



普通高等学校“十二五”规划教材

理财学

罗正媛 主 编



中国铁道出版社
CHINA RAILWAY PUBLISHING HOUSE

普通高等学校“十二五”规划教材

理 财 学

主 编 罗正媛

副主编 张晓鹏 汤 洋

中国铁道出版社
CHINA RAILWAY PUBLISHING HOUSE

内 容 简 介

本书共分九章,分别为理财学概述、理财学基础、金融市场、宏观经济分析、投资理财工具、个人/家庭财产的计量与理财规划、税收基础、法律基础、理财规划师工作流程和工作要求。

本书既可以作为高等院校有关本、专科教学参考书,也可作为金融、财务管理工作者以及理财投资爱好者学习、阅读用书。

图书在版编目(CIP)数据

理财学/罗正媛主编. —北京:中国铁道出版社,
2013.8

普通高等学校“十二五”规划教材
ISBN 978-7-113-16894-0

I. ①理… II. ①罗… III. ①私人投资—高等学校—
教材 IV. ①F830.59

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 139802 号

书 名: 理 财 学
作 者: 罗正媛 主编

策划编辑: 潘星泉
责任编辑: 马洪霞
编辑助理: 李 丹
封面设计: 付 巍
封面制作: 白 雪
责任印制: 李 佳

读者热线: 400-668-0820

出版发行: 中国铁道出版社(100054,北京市西城区右安门西街8号)

网 址: <http://www.51eds.com>

印 刷: 北京鑫正大印刷有限公司

版 次: 2013年8月第1版 2013年8月第1次印刷

开 本: 787mm×1092mm 1/16 印张: 19.25 字数: 459千

印 数: 1~2000册

书 号: ISBN 978-7-113-16894-0

定 价: 37.00元

版权所有 侵权必究

凡购买铁道版图书,如有印制质量问题,请与本社教材图书营销部联系调换。电话:(010)63550836

打击盗版举报电话:(010)63549504

前 言

随着我国国民经济的快速增长,理财在经济生活中的作用凸显,而理财规划人才也成为社会紧缺人才。

理财不仅包括企业理财,还包括个人理财。本书力求以本科及高职高专学生的培养要求为基准,以培养学生的应用能力为主线,深入浅出、多形式地阐述了理财学的基础知识,系统介绍了股票、期货、基金、债券、外汇、房地产、保险、黄金等投资品种、投资工具、投资组合以及可能存在的风险。本书既注重理财知识的系统性,又整理收集了新的理财知识,同时列举了大量的实际理财案例,增加了实用性,通俗易懂。本书每章后都配有本章小结和习题,便于读者掌握重要知识点。

本书力求简单实用,更多地追求与实践结合,努力突出如下特点:

(1) 注重实用性,增加理财实务内容。本书努力为读者营造有一定趣味性的阅读环境,使读者乐于阅读并能轻松掌握投资、理财的方法、对策、手段。

(2) 适应不同专业教学需求。考虑各专业之间教学需求的差异性,本书通过课后阅读及案例,形象生动地阐释各章的重要知识点及难点,使读者一目了然。

(3) 配套资料丰富。为方便授课和学习,本书提供课后习题及参考答案等资料,读者可参照习题及参考答案夯实所学知识点,有的放矢地进行系统复习。

本书由罗正媛副教授拟定框架和内容,担任主编;张晓鹏副教授、汤洋老师担任副主编;李春丽、杜学军参编。具体编写分工如下:第一、四、五章由罗正媛编写(哈尔滨金融学院);第二章由李春丽编写(哈尔滨金融学院);第三、六章由汤洋编写(哈尔滨金融学院);第七、九章由张晓鹏编写(哈尔滨金融学院);第八章由杜学军编写(哈尔滨金融学院);最后由罗正媛总撰审定。

本书在编写过程中研究、参考和借鉴了大量国内外同行的文献资料,并吸收了有关的研究成果,在此一并表示感谢。

由于水平和时间有限,本书在编写过程中难免存在疏漏和不足之处,恳请专家和广大读者批评指正。

编 者

2013年4月

目 录

第一章 理财学概述	1
第一节 投资与理财	1
第二节 理财规划的内容与流程	5
第三节 理财规划师与理财规划职业	12
本章小结	17
习题	17
第二章 理财学基础	21
第一节 货币时间价值的计算	21
第二节 企业财务报表	27
第三节 投资收益与风险	38
第四节 财务分析	47
本章小结	62
习题	62
第三章 金融市场	65
第一节 金融市场与金融机构概述	65
第二节 金融市场的参与者	72
第三节 金融市场中介和监管机构	74
第四节 金融工具	76
第五节 国际金融	79
本章小结	84
习题	84
第四章 宏观经济分析	87
第一节 宏观经济分析概述	87
第二节 行业分析	96
第三节 企业分析	106
本章小结	112
习题	112
第五章 投资理财工具	116
第一节 典型的金融投资工具	116
第二节 实物及其他投资工具	124
第三节 投资分析与技巧	141
本章小结	162

