

投资与理财系列教材

TOUZI YU LICAI  
XILIE JIAOCAI

# 理财规划

LICAI GUIHUA

陈红 主编



中国财政经济出版社

投资与理财系列教材

# 理财规划

---

---



陈红主编

中国财政经济出版社

**图书在版编目 (CIP) 数据**

理财规划/陈红主编. —北京: 中国财政经济出版社, 2009. 10  
(投资与理财系列教材)

ISBN 978 - 7 - 5095 - 1438 - 2

I. 理… II. 陈… III. 投资学 - 教材 IV. F830. 59

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 189542 号

责任编辑: 郁东敏

责任校对: 李 丽

封面设计: 陈 瑶

版式设计: 兰 波

中国财政经济出版社出版

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

E-mail: [cfeph@cfeph.cn](mailto: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 × 960 毫米 16 开 17.25 印张 300 000 字

2010 年 12 月第 1 版 2010 年 12 月北京第 1 次印刷

定价: 27.00 元

ISBN 978 - 7 - 5095 - 1438 - 2/F · 1233

(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



近年来，随着经济全球化趋势日益明显、居民财富不断增加以及金融投资工具大量涌现，起源于美国的理财业已流行于全球。理财规划是一种综合的金融服务，其重点在于个人理财。专业的理财规划人员通过对客户生活各方面的财务及非财务信息的分析整理，与客户共同确定其理财目标体系，针对客户的综合需求制定合理和易操作的理财方案，向客户提供有针对性的金融服务组合，帮助客户实现其资产的保值增值和合理配置。理财规划的服务范围十分广泛，包括个人/家庭的资产负债分析、现金流量预算和管理、个人风险管理与保险规划、退休计划以及子女养育及教育计划等，其主要目的在于根据客户的资产状况与风险偏好来实现客户的经济需求与目标，降低人们对未来财务状况的忧虑。

我国经济发展起步较晚，人民生活水平普遍较低，在早些年一直未形成对理财规划的市场需求。但随着改革开放 30 多年的发展，国内银行、证券、保险、基金等行业日益繁荣，居民个人的物质资产日益多元化，理财观念不断加强，个人理财市场逐步形成。尤其 1998 年证券投资基金的推出，标志着我国现代理财制度的正式建立。作为收益更明显、安全更有保障的新的理财方式，基金为中国人带来了全新的理财之道，也推动了理财观念的普及。之后，我国理财规划专业人员队伍逐步形成，理财产品品种也不

## 2 理财规划

断推陈出新。国内目前比较可行的个人理财方式，已经包括了存款、证券投资、外汇投资、期货投资、收藏品投资、特许加盟、保险、教育基金、个人消费贷款等。

显而易见，理财规划行业在中国有着广阔的发展前景，国家有关部门也已经开始高度关注。国家职业鉴定中心制定了《理财规划师国家职业标准》，并于2003年1月23日开始施行。2005年社会和劳动保障部将理财规划师考试作为全国统一考试项目，并开始了试点鉴定工作，而中国注册理财规划师协会也于同年应运而生。巨大的市场需求、符合国情的认证体系，无疑会带动中国理财规划行业的迅猛发展，注册理财规划师将成为继注册会计师、注册资产评估师之后的另一职场新贵。

鉴于此，我们根据在发达国家理财规划多年的理论与实践经验，结合中国具体国情，针对目前社会对理财规划尚缺乏认识的特点，编撰了此书，旨在为我国理财规划师或相关专业的师生提供一本理论联系实际的专业辅导书籍和培训教材。

本书共分七章，包括三部分的内容：第一部分为第一章理财规划概述，对理财规划这一新兴行业的起源、发展、现状、目标、原则、基本理论等进行全面系统的介绍；第二部分为第二章理财规划资格，力图展示理财规划职业的基本内容，说明理财规划职业在全球以及中国的发展，介绍理财规划的职业标准；第三部分为第三章至第七章，按照理财规划的具体流程详细介绍理财规划师建立客户关系、收集客户信息、分析客户财务状况、制定理财方案、实施理财方案等一系列工作环节的具体问题。本书充分考虑教学需要，内容编排尽量结合理财规划研究的最新成果，每章均设有学习目标、专栏文章、实际案例、本章小结、关键词、思考与练习等，以期引导学生进行有效学习；语言文字力求生动活泼，体现时代特点。

