



高职高专金融类“十二五”规划系列教材



个人理财规划

◎ 主编 胡君晖

GEREN LICAI GUIHUA



中国金融出版社

高职高专金融类“十二五”规划系列教材

个人理财规划

GEREN LICAI GUIHUA

主 编 胡君晖

副主编 张伟芹

 中国金融出版社

责任编辑：张 超

责任校对：张志文

责任印制：陈晓川

图书在版编目 (CIP) 数据

个人理财规划 (Geren Licai Guihua) / 胡君晖主编. —北京: 中国金融出版社, 2012. 7

高职高专金融类“十二五”规划系列教材

ISBN 978 - 7 - 5049 - 6440 - 3

I. ①个… II. ①胡… III. ①家庭管理—财务管理—高等职业教育—教材
IV. ①TS976. 15

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 130384 号

出版
发行

中国金融出版社

社址 北京市丰台区益泽路 2 号

市场开发部 (010)63266347, 63805472, 63439533 (传真)

网上书店 <http://www.chinafph.com> (010)63286832, 63365686 (传真)

读者服务部 (010)66070833, 62568380

邮编 100071

经销 新华书店

印刷 保利达印务有限公司

尺寸 185 毫米×260 毫米

印张 14.5

字数 319 千

版次 2012 年 7 月第 1 版

印次 2012 年 7 月第 1 次印刷

定价 29.00 元

ISBN 978 - 7 - 5049 - 6440 - 3/F. 6000

如出现印装错误本社负责调换 联系电话 (010)63263947

编辑部邮箱: jiaocaibu@yahoo.com.cn

前 言

本教材以项目为主线，以学生为主体，在传授理论知识和操作技能的同时，更注重职业技能的培养。本教材首先简单介绍个人理财规划的基本内容和流程，讨论如何成为一名合格的理财规划师；然后介绍了个人财务报表的编制和分析；接着分别讨论现金规划、保险规划、消费支出规划、教育规划、证券投资规划、退休养老规划、财产分配与传承规划等分项规划；最后是一个综合理财规划报告的撰写训练。

本教材具有如下特点。

1. 以学生为主体，注重学生的技能培养。本教材强调学生有效参与，在结构体例上，注重学生情感体验，精心构建学生活动。本教材在项目教学中遵循引导案例、知识介绍、案例分析、情景模拟和职业技能训练、检测、反馈的过程，通过螺旋式上升的实践训练，培养学生的各项专业技能。

2. 注重教材的趣味性和可操作性。在项目中配有小插图、名人名言、阅读材料等栏目，增强了教材的趣味性和可读性。每一个项目均设计了生动、客观的引导案例、情景模拟、职业技能训练，并在教材的最后安排了综合案例训练，使本教材具有良好的可操作性。

3. 兼顾职业资格考試。本教材在内容设置上，兼顾了国家助理理财规划师考試的内容，并在每个项目后，配备了助理理财规划师考試习题，使学生在学完本教材后具备通过助理理财规划师考試的潜力。

本教材由胡君晖担任主编，张伟芹担任副主编，具体分工如下：胡君晖（项目一初识个人理财规划；项目六教育规划；项目七证券投资规划）、张伟芹（项目二财务报表的编制与分析；项目九财产分配与传承规划）、王卫华（项目五消费支出规划；项目十综合理财规划）、李岩（项目八退休养老规划）、张风存（项目四保险规划）、赵姣姣（项目三现金规划），本书最后由张伟芹统稿和校对。

本教材在编写过程中参考了国家助理理财规划师职业资格考試教材，借鉴引用了部分网络案例资料和部分专业学者的研究成果，在此表示诚挚的谢意！

由于编者水平有限，书中疏漏和不足之处在所难免，恳请广大读者和师生不吝赐教！

编 者

2012年5月2日

目 录

1	项目一 初识个人理财规划
2	任务一 了解个人理财规划的主要内容和流程
3	训练一 树立正确的理财理念
5	训练二 了解个人理财规划的内容和流程
8	任务二 如何成为一名合格的理财规划师
11	项目二 财务报表的编制与分析
12	任务一 财务报表的编制
13	训练一 与客户建立关系
17	训练二 收集、整理客户信息
24	训练三 家庭资产负债表的编写
26	训练四 家庭现金流量表的编写
28	任务二 财务报表分析
28	训练一 财务报表综合分析
30	训练二 财务比率分析
34	职业技能训练
36	本章习题
39	项目三 现金规划
40	任务一 客户现金需求分析
41	训练一 与客户会谈的相关事宜
44	训练二 编制收入支出表, 确定现金及现金等价物额度
45	任务二 制订现金规划方案
45	训练一 掌握各类现金规划工具
50	训练二 掌握各类现金融资工具

