



普通高等教育“十一五”国家级规划教材
新世纪高校投资学专业系列教材

个人理财

刘伟 主编

第三版

 上海财经大学出版社

普通高等教育“十一五”国家级规划教材
新世纪高校投资学专业系列教材

图在数据库(CIP)登记

个人理财

(第三版)

刘伟主编

上海财经大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

个人理财/刘伟主编. —3版. —上海:上海财经大学出版社, 2014. 9
普通高等教育“十一五”国家级规划教材
新世纪高校投资学专业系列教材
ISBN 978-7-5642-1996-3/F · 1996

I. ①个… II. ①刘… III. ①私人投资-高等学校-教材
IV. ①F830. 59

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2014)第 192193 号

□ 责任编辑 李志浩

□ 封面设计 钱宇辰

GEREN LICAİ

个人理财

(第三版)

刘 伟 主编

上海财经大学出版社出版发行
(上海市武东路 321 号乙 邮编 200434)

网 址: <http://www.sufep.com>

电子邮箱: webmaster@sufep.com

全国新华书店经销

上海译文印刷厂印刷

上海景条印刷有限公司装订

2014 年 9 月第 3 版 2014 年 9 月第 1 次印刷

787mm×960mm 1/16 20.5 印张 411 千字

印数: 41 001—46 000 定价: 35.00 元

前 言

21 世纪以来,我国居民的收入水平得到了大幅度的提升,居民的资产数量也呈现出了快速增长的趋势。财富的快速增加推动了对于个人资产进行管理的需求,人们开始寻求如何有效地实现资产的保值增值。与此同时,金融工具的创新、混业经营和全方位服务的新发展,也推动了金融机构开始向个人理财领域拓展自己的服务内容,以在这一巨大的新型市场中获得先机。

个人理财在我国目前是一个新兴的领域,但是,其在西方发达国家已经形成了较为完整的服务体系。我国金融服务业处于起步阶段,存在许多需要规范和改进的空间,包括从业人员的资格认证、行业服务的标准和规范、全方位服务的制度障碍等。目前,我国金融业实行的还是分业经营、分业监管的模式,尽管这一模式对于降低金融系统的风险起到了重要的作用,但是,它也在一定程度上限制了我国个人理财业务的全面开展和质量的提升。现在,很多金融机构,包括银行、保险、证券以及各类投资咨询机构都开始发展自己的个人理财业务,但是政策的限制使得它们往往只能提供或者更专注于某一类金融业务,这与个人理财全方位服务的要求出现了背离。因此,尽管个人理财业务在我国存在着很大的市场空间,然而,它同时还有很长的路要走。也正是在这个过程中,市场中的机会才得以不断体现。

本书的编写正是在这种背景下推出的。市场服务的需求开始转向全方位的服务,同样,对人才的需求也转向了对复合型人才的需求。对于财经类专业的学生和准备在这一领域有所发展的从业人员来说,正确地把握个人理财的基本流程、不同金融工具的运用原理并为客户提供个性化及综合化的服务,是获得成功的必备前提。

本书共分十一章,分别从个人理财基础、基本流程、风险管理计划、投资计划、融资计划和退休及遗产计划六个大的方面阐述了个人理财的基本原理和内容。个人理财是一个全方位的服务体系,对从业人员的知识的广度和运用能力具有较高的要求。对于这门课程的学习,大家需要拓展自己的视野、实时地跟踪市场的最新信息、不断地充实和提高自己的专业技能和与人沟通交流的能力,因此,它对人才的要求也比较

高。根据国外的经验来看,在这一领域内的从业人员,能够获得专业的资格认证的都是在该领域内从业几十年的专业人员,因此,个人理财是一门专业性强、要求高和需求全面的新课程。

个人理财基础主要包括第一章和第二章的内容,分别探讨了个人理财的基本内容、各国个人理财的发展状况、国际知名的理财资格认证情况以及个人理财必须具备的基本的财务知识和技能。这是进入这一领域所需要的基本知识。

