

 普通高等学校经济管理类精选教材

GEREN  
LICAI GUIHUA

# 个人理财规划

柴效武 孟晓苏 编著



清华大学出版社  
<http://www.tup.tsinghua.edu.cn>



北京交通大学出版社  
<http://press.bjtu.edu.cn>

普通高等学校经济管理类精选教材

# 个人理财规划

柴效武 孟晓苏 编著

清华大学出版社  
北京交通大学出版社

·北京·

## 内 容 简 介

赚钱花钱、投资理财、生涯规划、财商教育,是生活在市场经济环境下的人们密切关注的社会热点问题。个人理财规划也理所当然地要进入大学教育的殿堂,成为大学生进入社会、组建自己小家庭之前的一门必修课程。

本书涉猎了家庭、个人每日亲身经历然而又熟视无睹的理财生活,并运用较为独特的语言、特殊的体例编排方式,以期望对未来的国家公民、社会精英、家庭管理者们介绍这门具有鲜明特色的知识和技能。希望本学科特有的经营自我的思想理念、浓郁的生活知识与投资理财的技能,能得到众多莘莘学子的青睐。

本书封面贴有清华大学出版社防伪标签,无标签者不得销售。

版权所有,侵权必究。侵权举报电话:010-62782989 13501256678 13801310933

### 图书在版编目(CIP)数据

个人理财规划/柴效武,孟晓苏编著. —北京:清华大学出版社;北京交通大学出版社,2009.11

(普通高等学校经济管理类精选教材)

ISBN 978-7-81123-890-7

I. ①个… II. ①柴… ②孟… III. ①家庭管理:财务管理-高等学校-教材 IV. ①TS976.15

中国版本图书馆CIP数据核字(2009)第202363号

责任编辑:杨正泽

出版发行:清华大学出版社 邮编:100084 电话:010-62776969

北京交通大学出版社 邮编:100044 电话:010-51686414

印刷者:北京东光印刷厂

经 销:全国新华书店

开 本:185×230 印张:20.75 字数:465千字

版 次:2009年11月第1版 2009年11月第1次印刷

书 号:ISBN 978-7-81123-890-7/TS·14

印 数:1~4 000册 定价:32.00元

---

本书如有质量问题,请向北京交通大学出版社质检组反映。对您的意见和批评,我们表示欢迎和感谢。  
投诉电话:010-51686043, 51686008; 传真:010-62225406; E-mail: press@bjtu.edu.cn。

# 前 言

个人理财规划是指包括金融保险机构、理财事务所等在内的各种专业理财机构，为个人/家庭提供的，有针对性的、专业化的综合性全面理财服务，其活动范围涉及个人/家庭整个生命周期全过程的各方面财务需求，具体包括个人/家庭收入支出消费与财产分析、养老保险、社会保障、投资赢利、员工收入福利、税收筹划、房地产规划、退休养老、遗产规划及相关的金融保险工具等各个方面。

个人理财规划得以广泛兴起，首先同个人拥有经济资源的急剧增长相联系。随着生产力的不断发展，我国城乡居民生活水平大幅度提高，一大批新富阶层相继出现，城乡居民的储蓄存款也在大幅度增加。个人金融理财的兴起，还在于今日的劳动者个人已经拥有了相当的自主独立支配的人力或物力、财力资源，并开始运用所拥有的资源为谋求自己经济利益的最大化而组织相关的经济活动。

个人是否拥有应有的经济意识和理财技能，在遇到种种商机时，能否对其拥有的经济资源给予合理配置，是大家所关心的。但面对日益复杂的市场环境和法律法规体系，个人/家庭所掌握的专业和技能，很难使他们从生命周期的角度，对个人/家庭财务进行全面的、综合的规划。财商教育及个人理财规划，就很现实地摆在了大家的面前。

个人理财规划或称个人金融理财，是今日社会经济生活中出现的新事物。出现伊始就得到社会各界的积极关注和主动参与，这一事物也必将会成为今后经济金融界的热门讨论话题。但对此的理论探讨与实践操作的研究，却远远落在后面。理论的先导作用远未能得到有效的发挥。经济学不仅要关注国计，更应关注民生，不仅是理论知识体系的深层次探讨，还应是普及实用的致用之学。财经类院校及其他各类教育机构培养的学生，不仅要成为经济学家，为国民经济发展出谋划策，更多的是到企业担当实际的经营管理工作，更为普遍的是都要组建自己的个人家庭经济，考虑家政管理、投资理财、就业福利、保险保障、住房养老、子女生育教育等各方面事项。大中小学的课程设置及人才培养目标等，都应当考虑这一社会现实。

