

综合理财规划原理

引言



金融理财师是为客户进行理财规划的专业人员，是客户的“私人理财顾问”，是客户的“理财经纪人”。在实际工作中，金融理财师必须在遵守职业道德准则的同时，具备丰富的金融理财实践经验，具备投资理财实际操作能力，以便随时面临营销、服务客户等方面的挑战。



“综合理财规划原理”课程展现了全方位的理财规划流程、综合理财规划方法，从中学员能够：

- ✓ 加深理解所学的投资、保险、税务、福利等知识，并提升对知识的综合运用能力
- ✓ 培养理财师专业责任感、实践能力、沟通能力与认知能力
- ✓ 缩短理论与实务的距离，把知识转化为实务能力，提升自身的职业竞争力

2

课程大纲

课程
大纲



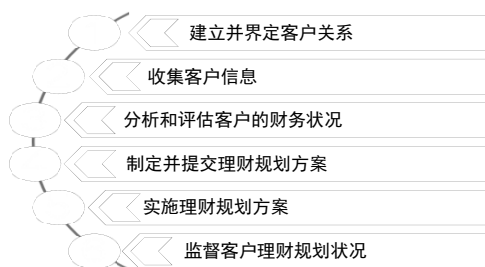
综合理财规划的流程



综合理财规划的方法

3

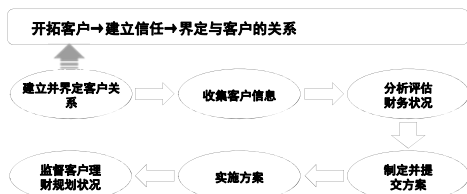
1. 综合理财规划的流程



来源：《金融理财师执业标准》

4

1.1 第一步：建立并界定与客户的关系



5

1.1.1 开拓客户



客户在哪里？

- ✓ 现有数据库中寻找
- ✓ 根据活期存款余额高低排序
- ✓ 最近定存到期的客户
- ✓ 理财产品即将到期的客户
- ✓ 买过基金的客户，按照认/申购金额大小排序
- ✓ 开发附近高档小区
- ✓ 客户介绍客户



选择客户

6

选择客户

为什么要选择客户？

- 不是所有的购买者都能给我们带来收益
- 选择正确的客户是成功开发客户、维持客户忠诚的前提
- 没有选择客户可能造成定位的模糊，不利于在有限的时间、空间服务有效的客户

选择什么样的客户？

ARK法则



7

选择客户（续）

选取意向客户后，征得客户同意安排需求面谈

6W1H	说明
Why	为什么要听你说（跟你沟通）
Whom	接受方（客户）的背景（KYC）
What	要传递什么信息（闲聊话题，与议题资料的准备）
Which	何种模式（微信，电话，面谈，E-Mail.....交互运用）
When	周一或周五？早上，下午或晚上？哪个时段比较好？
Where	请客户来，或者你去他办公室？或者家里？哪个地方较好？
How	如何表达：故事铺陈，简短扼要，专业展现，亲和力感染

6W1H法



自我介绍一定要提到的几件事：姓名、为什么做（喜欢）这份工作、介绍所服务的机构、自己为什么选择服务所在机构、为什么我可以帮您

8

1.1.2 建立信任



建立信任关系：使客户相信你的能力与信誉

建立信任的重要性

赢得客户信任的策略

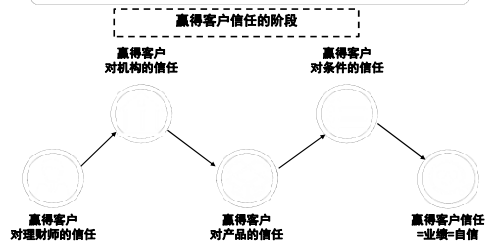
如何建立客户信任关系

取得客户委托服务承诺的面谈

9

赢得客户信任的策略

根据客户需求信息判定、在有限信任度的基础上，制定“如何赢得用户信任”的策略。



10

如何建立客户信任关系

专业形象	办事能力	共同点	会谈意图
仪容得体，注重商务礼仪。让客户感受到专业形象，可防止客户对你的信誉做出不利的判断	诚实介绍个人资历，事先了解客户相关背景和行业知识，让客户感觉到你有能力胜任其所托付事项	如有共同兴趣和共同朋友等，可提高客户与你做生意的舒适度	陈述会谈目的、说明会谈过程、点出会谈利益，让客户感到你有诚意也有能力为他解决其所关心的问题

11

取得客户委托服务承诺的面谈



- ✓ 让客户认知理财师有足够的专业能力，能够为其提供理财规划服务。
- ✓ 面谈时，向客户介绍自己的行业资历，包括展示金融理财师资质证明，说明金融理财服务怎样帮助客户实现理财目标，服务时使用的方法，以及本人的服务经验和专业技术方面的情况。

12

1.1.3 界定与客户的关系

在提供金融理财服务之前，金融理财师与客户共同确定服务范围与类型

- | | |
|----------------|--|
| 理财顾问型服务 | 向客户提供的财务分析与规划、投资建议、个人投资产品推介等专业化服务 |
| 综合理财型服务 | 向客户提供理财顾问服务的基础上，接受客户的委托和授权，按照与客户事先约定的投资计划和方式进行投资和资产管理的业务活动 |
- 如果客户要求的服务理财顾问因为专业或证照的问题无法提供，应介绍或与其他更适合的专业人士联合提供服务。

确定金融理财师和客户的职责

13

确定金融理财师和客户的职责

金融理财师

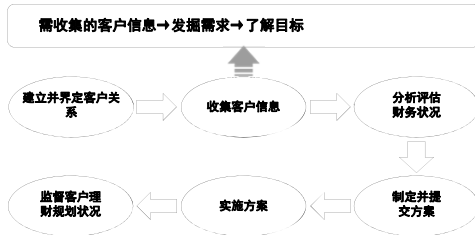
- 收集、分析和评估客户提供的所有家庭财务信息
- 尽可能地了解客户的真实想法和期望，明确客户的目标，调整客户的预期
- 为客户准备书面金融理财规划，并使其与所示范的理财规划书样本的结构相一致
- 确定提供服务的时间期限，向客户提供所承诺的持续理财服务
- 在提供以上服务的过程中遵守：
 - 《金融理财师执业标准》
 - 《金融理财师道德准则和专业责任》
 - 《金融理财师行为准则》
- 列明所提供的金融理财服务应收取的费用项目和支付方式
- 提供其他有关确定或限制服务范围的信息

