

个人理财

规划与实务

GEREN LICAI GUIHUA YU SHIWU

李平 郭耘◎主编

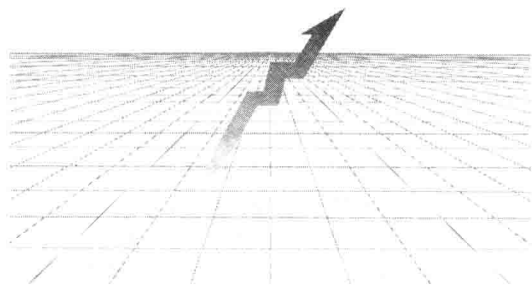


中国财政经济出版社

个人理财 规划与实务

GEREN LICAI GUIHUA YU SHIWU

李平 郭耘◎主编



中国财政经济出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

个人理财规划与实务/李平, 郭耘主编. —北京: 中国财政经济出版社, 2014. 2
ISBN 978 - 7 - 5095 - 5069 - 4

I. ①个… II. ①李…②郭… III. ①私人投资 IV. ①F830. 59

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 018993 号

责任编辑: 贾延平

责任校对: 王 英

封面设计: 田 晗

版式设计: 兰 波

中国财政经济出版社 出版

URL: <http://www.cfeph.cn>

E-mail: cfeph@cfeph.cn

(版权所有 翻印必究)

社址: 北京市海淀区阜成路甲 28 号 邮政编码: 100142

营销中心电话: 88190406 北京财经书店电话: 64033436 84041336

北京财经印刷厂印刷 各地新华书店经销

787 × 1092 毫米 16 开 20.5 印张 486 000 字

2014 年 3 月第 1 版 2014 年 3 月北京第 1 次印刷

定价: 42.00 元

ISBN 978 - 7 - 5095 - 5069 - 4/F · 4110

(图书出现印装问题, 本社负责调换)

本社质量投诉电话: 010 - 88190744

反盗版举报热线: 88190492、88190446



前 言

“个人理财”在非常短的时间从一个时尚的概念演变成一个时代的大众产品，这也体现了中国的和平崛起是在不断积累财富、增强国力的基础上发现起来的，这是一个国家理财的过程，也是一个个人理财的过程。这样的理财过程是从一个专业理财技能的积累逐渐形成用一种智慧创造财富的过程。

笔者综合国内外个人理财最新理论并结合自身教学实践编写了本书。本书主要围绕着个人理财概述、个人理财基础、个人理财渠道和个人理财方案实操等内容，分十章进行具体讲述，意在使读者能够较全面地了解个人理财的基础理论和基本知识，熟悉我国现行的各类个人理财产品，掌握各类理财产品的内容、性质、风险和收益状况；明确个人理财过程中应当承担的义务、享有的法定权利以及应当承担的法律责任。

本书突出了学习与调研、思考与规划、案例与推演、实务与实证四个方面的有机关联，并为参与并规划个人理财活动的读者提供了极为丰富的案例资源，为读者打下了坚实的理论基础。本书以大学本科在校生为第一读者群，也期待更多的专家、学者、金融行业的工作者光顾与指导、沟通与交流、宣传与推广，因为，我们需要不断发现自己的缺陷与不足，本书也需要不断的补充与完善，这应该是一个教育工作者的责任。我们的目标不仅仅是为了出版一本书，更重要的是为推动个人理财从一门课程向一个专业过渡的实现，因为个人理财的发展是全球经济和金融业发展的需要。积极的行动本身就是智慧，让我们用智慧创造财富，也期待本书为提



高读者理解、设计、运用个人理财工具的水平及解决实际问题的能力尽绵薄之力。

本书由内蒙古财经大学李平老师、郭耘老师担任主编；各章内容由李平老师编写，郭耘老师收集和整理了本书的案例；最后李平老师对全书进行了修改与总纂并最终审定。

由于编者水平有限，书中不足之处在所难免，恳请广大读者批评指正，以便在修订版中予以纠正。

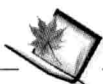
编 者

2014年1月11日



目 录

第一章 个人理财概述	→ (1)
第一节 个人理财的基本内容	(1)
第二节 个人理财的产生与发展	(4)
第二章 个人理财基础	→ (11)
第一节 金融市场基础	(11)
第二节 理财计算基础	(26)
第三节 生命周期理论	(35)
第三章 家庭理财规划	→ (39)
第一节 理财目标及理财规划	(39)
第二节 家庭财务报表的编制	(53)
第三节 家庭财务分析	(58)
第四节 理财规划案例	(79)
第四章 信用卡与债券理财	→ (91)
第一节 信用卡理财	(91)
第二节 债券理财	(103)
第五章 股票与基金理财	→ (107)
第一节 股票理财	(107)
第二节 基金理财	(126)



