# 最新个人理财计划表(20篇)

来源：网络 作者：雾花翩跹 更新时间：2024-08-06

*时间流逝得如此之快，前方等待着我们的是新的机遇和挑战，是时候开始写计划了。计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。个人理财计划表篇一所谓个人理财计划就是指根据自己的...*

时间流逝得如此之快，前方等待着我们的是新的机遇和挑战，是时候开始写计划了。计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**个人理财计划表篇一**

所谓个人理财计划就是指根据自己的财务状况，建立合理的个人财务规划，并适当参与投资活动，比如通过投资基金，来一步一步来实现自己的梦想。

首先，确定自己的理财目标。每个人的一生都是由目标指引着前进的，因为我们有明确目标，并为之努力、付出，才会有收获时的满足。而理财目标就是一个需要我们深谋远虑，重在坚持的大目标。现在许多人包括我们这些非金融专业的大学生在内都缺少理财的观念和知识，因而在个人理财过程中也面临着各种各样的困惑。因此为了我们能树立正确的理财观念，首先要丰富我们的理财知识，当然这也需要一点一滴地积累起来。有了目标我们就可以减少理财过程中面对得失的情绪化的负面影响，从而可以促使我们长可以期的坚持下去。

其次，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。短期内要用到的钱就一定不能用作高风险的投资，而反过来，长期不用的资金要是没有用来投资，就很有可能失去一次获得高回报的机会。一次成功的理财就是将合适的资金在合适的时间在合适的地点进行了投资。

然后，制定一个适合自己的投资方案。当确定了自己的理财目标及投资期限，考虑了所有重要的因素之后，就需要一个适合自己的可行性投资方案来操作。身在大学校园的我还没有足够的钱去进行投资，所以我制定了一个理财规划如下：

第一，充分利用手中的银行卡，学会节流，为以后的开源做准备。银行卡不仅能保证资金的安全，而且资金流动方便。定期存取款，卡中的钱要心中有数，不能无节制的取钱花，不必要花的钱要节约，只要节约，一年是可以省下一笔可观的收入。年复一年下去，有了余钱，才可以合理运用，使之保值增值，使其产生较大的收益。

第二，记录每天花销。这是为了我的每一笔开支都有据可查，不会有不明的开支。还可以审核自己的资金是否用得合理科学，所谓好钢用在刀刃上!这样的手段可以更加高效利用自己的财富。

第三，月都要有消费计划。把自己每个月的生活费分成三份，一份用做伙食费一份用做课余活动经费还有一份可以用做应急经费。将每个月的余额存起来，如此行成一个良性循环的话，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我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。

其实，理财的目的，不在于要赚很多很多的钱，而是在于使将来的生活有保障或生活的更好，善于计划自己的未来需求对于理财很重要。我们大学生作为一个特殊的消费群体，在当前的经济生活，尤其是在引领消费时尚、改善消费构成方面起着不可替代的作用。同时我们的消费现状、消费特点在一定程度上折射出当前大学生的生活状态和价值取向。作为莘莘学子中的一员，作为深切关注中国经济发展的一群朝气蓬勃的大学生，我们更应该尽早做好理财规划以面对未来漫长的人生道路。这样我们才能拥有更多的信心。

另外，高收益的理财方案不一定是最好方案，适合自己的方案才是好方案，因为收益率越高，其风险就越大。适合自己的方案是既能达到预期目的，风险最小的方案，不要盲目选择收益率最高的方案。

未来的十年乃至更长的时期，中国经济仍将保持高增长、高通胀，如何规划自己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，我们就需要更细致地去考虑自己的未来。只要弄清自己一生中各个时期可能需要什么，自己才能够制定出一个有效的投资计划来帮助自己达到目标。

在十几年以后我们又将面临结婚生子、赡养父母等，更长远一些就要考虑到退休以后的生活水平。子女教育和个人养老是人生的理财规划中有两个重要目标，如果在这两方面没有做好规划，那最直接的后果，一是造成未来孩子的教育经费不足，二是可能导致退休后的生活水平下降。子女教育已经成为家庭的第一理财需求，而在退休规划方面，为了保证退休之后的生活水平，也应尽早着手准备，这样一旦遇到疾病等大量资金需求时，就能坦然应对。

作为一项一生的财务计划，越早做准备，效果越好，尤其是针对养老以及子女教育等需要大额支出的理财需求，应该尽早着手准备，并长期坚持，这样就能“未雨绸缪”。

**个人理财计划表篇二**

在爆竹声声中，我们迎来了崭新的20xx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20xx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。

通过以上目标的计划能够每天保持进步，一步一个台阶的开展业务，每年完成80个左有的客户，资金量能够达到400万左右。在其他同事的共同努力之下，在自己进步和获得收益的同事，使公司的业务能够蒸蒸日上

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!

**个人理财计划表篇三**

一. 现状分析 个人投资理财规划

大二，21岁，家庭条件中等水平。所有费用靠父母提供，现无打工或兼职，每月父母提供生活费500元。每月基本生活费250元，通讯费50元，其他费用100元，每月大概平均剩余100元。虽有银行账户但少有存款且为活期。因为现在正在大学学习期间，是人生学习的黄金时期，我将尽可能多学习一些知识，进行自我职业培训，考一些资格证，或是自己感兴趣的技能对自己进行投资，以期在以后的事业中得到长期的回报，因为现阶段学业任务重，课程多，现没有兼职的打算。但是要尽力利用手中的有限资源，加强自己的投资理财观念，为毕业找工作做打算。

二.个人投资理财的主要类型和特点：

1.银行存款。对普通百姓来讲，存款是最基本的投资理财方式。与其它投资方式比较，存款的好处在于：存款品种多样、具有灵活性、具有增值的稳定性、安全性。在确定进行储蓄存款后，投资者面临着存款期限结构的选择。投资者选择的主要是活期还是定期，在定期存款中，是只存一年还是更长的时间，这主要看将来的收人和支出状况，以及对未来其它更好投资机会的预期和把握。

2.股票投资。在所有的投资工具中，股票(普通股)可以说是回报率最高的投资工具之一，特别是从长期投资的角度看，没有一种公开上市的投资工具比普通股提供更高的报酬。股票是股份有限公司为筹集自有资本而发给股东的入股凭证，是代表股份资本所有权的证书和股东借以取得股息和红利的一种有价证券，股票己成为个人投资的重要目标。

3.投资基金。不少人想投资股市，但是不懂得如何选择适合自己的股票，最理想的方法是委托专家代做投资选择，这种投资方式便是基金。投资基金是指通过信托、契约或公司的形式，通过发行基金证券，将众多的、不确定的社会闲散资金募集起来，形成一定规模的信托资产，交由专门机构的专业人员按照资产组合原则进行分散投资，取得收益后按出资比例分享的一种投资工具。与其它投资工具相比，投资基金的优势是专家管理、规模优势、分散风险、收益可观。家庭购买投资基金不仅风险小，亦省时省事，是缺少时间和具有专业知识个人投资者最佳的投资工具。

4.债券投资。债券介于储蓄和股票之间，较储蓄利息高，比股票风险小，对于有较多闲散资金、中等收人家庭比较适合。债券具有期限固定、还本付息、可转让、收人稳定等特点，深受保守型投资者和老年人的欢迎。

5.房地产投资。房地产是指房产与地产，亦即房屋和土地这两种财产的统称。由于购置房地产是每个家庭十分重大的投资，所以个人要投资于房地产应该做好理财计划;合理安排购房资金并随时关注房地产市场变化，以便价格大幅度看涨时，卖出套现获取价差。在各种投资方式中，投资房地产的好处是其能够保值，通货膨胀比较高的时候，也是房地产价格上涨的时期;并且，可以房地产作抵押，从银行取得贷款;另外，投资房地产可以作为一份家业留给子女。

6.保险投资。所谓保险，是指由保险公司按规定向投保人收取一定的保险费，建立专门的保险基金，采用契约形式，对投保人的意外损失和经济保障需要提供经济补偿的一种方法。保险不仅是一种事前的准备和事后的补救手段，也是一种投资行为。投保人先期交纳的保险费就是这项投资的初始投入;投保人取得了索赔权利之后，一旦灾害事故发生或保障需要，可以从保险公司取得经济补偿，即“投资收益”;保险投资具有一定的风险，只有当灾害或事故发生，造成经济损失后才能取得经济赔偿，若保险期内没有发生有关情况，则保险投资全部损失。家庭投资保险的险种主要有家庭财产保险和人身保险。目前，各大保险公司推出的扮资连结或分红等类型寿险品种，使得保险兼具投资和保障双重功能。保险投资在家庭投资活动中不是最重要的，但却是最必要的。

7.期货投资。期货交易是指买卖双方交付一定数量的保证金，通过交易所进行，在将来某一特定的时间和地点交割某一特定品质、规格的商品的标准化合约的交易形式。期货交易分为商品期货和金融期货两大类，对期货交易的选择要谨慎行事。

8.艺术品投资。在海外，艺术品已与股票、房地产并列为三大投资对象。艺术品与其它投资方式相比较，具有以下优点:一是投资风险小。艺术品具有不可再生性，因而具有极强的保值功能，其市场波动幅度在短期内不很大，所以投资者能把握自己的命运，安全性强。 二是收益率高。艺术品的不可再生性导致艺术品具有极强的升值功能，所以艺术品投资回报率高。但同时，艺术品投资缺陷也较突出:一是缺乏流动性，一旦购进艺术品，短期内不一定能出手，其购人与售出之间的期限可能长达几年、几十年、上百年，对于资金相对不太宽裕的一般家庭是不现实的。二是一般情况下艺术品的鉴别需要较强的专业知识，不具有鉴定能力的家庭和个人还是谨慎行事。

9.黄金、白银投资。目前在国内黄金的购买也成了人们的一种热型投资方式，在新闻报道上显示：目前千足金的价格已达到三百多元人民币每克拉。黄金的价格在近几年内已快将近翻了一倍，而且目前还有上涨趋势，好多黄金店子每天都人满为患，有的小型投资者几年内都净赚了几万块钱，人们选择投资黄金主要也是这种投资方式相对更保值更安全，而且操作简单，因为黄金白银毕竟也具有不可再生性，而且自古以来黄金就具有它自身的货币储存性，保值性应该是很强的，即便黄金价跌，也不会跌到哪儿去。白银投资也是一种叫保险的投资方式，只是目前白银的价格涨幅没有黄金这么大，不太懂得投资行业只是的可以选择尝试投资黄金白银。

三.具体计划

投资理财方式可以任意组合以期获得安全可靠和丰盈收入(下面将对大学生活而和学习做重点介绍)。

1 大学期(4年)年龄(20～23岁)