个人理财的基本流程是本书第三章的内容,主要介绍了个人理财过程中应遵循的几个基本的环节。具体来说,个人理财的基本流程包括客户信息的收集和整理、财务状况的分析、目标的确定、计划的制订和实施四个基本环节。尽管对这四个环节的了解非常简单,但是规划师水平的差异正是在这四个环节的判断和把握上才得以体现的。其中的每一个环节都体现了规划师的管理能力和技巧,因此,正确地理解和掌握个人理财的基本流程是非常重要的。

本书的第四章是关于风险管理与保险计划的制订,该部分内容主要介绍了个人风险的管理方式以及保险的功能和运用。个人面临的风险类型是多种多样的,这些风险既包括意外事件造成的风险,也包括从事各种经济活动所面临的风险。个人风险的管理是整个社会风险管理体系不可或缺的一部分,本章内容主要介绍如何利用保险来合理地管理和控制个人面临的可保风险。当然,还有一些风险是不能够通过保险来进行有效管理的。这就需要在从事不同的经济活动中运用各种风险管理的技巧和方法来进行有效管理,这些内容将在其他的章节中得到体现。

投资计划的制订和实施是个人理财的重点。在对投资计划的介绍中,本书分别从不同的投资工具入手,介绍了不同的金融工具的特点、类型和投资策略等方面的内容。作为理财规划师来说,将不同的理财工具融会贯通,并制订出一个高效的投资组合需要多年的实战经验和对不同金融工具投资技巧的把握。该部分内容包括第五章至第九章,分别介绍了股票、债券、基金、外汇、房地产等金融理财产品。通过该部分内容的介绍,将有助于读者对不同金融工具的投资基础有详细的了解和把握。

融资计划的制订是本书第十章的内容,在这一章中,主要介绍了个人融资的主要途径及其个人信用管理方面的知识。虽然消费信贷在我国的兴起和发展只有短短十几年的时间,但是,目前它已经成为我国个人融资的主要途径。本章对我国目前的消费信贷的发展和主要类型进行了介绍,并进一步将个人信用的管理纳入到个人融资计划的制订中来。个人信用体系的建立和完善是我国当前和今后一段时间内信用体系发展的重点,它不仅有助于降低整个社会的金融风险,而且也对整个社会信用环境

的提高起到至关重要的作用。

本书的最后一章,即第十一章,介绍了退休和遗产计划制订方面的内容。由于我国社会保障体系建立的时间还比较短,因此,目前人们对退休和遗产计划的需求并不是十分迫切。然而,退休和遗产计划在西方发达国家却是个人理财计划中不可或缺的一部分。随着我国遗产税的征收以及社会保障体系的完善和发展,退休和养老计划的需求将呈现出一个快速增长的趋势。

本次教材的修订主要对涉及的数据和市场的最新发展进行了更新,增加了案例分析,进行了内容调整和删减。例如增加了客户特征分析、优先股的试行、个人信用体系的完善等。由于储蓄知识的普及性,本次版本中删除了该章节。这些内容的调整,会有助于学生更好地掌握和理解个人理财的框架和流程。

尽管理财规划流程只占了一章的内容,但它是个人理财规划书制定的核心和基本框架。在这个基础上,通过对理财工具的掌握,才能为客户设计和制定出适合的理财建议。因此,对于一般的本科生而言,讲授的重点应该是了解理财规划书的基本流程、框架和分析思路。在后面的讲解中,每一个理财工具的介绍都是将这个框架不断完善和丰富的依据。希望同学们在学习的时候不要将两者割裂开来。

本次修订中,刘维熙老师参与了第三章,郑睿老师参与了第八、第十章的编写工作。感谢上海财经大学出版社以及李志浩老师对我的鼓励和支持,正是在他们的帮助下,该书才能够得以顺利出版。本书的写作中还存在一些问题和不足,恳请各位读者多提宝贵意见,以促进该书的不断完善!

