

2023年理财的调查报告(优质5篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

理财的调查报告篇一

近几年，受国际经济金融形势复杂多变的影响，中国经济也出现了多种不利因素相互交织的情况。特别是20xx年，股市剧烈震荡、传统理财收益普降、互联网理财风险升级……理财市场可谓是风云变幻，百姓的理财投资趋势与需求也呈现出新的特点。

为了洞悉最新理财趋势、挖掘最前沿理财观念、洞察变化，以及展现当下公众理财的真实风貌，《金融博览·财富》杂志联合新浪金融研究院、数字100市场研究公司展开了一系列的调查。

数字100调查数据显示，随着年龄的增长，不同年龄层次人群的理财投资行为有着较为明显的差异。在理财方式的选择方面，传统理财方式中的银行储蓄虽是心头爱，但互联网理财迅速发力，其市场潜力不可限量。同时，百姓对于投资理财越来越理智、慎重，第三方理财产品在他们心中的地位开始日益突显。另外，随着经济的发展，“正面的理财观”也被人们愈加地重视，且呈现年轻化趋势。

总体而言，时代的发展正在唤起中国人的“理财梦”。

本次调研借助数字100特有的族群洞察，共回收有效样本1000份。其中，男性受访者占47.2%，女性占52.8%，受访者的年龄覆盖18-55岁，所有有效问卷经过在线调查系统逻辑自动检查

功能查错，误差率在5%以内。

随着国人的风险意识和理财观念的不断增强，理财市场整体环境呈现出了显著的变化。

调查数据显示□20xx年，在传统理财方式中，银行储蓄仍旧是受访者的心头爱，占比54.3%，然后是基金和股票，分别占比47.7%和47.4%，两者相差不大。

不过，互联网理财也开始迅速发力，排名已经攀升至第四名，使用率超过40%，开始与最传统的银行储蓄理财方式相抗衡，其市场潜力不可限量。另外，银行理财产品也是受访者最常用的理财方式之一，占比39.5%。此外，保险、房地产、国债、黄金也是一部分受访者的选择。（如图1）虽然股市的暴涨会使得股票和基金成为网民投资理财的焦点，对互联网理财市场中的用户会产生较强的分流作用，但随着互联网理财产品向多元化转变，其为网民提供了更多的选择，因此有望带动互联网理财市场的第二轮增长。

另外，在互联网理财方式的认知方面，调查数据显示，第三方理财产品在公众心中的地位开始日益突显，优势明显。从认知度上看，在互联网金融中，网上基金、网上炒股及第三方理财产品的认知度较高，分别占比19.8%、19.8%和18.7%。同时，超过1成的受访者对于网上借贷□p2p等互联网理财方式也有一定的认知度。另外，网上保险、众筹、网上债券和网上期货等也有一小部分的人对此表示了解。

由此可见，第三方理财产品作为新兴理财手段，迎合了全新的理财理念，并得到了人们的青睐。

资金安全成受访者主要担忧因素

在问及受访者对于互联网金融投资最大的担忧时，超一半的受访者表示他们担心互联网理财存在资金安全隐患；然后是

互金政策存在不稳定性，占44.4%；排名第三的因素是他们担心网上诈骗，占41.6%；而个人信息风险泄露存在、产品发展的不成熟以及对产品的不熟悉也是阻碍人们选择互联网理财的因素之一，分别占比40.4%、32.5%和28%。（如图3）

因此，公众最看重的莫过于“资金的保障”，这与理智、谨慎的理财态度和务实的理财理念也相吻合，同时这也让互联网金融行业意识到，只有加强资金保障，才有可能走入到下一个飞跃期。

另外，在不同年龄段人群的理财认知和风险承受能力方面，调查数据显示，三成的50后对理财还处于半懂阶段；15%的60后能承受较高风险；超过一半的70后期待收益率能达到5%-10%；6成的80后能够承受中等风险；对于90后，60.9%的受访者处于懂点皮毛阶段，38.4%的人只能接受低风险。（如图4）