没有经济基础，应将手中的钱好好的运用，最好不要投资，可以选择做兼职，但最重要的是储蓄理财知识。

①勤俭节约稳健当先

②关注对账单

③慎用信用卡

④学习金融知识

⑤认识理财工具

⑥理财需要付出

一个核心思想即开源节流。

目前自己谈不上财务独立，除了父母提供和偶尔兼职也没有其它的收入来源，主要的资金需求就是满足自己的生活需要。从这个角度来讲，我认为自己的理财原则应为勤俭节约、稳健理财。在支出方面要进行严格管理，不与人攀比，不爱慕虚荣，形成节俭的宝贵品质，同时也能够更有效地积累净资产。在大学生投资理财方面要理性，不要盲目跟风，有闲置资金可以适当学习投资，但一定要注意风险。

关注自己的对账单，就能够有所发现。对账单应集中管理，以便于分析，有时间的话应动手列出汇总表格。一方面可以观察自己的消费行为，是否合理，能否改进;另一方面可观察是否发生利息费用，即产生成本，同时学习了解信用卡的计息方式，尽量避免不必要的支出。

积极学习科学合理的投资理财知识，尝试做一些小投资，股票、债券等，培养良好的理财习惯理财需要付出长期的艰苦努力，需要极大的耐心和毅力。 提高外语水平、增强计算机能力和取得各种有用的相关证书也是当今社会必不可少的教育投资。完成大学学业或者获得相应的学历学位，都有利于大学生在毕业后能顺利找到工作。而毕业工作后的第一份薪水是每个人的第一桶金。因此顺利完成学业，是保证理财资金的前提。

2单身期：参加工作到结婚前(2～5年) 年龄(23~27岁)

没有太大的家庭负担，精力旺盛。重点是努力寻找一份高薪的工作，打好基础，在控制好消费的前提下可拿出部分储蓄进行高风险投资，目的是学习投资理财的经验。

计划：60%投资于风险大，长期回报高的股票，基金 20%定期储蓄，10%购买保险，10%活期储蓄。

3 家庭形成期：结婚到孩子出生前(1～3年)年龄(27～30岁)

家庭消费高峰期，为提高生活质量，需要支付较大的家庭建设费用，如高档生活品，每月房贷。在合理安排家庭建设的费用基础上，稍有累积后，选择一些较激进的理财工具，如偏股型基金及股票等，以期获得高的回报。

计划:50%作定期储蓄，15%留作活期储蓄，35%投资股票，债券或保险。

4 家庭成长期：孩子出生到长大(12～20xx年) 年龄(39～48岁)

最大开支是子女的教育发费用和医疗费用，可以根据经验在投资方面适当创业，如进行风险投资，购买保险偏重教育基金，父母自身保障。

计划： 40%作定期储蓄，30%投资房产，以期获得长期稳定回报20%投资债券及保险 ，10%活期储蓄。

5子女大学期：孩子上大学期间(4年) 年龄(43～52岁)

子女的教育费用，生活费用猛增，应把其作为理财重点，如还有剩余，可继续发挥理财经验，发展投资事业。

计划： 40%作定期储蓄，40%用于银行存款或国债 10%用于医疗，保险健康 10%作为活期储蓄

6家庭成熟期：子女参加工作到退休(约20xx年) 年龄(58～67岁)

由于子女独立，自己有工作能力，工作经验，此时经济状况已达到最佳状态，家庭负担减轻，因此，最合适积累财富，扩大投资，但由于已入老年，应选择低风险投资方式，储蓄一笔养老金，保险较稳健，安全。虽回报低，但有利于积累养老金和资产保全。

计划：50%股票或同类型基金 40%用于定期，保险(偏重于养老，健康，重大疾病险) 10%做为活期储蓄

7 退休后

退休后有退休金最为经济来源保障，投资，花费较保守，最好不要进行新的投资，注重之前购买的养老保险等

计划：40%投资于定期或债券 40%活期储蓄 20%养老，医疗保险，如果储备较多可尝试投资黄金。

四. 总结

现在社会，有句俗话“你不理财，财不理你”。无论你是日进斗金还是勉强度日，都应有强烈的投资理财观念。有一份好的人生投资理财规划会使得你在不同人生阶段有不同的理财投资目标，充分，合理的利用手中的资金，使自己的生活过得尽量舒适，有必要的时候也可咨询专业的投资理财师，接纳专业建议，在不同情况下对其做适当的修改，以适应不同的形势。虽然这份规划不一定会使自己成为百万富翁，但我相信经过投资理财规划后的生活一定会使自己更加轻松，更加自如的在数字经济的未来中快乐生活。在保障基本生活基础上，对健康进行保障，对家庭经济做好规划，对理财薄弱观念的女性更加适用，关注自己，保障家庭和事业。虽然这份规划不一定会使自己成为百万富翁，但我相信经过投资理财规划后的生活一定会使自己更加轻松，更加自如的在数字经济的未来中快乐生活。

**个人理财计划表篇四**

我叫，于200x年毕业于x大学专业，曾经在证券任理财经理一职。x年的理财经理工作经历，使我对理财的相关工作有着较深入的理解，也累积了不少属于自己的客户群，相信这对于我今后开展工作有一定的帮助。刚刚来到这个单位，领导和同事对我的关心和照顾让我内心充满了感激，同时，能够接受理财经理的工作，也说明了领导对我的信任。我会在最短的时间内熟悉理财经理的工作，尽早进入工作状态，凭借自身的专业知识、工作经验和老的客户群体为单位打开新局面，并以“为每一位客户奉上最满意的服务”为己任，踏踏实实将本职工作做好做实。现就我进入单位之后的工作计划汇报如下。

一、树立正确的工作理念，早日进入角色

工作理念不同，工作的效果就会有差异。在日常工作中，我会主动做好各项工作，准确把握上级领导下达的工作方向和任务指标，明确自己“应该做什么，应该怎么做，怎样能做好”，变被动完成任务为积极主动工作。我的工作是服务客户，帮助每一位客户了解自己的财务状况，帮助每一位客户找到最适合自己的理财产品，而不是单纯对客户推销银行的理财产品，在这个过程中，我享受到的是让每位客户都能够高兴而来、满意而归的成就感，是银行与客户皆大欢喜的成就感。

二、做好渠道工作，圆满完成任务

我单位是国有大型银行，在xx市拥有深厚的群众基础和良好的口碑，这为我今后开展工作提供了独有的便利条件。一方面，我会主动与老客户取得联系，掌握他们目前的情况和对于曾经购买的理财产品的反馈，做到真正尊重客户，真正了解客户，想客户所想，知客户所需，将这一部分老客户转化为稳定的消费力量。另一方面，我会利用原来在证券公司的客户资源，开拓一片新的市场。在证券公司工作时，我凭借自身的业务能力和真诚态度，与这些客户建立了良好的关系，也得到了这部分客户的信任。这些客户拥有十分巨大的消费潜力，相信通过我努力的讲解，他们将会成为我单位的黄金白银交易客户，为单位带来巨大的收益。

三、开拓新市场，发展新客户

朱熹的《观书有感》中曾经写道：问渠那得清如许，为有源头活水来，这句话也是我多年工作经历的感悟。仅仅依靠原有的客户群体，满足于曾经的成绩，是无法真正做好理财经理这份工作的。在今后的工作中，我还要积极地开拓市场，发展新朋友成为我单位的客户。一是要依靠老客户推荐新朋友，来自于亲戚朋友之间推荐是最容易让客户放心的，这部分客户因为有自己朋友的亲身经历会轻易地接受我们的产品，为此我要进一步巩固与老客户之间的良好合作关系与友谊。二是通过产品推荐会等开放的平台来宣传我们的产品和服务，使一些潜在的客户主动走入我们的视野，继而依靠我单位科学多样的理财产品和优质的服务使他们逐渐成为稳定的客户。这一次由我负责策划的理财社区活动产品推荐会就是一次很好的互动平台，相信这次活动的举办会为单位带来新的客源和更大的效益。

以上就是我的工作计划，相信凭借我工作中一贯的拼搏精神和永不言弃的信念，一定可以顺利完成日均400万的存款任务。在今后的工作中，我还将不断学习，不断努力，适时地调整自己的工作计划，以更高的标准要求自己。

单位的形象需要每一个人来维护，单位的业绩需要每一个人的努力，希望我的加入能够为单位注入新的活力，希望我的付出能够为领导交上一份满意的答卷。

**个人理财计划表篇五**

一、 浅谈

就我现在的个人而言，理财是个迫不及待的问题。也许很多同学还没有意识到这一问题，但却是不折不扣的事实。

我们现在处于一个“青黄交接”的时期，一方面父母会定期给自己一些“收入”，另一方面我们这一代人的花销已经不仅仅像父母那一代一样，就是吃饱穿暖就行了，我们一样的在追寻时代的步伐。当支出大于收入的时候我们会怎样选择?

是开口继续想父母要钱?还是自己挣钱?还是就这样不管，过一天是一天?还是降低自己现有的生活现状?

很明显，哪一样都不是很好。向父母要，不太好开口;自己挣,太辛苦;就这样,太窝囊;退而求其次,更是不可忍受。那怎么办?生活总得要继续啊!

所以我说：对于我们学生而言，理财是迫不及待的问题。

二、 现状分析

看一个城市，一个国家的发展到底如何，看的不是他的首富有多少资产，也不是看他的穷人有多穷，看的是该地区的中产阶层。中产阶层是一个地区发展得中坚力量。但是现在的中产阶层资产来源是什么那?

调查显示，在工资收入、投资及理财、遗产继承、房屋租金收入和其他这五大收入来源中，绝大部分城市中产人群选择工资收入。其中，上海不愧是“金领”的乐园，受访者选择工资收入作为主要收入来源的比例高达96%，深圳以82%、北京以80%比例紧随其后，广州和成都中产人群这一比例略低，为64%和39%。所以说是工资造就了中产阶层。

那么他们的钱又花到什么地方去了那?

