

附件 3:

## 邵阳职业技术学院 毕业设计

产品设计	工艺设计	方案设计
		√

设计题目: 田先生个人理财规划

学生姓名: 梁宇晴

学 号: 201810301231

系 部: 财会工商系

专 业: 金融管理

班 级: 金融 1181 班

指导老师: 陈高峰

2021 年 6 月 4 日

## 目 录

一、客户情况分析.....	1
（一）基本情况分析.....	1
（二）财务状况分析.....	2
二、理财目标分析及确定 .....	2
（一）个人理财目标分析.....	2
（二）个人理财目标确定.....	2
三、理财假设.....	3
四、个人理财规划设计.....	3
（一）个人现金规划方案.....	3
（二）投资理财规划方案.....	3
五、风险揭示.....	6
六、总结.....	6

# 田先生个人理财规划

【摘要】随着时代的蓬勃发展，我们的生活质量在不断地提高，生活水平也在向着一个上升的状态前进。当今社会，我们为了达到某种生活指标，会以不同的工作方式赚取工资，充实个人的财产库存。但是，根据目前大数据来看，多数年轻人为了满足一时欲望或个人需求，对财产的分布没有管理计划，成为所谓的“月光族”，正因如此，如何合理地对个人财产进行规划成为了社会新青年的关注对象。本设计以客户田先生为分析对象，采集田先生的基本财务数据进行研究，帮助其进行财务规划，实现理财愿望。

【关键词】：理财 投资 规划

## 一、客户情况分析

### （一）基本情况分析

田先生，今年 26 岁，现居住于湖南省长沙市，在长沙永诚科技有限公司担任技术员一职。田先生目前收入主要依靠于工资，其每月税后工资为 8540 元。公司福利待遇较好，年底会有年终奖金 20000 元。田先生为人开朗随和，每年会与父母共同开展一次旅行活动，因此田先生每年会有旅游支出费用 17000 元。田先生目前在公司附近租房居住，房租押一付二，每月租金 2000 元。现有银行存款 87000 元，活期存款，每月定存 2000 元，生活费支出 3000 元，娱乐支出（包括与朋友聚餐、游戏充值等）1200 元。田先生父母暂未退休，因此暂无赡养压力。

#### 1. 资产负债表（2020 年 12 月 31 日）

表 1 资产负债表

资产	金额	负债	金额
流动资产	87000	0	0
活期存款	87000		
资产合计	87000	负债总计	0

净资产合计	87000		
-------	-------	--	--

## 2. 现金流量表（2020年1月1日-2020年12月31日）

表 2 现金流量表

现金流入	金额	现金支出	金额
工资	102480	日常开支	36000
年终奖	20000	其他生活开支	14400
		房租	24000
		旅游支出	17000
流入总计	122480	流出总计	91400
净现金流量	31080		

### （二）财务状况分析

由表 1 中可以看出，田先生目前资产合计为 87000 元，净资产总计为 87000 元，负债总计为 0 元。总体的资产状况良好，无负债记录，因此也没有还债压力。

由表 2 中可以看出，在现金流入方面，田先生一年的工资总计为 102480 元，年终奖为 20000 元，流入总计为 122480 元。在现金流出方面，田先生的日常开支、生活开支、房租开支以及旅游开支总计为 91400 元，净现金流量为 31080 元，净现金流量占流入总计的 25.37%，可见田先生在现金管理方面的能力欠佳。

通过对田先生资产负债及现金流量的分析，得知田先生目前无负债压力，每月有固定收入，还债能力较强，无太大的房租贷款压力，财务状况安全。个人有一定积蓄，可以预期，田先生正在人生的奋斗期，工作收入将稳步提高。结合他的财务状况、生活目标，我们需要设定合理的有保障的理财计划，其理财规划可以偏激进。

## 二、理财目标分析及确定

### （一）个人理财目标分析

田先生目前财务收支来源稳定，暂为单身状态，并以“先立业、后成家”为

目标，打算在实现财务自由后再考虑结婚方面的问题。田先生父母均有工作，且退休后工资也可达每月 3500 元以上，因此赡养压力较小。田先生的收入主要来源于每月的固定工资，收入方式较为单一，但有一定的资金储蓄。田先生希望自己可以有更广阔的收入来源，因此可尝试进行投资，且方式可以偏向激进一些。

