

理财方案设计(优质10篇)

确定目标是置顶工作方案的重要环节。在公司计划开展某项工作的时候，我们需要为领导提供多种工作方案。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？以下是我给大家收集整理方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

理财方案设计篇一

张先生，26岁，未婚，网络公司白领，已参加社会保险，因平时工作较忙，无暇打理个人资产，尚无任何投资经验，不愿在理财上冒太大风险。

：税后月薪1万元。月房租1800元、交通费600元、通讯费400元、娱乐交际费用1350元、其他生活支出1500元。每月有住房公积金3000元，现有银行定期存款16万元。

：一年内购置小轿车一辆，花费控制在10万元以内；三年内购置80平方米两居按揭住房一处，首付费用依靠本人的存款和收入支付。

目前张先生的收入来源过于单一，欠缺资产管理和增值手段，而且尚未对自己的个人保障做出安排。

首先，应购买一份以重大疾病为主险，住院医疗、重大意外为附险的保险。年轻的张先生工作繁忙、出差频繁、生活不规律，发生意外事故或者出现重疾的风险不可忽视。

其次，实现购房、购车计划。以张先生现在的资产和收入支出水平，在期望时间内买房买车不成问题。但应注意，购车后支出将增加。虽然每月600元的交通费可以用来支付油钱，但除此之外还有车船使用税、养路费、保险费、停车费、路桥费、保养维修费等，综合来看平均月支出预计比原交通费

支出多近千元。

如果不是为了提高生活品质，单纯从资产积累和实现重大生活目标优先的角度看，张先生不宜过早买车。在收入增长、资产积累较多的时候，可以考虑提前还房贷。

此外，何易还对张先生未来的资产管理及积累提供了建议。1. 准备充足的应急金。建议以能够维持6个月正常生活的资金作为应急金，金额在3万元左右，其中50%存放于货币市场基金，其余以活期存款形式储备，以备不时之需。2. 制定投资计划，为结婚、育子、养老作准备。

：建议其将应急金以外的存款和部分月收支节余，投资于几只配置型或者股票型开放式基金，采取定期定额式，十几年甚至几十年过后复利投资所形成的巨大财富应该足够快乐养老。

理财方案设计篇二

现在都市里月光族越来越多，尤其是以80后的年轻人为主，这些人消费观念超前，愿意用明天的钱来享受今天的生活。张先生也是其中的一员，不仅如此，他在结婚后依然保留了这个习惯，每个月的开销基本都要花光。

张先生也是其中的一员，不仅如此，他在结婚后依然保留了这个习惯，每个月的开销基本都要花光。在面对巨大的房贷压力和未来的支出增加压力时，他开始寻求专家的帮助。其实对于张先生来说，首先要做的就是克服月光心态，学习正确的理财观念，培养出健康的理财习惯。

从张先生的现状看，虽然目前他还和父母一起住，需要承担的支出压力还不大，但如果月光的消费习惯不改变，一旦搬到新家后，家庭支出肯定会增加一大笔，那时再依靠妻子的收入，肯定就无法支撑家庭的正常生活了。幸运的是他们

已经认识到了这一点，妻子开始进行的基金定投就是一个不错的理财方式。不过仅仅依靠基金定投是不够的，克服月光族的消费心态很重要。比如两年内购车的打算就需要暂缓，或者降低车辆的档次和价位，不然即使贷款购车，给家庭带来的财务压力依旧很大。

炒金如何赚钱专家免费指导 银行黄金白银td开户指南 银行黄金白银模拟交易软件 集金号桌面行情报价工具 针对张先生目前的结余水平，60多万元的负债是一笔不小的压力。然而夫妻两人自己都没有购买商业保险，却给儿子买了一份商业保险。这在理财观念上是非常错误的。

一旦夫妇任何一方身患重大疾病或发生意外，都会对家庭产生重大的影响。因此现在马上要做的一件事就是给家庭添上足够的保障，正如理财师讲的那样，要给夫妻双方买上足够的意外和健康险。

身体上的亚健康可以通过培养健康的生活习惯来改善，投资理财同样如此。培养健康的理财习惯很重要。要培养健康习惯，要控制行为，而不是目标。举例来说，给生活的中长期目标办一份基金定投就是很好的理财习惯，如养老定投、子女教育定投等等，这样既分散了短期的择时风险，一定程度上又可以强制自己执行投资计划。

其次，多元投资，不要把鸡蛋放在一个篮子里。再次，闲钱投资。投资的收益往往与风险并存，这就要求投资者一定要量力而为。当然，和任何事情一样，投资者首先要做到的是知己知彼，在投资之前做足必要的功课，并定期检查跟踪自己的投资品种，必要时寻求专业人士的帮助，让理财实现良性循环。