第六章 外汇与金融衍生工具理财	→	(140)
第一节 外汇理财		(140)
第二节 金融衍生工具		(149)
第七章 保险与信托理财	→	(156)
第一节 保险理财		(156)
第二节 信托理财		(181)
第八章 黄金与房地产理财	→	(194)
第一节 黄金理财		(194)
第二节 房地产理财		(199)
第九章 教育与退休规划	→	(215)
第一节 教育投资规划		(215)
第二节 退休规划		(219)
第三节 理财工具比较分析		(226)
第十章 理财方案实操	→	(234)
第一节 现代理财观念		(234)
第二节 理财方案制订		(251)
参考书目		(320)



第一章 ●●● 个人理财概述

第一节

个人理财的基本内容

一、个人理财的含义及分类

(一) 个人理财的概念

1. 中外学者对个人理财的概念理解。美国的 G. 维克托·霍尔曼等认为, 理财是一系列规划, 是为实现个人财务目标而制订和实施的规划。加拿大的夸克·霍等认为, 理财是一系列决策, 是关于需要多少钱来实现人生目标、如何得到这些钱的决策。

综合众多学者的观点, 理财就是依据规划进行决策的过程。

具体来看, 理财是依据对个人财务资源和财务目标的评估, 制订和实施各种规划, 实现人生目标的综合过程。

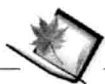
2. 个人理财是金融理财。理财师通过收集整理顾客的收入、支出、资产、负债等数据, 倾听顾客的希望、要求、目标, 在相关专家协助下, 为顾客进行储蓄规划、投资规划、保险规划、税收规划、财产事业继承规划等生活设计方案, 为顾客具体实施理财规划提供合理的建议。同时, 个人理财作为金融理财, 也指专业人士收集客户家庭状况、财务状况与生涯目标等资料, 明确客户理财目标和风险属性, 分析和评估客户的财务状况, 为客户量身定制合适的理财方案并及时执行、监控和调整, 最终满足客户人生不同阶段的财务需求, 使其最终实现人生在财务上的自由、自主和自在。

3. 个人理财是家庭理财。它是通过收集整理和分析个人(家庭)收入、消费、资产、负债等数据, 根据个人目标、风险承受能力、心里偏好等情况, 制订储蓄计划, 策划投资攻略, 设计家庭整体的财务方案并予以实施的过程。

4. 个人理财分为生活理财与投资理财。

专业的生活理财包括职业选择、教育、购房、保险、医疗、养老、遗产、事业继承以及各种税收等。

投资理财指对股票、债券、金融衍生工具、黄金、外汇、不动产、艺术及收藏品等的



投资，追求最优回报，加速个人或家庭资产的增长，提高生活品质。

5. 个人理财能实现财务自由。个人理财的意义在于帮助人们实现平衡收支，实现收入和财富的最大化，保证有效消费，满足对生活的各种期望，确保个人及家庭财产安全，为退休积累财富并帮助财产有序传承的实现。

概括而言，个人理财学科就是树立正确的理财观，以经济学体现的追求极大化为宗旨，以会计学的客观、忠实记录为基础，再以财务学的理财方法为行为准则，以金融投资和实物投资领域的各项产品为组合工具的一门实用科学。

在本书中，理财、金融理财、个人理财、理财策划、理财规划、理财计划、金融策划、金融规划、财务策划、财务规划等是同一含义；理财师、理财策划师、理财规划师、金融策划师、金融规划师、财务策划师、财务规划师是同一含义。