## （二）个人理财目标确定

1. 合理支配现金，进行稳定的小额投资项目；
2. 合理支配储蓄金，进行副业投资。

## 三、理财假设

1. 设定投资回报率为 10%；
2. 设定工资上涨幅度为 6%；
3. 设定每年储蓄值比率为 15%。

## 四、个人理财规划设计

### （一）个人现金规划

1. 田先生目前每年现金收入为 122480 元，现金支出为 91400 元，支出比率较高。主要支出源在旅游支出、房租水电以及日常开支当中。田先生的公司每年会举行一次团建旅行活动，因此田先生的旅游支出可以从 17000 元缩减至 10000 元。据调查，2020 年湖南省长沙市人均消费支出为 20998 元，平均每月为 1749.83 元，田先生目前每月日常消费支出为 3000 元，高于长沙人均消费 42%，为实现理财目标，田先生可将每月 3000 元的日常支出降为 2000 元，如此每年会空余出现金 19000 元（旅游支出节省的 7000 元/年+日常消费节省的 12000 元/年）。田先生可将 19000 元作为个人备用金，用来预防疾病、突发事件等，或用来进行小额投资。

2. 田先生的现金流量比较富足，可以拿出一部分资金进行稳定的小额投资，例如购买国债。国债具有一定的发行期限，例如储蓄国债的发行期限以三年和五年为主，在买入国债后可一直持有，到期兑付本息。田先生可以选择拿出现金中的 10000 元购买三年国债，国债票面利率为 3.5%，田先生每年可获得利息收入为  $10000 \times 3.5\% = 350$  元，三年总共可获得利息 1050 元。

## （二）投资规划

田先生目前处于单身状态，且无赡养父母的压力，可以在产业投资方面进行一些尝试。目前，田先生的储存资金为 87000 元，可以进行一些小风险的投资，如采用投资加盟的方式为自己创造副业，增加收入来源。

根据调查，在现有的小型投资市场中，奶茶行业的发展前景相对较好。奶茶以味道好、花样多、价格低、小巧方便的优势在餐饮市场内迅速走红，而且，奶茶行业面对的消费者大多数为青少年，此类人群对小吃方面的需求更大。所以，不论是从哪种角度上来讲，投资奶茶店的风险系数都会相对较小，上手难度也较低。

奶茶店的投资方式分为以下两种：

（1）加盟品牌店。以加盟的方式进驻奶茶行业，利用品牌现有的影响力，可以迅速打开市场。加盟商在加盟品牌之后，公司会提供独家货源、奶茶配方、装修方案、管理方案、门店选址等一条龙服务。由于品牌店一般都是全国范围内连锁，为了统一标准，加盟商在进驻公司后，需要严格遵守品牌公司的纪律和规章制度。

（2）独立开店的方式。独立开店不需要听从公司的安排，也不需要购买公司指定的奶茶原材料，在选择奶茶原材料的方面可以更好的控制成本，因此，独立开店的方式投入更低一些。但是，独立开店没有品牌做后盾，需要自己去摸索奶茶店的经营模式和经营方法，包括奶茶制作的设备设施、货源、制作手法、员工管理等等，还需要店家自己打出招牌，因此有前期投入低，但起步慢的特点。

田先生本身有固定工作和稳定收入，以这种情况来看，第一种加盟的方式相比第二种独立开店的方式更省时省力。虽然前期投入较多，但起步快，根基稳，相对于独立开店的方式来讲减少了前期投资后由于经营不善导致“崩盘”的风险，更适合于田先生目前的状况。并且，在加盟之后品牌对于门店会有独立的运行模式管理，田先生不需要将全部精力放在门店中，门店可以作为田先生的副业进行运营，不会影响到天先生正常的工作。

加盟商的选择很重要，好的加盟商可以省去许多投资前期不必要的麻烦。在选择加盟商时，要选择连锁门店多、价格亲民的品牌，益禾堂就是很好的选择。益禾堂的加盟店类型分为创业店、标准店以及旗舰店三种，每个店面的要求都不

