

高职高专财政金融类专业规划教材

个人理财

许棣 主编

廖玲玲 黎秋华 副主编

清华大学出版社

北 京

内 容 简 介

本书结合商业银行的个人理财业务与中国人民银行对个人理财业务的规范要求,按项目、模块、任务的结构编写。全书共包含十一个项目,分别介绍了个人理财规划、客户财务分析、现金规划、消费规划、投资规划、教育规划、保险规划、税收规划、退休规划、遗产规划,以及综合理财规划的相关内容。每个项目下设有知识目标、能力目标、案例导入、知识拓展、案例分析、实训活动、项目小结、项目训练等模块,理论结合实务,使读者明确理财规划师岗位的各项工作任务及其解决方法。

本书提供丰富的教学课件,可作为高职高专金融类、财会类专业学生的教学用书,也可供从事银行个人理财工作的人员阅读学习。

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 13701121933

图书在版编目(CIP)数据

个人理财 / 许棣 主编. —北京:清华大学出版社, 2019

(高职高专财政金融类专业规划教材)

ISBN 978-7-302-52252-2

I. ①个… II. ①许… III. ①私人投资—高等职业教育—教材 IV. ①F830.59

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2019)第 004557 号

责任编辑:崔伟 高晓晴

封面设计:常雪影

版式设计:思创景点

责任校对:牛艳敏

责任印制:杨艳

出版发行:清华大学出版社

网 址: <http://www.tup.com.cn>, <http://www.wqbook.com>

地 址:北京清华大学学研大厦 A 座

邮 编:100084

社总机:010-62770175

邮 购:010-62786544

投稿与读者服务:010-62776969, c-service@tup.tsinghua.edu.cn

质 量 反 馈:010-62772015, zhiliang@tup.tsinghua.edu.cn

印 装 者:三河市少明印务有限公司

经 销:全国新华书店

开 本:185mm×260mm

印 张:15.75

字 数:373千字

版 次:2019年2月第1版

印 次:2019年2月第1次印刷

定 价:42.00元

产品编号:082078-01

前 言

改革开放 40 年以来，我国的经济迅猛发展，人民的收入水平不断提高。1978 年我国城市居民人均可支配收入是 344 元，而 2018 年上半年的统计数据显示，我国居民人均可支配收入已提高到 14 063 元，40 年间增长了 39.9 倍。在居民个人和家庭财富不断积累的同时，国家社会保障制度、住房制度、医疗制度、教育体制等法律法规也日渐完善，随之而来的是个人或家庭承担的支出比例逐年增加。

经济的发展和各项体制改革使人们不得不更多地关注自己的财务状况，越来越多的人希望通过合理安排个人财务以确保日后生活达到独立、安全和自主的状态。而面对日益复杂的市场环境和法律法规体系，一般的个人或家庭所掌握的理财知识很难使他们从个体生命周期的角度对个人或家庭财务进行全面、综合的规划。因此，需要商业银行提供专业的个人理财规划服务。

个人理财规划是商业银行的一项综合的金融服务业务。个人理财规划师通过分析和评估客户各方面的财务状况，与客户共同确定其理财目标，并最终帮助客户制定出合理的和可操作的理财方案。个人理财规划是针对客户整个一生而不是某个阶段的理财规划。

本书共包含十一个项目，分别为认识个人理财规划、客户财务分析、现金规划、消费规划、投资规划、教育规划、保险规划、税收规划、退休规划、遗产规划、综合理财规划。本书着眼于我国金融企业实际发展的需要，根据职业教育的特点，以工作任务为中心，以业务流程为重点，整合理论知识和专业技能，突出银行理财规划的技能训练，通过案例导入、工作流程图等形式体现教学内容与职业工作岗位和过程的关联性，使学生明确所学内容，了解个人理财规划师岗位的各项工作任务及其解决方法。除此之外，本书还提供丰富的课件和习题答案，以方便教学，下载网址为 <http://www.tupwk.com.cn>。

本书由许棣担任主编，负责拟定编写大纲；廖玲玲、黎秋华担任副主编，参与制定教材整体框架和编写思路；施维、陆曼曼参加编写。具体编写分工为：许棣编写项目一、项目二、项目四、项目五、项目九；廖玲玲编写项目三、项目八、项目十一模块二；黎秋华编写项目六、项目十；施维编写项目七；陆曼曼编写项目十一模块一。全书最终由许棣、廖玲玲负责总编撰、修改并定稿。

本书在编写过程中参阅了许多专家、学者的著作和文献，在此一并表示衷心的感谢！

由于编者专业和学术水平的局限，书中难免存在不足之处，恳请广大读者批评指正。如果在学习和阅读本书的过程中有任何意见和建议，欢迎与编者联系，邮箱地址：925484571@qq.com。

编 者
2019 年 1 月

目 录

项目一 认识个人理财规划	1	项目三 现金规划	65
模块一 个人理财规划基础知识	2	模块一 客户现金需求分析	66
任务一 个人理财规划概述	2	任务一 现金规划的相关知识	66
任务二 个人理财规划的标准 流程	6	任务二 编制现金流量表	69
任务三 树立正确的理财理念	9	模块二 制定现金规划	73
任务四 认知理财规划师	11	任务一 现金规划一般工具	73
模块二 个人理财规划的理论基础	13	任务二 现金规划融资工具	76
任务一 生命周期理论	13	任务三 制定现金规划方案	82
任务二 货币时间价值理论	16	项目训练	84
模块三 建立和界定客户关系	21	项目四 消费规划	87
任务一 建立客户关系	22	模块一 住房消费规划	88
任务二 客户的风险属性	28	任务一 住房规划	88
项目训练	31	任务二 贷款方式的确定	91
项目二 客户财务分析	35	任务三 还款方式的确定	95
模块一 收集客户信息	36	任务四 住房投资规划	101
任务一 收集收入与支出信息	36	模块二 汽车消费规划	103
任务二 收集资产与负债信息	39	任务一 汽车消费概述	103
任务三 收集其他财务信息	42	任务二 汽车消费贷款方案	104
任务四 收集非财务性信息	44	项目训练	107
模块二 编制客户财务表	47	项目五 投资规划	111
任务一 个人资产负债表的 编制	47	模块一 投资规划基础工作	112
任务二 个人现金流量表的 编制	48	任务一 客户信息收集	112
模块三 客户财务状况分析	50	任务二 客户信息整理与分析	117
任务一 财务状况综合分析	50	模块二 投资规划工具的选择	125
任务二 财务比率分析	53	任务一 典型的金融投资工具	125
任务三 财务目标分析	55	任务二 实物及其他投资工具	129
项目训练	63	模块三 投资风险教育与资产 配置	130
		任务一 投资风险教育	130
		任务二 客户资产配置	131

项目训练	133	模块一 养老需求分析	188
项目六 教育规划	135	任务一 退休养老概述	188
模块一 教育规划概述	136	任务二 退休养老需求分析	191
任务一 教育规划的种类及 特征	136	模块二 制定退休养老规划	193
任务二 教育规划的步骤	139	任务一 制定退休规划	193
模块二 制定教育规划	141	任务二 退休规划工具选择	196
任务一 确定子女教育目标及 所需费用	141	项目训练	201
任务二 选择适当的教育规划 工具	143	项目十 遗产规划	203
任务三 制定教育规划方案	147	模块一 遗产与遗产规划的基本 知识	204
项目训练	149	任务一 界定遗产的范围	204
项目七 保险规划	151	任务二 明确遗产规划的内容	209
模块一 保险理财需求分析	152	模块二 制定遗产规划	211
任务一 保险理财概述	152	任务一 收集客户信息	211
任务二 保险理财需求分析	155	任务二 选择遗产规划的工具	214
模块二 制定保险规划	158	任务三 制定遗产规划并定期 修整	217
任务一 保险规划工具	158	项目训练	221
任务二 制定保险规划方案	162	项目十一 综合理财规划	225
项目训练	168	模块一 综合理财规划基础知识	226
项目八 税收规划	171	模块二 综合理财规划实务	229
模块一 个人理财相关税收	172	任务一 单身期的理财规划	229
任务一 我国个人所得税制度	172	任务二 家庭形成期的理财 规划	232
任务二 个人理财的相关税种	174	任务三 家庭成长期的理财 规划	235
任务三 金融投资相关的税收	179	任务四 家庭成熟期的理财 规划	238
模块二 制定税收规划	181	项目训练	241
任务一 税收优惠	181	参考文献	243
任务二 制定税收规划方案	182		
项目训练	185		
项目九 退休规划	187		

项目一

认识个人理财规划

知识目标

1. 熟悉个人理财规划的含义、目标、原则和主要内容。
2. 掌握个人理财规划的基本流程。
3. 了解培养财商对树立正确理财观念的重要性。
4. 了解国内外理财规划师的职业情况。
5. 掌握个人生命周期各阶段的特征和理财重点。
6. 掌握货币时间价值的含义，以及现值和终值的计算。
7. 掌握如何建立和界定与客户的关系。

能力目标

1. 树立正确的理财观念。
2. 能够判断客户所处的生命周期，并进行理财需求分析，确定理财目标。
3. 能够计算货币现值、终值等；运用货币时间价值理论对客户进行理财规划。
4. 能够按照专业流程建立和界定与客户的关系。

案例导入

大学毕业后如何规划未来的人生

赵俊和黎琳是大学刚毕业走向社会的一对恋人，他们对未来的人生感到很茫然。人的一生中需要面对如求职就业、结婚成家、生育孩子、教育子女、买房、买车、税费缴纳、子女结婚成家、退休养老、遗产传承等诸多问题。而这些事情什么时候做，应当怎样做，运用何种标准来做？

面对未来的人生和家庭，赵俊和黎琳做了多种考虑，也看了很多真实的案例报道，如“从千万富翁到街头艺人”“钟镇涛为何走入破产境地”等，为了避免重蹈这些人的覆辙，就必须思考如何规划未来的家庭生活，他们很希望得到专业人士的帮助。

资料来源：编者根据有关资料编写。

思考：每个人在毕业走入社会时，都会面对与赵俊和黎琳相同的关于人生规划的问题，对于这些问题，你是如何考虑的？又打算如何规划呢？



模块一 个人理财规划基础知识

随着我国经济的不断发展，居民收入水平大幅度提高，同时物价上涨导致生活成本不断攀升，教育、医疗、住房、养老等支出也越来越高，使人们面临更为复杂的财务问题，这些因素将直接改变个人和家庭财富的分配。

