



用于国家职业技能鉴定

国家职业资格培训教程

(国家职业资格三级)

ZhuLiLiCaiGuiHuaShiZhuanYeNengLi

助理理财规划师 专业能力

中国就业培训技术指导中心 组织编写



中国财政经济出版社

用于国家职业技能鉴定
国家职业资格培训教程

助理理财规划师专业能力 (三级)

中国就业培训技术指导中心

江苏工业学院图书馆
藏书章

中国财政经济出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

助理理财规划师专业能力 (三级) / 中国就业培训技术指导中心组织编写 .
—北京: 中国财政经济出版社, 2006.7

用于国家职业技能鉴定 国家职业资格培训教程

ISBN 7-5005-9185-3

I. 助… II. 中… III. 投资-技术培训-教材 IV. F830.59

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 068857 号

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: 100036

发行处电话: 88190406 财经书店电话: 64033436

北京财经印刷厂印刷 各地新华书店经销

787 × 1092 毫米 16 开 26.75 印张 497 000 字

2006 年 6 月第 1 版 2006 年 6 月北京第 1 次印刷

印数: 1—5 000 定价: 66.00 元

ISBN 7-5005-9185-3/F·7980

(图书出现印装问题, 本社负责调换)

理财规划师基础知识

助理理财规划师专业能力（国家职业资格三级）

理财规划师专业能力（国家职业资格二级）

高级理财规划师专业能力（国家职业资格一级）

责任编辑：赵 力 吕小军 美术编辑：郁 佳

国家职业资格培训教程

理财规划师教程编委会

顾问:

- 王传纶 中国人民大学财政金融学院教授、博士生导师
萧灼基 北京大学经济学院教授、博士生导师
安体富 中国人民大学财政金融学院教授、博士生导师

主任:

- 刘康 中国就业培训技术指导中心主任
陈雨露 中国人民大学副校长、教授、博士生导师, 国家职业技能鉴定专家委员会理财规划师专业委员会主任
陈李翔 中国就业培训技术指导中心党委书记

副主任:

- 张燕玲 中国银行副行长、国际商会银行委员会副主席、中国人民大学兼职教授
陈小宪 中国中信集团公司常务董事、副总经理、中信银行行长、中国人民大学兼职教授
宋建 中国就业培训技术指导中心副主任

委员: (按姓氏拼音为序)

- 蔡明 云南国际信托投资有限公司副董事长
曹彤 中信银行行长助理
陈蕾 劳动和社会保障部职业技能鉴定中心标准教材开发处处长
董建岳 中国银行辽宁省分行行长
郭庆旺 中国人民大学财政金融学院副院长、教授、博士生导师、中国财政金融政策研究中心主任
洪崎 中国民生银行股份有限公司常务副行长
蹇宏 泰康人寿保险股份有限公司营销总监, MDRT 中国区地方主席

李青云	特华博士后科研工作站
刘曼红	中国人民大学风险投资发展研究中心主任、教授、博士生导师
刘彦斌	北京东方华尔金融咨询有限责任公司总裁、国家职业技能鉴定专家委员会理财规划师专业委员会委员、秘书长
潘 凯	中国平安人寿保险股份有限公司银行保险合作总监
庞 红	中国人民大学财政金融学院院长助理、副教授
任淮秀	中国人民大学财政金融学院副院长、教授、博士生导师
谭荣华	中国人民大学财政金融学院教授、博士生导师
唐志宏	招商银行股份有限公司行长助理
许 彬	中国保险业协会秘书长
姚庆海	中国保险监督管理委员会中介机构监督部法规处处长
叶俊英	易方达基金管理有限公司总裁
于小东	北京大学经济学院副教授
岳树民	中国人民大学财政金融学院财政系副主任、教授、博士生导师
张洪涛	中国人民大学财政金融学院教授、博士生导师
张 斌	中国社会科学院财贸经济研究所副研究员
张 杰	中国人民大学财政金融学院教授、博士生导师、中国财政金融政策研究中心副主任
张佑君	中信建投证券有限责任公司总经理
张立中	国家职业技能鉴定专家委员会理财规划师专业委员会副秘书长
赵锡军	中国人民大学金融与证券研究所副所长、教授、博士生导师
朱 青	中国人民大学财政金融学院财政系主任、教授、博士生导师
庄毓敏	中国人民大学财政金融学院金融系主任、教授、博士生导师