作为理财新军，80后、90后人群已经开始理财，他们积累的资产较为薄弱，但这并不会影响他们理财的态度，他们敢于尝试新型理财方式，也有着冒险的精神。对于50后、60后、70后等“理财老兵们”来说，他们理财多年，也有资本，并能承受较高风险。

随着经济的发展，人们的理财理念逐渐从“储蓄”转变为“理财”，“正面的理财观”也开始不断被人们重视。

调查数据显示，近七成人认为理财很有必要，而且呈现年轻化趋势。对理财重要性的认知随着年龄的增加，其表现也不同，其中近14%的80后是因为经济压力而被迫理财，24%的60后认为理财能成就人生，而18%的50后还属于跟风理财。

从风险承受能力上看，不同年龄段的人群承受风险能力存在较大的差异，风险承受力随年龄增长呈现“凹”形趋势。不过，70后的风险承受能力最强，主要源于理财资历的积累及

职业发展的成熟，这些增强了其对风险的承受能力。（如图5）

另外，年龄的增长让人们对其收益率的期待也逐步增强。其中，理财“新军族群”对收益的期待集中在3%-8%，相对保守，而“老兵们”对收益抱有较高的期许（5%-10%）。相比于90后，“老兵们”在经验及经济双重条件具备的前提下，他们理财目的简单而明了。

总体而言，时代的发展正在唤起中国人的“理财梦”。

另外，从公众对理财信息的获取渠道上看，调查数据显示，超一半的人信赖的理财信息接触渠道以站及社交化媒体为主，而熟人推荐则排名第三，占14.5%。另外，选择电视广告渠道的占比为10.7%，而报纸、广播也占了5%左右。（如图6）

不同年龄段的公众对渠道的信赖有着明显不同，90后信赖社交化媒体，80后、70后比较信赖站。

随着互联网金融的推动，网民已经不满足于传统的理财方式，更加青睐于新的互联网投资渠道。

调查数据显示，近几年，互联网渠道的投资额占受访者总投资额的比例呈现阶梯式增长，互联网理财开始步入健康的发展轨迹，制度更加完善、业务模块逐渐成熟，未来互联网理财将迎来新的“春天”。（如图7）

另外，从受访问者增加互联网理财投资额的影响因素来看，投资自由度高是90后投资者增加互联网理财投资额首要并且也是最主要的因素，其占比高达31.3%，然后是操作便捷，占比21.9%。另外，资金的其他用途更方便也是90后投资者看重的因素。

除此之外，高收益、收益变化实时查看、投资额度“0门槛”等也是投资者增加互联网理财金额的影响因素。（如图8）

其实，从群体细分上看，70后理财行为趋向稳定、长期化，看重理财操作的便捷性；80后资金增长与个人抗风险能力较强，对收益较为看重；而90后由于收入偏低、资金稳定性差，因此最为关注投资的自由度。

可见，互联网理财影响因素随着年龄的变化存在较大差异性。现如今，各类互联网金融理财产品（如宝宝类产品）以其简单便利、相对自由且有更高收益等特征蚕食着银行“领地”，这或许会令传统银行有更大的变化和反思。

综上所述，数字100高级分析师薛强认为，90后刚开始经济独立，可用于投资的资金有限，承受风险能力较弱，偏爱互联网理财产品；80后有了一定经济基础，风险承受能力明显高于90后，开始进行股票等操作；70后正处在事业上升期间，理财上也处于巅峰时期，主要拥有风险较高的股票及高收益产品；60后、50后开始追求安稳，主要以风险较低的保险及银行理财产品为主。

同时，相比于其他互联网理财产品，第三方理财产品有着投资自由度高及交易的便捷性等优点，如今成为网民投资理财的热捧对象，是未来互联网理财方式选择上的第二选择。当然，如何更好地解决资金安全性问题，并在人们的心中形成资金安全有保障的形象将是互联网金融行业面临的最大挑战。

