个人理财规划书 个人理财规划方案(优质5篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

个人理财规划书篇一

拟于xx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。

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。

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。

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。

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，享受大额消费透支；免费提供一系列个人结算服务（如免收个人支票、储蓄卡工本费、免费办理个人电子汇兑等，但代收费的有关手续费除外）；享受保管箱优惠服务。客户如有需要，到我分行推荐的机构办理房产评估、会计师、律师服务等业务，可享受折扣优惠。

（三）非现金业务：客户经理接受客户委托，为客户办理如网上银行□call-center□证券保证金转账服务、证银联、个人外汇买卖自助交易等各类业务的签约，信用卡的申请、各类挂失业务，账户信息查询，汇款到账/账户透支提醒通知服务，代理b股股东代码卡开户等不涉及现金和重要单证的业务。

（四）个人贷款服务：包括各类大件商品消费性信贷，生产性抵（质）押贷款，住房按揭服务，汽车消费信贷等；根据客户的信用度提供相应的贷款额度；优先受理客户住房按揭、汽车按揭、个人小额抵押贷款和其它个人贷款的申请和审批。

（五）传统银行业务（个人负债业务）：一般的本、外币存

取款业务。

（六）个人支付结算业务：包括个人电子汇款、储蓄卡异地交易等业务。

（七）个人外汇业务：包括办理外汇汇款、外币票据托收及贴现、外币兑换以及外汇买卖等业务。

（八）代理业务：包括证银联转账、代理保险、代理发行债券等业务。

（九）广泛应用自助银行、电话银行或网上银行等高科技金融服务手段，力求为客户提供“随时、随地、随意”的服务。

业务开发阶段：拟由我分行个人银行业务部牵头，由行长办公室、会计结算部、银行卡中心、信息技术部等成立个人理财业务开发小组，保证个人理财中心的建设和业务的顺利进行。

业务开展阶段：在省分行个人银行业务部设立个人理财管理小组，主要负责全分行个人理财业务管理工作，制定个人理财业务规章制度；研究开发各种个人理财业务品种和金融产品组合；搜集市场信息，组织市场调研；更新电脑信息库资料；编写、印制财经动态；指导管理二级分支行个人理财营销工作；组织客户经理的选拔、培训；开展个人理财业务宣传营销。在二级分支行个人客户部设立个人理财岗位，主要负责指导理财网点开展个人理财业务，负责辖下理财业务的管理工作。通过逐级管理，确保个人理财业务的正常开展。

个人理财规划书篇二

根据国际上比较通行的做法，保险应遵循“双十规则”，即保费支出以年收入的10%为宜，而保额以年收入的10倍为宜。举例说，如果一个人的年收入是3万元，那么其合理的保险费

支出应该是3000元左右，其保险金额是30万元左右。因为，如果保费支出过高，会影响现有日常生活以及生儿育女、房屋购置等目标的实现；而保费支出过低，则保额偏低、保障不够，达不到应有的保障作用。“80后”青年绝大部分开始独立，每个月拿出10%左右的收入参与保险计划是比较合理的，既不至于降低现有生活水平，也能让自己拥有一个好的保障。（二）险种规划根据保险的一般规则，“80后”年轻人在保险险种选择上，应以定期寿险、意外险、医疗疾病险为主，而在产品类型上，尽量选择纯保障型产品，收入较高、条件允许的可以选择一些储蓄型和投资型保险。1.给自己投一份定期寿险和意外伤害险首先，“80后”年轻人绝大部分没有家庭经济压力，但由于受大学扩招等方面的原因，就业压力较大，职业收入不很稳定，也没有足够存款，同时，他们大多数比较好动、好标新立异、好冒险，因而遭受伤害的可能性相对较大，如果发生意外伤残，很可能无法维持现有生活水平，或者无法进行自我救助；其次，这个年龄段的人绝大部分为独生子女，必须考虑父母日渐年长，一旦自己遇到不测，父母最好能照顾好自己，或者有足够的财力来应对生活；第三，如果自己已经结婚或育子，那么压力和责任就更大了，必须考虑到如果自己一旦遭遇不测，妻子和儿女该如何应对生活的压力。因此，从这几个意义上说，这个群体受到意外伤害的可能以及意外事故所产生的影响和后果都相对较大，所以一份定期寿险或意外伤害保险对他们来说是非常必要的。同时由于定期寿险和意外伤害保险属于纯保障型，保费相对较低，可以达到花较少的钱实现较强保险效果的目的。2.给自己投一份健康医疗保险近年来，由于越来越严重的环境污染等原因的影响，人们患病的机率越来越大，而保险是防范和降低这一风险的有效手段之一。对于“80后”年轻人来说，由于刚参加工作，积蓄不高，医疗险可以选择住院医疗保险或者重大疾病保险。住院医疗险主要包括住院费用型和住院补贴型，住院费用型主要保障内容是依据保险合同的规定，对被保险人的住院医疗费用进行报销，住院补贴型则主要是依据合同，给予被保险人每日住院补贴等。重大疾病险是给付型的，一旦患重大疾病，保险公司将根据保险合同给付保