以节俭为主的传统理财模式，已经不能适应新形势下的理财需要。金融市场中股票、基金、债券、保险等各类理财产品层出不穷，个人理财成为人们必须面对的问题。而个人理财规划将跨越家庭的整个生命周期，对家庭各项财产资源统筹规划，满足人们不同阶段的需求。

任务一 个人理财规划概述

一、个人理财与个人理财规划相关定义

（一）个人理财的含义

最早给个人理财定义的组织是国际理财规划师协会(IAFP)，它认为个人理财就是“在分析个人及其财务现状、能力的基础上，作为有偿服务向其提供具体的计划、建议、行动策略和方案，以实现其财务目标”。美国注册理财规划师协会(ICFP)对个人理财的定义是：“整理客户的个人信息和财务信息，制定一个策略方案，建设性地管理收入、资产和债务，从而实现其短期和长期的目标。个人理财规划成功的关键是注重和定期检查计划执行情况，保证实现客户的目标”。美国注册理财规划师标准委员会则认为，个人理财的关键是“确定能否和如何通过科学地管理财务资源，实现个人人生目标的过程”。

综上所述，不同的个人理财定义并无本质区别，只是侧重点或阐述角度有所不同。个人理财就是在了解、分析客户情况的基础上，根据其人生、财务目标和风险偏好，通过综合有效地管理其资产、债务、收入和支出，实现理财目标的过程。

（二）个人理财规划的含义

个人理财规划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、消费规划、投资规划、教育规划、保险规划、税收规划、退休规划、遗产规划等。个人理财规划基于人的整个生命周期，是一个长期的过程；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，强调的是全方位、个性化、长期规划的综合性服务。

二、个人理财规划的目标与原则

（一）个人理财规划的目标

理财目标是指客户通过理财规划所要实现的目标或满足的期望，理财目标必须具备可计量性、时间性的特征。个人理财的目的是实现个人或家庭的理财目标，并最终实现终身的财务安全、自主和自由。所以说，理财规划的最终目标是实现财务安全，追求财务自由。

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。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，当投资可以完全覆盖个人或家庭发生的各项支出时，不再为生活费用而工作，投资收入成为主要收入来源，这时就达到了财务自由，人们可以拥有理想的生活方式。

（二）个人理财规划的原则

作为一名合格的理财规划师，在为客户进行理财规划的过程中，必须要注意遵循一定的原则，概括起来主要有以下几个方面。

1. 整体规划

理财规划是一个长期的、综合性的过程，作为理财规划师不能单一地考虑实现客户某个理财目标，而是要根据客户的财务状况、非财务状况及其变化，进而提出符合客户实际和预期目标的整体规划，这是理财规划师开展工作的基本原则。

2. 提早规划

由于货币具有时间价值，通过提早规划，尽量利用复利“钱生钱”的功能，可以减轻各阶段的经济压力，实现财富的积累。事实上，能否通过理财规划达到预期的财务目标，与金钱多少的关联度并没有人们通常想象的那么大，但与时间长短有很直接的关系，因此理财规划师要与客户充分沟通，让客户了解早做规划的好处。

3. 现金保障优先

一般来说，个人或家庭进行理财规划时，需要建立日常生活消费储备和意外现金储备，以防发生突发事件而束手无策。因此建立完备的现金保障，是进行理财规划的关键环节。

4. 风险管理

理财规划首先应该考虑的因素是风险，而不是收益。在进行理财规划时，应充分考虑各种可能出现的风险，合理利用理财规划工具规避和防范风险，基于风险管理基础之上追求收益最大化。

5. 消费、投资与收入相匹配

在收入一定的情况下，消费与投资支出的关系是此消彼长的。如何处理消费、资本投入与收入之间的矛盾，形成资产的动态平衡，确保在投资达到预期目标的同时保证生活质量的提高，应是理财规划师需要认真权衡的。

6. 家庭类型与理财策略相匹配

不同家庭形态，其财务状况与风险承受能力各不相同，对理财需求和理财规划的内容也不尽相同。一般来说，青年家庭的风险承受能力比较高，理财规划的核心策略为进攻型；中年家庭的风险承受能力中等，理财规划的核心策略为攻守兼备型；老年家庭的风险承受能力比较低，因此理财规划的核心策略为防守型。

三、个人理财规划的内容

根据个人理财的含义，我们可以知道个人理财规划的内容一般包括现金规划、消费规划、投资规划、教育规划、保险规划、税收规划、退休规划和遗产规划，这也构成了本书的主要内容。

（一）现金规划

现金规划是指将客户的资金存放于流动性强、收益率低的资产上，以应对日常购买商品、货物、劳务或偿还债务的需求，以及近三个月的不时之需。按照流动性的高低，可将现金规划的工具分为现金、各类储蓄和货币市场基金三种。

1. 现金

现金是现金规划的重要工具。现金的流动性非常强，但由于通货膨胀的因素，持有现金不仅收益率低，且会随着时间的推移贬值。因此，为了保持一定的流动性而持有现金，客观上会损失部分收益。

2. 储蓄

储蓄是指个人或家庭的可支配收入减去必要支出后剩余的那部分收入。从微观层面上讲，通常指人们在银行等金融机构的存款。

3. 货币市场基金

货币市场基金是指投资于货币市场上短期(一年以内，平均期限120天)有价证券的一种投资基金。该基金资产主要投资于短期货币工具，如国库券、商业票据、银行定期存单、银行承兑汇票、政府短期债券、企业债券等短期有价证券。

（二）消费规划

消费规划指个人在决定理财前，先预计一年的主要开支，以更合理地规划理财目标。消费是指某一时期个人或家庭用于消费品的总支出，而在个人或家庭的消费计划中，购房和购车等是家庭消费中非常重要的消费支出，本书将重点阐述这部分内容。

（三）投资规划

这里所讲的“投资规划”仅指金融投资，个人所拥有的资金并不能完全用于金融投资，若有贷款，要考虑先还贷款(房贷和车贷)。如果在未来一年内有自用资产之外的必须支付的大额开销，例如保险费、学费和旅游支出等，也应该提前预留。除此以外，慎重起见，在进行投资规划前，一般应该预留一部分资金作为紧急预备金，剩下的资金才可以用于金融投资。

金融投资一般需要构建投资组合，这就需要依赖不同的投资工具。投资工具根据其期限长短、风险收益的特征与功能的不同，大体可以分为四类：货币市场工具、固定收益的资本市场工具、权益证券工具和金融衍生工具。对于个人客户而言，单一品种的投资产品很难满足其对资产流动性、回报率以及风险等方面的特征要求，而且个人往往也不具备从事金融投资的专业知识和信息优势。因此，可根据自身的风险偏好与投资回报率需求聘请理财规划师，通过合理的资产配置，使投资组合既能够满足自身的流动性要求与风险承受能力，同时又能获得充足的回报。

（四）教育规划

教育投资是一种人力资源投资，它不仅可以提高人的文化水平与生活品质，更重要的是，它可以使受教育者在现代社会激烈的竞争中占据有利的位置。从内容上看，教育投资可分为客户自身的教育投资和对子女的教育投资。子女的教育投资又分为基础教育投资和高等教育投资，高等教育投资通常是所有教育投资中花费最高的一项。

（五）保险规划

保险规划是指个人或家庭为了生活安全、稳定，转移人身伤害、疾病、火灾等风险事故所造成的损失，而购买保险产品的计划。人的一生很可能会面对一些不期而至的风险，比如人身风险、财产风险和责任风险。为了避免、管理这些风险，人们可以通过购买保险来满足自身的安全需要。

保险规划主要包括两大类：一是政府的社会保障部门提供的社会保险，包括养老保险、医疗保险和失业保险，以及雇主提供的雇员团体保险；二是商业保险，作为社会保险的补充，包括人寿保险、意外伤害保险、健康保险、财产保险、责任保险等。除此之外，市场上还有一些具备融资、投资功能的保险产品。保险规划的目的在于通过对经济状况和保险需求的分析，选择合适的保险产品，并确定合理的投保期限和金额。

（六）税收规划

税收规划是指在税收行为发生前，在不违反法律法规的前提下，通过纳税主体的经营活动或投资行为等涉税事项做出事先安排，以达到少纳税和延期纳税的目的。我国目前可以利用的个人税务规划策略主要有：充分利用税收优惠政策递延纳税时间、缩小计税依据等。

（七）退休规划

退休规划是一种以筹集养老金为目标的综合性金融服务。当人们退休后，作为收入主要来源的工资薪金收入就会停止，如何在退休后的余生中保持原有的生活水平，就成了每个人都要面临的现实问题。因此，退休规划可谓是人生最重要的财务规划之一。

在我国，退休金的筹集主要还是依靠自己，着手越早，退休时相对也会越轻松。退休规划是一个长期的过程，不是简单地通过在退休之前存一笔钱就能解决的，因为通货膨胀会不断侵蚀个人的积蓄。所以说，退休规划的三大黄金法则就是越早越好、敢于投资、拥有房产。

（八）遗产规划

遗产规划是指当事人在其活着时通过选择遗产规划工具和制定遗产计划，将拥有或控制的各种资产或负债进行合理规划，从而保证在自己去世后或丧失行为能力时尽可能实现个人为其家庭所做的理想安排。

实训活动

1. 分组讨论，你有哪些人生目标，思考人生和人生目标的关系。
2. 实地走访调查不同职业、年龄的人，了解他们的理财目标。

任务二 个人理财规划的标准流程

在理财规划师为客户提供理财服务时，为了保证服务的专业水准以及遵守职业道德的要求，客观上需要一个标准的程序对个人理财规划工作进行规范。为此，国际注册金融策划师理事会制定了一个规范理财规划从业者服务的标准流程。个人理财规划的标准流程分为6个步骤，如图1-1所示。



图 1-1 个人理财的标准流程图

一、建立和界定与客户的关系

个人理财规划要求以客户的利益为导向，从客户的角度出发帮助客户做出合理的财务决策。理财规划师的理财规划服务都是基于从客户处所获取的各种信息，所以理财规划服务是以与客户建立关系为起点的，与客户关系界定得是否清晰、建立客户关系时表现得是否好都直接决定了后面各步工作的质量和效率。

与客户建立联系的方式有多种，例如与客户面谈、电话交谈、网络联系等，与客户面谈是最基本、也是最重要的一种方式。理财规划师在与客户面谈时，要注意收集客户的各种信息，主动向客户解释理财规划的有关知识和背景，以及理财规划师本人的基本情况，帮助客户了解个人理财的作用和风险，避免客户提出一些过高的期望和目标。通过与客户面谈，理财规划师应对客户的咨询目的、财务目标、基本信息和投资偏好等有一个大致的了解。

