



高等学校新金融系列教材

GAODENG XUEXIAO XINJINRONG XILIE JIAOCAI

系列主编◎杨华

家庭金融理财

JIATING JINRONG LICAI

主 编 王桂堂
副主编 赵紫剑



中国金融出版社



高等学校新金融系列教材

GAODENG XUEXIAO XINJINRONG XILIE JIAOCAI

系列主编◎杨华

家庭金融理财

JIATING JINRONG LICAi

主 编 王桂堂 副主编 赵紫剑



 中国金融出版社

责任编辑：王素娟

责任校对：潘洁

责任印制：陈晓川

图书在版编目 (CIP) 数据

家庭金融理财 (Jiating Jinrong Licai) / 王桂堂主编. —北京: 中国金融出版社, 2013. 1

ISBN 978 - 7 - 5049 - 6717 - 6

I. ①家… II. ①王… III. ①家庭管理—财务管理—通俗读物
IV. ①TS976. 15 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 316092 号

出版
发行

中国金融出版社

社址 北京市丰台区益泽路 2 号

市场开发部 (010)63266347, 63805472, 63439533 (传真)

网上书店 <http://www.chinafph.com>

(010)63286832, 63365686 (传真)

读者服务部 (010)66070833, 62568380

邮编 100071

经销 新华书店

印刷 保利达印务有限公司

尺寸 185 毫米 × 260 毫米

印张 19

字数 442 千

版次 2013 年 1 月第 1 版

印次 2013 年 1 月第 1 次印刷

定价 38.00 元

ISBN 978 - 7 - 5049 - 6717 - 6/F. 6277

如出现印装错误本社负责调换 联系电话 (010) 63263947

前 言

理财,对于很多人来说,并不是一个陌生的概念。中国有句老话:“吃不穷,穿不穷,算计不到要受穷。”这里的“算计”说的就是理财。这句俗语很有哲理,其含义是,各种开销并不是导致一些家庭生活“穷”的缘故,而没有打理好家庭财富才是导致生活窘迫的原因;同理,勤劳可以致富,但并不是让家庭生活持续“富”下去的充分条件,要保证家庭生活质量随着社会发展而不断提升,善于管理好家庭财富是不可或缺的一环。

市场经济的发展使得我国人民生活水平不断提高,由此引发家庭理财的需求日趋高涨。据一些专业机构的调查,在城市中,70%的家庭对理财服务表示出浓厚的兴趣,而在农村也有超过50%的家庭希望学会一些与市场经济接轨的理财方式与理财思路。正是在这样一个背景之下,金融机构将市场拓展的重点之一放在了个人理财方面,各种理财产品应运而生,各类理财规划师的资格考试方兴未艾。

也正是在这样一个背景之下,理财课程登上了大学讲堂。目前,在大学课程中,“家庭理财”或“个人理财”的课程大致分为两类:一类是结合金融机构的职业资格考试,如AFP、CFP、CFA等设置的课程,其培养目标就是“理财规划师”或者“财富管理师”;另一类是教会大学生一些理财的知识与技能,使每个人都能根据自己的具体条件、自己的家庭状况来自主理财。当然,这两类课程有很多内容是交叉的,但学习与训练的重点有很多显然是不同的。在大学教育已大众化、走向普及,不再是针对少数群体的“精英教育”的条件下,后者与大学的整体教学培养目标更加贴切一些。在新时期,大学生特别是财经院校的大学生,不仅仅需要懂得宏观经济理论,懂得国民经济运行机理,懂得财政、金融、企业管理等方方面面的理论前沿与学术热点,同时还要具备处理好家政管理、就业福利、住房养老、子女生育教育等一系列日常生活的基本技能,只有这一系列的“家务事”都处理好了之后,才能在市场经济中大显身手,才能在社会经济领域中挑大梁,才能成为各种各样的所谓“大师”。故我们不应仅仅将这类课程视为是讲授“雕虫小技”的“非主流”与“非主干”课程,事实上,培养大学生的基本生存能力也是大学课程体系当中不可或缺的组成部分。

随着“金融深化^①”程度的增加,针对家庭和个人的理财活动已日益成为金融理论界和金融实务界讨论的热门话题,也是社会经济活动中受到关注的热点问题。但对此理论系统的探讨与实践操作层面的研究却远远滞后,这一点在大学课程体系当中的设置表现得尤为突出。金融经济不仅仅要关注国计,也应当关注民生。同理,大学课程体系的设置,不仅仅是对理论知识体系深层次的探讨,也应该是普及使用技能的致用之学。正是在此思想的指导之下,我们结合一个时期以来的教学实践,结合特色专业建设的任

