

金融

JIN RONG LI CAI

型 财

实务与规范





上海市金融理财师专业技术水平认证考试用书

金融

理财

上海国际金融中心研究会 编著
上海市职业能力考试院

实务

江苏工业学院图书馆
藏书章

图书在版编目 (CIP) 数据

金融理财实务与规范/吴仲华,杨成长主编;上海国际金融中心研究会,上海市职业能力考试院编著. —上海:上海人民出版社,2006

上海市金融理财师专业技术水平认证考试用书

ISBN 7-208-06612-4

I. 金... II. ①吴...②杨...③上...④上...
III. 投资-资格考核-教材 IV. F830.59

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 133322 号

责任编辑 曹培雷

封面装帧 董一瑜

· 上海市金融理财师专业技术水平认证考试用书 ·

金融理财实务与规范

上海国际金融中心研究会 编著
上海市职业能力考试院

吴仲华 杨成长 主编

世纪出版集团

上海人民出版社出版

(200001 上海福建中路 193 号 www.cwen.cc)

世纪出版集团发行中心发行

上海华业装璜印刷厂有限公司印刷

开本 720×1000 1/16 印张 21.5 插页 2 字数 357,000

2006 年 11 月第 1 版 2006 年 11 月第 1 次印刷

印数 1-4,250

ISBN 7-208-06612-4/F·1503

定价 34.00 元

上海市金融理财师专业技术水平认证考试用书

编 委 会

主 任 吴建融 陈 皓

委 员 (按姓氏笔画排列)

卫国强 王立平 陈 勇

徐小迅 凌永铭 盛裕若

董海军

主 编 吴仲华 杨成长

序 言

建设上海国际金融中心是一项国家战略。近年来,上海国际金融中心建设取得了重大进展,已经形成了比较完善的金融机构体系和金融市场体系,基本确立了金融在上海经济社会发展和城市功能优化中的核心地位,奠定了以市场中心为主要特征的国内金融中心地位。进一步推进上海国际金融中心建设,必须实施金融人才战略,加大金融人才培养力度,形成门类齐全、梯次合理、素质优良、规模宏大的金融人才队伍,其中最基础的是要培养造就一大批爱岗敬业、诚实守信、善于运用现代金融工具的高技能金融服务人才队伍。

金融理财业务是一种以客户需求为基础、以金融产品创新为先导、以金融服务人才为支撑,综合运用银行、证券、保险、信托产品和其他金融服务手段,实现客户资产收益最大化的新型综合性金融服务业务。近年来,随着我国居民收入水平的显著提高,民间金融资产迅速增加,对金融资产进行有效管理和增值服务的需求也日趋增强。积极发展金融理财业务,已经成为金融机构推进金融创新、深化金融服务功能、形成新的利润增长点、应对 WTO 过渡期结束后更为激烈的市场竞争的重要举措。加快培养一大批熟悉金融理财业务、具有高超服务技能的金融理财人才,是适应金融业发展的现实需要,是贯彻落实金融人才战略的具体措施。

为加快金融理财人才的培养,规范金融理财专业技术水平认证工作,上海国际金融中心研究会和上海市职业能力考试院合作推出这套“上海市金融理财师专业技术水平认证考试用书”。本书介绍了金融理财的基本理论、实务知识、操作技能和职业道德规范等,较为全面地反映了国内外金融理财业的现状和发展趋势,既可作为金融从业人员职业技术培训教材,也可作为普通市民学习理财知识的读本。

上海金融理财业发展迅猛,前景广阔。希望广大上海金融从业人员抓住机遇,刻苦学习,努力实践,不断提高金融服务技能,提升金融服务水平,为建设上海国际金融中心作出新的贡献。

