

个人理财规划方案

个人理财规划方案（精选 16 篇）

为了确保事情或工作有序有力开展，就需要我们事先制定方案，方案是从目的、要求、方式、方法、进度等方面进行安排的书面计划。那么方案应该怎么制定才合适呢？下面是小编帮大家整理的个人理财规划方案，仅供参考，大家一起来看看吧。

个人理财规划方案 篇 1

告别中学时代，迈进大学殿堂，人生的历程翻开了新的一页，人生道路跨入新的阶段。大学是一个转折点，是我们在校读书与踏入社会谋生的转折点，在这个点我们满怀希望和憧憬：人生理想将在这里确立，未来发展将在这里奠基。面对新的或者说突变的生活环境，我们也许会遇到不适和困惑。

众所周知，08 年发生了许多大事，其中一件与大家生活息息相关的就是金融危机。放眼大学，近几年在校园里“经济危机”也是非常常见的。一到学期末“经济危机”就在校园里蔓延开来，很多同学都要靠借款度日、回家。这种情况我是亲身经历，快要放假的时候就有不少同学跟我借钱。所以“大学生理财问题”越来越被同学关注。如何杜绝上半个月“富翁”，下半个月“负翁”的局面？

其实理财对一个人的一生影响十分巨大，通过个人投资理财而腰缠万贯的不是没有而是很少，但是通过理财而实现财富积累、实现自身价值和投资目标还是可以普遍实现的。个人投资与理财课给我的启迪是没有合理、科学的理财，我们的生活将不是尽善尽美的。大学生精神财富相对富有，物质财富则相对匮乏，所以投资理财是很重要的生活技能。制定一套科学合理的个人理财方案，培养科学的消费观与正确的理财观念，在生活成长的同时灌输点滴智慧精华，让我们的生活过得更充实。

一、个人财务状况分析

本人生活费大部分来自家庭，小部分靠自己打寒暑假工等兼职(大概 3000 元)。今年拿到学校二等奖学金(750 元)和国家励志奖学金

(5000 元)以上奖学金还没有下发)。每月生活费合计 900 元。

1.基本费用：(生活伙食费)充饭卡每月 450 元；(网费)30 元；(宿舍水电费)50 元；(手机费用)50 元——合计 580；

2.购买书籍零食饮料等合计 50 元；

3.同学应酬，娱乐活动，生活用品，毕业旅游缴费等合计 250 元。
(大约每月还有 20 元以上的剩余)

二、理财目标

在保证自己有合理的生活基础上，在个人观念上逐渐培养自立独立能力，养成记录日常记账的良好习惯，科学的消费观，会制定出合理正确的个人理财方案，用发展的眼光看问题。

1.按照每个月最少 50 元盈余计算，整年储蓄 600 元以上，作为下一年的投资准备金；

2.每年过年时长辈给的利是钱，可以结合意愿作出合理的理财投资，给自己的人生设计多份少少的人生保障。

三、发展理财规划与理财目标分析

不同的人、不同的家庭、不同的企业、不同的国家，投资理财的目的、目标与期望值不同。同样的人、同样的家庭、同样的企业、同样的国家，在不同的阶段，投资理财的目的、目标与期望值也很有可能不同。

以下为本人对于投资理财要求与理解：

1.坚持编制个人的账本，每天把个人的消费情况作登记，分类成多个消费项目，每月根据本月花销情况做出分析。

2.在分析记账的同时，一定会有平时消费不合理的情况，要加以标记，列出正确的消费理念，逐步培养科学的消费观念。

3.利是钱、生活费盈余部分根据个人能力，选择投资方案。

4.本方案为本人在未来五年内的投资理财方案，我会把本阶段想要的愿望和目标全部罗列出来。接着就是量化这些希望和理想。

5.明确每月需存入多少钱、每年需达到多少投资收益等。设定次级目标，我们就会知道每天需努力的方向了。

6.关于要做到理智地投资，那么理财目标的设定还需与家庭的经

济状况与风险承受能力等要素相适应，才能确保目标的可行性。理财，需要科学规划；因人而异、因时而异，因此不能固定地去看问题，要有综合的思想去看问题做投资。

本人生活在不是很富裕的家庭，父母都是农民，辛苦挣钱养活我们姐弟五个人并供我们上学，非常辛苦。在本人还不会挣钱的情况下，为了规避风险。本投资理财方案将会很保守！本人将会采用——国债投资和基金投资。根据我了解：目前国债市场品种众多，广大投资者有很多的选择。对国债发行方式也进行了新的尝试和改革，进一步提高了国债发行的市场化水平，以尽量减少非市场化因素的干扰。另外，国债的二级市场也将成为明年的发展重点。由此可见，国债的这一系列创新之举，必将为投资者们带来更多的投资选择和更大的获利空间。自1997年首批封闭式基金成功发行至今，基金一直备受国内个人投资者的推崇，成为投资理财众多看点中的重中之重。据有关资料，许多投资者们依然十分看好基金的收益稳定、风险较小等优势 and 特点，希望能够通过基金的投资以获得理想的收益。