本书由陈红教授负责总体规划、统稿，并撰写第三章至第五章，岳正坤副教授撰写第一章、第二章，章晟副教授撰写第六章、第七章。在编写过程中，田登月、杨凌霄、田农、吴培等金融学硕士生为本书的资料搜集和文稿校对做了大量工作，在此表示感谢。

**编者**

2009年8月1日

# 目 录



<b>第一章 理财规划概述</b> .....	( 1 )
第一节 理财规划的概念 .....	( 2 )
第二节 理财规划的主要内容 .....	( 15 )
第三节 理财规划的业务流程 .....	( 29 )
本章小结、关键词及思考与练习 .....	( 48 )
<b>第二章 理财规划资格</b> .....	( 52 )
第一节 理财规划职业与理财规划师 .....	( 53 )
第二节 理财规划师的职业操作准则 .....	( 65 )
第三节 理财规划师的职业道德准则 .....	( 68 )
本章小结、关键词及思考与练习 .....	( 74 )
<b>第三章 客户关系的建立</b> .....	( 78 )
第一节 客户关系建立与界定的基础 .....	( 79 )
第二节 有效沟通的技巧 .....	( 84 )
第三节 目标客户市场的细分 .....	( 93 )
第四节 确立客户关系 .....	( 113 )
本章小结、关键词及思考与练习 .....	( 119 )
<b>第四章 客户信息的收集</b> .....	( 123 )
第一节 信息的分类和内容 .....	( 124 )
第二节 客户信息和资料的收集与分析 .....	( 127 )
第三节 客户数据调查表的设计和填写 .....	( 151 )

## 2 理财规划

本章小结、关键词及思考与练习 .....	(175)
<b>第五章 分析、评价客户财务状况 .....</b>	<b>(179)</b>
第一节 编制客户财务报表 .....	(179)
第二节 客户财务状况分析 .....	(188)
第三节 客户财务状况预测 .....	(207)
本章小结、关键词及思考与练习 .....	(221)
<b>第六章 客户理财方案的制定 .....</b>	<b>(224)</b>
第一节 确定客户理财目标 .....	(224)
第二节 理财方案的形成 .....	(231)
第三节 理财方案的确定 .....	(239)
本章小结、关键词及思考与练习 .....	(247)
<b>第七章 客户理财方案的实施 .....</b>	<b>(253)</b>
第一节 理财方案实施前的准备 .....	(254)
第二节 理财方案的实施 .....	(258)
第三节 理财方案实施中的争端处理 .....	(263)
本章小结、关键词及思考与练习 .....	(265)
<b>参考文献 .....</b>	<b>(268)</b>



## 理财规划概述

随着经济全球化趋势日益明显及拉美、亚洲尤其是中国等新兴市场的崛起，全球个人财富迅速增长，理财规划在各国受到越来越广泛的关注和重视。目前，理财规划业务在发达国家已经相当成熟，形成了一套非常完整的理财体系，也催生了大批优秀的理财专业人才。虽然我国理财观念由来已久，但是真正现代意义上的理财体系还未建立起来。本章将对理财规划这一新兴行业的相关概念进行全面系统的介绍，力图使读者阅读本章后能对理财规划有一个概括性的理解。

通过本章学习，你将了解到：

国内外理财规划概念的起源、发展和现状

理财的基本内容，理财与储蓄、投资、保险的区别

理财规划的目的

理财规划的目标以及目标的具体内容

理财规划的原则以及有关理财规划的基本理论

理财规划的流程，包括客户关系的建立、客户信息的收集、客户状况的分析、理财方案的制订及实施等

### ➡ 第一节 理财规划的概念

#### 一、理财规划概念的起源

##### (一) 国外理财概念的起源与发展

理财概念源于美国。虽然美国现今已有 30 多万名理财师，但是在其萌芽期即 20 世纪 30 年代，理财仅仅是保险工作人员为兜售本公司商品而采取的一种全新的营销策略。真正的理财出现于 20 世纪 60 年代，它的标志是 1969 年国际理财协会的成立。

