


保险理财 基础知识

IFP 保险理财师教程编委会 / 编著

*Baoxian Licai
Jichu Zhishi*

中南大学出版社
www.csupress.com.cn

保险理财 基础知识

 IFP 保险理财师教程编委会 / 编著

Baoxian Licai
Jichu Zhishi

 中南大学出版社
www.csupress.com.cn

图书在版编目(CIP)数据

保险理财基础知识/保险理财师教程编委会编著. —长沙:中南大学出版社,2009

(保险理财师认证系列教材)

ISBN 978-7-81105-908-3

I. 保... II. I... III. 保险 - 经济师 - 教材 IV. F84

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 096745 号

保险理财基础知识

保险理财师教程编委会 编著

责任编辑 陈应征

责任印制 文桂武

出版发行 中南大学出版社

社址:长沙市麓山南路

邮编:410083

发行科电话:0731-8876770

传真:0731-8710482

印 装 湖南大学印刷厂

开 本 787×1092 1/16 印张 16 字数 317 千字

版 次 2009 年 6 月第 1 版 2009 年 6 月第 1 次印刷

书 号 ISBN 978-7-81105-908-3

定 价 32.00 元

图书出现印装问题,请与经销商调换

保险理财师教程编委会

- 主 任 罗安定
- 副主任 许 捷 李 岚
- 委 员 (以姓氏笔画为序)
 - 许 捷 李一鸣 李 岚
 - 李晶晶 肖丽容 张昌松
 - 罗安定 杨晓萍 谭新兰

前 言

现代意义上的理财规划是在人类进入“金融经济”时代产生并得到发展的。国际上，理财规划师早已被誉为“金领职业”，有着极其广阔的市场需求。发达国家的金融保险产业，为客户提供一体化的理财规划服务和顾问式销售，已日益成为普遍形式。随着中国经济的持续快速发展，人们手中的财富不断增加，个人或家庭的财产日益多样化。人们的理财意识逐渐苏醒，更加重视人身、资产、财富的安全和保障。对客户需求进行客观分析，为客户提供系统化的金融保险理财建议与服务，成为金融保险业发展的主流方向。在中国，理财规划师逐步成为继律师、注册会计师之后，又一个具有广阔发展前景的职业。

在保险领域，大众富裕群体的成长逐渐成为未来市场发展的首要驱动因素，能否为客户有效提供综合理财服务，已是中国保险业竞争的关键环节和发展方向。保险业加强队伍的职业能力和资格建设，打造一支符合市场发展需要的专业化保险理财队伍，是中国保险业实现跨越发展的必由之路。近些年，众多保险企业不断加强理财队伍建设与资格认证方面的工作力度，正是这一趋势和要求的现实写照与必然现象。目前，国内虽存在多个种类的理财认证，但其认证内容一般主要为满足银行、证券等金融业的需求，对保险业的特殊性考虑较少，针对性不强。为此，建立一套即能提供综合金融服务和一体化理财规划建议，又能突出风险管理需求分析和保险规划能力的、具有一定权威地位的保险理财资格认证体系，成为中国保险发展的现实需要。

保险理财是指以保险产品为核心，以其他金融产品为外延，综合运用理财规划的原理、技术、方法和工具，为客户提供全面的理财分析和理财规划服务，并可通过理财顾问式行销方式从事保险及其他理财产品的代理或销售业务。保险理财师工作的最终目标是，在客户既定的条件和前提下，运用专业知识与技能，最大化地满足客户对风险保障、财富保值和增值的期盼及其人生不同阶段的财务需求。为更好地满足行业发展的需要，一项为保险行业量身打造的一套更具针对性、实用性和权威性的理财规划专业人才认证体系的工作同步展开。经过保险实务界和学界一批同仁的共同努力，2009年，一个充分考虑保险行业个性要求的、极富实战意义并主要面向保险全行业新的认证体系——保险理财师认证项目诞生了，并构建起了一个涵盖从教育培训、资格认证，到系统化资格管理的完备体系。保险理财师实施两级认证制度，即保险理财师(Insurance Financial Planner, IFP)和高级保险理财师(Senior Insurance Financial Planner, SIFP)，并实行逐级认证制度。