在建立客户关系的过程中，需要特别注意语言沟通技巧和非语言沟通技巧。尽量使用专业化的语言，涉及投资回报率等财务指标问题时，不应给出过于确定的承诺，避免因达不到目标而承担不必要的法律责任；非语言沟通技巧应该注意眼神、面部表情、身体姿势、手势等的合理运用。

二、收集客户信息并分析理财目标或期望

收集客户信息是为了分析其理财目标或期望。理财规划师在与客户面谈时，还需要采用数据调查表来协助客户信息的收集。客户在填写调查表前，理财规划师应对有关项目进行解释，同时要将客户信息录入电脑保存，以便下一步分析客户的财务状况。

在充分收集了客户信息后，理财规划师需要与客户确定客户的目标与期望。将客户的目标按照期限进行分类，1年以内的为短期目标，1~10年的为中期目标，10年以上的为长期目标。针对客户提出的目标，分析其中的不足之处，评估目标的可行性，一旦发现存在不具备可行性的目标，应及时指出并给予专业性意见。

三、分析客户当前的财务状况

客户当前的财务状况是达到未来理财目标的基础。理财规划师在提出理财方案之前必须客观地分析客户当前的财务状况，主要包括个人/家庭资产负债表分析、个人/家庭现金流量表分析以及财务比率分析。

个人/家庭资产负债表分析主要是对客户特定时点(目前)所掌握的各种资源和所负担的各种债务情况进行分析；个人/家庭现金流量表分析是对客户在一定期间的收入与支出情况进行分析；财务比率分析是在资产负债表和现金流量表所提供数据的基础上，以财务比率的形式更直观地反映客户现行的财务状况。

分析客户当前财务状况的最后一步，是在财务分析基础上，结合调查表所收集的客户信息，准备客户的现金预算表，其主要是对客户未来收入与支出的估计。

四、制定综合个人理财规划

理财规划师在此之前已做了大量的数据收集与分析工作，并确定了客户的期望与目标，接下来要为客户制定一个综合的理财规划方案。在制定综合理财规划方案时，理财规划师需要遵循一定的步骤：

- (1) 确保已经掌握了客户必要的信息。
- (2) 采取一定措施，保证客户当前的财务安全。
- (3) 应当进一步确认客户的目标和要求。
- (4) 提出个人理财综合规划策略，以满足客户未来的财务目标。

综合理财规划是具有一系列基本要素的规范性报告，理财规划师要以书面形式呈递给客户，并取得客户对执行综合理财规划的授权。

五、执行综合个人理财规划

一份综合的个人理财规划书本身是没有意义的，只有通过执行该计划才能让客户的财务目标成为现实。为了确保计划的执行效果，个人理财规划师应该遵循三个原则：准确性、有效性、及时性。

综合个人理财规划要真正得到顺利执行，还需要制定一个详细的实施计划，确定实施步骤，列出实施的时间表。在执行中，个人理财规划师还要注意以下一些问题：

- (1) 整个过程中都应当主动与客户进行沟通和交流，让客户亲自参与到计划的制定和修改过程中。
- (2) 获得客户的执行授权。
- (3) 妥善保管个人理财规划的执行记录。

六、监控综合个人理财规划的实施

综合个人理财规划的执行过程中，任何宏观或微观的变化都会对财务计划的执行效果造成影响。因此，理财规划师必须定期对该计划的执行和实施情况进行监控和评估，并就实施结果与客户进行沟通，必要时还可以对计划进行适当的调整。

理财规划师在综合个人理财规划的评估过程中要遵循以下步骤：

- (1) 回顾客户的理财目标与要求。
- (2) 评估财务与投资策略。
- (3) 评估当前投资组合的资产价值和业绩。
- (4) 评判当前投资组合的优劣。
- (5) 调整投资组合。
- (6) 及时与客户沟通并获得客户授权。
- (7) 检查策略是否合理。

实训活动

1. 分组到银行实地观摩理财客户经理的工作流程，了解职业要求。
2. 上网收集个人理财报告，了解理财报告的格式、主要内容和特点。

任务三 树立正确的理财理念

一、理财理念与理财误区

（一）节俭与理财

误区一：理财就是节衣缩食，省吃俭用

正确观点：要树立理财既要开源又要节流的理念

节俭是中华民族的传统美德，但省吃俭用就是理财吗？中国老太太拿攒了一辈子的积蓄买了一套房，而她享受这套房的日子又有多少呢？虽然美国老太太年轻时背负了房贷，可她一辈子享受到了房子带给她的诸多好处。中国老太太得到了房子，却没有太多时日享用，也没有改变她拮据的生活状况，这不是理财的真谛。

理财是开源节流，要节俭，更要开源，仅仅靠节省无法获得最终的财务自由。正确的理财观念是既要增加收入，又要减少不必要的支出，这样才会产生事半功倍的效果。

（二）投资与理财

误区二：理财就是生财，就是投资赚钱

正确观点：树立既要保值，又要增值的理财理念

有些人投资股票，购买基金、债券等，获得不菲的收益。但是，理财就是投资赚钱吗？解决这个问题，首先要弄明白“投资”和“理财”能否等同看待。投资关注的只是如何“钱生钱”，让钱增值的问题；而理财的内容比投资宽泛得多，理财不仅考虑增值，还要考虑钱的安全性，在安全的基础上，才能谈投资赚钱。个人理财的实质是个人资产分配合理和投资收益最大化，而投资的实质是使现有财产增值。投资只是理财的一个组成部分，个人理财首先是对个人财务的计划和妥善安排，在此基础上，再通过合理投资实现财富增值。

（三）贫富与理财

误区三：穷人钱少谈不上理财；富人钱多不需要理财

正确观点：树立不论贫富都需要理财的理念

有些人认为，自己没有什么钱，无财可理；而一些家庭比较富裕的人，也会产生富人

是否需要理财的疑问。有位成功的企业家，小时候家境贫困，他说：“穷和苦不怕，但要有理财的想法。”俗话说得好，创业难，守业更难。现实生活中，有很多“百万财富付之东流”的案例。守住财富，不让财富在无形中溜走，也是人生理财的课题，所以，无论贫富，理财都应是伴随每个人一生的大事。

（四）发财与理财

误区四：理财就是发财

正确观点：理财不是一朝一夕而是一生孜孜以求的事业

不少人觉得自己一旦开始理财就意味着马上能够走上发财致富之路，有的人甚至会幻想短时间内将一点积蓄翻几倍，这很明显是对理财的作用认识不足。理财并不是赌博，也不是高风险的投机，而是将收益率、风险、时间，再结合个人情况做一个最优的平衡。想通过理财来发大财，对于大部分人都不可能，跑赢通货膨胀，再有稳定持续的收益，就已经是不错的理财结果了。

（五）人生与理财

误区五：理财只是一时一事的行为

正确观点：树立终生理财的理念

生活中处处有理财，每个人都应具备理财的意识，养成健康的理财习惯，并懂得理财是一个长期积累的过程，需要恒心和毅力。理财的最终目的是让人生每一个阶段的财务都是安全的，生活都是有保障的，生活品质都处在理想的状态。

二、财商教育与理财观念的培养

（一）财商的含义

财商是指一个人认识、创造和管理金钱的能力。财商是理财的智慧，它包括两方面的能力：一是正确认识金钱及金钱规律的能力；二是正确应用金钱及金钱规律的能力。财商是与智商、情商并列为现代社会能力中三大不可或缺的素质。可以这样理解，智商反映人作为自然人的生存能力；情商反映社会人的社会生存能力；而财商则是人作为经济人在经济社会中的生存能力。

现代社会，人们对金钱的态度、获取和管理金钱的能力，对于人们能否生活得富足、幸福影响越来越大。换句话说，财商对于人们来说，其重要性将超过智商、情商。财商被越来越多的人认为是实现成功人生的关键。

（二）财商教育

财商教育是通过有关金钱知识的学习和相关实践活动的体验，让学生树立正确的金钱观、财富观和价值观，培养学生生存与发展的能力，对养成其独立思考和创新的意识等

都有十分重要的意义。同时，通过财商教育，可以让学生了解劳动的价值和父母工作的意义，学习生存和理财的本领，培养分享、互助和关爱精神，建立对于家庭和社会的责任感。

财商是指一个人认识、创造和管理金钱的能力，财商是理财的智慧，它包括两方面的能力：一是正确认识金钱及金钱规律的能力；二是正确应用金钱及金钱规律的能力。财商教育的目标是培养学生正确的金钱观念和基本的理财技巧，它能够解决学生在实际生活中面临的关于金钱与财富的问题。

知识拓展

理财的最高境界

如果说理财境界最高的典范，那么美国的比尔·盖茨应当荣登首选，理由是：

第一，最能赚钱。比尔·盖茨凭借其对计算机软件行业作出的巨大贡献，成为世界首富，并保持多年。

第二，最能花钱。比尔·盖茨的家不仅绿意浓浓、华丽壮观，而且遍布高科技和高智能化设施，绝对是家居界的杰作！从1990年开始，盖茨花费5300万美元，经过7年时间的精心打造，建成了这座宅邸。该宅邸有24个浴室、6个厨房、7套睡房、1个图书馆、1个宴会厅，还有一片养殖着鲑鱼的人工湖。

第三，比尔·盖茨最为人们敬重之处，就是他将辛苦赚来的钱财用于更有意义的慈善事业。他将全部财富一分不剩地捐赠给基金会，为全社会造福。比尔·盖茨说，如果一个人巨额的财富上死亡，是一大耻辱。

资料来源：柴效武. 个人理财[M]. 北京：清华大学出版社，2015.

