

银行中级《个人理财》高频考点

第一章 家庭收支和债务管理

考点 1: 家庭收支和债务管理信息的分类★★

1. 家庭收入的分类主要包括: 工作收入、投资收入和其他收入三大类。

2. 家庭支出主要分为三大类, 包括家庭生活支出、理财支出和其他支出。

3. 家庭结余分为生活结余和理财结余两个部分。

生活结余 = 税后工作收入 - (日常生活支出 + 专项支出)

理财结余 = 理财性收入 - 理财性支出

按家庭结余的支配情况分为: 专项结余和自由结余。

4. 普通家庭的资产通常被分为三大类: 自用性资产、投资性资产和流动性资产。负债三大类: 自用性负债、投资性负债和消费性负债。

(1) 自用性资产主要特征

- ① 增值性资产虽然有一定的资本增值但不产生收入;
- ② 非增值性资产主要用于家庭生活品质的维护;
- ③ 可以提供使用价值;
- ④ 必要时可以变卖套现。

(2) 流动性资产的主要特征

- ① 流动性强;
- ② 安全性高;
- ③ 利息收入低;
- ④ 可用于近期支出和短期债务的偿还。

(3) 投资性资产的特征

- ① 主要目的为长期的收益和资本利得;
- ② 具有一定的流动性;
- ③ 长期资本升值和收益有一定的预见性 (以便于对客户所需要的投资回报进行资产配置);
- ④ 出售套现的时候不会对客户的生活品质造成负面的影响。

考点 2: 家庭收支和债务管理状况分析★★★

1. 家庭收支状况的分析

(1) 收支盈余情况分析: 首先是看总收入减去总支出后的结余是否为负, 如果为负, 则家庭当年的收支出现入不敷出的情况; 反之, 则反映出当年家庭收支出现盈余。

(2) 财务自由度的分析：财务自由度主要是通过理财收入除以生活支出额度（理财收入/生活支出）表现出来。财务自由度越接近“1”或者大于“1”，表明理财收入已基本能够覆盖生活支出，则财务自由度就越高。

(3) 收入支出结构分析：收入支出表内各类项目的占比情况直观地反映了该类收入支出项目的具体结构。

(4) 应急能力分析：紧急预备金额度通常为家庭月支出的3-6倍为宜，以抵御家庭收入突然中断或突发性大笔支出的风险。

2. 家庭债务管理状况的分析

指标	计算公式	合理区间	内容介绍
负债比率	总负债/总资产	<50%，如果只是短期消费负债的话应<20%	体现了家庭总体负债情况，也反映出客户的综合偿债能力，如果总负债大于总资产就出现了“负资产”的现象，是客户需要尽力避免的
融资比率	投资性负债/投资性资产	<50%	一方面体现了家庭的理财积极性，另一方面由于投资性资产的复杂性，对负债管理提出了更高的要求，关注投资标的的市场波动，建立止损机制
平均负债利率	统计年度利息支出/总负债	<基准贷款利率的1.2倍	体现了债务的平均利率，如果超过合理区间，一方面需要关注偿还能力，另一方面则需要考虑债务重组的可能性
债务负担率	统计年度的本息支出/税后工作收入	<40%	体现到期还本付息额与同期收入的比值。由于家庭其他支出所需，债务本息如果过于挤占同期的收入，必然对家庭生活品质产生负面影响；遇到突发情况可能发生债务、信用危机
贷款安全比率	每月本息支出/每月现金收入	包括房贷<50%，如果不包括房贷：<30%	是债务负担率的细分指标，从收支管理角度考虑，该指标更加符合客户家庭的实际情况

考点 3：家庭收支和债务管理的综合运用★★★

1. 家庭收支管理应遵循的原则

- (1) 保持充足的流动性
- (2) 制定家庭各项收支预算

①制定收入预算

②制定各项支出预算

专项支出预算包括：子女教育或财务支持支出预算、赡养支出预算、旅游支出预算、其他爱好支出预算、保费支出预算、本息还贷支出预算、私家车换购或保养支出预算、家居装修支出预算、与其他短期理财目标相关的现金流支出预算等。

③根据收支预算进行相应的调整，并明确下一阶段的各项预算

④家庭收支的过程管理

2. 借贷前的决策包括了以下几个方面的内容：

- (1) 借贷目的；
- (2) 借贷金额、期限和产品（包括借贷渠道的选择）；
- (3) 借贷活动对家庭财务影响的评估；
- (4) 还款计划及信用管理措施。

3. 债务的量化管理的重点包括以下三个方面的内容：

- (1) 定期分析债务结构的合理性并提供调整建议。
- (2) 债务重组。
- (3) 通过家庭收支管理保证还贷活动的持续性。

第二章 财富保障与规划

考点 1：财富保障概述★

- 1. 一般认为，风险是由风险因素、风险事故和损失三个因素组成的。
- 2. 风险管理的基本目标是以最小成本获得最大安全保障，可以分为损前目标和损后目标。
- 3. 风险管理的方法：回避风险、预防风险、自留风险、转移风险。
- 4. 风险管理的基本程序：风险识别、风险估测、风险评价、选择风险管理技术、评估风险管理效果。

