# 理财计划书(精选11篇)

来源：网络 作者：独酌月影 更新时间：2024-05-23

*人生天地之间，若白驹过隙，忽然而已，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，一起对今后的学习做个计划吧。计划可以帮助我们明确目标，分析现状，确定行动步骤，并制定相应的时间表和资源分配。下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来了解一下...*

人生天地之间，若白驹过隙，忽然而已，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，一起对今后的学习做个计划吧。计划可以帮助我们明确目标，分析现状，确定行动步骤，并制定相应的时间表和资源分配。下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来了解一下吧。

**理财计划书篇一**

步入大学，意味着我将离开父母，到一个陌生的地方一个人生活四年。而这期间，父母给的生活费就变成了，他们给我的最直接，最实在的，最真诚的无言的爱的关怀！而我要做的就是，合理的利用这些钱，打理好自己的生活和学习！照顾好了自己，学业有成应该是我对自己，对父母最基本的责任吧！

理财规划是对自己未来的一种长远规划！个人理财业务理财是指通过自己对财富的管理从而提高其效能，也可从广义上理解为使用外界资金使自己的财富增值。而身为大学生的我以前认为：等我有钱了，再做个人理财，现在没钱，哪来的理财可言！现在深深的意识到自己错了，对自己的钱进行规划，让每一分钱都得到效用的最大化，钱尽其用。不乱花钱，买些不必要的东西。在每月的月初从没有做过预算，只想着自己现在有钱花就行，不必实行具体的计划。即用钱没有计划，主观随意性强，这毛病一定要改掉。从我的消费中还可以看出我的消费结构单一，最主要的仍是食物和交通等消费项目，服装、化妆品、零食等消费占了很大一部分，然后依次是娱乐、学习和通讯。在消费中，缺乏精神层次方面的消费。

对于服装、化妆品和零食等的消费，没有在合理的范围内，导致在月末，常常出现入不敷出的现象，沦落为“月光族”！身为女生，我对漂亮衣服的喜欢，以及各种流行事物的热衷，这些在一定程度上也增加了消费资金。以及自己在钟爱的奶茶，咖啡面前，一笔一笔的支出，无意中就加重了消费负担。在所有支出中还包括一项，就是社交自出。经常会有班级或学校中的社团组织活动，最后决定在饭桌上庆祝活动的胜利。以及为了满足自己的虚荣，请同学吃饭、唱歌等。还有最后一点就是：对于理财的认识和态度在理财知识的认识和态度方面，我应该有所改变。对理财有很多盲目的，错误的认识。开始时认为理财是通过各种投资活动实现资产保值增值，对于现在的我就是合理安排资金的过程！这些想法都有些片面。以上是我对自己在过去的消费中的反思，希望在以后的消费中能去除这些弊端。

现在我也很深切的意识到在大学阶段养成良好的消费习惯，对自己的钱财有一个很好的计划，将会对今后的生活起到很大的一个影响作用。

从以上可以看出，每月可能有80块钱的结余，但是如果出现意外可能连那微薄的结余都没有了，可能还要借债！这就是我的消费现状，很窘迫的状态。

我想我当前最应该做的.，就是把目前自己拥有的钱消费好，然后在进一步进行自己的理财规划。

我将调整我的消费结构，使其更合理化，尽可能地做到效用最大化。

伙食费，其中减少的是对奶茶，咖啡，零食等垃圾食品的消费。而通讯费及日常生活开支，主要减少了不必要的消费如饰物，社交活动等的开支。其他减少的是对衣服，化妆品的购买。

而剩余的280元的节余，我将用在精神层次的消费，为自己的未来做一些投资，如，我是学经济类专业的，我可以考些证书，例如，会计从业资格证，证券从业资格证，银行从业资格证等这些与竞技类专业有关的证书，将来对我的就业有很大的帮助。

我想对于未来每个人都有自己的期望，我也一样。对于未来，我有着美好的设想。通过自己的能力，好好的安排，规划，利用自己转来的钱，让自己过上幸福快乐的生活，这是我对未来的美好愿望。以上是我的设想，希望能够美梦成真。

**理财计划书篇二**

姓名：小秀儿

年龄：25

家庭状况：未婚

收入：60000元/年

支出：25000元/年

资产：拥有活期存款80000元，股票资产5万元

负债：无

保障：有社会基本保险

理财建议：考虑到其年龄较轻，风险承受力较强，在现阶段可追加投资股票型基金，也可利用工作之余拓宽收入来源。另外应准备一些应急资金，以应付失业、生病等不时之需。金额一般为月支出的3~6倍即可，应急准备金以少量现金、银行活期存款和货币市场基金的形式组合即可。

姓名：阿菊

年龄：35

家庭状况：已婚，有一5岁的女儿

收入：夫妻两人年收入共计15万元，其中女方收入约占1/3

支出：10万元/年

负债：现有银行房贷48万元，还款期为2024~2024年，月供款3000元

家庭保障：两人单位按照国家要求上基本保险，女儿有6万元保额的教育险(月缴)。

理财建议：现阶段其房贷等理财目标对资金安全性要求较高，所以整体上建议投资中等风险的理财产品，如配置型基金以及少量股票型和指数型基金，封闭式基金也可以关注。应急准备金为月支出的6~9倍。在已有的社会保险基础上，还需要一些商业保险。

姓名：唐姨

年龄：65

家庭状况：已婚，女儿已成家

家庭收入：夫妻两人年收入共计18万元，其中女方收入约占2/5

家庭支出：7万元左右

家庭资产：价值100万元住房+30万元(活期存款3万元，各种期限的定期存款24万元，国债3万元)

家庭负债状况：无家庭保障状况：有社会基本保险

理财建议：30万元的金融性资产中主要是定期存款和国库券，到期变现并建立应急准备金后，剩下的钱建议做如下安排：购买银行人民币理财产品，购买债券型和保本型基金。建议安排10万元的应急准备金，以应付生病住院等急需的花销。(兴业银行贵宾理财部朱莺)

**理财计划书篇三**

理财已经成为一种非常普遍的社会现象，对于个人来讲可以实现资产的增值或者保值，有利实现人生的长远目标。我针对小程同学的一些实际情况，结合问卷的调查结果，详细分析了他的个人消费情况、理财目标以及长远发展规划，在这些资料的基础上进行了投资和风险管理规划，根据他的性格特点、人生长远规划提出了一些理财建议，以便今后他根据其个人情况的变化进行适时的调整。

1、理财目标：

2、理财原则：

在理财过程中应遵循的基本原则：稳健投资、分散风险、合理保障。

考虑到四年后小小程同学将从大学毕业，所以理财时段暂定为20xx年至20xx年，由于所掌握的基础信息不够完整、未来国内外经济环境的不确定性等因素影响，为了便于做出数据详实的理财规划，我在互联网上查阅了一些资料，结合经济学中的一些知识，对以下因素做出了短期预测。

近年以来，央行已经进行了多次利率上调，现行一年期人民币存款利一年定期3.30%，一万元利息330元，二年定期4.02%，一万元利息804元，三年定期4.80%，1440元，五年定期5.225%，2612.5元，但随着宏观调控成效初步显现，通货膨胀开始回落，预计未来人民币利率水平不会有大幅的波动。