为了普及国际先进的金融理财专业知识、传播规范的现代国际金融理财服务理念，尽快引入国际通行的金融理财的从业资格、标准及认证体系，推动注册金融个人理财师（CFP）行业在中国内地的发展，北京、上海、深圳等地先后举办 CFP 专业课程的培训，目的是为中国内地培养一批既懂国际规则又具备金融专业知识的高级人才，实现中国金融业的制度创新和业务创新，更好地为公司和个人客户服务。

本书具备如下优点。

（1）内容全面。涉及个人理财应予包括的一切方面，内容广泛而全面。包括个人理财师

应对个人家庭提供的各项理财服务，并对个人家庭的自主理财、生涯规划、财商教育等给予相应的介绍。

(2) 内容新颖。本书深入到家庭内部，对家庭特有的代际关系、赡养抚养、婚姻生育、遗产继承等给予专门的探讨。特别是将“以房养老”视为一种高级的金融理财形式，给予专门介绍，论证了“以房养老”理念的推出，将会对金融理财的各个方面发生的影响等给予特别介绍。

(3) 资料翔实。本书的写作中参阅了大量的有关资料文献，对国内外有关金融理财的种种好的经验和思想，给予较为全面的介绍，以为我所用，并对来自于国外的优秀理财思想和做法给予相应的本土化改造。

对个人金融理财涉猎的众多理财工具，如股票债券、投资基金、信托期货、外汇黄金等的具体介绍，鉴于相关书籍对此已有较多说明，本书仅一笔带过而已，不作为重点，但如以上所述的金融工具在个人理财中所起到的基本功用，笔者并不给予漠视。同时，本书作为教科书，是建立在学生已经对金融理财、会计财务、经济学及相关的法律伦理等基础知识，有了众多的理解，故此对这些内容不再做刻意介绍。而个人家庭作为一种社会生活的组织形式，家庭特有的婚姻生育、子女教育、买房买车、生涯规划、养老保障、遗产继承等，因我国相关课程知识的缺乏，故此给予了较多地描绘。

本书在写作中搜集并借鉴了众多前人在这方面的研究资料，获取了有益的帮助，在此特表示衷心的感谢。

本书涉及的内容是个全新领域，相关的体系结构还没定型，个人理财规划这门课程包括内容等还有许多争议。本书的撰写也较为肤浅，内涵也需要得到大家的认定。为此，本书的出版正可以起到“投石问路”的功用。衷心希望得到来自各个方面的批评指正。

本书适合高等院校师生的个人理财知识技能的学习，适合理财规划师的日常学习和教学培训、考前辅导，适合投资专家、理财顾问、金融保险从业人员，适合于有志于此的工商企业管理财务人员，以及对金融理财、理财规划有兴趣的广大家庭和个人阅读参考。本书的出版也将对个人理财的理论研究、知识普及和教育培训工作，发挥积极的功用。

在本书的撰写中，我的学生浙江大学经济学院何赛飞硕士，在搜集资料、结构组织等方面做了较多工作，特此说明并致谢。

编 者

2009年11月于求是园

# 目 录

<b>第 1 章 个人理财规划概论</b> .....	1
1.1 个人理财规划的概念 .....	1
1.1.1 个人理财规划定义 .....	1
1.1.2 个人理财规划定义的理解 .....	2
1.1.3 个人理财规划的广义与狭义解释 .....	4
1.1.4 个人理财规划的形式 .....	4
1.1.5 个人理财规划的内容 .....	5
1.2 个人理财规划兴起的经济社会背景 .....	6
1.2.1 我国国民经济的持续高速增长 .....	6
1.2.2 个人拥有丰厚的经济金融资源并较快增长 .....	6
1.3 个人对理财服务的需要 .....	9
1.3.1 居民对金融理财服务的迫切需要 .....	9
1.3.2 个人理财服务推动财富增值 .....	10
1.3.3 客户对金融理财需要状况的调查 .....	11
1.4 个人理财师.....	12
1.4.1 个人理财师的含义 .....	12
1.4.2 个人理财师的职业界定 .....	13
1.4.3 个人理财师服务 .....	14
1.4.4 个人理财师的任务与服务目标 .....	16
1.4.5 注册会计师与个人理财师的比较 .....	18
1.5 个人理财规划环境——以浙江和杭州为例.....	20
1.5.1 杭州与浙江的历史背景和文化 .....	20
1.5.2 浙江金融理财环境的得天独厚 .....	21
1.5.3 理财中心城市应具备的条件 .....	22
1.5.4 将杭州打造为中国的金融理财中心城市应做工作 .....	23
◇ 本章小结 .....	25
◇ 思考题 .....	25
<b>第 2 章 个人理财基础知识</b> .....	26
2.1 利率.....	26