① E. A. Shaw:《经济发展中的金融深化》,上海,三联书店,1973。

务，编纂了这本教材。

本书采用“家庭金融理财”这个名称是基于这样一些考虑：第一，家庭是社会的细胞，每个人实际上都是不同家庭当中的一分子，每个人的理财活动都是离不开“家”的支撑与依托的。第二，如果将家庭也视为一个经济单位，它与企业这样的经济单位是有很多差异的，这些差异自然会体现在理财活动的各个环节，通过对这些差异的分析，更能体现出家庭理财的特殊规律与特殊方式。第三，在人类社会发展的过程中，家庭规模有越来越小的趋势，家庭的寿命周期也在不断变化，这些变化影响着人们对各种各样的金融产品的需求。故站在“家”这个立足点上，也能对金融机构开发各种新的理财产品提供一些有益的探索。第四，家庭既是两性生活、繁衍后代的人口生产单位，又是父母子女之间、兄弟姐妹之间特殊精神文化生活的组织，也是赡老抚幼、夫妻相互支持与帮助的生活保障单位^①。这些实际上就是家庭的社会功能。家庭的社会功能要得以实现，必须以家庭所拥有的财力、物力为前提条件。可见，家庭的社会功能与家庭金融理财之间是相辅相成的，故我们选择“家庭金融理财”这一名称。

本书涉及的教学内容与财经领域相对定型的货币金融学、投资学、公司理财等课程相比较，还属于新课程，特别是在我们国家，这类课程引入课堂的时间还不长，其理论体系与基本框架还没有定型，正因为如此，编写本书也是做一个探索与尝试。在此，希望得到同行的批评指正。

本书的编写分工为：王桂堂编写第一章、第二章、第三章、第四章和第五章，赵紫剑编写第六章，马改云编写第七章，焦继军编写第八章，于娟编写第九章，李莉莉编写第十章，高鹏编写第十一章和第十二章。全书由王桂堂和赵紫剑统稿，王桂堂最后定稿。

本书在编写过程中借鉴了他人众多的研究资料、思路、观点、方法、案例等，在此向原作者表示诚挚的谢意。

本书可供高校的学生学习理财知识与技能，同时也可用于对社会公众普及理财知识，还可作为专业培训机构的辅助教材。

^① 贝克尔：《家庭论》，北京，商务印书馆，2005。

目 录

第一章 家庭金融理财概述	1
第一节 家庭金融理财的内涵与外延	1
第二节 专业家庭金融理财的产生及其职业化发展	6
第三节 家庭金融理财在我国兴起的经济背景	13
第四节 家庭金融理财的理论基础	17
第五节 家庭因素对理财的影响	23
第二章 家庭财务与家庭预算	32
第一节 家庭会计	32
第二节 家庭资产	39
第三节 家庭财务记录与报表	43
第四节 家庭预算	48
第三章 家庭金融理财的程序	55
第一节 家庭理财的内容	55
第二节 理财规划的基本流程（上）	60
第三节 理财规划的基本流程（下）	68
第四章 家庭现金、储蓄与消费规划	94
第一节 家庭收入与支出	94
第二节 家庭消费	101
第三节 现金管理	103
第四节 储蓄管理	106
第五节 消费信贷管理	119
第五章 家庭保险规划	129
第一节 家庭风险管理	129
第二节 家庭保险的基本原理	136
第三节 家庭保险规划的具体内容	142
第六章 家庭投资规划	147
第一节 家庭投资概述	147
第二节 股票投资	151
第三节 债券投资	157
第四节 基金投资	166

第五节 期货投资	173
第六节 外汇投资	176
第七节 黄金投资	179
第八节 银行理财产品投资	181
第七章 家庭房产规划	188
第一节 家庭房产基础知识	188
第二节 家庭房地产投资策略	194
第三节 家庭住房规划	196
第八章 家庭税收规划	204
第一节 个人所得税基础知识	204
第二节 税收筹划	208
第三节 税收筹划策略	211
第九章 择业与家庭福利规划	225
第一节 职业生涯规划	225
第二节 员工薪酬	230
第三节 员工福利与福利规划	231
第十章 婚姻、生育与家庭教育规划	240
第一节 婚姻规划与结婚预算	240
第二节 生育子女规划	242
第三节 家庭教育投资	247
第四节 家庭教育规划	250
第十一章 退休与养老规划	258
第一节 退休规划	258
第二节 养老规划	264
第三节 养老保险	268
第十二章 遗产规划	275
第一节 遗产概述	275
第二节 遗产规划工具	277
第三节 遗产规划及程序	282
参考文献	291
后 记	296