吴 明

2006 年 11 月

目 录

第一章 金融理财师的职能和知识结构要求 / 1

第一节 金融理财师的基本职能 / 1

- 一、金融机构个人理财业务的发展 / 1
- 二、金融理财师的基本职能 / 2
- 三、金融理财师的工作内容 / 2

第二节 金融理财师的从业要求 / 3

- 一、西方国家金融理财师的从业要求 / 3
- 二、我国金融理财人员的从业特点 / 4
- 三、金融理财师的职业化管理与资格考试 / 4

第三节 金融理财师的知识结构要求 / 5

- 一、基础知识 / 5
- 二、专业知识 / 7
- 三、实务知识 / 15

第二章 金融理财师的基本技能要求 / 18

第一节 与客户沟通的能力 / 18

- 一、金融理财师与顾客沟通的内容 / 18
- 二、沟通内容的重点 / 19

第二节 理财服务的营销能力 / 20

- 一、金融理财的服务特性 / 20
- 二、金融理财师对顾客的分析 / 22

第三节 理财问题的把握和整理能力 / 24

- 一、把握顾客理财的“心灵状态” / 25
- 二、对理财问题分析和把握的整理程序 / 26

第四节 财务策划书和文字表达能力 / 28

- 一、财务策划书思考的构成要素 / 29
- 二、财务策划书在表达上要注意的原则 / 30
- 三、财务策划书的要点及金融理财师简单的自我检测 / 31
- 第五节 理财咨询的说明和推介能力 / 31
 - 一、用客户容易接受的方式来推介 / 31
 - 二、推介“内容”的形成 / 32
- 第六节 理财咨询和提案能力 / 34
 - 一、咨询的一般过程 / 34
 - 二、金融理财的咨询能力 / 35
 - 三、提案的能力 / 35
- 第七节 风险的预知和平衡能力 / 36
 - 一、金融机构所涉及的风险种类 / 36
 - 二、金融理财的风险管理 / 37
- 第八节 理财心理和行为的判断能力 / 39
 - 一、顾客理财行动的五方面指标 / 39
 - 二、通过理财咨询促使顾客行动 / 40
- 第九节 金融理财师的感性能力 / 41
 - 一、“倾听”的技巧 / 43
 - 二、“直觉”的技巧 / 47
 - 三、“好奇”的技巧 / 49
 - 四、“共创”的技巧 / 50
 - 五、“表现”的技巧 / 50
 - 六、“氛围”的技巧 / 51
 - 七、“平衡”的技巧 / 54
 - 八、“提问”的技巧 / 55
 - 九、“指导”的技巧 / 58
 - 十、“沟通”的技巧 / 60

第三章 金融理财师的职业道德标准 / 64

第一节 金融理财师的职业道德 / 64

- 一、何谓“职业道德”? / 64

二、道德和职业道德的关系 / 66	
第二节 金融理财师职业道德标准的构成 / 67	
一、美国金融理财师的从业标准 / 67	
二、美国金融理财师道德标准的适用范围和构成 / 68	
第三节 金融理财师职业道德标准的七大原则 / 69	
一、正直诚信原则 / 69	
二、客观性原则 / 70	
三、胜任原则 / 70	
四、公正原则 / 70	
五、保密原则 / 70	
六、专业原则 / 71	
七、勤勉尽责原则 / 71	
第四节 金融理财师职业道德标准的具体规定 / 71	
一、与正直诚信原则有关的规定 / 71	
二、与客观性原则有关的规定 / 72	
三、与胜任原则有关的规定 / 73	
四、与公正原则有关的规定 / 73	
五、与保密原则有关的规定 / 74	
六、与专业原则有关的规定 / 75	
七、与勤勉尽责原则有关的规定 / 76	
第五节 日本和新加坡金融理财师职业道德标准简介 / 77	
一、日本金融理财师的职业道德标准简介 / 77	
二、新加坡金融理财师的职业道德标准简介 / 78	

第四章 金融理财业务的相关法律法规 / 81

第一节 金融理财师必须树立遵法、守法和依法执业的意识 / 81	
一、金融理财师的守法意识 / 81	
二、金融理财师的法律知识结构 / 82	
第二节 金融理财业务的一般法规 / 82	
一、中国金融分业制度和金融法规 / 82	
二、金融理财和个人所得税法 / 84	

