

# 家庭理财规划

## 职业技能等级标准

标准代码：530023

(2021 年 2.0 版)

平安国际智慧城市科技股份有限公司 制定

2021 年 12 月 发布

## 目 次

前 言	1
1 范围	2
2 规范性引用文件	2
3 术语和定义	2
4 适用院校专业	3
5 面向职业岗位（群）	4
6 职业技能要求	4
参考文献	10

## 前 言

本标准按照 GB/T 1.1-2020《标准化工作导则 第 1 部分：标准化文件的结构和起草规则》的规定起草。

本标准起草单位：平安国际智慧城市科技股份有限公司、中关村创投协会副秘书长、智赢未来教育科技有限公司、信永中和会计师事务所、天津中德应用技术大学、陕西职业技术学院、西安理工大学、河北机电职业技术学院。

本标准主要起草人：张然、段军、石波、叶青、朱曦、韩健、徐华、于丽娜、刘明辉、张萱、石莹、郑敏、李洁、宋沛军、蒋晓荣、蒋洪平。

声明：本标准的知识产权归属于平安国际智慧城市科技股份有限公司，未经平安国际智慧城市科技股份有限公司同意，不得印刷、销售。

---

## 1 范围

本标准规定了家庭理财规划职业技能等级对应的工作领域、工作任务及职业技能要求。

本标准适用于家庭理财规划职业技能培训、考核与评价，相关用人单位的人员聘用、培训与考核可参照使用。

## 2 规范性引用文件

下列文件对于本标准的应用是必不可少的，凡是标注日期的版本适用于本标准。凡是不注日期的引用文件，其最新版本适用于本标准。

GB/T 23697-2009 个人理财 理财规划师的要求

GB/T 32313-2015 商业银行个人理财服务规范

GB/T 32317-2015 商业银行个人理财客户风险承受能力测评规范

## 3 术语和定义

国家、行业标准界定的以及下列术语和定义适用于本标准。

### 3.1 家庭理财

家庭理财就是管理自己的财富，进而提高财富的效能的经济活动。

### 3.2 财务分析

财务分析是以会计核算和报表资料及其他相关资料为依据，采用一系列专门的分析技术和方法，对企业等经济组织过去和现在有关筹资活动、投资活动、经营活动、分配活动的盈利能力、营运能力、偿债能力和增长能力状况等进行分析与评价的经济管理活动。

### 3.3 财务信息

财务信息是指，结合其他资料，用来及其特征的经济信息。

---

### 3.4 理财规划

理财规划是指个人或家庭根据家庭客观情况和财务资源(包括存量和增量预期)而制定的旨在实现人生各阶段目标的,一系列互相协调的计划,包括现金规划、消费支出规划、教育规划、退休规划等。

### 3.5 理财产品

理财产品即由商业银行和正规金融机构自行设计并发行的产品,将募集到的资金根据产品合同约定投入相关金融市场及购买相关金融产品,获取投资收益后,根据合同约定分配给投资人的一类理财产品。

## 4 适用院校专业

### 4.1 参照原版专业目录

中等职业学校:统计事务、金融事务、保险事务、信托事务等专业。

高等职业学校:金融管理、国际金融、财务管理、证券与期货、信托与租赁、保险、投资与理财、信用管理、互联网金融、会计信息管理、审计、会计、农村金融、信用管理等专业。

高等职业教育本科学校:金融管理、财务管理、互联网金融、会计、市场营销等专业。

应用型本科学校:保险学、金融学、财务管理、投资学、经济与金融、互联网金融、信用管理、金融工程等专业。

### 4.2 参照新版职业教育专业目录

中等职业学校:金融事务、会计事务、统计事务、市场营销、客户信息服务等专业。

高等职业学校:财税大数据应用、资产评估与管理、金融服务与管理、金融

---

科技应用、保险实务、财富管理、证券实务、农村金融、大数据与财务管理、大数据与会计、会计信息管理、统计与会计核算、市场营销等专业。

高等职业教育本科学校：财税大数据应用、金融管理、金融科技应用、保险、大数据与财务管理、市场营销等专业。

应用型本科学校：保险学、金融学、财务管理、投资学、经济与金融、互联网金融、金融工程等专业。

## 5 面向职业岗位（群）

主要面向商业银行、证券公司、基金公司和保险公司等金融机构的理财经理、客户经理、大堂经理、私人银行顾问、证券经纪人、投资顾问、金融市场分析、互联网营销、保险经纪人、家庭保险顾问等工作岗位，完成建立和管理理财客户关系、分析和诊断客户财务状况和风险偏好、设计现金规划、消费支出规划、保险规划、教育规划、养老规划、个税筹划等专项理财方案，并能结合家庭的理财目标，制定包含多个专项理财规划在内的综合理财规划方案，以及开展理财后续服务。

