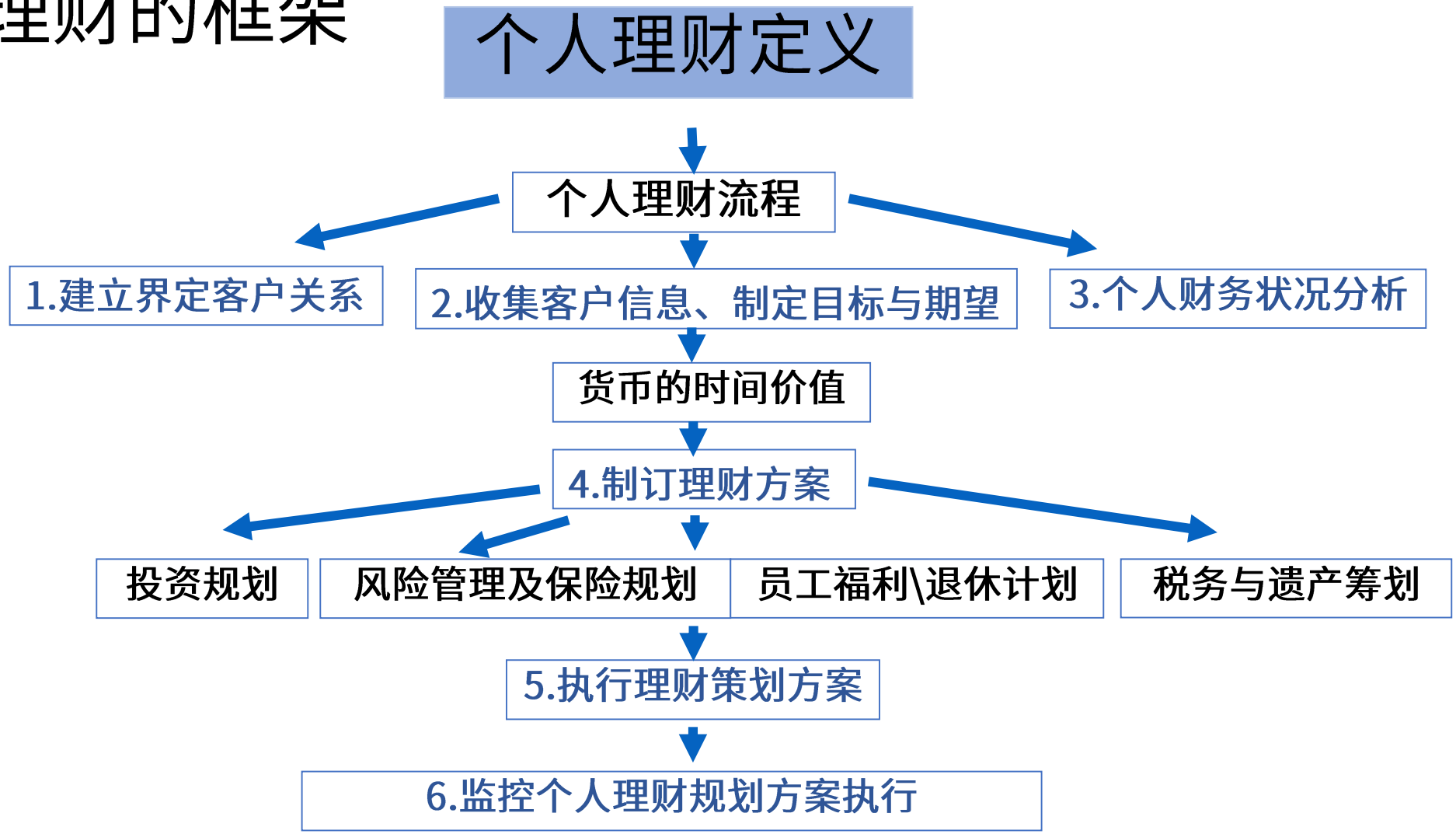
第一讲 李先生理财案例看个人理财

学习目标：理解个人理财的基本含义、全课程基本框架结构、个人理财业务模式、国际惯例的个人理财两大准则、理财规划应具备的核心知识及个人理财相关理论。

第一讲 从李先生家庭理财案例看个人理财

1.1导论一：个人理财框架

01 个人理财的框架


个人理财定义
个人理财流程
1.建立界定客户关系
2.收集客户信息、制定目标与期望
3.个人财务状况分析
货币的时间价值
4.制订理财方案
投资规划
风险管理及保险规划
员工福利\退休计划
税务与遗产筹划
5.执行理财策划方案
6.监控个人理财规划方案执行

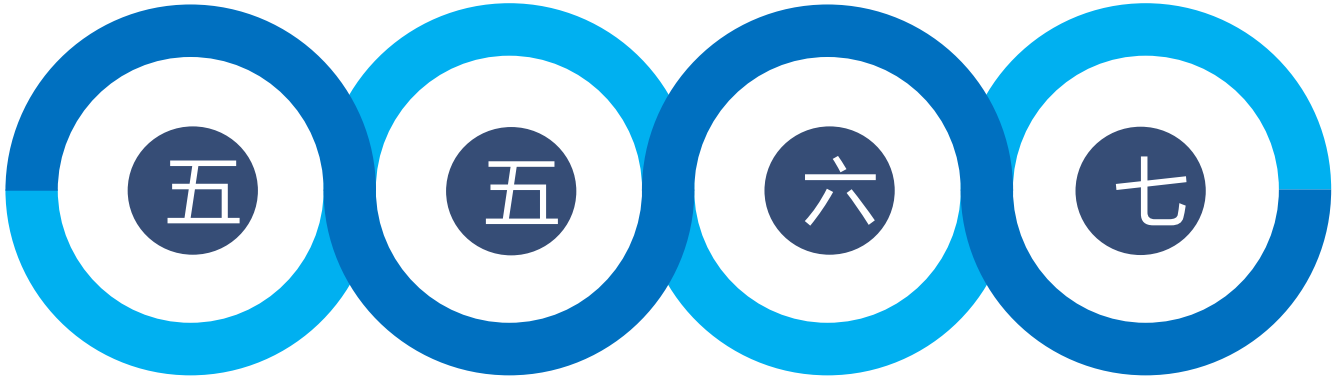
02 个人理财定义

定义：制定合理利用财务资源实现客户个人人生目标的程序

财务资源　目标　程序



03 个人理财归纳



六张表:

4张个人财务报表+2张 风险属性评估表

03 个人理财归纳

五个变量

Pv: 现值

Fv:终值

Pmt:年金

R:货币的时间价值

N:年限

03 个人理财归纳

五个规划

投资规划：财富保值增值

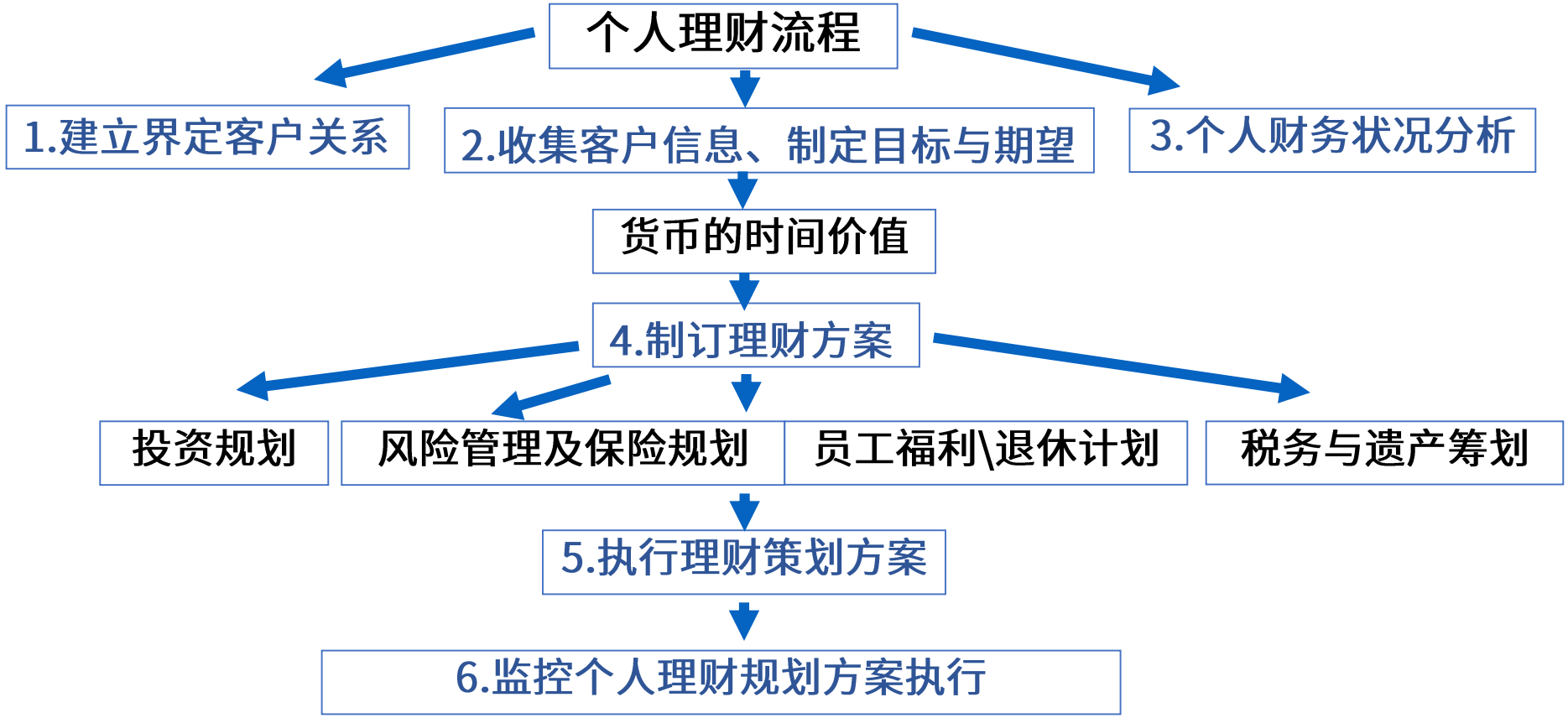
保险规划：风险转移和避税

税收规划：减少支出

退休和养老规划：老有所养

遗产传承规划：圆满句号

03 个人理财归纳 六步流程



个人理财归纳

七项职业道德操守

1.守法遵规
2.正直诚信
3.客观公正
4.专业胜任
5.保守秘密
6.专业精神
7.恪尽职守

第一讲 从李先生家庭理财案例看个人理财

1.2导论二：李先生一家理财规划案例（1）

01 客户介绍



一家四口

父：李先生

母：李太太

儿：李帅

女：李丽

02 家庭情况



钱不是问题

钱太多需要保值增值才是问题

还是找理财是帮忙打理吧。



李先生

家庭情况：

中老年的家庭

李先生：事业打拼

李夫人：家庭的问题

儿女都要成家了，是该准备嫁妆的时候了……



李太太



李帅

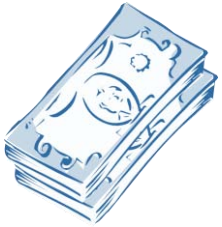
八年后我就三十了，不知老爹老妈是怎么准备的啊……



李丽

本姑娘三十要结婚，嫁妆可不能比弟弟少……

02 家庭资产现状



现金存款:30万



上海房产2幢,价值200万



李太太年收入:30万



李先生年收入:60万

02 家庭资产现状

金融资产

股票　成本50万

基金　成本20万



02 家庭资产现状



- 储蓄及投资型保单
  - 目前账户现金价值总额80万
  - 每年平均收益7%
- 年金保险
  - 现金价值:200万
  - 利　率:3%
- 终身寿险
  - 保　额:各300万
  - 现金价值:共150万

03 家庭理财目标

01



六年以后女儿结婚的时候
送价值60万元的嫁妆

02



八年以后儿子结婚的时候
要送价值68万元的礼物

03



十年以后先生太太退休
需要一笔养老金来维持生
活水准，一直持续25年

04



李氏夫妇身故以后
希望为子女留下遗产

03 家庭理财目标

理财价值观 1

现金流规划 2

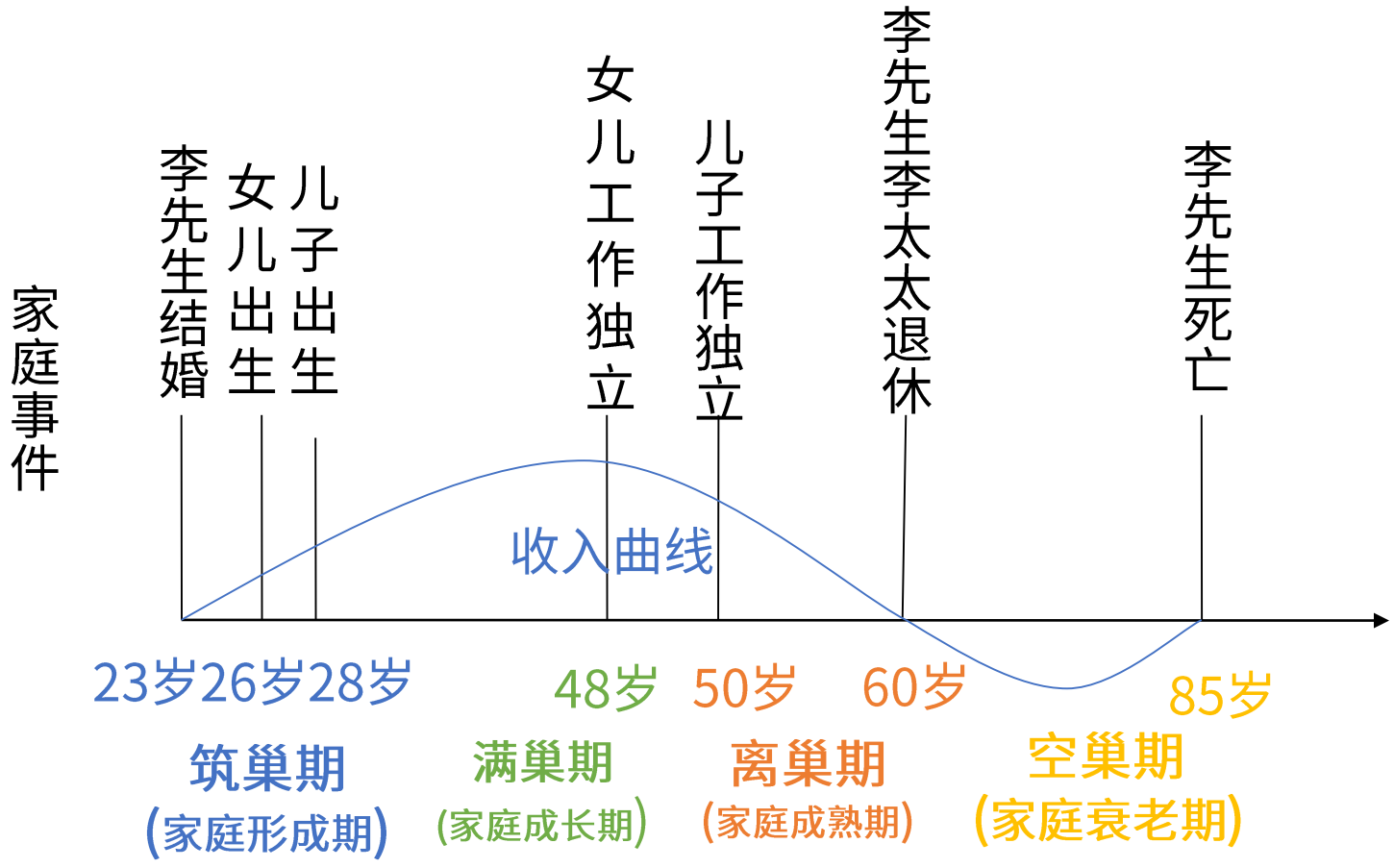
3 养老规划

4 遗产传承规划

04 需要补充的数据和资料

需要补充的数据和条件	补充内容的原因
上海房屋市场和租赁市场的情况	确定投资用房的收益率
遗嘱规划\财产赠予的相关法律	确定遗嘱安排
所持有股票和基金的名称和类型及现状（持有可行性分析）	确定现有股票和资金资产的处理
养老年金保险的种类、保障额、年缴费额（或趸缴）	设计未来的现金流量表
储蓄险和投资险的种类、收益水平、缴费金额（或趸缴）	
意外伤害险的给付标准、年缴费额（或趸缴）	
家庭财产（房屋）保险的缴费标准（或趸缴）以及保障金额	

05 家庭生命周期表

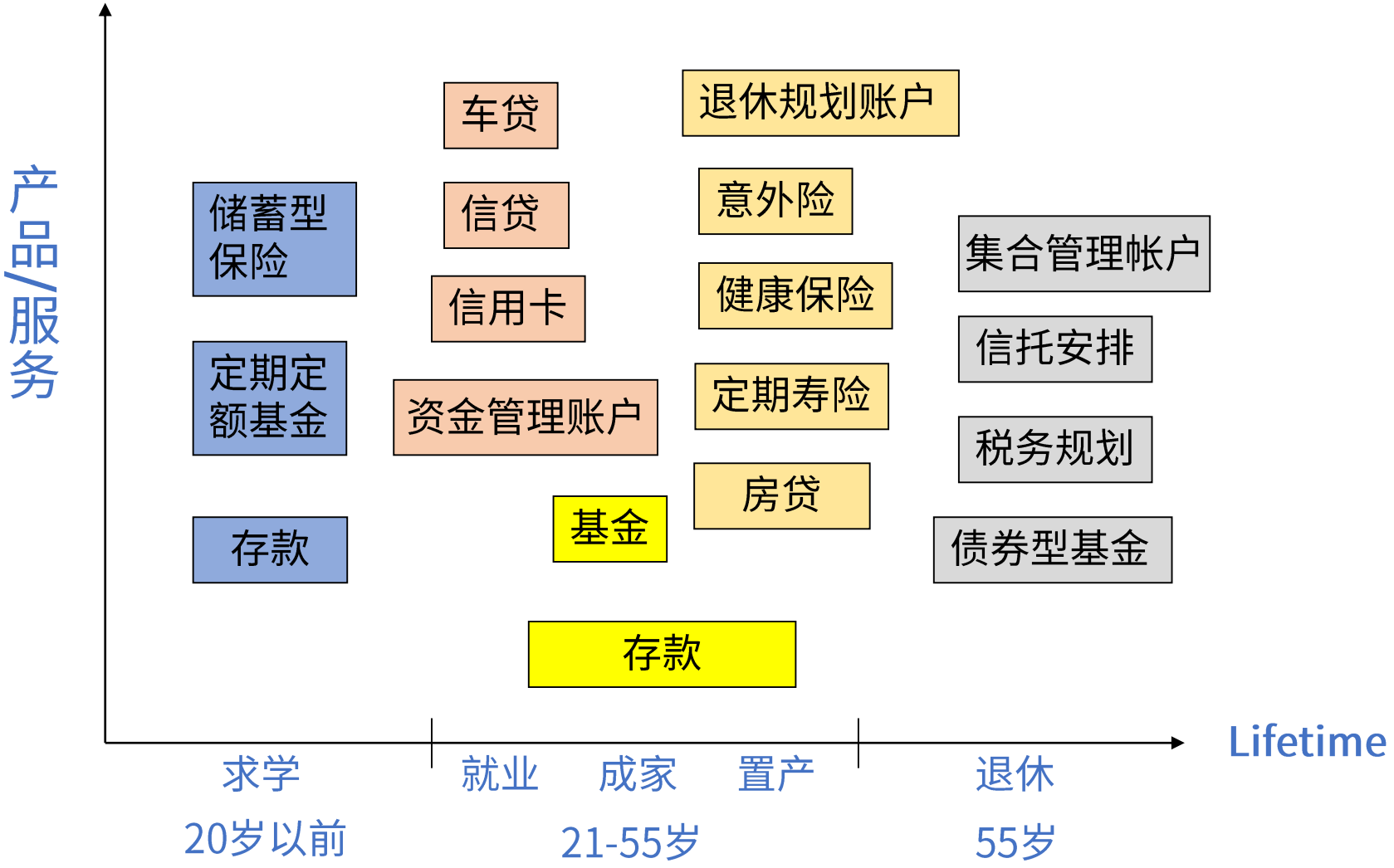

家庭事件
李先生结婚
女儿出生
儿子出生
女儿工作独立
儿子工作独立
李先生李太太退休
李先生死亡
收入曲线
23岁26岁28岁
48岁
50岁
60岁
85岁
筑巢期
(家庭形成期)
满巢期
(家庭成长期)
离巢期
(家庭成熟期)
空巢期
(家庭衰老期)

