

健康财富规划 职业技能等级标准

标准代码：530016

（2021年2.0版）

泰康珞珈（北京）科学技术研究院有限公司 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 适应院校专业.....	3
5 面向职业岗位（群）.....	4
6 职业技能要求.....	4
参考文献.....	27

前 言

本标准按照GB/T 1.1-2009给出的规则起草。

本标准起草单位：泰康珞珈（北京）科学技术研究院有限公司、泰康人寿保险有限责任公司、泰康健康产业投资控股有限公司。

本标准主要起草人：陈东升、刘挺军、苗力、汪刚、刘广君、谭晓东、张宁、柳明、张琦、熊浩、李立明、杨燕绥、熊术新、徐健、郭明磊、温琳琳、马晓刚、李妍、王骏、陈晔、陈苏平、姜泽琨、齐佳、郑丹、赵丽丽、穆晨雪、钱若晨。

声明：本标准的知识产权归属于泰康珞珈（北京）科学技术研究院有限公司，未经泰康珞珈（北京）科学技术研究院有限公司同意，不得印刷、销售。

1 范围

本标准规定了健康财富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。

本标准适用于健康财富规划职业技能培训、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。凡是注日期的引用文件，仅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 24465-2009 健康信息学 健康指标概念框架

3 术语和定义

GB/T 31596.2-2015(社会保险术语 第2部分:养老保险)、GB/T 31596.4-2015(社会保险术语 第4部分:医疗保险)、GB/T 25515-2010(健康信息学 护理参考术语模型集成)界定的以及下列术语和定义适用于本标准。

3.1

健康管理 Health Management

是指运用管理学的基本原理，整合全社会相关的健康资源，对全社会人群的全生命周期进行监测与体检、健康评估、综合干预和系统跟踪的管理程序。

3.2

财富管理 Wealth Management

是指面向服务人群(家庭)，为其可投资资产的保全、增值、配置诉求而提供一系列金融产品和服务。

3.3

健康财富规划 Health and Wealth Planning

是指健康管理与财富管理的有机结合，运用健康管理与财富管理工具，实现全生命周期健康与财富优化的管理过程。

3.4

风险管理 Risk Management

是指人们对各种风险的认识、控制和处理的主动行为。它要求人们研究风险的发生与变化规律，估算风险对社会经济生活可能造成损害的程度，并选择有效的手段，有计划、有目的地处理风险，以期用最小的成本代价，获得最大的安全保障。

3.5

全生命周期 Full Life Cycle

是指人体正常生长的状态下，从开始到结束的整个过程，从胚胎健康发育到出生，经过发育、成长、成熟、衰老至死亡机体正常生存过程的时间。

3.6

银色经济 Silver Economy

是指基于国民不断增长的健康长寿的消费需求及其约束条件，组织生产、分配、流通和消费的供求关系和代际关系的社会活动的总称。

3.7

职业技能 Vocational Skills

是指准确反映职业活动和个人职业生涯发展所需要的综合能力。包括职业素养、知识和技能操作等方面的要求。

3.8

职业标准 Occupational Standards

是指在职业分类基础上，根据职业的活动内容，对从业人员工作能力水平的规范性要求。它是从业人员从事职业活动，接受职业教育培训和职业技能鉴定的主要依据，也是衡量劳动者从业资格和能力的重要尺度。

4 适应院校专业

4.1 参照原版专业目录

中等职业学校：会计、统计事务、保险事务、信托事务、护理、康复技术、中医护理、中医、中医康复保健、医药卫生财会、客户服务、社会保障事务、老年人服务与管理、社会工作、社区公共事务管理。

高等职业学校：财政、税务、资产评估与管理、金融管理、国际金融、证券与期货、信托与租赁、保险、投资与理财、财务管理、经济信息管理、国际经济与贸易、临床医学、中医学、护理、康复治疗技术、中医康复技术、预防医学、公共卫生管理、健康管理、医学营养、老年保健与管理、中医养生保健、人口与家庭发展服务、社会工作、社区管理与服务、老年服务与管理、社区康复。

应用型本科学校：金融学、保险学、投资学、国际经济与贸易、会计学、财务管理、审计学、工商管理、基础医学、临床医学、预防医学、食品卫生与营养学、中医学、中西医临床医学、护理学、社会学、社会工作、公共事业管理、劳动与社会保障、市场营销、信息资源管理。

4.2 参照新版专业目录

中等职业学校：会计事务、统计事务、金融事务、护理、康复技术、中医护理、中医、中医康复技术、中医养生保健、市场营销、社会保障事务、老年人服务与管理、社会工作事务、社区公共事务管理。

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、国际金融、证券实务、保险实务、财富管理、国际经济与贸易、临床医学、中医学、护理、康复治疗技术、中医康复技术、公共卫生管理、健康管理、医学营养、老年保健与管理、中医养生保健、社会工作、社区管理与服务、智慧健康养老服务与管理、社区康复。

应用型本科学校：金融学、保险学、投资学、高级经济与贸易、会计学、财务管理、审计学、工商管理、基础医学、临床医学、预防医学、食品卫生与营养学、中医学、中西医临床医学、护理学、社会学、社会工作、公共事业管理、劳动与社会保障、市场营销。

高等职业教育本科学校：食品营养与健康、护理、康复治疗、公共卫生管理、健康管理、医养照护与管理、财税大数据应用、金融管理、金融科技应用、国际经济与贸易、保险、大数据与财务管理、大数据与会计、大数据与审计、市场营销、社会工作、智慧社区管理、智慧健康养老管理。