险金额，被保险人可先行取得保险赔偿，以支付巨额的医疗费用。3.给自己投一份养老保险现在，许许多多的人们，当然也包括部分“80后”的年轻人，更多地关注自己现在可以挣多少钱，却很少考虑自己因为“活得太久”所可能带来的养老危机。基于我国基本养老金制度的特点等因素，“80后”年轻人及早做好养老保险是很有必要的。目前养老金替代率是衡量退休前后保障水平差异的标准之一，目前已经退休的人员，不少人的养老金替代率在80%到90%左右，虽然收入较退休前少了一点，但退休后基本上仍能维持退休前的生活水平，但对于“80后”的青年人来说，未来的养老金替代率可能会下降到40%左右，这意味着，退休后所领到的养老金可能达不到在职时工资的一半。所以虽然“80后”人员还很年轻，但养老对于这部分人来说也是一个应该考虑的问题。同时，从保险的原理来说，投保越早，缴费就越少，负担也就越轻。所以，对于“80后”年轻人，如果每月的收入除了其他开支外，还有自由储蓄的话，可以考虑投一份养老保险，当然，除了专门的养老保险外，也可用分红险、万能险和投连险来代替，也许现在每月只需要投一小笔钱，但时间长了，或者到60岁退休时，就可以积累一大笔钱，到那时，可以一次性提出来用于养老，也可以将其转化为年金，从而提高自己的养老金替代率，使自己退休后的生活水准不会低于退休前。4.可以进行组合保险或者充分利用附加险功能除了根据自己的实际情况单独投保上述保险外，还可以进行组合保险的投保，或者投保主险后附加其它保险。对于“80后”的年轻人，也许你刚刚走出大学校门，也许你刚刚结婚，也许你收入较高或者收入较低，也许你很健康或者身体较弱，不管怎样，做好保险都是非常重要的，因为保险不仅仅是一种金融产品，它更代表了一种责任，拥有了足够的保险，你就尽到了对自己、对父母、对妻儿、对社会的责任，拥有了足够的保险，你也就可以在社会的大舞台上尽情驰骋，挥洒自如，更大限度地实现自己的人生价值。提示：你可以不屑于理财，不屑于铜臭，钱这东西很微妙，你善待它，它就会偏爱你；你懒于管理它，它也会渐渐离你而去。作为80后的年轻人事业也正在处于一个上升阶段，如果做好个人理财规划十分重

要。

个人理财规划书篇三

个人理财是指客户根据自身生涯规划、财务状况和风险属性，制定理财目标和理财规划，执行理财规划，实现理财目标的实现。下面是小编为大家整理的个人理财规划方案，欢迎大家阅读浏览。

