

1. 职业概况

1.7.1 培训期限

全日制职业学校教育，根据其培养目标和教学计划确定。晋级培训期限：助理理财规划师不少于 120 标准学时；理财规划师不少于 120 标准学时；高级理财规划师不少于 100 标准学时。

1.8.2 申报条件

——助理理财规划师（具备以下条件之一者）

- (1) 连续从事本职业工作 6 年以上。
- (2) 具有以高级技能为培养目标的技工学校、技师学院和职业技术学院本专业或相关专业*毕业证书。
- (3) 具有本专业或相关专业大学专科及以上学历证书。
- (4) 具有其他专业大学专科及以上学历证书，连续从事本职业工作 1 年以上。
- (5) 具有其他专业大学专科及以上学历证书，经本职业助理理财规划师正规培训达规定标准学时数，并取得结业证书。

——理财规划师（具备以下条件之一者）

- (1) 连续从事本职业工作 13 年以上。
- (2) 取得本职业助理理财规划师职业资格证书后，连续从事本职业工作 5 年以上。
- (3) 取得本职业助理理财规划师职业资格证书后，连续从事本职业工作 4 年以上，经本职业理财规划师正规培训达规定标准学时数，并取得结业证书。
- (4) 具有本专业或相关专业大学本科学历证书，连续从事本职业工作 5 年以上。
- (5) 具有本专业或相关专业大学本科学历证书，取得本职业助理理财规划师职业资格证书后，连续从事本职业工作 4 年以上。
- (6) 具有本专业或相关专业大学本科学历证书，取得本职业助理理财规划师职业资格证书后，连续从事本职业工作 3 年以上，经本职业理财规划师正规培训达规定标准学时数，并取得结业证书。
- (7) 取得硕士研究生及以上学历证书后，连续从事本职业工作 2 年以上。

1.8.3 鉴定方式

分为理论知识考试和专业能力考核。理论知识考试采用闭卷方式或上机考试方式，专业能力考核采用闭卷方式或上机考试方式。理论知识考试和专业能力考核均实行百分制，成绩皆达到 60 分及以上者为合格。理财规划师，高级理财规划师还必须进行综合评审。

1.8.5 鉴定时间

理论知识考试时间不少于 90min，专业能力考核时间不少于 120min，综合评审时间不少于 90min。

* 本标准中相关专业是指：经济学、管理学、法学。

2. 基本要求

2.1 职业道德

2.1.1 职业道德基本知识

2.1.2 职业守则

- (1) 正直诚信。
- (2) 客观公正。
- (3) 勤勉谨慎。
- (4) 专业尽责。
- (5) 严守秘密。
- (6) 团队合作。

2.2 基础知识

2.2.1 理财规划原理

- (1) 理财规划的目标与原则。
- (2) 生命周期理论与家庭模型。
- (3) 理财规划的工作内容。

2.2.2 会计基础

- (1) 会计原理。
- (2) 个人/家庭财务报表。

2.2.3 财务基础

- (1) 货币的时间价值。
- (2) 财务分析。
- (3) 本、量、利分析。

2.2.4 宏观经济分析

- (1) 总需求和总供给。
- (2) 经济周期。
- (3) 财政政策和货币政策。
- (4) 产业政策和行业分析。

2.2.5 金融基础

- (1) 货币与货币制度。
- (2) 金融市场和金融机构。
- (3) 金融工具。
- (3) 国际金融。

2.2.6 税收基础

- (1) 税收的基本概念。
- (2) 税收的分类。
- (3) 相关税收制度。

2.2.7 法律基础

- (1) 民事法律。
- (2) 商事法律。
- (3) 民事诉讼及其他。

2.2.8 理财计算基础

- (1) 概率和统计分析。
- (2) 收益和风险计算。
- (3) 基本的预测方法。

2.2.9 理财规划工作流程

- (1) 建立客户关系。
- (2) 收集客户信息。
- (3) 分析客户财务状况。
- (4) 制定理财规划方案。
- (5) 实施理财规划方案。
- (6) 持续提供理财规划服务。

