

做一个专业的



理财规划师

ZUO YIGE ZHUANYE DE
LICAI GUIHUASHI

理财规划师不可或缺的工作指南

想要得到客户的认可，就要为客户理出“财”来。

汤杨◎编著

北京工业大学出版社

做一个专业的 理财规划师



汤杨◎编著

北京工业大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

做一个专业的理财规划师 / 汤炆编著. —北京:
北京工业大学出版社, 2014.10

ISBN 978-7-5639-4056-1

I. ①做… II. ①汤… III. ①投资—通俗读物
IV. ①F830.59-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 212788 号

做一个专业的理财规划师

编 著: 汤 炆

责任编辑: 王 喆

封面设计: 元明设计

出版发行: 北京工业大学出版社

(北京市朝阳区平乐园 100 号 邮编: 100124)

010-67391722 (传真) bgdcbs@sina.com

出 版 人: 郝 勇

经销单位: 全国各地新华书店

承印单位: 北京建泰印刷有限公司

开 本: 787 毫米×1092 毫米 1/16

印 张: 15.5

字 数: 271 千字

版 次: 2014 年 10 月第 1 版

印 次: 2014 年 10 月第 1 次印刷

标准书号: ISBN 978-7-5639-4056-1

定 价: 27.00 元

版权所有 翻印必究

(如发现印装质量问题, 请寄本社发行部调换 010-67391106)

前言

倒退几年，“理财规划师”这个名词对大多数的中国老百姓来说还是很陌生的，但随着我国居民个人收入的不断增多，以及通货膨胀等情况的出现，老百姓们对个人理财产生了巨大的需求，也逐渐把目光转移到了理财规划师这一行业。

通常来说，在制订出具体的投资分配方案之前，理财规划师需要掌握投资者的家庭背景、投资背景、收入情况、支出情况和期待的收益率等方面的情况，根据手头上掌握的这些信息和情况作出一份投资计划，而这份计划中可能包括股票投资、房地产投资、基金等内容。

同时，由于理财规划师需要对投资者的家庭背景、收入、支出等方面的情况有非常细致的了解，这种特殊的工作性质也决定了他们与投资者之间要达成一定的信任程度，否则这种合作共赢的关系是难以为继的。

此外，理财规划师还需要明确的一点，即他们不是替投资者做决定的人，而是协助投资者认清楚自己，认清楚金融产品特性，引导其理性投资并取得最大收益的人。

随着财产保护意识的增强，人们把目光越来越多地投到了理财这个领域，渴望获得更多的理财知识，理财规划师这一行业也由此应运而生，那么怎样才能成为一名真正的、专业的理财规划师呢？



首先，必须具备广博的金融知识。理财师不仅要熟悉众多金融产品，还需要熟悉各种投资工具，如证券保险等，以及对相关法规的掌握、运用。只有掌握了丰富的专业知识和敏锐的洞察力，并将自己所知所学不断更新，才能为投资者提供最具价值的信息。

其次，必须有强大的数据、政策平台作为支持，以确保为投资者所制订的方案能够规避可能出现的风险。

最后，要有掌控全局的能力，在熟悉市场发展规律的前提下，为投资者提出全方位的投资建议。

不过，理财规划师因其特殊的工作特性和必须具备的专业技能等原因，制约了很多人向这一发展的动力，也正是这个原因才显示出了这一行业中人才的稀缺性。

由此，我们特意为大家推出了《做一个专业的理财规划师》一书。本书从理财规划师的认知、基本能力、技巧三个方面出发，结合理财规划师的具体工作内容，从现金管理到消费支出，从教育投入到风险评估，从投资方案到养老规划，从案例分析到实际操作，手把手教你如何成为一名真正的、专业的理财规划师。

目 录

第一部分 你的认知不够专业

第一章 理财规划师的处境

离财富最近的人	\	003
无比巨大的市场	\	005
衡量能力的标尺	\	007
自身价值如何体现	\	008
理财行业发展现状	\	009
大众理财的误区	\	013



第二章 理财规划师的抉择

理财规划的内容	\	015
理财规划师的职业前景	\	017
理财规划师的专业要求	\	018
薪水高，门槛也高	\	020

第三章 工作中的问题

初入职场必修课	\	022
客户为什么不买账	\	028
一道能力测试题	\	031
如何对待工作	\	033

第二部分 你的能力够不够专业

第一章 让钱流淌起来

翻翻客户的钱包	\	039
为客户进行现金规划	\	041
分析和评估客户的特殊需求	\	043
了解客户的目标和要求	\	044
制订现金规划方案	\	045

第二章 “入”与“出”

了解客户的消费模式	\	050
编制家庭预算	\	051
为客户建立账本	\	053
制订住房消费方案	\	055
制订汽车消费方案	\	056
制订消费信贷方案	\	058



第三章 教育理财规划

制订教育理财规划方案	\	060
制订国家助学贷款方案	\	063
制订商业性助学贷款方案	\	064
制订教育基金定投方案	\	069
制订购买教育金保险方案	\	070

第四章 保险理财方案

保险意味着什么	\	072
保险在理财规划中的功能	\	075
客户基本保险需求	\	078
人生不同阶段保险需求	\	080
家庭保险规划三步走	\	083
保险规划“五分法”	\	085
影响保险规划的因素	\	088

第五章 制订多种理财方案

理财规划师的定位	\	090
制订投资私募基金方案	\	093
制订投资型信托方案	\	095
制订外汇投资方案	\	097
制订券商集合资产管理计划方案	\	100
制订投资 QDII 基金方案	\	102
制订投资金融衍生品方案	\	104
制订投资贵金属方案	\	105

