

· 十佳金领职业指导系列 ·

如何成为金牌 理财规划师

选 择 比 努 力 更 重 要

关 红 · 著

理财师不是最穷也不是最富的人，
但却是与贫富最近的人，
选择理财规划师这个职业，
不仅仅是为别人规划理财，
也能为自己积累财富。



Wuhan University Press

武汉大学出版社

● 十佳金领职业指导系列 ●

如何成为金牌 理财规划师

关红·著

选 择 比 努 力 更 重 要



Wuhan University Press
武汉大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

如何成为金牌理财规划师/关红著. —武汉: 武汉大学出版社, 2009.11

ISBN 978-7-307-07305-0

I. 如…

II. 关…

III. 投资学-基本知识

IV. F830.59

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 156779 号

策划编辑: 菩 提

责任编辑: 于晓东

审 读: 代君明

责任印制: 人 弋

出 版: 武汉大学出版社

发 行: 武汉大学出版社北京图书策划中心

(电话: 010-63937419 传真: 010-63974946)

印 刷: 廊坊市兰新雅彩印有限公司

开 本: 787×1092 1/16

印 张: 13.25

字 数: 150 千字

版 次: 2009 年 11 月第 1 版

印 次: 2009 年 11 月第 1 次印刷

定 价: 25.80 元

版权所有, 盗版必究(举报电话: 010-63978987)

(如图书出现印装质量问题, 请与本社北京图书策划中心联系调换)

前言

近几年,随着经济的快速发展,很多人收入得以大幅增加,对未来充满憧憬。然而,飞涨的房价,高昂的通胀,也将现实冰冷的一面尽情地展现出来。对于此前每天按部就班工作、生活的人们来说,面对突如其来的机遇与风险,显得无所适从。而此前在学习、工作、生活中所积累的经验,则远远不足以应付如此错综复杂的局面。

近些年在我进行期货、股票交易,以及交易理论、交易方法研究的过程中,也和很多投资者朋友进行过交流,很多人对于理财和投资的知识仍有极大的欠缺,这是造成很多人进行投资理财时,出现亏损的最主要原因。而使这个具有理财意识,同时又缺乏理财水平的群体最为苦恼的是,找不到能够对自己投资理财产生帮助的方法和途径。

当然,绝大多数人,通过努力学习,是可以具备专业的投资理财技能的,但投资理财是很专业的领域,不可能每个人都有足够的时间、精力去学习、钻研。但更不能因为达不到专业水平,就不进行合理的投资理财规划。正所谓“你不理财,财不理你”,如果不进行合理的理财规划,并加以实施,那么隐性的亏损,会对生活产生严重地影响。此时,专业理财的重要性得以空前体现,由此也催生了一个新的金领职业——理财规划师。

2003年初,我国制定了《理财规划师国家职业标准》,并于2005年进行了进一步的重新修订,目前,理财师分为三个等级,分别是助理理财规划师、理财规划师二级和理财规划师一级。自2005年标准重新修订之后,通过国家理财规划师培训和认证的人数,已达万计。但对于我国这样一个经济高速发展,人民生活水平日益提高,且人口基数巨大的国家来说,这仍远远不够。可以预见,不久的将来,多层次多元化理财需求,

必将促使这个领域的蓬勃发展。

和其他快速发展的新兴行业一样,我国理财行业也由于培训、认证机构众多,培训水平各异,导致理财师队伍发展不均衡,出现从业人员素质良莠不齐的现象。这也对行业的发展提出了挑战,提高培训机构水平,打造高素质本土理财师队伍,已是迫在眉睫。关红女士所撰写的《如何成为金牌理财规划师》,正是在这个背景下,应运而生的。

《如何成为金牌理财规划师》一书,立足当下,放眼未来,以全球眼光,探索我国理财业的发展方向。其间结合大量的生活实例,以及详实的统计数据,对职业规划、理财师职业发展以及日常生活中的理财方式、理财观念进行了深入浅出的说明。不仅可以作为立志成为优秀理财师的从业人员学习之用,也可以为普通百姓的理财起到一定的指导作用。所以,具有很强的推广价值。

比如,其中“从事理财规划师职业的若干问题”一章,会帮助有意从事理财师职业的朋友,充分了解、认识这个行业,并在进行客观的自我评价后,进行理性的职业选择。其中“理财规划师执业技巧”对理财师工作中所可能遇到的具体问题,和解决问题的经验、技巧,进行了详细的说明,可以有效地对理财师的实际工作起到指导作用。同时,也可以作为有理财需求的客户,对理财师水平进行甄别的参考依据。最后一章“如何成为金牌理财师”,从更宏观的视角,陈述了成为一名优秀理财师的众多重要因素,为提高理财师的执业水平指明了方向。

