

THE PROFESSION ECOLOGY OF
CHINESE FINANCIAL PLANNERS 2018

中国理财师 职业生态

2018

主 编◎夏文庆

副主编◎王伟强 刘技学

中国理财师职业发展指南

专业理财师服务模式标准

财富管理行业趋势展望



机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS



中国理财师职业生态 · 2018

主 编 夏文庆

副主编 王伟强 刘技学



机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS

本书通过全面展示我国理财师职业生态现状、对自身职业的主观认识,以及对不同地域、不同年资、在分业经营分业监管环境下所属不同机构的理财师群体的交叉比较,为茁壮成长中的理财师群体描绘职业生涯发展路径,为广大理财人群根据自身需求选择理财产品和服务提供方向性指引,为监管单位制定监管政策提供第一手资料,共同提高理财师群体专业度,提升行业形象,助力行业持续、健康发展。

图书在版编目(CIP)数据

中国理财师职业生态. 2018 / 夏文庆主编. —北京:
机械工业出版社, 2018. 3

ISBN 978-7-111-59335-5

I. ①中… II. ①夏… III. ①金融市场—概况—中国
—2018 IV. ①F832.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2018) 第 042923 号

机械工业出版社 (北京市西城区百万庄大街 22 号 邮政编码 100037)

策划编辑: 陈小慧 责任编辑: 陈小慧

责任校对: 金梦媛 责任印制: 夏淑媛

营销编辑: 谢朝喜 装帧设计: 高鹏博

北京宝昌彩色印刷有限公司印刷

2018 年 3 月第 1 版·第 1 次印刷

170mm × 242mm · 11.5 印张 · 160 千字

标准书号: ISBN 978-7-111-59335-5

定价: 39.00 元



凡购本书, 如有缺页、倒页、脱页, 由本社发行部调换

电话服务

网络服务

社服务中心: (010) 88361066

教材网: <http://www.cmpedu.com>

销售一部: (010) 68326294

机工官网: <http://www.cmpbook.com>

销售二部: (010) 88379649

机工官博: <http://weibo.com/cmp1952>

读者购书热线: (010) 88379203

封面无防伪标均为盗版

《中国理财师职业生态·2018》

编辑委员会

出 品 人：王 涛

总 策 划：南小鹏

主 编：夏文庆

副 主 编：王伟强 刘技学

编委会委员：（按姓氏拼音排序）

陈 方 陈静华 陈小慧 龚惠风

顾力平 黄雯婷 李 惊 林莹琬

柳 珂 陆晓晖 严 彦 袁苇琳

推荐序

金融监管新时代下的财富管理发展方向

2013 年以来，中国银行间市场、外汇市场、股票市场、债券市场及互联网金融市场等市场风险事件的发生频率较以前有较大幅度上升，尤其是汇率贬值、资本外流和资本市场动荡之间的联动，带来了系统性风险苗头，引发金融市场风险持续上升。2016 年年底中央经济工作会议明确指出要警惕并注重防控 8 个方面的风险。2017 年召开的第五次全国金融工作会议则提出了防控金融风险、服务实体经济和深化金融改革 3 大任务，其中最紧迫的任务是防控金融风险，特别是防控系统性金融风险。资产管理行业是金融业中的年轻成员，未来规范发展和风险防控将持续成为所面临的重要任务。

第五次全国金融工作会议达成了一项重要成果，即设立国务院金融稳定发展委员会。这是中国金融监管发展史上具有里程碑意义的事件，表明从 20 世纪 90 年代初开始建立的中国分业监管体制正在发生方向性转变，标志着一个金融监管新时代的来临。未来，由金融稳定发展委员会统筹协调下的新的监管体制将逐步取代运行长达 15 年之久的现行分业监管体制，这必将对中国金融业产生深远影响，同时，对尚处于发展初期的财富管理行业具有重要意义。

2017 年 11 月，央行等 5 部门发布了《关于规范金融机构资产管理业务的指导意见（征求意见稿）》，清楚地表明了未来资产管理行业规范和统一监管的趋势，其实施必将对行业发展产生十分深远的影响。