习题	162
第六章 个人/家庭财产的计量与理财规划	165
第一节 个人/家庭资产负债表	165
第二节 个人/家庭收支预算表	168
第三节 紧急备用金	174
本章小结	177
习题	177
第七章 税收基础	179
第一节 税收基础知识概述	179
第二节 与个人理财有关的税收政策	204
本章小结	214
习题	214
第八章 法律基础	218
第一节 民事法律基础知识	218
第二节 商事法律基础知识	229
第三节 民事诉讼及公证基本知识	238
本章小结	245
习题	245
第九章 理财规划师的工作流程和工作要求	249
第一节 建立客户关系	249
第二节 收集客户信息	260
第三节 客户财务状况分析	272
第四节 制订理财规划方案	276
第五节 实施理财规划方案	281
第六节 持续提供理财服务	285
本章小结	289
习题	289
附录 A 1 元复利终值系数表	293
附录 B 1 元复利现值系数表	294
附录 C 1 元年金终值系数表	297
附录 D 1 元年金现值系数表	298
参考文献	300

第一章 理财学概述

【学习目标】

了解投资、理财的含义以及有关理财的观念;掌握投资理财的原则和分类;理解企业投资理财和个人投资理财的目标;掌握理财规划的内容和流程;了解理财规划师所遵循的职业道德。

第一节 投资与理财

在理财过程中,投资是最为重要的。投资是指投资者牺牲或者放弃目前可用于消费的价值投资各类金融资产、实务资产或者生产经营资产来预期获得更多价值的活动。

一、投资的含义

经济学意义上的投资是指投资者运用自己持有的资本,购买实际资产或金融资产,或者取得这些资产的权利,目的是在一定时期内预期获得资产增值和一定收入。投资可分为实物投资和证券投资。前者是以货币投入企业,通过生产经营活动取得一定利润;后者是以货币购买企业发行的股票和公司债券,间接参与企业的利润分配。

(一) 实物投资

实物投资又称直接投资,是指企业以现金、实物、无形资产等投入其他企业进行的投资。投资直接形成生产经营活动的能力并为从事某种生产经营活动创造必要条件。它具有与生产经营紧密联系、投资回收期较长、投资变现速度慢、流动性差等特点。实物投资包括联营投资、兼并投资等。

(二) 证券投资

证券投资是指企业或个人购买有价证券,借以获得收益的行为。证券投资的分析方法主要有:基本分析法、技术分析法、演化分析法。其中,基本分析主要应用于投资标的物的选择;技术分析和演化分析则主要应用于具体投资操作的时间和空间判断,作为提高证券投资分析有效性和可靠性的有益补充。证券投资不涉及资本存量的增加,是一种中长期的信用活动。

二、理财的含义

财,即金钱和物资。理财,就是积累财富、运用财富。《理财周刊》对于理财的定义:理财是为了实现企业或个人的目标和理想而制定、安排、实施和管理的一个各方面总体协调的财务计划的过程。理财分为公司理财和个人理财。

(一) 公司理财

公司理财又称企业理财。从广义的角度讲,公司理财就是对企业的资产进行配置的过

程;从狭义的角度讲,公司理财是要最大效能地利用闲置资金,提升资金的总体收益率,其目的是分散经营风险和财务风险,实现公司价值的最大化。

西方公司理财的产生与发展阶段如下:

(1)第一阶段(19世纪末至20世纪初)——初创期。当时经济蓬勃发展,公司迅速扩张,公司面临的主要问题是筹集资金以扩大规模,筹资成为公司理财的核心问题。

(2)第二阶段(第二次世界大战至20世纪50年代)——调整期。此时资本主义世界发生经济危机,经济萧条,公司所面临的问题不再是自身的扩展,而是生存,成千上万的公司相继破产。

这两个阶段,公司理财学都侧重于企业现状的归纳和解释,同时从企业的外部利益者(如债权人)的角度来研究财务问题,注重对有关财务法规的研究。

(3)第三阶段(20世纪50年代后期至70年代)——成熟期。第二次世界大战后,西方国家经济快速恢复,生产技术高度发展,产品产量迅猛增加,为寻找产品销路,公司逐渐向国外发展,跨国公司开始形成。

(4)第四阶段(20世纪80年代至今)——深化期。该时期,西方理财活动已渗透到公司生产经营的各个方面,理财所研究的问题除一些传统内容外,已扩展到包括最佳资本结构、投资组合理论、风险的评估与预防、跨国理财等关系到公司生存和发展的重大问题;理财主要以公司为中心,围绕公司的净现金流量、公司价值最大化展开,不断寻求资本和资产的最佳组合。

(二)个人理财

1. 个人理财的含义

个人理财又称“家庭理财”,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,从而在各个人风险可以接受的范围内实现资产增值最大化的过程。由此,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,而且还包括了财富的保障和安排。

