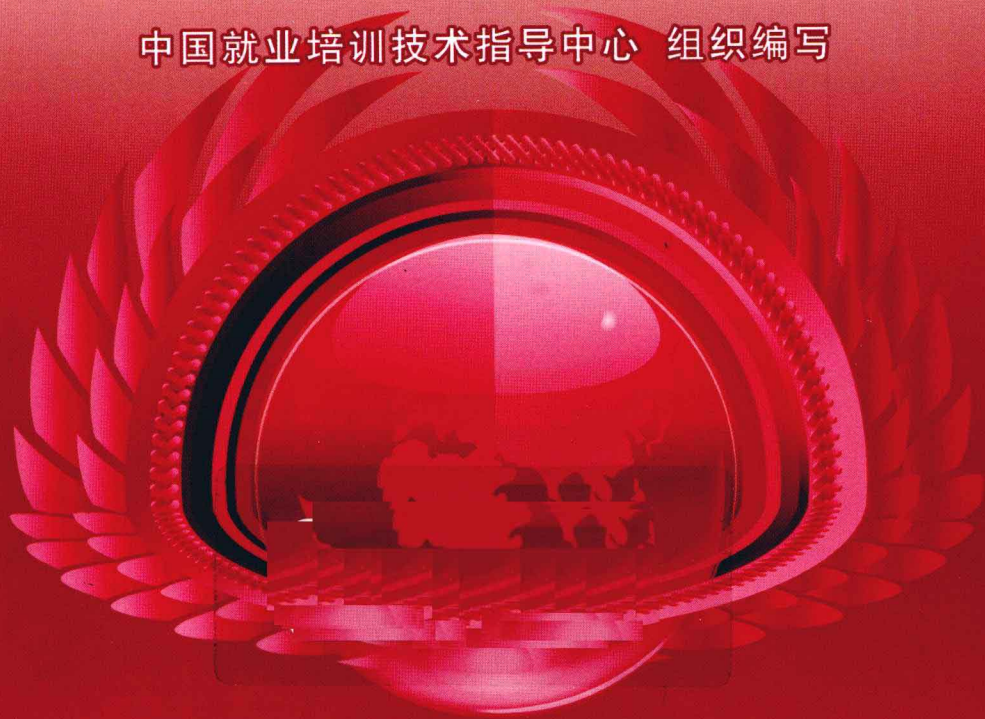


用于国家职业技能鉴定
国家职业资格培训教程

理财规划师 基础知识

(第四版)

中国就业培训技术指导中心 组织编写



中国财政经济出版社

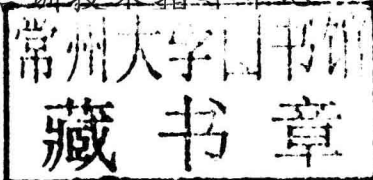
用于国家职业技能鉴定

国家职业资格培训教程

理财规划师基础知识

(第四版)

中国就业培训技术指导中心 组织编写



中国财政经济出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

理财规划师基础知识/中国就业培训技术指导中心组织编写. —4 版. —北京: 中国财政经济出版社, 2011. 1

用于国家职业技能鉴定. 国家职业资格培训教程

ISBN 978 - 7 - 5095 - 2688 - 0

I. ①理… II. ①中… III. ①投资 - 职业技能鉴定 - 教材 IV. ①F830.59

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 254256 号

中国财政经济出版社出版

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

E-mail: cfeph@cfeph.cn

(版权所有 翻印必究)

社址: 北京市海淀区阜成路甲 28 号 邮政编码: 100142

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 34.25 印张 638 000 字

2011 年 2 月第 4 版 2011 年 4 月北京第 2 次印刷

印数: 5 001—10 000 定价: 78.00 元

ISBN 978 - 7 - 5095 - 2688 - 0/F·2288

(图书出现印装问题, 本社负责调换)

本社质量投诉电话: 010-88190744

前 言

改革开放以来，中国人创造出了令全球侧目的经济奇迹。目前国内已进入财富管理时代，全民都需要学会重视长期理财规划。纵览各发达国家经验，随着经济和金融的持续发展，仅仅依靠个人知识和经验的积累，及其对财富管理配置的时间和精力来管理财富这样的传统方式，已经很难确保其选择与配置的效率和效益，因而提供专业、全面理财服务的理财规划师便应运而生，并在经济和社会发展中日益彰显其重要作用。