财富管理是一种综合金融服务，涉及证券、保险、银行等多个领域。在行业发展初期，提供财富管理的金融服务机构主要以产品销售为主，因此，在分业监管的环境下，对不同金融产品的发行、销售渠道及产品销售过程中的销售行为进行监管，基本上可以满足业务规范和风险控制的要求。但以产品为导向的财富管理服务显然是有缺陷的：一方面，对金融消费者权益的保护无法得到充分体现；另一方面，对财富管理从业者而言，也很难对客户真正产生专业的影响力。根据海外发达国家经验，财富管理行业有自身发展规律，其必然朝着更加全面地帮助客户管理好家庭财务的方向发展，而单纯成为产品的提供者是无法真正体现财富管理的专业性的。因此，只是在产品销售端加强对销售渠道和销售人员的监管，显然不能满足行业长期发展的需求。从这个意义上讲，财富管理行业也需要有专门的监管部门来引领和规范。因此，在金融监管新时代，监管环境变革为我国财富管理行业的发展提供了新的重要契机。

管理层将防控金融风险放在金融工作的首要位置，在一定程度上也反映出国内潜在的金融风险正在逐步积聚。在新的市场和监管环境下，面对市场的潜在风险，居民的投资心态和投资方式就不能沿袭过往的思维模式。然而，思维模式的惯性是难以迅速刹车并出现方向性转变的。在这种思维惯性的影响下，投资者可能依然以过去的投资经验作为投资决策依据，这就不可避免地在风险发生时遭受投资损失，严重的话还可能影响市场和社会的稳定。为此，投资者需要有专业人士帮助厘清投资逻辑、辨识并防范投资风险，以及选择合适的风险规避工具。而担负着“金融产品到投资者最后一公里”职责的财富管理机构及其从业人员（理财师），在此过程中必然肩负着重大责任。

可见，随着宏观经济环境和金融监管格局的逐步改变，无论是从客户的需求、行业自身发展看，还是从防范金融风险及保护金融消费者权益方面看，都对财富管理行业及广大一线理财师提出了更高的要求。

《中国理财师职业生态·2018》基于对数千名一线理财师和投资人群的调查，不仅科学地分析了国内理财师的职业生态，也从中看到中国财富管理行业的发展现状。从中，我们看到了行业存在的问题，更看到了健康发展的希望。我们欣喜地看到，广大理财师已经积极行动起来，通过大量的客户财商教育活动，进行科学的财富管理理念的传播；我们还看到，具有很高学习意愿的理财师们也在加强自身专业能力建设，为更好地向客户提供综合金融服务而努力……这一切都预示着，这个行业将会在完成“防控金融风险对居民财富的影响”任务的过程中扮演重要角色，也预示着中国财富管理行业具有健康发展的良好前景。

我很高兴能为这本书撰写推荐序，也感谢中国理财师职业化发展论坛的组织者和为本书提供了理财人群调研成果的《大众理财顾问》杂志，他们能在这个关键时刻，自发地花费了大量的人力、物力、精力进行调研活动。这不仅为理财师们做了一件大好事，也为行业乃至中国金融市场的健康发展做了一件十分有意义的事。

连 平

交通银行首席经济学家

中国金融学会理事

财富管理的春天，不远了

5年前，中央财经大学中国银行业研究中心联合中信银行私人银行，发布了《中国私人银行发展报告》。报告总结了我国私人银行从无到有前4年的发展，从体制、业务、产品、监管、国际化等5个方面对我国私人银行存在的问题进行了深入剖析，并对我国未来私人银行的发展趋势给出了分析与展望。

5年后，热心公益的中国理财师职业化发展联合论坛的组织者们，自发进行了一次全国性的调研活动，用了近1年的时间，收集了4597份一线理财师问卷，并通过分析和研究，结合了《大众理财顾问》杂志对2910名理财人群的调研成果，汇编成《中国理财师职业生态·2018》。这次，他们从从业者的职业生态角度出发，为我们展现了中国财富管理行业的现状。

从这份报告中，确实可以看到，中国财富管理行业在过去5~10年里获得了非常大的发展，市场上产品越来越丰富，各类金融机构不同程度地在现有的分业经营的监管环境下参与进来。让我留下深刻印象的还有理财师群体极强的学习意愿。我始终相信，人的作用在行业发展过程中是巨大的，因此我认为，中国的财富管理行业正在朝着一个非常好的方向发展。

