



21世纪高职高专创新教材

财经系列

金融理财



主 编 孙 伟 吴秉彦
副主编 刘亚丽 钟 镇 王 丽



WUHAN UNIVERSITY PRESS

武汉大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

金融理财/孙伟,吴秉彦主编. —武汉:武汉大学出版社,2014.7
ISBN 978-7-307-13388-4

I. 金… II. ①孙… ②吴… III. 金融投资—高等职业教育—教材 IV. F830.59

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2014)第 107205 号

责任编辑:耿朋飞

出版发行:武汉大学出版社 (430072 武昌 珞珈山)

(电子邮件:cbs22@whu.edu.cn 网址:www.wdp.com.cn)

印刷:北京泽宇印刷有限公司

开本:787×1092 1/16 印张:17 字数:354千字

版次:2014年7月第1版 2014年7月第1次印刷

ISBN 978-7-307-13388-4 定价:36.00元

版权所有,不得翻印;凡购买我社的图书,如有质量问题,请与当地图书销售部门联系调换。

内 容 简 介

本书是在贯彻落实《国家中长期教育改革和发展规划纲要(2010—2020年)》的前提下,根据高职高专教育人才培养目标及要求,遵循高职高专教育教学特点,针对高职高专学生的实际情况,结合教学实践而编写的。

本书系统全面地介绍了金融理财的相关知识,共分为8章,分别是金融理财概述,金融理财基础知识,金融理财的理论基础,银行理财,证券理财,证券投资基金理财,外护理财,金融衍生产品理财。

本书适合作为高职高专院校金融相关专业学生使用,也可以作为社会投资理财人士的参考用书。

前言

改革开放 30 多年来,我国国内生产总值的持续快速增长强有力地带动了我国居民个人财富水平的迅速提高。由国家统计局发布的数据可知,截止到 2012 年底,我国城乡居民储蓄存款余额已接近 40 万亿元,人均储蓄存款余额接近 3 万元。这个数字超过了 2011 年底的 35 万亿元,而在十年前,我国人均储蓄存款余额还不到 1 万元。而我国城镇居民人均可支配收入 24 565 元,比上年名义增长 12.6%,扣除价格因素实际增长 9.6%。随着个人财富水平的增长和个人财富意识的觉醒,居民对生活幸福指数的要求越来越高,对现有财富和资产的保值与增值的期望也越来越强烈,进而催生出了一个需求不断上升的金融理财市场。

目前我国金融理财市场热情高涨,产品需求巨大,金融理财和财富管理已成为金融业发展最快的业务之一,金融理财的概念和理念也已得到了大众的认可,金融理财作为一门新兴的课程也逐渐走进大学课堂。因此,如何培养满足市场需求的专业理财人员成为各经济类高校的重要课题。鉴于此,我们在参考和借鉴现有教材的基础上,力求在内容和观点上有所创新,编写了这本《金融理财》。本书定位主要是教学,有一定的理论深度,但强调实验教学并突出务实的特点。

基于以上认识,我们将本书分为两大篇。第一篇(第 1—3 章)主要介绍了金融理财所涉及的基础知识与基础理论。第一章介绍了金融理财的内涵、投资理念、金融理财的运作以及我国金融理财市场的现状和发展;第二章主要介绍了货币的时间价值、风险和收益指标及相关财务指标;第三章介绍了金融理财的基础

理论,为理财者提供投资决策的基础知识。本书第二篇(第4—8章)为金融理财产品部分。依次介绍了银行、证券、证券投资基金、外汇和金融衍生品等金融理财产品,这部分是本书的核心,是理财者在理财过程中所面临的具体选择。这两个部分形成一个有机的整体。另外,在具体章节中设置了“阅读专栏”、“资讯前沿”等板块,扩大了信息容量,丰富了学生的课外知识,也有助于加深对相关内容的理解。在体系方面,每章前面附有学习目标,每章后附有自我检测习题(基础知识)和思考与讨论(开发式思考题)以及实践与应用(实训题或案例分析)等,从理论到实践,深入浅出。本书在编写过程中引用了大量的案例,参考了许多文献资料,在此对原作者表示诚挚的谢意。

本教材由孙伟负责写作框架确定并具体组织,吴秉谚主编并统稿,刘亚丽和钟镇为副主编,王丽负责本书逻辑关系梳理,孙伟负责全书审定。具体章节作者为:吴秉谚撰写第一章、第五章;孙伟撰写第七章、第八章中的第四节;刘亚丽撰写第二章、第三章,并负责参考文献的整理;钟镇撰写第四章、第六章;王丽撰写第八章第一节、第二节、第三节和第五节的内容。

由于编者水平有限,书中难免存在疏漏和不妥之处,恳请各位专家学者与广大读者批评指正。

作 者

目录

第 1 篇 金融理财基础	1
第 1 章 金融理财概述	1
第 2 章 金融理财基础知识	15
第 3 章 金融理财的理论基础	33
第 2 篇 金融理财产品	67
第 4 章 银行理财	67
第 5 章 证券理财	86
第 6 章 证券投资基金理财	122
第 7 章 外汇理财	153
第 8 章 金融衍生产品理财	181
全书附录	252
术语表	252
常用英汉词对照表	261
参考文献	264

第 1 篇 金融理财基础

第 1 章 金融理财概述



本章要点 ○○○

●学习要点

1. 了解我国金融理财市场现状和当前存在的问题以及未来发展趋势。
2. 理解金融理财的内涵,懂得树立正确、理性的金融理财投资理念。
3. 掌握金融理财运作的流程。