第一章 家庭金融理财概述

学习要点

1. 认识家庭金融理财的含义、内容。
2. 了解家庭理财、个人理财职业化发展的背景、过程。
3. 了解理财规划师及其相关职业、任职资格产生的程序、认证机构、适用范围。
4. 认识家庭理财在我国兴起的社会经济基础与背景。
5. 了解家庭金融理财的有关理论基础。

基本概念

家庭金融理财 个人理财 理财规划师 注册金融分析师 财富管理师 需求层次论 家庭生命周期

自从有了家庭，就产生了家庭理财问题。常言道：“穷日子穷过，富日子富过。”这话道出了不同类型家庭不同的理财思路 and 方式；常言又道：“富日子穷过，穷日子富过。”这话又蕴涵着在不同的背景下、不同的条件下，家庭理财不拘一格的理念与决策方法。

《红楼梦》中的王熙凤，是个大户人家的理财好手；而传说中的牛郎织女，也不乏小户人家的理财技能。家庭理财，看似是小事，其实是大事：恋爱、出国留学、婚姻、养儿育女、事业发展进步，这一系列的计划，离开了相应家庭的资金支持都是无从谈起的。

大学生从离开校园、走向社会的第一天开始，所遇到的一个最现实的问题，莫过于通过制定一个切实可行的理财规划来实现自己的人生规划。

第一节 家庭金融理财的内涵与外延

一、家庭金融理财的含义

家庭金融理财，通常是指根据家庭所确定的财务目标，考虑家庭的收入和消费水平、风险承受能力、预期实现目标形成的一整套以收益最大、风险与之相匹配为原则的财务安排。用通俗的语言表述，就是家庭赚钱、用钱、存钱、借钱、省钱、护钱的一系列方法技术及运作过程。

家庭金融理财的程序与整体框架如图 1-1 所示。

这里有以下几点需要说明：

第一，家庭金融理财首先是指以家庭为对象，在家庭范围展开的理财活动。

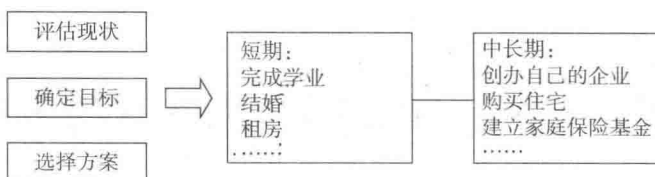


图 1-1 家庭金融理财程序与整体框架

第二，金融理财并不是单纯指这种理财仅仅以家庭的金融资产或金融负债为对象，还涉及家庭的其他财产以及与家庭财富积累与管理有关的一系列活动，之所以强调金融理财，是因为其中牵涉一系列当代金融理论、范畴与原则、方式的运用。

第三，家庭金融理财是远比家庭金融投资范围要大得多的概念。这在以后的各个章节逐步展开介绍。

二、几个相关概念

（一）个人理财

个人理财通常是指如何制定合理利用财务资源、实现个人人生目标的程序；个人理财规划的核心是根据个人自身的资产状况与风险偏好来实现个人的需求与目标；个人理财规划的根本目的是实现人生目标基础即经济目标，同时降低人们对于未来财务状况的风险和焦虑^①。

在当代社会中，社会最基本的细胞是家庭，家庭是从事社会经济活动的基本主体之一。在部分情况下，家是以个人的形式出现的，例如单身家庭。此时，家庭理财与个人理财完全重合。在另一部分情况下，个人理财只是家庭理财的一个组成部分。但从整体上来讲，个人理财与家庭理财在多数情况下是一致的概念。以夫妻双方构成的家庭为例，倘若双方的理财目标相悖，这样的个人理财规划通常是无法实施的。现实情况通常是由夫妻双方的一人掌控家庭的理财。这种“独揽大权”式的个人理财实际上也是家庭理财。