一般而言，从财务安全和投资稳定性角度考虑，投资者的投资一定要充分考虑资金的流动性。根据小程同学的消费情况，我设置了3到4个月的最低现金持有量，建议持有现金8000元。

(四)最高现金持量

一般而言，从投资角度考虑，投资者应当设置一个最高现金持有额。超出这个额度的部分应该考虑采用合理的投资方式，已增加这部分资金的收益。我建议小程同学最高现金持有量为1.1万元。

以上是我所做的一些基本假设，在实际操作中，仍需要根据小程同学的实际情况、风险偏好和宏观经济环境来加以分析和判断，方能制定合理的理财策略。

根据以上对小程同学的调查问卷分析及一些基本假设，针对他的理财目标，我认为应该分步骤实施理财规划：

鉴于小程同学目前还是在校学生，消费支出不是很多，父母每月还会给固定的生活费用，所以我认为小程同学的消费支出主要体现在自我能力的提升方面。针对学校的交换项目和小程意愿，去法国交换最为合理。小程在法语课程学习需要投入的费用大概是1万元（雅思成绩已经达标），交换一年的费用大概是10万元。所以估计大学四年消费支出为15万元。

小程同学已经把户口迁到北京，鉴于北京车牌号摇号困难，预计四年以后小程同学能摇到车牌号，所以我建议小程同学可以暂缓买车计划，视具体情况而定。

在资产配置和投资方面做好规划对小程今后的财务自由度提升非常重要，我认为应在了解国内金融理财产品的基础上，结合小程同学的性格特点，制定出合理的理财投资计划。

目前国内主要的金融理财产品1：

接下来，小程同学应从以下几个方面梳理并进行投资产品调整：

1、银行卡中放12万元，2万元供应平时额外消费，3万元用于学习语言费用留出8万元的`资金应对被股市套牢的情况。

2、小程同学的交换项目是在大三，所以可以用交换费用的15万元投资具有稳健收益的理财产品，可以购买一年的债券基金。

4、小程作为经济学院的学生，肯定要做一些股票投资，投资25万购买股票

6、为了确保资产的安全增值，可以够买10万元的保本资金

**理财计划书篇四**

在二十一世纪经济高速发展的时代背景下，经济危机的蔓延已成为人们生活中的热门话题，个人投资理财所涉及到的领域对个人、家庭、社会的影响越来越大。现在，大学校园里独生子女越来越多，很多大学生对于理财都缺乏合理的规划。在这种情况下，对在校大学生宣传理财知识，培养他们的理财意识，帮助他们养成良好的理财习惯，是很有必要的。

1.活跃校园气氛，丰富校园文化。通过讲座形式，提高大学生对于合理理财的意识，增强他们对于理财规划知识的了解，让他们认识到合理理财规划的确是有利于大学生运筹帷幄，把握未来。

2.加强大学生理论联系实际的能力。通过书写未来理财规划方案并且比赛讲演未来理财生活方式，来更加深入的了解理财的.过程，提高他们的运用能力。

待定

待定

全校学生

xx社团

在校学生，需凭学生证或一卡通现场报名。(学生证号码为领取理财规划大赛奖品凭证，注册后不能修改，请认真填写。(重复报名无效)

(一)活动前期：

1.海报宣传：

做好理财规划大赛的海报与条幅，与各学院协调，将海报张贴到各学院宣传栏。条幅挂在人群多的地方。

2.网络宣传：

及时更新人人网，新浪博客，微博，qq群，合肥旅行社动态，以便广大师生能第一时间掌握理财规划大赛的消息，并通过飞信将消息及时传送到投资理财协会会员手中。

3.传单宣传：

到各宿舍，学院派发宣传单，动员学生的积极性，鼓励他们积极参加，详细介绍本次理财规划大赛并让他们咨询相关事项。协会安排宣传人员到全校每个班级的课室讲解本次活动的宣传内容，并派发宣传单，且把活动的相关内容写在黑板上。

4.活动报名：

1.报名时间及地点：xxxxxx

2.理财规划大赛时间：xxxxxxx

3.赛前讲座：

x月xx日，协会协助赞助商在c2-209开设讲座为参赛者及其他到场同学讲解理财基本知识，为参赛者解除疑惑。要求参赛者认真听讲，以便方便之后的理财规划方案书写。

(二)活动中期：

比赛分为两个阶段，初赛阶段和决赛阶段。初赛分数占最终成绩60%，决赛分数占比赛成绩40%.

初赛阶段：

一.初赛题目：

每个人的人生是不同的，但是在我们人生的道路上，我们很多人所经历的时间点是大致相同的，大多都会经历由小到大，由幼稚到成熟这样一个“生、老、病、死”的阶段，所以，在人生的时间轴中，我们所经历的人生每个阶段都会有大致的理财需求，我们将其划分为以下几个理财目标：

1、现金规划

2、消费规划

3、信贷规划

4、保险规划

5、教育规划(包含子女教育规划)

6、投资规划(包含税收筹划)

要求熟悉各种理财产品(股票、基金、债券、期货、qdii，qfii等等，推荐国内市场理财产品)。

7、退休养老规划

8、财产的分配与传承

在该8大规划的基础上，请参赛者任意选择3个规划，自己拟定理财规划客户(无论现实中该客户存在与否)资料，围绕参赛者拟定理财规划客户制订分项理财策划方案。

要求：

1、任意选择上述8大规划中的3个项目作为理财策划大赛初赛参赛题目，并且就自身理解合理、详细、简要地对目标规划做出相应解释。

2、无论客户是否真实存在于现实之中，信息内容要足够全面，能够涵盖参赛者所制订的任意3个分项理财规划：

(1)列举客户信息(包括财务信息与非财务信息)

(2)如有必要可以编制财务报表;(家庭资产负债、收入支出等)

(3)结合客户目前状况做出一个合理的分析与评判。分析与评价中必须包含如下信息：

a、客户的财务状况总体评价;

b、财务状况与投资目标的匹配度。

3、三个任意理财分项规划中，要求信息阐述全面，时间数据相对精准。

4、制订分项理财规划，分项理财规划必须列举充要数据，遵照“现在——目标时间点——目标预计需求——结论”、“根据xx数据——因此——目标预计需求、目标预计成本及投入”这样的标准格式撰写。

5、参赛者无论怎样制订规划，都应详细阐述理由，举例充分，引意得当。

6、可以选择团队合作(6人以下)，也可以选择指导老师(只限一名)。

8、理财规划方案写好后，用a4纸打印，交到协会进行批阅。

二.初赛评选：

由协会人员负责筛选理财规划方案优秀的同学20名进入复赛阶段。同时，给出方案评分，之后总成绩评比要用。

决赛阶段：

决赛将和颁奖晚会一起进行。

要求参赛者上台展示自己的理财规划方案，之后展示自己编排的节目(话剧，音乐剧，相声，小品等题材不限，但内容必须是关于理财规划的)。评委根据参赛者的舞台表现力及节目娱乐效果给选手打分。