实训活动

1. 实地调查周围人们的理财观念，分析树立正确理财观念的重要意义。
2. 学生分组，讨论财商、智商、情商在个人成功的道路上哪个更重要。
3. 谈谈自己理解的人生正确的金钱观。

任务四 认知理财规划师

一、理财规划师的前景

经过多方调研和行业权威机构的数据统计，截至2016年底，中国理财市场总规模已达百万亿元，同比增长速度超过20%。中国大陆拥有一千万可投资资产的高净值家庭数量已经达到75万户，拥有一亿可投资资产的超高净值家庭数量已经达到6万户。随着高净值客

户人群规模和财富的快速增加，他们的理财观念逐渐从创富转换为守富，对专业的理财规划需求存在明显缺口。因此，能够为高净值客户提供专业理财服务的优秀理财规划师有着广阔的市场发展前景。

预计到 2030 年，中国金融资产规模将达到 800 万亿元以上。目前国内年收入达 30 万元以上的家庭超过 2 000 万户，理财市场规模非常庞大。与此形成对比的是，我国专业理财人员的严重不足，缺口已经达到了 30 万人。理财规划师将成为国内最具有吸引力的职业之一。

二、理财规划师的类型

（一）注册金融策划师

注册金融策划师(certified financial planner, CFP)由 CFP 标准委员会考试认证，是目前国际上金融领域最权威的个人理财水平资格证书。

（二）特许金融分析师

特许金融分析师(chartered financial analyst, CFA)由美国投资管理与研究协会于 1963 年发起成立。CFA 进入中国的时间为 1999 年，目前已经成为我国金融从业人员考试的热门。

（三）注册财务策划师

注册财务策划师(registered financial planner, RFP)的认证单位是香港注册财务策划师协会，其资格在英国、德国、加拿大、澳大利亚等国家均被认可。认证项目被列入上海市紧缺人才培养工程项目之一，适合从事金融、保险、证券、财务、银行、律师、房地产等行业或对个人理财有兴趣的人士。

（四）国际认证财务顾问师

国际认证财务顾问师(registered financial consultant, RFC)的认证单位是美国国际认证财务顾问师协会。

（五）特许财富管理师

特许财富管理师(chartered wealth manager, CWM)的认证单位是美国金融管理学会。它是美国三大理财规划师证书之一，在美国银行从业人员中，CWM 证书持有者的比例最高。CWM 强调的是营销实用技能、信息交流和国际沟通能力，注重实务，所以 CWM 更加大众化。

三、中国理财规划标准的两级资格认证体系

中国个人理财师标准委员会实行 AFP 和 CFP 两级资格认证标准体系，两者的目标定位和分工区别如下。

AFP 培训课程共计 108 学时，学习课程包括“个人理财”“投资规划”“个人风险管理与保险规划”“个人税务与遗产筹划”“员工福利”与“退休计划”，同时特别强调 CFP

职业道德与执业标准、客户价值取向及行为特性、理财规划与法律、经济学基础等内容。

学员通过 AFP 专门化培训，应达到的标准是：了解现代理财理论，基本掌握各项理财工具，具备为客户服务的基本技能和崇高的理财规划职业道德。通过结业考试，学员可获得“理财师培训合格证书”，从而符合申请参加 AFP 资格考试的要求，最终考试合格成为具备 AFP 持照水准的中国本土化理财师。

学员完成 AFP 培训后，可参加第二阶段高级理财规划(CFP)课程的培训，共计 132 小时，课程包括“投资规划”“个人风险管理与表现规划”“个人税务与遗产规划”和“员工福利与退休”四门专业课，同时加设 48 小时的综合案例分析及演练。

完成 CFP 培训后，学员应该掌握现代理财理论，熟练运用各项理财工具，提高为客户服务的综合技能，具有崇高的理财职业道德。通过结业考试，学员可获得“国际理财培训合格证书”，并申请参加 CFP 资格考试，最终考试合格成为具备 CFP 持照水准的国际化理财师。

实训活动

1. 登录 CHFP 理财规划师专业委员会官网，查询 CHFP 的认证标准和要求等。
2. 学生分组，讨论如何规划自己的职业生涯。



模块二 个人理财规划的理论基础

个人理财规划的理论基础，主要是生命周期理论和货币时间价值理论。个人理财是贯穿个人一生的活动，是把个人未来必须面临的教育、医疗、保险、购房、纳税、养老、遗产继承等方面的事项统筹考虑，提前筹划、安排，这样才能达到最终的理财目标，即终身的财务安全和有品质的生活。

任务一 生命周期理论

生命周期理论是个人理财的核心理论，该理论的主要内容是将个人按其不同的年龄和家庭特征划分为不同的生命周期。理财规划师根据客户的不同生命周期，在客户一生有限的经济资源约束下，求解基于终身消费效用最大化的问题。

一、生命周期的概念

生命周期理论对消费者的消费行为提供了全新的解释，该理论指出，自然人是在相当

长的时间内计划个人的储蓄消费行为，实现生命周期内收支的最佳配置。也就是说，一个人将综合考虑其当期收入、未来收入，以及可预期的开支、工作时间、退休时间等诸多因素，并决定目前的消费和储蓄，以保证其消费水平在一生中保持相对平稳的状态，而不至于出现大幅波动。

个人和家庭生命周期划分为单身期、形成期、成长期、成熟期和衰退期 5 个阶段。个人和家庭生命周期每个阶段的特征和财务状况，如表 1-1 所示。

表 1-1 家庭生命周期特征和财务状况

项目	单身期	形成期	成长期	成熟期	衰退期
特征	参加工作至结婚	结婚到新生儿诞生	小孩出生直到上大学	子女工作到家长退休	从夫妻退休到一方去世
家庭形态	以父母家庭生活为重心	择偶结婚，有学前子女	子女上小中学、进入高等教育阶段	子女独立	以夫妻两人为主
收入支出	收入比较低，消费支出大	收入以薪水为主，支出随子女诞生而增加	收入以双薪为主，支出稳定，子女上大学后负担重	双薪收入达到巅峰，准备退休金的黄金时期	理财以移转性收入为主，变现维持生计，支出有所增加
储蓄	几乎没有储蓄	收入稳定而支出增加，储蓄低水平增加	收入增加，支出稳定，储蓄稳步增加	收入处于巅峰阶段，支出相对较低，储蓄增长最佳时期	支出大于收入，储蓄逐步减少
资产	资产较少甚至净资产为负	积累资产有限，追求高风险收益投资	积累资产逐年增加，注重投资风险	资产达到顶峰，降低投资风险	变现投资资产，支付各类费用，投资以固定收益为主
负债	有负债(如贷款、父母借款)	承担房贷负担	承担房贷负担	房贷余额减少，退休前结清所有负债	无大额、长期负债

二、生命周期与客户需求、理财目标分析

理财师可以根据家庭生命周期的不同，了解、掌握处于不同家庭生命周期阶段的客户其职业生涯阶段特点，家庭收支、资产负债状况，以及主要财务问题和理财需求，进而理财目标也有所侧重。

1. 个人单身期的理财目标

该阶段的主要目标是增加收入，控制支出，日常注重开源节流，可以兼职增加收入，做好消费计划，严格执行；制定储蓄计划，进行强制储蓄，尽快积累人生的第一桶金；在收入状况好转后可以参与基金定投、股票基金等理财活动。

2. 形成期的理财目标

家庭成员增加，收入呈上升趋势，家庭有一定风险承受能力，同时购房贷款需求较高，消费支出增多。因此，该阶段建议在保持流动性前提下可配置高收益类金融资产，如股票基金、货币基金、流动性高的银行理财产品等。

3. 成长期的理财目标

子女教育金需求增加，购房、购车贷款仍保持较高需求，成员收入稳定，家庭风险承受能力进一步提升。因此，该阶段建议依旧保持资产流动性，并适当增加固定收益类资产，如债券基金、浮动收益类理财产品。

4. 成熟期的理财目标

养老金的筹措是该阶段的主要目标，家庭收入处于巅峰，支出降低，财富积累加快。因此，该阶段建议以资产安全为重点，保持资产稳定，进一步增加固定收益类资产的比重，减少持有高风险资产。

5. 衰退期的理财目标

养老护理和资产传承是该阶段的核心目标，家庭收入大幅降低，储蓄逐步减少。因此，该阶段建议进一步提升资产安全性，将 80% 以上的资产投资于储蓄及固定收益类理财产品，同时购买长期护理类保险。

总体来看，客户理财需求同家庭生命周期息息相关，理财师要根据客户家庭生命周期的不同阶段，结合其风险承受能力及风险主观承受意愿，将产品或产品组合的流动性、收益性与安全性同客户需求相匹配，最终形成合理、可行的理财方案，并对方案进行定期检视、适当调整，保证客户的资产安全和理财目标顺利实现。

三、不同生命周期的理财策略选择

个人理财规划的制定与所处的生命周期、所处的财务状况密切相关，要使自己的财富得到有效地保值和增值，就需要明确自身所处的财务发展阶段，结合实际情况，适时制定可行的理财规划。通过以上分析，可以得到各个财务生命阶段的财产情况、理财目标和风险承受能力的汇总表，进而得出相应的理财策略，如表 1-2 所示。

表 1-2 人生不同阶段的理财策略选择

期间	财产变化	主要目标	风险承受	信贷运用	资产配置	保险安排
个人单身期	收入较少	本人教育投资、成家准备	很强	信用卡、消费信贷	货币、活期、定期、	医疗险、意外险、寿险
家庭形成期	相对稳定	购房、负担学前子女教育	较强	信用卡、住房贷款	债券、股票、基金定投	寿险、储蓄险
家庭成长期	超过支出	子女教育、置换房产、增值	较弱	信用卡、汽车贷款	多元投资	养老金、定期寿险、教育年金储蓄
家庭成熟期	开始减少	为子女购房做准备	弱	还清贷款	增持债券	长期看护险、养老金

(续表)

期间	财产变化	主要目标	风险承受	信贷运用	资产配置	保险安排
家庭衰退期	大幅减少	健康投资、退休养老	很弱	无贷款、住房抵押贷款	减少股票	领退休金、领养老保险

实训活动

1. 学生分组，走访调查不同生命周期的客户，收集该客户的家庭情况，分析其家庭特征。
2. 学生各自判断自己家庭所处的生命周期，说说该阶段的理财策略选择。

任务二 货币时间价值理论

货币的时间价值是个人理财业务的基础理论之一，几乎涉及所有的理财活动，有人称货币时间价值为理财的“第一原则”。时间价值既是资源稀缺性的体现，也是人类心理认知的反应。表现在信用货币体制下，即当前所持有的货币比未来等额的货币具有更高的价值。

一、货币时间价值概念与影响因素

(一) 货币时间价值的概念

货币的时间价值是指货币在无风险的条件下，经历一定时间的投资和再投资而发生的增值，或者是货币在使用过程中由于时间因素而形成的增值，也被称为资金时间价值。

同等数量的货币或现金流在不同时点的价值是不同的，货币时间价值就是两个时点之间的价值差异。比如，在年初存入银行 10 000 元，当存款利率为 3% 的情况下，到年终其价值变为 10 300 元，其中 300 元即是货币的时间价值。而货币之所以具有时间价值，主要是因为以下三点：

- (1) 现在持有的货币可以用作投资，从而获得投资回报。
- (2) 货币的购买力会受到通货膨胀的影响而降低。
- (3) 未来的投资收入预期具有不确定性。

(二) 货币时间价值的影响因素

1. 时间

时间的长短是影响货币时间价值的首要因素，时间越长，货币的时间价值越明显。比如：将 1 000 元存入银行，期限为 1 年，利率为 1.5%，一年后的货币价值为 1 015 元。其中的 15