2. 个人理财的分类

个人理财分为两大类:个人生活理财和个人投资理财。

1) 个人生活理财

个人生活理财是指通过制定财务计划对个人消费性财务资源的适当管理,并通过不断地调整计划以追求财务安全和财务自由为目标的经济活动。个人生活理财的核心是根据个人的消费性资源状况和消费偏好来实现个人的人生目标。

2) 个人投资理财

个人投资理财是通过制订财务计划对个人投资性财务资源进行适当管理,并通过不断地调整计划以追求财务安全和财务自由为目标的经济活动。个人投资理财的核心是根据个人的投资性资源状况和消费偏好来实现个人的人生目标。

三、投资理财的目标

不论是公司(企业)还是个人(家庭),理财获取成功的关键都是在充分研究理财活动客观规律的基础上建立一个比较细致周密的目标。研究投资理财的目标是进行投资理财活动的起点,同时也是构建投资理财理论体系的一项重要内容。

(一) 企业投资理财的目标

企业投资理财的目标是企业经营目标在财务上的集中和概括,是企业一切理财活动的出发点和归宿,企业投资理财总体目标是利润最大化和企业价值最大化。

1. 利润最大化

对于企业来说,利润是企业一定期间内全部收入和全部费用的差额。利润最大化也就是公司最后收益最大化。因为利润是增加投资人收益、提高职工劳动报酬的来源,也是企业积累资本金的源泉,所以利润最大化是企业投资理财的总体目标。但是以利润最大化作为投资理财的总体目标也有以下不足之处:

- (1)没有反映出利润额与投入资本额之间的关系,所以不能科学地说明企业经济效益水平。
- (2)没有考虑风险因素。
- (3)没有考虑资金的时间价值。
- (4)没有考虑企业的长期发展,这样做往往会使理财人员追求目前的最大收益而不顾企业长期的发展。

2. 企业价值最大化

企业价值最大化是指通过财务上的合理经营,采取最优的财务政策,充分利用资金的时间价值和风险与报酬的关系,保证将企业长期稳定发展放在首位,强调在企业价值增长中应满足各方利益关系,不断增加企业财富,使企业总价值最大化。财务管理目标应与企业多个利益集团有关,可以说,财务管理目标是这些利益集团共同作用和相互妥协的结果。在一定时期和一定环境下,某一利益集团可能会起主导作用。但从长期发展来看,不能只强调某一集团的利益,而置其他集团的利益于不顾,不能将财务管理的目标集中于某一集团的利益。从这一意义上讲,股东财富最大化不是财务管理的最优目标。

企业价值最大化具有深刻的内涵,其宗旨是把企业长期稳定发展放在首位,着重强调必须正确处理各种利益关系,最大限度地兼顾企业各利益主体的利益。企业价值在于它能带给所有者未来报酬,包括获得股利和出售股权换取现金。

相比股东财富最大化而言,企业价值最大化最主要的是把企业相关利益主体进行糅合,形成企业这个唯一的主体,在企业价值最大化的前提下,也必能增加利益相关者之间的投资价值。但是,企业价值最大化最主要的问题在于对企业价值的评估,由于评估的标准和方式都存在较大的主观性,股价能否做到客观和准确,直接影响到企业价值的确定。

一个企业只有在实现利润越多、实现利润的周期越短、实现利润越稳定时,才能够达到企业价值最大化。以企业价值最大化作为企业投资理财的总体目标的优点是:其对收益运用资金时间价值的原理进行了科学的计量,并且能够正确地考虑到风险与报酬之间的关系,这样可以有效地避免理财人员片面追求利润而不顾风险的错误倾向,体现了企业对资产保值增值的要求,也有利于纠正错误行为。

(二) 个人投资理财的目标

相对于企业投资理财来说,个人投资理财目标则较简单。一般来说,个人投资理财的目标是个人经济生活整体的良性运行,为个人和家庭成员精神生活及家庭的和睦幸福提供物质基础和保障。个人投资理财主要追求两大目标:财务安全和财务自由。

1. 财务安全

财务安全主要从以下两个方面理解:

1) 生活理财角度

从生活理财角度看,财务安全就是指现有的财务资源足以应对现在和未来的生活支出。主要判断标准:家庭成员是否有稳定、较充足的收入?家庭成员是否具有发展潜力?是否有固定住房?是否留有充足的现金准备?是否购买了适合的财产和人身保险?是否有适当的、稳定的投资收益?是否享有社会保障?是否还有额外的养老保障计划?……

2) 投资理财角度

从投资理财角度看,财务安全是指要保障个人财务资源原有价值不受损失。财务安全也是个人投资理财所追求的第一层次目标。只有实现了财务安全,才能够达到人生各阶段收入支出的基本平衡。衡量个人或家庭的财产安全主要是通过财务安全度指标来进行判断,财务安全度计算公式如下:

$$\text{财务安全度} = \frac{\text{投资性资产市场价值}}{\text{投资性资产原值}} \times 100\%$$

财务安全度一般是用来衡量个人投资性资产保值能力的一个指标。如果财务安全度大于100%,就表明个人投资性资产的保值能力强,反之就表明个人投资性资产的保值能力弱。

【例 1-1】 张老师 2012 年 1 月 1 日拥有金融资产共计 80 万元,到 2012 年 12 月 31 日,这些金融资产价值达到了 96 万元,则张老师这些金融资产安全度为 $\frac{96}{80} \times 100\% = 120\%$,这说明张老师的资产保值能力比较好。