当时，人们已经认识到了个人理财的重要性，但还没有发展到委托专业人员帮助其理财的地步。但是，当时一部分保险工作人员和信托投资推销员已经开始寻求系统化的理财概念，因此，成立了以这些人为中心的专业策划团体——国际理财协会。国际理财协会在成立初期仅有 13 名会员。随着理财的普及、发展，国际通用的注册理财师人数不断增加，目前已经超过 10 万人。



金融改革的不断推进和个人金融资产的增加，促进理财行业不断向前发展。20 世纪 70—80 年代是美国理财发展的关键时期。它的发展主要受两方面的影响：一是金融改革的不断推进；另一个是个人金融资产的迅速增加。一方面，在能够运用的资产增加的同时，能成为投资对象的商品也越来越多，但靠个人的判断很难做出最佳选择。再加上各国复杂的税收制度，选择商品投资的同时还必须考虑如何节税和避税，这时就需要有专家的帮助。另一方面，为了满足顾客的需要，理财师的教育制度和资格评定制度也趋于完善。也就是说，顾客的需要和理财行业的兴起共同促进了理财师队伍的发

展。进入 20 世纪 90 年代，美国的理财行业已经成熟，有了巩固的社会地位，并着手理财师的选拔。至今，美国已成为拥有全球最先进理财文化和理财机构的国家之一。

### 专栏 1.1

#### 美国的理财行业团体

美国有多个理财行业团体，国际上以美国为首要代表性的理财机构团体主要有：

1. 国际理财协会。它作为理财行业团体，成立于 1969 年，是世界成立最早、规模最大的理财团体。另外，美国注册理财师联盟和美国理财协会拥有注册理财师会员 54 972 名；加拿大理财协会拥有注册理财师会员 13 250 名；日本理财协会在 1987 年 11 月由 7 名社会有识之士发起，第一期会员只有 35 名，现在发展到拥有会员 13 万名。各国理财协会作为非营利团体，致力于在本国提供理财信息和进行理财师会员之间的交流。

2. 美国注册理财师协会。它是由具有理财师资格的人组成的行业团体。成立于 1972 年，会员达 27 911 名（2001 年）。成立的目的是巩固理财行业的社会地位，使世人承认理财师资格。为此，美国注册理财协会进行了各种方式的教育实践活动，并严格规范会员的伦理道德。

3. 理财师资格鉴定委员会。在美国，最具权威的理财师资格授予机关是理财师资格鉴定委员会。它是提供理财师资格认证及对希望持有理财师资格的人进行教育、资格审定、伦理规范的机构。1985 年成为了独立的机构。除进行资格认证外，对于违反理财师资格鉴定委员会伦理规范及违反行业规范的理财师，理财师资格鉴定委员会将根据具体情况，撤销其理财师资格。目前仅在美国就有注册理财师会员 38 313 名，并在 19 个国家和地区建立了注册理财师资格认定机构，以促进注册理财师教育在全世界的逐渐普及和发展。

### （二）中国理财观的建立与发展

在我国，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《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的里程碑。

## 专栏 1.2

中国理财文化的成熟以《史记》的问世为标志。其中的《货殖列传》为春秋到西汉武帝中期的 17 位“货殖家”树碑立传，揭示当时的社会经济状况和商业发展水平，可以说是记载中国商品经济发展史实的最早篇章。它透过对这些“布衣匹夫”工商业者活动的描述，勾划出商品经济兴旺活跃的一个时代，并为我们留下了市场理论、理财观念等宝贵的商业文化财富。

司马迁认为，占有一定资本，选择谋生、经营的行业后，能否经营得好，是否能发财致富，还取决于经营者的聪明才智。“富无经业，则货无常主，能者辐凑，不肖者瓦解。”能者可以积累财富，无能者已有的财富也会散失。司马迁认为单纯依靠勤俭，只可免贫，而不足以致富，想致富发大财必须“用奇胜”。司马迁在《货殖列传》中介绍了一些堪称为“奇”的经营之术，司马迁还特别强调“诚壹”，即专业化分工。

司马迁列举了当时人们看不起的“小业”，“薄技”中出现的家财“千金”、“千万”、“鼎食”、“连骑”的富者，认为“皆诚壹所致”。“诚壹”会使你对市场需要、生产技术和经营方法日益精通，在“能”和“巧”方面超过同行，树立起商业信誉；“诚壹”还会在捕捉信息和正确决策方面逐渐积累起较为丰富的知识和经验，使自己具备“用奇”的条件和能力。“诚壹”和“以奇胜”体现了中国私人理财方法原则性和灵活性的统一。