保险理财是一种强调保险行业应用要求的理财规划服务,即具有普通金融理财的一般性特征,又有着明显的自身个性化特点。尤其是在中国国情条件下,人们的保险意识与理财观念相对滞后,保险从业人员的相关专业素能总体不均衡。因此,保险理财师的认证教育,不仅要完善从业者进行综合理财规划的相关知识结构,全方位提升其家庭财务分析和理财规划建议能力,更要突出其提升其风险需要分析和保险规划技能。并且,认证教育须有很强的实践性,要能够为执业者提供一套可以直接对实战产生指导和借鉴作用的模式和路径。鉴于这一系列要求,保险理财师认证教程(以下简称“教程”)的编著不仅要考虑对知识技能介绍的完备性,更要强调其保险理财特点和易于上手的应用性。因此,教程以系列方式编著,全套由《保险理财基础知识》《保险理财规划技术》和《保险理财实务操作》三本教程构成,分别阐述保险理财涉及的基础理论、专项技术和实务工作。在这套系列教程中,以理论够用为前提,重点培育学习者的规划技术能力和实务工作能力。

系列教程不仅在编著内容与形式上进行了一些新的探索,并在部分基本理论上也有着一定的创新,最突出的是其实战指导价值。具体而言,系列教程的主要内容与特点如下:

教程一《保险理财基础知识》,主要内容为五个部分:第一是“家庭理财概论”,介绍家庭理财的概念、产生与发展、研究的对象,家庭理财目标、原则与观念,以及家庭理财的外部环境。第二是“财务基础知识”,介绍资金的时间价值、资金风险承受度,财务相关知识,以及企业财务报表及其分析。第三是“金融与保险基础知识”,介绍金融市场与金融工具、我国的金融市场体系、金融监管,以及风险与风险管理、保险与保险分类、保险合同、保险市场。第四是“家庭财务报表”,介绍了家庭财务报表的组成与特点,家庭资产负债表的内容与编制,家庭收支表和调整收支表,以及家庭财务状况分析。第五是“家庭理财的流程”,具体为客户关系的建立和管理、财务分析和财务评价、制定理财规划方案、理财规划方案的实施与监控等环节。《保险理财基础知识》的编著特点,突出体现在两个方面:一是依据保险理财实务的主要服务面向和业务特点,着重从家庭理财规划角度和保险从业者的实际需要来组织内容,没有片面求全责备,以实用有效为原则。二是在理论上实现的一定的创新,突出表现在第四部分中关于家庭收支表和调整收支表的相关内容上,克服了过去所有家庭理财书籍都存在的家庭收支表不能严格符合相关财会原理的规范性的问题。

教程二《保险理财规划技术》,是对八个专项规划技术的介绍,并将其整合为四个大的模块,即“科学持家——现金规划、住房和汽车消费规划与教育规划”模块,“有效保障——保险规划与退休规划”模块,“稳健增值——投资规划”模块和“合理节流——税务与遗产规划”模块。《保险理财规划技术》具有以下特点:一是通过进行整合,本教程更加客观地反映了各专项规划的地位和相互关系,明确了其实践应用目标;

二是进一步突出了保险理财的特点，扩充了保险规划等相关技术的介绍，在此过程中，摒弃了其他理财教程对本部分内容说明过于侧重工具介绍的局限，而是将对家庭的保险需求分析和具体规划技术作为核心内容，提升了内容的系统性和应用价值；三是对各专项规划技术的介绍，以进行相关分析与规划的方法、手段、操作流程为重点，并配以相应的专项规划综合案例分析，有利于学习者更好地掌握相关专项规划技术的关键内容和培育其实战操作能力。

