

<<理财规划师基础知识>>

图书基本信息

书名：<<理财规划师基础知识>>

13位ISBN编号：9787509502747

10位ISBN编号：7509502748

出版时间：2007-12

出版时间：中国财经

作者：中国就业培训技术指导中心

页数：693

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<理财规划师基础知识>>

内容概要

本书增加介绍新《企业会计准则》对上市公司的影响，突出了财务会计领域中与个人理财相关的部分；更新相关税收法规，增加个人所得税纳税申报相关内容；根据最新的相关法规，如《物权法》、《公司法》、《合伙企业法》、《破产法》、《信托公司管理办法》、《信托公司集合资金信托计划管理办法》和《健康保险管理办法》等一系列法律法规，修订了教材中的法律基础、保险规划、投资规划等相关内容；央行对存贷款利率的调整，人民币汇率持续升值，导致股票、债券市场的基础性变化，进而影响基金等整体资本市场、货币市场和房地产市场的运行，并对保险市场的投资分红型保险影响深远，我们据此对宏观经济分析、金融基础、保险规划、投资规划加以修订；此外，针对上版教材案例规划不足的问题，大幅增加了案例分析的篇幅，增强了教材的易用性。

<<理财规划师基础知识>>

书籍目录

第一章 理财规划基础 第一节 理财规划概述 第二节 理财规划的内容、工具与流程 第三节 理财规划与理财规划职业 第一单元 理财规划职业发展概况 第二单元 理财规划师国家职业资格简要介绍 第四节 职业道德与操守 第一单元 道德与职业道德 第二单元 理财规划师职业道德准则 第三单元 理财规划师执业纪律规范 第四单元 违反职业道德规范的制裁措施第二章 财务与会计 第一节 会计基础知识 第一单元 会计核算 第二单元 会计要素 第三单元 会计核算内容 第四单元 财务会计报告 第二节 财务管理基础知识 第一单元 财务管理概述 第二单元 货币时间价值 第三单元 资金成本 第四单元 上市公司财务分析 第三节 本量利分析 第四节 个人会计及财务管理与企业会计及财务管理的区别第三章 宏观经济分析 第一节 宏观经济分析的意义和内容 第二节 宏观经济政策 第一单元 宏观经济政策目标 第二单元 财政政策 第三单元 货币政策 第四单元 财政政策与货币政策的配合使用 第三节 经济周期理论 第一单元 经济周期的基本知识 第二单元 我国经济周期的基本情况 第三单元 经济周期与行业投资策略 第四节 产业政策和行业分析 第一单元 产业政策 第二单元 行业分析第四章 金融基础 第一节 货币与信用 第一单元 货币 第二单元 信用 第三单元 利率 第四单元 汇率 第二节 金融市场与金融机构 第一单元 金融市场 第二单元 金融机构 第三单元 金融监管 第三节 金融工具 第一单元 金融工具概述 第二单元 金融工具的类型 第四节 国际金融 第一单元 国际收支 第二单元 国际资本流动和国际金融机构 第三单元 国际直接投资与跨国公司第五章 税收基础 第一节 税收基础知识 第一单元 税收基本概念 第二单元 税种介绍 第二节 与个人理财有关的税收政策 第一单元 金融投资 第二单元 住房投资 第三单元 退休养老计划 第四单元 其他相关税收政策第六章 理财规划法律基础 第一节 民事法律基础知识 第一单元 民事法律关系 第二单元 民事法律行为 第三单元 代理 第四单元 诉讼时效 第五单元 婚姻继承 第六单元 合同 第七单元 信托 第八单元 知识产权 第二节 商事基础知识 第一单元 个人独资企业 第二单元 合伙企业 第三单元 公司 第三节 民事诉讼及公证基本知识 第一单元 民事诉讼管辖 第二单元 起诉与审理 第三单元 民事诉讼证据 第四单元 仲裁 第五单元 法院判决或仲裁裁决的执行 第六单元 公证第七章 理财计算基础 第一节 概率基础 第二节 统计基础 第一单元 统计表和统计图 第二单元 常用的统计量 第三节 收益与风险 第一单元 货币的时间价值 第二单元 收益率的计算 第三单元 风险的度量第八章 理财规划师的工作流程和工作要求 第一节 建立客户关系 第一单元 与客户交谈和沟通 第二单元 确定客户关系 第二节 收集客户信息 第一单元 客户财务信息的收集和整理 第二单元 客户非财务信息的收集和整理 第三单元 了解客户的期望理财目标 第三节 财务分析和财务评价 第一单元 客户财务报表编制与分析 第二单元 分析客户的财务状况 第四节 制定理财规划方案 第一单元 确定客户理财目标 第二单元 制定具体规划方案 第三单元 交付理财规划方案 第五节 实施理财规划方案 第六节 持续提供理财服务附录：财务计算器操作指南主要参考资料

