



中华人民共和国国家标准

GB/T 23697—2009

个人理财 理财规划师的要求

Personal financial planning—
Requirements for personal financial planners

(ISO 22222:2005, MOD)

2009-05-06 发布

2009-10-01 实施

中华人民共和国国家质量监督检验检疫总局
中国国家标准化管理委员会

发布

目 次

前言 I

引言 II

1 范围 1

2 规范性引用文件 1

3 术语和定义 1

4 过程 3

4.1 理财规划过程 3

4.2 建立并定义签约客户与理财规划师的关系 3

4.3 收集签约客户信息并确定目标和预期 3

4.4 分析评估签约客户的财务状况 4

4.5 制定理财规划书 4

4.6 实施理财规划 4

4.7 理财规划跟踪执行 4

5 职业道德 4

5.1 职业行为 4

5.2 道德准则 5

6 从业能力 5

6.1 一般从业能力要求 5

6.2 特殊从业能力要求 5

6.3 初始从业能力验证 11

6.4 持续从业能力验证 13

7 从业经验 13

7.1 概述 13

7.2 从业经验的构成 14

7.3 从业经验要求 14

8 合格声明 14

8.1 声明的表述 14

8.2 声明的范围 14

8.3 声明的依据 14

前 言

本标准修改采用 ISO 22222:2005《个人理财 理财规划师的要求》(英文版)。

本标准根据 ISO 22222:2005 重新起草,与 ISO 22222:2005 的技术性差异为:

删除 ISO 22222:2005 的附录 A(资料性附录):苏格兰学分和学历框架(SCQF)描述表。由于在国际标准中该附录为资料性附录,且苏格兰学分和学历框架(SCQF)在国内应用很少,适用性有限,故予以删除。

为便于使用,本标准还做了下列编辑性修改:

——用“本标准”代替“本国际标准”;

——删除 ISO 22222:2005 的前言,修改了 ISO 22222:2005 的引言。

本标准由中国人民银行提出。

本标准由全国金融标准化技术委员会归口。

本标准负责起草单位:中国金融电子化公司。

本标准参加起草单位:中国人民银行、国家开发银行、中国农业银行、中国银行、交通银行、中国光大银行。

本标准主要起草人:王平娃、李曙光、贾树辉、景芸、陈敏、成俊、林松、张砚、沈伟、刘建国、赵志兰、刘运、马小琼。

引 言

本标准制定的目的是为在个人理财领域从事专业服务的人提供一个全球接受的基准。个人理财规划是帮助客户达到他们财务目标的过程。理财规划师向客户提供理财规划服务。

本标准规定了对专业理财规划师在道德行为、从业能力和工作经验方面的要求。

本标准描述了理财规划师合格评定的多种方法和每个方法的详细要求。理财规划师合格评定是一项复杂的工作,要求具备专业知识、技能和经验才能进行。本标准的技术委员会(由从业者代表、行业代表和客户代表组成)强烈认为可信的独立第三方认证提供了最值得信赖的合格评定方法,从而能够达到保护客户的目的。

因此,技术委员会推荐客户寻找能够证明他们是经过独立第三方认证机构合格评定的理财规划师为其提供服务。这些认证机构应符合 GB/T 27024 的要求。

个人理财 理财规划师的要求

1 范围

本标准定义了个人理财规划过程,并规定了对理财规划师职业道德、从业能力和工作经验等方面的要求。

本标准适用于所有理财规划师,不考虑其职业状态。

本标准描述并说明了进行理财规划师合格评定的各种方法,并规定了每种方法的应用要求。

2 规范性引用文件

下列文件中的条款通过本标准的引用而成为本标准的条款。凡是注日期的引用文件,其随后所有的修改单(不包括勘误的内容)或修订版均不适用于本标准,然而,鼓励根据本标准达成协议的各方研究是否可使用这些文件的最新版本。凡是不注日期的引用文件,其最新版本适用于本标准。

GB/T 27024 合格评定 人员认证机构通用要求(GB/T 27024—2004, ISO/IEC 17024:2003, IDT)

