功夫财经 KONGFU FINANCE

胡润百富 HURUN REPORT

美信全球 MEIXIN GLOBAL

2018

中国理财规划师白皮书

China Financial Planner

序言

胡润 Rupert Hoogewerf
胡润百富董事长 / 首席调研员

今年，胡润百富与美信全球和功夫财经联合发布《2018中国理财规划师白皮书》。对胡润百富而言，这是一份具有特殊意义的报告。过去，我们关注富豪是谁、富豪从哪里来、富豪怎么消费，而这一次我们关注富豪如何管理自己的财富。

截至 2016 年底，中国理财市场总规模已经以飞快的速度到达百万亿元，同比增长速度超过 20%。而目前国内的金融市场从业人员体量十分庞大，仅保险行业从业人员就达近 700 万人，并且每年的理财师的数量也在飞速上涨。

以我个人角度来看，从 08 年到现在，是中国私人财富增长最快时代。从全球富豪榜上来看，中国的企业家数量比美国多 40%，这是很了不得的。企业家的理财观念由原来的创富到现在的守富，我们知道他们的财富积累已经做得很好了，但是现在，一个具有专业的财富投资者的时代到了。很多我认识的企业家都在找投资的机会，他们不仅要在一个合适的价格投进去，还要管理好自己的投资，并且知道在合适的时候退出。前两个比较容易，在合适的时候退出这个就相对比较难了，这也是我个人一直以来认为理财规划师这个行业未来会是一个迅速崛起的行业。

因此，这也是体现、认可一个优秀理财师的价值的地方。一个优秀的理财师，他要满足他的客户人生不同阶段的财务规划，保证他们财务的增值，而不仅仅是规避风险。他的思路应该是以客户为中心的全资产配置，再依托机构的支持为客户做全资产配置。理财师是一个终生的职业，可以为客户做代际传承，目前国外家族办公室的代际传承已经很成熟，我认为这也是理财师未来追求的目标。

我们这个报告主要面向有理财需求的中国高净值人群，《2018 胡润中国金牌理财师 TOP100》是我们这个报告的亮点。当初做这个报告目的是为解读理财市场这个行业，让更多的高净值人群了解这一行业的发展现状和未来趋势，并且告诉他们如何找到优秀的理财师，优秀的理财师要具备哪些素质。我们这个报告和很多业内非常有名的理财师做了大量的访问沟通，这些优秀的理财师也给了我们很多宝贵的经验及对行业的看法。

我认为未来的理财师将可以提供更加专业化、定制化的理财服务，需要法律、税务、财务、金融、教育等领域的知识储备。一个优秀的理财师的视角应该是放眼全球的，高净值人群的资产配置也已经转向国际化，这也让未来的理财市场不仅具有很强的活力，同时仍然具有非常大的上涨空间。而且理财师未来也会像家族办公室中的家族管家方向发展，为客户做代际传承，不止为他个人服务，也为他的家族做财富管理。

我们发布这本报告的目的是想给读者一些启发：比如中国理财市场的现状，如何找到优秀的理财师，理财师需要具备哪些素质，理财师对投资者的建议有哪些。我们希望您能从中获取最有价值的信息，也欢迎您提出宝贵建议。感谢您的阅读，期待您与我们的互动与交流！

功夫财经 KONGFU FINANCE

美信全球 MEIXIN GLOBAL

目录

01.
胡润开篇

04.
白皮书亮点

06.
第一章：中国理财行业市场发展现状及未来趋势

15.
第二章：中国理财规划师市场概况及前景分析

22.
第三章：优秀理财规划师甄选指南

25.
第四章：2018 胡润金牌理财师 TOP100 榜单

30.
附录：评委长老团队简介及访谈摘录

41.
美信全球简介

42.
功夫财经简介

43.
关于胡润百富

44.
研究方法 & 版权说明

理财产品规范化、市场化、细分化、专业化、差异化的发展，将为理财机构相关产品的创新、研发打开相应垂直化细分市场，并为赢取更多客户提供机遇

（第 5 页）

白皮书亮点

一、中国理财市场总规模已达百万亿元，未来理财市场不仅活力强，发展空间也更广阔

经过多方调研和行业权威机构数据统计，截至 2016 年底，中国理财市场总规模已达百万亿元，同比增长速度超过 20%。其中，银行业理财规模近 30 万亿元，占据市场最高份额；信托、证券、保险行业的理财规模也均在 15 万亿以上；互联网理财规模发展速度最快，2013~2016 年三年间市场规模由 3,853 亿激增到 2.6 万亿元，预计到 2020 年将达到 16.7 万亿元。随着普惠金融服务覆盖面不断快速扩大，国民追逐财富的欲望、渴望度非常强烈，普惠金融中电商、互联网企业的介入、银行结算的第三方支付、P2P、众筹等模式尽可能地让社会所有阶层和群体均能够跨越时间和地域上的限制参与投资理财。中国的高净值人群规模和财富不断增长的同时，他们的理财观念逐渐从创富到守富，对于理财的需求不仅迫切，同时也有了更高要求的专业化、定制化的理财服务，需要法律、税务、财务、金融、教育等领域的介入。理财客户群体明显扩大，理财服务的广度和深度大幅拓展，让未来的理财市场不仅具有很强的活力，同时仍然具有非常大的成长空间。

> ***理财观念逐渐从创富到守富，对于理财的需求不仅迫切，同时也有了更高要求的专业化、定制化的理财服务，需要法律、税务、财务、金融、教育等领域的介入***

图片 Getty Images 提供

二、规范化、市场化、细分化、专业化、差异化将会是未来理财市场的总体发展方向

正因为中国的理财市场发展之迅猛、规模如此之巨大，那么行业中的规范与监管程度也终将更加严格化、明确化、精细化。2017 年以来监管的加强和升级，更多是完善整个监管体系，将过去游离在监管体系外的不稳定因素纳入监管范畴，防范风险，稳定金融市场用以服务支撑实体经济，监管机制由国家监管机制向国家专门监管机制、机构内控机制及自律机制齐头并举的多元化方向发展。可以预见的是，未来理财市场定会出现百家争鸣、百花齐放的局面，各种类型的理财产品均有一定的市场空间，机构会更为关注用户风险收益的平衡与相关金融理财产品的匹配度。从国际经验来看，根据理财客户的风险偏好、期限要求、专业知识水平等多个维度可以将客户细分为若干群体，实行差别化、个性化、层次化的服务，针对不同的群体都会有特定理财产品进行覆盖。而中国理财市场目前较为单一的理财产品类型，还不能满足不同的风险偏好理财客户的需求。理财产品规范化、市场化、细分化、专业化、差异化的发展，将为理财机构相关产品的研发、创新打开相应垂直化细分市场，并为赢取更多客户提供机遇。同时，市场化优胜劣汰的性质，产品细分化、专业化和差异化的高要求也会加快相应理财机构的退出速度，为其他机构带来生存和发展方面的调整。对于理财机构而言，未来的挑战比较大，如何在理财红海市场走出自己的路，就看机构对于行业、市场、客户、产品等的前瞻性判断。

三、“互联网 + 独立理财规划师”时代来临

以互联网为代表的数字技术正在加速与经济社会各领域的深度融合，成为促进国民消费升级、经济社会转型、构建国家竞争新优势的重要推动力。2017 年上半年，互联网理财用户规模达到 1.3 亿，半年增长率为 27.5%，新金融应用保持增长态势，填补传统理财行业没有达到的边界，大众线上理财习惯逐步养成，相关行业监管政策陆续出台，监管机构对互联网理财市场的监管越来越严，行业朝向规范化发展。

瞬息万变的互联网 + 时代，理财客户需要更安全的风险管理，更灵活的资产配置，更丰富的金融产品，更专业的咨询服务，甚至更便捷的支付操作，特别是随着高净值人群规模及其财富的快速增长，他们会为其未来的生活保障、收入或资产的合法税收规避、财富的保值与增值、子女教育、传承等事宜寻求越加综合化、个性化的理财服务。理财规划需要以客户中心为导向，跨机构、跨行业地为客户量身定做设计符合客户实际需求的专属理财规划方案，而分业经营体制、行业壁垒和理财机构等因素限制了理财规划师提供更好的服务。如果理财规划师与客户建立了深厚信任的关系后，就不再需要理财机构背书和通过机构获客，理财产品将是理财规划师唯一依附机构的原因，但随着互联网与金融科技的深度融合克服了理财产品关，理财规划师独立之后能获得更大的经济效益。这些因素都在加速催生国内理财规划师的独立，他们成立独立理财规划工作室 / 事务所或挂靠互联网理财平台，这也是理财行业市场化发展和迎合客户需求的结果体现。独立理财规划师市场的成熟和壮大是一个国家或地区私人财富管理行业进入专业化阶段的象征。不难预见，随着互联网金融大浪潮的到来，以后将会是“互联网 + 独立理财规划师”的时代，理财规划师也将成为继律师、注册会计师后，国内又一个具有广阔发展前景的金领职业。

> ***“理财产品规范化、市场化、细分化、专业化、差异化的发展，将为理财机构相关产品的创新、研发打开相应垂直化细分市场，并为赢取更多客户提供机遇”***

第一章
中国理财行业市场发展现状及未来趋势

1.1 中国理财行业发展概况

1.1.1 中国理财行业发展概况

改革开放以来，中国 GDP 年均增长达到 9.5%，是世界增长最快的国家，这个速度是同期世界经济年均增速的 3 倍。近十来年，随着社会经济的不断高速发展和国民收入不断增长，中产阶级和富豪阶层迅速形成，国民对自身财富的投资与管理更加关注，并有相当一部分人的理财观念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，投资理财渠道和产品也随着金融市场发展不断地扩容和深化，个人和家庭面临着越来越复杂的投资选择、税收处理等各方面财务问题的困扰，他们需要更加专业的理财机构利用专业和信息等方面的优势为其提供综合理财服务，理财规划类概念走进国民视角并逐渐走俏，对能够提供客观、全面理财服务的机构需求迅猛增长，金融行业也逐渐意识并越发重视理财规划类产品服务的推出，尤其是在商业银行和保险公司，很多商业银行和保险公司已经设立了专门的个人理财工作室或理财部，为客户提供相应的理财服务。

理财规划是指运用科学的方法和特定的程序为客户制定切合实际的、具有可操作性的某方面或综合性的财务方案，它主要包括现金规划、消费支出规划、教育规划、风险管理与保险规划、税收筹划、投资规划、退休养老规划、财产分配与传承规划。理财规划是一个评估个人或家庭各方面财务需求的综合过程，它是由专业理财人员通过明确客户理财目标，分析客户的生活、财务现状，从而帮助客户制定理财规划方案的一种综合性的金融服务。实际上，理财规划在每个人各个人生阶段中都是必不可少的，如青年未婚时期用有限经济用于娱乐消遣、学习培训和结婚准备等；中壮年时期的资金配置重点是子女教育、赡养父母和退休储备等；晚年时期的理财管理着重放在养老和健康等。理财规划贯穿整个生命过程，是人生财富积累和生活品质不断提高的重要手段。

1.1.2 中国理财行业发展特征

中国理财行业发展和美国、日本等国家类似，起源于银行、保险等大型金融机构理财部门。虽然中国理财行业的发展起步较欧美发达等国家晚，但随着中国经济高速增长以及金融市场的不断深化，目前中国已经成为理财市场规模增长最迅速的国家。

当下中国理财市场主要分为五大板块：银行、信托、证券、保险以及互联网金融。其中依然是银行理财的市场规模最大，且带有非常鲜明的“预期收益”与“刚性兑付”的标签。区别于欧美等发达国家的统一监管（混业监管）模式，中国金融监管采用的是分业经营和分业监管的体制，各板块、行业之间的联系并没有完全打通，让理财市场的发展受到一定程度的制约和限制。由于理财提供的是综合性服务，而目前无法把银行、证券、保险、信托及互联网金融等机构所提供的各类服务和产品综合起来提供给客户，加上监管部门权责不够明确和政策上的不确

定性，让目前部分理财机构所从事的理财或委托理财业务游离监管之外，成为了“灰色地带”。

中国理财市场是一个多元化和多层次的市场。首先是大众理财，往上是富裕、中产阶层的理财市场（需要专业人士的初步服务），再往上是富豪 / 超高净值人群的理财市场（需要专业定制化的财富管理服务，甚至可能进行跨境的资产隔离、保护、传承等行为），目前已形成三角形的多层次理财格局，边界较为明显。

1.2 中国理财行业市场现状

1.2.1 理财行业市场规模

经过多方调研和行业权威机构数据统计，截至 2016 年底，中国理财市场总规模已达百万亿元，同比增长速度超过 20%，其中银行、信托、证券、保险的行业规模最大，均在 15 万亿规模以上。

① 银行理财规模近 30 万亿元，占据市场最高份额

根据银行业理财登记托管中心发布数据显示，截至 2016 年底，从银行业理财产品存续情况来看，全国共有 497 家银行业金融机构持有存续的理财产品，理财产品数 7.4 万只，理财产品存续余额为 29.1 万亿元，较年初增加 5.6 万亿元，增幅为 23.6%。从银行业理财产品发行情况来看，银行业理财市场有 523 家银行业金融机构发行了理财产品，共发行 20.2 万只，平均每月新发行产品 1.7 万只，累计募集资金 167.9 万亿元，平均每月募集资金 14 万亿元，2016 年全年发行产品数和募集资金额分别较 2015 年提高 8.2% 和 6.0%。

从银行业理财产品投资资产情况来看，债券、存款、货币市场工具是理财产品主要配置的前三大类资产，余额占比为 73.5%。其中，债券资产配置比例为 43.8%（商业性金融债、企业债券、公司债券、企业债务融资工具、资产支持证券、外国债券和其他债券占理财投资资产余额的 35.1%；国债、地方政府债、央票、政府支持机构债券和政策性金融债占理财投资资产余额的 8.7%），在理财资金投资的资产中占比最高。

