# 第一章

# 导　论

“君子爱财，取之有道”，更当治之有道，所谓“道”，即理财的观念、知识、技能和经验等。对于大多数人或家庭来说，理财方面的知识相对欠缺，甚至是理财机构中的工作人员，虽然对某一专业领域理财较擅长，但仍缺乏对个人理财知识的系统学习，需要进一步学习和掌握理财之道。

## 第一节　理财规划概述：概念与目标

经过40余年的改革开放，中国经济呈现平均8%的增长速度，个人和家庭财富增长迅猛，并积累到了一定程度。根据招商银行和贝恩咨询公司发布的《2023中国私人财富报告》，2022年，中国个人可投资资产总规模达278万亿元人民币，2020—2022年年均复合增速为7%；到2024年底，可投资资产总规模预计将突破300万亿关口。其中，可投资资产在1 000万元人民币以上的中国高净值人群数量达316万，人均持有可投资资产约3 183万元人民币，共持有可投资资产101万亿元人民币，2020—2022年年均复合增速为10%；预计未来两年，中国高净值人群数量和持有的可投资资产规模将以约11%和12%的复合增速继续增长。随着我国私人财富的持续增长，财富所有者对于理财规划(financial planning)的需求越来越大，理财规划市场发展潜力巨大，理财规划机构，如银行、信托公司、证券公司、保险公司及第三方理财规划机构(含家族办公室)在未来将面临难得的发展机遇，专业理财规划人才缺口很大，需求日趋旺盛。

虽然理财市场发展呈现良好态势，但是，现实仍然存在很多问题，如知识匮乏、渠道与方式单一、风险意识薄弱、缺乏合理规划等，财产传承不当造成富不过三代、家族企业持续发展受到挑战等问题，学术界对公司理财关注较高、研究成果颇丰，但对私人理财关注不足、研究成果偏少；高校理财教育偏重公司理财、忽视私人理财，偏重理财专业教育、忽视财商教育；实践中，专业理财机构和人员较多，但综合理财机构和人员偏少等。解决以上问题，对于满足人们对美好生活的向往、规避中等收入陷阱，实现共同富裕具有较强的现实意义。通过对理财规划内涵与外延的界定，对理财规划目标、原则与内容的分析与探讨，构建理财规划的基本理论框架，开创理财规划的基本理论研究，为深入研究理财规划理论与实务、加强理财规划学科建设、培养理财规划人才奠定了理论基础。

## 一、理财规划的概念

### （一）理财规划的对象：财富

财富是理财规划的对象，广义财富观的内涵与外延十分丰富。马克思认为财富是一切使用价值的总称，真正的财富是所有个人的发达的生产力。2005 年 8 月 15 日，时任浙江省委书记的习近平同志在浙江湖州安吉考察时，首次提出了“绿水青山就是金山银山”的科学论断，他认为生态环境和自然资源也是财富。从所有者来看，财富可分为私人财富、法人财富和国家财富三个层面，私人财富又分为个人财富、家庭财富和家族财富；法人财富包括营利性组织和非营利性组织的财富；国家财富包括国家财政、国有资本和国有企业等财富表现形式。从来源看，财富又分为自有财富、借入财富、租入财富等。

狭义财富观的内涵比较具体，但是其外延也比较丰富。建信信托与胡润百富发布的《2019 中国家族财富可持续发展报告》认为，家族财富包括家族资产、家族企业、人力资本以及社会资本。家族资产主要是指家族所拥有的能以货币计量的金融资产和非金融资产。家族企业通常指由家族成员控制并管理的企业。人力资本指家族成员所掌握的可以为家族创造价值的道德修养、意志品格、专业学识等综合素质，以及家族成员共同认可的行为准则。社会资本包含社交人脉和社会影响力两个方面。虽然家族财富只是财富的一种表现形式，但也足以看出，财富的外延比较宽泛。

从金融机构或第三方理财机构“可理财”的角度看，财富可定义为所有者拥有或控制的，可以货币计量的，能够带来未来收益的经济资源。只有具备产权归属清晰、可以货币计量、能够带来未来收益三个基本特征的资源才符合可理财财富的定义。因此，我们认为个人和家庭（或家族）直接拥有或控制的资产具有可理财的财富特征，而人力资本和社会资本虽然对财富的保值与增值有影响，但难以计量，因此，不能纳入理财规划的范畴。

### （二）理财规划的定义

关于理财规划的定义，角度不同，观点也不同。白光昭从金融机构的角度理解理财规划，认为理财规划是指金融机构围绕可投资资产的保值、增值，向个人、家庭、金融机构、社会组织提供的个性化服务。李君平从第三方理财的角度理解理财规划，认为理财规划主要是针对高净值客户的定制化服务，是以客户为中心，设计出一套全面的财务规划，通过向客户提供现金、信用、保险、投资组合等一系列金融服务，对客户的资产、负债、流动性进行管理，以满足客户不同阶段的财务需求，帮助客户达到降低风险、实现财富增值的目的。高皓从财富拥有者的角度理解理财规划，认为家族理财规划涵盖财富的全生命周期，包括财富的创造、保护、管理、传承和运用。建信信托与胡润百富发布的《2019 中国家族财富可持续发展报告》从财富拥有者和第三方理财双重视角定义理财规划，认为理财规划是以财富拥有者为中心，根据他们的需求进行相应的规划和设计，建立和财富拥有者需求相匹配的投资策略、投资组合，以实现“财富创造、财富增值、财富运用、财富传承”全生命周期的有效管理。

连接理财规划两端的是投资和融资，投资和融资与实体经济和金融市场密切相关，因

此，理财规划具有很强的专业性，需要掌握大量的理财知识和信息。财富拥有者受专业能力和理财信息所限，往往需要委托金融机构或第三方理财机构进行理财规划，因此，理财规划具有金融中介的性质，理财规划者可以根据财富拥有者的理财目标制订理财规划、配置资产、负债融资、管控风险、分配和传承财富。