这两种投资方式相对于储蓄投资利益较高，相对于股票这个技术层面的理财方式更为保险。

四、正确的投资心态

1. 理财投资要端正自己的心态。对于高收益的投资方式，自然存在着高风险，所以在选择自己的投资理财方式的时候，一定要根据自身的条件选择适合自己的方式。不要执着于输赢，我们要输得起！

2. 不要轻信网络博客、论坛上投资权证的建议。要学会并养成自己独立思考的习惯。有些网站为了提高网站的流量，时常会在论坛做投资推介，但这些投资建议并不是独立的市场人士的意见，同时也没有考虑到个别投资者的个人情况。如果迷信论坛信息，当投资失利时，投资者就可能自乱阵脚，患得患失。所以投资者不应轻信非专业意见而贸然投资。

3. 避免将全部资金投资于同一投资项目，这样会导致自己承受过高的风险。事实上，投资者应根据自己的投资目标和风险承受能力，将投资于权证的资金比重限制在适当的水平，并根据市况进行调整。

个人理财规划方案 篇 2

5% 的资金投入余额宝+ 信用卡

这 5% 的资金主要当作零钱来用，应付平时的生活开销。由于余额宝内嵌于支付宝，使用起来非常方便。

而且余额宝的收益，比活期存款和定期存款都高，也比 2-3 年国债利率高，所以零钱没必要再存银行或者买国债，放到余额宝就是最好的选择。

5% 的资金作为日常的流动会显得有些拮据，可以选择办一张信用卡，平时消费可以选择刷卡，信用卡一般有 50 天的免息期，这 50 天的钱你是白用的，白用等于你白赚了 50 天的利息，另外，现在支付宝上的蚂蚁花呗，也有类似信用卡的功能，可以提供最长为 30 日的周转，也相当于是白用 30 天，赚了一个月的利息。

推荐去办交通，招商，中信这三家的信用卡，申请难度不大，本身的额度足，积分多，时不时地还会出些优惠让大家薅羊毛。

25% 的资金投入互联网理财

25% 的比重不算少，放在互联网理财中，是因为现在正是金融脱媒的福利期，所有的互联网巨头都想在暴利的金融业插一脚，虽然各大公司搞来搞去，搞出来的理财产品在对接的金融资产上没什么创新，但胜在销售成本低，为了初期的推广，一般会补贴用户，所以作为用户的我们多数情况下会获得较高的收益。

但随着互联网理财的逐渐成熟，各家的收益也越来越低了。阿里的招财宝，京东金融，苏宁金融，百度理财，收益已经降到了 4%-5%，性价比不高了。第一个是暴风金融，性价比较高，背景是 A 股上市公司暴风旗下的金融平台，首先安全性上就有所保证，现在收益率有 7%(5% 实际利率+2% 补贴)，还是不错的，虽然维持 7% 还有所困难，但抓住这个福利期，还是会获得不错受益的。

另外新浪的微财富收益有 7.5%，微财富是新浪的亲儿子，风险不高

30% 的房地产 Retis 基金

REITs 是投资房地产的基金，好处在于也可以让我们这些没什么大钱的散户玩玩房地产，赚赚租金什么的。

房地产和股票一样，市场非常大，价格长期内会上涨，而且可以获得稳定的租金回报，所以是非常好的投资产品。房地产在国外已经经历过多个周期，发展了几百年，越来越成熟，越来越专业，而房产 **retis** 基金在国外已经运作的非常成熟，长期来看，**REITs** 有稳定较高的收益，而且与其他资产相关性不高，是非常好的资产配置品种。

分析一下近 3 年的收益比较，按照计算股息收益率看，恒生房地产基金收益 36.03% 完胜 11.86% 的恒生指数，还是很有投资潜力的。

目前国内房地产 **retis** 基金很少，而且大部分已经不能申购，这里推荐鹏华美国房地产(206011)，从过往业绩看，鹏华美国房地产表现不错，未来美国作为全球经济复苏最好的大国，房地产还算相对稳健和安全。

20%p2p

P2P 出现的根本原因是垄断的金融突然开放，但由于 **P2P** 没有监管，整个 **P2P** 行业鱼龙混杂。不过 **P2P** 的收益足以补偿风险，在过去几年投资性价比还是比较高的。

目前可投资的 **P2P** 主要分为两档

第一档是大集团的 **P2P**

这类平台主要有陆金所，宜人贷，惠金所等。陆金所是平安集团的亲儿子，宜人贷是中国第一家上市的 **P2P**，惠金所是阳光集团的儿子。这类 **P2P** 平台从风险上说接近目前信托的水平，但 12 个月收益也只有 7% 左右，投资性价比已经不高。

第二档是上市公司的 **P2P** 平台

这类平台主要有鼎有财、惠投无忧、腾邦创投、银湖网等，都是上市公司的全资公司，全资公司财务计入上市公司报表，所以这些 **P2P** 平台相对比较保守规范。这类平台一般收益在 8%-12% 之间，投资性价比属于更高的一类。建议 40% 的资金分散 2-3 个平台投资长期标，收益可达到 12% ，风险也比较可控。

