# 理财规划论文范文作文优选9篇

来源：网络 作者：紫陌红颜 更新时间：2025-05-01

*理财规划论文范文作文 第一篇>【摘要】中国加入WTO后，金融领域的限制逐步放开，同业间竞争加剧，银行传统业务利润空间不断萎缩，市场对银行产品进行创新的要求日益迫切。在此背景下，个人理财业务以风险小、市场广阔、利润空间巨大等优势逐渐成为商业银...*

**理财规划论文范文作文 第一篇**

>【摘要】中国加入WTO后，金融领域的限制逐步放开，同业间竞争加剧，银行传统业务利润空间不断萎缩，市场对银行产品进行创新的要求日益迫切。在此背景下，个人理财业务以风险小、市场广阔、利润空间巨大等优势逐渐成为商业银行的新宠，成为银行零售业务发展的战略重点。目前，该项业务虽然已在我国如火如荼的发展起来，但是由于政策限制，专业人才匮乏，微机软件和数据库等技术平台的建立尚不完善，以及银行自身客户关系管理及营销策略的滞后，使该业务在我国离步入成熟还有很长的一段路要走。银行只有按照营销管理的思想，以差别服务为特色，以先进的计算机设备和软件为依托，由银行专家型复合人才根据客户需求，对各种个人金融产品进行有针对性的业务组合和创新，规划出适合客户的个性化的理财方案，满足中高层个人客户资产增值、保值及安全、方便的投资需求，才能真正成为市场的赢家。

>【关键词】理财个性化 专业人才

>一、银行个人理财业务在中国的发展

>二、银行发展个人理财业务的原因

1、市场潜力巨大，有待发掘。社会调查事务所公布的数据，在北京、上海、天津、广州的专项调查中，77%的被调查对象对理财服务感兴趣，41%的被调查者需要个人理财服务，88%的客户表示愿意接受银行推荐的个人理财建议和方案。由此可见，个人理财业务的市场潜力巨大。从局部来看，随着经济的发展，中国的高收入阶层崛起，财政部科研所课题组的一份研究报告表明10%的富裕家庭的财产占到了城市居民全部财产的45%，与此同时，城市居民金融资产出现了向高收入家庭集中的趋势，户均金融资产最多的20%家庭拥有城市居民家庭金融资产总值的比例目前约为。拥有50万元以上资产或现金的人约有三千万。这部分人已经或有可能成为银行的优质客户。这些客户不再满意初级阶段的理财方式，即:将储蓄产品进行功能扩展，将存贷款进行产品组合，通过结算工具帮助客户达到资产保值、增值的做法。他们迫切需要个人财务分析、产品组合建议，并希望得到及时获取财经资讯的服务。尽快设立理财中心，提供优质的满足客户综合理财需求的理财服务，银行才能稳定现有优质客户，挖掘潜在的优质客户。从而获得可观的利润。而且随着社会的进一步发展，将来高收入阶层都差不多是各个部门行业的高层和骨干，抓住这些客户对对公存款和贷款的营销必定会产生巨大的连动作用。

2、个人业务风险小、利润空间大。从发达国家银行发展的过程来看，商业银行发展到一定阶段，银行利润的增长点就会由存贷差转为中间业务收入。中间业务收入中占大头的就是个人理财业务。欧美国家的个人理财业务产生于上个世纪50、60年代，80、90年代发展趋向成熟。据统计，在西方国家，个人业务收入已占到银行总收入的30%以上。在过去的几年里，美国的银行业个人理财业务平均利润率高达35%，年平均盈利增长率约为12%15%。花旗银行自20世纪90年代以来业务总收入的40%来自个人理财业务。我国的发展趋势也与国外相同。近年来，随着利率的逐步放开，银行的存贷差利润不断缩水。另外，随着银行业的不断变革，特别是国有银行通过改革从计划走向市场，从垄断走向竞争，再到现在要对国有银行进行股份制改造，一方面直接导致各行纷纷树立“存款立行”的原则，悉数使出浑身解数来拉存款，竞争导致负债业务的营运成本大量提高，耗费了大量的人力物力;另一方面贷款等资产业务方面对优质客户争夺更加激烈，直接导致如去年各大行的贷款集中在一些垄断性的大集团行业，风险加大的同时信贷利率却不断偏低，显性成本和隐性成本都大大增加。于是在个人业务发展大环境不断改善的情况下，积极发展个人理财业务也是银行自身生存和发展的需要。

3、发展个人业务有利于金融创新。随着中国加入WTO，国内银行改革步伐加快，银行业的竞争势必愈演愈烈。而市场竞争者的不断加入，竞争手段的迅速更新，会使得金融产品的差异性日趋缩小。在这样的背景下，作为金融产品提供方的银行想在市场中站稳脚跟关键是要能够通过金融创新，向客户提供收益率高、风险小的产品，使民众切实感到有利可图。只有这样，才会有越来越多的人进入这个市场。而个人理财业务的发展过程充分体现了商业银行研究并不断挖掘市场需求，度身定制理财产品与方案，不断满足、引导、培养特定客户群体需求的功能。此外，个人理财还更多的体现银行服务差异性、价值性的特质。个人理财业务正是以这种特质顺应了金融创新的潮流，促进了金融创新。反过来，金融产品和服务的`不断创新又推动了银行个人理财业务的进一步发展。

>三、个人理财业务中存在的问题

1、分业体制限制理财业务的发展。真正的个人理财，如在美国，指的是银行不断调整存款、股票、基金、债券等投资组合，以使客户取得最好的回报，每个人只要将自己的财产规模、生活质量、预期目标和风险承受能力告诉银行，对方就能为你量身定制理财方案，还代理操作，同时跟踪、评估绩效，并不断修正。即使是对理财一窍不通的人，只要委托了银行进行操作，也能获得理想的回报。而在国内，由于目前实行分业经营，金融业内按产业分业，即将银行业、证券业、保险业和信托业分立为不同的金融产业和金融市场，由专门金融机构经营。因此，除了存贷业务外，银行现在只能代销基金公司、保险公司等的产品，实际上是不能代替客户来理财的。另外投资理财工具，包括期货、期权等避险工具的缺乏使理财的业务范围集中在四个方面:一是银行本身的业务品种，包括存贷款、外汇宝、信用卡等等;二是银行代销的金融产品，如保险、国债、开放式基金等;三是通过“银证通”等渠道，实现客户资金在银行及股市账户的流通;四是多种银行业务费用的减免，如个人贷款享受优惠利息、国际汇款免付手续费等。很明显，大多数产品只是为客户提供更加便利的理财渠道，客户若想实现资产增值大多还得靠自己。可以说，国内目前的个人理财离真正意义上的个人理财还相去甚远。可见分业体制限制了理财业务范围的拓展，使银行不能全面整合各种资源来为客户提供全方位的理财服务。

2、专业理财人才匮乏。理财师策划的方案比投资者自己做的方案收益更丰，这就是理财业的核心。而一个合格的理财师既要熟悉公司类业务，又要精通银行卡、银行结算、证券交易、保险、投资等零售业务，还必须具备丰富的专业经验和人生经历，这样才能准确地把握客户的资产状况和投资需求。但长期以来银行人员专业单一，一个对各项存款存期如何搭配非常精通的银行高手，可能对股票债券运作非常陌生，对期货常识知之甚少，更谈不上对保险公司推出的上千种险种进行熟悉了。另外，目前国内没有成熟的理财规划师培训体系，也没有完善的资格认证制度，理财规划培训比较混乱，导致理财规划行业鱼龙混杂，理财规划师水平亦参差不齐，此类人才奇缺。

**理财规划论文范文作文 第二篇**

>【摘要】：随着我国人均生活水平的提高，人民生活内容的丰富，投资理财慢慢进入到人们的生活之中，慢慢成为人们生活之中谈论的话题。而投资理财以前是只有一些金融专业人士才可以触及到的，现在中国的老百姓也开始涉及这方面。现在连退了休的大妈都开始对投资理财发生兴趣，关注基金理财，这可以说是中国人民思想觉悟和物质生活水平的提高。但是随着投资理财选择的繁多，人们对怎样投资理财有点手足无措。本文从个人投资理财的方式和原则方面入手，简略地谈论一下。

>【关键词】：个人投资理财；方式；原则

>1.个人投资理财渠道分析

现在人们的投资理财方式越来越多，所谓“当家容易，理财难”，所以选择合乎自己的理财方式很重要。而选择什么样的理财方式需要根据自己的情况来确定。下面简单介绍几种投资理财渠道。

低收益的个人投资理财

低收益的个人投资理财主要包括储蓄和债券。这两类的投资理财方式风险相对来说也比较小，其中，储蓄是广大百姓所采用的最普遍、最有信赖的投资理财方式。尽管现在老百姓生活水平已经有所提高，但是这仍然是广大百姓最值得信赖的和最有保障的理财方式。储蓄投资有安全保障，至少银行一般来讲不容易倒闭，即使要倒闭，国家也会尽力不让其倒闭的，有国家作后台；但是储蓄的利息太低，并且在到期日还要扣利息税，这就使回报很少，同时其利率不会随国家通货膨胀的变化而改变，在经济学中，储蓄实际利率等于储蓄名义利率减去国家通货膨胀率，当一国发生通货膨胀，通货膨胀率大于储蓄利率时，百姓从银行拿出的钱实际上更少了，因为它还没有在存进银行时的钱买东西买的多。