基于以上分析，我们认为理财规划是财富拥有者为了实现不同生命周期阶段的理财目标，通过委托金融机构或第三方理财机构对其资产配置、负债融资、风险管理，以及财产分配与传承等一系列理财活动进行规划的总称。根据财富拥有者的不同，可将理财规划划分为个人理财规划、法人理财规划和国家理财规划。为了与企业理财、国家财政、国有资本管理相区别，本书内容围绕私人理财规划展开。

## 二、理财规划目标

个人与企业一样主要有三张财务报表：资产负债表、收益表和现金流量表。资产负债表表明特定时点所拥有的资产、负债和自有资产；收益表表明特定时期内的收入、费用和净收益；现金流量表表明特定时期内的现金流入、流出与净流量。从三张报表来看，理财规划的目标是实现个人在特定时期内现金收支平衡、净收益持续增长和资产保值与增值。现金收支平衡是理财规划的首要目标，净收益持续增长是理财规划的动态目标，资产保值与增值是理财规划的基本目标。

### （一）理财规划的首要目标：现金收支平衡

理财规划要遵循量入为出、适度负债、风险可控的原则，这样才能做到现金收支平衡，不会因理财、消费而发生影响未来正常生活的必要的现金支出。理财规划目标要根据不同生命周期阶段的各种消费支出需求制订，如子女教育、购房、购车、养老、旅行和日常开支等，只有理财规划目标实现了，各种生活开支才能有保障，否则，超消费将导致负债增加、现金收支容易出现不平衡。同时，理财要平衡资产的流动性、风险性和收益性三者之间的关系。保持资产足够流动性是维持现金收支平衡的基本前提，资产风险性也是维持现金收支平衡的重要影响因素，高风险可能带来高收益，也可能带来巨大损失，导致收益无法满足支出需求，出现现金收支不平衡。

### （二）理财规划的动态目标：净收益持续增长

净收益持续增长是财富保值增值的基本前提。净收益取决于工薪收入、财产租赁、利息、投资收益等收入来源项目，以及日常生活、就医、旅游、子女教育、养老、购房租房、购车养车、婚丧嫁娶等支出项目。净收益持续增长与职业选择、资产配置、理财素养等影响收入的因素有关，与消费习惯、健康状况、子女、养老等影响开支的因素有关。工薪收入可以通过合理的职业规划实现；财产收益可通过科学合理的理财规划、资产配置获得。生命周期不同阶段的重大开支和日常开支可以通过理财规划、资产配置获得的收益予以覆盖。对于因健康、意外因素导致的医疗开支、财产损失、职业损失可以通过购买相应的商业保险以覆盖可能发生的大额支出。净收益持续增长的平均水平可以用当年物价的增长率与国内生产总值(GDP)增长率之和作为衡量基准。

### （三）理财规划的基本目标：资产保值与增值

个人或家庭是理财规划的主要群体，基本目标是实现个人或家庭资产的保值与增值，以满足未来消费支出需求，实现财务自由。受通货膨胀、汇率波动的影响，持有货币面临购买力下降、外汇贬值的风险，持有其他资产面临价格波动的风险，所以理财规划的首要目标是做到资产的保值。在资产保值的基础上，再综合考虑影响理财的其他因素，选择恰当的理财策略与方式，在风险可控的条件下，实现资产的可持续增值。

## 第二节　理财规划内容

理财规划的对象决定了理财规划的内容，具体包括投资规划、家庭消费支出与筹资规划、子女教育规划、保险规划、个人税务规划、婚姻家庭财产规划、退休养老规划、财富传承规划等。

### 一、投资规划

投资规划是影响财富保值与增值的重要因素，如何配置资产以防御通货膨胀，获得无风险收益基础之上的风险溢价，这是理财规划的核心关键。影响投资规划效果的关键是投资组合、时机把握和风险防控。投资组合强调的是不同资产品种的多元化及其比例关系，既要有利于抵抗通货膨胀风险，又要有利于分散非系统风险。投资规划的时机强调的是投资规划的战略机遇期，即根据经济周期（business cycle）不同阶段的变化动态调整资产组合。当经济由萧条转向复苏时，需要调增资产组合中能够代表下一个经济增长周期中新兴产业的相关资产；当经济由繁荣转向衰败时，应适时调增资产组合中的防御性资产，如货币型基金、固定收益证券、黄金、房地产等相关资产的比例，及时调减周期性股票所占比例等。

投资规划的核心是资产配置，资产价格受宏观因素和微观因素的影响而发生波动，引发投资收益的波动，从而影响理财目标收益的实现。资产价格波动风险的管理涉及专业的金融理论和操作方法，需要通过专业理财机构或第三方理财机构实现风险的对冲与管理。

### 二、家庭消费支出与筹资规划

家庭消费支出主要包括日常消费支出、购房支出、购车支出等。日常消费支出通过日常收入满足，而购房支出、购车支出所需金额较大，很难用自有资金一次性支付，此时，需要合理地筹资规划。

资产负债表右侧管理的核心是负债的规模及比例。不动产投资、大额支出往往会限制当期的投资和消费，合理安排负债不仅可以满足不动产投资和大额消费需求，而且可以有效对冲通胀带来的财富缩水风险。物价的长期趋势是上涨的，而货币则处于相对贬值状态。负债买入具备长期升值趋势的不动产，可以享受资产价格上涨带来的财富增值，同时，用未来贬值的货币归还之前借入的负债，实际利率低于名义利率，从而对冲货币贬值带来的损失。

负债要考虑住房公积金政策、金融政策、房地产调控政策等因素的影响。个人住房公积金账户资金可以在购房时一次性提取,可以在按揭贷款时每年定期取出用于还款。因此,负债购房不仅可以盘活个人住房公积金的存量资金,规避个人住房公积金的货币贬值风险,而且可以利用住房公积金归还银行贷款,减轻还贷压力。住房公积金贷款还可以享受优惠贷款利率,作为个人或家庭应重点考虑。