20% 基金定投

基金长期来看，收益很高，达到 15% ，但同时基金的波动非常大，导致操作起来比较困难，在大部分的时间里大部人基金是不赚钱的，

甚至是亏钱的。

嘉实增长从 20xx 年到 20xx 年年末，年化回报率 23.8% 。比上海买房还赚(上海买房年回报率平均大约 16.9%) 。但依然有 16.94 万的人是亏损的。如下图所示。

为何大多数人总亏?其实和股票追涨杀跌一样。基金越涨越买，结果大部分资金都是高位买入，只要基金跌一点就亏了。而当买的基金跌了，很多人就开始骂基金是个坑，再跌大部分人就吓的赶快卖了，结果基金反而可能很快就反弹。这样大多数人都被左右打脸，据统计 96% 的散户买基金是亏钱的。

怎么破?波段定投可破!

股市有个最确定的规律，就是估值(PE)，它是在 5-20 倍之间波动，下面划重点了，可以做做笔记了：

就中国 A 股市场波动区间大约是 8-20 倍，记住这个数值，大约对应大盘 20xx 点到 50000 点。

当股市 PE 跌到 11 倍，可加大投资量。

当股市 PE 涨到 15 倍以上应减少投资量。

当股市 PE 涨到 20 倍以上，不用想了，直接清仓。

基金定投，要严格按照这个规律执行，每月拿出工资 20% 定投，年化收益在 6%-15% 应该问题不大。

这里要提醒大家，基金定投看起来很简单，实则不然，最难点在高点止盈。

当然说这些大家可能难以理解，只要记住以下几点：

1，股市 PE 到达 20 倍，或者盈利已到 30% ，坚决止盈，切勿恋战。

2，如果大牛市刚完，市场还处于一个相对较高的点，这时候千万不要投(如果还不是特别理解，可以查看我的公号智多星理财师)。

这里要吐槽的一点是，一些所谓的专家，每天喊定投万能，把定投说的很简单，然而自己都没定投赚过钱，还告诉别人定投会赚钱，拉着一众新手入坑，真的害人不浅。

目前定投推荐“马云爸爸”的蚂蚁聚宝，安全、稳定、费率低，

最主要直接可以从支付宝购买。

总结上面科学的投资配置，综合见下表：

给出这套配置，我是充分考虑了个人投资能力，风险，收益，可持续，市场机会等因素，最终的得到的结果。

将有限的资金配置到五种相关性不大的资产种类上，而每类又充分的分散投资，比如，定投基金，分散到 2-3 个基金;p2p，分散到 2-4 个平台。即便是我们倒霉，碰到了股灾，或者碰到了某个 p2p 违约，那么对整体的影响也不大。风险是相对比较可控制的。

按我们这个科学的投资配置，收益率大概会稳定在 9.5% 左右，那么基本上 7.6 年资产就会翻一倍，再投资 7.6 年，资产就会翻 4 倍，再投资 7.6 年，资产就翻 8 倍，如果坚持 30 年，会获得多少回报呢？

用题主的情况举个例子，假设题主愚笨，每年工资只增长 8%。

题主目前有资产 7 万，则 30 年后的投资收入是 1008562.69，

第二年每月结余 20xx，一年结余 24000 元，则 29 年后投资收入 316370.46

第三年工资增长 8%，每月多存 160，一年结余 25920，28 年后投资收入 312607.59

以此递推，30 年后总资产达到 8606120.79，860 多万每月的投资收入都接近 6 万，远超过你的工资，复利增长就如滚雪球，越往后滚越可怕。

复利比原子弹还可怕，这并不是吹的。

当然上面的计算其实很理想化，但数字又的确确实是真实的。

理想化是因为：

第一投资坚持 30 年，很难，先不说别的，坚持 5 年健身，大多数人都坚持不下来。

第二大多数人都想着快速赚钱，想收益高点再高点，结果大多数人会中途翻船，前面努力赚的钱亏回去。

第三金融产品和金融市场是变化的，想获得稳定的收益就要花一定时间不断学习投资，有一定能力应对变化。

如果你能跨上面三个大坑，那 30 年的收益一般都会比 860 万高。

大多数人都高估了 1 年的收益，却低估了 30 年的收益。

而坚持投资更大的意义，是实现财务自由

靠钱赚钱，才能永远不过时，而且时间越久，你的投资能力就会越强，收益就会越高越稳，钱也会越来越多，雪球越滚越大，最终实现财务自由，或者至少可以毫无压力的享受人生。

人的一生要做的事有很多，但重要的没几件，投资理财便是其中的一件。

个人理财规划方案 篇 3

首先我们来介绍一下保险，很多人可能并不认为保险是一种投资理财的方式，其实这种想法并不正确，虽然在前期内我们需要向保险公司支付一定的保险费用，但是经过一定的时间之后，

保险公司就需要定期的向被保险人支付一定的费用了，所以说保险也是我们个人投资理财的一种方法。

虽然现在对于很多工薪阶层来讲，工作的单位已经承担了五险一金，但是大家可以根据具体的情况在购置一些其他的保险种类，但是一定要根据自己现在的经济水平，不能盲目的购买很多保险，这样在未来的日子里保险也会成为增加自己收益的一种方式。

