



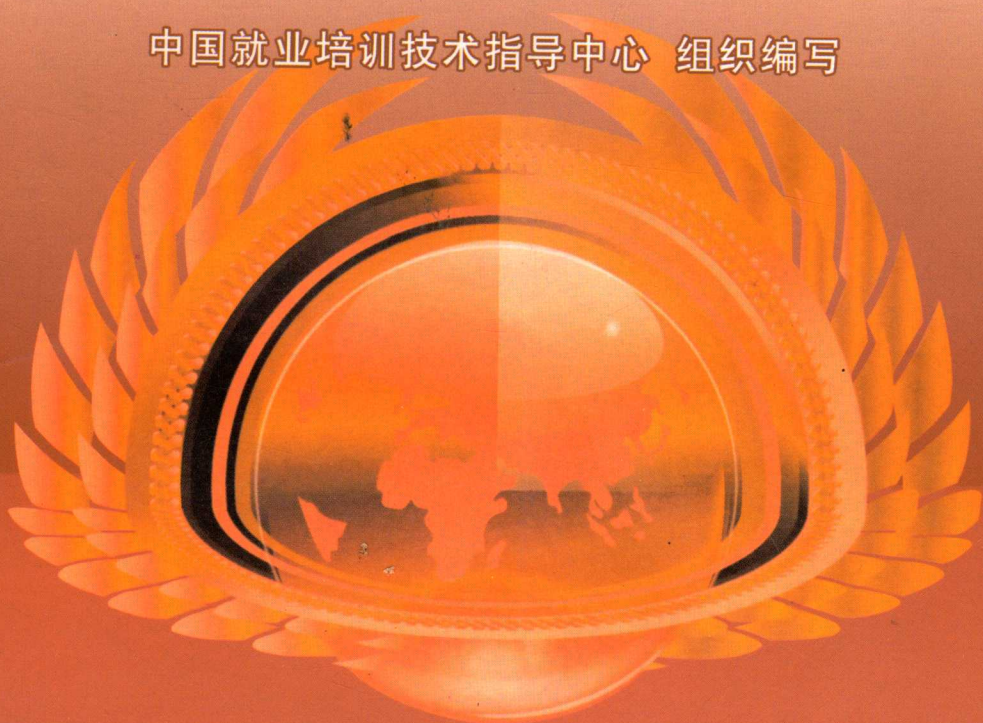
用于国家职业技能鉴定
国家职业资格培训教程
(国家职业资格三级)

助理理财规划师

专业能力

(第四版)

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

(国家职业资格三级)

助理理财规划师专业能力

(第四版)

编撰人员

中国就业培训技术指导中心 组织编写

主 编：陈雨鑫、刘彦斌

编 者：北京东方华尔金融咨询有限公司

理财规划师国家职业资格培训教程编写组

中国就业培训技术指导中心

URL: <http://www.cictp.cn>

E-mail: cictp@163.com

【内容简介】

本书是人力资源和社会保障部教材中心组织编写，人力资源和社会保障部教材中心审定，人力资源和社会保障部教材中心出版。

本书是人力资源和社会保障部教材中心组织编写，人力资源和社会保障部教材中心审定，人力资源和社会保障部教材中心出版。

本书是人力资源和社会保障部教材中心组织编写，人力资源和社会保障部教材中心审定，人力资源和社会保障部教材中心出版。

本书是人力资源和社会保障部教材中心组织编写，人力资源和社会保障部教材中心审定，人力资源和社会保障部教材中心出版。

本书是人力资源和社会保障部教材中心组织编写，人力资源和社会保障部教材中心审定，人力资源和社会保障部教材中心出版。

本书是人力资源和社会保障部教材中心组织编写，人力资源和社会保障部教材中心审定，人力资源和社会保障部教材中心出版。

中国财政经济出版社

（北京市海淀区）

本社地址：北京市海淀区中关村大街22号

图书在版编目 (CIP) 数据

助理理财规划师专业能力: 国家职业资格三级/中国就业培训技术指导中心组织编写. —4版. —北京: 中国财政经济出版社, 2011. 1

国家职业技能鉴定. 国家职业资格培训教程

ISBN 978 - 7 - 5095 - 2700 - 9

I. ①助… II. ①中… III. ①投资 - 技术培训 - 教材 IV. ①F830.59

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 262714 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: 100142