（二）个人金融理财

个人金融理财是指由一个训练有素的个人银行家、专业金融个人理财师、个人专家团队，向个人或者机构提供包括银行业务、资产管理、保险以及税收计划等全套服务，提供专业的理财建议咨询（理财计划、投资建议、税收安排、资产组合安排等）或者直接受客户委托管理资产投资，并按照所提供的服务收取一定的理财费用^②。

这是站在金融机构给个人理财下的定义，特别是从银行及第三方理财机构的角度，向个人客户提供各种金融理财服务来看待个人理财。这个意义上的理财，与前面所说的家庭金融理财含义有交叉的部分，它既是整个社会家庭金融理财活动的有机组成部分，又是金融机构一种以盈利为目的的职业活动。

（三）家庭金融

家庭金融通常是指对家庭资金、储蓄、信用、保险、投资等金融活动的状况、特

① 美国金融个人理财师资格鉴定委员会对个人理财所下的定义。

② 普华永道会计师事务所对个人金融理财的定义。

性、内容构成、表现形式的探讨,家庭金融资产的界定、计量、形成的途径与运用,家庭债务的形成与清偿,人身保险、财产保险的活动运用与技术,家庭金融意识培养、金融技术的学习,参与金融活动的技能、理念、才干的研究等。这是一个偏学术的概念,讨论范围通常大于理财,其中的一些基本原理、思路、方法等构成了家庭理财的基础。

(四) 理财与投资

现代意义的理财,不同于单纯的储蓄或投资,它不仅包括财富的积累,而且还囊括了财富的保障和安排^①。财富保障的核心是对风险的管理和控制,也就是当自己的生命和健康出现了意外,或个人所处的经济环境发生了重大不利变化,如遇到恶性通货膨胀、汇率大幅降低等问题时,自己和家人的生活水平不至于受到严重的影响。

理财和投资的关系是:理财活动包括投资行为,投资是理财的一个组成部分。理财的内容要广泛得多。在理财规划中,不仅要考虑财富的积累,还要考虑财富的保障,即对风险的管理和控制。人生的旅途上要面临各种各样的风险和意外,在我们的经济生活中也存在各种系统性风险。根据经济学上的定义,投资是指牺牲或放弃现在可用于消费的价值以获取未来更大价值的一种经济活动。投资活动主体与范畴非常广泛,但一般意义上所描述的投资主要是家庭投资,或叫个人投资。所谓投资,从通俗意义上讲,就是放弃现在的消费,以获得以后更多的资金回报,这就是投资。再进一步解释,本金在未来能增值或获得收益的所有活动都可叫投资。投资与消费是一个相对的概念。消费是现在享受,放弃未来的收益;投资是放弃现在的享受,获得未来更大的收益。

投资的资本既可以通过节俭的手段增加,如每个月工资收入中除去日常消费等支出后的节余;也可以是通过负债的方式获得,如借入贷款等方式;还可以采用保证金的交易方式以小博大,放大自己的投资额度。从理论上来说,其投资额度的放大是以风险程度提高为代价的,它们遵循“风险与收益平衡”的原则,即收益越高的投资则风险也越大。所以,任何投资都是有风险的,只是大小程度不同而已。

具体来说,家庭投资的主要成分包括金融市场上买卖的各种资产,如存款、债券、股票、基金、外汇、期货等;以及在实物市场上买卖的资产,如房地产、金银珠宝、邮票、古玩收藏等;或者实业投资,如个人店铺、小型企业等(参见以后相关章节)。

