

项目一

理财规划的基础工作

学习目标

1. 熟悉理财规划的内容,掌握理财规划的流程。
2. 理解货币时间价值的概念、产生原因和表现形式。
3. 理解终值、现值和年金及其相互关系。
4. 掌握终值、现值和年金的计算与运用。
5. 掌握理财目标评价方法。



案例

资料如表 1-1 和表 1-2 所示。

表 1-1 美国有理财规划和无理财规划家庭财务差异

%

家庭类型 生活感受	低收入家庭		中等收入家庭		中上收入家庭	
	有理财规划	无理财规划	有理财规划	无理财规划	有理财规划	无理财规划
生活安逸	15	7	21	20	40	38
管钱有方	85	68	88	79	88	83
理财有道	28	12	28	22	38	28
不欠卡债	28	14	38	20	39	38
投资有钱	6	<1	14	5	29	11
能攒下钱	14	9	34	13	54	24
应急不愁	15	5	26	12	28	20

表 1-2 美国不同收入家庭有全面理财规划和无全面理财规划财务差异

%

家庭类型 家庭财务	低收入家庭		中等收入家庭		中上收入家庭	
	有全面理财规划	无理财规划	有全面理财规划	无理财规划	有全面理财规划	无理财规划
有 10 个月应急钱	30	5	33	17	40	20
有退休积蓄	70	31	81	77	94	88
可攒下收入的 10%	21	10	22	27	57	39
有 10 万美元以上的投资	13	<1	20	7	37	19
不拖欠信用卡债务	41	16	46	26	45	36

从表 1-1 和表 1-2 可以清楚地看出,在美国,有理财规划的家庭在生活安逸、管钱有方、理财有道、不欠卡债、投资有钱、能攒下钱和应急不愁方面都明显好于没有理财规划的家庭,而且有全面理财规划的家庭在有 10 个月应急钱、有退休积蓄、可攒下收入的 10%、有 10 万美元以上的投资和不拖欠信用卡债务方面又明显好于没有全面理财规划的家庭。由此可知,理财规划对改善家庭财务状况确实能够起到积极的正面作用。对个人或家庭来说,要进行理财规划,首先应该了解理财规划的基础工作。

任务 1.1 理财规划的内容和流程

1.1.1 理财规划的内容

个人理财作为一项金融服务业,在 20 世纪 30 年代产生于美国,70 年代得到大发展,成为一个稳定的金融服务行业。

1. 理财规划的概念

个人理财,又称为理财规划、理财策划和个人财务策划等,是一种金融服务,是指由专业的理财人员分析客户的生活、财务状况,帮助客户制定出合理的理财方案,使客户更好地规避风险和获得利润。

2005 年中国银行业监督管理委员会颁布的《商业银行个人理财业务管理暂行办法》中指出:“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活动。”

“商业银行个人理财业务按照管理运作方式不同,分为理财顾问服务和综合理财服务。

理财顾问服务,是指商业银行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。

在理财顾问服务活动中,客户根据商业银行提供的理财顾问服务管理和运用资金,并承担由此产生的收益和风险。

综合理财服务,是指商业银行在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。

在综合理财服务活动中,客户授权银行代表客户按照合同约定的投资方向和方式,进行投资和资产管理,投资收益与风险由客户或客户与银行按照约定方式承担。”^①

美国理财师资格鉴定委员会称个人理财是“制定合理利用财务资源实现个人人生目标的程序”。而国际理财协会则将个人理财定义为:“理财策划是理财师通过收集整理顾客的收入、资产、负债等数据,倾听顾客的希望、要求、目标等,在专家的协助下为顾客进行

^① 《商业银行个人理财业务管理暂行办法》中国银行业监督管理委员会令[2005 年]第 2 号,2005 年 9 月 24 日。

储蓄策划、投资策划、保险策划、税收策划、财产事业继承策划、经营策略等生活设计方案,并为顾客进行具体的实施提供合理的建议。”

改革开放以来,随着我国经济的快速增长,城乡居民收入稳步提高,家庭财产随之增加,对个人理财服务的需求日益增长。从20世纪90年代开始,我国部分金融机构逐步推出个人理财业务。目前,在我国开展个人理财业务的有商业银行、证券公司、保险公司、信托公司等银行和非银行金融机构。

国际上,一般将商业银行的个人理财业务理解为:“由专业理财人员通过明确个人客户的财务目标,分析客户的生活及其财务现状,进而帮助客户制定出可以实现财务目标的方案或建议的一种综合金融服务。”由此看出,商业银行等金融机构提供的个人理财服务是具有不同层次的、有很强针对性的个性化的全方位的综合理财金融服务。

