

# 个人理财

GEREN LICA I

主 编 何 宇



大连理工大学出版社

# 个人理财

GEREN LICA I

主 编 何 宇

副主编 潘晓佳 华红梅



图书在版编目(CIP)数据

个人理财 / 何宇主编. — 大连: 大连理工大学出版社, 2016. 8

新世纪普通高等教育经济学类课程规划教材

ISBN 978-7-5685-0517-8

I. ①个… II. ①何… 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(2016)第 186691 号

大连理工大学出版社出版

地址: 大连市软件园路 80 号 邮政编码: 116023

发行: 0411-84708842 邮购: 0411-84708943 传真: 0411-84701466

E-mail: dutp@dutp.cn URL: <http://www.dutp.cn>

大连理工印刷有限公司印刷

大连理工大学出版社发行

---

幅面尺寸: 185mm×260mm 印张: 19.25 字数: 468 千字

印数: 1~1500

2016 年 8 月第 1 版

2016 年 8 月第 1 次印刷

---

责任编辑: 王晓历

责任校对: 宋云霞

封面设计: 张莹

---

ISBN 978-7-5685-0517-8

定 价: 42.80 元

《个人理财》是新世纪普通高等教育经济学类课程规划教材之一。

个人理财业务最早出现在美国,保险营销人员于20世纪30年代就开始提供该服务。最初他们只是对客户进行一些简单的个人生活规划和综合资产运用咨询。第二次世界大战后,经济的复苏和社会财富的积累使美国个人理财行业进入了快速发展的阶段。1969年,美国成立了世界上最早、规模最大的理财团体——国际理财协会。随着理财行业的发展,为巩固在理财行业的社会地位,1972年,国际理财协会成立了注册理财师协会,其通过各种形式的教育实践活动来规范会员的伦理道德,美国个人投资理财业务进入了成熟稳定的发展期。

中国经济的蓬勃发展给广大人民带来了可观的收益,私人财富的累积在迅速增长。据相关机构2015年统计数据可知,2013—2015年中国私人财富规模的年均复合增速高达21%,截至2015年年底,中国个人可投资资产总额大约为110万亿元。其中,高净值家庭财富占全部个人资产的41%,全年高净值人群可投资资产总额达45万亿元。未来五年,私人财富积累仍将以13%左右的年均复合增长率平稳增至约203万亿元。其中,高净值家庭数量将以11%的年均复合增长率增至346万户,而可投资资产超过1亿元的超高净值人群增速最快,年均复合增长率可达16%;私人财富为3000万元至1亿元的高净值人群,年均复合增速为13%。

随着经济的增长和居民人均收入的提高,中国居民的个人理财需求日益增长。1997年,“理财”这一专业名词的概念在中国有了雏形,中信实业银行广州分行也率先在国内银行界成立了私人银行部并开展个人理财业务。近20年来,中国居民理财热潮日益高涨,市场潜力巨大。需求促进专业建设,市场驱动人才培养,社会急需专业的个人理财人才。为此,我们编写了《个人理财》一书。

本教材在章节安排上,首先对个人理财的基本知识进行介绍,再对如何分析个人财务状况以及个人财务报表的编制进行介绍。从理财业务的实际需要出发,首先介绍收入、消费

和储蓄的知识,其次介绍了实物资产投资、金融投资规划、互联网金融产品投资、保险规划、子女教育投资规划、退休养老和遗产规划、信托投资规划、个人税收规划以及银行代客理财等方面的内容。

本教材可作为经济学专业教材,也可作为需要了解个人理财知识、期望提高自己财务管理水平的读者的阅读资料。

本教材由福建师范大学协和学院何宇任主编,福建师范大学协和学院潘晓佳、厦门大学嘉庚学院会计与金融学院华红梅任副主编,福建师范大学协和学院陈怀涛、徐慧华、黄辉参与编写。具体编写分工如下:何宇主要负责拟定大纲、篇章结构及内容;陈怀涛编写第一、第二、第十章;徐慧华编写第三、第七章;华红梅编写第四、第十二章;黄辉编写第五、第六章;潘晓佳编写第八、第九、第十一章。全书由何宇和潘晓佳负责统稿。