53	训练三 形成现金规划报告
55	职业技能训练
57	本章习题
60	项目四 保险规划
62	任务一 识别个人或家庭面临的主要风险
63	任务二 掌握人身保险的种类及其主要功能
66	任务三 保险规划设计方案的原则和方法
68	任务四 保险规划的不同类型
73	职业技能训练
74	本章习题
76	项目五 消费支出规划
78	任务一 住房消费支出规划
79	训练一 租房还是买房的决策
80	训练二 购房目标的确定
81	训练三 购房资金总需求的确定
85	训练四 贷款方式的确定
88	训练五 还款方式的确定
91	训练六 购房规划的实施与修正
97	任务二 汽车消费规划
97	训练一 选择贷款方式
100	训练二 选择还款方式
100	职业技能训练
101	本章习题
104	项目六 教育规划
106	任务一 了解教育规划
107	任务二 客户教育需求分析
107	训练一 确定子女的教育目标
109	训练二 估算教育费用
110	任务三 制订客户教育规划方案
110	训练一 选择适当的教育规划工具

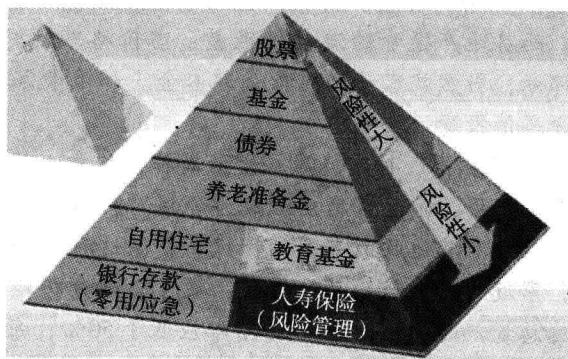
115	训练二 制订理财规划方案
117	职业技能训练
118	本章习题
121	项目七 证券投资规划
122	任务一 客户分析
123	训练一 帮助客户树立正确的投资理念
124	训练二 收集客户现有的投资组合信息
125	训练三 确定客户的风险偏好和风险承受能力
130	训练四 整理客户的预期收入信息
130	训练五 确定客户各项投资目标
132	任务二 资产配置
132	训练一 不同生命周期的证券投资选择
137	训练二 根据理财目标来确定资产配置
137	任务三 证券产品的选择
138	训练一 债券的选择
144	训练二 基金的选择
151	训练三 股票的选择
155	职业技能训练
155	本章习题
158	项目八 退休养老规划
160	任务一 退休养老规划工具的选择
160	训练一 收集客户信息
162	训练二 分析退休养老规划工具
169	任务二 退休养老规划方案的制订
169	训练一 预测退休养老资金需求
170	训练二 制订退休养老规划方案
173	训练三 调整退休养老规划方案
175	职业技能训练
175	本章习题
179	项目九 财产分配与传承规划

180	任务一 财产分配规划
181	训练一 收集客户信息
183	训练二 界定财产分配规划中的财产属性
189	训练三 客户财产分配规划咨询
192	任务二 财产传承规划
192	训练一 收集客户信息、界定遗产范围
193	训练二 确定财产传承方式
197	训练三 提供财产传承规划咨询服务
197	职业技能训练
198	本章习题
201	项目十 综合理财规划
216	职业技能训练
219	本章习题

项目一

初识个人理财 规划

CHUSHI GEREN LICAI
GUIHUA



“君子爱财，取之有道；君子爱财，更当治之有道。”