按照国际惯例,商业银行将个人理财市场细分为四种类型。

第一类:大众银行(mass banking)。低端个人理财业务市场,主要是为个人金融资产在10万美元以下的客户提供个人理财服务。

第二类:富裕的银行(affluent banking)。中端个人理财业务市场,主要是为个人金融资产在10万美元以上100万美元以下的客户提供个人理财服务。

第三类:私人银行(private banking)。高端个人理财业务市场,主要是由专职金融理财师或财产管理顾问为个人金融资产在100万美元以上的富有阶层,提供一对一的、量身定做的高度个性化的财产投资和管理服务。服务范围涉及资产管理、收藏、拍卖、信托、投资、纳税及遗产安排等诸多方面。

第四类:家庭办公室(family office)。顶端个人理财业务市场,主要是由具有很强专属性的一组业内顶级水平的财富管理团队专门为个人或家庭金融资产在1.5亿美元以上的极少数超级富豪提供全面的家族资产管理金融服务。家庭办公室个人理财业务有很好的连续性,与客户的业务合作关系比较固定,往往能延续几代人。

2. 理财规划的内容

个人理财规划是理财规划师针对客户的理财目标,通过分析客户的财务状况,帮助客户制定出合理的理财规划方案,实现生活目标的一个过程。其内容主要有个人或家庭财务管理、个人投资规划、个人住房规划、个人教育规划、个人保险规划、个人退休规划、个人纳税规划和个人遗产规划等。以下就这些方面进行简要介绍。

1) 个人或家庭财务管理

个人或家庭财务管理既是理财规划最基础的工作,又是理财规划最基本的内容。个人或家庭财务管理主要是收集客户一定时期内收入和支出的项目和金额,并加以整理,在此基础上编制客户个人或家庭的现金流量表;收集客户一定时点资产和负债的项目和金额,并加以整理,在此基础上编制客户个人或家庭的资产负债表;通过分析客户的现金流量表和资产负债表、分析客户的财务状况,找出客户财务状况中存在的问题,并提出解决这些问题的意见和建议。

2) 个人投资规划

个人投资规划主要是理财规划师帮助客户制订储蓄与投资计划,通过比较分析各种

投资工具的收益风险特征,客户自己的投资目标、风险承受能力和风险偏好,建立合理有效的投资资产组合和核心资产配置,获得最佳的投资效果。

3) 个人住房规划

个人住房规划是理财规划师帮助客户进行租房与购房决策,现在买房、几年后买房以及换房的规划,帮助客户计划怎样通过储蓄和投资筹集购房所需的首付款和偿还贷款本息,以及贷款成数和年限以及贷款本息偿还方式的选择。

4) 个人教育规划

个人教育规划是理财规划师帮助客户进行子女教育金筹集的规划。这样规划主要是通过分析了解客户对其子女的教育目标和目前的年龄、当前的教育费用,在考虑未来一定时期内通货膨胀因素的前提下,估算客户为其子女达成教育目标所需的费用,进而计算客户为达成既定的教育目标的教育金缺口,以及怎样通过储蓄和投资弥补教育金的缺口。

5) 个人保险规划

个人保险规划是理财规划师帮助客户分析客户个人或家庭人身和财产可能遭遇的各种风险及其影响或危害,分析客户保险需求,帮助客户选择合适的保险品种、期限及保险金额,选择合适的保险公司进行投保,以避免风险发生时给个人或家庭生活带来冲击,系统考虑如何管理风险,让个人及家庭尽可能获得最大的安全保障,从而提高客户的生活质量。

6) 个人退休规划

个人退休规划是理财规划师帮助客户在退休后享有自立、尊严、高品质的退休生活而做的财务规划。它通过分析了解客户当前的年龄、退休时间、退休后的生活水平以及预期余寿,估算退休后的支出或生活需求,并估算退休后的收入,进一步估算退休金缺口,制定退休规划,通过储蓄投资或保险筹集资金以弥补退休金缺口,满足退休后漫长生活的支出需求,做到老有所养、老有所终,既减轻子女和社会的负担,又保证自己的生活品质,抵御通货膨胀的影响,显著提高个人的净财富。

7) 个人纳税规划

个人纳税规划是理财规划师帮助客户在纳税行为发生之前,在不违反法律、法规的前提下,通过分析客户个人或家庭的生产经营或投资行业和收入状况,对涉税事项进行事先安排,以达到少缴税和递延纳税的目的。