但我们也不能否认，中国的财富管理行业依然处于发展的早期，具有非常鲜明的早期发展阶段特征。比如，财富管理行业的整体营收模式依然主要靠产品销售，理财服务收费的比例极低；从业者专业能力和水平参差不齐；大多数理财师认为监管还有更大的提升空间，等等。

几年前我就曾经说，银行业将成为财富管理的主流行业，因为银行也有着广泛的客户基础，信用水平高，做非标理财产品的优势非常明显。从

这次的调研结果我们也可以看到，银行业在财富管理行业中的地位确实已经确立起来，其理财师规模、客户人数规模、资金管理规模等，都占了整个行业的大半壁江山。但我们同时也看到，银行业的理财师相比其他行业的理财师士气要低迷很多，这背后的原因值得深入研究和探讨。

资产管理行业和财富管理行业可谓唇齿相依，财富管理行业的发展在很大程度上依托于资管行业的发展，这也是财富管理行业早期发展阶段的特征之一。在过去几年里，各类资管产品在金融市场发挥了十分重要的作用。首先表现为在破解“融资难、融资贵”难题方面另辟蹊径，通过资管产品途径进行融资有别于传统的直接融资和间接融资模式，更加灵活高效而且成本可控。同时，通过财富管理行业的发展，也为我国居民提供了更优的资产配置选择。应该说，资管业务的飞速发展对于拓宽居民投资渠道、支持实体经济融资需求发挥了积极的作用。

从微观而言，部分资管产品或多或少存在监管套利、透明度低、杠杆高企、权责不明、底层资产不实的问题，还普遍存在资金池操作、产品嵌套、刚性兑付等不规范现象。其中，刚性兑付在表面上向客户兑付了本息，客户获得了“高收益低风险”的投资产品，而实际上，刚性兑付的风险依然停留在金融体系，部分资管产品以自有资金或者资金池来确保预期收益，背离资产管理业务“受人之托，代人理财”的本质和初衷，并使风险在金融体系内部不断积累。

对财富管理行业而言，刚性兑付是一柄双刃剑。多年来，“刚性兑付文化”让投资者获得了较高收益，“风险”却很低，这样的情况持续多年，在一定程度上助长了财富管理行业的表面繁荣，同时，刚性兑付留给财富管理行业从业人员及其客户的基因却并不健康，因为“高收益低风险”本身就违背了投资的客观规律。

因此，规范资产管理业务的发展，加强对客户的风险意识的教育及对理财师的执业行为进行监管，已成为多层次金融体系初步形成后，我国金

融市场发展的当务之急。

我始终认为，规范资产管理业务的发展，应当首先明确资产管理业务并非债权与债务关系，从而厘清资管业务的本质属性，引导其向“受人之托，代人理财，投资者风险自担”的本质回归。近期，《关于规范金融机构资产管理业务的指导意见（征求意见稿）》的出台，明确了打破刚性兑付的监管要求，也表明了管理层已经着手加强对资产管理业务的规范。

同时，我们从《中国理财师职业生态·2018》中看到，理财师从业务发展需求出发，也已经逐渐成为客户财商教育的主力军，这是一个可喜的现象，也使得理财师群体的重要性凸显出来，因为即使在大数据时代，单靠智能投顾是无法完成客户的风险意识教育的。

最后，我还要重申过去几年我对金融监管方面的看法。我认为，我国金融市场的发展一方面是基于金融市场改革的进一步深化，完善金融法制建设；另一方面则是基于坚持金融创新，并在发展过程中发现问题、解决问题。面对财富管理这样一个新兴行业，要在政策上扶持行业的发展，不仅要在其发展过程中解决所面临的问题，而且还要在监管方面要有引领行业发展的战略目标和路径。