●章前导读

改革开放 30 多年来,我国国内生产总值的持续快速增长强有力地带动了我国居民个人财富水平的迅速提高。由国家统计局发布的数据可知,截止到 2012 年底,我国城乡居民储蓄存款余额已接近 40 万亿元,人均储蓄存款余额接近 3 万元。这个数字超过了 2011 年底的 35 万亿元,而在十年前,我国人均储蓄存款余额还不到 1 万元。而我国城镇居民人均可支配收入 24 565 元,比上年名义增长 12.6%,扣除价格因素实际增长 9.6%。随着个人财富水平的增长和个人财富意识的觉醒,居民对生活幸福指数的要求越来越高,对现有财富和资产的保值与增值的期望也越来越强烈,进而催生出了一个需求不断上升的金融理财市场。什么是理财?如何正确认识理财?正是本章的主要内容。

第 1 节 金融理财的内涵与投资理念

金融理财是一种综合性的金融服务。我国经济的发展和居民收入水平的提高是促进金融理财业务发展的根本动力,货币化程度的提高和各类金融投资理财市场的发展为金融理财提供了丰富的理财工具和产品。当然,我国目前还处于现代理财业务的初级阶段,金融理财工具还无法满足居民和企业等对各种风险和收益组合的需求,但随着金融理财业务的不断发展和理财产品谱系的日臻完善,我们必将进入一个全新的财富管理时代。



一、金融理财的内涵

(一) 概念界定

由于不同金融机构和学者从不同角度给出了不同的金融理财概念,因此国内理论界和实务界一直对“金融理财”的称谓、定义和内涵缺乏统一的、清晰的认识。目前对于理财比较权威的定义主要有以下几种。

中国银行业监督管理委员会 2005 年颁布的《商业银行个人理财业务管理暂行办法》对个人理财业务作出如下定义:“个人理财业务是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,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。”实际上,这一定义仅局限于商业银行个人理财业务的性质、范围和内容的界定,并没有完全反映金融理财的内涵。

根据美国理财师资格鉴定委员会的定义,家庭金融理财是指为合理利用家庭财务资源、实现人生目标而制定并执行财务策略的过程。该定义虽然说明了家庭金融理财的内涵,但其外延仍不太清楚。

作为国际金融理财标准委员会会员组织,现代国际金融理财标准(上海)有限公司(FPSB china)将个人理财服务称为金融理财,认为个人理财是一种综合金融服务,是指专业理财人士收集客户家庭状况、财务状况和生涯目标等资料,明确客户的理财目标和风险属性,分析和评估客户的财务状况,为客户量身定制合适的理财方案并及时执行、监控和调整,最终满足客户人生不同阶段的财务需求,使其最终实现人生在财务上的自由、自主和自在。

中国金融理财标准委员会指出,家庭金融理财包括个人在生命周期各个阶段的资产和负债分析、现金流量预算与管理、个人风险管理与保险规划、投资规划、职业生涯规划、子女养育及教育规划、居住规划、退休规划、个人税务筹划和遗产规划等内容。

综合各方观点,我们认为金融理财是理财主体在延迟当期消费的基础上,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,评估客户收支预算约束和风险收益偏好,帮助客户制定可行的理财方案,以追求财富与资产的保值和增值、实现预期投资收益与效用最大化、满足不同阶段需求目标的一种综合金融服务。它不仅限于某种单一的金融产品,而是针对客户的综合需求进行有针对性的金融服务组合创新,是一种全方位、分层次、个性化的服务。

(2) 金融理财的分类

从金融理财的需求层次来看,金融理财可以进一步细分为生活理财和投资理财。具体来说,生活理财主要是金融理财专业人士帮助客户设计与其整个生涯事件相关的财务计划,包括职业选择、教育、购房、保险、医疗、养老、遗产、事业继承以及各种税收方面的事宜。专业理财人士提供生活理财服务,帮助客户保证生活品质,即使到年老体弱或收入锐减的时候,也能保持自己所设定的生活水准,最终实现人生的财务自由。

投资理财则是在客户的基本生活目标得到满足的基础上,金融理财人士帮助客户将资金投资于各种投资工具,以取得合理回报并积累财富。常用的投资工具包括:股票、债券、基金、金融衍生工具、黄金、外汇、不动产等。通过投资理财,专业理财人士帮助客户在保证安



全性和流动性的前提下,追求投资最优回报,加速个人或家庭资产的成长,提高生活品质。

(三) 金融理财的特点

1. 金融理财是综合性金融服务,而不是金融产品推销。
2. 金融理财是由专业理财人士提供的金融服务,而不是客户自己理财。
3. 金融理财是伴随客户生命周期的动态调整和优化过程,是长期投资规划,而不是针对某个阶段的规划。
4. 金融理财是一个过程,而不是一个产品。
5. 金融理财的客户不局限于个人,还包括企业机构等组织。

二、金融理财的投资理念

金融理财的实践表明:金融理财主体要实现成功和有效的金融理财就必须树立和落实科学、理性的金融理财理念。

(一) 树立风险意识,做最合适的交易

在金融理财特别是在资本市场理财中,最重要的不是一笔投资的盈亏和成败,而是理财主体能否在市场长期生存下去。从理论上讲,金融理财市场不存在无风险的理财工具与产品。所以,任何金融理财都存在程度不同的风险,这就要求理财主体必须树立风险意识,审慎参与理财活动,做最合适的交易。一是做与自己的资金实力匹配的交易和投资,不可超越自身资金实力去负债理财。同时要建立“富余”的支付能力,保持资金的流动性。还必须注意不可过度消费和扩张生产经营规模,保持合适的资产负债水平,使消费与收入能力相匹配,使生产经营规模与盈利能力相匹配。二是不同的金融理财工具和产品具有不同的风险收益特征,应依据客户自身的风险收益偏好选择适合自己的金融理财工具与产品,做到风险与收益的匹配。对个人与家庭来讲,还必须将生活保障(现金、债券、住房、汽车、保险、教育等)与投资增值(股票、实业、不动产等)合理分开,因为生活保障与投资增值具有不同的功能。投资增值是一种长期行为,目的是使生活质量更高,不要因为投资而降低目前的生活质量。