章节摘录

第一章 理财规划基础 第一节 理财规划概述 一、理财视角中的人生 人的一生，在一定意义上是一个不断满足自身各种物质和精神需求，追求整个生命阶段效用最大化的过程。

“衣食足而知荣辱”，尽管人一生当中会面临多种多样的需求，但是一般而言，人们在转向较高层次的需求之前，总是先尽力满足较低层次的需求。

正是基于这一社会现象，马斯洛提出了著名的需求层次理论，即人们的需求可从低到高分：生理需求、安全需求、社交需求、尊重需求和自我实现需求。

尽管对人生的探讨是个精神层面的话题，但生活毕竟是现实、具体的。

在不断追求满足更高层次需求的过程当中，财产的获取、保护和运用是一个无法回避的问题，因而个人对财产的管理不可或缺。

对食物、水、住房等的需求是人最基本的生理需求，但它也在不断发生变化。

千百年来中国人一直追求“丰衣足食”，而现在人们要求的不仅仅是吃饱穿暖，还要吃得健康，穿着得体；在住房上，人们不仅仅要求有“广厦千万间”，还对地理位置、小区环境、容积率提出要求。每个人的人生目标都不仅仅只是为了满足由生到死的基本生活需求，人们还要追求更高品质的生活，因而我们需要通过理财使有限的财务资源发挥最大的效用，满足我们的生活目标。

“人生世上风波险，一日风波十二时。”

人生道路充满了不确定性，这种不确定性增加了人们对安全的渴望。

它既包括个人自身规避风险的需要，又包括对国家提供安全环境的要求。

就个人规避风险这一需求而言，它需要充分的风险管理与保障，如完备的社会保险、商业保险和退休福利等，只有未雨绸缪，才能抵御不期而至的风险。

当人们要求国家提供安全的社会环境及其他社会服务时，就会涉及向国家公共部门支付费用的问题，因而导致税收的出现。

尽管在人的一生中纳税不可避免，但如果税负过重，纳税人的节税愿望就会更加强烈，希望通过税收筹划，达到合法、合理地减少税收负担的目的。

当生理需求和安全需求得到满足后，社交需求就会凸显出来，进而产生激励作用。

社交需求包括对友谊、爱情以及隶属关系的需求。

尽管理财不会直接满足社交需求，但财富水平会在很大程度上决定一个人的社交范围。

人生是一个追求生命满足感的过程，也是一个自我实现的过程。

这种“实现”包含两方面的内容：一是实现自我的经济价值，即努力满足自己的物质需要，并且创造的价值要赢得社会的尊重和认可，为了实现这一价值，个人需要努力“开源”，在提高工作收入的同时善用各种理财工具增加自己的财富；二是实现自我的社会价值，即个人对社会的贡献和创造，这种价值的实现（它不仅仅是结果，也包含过程）将给人们带来成就感与满足感。

中国有乐善好施的传统，《易经》坤卦有言“积善之家必有余庆”。

《史记》中记载范蠡“十九年中三致千金，再分散与贫交疏困弟”，民间也把范蠡称为“财神”。

在现实生活中，随着个人财富的积累，个人的社会责任感也不断增强，富裕人士希望通过捐赠体现自己的社会价值。

但是由于现实存在的种种原因，捐助者往往担心自己的捐赠无法完全实现捐资目的，这种担心在一定程度上阻碍了我国慈善事业的发展，实际上这种担心完全可以借助理财当中的相关工具得以消解。

叔本华认为，人生是一种不简单的重复。

尽管就个体而言每个人的生命过程各不相同，但人生最终是要在一个无法确定的时间里走向一个确定的终点——死亡。

死亡不可避免，因此财产传承几乎是每个人都要面对的问题。

借助理财规划相关工具，可以延伸个人意志，在家族成员间妥善分配财产，并能够保存家族中的财富，打破“富不过三代”的怪圈，实现财富的代际相传。

综上所述，在人的一生中，人们希望能够满足各个层次的需求：人们在满足温饱的前提下，追求的是安全无虞；当基本的生活条件获得满足之后，则要求得到社会的尊重，并进一步追求人生的最终

<<理财规划师基础知识>>

目标——自我实现。

而这一切，无不与理财密切相关。

理财的目的，就在于追求更加丰富多彩的人生；个人理财的终极命题，就是如何有效地安排个人有限的财务资源，实现其一生生命满足感的最大化。

二、理财规划内涵界定 近年来，“理财”一词频繁见诸报端，各金融机构推出新的产品也往往高举“理财”大旗，但实际上人们对“理财”的理解往往并不科学。

科学的理财远远超出投资、保险等范畴，它是指个人或专业人士及机构根据生命周期理论，依据个人（家庭）财务及非财务状况，运用规范的、科学的方法并遵循一定和特定的程序制定的切合实际、可操作的某一方面或一系列相互协调的规划方案，最终实现个人（家庭）终身的财务安全与财务自由。