05 跨期的决策

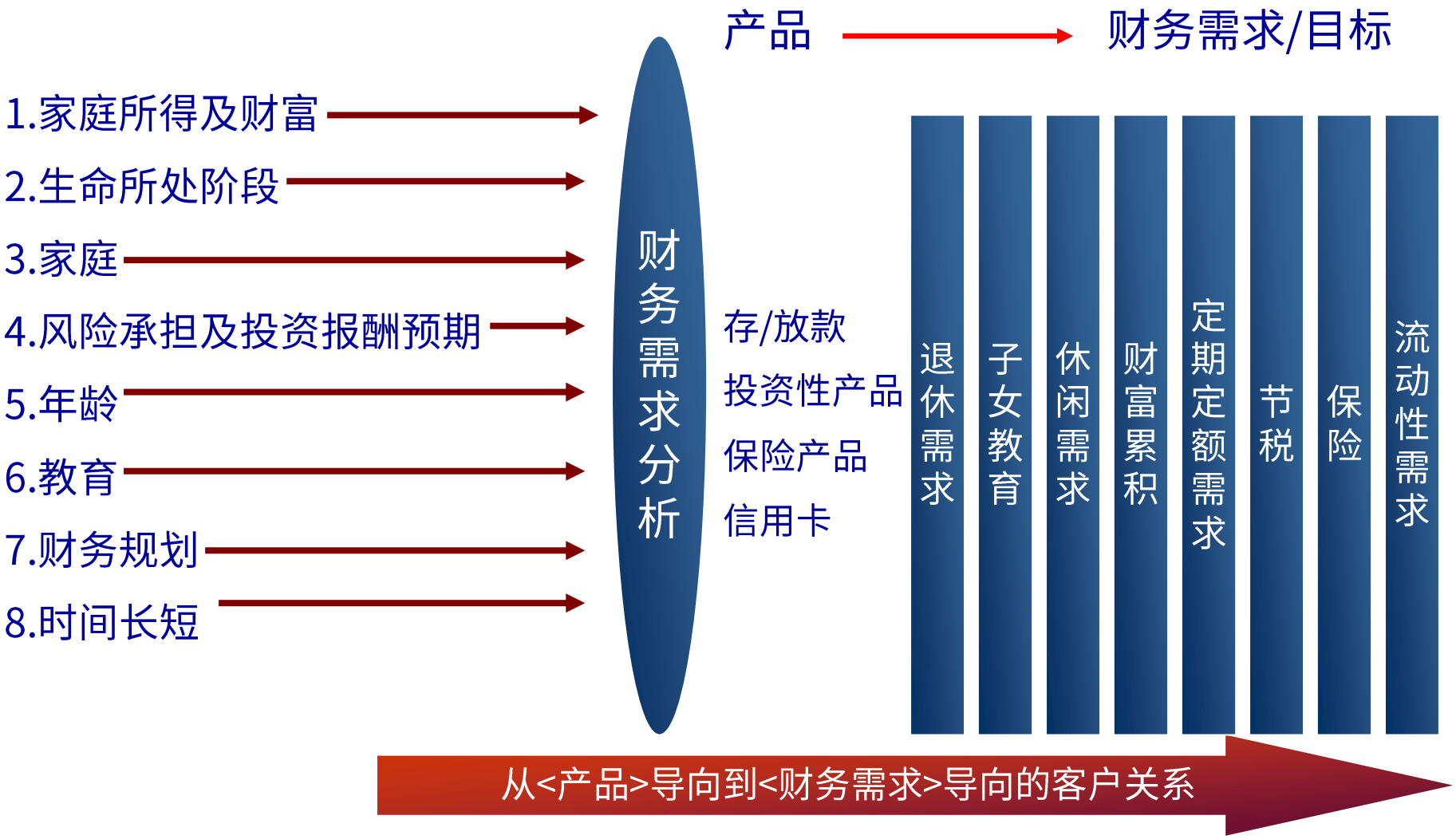
理财就是平衡一生的收支通过金融产品和服务准确的说就是理财产品和理财服务来平衡收支



06 配合生命周期提供理财服务



06 应以财务需求为导向建立客户关系



07 风险容忍态度评分表

分数	10分	8分	6分	4分	2分
首要考虑因素	短期价差	长期利得	年现金收益	抗通膨保值	保本保息
过去投资绩效	只赚不赔	赚多赔少	损益两平	赚少赔多	只赔不赚
赔钱心理状态	学习经验	照常过日子	影响情绪小	影响情绪大	难以成寐
目前主要投资	期货	股票	房地产	债券	存款
未来希望避免投资的工具	无	期货	股票	房地产	债券
50分为可以容忍金融资产下	跌一个百分点得不	2分			

08 客观风险承受能力评分表

分数	10分	8分	6分	4分	2分
就业状况	公教人员	上班族	佣金收入者	自营事业者	失业
家庭负担	未婚	双薪无子女	双薪有子女	单薪有子女	单薪养三代
置产状况	投资不动产	自用住宅无房贷	房贷<50%	房贷>50%	无自宅
投资经验	10年以上	6-10年	2-5年	1年以内	无
投资知识	有专业证照	财经专业毕业	自修有心得	懂一些	一片空白
50分为年	龄。25岁以上每增	加一岁减一分			

第一讲 从李先生家庭理财案例看个人理财

1.2导论二：李先生一家理财规划案例（2）

08 家庭财务现状总述

资产特征以及风险承受能力调查

目前家庭的理财投资主要是银行存款、投资型保险及股票和基金产品。从测试结果及理财产品投向表明李先生和李太太属于风险厌恶者，属于保守型的投资人。

理财目标：追求资产的流动性，以资产价值稳定为首要考虑因素，追求低风险，可容忍低报酬。

08 家庭财务现状总述

收入支出特征

属于双薪高收入家庭,支出相对较低,财务目标不高,不需要累积太多的财富, 人生的三大目标已基本得到保障和实现,属于需求缺口型家庭。

理财流程

第一 建立界定客户关系

第二 收集客户信息了解目标和期望

第三 客户分析

第四 理财师邀约客户来进行沟通

第五 提供理财方案

第六 监控方案执行



现金收支表

项目		金额
期初余额		30
工薪收入	李太太收入	30
	李先生收入	60
投资收入	债券利息收入	3
	房租收入	10.8
收入合计		133.8
生活支出	家计支出	36
理财支出	终身寿险保费支出	27.3
支出合计		63.3
收支余额		70.5

资产负债表

分类	科目	成本计价	市价	账面盈亏
生息资产	现金	30	30	0
	国债	50	50	0
	股票-中国联通	12.21	8.7	-3.51
	股票-中国石化	5.27	3.32	-1.95
	股票-ST银广夏	12.4	0.48	-11.92
	股票-四川长虹	20.12	7.5	-12.62
	股票基金-海富通收益基金	20	16	-4
	投资型保险-投资连结保险	80	80	0
	终身寿险现值	150	150	0
	年金保险	200	200	0
	房产投资A	100	100	0
	小计	680	646	-34
自用资产	自用房地产	100	100	0
	自用汽车	0	0	0
	其他自用	0	0	0
	小计	100	100	0
资产	合计	780	746	-34
净值	消费负债净值	0	0	0
	生息资产净值	680	646	-34
	自用资产净值	100	100	0
	合计	780	746	-34

09 分析财务状况需求

假设条件说明：

1.假设工作期收入的增长率为3%

2.假设房租年收入的增长率为2%

3.假设工作期生活支出增长率为3%

4.假设退休期生活支出增长率为2%

5.假设退休期预期实际报酬率为3.54%

6.假设退休后至75岁以前每半年出国旅 游，一人一次费用3万元

7.假设李先生和李太太均在85岁去世

8.李氏夫妇在李先生60岁时均退休

09 理财目标集成表

几年后	李先生年龄	李太太年龄	期初可用资金	购买健康保险	购买财险	应急现金	国债
1	51	49	112.62	15.31	0.2	18	79.11
2	52	50	44.01	15.31	0.2	18	92.41
3	53	51	45.94	15.31	0.2	18	126.11
4	54	52	47.93	15.31	0.2	18	162.99
5	55	53	49.98	15.31	0.2	18	203.23
6	56	54	52.09	15.31	0.2	18	247
7	57	55	54.26	15.31	0.2	18	294.49
8	58	56	65.49	15.31	0.2	18	354.89
9	59	57	58.79	15.31	0.2	18	410.73
10	60	58	379.95	15.31	0.2	18	789.71
在退休时可继续转存投资的终值							71.95
国债投资在生命终止时的终值							￥184.06

10 检验各项目达成可能性

已完成

- 6年后女儿结婚时送现值60万元的嫁妆
- 8年后儿子结婚时送68万左右的礼物

通过研究保单，投资连结保险（或者相同收益的理财产品）

现金价值80万，收益7%

FV（7%，6，-40，0，1）=60.03

FV（7%，8，-40，0，1）=68.70

10 检验各项目达成可能性

已完成

- 10年后李先生、李太太退休需要一笔养老金以维持目前生活水准25年

李家在退休后的生活支出在退休年份的现值为717.69万元

按照投资规划国债投资在退休年份的终值为789.71万元

789.71>717.69

10 检验各项目达成可能性

- 身故后为子女留下遗产

项目	期初成本	期末价值	占比
股票	20	20	2%
基金	20	30	2%
国债	-	184.06	15%
房产	200	416.14	33%
寿险保额	-	600	48%
合计	-	1250.02	100%