中国真正意义上的理财业务兴起于 20 世纪 90 年代中期，并在极短的时间内成为一种时尚，为大多数国人所接受。

回首中国理财文化发展的漫长历程，可以发现最近理财业兴起这股激荡的潮流后面蕴藏着深刻的经济文化背景。目前，国内银行、证券、保险、基金等行业得到了前所未有的发展，适应个人理财需要的存款、股票、债券、基金、保险等理财产品如雨后春笋般飞速成长。经过改革开放 30 多年的发展，目前国内比较可行的个人理财涉及的资



产保值、增值方式，已经包括了存款、证券投资、外汇投资、期货投资、收藏品投资、特许加盟、保险、教育基金、个人消费贷款（主要是一些固定资产消费贷款的合理规划）等。

1998年我国规范的证券投资基金的推出标志着现代理财制度正式建立。基金为中国人带来了全新的理财之道。基金是众多理财方式中发展更快、收益更明显、安全更有保障的新的理财方式，正被人们逐步认知并接受，不仅已走进老百姓的生活，更在人们日常理财中发挥着越来越大的作用。2006年以来强盛的基金财富效应更是对基金业的一次重大普及与推广。

随着中国经济的快速发展，中产阶层和豪富阶层正在迅速形成，有相当一部分人的理财观念从激进投资和财富快速积累阶段逐步向稳健、保守投资、财务安全和综合理财方向发展，理财需求迅猛增长，中国已经成为全球个人金融业务增长最快的国家之一。

## 二、理财规划的基本内容

### （一）理财规划的定义

理财规划主要包括现金规划、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。

理财规划的重点在于个人理财，是在对个人收入、资产、负债等数据进行分析整理的基础上，根据个人对风险的偏好和承受能力，结合预定目标运用诸如储蓄、保险、证券、外汇、收藏、住房投资等多种手段管理资产和负债，合理安排资金，从而在个人风险可以接受的范围内实现资产增值最大化的过程。

#### 概念 1.1

理财规划（Financial Planning），是指运用科学的方法和特定的程序为客户制定切合实际的，具有可操作性、综合性的财务方案。

现代意义的个人理财不同于单纯的储蓄或投资，它不仅包括财富的积累，而且还囊括了财富的保障和安排。财富保障的核心是对风险的管理和控制，也就是当自己的生命和健康出现了意外，或个人所处的经济环境发生了重大不利变化，如恶性通货膨胀、汇率大幅降低等问题时，自己和家人的生活水平不至于受到严重影响。

### （二）传统与现代理财观念的比较

根据上述定义，我们不难发现，中国人的传统观念至少在下述四个方面有别于现代人的个人理财观念：

1. 节俭生财。节俭是一种美德，但如果现在还秉持节俭的理财习惯，实在是滞后于时代发展。节俭本身并不生财，并不能增大资产规模，而仅仅是减少支出，这会影影响现代人生活质量的改善。俗话说，理财关键是开源节流，节俭虽然符合其中一项，但单靠节俭，绝不会成为富翁。

2. 理财是富人、高收入家庭的专利，要先有足够的钱财，才有资格谈投资理财。事实上，影响未来财富的关键因素，是投资报酬率的高低与时间的长短，而不是资金的多寡。毫不夸张地说，个人理财已成为我们每个人生活中不可缺少的部分。

3. 投机理财是投机活动。投机是投机取巧或通过损人利己谋取不义之财，而投资是“以钱赚钱”活动，两者有着本质区别。当然，投资与投机就像孪生兄弟，相伴而生，有投资必有投机。

4. 只有把钱放在银行才是理财。目前，储蓄仍是大部分人传统的理财方式（见图 1-1）。国家统计局的有关统计数据显示，截至 2006 年 12 月末，我国城乡居民储蓄存款余额超过 16 万亿元。应该说在人们的传统观念中储蓄理财是最安全、最稳妥的，但是鉴于目前利率（投资报酬率）处于较低水平，从短期看把钱存在银行好像是最安全的，长期而言却是非常危险的理财方式，因为利息收入远远赶不上货币贬值的速度，不适于作长期投资工具。