三、金融理财和合同法 / 86

第三节 金融理财业务的专业法规 / 88

一、保护消费者利益的相关法规 / 89

二、保护个人信息(隐私)的相关法规 / 90

第四节 金融理财和邻接专业领域的业务界限 / 92

一、关于金融理财师和注册税务师(含注册会计师)之间的业务界限 / 92

二、关于金融理财师和注册律师之间的业务界限 / 95

三、关于金融理财师和房地产经纪人之间的业务界限 / 97

四、金融理财和其他中介服务的突出界限 / 99

第五节 金融理财师与客户权益的法规及其动向 / 100

一、金融理财师与金融商品销售法 / 100

二、金融理财师与消费者契约法 / 102

三、金融理财师与个人信息保护法 / 104

第五章 金融理财业务的风险防范 / 110

第一节 风险防范在金融理财业务中的重要性 / 110

一、金融理财是高风险业务 / 110

二、风险防范是金融理财业务的生命线 / 110

三、提高金融理财师的风险意识 / 111

第二节 金融理财业务的风险防范 / 111

一、金融理财业务的主要风险 / 111

二、金融理财风险防范的特点 / 114

第三节 金融理财机构的风险控制和惩戒 / 115

一、金融理财机构的风险控制制度 / 115

二、金融理财机构的风险控制机制 / 116

三、对金融理财师的惩戒制度 / 117

四、建立行业规则,加强行业自律组织的监督作用 / 118

第六章 个人理财的业务流程和操作实务 / 120

第一节 家庭财务规划流程 / 120

- 一、确立客户和金融理财师之间的关系 / 122
- 二、收集客户资料 and 厘定其目标与期望 / 123
- 三、分析与评估客户资料以决定其财务状况 / 125
- 四、制定并演示理财计划 / 126
- 五、推行理财计划 / 131
- 六、监察理财计划 / 131
- 第二节 财务策划销售流程 / 132
 - 一、第一次面谈 / 133
 - 二、第二次面谈 / 135
- 第三节 财务策划书的构成和制作 / 138
 - 一、财务策划书的定义 / 138
 - 二、财务策划书的基本原理 / 139
 - 三、财务策划书的构成 / 140
- 第四节 财务策划书的撰写 / 141
 - 一、财务策划书的作用 / 141
 - 二、财务策划书的编制 / 142
 - 三、理财策划书的内容构成 / 143
 - 四、理财案例分析 / 150

第七章 金融理财业务的理财咨询管理系统 / 166

- 第一节 利用理财咨询管理系统是个人理财的发展方向 / 166
 - 一、利用理财咨询管理系统的目的 / 166
 - 二、成功的理财咨询管理系统应具备的条件 / 167
 - 三、未来的个人理财业务 / 168
 - 四、海外的个人理财业务与中国理财的未来趋势 / 169
- 第二节 理财咨询管理系统的开发 / 171
 - 一、今后理财咨询管理系统的开发方向 / 171
 - 二、个人理财系统的详细内容 / 172
 - 三、作为新系统核心的“综合投资组合” / 174

第八章 商业银行个人理财业务的组织和管理 / 178

- 第一节 商业银行个人理财业务概述 / 178

- 一、商业银行个人理财业务的概况 / 178
- 二、商业银行个人理财业务的种类、定义和主要特征 / 179
- 三、商业银行个人理财业务的管理制度 / 180

第二节 商业银行个人理财业务的风险管理制度 / 181

- 一、商业银行个人理财业务的主要风险及其控制措施 / 181
- 二、商业银行个人理财顾问服务的风险管理 / 183
- 三、商业银行综合理财服务的风险管理 / 185
- 四、商业银行个人理财业务产品的风险管理 / 187
- 五、商业银行个人理财业务在风险管理方面应注意的其他问题 / 188

第三节 商业银行个人理财业务的监督管理制度 / 188

- 一、商业银行个人理财业务的准入管理 / 188
- 二、商业银行个人理财业务从业人员的资格管理 / 190
- 三、商业银行个人理财业务的日常监管 / 191

第九章 证券公司个人理财业务的组织和管理 / 194

第一节 证券公司个人理财业务的基本类型和相关法规 / 194

- 一、证券公司个人理财业务的基本类型 / 194
- 二、我国证券公司委托理财业务的发展历程 / 197
- 三、证券公司切入个人理财市场的优势所在 / 199
- 四、证券公司个人理财业务的相关法规 / 200