理财方案设计篇三

想要投资p2p网贷理财行业，必须要了解这个行业的共性及运

作模式□p2p网贷平台，是指帮助实现个人与个人之间的借贷关系的机构。这一类型的机构为借贷双方提供资讯服务，而借款人带借款的过程中支付利息，投资人获得利息。

在了解什么是p2p投资者平台后，选择平台是关键。想要在p2p平台中获得较高的理财收益。选择一个合适的平台至关重要。而选择平台需要注意平台的实力、运作是否规范、风控系统完善、是否有自己的技术团队等(如何辨别安全的p2p网贷平台)。

p2p平台的模式多种多样。投资这要根据自身的资金实力与需求选择适合自己的平台模式。而为了减少投资风险，抵押担保贷款是相对比较稳妥的方式。

投资有风险，入市需谨慎。在设计个人理财规划方案时，首先要注意的是资金安全，再考虑收益。若一味地追求高收益，很可能误入圈套，让自己蒙受不必要的损失。

理财方案设计篇四

专家建议说，40多岁的年龄应该学习“用两条腿走路”——收益不仅来自于工资收入，投资也能固定增加您的财富。

个例重放：韩先生，40岁，每月家庭收入1万多元，车房都有，购买了几支股票型基金。决定拿3000元，用于保险投资，希望得到专家建议。

专家：韩先生在经济上、生活方式上都趋于稳定。子女的教育经费、赡养父母等方面是韩先生所考虑的，着手准备投资增值计划是正确的。

理财规划：建议除去必用资金，每月将收入的30%投向进取性、较有风险的投资或股票，20%作为保险资金，30%购买定时定额平衡型基金，20%购买黄金或其他较为稳定型基金。

投资风格：有较强的风险承受能力，投资品种多样化，应该以进取型投资风格为主。

保险类型：意外险、健康险是必不可少的，另外，在有经济条件的情况下，购买部分养老险。

个例重放：蒋女士，40多岁，月收入4000元，独自带一个女儿。虽然没有供房压力，但女儿面临上大学的问题。

专家：蒋女士的情况，应以“稳”为前提。但蒋女士的收入模式非常单一，拥有资金也基本处于储存状态，应该扩大理财方式，学会“把鸡蛋放在几个篮子里”。

理财规划：将比较固定的存款转成较有保障的国债或基金，以保证孩子上大学的费用；另外除去日常消费，剩余的零散资金可投入货币市场基金及保险。

投资风格：应该以温和进取型投资风格为主，在保障生活质量的同时，为自己买一些保险，防止意外事故打乱一家人的生活。

保险类型：为了孩子与父母着想，意外险要考虑得多些，同时在可能的情况下购买部分健康保险。

理财方案设计篇五

阅读下列综合理财规划方案，提出综合评价，同时列举其不妥之处并简要叙述应如何改正。

张先生和赵女士是一对夫妇，生活在二线城市，今年均为35岁，二人有一可爱的女儿，今年5岁。张先生在一家私企当主管，月薪15000元（税后），每年年终奖5万元（税后）。赵女士在一家国企当出纳，月薪5000元（税后）。张先生还有一套一居室的房屋用于出租，每月租金20xx元。去年，张先

生家庭的基金和股票获得收入10000元。张先生夫妇除了单位给上的社保外并无其他商业保险。

张先生夫妇目前有活期储蓄10万元，定期存款20万元，货币市场基金5万元。还有市值为10万元的股票和15万元的偏股型基金。张先生家庭用于出租的一居室目前市场价值60万元；家庭的自住房目前价值120万元，于20xx年1月贷款60万元购买，贷款期限20年，等额本息还款，利率7%目前已还款2年。目前未还贷款本金为570421元。除此之外，张先生还有一辆价值8万元的轿车。

张先生家庭财务支出比较稳定，除了基本伙食、交通、通讯费用外，就是不定期的服装购置和旅游支出。一家人平均每月的日常生活开支为6000元，房贷月供4652元，女儿的学前教育费用为每年2万元，赵女士办的美容卡每年需要20xx元，张先生应酬支出平均每月1000元，家庭每年旅游支出5000元。另外，夫妻俩每月都要给双方父母各寄去1000元的生活费。目前，张先生想请理财规划师通过理财规划解决以下问题：