城市中产的钱都投在哪些方面?调查显示，银行储蓄、股票、基金和保险成为得票最多的理财方式，而债券、黄金、信托等理财方式得票较少。其中银行储蓄仍是中产人群最爱。

除成都外，其余四大城市的受访者选择银行储蓄作为主要理财方式的比例均在80%以上。有受访者表示，金融资产的流动性和收益高低是他们选择投资的主要考虑指标，由此看来，债券等投资不受青睐也就难免了。

中国人热爱存钱，储蓄率过高一直备受重视，不但影响了内需和人们当前的生活，还影响到了经济的发展和稳定。

在“你的理财风格属于哪种类型”测试中，“稳健型”投资风格在除北京外的其余四个城市受访者中得票率最高，在50%左右，北京受访者仅有20%选该项。出乎意料的是，北京中产人群选择“激进型”投资风格的比例高达36%，豪爽的北京中产人群更愿意选择高风险的投资方式。

当前稳健的理财方式使人们错失了许多赚钱的机会，而激进的理财方式又令人们面临巨大的风险。银行里的巨额储蓄令经济发展有所顾虑，而股市令人迷惑的起起伏伏又令许多股民感受生与死的考验。

相信自己，拒信他人

被问及“是否需要有专业人士来为您打理金融资产”时，大多数人选择了“用不着”这一选项，其中成都的比例最高，有77%的受访者选择这一答案。广州以65%、上海和深圳以44%的比例紧随其后。有受访者在接受调查时称，之所以不需要他人代为理财，是因为自己或家人就可以打理;也有受访者认为，目前国内专业理财机构面临发展不成熟、专业能力不足和诚信面临考验的问题，因此，交给其他人理财不太放心。

三、 个人规划

1. 学生时期

就如我在最开始所说，我们现在要做的就是精打细算自己的钱。如果可以的话，也可以自己创业，挣点零花钱。

我现在已近大二了，由于以前根本 就没有这方面的意识，所以根本就没有剩余的钱。也就是说，我现在基本可以说从零开始。

大二下

收入：

1020xx年春节，应该可以有600元的“压岁钱”。

09-10学年第二学期总的生活费，每月500元，总共应该有20xx元。

开学之后在快餐店打工，平均每天8元，一月240元，一学期960元。

其他收入，300元。

总：3860元

支出：

生活资料：300元

衣服：500元

水果、零食：400元

聚餐、耍：400元

车费：160元

其他：200元

总：1750元

总剩余：1860元

备注：由于在快餐店打工，所以我的生活费可以基本上省略掉!

以前没算过还真不知道，原来我一学期也可存上一两千，即使在加上其他的一些开销，或者估算掉什么，再怎么也可以有1000元吧!

后面的大三、大四看来是该好好的计划一下咯!

2. 初期工作时期

学生时代始终是幸福的，过了就该找工作了。

工作初期由于固定收入比较少，开销也比较大，更不好意思想父母要钱了，除非自主创业。

工作初期当然要“开源节流”了!

尽量多挣钱，尽量减少不必要的花销。

3.不到40岁

我们有两项优势。首先，有足够时间，时间能治疗伤痛。股市最终将复苏并实现增长。其次，通过早早地攒钱(你现在应该正在这样做)，你会获得\"滚雪球\"式的好处，早期的收益就是建立在这个基础上的。

你还应该长远地看待投资地点。预计未来几年的很多增长将来自海外，特别是新兴市场。密西西比州medley &brown financial advisers的麦德利说，客户应该至少有35%的股票资产投在非美国股票基金上。

说到风险，新兴市场基金比专注于日本或西欧这类发达经济体的海外基金的波动性更大。这种波动性代表了这类基金中存在的风险。不过，作为一名较年轻的投资者，你应该拥有多一些的风险敞口，原因是长远来看，更大的风险往往意味着更高的回报。

此外，鉴于你长线投资的战略，股价的下跌是一个机会。像巴菲特这样出色的长线投资者认为，即使是在最近主要股指反弹之后，美国股价仍相对较低。

麦德利说，对于较年轻的人来说，最佳的投资目标是精选的股票共同基金。他认为，一些人(特别是较年轻的投资者)因20xx年的教训而矫枉过正，远远避开了股市

4.40-55岁

一旦进入这个年龄段，你就开始从年轻时代的激进立场转向更为深思熟虑的立场。与此同时，由于你很可能正处于赚钱的巅峰状态，这个年龄段也是一个非常重要的攒钱期。 在这个时期，你应该尽可能多地投资相关退休计划，同时开发其他投资的途径。你还要避免这个年龄段的投资者在经济低迷时期常犯的两类错误。

克利夫兰dawson wealth management投资顾问伯恩哈德说，首先，人们通过减少储蓄额和投资额对市场的低迷作出反应。其次，他们开始在没有充分理由的情况下改变策略。所有这些都锁定了损失，阻止了复苏的机会。

为了在这样的关键时期提高存款额，麦德利鼓励这个年龄段的客户设置自动存款计划，直接将部分工资转到嘉信理财或富达投资等机构的投资账户中，从中可以投资股票共同基金。

麦德利说，人们需要在他们的退休账户之外另行存钱。自动计划实际上很简单，适合于大多数人。

5.55岁以上

随着你距退休年龄越来越近，你希望这些年来积攒的资金能够保值。问题是，其中的许多资金在过去两年市场的下行中都已经损失了。

路易斯安那州williams financial advisers的威廉姆斯说，在这种情况下重要的是认清你目前的状况，不要再去想你20xx年时的情况。

最近的调查显示，这部分人首先关注的是退休安全。 一个策略是，想想你每年所需的最低收入是多少，然后看看有没有低成本的年金，可以承诺终生支付至少这个数目。

这样一种策略意味着你在远离未来的股市收益，但你得到了保障，知道只要你还活着，就能有一笔固定的收入。 伯恩哈德说，年金可以扮演非常重要的角色，因为许多年金都会保障收入。有了这些保障，你其他的资产多冒点风险就更容易。但你得有所付出才能获得这些保障，而且必须密切关注。

考虑到股市仍处于相对低的水平，而且一些人还需要重建以前的投资组合，因此一些咨询师建议调整投资组合的成分，通过低成本股市指数共同基金来实现更高的股市敞口。 应当从审慎和常识的立场出发来选择投资组织，尤其是退休人员。

伯恩哈德说，知足比多多益善更重要，如果已经够了，就不应该冒险想再多捞点。他提醒说，只能从财务状况良好、信用评级可\*的公司购买年金。

四、 总结

本来以前对于这方面的了解不多，对于理财也跟别提了，似乎根本就不知道这回事。通过这次的计划书写，学到了很多知识。但是也不得不感叹，理财这是一个很重要的问题，不管你处于怎样的一个年龄阶段，你都必须要和它打交道。以后一定会多多了解这方面的知识，好让自己以后的生活水平可以更高，生活质量能够更好，生活品味能够更优雅。

最后，谢谢老师，给了我们一把通往幸福生活大门的钥匙!

**个人理财计划表篇六**

所谓你不理财，才不理你。个人理财在现代社会中的重要性与必要性日益凸显。身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。

一、基本概况：

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：陆大龙 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。

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、债卷基金等投资组合。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：

01 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。

四、理财目标

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。

**个人理财计划表篇七**

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

3.制定一个每月消费计划，如果不嫌麻烦的话，将钱分别存在两张卡上，这样你的一个月就被分成15天一次;

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。

**个人理财计划表篇八**

理财是理性与感性的结合产物。本案例的主人公是一名当今大学生，人生还犹如一张白纸，为了让他的人生更加美丽，在别人都没想到时，您想的早一点;在别人都想到时，您想得好一点。而理财就是您生活中的这一小点，早用，常用，巧用这一小点，一定能使您的生活更加自由，自在，自主。

一、基本情况

进入大学，离开了父母，意味着我某种意义上的独立生活的开始，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。有数据指出，在大学形成的消费习惯，对以后的工作。人生有50%的影响。因此，在大学时代，养成良好的消费理财习惯，变得至关重要。

二、目前财务状况

我目前一个月的生活费是1200元，全都是由家里供给的。如何合理地分配这笔钱，直接影响到我一个月甚至一学期的生活状况，也将成为衡量我理财能力的直接表现。

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，是我的生活多姿多彩，同时也能有部分节约，争取在一年以后攒取1000-1500元作为自己的理财经费，同时可以以各种方式(如打工、做小生意)争取更多的经费。

四.理财规划

1.总体规划

月收入：1200元(来自家里)+若干元(来自兼职)。

月支出：小于等于1200元。

2、具体规划

(1)记录：准备一个精致的小本子，以流水账的形式记录每天的各项支出，小至一瓶水都要记录在案;另外，利用e\_cel表格记录以上所有支出，并每天结算支出总和。

(2)分析并制定消费计划：每月了解学校周边物价，包括饭菜价格，日用品价格等，根据粗略计算，确定当月消费总额计划，每天根据e\_cel表格计算数据计算支出数量是否超标，以便随时对月支出计划进行改善。

(3)支出基本要求：争取每一份支出都有相应的回报，每天保证一定数额的饭费，保证合理营养搭配;适当拨出资金用于社交场合，比如与朋友会餐;规划出一部分资金用于购买学习资料，这部分应该占用相当大的比重;另外需要设置一定数量资金用作购买日常用品;如有必要，抽出一部分资金用于恋爱;安排一小部分资金用于娱乐消费，比如寝室电脑的网费，电话费以及外出游玩儿车费;此前三项费用可根据彼此缓急关系适当增减，但所占比重必须远高于后两项。

(4)创造收入：可以选择做家教兼职，每周一至两次，以此锻炼自己的传授知识和与人沟通的能力，同时得到一定收入;争取参加一些促销的工作，以锻炼个人的口才及增强自身交际能力。

(5)资金管理：办理一张自己的银行卡，将每月自己兼职的收入以及由家里供给资金的结余部分存入其中，平时如无特殊情况不动用其中资金，以备不时之需。五、理财观念尽量以最优的成本，获得最优的生活。即争取积攒更多的资金以作为自己的理财经费，同时过快乐而充实的生活。这要求尽量把钱花在刀刃上，比如用于吃饭的资金不可减少，身体才是革命的本钱;又比如花在社交场合的资金不可吝啬，因为社会是人组成的，人际交往十分重要;至于花在娱乐方面的资金，不可全免，毕竟生活需要五颜六色才好，但是所占必要不需要过大。关于风险投资，不提倡，适当买张彩票不是不可以，股市等投资项目不可参与。

六、理财规划结论

大学生，社会上一个十分特殊的群体，在当前的社会生活中，大学生的消费观念对整个社会的消费观念有着较大的影响，如此就更需要当代大学生有着很好的理财能力，让自己的生活紧凑而有章法，充实而有意义!