资产配置建议

审视股票投资情况

建议增加新的投资领域

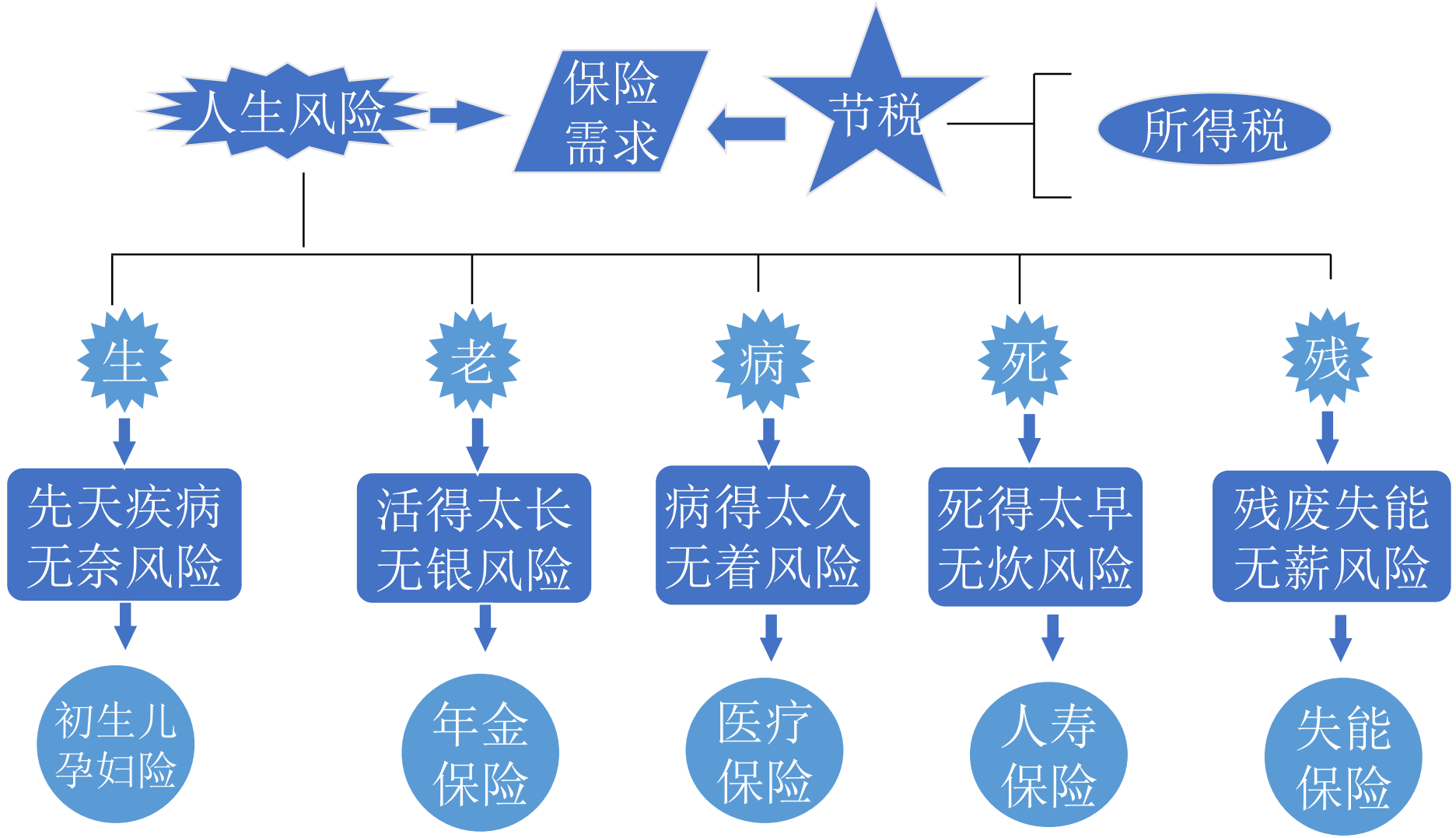
资产配置建议

当年期初可用资金	半年生活费用	年保险费用
112.6万元	18万元	15.51万元
五年期国债	股票	基金
79.11万元	20万元	16万元

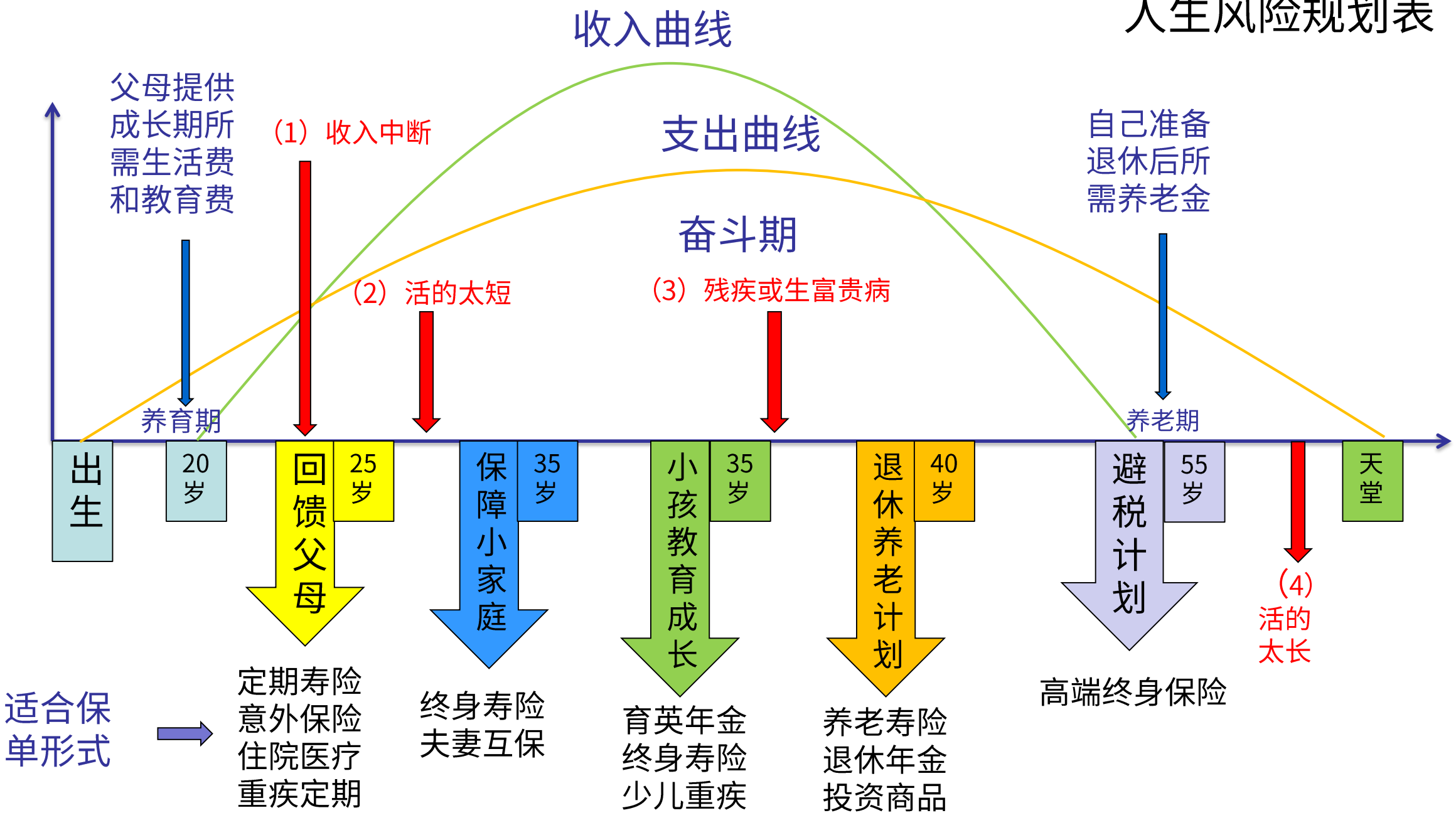
生涯或家庭变化后特殊需求的改进建议

1. 缺乏医疗健康险
2. 缺乏意外伤害险
3. 缺乏家庭财产保险

保险需求规划流程图


人生风险
保险需求
节税
所得税
生
老
病
死
残
先天疾病无奈风险
活得太长无银风险
病得太久无着风险
死得太早无炊风险
残废失能无薪风险
初生儿孕妇险
年金保险
医疗保险
人寿保险
失能保险

人生风险规划表


收入曲线
支出曲线
父母提供
成长期所
需生活费
和教育费
(1) 收入中断
自己准备
退休后所
需养老金
奋斗期
(2) 活的太短
(3) 残疾或生富贵病
养育期
养老期
出生
20岁
回馈父母
25岁
保障小家庭
35岁
小孩教育成长
35岁
退休养老计划
40岁
避税计划
55岁
(4) 活的太长
天堂
适合保单形式
定期寿险
意外保险
住院医疗
重疾定期
终身寿险
夫妻互保
育英年金
终身寿险
少儿重疾
养老寿险
退休年金
投资商品
高端终身保险

11 规划师形成结论

- 李先生和李太太收入较高，负担较轻，即将进入空巢期，属于需求缺口型。
- 建议李先生和李太太在忙碌的工作之余，充分享受人生。
- 在适当安排遗产的情况下每年可增加支出11万元。