考点 2：保险的基本概念与原理★★★

1. 保险合同的法律特征

- 第一，保险合同是双务合同；
- 第二，保险合同是射幸合同；
- 第三，保险合同是附和合同；
- 第四，保险合同是最大诚信合同；

第五，保险合同是要式合同；

第六，财产和责任保险合同是补偿性合同，而人身保险合同是给付性合同。

2. 投保人应当具备的三个条件

第一，投保人必须具有相应的权利能力和行为能力；

第二，投保人对保险标的必须具有保险利益；

第三，投保人应承担支付保险费的义务。

3. 受益人具有以下法律地位和特征：

第一，受益人应当由被保险人或者投保人在投保时指定，并在保险合同中载明。

第二，受益人是享有保险金请求权的人，如果发生给付纠纷，受益人可以独立行使诉讼权利，请求得到给付。

第三，受益人如未指定，被保险人的法定继承人即为受益人。

第四，受益人无偿享受保险利益，受益人不负交付保险费的义务，保险人也无权向受益人追索保险费。

第五，受益人权利的行使时间必须在被保险人死亡之后，如果受益人先于被保险人死亡，受益权随之消灭；如果受益人为谋取保险金而杀害被保险人，则该受益人的受益权丧失。

第六，受益人领取的保险金归受益人独立享有，不能作为被保险人的遗产处理。

4. 保险的基本原则

(1) 最大诚信原则

(2) 保险利益原则

(3) 补偿原则及派生原则

(4) 近因原则

(5) 有利于被保险人和受益人的解释原则

5. 保险的基本原理

(1) 大数法则

(2) 风险分散原则

(3) 风险选择原则

考点 3：保险的主要品种★★★

1. 人寿保险

(1) 普通型人寿保险

①死亡保险：定期寿险、终身寿险（普通终身寿险、限期交费终身寿险、趸交终身寿险）。

②生存保险

③两全寿险

(2) 新型人寿保险

① 分红寿险

与传统寿险相比，分红寿险有以下特点：保单持有人在取得保险保障的同时，可以通过分红享受保险公司的经营成果。客户承担一定的投资风险。分红寿险定价的精算假设比较保守，即保单的价格较高，以便在实际经营过程中产生更多的可分配盈余。

② 投资连结保险

投资连结保险有以下特点：投资账户独立。保险责任多样。缴费灵活。费用收取透明。

③ 万能寿险

与投资连结保险不同，万能寿险的投资账户通常提供最低收益保证。

2. 年金保险

年金保险按照被保险人人数分类，可以分为个人年金（最常见、最普通）、联合年金、最后生存者年金、联合及生存者年金。

3. 人身意外伤害保险

意外伤害事件具有外来的、突发的、非本意的和非疾病的特点。

4. 健康保险

健康保险主要包括疾病保险、医疗保险、收入保障保险、长期护理保险。

5. 财产保险

(1) 分类：财产损失保险、责任保险、信用保险。

(2) 可保财产

① 自有居住房屋；

② 室内装修、装饰及附属设施；

③ 室内家庭财产。

(3) 特保财产

① 农村家庭存放在院内的非动力农具、农用工具和已收获的农副产品；

② 个体劳动者存放在室内的营业器具、工具、原材料和商品；

③ 代他人保管的财产或与他人共有的财产；

④ 须与保险人特别约定才能投保的财产。

(4) 不保财产

① 金银、珠宝、首饰、古玩、货币、古书、字画等珍贵财物（价值太大或无固定价值）；

② 货币、储蓄存折、有价证券、票证、文件、账册、图表、技术资料等（不是实际物资）；

③ 违章建筑、危险房屋以及其他处于危险状态的财产；

- ④摩托车、拖拉机或汽车等机动车辆，寻呼机、手机等无线通信设备和家禽家畜（其他财产保险范围）；
- ⑤食品、烟酒、药品、化妆品，以及花、鸟、鱼、虫、树、盆景等（无法鉴定价值）。

考点 4：财富保障规划与保险产品选择★★

1. 财富保障规划的功能和目的

- (1) 风险保障的目的
- (2) 储蓄投资的目的
- (3) 财产安排的目的
- (4) 遗产规划的目的

2. 家庭寿险保障规划

- (1) 倍数法则

倍数法则中最常用的是“十一法则”，即家庭需要的寿险保额约为家庭年净收入的十倍，家庭保费支出约占家庭年净收入的十分之一。

- (2) 生命价值法

具体做法是：从个人未来所有收入中扣除个人全部税费，再以适当的贴现率计算预期净收入的当前现值，从而得出如果家庭失去该成员的收入，其家庭未来生活收入的缺口现值。

- (3) 遗属需求法

遗属需求法首先要分析家庭的财务总需求。其次要计算家庭的财务净需求，即确定寿险保额。

3. 购买保险产品需要注意的其他事项

- (1) 保险与储蓄、银行理财产品的区别
- (2) 长期保险与短期保险相结合
- (3) 灵活利用附加险
- (4) 尽量避免保险功能重复

第三章 教育投资规划

考点 1：教育投资规划概述★

1. 教育规划的重要性

- (1) 教育程度对职业生涯和人生发展的影响
- ①职场对学历与知识水平的要求越来越高
 - ②受教育程度会直接影响收入水平
 - ③成年人对继续教育的需求不断增加
- (2) 教育成本的不断升高
 - (3) 中国家庭对子女教育的重视

2. 教育支出的特点

- (1) 教育投资周期长、金额大
- (2) 教育支出时间及费用相对刚性
- (3) 教育费用逐年增长
- (4) 不确定因素多

考点 2: 教育投资规划的工具★★

1. 短期教育投资规划工具

- (1) 国家助学贷款

国家助学贷款实行“借款人一次申请、贷款银行一次审批、单户核算、分次发放”的方式，实行“财政贴息、风险补偿、信用发放、专款专用和按期偿还”的原则。

- (2) 商业助学贷款
- (3) 出国留学贷款

2. 长期教育投资规划工具

- (1) 教育储蓄

①开户对象为在校小学四年级及以上学生。

②教育储蓄存期分别为 1 年、3 年、6 年。

③教育储蓄 50 元起存，每户本金最高限额为 2 万元。

④1 年期、3 年期教育储蓄按开户日同期同档次整存整取定期储蓄存款利率计息；6 年按开户日 5 年期整存整取定期储蓄存款利率计息。教育储蓄在存期内遇利率调整，仍按开户日利率计息。

- (2) 银行储蓄
- (3) 教育保险
- (4) 基金产品

基金产品的优势：

- ①品种选择多
- ②专家理财
- ③灵活方便
- ④基金定期定额投资
- (5) 教育金信托
- (6) 其他投资理财产品

考点 3: 教育投资规划的流程及原则★★★

1. 教育投资规划的流程/具体步骤

- (1) 接触客户，建立信任关系
- (2) 收集、整理和分析客户的家庭财务状况
- (3) 明确客户的教育投资目标
- (4) 制订教育投资规划方案

第一步：计算教育资金需求。

第二步：计算教育资金总供给和资金缺口。

第三步：制订教育投资方案、选择投资工具。

- (5) 教育投资规划方案的执行
- (6) 后续跟踪服务

2. 教育投资规划的原则

- (1) 提前规划、从宽预计
- (2) 专项积累、专款专用
- (3) 计划周详、稳健投资

第四章 退休养老规划

考点 1：退休养老规划的重要性★

1. 社会老龄化趋势
2. 医疗和健康费用持续增加
3. 通货膨胀率居高不下
4. 生活品质提高和额外支出增加
5. 养老保障制度尚不完善

考点 2：影响退休规划的因素★★★★

1. 退休年龄
2. 寿命长短
3. 性别差异
4. 通货膨胀率
5. 预期生活方式
6. 现有资产状况
7. 预期投资回报率

考点 3：退休规划的流程和原则★★★★

1. 退休规划流程/步骤分析
 - (1) 接触客户，建立信任关系

- (2) 收集、整理和分析客户的家庭财务状况
- (3) 明确客户的退休目标
- (4) 制订退休规划方案

第一步：计算资金需求和退休收入。

第二步：计算资金缺口。

退休养老基金的“大缺口”=PV 退休需求-PV 退休后既定养老金

养老金赤字=养老金总需求-养老金总供给=PV 退休需求- (FV 退休前资金积累+PV 退休后既定养老金)