（二）个人理财的分类

个人理财可分为生活理财与投资理财两部分。

1. 生活理财。生活理财分为自发生活理财和专业生活理财两个层次。

（1）自发生活理财。自发生活理财活动贯穿于人们的衣食住行、生老病死等全过程，从简单的省吃俭用到量入为出，再到提升生活质量，有计划地平衡收入与支出，避免收不抵支。例如，为购买家电等大件商品、供孩子完成学业、改善住房和生活条件、夫妻养老防老而存钱。

（2）专业生活理财。专业生活理财主要是通过帮助客户设计一个将其生命周期考虑在内的终生生活及财务计划，将客户未来的职业选择，子女及自身的教育、购房、保险、医疗、企业年金和养老、遗产及事业继承以及生活中个人所需面对的各种税收等各方面事宜进行妥善安排。

2. 投资理财。在客户的基本生活目标得到满足的基础上，个人理财规划师帮助客户将资金投资于各种投资工具以期取得最优回报，加速个人/家庭资产的增长，从而提高家庭的生活水平和质量。

常见的投资工具包括股票、债券、金融衍生工具、黄金、外汇、不动产、艺术收藏品等。

二、个人理财的重要性

人生各个阶段的收入与支出不匹配。中青年阶段，收入大于支出，进行储蓄；老年阶段，支出大于收入，进行负储蓄。人生各阶段重要大事中，接受教育、投资、购房、结婚、育儿、旅游、购车、子女教育与婚姻、医疗、养老、丧葬等，无不显示出理财的重要性，具体表现在以下两方面。

（一）从生命周期角度

1. 防范各种个人风险，如疾病、过早死亡、丧失劳动能力、财产和责任损失、失业等。



2. 实现个人和家庭财产的保值增值。
3. 为家庭成员提供教育资金和住房。
4. 提供退休后的生活保障。
5. 减轻税收负担。
6. 为遗产传承做准备。

(二) 从个人角度

1. 个人资产增加。
2. 消费增加, 消费需求多样化。
3. 金融投资产品和渠道多样化。
4. 个人风险增加, 财务风险增加。
5. 就业模式改变、社会保障体系重建。
6. 人口老龄化, 老年人口相对贫困化。

三、个人理财与公司理财的区别

个人理财与公司理财的区别见表 1-1。

表 1-1 个人理财与公司理财的区别

项 目	个人理财	公司理财
服务的对象不同	个人和家庭	企业
理财的目标不同	效用最大化	利润最大化
生命周期不同	终生, 期限一般较长	公司存续期, 期限一般较短
理财的主要内容不同	教育、消费、住房和退休	筹资、投资、资金营运和收益分配

四、理财与投资的区别

理财与投资的区别见表 1-2。

表 1-2 理财与投资的区别

项 目	理 财	投 资
范围	广	窄
目标	生活无忧	资本增值
安全	最高	较高
依据	生活规划	市场趋势



第二节

个人理财的产生与发展

一、个人理财的产生

(一) 个人理财在西方发达国家的发展

个人理财规划业务首先出现在美国，它是随着金融理财制度和金融创新的发展而逐步形成的。其发展大体经历了如下三个阶段。

1. 个人理财业务的萌芽时期（20世纪30年代至60年代）。这个时期，是个人理财业务的萌芽时期。从严格意义上讲，这个阶段对于个人理财业务的概念还没有明确的界定。此时的个人理财业务主要是为保险产品和基金产品的销售而服务，也就是为客户提供购买保险和基金建议。最初，主要是保险公司的销售人员为促进保险产品的销售，根据不同年龄、不同收入状况的客户，利用生命周期不同阶段的特征，为客户提供购买保险的建议，进而促进产品销售。一直到20世纪60年代，理财业务仍主要局限于简单的委托—代理活动，商业银行主要是提供咨询顾问服务，其内容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等。

2. 个人理财业务的形成与发展时期（20世纪60年代至80年代）。这个时期是个人理财业务的形成与发展时期。这个时期，理财学院与国际理财人员协会（IAFP），也就是今日的理财协会（FPA）成立。这时，发达国家的金融业开始普遍实行为客户提供全方位服务的经营策略，强调与客户建立全面、长期的关系。这个时期，银行资产负债管理理论渐趋成熟并成为银行经营管理的主要理论依据，商业银行开始认识到为客户提供多元化服务的可能性和重要性。金融机构为了提高客户的忠诚度，满足客户的实际需求，提升自身的竞争能力，普遍实行以客户为中心的经营策略。通过对客户自身特点的分析，对客户的需求进行全面了解，以满足客户需求防范风险为前提，为客户提供个性化的金融产品和金融服务。