客户

- 提供金融理财师进行财务分析所需的信息和数据
- 尽可能地让金融理财师了解其真实的想法和期望
- 如有委托理财需要，及时安排资金到位
- 配合理财服务的过程，进行记账
- 在金融理财师需要和为客户服务的其他专业人士（如律师，银行经理）沟通时，从中协调和安排
- 如期支付服务费用

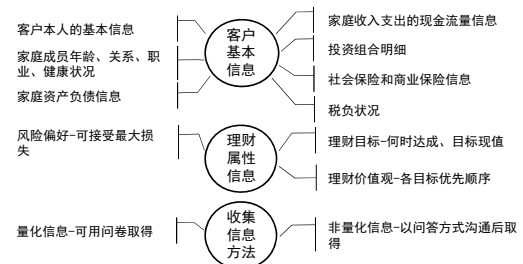
14

1.2 第二步：收集客户信息



15

1.2.1 需收集的客户信息



16

收集信息—客户的基本资料与理财属性信息

收集项目	包含内容
基本资料	客户与家庭成员年龄、职业与健康状况、家庭收支与资产负债资料，社保情况
理财性格	赚钱与用钱的态度，量入为出或量出为入，私密性，纪律性，冲动型或理智型消费者
理财目标	目标名称、何时实现、目标现金流出现值、现金流增长率与目标的优先顺序
对风险的看法	纯粹风险-是否愿意买保险来避免损失风险 投资风险-风险承受能力与承受态度的高低
理财知识与投入时间	依客户的理财知识水平，安排适当沟通模式 依客户可投入时间建议后续资产管理模式

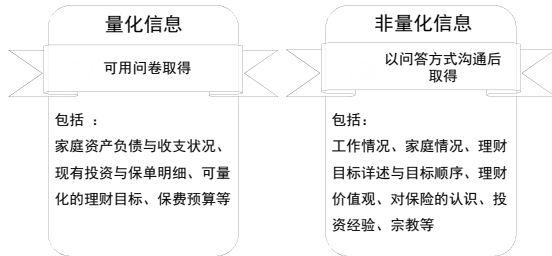
17

收集家庭财务的定量定性信息

收集项目	考虑因素
定量信息	家庭的资产种类与金额，负债期限与金额，收入支出的分类与金额，已有保单和投资组合。
家庭财务决策管理	夫妻在财务决策上的角色，家庭支出分摊方式，用钱价值观的沟通。
对负债的态度	是否尽量避免负债，是否积极管理债务降低利息负担，资金充裕时是首选投资还是偿债
对目前工作的看法	收入的稳定性与成长性如何？是否考虑更换工作或自行创业？
预算纪律性	跟踪预算，对预算的差异作分析。

18

收集客户信息的取得方式



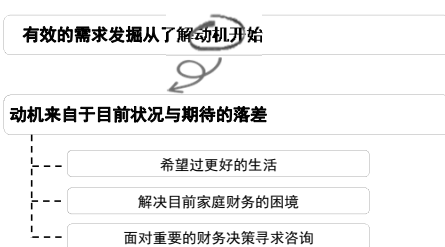
19

1.2.2 发掘需求



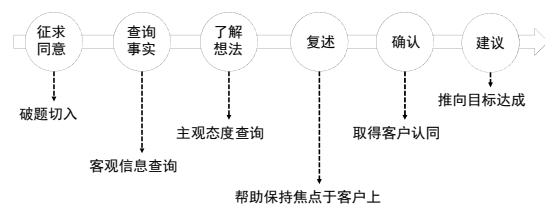
20

了解客户的动机，引导客户需求



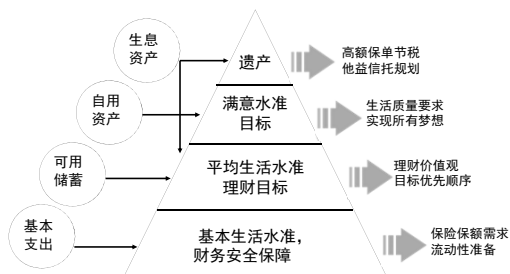
21

发掘需求的关键步骤



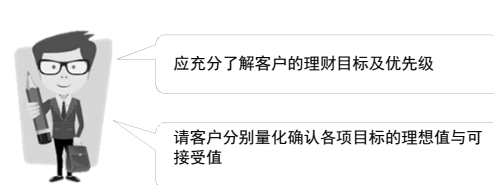
22

客户的需求层次分析



23

1.2.3 了解目标



24

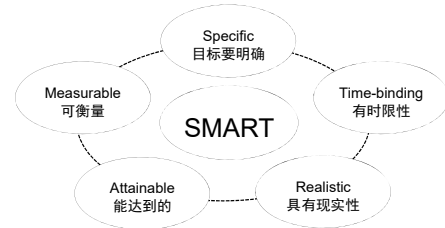
目标需求的理想值与可接受值

目标	理想值	合理可接受值
生活支出	期待的生活水平	不低于当地平均水平
购房	理想面积×期望居住地区单价	人均30平米×家庭人口×当地平均房价
子女教育	出国留学费用	国内大学费用
退休	维持目前生活水平+退休后旅游	目前生活水平×70%
购车	30万以上的进口车	10万左右的国产车

☆ 理想值达不到目标时，可测试可接受值能否达到

25

确定目标的方法—SMART法



26

确定目标

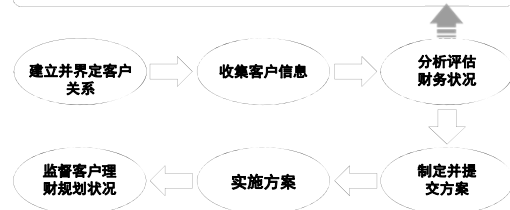


- ✓ 从我们刚才的谈话中，您希望能够安排舒适的老年生活，您也提到6年后子女要上大学，你并希望每年能让孩子出国游学，是吗？
- ✓ 若请您将这些需求做一排序，您会如何选择？
- ✓ 因此，若您希望退休后每月有5万元的生活费，20年后您退休的时候须有1,500万的资金。
- ✓ 如果我提供的方案可以解决以上需求，您会优先考虑我的方案吗？

27

1.3 第三步：分析和评估客户的财务状况

诊断财务状况，提出改善建议→基本假设与参数设定→分析客户的行为特性和风险属性



28

1.3.1 诊断目前的财务状况提出改善建议

家庭财务比率	定义	合理范围	改善建议
流动比率	流动资产/流动负债	≥2	
资产负债率	总负债/总资产	≤60%	
紧急准备金倍数	流动资产/月必要性现金流出	3-6	
财务自由度	年理财收入/年支出	-	
财务负担率	年本息支出/年收入	≤40%	
平均投资报酬率	年理财收入/生息资产	≥通胀率+2%	
净值增长率	储蓄/期初净值	≥10%	
储蓄率	储蓄/总收入	≥25%	
自由储蓄率	自由储蓄/总收入	≥10%	