债券可以分为三种，有国债，企业债和金融债，其中，个人投资者可以从事的债券只有国债和企业债两种。国债，从字面上就可以理解到是国家以国家信誉作担保来向广大群众募集资金的一种债券，由于有国家作担保，国债的安全性很高，并且收益也要比储蓄的收益要大，不收取利息税。企业债券的利息收益比较高，但是要承担一定的信用风险，另外，还要缴纳一定的利息税[1]。

高收益的投资理财

高收益的投资理财方式可以大致分为三类：基金、信托，股票，收藏。其中，基金、信托理财的风险较高，需要从业人员拥有一定的专业知识与经验，否则会损失严重。一般基金、信托理财是由专业人员进行集中操作，通过一定的组合投资使收益最大化的同时降低投资风险，因此其收益也是不稳定的。而股票相对于基金、信托而言风险更高，是一种高风险投资，但是也伴随着高收益。对股票投资得当，盈利会相当丰富；但是投资不好则有损失的风险，甚至血本无归。股票投资对普通百姓来说如果没有一定的知识与技巧是相当危险的。股票投资需要对社会上的事件有很强的洞察力。但是对于收藏家而言，眼力更加重要。除此之外，对于收藏人员还有一定的要求，即收藏人员需要具备一定这方面的知识，可以善于去发现和辨别具有收藏价值的东西，但是一旦发现，收藏的收益性是非常高的，少则几倍的收益，多则上万倍的收益。同时收藏可以提高收藏者的生活情趣和生活品味，陶冶其生活性情。

低成本的投资理财渠道

低成本的投资理财渠道具体包括保险和彩票两类。保险对现在来说是一种消费，但是赢来的却是未来的一种保障；是将现在的钱拿到将来来用。买一份保险是对家人的关心，也是家人的一份保障。而彩票就其性质来说，彩票带有一定的娱乐性，它成本小，趣味性强。彩票的中奖是带有偶然性的，因为它中奖的几率几乎为零，但是它一旦中奖就可以令人在一夜之间暴富。所以对待彩票，广大群众应该带着娱乐的心态去参与。

>2.个人投资理财一般性原则探究

了解了投资理财的方式，下面我们对个人投资理财一般性原则进行简略谈论一下。

要具备投资的时间价值和机会成本意识

货币具有一定的时间价值和机会成本。由于货币的时间价值造就了货币的资本化，而资本是对货币预期的价值进行贴现，贴现的意思是把暂时不用的钱在将来某个时间里让给他人，从而得到一定的报酬；从机会成本的角度来理解，贴现是资金用于某一用途而没有用于其他用途，选择一种投资方式而放弃其他投资方式所带来的收益机会而应该被给予的报酬。作为投资者需要具备投资的时间价值和机会成本意识。

充分认识到投资不等于投机

个人进行投资需要充分认识到投资不等于投机。投资是个人通过购买资产，较长时间的占有资产从而达到资产增值的目的的行为。而投机则是短期内对资产的波动进行观察，通过迅速地买进和卖出来赢取价位差的一种行为。但是严格来讲投资与投机之间并没有严格的界限，并且这个界限也是很难确定的，因此市场上投资与投机总是并存的。当某资产的未来收益是可以大概地确定时，这就可以称之为投资。但是无论是投资者还是投机者都需要有一颗沉稳冷静的心，对投资资产进行调整，避免大的损失。

正确把握经济繁荣期的投资策略

投资需要对宏观经济的特点有一定的了解。在经济繁荣时期，市场上货物供不应求，生产的增加不能满足需求的增加，生产持续增加，生产要素也在急剧增长，成本和商品价格也会有所上升。随着经济的增长，国家为防止通货膨胀，会采取一定的宏观政策，比如提高贷款利率，紧缩银根，降低银行贷款额，限制企业的发展，致使整个经济发展速度放缓。在这时投资房地产等实物投资就可以使自己的资产保值甚至增值[2]。

>3.结语

总而言之，投资理财需要自己根据自己的具体情况来找到适合自己的投资理财之路，了解一些投资方式与具备一定的投资时间价值和机会成本意识，充分认识到投资不等于投机，经济繁荣时，适当减持存款、股票、债券，增加房地产等实物投资等的投资原则。但是一旦找到一定的投资理财之路，你将受益一生。

>参考文献：

[1]肖明辉.浅析个人投资理财[J].中国金融，20\_（9）.

[2]崔晓宇.浅识银行结构性理财产品[J].大众理财顾问，20\_（7）.

[3]柯静.略论家庭投资理财[J].时代金融，20\_（11）.

**理财规划论文范文作文 第三篇**

>摘要：随着中国经济的持续快速增长，证券市场不断扩大，金融机构推出的理财产品日益增多，人们也渴望了解更多相关方面的知识。本文针对现今理财过程中出现的一些误区进行总结并提出相关改进思路，通过合理的理财方式让自己的学习更有计划、生活更幸福。

>关键词：个人理财 货币 财富

理财是通过科学而合理的方法来获取财富，并通过对这些财富的正确使用以达到财富的增值。在“你不理财，财不理你”这句理财经典名言盛行下，人们的理财意识日益增强。但实际情况是，虽然意识到理财真的很重要，但是大部分人还是停留在更努力工作，争取更多的收入，把目光集中在收入这个层面。有人认为钱少而没有理财的必要，觉得只有闲适的有钱人才去做;高收入人群则借以工作压力大，其实对自我的钱财保障还有很多担忧和焦虑。这都会使财富因为经济不景气或通货膨胀等原因大大缩水。

>误区一：只有理财意识，没有行动表示

货币时间的价值体现在一定的条件下，投资收益的高低与时间的长短分不开。理财时间越长效果越明显，而不是钱越多理财效果越明显。比如：一个月扣100元买基金，从20岁存到60岁，是637800元;30岁存到60岁，是22万;40岁开始存是7万;50岁，2万。

钱生钱好比长跑冠军，这个投资规律告诉我们理财行动越早越好。

其实西方国家很早就注重对孩子进行理财教育。美国的孩子3岁起辨认硬币和纸币，10岁起学习储蓄，11-12岁时制定两周以上的开销计划，懂得并会使用银行业务中的术语，中学阶段开设了必修的理财技能课。由此可见，必须先树立一个观念，不论贫富，理财都是伴随人生的大事，早规划、早受益。

>误区二：理财的片面性认识

“理财就是买股票、买基金”这种观念是片面的，是财商失衡态的一个主要表现。银行存款、黄金、艺术品、不动产、股票、债券、基金、期货、衍生性金融商品以及其他有价证券等，都属于理财的工具，但他们还不是理财的全部。全面的理财应包括个人或家庭的现金规划、消费规划、教育规划、保险规划、投资规划、养老规划等内容。所以整个家庭理财中，要根据理财报告，合理安排家庭收入、支出，开源节流，在经济安全基础上适当负债加快财富积累，科学理财。

>误区三：从众心理

人们愿意尝试参与股市的重要原因，并非基于他们对证券市场的深入了解，而是因为股票投资在社会大众中较高的认知度和较高的预期收益。听说哪只基金或股票好，便倾囊投入;或者因为市场、波段操作的影响轻易放弃、改变产品，这些态度都是不可取的。

每个个人、家庭的理财阶段性目标、风险承受力等许多方面都是不同的，理财不能从众，应该根据自身的实际情况作个性化处理，所以在决策前应考虑自身风险的接受程度，当前阶段适合的产品，依据个人的爱好和特长进行投资，并且在理财过程中，逐步形成一套适合自己的多策略方法;投资者对本身不熟悉的商品应充分利用专家意见，做出最佳决策，坚持长期投资，让理财成为一种习惯。

>误区四：理财等于发财

风险与收益间的权衡在投资理财过程尤为重要，力求在财务安全的基础上实现财产持续稳定增长，与一夜暴富没有关系，一旦片面追求高收益忽视高风险，后果不堪设想。所以在这项充满风险的经济活动中，我们要踏踏实实做好规划，并通过如下建议避免一些无谓的风险。

1.勤奋好学

赌博输赢看运气，投资理财不然，如何选择理财品种，如何进行投资价值分析，如何有针对性地防范投资风险，凡事都不能不劳而获、坐享其成，只有坚持学习才能在理财的道路上有所收获。

2.避免不必要的重大支出

很多个人和家庭的财务困难是缺乏适当的计划和控制而造成的，如果支出决定过于任意，支出水平经常超出，财务状况会产生很大的负面影响。建议通过记账或编制简单的预算来控制这种风险。

3.实施投资组合策略分散投资风险

理财名言“不将鸡蛋放在同一篮子里”，即便预期有较高的收益，也不可存有侥幸心理，切记任何投资报酬与风险都是相对的。追求资金安全的投资者采取保守安全型投资组合模型;有较大风险承受能力，不满足稳定获取平均收益的投资者采取稳中求进投资组合模式;收入资金实力雄厚，没有后顾之忧的家庭采取冒险速进型。但一切高风险投资都需谨慎。

我们还可以通过购买保险转移风险，合适的保险产品同样会给我们的个人理财带来意想不到的帮助和收获。

个人理财在我国还是一个新兴领域，虽然各大金融机构出现了一批批理财师，推出相应品种繁多的理财产品，但这与大众个人理财的全方位服务的要求还相差甚远，加上理财师们所针对的大多数都是高端客户，收取相对较高的佣金，使个人理财的普及和推广受到一定的限制。随着个人理财需求的增加，相信更多的理财人都能够得到相关的指导。

>参考文献：

[1]王文胜.个人理财的定位与误区[J].现代商业银行.20\_.