5 面向职业岗位（群）

各大金融机构如商业银行、资产管理公司、商业保险公司等从事保险、养老、健康产品综合规划和销售的工作人员，包括但不限于产品销售经理、客户经理、产品经理、销售主管。

居家养老、社区养老机构、养老院等服务机构，医养结合机构、医疗机构等从事养老服务的工作人员，包括但不限于销售主管、产品营销专员、市场销售专员、护理部主管、社工部主管、社会工作者、健康主管、健康专员。

6 职业技能要求

6.1 职业技能等级划分

健康财富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，高级别涵盖低级别职业技能要求。

【健康财富规划】（初级）：了解健康、养老、金融和保险基础知识；了解国家关于健康、养老、金融等领域的相关政策、法律和监管规定；了解健康、养老和财富规划的一般性工作方法，能够与服务人群进行沟通，并就一般性知识进行即时解答或提供相应资料。初级职业技能的核心是掌握知识，理解工具，完成对知识和工具的基础运用，在常见的服务情景中能实现对信息的提取、介绍和资源连接。

【健康财富规划】（中级）：掌握健康、养老、金融和保险综合知识；能够应用知识和基础工作方法进行依法合规服务；能够与服务人群进行基础的健康、养老规划和财富配置；能够就健康、养老、医疗等内容做规划管理服务，提供问题解决方案。中级职业技能的核心是深化知识，掌握工具，完成对知识和工具的整合和运用，实现对服务人群的咨询服务。

【健康财富规划】（高级）：熟练掌握健康、养老、金融和保险的专业知识；能够灵活应用知识和多种工作方法进行依法合规服务；能够与服务人群进行系统的健康、养老规划和财富配置；能够就健康、养老、医疗等内容提供综合规划、闭环服务和一揽子问题解决方案。高级职业技能的核心是内化知识，延展工具，完成对知识和工具的灵活运用，实现主动而灵活的运用知识，为服务人群提供定制化服务，践行关怀生命的社会责任与价值观。

6.2 职业技能等级要求描述

学习水平分为三级：I=基本水平，即在给定充分时间的前提下，能够无错误、按规范完成该条职业技能的操作；P=熟练水平，即能够快速、准确地完成该条职业技能的操作；R=强化水平，即能够根据职业情境的变化灵活、准确地完成该条职业技能的操作。

表 1 健康财富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. 职业认知	1.1 职业标准与道德规范认知	1.1.1 能理解和阐述健康财富规划职业定位。
		1.1.2 能理解和阐述健康财富规划职业的市场前景。
		1.1.3 能理解并掌握健康财富规划的基础

		本知识模块类别。
		1.1.4 能准确表达健康与财富的辩证关系，能够解释健康即是财富的概念与价值。
		1.1.5 能理解并遵守健康财富规划工作的社会责任。
		1.1.6 能理解并遵守健康财富规划工作的职业道德。
2. 健康管理规划	2.1 健康管理基础知识认知	2.1.1 能够了解人体构成的基本知识。
		2.1.2 能够掌握健康（躯体健康、心理健康和健康保障）的定义。
		2.1.3 能够掌握健康影响因素（生物遗传、健康行为、卫生保障和环境因素）的基本知识。
		2.1.4 能够掌握增进健康的常用手段（运动、营养、保健）。
	2.2 全生命周期健康知识认知	2.2.1 能够准确划分服务人群的全生命周期。
		2.2.2 能够掌握全生命周期（婴幼儿、学龄期、青少年学生、职业人群、健康老年人）健康特点。
		2.2.3 能够完成全生命周期各人群身体健康的身高、体重、体温、血压等指标的测定，并能够阐述前述指标的基本内涵。
		2.2.4 能够掌握全生命周期（婴幼儿、学龄期、青少年学生、职业人群、健康老年人）常见疾病的主要特点。
		2.2.5 能够掌握全生命周期（婴幼儿、学龄期、青少年学生、职业人群、健康老年人）常见疾病的预防要点。
	2.3 膳食健康管理	2.3.1 能够掌握膳食构成的基本知识。
		2.3.2 能够为服务人群讲述全生命周期的健康膳食需求。

		2.3.3 能够为服务人群提出基本的健康膳食的改进方法。
	2.4 心理健康管理	2.4.1 能够掌握常见健康心理状况(紧张、焦虑、抑郁)的基本知识。
		2.4.2 能够分析服务人群的主要健康心理状况。
		2.4.3 能够为服务人群开展基本的心理健康(交谈与倾听)服务工作。
	2.5 运动健康管理	2.5.1 能够掌握不同运动方法对于增进健康的知识。
		2.5.2 能够为服务人群提供运用运动增进健康的主要方法。
		2.5.3 能够指导服务人群合理选择运动方式来增进健康。
	2.6 健康管理技能应用	2.6.1 能够掌握健康管理的基本知识。
		2.6.2 能够为服务人群讲解健康管理的主要工作内容与流程。
		2.6.3 能够理解并归纳服务人群对于健康管理的基本需求。
		2.6.4 能够为服务人群分析健康体检的主要内容与流程。
	2.7 健康保障服务	2.7.1 能够掌握健康保障的定义。
		2.7.2 能够完成健康财富管理档案的信息收集工作。
		2.7.3 能够为服务人群进行初步健康保障评估分析。
3. 养老规划	3.1 基础信息采集与管理	3.1.1 能够掌握制作养老规划需要采集服务对象信息的基本内容,学会构建所需信息的框架体系。
		3.1.2 能够对采集后的信息进行分类,并整理成有用信息,实现从无效到有用的转换过程。