8) 个人遗产规划

个人遗产规划是理财规划师帮助客户分析了解我国遗产税制度的内容、遗产规划的各种有效工具,计算和评估客户的遗产价值,确定遗产规划目标,制订遗产计划,高效率地管理遗产,保证今后将遗产顺利地转移到受益人的手中。

个人理财的基本目的是实现人生目标中的经济目标,同时降低人们对于未来财务状况的焦虑。个人理财的核心是根据理财者的财务状况与风险偏好来实现客户的需求与目标。

俗话说,“你不理财,财不理你”。人们可以通过个人理财规划制定合适的理财目标,制订行之有效的理财计划,最大限度地利用有限的财务资源,兼顾当前消费和长远消费、

消费与储蓄、消费与投资的关系,通过建立合理的投资组合和核心资产配置,取得最大的投资回报,获得最大的生活享受。

个人理财对一个人或家庭来讲,既是相伴终生的事业,也是关系个人或家庭终身幸福的事业,来不得半点疏忽和马虎,必须孜孜以求。

1.1.2 理财规划的流程

理财规划强调标准程序,这对于个人理财规划师在严格遵循职业道德和职业操守的基础上规范执业、保证服务质量、为客户提供切实可行的综合理财计划具有十分重要的意义。

理财规划的基本程序,即理财规划业务流程,包括以下六个步骤。

1. 建立客户关系

1) 客户关系的建立

理财规划师为客户进行理财规划,要提供一个切合客户实际的高水平的理财规划,就必须充分掌握客户信息、全面了解客户的财务状况、详尽细致地分析客户的财务状况。因此,建立客户关系是理财规划师为客户进行理财规划的首要步骤。

建立客户关系有多种方式,通过与客户面谈、电话交谈、网络联系、通信联系等,都能与客户进行有效沟通,其中与客户面谈是最直接、最重要、最行之有效也是必不可少的与客户进行沟通的方式,在此基础上就能建立起良好的客户关系。基于此,下面主要就与客户面谈建立客户关系进行介绍。

俗话说,良好的开端是成功的一半。社会心理学研究证实,第一印象极其重要,具有首因效应,在总体印象形成上最初获得的信息比后来获得的信息影响更大。而且最初印象有着高度的稳定性,后继信息甚至不能使其发生根本的改变。最初印象对于后面获得的信息的解释有明显的定向作用。也就是说,人们总是以他们对某一个人的第一印象为背景框架,去理解他们后来获得的有关此人的信息。

在商务交往活动中,给刚认识的人第一印象是非常重要的,因为良好的第一印象会给对方带来好感,从而决定是否愿意深入接触。

人际交往的开端——第一印象,同样会决定一个人的交往“命运”。第一印象的好坏往往决定交往的成败,成语“先入为主”就是对第一印象所起作用的最好概括。要好好装扮自己,因为第一印象是没办法重来一次的。因而理财规划师在第一次与客户见面时应予以高度重视。

由于初次面谈极其重要,因而理财规划师应做好充分的准备。理财规划师在初次面谈之前,应就以下几个方面做好准备。

- (1) 明确与客户面谈的目的,确定谈话的主要内容;
- (2) 准备好所有关于自己及过去客户评价等背景资料;
- (3) 选择适当的面谈时间和地点;
- (4) 确认客户有无财务决定权,是否清楚自身的财务状况;
- (5) 告知客户需要提供的个人资料。

理财规划师应该通过初次面谈向客户解释个人理财规划的作用、目标和风险,初步了解和判断客户的财务目标、投资偏好、风险偏好和风险承受能力以及其他有关信息。

有人说,细节决定成败。在不了解和熟悉的时候,特别是在初次见面的时候,客户主要是通过理财规划师的衣着、语言、行为和会面的地点等细节来据以判断理财规划师的形象。因此,理财规划师在与客户会面时要极其注重这些细节,根据客户的偏好来安排会面和谈话,展现自己良好的职业化形象,以提高客户的信任度和与客户合作的可能性和机会。一般来说,具有职业化形象的理财规划师容易获得客户的信任。客户都会将自己的理财规划交给具有丰富的专业经验和严格的职业操守的良好的职业化形象的理财规划师。

为了让客户切身感受到理财规划师是真正关心自己、站在自己的立场看待问题,而不是推销产品或收取佣金,在与客户会面的过程中,理财规划师应注意为客户提供一个温馨、轻松愉快的谈话氛围,倾听客户的想法,使客户有更多发表其意见的机会。