[2]张旺军.投资理财――个人理财规划指南[M].科学出版社.20\_

[3]常烨.理财金点子[M].北京.机械工业出版社.20\_.

**理财规划论文范文作文 第四篇**

>一、国内寿险业个人理财规划服务的兴起背景

（一）需求方：客户理财需求日益增长

麦肯锡公司曾预计，20\_年中国个人金融理财服务市场的税前利润将达310亿美元，成为继美国、日本和德国之后极具潜力的国家。虽然这一预计显然高估了一些，但国内“理财热”的兴起却是显而易见的。分析表明，理财热的兴起至少有以下几点因素：

1.居民可支配收入不断增长，恩格尔系数下降加快。据国家xxx资料表明：1978—20\_年城镇居民人均可支配收入由1978年的元增加到20\_年的元，年均实际增长达到％。在居民可支配收入不断增长的同时，恩格尔系数下降加快。20\_年我国城镇居民家庭恩格尔系数为％，与1978年的％相比下降了个百分点。特别是1996年至20\_年，恩格尔系数下降速度明显加快，共计％，年均下降％。显而易见，人们的货币支付能力大大增强之后，在满足基本消费的同时，有了更多的资金满足其他方面的消费。

2.住房、医疗、教育、养老等体制改革激发了居民的理财需求。最近几年国家推出的货币分房化、教育产业化以及医疗和养老保险制度的改革，彻底改变了人们的生活和消费观念，也激发了居民理财的需求。也就是说，现在人们必须自己面对怎样实现家庭的购房计划、保障下一代受到良好的教育、保障自己的健康以及安享晚年等人生中的一系列重大问题。要解决这些问题，就必须要建立一套全面的、相互协调的家庭财务计划和投资计划，即我们常说的理财规划。

（二）供给方：应对市场竞争，提供增值服务

我国保险市场竞争加剧已经成为业界共识，而分红投资类保险品种，成为各公司最有力的竞争武器。近两年来，分红投资类保险品种，成为我国寿险业的高速增长的主力军。中国xxx最新统计显示，截止20\_年10月底，全国保险公司寿险业务保费收入为亿元，同比增长约70％。分红类保险等新产品成为新的增长点，20\_年上半年分红险保费收入达亿元，市场占有率％，同比增长％。国外成熟市场表明：无论是分红险还是投连险，该类非传统寿险都是未来保险市场上的主流产品，而该类产品的成功销售非常需要销售人员提供全面的理财规划服务，综合分析客户的风险偏好和资金状况等因素，将产品销售给能够承受投资风险，有理财观念和理财需求的客户，否则后患无穷，国外市场经验就是如此。

此外，在我国加入WTO后，外资保险机构全面进入国内市场，其参与竞争的重点主要就是提供理财服务等一系列中间业务，而在这方面，外资保险具有更雄厚的技术和人才优势。国内的保险公司要想保持或扩大自己的市场份额，就必须采取切实可行的措施，不断壮大自己的个人理财服务队伍，提供优质的个人理财规划服务。

（三）中介方：未来潜在的理财服务供给者

虽然我国新兴的保险中介机构数量和规模都在不断发展壮大，但是迄今为止，没有任何一家专业中介公司找到了长久稳定、附加值高的主营收入。据悉，多家保险中介机构都在积极策划提供专业的理财规划服务，以中介人的独特位置来彰现自己从事理财业务的独立性、专业性和客观性，以此作为公司发展的有效武器。

>二、国际上寿险业个人理财规划服务概况

（一）CFP服务理念对寿险业的影响

研究个人理财规划服务，就不能不研究CFP（CertifiedFinancialPlanner）。CFP是国际金融领域最权威和流行的理财规划职业资格，20\_年全美职业资格中排名第一。尽管CFP不是寿险专业从业证书，但是在国外，获得CFP证书的人中，有70％以上同时持有保险经纪人和证券经纪人资格证书，CFP天然地同寿险公司的产品和服务相联系。虽然寿险从业人员中CFP的总量有限，但CFP所倡导的“以客户需求为中心”全方位的理财服务理念却深入人心。国外的寿险公司，如友邦、纽约人寿等公司一直致力于理财规划服务的研究和开拓，并建立起了自己的个人理财规划服务队伍，为客户提供理财规划服务。

（二）亚太地区寿险业个人理财规划服务状况

在亚太地区，人们习惯称理财规划为“财务规划”。马来西亚、新加坡、韩国、日本等国都是国际CFP理事会成员，因此这几个国家的寿险业个人理财规划服务渐成规模，以财务顾问的身份为客户进行理财规划正成为新世纪寿险业务员的转型目标。在刚刚落幕的第六届亚太寿险大会上，理财规划的挑战与角色定位成为此次大会的主轴。马来西亚20\_年推出了“最佳建议规范”和“独立财务顾问”制度，要求寿险业务员必须收集客户充裕的资讯以后，才能提出适当的建议和寿险产品给客户。新加坡从1988年要求寿险业务员开始运用理财规划为客户进行资产分配，自20\_年7月1日开始，新加坡金融管理局规定所有寿险业务员在提呈建议书的同时，必须让客户知道自己赚取了多少佣金。佣金透明的目的在于让保险业务员像医生、律师般收取专业的服务费用，提高业务员的形象和地位。

>三、寿险业开展个人理财规划服务的内容及影响

（一）寿险业个人理财规划服务的基本内容

全面的个人理财规划涉及各类金融产品，但并不意味着某个理财规划师要提供从提出理财建议到完成具体投资操作全过程中的一站式服务。从成熟的欧美寿险个人理财市场服务看，个人理财规划服务首先是某位理财规划师提出“理财建议”，然后再寻找各专业领域的专家来具体实施理财规划方案。

从服务内容上看，寿险业理财规划服务主要包括：保险、投资、税务、退休、教育、遗产等六大方面。提供上述六方面的全部规划也称为全方位的理财规划。事实上，提供理财规划服务并不一定要求面对所有客户时都提供如此全面的规划，按照客户需求和寿险业务员的个人专业水平，也可以就某一个财务问题提供单一的解决方案（单方位财务规划），也可以主要提供保险、投资和税务方面的规划（多方位财务规划）。

从实施过程分析，CFP的标准执行程序共六步：第一、设定目标，目标必须有时间性、实际且明确；第二、收集客户资料；第三、分析个人财务状况，找出其长处和短处；第四、根据客户能力和理财目标，制订理财建议；第五、实行规划，因为行动最重要；第六、定期检查，因为理财规划是动态变化的。

从寿险业务员的角度看，其实可以将以上六步划分为两个主要阶段，从第一步到第四步为第一阶段，即提出规划建议阶段；后面两步为第二阶段，即理财建议的实施和绩效考核阶段。不同专业背景的业务员可以在两个阶段中扮演不同重要程度的角色，但是无论如何，在第一阶段，寿险业务员必须要为客户制定一套全面的`、互相协调的、可操作的理财建议，在这个阶段，寿险业务员就相当于客户的“军师”，要提出战略性的资产分配建议。并在该大前提下，为客户制定更具体的保险规划，同时推荐其他领域的专家来协助客户实施其全面的理财计划。

（二）寿险业推行个人理财规划服务的影响

从直接的产品推销转变为围绕客户需求来组织生产和销售，这个过程本身可以说是行销史上具有质变意义的一大步，寿险业推行个人理财规划服务具有划时代的意义，将对整个寿险业、寿险公司、代理人及中介机构以及寿险客户本身产生重要的影响并带来多赢结果。

1.对寿险业的影响。整个服务模式的转变有助于提升保险在公众心中的形象，提高公众的保险理财意识，避免少数不良代理人的行为影响到整个市场的健康发展。可以说，个人理财规划服务的推行，也是寿险业规范化、制度化、国际化的标志之一。

2.对寿险公司的影响。个人理财服务有助于开拓中高端客户市场。通过客户保险需求的深度挖掘，提高客户的口袋占有率，不仅可以给公司提供源源不断的业务收入，而且可以以客户需求为导向，开发出最令客户满意的新产品，占据市场先机。同时，要满足客户的综合理财服务需求势必引起寿险公司与银行、证券等跨行业金融企业的合作，通过客户资源共享，创造更多的主营业务及其他业务收入。尤其对具有综合性的金融集团背景的寿险公司更为有利。