理财的调查报告篇二

1. 调查目的：为了更好地了解市民的理财需求，收集市民更多的理财信息，寻找百姓关心的理财热点问题，不断完善金融机构服务等目的，做了这次调查活动。

2. 调查方法：我们采取的方法是派发调查问卷，通过网络和书面文件调查，共派发书面问卷20份，网络邮件问卷20份，回复的有效问卷共35份。为了覆盖各个年龄段及不同工作阶层，其中被调查者有50%为本小组成员的家人或同学（我们能

了解详细信息的），其他为保定市常住居民或暂住人口。数据通过excel及word录入，保证统计的有效性！

3. 问题分析参考了经济观察报的一些信息

[正文]

1. 数据分析：

通过我们的调查，得到了一些基本数据分析结果：

调查中18-25岁阶段（调查数量8个），学历大部分为本科，平均月收入在1000元以下（绝大部分为在校大学生）的市民投资承担的风险较小，选择的投资工具多为定期储蓄，保险，有少数同学选择股票。这部分的投资群体在选择投资工具时关注产品的投资风险和收益居多。其理财的主要目标是合理安排资金，极少数是为了资产增值。由于是在校大学生，他们有足够的求知欲希望关注基金，股票，房地产，信托，实业投资等比较热门的投资方式，并且热衷于通过电视，网络，银行客服介绍来了解理财信息。这部分人的投资回报率多在0-30%之间，基于他们的投资风险较低，这样的回报率也在情理之中。

目标是资产增值，可见资金持有量对居民愿承担的风险极其投资目的有很大的影响。他们热衷于股票这一时髦的投资形式并且愿意多了解其信息，了解渠道多种多样。这部分人的投资回报率有好多为负数，可见其投资热情有余，经验不足。37-47岁阶段（调查对象9个），学历多为专科，高中，平均月收入相差很大，投资承担的风险较多或一般，选择的投资工具也是全面开花，各个工具都有涉猎。这部分的投资群体在选择投资工具时关注的方面多了些专业性，他们较多地选择了金融机构的信誉和品牌，以及机构成员是否专业方面。其理财的主要目标是资产增值，以及公司需要等其他目标，选择的投资方式有三种以上，而且希望多了解基金，股票，

房地产，实业投资等多领域的信息。他们了解的渠道广泛，从报纸到网络都很受青睐，今年以来他们在投资上的回报率也是各有不同，多为30%左右，可见比较稳定和理智。

48-58岁阶段（调查数量8个），多为大学生父母的年纪，学历以专科和高中为主，平均月收入有很大差距，其投资的风险多为一般或较少，选择的投资工具多为定期储蓄，保险，少数房地产和基金。这部分的投资群体在选择投资工具时多关注产品的投资收益和风险，其投资目标为合理安排资金，家人教育，资产增值。他们希望多了解保险以及房地产的信息，少数关注股票和基金，了解方式多种多样，还增加了户外了解的兴趣，可能与邻里及同事间共同话语的增多，子女的长大有关，投资回报率显然也不高，比较谨慎。

58岁以上（调查对象5个），多为老年人，有退伍的老军人，退休老教师等，学历多为初中及以下，有少数高中（专科），退休月收入多在20xx元左右，他们的投资多为风险程度一般的基金，国债，关注所投资产品的收益和风险，理财的主要目标为医疗及养老，由于年纪大的问题，对新兴的理财产品比较怀疑，还是对储蓄，国债等比较有信心，并且多希望通过报纸，广播，电视等来了解投资信息，回报率多在0-30%之间，相对稳定。

在对银行服务的满意程度调查上得出如下结论（按满意程度从高到低）：中国工商银行，中国建设银行，中国农业银行，中国银行，交通银行，中国民生银行，中信银行，光大银行，华夏银行，其他（如邮政储蓄所）。

