

# 金融

JIN RONG LI CAI

SHI WU YU GUI FAN

# 理财

# 实务与规范

(第2版)





上海市金融理财师专业技术水平认证考试用书

# 金融

JIN RONG LI CAI

SHI WU YU GUI FAN

# 理 财 师

上海国际金融中心研究会  
上海市职业能力考试院 编著

# 实务与规范

(第2版)

上海人民出版社

**图书在版编目 (CIP) 数据**

金融理财实务与规范/上海国际金融中心研究会,上海市职业能力考试院编著. —2 版. —上海: 上海人民出版社, 2008

上海市金融理财师专业技术水平认证考试用书

ISBN 978 - 7 - 208 - 07901 - 4

I. 金... II. ①上... ②上... III. 金融投资—资格考核—教材 IV. F830.59

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 073923 号

责任编辑 曹培雷

封面装帧 甘晓培

**金融理财实务与规范**

(第 2 版)

上海国际金融中心研究会 编著  
上海市职业能力考试院

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.ewen.cc)

世纪出版集团发行中心发行

上海商务联西印刷有限公司印刷

开本 720 × 1000 1/16 印张 19 插页 2 字数 250,000

2008 年 6 月第 1 版 2008 年 6 月第 1 次印刷

印数 1 - 5,100

ISBN 978 - 7 - 208 - 07901 - 4/F · 1765

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 菲 凌永铭 盛裕若

董海军

主 编 徐 菲 吴仲华 杨成长



## 序 言

建设上海国际金融中心，是党中央、国务院从我国社会主义现代化建设全局出发作出的一项重大战略决策。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、比较完整的金融市场体系，基本确立了金融在上海经济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。

党的十七大描绘了在新的时代条件下继续全面建设小康社会、加快推进社会主义现代化的宏伟蓝图，对我国金融业改革发展做出了更为具体的部署，提出了“创造条件让更多的群众拥有财产性收入”的要求。上海金融系统贯彻落实党的十七大精神，进一步推进上海国际金融中心建设，必须树立金融服务民生的理念，在金融产品创新方向、金融人才培养力度，在增加百姓财产性收入、满足不同层次群众需求、完善社会保障体系等方面下更大的力气，充分满足上海国际金融中心建设的需要，努力为建设学有所教、劳有所得、病有所医、老有所养、住有所居的和谐社会作出更大的贡献，让广大人民群众分享金融业发展的成果。

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金融服务业务。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、应对更为激烈的市场竞争的重要举措。其中非常重要的，是要培养造就梯次合理、新老衔接、规模宏大的一批爱岗敬业、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，这是适应金融业发展的现实需要，是打造上海资金管理

为规范金融理财人才专业技术水平认证工作,上海市国际金融中心研究会和上海市职业能力考试院合作推出,并在 2007 年组织金融理财师专业技术水平认证考试的基础上,进一步修订精简完善了这套“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原理、专业知识、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,内容全面,重点突出,简明实用,既可作为金融从业人员提高职业能力的培训教材,也可作为普通市民学习金融理财知识的良师益友。

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,不断提高金融服务能力,不断提升金融服务水平,为建设上海国际金融中心作出新的贡献。

吴明

2008 年 5 月

# 目 录

## 第一章 金融理财师知识技能要求 / 1

### 第一节 金融理财师的职能 / 1

一、金融理财师的职能 / 1

二、金融理财师的工作内容 / 1

### 第二节 金融理财师资格的获得 / 2

一、西方国家金融理财师的从业要求 / 2

二、我国金融理财人员的从业特点 / 3

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 / 5

一、基础知识 / 5

二、专业知识 / 7

三、实务知识 / 11

### 第四节 金融理财师的基本技能 / 13

一、沟通交流能力 / 14

二、理财营销能力 / 16

三、分析判断能力 / 18

四、文字表达能力 / 22

五、方案推介能力 / 24

## 第二章 金融理财师道德规范 / 29

### 第一节 金融理财师的职业道德 / 29

一、职业道德概述 / 29

二、道德和职业道德的关系 / 32

## 第二节 金融理财师执业规范 / 33

- 一、正直诚信原则 / 33
- 二、客观性原则 / 33
- 三、胜任原则 / 33
- 四、公正原则 / 34
- 五、保密原则 / 34
- 六、专业原则 / 34
- 七、勤勉尽责原则 / 35