3.对寿险代理人及中介机构的影响。实施理财规划服务，要求业务员具备较高的素质和专业水平。按照CFP的“4E”标准，实施理财规划服务必须要求从业人员在考试、教育、经验和职业道德四个方面达到较高水准，才可能满足客户的需求。因此，在寿险业推行理财规划服务，必然会推动业务员提高自己素质，转变自己的角色，重新规划自己的人生，朝CFP的最高职业资格迈进。如果能够出台强制性的法规，规定代理人销售保险产品必须提供全面的财务建议，则效果将会更加明显。另外，保险中介机构也有机会分到一杯羹，以提供理财咨询、培训和收取产品佣金找到立足之本。

4.对寿险客户的影响。毫无疑问，寿险客户也是真正的受益者，通过接受理财服务，他们可以明白自己的财务状况，明白自己究竟需不需要保险，需要多少保险以及需要什么样的保险；同时他们还可以明白自己的理财目标和生活目标是否合理，通过家庭资源的合理分配，以最经济的成本实现自己的综合理财计划，从而做到“明明白白消费，轻轻松松理财！”

>四、我国个人理财规划服务的缺陷和发展趋势

（一）目前国内寿险业个人理财规划服务的缺陷

1.个人理财规划服务市场尚处在初级阶段，有效的理财需求和供给都不充分。虽然国内个人理财规划服务需求日益显现，少数公司也进行了有益的尝试，但总体上讲理财市场尚处于初级阶段。初级阶段意味着理财服务市场本身并没有巨大的理财服务的主动性市场需求。虽然潜在需求很大，但现时的有效需求很少，普通的寿险业务员仍然可以用传统的产品推销式的方法获得客户。与此同时，理财服务的供给者也是风毛麟角，同时受制于代理人队伍总体素质低下等原因，所提供的理财服务层次较低。

2.个人理财规划服务资格认证体系尚未建立，市场影响力有限。由于个人理财规划服务资格认证体系尚未建立，虽然各保险公司可以选拔自己的精英业务员进行理财规划方面的培训，并尝试为客户提供个人理财服务，但由于没有系统的培训体系和专门统一的培训教材，也没有权威、中立和专业的个人理财规划服务资格认证证书，这些理财规划人员的理财规划技能和服务品质都难以获得市场的广泛认同，市场影响力有限。

3.现时金融产品的数量和品种不能完全满足个人理财规划服务的要求。虽然国内各项理财金融品种已经相继出现，但各领域的金融品种都相对初级，如股票市场不规范、银行产品简单、基金投资风格趋同、保险产品流行一阵风等，这些都制约着理财规划的制定和实施效果。

4.现行法律法规尚不健全。国内金融业分业经营的法律监管体系，个人税法的不完善，遗产继承等方面法律制度的空白，以及寿险行业理财规划服务的行业标准欠缺等，从制度的层面制约着综合个人理财规划服务的发展。

（二）国内寿险业个人理财规划服务的发展趋势

1.寿险业开展个人理财规划服务所需的法律法规正逐渐健全和完善。个人理财规划服务的良性发展需要一个相对健全的法制环境，由于“理财”的专业性、复杂性、可操作性和隐私性，需要银行、保险、证券、税务、遗产等方面法律法规的约束和保护，良好的制度环境是个人理财规划服务发展的前提条件。如同马来西亚和新加坡一样，实施财务规划服务的保险监管部门规章也有可能出台。

2.寿险业个人理财规划服务行业组织逐步建立和规范。随着第二届中美策划金融论坛日前在北京落下帷幕，国际上金融领域最权威和流行的个人理财规划（CFP）副业资格有望登陆中国大陆，CFP标准的引入将大大有利于保险业理财服务的开展。拥有权威认证，参照4E标准培养出的专职理财规划队伍，必然会提升理财规划师的职业影响，并刺激潜在的理财需求转化为显形需求。同时，保险业的理财规划行业协会在中国金融策划协会成立之后也有望诞生，行业的自律规范有可能逐步形成。

3.综合性个人金融服务公司的出现使一站式个人理财规划服务成为可能。随着我国第一家综合性金融集团中信金融控股集团的出现，金融业分业经营的模式重新引起了广泛的思考。从国外经验看，混业经营和综合金融服务集团的出现应该是国内金融业发展的必然趋势。就现况而言，无论是否混业经营，不可否认的是国内银证、银保、银基的合作已基本形成并在不断深入，在此基础上，寿险业务员可同时对客户推荐银行和证券等诸多产品，理财建议的具体实施将变得更简便易行。此外，专门培训寿险理财队伍，或提供全面理财建议、实施具体操作的综合性理财咨询中介机构可能出现。

4.投资分红类险种流行，个人理财规划服务层次提高。事实证明，两年来投资分红类险种的异军突起是我国寿险保费收入快速增长的主要力量。国外的历史同样证明，随着保险市场的发展，投资分红类品种将成为市场主流，客户将更清醒地面对投资收益和投资风险。随着人们理财需求层次的提升，寿险业理财规划服务的重点也会渐渐从最初的财务安全规划演变到更高级的侧重投资功能的规划，进而发展到关系客户终身的“生涯规划”。

**理财规划论文范文作文 第五篇**

>一、中国工商银行大理分行个人理财产品类型分析

中国工商银行是国内较早开展个人理财业务的一家国有商业银行。1998年，中国工商银行大理分行进行个人金融理财业务试点，并逐步发展形成“理财金账户”品牌，理财产品规模不断扩大，理财产品种不断增多。目前，工商银行大理分行的主要产品包括保本浮动收益型和非保本浮动收益型理财产品，如：“汇财通”、“珠联币合”、“稳得利”、“灵通快线”和“步步为赢”等。“汇财通”属于个人外汇理财产品，其操作和申购赎回与封闭式基金类似。以一系列与利率、汇率、信用、股票或商品等挂钩的结构性产品为载体，其投资期限比较短，理财币种以美元为主，预期年收益率为5%。“珠联币合”理财产品是的境内外市场结合投资型理财产品，个人可用人民币购买此类产品即可参与境内外市场投资，获取更高收益。“稳得利”是以高信用等级人民币债券（含国债、金融债、央行票据、其他债券等）的投资收益为保障，面向个人发行，到期支付本金和收益的低风险理财产品。工行还自行开发设计创新型理财产品——“灵通快线”以满足投资者现金管理需求。继“灵通快线”系列理财产品之后又推出“步步为赢”这一款收益递增、灵活期限、自主管理的创新型理财产品。“东方之珠”属于QDII产品，其预期最高年化收益率，是非保本浮动收益型，认购起点为8000美元，以1000美元为单位进行追加，银行可提前终止，客户不可赎回。主要投资于全球各国、企业及金融机构所发行的债券、票据及相关投资工具。

>二、中国工商银行大理分行主要个人理财产品发展趋势

工行发行的人民币理财产品数量众多，以下按照20\_—20\_年到期的理财产品数量和40%的抽样比率，根据随机数表共随机抽取638个样本，其中20\_年到期的样本473个，20\_年到期的样本93个，20\_年到期的样本72个。从对样本的分析情况来看，短期产品的平均预期收益率在逐年增加。因此，银行的发行比重也在增加。随着期限越长，平均预期收益率的增长水平逐渐下降。银行理财产品超短期化特征明显，超短期产品的预期收益有所上升，产品到期收益达标率有所下降。近三年来，工行大理分行发行3个月内的理财产品所占比重持续升高的同时预期收益持续上升，由20\_年的上升到20\_年的。然而，理财产品的到期收益达标率却在逐年下降。各种期限类型的理财产品收益达标率都呈下降趋势，其中4-6个月理财产品的收益达标率下降最多。近3年来，债券类和混合型理财产品占比有所上升，信贷类和其他理财产品所占比重下降。20\_年到期的理财产品债券类和混合类共占，票据类、打新股和类基金的发行量几乎为零。20\_年到期的理财产品中，债券类、信贷类和混合型产品的达标率相对较高，但与20\_年相比，各类理财产品的收益达标率普遍下降。

>三、工商银行大理分行个人理财业务存在问题分析

第一，个人理财业务单一，同质化现象严重近年来，大理分行虽然越来越注重针对不同类型客户的投资需求推陈出新。但国内银行的个人理财业务总体来说仍停留在初级阶段。截止20\_年一季度末工行已累计发行理财产品5859款，虽数量众多，但产品同质化现象严重。期限不超过3个月的超短期产品、债券类和混合类产品占发行总量的七成以上，非保本浮动收益类产品占到总发行量的。对大理分行来说，结构性理财、信托、票据等成本、风险相对较高的理财业务占比较高，而基金、保险、券商理财等业务收入较高的产品占比不足。这种情况导致了客户的高流动性，银行只能靠提高收益率来吸引客户，一旦遇到类似国际金融危机冲击时，理财产品容易产生巨大的亏损，进而带来系统性风险。