元为利息收入，是投资者放弃当前的消费而投资应该得到的相应补偿，也就是货币时间价值。如果将 1 000 元存入银行，期限为 3 年，利率为 2.75%，三年后的货币价值为 1 082.50 元。可见，时间越长，货币的时间价值就越高。

2. 单利和复利

单利的计算始终以最初的本金为计算收益的基数，而复利则以本金和利息为基数计息，从而产生利上加利、息上添息的收益倍增效应。

3. 收益率和通货膨胀率

收益率是决定一笔货币在未来增值程度的关键因素，而通货膨胀率则是使货币购买力缩水的反向因素。

二、货币时间价值的计算

(一) 利息计算

利息指的是在一定时期内，资金拥有人将其资金的使用权转让给借款人后所得到的报酬。利息的计算公式如下：

$$I=P \times r \times t$$

其中， I 表示利息， P 表示本金， r 表示利率， t 表示存款年数。

1. 单利法

单利是指在规定的时间内只就本金计算利息，每期的利息收入在下一期不作为本金，不产生利息的一种计息方法。单利法下的本利和计算公式为：

$$F=P(1+r \times t)$$

其中， F 表示单利本利和， t 表示利率获取时间的整数倍。

单利的性质：若以每期单利 r 计息，那么在投资期间，每一度量期产生的利息是固定的。

【例 1-1】赵先生将 1 000 元现金存为银行定期存款，期限为 3 年，利率为 3%，单利计算每年的利息是多少？

第一年的利息 $I=P \times r \times t=1\,000 \times 3\% \times 1=30$ (元)

第二年的利息 $I=P \times r \times t=1\,000 \times 3\% \times 1=30$ (元)

第三年的利息 $I=P \times r \times t=1\,000 \times 3\% \times 1=30$ (元)

赵先生将 1 000 元现金存入银行，单利计息，每年的利息均为 30 元，3 年存期的利息合计 90 元。

2. 复利法

复利是将上期利息计入本期本金一并计息，即按本利计息，是一种本生利、利也生利的计息方法。

$$F=P(1+r)^t$$

其中, F 表示复利本利和, P 表示本金, r 表示利率, t 表示利率获取时间的整数倍。

复利的性质: 若以每期复利 r 计息, 那么在投资期间, 不同度量期产生的利息不同。

【例 1-2】 赵先生将 1 000 元现金存为银行定期存款, 期限为 3 年, 利率为 3%, 按复利计算每年的利息是多少?

第一年的本利和 $F=P(1+r)^1=1\,000\times(1+3\%)^1=1\,030$ (元), 则第一年获得的利息是 30 元。

第二年的本利和 $F=P(1+r)^2=1\,000\times(1+3\%)^2=1\,060.9$ (元), 则第二年获得的利息是 30.9 元。

第三年的本利和 $F=P(1+r)^3=1\,000\times(1+3\%)^3=1\,092.73$ (元), 则第三年获得的利息是 31.83 元。

赵先生将 1 000 元现金存入银行, 复利计息, 第一年获得的利息是 30 元, 第二年获得的利息是 30.9 元, 第三年获得的利息是 31.83 元, 3 年存期的利息合计 92.73 元。

3. 单利和复利性质比较

(1) 单利的利息并不作为投资资金再赚取利息; 而复利这种付息方式, 每个时刻得到的利息都用来投资以赚取更多的利息。

【例 1-3】 刘先生将 5 000 元现金存为银行定期存款, 期限为 5 年, 利率为 6%, 按单利计算 5 年后的本利和是多少?

$$F=P(1+r\times t)=5\,000\times(1+5\times 6\%)=6\,500(\text{元})$$

刘先生将 5 000 元现金存为银行定期存款, 按单利计算 5 年后的本利和是 6 500 元。

【例 1-4】 刘先生将 5 000 元现金存为银行定期存款, 期限为 5 年, 利率为 6%, 按复利计算 5 年后的本利和是多少?

$$F=P(1+r)^t=5\,000\times(1+6\%)^5=6\,691.13(\text{元})$$

刘先生将 5 000 元现金存为银行定期存款, 按复利计算 5 年后的本利和是 6 691.13 元。

(2) 单利和复利的另一个差别是它们的增长形式不同。就单利而言, 它在相同时期增长的绝对金额为常数, 如【例 1-1】的计算所示; 而对复利来说, 它增长的相对比率保持为常数, 如【例 1-2】计算所示。

(二) 货币时间价值计算

1. 计算时间价值基本量

通过利息的单利计算和复利计算, 我们知道, 不同时点上的货币额不能直接进行比较。因为相同货币值在不同时点上有不同的价值, 因此, 为了比较在不同时刻发生的现金流动, 必须将各个不同时刻的现金流累积或贴现到同一时刻, 然后再进行比较。

通常一个利息问题包括 4 个基本量(见图 1-2): 原始投入的本金, 相当于现值; 投资时间的长度; 利率; 本金在投资期末的累积值, 相当于终值。

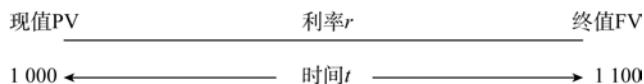


图 1-2 计算时间价值的 4 个基本量

(1) 现值。货币现在的价值，即期间发生的现金流在期初的价值，通常用 PV 表示。

(2) 终值。货币在未来某个时间点上的价值，即期间发生的现金流在期末的价值，通常用 FV 表示。一定金额的本金按照单利计算若干期后的本利和，称为单利终值；一定金额的本金按照复利计算若干期后的本利和，称为复利终值。

(3) 时间。货币价值的参照系数，通常用 t 表示。

(4) 利率(或通货膨胀率)。影响金钱时间价值程度的波动要素，通常用 r 表示。

【例 1-5】 郭先生拿出 1 000 元投资某基金产品，利率为 10%，那么一年后郭先生获得的金额将是多少？

解析：题目中，1 000 元即为现值 PV ，10%为利率 r ，1 年为时间 t ，1 年后的收益为终值 FV 。

$$FV = PV(1 + r \times t) = 1\,000 \times (1 + 1 \times 10\%) = 1\,100(\text{元})$$

2. 单利终值和单利现值

(1) 单利终值。计算单利终值公式：

$$FV = PV(1 + r \times t)$$

【例 1-6】 利率为 5%，拿出 10 000 元进行投资，一年后将会得到多少收益？

$$FV = PV(1 + r \times t) = 10\,000 \times (1 + 5\% \times 1) = 10\,500(\text{元})$$

按单利计算，拿出 10 000 元进行投资，一年后将会得到 10 500 元。

(2) 单利现值。计算单利现值公式：

$$PV = FV / (1 + r \times t)$$

【例 1-7】 利率为 5%，想保证自己通过一年的投资得到 10 000 元，请问当前应该投资多少钱？

$$PV = FV / (1 + r \times t) = 10\,000 / (1 + 5\% \times 1) = 9\,523.81(\text{元})$$

按单利计算，想保证通过一年的投资得到 10 000 元，当前应该投资 9 523.81 元。

3. 复利终值和复利现值

(1) 复利终值。计算复利终值公式：

$$FV = PV(1 + r)^t$$

【例 1-8】 投资 100 元，报酬率为 10%，按复利计算 10 年可积累多少钱？

$$FV = PV(1 + r)^t = 100 \times (1 + 10\%)^{10} = 259.37(\text{元})$$

按复利计算，10 年可积累 259.37 元。

(2) 复利现值。计算复利现值公式：

$$PV = FV / (1 + r)^t$$

【例 1-9】 面额 100 元、期限 10 年的零息债券，当市场利率为 6%时，其目前的价格是多少？

$$PV = FV / (1 + r)^t = 100 / (1 + 6\%)^{10} = 55.84(\text{元})$$

按复利计算，10 年的零息债券目前的价格是 55.84 元。

4. 年金的终值和现值

年金是指在一定期限内，时间间隔相同、不间断、金额相等、方向相同的一系列现金流，用 C 表示。比如：每个月定期定额缴纳的房屋贷款月供；每个月定期定额购买基金的月投资额款；零存零取的银行存款；消费信贷的分期付款；向租房者每月固定收取的租金；退休后每月固定从社保部门领取的养老金。

根据等值现金流发生的时点不同，年金可以分为期初年金和期末年金。在进行计算的时候，还需要区分年金的终值和现值。期初年金是发生在当期期初的现金流，最典型的是学费、保费、房租、养老金；期末年金是发生在当期期末的现金流，最典型的如工资。年金一般不特别说明都默认为期末年金。

1) 期末年金现值和终值

(1) 期末年金现值的计算公式：

$$PV = \frac{C}{r} \left[1 - \frac{1}{(1+r)^t} \right]$$

【例 1-10】某投资项目从今年起每年年末可获收入 1 850 元，假定年利率为 6%，3 年收益的总现值是多少？

解析：已知 $t=3$ ， $r=6\%$ ， $C=1\ 850$ ，求 PV。

$$PV = \frac{C}{r} \left[1 - \frac{1}{(1+r)^t} \right] = \frac{1850}{6\%} \times \left[1 - \frac{1}{(1+6\%)^3} \right] = 4\ 945 \text{ (元)}$$

该投资项目 3 年收益的总现值是 4 945 元。

(2) 期末年金终值的计算公式：

$$FV = \frac{C[(1+r)^t - 1]}{r}$$

【例 1-11】李女士未来 2 年内每年年末存入银行 10 000 元，假定年利率为 10%，每年付息一次。则该笔投资 2 年后的本利和是多少？

解析：已知 $t=2$ ， $r=10\%$ ， $C=10\ 000$ ，求 FV。

$$FV = \frac{C[(1+r)^t - 1]}{r} = \frac{10\ 000 \times [(1+10\%)^2 - 1]}{10\%} = 21\ 000 \text{ (元)}$$

李女士该笔投资 2 年后的本利和，即期末年金终值是 21 000 元。

2) 期初年金现值和终值

(1) 期初年金现值的计算公式：

$$PV_{\text{BEG}} = \frac{C}{r} \left[1 - \left(\frac{1}{1+r} \right)^t \right] (1+r)$$

【例 1-12】某公司租入设备，每年年初付租金 10 000 元，共 5 年，利率 8%，租金的现值为多少？

解析：已知 $t=5$ ， $r=8\%$ ， $C=10\ 000$ ，求 PV_{BEG} 。

$$PV_{\text{BEG}} = \frac{10\,000}{8\%} \times \left[1 - \left(\frac{1}{1+8\%} \right)^5 \right] \times (1+8\%) = 43\,121 \text{ (元)}$$