2.1.1	利率的定义及类型 .....	26
2.1.2	时间价值 .....	27
2.1.3	年金概念及计算 .....	29
2.1.4	利率风险结构 .....	33
2.2	金融市场概述 .....	33
2.2.1	金融市场的要素构成 .....	33
2.2.2	金融机构 .....	35
2.3	个人金融理财的家庭因素 .....	37
2.3.1	家庭规模和家庭结构 .....	37
2.3.2	家庭财权支配模式 .....	38
2.3.3	家庭财力支配模式 .....	39
2.3.4	美国家庭理财模式介绍 .....	40
2.4	生命周期与理财 .....	41
2.4.1	家庭生命周期概念 .....	41
2.4.2	个人生命阶段及其理财产品需求 .....	41
2.4.3	生命周期理论在个人理财规划中的应用 .....	42
2.4.4	生命周期理论的实际演示 .....	44
◇	本章小结 .....	46
◇	思考题 .....	46
<b>第3章</b>	<b>理财规划基本程序 .....</b>	<b>48</b>
3.1	个人理财规划的流程 .....	48
3.1.1	理财方案的含义 .....	48
3.1.2	理财规划中应注意的事项 .....	49
3.1.3	理财规划决策包含内容 .....	50
3.1.4	个人理财规划的基本程序 .....	51
3.1.5	理财过程的具体步骤 .....	51
3.2	目标客户市场 .....	52
3.2.1	目标客户市场细分 .....	52
3.2.2	目标客户市场细分的依据 .....	53
3.2.3	与客户建立关系 .....	53
3.2.4	建立与客户间的信任关系 .....	56
3.3	客户资料收集 .....	56
3.3.1	客户信息 .....	56
3.3.2	客户信息收集的方法 .....	57
3.3.3	搜集客户数据 .....	58

3.3.4	数据调查表的内容和填写	59
3.3.5	分析客户资信和财务状况	62
3.3.6	保存客户的理财记录	63
3.4	拟定理财报告	64
3.4.1	理财方案的基本要素	64
3.4.2	形成金融理财方案	66
3.4.3	执行并监控理财方案实施	68
3.4.4	如何应对客户修改方案的要求	69
3.5	协助客户执行理财方案	70
3.5.1	执行理财方案应遵循的原则	70
3.5.2	方案执行	71
3.5.3	执行理财计划	72
3.5.4	关注情况变化对理财方案的影响	72
3.5.5	理财方案执行评估	73
3.6	理财规划案例	74
3.6.1	客户家庭基本资料	74
3.6.2	家庭理财规划设计	75
3.6.3	相关投资产品推荐	78
3.6.4	特别说明	78
3.6.5	摘要报告	79
◇	本章小结	80
◇	思考题	80
<b>第4章</b>	<b>个人理财价值观与财商教育</b>	<b>82</b>
4.1	个人理财价值观	82
4.1.1	个人理财价值观	82
4.1.2	理财境界九“段”	83
4.1.3	四种典型的价值观	84
4.1.4	确立正确的理财观	85
4.2	个人理财目标及原则	85
4.2.1	个人理财目标	86
4.2.2	个人理财原则	87
4.3	财商教育	89
4.3.1	财商教育在我国的社会背景	89
4.3.2	投资者教育	90
4.3.3	消费者教育	91