——孔子

【工作任务】

1. 掌握理财规划设计的主要内容。
2. 了解理财规划设计的流程。
3. 认识理财规划师及其资格认证。

【引导案例】

钟镇涛为何走入破产境地

钟镇涛是红极一时的“温拿五虎”成员之一，其前妻章小蕙从事广告拍摄、时装及设计生意。1996年香港楼市处于顶峰，当时还是夫妻的两人，以钟镇涛的名义担保，短期借款1.54亿港元，“炒买”港湾道会景阁4607室等五处豪宅和其他项目。1997年亚洲金融危机爆发，香港楼市下滑，其所购各项目大幅度贬值。债权人虽然没收这些房产，仍无法偿清债务。由于部分贷款利率高达24%，所余本息滚至2.5亿港元。钟镇涛已经无力偿还。2002年7月，法院裁定钟镇涛破产。

分析：是什么导致香港演艺圈的“大腕”钟镇涛走入破产境地？

1. 急功近利、追求暴富，导致风险失控。一般而言，房地产投资不应超过家庭年收入的6~8倍。钟镇涛家庭年收入约1000万港元，显然无法支撑1.5亿港元的房地产投资。正是企图一夜暴富的不良心态，使其失足跌入谷底。相反，较低的盈利，如能长期持续，通过复利的时间效应却可以积累巨大的财富。万科房地产董事长王石多年前即宣称：获利20%以上的项目不做。这是深得理财法门之语。“留得青山在，不怕没柴烧。”控制风险是理财的基础。

2. 过分举债，投资低流动性资产。借款投资能够放大盈利或亏损，因而更需要投资人准确把握买卖时机。而房地产投资的流动性很差，当价格下跌时，投资人难以止损。如果借款占投资绝大部分，当然就容易吞噬掉全部本金。邮币卡等收藏品同样具有流动性差的特点，不宜过分举债投资。

3. 肆意挥霍，财富不能积累。钟镇涛原本生活简朴，但章小蕙追求顶级时尚，每年仅服装费就达500万港元之巨，带动家庭生活极为奢侈。而当时钟镇涛事业又开始走下坡路，收入渐渐萎缩，在没有其他收入来源的情况下，做这种危险的生意，其风险实在太大。理财专家建议，家庭收支应有预算和簿记，便于合理分析控制财务资源。一般家庭金融资产应高于家庭总资产的20%，资产负债率应低于50%，每月各种还贷额应低于收入的40%；同时预留3~6个月的生活费及还贷额。

任务一

了解个人理财规划的主要内容和流程

【工作目标】

1. 了解个人理财规划的主要内容。
2. 掌握个人理财规划的原则。

3. 掌握个人理财规划的流程。

训练一

树立正确的理财理念

个人理财规划是指为达到客户终生的财务安全、自主和自由，不断提高生活品质的目的，运用科学的方法和特定的程序为客户制订切合实际、具有可操作性的某方面或综合性的理财方案，并实施和管理协调一致的总体财务规划的过程。从另一个角度来说，理财就是在人生不同的生命周期阶段，从财务角度审视和安排我们的生活方式。理财就是个人一生的现金流量与风险管理。

个人理财规划的深刻内涵可以从以下几个方面来理解。

1. 理财是一项长期的经济活动。对于个人理财，我们应该从生命周期的角度来看待。我们知道，在人一生的各个阶段中，人力资源和收入水平的变动都不是呈一条水平的直线，而是有上升也有下降，有波峰也有波谷。一个人在他经济上独立到结婚的这段时间里，人力资源处于一个急速上升的阶段，而收入则可能是一生中最低的时候。但这个阶段的花销并不少，结婚、买房的压力让年轻人不得不勒紧裤带，节约开支。在渡过了这个最困难的阶段之后，个人的事业开始有所成就，收入也逐渐上升。但随着子女长大，他们接受高等教育的费用成为家庭的主要负担。个人的收入并不会一直上涨，随着进入退休年龄，人力资源开始退化，收入也开始有所下降。而在正式退休之后，收入的重要组成部分工薪收入便停止了，个人只有早做准备才可以维持期望的生活水平。总的来说，人在其一生中收入的获取是非常不平均的。一个人如果不提早做好整体的规划，就可能会出现有钱的时候大手大脚、潇洒自在，而收入下降的时候处境困窘的情况。个人财务规划可以站在一个整体规划的角度，帮助客户订立一生的目标与计划，使客户在保证财务安全的前提下享受更高质量的生活。