29

1.3.2 基本假设与参数设定

- 利率** → 应当关注长期利率水平的波动趋势，对理财目标所产生的影响。
- 汇率** → 应当关注长期汇率水平的波动趋势，对跨境资产配置和家庭理财目标所产生的影响。
- 通货膨胀率** → 规划时依照生活费用支出的类别考虑通货膨胀因素，可估算未来的生活费用水平。
- 学费成长率** → 依照经验统计数据与未来趋势，估算与客户需求对应的公私立学校与留学的费用成长率。
- 收入成长率** → 根据客户年龄与职业，从稳健的角度考虑，通常收入成长率设置较为保守。

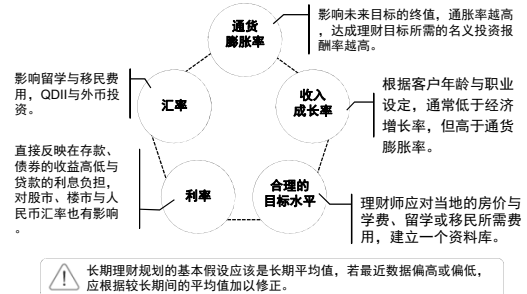
30

1.3.2 基本假设与参数设定（续）

房屋折旧率与房价成长率	房屋未来价值=当前房价×(1-折旧率×N)×(1+房价成长率) ^N (N=居住年数或投资年数)。
投资报酬率	根据建议的资产组合，推算出经验投资报酬率。
折现率	将未来目标折成当前现值时，折现率=投资报酬率-通货膨胀率。
退休生活调整率	如客户未明确表示退休所需费用，可按退休前标准的70%-80%估计。
保险事故发生后家庭支出调整率	如客户未明确表示，可按保险事故发生前标准的80%估计。

31

基本假设的重要性



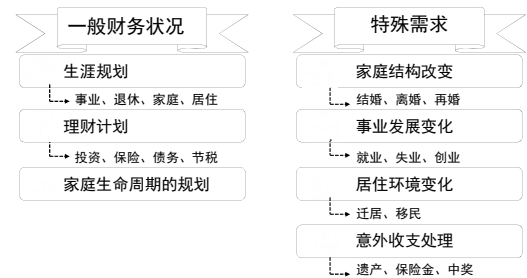
32

1.3.3 分析客户的行为特性和风险属性

- 01 客户的一般财务状况与特殊需求
- 02 个人生涯规划
- 03 家庭生命周期及理财重点
- 04 四种典型理财价值观
- 05 客户类型和金融服务方式
- 06 客户风险属性分析

33

客户的一般财务状况与特殊需求



34

个人生涯规划——不同生涯规划阶段的理财重点

期间	学业事业	家庭型态	理财活动	投资工具	保险计划
探索期 18-24岁	升学或就业 转业抉择	以父母家庭 为生活重心	提升专业 提高收入	活存定存 基金定投	意外险、寿险 受益人-父母
建立期 25-34岁	在职进修 确定方向	择偶结婚 有学前小孩	量入节出 攒首付款	活存定存 基金定投	寿险、子女教育险 受益人-配偶、子女
稳定期 35-44岁	提升管理技能 进行创业评估	小孩上 小学中学	偿还房贷 筹教育金	自用房产 股票基金	依房贷余额 保额递减的寿险
维持期 45-54岁	中层管理 建立专业声誉	小孩上大学或 出国深造	收入增加 筹备退休金	建立多元投 资组合	养老险 或投资型保单
高原期 55-64岁	高层管理 专家顾问	小孩已 独立就业	负担减轻 准备退休	降低投资组 合风险	养老险 或长期看护险
退休期 65岁后	名誉顾问 传承经验	儿女成家 含饴弄孙	享受生活 规划遗产	固定收益投 资为主	领终身年金 至终老

35

家庭生命周期



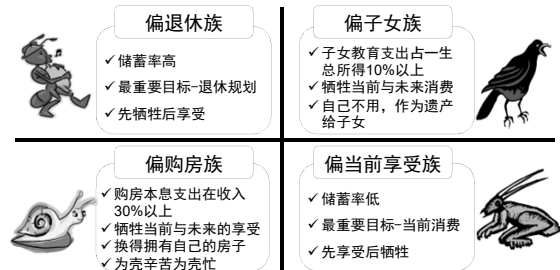
36

家庭生命周期及理财重点

周期	形成期（筑巢期）	成长期（满巢期）	成熟期（高巢期）	衰老期（空巢期）
夫妻年龄	25-35岁	30-55岁	50-65岁	60-90岁
保险安排	随家庭成员增加提高寿险保额	以子女教育年金储备高等教育金	以不同养老险或年金产品储备退休金	投保长期看护险受领即期年金
信托安排	购房置产信托	子女教育金信托	退休养老信托	遗产信托
核心资产配置	股票50%-60% 债券20%-30% 货币30%-10%	股票40%-50% 债券30%-40% 货币30%-10%	股票20%-40% 债券40%-50% 货币40%-10%	股票0-20% 债券50%-60% 货币50%-20%
信贷运用	信用卡 小额信贷	房屋贷款 汽车贷款	还清贷款	无贷款

37

四种典型理财价值观



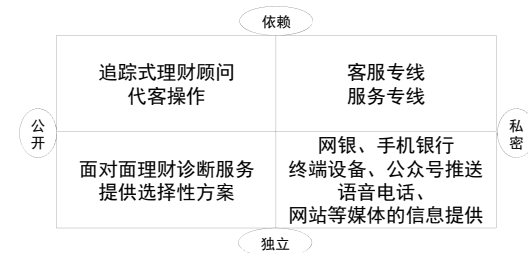
38

四种典型理财价值观的理财规划



39

客户类型和金融服务方式



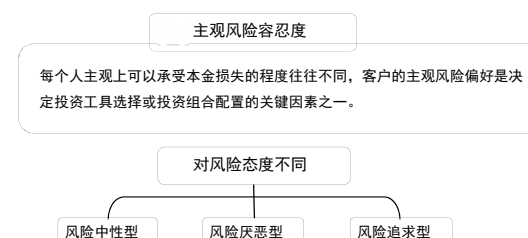
40

客户风险属性分析



41

客户风险属性分析（续）



42

客户风险属性分析（续）

结合客户风险属性的风险资产投资比例分析

年龄与投资股票比例：以(80-年龄)来计算。

30岁可以投资股票50%，存款50%。
50岁可以投资股票30%，存款70%。

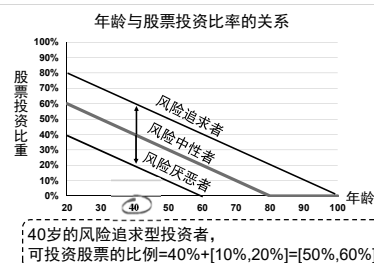
- 不同风险追求型投资人可以依照年龄算出的股票比率再加上10%-20%
- 不同风险厌恶型投资人可以依照年龄算出的股票比率再减去10%-20%
- 风险中性型投资者则维持依照年龄算出的股票比率