- 1、张先生家庭生活过的越来越富裕，希望在沿海城市购买一套价值80万元的小两居给父母养老居住。张先生想知道，根据目前家庭的资产状况，应如何进行规划。
- 2、张先生想知道目前只依靠单位福利的风险保障是否完备，如果不足，还需要补充哪些保险。
- 3、孩子是夫妻二人的希望，夫妻二人希望女儿能茁壮成长，接受良好的教育。由于小学和中学阶段教育开支并不太大，因此张先生想请理财规划师着重为其解决女儿的高等教育费用问题。而且二人非常希望孩子18岁时可以出国上大学，届时至少需要100万元。假设投资回报率为8%。
- 4、尽管张先生夫妻二人单位福利不错，但考虑到养老费用是一笔不小的开支，同时想在身后能够为女儿留下遗产，所以

夫妻二人还是想在退休时积攒下一笔财富。张先生打算在他60岁时，夫妻二人共同退休，享受生活，二人预计寿命为85岁，考虑到通货膨胀及各种旅游休闲开支，已10%的投资报酬率，到60岁共需养老费用400万元。

5、能够对现金等流动资产进行有效管理。提示，信息收集时间为20xx年12月31日。不考虑存款利息收入。

不考虑房租需缴纳的个人所得税。

月支出均化为年支出的十二分之一。不考虑折旧。

计算过程保留两位小数，计算寄过保留到整数位。

客户财务状况分析

表1 资产负债表单位：元

表2 收入支出表单位：元

表-3客户财务比率表

客户财务比率分析

(1) 结余比率=年结余/税后收入，反映的是客户提高其净资产水平的能力，参考值为30%。张先生家庭目前的结余比率为41%，高于参考值。一方面说明张先生家庭控制支出的能力较强，另一方面说明张先生家庭累积净资产的能力较强。

(2) 负债比率=负债总额/总资产，反映客户综合能力的指标，负债比率越低，财务越安全，一般将负债比率控制在50%以下。张先土家庭负债比率为23%。低于参考值，说明张先生家庭财产状况很安全。

(3) 财务负担比率=年负债/税后收入，财务负担比率不仅可以反映客户支出能力的强弱，还可以说明客户是否有保障清偿短期债务，参考值为40%。张先生家庭的财务负担比率为17%，低于参考值。说明张先生家庭短期偿债能力很强。

从张先生家庭成员目前的工作来看未来将会有着不错的前景，收入将继续看涨，家庭收入在未来也将有较大提高。随着资产结构与房屋贷款的调整，支出方面虽然会比现在有所降低，但是考虑到张先生女儿的成长以及父母年龄的增加，张先生家庭支出将有较大幅度增加，所以整体上的家庭支出仍是成上涨趋势。

客户财务状况总体评价

张先生家庭的财务状况安全性较高，债务负担合理，流动性资产量偏大，除此之外该家

庭在财务状况及风险保障方面还存在一些问题。如果想顺利的实现张先生的理财规划目标，

- (1) 张先生家庭的购房置业规划
- (2) 张先生家庭成员的保险保障计划
- (3) 张先生女儿100万元高等教育资金的足额准备

1、购房置业规划

按照张先生提出的购房目标，需要总价约80万元，而张先生家庭资产充足，偿债能力较强，所以尽管目前尚有未还完贷款，但人可以利用财务杠杆通过贷款来实现购房。建议张先生可以利用商业贷款，贷款金额500000元，首付300000元，从银行存款和货币市场基金中支取。按照贷款20年，贷款利率7%计算，买房后新增月供负担3876元，加上原来月供4652

元，总月供为8528元，约占平均税后月收入的三成，基本与张先生家庭的还款能力相匹配。

2、张先生女儿的教育规划

张

先生的女儿今年5岁，距离上大学还有13年的时间，建议张先生以15万的偏股型基金作为启动资金。逐步构建以平衡基金、股票形基金的投资组合，若13年每年8%的投资报酬率，再利用年结余定投、28000元到该教育金账户中，至女儿上大学的时点即可满足100万的教育金需求。

3、张先生夫妇的退休养老规划

张先生计划60岁退休，退休时点共需400万退休养老金。将10万元的股票作为启动资金，将来在逐步调整投资结构，构建以平衡型基金和股票型基金的投资组合，假设25年每年10%的投资报酬率，再利用年结余定投30000元到养老资金账户中，在25年后到张先生夫妇退休时即可满足400万的退休金需求。

经过上述规划，张先生家庭的所有理财目标都可以得到满足，并且张先生夫妇的流动性资产与每年结余都还有剩余，可以进一步进行投资，获取更高的收益，以备将来之需。

（一）综合评价

该方案基本能够完成客户提出的理财目标，达到规划目的，数据把握比较大体准确，规划流程基本符合标准。缺点在于某些细节方面还不完备，有失准确性，某些方面吧的分析与规划缺失。