郭田勇

中央财经大学金融学院教授、博士生导师

中国银行业研究中心主任

财富管理行业的挑战和机遇

美国次贷危机对全球金融行业的发展影响深远。危机发生后，各国金融监管当局对金融自由化所表现出来的问题进行了深刻的反思。金融创新产品的不断涌现降低了交易成本，并为企业融资、风险规避提供了更多的工具。但硬币的另一面是，竞争压力迫使金融机构借助高杠杆来提升利润，甚至向投资者销售过度包装和美化的金融产品。

20 世纪 80 年代以后，银行为降低利率风险，把住宅抵押贷款打包在二级市场出售，特别是在房利美（Fannie Mae）和房地美（Freddie Mac）的推动下，证券化获得了空前的发展。美联储前主席格林斯潘曾在 2005 年声称：“过去很多贷款申请人被拒之门外。如今金融机构能非常有效地判断每个申请人的风险，并对风险做出合适的定价。”次贷危机的爆发，让格林斯潘尝到了“打脸”的滋味。

话犹在耳，面对中国金融市场现状，是否有似曾相识之感：从金融脱媒到大资管，从 P2P 到消费贷、现金贷、供应链金融；大数据的运用，极大提高了征信和审核的效率；而信贷资产的证券化发展也一日千里，以刚性兑付、风险低收益高的姿态吸纳了大量的居民储蓄和投资……

与此同时，管理层对居民和企业杠杆率突飞猛进的态势显然心存忧虑。截至 2017 年 7 月，我国居民部门债务（包括长短期贷款、住房公积金贷款）占 GDP 的比重已经突破了 53%，而这一比例在 2007 年还不足 20%。美国居民部门债务率从 20% 提升到 50% 用了接近 40 年时间，而中国只用了不到 10 年。而非金融企业部门从 2015 年以来，杠杆率从 125% 进一步上升到 165%。因此，2016 年四季度，宏观政策转向抑制资产泡沫和去杠杆，金融监管显著加强，“一行三会”监管协调性显著增强，在许

多监管问题上达成共识，由央行牵头建立统一的针对大资管业务的监管体系，以减少监管套利和市场投机；银监会强化对银行同业业务和表外业务监管，实施“三违反”“三套利”“四不当”专项检查；证监会加强对证券业机构和证券市场违规行为监管和处罚力度；保监会强化对万能险、投连险产品及保险机构资产投向和偿付能力监管。

在 2017 年 11 月 17 日，央行等五部门发布《关于规范金融机构资产管理业务的指导意见（征求意见稿）》（以下简称《指导意见》），这是中国金融监管历史上具有里程碑意义的时刻。这份文件对金融机构资产管理业务制定了统一的监管标准，第一次实现真正意义上的“功能监管”，其中最大的亮点就是明确提出要打破刚性兑付：金融机构开展资产管理业务时不得承诺保本保收益。出现兑付困难时，金融机构不得以任何形式垫资兑付。

毫无疑问，在建设多层次资本市场体系的过去 10 年里，金融创新不断涌现，金融监管相对克制和宽容；大量金融产品出现，一改居民投资渠道过于狭窄的局面，我国的财富管理行业也因此得到了空前的发展。但随着金融监管不断加强，刚性兑付被明确要打破后，财富管理行业的发展无疑也将面临转型的重大契机。

和海外发达国家相比，我国财富管理行业尚处在发展早期，行业发展也同样受到国情和经济发展的影响。在刚性兑付等“潜规则”的影响下，投资者一味追求高收益，并寄望风险由资产管理机构或者金融服务机构来承担；而金融机构则因为经济快速增长阶段的“成功经验”而过于乐观，忽视了宏观系统性风险可能带来的潜在危机。在这一过程中，承担着投资者与金融产品之间桥梁作用的一线理财师，也没有得到应有的锻炼和金融风暴的洗礼，难以体现应有的专业价值。但这一切很有可能随着金融监管的加强而改变。财富管理行业及数以万计的理财师将何去何从？

我有幸认识了一批有着极强的危机意识、热心公益并极具执行力的理

财师，他们成立了中国理财师职业化发展联合论坛，并在过去一年里与全国的理财师一起沟通、交流，发放职业生态问卷，完成了财富管理行业发展史上第一次大规模的调研活动，获得了理财师群体职业生态的第一手资料。在此基础上，他们还通过对样本数据的整理分析研究，结合《大众理财顾问》杂志深入投资者人群所获得的理财人群投资倾向分析调研成果，汇编成《中国理财师职业生态·2018》，并邀请我作序，欣然同意。