个人理财，就象维护身体健康一样，是一个长期的过程。您的理财目标，税收政策，市场情况都在不断的变化之中。

因此，应该经常对您的理财规划进行调整。

12 协助客户运行规划书

- 监控理财计划时间表
- 3个月后第二次检视
- 今后每半年检查理财计划执行情况

第一讲 从李先生家庭理财案例看个人理财

1.3 个人理财定义

01 个人理财的概念



个人理财是个人或家庭在特定的经济社会制度中通过运用金融市场的金融工具来对其生命周期内的现金流进行跨期的调整，使调整后的现金流能满足个人或家庭的经济生活目标。

01 个人理财的概念

美国理财师资格鉴定委员会

制定合理利用财务资源实现客户个人人生目标的程序。

01 个人理财的概念

银监会颁布

商业银行个理财业务管理暂行办法

2005

个人理财指商业银行为个人客户提供的财务分析、财务规划、投资顾问、资产管理等专业化服务活动

银保监会正式颁布

商业银行理财业务管理办法

2018

个人理财指商业银行接受投资者委托，按照与投资者事先约定的投资策略，风险承担和收益分配方式，对受托的投资者财产进行投资和管理的金融服务

01 个人理财的概念



实现人生目标中的经济目标

降低对于未来财务状况的焦虑

实现财务尊严和自由

客户

01 个人理财的概念



个人理财主要运用全新的个人理财顾问式营销方式销售金融产品和服务。

金融机构

01 个人理财的概念

个人理财顾问式行销

产品销售人员作为客户的理财顾问，以客户的理财目标和需求为导向，通过分析客户的财务资源状况，在帮助客户实现生活目标和理财目标的同时，实现产品的销售。



综合理财规划模式

	当前期间（1至5年）	未来时期（5年以上）
经规划的财务事项	财务管理 收支预算 收入、生活费用、储蓄、贷款 所得税规划 赠予、税收	为实现目标而投资 投资规划 股票和债券、共同基金、房地产 退休规划 基金和养老基金
未经规划的财务事项	应急规划 保险和风险管理 应急基金、信用额度 保险：财产、健康、责任	转移规划 遗产规划 遗嘱、税务规划、信托、 人寿保险、慈善事业、遗赠

- 第一讲 从李先生家庭理财案例看个人理财

1.4 个人理财业务模式

个人理财业务模式

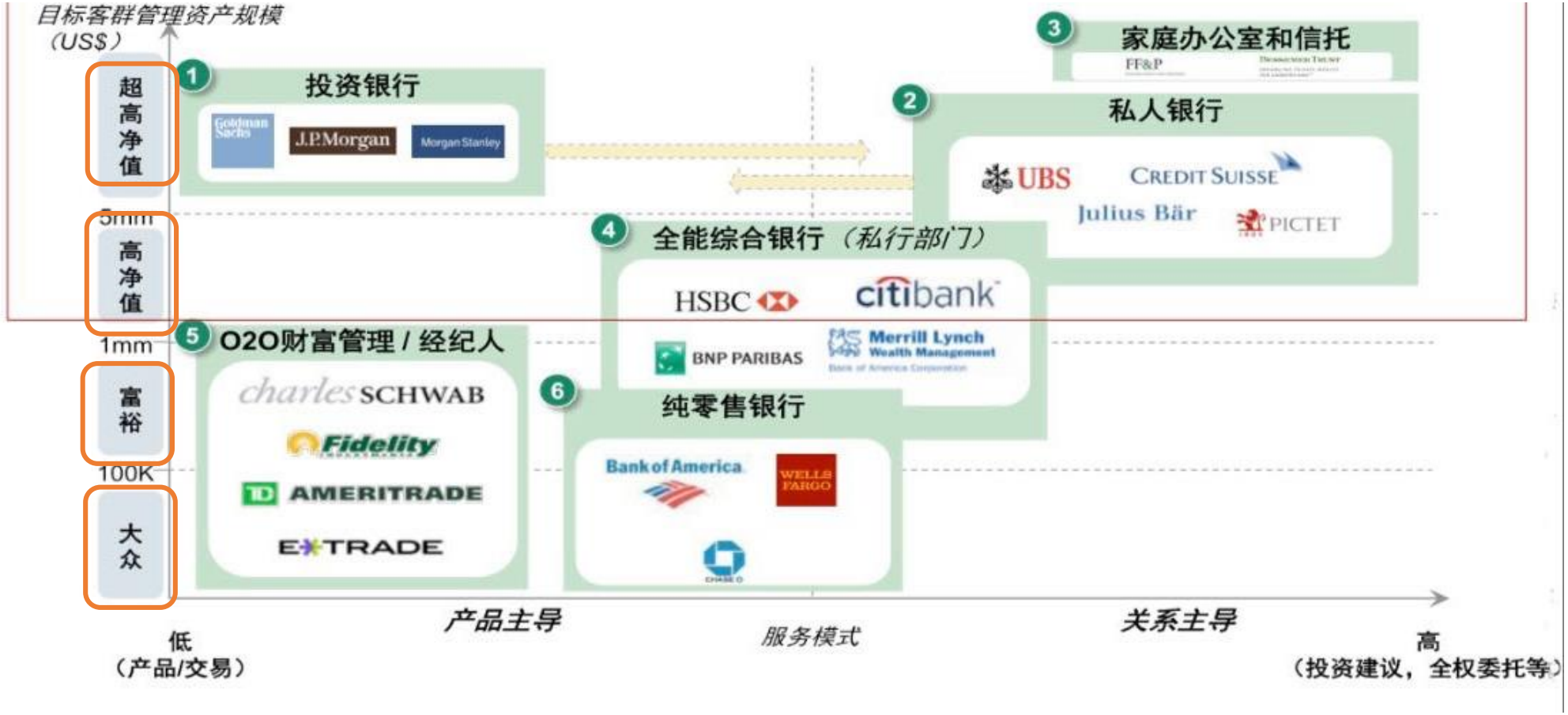

目标客群管理资产规模
（US$）
超高净值
高净值
5mm
1mm
富裕
100K
大众
1 投资银行
Goldman Sachs
J.P.Morgan
Morgan Stanley
2 私人银行
UBS
CREDIT SUISSE
Julius Bär
PICTET
3 家庭办公室和信托
FF&P
4 全能综合银行（私行部门）
HSBC
citibank
BNP PARIBAS
Merrill Lynch
Wealth Management
5 O2O财富管理 / 经纪人
charles SCHWAB
Fidelity
AMERITRADE
E*TRADE
6 纯零售银行
Bank of America
WELLS FARGO
产品主导
服务模式
关系主导
低
（产品/交易）
高
（投资建议，全权委托等）

图1

1 大众客户

2 富裕客户

3 高净值客户

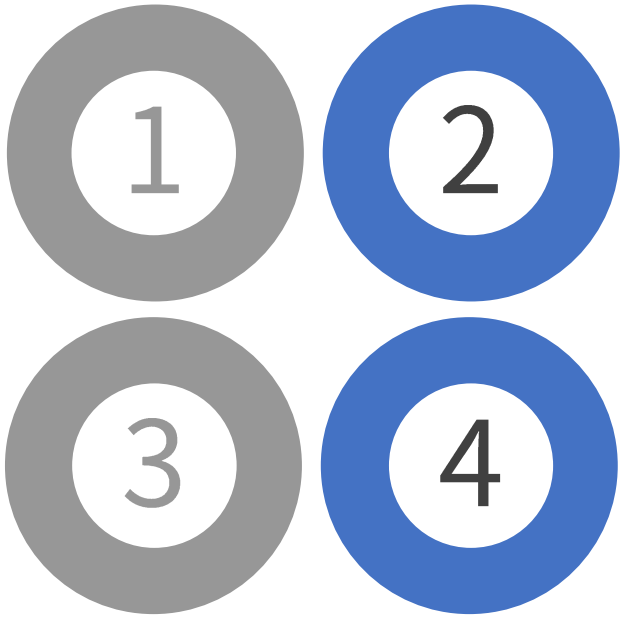
4 超高净值客户

大众银行

提供低端的个人理财业务

私人银行

向高端财富人士提供的顶级的一揽子的专业化的金融服务和非金融服务



富裕银行

为客户提供中端的个人理财服务

高级别的家庭办公室

家庭办公室是由相关领域专家组成专注于一个超高净值人士或者家族的财富管理和私人需求等事务的私人公司或者组织的机构

- 我国的个人理财业务目前虽然处于初级阶段，但是个人理财业务财富管理，私人银行和家庭办公室，各种业务模式的雏形都同时并存。
- 这既是好事可以借鉴经验，凭借后来者优势发展理财业务，增加非利息收入，对金融机构利润贡献比例。
- 但同时也存在隐忧：比如我国金融市场有待市场化国际化，资产定价有待市场化，相关的法律法规有待完善、理财的科技有待增进、理财人员的素质有待提高。

1 财富管理

- 财富管理是“透过一系列财务规划的程序，将自然人或法人不同形式的财富，予以科学化的管理的过程”。
- 财富管理整合了私人银行资产管理业务与证券经纪业务，是专业理财人员在分析客户自身财务状况基础上，发掘客户个人理财需求，为客户量身定制个人理财目标和计划，帮助客户选择金融产品和最终实现财富目标提供的系列金融服务。







2 资产管理

- 资产管理的概念是指银行信托证券基金期货保险等资产管理机构，金融资产投资公司等金融机构，接受投资者的委托，对受托的资产进行投资和管理的金融服务。
- 根据中国人民银行、银保监会、证监会和国家外汇管理局在2018年4月发布的《关于规范金融机构资产管理业务的指导意见》，资产管理业务是金融机构的表外业务，金融机构开展资产管理业务时不得承诺保本保收益。

3 投资银行

- 投资银行是主要从事证券发行、承销、交易、企业重组、兼并与收购、投资分析、风险投资、项目融资等业务的非银行金融机构，是资本市场上的主要金融中介。



4 私人银行

- 私人银行是向高端财富人士提供顶级的一揽子专业化的金融服务。它的本质是一种以财富管理为核心、以高层次人才为支撑、以研究分析为手段、以专业化服务为特色的高端个性化金融服务。