2. 基本结论：

一、对各种投资方式的分析：

根据以上数据，在证券市场处于不稳定状态背景下，居民投资开始选择更为灵活的市场配置。整体仍以定期蓄为主，保

险、基金为辅，股票、国债等比重比较小。由此可见，中国居民仍是稳妥地进行投资，中国居民总体的风险承受能力偏低，在09年经济危机的阴影下，储蓄成为我们的一种最稳妥合理化的投资方式，更确切的说不能算是投资，只能算是避险，股市你是不敢进了，你又没钱买房，那就只能把它放在银行，方便你的日常使用了。

会无限制的涨！而且现在中国国内一些二线城市的房子有很高的投资价值，无论是出租或是自己居住都是不错的选择，起码比你放在银行让他被贬值好。

这两年保险业发展迅速！这与他的产品创新是分不开的。保险作为一种针对风险的投资，对我们人身安全起到重要保障，而且现在的保险都是收益型的保险，可谓是人财双保！

基金最近几年也十分受居民推崇，但是由于，近期股市的疲软表现，激进的收益率在近几个月中也是差强人意！居民对其投资激情减弱。

国债倒是一种不错的投资产品，但是其并不受大众推崇，一是大家对其了解少；二使其投资收益率低。

二、对银行的建议：

根据网络上的相关调查，居民“最大资产选择储蓄”的占比，继续维持在历史最低水平，虽然现在大多数人还都选择定期存款为其投资理财方式之一，但是我们也不难从调查中看到，现在在大多数居民心目中排名第一的仍是工商银行，排名前四名的是原国有四大行，而其他像中信银行、华夏银行一些股份制银行。则很有人接触过，甚至根本没听说过！

这就说明，银行作为金融创新的一支主要力量，起着宣传工作仍有问题，内部竞争不足。银行业应加快金融创新步伐，以满足居民对投资产品多样化的要求。最好能对一些居民教

授相关知识。

[总结]

等，我自认为在现在这种股市动荡，楼市政策打压严重的情况下，我们应当调整一下投资方案：

1. 将购买国债提上日程，将保险、储蓄与购买国债相结合，应是不错的选择！
2. 在网上进行黄金交易，黄金的买卖是t 0型的买卖，比股市要方便快捷，而且其需要的专业知识比较简单！我们可以尝试！

居民投资的另一个问题就是没有主见跟风现象严重，切记：

不要盲目入市，因为中国股市的涨跌太感性了！如果你不保持理性，就没人能救你了。

有房虽好，但不要贪多！中国政府就的时光的民众，而不是一个投机者！ 提防地方商业欺诈和非法集资！

但此次调查报告仍是让人欣慰的，金融危机后，我们中国的居民仍能对投资产品很大的需求，希望了解更多的理财产品！这对中国金融市场的发展将会起到很大促进作用！

理财的调查报告篇三

公正支配钱财的必修课程。而大学生，是一个特殊群体。一方面，他们还没有独立，还需父母资助完成学业；另外一方面，他们处于一个特殊的年龄段，有着自己对生活的看法和强烈的消费欲看。那末我市大学生的理财水平是怎样的？他们的理财观又是如何？所以在这个暑假，我在苏州科技学院随机邀请的50名学生作了份大学生理财问卷调查。

背景知识：甚么是理财？

从大学生来说个人理财的范围包括：赚钱，用钱，存钱，借钱，省钱，护钱即保险与信托。

（一）对象：我院大学生

（二）时间□xx年8月

（三）方式：问卷调查情势

就月均匀生活费而言，五成大学生月生活费超500元，并且300~800元这个区间是大学生最为普遍的花费区间，即便在这个区间内，最高消费和最低消费也相差500元，说明大学生之间的消费差距不小。在饮食方面的用度最多。从整体上看，大学生的消费观念正逐渐向开放化、前卫化开展，但传统的理性消费观念还是主流。尽大多数学生在消费时斟酌最多的因素是商品或效劳的质量、价钱，寻求物美价廉。