理财师群体的职业生态是整个行业发展现状的缩影，他们的职业生态特征在很大程度上体现了行业当前整体发展情况。我们从中看到，理财师群体虽然有行业发展早期对自身职业生涯发展的困惑，但是他们对行业发展同样寄予殷切期望，并已经在自发地探索新的商业模式，以积极、开放的心态相互学习和交流。书中还有很多非常宝贵的信息，值得广大从业者、金融机构、普通客户乃至监管单位认真研读。让我们一起来思考中国财富管理行业的发展路径。

《指导意见》的出台，标志着中国理财市场走向专业化的历史性起点。在新的时代，理财师必将成为理财市场的弄潮儿。

刘胜军

中国金融改革研究院院长

刘胜军微财经创始人

从资产管理到财富管理

近年来，我国居民财富快速增长，对于理财的需求日益旺盛。2017年由兴业银行和波士顿咨询公司联合发布的《中国私人银行 2017 年度报告》显示，2016 年中国个人可投资金融资产规模达 126 万亿元，高居全球第二位。伴随着居民财富的快速增长而诞生并蓬勃发展的资产管理行业，从中长期来看，前景仍然十分广阔。根据国家统计局公布的数据显示，2016 年，我国人均 GDP 达到 8113 美元，到 2020 年达到人均 1 万美元的目标指日可待。这一发展阶段，也是资产管理和财富管理行业发展的黄金时期。

作为资产管理行业的重要组成部分，1998 年，国内公募基金肩负着“为居民财富保值增值，为经济发展创造价值”的使命应运而生。20 年来，行业制度、法规不断健全，投资管理能力稳步提升。从基金业协会公布的数据可以看出，截至 2017 年年末，公募基金管理机构已过百家，管理的公募基金资产规模达 11.6 万亿元，公募基金产品数量已经超过了 A 股上市公司的股票数量，仅公募产品的累计分红就超过了 1.5 万亿元，为投资者创造了真金白银的收益。资产管理行业在满足居民财富管理需求、促进资本市场价格发现、优化资源配置、支持实体经济发展等方面，均发挥了重要的作用。近期，为落实党的十九大关于金融体制改革的相关要求，央行联合银监会、证监会、保监会、外汇局等部门共同提出了资管业务统一监管的框架措施，从降低系统性金融风险的基本原则出发，针对不同金融机构资产管理业务的监管标准进行了明确和统一。由于公募基金在杠杆率、投资者管理、信息披露、净值管理、资金托管等方面的制度规范较为健全，新规的推出将长期利好公募基金行业。在资产管理市场规范化管理的调整过程中，公募基金有望吸引更多的资金流入。

在大资管业务蓬勃发展的今天，投资者不仅拥有了更多的可供支配资产，也面临着更多的投资理财选择。国内投资者经过长期的实践，拥有了更为专业的投资知识、更为成熟的投资理念，同时也产生了更为差异化的投资理财需求。为满足投资者日益升级的资产配置需求，资管机构也面临着从传统的产品驱动发展模式向以客户为中心、以市场为导向转型的需要。改变原有的向客户销售统一标准化产品、以单一产品服务客户的发展方式，利用大数据、人工智能、云计算等工具获得更精准的客户描述，并根据客户的个性化需求，发挥资管机构在投资和资产配置方面的专业优势，以差异化、系列化的产品和服务来满足客户，才能真正实现为客户量身定制进行资产配置的目标。令人欣喜的是，行业正在健康发展的轨道上快速前进。2017年公募FOF的首次获批，拉开了资产配置新时代的序幕，目标风险、目标收益、生命周期产品和养老产品的引入，有利于推动长期投资、价值投资的理念进一步深入人心。同时，智能投顾的蓬勃发展，也有助于帮助客户实现投资组合的动态智能管理。