② 信托行业跨入“20 万亿”时代

根据中国信托业协会披露数据显示，截至 2016 年底，全国 68 家信托公司管理的信托资产规模达 20.2 万亿元，同比增长 24%，环比增长 11.3%。

图片 Getty Images 提供

20 万亿元的规模进一步夯实了信托作为中国金融机构体系中第二大业态的领先地位，通道类业务成为信托资产规模突飞猛进的重要推手。信托的独特优势在于财产独立性和破产隔离，信托产品兼具财产转移与财产管理功能，与其他资管产品相比，具有更为丰富的服务内涵和更为广阔的服务范围。

③ 证券公司管理资产规模达 17.3 万亿元、基金公司及其子公司管理资产规模达 15.6 万亿元、期货公司管理资产规模 2,792 亿元

根据中国基金业协会发布 2016 年统计年报数据显示，截至 2016 年底，证券公司资管业务、基金公司及其子公司专户业务、期货公司资管业务管理资产总规模 34.5 万亿元，较 2015 年底增加 9.7 万亿元，增长 39.4%。

资产管理规模继续增长，市场份额也进一步提升，但受监管政策和市场环境影响，年度规模增速趋缓，特别是基金子公司业务规模增量下降、增速大幅放缓。具体来看，证券公司资管业务管理资产规模 17.3 万亿元，较 2015 年底增加 5.4 万亿元，增长 45.5%; 基金公司专户业务管理资产规模 5.1 万亿元，较 2015 年底增加 2.1 万亿元，增长 70.8%；基金子公司专户业务管理资产规模 10.5 万亿元，较 2015 年底增加 1.9 万亿元，增长 22.5%；期货公司资管业务管理资产规模 2,792 亿元，较 2015 年底增加 1,728 亿元，增长 162%。

④ 保险业资产总量达 15.1 万亿元

根据保监会公布的统计数据显示，截至 2016 年底，保险市场依然保持强劲增长势头，增速创 2008 年以来新高，保险业资产总量 15.1 万亿元，较年初增长 22.3%；全行业共实现原保险保费收入 3.1 万亿元，同比增长 27.5%；其中，寿险业务实现原保险保费收入 1.7 万亿元，同比增长 31.7%，健康险业务实现原保险保费收入 4,043 亿元，同比增长 67.7%，财产险业务实现原保险保费收入 8,725 亿元，同比增长 9.1%。

整体保险市场结构有所优化，市场集中度进一步下降，云计算、移动互联网等新技术在保险业应用不断深入，全行业已有 50 余家机构与第三方社会化云平台合作，有效降低运营成本、促进产品创新。

> *根据保监会公布的统计数据显示，截至 2016 年底，保险市场依然保持强劲增长势头，增速创 2008 年以来新高，保险业资产总量 15.12 万亿元，较年初增长 22.31%*

⑤ 互联网理财规模达 2.6 万亿元

据中国社科院与腾讯联合发布的相关报告显示，2013~2016 年三年间，中国互联网理财指数增长超四倍，互联网理财规模由 3,853 亿激增到 2.6 万亿元，预计到 2020 年将达到 16.7 万亿元。互联网理财规模快速发展与行业特征及普惠金融理念密切相关，首先互联网理财产品的形式多样、种类繁多，能满足理财小白、高净值用户等不同风险偏好投资者的理财需求；其次互联网理财产品基本无准入门槛，适应了投资者小额的理财特点；互联网理财产品也打破了时间和地域的条件限制，只要一部智能手机和网络信号，随时随地即可理财。

互联网理财市场受行业相关政策和市场波动影响比较大。根据中国互联网金融协会统计数据显示，随着互联网金融风险专项整治工作的深入开展，P2P 平台数量显著减少，截至 2017 年初，全国正常运营的 P2P 平台数量为 2,649 家，比 2015 年年底减少了近三成。根据 CNNIC 发布的中国互联网络发展状况报告显示，截至 2017 年 6 月，中国购买互联网理财产品的网民规模达到 1.3 亿，较 2016 年底增加用户 2,724 万人，网民使用率从 13.5% 升至 16.8%。与零售业态相似，互联网理财领域线上线下正在经历流量、技术和金融产品服务整合，步入从对抗竞争走向合作共赢的发展阶段，从业机构优胜劣汰加速，理财产品收益率持续下降，风险整体水平在下降，风险案件高发频发势头得到初步遏制，行业朝向规范化发展，行业发展环境逐步净化。

1.2.2 理财行业市场供需状况

目前理财行业市场的供需整体上不太匹配，主要体现在以下几个方面。首先，理财机构发行的产品与客户实际需求的资产配置方案仍存在较大出入，大部分理财机构还是以产品为中心、销售为导向，出现了理财机构和理财规划师在为客户做理财时，未能按照客户实际需求进行规划，

配置更多的是机构自身及利益最大化的理财产品。其次，优质、多元、灵活的理财产品供应不足，虽然近年来市场上的理财产品已经在数量、种类、质量等方面上有了很大程度的升级，但优质的理财产品还比较少，多元化、灵活性的理财产品也仍然不足，远未能满足社会不同的风险偏好投资者需求。第三，理财机构端的主要目的是以融资方或投资方标的的投资融资需求而催生的资产管理业务，并继续衍生了对相应财富管理业务的需求。第四，客户需要的是为其现阶段的家庭资产配置进行诊断并作出适合的资产配置方案，特别是高端理财市场，无论是在产品服务还是机构模式，都没有满足财富管理的旺盛需求，也远没有达到竞争饱和状态，距离洞悉高端财富管理本质规律的路还比较漫长。最后，当前理财市场急需储备专业化、素质化的精英级理财规划师，金融背景和非金融背景的理财从业人员的数量虽然已经大量增加，但大多数理财从业人员依然停留在销售产品端，服务质量还有待进一步提升（如持有行业颁发的资质或国际通行资质的从业人员），资深、专业能力强的理财规划师规模缺口还比较大。

1.3 中国理财行业发展中的问题

中国理财市场与国外发达、较为完善的理财市场相比还有一定的差距，目前仍处于财富管理的初级阶段，行业本身也在成长，各项都有待完善，因此行业内不可避免地存在一些乱象和问题。当下理财市场的乱象主要体现在监管政策、金融投资产品、周边衍生服务、从业人员评价标准、投资机构专业化水平、投资人理念、法律法规等多个方面。

① 理财行业发展的监管存在盲区

理财行业上乱象存在固然与行业机构、从业者职业道德操守、客户理财观念等因素有关，但也与当前中国的分业监管体制有关。分业监管体制导致监管力量分散，监管盲区较多；在监管机构设置上，中国人民银行、银监会、保监会和证监会的派出机制未形成统一体系，导致监管部门很难及时、同步了解一线的实际情况；在监管权责方面，在金融市场不断创新、深化的情况下，出现了监管的权责不明确、不相称和不对等现象，比较容易出现“三不管”的状况。另外监管部门之间的通气不够，出现例如标准差距太大、套利机会较多、投机性较强、通道业务谋利、风险管理及匹配不对等、理财产品嵌套运行、资金流向不明、飞单行为等方面监管不到位，另外相关法律法规的不完善，也导致监管效率不高。

② 理财市场法律法规不够健全

理财行业的发展需要完备的法律法规体系来规范和保障行业健康发展、理财业务合规及高效运作。虽然近年来不断加强银行业、证券业、保险业等在各自领域内的法律法规建设，对本领域中理财服务的各个环节进行了指导，但相对发达国家的理财市场，中国目前的这些法律法规的建设和落实工作仍处在初期阶段，与中国目前理财市场发展速度不匹配，不足以完全解决各行业领域理财服务过程中出现的一些矛盾和问题。理财业务涉及金融市场的多个领域及各个领域之间的交叉融合，如果缺乏明确和针对性更强的法律法规的界定，配套监管手段、政策和风控机制的不完备，理财行业要取得进一步的快速、健康发展将非常困难。

③ 部分理财机构逐利性较强及信息披露不透明

在理财市场繁荣的背后，理财风险事件、投资人隐私信息泄露等事故频频发生，为整个理财行业的发展带来较大的负面影响。如今市场上一些没有合法合规的“投资理财、咨询、财富管理”公司打着理财机构的名义代客理财，由于获客与运营的成本较高，过于追求利益最大化而忽视客户真实需求去推销利益最大化的理财产品，特别是很多机构在没有相关资质牌照 / 经营许可的情况下进行某些理财产品的销售，游离于监管之外。另一方面，理财机构对理财产品的信息披

图片 Getty Images 提供

> ***理财行业是一个极具诱惑又容易让人浮躁的行业，从业人员面对大量的客户资产，很难做到保持平和、公平公正的心态，加之某些理财机构不合理的佣金诱惑，容易发生违背职业道德准则的事件，对理财规划师群体、理财机构、理财行业发展甚至监管部门的声誉造成不良影响***

露不充分长期以来饱受诟病，尤其是产品运作期间信息披露较差，披露的信息较为简单，多数仅显示理财产品正常运作，而对于客户关注的投向、配置等信息鲜有披露。过于追求利益和信息披露不充分等行为不仅增加客户理财难度、影响客户的投资决策、降低客户对于理财机构的信任度以及客户个人信息隐瞒，也会导致理财机构无法全面了解客户的真实需求，从专业角度帮助客户做长期理财规划，最终有可能造成一些消极结果。

④ 理财从业人员存在职业道德问题和风险

理财行业是一个极具诱惑又容易让人浮躁的行业，从业人员面对大量的客户资产，很难做到保持平和、公平公正的心态，加之某些理财机构不合理的佣金诱惑，容易发生违背职业道德准则的事件，这对理财规划师群体、理财机构、理财行业发展甚至监管部门的声誉造成不良影响。高额回佣本质上属于不正当竞争，存在商业贿赂的潜在风险，同时也因为欠缺法律法规的约束，而监管机构主要精力放在资产和机构端，对于理财规划师的监管（理财师是否合格、有无利益冲突、有无飞单行为）还比较薄弱，很容易出现理财规划师因职业素养和道德不够，利用专业技能优势和信息不对等，从而侵害客户及理财机构的利益。

⑤ 综合型理财专业人才缺口较大

目前国内的理财市场专业人才缺口较大，主流形态缺乏专业性，并呈现单一性、局限性等特点。根据胡润研究院财富报告显示，中国拥有千万可投资资产的“高净值家庭”数量达到 94.8 万，八成以上人群投资理财考虑更多的是财富保值、增值，期望得到客观、全面的理财服务，他们对于资产配置、风险管理、咨询服务、法律

图片 Getty Images 提供

税务、移民、境外教育、健康、养老及传承等综合化需求有了更高要求，迫切需要能够提供服务并满足他们需求的综合理财专业人才。此类人才不但要对理财市场所有投资领域的理财产品十分熟悉，还应具备较强的专业能力和资源整合能力，能够根据客户的具体情况，着眼全球提供专业精准、合理的长期理财规划服务。而当前市场上理财规划师水平参差不齐，且金融行业内部的分割使得国内理财领域的多数理财规划师仅具备某个领域的投资经验，缺乏综合理财的经验和能力，能够满足客户综合化理财需求的综合型理财专业人才缺口还比较大。

⑥ 理财产品差异化表现不足，缺乏广度和深度

从宏观上来看，中国理财市场上各大理财机构竞相大规模发行理财产品，无论从数量还是规模上来看，理财产品市场显示了强劲活力，但由于行业发展的不充分，在业务飞速发展的背景下，有较为明显的产品同质化问题，从收益方式、投资方向和预期收益率这三点可以看出理财产品的差异化表现不足。另外，分业经营和分业监管的格局，虽然对金融不够发达的中国市场起到了积极和保护的作用，但行业内部的分割，使得行业之间壁垒较为明显，只能从事较为单一的产品经营，不利于创新，致使整体市场的产品广度和深度发展有限。随着理财市场规模不断扩大，理财产品风险问题也随之而来，突出的风险主要有信用风险、市场风险、流动性风险、通货膨胀风险，市场上也存在着一些行业明令禁止的违规产品或擦边球产品、资金池、产品再次包装附带垃圾不良投资标的等现象。

⑦ 诚信体系缺乏，不利于理财行业发展

在进行理财规划时，理财规划师要得到客户的充分信任，了解客户及其家庭的财务、生活、资产流动等信息，同时理财规划师也要忠诚于客户，注意客户信息的保密性。可以说诚信也是理财行业发展的基石，要开展理财规划业务就必须解决客户对理财规划师和理财机构的信任问题，这就要求建立社会和理财行业信用体系。而目前中国诚信体系的缺失也在某种程度上阻碍了理财行业的发展，当前市场上一些理财机构或理财规划师因诚信问题，对客户进行诱导、隐瞒甚至欺诈等道德沦丧的失信行为频频出现，给客户造成了严重的财产损失，加重了客户对个人理财规划乃至整个理财市场的不信任感。

⑧ 客户的理财观念和风险意识有待进一步提高

现实中，大部分客户由于接触理财产品时间尚短，缺乏投资理财相关的专业知识，他们对理财的投资风险性、资金流动性及税务认识还不充分，对资产配置及对全盘、长期性理财规划的认知与理解也存在明显不足。他们对于自身需求和理财目标比较模糊，不知该如何衡量理财收益高低、止损时机及处理方式等。而一些理财机构宣称的资金高利息、高回报、低风险对其具有极大的诱惑力，往往会被理财产品的高收益所吸引，却忽视风险性考虑，也会经常把大量资金同时投放在一个自己认为高收益的理财产品中，出现“过度投资”或“单一投资”的不合理资产配置情况，这是大部分客户在作出理财投资决策时会犯的错误——把理财途径当成理财目标（本末倒置）。客户面临的风险主要有两种：道德风险和能力风险。这两种风险目前并行，道德风险将会受到政府越来越强和越来越严格的监管，而能力风险则需要市场经验去沉淀。同时客户的理财观念教育，需要政府、监管部门、新闻媒体及相关教育机构等共同努力去引导、扭转。

1.4 中国投资理财行业发展方向

从整体理财市场来看，经过一行三会的这么多年努力，行业朝着比较有序、健康的方向发展，随着中国金融市场不断完善和成熟，理财市场的未来发展将会是一个持续改进的过程和积极探索符合中国国情的理财业务发展道路。