教程三《保险理财实务操作》，分为上下两篇：上篇“实务操作”，紧密结合典型的综合案例，从理财实务的四个流程出发，探讨理财规划的全过程操作。下篇“案例分析”，依据多维度进行家庭类型划分，为各种类型家庭提供了一个典型综合案例并分别进行了全面系统的分析。《保险理财实务操作》的突出特点是应用性强、实战指导作用比较明显，主要体现在以下方面：一是对实务操作知识技能的介绍，完全融入到理财规划实战情境当中，以大型典型综合案例为背景，逐项逐步说明实务的各种操作细节和相关知识、技能；二是在对实务操作知识技能的说明过程中，同时提供了大量可直接应用的理财规划实务工具，如各种量表、合同等一系列模板，分析工具，等等；三是为学习者提供了一套较为完备的、极具实战参照借鉴价值的案例库，由于对现实中的各类客户按照家庭生命周期、收入水平和家庭特征等维度进行了较为系统的科学划分，具有较强的全面性和系统性，并分别提供了配有完整分析材料的典型综合案例，使用者在实践工作中可以按图索骥地加以运用，极大地降低了知识技能应用的难度。

本套教程由罗安定副院长、许捷博士等策划，由编委会全体成员共同完成。许捷博士负责全套教程的总体规划、撰写组织和审校统稿工作。罗安定副院长、许捷博士、李岚副教授分别担任三本教程的组织编著责任人和主要审稿人，张昌松博士配合教程一的组编工作。教程具体撰写分工如下：教程一《保险理财基础知识》的第1章、第3章第1节、第5章由张昌松负责，第2章、第4章由杨晓萍负责，第3章第2节由李晶晶负责；教程二《保险理财规划技术》的第1章第1、2节由李岚和谭新兰共同负责，第1章第3节、第3章由肖丽容负责，第2章第1、2节由李晶晶负责，第2章第3节、第4章由李一鸣负责；教程三《保险理财实务操作》由李岚和谭新兰共同负责。

感谢中国保险大学培训学院、中国保险大学资格认证考试中心对本套教程的编写和出版提供全方位的帮助和支持，在此致以衷心的感谢！感谢中国保险大学的夏雪芬教授，在百忙之中对教程部分内容进行仔细的校审，并提出了宝贵的建议。当然，书稿的一切责任由编委会承担。同时感谢中南大学出版社尤其是陈应征编辑为本系列教程的顺利出版付出了大量心血。

本套教程是保险理财师资格认证考试的指定教程，也可用于保险从业人员提高家庭理财水平，解决实际工作问题的学习参考用书。在保险理财师认证中，三本教程的使用范畴如下：保险理财师(IFP)的认证教育与认证考试内容为《保险理财基础知识》

● 保险理财基础知识

全书与《保险理财规划技术》中 IFP 考试大纲中包含的内容,《保险理财实务操作》作为其执业的参考用书;高级保险理财师(SIFP)的学习与认证考试内容为《保险理财规划技术》与《保险理财实务操作》的所有内容。

由于作者水平有限,时间仓促,书中难免有差错和纰漏,欢迎同行专家与读者批评指正。

保险理财师教程编委会

2009年4月

目 录

引 言 关于保险理财师	(1)
第一章 家庭理财概论	(4)
第一节 何谓家庭理财	(4)
第二节 家庭理财目标、原则与观念	(34)
第三节 家庭理财的外部环境	(45)
第二章 财务基础知识	(54)
第一节 资金的价值	(54)
第二节 资金风险承受度	(72)
第三节 财务相关知识	(77)
第四节 企业财务报表及其分析	(91)
第三章 金融与保险基础知识	(118)
第一节 金融市场与金融工具	(118)
第二节 保险基础知识	(151)
第四章 家庭财务报表	(173)
第一节 家庭财务报表概述	(173)
第二节 家庭资产负债表	(175)
第三节 家庭收支表和调整收支表	(185)
第四节 家庭财务状况分析	(192)
第五章 家庭理财的流程	(198)
第一节 客户关系的建立和管理	(198)
第二节 财务分析和财务评价	(212)
第三节 制定理财规划方案	(217)
第四节 理财规划方案的实施与监控	(223)