（二）指导意见

1. 两张财务报表不符合标准格式。

资产负债表的时间应改为□20xx年12月31日；

收入支出表的时间应改为□20xx年1月1日至20xx年12月31日；

资产负债表中，货币市场型基金不属于“其他金融资产”中的项目，而属于“现金及现金等价物”中的项目，应在“现金及现金等价物”下面单列出来，填列内容为：货币市场基金5万元。

2、财务比率分析中缺乏投资与净资产比率分析，应加入。

投资与净资产比率=投资资产/净资产，反映的是客户通过投资提高净资产规模的能力，参考值为50%。张先生家庭的投资与净资产比率为45%，低于参考值，说明张先生有一定的投资意识，但还可以进一步优化投资结构，提高资金利用率，建一张先生在充分权衡风险与利益的关系后，提高投资性资产在总资产中的比重，增加家庭整体的投资收益水平，扩大家庭净资产规模。

3、理财规划方案中缺乏现金规划，应加入。

根据科学的现金规划原则，个人或家庭持有的流动性资产作为日常备用金，最好能够满足其3-6个月的生活支出。张先生家庭的每月开支约为16000元，所以建议张先生留足48000-96000元的流动性资产满足家庭短期需求。该部分资金可以是现金、银行存款和货币市场基金的形式来进行配置。

4、理财规划方案中缺乏保险规划，应加入。

由于张先生夫妇只有社会保障，并且张先生作为家庭主要收入者，应考虑将保额做足，因此建议张先生主要考虑寿险、意外险和重大意外疾病保险，赵女士主要考虑购买一些意外

险和重大疾病保险，孩子配置一些意外险。购买时遵从双十原则，即保费支出占到家庭年税后收入的10%，保额做到家庭年税后收入的10倍。在保额分配方面，建议张先生家庭根据家庭成员对家庭收入的贡献比重进行分配，可遵从6:3:1法则。张先生配置保险保额占家庭总保额的6成，赵女士占3成，由于父母是孩子的最大保障，所以女儿占一成即可。根据上述当时配置保险，可使张先生家庭拥有充足的保障。

理财方案设计篇六

作为一所小型的二级幼儿园，如何在办园的过程中物尽其用，让政府提供的有限的教育经费发挥最大化的效益，以提高幼儿园的核心竞争力，这是我在工作中一直在考虑的重要难题，小型幼儿园理财方案初探。对于小型托幼儿园所而言，有限的资源需要合理的预算才能为园所的可持续发展奠定良好的经济基础。通过近年来的理论学习、经验汇总和积极实践，我初步总结出一套适应我园这类的小型托幼儿园所的“理财方案”，并在此方案的基础上逐渐形成了我们自己的理财原则，即在以远见卓识为中心，以慧眼识宝为目标，以开源节流为原则，以各司其职为制度。

一、我园的现状分析

我园是一所置身于旧式住宅区的小型公益型二级二类幼儿园，在人才竞争上处于一种先天性的劣势状态，无法与示范幼儿园和一级一类幼儿园相比，尤其在引进高端人才方面，存在很大困难。面对这样的不利情况，我们反而更加重视园内的普通教师，始终本着“以人为本”的原则，努力为她们创造一个自主发展、共同成长、不断超越自我的空间，立足园本培训，着力加强幼儿园的内涵发展。

在理财方面，我园非常重视“计划性、条理性和自律性”。在每年的年初我园都会制订一份年计划，并附有详细的清单，帮助园长掌握整体的财务状况，保证该年的财务运转控制在

一个合理的范围内。这样，当幼儿园发生一些经济上的突发事件时，园长也能做到心中有数，分清主次，有所取舍。“自律性”是我园在理财时非常重视的原则。所谓“自律”就是严于律己，当然，这里的“己”决不仅指某个人，它可以涵盖整个领导团体及全园在日常生活中的所需。在这一原则的指导下，经费的支出自然被安排得有张有弛。。

二、我园“理财方案”的原则

（一）以远见卓识为中心

一所幼儿园如果缺乏远见就只会追求表面化的发展，最终导致幼儿园的发展停滞，无法获得可持续性的发展。因此，远见卓识对于幼儿园的发展而言至关重要。幼儿园在理财上的远见可以体现在很多方面，比如对人、对事或对物。