不动产是我们现在很常见的一种方式，那么什么是不动产呢？不动产就是类似于我们的房子等建筑，他们都是属于不动产的，随着房价的不断升高，越来越多的人开始投入到了炒房的业，这就是属于不动产的投资，即使为自己购置一栋房子这也是属于不动产的投资。

不动产的投资存在很大的不确定性，因为我们不知道未来的价值会升还是会降，但是因为不动产可以长期的保留，所以成为了比较受欢迎的一种方式。

基金和股票是我们的证券投资当中最常见的方式，但是我们将它们作为个人投资理财方法的时候一定要谨慎的对待，因为这两种投资存在的风险更大，所以在进行投资之前一定要做好详细的了解，而且最好在初次投资的时候不要投入过多的金额，防止因为自己不懂而陷进去最终导致自己严重的亏损。特别是在选择具体的投资的公司的時候一定要仔细的了解公司的资信情况和未来的发展前景。

个人理财规划方案 篇 4

制定个人理财规划方案，投资者一定要清楚一点，制定理财规划方案，要根据不同时期制定不同的理财目标，同时细化当前的投资理财目标。

第一步：确定您的理财目标。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：明确您的投资期限。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：制定适合您的投资方案。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。

当期的收入超过支出时会有储蓄产生，而每期累积下来的储蓄就是资产，也就是可以帮你钱滚钱，产生投资收益的本金。年老时当人的资源无法继续工作产生收入时，就要靠钱的资源产生理财收入或变现资产来支应晚年所需。

个人理财规划方案设计步骤有哪些?投资理财规划方案的制定，在一定程度上能为我们进行投资理财的规避，提升投资理财成功率的同时，也能让我们对我们的人生有更好的计划，提升我们的生活品质。

个人理财规划方案 篇 5

要性日益凸显。作为一名即将踏入社会的大学生，制定个人理财规划势在必行。以下是我的大学个人理财规划。

现阶段每月固定收入来自父母赞助，每月 1200 元人民币。

(一)个人基本信息

姓名：陆一性别：男年龄：20 婚姻状况：未婚

月收入：1200

(二)财务状况

根据日常收入情况整理分析，编制自身月度收支情况表和年度收支表如下。

二、理财原则：

在理财过程中应遵循的基本原则：平衡收支、稳健投资、分散风险、合理保障。

三、分析与总结：

1.从日常消费来看，我的月度基本花销为 1040 元，根据武汉生活基本费用水平计算，月收入的比例处于合理范围内。

2.由于本人爱吃甜点喝奶茶等，每月零食费用为 60，也在承受范围之内。如果在零食方面压缩空间，可以考虑报一门二外培训班，但可行性较小。

3.年度结余有 2220 元，可以做出适当投资。当有闲余资金时，买基金进行投资。

4.资产配置和投资规划

在资产配置和投资方面做好规划对本人今后的财务自由度提升非常重要，首先应在了解国内金融理财产品的基础上，对投资和资产配置进行调整。

从上表看来，年度结余 2220 元资金可考虑投入股票基金、债券基金等投资组合。考虑到目前本人国债受利率波动影响大，且国债大热，流动性不足，收益率不够客观。因此，可考虑购买定投基金

以下是目前定投基金排名：

- 华夏优势增长股票
- 02 华夏大盘精选混合
- 03 华夏成长混合
- 05 嘉实沪深 300 指数(LOF)
- 06 华夏全球股票(QDII)
- 07 工银核心价值股票
- 08 广发聚丰股票

由此，可以适当考虑购入华夏优势增长股票，每月 200 进行长期定投，定投期限暂定 2 年。

综合以上分析，总结理财目标：

目标一：合理安排消费，规划目前的月花销，减少不必要的现金流出。

目标二：通过合理安排保险和投资，做到对生活的基本保障，对长期有更大收益。

个人理财规划方案 篇 6

大城市和发达地区，个人理财规划服务中心更是如雨后春笋般进入人们的视线当中。

作为普通的理财投资者，我们不可能像专业理财师那样做出完美的理财规划。但是我们只要注意一些理财的基本要素和方法，也能够做出符合自己的实际情况的规划方案。

在资金的使用上

假定每月生活费为 600 元，理财专家作了一个较为合理的安排

(1)伙食费：早饭 2 元，中饭和晚饭各 5 元，女生 3 元左右。这样的话每月正常伙食费在 240 至 360 元。这不包括在外用餐。为了保证自己每个月正常的伙食费，拿到生活费的后的第一件事情就是把饭卡里面的钱充足。

(2)交际费：这方面的花费应该很少，平均每月控制在 30 元。

(3)交通费：按一周出去 2 次计算，一个月约 10 元。

(4)服装费用：平均每月 50 元左右，男女不同，一般男生在这项的

(5)通讯费：30 至 50 元。

(6)护理和日用品花费：50 元。

如果照此安排，每月正常有 50 元到 90 元的结余，最多可结余 190 元。一学期 5 个月(实际在校时间一般只有 4 个半月)，可以有 250 至 950 元的结余，这部分钱就可自由支配。