2. 规避风险与保障生活。现代人面对的是一个瞬息万变的世界，风险无处不在，任何人在任何时候都有可能遭遇意外事件。但如果事先早做安排则可以将意外事件带来的损失降到最低限度，从而达到规避风险、保障生活的目的。个人所面对的风险主要有两类：一类是微观风险，即自身相关的风险，例如失业、疾病伤残、意外死亡等；另一类是宏观风险，即由宏观因素所决定的风险，这种风险对个人来说是无法控制的，例如通货膨胀、金融风暴、政治动荡等。以上这些风险都会给个人的财务安全带来一定程度的冲击。个人理财则可以帮助客户事先采取有针对性的防范措施，当风险来临时就不会惊慌失措了。例如，当客户由于某些原因而失业时，如果客户还比较年轻又没有结婚，那么自然不必过于担心。但是如果客户的年纪较大而家庭负担又很重，那么失业将会给客户的生活造成很大的影响。针对失业的风险，理财规划师的责任就是通过预先准备充足的失业保险以及保持资产的流动性等方式，将对风险的预测纳入财务规划建议中来。这样一旦客户真的失业，就不必为一家人的生活发愁了。

3. 为客户子女的健康成长打好经济基础。天下所有的父母都希望自己的子女健康茁

壮地成长，并且能够接受高等教育，以在未来竞争激烈的商业社会中占有一席之地。然而，养育子女的费用常常是非常高昂的，尤其是像出国留学等这些教育支出，并不是每个家庭都可以轻松承担的。如果父母等到即将面对这些支出时再做打算，恐怕为时已晚。因此，做父母的应当提前规划子女未来的教育支出。个人理财师则可以帮助客户将子女的养育计划纳入家庭的整体财务策划中去，为子女未来的养育支出提前做好规划，避免因财务上的困难而影响了子女的成长。

【知识要点】

一、理财规划的目标

理财规划的最终目标是实现财务安全，追求财务自由。

1. 财务安全是指自己或家庭对自己的财务状况有充分信心，认为现有的财富足以应对未来的财务支出，足以实现一些生活目标，不会出现大的财务危机。这一目标又是通过很多具体的理财目标来实现的，包括是否有充足的现金准备，是否有稳定充足的收入，个人是否有发展潜力，是否有适当的住房，是否购买了适当保险，是否有适当、稳定的投资，是否享受社会保障，是否有额外的养老保障，是否有有效的财产分配与传承等。

2. 追求财务自由。财务自由指个人或家庭的收入主要来源于主动投资而不是被动工作。表现为投资收入可以完全覆盖个人或家庭的各项支出，个人从被迫工作中解放出来，已有财富成为创造更多财富的工具。

二、理财规划的原则

理财规划的原则主要有以下几个方面。

1. 整体规划。整体规划原则既包含规划思想的整体性，也包含理财方案的整体性。整体由部分组成，一个方面出现了变化，必然会对其相关部分产生影响。

2. 提早规划。货币经过一段时间的投资和再投资可以进一步增值，即货币的复利现象，由于货币具备这样的特性，所以理财规划应尽早开始，理财方案应尽早制订。

3. 现金保障优先。依据专业理财规划的基本要求，为客户建立一个能够帮助客户家庭在出现失业、大病、灾难等意外事件的情况下也能安然渡过危机的现金保障系统十分关键，也是理财规划师进行任何理财规划前应首先考虑和重点安排的。只有建立了完备的现金保障，才能考虑将客户家庭的其他资产进行专项安排。一般情况下，家庭建立现金储备要包括日常生活覆盖储备和意外现金储备。

4. 风险管理优于追求收益。理财规划旨在通过财务安排和合理运作来实现个人、家庭或企业财富的保值增值，最终使生活更加舒适、快乐。保值是增值的前提，在理财规划中，必须要认清可能出现的任何风险，合理利用理财规划工具规避风险，并采取措施应对这些风险。

5. 消费、投资与收入相匹配。消费支出通常用于满足短期需求，投资则应具有追求将来更高收益的特质，收入无疑是二者的源头活水。在现实生活中，应特别注意使消费

与收入相匹配，如在购房规划中要充分考虑月供与还贷能力。

6. 家庭类型与理财策略相匹配。不同的家庭有不同的理财策略。一般情况下，青年家庭的风险承受能力比较强，理财规划的核心策略为进攻型；中年家庭的承受能力中等，理财规划的核心策略为攻守兼备型；老年家庭的风险承受能力比较低，因此理财规划核心策略为防守型。