(二) 分散化投资

金融理财的目标是平衡收支、风险管理、保值增值和改善生活。其中,风险管理是非常重要的理财目标,也是每个理财者都回避不了的问题。在理财过程中,单纯追求资产增值的理念是不科学的,风险与收益关系原理说明了风险和收益共存,高收益一定要承担高风险。如果理财者只追求高收益,忽视风险的存在,最终可能遭受损失。因此,在理财时,一定要注重分散化投资,“不要把鸡蛋都放在一个篮子里”。分散化投资可以规避非系统风险,从而减小理财者所承受的风险压力。金融理财是对客户整个生命周期的规划,不能片面强调收益而忽视风险,否则很可能给投资者带来损失。

(三) 坚持动态的价值评价和估值理念

只有明确金融工具和产品的内在价值才能把握交易中的金融工具和产品的价格是高估还是低估,才能充分衡量理财工具与产品的市场安全边际,进而制定正确的金融理财决策,因此,正确开展金融理财工具和产品的价值评价与估值就成为确保金融理财成功的核心环



节。由于受宏观经济环境、行业冷暖、微观经济体基本面变化的影响,未来的收益现金流具有不确定性,同时受市场平均利息率水平波动、作为理财对象的金融工具与产品的品质变化的影响,仅仅依靠模型进行价值评价和估值的结果只能作为一个预测和参考值,一旦决定价值评价与估值的因素和环境发生改变,估值的结果也必然变化,这就又要求我们在对金融理财工具和产品进行评价和估值时,必须要坚持动态的价值评价和估值理念。

【阅读专栏】

理念 1: 手中要有一定的储备金,至少要保证留有足够你一年的花销

阿萍大学毕业之后,先是进了一家软件公司,之后又跳到了一家大型的留学中介。算起来工作已3年了,按说毕业后工资也不算低,但是始终没有存下钱来。记者几次跟她说,一定要用工资的五分之一用于储蓄或者投资。这样的话,万一以后有个什么突发事件,或者想要进修,就不会太被动。

每每这个时候,阿萍总是说,“我知道,但是现在一个月到手的就只有3500元,每个月房租1000元,吃饭1000元,买书买碟500元,交通300元,再加上电话、购置衣物、朋友聚会,怎么能省下钱,月光是不用说了,不做负婆就不错了。再说了,不趁着年轻的时候好好玩,每个月存个五、六百块钱有什么用。最最重要的是要找个好工作,否则再怎么省钱也没有用!”可是,最近阿萍却深刻体会到储蓄的重要性了。去年9月,阿萍打算换一个工作,就辞职了。原先她觉得找工作是一件轻而易举的事,不料一直没有找到合适的。阿萍一个月后就处于弹尽粮绝的境地了。她打趣地说,现在成为彻头彻尾的“负婆”了,早知今日,当时就应该多多少少每个月存一点钱,至少现在基本的开销不存在问题,不会为下一步该问谁借钱而烦恼。

点评:年轻人一不小心,就成了“月光一族”。节俭是困难的,寻求更好的工作、追逐更高的收入,是年轻人对钱财最核心的思考。虽然流动资产回报率低,但是无论如何,都要存有一定的储备金,只有这样,才能在任何情况下都不会太被动。

理念 2: 年轻人,自身投资很重要

有个名人曾说过:对于自身的投资是最大的投资。的确如此,但是自身投资也分两个方面,硬件方面就是要做好身体素质的锻炼,也就是健身理财,这一点已经得到越来越多人的认可;软件方面就是要拓宽知识面,不断学习,提高自己。

小张和小刘既是同事又是当年的大学同窗。小张脑袋瓜精明,人缘不错,工作期间就做了兼职,并且理财有术,积蓄颇丰。而小刘似乎有点“败家”,对好友的提醒充耳不闻,工资分文不攒,全花在了买书和参加各种培训上,并且还举债数万元读MBA。后来,他拿到MBA证书跳槽去了一家外企担任高管,工资立马翻跟头,比原来高出十多倍。而小张则非常后悔“把钱放错了地方”。看来,知识就是财富,此言不虚。

点评:身体是干活的本钱,健康是我们最大的财富,因此身体锻炼在年轻的时候就要注意。另外,据很多过来人分析,年轻的时候把钱装入脑袋往往比装入口袋的收益更大。

理念 3: 钱是用来花的,但要有所计划

钱是用来花的,舍不得用钱等于没钱。家有积蓄,手中有钱,但总是舍不得用,节衣缩食,生活得十分拮据,是典型的“守财奴”,即使有再多的钱也是枉然。有些老人平时省吃俭



用,恨不得一分钱掰成两半用。即使有很多的钱,但舍不得用,不能用钱享受美好的人生,就和没有钱一样。

的确如此,但是我们也需要注意一点,一定要量入为出。美国研究者 Thomas · Stanley 和 William · Dank 曾经针对美国身价超过百万美元的富翁,完成了一项有趣的调查。他们发现,高收入的人不一定会成为富翁,真正的富翁通常是那些低支出的人。调查显示,富翁们很少换房、很少买新车、很少乱花钱、很少乱买股票,而他们致富的最重要原因就是“长时间内的收入大于支出。”这个结论看来再简单不过,却是分隔富人和穷人最重要的界限,任何人违背这条铁律,就算收入再高、财富再傲人,也迟早会摔出富人的圈子。任由门下三千食客坐吃山空的孟尝君、胡乱投资的马克·吐温,还有现代一些原本名利双收却挥霍乱投资,欠下高额债务的知名艺人,都是一再违背“收入必须高于支出”的铁律之后使得千金散尽。