		3.1.3 能够掌握养老规划制作的基本流程，能够把握完成任务的前后顺序及逻辑。
3.2 养老风险认识与管理		3.2.1 能够对养老风险的存在有认知，并理解养老风险可能产生的影响。
		3.2.2 能够识别养老风险的基本状况。
		3.2.3 能够了解避险基本手段和方法。
3.3 人口结构分析与应用		3.3.1 能够了解人口与人口结构的基本内容和我国人口政策变化的原因。
		3.3.2 能够了解人口结构分析方法，了解未来劳动力市场状况和老龄化的影响。
		3.3.3 能够了解人口红利的概念，了解提高劳动人口红利的重要性，以及培育老龄人口红利的价值和作用。
3.4 社会保险制度学习和认知		3.4.1 能够准确地表述我国社会保险的概念和基本内容，帮助服务人群抵御社会风险。
		3.4.2 能够了解社会保险特征和作用。
		3.4.3 能够了解社会保险制度资金筹集的基本方法。
3.5 城镇企业职工基本养老保险测算		3.5.1 能够掌握城镇企业职工国家基本养老保险制度的概念、特征以及参加该制度领取时的制约条件。
		3.5.2 能够了解国家基本养老保险制度资金筹集的基本方法，明确费基和费率的定义。
		3.5.3 能够根据案例信息完成测算简单的基本养老保险待遇支付水平，为服务人群分析影响待遇水平的敏感性因素。
3.6 城镇职工基本医疗保险测算		3.6.1 能够掌握国家基本医疗保险制度的概念和特征。

		3.6.2 能够了解国家基本医疗保险制度资金筹集的基本方法，明确费基和费率的定义。
		3.6.3 能够根据案例测算简单的基本医疗保险待遇支付水平，为服务人群分析医疗支付费用的基本构成。
	3.7 养老文化认知	3.7.1 能够了解国际养老文化动态，学习先进的经验和思想。
		3.7.2 能够了解目前被广泛接受的养老文化实践方式，建立新型养老文化思想。
		3.7.3 能够了解养老观念转变在适应现代养老方式中的重要性，便于运用到今后的工作实践中。
	4. 财富管理规划	4.1 财富管理基础技能
4.1.2 能够明确金融和财富管理服务的岗位责任和职业规范与道德。		
4.1.3 能够熟悉人民币面额、套数和防伪方法并能够准确识别。		
4.1.4 能够掌握单利的计算，帮助服务对象计算银行存款利息。		
4.1.5 能够掌握复利的计算，帮助服务对象计算简单贷款利息。		
4.2 金融机构、市场与产品的分析与服务		4.2.1 能够掌握市场上金融机构的分类，能够向服务对象描述中国人民银行、商业银行和非银行金融机构的区别。
		4.2.2 能够了解商业银行的种类、能够向服务对象描述国有商业银行、股份制商业银行、地方性商业银行、村镇银行等不同商业银行的区别。
		4.2.3 能够了解商业银行存款种类，能够向服务对象流畅解读各类存款的利息、到期时间和潜在风险差异。
		4.2.4 能够了解商业银行的经营特点和业务流程，能够引导协助服务对象办理商业银行的业务手续。

		4.2.5 能够掌握保险的经营特点和业务流程，能够向服务对象解读保险在财富管理中的特定作用。
		4.2.6 能够掌握证券公司的业务流程，能够引导协助服务对象办理资本市场开办业务和业务变更等各种手续。
	4.3 宏观经济环境的影响与策略分析	4.3.1 能够为服务人群讲解宏观经济总体环境对财富管理市场的影响。
		4.3.2 能够为服务人群讲解国家经济大战略对财富管理和金融市场的影响。
		4.3.3 能够为服务人群解读宏观货币政策中的利率种类。
		4.3.4 能够为服务人群解读通货膨胀的危害并能够对服务人群关注的通货膨胀的可能性进行剖析和解读。
	4.4 投资框架分析	4.4.1 能够掌握标准普尔家庭资产配置理论，能为服务对象提供配置家庭资产的基础合理比例。
		4.4.2 能够掌握美林时钟理论，能为服务对象解读配置家庭资产的周期规则。
		4.4.3 能够掌握家庭财富管理的帆船理论，并能够为服务对象进行总体规划解读。
		4.4.4 能够掌握财富管理中的投资哲学，了解巴菲特、彼得林奇、格雷厄姆等投资哲学的应用。
	4.5 税收分析	4.5.1 能够知晓财富管理的相关税务规定，了解中国税制体系对财富管理的可能影响并为服务人群解读。
		4.5.2 能够熟悉缴税纳税流程，向服务人群介绍纳税流程、纳税时限和注意事项。
		4.5.3 能够掌握个人所得税的计税方法，并能够帮助服务对象计算预扣金额和完成年度统一申报。