三、投资与理财的区别

1. 目标不同。投资是将钱放在某一渠道或某些产品中增值、保值、超值，其目的是为了获得利润，它关注的是资金的流动性与收益率；理财则不是为了赚钱，而是帮助人们更合理地安排收入与支出，以达到财务安全、生活无忧，而不是单纯地追求资产的保值。

2. 决策过程不同。在理财方案的设计与实施过程中，不仅要考虑市场环境的因素，更重要的是考虑个人及家庭的各方面因素，包括生活目标、财务需求、资产和负债、收入和支出等，甚至还要考虑个人的性格特征、风险偏好、投资特点、健康状况等。而在投资的决策中，主要考虑的是收益率，而很少考虑个人的其他需求。

3. 结果不同。通常而言，投资的结果是获得了收益，实现了资产的保值增值，但也可能因为风险而承受一定的损失。理财则是在目前的资产和收入状况下，使我们未来的生活更加富有、更加有质量，家庭成员更加健康、更加快乐。

4. 涵盖的范围不同。具体而言，个人及家庭的投资渠道主要包括金融市场上买卖的各种资产，如存款、债券、股票、基金、外汇、期货，以及在实物市场上买卖的资产，如房地产、金银珠宝、邮票、古玩，或者实业投资，如个人店铺、小型企业等。理财的内容则要丰富得多，包括个人及家庭收入与支出的方方面面。

【实训活动】

活动1：分小组讨论，你有哪些人生目标，思考人生和目标之间的关系。

活动2：收集失败的理财案例，并分析其失败的原因。

训练二

了解个人理财规划的内容和流程

【案例导入】

教师与学生共同阅读本书项目十综合理财规划，初步了解一份个人理财规划报告的主要内容。

【知识要点】

一、个人理财规划书的主要内容

个人理财规划就是通过制订财务计划，对个人（或家庭）财务资源进行适当管理而

实现生活目标的一个过程，包括现金规划、消费支出规划、保险规划、教育规划、税收规划、证券投资规划、退休养老规划、遗产分配与传承规划等内容。

1. 必要的资产流动性——现金规划。个人持有现金主要是为了满足日常开支需要、预防突发事件需要、投机性需要。个人要保证有足够的资金来支付计划中和计划外的费用，所以理财规划师在现金规划中既要保证客户资金的流动性，又要考虑现金的持有成本，通过现金规划使短期需求可用手头现金来满足，预期的现金支出通过各种储蓄活短期投资工具来满足。

2. 合理的消费支出——消费支出规划。个人理财的首要目的并非个人价值最大化，而是使个人财务状况稳健合理。在实际生活中，减少个人开支有时比寻求高投资收益更容易达到理财目标。通过消费支出规划，使个人消费支出合理，使家庭收支结构大体平衡。

3. 完备的风险保障——保险规划。在人的一生中，风险无处不在，理财规划师通过风险管理与保险规划做到适当的财务安排，将意外事件带来的损失降到最低限度，使客户更好地规避风险、保障生活。

4. 实现教育期望——教育规划。教育为人生之本，时代变迁，人们对受教育程度要求越来越高，再加上教育费用持续上升，教育开支的比重变得越来越大。客户需要及早对教育费用进行规划，通过合理的财务计划，确保将来有能力合理支付自身及其子女的教育费用，充分达到个人（家庭）的教育期望。

5. 合理的纳税安排——税收规划。纳税是每一个人的法定义务，但纳税人往往希望将自己的税负减到最小。为达到这一目标，理财规划师通过对纳税主体的经营、投资、理财等经济活动的事先筹划和安排，充分利用税法提供的优惠和差别待遇，适当减少或延缓税负支出。

6. 积累财富——投资规划。个人财富的增加可以通过减少支出相对实现，但个人财富的绝对增加最终要通过增加收入来实现。薪金类收入有限，投资则完全具有主动争取更高收益的特质，个人财富的快速积累更主要靠投资实现。根据理财目标、个人可投资额以及风险承受能力，理财规划师可以确定有效的投资方案，使投资带给个人或家庭的收入越来越多，并逐步成为个人或家庭收入的主要来源，最终达到财务自由的层次。

7. 安享晚年——退休养老规划。人到老年，其获得收入的能力必然有所下降，所以有必要在青壮年时期进行财务规划，达到有一个“老有所养、老有所终、老有所乐”的尊严、自立的晚年生活的目标。