所以,理财和投资的关系是:理财活动包括投资行为,投资是理财的一个组成部分。

三、理财的分支及其与家庭理财的关系

家庭金融理财是理财学的一个分支,如图1-2所示。

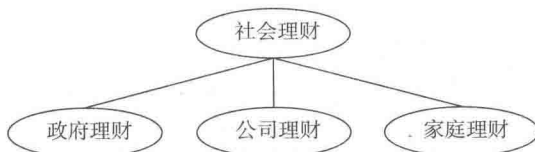


图 1-2 理财的分支

^① 刘彦斌:《理财有道》,20~33页,北京,中信出版社,2010。

社会理财活动包含三个层面^①，范围最大的是宏观层面的政府理财，或称社会公共理财，其内容是对数以万亿元计的国有资产、财政收入与支出、外汇储备、国家预算等进行管理，其管理水平直接牵涉国家机器的运行效率、政府的公信力与社会的稳定。第二个层面是中观层面的单位理财，其中最典型最突出的表现就是公司理财。其内容是运用各种理财工具规避财务风险，实现企业价值的最大化。其管理水平直接决定一个单位、一个企业能否实现预期发展目标，能否承受市场变化对企业的各种挑战与考验。第三个层面是微观层面的家庭金融理财。从理财作为一种专业技能产生与发展的过程看，是先有微观层面的家庭理财，然后逐步才有公司理财和公共理财，这是由家庭、企业、国家三者的发展演进顺序决定的。理财被引入企业和国家层面后，得到迅速发展，成为企业管理和国家管理当中不可或缺的重要组成部分，其完整的理论体系与方法论也很快建立健全，这是由国家管理与企业管理的复杂性以及在整个社会经济体系当中的地位所决定的。而理财的最早发源领域——家庭理财却一度沉寂下来，逐渐成为家庭当中一种自发的本能行为，而非一定理论及其方法论指导之下的主动性活动。直到20世纪30年代的大危机来临^②，家庭财产安全性受到金融危机严重影响，家庭理财又开始受到广泛的关注，此后逐渐演变成为一种专业化理论体系和技能，并被引入到高等院校的讲堂。目前，从理论体系及技术技能来看，家庭理财尽管复杂程度远不能与公司理财和公共理财相比较，但依然是社会理财的微观基础，家庭理财活动仍旧是社会理财的有机组成部分。

小资料 1-1

从《尼罗河上的惨案》谈家庭理财

《尼罗河上的惨案》这部电影之所以风靡全球，原因有二：一是当中的演员有多位是大腕级人物；二是情节曲折，引人入胜。

该故事是围绕一个凶杀案展开的，但实际上与一个家族的财产继承以及财产管理有内在联系。

故事情节：女主人公林内特继承父亲一笔巨额财产之后，与年轻小伙子西蒙坠入爱河，闪电般结婚，在蜜月旅游途中，莫名其妙被谋杀。凶手竟然是观众认为最不可能杀死她的丈夫——西蒙。

换个角度分析问题：林内特离奇被害，实际上与她本人不善于打理家产有关，影片虽然没有直接描述她的这种能力，但从很多情节我们可以由推理得知她在这方面有缺陷，以致死于非命：

- 第一，在没有对男友充分了解的情况下匆忙结婚；
- 第二，不能妥善处理与其家庭有经济纠葛的佣人的关系；
- 第三，对父亲遗留下来的家产了解太不充分；
- 第四，对参与家产处理的人员没有进行深入考察。

^① 王健朴：《理财学》，广州，暨南大学出版社，2005。

^② 后面将具体讨论这个问题。

注意影片中的一个细节，邮轮的酒吧当中，号称是林内特“叔叔”的家庭律师安德鲁拿来一大摞文件让其签署，并告诉她文件中的所有数字是反复核算过的，只需林内特在最后一页空白处签名就可以。实际上，这个家庭律师同时也是林内特家族的理财顾问。他的做法引起了船上另一名游客雷思上校的注意，雷思上校过去打断了文件签字的过程，告诫林内特，一定要仔细读完所有文件之后再签名。

通过对以上故事的分析，我们可以得出这样一个初步判断：一个人理财的能力、处理财产关系的技巧，对其一生会产生决定性的影响。特别是当家庭出现重大变故的时候，管理财产的水平与能力，往往会决定一个人未来的成败。

四、家庭理财的具体形式

个人家庭拥有各类资产的运作，涉及运作主体的问题。一般认为，作为个人家庭拥有的资产，自然是由该家庭成员，尤其是家中的主要成员，如家庭管理者、家政主持人来运作的，也可以委托专业的第三方理财机构运作，具体有以下几种形式。

（一）自主理财

自主理财是指个人家庭对自己的财务状况组织分析判断，并作出决策，这是目前绝大多数家庭的理财方式。当个人理财师还不能大量出现并实际发挥作用之时，个人家庭的自主理财就是非常必要的。即使在个人理财师大量出现后，在现实的市场经济的社会活动中，个人仍应具备有一定的金融理财知识，不可能将各种事项事无巨细都委托给个人理财师来操作。即使是日常的消费购买活动，也有个选择与比较、成本与效用评价的问题，这同样是大家自主理财的重要内容。