之后穿插一个小游戏(从最近在协会人员中征集的小活动中挑选)，与观众互动。目的是在这段时间内计算出选手总分，之后颁发奖杯及证书。

(三)活动后期：

活动结束，整理会场。要求协会人员每人写一份这次活动的感想及收获。

1.策划部：写活动策划书并帮助宣传部下发传单。

2.秘书部：负责所有通知的下发。

3.商务部：拉赞助，获得足够的活动资金，并购买相关物品。

4.宣传部：负责设计海报并宣传，张贴条幅。

5.组织部：负责所有交涉问题，如下：教室的借用、在其他学院的宣传栏张贴海报、评委老师的邀请。

6.学术培训部：负责初赛阶段的作品筛选，一定要做到公平。

7.网络信息部：负责网络上有关的比赛事项更新。

8.邀请相关老师及赞助方人员作为复赛评委，以得到一个公平的比赛结果。

由xxx提供。

文档为doc格式

**理财计划书篇五**

随着我国经济的发展，人民生活水平的提高，家庭金融资产的不断增加，投资理财已成为日益重要的问题， 家庭投资理财是针对风险进行个人资财的有效投资， 以使财富保值、增值，能够抵御社会生活中的经济风险，不管是储蓄投资、股票投资，外汇、保险投资，由于投资品种日益增多，所需的专业知识也不尽相同，投资方法也很难完全掌握，家庭的资产选择、 组合、调整行为均定义为家庭对某一种或某几种资产所产生的需求偏好和投资倾向。那哪一种投资理财方才是最好的呢？我认为适合自己的才是最好的。

下面是我对自己家庭的财务状况分析，以此来选择最适合自己家的理财计划。

目前，我家家庭的主要收入来源是父母2人个体经营所得，每月稳定收入为25000元。每年还有约6万元的不固定收入。父母二人居住在二线城市，每年需3万元生活费。而我在大学期间的月基本生活费1000元，每年包括学费和其他开支需支出20000元。我家里有汽车，但主要交通工具是电动车，交通方面开支较小。每年约7000元。全家医疗费用和父母双方的医保费用每年约5000元，父母每月给双方父母赡养费各500元。每年结余都被父母存为定期和活期存款，并未做其他投资。家中目前无负债。

我的父母对投资理财有以下几个目标：

1、在满足自己正常的生活需要并保证生活质量的基础上增加合理投资，抵抗通货膨胀，更高增值。

2、父母计划2年内买房，采取分期付款方式，首付300000元。

3、完成女儿在大学的教育

4、为自己养老做准备。

基础上能有一些增值收入，对收益目标要求一般。

且由于家中的短期目标，父母投资目标实现的限制因素也有如下一些：

1、因为近2年有大的购房支出，父母主要会考虑3月期，半年期，一年期的投资。其中对半年期、一年期投入较多。

2、在保证日常开销的基础上，主要投资健康财产保险，其次是金融理财产品 3、因家中个体经营，对资金流动性要求较高。 综合以上，我对自己家庭的投资组合建议：

1、 父母二人现在都只有医疗保险而没有养老保险，但是医疗保险只“保”不“包”，并且没有买养老保险。所以我建议先购买养老保险，并将商业保险作为补充，增强家庭抗风险的能力。

2、 银行的存款利息较低，加之如今通货膨胀率居高不下，若是仅仅将闲置资金存在银行，不能起到保值的作用。而且，父母的工作较为繁忙，专业知识少，没有时间打理过于复杂的投资。因此，可以考虑到家庭经济情况购买少量基金组合。这样在收益一定的前提下能更大程度上降低风险。

3、 在生活上，日常生活应该注意劳逸结合，适当提高生活质量，可以对旅游和健康方面的支出有所增加。建议考虑增加购买健康保险。

4、 手上应该准备一定数量的应急金用来支付日常生活费用和突发开支，例如人情往来、额外支出等。

因此，我的配置组合首先是父母增加2人养老保险每年共1000元，其次是购买重疾险1000元，增加每年的旅游支出，并购买商业健康保险。其次，父母可以拿出100000元的银行存款，投资于组合债券，因父母都不太懂，可以选择专门的理财公司代为投资。同时，预留出女儿的教育费用5万元。最后，父母应将其他款项作为应急准备金以活期存款方式存于银行，并保留定期存款约300000元，作为首付不动。

根据自己家里的情况，我将资产分为四份：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。注重对资金的合理配置，我认为较适合自己的家庭情况。

**理财计划书篇六**

在爆竹声声中，我们迎来了崭新的2024年，对于刚成立不久的我们公司，这新的一年必须做好新年的每一项工作；而对于投资理财部来说，拟定一个好的工作计划，制定一个明确的目标，是每一个销售人员必须认真对待的事情。对于已从事销售工作两年多的我，现在对销售方法和技巧都已经比较成熟，吸取不成功的教训，吸纳成功的成果，对新的工作我也制定了2024年的工作计划：

首先，做好公司新年的第一个项目。

在自己手上已有的客户资源上深度挖掘，在完成公司拟定的20万目标的前提下，尽量大限度的超额，争取自己能早日转正。给公司带来效益的同时，也给自己带来更多的收益。同时，也不能够对开发新客户的工作有所忽视，每天的宣传工作仍然得认真对待。

其次，加强业务学习。

学习是成功的第一要素，对于每个销售人员来说，在工作中不断学习，开拓视野，丰富知识，总结经验与不足，是丝毫不能懈怠个工作。只有在不断的总结与学习过程中，才能够使自己不断的成长。同时，加强金融业其他行业知识的学习，包括银行、证券、保险、基金、期货、信托、私募等等，特别是自己证券、信托、私募等这些自己以前没有从事和接触过行业，加强其他行业知识及其理财产品的学习，深挖他们产品的特点，与我们产品进行对比，找出我们产品中的优缺点，做到知己知彼、百战不殆。当然，还需加强与同事之间的交流与学习，把自己以前的工作经验与同事们分享，同事虚心向身边同事请教，吸取他们的优点，改正自身的缺点与不足，达到整个团队的共同进步。

第三，工作目标的拟定。

任何工作都是有目标的，没有的目标的工作就没有成功的基础。一个好的工作目标就是成功的开始，对于今年，现拟定工作目标如下：

1.坚持每天出去发单，保证每天发单量达到100以上，能够和10个以上客户详谈，最少留下一个电话，保证大约有10万左右的资金量。

2.每周完成10个左右的意向客户，同时保证这10个客户中有一、两个客户能投资。同时要知道其他未来投资客户的原因，是资金最近不足，还是觉得我们公司原因，亦或家里人不同意，还有是有其他的投资渠道等等，对每一个客户的原因都认真分析，通过不同的方式处理，有些客户还是可以争取过来的。

3.每月完成40个左右的意向客户，6个客户能够投资，20万的资金量。

4.每季度130个左右的意向客户，18个客户能够投资，100万的资金量。

第四，值班。

把握好每一次值班机会，对每一个上门客户做到认真对待，树立好公司形象，从内心了解客户的深切需要，仔细对待客户提出的建议和意见，客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。当然最重要的是争取能够将上门客户都转换为有效客户。同时，在空余时间在门口发dm单，争取能让过路客户能进公司来全面了解公司及公司产品。