发行处电话: 88190406 财经书店电话: 64033436

涿州市新华印刷有限公司印刷 各地新华书店经销

787×1092 毫米 16 开 39.5 印张 736 000 字

2011 年 2 月第 4 版 2011 年 2 月涿州第 1 次印刷

印数: 1—5 000 定价: 88.00 元

ISBN 978 - 7 - 5095 - 2700 - 9 / F · 2296

(图书出现印装问题, 本社负责调换)

本社质量投诉电话: 010 - 88190744

国家职业资格培训教程

助理理财规划师专业能力

(第四版)

编撰人员

主 编：陈雨露 刘彦斌

编 者：北京东方华尔金融咨询有限责任公司

理财规划师国家职业资格培训教程编写组

一版序一

原中国银行业监督管理委员会副主席
光大集团董事长

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《理财规划师专业能力》“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。据后来所知，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，按人力资源和社会保障部（原劳动和社会保障部）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。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,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,人力资源和社会保障部(原劳动和社会保障部)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,本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

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,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。

李红

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，已经很难确保其选择与配置的效率和效益，因而提供专业、全面理财服务的理财规划师便应运而生，并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，借鉴成熟市场经济国家该行业的相关经验，并结合我国经济发展实际，人力资源和社会保障部（原劳动和社会保障部）颁布了《理财规划师国家职业标准》（以下简称“职业标准”），将理财规划师职业作为正式职业，并为此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”）。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，人力资源和社会保障部（原劳动和社会保障部）从我国国情出发，组织专家对职业标准进行了大幅修订。鉴于职业标准的指导意义，我们相应地对理财规划师国家职业资格培训教程（以下简称“教程”）作出调整。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。

当前社会正处于转型期，社会经济环境及其政策法规都处于不断完善之中，加之金融业是个资本和智力密集的行业，监管规则、金融工具和金融产品不断推陈出新，并影响和改变着金融业的整体发展，因此，这在客观上要求我们的教程必须与现实生活保持协调一致，及时进行补充修订。理财规划师业务涉及会计与财务、证券投资、保险、税收、商事法律等较多的专业领域，而相关的政策法规、产品工

具、市场环境始终处于不断变化之中,在较短的时间内,理财规划所涉及的相关内容已经发生了较大变化。为了使理财规划师的职业标准充分体现理论性与实操性相结合、国际化和本土化相结合、理论总结与实务前瞻相结合的原则,适应理财规划师这一新兴职业和市场对高素质理财规划师的要求,2010年,我们在原版教程的基础上进行了修订。

与上版相比,新版教程主要修订了以下几个方面:在《理财规划师基础知识》当中,我们重点修订了宏观经济,在这章内容中,我们增加了总需求总供给曲线、凯恩斯总供给总需求分析以及从国民收入角度看总供给总需求这几部分内容,着重强调了财务、宏观经济以及理财计算等基础性技能的理论体系与理财规划实务工作的逻辑联系,凸显了税收、法律等相关领域的重要地位,并通过大量例题、案例对相关知识点进行了较为详尽的阐述;在《理财规划师专业能力》当中,新版教程根据一年来国家政策、法规及理财产品、工具的变化,调整、更新、补充了原版教程的内容,并提出了相应的能力要求,提示了相应的有关知识,使具体的理财规划工作能够与时俱进,便于理财规划师更好地开展工作。