同时，银行内部也进行相关部门的职能调整，使之能够最便捷、最优化地服务于客户，强调与客户建立全面、长期的关系。在这个阶段，理财业务开始向“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。组合式理财得到快速发展，到了80年代末期，它已成为理财业务发展的主要方式。具体而言，组合式理财就是将风险特征不同的存款、基金和保险产品组合起来，向客户销售，分散投资风险，使客户获得更高的收益率。

3. 个人理财业务的成熟时期（20世纪90年代）。这个时期是个人理财业务日趋成熟的时期，此时期已形成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，这一时期个人理财业务不仅



开始广泛使用金融衍生产品，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要。这个时期，各国的金融市场及国际金融市场发展较快，各国企业的资金筹措，逐渐由过多地依赖从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型，使得资本市场的资金调度成为企业融资的中心。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。另一方面，以计算机和互联网技术为中心的科技产业迅猛发展，改变着世界，并促进和加强了金融领域的发展。高速通信网络和个人电脑等使消费者的信息通讯基础建设有了很大的改善，对于市场参与者来说，时间与空间上的距离大大缩短了，这些使银行向个人客户提供快速、高效的金融服务具备了操作技术的可行性。这个时期，发达国家的商业银行个人理财业务的发展呈现出如下特征。

(1) 服务方式的电子化。随着科学技术的不断进步，尤其是互联网技术在银行业的不断应用，各银行纷纷开设网络银行业务、电话银行业务，安装自动取款机等。这些在银行和广大个人客户之间架起了桥梁，成为传统柜台服务的有力补充和重要手段。作为银行，也一改曾经靠机构扩张发展个人金融业务的模式，发展多渠道的服务方式。例如，在一些发达国家，除了现金业务，几乎所有的私人银行业务都可以通过电话解决，网上银行业务也已发展成熟。

(2) 组织机构和业务重点的多元化。为满足客户多元化的需求，同时减少资源浪费，世界上著名的商业银行都纷纷成立个人金融业务部门，集中设计、开发和办理私人客户的理财业务，解决了信息无法沟通、资源不能共享这些传统问题。随着个人金融业务产品的日益丰富和规模的迅速扩大，个人金融业务收入成为各商业银行利润的主要来源。

(3) 金融产品的个性化。随着证券、保险、基金行业的兴起，各家商业银行不断研究开发适应客户需求和有特色的金融产品。因个人需求不同，商业银行的业务逐渐涵盖社会生活的各个层面，如财务咨询、委托理财、外汇、代理税收、代收工资费用等。同时，商业银行通过网络进一步提供旅游、信息、交通和娱乐等个性化的服务。

从20世纪80年代到现在，随着商业银行的管理理论从资产负债管理向客户管理的转变，银行开始根据客户的风险承受能力和风险偏好，使用各类衍生品，为客户提供个性化服务。理财业务逐渐成为商业银行增强客户忠诚度、提高银行竞争力、更好管理客户风险、提高银行风险对冲和管理能力的重要业务方式，也成为商业银行适应市场需要的一项基本服务。随着美国金融服务现代化法案的颁布，理财业务进一步与信托业务、商业银行的基金管理业务等结合起来。

20世纪90年代，金融管制开始松动，各类投资工具和衍生产品市场、场外市场的交易规模迅速扩大，使理财产品的投资空间得到进一步拓展，组合方式、投资对象、风险承担和利益分配模式呈现多样化发展，保证收益（保底）、浮动收益、有条件转换收益等各类理财产品不断推陈出新。互联网的出现一方面促使了理财门户网站等新型理财机构的产生，另一方面使商业银行、保险公司、独立理财机构等理财业务的开展更加方便与丰富。20世纪90年代末期，美国颁布了《金融服务现代化法案》，使理财业务进一步与信托业务、商业银行的基金管理业务等结合起来。

