## 

在日本如何选择理财师

理财 浣滆

鍙戝竷浜庯細2007/06/28 15:40

由于现代金融业的发展,金融工具大量涌现,在日华人面对如此众多的投资品种,普通的投资者无 论从知识上、精力上、能力上都难以应对,许多人迫切需要一种专业的、全面的理财服务。理财规划 师这一职业正是顺应了客户的这种深层次的理财需要应运而生的。其实在东京、大阪等大城市都有专 门的理财规划事务所、专业会社等机构。这些机构的理财师除持有CFP(公认理财师)、AFP(一般理 财师)资格外,还多持有会计师资格、保险外务员资格、证券外务员资格、证券分析师资格等。

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,时时刻刻为客户著想,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
- 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。