



用于国家职业技能鉴定
国家职业资格培训教程
(国家职业资格二级)

理财规划师

专业能力 (第五版)

中国就业培训技术指导中心 组织编写



用于国家职业技能鉴定
国家职业资格培训教程

理财规划师 专业能力 (第五版)

(国家职业资格二级)

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

图书在版编目 (CIP) 数据

理财规划师专业能力. 国家职业资格二级/中国就业培训技术指导中心组织编写. —5版. —北京: 中国财政经济出版社, 2013. 1

国家职业资格培训教程. 用于国家职业技能鉴定

ISBN 978 - 7 - 5095 - 4182 - 1

I. ①理… 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 (2012) 第 302665 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

营销中心电话: 88190406 北京财经书店电话: 64033436 84041336

北京财经印刷厂印刷 各地新华书店经销

787 × 1092 毫米 16 开 25.75 印张 617 000 字

2013 年 1 月第 5 版 2013 年 1 月北京第 1 次印刷

印数: 1—5 000 定价: 72.00 元

ISBN 978 - 7 - 5095 - 4182 - 1/F · 3401

(图书出现印装问题, 本社负责调换)

本社质量投诉电话: 010 - 88190744

用于国家职业技能鉴定
国家职业资格培训教程

理财规划师专业能力

(国家职业资格二级) (第五版)

编审委员会

主任：刘 康

副主任：张亚男

委员：陈雨露 宁 淳 刘彦斌 赵 凯 陈 蕾

编审人员

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，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，自偿经营是基本特征，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。



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，我们相应对理财规划师国家职业资格培训教程（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成长。

当前社会正处于转型期，社会经济环境及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协调一致，及时进行补充修订。理财规划师业务涉及财务与会计、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,2012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“金融基础”,在这章内容中,我们对货币和货币制度中结构不合理的地方进行了调整,对一些概念的界定更加明确,对信用创造的过程进行了更加清晰明了的解释;在“宏观经济”中增加了凯恩斯总供给总需求模型,更新宏观经济中的各项数据,使基础性技能的理论体系与理财规划实务工作的逻辑联系更加紧密,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,我们对“投资规划(国家职业资格三级)”、“投资规划(国家职业资格二级)”进行了较大的改动,原“三级投资规划”中的投资工具如私募基金、投资型信托、外汇、券商集合资产管理计划、QDII、金融衍生品、贵金属等工具移到二级教材;原二级教材中删除了衍生品投资价值分析等部分,降低了教材的难度,结合投资市场上出现的新工具、新形势、新变化,对教材的相关内容进行了调整、更新,新增房地产投资等,补充了原版教程的内容,并提出了相应的能力要求,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,我们更新了工资薪金个人所得税免征额及税率,并对营业税中关于个人出租及出售普通住房方面政策变化进行了详细的阐述,整个知识体系按照新准则进行了整合更新,并增加了案例帮助理解。在法律基础部分,新增商业银行、保险、证券、证券投资基金法律基础知识内容。此外,针对上版教程中“投资规划”部分内容陈旧、投资工具更新等问题,新版教程中弥补了这一不足,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;同时在上一版教程的基础上,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,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，新版教程保持了我国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》、《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）》，其中三个等级共用一本《理财规划师基础知识》。

本套教程由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组织编写，在此一并致谢！

理财规划师国家职业资格培训教程编写组

2013 年 1 月

目 录

第一章 消费支出规划	(1)
第一节 制订住房消费方案	(2)
第二节 调整住房消费方案	(9)
第一单元 房地产市场分析	(9)
第二单元 债务调整方法	(10)
第二章 保险规划	(19)
第一节 分析客户保险需求	(20)
第一单元 保险在家庭理财规划中的功能	(20)
第二单元 人身险产品介绍	(22)
第三单元 财产险产品介绍	(27)
第二节 家庭保险规划	(31)
第一单元 影响家庭保险规划的基本因素	(31)
第二单元 寿险及年金险需求的确定方法	(35)
第三单元 保险产品与家庭风险的匹配	(38)
第四单元 不同时期家庭保险规划建议与案例分析	(49)
第五单元 人寿保险信托	(62)
第三节 保险规划实施与调整	(64)
第一单元 保险规划实施	(64)
第二单元 保险规划调整	(67)
第三章 投资规划	(71)
第一节 分析需求	(73)
第一单元 客户信息资料的收集	(73)
第二单元 客户信息资料的整理及分析	(76)
第二节 投资工具	(85)
第一单元 私募基金	(85)
第二单元 投资型信托	(95)
第三单元 外汇	(111)