个人在对投资交易研究成果进行普及的过程中,一贯秉承“授之以渔”的理念,而关红女士的这本书,正好与我的理念相契合,这也是我之所以很少公开对书籍进行评价,而此次向读者推荐本书的重要原因。希望本书能给读者以启示,相信这也是本书作者关红女士的本意。

NTB交易法创建者、资深投资人、媒体特约评论员 **李意坚**



目 录

前 言 ◯ 001

一 理财行业发展现状 ◯

1. 理财是对家庭负责的表现 ◯ 003
2. 家庭理财的最高境界是财务自由 ◯ 007
3. 国外理财行业发展历程 ◯ 013
4. 国内理财行业发展现状 ◯ 017
5. 第三方理财机构的发展 ◯ 022
6. 揭秘离财富最近的一群人——理财规划师 ◯ 025

二 理财规划师——金领职业 ◯

1. 职业规划——走向成功的指南针 ◯ 031
2. 如何进行职业规划 ◯ 034
3. 我该如何选择职业 ◯ 038
4. 大众理财存在误区产生了专业理财需求 ◯ 044
5. 专业理财规划师是做什么的 ◯ 049
6. 如何为客户选择适合的理财产品 ◯ 060
7. 理财规划师的门槛高吗 ◯ 071

三 从事理财规划师职业的若干问题

1. 理财师如何选择适合的职业发展道路 ○ 079
2. 准客户经常问理财师的几个问题 ○ 088
3. 从事理财师职业对个人有何益处 ○ 092
4. 我可以改行做理财师吗 ○ 096
5. 理财师需要遵守的执业纪律规范 ○ 100

四 理财师执业技巧

1. 和客户交流的技巧 ○ 105
2. 掌握客户资料是理财服务的基础 ○ 113
3. 理财师最容易忽略客户的风险属性 ○ 121
4. 不可不知的事——客户的理财目标 ○ 128
5. 我制定的理财规划适合客户吗(上) ○ 131
6. 我制定的理财规划适合客户吗(中) ○ 136
7. 我制定的理财规划适合客户吗(下) ○ 144
8. 综合理财规划方案的制定 ○ 150

五 如何成为金牌理财师

1. 具备良好的团队合作精神 ○ 157
2. 善于推介自己及所在机构 ○ 161
3. 保持良好的心态 ○ 166
4. 积累人脉关系 ○ 173
5. 理财师要提高演讲水平 ○ 185
6. 不断充电完善自己 ○ 190
7. 不断积累实战经验 ○ 199



理财行业发展现状

目前,我国的理财行业还处在启蒙和发展初期,在这方面,我们正走着欧美等国已经走过的路,不管是欧美等发达国家,还是类似我国这样的发展中国家,理财行业之所以能够发展、壮大,是缘于人们追求美好生活的愿望。通过理财为他人带来财务自由,实现美满的生活,这也是理财的宗旨。

1

理财是对家庭负责的表现

最近和朋友们聊天讨论理财的话题时,大家都深有感触。在当今社会理财已经变得非常重要,因为光靠薪金收入,工薪阶层要过上高品质生活会比较困难。压在中国普通家庭成员身上的三座大山:购房、医疗、教育,个个都是沉甸甸的,让越来越多的都市人感到巨大的生活压力。你不擅长理财,属于自己的房子可能永远是个梦,或者面临孩子上大学甚至交不起学费的窘况。因此,养成理财的习惯已经上升到对家庭负责的高度。

什么叫理财呢?通俗地说,理财即是管理钱财,是一门关于如何花钱、管钱和赚钱的学问。俗话说“你不理财,财不理你”,但你若理财了,却不讲方法,财也可能离你而去,越理财越少,因此理财需要讲究正确的方法。家庭理财的核心是家庭财务安全、资产的稳健增值和最终达到财务自由的目标。

家庭理财的必要性是什么呢?