点评:19世纪著名的英国文学家王尔德曾说过:唯一的必需品就是非必需品。也许在削减开支和努力提高现有生活水准之间,现代人多数会选择后者。他们永远都想要更好的车、更大的房子、更高的薪水。而一旦得偿所愿,他们很快就又变得不满足。实际调查显示,要想成为有钱人,会赚很重要,量入为出更是必不可少。

理念 4:适当的负债有益,但要避免高成本的负债

没有负债不是什么值得炫耀的,反而证明你对自己的生活是不负责任的。为什么不想想,负债和投资其实是伙伴呢?中国人觉得,欠着钱过日子,心里总是有负担的,但不欠债的生活只有这样的可能——挣多少钱就只能过多少钱的日子;把收入都用于生活、消费,没钱投资,错失取得高额回报率的机会。可以选择这样的生活,即适度负债,释放一部分现金,利用投资的回报率抵消负债的利息,负债不但没压力,还会因为进行了合理投资而变得“引人入胜”。

张先生就是一个很好的例子,研究生毕业后至今工作4年多了,平均月工资8000元。2002年比较看好上海的房地产行情,苦于刚毕业手里没有资金,于是向亲戚借了15万元首付买了总价55万元的房子一套,余款40万元采用等额本息还款法20年还清。2005年,用几年的收入还清了15万元借款,并且购买了一辆15万的轿车,折价后市场价格9万元,而现在张先生的房产也升值到了100万元。张先生平时对于理财市场颇为留心,2006年年初,觉得股市行情不错,投资股票,可是融资融券业务的真正落实尚需时日,张先生手上没有余钱,面对股票市场高额的收益率,张先生算了一笔账发现,扣除贷款的利息成本或手续费之后,股票的净收益仍很高,值得贷款进行投资。张先生觉得通过典当行进行贷款程序简单、快捷,而且相对银行贷款的难度低,于是,以其上海牌照的小轿车为抵押,向当地的典当行申请贷款。经过典当行的评估,该车价值为9万元,所以张先生申请到了7万元的贷款,并投入股票市场,进行短线操作,目前7万元已经升值为16万元。

点评:适当的负债有益,不但充分利用了资金的杠杆效应,使资金得到了较好的增值,同时自己也享受了舒适的生活。但是做投资决策时要注意一点,当投资收益率高于贷款利息率时,负债是利用别人的钱赚钱,很容易进入“负翁”而非富翁一族。

理念 5:把鸡蛋放在多个篮子里吗?

“把你的财产看成是一筐子鸡蛋,把它们放在不同的地方:万一你不小心碎掉其中一篮,你至少不会全部都损失。”对于这个理念,估计大家都耳熟能详,那到底是否如此呢?这个理念最初来自1990年诺贝尔经济学奖的获得者马克维茨。



他认为:关注单个投资远远不及监控投资组合的总体回报来得重要。不同的资产类别,例如股票和债券,二者之间可能只有很低的相关性。换句话说,他们的表现彼此关联不大。比如2005年股票表现不佳,债券表现出色。而2006年的情况正相反,我们看到了疯狂的股市和沉寂的债券市场。鸡蛋必须放在不同篮子的主要目的是使你的投资分布在彼此相关性低的资产类别上,以减少总体收益所面临的风险。

投资大师巴菲特则持反对意见,他从赚钱的角度考虑,如果你错过这个机会,你将少赚不少钱。我们身边有很多人在投资股票时也会有这样的经历:对投资利润贡献最大的往往只是一只个股,相反,亏损则多是来源于分散投资。这个买一点,那个也买一些,表面上看起来没有错过任何一个机会,但实际上哪一个机会也没有抓住。反而不如认认真真研究好一只个股,重仓杀进,全力争取最大的利润。投资大师索罗斯也曾说过,“当你的一笔交易有信心时,你必须全力出击。持有大头寸需要勇气,或者说用巨额杠杆挖掘利润需要勇气,但是如果你对某件事情判断正确,你拥有多少都不算多”。

点评:鸡蛋和几个篮子其实并非最关键的。有一点要注意,风险和收益总是相依相伴,如果你只是希望冒最小的风险拿到最大的收益,那么,多放几个篮子吧——这种方法适合稳健的你!但如果你对这个大机会绝对自信,并致力于大捞一笔,那碎鸡蛋也不会让你难受。

资料来源:中国金融理财网

第2节 金融理财运作

一、建立和界定与客户的关系

初次与客户建立关系对理财顾问来说是非常重要的,直接关系到客户关系能否正式建立以及客户对理财顾问个人和所属公司的信任度。在与客户初次建立关系时,通常就以下主题展开讨论:

- 第一,让客户认识理财规划的重要性。
- 第二,让客户了解你个人有足够的专业素质来完成客户整体的理财规划。
- 第三,取得客户愿意规划的承诺(独立顾客需签约)
- 第四,依据职业道德为客户保密并告知其应披露事项。
- 第五,以客户陈述及发问的方式确认客户需求。
- 第六,列出客户应提供的信息清单或问卷,请客户填写。