理财规划师是运用理财规划的原理、方法和工具，为客户提供理财规划服务的专业人员。2003年初，借鉴成熟市场经济国家该行业的相关经验，并结合我国经济发展实际，人力资源和社会保障部（原劳动和社会保障部）颁布了《理财规划师国家职业标准》（以下简称“职业标准”），将理财规划师职业作为正式职业，并为此成立了国家职业技能鉴定专家委员会理财规划师专业委员会（以下简称“专家委员会”）。委员均为来自国内著名高等院校和金融机构的杰出学者和专家。

经过几年的探索，人力资源和社会保障部（原劳动和社会保障部）从我国国情出发，组织专家对职业标准进行了大幅修订。鉴于职业标准的指导意义，我们相应地对理财规划师国家职业资格培训教程（以下简称“教程”）作出调整。我们希望该教程在立足本土获得生命力的基础上，凭借其对职业标准忠实而深刻的理解、对理财规划师职业国际化和前瞻性的把握，使得理财规划师这个职业能够伴随中国经济的持续发展和居民财富的稳步增长而蓬勃茁壮地迅速成长。

当前社会正处于转型期，社会经济环境及其政策法规都处于不断完善之中，加之金融业是个资本和智力密集的行业，监管规则、金融工具和金融产品不断推陈出新，并影响和改变着金融业的整体发展，因此，这在客观上要求我们的教程必须与现实生活保持协调一致，及时进行补充修订。理财规划师业务涉及会计与财务、证券投资、保险、税收、商事法律等较多的专业领域，而相关的政策法规、产品工

具、市场环境始终处于不断变化之中，在较短的时间内，理财规划所涉及的相关内容已经发生了较大变化。为了使理财规划师的职业标准充分体现理论性与实操性相结合、国际化和本土化相结合、理论总结与实务前瞻相结合的原则，适应理财规划师这一新兴职业和市场对高素质理财规划师的要求，2010年，我们在原版教程的基础上进行了修订。

与上版相比，新版教程主要修订了以下几个方面：在《理财规划师基础知识》当中，我们重点修订了宏观经济，在这章内容中，我们增加了总需求总供给曲线、凯恩斯总供给总需求分析以及从国民收入角度看总供给总需求这几部分内容，着重强调了财务、宏观经济以及理财计算等基础性技能的理论体系与理财规划实务工作的逻辑联系，凸显了税收、法律等相关领域的重要地位，并通过大量例题、案例对相关知识点进行了较为详尽的阐述；在《理财规划师专业能力》当中，新版教程根据一年来国家政策、法规及理财产品、工具的变化，调整、更新、补充了原版教程的内容，并提出了相应的能力要求，提示了相应的有关知识，使具体的理财规划工作能够与时俱进，便于理财规划师更好地开展工作。

鉴于近几年来国家税收政策的更新，在新版教程中，我们更新了相关税收法规，修订了新的税率，扩充了与个人理财息息相关的税收内容，比如：房产税、契税、保险收益税以及投资相关税收等。根据最新的相关法规，如《物权法》、《公司法》、《合伙企业法》、《破产法》、《信托公司管理办法》、《信托公司集合资金信托计划管理办法》和《新保险法》等一系列法律法规，修订了教程中的法律基础、保险规划的相关内容；此外，针对上版教程中投资规划部门内容陈旧、投资工具更新等问题，新版教程中弥补了这一缺憾，加强了证券产品以及投资组合等的分析，特别是对于股票估值，以及债券估值等内容强化了公式推导，结合相关案例来讲解，较上一版教程具有一定的科学性。同时较上一版教程相比，丰富了投资组合理论、资产配置等内容。总之，新修订的教程对相应政策规则、产品工具、市场环境给予高度关注，在理论和实务两个层面上，从理财工作的角度出发，及时进行了更新，维护了国家标准的权威性，更好地保持了理财规划师这一新兴职业的生命力。

通过教程体例，我们强调了通常所理解的投资管理仅仅是理财规划工作八大规划中的一个方面。另外，任何财富管理工作，都无法脱离其所处的具体法律制度环境。而具体的法律制度不仅需要本土化，还要求全面性，在教程中则表现为与我国现行的法律法规制度紧密结合，并在很多理论阐述与案例分析中更多地体现了我国各项具体的法律法规，而不是单纯的经济金融原理。