① 未来理财市场不仅活力强，发展空间也更广阔

中国的理财市场已经以飞快的速度发展并达到百万亿元的规模，随着普惠金融服务覆盖面不断快速扩大，国民追逐财富的欲望、渴望度非常强烈，普惠金融中电商、互联网企业的介入、银行结算的第三方支付、P2P、众筹等模式尽可能地让社会所有阶层和群体均能够跨域时间和地域上的限制参与投资理财。中国的高净值人群规模和财富不断增长的同时，他们的理财观念逐渐从创富到守富，对于理财的需求不仅迫切，同时也有了更高要求的专业化、定制化的理财服务，需要法律、税务、财务、金融、教育等领域的介入。理财客户群体明显扩大，理财服务的广度和深度大幅拓展，让未来的理财市场不仅具有很强的活力，同时仍然具有非常大的成长空间。

② 行业监管日趋严格，监管机制向多元化发展

正因为中国的理财市场发展之迅猛、规模如此之巨大，因此行业中的规范与监管程度也终将更加严格、明确化、精细化。随着中国经济 L 型企稳态势明显，从 2016 年 8 月央行锁短放长以来，金融去杠杆持续加码升级。进入 2017 年，一行三会密集出台一系列监管政策，旨在金融“去杠杆、

树新风、治遗难”。监管的加强和升级，更多是完善整个监管体系，将过去游离在监管体系外的不稳定因素纳入监管范畴，防范风险，稳定金融市场用以服务支撑实体经济，一方面是对违法违规行为、市场乱象等进行治理和打击，另一方面是弥补各项监管短板、监管缺位、监管交叉等问题。

《关于规范金融机构资产管理业务的指导意见（征求意见稿）》是由央行会同中央编办、法制办、银监会、证监会、保监会、外汇局等部门共同起草，把防范和化解金融风险提升到更加重要的位置，从产品形态设计、投资行为限制、托管机构要求、产品信息统计、监管问责机制等方面进一步明确和统一资产管理业务标准规则。资管新规的出台，首先会打破原来资产管理业混乱竞争局面，维护市场秩序，既有利于投资管理能力强、服务能力强的机构脱颖而出，也保护了金融消费者的切身利益。同时监管部门还会监督机构改良自身，并引导机构向合适的方向发展，最终调动机构的主动性以实现自我管理，让资产管理业实现自律管理。监管机制由国家监管机制向国家专门监管机制、机构内控机制及自律机制齐头并举的多元化方向发展。

③ 规范化、市场化、细分化、专业化、差异化将会是未来理财市场的总体发展方向

未来理财市场将会出现百家争鸣、百花齐放的局面，各种类型的理财产品均有一定的市场空间，机构会更为关注用户风险收益的平衡与相关金融理财产品的匹配度。从国际经验来看，根据理财客户的风险偏好、期限要求、专业知识水平等多个维度可以将客户细分为若干群体，实行差别化、个性化、层次化的服务，针对不同的群体都会有特定理财产品进行覆盖。而中国理财市场目前较为单一的理财产品类型，还不能满足不同的风险偏好理财客户的需求。理财产品规范化、市场化、细分化、专业化、差异化的发展，将为理财机构相关产品的研发、创新打开相应垂直化细分市场，并为赢取更多客户提供机遇。同时，市场化优胜劣汰的性质，产品细分化、专业化和差异化的高要求也会加快相应理财机构的退出速度，为其他机构带来生存和发展方面的调整。对于理财机构而言，未来的挑战比较大，如何在理财红海市场走出自己的路，就看机构对于行业、市场、客户、产品等的前瞻性判断。

④ 信息透明化成为理财机构的基本要求

随着互联网与金融科技不断深化融合，信息透明化成为理财机构的基本要求，也是理财机构个性化服务能力的体现。客户只有在充分了解理财产品信息的基础上，做出是否

图片 Getty Images 提供

接受理财机构或理财规划师建议的判断，理财机构和平台才能积累真实的用户偏好数据和行为数据，真正了解用户，从而不断改进、优化相关算法。而一些只注重眼前利益、试图依靠信息不对称获取额外收益的理财机构或理财规划师在互联网时代将越来越难以生存。

⑤ 互联网规模发展效应助推理财市场发展，互联网理财市场趋向规范化

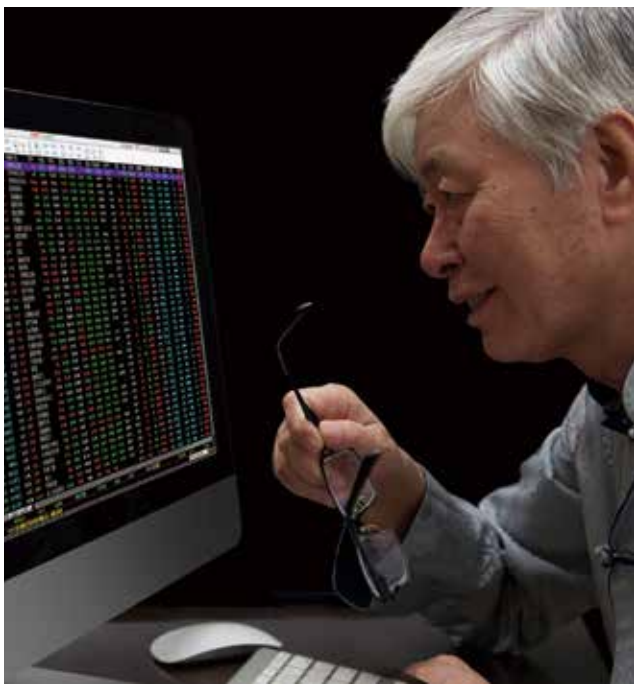
根据中国互联网络信息中心（CNNIC）发布数据显示，截至 2017 年 6 月，中国网民规模达到 7.5 亿，占全球网民总数的五分之一，手机网民规模达 7.2 亿，移动支付用户规模达 5 亿。以互联网为代表的数字技术正在加速与经济社会各领域的深度融合，成为促进国民消费升级、经济社会转型、构建国家竞争新优势的重要推动力。2017 年上半年，互联网理财用户规模达到 1.3 亿，半年增长率为 27.5%，新金融应用保持增长态势，填补传统理财行业没有达到的边界，大众线上理财习惯逐步养成。互联网理财领域线上线下正在整合各自在流量、技术和金融产品服务的优势，步入从对抗竞争走向合作共赢的发展阶段。随着相关行业监管政策陆续出台，监管机构对互联网理财市场的监管越来越严，行业也朝向规范化发展。

⑥ “智能投顾”未来可期，或将成为主流互联网理财方式之一

随着互联网金融和人工智能技术兴起，多家理财机构已上线了“智能投顾”系统。该系统利用云计算、智能算法、机器学习等技术，将现代资产组合理论应用到模型中，结合客户个人财务状况、风险偏好和预期，为客户提供专属理财配置方案，包括各类资产的配置比例等。客户在互联网理财时，面对海量理财产品而不知道如何下手，那么“智能投顾”具备移动化、智能化、社交化和一站式的理财服务，极大程度地迎合和满足客户的互联网理财需求，“智能投顾”让以前只有高净值群体才能享受的理财服务扩展到中低净值、普通人均能享受，未来“智能投顾”或将成为客户主流的互联网理财方式之一。中国的“智能投顾”从 2015 年才开始迅速发展，随着创业企业、银行、证券、保险、三方理财机构及互联网巨头（BAT）等陆续入局，“智能投顾”市场热潮渐渐扩大，未来发展可期。

⑦ “互联网 + 独立理财规划师”时代

当下中国理财市场不允许理财规划师个人独立执业，所以严格意义上，不存在合规的独立理财规划师。然而高净值



图片 Getty Images 提供

客户需求是综合化的，他们会为其未来的生活保障、收入或资产的合法税收规避、财富的保值与增值、子女教育、传承等事宜产生大量的个性化需求。理财规划需要以客户中心为导向，跨机构、跨行业地为客户量身定做设计符合客户实际需求的专属理财规划方案，而分业经营体制、行业壁垒和理财机构等因素限制了理财规划师提供更好的服务。如果理财规划师与客户建立了比较深厚的信任关系后，不再需要理财机构背书和通过机构获客，理财产品将是理财规划师唯一依附机构的原因，但随着互联网与金融科技的深度融合克服了理财产品关，理财规划师独立之后能获得更大的经济效益。这些因素都在加速催生国内理财规划师的独立，他们成立独立理财规划工作室 / 事务所或挂靠互联网理财平台，这也是理财行业市场化发展和迎合客户需求的结果体现。独立理财师市场的成熟和壮大是一个国家或地区私人财富管理行业进入专业化阶段的象征。不难预见，随着互联网金融大浪潮的到来，以后将会是“互联网 + 独立理财规划师”的时代。

⑧ 加强客户理财知识教育和引导正确理财观是未来市场健康发展的重要工作

中国的家庭资产中金融资产的占比与发达国家相比明显偏低，投资理财配置结构还有较大的优化空间。同时，随着理财产品数量的激增，客户会接触到海量的理财产品，如果用户理财知识不足和观念不成熟，只偏好高风险、高收益的

产品进行冲动型理财而忽视理财产品的风险滞后性，这对整个行业的发展无疑会带来不良的后果。这就需要对客户的理财知识进行宣传和普及教育，并引导他们正确的理财观念，理财机构和理财规划师则需要更加理性、客观地为客户提供理财规划服务，而不只是销售理财产品。客户的理财知识教育和正确理财观念引导工作需要行业的共同努力，客户的成熟度将直接影响理财市场的健康发展。

⑨ 全球化理财步伐进一步加速

随着中国国际化进程的加快和“一带一路”战略的不断深入推进，中国为世界经济的发展注入了新动能，对世界经济格局和金融市场影响力也在逐步增强，中国理财行业的发展速度、市场规模、业务模式受到国际的广泛关注，以及当前境外投资渠道便利性的提高，中国理财市场的资金将会一定程度上流向境外市场。部分金融机构企业通过收购、对外投资、设立合资公司、分支机构、境外上市等方式进军全球市场，全球化理财步伐正在加速；随着全球化新浪潮和金融知识普及对高净值人群投资理念的影响，他们的投资更加多元化，需要寻找更多元化的渠道来消化这些快速累积增加的财富，进而使得他们的资产配置更加合理。在这种大环境下，高净值人群对于境外投资就显得格外关注和重视。根据胡润研究院调查结果显示，他们投资境外的主要目的有科学合理地进行资产配置，分散风险，确保财富的保值、增值、子女教育、移民、养老、传承等。

图片 Getty Images 提供

第二章
中国理财规划师市场发展概况及前景分析

2.1 理财规划师市场分布概况

2.1.1 理财规划师的定义及特点

理财规划师在中国尚且属于新兴职业。得益于近年来中国经济飞速发展和国民财富水平的快速增长，投资理财市场迅速升温，理财规划师也逐渐成为热门职业。

理财规划师是为客户提供全面理财规划的专业人士。按照中华人民共和国人力资源和社会保障部（原劳动和社会保障部）制定的《理财规划师国家职业标准》，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，因此要求理财规划师要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的、切实可行的理财方案，同时在对方案的不断修正中，满足客户长期的、不断变化的财务需求。

2.1.2 理财规划师具体工作内容

当前理财行业很多从业人员的工作内容，简言之，就是销售理财产品，例如银行、保险公司很多理财从业人员根据客户理财收益预期、家庭收入状况、抗风险能力等情况推荐理财产品等。如果从客户的实际需求出发，理财规划师的工作内容就更广、更深，具体工作内容就是运用专业知识帮助客户在其可接受的风险范围内进行有效、合理的规划，为客户设计出优化组合的理财管理方案，从而使客户获得理想的回报，实现自己的理财目标，免受财务困扰。通过科学、专业的分析为客户量身定制新的投资理财和保障计划，为客户挑选最优化投资理财结构，不仅纠正客户原来理财规划中存

图片 Getty Images 提供

在的错误，同时加深客户对过去不熟悉甚至不了解的投资理财方法的学习，补充、完善保险保障，使客户的理财状态上升到专业水平。

一名合格专业的理财规划师需要向理财客户提供以下专业服务：

① ***传递和引导理财客户正确的理财投资观念；***

② ***帮助客户理清家庭财务状况：*** 根据客户的家庭财务及资产流动状况，再做出合适的建议，而不是简单直接给客户推荐理财产品；

③ ***帮助客户找到理财的目标：*** 很多客户对于理财目标不明确、懵懂甚至观念上错误，因为只有找到理财的目标，才能明确前进的方向；

④ ***帮助客户制定适合的理财方案：*** 理清客户家庭财务状况和找到客户理财目标后，如何去实现客户的目标，就需要为客户量身定制一套综合性解决方案，不仅仅局限在某个理财机构的理财产品上，还要为他们提供并制定如现金规划、消费支出、教育规划、养老计划、税收筹划、财产分配、跨境资产规划、风险管控、政策及法律隐忧等一系列服务及规划方案；

⑤ ***帮助客户筛选适合的理财产品：*** 作为一名专业的理财师，对银行、证券、保险、信托、基金、房产、外汇、票据债券等众多领域的各种理财产品都需要了如指掌，这样才能够根据客户的理财需要，选择适合的理财产品，即使同类型的理财产品也会有所不同，这都需要理财规划师站在客观公正的角度来帮助客户做筛选；

⑥ ***帮助客户定期调整理财计划：*** 社会环境、经济形势、政策、客户需求等时刻都处在变化之中，理财规划师做理财规划也不可能一劳永逸，需要理财师根据市场情况的变化和客户本身情况的变化做出适当的调整；

⑦ ***伴随客户实现财务自由：*** 理财从来不是一件简单的事情，它需要理财师不断地学习保持进步、与时俱进，可以伴随着客户一起成长，能够帮助客户去实现各种人生理想和目标，是客户成长路上的好伙伴。

从上述理财规划师具体工作内容来看，原则上，理财规划师在为客户提供理财规划服务时不受任何理财机构的干预和限制，能够根据客户个性化、多元化以及长期性的理财需求和市场的变化，判断所需要的金融理财工具（金融工具组合来自于不同的金融机构甚至是其它增值服务提供商），追求不同资产组合所产生的专业价值和长期的客户服务理念，制定合理、符合客户利益的理财规划方案。而实际上理财规划服务涉及范围广泛，又受到行业经营体制、从业机构经营范畴及业绩指标等因素限制，理财规划师很难按照上述专业化、理论化的工作要求，保持中立、客观公正的角度去为客户做综合型理财规划。

图片 Getty Images 提供

2.1.3 理财规划师市场分布

目前国内的金融市场从业人员体量较大，单是保险行业从业人员就达 697.5 万人。而在理财机构普遍实施以业绩为导向的考核机制下，多数理财从业人员对于客户的理财服务仅停留在产品销售层面，无法根据客户的财务状况、个性化诉求和风险承受能力做出全面分析，并提供量身定制、切实可行的理财方案，因此在理财市场中真正专业的理财人才缺口还比较大，目前大部分理财规划师均服务于银行、保险、证券等理财机构，而客观、中立、不依附金融机构的第三方理财机构的市场份额还非常小，这与理财行业已进入成熟期的欧美国家是不同的。以美国为例，第三方理财公司的理财市场份额占到了 60%，当然随着中国理财行业不断发展，理财行业有可能形成类似欧美大型理财机构、独立的第三方理财咨询公司、理财事务所等多元化的理财服务体系。

从国家层面上来看，目前还没有对理财规划师做统一的行业标准，各大理财机构内部对于理财规划师有各自的培训、考核、证书体系，进而也出现目前理财行业从业人员素质不尽相同，有一些理财公司对应聘理财规划师的要求极低，不需要他们具备相关理财规划师资格认证，并且以销售量业绩作为唯一考核标准，导致从业人员素质良莠不齐，进而出现“飞单”、携款潜逃等性质恶劣的现象，影响了整个行业的健康发展。

在理财行业发展过程中，理财规划师统一和严格的资格认证制度是非常必要的，若采用金融机构各自内部认证的方式，其权威性和统一性难以得到广泛的认可。因此，鉴于市场需求及国家理财规划师标准的缺位，国家职业鉴定中心组织有关专家根据国情制定了《理财规划师国家职业标准》，并于 2003 年 1 月 23 日开始施行，将理财师正式确定为一门职业。在 2005 年对原标准进行了重新修订，新标准在原来的基础上做出较大的改动，以更好地体现对理财规划师的职业要求。理财规划师国家职业资格认证（ChFP）是由中华人民共和国劳动和社会保障部颁发的职业资格证书，是唯一一个由政府权威机构颁发的理财规划师证书。理财规划师国家职业资格认证分为三个等级，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）。

另外，中国金融理财标准委员会通过与国际 CFP 理事会合作，已经启动了金融理财师（简称 AFP）和国际金融理财师（简称 CFP）的两级资格认证制度。截至 2017 年 9 月 30 日，由国际金融理财标准委员会认证的中国大陆 CFP 系列持证人总人数为 217,527 人，其中 AFP 持证人总人数为 183,319 人，CFP 持证人总人数达到 28,095 人，EFP 持证人达到 3,957 人，CPB 持证人为 2,156 人。

> ***根据胡润研究院 2017 年财富报告显示，截止到 2017 年 1 月 1 日，大中华区 600 万资产家庭数量已经达到 460 万，家庭总财富达 125 万亿，是大中华区全年 GDP 的 1.5 倍***

2.2 理财规划师的职业发展前景及挑战

2.2.1 理财规划师的职业发展前景

根据胡润研究院 2017 年财富报告显示，截止到 2017 年 1 月 1 日，大中华区 600 万资产家庭数量已经达到 460 万，家庭总财富达 125 万亿元，是大中华区全年 GDP 的 1.5 倍，其中中国大陆占八成，胡润表示：“高净值家庭增长速度比 GDP 快。”随着高净值客户人群规模和财富的快速增加，对专业的理财规划需求存在明显缺口，能够为高净值客户提供专业理财服务的优秀理财规划师有着广阔的市场发

图片 Getty Images 提供

展前景。与此同时，庞大的市场需求也意味着理财规划师人群需要与时俱进地提高自己的专业能力、规范职业行为和良好的学习能力，成为新时代综合性的理财行业服务人员，为高净值客户提供更优质的理财规划方案。

伴随中国经济全球化及金融自由化的发展，相关部门应大力扶持带有“混业经营”属性的第三方独立理财机构，促进整个行业的可持续性发展，为理财规划师提供健康的职业环境和更广阔的职业发展平台。

理财规划师有多元化发展方向：

① 既可以服务于理财机构，如商业银行、信托公司、证券公司、保险公司、第三方理财公司等机构；

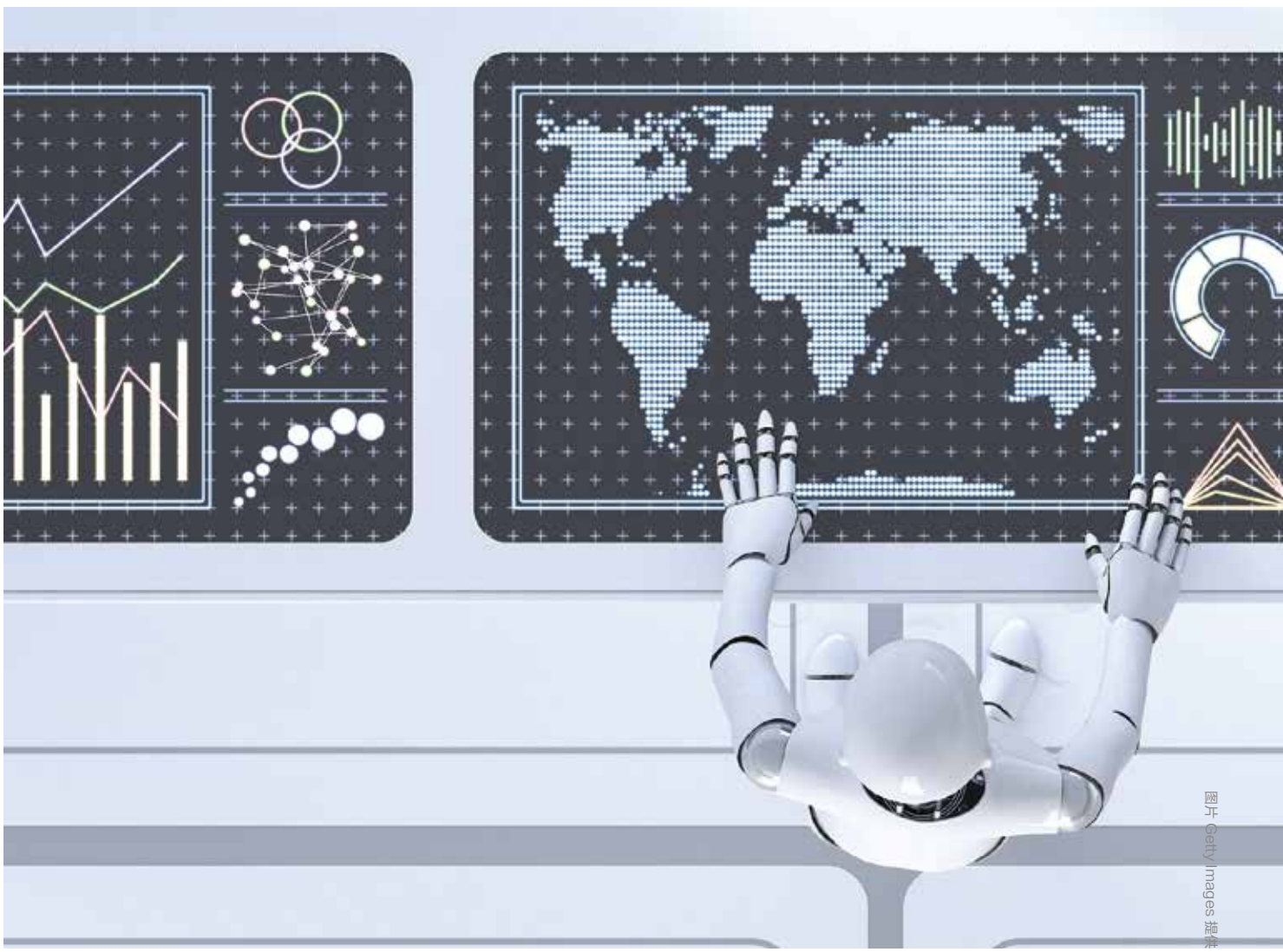
② 也可以选择进入独立理财工作室 / 事务所、正规第三方理财公司或独立执业成为私人理财顾问；

③ 还有可能理财规划师不再属于任何一家理财机构，而只属于互联网理财平台，理财规划师的个体作用将会凸显，而机构的作用将会逐渐减弱。理财规划师与理财机构不再是雇佣关系，而是互相联盟、投资关系，使得理财规划师更加忠实、客观地为客户长期服务，也有更多的自主选择权，进而会有更多崭露头角的机会。未来挂靠第三方互联网理财平台也将会是理财规划师的一种职业发展方向。

虽然现在国内真正优秀的理财规划师还比较少，但是相信在不久的将来，随着客户理财意识的提高，国内理财市场的逐渐成熟，理财从业人员专业能力的提升，会有越来越多专业、优秀的理财规划师出现在客户面前。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。

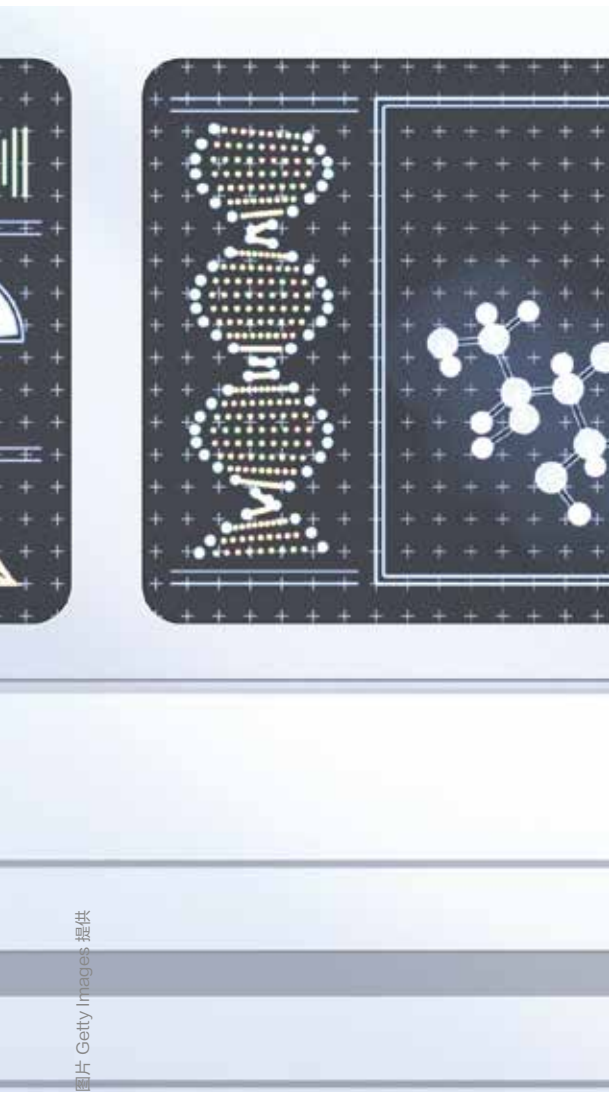
2.2.2 互联网 + 时代下理财规划师的机会与挑战

瞬息万变的互联网 + 时代，理财客户需要更安全的风险管理，更灵活的资产配置，更丰富的金融产品，更专业的咨询



图片 Getty Images 提供

服务，甚至更便捷的支付操作。独立理财规划师的未来趋势显现，脱离了专业理财机构品牌背书的理财规划师需要更强大的资质背景做后盾，才能获得客户的信任。随着金融与互联网不断互相渗透和深入融合，一些企业已经开始做线上互联网理财平台，将理财产品、客户、理财规划师进行撮合，跨越地域、时间、空间、产品、行业进行组合。互联网理财平台把理财规划师从传统金融机构解放出来，将丰富的信托、资管、阳光私募等金融产品放到了互联网上，打破信息不对称的局面，为理财规划师提供更多的产品选择。这意味着互联网从根本上改变了传统财富管理行业商业特质，各类崛起的互联网理财平台正在让金融机构传递信息的方式化繁为简，信息没有了边界，市场竞争变得更加公平。



图片 Getty Images 提供

互联网 + 的时代，理财规划师也面临着极大的挑战：2017 年以来非常热门的“智能投资顾问”系统，利用技术将现代资产组合理论应用到模型中，结合客户家庭财务概况，可以快速匹配客户需求并形成多种产品组合，供客户参考，相比于线下与理财规划师沟通，线上的效率不仅提高很多，理财规划方案也更加理性，同时也提高了准确度。在“智能投顾”的发展趋势下，让理财从业人员不能再只关注产品销售或简单的理财配置，否则未来必定会被替代和淘汰。

中国“智能投顾”系统起步较晚，虽然市场上不少机构均有“智能投顾”系统，但还谈不上真正意义上的“智能投顾”，因很多资产、客户需求、理财产品没有高频数据分析，模拟不出科学、严谨、全面的模型，“智能投顾”系统的核心是数据的沉淀积累与算法模型。虽“智能投顾”系统距离发展成熟还有很长的路要走，但不可否认的是“智能投顾”在投资理财领域的应用所展现出来的巨大潜力，是理财机构重视对其研究开发的重要原因。

现阶段而言，“智能投顾”更多的是作为一种行业补充来使用，从信任和安全的角度来说，客户略显保守的理财观念对“智能投顾”还是会有所担忧，如果涉及到客户需求挖掘、理财规划和增值服务来说，线下会有更好的沟通交流，线上可以进行一定的售前售后工作，但必须依赖线下的服务。对于理财规划师而言，可以根据“智能投顾”系统大数据提供的产品类别而快速判断客户的相应类型与大体需求，提高效率。对于理财客户而言，可将“智能投顾”系统作为理财决策辅助，结合线下理财规划师意见，综合考量自身对收益、风险、流动性的需求，作出审慎的资产配置方案，提高自身资产管理能力。

理财规划师未来不仅要不断地学习、提升自身专业能力，了解和使用“智能投顾”系统，还要关注“智能投顾”系统解决不了的方面，如客户沟通、需求挖掘和定制式服务等方面的能力提升，才能在未来的竞争中脱颖而出。

“理财规划师未来不仅要不断地学习、提升自身专业能力，了解和使用“智能投顾”系统，还要关注“智能投顾”系统解决不了的方面”

美信全球
MEIXIN GLOBAL GROUP

iTRADE

iTrade理财顾问成长

– 节省您的时间，提高您的业务能力

iTrade

–服务于理财顾问和财富管理机构，是一个基于互联网的海外全资产展示及交易服务构建的一站式B2B平台，旨在支持国内财富管理全球化业务的各个方面。

iTrade致力于帮助理财顾问取得成功，并且让这份成功持续下去。

- 帮助他们的随时掌握海投第一手资源。
- 改善他们的工作环境，随时随地与客户分享产品信息及在线完成签单交易。
- 我们始终如一地提供相关的业务解决方案，技术服务和销售支持

通过专注于理财顾问的业务发展需求，我们能够创造始终如一的相关性和实用性的解决方案。 这给了我们服务的理财顾问群体带去对未来事业发展的信心。

长的平台
，并使您能在被客户选择时脱颖而出
官方APP
官方公众号
扫描左侧
◀二维码
了解更多

第三章 优秀理财规划师甄选指南

3.1 理财规划师应具备的知识领域和专业技能

一名合格的理财规划师必须具备六大知识领域和专业技能。六大知识领域分别为理财基础知识、金融资产运用基础知识、有关人生设计基础知识、风险管理基础知识、节税理财设计基础知识和财产及财产转移设计基础知识；六大专业技能分别是专业知识技能、基本技能、职业能力、收集能力、分析能力和整理规划能力。

六大知识领域：

① ***理财基础知识：*** 理财规划师首先要建立正确的理财观念，了解理财行业迅速发展的背景因素、理财发展的历史及理财市场现状等。其次要明确什么是客户理财目标，它就是在一定期限内，客户给自己设定的一个个人资产的增加预期值，即一定时期的个人理财目标；在客户理财目标制定时需要注意：要适合客户自身的条件（客户所处的社会地位、经济状况、日常收入、家庭、子女等），要符合客户人生各个阶段的要求，最好短、中、长期目标相结合，而且理财目标的内容要时间明确、数字具体化。在客户理财目标出现不切实际或不妥的地方时，理财规划师应该协助客户根据实施的情况、具体的环境背景，适时地作出相应的调整，以达到最切合客户自身实际的要求；

图片 Getty Images 提供

② ***金融资产运用基础知识：*** 经济发展动向、财政金融政策变动、金融机构的种类和特征、利息的种类和分析、外汇汇率动向、股票、房地产价格变动等基础知识体系是理财规划最起码要掌握的。同时须熟悉其所投资的理财产品并及时关注各方面的信息，根据其掌握的各种金融资产的运用知识和各种金融资产存在的风险认知，不断提高自己的分析判断能力，慎重地为客户做出判断，适当调整客户手中理财产品的品种、组成结构、持有数量等；

③ ***有关人生设计基础知识：*** 这方面是基于客户的人生设计，计算分析客户的工资、养老金等收入和基本生活费、子女教育基金、住房资金、老年生活费等支出。客户处于不同的人生阶段，面临的理财课题也不相同。理财师必须将客户不同阶段的问题进行系统整理，从长远广泛的角度为客户进行理财设计，这是理财策划的基本和目的所在；

④ ***风险管理基础知识：*** 客户在进行理财投资时，往往会遇到市场风险、财务风险、管理风险、利率风险、通货膨胀风险、经济大势变化风险、行业风险及流动性风险等。金融商品市场是一个充满不确定因素和变动性风险很大的市场，理财师更应该通过专业的知识体系以及各方面信息的关注，帮助客户分析资产运作中可能存在的风险，并通过多元化的操作帮助客户有效规避、转嫁和降低风险；

⑤ ***节税理财设计基础知识：*** 有关税金的咨询、税金申报等业务，按照税法的规定，这是税务师固有的业务，理财规划师不能够单独从事这些业务。因此，在进行节税理财时，理财规划师经常需要税务师的协助，自身也要加强对税法知识的了解和学习；

⑥ ***财产及财产转移设计基础知识：*** 中国几千年“养儿防老”的观念根深蒂固，父母辛苦一生积累的财富，大部分会选择留给下一代。因此，在帮助客户进行理财策划时，在满足财富的保值与增值的需求的同时，更要满足客户财富传承的要求。

六大专业技能：

① ***专业的知识技能：*** 经济学、法律、家庭财务报表的编制和分析、居住规划、子女教育金规划、投资规划、个人风险管理和保险规划、退休和养老规划、个人税务和遗产规划、信用与债务管理、综合理财规划等；

② ***基本技能：*** 专业责任感、认知能力、沟通能力、实践能力；

③ ***职业能力：*** 收集理财所需要的信息，并运用所学的知识和技能分析客户的信息，且根据客户的不同情况制定相应的规划；

④ ***收集能力：*** 确定客户的理财目标、理财需求和价值观；确定制定理财规划所需要的各种信息；确定影响理财规划的法律问题；判定客户金融理财的态度和理财水平；熟知客户发生的重大变化；

⑤ ***分析能力：*** 分析客户的目标、需求，并对其进行先后顺序的排序，考量金融理财的各个组成部分的联系；考量经济、政治、政策法规的影响；衡量达成理财目标的进展情况；

⑥ ***整理规划能力：*** 在收集客户信息、分析客户信息的基础之上，对于客户的资产负债进行整合，并给予客户一整套量身定制的理财规划。

理财规划师是一个对个人知识领域、专业技能要求很高的综合性职业，也是一个令人向往和可以从事一生的职业，要想成为一名优秀的理财规划师，就必须不断地学习并实践、不断面临挑战并战胜自我、不断地完善自身。

“个人理财的意义对每一个人来说都是很重要的，不论财富多少都需要有个人理财的意识。对于拥有财富值不高的群体，就需要通过理财让财富达到最大效用，让自己的生活可以达到当下财富状况下最好的情况”

3.2 优秀理财规划师甄选指南

个人理财的意义对每一个人来说都是很重要的，不论财富多少都需要有个人理财的意识。对于拥有财富值不高的群体，就需要通过理财让财富达到最大效用，让自己的生活可以达到当下财富状况下最好的情况。对于拥有庞大财富体量的群体而言，理财的意义更是非同一般，体量庞大的财富闲置实质上是一种资源浪费，如何让这些财富创造更多的价值，赋予这些财富生命力与创造力，实现社会资源的充分配置，实现整个资金运动中的多赢，对于个人和社会经济都有着十分积极的作用。

理财最忌讳盲目、冲动，必须明确理财目标。理财目标可以表现为财富积累、财富保障、财富增值、财富传承四种形式，不同人生阶段

的理财目标也会有所差异，根据自身投资预期收益、风险承受能力及流动性要求，配置一份个人理财规划方案是一件比较复杂、专业、系统的事情，这需要专业的理财人员帮助个人及其家庭进行理财规划方面服务和规划建议。

目前中国理财市场的从业人员良莠不济，面对理财市场数量庞大的理财从业人员，如何找到一名优秀的理财规划师也是广大理财客户关切的问题。具体如何评估、筛选一名优秀理财规划师，尤其高净值人群和超高净值人群需要专业理财人员提供专享理财服务时，一定要多方面考虑和慎重选择，下面有十条标准可供大家参考：

一、从业资质和年限。由于理财规划师职业综合型的特殊高要求，必须具备一定年限的金融行业从业经验，同时还要具备相关行业从业资格认定证书，机构内部经过培训、考试通过的证书及标榜自身专业度的国内外行业权威金融资质认定证书；

二、专业水准。熟知整个金融领域知识，在某个垂直市场/小众市场有一定建树、有自己的独到见解和专研（例如家族信托、全权委托、二级股票市场、股权投资等）；

三、敏感度。在沟通中，能够倾听并总结客户诉求，能够洞察、挖掘客户需求，对市场极其敏感，比其他机构或理财师更先一步走到利润产生的前沿或规避风险；

四、综合能力。坦诚、亲和力、沟通能力、说服能力、演讲能力、投后服务等；

五、专业度。理财规划师提供的理财规划设计方案是否能够满足个人需求，对于财务规划、投资、税务、风险管理的技巧是否全面、公正、科学合理；

六、职业道德。能够保持中立、客观、公正立场，在客户、理财规划师本身、理财机构三方利益处理时，确保客户利益至上，而非以各种理由推销机构和理财师本身利益最大化的产品或出现问题后寻求各种理由搪塞；

七、违规历史。过去的从业历史中是否出现任何违规历史，这充分体现受托者的责任；

八、客户服务管理。从理财规划师个人存量客户数量、客户资产分布结构、管理资产规模、既往成功案例分享等方面侧面了解理财规划师的客户服务水平、服务客户饱和度、客户关系维护管理、增值服务提供等情况；

九、工作更换频率。从侧面判断理财规划师的心性。工作更换频率过高（半年更换一个企业）的理财规划师稳定性不足，对长期理财和后续理财规划调整增值服务不利；如果频率过低，理财规划的局限性较为明显；

十、保持不断学习的欲望，知识面足够丰富且与时俱进。时代在快速演变，理财规划师不仅需要对理财市场不断出现新的产品、法律、规章制度等知识及时学习和掌握，还要对其他领域市场的创新、趋势信息要有足够的了解和洞悉，才有能力满足和更好地服务不断升级的客户需求。

图片 Getty Images 提供

第四章
2018 胡润中国金牌理财师 Top 100 榜单

★ 榜单排名按照姓氏首字母顺序排序

榜单 Top 100

姓名	公司	地区
白金玲	上海丰复企业管理咨询	上海
陈菲雯	网信集团	上海
陈建	财联邦财富管理	四川
陈剑锋	上海环瀚投资	上海
陈琳东	兴业银行	甘肃
陈燕飞	佳兆业财富管理	广东
陈一杨	浙江行早信息科技	浙江
陈正风	恒天财富	浙江
戴韵绮	淳石资产	浙江
杜昱	海银财富	四川
傅璨	淳石资本	上海
高燕丽	梧桐理财 & 高鸣咨询	天津
谷丰	温商家族（深圳）基金管理	广东
顾进强	天弘基金	上海
郭冰清	宁波银行	江苏
韩娇	大唐财富	黑龙江
郝彦姝	恒天明泽	北京
何静春	光大银行	上海
何莎莎	复华资产	重庆
赫艳琦	淳石资本	上海
候静	诺远资产	江苏
黄奕	乐赢创富	福建
江宪连	大唐财富	江苏
蒋竞	斐石家族财富管理	上海
蒋珊	农业银行	重庆
焦凌虹	工商银行	浙江
巨庆利	中信银行	江西
劳依佳	嘉实财富管理	浙江
李成	广州证券	江苏

榜单 Top 100

姓名	公司	地区
李吉	徽商银行	安徽
李林森	农业银行	重庆
李琳	钜派投资	北京
李青茶	深圳联合财富	广东
李文婷	太和汇	内蒙古
李镒	湘财证券	上海
林金辉	农业银行	福建
林婧媛	农业银行	福建
刘佳音	诺远资产	北京
刘健均	宜信财富	上海
刘丽蓉	兴业银行	广东
刘宁辉	光大银行	广东
刘滔	广东龙辕资产管理	广东
龙智勇	大童保险	四川
卢俊承	广州农村商业银行	广东
卢雅慧	淳石资本	上海
罗辰	宁波银行	北京
马秋芳	诺远资产	浙江
马兴立	友邦保险	上海
牧米娜	友邦保险	广东
宁文亮	深圳金斧子	广东
强佳男	恒天明泽	北京
秦宇鸣	财联邦财富管理	四川
任翀	平安银行	湖北
司专	东方成安资产管理	辽宁
苏平	兴业银行	辽宁
孙妤	宜信卓越	北京
孙正君	春光里私人金服	北京
万泽	中信银行	广东
王珂越	兆瑞资本	上海
王丽蓉	海银财富	江苏
王丽莎	工商银行	天津
王敏	恒天明泽	北京
王盛	交通银行	江苏
王涛	北京恒昌汇财	北京
吴爽	中国银行	北京
吴新婷	联讯证券	广东
肖致远	邮政储蓄	四川

榜单 Top 100

姓名	公司	地区
徐建明	诺远资产	浙江
徐力	富国基金	上海
徐琳	富国资产	四川
徐艳	友邦保险	广东
徐媛	中信建投证券	北京
许楚云	鹏华资产	广东
许惠恒	兴业银行	上海
薛涵	湘财证券	上海
薛金花	平安保险	北京
杨涛	钜派投资	北京
姚双玉	鑫鼎盛期货	福建
姚一心	农业银行	重庆
叶秋林	上海方黛投资管理	上海
叶云燕	平安人寿	福建
叶卓伟	徽商银行	安徽
俞晓燕	光大银行	上海
郁晟	海银财富	江苏
臧延森	农业银行	山东
张丽晓	大唐财富	浙江
张灵锋	中国银行	浙江
张薇	和凡财富	四川
张伟	富国大通	吉林
张娓	淳石资本	西安
赵博	钜派投资	北京
赵佳	中信银行	上海
赵利朋	嘉实财富管理	北京
赵路云	极元财富	上海
郑洁	重庆格睿理财	重庆
郑玉斌	大唐财富	北京
钟胜	慢钱财富	广东
周晓苏	恒天明泽	北京
朱莲花	苏州经纬仁合财富投资管理	江苏
朱晓俊	上海鑫舟投资	上海

编制方法：

★《2018 中国理财规划师排行榜》项目评选由胡润百富主办，功夫财经、美信全球协办，共邀 37 位国内金融理财长老组成的评委会参与完成。

★《2018 中国理财规划师》的初选名单首先通过网络渠道自主报名和推荐提名的方式产生。然后，评委会对参选人的资质背景进行筛选，得出约 1,400 名覆盖国内 19 个省市的候选理财师名单。最后，评委会根据候选理财师的职业背景、资产管理和案例分析等维度合计 15 个具体指标进行打分，依据最终评分，综合评选出此次入榜的 100 强理财师。