二、收集和整理客户信息

(一)收集客户信息

客户基本信息可以分为财务信息和非财务信息。财务信息主要包括客户的收入和支出状况以及客户的资产和负债状况。非财务信息是指以非财务资料形式出现的各种信息资料,如客户的社会地位、职业、年龄和价值观等,以及企业产品的寿命周期、经营活动指标、成本指标、经营业绩变化的原因以及未来的发展前景等。



1. 财务信息

需要收集的财务信息主要包括三个方面：

(1)客户的收入和支出状况,明确收支流量预期。金融理财师要明确客户收入的来源。个人收入来源主要有工资收入、利息收入、租金收入和其他收入。企业收入来源则主要是经营业务收入。客户的收入是客户现金流入的决定因素,在制订理财计划时,未来现金流入是基础。因此,金融理财师不仅要明确客户现在的收入来源,也要明确客户未来现金流入的来源。而了解客户的支出状况有利于分析客户的支出习惯、消费习惯以及投资习惯。个人支出可以分为生活支出和理财支出,生活支出又可细分为衣、食、住、行、娱乐和教育支出等。企业客户要根据企业的性质来分析其支出项目和投资情况,为制定理财规划提供依据。客户收支情况可以帮助金融理财师明确收入与支出的预期,从而决定可供投资的资金期限结构,规划不同期限结构的资产,这将对理财方案的整体收益与风险产生重要影响。

(2)客户的资产和负债状况,明确财富存量实力。客户的资产可以分为实物资产和金融资产,实物资产主要是指房产、大型电器、汽车等,金融资产主要是指银行存款、股票、债券、外汇等。金融理财师既要了解资产的购置原值情况,也要了解资产的市场价值。例如,通常用股票的市值来衡量客户持有的股票的价值。个人客户的负债主要是房贷、车贷等消费贷款,同时还要注意客户是否借入了其他资金。企业客户的负债主要是银行贷款、企业债券等。客户的财富存量往往决定了客户的初始资金规模,即可供投资的资金限额,这是金融理财师确定金融资产类别及权重的基础。

(3)客户的保障和纳税情况。对于个人客户,其家庭成员享有的社会保障和商业保险状况关系到客户风险承受能力的大小,因此,金融理财师要了解客户及其家庭成员享有的社会保障和商业保险状况,了解客户是否投保或关注哪些保险产品。此外,金融理财师也可以根据客户的纳税状况,分析客户的收入状况和投资偏好。例如,根据个人或企业所得税可以估算出个人或企业收入,根据缴纳的证券印花税可以估算出客户的交易量和交易次数,从而间接了解客户的投资心理。

2. 非财务信息

(1)理财规划的主要目的。

理财的目的是理财方案得以产生的根本原因,并且因人而异、因时而异。若客户是个人投资者,则其主要理财目的可能是解决当前家庭财务的困境(如自然灾害导致家庭财产价值大幅减损、疾病导致巨额医疗费用支出、失业导致家庭收入大幅减少等),也可能是规划购房、子女教育、退休等一般性需求,还可能是应对家庭结构或生涯转变的特殊需求(如结婚、离婚、生子、赡养父母、换工作或创业等)。若客户为机构投资者,则其理财目的可能是资产的保值增值等。

(2)理财规划的主要对象。

一般来说,理财的主要对象是客户及其主要家庭成员,因而金融理财师除了需要了解客户本人外,还要了解其主要家庭成员的基本信息,如年龄、与客户的关系、职业、健康状况等。具体而言,客户本人的信息主要包括其职业类型、个人偏好、客户性格及价值观等。对于企业等组织客户来说,非财务信息主要包括企业经营总体规划和战略目标、社会责任和核心竞争力等。一个企业的经营策略往往和企业领导层的性格相关,在收集企业非财务信息时,金融理财师也应该注意收集企业决策者的相关个人信息。



(3) 投资范围及限制。

在实务中,由于对未来经济形势的判断不同,以及受到知识水平或惯性思维的限制,通常会遇到客户坚持己见的情况,即尽管表现不佳,但始终坚持投资于某一类或几类金融资产。这就需要金融理财师在制定理财规划方案时,将客户偏好纳入方案制定过程中,这样才能最大化客户的投资效用函数。

(二) 整理客户信息

整理客户基本信息主要包括三个方面:一是对客户进行分类,二是评估客户的财务状况,三是分析和评估客户的风险承受能力。

1. 对客户进行分类

常常作为客户分类依据的是客户个性偏好分析模型,该模型将客户划分为四种类型:现实主义者、理想主义者、行动主义者和实用主义者。这种划分方法简单实用,金融理财师可以根据掌握的客户信息对客户进行分类。当然,对客户可以有多种多样的分类方法,金融理财师应该根据实际情况选择分类方法,以更好地为客户服务。

2. 评估客户的财务状况

金融理财师要对已收集的财务信息进行分析整理,通常采取的方法是建立企业财务报表或家庭财务报表,将零散的客户信息进行归类,整理到财务报表中。通过这些报表,可以清楚地了解客户的财务状况,并以此作为理财规划的基础。

3. 分析和评估客户的风险承受能力

客户的风险承受能力是指客户最高能够承受多大的风险,风险承受能力和客户的风险偏好以及客户的财务状况密切相关。

客户的风险偏好对整个投资理财规划都起着重要的指导作用,风险偏好与客户的客观情况、生活经验、性格和爱好等因素密切相关。风险偏好可以通过客户非财务信息反映出来,通过对这些信息的整理和分析,金融理财师可以准确判断客户是风险偏好者、风险中性者还是风险厌恶者。风险偏好类型对投资者的决策具有重要影响。例如,风险偏好者往往喜欢高风险的投资,如投资于股票等风险偏高的理财产品;而风险厌恶者的投资则比较保守,喜欢投资于国债等风险偏低的理财产品。