第二节 证券公司个人理财业务的风险防范 / 202

- 一、证券公司个人理财业务的主要风险源 / 202
- 二、相关的风险控制制度与规定 / 203
- 三、国外经验借鉴：美林的资产管理业务风险控制 / 208

第三节 证券公司个人理财业务的运作和管理模式 / 212

- 一、国内证券公司资产管理的业务模式及存在的问题 / 212
- 二、国外经验借鉴：摩根斯坦利资产管理的业务流程 / 213
- 三、资产管理业务的流程管理创新和个人理财产品创新 / 216
- 四、国内经纪人模式的现状及比较 / 219
- 五、美林的 FC 经纪人模式及其经验 / 222

第十章 基金公司个人理财业务的组织和管理 / 231

第一节 基金理财业的法律规范综述 / 231

- 一、基金业管理的基本法律 / 231
- 二、监管部门的相关规章 / 233
- 三、行业协会的行业规范 / 234
- 四、其他的法律法规 / 235
- 五、理财人员在提供基金理财服务时需注意的法律界定问题 / 236

第二节 基金理财业的风险防范 / 238

- 一、基金理财业务中的主要风险 / 238
- 二、基金公司的风险管理机制 / 240
- 三、理财人员在基金销售中应注意的风险点 / 241

第三节 基金销售业务的运作和管理模式 / 242

- 一、基金销售业务的主要种类和范围 / 242
- 二、基金销售业务的主要组织方式 / 244
- 三、基金销售业务和其他业务的衔接关系 / 245
- 四、基金销售机构对销售人员的管理和考核制度 / 247

第十一章 保险公司个人理财业务的组织和管理 / 251

第一节 保险理财业的法律规范 / 251

- 一、与保险理财相关的法律法规 / 251
- 二、相关法规的主要内容 / 252
- 三、保险理财在法规执行中需要注意的问题 / 255

第二节 保险销售的风险防范 / 257

- 一、保险销售的主要风险 / 257
- 二、保险销售风险的控制原则与制度 / 259
- 三、保险销售在风险控制上需要注意的问题 / 261

第三节 保险销售业务的运作和管理模式 / 263

- 一、保险销售业务的主要种类和范围 / 263
- 二、保险销售业务的主要组织形式 / 264
- 三、保险销售与其他业务的衔接关系 / 266

- 四、保险销售中理财规划师的地位与作用 / 268
- 五、保险销售机构对销售人员的管理与考核 / 268

第十二章 信托公司个人信托理财业务的组织和管理 / 272

第一节 个人信托理财产品 / 272

- 一、个人信托理财概述 / 272
- 二、个人信托理财核心产品 / 274
- 三、信托理财的法律规范 / 278

第二节 个人信托理财业务管理制度 / 279

- 一、信托产品设计环节 / 279
- 二、信托产品销售环节 / 280
- 三、信托资金运用环节 / 280
- 四、信托产品会计核算和税务处理环节 / 282
- 五、信托产品信息披露环节 / 282

第三节 个人信托理财的风险管理制度 / 284

- 一、个人信托理财主要面临的风险 / 284
- 二、信托风险的控制现状 / 285
- 三、信托风险控制的对策 / 285

附 录 考试大纲 / 288

参考书目 / 326

后 记 / 327

第一章

金融理财师的职能和 知识结构要求

第一节 金融理财师的基本职能

一、金融机构个人理财业务的发展

传统的、单一的投资方式已不能适应人们的需求,市场呼唤专业的理财人士——金融理财师为人们提供专业的、全面的理财服务。个人和家庭需要理财规划,为自己的未来生活作出最优化的财务安排。

在过去几年里,中国理财市场规模增长迅猛,并以每年 10%—20% 的速度快速发展(2006 年上半年中国个人理财市场已增长到 4 000 亿元)。但目前仅有不到 10% 的消费者的财富得到了专业管理;而在美国,大约 58% 的家庭得到了专业管理。全国城市人口将近 4 亿,5% 的家庭达到了富裕或小康的标准,按国际水平每名理财师可以负责 200 名客户,那么中国大约需要 10 万名专业的金融理财师。随着家庭理财业务需求不断增加,商业银行、证券公司、保险公司、基金管理公司等金融机构迫切需要专业的金融理财师来开展个人金融理财业务,抢占家庭金融理财市场。