当今知识经济时代，社会发展日新月异，这要求对知识的追求必须跟上时代发展的步伐，惟其如此，方能在日趋激烈的市场竞争中掌握安身立命和克敌制胜的法宝。

最后，新版教程保持了我们一贯所追求的与国际接轨的优良做法。毕竟我国的市场经济发展才短短 30 多年，居民个人财富的积累和水平与成熟市场经济国家的实际状况还相去甚远，在经济与金融市场环境的建设方面尚处于起步发展阶段。因此，在立足于本土化的基础上，在从我国现实的法律制度环境出发的前提下，我们还要严格坚持“国际化规格与本土化内容相结合”的原则，充分借鉴和吸取发达国家的有益经验，发挥后发优势。

本版教程适用于所有参加理财规划师职业资格认证考试并立志从事理财规划师职业的人，是目前国家理财规划师职业资格培训和鉴定推荐用书，也可以作为高等院校财经类专业“理财规划”课程的教学用书。全套教程包括：《理财规划师基础知识》、《助理理财规划师专业能力（三级）》、《理财规划师专业能力（二级）》、《高级理财规划师专业能力（一级）》，其中三个等级共用一本《理财规划师基础知识》。

本套教程由原中国人民大学副校长、博士生导师、国家职业技能鉴定专家委员会理财规划师专业委员会主任陈雨露教授和国家职业技能鉴定专家委员会理财规划师专业委员会秘书长、北京东方华尔金融咨询有限责任公司总裁刘彦斌担任主编。

在本套教程编写过程中，得到了北京东方华尔金融咨询有限责任公司的大力支持，在此一并致谢！

理财规划师职业资格培训教程编写组

2010 年 11 月

目 录

第一章 理财规划基础	(1)
第一节 理财规划概述	(3)
第二节 理财规划的内容、工具与流程	(10)
第三节 理财规划与理财规划职业	(21)
第四节 职业道德与操守	(24)
第一单元 道德与职业道德	(24)
第二单元 理财规划师职业道德准则	(27)
第三单元 理财规划师执业纪律规范	(29)
第四单元 违反职业道德规范的制裁措施	(32)
第二章 财务与会计	(34)
第一节 会计基础知识	(36)
第一单元 会计核算	(36)
第二单元 会计要素	(39)
第三单元 会计核算内容	(43)
第四单元 财务会计报告	(45)
第二节 财务管理基础知识	(50)
第一单元 财务管理概述	(50)
第二单元 货币时间价值	(52)
第三单元 资金成本	(54)
第四单元 上市公司财务分析	(57)
第三节 本量利分析	(85)
第四节 个人会计及财务管理与企业会计及财务管理的区别	(86)
第三章 宏观经济分析	(98)
第一节 宏观经济分析的意义和内容	(99)

第二节 总需求和总供给经济分析	(114)
第一单元 从国民收入角度看总需求和总供给的构成	(114)
第二单元 总需求和总供给曲线分析	(116)
第三单元 凯恩斯的总需求和总供给分析	(122)
第三节 宏观经济政策	(124)
第一单元 宏观经济政策目标	(124)
第二单元 财政政策	(126)
第三单元 货币政策	(131)
第四单元 财政政策与货币政策的配合使用	(137)
第四节 经济周期理论	(138)
第一单元 经济周期的基本知识	(139)
第二单元 我国经济周期的基本情况	(144)
第三单元 经济周期与行业投资策略	(146)
第五节 产业政策和行业分析	(147)
第一单元 产业政策	(148)
第二单元 行业分析	(151)
 第四章 金融基础	 (158)
第一节 货币与信用	(160)
第一单元 货币与货币制度	(160)
第二单元 信用	(177)
第三单元 利率	(184)
第四单元 汇率	(190)
第二节 金融市场与金融机构	(197)
第一单元 金融市场	(197)
第二单元 金融机构	(201)
第三单元 金融监管	(207)
第三节 金融工具	(214)
第一单元 金融工具概述	(214)
第二单元 金融工具的类型	(215)
第四节 国际金融	(219)
第一单元 国际收支	(219)