国家职业资格培训教程
助理理财规划师专业能力（三级） 编撰人员

主 编：陈雨露

执行主编：刘彦斌 李青云

编 者：蔡小辉 任 强 贾 娜
 董华香 王轶桢

— 版 序 —

中国银行业监督管理委员会副主席 唐双宁

2004年岁末的一天，开会回来，发现案头摆放着一封由萧灼基、陈雨露二位教授联合的来函，代表“国家职业技能鉴定专家委员会”，“诚恳邀请”我为理财规划师培训教材——《理财规划师基础知识》和《理财规划师工作要求》“撰写序言”，并先“表示诚挚的感谢”。阅毕来信，顿有一种受宠若惊、诚惶诚恐之感。二位的来信，岂是我等受用得了的？萧灼基教授已然七十有二，是德高望重的学术界泰斗；陈雨露教授，虽尚未达不惑之年，却亦非等闲之辈，在学术界颇有盛名。还有两事不得不先提及，一是20世纪80年代中期，我在沈阳建行任副行长。记得那时我大学刚刚毕业不久，沈阳市金融学会邀请萧灼基老做了一场学术报告，我参与了部分接待工作。由于在读书期间久仰萧老大名，那次能近距离接触萧老并“平等”地交谈几句，顿感不胜荣幸之至——毕竟是小地方长大，没见过这样的世面。这些，可能萧老至今全然不知。还有一事是1978年恢复高考，我第一志愿报考的是刚刚恢复的中国人民大学。据后者所知，我当时的考分是完全可以迈进这所学校的门槛的，但这所大学却偏偏没有录取我。对此，我一直“耿耿于怀”。今天，身为中国人民大学财政金融学院院长的陈雨露教授礼贤下士，拉着大名鼎鼎的萧灼基教授，共同邀我作序，尽管我连自己这点儿薪水“财”都理不好，我还是不揣浅陋，慨然应允。

理财规划师，按中华人民共和国劳动和社会保障部制定的国家职业标准，其定义为：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。

我翻阅资料,现编现卖,发现现代意义上的理财规划于20世纪70年代首先出现在美国,当时主要侧重于财务顾问业务。后来,随着世界经济的发展和人们物质生活水平的提高,为个人、家庭及中小企业、机构提供理财服务已然成为一种职业;接下来,人们对理财的原理、技术和方法不断总结,理财的水平也不断提高,“理财规划”也就成了一个“行业”;再接下来,伴随着经济全球化和金融国际化,理财规划业务又跨越国界,还于1990年专门成立了国际理财规划师理事会。目前,全球已有19个国家有了“理财规划师”这种职业。可以预见,理财规划师将是继律师、会计师等职业之后的又一个新兴的热门职业。

在我国,过去,人们温饱问题尚不能解决,更谈不上“为他人做嫁衣裳”,替别人“规划理财”了。改革开放以来,随着经济的发展和人们物质生活水平的提高,以及个人收入的增加,理财问题开始提上了个人和家庭的“议事日程”,“理财规划”也就渐入佳境。目前,我国城乡居民储蓄存款已超过11万亿元人民币。据国家统计局的有关调查,到2002年6月在我国城市居民拥有的财产中,投资国债和股票的比例差不多占到13.8%和9.74%左右。与此同时,据我初步了解,近年我国商业银行的人民币理财业务也快速发展,先是光大银行推出了“阳光理财计划”,接着,民生银行、中信实业银行、招商银行、兴业银行和华夏银行等也纷纷推出了人民币理财产品;在商业银行理财业务快速发展的同时,对其监管也摆上了监管部门的“桌面”。

从理财的人才建设方面讲,2003年,国家劳动和社会保障部正式设立理财规划师职业,颁布了《理财规划师国家职业标准》,并于2004年5月成立了国家职业技能鉴定专家委员会理财规划师专业委员会。委员会由萧灼基教授担任名誉主任,陈雨露教授担任主任,委员由来自学术界、商业银行、证券公司和保险公司的专家和专业人士组成。两年来,专家委员会潜心研究理财规划的国际惯例,并与中国实际相结合,立足中国的金融、税收、法律、社会保障体系和投资环境,大力推动理财规划师的本土化,确定了理财规划师培训和认证的指导原则和具体内容。为了更多更好地培养理财规划人才,专家委员会还牵头编写了理财规划师国家职业资格培训教材,并对招商银行个人银行业务部的业务骨干进行了试用性培训,得到较好的评价。