负债要控制可能发生的偿债风险,不能超出个人和家庭所能承受的范围。归还当期负债的本息加上当期支出占当期收入的比例一般不超过75%,否则,负债会影响个人或家庭的日常生活。现实中,个人或家庭因盲目投资、过度负债导致个人或家庭破产的案例比比皆是,不仅违背了专业理财的原则,而且负债超出了个人或家庭所能承受的范围,导致投资风险和财务风险叠加,严重影响正常生活和财产保值与增值。

## 三、子女教育规划

子女教育支出分为九年义务教育支出和非义务教育支出、公立教育支出和私立教育支出、国内教育支出和留学教育支出。国内义务教育支出负担较轻,日常收入足以满足,而非义务教育,特别是私立教育、高等教育、留学教育支出金额相对较大,仅靠日常收入难以满足,需要个人或家庭作出长期理财规划,明确教育支出目标,通过财富增值以满足未来子女大额教育支出需求。

## 四、保险规划

个人生命周期的不同阶段,面临着生育、养老、疾病、人身伤害、失业、财产损失等不同风险,当个人面临以上风险时,除了可用单位和个人缴纳的五险准备金支付相应的支出或损失之外,剩余部分将由个人或家庭承担,如果这部分支出超出了个人或家庭的承受范围,必将影响个人或家庭的正常生活。

保险是风险管理的有效途径,通过保险可以规避因疾病、人身伤害、财产损失等引发的支出或损失,以保证正常生活不受影响。另外,可以通过合理的投资规划获得相应的收益,满足生育、养老、失业等因失去工作能力所带来的生活开支需求。

## 五、个人税务规划

与个人或家庭有关的税种主要有个人所得税、不动产交易税等,影响税负的因素很多,收入来源、属地不同,税负也不同。通过对税收政策的研究,结合个人或家庭涉及的税种,合理筹划家庭资产配置、收入来源及规模、债务水平等,从而合理降低个人或家庭税负。

## 六、婚姻家庭财产规划

现代婚姻家庭具有契约性特点,特别是一线城市家庭,购房成本和住房价值很大,往往表现为家庭资产很大,而同时负债也很大,新组建家庭的夫妻双方往往需要对各自财产和夫妻共同财产进行约定,或通过人寿保险、家庭信托等形式实现婚前财产的保护。婚前财产和婚后财产的约定,需要律师、理财规划师帮助当事人进行婚姻家庭财产规划,以规避家庭解散可能面临的资产损失。

## 七、退休养老规划

为了保障个人退休之后生活质量不发生明显变化，就要保证退休之后的收入不会明显下降。退休之后的养老收入来源于养老金、资产增值或租赁带来的收益。养老金的多少和国家的养老金政策有关，也和个人缴纳的养老金有关，可以通过退休之前的养老规划，以实现养老收入与退休前收入相当。也可以通过退休前投资的资产增值或租赁获得收益，补充养老金收入。如退休之后，房子不需要太大，可以将住房变卖或出租，用获得的收入支付养老机构的费用，实现老有所养。

## 八、财富传承规划

财产分配与传承是指个人在无力管理财产时，为了保证个人或家庭财产得到合理分配和传承而作出的安排。遗产如何分配是中产以上家庭面临的普遍问题，涉及继承者未来的生活保障、代际传承、税收、法律等相关问题。对于高净值个人或家庭来说，财产如何在代际传承是一个很现实的问题，家族办公室、信托(trust)等不同理财模式为财产的代际传承提供了可供选择的方案。

# 第三节　理财规划原则

理财规划原则包括基本原则和操作性原则，基本原则兼顾理论和实践经验的总结，操作性原则主要基于经验的积累，经过长期样本数据的观察得到的结论，根据个人和家庭情况的不同可以做适当调整。

## 一、理财规划的基本原则

### (一) 复利增值

复利即“利滚利”，是一种指数化的增长方式，复利增值是理财规划的基本原则。储蓄之所以成为最常用的理财方式，是因为储蓄不仅方便、安全，而且能够生息，利息再储蓄又能生息，如此循环往复，财富会不断增值。除了储蓄之外，其他的理财方式也能带来复利增值，如购买银行理财产品、证券等。复利增值的大小取决于复利率和复利次数，因此，为了最大限度地获取复利增值，理财规划首先要做到及时理财，即随时将闲散的现金存入银行，购买货币基金、国库券等流动性强、收益稳定的金融产品。其次，选择风险可以接受、复利率相对较高的理财工具，如银行理财产品、证券投资基金、股权、房产等。

### (二) 风险报酬匹配

风险报酬匹配是指理财规划所承受的风险要与所获得的收益相匹配，即低风险低收益、高风险高收益，不冒风险获得很高的报酬是不现实的，但是，冒风险并不一定能获得相应的收益，只有当资产价格小于等于价值时，买入持有，才有可能获得与风险对等或超额的报酬。因此，要理性投资，选择合适的理财时机，以获得与所冒风险相匹配的报酬。每

个人或家庭的风险偏好和风险承受能力是不一样的，选择风险在可接受范围之内的理财工具，以获得与风险相适应的预期报酬。

### （三）长期投资

受经济、政治、社会、自然、技术、法律等因素的影响，理财环境具有不确定性，短期理财收益呈现波动性，且难以把握。但是，从长期来看，如果把握资产组合价值线的变化趋势，财富价值会随着时间的推移而递增。因此，理财规划应坚持长期主义，坚持全生命周期，这样才能做到从容不迫，应对生命周期不同阶段所面临的挑战。

从货币时间价值(time value of money)来看，时间是理财收益的关键影响因素，时间越久，理财收益越高。从财富积累的角度看，只有积少成多，坚持长期理财，才能实现财富的不断增长。因此，理财应遵循长期主义，坚持长期投资。

### （四）分散化投资

“鸡蛋不能放在一个篮子里”是对分散化投资的最好诠释，发达国家理财规划一般遵循分散化原则。据美国投资公司协会(ICI)《2023 年投资公司行业趋势和活动综述》报告，截至 2022 年底，散户投资者(即家庭)持有 22.1 万亿美元美国共同基金，占基金净资产的 88%，持有长期共同基金净资产的比例甚至高达 94%。但是，美国人很少像中国人一样炒股，而是通过购买共同基金的方式间接获取收益。基金是一种专业化的理财方式，每只基金对应的是一个投资组合，购买基金等于购买了一个投资组合，实现了投资分散化。分散化原则要求投资理财按照一定的比例配置多样化资产，不能过度集中于某项资产。实务中，还可以通过分期分批买入相同资产，以规避某一时点资产价格波动的风险。因此，分散化投资可以通过资产配置的比例和时机实现。