第二单元 国际资本流动和国际金融机构	(223)
第五章 税收基础	(233)
第一节 税收基础知识	(234)
第一单元 税收基本概念	(235)
第二单元 税种介绍	(239)
第二节 与个人理财有关的税收政策	(282)
第一单元 金融投资税收介绍	(282)
第二单元 住房投资税收介绍	(285)
第三单元 退休养老计划	(289)
第四单元 其他相关税收政策	(291)
第六章 理财规划法律基础	(293)
第一节 民事法律基础知识	(296)
第一单元 民事法律关系	(296)
第二单元 民事法律行为	(302)
第三单元 代理	(309)
第四单元 诉讼时效	(314)
第五单元 合同	(319)
第六单元 信托	(333)
第七单元 知识产权	(346)
第二节 商事基础知识	(358)
第一单元 个人独资企业	(358)
第二单元 合伙企业	(361)
第三单元 公司	(372)
第三节 民事诉讼及公证基本知识	(389)
第一单元 民事诉讼管辖	(389)
第二单元 起诉与审理	(391)
第三单元 民事诉讼证据	(392)
第四单元 仲裁	(393)
第五单元 法院判决或仲裁裁决的执行	(394)
第六单元 公证	(394)

第七章 理财计算基础	(398)
第一节 概率基础	(399)
第二节 统计基础	(405)
第一单元 数据分析的方法和统计数据的分类	(406)
第二单元 统计表和统计图	(407)
第三单元 常用的统计量	(414)
第三节 收益与风险	(422)
第一单元 货币的时间价值	(423)
第二单元 收益率的计算	(436)
第三单元 风险的度量	(446)
第八章 理财规划师的工作流程和工作要求	(450)
第一节 建立客户关系	(451)
第一单元 与客户交谈和沟通	(451)
第二单元 确定客户关系	(459)
第二节 收集客户信息	(471)
第一单元 客户财务信息的收集和整理	(471)
第二单元 客户非财务信息的收集和整理	(481)
第三单元 了解客户的期望理财目标	(489)
第三节 财务分析和财务方案评价	(490)
第一单元 客户财务报表编制与分析	(490)
第二单元 客户财务状况分析	(491)
第四节 制订理财规划方案	(496)
第一单元 确定客户理财目标	(496)
第二单元 制订具体规划方案	(499)
第三单元 交付理财规划方案	(500)
第五节 实施理财规划方案	(502)
第六节 持续提供理财服务	(507)
附录 财务计算器操作指南	(511)
主要参考资料	(528)

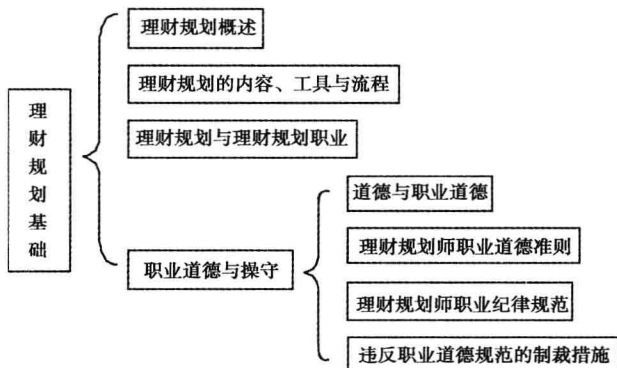
第一章

理财规划基础

学习目标

通过本章学习，理解什么是理财及理财规划，理财对于人生的意义，制定与不同的生命周期阶段相对应的理财规划方案。了解理财规划的目标和原则，在此基础上掌握理财规划的内容和流程并认识理财规划师这个职业及所应遵循的职业道德。同时，要了解理财规划职业的发展概况和未来前景。

本章结构



本章重点与难点

重点：

1. 生命周期理论与家庭模型
2. 理财规划的目标与原则
3. 理财规划的主要工具、内容与流程
4. 理财规划师的道德准则

难点：

1. 生命周期理论与家庭模型
2. 理财规划的主要工具

谋无主则困，事无备则废。

——庄子

请略道当世千里之中，贤人所以富者，令后世得以观择焉。

——司马迁

为未来做准备的最好方式是筹划它，理财不仅是筹划未来，更重要的是购买未来。

——博多·舍费尔

“理财”一词，在我国最早可以追溯到《易经·系辞》：“理财正辞、禁民为非曰义。”这里的“理财”，重在理国之财，但也包含了理家之财。《史记》中提倡“上则富国，下则富家”，写范蠡“既已施之国，吾欲用之家”，则进一步说明了这一点。纵观我国数千年的历史长河，先贤提出了许多值得我们当代人认真研究的理财思想，从管子的“仓廩实而知礼节”到王安石的“聚天下之人，不可以无财；理天下之财，不可以无义”，再到经典著作《尚书》、《大学》等，无不体现了古人对理财的重视，以及源远流长的理财思想。一般认为，我国以家庭或个人致富为基本目标的古代私人理财思想萌芽于春秋时期，初步形成于战国时期，到西汉中期臻于成熟，其标志是司马迁所著《史记》的问世。《史记》——尤其是其中的《货殖列传》篇蕴含着丰富的中国古代私人理财思想，是中国私人理财发展史上一个重要里程碑。