幼儿的发展有赖于幼儿园的教育质量，而幼儿园的教育质量关键取决于幼儿教育工作者的素质。对于小型托幼儿园来说，对于教师的投资是极其有限的，我园也存在着这样的困难，但这并不影响我园以远见的目光去选择和引进教师。如我园近年来引进的一个美术学院的毕业生，虽然他缺乏教育理论和教学经验的支撑，甚至他自己还是个不谙为人之道的大孩子，但是考虑到我园是以水墨画作为园本特色，他的专业能力在将来可能会在我园大有可为，我园还是欣然接受了她。我们认为一个人的专业技能可能是在学校锻炼成型的，而其他各方面的综合能力，却可以在日后的工作中慢慢培养。每个人在初入社会的时候总是会经历一段“磨棱角”的时期，我园愿意为这些年轻稚嫩的教师创造这样的一个平台，但前提是我园能够成为他们施展才华的舞台，园长之友《小型幼儿园理财方案初探》。对于这些新教师的培养可能需要等待，需要宽容，也需要花费财力和物力，但我们愿意在师资培养上充分发挥我们的远见卓识。

在物质资源上的远见卓识我们也有自己的理解。如每年我园

都会考虑添置一些新的东西，所谓“新”，当然不单指这物品的使用程度，更重要的是它本身的科技含量高。有些东西可以用二手的，但是，像电脑、打印机和数码照相机之类的高科技的产品一定要买最新的。因为一所学校的配置在很大程度上体现了该所学校的办学理念、品位和思想。拥有一些高科技的产品，不仅方便了课堂教学，更有利于新时代智慧幼儿的培养。教师可以借助这些工具丰富自己的课堂教学，迅速地获得第一手资料；而孩子们也能在智力发展的关键时段提前接触一些能使他们终身受益的技能和知识。我们对于远见的理解就是——把钱花在刀刃上，花在最有价值的那部分，最有成效的那部分。

（二）以慧眼识宝为目标

“慧眼”是一双善于发现珍宝的眼睛，当然还是要有别于大流，这里的“宝”在是指独具特色的教学资源，其实，我园一些“珍宝”在很多人看来都是一些普通的旧东西。“环保”这两个字在我园有着举足轻重的意义，我们生活的这个地球已经遭到严重的污染，许多生物乃至人类都面临着威胁，但是在现实生活中很少有人意识到这一点。我园认为，真正的环保必须从一点一滴，从身边小事做起。所以许多东西是不能单讲新、旧二字的。如许多幼儿园里的玩具、教具经过清洗和消毒就完全可以再利用；面对来自社会上的捐助或馈赠，我园采取的应对方式是“取其精髓，去其糟粕”，将其中对幼儿园有意义的一部分留下，用实际行动告诉幼儿这么做对于环境保护的意义。在“取”和“去”的过程中，起关键作用的就是会挑、会拣的“慧眼”。

（三）以开源节流为原则

从辩证的角度来看，“开源”与“节流”这两者是统一的。在慧眼识宝的基础上，如果能结合开源节流，把这一切都融为一体，那就能做到了真正的当家理财了。“开源节流”这四个字却包含了极其丰富的内涵。

对于一些经典的教具，虽然已经坏了，我园的教师们还是会利用自己灵巧的手指和智慧的大脑，尽力做一些修补甚至改进，循环再利用。这样一来既环保，又节流，何乐而不为呢？（不过在修补的时候，也要考虑到美观和大气，如果实在不妥当，还是丢弃了为妙。）另外，我园在需要添置物品的过程中，会设置几个步骤：第一，教师需要什么必须写报告，申报给领导；第二，由领导申报给行政班子；第三，由行政班子决定，有必要的会举行会议商讨。这样一来，我们添置物品的含金量就比较高，尽可能地避免了资金的浪费。

当然，“节流”并不是说在每件事上都要斤斤计较。比如一年前，我为全校的所有老师申请了fttb高速网络，并配合在每户都安装了无线路由器。有不少人惊叹这是个挺浪费的事情，与“开源节流”这四个字更是相悖，其实不然。在八十至九十年代，电信花了不到十年的时间将家用电话普及成为一件必需品，家庭拥有高速上网也即将成为必需。炎炎夏日，时不时把大家从家里召集到幼儿园开会，费事费力不说，还影响了会议的效率。有了宽带，一切就方便许多，轻点鼠标，大家在家中就能进行网上会议，真正做到了“开源节流”。