2. 财务自由

财务自由是表示个人在不用为一份薪水而工作的前提下其财务资源就能够满足个人生活所需的状态,但并不是指个人拥有大笔的实际物质财富才能达到财务自由。财务自由是个人投资理财所追求的第二层次目标。财务自由度一般是用来衡量个人财务自由程度的一个指标,财务自由度计算公式如下:

$$\text{财务自由度} = \frac{\text{投资性资收入(非工资收入)}}{\text{日常消费支出}} \times 100\%$$

如果财务自由度大于 100%,则表示个人财务自由度较大,反之就表明个人财务自由度小。

【例 1-2】 李某今年 40 岁,家庭每月消费支出为 6 000 元,现有投资性资产共计 100 万元,预计每年能够带来 9 万元的投资收益,则该家庭的财务自由度为 $\frac{9}{0.6 \times 12} \times 100\% = 125\%$,这说明这个家庭的个人财务自由度较大。

财务自由度是个人(家庭)理财中一项很重要的指标。如果一个人(家庭)依赖投资理财的收益完全可以应付家庭的日常开销,工资基本保持不动,则说明这个人(家庭)的财务自由度高,即便以后失业对家庭生活也不会造成太大影响。相反,如果一个人除工资之外几乎没有任何投资理财收入,那么他就只能完全依赖工资生存了,这样的话在工作上不能有任何差池。故而,若想提高家庭财务自由度指标就应该尽早树立投资理财意识。

四、投资理财的原则

投资理财的原则是指投资理财主体处理财务关系、组织投资理财活动的准则。随着人们生活水平的日益提高,手中的余钱也越来越多,而银行利率无法满足人们要求资产的增值欲望,不少人为了使自己的资产能够保值和增值,纷纷选择了投资理财。俗话说“你不理财,财不理你”,那么投资理财还需要遵循什么原则呢?

（一）系统性原则

投资理财工作通常有三个阶段：投资理财准备阶段—投资管理阶段—投资收益及分配阶段。这三个阶段是相互联系、相互作用的，它们有机地形成了一个整体，因而具有系统性。系统性原则是在这三个阶段出现矛盾时，要将投资理财系统作为一个整体来对待，只有在整体功能发挥最充分时，才是最好的投资理财系统。

（二）平衡制原则

投资理财过程中，若要保证资金周转顺利进行，就必须保证资金收支在一定期间总量上取得平衡，而且要在每一时点上都要保持协调平衡。如果仅仅收支总额平衡而期内却出现收不抵支，这就会妨碍资金周转的畅通。这个时候就要及时筹集短期资金，已解燃眉之急。

（三）收益与风险均衡原则

在投资理财活动中，必须针对每一件财务活动都要全面分析其安全性和收益性，依据收益与风险相均衡的原则要求，来决定采取行动的方，并在实践中趋利避害，做到收益最大化。

（四）成本效益原则

在投资理财中不仅要看获取多少收益，还要分析在获取收益过程中动用的资金量，付出了多少成本。投资理财是要寻求付出的代价最小、收益最大的途径。

（五）尽早投资原则

为何要尽早投资呢？金钱的价值并不是一成不变的，通货膨胀、国家政策等因素都会直接影响着金钱价值的变化，现在拥有的价值可能会越来越少，所以投资者应该尽早投资，自身要明确现阶段的追求，如买车、买房、买保险等。保险是一种保值的商业投资行为，能够使价值最大化。而房产也是一种保值的投资，是自身生活的需要。现今房价高升，若是按照一般人的薪酬，没有好的投资理财方式，不合理地管理好自身财富，使自己的财富增值，是很难买得起房子的。

（六）量入为出原则

量入为出是指合理地投资。投资者要根据自身的情况合理分配资金，给自己留有余地。不能将所有的资金都投入投资中，若是发生意外便不能保障自身的正常生活，量入为出主要就是投资要先详细分析自己的收入和支出情况，然后再制定未来使用资金的计划，预留一部分资金保证正常的生活，再将剩余资金按照恰当的比例分配到不同用途中，并确定投资的方式和策略，同时切忌盲目跟从他人的做法。

（七）长期投资原则

投资理财是一辈子的事情，投资者必须记住这一原则，不能三天打鱼两天晒网，投资贯穿人的一生。因此，投资者要注重长期投资，而不是短期投机。短期投资，投资者若是操作不当还会造成自身资产的亏损，而进行长期投资则可以降低这种风险，自身可获的利润便会越大。