现代意义上的理财规划思想是在人类进入“金融经济”时代产生的，并在近年来得以迅速发展。改革开放以来，我国经济发展迅速，GDP年均增长达到9.5%，国民收入在一代人的时间里增长了50多倍。如今，私有财产以及对私有财产的尊重和保护已经写入了宪法。2007年3月《中华人民共和国物权法》的顺利通过，标志着中国真正进入了“有恒产者有恒心”的时代。人们有了更多收入与财富的同时，面临的生活、工作压力也越来越大：“从一而终”的就业模式被打破，在自由选择工作的同时不得不承受更大的失业风险；中国提早步入老龄化社会，而新的社会保障体系尚待完善；购置

房产、赡养双亲、子女教育等问题更多要靠自己来解决；高端人群则更关注财产保护与传承等安全性需求……可见，理财已经成为影响国民生活质量不可或缺的元素。

伴随宏观经济和金融市场的快速发展，股票、共同基金、债券、保险、外汇和投资信托等金融产品已经成为日常生活的一部分，“藏富于民”的盛世景象及个人对理财的重视为金融机构开展个人业务奠定了坚实的基础。同时，理财市场的发展也在悄然改变金融机构的发展轨迹，理财业务既是成熟金融市场的表现，也在不断推动金融产品的销售模式和渠道的改变。在传统模式下，银行金融产品的创新能力有限，证券公司的交易模式单一，基金公司客户开发能力较弱，保险公司营销管理粗放，而个人理财业务的发展使得各金融机构间必须加强合作，取长补短，这也进一步促进了理财业务的发展，使理财产品与服务层出不穷，并且日益呈现专业化与复杂化的趋势。

以往人们在谈到理财时，一般是指公司理财或企业财务策划，而很少论及个人理财规划，近年来，个人理财规划已经成为与公司理财并列的理财学分支，并在现代社会经济生活中扮演着越来越重要的角色。本教程中的理财规划主要是针对个人而言的。

第一节 理财规划概述

一、理财视角中的人生

人的一生，在一定意义上是一个不断满足自身各种物质和精神需求，追求整个生命阶段效用最大化的过程。“衣食足而知荣辱”，尽管人一生当中会面临多种多样的需求，但是一般而言，人们在转向较高层次的需求之前，总是先尽力满足较低层次的需求。正是基于这一社会现象，马斯洛提出了著名的需求层次理论，即人们的需求可从低到高分：生理需求、安全需求、社交需求、尊重需求和自我实现需求。尽管对人生的探讨是个精神层面的话题，但生活毕竟是现实、具体的。在不断追求满足更高层次需求的过程中，财产的获取、保护和运用是一个无法回避的问题，因而个人对财产的管理不可或缺。

对食物、水、住房等的需求是人最基本的生理需求，但它也在不断发生变化。千百年来中国人一直追求“丰衣足食”，而现在人们要求的不仅仅是吃饱穿暖，还要吃得健康，穿着得体；在住房上，人们不仅仅要求有“广厦千万间”，还对地理位置、小区环境、容积率提出要求。每个人的人生目标都不仅仅只是为了满足由生到死的基本生活需求，人们还要追求更高品质的生活，因而我们需要通过理财使有限的财务资源发挥最大

的效用，满足我们的生活目标。

“人生世上风波险，一日风波十二时。”人生道路充满了不确定性，这种不确定性增加了人们对安全的渴望。它既包括个人自身规避风险的需要，又包括对国家提供安全环境的要求。就个人规避风险这一需求而言，它需要充分的风险管理与保障，如完备的社会保险、商业保险和退休福利等，只有未雨绸缪，才能抵御不期而至的风险。当人们要求国家提供安全的社会环境及其他社会服务时，就会涉及向国家公共部门支付费用的问题，因而导致税收的出现。尽管在人的一生中纳税不可避免，但如果税负过重，纳税人的节税愿望就会更加强烈，希望通过税收筹划，达到合法、合理地减少税收负担的目的。