ISO/IEC 17000 合格评定 词汇和一般原则

ISO/IEC 17050(所有部分) 合格评定 供应商的合格声明

3 术语和定义

ISO/IEC 17000、GB/T 27024 中确立的以及下列术语和定义适用于本标准。

3.1

宽泛的基本知识 broad general knowledge

宽泛地知晓并基本理解专题内容,但不期望达到专题领域的专家深度。

3.2

证书 certificate

由独立第三方认证机构颁发的证明文件。

3.3

签约客户 client

接受 4.2.3 所描述条款的客户。

3.4

认知等级 cognitive level

思想认识能够达到的层次。

注:思想的层次见 6.2。

3.5

合格评定 conformity assessment

执行对产品、过程、系统、人、机构专门要求的验证。[ISO/IEC 17000]

注:合格评定包括测试、检验和认证等活动,以及对评估机构的合格认定。

3.6

客户 consumer

共享金融利益的个体或一组个体。

注:家庭可看作一组个体。

3.7

继续教育 continuing education

理财规划师为保持持续的专业能力所接受的教育和培训。

3.8

声明 declaration

除独立第三方认证机构外的任何机构发布的证明文件。

注：本定义不同于 ISO/IEC 17000 中“声明”的定义。“机构”包括任何个体。

3.9

职业状态 employment status

消费者创收能力的当前状态。

例如：职员、个体户、独立承包人、自由职业者、商人、失业、退休或学生。

3.10

工作经验 experience

在参与个人理财规划和相关活动中获得的知识和技能。

3.11

财务目标 financial goal

希望在未来某个时点或经过一段时间达到的量化的财务结果。

3.12

财务风险容忍度 financial risk tolerance

客户在理财规划过程中愿意承受风险损失的程度。

3.13

个人绩效考核指标 individual performance measurement

用来评估理财规划师绩效的方法和指标。

3.14

理财规划书 personal financial plan

用来说明客户如何组织和管理其全部或部分个人财务事件，以满足目前或未来的个人目标、需要和优先权的文档。

3.15

理财规划师 personal financial planner

为签约客户提供理财规划服务并达到本标准描述的职业道德、从业能力和工作经验等方面要求的人。

注：理财规划师一般也称为“理财师”或“理财经理”。

3.16

理财规划 personal financial planning

使客户达到其个人理财目标的过程。

3.17

理财规划关系 personal financial planning relationship

签约客户与其理财规划师之间的关系。

3.18

个人目标 personal goal

客户期望在未来达到的定量或定性的结果。

3.19

报酬 remuneration

理财规划师通过为签约客户提供理财规划服务而获得的直接和间接的财务收益。

3.20

理财规划服务 service of personal financial planning

理财规划师帮助签约客户完成理财规划时提供的交互式服务。

3.21

年 year

〈工作经验〉12个月的全职工作或与之相等的兼职工作。

4 过程

4.1 理财规划过程

由理财规划师提供理财规划的过程包括(但不限于)六个步骤,这六个步骤可以在签约客户和理财规划师之间重复进行。签约客户也可在未完成所有步骤之前提前中止。

在为签约客户提供理财规划服务时,理财规划师应按照理财规划书规定程序回应和解答签约客户的所有要求和投诉,同时理财规划师应提供财务、安全、操作、风险管理和后续业务计划作为支持。

4.2 建立并定义签约客户与理财规划师的关系

4.2.1 在每次约定开始时,理财规划师应为客户提供书面的:

- a) 所提供的理财规划服务的范围;
- b) 理财规划师的资质和工作经验;
- c) 全面披露证明他们与本标准的符合性的方法(独立第三方认证、其他方评定、自我评定);这些方法已经通过了哪些国家专业知识的测试;什么时间取得的合格评定;由哪个机构发布。

4.2.2 理财规划师应要求并收集如下信息:

- a) 客户概况,包括家庭构成情况;
- b) 年龄、健康状况和影响寿命预期的因素;
- c) 职业状态;
- d) 亲戚关系;
- e) 财务状况;
- f) 公开或非公开的收益、保险和权益;
- g) 即期需求;
- h) 短期和长期目标。

注:收集信息的方法包括:

- 访谈;
- 问卷调查;
- 面对面交流;
- 电话交流;
- 信件联系。

4.2.3 理财规划师应提供理财规划服务的书面协议条款,包括:

- a) 基本报酬;
- b) 任何已知的利益冲突;
- c) 可交付的服务和时间安排;
- d) 理财协议期限;
- e) 联系频度;
- f) 保密条款。

4.3 收集签约客户信息并确定目标和预期

4.3.1 理财规划师应使用4.2的结果。

4.3.2 理财规划师应要求签约客户提供适当的额外信息,一般包括(但不限于):

- a) 个人和家庭详细的资产、负债以及现金收支状况;
- b) 相关风险管理安排;
- c) 有关财务合同;
- d) 账目;
- e) 保单;
- f) 法律文本;
- g) 详细的需求和目标,包括时间安排;
- h) 经济假设;
- i) 财务风险容忍度的相关信息;
- j) 在社会、道德、环境和宗教信仰等方面的态度。

4.3.3 理财规划师应保证签约客户信息的私密性。

4.3.4 理财规划师应在当地法律允许的期限内,保存客户有价值的数据库文件和(或)记录的电子文档或硬拷贝。如果缺少法律规定,在理财协议约定的日期或协议中止后保存五年或更长时间。

4.4 分析评估签约客户的财务状况

4.4.1 理财规划师应使用 4.2 和 4.3 的结果。

4.4.2 理财规划师应将签约客户当前的情况和境遇考虑在内,以反映未来预期的变化。

4.4.3 理财规划师应全面考虑签约客户的目标和偏好。

4.4.4 理财规划师应根据签约客户的目标、计划、有关约束条件和财务风险容忍度,以清晰合理的方式识别签约客户的优势和风险点,并形成评估报告提交给签约客户。

4.5 制定理财规划书

4.5.1 理财规划师应使用 4.2、4.3 和 4.4 的结果。

4.5.2 理财规划师应与签约客户回顾、讨论和解决以下问题:

- a) 签约客户的信息和境遇;
- b) 签约客户的目标和目标内涵;
- c) 签约客户的财务风险容忍度;
- d) 帮助签约客户实现目标所使用的方法。

4.5.3 理财规划师应向签约客户提供合理可行的理财规划书。

4.6 实施理财规划

4.6.1 理财规划师应使用 4.5 的结果。

4.6.2 理财规划师应根据理财协议的条款直接或间接帮助签约客户实施理财规划。

4.6.3 理财规划师应编写合适的文档,依照当地和国家法律要求,对每条理财建议的处理方式(接受、修改、完结、延期或拒绝)予以明确说明。

4.7 理财规划跟踪执行

4.7.1 理财规划师应根据协议的条款,使用 4.2 的输入,4.5 的输出和 4.6 列示的行为定期更新理财规划。

4.7.2 理财规划师根据需要可重复 4.2~4.6 理财规划过程中的全部或部分步骤。

4.7.3 理财规划师应提供理财规划建议变更的列表说明。

5 职业道德

5.1 职业行为

理财规划师应尽职尽责,忠实地反映其专业的理财规划能力。

注:道德行为是理财规划师执业的核心。认可、评价和应用道德原则是职业生涯的基础。本章提出了广泛应用于理财规划服务各个方面的关键道德原则。道德行为包括并超越相关制度和规则的范围。

5.2 道德准则

5.2.1 正直性

理财规划师应坦诚、诚实、积极主动、负责任,并对所有签约客户承诺尽职、快速响应、可靠、公正的服务。

5.2.2 客户至上原则

理财规划师视签约客户的合法利益至上。

5.2.3 审慎原则

理财规划时应具备合理的技能,采取审慎的方式从事理财规划。

5.2.4 合规性和专业性

理财规划师应遵守相应的制度和规则,遵从良好执业准则。

5.2.5 利益冲突

理财规划师应批露和公正处理所有利益冲突。

5.2.6 沟通

理财规划师应通过易于理解的、有效的和建设性的方式传递信息和建议。

5.2.7 客观性

理财规划师应客观地提出符合签约客户状态的解决办法。

5.2.8 机密性

除规定或法律要求之外,理财规划师不得泄漏签约客户机密。

5.2.9 批露

理财规划师应提供准确的相关信息,包括资质声明、证书和符合本标准的各种合格评定。

5.2.10 能力

理财规划师不能接受或从事他们没有能力完成的工作,除非获得外部建议和帮助他们有能力完成。

6 从业能力

6.1 一般从业能力要求

根据从事理财规划服务的范围,理财规划师应具有相应的知识。

理财规划师应在适用于理财规划的规章和制度方面具备宽泛的基本知识。

理财规划师应遵从对他们具有约束的规章制度,包括任何专业机构和管理部门制定的规章制度。

理财规划师应了解基于理财协议的范围所提供的服务内容。

6.2 特殊从业能力要求

理财规划师开展的每项工作都在表 1 中定义,并分成胜任该工作所需要的认识/理解和技能两方面。

注:表 1 中使用以下的认知等级,体现了思考层次不断递进、复杂的过程。

- a) 认识:联想起相关信息的能力。
- b) 理解:知道在特定环境中如何和为何运用某项原理的能力。
- c) 应用:在新情况下选择合适的原理,用合适的方法进行数据重构,并运用该原理的能力。
- d) 分析:将概念分解成为组成要素的能力。
- e) 评估:评判材料与指定准则的符合性的能力。

表 1 理财规划师从业能力的特定要求

步骤	过 程	
1	建立并定义签约客户和理财规划师的关系	
	A	<p>理财规划师应能基于理财协议帮助签约客户确立合理预期</p> <p>a) 认识/理解 ——应了解理财协议的性质和范围</p> <p>b) 技能 ——应通过合理方式与签约客户沟通,帮助客户清晰地定义理财协议的预期; ——应通过合理方式与签约客户沟通,与其建立一种坦率和信任的关系</p>
2	收集签约客户信息并确定目标和预期	
	A	<p>理财规划师应能收集签约客户信息并建立初始目标和预期</p> <p>a) 认识/理解 ——应了解,签约客户基于其总体目标建立个人时间表目标的需求、量化需求和目标、优先需求和目标; ——应了解签约客户生命周期中某个事件和阶段对其需求的影响</p> <p>b) 技能 ——能够协助签约客户确认和理解其需求和目标; ——能够协助签约客户确认每个需求和目标的时间表; ——能够协助签约客户建立目标和预期并根据优先级排序</p>
	B	<p>理财规划师应能同签约客户一起制定定量和定性的财务目标</p> <p>a) 认识/理解 ——应具备制定财务目标所需的金融和经济方面宽泛的基本知识; ——应具备制定财务目标的基本分析能力; ——应理解风险和时间对财务目标的影响</p> <p>b) 技能 ——对于与签约客户一起定制并经签约客户同意的目标应能清楚地陈述</p>
	C	理财规划师应能获得签约客户的非财务数据,例如健康、性别、年龄、生活方式、职业、婚姻状况、家庭需求和优先考虑事项等
		<p>a) 认识/理解 ——应知道为收集非财务数据需要提问的问题</p> <p>b) 技能 ——应能够有效沟通以收集到精确的数据; ——应能够解释为何这些数据是至关重要并且与理财协议是紧密相关的</p>
	D	理财规划师应能收集和准确记录签约客户的相关财务数据,例如过去、现在和将来预期的收入、支出、资产和负债等
		<p>a) 认识/理解 ——应知道签约客户过去、现在和将来预期的收入、支出、资产和负债等相关信息的分类; ——应知道在何处和如何获取这些信息</p> <p>b) 技能 ——应能有效沟通以收集精确数据; ——应能解释为何完整而精确的数据是至关重要并且与理财协议是相关联的; ——应能编制资产负债表和现金流量表,并全面准确记录其他相关信息</p>

表 1 (续)

步骤	过 程	
2	E	理财规划师应能收集其他与理财协议相关的信息,例如保险、投资、退休、赠予、税收和不动产信息等
		a) 认识/理解 ——应理解为何需要这些信息; ——应知道如何收集相关数据
	F	理财规划师应能收集签约客户对财务风险的容忍度和接受能力的信息
		a) 认识/理解 ——应理解风险接受能力和风险容忍度,并且理解这些因素综合起来会如何影响投资和其他财务决策
	G	理财规划师应能汇总整理相关数据和信息用于分析
		a) 认识/理解 ——应知道如何组织收集到的相关信息
3	A	分析评估签约客户的财务状况
		a) 认识/理解 ——应对生命中能够导致人寻求建议的重大事件和境遇具有一般认识,并理解这些事件的财务影响
	B	理财规划师应能够根据签约客户的情况和目标,对签约客户的生活事件做出详细的时间规划
		a) 认识/理解 ——应理解签约客户资产负债表和现金流量表对当前和未来的影响
	C	理财规划师应能分析签约客户的资产负债表和现金流量表对当前和未来的影响
		a) 认识/理解 ——应理解签约客户资产负债表和现金流量表对当前和未来的影响
	C	理财规划师应能识别并分析税收有关问题及其对签约客户的影响
		a) 认识/理解 ——应具有与理财规划相关的个人税务和商业税务方面的宽泛的基本知识; ——应具有事件的时间安排如何影响税务的一般知识

表 1 (续)

步骤	过 程	
3	D	理财规划师应能分析和评估与客户状况相关的经济、财务和社会因素
		a) 认识/理解 ——应具有与理财规划相关的财务、经济和社会事件方面的宽泛的基本知识 b) 技能 ——应能分析和评估外部事件对客户财务状况的影响； ——应能根据假设制定合适的规划
	E	理财规划师应能分析和评估签约客户风险管理和保险状况
		a) 认识/理解 ——应具有用于理财规划的风险管理和保险方面的宽泛的基本知识 b) 技能 ——应能分析和评估签约客户的风险管理和保险需求； ——应能分析和评估风险管理和签约客户的保险覆盖范围并判断是否满足签约客户的需求与目标
	F	理财规划师应能分析和评估签约客户的退休状况
		a) 认识/理解 ——应具有与理财规划相关的私人、企业和政府退休流程方面的宽泛的基本知识 b) 技能 ——应能分析和评估签约客户退休的需求和目标； ——应能分析和评估签约客户当前的退休计划和资产并判断是否足以满足签约客户的需求和目标
	G	理财规划师应能分析和评估签约客户的不动产状况
		a) 认识/理解 ——应拥有不动产规划方法方面的宽泛的基本知识 b) 技能 ——应能分析和评估签约客户的不动产需求； ——应能分析和评估签约客户目前不动产计划并判断是否满足签约客户目标
	H	理财规划师应能分析和评估签约客户的投资状况
		a) 认识/理解 ——应拥有投资组合方面的宽泛的基本知识 b) 技能 ——应能分析和评估各种投资的风险和回报； ——应能分析和评估签约客户的投资需求； ——应能分析和评估签约客户目前投资状况，并判断是否满足签约客户既定的目标和风险容忍度
	I	理财规划师应能分析和评估签约客户的全面财务状况
		a) 认识/理解 ——应理解理财规划的综合性和整体性； ——应理解签约客户在不同领域内理财活动的相互影响 b) 技能 ——应能分析和评估签约客户的全面财务状况

表 1 (续)

步骤	过 程	
4	制定理财规划书	
	A	理财规划师应能基于资产负债表和现金流量表提出建议,并以合理方式向签约客户提出,以帮助其理解这些建议如何满足他们的需求
		<div> a) 认识/理解 ——应具有对签约客户财务报表计算、表述和分类的基本理解 </div> <div> b) 技能 ——应能基于资产负债表和现金流量表给出的信息提出和评估当前建议; ——应能解释为何这些建议适用于签约客户 </div>
	B	理财规划师应能提出税收策略建议,并以合理方式向签约客户提出,以帮助其理解这些建议如何满足他们的需求
		<div> a) 认识/理解 ——应具有与理财规划相关的个人税务和商业税收方面的宽泛的基本知识; ——应理解事件的时间安排如何影响税收 </div> <div> b) 技能 ——应能评估可替代的税收策略之间的区别,并判断它们如何影响签约客户期望的结果; ——应能解释为何这些建议适用于签约客户 </div>
	C	理财规划师应能提出个人风险管理和保险计划建议
		<div> a) 认识/理解 ——应具有适用于理财规划的风险管理和保险方面的宽泛的基本知识 </div> <div> b) 技能 ——应能评估可替代的个人风险管理和保险计划之间的区别,并判断它们如何影响签约客户期望的结果; ——应能解释为何这些建议适用于签约客户 </div>
	D	理财规划师应能提出退休计划建议
		<div> a) 认识/理解 ——应具有与理财规划相关的私人、企业和政府退休程序方面的宽泛的基本知识 </div> <div> b) 技能 ——应能评估可替代的退休计划之间的区别,并判断它们如何影响签约客户期望的结果; ——应能解释为何这些建议适用于签约客户 </div>
	E	理财规划师应能提出投资计划建议
		<div> a) 认识/理解 ——应具有投资选择方面的宽泛的基本知识 </div> <div> b) 技能 ——应能评估可替代的投资计划之间的区别,并判断它们如何影响签约客户期望的结果; ——应能解释为何这些建议适用于签约客户 </div>

表 1 (续)

步骤	过 程	
4	F	理财规划师应能提出不动产规划建议
		a) 认识/理解 ——应具有不动产规划方法方面的宽泛的基本知识 b) 技能 ——应能评估可替代的不动产规划之间的区别,并判断它们如何影响签约客户期望的结果; ——应能解释为何这些建议适用于签约客户
	G	当签约客户的理财风险容忍度与实现签约客户财务目标时的理财风险存在差异时,理财规划师应能帮助签约客户调整两者间的差异
		a) 认识/理解 ——应理解个人财务风险容忍度; ——应理解财务策略存在的风险 b) 技能 ——应能向签约客户解释如何调和差异; ——应帮助签约客户解决任何差异
5	A	理财规划师应能整合理财规划的各组成部分,解释全面理财规划的结果并获得签约客户对后续工作的授权
		a) 认识/理解 ——应理解理财规划的综合性; ——应理解签约客户在不同领域内理财活动的相互影响 b) 技能 ——应能整合理财规划的各组成部分,形成符合逻辑的适用于客户的理财规划; ——应确保理财建议能够回答“5W”(WHO, WHAT, WHEN, WHERE, WHY)问题; ——应能评估可替代的策略之间的区别,并判断它们如何影响全面理财规划; ——应能评估全面理财规划并判断其是否满足签约客户的需求和目标; ——应能解释理财规划; ——应能获得签约客户对应用假设的认可; ——应能获得对后续工作的书面认可
5	A	实施理财规划
		理财规划师应能准备相应文档,对经签约客户认可的目标和实施策略进行总结说明 a) 认识/理解 ——应知道实施程序、产品和法律要求 b) 技能 ——应能和签约客户沟通、合作、协调,达成解决方案; ——应能和签约客户一起执行达成的实施策略; ——应能和签约客户的其他专业顾问一同回顾理财规划

表 1 (续)

步骤	过 程	
5	B	理财规划师可以实施理财策略,也可以由其帮助签约客户实施理财规划
		<div> <div>a) 认识/理解 <ul style="list-style-type: none"> ——对于推荐的产品和/或服务,应了解对应的各种法律和法规要求; ——应了解其他专家的角色和职责; ——应了解自身的执业范围和限制 </div> <div> <div>b) 技能 <ul style="list-style-type: none"> ——应能制定理财规划师实施用的理财策略; ——应能制定由签约客户实施的理财策略; ——应能与签约客户达成协议,由谁执行剩余策略; ——应能和签约客户沟通以判断理财规划实施状况; ——如果实施阶段出现变化,应能同签约客户一起修改理财规划 </div> </div> </div>
6	理财规划跟踪执行	
	A	理财规划师应能跟踪签约客户状况、需求和目标的改变,必要时修订理财规划
		<div> <div>a) 认识/理解 <ul style="list-style-type: none"> ——应了解签约客户个人境遇和风险容忍度的变化如何影响理财规划 </div> <div> <div>b) 技能 <ul style="list-style-type: none"> ——应能根据协议的条款跟踪签约客户状况的变化,并辨认何时变化对理财规划是有意义的; ——应能随签约客户的状况变化更新理财规划; ——应能向签约客户解释理财规划的变更以及变更的潜在影响 </div> </div> </div>
	B	理财规划师应能跟踪影响签约客户状况的财务、经济、法规、法律和政治环境的改变,如果需要,在维护客户关系时修订理财规划
		<div> <div>a) 认识/理解 <ul style="list-style-type: none"> ——应了解财务、经济、法规、法律和政治领域的改变以及这些改变对签约客户个人状况和理财规划的影响 </div> <div> <div>b) 技能 <ul style="list-style-type: none"> ——应能辨认当财务、经济、法规、法律和政治环境的改变产生了一个新情况时,更新理财规划; ——应能随财务、经济、法规、法律和政治环境的变化更新理财规划; ——应能向签约客户解释理财规划的变更以及变更的潜在影响 </div> </div> </div>

6.3 初始从业能力验证

评估候选人应被验证具备表 1 所描述的认识、理解、应用和/或技能的认知水平。

评估候选人应被验证具备等同于或高于表 2 所描述的等级特征要求(SCQF8)。

表 2 最低评定等级的必备特征要求

认识和理解	实践:应用认识和理解的能力	一般认知技能	沟通,信息技术和计算技能	自主性,责任感和与他人合作的能力
被验证具备: ——对某专题/学科具有宽泛的知识面,了解其特性,并熟悉其主要领域; ——对某些领域具有深度认识; ——理解有限范围内的核心理论、原理和概念; ——对当前一些主要事件和专业领域具有有限的认识和理解; ——对学术研究和学院/学术流程具有概要认识和理解	a) 利用一些常规技能、技术、实践和/或与专题/学科相关材料,其中部分是高级或复杂的; b) 执行查询、开发或调查专业等级问题和事件的常规路线; c) 在可接受的范围内采纳常规实践	a) 在专题/学科的通常理解范围内,对观点、概念、信息和事件进行批判性分析、评估和/或综合; b) 用多种方法阐述基于实证的解决方案、对常规问题/事件的响应; c) 批判性地评估基于实证的解决方案、对常规问题/事件的响应	利用一些常规技能和与专题/学科相联系的一些高级专业化技能,例如: ——传达复杂信息到一定范围的听众并达到一定目的; ——使用多种标准化的应用处理并获得数据; ——为了衡量进展并达到目标,利用数字和图形化数据来评估	a) 在某些活动上具备专业水平的自主应用能力和主动性; b) 对指定工作领域内他人的工作负主要监督和管理责任; c) 在指定工作领域内管理资源; d) 在熟悉的或限定背景下领导完成计划的制定; e) 在执行和评估任务中,持续考虑自己和他人的角色和责任; f) 在指导下从事当前专业实践支持的工作; g) 依照当前专业和道德准则,处理专业事件

6.3.1 评定方法

在验证初始从业能力时应考虑如下评定方法:

- a) 书面测试;
- b) 多种选择的测试;
- c) 综合评定,可包括如下部分:
 - 1) 个人绩效评估:
 - 业务扩展:确保理财规划师不是关注于特殊产品的销售,而是为签约客户提供全面的理财规划;
 - 持续性:衡量签约客户保持理财规划师提供的实施策略的程度;
 - 实施性:衡量签约客户声明将采纳理财规划师的建议和不采纳这些建议的频率;

- 业务重复:衡量理财规划师关照现有签约客户的程度;
- 投诉:及时和准确的响应;
- 符合性:衡量遵守当地法律法规的程度;
- 管理行为和记录保留:书面工作和记录的质量与精确度;
- 遵守相关行业机构的操作规范。

- 2) 随即抽查当前客户的完整文档;
- 3) 案例分析;
- 4) 口头评定;
- 5) 客户满意度调查;
- 6) 基于工作的评定;
- 7) 问卷调查。

6.3.2 评定过程

确定理财规划师是否符合本标准,评定过程应适用于本标准提出的所有从业能力等级要求。而且,评定过程应覆盖本标准提出的所有要素,即符合本标准的全面要求。

6.4 持续从业能力验证

6.4.1 获得初始认证或符合性声明之后的要求

理财规划师在获得初始认证或符合性声明之后,应能验证具备本标准所要求的持续从业能力。

6.4.2 继续教育要求

理财规划师继续教育的主要目的是达到本标准规定的核心从业能力要求。继续教育应使理财规划师满足当前最新从业能力要求。继续教育的重点在于学习结果。

6.4.3 继续教育内容

继续教育应包括如下理财规划相关领域的一个或多个活动:

- a) 参加课程、会议、研讨会或专题学术讨论;
- b) 积极参与会议讨论或类似活动;
- c) 在课堂、学术讨论或类似活动中做演讲;
- d) 讲授理财规划领域的课程;
- e) 撰写书籍或发表专业文章;
- f) 参加小组学习,听磁带,看视频节目,参加多媒体教学培训;
- g) 成功通过考试后获得理财规划相关的专业证书和资格;
- h) 通过了包含所需主题且旨在保持从业能力的继续教育测试。

理财规划师应确保他们的继续教育覆盖必要的主题以保持从业能力。理财规划师应在合适的地方使用由认证/职业机构提供或确认的程序。

理财规划师应在持续的基础上计划和评估他们的继续教育。

理财规划师应完成和保存他们的学习或相关活动记录,副本的保存期限为三年。

7 从业经验

7.1 概述

理财规划师的从业经验能够保证所提建议的质量,同时对签约客户和保持职业完整性也是有益的。从业经验包括一般理解、工作认识和理财规划的实践应用。

理财规划师有必要利用从业经验,以第5章规定的道德方式提升自身应用理财规划过程六步骤的

能力,并且使自己具备第6章规定的所有能力。

7.2 从业经验的构成

7.2.1 理财规划师的从业经验由以下构成:

- a) 同签约客户一对一的关系以及持续的沟通,理财规划过程的应用,见4.2~4.7;
- b) 道德行为,见5.2;
- c) 知识和技能的应用,见6.2~6.4。

7.2.2 理财规划师应在理财规划过程六步骤的每个步骤中都具有从业经验。

7.3 从业经验要求

7.3.1 7.2中规定的从业经验要求是三年时间。或者是,7.2规定的两年从业经验,加上在7.3.2所述的活动中获得的可信的一年等效从业经验。这应发生在获得初始的证书或本标准符合性声明之前的七年之内。

7.3.2 无论有无报酬,来自如下活动之一可获得一年等效从业经验:

- a) 在理财规划环境中,与理财规划过程六步骤实践应用相关的两年支持性活动;
- b) 理财规划过程中两年教学或培训活动;
- c) 作为第二职业从事两年理财规划相关的活动;
- d) 从事与理财规划过程六步骤要求的能力相关的其他恰当活动五年时间;
- e) 被学院或大学认可的理财学位或相关专业获得至少学士学位。

8 合格声明

注:根据ISO/IEC 17000给出的相关定义,本标准使用的术语“证明”、“证书”、“认证”仅用于独立第三方认证机构发布的证明文档。而术语“宣布”、“声明”、“声明过”由独立第三方认证机构外的其他机构用于标识证明文档的发布。

8.1 声明的表述

符合本标准的理财规划师合格声明应使用硬拷贝、电子媒介或其他符合ISO/IEC 17050(所有部分)规定的合适媒介。

8.2 声明的范围

理财规划师合格声明应包括本标准的所有条款。

8.3 声明的依据

8.3.1 合格评定的类型

声明应确认合格评定的类型并引用相关标准、指南和其他规范报告以作为支持。

8.3.2 第三方认证

理财规划师应知晓,客户可能对那些获得符合GB/T 27024规定的机构认证的理财规划师具有最高信任。

希望达到这个最高信任的理财规划师,至少应获得来自独立第三方认证机构的评定,这些机构要能证明其符合GB/T 27024的规定,并具有本标准的认证资格。

8.3.3 其他方评定

在缺少独立第三方认证机构时,理财规划师应寻求其他可替代的评估方法以提供给客户较高的信任。

有多种方式可供选择,其中独立第三方认证机构之外的其他机构可提供基于本标准的评定和合格声明。

理财规划师应确保其选择的方式符合GB/T 27024相关部分的规定,并且该方式提供外部验证。

8.3.4 自我评定

没有进行上面所述评定的理财规划师的一个现实选择是依靠自我评定,但是在这样做的时候他们应意识到客户对这种选择信心较低。

理财规划师应对客户和签约客户,或其他有兴趣的一方展示他们如何进行这种评定。自我评定的方法和结果展示根据 ISO/IEC 17050(所有部分)规定进行。

8.3.5 声明依据的鉴定

本标准的所有合格声明应包括声明依据的鉴定,使用如下合适的说法作为结尾:

- 当为第三方认证时(8.3.2):GB/T 23697(认证机构鉴定)认证;
 - 当为其他方评定时(8.3.3):GB/T 23697(评定机构鉴定)声明;
 - 当为自我评定时(8.3.4):GB/T 23697 自我声明。
-

中 华 人 民 共 和 国
国 家 标 准
个人理财 理财规划师的要求
GB/T 23697—2009

*

中国标准出版社出版发行
北京复兴门外三里河北街16号
邮政编码:100045

网址 www.spc.net.cn

电话:68523946 68517548

中国标准出版社秦皇岛印刷厂印刷
各地新华书店经销

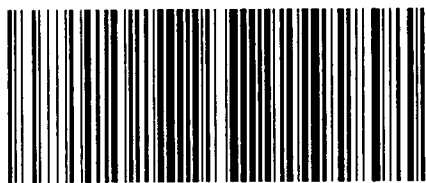
*

开本 880×1230 1/16 印张 1.25 字数 33 千字
2009年8月第一版 2009年8月第一次印刷

*

书号: 155066 · 1-38398 定价 21.00 元

如有印装差错 由本社发行中心调换
版权专有 侵权必究
举报电话:(010)68533533



GB/T 23697-2009