（四）以各司其职为制度

虽然我园只是一所小型的幼儿园，不过“麻雀虽小，五脏俱全”。以往要做一个决策，往往要经过“由下至上，由上至下，再由下至上”的程序讨论，不仅造成了时间上的巨大浪费，而且有时还会偏离原本的目标和方向。错误的决策也是因为众人的决策而变成一个无法认证责任的后果，不了了之。因此，我园在内部管理上做了重大改革，由共同管理转向各司其职，职能和责任都更为清晰。行政决策主要由园长考虑和下达；财务管理主要由会计掌控管理；及时添置物品主要由后勤负责落实到位……各司其职，同时各个方面的信息保持交互相通，并统一汇总至园长之手。

理财上的各司其职主要体现在财物的管理方面。我园几乎每

一件物品都由专人保管，如我园有个计算机房，也就有一名计算机房管理员，专门负责管理这十几台电脑。其次，每一台机器又由一位教师负责保管，即这位教师只知道其中一台机器的密码。这样的管理方法既能使电脑的操作规范化，又能延长机器的使用寿命。关于这方面，我们还专门制定了相应的规章制度。

随着研究的深入进行，我园的财政状况有了令人瞩目的提高。与此同时，在其他各方面也都取得了不小的成绩。这几年，作为上海市优质幼儿园之一，我园的理财方案也得到了市区教育局幼教科督导室等部门在学校工作评价时的广泛好评。在此基础上，我们还会继续摸索，希望能够为一些像我们这样的小型托幼园所的建设提供一点参考和帮助。

理财方案设计篇七

“东亚财富课堂”上，中国工商银行长春桂林理财中心的理财专家表示，基金定投可以让投资者摊平成本并降低持有风险。

1. 上班族如何理财有法 基金定投可积少成多

据理财专家介绍，基金定投是“定期定额投资基金”的简称，就是指在固定的时间(如每个月)以固定的金额(如200元)投资到指定的开放式基金中的一种投资方式，类似于银行的零存整取方式。因其方便简单，基金定投又被称为“懒人理财法”，这种理财方法比较适合于想降低投资风险、制定长期理财规划、缺少理财时间等特点的投资者。

理财专家认为，基金定投可以在不加重投资人经济负担的情况下，做小额、长期和有目的性的投资。尤其是对于那些经济实力并不雄厚的年轻上班族来说，不必筹措大笔资金，每月运用节余的资金来投资即可，不但不会造成经济上额外的负担，更能积少成多，使小钱变大钱，以应付未来对大额资

金的需求。

2. 每月最低只需200元

据介绍，基金定投具有降低风险、积少成多、投资灵活、复利效应、强迫储蓄等五大优点。想办理基金定投的投资者，可到银行柜面或网上银行办理基金定投申请业务。在办理时，首先需要确定定投的基金品种，每月的扣款金额和投资年限，并保持扣款前指定账户中有足够的余额。

一般来说，基金定投的起步门槛很低，最低是每月定投200元，并按100元的整数倍累加，投资期限一般分为3年和5年两种。

但是，理财专家提醒投资者，每月用来基金定投的钱一定不要影响到正常的生活，不要设定不能承受的投资金额给日常生活造成负累。

1、学会节流。工资是有限的，不必要花的钱要节约，只要节约，一年还是可以省下一笔可观的收入，这是理财的第一步。

2、做好开源。有了余钱，就要合理运用，使之保值增值，使其产生较大的收益。

3、善于计划。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(所以说理财不只是有钱人的事，工薪阶层同样需要理财)，善于计划自己的未来需求对于理财很重要。

4、合理安排资金结构，在现实消费和未来的收益之间寻求平衡点，这部分工作可以委托专业人士给自己设计，以作参考。

5、根据自己的需求和风险承受能力考虑收益率。高收益的理财方案不一定是好方案，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。记住：你理财的目的不是为了赚钱，以赚钱为目的的活动那叫投资！

理财方案设计篇八

为更好地培养队员勤俭节约、艰苦奋斗的道德品质，引导队员通过自己的辛勤劳动所得购买队章、队报或向需要帮助的小伙伴伸出援助之手，让队员从中学会节约、学会付出、学会服务、学会感恩。特制定本活动方案。

20xx年10月起长期坚持开展下去

1、广泛宣传、发出号召：各学校大队部可利用国旗下讲话时间或广播站时间向全体队员发出倡议：宣读由松北中心校少先大队部提出的倡议书，号召队员们不向家长要一分钱，用自己的双手创造财富，变废为宝，组建红领巾回收公司，用自己的辛勤劳动所得购买《争章手册》，队章、队报等，并把多余的钱攒起来，作为红领巾爱心基金，去帮助需要帮助的小伙伴。