### （五）适度举债

负债不仅可以满足当期消费支出需求，而且可以对冲未来通货膨胀带来的货币贬值风险。但是，要用未来收入还本付息，实际上是牺牲未来效用满足当期效用。如果过度举债，未来还本付息压力很大，会因负债造成总效用减少。因此，负债有利有弊，要权衡即期边际效用和未来边际效用，选择效用最大化时的负债额度。如“房贷三一定律”，即每月归还房贷的金额以不超过家庭当月总收入的 1/3 为宜，实际上一定程度说明了个人或家庭如何适度负债。

### （六）专业理财

理财需要一定的专业知识和经验，可以根据自身情况选择直接理财或委托理财。如果个人或家庭成员中有精通理财的，可选择直接理财方式；如果没有，则要选择委托理财。商业银行、保险公司、信托公司、证券公司等金融机构一般设有专门的理财机构和理财专员，这些机构和专员具备较为全面的理财知识与经验，能够提供专业理财顾问和专业化理财服务。专业理财可以保证选择正规理财渠道和方式、科学配置资产、防范理财风险，避免盲目跟风炒作、过于保守所带来的机会成本或过于偏激理财所带来的风险。

### （七）收入分配合理化

收入分配包括消费和投资两部分，消费是为了实现当期效用而发生的开支，投资是为了实现未来效用而进行的财富积累。因此，收入分配需要权衡即期效用和远期效用。首先，满足日常消费支出；其次，满足大额消费支出，如购房、买车、子女留学等。收入扣除消费剩余部分用于投资理财，避免因过度消费而失去投资理财机会，或因投资理财而减少当期必要的消费支出。

### （八）开源节流

“开源”与“节流”是财富增长的两个基本途径，也是理财规划的基本原则。实现财富增长目标，首先，要扩大收入及来源，如谋求更高收入的职业、资产对外出租、拓宽理财渠道、创业等；其次，要节约开支，节约是中华民族的传统美德，也是理财的重要原则之一，合理安排必要开支，不乱花钱、不铺张浪费。在开源受限的条件下，要节约开支，尽量压缩不必要的开支；当家庭或个人处于成长时期，要积极拓展收入的来源，提高收入水平，同时，适度提高消费水平，以提高家庭幸福指数。

## 二、理财规划操作性原则

### （一）4321 原则

所谓 4321 原则，实质上是收入分配原则的具体化，即把家庭收入按安全账户、风险账户、保障账户和现金账户分成 4 份，比例分别为 40％、30％、20％和 10％，把这些钱分别用于保本生息、投资获利、保险和现金开支。

### （二）80 法则

80 法则是理财投资中常常会提到的一个法则，意思就是放在高风险投资产品上的资产比例不要超过 80 减去你的年龄。比如你今年 35 岁，包括存款在内的各种投资性资产有 20 万元，按照 80 法则，投放在高风险资产的投资不超过 45％，也就是 9 万元。而到了 50 岁，你的投资性资产有 200 万元，那么也只能放 30％，也就是最多可放 60 万元在高风险资产上。80 法则的目的很明显，其实就是强调了年龄和风险投资之间的关系——年龄越大，风险承受能力越低，就越要减小高风险资产的投资比例，从对收益的追求转向对本金的保障。

### （三）双十定律

双十定律的规划对象主要是保险。所谓双十，就是指保险额度应该为 10 年的家庭年收入，而保费的支出应该为家庭年收入的 10％。打个比方，如果你目前的家庭年收入是 10 万元，那么购买的意外、医疗、财产等保险的总保额应该在 100 万元左右，而保费不能超过 1 万元。这样做的好处在于可以用最少的钱去获得足够多的保障。

# 第四节 理财机构与理财规划师

## 一、理财机构

目前，我国个人理财机构有私人银行、证券公司、信托机构、保险公司、家族办公室、第三方财富管理机构等。

### （一）私人银行

私人银行是指商业银行或国际金融机构与特定客户在充分沟通协商的基础上，签订有关投资和资产管理合同，客户全权委托商业银行按照合同约定的投资计划、投资范围和投资方式，代理客户进行有关投资和资产管理操作的综合委托投资服务。

根据西方银行业的服务分类，第一类是大众银行（Mass Banking），不限制客户资产规模；第二类是贵宾银行（Affluent Banking），客户资产在10万美元以上；第三类是私人银行（Private Banking），要求客户资产在100万美元以上；第四类是家族传承工作室（Family Office），要求客户资产在8 000万美元以上。

各家国际性大银行在不同地区、不同时间段要求的最低金融资产额度也略有不同，比如高盛对港澳地区私人银行客户设置的门槛是1 000万美元，汇丰银行（HSBC）的最低门槛是300万美元，而瑞银集团（UBS，全球私人银行资产名列第一）对中国内地客户的离岸账户的金融资产要求为200万美元。著名的银行品牌包括瑞银集团、花旗银行和汇丰银行等。

私人银行服务的内容非常广泛，包括资产管理服务、保险服务、信托服务、税务咨询和规划、遗产咨询和规划、房地产咨询等。每位客户都有专门的财富管理团队，包括会计师、律师、理财和保险顾问等。一般来说，私人银行为客户配备一对一的专职客户经理，每个客户经理身后都有一个投资团队做服务支持；通过一个客户经理，客户可以打理分布在货币市场、资本市场、保险市场、基金市场和房地产、大宗商品及私人股本等各类金融资产。