刘伟

2014年7月

目 录

前言	1
第一章 个人理财概述	1
第一节 个人理财学的基本内容	1
第二节 美国个人理财业的历史发展	5
第三节 理财规划师及其资格认证	7
第二章 个人理财的财务基础	12
第一节 货币的时间价值	12
第二节 风险的计量与分散	19
第三章 个人理财的基本流程	27
第一节 客户基本信息的收集和整理	27
第二节 客户特征分析	36
第三节 客户财务状况分析与理财目标的确定	43
第四节 投资策略说明书	55
第五节 制定和执行客户财务规划书	64
第四章 风险管理与保险计划	87
第一节 风险与可保风险	87
第二节 保险的功能及类型	93
第三节 个人保险计划的制订	109
第五章 股票投资计划	120
第一节 股票概述	120
第二节 股票的发行和流通	129

第三节 股票投资分析	147
第六章 债券投资计划	166
第一节 债券概述	166
第二节 债券投资的核心评价指标	179
第三节 债券投资的组合策略及其风险管理	184
第七章 证券投资基金投资计划	193
第一节 基金概述	193
第二节 证券投资基金的发行和交易	204
第三节 证券投资基金的投资策略	216
第八章 房地产投资计划	231
第一节 房地产概述	231
第二节 房地产投资分析	236
第三节 房地产价格的构成及影响因素	246
第四节 房地产估价	251
第九章 外汇投资计划	258
第一节 外汇概述	258
第二节 外汇交易及汇率影响因素分析	265
第三节 我国的个人外汇理财业务及创新	273
第十章 消费信贷与个人信用管理计划	282
第一节 消费信贷概述	282
第二节 消费信贷的主要类型	285
第三节 个人信用管理	295
第十一章 退休和遗产计划	304
第一节 退休计划	304
第二节 遗产计划	309
参考文献	319

第一章

个人理财概述

第一节 个人理财学的基本内容

一、理财学和个人理财

(一) 理财学

理财是指经济社会中政府、企业、个人(或家庭)为了实现各自的目标而开展的一系列财力分配活动,它主要包括投资管理、融资管理和流动资金管理三个方面。

1. 投资管理

投资是指投资主体投入资本(货币、技术、产权等)以期获得收益的行为。不同的理财主体,其投资行为、投资领域和投资目的都是不同的。例如,企业的投资目标可以是利润最大化、企业价值最大化等;政府的投资目标则服务于政府的职能,投资领域集中在公共产品和服务领域。个人(家庭)投资的目标是个人(家庭)收益的最大化,投资领域则受一国经济和法律环境的制约。一般意义上的个人理财,主要集中在投资管理上。很多人将理财等同于投资,由此可以看出投资在个人理财领域中的重要性。

2. 融资管理

融资管理主要解决理财主体的资金来源问题,包括向谁融资、什么时间融资以及融通多少资金等。在信用出现之前,经济主体的资金来源主要是自有资金的积累。社会再生

产的扩大和信用体系的形成,使得社会资金利用信用中介在不同的经济主体间进行有效的配置成为可能。特别是近年来各国金融体系的快速发展,使得各经济主体可以利用的融资工具、融资的地理范围以及融资的便捷性等都得到了进一步的拓展。这极大地提高了资金的使用效率和流通速度,使资金能够更好地在市场的无形之手的指引下发挥最大的效能。但是,这种信用的快速扩张也同样带来了严重的金融隐患,它使得各经济体之间的联系日益紧密,容易带来较为严重的金融危机。因此,无论是对于各国的金融管理机构,还是微观的经济主体而言,加强对融资的管理,确定合理的负债结构、规模和期限也就成了融资管理中的一个重要环节。针对个人(家庭)的融资管理而言,应合理控制信贷的规模,将其与家庭成员的收入水平联系起来,避免过度负债。同时,还应建立和健全一整套的信用评价体系,完善个人信用档案,以降低个人信用过度扩张给社会经济实体带来的金融风险。