第五，客户维护和再开发。

时刻做好老客户的维护工作。包括日常关系维护以及节日生日祝福等，对老客户进行再挖掘，尽最大可能加大老客户的投资金额。用慧眼去发现老客户身边的资源，做好“一带十，十传百”的联动营销的效果，同时这也是对公司最好的宣传方式。

第六，工作总结。

每天都要对工作有个简单的计划安排，不能漫无目的的工作。每天按照计划，一步一步，踏踏实实的开展业务。同时在下班前对每天工作做个小结，思考自己工作一天来的所得所失。分析这一天的优缺点，优点继续发扬，缺点尽量改正，让第二天的工作能够更好的开展起来。坚持总结工作的习惯，做到每周一小结，每月一大结。看看有哪些工作上的失误，及时改正，下次不要再犯。

我知道销售工作一开始不好做，但是我想凭借我这么多年积累的销售经验和能力，我是能够迎来一个不错的未来的，我相信公司的明天一定有属于我的一片明媚天空！

**理财计划书篇七**

个人理财计划怎么写\_如何写个人理财计划，个人理财计划书模板是一个需要有较高专业背景并具有综合能力的行业，书写一定要规范、合理、通俗易懂。那么，个人理财计划书模板怎么写呢?下面小编给大家简单介绍一下：

个人理财计划书模板就是把个人的收入和支出进行合理的计划安排和使用。当组织成一个家庭的时候，个人理财计划书模板就变复杂了，孩子的养育费、父母的赡养费、家庭的.日常开支、自己将来的养老费、各种家庭保障等等。在进行规划之前，先整理一下家庭财产，有多少存款、多少投资、多少负债、多少固定资产、多少流动现金，然后再制定理财规划。

我们都知道，80后同父辈相比具有更加开放的消费思想，他们很多人也被成为月光族，他们并没有太多的理财意识，即时消费和享受当前是他们的一贯作风。但是，我们都知道，很多专家都认为，现在是风险社会，我们作为一个社会的群体，特别是80后已经进入了而立之年，那么肩上的重任不仅仅是自己的苟活，还承担着家庭的重担，在这个风险社会中，不仅要考虑自己还要考虑一家老小，如果没有一个合理的家庭理财规划书，那么当风险来临的时候，就像茫茫大海上的一叶扁舟，经不起大风大浪的颠簸，而石沉大海了，这样看来，个人理财计划书模板就变得尤为必要。

个人理财计划书模板制作封面及前言。封面主要包含标题、执行该个人理财计划书模板的单位、出具个人理财计划书模板的日期三部分的内容;前言部分会涉及到致谢、个人理财计划书模板的由来、个人理财计划书模板书所用资料的来源、出具理财规划单位的义务、客户的义务、免责条款及相关的费用标准等。

以上就是关于个人理财计划怎么写\_如何写个人理财计划的详细介绍，如需了解更多个人理财计划怎么写\_如何写个人理财计划请关注安心贷理财栏目。个人理财计划书模板格式不定，可根据个人收入、资金、理财习惯等等，做出合适自身情况的个人理财计划书模板。

**理财计划书篇八**

理财不是一朝一夕的事情，它是一生的事情，来看看如何制定理财计划吧!下面是本站小编收集整理的个人理财计划书，欢迎阅读。

一.基本情况

现在刚进入大学，离开了父母，有了固定的生活费，手中的钱多了起来，开始了自己支配金钱的新生活，却往往感到不知所措。很多人在前半个月花钱大手大脚，后半个月却过上了紧衣缩食的日子，这就是典型的不会理财的表现。

二.目前财务状况

我目前一个月的生活费大约是800元，如何合理的分配这笔钱，直接影响到我一个月的生活情况。

三.理财目标

我希望在我的规划下，有限的生活费既能满足正常的生活需要，使我的生活多姿多彩，也能有部分节省，在毕业时可以有一笔小小的创业资金，并且能够使自己对财富的控制和管理能力得到大幅提高。

四.理财规划

1.准备一个私人账本，把每天的花销全部记录上去

2.办一张银行卡，定期存取款项

如果你分成三张卡,可以尝试一下,一个月只用两张卡的钱，然后就可以节省出一张卡的钱。

4.把自己每个月的生活费分成3份，一份用做伙食费(350元)，一份用做课余活动经费(100元)，还有一份可以用做应急经费(200元)，剩下的可以适时分配或存入银行。

5.减少逛街的次数，减少对商品的接触.

6.实现理财计划最重要的一点就是要懂得如何开源节流，尽量减少下饭店，吃快餐的次数，此类吃饭费用就会占我们生活费的很大一部分，理财计划恐怕也难以实现。其次，还要随时对自己的资金了如指掌，确立理财目标。

7.每月做一个理财计划，列出哪些是应该买的，哪些是不必要花费的，哪些是可买可不买的，以及哪些是一定要买的但是目前暂时可以不要的，然后记录每一次的开销，使你的支出有清楚的了解，知道在何处删减，为什么要删减，以及删减那些，月未看看哪些是必不可少的开支，哪些是可有可无的开支，哪些是不该有的开支，是否和计划相符，如超出计划，下月就要对不该有的开支和其他的要适当调整自己的消费行为。

8.在做到以上几点以后，如果本月有余额可以自动流入下个月的生活费，相应的你就可以多存一点钱转入下个月，行成一个良性循环的话，你毕业时会发现自己多了一笔小小的创业资金并提高了自己对财富的控制与管理能力。更重要的是在今后的生活中你可以更加有效地拥有、使用和保护财富资源，可以更加自由地安排未来的开支，实现个人经济目标。

五.理财观念

1.开源节流，拒绝各种诱惑及不良理财习惯 要懂得珍惜父母给的生活费。很多大学生追品牌讲档次，虚荣，好攀比，不考虑所购买物品是否符合自己及家庭的承受能力，这都是应该杜绝的。

2.理财非生财，投资要谨慎 也有大学生认为，理财就是要投资生财。其实这是一个误区。如今，大学生炒股不是新鲜事儿，但还是要正确看待。作为尚没有稳定收入来源的大学生，在面对投资股市等风险类理财产品的时候，别单纯把它看作是“生财之道”，而应该更注重此行为对未来了解投资市场，积累投资经验的作用。大学生投资切莫无顾忌的投入，可用一小部分资金投石问路。同时还要注意金融知识的学习，多为自己武装一些知识，认识更多的理财工具，从基础入手，并要做好思想准备，考虑好自己的经济和心理承受能力，长期的刻苦钻研。更需要强调的是别过度沉迷于投资，而耽误了正常的学习。

3.能力来自与学习和实践经验的积累

常听人以“没有数字概念”、“天生不擅理财”等借口规避与每个人生活休戚相关的理财问题。事实上，任何一项能力都非天生俱有，耐心学习与实际经验才是重点。理财能力也是一样，也许具有数字观念或本身学习商学、经济等学科者较能触类旁通，也较有“理财意识”，但基于金钱问题乃是人生如影随形的事，尤其现代经济日益发达，每个人都无法自免于个人理财责任之外。

六.理财规划结论

正确的理财观念不仅会让你对金钱的支配有度，而且还可以锻炼理财能力。大学阶段是理财的起步阶段，也是学习理财的黄金期，有正确的理财观念做指导，掌握必需的理财尝试，养成良好的理财习惯，将受益终生。

随着物质财富的不断积累，很多人都认识到理财规划的重要性，但很多人又都在为如何做好理财规划犯愁。如果真的不知道怎么办，那就从记账开始吧!