第三，销售中过分强调收益，风险提示不够投资和风险相对，投资理财产品可能面临市场风险、信用风险、流动性风险、信息传递及不可抗力等风险，而商业银行理财产品业务仍是粗放型发展，在实际业务开展过程中以销售业绩论成败。近年来，大理地区银行间的竞争日益激烈，市场监管和法律规范滞后导致行业无序竞争、我国金融市场不发达和个人信用体系的缺失使得客户适合度评估流于形式，给银行理财业务的稳健发展带来较大风险隐患。第四，银行缺乏复合型专业理财人员理财服务是一项综合金融服务，对相关服务人员的专业素质要求非常高。但是，目前工商银行大理分行的专业理财师数量尚未达到业务发展的要求，目前银行的理财队伍仍主要从前台柜员中选拔产生，显然难以应付综合理财服务的要求。高素质专业团队的缺乏制约着工商银行大理分行为客户提供全面的个性化金融理财服务。

第五，发展受地区市场经济环境制约个人理财业务也受制于地区的市场经济环境。大理地区的个人理财业务出现“发展理财产品为虚，固化储蓄为实”带来的过度价格竞争，加大投资风险。20\_年下半年到20\_年CPI高位运行，人民银行采取紧缩货币政策，同时银监会引入“存贷比”指标控制银行业风险，直接影响了贷款业务，加大商业银行存款压力，商业银行之间打起竞争存款战争。而发行理财产品是商业银行争取客户，固化储蓄的最有效手段之一，导致银行加大理财产品发行规模，以牺牲理财产品自身收益稳定客户和固化储蓄，使得投资者信用、流动性等风险加大。理财产品本身特性丢失，影响银行理财产品长期发展。

>四、中国工商银行大理分行个人理财业务发展策略

第一，加大理财产品的开发与创新根据工商银行大理分行理财产品的定位，建立科学、先进的个人理财产品研发体系。如可在总行、分行、支行分别组建高素质的专职产品研发和测试队伍，加快新产品开发速度；建立理财产品淘汰退出机制，及时将没有效益的老产品果断地淘汰出局；注重对个人理财产品的包装和宣传，提高产品的社会认知度；加强与基金、保险等其他金融机构的合作，共同推动金融业健康持续的发展。第二，建造高效营销体系利用大理州州地区经济平稳较快增长、城乡居民收入提高、企业和居民理财需求增长的时机改变目前落后的营销体系。从营销策略层面，在做好客户细分的基础上运用4PS理论实施产品组合策略；开展多种形式的宣传促销活动，大力拓展电子银行渠道。从风险控制层面，注意从客户适合度风险、信息传递风险和操作风险上加强风险控制措施，使得个人理财业务发展避免不必要的损失。第三，加强风险管理，重视持续发展严格遵守关于理财风险的相关规定，建立健全完善的事前事中事后信息披露制度。在营销过程中全面客观介绍理财产品收益水平及风险状况，并及时披露理财资金的管理及运作情况、投资组合及风险收益变化等重大信息；积极推进理财业务向综合性金融服务转变，确保理财业务的发展与自身的管理、投资、风险控制水平相适应；应对客户进行理财观念推广，引导客户学习健康理财方法。第四，大力培养核心理财人才一方面，建立全面的理财从业人员培训体系。通过培养高素质的专业人才改革劳动用工制度；建立市场化的用人机制，营造公平竞争的用人环境，优化人力资源配置。

另一方面，建立培训考核机制。实施以员工需求为主体、以业务发展为主线、以客户需求为导向的教育培训方式，狠抓产品功能培训，提升营销业务技能。第五，提升竞争实力，促进市场健康发展银行理财产品的竞争中自发形成的银行间的磨合、测算、风险评估机制，为利率市场化提供了一定程度上的准备。在理财产品开发中应依靠产品创新和市场细分而非通过扭曲价格占领市场，使利率真正反映资金成本，提高金融资源配置效率和政策调控效果；从银行内部采取有效措施对风险进行主动管理。逐步提高风险承受能力和风险管理水平，从根本上防范和化解个人理财业务风险，比如：设立独立的第三方机构对商业银行理财进行评价，设立维护理财产品的市场化定价机制，引导我国的商业银行个人理财市场长期、健康、稳固发展，改善金融市场，促进经济健康发展

**理财规划论文范文作文 第六篇**

>【摘要】

文章引入自然状态变量构造声誉模型，突出随机变量因素在评定和考核理财规划师绩效中的作用，分析声誉机制在完善理财规划师市场中的功能。对理财规划师建立如下约束机制：适当提高其货币收益，增加其放弃工作的机会成本。建立理财规划师市场、引入声誉机制、增加其声誉收益。观测自然状态变量，间接强化对理财规划师的监督。

>【关键词】

市场声誉 约束机制 理财规划师

>一、理财规划师的声誉模型建立

理财规划师声誉指理财规划师凭自身理财能力所赢得的外界对其综合反映，这种声誉表现为无形资产，它能为理财规划师带来即期或预期的超常规收益。理财规划师的声誉主要由其管理的个人理财产品的理财业绩所决定：

其中，h表示理财规划师才能，w代表努力程度，假定理财规划师才能与努力程度不相关，即Cov（h，w）=0。假定 ，表示理财规划师才能越高，理财产品效益就越好，声誉收益也就越高，即它们之间是正相关关系。假定>0表示理财规划师越努力，理财产品效益就越好，声誉收益也就越大。f（h，w）表示在其他情况确定的条件下，理财产品收益由理财规划师的能力和努力程度共同决定。因现代金融市场上的不确定性，商业银行发行和出售个人理财产品所募集资金，在金融市场上投资所得收益具有很大不确定性。投资收益受到多种不确定因素影响。引入外生变量?着，即：

其中，?着为除理财规划师才能和努力程度以外的所有不确定变量的总和，?着与w相比，?着具有不可控性，但可预测；w具有可激励性。（2）式表示理财规划师未来的声誉收益主要取决于理财规划师才能、工作努力程度和外生随机变量。

分别考虑对理财规划师有完善的激励约束制度的情况和有不完善的激励约束制度的情况。考虑完善的激励约束制度的情况，理财规划师的工作成果表示为：

>二、引入外生变量的理财规划师声誉模型

1、引入外生变量

以下主要是通过引入外部随机变量来探讨其对理财规划师市场声誉效应的影响。理财规划师作为理性经济人具有寻求自身声誉收益最大化的强烈动机，不仅是基于当前利益的考虑，更是长期利益动机使然。理财规划师追求的是个人收益最大化，即：

对个人理财产品而言，理财产品收益不仅取决于理财规划师才能、努力程度，还取决于外生随机变量?着。

一般情况下，商业银行可以通过各种形式和途径了解理财规划师才能、激励其行为，对外生的自然状态变量?着则不能很好把握，但并非不能观测，如通过对个人理财产品整体景气状况来推测理财收益多大程度归功于理财规划师自身因素，多大程度归因于外生随机变量，就可以对理财规划师进行客观评价。

假定?着是外生的随机变量且服从正态分布，即：

>三、结论

建立理财规划师的声誉模型分析声誉对理财规划师的约束机制。一般的声誉模型只考虑代理人的经营业绩水平，以此作为其预期收入高低的重要评定参考指标，但面对变幻莫测的市场环境、行业景气状况和政治周期等因素，仅以代理人过去或当前业绩为标准的声誉机制显然很难客观地反映代理人的真实水平，综合考虑自然状态变量在内的声誉机制，对推动理财规划师市场和金融产品创新的发展大有裨益。国有商业银行理财规划师的货币收入可以分为固定收入和风险收益。就目前而言，其固定收入部分相对于股份制商业银行和外资银行明显偏低，这也是大多数国有商业银行理财规划师抱怨其报酬过低的主要原因，但也为他们通过各种途径获取隐性收入（如不能被充分激励造成消极怠工）创造了条件。因此，有必要提高固定收入部分。至于风险收益的确定则主要取决于系数?琢，而?琢的确定取决于理财规划师的才能、努力程度及随机变量?着，所以?琢的大小与理财规划师的声誉具有相关性。要补偿国有商业银行理财规划师人力资本的消散，可以将提高其货币收益和建立理财规划师市场，引入声誉机制，增加其声誉收益相结合。理财规划师的声誉可以作为一种非物质激励因素。

综合对理财规划师市场声誉模型及约束与监督问题探讨，得出以下几点结论：第一，为了激励理财规划师在实现自身人生价值的同时，为银行创造一流业绩，可从两方面考虑，既可适当提高理财规划师的货币收益又可通过建立理财规划师市场，引入市场声誉机制，将声誉作为一种非物质激励因素，激励理财规划师提高努力程度以获得声誉收益。第二，商业银行管理者应该根据国家宏观经济走势、金融市场环境变化情况、其他银行的个人理财产品收益状况和发展趋势等外生变量因素的综合，并组织深入的内部调查，比较分析理财规划师的理财业绩，最后对理财规划师的工作绩效做出客观评价。

>【参考文献】

[1] 严建苗、万建军：国有企业间经理人市场的声誉机制分析[J]．数量经济技术经济研究，20xx（3）．

[2] 陈柏福、阳凯龙：存在道德风险的委托代理模型的激励监督问题[J]．河北科技师范学院学报，20xx（4）．

[3] Joel obel．Information ontrol n he rinciple―AgentProblem [J]．International conomic eview，1993（2）．

[4] Hurwicz Informationally Decentralized : McGuire C B，Radner R，eds. Decision and Organization[M].Amsterdam: North-Holland，1972.