3. 流动资金管理

保持资金的流动性,是社会经济实体持续、健康发展的重要保证。由于不同的经济实体的流动资金的类型不同,因而在管理内容上也有所差异。对于政府和企业而言,流动资金的管理主要包括现金管理、存货管理和应收账款管理等方面的内容。对于个人而言,流动资金的管理主要包括现金管理和应收账款管理。普通居民对现金的需求动机主要有三个方面:交易动机、预防动机和投机动机。因此,居民家庭现金或者现金类资产的持有量应该跟其日常消费水平、个人风险缺口等因素密切相关。需要注意的是,资产的流动性和收益性是不可同时兼备的两个方面。因此,有效的流动资金管理不仅应当保证资金的流动性,还应该注意避免持有过量的流动资金从而带来效益上的损失,只有将资金进行合理的配置,才能获取更高的收益。

(二)个人理财

个人理财是理财学的一个分支。关于个人理财的含义,不同的机构和主体有着不同的界定。中国金融理财标准委员会将个人理财定义为:“金融理财是一种综合金融服务,是指专业理财人员通过分析和评估客户财务状况和生活状况,明确客户的理财目标,最终帮助客户制定出合理的可操作的理财方案,使其能满足客户人生不同阶段的需求,最终实现人生在财务上的自由、自主和自在。”由此,我们需要把握个人理财含义界定的以下几个方面。

1. 不是产品推销,而是综合金融服务

个人理财不应成为某个公司或者机构推销自有产品或代理产品的工具,而是对客户财富的综合、全面和长期的管理与服务。没有任何一家的产品能够满足客户的全部需求。因此,作为理财规划师必须具备专业的素养、丰富的经验和市场敏感度。这种综合金融服务涉及保险、证券、基金、房地产等多个与家庭财富相关的领域。也正因为如此,成熟市场的理财

规划师都是在市场中积累了丰富的投资经验和具有多领域的从业经历后才能胜任的。

2. 不是客户自己理财,而是专业人员提供理财服务

对于财富的管理,我国的居民大都采取了自我管理的方式来进行。这种局面的形成源自于多个方面,如居民财富的积聚程度、理财产品的丰富程度、理财行业的成熟程度等。随着我国经济的增长和金融行业的快速发展,居民的理财需求在最近几年以较快的速度增长,理财规划师已成为一个新兴的行业。人们开始有意识地寻求专业人员的指导和服务。

3. 不是针对客户某个生命阶段,而是针对客户一生

就像企业的产品有生命周期一样,我们的理财需求也存在一个生命周期。在不同的阶段,人们的收入水平、财富水平、承担风险的能力和风险偏好等都会随着年龄的改变而改变。理财规划师应根据客户信息和需求的改变调整理财建议,使其能更好地符合客户的需求。

4. 不是一个产品,而是一个过程

个人理财服务是规划师与客户之间多次沟通和交流后而建立的服务关系。这种关系的建立受多种因素的影响,它不是一次性的产品消费,而是建立在互信基础上的长期的合作过程。一个优秀的规划师可以在这个过程中不断地扩大自己的客户量和管理的资金数量,客户则在这个过程中实现了财富的合理规划和回报。

二、个人理财的基本内容

(一) 个人信息的收集和整理

理财规划书的制定是建立在客户信息的收集、分析基础之上的,这些信息包括客户的风险偏好、财务状况和理财目标等多个方面,只有在正确、全面地掌握了客户的基本信息的基础上,规划师才能够制定出符合客户需求和实际情况的规划书。因为,个人财务的规划是一个个性化非常强的服务内容,每个个人和家庭的具体情况都各不相同,只有尽可能地掌握客户的信息,才能制定出一个合理、有效的规划书。在信息的获取上,规划师首先必须明确自己需要获得的信息类型,其次还要具备较强的沟通能力,以引导客户说出他想要的信息。这个环节是理财规划中至关重要的部分,没有这个重要的基础作铺垫,后期的任务就根本无法完成。

(二) 风险管理计划

个人风险的管理主要是指如何合理地利用保险进行可保风险的管理,现实生活中个人所面临的风险类型远远超出了可保风险的范畴,如信用风险、流动性风险、利率风险等。对于这些不可以通过保险进行有效管理的风险,我们可以通过有效地利用投资组合来进行管理。而对于可保风险的管理,则可以通过建立合理的保险组合进行。在个人理财的