		4.5.4 能够掌握财产税的核算范围和计税方法，并能够帮助服务对象完成财产税的申报。
	4.6 金融风险识别	4.6.1 能够熟练准确识别金融诈骗，明确了解金融诈骗的危害。
		4.6.2 能够掌握金融传销的逻辑和逻辑谬误，能够向服务对象宣传传销的危害。
		4.6.3 能够掌握非法集资的逻辑和逻辑谬误，能够向服务对象宣传非法集资的危害。
		4.6.4 能够了解金融违约当事人和金融诈骗受害人的心理并能够与当事人进行沟通。
		4.6.5 能够掌握金融监管的原则和了解一般性监管框架，了解监管各部门的分工和职责。
	4.6.6 能够掌握知晓当地监管部门和公安部门的服务电话，并能够拨打电话与监管和司法部门就金融诈骗进行举报和报。	
5. 保险规划	5.1 风险识别与分析	5.1.1 能够介绍意外风险发生的全生命周期分布特征。
		5.1.2 能够介绍死亡风险发生的全生命周期分布特征。
		5.1.3 能够介绍养老风险发生的全生命周期分布特征。
		5.1.4 能够介绍健康风险发生的全生命周期分布特征。
		5.1.5 能够根据年龄确定各类风险（意外风险、死亡风险、养老风险、健康风险）发生的可能性。
	5.2 客户沟通与交流	5.2.1 能够通过基本资料确定服务人群年龄、性别和工作种类。
		5.2.2 能够通过目视判断服务人群年龄范围。
		5.2.3 能够在交谈中获取服务人群的职业类别。
		5.2.4 能够判断服务人群职业属于保险公司规定职业分类中哪一类。
		5.2.5 能够在交谈中了解至少一项服务人群的兴趣爱好（偏好）。

	5.3 意外保险规划	5.3.1 能够为服务人群讲解意外保险的含义和应对的风险。
		5.3.2 能够为服务人群说明所销售意外保险属于意外保险的哪一类。
		5.3.3 能够熟知所销售意外保险产品的宣传特点，并能够为服务人群阐述。
		5.3.4 能够熟知所销售意外产品的赔付条件，并能够为服务人群阐述。
		5.3.5 能够为服务人群阐述所销售意外保险产品的除外责任。
		5.3.6 知晓所销售意外保险产品的来源公司的客服电话，并能够拨打电话与理赔专员沟通。
		5.3.7 在所销售意外保险产品来源公司的客服电话等形式支持下，能够为服务人群提供意外保险理赔的指导。
	5.4 死亡保险(即寿险)规划	5.4.1 能够为服务人群讲解寿险的含义和应对的风险。
		5.4.2 能够为服务人群说明所销售寿险的年限。
		5.4.3 能够熟知所销售寿险产品的宣传特点，并能够为服务人群阐述。
		5.4.4 能够熟知所销售寿险产品的赔付条件，并为服务人群阐述。
		5.4.5 能够为服务人群阐述所销售寿险产品的除外责任。
		5.4.6 知晓所销售寿险产品的来源公司的客服电话，并能够拨打电话与理赔专员沟通。
5.4.7 在所销售寿险产品来源公司的客服电话等形式支持下，能够为服务人群提供意外保险理赔的指导。		
5.5 养老保险(即年金保险)规划	5.5.1 能够为服务人群讲解养老保险的含义和应对的风险。	
	5.5.2 能够为服务人群说明所销售养老保险的年限。	

		5.5.3 能够熟知所销售养老保险产品的宣传特点，并能够为服务人群阐述。
		5.5.4 能够熟知所销售养老产品的赔付条件，并能够为服务人群阐述。
		5.5.5 能够为服务人群阐述所销售养老产品的除外责任。
		5.5.6 知晓所销售养老保险产品的来源公司的客服电话，并能够拨打电话与理赔专员沟通。
		5.5.7 在所销售养老保险产品来源公司的客服电话等形式支持下，能够为服务人群提供意外保险理赔的指导。
	5.6 健康保险规划	5.6.1 能够为服务人群讲解健康保险的含义和应对的风险。
		5.6.2 能够为服务人群说明所销售健康保险属于健康保险的哪一类。
		5.6.3 能够熟知所销售健康保险产品的宣传特点，并能够为服务人群阐述。
		5.6.4 知晓所销售养老保险产品的来源公司的客服电话，并能够拨打电话与理赔专员沟通。
		5.6.5 在所销售养老保险产品来源公司的客服电话等形式支持下，能够为服务人群提供意外保险理赔的指导。
	5.7 监管与合规	5.7.1 能够知晓我国保险业的主要监管机构 and 监管的法律基础。
		5.7.2 能够回答违规违法销售的监管处罚方式。
		5.7.3 能够熟知保险法中关于销售的两条条款，并进行说明。
		5.7.4 能够通过中国银保监会网站查找违规处罚信息和监管文件。
		5.7.5 能够知晓和使用相关违规违法举报和投诉方法。

表 2 健康财富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. 健康管理规划	1.1 健康管理基础知识认知	1.1.1 能够了解健康与疾病的相互关系与规律。
		1.1.2 能够掌握健康行为、环境因素对健康的影响。
		1.1.3 能够了解健康传播因素与健康保障相关的主要政策。
	1.2 全生命周期健康知识认知	1.2.1 能够完成全生命周期各人群身体健康的 BMI (身体质量指数) 的测定, 并能够阐述 BMI (身体质量指数) 等健康综合性指标的基本内涵。
		1.2.2 能够掌握职业人群的健康体征, 为服务人群提供健康咨询。
		1.2.3 能够掌握职业人群的常见疾病特征, 为服务人群的健康体检提供建议。
		1.2.4 能够为服务人群普及职业人群常见疾病预防方法。
	1.3 膳食健康管理	1.3.1 能够掌握合理膳食、科学搭配的基本知识。
		1.3.2 能够为服务人群分析健康膳食特征。
		1.3.3 能够引导服务人群接受健康膳食改善方法的建议。
	1.4 运动健康管理	1.4.1 能够掌握运动处方的定义与构成元素。
		1.4.2 能够分析服务人群运动习惯与需求。
		1.4.3 能够为服务人群提供运动处方。
	1.5 健康管理技能应用	1.5.1 能够收集并分析服务人群对于健康管理的基本需求。
		1.5.2 能够对服务人群的健康体检结果进行初步分析。