笔记本电脑□mp3一样都不能少。

假期回来，经常会发现班里很多同学换了新，有些班级大约一半同学具有笔记本电脑，大部份同学有mp3□

调查发现，一些大学生过分寻求时尚和名牌，且存在攀比心理。有些为了一款流行或名牌衣物，情愿节衣缩食，不惜牺牲其它必要开支，乃至向他人借钱以满足欲看。在寻求物资消费的同时，他们也夸大人际交往消费，主要表现在恋爱及同学间应酬的支出。他们大多成认寻求情感需要物资投进，常常难以理性掌控适度消费原那么。

另外，很多家庭条件好的同学在消费中也玩张扬个性，爱上了高消费。

调查还显示，大多数学生每个月花费根本没有节余，其中50元以下节余的占81%，有200元以上节余的仅占1%。对节余的钱，45%的同学选择休闲文娱，选择买书的不到占十分之一。少数同学碰到超支现象，会找同学借用，从银行透支，或预支下月用度。

没有坚持记帐的习惯，大多数学生不明确到一个月钱用在甚么地方，是不是公正。很少有学生选择银行储蓄，没有存款的习惯。在校大学生，由于没有足够的资金在股票、外汇、基金、债券、保险等市场上投资，并且对这方面的投资方法知之甚少，大多数人以为能做好资产保值已很不错了。

约有90%的调查的大学生作过兼职工作，56%正在做兼职。从经济投资学来讲，兼职是一项不需要预支任何资本的纯增值方式，而且几近没有甚么风险性。而且可以进一步扩充自己的财务本金，为往后的消费等方面埋下伏笔。无疑，这类新兴的大学生理财增值方式应当成为大学生理财进程中一个很重要的组成部份，是理财进程中的一个高级阶段。

在调查中也有同学自称为理财达人的。他在校园做业务代理，网上开店，趁今年股票情势好，开户成为新股民。在询问中了解到，他涉足股市其实不是为了挣钱，主要是为了解投资市场，为今后的个人理财积累一些经验，投资额根本在5000至1万元，资金是家里人从炒股资金中抽出来额外提供的，在现在的股市行情中，已盈利10%了。

从消费情况可以出，理财能力弱，理财观念薄弱在大学生中是普遍现象，而致使这一现象的缘由主要有以下几个方面。

分析（一）家庭缘由：很多家长始终以为，只要孩子学习好，能考上大学，就前程光明。随着独生子女的增多，家庭生活水平的迅速进步，加上经历过艰苦生活的家长们独有的补偿心理，常常轻易造成将就、娇惯、溺爱孩子，结果却疏忽了对孩子初期理财能力的培养，表现在孩子用钱上，经常是心

太软，乃至不惜一切代价满足孩子的过分要求。并且从小学到高中，支配钱这项工作历来都是家长一手包干的，理由是：孩子还小，不知道甚么应当花甚么又不该花的。假设孩子在没有问过家长的情况下，哪怕只是自主花了一毛钱，也会遭到家长的训责。上大学了，离家也比拟远，大学生们才开始理财，没有经验也只能随着感觉走，他人买我也买，家庭经济好的，消费也更大更加没有勤俭意识。难怪有很多家长反响，孩子打回家的第一句话就是：要钱！一般家庭的所有收进都支付在大学生上。

分析（二）学校题目：学校在教育学天生材的同时，却没有教他们怎样理财。很多家长和教育工以为理财是大人的事，孩子还不适合涉足这类事情，或以为理财的事情孩子长大以后自己也能学会。更多的人以为，青少年时期应当是一片净土，孩子们的主要任务是学知识、长身体，其他的都应渐渐来。并且学校没有构成良好的学习气氛，展开的活动极少学术性强的，学生的学习爱好不大，所以在学习上的消费未几。