到了20世纪末，体系完整、制度完善的理财行业在美国已经形成并在欧亚等经济发



达国家和地区得到了迅速的推广与发展。在国际 CFP 理事会（1990 年成立，2004 年 3 月更名为国际金融理财标准委员会，英文名为 Financial Planning Standards Board, FPSB）和 CFP 标准委员会（CFP Board of Standards, CFP Board, 于 1994 年由 ICFP 更名形成的非营利性金融管理机构）的推动下，国际金融理财行业基本上在金融理财师的执业标准和业务操作流程方面达成共识，即金融理财师必须达到四方面的要求，即 Education（教育）、Examination（考试）、Experience（从业经验）和 Ethics（职业道德）的要求。在个人金融理财策划中要严格遵守建立客户关系、收集客户金融信息、分析客户财务状况、提出金融理财方案、实施理财方案和监督方案的实施六大规范步骤（六步骤），以维护个人金融理财的专业标准。到 2006 年第一季度，全球共有 19 个国家和地区成为 FPSB 的协会成员，拥有 CFP 资格证书并从事金融理财业务的个人达 98 943 人。

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，出现了以客观、公允为执业准则的专业技术人员——个人理财规划师。个人理财规划师的主要业务不再是从销售金融产品及服务中获取佣金，而是为帮助客户实现其生活、财务目标进行专业咨询，并通过一个规范的个人理财服务流程来实施理财建议，从而防止客户利益受到侵害。

目前，经济全球化趋势日益明显，随着拉美、亚洲尤其是中国等新兴市场的崛起，全球个人财富迅速增长，理财规划职业在各国受到越来越广泛的关注和重视，各个国家纷纷推动符合本国国情的理财规划职业认证资格的发展，如美国推行的理财规划师（注册理财规划师）资格、专业理财顾问师（CFC）资格，英国推行的独立财务顾问师（IFA）资格以及我国劳动和社会保障部推行的理财规划师资格等。

（二）个人理财在我国的发展

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 80 年代末到 90 年代，是我国个人理财业务的萌芽阶段，当时商业银行开始向客户提供专业化投资顾问和个人外汇理财服务，然而大多数居民还没有理财的意识和概念。

20 世纪 90 年代末，我国一些商业银行开始尝试向客户提供专业化的投资顾问和个人外汇理财服务，此后，商业银行个人理财业务快速发展，理财产品日益丰富，个人客户理财资金规模日益扩大。2005 年，中国银行业监督管理委员会（简称银监会）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》。这是中国银行业个人理财业务规范发展的重要标志，是促进我国商业银行拓展零售业务、提高服务水平、提升竞争力的必要措施。

2. 扩展阶段（21 世纪初到银监会的《商业银行个人理财业务管理暂行办法》出台前）。从 21 世纪初到 2005 年，是中国个人理财业务的形成时期，这一时期，理财产品、理财环境、理财观念和意识，以及理财师这些专业队伍的建设均取得了显著进步。从 2006 年开始，伴随着金融市场和金融环境的进一步变化，个人理财业务进入了大幅扩展时期，客户对理财的需求日益增长，同时，银行、保险、证券、信托、基金等金融机构对理财业务的重视程度也显著提高，并不断开发新的理财产品，提供优质的理财服务。我国



理财业务虽然起步晚，但其增长速度却非常快。我国个人理财与西方发达国家个人理财的异同见表 1-3。

表 1-3 我国个人理财与西方发达国家个人理财的异同

内容相同之处	内容不同之处
现金流管理	市场环境不同——以美国为代表的西方发达国家的金融市场比我国发达，可供投资者选择的金融产品丰富，金融服务水平比我国高
投资规划	法律环境的不同——西方发达国家在税法、遗产法等方面的规定，比我国严格得多，如美国的税法规定得十分繁琐，一旦纳税人申报不符合规定，将受到严惩。而在中国，税法规定得相对简单
保险规划	信用环境的不同——在西方发达国家，已建立完善的个人信用体系，而我国的个人信用体系十分欠缺，这也从某种程度上影响了国内理财市场的发展
退休规划	理财需求的侧重点不同——国外的个人理财需求更侧重于税务筹划、遗产规划、员工福利和退休计划等方面，而我国的个人理财需求可能更侧重于保险规划和投资规划等方面
遗产规划	个人价值观的不同——许多中国人忌讳谈遗产规划
目的相同：通过理财规划使个人实现财务自由、自主	消费观念不同——中国人喜好“先储蓄，后消费”，而美国人更偏爱“超前消费”

