

<<个人理财规划>>

图书基本信息

书名：<<个人理财规划>>

13位ISBN编号：9787811238907

10位ISBN编号：781123890X

出版时间：2009-11

出版单位：清华大学出版社有限公司

作者：柴效武，孟晓苏 编著

页数：315

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>

## &lt;&lt;个人理财规划&gt;&gt;

## 前言

个人理财规划是指包括金融保险机构、理财事务所等在内的各种专业理财机构，为个人/家庭提供的，有针对性的、专业化的综合性全面理财服务，其活动范围涉及个人/家庭整个生命周期全过程的各方面财务需求，具体包括个人/家庭收入支出消费与财产分析、养老保险、社会保障、投资赢利、员工收入福利、税收筹划、房地产规划、退休养老、遗产规划及相关的金融保险工具等各个方面。

个人理财规划得以广泛兴起，首先同个人拥有经济资源的急剧增长相联系。

随着生产力的不断发展，我国城乡居民生活水平大幅度提高，一大批新富阶层相继出现，城乡居民的储蓄存款也在大幅度增加。

个人金融理财的兴起，还在于今日的劳动者个人已经拥有了相当的自主独立支配的人力或物力、财力资源，并开始运用所拥有的资源为谋求自己经济利益的最大化而组织相关的经济活动。

个人是否拥有应有的经济意识和理财技能，在遇到种种商机时，能否对其拥有的经济资源给予合理配置，是大家所关心的。

但面对日益复杂的市场环境和法律法规体系，个人/家庭所掌握的专业和技能，很难使他们从生命周期的角度，对个人/家庭财务进行全面的、综合的规划。

财商教育及个人理财规划，就很现实地摆在了大家的面前。

个人理财规划或称个人金融理财，是今日社会经济生活中出现的新事物。

出现伊始就得到社会各界的积极关注和主动参与，这一事物也必将会成为今后经济金融界的热门讨论话题。

但对此的理论探讨与实践操作的研究，却远远落在后面。

理论的先导作用远未能得到有效的发挥。

经济学不仅要关注国计，更应关注民生，不仅是理论知识体系的深层次探讨，还应是普及实用的致用之学。

财经类院校及其他各类教育机构培养的学生，不仅要成为经济学家，为国民经济发展出谋划策，更多的是到企业担当实际的经营管理工作，更为普遍的是都要组建自己的个人家庭经济，考虑家政管理、投资理财、就业福利、保险保障、住房养老、子女生育教育等各方面事项。

大中小学的课程设置及人才培养目标等，都应当考虑这一社会现实。

为了普及国际先进的金融理财专业知识、传播规范的现代国际金融理财服务理念，尽快引入国际通行的金融理财的从业资格、标准及认证体系，推动注册金融个人理财师（CFP）行业在中国内地的发展，北京、上海、深圳等地先后举办CFP专业课程的培训，目的是为中国内地培养一批既懂国际规则又具备金融专业知识的高级人才，实现中国金融业的制度创新和业务创新，更好地为公司和个人客户服务。

## <<个人理财规划>>

### 内容概要

赚钱花钱、投资理财、生涯规划、财商教育，是生活在市场经济环境下的人们密切关注的社会热点话题。

个人理财规划也理所当然地要进入大学教育的殿堂，成为大学生进入社会、组建自己小家庭之前的一门必修课程。

本书涉猎了家庭、个人每日亲身经历然而又熟视无睹的理财生活，并运用较为独特的语言、特殊的体例编排方式，以期望对未来的国家公民、社会精英、家庭管理者们介绍这门具有鲜明特色的知识和技能。