3.工作要求

本标准对助理理财规划师、理财规划师和高级理财规划师的能力要求依次递进，高级别涵盖低级别的要求。

3.1 助理理财规划师

职业功能	工作内容	能力要求	相关知识
一、现金规划	(一) 分析客户现金需求	1. 能够估算客户现金需求 2. 能够编制现金流量表	1. 现金需求的决定因素 2. 银行卡的基本知识
	(二) 制定现金规划方案	1. 能够选择现金管理工具 2. 能够制定现金规划方案	
二、消费支出规划	(一) 制定住房消费方案	1. 能够分析客户的住房消费需求 2. 能够选择支付方式 3. 能够根据因素变化调整支付方案 4. 能够向客户提供相关咨询服务	1. 贷款方式基本知识 2. 还款方式基本知识 3. 住房消费相关税费及保险费 4. 住房消费相关法律规定
	(二) 制定汽车消费方案	1. 能够分析客户的汽车消费需求 2. 能够选择支付方式和贷款机构 3. 能够根据因素变化调整支付方案	1. 汽车金融公司贷款基本知识 2. 汽车消费相关税费
	(三) 制定消费信贷方案	1. 能够分析客户的消费信贷需求 2. 能够帮助客户擅用信用卡及其他消费信贷方式	消费信贷的基本知识
三、教育规划	(一) 分析客户教育需求	1. 能够收集客户的教育需求信息 2. 能够分析教育费用的变动趋势 3. 能够估算教育费用	1. 国内高等教育体系和相关费用知识 2. 教育储蓄、教育贷款等教育费用准备方式 3. 教育信托、教育保险的基本知识
	(二) 制定教育规划方案	1. 能够选择教育费用准备方式及工具 2. 能够制定并根据因素变化调整教育规划方案	
四、风险管理和保险规划	(一) 收集信息	1. 能够收集客户相关人身信息 2. 能够收集客户相关财产(含责任)信息 3. 能够分析客户的静态风险管理需求	1. 个人/家庭面临的主要风险 2. 保险基本原理 3. 人身保险基本知识 4. 财产保险基本知识 5. 责任保险基本知识 6. 保险合同基本知识
	(二) 提供咨询服务	1. 能够向客户介绍不同保险产品 2. 能够向客户解释保险合同条款 3. 能够准备投保单等相关文件	

五、 投资规划	(一) 收集信息	1. 能够收集客户风险偏好信息 2. 能够收集客户现有投资组合信息 3. 能够收集客户投资需求相关信息 4. 能够收集投资环境相关信息	风险偏好基本知识
	(二) 提供咨询服务	1. 能够向客户介绍基本投资工具的功能和特点 2. 能够向客户介绍各种投资工具的操作流程	1. 股票基本知识 2. 债券基本知识 3. 基金基本知识 4. 资金信托基本知识 5. 外汇投资基本知识 6. 证券交易基本知识
六、 退休养老规划	(一) 收集信息	1. 能够收集客户职业生涯规划信息 2. 能够收集客户退休后生活质量期望信息 3. 能够收集客户现有退休养老准备的信息	1. 社会保障基本知识 2. 雇员福利与企业年金基本知识 3. 商业养老保险基本知识
	(二) 提供咨询服务	1. 能够向客户介绍社会保障制度基本内容 2. 能够向客户介绍企业年金基本内容 3. 能够向客户介绍商业养老保险基本内容	
七、 财产分配与传承规划	(一) 收集信息	1. 能够收集客户家庭构成信息 2. 能够编制简单财产清单 3. 能够识别客户的财产分配和传承意愿	1. 家庭成员关系相关法律规定 2. 财产分类的基本知识 3. 财产个人所有相关法律规定 4. 财产共有相关法律规定
	(二) 提供咨询服务	1. 能够向客户介绍个人/家庭财产归属基本法律规定 2. 能够准备相关文件	