二、我国的金融理财和理财师的发展

（一）我国金融理财的发展

1. 银行业理财发展。1996年，中信实业银行广州分行设立私人银行部，提供个人财务咨询；1997年，中国工商银行上海分行开设理财工作室，推出理财系列服务。随后各大商业银行开设了个人理财中心，进行银行理财产品创新，如外汇理财产品、人民币理财产品、信用卡等。同时，在客户经理不断拓展业务和理财软件系统的支持下，各银行不断创建理财品牌，私人银行业务兴起。

2. 保险业理财发展。保险业开始推行顾问式行销（Consultative Marketing），保险营销员转型成理财顾问，理财中心及理财工作室相继设立，同时，各大保险公司不断创新保险理财产品，如投资理财型寿险和投资理财型财险。

3. 其他金融机构理财业务的发展。其他金融机构理财业务也不断发展，证券机构的集合理财计划、信托机构的信托理财产品、私募基金（2007年）的兴起。上述三方面都迫切需要相关方面的理财规划人员。

4. 理财协会的成立。2000年，北京召开“2000年中美金融论坛”，CFP（Certified Financial Planner）的理念被介绍到中国；2002年11月16日在北京召开了“2002年中美金融论坛”，开始筹备中国的CFP资格认证体制的导入工作；2004年9月，中国金融



理财标准委员会 (FPCC) 正式成立; 2006 年, FPSCC 接受国际 CFP 组织授权, 推广 CFP。

5. 媒体对理财理念和知识的宣传。专业理财媒体相继成立, 如《理财周刊》, 众多报纸和网站出现理财频道和专栏, 电视和电台的理财节目日益增多。2003 年 12 月, 上海举办了第一届理财博览会。

6. 理财职业资格认证出现。

(1) 2003 年成立了金融理财标准委员会 (FPSCC), 负责金融理财师 AFP (Associate Financial Planner) 和国际金融理财师 CFP (Certified Financial Planner) 资格认证, 采用内容本土化、水平国际化的标准。

(2) 2004 年成立了注册财务策划师 (RFP) 协会香港分会, RFP 专业名衔是英国伦敦国际财务策划师公会。1984 年 IARFP 开始成立, 从那时起, 在英国一直被誉为专业财务策划与水平的标志。目前, 除英国外, RFP 会员遍布 80 多个国家和地区, 人数超过 68 000 人, 中国的 RFP 执业人员已超过 8 000 人。

(3) 2003 年, 国家劳动和社会保障部正式推出理财规划师职业。2006 年, 理财规划师列入全国职业资格统一鉴定范畴。它分三级认证: 助理理财规划师 (三级)、理财规划师 (二级)、高级理财规划师 (一级)。

7. 理财培训市场兴起。2003 年 11 月, 北京推出金融策划 (AFP) 课程培训; 2004 年 1 月, 中国香港 RFP 协会与上海交通大学合作, 在上海推出注册财务策划师培训。之后, 各类理财培训机构相继成立。

8. 高校专业理财教育的开展。立信、对外经济贸易大学、中山大学和北京大学率先开设了个人理财课程, 此后, 各财经高校的金融财务专业均开设了此类课程, 培养了大批的理财规划人才。

9. 国际金融理财标准委员会 (Financial Planning Standards Board), 简称国际 CFP 组织, 其认证的 CFPTM 是全球范围最受认可的理财师认证。目前, 全世界的 CFP 人数约为 9 万人。

10. 中国金融理财标准委员会 (FPSCC) 是国际 CFP 组织在中国的授权机构。

(二) 理财规划师及其资格认证

1. 注册金融策划师 (CFP) 及其资格认证。注册金融策划师 (Certified Financial Planner) 由 CFP 标准委员会 (CFP Standards of Board) 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认证。

CFP 适合人群包括: 银行、证券、保险、基金、专业投资理财公司等金融方面的从业人员; 经济师、会计师及对理财规划有兴趣, 有意成为全方位理财规划顾问的各行业从业人员。CFP 认证包括培训、专业考试、职业道德考核等几个步骤。