		1.5.3 能够对服务人群的健康体检结果进行初步的健康评估。
	1.6 健康保障服务	1.6.1 能够为服务人群阐述健康保障的基本内容。
		1.6.2 能够为服务人群建立健康财富管理档案。
		1.6.3 能够为服务人群提出健康保障的基本方法。
2. 养老规划	2.1 养老规划原理认知	2.1.1 能够掌握制作养老规划的基本原理和核心内容，熟悉整个操作流程，能够初步设计规划方案。
		2.1.2 能够掌握以需求为导向制作养老规划的基本思路。
		2.1.3 能够比较深入地了解养老规划流程和可供选择的规划使用工具。
	2.2 薪酬收入测算与分析	2.2.1 能够理解薪酬理论的基本内容，分析个人工作后获得劳动报酬的基本情况。
		2.2.2 能够在给定的条件下简单测算延期收入和当期收入。
		2.2.3 能够为服务人群解读薪酬单的构成和基本内容，重点了解延期收入在养老规划中的作用。
	2.3 国家社会保险制度认知	2.3.1 能够比较熟练地为服务人群介绍国家社会保险的基本构成，为服务人群提供社会保险的简单咨询。
		2.3.2 能够了解失业保险制度的基本情况。
		2.3.3 能够了解工伤保险制度的基本情况。
		2.3.4 能够了解生育保险制度的基本情况。
		2.3.5 能够了解国家住房公积金制度的基本情况。

	2.4 “三支柱”养老金体系认知	2.4.1 能够在老龄化背景下，了解三支柱是世界各国养老金制度发展趋势。
		2.4.2 能够掌握“三支柱”养老金框架和体系。
		2.4.3 能够基本表述对“三支柱”养老金体系的认识和理解，为服务人群解释其价值和意义。
	2.5 补充养老保险认知	2.5.1 能够了解企业年金制度的基本内容。
		2.5.2 能够了解职业年金制度的基本内容。
		2.5.3 能够分析补充养老保险制度在养老金体系中的地位和作用，以及为“三支柱”养老金体系做出的贡献。
	2.6 养老金规划	2.6.1 能够掌握养老金规划的基本思路。
		2.6.2 能够初步测算养老金需求、供给能力，对可能产生的养老金资源有初步的认识。
		2.6.3 能够初步了解问题解决方案的思路和方法。
	2.7 医疗保险规划	2.7.1 能够掌握医疗保险规划的基本思路。
		2.7.2 能够初步测算医疗保险资源需求、供给能力，初步判断获得医疗资源的来源。
		2.7.3 能够初步了解问题解决方案的思路和方法。
3. 财富管理规划	3.1 财富管理基础技能	3.1.1 能够掌握名义利率的概念和计算。
		3.1.2 能够比较单利、复利、不同计息次数的复利在长期收益率的不同。
		3.1.3 能够计算投资现金流的终值，帮助服务对象计算投资到期后的总价值。

		3.1.4 要求能够计算投资现金流的现值,帮助服务对象计算未来投资在今天的现金价值。
	3.2 金融机构、市场与产品的分析与服务	3.2.1 能够掌握市场上主要的财富管理和投资产品,并能够为服务对象进行介绍。
		3.2.2 能够掌握商业银行理财产品种类,能够向服务对象流畅解读各类理财产品到期时间、预期收益率和潜在风险差异。
		3.2.3 能够掌握货币市场和资本市场的区别。
		3.2.4 能够掌握股市和债市操作的基本术语,帮助服务对象了解股市的基本操作流程。
		3.2.5 能够熟知股市和债市的风险提示,能够为服务对象提供风险安全方面的建议。
		3.2.6 能够区分不同的债券种类,能够帮助服务对象解读债权的品种和比较不同品种的风险。
	3.3 宏观经济环境的影响与策略分析	3.3.1 能够为服务人群解读宏观货币政策中的利率种类。
		3.3.2 能够为服务人群解读宏观货币政策中的利率对财富管理市场的影响。
		3.3.3 能够为服务人群解读货币政策中存款准备金率对财富管理市场的影响。
		3.3.4 能够为服务人群解读货币政策中央行公开市场业务操作对财富管理市场的影响。
	3.4 投资框架分析	3.4.1 能够掌握全生命周期财富管理理念,并能够与服务对象就长期财富规划理念进行沟通。
		3.4.2 能够掌握不同年龄段不同收入阶层对财富管理需求的特征区别。

		3.4.3 能够分析解读家庭财富管理中的不合理内容，并提出有针对性的建议。
		3.4.4 能够为服务人群提供基础的信息查询搜索服务，提供财富管理的相关资讯。
	3.5 税收分析	3.5.1 能够掌握增值税的重要性，核算范围、计税方法和税率变更情况，并能够帮助服务对象完成增值税的申报。
		3.5.2 能够查询并向服务对象解读国内各地的税收优惠政策，能够通过电话和互联网向当地有关部门求证税收优惠的具体解读。
		3.5.3 能够为服务人群宣传普法偷税漏税的危害。
		3.5.4 能够熟悉税收相关申诉流程，协助服务人群完成税务申诉。
	3.6 金融风险识别	3.6.1 能够区分金融诈骗和金融风险的异同并能够对大众进行宣传。
		3.6.2 能够掌握金融违规行为的一般特征，并对服务对象宣传金融违规的处置方式。
		3.6.3 知晓当地监管部门和公安部门的服务电话，并能够拨打电话与监管和司法部门就金融违规进行举报和沟通。
		3.6.4 能够利用风险评估问卷调查采集服务对象的答案并评估判断服务对象的风险偏好。
		3.6.5 能够比较和评估一般的金融和财富管理产品的风险水平。
4. 保险规划	4.1 风险识别与分析	4.1.1 能对常见风险进行分类，划分为主动风险和被动风险。