第二节 理财规划的内容与流程

理财规划主要是针对个人及家庭的科学、理性的财务策划方案。具体包括八个方面：现金规划、消费支出规划、教育规划、风险管理与保险规划、税收规划、投资规划、退休养老规划、财产分配与传承规划。理财规划的目标可以归结为两个层次：实现财务安全和追求财务自由。实现财务安全是理财规划首要解决的问题；追求财务自由是理财规划最终要达到的

目标。具备理财规划意识是个人及家庭财产保值增值的前提。在开始理财之前,我们要有正确的理财规划意识,要学会遵行理财的原则进行规划。理财的宗旨与乐趣均在于积累——让财富和人生经历在慢慢积累中变得丰富。

一、生命周期理论与家庭模型

(一) 生命周期理论

1. 企业生命周期

企业是一个有生命力的有机体,成长和发展是企业所追求的永恒主题,任何一个企业从其诞生的那一刻起,就有追求成长和发展的内在动力。企业在成长过程中会经历具有不同特点和危机的若干发展阶段,这要求企业要在各个方面实施不断的变革与之相适应,其中尤以企业组织结构形式为重。企业组织结构与企业特定成长阶段的适应性强弱,关系到整个企业的应变能力和管理效率,直接影响着企业经营效果的好坏和目标的实现,只有适应企业特定成长阶段的组织结构才能促进企业健康持续地成长与发展。生命周期是一种非常有用的工具,标准的生命周期分析认为市场经历发展、成长、成熟、衰退几个阶段。然而,真实的情况要微妙得多,给那些真正理解这一过程的企业提供了更多的机会,同时也更好地对未来可能发生的危机进行规避。

1) 企业生命周期变化特征

美国人伊查克·爱迪曾用 20 多年的时间研究企业如何发展、老化和衰亡。企业生命周期变化规律是以 12 年为周期的长程循环。它由四个不同阶段的小周期组成,每个小周期为三年。如果再往下分,一年 12 个月可分为四个微周期,每个微周期为三个月。该规律的行业特征不太明显,适用于各种行业,甚至大部分商业现象。由于不同的企业存在着不同的生命周期,不同的生命周期体现不同的变化特征。尽管它们有共同的规律,但在四个不同周期阶段变化各异,各自的发展轨迹也不同。事实上也不是每个公司都会经历这种固定的周期理论,经过决策者实施有力调整措施的企业也可以避免陷入这种怪圈。这些不同的变化特征归纳为如下三种变化:

(1) 普通型。周期运行顺序:上升期(三年)→ 高峰期(三年)→ 平稳期(三年)→ 低潮期(三年)。普通型变化最为常见,60% 左右的企业属于这种变化。它的四个小周期的运行相对比较稳定,没有大起大落。属于普通型变化的企业,即使经营业绩平平,只要在低潮期不出现大的投资失误,一般都能比较顺利地通过四个小周期的循环。

(2) 起落型。周期运行顺序:上升期(三年)→ 高峰期(三年)→ 低潮期(三年)→ 平稳期(三年)。起落型变化比较复杂,不易掌握,属于盛极而衰、大起大落之类型。这类企业的比例约占 20%。它的运行轨迹在周期转换过程中突发剧变,直接从高峰落入低谷。处于这个周期阶段的企业,经营者一般都会被眼前状况所迷惑,错误估计形势,拼命扩大投资规模,准备大干一场。殊不知这种投资决策的失误,往往导致前功尽弃,甚至全军覆没。

(3) 晦暗型。周期运行顺序:下落期(三年)→ 低潮期(三年)→ 高峰期(三年)→ 平稳期(三年)。名曰晦暗,隐含韬晦之意。这类变化的企业与上述两类变化相比,运转周期中减少一个上升期,多出一个下落期。这就表明在 12 年四个小周期的循环中,这类企业可供发展的机会少了三年,而不景气的阶段多出三年。这类企业的比例约占 20%。

一个正常运作的企业,如果处于不景气的低迷状态中达六年之久,不光众人士气低落,企业决策者也面临严峻的考验。这个周期阶段的企业决策者,容易产生两种心态:一是彻底

悲观失望,对前途失去信心,不想做任何努力,任企业自生自灭;另一种则出于孤注一掷的赌徒心理,拼命扩大投资,采取破釜沉舟、背水一战的方式来挽救败局,这种急功近利的做法,不但于事无补,反而在陷阱中越陷越深。所以在这个阶段,以上两种策略都不足取。

晦暗型变化的企业虽有诸多弊端,但也具备独特的优势,它在经历下落和低潮两个小周期阶段的低位循环后,运行轨迹突发剧变,直接从低谷冲上高峰。鉴于这个变化特点,企业决策者要权衡利弊,扬长避短,充分利用这一优势,把不利因素转化为有利因素。“塞翁失马,焉知非福”,企业处于低潮,固然不利,但从另一角度分析,这段时间也给企业提供了一个休养生息、调整组合的大好机会,采用相应的战略调整,着眼于中长期目标的投资。

2) 针对不同生命周期的企业的总体战略

针对不同的周期应采取不同的战略,从而使企业的总体战略更具前瞻性、目标性和可操作性。依照企业偏离战略起点的程度,可将企业的总体战略划分为三种:发展型、稳定型和紧缩型。

