

基于需求理论的个人理财目标分析

2010-10-26 18:35:26

李科 赵越

摘要: 本文从个人理财的目标应具备的功能与特征出发, 分析了基于生命周期理论划分个人理财目标的不妥之处, 并结合马斯洛的需求理论, 提出应该以个人和家庭的资产基础、收入状况等情况综合评价后进行家庭分类, 在此基础上设定不同的理财目标。

关键词: 理财目标 生命周期 需求理论

一、个人理财目标应具备的功能与特征个人理财目标是指个人和家庭在理财师的帮助下在一定经济环境和条件下安排财务规划, 进行消费、投资、保险等理财活动所要达到的根本目标, 是个人理财工作的出发点和归宿。个人理财目标必须具备以下功能: (1) 导向功能。理财目标应当是个人理财活动的根本努力方向, 一切理财活动都必须围绕并符合理财目标; (2) 监控功能。个人理财目标应该可以作为监控理财活动的有效性的有力手段, 理财活动偏离或者不符合理财目标时应及时进行调整; (3) 评价功能。理财目标是个人理财的出发点和归宿, 理财目标的合理性以及理财目标最终是否实现是对理财活动和理财规划师业务能力综合评价的根本依据。由这些功能出发, 个人理财目标必须具有以下特征: (一) 代表性随着金融市场的不断发展和完善, 现代的理财活动将客户和市场进行了有效的细分, 个人理财目标应适于各种类型的典型客户, 具有极大的兼容性, 不能将某类客户排除在外。(二) 科学性个人理财目标必须科学、严密, 符合个人和家庭的基本情况, 并且在正常的宏、微观经济条件下可以实现的。同时必须认识到, 个人理财目标不可能绝对完美, 不能追求面面俱到, 不同类型的家庭应该有不同的侧重点。(三) 易操作性理财目标应简洁明确, 既可用来指导个人和家庭的理财活动, 又可作为评判理财活动是否合理的标准。这就要求理财目标含义明确, 且易于操作。语义模糊会产生歧义: 不易操作就难以作为评价标准, 所谓的“根本目标”也就失去了意义。

二、基于生命周期理论的个人理财目标分析一般认为, 基于莫迪利安尼的生命周期理论可以将家庭生命周期划分为5个阶段, 即个人单身期、家庭形成期、家庭成长期、家庭成熟期、家庭衰退期, 并依此划分不同阶段的理财目标: (一) 个人单身期一般为个人参加工作独立生活到结婚成立家庭的个人独居期, 多为2到5年, 这个阶段的家庭成员仅有一人且由于刚参加工作经济收入不高, 同时较多的集体生活所需要的社会交往支出高。在父母亲属支持下开始着手购置住房等大额固定资产, 并准备建立家庭。在这一阶段, 由于建立家庭成本很高, 很多年轻人选择做“啃老族”, 依赖父母的收入生活以逃脱独立理财的压力, 客观上延长了父母家庭成长期的时间。这一阶段的理财目标是减少开支, 为结婚时的各项支出进行储蓄准备。(二) 家庭形成期一般为结婚之后到子女出生之前, 夫妻年龄在25岁到35岁之间居多, 该阶段的家庭收入逐渐呈现稳定态势, 生活趋于稳定。家庭形成初期由于要优先购买住房、家电等耐用消费品, 消费需求旺盛, 投资会受到一定抑制。在本阶段后期为迎接新的家庭成员应该增加储备基金。(三) 家庭生长期一般为从子女出生到子女完成学业独立生活的这一阶段, 一般为20年左右, 该阶段的家庭已经稳定下来, 有一段较长时间的均衡发展, 收入和支出都会同比增长并且收入的增长幅度较大。这一阶段的理财目标主要以子女抚育和教育支出以及家庭资产增值为核心, 同时增强家庭抗击各种风险的能力, 因此要有必要的应急资金, 并根据家庭情况确定一些具备较高收益的投资计划。(四) 家庭稳定期一般为子女经济独立以后到夫妻退休的这段时间, 约为10到20年时间不等, 该阶段的家庭成员自身的收入已经达到顶峰状态, 而且收入远大于支出, 理财目标也随之可以转向以扩大投资、积累财富为重点, 为退休养老计划做准备。(五) 家庭衰退期一般为家庭夫妻双方均退休后颐养天年的休闲生活状态, 时间长度一般在20年左右, 此时理财的重点以保值为主, 该阶段的理财观念趋向保守, 家庭追求身体健康、精神愉快, 财富的增值已经不是最主要的目标, 一般要强调养老的稳妥、遗产的保值和生命的安全为家庭理财的阶段目标。基于生命周期理论划分个人理财目标为个人理财规划实务提供了较为有效的指导, 理财师可以帮助客户根据其家庭生命周期的流动性、收益性和获利性需求做资产配置建议, 比如由家庭形成期至家庭衰老期, 随着家庭成员年龄的增大, 投资在股票等风险性资产的比重应该逐步降低。然而这种划分也有其不妥之处, 它只是简单的根据一般经验以不同家庭所处的生命周期来确定其一般需求进而确定其理财目标, 必须注意到, 理财目标的确立是为了满足家庭的财务需求, 而家庭的财务需求服从于家庭的社会需求, 正如马克思所提出的经济基础决定上层建筑, 家庭的社会需求取决于家庭的经济基础, 即家庭的资产和财务状况。因此, 无论家庭处于生命周期的何种阶段, 不同经济基础的家庭的社会需求是不一样的, 财务需求和理财目标也是不一样的。例如同样处于家庭形成期的家庭, 经济基础较差的家庭可能还在为还清住房按揭贷款而努力, 而经济基础较好的家庭早已完成各项大额耐用物品的购置,