2、成立大队变废为宝中转站及红领巾爱心基金会：各校成立变废为宝中转站，各中队成立废品收集站，在队员中公开招聘站长及其他工作人员，请中队辅导员参与帐目的管理和监督，队员们把用自己辛勤汗水赚来的钱存起来，适时为班级购买队章、队报，同时多余的钱存入大队部的红领巾爱心基金中，用来帮助需要帮助的小伙伴。

各中队积极开展“雏鹰回收行动”，动员身边的每个人节约每一张纸，把旧报刊杂志收集起来，或者将喝过的可乐瓶、饮料瓶等物品收集起来，统一回收、变卖。

大队中转站每周五12：00——13：00接收各中队回收物。

岗位设置：

大队部：站长一名（负责记账）清点员2名（协助站长完成工作）

各中队：站长一名（记好本班账目）管理监督员2名

1、学校定期公布各中队帐目并进行评比，将积极表彰在本次活动中表现突出的中队及个人，并通过学校广播进行宣传。

2、向表现突出的队员颁发节约章、爱心章等特色章目。

1、希望各校认真落实通知要求，结合学校实际部署实施，做好宣传、教育工作，广泛动员、深入开展，确保活动顺利有序的进行。

2、进一步加强队员活动期间的安全教育、文明礼仪教育、勤俭节约教育；培养队员之间互帮互助、团结协作的精神，让文明、节约之风吹进校园的每个角落，吹进队员的心中。

xx中心校

20xx年9月25日

理财方案设计篇九

夫妻有100万怎么理财赚更多？张先生，今年40岁，是一名工程师，目前年收入12万元。太太是一名报社编辑，年收入5万元，两人公司都缴纳保险。有14岁的儿子，上中学。夫妻俩通过多年的辛苦打拼，攒下了100万资金，放在银行利息甚少不甘心，购买理财产品，却不懂。为此，张先生咨询理财师这100万元该如何打理，在保证本金的同时，还能获得较高收益。

张先生家属于典型的工人阶级家庭，单位都缴纳了保险。这些年夫妻俩就只顾埋头赚钱，也没有做过任何投资，购买过任何理财产品，仅仅将资金存银行获得较低的利息。理财师郭乐建议程先生家理财以“稳”字当先，100万资金可以进行组合投资，适当购买一些固定收益类理财产品，货币基金产品等，保证本金的同时能获得更高的收益。另外建议添置商业保险，提高家庭保障。

理财挂钩的是基金，投资门槛1元起，截止今日，各银行7日年化收益率为5%左右，建议拿出5万元资金来购买，赎回方式t+0模式，随时用资金随时取，可作为家庭备用金。

(1) 张先生可拿出40万元购买p2产品，参考年回报率12%，每月可获得元收益 $(40万*12\%/12)=4000$ 元，1年收益48000元。如果坚持投资3年，则能达到180000元的投资回报。

(2) 35万元购买银行理财产品，年化收益率5%左右，比银行定期存款整存整取利率稍高。由于传统银行产品，信誉较好，组合投资，分散投资风险，来获得较高收益。配置资金35万元，按照回报率5%左右来算，投资期限1年，预计能获得10500元收益。

张先生和太太是家庭的主要经济来源，因此家庭保障要做好，保险能够保障人们无论何时何地，因任何事故所造成的损害，可避免让自己及依靠他生活的家人陷入绝境，且无需担心收入的减少。理财师建议再购买一些商业保险，如意外险，重大疾病险和住院医疗险等。

理财方案设计篇十

活动地点：万利财富广场20层

参加人员：公司员工、意向客户

预计到场人数：

活动要素：珠宝展示、红酒品鉴、黄金讲座、礼品发放

合作商家□spa会所、诚诚酒城

活动总协调：王庆宾

前期准备

1、金恒丰diy红包：内含spa会所体验卡、健身卡、萃华金店vip卡、金恒丰和渤海的介绍单页。（每个信封做好编号，方便抽奖，成本约2元/个）

2、金恒丰diy茶杯：在杯子上印上我公司的logo和主题语，旨在让客户加深对金恒丰的印象。（成本约18元/个）

3、金恒丰diy笔记本：印有我公司相关宣传信息的笔记本（成本约21.8元/本）

1、现场签单所需硬件（摄像机，照相机，扫描仪等）负责人：

2、会议记录所需硬件（摄像机，照相机，收集会场记录，剪接并储备二次营销使用）负责人：

3、音响设备，金恒丰宣传片的播放负责人：

4□x展架的摆放（金恒丰和渤海的x展架摆在会议室内，其他合作商户的x展架摆在20层电梯口）负责人：

5、条幅（上次的条幅可以继续使用）负责人：

6、奢华展台，珠宝展示以及红酒的摆放。负责人：

7、会场所需资料（公司介绍，投资资料展示，产品资料）安放及讲解负责人：

8、记录纸，笔（办公室提供已经打印好的表格，客户到来之后直接登记资料和信息。（表格内容包括：客户的信息记录，手机号码□qq□电子邮箱，投资理念，曾做过的投资项目等资料。）会场入口登记负责人：