客户现在和未来的财务状况直接影响到其风险承受能力的大小。拥有足够资金的客户往往愿意承受较大的风险,因为即使投资亏损,也不会影响其基本生活或基本经营。如果客户没有足够的闲余资金,则往往采取保守的投资策略,因为这种客户的风险承受能力较低,一旦投资失利,将会影响其基本生活或经营活动。

三、确定客户的理财目标

理财目标要具有可度量性和时间性,即理财目标结果可以用货币精确计算,而且要有实现目标的最后期限。同时,理财目标应该建立在客户收入和生活状况的基础上,脱离实际去追求遥不可及的理财目标可能会危及整个理财活动甚至客户的基本生活或正常生产经营活动。金融理财师确定客户理财目标的步骤为:

(一) 引导客户设定合理的理财目标

通过与客户交流,金融理财师把客户所能想到的愿望和目标全部写下来,包括短期目标



和长期目标。在众多的理财目标中,金融理财师要根据对客户基本信息的分析以及对市场的把握来引导客户对其目标进行排序和整理,选择能够量化和实现的理财目标,然后把选择出来的理财目标按时间长短、优先级别进行排序,确定基本理财目标。基本理财目标就是生活中支出比较重大的、持续时间较长的目标,如养老、购房、买车、子女教育等。同时,在原定目标无法达成时,金融理财师还要与客户商定出相应的替代方案。例如与客户评估延长目标达成年限的可能性及延长年数、评估放弃排序靠后的目标的可能性或者评估提高投资报酬率的可能性及应提高多少等。

(二) 细化目标

细化目标就是为理财目标制订一个详细的计划。有些目标不可能一步实现,这样可以把基本理财目标分为若干个二级目标,甚至更细的目标,从而使理财目标更具有方向感,并且使每个目标都要符合客户的需要,而不能一味地向客户推销理财产品。

四、制定并执行金融理财规划方案

有效的金融理财必须科学编制理财主体的资产负债表、损益表和现金流量表,积极开展财务分析、安排收支预算,明确理财主体的金融理财投资需求,合理制定金融理财规划方案。然后将这些方案推荐给客户,与客户一起编制专业的金融理财规划方案,以实现客户的既定目标。

在理财方案中,针对客户最关心的理财目标,要提出明确的分析或解决建议。同时,要给出理财方案下客户未来的资产负债表和现金流量表,并据此计算出一些财务指标,来衡量客户理财目标的可行性和客户要面临的风险。还要根据客户的预期回报率和理财目标实现的期限以及客户的风险收益偏好情况,结合市场上现有金融产品的实际情况,通过科学衡量各种不同种类理财工具与产品的风险与收益,确定合适的理财工具与产品,建立最有可能实现理财目标的核心投资组合,并提出相应的资产配置建议。

在执行理财方案时,金融理财师若发现存在利益冲突,必须向客户披露。金融理财师应对提供给客户的产品和服务进行深入的调查,在有效信息基础上形成专业判断,帮助客户选择合适的金融产品和服务。

五、评估和修正金融理财规划方案

任何一个理财规划方案都仅仅适合当时的市场环境,随着环境的变化,投资方案也应该进行及时调整,以保证客户资产的保值和增值。因此,在理财规划方案实施的过程中,要时刻关注市场信息,适时调整投资策略,以充分适应市场变化。

对金融理财规划方案的评估实际上是对整个理财规划过程所有主要步骤的重新分析和再评价,所以对金融理财规划方案的评估过程基本上是根据一个特定的步骤进行的。这个步骤既可以用于不同理财方案的评估,也可以用于投资组合评估。

评估金融理财规划方案的步骤为:

- (1)回顾客户的目标与需求;
- (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)判断当前投资组合的优劣;
- (5)调整投资组合;



- (6)及时与客户沟通;
- (7)检查策略是否被遵循。

【阅读专栏】

未婚青年如何做好理财规划

25岁的杜小姐本科毕业后留在深圳,是一名软件工程师,月收入4 000元,有三险一金,年终有5 000元的奖金。每月的开销主要是房租800元,生活开销1 200元。杜小姐现有6 500元现金,3 000元的定存,另有1 400元的基金;负债1 000元。

理财目标:

- 1.完善个人的风险保障
- 2.资产增值(希望能达到每年10%以上的年收益)

一、家庭财务分析

杜小姐现处于单身期,虽然收入不高,但开支也相对较少,使得每月有相当一部分的结余,月结余比为57.9%,通常结余比30%较为适宜。这一方面说明杜小姐的收入留存率较高,为理财规划打下基础,另一方面也说明杜小姐的投资意识不高,造成资金的闲置。杜小姐仅有1 000元的负债,资产负债率为6.5%,低于50%的参考值,偿债能力较强,且这部分负债不会给杜小姐带来沉重的负担。目前,杜小姐仅有社保,而社保仅能提供最基本的保障,若杜小姐发生风险,家庭财务压力将大大增加。

处于单身期,虽然没有太大的家庭负担,但也需为未来家庭积累资金,因此杜小姐的理财重点是:努力提高自身能力,增强自己的竞争力,以获得一份更好的收入。

二、理财建议

(一) 现金规划

现金规划是为满足个人或家庭短期需求而进行的管理日常现金及现金等价物和短期融资的活动。合理的现金规划既能保持一定流动性,满足日常需要,又能在高流动性的基础上获取一定的收益。通常一个人或家庭,应保留满足3—6个月的日常支出的现金及现金类资产作为家庭备用金。