附 录	(231)
附表 1 1 元终值系数表(FVIF 表)	(231)
附表 2 1 元复利现值系数表(PVIF 表)	(234)
附表 3 1 元年金终值系数表(FVIFA 表)	(237)
附表 4 1 元年金现值系数表(PVIFA 表)	(240)
参考文献	(243)

引 言 关于保险理财师

一、什么是保险理财师

改革开放以来，中国的经济建设有目共睹，中国 GDP 年均增长达到 9.5%，是世界上公认的经济增长速度最快的国家。中产阶级和豪富阶层正在迅速形成，并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投资、财务安全和综合理财方向发展，因而对能够提供客观、全面理财服务的理财师的需求迅猛增长，中国已经成为全球个人金融业务增长最快的国家之一。在此背景下，各种理财师资格认证与培训也应运而生。

现在在国内，影响力较大的理财师资格认证主要是理财规划师认证。所谓理财规划师是为客户提供全面理财规划的专业人士，运用理财规划的原理、技术和方法，针对个人、家庭以及中小企业、机构的理财目标，提供综合性理财咨询服务的人员。

保险理财师是指能够运用顾问式行销方式，通过综合运用各种家庭理财工具，从资产规划、风险管理等方面为保险客户提供全面财务分析和理财建议，同时取得了资格认证的保险行业从业人员。保险理财师的出现标志着传统意义上以销售保险产品为中心的保险代理人正向以客户需求为中心的全面理财顾问转变。

二、保险理财师的特点

通过与理财规划师的比较，我们可以在保险理财师与理财规划师的区别中发现一些保险理财师的特点：

——所处行业和服务对象不同。理财规划师既可以服务于金融机构，如商业银行、保险公司等，也可以独立执业，以第三方的身份为客户提供理财服务，服务对象没有限定。而保险理财师来自保险行业，主要向购买保险产品的客户提供服务。

——理财手段的侧重点不同。对于理财规划师而言，理财规划要求提供全方位的理财服务。在理财手段上，主要根据客户的情况综合使用。保险理财师也要全面掌握各种金融工具及相关法律法规，为客户提供量身订制的、切实可行的理财方案，同时在对方案的不断修正中，满足客户长期的、不断变化的财务需求。但是在理财手段上侧重利用保险产品的使用，也就是说，较理财规划师而言，他们会相对突出保险规划在理财规划中的作用。一般来讲，他们在为客户设计保险产品规划、退休规划等方面比一般的理财规划师更专业。

——从认证的角度来看，保险理财师认证更适合保险行业从业人员。目前，国内市场上有关理财师的认证项目有近十种，包括国家理财规划师(CFP)认证、金融理财师(AFP)认证、注册理财规划师(CFP)认证、注册财务策划师(RFP)认证、注册金融分析师(CFA)认证等。但不管哪类认证，对保险行业从业人员而言，都相应地存在一些不足之处。比如 CFP 证书由“国际财务策划人员协会(International Association of Financial Planning, 简称 IAFP)”推出。国内由郑惠文、刘吉在香港注册成立的中国注册理财规划师协会组织培训，但目前未完成汉语化，须考过 AFP 才能考 CFP。比如特许金融分析师(CFA)，是由美国投资管理与研究协会于 1963 年设立并管理。课程主要包括：伦理与职业标准、定量分析方法、宏微观经济学、会计学、公司理财、世界金融市场与投资工具、估值与投资理论、固定收益证券及其管理、权益投资分析、其他种类投资工具的分析和投资组合管理等。很明显，这些课程的开设相对偏理论化，对保险营销人员的帮助有限。