		4.1.2 能够基于交流或者统计数据识别服务人群的连接风险。
		4.1.3 能够对服务人群做风险传递的场景描述。
		4.1.4 能够制作简单的风险明示报告。
		4.1.5 能够基于交流对服务人群的健康风险进行识别和总结。
		4.1.6 能够针对健康风险从保险公司核保角度对服务人群进行初步建议和提示。
		4.1.7 能够为服务人群计算 BMI（身体质量指数），并给出可能的核保情况描述。
		4.1.8 能够根据服务人群的体检数据和记录数据判断是否属于高血压。
	4.2 健康险之医疗保险规划	4.2.1 能够判断所销售保险属于健康保险的类别。
		4.2.2 能够熟知监管文件中医疗保险的定义，并为服务人群进行解释。
		4.2.3 能够熟知所销售医疗保险产品的赔付条件，并为服务人群阐述。
		4.2.4 能够为服务人群阐述所销售医疗保险产品的除外责任。
		4.2.5 能够为服务人群分析所销售医疗保险产品的特点。
		4.2.6 能够判断服务人群询问的医院是否属于所销售医疗保险产品规定的可赔付医院。
		4.2.7 能够与在所销售医疗保险产品来源公司的客服交流，并判断指定病种是否属于所销售医疗保险产品规定的可赔付范围。
		4.2.8 能够熟知和说明所销售医疗保险产品的增值服务。

		4.2.9 在所销售医疗保险产品来源公司的客服电话等方式支持下，能够为服务人群提供医疗保险产品理赔的指导。
4.3 健康险之疾病保险（即重疾险、大病保险）规划		4.3.1 能够熟知监管文件中疾病保险的定义，并能够为服务人群进行解释。
		4.3.2 能够分辨疾病保险和医疗保险，并能够向服务人群解释。
		4.3.3 能够熟知所销售疾病保险产品的赔付条件，并能够为服务人群阐述。
		4.3.4 能够了解并为服务人群阐述所销售疾病保险产品的除外责任。
		4.3.5 能够熟知和解释所销售疾病医疗保险产品的特点。
		4.3.6 能够判断服务人群询问的医院是否属于所销售疾病保险产品规定的诊疗医院。
		4.3.7 能够与在所销售疾病保险产品来源公司的客服交流，并判断指定病种是否属于所销售保险产品规定的可赔付范围。
		4.3.8 在所销售疾病保险产品来源公司的客服电话等形式支持下，能够为服务人群提供疾病保险产品理赔的指导。
4.4 健康险之护理保险规划		4.4.1 能够熟知监管文件中护理保险的定义，并能够为服务人群进行解释。
		4.4.2 能够熟知所销售护理保险产品的赔付条件，并能够为服务人群阐述。
		4.4.3 能够为服务人群朗读所销售护理保险产品的除外责任。
		4.4.4 能够熟知和解释所销售护理保险产品的特点。

		4.4.5 在所销售意外保险产品来源公司的客服电话等形式支持下，能够为服务人群提供护理保险产品理赔的指导。
4.5 财产保险规划		4.5.1 能够熟知监管文件中财产保险的定义，并能够为服务人群进行解释。
		4.5.2 能够熟知所销售财产保险产品的赔付条件，并能够为服务人群阐述。
		4.5.3 能够为服务人群阐述所销售护理财产保险产品的除外责任。
		4.5.4 能够熟知和解释所销售财产保险产品的特点。
		4.5.5 在所销售财产保险产品来源公司的客服电话等形式支持下，能够为服务人群提供财产保险产品理赔的指导。
4.6 保险综合规划		4.6.1 能够基于服务人群年龄进行产品重要性排序。
		4.6.2 能够根据服务人群年龄进行保险期限建议。
		4.6.3 能够对所销售保险产品进行缴费模拟（电子或者手写）。
4.7 客户沟通与交流		4.7.1 能够为服务人群演示所销售产品的利益。
		4.7.2 熟知并能够向服务人群解释保险法中保护投保人（被保险人或者受益人）权益的条款。
		4.7.3 借助电子或者书面材料，能够向服务人群解释保险保障基金及其在保护投保人（被保险人或者受益人）权益方面的作用。

		4.7.4 借助电子或者书面材料，能够向服务人群解释偿付能力的简单含义及其在保护投保人(被保险人或者受益人)权益方面的作用。
		4.7.5 能够通过中国银保监会网站查找定期公开披露的偿付能力评估结果。

表3 健康财富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. 健康管理规划	1.1 健康管理基础知识认知	1.1.1 能够了解健康效应谱的基本内容。
		1.1.2 能够掌握医疗卫生资源与卫生保障对健康的影响。
	1.2 全生命周期健康知识认知	1.2.1 能够掌握老年人的健康特征，为服务人群提供健康咨询。
		1.2.2 能够掌握老年病（简述）基本特征，为服务人群提供相应的疾病预防建议。
		1.2.3 基本为服务人群普及老年病(肌少症、跌倒)预防方法。
	1.3 膳食健康管理	1.3.1 能够依据服务人群特点阐述合理膳食的营养学知识。
		1.3.2 能够为服务人群分析特殊膳食需求。
		1.3.3 能够为服务人群提供个性化的膳食管理建议。
	1.4 健康管理技能应用	1.4.1 能够为服务人群提供预防接种的相关信息及建议。
		1.4.2 能够为服务人群进行健康随访。
		1.4.3 能够为服务人群提供科学的健康信息与健康政策的获取渠道。
		1.4.4 能够为服务人群分析提供优质医疗资源的服务渠道与路径。
	1.5 健康保障服务	1.5.1 能够掌握健康财富的基本内容，能够收集并分析服务人群对于健康管理与健康财富需求。
		1.5.2 能够分析服务人群的健康投入水平。