中国私人银行在2007年正式起步。2007年3月，中国银行与其战略投资者苏格兰皇家银行合作在北京、上海两地设立私人银行部。随后，花旗银行、法国巴黎银行、德意志银行等外资银行相继跟进，开设私人银行业务。2009年7月，中国银监会发布《银监会关于进一步规范商业银行个人理财业务投资管理有关问题的通知》，在全国范围内开放私人银行牌照的申请，允许建立私人银行专营机构。据《中国银行业理财市场年度报告（2023年）》，截至2023年末，全国共有258家银行机构和31家理财公司有存续的理财产品，数量为3.98万只，规模为26.80万亿元。其中，理财公司存续产品数量为1.94万只，存续规模为22.47万亿元，占市场规模的83.85%。

目前，国内私人银行以服务为主，投资服务、融资服务、顾问服务和增值服务“四位一体”，同时实行“1+1+N”的服务模式，即对高净值人群实行一对一的客户服务，每一位高净值人士都会配备一位专业的客户经理，而客户经理则代表一个投资团队。

### （二）证券公司

根据中国证券业协会网站的统计，截至 2022 年 12 月底，我国证券公司有 140 家，在个人理财机构中占据重要地位。证券公司能够为个人或机构提供股票、债券、基金、期货、期权、融资、融券等交易平台或咨询服务，个人或机构投资者可以按照其不同需求及投资偏好选择不同的理财工具和理财服务。

### （三）信托机构

信托业具有以下功能。

**1. 社会理财**

信托本身就是一种财产管理的制度安排，财产管理构成信托业首要的和基本的功能。金融财产与非金融财产等多样化的财产形式都可以通过信托方式交由信托公司经营，信托公司通过开办信托业务、提供专项服务，发挥为财产所有者经营、管理、运作、处理各种财产的作用，以此实现财产的保值、增值，进而实现社会财富的增长。

**2. 中长期金融**

在货币信用经济条件下，社会财产的相当大部分必然以货币形态出现，对这部分财产的管理必然伴随货币资金的融通过程，因此理财功能的发挥必然在某种程度上表现为金融功能，信托公司越来越具有财产管理机构和中、长期金融机构的双重性质与机能。

**3. 社会投资**

通过开办信托业务参与社会投资行为是信托业的重要功能。信托公司开办投资业务是世界上许多国家普遍的做法，信托业务的开拓和延伸，必然伴随着投资行为的出现。只有在信托业享有投资权和具有相适应的投资方式的条件下，其代人理财功能的发挥方能建立在可靠的基础上。

**4. 中介服务**

信托公司作为委托人和受益人的中介，对其提供信任、信息与咨询服务，协调和处理经济过程中各个环节的各种经济关系是信托业的特有功能。因此，经济咨询、资信调查、投资咨询、担保见证等应构成信托的特有业务。

**5. 为社会公益服务**

在西方发达国家，办学基金、慈善机构一般都由信托公司代理经营，随着我国经济的逐步发展，社会公益需求逐步上升，近年来出现的扶贫基金、养老统筹基金等也可以由信托经营。

信托理财（trust financing）是一种财产管理制度，它的核心内容是“得人之信，受人之托，履人之嘱，代人理财”，具体是指委托人基于对受托人的信任，将其财产权委托给受托人，受托人按委托人的意愿以自己的名义为受益人的利益或者特定目的进行管理或者处分的行为。我国信托业务发展比较早，1921 年，上海出现了第一家信托机构——中国通商信托公司。1979 年 10 月，中国国际信托投资公司成立，但在高度集中的计划经济管理体制下，信托业未能得到发展。直到 2007 年，由于银信合作不断深化，信托业得到了飞速发展。2012 年，中国首个家族信托产品落地。

### （四）保险公司

保险公司是指依据保险法和公司法设立的公司法人。保险公司收取保费，将保费所得资本投资于债券、股票、贷款等资产，运用这些资产所得收入支付保单所确定的保险赔偿。保险公司通过上述业务，能够在投资中获得高额回报并以较低的保费向客户提供适当的保险服务，从而盈利。保险公司的业务分为以下两类。

（1）人身保险业务，包括人寿保险、健康保险、意外伤害保险等保险业务。

（2）财产保险业务，包括财产损失保险、责任保险、信用保险、保证保险等保险业务。我国的保险公司一般不得兼营人身保险业务和财产保险业务。

随着人寿保险成为财富传承和资产配置的主要产品，保险公司也开始慢慢介入家族财富管理行业。如今，保险产品逐渐增加了储蓄、投资、财富传承等保障功能，保险理财具有避税、债务隔离、指定受益人等优势，逐渐受到高净值人群的青睐。

### （五）家族办公室

家族办公室起源于古罗马时期的大“Domus”（家族主管）以及中世纪时期的大“Domo”（总管家）。现代意义上的家族办公室出现于19世纪中叶，一些抓住产业革命机会的大亨将金融专家、法律专家和财务专家集合起来，研究的核心内容是如何管理和保护自己家族的财富与广泛的商业利益。这样就出现了只为一个家族服务的单一家族办公室（Single Family Office，SFO）。家族办公室是最主要的家族财富管理与传承的专业机构之一。这种管理机构最早是1838年摩根（Morgan）家族成立的摩根之家（House of Morgan）。真正意义上的家族办公室则是1882年洛克菲勒家族建立的家族办公室。

家族办公室在提供广泛的高度专业化和定制的服务方面有着悠久的历史，它像管家一样，由涉及不同领域行业的专家组成，监督及管理整个家族的财务、健康、风险管理、教育发展等状况，以协助家族获得成功以及顺利发展为目标，家族办公室秉持公正和客观的态度，通过与家族其他顾问的紧密合作与协调，为同一家族的几代人提供高度个性化的服务。

家族办公室从家族产业中发芽并持续为一个家族服务，这就是它最纯粹的形式，即SFO。一家SFO有10多位雇员，拥有至少1亿美元资产的家族才能负担起它的运转费用。

而衍生的“多家族办公室”（Multi Familg Office，MFO）则服务于多个雇主，庞大的MFO可以服务上百个家族，费用均摊后，拥有2 500万美元以上资产的家族即可负担。