当生理需求和安全需求得到满足后，社交需求就会凸显出来，进而产生激励作用。社交需求包括对友谊、爱情以及隶属关系的需求。尽管理财不会直接满足社交需求，但财富水平会在很大程度上决定一个人的社交范围。

人生是一个追求生命满足感的过程，也是一个自我实现的过程。这种“实现”包含两方面的内容：一是实现自我的经济价值，即努力满足自己的物质需要，并且创造的价值要赢得社会的尊重和认可，为了实现这一价值，个人需要努力“开源”，在提高工作收入的同时善用各种理财工具增加自己的财富；二是实现自我的社会价值，即个人对社会的贡献和创造，这种价值的实现（它不仅仅是结果，也包含过程）将给人们带来成就感与满足感。中国有乐善好施的传统，《易经》坤卦有言“积善之家必有余庆”。《史记》中记载范蠡“十九年中三致千金，再分散与贫交疏困弟”，民间也把范蠡称为“财神”。在现实生活中，随着个人财富的积累，个人的社会责任感也不断增强，富裕人士希望通过捐赠体现自己的社会价值。但是由于现实存在的种种原因，捐助者往往担心自己的捐赠无法完全实现捐资目的，这种担心在一定程度上阻碍了我国慈善事业的发展，实际上这种担心完全可以借助理财当中的相关工具得以消解。

叔本华认为，人生是一种不简单的重复。尽管就个体而言每个人的生命过程各不相同，但人生最终是要在一个无法确定的时间里走向一个确定的终点——死亡。死亡不可避免，因此财产传承几乎是每个人都要面对的问题。借助理财规划相关工具，可以延伸个人意志，在家族成员间妥善分配财产，并能够保存家族中的财富，打破“富不过三代”的怪圈，实现财富的代际相传。

综上所述，在人的一生中，人们希望能够满足各个层次的需求：人们在满足温饱的前提下，追求的是安全无虞；当基本的生活条件获得满足之后，则要求得到社会的尊重，并进一步追求人生的最终目标——自我实现。而这一切，无不与理财密切相关。理财的目的，就在于追求更加丰富多彩的人生；个人理财的终极命题，就是如何有效地安

排个人有限的财务资源,实现其一生生命满足感的最大化。

二、理财规划的内涵

近年来,“理财”一词频繁见诸报端,各金融机构推出新的产品也往往高举“理财”大旗,但实际上人们对“理财”的理解往往并不科学。科学的理财远远超出投资、保险等范畴,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(Financial Planning),是根据客户财务与非财务状况,运用规范的方法并遵循一定程序为客户制定切合实际、可操作的某一方面或一系列相互协调的规划方案,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。个人理财规划基于人的生命周期,是一个长期的过程,一个努力达到终生(身)的财务安全、自主、自由和自在的过程;同时,理财规划又是一项综合服务,它由专业理财人员通过明确个人客户的理财目标,分析客户的生活、财务状况,从而帮助客户制定出可行的理财方案。

理财规划的定义强调以下几点:

1. 理财规划是全方位的综合性服务,而不是简单的金融产品销售。它不局限于提供某种单一的金融产品,而是针对客户不同阶段的各种理财目标进行的全方位、多层次、个性化的财务服务。
2. 理财规划强调个性化。每个客户都有自己独特的财务与非财务状况,并且往往差异巨大,这就决定了理财规划服务不可能有一成不变的模式,而是因客户具体情况而异。
3. 尽管理财规划经常以短期规划方案的形式表现,但就生命周期而言,理财规划是一项长期规划,它贯穿人的一生,而不是针对某一阶段的规划。
4. 理财规划通常由专业人士提供。

三、理财规划的目标

(一) 理财规划的总体目标

人生的目标多种多样,个人理财规划主要解决的是在个人财务资源约束的情况下,在财务方面实现个人生活目标的问题,即理财目标的实现。每个人的理财目标千差万别,同一个人在不同阶段的理财目标也不相同,但从一般角度而言,理财规划的目标可

以归结为两个层次：实现财务安全和追求财务自由。

保障财务安全是个人理财规划要解决的首要问题，只有实现财务安全，才能达到人生各阶段收入支出的基本平衡。所谓财务安全，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。一般来说，衡量一个人或家庭的财务安全，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。当然，前述衡量标准仅仅是参考性的，具体的安全标准要根据每个客户的实际情况而定。