20岁的风险追求型投资者可以70%-80%投资股票。60岁的风险厌恶型投资者资产应该90%-100%放存款。

43

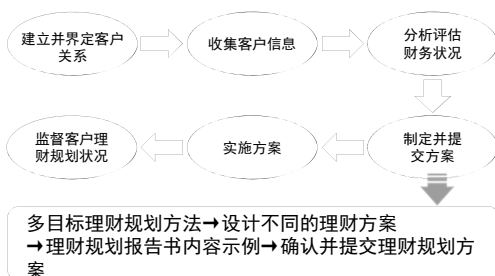
客户风险属性分析（续）

在客户风险属性确定后，可以画出年龄与适当的股票投资比例图如下：



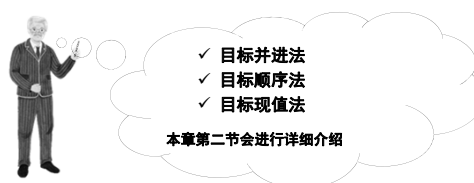
44

1.4 第四步：制定并提交理财规划方案



45

1.4.1 多目标理财规划方法



46

个人理财规划方案要点

理财方案必须先解决客户当前面临的紧迫问题，再协助客户达成全生涯的理财目标。

应提出主要方案与备选方案，分别作定量分析与说明优缺点的定性分析。

可以运用软件中的现金流计算工具来做定量分析决策，但对于特殊事件规划，理财师仍要考虑现行法规与其他限制，另做补充规划。

对于一般的全生涯规划，可以从一生现金流的角度判断目标可行性，并以情景分析与敏感度分析，提出调整方案。

47

1.4.2 设计不同的理财方案

单一需求规划

or

复合需求规划

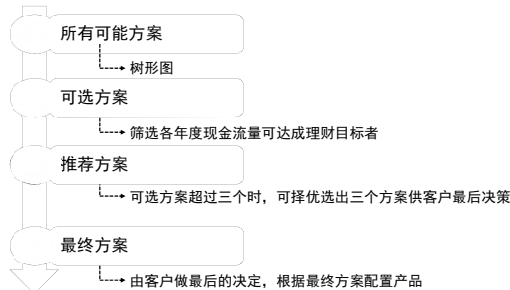
单一产品推荐

or

资产组合配置

48

列出目标达成的可选方案



49

方案决策分析

单一决策

只考虑该决策所涉及的现金流量，还原为净现值，净现值高者优先考虑。

生涯决策

把所有的理财目标涉及的现金流量一起考虑，内部报酬率低者，表示要达成所有理财目标所需要的投资报酬率较低，达成的可能性较高，应优先考虑。在设定同一个折现率下，净现值高的方案应优先考虑。

50

方案决策案例-创业资金筹措

CASE STUDY 大学刚毕业的小张打算筹措20万元资金创业，有三个方案可供选择：

1

向朋友借20万元，未来3年年年底还7万元。

2

向父母借20万元，以银行整存整取利率1.5%计算，3年后一次性还给父母20.9万元。

3

以父母为担保人，申请大学生创业贷款20万元，第一年利息由政府补贴，后两年每年还本金10万元与利息，利率4.35%。

51

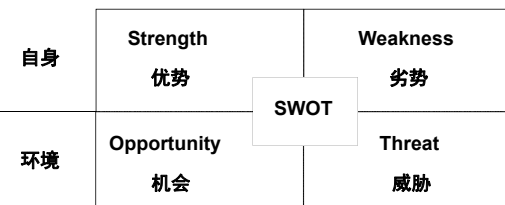
方案决策案例

现金流	方案1 朋友借款	方案2 父母借款	方案3 创业贷款
期初CF0	200,000	200,000	200,000
第1年CF1	-70,000	0	0
第2年CF2	-70,000	0	-108,700
第3年CF3	-70,000	-209,000	-104,350
内部报酬率	2.48%	1.48%	2.57%

结论：向父母借款3年后一次还，内部报酬率最低最划算。

52

理财方案的定性分析-SWOT



53

定性分析应考虑因素

理财规划方案是达到目标的可行路径选择，应提供几个不同的方案，再以定量分析排序，并对每一方案进行利弊分析，由客户最终决定。

定性分析应考虑的因素：

- (1) 居住规划：新婚夫妇是否与父母同住/购房是否为结婚前提
- (2) 贷款规划：收支结余还贷款或投资/贷满额度或少贷早还
- (3) 遗产规划：法定继承或遗嘱/避免子女争产/家族复杂程度
- (4) 退休规划：退休后生活设计/目标调整弹性/养老金替代率
- (5) 教育规划：子女的上进心与学习能力/父母的届时负担能力
- (6) 保险规划：安全感的需求/保费预算/过渡期保障/完全保障
- (7) 投资规划：收益要求/投资目标弹性/可承担本金损失

54

1.4.3 理财规划报告书内容示例

- 1 声明
- 2 摘要
- 3 规划分析
- 4 行动方案
- 5 产品推荐
- 6 风险告知
- 7 定期审视

55

声明

规划目的	本理财规划报告书是用来帮助您明确财务需求及目标，对理财事务进行更好的决策，达到财务自由、决策自主与生活自在的人生目标。
资料基础与定期评估	本理财规划报告书做出的所有分析都是基于您当前的家庭情况、财务情况、未来目标和计划以及对一些金融参数的假设和当前所属的经济形势，以上内容都有可能发生变化，建议您定期评估自己的目标和计划，特别是在人生阶段发生重大变化的时候，如家庭结构变化、更换工作等。
专业胜任声明	介绍理财师的学历、经历，专业认证与专长等。
保密条款	本规划报告书将由金融理财师直接交与客户，充分沟通讨论后协助客户执行规划书中的建议方案。未经客户书面许可，金融理财师及其助理，不得透露任何有关客户的个人信息。
应揭露事项	本规划报告书收取报酬为每份____元人民币，报告书完成后若要有理财师协助执行投资或保险产品，本单位根据与基金公司或保险公司签订的代理合同，收取代理手续费。所推荐产品与理财师个人投资没有利益冲突状况。