## 6 职业技能要求

### 6.1 职业技能等级划分

家庭理财规划职业技能等级分为三个等级：初级、中级、高级，三个级别依次递进，高级别覆盖低级别职业技能要求。

**【家庭理财规划】（初级）：**主要面向有各类有理财规划需求客户的企事业单位，从事建立客户关系、客户信息收集与整理、理财方案初步制定及交付等工作，能够清楚地向客户介绍服务内容，能够撰写家庭理财建议书，能够协助其签署家庭理财合同及客户声明。

【家庭理财规划】（中级）：主要面向有各类有理财规划需求客户的企事业单位，从事确定客户关系、客户信息整理与分析、专项理财方案制定、理财方案交付及实施跟踪等工作，能够清楚地向客户介绍服务内容，能够撰写家庭理财建议书，能够综合设计家庭理财规划服务方案，能够协助其签署家庭理财合同及客户声明，能够根据客户实际需求合理修改合同内容。

【家庭理财规划】（高级）：主要面向有各类有理财规划需求客户的企事业单位，从事管理客户关系、客户信息财务管理、理财方案制定、理财方案交付及实施跟踪等工作，能够清楚地向客户介绍服务内容，能够撰写家庭理财建议书，能够综合设计家庭理财规划服务方案，能够根据客户意见或者理解差异修改家庭理财服务方案，能够及时跟踪客户家庭理财方案实施情况并进行调整、创新。

## 6.2 职业技能等级要求描述

表 1 家庭理财规划职业技能等级要求（初级）

工作领域	工作任务	职业技能要求
1. 客户关系建立	1.1 客户电话沟通	1.1.1 能得体展现商务电话服务礼仪。 1.1.2 了解电话沟通的技巧，能够通过电话沟通初步筛选目标客户。 1.1.3 掌握与客户电话沟通流程，并在实际业务中能够获取客户基本信息。
	1.2 客户面谈沟通	1.2.1 能灵活运用商务人员交际礼仪。 1.2.2 能够运用与客户会谈的技巧，掌握客户的信息。 1.2.3 了解金融产品服务推荐流程，能够在与客户面谈中清楚地介绍服务内容。
	1.3 协助客户签订服务合同	1.3.1 了解金融相关基本法律法规，并能在实际业务中应用。 1.3.2 了解机构与人员管理规则，并能在实际业务中应用。 1.3.3 能够准备好纸质及电子版服务合同文本，并向客户详细解释条款内容。 1.3.4 熟悉理财服务合同的形式及内容，能够协助客户签订合同。

工作领域	工作任务	职业技能要求
		1.3.5 安全保存服务合同全部纸质文档及电子文档。
2. 客户信息收集	2.1 客户财务信息的收集	2.1.1 熟悉家庭收入、支出的内容和分类，能够在实际业务中运用。 2.1.2 掌握家庭收入支出表和资产负债表的制作方法并能够熟练制作。 2.1.3 指导客户记录家庭现金收支表。 2.1.4 指导客户记录家庭资产负债账目表。 2.1.5 问询并确认客户家庭成员的社会保障情况。
	2.2 客户非财务信息的收集	2.2.1 能够收集客户家庭基本非财务信息。 2.2.2 能够对客户的心理和性格特征进行基本分析。
3. 理财方案制定	3.1 客户理财目标确定	3.1.1 能够记录列举客户所有目标。 3.1.2 能够筛选并确认客户基本理财目标。
	3.2 家庭理财建议书撰写	3.2.1 能够了解家庭理财专用术语，并在实际理财建议书写作中灵活运用。 3.2.2 掌握家庭理财建议书的写作方法，能够根据指定的家庭理财建议书的框架实际撰写。
	3.3 理财产品介绍	3.3.1 透彻理解和把握货币时间价值，并能向客户清晰介绍。 3.3.2 了解金融相关基本法律法规，并能在实际业务中应用。 3.3.3 掌握固定收益类资产产品、保险产品等基础知识，并能向客户清晰介绍。
4. 理财方案交付	4.1 理财方案交付	4.1.1 能够协助客户理解方案的全部内容。 4.1.2 确认客户对理财规划方案满意，并协助其签署客户声明。