理财规划师作为一个具有广阔发展前景的新兴职业，对从业人员有着很高的要求，而目前我国市场上这方面成熟的教材和培训却不尽如人意。在这种情况下，由萧灼基和陈雨露教授共同主持编写的这套教材，坚持国际化与本土化并重的原则，从理论到实践，全面阐述了理财规划的内涵与外延，详细描述了理财规划的技术和方法，不啻于为既有广阔发展前景又嗷嗷待哺的理财规划行业雪中送炭。我相信，由我们的专家和学者投入了大量的精力和心血编写的这套教材，会对有志于投身理财规划的人们产生相当大的吸引力。能否洛阳纸贵，我将拭目以待。

“千金散尽还复来。”最后，我谨祝“理财规划”事业在我国健康发展，祝投身到理财规划师行列的人才越来越多。

是为序。



2004年12月25日

一版序二

中国保险监督管理委员会副主席 李克穆

改革开放以来,随着国民收入的增加,人民生活水平的提高,逐渐富裕起来的中国人更加重视人身、资产、财富的安全和保障,保险业的发展空间越来越大。目前,我国保险业蓬勃发展,保险公司总资产已经突破1万亿元,保费收入平均每年增长34%,是国民经济中发展最快的行业之一,在“促进改革、保障经济、稳定社会、造福人民”等方面发挥着日益重要的作用。十六大提出,全面建设小康社会,不断完善社会主义市场经济体制,这一宏伟目标对保险业的发展提出了更高的要求,同时也带来了我国保险业的发展良机。随着经济发展和 社会进步,中国人的思想观念、生产形式和生活方式都发生了深刻的变化,人们更加追求经济的高效益、工作的快节奏和生活的高质量,因此也更加需要保险业提供全方位、多层次的风险保障和理财服务。顺应这种要求,保险业必须跟上实践的发展,提高保险从业人员的素质,为个人、家庭和企业提供有针对性的专业服务。

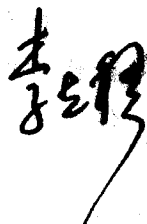
保险业作为现代金融业的三个支柱之一,与银行业一样,负债经营是基本特征,保险作为一种服务商品,其有形载体仅是一份保险合同,相对于一般商品而言,具有无形性、复杂性、长期性等特点,从某种意义上说,保险公司经营的产品实际上是一种以信用为基础、以法律为保障的承诺。从目前市场的情况来看,保险公司在大力普及“保障型”产品的同时,推出“投资型”产品,并且受到市场的追捧。由于保险产品纷繁复杂,对于个体家庭而言,无论是“保障型”产品还是“投资型”产品,都需要根据自身的实际情况,进行合理的统筹

安排,这就需要专业的理财规划师出现。

长期以来,在我国保险市场上,推销保险产品,特别是寿险产品主要依靠以佣金为收入来源的寿险代理人。一些专业知识欠缺的寿险代理人误导客户则是保险市场存在的主要问题之一。目前,很多保险公司都表现出了对个人理财规划的关注,提出从业人员的身份转变,即以销售保险产品为中心的保险代理人向以客户需求为中心的理财顾问转变。新的个人理财顾问营销方式,通过个人理财建议书等理财工具,从合理分配资产、防范风险、合理避税等方面为保险客户提供全面的财务分析和理财建议。理财规划师职业的推出,对于提高我国保险业的密度和深度,促进保险产品的销售,提升保险服务水平,都是有所助益的。

需要引起注意的是,理财规划师不是公司自封的,需要通过专业机构的认证,达到标准后才能为客户提供服务。一个合格的理财规划师,需要有全方位的系统的金融知识,包括经济学、货币银行学、投资学、保险学和会计学等方面;需要有相当的法律基础,对民法、合同法、民事诉讼法要有一定了解;此外还要掌握国家的各项政策,特别是税收政策和遗产政策等关系客户财产额度变化的政策。保险业的特点要求保险业必须兼顾更多的社会责任,因此理财规划师在进行保险方面的理财规划时必须具有相应的专业知识,并应通过国家职业资格认证,只有经过规范专业的培训才能使大批的保险从业人员符合这些要求。

