

图书在版编目(CIP)数据

中国的 悦子徐海峰主编 郯—济南：山东人民出版社，
CIP数据核字(973)第 1000000000号

I Ⅱ Ⅲ Ⅳ
Ⅰ 中国 援 Ⅱ 徐 援 Ⅲ 金融—财政管理—研究—
中国 Ⅳ 经济

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (973) 第 1000000000 号

山东人民出版社出版发行

(社址：济南经九路胜利大街 100 号 邮政编码：250002)

网址：http://www.sdpp.com.cn

新华书店经销 山东新华印刷厂印刷

*

开本 787 毫米 16 开本 印张 10 插页 1 千字

2000 年 1 月第 1 版 2000 年 1 月第 1 次印刷

印数 1—1000 定价：10.00 元

目 录

第一章 金融策划的由来与意义	(员)
第一节 金融策划的概念及分类	(员)
第二节 金融策划的历史由来	(源)
第三节 金融策划的优越性与新特点	(愿)
第二章 国际悦孕的发展历程	(员)
第一节 国际金融策划兴起的背景分析	(员)
第二节 国际悦孕的发展历程	(员)
第三节 美国悦孕的人员构成	(员)
第三章 国际悦孕的职责及资格认证	(员)
第一节 国际悦孕的职责	(员)
第二节 国际悦孕的资格及认证标准	(员)
第三节 国际悦孕的考试培训体系	(员)
第四节 悦孕的优势	(员)
第四章 国内金融策划的现状与问题分析	(猿)

第一节	国内进行金融策划的缘由	(猿)
第二节	国内金融策划的现状	(猿)
第三节	存在的问题及分析	(猿)
第四节	相关访问	(源)
第五章	金融投资工具	(缘)
第一节	储蓄、外汇与保险	(缘)
第二节	证券、基金及期货	(远)
第三节	房地产、信托与租赁	(愿)
第四节	其他金融投资工具	(怨)
第六章	金融策划过程中的风险管理	(员)
第一节	金融策划过程中的风险识别	(员)
第二节	金融策划过程中的风险评估与 测算	(员)
第三节	金融策划过程中的风险管理流程	(员)
第七章	金融策划模型	(员)
第一节	金融策划涉及的因素	(员)
第二节	金融策划模型的六个假设	(员)
第三节	金融策划模型	(员)
第四节	案例演示	(员)
第八章	金融策划运作流程	(员)
第一节	建立和界定客户与理财师之间的 关系	(员)
第二节	收集客户资料	(员)

第三节	分析和评估客户的财务状况	(猿猿)
第四节	制定并提出理财规划	(猿肆)
第五节	贯彻执行理财规划	(猿伍)
第六节	监控理财规划的实施	(猿陆)
第七节	台湾家庭理财规划流程图	(猿缘)
第九章	相关法律制度变革对金融策划的 影响	(猿愿)
第一节	法律完善对金融策划的影响	(猿愿)
第二节	税收变化对金融策划的影响	(猿缘)
第三节	相关制度变革对金融策划的 影响	(猿肆)
第十章	中国悦孕的发展前景	(猿愿)
第一节	中国悦孕人员构成	(猿怨)
第二节	中国悦孕的培育	(猿园)
第三节	中国悦孕的发展前景	(猿园)
附录一	国际金融策划师的薪酬水平	(猿园)
附录二	国际悦孕理事会的作用和目标	(猿园)
附录三	相关名词解释	(猿猿)
附录四	中国其他理财规划机构的发展情况	(猿缘)
附录五	国外悦孕的考试试题	(猿四)
附录六	家庭理财规划案例	(猿四)
附录七	参考文献	(猿四)

序

目前,国内一些银行、证券、保险公司等已推出了个人理财服务,但发展不平衡,专业队伍没有形成,没有统一的行业标准和行业管理准则,服务质量不高,难以满足客户需求。金融界和各有关方面一致认为,急需借鉴国际经验,结合中国实际,建立全国性自律组织,制定统一标准和资格认证制度,提高服务质量。

国际上金融领域最权威和最流行的理财从业通行证是“注册金融策划师”(简称),译称注册金融策划师或注册财务策划师或注册理财规划师。

注册金融策划师的主要职责是为个人或机构提供全方位的专业理财建议,保证人们财务独立和金融安全,以实现客户长期的生活目标和财务目标。

具体来说,金融策划可归纳为:

- 是金融策划师为客户提供的专业理财服务,目的

圆 是实现客户的财务独立与金融安全；

- 是一个理性筹划与动态管理的过程；
- 是一个资产配置、投资组合、风险管理的系列流程；
- 是一个以客户需求为导向的资产保值增值过程；
- 是一门学问，又是一门艺术。

《经济展望》福卡经济预测认为：真正的职业经理人，将从金融领域浮出，而中国的悦孕无疑是最有希望的！

圆园园年 愿月，中国银行业协会、证券业协会以及保险业协会加盟成为中国金融策划师协会筹委会的理事单位，由中国人民银行作为协会的业务主管部门，从而使得中国金融策划师协会的实力大增。

本书结合作者从事保险业及金融业的多年工作经验，通过对国际悦孕的发展历程、人员构成、职责及资格认证等相关问题的分析，进而研究当前国内进行理财规划的重要意义，并就如何进行理财规划与控制风险等重要内容进行阐述，以期达到促进中国理财业发展的目的。

徐海峰

圆园园年 愿月 远日

第一章 金融策划的 由来与意义

第一节 金融策划的概念及分类

一、金融策划的概念

以国际惯例而言,金融策划是指运用科学公正的财务分析程序来对客户的财务计划、投资策略等进行合理的规划与管理,以实现其长期投资和生活目标的专业理财服务。具体来讲,金融策划主要是金融策划师根据客户的资产状况与风险偏好,关注客户的需求与目标,以“帮助客户”为核心理念,采取一整套规范的模式,提供包括客户生活方方面面的全面财务建议,为他们寻找一个最适合的理财方式,包括保险、储蓄、股票、债券、基金等,

以确保其资产的保值与增值,进而实现财务独立与金融安全。分解开来,金融策划可归纳为以下几个要点:

- 是金融策划师为客户提供的专业理财服务,目的是实现客户的财务独立与金融安全;
- 是一个理性筹划与动态管理的过程;
- 是一个资产配置、投资组合、风险管理的系列流程;
- 是一个以客户需求为导向的资产保值增值过程;
- 是一门学问,又是一门艺术。

谈到金融策划,就不能不讲注册理财规划师(悦孕)(悦孕的简称),又译为注册金融策划师或注册财务策划师,由悦孕标准委员会(悦孕)考试认证。其中,由于文化习惯的不同,悦孕在不同国家有着不同的称谓。在美国及我国台湾地区,悦孕一般被称为注册理财规划师;在英国及香港等东南亚地区,悦孕一般被称为注册财务策划师;在日本及中国大陆,悦孕一般被称为注册金融策划师。

在一定程度上,一个国家或地区拥有悦孕人数的多少就代表着该国金融策划业的发展程度。悦孕资格由国际注册理财规划师委员会颁发。国际注册理财规划师委员会为理财规划师制定统一的职业道德标准、胜任能力标准以及实际操作标准,并致力于提高理财规划师的公众意识。在总的原则性标准之外,各成员国地区的协会会员组织还根据各国的经济、政治体制变化等具体情况

制定其具体标准,在其各自国内地区内管理注册理财规划师(悦孕)的注册程序,举办注册理财规划师考试来考察理财规划师的胜任能力和职业道德,并发放注册理财规划师证书。就像律师、医师和其他职业顾问一样,候选悦孕也需要完成教育、考试、经验和职业道德认定等几个步骤才能成为真正的悦孕。悦孕认证自1996年引入理财行业以来,越来越多的客户认识到接受理财规划建议的好处,并且更愿意接受悦孕专业人士的咨询建议。

二、金融策划的分类

金融策划按操作内容,分为理财规划设计、咨询服务及资产委托管理三个方面。理财规划设计主要为客户量身定做理财规划,在合理配置基本资产、分散组合投资的基础上把握资产配置的调整结构,规避阶段性系统风险;咨询服务主要是根据客户的不同投资品种,在投资理念、投资组合更新设计、投资咨询等多方面提供一种全方位的金融咨询服务;资产委托管理主要指金融策划师接受客户的资产委托并管理运用客户的资产,进行保值增值服务。

金融策划按服务性质分,可分为服务型金融策划与管理型金融策划。服务型金融策划是指由金融策划师提供理财规划设计与咨询服务,客户自主进行投资决策,如部分咨询中介机构所从事的服务与此类似;管理型金融策划是指金融策划师接受客户的资产委托并管理运用客

户资产,实现保值增值,如部分证券公司与基金的资产管理部门从事的业务与此类似。

金融策划按投资对象分:有股票、债券、基金、保险、银行业务等理财规划。

金融策划按投资风险、收益来分:可分为激进型组合、保守型组合、中庸型组合等理财规划。

金融策划按服务对象分:可分为个人或家庭理财规划与团体理财规划。

第二节 金融策划的历史由来

一、金融策划的历史

在国外,金融策划服务并不是一个新生事物,19世纪70年代,金融策划首先出现在美国,继而在国际盛行。除了美国以外,国际悦孕理事会目前还有17个成员国,分别是英国、德国、法国、加拿大、澳大利亚、新西兰、瑞士、新加坡、南非、日本、韩国、马来西亚、香港、巴西、印度和奥地利,以及两个准成员国——比利时和百慕大。

1989年,一批不同领域的金融服务专业人士在美国芝加哥机场附近一家酒店的聚会上,提出关注客户的需求和目标比关注金融单一产品销售更重要的服务理念和敬业精神,并开始推广涉及客户生活方方面面“财务规划”的概念和方法。

1974年,美国首批“CFP”诞生,距今正好猿华年。1978年,美国首届毕业班中只有 源位男生和 圆位女生,整个世界当时只有 源名持照人员。截至 1982年底,在美国注册理财规划师从业人数,经统计已达到 猿猿猿人,其中 怨缘以上的人员是 1974年后申请获得执业资格的。

1982年,“CFP”国际理事会成立,到目前为止,全世界注册财务策划师已有 苑万多人,其中美国有 源万多人,占总人数的 缘援怨,其次是加拿大 1.5万人,占总人数的 2援1。CFP已成为国际上金融领域最权威和流行的个人理财职业资格。

而今在许多国家,理财规划服务已经几乎深入到每一个家庭或个人。1989年国际注册金融策划师理事会(即国际注册CFP)的正式成立,使金融策划服务有了国际统一的职业道德标准、胜任能力标准以及实际操作标准,并使得注册金融策划师(CFP)认证资格成为国际公认的金融策划师能力标志。此后,注册金融策划师以出色的专业知识与技能、严谨公正的职业操守和对客户的优质服务,赢得了社会公众的普遍认可。在美国,金融策划已成为最受欢迎的职业,注册金融策划师(CFP)资格也就如同金融理财行业的通行证,成为银行、保险、证券等行业从业人员自我价值增值的最佳选择。

近几年来,除了 CFP资格的认证变得越来越难外,“金融策划师”的理念也在不断演变,CFP们为了达到自

己“客户利益远远高于自身利益的目标”正在不断提升理财规划的思路和方法。传统的理财规划师已经蜕变为股票经纪、投资咨询人员及保险代理人。一种对新的理财规划模式——“生涯规划”的呼声正日益强大起来。

金融策划师是由证券经纪、保险经纪、注册会计师、涉外律师、税务师等职业演变而来的，在美国、英国、法国、德国已成为一种正式的从业资格，获取这一职业资格必须通过从业资格考试，且对从业素质的综合要求很高，主要有教育程度、考试成绩、实际经验、道德素质四个方面的要求。

在经济发达国家，理财规划已经成为金融市场最主要的投资渠道，普遍被社会公众所接受，早已走进千家万户。上自总统，下至百姓，对金融规划师提供的理财规划服务已经习以为常。通过金融规划设计与服务，可以分享新兴市场不断增长的成果。目前金融策划在国内的银行、证券、保险等金融机构中的应用正方兴未艾。

二、世界理财增长的原因

为什么世界各地对理财感兴趣的人数增长如此之快？主要有以下原因：

首先，消费者的需求：世界各地的人们在理财时都遇到类似的问题：

他们对日益缩小的政府保障职能及公司退休金计划非常关切。

他们越来越需要自己对自己今后生活的财务保障负责。

他们担心缺乏足够的个人存款和日益增长的个人债务。他们不知如何处理已经或者将从父母继承得来的大笔遗产。而且,他们被现在提供的各种复杂的金融产品弄得晕头转向。

为了解决这些问题,世界各地的消费者开始求助于称职的、讲职业道德的专业理财人员,获取咨询。根据国际调查报告,一旦消费者了解到悦孕持照人员就是这些客观、称职、讲职业道德的专业理财人员,他们即开始有需要悦孕专业人员服务的需求。这一趋势已经在世界各地形成,并且这一趋势会随着继续向消费者宣传悦孕资格认证的价值而加速发展。

其次,把理财作为一种持续的过程是使悦孕这一行业进一步稳步增长的另一个重要因素。

悦孕持照人员在帮助客户实现他们人生目标的理财过程中所起的作用,使注册理财师不同于其他那些主要是为了推销一种产品的人员。当消费者明白了这之间的差异,他们将毫无疑问地选择、甚至要求理财师遵循这一理念。

第三节 金融策划的优越性与新特点

一、金融策划的意义

“投资是银，理财是金”这一理念在经济发达国家已经深入人心。具体来讲，金融策划具有以下意义：

基于控制风险和追求收益并重，谋求长期稳健成长的投资理念，金融策划在各种投资组合的价值发现、稳健成长的同时，注重流动性和主动性投资。

金融策划是金融市场发展到一定阶段的必然产物，其优越的制度安排已经吸引越来越多的投资者参与其中。

与单项投资咨询业务相比，金融策划提供的全方位服务更能使投资人恰当地表达自己的投资意志，在享受专家理财规划的同时，也能享受自我投资的乐趣。

一种新的投资渠道

一种新的投资理念

一种新的生活方式

……

二、理财规划的优点

金额自定，费用合理

组合投资，分散风险

专家设计 ,专业管理
流动性强 ,变现容易
品种繁多 ,选择性强

三、国际金融策划发展的新特点

金融策划设计的投资结构发生深刻变化 ,分散投资规避风险大受欢迎 ;

理财服务的资金来源发生了重大变化 ,近年来以来 ,机构投资者进行理财服务的数量显著增加 ,目前机构投资者进行理财服务的金额几乎占半壁江山 ;

理财规划设计的品种不断创新。不同类型、不同收益和风险的组合充分满足了各种不同投资者的需求。

相比较而言 ,我国金融市场的金融规划却相对缺乏。分业经营带来的各自为政导致了全方位理财服务欠缺 ,投资者常常会问 :今后 年我国每年约 的 增长如何体现我们自己财富的保值增值 ?

第二章 国际悦孕的发展 历程

第一节 国际金融策划兴起的背景分析

随着世界经济的一体化与全球化,国际金融业正面临极大的变革。由于金融控股公司的兴起与网络科技时代的来临,无论是银行、证券、保险、投信、投顾、期货等金融从业人员,都面临全新的挑战与转型。例如一般的传统银行工作人员因网络银行与网络等科技,而面临大量裁员,而证券营业员也因网络下单早已不再是昔日令人向往的行业;保险业务员更是在保单转型与专业化的趋势下面临人员精简。如此重大的变化,对金融从业人员来说人人自危,深怕下一个失业的就是自己!

其实,对于金融从业人员来说,这些变化是天大的利

好消息。因为第一线面对顾客的从业人员,将取代集团而成为金融业主角的时代就要来临了。而这样的转变中,最大的受惠者正是顾客与悦孕。顾客终于可以真正享受到客观、中立的理财规划建议,而金融从业人员也终于可摆脱财团、公司、主管的压力,真正诚实地面对顾客,以提供好的建议,而非财团的建议。从此和昧着良心销售再见,这一切都要归功于悦孕时代的来临。以下我们就分苑点来探讨这令人兴奋的时代。

悦孕理财工具多样化与复杂化。随着金融市场的自由化与国际化,今日的理财早已不是像从前单纯地储蓄就足够了,而是要同时了解股票、债券、保险、基金等各种投资组合工具。而信托、法律、税务等理财规划知识的应用、多样化的选择性、商品的种类数量与复杂程度以及资讯的掌握,都使个人投资理财的难度倍增。公众对悦孕提供有关个人理财咨询与管理服务的需求也日益提高。

悦孕金融百货化。伴随国际金融业规模发展的战略及抗御风险的需要,整合银行、保险、证券、基金等金融机构的金融控股公司如雨后春笋般设立。在此趋势下,金融业将会从原本的产品导向转为消费者导向。创新也不再局限于仅在个别产品的销售上,而是转向为争取消费者的储蓄、投资与保险等而做整体理财规划。由金融控股公司而实现金融百货化后,悦孕的专业性、与顾客之间的关系及公司的服务就成为真正的关键。顾客也将越来越重视理财规划,这时跨各金融控股公司的悦孕就将会