

# 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（CFP Certified Financial Planner 的简称），又译为注册金融策划师或注册财务策划师，由 CFP 标准委员会（CFP Board of Standards）考试认证。其中，由于文化习惯的不同，CFP 在不同国家有着不同的称谓。在美国及我国台湾地区，CFP 一般被称为注册理财规划师；在英国及香港等东南亚地区，CFP 一般被称为注册财务策划师；在日本及中国大陆，CFP 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 CFP 人数的多少就代表着该国金融策划业的发展程度。CFP 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 / 地区的协会成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( CFP ) 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 CFP 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 CFP。 CFP 认证自 1972 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 CFP 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，20 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 CFP 理事会目前还有 16 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。

1969 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专业精神，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。

1972年，美国首批 CFP 诞生，距今正好 31 华年。1973 年，美国首届毕业班中只有 40 位男生和 2 位女生，整个世界当时只有 42 名持照人员。截至 2000 年底在美国注册理财规划师从业人数，经统计已达到 34565 人，其中 90% 以上的人员是 1990 年后申请获得执业资格的。

1990 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 7 万多人，其中美国有 4 万多人，占总人数的 59.6%，其次是加拿大 12805 人，占总人数的 18.6%。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。1990 年国际注册金融策划师理事会 (International CFP<sup>cm</sup> Council) 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<sup>cm</sup>) 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<sup>cm</sup>) 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：

1. 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。

2. 他们越来越需要自己对自己今后生活的财务保障负责。

3. 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 CFP 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 CFP 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 CFP 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 CFP 这一行业进一步稳步增长的另一个重要因素。

CFP 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：

1. 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。

2. 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。

3. 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

1. 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；

2. 理财服务的资金来源发生了重大变化，90年代以来，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；

3. 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10年我国每年约7%的GDP增长如何体现我们自己财富的保值增值？

## 第二章 国际 CFP 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 ATM 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 CFP。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 CFP 时代的来临。以下我们就分 7 点来探讨这令人兴奋的时代。

1. 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 CFP 提供有关个人理财咨询与管理服务的需求也日益提高。

2. 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，CFP 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 CFP 就将

是主流的趋势。

3. 法治环境渐趋成熟。各种金融法律法规的健全并付诸实施，使理财行为由原来毫无法源依据，仅能以一些民事法律行为方式去进行有限的消极财产管理，一跃成为有完备的法律予以规范、保护，并迈入积极财产经营与运用的新境界。

所得税法、遗产税法、赠与税法、土地税法与平均地权条例等法令规定即将订定与修正，将使金融机构得以承办个人理财业务。而一般民众可经由各种理财规划产品，享有财产累积、公平分配利益与产权单纯化的效果，再配合各项税务规划还可以享有节税功能。

因此，法治环境的健全，毫无疑问地，为未来金融市场的热络，以及经济新局面的到来提供一个新契机，CFP也更有发挥的空间。

4. CFP 认证与教育训练。为提升金融从业人员素质水准，美国于 1990 年成立的国际财务规划专业人员认证协会 (International CFP Council) 专门办理注册理财规划师 (Certified Financial Planner, CFP) 资格认定，并在世界大力发展会员机构。不但如此，各金融机构、大专院校也不断举办 CFP 的教育训练课程，如举办全方位理财规划师培训班，这些都证明了 CFP 将成为金融业的主流。

5. 低利率甚至零利率使得广大投资者从银行提款进行投资。这个趋势反映了在数个情况下摒除银行的角色。

第一，希望集资的公司越来越倾向发行债券或股票，而非跟随传统途径向银行贷款。

第二，越来越多的投资者取出表现较差的定期存款，转为放在其他投资工具—— 大多都是共同基金。在美国 这更是一个不间断的趋势 当地共同基金的增长率远高过定期存款，基金的资产值亦大幅高于银行存款。零利率时代的来临 大量的顾客都急需 CFP 的规划。

6. 科技。科技当然是 CFP 产业的重要推动力。正如科技在其他范畴一样，同样在金融业引起革命性的变革 例如 ATM、网络银行。而与理财规划真正有密切关系的是当理财规划师公司将网络科技与平版型电脑网络下单结合时，CFP 将能以完整的理财规划 提供更多、更好、更快速的产品与服务，能更容易地满足顾客的需要。

7. 经济发展与人口老化趋势。世界经济的快速发展 累积了巨大的经济成果。理财规划也从量入为出、开源节流转型成为资产配置。国民生活水准与医疗品质更比以往大幅提高，使得高龄人口更加重视身体保健与生活品质。此外，有关人口变化的三项事实也带来好消息。第一 环球人口显示 65 岁以上人口的比例正在逐年增加 第二 随着人口逐渐老化 他们的储蓄也会越来越多，55 岁或以上人士有明显较多的财产；第三，当人的年岁渐长，他们的储蓄习惯也会有所改变。而自 20 世纪 80 年代中期开始，美国的人口便有大幅变化，紧随这个趋势 我们目睹长线投资产品(即股票及债券)占家庭财富

的百分比大幅上升，人们已将储蓄抽离银行定期存款及其他低风险产品。这个趋势在经济发达的国家与地区，是有目共睹的。

这七项趋势证明了 CFP 时代的来临，而本书也是应此趋势而生，所以无论现在我们是金融业当中的哪一环，都要准备转型成为 CFP。

## 第二节 国际 CFP 的发展历程

金融策划业在西方发达国家也是一个相对年轻的新兴行业。在美国，由于联邦和各州都没有制定统一、明确的行业规范，因此，民间自律性组织开始自发地创立行业标准 and 职业道德规范。

1969 年不同金融专业的服务人士聚集于芝加哥机场附近的一家酒店里，提出关注客户需求比关注单一金融产品销售更重要的理念。

1972 年，CFP 资格认证体系第一次在美国出现，目标是通过严格的认证标准提高从业人员的服务质量，这一举措在业内引起很大反响。

1973 年 美国首届 42 位 CFP 毕业。

1985 年 美国 CFP 标准委员会正式成立，作为一个非盈利性的职业资格管理机构，负责建立和维护个人理财领域的职业标准，授权专门的教育机构负责职业培训，组织职业资格考试 并颁发 CFP 资格证书。

1986 年英国成立了注册财务策划师协会。

1987 年，日本成立了注册金融策划师协会。

1990 年，国际 CFP 理事会成立，为了保护美国 CFP 标准委员会所拥有的国际注册商标（CFP），任何国家如果在本国采用 CFP 资格认证体系，必须通过严格的审查程序加入国际 CFP 理事会。

1990 年 12 月，国际 CFP 理事会签署了第一个国际许可证和联属协议。协议允许澳大利亚理财协会参照美国 CFP 理事会的模式向达到教育、考试、经验和职业道德等严格要求的澳大利亚理财师颁发 CFP 资格证书。现在，澳大利亚大约有 4300 名 CFP 持照人员。

1992 年，国际 CFP 理事会与日本签署了协议并于 1993 年向 241 名日本理财师协会（简称：JCFP）的会员颁发了资格证书。截至 2000 年底，日本拥有 4000 多名 CFP 持照人员，2002 年底，约有 6500 名。

上个世纪 90 年代，美国的 CFP 获得了极大的发展，自 1972 年到 2002 年的 30 年发展中，后 10 年获证人士增加了约 2 万人，一些高校纷纷开设了理财规划专业，在 UCLA 等名校，也开始授予理财规划专业的硕士学位。

其他国家的理财机构纷纷效法。在有些国家，理财组织已经成立。他们找 CFP 理事会来帮助他们进一步提高本国的理财专业化程度。

20 世纪 90 年代后期，澳大利亚、加拿大、法、德等发达国家的 CFP 也发展迅速，平均年增长率超过 40%。

在亚洲，CFP 已经遍及日本、新加坡、马来西亚、韩国、印度、香港，其中日本在 10 年前引进，目前已有 CFP 约 7000 人，而香港、韩国、印度都是在 2000 年后开始引进 CFP 考试，其中香港于 2001 年 9 月举办了第一次 CFP 注册考试，共 88 人成为香港首批理财规划师。

目前国际 CFP 理事会已经在全球拥有 17 个正式成员国和 2 个准成员国。

随着所属会员的增加，世界各地的 CFP 持照人数也相应地增加。2002 年 11 月底，全世界的 CFP 持照人员总数已经超过 7.1 万人。这才仅仅是开始。除了 19 个会员与准会员组织之外，另有 10 个亚洲、欧洲和南美洲地区的理财组织正在积极考虑采纳 CFP 资格认证程序。这种采用一个世界公认的统一理财称号的想法将推动国际 CFP 理事会继续在其他国家发展新的所属会员。国际 CFP 理事会每年召开两次会议，交流信息、观点和研究成果。

### 第三节 美国 CFP 的人员构成

理财规划师俗称理财顾问，主要源于美国，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。目前，在美国、英国、法国、德国已成为一种正式的从业资格。在国外的理财规划市场上，众多的理财规划师活跃在银行、保险、证券、税务等行业。

美国 CFP 的发展，经历了三个阶段：

第一代 CFP 主要来源于证券业的投资顾问和保险公司的保险顾问。

在客户的心目中，当时的保险和投资产品的销售人员只关心自己个人的利益得失，在大众心目中形成了不好的形象。为应对这一问题，改革者们着力塑造他们作为 CFP 的专业人士形象，向大众传输他们的新服务理念，他们以关注客户的需求为核心理念，采取一整套规范的技术方法，提供包括客户生活方方面面的全面财务建议，而不只是提供某一领域的专业建议，通过向客户展示他们与以往以推销产品为主的经纪人的区别，以体现 CFP 的服务的价值。

第二代 CFP 主要来自于各专业领域，如注册会计师、证券分析师、税务规划师、寿险顾问师及律师等等。

他们自己已经拥有的中产和富裕客户向他们提出了更多的综合金融服务的问题，而 CFP 的培训及服务理念，使得这些专业人员很乐意参加 CFP 的资格认证从而向客户提供更全面的财务规划服务。据美国 1999 年一项面对 CFP 的调查显示，74% 和 73% 的 CFP 持证者同时持有证券和保险的一些资格证书，16% 的人持有 CPA 即注册会计师证书，事实上，有更多的会计师参加了 Personal Financial Specialist (PFS) 个人理财专家的考试，这个考试要求有 250 小时个人理财的经验，由美国注册会计师学会 (AICPA) 提供考试认证。