一旦进入大学，钞票揣在兜里，吃喝拉撒全得自己管，有的大学生常常未到月末，一个月的生活费就用尽了。又不好意思向家里伸手，只得向同学借钱，下月初生活费到了再还钱，然后月末再借钱。这样经常入不敷出的情况在大学里并不鲜见。看来，在大学里学点理财之道，管好自己兜里的钱还真是一门学问。提供攻略全集如下：

大学里有些钱是非花不可的，有些钱要算计着花的，还有些钱是根本不需要花的。一般来说，一个月 300 元有点紧，400 元算是温饱，如果有 500-600 元自由支配，基本上可以算是小康了，日子就可以过得比较滋润。

男孩子吃是关键，每个月要花 250-300 元左右，一般早饭 2 元，中饭和晚饭各 4 元。女生吃得相对少一点，这方面的开销一般 250 元就够了

日常的生活开支包括买牙刷、牙膏、毛巾、肥皂等生活必需品，当然，女孩子还少不了买点零食。所谓生活必需品当然是必买不可的了，所以，逛逛超市，买些杂七杂八的东西还是必须的，而且每次总得花上十几元到几十元。不过，女孩子还是可以从零食预算上进行裁减的。

手机在大学生中越来越普及了，差不多人手一机。虽然学生卡比较便宜，但还得掂量着用，要不然可是烧钱的机器。这方面的开销每月 50 元左右。当然，刚开始一两个月，可能因为不适应陌生环境。

还有上网费，如果没电脑，千万不要沉迷网络游戏、网络聊天，那可是个无底洞。

这方面的支出可大可小。同一个城市的老同学来串门，总要意思意思请顿饭吧。朋友、同学生日，少不了买点礼物。还有老乡会、社

100 元左右，

女孩子比较省，也要 50-70 元。

刚到一个新城市，总要出门逛逛，或到其他城市找老同学，或者到城里买书，逛逛街。一般是周末出行，交通不方便的还要转车，这方面的钱一般一个月在 30-40 元左右，当然这是搭公车的费用，打的可不止了。

一般女生在服装这方面的花费会多一点，平均每学期要花 200-400 元。而男生则是一次性花费比较大，如买运动鞋等，一双名牌鞋可是要花上几百上千元的。所以，建议买衣服最好打折时再去买，也不要过于追求名牌。有的女同学还是比较明智，喜欢到一些小店里淘金，那样可以穿出个性，又可以省钱。

在学校里的开支不少，不过进账的项目也是不少，当然这些都要在不影响学习的情况下进行。只要打好算盘，兜里的钱可能还会越来越多哦。一些善于经营的学生就利用这些，不仅解决了自己的生活费问题，还能攒点钱，有的甚至还往家里寄钱。还是请一些“高人”给你介绍几种来钱的招数吧。

每所大学都设有不菲的奖学金，最普遍的是国家奖学金，一般分一、二、三等。金额各个学校有所不同，但获奖比例也比较高，尤其是三等奖学金，一般优秀一些的学生都可以争取到。另外，还有一些公司设立的专项奖学金，是按学期颁发的。所以，努力学习，争取获得奖学金也是一个不错的生财之道，毕竟，大学时代学习是最主要的。

利用业余时间做兼职，如导游、促销、导购、餐厅服务、市场调查、商品直销等等，这样的收入一般一个月能挣到 100-200 元左右。

闲钱的增值用途：合理存款

一种是，父母一次性给全了一学期的生活费。按我们既定标准，一学期生活费为 3000 元。专家的建议是：学生拿了钱后可以这样分配一下：存一部分定期，存一部分活期。因为目前银行最低定期存款期限为 3 个月，要保证定期存款不动，就要保证期间的每月花费，即前 3 个月每月计划 600 元得有保证，那么可以用来存 3 个月定期的有 2 个月的钱，共计 1200 元。前 3 个月的花费可以存定活两便。然后每月如

另一种是，父母每月会按时给孩子生活费。学生可以自己在银行开一个储蓄账户，采用跟银行约定的零存整取的方式(最少 10 元)，每月定期从生活费中拿出 20 至 30 元存银行，这样一学期下来也有 100 至 150 元的结余。而且这种零存整取的方式对学生存钱有一定约束力。

还有一种方法，就是把每个月用剩下来的钱全部存入银行，这种以少聚多的储蓄方式很值得学生采用。

篇 7

首先要对个人财务状况进行分析

做这个目的是摸清自己的净资产，通俗点说就是看你有多少家产，说不定你还是百万富翁。如果你不会算，这边有个公式，请看图：

下面解释一下各个名词的意思：

1、流动性资产：指现金、活期储蓄、余额宝等能及时使用、兑现的货币或票据。

2、投资性资产：是指长期储蓄、保险、股票、债券、基金、期货等以保值、增值为目的投资性货币或票据。

3、使用性资产：包括房子、家具、交通工具、衣物、食物等以使用为目的的各类产品。

4、短期负债：一年内可以偿还的债务，比如信用卡。

5、长期负债：一年以上无法偿还的债务，比如房贷。

其次是要确定个人理财目标

个人理财目标就是在一段时间内，给自己定一个个人净资产的增加值，即一定时期的个人理财目标，同时有计划地安排资产种类。

个人理财目标的分类按期限可分为：短期(1 年)、中期(3~5 年)、长期(5 年以上)按人生轨迹可分为：开始工作到结婚之前、结婚到生子之前、儿女出生到上学、儿女上学到儿女就业之前、儿女就业到结婚之前、退休以前、退休之后。