3.2 理财规划师

职业功能	工作内容	能力要求	相关知识
一、 风险管理和保险规划	(一) 分析需求	<ol style="list-style-type: none"> 1. 能够分类整理可用保险转移和不可用保险转移的风险 2. 能够确定客户人身险和财产险的保险需求 3. 能够确定客户不可用保险转移的风险管理需求 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 个人风险管理基本知识 2. 人寿保险需求的动态分析方法 3. 健康险需求的确定方法 4. 财产险需求的确定方法 5. 责任险需求的确定方法
	(二) 制定方案	<ol style="list-style-type: none"> 1. 能够制定综合保险方案 2. 能够制定非保险风险管理方案 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 保障信托知识 2. 人寿保险信托知识 3. 保险法律法规
	(三) 调整方案	<ol style="list-style-type: none"> 1. 能够根据因素变化调整保险方案 2. 能够根据因素变化调整非保险风险管理方案 	
二、 投资规划	(一) 分析需求	<ol style="list-style-type: none"> 1. 能够分析客户投资相关信息 2. 能够分析客户未来各项需求 3. 能够确定客户的各项投资目标 	投资目标基本知识
	(二) 制定并调整方案	<ol style="list-style-type: none"> 1. 能够制定资产配置方案 2. 能够根据客户投资目标分别构建投资组合 3. 能够根据宏观经济环境的变化调整投资规划方案 4. 能够根据金融市场的变化调整投资规划方案 5. 能够根据投资绩效调整投资规划方案 6. 能够根据客户目标变化调整投资规划方案 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 资产配置基本知识 2. 投资组合基本知识 3. 不动产投资基本知识 4. 衍生工具基本知识
三、 税收筹划	(一) 分析客户纳税状况	<ol style="list-style-type: none"> 1. 能够计算客户当前应纳税额 2. 能够评价客户纳税状况 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 所得税基本筹划方法 2. 流转税基本筹划方法 3. 其他税种筹划方法
	(二) 制定税收筹划方案	<ol style="list-style-type: none"> 1. 能够制定个人所得税等所得税筹划方案 2. 能够制定营业税等流转税筹划方案 3. 能够制定契税等其他税种筹划方案 	
四、 退休养老规划	(一) 分析需求	<ol style="list-style-type: none"> 1. 能够分析客户职业生涯、预期寿命等退休养老信息 2. 能够分析客户退休后生活费用的变动趋势 3. 能够确定客户退休养老金额度 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 职业规划的基本知识 2. 安养信托基本知识

	(二) 制定方案	1. 能够选择退休养老金准备方式与工具 2. 能够制定退休养老方案	
	(三) 调整方案	1. 能够根据客户职业规划和生活质量预期的变化调整规划 2. 能够根据社会养老保障制度的变化调整方案	
五、财产分配与传承规划	(一) 分析客户财产状况	1. 能够分析客户的婚姻关系 2. 能够界定相关财产权属 3. 能够估算客户财产数额	1. 赡养和抚养义务的相关规定 2. 家庭财产分割的原则和具体办法 3. 婚姻家庭信托基本知识
	(二) 制定财产分配方案	1. 能够帮助客户确定财产分配目标和原则 2. 能够提出具体的财产分配建议 3. 能够拟订财产分配法律文件 4. 能够调整财产分配方案 5. 能够制定财产风险隔离方案	
	(三) 分析客户财产传承需求	1. 能够分析客户的继承关系 2. 能够界定相关财产权属 3. 能够估算客户财产数额	1. 遗嘱执行人的知识 2. 遗产分割原则 3. 法定继承与遗嘱继承的局限性 4. 遗嘱信托相关知识
	(四) 制定并调整财产传承方案	1. 能够帮助客户准备遗嘱 2. 能够帮助客户选择遗嘱执行人 3. 能够帮助客户拟定遗嘱信托 4. 能够根据相关法律制度的变化调整方案 5. 能够根据家庭成员变化调整方案 6. 能够根据客户的意愿变化调整方案	
六、综合理财规划	(一) 完成客户的财务分析报告	1. 能够对为客户提供综合理财规划服务时的经济环境做出假设 2. 能够完成客户的资产负债分析报告 3. 能够完成客户的现金流量分析报告 4. 能够完成客户的财务比率分析报告 5. 能够完成客户的财务状况预测和总体财务评价	理财规划建议书写作相关知识
	(二) 综合制定各项理财规划具体方案	1. 能够将客户的理财目标具体化 2. 能够根据客户财务资源, 协调、整合完成各分项规划 3. 能够出具完整的理财规划建议书	