中国养育孩子的成本高,家庭负担重

根据中国社会科学院2005年《教育蓝皮书》调查显示,子女教育费用已经在中国居民消费中排在第一位,超过了养老和住房消费。

那么孩子们到底花了多少钱呢?以深圳市为例,深圳市统计局一位专家认为,以深圳市居民消费支出水平及孩子占家庭消费比例为基数,可推算出深圳养育孩子的成本。根据200户户籍为城镇居民的家庭抽样调查资料显示,2003年,深圳市居民人均消费性支出为19960元,一个普通的户籍居民,在16年间的生活费用为31.94万元。按普通三口之家及孩子占普通家庭消费比例在40%~50%的比例计算,深圳0~16岁孩子的

抚养总成本将为38.32万元~54.19万元。至少可得出一个结论,深圳0~16岁孩子的抚养总成本大致为40万元。如考虑到孩子上高等院校的家庭支出,这一成本将高于50万元。可见,养个孩子确实需要一大笔开销。

就拿2009年高考人数下降这件事情来说,根据中国青年报的报道,2009年全国大多数省份高考人数出现了减少状况,个别省份下降幅度甚至超过10%。据悉,2009年重庆市有上万名应届毕业生未报名高考,其中大部分是来自农村的考生,家庭负担重、无钱完成学业是这些学生放弃高考的原因之一。

既然孩子教育等支出很多,一个家庭在孩子呱呱坠地后,就应着手考虑孩子的教育金规划问题。年轻的父母应该未雨绸缪,及早进行教育金积累,这样才能给孩子一个光明的未来,让孩子受到和同龄孩子一样良好的教育,不让他输在起跑线上。

中年家庭购房压力大

如果说购房、医疗、教育是中国人生活中的三座大山,而对于普通工薪阶层来说,购房这座大山尤为沉重。1998年我国取消了住房实物分配,加快了住房商品化的进程。进入商品房时代后,自2003年到2007年,房价几乎一直处于上涨通道中,一线城市房价上涨的幅度更大。根据央行报告,北京、上海、天津等10城市2006年10月末的平均房产月供收入比(月房贷支出与收入之比)为35%,其中北京居民月供收入比为42%,上海为45%,可见大中城市居民购房压力之大。

拿成都市来说,2003年富临沙河新城售价为2600元/平方米,到2007年其二手房售价已近6000元/平方米。2005年蓝水湾均价3500元/平方米,2007年浅水半岛二期的售价比一年前刚开盘时的价格提高了近1000元/平方米。

根据广州市统计局公布的统计数据,2007年广州全市职工平均工资为40187元,比上年同期上涨10.64%,而根据广州市国土房管局发布的数据显示,2007年12月,全市十区新建商品住宅交易登记均价为

10586元/平方米,与2006年12月同比增长47.2%。由此可见,楼价飙升的幅度要远大于工资涨幅,以工资收入为主的工薪家庭只能望房兴叹。

高房价改变了人们的生活方式,年轻人谈婚论嫁房子成了重要砝码,部分白领女性甚至喊出了宁要房子不要老公的口号。类似北京、上海等大城市年轻女性交男朋友,无房的未婚男基本是不予考虑。

高房价也催生了“房奴族”。房奴这个新词的出现,是伴随着自2005年至今暴涨的房价应运而生的,指的是背负着高房价和高利率双重压力的贷款人,为了还贷像奴隶一样为银行“打工”的一群人。房奴的一个重要标志是月供收入比超过50%。

说起房奴,尤其是男性房奴,纯粹是高房价和想结婚等事情所逼的无奈选择,虽然每天一睁眼就要想着要还银行这个“黄世仁”一大堆钱,为了能看似混得像个模样,找个不错的女朋友等理由,也要咬牙坚持着当男“喜儿”。

房奴的生活可以说痛苦只有自己知道。我邻居的朋友小刘自去年贷款28万元,买了一套98平方米的新房后,他的生活发生了巨大变化。同事、朋友等给介绍对象的多了,平均每周见2~3个,这些女生似乎都是冲着房子来的。买房后,拮据、精打细算成了生活主旋律,每月4000元工资还月供2000元、生活开支加物业费等1000元,陪女朋友逛街、下馆子等还要花钱,一个月下来最多也就结余500元钱,这是最好的情况。他现在最怕的是生病、收入降低、意外事件,等等。最近他在张罗着结婚,他说谈恋爱的成本太高了,而且两个人供房的压力要小一些。

虽然房价涨幅超过了工资涨幅,但对于年轻人来说,买房也要理智,不顾个人财务状况去当房奴的话,个人或家庭财务状况可能陷入危机。另一方面,如果光靠薪金收入来达到购房目标这个过程会比较漫长,因此委托专业理财师制定购房规划,通过理财规划系统地为购房做资金上的准备,这样,实现购房目标并不遥远。