个人理财目标制定注意点：

1、从自身出发：社会地位、经济状况、家庭、子女、经济状况

2、符合人生各个阶段的要求

、长、中、短期相结合

个人理财目标制定好后，要定期(1~2 年)的根据自身情况进行修改，不是说定下来后就一成不变了，根据每个人自身条件和不同的人生经历，合理制定长、中、短期理财目标。

:

目前的主流理财方式有储蓄、银行理财、债券、基金、股票、期货、信托、P2P 理财、外汇、贵金属、房地产等，可根据自己的风险承受能力以及收益情况选择合适自己的产品。

个人理财规划方案 篇 8

目前，国内银行个人理财业务竞争激烈，城市商业银行发展形势不容乐观。为此，城市商业银行需以城市居民、中小企业作为定位，坚持理财产品特色开发，重视主动、裙带营销方式的运用，注重人才的培养和引进，同时坚持近期目标与长远目标相结合。

一、中国银行业理财业务发展迅速

商业银行个人理财业务按照运作方式不同，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分析与规划、建议、个人投资产品推介等专业化服务。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。

近年来，随着我国持续高速发展和居民经济收入的不断增加，人们对财富理财的需求越来越强，中国银行理财业务迅猛发展，市场竞争十分激烈。汇丰、花旗、东亚等外资银行凭借先进的管理理念、丰富的理财服务经验和便捷的全球投资渠道优势积极登陆中国，抢占高端私人理财市场；国内大型国有银行和全国性股份制银行凭借自身规模和实力纷纷建立“理财工作室”、“理财中心”开展理财业务，不断研发推出系列化和组合化的理财产品，例如招商银行“金葵花”理财、光大银行“阳光”理财、民生银行“非凡”理财等等。理财产品类型也由最初的储蓄型理财产品发展为包括结构型、信托贷款型、票据型、债券型及 QDII 等多种理财产品。

二、城市商业银行理财业务发展现状

与全国理财业务日新月异的发展趋势相比，城市商业银行的理财业务发展却不尽人意。20XX 年发行了理财产品的城市商业银行只有 19 家，占有发行理财产品银行总数的 34%，但综合理财能力前 10 名的银行中城市商业银行只占据 1 席^①。由于在研发能力、网点规模、管理水平等方面与国有大型银行、股份制银行和外资银行存在较大差异，城市商业银行理财业务从出生的那一刻起就在夹缝中生存。

三、城市商业银行理财业务发展对策

1、理财市场定位

首先，在全国所有的城市商业银行中，除北京银行、上海银行等少数几家城商行规模实力较强之外，绝大部分的城市商业银行属于小银行，研发能力相对较弱、网点规模较小，难以占据高端客户市场。其次，“服务地方经济，服务中小企业，服务城市居民”是城市商业银行的基本市场定位，中小企业和城市居民是其传统业务市场。第三，从客户方面来看，高端客户投资金额大、抗风险能力很强，但同时要求的收益率也相对较高，与大型国有银行、股份制银行和外资银行相比，城市商业银行的理财产品不具吸引力；低端客户投资资金少、抗风险能力较弱，不适合作为理财业务的营销对象。而中端客户投资金额适中、具有一定的抗风险能力，倾向于收益风险均衡型理财产品，城市商业银行的理财产品能完全满足其需求。因此，城市商业银行的理财业务应定位于城市居民、中小企业等中端客户群。

2、理财产品研发

一是坚持跟随型研发策略，以开发成熟型理财产品为主。开发新的理财产品需具较高的前期投入研发、有较强的研发能力、较高的风险管控水平及较强的风险承担能力，城市商业的自身能力难以达到上述要求。而坚持市场跟随型研发策略，开发市场上相对较成熟的理财产品开发成本低、市场风险小、业务较成熟，例如信托贷款型、债券票据型、打新股型等理财产品。二是适当开发个性化、本地化的特色理财产品。城市商业银行具有地域性较强的特点，对本地市场需求、客户群体等情况比较熟悉，城市商业银行要结合自身特点，开发适合