(1) 发展型战略。发展型战略又称进攻型战略,即使企业在战略基础水平上向更高一级的目标发展。该战略宜选择在企业生命周期变化阶段的上升期和高峰期,时间为六年。

(2) 稳定型战略。稳定型战略又称防御型战略,即使企业在战略期内所期望达到的经营状况基本保持在战略起点的范围和水平。宜选择在企业生命周期变化阶段的平稳期实施该战略,时间为三年。

(3) 紧缩型战略。紧缩型战略又称退却型战略,它是指企业从战略基础水平往后收缩和撤退,且偏离战略起点较大的战略。紧缩型战略宜选择在企业生命周期变化阶段的低潮期,时间为三年。

以上三种战略中,可以说所有的企业最不希望采用紧缩型战略,因为这与它们的愿望背道而驰。许多企业即使在时机不成熟的条件下,宁愿采用发展型战略而非紧缩型战略。其实从战略角度考虑,有时候战略上的退却比进攻更有成效。企业要生存并获得发展,必须把这两种战略摆在同等重要的战略位置上。

企业生命周期曲线是非常理想的,实际上很多企业在发展过程中,由于种种原因与正常曲线分离而掉下来,它们是在一个战略转折点上出了问题。一个企业的走向转为下降或上升,出现较大变化的这个转折点非常重要。从生命周期曲线上看到这样的点非常多,特别是在两个阶段交替的时刻。每个阶段临界状态的转化称为战略转折,战略转折点也称危机点,其包括危险和机会。如果能战胜这一点,突破这个极限,企业就能继续发展,否则就会走下坡路。因此,企业的战略管理,不能仅仅思考在一个平台上量的增长,必须不断构筑新的平台,不能总是留恋过去的框架,沿袭过去成功的一套过时的方法。一句话,只有生命周期阶段的突破者才能化“蛹”为“蝶”,只有这样不断的蜕变,才能实现正增长的持续。

英特尔公司前总裁葛洛夫先生有一句话:“当一个企业发展到一定规模后,就会面临一个战略转折点。”也就是说,要改变企业的管理方式、管理制度、组织机构,如果仍用过去的办法,就难以驾驭和掌控企业,更不用说永续经营。企业发展的不同阶段、不同规模必须要有不同的管理,这是爱迪斯先生强调的企业生命周期的一条基本规律。

中小企业经营者极容易走入一个误区,认为只要做大做强,企业就能生存发展。在这种经营思想指导下,采取发展型战略进行盲目扩张。在企业生命周期的高峰期会取得一定成果,一旦进入低潮期就恰得其反,后果不堪设想。而低潮期是周期循环力量衰竭的产物,是必然的发展趋势。企业战略只有依据企业所处的不同时期进行调整,才能取得成功。周期

战略的应用目的正在于此。

2. 个人生命周期

个人生命周期理论是由经济学家莫迪利亚尼、布伦博格与安多共同创建的。该理论从个人的生命周期消费计划出发,最终建立了消费和储蓄的宏观经济理论。

人从出生到死亡会经历婴儿、童年、少年、青年、中年、老年六个时期。由于婴儿期、童年期、少年期没有独立的经济来源,通常也不必承担经济责任,因此这三个时期并不是理财规划的重要时期。而青年期、中年期和老年期则是进行理财规划的三个重要时期。将理财规划的重要时期进一步细分,可分为五个时期,即单身期、家庭与事业形成期、家庭与事业成长期、退休前期和退休期。

1) 单身期

单身期指从参加工作至结婚的这段时期,一般为2~8年,这时客户的年龄一般为22~30岁之间。在这个时期,个人刚刚迈入社会开始工作,经济收入比较低且花销大,但这个时期又往往是家庭资金的原始积累期。这个时期个人的人生目标应该是积极寻找高薪职位并努力工作,此外,也要广开财源,尽量每月能有部分结余,进行小额投资,一方面尽可能多地获得财富,另一方面也为今后的理财积累经验。

2) 家庭与事业形成期

家庭与事业形成期指从结婚到新生儿诞生的这段时期,一般为1~3年。在这个时期,个人组建了家庭,伴随着子女的出生,经济负担加重。对于双职工家庭,经济收入有了一定的增加而且生活开始走向稳定。在这个阶段,尽管家庭财力仍不是很强大,但呈现蒸蒸日上之势。此时家庭最大的支出一般为购房支出,对此应进行仔细规划,使月供负担在自己的经济承受范围之内。另外,此时应开始考虑到高等教育费用的准备,以减轻子女接受高等教育时的资金压力。

3) 家庭与事业成长期

家庭与事业成长期指子女出生到子女完成大学教育的这段时期,一般为18~22年。在这个时期,家庭成员不再增加,整个家庭成员年龄都在增长,经济收入增加的同时花费也随之增加,生活已经基本稳定。但子女上大学后,由于高等教育支出的增加,家庭支出会有较大幅度上升。对处于这一时期的家庭而言,应设法提高家庭资产中投资资产的比重,逐年累积净资产。