第四单元 券商集合资产管理计划	(125)
第五单元 QDII	(128)
第六单元 金融衍生品	(134)
第七单元 贵金属	(152)
第八单元 房地产	(162)
第三节 主要投资工具价值分析	(165)
第一单元 股票投资价值分析	(165)
第二单元 债券投资价值分析	(176)
第四节 投资组合的制订与调整	(189)
第一单元 投资组合理论与风险资产定价	(189)
第二单元 资产配置	(211)
第三单元 投资组合业绩评估	(228)
第四章 税收筹划	(235)
第一节 客户纳税状况分析	(236)
第二节 制订税收筹划方案	(238)
第三节 纳税筹划的风险	(273)
第五章 退休养老规划	(278)
第一节 需求分析	(279)
第一单元 职业规划	(279)
第二单元 养老费用分析	(283)
第二节 制订方案	(286)
第一单元 影响退休养老规划的客观因素	(286)
第二单元 建立退休养老规划的原则	(287)
第三单元 退休养老金准备方式与工具	(288)
第三节 调整方案	(294)
第六章 财产分配与传承规划	(300)
第一节 分析客户财产状况	(302)
第二节 制订财产分配方案	(316)
第三节 分析客户财产传承需求	(331)
第四节 制订并调整财产传承规划	(338)
第七章 综合理财规划	(359)
第一节 综合理财规划建议书的基本知识	(361)
第二节 综合理财规划建议书的制定与调整	(382)

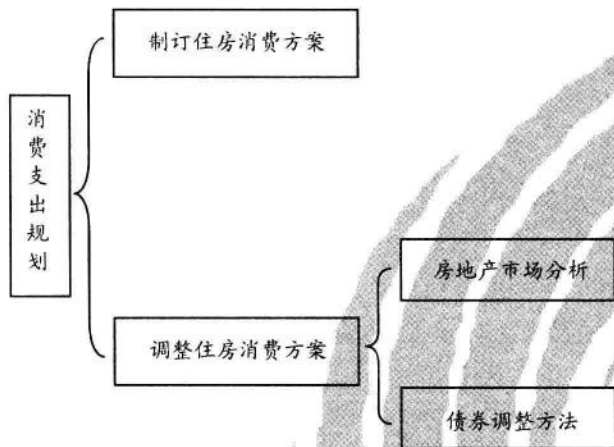
第一章 ■■■

消费支出规划

学习目标

通过本章的学习，理财规划师应该具备以下技能：能够根据客户的住房消费需求选择适当的支付方式；能够计算并制订住房消费信贷方案；能够根据房地产市场发展调整住房消费方案；能够根据客户资产变化调整住房消费方案。

本章结构



本章重点与难点

重点：

1. 购房的财务决策
2. 还款方式和还款金额

难点：

1. 购房财务规划的基本方法
2. 等额本金还款法与等额本息还款法下还款金额的计算
3. 不同还款方式的比较

家庭消费支出包括住房支出、汽车消费支出、信用卡消费支出等内容。家庭消费支出规划的目的是要合理安排消费资金,树立正确的消费观念,节省成本,保持稳健的财务状况。家庭消费支出规划是理财业务不可或缺的内容,如果消费支出缺乏计划或者消费计划不得当,家庭很可能支付过高的消费成本,甚至会导致家庭出现财务危机。

在本章,我们将讲解住房消费规划的制订与调整方法。

第一节

制订住房消费方案

在助理理财规划师专业能力当中,我们介绍了关于住房消费以及房贷方面的相关知识,但是在实际操作当中,我们不仅需要掌握理论知识,还需要运用一系列方法为客户进行住房消费支出规划方案的制作,一般而言可以遵从以下步骤:

第一步:跟客户进行充分交流,确定客户有购房意愿,并了解客户购房目标。

第二步:收集客户的财务及非财务信息。包括家庭成员构成、家庭收入、支出情况以及家庭现有的资产负债情况等。

第三步:根据客户的信息,对其现状进行分析,列出家庭资产负债表和收入支出表。

家庭结构不同,这两个表的结构也有所不同,所以理财规划师只需掌握这两个表的内涵与基本的框架,下面给出一个简单的资产负债表和收入支出表以供参考,如表1-1和表1-2所示。

表 1-1

客户资产负债表

日期:

姓名:

资产项目		金额(元)
金融资产	现金与现金等价物	
	其他金融资产	
金融资产小计		
实物资产	自住房	
	投资的房地产	
	机动车	
	家具和家用电器类	
	珠宝和收藏品类	
	其他个人资产	
实物资产小计		
资产总计		
负债		

续表

资产项目		金额（元）
负债	信用卡透支	
	消费贷款（含助学贷款）	
	创业贷款	
	汽车贷款	
	住房贷款	
	其他贷款	
负债总计		
净资产（总资产 - 总负债）		

表 1-2

客户收入支出表

日期：

姓名：

收入、支出项目		金额 (元)	占总收入比例 (%)
一、收入			
工资和薪金	姓名：		
	姓名：		
自雇收入（稿费及其他非薪金收入）			
奖金和佣金			
养老金和年金			
投资收入	利息和分红		
	资本利得		
	租金收入		
	其他		
其他收入			
(I) 总收入			
二、支出			
房子	① 租金/抵押贷款支付 (包括保险和纳税)		
	② 修理、维护和装饰		
家电、家具和其他大件消费	购买和维修		
汽车	① 贷款支付		
	② 汽油及维护费用		
	③ 保险费、养路费、车 船税等		
	④ 过路与停车费等		

续表

收入、支出项目		金额 (元)	占总收入比例 (%)
日常生活开支	① 水电气等费用		
	② 通讯费		
	③ 交通费		
	④ 日常生活用品		
	⑤ 外出就餐		
	⑥ 其他		
购买衣物开支	衣服、鞋子及附件		
个人护理支出	化妆品、头发护理、美容、健身		
休闲和娱乐	① 度假		
	② 其他娱乐和休闲		
商业保险费用	① 人身保险		
	② 财产保险		
	③ 责任保险		
医疗费用			
其他项目			
(II) 总支出			
现金结余 (或超支) [(I) - (II)]			

第四步：帮助客户制订购房目标，包括购房的时间，希望的居住面积和届时的房价，得到诸如“我希望在两年以后购买 150 平方米左右，价格为 8000 元/平方米的房屋”这样的购房目标的描述。

目前市面上不同建筑面积的商品房种类繁多，如何帮助客户选择适宜居住且经济上足以承担的住房，是理财规划师必备的技能。对于单身客户、夫妇二人、三口之家和三代同堂这四种最普遍的人口情况，选择怎样的房屋面积更为经济合理，我们进行如下分析：

1. 单身客户。对于工作趋于稳定的单身一族，选择 60 平方米以下的小户型或者 30 平方米以内的超小户型较为合适。小户型由于面积小，空间安排相对紧凑，厅面积在 20 平方米以内，卧室面积在 15 平方米以内，无论一居室还是两居室，一般都只有一个卫生间。其特点是每个空间面积都比较小，但能满足人们生活的基本需求。这种户型对单身客户来说，起居比较宽敞实用，即使未来客户结婚后，将此房作为居住场所也未尝不可。等到客户经济条件允许，打算换房的时候，可将这套小户型房屋售出，作为换购新房的首付款，可谓“进可攻退可守”。

2. 夫妇两人。夫妇两人同样也适用于上述小户型，但是选择建筑面积略大一些的小户型房屋往往更为方便。由于大户型住房总价高，那些工作时间尚短、经济实力相对不强的年轻人一般难以承受。虽然郊区一些较大户型房屋总价不高，环境优越，但交通不便，上下班