鉴于近几年来国家税收政策的更新,在新版教程中,我们更新了相关税收法规,修订了新的税率,扩充了与个人理财息息相关的税收内容,比如:房产税、契税、保险收益税以及投资相关税收等。根据最新的相关法规,如《物权法》、《公司法》、《合伙企业法》、《破产法》、《信托公司管理办法》、《信托公司集合资金信托计划管理办法》和《新保险法》等一系列法律法规,修订了教程中的法律基础、保险规划的相关内容;此外,针对上版教程中投资规划部门内容陈旧、投资工具更新等问题,新版教程中弥补了这一缺憾,加强了证券产品以及投资组合等的分析,特别是对于股票估值,以及债券估值等内容强化了公式推导,结合相关案例来讲解,较上一版教程具有一定的科学性。同时较上一版教程相比,丰富了投资组合理论、资产配置等内容。总之,新修订的教程对相应政策规则、产品工具、市场环境给予高度关注,在理论和实务两个层面上,从理财工作的角度出发,及时进行了更新,维护了国家标准的权威性,更好地保持了理财规划师这一新兴职业的生命力。

通过教程体例,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了我国各项具体的法律法规,而不是单纯的经济金融原理。

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,惟其如此,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30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。

本版教程适用于所有参加理财规划师职业资格认证考试并立志从事理财规划师职业的人,是目前国家理财规划师职业资格培训和鉴定推荐用书,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》。

本套教程由原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和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担任主编。

在本套教程编写过程中,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

2010年11月

目 录

第一章 现金规划	(1)
第一节 分析客户现金需求	(2)
第二节 制定现金规划方案	(6)
第二章 消费支出规划	(32)
第一节 债务消减计划	(36)
第二节 制定住房消费方案	(37)
第三节 制定汽车消费方案	(75)
第四节 制定消费信贷方案	(85)
第三章 教育规划	(88)
第一节 客户教育需求分析	(89)
第二节 制定客户教育规划方案	(96)
第四章 风险管理和保险规划	(118)
第一节 收集客户信息	(120)
第二节 提供咨询服务	(123)
第一单元 保险基础知识	(123)
第二单元 保险的基本原则	(147)
第三单元 保险合同	(159)
第四单元 人身保险产品介绍	(184)
第五单元 财产保险产品介绍	(192)
第五章 投资规划	(202)
第一节 投资规划概述	(204)
第二节 客户信息的收集与整理	(213)

第三节 投资工具	(231)
第一单元 股票	(232)
第二单元 固定收益证券	(295)
第三单元 共同基金	(315)
第四单元 私募基金	(341)
第五单元 投资型信托	(353)
第六单元 外汇	(373)
第七单元 银行理财产品	(391)
第八单元 券商集合资产管理计划	(394)
第九单元 QDII 产品	(399)
第十单元 金融衍生品	(404)
第十一单元 黄金	(430)
第四节 投资咨询工作的流程	(440)
第六章 退休养老规划	(446)
第一节 收集客户信息	(448)
第二节 提供咨询服务	(453)
第一单元 我国的养老理念及退休养老规划的必要性	(453)
第二单元 社会养老保险的基本知识	(456)
第三单元 企业年金的基本知识	(465)
第四单元 商业养老保险的基本知识	(479)
第五单元 退休养老的其他工具	(482)
第六单元 国家基本医疗保障体系	(495)
第七章 财产分配与传承规划	(499)
第一节 收集客户信息	(501)
第二节 提供咨询服务	(520)
第一单元 婚姻家庭财产风险因素分析	(520)
第二单元 界定客户财产权属	(526)
第三单元 财产分配规划咨询	(547)
第四单元 财产传承规划咨询服务	(581)
主要参考资料	(613)

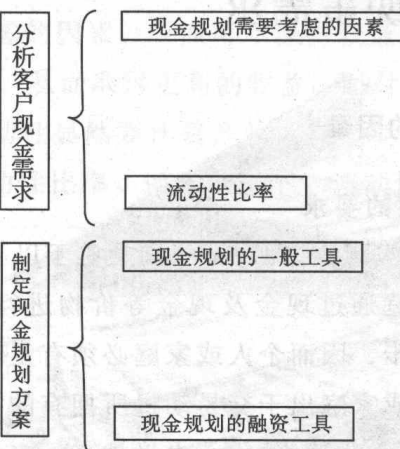
第一章

现金规划

学习目标

通过本章的学习，助理理财规划师要学会估算客户现金需求，并且能够编制客户收入—支出表。能够根据客户的需求状况和现金规划工具的特点，选择适当的现金管理工具，并且制定现金规划方案。