**个人理财计划表篇九**

一、营销组织架构

为确保本次集合资产管理计划顺利发行，本公司内部特成立“集合资产管理计划工作小组”，其中营销策划组、销售管理组、客户服务组(参见图7-1)具体负责本次计划的营销组织工作。

图7-1 计划的营销组织架构

集合资产管理计划工作小组

销售管理组

客户服务组

营销策划组

二、代销活动组织安排

(一)组织安排

本集合资产管理计划发行期间，对于代销活动的组织安排，证券有限责任公司(以下简称“本公司”)拟定了以下基本思路：通过与代销机构建立良好的业务合作关系，充分调动代销机构的积极性，在为代销机构提供人员培训、市场推广、业务指导、客户服务等全方位支持的基础上，充分发挥代销机构现有的资源优势。将本公司代销业务管理体系与代销机构业务营销管理体系有机结合，形成一个资源共享、优势互补的集合资产管理计划代销业务营销体系。

在本次计划的代销组织安排中，营销策划组负责整个代销活动的组织策划，与代销机构共同协商确定宣传定位、推广方式、宣传推广实施方案等，共同组织系列宣传材料，联合开展投资者辅导工作。

销售管理组负责代销机构的市场调研，组织实施业务培训、业务指导与业务考评工作，及时准确地传达相关信息。在发行过程中与代销机构管理部门一起巡视各代销网点，督促销售活动的开展，就发现的问题及时提出整改意见。

客户服务组负责为代销机构的客户提供全方位、优质的客户服务，收集客户的反馈信息，跟踪市场反应情况，及时准确地上报相关情况。

(二)协议签订

为规范代销机构的销售行为，保护投资者的合法权益，本公司根据中国证监会有关规定、《证券“”集合资产管理计划管理合同》及其他有关规定，本着平等自愿、诚实信用的原则，与代销机构签订了《证券“”集合资产管理计划销售代理协议》(以下简称“代销协议”)，明确了本公司与代销机构的权利义务关系。针对代销业务的日常管理工作，本公司还制定了一系列管理规章制度。在具体业务活动开展过程中，本公司将与代销机构密切合作，严格执行相关规定，并做好风险防范的事前、事中、事后控制工作。

(三)销售活动安排

1、按照中国证监会《证券公司客户资产管理业务试行办法》规定，对代销机构进行资格审查，以促使代销机构的各项业务准备工作符合要求，确保集合资产管理计划的销售活动顺利开展。

2、获得批文前，销售管理组配合代销机构对其一级分支机构开展市场调研、业务培训，培训内容包括本公司证券“”集合资产管理计划简介、集合资产管理计划投资指南、本集合资产管理计划业务规则与业务流程以及客户服务介绍等。同时要求代销机构对其下一级分支机构开展业务培训。

3、获得批文后至发行前，营销策划组与代销机构确定整体宣传推广方案，并组织实施，在发行公告刊登日前将所有宣传材料送达代销机构指定营业网点。销售管理组为代销机构一级分支机构提供强化培训，配合各重点地区举办路演推介会，为发行工作进行市场策动。

4、发行期间，营销策划组与代销机构共同组织宣传推广活动;销售管理组负责各地区代销机构的巡查工作，现场解决销售过程中的有关问题，向本公司总部及时准确地传达相关信息;客户服务组为销售活动提供全面客户服务支持。

5、发行结束后，按照中国证监会的有关规定要求，由销售管理组与代销机构共同对整个集合资产管理计划销售活动进行总结，对各地区发行工作进行考核评价，总结内容包括发行组织安排、销售业绩及客户服务等。

三、直销活动组织安排

(一)组织安排

本集合资产管理计划发行期间，直销部分主要针对机构客户及资金量充裕的个人客户。本公司根据客户需求特征及地域分布情况，对直销组织活动安排如下：

1、机构设置

目前，本公司在全国设有24家营业部以及北京、上海2个地区管理总部，为直销客户提供高效、优质服务。公司集合资产管理计划工作小组负责直销业务的统一管理与协调工作。

2、人员安排

为做好本集合资产管理计划的直销工作，本公司将充分调动各方面资源，周密计划，统筹安排。

在集合资产管理计划发行期间，从各部门抽调人员组成路演推介领导小组与各地区工作组，具体如下：

(1)路演推介领导小组负责对整个路演推介工作的统筹安排与监督实施。负责人：张跃;

(2)北方地区工作组负责华北、东北地区直销客户的路演推介、开发工作;

(3)华东地区工作组负责上海、江苏、安徽、浙江、福建、山东等地区直销客户的路演推介、开发工作;

(4)南方地区工作组负责深圳、广东、广西、湖南、湖北等地区直销客户的路演推介、开发工作;

(5)西部地区工作组负责重庆、四川、云南、贵州、甘肃、新疆等地区直销客户的路演推介、开发工作;

根据直销客户的特点，各工作组应由销售管理组及本集合资产管理计划相关投资、研究人员组成，从计划的产品、投资、研究等方面向机构客户进行推介。

(二)销售活动安排

1、获得证监会批文前的直销客户走访工作

自着手本集合资产管理计划的发行准备工作开始，本公司便将核心客户群的培育作为工作重心，与重点客户保持密切联系。为确保本集合资产管理计划的顺利发行，本公司按照四大地区的分工对潜在客户进行了走访，介绍了公司的运作情况以及产品的投资理念等内容，同时与客户加强了沟通，了解了客户需求，为确定本集合资产管理计划的销售活动安排提供了决策依据。

2、获得证监会批文后的路演推介工作

(1)本公司内部进行各地区路演推介活动的动员工作，协调一致，合理安排;

(2)各地区路演推介工作组全面展开实际工作，加强对各地潜在客户的推介、开发工作;

(3)在各地区的路演推介活动，注意与代销机构的协同配合，防止销售活动出现混乱。

3、本集合资产管理计划发行期间的直销活动

(1)在就近接受各地直销客户认购的基础上，深入挖潜客户资源;

(2)对首次认购金额超过500万元的客户，本公司提供上门开户及认购办理服务;

(3)发行期间不断跟踪核心客户，落实认购意向;

(4)向本公司总部及时、准确地传达相关销售信息;

(5)路演推介领导小组根据各地区的销售情况，动态调配公司资源。

**个人理财计划表篇十**

理财寄语：以最优成本，过最优生活!

理财是理性与感性的结合产物。 本案例的主人公是一名当今大学生，人生还犹如一张白纸，为了让他的人生更加美丽，在别人都没想到时，您想的早一点;在别人都想到时，您想得好一点。而理财就是您生活中的这一小点，早用，常用，巧用这一小点，一定能使您的生活更加自由，自在，自主。

一、基本情况

进入大学，离开了父母，意味着我某种意义上的独立生活的开始，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。有数据指出，在大学形成的消费习惯，对以后的工作。人生有50%的影响。因此，在大学时代，养成良好的消费理财习惯，变得至关重要。

二、目前财务状况

我目前一个月的生活费是1200元，全都是由家里供给的。如何合理地分配这笔钱，直接影响到我一个月甚至一学期的生活状况，也将成为衡量我理财能力的直接表现。

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，是我的生活多姿多彩，同时也能有部分节约，争取在一年以后攒取1000-1500元作为自己的理财经费，同时可以以各种方式(如打工、做小生意)争取更多的经费。

四.理财规划

1.总体规划

月收入：1200元(来自家里)+若干元(来自兼职)。

月支出：小于等于1200元。

2、具体规划

(1)记录：准备一个精致的小本子，以流水账的形式记录每天的各项支出，小至一瓶水都要记录在案;另外，利用e\_cel表格记录以上所有支出，并每天结算支出总和。

(2)分析并制定消费计划：每月了解学校周边物价，包括饭菜价格，日用品价格等，根据粗略计算，确定当月消费总额计划，每天根据e\_cel表格计算数据计算支出数量是否超标，以便随时对月支出计划进行改善。

(3)支出基本要求：争取每一份支出都有相应的回报，每天保证一定数额的饭费，保证合理营养搭配;适当拨出资金用于社交场合，比如与朋友会餐;规划出一部分资金用于购买学习资料，这部分应该占用相当大的比重;另外需要设置一定数量资金用作购买日常用品;如有必要，抽出一部分资金用于恋爱;安排一小部分资金用于娱乐消费，比如寝室电脑的网费，电话费以及外出游玩儿车费;此前三项费用可根据彼此缓急关系适当增减，但所占比重必须远高于后两项。

(4)创造收入：可以选择做家教兼职，每周一至两次，以此锻炼自己的传授知识和与人沟通的能力，同时得到一定收入;争取参加一些促销的工作，以锻炼个人的口才及增强自身交际能力。

(5)资金管理：办理一张自己的银行卡，将每月自己兼职的收入以及由家里供给资金的结余部分存入其中，平时如无特殊情况不动用其中资金，以备不时之需。 五、理财观念 尽量以最优的成本，获得最优的生活。即争取积攒更多的资金以作为自己的理财经费，同时过快乐而充实的生活。这要求尽量把钱花在刀刃上，比如用于吃饭的资金不可减少，身体才是革命的本钱;又比如花在社交场合的资金不可吝啬，因为社会是人组成的，人际交往十分重要;至于花在娱乐方面的资金，不可全免，毕竟生活需要五颜六色才好，但是所占必要不需要过大。关于风险投资，不提倡，适当买张彩票不是不可以，股市等投资项目不可参与。

六、理财规划结论

大学生，社会上一个十分特殊的群体，在当前的社会生活中，大学生的消费观念对整个社会的消费观念有着较大的影响，如此就更需要当代大学生有着很好的理财能力，让自己的生活紧凑而有章法，充实而有意义!

**个人理财计划表篇十一**

理财寄语：以最优成本，过最优生活!

理财是理性与感性的结合产物。 本案例的主人公是一名当今大学生，人生还犹如一张白纸，为了让他的人生更加美丽，在别人都没想到时，您想的早一点;在别人都想到时，您想得好一点。而理财就是您生活中的这一小点，早用，常用，巧用这一小点，一定能使您的生活更加自由，自在，自主。

一、基本情况

进入大学，离开了父母，意味着我某种意义上的独立生活的开始，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。有数据指出，在大学形成的消费习惯，对以后的工作。人生有50%的影响。因此，在大学时代，养成良好的消费理财习惯，变得至关重要。

二、目前财务状况

我目前一个月的生活费是1200元，全都是由家里供给的。如何合理地分配这笔钱，直接影响到我一个月甚至一学期的生活状况，也将成为衡量我理财能力的直接表现。

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，是我的生活多姿多彩，同时也能有部分节约，争取在一年以后攒取1000-1500元作为自己的理财经费，同时可以以各种方式(如打工、做小生意)争取更多的经费。

四.理财规划

1.总体规划

月收入：1200元(来自家里)+若干元(来自兼职)。

月支出：小于等于1200元。

2、具体规划

(1)记录：准备一个精致的小本子，以流水账的形式记录每天的各项支出，小至一瓶水都要记录在案;另外，利用excel表格记录以上所有支出，并每天结算支出总和。

(2)分析并制定消费计划：每月了解学校周边物价，包括饭菜价格，日用品价格等，根据粗略计算，确定当月消费总额计划，每天根据excel表格计算数据计算支出数量是否超标，以便随时对月支出计划进行改善。