在编写本教材的过程中,我们参考、借鉴了许多专家、学者的相关著作,对于引用的段落、文字尽可能一一列出,谨向各位专家、学者一并表示感谢。

限于水平,书中仍有疏漏和不妥之处,敬请专家和读者批评指正,以使教材日臻完善。

编 者

2016年8月

所有意见和建议请发往:dutpbk@163.com

欢迎访问教材服务网站:<http://www.dutpbook.com>

联系电话:0411-84708445 84708462



---

|                         |     |
|-------------------------|-----|
| 第一章 个人理财概述 .....        | 1   |
| 第一节 个人理财的产生和发展 .....    | 1   |
| 第二节 个人理财的基本知识 .....     | 9   |
| 第三节 个人理财的基本内容 .....     | 22  |
| 第四节 个人理财的重要性 .....      | 26  |
| 第二章 个人财务分析 .....        | 30  |
| 第一节 个人财务分析概述 .....      | 30  |
| 第二节 个人资产负债表的编制与分析 ..... | 35  |
| 第三节 个人现金流量表的编制与分析 ..... | 41  |
| 第四节 重大事件对个人财务的影响 .....  | 44  |
| 第五节 家庭生命周期与理财目标 .....   | 51  |
| 第三章 收入、消费和储蓄 .....      | 57  |
| 第一节 现金管理 .....          | 57  |
| 第二节 消费信贷规划 .....        | 61  |
| 第三节 储蓄规划 .....          | 69  |
| 第四章 实物资产投资 .....        | 79  |
| 第一节 房地产投资 .....         | 79  |
| 第二节 黄金投资 .....          | 90  |
| 第三节 艺术品投资 .....         | 99  |
| 第五章 金融投资规划 .....        | 107 |
| 第一节 股票投资 .....          | 107 |
| 第二节 债券投资 .....          | 117 |
| 第三节 基金投资 .....          | 125 |
| 第四节 金融衍生品投资 .....       | 133 |
| 第五节 外汇投资 .....          | 146 |

|                       |     |
|-----------------------|-----|
| 第六章 互联网金融产品投资         | 153 |
| 第一节 互联网金融概述           | 153 |
| 第二节 余额宝模式             | 158 |
| 第三节 P2P 网贷模式          | 161 |
| 第四节 众筹模式              | 168 |
| 第七章 保险规划              | 175 |
| 第一节 保险概述              | 175 |
| 第二节 保险产品              | 182 |
| 第三节 保险规划的主要内容         | 190 |
| 第八章 子女教育投资规划          | 201 |
| 第一节 子女教育投资规划概述        | 201 |
| 第二节 子女教育投资规划的方法       | 205 |
| 第三节 子女教育投资规划的工具       | 209 |
| 第九章 退休养老和遗产规划         | 217 |
| 第一节 退休养老规划概述          | 218 |
| 第二节 退休养老规划的步骤         | 223 |
| 第三节 退休养老规划的工具         | 225 |
| 第四节 遗产规划              | 232 |
| 第十章 信托投资规划            | 239 |
| 第一节 信托理财基础            | 239 |
| 第二节 个人信托概述            | 248 |
| 第三节 个人信托理财的内容         | 253 |
| 第十一章 个人税收规划           | 262 |
| 第一节 个人税收规划概述          | 262 |
| 第二节 个人税收制度            | 264 |
| 第三节 个人税收规划的基本方法       | 269 |
| 第十二章 银行代客理财           | 282 |
| 第一节 银行个人理财业务概述        | 282 |
| 第二节 银行个人理财业务从业人员的职业道德 | 286 |
| 第三节 银行个人理财业务的基本流程     | 289 |
| 第四节 银行理财产品            | 292 |
| 参考文献                  | 301 |

# 第一章

## 个人理财概述

### 本章学习要点 >>>

通过本章的学习,我们将了解个人理财内容,获知个人理财在日常经济中表现出来的巨大作用;了解利率、复利及其计算方法,获知个人理财中的货币时间价值这个重要理念;了解个人理财所面临的风险类型及相应的风险控制工具,以便在个人理财过程中获得财富增值的同时有效地控制风险。

### 第一节 个人理财的产生和发展

#### 一、个人理财在西方发达国家的产生和发展

人们常说现代意义上的个人理财业务诞生于 20 世纪 30 年代美国的保险市场,其实不然,个人财富管理的思想在欧洲早已成形。由于欧洲金融业发展较早,其商业银行很早发展了私人理财业务,他们将那些拥有很高资产的高净值客户招揽旗下,银行为其提供高规格的保密服务,并帮助制订全方位的理财计划和资产管理服务,但一直尚未形成规模化的理财业务。直至 20 世纪 70 年代,个人理财业务才在各大商业银行大举进军零售业的背景下得到了广泛意义的发展<sup>①</sup>。

##### (一) 国外的个人理财业务发展阶段

一般而言,国外的个人理财业务主要经历了四个发展阶段:

##### 1. 个人理财服务的萌芽期(20 世纪 30~60 年代)

这一时期的个人理财业务还相对简单,主要依赖对保险、基金等产品的销售而提供服务,也就是为客户提供购买保险和基金建议。其中发展较好的是美国的保险业,20 世纪 30 年代美国的保险业,理财规划是当时保险推销员推销产品的一种非常重要的手段,特别是 1929 年 10 月股票暴跌,跌幅高达 40%,投资者损失惨重,随后股票继续下跌,保险的“社会

<sup>①</sup> 江珂. 个人理财[M]. 北京:经济管理出版社,2014 年 8 月:4-11.