分析（三）社会题目：社会上拜金主义、享乐主义思潮的泛滥，校园外不良环境（如一些歌舞厅、游戏机厅）的存在等，常常对中学生的思想有一定的腐蚀作用。现在的学校已不再是80、90年代的象牙塔了。她和社会联系愈来愈紧密。学生们遭到社会上浪费浪费现象，学生也开始用父母的钱显摆。学生们花钱大多没有方案性，家长给多少就花多少、看到他人买甚么自己也买。只为了不让自己脱离社会。社会生活中的一切都是诱人的。使得很多同学都想往逐一尝试。但是学生究竟还是学生，缺少经验，在途中迷失方向。

分析（四）本身缘由：内因是事物变化的主要因素，大学生的分辨能力不强、自我束缚力不够、缺少主见。虚荣心、攀比心强等。大学生第一次做主自己手里的钱哪些该花哪些不该花都有些盲目。一方面，他们有着旺盛的消费需求，另外一方面，他们还没有取得经济上的独立，消费遭到很大的制约。消费观念的超前和消费实力的滞后，都显示他们的理财

能力的缺少。

我国传统的家庭教育是不愿意让中学生接触金钱的，认为从小持币会使孩子思想受到铜臭气的不良影响。这种消极防范导致中学生缺乏经济意识，出现盲目消费，不会理财等现象。其实，作为家庭成员之一，中学生不可能不和钱打交道，试图给中学生创造一个真空的消费环境是不切合实际的。因此，中学生适当地注意增强经济意识，对健康成长十分有利，也便于提高区分和分析能力，促进逻辑思维能力的提高。

为了让自己的孩子更好地学习和生活，大局部中学生家长都固定地给他们一些零用钱，数量从几十元到几百元不等，但每次还未到月末，同学们早已将零花钱用年完了。很多同学对“钱该怎么用”这一理财的根本问题存在着种种偏见和误解，甚至在他们“身无分文”的时候也不知道自己的钱到底花到哪里去了。

就以我们调查的初中学生为例。由于初中生年龄较小，家长一般不会给太多的零花钱。绝大多数（约占79%）的初中生每月零花钱低于50元，但也有5%的初中生每月零花钱超过100元。据调查，在同学们零花钱的支出工程中，经常购置饮食品占被调查人数的70%，位列第一，紧随其后的分别是文具，书籍，报刊杂志，磁带和光盘等。调查结果说明，多数同学存在“乱消费，理财能力差”的问题。理财意识淡薄是导致中学生理财能力差的主要原因。正如有些同学所说：“很多同学信奉‘钱是身外之物，出手要潇洒大方’；也有的人认为‘算来算去烦死人，省来省去也省不出几个钱’，还不如‘今朝有钱今朝花’。所以同学们的零用钱很大一局部都是在不正确的理财观念中被浪费掉了。家庭对孩子理财能力培养的疏漏，是造成中学生理财能力差的一个重要原因，学校对孩子的理财教育也很少涉及。

因此，家长应对中学生进行必要的理财教育。比方，培养孩子良好的消费习惯，懂得进行价格比拟购物消费；家里一些

有关财务问题的讨论中，不妨让孩子适当参加，了解适度消费的道理，预防，杜绝一些孩子从小自家里私下拿钱，在外随意借钱的问题。基于以上调查的结果，我们就让同学们能养成以下良好的理财习惯提出如下建议：

第一，学会消费，懂得必要的消费规矩，形成正确地花钱算账的观念，逐步养成良好的生活习惯，比方生活中需要购置东西时，需明白哪些该买，哪些不该买，哪些买了划算。

第二，懂得钱来之不易，要正确认识钱的作用和地位，懂得钱是劳动成果，珍惜父母劳动成果，不奢侈浪费，养成勤俭节约的良好习惯。

第三，找时机参加储蓄存款，增加金融知识。如将逢年过节，过生日，长辈或亲友送的压岁钱，贺礼等进行零存整取，自己方案管理，体验理财的滋味。

第四，掌握一些根本的投资知识。可以集邮、集币等、有时机可以学习购置基金、债券。

第五，合理利用好零用钱，用于购置学习用品，交通费，以及同学间小额募捐等。

理财的调查报告篇四

摘要：这是对林先生一家20xx年家庭收入和支出以及家庭资产状况经过调查研究分析所得到的报告，报告中经过合理的理财分析，并综合各个因素给出了理财建议，其中包括投资的规划，投资过程中要考虑的问题和一些投资的建议。