除了管理资金外，家族办公室还承担着各种服务，包括税务和法律服务、监管网络安全等。有的还能处理敏感的家族事务，如拟定婚前协议或离婚协议，帮助继承人上任等，因而被称为“超级富翁的超级帮手”。

2012年，中国引入家族办公室，经过10多年的高速发展，以及国内经验和国际经验的积累，这一体系逐渐成熟。中国的家族办公室市场虽然起步较晚，却有着巨大的爆发潜力。据《2024中国家族办公室行业发展趋势白皮书》报告，中国单一家族办公室服务对象以制造业、地产业为主，集中在上海（39%）、浙江（17%）和北京（17%）等经济发达地区。

同时，超95%中国式家族办公室都已布局“家族财富传承”“资产配置服务”两项核心服务内容；70%～90%具备“税法咨询”“风险管理”“家族成员教育”等主流服务内容；50%～70%涉足“慈善事业管理”“家族企业战略规划”等领域。家族办公室业务发展迅速。

### （六）第三方财富管理机构

第三方理财是指那些独立的中介理财机构，它们不同于银行、保险等金融机构，能够独立地分析客户的财务状况和理财需求，判断所需投资工具，提供综合性的理财规划服务。通常，第三方独立理财机构会先对客户的基本情况进行了解，包括客户的资产状况、投资偏好和财富目标，然后，根据具体情况为客户定制财富管理策略，提供理财产品，实现客户的财富目标。

1997年，第三方财富管理机构萌芽，经过20多年的发展，如今的第三方财富管理机构相较于传统的金融机构，已经有越来越多的优势：产品线更丰富；因为对接各种金融机构、咨询系统、投资人等，信息也更灵通。

## 二、理财规划师

### （一）理财规划师及其职业发展前景

理财规划师是指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。理财规划要求提供全方位的服务，因此，理财规划师须全面掌握各种金融工具及相关法律法规，为客户提供量身定制、切实可行的理财方案，同时，在对方案的不断修正中，满足客户长期、不断变化的财务需求。

随着近30年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规划师的需求迅猛增长。与理财服务需求不断看涨形成反差，中国理财规划师数量明显不足。中国理财市场规模远远超过1 000亿元人民币，一个成熟的理财市场，至少要达到每3个家庭就拥有1个专业的理财规划师，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%。

理财规划师有多元化发展方向，即可以服务于金融机构，如商业银行、保险公司、第三方理财公司等。专业的理财规划师是站在中立的角度帮客户配置资产或理财产品。而越来越多的理财规划师选择进入正规第三方理财公司，持有从业资格的专业人士独立执业。私人理财顾问更可通过收取咨询费、理财规划书制作费、每年定期服务费、客户盈利分成、产品方佣金等方式来进一步提高收入。据了解，美国理财规划师的平均年收入是11万美元，中国香港理财规划师最高收入达200多万港元，理财规划专家委员会秘书长刘彦斌认为，国内理财规划师的年薪应该在10万～100万元人民币之间。参考中国的宏观经济形势，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）理财规划师职业资格认证

### 1. 国际金融理财规划师职业资格认证

国际金融理财规划师(Certified Financial Planner,CFP)认证制度始于1969年,是国际非营利组织FPSB(Financial Planning Standards Board,国际金融理财标准委员会)面向财富管理领域从业者推出的国际性金融证书。其于2004年引入中国内地。CFP是由总部位于美国的非营利组织FPSB统一签发,被全球27个国家(地区)引进和认可的国际性金融理财证书。FPSB于1990年左右先后与澳大利亚、日本、加拿大等国家签署了CFP商标国际许可协议。这些协议允许当地获得授权的组织参照美国CFP标准委员会的模式,向达到教育(education)、考试(examination)、从业经验(experience)和职业道德(ethics)等严格要求(即"4E"标准)的当地金融理财规划师颁发CFP证书。国际非营利组织FPSB官方网站显示,2023年,全球CFP持证人增加了10 768人,同比增长5.1%。截至2023年,全球CFP持证人总数达到了223 770人。

现代国际金融理财标准(上海)有限公司(FPSB China)是取得FPSB授权在中国内地进行CFP认证和CFP商标管理的机构。在中国内地实行两级认证制度,即AFP(金融理财规划师)认证和CFP认证制度。AFP认证是CFP认证的第一阶段,申请人取得AFP认证后才能参加CFP考试和认证。现在包括中、农、工、建在内的国内主要银行,将AFP、CFP认证作为引导和鼓励员工学习的项目之一,为学员报销学费。民生、兴业、招商、华夏等银行明文要求相关岗位员工必须持有AFP证书。FPSB China官网数据显示:截至2023年12月31日,中国内地CFP系列有效持证人总人数为202 578人,其中AFP有效持证人总人数162 031人,CFP有效持证人总人数34 747人,EFP(金融理财师)有效持证人总人数631人 ,CPB(认证私人银行家)有效持证人总人数5 169人。

1) 金融理财规划师

金融理财规划师,英文全称为Associate Financial Planner。国际组织在批准中国实行两级认证体系时,明确指出AFP与CFP持照人数应当保持一定的差距;在实行多级认证制度的国家,AFP和CFP持照人数之比大约为10∶1。与CFP认证一样,AFP认证由国际组织FPSB统一签发。AFP考试科目为《金融理财基础》一门,覆盖金融理财规划理论及实操的七大模块内容。

2) 国际金融理财规划师

获得AFP认证后,可报名参加CFP考试和认证。CFP考试科目分为四门专业科目和一门综合科目。专业科目为《投资规划》《员工福利与退休规划》《个人税务与遗产筹划》《个人风险管理与保险规划》;综合科目为《综合案例分析》。

### 2. 注册财务策划师职业资格认证

注册财务策划师(Registered Financial Planner,RFP)是美国注册财务策划师学会(RFPI)制定的国际权威认证资质,也可以翻译为注册理财规划师。其考试科目主要包括《财务规划原理》《子女教育规划与住房规划》《投资规划》《保险规划及养老规划》《税务规划及遗产规划》《法商智慧》《企业理财规划》。美国注册财务策划师是全球通行的国际权威资质,是世界投资理财管理行业专业认证之一。取得该证书意味着学员可以体系化掌