杜小姐目前有现金6 500元,可满足3个多月的日常开支需要,家庭备用金额较为合理。建议杜小姐再申办一张透支额度不低于5 000元的信用卡,以备不时之需。另外,杜小姐尚有1 000元的负债,可先从现金中提取1 000元,用于还债,以后月度及时补足备用金。

(二) 风险保障规划

常言道“天有不测风云,人有旦夕祸福”,人的一生会有很多意想不到的事件发生。这些事件会对家庭财务造成巨大的影响,我们应该学会未雨绸缪,管理好风险。由于杜小姐单身,抗风险能力较弱,更应该注重自身的保障。虽然杜小姐已经有社保提供的基本保障,但是社保远远不能满足保障的需要。建议杜小姐在现有社保的基础上,再购买一定额度的商业保险作为补充,商业保障类保险应覆盖医疗、养老和意外三个方面,为杜小姐自己建立全面的保险保障。根据保险规划的“双十原则”,即总的保费支出控制在家庭收入的10%,保障额度为家庭年收入的10倍,则杜小姐年保费应控制在4 800元左右,可从年终奖中支出。



(三) 投资规划

理财的最终目的是实现财务自由,即在不工作的时候,由于有其他投资收益可覆盖支出,也不必为金钱发愁,因此足见投资对于理财规划的重要性。

高收益往往伴随着高风险,杜小姐希望资产年收益率达到10%,这需要承担相应的风险。从杜小姐的风险偏好来看,不愿意承担太高的风险。鉴于杜小姐还年轻,有一定的风险承受能力,但投资经验不足,我们建议杜小姐考虑投资收益稳健型理财产品,如国家基础项目建设类的理财产品。

上述规划后,杜小姐每月结余1900元,建议把结余资金进行合理的组合投资,为今后的大额开支做准备:

- ① 每月将900元投入分红两全理财保险
- ② 每月1000元存在银行的活期账户,以备平时现金急需

三、总结

通过上述规划后,杜小姐做到了健康安全理财,保证达到个人预期理财的目的,增加了生活品质保障,确保了本金的安全,增加了医疗保障,完善了养老计划。

本计划为年轻的杜小姐建立了家庭储备金,完善了风险保障,优化了投资结构,改变了规划前后风险保障不足的现象。

杜小姐向我们提出了资产年收益率为10%的理财目标,但通常高收益伴随着较高的风险,综合考虑杜小姐的情况,目前她还缺乏投资经验,不适宜将大部分资金用于高风险投资,我们建议杜小姐先进行稳健合理、健康的投资理财。理财规划是系统性、全面考虑个人及家庭的情况而进行的财务安排,理财目标的确定,一定要符合自身实际,而不能好高骛远,提出不切实际的理财目标,不仅难以实现,还会给家庭财务增加压力。全高效理财,合理有效规避风险,保证本金安全,收益持续、稳定。

第3节 我国金融理财市场现状与发展

一、我国金融理财市场发展现状

在我国,金融理财业务起步较晚。1996年中信实业银行(现更名为中信银行)广州分行成为首家成立私人银行部的国内银行,并推出了国内首个个人理财业务,客户只要在这里保持最低10万元的存款,就可以享受到该行提供的个人财产保值增值方面的咨询服务。随后,各类金融机构纷纷跟进,金融理财业务逐步得到重视,并逐渐发展起来。

近年来,国内大多数商业银行都陆续开通了金融理财服务并创立了自己的理财品牌。如中国农业银行的“金钥匙理财”、中国工商银行的“理财金账户”、招商银行的“金葵花理财”、中国光大银行的“阳光理财”等。理财产品也由过去单一的储蓄发展到现今涵盖储蓄、结算、贷款、资信、投资、银行卡及电子银行等几大系列、百余个品种。随着金融业的开放,外资银行在我国迅速地开展自己的金融理财业务。从2002年3月花旗银行率先推出理财中心以来,汇丰银行、渣打银行和恒生银行等都紧紧抓住金融理财大做文章,除了利用自己的特色产品进行大规模宣传外,更使用品牌战略抢夺优质客户,如荷兰银行的“梵高贵宾理财”等。



随着国内居民收入的日益增加,理财意识的不断增强,金融理财市场规模持续扩大。目前,证券公司、基金公司、信托公司等进入到金融理财市场,理财产品层出不穷。例如国泰君安证券公司推出的“君得利”、“君得金”、“天汇宝”等产品。嘉实基金推出的“嘉实理财宝”、“嘉实多利分级债券”等。我国金融理财产品的不断创新为客户在投资、财务及税务规划、财富继承和慈善事业等方面提供定制化方案,不断满足客户的衣、食、住、行、健康等基本需求,还全面关注客户在文化、艺术鉴赏等方面的品质生活。

二、我国金融理财市场存在的问题

尽管我国个人理财市场发展迅猛,但从目前我国金融机构个人理财业务的运作情况来看,还存在着诸多的问题,制约着这一市场的发展。

(一) 银行理财服务实质性内容少。

目前我国金融机构理财基本上还是停留在业务品种介绍、咨询建议、办理简单的中间业务等方面。业务范围更多的是把现有的业务进行一个重新的整合,而没有针对客户的需要进行个性化的设计,尚未达到真正意义上的个人理财。