20 世纪 70 年代以来,全球商业银行在金融创新浪潮的冲击下,个人理财业务获得了快速发展。从发达国家银行个人理财业务发展历史看,个人理财业务具有数量大、风险低、业务范围广、经营收益稳定等优势,在商业银行业务中占据着重要位置。在过去几年里,美国银行业个人理财业务平均利润率高达 35%,年平均盈利增长率约为 12%—15%。实践证明,个人金融业务是现代商业银行的重要利润来源,该领域具备广阔的创新空间和发展前景。

近年来在我国,面对家庭金融理财市场的巨大发展潜力,商业银行、证券公司、基金管理公司、保险公司、信托公司等各类金融机构已纷纷行动起来,开拓个人理财业务市场。其中,商业银行利用自身的网点和业务优势,在个人理财业务

发展上占有先机。各大商业银行成立了理财工作室,形成了一批专职从事个人理财顾问业务的岗位,推出了一系列个人理财性的人民币和外币储蓄替代产品。证券公司、保险公司、信托公司也在业务许可的范围内,纷纷推出了面向个人和家庭的理财产品和服务。

从整体上看,我国金融业的个人理财业务还处于发展的初级阶段,在分业经营、分业管理的金融体制下,个人理财市场根据不同金融行业分割的特征非常明显,不过我国个人理财市场前景十分广阔。金融机构的经营理念正在由“以业务为中心”向“以客户为中心”的方向转型。目前,我国金融机构还没有真正形成适应家庭金融理财需要的金融产品设计、销售和服务体系。专业的金融理财师队伍尚未有形成。因此,迫切需要推进个人金融理财业务的快速发展,在汲取西方国家先进经验的基础上,率先加强人才培养,宣传和推进个人金融理财理念。

二、金融理财师的基本职能

金融理财师的基本职能是,针对客户的理财目标,遵循金融理财的基本原则和专业知识,提供全方位的理财建议和服务,保证家庭财务安排的安全性和合理性,为客户资产的保值和增值提供良好的专业服务。

金融理财师应针对客户在事业发展的不同时期,依据其收入、支出状况的变化,通过金融专家、税务师、保险师、不动产鉴定师等专家的协助,制定储蓄计划、保险投资对策、税金对策、财产继承人及经营问题上的解决方案等。金融理财师也可以根据客户财产规模、预期收益目标和风险承受能力等相关信息,制定一套符合个人理财特征的财务策划书,通过不断调整存款、股票、债券、保险、动产、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和资产传承规划,以满足客户追求的财务需求,帮助客户实现不同人生阶段的生活目标。

三、金融理财师的工作内容

从美国等发达国家的实践来看,金融理财师的工作内容主要包括证券投资规划、不动产投资规划、教育投资规划、保险规划、退休规划、税务筹划、遗产规划等。

证券投资规划。在金融发达的国家和地区,证券资产占个人资产相当高的比例。证券作为一种投资工具,根据其期限的长短、风险收益的特征与功能的不同,可以分为货币市场工具、固定收益的资本市场工具、权益证券工具和衍生工具。金融理财师在充分了解客户风险偏好和投资回报率的基础上,通过合理的资产配置,以满足客户的需求。

不动产投资规划。不动产指的是土地、建筑物及附着在土地、建筑物上不可分离的部分和附带的各种权益。从理财规划的角度看,它不仅仅代表着家庭的住房消费,还具有显著的投资价值。针对人们的投资需求、居住需求、合理避税需要等不同的目的,理财师应为客户确定最合理的不动产购置计划。