稳定器”功能促使保险公司的地位得到了空前的提高,同时大危机使人们开始萌生了对个人生活的综合管理及其资产运作管理方面的需求。在这种背景下,一些保险推销员在推销保险商品的同时,也提供一些生活规划和资产运作的咨询服务,这些保险营销员被称为“经济理财员”,也就是FP(Financial Planner)的萌芽,尽管不成熟但已显现出很强的生命力。他们通过销售保险产品,根据不同年龄、不同收入状况的客户,依据客户所处生命周期不同阶段的特征,向客户提供一些诸如简单的生活规划等的理财服务,其理财业务主要局限于简单的委托——代理活动。同一时期,商业银行则主要是提供咨询顾问服务,其主要是代理客户进行投资收益分析、筹划资金安排和代办有关手续。总体而言,这一时期的个人理财市场,供给方没有形成专业化的流程来提供理财服务,而需求方也缺乏理财意识,没有形成需要雇用专业人才管理自身财富的观念,理财业务还处于起步的初级阶段。

## 2. 个人理财服务的形成与发展时期(20世纪60~80年代)

该时期的个人理财服务仍以销售产品和服务为主,但与萌芽期存在的本质区别是,这一时期理财市场的供求双方均对个人理财业务有了新的更加广泛的认识。从供给方面言,发达国家中拥有个人理财业务的金融机构对客户的理财需求的考察开始从局部走向整体,并且开始为长期客户制订个性化的财务投资方案。反过来,这个业务也帮助金融机构与客户建立更加持久、稳固和共赢的合作关系,也帮助培养了一代又一代成熟而理性的投资者;而理财需求方,在供给方对理财业务的宣传下不断发展,数量日益庞大,理财意识越来越清晰,更加清楚理财不仅仅是简单的购买金融产品的行为,还有更多使自己财富增加的方式。这一阶段的个人理财市场开始向“产品化”的方向发展,融合了传统存贷款业务、投资业务和咨询顾问业务,组合式理财得到迅速发展。

## 3. 个人理财业务的成熟时期(20世纪90年代)

20世纪90年代是个人理财业务日趋成熟的时期,许多人涌入个人理财行业。个人理财业务在这一时期的繁荣可以归因于良好的经济态势以及不断高涨的证券价格。伴随着金融市场的国际化、金融产品的不断丰富和发展,这一时期的个人理财业务不仅开始广泛使用衍生金融产品,而且将信托业务、保险业务以及基金业务等相互结合,从而满足不同客户的个性化需求。各国的金融市场发展较快,企业的资金筹措逐渐从过多依赖银行借入的间接融资型转向通过发行股票、债券等直接从金融市场筹集的直接性融资,银行不再仅仅是从前单纯的存贷款中介,而是提供范围广泛的各类服务的金融服务企业。在此背景下,个人理财业务的需求和供给实现了较为平衡的发展,人们多样化、个性化的理财需求得以实现,提供个人理财服务的金融机构则更加侧重于为客户提供理财规划的建议与方案,以便更好地满足客户的需求。个人理财业务范围从个人储蓄扩展到消费信贷、证券与基金投资,以及外汇、融资租赁与保险等领域。

## 4. 个人理财业务的高速发展时期(20世纪90年代以后)

随着电子信息技术的高速发展,个人理财行业的竞争日趋激烈化:一方面,信息化给理财双方都带来了时间和空间上的便利;另一方面,高速发展的信息技术也使金融机构研发出更加个性化的理财产品成为可能。

到了20世纪90年代末,体系完整、制度完善的理财行业在美国已经形成并在其他发达国家和地区得到了迅速推广与发展。此后在理财规划师认证制度的推动下,个人理财业务

逐渐发展成为一个独立的金融服务行业。

## （二）国外提供个人理财服务的机构类型

国外提供个人理财服务的机构可以分为以下几类：

### 1. 私人银行

私人银行的目标定位一般在净资产百万美元及以上的高净值客户。私人银行所提供的理财服务的最大特点就是极度的私人定制化，为客户提供财富保管及增值的服务，在具体服务中，充分尊重客户隐私，并且承担无限责任，该类服务类似于私人财富管家。

### 2. 独立的理财咨询机构

这种机构的最大特点是其作为独立的第三方机构，不代表任何金融产品方，以公正、中立的视角为客户提供理财咨询服务，机构不销售产品或者至少不以销售产品为目的，而是通过为客户提供财富管理建议、量身制订财富管理计划等理财服务，收取理财服务费用。

### 3. 投资银行和资产管理公司

投资银行和资产管理公司的主要客户原本以公司客户为主，但随着经济的发展，为了获得更多的利润，他们也逐渐降低门槛，选择一部分高净值客户作为服务对象，为其提供理财服务。