4) 退休前期

退休前期指子女参加工作到个人退休之前的这段时期,一般为10~15年。在这个时期,家庭已经完全稳定,子女也已经经济独立,家庭收入增加,支出减少,资产逐渐增加,负债逐渐减少。此时个人的事业一般处于巅峰状态,但身体状况开始下滑。这一时期,最重要的应该是准备退休金,并在资产组合中适当降低风险高的金融资产的比重,博取更加稳健的收益。

5) 退休期

退休期指退休后的这段时期。进入退休期,客户肩负的家庭责任减轻,锻炼身体、休闲娱乐是生活的主要内容,收支情况表现为收入减少,而休闲、医疗费用增加,其他费用降低。此时,客户风险承受能力下降,对资金安全性的要求远远高于收益性,所以在资产配置上要进一步降低风险。在这一时期个人最主要的目标就是安度晚年,享受夕阳红,并开始有计划地安排身后事。

（二）家庭模型

基本的家庭模型有三种类型：青年家庭、中年家庭和老年家庭。家庭模型类型的划分根据家庭收入主导者的生命周期而定，家庭收入主导者的生理年龄在 35 周岁以下的家庭为青年家庭。家庭收入主导者的生理年龄在 55 周岁以上的家庭为老年家庭，介于这两个界限之间的为中年家庭。

二、不同生命周期、不同家庭模型下的理财规划

理财规划只有和不同的生命周期、不同的家庭模型相结合才能产生最佳的实践效果。表 1-1 具体说明了在不同的生命周期阶段、不同的家庭模型中理财规划的应用。

表 1-1 不同生命周期、不同家庭模型下的理财规划

家庭模型	生命周期	理财需求分析	理财规划
青年家庭	单身期	1. 租赁住房 2. 满足日常支出 3. 偿还教育贷款 4. 储蓄 5. 小额投资积累经验	1. 现金规划 2. 消费支出规划 3. 投资规划
	家庭与事业形成期	1. 购买房屋 2. 子女出生和教育 3. 建立应急基金 4. 增加收入 5. 风险保障 6. 储蓄和投资 7. 建立退休基金	1. 消费支出规划 2. 现金规划 3. 风险管理规划 4. 投资规划 5. 税收规划 6. 子女教育规划 7. 退休养老规划
中年家庭	家庭与事业成长期	1. 购买房屋、汽车 2. 子女教育费用 3. 增加收入 4. 风险保障 5. 储蓄和投资 6. 养老金储备	1. 子女教育规划 2. 风险管理规划 3. 投资规划 4. 退休养老规划 5. 现金规划 6. 税收规划
	退休前期	1. 提高投资收益的稳定性 2. 养老金储备 3. 财产传承	1. 退休养老规划 2. 投资规划 3. 税收规划 4. 现金规划 5. 财产传承规划
老年家庭	退休期	1. 保障财务安全 2. 遗嘱 3. 建立信托 4. 准备善后费用	1. 财产传承规划 2. 现金规划 3. 投资规划

三、理财规划的主要内容

理财规划具体包括以下八个方面的内容，这些内容构成我们所希望达成的各种生活目标。

（一）现金规划

现金规划是理财规划中至关重要的一部分。现金规划宗旨就是要按计划时间，满足个人或家庭对现金的需求金额。现金规划的核心问题是建立应急备用金，应急备用金主要是为了应付突然中断或支出突然增加时的应急保障，以免家庭陷入财务困境，从而保障个人或家庭生

活质量和状态的持续性稳定。为了满足个人或家庭短期需求,要确定日常的现金及现金等价物(活期储蓄、各类银行存款、货币市场基金等流动性强的金融资产)的额度,也可以设计通过短期融资达成现金需求目标的方案。但是满足中长期现金需求,则需要通过储蓄和投资来完成。

(二) 消费支出规划

消费支出规划主要是在一定的财务资源下,对个人或家庭的消费水平和消费结构进行规划,以达到适度消费、稳步提高生活质量的目标。家庭消费支出规划也是理财业务重要的内容,主要包括住房消费规划、汽车消费规划、信用卡消费规划以及个人信贷消费规划等,如果消费支出缺乏计划或者消费计划不得当,就有可能支付过高的消费成本甚至产生财务危机。

(三) 教育规划

教育费用支出目前不容忽视且数额的支出越来越大。教育规划可划分为个人教育规划和子女教育费用规划两种。因为子女受教育目标的不同,教育费用额度尽管具有弹性,但是却具有时间刚性。正因为教育规划的以上特点,在选择教育理财产品时,通常应该首先考虑安全性,不能大量投资风险过高的理财产品等;其次要考虑收益性,进行提前规划,建议采用定期定额的方式长期投资。