理财职业规划师职业资格培训教材的诞生,为打造中国保险业理财服务的精英奠定了基础。相信该套教材的出版,对中国保险业人才的专业素质和理财服务将有极大的推动作用。



2004年10月25日

前言

改革开放以来,中国人创造出了令全球侧目的经济奇迹。目前国内已进入财富管理时代,全民都需要学会重视长期理财规划。纵览各发达国家经验,随着经济和金融的持续发展,仅仅依靠个人知识和经验的积累,及其对财富管理配置的时间和精力来管理财富这样的传统方式,已经完全难以确保其选择与配置的效率和效益,从而提供专业、全面理财服务的理财规划师便应运而生,在经济和社会发展中日益彰显其重要作用。

理财规划师是运用理财规划的原理、方法和工具,为客户提供理财规划服务的专业人员。2003年初,劳动和社会保障部颁布了《理财规划师国家职业标准(试行)》(以下简称“职业标准”),推出了理财规划师这一新职业,同时成立了国家职业技能鉴定专家委员会理财规划师专业委员会(以下简称“专家委员会”)。专家委员会由著名经济学家萧灼基教授担任名誉主任,中国人民大学副校长陈雨露教授担任主任,委员均为来自国内著名高等院校和金融机构的杰出学者和专家。

经过几年的探索,劳动和社会保障部从我国国情出发,组织专家对原职业标准进行了大幅修订。鉴于新版职业标准的指导意义,我们相应对理财规划师国家职业资格认证教程(以下简称“教程”)做出调整。我们希望该教程在立足本土获得生命力的基础上,凭借其对职业标准忠实而深刻的理解、对理财规划师职业国际化和前瞻性的把握,使得理财规划师这个职业能够伴随中国经济的持续发展和居民财富的稳步增长而蓬勃茁壮地迅速成长。

与上版相比,新版职业标准主要修订了以下几个方面:首先在基本要求方面,将原来的工作要求部分合并进来,整合为基本要求的工作流程部分。同时调整了原有基本要求的各个方面,突出强调了会计、财务、宏观经济以及理财计算等基础性技能的理论体系与各部分之间的逻辑联系,凸显了税收、法律等相关知识的重要地位。其次在工作要求方面,改变了第一版过于强调工作流程的做法,

全面引入理财规划师主要工作的八项内容,并就每种规划制定了相应的工作内容,提出了相应的能力要求,提示了相应的有关知识,从而可以起到对具体理财规划工作的提纲挈领的指导作用,便于理财规划师工作的实施、开展以及考评。

新教程在内容上增加了现金规划、退休养老规划和财产分配与传承规划等相关部分,使得理财规划的全部工作内容都得到了理论上的系统全面的介绍,同时还大量引进了我国实际生活当中的具体实例作为案例,有助于广大读者的学习和理解。在基础知识部分,详细论述了理财规划原理、财务和会计基础、宏观经济分析、金融基础、税收基础、理财规划法律基础、理财计算基础等内容,最后一章集中讲解理财规划师的工作流程。在专业能力部分,则具体讲解了理财规划的各分项规划内容的具体知识和工作技巧,具有极强的指导实际工作的意义。

总的来说,新版教程具有下面几个鲜明的特点:

首先,致力于解决理财规划师执业的本土化问题。由于各国在税收制度、投融资制度、动产及不动产融资制度和婚姻继承制度上存在较大差异,并且不同国家居民生活水平、生活习惯、消费观念和对后代生活的关注方式的不同,其对于居民的长期财富的管理和规划也就大相径庭,因此,理财规划师职业必须立足于本土化。我们不能直接照搬其他国家或地区已有的模式和内容,更不能将别国的专业知识和操作规程直接拿来使用。在参考国际通行做法的同时,更重要的是脚踏实地从中国现实出发,办好中国人自己的事情。