因此，现代意义上的理财规划思想是在人类进入“金融经济”时代产生并得到发展的。在个人和家庭资产中，金融资产的比重越来越大，个人对理财的需求在范围上不断延伸的同时，在实践跨度上也开始扩展，跨越了个人及家庭的整个生命周期。

### （三）理财相关的概念比较

1. 理财与投资。说到理财，大多数人都会认为，理财就是把手里的钱拿出去作某项投资，获得比存入银行要大的收益。比如买基金、投资股市，



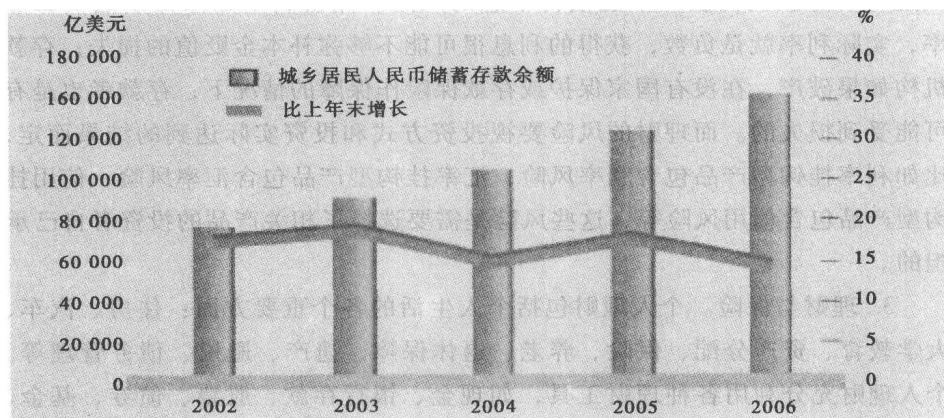


图 1-1 2002—2006 年城乡居民人民币储蓄存款余额及其增长速度

数据来源：国家统计局

或是就某个经营项目入股。然而真正意义的理财，却不仅仅是投资这一项，投资只是全部理财内容的 1/8。在现实生活中，很多人在理财上最常犯的错误就是把太多的精力放在投资上，却忽视了如何去管理自己辛苦赚来的财富。由于比较沉溺于投资，就会比较在意市场的涨跌，在不经意之间就有可能投入过多的资产，这其实已经影响到了理财的合理布局。理财的内容十分广泛。要制定一份周全的理财规划，不仅要考虑财富的积累，还要考虑财富的保障，即对风险的管理和控制。但也有人认为，所谓理财，其实跟投资就是一回事儿，都有可能使手中的资产实现保值、增值。科学地说，投资乃是理财的一个组成部分。

2. 理财与储蓄。与储蓄相比，理财在资产流动性、收益性、交易方式、理财产品类型等方面都有很大区别，而且更加侧重于“投资”的功能。相对来说，储蓄的流动性很强，您可以随时支取，而且本金有保障，利息也是按照规定利率计算。而用于理财的产品流动性相对较差，不可能全部都像储蓄存款那样随存随取。

在收益方面，储蓄存款的利息收益是确定的，存款到期时银行按照中国人民银行公布的利率计息，并代扣代缴利息税。理财的收益率是不确定的。在购买理财产品时看到的收益率只是“预期收益率”，最终实现的收益率要看理财期间实际达到的结果而定。

在投资风险上，储蓄存款是非常安全的，您只需要面对“通货膨胀的

风险”和存款机构破产不能偿付本息的风险。储蓄利率如果低于通货膨胀率，实际利率就是负数，获得的利息很可能不够弥补本金贬值的损失；存款机构如果破产，在没有国家保护或存款保险作保障的情况下，存款者也是有可能受到损失的。而理财的风险要视投资方式和投资实际达到的结果而定，比如利率挂钩型产品包含利率风险，汇率挂钩型产品包含汇率风险，信用挂钩型产品包含信用风险等，这些风险是需要选择了相关产品的投资者自己承担的。