### 4. 理财网站

随着信息技术的发展，理财市场已经突破了实体经济的界限，走向虚拟的网络世界，出现了在线理财等网络理财服务，这些理财服务主要针对具有一定理财专业知识的客户，可以快捷地通过网络进行理财产品购买等方式，实现理财目标。

### 5. 商业银行

商业银行是个人理财市场中一个举足轻重的角色，其提供的服务之广、内容之多是其他金融机构无法相比的，商业银行的个人理财业务针对的服务对象包括了普通市民、企业以及高净值客户，几乎涵盖了所有理财需求人群。

## （三）国外个人理财市场的特点

### 1. 多样化的理财产品

理财产品提供机构众多，比较常见的有商业银行、资产管理公司、私人银行、理财网站等，各个机构均推出具有自身特色的理财产品，有基金、股票、外汇、黄金、期货、保险、信托等不同种类。另外，传统的理财产品已经越来越难以适应日趋激烈的个人理财市场，于是一些金融机构针对客户的业余生活（如旅游、退休生活的安排、日常生活开支等）提供更细致的服务，这些个人理财产品已超越了传统的内涵，向着更广阔的外延发展，从而也相应地衍生出种类繁多的理财产品。

### 2. 个性化的个人理财服务

尤其是个人理财业务较为成熟的发达国家的理财机构，在考虑提供何种具体的金融产品和投资方案之前，一般都要先细致分析资金委托人的收入、年龄、职业等实际情况，将各类理财产品的风险系数、收益率、流动性等参数与资金委托人的理财目标进行匹配，最终制订

出适合该资金委托人的具体理财方案。在这种服务模式下,理财经理必须充分把握资金委托人在人生的各个阶段的不同理财需求,为其量身定做,也正因为如此,理财产品的好坏评判只能与客户实际情况相结合才能得出结论。

### 3. 专业化的理财服务队伍

理财规划师并不是行业早期的简单的产品推销人员,而是精通金融行业各种知识技能,能熟练运用理财规划的原理、技术和方法,为个人、家庭或者机构提供综合性、长期性的理财咨询服务的专家。在个人理财发展相对成熟的国外,已形成初具规模的理财规划师队伍,具有较高的理财专业素养和经验。

### 4. 信息技术在个人理财业务中的运用日趋突出

信息技术和网络技术的迅猛发展使得商业银行开发新产品的周期大大缩短,银行可以快速向市场投放刚开发的新产品,而投资者通过网络也节约了交易成本。

## 二、个人理财在我国的产生和发展

个人理财市场的存在是市场经济发展到一定阶段的产物,它以居民财富的积累、金融产品的增多、金融创新的深入、金融理论的发展为基础。

### (一)我国个人理财业务发展阶段

与发达国家个人理财业务的发展相比,我国个人理财业务发展历程非常短暂。

#### 1. 萌芽阶段(20世纪90年代中期到21世纪初)

20世纪90年代,当时商业银行作为个人理财业务的发展先锋,初步规划了个人理财业务的雏形,但在个人理财业务的提供方面还处于咨询建议阶段,没有真正的理财产品推出。此阶段我国居民还是以银行储蓄作为主要的投资理财工具,我国居民的个人理财需求还没有被激发,没有形成真正的理财需求。

#### 2. 初步阶段(21世纪初期到2005年)

这个时期是我国个人理财业务制度规范阶段,中国人民银行和中国银行业监督管理委员会相继出具关于我国个人理财业务的文件和相应的法律法规,2005年9月中国银行业监督管理委员会先后颁布《商业银行个人理财业务管理暂行办法》和《商业银行个人理财业务风险管理指引》。有较强理财意识的客户逐渐尝试介入商业银行推出的外汇理财产品,我国的个人理财业务已经开始真正地跨入理财业务的门槛,是初步的发展阶段。这一时期,理财产品、理财环境、理财理念和意识,以及理财规划师这些专业队伍的建设均取得了显著的进步。

#### 3. 扩展阶段(2006年以后)

这个时期是个人理财业务蓬勃发展阶段。我国个人理财业务的供给主体由之前的银行为主向证券、保险等金融机构逐步扩展。在我国居民不断增加的理财服务需求下,在市场主体不断涌现的竞争趋势下,金融产品市场的不断扩大,个人理财市场无论从我国居民需求来说还是从金融机构供给产品和服务来说都在不断扩张,呈现爆炸式增长。

虽然在2008年受美国华尔街危机影响,我国金融市场也大幅回调,基金、券商集合理财产品遭遇重创,商业银行理财业务在2008年4月份经历了较为严厉的“监管风暴”,但凭借

其稳健、多样化等优势,仍然受到投资者的追捧,成为资本市场弱势下的资金避风港。仅在2008年上半年就有53家商业银行发行了2 165款理财产品,其中40家中资银行发行了1 780款产品,10家外资银行发行了385款产品。