(3)支出基本要求：争取每一份支出都有相应的回报，每天保证一定数额的饭费，保证合理营养搭配;适当拨出资金用于社交场合，比如与朋友会餐;规划出一部分资金用于购买学习资料，这部分应该占用相当大的比重;另外需要设置一定数量资金用作购买日常用品;如有必要，抽出一部分资金用于恋爱;安排一小部分资金用于娱乐消费，比如寝室电脑的网费，电话费以及外出游玩儿车费;此前三项费用可根据彼此缓急关系适当增减，但所占比重必须远高于后两项。

(4)创造收入：可以选择做家教兼职，每周一至两次，以此锻炼自己的传授知识和与人沟通的能力，同时得到一定收入;争取参加一些促销的工作，以锻炼个人的口才及增强自身交际能力。

(5)资金管理：办理一张自己的银行卡，将每月自己兼职的收入以及由家里供给资金的结余部分存入其中，平时如无特殊情况不动用其中资金，以备不时之需。 五、理财观念 尽量以最优的成本，获得最优的生活。即争取积攒更多的资金以作为自己的理财经费，同时过快乐而充实的生活。这要求尽量把钱花在刀刃上，比如用于吃饭的资金不可减少，身体才是革命的本钱;又比如花在社交场合的资金不可吝啬，因为社会是人组成的，人际交往十分重要;至于花在娱乐方面的资金，不可全免，毕竟生活需要五颜六色才好，但是所占必要不需要过大。关于风险投资，不提倡，适当买张彩票不是不可以，股市等投资项目不可参与。

六、理财规划结论

大学生，社会上一个十分特殊的群体，在当前的社会生活中，大学生的消费观念对整个社会的消费观念有着较大的影响，如此就更需要当代大学生有着很好的理财能力，让自己的生活紧凑而有章法，充实而有意义!

**个人理财计划表篇十二**

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

⑴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。

⑵交际费：这方面的花费应该很少，平均每月控制在30元。

⑶交通费：按一周出去2次计算，一个月约10元。

⑷服装费用：平均每月50元左右，男女不同，一般男生在这项的花费要少一点。真正需添置大件的一般家长由承担。

⑸通讯费：30至50元。

⑹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。

男孩子吃是关键的，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、社团费、宿舍同学吃饭、班级同学吃饭等等。每月大约要花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。

利用业余的时间做兼职，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。然后每月如有结余可以存入账户。

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。

**个人理财计划表篇十三**

摘要

张先生今年26岁，某会计师事务所的一名注册会计师，父母尚健在，普通工薪阶层。张先生在未来的十多年内有购买住房结婚、生育子女、买车等目标，建议采用股票、基金和银行理财产品作为投资组合，并针对张先生家庭情况及现阶段风险承受能力对其理财目标作出适当调整的建议。

第一部分 客户当前状况和财务目标

(一) 基本情况

张先生，26岁，单身，现就职于某省会城市会计师事务所，是一名注册会计师。目前无住房，与人合租，父母在同省份的其他城市工作，普通工薪阶层，均为退休。

张先生现正值风华正茂之年，事业正处在高速发展期，因此，张先生的收入会不断提高，但同时支出也会不断增加，财富将逐步积累。他现在是单身，四年内想结婚，可丰富自己的感情生活，但是也增加了买房的负担，因此，非常有必要好好给张先生的财富和保障规划一下，让他以及未来的家庭成员都过上幸福、快乐、安定的日子。

(二) 客户当前财务状况

1、 资产负债状况

目前，张先生有银行存款2万元，其中活期存款1万元，定期存款1万元。另外，股票市值约3万元(被套状态)。对于负债情况，张先生目前财富比较可观，无任何负债。

2、 收支情况

张先生目前月薪5000元，加上年终奖和其他节日补贴等， 年税后收入约8万元。日常生活开支每月约3000元，房租每月600元。

在收入方面，张先生还是很有发展潜力的，工作有很好的前景，因此收入应会稳步上升。同时，对于将来的坚挺金融资产组合重新规划后，也能产生一定的现金流。

在支出方面，目前张先生的单身生活的开销比较可观，但是对于未来会新增加成员，支出应好好规划下。 3、 其他

张先生有基本社会保险和公积金，无商业保险。

(三) 客户财务目标

张先生的首要目标是这样的：30岁打算购买80平左右的住房结婚，该城市目前商品房均价6500元/平米。张先生父母已承诺届时可提供15万元资助。

除此之外，张先生还希望结婚3年内生育子女，买车;孩子6岁之前打算换大房。

第二部分 财务策划假设

(一)基本假设

为了使这份理财规划建议书能提供与实际相符合的理财建议，同时能更清晰准确地将理财规划结果呈现给客户，我们根据实际的经济运行环境和合理的预测，给出本理财规划建议书中所使用的一些经济参数。

1、通货膨胀

随着我国经济持续发展，预计我国经济会进入一个温和通胀期。同时随着我国经济体制改革的继续进行，市场经济逐渐形成，政府的宏观调控能力也会越来越强。因此，我们认为3.5%通货膨胀率是比较适合的。我们将以此数值作为日常生活费用以及其他费用的年均增长率。

2、房价变动

由于是省会城市，房地产价格会经过多年快速增长，已处在相当高的位置，政府部门也会出台许多房地产的调控政策，以抑制房价的过快增长，因此，我认为今后该地房地产价格不会出现以往高速上涨的情况，而是呈温和小幅的上涨态势。假定房地产市场的年均增长率为5%。

3、收入增长

根据省会城市平均国内生产总值(gdp)的增长趋势，及政府颁布的居民收入政策，加上张先生从事的工作，我国正大量需要这样的人才，从这些综合考虑，假定张先生的工资和奖金收入的年均增长率为8%。 4、投资回报率

金融资产投资回报率：根据金融市场上的一般收益率水平，假定定期存款利率为2%，活期存款利率为0.35%，基金的预期收益率为5%，股票的预期收益率为10%。

(二)客户风险承受能力

基于张先生的情况，作出了一个风险承受能力评分表来有力说明他的风险承受能力，具体如下：

张先生很年轻，身体力壮，现有挣钱能力，且事业正为上升阶段，收入很可观。另外，他单身，没有家庭负担，可以省下很多日常开销。张先生的父母也还年轻，身体健康而且各自有工作有稳定的收入，不用张先生接济，还可以帮助张先生买房。所以只要做好合理的理财规划，张先生完全有能力应对各种投资可能面临的风险。

第三部分 理财策划方案

(一)购房计划

张先生四年后打算购买80平米左右的住房，根据资料显示，该城市目前商品房均价6500元/平米，前面有假设房价变动率为5%，则到四年后，该市房价估计会达到6900-7500元/平米。所以最少要花56万元，再上装修等一系列额外费用至少还需要8-15万。这样分析的话，张先生到四年后至少要拥有75万元的存款，才能保证在该市买房。不过，张先生父母可以资助他15万元购房，剩下还需60万元左右。目前，张先生的年均收入约8万元，扣除各种生活开支及房租每年净剩约36800元。估计张先生30岁时可供自由支配的资产约20万。够支付房子30%的首付了，若其余房款42万，需分20xx年付清，则每月需要承担3500元的贷款。注册会计师收入增长率为8%，到30岁时,张先生月收入能达到6000~7000元，扣除贷款和日常开销后再承担房贷稍微有些吃力。所以张先生每月的3000元的日常生活开销有些大，建议张先生节省日常不必要的开支，才能保障实现在30岁买房的目标。

(二)购车计划

张先生希望结婚3年内生育子女，买车;孩子6岁之前打算换大房。买车是个大计划，若以后的妻子有工作的话，那么可以减轻点家庭负担，若妻子无收入的话，那么对于张先生实际情况来说，婚后3年内买车稍有困难。这里建议张先生在婚后4年的时候买车比较好，这样可以有足够的时间为买车做好资金上的准备，同时，那时候正好是张先生孩子开始上幼儿园，也方便他接送孩子上下学。购买家用轿车后，每年预计将增加25,000元的养车费，这一费用按通货膨胀率递增。

由于汽车有一定的使用期限，我们估计一辆车的寿命为20xx年，因此，在20xx年旧车报废。所以张先生需要规划好家庭的财富。

(三)保障计划

拥有一个幸福美满的家庭，少不了有坚实的保障作为后盾，因此，家庭的保险显得非常重要。目前，张先生的保险情况是：有基本的社会保险。意外保险和健康保险是最基本的保障，另外建议他购买一份5万元的人寿险，这样又有了保险的保护，同时增加了收入，不过还是非常受益的。

(四)投资规划

若想在不影响日常生活质量的情况下实现首要目标后再实现其他目标，只依仗张先生的工作收入是远远不够的，还应做好合理的理财投资，才能在未来积攒足够的资金。这里我将为张先生推荐几种投资回报率较高，风险较低的理财产品。

1、银行理财

银行理财产品主要包括各种货币市场基金或偏债型基金，这类产品投资于同业拆借市场和债券市场，这两个市场本身就具有低风险和低收益率的特征，再加上由基金公司进行的专业化、分散性投资，使其风险进一步降低。它具有收益率高、安全性强是人民币理财的主要特点。

目前银行推出的人民币理财产品，大致可分为两类： (1)传统型产品，主要包括基金、债券、金融证券等，此类产品风险低，收益确定，一般收益在3%左右。

(2)人民币结构性存款，该类产品与汇率挂钩，与外币同类产品从本质上来说没有多少差异，风险略高于传统型产品。人民币理财产品更像是“定期储蓄”的替代品。例如：交通银行的“得利宝·深红3号”以高息和货币策略吸引投资人眼光，这一款产品投资期限一年，分为人民币、澳元、欧元三种货币投资选择，产品收益率与“一篮子货币”(巴西、丹麦、挪威、土耳其)对美元的汇率表现挂钩。如果在投资到期时，“一篮子货币”表现不低于期初水平，即使只是持平，人民币产品就可获得不少于10%的收益。

2、股票

金融资产投资是现代家庭必不可少的一项活动。许多家庭理财目标的实现都需要靠金融投资来积累资本。因此对家庭金融资产的规划显得非常重要。

根据张先生目前的财务状况看，应该是属于稳健偏积极型的投资者。目前，他的金融资产的情况是：定期存款1万元，活期存款1万元，股票市值约3万元(被套状态)。这样的组合显得稍微单薄了一点。中国股票市场已进入牛市，并且从长期来看也是看好的，因此可适当增加股票或股票型基金的比重。另外，张先生现在是一名注册会计师，相信对于财务方面还是比较熟悉了解的，对投资也应该略知一