## 第三节 美国金融理财师道德规范与执业规范 / 35

- 一、美国金融理财师的从业标准 / 35
- 二、美国金融理财师道德标准的适用范围和构成 / 36
- 三、美国金融理财师职业道德标准的具体规定 / 37

## 第四节 日本和新加坡金融理财师职业道德标准 / 44

- 一、日本金融理财师的职业道德标准 / 44
- 二、新加坡金融理财师的职业道德标准 / 45

# 第三章 金融理财相关法律法规 / 47

## 第一节 金融理财师必须树立遵法、守法和依法执业的意识 / 47

- 一、金融理财师的守法意识 / 47
- 二、金融理财师的法律知识结构 / 48

## 第二节 金融理财业务的一般法规 / 49

- 一、我国金融分业制度和金融法规 / 49
- 二、金融理财和个人所得税法 / 50
- 三、金融理财和合同法 / 53

## 第三节 金融理财业务的专业法规 / 56

- 一、保护消费者利益的相关法规 / 56
- 二、保护个人信息(隐私)的相关法规 / 60
- 三、金融理财和其他中介服务的法规界限 / 66



## 第四章 金融理财业务的风险防范 / 69

### 第一节 风险防范在金融理财业务中的重要性 / 69

- 一、金融理财是高风险业务 / 69
- 二、风险防范是金融理财业务的生命线 / 69
- 三、提高金融理财师的风险意识 / 70

### 第二节 金融理财业务的风险防范 / 71

- 一、金融理财业务的主要风险 / 71
- 二、金融理财风险防范的特点 / 74

### 第三节 金融理财机构的风险控制和惩戒 / 75

- 一、金融理财机构的风险控制制度 / 75
- 二、金融理财机构的风险控制机制 / 76
- 三、对金融理财师的惩戒制度 / 78
- 四、建立行业规则, 加强行业自律组织的监督作用 / 79

## 第五章 理财规划流程 / 81

### 第一节 收集客户资料 / 81

- 一、帮助客户回顾其财务状况 / 81
- 二、收集资料的方式 / 82
- 三、在收集资料中可能面临的挑战 / 82

### 第二节 帮助客户设定理财目标 / 83

- 一、理财目标与价值观 / 83
- 二、理财目标的内容 / 84
- 三、制定理财目标的准则 / 85

### 第三节 家庭财务报表分析 / 87

- 一、资产负债表分析 / 87
- 二、现金流量表分析 / 91
- 三、财务比例分析 / 97

### 第四节 制定理财策划书 / 101

- 一、制定全面的理财规划需要考虑的方面 / 101
- 二、分析与评估客户资料以决定其财务状况 / 104
- 三、制订并演示理财计划 / 104

#### 第五节 监督理财计划的执行 / 109

- 一、推行理财计划 / 109
- 二、监察理财计划 / 109

#### 第六节 理财策划中的客户营销 / 110

- 一、第一次面谈 / 111
- 二、第二次面谈 / 114

## 第六章 理财策划书的构成和制作 / 118

### 第一节 理财策划书 / 118

- 一、理财策划书的内涵 / 118
- 二、理财策划书的作用 / 118
- 三、制作理财策划书的依据 / 119
- 四、理财策划书的构成 / 121

### 第二节 理财策划书的撰写 / 122

- 一、理财策划书的参考格式 / 122
- 二、理财服务调查问卷 / 123

### 第三节 理财策划书案例——单项理财规划 / 130

- 一、未生育家庭理财案例 / 131
- 二、有婴幼儿家庭理财案例 / 135
- 三、有青少年家庭理财案例 / 140

### 第四节 理财策划书案例——综合理财规划 / 145

- 一、您的财务现状 / 146
- 二、理财目标与假设条件 / 150
- 三、理财规划 / 152
- 四、理财方案的监控和调整 / 157

## 第七章 商业银行个人理财业务的组织和管理 / 159

### 第一节 商业银行个人理财业务概述 / 159

- 一、商业银行个人理财业务概况 / 159
- 二、商业银行个人理财业务的种类、定义和主要特征 / 160
- 三、商业银行个人理财业务的管理制度 / 161

### 第二节 商业银行个人理财业务的风险管理制度 / 163

- 一、商业银行个人理财业务的主要风险及其控制措施 / 163
- 二、商业银行个人理财顾问服务的风险管理 / 165
- 三、商业银行综合理财服务的风险管理 / 167
- 四、商业银行个人理财业务产品的风险管理 / 170
- 五、商业银行个人理财业务在风险管理上应注意的其他问题 / 171

### 第三节 银行理财业务的监督管理制度 / 171

- 一、商业银行理财业务的准入管理 / 171
- 二、商业银行理财业务从业人员资格管理 / 174
- 三、商业银行理财业务的日常监管 / 174

## 第八章 证券公司个人理财业务的组织和管理 / 178

### 第一节 证券公司个人理财业务的基本类型和相关法规 / 178

- 一、证券公司个人理财业务的基本类型 / 178
- 二、我国证券公司委托理财业务的发展历程 / 182
- 三、证券公司切入个人理财市场的优势所在 / 184
- 四、证券公司个人理财业务的相关法规 / 185

### 第二节 证券公司个人理财业务的风险防范 / 187

- 一、证券公司个人理财业务的主要风险源 / 187
- 二、相关的风险控制制度与规定 / 189
- 三、国外经验借鉴：美林的资产管理业务风险控制 / 194

### 第三节 证券公司个人理财业务的运作和管理模式 / 199

- 一、国内证券公司资产管理的业务模式及存在的问题 / 199

- 二、国外经验借鉴：摩根斯坦利资产管理的业务流程 / 200
- 三、资产管理业务的流程管理创新和个人理财产品创新 / 203
- 四、国内经纪人模式的现状及比较 / 206
- 五、美林的 FC 经纪人模式及其经验 / 210