本地客户或基于本地市场的理财产品，形成自身独特的产品竞争优势。三是加强合作，走理财业务联合发展之路。城市商业银行之间可以相互合作，共同开发、销售理财产品，实现风险分担、收益共享；城市商业银行还可以利用自身地域性网点渠道优势与具有产品研发优势的大中型银行合作，通过代销其理财产品获益；此外，城市商业银行可以与信托、、基金等机构合作，推出适合城市商业银行的募集资金规模较小的理财产品。四是提高风险管理能力，严控理财业务风险。理财业务之所以能成为各家银行竞相发展的新兴业务，主要原因在于理财业务是一项收益较高的中间业务，但其风险也是各项银行业务中较高的，例如利率风险、政策风险、操作风险、信用风险等等。理财业务一旦形成风险并产生损失，将对银行良好的形象产生较大的负面影响。因此，对于风险管控水平有限的城市商业银行来讲，控制理财业务风险尤为重要。

3、理财渠道运用

由于城市商业银行不具有大型国有银行、股份制银行及外资银行在媒体宣传投放、银行品牌信誉度等方面的优势，所以不能坐等客户上门。城市商业银行的优势在于其本地化客户经理团队，他们在当地拥有较好的人脉和客户资源，通过现有的各项业务与当地企业、居民建立了良好的业务关系。城市商业银行应当采取主动营销、裙带营销的方式通过“客户经理——现有客户——客户的客户、亲朋”发展模式积极营销理财产品，抢占扩大理财业务市场份额。

4、理财人才培养

企业的竞争实际就是人才的竞争。城市商业银行要想在理财业务市场上占据一席之地，就必须打造一支精英理财团队。首先，城市商业银行可以适当从同业引进高级人才，在并不熟悉的理财业务上迅速打开局面、进入市场。但从长远发展的角度来看，这种方式存在费用高、同业人才紧缺的缺点。其次，城市商业银行可以与信托、基金、保险等金融机构加强合作，通过共同开发推广理财产品、邀请专家对本行员工培训等方式，借用外部人才发展银行自身的理财业务。但这种方式存在着不确定性的缺点。与此同时，城市商业银行应当理财团

队建设的重点放在培养自己的人才方面。一方面要支持鼓励员工参加理财规划师、从业资格、基金从业资格、保险从业资格等各类金融职业培训，加快理财人才培养。另一方面建立人才的激励机制，创造人才实施才华的平台，发挥其业务潜能，实现其人生价值，提高人才事业忠诚度。

5、理财业务目标

参考文献：

①：西南财经大学 《商业银行理财能力排名报告（200812 ）》

②：田文锦金融理财[M].北京：出版社，2006.

个人理财规划方案 篇 9

摘要：

投资理财专业学生个人理财方案设计实训，是一门重要的实践指导课程，通过实训，学生在熟悉各种理财工具的特点和客户的基本财务状况、风险偏好的基础上，综合运用各种理财工具设计出比较完善的理财组合方案。

关键词：

投资理财专业；个人理财方案设计；实训

一、理财规划方案范例：

刘先生夫妇年收入共 12 万，孩子 10 岁，教育年支出 0.2 万，现全家年医疗费用支出 1，000 元，每年生活费用支出 55，000 元，除社会医疗保险、少儿医疗保险之外，无任何其他保险。拥有固定资产自用房现值 50 万，银行存款现值 1 万，年利息收益率 3%，开放式基金投资 12 万元，收益率预计 6%。具体资产情况如下：

二、具体解决方案

根据结合财务指标表的数据，本案例的财务状况整体有两个显著的特点：流动性比率较低；家庭备用金不充足；家庭保障完善，投资收益单一且不稳定。另外，客户所递交的信息材料已剔除近期开支目标、三年后将增加孩子的教育支出，以及对夫妻双方父母的支出预算。我们建议因整个家庭财务流动性缺乏安全保证；对于意外事件发生的保障措施弱；流动的闲置资金少，所以应有合理的资产优化配置方案，

以增加流动资金比率，提高投资收益率，扩大投资收入。

（一）策略与建议

本理财规划方案的目标是通过对现金流、资产负债情况以及投资领域的调整，达到合理配置家庭资产分配和金融资产结构，实现保值和增值，同时完善三口之家的综合保险计划。

1. 现金规划建议

每个家庭都要准备足够的备用金，主要是用来应付诸如暂时性失业，突发事故等意外的情况而引发的现金需求。无充足的家庭备用金储备，会令家庭财务安全系数降低，建议增加结余比例。夫妇工作都很稳定，每年的节余比率达到 0.54，因此建议以月支出的 3 倍金额作为家庭准备金，以活期存款的方式存入银行随时取用。1 个月的家庭月支出作为流动资金，以银行活期存款的方式来持有，以支付日常的生活开销；家庭月支出的 4 倍作为预防性金额，以货币市场基金的方式持有，以便在可以随时取用的同时获得更高些的收益。

2. 建立家庭保障计划

目前除孩子有少儿医疗险外，夫妇双方没有任何商业保险。从收入结构上看，夫妻双方工资收入占家庭年收入的 94%，也就是说，一旦发生意外致使身故或失能，将导致收入中断，给家庭带来巨大损失。一般来讲，家庭保险保障，虽然有社会医疗保险做保障，但仍建议增加夫妻双方购买一些保险产品，以为家庭提供全面的保障。具体建议如下：