在考虑资产的增值问题了。

三、马斯洛的需求理论与个人理财需求 马斯洛认为，个体成长发展的内在力量是由多种不同性质的需求所组成，各种需求之间，有先后顺序与高低层次之分。每一层次的需求与满足，将决定个体发展的境界或程度。他将人类的需求由高到低分为：自我实现需求、尊重需求、社交需求、安全需求、生理需求。

(1)生理上的需求是人们最原始、最基本的需求，如吃饭、穿衣、住宅、医疗等等。它是最强烈的不可避免的最底层需求，也是推动人们行动的强大动力。(2)安全的需求要求劳动安全、职业安全、生活稳定、希望免于灾难、希望未来有保障等。安全需求比生理需求较高一级，当生理需求得到满足以后就要保障这种需求。每一个在现实中生活的人，都会产生安全感的欲望、自由的欲望、防御的实力的欲望。

(3)社交的需求也叫归属与爱的需求，是指个人渴望得到家庭、团体、朋友、同事的关怀爱理解，是对友情、信任、温暖、爱情的需求。社交的需求比生理和安全需求更细微、更难捉摸。它与个人性格、经历、生活区域、民族、生活习惯、宗教信仰等都有关系，这种需求是难以察悟，无法度量的。(4)尊重的需求可分为自尊、他尊和权力欲三类，包括自我尊重、自我评价以及尊重别人。尊重的需求很少能够得到完全的满足，但基本上的满足就可产生推动力。(5)自我实现的需求是最高等级的需求。满足这种需求就要求完成与自己能力相称的工作，最充分地发挥自己的潜在能力，成为所期望的人物。这是一种创造的需求。有自我实现需求的人，似乎在竭尽所能，使自己趋于完美。自我实现意味着充分地、活跃地、忘我地、集中全力全神贯注地体验生活。马斯洛认为，人都潜藏着这五种不同层次的需求，但在不同的时期表现出来的各种需求的迫切程度是不同的。人的最迫切的需求才是激励人行动的主要原因和动力。人的需求是从外部得来的满足逐渐向内在得到的满足转化。在高层次的需求充分出现之前，低层次的需求必须得到适当的满足。人们之所以要进行理财活动，最根本的原因是要通过财务手段来满足自身发展的各种层次的社会需求。只有在不同层次的财务需求得到满足的前提下，才能满足不同层次的社会需求；而不同层次的社会需求也包含了对财务方面的需要。在理财过程中，每个家庭的财务需求不仅取决于家庭所处的生命周期，更重要的是家庭的财务状况和资产状况。财务状况和资产状况决定了家庭的财务需求以及发展需求，依据各个家庭的财务状况和资产状况的不同，可以将家庭分为四类高负债家庭、收支均衡家庭、富裕家庭和富豪家庭。54石时代金融(1)高负债家庭。高负债家庭指有着较高资产负债率水平的家庭。现代经济生活中较为普遍的高负债家庭是依靠住房抵押贷款解决住房问题的家庭，其他因重大疾病、重大事故、自然灾害造成大额负债的家庭也归于此类。(2)收支均衡家庭。收支均衡家庭指家庭资产负债水平比较低或者没有负债，同时支出水平较高或收入水平较低，收入与支出基本平衡，没有盈余或者盈余很少的家庭。(3)富裕家庭。富裕家庭没有负债或者只有少量为解决临时流动性问题的短期负债，家庭收入较高且稳定，有较多的盈余，中产阶级家庭大多属于此类。(4)富豪家庭。富裕家庭是社会的少数家庭，有较多的各种资产，收入支出都比较高但收入远大于支出，同时由于其拥有较多的金融资产和固定资产，对利率和资产价格等因素比较敏感。