第六章 制订养老规划方案

养老规划前的问题	\	108
养老规划的工具选择	\	109
养老规划的三个建议	\	111
养老规划常犯的错误	\	112
养老规划的步骤	\	113
计算退休所需费用	\	115
如何准备养老金	\	116



第七章 制订遗产处理方案

哪些财产可以作为遗产	\	118
遗产的分配顺序	\	119
遗产的分配方法	\	121
遗产筹划的概念	\	123
遗产筹划工具	\	124
遗产筹划的内容	\	126
遗产筹划中的财产所有权问题	\	127

第三部分 你的资质够不够专业

第一章 专业，从证书开始

注册理财规划师（CFP）认证证书	\	133
注册金融分析师（CFA）认证证书	\	134
特许理财顾问师（ChFC）认证证书	\	135
注册财务顾问师（CFC）认证证书	\	136
特许财富管理师（CWM）认证证书	\	137
注册财务策划师（RFP）认证证书	\	138

考取资格认证，只是第一步 \ 139

第二章 强大的营销心态

专业理财师的心态 \ 142

理财规划师的三重境界 \ 144

阻碍理财规划师成长的因素 \ 148

未达成交易时的注意事项 \ 150

假定、假定，再假定 \ 152

第三章 理财规划师所必需的特质

基础准备 \ 155

提高演讲水平 \ 159

给自己不断充电 \ 161

理财规划师的能力培养 \ 172

实践是唯一的出路 \ 174

第四章 寻找并影响客户

客户在哪儿 \ 176



掌握客户扩展手段	\	178
收集客户的信息	\	181
客户管理很重要	\	184
与客户接近的技巧	\	186
计划书的妙用	\	189

第五章 如何与客户沟通

沟通的基本流程	\	191
不良沟通的原因	\	195
向客户发送信息	\	197

第四部分 专业，从实践中来

案例一：巧理财生二胎	\	203
案例二：巧用公积金还房贷	\	206
案例三：“小康之家”如何理财	\	209
案例四：选择个人商业性助学贷款的技巧	\	211
案例五：退休养老规划	\	213
案例六：10万元投资方案	\	227
案例七：人生成熟期理财规划	\	229



第一部分 你的认知够不够专业

如今，理财规划师已然成为一门职业，越来越多的人通过考证获得了理财师的“身份证”。然而，在你从事这个职业之前有必要自问一句：我对理财师规划的认识够不够专业？

第一章 理财规划师的处境

在金融理财热情日益高涨，银行、互联网理财产品受到热捧的今天，具备良好的专业知识和理财素养的金融理财人员已成为时代的弄潮儿，而理财规划师市场可谓方兴未艾。那么，怎样才算是专业的理财规划师呢？身为理财规划师的你，现在处境如何呢？

离财富最近的人

眼下，随着国内人们收入的增加，养老保险、股票、基金、人民币及外汇理财产品的丰富，国内保险公司的代理人、银行和证券公司客户经理、会计师甚至律师，纷纷将理财规划师这个“离财富最近的人”定为自身职业发展的远大前程，并朝着这个目标不遗余力地进发着。

刚刚走出大学校园的李想，面试了三次才被一家人寿保险公司录用做代理人。前两次的失败可想而知，一个刚大学毕业的人，没有社会经验，没有客户资源，业务量从何而来？面试三次才成功的李想认为是自己坚持做理财规划师的信念起了作用，同时考取的理财规划师证书也帮了忙，于



是李想顺利地走上了工作岗位。

寿险代理人的名片上通常都印着“理财规划师”或“财务规划师”的头衔，李想正是冲着这个概念而来。理财规划师的课程告诉他，美国保险产品销售方式经历了5个阶段：关系网销售—敲开陌生人的门营销—以理财规划师的名义营销—提供全方位理财方案—独立代理金融机构产品。李想分析，自己供职的公司正处在第二阶段和第三阶段之间，他要在这个“二级半”的销售阶段开始理财规划师理想的征程。

保险作为投资理财的基础产品，代理人能直接和客户打交道，因此理财规划师大部分出身于寿险代理人，从寿险代理人做起，是李想的计划。每天，他除了和客户、潜在的客户见面、打电话之外，还要更新自己脑子里的金融市场知识，但他对客户的服务已经不局限于卖寿险产品了。他经常问客户一个问题：“假如有1万元现金，有可能随时取用，你怎样存银行？”十有八九的回答是，开一个账户，存活期。李想让客户从钱包取出10元钱扔掉，没有人愿意照着做。

之后李想解释说，1万元存活期，每年利率损失超过100元，如果你连10元都不愿意扔掉，那么请选择存定期。谁都知道，定期存款提前支取只能按活期利率算利息，不过李想提示银行有部分和全额支取两种，只要选择部分支取，剩下的存款依然可以按定期利率计息。

其实，同李想一样年轻的，还有中国的理财规划师队伍。这支队伍，从无到有也就是最近一两年的事，大多数有志人士都从考取一张证书起步。

不过，有一个问题需要你仔细考虑，即使你拿到了证书并不意味着你就具有所需的专业知识及正确的工作理念，这一点是非常重要的，切忌拿到证书之后就昏了头，要想成为在实际工作中的合格者还要走相当长的路。

当然，要从某一金融领域的专才变成谙熟各种投资工具的专业理财规划师，并非一朝一夕的事，除了专业知识过关，还得具备长期的职场工作