

<<个人理财>>

图书基本信息

书名：<<个人理财>>

13位ISBN编号：9787302218470

10位ISBN编号：7302218471

出版时间：2010-2

出版时间：清华大学

作者：韩海燕//张旭升

页数：364

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>

<<个人理财>>

前言

什么是理财？

通俗地说，理财就是管理自己的财务状况。

理财是通过合理地支配手中的财，来实现资产的保值与增值。

理财的前提是手中有财，手中没有财，实际上谈不上理财。

手中有财，是否一定要理财，可不可以不理财？

手中有财，可以不理财，但你不理财，财就不理你。

人的一生，从出生、幼年、少年、青年、中年直到老年，各个时期都必须花费大量钱财，以应对各种各样的生活需要。

如出生后要准备奶粉钱、尿片钱、保姆钱，上幼儿园要交保幼费、课间餐费，读小学要准备午餐费、特长费，读中学要准备资料费、试卷费，甚至择校费，读大学要准备学费，还要准备恋爱费用，工作了要准备结婚生子费、住房费、车费，还要准备养老费。

人这一辈子，钱不是万能的，但没有钱是万万不能的。

要实现普通老百姓不再为钱而发愁，最好的办法就是好好打理我们手中现有的财富，争取少花冤枉钱，让钱生钱。

那么如何理财才是科学的？

如果你好不容易挣到50万，你会把它怎么办？

如何打理它？

你是把它存在银行，还是把它买基金、股票、债券？

或者是买房或买车？

这之间有什么区别？

当你一无所有时，这些问题你无须考虑，你可能穷而快乐着；当你一旦真的拥有，你就面临着选择的难题，你将富而痛苦着，你渴望着有人能替你作出明智的选择，或者有人能够告诉你作出正确选择的方法。

实际上，这个世界上可能没有人能够替你作出最好的选择，最好的选择必须由你自己作出，因为选择的后果是由你自己承担的。

别人为你作出的选择，无论结果如何，你都不会感到满足，只有你自己作出的选择，无论什么样的结果，你都会感到受之无悔。

因此，最好的理财顾问可能不是告诉你选择什么，而是应该告诉你选择的方法，告诉你不同选择的可能结果，最后让你自己去选择。

这本书作为一本专业的理财教材，它要告诉你的正是不同类型的理财方式，以及它们的特点、结果，而把理财方式的最终选择权交给读者自己。

与此同时，作者们没有忘记告诉你，理财不应该是一个人一时的炫富行为，理财需要计划，理财是人生规划的一部分，因此，它服从并服务于你的人生规划。

与其他理财类教材相比较，这本教材具有以下几个特点。

1.结构新颖、内容丰富 教材的每一章都通过案例引入，提高读者的阅读兴趣；每一章都列有本章精粹和核心概念归纳，便于读者掌握核心内容；每一章都配有大量的材料解析，帮助读者了解相关背景知识；每一章都配有案例分析，帮助读者进行模拟实战训练；每一章都配有各种思考题，帮助读者巩固所学知识。

<<个人理财>>

内容概要

本书在介绍个人理财基础理论知识和个人理财的基本流程与方法的基础上，重点介绍了个人储蓄与消费信贷、个人风险管理与保险、股票、证券投资基金、债券、房地产、外汇与黄金等主要投资渠道的投资特点及方法，并对个人税收规划以及人生主要事件如教育、退休、遗产等规划的方法进行了详细介绍。

为便于学习和掌握，本书在编写过程中注重引发读者的学习兴趣，突出实践环节，强化学习效果。每章前配有案例导入、本章精粹与核心概念提示，每章中配有材料解析、点石成金，每章后配有小结及各种思考题。

本书为高等院校特别是职业院校、高等专科学校、成人高校理财类课程的教科书，也可供一般读者学习参考。

<<个人理财>>

书籍目录

第一章 个人理财概述 第一节 个人理财的基本内容 一、个人理财的定义 二、个人理财规划的基本内容 三、个人理财规划的基本流程 第二节 个人理财业务的发展与现状 一、个人理财业务在美国的发展与现状 二、香港银行业个人理财业务的发展与现状 三、我国银行业个人理财业务的发展与现状 第三节 理财规划师及其资格认证 一、注册金融策划师(CFP)及其资格认证 二、特许金融分析师(cFA)及其资格认证 三、中国香港注册财务策划师(RFP)及其资格认证 四、特许财富管理师(CwM)及其资格认证 五、国家理财规划师及其资格认证 本章小结 思考题 第二章 个人理财的基础知识 第一节 生命周期理论 一、生命周期理论的主要内容 二、生命周期理论在个人理财方面的运用 第二节 货币的时间价值 一、货币时间价值的基础知识 二、年金 第三节 客户的风险属性 一、影响客户风险承受能力的因素 二、客户风险偏好的分类及风险承受能力评估 本章小结 思考题 第三章 个人理财规划 第一节 客户信息的收集与整理 一、收集客户信息 二、有效沟通的技巧 第二节 客户财务状况分析 一、个人/家庭财务报表与企业财务报表的区别 二、个人/家庭资产负债表的编制 三、个人/家庭损益表的编制 第三节 客户理财需求和目标分析 一、客户理财需求的内容 二、客户理财目标的种类 三、客户理财目标的制定 第四节 客户理财规划 一、现金、消费和债务管理规划 二、风险管理和保险规划 三、投资规划 四、税收规划 五、人生事件规划 第五节 执行和监控客户理财规则书 一、准确性原则 第四章 个人储蓄与消费信贷计划 第五章 个人风险管理与保险计划 第六章 股票投资计划 第七章 证券投资基金投资计划 第八章 债券投资计划 第九章 房地产投资计划 第十章 外汇与黄金投资计划 第十一章 个人税收规划 第十二章 人生事件规划 参考文献

章节摘录

第五，跨国公司的并购、税收的非对称性、信息技术日新月异的发展、金融管制的放松和竞争的加剧带来了美国乃至全球金融市场的革命，使消费者面临着越来越难以理解的金融产品和服务。

据不完全统计，二战后近30年，基于各种动因（包括获得税收优势、降低交易成本、降低代理费用、重新分配风险、增加流动性、规避法律法规产生的影响、技术进步的推动等）在金融市场中发生了规模浩大的金融创新，主要有：货币市场工具的创新、证券市场工具的创新、金融过程的创新以及金融投资策略和解决方案的创新四大类。

其中仅证券市场工具的创新主要包括四类典型的普通权益创新、二十八类典型的可转换债券和优先股创新以及十类债券创新。

这是消费者日益需要专业理财人员进行财务策划的重要原因。

为了解决这些问题，消费者开始主动寻求称职的、客观公允的、以追求客户利益最大化为己任的、讲职业道德的、专业化的个人理财规划人员，以获得咨询和服务。

同时理财人员也认识到财务规划的过程不仅可以帮助客户获得更高的收益，而且也能提高理财师自身的实务成果和佣金收入。

这一时期，美国个人理财规划业获得了加速发展，从业人员不断增加。

1969年12月，13位来自金融服务部门的工作人员和一位作家聚在芝加哥一起商讨创立了理财业，同时还创建了国际理财人员协会，也就是今天的理财协会（Financial Planning Association）。

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>