2012年以后,作为非金融机构的第三方理财机构也大量兴起,个人理财产品也不断推陈出新,各金融机构纷纷推出自己的理财产品,目前国内基本上已经形成了以银行为中心,联合证券公司、基金公司、信托公司、保险公司等其他专业金融机构的个人理财服务网。

## (二)我国个人理财服务的运作模式

从服务对象上看,我国个人理财业务主要针对中等收入及以上的较富裕人群,尽管新推出的余额宝等的目标客户基本无准入门槛,但其毕竟还不是我国理财市场的主流,大部分商业银行及第三方理财机构所推出的理财产品的准入门槛为个人金融资产必须超过20万元。由于我国金融业还处于分业经营的局面,各商业银行还没有形成与证券、基金、保险的深入合作,加之金融业发展还不够深入,因此,个人理财市场中的理财产品数量有限,金融机构所能提供的理财服务也十分有限,只能为客户提供简单的理财服务,并没有达到为客户量身打造理财产品的程度,也就是说,我国个人理财市场还基本处于销售理财产品的阶段,理财市场中“私人定制”特点还不明显。目前我国个人理财经营模式主要有以下两种:

### 1. 金融机构理财

我国的金融机构主要包括银行、保险、证券、信托、基金等,而且由于我国金融业发展不均衡,银行业在金融业中占有的比重远远超过保险业与证券业<sup>②</sup>。

根据中国银行业协会在北京发布的《2014年度中国银行业服务改进情况报告》报告,2014年各银行业金融机构共发行理财产品19.13万款,总募集金额92.53万亿元,较上年增加24.44万亿元,增长35.89%;期末理财产品余额达15万亿元,较年初增加4.82万亿元,同比增长47.16%。数据显示,在金融机构理财中,商业银行的个人理财业务占有特别重要的地位。从我国金融机构理财业务发展情况来看,其主要优势在于:

第一,信誉高,安全性强。相比独立理财体系,金融机构理财在信誉上具有明显优势,特别是商业银行在居民心目中的信誉较高,这一点从居民将储蓄存款作为理财工具的首选便可以得到验证。1999年以来,在我国征收利息所得税,并且储蓄存款利率很低甚至出现实际利率为负的情况下,储蓄存款仍然高速增长,根据中国人民银行公布统计数据显示,从2006年年末的16.16万亿元增长到2014年年末的50.3万亿元。其中一个重要原因,就是银行在金融机构中的信誉很高,居民选择银行储蓄很放心。而银行信誉高的原因,一定程度上是有国家信用的支撑,同时随着国内银行规模的扩张,加之经营效益的改善,也强化了居民对银行经营稳定的预期,反过来影响着居民的理财行为。当然,习惯性因素对我国居民理财方式和工具选择特别是储蓄行为也有显著的影响。

第二,财富管理有先天优势。个人理财业务的最高层次是财富管理,类似于欧洲部分国家的私人银行业务,主要是为较富有的人提供财富管理服务。在财富管理方面,金融机构同样具有优势。这其中的原因,首先是与其信誉高直接相关,其次是金融机构特别是商业银行

<sup>②</sup> 美国金融资产是美国GDP的11倍,中国是2倍。现在,中国银行业所持有的资产占全部社会金融资产的70%,而在美国,银行所持有的资产只占全部社会金融资产的8%,数据来自“2015清华五道口全球金融论坛”。

依靠众多的经营服务网点和对居民生活的渗透率,集中了大部分的居民金融资产,因此在财富管理方面,金融机构特别是商业银行具有先天优势,短期内是独立理财机构难以相比的。

当然,金融机构理财也具有一些劣势:

第一,开展理财业务主要是为了推销自身产品。金融机构理财在实践中往往表现为在开展自身业务的同时,附带为客户提供理财咨询或制作理财方案等服务,理财业务本身并不完全独立,在一定程度上金融机构开展理财业务还是基于改进服务吸引顾客考虑,而且理财咨询等服务的最终目的通常是为了推销自身的金融产品。因此,其理财服务的客观公正性难以保证,客户利益至上的原则难以真正体现。甚至不少金融机构成立的个人理财中心事实上只是金融产品或业务的宣传介绍平台,仍然是金融产品销售渠道的延伸,理财咨询服务功能未能很好得到体现,高水平、专业化、个性化的理财方案制作几乎未在个人理财中心得以实现。另外,前几年国内保险业出现的理财规划师,主要是保险代理人在业务拓展的基础上,依靠保险公司开发的软件给客户先制作一份理财规划书,然后再销售保险产品。保险代理人仍然是依靠销售保险产品获得佣金,而并非通过开展理财业务获得服务收入。同时,其销售的保险产品必定是所代理的保险公司的产品,因此,理财业务仅是为了成功实现产品销售的手段,保险代理人在理财规划书的制作中所搭配的保险产品往往是针对所代理的保险公司,其公正性同样受到质疑。