9、为客户准备饮用水和品尝红酒负责人：

10、礼品以及纪念品看管负责人：

11、在楼下引领客户上电梯负责人：

12、20层电梯口引领客户进入会议室负责人：

a□桌椅摆放，中间以及两边留着过道

b□场内条幅：“天津金恒丰欢迎您的加入”上次的条幅可以继续使用

2、写字楼入口□x展架：天交所简介，金恒丰简介，黄金投资优势介绍等引导式内容）

3、会议室内内□x展架：天交所简介，金恒丰简介，黄金投资优势介绍，投资产品对比图，产品介绍，产品优势介绍）

4、合作商户的x展架全部放在20层电梯口最显眼的地方。

1、客户到达万利财富广场楼下时，由我公司员工引领至电梯口处，在等电梯的过程中，简单为客户介绍理财会的情况，调动客户积极性。

2、当客户抵达20层，先引领客户参观萃华金店的珠宝展示。

- 3、由我公司员工安排客户登记入场，并及时倒水，送宣传页。
- 4、在客户入场等待活动开始的过程中，播放金恒丰的' 宣传广告片。
- 5、萃华金店的工作人员首先上台展示珠宝并讲解。
- 6、嘉宾差不多到齐之后，主持人进场，宣布理财会开始。
- 7、会议由丁磊主持，张明、王庆宾分别做黄金投资讲座。期间穿插红酒品鉴、小游戏等活跃气氛的环节。

附：主持词

主持人台词：女士们，先生们，大家好！我是主持人xx[]首先，我代表金恒丰全体员工对大家的到来表示欢迎和感谢！今天我们欢聚一堂，要来聊钱啦，跟往常一样讨论发财之道，在座的不是白坐的，坐久了就能坐出钱来。当然不是随随便便谁都能做的。所以大家今天也一样珍惜这个座位，也许您会收获一部黄金印钞机。下面有请我们技术部的总监张明来告诉大家如何使用这部黄金印钞机！

（张明讲话）

主持人进场：感谢张总监给我们带来的理财思路！我们平时多理财，“财”自然就会来“理”我们了。理财需要的不仅仅是机遇，还要有一些运气来助我们一臂之力。今天就来比一比，看谁的运气能为你今天的理财万丈光芒？下面进入下一环节，抽奖。请大家注意您的红包上面的数字，会不会是您今天的幸运数字呢？！关于这个抽奖人，我们该选谁呢？！我想有请现场嘉宾来帮这个忙，有自告奋勇的吗？??好！有请这位女士！

（抽奖环节进行时）

（王庆斌讲话）

感谢专家团队给我们带来的理财经验！希望今天的相聚是有收获的，您不仅认识了这么多的朋友，还了解了最新的理财概念。如果您想获得这部黄金印钞机，可以和我们的经纪人更深的沟通。如果对理财还有什么疑问，请继续请教我们的专家团队。

8、最后环节为自由提问，每位金恒丰员工在过道中巡回，积极为客户答疑。附：金恒丰员工讲解过程中的一些建议：

核心理财会思想之一、营销不是卖，而是和客户一起买！当你真正关心或关注客户如何选择投资理财产品，并且让客户感觉你是在帮他赚钱的时候，你会发现，客户把你当成了他们理财组织中的一员。

核心理财会思想之二：没有同质化的产品，只有找不到需求差异的销售。再往深里说，其实客户不是在找“黄金日”、“维财金”与我们的差异，而是在找差异给他带来的价值。差异只有在满足客户的需求的时候，才真正有力量。所以说差异不是在说产品，而是在说需求。

核心理财会思想之三：在你不知道客户想买什么之前，你永远都不会知道你能卖什么！在复杂销售中，没有任何两个客户会因为同样的动机买同样的东西。而客户又是基于对个人动机的满足程度决定购买的，所以对客户的理财动机了解的越多、越清晰，就越知道如何让准客户开户。

核心理财会思想之四：客户重视自己说的话，和自己所得出的结论，而不重视被告知的东西。对自己得出的结论往往会誓死捍卫，所以topsales要学会把自己想说的话，让客户说出来，并变成客户得出的结论。这需要行业知识、销售技巧和

对自己产品及方案的深刻认知。