二。这样我会建议他可以在平时空闲时间再多看一些投资方面的书籍，了解更多的投资知识和经验，从而能在投资实战中获得更大收益。

张先生可以将现金或者活期存款中的0.5万元投入股票，并从定期存款中提出0.5万元投入基金，经规划后的金融资产配置为：定期存款0.5万元，活期存款0.5万元，基金0.5万元，股票3.5万元，总计5万元。各金融资产所占的比重分别为：定期存款10%，活期存款10%，基金10%，股票70%。当然，随着张先生的收入的增加，他的存款不止这些，目前的情况如此。再按我们对各金融资产收益率所作的假定：定期存款2%，活期存款0.35%，基金5%，股票10%，可以得出整个金融资产组合的收益率约为4%。对于每年的家庭盈余也按这样的比例进行配置，每年收益率约为4%。

在此，我们特别要提醒您的是，金融投资是有风险的活动，在投资过程中，请摆正自己的心态，根据自己的风险偏好和风险承受能力，

第10 / 12页

选择适合自己的金融投资工具，根据市场行情及时调整策略，必要时可请教投资理财专家。

第四部分 总结

经过我们对张先生的理财规划后，他的理财目标都将会一步步走向实现的道路。

(1) 为张先生规划了购房计划，达到结婚目标;

(2) 为张先生规划了购车计划，达到购车目标;

(3) 建议投了保险，有了生活的保障;

(4) 购买银行理财产品，为资金找到了方向;

(5) 通过对家庭金融资产投资重新规划后，有了更好的投资比

例，从而使资产稳步增值。

我们从理财规划可以看出，理财对于一个刚刚步入社会还没有很稳固经济基础的客户来说，特别重要。个人理财可以平衡现在和未来的收支，可以提高生活水平，可以规避风险和保障生活，更可以为子女的健康成长打好经济基础。基于理财的各种好处，我们有未来目标的情况下，最好可以参考理财的路，让我们的财富得到更好的利用。

**个人理财计划表篇十四**

理财不是一朝一夕的事情，它是一生的事情。你首先需要根据自身情况做一下理财规划。有许多人认为自己不过是一个工薪阶层，每个月的薪水都是固定的，不存在计划的问题，因为每月的衣食住行就把所有的工资都花完了，然后就等着下个月的工资生活了，没有多余的钱存在，所以也就没有理财规划的问题。事实上，不同收入的人都需要做理财规划。

一般来说，建议从以下四个方面着手，先把最基本的结构规划好。

1.应急备用金。建议准备应急备用金(至少3～6个月的支出)5000元左右，以现金或活期存款方式存放。如果你的月支出较少，每月的剩余较多，可拿出大部分资金进行投资，让财富增值。

2.保险方面。即便你有社保，由于社保在健康和意外保障两个方面有不足，可考虑购买侧重这两方面的商业保险，让保障更全面，而且年龄越小，保险费率越低。年保险费支出建议为家庭年收入10%左右比较适宜，低收入者可以低于这一比例，高收入者可以适当超过。随着以后你的月收入的增多，可加大保险额度。

3.基金投资。可在不影响正常的生活下适当增加基金投资金额，这样等3年或更长时间后，会有可观的大额资金供支配(如结婚、生小孩、子女教育费用、换房、买车等)。 理财产品也可以考虑。

4.房屋贷款。不知你是否有公积金，如果有，可选择用公积金贷款买房，还款利息会低些，压力也会小些;如没有，可按正常的还款计划执行，越早还款越好，以减轻负债带来的压力。

以上是比较基础的方面，最重的是你要自己学习理财知识，经常留意理财信息，在选择投资理财产品时多对比。根据自身情况量力而行。

**个人理财计划表篇十五**

张先生今年26岁，某会计师事务所的一名注册会计师，父母尚健在，普通工薪阶层。张先生在未来的十多年内有购买住房结婚、生育子女、买车等目标，建议采用股票、基金和银行理财产品作为投资组合，并针对张先生家庭情况及现阶段风险承受能力对其理财目标作出适当调整的建议。

第一部分 客户当前状况和财务目标

(一) 基本情况

张先生，26岁，单身，现就职于某省会城市会计师事务所，是一名注册会计师。目前无住房，与人合租，父母在同省份的其他城市工作，普通工薪阶层，均为退休。

张先生现正值风华正茂之年，事业正处在高速发展期，因此，张先生的收入会不断提高，但同时支出也会不断增加，财富将逐步积累。他现在是单身，四年内想结婚，可丰富自己的感情生活，但是也增加了买房的负担，因此，非常有必要好好给张先生的财富和保障规划一下，让他以及未来的家庭成员都过上幸福、快乐、安定的日子。

(二) 客户当前财务状况

1、 资产负债状况

目前，张先生有银行存款2万元，其中活期存款1万元，定期存款1万元。另外，股票市值约3万元(被套状态)。对于负债情况，张先生目前财富比较可观，无任何负债。

2、 收支情况

张先生目前月薪5000元，加上年终奖和其他节日补贴等， 年税后收入约8万元。日常生活开支每月约3000元，房租每月600元。

在收入方面，张先生还是很有发展潜力的，工作有很好的前景，因此收入应会稳步上升。同时，对于将来的坚挺金融资产组合重新规划后，也能产生一定的现金流。

在支出方面，目前张先生的单身生活的开销比较可观，但是对于未来会新增加成员，支出应好好规划下。 3、 其他

张先生有基本社会保险和公积金，无商业保险。

(三) 客户财务目标

张先生的首要目标是这样的：30岁打算购买80平左右的住房结婚，该城市目前商品房均价6500元/平米。张先生父母已承诺届时可提供15万元资助。

除此之外，张先生还希望结婚3年内生育子女，买车;孩子6岁之前打算换大房。

第二部分 财务策划假设

(一)基本假设

为了使这份理财规划建议书能提供与实际相符合的理财建议，同时能更清晰准确地将理财规划结果呈现给客户，我们根据实际的经济运行环境和合理的预测，给出本理财规划建议书中所使用的一些经济参数。

1、通货膨胀

随着我国经济持续发展，预计我国经济会进入一个温和通胀期。同时随着我国经济体制改革的继续进行，市场经济逐渐形成，政府的宏观调控能力也会越来越强。因此，我们认为3.5%通货膨胀率是比较适合的。我们将以此数值作为日常生活费用以及其他费用的年均增长率。

2、房价变动

由于是省会城市，房地产价格会经过多年快速增长，已处在相当高的位置，政府部门也会出台许多房地产的调控政策，以抑制房价的过快增长，因此，我认为今后该地房地产价格不会出现以往高速上涨的情况，而是呈温和小幅的上涨态势。假定房地产市场的年均增长率为5%。

3、收入增长

根据省会城市平均国内生产总值(gdp)的增长趋势，及政府颁布的居民收入政策，加上张先生从事的工作，我国正大量需要这样的人才，从这些综合考虑，假定张先生的工资和奖金收入的年均增长率为8%。 4、投资回报率

金融资产投资回报率：根据金融市场上的一般收益率水平，假定定期存款利率为2%，活期存款利率为0.35%，基金的预期收益率为5%，股票的预期收益率为10%。

(二)客户风险承受能力

基于张先生的情况，作出了一个风险承受能力评分表来有力说明他的风险承受能力，具体如下：

张先生很年轻，身体力壮，现有挣钱能力，且事业正为上升阶段，收入很可观。另外，他单身，没有家庭负担，可以省下很多日常开销。张先生的父母也还年轻，身体健康而且各自有工作有稳定的收入，不用张先生接济，还可以帮助张先生买房。所以只要做好合理的理财规划，张先生完全有能力应对各种投资可能面临的风险。

第三部分 理财策划方案

(一)购房计划

张先生四年后打算购买80平米左右的住房，根据资料显示，该城市目前商品房均价6500元/平米，前面有假设房价变动率为5%，则到四年后，该市房价估计会达到6900-7500元/平米。所以最少要花56万元，再上装修等一系列额外费用至少还需要8-15万。这样分析的话，张先生到四年后至少要拥有75万元的存款，才能保证在该市买房。不过，张先生父母可以资助他15万元购房，剩下还需60万元左右。目前，张先生的年均收入约8万元，扣除各种生活开支及房租每年净剩约36800元。估计张先生30岁时可供自由支配的资产约20万。够支付房子30%的首付了，若其余房款42万，需分10年付清，则每月需要承担3500元的贷款。注册会计师收入增长率为8%，到30岁时,张先生月收入能达到6000~7000元，扣除贷款和日常开销后再承担房贷稍微有些吃力。所以张先生每月的3000元的日常生活开销有些大，建议张先生节省日常不必要的开支，才能保障实现在30岁买房的目标。

(二)购车计划

张先生希望结婚3年内生育子女，买车;孩子6岁之前打算换大房。买车是个大计划，若以后的妻子有工作的话，那么可以减轻点家庭负担，若妻子无收入的话，那么对于张先生实际情况来说，婚后3年内买车稍有困难。这里建议张先生在婚后4年的时候买车比较好，这样可以有足够的时间为买车做好资金上的准备，同时，那时候正好是张先生孩子开始上幼儿园，也方便他接送孩子上下学。购买家用轿车后，每年预计将增加25,000元的养车费，这一费用按通货膨胀率递增。

由于汽车有一定的使用期限，我们估计一辆车的寿命为10年，因此，在10年旧车报废。所以张先生需要规划好家庭的财富。

(三)保障计划

拥有一个幸福美满的家庭，少不了有坚实的保障作为后盾，因此，家庭的保险显得非常重要。目前，张先生的保险情况是：有基本的社会保险。意外保险和健康保险是最基本的保障，另外建议他购买一份5万元的人寿险，这样又有了保险的保护，同时增加了收入，不过还是非常受益的。

(四)投资规划

若想在不影响日常生活质量的情况下实现首要目标后再实现其他目标，只依仗张先生的工作收入是远远不够的，还应做好合理的理财投资，才能在未来积攒足够的资金。这里我将为张先生推荐几种投资回报率较高，风险较低的理财产品。

1、银行理财

银行理财产品主要包括各种货币市场基金或偏债型基金，这类产品投资于同业拆借市场和债券市场，这两个市场本身就具有低风险和低收益率的特征，再加上由基金公司进行的专业化、分散性投资，使其风险进一步降低。它具有收益率高、安全性强是人民币理财的主要特点。

目前银行推出的人民币理财产品，大致可分为两类： (1)传统型产品，主要包括基金、债券、金融证券等，此类产品风险低，收益确定，一般收益在3%左右。

(2)人民币结构性存款，该类产品与汇率挂钩，与外币同类产品从本质上来说没有多少差异，风险略高于传统型产品。人民币理财产品更像是“定期储蓄”的替代品。例如：交通银行的“得利宝·深红3号”以高息和货币策略吸引投资人眼光，这一款产品投资期限一年，分为人民币、澳元、欧元三种货币投资选择，产品收益率与“一篮子货币”(巴西、丹麦、挪威、土耳其)对美元的汇率表现挂钩。如果在投资到期时，“一篮子货币”表现不低于期初水平，即使只是持平，人民币产品就可获得不少于10%的收益。