握理财规划过程中所涉及的各个环节，从而针对不同客户族群的需要，量身定制专属化理财规划，真正帮助客户实现财富“保值、增值”的功能。美国注册财务策划师学会于 1983 年在美国正式成立，全球共有 15 个国家和地区拥有其协会机构。其会员组织遍布全世界，包括美国、中国、加拿大、英国、法国、德国、瑞士、澳大利亚、新西兰、日本、新加坡、韩国、印度、马来西亚和南非等 21 个国家和地区。2004 年，RFPI 设立 RFP 学会中国中心，并在上海设立 RFP 考试中心。财务策划师普遍就职于欧美各国的银行、保险、第三方理财、证券、基金、信托公司、会计师事务所、律师事务所，以及在各类公司担任财务管理职务。

国际上还有其他金融理财资格认定，如特许金融分析师（CFA）与理财规划师相近，但职业定位和服务对象不同，特许金融分析师主要服务于金融机构。中国劳动和社会保障部于 2003 年制定了《理财规划师国家职业标准》，将理财规划师职业作为中国的一个正式职业，实施三级理财规划师认定制度，即助理理财规划师（国家职业资格三级）、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）。根据国务院 2016 年印发的《国务院关于取消一批职业资格许可和认定事项的决定》，在 2018 年职业资格认证目录单上，国家理财规划师资格证书被取消。

### （三）理财规划师应具备的专业素养和能力

理财规划师的核心工作是帮助想理财的客户实现财务安全和财务自由。作为一名合格或者优秀的理财规划师，应具备以下专业素养和能力。

**1. 理财规划师应具备的专业素养**

（1）良好的人品及职业操守。理财规划师应以客户利益为服务中心，时时刻刻为客户着想。此外，保守客户的个人秘密也是重要方面。

（2）丰富的金融、投资、经济、法律知识。理财规划师应是“全才＋专才”。这就是说，理财规划师应系统掌握经济、金融、投资、法律知识，同时在某些方面又是专才，如在保险、证券等方面有特长。

（3）丰富的实践经验。只讲理论是不能帮助客户达成理财目标的，因此，实践经验是否丰富是客户选择理财规划师的一个重要标准。

（4）相对的独立性。在银行、证券、保险公司工作的理财规划师，在为客户进行理财规划的同时，或多或少都会有推销产品的目的，这是客观存在的问题，但推销产品应以客户的利益为出发点，不应是“为推销而理财”。今后社会上会出现很多“独立理财公司”，这些理财公司的独立性较强，不依附于某些金融机构，它们是从客户的角度出发，帮助客户选择投资产品，从而实现客户的理财目标。

（5）良好的个人品牌。今后社会上一定会出现一批具有良好口碑的“名牌理财规划师”。客户选择这些名牌理财规划师应该会得到更优质的服务，“信誉”是理财规划师赖以生存的重要基础。

（6）良好的心理素质。理财规划师会遇到很多被拒绝的情况，好的理财规划师应该在好的时候出现，在不好的时候也不离弃。

**2. 理财规划师应具备的能力**

1）沟通与交流

了解客户的理财目标、财务状况，制订理财方案并有效实施，需要理财规划师与客户做充分的沟通与核实，以真正了解客户的需求、制订合理的理财方案。因此，专业的理财规划师应具备良好的沟通交流和协调能力，通过与相关金融领域专家很好地合作，给客户一个完整、有效的理财规划方案；能够熟练运用与客户会谈的技巧，清晰有序地介绍服务内容，并表达自己的专业观点、建议和规划等；能够根据客观情况、客户要求及突发情况对自己的谈话内容进行适时调整；能够协助客户与其他专业的理财师进行沟通；能够针对客户的理财认知或目标期望存在的误区，与其进行有效沟通、磨合调整。

2）学习与知识应用

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，理财环境不确定性、金融政策不断调整、市场行情不断变化、新的专业知识不断涌现，这些都需要理财规划师坚持学习，不断更新自己的专业知识。一个称职的理财规划师只有坚持不断地学习，才能为客户做好充分的理财规划，为客户及时调整并优化理财方案，才能获得客户的信任和好评。

3）计算与分析

通过对客户的了解和分析，需要对客户的理财目标进行量化，才能使理财方案落地实施。所以，针对客户理财目标制订理财规划方案时，需要依据一定的理财原则，通过合理测算，分配不同理财方案应投入的资金；利用专业知识，分析计算不同理财方案的预期效果，看能否实现不同的理财目标；能够通过计算家庭财务指标分析客户的财务状况，并针对存在的问题提出理财建议；能够基于假设前提对客户全生命周期不同阶段的财务收支进行预测，以便合理规划客户全生涯综合理财方案。

4）评估与实施

方案确定之后，需要理财规划师对整个方案的结果进行风险评估、可能性结果的分析以及相应的理财对策调整建议；能够针对客户的需求与目标独立设计可行性方案，能够根据客户意见、他人建议以及实际情况的变化对方案加以适时调整，协助客户匹配科学的产品组合，指导协助客户实施方案。

### （四）理财规划师的职业道德准则与社会责任

**1. 理财规划师的职业道德准则**

根据国内理财行业发展状况和理财规划师实际工作环境及需要，可以把我国金融机构理财规划师的职业道德要求总结为以下六个方面。

（1）遵纪守法。作为理财规划师，遵纪守法是基本要求。理财规划师应在各项法律法规许可的前提下，遵法守规地从事理财活动。理财规划师从事的工作包括理财产品销售、合同签订、税务筹划、证券投资等，涉及许多相关法律制度，须严格遵守执行。

（2）保守秘密。理财规划师在未经客户或所在机构明确同意的情况下，不得泄露任何客户或所在机构的相关信息，包括客户的个人身份信息、资产信息、账户信息、信用信息等隐私信息及所在机构的商业秘密。信息安全保障问题，尤其是投资者信息安全受法律