56

摘要

编写报告摘要，描述以上各项分析与规划的结果。

报告摘要主要包括以下内容

- 综合财务诊断
- 理财目标达成可行性分析与调整说明
- 投资规划与投资组合建议
- 风险管理规划与保险组合建议
- 后续行动方案

57

规划分析

- 客户的家庭资产负债表及财务结构
- 客户的家庭现金流量表及收支储蓄结构
- 对客户目前财务状况的诊断与建议
- 依照客户风险承受度，设定合理的投资报酬率
- 根据设定的投资报酬率与理财目标达成年限，参考各种投资工具的历史报酬率与风险，模拟出最有机会实现理财目标的核心投资组合，提出相应的资产配置建议
- 用各个时期的净现金流测算当期的资金缺口，提出应提高收入、降低支出或调整理财目标金额与年限的建议
- 依照生命价值法或遗属需求法，测算寿险保额需求

58

行动方案

- 1 解决客户特殊需求的行动方案
 - 因为移民、离婚或分配财产需要做出的特殊规划
 - 现金流量非正常变化时在税收方面的特别考虑
- 2 投资调整方案
 - 比较现有的投资组合及建议的投资组合，列出可行的投资组合调整比率、金额及调整时机。
- 3 保险调整方案
 - 现有保险安排是否充分
 - 评估可能改变生活现金流量的风险
 - 衡量保险规划的合理性
 - 提出保险规划调整方案

59

产品推荐

独立客观的理财师应该把理财规划与产品推荐严格分开，只有当客户要求理财师协助其执行规划方案时，理财师才能进行产品推荐。

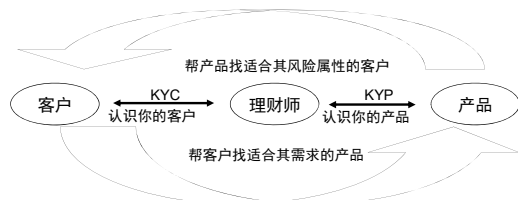
理财师可以在本机构提供或者代销的产品中寻找满足客户需要的产品，配置客户的资产。

如果本机构没有满足客户需求的产品，本着以客户为中心的原则，应该尽可能客观地推荐其他金融机构的产品。



60

产品推荐——产品推荐的原则



61

产品推荐——紧急预备金与基本保障

保障项目	紧急预备金	人身保障	财产保障
考虑因素	预留几个月的生活费才足够	丧失收入能力 遗嘱支出缺口	财产损失后的负债缺口
适合产品与服务	存款 货币市场基金	寿险/意外险/医疗险/失能险	房屋险/汽车险/责任险
本机构产品 (讨论)			

62

产品推荐——从购房规划推荐金融产品

购房流程	准备首付款	购置房产	负担房贷
考虑因素	政策规定 几年后购房	区位 面积	贷款成数 利率, 年限
适合产品与服务	基金定投 房产类信托	就房贷额加保 寿险	传统房贷 抵利型房贷/气球贷
本机构产品 (讨论)			

63

产品推荐——从子女教育金规划推荐金融产品

教育金规划流程	子女出生到高中毕业	子女念大学或出国留学	子女婚嫁/创业/购房
考虑因素	负担较轻, 储蓄 高等教育金	支用高等教育金	视能力额外准备
适合产品与服务	混合基金定投 子女教育年金	外币卡/信用卡 境外教育金信托 留学贷款	投连险 股票基金
本机构产品 (讨论)			

64

产品推荐——从退休规划推荐金融产品

退休规划流程	退休前	退休当年	退休后
考虑因素	几年后退休 自储养老金	社保养老金缺口/届时资产	各阶段开销 生活年数
适合产品与服务	股票基金定投 养老年金保险	两全险转年金 退休安养信托	债券型基金 保本浮动收益
本机构产品 (讨论)			

65

产品推荐——从特殊规划推荐金融产品

特殊规划项目	离婚状况	移民规划	遗产规划
考虑因素	离婚的成本 离婚财产分割	移民的方式 异地购换房	遗产转移方式 避免家庭纷争
适合产品与服务	联名账户处理 子女养育信托	移民税务规划 境外生活信托	终身寿险 遗产信托
本机构产品 (讨论)			

66

风险告知

就所建议的投资产品，告知客户可能的风险

- 流动性风险：急需变现时可能的损失
- 市场风险：市场价格变动的不确定性
- 信用风险：个别标的的特殊风险

就预估的投资报酬率的不确定性提出说明

- 估计平均报酬率的依据
- 预估最高报酬率与最低报酬率
- 过去的绩效并不能代表未来

67

定期审视

当出现如下情况，可能影响客户实现理财目标，理财师应建议客户定期检查并重新评估理财规划报告，以便适时作出调整：

- 报告书所采用的金融假设在现实生活中发生变化，如国家公布的通货膨胀率与实际生活地区情况的不同。
- 理财报告书设定的投资收益率为预测数据，可能高于或低于实际收益。
- 客户家庭财务状况可能发生变化，以至于不能按计划实施理财规划方案。
- 在实际执行时，当地法律和经济环境可能有所变化。



根据客户的情况，建议定期审视的方式与频率，可预先设置下次检视日期，通常至少需一年审视一次。若家庭事业有重大变化，则需要重新制作理财规划报告书。

68

1.4.4 确认并提交理财规划方案

应确认理财报告与以下事项保持一致

- 金融理财师和客户共同确定的合同关系，即双方责任、风险和费用
- 金融理财师和客户共同确定的客户生活的和财务的目标、需求及实现的先后顺序
- 客户提供的相关数据
- 有关个人或经济环境的预测
- 金融理财师关于客户当前财务状况的分析和评估
- 金融理财师提供的备选方案

69

确认并提交理财规划方案（续）

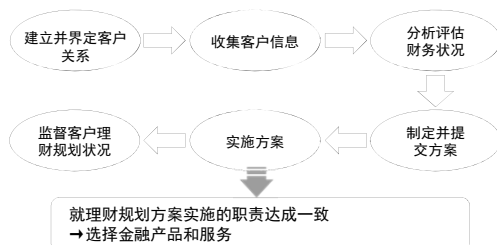
面谈的重点



- 先陈述报告书摘要，针对客户有疑问或想多了解的部分做详细的分析讲解。说明应通俗易懂，避免太专业的术语。
- 针对客户当前的投资或保险组合，提出调整建议时应向客户做出客观、详尽的说明。
- 依照客户所选定的方案，拟定投资或保险产品的配置建议；建议应具体、明了，便于客户直接操作或授权理财师执行。
- 对所配置的产品需进行风险告知，切勿保证收益。
- 约定是否定期追踪及下次检讨的日期。