希望本学科特有的经营自我的思想理念、浓郁的生活知识与投资理财的技能，能得到众多莘莘学子的青睐。

## &lt;&lt;个人理财规划&gt;&gt;

## 书籍目录

第1章 个人理财规划概论 1.1 个人理财规划的概念 1.1.1 个人理财规划定义 1.1.2 个人理财规划定义的理解 1.1.3 个人理财规划的广义与狭义解释 1.1.4 个人理财规划的形式 1.1.5 个人理财规划的内容 1.2 个人理财规划兴起的经济社会背景 1.2.1 我国国民经济的持续高速增长 1.2.2 个人拥有丰厚的经济金融资源并较快增长 1.3 个人对理财服务的需要 1.3.1 居民对金融理财服务的迫切需要 1.3.2 个人理财服务推动财富增值 1.3.3 客户对金融理财需要状况的调查 1.4 个人理财师 1.4.1 个人理财师的含义 1.4.2 个人理财师的职业界定 1.4.3 个人理财师服务 1.4.4 个人理财师的任务与服务目标 1.4.5 注册会计师与个人理财师的比较 1.5 个人理财规划环境——以浙江和杭州为例 1.5.1 杭州与浙江的历史背景和文化 1.5.2 浙江金融理财环境的得天独厚 1.5.3 理财中心城市应具备的条件 1.5.4 将杭州打造为中国的金融理财中心城市应做工作 本章小结 思考题第2章 个人理财基础知识 2.1 利率 2.1.1 利率的定义及类型 2.1.2 时间价值 2.1.3 年金概念及计算 2.1.4 利率风险结构 2.2 金融市场概述 2.2.1 金融市场的要素构成 2.2.2 金融机构 2.3 个人金融理财的家庭因素 2.3.1 家庭规模和家庭结构 2.3.2 家庭财权支配模式 2.3.3 家庭财力支配模式 2.3.4 美国家庭理财模式介绍 2.4 生命周期与理财 2.4.1 家庭生命周期概念 2.4.2 个人生命阶段及其理财产品需求 2.4.3 生命周期理论在个人理财规划中的应用 2.4.4 生命周期理论的实际演示 本章小结 思考题第3章 理财规划基本程序 3.1 个人理财规划的流程 3.1.1 理财方案的含义 3.1.2 理财规划中应注意的事项 3.1.3 理财规划决策包含内容 3.1.4 个人理财规划的基本程序 3.1.5 理财过程的具体步骤 3.2 目标客户市场 3.2.1 目标客户市场细分 3.2.2 目标客户市场细分的依据 3.2.3 与客户建立关系 3.2.4 建立与客户问的信任关系 3.3 客户资料收集 3.3.1 客户信息 3.3.2 客户信息收集的方法 3.3.3 搜集客户数据 .....第4章 个人理财价值观与财商教育第5章 职业生涯规划与福利规划第6章 家庭现金管理第7章 家庭会计第8章 家庭投资理财第9章 保险规划第10章 税收筹划第11章 婚姻、生育与教育规划第12章 住房规划第13章 退休养老规划第14章 遗产规划第15章 以房养老参考文献

## &lt;&lt;个人理财规划&gt;&gt;

## 章节摘录

插图：3) 大分散，小集中家中的收入除少部分留作共用外，其余部分完全由各成员自行支配、自主使用、自我满足个人的各项消费要求。

这种家庭可能是家长对搞好家庭无信心，放弃对家庭的经济支配权，图个自在舒适，其成员也无愿主事者，对家庭建设不愿担负应有的责任。

4) AA制这是指虽然生活在同一个屋檐下，但却自己挣钱自己花，各人互不干涉，家中共同花费各人分摊，即家庭财务的完全独立制。

家中储蓄存款等金融资产，也是各成员自行存储、自行购买互不干涉。

倾向于AA制的家庭主要见之于两地分居型家庭，或目前的某些“新潮”家庭。

一般地说，这是一种过渡性理财模式，不可能永远保持分居或财权完全独立状态。

5) 合作制在这种家庭中，夫妻两人共同工作挣工资，共同生活过日子，两人把每月的经济收入都纳入家庭总预算，按生活需要民主协商，共同使用支配，个人不搞“小金库”。

家庭是家人共同的家庭，家庭生活是全家共同组织的生活，关系到每个成员的切身利益。

家庭理财也应采取家人合作的方式，共同参与，实行民主化理财。

合作管理家庭经济，并非是一切事务都要事无巨细地通过大家讨论，而是实行“大集中，小自由”的原则，小事情各人自行决定，大事情大家协商制订，分配谁做的事，由他全权处理，对家庭负责，以避免统得太死，反为不美。

· 6) 盘剥型这种状况见于家中某些有劳动收入的成员，整日“只吃饭，不添米”，剥削其他家庭成员的现象。

比如，子女参加工作后，是同父母住在一起，每个月的工资收入全盘由自己经管开销，整日生活费、房费、水电费等分文不上缴，反要父母完全供养；再如，儿女结婚的费用完全靠父母资助、亲友救济，自己贪图小家庭提前实现现代化，却又不为此添砖加瓦。

子女婚后建立了小家庭，仍要经常“盘剥”父母，吃不了兜着走。

这就是今日常常见到的“啃老一族”。

或如夫妻某一方获取收入后，只顾自己享用，而不管对方、儿女及家中共同生活开销的需要，都属于这种盘剥型。

无劳动能力，无收入，需要抚养或赡养扶助的未成年人、老人、残疾人等，当不在此例。

<<个人理财规划>>

编辑推荐

《个人理财规划》：普通高等学校经济管理类精选教材

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>