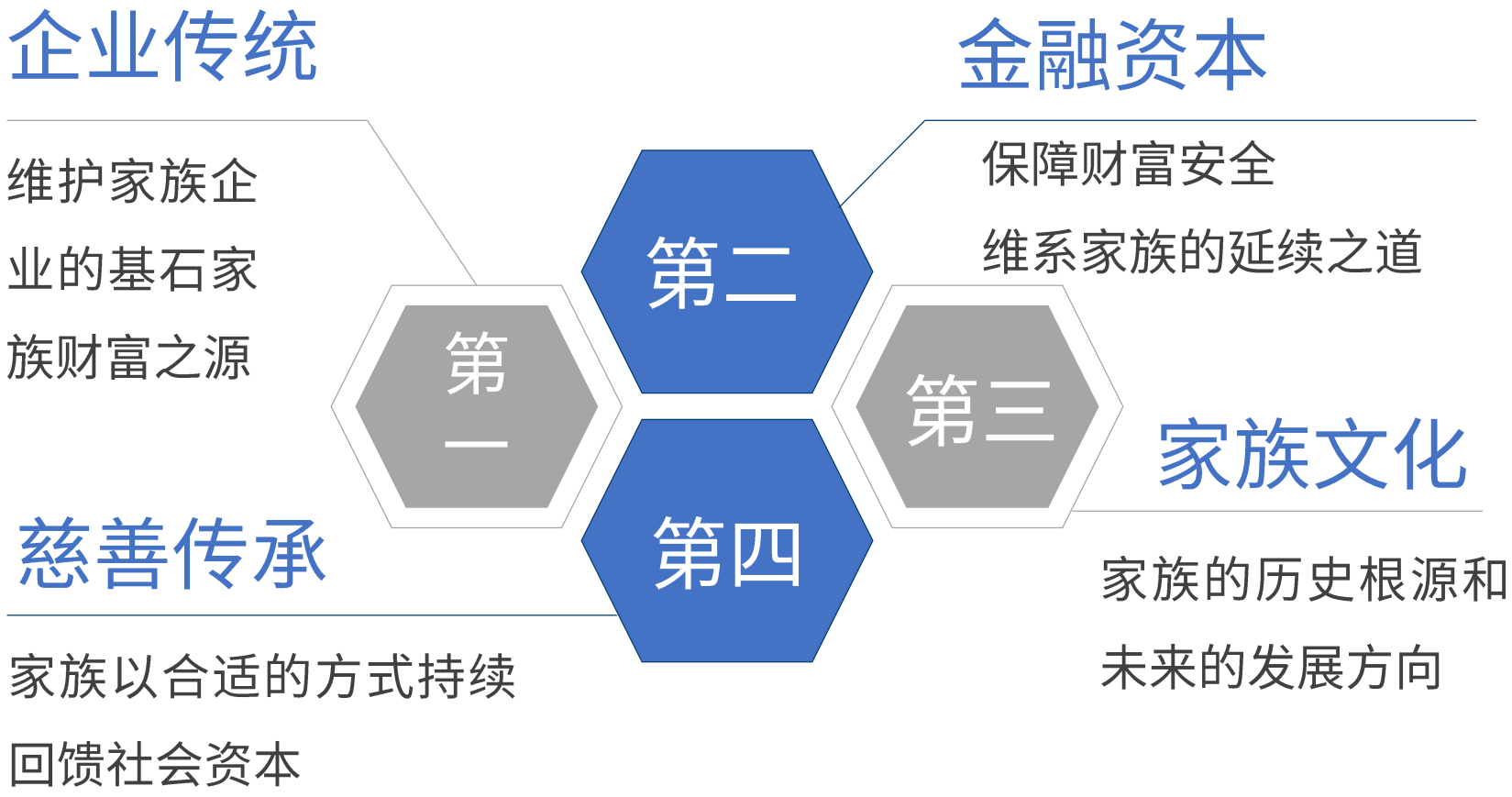


4 私人银行

中国高净值家庭的数量保持高速增长。预计到2020年底达到 *388万* 户，全球个人财富预计未来五年增长率达到 *5.9%，* 中国同期预估每年增长率达到 *12%，* 中国将成为世界上最大的高净值客户群市场之一。

5 家庭办公室

- 家庭办公室是由相关领域专家组成的，专注于一个超高净值人士或家族的财富管理及私人需求等事务的私人公司或组织机构。目标在于管理和监控超高净值人士及其家族在战略财富管理、投资规划、信托与遗产服务、慈善赠与、家族传承与领导、税务与财务规划等方面的事务。


企业传统
维护家族企业的基石家族财富之源
金融资本
保障财富安全
维系家族的延续之道
第一
第二
第三
第四
慈善传承
家族以合适的方式持续回馈社会资本
家族文化
家族的历史根源和未来的发展方向

6 互联网资金融

- 互联网金融是指在新的技术条件下，金融机构-——尤其是非传统金融机构依托于其海量的数据积累以及分析和解读能力，通过互联网平台提供的信贷融资、支付清算等一系列服务。



第一讲 从李先生家庭理财案例看个人理财

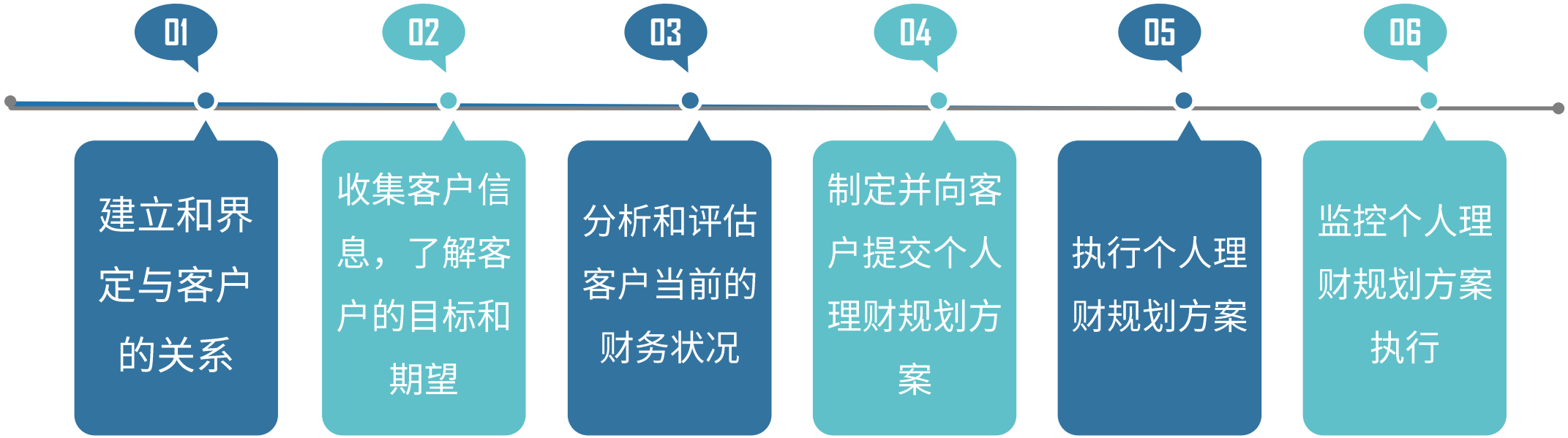
1.5 国际惯例的个人理财两大准则

01 两大准则

准则一 个人理财的执业流程

准则二 个人理财职业道德操守

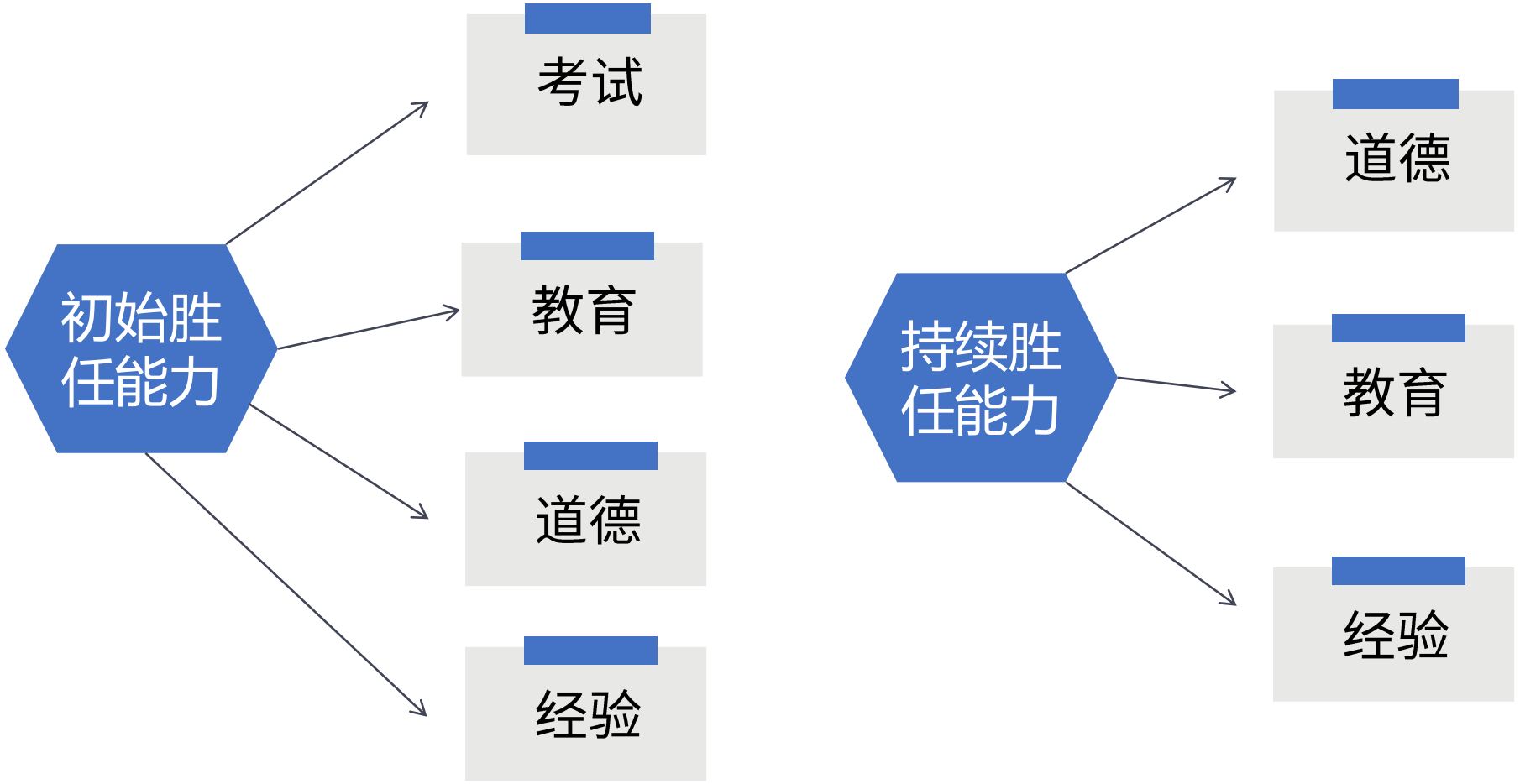
02 个人理财的执业流程



03 理财规划执业标准

国际理财师标准委员会为理财规范流程制定了一个完整的《理财规划执业标准》，提出了全球理财规划标准ISO/TC222。

04 理财规划师的核心胜任能力



05 个人理财执业流程

个人理财流程	相关的操作指南系列
1．确立和界定与客户之间的关系	100-1界定服务范围
2．收集客户信息，明确客户的理财需求和目标	200-1确定客户个人理财目标、需求及优先顺序
	200-2获取定量的信息和文件
3．分析和评估客户财务状况	300-1分析和评估客户信息
4．向客户提出综合理财规划方案	400-1确定和评估其他个人理财规划
	400-2制订个人理财规划建议
	400-3提交个人理财规划建议
5．执行个人理财方案	500-1达成关于实施责任的协议
	500-2选择用于实施的产品和服务
6．监控个人理财方案的执行，调整理财方案	600-1界定跟踪责任