理财规划是一个一生的财务计划，它是一种良好的理财习惯，是理性的价值观和科学的理财计划的综合体现。同时，理财规划又是动态的，不是一成不变的，通过不断调整计划来实现人生财务目标的过程，也就是追求财务自由的过程。所谓财务自由，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。财务自由主要体现在投资收入可以完全覆盖个人或家庭发生的各项支出，个人从被迫工作的压力中解放出来，已有财富成为创造更多财富的工具。这时，个人或家庭的生活目标相比财务安全层次下有了更强大的经济保障。

为了进一步了解财务安全、财务自由和客户个人（家庭）收入之间的关系，我们将收入划分为投资收入、工薪类收入，将个人（家庭）发生的各项支出统一叫做“支出”。实际生活中，伴随着子女的出生、成长、独立生活，个人（家庭）支出趋势应该是随时间先增长再下降的，投资收入、工薪类收入也不会是简单增长或一成不变。但是，我们为了把问题简单化，假定在图 1-1 所代表的时间内：（1）工薪类收入与个人（家庭）支出是固定不变的；（2）工薪类收入不能满足支出总额；（3）投资收入随时间增长。这样，我们可以用图 1-1 来表示三者之间的关系。其中：L 代表工薪类收入线；C 代表支出线；I 代表投资类收入；T 代表总收入，是投资收入与工薪类收入的总和。

从图 1-1 中可以看出，在 A 点以前，支出已经超出总收入，个人可能要靠借债度日，这时还谈不上财务安全，更不用说财务自由了；当支出在总收入以下但在投资收入以上（A 与 B 之间）时，总收入完全能够弥补支出，我们说这时达到了财务安全但没有达到财务自由；只有当投资收入涵盖了全部支出（从 B 点以后）时，这时才是达到了财务自由。当达到财务自由时，个人不再为赚取生活费用而工作，投资收入将成为个人（家庭）收入的主要来源。

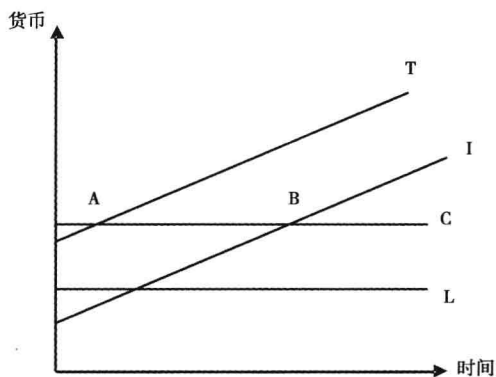


图 1-1 总收入、工薪类收入、投资收入与支出

（二）理财规划的具体目标

在理财规划实际工作中，财务安全和财务自由目标在现金规划、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八个具体规划当中体现，集中表现为以下八个方面：

1. 必要的资产流动性。为了满足日常开支、预防突发事件，个人有必要持有流动性较强的资产，以保证有足够的资金来支付短期内计划中和计划外的费用。但个人又不能无限地持有现金类资产，因为过强的流动性会降低资产的收益能力。长期以来，国人持有现金类资产的比重普遍偏高，这充分说明我国公众尚未形成有效的现金管理理念。理财规划师进行理财规划时，既要保证客户资金的流动性，又要考虑现金的持有成本，通过现金规划使短期需求可用手头现金来满足，预期的现金支出通过各种储蓄或短期投资工具来满足。

2. 合理的消费支出。个人理财的首要目的并非个人理财价值最大化，而是使个人财务状况稳健合理。在实际生活中，减少个人开支有时比寻求高投资收益更容易达成理财目标。个人（家庭）大额消费支出如购房、购车往往对家庭生活影响较大，甚至成为家庭一定时期内最沉重的负担，有人还因此沦为债务负担沉重的“房奴”，巨大的还贷压力严重影响了家庭生活质量，这与缺乏有效的消费支出规划不无关系。

3. 实现教育期望。随着市场对优质人力资源的需求增大，接受良好的教育成为提高自身本领和适应市场变化的重要条件，因此，人们对接受教育程度要求越来越高。近年来，教育费用持续上升，教育开支的比重占家庭总支出的比重越来越大。同时，教育规划本身又缺乏时间和费用弹性，因此，人们理应及早对教育费用进行规划。通过合理的财务计划，理财规划师可以确保客户将来有能力合理支付自身及其子女的教育费用，