(四) 风险管理和保险规划

人在生命的每个阶段都会承担不同的责任,同时也会面临不同的风险。在没有充分保障的情况下,一旦家庭主要经济支柱发生风险,将给个人或家庭带来重大的经济损失。风险管理和保险规划的目的是:通过对个人或家庭经济状况和保障需求的分析,选择最适合的风险管理措施以规避风险。因此,保险产品应该成为生活的一种必备品。在理财规划方案中,购买保险的保障性需求大于投资性需求,购买保险的主要目的是针对自身可能面临的风险进行风险转移。保险规划的理财工具可以选择各种不同类型的商业保险,以规避人身风险、健康风险和财产风险。

(五) 税收筹划

出于对自身利益的考虑,纳税人往往希望将自己的税负减到最低,在合法的前提下尽量减少税负就成为每个纳税人关心的问题。个人税收筹划是指纳税人在符合国家法律及税收法规的前提下,按照税收政策法规的导向,在纳税义务发生前,通过对纳税主体的经营、投资、理财等经济活动的事先筹划和安排,充分利用税法提供的优惠和差别待遇,来减轻税收负担,达到整体税后利润最大化的过程。

(六) 投资规划

投资是实现资产增值的重要手段。投资规划主要是根据个人或家庭的财务目标、可用投资额度和风险承受能力等实际情况来确定投资目标、制定合理的资产配置方案、构建投资组合的过程。由于投资规划具有极强的专业性,为了规避风险,建议个人和家庭的投资规划交由专业人员来做。专业人员可以通过市场上的投资工具进行分析,综合运用各种投资组合技术,确定投资比例,选择出合适的股票投资组合、债券投资组合、基金组合等,最终形成一个完整的投资组合方案。投资规划是理财规划的核心,投资是走向财务自由的必经之路。投资规划方案中既要考虑收益性又要考虑稳健性。

(七) 退休养老规划

退休养老规划是为保障客户在老年时期有一个自立、尊严、高品质的退休生活而实施的

规划方案。合理而有效的退休养老规划不但可以满足退休后漫长生活支出的需要,保障自己的生活品质,抵御通货膨胀产生的影响,而且可以显著提高个人或家庭的净财富值。退休规划核心在于进行退休需求的分析和退休规划工具的选择。目前可供养老的资金渠道有:社会养老保险、企业年金、商业养老保险及其他储蓄和投资方式。

(八) 财产分配与传承规划

财产分配与传承规划是个人或家庭理财规划中不可或缺的部分。财产分配规划是指为了将资产在家庭成员之间进行合理分配而制定的财务规划。财产传承是指当事人健在时通过选择遗产管理工具和制订遗产分配方案,将拥有或控制的各种资产或负债进行安排,确保在自己去世或丧失行为能力时能够实现家庭财产的代际相传或安全让渡等特定的目标。

财产分配与传承规划为个人和家庭提供了一种规避风险的保障机制,当个人及家庭在遭遇现实中存在的风险时,这种规划能够帮助客户隔离风险或降低风险带来的损失。在实际生活中,个人及家庭可能遭遇的风险主要有:家庭经营风险、夫妻中一方或双方丧失劳动能力或经济能力的风险、离婚或者再婚风险、家庭成员去世的风险。以上种种个人及家庭遭遇的风险一旦发生,就会对个人及家庭的经济能力产生不利影响。如果能够在风险发生之前采取相应措施,就可以最大限度地消除或减少其可能造成的不利影响。通过理财规划,可以根据对个人及家庭状况,制订财务方案,选择避险工具,进行有针对性的风险规避安排,最大限度地消除上述风险带给个人及家庭的不利影响。

四、理财规划的流程

由于理财规划具有极强的专业性和风险性,建议理财规划交由专业的理财规划师来做。在个人理财规划的标准工作中,为了保证理财规划师专业服务的质量,客观上需要对其工作进行规范。理财规划的标准流程可以分为以下六步:

(一) 建立客户关系

能否建立客户关系直接决定了个人理财规划业务的开展。建立客户关系的方式多种多样,主要包括电话交谈、互联网沟通、书面交流和面对面交谈等。在建立客户关系过程中,沟通技巧十分重要,在沟通中不但要注意口语及书面沟通技巧,还要懂得运用各种非语言的及包括眼神、面部表情、身体姿势、手势等。另外,理财规划师作为专业人士,在与客户交流时要尽量使用专业化的语言。在涉及投资回报率等财务指标时,尽量不要给出确定的、承诺的暗示,否则会引起不必要的法律责任。

(二) 收集客户信息

收集信息是理财规划的基础,收集客户信息包括收集客户的财务信息、非财务信息、客户的期望目标。财务信息包括固有资产、负债情况以及每月收入、支出、结余情况等;非财务信息包括风险承受能力、家庭成员状况、职业发展潜力等;期望目标包括预期收益率、消费支出的金额和时间计划等。

(三) 分析客户财务状况

在提出理财规划之前,要客观分析客户现行的财务状况并对未来的财务状况进行预测。要对客户的资产负债状况、现金流量状况和基本的财务比率进行分析。需要分析的财务比率包括:结余比率、投资与净资产比率、清偿比率、负债比率、即付比率、负债收入比率和流动