70

1.5 第五步：实施理财规划方案



71

1.5.1 就理财规划方案实施的职责达成一致

- 1 确定方案的执行计划和内容
- 2 恰当和正确地划分金融理财师和客户在方案执行过程中的责任
- 3 在需要时，寻求其他相关专业人员的帮助，或向其他专业人员咨询
- 4 协调其他相关专业人员的工作
- 5 在授权范围内可与其他相关专业人员共享信息

72

1.5.2 选择金融产品和服务



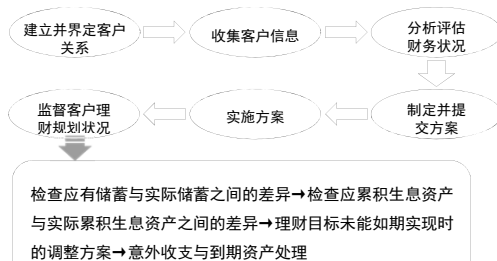
金融理财师应在其服务范围内为客户寻找并推荐与其确认的理财规划方案相符的产品及服务。

金融理财师负责研究并推荐适合客户财务状况并能合理实现客户目标、需求及优先顺序要求的产品或服务。

金融理财师在寻找上述产品和服务的时候应从客户利益出发并使用专业判断。专业判断包括定性信息和定量信息。由于符合客户需求的产品和服务不止一种，金融理财师设计的方案可能不同于其他专业人士。金融理财师应根据适用法规向客户披露所有相关信息。在推荐相关的产品和服务的同时，应展示理财规划策略及方案。

73

1.6 第六步：监督客户理财规划状况



74

监督客户理财规划方案执行要点

随着时间的推移和环境的变化，原来制定的理财目标与理财方案可能与现实情况不完全相符。

理财师应该定期检查并监督理财方案的执行情况，并根据执行情况与现实情况进行适当的修正和调整，从而确保理财目标的顺利实现。

调整
时间

- 检查或调整理财规划方案的时间安排，可视不同客户、不同规划方案的具体情况，按年或按季进行。
- 理财规划注重的是长期的策略性安排，切忌短期内随意改变方向或轻易放弃原来制定的目标或方案。

75

定期检视执行情况并与客户沟通

检视客户是否按既定进度平稳的向理财目标迈进

达成 | 若客户在首期顺利达成原定目标

应予以鼓励

未达成 | 若未能达成预期进度

- 以制订支出预算为达成理财目标主要手段，与客户一起就预算与实际支出的差异作检讨；
- 如果所配置的投资产品的报酬率不如预期，针对经济环境调整周边投资组合，利用固定投资比例法调整核心投资组合；
- 客户因收入大幅下降使得原来规划无法达成时，降低目标或延长年限是比较可行的方式；
- 如客户未按原规划执行，可以模拟有无执行方案的差异，强化客户执行计划的信心，或者放弃追踪该方案。

76

1.6.1 检查应有储蓄与实际储蓄间的差异

应有储蓄 | 是为了实现理财目标，必须牺牲现在消费而换取未来消费的份额

可以根据理财目标测算出来

应用

收入-应有储蓄=支出预算，执行预算来达到应有储蓄，再充分利用应有储蓄投资，来达成理财目标。

77

1.6.2 检查应累积生息资产与实际累积生息资产之间的差异

生息资产的价值会随着时间的变化而变化。通常每个季度或每半年检查应累积生息资产与实际累积生息资产之间的差异。

应累积生息资产

尚未实现的理财目标需求现值



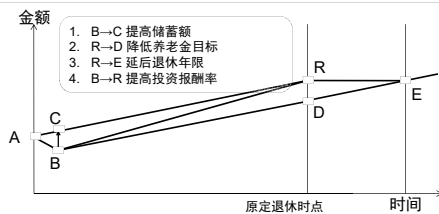
当两者之间的差异太大，超过预期范围时，理财师应该决定是否需要调整原来制定的理财目标。

78

资产累积较预期差时的调整方案

A→R 累积养老金退休

若A→B 一年后资产降低, 则在以下4种方案中选取一种调整



79

1.6.3 理财目标未能如期实现时的调整方案

调整顺序

- ① 在收入的能力范围内提高每月储蓄金额, 用来定期定额投资国内外基金。
- ② 延后退休年龄或延后购车购房创业等时间, 让资产有更长时间进行财富积累。
- ③ 降低原定理财目标需求水准, 使未来目标与当前能力相配合。
- ④ 提高投资报酬率假设, 调整至积极型的投资组合来增加目标达成的可能性。

应注意事项

- ① 调整后储蓄率一般不应超过50%。
- ② 子女教育无时间弹性, 退休相比有一定的时间弹性, 因客户具体情况而定。
- ③ 理财目标需求水准可降低空间有限, 应充分与客户沟通。
- ④ 提高预期投资报酬率应以客户的风险属性为前提。

80

1.6.4 意外收支与到期资产处理

意外收支的处理

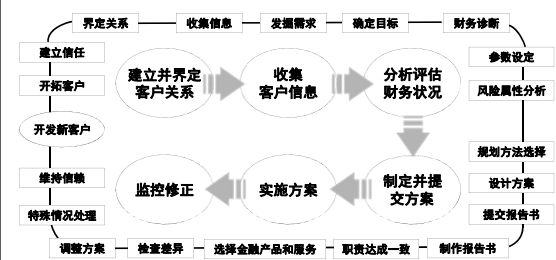
在定期检查期间, 如果存在预料之外的大额收入, 产生了资产配置需求; 或者出现过大额支出, 致使储蓄计划无法实现, 理财师都要对这些情况进行调整和制订相应计划。

在初次规划时, 对于有些没有到期的资产, 如定期存款、两全保险、大额应收账款, 都要事先制定规划, 安排这些资产在到期之后如何进行重新配置。在定期检查时, 要检视这些资产是按原计划实施, 还是需要与客户商讨做新的安排。