理财是为实现人生美好目标服务的。

人的愿望是无穷的，但可用的资源是有限的。从这个意义上说，理财的关键是如何取舍，而记账应能解决这个难题。

收支财务状况是达成理财目标的基础。如何了解自己的财务状况呢?记账是个好办法。逐笔记录自己的每一笔收入和支出，并在每个月底做一次汇总，久而久之，就对自己的财务状况了如指掌了。

同时，记账还能对自己的支出作出分析，了解哪些支出是必需的，哪些支出是可有可无的，从而更合理地安排支出。“月光族”如果能够学会记账，相信每月月底，也就不会再度日如年了。

逐笔记账，做起来还是有一点难度的。现在已经进入“刷卡”时代，信用卡的普及解决了很多问题。在日常消费时，能用信用卡，就尽量刷卡消费，一来可免除携带大量现金的烦扰，二来可以通过每月的银行月结单帮助记账。

另外，支出费用时，不要忘了索要发票，一来可以更好地保护自己的权益，二来可以在记账时逐笔核对。当发生大额交易，而又没有及时拿到发票时，请及时在备忘录中做记录，以防时间长了遗忘。

记账只是起步，是为了更好地做好预算。由于家庭收入基本固定，因此家庭预算主要就是做好支出预算。支出预算又分为可控制预算和不可控制预算，诸如房租、公用事业费用、房贷利息等都是不可控制预算。每月的家用、交际、交通等费用则是可控的，要对这些支出好好筹划，合理、合算地花钱，使每月可用于投资的节余稳定在同一水平，这样才能更快捷高效地实现理财目标。

理财规划其实并不神秘，而且与每个人和每个家庭都密切相关，这种个人化的理财服务在上个世纪七八十年代已经在国际上比较发达的城市拥有成熟的市场。开放式基金是20xx年出现在国内的理财产品，短短5年已经成为许多中国老百姓的理财工具。如何通过投资基金，一步一步来实现自己的梦想呢?以下为三个步骤：

第一步：确定自己的理财目标。每个人的一生都有多种不同的目标，其中之一就是理财目标。做任何事情如果没有目标都不可能取得成效，没有理财目标就会每天随着股市的涨跌，在自己的得失情绪中煎熬。而有了理财目标就可以减少情绪化的决定，理性面对市场变化。

第二步：明确自己的投资期限。理财目标有短期、中期和长期之分，所以不同的理财目标会决定不同的投资期限，而投资期限的不同，又会决定不同的风险水平。例如3个月后要用的钱是绝对不能用来做高风险投资的。反之，3年后要用的钱如果不用来投资，则会失去获得更高回报的可能。

第三步：制定适合自己的投资方案。当投资人确定了自己的理财目标及投资期限后，一个适合自己的投资方案就是随后需要决定的了。也就是说在考虑了所有重要的因素之后，就需要一个可行性方案来操作，在投资上我们称投资组合。投资人的风险承受力是考虑所有投资问题的出发点，风险承受力高的，可以考虑较高风险的股票型基金;风险承受力低的，可以考虑低风险的债券型基金或货币。基金投资人因年龄、资产收入不同风险承受力也会不同，投资组合也就有保守型、一般风险型、高风险型之分了。事实上，个人理财规划的真谛其实是要通过合理的规划、管理财富来达到人生目标。

终身快乐的理财原则和抓住今天的快乐，规避明天的风险，追逐未来生活的更加快乐的理财目标，客观上决定了私人理财规划由哪些基本的东西构成。一般情况下，私人理财规划由个人或家庭日常生活支出、和获利投资三个板块构成。

日常生活费用支出

个人或家庭日常生活费用支出，项目多，涵盖面广，弹性大。在私人理财规划中，既难于一一例举，同时，也没有这个必要。在私人理财规划中，我们将传统性、一般性的项目进行模糊“打包”处理，而将一些可量化、具有操作性的现代消费元素逐一例举，旨在引导健康消费，实现快乐人生。在私人理财规划中，日常生活消费支出这一板块主要包括：

(1)日常消费支出。它包括个人或家庭的衣、食、用等支出;子女接受九年制教育的费用支出;娱乐交际费用支出等。

(2)健身健美支出。

(3)旅游消费支出。

(4)赡养父母支出。

(5)私家汽车的使用费用支出。

(6)房租费用支出(租房者)。

共

2

页，当前第

1

页

1

2

**理财计划书篇九**

要制定个人和家庭理财计划，第一件事情就要了解清楚个人和家庭财政的基本信息。

这些基本信息主要包括现在的资产负债情况、每个月的收支情况、家庭成员的消费理念和消费习惯。

很多人会感觉制定了个人和家庭理财计划后，自己原有的生活被打乱了，各地方用钱都束手束脚的。

这就是没有事先对家庭的基本信息进行调研的结果了。

制定个人和家庭理财计划的.时候，一定要选择合适的投资理财方式。

这一点主要还是要以第一点为基础的。

如果家庭资产比较多，那么为了分担风险，还是推荐大家多选择几种投资理财方式，这样在风险来临的时候也能避免出现很大的亏损。

另外，如果大家对风险的承受能力低的话，就不要选择股票、基金那样高收益高风险的投资理财方式了，可以退而求其次，选择p2p网贷理财这样收益较高、风险很低的投资理财方式。

一个理财计划制定出来，并不是万事大吉了。

在日常的执行过程中，还需要定期地总结和反思，对于理财计划中好的一部分，需要保持下去，对于理财计划中不好的那部分，则需要及时地改正。

另外，时间在走人在变，总有一些突发情况，也会对个人和家庭理财计划有所影响，如果发现自己的理财计划和实际情况差别很大，也不必惊慌，冷静分析一下这些差别出现的情况，再进行一些合理的修改就可以了。

**理财计划书篇十**

理财不是一朝一夕的事情，它是一生的事情，那么如何制定理财

销售工作计划

?下面是本站小编收集整理的理财销售计划，欢迎阅读。

(一)细分目标市场，大力开展多层次立体化的营销推广活动。

xx部门负责的客户大体上可以分为四类，即现金管理客户、公司无贷户和电子银行客户客户。结合全年的发展目标，坚持以市场为导向，以客户为中心，以账户为基础，抓大不放小，采取“确保稳住大客户，努力转变小客户，积极拓展新客户”的策略，制定详营销计划，在全公司开展系列的媒体宣传、网点销售、大型产品推介会、重点客户上门推介、组织投标和集中营销活动等，形成持续的市场推广攻势。

巩固现金管理市场领先地位。继续分层次、深入推广现金管理服务，努力提高产品的客户价值。要通过抓重点客户扩大市场影响，增强现金管理的品牌效应。各行部要对辖区内重点客户、行业大户、集团客户进行调查，深入分析其经营特点、模式，设计切实的现金管理方案，主动进行营销。对现金管理存量客户挖掘深层次的需求，解决存在的问题，提高客户贡献度。今年争取新增现金管理客户185200户。