4.3.4	财商教育课程开设应做的工作 .....	91
4.3.5	财商教育与法律意识、伦理道德观念、现代科技知识 .....	92
4.4	金融理财意识培养 .....	92
4.4.1	金融理财意识的内容 .....	92
4.4.2	应大力培养人们的金融理财意识 .....	93
4.4.3	金融理财意识培育的途径与方法 .....	95
◇	本章小结 .....	96
◇	思考题 .....	97
<b>第5章</b>	<b>职业生涯规划与福利规划 .....</b>	<b>98</b>
5.1	职业生涯规划 .....	98
5.1.1	职业生涯规划 .....	98
5.1.2	职业生涯项目目标与规划 .....	100
5.1.3	择业应考虑因素 .....	101
5.1.4	自我经营成功的要素 .....	102
5.1.5	职业生涯规划流程 .....	103
5.2	员工薪酬 .....	104
5.3	员工福利 .....	106
5.3.1	员工福利概述 .....	106
5.3.2	假期福利 .....	108
5.3.3	企业专项服务福利 .....	108
5.3.4	自助员工福利计划 .....	111
◇	本章小结 .....	114
◇	思考题 .....	115
<b>第6章</b>	<b>家庭现金管理 .....</b>	<b>116</b>
6.1	家庭收入、支出与财产 .....	116
6.1.1	家庭收入 .....	116
6.1.2	家庭支出 .....	118
6.1.3	家庭财产 .....	121
6.1.4	家庭收入、支出与财产关系 .....	122
6.1.5	编制家庭收入支出表 .....	122
6.2	家庭消费与储蓄 .....	124
6.2.1	家庭消费 .....	124
6.2.2	家庭储蓄 .....	126
6.3	家庭贷款 .....	128
6.3.1	家庭贷款的一般状况 .....	128

6.3.2	家庭消费负债 .....	130
6.3.3	家庭经营负债 .....	131
6.3.4	家庭投资负债 .....	132
◇	本章小结 .....	133
◇	思考题 .....	134
<b>第7章</b>	<b>家庭会计</b> .....	<b>135</b>
7.1	家庭会计 .....	135
7.1.1	家庭会计的内容体系 .....	135
7.1.2	家庭会计账簿 .....	136
7.2	家庭资产计价 .....	139
7.2.1	家庭资产的计量计价 .....	139
7.2.2	家庭生活费用的计算 .....	141
7.2.3	个人财务状况评定 .....	143
7.3	家庭财务报表 .....	144
7.3.1	家庭财务报表 .....	144
7.3.2	家庭会计报表的简易设置 .....	145
7.4	家庭预算与报表分析 .....	148
7.4.1	家庭财务预算 .....	148
7.4.2	财务比率分析 .....	150
◇	本章小结 .....	153
◇	思考题 .....	153
<b>第8章</b>	<b>家庭投资理财</b> .....	<b>154</b>
8.1	投资概述 .....	154
8.1.1	投资的含义 .....	154
8.1.2	投资目标 .....	155
8.1.3	个人投资理财应遵循的原则 .....	156
8.2	投资决策 .....	157
8.2.1	经营型投资与参与型投资 .....	157
8.2.2	投资决策影响因素评价 .....	158
8.2.3	投资工具选择 .....	160
8.2.4	投资策略 .....	162
8.3	投资收益与风险 .....	163
8.3.1	投资收益分析 .....	163
8.3.2	投资风险分析 .....	164
8.3.3	证券投资风险和收益的关系 .....	167

8.3.4 投资风险决策 .....	168
◇ 本章小结 .....	170
◇ 思考题 .....	171
<b>第9章 保险规划</b> .....	<b>172</b>
9.1 风险管理 .....	172
9.1.1 家庭面临的主要风险 .....	172
9.1.2 经济安全保障的多层次分析 .....	173
9.1.3 明确家庭风险管理目标 .....	173
9.1.4 选择合适的风险管理技术 .....	175
9.1.5 风险控制与监测 .....	177
9.2 保险的基本原理 .....	178
9.2.1 保险的概念与职能 .....	179
9.2.2 保险的基本原则 .....	179
9.2.3 保险分类 .....	180
9.2.4 银行理财和保险理财的差异 .....	182
9.3 保险规划与购买决策 .....	185
9.3.1 保险规划的一般情形 .....	185
9.3.2 生涯规划与保险购买 .....	185
9.3.3 不同年龄阶段的保险规划 .....	186
9.3.4 不同收入水平的保险规划 .....	187
9.3.5 保险规划的步骤 .....	188
9.3.6 保险规划的实施 .....	188
◇ 本章小结 .....	189
◇ 思考题 .....	190
<b>第10章 税收筹划</b> .....	<b>191</b>
10.1 个人所得税税收基础 .....	191
10.1.1 个人所得税费用减除标准 .....	192
10.1.2 个人所得税税收优惠 .....	194
10.2 税收筹划 .....	196
10.2.1 税收筹划的概念 .....	196
10.2.2 税收筹划原则 .....	197
10.2.3 税收筹划技术 .....	198
10.3 个人所得税筹划策略 .....	199
10.3.1 个人所得税筹划的若干规定 .....	199
10.3.2 税收筹划的基本策略 .....	200