目前在我国保险市场上，以佣金为主要收入来源的保险代理人推销保险产品是寿险行销的主要方式。一些寿险代理人的误导客户行为主要是理财知识匮乏、保险规划不专业的具体体现，这也是保险市场存在的主要问题之一。因此，寿险业务员必须从单一的保险服务向综合的理财服务转变，这样才不会被激烈的市场竞争所淘汰，从而在激烈的市场竞争中争得一席之地。而保险公司为了吸引更多的高端客户并为其提供持续不断的优质服务，更需要迫切组建并不断加强自己的保险理财师队伍。保险理财师资格认证就是在这样的背景下推出来的。它以“贴近行业、新颖实用”为主要特点，从教材的总体设计到案例的具体选取，充分考虑了保险行业的具体情况，教材内容力求“够用，能用”，案例选取尽量做到从“实践中来，且具有前瞻性”。所以，保险理财师相对于其他理财规划类资格认证而言更适合保险从业人员。

三、保险理财师与家庭理财

一个好的家庭理财规划不可能没有保险规划，一个好的家庭管理不可能没有风险管理，一个好的理财师不可以不懂保险，一个好的保险从业人员更不可以不懂理财。这就是保险理财师与家庭理财的关系。因此，本书在文字表达时将由家庭理财展开论述，也是保险理财师应该和需要掌握的内容。

家庭可能会因意外的天灾人祸而出现收支不平衡，所以在家庭理财中，我们需要对家庭的资产进行风险管理，而这个风险管理很大程度是通过保险产品的购买来实现的。在前面的介绍中已经提到，保险理财师来自保险行业，相对于其他理财规划师而言，对如何设计保险组合，如何选择保险产品具有更多的经验。同时，保险理财师还可以根据客户家庭的实际情况，来设计包括保险产品在内的一揽子的理财产品组合。因此，我们说家庭理财需要保险理财师，同时也为保险理财师提供了一个很好的舞台。

四、保险理财师前景

相对于各类理财规划师而言，保险理财师的起步晚一些。但我们可以根据国外理财规划师的发展，结合我国的经济发展的实际情况来试着预测保险理财师在我国的前景。在欧美国家，理财师是令人羡慕的高收入职业。在国内，理财师也将越来越得到高收入阶层和金融机构的垂青和重视，具有良好的职业前景和远大的发展前途。1997年，美国理财师年薪平均为11万美元，相当于大公司的中层经理。不同的是，他们中的很多人每年仅工作600小时。2001年，美国在包括总统等职位在内的“工作职位评鉴”排名中，理财师名列第一。国家理财规划专家委员会秘书长刘彦斌认为，国内理财规划师的年薪“应该在10万到100万元人民币之间”。参考我国的宏观经济形势，我们认为，中国理财市场的需求和发展潜力十分巨大，随着保险行业的不断壮大，保险理财师职业在中国将有着越来越广阔的前景。

第一章 家庭理财概论

◆ 学习指引

通过本章学习，读者应该能够：

- 理解家庭理财的概念及其产生和发展；
- 掌握家庭理财的目标、原则和观念；
- 了解我国城市居民家庭收入及财产的基本状况；
- 熟悉家庭理财应重点考虑的外部环境。

◆ 基本概念

家庭理财 家庭生命周期

第一节 何谓家庭理财

一、家庭的概念

人们常把家庭称为社会的细胞。家庭是构成社会的基本单位，是由夫妻关系和子女关系组成的最小的社会生产和生活的共同体。若干个血缘关系较近的家庭，谓之家族。

(一) 家庭组成的分类

一般来讲，我们可以根据家庭结构、成员年龄、经济收入状况来对家庭的组成进行分类。

1. 按家庭组成的结构来分类

最常见的家庭分类是以家庭代际层次和亲属关系为标准的，包括核心家庭、主干家庭、联合家庭和其他家庭四种类型。

核心家庭：由父母和未婚子女组成的家庭。仅由夫妻组成的家庭也叫核心家庭。这种类型的家庭人口少、成员间关系单纯、经济较易处理，容易维持全家融洽的感情，同时容易养成子女独立进取的精神。但此类型家庭的缺点是，父母有急事时，子女可能无人照料；子女年长成家一般与父母分居，年老的父母得不到子女的照顾和奉养。这种家庭结构在我国，特别是经济相对发达的城市地区较常见。

主干家庭：父母和一对已婚子女组成的家庭，此种家庭在我国也较常见。这种家庭的特点是家庭人口适中、容易管理，有人照料家务，子女父母都有人照顾。但缺点是经济上三代人之间难以独立，从而容易引发家庭矛盾。

联合家庭：父母和多对已婚子女组成的家庭。如果已婚子女在父母去世后仍不分家，也叫联合家庭。这种家庭随着经济的发展和计划生育在我国的普及已经不是非常普遍了，但在欠发达地区，特别是农村不发达地区还存在。

其他家庭：如单亲家庭、残缺家庭等。这种家庭是指因为家庭变故或者夫妻离异，未婚生子，只有父亲或母亲单方抚养儿女的家庭。这种家庭在经济上的特点是，抚育儿女的一方往往在承担着较大社会压力的同时还承担着较大的经济压力。

2. 按家庭成员年龄来分类

一般来讲，按成员年龄可以把家庭分为老年家庭、中年家庭、单身家庭。

(1) 老年家庭，是指子女已经成年，只有老年夫妻两人组成的家庭形式。这种家庭在现在的大中城市相当普遍。老年夫妻此时在经济上已经非常稳定，一般都有一定的积蓄，还有着稳定的退休收入及子女赡养费等其他收入来源，手里闲钱较多。但大部分收入支出可能花费在医疗保健上或者后代身上。他们的理财策略总体上应强调稳健。

(2) 中年家庭，是指由一对夫妻及一个或者多个未成年子女组成的家庭形式。这种家庭是现在中国社会最普遍的一种家庭形式。在这种家庭中，夫妻一般处在事业、身体都较好的甚至是最好的时期，但同时住房、教育、医疗也形成了对家庭财务的主要压力。这种家庭类型也是理财需求最旺盛的类型。

(3) 单身家庭，是指未婚成年男女或者离异未再婚的男女一个人组成的家庭形态。这种家庭模式随着经济的发展、社会包容度的增加而逐渐增多。这种家庭类型的理财重点往往是如何为未来的家庭生活做好准备。

3. 按收入多少来分类

中国幅员辽阔，地区间经济发展不均衡，所以，若用具体的收入数字来对家庭分类相对较难，但按每个地区的实际收入状况，还是可以把家庭粗略地分为高收入家庭、中等收入家庭、低收入家庭。一般来讲，高收入家庭因为资金充裕，理财的空间较大，手段较多，但个性化的理财要求相对较多；中等收入家庭在三类家庭中占主流，他们的理财目标一般较多地集中在住房、教育和医疗几个方面；低收入家庭的理财需求一般较单一，理财手段也相应简单。

(二) 家庭的主要职能

(1) 家庭经济职能。是指家庭必须能维持家庭成员的生计，在可能的情况下，家庭还要力求扩大收入，积累财富。这是家庭理财需求产生的基础。

(2) 家庭的延续职能。是指家庭必须延续家庭的血缘或世系。

(3)教育职能。家庭的教育职能表现在教育家庭成员,以教育后代为主。教育是现在家庭支出非常重要的一个方面。

(4)抚养和赡养职能。抚养和赡养不仅是骨肉之情,而且是在社会发展的很长一段时期内,人们应尽的社会义务。限于国家的财力、物力,抚养和赡养仍是家庭的一个主要职能,这也对家庭理财提出了要求。

二、家庭理财的概念

(一)什么是理财

通俗地说,理财就是管理财物的过程。从理财的主体来说,个人、家庭、公司、企业、事业单位、社团、政府部门乃至国家等都有理财活动,我们可将其称之为经济单位。虽然这些经济单位的大小不同,复杂程度不同,但构成这些经济单位正常运行和运转的基本元素是相同的,即人、钱、财、物、文化、信息、技术等,这些元素的集合体组成了一个经济单位。每一经济单位的所有元素按照计价标准可分为两大类,可用货币计量和不可用货币计量。我们将可用货币计量的元素集合体如:钱、财、物等称之为资金。理财的对象就是可用货币计量的元素集合体。因此,所谓理财就是管理资金的过程。

(二)家庭理财的概念

家庭理财是明确了理财主体、确定了经济单位的理财活动,即家庭的理财活动。家庭作为一个不断运动和变化的经济单位,这种运动和变化包括家庭的状况、目标的选择、财物和资金情况等等。所有这些,都将影响着家庭的理财。因此,所谓家庭理财就是对家庭现在及未来的资金(财物)所进行的动态管理。

家庭理财的范围很广,包括安排和规划家庭成员的经常性收入和投资收入、日常生活的固定支出和临时支出、融资计划和投资计划,以及对因为意外事件而导致收支失衡的风险管理。当家庭的收入大于支出时,产生储蓄,储蓄是家庭投资的主要来源。家庭投资者可以运用各种理财工具,如现金、银行存款、股票、债券、证券投资基金、衍生工具、房产、保险等进行投资,以获得投资收益、实现资产增值。当家庭发生暂时的人不敷出、购置住房或汽车等大额资产、以按揭或者信用方式进行投资时,需要对外融资。融资将产生负债并有还本付息的法定要求。家庭可能会因意外的天灾人祸而出现收支不平衡,因此需要对家庭的资产进行风险管理。在国外,家庭理财一般叫个人理财,这可能与西方国家尊重个人自由、个体独立有关;或者是从理财中介的角度来说的,因为他们面对的是家庭成员中的个体。在国内,我们认为,家庭理财这个概念比较合适,因为中国是一个家庭观念比较重的国家,以家庭为主体进行理财的活动更加普遍。

(三) 家庭理财的基本功能

家庭理财活动贯穿家庭成员的一生，存在于人们的日常工作和生活之中。成功的家庭理财可以增加收入和实现财富最大化、减少不必要的支出、提高生活质量、防范风险以及储备未来的养老所需。当家庭的财富有了一定的积累以后，通过理财使家庭成员养成健康的消费理念和合理的消费习惯。

一般来讲，我们可以把家庭理财的基本功能概括为以下两个方面。

1. 提供保障

合理的理财是从家庭实际需求和资产状况出发，其中一个很重要的表现就是希望通过家庭理财来提供保障。这个保障表现在两个方面：第一，健康保障，没有健康就没有一切，而一定的资金是医疗保障的前提，所以家庭理财中的一个重要职能就是必须有所积蓄来支付医疗保健开支，因此必须为家庭建立起基本的健康医疗的保障。第二，生活保障。任何人都不可能工作一辈子，多数人在退休后的收入会减少。一般而言，老人还是需要要有独立的经济能力，才不至于晚年生活窘迫。所以，在自己还有工作能力时事先做准备，储蓄退休后的可能支出是必要的。好的理财项目，应该包括这一方面的保障。

2. 保值增值

个人或者家庭资产往往是以多种形式体现，如现金、房产、有价证券、汽车等，这些资产的价格往往会随着时间的变化而变化，因而理财的一个很重要的作用就是如何使得自己的资产不随着时间的流逝而贬值，或者能够随着时间的增长而增长。这就需要合理的配置家庭的资产。这也是家庭收入增加，生活水平提高的很重要的保证。

总的来讲，家庭理财的基本功能就是使家庭成员掌握理财技能、控制日常开支，实现有效消费，从而达到开源节流的效果。开源节流可使个人和家庭具有经济能力来改善物质生活水平、丰富精神生活内容，从而提高生活质量，实现生活期望。同时，生活中隐藏着各种危机和风险，可以充分发挥理财活动中保险的保障功能，为个人和家庭成员建立安全的屏障。

(四) 家庭理财规划

当我们面对特定的家庭个体，所有的理财活动都是实在而具体且可操作的活动。这一过程主要包括：确定理财目标，这个目标是具体的、合理的、通过努力可实现的；进行家庭财务分析，包括家庭的资金状况、收支情况及未来可能变化的预测；提出并制定理财方案。所以，家庭理财规划是一个过程，其核心是理财方案的制定。因此我们不难理解，家庭理财规划是对特定的家庭评估财务需求，明确财务目标，分析财务状况，制定并实施理财方案的综合过程。