CFP 为客户提供全方位的专业理财建议, 帮助客户实现财务目标, 避免财务风险。它



所提倡的4E标准^①和7项原则^②已经被全球的理财行业所普遍推崇。

2. 特许金融分析师(CFA)及其资格认证。CFA是特许金融分析师(Chartered Financial Analyst)的简称,由美国投资管理与研究协会(AIMR)于1963年发起成立。

CFA进入中国的时间为1999年,目前,我国北京、上海、香港均有CFA资格认证机构。

申请者除了需要通过3个等级全英文的资格认证考试(考试内容涉及证券分析、企业财务、定量分析、经济学、投资组合分析以及道德与职业操守等多方面;每年每人只能报考1个等级;3~7年内必须通过全部3个级别的考试)之外,还必须具有3年或3年以上的被美国投资管理与研究协会所认可的从业经验,遵守该协会公布的职业操守和道德准则,并申请成为一名该协会的成员,具备这些条件后,申请者才可获得CFA资格证书。

3. 特许财富管理师(CWM)及其资格认证。CWM(Chartered Wealth Manager)证书由美国金融管理学会(American Academy of Financial Management,简称AAFM)推出,它是美国三大理财规划证书之一。

CWM课程围绕保险计划、投资计划、退休计划、地产计划、税务计划和财务规划基本原则这六方面知识内容而设置。

CWM于2004年进入中国,中央财经大学在2004年4月开设首期以国外资深专家为主要授课阵容的CWM培训班,学习结束,考试合格并通过资历审核者,将可以获得由美国金融管理学会颁发的CWM证书。

相关调查显示,在美国银行从业人员中,CWM证书持有者的比例最高。此外,CWM与CFP的知识体系是互通的,CWM证书持有者补修规定课程后,也可申请CFP证书。

4. 我国国家理财规划师及其资格认证。2003年,我国劳动和社会保障部正式设立理财规划师职业,颁布《理财规划师国家职业准》;2004年,国家职业技能鉴定专家委员会理财规划师专业委员会成立;2005年,国家理财规划师正式展开培训工作;2006年,国家理财规划师资格开始实行全国统考制度。截至2010年底,国家理财规划师队伍人数已经从最初的48人增长到10万余人。

理财规划师(Financial Planner)是为客户提供全面理财规划的专业人士。按照中华人民共和国人力资源和社会保障部(原劳动和社会保障部)制定的《理财规划师国家职业标准》,理财规划师是指运用理财规划的原理、技术和方法,针对个人、家庭以及中小企业、机构的理财目标,提供综合性理财咨询服务的人员。理财规划要求提供全方位的服务,因此要求理财规划师要全面掌握各种金融工具及相关法律法规,为客户提供量身定制、切实可行的理财方案,同时在对方案的不断修正中,满足客户长期的、不断变化的财务需求。

理财规划师有多元化发展方向,他可以服务于金融机构,如商业银行、保险公司、第

^① 考试标准(Examination)、从业标准(Experience)、职业道德标准(Ethics)、继续教育标准(Continuing Education)。

^② 正直诚实原则(Integrity)、客观原则(Objectivity)、称职原则(Competence)、公平原则(Fairness)、保密原则(Confidentiality)、专业精神原则(Professionalism)、勤勉原则(Diligence)。



三方理财公司等。专业的理财规划师是站在中立的角度帮客户配置资产或理财产品。而越来越多的理财规划师选择进入正规第三方理财公司或者持有从业资格的专业人士独立执业，即做私人理财顾问。

私人理财顾问更可通过收取咨询费、理财规划书制作费、每年定期服务费、客户盈利分成、产品方佣金等方式来进一步提高收入。

国家理财规划师职业资格分为三个级别：助理理财规划师（国家理财规划师三级）、理财规划师（国家理财规划师二级）、高级理财规划师（国家理财规划师一级）。2011年5月，理财规划师考试政策有一些新变化，国家理财规划师二级、三级考试改为计算机上机考试；

三级考试鉴定内容有：职业道德、理论知识、专业能力；均为客观题。二级考试鉴定内容有：职业道德、理论知识、专业能力、综合评审（案例分析）；均为客观题。考试内容基础知识、专业技能、综合评审三项，考试每年两次，分设在5月中旬与11月中旬。

理财规划师考试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证书。

理财规划师还须进行综合评审。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证书。