		1.5.3 能够为服务人群持续管理、完善健康财富档案。
2. 养老规划	2.1 银色经济分析	2.1.1 能够比较深入地理解银色经济理论的内含和特征，掌握该理论在现实工作和生活中的指导意义。
		2.1.2 能够简单分析健康财富与养老的关系，初步形成健康与财富平衡管理的意识和能力。
		2.1.3 能够了解银色经济创新实践，并指导养老规划制作。
	2.2 全生命周期综合养老规划管理	2.2.1 能够熟练掌握健康财富生命周期的基本理论，学会从整体、综合的角度去思考养老规划的价值和意义。
		2.2.2 能够了解综合性养老规划的主要内容，初步掌握从静止到动态的操作方式，判断敏感性因素的影响。
		2.2.3 能够熟悉养老规划解决问题的思路，掌握综合养老规划的简单操作方法，以及对个人素质和能力的要求。
	2.3 养老生活规划	2.3.1 能够掌握中国老年人的基本养老模式，以及各种模式的优劣。
		2.3.2 能够为服务人群简单分析养老方式选择时注意的要点。
		2.3.3 能够了解在不同的养老模式下，服务人群对养老服务资源的需求以及部分资源的来源渠道。
	2.4 养老金融服务分析	2.4.1 能够了解养老金融的基本内容。
		2.4.2 能够了解养老金融的发展现状。
		2.4.3 能够了解养老金融未来发展趋势，能够开展养老金融服务行业相关工作。
	2.5 养老服务行业分析	2.5.1 了解养老服务行业的分类和基本内容。
		2.5.2 了解养老服务行业的主要类型和基本工作内容。
		2.5.3 了解养老服务行业的当前状况、存在问题及发展趋势，以及分类管理的相关内容。
3. 财富管理规划	3.1 财富管理基础技能	3.1.1 能够掌握普通年金的计算。
		3.1.2 能够掌握摊销原理，并帮助服务对象解读计算房贷还款的原理。
		3.1.3 掌握内含报酬率的计算方式，

		并帮助服务对象理解内含报酬率的基本原理。
		3.1.4 能够比较不同财富管理产品的收益率。
3.2 金融机构、市场与产品的分析与服务	3.2.1	能够掌握存款保险制度，为服务对象对商业银行各种业务是否适用于存款保险限制进行解读。
	3.2.2	能够掌握了解市场上第三方理财机构的运作原理，并能为服务对象提供解读和风险提示。
	3.2.3	能够掌握公募基金的运作原理与分类，能够向服务对象解读基金投资的收益和风险。
	3.2.4	能够掌握私募基金的运作原理与分类，能够向服务对象解读基金投资的收益和风险。
	3.2.5	掌握财富管理信托和家族信托的功能和运用，能够向服务对象解读信托在财富管理中的特定作用。
	3.2.6	掌握财富管理保险金信托的功能和运用，能够向服务对象解读保险金信托在财富管理中的特定作用。
3.3 宏观对财富管理的影响与策略分析	3.3.1	能够为服务人群说明财政政策对财富管理的影响。
	3.3.2	能够为服务人群解读宏观财政政策中的财政支出对财富管理市场的影响。
	3.3.3	能够为服务人群解读宏观财政政策中的税率变动对财富管理市场的影响。
	3.3.4	能够为服务人群解读宏观财政政策中的预算赤字对财富管理市场的影响。
3.4 投资框架分析	3.4.1	能够掌握并向服务对象解读国内财富管理的理念、工具、规则、法律与全球资产配置的异同。
	3.4.2	能够为服务人群介绍全球资产配置的动力和全球财富管理的路径。
	3.4.3	能够为服务人群的财富保值增值的总体情况提供咨询建议。
	3.4.4	能够为服务人群的婚姻、传承、子女教育相关的财富管理提供专业意见。
3.5 税收分析	3.5.1	能够为服务人群讲解跨国税收

		规划的基本原则。
		3.5.2 能够查找信息，解读各国税法差异及对服务对象的财富规划的影响。
		3.5.3 能够为服务人群讲解全球税收规则的变化（CRS）。
		3.5.4 能够为服务人群讲解全球税收规则的变化后对财富管理市场的影响变动。
	3.6 金融风险识别	3.6.1 能够掌握财富管理涉及的相关法律框架体系。
		3.6.2 能够为服务人群解读金融创新和创新产品的潜力和风险。
		3.6.3 能够为服务人群解读资产管理产品监管的最新趋势及对财富管理市场的影响。
		3.6.4 能够掌握市场上的系统风险对财富管理市场的影响，并为服务对象提供分析和解读。
		3.6.5 能够掌握金融风险与金融收益的相关性，能够为服务人群提供权衡综合的财富规划建议。
4. 保险规划	4.1 风险识别与分析	4.1.1 能够为服务人群介绍风险的真正含义。
		4.1.2 能够结合服务人群的风险明示报告介绍风险的特点。
		4.1.3 能够基于服务人群的风险明示报告按照风险因素、风险事故和风险损失三方面进行分析，并能够引导服务人群自我分析。
		4.1.4 能够为服务人群面对（或提出的）的其他风险按照风险因素、风险事故和风险损失三方面进行分析，并能够引导服务人群自我分析。
		4.1.5 能够将服务人群的风险明示报告的风险按照风险四象限进行分类。
		4.1.6 能够为服务人群面对（或提出的）的其他风险按照风险四象限进行分类，并能够引导服务人群自我分析。
		4.1.7 能够在规定时间将上述技能分析结果整理成文档，形成文字性报告。
	4.2 健康险销售	4.2.1 能够找到并获取（下载）所销售健康险产品的保险合同。
		4.2.2 能够对所销售健康保险产品合