深入开发公司无贷户市场。中小企业无贷户，这也是我行的基础客户，并为资产业务、中间业务发展提供重要来源。20xx年在去年开展中小企业“弘业结算”主题营销活动基础上，总结经验，深化营销，增强营销效果。要保持全公司的公司无贷户市场营销在量上增长，并注重改善质量;要优化结构，提高优质客户比重，降低筹资成本率，增加高附加值产品的销售。要重点抓好公司无贷户的开户营销，努力扩大市场占比。要加强对公司无贷户维护管理，深入分析其结算特点，进行全产品营销，扩大我行的结算市场份额。20xx年要努力实现新开对公结算账户358001户，结算账户净增长272430户。

做好系统大户的营销维护工作。针对全市还有部分镇区财政所未在我行开户的现状，通过调用各种资源进行营销，争取全面开花。并借势向各镇区其他政府分支机构展开营销攻势，争取更大的存款份额。同时对大中型企业、名牌企业、世界10强、纳税前8000名、进出口前7334强”等10多户重点客户挂牌认购工作，锁定他行目标客户，进行重点攻关。

(二)加强服务渠道管理，深入开展“结算优质服务年”活动。

客户资源是全公司至关重要的资源，对公客户是全公司的优质客户和潜力客户，要利用对公统一视图系统，在全面提供优质服务的基础上，进一步体现个性化、多样化的服务。

要建设好三个渠道：

一是要按照总行要求“二级分公司结算与现金管理部门至少配置3名客户经理;每个对公业务网点(含综合业务网点)应当根据业务发展情况至少配备1名客户经理，客户资源比较丰富的网点应适当增配，”构建起高素质的营销团队。

二是加强物理网点的建设。目前，由于对公结算业务方式品种多样，公司管理模式的差异，对公客户最常用的仍然是柜面服务渠道。我行要加强网点建设，在贵宾理财中心改造中要充分考虑对公客户的业务需要，满足客户的需求。各行部要制定详细的网点对公业务营销指南，对不同网点业态对公业务的服务内容、服务要求、服务行为规范、服务流程等进行指导。

三是要拓展电子银行业务渠道，扩大离柜业务占比。今年，电子银行业务在继续“跑马圈地”扩大市场占比的同时，还要“精耕细作”，拓展有层次的目标客户。各行部应充分重视与利用分公司下发的目标客户清单，有侧重、有针对地开展营销工作，要在优质客户市场上占据绝对优势。同时做好客户服务与深度营销工作。通过建立企业客户电子银行台账，并以此作为客户支持和服务的重要依据，及时为客户解决在使用我行电子银行产品过程中遇到的问题，并适时将电子银行新产品推荐给客户，提高“动户率”和客户使用率。

深入开展“结算优质服务年”活动。要树立以客户为中心的现代金融服务理念，梳理制度，整合流程，以目标客户需求为导向。加快产品创新，提高服务效率，及时处理问题，加强服务管理，提高客户满意度，构建以客户为中心的服务模式。全面提升xx部门服务质量，实现全公司又好又快地发展目标。

(三)加快产品创新步伐，加大新产品推广应用力度

结算与现金管理部作为产品部门，承担着产品创新、维护与管理的责任加强营销支持系统建设。做好总行全公司法人客户营销、单位企业级客户信息管理和单位银行结算账户管理三大核心系统的推广工作，为实施科学的营销管理提供技术手段。

完善结算产品创新机制。一是要实行产品经理制，各行配备产品经理。产品经理要成为收集、研发产品的主要承担者。二是建立信息反馈机制。各行部将客户需求汇总后报送分公司结算与现金管理部。分公司定期组织联系行、重点行召开产品创新业务研讨会，集中解决客户关心的问题。

提高财智账户品牌的市场认知度。今年要继续实施结算与现金管理品牌策略，以“财智账户”为核心，在统一品牌下扩大品牌内涵，提升品牌价值。要对新开发的结算与现金管理产品及时进行品牌设计，制定适当的品牌策略，纳入到统一品牌体系中。加强财智账户品牌的推广力度，做好品牌维护，保持品牌影响力。

发展第三方存管业务。抓住多银行第三方存管业务的机遇，扩大银证业务占比，发挥我行电子银行方便快捷的优势，加大新产品推广应用力度。各行部要加强对产品需求的采集和新产品推广应用的组织管理，明确职责，加强考核，形成触角广泛、反应灵敏的市场需求反馈网络和任务具体、激励有效的新产品推广机制，增强市场快速响应能力，真正使投放的新产品能够尽快占领市场、取得盈利。今年将推出本外币一体化资金池、单位客户短信通知、金融服务证书、全国自动清算系统等新产品。

(四)抓好客户经理和产品经理队伍建设，加紧培养xx部门人才

要加强人员管理，实施日常工作规范，制定行为准则，建立和完善工作日志制度、客户档案制度、走访客户制度以及信息反馈制度。

加强业务培训。今年分公司将继续组织各种结算和现金管理业务、电子银行业务培训和营销技能培训，尝试更加多样化的培训方式，通过深入基层培训，扩大受训人员范围，努力提高业务人员素质，以适应现代商业银行市场竞争需求。

(五)强化流程管理，提高风险控制水平

要以风险防控为主线，积极完善结算制度体系建设。在产品创新中，坚持制度先行。要定期通报结算案件的动向，制定切实的防范措施，坚决遏制结算案件发生。加强对结算中间业务收入的管理，加大对账户管理的力度。进一步加强监督力度，会计检查员、事后监督要要注重发挥日常业务检查监督的作用，及时发现、堵塞业务差错和漏洞，各网点对存在的问题要进行整改。

一、对于销售工作的认识

1.市场分析，根据市场容量和个人能力，客观、科学的制定出销售任务。暂订年任务：销售额100万元。

2.适时作出工作计划，制定出月计划和周计划。并定期与业务相关人员会议沟通，确保各专业负责人及时跟进。

3.注重绩效管理，对绩效计划、绩效执行、绩效评估进行全程的关注与跟踪。

4.目标市场定位，区分大客户与一般客户，分别对待，加强对大客户的沟通与合作，用相同的时间赢取最大的市场份额。

5.不断学习行业新知识，新产品，为客户带来实用的资讯，更好为客户服务。并结识弱电各行业各档次的优秀产品提供商，以备工程商需要时能及时作好项目配合，并可以和同行分享行业人脉和项目信息，达到多赢。

6.先友后单，与客户发展良好的友谊，处处为客户着想，把客户当成自己的好朋友，达到思想和情感上的交融。

7.对客户不能有隐瞒和欺骗，答应客户的承诺要及时兑现，讲诚信不仅是经商之本，也是为人之本。

8.努力保持同事关系，善待同事，确保各部门在项目实施中各项职能的顺利执行。

二、销售工作具体量化任务

1.制定出月计划和周计划、及每日的工作量。每天至少打30个电话，每周至少拜访20位客户，促使潜在客户从量变到质变。上午重点电话回访和预约客户，下午时间长可安排拜访客户。考虑北京市地广人多，交通涌堵，预约时最好选择客户在相同或接近的地点。