10.4	个人所得税筹划技巧	203
10.4.1	工资、薪金与劳务报酬的纳税筹划	203
10.4.2	稿酬所得的个人所得税筹划	205
10.4.3	特许权使用费所得的税务筹划	207
10.4.4	个人所得税的节税要领	208
10.4.5	税收筹划风险	209
◇	本章小结	211
◇	思考题	211
<b>第11章</b>	<b>婚姻、生育与教育规划</b>	<b>212</b>
11.1	结婚预算	212
11.1.1	结婚预算	212
11.1.2	结婚费用结构分析	214
11.2	子女生育规划	215
11.2.1	子女生育与抚养	215
11.2.2	子女生育的成本与收益	215
11.2.3	家庭人口经济目标对家庭生命周期的要求	216
11.2.4	人口经济理论与实践运用	217
11.3	家庭教育投资	220
11.3.1	家庭教育投资概述	220
11.3.2	家庭如何应对教育投资	221
11.3.3	家庭教育投资收益	222
11.3.4	家庭教育投资成本与收益比较	223
11.4	教育规划	224
11.4.1	教育规划的含义	224
11.4.2	教育规划工具	224
11.4.3	教育规划的步骤	226
11.4.4	教育规划编制实例	227
◇	本章小结	231
◇	思考题	231
<b>第12章</b>	<b>住房规划</b>	<b>233</b>
12.1	房地产投资基础	233
12.1.1	房地产的状况	233
12.1.2	房地产投资	234
12.1.3	个人投资房地产	235
12.2	住房抵押贷款	237

12.2.1	住房抵押贷款 .....	237
12.2.2	住房抵押贷款偿还的方式 .....	238
12.3	房地产投资策略 .....	243
12.3.1	房地产投资时机的选择 .....	243
12.3.2	房地产投资地段的选择 .....	244
12.3.3	期房投资的选择 .....	244
12.3.4	确定合理的投资规模 .....	245
12.4	住房规划 .....	245
12.4.1	适合住房的选择 .....	246
12.4.2	租房与购房决策 .....	247
12.4.3	购房和换房规划 .....	250
◇	本章小结 .....	253
◇	思考题 .....	254
<b>第 13 章</b>	<b>退休养老规划</b> .....	<b>255</b>
13.1	退休规划 .....	255
13.1.1	退休规划的重要性 .....	255
13.1.2	退休收入规划 .....	256
13.1.3	退休计划模型 .....	257
13.2	养老规划 .....	262
13.2.1	养老规划的制定——“四步法” .....	262
13.2.2	养老基金安排 .....	263
13.2.3	案例分析：30 岁养老规划——未雨绸缪早计划 .....	265
13.2.4	案例分析：40 岁养老规划：增值和稳健并重 .....	268
13.3	养老保险 .....	270
13.3.1	养老保险的概况 .....	270
13.3.2	基本养老保险 .....	271
13.3.3	企业补充养老保险制度（企业年金） .....	273
13.3.4	个人储蓄性养老保险 .....	274
13.3.5	基本养老金缴纳标准的变动与影响 .....	275
◇	本章小结 .....	275
◇	思考题 .....	276
<b>第 14 章</b>	<b>遗产规划</b> .....	<b>277</b>
14.1	遗产概论 .....	277
14.1.1	遗产的概念 .....	277
14.1.2	遗产关系人 .....	278

14.1.3	遗产范围	278
14.1.4	遗产除外规定	278
14.1.5	遗产转移的方式	279
14.2	遗产规划工具	279
14.2.1	遗产规划的概念	279
14.2.2	制订遗产规划的必要性	280
14.2.3	遗产规划的工具	281
14.3	遗产规划	285
14.3.1	遗产规划的一般状况介绍	285
14.3.2	计算和评估客户的遗产价值	285
14.3.3	制定遗产分配方案	287
14.3.4	遗产规划风险与控制	289
◇	本章小结	292
◇	思考题	293
<b>第15章</b>	<b>以房养老</b>	<b>294</b>
15.1	以房养老概述	294
15.1.1	以房养老出现的背景	294
15.1.2	以房养老的解说	295
15.1.3	以房养老的指导思想与考虑事项	296
15.1.4	以房养老的例举	296
15.2	以房养老模式	299
15.2.1	反向抵押贷款模式	299
15.2.2	以房养老的其他模式	300
15.3	以房养老与个人理财规划	302
15.3.1	今日个人理财规划体系的缺陷	302
15.3.2	以房养老模式推出对个人理财规划的影响	302
15.4	儿子养老、票子养老和房子养老	305
15.4.1	家庭的财富积累	305
15.4.2	房子养老保障功能的发挥	306
15.4.3	儿子养老、票子养老和房子养老的优劣评析	308
◇	本章小结	311
◇	思考题	311
<b>参考文献</b>		<b>312</b>

# 第 1 章

## 个人理财规划概论

### 学习目标

1. 了解个人理财规划的定义、内容和形式
2. 了解个人理财规划兴起的经济社会背景
3. 了解个人对理财服务的需要
4. 了解个人理财师的定义、任务与服务内容
5. 了解个人理财规划环境——以浙江和杭州为例

### 1.1 个人理财规划的概念

#### 1.1.1 个人理财规划定义

个人理财规划，这一概念是 20 世纪 90 年代的中期在我国开始出现，直到 21 世纪开始才正式兴起，并成为今天的热点话题。个人理财规划的确切名称，目前业内说法不一，有个人理财策划、家庭财务规划及个人金融理财等多种。

2005 年 11 月 1 日，我国央行正式发布并实施了《商业银行个人金融理财业务管理暂行办法》，其中第 2 条即指出，“本办法所称个人金融理财业务，是指商业银行为个人客户提供的财务分析、投资顾问等专业化服务，以及商业银行以特定目标客户或客户群为对象，推介销售投资产品、理财计划，并代理客户进行投资操作或资产管理的业务活动”。这个概念站在银行的角度讨论向个人或特定客户群提供金融产品和金融服务，对目前最为流行的第三方理财机构未予评论，对个人的自行金融理财活动也未予涉猎。

普华永道（Price Water House）会计事务所对个人金融理财的定义是：“由一个训练有素的个人银行家、专业金融个人理财师、个人专家团队，向个人或者机构提供包括银行业务、资产管理、保险以及税收计划等全套服务，提供专业的理财建议咨询（理财计划、投资的建议、税收安排、资产组合安排等）或者直接受客户委托管理资产投资，并按照所提供的

服务收取一定的理财费用。”这是从银行及第三方理财机构的角度，向个人客户提供各种金融理财服务来看待个人理财，同普华永道会计行在理财中作为第三方理财机构的定位是区分不开的。

根据美国金融个人理财师资格鉴定委员会的定义，个人理财规划是指如何制定合理利用财务资源、实现个人人生目标的程序；个人理财规划的核心是根据个人自身的资产状况与风险偏好来实现个人的需求与目标；个人理财规划的根本目的是实现人生目标基础的经济目标，同时降低人们对于未来财务状况的风险和焦虑。

新浪网曾经刊载了一篇文章，从经济学的角度对个人理财规划予以界定，认为个人理财规划是以“经济学”追求极大化为精神，以“会计学”的客观记录为基础，以“财务学”的动作方式的手段，以实现个人理想、提高生活品质、丰富家庭生活为目标，是这三门学科综合运用的具体表现。将这一定义概述为“个人/家庭”、“金融”和“理财”三者加总或有机的组合更为确切。“个人/家庭”反映了理财服务的主体，“金融”体现了其依托的证券、投资、保险、信托、期货、基金等主要理财工具。“理财”本身包含了会计记录核算的意味，反映了资金筹措、资源合理配置，并遵循最大收益与最小耗费的经济原则，将经济活动状况及结果给予记录反映，实现生活目标的内涵。