理财规划（Financial Planning），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、消费支出规划、教育规划、风险管理与保险规划、税收筹划、投资规划、退休养老规划、财产分配与传承规划等。

个人理财规划基于人的生命周期，是一个长期的过程，一个努力达到终生（身）的财务安全、自主、自由和自在的过程；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个人客户的理财目标，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。

理财规划的定义强调以下几点： 1.理财规划是全方位的综合性服务，而不是简单的金融产品销售。

它不局限于提供某种单一的金融产品，而是针对客户不同阶段的各种理财目标进行的全方位、多层次、个性化的财务服务。

2.理财规划强调个性化。

每个客户都有自己独特的财务与非财务状况，并且往往差异巨大，这就决定了理财规划服务不可能有一成不变的模式，而是因客户具体情况而异。

3.尽管理财规划经常以短期规划方案的形式表现，但就生命周期而言，理财规划是一项长期规划，它贯穿人的一生，而不是针对某一阶段的规划。

4.理财规划通常由专业人士提供。

三、理财规划的目标 （一）理财规划的总体目标 人生的目标多种多样，个人理财规划主要解决的是在个人财务资源约束的情况下，在财务方面实现个人生活目标的问题，即理财目标的实现。

每个人的理财目标千差万别，同一个人在不同阶段的理财目标也不相同，但从一般角度而言，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。

保障财务安全是个人理财规划要解决的首要问题，只有实现财务安全，才能达到人生各阶段收入支出的基本平衡。

所谓财务安全，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。

一般来说，衡量一个人或家庭的财务安全，主要有以下内容：（1）是否有稳定、充足的收入；（2）个人是否有发展的潜力；（3）是否有充足的现金准备；（4）是否有适当的住房；（5）是否购买了适当的财产和人身保险；（6）是否有适当、收益稳定的投资；（7）是否享受社会保障；（8）是否有额外的养老保障计划。

当然，前述衡量标准仅仅是参考性的，具体的安全标准要根据每个客户的实际情况决定。

理财规划是一个一生的财务计划，它是一种良好的理财习惯，是理性的价值观和科学的理财计划的综合体现。

同时，理财规划又是动态的，不是一成不变的，通过不断调整计划来实现人生财务目标的过程，也就是追求财务自由的过程。

所谓财务自由，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。

财务自由主要体现在投资收入可以完全覆盖个人或家庭发生的各项支出，个人从被迫工作的压力中解放出来，已有财富成为创造更多财富的工具。

<<理财规划师基础知识>>

这时，个人或家庭的生活目标相比财务安全层次下有了更强大的经济保障。

为了进一步了解财务安全、财务自由和客户个人（家庭）收入之间的关系，我们将收入划分为投资收入、工薪类收入，将个人（家庭）发生的各项支出统一叫做“支出”。

实际生活中，伴随着子女的出生、成长、独立生活，个人（家庭）支出趋势应该是随时间先增长再下降的，投资收入、工薪类收入也不会是简单增长或一成不变。

（二）理财规划具体目标 在理财规划实际工作中，财务安全和财务自由目标在现金规划、消费支出规划、教育规划、风险管理与保险规划、税收筹划、投资规划、退休养老规划、财产分配与传承规划八个具体规划当中体现，集中表现为以下八个方面： 1.必要的资产流动性。

为了满足日常开支、预防突发事件，个人有必要持有流动性较强的资产，以保证有足够的资金来支付短期内计划中和计划外的费用。

但个人又不能无限地持有现金类资产，因为过强的流动性会降低资产的收益能力。

长期以来，国人持有现金类资产的比重普遍偏高，2006年，我国城乡居民的活期储蓄余额高达5万余亿元，这充分说明我国公众尚未形成有效的现金管理理念。

理财规划师进行理财规划时，既要保证客户资金的流动性，又要考虑现金的持有成本，通过现金规划使短期需求可用手头现金来满足，预期的现金支出通过各种储蓄或短期投资工具来满足。

2.合理的消费支出。

个人理财目标的首要目的并非个人价值最大化，而是使个人财务状况稳健合理。

在实际生活中，减少个人开支有时比寻求高投资收益更容易达成理财目标。

近年来，家庭购房、购车需求呈上升趋势，截至2006年年末，中国个人住房贷款余额超过了两万亿元大关，并且增速惊人，从1998年到2005年底，中国个人房贷余额增长了近43倍。