理财师是资管机构与投资者之间的桥梁与纽带，是实现居民财富管理的重要推动力量。《中国理财师职业生态·2018》收集和分析了全国数千名一线理财师的职业化状况，研究和讨论了理财师的行为规范和专业化管理模式，契合了时代发展的需求和居民财富管理的现实需要，对提升理财师的专业水准有着重要意义，也让全社会更加关注理财师的职业生态。作为资产管理机构，我们需要高度关注专业理财师的发展情况，探索与理财师之间更紧密、更高效的合作路径。通过沟通和交流，让理财师们了解到资管行业发展的最新情况，把科学的投资理念、高效的投资方式和优质的投资产品与理财师共享，为他们向终端客户服务提供有力的帮助，实现多方合作共赢，共同推动我国财富管理事业的发展，实现居民财富保值增值的目标。

孙志晨

建信基金总裁

自序

找准问题 对症下药

——开展理财师职业生态调研，促进财富管理行业健康发展

中国的理财师群体从来没有像今天这样充满活力！每当周末，打开微信的朋友圈，就看到理财师们不是在开展客户活动，就是在举办理财师沙龙，要不就是在参加活动的路上。理财师与客户之间、理财师之间的交流越来越频繁，而且跨地区、跨行业的深度交流已成常态。几乎每天，理财师都很忙碌，忙于充电学习、忙于交流分享、忙于业务发展、忙于客户服务……

在过去 10 年中完成了从 0 到 1 突破的中国财富管理行业，伴随着中国多层次金融体系的建设进程而萌芽、发展和繁荣，财富管理服务提供商，包括银行、券商、保险公司、信托公司等在内的大型金融机构，以及大型第三方财富管理机构均得到快速发展；越来越多由理财师创办的中小型第三方财富机构也不断涌现，并勇于尝试不同的商业模式；同时，服务于各个发展阶段理财师的各种平台不断出现，理财师在这些平台上相互学习，使用各种展业工具，获得相关资讯，答疑解惑……行业发展活力四射，财富管理领域的活跃度可谓空前高涨。

然而，在行业快速发展的同时，我们也清醒地认识到其中存在的一些问题，尤其是行业发展模式的局限性问题。行业发展早期“以产品销售”为导向的服务模式，以及通过金融产品销售，并向资产管理端收取佣金的主流商业模式，在行业及理财师职业生涯发展的过程中，体现出其局限

性，并形成发展瓶颈。中国财富管理行业何去何从，如何为数以万计的中国理财师群体职业生涯的发展和选择指明方向，成为当前整个中国财富管理行业广泛关注的命题。

在这一大背景下，在一批热心公益、关注行业发展的理财师的积极推动下，“中国理财师职业化发展联合论坛”的成立正式提上日程，希望集全行业之力，研究讨论理财师行为规范，探索符合专业化标准的理财服务模式；借鉴不同国家和地区的发展模式，集行业领先从业者之经验、思维方式，结合监管环境的变化、理财师专业能力的提高，促进理财师执业专业化发展；同时以行业自律推动中国金融消费者权益的保护，提高理财师职业认知度和荣誉感，加强社会公众对理财师职业价值的认同。

为了这一目标，理财师们成立了中国理财师职业化发展联合论坛筹备委员会（以下称我们），用于筹备定期召开的行业研讨会，并以行业交流、发布行业调查报告等形式，促进行业的健康发展。在当前阶段，我们的主要工作就是希望通过加强全行业从业者的互动和交流，研究和探讨符合中国国情的和不同行业发展阶段特点的理财师职业化标准（包括理财师工作状态的标准化、规范化、制度化，理财师在工作中应遵循的职业道德规范和职业素养，以及胜任的职业技能等），并在适合的时间，向业务主管单位提出成立社会团体的申请。

在与业内同仁广泛交流和沟通之后，我们发现，要探索中国财富管理行业的发展方向，其中一个非常关键的问题就是对当前整个从业人员职业化生态和工作环境的了解不足。如果不能了解行业从业人员的生态，就无法真正发现影响行业发展的症结所在，也就无法真正地对症下药，进而推动行业的健康发展。

2017年年初，我们展开了对全行业理财师和理财人群的问卷调查活动。我们来自于理财师群体，以我们在行业多年的执业经验和对理财师所处的客观环境及所关心的问题的理解，精心设计了理财师职业调查问卷。