（二）帮客理财

帮客理财是指银行、保险公司、信托投资、证券交易等各类金融保险机构为客户开办的各种咨询、宣传、介绍、参谋业务，这种业务免费进行，不向客户收费。这种理财方式还不是真正意义上的委托理财，而只是帮助客户了解熟悉有关金融保险业务，对客户不够明了的理财业务知识、技巧予以宣传介绍，对理财中的疑难问题予以解答，既方便客户，也有利于对金融保险的关注，但这类行为又因附带大量推销自身的金融产品而备受公众指责。

金融保险部门的“帮客理财”只起到参谋咨询、建议、辅导客户理财的功用，金融资产的支配权和真正决策权仍旧操控在客户手中，客户对来自机构的建议可以听取也可以不予听取，由此而来的收益和风险也完全由客户享有并承担。金融保险部门不从中分享收益，也不承担相应风险。

（三）代客理财

代客理财是指社会上出现的各种投资理财的专业组织，如理财工作室、基金会、投资基金管理公司等机构派专家代客户打理钱财，理财权在机构手中，机构的意见客户必须听从，事实上客户已经将自己的账户、密码全部交出，丧失了理财权。委托理财的风险和收益承担机制包括多种形式，理财收益由机构与客户分享，发生亏损由双方共同分担，分享与分担的比例方式又分多种情况。

（四）理财事务所

理财事务所是社会中专以帮助客户打理钱财为己任的经营组织。这种专门职业型

的委托理财是以营利性组织的形式出现的,属于第三方机构理财。理财事务所向客户提供服务要收取若干费用,如咨询费、设立俱乐部缴纳会费等固定或不固定收费等,来弥补自身的经营成本并获取盈利。

这类号称理财事务所的组织,目前在我国仍只是初露端倪,但最终会像目前已经大量存在的律师事务所、会计师事务所一样,随着社会理财需求的不断增加而大量出现,并发挥其独特的理财功用。

第二节 专业家庭金融理财的产生及其职业化发展

从广义的角度讲,自从有了家庭,就必然伴随家庭财富的管理。^①因此,家庭理财的历史与家庭的历史一样久远。但家庭理财作为一种专门的技术,特别是由专业理财规划师运用现代金融学及其财务管理技术对家庭或个人财产进行管理,则是近现代以来才产生的事情。

一、美国家庭理财业的历史发展

(一) 第一阶段,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证券商的信赖,加上严重经济危机给人们的生活带来的不确定性,保险公司提供的可以满足不同需求、为客户量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对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,也就是今天的财务规划师的前身。

(二) 第二阶段,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: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找到适合自己的方案;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化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员。这类从业人员一般都获得了专业机构颁发的财务规划师类的资格证书,例如由CFP标准委员会颁发的注册金融策划师证书(CFP)、由美利坚学院(American College)颁发的特许金融顾问证书(CHFC)等。

^① 王淑娟:《家庭金融理论与实务》,26~300页,北京,经济管理出版社,2003。

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。这些人有的是在获得专业认证后, 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, 从事相应业务。

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) 第三阶段, 稳定发展期

随着个人理财业务范围和规模的扩大, 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面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资格变得过于复杂化。根据统计, 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。

二、理财规划师及其资格认证

(一) 注册金融规划师 (Certified Financial Planner, CFP)

1. 认证单位。注册金融规划师证书由 CFP 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职业资格认证。^① CFP 通过不断调整存款、股票、债券、资金、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。

2. 职业前景。国外的 CFP 年收入都在 10 万美元以上。有专家预言, CFP 会继注册会计师、注册资产评估师和注册税务师之后成为新一代职场新贵。

3. 进入中国的时间。目前, 中国并不是美国理财规划协会会员, 因而并不能举行 CFP 的考试及注册程序等, 但是, 中国香港地区的香港理工大学与中国人民大学已经合作开展了 CFP 的资格考试。

4. 培训和考试。CFP 专业知识涵盖财务规划过程、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的基本知识和综合应用。以美国 CFP 考

^① 北京金融培训中心:《金融理财原理》, 北京, 中信出版社, 2009。

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。

5. 适合对象。在国外, 获得 CFP 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。CFP 考试比较适合来自销售一线的考生, 实践重于理论。

小资料 1-2

美国 CFP 执照持有者的从业情况

(一) 美国 CFP 的行业分布

美国 CFP 的行业分布情况如表 1-1 所示。

表 1-1 美国 CFP 的行业分布

美国 CFP 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
税务准备	5
保险业	5
银行业	2
其他	3
没有行业	4