该公司租入设备，租金的现值为 43 121 元。

$$(2) \text{ 期初年金终值: } FV_{\text{BEG}} = \frac{C}{r} [(1+r)^t - 1](1+r)$$

【例 1-13】吴先生每年初存入住房基金 15 000 元，利率为 10%，5 年后的本息和为多少？

解析：已知 $t=5$ ， $r=10\%$ ， $C=15\,000$ ，求 FV_{BEG} 。

$$FV_{\text{BEG}} = \frac{15\,000}{10\%} \times [(1+10\%)^5 - 1] \times (1+10\%) = 100\,734 \text{ (元)}$$

吴先生每年初存入的该笔住房基金，5 年后的本息和为 100 734 元。

货币时间价值的计算过程比较烦琐，通常可以使用以下两种方法：使用理财计算器，这是最简单和有效的方法。利用复利表，表里包括复利现值系数和复利终值系数。熟练地使用复利表，应该是个人理财规划师在没有专业理财计算器的条件下必备的专业技能。

实训活动

1. 李先生将 1 000 元存入银行，银行的利率是 5%，计算 5 年后单利终值是多少？
2. 利率为 5%，李先生想通过一年的投资得到 10 000 元，那么他当前应投资多少元？
3. 现有资金 10 000 元，若用其购买某个 5 年期收益为 5% 的理财产品，则复利终值是多少？
4. 钱女士的儿子 5 年后出国留学需要 20 万元，某理财产品以复利计息，利率为 3%，请问钱女士现在需要多少现金来购买该理财产品(复利现值)？
5. 张先生希望在未来 10 年内每年年底获得 1 000 元，若年利率为 8%，这笔年金的终值是多少？
6. 秦小姐目前有资产 50 万元，若将它投入到利率为 3% 的基金产品中，那么 10 年后她可以获得多少钱？



模块三 建立和界定客户关系

个人理财规划实务包括了建立和界定客户关系；收集客户信息、判断客户目标和期望；分析、评价客户财务状况，最后为客户制定个人理财规划方案。在本项目中仅介绍如何建立和界定与客户的关系。

个人理财规划规范流程的第一步是建立和界定个人理财规划师与客户的关系，这样理财规划师才能全面了解客户的财务状况，进而为客户提供切实可行的专业建议。

任务一 建立客户关系

个人理财规划规范流程的第一步是建立和界定理财规划师与客户的关系。只有通过这一步骤，个人理财规划师才能全面了解客户的财务状况，从客户的角度出发帮助客户做出合理的财务决策。

一、与客户面谈

与客户建立联系的方式有多种，例如与客户面谈、电话交谈、网络联系等，与客户面谈是最基本也是最重要的一种方式。

（一）初次面谈的准备

与潜在客户的面谈是建立客户关系的一种重要方式。初次面谈尽管不一定能建立稳定的客户关系，但却可以使个人财务规划师全面地了解客户，判断双方合作的可能性，同时使客户对个人理财规划有更深入的认识。

初次面谈，个人理财规划师应该尽量了解和判断客户的财务目标、投资偏好、风险态度和承受能力，甚至更多的信息。此外，在初次面谈时，个人理财规划师还应该尽量向客户解释规划个人财务的作用、目标和风险，以帮助双方在进一步的个人理财规划中更为有效地进行沟通。

在初次面谈前，个人理财规划师应该做好以下准备。

1. 明确与客户面谈的目的，确定谈话的主要内容

面谈的主要内容包括需要询问的问题和要传达给客户的信息。个人理财规划师与客户的初次见面，通常是要了解客户的基本情况，同时需寻求与之进一步合作的可能性。面谈时所获得的信息是否全面、正确十分重要。

个人理财规划师应尽量先将拟定的谈话大纲用书面的形式加以列示，同时根据客户回答问题的若干可能制定进一步的交谈内容。这样，才可以在面谈时处于主动地位，从而保证谈话的质量。

2. 准备好所需要的背景资料

背景资料包括有关的宏观经济指标、个人理财规划提案的样本、个人理财规划师资历、以前服务过的客户的主要情况、客户对自己的评价等。

3. 为面谈选择合适的时间与地点

一般而言，与客户面谈的地点应该定在个人理财规划师的办公室，因为这种环境有利于形成一种专业化的气氛，可以提高客户对个人理财规划师及其公司的信任程度。初次交流，时间不宜过长，应该控制在1小时之内。

4. 确认客户是否有财务决定权，是否清楚自己的财务状况

如果客户对自己的财务信息并不了解，将无法保证所收集信息的准确性，最终将影响个人理财规划师的判断和建议。当然弄清这个问题有时需要一些交流和沟通的技巧，因为

客户可能会表述不清，或者不愿意透露这方面的情况。

5. 通知客户需要携带的个人资料

这些材料如投资凭证、保险单、房贷合同等。同时，应告知客户面谈大约所需的时间和地点安排。

(二) 初次面谈信息共享的问题

1. 需要向客户了解的信息

面谈时需要向客户收集的信息一般包括事实性信息和判断性信息两个方面。事实性(定量)信息：关于客户事实性的描述，如工资收入、年龄等。判断性(定性)信息：无法用数字来表示的信息，常常带有主观性，如客户对风险的态度、客户的性格、客户未来的工作前景等。一般来说，此类信息较难收集，但却对整个财务信息有着重要的影响，并且也是对不同客户提出客观建议的根据。此外，很多判断性信息并不能在客户的回答中直接得出，而是需要理财规划师加以分析和判断，这类信息称为推论性信息。

这三类信息的区别，可以通过表 1-3 来说明，表中列出了客户对投资计划中购买股票的几种可能回答以及它们所属的信息种类。

表 1-3 客户信息分类

事实性(定量)信息	关于客户事实性的描述，如工资收入、年龄等	“我今年的年收入约 15 万元，预计今后每年将递增 5%。”
判断性(定性)信息	无法用数字来表示的信息，常常带有主观性，如客户对风险的态度、客户的性格、客户未来的工作前景	“我不希望在我的投资计划中存在股票这种投资方式。”
推论性信息	信息并不能在客户的回答中直接得出，而需要从业人员加以分析和推断	“我不希望承担太大的风险，对股票所知有限，希望了解这方面的知识后再做决定。”

2. 需要向客户披露的信息

在个人理财规划的过程中，每个客户都希望知道如果按照个人理财规划的建议去实施计划，能够获得多少收益并承担多大的风险。因此，个人理财规划师有义务向客户解释有关的基本知识和背景，以帮助其了解个人理财规划的作用和风险，避免个人理财规划方案中出现一些不切实际的期望和目标。

- (1) 向客户说明理财规划行业与其他投资顾问行业的区别与联系。
- (2) 向客户说明理财规划师在整个理财规划中的作用，即帮助客户实现理财目标。
- (3) 向客户解释个人理财规划的整个流程。
- (4) 向客户说明其他一些事项，包括向客户介绍自己的专业能力和工作经验；个人理财规划的费用与计算；个人理财规划过程和实施所涉及的其他人员；个人理财规划的后续服务以及评估。

（三）迎接客户

理财规划师应提前到达面谈地点，等待客户的到来。客户进门时，要问候客户，并准确称呼客户姓氏、职称，或者称呼某先生或女士等。

在交换名片时，双手递出自己的名片，如果客户也同时递出名片时，注意要左手递出自己的名片，同时右手接过对方的名片，认真看过后，放入自己的名片夹中。

关闭自己的手机等通信工具，或调为振动，以免在交谈中被电话打断。

（四）会谈内容的安排

在与客户进行面谈前，理财规划师尽量拟定书面提纲，明确和预测谈话内容，并确定将要谈到和可能谈到的问题及其先后顺序。这样才能不偏离主题，提高谈话的质量，取得理想的效果。

1. 正式面谈的步骤和内容

- (1) 介绍所在机构及本人的职业资格等。
- (2) 向客户解释什么是理财规划，为什么要制定理财规划以及规划的内容。
- (3) 收集客户家庭情况、工作情况、收入与支出状况等信息。
- (4) 在已有信息的基础上，引导客户编制客户月(年)度收入支出表。
- (5) 通过计算流动性比率，最终确定现金及现金等价物的额度。

2. 沟通过程应注意事项

- (1) 一般与客户见面后，并不直接进行入正题。谈话时，要给客户较多的发表意见的机会，不要太多使用专业化的语言。
- (2) 沟通方式可以是幽默的、赞美的，态度一定要真诚。
- (3) 适当寒暄能够使谈话氛围轻松愉快，令客户心情愉悦，但要因人而异，适度为好。

二、沟通技巧

在个人理财规划过程中，与客户面谈的最终目标是与客户建立服务关系，并获得有关的财务信息。因此，个人理财规划师在会面中其实一直处在被客户评价的地位。其言谈举止都将影响客户的决定和获得信息的有效性。因此是否能够有效沟通，将直接关系到今后合作关系的进展，以及个人理财规划服务的效果。

（一）提问的技巧

1. 开放式提问

开放式提问是指问题提得比较笼统，范围不固定，给回答者很大的回旋余地。开放式提问能够创造轻松的谈话氛围，使客户畅所欲言。比如“您以前的理财方式有哪些”“您觉得哪种理财方式最好”“您希望今后采用哪些理财方式”。开放式提问多在与客户交谈的前期使用，以便让客户能够自由、毫无拘束地说出自己的想法，这样便于理财规划师了解更多的客户信息。

2. 封闭式提问

封闭式提问是指限制客户的回答，答案有唯一性，范围较小，一般可以用“是”或“不是”；“有”或“没有”；“对”或“不对”等肯定或者否定的词语作答。在面谈中，使用封闭式提问可以引导客户，比如“您以前有没有了解过理财规划？”“您是不是经常出差”等。封闭式提问能够让客户按照指定的思路回答问题，但难以得到问句以外更多的信息，不利于真实情况的获得。

（二）非语言沟通技巧

非语言沟通是指除了语言以外的表现，包括着装、眼神、面部表情、身体状态、手势等。

1. 标准的职业形象

在客户不了解理财规划人员究竟具备什么能力的时候，他通常是通过其外在的形象来判断他是否专业。所以理财规划师的着装要专业、整洁、有气质，外在的形式能够约束人们的内心精神，专业的着装对理财规划师有一定的塑造作用。

2. 热情积极的态度

在与客户的会面中，理财规划人员要时刻保持热情积极的态度。保持微笑，表现自信、友善、专业的形象。微笑要与眼神、语言、身体姿态相结合。

3. 真诚的赞美

在和客户交谈的过程，巧妙地赞美客户往往能够拉近与客户的距离。一句简单的赞美也许会令对方感到开心、舒畅，自然而然就可以化解双方的生疏感。赞美不能夸大其词，应真诚、自然、有事实根据。