中老年人医疗、养老负担沉重

根据卫生部统计数据显示,2001~2008年,我国综合医院门诊和住院病人人均医疗费用保持了连续增长。比如2001年,门诊病人人均医疗费用为93.6元,2008年上涨至146.5元,涨幅达57%,而住院医疗费用2001年人均3245.5元,2008年上涨为5463.8元,涨幅达68%。8年来,医疗门诊和住院病人医疗费用年增长率在7%~9%。

重大疾病的治疗费用更是高到普通家庭难以承受的地步。比如恶性肿瘤(癌症)的治疗费用通常在10万元~30万元;器官移植费用高达20万元以上。高昂的医疗费用已成为中老年家庭面临的一大难题。

中年人面临事业、家庭、养老等多方面的压力,长期透支身体的结果,使得患重大疾病的人群年龄降低了。著名演员高秀敏、傅彪及央视著名播音员罗京等因病相继去世,让人们对中老年人的健康尤为关注。据一名不愿透露姓名的医务人员介绍,自傅彪确诊肝癌至病逝,治疗费用接近百万元。可见,重大疾病的治疗费用对于患者家庭来说,是一笔很大的开支。

虽然多数市民有社保医疗的保障,但社保医疗的保障较低,有报销比例和报销范围的限制。而面对不菲的医疗费用,善于理财的人会选择商业健康保险,以补充社保医疗保障的不足,比如通过购买重疾险等将风险转移,根据单位给自己投保的医疗保险情况,来确定投保重疾险的保额。年轻时开始投保,因为年龄越小保费越便宜。另外,可考虑津贴性的住院短险,花费不多且能在住院时得到补贴。这样充足的保障使家庭有成员得大病后,不至于因病致贫,造成家庭财务危机。

目前,我国逐渐步入老龄化社会,在独生子女居多的情况下,家庭养老问题面临严峻的考验,将来一对独生子女家庭要赡养四个老人,还要抚养自己的孩子,工作、生活压力又大,养儿防老的观念已经不现实了,养老还主要靠自己。

如果想使自己过体面的退休生活,仅凭传统的储蓄、社保养老等方

式已无法满足未来养老的费用，需要选择多种理财工具如商业养老保险、股票、债券和基金等合理组合，通过长期投资增值，实现养老金积累目标。

2

家庭理财的最高境界是财务自由



家庭理财的最终目标是家庭成员过上幸福、美满的日子，享有更多的生活自由度，不但不为住房、孩子教育等发愁，最好是每年能周游世界，等等。如果我们不工作，就有足够的收入来保障基本生活甚至较高层次的生活品质就好了，试问：这是痴心幻想吗？不是，如果我们能达到财务自由的境界，我们就能够实现上述的目标。

所谓财务自由，是指家庭有足够的收入可保障基本生活需求和较高层次的生活品质，且这种收入不是通过领取薪金的工作获取的。这里“足够的收入”可理解为钱生钱，即理财的收入。

如何实现财务自由呢？

众所周知，世界投资大师沃伦·巴菲特是财务自由的代表人物，他的人生经历对我们来说有所启示。

孩提时代极具投资意识

5岁时就在家中练摊儿卖口香糖。11岁投身股海买了平生中第一张股票。

专业知识积累

17岁在宾夕法尼亚大学攻读财务和商业管理。后拜师于著名投资学理论学家本杰明·格雷厄姆学习投资。

创业和投资之路

1962年，巴菲特合伙人公司的资本达到了720万美元，其中有100万

美元是属于巴菲特个人的。

1967年10月,巴菲特掌管资金达到6500万美元。

1968年,巴菲特公司的股票市值暴增了59%,而道琼斯指数仅增长了9%。巴菲特掌管资金上升至1.04亿美元,其中属于巴菲特的有2500万美元。

1994年底巴菲特的公司已发展成拥有230亿美元的伯克希尔工业王国,它已变成巴菲特的庞大的投资金融集团。

1965~2006年的42年间,伯克希尔公司净资产的年均增长率达21.4%,累计增长361156%;同期标准普尔500指数成分公司的年均增长率为10.4%,累计增幅为6479%。

巴菲特是世界上最伟大的投资家,其传奇的经历和辉煌的业绩是普通人极难复制的,但从中我们可以找到通向财务自由的一些方法。

1. 早理财早受益

这是我们反复对客户强调的观点,要及早培养理财意识,养成理财的习惯。假如我们60岁退休,我们要为自己准备一笔养老金的话,开始投资的年龄分别是20岁、30岁、40岁,每月投资1000元,每年的回报率是7.5%,其结果是大不一样的。