香港某著名个人理财师认为：理财是科学和艺术的结合，科学体现在懂财务、会分析，艺术体现在能够察言观色地阅读投资者的心理。投资理财是在充分了解社会规则，以各种投资工具为语句，以投资组合为段落去描述世界的变化，特别是财经世界的变化。认识世界越清晰，描述的越精准，理财的效果就会越好。所以，投资理财是一种文化。

如上面的介绍，可以看出个人理财规划的涉及面非常广泛，包括了客户财务需求的所有方面，并与客户个人及其家庭的经济财务状况紧密联系在一起。笔者认为，个人理财规划是指个人或家庭根据客观情况和财务资源（包括存量资源和预期资源增长）而制定的旨在实现人生各阶段目标的，包括从出生到死亡的一整套相互协调的理财规划。个人理财规划不仅包括个人财务需求的各个方面，并且与个人生命周期紧密联系在一起，具有系统性和连续性。

## 1.1.2 个人理财规划定义的理解

对个人理财规划的详细解释，首先可以望文生义，从“个人/家庭”、“金融”和“金融理财”三个方面分别加以说明。

### 1. 理财与个人家庭理财

理财是个大范畴，目前我国经济运行的主体有国家、企事业单位和个人家庭三大层面。就理财的主体而言，也同样包括了这三大主体。

#### 1) 公共理财

理财从大的方面来说，可以包括国家政府理财、社会公共理财等，如国家对数十万亿元



国有资产的运营获益与优化配置,对每年数万亿元财税收入的征收、预算与分配等。

### 2) 单位理财

理财从中间层次理解,可以包括金融保险机构和广大企事业单位的理财,如金融保险机构对大量聚集的金融资产的存入与贷出,事业单位的事业活动中的资产运用等,尤其是企业的生产经营投资活动中的理财筹划等,都属于单位理财。

### 3) 个人/家庭理财

在我国,个人与家庭通常紧密连接在一起,个人理财或家庭理财可视为同一概念。目前,家庭仍是一个重要的社会经济组织,个人生活的种种方面往往要以家庭为单位来组织和实现,离不开家庭的整体运营。在相当的程度上,我们是将个人理财与家庭理财连带考虑的,但两者并不完全等同。个人理财需要考虑自身的生命周期及所处的不同阶段,如接受教育、退休养老直到最终死亡等种种事项;家庭理财则还需要考虑结婚成家、抚养儿女、赡养老人等事项。西方崇尚个人主义,通称个人理财;国内以家庭为主体进行理财的行为比较普遍,称为家庭理财更为合适。

## 2. 何谓金融

在人们的心目中,理财通常又称为金融理财,金融保险与个人理财密切不可分割。理财主体通常是金融保险机构向个人客户提供理财服务;理财工具主要是储蓄、信贷、证券、保险等各种金融工具;理财方法主要是金融工程、保险精算、资产组合等各种金融方法。具体而言,就是金融保险机构运用各种金融工具和技术方法,面向个人/家庭提供各种所需要的金融产品与服务,具体包括如下内容。

(1) 金融类:提供储蓄存款、房屋按揭贷款、教育贷款、消费贷款、个人金融理财服务等。

(2) 投资类:股票、基金、债券等证券投资;投资型公寓、商铺、别墅、写字楼、特色商业街房产等投资;典当、拍卖品;艺术品、钱币、珠宝等收藏品投资。

(3) 创业类:投资创业项目、连锁加盟特许经营、风险投资机构等。

(4) 服务类:投资理财咨询、理财软件、理财培训、理财工具等。

(5) 综合类:家庭投资理财、人生态理财计划、保险服务规划等。

目前我国乃至世界各国的个人理财大都是先从金融保险业界做起,发挥银行保险业直接面对企事业单位和个人家庭提供金融理财服务的优势和契机,并通过金融保险业界将理财的理念与行为推向企业和个人用户。故此,我国目前推行的个人理财,又被称为个人/家庭金融理财,并主要从金融保险的角度来谈论个人理财规划。

## 3. 何谓理财

理财是个大范畴,从一般含义来理解,是指对各种经济主体组织的各类经济财务活动的策划、营运、核算与效益提高,最终达到既定利益目标的完美实现。规划同计划相似却不同,计划是规划的具体实施,规划则是对未来长期事项的一种概略设定,包括方案制订、目标确立、指导思想遵循、协调组织调控等种种事项。没有规划就难以建立前进的目标,无法