4. 建立同理心

“同理心”指能易地而处、设身处地理解他人的情绪，感同身受地体会身边人的处境，并可恰当地回应其需要。在个人理财规划过程中，“同理心”就是站在客户的立场上，同情、理解、关怀客户，了解客户的需求，并尽量予以满足，从而最大限度地帮助客户，使客户感到理财规划师是和自己站在一起的。

合理地运用“同理心”能够让理财规划师在判断客户决策路径的过程中，充分地认识客户的情绪、感受及需要，最终形成以客户需求为导向的理财规划模式。

三、目标客户细分

理财规划师面对的客户具有不同的文化、风俗、地域和社会背景，这些因素会影响客户个人的投资观念和财务目标，所以，必须对目标客户市场进行细分。

客户市场细分是指按照客户的需求或特征，将客户市场分成若干个次市场，并针对不同的市场设计个性化服务的过程。这里主要介绍依据客户的不同心理特征，对目标市场细分的理论和模型。

（一）客户个性偏好分析模型

客户个性偏好分析模型的假设十分简单，菲利普斯和伯奎斯特认为“所有的个体都在寻找一种能够实现生活意义和价值的方式”。基于此，这个模型是建立在马斯洛的自我价值实现理论上的。自我价值实现理论将分析对象直接指向单个客户，因此常常被作为客户市场细分的依据。

客户个性偏好分析模型将客户分为 4 种类型，其基本特征如表 1-4 所示。

表 1-4 客户个性偏好分析模型

客户类型	性格特征
现实主义者	实事求是、仔细、客观、有节制、独立、理性、量化分析问题、准确、精细、有条理、理论性、系统性、善于反省、拘谨、保守、明智、彻底、有序、节约、谨慎、讲究方法、注重细节、耐心、善于分析
理想主义者	个性化、友善、大方、信任他人、积极上进、敏感、情绪化、相信直觉、仁慈、善于接受新事物、热情、专注、谦虚、想象力丰富、有教养、乐于助人、有同情心、合作、忠心、开放、愿意协助、乐观、善良
行动主义者	有野心、愿意竞争、主动、积极行动、有目标、自信、行动迅速、有决心、精力充沛、愿意承担风险、强硬、有回应、热切、充满热情、有组织能力、有进取心、有控制能力、勇敢
实用主义者	灵活、无限制、多样化、合作、因地制宜、明智、试探、可通融、适应性强、友善、喜欢社交、谦虚、有见地、创造性、谦让、有洞察力、权衡利弊

资料来源：陈工孟，郑子云. 个人财务策划[M]. 北京：北京大学出版社，2003.

（二）客户心理分析模型

1. 荣格模型

荣格模型是瑞士心理学家卡尔·荣格在 1920 年提出的，他将人的心理分为 4 种基本类型：直觉型、思想型、内在感应型和外在感应型。其基本特征如表 1-5 所示。

表 1-5 客户心理分析模型

类型	典型行为	衣着特点
直觉型	<ul style="list-style-type: none"> 高尚但有些冷漠、客观 常常改变主意或离题 有丰富想象力，能想出许多新方法 在做决定和解决问题时有新思路并付诸行动 不会在原有项目上止步不前，对新的项目更有兴趣 行动时会将未来可能发生的事情考虑在内 	难以预测；常常变换衣着式样，并且按照自己的理念和想象选择十分新潮或是十分过时的穿着
思想型	<ul style="list-style-type: none"> 工作认真有效率，但形象黯淡 说话语调缺乏变化 对表达要点简单陈述 工作有序，办事准确 与人谈话时会询问交谈次序 对解决问题和决定有相当大的兴趣，同时谨慎分析和权衡数据 	保守、正式；服饰搭配协调但缺乏色彩和新意

(续表)

类型	典型行为	衣着特点
内在感应型	<ul style="list-style-type: none"> · 热情友善, 有时过于热情 · 在处理问题时, 有时不能区分工作事务和个人事务 · 有时会询问别人的福利状况 · 喜欢交谈, 在做决定之前希望能够征求每个人的意见 	着装十分个性化, 随意选择, 常常出人意料; 喜欢色彩鲜艳、非正式的衣服, 有许多自己喜欢的有设计感的服装
外在感应型	<ul style="list-style-type: none"> · 态度有时粗鲁且多变化 · 说话直接, 目的明确, 并希望别人和自己行动一致 · 习惯打断别人的话题和控制谈话内容 · 无耐性 · 通常独自决定一件事情, 不喜欢考虑他人的意见 	休闲而简单的服装, 穿着整洁而不夸张

资料来源: 陈工孟, 郑子云. 个人财务策划[M]. 北京: 北京大学出版社, 2003.

2. Keirsey 和 Bates 模型

Keirsey 和 Bates 将荣格模型的 4 种分类加以细化, 将客户的心理分成了 8 种类型, 如表 1-6 所示。

1) 精力充沛因素

(1) 外向型(E)——喜欢从外部环境(他人、行为或事物)获得力量。

(2) 内向型(I)——喜欢从内心世界(想法、感情或印象)获得力量。

注: 更确切地说, 精力充沛只是这类客户特征的一个方面。这一分类主要判断的目标是来自其内心世界还是外部环境。

2) 注意力因素

(1) 感官型(S)——从五官获取信息, 并重视信息的真实性。

(2) 直觉型(N)——用“第六感”来获得信息, 并无意识地察觉可能发生的情况。

3) 做决定因素

(1) 思考型(T)——喜欢分析和组织信息, 从而得出合乎逻辑的、客观的决定。

(2) 感觉型(F)——喜欢分析和组织信息, 但会根据个人的价值取向而定。

4) 生活方式因素

(1) 理智型(J)——喜欢有计划和有条理的生活。

(2) 感知型(P)——喜欢灵活和自然的生活。

注: 另一种划分方法是分析“封闭因素”, 客户是否喜欢自由的生活方式。

表 1-6 Keirsey 和 Bates 模型中 8 种心理类型的特征描述

外向型(E)	内向型(I)	感官型(S)	直觉型(N)
<ul style="list-style-type: none"> · 喜欢社交 · 见识广博 · 外露的 · 知识广泛 · 相互作用 · 消耗精力 · 对外部事物感兴趣 · 人际关系多样化 	<ul style="list-style-type: none"> · 不喜欢社交 · 低沉 · 内敛的 · 知识精深 · 独立集中 · 保留精力 · 对内心作用有兴趣 · 人际关系有限 	<ul style="list-style-type: none"> · 经验主义 · 看重过去 · 现实主义 · 卖力的 · 实际的 · 实事求是 · 讲究效率 · 看重事实 	<ul style="list-style-type: none"> · 相信感觉 · 着眼未来 · 投机主义 · 有灵感的 · 可能性 · 好高骛远 · 花哨的 · 幻想主义

(续表)

思考型(T)	感觉型(F)	理智型(J)	感知型(P)
<ul style="list-style-type: none"> • 客观的 • 有原则 • 政治观念 • 法制观念 • 有准则的 • 非个人的 • 公正 • 分门别类 • 标准化 • 批判的 • 善于剖析 • 有所分配的 	<ul style="list-style-type: none"> • 主观的 • 重价值的 • 社会价值 • 感情丰富 • 亲密的 • 个人的 • 仁慈 • 统一协调 • 非标准化 • 赞扬的 • 有同情心 • 全心全意的 	<ul style="list-style-type: none"> • 安定的 • 一成不变 • 事先计划 • 循规蹈矩 • 封闭的 • 目标明确 • 有计划 • 完整的 • 坚定的 • 全神贯注 • 要求立即行动 	<ul style="list-style-type: none"> • 不确定的 • 渴望获得更多信息 • 灵活的 • 行动中随时调整 • 听任命运的安排 • 考虑各种选择 • 自由自在 • 突然发生 • 尝试 • 允许新的事物出现 • 时间充裕 • 对事态静观其变

资料来源：陈工孟，郑子云. 个人财务策划[M]. 北京：北京大学出版社，2003.

实训活动

学生分组，模拟与客户面谈的场景，进行接待、提问，收集客户信息，对客户进行细分，针对不同性格特征的客户有针对性地设计不同的沟通和服务方式。

任务二 客户的风险属性

金融市场上的各种投资工具都可以用收益和风险两个主要特征来描述。个人理财规划在进行资产分配时，如果不把客户的风险态度考虑进去，就无法帮助客户进行正确的资产配置；让客户意识到并了解自己的风险态度对提高金融从业人员的服务质量至关重要。

一、风险的含义

风险是投资预期收益的不确定性。风险是一个客观概念，这就意味着风险是可以被度量的。当某一行为或环境使收入或损失无法确切地被预测时，风险暴露就产生了。

下面这个例子有助于读者清楚地了解风险的概念。表 1-7 中有两组投资，一个为 1 元的风险，一个为 100 元的风险。1 元和 100 元的投资金为风险的本质提供了一个简单的示例。

表 1-7 对风险概念的诠释举例

项目	1 元投资		100 元投资	
	结果	可能性	结果	可能性
	-1 元	0.5	-100 元	0.5
	+1 元	0.5	+100 元	0.5
损失概率	0.5		0.5	
期望值	$-1 \times 0.5 + 1 \times 0.5 = 0$		$-100 \times 0.5 + 100 \times 0.5 = 0$	

一开始，两组投资在两个重要方面是一致的：首先，损失的概率都是 0.5；其次，两组投资的期望结果都是 0 元。就这两个特性而言，从长远看，两组结果是一样的，然而，我们会发现两组投资有很大的区别，因为结果的可能范围是完全不同的：在较小的一组中，只有 1 元的损失；而在较大的一组中，可能会有 100 元的损失。因此，尽管两组都有风险，但因为 100 元的投资与预期值之间的差异更大，所以它的风险更高。

二、客户的风险特征

风险是对预期的不确定性，同样的风险在不同的主体会有不同的感受，因此，每个客户对待风险的态度是不一样的。对于一个喜欢冒险的人来说，期望值、可能结果的范围这类东西会显得很有吸引力，这类人称为风险喜好者。相反，一个不愿意承担损失的人会害怕参与这样的投资，这类人称为风险厌恶者，处于这两类人之间的称为风险中性。客户对待风险的态度具有以下特征：

1. 风险偏好

风险偏好是反映客户主观上对待风险的态度，也是一种不确定性在客户心理上产生的影响。研究表明，大多数人属于风险厌恶者，这主要源于人们对于安全感的追求。人们不愿意接受损失构成了他们厌恶风险的基本原因，这种倾向被称为损失厌恶。