1.货币资产
2.投资（股票、债券等等） +
+
4.住房（市价） +
5.汽车 +
+
+
a.总资产（1到7相加） =

8.现金负债
9.信用卡负债 +

10.房贷 +
11.车贷 +
12.其它负债 +
b.总负债（8到12相加） =
净资产
总资产a-总负债b=净资产c
c.净资产

资产是你拥有的东西，比如你买的房子，即使90%都是银行贷款，它还是你的资产。欠银行的部分是债务，我们放到债务里算。

另外，评估资产价值时要使用市价，即现在的价格。例如03年，60万买的房子，现在的价值就不该是60万了，实在不清楚价值可以问问中介;汽车的例子相反，5年前20万的车，因为折旧，现在肯定不值20万，网上有很多估计价格的工具可以使用，股票、基金、债券等资产原则一样，都使用市值评估。

负债就是你欠的钱。一年以内的负债属于短期负债，如信用卡、水电账单、房租、未支付的保险等等。长期负债包括房贷、车贷或者助学贷款等等。记住，在列出负债时，只列出没有偿还的部分，例如90万的房贷，已经还了6年，你的房贷就不该是90万。

总资产减去总负债，就是你拥有的净资产。净资产小于0的结果就是资不抵债，入不敷出。

是不是净资产越多越好呢?其实也不是，假设我们勤劳、节俭、无病无灾、积累一辈子，肯定是临近退休的时候净资产额最多，但是那时我们已经度过了生命的大部分时光，有钱了却没有时间了。所以，管理好净资产，早日实现财务目标就好。

资产负债表就像快照，定格了某个时间节点你积累了多少财富。而收入支出表更像一部电影，它能告诉你一段时间内资产是如何变化的。

1. 工资收入
2. 投资收入 +
d. 总收入 =
3. 住房支出

4. 食品支出 +
5. 服装和个人护理支出 +
6. 交通支出 +
7. 娱乐支出 +
8. 医疗支出 +
9. 保险支出 +
10. 其它支出 +

个人理财规划书篇四

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。

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。

个人理财规划书篇五

投资指的是用某种有价值的资产，其中包括资金、人力、知识产权等投入到某个企业、项目或经济活动，以获取经济回报的商业行为或过程。可分为实物投资、资本投资和证券投资。

理财是现金流量管理，每一个人一出生就需要用钱(现金流出)，也需要赚钱来产生现金流入。因此不管现在是否有钱，每一个人都需要理财。

目前，各家银行推出五花八门的理财产品让很多市民感到困扰。其实，理财产品的挑选只要抓住以下三个要点就能按需实现精准理财了。

理财规划是指运用科学的方法和特定的程序为客户制定切合实际、具有可操作性的包括现金规划、消费支出规划、教育规划风险管理与保险规划、税收筹划、投资规划、退休养老规划、财产分配与传承规划等某方面或者综合性的方案，使客户不断提高生活品质，最终达到终生的财务安全、自主和

自由的过程。

首要关注产品风险类型。收益和风险是相匹配的，为此，市民在购买理财产品时要了解自身的风险承受能力和理财产品的风险类型是否匹配。金融机构在出售理财产品时会提供一份风险测评问卷，市民应认真填写并根据测评结果了解自身风险承受能力。

其次要关注产品灵活性。灵活性主要体现在投资期限和赎回速度两个方面。目前较多银行推出的理财产品投资期限大致可分为几类，一类是短期周期性理财产品，如农行的安心快线系列理财产品分为一天期和一周期，产品固定、按时发售且灵活度较高适合短期投资需求的客户;一类是中短期理财产品，如农行的安心得利系列理财产品，期限从2至365天不等。赎回速度主要分为投资期间不可赎回、投资期间可赎回及赎回当天到账和赎回非当日到账等情况。

最后才是考虑产品的实际收益。产品收益和产品的期限、投资方向(风险度)有着密切的关系，市民在选择好产品风险类型及期限后，再比较产品的收益率，收益高的产品则为首选。同时，客户在了解收益时必须询问理财产品所产生的部分费用，并剔除费用才是实际投资所得，防止被虚高的回报率所误导。

理财规划是为您/您的家庭建立一个独立、安全、自由的财务生活体系，以实现个人人生/家庭各阶段的目标和梦想，早日达到财务自由境界的过程!合理的安排置业和管理债务，保持资产的流动性和扩大投资，其投资组合中流动性较好的存款货币基金的比重可以高一些，投资股票等高风险资产的比重应逐步降低。