关键词：投资、理财、收入、支出、资产

基本资料：林先生，47岁，司机，年收入4万元，妻财务管理，年收入3万元，儿子22岁，大学二年级，父母养老金0.5万元，

有出租房，市值70万元，年租1万元□20xx年购小区住房一套，市值100万元，存款10万元，家庭日常开支为3万元，儿子大学费用7万元，家庭商业保险1千元。家庭近期目标决定投资手段并开始简单的投资，中期目标深入投资，购私家车，远期目标儿子今后婚事和夫妻俩养老，现在林先生欲启动50万元，扩大投资手段和范围。

- (1) 加大投资手段和范围
- (2) 期望能有高收入，购私家车
- (3) 儿子今后婚事

理财建议：根据林先生夫妇所处的年龄段，家庭的财务安排应该以稳定为主，目前林先生要加强投资手段和范围，家庭财务状况将会发生较大的变化。从收入来源来看，房租仍是固定的收入，但林先生每年的4万元收入将不存在，而且短期内的投资收入是个未知数。需要50万元来进行新的投资，会增加使用资本的成本，减少家庭的固定资产从而一项租金收入的来源。目前的流动资金不足以购买私家车，买了私家车后每年还要另增3万元的车辆保养费和油费。针对以上情况，提出了如下的建议：

1. 根据林先生短期的目标，建议先了解一下丰富的投资手段，然后选择一种自己了解的，可以为此承担风险的手段，并进行简单的投资操作，从中得到些经验，并为下一步的投资做好准备，因为银行储蓄利润较低，股票风险太高，前期建议林先生投资基金。
2. 根据林先生的中期目标的收支预期对其理财目标进行规划。经过分析，林先生因为固定收入的减少，家庭收支出现了不平衡，，为避免林先生家庭近几年的'资金短缺，建议林先生推迟几年再购买私家车。根据前期的投资经验，林先生可以进行更深一步的投资，并从中赚取些购车的费用和儿子的大

学费用。

3. 根据林先生的远期目标，目前经过中期的投资，手头应该已有不少资金，建议开始从单一的投资慢慢过渡到多样化投资，进行不同的投资，如银行储蓄和购买国债，这样就可以为今后的养老和儿子的婚事奠定资金基础。

4. 我国已建立从工资中缴存养老保险的相关规定。柳明与安娜的单位都为其建立了养老保险户口，林先生可根据自己工作和收入的情况随时注意养老保险的缴存，但建议费用不应超过家庭可支配现金收入的10%。

林先生选择投资理财实际上也是改变现有生活的过程，一旦发生投资失败，家庭财务就会发生不平衡，从而面临巨大的财务压力，林先生对未来的理财规划应该建立在一些成熟的预期基础上。

[1]田剑英. 家庭理财[m].北京，经济科学出版社□20xx

[2]安子. 让理财成为一种习惯[m].北京，金城出版社□20xx

[3]胡旭洲，我的第一本家庭理财书[m]□北京，中国纺织出版社□20xx

[4]宗学哲，家庭理财枕边书[m]□北京，水利水电出版社□20xx

[5]毛定娟，家庭理财万事通[m]□北京，中国广播电视出版社□20xx

理财的调查报告篇五

从大学生来讲个人理财的范围包括：赚钱，用钱，存钱，借钱，省钱，护钱即保险与信托。

(一) 对象：我院大学生

(二) 时间□xx年8月

(三) 方式：问卷调查形式

就月平均生活费而言，五成大学生月生活费超500元，并且300~800元这个区间是大学生最为普遍的花费区间，即使在这个区间内，最高消费和最低消费也相差500元，表明大学生之间的消费差距不小。在饮食方面的费用最多。