人们对待风险的态度中最核心的部分是不愿意承担损失。理财规划师在判断客户的风险偏好时，采用风险态度自我评估法。

理财规划师可以问以下类型的问题：首先，可以询问客户整体性的问题，比如“你认为自己是风险厌恶者还是风险追求者”；其次，可以询问客户对待特定风险所做出的反应，比如“做出风险投资决策后是否难以入睡”“是否将风险视为机遇而非危险”“投资决策是否经过深思熟虑”等。这种方法主要通过揭示或明确客户对待风险的态度来判断其风险承受能力。

2. 风险认知度

风险认知度是反映客户主观上对风险的基本度量，这也是影响人们对风险态度的心理因素。比如房地产市场和股票市场都具有很高的风险，但几年前，我国股票市场持续下跌而房地产市场持续增长，结果有不少人不能正确评估房地产市场和股票市场的风险。

从直觉出发，一般人都认为投资收益的可变性是对风险的度量。具体而言，一项投资的风险来自两个方面：一方面是未来收益低于预期水平，另一方面是投资本金缩水。对普通人而言，投资本金缩水最接近他们对“风险”这一概念的直觉认识，因此一项承诺保持本金不受损失的产品会让大多数投资者感到比较安全。而对于专业投资人员而言，在进行投资组合时，由于每天都要进行常规的资产预算，因此倾向于将无法到达预期收益率的可能性视为一项投资的风险。

3. 实际风险承受能力

实际风险承受能力是反映风险客观上对客户的影响程度，同样的风险对不同的人影响是不一样的。比如同样用 10 万元炒股票，其风险是客观的，但对于一个仅有 10 万元养老

金的退休人员和—个拥有百万资产的富翁来说产生的影响是截然不同的。

客户的风险态度是指投资者对不同的收益—风险配比所持有的态度，即是宁愿接受较低的收益而回避风险，还是追求高收益率而愿意承担高风险。前者成为风险厌恶者，后者成为风险喜好者。风险厌恶者和风险喜好者在生活中的主要区别如表 1-8 所示。

表 1-8 风险偏好分类

风险厌恶者	风险喜好者
<ul style="list-style-type: none"> • 将风险视为危险 • 倾向于高估风险 • 喜欢较低的可变性 • 在一个情景假想中容易朝着坏的方向进行自我暗示(即强调损失的可能性) • 倾向于悲观 • 偏好秩序 • 不喜欢变化 • 相对于不确定性更喜欢确定性 	<ul style="list-style-type: none"> • 将风险视为挑战或机遇 • 倾向于低估风险 • 喜欢较高的可变性 • 在一个情景假想中容易朝着好的方向进行自我暗示(即强调收益的可能性) • 倾向于乐观 • 偏好模棱两可 • 喜欢变化 • 相对于确定性更喜欢不确定性

三、不同生命周期的家庭风险承受能力

不同生命周期的家庭，其风险承受能力的特点如表 1-9 所示。

- (1) 个人单身期：收入低，支出大，可投资金额少，但由于年轻，抗风险能力强。
- (2) 家庭形成期：家庭收入以双薪为主，收入增加，支出也增加，家庭财力较弱，但抗风险能力较强。
- (3) 家庭成长期：家庭生活趋于稳定，收入增加的同时支出也在增加，抗风险能力中等。
- (4) 家庭成熟期：家庭已经完全稳定，家庭收入达到顶峰，支出减少，家庭资产积累达到顶峰，但由于年龄增大，抗风险能力较低。
- (5) 家庭退休期：家庭进入空巢期，收入下降，支出结构发生变化，医疗费用提高，其他费用下降，抗风险能力低。

表 1-9 不同生命周期家庭风险承受能力特点

生命周期	可支配收入	支出	抗风险能力
个人单身期	低	高	高
家庭形成期	中	高	中高
家庭成长期	高	高	中
家庭成熟期	高	中	中低
家庭退休期	低	中	低

案例分析

杨先生，32 岁，研究生毕业，广告公司策划经理。妻子林曦，29 岁，本科毕业，外企行政人员。两人有一个 3 岁的儿子杨乐。

要求：判断杨先生的家庭生命周期处于什么阶段，以及该阶段风险承受能力的特点。

解析：根据生命周期理论得知，杨先生的家庭处于家庭成长期。风险承受能力特点是可支配收入高，支出高，抗风险能力中等。

实训活动

如果采用 10 分制，你将给自己的风险偏好打几分？其中 1 表示完全的风险厌恶者，10 表示完全的风险追求者。利用这个方法，模拟为客户测定风险类型。

项目小结

1. 个人理财的基本知识，包括个人理财的含义、个人理财规划的目标、原则和主要内容。
2. 个人理财的标准流程，包括建立和界定与客户关系，收集客户信息、整理客户信息、为日后分析客户的财务状况、制定综合个人理财计划做准备。
3. 个人理财规划的理论基础，包括生命周期理论、货币的时间价值及客户的风险属性。
4. 通过学习，建立正确的理财观念，认识培养财商的重要性，对理财的职业前景有一定的认识，并能尽早规划自己的职业生涯。
5. 建立和界定与客户的关系，确定客户家庭生命周期以及其风险属性，判断客户家庭风险承受能力特点。

项目训练

一、单选题

1. 关于理财观念，下列说法正确的是()。

A. 理财是有钱人的事情	B. 学生没有收入来源，不需要理财
C. 理财应该提早规划	D. 理财就是投资，赚取收益
2. 我们说美国人喜欢冒险，中国人追求平安是福，这反映了客户()方面的风险特征。

A. 风险分布	B. 风险认知度
C. 风险偏好	D. 实际风险承受能力
3. ()是指客户通过理财规划所要实现的目标或满足的期望。

A. 理财目标	B. 投资目标	C. 理财目的	D. 投资目的
---------	---------	---------	---------
4. “收入低，消费大；资产较少，甚至净资产为负”指的是家庭生命周期中的()。

A. 青年单身期	B. 家庭形成期	C. 家庭成长期
D. 家庭成熟期	E. 家庭衰退期	
5. “从结婚到子女出生，家庭成员随子女出生而增加”是指()。

A. 青年单身期	B. 家庭形成期	C. 家庭成长期
----------	----------	----------

- D. 家庭成熟期 E. 家庭衰退期
6. “从子女出生到完成学业为止，家庭成员固定”是指()。
- A. 青年单身期 B. 家庭形成期 C. 家庭成长期
D. 家庭成熟期 E. 家庭衰退期
7. “家庭成员随子女独立而减少”是指()。
- A. 青年单身期 B. 家庭形成期 C. 家庭成长期
D. 家庭成熟期 E. 家庭衰退期
8. “家庭成员只有夫妻两人”是指()。
- A. 青年单身期 B. 家庭形成期 C. 家庭成长期
D. 家庭成熟期 E. 家庭衰退期
9. 张先生存入银行 10 000 元，2 年后连本带息取出，假如年利率为 5%，那么按照单利终值计算，可以获得的本利和为()元。
- A. 10 500 B. 11 025 C. 11 000 D. 20 000
10. 下列不属于个人理财规划总体目标的是()。
- A. 投资收益 B. 财务安全 C. 财务自由 D. 财务自主

二、多选题

1. 理财师在为客户提供理财服务的过程中，应遵循的原则有()。
- A. 家庭类型与理财策略相匹配 B. 现金保障优先
C. 消费、投资与收入相匹配 D. 追求收益优于风险管理
2. 下列关于货币现值和终值的说法中，正确的是()。
- A. 终值计算是现值计算的逆运算
B. 现值是未来货币收入在目前时点上的价值
C. 货币投资的时间越早，在一定时期期末所积累的金额就越高
D. 期限越长，利率越高，终值就越大
3. 根据货币的时间价值理论，影响终值大小的因素主要有()。
- A. 市盈率 B. 投资年限 C. 资产/负债比率 D. 投资收益率
4. 生命周期理论把家庭分为()。
- A. 青年单身期 B. 家庭形成期 C. 家庭成长期
D. 家庭成熟期 E. 家庭衰退期
5. 家庭形成期的财务特征是()。
- A. 收入以双薪为主 B. 支出随成员增加而上升
C. 储蓄随成员增加而下降 D. 家庭支出负担大
6. 家庭成长期的财务特征是()。
- A. 收入以双薪为主
B. 支出随成员固定而趋于稳定
C. 在子女上大学前储蓄增加
D. 可积累的资产逐年增加，要开始控制投资风险

7. 家庭成熟期的财务特征是()。
- A. 收入达到巅峰
B. 支出随成员减少而降低
C. 退休金储蓄增加
D. 可积累的资产逐年增加
8. 家庭衰退期的财务特征是()。
- A. 以理财和转移性收入为主
B. 医疗支出提高而其他支出降低
C. 大部分情况下支出大于收入
D. 变现资产来应付退休后的生活开销
9. 成家立业后会面临()三大人生重任。
- A. 结婚生子 B. 子女教育 C. 父母赡养 D. 自己退休
10. 退休后主要的理财任务是()。
- A. 积极投资
B. 稳健投资
C. 合理支出积蓄
D. 不断花钱享受生活

三、简答题

1. 简述个人理财的含义。
2. 简述个人理财规划的原则和内容。
3. 简述家庭各生命周期的理财目标有哪些？



项目二 客户财务分析

知识目标

1. 掌握个人财务信息和非财务信息的内容以及收集整理方法。
2. 熟悉编制客户家庭财务报表的方法。
3. 掌握个人资产负债表、现金流量表的编制方法。
4. 掌握计算分析财务比率的方法。
5. 掌握对客户财务状况进行综合分析、帮助客户确立财务目标的方法。

能力目标

1. 能够根据客户资料编制资产负债表、现金流量表。
2. 能够根据资产负债表和现金流量表，计算客户的财务比率，对其财务状况进行综合分析，帮助客户确立财务目标。

案例导入

一笔不落坚持记账 40 年，见证时代变迁

今年 68 岁的马连发和 66 岁的王路琬共同牵手走过 41 载人生路。这对夫妇有个习惯——坚持记家庭账本，小到日常柴米油盐的花销，大到买家具、买车、买房，每一笔支出和收入都记得清清楚楚。

“我们记账的目的很简单，就是看看收入多少，结余多少，储蓄了多少，供日常花销参考。”王路琬是学着奶奶、妈妈的样子，将每天的日常花销、收入都工工整整地记在本子上。“你看，我今天买了些什么，是用支付宝、微信还是现金支付都有标注的，每天回家的第一件事就是翻开本子记账。”目前，夫妻俩共保存了 14 本家庭账本，其中 6 本是家