为了保证在适当的时间内获取所需要的信息,进入正式谈话环节后,理财规划师应及时将话题转到与个人理财规划有关的内容上来。理财规划师可以通过问卷调查表和直接提问等方式来获得客户的有关信息。通过适当地有针对性地直接向客户提问,既可以获得准确而全面的信息,还能增进与客户的感情,提高合作的概率。

通过初步交谈,在初步了解了客户的咨询目的、基本信息、投资偏好和财务目标并达成初步共识后,理财规划师就可以结束与客户的初次谈话了。

如果客户有意请理财规划师为其进行理财规划,理财规划师就可以让客户填写理财建议要求书,以及相关表格。

2) 理财规划师应该向客户说明的信息

本着诚信的原则,在理财规划过程中,理财规划师有义务向客户介绍有关理财的基本知识和当前的经济背景,以便客户了解理财的作用和风险。理财规划师应该向客户披露的信息主要有:理财规划师的行业经验和资格、理财规划师团队的人员组成、理财规划服务的收费标准和计算方式、理财规划后续服务和评估等。

2. 收集客户数据,分析客户理财目标或期望

1) 收集和整理客户信息资料

全面而准确的财务信息,是理财规划师了解和分析客户的财务状况、确定合理的财务目标,进而提出切实可行的理财方案所不可缺少的条件。因而,理财规划师在收集信息的过程中应该使客户明白准确、可靠而完整的财务信息的重要性。

理财规划师需要掌握的信息主要是客户的个人信息和宏观经济信息。

个人信息是指与存在个体相关的,并且可用于识别特定个体的信息。例如,姓名、性别、年龄、生日、个人证件号码、标志或其他记号、图像或录音以及其他相关信息(包括某些单独使用时无法识别,但能方便地与其他数据进行对照参考,并由此识别特定个体的信息)。

个人信息的种类主要有以下几类。

(1) 基本事项:姓名、性别、年龄、住所、籍贯、国籍、生日、电话号码、照片等;

- (2) 健康状况:保健医疗、健康状况、病历、伤残、身体、精神的特征;
- (3) 家庭生活:家庭状况、亲族关系、婚姻史等;
- (4) 社会生活:职业、职历、学业、学历、资格、赏罚、成绩、扶助、兴趣、嗜好等;
- (5) 资产收入:资产状况、收入状况、纳税状况、交易状况、银行卡等信息。

在理财规划中,客户的个人信息主要是指客户个人或其家庭基本情况以及收入支出、资产负债、投资等方面的信息,分为财务信息和非财务信息。

客户财务信息是指客户个人及其家庭收支状况、资产状况、投资状况与预测等方面的信息。客户财务信息是理财规划师为客户制定理财规划方案的基础和依据。客户非财务信息是指客户个人及其家庭除财务信息外其他与理财规划有关的信息。如客户的性别、年龄、投资偏好、风险承受能力方面的信息。这些信息一方面有助于理财规划师更全面准确地掌握客户的情况,同时也是理财规划师为客户制定理财规划方案不可缺少的。

获取客户个人信息的主要途径是数据调查表,通过填写数据调查表可以获得客户的大部分信息,其余信息则可以通过与客户交谈、测试问卷等方式得到。

宏观经济信息是指国家宏观经济环境方面的信息。

理财规划师提供的理财建议与客户所处的宏观经济环境有着密切的联系。一般来说,理财规划师需要掌握的宏观经济信息主要有以下几项。

- (1) 宏观经济状况:就业状况、通货膨胀率、利率、景气指数、经济周期等;
- (2) 宏观经济政策:国家的货币政策、财政政策等;
- (3) 金融市场:货币市场、资本市场、保险市场、外汇市场、黄金市场、金融监管等;
- (4) 制度安排及改革:住房、医疗、教育制度、社会保障制度、个人税收制度及其改革等。

2) 协助客户制定理财目标

合理、可行的财务目标是理财规划的指路明灯。要进行理财规划,需要理财规划师全面准确地掌握客户的具体目标和期望。因此,客户理财最关键的一步是确定客户财务目标。

理财规划师应通过多种方式和客户进行充分而有效的沟通,在此基础上,指导和帮助客户确定财务目标。理财规划师既要协助客户清楚地了解自己的需求和期望,同时又要以十分委婉的方式及时而明确地指出客户那些有欠妥当的目标,从而帮助客户制定出具体而且切实可行的目标。