1、从总体上看，大学生的消费观念正逐步向开放化、前卫化发展，但传统的理性消费观念仍是主流。绝大多数学生在消费时考虑最多的因素是商品或服务的质量、价钱，追求物美价廉。

2、消费也玩张扬个性

“手机、笔记本电脑□mp3一样都不能少。”假期回来，常常会发现班里很多同学换了新手机，有些班级大约一半同学拥有笔记本电脑，大部分同学有mp3□

调查发现，一些大学生过分追求时尚和名牌，且存在攀比心理。有些为了一款流行手机或者名牌衣物，情愿节衣缩食，不惜牺牲其它必要开支，甚至向别人借钱以满足欲望。在追求物质消费的同时，他们也强调人际交往消费，主要表现在恋爱及同学间应酬的支出。他们大多承认追求情感需要物质投入，经常难以理性把握适度消费原则。

另外，许多家庭条件好的同学在消费中也玩张扬个性，爱上了高消费。

3、大学生“月光族”

调查还显示，大多数学生每月花费基本没有节余，其中50元以下节余的占81%，有200元以上节余的仅占1%。对于节余的钱，45%的同学选择休闲娱乐，选择买书的不到占十分之一。少数同学遇到超支现象，会找同学借用，从银行透支，或预支下月费用。

4、大多数人大学生理财观念淡薄，财商不高

没有坚持记帐的习惯，大多数学生不明确到一个月的钱用在什么地方，是否合理。很少有学生选择银行储蓄，没有存款的习惯。在校大学生，由于没有足够的资金在股票、外汇、基金、债券、保险等市场上投资，并且对这方面的投资方法知之甚少，大多数人认为能做好资产保值已经很不错了。

5、新理财人异军突起

约有90%的调查的大学生作过兼职工作，56%正在做兼职。从经济投资学来说，兼职是一项不需要预付任何资本的纯增值方式，而且几乎没有什么风险性。而且可以进一步扩充自己的财务本金，为日后的消费等方面埋下伏笔。无疑，这种新兴的大学生理财“增值”方式应该成为大学生理财过程中一个很重要的组成部分，是理财过程中的一个高级阶段。

在调查中也有同学自称为“理财达人”的。他在校园做业务代理，网上开店，趁今年股票形势好，开户成为新股民。在询问中了解到，他涉足股市并不是为了挣钱，主要是为了解投资市场，为今后的个人理财积累一些经验，投资额基本在5000至1万元，资金来源是家里人从炒股资金中抽出来额外提供的，在现在的股市行情中，已经盈利10%了。

从消费情况可以总结出，理财能力弱，理财观念薄弱在大学生中是普遍现象，而导致这一现象的原因主要有以下方面。

分析家庭原因：许多家长始终认为，只要孩子学习好，能考

上大学，就前途光明。随着独生子女的增多，家庭生活水平的迅速提高，加上经历过艰苦生活的家长们特有的“补偿”心理，往往容易造成迁就、娇惯、溺爱孩子，结果却忽略了对孩子早期理财能力的培养，表现在孩子用钱上，常常是“心太软”，甚至不惜一切代价满足孩子的过分要求。

并且从小学到高中，支配钱这项工作从来都是家长一手包干的，理由是：孩子还小，不知道什么应该花什么又不该花的。如果孩子在没有问过家长的情况下，哪怕只是自主花了一毛钱，也会受到家长的训责。上大学了，离家也比较远，大学生们才开始理财，没有经验也只能跟着感觉走，别人买我也买，家庭经济好的，消费也更大更加没有节约意识。难怪有很多家长反应，孩子打电话回家的第一句话就是：要钱！一般家庭的所有收入都支付在大学生上。