学大师功夫
听理财真经

功夫财经APP

新型财经知识服务平台

功夫财经
KONGFU FINANCE

国民财商提升者

功夫财经 公众号

领先的财经新媒体平台，集合最强经济学者天团，每日奉献优质原创财经时评。

功夫财经 APP

新型财经知识服务平台。独家出品精品财经课程，提供陪伴学习的一站式体验。

功夫财经 TV

严肃财经娱乐化的尝鲜者，周播和季播的财经脱口秀节目，给你期期有看头。

功夫财经 财智会

每月一场，每次一城，聚同城伙伴，分享财富志趣，听掌门论道，共话投资智慧。

功夫财经 讲武堂

遍邀财经江湖掌门为新中产破解经济迷局，大师指引零距离，体验财富新哲学。

功夫财经 盛典

炼金之夜，一年一度倾力打造的国内最有影响力的财经知识盛典。

功夫钱庄 KONGFU FINANCE
功夫财智会 KONGFU FINANCE
功夫书房 KONGFU FINANCE
KONGFU FINANCE 功夫讲武堂
KONGFU FINANCE 功夫雅集
炼金之夜 KONGFU FINANCE 功夫盛典

附录
评委长老团队简介及访谈摘录

★ 评审长老团介绍及访谈摘选按照姓氏首字母顺序先后排序

陈冰 | 香港弘源家族办公室；创始合伙人 & 首席客户官

“客户理财体验在境外和境内有较为明显的差距，境外采用混业经营，客户拥有一个万能账户，可以通过万能账户直接进行存款、贷款、支付、投资、理财等行为，同时也能查看整体资产配置和回报情况；而中国目前采用的分业金融体制，行业壁垒未打通、市场相互割裂、产品导向、外汇管制、信用体系缺乏等一系列问题已经严重影响到了客户的理财体验。但中国互联网金融已经走在世界前列，互联网时代下的理财市场，未来会两极化发展：一极是利用机器智能为客户服务，可以为资产不高的客户配置标准化产品组合；另外一极是人对人的高端服务，需要经验丰富、专业可靠的顾问为高端客户进行整个生命流程的理财规划服务。”

陈胜 | 上市公司探路者旗下绿野网 CEO；上市公司探路者旅行事业群战略与投资总经理；历任易游天下 VP 首席战略官 CSO

“真正的理财师应该根据客户的需要，以用户为中心，为客户做全部资产配置。而中国理财师基本都隶属于银行或三方理财，导致理财师受限于产品，更多的以产品为导向，导致他们对客户判断的中立性和客观性是有问题的。目前客户理财的基础知识也在提升，并且眼光已经放眼海外市场，涉及海外资产配置、医疗、教育等。专业的理财师应该转向以客户为中心的全资产配置的思路上，再依托机构的支持为客户做全资产配置，这种高端理财师在行业需求越来越紧俏。理财师是一个终生的职业，可以为客户做代际传承，国外家族办公室的代际传承已经很成熟，这也是我们未来追求的目标。”

陈震 | 万达财富总经理

“中国的理财市场特征和趋势均比较突出。市场规模庞大，但理财机构过于分散、管理也比较混乱；理财产品丰富，但投资渠道较为单一；理财从业人员专业水准和经验不能满足客户的全方位理财需求，主要体现在教育背景（总体学历不够高）、服务理念（单纯卖产品、不做咨询规划）、专业知识（对各类理财产品了解不够）、职业道德等方面，同时专业的理财人才缺口也较大；理财客户尚未被合理地引导等。展望未来五到十年，中国的理财市场会有更快速的发展；行业服务标准更加具体，对机构和理财师的监管也会变得更严格；通过优胜劣汰和兼并重组，市场上将涌现大型或超大型的理财机构；理财师对客户的服务，会更细致，更具针对性。”

范为 | 申万宏源证券固收首席分析师；清华大学、北京大学硕士导师

“中国是全球理财行业增长最迅速的国家，已达 100 万亿元的市场规模，未来仍然具有非常大的上涨空间。也正因为市场规模如此巨大，那么行业中的规范与监管程度也终将更加严格、更加精细化。理财行业从业人员随着市场的快速膨胀也在飞速增长，野蛮增长的同时必然带来一定风险，其中最大的就是从业人员的 '道德风险 '。中国的理财从业人员年轻化特征明显，个别从业人员在面临客户庞大委托资产时容易出现 '道德 ' 上的欺诈甚至携款跑路等行为，在互联网信息透明化时代，为整体理财师群体和理财行业的发展都带来了负面影响。真正的理财规划师应该 ' 德才兼备，以德为先 '，只有先规避 ' 道德风险 '，才能取得客户的信任。”

韩剑慧 | 深圳市慢钱网络科技有限公司总裁

“中国理财市场的发展迅速，是个人财富凸显的结果，也是资金投向规模化的显现。当下行业发展主要有两个较为明显的特征：一是 ' 产品为王 '，即更优秀的资产，更容易吸引市场的注意；二是 ' 销售主导 '，产品和服务只是满足客户的短期需求，尚未提供长期的规划。从整体而言，中国的理财市场是粗放型发展，规范和标准化还相当欠缺，分业经营的格局暂时没有动摇。不过，随着金融市场的升级，资产选择开始走向多元化，客户对于专业服务的需求也在急剧增长，客户（尤其是高净值人士）在快速成长，倒逼着理财机构的发展升级；在未来的理财市场发展的某个阶段，专业理财机构会陡然增加，这会是一个从量变到质变、循序渐进的过程。”

胡捷 | 上海高级金融学院客聘教授；摸金狗金服集团 CEO

“在互联网时代，信息技术对中国快速增长的理财市场带来很多冲击和机会。从产品层面来看，产品更新换代更快、成本更低、效率更高及市场需求贴合度更高等，整个市场的产品变得更加多样化、个性化，呈现日新月异的业态。从行业从业人员层面来看，在客户的触达、沟通、教育、后续追踪及关怀等方面，变得更加便捷，譬如现场服务客户时就能得到后端智能系统的理财规划方案支持；未来比较初级的销售、简单的资产配置等工作将会被智能系统所取代，对从业人员的专业度和服务质量提出了更高要求。从机构层面来看，很多有客户资源或潜在客户资源优势的三方理财机构能够快速成长，以往相对比较缺乏的产品来源、专业能力、管理能力、成本控制等方面都能得到有效改善。”

黄葆凌 | 海银家族财富办公室副总裁

“中国理财行业仍然处于财富管理的初级阶段，各项都待完善，行业本身也在成长，如何有效监管是解决行业乱象的基础，目前市场上不规范主要体现在监管政策、金融投资产品、周边衍生服务、从业人员评价标准、投资机构专业化水平、投资人理念等多个维度。精细化、专业化、个性化是我对整个理财市场未来发展的判断。精细化，大型平台＋小型工作室将逐步成为市场运作趋势，资管会更注重产品设计投资、融资将把客户维护水准提升作为发力方向；专业化，机构会更聚焦在某几类细分行业的专项投资，理财规划师不断提升专业投资规划能力，客户的专业投资知识、理念及目的将更加成熟及明确，以需求为导向进行配置，而不仅仅是收益率的高低；个性化，在法律、税务、非金融投资需求等方面激增。此外，值得注意的是，十九大所传递出的对金融行业强监管、重发展等信号会在未来进一步刺激和规范财富管理行业的发展。”

黄凡 | 宁波银行私人银行部总经理；前德意志银行 (中国) 董事

“中国理财市场发展时间只有十年左右，单从目前中国银行、保险、信托、公募、私募的市场规模来看，总体理财市场规模已经超过百万亿元，所以未来中国理财市场的提升空间还很大。这种提升空间不仅体现在市场空间广度和市场规模上，也体现在结构化调整上。目前市场上大多数理财产品都是低风险、带有预期收益的安全资产，那么它的特征就是想象空间相对比较小、回报潜力低，这对于一个超过百万亿的理财市场来说，财富并没有被有效管理，市场结构化的调整空间还很大。作为财富管理的经营者不仅要找到适合本地目标市场为客户提供服务的方式，还要找到适合经营的方式，才能在未来的理财市场发展道路上走得更好。”

李敏 | 日赢集团董事长；上海理财业协会副主席；长三角企业家金融联盟主席；世界妇女和平组织和平大使

“从日常工作内容上来看，国内外理财规划师的差距比较明显。国外理财规划师贯彻的是从“财务诊断”到“风险评估”再到“合理建议”的服务流程，在充分了解客户情况的基础上，为客户量身定制地提供咨询建议，帮助其完成涵盖股票、期货、保险等业务的全方位的长远规划，提供的是综合性咨询服务。相较而言，目前很多国内的理财规划师，往往以销售为导向，把完成当月或当季指标作为主要目的，工作重心的差别，导致中国理财师的服务理念和服务质量都远不及海外的同行。这种差距的责任主要在理财机构端，建议理财机构可以从招聘、产品优化和服务理念引导三方面入手，切实培养出一批满足未来市场需求的优秀理财规划师。”

图片 Getty Images 提供

李清昊 | NewBanker.cn 联合创始人 CEO；财富管理社群“牛邦 Ker”“顾问云”创始人

“有人批评中国的分业经营和分业监管格局，不够严格或健全，不能完全跟欧美、新加坡、日本等发达国家相比。分业监管是分业经营的上游，条块比较清晰，对于当下的中国而言，只是缺少提供综合咨询服务的牌照（执业资质），可以合规经营。未来中国可能会参照海外模式，构建符合中国国情的完整监管体系。中国当前理财格局，由银行占据了 60% 以上的份额，其他部分总和仅为 30% 左右，未来独立财富管理公司的市场份额会越来越大，这是大势所趋，因为客户的需求是综合化的，而且需求会不断升级且有个人隐私的考量，迎合这样需求的机构，会越来越多。”

李魏 | 盈科律师事务所高级合伙人；盈科全国家族信托中心主任兼首席律师；米兰贝拉家族办公室联合创始人

“简单来说，理财行业目前存在两大问题：一是理财师队伍庞大，但能够真正满足客户需求的理财师却较为缺乏。部分理财师仅会销售产品，不能对客户财富管理中的资产安全、风险隔离、保护传承等需求提供专业建议；二是当下监管机构对市场动向缺乏前瞻性，往往等市场出现很大问题时才仓促补救，有时补救的方式不是针对具体个案进行分析处理，而是采取‘一刀切’对整个行业进行打压，挫伤了市场的积极性。期望我们的理财师能够加强自身学习，提升服务能力；监管机构能够完善监管体系，进行科学化、合理化、人性化监管，共同促进国内理财行业的健康发展。”

李洋 | 恒天中岩二级量化事业部执行董事公募基金部总经理

“理财师受到自身所在机构限制，给客户推荐理财产品多样性还比较单一，无法满足客户全方位的需求；推荐多为固收类型的产品，此类产品说明简单，需要后续服务的沟通也相对较少。随着金融创新及金融机构对于金融投资衍生品的运用，行业中的投资产品逐渐开始由同质化转向个性化，未来金融理财行业还是以投资人需求为导向，去开发相应的理财产品，因此对理财师进行全面的理财产品培训是十分必要的。过去几年中，中国理财行业每年的市场增长率达到 18%，而优秀理财专业人才缺口非常巨大，且每年在递增，目前已被国家人事部列为紧缺人才，基于未来财富业务竞争需要，各财富管理机构也正在加大对高素质理财师人才的培训投入。”

刘宇 | 高鸣合伙人

“行业发展的初级阶段必然存在许多不完善的地方，可从总体来看，现在理财行业各方面都在往好的方向转变。国民财富增长过快，大部分人对于理财和金融知识认知不足，把投资作为消费升级，缺乏长期有效配置，但也有部分理财客户在觉醒，对于理财规划和资产配置的观念有本质上的改变；理财规划师也随着自身专业能力和服务水平的提高，逐渐从最初产品推销到以客户需求为中心为客户做实际意义上的资产、资源、风险控制、税法、传承等方面的理财规划服务；整个理财市场也在逐渐打破刚性兑付，往净置型方向转变，真正实现‘卖者尽责、买者自负’，回归资管业务的本源。”

刘禹 | 恒天财富合伙人；恒天大学金牌讲师

“美国华尔街‘金领’就是中国理财规划师的未来，职业前景无限。未来的职业大方向主要有两个：第一个是过渡期岗位，现在从事理财规划师只是职业生涯中的一个角色，未来会根据自身的职业目标转换岗位。第二个是终身岗位，励志一辈子为客户做好理财服务的理财规划师，会把客户信任和个人品牌放在第一位；这类理财规划师根据能力分化为两个角色，一个是“产品销售理财师”，因没有足够能力为客户做资产配置和理财规划，但热爱理财工作，甘愿一辈子为客户提供理财产品信息；另外一个是“真正的理财规划师”，根据客户的个性化需求和家庭情况来配置资产和设计规划，要么服务于机构专门打理机构的超级 VIP 客户，要么开办独立理财工作室。”

毛歆竹 | AIA 友邦高净值业务部负责人

“中国财富市场在未来三到五年层级化会越来越明显，大众客户、中产阶级、高中净值人群三个层级的固化程度会越来越高。中高端客户人群规模正在快速扩大，他们的理财观念和需求也在不断转变，中产阶级对于资产增值诉求虽然仍然较高，但对于资产保全、长远规划也在慢慢凸显；高净值人群对于理财背后的法律、税务、医疗、养老、传承等多样化、个性化需求越来越关注，他们对金融机构和从业人员的要求更高，特别是跨界、资讯 / 资源整合方面的能力。随着客户理财观念和需求的转变，未来五到十年理财市场将会呈现逐步整合的过程，只有专业度高、市场把控力强、充分理解客户需求并以客户需求为导向的机构才能在残酷竞争下持续生存。”

饶蔚 | 鑫鼎盛期货董事 CEO

“中国理财市场上理财规划师与国外相比，整体的素质亟需提升。中国理财行业起步较晚，虽然中国各大金融机构有数量庞大的理财从业人员，但是真正理财规划师还比较少，更多的理财从业人员只是理财产品销售；同时他们也缺乏专业能力方面的培养，如知识面、资源整合能力、产品认知、给客户做长期理财规划的意识和能力等方面培训不够。当然中国理财市场未来发展空间非常大，我个人认为未来十年将会是理财规划师真正价值体现所在，将会涌现一大批优秀理财师满足市场巨大需求和客户个性化的要求。”