相同。加盟旗舰店要求门店面积 40 m<sup>2</sup>，标准店 30 m<sup>2</sup>，创业店 20 m<sup>2</sup>。针对于田先生的需求和财务能力，也为了降低投资风险，田先生选择加盟创业店是最好的选择。根据所调查的数据，将总投资费用与净利润做了分析。

**表 4-5 益禾堂财务数据表**

加盟店型	创业店	
益禾堂加盟利润	人均消费（按菜单平均价）	15 元
	日客流量	80 人
	日营业额	1200 元
	月营业额	36000 元
	毛利率	68%
	毛利率（月）	24500 元
减成本费用	店面租金	21000 元/月
	水电杂费	2000 元
	店员工资（创业店标配为 2 人）	5000 元/月(2500 元/人*2)
益禾堂净利润	净利润（月）	17600 元
	净利润（年）	211200 元
益禾堂投资费用	加盟费	50000 元
	设备费	10000 元
	原材料费	5000 元
	装修费	20000 元
	广告费	3000 元
	总投资费	88000 元
投资回报周期	5 个月左右	

据以上数据显示，田先生前期需投资 88000 元，约 5 个月左右可以得到投资本金。

田先生目前存款为 87000 元，第一年收入约为 122480 元，按照年储存比 15% 计算，第一年可以储存 18372 元，所以田先生在一年后就可以加盟益禾堂，并在

第5个月时收回总投资88000元的本金。由于奶茶行业目前处于火热状态，受众人群较多，奶茶品牌店将来会在长沙市场普及，致使门店竞争压力变大，因此目前数据仅供奶茶店两年的参考。为保险起见，田先生应将本职工作的资金与副业益禾堂的资金分开结算，所以，田先生在加入益禾堂的第一年可以收益123200元，第二年可收益211200元。此外，益禾堂规定每年进行一次装修，装修费用为20000元/年，因此应扣除装修费用20000元（第一年加盟时已经装修，因此只计算第二年的装修费用）。经营店铺有不可控风险，例如客户投诉赔付、仓库除鼠以及其他意外风险，所以要再扣除100000元的风险资金。最后，在两年后，田先生通过加盟益禾堂可得收入214400元。

## 五、风险揭示

本次方案设计是根据田先生提供的个人基本信息、财务信息、财务理想而设定，并以宏观经济假设作为基础依据。在此次规划中存在不确定因素，例如物价上涨、房租上涨、国家政策改变等，均可影响此次理财规划进度和效果的因素。因此，应视情况而随时更新理财方案，保证理财方案的完整和可行性。

## 六、总结

通过对田先生的分析和了解，发现田先生的个人工作稳定，资产状况良好，无任何负债，也暂无赡养压力。田先生的主要理财目标是希望自己可以有更广阔的收入来源，实现财务自由。因此，主要进行现金方面的理财规划，在现金理财规划中，给田先生的建议是减少个人支出，可用节省下来的资金进行小额投资，比如购买国债。由于田先生的储存资金为87000元，可以进行一些小风险的投资。根据调查，在现有的小型投资市场中，奶茶行业的发展前景相对较好。因为田先生本身有固定工作和稳定收入，所以加盟的方式更适合于田先生目前的状况。

此方案是根据田先生目前的经济财务状况设计的，其中包括了不确定因素，例如物价上涨、房租上涨、国家政策改变等，均可影响此次理财规划进度和效果的因素。因此，应视情况而随时更新理财方案。

## 参考文献

- [1]许文智. 个人客户财富管理功能的需求分析与设计[D]. 山东大学, 2011.
- [2]韩雪. 商业银行个人理财业务发展对策及建议[J]. 科技致富向导, 2011(09).
- [3]黄宁. 个人理财规划与策略的研究[D]. 华北电力大学(北京), 2009.
- [4]曾玮. 成长期家庭理财规划的研究[D]. 复旦大学, 2012.
- [5]倪伟辰. YX 财富公司发展个人理财业务研究[D]. 南京理工大学, 2018.