本章结构



本章重点与难点

重点:

1. 流动性比率
2. 客户现金流量表的编制
3. 现金规划一般工具的特点及运用
4. 保单质押融资
5. 典当融资

难点:

1. 流动性比率的确定
2. 现金流量表的编制
3. 货币市场基金特点
4. 现金规划的融资工具

现金规划是为满足个人或家庭短期需求而进行的管理日常现金及现金等价物和短期融资的活动。现金规划中所指的现金等价物是指流动性比较强的活期储蓄、各类银行存款和货币市场基金等金融资产。

在个人或家庭的理财规划中,现金规划既要使所拥有的资产具有一定的流动性,以满足个人或家庭支付日常家庭费用的需要,又要使流动性较强的资产保持一定的收益。一般来说,现金规划应遵循一个原则:即短期需求可以用手头的现金来满足,而预期的或者将来的需求则可以通过各种类型的储蓄或者短期投、融资工具来满足。

第一节 分析客户现金需求

一、现金规划需要考虑的因素

(一) 对金融资产流动性的要求

一般来说,个人或家庭之所以进行现金规划是出于以下几个动机:

1. 交易动机。个人或家庭通过现金及现金等价物进行正常的交易活动。由于收入和支出在时间上常常无法同步,因而个人或家庭必须有足够的现金及现金等价物来维持日常的生活开支需要。个人或家庭出于交易动机所拥有的货币量取决于收入水平、生活习惯等因素。一般来说,个人或家庭的收入水平越高,交易数量越大,其为保证日常开

支所需要的货币量就越大。

2. 谨慎动机或预防动机。谨慎动机或预防动机是指为了预防意外支出而持有一部分现金及现金等价物的动机,如个人为应对可能发生的事故、失业、疾病等意外事件而需要提前预留一定数量的现金及现金等价物。如果说现金及现金等价物的交易需求产生是由于收入与支出间缺乏同步性,那么现金及现金等价物的谨慎动机或预防动机则归因于未来收入和支出的不确定性。一般来说,个人或家庭对现金及现金等价物的预防需求量主要取决于个人或家庭对意外事件的看法,而且,预防需求量和收入也有很大的关系。

(二) 持有现金及现金等价物的机会成本

通常来说,金融资产的流动性与收益率呈反方向变化,高流动性也意味着收益率较低。现金及现金等价物的流动性较强,则其收益率也相对较低。由于机会成本的存在,持有收益率较低的现金及现金等价物也就意味着丧失了持有收益率较高的投资品种的机会,因此,持有现金及现金等价物存在机会成本。

二、流动性比率

流动性比率是流动资产与月支出的比值,它反映客户支出能力的强弱。资产流动性是指资产在保持价值不受损失的前提下变现的能力。流动性强的资产能够迅速变现而价值不受减损,现金与现金等价物是流动性最强的资产;流动性弱的资产不易变现或在变现过程中不可避免地要损失一部分价值,日常用品类资产的流动性显然较弱。其计算公式如下:

流动性比率 = 流动性资产 / 每月支出

资产的流动性与收益性通常呈反比,即流动性较强的资产收益性较低,而收益性较高的资产其流动性往往欠佳。因此,应根据客户的具体情况,兼顾考虑资产流动性与收益性两个方面,进而提出有价值的理财建议。对于工作稳定、收入有保障的客户来说,资产的流动性并非其首要考虑的因素,因而可以保持较低的资产流动性比率,而将更多的流动性资产用于扩大投资,从而取得更高的收益。而对于那么工作缺乏稳定性、收入无保障的客户来说,资产流动性显然要比资产收益性重要得多,因此理财规划师应建议此类客户保持较高的资产流动性比率。通常情况下,流动性比率应保持在3左右。

工作要求

工作准备

在为客户作专项理财规划或综合理财规划之前,理财规划师首先需要了解客户的相