3. 理财与保险。个人理财包括个人生活的各个重要方面：住房、汽车、大学教育、资产分配、保险、养老、退休保障、遗产、避税、债务管理等。个人理财充分利用各种理财工具，如现金、银行存款、股票、债券、基金、期货、房产、保险等，达到合理分配资产，实现理财安全性、收益性等多样化的目的。保险是进行个人理财的重要工具，与住房、大学教育、养老、退休保障、遗产、避税等人生各方面息息相关，涉及资金的安全、流动和增值。人们的经济状况和年龄各不一样，因此保险理财的重点各有不同。

以保险来妥善管理风险，从而获得最稳当的调控与最大的预期收益，是至为重要和富前瞻性的。正确和完善的保险产品组合与规划有助于个人理财规划的实现。

保险是个人和家庭整体理财安排的一部分，是不可不考虑的重要部分。保险涉及方方面面，种类也很多。如：人寿保险、伤残保险、重病保险、长期护理保险、个人健康保险、房子保险、车子保险、责任保险、过失保险等。

现在社会上基金经纪人一般称自己为“理财顾问”。保险经纪也称自己为“理财保险顾问”，甚至不用“保险”两字，干脆叫“理财顾问”。保险确实是理财计划过程中不可缺少的一个极其重要的方面。成功的理财要达到的目标是通过有效的规划实现财务独立。我们平时讲理财，管理的内容可分为两类：一类是可控制的事情；另一类是不可控制的事情。可控制的事情，如买一幢房子，开一个教育基金的账号，或定期定量作投资等。不可控制的事情中如购买彩票是令人愉快的；但生活中更多的不可控制的事情是不那么令人愉快的，如：亲人去世、伤残、车祸、火灾等。

虽然对个人及家庭来说，这些不可控制的事情什么时候会发生是不可知的，但适当的风险控制措施可以对损失作补救。而保险便是这样一种工具，可以用来管理因不可控制的事件而造成的财务风险。买保险就是用一定的代价将财务风险合理合法地转移到第三者那里。



对于个人来说，需要决定的是：要对哪类风险进行保险，确定要多少数额的保险。但机动车第三者责任险是法律规定的，不可讨论要不要的问题。生命和责任保险，一般取决于个人情况：一个单身人士，没有需要抚养和负担的人，可能不买人寿保险而考虑伤残保险，因为万一因伤残不能工作，那生活可能会成问题。而一个富有的人既可能认为这些保险都不值得买，也可能认为需要买更多的保险，以达到有效减税、资产转移等目的。

### 三、理财规划的目的

工作的压力、家庭的责任、子女的教育都会令我们有巨大的危机感。财富的增长赶不上经济发展的脚步，会让我们丧失安全感。面对未来生活的不确定性，许多人开始有了理财意识。个人理财规划主要解决的是个人财务资源约束情况下，个人生活目标的实现问题。根据 MARFVLOW 需求五层次理论，人的需求分为五个层次：生理需求、安全需求、社交和归属需求、尊重需求、自我实现。因此，无论是富人还是穷人，每一个有人生目标的人，都需要制定财务规划（参见表 1-1）。

表 1-1 不同时期的理财规划目的

青年时期	中年时期	退休时期
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 要建立一笔应急基金。</li> <li>2. 要建立大学教育费用。</li> <li>3. 为房屋的购买或翻新储蓄。</li> <li>4. 管理或减少债务。</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 要建立一笔应急基金。</li> <li>2. 受到理财教育。</li> <li>3. 积累资本。</li> <li>4. 避税。</li> <li>5. 管理或减少债务。</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 积累资本。</li> <li>2. 避税。</li> <li>3. 增加收入。</li> <li>4. 储存一笔遗产。</li> <li>5. 提供未来的医疗费用。</li> </ol>

#### （一）平衡现在和未来的收支

理财规划的核心目的是平衡现在和未来的收支。理财规划就是使一生中的收入和支出基本平衡，不会因为某个时期缺乏收入而陷入放弃某种支出的“饥荒”状态。如果一个人在任何时期都有收入，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，理财规划对这个人来说并不是必须的。可是事实上，人的一生中只有约一半的时间具备赚取收入的能力。假如一个人的寿命为 80 年，那么前 18 年基本是受父母抚养，是没有收入的；18 至 60 岁以前则必须依靠工作养活自己与家人；而退休后如果不依