**理财规划论文范文作文 第七篇**

论文摘要：我国高校的财商教育仅限于个别教育者的零散、自发的教育活动，缺乏机制保障，高校的财商教育应作为素质教育的一部分，纳入大学教育体系中，有利于改善大学生财务亚健康状态。财商教育关注理财观念的培养和技术性投资理财工具的运用，遵循以学生为中心，参与性，差异性的原则。

>论文关键词：财务健康;财商;理财

>一、大学生财务健康与财商

从健康校园的视角来看，大学的目的之一是营造一个健康校园环境，培养出健康的大学生。健康校园的构建体现在两个递进层次：第一个层次是校园环境的健康，即构筑健康和谐的人文环境和硬件设施，第二个层次是校园内的主体—学生的人格健康。人格健康即身体健康、心理健康及财务健康。硬件设施可以通过增大投资来改进，身体素质的健康可以通过锻炼来提高，心理健康可以通过外部的干预或疏导得到改善，而财务健康，特别是大学生财务健康状况是高等教育中所忽视的一个重要环节。身体健康、心理健康是工作和学习的前提，然而如果自身的财务问题处理不好，会直接影响人的身体和心理的健康程度。身体和心理的素质受着先天因素的影响，而且一旦出现问题，非常容易表现出来，而财务健康则完全是靠后天的培养和学习，大多数大学生都是靠父母的资助完成学业，财务健康出现问题，一般都是靠“家庭内部”消化，很难突现出危害，因而健康财务意识的培养也是现阶段教育最容易忽视的问题。

然而，大学生在经过“高考”的独木桥后，知识能力水平与财商能力脱节，比如说花钱随意，大手大脚，且盲目攀比、讲排场之风盛行，同时大学理财教育的缺失将导致走上工作岗位的年轻人由于理财技能不足，很多人理直气壮地成为“购物狂”、“月光族”、“啃老族”、“房奴”、“卡奴”。这些问题都反应了我国全面型素质教育在财商教育这一方面的严重不足。

财商是一个人认识金钱和驾驭金钱的能力，是一个人在财务方面的智力，是理财的智慧。它包括两方面的能力：一是正确认识金钱及金钱规律的能力;二是正确应用金钱及金钱规律的能力。财商不是孤立的，而是与人的其他智慧和能力密切相关的。财商是与智商、情商并列的现代社会能力三大不可或缺的素质。可以这样理解，智商反映人作为一般生物的生存能力;情商反映人作为社会生物的生存能力;而财商则是人作为经济人在经济社会中的生存能力。财商是一个人最需要的能力，也是最被人们忽略的能力。美国教育基金会会长夏保罗先生曾说过：一个人进入社会后，综合素质是最重要的。综合素质虽然包括很多内容，但首先表现为自信心，因此提高孩子的综合素质，关键在于帮他建立自信心。美国人有一个共识：在诸多成功中，赚钱最能培养人的成就感和自信心，所以必须从小教孩子理财，培养他们的财商。

然而中国的父母重视教育，更多重视的是知识教育，小的时候，关注会不会读唐诗三百首，会不会1-100以内的加减法，再大了些，则把孩子送到各式各样的旨在培养孩子的各项“显性”能力上，比如说，乐器、画画等艺术方面的才能，以及奥数、作文等考试知识方面的深化，而“财商”一直处于比较尴尬的局面，甚至很多家长认为，小朋友不需要懂得太多钱的教育，等他们长大，自己赚钱了，自然会懂得计划和管理。然而现实往往与想象的相反，这也就是为什么“月光族”、“卡奴”、“啃老族”等一批新名词所代表新的一类“财商”缺失的人的频频出现?

财商教育的重视，并不意味着赤裸裸的追求金钱。很多人虽然拥有很高的教育水平，却缺乏一些最基本的理财知识。因此大多数时候，我们不是缺少钱而是缺少一种观念。

>二、大学生的财务健康状况分析

大学生是一个特殊的群体，特殊性表现在，一从年龄上说，属于青年阶段，身体、思想各方面都逐渐成熟，已经具备了劳动能力。但是，由于进入高等院校继续学习，他们的大部分时间、精力用于学习，不可能进行全职的生产劳动，因而没有稳定的经济收入。然而他们却有着稳定的经济来源，即使收入并不宽绰的家庭也会尽力满足学生的消费需求。虽然收入具有依附性的特点，但收入的支配却有独立自主性。其次从收入来源看，家庭供给是大学生消费的主要经济来源。家庭收入越高，对学生的经济供给就越多。劳动所得是大学生消费的第二大来源，劳动形式有公司兼职、承接项目、学校里的勤工助学、家教等。高校奖学金为大学生消费的第三大来源。虽然大学生可以通过劳动所得和奖学金获得经济补助，但依靠家庭资助仍是大多数大学生经济来源的主要途径。

大学生的财务健康，是合理的对待收支，收支的三种状态，当收支或收=支未必是一种最佳状态。比如说，由于家庭环境好，每月父母给的生活费高达5000元，而其收支水平也仅仅是无节余，或少有节余的状态，这并不是财务健康的表现，因为固有的消费习惯一养成，当供给无法延续，或有意外中止时，那么，极有可能进入小于0的借贷状态。

大学生的财务健康，与一般成年人的财务健康指标应从不同角度来理解，毕竟大学生收入来源的局限而且大部分靠家庭供给，因此不应是仅仅看其财务比率，而更应分析其消费和理财习惯、方式及构成。如今的大学校园，相当一批学生不仅没有存款，反而每到月末都要靠借钱度日，虽然这其中有大学生没负担、家庭供给有保障的原因，但不良的消费习惯和没有合理的理财计划也是重要因素。虽然现在还没有一个统一衡量大学生财务健康的指标，但至少应包括以下方面。

(1)支出方面，有合理的支出计划和预算，理智地消费与购物，不贪便宜买不实用的东西，也不为“炫耀”进行奢侈消费，大学生的消费重在计划和实用。

(2)收入方面。当家庭供给一定的情况下，尽可能地创造多元化收入来源。一是努力学习，争取获得奖学金，另一方面学会兼职，据美国一份9所州立大学的调查显示，约有56%的大学生有较为稳定的兼职工作，曾经或打算兼职的同学超过90%。从经济投资学来说，兼职是一项不需要预付资本的纯增值方式，而且几乎没有什么风险性。找一份合适的兼职，会进一步扩充自己的财务本金。

(3)理财方面。了解和熟悉相关投资理财工具，树立自己投资理财意识。当拥有一定的资本金后，可以充分运用基金、股票、债券、黄金等理财产品进一步投资理财，为未来走向工作岗位打下坚实的理财基础，不至于工作后面对琳琅满目的投资产品束手无策，不知选择。

从实践运行中看，当前我国高校的财商教育仅限于个别教育者的零散、自发的教育活动，缺乏机制保障;财商教育的课程内容有待系统化、具体化，可操作性较强的行动方案有待细化。大学生消费及理财习惯的形成更多的通过观察学习，而不是如智力课程般的级级传授。这种影响一方面来自同学，上大学和以前上高中、小学不同，大部分时间都住在集体宿舍，这样，个人的消费方式和内容不得不受集体的影响。集体可使其成员产生归属感和认同感，并自觉地按集体规范和要求行动。个人在集体影响下最容易产生从众行为，在消费方面尤其不例外。许多大学生的消费内容和方式是受集体内大多数人影响的，这种随大流的现象，使大学生消费往往出现共同的趋向和特点。 另一方面，家庭教育父母的习惯则会影响大学生的消费理财取向。家庭溺爱在客观上助长了部分大学生非理性的消费行为，家长对子女的理财教育影响子女的消费观念。同时，家庭的经济条件和父母的消费观念直接影响子女的消费，父母的消费理念、行为习惯对子女有深远影响，如父母追求时尚、品牌，其子女也多会倾向于品牌消费。赵剑辉(20xx)认为家庭消费特色、消费习惯和消费观念会在日常消费行为中由上一辈潜移默化地传给子女。除家庭的消费习惯和观念之外，家庭对大学生经济的供给也是影响消费行为的重要方面。大学生的消费要求在家长那里得以无条件满足，是造成学生不健康消费的重要原因。由于缺乏财商的系统的教育，大学生的消费理财知识更多的是通过观察学习及模仿来达成，这就造成其消费理财模仿取向。大学生的财商教育，不是一个孤立的问题，它会影响到大学生的正确价值观、人生观的形成，关系到大学生的健康成长与发展。大学生是社会中的一个特殊的青年群体。因此，关注大学生的财商教育，引导大学生健康消费理财，对于促进大学生全面发展和社会进步有着十分重要的理论价值和实践意义。

>三、财商教育的建议

财商教育的目的和任务是向学生传授有关财务知识，理财原理、方法、技巧等财商方面的知识，以帮助学生树立起正确的金钱观、消费观和理财观，帮助学生培养正确的社会责任感，培养和提高学生的财商，以便学生将来利用财商解决实际问题。