到期资产的配置

81

小结



82

2. 综合理财规划的方法

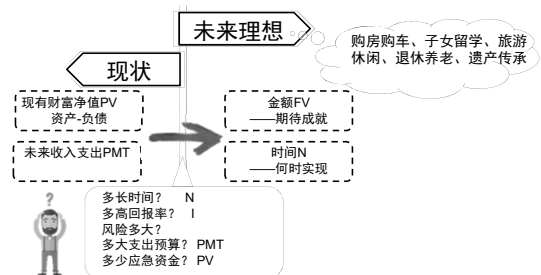
由现况达到目标的规划流程

多目标理财规划的方法

全生涯资产负债表的运用

83

2.1 由现状达到理财目标的规划流程



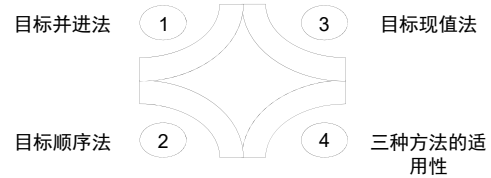
84

由现况达到目标的规划流程

- 1 根据客户的理财价值观确定各项理财目标之间的优先顺序，如子女教育、退休、购房、购车
- 2 确定现有资源运用的优先顺序，如先配置资产再配置储蓄
- 3 依照风险承受度与理财目标确定合理的资产配置方案
- 4 当各项理财目标无法同时实现时，确定调整方案
- 5 当各项理财目标可以同时实现并且资源仍有剩余时，确定调整方案
- 6 动态模拟全生涯的资产净值与现金流量
- 7 按月份模拟短期的现金流量

85

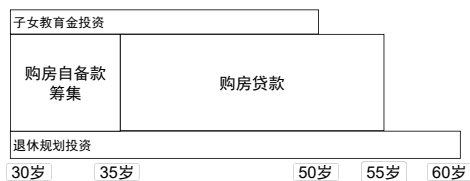
2.2 多目标理财规划的方法



86

2.2.1 目标并进法

目标并进法：对多个理财目标同时进行规划的方法，几个理财目标不分时间先后，均在当前时刻开始规划，使得针对不同理财目标的投资齐头并进。



87

目标并进法举例

题目

5年后购房目标终值50万元，20年后子女教育金目标终值20万元，30年后退休金目标终值100万元，投资报酬率8%，房贷利率4%，贷款20年，贷款七成。目前可投资额7万元，年储蓄3万元，如按目标并进法计算，在以后的人生阶段，各需要多少净现金流量投入额，才能完成所有目标？

解析 (1)

购房目标 单位：元

购房首付款=500,000×30%=150,000，
前5年为筹首付款每年储蓄额：
 $i=8\%$ ， $n=5$ ， $PV=0$ ， $FV=150,000$ ，求得 $PMT=-25,568$
购房贷款=500,000×70%=350,000，
5~25年贷款年供额：
 $i=4\%$ ， $n=20$ ， $PV=350,000$ ， $FV=0$ ，求得 $PMT=-25,754$

88

目标并进法举例（续）

解析 (2)

子女教育金目标 单位：元

$i=8\%$ ， $n=20$ ， $PV=0$ ， $FV=200,000$ ，求得 $PMT=-4,370$
子女教育目标每年应储蓄4,370元

解析 (3)

退休目标

$i=8\%$ ， $n=30$ ， $PV=0$ ， $FV=1,000,000$ ，求得 $PMT=-8,827$
退休目标每年应储蓄8,827元

解析 (4)

目前的净值70,000元，
 $i=8\%$ ， $n=30$ ， $PV=-70,000$ ， $FV=0$ ， $PMT=6,218$
可降低退休前应准备的现金流6,218元

89

目标并进法计算结果

	0-5年	5-20年	20-25年	25-30年	单位：元
购房目标	25,568	25,754	25,754	0	
子女教育金目标	4,370	4,370	0	0	
退休目标	8,827	8,827	8,827	8,827	
现有净值扣减	-6,218	-6,218	-6,218	-6,218	
当阶段合计	32,547	32,733	28,363	2,609	
与现有储蓄相比较	+2,547	+2,733	-1,637	-27,391	



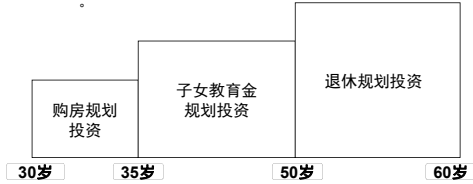
前20年需要额外的资金投入。
后10年会有结余，可以将其放入退休规划。

90

2.2.2 目标顺序法

目标顺序法

对多个理财目标逐个进行规划的方法，先将这些目标按照时间先后排序，同一时段将所有资源都用于一个理财目标，当该理财目标能实现后再将资源投入到下一目标中，直至实现客户的全部理财目标。

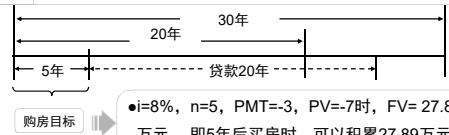


91

目标顺序法举例

题目

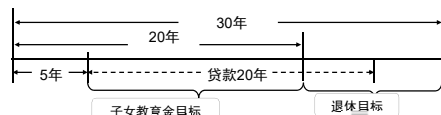
5年后购房目标终值50万元，20年后子女教育金目标终值20万元，计划30年后退休。报酬率8%，房贷利率4%，贷款期限20年，贷款七成，现有净值7万元，年储蓄3万元，按目标顺序法计算，在退休时能否准备100万元用于退休后的生活？



- $i=8\%$, $n=5$, $PMT=-3$, $PV=-7$ 时, $FV=27.89$ 万元，即5年后买房时，可以积累27.89万元。
- 首付 $50 \times 30\% = 15$ 万元。
- 剩余 $27.89 - 15 = 12.89$ 万元用在下一个目标上。

92

目标顺序法举例（续）



- 房贷每期还款： $n=20$, $i=4\%$, $PV=35 \rightarrow PMT=-2.5754$ 每年储蓄 $3 - 2.5754 = 0.4246$ 。
- 15年后： $n=15$, $i=8\%$, $PV=-12.89$, $PMT=-0.4246 \rightarrow FV=52.42$ 。
- $52.42 - 20 = 32.42$ 。
- 剩下32.42万元，可用在下一个目标上。

- 第21~25年（每期还房贷）： $n=5$, $i=8\%$, $PV=-32.42$, $PMT=-0.4246 \rightarrow FV=50.13$ 。
- 第26~30年（房贷已还清）： $n=5$, $i=8\%$, $PV=-50.13$, $PMT=-3 \rightarrow FV=91.26$ 。

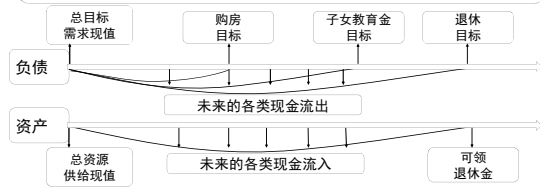
按照目标顺序法，计划退休时点无法准备出100万元资金用于退休后的生活。
思考：如何达成100万元的退休规划目标？