06 个人理财职业道德操守

职业道德操守	关键词解读
1．正直 - 忠实诚信	诚信：广告不得蓄意误导客户、不得有不实或误导谈话、遵守相关法律规定授权、保持文件的完整性、财产交付客户账户清楚、客户资金不得混合运用、善尽受托人应尽义务
2．客观- 不偏不倚	客观：避免屈从于主观的判断，保持工作的真实与完整性、应运用合理而谨慎的专业判断提供服务、理财规划应以顾客利益为考虑
3．称职 - 持续进修	称职：具备专业知识与技能、应了解理财规划领域发展，参与在职训练、持证人继续教育、仅就其称职领域提供咨询，对于不熟悉的领域应该寻求称职人士的意見，或推荐顾客给该称职人士
4．公平 - 对待客户	公平：对顾客雇主及合伙人公平合理取得平衡、书面揭露利益冲突业务往來收受报酬、结构代理关系及授权范围、通知客户其有权随时询问有关报酬的信息、报酬应公平合理、达成雇主目标，告知雇主额外报酬或其它利益來源
5．保密- 保护隐私	保密：为客户和雇主保护隐私
6．专业 - 塑立形象	专业：遵守使用CFP规范与其它专业人士公平竞争、通报其它CFP（国际金融理财师）违反准则，通知直属主管机、非法行为若无人处理报监理机关、执业活动守法及CFP规范，不涉足对其操守及适任性造成负面作用之行为、揭露是否已登录，不得从事其他无照服务
7．谨慎- 尽心尽力	谨慎：尽心尽力，注意时效、签约前已或充分信息如客户理财目标需求、具备或邀请其它专业人士提供服务之能力、建议与执行限适合顾客、对推荐产品合理调查、监督部属执行服务，不应放纵违反本准则

第一讲 从李先生家庭理财案例看个人理财

1.6理财规划师应具备的核心知识

01 个人理财

个人理财是通过制定理财规划，对个人财务资源进行适当管理，实现财务目标的一个过程。包括货币时间价值的应用，个人财务管理，投资规划，保险规划，税收规划，退休规划，遗产传承规划等内容。



02 个人理财执业流程


监控个人理财方案执行调整方案
执行个人理财方案
向客户提供综合理财方案
分析评估客户的财务状况
收集客户信息
确立和界定与客户之间的关系

02 个人理财执业流程

第一：确保注册理财规划师证书持有者的个人理财业务操作遵循既定的操作规范

第二：推进个人理财规划的专业化进程

第三：提高个人理财规划流程中的价值

03 个人财务管理

- 个人理财的核心是根据客户的资产状况与风险偏好来实现客户的需求与目标。
- 个人财务管理主要内容就是编制个人财务报表和进行个人财务分析。
- 个人财务报表主要有资产负债表、现金流量表、收入支出表、家庭预算表四种。

04 货币时间价值

如果理财资金供应大于理财资金需求，理财目标就能实现。

反之就要进行目标调整，这些理财过程需要进行量化计算，

也就是应用货币的时间价值技术。

04 货币时间价值



货币时间价值，也称资金的时间价值，是指在无风险和无通货膨胀的条件下货币经历一定时间的投资和再投资所增加的价值。

04 货币时间价值

货币时间价值的数学表示就是现金流贴现公式。基于贴现原理，我们能够比较不同时期的货币价值，或者用来计算一个既定系列现金流的收益率。

典型的现金流量计算包括：终值、现值、规则现金流-年金、及不规则现金流-净现值、内部报酬率等。

05 投资规划



投资规划是理财规划师为客户制定方案或代替客户对其一生、某一特定阶段或某一特定事项的现金流在不同时间、不同投资产品上进行配置以获取与风险相匹配的最优收益的过程。

05 投资规划

风险属性　　财务目标

投资产品是指理财机构在为其客户提供资产配置或个人理财等类型的服务过程中所用到的金融产品。

06 保险规划

- 保险是一种政府、公司及个人家庭通用的风险管理技术。
- 保险能够系统地和公正地把损失在合意的当事人之间进行分摊，从而使损失造成的债务责任具备了确定性。



06 保险规划

- 保险是指投保人根据合同的约定向保险人支付保费，保险人对于合同约定的可能发生的事故，因其发生而造成财产损失，承担赔偿保险金责任，或者当被保险人死亡伤残，和达到合同约定的年龄期限时，承担给付保险金责任的商业保险行为。



06 保险规划

保险是建立在风险共担或者损失分摊的观念基础上的

保险有新的理财功能



人寿保险

07 税收规划

税收

- 税收是拥有财产、通过各种各样的活动获得收入的个人或者组织向政府缴纳的一项款项。在一些情况下，税收也用来调整和限制个人在经济生活中的行为。

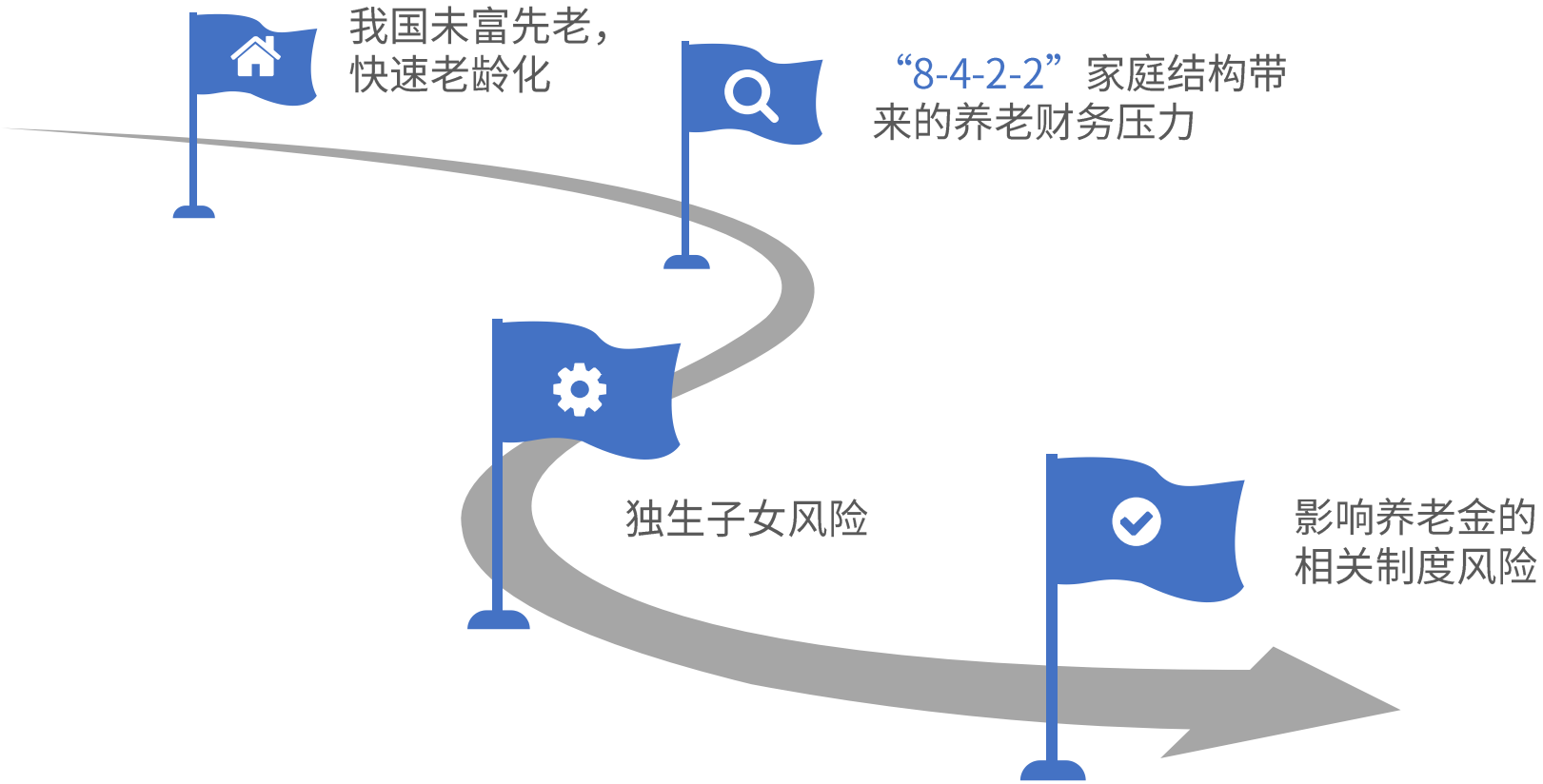
依法纳税

- 依法纳税是我们每个公民应该尽的法定义务，国家通过制定各种税收法律法规来规范税收的征缴，任何违反税收法律行为都将受到法律制裁。

07 税收规划

税收规划	税收筹划
● 在不违反法律法规的前提下，通过对纳税主体经营活动或者投资行为等，涉税事项作出事先安排，来达到少缴税或者递延缴税目标的一系列筹划的行为。	● 税收筹划在税收法律许可的范围内，以税收政策为导向，通过财务活动的合理安排，来达到税后收益最大化的目标采取行为。