1.财商教育的特点

和一般的学科教育不太一样，财商教育有其自身的特点：①生活的渗透性强，与生活息息相关，如何存钱，如何花钱都是属于财商教育范畴，具有很强的操作性;②理性和感性的结合，财商教育关注的是观念的培养和工具的选择，是消费理财的价值观念和技术性理财工具知识的融合，一方面需树立正确的财富价值观和消费观，在自己的经济承受能力之内进行适度消费，既反对超出自己经济承受能力的超前消费，也反对过于节俭的滞后消费，另一方面介绍与投资理财，训练财商有关的投资工具的灵活运用，如股票、投资基金、债券、房地产等。财商知识具有平行性的特点，递进层次感不强，不像其他的科学知识明显地呈现初级、中级、高级递进关系。

2.财商教育的原则

(1)学生为中心。财商教育中应以“学生为中心”，即以大学生为中心，所有的财商教育教学活动展开应围绕促进大学生主动和自主发展这一根本任务来组织，有利于激发学习动机，培养自律的学习者。要在学习过程中充分发挥学生的主动性，要能体现出学生的首创精神;要让学生有多种机会在不同的情境下去应用他们所学的知识;要让学生能根据自身行动的反馈信息来形成对客观事物的认识和解决实际问题的方案。

(2)参与性原则。财商教育过程中，学生作为财商教育的真正参与者，而不是被动的接受者、被灌输者，应结合个人背景和生活环境，真正参与到教学中来，这种参与应是一种全面，全过程的参与，不仅仅表现在外在行为上，更主要是建立在个人经验基础上的思维等参与，重视学生进行探究性学习。

(3)差异性原则。财商教育中，每个学生个体的家庭背景、经济收入来源及所处的环境，以及个体理解和认识能力都存在不同，关注个体已有经验的差异，为学生提供差异性的学习任务，才能够有效地激发学生的学习欲望和学习热情。

3.财商教育的内容

大学生财商教育的内容主要体现在两个方面：理财观念的培养和技术性投资理财工具的运用。

要想深刻理解财商知识，最好的办法是让学习者到现实世界的真实环境中去感受、去体验，而不是仅仅聆听别人关于这种经验的介绍和讲解。正如前文所述财商教育的一大特点在于生活渗透性强，因此财商提高的最有效方法是实践。但人们一般很少有机会去实践，因为实践需要金钱的投入。因此，财商教育可以通过一系列的情景和真实案例的模拟，如模拟沙盘、模拟股市、模拟房地产市场等，学生可以通过模拟的财经实践活动中，逐步完成财商的提高。

其次，在教学中就要注意对同一教学内容，要在不同的时间、不同的情境下，为不同的教学目的，用不同的方式加以呈现。财商教育不应仅仅局限于除了发挥主渠道作用的课堂教学，可通过专业课程渗透、举办专题讲座、开设选修课，组织实践专题活动，学生社团，校园文化建设等多种方式达到财商教育的一种随机进入的状态。

总之，高校的财商教育应作为素质教育的一部分，纳入大学教育体系中，有利于改善大学生财务亚健康状态，培养一种积极向上、自立自强、对周围环境敏锐洞察的习惯，提高其自制能力、自我管理能力并且让学生们终生收益。

**理财规划论文范文作文 第八篇**

1理财目标：

理财的重要性：

在资金有限与高消费之间的矛盾，需要我们要节省开支，这样我们的生活才能安稳的进行下去。开源节流固然重要，但理财更为重要。很大程度上一个人一生能累积多少钱，不是取决于他赚了多少钱，而是他如何理财。一生的财富主要是靠“以钱赚钱”累积起来的。 学会理财，有利于提高我们的生活水平。

个人理财的可行性

现在尚处于学生阶段，每月父母大概给1500元的费用，除了必要的伙食费外，剩下的可以看情况进行合理分配。而且我们没有财务上的负担，可以承受一定的风险。

个人理财的分配

学业投入→储蓄→投资基金股票等证券→必要消费

个人理财的目标

1.能够解决自己的伙食费用，减轻父母的经济负担。

2.能够给自己的兴趣爱好投入一定资金，得到更高的发展。

3.让储蓄和证券投入能得到更多的资金。

4.在校期间能够用自己赚的钱去自己想要去的地方旅行。

2 个人基本状况

个人收支情况

个人资产情况

1理财计划：

个人应急基金

有了钱才能理财，当务之急要做的事情就是聚财，可以采取“滚雪球”的方法。每个月将余钱存一年定期存款，一年下来，手中正好有12张存单。这样，不管哪个月急用钱都可取出当月到期的存款。如果不需要用钱，可将到期的存款连同利息及手头的余钱接着转存一年定期。这样“滚雪球”的存钱方法保证不会失去理财机会。在储蓄时，和银行约定进行自动存款。这样做，一方面，是避免了存款到期之后不及时转存造成逾期部分按活期计息的损失；另一方面，是存款到期后的不久，如果遇到利率下调，未约定自动转存的，再存时就要按下调的利率计息，而约定自动转存的，就能按下调前较高的利率计息。

潜力挖掘

目前还是在校大学生，高专业性的能力还不具备，有的只是热情、时间和精力，这时就要敢于吃苦，不要嫌活累就不干，在你自身价值未被社会所认可的时候就要从底层开始奋斗，可能会很累且挣的钱少，这是必须的过程，早点经历也是好的。

.合理投资

经过综合运用上述“开源、节流”的方法，经过一段时间的积累，将拥有一定的资产，此时理财的重点便要转向投资。根据自己的投资类型，将资产分为四份：投资基金、保险、定期储蓄和活期储蓄，风险投资、应急用钱皆兼顾到。

**理财规划论文范文作文 第九篇**

>【摘要】根据中国国家xxx颁布的历年CPI（居民消费指数）数据，中国近3年CPI数据为，20\_年，20\_年为，最新一期公布的20\_年的数据为。依据国际货币基金组织（IMF）预测中国未来通货膨胀率将保持在3%左右。国家权威部门和经济学家同时认为我国经济将进入一个温和增长期。

来自国家劳动和保障部的消息，为做实个人账户，从20\_年1月1日起，个人账户的规模统一由本人缴费工资的11%调整为8%，全部由个人缴费形成，单位缴费不再划入个人账户，而划入社会统筹。“11%变成8%”到底会对我们的养老金账户以及将来要领的养老金产生多大影响呢？

20\_年，国家体改办等8部委出台《关于城镇医药卫生工作体制改革的指导意见》，xxx等4部委推出《关于城镇医疗机构分类管理的实施意见》，把医疗机构分为营利性与非营利性。较大规模的“市场化”改革从此开始。政府负担减轻了，医疗服务质量得到改善，但医疗费用随之上涨，老百姓看病难、看病贵的问题却未能得到有效解决。

>【关键词】人生阶段、财富需求、理财建议

面对上述资料您做何感想？面对未来漫长的人生道路您又拥有多大的信心？未来十年乃至更长的时期，中国经济仍将保持高增长、高通胀，如何规划您的中长期投资理财计划，轻松面对未来所必须面临的养老、医疗、购房、教育等压力，这已经成为我们不得不思考的问题。

要想成功的投资理财，您就需要更细致地去考虑您的未来。只有弄清您一生中各个时期可能需要些什么，您才能够制订出一个有效的投资计划来帮助自己达成目标。

人生大致分为四个阶段，年轻时期、建立家庭、步入中年、退休养老，在不同的人生阶段，在收入、支出上差别也是极大的。

>一、年轻时期

刚结束学生生涯，开始职业旅程，这个时期最重要的莫过于是“独立”，而钱似乎永远不够花。对于手中的钱财，常会停留在学生时期有多少花多少、想买什么就买什么的阶段，甚至因为可以利用银行借贷，而随意扩张信用，造成负债累累、入不敷出的窘境。大学毕业前，花的是父母辛苦赚来的钱；毕业后情况完全发生了改变，要靠自己挣钱养活自己，只能在不超出收入的水平上进行消费。根据现有的经济实力，形成自己能承受的生活方式。年轻人必须在能够承受的基础上，做出合理的决策。不论是房屋、家具、汽车、衣着，还是娱乐，都要与现状吻合。必须考虑的是在收入范围内选择合理的生活方式、做出理性的决策，还是继续依靠父母支付账单；是享受不必要的高消费，还是理智、耐心地期待美好时刻的到来。

不如先学会记帐吧！把自己每个月的支出记录下来，然后制订一个符合自己收入状况的预算，坚持执行它，避免因为年轻而产生的冲动消费。适时的建立自己的应急备用金，货币基金会是一个比较理想的选择。

有了应急储备，接下来该是储蓄第一桶金了！未来您将面临购房、结婚的压力，凡事不能都靠父母，自己储备些，您会拥有更多更好的选择。开通定期定额基金会帮助您养成一个良好的储蓄习惯，由于短期内您就会面临购房、结婚压力，建议考虑债券类或平衡类基金，它会帮助您抵御风险，尽快累计财富。早日购房，拥有一项有价值的资产，买房其实是长期储蓄的一种方式，总有一天您会还清贷款，在此过程中，您不仅可以降低不必要的消费，更可以不付房租，在房产上未来您会得到很大的回报。