第二,分业经营给理财业务带来影响。个人理财主要涉及投资、保险、税务、遗产安排等方面,目前,国内的金融业实行分业经营,要实现跨行业经营金融业务还存在制度障碍,同时,金融业从业人员的知识结构也直接受分业经营的影响,如银行从业人员对证券和保险知识的了解比较有限。因此,分业经营的金融体制是金融机构大力发展理财业务面临的最大制约因素,这将使一站式理财服务在金融机构理财体系中遇到很大障碍,而一站式的理财服务又是个人理财业务发展的内在需求。而且,随着我国金融业的全面开放,分业经营还将使国内金融机构与外资金融机构在个人理财业务的竞争中处于劣势。

## 2. 独立理财

独立理财是通过理财公司或理财事务所开展理财业务。相比金融机构理财,独立理财具有以下优势:

第一,公正客观。独立理财通常没有自身产品销售,理财规划师基于对客户资产的财务分析,合理配置理财产品来实现客户的理财目标。正因为没有自身产品销售,因此,独立理财相对来说可以客观地比较以及组合营销不同金融机构的理财产品,真正做到客户利益至上。

当然,独立理财在实际经营中也会有不同方式,第一种是纯粹依靠制作理财方案收取服务费获得业务收入;第二种是给客户制作理财方案的同时,向客户推荐理财产品提供商,并从该提供商处获得销售佣金;第三种是给客户资产管理服务,收取管理费,当然,这种管理费水平要受到资产管理业绩的直接影响;第四种是为客户提供资产管理服务,收取管理费,同时向客户推荐理财产品提供商,并从该提供商处获得销售佣金;第五种是为客户提供免费理财咨询服务,同时向客户推荐理财产品提供商,并从该提供商处获得销售佣金等。相比而言,第一、三种的公正性要高于其他几种。但第一种方式很难维持经营,即使在美国等发达国家也很少应用。第三种方式面临来自金融机构如证券、保险业的激烈竞争。

第二,能够实现综合理财。相比金融机构理财,在金融业分业经营的制度条件下,独立

理财可以跨越分业经营的障碍,在给客户制作理财方案时,可以不受分业经营的限制,从而能起到一站式理财服务的效果,能更好地满足客户的理财需求。

独立理财也具有一些劣势:

第一,信誉问题。与金融机构理财相比,目前我国以独立理财方式经营理财业务,首先必须面临信誉的挑战。独立理财是全新的经营方式,其信誉的树立是一个长期的过程,而且,个人理财方面的立法滞后,更加大了独立理财业务的风险。因此,独立理财如果要开展资产管理业务,难度显然要比证券公司高得多,而如果仅依靠给客户制作理财方案来获得业务收入,过低的业务收入可能难以维持其经营,进退两难。

第二,理财规划师的素质挑战。从个人理财职业本身来看,其对理财规划师的要求是比较高的。首先,理财规划师要有广博的知识面。个人理财是一项需要广博知识的综合业务,其知识涉及面非常广,主要包括:投资、保险、退休与员工福利、税务、遗产安排、子女教育、个人信用与债务管理等,除此以外,扎实、系统的经济学、金融学、财务会计学理论知识必不可少,因此,理财规划师必须具有多学科、复合型的现代知识结构。其次,个人理财又是一个实务性很强的专业,一名出色的理财规划师还应熟悉理财营销和客户关系管理等实务知识,熟练掌握营销技巧,才能更好地为客户提供高品质、全方位的理财服务。

### 三、理财规划师及其资格认证

#### (一)国外理财规划师及其资格认证

##### 1. 注册金融策划师 CFP(Certified Financial Planner)及其资格认证

CFP 是目前国际上金融领域最权威和最流行的个人理财从业资格认证,CFP 资格认证被《华尔街日报》誉为国际金融理财业界最高荣耀。

需要说明的是:根据国务院于 2014 年 11 月 24 日发布的《国务院关于取消和调整一批行政审批项目等事项的决定》[国发〔2014〕5 号](以下简称《决定》),取消金融理财师和国际金融理财师的资格许可和认定。在其发布之后受到广大金融理财从业人员的关注和热议。那么 CFP 资格认证等高含金量的证书是不是将不复存在了呢?

首先,CFP 资格认证是国际认证。如同 CFA(特许金融分析师)、FRM(金融风险管理师)、ACCA(国际注册会计师)一样,为国际认证。AFP(Associate Financial Planner)证书和 CFP 证书均由国际组织 FPSB(Financial Planning Standards Board)统一签发。目前,国际 FPSB 成员包括加拿大、英国、法国、德国、日本、中国、中国台北和中国香港等 25 个国家和地区,并且有多个准会员国待审加入。