## 第九章 基金公司个人理财业务的组织和管理 / 220

### 第一节 基金理财业的法律规范综述 / 220

- 一、基金业管理的基本法律 / 221
- 二、监管部门的相关规章 / 222
- 三、行业协会的行业规范 / 224
- 四、其他的法律法规 / 225
- 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 / 226

### 第二节 基金理财业的风险防范 / 229

- 一、基金理财业务中的主要风险 / 229
- 二、基金公司的风险管理机制 / 230
- 三、理财人员在基金销售中应注意的风险 / 232

### 第三节 基金销售业务的运作和管理模式 / 233

- 一、基金销售业务的主要种类和范围 / 233
- 二、基金销售业务的主要组织方式 / 234
- 三、基金销售业务和其他业务的衔接关系 / 234
- 四、基金销售机构对销售人员的管理和考核制度 / 236

## 第十章 保险公司个人理财业务的组织和管理 / 240

### 第一节 保险理财业的法律规范 / 240

- 一、与保险理财相关的法律法规 / 240
- 二、相关法规的主要内容 / 241
- 三、保险理财在法规执行中需要注意的问题 / 245

### 第二节 保险销售的风险防范 / 247

- 一、保险销售的主要风险 / 247

- 二、保险销售风险的控制原则与制度 / 249
- 三、保险销售在风险控制上需要注意的问题 / 252
- 第三节 保险销售业务的运作和管理模式 / 254
  - 一、保险销售业务的主要种类和范围 / 254
  - 二、保险销售业务的主要组织形式 / 255
  - 三、保险销售与其他业务的衔接关系 / 259
  - 四、保险销售中金融理财师的地位与作用 / 260
  - 五、保险销售机构对销售人员的管理与考核 / 261

## 第十一章 信托公司个人信托理财业务的组织和管理 / 265

- 第一节 个人信托理财产品 / 265
  - 一、个人信托理财概述 / 265
  - 二、个人信托理财核心产品 / 267
  - 三、信托理财的法律规范 / 273
- 第二节 风险管理制度 / 274
  - 一、个人信托理财主要面临的风险 / 274
  - 二、信托风险的控制现状 / 275
  - 三、信托风险控制的对策 / 276
- 第三节 个人理财业务管理制度 / 277
  - 一、信托产品设计环节 / 277
  - 二、信托产品销售环节 / 278
  - 三、信托资金运用环节 / 279
  - 四、信托产品会计核算和税务处理环节 / 280
  - 五、信托产品信息披露环节 / 281

## 参考文献 / 285

## 后 记 / 286



# 第一章

## 金融理财师知识技能要求

### 第一节 金融理财师的职能

#### 一、金融理财师的职能

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。

#### 二、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。

(1) 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。

(2) 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。

(3) 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。

(4) 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。

(5) 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。

(6) 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。

(7) 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 金融理财师资格的获得

### 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

许多年的历史了。截至 2002 年 4 季度,全美的特许金融理财师(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。通过资格认证,促进金融理财师队伍的建设。美国特许金融理财师标准委员会(Certified Financial Planner Board of standard, CFP Board,以下简称“CFP 标准委员会”)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 CFP 资格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,CFP 标准委员会主要从四个方面对金融理财师的职业认证提出要求:教育、考试、工作经验和职业道德(即“四E”),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,CFP 标准委员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

近几年来,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。劳动和社会保障部 2003 年推出金融理财师职业标准后,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。但时间尚短,目前获得职业资格的金融理财师数量很少。二是专业能力不强。西方国家的金融理财师,多数来自专业领域,如注册会计师、证券分析师、税务规划师、保险顾问及律师等,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理财规划服务。我国金融理财人员素质参差不齐,专业能力不强,既缺乏系统的经济、金融、投资、法律知识,又缺乏家庭理财的专业技能。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、保险公司工作的金融理财师，核心目的不是在为客户提供完整的理财规划，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，欲取得金融理财师资格或以金融理财师名义执业，必须通过金融理财师准入考试。在以行业自律为主的国家，金融理财师准入考试主要由行业协会举行。国际金融理财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金融理财师职业，颁布了《金融理财师国家职业标准》，并于2004年5月成立了国家职业技能鉴定专家委员会金融理财师委员会。几年来，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，确定了金融理财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、职业道德；分享国际CFP组织各成员国或地区金融理财师认证制度的经验，促进中国金融理财业迅速融入国际社会。

采用职业化的管理方式和相应的资格考试，有利于迅速提高我国金融理财师队伍的素质。作为推进上海国际金融中心的一项重要工作，上海应积极推进金融理财师队伍的建设，加速推进金融理财师的任职资格考试和职业标准管理工作。2007年2月，为规范上海市金融理财师市场，由上海市金融服务办和市职业能力考试院联合推出的金融理财师专业技术水平认证正式启动。具备大学本科毕业及以上学历，从事金融工作满2年或相关工作满3年者可以参加认证考试。报考者通过考核后，将被授予上海市职业能力考试院统一颁发的《上海市专业技术水平认证证书》。