(二) 我国银行个人理财产品附加值低,产品有同质化趋向。

如在投资领域,几乎都是证券、外汇、保险、基金等投资产品的组合。金融衍生工具缺乏,造成了目前金融产品的单一。

(三) 人才的缺乏已是制约我国个人理财发展的最大瓶颈。

大众呼唤专业的理财服务,金融理财业务是一项专业性、操作性和技术性很强的高智力的服务业务,金融机构也需要拓宽金融服务的空间。然而,目前国内由于金融业分业经营的限制,理财从业人员缺乏理财专业技能和全面系统的金融和投资知识,复合型的理财人员十分短缺,理财专业教育和培训滞后。同时,还未形成一支具有较高专业水平的金融理财队伍,特别是具备综合素质的理财客户经理和具备理财各领域知识和技能的全能型的理财规划师严重不足,存在很大的供需缺口。

三、我国金融理财市场发展的趋势

(一) 细分市场,实行人性化、个性化、差别化、分层次的理财服务。

1. 提升服务理念。确立人性化管理服务理念。个人理财作为一种新型金融消费生活方式,如今已被更多地赋予了便捷、舒适、品位等人性化的内容,在满足金融消费者现实理财需求的同时,追求精神领域的内在需求。在此基础上建立起银行与客户之间的相互信赖关系。理财业务将由以往的随意性的服务便利转向有目的、专业化、长期性的理财规划。

2. 提升经营理念。确立“以市场为导向”、“以客户利益为中心”的现代经营理念。理财服务趋向于个性化、差别化和分层次的态势。这是个人理财的精髓和主要方向。随着社会的生产和消费模式由大批量、统一生产及服务标准、产品和服务结构雷同的生产与消费模式,逐步向崇尚个性化消费的生产和服务个性化、差别化的模式进行着根本性转变。理财需求呈现出个性化和多样化趋势。而且,由于背景、收入、学历、年龄、性别等因素的差异,不同消费者的理财需求也会有所不同,不同年龄阶段的消费者亦提出了不同的理财要求。因此,金融理财师要首先深入细致地进行客户研究,充分细分客户群,分析不同客户的需求层级,



进而寻求准确的服务功能定位,量身定制产品与方案,有区别、有选择地进行金融理财产品的营销,提供差异化的理财服务。

(二) 加强金融机构之间跨行业的合作,丰富理财业务内涵。

1. 随着我国金融市场化改革步伐的加快和全球一体化、金融自由化进程的加速,混业经营是必然趋势。目前,商业银行与证券、基金、保险等金融机构之间加强了跨行业的合作,从现阶段互相业务代理发展到更广泛的行业间接触。我国银保合作、银证合作都有很大发展。金融领域出现了证券公司、商业银行设立基金管理公司,信托公司参股设立证券公司,并出现了大量的跨行业投资的企业集团等。目前,市场已经出现了一些混合产品,如投资连结保险产品,商业银行、证券公司的委托理财业务等。

2. 金融理财产品归类整合。目前不断推出的新产品几乎都选择了产品整合的方式,以各种套餐的名义来将不同的金融产品打包呈现给客户。

3. 中外资金融机构合作也在发展。如中外合资基金的入市、财险公司参股设立合资寿险公司等。同时,商业银行与一些社会中介机构开展合作。通过合作整合现有产品,提升服务层次,为客户提供合适的金融产品和服务,达到综合的效益。

(三) 理财的全民教育方兴未艾,理财规划师将成为新兴的热门职业。

金融理财是一项综合性的业务,要求理财人员必须掌握相关的经济知识和法律知识,具备金融业从业经验,具有良好的职业操守、人际关系和组织协调能力。个人理财业务能力将决定金融机构的市场竞争力。因此,银行、证券公司、保险公司、投资公司等金融机构注重对从业人员进行专业的理财培训。

一些高等院校为适应理财业发展的需要,开设理财或相关专业以及理财教育中心。有关理财的国际和国内认证犹如雨后春笋。

理财规划师已成为我国一种新认定的职业。2003年国家劳动和社会保障部公布的第五批53项职业标准中,理财师正式被纳入了国家职业大典中。2004年9月1日中国金融理财师标准委员会正式成立。标准委员会的重要工作是制订和细化本土化的中国金融理财师认证标准及其操作流程;加入国际CFP理事会工作;建设考试题库;按国际CFP要求的金融理财师培训。2005年出台了《理财规划师国家职业标准》(劳动和社会保障部批准理财规划师专业委员会编写)。

【阅读专栏】

中国金融理财标准委员会实施的是两级金融理财师认证制度,即金融理财师(AFP)和国际金融理财师(CFP)认证制度。AFP培训为CFP培训的第一阶段。

根据中国金融理财标准委员会与国际金融理财标准委员会的框架协议,中国金融理财标准委员会进行金融理财师(AFP)的资格认证和国际金融理财师(CFP)的资格认证。

按照中国金融理财标准委员会的规定,无论AFP还是CFP,都必须在达到其制定的教育(Education)、考试(Examination)、从业经验(Experience)和职业道德(Ethics)标准(以下简称为“4E”标准)后,方可取得相关的资格认证。



自我检测

1. 什么是金融理财？
2. 金融理财的特点是什么？
3. 金融理财运作的流程是什么？
4. 收集和整理客户信息时应注意哪些方面？
5. 简述我国金融理财市场的发展历史和我国金融理财市场存在的问题。



思考与应用

1. 举一个自己比较熟悉的投资与理财案例,说明树立正确、科学的金融理财理念的重要性。
2. 谈谈你对我国金融理财市场的现状和前景的看法。
3. 怎样理解金融理财是一个过程而不是一个产品？



实践与应用

选择所在院校或社区,调查以下内容:

1. 同学或居民对金融理财的认识;
2. 同学或居民对金融投资环境的认识。