石国民 | 温商家族基金管理有限公司创始人；温州理财师协会执行会长

“理财是很宽泛的概念，中国目前没有形成统一的行业标准界定理财，最明显的就是对于理财规划师执业资格没有明确界定，各大机构都有各自的标准。好的理财规划师应该是全才、通才，需要具备的知识、专业能力和工作经历等要求都非常高；具体而言包含以下几个方面：首要是情怀，需要有热爱理财事业心，当成终生职业去服务客户；其次是拥有丰富从业经历，相关金融跨行业从业经验最好十年以上，经历过起起伏伏的市场；然后是需要以客户需求为导向去进行资产的采购；另外，最基本的专业资格（基金、保险、证券等从业资格证）、当地口碑、理财师自身财务自由度、虚拟团队资源（税务、子女教育、境外投资、传承等）对接能力等都是必备的。”

孟辉 | 瑞士信贷银行上海分行行长；董事总经理兼私人银行中国业务主管

“我们估算未来 5 年，中国家庭财富将增加 10 万亿美元，中国中产阶级家庭的比例不断在全世界迅速增加，2000 年中国占比 12%，2017 年占比 35%，未来 5 年会增加到 40% 左右。中国高净值人群比例占世界高净值人群比例 5%，高净值人群数量仅次于美国。未来理财行业会越来越规范化、体系化、合规化。目前理财的非标产品开始严格界定，监管机构不鼓励做非标产品，理财产品的收益、风险都需要清晰说明，因此一些隐性的打包理财产品将会消失，资产管理的风险和回报都会有一个良好的匹配。在互联网时代，AI 在风控方面做得很好，主要因为大数据起到了很大作用，对于专业能力强、经验丰富的理财师来说，他们会很好地运用 AI，但是 AI 并不会代替优秀的理财师。”

陶荣辉 | 嘉实资本常务副总

“从行业监管角度来看，理财市场还没有形成统一监管体系，导致同类型的理财产品在受不同监管下，会有不同的行为规范，也导致行业中仍普遍存在大量监管套现或通道业务谋利的现象。从理财市场产品来看，结构还比较单一，仍存在大量预期收益类产品，虽然这类产品比较容易卖，但客观影响理财规划师对于复杂型产品或组合产品售卖的积极性，不利于更好地服务和解决理财客户多方位的需求。从理财从业人员来看，取得如 CFP、AFP 等专业资格证的人群数量还比较少，由于受机构佣金驱使，导致实际产生的理财行为以卖方市场为主，并没有真正从客户客观实际情况与真实需求出发。”

图片 Getty Images 提供

王健 | 中信私人银行上海私行总经理

“从中国目前理财市场来看，经过一行三会的多年努力，行业总体发展比较健康，市场竞争格局也在逐步深化。虽然理财市场仍处于初级发展阶段，但已初现多元化的竞争格局，参与者从银行、信托、保险、券商、基金公司到第三方理财机构，呈现百花齐放的业态。监管部门对于银行、信托等机构的监管不仅严格，同时相关标准和要求均较高，而目前第三方理财机构由基金业协会来监管，监管状态还比较薄弱，但随着国家监管从严、去杠杆等政策的出台，以及未来一行三会的跨界联合大监管，三方机构的发展业态还有待考量，对于这些三方机构而言如何在未来的红海市场杀出一条血路来，挑战还比较大，就看机构对于行业、客户、市场、产品的前瞻性判断。”

王伟强 | 麦策金融创始人 &CEO；私人银行家

“互联网金融的崛起和普及，使得理财行业进入全新的时代，呈现出百花齐放的业态。理财规划师独立执业就是未来市场发展的其中一种模式和方向。出现这种趋势主要有四方面缘由：第一，高端客户个性化的需求在理财机构端得不到完全满足；第二，获得客户认可和信任，客户对于理财规划师独立执业也是持支持和肯定的态度，独立后的理财规划师提供的理财规划建议、决策都是以客户最大化利益为起点、为核心，与客户同呼吸共命运；第三，理财规划师个人价值在机构中被严重低估，个人利益与机构利益出现冲突的现象；第四，互联网与金融科技的深度融合让理财规划师有了获取理财产品的渠道，克服了理财规划师依附机构的产品关。”

王燕红 | 春光里金融私人银行事业群总经理

“随着中国经济快递增长，人们手中的财富也在不断增加，因此国人的理财需求越来越大。在三方理财市场这块，国外管理基金规模占 60% 左右，而国内的管理规模仅占到 6%，因此未来对理财师市场的需求很大，同时也对理财师从业人员的资质要求越来越高。高净值人群需要的是‘小而美’的理财方式，他们真正需要的是委托代理，需要高素质的金融从业人员帮助他们进行理财，满足人生不同阶段的财务规划，保证他们财务的增值，而不是规避风险。因此，委托代理的理财方式未来将是个趋势，理财市场也将从目前单一的产品导向，逐渐进步为资产配置，最终变为高净值人群委托代理，包括家族信托，长线操作资产管理，基金，房产、另类投资等。”

文鹏 | 虎裕基金董事长

“中国的高净值人群越来越多，他们当中大部分都是企业主和职业金领，财富基本都是通过创业、投资和高新薪酬积累起来的，因此他们在理财时对于理财规划师的要求会更高。一名合格的理财规划师需要具备很多综合能力和知识领域，如了解税法，对经济发展形式和趋势的预判，全面的金融知识覆盖，熟悉全领域的理财产品并能够识别资产优劣、风险等因素，托管业务及利润分配，同时还要具备较高的职业道德和职业素养、合法合规理财理念等。未来股权投资将会是投资理财一个趋势，据统计私募基金规模已突破 10 万亿元，其中私募股权和创业管理人所占规模比例超过六成，私募基金的发展迎来黄金时期。”

吴飞 | 上海高级金融学院副教授；金融管理国际研究院副院长；新西兰梅西大学金融系高级讲师

“在中国，大部分理财从业人员都是刚从学校毕业，经验和成熟度都不够。其实要成为一名优秀的理财规划师，需要大量经验的累积，必须取得客户的信任。如果客户的年龄和资历，都明显高于理财规划师，那么要建立信任和顺畅的沟通，难度比较大。目前中国从模式上属于 Broker-Dealer 阶段，偏重于产品销售，以佣金为导向，不利于理财师提供更好的服务；而欧洲则偏重 Advisory 的模式，更注重投资咨询的服务。不过现在国内客户的要求也不高，关注更多的是财富保值和增值，缺乏全盘、长期的财富（流动性、现金流、税务等）规划以及对资产配置的理解，客户的成熟度对比国外成熟市场还有一定差距。”

吴征宇 | 全球 MDRT 组织中国区主席；中国隽融厚朴家族办公室创始人；中美联泰大都会人寿保险公司营业部总经理；保险行业形象大使 / 行业爱心公益大使

“中国市场行业比较初级，不太成熟，目前也主要以产品为导向。我们需要加强从业人员的个人素养，建立健康的从业初衷，理财师要有一个通过自己的专业来真正帮助到客户的心态。高端理财机构的服务需要拥有更综合、更广阔的视角，为客户提供综合的理财服务。金融服务是基础，优秀的理财师也要具备医疗、教育等专业知识为客户考量。未来的理财师一定是高精尖人才，‘互联网 +’目前主要服务中低端的理财人群，因此一定会淘汰基础的理财规划师，而高端理财市场则需要具备与时俱进的金融知识、高情商及个性化服务的高端金融人才。”

奚继权 | 理亿理副总经理

“未来的理财师市场的发展会更专业，更会站在客户的角度，依照客户的需求为客户提供多元化的服务。目前理财师需要明白，理财只是财务目标的确定，是财务的预算规划，而不是投资回报。理财师要十分了解基金、保险、股票、债券等金融工具的特点，明白这些金融工具的价值。最重要的就是清楚客户的理财需求和目标，然后把相应金融工具给到客户，提供专业的金融服务。以往的理财规划师需要的技能是如何和客户沟通并建立关系，彼此之间产生粘合度，而在‘互联网 +’的时代下，将会通过渠道和品牌来与客户建立粘合度。”

薛瑞峰 | 兴业国际信托总裁

“近十年中国理财市场发展速度非常快，目前整体市场已超百万亿元规模，未来五年，每年将会以两位数的速度继续快速增长，五年后将达两百万亿元。由于市场发展太快、缺乏沉淀，让理财市场出现一个比较明显的特点：乱象多，如机构素质和能力不高、产品粗放、嵌套、表内 / 表外业务、P2P/ 私募基金风险事件、非标、监管套利等，因此中国当前以及未来庞大的理财市场非常有必要形成符合中国国情的统一监管体系。2017 年资管新规的出台，意味着大资管时代的来临，整体监管体系的加强和升级会逐步打破原资管行业混乱竞争局面，维护市场秩序，利于优秀机构脱颖而出和更好地保护金融消费者切身利益，国家正积极为理财行业健康发展打造良好政策与制度环境。”

薛桢梁 | 财金通教育投资股份有限公司董事长；陆家嘴财富管理培训中心董事长；中国家族财富管理营销宝典《四商一法》创始人

“从发展的角度来看，涉及理财的相关金融行业总体进度比较快。真正意义上的理财，是需要从生活出发，从而为退休养老、子女教育等家庭生命周期的各个目标而进行的综合规划；目前市场上多数普通理财相关从业人员是以投资收益为导向，以产品为核心竞争力，这跟中国近三十年财富快速累积有关，客户形成以赚钱为主流理财观念，涉及理财的金融机构和从业人员也跟着客户走，市场正确理财观念相对缺乏引导。同时，理财相关行业的发展是一个持续优化的过程，监管机构的引领尤为重要。在看重风险防范的同时，展望未来五到十年，需要更开放属性的监管，各类金融机构、金融产品、从业人员的互通，会为整个市场的发展提供更广阔的空间与机遇。”

杨波 | 国泰君安期货资产管理部总经理；证券之星特约专家

“中国理财市场的需求总体呈上升趋势，虽然理财产品众多，但可信度一般，市场的整体规划还不尽如人意；相对而言，国外的理财市场，品牌的影响力和公信力更高。以美国为例，理财市场资源以机构为主，主要分为公司、养老基金和主权基金三块，相应的产品面更丰富，操作和资产配置更为规范、合理，市场也就更能满足客户需求，客户理财理念也更趋于稳定和理性。相对而言，由于人民币管制、市场割裂、对冲操作限制等宏观政策让中国理财市场的市场化程度略低，货币超发也让中国理财客户对资产增值的需求更高，理财机构的规模和专业度都需要进一步加强，要改变当下中国理财市场的格局，建议国家在政策面进行调整（宜进一步放开）。”

姚伟示 | 淳石资本董事长；朴石地产董事长

“从目前中国理财市场的供应和需求来说，这两端都存在信息不对称的问题。理财需求方需求更多优质资产作为理财标的，一方面整个理财市场上优质资产、好项目的供应相对来说还远远不够；另一方面因为信息不对称的缘故，一些比较优质资产由于缺乏好的品牌管理人、管理机构或推介机构，而使得这些优质资产找不到匹配资金。就目前监管体制特点来看，监管是稍微滞后于行业发展速度，2016 年以来相关监管措施和政策频繁出台，正在一步一步跟随和迎合行业的飞速发展，虽然前几年有各种良莠不齐的行业问题，但我相信，随着监管从严和监管体制的完善，整个理财市场都会覆盖在监管体系下，理财行业的发展会越来越健康、完善和成熟。”

叶一舟 | 富强财富总裁；财联邦创始人；香港前十大经纪公司董事长

“财富管理行业有四个比较明显的变革。第一，金融市场总体底层资产结构的变化，由传统固收类逐渐向类固定、净值型甚至股权方面转变；第二，理财顾问服务将会慢慢由以产品导向为中心，逐渐向以客户需求导向为中心转变，特别是中高端理财市场更加明显；第三，金融科技与互联网深度融合，取消传统金融市场跑马圈地的限制，大数据、人工智能等技术让金融市场实现时间、空间上的解放，对促进金融转型升级、建设普惠金融体系等方面发挥了积极作用；第四，区块链技术革新金融市场，被誉为下一代金融的基础设施，在数字货币、支付清算、智能合约、金融交易、互联网金融等多个领域有着非常广阔的应用前景。”

尹武 | 理亿理 CEO；上海珍露金融 CEO

“去中间化和平台化是未来理财行业发展的两个方向，去中间化能够直接降低获客和理财产品端的成本，同时又能给客户带来更高的收益；而平台化运作，能够让理财规划师打造个人独立理财室，理财规划师能够站在公正、客观角度，通过公立性平台为客户量身定制出理财规划、资产配置方案，而不再受到机构业绩指标和行业内部壁垒限制。当下市场上很多理财从业人员，只是将理财规划师当成一种职位，用来推销机构的理财产品，从中获取大量佣金收益，这种情况实际是偏离了理财行业发展，理财规划师应该是一种职业，具备较高的专业水准和职业素养，通过提供理财规划服务 + 部分佣金模式获取收益。”

张宁 | 淡马锡私人银行家

“专业的理财规划师需要以客户利益为核心，从以产品为导向转换为以服务（客户）为导向，注重建立长期稳定的客户关系，真正从客户的角度去了解其需要，把客户的理财需求从深层次挖掘出来，同时为客户设立合适的理财目标。客观公正地为客户提供咨询服务和理财策划服务，帮客户提出一整套的理财解决方案，需要对金融产品进行深度的分析，了解它们的设计思路、设计结构，给客户提供充分的理财产品交流信息。理财师提供的建议是跨行业的，在分析客户的理财需求和实际的财务状况以后，给客户提供理财建议和理财报告书，所涵盖的金融产品包括股票、债券、保险等，还包括传统的资产管理业务，甚至还包括客户在境外市场的投资安排。”