四、基于马斯洛需求理论的个人理财目标分析 基于马斯洛的需求理论将不同家庭按照资产分类并依此确定其不同的理财目标，可以解决处于相同家庭生命周期但由于资产状况差别导致的需求层次不同的问题，使得各类家庭更明确自身当前的切实需求，为家庭的消费、投资、保险等理财活动提供科学的指导。需要明确的是，无论家庭资产状况如何，都有各种层次的社会需求以及相应的财务需求，只是各个家庭当前需求的层次和侧重点有所不同。依据资产状况对家庭进行分类之后，针对不同种类家庭的特点，分别给出其一般性的理财目标：(一)高负债家庭对于高负债家庭来说，迫切的社会需求是生理和安全上的需求，其首要理财目标是偿还债务降低家庭负债总额，这是最基本的财务需求，但必须在满足最基本的生活需要的条件下去实现，而不能以降低生活质量为代价，同时，由于高负债家庭对收入的来源要求稳定，因此其投资活动也比较保守，保险也只能在家庭财务规划的范围内涵盖最基本的人身保险。(二)收支均衡家庭对于收支较为均衡的家庭来说，首要的理财目标是增加收入，提高家庭资产总额以获得财务上的安全感，体现在社会需求方面就是社交的需求，即使得家庭有一定的经济实力进行较多的社会活动以获得归属感。由于家庭的收入只能满足最基本的支出需求，增加收入就显得尤为重要，随着收入的增加，社交的需要得到满足之后，家庭才会追求更高层次的需求。(三)富裕家庭富裕家庭已经有较高的财务安全感和归属感，其社会需求侧重于尊重的需求，体现在财务上，就是要进一步使自己的财务结构和资产结构更合理，使家庭的资产状况得到自己和他人的认同与尊重，为自我价值的实现打下物质基础。富裕家庭的理财目标也侧重于资产的增值，但是与收支均衡家庭不同的是，富裕家庭在固定资产和流动资产等更多的领域配置资产，对投资组合的构建有较高的要求。(四)富豪家庭大多数情况下，富裕家庭的社会各方面需要已得到基本的满足，他们将更重视自我价值的实现，因而他们倾向于投入更多的时间和精力到自身的爱好上，不特别追求物质财富的增长。同时，由于家庭拥有大量对利率等宏观经济因素敏感的资产，富裕家庭的理财目标主要是保值以及在合理合法的范围内进行税务筹划，同时，无论家庭处于生命周期的何种阶段，遗产的安排都是必须考虑的。

五、结论 基于生命周期理论划分个人理财目标只是从人生发展的客观规律出发对个人理财需求进行区分，并不能有效区分具体客户的个性化理财需求。由于个人和家庭的资产状况不同，从而导致其心理需求和财务需求不同，进而就有了不同的个人理财目标。因此，基于需求理论对个人理财目标进行分析是比较合理和切合实际的，它在理论上对基于生命周期理论区分个人理财目标进行了较好的补充，为个人理财目标的分析提供了另外一个视角；同时也为个人理财业务实践中的客户细分和市场细分提供了理论依据和指导。

参考文献：

【1】 马斯洛动机与人格北京：中国人民大学出版社2fm7 4 【2】 金融理财标准委员会金融理财原理中信出版社2rm7. 2 【3】 招商银行2009中国私人财富报告贝恩公司2IHJ9

(作者系云南财经大学金融学院金融学专业研究生 / 云南财经大学党委发展研究室主任 / 云南财经大学理财研究所所长)

电子邮箱: ynsdj r@126. com 电话: 010-57107535 0871-3212464

版权所有 未经许可不得复制或建立镜像

电信与信息服务业务经营许可证: 京ICP备案中 组织机构代码: 79718261-3