		同的重要条款进行标记、熟悉含义，并能够向服务人群解释。
		4.2.3 能够通过多种方式获得“服务人群所询问的、自己不了解的具体条款”的详尽解释，并清晰记录和复述。
		4.2.4 能够脱稿向服务人群说明所销售健康保险产品的赔付条件和除外责任并对服务人群疑问进行即时或延后1天内解答。
		4.2.5 能够脱稿向服务人群说明所销售健康保险产品的增值服务的约定和具体服务内容。
	4.3 投资功能保险产品销售	4.3.1 能够对投资功能保险产品（创新型保险产品）进行分类，并说明三者的异同。
		4.3.2 能够为服务人群解释分红型保险的含义。
		4.3.3 能够为服务人群解释万能保险的含义。
		4.3.4 能够为服务人群解释投资联结保险的含义。
		4.3.5 能够向服务人群说明所销售投资功能保险产品的具体类别（分红、万能还是投连）。
		4.3.6 能够在为服务人群销售投资联结保险时及时展示自己的销售资格（该资格根据地区不同，有不同的资格）。
		4.3.7 能够记录所销售创新保险产品来源企业对产品说明（培训等）的信息并复述，能够基于以上信息总结销售创新保险产品的特点。
		4.3.8 知晓所销售创新保险产品相关问题的咨询方式，并能够在这些方式的支持下及时回答服务人群的问题。
	4.4 养老保险销售	4.4.1 能够在电子版或者纸质版生命表的支持下，为服务人群进行养老金估算。
		4.4.2 能够为服务人群提供所销售养老保险产品的缴费过程演示和收益演示。
		4.4.3 能够为服务人群提供其他市场产品的缴费过程演示和收益演示，能

		够在演示时说明“仅供参考”。
4.5 客户沟通与交流	4.5.1	能够为服务人群说明准备金的含义和意义。
	4.5.2	能够为服务人群阐述现金价值的含义。
	4.5.3	能够根据所销售保险产品提供的现金价值表单为服务人群提供不同情景分析。
	4.5.4	能够为服务人群提供所销售产品来源公司的保单贷款政策解读。
	4.5.5	能够为服务人群介绍精算师的工作以及其在保险公司中的作用。
4.6 保险综合规划	4.6.1	能够基于联结风险点为服务人群面对的风险进行排序。
	4.6.2	能够基于发生概率和损失大小为服务人群面对的风险进行排序。
	4.6.3	能够在交流的基础上，综合联结风险点，发生概率及损失大小、个人偏好与需求三种方式为服务人群的风险进行排序。
	4.6.4	能够为服务人群制订保守型、平衡性和进取型保险配置方案。
	4.6.5	能够根据服务人群的意见调整保险配置方案，并就方案的优势和特点进行解释。

参考文献

- [1] GB/T 1.1-2009标准化工作导则 第1部分：标准的结构和编写
- [2] GB/T 23697-2009个人理财 理财规划师的要求
- [3] GB/T 24465-2009 健康信息学 健康指标概念框架
- [4] GB/T 31596.2-2015社会保险术语 第2部分：养老保险
- [5] GB/T 31596.4-2015社会保险术语 第4部分：医疗保险
- [6] GB/T 25515-2010健康信息学 护理参考术语模型集成
- [7] MZ/T 048-2014 养老机构老年人健康档案技术规范
- [8] RB/T 303-2016 养老服务认证技术导则
- [9] MZ/T 064-2016 老年机构社会工作服务指南
- [10] 中华人民共和国教育部.中等职业学校专业目录及专业简介（2010年修订）
- [11] 中华人民共和国教育部.普通高等学校高等职业教育（专科）专业目录及专业简介（截至2019年）
- [12] 中华人民共和国教育部.普通高等学校本科专业目录（2012年）
- [13] 中华人民共和国教育部.职业教育专业目录（2021年）
- [14]中华人民共和国教育部.高等职业学校健康管理专业教学标准[S].2019.
- [15] 中华人民共和国教育部.高等职业学校老年保健与管理专业教学标准[S].2019.
- [16] 中华人民共和国教育部.高等职业学校资产评估与管理专业教学标准[S].2019.
- [17] 中华人民共和国教育部.高等职业学校投资与理财专业教学标准[S].2019.

[18] 中华人民共和国卫生健康委员会等.健康管理师国家职业标准[S].2007.

[19] 中华人民共和国国家政务院.国务院国务院办公厅关于推进养老服务发展的意见[S].2019.

[20] 中华人民共和国教育部. 关于在院校实施“学历证书+若干职业技能等级证书”制度试点方案[S].2019.

[21] 中华人民共和国人力资源和社会保障部.国家职业技能标准编制技术规程（2018版）[S].2019.