2、股票

金融资产投资是现代家庭必不可少的一项活动。许多家庭理财目标的实现都需要靠金融投资来积累资本。因此对家庭金融资产的规划显得非常重要。

根据张先生目前的财务状况看，应该是属于稳健偏积极型的投资者。目前，他的金融资产的情况是：定期存款1万元，活期存款1万元，股票市值约3万元(被套状态)。这样的组合显得稍微单薄了一点。中国股票市场已进入牛市，并且从长期来看也是看好的，因此可适当增加股票或股票型基金的比重。另外，张先生现在是一名注册会计师，相信对于财务方面还是比较熟悉了解的，对投资也应该略知一

二。这样我会建议他可以在平时空闲时间再多看一些投资方面的书籍，了解更多的投资知识和经验，从而能在投资实战中获得更大收益。

张先生可以将现金或者活期存款中的0.5万元投入股票，并从定期存款中提出0.5万元投入基金，经规划后的金融资产配置为：定期存款0.5万元，活期存款0.5万元，基金0.5万元，股票3.5万元，总计5万元。各金融资产所占的比重分别为：定期存款10%，活期存款10%，基金10%，股票70%。当然，随着张先生的收入的增加，他的存款不止这些，目前的情况如此。再按我们对各金融资产收益率所作的假定：定期存款2%，活期存款0.35%，基金5%，股票10%，可以得出整个金融资产组合的收益率约为4%。对于每年的家庭盈余也按这样的比例进行配置，每年收益率约为4%。

在此，我们特别要提醒您的是，金融投资是有风险的活动，在投资过程中，请摆正自己的心态，根据自己的风险偏好和风险承受能力，

第10 / 12页

选择适合自己的金融投资工具，根据市场行情及时调整策略，必要时可请教投资理财专家。

第四部分 总结

经过我们对张先生的理财规划后，他的理财目标都将会一步步走向实现的道路。

(1) 为张先生规划了购房计划，达到结婚目标;

(2) 为张先生规划了购车计划，达到购车目标;

(3) 建议投了保险，有了生活的保障;

(4) 购买银行理财产品，为资金找到了方向;

(5) 通过对家庭金融资产投资重新规划后，有了更好的投资比

例，从而使资产稳步增值。

我们从理财规划可以看出，理财对于一个刚刚步入社会还没有很稳固经济基础的客户来说，特别重要。个人理财可以平衡现在和未来的收支，可以提高生活水平，可以规避风险和保障生活，更可以为子女的健康成长打好经济基础。基于理财的各种好处，我们有未来目标的情况下，最好可以参考理财的路，让我们的财富得到更好的利用。

**个人理财计划表篇十六**

我叫，于20xx年毕业于x大学专业，曾经在证券任投资顾问一职。x年的投资顾问工作经历，使我对理财的相关工作有着较深入的理解，也累积了不少属于自己的客户群，相信这对于我今后开展工作有一定的帮助。刚刚来到这个单位，领导和同事对我的关心和照顾让我内心充满了感激，同时，能够接受理财经理的工作，也说明了领导对我的信任。我会在最短的时间内熟悉理财经理的工作，尽早进入工作状态，凭借自身的专业知识、工作经验和老的客户群体为单位打开新局面，并以“为每一位客户奉上最满意的服务”为己任，踏踏实实将本职工作做好做实。现就我进入单位之后的工作计划汇报如下。

一、树立正确的工作理念，早日进入角色

工作理念不同，工作的效果就会有差异。在日常工作中，我会主动做好各项工作，准确把握上级领导下达的工作方向和任务指标，明确自己“应该做什么，应该怎么做，怎样能做好”，变被动完成任务为积极主动工作。我的工作是服务客户，帮助每一位客户了解自己的财务状况，帮助每一位客户找到最适合自己的理财产品，而不是单纯对客户推销银行的理财产品，在这个过程中，我享受到的是让每位客户都能够高兴而来、满意而归的成就感，是银行与客户皆大欢喜的成就感。

二、做好渠道工作，圆满完成任务

我单位是国有大型银行，在xx市拥有深厚的群众基础和良好的口碑，这为我今后开展工作提供了独有的便利条件。一方面，我会主动与老客户取得联系，掌握他们目前的情况和对于曾经购买的理财产品的反馈，做到真正尊重客户，真正了解客户，想客户所想，知客户所需，将这一部分老客户转化为稳定的消费力量。另一方面，我会利用原来在证券公司的客户资源，开拓一片新的市场。在证券公司工作时，我凭借自身的业务能力和真诚态度，与这些客户建立了良好的关系，也得到了这部分客户的信任。这些客户拥有十分巨大的消费潜力，相信通过我努力的讲解，他们将会成为我单位的黄金白银交易客户，为单位带来巨大的收益。

三、开拓新市场，发展新客户

朱熹的《观书有感》中曾经写道：问渠那得清如许，为有源头活水来，这句话也是我多年工作经历的感悟。仅仅依靠原有的客户群体，满足于曾经的成绩，是无法真正做好理财经理这份工作的。在今后的工作中，我还要积极地开拓市场，发展新朋友成为我单位的客户。一是要依靠老客户推荐新朋友，来自于亲戚朋友之间推荐是最容易让客户放心的，这部分客户因为有自己朋友的亲身经历会轻易地接受我们的产品，为此我要进一步巩固与老客户之间的良好合作关系与友谊。二是通过产品推荐会等开放的平台来宣传我们的产品和服务，使一些潜在的客户主动走入我们的视野，继而依靠我单位科学多样的理财产品和优质的服务使他们逐渐成为稳定的客户。这一次由我负责策划的理财社区活动产品推荐会就是一次很好的互动平台，相信这次活动的举办会为单位带来新的客源和更大的效益。

以上就是我的工作计划，相信凭借我工作中一贯的拼搏精神和永不言弃的信念，一定可以顺利完成日均400万的存款任务。在今后的工作中，我还将不断学习，不断努力，适时地调整自己的工作计划，以更高的标准要求自己。

单位的形象需要每一个人来维护，单位的业绩需要每一个人的努力，希望我的加入能够为单位注入新的活力，希望我的付出能够为领导交上一份满意的答卷。

**个人理财计划表篇十七**

作为还是学生的我，对钱不求多，但求每一分钱都花在刀刃上。现在学会理财尤为重要，是所谓你不理财、财不理你，个人理财在现实社会的重要性与必要性日益凸显，身为一个即将步入社会的大学生，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。

一、 基本概况：

现阶段为每月固定收入来自父母给的生活费1000元人民币，以及不固定兼职收入大概300元人民币。

(一) 个人基本信息：

姓名：罗秋莹

性别：女

年龄：20

职业：大学生

婚姻状况：未婚

月收入：1300

(二) 财政状况

二、 理财目标：

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、理财规划：

第一，准备一本属于自己的账本，做好每月的开销记录;

第二，管理好自己的储蓄卡和其他卡券，定期查询卡上的余额等财务情况做到对自己的资金了如指掌;

第三，另外专门办一张储蓄卡，用于存储每月度的余额，好作为今后的投资基金; 第四，定期制作合理理性的消费计划，有什么东西该买，有什么东西可买可不买，尽量减少不必要的开支，如零食消费;

第五，在不耽误自己学业的情况下，寻找一些兼职赚取一定的生活费用，同时减少逛街、出去吃饭的次数，真正做到开源节流;

第六，定期做消费终结，统计每月开销最大的部分和开销最少的部分，再检讨那些在不该消费消费和总结做得好的地方，对比前一期做的消费计划看看是否合理，以调整自己的消费行为和方向。

四、分析与总结：

1.从日常消费来看，我的月度基本花销为700元，根据广州生活基本费用水平计算，月收入比例了处于合理范围内。

2.由于本人爱吃零食，每月零食费用为150元，也在承受范围内，如果在零食方面压缩空间，可以使月度余额或花费在其他上更多，可行性大。

3.基于本人不善投资以及父母不同意本人大学阶段进行投资项目，资金不能进行增长。不过本人打算在大学三年期间每月使用月度余额的500元逐月存放在储蓄卡中，至大学毕业后在用这笔资金进行投资以增长收益。

预计大学三年共3\_12=36个月，能存放36\_500=18000元;因为基于目前个人对投资还不熟悉，只了解到零存整取为风险最低，但收益也最低。大学期间一定好好研究投资这项学问，权衡好风险与收益，再做打算。

五、理财目标：

综合以上分析，总结理财目标：合理安排消费，规划目前的月花费，减少不必要的开支，有效的拥有、使用并保护自己的财富资源。

**个人理财计划表篇十八**

理财不是一朝一夕的事情，它是一生的事情。你首先需要根据自身情况做一下理财规划。有许多人认为自己不过是一个工薪阶层，每个月的薪水都是固定的，不存在计划的问题，因为每月的衣食住行就把所有的工资都花完了，然后就等着下个月的工资生活了，没有多余的钱存在，所以也就没有理财规划的问题。事实上，不同收入的人都需要做理财规划。

一般来说，建议从以下四个方面着手，先把最基本的结构规划好。

1.应急备用金。建议准备应急备用金(至少3～6个月的支出)5000元左右，以现金或活期存款方式存放。如果你的月支出较少，每月的剩余较多，可拿出大部分资金进行投资，让财富增值。

2.保险方面。即便你有社保，由于社保在健康和意外保障两个方面有不足，可考虑购买侧重这两方面的商业保险，让保障更全面，而且年龄越小，保险费率越低。年保险费支出建议为家庭年收入10%左右比较适宜，低收入者可以低于这一比例，高收入者可以适当超过。随着以后你的月收入的增多，可加大保险额度。

3.基金投资。可在不影响正常的生活下适当增加基金投资金额，这样等3年或更长时间后，会有可观的大额资金供支配(如结婚、生小孩、子女教育费用、换房、买车等)。 理财产品也可以考虑。

4.房屋贷款。不知你是否有公积金，如果有，可选择用公积金贷款买房，还款利息会低些，压力也会小些;如没有，可按正常的还款计划执行，越早还款越好，以减轻负债带来的压力。

以上是比较基础的方面，最重的是你要自己学习理财知识，经常留意理财信息，在选择投资理财产品时多对比。根据自身情况量力而行。

**个人理财计划表篇十九**

作为还是学生的我，对钱不求多，但求每一分钱都花在刀刃上。现在学会理财尤为重要，是所谓你不理财、财不理你，个人理财在现实社会的重要性与必要性日益凸显，身为一个即将步入社会的大学生，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。