3. 资产增值计划

您是一位稳健的投资者，偏好基金投资。投资基金由基金管理人管理和运用资金，从事股票、债券、外汇、货币等金融工具投资，以获得投资收益和资本增值。对于这样不太熟悉或者没有时间关注金融市场的消费者来说，投资开放式基金是简单而有效的途径。长期投资根据自己的风险承受能力做适当的选择即可。

4. 遗产管理规划建议：

因夫妻双方年龄以近中年，建议提前做好遗产管理规划，以令子女受益更多。

（二）理财效果预测

增加备用金储备，建议拿出一定比例的金额增加保险资金投入，家庭保障会更完善更安全；投资股票、基金、债券，期货交易，外汇，结合经济环境部分的分析，股票市场虽步入低谷，但必会繁荣，绩优股和价值被低估的股票，相应的基金必然会带来客观的资本利得收入，外汇如日元等亚洲板币种会由于人民币升值也会带来收入。这样个人现金流量表更加稳健。通过现金余额的增加，会使客户偿还短期债务的能力增大；金融资产的多样性会降低只有 48% 的股票所造成的风险，而且会在一定程度上提高收益率。这样在负债没有增加的前提下，资产负债表结构会合理化，净资产额会得到有效的提高。

从总体来看，因个人现金流量表更加得到稳定，资产负债表的结
构更加合理，客户财务状况必然会更加稳健。

个人理财规划方案 篇 10

明确自己的理财目标

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。

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。

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。

制定完善的个人投资理财规划方案，能让投资者清晰的看到在投资理财过程中需要处理的问题，在应对市场的变化时，能及时的做出合理的调整，让投资理财真正实现钱生钱，实现人生目标的目的。

个人理财规划方案 篇 11

一、计划目标

拟于 xxx 年下半年，在 xx 地区建设两个个人理财中心的同时，根据总行的审批情况在 xxxx 中心城市行和 xxx 经济发达城市行各建设一个个人理财中心，并在总行开发的个人理财业务处理系统基础上，对现有个人银行业务进行整合，为客户提供综合性个人理财服务。下一步计划配合我分行精品网点建设的进程，逐步在符合条件的其他二级分行陆续建设个人理财中心，同时筛选辖下 xx 个符合条件的大型骨干网点，改造成个人理财网点，逐步推广我分行个人理财业务。

二、进度安排

第一阶段：准备阶段（xx 年上半年）

1、对已选定的广州地区两网点根据业务品种功能进行相应格局规划设计，有关设备的选配购置。

2、对除 xx 地区外的上述 x 个二级分行现有网点进行考察筛选，各选择一个业务品种齐全、储源丰富、客户流量大、地处闹市的大型网点，按照总行要求的模式改造成个人理财中心。

3、制定个人理财业务和客户经理管理和考核办法，研究开发整合金融产品。

4、在网点现有客户经理基础上，进一步组织选拔高素质的客户经理、组织开展培训工作。

第二阶段：投入运作阶段（xx 年第三季度）

1、根据总行的规划安排及统一标准，装修改造 xx 地区及其他二级分行的个人理财中心，统一品牌设计。

2、设计制作精美的贵宾卡，做好开办前的宣传营销准备工作。

3、配合宣传营销，推出个人理财中心，开办个人理财业务。

4、在移植总行个人理财业务系统的基础上，开发我分行配套系统，

建立网络信息库。

第三阶段：充实完善阶段（运行半年至1年）

1、对个人理财业务开展情况进行调查，及时收集客户的建议和意见，根据市场变化，及时调整我分行个人理财业务方案，优化个人理财业务产品。

2、在积累经验的基础上，逐步扩大我分行个人理财业务的覆盖面，除在有条件的中心城市行设置高档次的个人理财中心外，同时在有条件的大、中型网点设立开放式的个人理财专柜，重点服务我分行的优质客户。

三、软硬件建设

1、需购置设备：办公设备、PC机、密码键盘、打印机、磁条读写器、点钞机、美元验钞机、电话机、传真机；利率、外汇汇率、业务宣传显示屏；自助交易终端；存折补登机、ATM。

2、移植总行个人理财业务处理系统，开发个人客户经理业务处理系统等。

四、人员配备

按照总行规定的要求，对现有个人金融客户经理进行重新筛选，根据网点规模及业务量的大小配备相应数量的客户经理，原则上每个理财中心应至少配备封闭式柜台柜员x名，开放式柜台初级客户经理x名，大户室高级客户经理x名。

五、业务内容

通过个人理财中心一站式服务，为客户提供涵盖传统银行业务、个人支付结算业务、代理业务、个人贷款业务、投资理财分析及业务咨询等全方位、多层次综合性个人金融服务。通过对个人理财中心财力、物力、人力上的倾斜，使之成为我分行发展个人理财业务的龙头，形成品牌效应。具体而言，个人理财中心具备以下业务功能：

（一）个人理财咨询业务：包括回答客户业务咨询、为客户提供业务操作帮助、推介新业务、提供产品组合建议、分析外汇汇率走势、提供专项理财服务、定期组织客户投资理财专题讲座。

（二）提供系列优惠服务：包括申办信用卡金卡免收首年年费，

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/647033132051006151>