2.见客户之前要多了解客户的主营业务和潜在需求，最好先了解决策人的个人爱好，准备一些有对方感兴趣的话题，并为客户提供针对性的解决方案。

3、从招标网或其他渠道多搜集些项目信息供工程商投标参考，并为工程商出谋划策，配合工程商技术和商务上的项目运作。

4、做好每天的工作记录，以备遗忘重要事项，并标注重要未办理事项。

5.填写项目跟踪表，根据项目进度：前期设计、投标、深化设计、备货执行、验收等跟进，并完成各阶段工作。

6、前期设计的项目重点跟进，至少一周回访一次客户，必要时配合工程商做业主的工作，其他阶段跟踪的项目至少二周回访一次。工程商投标日期及项目进展重要日期需谨记，并及时跟进和回访。

7、前期设计阶段主动争取参与项目绘图和方案设计，为工程商解决本专业的设计工作。

8.投标过程中，提前两天整理好相应的商务文件，快递或送到工程商手上，以防止有任何遗漏和错误。

9.投标结束，及时回访客户，询问投标结果。中标后主动要求深化设计，帮工程商承担全部或部份设计工作，准备施工所需图纸(设备安装图及管线图)。

10.争取早日与工程商签订供货

合同

，并收取预付款，提前安排备货，以最快的供应时间响应工程商的需求，争取早日回款。

11.货到现场，等工程安装完设备，申请技术部安排调试人员到现场调试。

12.提前准备验收文档，验收完成后及时收款，保证良好的资金周转率。

三、销售与生活兼顾，快乐地工作

定期组织同行举办沙龙会，增进彼此友谊，更好的交流。

客户、同行间虽然存在竞争，可也需要同行间互相学习和交流，本人也曾参加过类似的聚会，也询问过客户，都很愿意参加这样的聚会，所以本人认为不存在矛盾，而且同行间除了工作还可以享受生活，让沙龙成为生活的一部份，让工作在更快乐的环境下进行。

在过去的工作中，有成功的，也有失败的，有做好的，也有做的不好的，不管怎么说都成为历史。现在接到一个新产品，我的

口号

是：不为失败找借口，只为成功找方法。我的季度个人销售工作计划具体做法是：多跑多听多总结，多思多悟多解决，勤动脑，勤拜访，必须做到：“铜头铁嘴橡皮肚子飞毛腿”。做一名刚强的业务员。

下半年工作计划

如下：

一，市场swot分析

(1)，优势：企业规模大资金雄厚，价格低，产品质量有保证。

(2)，劣势：产品正在导入期，各方面还不成熟，客户不稳定，条件有限(没有自己的物流配送)。

总之老品牌占山为王，市场，客户稳定。要想在这片成熟，竞争非常激烈的无烟战场上打出一片天地。我们必须比别人付出10倍的艰辛。

二，产品需求分析

1，童车制造业：主要是：儿童车儿童床类。

2，休闲用品公司：主要是：帐篷吊床吊椅休闲桌等。

3，家具产业：主要是：五金类家具。

4，体育健身业：主要是：单双杠脚踏车等。

5，金属制造业：主要是：栅栏、护栏，学生床等。

6，造船业等等。

三，

个人工作计划

如下：

1,以开发客户为主，调研客户信息为辅，两者结合，共同开拓钢管市常

2,对老客户和固定客户，要经常保持联系，勤拜访，多和客户沟通，稳定与客户的关系。对于重点客户作重点对待。

3,在拥有老客户的同时，对开发新客户，找出潜在的客户。

4,加强业务和专业知识的学习，在和客户交流时，多听少说，准确掌握客户对产品的需求和要求，提出合理化建议方案。

5,多了解客户信息，对于重点客户建立档案，对于潜在客户要多跟近。

6,掌握客户类型，采用不同的销售模式，完善自己和创新意志相结合，分层总结。

四，对自己工作要求如下：

1,做到一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

2,见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作。

3,对所有的客户工作态度要端正，给客户一个好的印象，为公司树立形象。

4,客户遇到问题，不能直之不理，一定要尽全力帮助他们解决。把我们的客服带给客户让他们感到我们公司温暖。买者省心，用者放心。

5,要有健康的体魄，乐观的心情，积极的态度。对同事友好，对公司忠诚。

6,要和同事多沟通，业务多交流，多探讨。才能不断增强业务的技能和水准。

7,到十一月份，要有两至三个稳定的客户。保证钢管的业务量。

8,十月份是个非常严峻的时期，业务刚刚开始，市场刚刚启动，对市场中的客户还不太了解。希望争取拿到一至二个定单。

五.在以后的销售工作中采用：“重点式”和“深度式”销售相结合。采用“顾问式”销售和“电话式”销售相结合。

**理财计划书篇十一**

重要提示

活环境、未来目标和计划、您对一些金融参数的假设、中华人民共和国目前生效的法律（含地方法规）以及目前所处的经济形势，以上内容都有可能发生变化。我们建议您定期审视您的财务目标和规划，特别是当您的婚姻状况改变时更需如此。

1)现金：在如常生活中，现金指钞票，硬币等在内的法定货币。现金最重要的特征是，他是被普遍接受得支付手段。在很多时候，活期存款同样被用于直接支付，而且客户可以非常方便的将活期存款转换成现金。所以，在本规划书中，先进不仅包括钞票和硬币，号包括客户的活期存款。

2)现金流及现金流量：现金流描述了客户在一年当中流入以及流出的现金总量，二者之差极为当年现金净流量。在本规划书中，现金流入量是有六个部分构成：日常收入，投资资产收益，资产变现，商业保险的保险金，举借债务获得的资金，住房公积金和社会统筹保险产生的收入。现金流出量由四个部分构成：日常支出，追加投资和购买资产，商业保险的保费支出，偿还站务所用资金。

3)自用资产：既保护客户日常生活质量所需要的那部分财产，比如，客户用于居住的住宅，不用做商业用途的自用汽车，客户拥有的家用电器，家具，家庭装饰品，以及客户家庭成员的首饰，衣物等。这部分资产的价值使客户生活质量在资产方面的反应。同时，在通常情况下，一般不考虑变现这部分资产。4)限制性资产：及客户自己家庭成员的住房公积金和社会统筹养老保险，由于政策方面原因，这部分资产的运用受到一定的限制，所以，单独类出这部分资产，以便客户张无可自由支配资产的总额。

5)盈余现金分配：在未来的每一个年度，客户都可能遇到现金有结余的情况，盈余现金分配计划指在现今出现盈余的年度，对这部分英语的现金按该计划的审定的比例进行分配，经他们追加到各项投资中去。

6)通货膨胀率：通货膨胀率描述了货币实际购买力下降的程度，过高的通货膨胀率会使您的收入不如原来那么“值钱“，从而导致客户的生活质量下降，因此，设置一个恰当的通货膨胀率有助于客户正确股价未来的支出水平。

7)紧急备用金：只从财务安全的角度出发，一个家庭应但持有的最低现金金额，家庭可能在一些特殊情况下动用这部分现金。在本规划书的盈余现金分配策略和赤字弥补策略中我们将使用到这个家设置。