严格保护。2020 年 2 月，中国人民银行下发了《个人金融信息保护技术规范》，对个人金融信息在收集、传输、存储、使用和删除等环节都提出了具体的规范性要求，要求理财规划师必须按照国家法律法规、监管规定和银行内部管控制度等要求，切实做好客户信息保护工作，坚决杜绝泄露客户个人信息的行为。

（3）正直守信。理财规划师在为客户提供专业理财服务时，应当遵守正直守信原则，即踏踏实实地为客户提供应该提供的理财服务，不以诱导或夸大事实等方式销售，不因个人的利益而损害客户利益。

（4）客观公正。理财规划师应根据客户的实际需要为客户设计理财规划，摒弃个人情感、偏见和欲望，以确保在有关各方存在利益冲突时做到公平、合理。理财规划师应公正对待每位客户、委托人、合伙人或所在的机构，在提供理财服务过程中，不受经济利益、人情关系等因素影响，对可能发生的利益冲突及时向有关方面披露。

（5）勤勉尽职。理财规划师在开展理财业务过程中，应勤恳周到、及时有效地完成工作。勤勉尽职就是要求理财规划师工作干练和细心，对于提供的专业服务，在事前进行充分的调查、分析和计划；在事中进行充分的沟通、协调，并根据客户实际需求进行优化调整；事后进行跟踪与监控。同时，理财规划师应更多地从客户角度出发，始终保持严谨、审慎的工作作风，讲究细节、忠于职守，在合法合规的前提下，最大限度地维护客户的个人利益。

（6）专业胜任。理财规划师是一个涉及多领域专业知识且需要丰富实战经验的职业，理财行业又是产品创新和服务创新最为集中的行业之一。理财规划师必须具备良好的专业素养，不间断地学习更新专业知识，做到对市场环境、监管政策的及时研判，同时，不断进行工作总结与反思，这样才能成为一名合格胜任的理财规划师。

2011 年，中国银监会颁布的《银行业金融机构从业人员职业操守指引》（银监发〔2011〕6 号），从尊重客户、保护隐私、遵纪守法、廉洁从业等几方面对理财从业人员提出了明确要求。2018 年中国银保监会颁布的《商业银行理财业务监督管理办法》也明确要求商业银行建立健全理财业务人员的资格认定、培训、考核评价和问责制度，确保理财业务人员具备必要的专业知识、行业经验和管理能力，充分了解相关法律、行政法规、监管规定以及理财产品的法律关系、交易结构、主要风险及风险管控方式，遵守行为准则和职业道德标准。

**2. 理财规划师的社会责任**

1）宣传并践行国家金融政策法规

理财规划师应积极、主动宣传与理财业务相关的各类市场相关法律、法规知识，引导客户了解国家金融政策和法规，避免因对政策的不了解而无法行使和维护自身的权利。首先，正确的政策传导可以提升客户对金融机构及其产品的认知度，也可以提升客户对风险及自身权利的认识度，最终提升对理财服务的整体满意度；其次，客户的理财要求通常会涉及比较长的时间周期，客户了解更多的金融政策，有利于客户制订适合自己的理财目标，理财规划师根据客户的理财目标制订出的方案更切实可行；最后，国家的金融政策和金融法规随着经济条件的变化和时间的推移会不断调整，理财规划师必须洞悉各项政策法规对国家宏观经济形势的影响，及时向客户传导政策法规的变化，以修正客户的理财方案。

2）倡导正确的投资理念

据国家统计局发布的数据，2020年，我国国内生产总值首次突破100万亿元大关，全国居民人均可支配收入为32 189元，扣除价格因素，比上年实际增长2.1%，中产阶级富裕群体日益壮大，居民投资需求日益增长。国家经济景气监测中心公布的一项调查结果表明，全国约有70%的居民希望得到理财顾问的指导。

理财规划师将为解决国民财富增长之后出现的日益突出的理财问题发挥关键作用。理财规划师要为客户量身定制详细、周密的理财方案，实现客户资产的保值增值和其他理财要求。同时，理财规划师还应倡导健康的投资理念，引导客户设立切实可行的理财目标，不应只关注产品的收益性，而忽视投资的风险性。尽量弱化客户追求短期收益的习惯，协助客户树立长期投资观念。理财规划师应引导客户根据自己的风险承受能力选择合适的投资产品，树立正确的投资理念，以避免投资损失对其生活造成较为严重的负面影响。

3）尽到风险提示责任

“理财有风险，投资须谨慎”这句话是对投资理财所面临风险和收益的最佳诠释，理财规划师在为客户制订理财规划或提供理财建议时，必须正确揭示其中的风险；通过提示理财相关风险让客户了解和区分不同产品与理财方案的风险特征，坚持“卖者尽责”与“买者自负”的有机统一，尤其让客户理解“买者自负”的基本原则。理财规划师需要向客户说明投资有风险，一切投资都应当遵循诚实信用、风险自担的原则。为了加快建立和完善有利于保护金融消费者权益的金融监管体系，保护金融消费者长远和根本的利益，《中国人民银行金融消费者权益保护实施办法》（中国人民银行令〔2020〕第5号）自2020年11月1日起施行，该办法重点对与投资者息息相关的八项权利进行了规范，新增受尊重权内容，对信息收集、披露和告知、使用、管理、存储与保密等方面做了优化。投资者权益保护的要求决定了理财规划师在提供专业服务过程中，应严格遵守职业操守，厘清金融机构作为代理销售机构与客户投资者之间的权责，及时、充分地向客户揭示所推荐的产品及方案存在的潜在风险。同时，理财规划师在服务过程中，应充分了解客户的风险承受能力和风险偏好，从而根据客户需求向客户提供适合的产品和服务。

4）及时反馈客户的意见和建议

理财规划师不仅代表所服务的金融机构，而且是客户利益的代表。在日常工作中，理财师应积极了解客户对理财产品或服务的需求，及时向金融机构反馈，促进金融机构不断创新理财产品、丰富理财产品体系、提高金融服务水平。对于客户的意见和建议，理财规划师要认真听取，逐级报告，忠实地代表客户的利益，反映客户的需求，做客户声音的反馈者。

即测即练