规划中,个人风险的管理应处于其他类型资产管理的前列,因为只有在对个人(家庭)的风险进行有效管理的基础上,才能够保障个人(家庭)的财产安全,并对其余的资产进行有效的组合管理。由于我国保险业保险产品的不完善性和人们对保险意识的缺乏性,我国居民对保险产品的购买远远低于实际的保险需求。因此,个人理财规划师不仅要承担为居民提供理财规划的职责,还应担负起向居民进行保险意识宣传的工作。

(三) 投资计划

个人理财的投资计划是有效地对个人资产进行管理和使用的核心,投资计划的制订和实施是在对不同个人投资工具的有效利用和组合的基础上进行的。随着我国金融市场的发展,越来越多的金融工具开始进入到居民的投资范围中来。但是,这些金融工具各自独特的投资方法和对投资知识的要求,使得许多投资者被限制在这些投资领域之外,从而丧失了有利的投资回报机会。与此同时,居民收入水平的快速提高,又使得人们对于合理分配和使用资金、为资金寻求有效的增值渠道产生了巨大的市场需求。正是在这种需求的推动下,国内的许多金融机构和中介机构开始将个人理财这一理念作为自己拓展业务的新的发展空间,并在此展开了激烈的竞争。由于我国现在实行的是分业经营、分业管理的金融政策,这极大地限制了个人理财业的发展,因为个人理财是一个全面的、多元化的金融工具的组合。但是,在国际金融业混业经营的大趋势的推动下,我国金融机构的混业经营将是未来金融业的发展方向,而且目前我国已经出现了一些大型的金融控股集团,如光大集团、平安集团、中信集团等,这些金融控股公司已经具备了有效利用自身资源为客户提供全面的金融服务的能力。因此,本书就几种主要的金融工具的投资理念和基本的投资知识分别进行介绍,包括股票、债券、基金、外汇、储蓄、房地产等。

(四) 融资与信用管理计划

个人理财的融资计划主要涉及融资技术的选择、融资规模的管理和个人信用管理等方面的内容。消费信贷是个人融资的主要途径,它主要是指零售商、金融机构等贷款提供者向消费者发放的主要用于购买最终商品和服务的贷款。随着金融业的深化和创新,面向消费者个人的消费信贷得到了快速发展,它不仅促进了商品的消费和流通,也为消费者的资金融通提供了更大的便捷性。我们在利用各种消费信贷满足对商品和服务的需求的同时,也需要对个人的信贷规模和结构等方面的内容进行合理的管理和控制,在整个金融和社会体系内建立健康的信用环境,促进个人融资业务的进一步发展。

(五) 其他计划

除了风险管理和投资计划之外,个人理财的领域还包括遗产计划、退休计划、税收筹划、融资计划等。这些计划的制订和实施因居民的需求和当地环境的不同而不同。以税收筹划为例,在美国,涉及普通居民的税收条例高达3万多条,这对普通消费者而言是一个非常高的筹划门槛,因此,税收筹划在美国的个人理财领域就存在着很大的市场空间。

在我国,由于个人税收的种类较少,个人税收的管理体制还不太完善,因而居民对于个人税收的筹划需求就比较弱。这也就决定了目前我国居民的个人理财需求的重点主要集中在风险和投资计划领域。但是,随着社会保障体制的建立和个人税收体系的完善,居民对遗产计划、退休计划和税收筹划的需求将会日益增加。因此,本书在最后一章对这几个方面的理财计划内容进行简单介绍,以使读者能够形成一个系统的个人理财的基本框架。

(六) 理财规划的执行

理财规划书的基本内容主要包括摘要、客户财务状况和目标综述、基本经济指标预测、客户资产配置策略、费用及佣金等。在规划书制定出来之后,客户可以委托该规划师执行该计划,也可以委托别的机构和个人实施。规划书的执行要兼顾准确性、及时性和有效性的基本原则。准确性原则主要是指计划的执行者应该在资金数额分配和品种选择上准确无误地执行计划,才能保证客户既定目标的实现;及时性原则主要指计划执行者要及时地落实各项行动措施,根据客户情况和市场状况的变化及时地进行调整;有效性原则主要指要使实施计划能够有效地完成财务策划方案的预定目标,使客户的财产得到真正的保护或者实现预期的增值。只有同时兼顾了这三项原则,理财规划书才能够得到有效的执行。