表1 不同年龄的投资者积累退休金的结果

开始投资的年龄	60岁时资金终值
20	3023822
30	1347445
40	553731

可以看出,20岁开始投资到60岁的资金终值要比从40岁开始高4.46倍。理财要赶早,虽然普通人很难做到像巴菲特那样在11岁就开始投资股票,但是至少在参加工作后,就应该逐渐培养理财意识、开始投资实践,为将来购房、孩子教育、养老等目标积累资金。

在我们和年轻客户交流的过程中,有些人很害怕亏损。当我们为他设计理财规划前,他会问这个规划保证投资收益吗?我说不能保证,他马上会说那我还是去存款吧。其实短期亏损并不是很可怕,最可怕的是通货膨胀,而存款等现金类的资产,看似本金安全,其实是无法战胜通货膨胀的,长期持有现金类资产面临的是货币贬值风险。

纵观那些达到财务自由的投资大师们,没有一个是靠存款发财的,如果理财光靠存款,他们也许和我们普通人一样平庸。

2. 系统学习理财知识

纵观巴菲特、索罗斯等投资大师的成长历程,他们的成功绝不是偶然的,两个老投资精灵都是正宗科班出身。巴菲特19岁拜师于著名投资学理论学家本杰明·格雷厄姆。从老师那里巴菲特掌握了丰富的知识和诀窍,巴菲特很快成了格雷厄姆的得意门生。格雷厄姆反投机,主张通过分析企业的赢利情况、资产情况及未来前景等因素来评价股票。巴菲特在此后的投资生涯中,始终坚持并得益于这种价值投资的理念。

再来看看索罗斯的求学历程。1949年想改变自己社会底层生活的索罗斯,在伦敦经济学院求学期间,研究自由市场经济的教授弗雷德里奇·伍恩·海克和著名的哲学家卡尔·波普的思想和理论,这种研究对索罗斯今后的投资生涯产生了深远的影响。他的理性和独到的思维方式是在两位老师的影响下逐渐形成的,这些也为他建立金融市场投资理论打下了基础。

就我们普通人来说,巴菲特、索罗斯等投资大师的经历和成就是很难复制的,但是我们至少可以在考虑理财之前丰富一下专业知识。有些年轻朋友经常咨询我,觉得理财师这个职业很有前途,也想去试试,我会建议他们先去丰富自己的专业知识。有的人认为仅仅取得了理财规划师证书就可以做理财师了。这种想法是完全错误的。最基本的是有金

融专业基础,系统学习过政治经济学、西方经济学、财政学、国际经济学、证券投资学、保险学、商业银行业务管理等课程。

但是仅知道这些理论,并不能指导客户达到财务自由的目标。现在的资本市场越来越发达,理财产品纷繁复杂,因此,还要在市场中学习,结合资本市场熟悉各种理财产品的风险、收益等特性,指导客户选择适合的理财产品。如果仅仅是个书呆子,自己都不知道基金是怎么回事,如何指导客户投资呢?

3. 敦促客户养成良好的消费习惯

现代城市人的生活已经越来越丰富多彩,高档酒楼的美味佳肴、夜夜笙歌的娱乐场所和购物城光鲜亮丽的时装,都在诱惑着我们的钱包,尤其对于某些追求时尚生活的年轻人来说,如果控制不了奢侈消费的欲望,很可能成为“月光族”。在上海等大城市,白领“月光族”屡见不鲜,一些追求时尚的女性白领曾在网上晒自己高价购买但始终压箱底儿的衣服。浑身上下包装名牌的结果,是银行无存款、靠信用卡负债度日的现象,个人或家庭财务状况恶化。如果不及时控制无节制消费的话,当面临结婚、购房等大宗消费需求时,往往会捉襟见肘,别人有的自己可能都没有,更何谈财务自由呢。

因此,帮客户控制无度消费的欲望、养成良好的消费习惯是理财师的工作责任,也是客户将来实现财务自由的基础。

理财师通常会指导客户采取记账方式分析个人或家庭的财务支出。合理安排每月的收入和支出,养成先储蓄、投资,再消费的习惯。通过这些良好的理财习惯,时下的“月光族”们可以逐渐积累起自己的第一桶金,按理财计划逐渐实现家庭中、长期理财目标,朝着财务自由的方向努力。

4. 财务自由源于良好的投资理念和坚持不懈的理财实践

财务自由不是仅仅停留在口头或书本上的东西,而是要落实到长期