张伟 | 九核基金董事长；上海交通大学客座教授；曾任鑫筹投资总裁；曾任九鼎投资副总裁

“未来理财机构会越来越细化，更加偏向综合类，从多个方面帮助客户进行资产配置。并且，随着地产不如从前好炒，股票也不好做，越来越多的理财机构会转向做股权类的资产配置。中国股民 20% 是机构类，80% 是散户，而国外正好相反，国外股民 80% 是机构类，20% 是散户，未来理财机构配置资产股权类的比重会比个人有很大提升。未来理财师需要对主流金融工具的结构性、风险性、收益情况和投资时间长短掌握熟练，并针对每个客户进行分析，哪一种更适合客户。互联网 + 对一级市场的从业人员影响并不大，主要一级市场的产品更需要人为的经验，和多维度判断；而对二级市场的从业人员来说可能会导致失业，过去很多靠人来做的工作现在可以依靠大数据，进行量化投资。”

章强 | 美国注册投资顾问 CTC 资本合伙人

“欧美等发达国家对理财规划师的从业要求非常高，相关资质考取是需要相应的从业经验，在完善的信用体系下，考取的资质证书将跟随一生，出现任何违规都会记录在案，且会有相应的处罚机制。中国在国家层面对理财规划师还没有统一的行业标准，当前市场上的相关资质考取几乎没有门槛限制，加上信用体系和监管缺位，理财规划师在考取相关资质证书之后即使出现违规情况也没有相应的处罚机制，违规成本几乎是零，造成目前市场上理财从业人员飞单、与客户利益冲突、专业度低等行业突出问题。国外理财市场是经过很长时间发展、演变才到如今比较完善的体系，结合中国国情，中国理财市场很难借鉴国外模式，未来的理财市场路还很长，需要时间去发展、完善、创新。”

张俊文 | 盈通金融集团创办人

“在外界看来，中国的理财市场比较火爆，但从业内人士的角度观察，其实行业中一些不合规的行业操作与乱象还比较多，如理财产品结构较为单一，理财客户的理财意识普遍还不够高，理财目标比较模糊、不够清晰，理财市场比较缺乏专业的理财规划人才和储备（尤其是风险控制专员），E 租宝事件等。这些问题不仅暴露出政府的监管不力，同时也鞭策行业协会，在未来需要进一步加强管控，特别注意和公司的联通。不过，十九大以后，中国理财市场也迎来了利好的契机，可以预见的是，未来政策将进一步放开、区域联动、跨行业与机构协作的趋势明显，在这个背景下，中国的理财行业会迎接良好的发展机遇。”

赵亮 | 崇融资产创始人兼执行总裁

“中国的财富管理行业仍处于发展初期，未形成普遍的行业规范，大量财富管理机构的内部架构、业务流程、培训体系等均不够清晰。大量理财顾问在银行和券商等机构从业，其销售的大多局限于金融机构自身的产品，现有金融机构中的理财顾问受自身和所在机构立场局限，更像销售。相比之下，独立理财机构混业经营模式，以客户需求而非产品驱动，能够更客观并且全面地服务客户，为客户量身定制综合的理财规划方案；同时伴随中国经济全球化及金融自由化的发展，独立理财机构的兴起是迎合客户需求和理财市场化发展的必然趋势，混业经营也势在必行。未来中国理财市场必定呈现出百花齐放、百家争鸣的特点。”

图片 Getty Images 提供

美信全球简介

美信全球于 2015 年 7 月成立于纽约曼哈顿，并在纽约、休斯顿、北京、上海、广州、深圳、太原、重庆、成都、武汉等地设有分公司及办公室，是一个全球化的 B2B 全球资产交易服务平台。致力于服务于广大的财富管理机构、独立理财师和其他金融异业合作伙伴。通过 B2B 及 B2B2C 的模式，美信全球逐步成长为行业领先的全球资产服务和交易解决方案提供商，致力于将国际化优质资产配置服务植根于中国本土市场。

美信平台提供海外资产全类别的展示与交易通道，包括全球顶级的对冲基金、私募股权基金、公募基金、房地产开发项目、海外保险等。通过与全球优质资产方深度合作，为财富管理行业提供真实、优质、丰富的全球资产投资机会。

作为全球资产交易行业标杆，美信全球完成中国首个全中文线上全球资产交易及投后管理系统 iTrade 的独立研发，提供除产品外，包括 IT 解决方案，投资行政管理，交易结构搭建，投资信息管理等在内的服务。

产品 – 独立的第三方投资产品展示及交易平台

◆ 美信作为一家独立的第三方产品展示及交易服务平台，可以很客观地准入真正优质的资产和资管机构，同时让信息透明化，提高资产和资金端的对接效率及降低信任成本。同时也可以代表多个资金端集体采购优质资产份额，让中小型财富机构也可以实现跨洋采购大型资产份额。

交易 – 可以最快三分钟完成交易的交易系统

◆ 通过 IT 技术和经验丰富的中后台团队，让信息收集、信息处理、信息对接、法律文件处理，甚至打款等交易步骤实现线上化和标准化。多个资金方资金归集后的统一交割也大大提高了资产端的合作意愿及降低交易成本。

服务 – 让业务提速的完整服务体系

◆ 在整个服务过程之中，美信也逐步形成了一套完整的专业服务体系，从资产证券化、交易结构搭建、账户托管，到资金端的培训和活动支持、投后的信息更新和管理都让美信的客户能够更快实现自己的战略布局。

成立以来，美信已经获得多个行业重量级奖项的认可：2017 胡润 30X30 创业领袖、2017 创业邦中国创新成长企业 100 强、2016 年清科最具价值投资企业榜等。

功夫财经
国民财商提升者

“功夫财经”由中国知名财经媒体人王牧笛创立，于2015年11月正式上线。“功夫财经”定位于国民财商提升者，集结了国内最强的财经学者天团，迅速成为国内财经新媒体头部平台之一。通过音频、短视频、时评文章、财经脱口秀、付费知识内容、线下大课、功夫游学等多种产品形态，功夫财经致力服务于新中产阶层及较高净值人群，打造国内最活跃的财富社群，立足成为链接财经内容、财富社群与撮合交易一站式新型金融服务平台。

最强财经学者天团

功夫财经签约KOL包括马光远、王福重、时寒冰、李大霄、胡润、琢磨先生、肖锋等著名财经学者，以及老端、如松等江湖新秀，研究领域涵盖宏观经济政策、趋势经济学、房地产行业研究、证券市场研究、金融货币研究、社会经济学、经济（金融）学基础理论、财经脱口秀、企业家财富榜等。在此基础上，垂直财经领域的KOL阵容还在不断扩大。功夫财经签约学者覆盖微信订阅用户近600万，微博粉丝数1500多万，两年内，已发展成为国内领先的经济学者价值运营商。

超强的流量聚合

功夫财经微信公众号（Kongfuf）上线两年来，聚合了130万高质量订阅用户；阅读量达10万+的文章有300余篇；在18个分发平台的图文及音频内容发行量达2亿；原创视频全网点击播放量3亿次。2016年12月，“功夫财经”联合国内Top11原创财经自媒体合力打造的“财经新媒体联盟”正式成立，力在网罗最具价值和传播力的财经用户流量聚合。

丰富的内容产品

◆ ***功夫财经原创系列：*** 包括每日财经大咖原创头条推送，“功夫早课”资讯音频，编辑团队原创等栏目，是“网红财经学者”们的思想放大器，为用户丈量财经的宽度。

◆ ***付费内容APP：*** 财经付费社群的引领者，通过财经学者和投资专家输出的优质原创文章和线上精品投资课程，联结具有高粘性和活跃度的财富社群。

◆ ***财经脱口秀视频：*** 短视频风口的起飞者，严肃财经娱乐化创新的尝鲜者，与优酷联合制作出品《财经奇咖说》季播网络视频节目，填补了高品质人格化财经类视频市场空缺。

◆ ***财经盛典：*** “功夫财经·炼金之夜”，汇聚功夫财经最有人气的经济学者天团，年度打造的国内最有影响力的互联网财经盛典。

◆ ***功夫讲武堂/功夫雅集：*** 每月组织社群用户参与的倡导内外兼修的“新财富哲学”社交场，通过功夫掌门论道，为新中产破解经济迷局，指导个人及家庭资产配置。

◆ ***功夫云游：*** 针对财富高端圈层用户打造的旅行+精英社交活动，与著名学者亲密接触，深度交流，与学者的价值观来一次智慧的碰撞。

◆ ***高端留学：*** 与胡润百富合作国际名校项目、海外夏令营直通车，全产业链整合海外置业、海外留学、海外旅游、全球资产配置。

极强的品牌价值

功夫财经以优质的内容创作力，几乎包揽财经新媒体所有奖项，品牌价值影响力稳居行业TOP3。

2016 新媒体品牌价值榜·财经类第三名（新榜）
2016 腾讯“年度评论”大奖（腾讯网）
2016、2017 年度头条号（今日头条）
2016、2017 最具传播力自媒体（金V榜）
2017 年度商业价值新媒体、内容创业公司 TOP100（新榜）
2017 年度最佳财经社群大奖（金V榜）
2017 年度潜力新星（喜马拉雅）
2017 年度影响力知识大咖奖（小鹅通）

更多信息，请扫码下载“功夫财经”官方app

更多信息，请扫码加入功夫财经微信公众号

胡润百富
向上向善 · 引领由富及贵的格调

总部位于上海的胡润百富，是一个拥有中国高净值人群垂直类大数据，充分利用移动互联网优势为高端品牌提供调研与顾问咨询服务的新型全媒体集团。旗下拥有调研与咨询、全媒体矩阵、圈层活动与公关、金融与投资以及胡润国际五大板块；媒体平台拥有胡润百富、胡润国际名校、胡润马道、擎四大品牌。

权威榜单

1999 年，胡润在中国打造第一张《胡润百富榜》，已连续 19 年发布，2017 年上榜人数 2130 人，财富门槛 20 亿元。2012 年，创制《胡润全球富豪榜》，已连续 7 年发布，2018 年上榜人数 2694 人，财富门槛 10 亿美金。除《胡润百富榜》和《胡润全球富豪榜》外，还首创了数个权威性榜单，比如：《胡润慈善榜》、《胡润艺术榜》、《胡润品牌榜》、《胡润少壮派富豪榜》、《胡润女富豪榜》等。

市场调研

胡润百富还长期追踪记录高端人群的变化。携手泰康人寿发布《中国高净值人群医养白皮书》，携手民生银行发布《中国超高净值人群需求调研报告》，携手兴业银行发布《中国高净值人群心灵投资白皮书》、《另类投资白皮书》、《消费需求白皮书》，携手汇加移民发布《中国投资移民白皮书》，在亚洲国际豪华旅游博览会发布《中国奢华旅游白皮书》，与星河湾发布《第一居所趋势白皮书》，与中信银行发布《海外教育特别报告》，与民生金融租赁发布《中国公务机行业特别报告》。此外还有《至尚优品——中国千万富豪品牌倾向报告》、《中国豪华车品牌特性研究白皮书》、《中国高净值人群养生白皮书》等等。

高端活动

胡润百富每年定向举办上百场高端活动，圈子创造价值，精准强势影响有影响力的圈层。除北京、上海、深圳、三亚等国内城市之外，还带领中国企业家先后走访英国、美国、新加坡、澳大利亚、印度等国家，为领袖级企业家在国际舞台赢得话语权，共同成就中国原创企业家走向世界的梦想。

全媒体矩阵

胡润百富全媒体平台包括 11 个微信公众号在内的胡润频道大号矩阵、胡润网、胡润微博、视频节目、在线直播、胡润超微 APP，以及《胡润百富》、《胡润国际名校》等高端平面媒体，影响超过百万中国高净值群体。

胡润国际

2012 年，胡润百富走向印度。如今，胡润百富在当地已知名于《胡润印度富豪榜》、《胡润印度慈善榜》以及一系列为印度最受尊敬的企业家打造的高端活动。

金融投资

2015 年下半年，胡润百富与 80 后领军企业家王麒诚夫妇成立胡润创富基金，支持年轻创业者实现创富梦想。

更多信息，请浏览胡润百富网站 www.hurun.net，关注胡润百富新浪微博 @ 胡润百富，胡润百富官方微信 HurunReport

胡润百富旗下微信号：
胡润百富和国际名校，
期待您的关注！

研究方法

《2018 中国理财规划师白皮书》的研究成果来源于美信全球、功夫财经和胡润百富共同合作项目。

作为首份针对中国理财规划师群体的白皮书，该项目对中国理财行业现状和理财规划师市场发展开展专项研究。依托美信全球、功夫财经和胡润百富的品牌影响力，通过线下和线上渠道在全国范围内展开理财规划师招募、评选等工作，本着公平、公正、透明、权威的原则，从理财规划师的行业资质背景、专业能力、客户质量、资产管理能力、综合能力、职业素养与职业道德等维度，从近 1,400 位理财规划师中最终评选出《2018 胡润中国金牌理财师 TOP100》。同时，项目组邀请了 37 位在财富管理领域取得卓越成就与社会名望的专家，组成专家评委委员会，为本次项目提供专业支持，并对 37 位专家委员展开了一对一定性面访，以求更广泛、深入地对中国理财行业现状和理财规划师市场概况进行挖掘和研究。

此外，项目组还充分挖掘胡润百富公司十余年研究经验，利用权威且专业的调研方法、数据分析和案头研究，有效保证并提高了此次调研报告结论的精准度。

版权声明

《2018 中国理财规划师白皮书》所有文字内容、图表及表格的版权归美信全球、功夫财经和胡润百富公司共同所有，受中国法律知识产权相关条例的版权保护。未经美信全球、功夫财经和胡润百富公司联合书面许可，任何组织和个人不得将本报告的部分和全部内容用于商业目的。如需转载请注明出处。

本报告所有使用的数据来源于专项调研及公开资料。本报告的观点及结论基于对以上数据的洞察与分析，对读者基于本报告信息做出投资行为，美信全球、功夫财经和胡润百富公司不承担任何法律责任。如有涉及版权纠纷问题，请及时联系美信全球、功夫财经和胡润百富公司，谢谢！

功夫财经
KONGFU FINANCE

胡润百富
HURUN REPORT

美信全球
MEIXIN GLOBAL