表 2 家庭理财规划职业技能等级要求（中级）

工作领域	工作任务	职业技能要求
1. 客户关系建立	1.1 与客户会谈和沟通	1.1.1 能够运用沟通技巧和正确的语言表达方式，掌握客户信息。 1.1.2 能够全面审查客户身份，确认客户是否具有签订合同的行为能力。 1.1.3 熟悉金融产品服务推荐流程，能够在与客户面谈中清楚地介绍服务内容。
	1.2 客户服务合同签订	1.2.1 掌握理财建议书的写作方法，能够为客户提供理财建议书。 1.2.2 掌握合同谈判技巧，促成客户签订服务合同。 1.2.3 掌握理财合同的法律知识，能够与客户签订理财合同。
2. 客户信息整理分析和评价	2.1 客户信息整理	2.1.1 能够归纳客户信息，甄别出客户财务信息和非财务信息。 2.1.2 能够整理出客户财务信息。 2.1.3 能够整理出客户非财务信息。 2.1.3 能够了解客户风险承受能力与风险偏好态度。
	2.2 客户财务信息分析和评价	2.2.1 掌握家庭收支表和资产负债表的编制方法，能够指导客户记录家庭财务状况和家庭收支情况。 2.2.2 能够对客户家庭财务状况和收支情况进行财务分析。 2.2.3 能够对客户家庭财务现状进行诊断，并给出建议。
	2.3 客户非财务信息分析和评价	2.3.1 掌握家庭生命周期理论，分析和评价客户家庭生命周期 2.3.2 掌握理财价值观，分析和评价客户理财价值观 2.3.3 掌握理财风险承受能力影响因素和风险属性评估方法，评价客户风险属性。
	2.4 家庭理财建议书撰写	2.4.1 能够掌握家庭理财建议书的写作方法，并实际撰写。 2.4.2 能够了解家庭理财专用术语，并灵活运用。
3. 理财方案制定	3.1 理财产品配置	3.1.1 熟悉银行理财业务，能够为客户灵活配置银行理财产品。 3.1.2 熟悉保险理财业务，能够为客户灵活配置保险理财产品。 3.1.3 熟悉证券理财业务，能够为客户灵活配置证券理财产品。 3.1.4 熟悉实物理财业务，能够为客户灵活配置实物理财产品。
	3.2 专项理财规划方案设计	3.2.1 能够为客户家庭现金规划设计。 3.2.2 能够为客户家庭消费支出规划设计。 3.2.3 能够为客户家庭教育规划设计。

		3.2.4 能够为客户家庭保险规划设计。 3.2.5 能够为客户退休养老规划设计。
	3.3 综合理财规划方案制定	3.3.1 能够根据客户需求制定包含多个专项理财规划在内的综合理财规划方案。 3.3.2 能够听取他人意见改进设计方案。 3.3.3 能够根据客户意见和实际情况修改方案。
4. 理财方案的交付及实施跟踪	4.1 理财方案交付	4.1.1 能够协助客户理解方案的全部内容。 4.1.2 确认客户对理财规划方案满意,并能够协助其签署客户声明。
	4.2 理财方案指导实施	4.2.1 能够为客户对方案的实施提供具体操作指导。 4.2.2 能够根据实际情况的变化对理财方案及时进行调整。
	4.3 跟踪客户理财方案实施情况	4.3.1 能够沟通获得客户信息披露授权。 4.3.2 能够定期对理财方案实施进行监控和评估。 4.3.3 能够对方案的实施结果进行分析,并撰写报告。