第二节 美国个人理财业的历史发展^①

一、初创期

美国最早提供个人财务规划服务的是 20 世纪 30 年代的保险营销人员。1929~1933 年的经济危机,使人们普遍丧失了对银行和券商的信赖,加上严重经济危机给人们的生活带来的不确定性,保险公司提供的能够满足不同需求、为客户度身定做的保险产品逐渐得到人们的认可。随着业务规模的扩大和广度的延伸,这部分从业人员开始为客户进行一些简单的个人生活和资产规划。这部分保险销售代表后来被人们称为经济理财师,也就是今天个人财务规划师的前身。

二、扩张期

第二次世界大战后经济的复苏和社会财富的积累使美国的个人财务规划进入了起飞阶段。社会、经济环境的变化逐渐使富裕阶层和普通消费者无法凭借个人的知识和技能,通过运用各种财务资源实现自己短期和长期的生活、财务目标。具体原因包括:

^① 本部分内容节选自中国金融教育发展基金会金融理财师标准协会委员会组织编写:《个人理财》,中信出版社 2004 年版。

第一,超前消费观念的流行使得人们的负债比率日益提高,个人财务安全性受到挑战;第二,政府社会保障和公共福利政策的改变,使得消费者难以在复杂的管理体系中寻找适合自己的方案;第三,有关税收和遗产继承的复杂规定,使得人们开始寻求专业人士的建议和帮助;第四,金融工具的创新和复杂化趋势,对人们的综合素质的要求日益提高。

为了解决这些问题,社会上开始出现了专业的个人财务规划人员,以满足消费者对个人财务管理的需求。美国注册金融策划师(Certified Financial Planner,简称CFP)标准委员会的一份报告详细罗列了在美国提供与个人理财相关或类似服务的专业人员的主要种类及其特征:

第一类:专业的个人财务咨询人员。这类从业人员一般都获有专业机构颁发的财务规划师类的资格证书,例如由注册金融策划师标准委员会颁发的注册金融策划师证书、由美国学院颁发的特许金融顾问证书(ChFC)等。

第二类:保险专业人员。根据美国的法律,无论销售任何险种产品给消费者的人员都必须经过联邦或州的注册许可。

第三类:证券和投资咨询业专业人员。这类人员包括专门向客户推销各种证券产品的注册销售代表,帮助客户提供投资建议、构建投资组合的投资咨询商以及证券经纪人等。关于这类人群的从业资格,美国政府以及各州管理机构都出台了相应的管理办法和规定。这些人有的是获得专业认证后,独立向客户提供各种专业咨询服务;也有些人依附在一些相应的金融机构下面,从事相关业务。

第四类:不动产经纪人。其主要职责是为客户安排不动产的购买或出售,通常通过与银行、储蓄和贷款协会、抵押银行签约,帮助客户筹措资金,并据此获取佣金。

第五类:遗产规划师。其主要职责是为客户制定其临终时财产的系统处理、部署和管理计划。

第六类:会计师和律师。近年来,会计师的业务范围大有拓展,除了提供传统的使用会计、审计技能的相关服务外,也提供很多与个人理财相关的业务,如出具个人的财务报告、准备个人纳税申报单、个人所得税规划等。一些律师也受到规划师的邀请参与到遗产规划、税务规划等个人理财活动中来。

三、稳定发展期

随着个人理财业务范围的扩大和规模的增加,个人理财业也获得了快速的发展。目前,在个人理财的不同业务方向都具有专门的机构颁发的从业资格证书,这些证书一方面规范和发展了个人理财业务;另一方面也使得个人理财业的从业证书变得过于复杂化。据统计,97%左右的从事个人理财业务的人员拥有两个或两个以上的相关证书。这说明,

随着人们财富的快速积累和金融工具的创新,个人理财市场的空间正在不断地拓展,人们对个人财务管理的需求正在不断提高,对个人财务规划师的要求也在不断提高。今后的个人理财规划师将不仅仅是一个人的服务,而是汇集了不同精英的团队服务。