其次,CFP 资格认证是市场选择。不管是在国际上还是国内,CFP 资格认证的产生并不是由政府发起的,其发展也不是借助于行政力量,而完全是行业自身的需要和选择决定的。CFP 资格认证自 2004 年正式引入中国后,得到各银行广泛认可,截至 2014 年 9 月 30 日,中国 CFP 持证总人数达到 20 826 人。因此,CFP 资格认证的存在和发展完全符合国发〔2014〕20 号文《国务院关于促进市场公平竞争维护市场正常秩序的若干意见》的精神。国发〔2014〕20 号文明确提出“凡是市场主体基于自愿的投资经营和民商事行为,只要不属于法律法规禁止进入的领域,不损害第三方利益、社会公共利益和国家安全,政府不得限制进入。”所以,CFP 资格认证从来不存在政府部门不认可之说。



因此,市场仍有需求,CFP 资格认证将继续存在。国发[2014]50 号文取消的 67 项职业资格许可和认定事项多是由中国证券监督管理委员会、中国人民银行、国家外汇管理局、国家税务总局等国家机构主导的证书,可以理解为“去行政化”的表现或“非行政化”的声明,即职业资格不是从事某个职业的硬性条件,而仅作为从业参照。《决定》的目的在于体现市场的自由竞争,让市场来选择高标准、高水平的证书,减轻从业人员的负担。就金融理财领域而言,从业人员需要专业培训提升服务能力并获得认可,机构和客户需要一个客观指标来衡量理财人员的专业水平,也就是说市场仍然需要 CFP 资格认证,资格认证将继续在国际组织 FPSB 的领导下,以公众利益为核心,为金融服务专业人员和金融机构服务。

## 2. 特许注册金融分析师 CFA(Chartered Financial Analyst)及其资格认证

CFA 是全球投资业里最为严格与含金量最高的资格认证,被称为“全球金融第一考”的考试,为全球投资业在道德操守、专业标准及知识体系等方面设立了规范与标准。自 1963 年设立 CFA 课程以来,对投资知识、准则及道德设立了全球性的标准,被广泛认知与认可。《金融时报》杂志于 2006 年将 CFA 专业资格比喻成投资专才的“黄金标准”。

CFA 协会定期对全球的特许注册金融分析师进行职业分析,以确定课程中的投资知识体系和技能在特许注册金融分析师的工作实践中是否重要。考生的 Body of Knowledge™(知识体系)主要由四部分内容组成:伦理和职业道德标准、投资工具(含数量分析方法、经济学、财务报表分析及公司金融)、资产估值(包括权益类证券产品、固定收益产品、金融衍生产品及其他类投资产品)、投资组合管理及投资业绩报告。

## 3. 特许财富经理师 CWM(Chartered Wealth Manager Certification)及其资格认证

特许财富经理师是由国际金融管理学会 IAFM(International Academy of Financial Management)推出的专业认证。IAFM(前称美国金融管理学会)成立于 1995 年,是一个专业从事投资规划、资产管理、财务管理及理财规划方面培训和认证的非营利机构。从 1995 年发展至今,全球拥有 CWM 资格的会员已经有 6 万余名,分布在美国、欧洲、亚洲和中东地区。CWM 会员来自:美洲银行、汇丰银行、渣打银行、花旗银行、AIG、荷兰银行、安泰人寿、法国巴黎银行、美商康健人寿、美林证券、摩根士丹利证券、国际纽约人寿、印度阿布达比商业银行、科威特商业银行、阿拉伯联合大公国中央银行等。从会员来自的行业统计来看,来自银行业的占 25%,来自专业顾问公司的占 20%,来自保险行业的占 13%,来自会计行业的占 8%。以上的数字表明,CWM 证书的持有者在银行领域的比例是最大的。

不少人常将 CWM 及 CFP 进行比较。CWM 认证专门针对开拓高端客户的零售银行、理财中心及私人银行部门。CWM 培训注重实战及实务,在高端客户需求探索、高端客户业务开拓、顾问式理财营销、客户长远关系管理、财富管理规划、资产组合配置管理及投资风险管理方面都有独特的设计。

CFP 则包括基础理财、风险管理与保险、员工福利与退休金、投资、租税与财产移转规划,定位偏向于财务上的家庭医师,其目标客户较偏向于大众市场。此外,CWM 注重本土化,IAFM 会给予各地环境调整课程内容,并结合本土案例进行培训。

## (二)我国理财规划师及其资格认证

随着中国市场经济及经济全球化的迅猛发展,国民财富的不断增加,社会对理财规划人

员的需求日趋旺盛,众多国外的理财师认证开始进入中国,21 世纪初国外的理财师认证进入国内多达三十多种,其中绝大多数认证存在乱收费、滥发证,甚至假冒权威机关名义组织所谓职业资格考试并颁发证书等现象,同时,国外的认证体系与中国国情不符的情况也日益显现。

为了规范理财师职业发展,2003 年,国家人力资源和社会保障部将理财规划师纳入《国家职业大典》,并制定理财规划师职业技能标准和任职资格条件,2005 年进行了首次理财规划师国家职业资格认证考试。