教育投资规划。通过分析客户的需求和收入状况,衡量客户教育投资资金来源和需求,帮助客户设计合理的教育投资方案。

保险规划。在现代金融创新的发展趋势下,保险产品品种丰富,金融理财应根据客户的经济状况和对保险的需求,帮助客户选择合适的保险产品,并确定合适的保险组合。

退休规划。为确保退休生活保持一定的水平,金融理财师可以帮助人们尽早提供详细的规划,分析客户的负担和收入状况,制定合理的退休计划。

税务筹划。金融理财师在充分了解税收制度和税收优惠的基础上,充分运用各种税收策划策略,帮助客户合法地减少税收负担。

遗产规划。帮助客户设计遗产转移方式,在必要时帮助客户整理遗产,以确保遗产顺利转移到受益人的手中。

第二节 金融理财师的从业要求

一、西方国家金融理财师的从业要求

对国内的投资者来说,金融理财师还是个新名词,但是它在国外已有许多年的历史。截止 2002 年 4 季度,全美的注册理财规划师(CFP)人数已从 1972 年的 42 人增加到 3.9 万人,其中 90%以上是从 20 世纪 90 年代后开始申请资格的。

西方国家金融理财师的从业要求,体现在职业资格的管理上。通过进行资格认证,促进金融理财师队伍的建设。国际金融理财标准委员会(Financial Planning Standards Board)是在全球范围内受到广泛认可的金融理财师认证机构。由其认证的 CFPTM 是国际上最具权威和最有价值的金融理财师资格。西方国家金融理财师通过资格认证进入理财规划行业,其胜任能力得到保证。经过近 20 年的实践,美国 CFP 标准委员会主要从四个方面对理财规划师的职业认证提出要求:教育(培训)以及后续教育、考试、工作经验和职业道德,目前已经成为国际社会公认的个人理财职业认证的经典准则。同时,国际注册理财规划师理事会为金融理财师制定统一的职业道德标准、胜任能力标准以及实际操作标准,并

致力于提高财务策划利益的公众意识。

二、我国金融理财人员的从业特点

近年来,由于理财市场规模的扩大,我国各大金融机构均有了一批从事金融理财业务的从业人员。但是,相比西方国家规范的理财规划行业,我国金融理财队伍呈现三大特点:

一是缺乏统一的职业资格认证和专业培训。劳动部 2003 年推出理财规划师职业标准后,又在推进认证工作;中国金融教育发展基金会金融理财标准委员会自 2005 年起开展金融理财师(AFP)资格考试。但总体而言,由于时间尚短,目前获得职业资格的金融理财师数量还非常少。

二是专业素质能力不强。西方国家的金融理财师,多数来自于专业领域,如注册会计师、证券分析师、税务规划师、寿险顾问师及律师等,专业知识完备,且属于复合型金融人才的理财师队伍,有利于向客户提供更全面的财务规划服务。我国金融理财人员素质参差不齐,专业素质能力不强,既缺系统的经济、金融、投资、法律知识,又缺乏家庭金融理财的专业技能。

三是金融理财人员提供的金融理财规划和服务的内容和方式十分单一。在银行、证券、保险公司工作的理财规划师,核心目的不是为客户提供完整的财务规划,而是推销特定的金融产品。这种将家庭金融理财策划和金融产品销售相互混淆的现象十分普遍。

三、金融理财师的职业化管理与资格考试

将理财规划作为专门职业的国家,均实行考试准入制度,欲取得理财规划师资格或以理财规划师名义执业,必须通过理财规划师准入考试。在以行业自律为主的国家,理财规划师准入考试主要由行业协会举行。国际理财规划师理事会和国际标准化组织均推出了自己的全球理财规划标准,强化了金融理财师的职业化管理目的。

随着我国理财师队伍的壮大,职业化的管理是促进理财市场健康发展的重要前提。2003 年,国家劳动和社会保障部正式设立理财规划师职业,颁布了《理财规划师国家职业标准》,并于 2004 年 5 月成立了国家职业技能鉴定专家委员会理财规划师委员会。两年来,专家委员会潜心研究理财规划的国际惯例,并与中国国情相结合,确定了理财规划师培训和认证的指导原则和具体内容。2004 年 9 月,中国金融教育发展基金会金融理财标准委员会成立。其目的是与境外机构积极合作,引进国际经验,建立和完善金融理财执业人员自律性的行业标准、职业道