个人（家庭）大额消费支出如购房、购车往往对家庭生活影响较大，甚至成为家庭一定时期内最沉重的负担，有人还因此沦为债务负担沉重的“房奴”，巨大的还贷压力严重影响了家庭生活质量，这与缺乏有效的消费支出规划不无关系。

3.实现教育期望。

随着市场对优质人力资本的需求增大，接受良好的教育成为提高自身本领和适应市场变化的重要条件，因此，人们对接受教育程度要求越来越高。

近年来，教育费用持续上升，教育开支的比重占家庭总支出的比重越来越大，有研究报告指出，2005年教育花费占农村家庭收入32.6%，占城市家庭收入25.9%。

同时，教育规划本身又缺乏时间和费用弹性，因此，人们理应及时对教育费用进行规划。

通过合理的财务计划，理财规划师可以确保客户将来有能力合理支付自身及其子女的教育费用，充分达到个人（家庭）的教育期望。

4.完备的风险保障。

在人的一生中，风险无处不在，一个人在日常生活中经常会遇到一些意料不到的问题，如生病、伤残、亲人离世、天灾、失窃、失业等，这些意外事件都不同程度地影响着个人（家庭）的生活。

为抵御这些不测与灾害，必须进行科学的理财规划。

理财规划师通过风险管理与保险规划做出适当的财务安排，将意外事件带来的损失降到最低限度，使客户更好地规避风险。

时，进行理财规划的过程中还应注重对非保险类的风险进行管理，以更好地保护我们的生活。

5.积累财富。

个人财富的增加可以通过减少支出相对实现，但个人财富的绝对增加最终要通过增加收入来实现。

薪金类收入毕竟有限，投资则完全具有主动争取更高收益的特质。

当前许多投资者最大的问题是投资结构不尽合理，2006年以前，这种不合理主要表现为个人存款余额偏高（达16万亿元左右），个人资产中投资资产比重不足；2006年，中国股市几乎是以单边上行之势稳步攀升，在此种形势下，居民储蓄余额在2006年10月一个月内减少76亿元，大量资金涌入股市，投资者的投资又过分集中于股票或股票型基金，忽视了投资风险。

正确的财富积累方式，是根据理财目标、个人可投资额以及风险承受能力进行资产配置，确定有效的投资方案，使投资收入占家庭总收入的比重逐渐提高，带给个人或家庭的财富越来越多，并逐步成为

<<理财规划师基础知识>>

个人或家庭收入的主要来源，最终达到财务自由。

6.合理的纳税安排。

“税”和每个人的生活息息相关，2006年我国税收收入占GDP的比重为18%，个人所得税完成2452亿元，比上年增长17.1%。

纳税是每个公民的法定义务，但纳税人往往希望将自己的税负降到最小。

合理的纳税安排是指纳税人在法律允许的范围内，通过对纳税主体的经营、投资等经济活动的事先筹划和安排，充分利用政策优惠和差别待遇，适当减少或延缓税负支出，达到整体税后收入最大化。

7.安享晚年。

截止到2006年末，我国60岁以上人口超过14%，65岁以上人口超过10%，按照国际社会标准，中国已经跨进了老龄化社会的门槛。

到2050年，我国60岁和65岁以上的老龄人口总数将分别达到4.5亿人和3.35亿人，这意味着每3个人中就有1个老人。

人口老龄化对社会保障覆盖面、现行的家庭养老模式、中国的养老金支付能力都提出了严峻挑战。

传统的社会保障与家庭养老模式已被打破，所以有必要在青壮年时期进行财务规划，使人们到晚年能过上“老有所养，老有所终，老有所乐”的有尊严、自立的老年生活。

8.有效的财产分配与传承。

家庭关系是最重要的社会关系，但近20年来，全国法院审理婚姻家庭、继承纠纷一审案件总量逐年增长，其中很多是由于财产问题而引发的。

通过理财规划可以对相关财产事先约定，规避家庭财务风险减少财产分配过程中的支出，协助客户对财产进行合理分配，满足家庭成员在家庭发展的不同阶段产生的各种需要，避免财产分配过程中可能发生的纠纷，促进家庭关系的和谐。

伴随个人和家庭财富的积累，个人财产如何传承备受关注，理财规划师要选择适当的遗产管理工具和制定遗产分配方案，确保在客户去世或丧失行为能力时其个人意志能够得以延伸，实现家庭财产的代际相传。

<<理财规划师基础知识>>

编辑推荐

君子爱财，取之有道，君子爱财，更当治之有道。

——孔子 请略道当世千里之中，贤人所以富者，令后世得以观择焉。

——《史记·货殖列传》

<<理财规划师基础知识>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>