我国理财规划师资格分为三级,一级为高级理财规划师,二级为中级理财规划师,三级为助理理财规划师。

三级理财规划师鉴定方式分为理论知识考试和专业能力考核,理论知识考试和专业能力考核采用闭卷方式,均实行百分制,成绩达到 60 分及以上者为合格,可获得理财规划师国家职业资格三级的证书。

二级理财规划师还需进行综合评审。理论知识考试、专业能力考核、综合评审三门成绩皆达 60 分及以上者为合格,可获得理财规划师国家职业资格二级的证书。

高级理财规划师(国家职业资格一级)认证试点工作于 2009 年 11 月正式开展,且日趋成熟,于 2014 年 5 月份过渡为全国统考,每年 5 月份、11 月份全国统一鉴定,分为理论知识考试、专业能力考核和综合评审,均采用百分制笔试方式,60 分及以上合格。高级理财规划师的认证完善了理财规划师认证体系,顺应了目前我国高级国家理财规划师人才紧缺的趋势。

我国理财规划师证书采用全国统一编号,可登录人力资源和社会保障部官方网站下的国家职业资格和国家理财规划师考试网查询真伪。该证书是相关人员求职、任职、晋升包括出国等的法律上的有效证件,记入档案,全国通用。国家理财规划师职业资格证书在世界贸易组织(WTO)一百五十多个成员国中互认。

如今,理财规划师主要有三大就业趋势:一是开设专业理财公司,二是成为专业理财规划师培训人员,三是在金融机构中从事理财服务。目前理财规划师大部分出现在各大银行、保险公司等金融机构,当发展到一定阶段后,理财规划部门将独立于各个金融公司,像律师事务所、会计师事务所一样成为专门机构。

## 第二节 个人理财的基本知识

### 一、货币的时间价值

货币具有时间价值是个人理财一个非常重要的概念,是指货币经历一定时间的投资和再投资所增加的价值,也称为资金的时间价值。它反映的是由于时间因素的作用而使现在的一笔资金高于将来某个时期的同等数量的资金的差额或者资金随时间推延所具有的增值能力。资金的循环和周转需要或多或少的时间,每完成一次循环,货币就增加一定数额,周转的次数越多,增值额也越大。因此,随着时间的延续,货币总量在循环和周转中按几何级数增大,使得货币具有时间价值。



### （一）货币的时间价值原理

如果将资金锁在柜子里,这无论如何也不会增值。在资金使用权和所有权分离的今天,资金的时间价值仍是剩余价值的转化形式。一方面,它是资金所有者让渡资金使用权而获得的一部分报酬;另一方面,它是资金使用者因获得使用权而支付给资金所有者的成本。资金的时间价值是客观存在的经济范畴,在个人或者家庭长期理财决策中,如提前消费、按揭买房、退休规划、提前储蓄等,这些收支在不同的时点上发生,且时间较长,如果不考虑资金的时间价值,就无法对决策的收支和盈亏做出正确的分析评价。

### （二）货币具有时间价值的原因

西方学者的观点认为:投资者进行投资就必须推迟消费,所以货币在这一时间所增值的部分就是对投资者推迟消费所给予的补偿。我国学者的观点认为:货币的时间价值在于其周转使用所产生的价值。

在理解货币时间价值时要注意两点:第一,货币时间价值是在没有风险和没有通货膨胀条件下的社会平均资金利润率,如果社会上存在风险和通货膨胀,还需将它们考虑进去。第二,不同时间单位货币的价值不等,不同时间的货币收支需换算到相同的时点上,才能进行比较和有关计算。因此,不能简单地将不同时点的资金进行直接比较,而应将它们换算到同一时点后再进行比较<sup>③</sup>。

## 二、利率与复利

### （一）利息与利率

#### 1. 利息

利息,从其形态上看,是货币所有者因为出借货币资金而从借款者手中获得的报酬;实质上是利润的一部分,是利润的特殊转化形式,是借贷者使用货币资金必须支付的代价。

利息计算公式是

$$\text{利息} = \text{本金} \times \text{利率} \times \text{时间}$$

其中,本金是指开始时间点的货币价值,时间是指计息的期限。

#### 2. 利率

利率表示一定时期内利息量与本金的比率,通常用百分比表示,按年计算则称为年利率。其计算公式是

$$\text{利率} = \text{利息量} \div \text{本金} \times \text{时间} \times 100\%$$

利率通常由国家的中央银行控制,在美国由联邦储备委员会管理,在中国由中国人民银行管理。至今,所有国家都把利率作为宏观经济调控的重要工具之一。

当经济过热、通货膨胀上升时,便提高利率、收紧信贷;当过热的经济和通货膨胀得到控制时,便会把利率适当地调低。因此,利率是重要的基本经济因素之一。利率是经济学中一

<sup>③</sup> 黄凌灵. 个人理财与创业[M]. 上海:立信会计出版社,2013年8月:19.