

日本个人理财的发展和现状

理财

浣滆 鍙戝竷浜庯細2007/01/15 18:08

日本金融机构私人理财银行业务并具有国际认可的职业资格FP热的兴起,是在20世纪80年代中期。其中象征性的事件是,1997年11月末,日本4大证券公司之一的山一证券申请停业,当时再就业人员有7500人,其中大多数具有FP资格的人员均被外资金融机构择先录用,顺利转职。从此FP资格应试成为许多金融机构从业员工的必修功。

目前,在日本三菱东京UFJ、瑞穗等大银行的个人业务部门,活跃着一批拓展私人理财银行业务 (Private Banking,简称PB)、并具有国际认可的职业资格(简称FP)的专门人才。他们不仅构成了 一道银行的职业风景,而且奠定了银行PB业务发展的雄厚基础。

FP热的兴起,极大地拓展了日本私人理财业务全面、规范化的发展。根据日本《金融商品贩卖等相关法律》的有关规定,日本各大银行目前均制定了包括FP涉外员工在内的所有职员向客户推荐金融商品时应当遵守的方针,其主要内容有:1.根据客户对金融商品的知识、购买经验、财产状况、购买时间等事项综合考虑,努力提供和充分说明适合客户需要的金融商品。2.让客户自行判断、选择和决定购买金融商品,对于金融商品的结构以及本金损失风险等重要事项向客户作充分说明,让其充分了解。3.在推荐时,对客户不利事项要给予充分说明,不作武断说明或与事实不相符的说明。4.在营业场所推荐,原则上在规定的营业时间内进行。此外,以电话、走访等形式推荐金融商品时,不可在给客户造成麻烦的场所与时间内进行。5.客户咨询时,应当迅速作出简捷明了的回答,客户有意见时,要虚心接受并努力改进。

理财咨询方面同样有着比较严格的程序:一是客户理财目标的设定。根据客户的意愿和计划,以及什么时候,需要多少资金,为此明确要进行怎样的资产运用。二是为了有效的咨询,收集必要的信息。客户的家庭构成、年龄、资产内容、收入、人生设计方面的计划和梦想等,以及金融资产投资的目的、投资经验、对风险的承受力等。三是进行信息的分析和诊断。对客户财务现状进行分析,找出问题点,提出多种解决问题的方法。四是各种理财设想和提案。为达到客户理财目标制订具体方案。制订出金融商品选择一览表,以及保险的估价、税务的咨询、不动产的活用等相关报告。五是协助执行理财计划。汇集各领域的专家方案制作操作程序,并协助客户执行。六是跟踪服务。对理财计划执行程序及其有效性、计划是否需要修正等进行跟踪检查是必须的。

日本大银行对客户理财主要运用三大工具:一为生活大事表的制作。即以家庭为单位,设想将来的事情,在什么时间发生,花费多少费用。二为家庭资产负债表。资产与负债都有详细记录。金融资产一般要登记金额、存款处、利率、到期日等,实物资产也应登记时价、税收、费用等缴纳情况。负债要登记返还金额、利率和返还时间等。三为现金流量表。将家庭未来收入与支出以年度表格的形式动态反映出来,保证家庭收支平衡。

教育资金、住宅资金和养老保险金被称为人生的三大理财资金。如何在有限的收入中合理分配这三大资金,是生活稳定与否的关键。日本大银行在为客户设计教育费安排时,一般包括学校教育费、学校伙食费和学校外活动费,其中学校课外活动费指参考书、家庭教师、学习机等发生的辅助性学习费用。孩子的生活费(含学校伙食费)和校外活动费已经作为基本生活费在家庭现金流量表中予以妥

善处理,而教育费用的高低,等同于选择孩子的就学路径。目前日本有学费保险、小孩保险和教育储 蓄和教育贷款等品种。在教育资金不足时,首先考虑有无利用奖学金的机会和具体情况,然后利用教 育贷款。住宅资金的使用在购买住宅时就有多种因素的考虑。

购买住宅,各种费用占到购房总费用的10%。按揭贷款时,自己要准备20%,其余80%依靠贷款。住房贷款的种类不同,期限长短不同,利率不同,返还的条件不一样,私人理财业务帮助客户根据个人与家庭的收入情况合理安排借款偿还方式。

到达退休年龄后,按平均寿命男性、女性分别还有22年、27年的生活期。这时住房贷款基本已经还清,孩子也已经独立生活。夫妇俩一般月平均生活费用支出为26万日元,按平均寿命计算,26万日元×12个月×22年=6864万日元,再加上夫妻年龄差8年,妻子1人生活期间费用按7折计算,26万日元×12个月×8年×0.7=1747万日元,合计老后最低生活费8611万日元。按宽裕生活月平均费用37.3万日元考虑,按上述方法计算,则需要1亿2300万日元。养老生活资金来源,主要靠养老金(占61.8%),一次性退职金。