第三步：制定退休规划。

- (5) 退休规划方案的执行
- (6) 后续跟踪服务

2. 退休规划原则

- (1) 尽早性原则
- (2) 谨慎性原则
- (3) 平衡原则

考点 4: 薪酬与员工福利★★

1. 基本养老保险金的资金筹集

企业职工基本养老保险制度的资金筹集来源主要包含五个方面：企业缴费、个人薪酬扣除、财政支付、基金运营收入和其他补贴。

2. 基本养老金的发放

- (1) “新人”基本养老金

相关法规中指出，以《国务院关于建立统一的企业职工基本养老保险制度的决定》（国发〔1997〕26号）（以下简称决定）为分界线，在决定实施后参加工作、缴费年限累计满15年的人员，退休后按月发给基本养老金。

“新人”基本养老金=基础养老金+个人账户养老金

= (统筹地上年度职工月平均工资+个人指数化月平均缴费工资)/2×缴费年限×1%+个人账户储存额/计发月数

- (2) “中人”基本养老金

在决定实施前参加工作，决定实施后退休的人群称为“中人”。在缴费年限累计满15年之后，应当在发给基础养老金和个人账户养老金的基础上，再发给过渡性养老金，即在新人基本养老金的基础上增加“过渡性养老金”，其余并无差别。

“中人”基本养老金=基础养老金+个人账户养老金+过渡性养老金

= (统筹地上年度职工月平均工资 + 个人指数化月平均缴费工资) / 2 × 缴费年限 × 1% + 个人账户储存额 / 计发月数 + 过渡性养老金

(3) “老人”基本养老金

所谓“老人”，即在决定实行之前已经离退休的人群。对于这部分人群，仍按国家原来的规定发给基本养老金，同时执行基本养老金调整办法。

3. 企业年金特点

- (1) 由企业自愿建立，国家不强制建立，不直接干预；
- (2) 年金的缴费或由企业承担，或由企业和职工共同承担；
- (3) 企业年金基金不属于委托人等各管理当事人的清算财产，中国是养老金信托制度的开创者。

第五章 投资规划

考点 1：投资规划概述★

1. 投资规划具有双重意义，一方面投资规划本身也是一种理财规划，另一方面投资规划也是实现其他理财规划目标的手段。

2. 投资的目的

- (1) 抵御通货膨胀
- (2) 实现资产增值
- (3) 获取经常性收益

考点 2：现代投资组合理论与资产配置★★★

1. 有效市场的类型

根据股票价格对相关信息反映的范围不同，将市场效率分为三类：弱式有效市场、半强式有效市场和强式有效市场。

2. 系统性风险与非系统性风险

- (1) 系统性风险具体包括政策风险、利率风险、购买力风险和市场风险等。
- (2) 非系统性风险具体包括财务风险、经营风险、信用风险、偶然事件风险等。

3. 必要收益率

必要收益率 = 无风险收益率 + 风险收益率

4. 实际收益率与名义收益率

名义收益率 = (1 + 实际收益率) (1 + 预期通货膨胀率) - 1

实际收益率 = (1 + 名义收益率) / (1 + 预期通货膨胀率) - 1

5. 贝塔 (β) 系数

全体市场本身的 β 系数为 1，若资产组合净值的波动大于全体市场的波动幅度，则 β 系数大于 1。反之，若

资产组合净值的波动小于全体市场的波动幅度，则 β 系数就小于 1。 β 系数越大的证券，通常是投机性越强的证券。

6. 资本资产定价模型基本假设

资本资产定价模型的假设表明：

第一，投资者是理性的，而且严格按照马柯维茨模型的规则进行多样化的投资，并将从有效边界的某处选择投资组合；

第二，资本市场是完全有效的市场，没有任何摩擦阻碍投资。

7. 资本市场线和证券市场线

(1) 证券市场线与资本市场线，都是描述资产或资产组合的期望收益率与风险之间关系的曲线。

(2) 资本市场线的横轴是标准差，既包括系统性风险又包括非系统性风险，它所反映的是这些资产组合的期望收益与其全部风险间的依赖关系。

(3) 证券市场线的横轴是贝塔系数，只包括系统性风险；它只反映这些资产或资产组合的期望收益与其所含的系统性风险的关系，而不是全部风险的关系。因此，它用来衡量资产或资产组合所含的系统性风险的大小。

8. 与资本资产定价模型一样，套利定价理论假设：

- (1) 投资者有相同的理念；
- (2) 投资者是风险回避的，并且还要实现效用的最大化；
- (3) 市场是完全的，因此对交易成本等因素都不作考虑。

与资本资产定价模型相似，套利定价理论强调资产的期望收益决定于经济的影响带来的系统性风险，而不受其独特风险（非系统性风险）的影响。APT 的优点之一是能够处理多个影响因素，而 CAPM 忽略了这一点。

但同时，与资本资产定价模型不同，套利定价理论并没有明确指出基础因素究竟为何，而资本资产定价模型却将全部宏观经济风险凝聚到市场组合的收益这个明确定义的单个因素。

9. 资产配置策略

- (1) 从时间跨度和风格类别上看，可分为战略性资产配置、战术性资产配置和资产混合配置等；
- (2) 从配置策略上可分为买入并持有策略、恒定混合策略、投资组合保险策略和动态资产配置策略等。

考点 3：投资工具分析方法与投资组合绩效分析★★★

1. 宏观经济分析

- (1) GDP 指标
- (2) CPI 指标
- (3) PMI 指标

2. 经济政策分析

- (1) 财政政策。

(2) 货币政策。

货币政策的最终目标，一般有四个：稳定物价、充分就业、促进经济增长和平衡国际收支等。《中国人民银行法》第三条规定，中国人民银行的“货币政策目标是保持货币币值的稳定，并以此促进经济增长”。

3. 偿债能力分析

- ①流动比率=流动资产/流动负债
- ②速动比率=速动资产/流动负债
- ③现金比率=现金余额/流动负债
- ④利息保障倍数=息税前利润/利息费用
- ⑤应收账款周转率和平均回收天数。

应收账款周转率=赊销净额/平均应收账款净额

应收账款周转率=销售收入/应收账款平均余额（次）

应收账款平均回收天数=365/应收账款周转率（天）

4. 资本结构分析

- ①股东权益比率=股东权益/资产总额×100%
- ②负债比率=债务总额/资产总额×100%
- ③长期负债比率=长期负债/固定资产×100%
- ④股东权益占固定资产比率=股东权益/固定资产×100%

5. 经营效率分析

- ①存货周转率和存货周转天数
存货周转率=销售收入/平均存货
存货平均周转天数=365/存货周转率
- ②固定资产周转率=销售收入/固定资产总额
- ③总资产周转率=销售收入/资产总额
- ④股东权益周转率=销售收入/股东权益

6. 盈利能力分析

- ①毛利率=毛利/销售收入×100%
- ②净利率=税后净收益/销售收入×100%
- ③资产收益率=税后净收益/资产总额×100%
- ④股东权益收益率=税后净收益/股东权益×100%

7. 技术分析的假设

- (1) 市场行为反映一切信息（反映性）

这条假设是进行技术分析的基础。

(2) 价格沿趋势移动 (趋向性)

这一假设是进行技术分析最根本、最核心的条件。

(3) 历史会重演 (重演性)

这条假设是从人的心理因素方面考虑的。

8. 债券的收益率测度

(1) 债券每年支付的利息与债券价格比值为即期收益率。

(2) 到期收益率

$$P = C / (1+y) + C / (1+y)^2 + \dots + (C+M) / (1+y)^n$$

(3) 根据上述公式可推导出如下结论:

当债券价格等于面值 (平价) 的时候, 票面利率 = 即期收益率 = 到期收益率;

当债券价格大于面值 (溢价) 的时候, 票面利率 > 即期收益率 > 到期收益率;

当债券价格小于面值 (折价) 的时候, 票面利率 < 即期收益率 < 到期收益率。

9. 债券的定价

(1) 付息债券定价

$$p = C / (1+r) + C / (1+r)^2 + \dots + (C+B) / (1+r)^n$$
$$= \sum_{t=1}^n C / (1+r)^t + B / (1+r)^n$$

(2) 零息债券的定价

$$p = B / (1+r)^n$$

10. 债券价格的波动性特征

(1) 不同债券的价格波动性是不一样的, 也就是说, 即使收益率的变化相同, 但不同的债券价格的波动性是不同的;

(2) 在收益率变动很小的情况下, 债券价格的波动性是对称的, 即当收益率上升和下降相同的幅度时, 债券价格的波动的绝对值也是相同的;

(3) 在收益率变动比较大的情况下, 债券价格的波动性是非对称的;

(4) 收益率相同的变化幅度下, 债券价格上涨的幅度要超过债券价格下跌的幅度。这是由收益率价格曲线的凸性所决定的。凸性越大, 债券价格的增加与债券价格的减少之间的差距就越大。

11. 影响债券价格波动性的因素包括:

(1) 债券的票面利率越低, 波动性越大;

- (2) 债券的期限越长，波动性越大；
- (3) 债券的到期收益率越小，波动性越大。

12. 投资组合业绩的评价

- (1) 直接比较法
- (2) 风险调整系数评价法

以下是三大经典风险调整收益率指数：

- ① 夏普比率
- ② 特雷诺指数
- ③ 詹森指数

第六章 税务规划

考点 1：税务规划概述★

1. 税收的特征

- (1) 税收的强制性
- (2) 税收的无偿性
- (3) 税收的固定性

2. 税与费的区别

- (1) 主体不同

税收的主体是国家，税收管理的主体是代表国家的税务机关、海关或财政部门，而费的收取主体多是行政事业单位、行业主管部门等。

- (2) 特征不同

税收具有无偿性；费则通常具有补偿性。税收具有稳定性，而费则具有灵活性。

- (3) 用途不同

税收收入由国家预算统一安排，用于社会公共需要支出，而费一般具有专款专用的性质。

3. 税收制度的要素

税制要素，即构成税收制度的基本要素，主要包括征税对象、纳税人、税目、税率、纳税环节、纳税期限、减免税、加征及违章处理等。

4. 税收分类方法

- (1) 按计税依据不同划分，可分为价内税和价外税。
- (2) 按税收负担能否转嫁划分，可分为直接税（所得税、财产税、社会保险税）和间接税（消费税）。
- (3) 按税收管理和受益权限划分，可分为中央税、地方税、中央地方共享税。

考点 2：税务规划基本方法★

1. 税务规划的分类

(1) 避税筹划

其特征有：非违法性、策划性、权利性、规范性。

(2) 节税筹划

特征：合法性、政策导向性、策划性。

(3) 税负转嫁筹划

税负转嫁筹划的主要特点如下：纯经济行为，以价格为主要手段，不影响财政收入，促进企业改善管理、改进技术。

2. 税负转嫁与逃税、避税和节税的区别

(1) 转嫁不影响税收收入，它只是导致归宿不同，而逃税、避税、节税直接导致税收收入的减少。

(2) 转嫁筹划主要依靠价格变动来实现，而逃税、避税、节税的实现途径则是多种多样的。

(3) 转嫁筹划不存在法律上的问题，更没有法律责任，而逃税、避税和节税都不同程度地存在法律麻烦和法律责任问题。

(4) 商品的供求弹性将直接影响税负转嫁的程度和方向，而逃税、避税及节税则不受其影响。

考点 3：个人所得税税务规划★★★

1. 非居民个人的工资、薪金所得，以每月收入额减除费用 5000 元后的余额为应纳税所得额；劳务报酬所得、稿酬所得、特许权使用费所得，以每次收入额为应纳税所得额。

2. 劳务报酬所得、稿酬所得、特许权使用费所得以收入减除 20% 的费用后的余额为收入额。稿酬所得的收入额减按 70% 计算。

3. 个人将其所得对教育、扶贫、济困等公益慈善事业进行捐赠，捐赠额未超过纳税人申报的应纳税所得额 30% 的部分，可以从其应纳税所得额中扣除；国务院规定对公益慈善事业捐赠实行全额税前扣除的，从其规定。

4. 纳税人取得经营所得，按年计算个人所得税，由纳税人在月度或者季度终了后 15 日内向税务机关报送纳税申报表，并预缴税款；在取得所得的次年 3 月 31 日前办理汇算清缴。

5. 财产租赁所得，每次收入不超过 4000 元的，减除费用 800 元；4000 元以上的，减除 20% 的费用，其余额为应纳税所得额。

6. 财产转让所得，以转让财产的收入额减除财产原值和合理费用后的余额，为应纳税所得额。

7. 利息、股息、红利所得和偶然所得，以每次收入额为应纳税所得额。

8. 纳税人取得利息、股息、红利所得，财产租赁所得，财产转让所得和偶然所得，按月或者按次计算个人所得税，有扣缴义务人的，由扣缴义务人按月或者按次代扣代缴税款。

9. 个人所得税税务规划的原则

(1) 合法合规

(2) 经济利益最大化

(3) 收益与风险平衡

考点 4: 房屋交易税务规划★★

1. 增值税

(1) 一般纳税人适用的增值税税率有 16%、10%和 6%。出口货物适用零税率。

(2) 小规模纳税人适用的增值税征收率为 3%。

(3) 个人销售自建自用住房免征增值税。

2. 房产税

(1) 采用比例税率,其中经营自用 1.2%;出租 12%。另外个人所有非营业用的房产免征房产税;据财税(2008)24号文,自 2008 年 3 月 1 日起,对个人出租住房,按 4%的税率征收房产税。对企事业单位、社会团体以及其他组织按市场价格向个人出租用于居住的住房,减按 4%的税率征收房产税。

(2) 经营自用: 应纳税额=应税房产原值×(1-减除比例)×1.2%

(3) 出租: 应纳税额=租金收入×12%(或 4%)

考点 5: 车辆购置税★★

(1) 纳税人: 车辆购置税的纳税义务人是指在中华人民共和国境内购置应税车辆的单位和个人。具体而言,车辆购置税的应税行为包括购买使用、进口使用、受赠使用、自产自用、获奖使用以及其他使用六种行为。

(2) 征税范围: 汽车、摩托车、电车、挂车、农用运输车。

(3) 税率: 10%的比例税率。

(4) 征收管理: 实行一次征收制。

(5) 计税价格: 车辆购置税的计税价格根据不同情况,按照下列规定确定: 纳税人购买自用的应税车辆的计税价格,为纳税人购买应税车辆而支付给销售者的全部价款和价外费用,不包括增值税税款。

纳税人进口自用的应税车辆的计税价格的计算公式为: 计税价格=关税完税价格+关税+消费税。

纳税人自产、受赠、获奖或者以其他方式取得并自用的应税车辆的计税价格,由主管税务机关参照应税车辆市场平均交易价格规定的最低计税价格核定。

(6) 应纳税额: 车辆购置税实行从价定率办法计算应纳税额,计算公式为: 应纳税额=计税价格×税率

第七章 财富传承规划

考点 1: 财富传承规划概述★★

1. 财富传承规划的对象不仅包括财产权,而且还包括股权、管理权等。

2. 财富传承规划功能

(1) 避免遗产继承纠纷

(2) 维持家庭成员生活质量

(3) 降低财富损失风险

(4) 降低税收风险

3. 财富传承规划的主要内容包括三个方面：计算和评估客户的财产价值、决定财富传承的具体目标、制订财富传承规划方案。

考点 2：财富传承之遗产继承★★★

1. 根据《继承法》的有关规定，遗产必须符合三个特征：

第一，必须是公民死亡时遗留的财产；

第二，必须是公民个人所有的财产；

第三，必须是合法财产。

2. 遗产的分配原则

(1) 遗嘱优先于法律规定的原则

(2) 法定继承中实行优先顺位继承的原则

(3) 同一顺序继承人原则上平均分配的原则

(4) 照顾分配的原则

(5) 鼓励家庭成员及社会成员间的扶助的原则

3. 遗产的处理方式：限定继承、无限继承。

4. 法定继承的特征

(1) 法定继承是遗嘱继承的补充。

(2) 法定继承是对遗嘱继承的限制。

(3) 法定继承人法定继承人是基于一定的身份关系而确定的，法定继承是以身份关系为基础的。

(4) 法定继承中有关继承人的范围、继承的顺序以及遗产的分配原则的规定具有强制性。

5. 继承顺序的特征：法定性、强制性、排他性、限定性。

6. 法定继承人的继承顺序如下：

第一顺序：配偶、子女及其晚辈直系血亲、父母以及对公婆、岳父母尽了主要赡养义务的丧偶儿媳和丧偶女婿。

第二顺序：兄弟姐妹、祖父母、外祖父母。

7. 遗嘱继承特征

(1) 发生遗嘱继承的法律事实构成包括两个方面，即被继承人的死亡和被继承人生前立有合法有效的遗嘱。

(2) 遗嘱直接体现了被继承人的意愿。

(3) 遗嘱是遗嘱人独立的民事行为。

(4) 遗嘱是于遗嘱人死亡后才发生法律效力的民事行为。

(5) 遗嘱继承实际上是对法定继承的一种排斥。

(6) 遗嘱是一种要式民事行为。

(7) 遗嘱是须依法律规定做出的民事行为。

8. 遗嘱继承的适用条件

(1) 被继承人立有合法有效的遗嘱。

(2) 遗嘱中指定的遗嘱继承人未丧失继承权，也未放弃继承权，具有继承资格。

(3) 遗嘱继承不能对抗遗赠扶养协议中约定的条件。

9. 遗嘱的形式与见证

(1) 公证遗嘱

(2) 自书遗嘱

(3) 代书遗嘱

(4) 录音遗嘱

(5) 口头遗嘱

考点 3: 财富传承之家族信托★

1. 家族信托的要素

(1) 委托人

(2) 受托人

(3) 受益人

2. 家族信托的优势

(1) 财富灵活传承

(2) 财产安全隔离

(3) 节税避税

(4) 信息严格保密

考点 4: 财富传承——人寿保险★

人寿保险功用特征:

(1) 人寿保险赔款免纳个人所得税

(2) 人寿保险金不得用于偿还被保险人破产债务，债权人不能要求债务人变现还债；人寿保单未经被保险人书面同意，不得转让或者质押

(3) 人寿保险可实现遗嘱的部分功能

(4) 人寿保险的给付可防止财产变现带来的损失

考点 5: 财富传承规划工具比较与原则★★

1. 国际上不同财富传承方式比较

传承方式	优势	劣势
遗嘱	简单、为大众熟悉认可	遗嘱公证、执行耗时、昂贵，易失去家族事务的私密性和引发遗产纠纷；不少国家有遗产税，且最高达 50% 以上
人寿保险	不缴纳遗产税，不需要公证和支付遗嘱执行费用；独立账户可投资于股票或其他收益较高的证券；可延迟缴纳可能的投资收益税	流动性不强，难以实现更多的功能，如赡养子女、事业传承等
税收递延养老金	主要适用于西方发达国家，账户可指定受益人，可控制投资分配状况	直到退休年纪才有流动性；节税效果有限
基金会	只要符合监管要求，可免于缴税，期限无限制	不能用于家族代际间传承财富，缺乏流动性和灵活性
联名账户	一方去世后，财产归另一方所有；不用遗产公证；简单易行	方式欠灵活性；不能节税；在我国目前还没有联名账户
跨辈分贷款	获取的净利润可规避遗产税和赠与税	缺乏灵活性，只能让下一辈人来受益，不能受益于更远的后代
赠与	在一定限额内可免交赠与税	在开征赠与税的国家，免税的赠与额度对富人而言远远不够。我国没有遗产税，不适用；必须考虑失去控制权问题

2. 财富传承规划原则：及早着手、充分沟通、专业分工、及时提醒、定期更新。

第八章 中小企业主理财规划

考点 1：中小企业的界定和特征★

中小企业的特征：

- (1) 风险抵抗能力较弱

- (2) 管理水平整体较低
- (3) 资金筹集渠道较窄
- (4) 资金使用规划不足

考点 2: 中小企业主人群分析★★

1. 中小企业主的性格特征

- (1) 以自我为中心
- (2) 做事干练
- (3) 决策简练
- (4) 时间观念强

2. 中小企业主人群的风险特征

- (1) 企业经营风险

在企业经营过程中, 中小企业主往往采用合伙形式来经营, 且企业的商业伙伴比较集中, 因此面临来自这两个方面的信用风险对中小企业主影响巨大。

- (2) 个人人身风险

中小企业主的个人人身风险尤其巨大, 家庭面临包括身故、全残、疾病等在内的个人人身风险。

- (3) 资产传承风险

虽然企业规模较小, 但企业与家庭生活息息相关, 部分企业在持续发展阶段, 随着老企业主年龄的增加, 会面临无人继承家族事业的问题。此外, 家庭式的企业往往会造成遗产纠纷等问题。

3. 中小企业主人群分类特征

- (1) 业余投资爱好者

中小企业主的企业发展到一定规模, 但由于自身原因和忙于工作, 普遍缺乏理财知识, 片面追求高收益的产品。这类中小企业主可以归类为业余的投资爱好者。

- (2) 精明生意人

经常与资金方打交道, 对投资感兴趣, 并精通投资的企业主, 通常具有多年的资本运作经验, 对银行依赖度很低。这类中小企业主可以归类为精明生意人。

- (3) 企业主导型

中小企业主中个人与企业联系紧密的企业主, 企业需求对个人理财的影响较大, 风险承受能力较低(中小企业多属于此类)。

考点 3: 中小企业公司理财规划★★

1. 中小企业理财的特点和需求

- (1) 企业融资需求迫切

(2) 风险隔离要求规范

(3) 财务管理需求强烈

2. 中小企业融资需求

(1) 融资需求特点

中小企业融资需求一般具有“周期短、频率高、额度小”的特点。

(2) 主要融资工具和渠道

中小企业融资方式比较多，其中包括银行贷款、发行债券（私募债）、民间借贷等不一而足。但囿于企业规模，这些融资模式往往并不能顺利让中小企业得到所需资金。

3. 偿债能力分析

① 流动比率 = 流动资产 / 流动负债。

② 速动比率 = 速动资产 / 流动负债。

③ 现金比率 = 现金 / 流动负债。

④ 资产负债率 = 负债总额 / 资产总额。

⑤ 有形资本负债率 = 负债总额 / 有形资产总额。有形资产总额 = 资产总额 - 无形资产及递延资产 - 长期待摊费用。

⑥ 产权比率 = 负债总额 / 所有者权益总额。

⑦ 已获利息倍数 = 息税前利润 / 利息费用。息税前利润 = 利润总额 + 利息费用。

4. 资产运营能力分析

① 应收账款周转率包括应收账款周转次数和应收账款周转天数两个指标。

② 存货周转率反映的是企业存货周转次数，包括存货周转次数和存货周转天数两个指标。

5. 获利能力分析

① 销售净利润率 = 净利润 / 销售收入净额。

② 资产利润率 = 净利润 / 资产平均总额。

③ 实收资本利润率 = 净利润 / 实收资本。

④ 净资产利润率 = 净利润 / 所有者权益平均余额。

⑤ 基本获利率 = 息税前利润 / 总资产平均余额。

6. 税收筹划的目的和原则

(1) 税务筹划的目的

对中小企业而言，税收筹划主要有两个目的，一是合法减少税款的缴纳，二是滞延纳税时间，降低资金使用成本。

(2) 税收筹划的原则

- ①系统性原则;
- ②事先性原则;
- ③合法性原则;
- ④时效性原则;
- ⑤资料完整原则;
- ⑥综合平衡原则。

7. 风险规避需求

- (1) 汇率波动风险
- (2) 财产保险
- (3) 补充养老保险、医疗保险及企业年金

第九章 理财规划与客户关系管理

考点 1: 客户关系管理概论★★

1. 社会企业经营理念的变化

- (1) 产值中心论
- (2) 销售中心论
- (3) 利润中心论
- (4) 客户中心论

2. 客户消费观念的变化

阶段	消费特征	价值标准
第一阶段: 理性消费	追求价廉物美、经久耐用	好与坏
第二阶段: 感性消费	注重品牌、式样、便利等	喜欢与不喜欢
第三阶段: 感情消费	追求过程及情感的满足感	满意与不满意

3. 客户关系管理对理财业务发展的意义

- (1) 为理财师提供客户服务的方法和工具
- (2) 有助于培养高端客户忠诚度, 与客户建立主办行关系
- (3) 防止客户流失, 降低客户开发成本
- (4) 将客户需求转化为生产力, 带来银行产品服务升级

4. 银行客户关系管理的基本内容

- (1) 明确客户策略
- ①发现客户

- ②细分客户
- ③客户定位
- ④客户需求分析
 - (2) 制定产品与服务策略
 - (3) 制定和实施营销策略
- ①制定客户关系营销的总体规划
- ②制定营销渠道规划
- ③建立分层次营销体系
- ④组织实施客户关系营销
- ⑤总结评价客户关系营销工作
 - (4) 加强客户关系的维护与管理

考点 2: 客户关系管理定义与方法★★★

1. 一般而言, 忠诚客户包含下面三个特点: (1) 非常满意; (2) 重复购买; (3) 介绍别人。

2. 忠诚客户的意义

- (1) 忠诚客户解决了现有客户的维护和新市场的开发。
- (2) 企业所有或绝大部分的利润来自回头客或忠诚客户。

3. 客户忠诚度与满意度的关系

- (1) 客户满意是客户忠诚的前提和基础。
- (2) 只有非常满意的客户, 才有可能成为忠诚客户。
- (3) 对优质客户或高端客户, 如财富管理中心、私人银行客户, 理财师的服务标准不能仅仅做到让客户满意, 必须做到让客户非常满意, 而且要做到持之以恒、前后一致, 只有这样, 才能维护好 VIP 客户, 并不断带来新业务、介绍新客户。

4. 客户满意度 = 客户体验 (获得的服务水平) - 客户预期

5. 客户满意度的重要性

- (1) 客户满意度提高 5%, 企业利润加倍;
- (2) 一个非常满意的客户购买意愿是满意客户的 6 倍;
- (3) 2/3 的客户离开商家是因为得到的关怀不够;
- (4) 93% 的 CEO 认为客户关系管理是企业成功和更富有竞争力的最重要因素;
- (5) 据统计, 最具客户满意度的公司增长的市值是客户满意度最低公司市值的 2 倍多;
- (6) 客户会把对产品和服务的不满告诉 8~10 个人;
- (7) 获取新客户的费用比留住老客户的费用高出 5 倍。

考点 3: 有效客户关系管理的策略与措施★

1. 提供优异的客户服务

- (1) 做精分内服务
- (2) 做足额外服务
- (3) 做好超常服务

2. 加强客户关系或感情维系

- (1) 必须建立客户数据库, 这是基础中的基础。
- (2) 直接频繁面对客户的员工, 如银行的客户经理、理财顾问, 是最直接、对客户影响最大的“品牌接触点”, 必须经过严格专业培训和标准化管理, 具备高素质及高服务水平。
- (3) 公司愿意拿出一定比例的费用用于奖励忠诚顾客和改善与客户的关系, 虽然相关支出会影响企业的成本和利润, 但可以获得更高的回头率、更大的客户终身价值和良好的口碑(转介绍)。

3. 提高客户替换壁垒

第一, 通过优质客户服务, 让客户非常满意, 回头再来;

第二, 设计、提供有针对性或有价值的产品和服务, 最好能与竞争对手有所不同;

第三, 加强交叉销售、组合销售。

4. 做好客户投诉处理工作

在客户投诉及处理上, 从上述数据分析理财师应该认识和掌握如下几个要点:

- (1) 充分认识到正确处理好客户投诉的重要性
- (2) 把危机转化为机会, 客户投诉是赢取或维护客户的机会
- (3) 正确处理好客户投诉

关于客户投诉处理的方法和技巧有许多, 在具体实践中理财师应该做好三方面工作。

- ①行动迅速。
- ②先安抚感情、后处理事件。
- ③客户投诉处理方法应该标准化、流程化, 而且要告知客户。

第十章 综合理财规划服务

考点 1: 综合理财规划概述★★

1. 综合理财规划服务的特征可以概括为以下方面。

- (1) 全面性
- (2) 专业性
- (3) 针对性
- (4) 长期性

(5) 动态性

2. 综合理财规划服务的以下四项主要内容。

第一，了解和分析家庭财务状况（现在在哪里）；

第二，评估、选择和确立理财目标（去哪里，能不能去成？选择、取舍、备选方案，后续跟踪及服务调整）；

第三，制订综合理财规划方案（如何去）；

第四，执行理财规划方案（计划执行的细节和注意事项等）。

考点 2：家庭财务状况分析★★★

1. 客户家庭财务信息的收集

第一，信息收集方法，主要有开户资料、调查问卷、面谈征询和客户能提交的一些账户、财务资料；

第二，比较好的信息来源，包括金融机构账户对账单、工资单或完税证明、投资或贷款合同或确认书等；

第三，理财师可以考虑先尽量收集齐全客户家庭财务相关的材料。

2. 整理家庭财务信息和编制家庭财务报表

(1) 资产负债表

(2) 收支结余结构表

(3) 储蓄投资状况

主要的资产类别包括：权益类资产；固定收益资产；现金；不动产；贵金属；海外的上述资产等。

(4) 其他家庭信息的整理

3. 家庭财务状况的分析

(1) 流动性方面

涉及的指标（比率）包括流动性资产比率（流动性资产/总资产），和紧急准备金月数（流动性资产/平均月支出）。

(2) 信用和债务管理方面

涉及的指标包括收入负债率（年本息摊还额/税后总收入）、资产负债率（总负债/总资产）、偿付比率（净资产/总资产）、融资比率（投资负债/投资性资产）、自用贷款成数（自用资产负债/自用性资产）等。

(3) 收支结余方面

涉及的指标包括家庭生活支出比率（消费性支出/税后总收入）、理财支出比率（理财性支出/税后总收入）、自由储蓄率（自由储蓄额/税后总收入）、净储蓄率（净储蓄额/税后总收入）等。