8. 合意的财产分配与传承——财产分配与传承规划。财产分配与传承是个人理财规划中不可避免的部分，理财规划师要尽量减少财产分配与传承过程中发生的支出，协助客户对财产进行合理分配，以满足家庭成员在家庭发展的不同阶段产生的各种需要；要选择遗产管理工具和制订遗产分配方案，确保在客户去世或丧失行为能力时能够实现家庭财产的世代相传。

二、个人理财规划的流程

个人理财规划主要流程如图 1-1 所示。

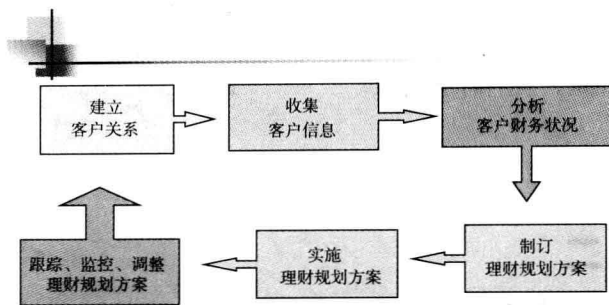


图 1-1 个人理财规划流程

1. 建立客户关系。建立客户关系是个人理财规划设计的第一步。在建立客户关系的过程中，理财规划师的沟通技巧非常重要，除了语言沟通技巧外，理财规划师还要懂得各种非语言的沟通技巧，包括眼神、面部表情、身体姿势等。理财规划师作为专业人士，在与客户交往时，应当尽量使用专业化的术语。

2. 收集客户信息。在提交任何方案前，理财规划师应当尽可能收集有关客户的收入来源、债务、个人生活状况、价值取向、态度、风险承受能力、期望及时间要求等信息，并根据收集到的信息，与客户共同确定客户生活和财务需求、目标，以及实现的先后顺序。这些信息可以通过客户直接获取，也可以通过客户访问、调查问卷、客户记录等其他途径获取。

3. 分析和评估客户当前的财务状况。客户的财务状况分析是理财规划的基础。理财规划师需要将客户的财务状况用会计语言表述出来，这就需要帮助客户编制资产负债表和现金流量表，并进行财务指标分析。

4. 制订并向客户提交个人理财规划方案。通过客户信息分析，结合客户的理财目标，经过与客户的充分沟通，运用本书后续学到的理财规划的知识技能，我们就能制订一份符合客户需求的、个性化的理财规划方案。

5. 实施个人理财规划方案。个人理财规划方案的实施，要兼顾准确性、及时性和有效性的原则。所谓准确性是指执行者在执行数额和分配的品种选择上准确无误；及时性是指要及时落实各项行动措施，根据客户情况和市场状况的变化及时地进行计划调整；有效性主要是执行者要使计划的实施能够有效实现理财规划方案的预定目标，使客户的财产得到真正的保护或者实现预期的增值。只有同时兼顾这三项原则，理财规划书才能够得到有效的执行。

6. 跟踪、监控、调整个人理财规划方案。理财服务不是一次完成的，客观环境会不断变化，客户的理财目标也会发生变动，因此，理财规划师需要根据新情况不断调整方案，以适应情况的改变。一般来说，理财规划师需要定期对规划方案的执行和实施情况进行监控和评估，并就实施结果及时与客户沟通，必要时还可以对计划进行适当的调整。

【实训活动】

分小组收集几份银行、保险公司和第三方理财公司作出的个人理财报告，看看这些报告的主要内容是什么，各有什么特点。

任务二

如何成为一名合格的理财规划师

【工作目标】

1. 了解理财规划师职业资格考试。
2. 了解理财规划师的职业素养。

【知识要点】

一、理财规划师的职业前景

随着中国经济的快速发展，中产阶级和豪富阶层正在迅速形成，并有相当一部分从激进投资和财富快速积累阶段逐步向稳健保守投资、财务安全和综合理财方向发展，因而对能够提供客观、全面理财服务的理财师的需求迅猛增长。麦肯锡的一项调查资料表明，2006年中国的个人理财市场将增长到570亿美元，专业理财将成为我国最具发展潜力的金融业务之一。与理财服务需求不断看涨形成反差的是，我国理财规划师数量明显不足。我国国内理财市场规模远远超过1000亿元人民币，一个成熟的理财市场，至少要达到每三个家庭中就拥有一个专业的理财师，这么计算，中国理财规划师职业有20万人的缺口，仅北京市就有3万人以上的缺口。在中国，只有不到10%的消费者的财富得到了专业管理，而在美国这一比例为58%。