客户的财务目标按实现时间的长短可以划分为短期目标、中期目标和长期目标。短期目标是指那些需要客户每年制定和修改,并在较短时期内(通常在5年以内)实现的目标,如日常消费、旅游、存款、购买汽车。中期目标是指制定后必要时仍可调整,通常在6~10年内实现的目标,如购房、子女教育。长期目标是指一经确定,就需要客户通过长时期(通常为10年以上)的计划和努力才能实现的目标。退休养老和遗产筹划就是最典型的长期目标。

当然,短期目标、中期目标和长期目标的划分是相对的,而非绝对的,而且目标也是可变的,是你中有我,我中有你。随着时间的推移,长期目标将会逐渐转变为中期目标,进而转变为短期目标。表1-3是客户不同人生阶段的理财目标。

表 1-3 不同人生阶段的理财目标

人 生 阶 段	短 期 目 标	中长期目标
单身期	自身教育投资、建立备用金	购买住房
(参加工作至结婚)	购买汽车、旅游、储蓄	投资创业
家庭形成期	育儿计划、购买住房	子女教育投资
(结婚至小孩出生)	投资创业、购买保险	换房计划
家庭成长期	子女基础教育投资、投资计划	子女大学教育投资
(小孩出生至上大学)	购买保险、换房计划	退休养老
家庭成熟期	子女教育投资	退休养老
(子女上大学时期)	保险计划	
空巢期	退休规划	财产传承
(子女独立至自己退休)	保险计划	
养老期	固定收益投资	制定遗嘱
(退休以后)	医疗保健、财产传承	

为了使客户不同人生阶段的理财目标直观明了,理财规划师可以采用表格的方式来分析和制定客户的财务目标,见表 1-4。客户的目标有时可能是含混不清或者模棱两可的,这就需要理财规划师充分与客户沟通,深入而准确地了解客户的期望和目标,在此基础上对客户提出的目标加以细化并量化。一般情况下,客户的目标往往不止一个,而且目标不可能一次就完成。因此,理财规划师应将客户的所有目标按照轻重缓急进行排序,以便综合规划时统筹安排。

表 1-4 客户目标一览表

目标类型		目标描述	优先程度	开始计划时间	希望实现时间	实现成本
短期目标	1.					
	2.					
	3.					
	⋮					
中期目标	1.					
	2.					
	3.					
	⋮					
长期目标	1.					
	2.					
	3.					
	⋮					

3. 分析和评价客户的财务状况

通过第二阶段的工作,理财规划师掌握了客户各方面的信息,了解了客户的理财目标和期望。但是只有对客户的财务状况有全面和深入的了解,并在此基础上全面而细致地分析客户的财务状况,理财规划师才能提出具体的切实可行的理财规划方案。分析客户的财务状况包括分析客户的资产负债表、现金流量表及财务比率。其中资产负债表的分

析是分析客户目前已有的资产和负债情况。现金流量表的分析是分析客户在一定时期内的收支及其结余状况。财务比率分析则是在资产负债表和现金流量表的基础上,对相关数据或项目之间的比率关系进行分析,以比率的形式反映客户的现行财务状况。在财务分析基础上,理财规划师还要根据前面所掌握的相关信息、理财目标,对客户未来一定时期内的现金收支及其结余情况做出预测,并编制未来的现金流量表。

具体而详细的分析将在项目二中介绍。

4. 整合个人理财规划策略,编制理财规划建议书

1) 分析理财规划目标

通过分析客户的财务状况,理财规划师对客户的资产负债情况、收入支出以及结余情况有了深入细致的了解,对客户财务状况的层次也有了一个基本的把握和判断。因此,针对客户的财务目标,理财规划师就可以提出相应的理财规划策略来予以达成。

理财规划师在提出理财规划策略之前,首先要针对客户具体的规划和目标进行需求分析(见图 1-1),如子女教育投资规划是规划子女未来教育资金的需求,保险规划要分析客户保险需求的缺口。