其次,强调理财规划师需要具备全面综合的知识和技能。通过教程案例,我们强调了通常所理解的投资管理仅仅是理财规划工作八大规划中的一个方面。另外,任何的财富管理工作,都无法脱离其所处的具体法律制度环境。而具体的法律制度环境不仅需要本土化,还要求全面性,在教程中则表现为与我国现行的法律法规制度紧密结合,并在很多理论阐述与案例分析中更多地体现为我国各项具体的法律法规,而不是单纯的经济金融原理。

再次,新版教程具有鲜明的时代特色。当今知识经济时代,社会发展日新月异,这要求对知识的追求必须跟上时代发展的步伐,方能在日趋激烈的市场竞争中掌握安身立命和克敌制胜的法宝。

最后,新版教程保持了我们一贯所追求的与国际接轨的优良做法。毕竟我国的市场经济发展才短短二十多年,居民个人财富的积累和水平与成熟市场经济国家的实际状况还相去甚远,在经济与金融市场环境的建设方面尚处于起步发展阶段。因此,在立足于本土化的基础上,在从我国现实的法律制度环境出发的前提下,我们还要严格坚持“国际化规格与本土化内容相结合”的原则,充分借鉴和吸取发达国家的有益经验,发挥后发优势。

新版教程适用于所有参加理财规划师职业资格培训考试并立志从事理财规划师职业的人员，是目前国家理财规划师职业资格培训和鉴定推荐教程，也可以作为高等院校财经类专业“理财规划”课程的教学用书。全套教程包括：《理财规划师基础知识》、《助理理财规划师专业能力（三级）》、《理财规划师专业能力（二级）》、《高级理财规划师专业能力（一级）》，其中三个等级共用一本《理财规划师基础知识》。此外，为便于指导读者参加国家理财规划师职业资格考试还配套编有《理财规划师考试指南》。

本教程由中国人民大学副校长、博士生导师、国家职业技能鉴定专家委员会理财规划师专业委员会主任陈雨露教授担任主编，国家职业技能鉴定专家委员会理财规划师专业委员会秘书长、北京东方华尔金融咨询有限责任公司总裁刘彦斌和特华博士后科研工作站李青云博士担任执行主编，高蕾、杨东伟、蔡小辉等参与编写各章。最后由中国人民大学财政金融学院博士生导师朱青教授、中国人民大学财政金融学院院长助理庞红副教授、北京大学经济学院于小东副教授、北京市汉卓律师事务所王芳律师审定。

在本教程编写过程中，得到了北京东方华尔金融咨询有限责任公司的大力支持。

在此一并致谢！

理财规划师职业资格培训教程编写组

2006年6月6日

目 录

第一章 现金规划	(1)
第一节 分析客户现金需求	(1)
第二节 制定现金规划方案	(7)
第二章 消费支出规划	(22)
第一节 制定住房消费方案	(25)
第二节 制定汽车消费方案	(56)
第三节 制定消费信贷方案	(64)
第三章 教育规划	(70)
第一节 客户教育需求分析	(70)
第二节 制定客户教育规划方案	(76)
第四章 风险管理和保险规划	(104)
第一节 收集客户信息	(104)
第二节 提供咨询服务	(107)
第一单元 保险基础知识	(107)
第二单元 保险的基本原则	(127)
第三单元 保险合同	(138)
第四单元 人身保险产品介绍	(151)
第五单元 财产保险产品介绍	(196)

第五章 投资规划	(203)
第一节 投资规划概述.....	(204)
第二节 收集客户信息.....	(216)
第三节 提供咨询服务.....	(227)
第一单元 金融产品定价的一般原理.....	(227)
第二单元 股票投资.....	(233)
第三单元 固定收益证券.....	(245)
第四单元 基金.....	(262)
第五单元 信托.....	(275)
第六单元 外汇.....	(285)
第七单元 银行理财产品.....	(302)
第六章 退休养老规划	(310)
第一节 收集客户信息.....	(310)
第二节 提供咨询服务.....	(313)
第七章 财产分配与传承规划	(355)
第一节 收集客户信息.....	(356)
第二节 提供咨询服务.....	(362)
第一单元 界定客户财产权属.....	(362)
第二单元 分析财产分配规划中的财产属性.....	(376)
第三单元 财产传承规划中财产属性分析.....	(393)