(二) 美国 CFP 执业者拥有的其他证书

美国 CFP 执业者拥有其他证书的情况如表 1-2 所示。

表 1-2 美国 CFP 执业者拥有的其他证书

证书种类	百分比 (%)
除 CFP 证书之外, 还持有其他证书	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	9

(三) 美国 CFP 执业者各种收入来源所占比例

美国 CFP 执业者各种收入来源所占比例情况如表 1-3 所示。

表 1-3 美国 CFP 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

(四) 美国 CFP 执业者客户年龄的分布状况

美国 CFP 执业者客户年龄的分布状况如表 1-4 所示。

表 1-4 美国 CFP 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

(五) 美国 CFP 执业者客户财务分布状况

美国 CFP 执业者客户财务分布状况如表 1-5 所示。

表 1-5 美国 CFP 执业者客户财务分布状况

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

(六) 美国 CFP 执业者客户收入分布状况

美国 CFP 执业者客户收入分布状况如表 1-6 所示。

表 1-6 美国 CFP 执业者客户收入分布状况

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

(二) 特许金融分析师 (Chartered Financial Analyst, CFA)

1. 认证单位。有“全球金融第一考”之称的特许金融分析师证书是由美国投资管理与研究协会于 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

界公认的金融证券业的最高认证书，也是全美重量级财务金融分析从业人员必备的证书。

2. 职业前景。统计数据显示，美国 CFA 的平均年薪是 18 万美元，中国香港为 13.6 万美元，新加坡为 11.3 万美元。这一证书引入我国之后，考试也日趋升温。据保守估计，京、沪、深的 CFA 早已晋升到百万元年薪之列。我国目前获得 CFA 证书的人屈指可数，仅以上海为例，预计未来 3 年对 CFA 的需求量是 3 000 人，但目前只有 30 余人；2001 年在整个上海考点只有两人最终取得资格证书。

3. 进入中国的时间。CFA 进入中国的时间为 1999 年，目前已经成为我国金融从业人员考试的热点。

4. 培训和考试。申请者除了需要通过 3 个等级全英文的资格认证考试（每年每人只能报考 1 个等级，而且 3 年至 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。目前我国北京、上海、香港均有 CFA 资格认证机构。

5. 适合对象。相比较而言，CFA 考试侧重于投资和财务分析理论，参加考试者大多是金融机构研究和投资管理人员、金融专业的博士或硕士。

（三）中国香港注册财务策划师

1. 认证单位。中国香港注册财务策划师证书的认证单位为中国香港注册财务策划师协会。

2. 进入内地的时间。2003 年 12 月由中国香港和上海交大合作推出，该证书已被列入上海市紧缺人才培训工程项目之一。

3. 培训和考试。这一培训全部按照中国香港注册财务策划师协会的要求设置，课程的师资来自中国香港注册财务策划师协会资深的理财专家和顾问，全英文授课。通过考试者可获得上海市紧缺人才培训工程联席会议办公室颁发的注册财务策划师岗位资格证书和中国香港注册财务策划师协会颁发的注册财务策划师证书，成为其正式会员。获得注册财务策划师证书后，学员提出申请，由中国香港注册财务策划师协会负责申报，通过两门课程学习，取得英国财务会计师公会会员（IFA）资格。持有 IFA 证书的人可从事财务会计、管理会计、会计经理及税务等工作。

4. 适合对象。该认证考试适合从事金融、保险、证券、投资、财务、银行、律师、房地产等行业或对个人理财有兴趣的人士。

（四）国际认证财务顾问师（Registered Financial Consultant, RFC）

1. 认证单位。国际认证财务顾问师证书由美国国际认证财务顾问师协会颁发。

2. 进入中国的时间。RFC 进入中国的时间为 2003 年，2003 年 12 月来自国内 5 家人寿保险公司的 40 位寿险代理人首批获得这一证书。

3. 培训和考试。RFC 的课程教育共计需耗费 96 个小时，主要分为基础理论和实务操作课程两部分。协会对会员的要求有 7 项标准：教育、考试、工作经验、工作执照、商业道德、遵循严格的品德操守、维持每年至少 40 个小时与财务规划相关的继续教育。通过这 7 关，考证者才能如愿以偿，成为国际认证财务顾问师。

4. 适合对象。该资格认证考试适合从事金融理财相关职业并希望提升自我价值的