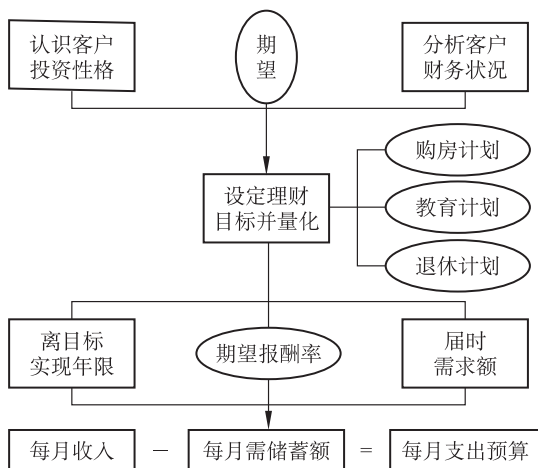


图 1-1 理财目标需求分析

人生是多姿多彩的,包括结婚生子、购房购车、子女教育、退休养老等许多方面。因而,客户的财务目标不止一个,而是会有许多个。但是客户所拥有的财务资源却是极其有限的,以有限的财务资源满足多种多样的需求,不可能所有的需求都能 100% 得到满足,因此,必须分析客户多个目标满足的程度和怎样满足。考察客户现有的投资和未来的储蓄资源是否能够满足一生的多个目标,可以运用目标现值法、目标并进法、目标顺序法、目标基准点法等测算理财目标供需额度,以此判断客户财务目标实现的最大可能性有多大。具体内容参见本项目“任务 1.6 理财目标评价方法”。

理财规划师在计算出达成各项理财目标的具体需求后,就可以着手拟订具体的理财计划。理财计划包括两大部分:一是理财建议,分析确定的理财目标及为了达到目标给出

的具体建议;二是执行方案,即实现理财计划的具体措施,包括实现时间、具体实施步骤、实现理财目标所需的各项资金的来源以及资金运用的投资选择。

理财规划的结果必须与客户的能力相匹配,当客户理财目标的实现与现状存在较大差距时,需要调整方案。当各项理财目标可以同时实现,而客户财务资源仍有剩余时,可以通过降低储蓄率、调高目标金额、缩短目标实现年限以及调降投资报酬率等方法调整理财方案。例如增加消费额、降低储蓄额、买更大的房子、提前退休、选用更保守的投资方式,或制定遗产规划,将用不完的财产留给后代。可以采用分年赠予或投保终身寿险的方式做遗产节税规划;当各项理财目标无法同时实现时,即达成理财目标的应有储蓄额远大于目前收入负担比率时,可采用以下方法进行调整:

(1) 延长目标实现年限,如将购房时间延后、延期退休。

(2) 调降目标金额,如下调购房总价、下调退休后消费水平或以国内深造代替出国留学甚至降低受教育层次。

(3) 在一定限度内增加储蓄额,提高投资报酬率。

(4) 根据理财目标的轻重缓急,舍弃最不重要的理财目标,以确保重要目标的实现。

2) 拟订理财规划报告书

将各种策略整合成一系列的理财建议之后,理财规划师应该拟订一份书面形式的个人理财规划报告书递交给客户。

理财规划报告书必须是合理的、切实可行的具体行动方案。理财规划师初次提出的综合理财建议不一定能令客户满意和接受。在此情况下,需要通过面谈的方式反复与客户进行沟通,交换意见,根据客户的意见进行修改,最后定稿,确保客户能理解和接受综合理财建议。

理财规划报告书是理财规划师为客户进行理财规划的最终产品,是进行理财规划的依据;报告书也是理财规划师为客户进行理财规划心血的结晶,是理财规划师进行理财规划的专业水平和职业操守的集中体现;报告书还是以后理财规划师协助客户进行理财规划的行动纲领和指针。因而,理财规划师在撰写理财规划报告书的过程中,要周密设计、严格认真、一丝不苟、精益求精,来不得半点马虎。一份好的理财规划报告书应达到以下三个要求。

(1) 可读性强,通俗易懂,易于客户阅读和理解

客户是理财规划报告书的最终读者。而客户来自不同的行业,其职业、年龄、性别、文化程度、兴趣爱好等各方面情况千差万别,可以说更多的是来自非金融行业。因而,理财规划师要尽量用大众化的语言,通俗易懂、深入浅出、形象生动地来写作理财规划报告书,要像天天看的报纸一样易于阅读和理解。如果报告书到处充斥着晦涩难懂的专业术语,一般客户无法阅读和理解,理财规划方案也就难于付诸行动,理财规划报告书就会成为一纸空文,理财规划就会成为纸上谈兵。因此,理财规划建议书应语言通俗流畅、言简意赅,结构合理、层次分明、思路严谨清晰、图表简洁易懂,使客户易于阅读和理解。

(2) 满足客户理财要求和目标

常言道,“顾客就是上帝”。理财规划师是应客户的需要为其进行理财规划的,因而客户就是我们的上帝,就是我们的衣食父母。满足客户的需要是我们进行理财规划的出发