(4) 投资和资产配置方面

涉及的指标包括投资性资产比率（投资性资产/总资产）、可配置投资性资产比率（可配置投资性资产/总资产）、资产负债结构、资产配置状况、融资率、风险属性等。

(5) 家庭财务保障方面

家庭财务保障涉及的指标包括收入结构分析、理财支出比率等。

考点 3: 明确理财目标★

1. 全生涯模拟仿真的制作步骤

第一步：设置模拟环境，如假设收支增长率、退休年龄、终老年龄等。

第二步：数字来自家庭财务报表，如资产负债表、收支储蓄表等，列出未来不同阶段（历年）的各项收入、支出；计算期初可投资的生息资产即期初理财准备。

第三步：计算历年的净现金流，历年的净现金流可正可负，正数代表当年的结余金额，负数代表当年的收入不足以支付当年的支出，需要变现投资性资产即理财准备来弥补缺口。

第四步：计算客户要达成人生目标现金流所需投资报酬率即 IRR，并评估该报酬率是否合理。如果太高或者太保守，需要调整。

第五步：计算历年的可配置投资性资产额度，观察是否出现理财财富为负的情况。如果出现负数，需要调整。

2. 调整和明确目标

(1) 主要收入项

收入项里主要包括退休年龄、收入增长率以及不固定收入的调整。

(2) 主要支出项：子女教育规划、子女财务支持规划、赡养支出规划、休闲旅游支出规划、家庭自住房支出规划、私家车支出规划、医疗保健支出规划、家政服务支出规划、家庭基本支出规划、保费支出规划。

考点 4: 综合理财规划方案★★

1. 为客户制定家庭财务保障规划包括以下五个步骤：

- (1) 风险识别；
- (2) 风险评估；
- (3) 测算客户保障需求额度；
- (4) 保险产品建议；
- (5) 评估风险管理效果。

2. 在理财规划实际工作中，资产配置主要包括以下几个步骤：

第一，选择风险资产类别；

第二，根据所选择的资产类别的长期预期报酬率、标准差和相互之间的相关系数，在有效前沿上找到最优风险资产组合，及其预期收益率和标准差；

第三，选择无风险资产及其无风险利率，结合客户的风险系数，在资本市场线上找到无风险资产和最优风险资产组合的比例，即最优投资组合；

第四，对应客户现阶段的预期报酬率，和最优资产组合进行比较；并确定相应的资产配置比例，及其标准

差。

3. 产品配置

产品配置是根据目标资产配置的结果，在每一资产类别中选择相应的产品。

比较现有的资产配置和目标资产配置，制订调整计划将现有的资产配置调整到目标资产配置。然后与同类型的产品置换，理财师必须向客户说明理由和可能带来的损失或支付的成本，在此特别说明一点，如果理财师从新推荐的理财产品销售中获得利益（如佣金提成），更需要事先告知客户和征求客户意见。

考点 5：理财规划方案的执行和跟踪服务★

第一，始终不要忘记理财规划服务是从哪里开始的，先从客户当前关心的或急迫解决的财务问题入手，给出这些问题的解决方案；

第二，总结全生涯模拟仿真的过程和结果，让客户了解和认知综合理财规划服务的完整性和专业性；

第三，把综合理财规划方案中的一些要点和具体步骤写下来，力求简单易懂并让客户“有章可循”；

第四，如果在服务过程中，需要和其他的专业人士进行沟通，如律师和会计师等，需要向客户和本机构的书面授权后与客户一起去面谈；

第五，与客户约定理财规划方案实施的时间表等，并且告知你会协助、指导方案的执行；定期与客户联系、沟通。

第十一章 理财规划书制作的标准和流程

考点 1：理财规划书的特点和制作标准★

1. 一份标准专业理财规划书应具备的主要特点有：（1）可读性；（2）实用性；（3）完整性；（4）逻辑性；（5）一致性；（6）专业性。

2. 理财规划书的主要结构

（1）开场白

①一封给客户的信，向客户表示感谢以及告知理财规划书相关的注意事项；

②理财规划书的封面；

③理财规划书的摘要；

④目录。

（2）主要内容

①家庭基本信息以及寻求理财规划服务的目的；

②家庭财务状况分析；

③明确人生不同阶段的理财目标，全生涯模拟仿真结果；

④理财目标的评估和调整；

⑤综合理财规划建议。

(3) 其他内容

- ①规划方案的执行，包括具体安排和时间表；
- ②法律声明文件，双方的义务和责任、免责声明等；
- ③相关信息披露，理财师的资历、执业资格、专业领域、相关利益冲突信息披露、佣金和费用信息披露等；
- ④执行确认书，客户接受并愿意执行规划方案的确认文件；
- ⑤持续理财规划服务协议，客户愿意接受持续理财规划服务的确认文件；
- ⑥附录，所推荐的产品和服务介绍，全生涯模拟仿真现金流量表、风险属性测试的结果、公司和服务介绍等。

考点 2：理财规划书的主要内容★

1. 客户家庭基本信息

- (1) 家庭主要成员的姓名、出生年月日；
- (2) 子女的年龄阶段；
- (3) 居住地址、联系方式，包括邮箱地址、联系电话；
- (4) 寻求理财规划服务的直接原因；
- (5) 目前比较关心的理财重点以及中、长期理财目标。

2. 综合理财规划建议

(1) 家庭财务保障规划建议

- ①重申家庭财务保障的重要性；
- ②对客户潜在的家庭财务风险进行识别和评估；
- ③提出对策包括保险产品建议；
- ④风险管理效果评估。

(2) 投资规划建议

- ①投资理念教育；
- ②对未来不同阶段的投资预期报酬率的设定；
- ③对现阶段的资产配置和产品配置的建议。

(3) 现阶段的各项支出预算的建议

“现阶段”主要是指未来一年，在理财规划服务中，通常是以理财规划正式实施的时点作为“规划元年”的开始。现阶段的各项支出预算就是指在理财规划正式实施后一年内的主要支出预算。

考点 3：理财规划书的“其他内容”★

1. 对理财师的介绍，主要包含了以下五个方面的内容：
 - (1) 工作经验；

- (2) 专业认证和金融产品销售资格;
- (3) 专业特长;
- (4) 学历背景;
- (5) 曾获得的荣誉。

2. 利益披露包括但不限于以下几个方面内容:

- (1) 服务费用的披露;
- (2) 由产品提供方如基金公司或保险公司支付的佣金的披露;
- (3) 其他的额外奖励的披露;
- (4) 理财师的薪酬结构, 包括: 只领取工资; 领取工资和奖金的组合(奖金视收入业绩完成情况而定); 只领取和公司分成的佣金, 等等。

查看更多金融考试政策, 敬请关注中华会计网校!



扫码获得更多金融备考干货