93

2.2.3 目标现值法

目标现值法

思路是以现在的时间当作基准点，把所有的理财目标现金流都折现到当前时点，计算出总目标需求现值；再将未来全部收入的现金流折现到当前时刻，计算出总的资源供给现值。当总供给大于或等于总需求时，理财目标可以顺利实现，否则理财目标难以全部按时实现。

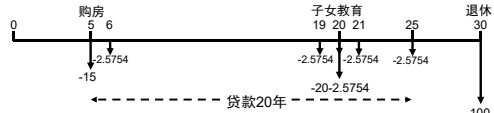


94

目标现值法举例

题目

5年后购房目标终值50万元，20年后子女教育金目标终值20万元，30年后退休金目标终值100万元，报酬率8%，房贷利率4%，贷款期限20年，贷款七成，现有净值7万元，年储蓄3万元，按目标现值法计算，可否完成所有目标？



解析

计算目标总需求

$CF_0=0$;
 $CF_1=0$, $N_1=4$;
 $CF_5=-15$, $N_5=1$; (准备15万的首付款即可)
 $CF_6=-2.5754$, $N_6=14$; (每期还款2.5754万元)
 $CF_7=-20-2.5754$, $N_7=1$;
 $CF_8=-2.5754$, $N_8=5$;
 $CF_9=0$, $N_9=4$;
 $CF_{30}=-100$, $N_{30}=1$, $i=8\% \rightarrow NPV=-41.65$

95

目标现值法举例

题目

5年后购房目标终值50万元，20年后子女教育金目标终值20万元，30年后退休金目标终值100万元，报酬率8%，房贷利率4%，贷款期限20年，贷款七成，现有净值7万元，年储蓄3万元，按目标现值法计算，可否完成所有目标？

解析

计算目标总供给

判定结果

$CF_0=7$;
 $CF_1=3$, $N_1=30$, $i=8\% \rightarrow NPV=40.77$

因目标总供给 < 目标总需求，因此无法完成所有目标。

96

2.2.4 三种方法的适用性



如果客户对理财目标的实现顺序有明确要求，那么应该采用目标顺序法。



如果客户同时考虑未来多个财务目标的实现，那么应该采用目标并进法。



如果客户权衡当前时点的目标总需求和资源总供给是否匹配，那么应该采用目标现值法。

97

2.3 全生涯资产负债表的运用

01

考虑未来收支状况的全生涯资产负债表

02

理财目标负债化

03

供需能力分析

04

供需缺口的调整

98

2.3.1 全生涯资产负债表相关概念

全生涯资产负债表

在当前资产负债表的基础上，考虑一生的收入与未来各年理财目标的折现值之后，所编制的资产负债表。

营生资产 | 家庭负担者在未来各年的收入的折现值

养生负债 | 家庭成员在未来各年理财目标的现值

实际资产 | 当前拥有的资产

实际负债 | 当前存在的负债

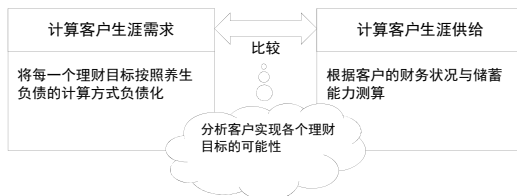
99

全生涯的资产负债表

一生的总资产	一生的负债+一生的净值
<div>营生资产 + 实际资产 一生总资产</div>	<div>养生负债 + 实际负债 一生总负债</div> <div>家计负债 退休负债 教育金负债 购房负债</div>
	一生净值 = 遗产或负担

100

2.3.2 理财目标负债化



101

理财目标负债化（续）

具体步骤

1. 确定各理财目标的实现年限与目标金额。
2. 计算各理财目标的未来现金流量的现值之和，即客户当前的生涯总需求金额。
3. 将目前的生息资产在各理财目标之间进行分配。各理财目标的现值减掉分配额，就是要用未来储蓄支付的部分。
4. 将未来的储蓄考虑投资报酬率计算现值，加上目前的生息资产，就是客户当前的生涯总供给金额。
5. 将生涯总需求金额与生涯总供给金额进行比较，就可以测算客户目前与未来的财务状况是否可以实现各项理财目标。
6. 若无法实现所有的理财目标，则需要通过调整目标金额、推迟目标实现年限，或者改变投资报酬率假设来实现生涯供需平衡。

102

2.3.3 供需能力分析示例

案例

客户李女士希望5年后全款购置价值50万元的房子，10年后一共需要子女教育金20万元，20年后一共需要退休金100万元，投资报酬率5%，现有资产10万元，工作期间支出6万元，年收入10万元，那么供需缺口有多大？

解析

计算
生涯总需求

① 工作期间的支出现值：
 $n=20, I=5\%, PMT=-6, FV=0$ ，期初年金，
计算得出 $PV_1=78.5$ 万元，即支出现值为78.5万元。
② 同理，可以计算出购房现值为39.2万元、教育金现值为12.3万元以及退休金现值为37.7万元。
因此，生涯总需求金额=78.5万元+39.2万元+12.3万元+37.7万元=167.7万元。

103

供需能力分析示例

解析

计算
生涯总供给

① 收入现值：
 $n=20, I=5\%, PMT=10, FV=0$ ，期末年金，
计算得出 $PV_2=-124.6$ 万元，即收入现值为124.6万元。
② 现有资产10万元。
因此，生涯总供给金额=124.6万元+10万元=134.6万元。

解析

供需缺口

总需求167.7万元-总供给134.6万元=供需缺口33.1万元。
使用金融计算器计算每年应增加收入：
 $n=20, I=5\%, PV=33.1, FV=0$ ，期末年金，计算得出 $PMT=-2.66$ 万元，
 $2.66\text{万元}/10\text{万元}=26.6\%$
因此，每年收入要达到12.66万元，即在原来的基础上增加26.6%才能弥补供需缺口。

思考：是否生涯总需求等于生涯总供给，就代表能实现各期的理财目标呢？

104

2.3.4 供需缺口的调整

生涯总需求金额



生涯总供给金额

当生涯总供给超过生涯总需求时存在供给剩余

供给剩余表示，目前的资产加上未来储蓄，可以实现未来各项理财目标，并且会留有遗产，做好遗产规划十分重要。

当生涯总供给低于生涯总需求时存在供给缺口

供给缺口表示，目前的财富加上未来储蓄，不足以实现未来所有的理财目标，并且会给予子女留下负担。此时，需要通过开源节流、提高投资报酬率或者降低理财目标的期望值等手段实现理财目标。

105