表 3 家庭理财规划职业技能等级要求（高级）

工作领域	工作任务	职业技能要求
1. 客户关系管理	1.1 客户信息系统建立	1.1.1 组织建立客户管理系统对客户进行分类,将客户信息进行详细分析,对客户信息有全面的管理能力。 1.1.2 组织建立呼叫中心系统,协调了内部管理,有效地为客户提供高质量、高效率、全方位的服务。
	1.2 客户关系维护	1.2.1 能够运用客户投诉处理技巧,消除与客户之间的误会。 1.2.2 策划定期活动对客户关系进行维系。 1.2.3 对客户关系维护活动效果进行评估并改进。
2. 客户财务管理	2.1 客户规避风险策略制定	2.1.1 能够根据年纪、收入、职业、教育程度、财富规模、签约前已有投资行为等综合判断客户家庭绝对风险承受能力和相对风险承受能力。 2.1.2 能够使用定量分析法及定性分析法对客户进行风险承受能力综合评估。 2.1.3 能够综合使用避免、控制、分散与中和、转移风险策略制定客户理财风险规避方案。
	2.2 客户财务信息跟踪	2.2.1 能够沟通获得客户信息披露授权。 2.2.2 能够主持客户财务情况分析会议,综合分析客户财务信息。 2.2.3 能够跟踪家庭财务动态情况,定期提出调整建议。
	2.3 客户理财目标确定	2.3.1 挖掘确定客户理财需求及筛选客户实际理财目标。 2.3.2 能够帮助客户客观分析并确认短期、中期、长

		<p>期理财目标。</p> <p>2.3.3 能够定期对客户理财目标实现情况进行动态结果追踪，并提出调整建议。</p>
3. 理财方案制定和建议	3.1 理财产品配置	<p>3.1.1 掌握银行理财业务，能够为客户灵活配置银行理财产品。</p> <p>3.1.2 掌握保险理财业务，能够为客户灵活配置保险理财产品。</p> <p>3.1.3 掌握证券理财业务，能够为客户灵活配置证券理财产品。</p> <p>3.1.4 掌握实物理财业务，能够为客户灵活配置实物理理财产品。</p> <p>3.1.5 能够运用人工智能、数据挖掘等量化投资方法，进行理财产品配置。</p>
	3.2 理财规划方案制定和建议	<p>3.2.1 能够总结相关的理财案例。</p> <p>3.2.2 能够设计可作为范本的综合家庭理财规划方案。</p> <p>3.2.2 能够对他人设计的理财方案提出修改意见。</p>
4. 理财方案实施跟踪	4.1 理财方案实施	<p>4.1.1 能够主持理财方案评估会议。</p> <p>4.1.2 能够根据客户意见或者理解差异指导修改理财服务方案。</p> <p>4.1.3 能够指导理财规划师开展业务。</p>
	4.2 客户理财方案调整及创新	<p>4.2.1 能够沟通获得客户信息披露授权及妥善处理解决理财实施计划中的争端情况。</p> <p>4.2.2 能够定期对理财方案进行监控和评估。</p> <p>4.2.3 能够根据实际情况的变化指导理财规划师对理财方案及时进行调整。</p> <p>4.2.4 能够对各种理财案例进行分析、总结规律及标准，并提出创新家庭理财方案。</p>

---

## 参考文献

- [1] 教育部关于印发《职业教育专业目录(2021年)》的通知(教职成(2021)2号)
- [2] 《教育部关于公布2019年度普通高等学校本科专业备案和审批结果的通知》(教高函(2020)2号)
- [3] 《教育部关于公布2020年度普通高等学校本科专业备案和审批结果的通知》(教高函(2021)1号)
- [4] 中等职业学校专业教学标准(2014年试行)
- [5] 高等职业学校专业教学标准(2018年)
- [6] 本科专业类教学质量国家标准(2018年)
- [7] 国家职业技能标准编制技术规程(2018年版)
- [8] 中华人民共和国职业分类大典(2015年版)
- [9] 战略性新兴产业分类(2018)
- [10] GB/T 1.1-2009 标准化工作导则
- [11] 中等职业教育新旧专业对照表(2021)
- [12] 高等职业教育专科新旧专业对照表(2021)
- [13] 高等职业教育本科新旧专业对照表(2021)