3.3 高级理财规划师

职业功能	工作内容	能力要求	相关知识
一、投资规划	(一) 构建金融投资组合	1. 能够构建国际化金融投资组合 2. 能够运用期货、期权等衍生工具 3. 能够跟踪国内外金融市场的最新发展	国际金融市场基本知识
	(二) 制定实业投资方案	1. 能够帮助客户组织制定创业投融资方案 2. 能够帮助客户组织制定股权投融资方案 3. 能够帮助客户组织制定风险投融资方案 4. 能够向客户提供相关咨询服务	1. 创业投资基本知识 2. 股权投资基本知识 3. 风险投资基本知识 4. 国家风险基本知识 5. 相关法律、法规
二、税收筹划	(一) 制定国内税收筹划方案	1. 能够帮助客户制定实业投资税收筹划方案 2. 能够帮助客户制定投资组合的税收筹划方案 3. 能够针对特殊情况制定税收筹划方案	1. 国际税收基本知识 2. 主要国家和地区基本税制 3. 离岸信托、自由裁量信托等相关知识 4. 离岸公司、离岸账户相关知识
	(二) 制定国际税收筹划方案	1. 能够帮助客户处理涉外税收事务 2. 能够向客户提供相关咨询服务 3. 能够运用信托等工具制定税收筹划方案	
三、财产分配与传承规划	(一) 分析需求	1. 能够分析多代际、多婚、多子女、跨国籍等复杂家庭的成员关系 2. 能够分析多代际、多婚、多子女、跨国籍等复杂家庭的财产状况 3. 能够识别客户的分配与传承意愿	1. 财产分配与传承的相关特殊规定 2. 主要国家和地区财产分配与传承相关规定 3. 主要国家和地区婚姻相关规定 4. 慈善公益事业相关规定
	(二) 制定方案	1. 能够制定家族股权管理方案 2. 能够综合利用各种工具为客户制定财产分配与传承方案 3. 能够帮助客户处理涉外婚姻事务 4. 能够帮助客户安排慈善公益事务	
四、指导与创新	(一) 指导	1. 能够指导低级别理财规划师开展工作 2. 能够进行理财规划相关培训	1. 授课技巧与方法 2. 组织与协调方法
	(二) 创新	1. 能够对理财案例进行分析总结, 并提出创新理财模式 2. 能够对规范理财行业的相关问题提出建设性意见	1. 方法创新知识 2. 应用创新知识

4. 比重表

4.1 理论知识

项目		助理理财规划师 (%)	理财规划师 (%)	高级理财规划师 (%)
基本要求	职业道德	5	5	5
	基础知识	70	60	50
相关知识	现金规划	3	—	—
	消费支出规划	5	—	—
	教育规划	3	—	—
	风险管理和保险规划	4	8	—
	投资规划	4	8	14
	税收筹划	—	4	12
	退休养老规划	3	5	—
	财产分配与传承规划	3	5	13
	综合理财规划	—	5	—
	指导与创新	—	—	6
合计		100	100	100

4.2 专业能力

项目		助理理财规划师 (%)	理财规划师 (%)	高级理财规划师 (%)
能力要求	现金规划	5	3	2
	消费支出规划	15	8	5
	教育规划	10	3	3
	风险管理和保险规划	20	18	10
	投资规划	25	18	20
	税收筹划	—	10	18
	退休养老规划	15	10	9
	财产分配与传承规划	10	15	18
	综合理财规划	—	15	10
	指导与创新	—	—	5
合计		100	100	100

注：高级别理财规划师的考试内容可涵盖全部低级别理财规划师的专业能力要求。