第三节 理财规划师及其资格认证

一、注册金融策划师(CFP)

(一)认证单位

注册金融策划师(Certified Financial Planner,简称CFP)证书由注册金融策划师标准委员会考试认证,是目前国际上金融领域最权威和最流行的个人理财执业资格证。注册金融策划师是通过不断调整存款、股票、债券、基金、保险和不动产等各种金融产品组成的投资组合,设计合理的税务规划,来保障客户的财务独立和金融安全。

(二)培训和考试

注册金融策划师的专业知识涵盖财务规划的过程、客户需求分析、职业道德及法律监管、保险、投资、税务及财产规划等方面基本知识和综合应用。以美国注册金融策划师考试为例,涉及12大类共106个子课题,其中最核心的内容是学习一个完整的财务规划的过程,占60%以上比例,这部分内容要求有服务客户的实践经验;此外,其余不到40%的内容涵盖了保险、投资、财务、会计等基本原理、政策法规及市场投资品种等方方面面的知识,内容广,难度大,即使是已经获得注册会计师或证券分析师的专业人员,也需要系统地学习其他领域的大量知识。

(三)适合对象

在国外,获得注册金融策划师证书的人中,有70%以上同时持有证券经纪人和保险经纪人资格证书,这清晰地显示了金融策划师的来源。注册金融策划师考试比较适合来自销售一线的考生,实践重于理论。

专题1 美国注册金融策划师执照持有者的从业状况

表1-1

美国注册金融策划师的行业分布

美国注册金融策划师执业者所处的行业	百分比(%)
个人财务规划业	56
证券业	16
会计业	9

续表

美国注册金融策划师执业者所处的行业	百分比(%)
税务准备	5
保险业	5
银行业	2
其他	3
没有行业	4

资料来源:CFP Board of Standard, 1999 Survey of CFP Practitioners.

表 1-2 美国注册金融策划师执业者拥有的其他证书

证书种类	百分比(%)
除注册金融策划师证书之外,还持有其他证书的比例	91
证券业证书	74
保险业证书	73
注册会计师证书	16
投资咨询代表证书	8
房地产证书	5
律师证书	2
不持有任何证书的比例	9

资料来源:CFP Board of Standard, 1999 Survey of CFP Practitioners.

表 1-3 美国注册金融策划师执业者各种收入来源所占比例

主要收入来源	百分比(%)
交易佣金加服务费	41
纯交易佣金	25
纯服务费	23
金融服务企业提供的薪酬	9
其他	2

资料来源:CFP Board of Standard, 1999 Survey of CFP Practitioners.

表 1-4 美国注册金融策划师执业者客户年龄的分布状况

个人客户的年龄	百分比(%)
45 岁以下	14
45~54 岁	44
55~64 岁	36
65 岁以上	6

资料来源:CFP Board of Standard, 1999 Survey of CFP Practitioners.

表 1-5 美国注册金融策划师执业者客户财务分布状况 单位:% , 万美元

客户平均财富净值	比例(数额)
低于 25 万美元	26%
25 万~50 万美元	42%
50 万美元以上	30%
均值	1 300 万美元
中位数	39 万美元

资料来源:CFP Board of Standard, 1999 Survey of CFP Practitioners.

表 1-6 美国注册金融策划师执业者客户收入分布状况 单位:% , 万美元

客户年均收入	比例(数额)
低于 5 万美元	20%
5 万~10 万美元	58%
10 万美元	21%
均值	13.1 万美元
中位数	7.5 万美元

资料来源:CFP Board of Standard, 1999 Survey of CFP Practitioners.

二、特许金融分析师(CFA)

(一) 认证单位

有“全球金融第一考”之称的特许金融分析师(Chartered Financial Analyst, 简称 CFA)证书是由美国投资管理与研究协会(AIMR)于 1963 年设立的,是目前世界上规模最大的职业考试,是美国以及全世界公认金融证券业最高认证书,也是全美重量级财务金