08 退休规划



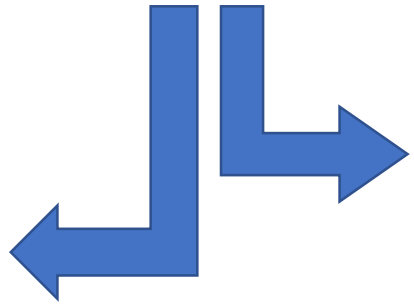
08 退休规划

- 现实生活中普遍存在的通货膨胀在不断侵蚀我们的储蓄，如果不及早计划退休后生活水平将显着下降。
- 退休规划是一个长期的过程，不是简单的通过在退休之前存一笔钱就能解决，工人在退休之前的几十年就要开始确定目标，进行详细的规划，为将来退休做准备。



09 遗产规划

- 遗产是一个人拥有的所有的财产权利益，减去他的所有债务。在这个人去世时遗产成为一个独立的法律实体。
- 遗产规划是指理财规划师帮助客户 高效率 地管理遗产，并将遗产顺利地转移到受益人的手中。



帮助客户在最短的时间完成遗产规划

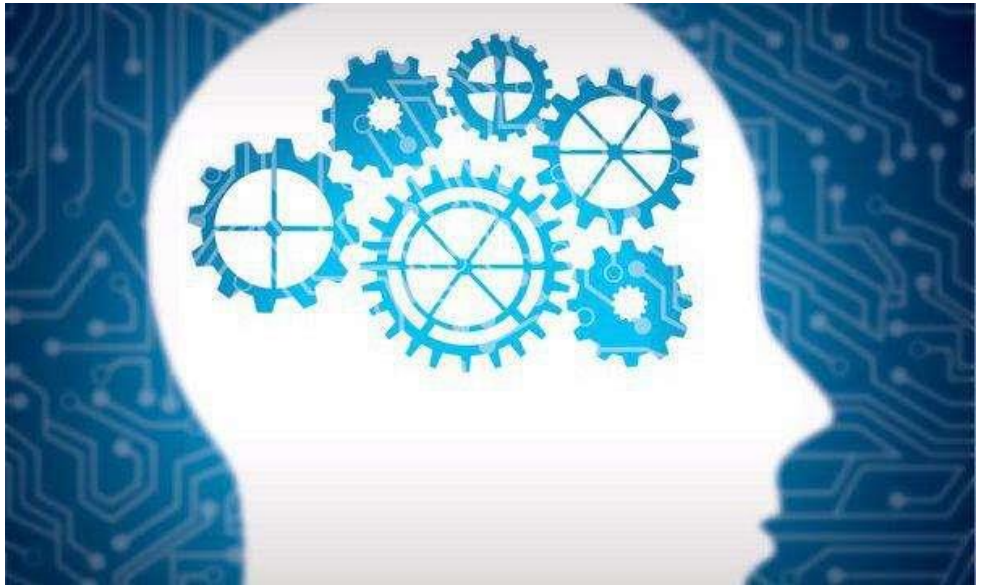
帮助客户尽量减少遗产处理过程中的各种税费

第一讲 从李先生家庭理财案例看个人理财

1.7个人理财相关理论

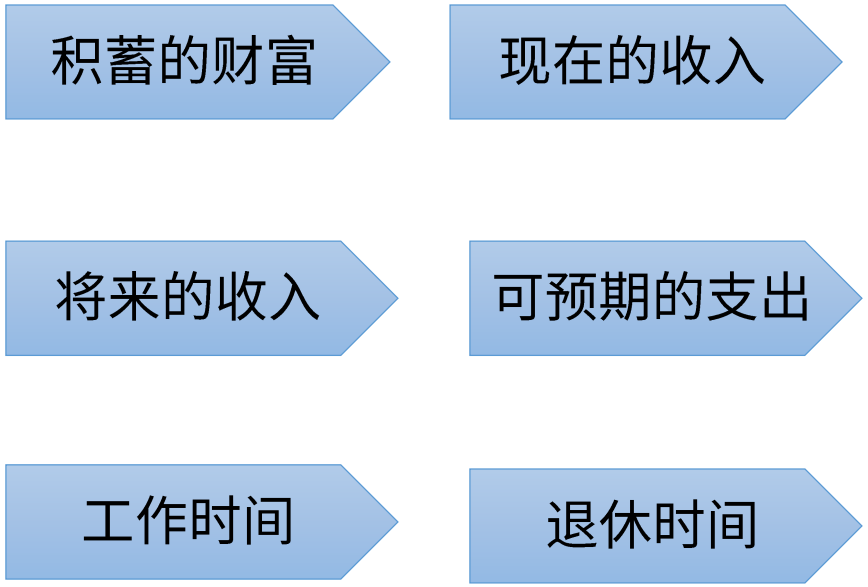
1 个人理财规划理论依据

- 理财学理论应用到个人理财中的主要有：生命周期理论、资产组合理论、资本资产定价理论、期权定价理论和贴现现金流模型（DCFM）、保险理论、税收理论、制度经济学理论等。



1 个人理财规划理论依据

- 莫迪利亚尼在研究微观经济主体的消费理论时，提出了生命周期假设，认为消费者在相当长的时间内计划消费和储蓄行为，以在整个生命周期内实现效用最大化。



1 个人理财规划理论依据

- 个人的幸福不仅取决于其最终阶段财富，还取决于其整个生命周期里消费的商品和闲暇。
- 理财规划必须根据生命周期的目标进行合理的计划和安排。



理财规划周期	理财目标	理财规划优先顺序
单身期	A. 租赁房屋 B. 满足日常支出 C. 偿还教育贷款 D. 储蓄 E. 小额投资积累经验	A. 职业生涯规划 B. 现金规划 C. 投资规划 D. 大额消费计划
家庭与事业形成期	A. 购买房屋、家具 B. 子女智力开发及营养费 C. 减少债务 D. 建立应急基金 E. 增加收入 F. 购买保险 G. 储蓄 H. 建立退休基金	A. 急用款规划 B. 房产规划 C. 保险规划 D. 现金规划 E. 大额消费计划 F. 税务规划 G. 子女教育规划
家庭与事业成长期	A. 购买房屋、汽车 B. 子女教育费用 C. 分散投资 D. 增加收入 E. 购买保险 F. 养老金	A. 子女教育规划 B. 保险规划 C. 投资规划 D. 退休规划 E. 现金规划 F. 税务规划
退休前期	A. 提高投资收益的稳定性 B. 养老金 C. 资产传承	A. 退休规划 B. 投资规划 C. 税务规划 D. 现金规划 E. 资产传承规划
退休期	A. 保障财产安全 B. 遗嘱 C. 建立信托 D. 准备善后费用	A. 退休规划 B. 资产传承规划 C. 现金规划 D. 投资规划 E. 税务规划

2 投资组合理论

- 构建证券资产组合的一般规则：在给定的预期报酬下期望组合风险最小化，或者是在给定的组合风险下期望投资收益最大化。
- 投资组合理论还强调：在证券投资中要重视个别证券的特性，认真分析该证券外在和潜在的价值及风险性。



2 投资组合理论



- 投资组合理论研究的一个目的：寻求一种最佳的投资组合。
- 掌握投资组合理论，对于个人进行多元化投资，分散风险，提高投资收益具有重要作用。

3 资本资产定价理论

- 资本资产定价理论认为，投资者冒着较大的风险进行投资时，本着获取高收益原则，应当以低风险收益的原则为基础和保障，以保证最低限度也能获得市场平均收益率。

资本资产定价理论的基本模型是：

$$Rj = Ri + \beta j（Rm - Ri）$$

3 资本资产定价理论

资本资产定价理论的基本模型是：

$$Rj = Ri + \beta j（Rm - Ri）$$

- 任何风险性资产的必要收益率等于无风险收益率加上风险溢酬，市场风险溢酬决定于投资者的风险回避程度。

4 套利定价理论

- 风险性资产的收益率不只是同单一的共同因素之间具有线性关系，而是同多个共同因素之间具有线性关系，从而从单因素模式发展成多因素模式，以期能更好地适应现实经济生活的复杂情况。



4 套利定价理论

证券或资产的预期收益率为:

$$R_i = R_i = b_{i1}(R_{F1} - R_i) + b_{i2}(R_{F2} - R_i) + \cdots b_{in}(R_{Fn} - R_i)$$

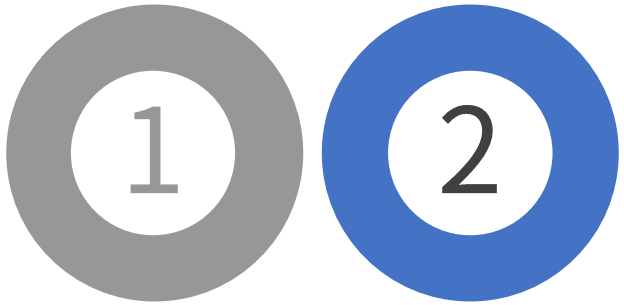
b_{i1}， b_{i2}， b_{in}为第i种资产的收益率对因素的敏感度；

$(R_{F1} - R_i)$，$(R_{F2} - R_i)$，$(R_{Fn} - R_i)$为各种因素的风险溢酬。

4 套利定价理论

套利定价理论与资本资产定价模型主要区别

- 资本资产定价理论确定的风险因素是市场证券组合的随机收益，而套利定价理论则事先不确定风险因素。



- 套利定价理论没有资本资产定价理论模型的许多假设条件的局限，所以，它更具有一般的适用性。

4 套利定价理论

- 以客户为中心，明确客户的需求和愿望，并针对客户的特点，如年龄、职业、受教育程度、收入、资产、风险偏好和风险承受能力，量身定做，提供个性化服务。



本讲小结

本章定义了个人理财、财富管理、资产管理、投资银行、私人银行、家庭办公室、互联网金融及注册金融理财师。个人理财涉及的内容非常广泛，包括客户财务需求的所有方面，并且与客户的生命周期紧密联系在一起，具有系统性和连续性。本章特别强调了个人理财执业流程及个人理财职业道德操守两大准则，这对于个人理财师规范执业、保证服务质量具有十分重要的意义。