如果是单身，可能暂时不需要寿险。不过事故和疾病在任何年龄段都可能面临，所以聪明的做法可以考虑一些健康和残障险，消费性的保险会是一个更经济的选择。

>二、三十而立

经过五至七年的打拼，事业上已经小有成就，财富积累也经历了初步阶段。事业逐渐步入稳定，收入处于一个高速的增长期，同时家庭也逐步地开始完善起来。多数30岁的人已经步入了婚姻的殿堂，结婚早一点的，已经在策划为家庭添一个新成员，或者早已是“三口之家，其乐融融”了。在这个年龄段，消费和支出也渐渐地开始进入一个比较高峰的阶段。理财，自然也就格外重要。

财富巨子李嘉诚就非常重视30岁的理财。他在总结自己的理财经验时说过这样一段话:“20至30岁之间是努力赚钱和存钱的时候;30岁以后，投资理财的重要性逐渐提高。”

那么，在这个时候您同样需要一份备用金，另外也请为您的房屋贷款储备一份备用金，数额最好能满足您3－6月的总支出，储存的方式仍建议为货币基金。如果不是丁克族，那么该开始考虑为孩子储备教育基金了，尤其是准备今后送孩子出国念书的家庭。由于可投资的年限较长，不妨考虑放大些投资风险，定投股票或股票基金会是一个比较理想的选择。从长期来看，股票市场仍是收益最高的投资利器，而风险完全可以利用时间来冲淡。

在这个人生阶段，很多人不仅要抚养孩子，还要照顾老人。如果家人依赖您的收入而生活，您就该购买人寿保险以防不测，当然健康险和残障、失能险也是必须的，这时的保险该是一个长期的规划了。

>三、步入中年

事业、收入达到顶峰，而此时孩子的教育、上一辈的养老，种种支出也把你变成了一块“三夹板”。对于40岁左右的中年人而言，家庭正处于较为稳定的时期，事业步入丰收期。在这个时期内，家庭收入较高，有了一定的财富积累，并且能够较快地增长，同时家庭又面临着教育、养老等责任。

从财务角度来看，最重要的应当是自我养老的理财规划。社会保障能够提供的保障比较有限，按照常规的估算，国家社会大致能提供30%左右的养老保障，而为了建立您年老以后的财务尊严，每个人都需要靠自己积累的养老金来养老。生活的成本在提高，人均寿命在延长，养老金的需要往往会超出我们的想象，因此40岁时再不进行养老规划，您将会后悔终生。

您或许已经累计了一定的经验和金钱，有足够的知识来进行更积极的投资，以便资本增长的更快些。或许您该建立一个投资组合，不妨用试试这个公式，100减去您的年龄，用这个数的百分比投资于风险类资产，随着年龄的上升，逐步降低风险资产的比例，适时的往低风险的债券类资产转移。如果有能力或许再投资一套房子出租，它会更好的帮助你抵御通货膨胀，建立更完善的养老基金组合。

处于这个阶段，您的人寿健康保险可能更贵了，但是为了您的家庭，请合理规划您的保障。

>四、过了六十

开始收获果实，日常支出可能下降，其他费用（如医疗等）却会上升。有的人可能在高龄时仍有可观的收入，但大多数人会在适当的时候停止工作。退休之后您的花费多半会减少，但收入同样也会减少。如果您自己的收入和来自家人的赡养已足够让你生活，那么可以把投资的目标放在财产的增长上。不过，多数人总会需要从原有的资产中取出钱来，以贴补生活。和从前相比，保护您的资产不受损失已成为一项更重要的任务了。

现在带来定期收入的理财工具越来越丰富，之前您购买的养老保险可以为您受益，债券、债券基金、结构存款、低风险的信托产品都会是一个比较理想的组合。总的来说，加强对财产的保护，把风险降到最低，将是最为明智的决定。按使用时间的远近，购入不同到期年限的债券，哑铃式的债券期限组合，将会是更为理想的选择。

如果您的健康状况还不错，又在多年前买下保单，您现在可能还不难支付上涨的保单；那么也请准备些应急医疗基金，应付突发状况，还是必须的；如果可能的话，保持一张年轻时使用的信用卡，将会是一道有利的护身符。随时您也可能告别您的亲人，为了不给您的家人造成任何烦恼，不妨建立一份遗嘱，让后人感受一份您对他们的关怀。

人生就是这样一个轮回，每个人的幸福都是如此的重复，如何轻松面对这些问题？如何做的更好？也可参考一下如下的财富建议。

一、尽早投资

您可以三十岁建立教育基金，也可以四十岁建立养老基金，但是您是否知道晚7年出发，可能要追一辈子？

投资要获利，一定要先行。就象两个参加等距离竞走的人，提早出发的，就可以轻松散步，留待后来出发的人辛苦追赶，这就是提早投资的好处。

假如您20岁起就每月定期定额投资500元买基金，假设平均年报酬率为10%，投资7年就不再扣款，然后让本金与获利一路成长，到了60岁要退休时，本利和已达162万元；而假如您26岁才开始投资，同样每月500元，10%的年报酬率，整整花了33年持续扣款，到60岁才累积到154万！相比之下，早投资是不是更轻松？

另一方面，投资一旦开始，就千万别停下来。时间越长，投资的效益就会越显著。假设您26岁都没有停止投资，而是继续坚持每月投资500元，那么，到了60岁，累积的财富将是316万，几乎是2倍的收益！时间是世界上最大的魔法师，它对投资结果的改变是惊人的。

二、长期投资（定期定额）

每个月给您100元，能用来做什么？下一次馆子？买一双皮鞋？100元就花得差不多了吧。您有没有想过，每月省下这100元，您也有可能成为百万富翁呢？

如果每个月定期将100元固定地投资于某个基金（即定期定额计划），那么，如果在基金年平均收益率达到15%的情况下，坚持35年后，您所对应获得的投资收益绝对额就将达到147万。

过去，银行的“零存整取”曾经是普通百姓最青睐的一种储蓄工具。每个月定期去银行把自己工资的一部分存起来，过上几年会发现自己还是小有积蓄。如今，零存整取收益率太低，渐渐失去了吸引力，但是，如果我们把每个月去储蓄一笔钱的习惯换作投资一笔钱呢？结果会发生惊人的改变！这是什么缘故？

由于资金的时间价值以及复利的作用，投资金额的累计效应非常明显。每月的一笔小额投资，积少成多，小钱也能变大钱。很少有人能够意识到，习惯的影响力竟如此之大，一个好的习惯，可能带给您意想不到的惊喜，甚至会改变您的一生。

更何况，定期投资回避了入场时点的选择，对于大多数无法精确掌握进场时点的投资者而言，是一项既简单而又有效的中长期投资方法。

三、组合投资（资产配置）

俗语说：“别把鸡蛋放在同一个篮子里”，这虽然是老生常谈，但从风险管理的角度来看，分散投资却是一种经得起时间考验的策略。

如果您只买了1只股票，一旦选错，赔个精光；但您如果买的是20只股票，不太可能每只股票都涨停，但也不太可能每只都大跌，所谓“东方不亮西方亮”，在涨跌互相抵消之后，结果可能是小赚或小赔。显然，全部的钱投资在1只股票上的风险，比分散投资在20只股票上的风险要高得多。

除了在一种资产类别中进行分散投资以外，您还可在不同的资产种类中选择多种投资方向，如股票、债券、现金和银行存款等。选择风险收益特征不同的投资品种构建组合，您可以兼顾风险与回报。例如，一个股票占40%、国债占40%、定期存款占20%的投资组合，1996年至20\_年间的平均年回报率为，高于100%投资于定期存款的组合；同时，其标准差（衡量回报率的波动程度）却远远小于100%投资于股票的组合。

四、优质投资（相信专家）

基金将会是个人长期投资理财过程中，一个非常好的帮手。门槛低，通常最低的定期定额计划只要100元至300元每月。而从中国开放式基金诞生的20\_年至20\_年，中国的股票型基金连续5年跑赢了大盘，基金经理的专业投资管理能力得到了有力的证明。站在投资专家的肩膀上，您有机会赚得更多。

选股票呢？每天博傻于硝烟弥漫的股市战场，您是否会感到彷徨？您又是否感到无奈？买什么套什么！恐怕是大多数人心中永远的痛。何不考虑些大蓝筹股票长期持有，股市是经济的晴雨表，而优质大盘蓝筹绝对代表中国经济的未来。

以上只是几个个人中长期理财的小建议，其实我们大家可以做的更好。这篇论文，主要就是阐述个人中长期投资理财过程中所面临的各种需求，各种问题，以及各种合理的规划手段。

每个人都会有自己的财务状况，每个人都会面临不同的理财需求，尽早规划，长期投资、合理组合您会拥有更幸福的明天！

>参考资料：

1、xxx国家xxx：《全国年度统计公报》20\_年、20\_年、20\_年。

2、（英)利奥高夫：《花旗银行引领您构筑个人财富》，20\_年10月出版。

3、晨星中国：《开放式基金评级系统》

4、汇丰晋信基金管理有限公司：《十大投资金律》

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！