一、 基本概况：

现阶段为每月固定收入来自父母给的生活费1000元人民币，以及不固定兼职收入大概300元人民币。

(一) 个人基本信息：

姓名：罗秋莹

性别：女

年龄：20

职业：大学生

婚姻状况：未婚

月收入：1300

(二) 财政状况

二、 理财目标：

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、理财规划：

第一，准备一本属于自己的账本，做好每月的开销记录;

第二，管理好自己的储蓄卡和其他卡券，定期查询卡上的余额等财务情况做到对自己的资金了如指掌;

第三，另外专门办一张储蓄卡，用于存储每月度的余额，好作为今后的投资基金; 第四，定期制作合理理性的消费计划，有什么东西该买，有什么东西可买可不买，尽量减少不必要的开支，如零食消费;

第五，在不耽误自己学业的情况下，寻找一些兼职赚取一定的生活费用，同时减少逛街、出去吃饭的次数，真正做到开源节流;

第六，定期做消费终结，统计每月开销最大的部分和开销最少的部分，再检讨那些在不该消费消费和总结做得好的地方，对比前一期做的消费计划看看是否合理，以调整自己的消费行为和方向。

四、分析与总结：

1.从日常消费来看，我的月度基本花销为700元，根据广州生活基本费用水平计算，月收入比例了处于合理范围内。

2.由于本人爱吃零食，每月零食费用为150元，也在承受范围内，如果在零食方面压缩空间，可以使月度余额或花费在其他上更多，可行性大。

3.基于本人不善投资以及父母不同意本人大学阶段进行投资项目，资金不能进行增长。不过本人打算在大学三年期间每月使用月度余额的500元逐月存放在储蓄卡中，至大学毕业后在用这笔资金进行投资以增长收益。

预计大学三年共3\*12=36个月，能存放36\*500=18000元;因为基于目前个人对投资还不熟悉，只了解到零存整取为风险最低，但收益也最低。大学期间一定好好研究投资这项学问，权衡好风险与收益，再做打算。

五、理财目标：

综合以上分析，总结理财目标：合理安排消费，规划目前的月花费，减少不必要的开支，有效的拥有、使用并保护自己的财富资源。

**个人理财计划表篇二十**

一、 浅谈

就我现在的个人而言，理财是个迫不及待的问题。也许很多同学还没有意识到这一问题，但却是不折不扣的事实。

我们现在处于一个“青黄交接”的时期，一方面父母会定期给自己一些“收入”，另一方面我们这一代人的花销已经不仅仅像父母那一代一样，就是吃饱穿暖就行了，我们一样的在追寻时代的步伐。当支出大于收入的时候我们会怎样选择?

是开口继续想父母要钱?还是自己挣钱?还是就这样不管，过一天是一天?还是降低自己现有的生活现状?

很明显，哪一样都不是很好。向父母要，不太好开口;自己挣,太辛苦;就这样,太窝囊;退而求其次,更是不可忍受。那怎么办?生活总得要继续啊!

所以我说：对于我们学生而言，理财是迫不及待的问题。

二、 现状分析

看一个城市，一个国家的发展到底如何，看的不是他的首富有多少资产，也不是看他的穷人有多穷，看的是该地区的中产阶层。中产阶层是一个地区发展得中坚力量。但是现在的中产阶层资产来源是什么那?

调查显示，在工资收入、投资及理财、遗产继承、房屋租金收入和其他这五大收入来源中，绝大部分城市中产人群选择工资收入。其中，上海不愧是“金领”的乐园，受访者选择工资收入作为主要收入来源的比例高达96%，深圳以82%、北京以80%比例紧随其后，广州和成都中产人群这一比例略低，为64%和39%。所以说是工资造就了中产阶层。

那么他们的钱又花到什么地方去了那?

城市中产的钱都投在哪些方面?调查显示，银行储蓄、股票、基金和保险成为得票最多的理财方式，而债券、黄金、信托等理财方式得票较少。其中银行储蓄仍是中产人群最爱。

除成都外，其余四大城市的受访者选择银行储蓄作为主要理财方式的比例均在80%以上。有受访者表示，金融资产的流动性和收益高低是他们选择投资的主要考虑指标，由此看来，债券等投资不受青睐也就难免了。

中国人热爱存钱，储蓄率过高一直备受重视，不但影响了内需和人们当前的生活，还影响到了经济的发展和稳定。

在“你的理财风格属于哪种类型”测试中，“稳健型”投资风格在除北京外的其余四个城市受访者中得票率最高，在50%左右，北京受访者仅有20%选该项。出乎意料的是，北京中产人群选择“激进型”投资风格的比例高达36%，豪爽的北京中产人群更愿意选择高风险的投资方式。

当前稳健的理财方式使人们错失了许多赚钱的机会，而激进的理财方式又令人们面临巨大的风险。银行里的巨额储蓄令经济发展有所顾虑，而股市令人迷惑的起起伏伏又令许多股民感受生与死的考验。

相信自己，拒信他人

被问及“是否需要有专业人士来为您打理金融资产”时，大多数人选择了“用不着”这一选项，其中成都的比例最高，有77%的受访者选择这一答案。广州以65%、上海和深圳以44%的比例紧随其后。有受访者在接受调查时称，之所以不需要他人代为理财，是因为自己或家人就可以打理;也有受访者认为，目前国内专业理财机构面临发展不成熟、专业能力不足和诚信面临考验的问题，因此，交给其他人理财不太放心。

三、 个人规划

1. 学生时期

就如我在最开始所说，我们现在要做的就是精打细算自己的钱。如果可以的话，也可以自己创业，挣点零花钱。

我现在已近大二了，由于以前根本 就没有这方面的意识，所以根本就没有剩余的钱。也就是说，我现在基本可以说从零开始。

收入：

1010年春节，应该可以有600元的“压岁钱”。

09-10学年第二学期总的生活费，每月500元，总共应该有20\_\_元。

开学之后在快餐店打工，平均每天8元，一月240元，一学期960元。

其他收入，300元。

总：3860元

支出：

生活资料：300元

衣服：500元

水果、零食：400元

聚餐、耍：400元

车费：160元

其他：200元

总：1750元

总剩余：1860元

备注：由于在快餐店打工，所以我的生活费可以基本上省略掉!

以前没算过还真不知道，原来我一学期也可存上一两千，即使在加上其他的一些开销，或者估算掉什么，再怎么也可以有1000元吧!

后面的大三、大四看来是该好好的计划一下咯!

2. 初期工作时期

学生时代始终是幸福的，过了就该找工作了。

工作初期由于固定收入比较少，开销也比较大，更不好意思想父母要钱了，除非自主创业。

工作初期当然要“开源节流”了!

尽量多挣钱，尽量减少不必要的花销。

3.不到40岁

我们有两项优势。首先，有足够时间，时间能治疗伤痛。股市最终将复苏并实现增长。其次，通过早早地攒钱(你现在应该正在这样做)，你会获得\"滚雪球\"式的好处，早期的收益就是建立在这个基础上的。

你还应该长远地看待投资地点。预计未来几年的很多增长将来自海外，特别是新兴市场。密西西比州medley &brown financial advisers的麦德利说，客户应该至少有35%的股票资产投在非美国股票基金上。

说到风险，新兴市场基金比专注于日本或西欧这类发达经济体的海外基金的波动性更大。这种波动性代表了这类基金中存在的风险。不过，作为一名较年轻的投资者，你应该拥有多一些的风险敞口，原因是长远来看，更大的风险往往意味着更高的回报。

此外，鉴于你长线投资的战略，股价的下跌是一个机会。像巴菲特这样出色的长线投资者认为，即使是在最近主要股指反弹之后，美国股价仍相对较低。

麦德利说，对于较年轻的人来说，最佳的投资目标是精选的股票共同基金。他认为，一些人(特别是较年轻的投资者)因20\_\_年的教训而矫枉过正，远远避开了股市

4.40-55岁

一旦进入这个年龄段，你就开始从年轻时代的激进立场转向更为深思熟虑的立场。与此同时，由于你很可能正处于赚钱的巅峰状态，这个年龄段也是一个非常重要的攒钱期。 在这个时期，你应该尽可能多地投资相关退休计划，同时开发其他投资的途径。你还要避免这个年龄段的投资者在经济低迷时期常犯的两类错误。

克利夫兰dawson wealth management投资顾问伯恩哈德说，首先，人们通过减少储蓄额和投资额对市场的低迷作出反应。其次，他们开始在没有充分理由的情况下改变策略。所有这些都锁定了损失，阻止了复苏的机会。

为了在这样的关键时期提高存款额，麦德利鼓励这个年龄段的客户设置自动存款计划，直接将部分工资转到嘉信理财或富达投资等机构的投资账户中，从中可以投资股票共同基金。

麦德利说，人们需要在他们的退休账户之外另行存钱。自动计划实际上很简单，适合于大多数人。

5.55岁以上

随着你距退休年龄越来越近，你希望这些年来积攒的资金能够保值。问题是，其中的许多资金在过去两年市场的下行中都已经损失了。

路易斯安那州williams financial advisers的威廉姆斯说，在这种情况下重要的是认清你目前的状况，不要再去想你20\_\_年时的情况。

最近的调查显示，这部分人首先关注的是退休安全。 一个策略是，想想你每年所需的最低收入是多少，然后看看有没有低成本的年金，可以承诺终生支付至少这个数目。

这样一种策略意味着你在远离未来的股市收益，但你得到了保障，知道只要你还活着，就能有一笔固定的收入。 伯恩哈德说，年金可以扮演非常重要的角色，因为许多年金都会保障收入。有了这些保障，你其他的资产多冒点风险就更容易。但你得有所付出才能获得这些保障，而且必须密切关注。

考虑到股市仍处于相对低的水平，而且一些人还需要重建以前的投资组合，因此一些咨询师建议调整投资组合的成分，通过低成本股市指数共同基金来实现更高的股市敞口。 应当从审慎和常识的立场出发来选择投资组织，尤其是退休人员。

伯恩哈德说，知足比多多益善更重要，如果已经够了，就不应该冒险想再多捞点。他提醒说，只能从财务状况良好、信用评级可的公司购买年金。

四、 总结

本来以前对于这方面的了解不多，对于理财也跟别提了，似乎根本就不知道这回事。通过这次的计划书写，学到了很多知识。但是也不得不感叹，理财这是一个很重要的问题，不管你处于怎样的一个年龄阶段，你都必须要和它打交道。以后一定会多多了解这方面的知识，好让自己以后的生活水平可以更高，生活质量能够更好，生活品味能够更优雅。

最后，谢谢老师，给了我们一把通往幸福生活大门的钥匙!

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找