理财规划师既可以服务于金融机构，如商业银行、保险公司等，也可以独立执业，以第三方的身份为客户提供理财服务。1997年，美国理财师年薪的平均数是11万美元，相当于大公司的中层经理。不同的是，他们中的很多人每年仅工作600小时。2001年，美国在包括总统等职位在内的“工作职位评鉴”排名中，理财师位列第一。中国国家理财规划师专业委员会秘书长刘彦斌认为，国内理财规划师的年薪“应该在10万到100万元人民币之间”。参考我国的宏观经济形势，不难预见理财规划师将成为继律师、注册会计师后，国内又一个具有广阔发展前景的金领职业。

二、理财规划师资格认证

目前，我国理财规划师认证还没有一个权威、统一、得到政府和企业普遍认可的认证机构，各种认证机构并存，其中比较有影响的有国家理财规划师（ChFP）及其资

格认证、注册金融策划师（CFP）及其资格认证、注册财务策划师（RFP）及其资格认证。

1. 国家理财规划师（ChFP）及其资格认证。理财规划师国家职业资格认证是由中华人民共和国人力资源和社会保障部颁发的职业资格证书。理财规划师国家职业资格认证分为三个等级，即助理理财规划师（国家职业资格三级）、中级理财规划师（国家职业资格二级）、高级理财规划师（国家职业资格一级）。理财规划师国家职业资格认证证书必须经考试取得，认证考试为全国统一考试，每年考试两次，分别为5月中旬和11月中旬，考试地点由各地区人力资源和社会保障部门指定。目前，助理理财规划师的考试资格已经放宽到在校大学生群体，在校大学生也可以报考助理理财规划师职业资格认证考试。助理理财规划师全国统考科目为理论知识、实操知识两门。中级理财规划师全国统考科目为理论知识、实操知识、综合评审三门。

理财规划师国家职业资格认证是由政府推动的职业认证，目前来说，社会认可度比较高。教材的编写考虑了中国国情，具有本土化的特点，在培训和考试中，注重实务操作。

2. 注册金融策划师（CFP）及其资格认证。CFP（Certified Financial Planner）是注册理财规划师的简称，由CFP标准委员会（CFP Board of Standards）考试认证，是目前国际金融领域最权威和最流行的个人理财职业资格认证。1972年美国首批CFP诞生，截至2004年底全美共有5万人获得该项认证资格。CFP考试涉及七大类共102个子课题，涵盖了保险、投资、财务、会计等基本原理、政策法规及市场投资品种等方方面面的知识，内容广，难度大。

中国CFP组织负责机构为中国金融理财标准委员会（FPSCC，下称“金标委”）。金标委在中国实施两级理财规划师认证制度，即理财规划师（AFP）和国际理财规划师（CFP）认证制度。在2005年11月之前，金标委只进行AFP的资格认证。国际金融理财标准委员会（FPSB）在2005年11月22日吸收金标委为准成员，2006年4月2日金标委正式签约成为FPSB正式成员，取得了代理美国理财规划师的培训资格，除AFP的资格认证外，同时进行CFP的资格认证。

AFP认证是CFP认证的第一阶段，可获得“理财规划师培训合格认证”；在完成AFP培训后，学员可参加CFP第二阶段的培训。其中AFP的证书是由金标委发放的，CFP是FPSB发放的。

3. 注册财务策划师（RFP）及其资格认证。注册财务策划师学会（Registered Financial Planner Institute, RFPI）于1983年在美国成立，其资格在加拿大、英国、澳大利亚、日本、德国等国家获得认可度较高。到目前为止，全世界获得RFP资格的人数超过6万人，在中国地区，RFPI会员也已达6000多人。根据RFPI国际标准委员会的要求，RFP系列认证申请人必须完成至少120学时的专业课程及考试。中文教材2011版的课程体系分为三大系列。

系列一：金融理财原理（Foundation of Modern Financial Planning），内容包括现代理财导论、家庭与企业、法律基础、员工福利基础、风险管理基础、经济学基础、金融学