8)收入及支出：虽然目前的收入和支出是确定的，但是必须认识

到，未来的收入和支出都建立在假定得基础上，这部分数据来源于客户对自身收支状况的准确描述和合理估计。在本计划书中，收支数据会被多次使用。

（5）投资回报率：股票8%，基金5%，债券3%，定期存款为2%（6）社保养老金个人缴费比列为工资收入的8%(税前扣除)，养老金账户平均回报率为2%。

（7）所在地当年的职工月平均工资为3000元。（8）住房贷款利率为6%

（9）吕先生家庭风险调查和测设结果为：风险承受力为62分，对待风险的态度为35分

第二部分，你的基本资料1，资产负债表

2，理财目标表

3，现金流量表

第三部分您的财务现状分析家庭资产和负债状况分析

1资产=负债+净资产，一般来说负债占总资产比率应该在0.5以下。您的家庭负债比列为24%，您的家庭在偿债方面没有压力和负担。就偿债能力看，您家的财务状况还是很健康的！

2在您的资产结构中，个人资产占据绝大比重，打到了78%，其词是投资型资产21%。

投资型资产占总资产的比重的高低放映了一个家庭通过投资增加的财富以实现理财目标的能力，一般来讲，比率在0.5以上比较好。您的指标值只有21%，低于建议指标，在一定程度长影响了您通过投资实现资产增值的能力，因此，这项比率有待增加！

您的流动型资产占总资产的比重是1%，这部分资产应用方便，单几乎没有任何效益。一般流动性资产合理额度是满足家庭3月的开支，进的家庭3各月开支大概是2.4万元，因此应该适当增加活期存款的金额。

您的投资型资产由股票和定期储蓄构成。您有98%的股票投资，定期存款仅有2%，您投资股票是为了有很大的收益，但是因为风险太大，我们建议您选择投资一部分债券方面，风险较低，收益也不错。

但是您需要相关方面的知识。

家庭收入支出分析

年度盈余反应了客户开源节流的能力。一般盈余占收入的40%以上，客户的收入积累财富的能力比较强的。您的年度盈余是42%，刚好达到指标。算是比较合理的。

您的收入主要来源主要是自于工作收入以及奖金，高达92%。投资收入仅8%，说明您的工作对您的家庭很重要。

您的投资比列非常小，仅为年度收入的8%，因此您有必要增加金融资产的投资额度和投资回报率。

您的支出中基本日常支出占到了56%，子女教育支出占5%，社保养老保险支出12%，还贷22%，这些是您的必要支出。剩下的娱乐开支为5%。您的支出压缩空间不大。

财务比率分析偿付比率：

净资产/资产=630000/830000\*100%=76.00%

偿付比率高于0.5证明您的偿还债务的能力很强，您在未来的可以利用的自己的信用额度，通过贷款提高生活质量，优化您的财务结构。负债总资产比率：

负债/总资产=200000/830000\*100%=24.10%

您还是有一定得债务的，但是您的偿债能力比较强，不用担心。负债收入比率：

负债/收入=163150/200000\*100%=122.60%

您的负债收入比率高于0.4，说明您的财务状况处于糟糕状态，有待调整储蓄比率：

盈余/收入=68510/163150\*100%=42.00%

您的家庭在满足当年支出外，还可以将42%的收入用于增加储蓄或

者投资。由于您希望在未来购置房屋，将以保持储蓄比率。流动性资产比率

流动性资产/每月支出=10000/6900\*100%=1.45

您的流动资产可以满足1.45个月的开支，一般认为流动性比率应该控制在3个月左右比较合适，既满足3个月日常支出，因此建议您适当的增加活期存款。投资与净资产比率：

投资资产/净资产=220000/630000\*100%=35.02%

您的净资产中有35.02%是由投资型资产构成。一般认为，投资与净资产的比率应该保持在50%以上，才能保证其净资产有较为合理的增长率，所以在未来时间里，您应当逐渐增加投资在净资产中的比率。投资回报率：

投资收益/投资资产=13000/220000\*100%=6.01%

您的投资回报率高于当前的定期存款回报率。建议您在未来的可以适当的\'增加收益更高的投资品种，获得较高的投资回报。

家庭财务状况结论：从以上的分析可以看出，您的财务状况非常好，储蓄能力比较强，您的净资产过目打到630000，再加上可以节余68510，作为白领阶层，您的收入状况较为不错。但是您的财务也存在不足之处，体现在：

很大的影响，所以建议您开辟新的收入来源，例如加大投资的力度。

b)资产配置不合理。您的资产配置防止过于单一和保守，建议您可以进行适当的多远的资产配置，分散风险的同时获得较高的投资收益。

1现金以及投资规划。对您的风险调查和测试，表明

另外，我们综合一些指标，将您对待风险的态度和承受能力进行评估，发现，您的风险承受能力得分62分：对待风险的态度得分是35分。

于吕先生家庭调查和测试结果显示高先生属于中高能力中低态度的投资资产组合

1.金融资产配置调整表

调整前的金融资产图形

调整后的投资资产（不包括现金和活期存款）的组合收益率是5.3%投资建议

（1）将200000元金融资产中的1.45万作为紧急准备金，满

足日常生活的流动性性需要

（2）将剩下的。18.45万作为投资资产，其中30%购买债券，

年平均回报在3%

调整后的金融资产图形

2.子女的教育规划（万元）小学

初中

高中

大学

留学深造

子女教育费用规划

3.换房计划换房资产估算表

换房规划

4退休金计划

（1）退休金当年年支出

fv(2%,25,0,-94640)=155267元

（2）退休金需求总额={155267\*【1-（1+2%）/（1+6%）35次方】}/（6%-2%）=2397870元（3）年准备金额：

pmt(4%,25,0,155267)=57578元

2-3重要程度高，表明您需要马上考虑这方面的保障。

1-2重要程度中，表明您需要考虑这方面的保障。0-1重要程度低，表明经济条件不允许的下暂时可以不考虑0您目前暂无这方面的需求。

a.吕先生人寿保险需求分析，单位（元）

注：人身风险一旦发生，急停投资风险承受能力下降，计算现值体现

率假定为4%（定期存款和债券的组合）

吕太太的寿险需求分析，单位：（元）

b.重大疾病保险需求分析

吕太太意外伤财保险分析

d.财产保险需求分析

您的财产方面，主要是房屋，室内财产等等，可以投保的房屋以及室内的财产的基本保险，并且附加盗窃，第三者责任等方面的保险即可。

针对您的保险需求，为您及其您的家庭选择了以下保险品种，这些

品种将最大的可能满足您的风险保障目标

6.旅游计划分析

旅游目标计划从明年开始全价每年旅游一次，开销1万元。计划退休年龄为70岁，预计退休后生活30年，预计旅游时限为55年，按照2%的通货膨胀率，4%的贴现率，fv=10000\*(f/a,0.98,25)=220200元退休后每年旅游费用规划（通胀2%）

目前

60

价位

61

62

63

64

65

6667

￥199,641

退休前准备199641元，这笔钱在岁到退先前可以准备充足。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn