

那么理财规划师在投资者的理财过程中扮演了一种什么角色呢？理财规划师应该是投资者的“私人理财顾问”、是投资者的“理财经纪人”，而不是金融机构的产品销售代理人。理财规划师应以投资者的利益为出发点，帮助投资者进行产品选择和资产配置。理财规划师还应是投资者的长年理财顾问。理财规划是一个长期的过程，不是一份理财规划报告就能完成的。理财规划师要根据市场的变化，不断调整客户的投资组合，以实现理财目标。

在日本如何选择一名好的理财规划师呢？一名好的理财规划师应具备的特点：

1.良好的人品及职业操守。客户是理财规划师的“衣食父母”，理财规划师应以客户的利益为服务中心，时时刻刻为客户着想，而不是以单一向客户推销产品为目的。此外，保守客户的个人秘密也是重要的一方面，作为客户的私人理财顾问，应严守机密。

2.丰富的金融、投资、经济、法律知识。理财规划师应是“全才+专才”，这就是说理财规划师应系统掌握经济、金融、投资、法律知识，在某些方面又是专才，如保险、证券等方面又有特长。

3.丰富的实践经验。理财规划是一门实践性很强的业务，理财规划师不仅要“能说”，还要“能做”，只讲理论是不能帮助客户达成理财目标的。因此，实践经验是否丰富是客户选择理财规划师的一个重要标准。

4. 相对的独立性。在银行、证券、保险公司工作的理财规划师，在为客户进行理财规划的同时，或多或少都有推销产品目的，这是客观存在的问题。但推销产品应以客户的利益为出发点，不应是“为推销而理财”。日本有很多独立的理财会社，这些理财公司的独立性较强，不依附于某些金融机构，他们是从客户的角度出发，帮助客户选择投资产品，实现客户的理财目标。

5.良好的个人品牌。日本社会上有一批具有良好口碑的“名牌理财规划师”，在日华人选择这些名牌理财规划师应该会得到更优质的服务，“信誉”是理财规划师赖以生存的重要基础。