

构建金融保险本科专业 个人理财能力培养体系的思考

任 辉

(广东外语外贸大学金融学院, 广东 广州 510006)

摘 要 :当前,随着居民财富的迅速增长,社会上对个人理财规划人才的需求日益旺盛,一个优秀的个人理财规划人员应具备理论分析、金融业务、财会业务、综合实践、组织沟通等方面的职业能力。但是,目前高校金融保险本科专业在人才培养上定位不清,对个人理财规划应具备的职业能力培养不足,与现实需求脱节。为此,当务之急,在金融保险人才的培养过程中,应以适应社会需求为导向,因材施教,细分培养定位,全方位构建个人理财能力培养体系,加强对个人理财规划能力的培养。

关键词 :金融保险;个人理财;职业能力;培养体系

中图分类号:F840

文献标识码:A

文章编号:1004-9487(2018)06-0085-04

DOI:10.13298/j.cnki.ftat.2018.06.017

一、引言

改革开放以来,我国经济发展进入了快车道,居民收入水平不断提高,特别是近20年,呈现出快速增长的趋势。随着居民财富的增加,居民个人不再满足于自身对财富的管理,通过专业人才运用专业化的管理手段对私人财富进行管理的需求日益旺盛,个人理财业务应运而生。个人理财业务是指由专业的理财规划师通过评估个人或家庭的财务状况,制订合理的理财方案,帮助打理私人财富,实现个人或家庭的未来经济目标的一种金融服务。发达国家个人和家庭财富的积累期长,个人理财业务的发展历史也相对较长,已经形成了一套规范成熟的运作体系,拥有专业的个人理财规划师职业认证(如美国的注册理财规划师CFP、英国的独立财务顾问师IFA等),并成立有行业协会(国际注册理财规划师协会),与之配套还有较为完备的人才培养机制。国外大学对个人理财规划

教育比较系统和全面,既包括个人理财专业本、硕、博的学历教育(如澳大利亚),又包含有根据社会需求对相关证书的培训(如美国一些大学对CFP的培训)。而在国内,金融业面对社会对个人理财的强烈需求,一方面面临着大量的员工职业转型,另一方面,需要高校输出大量的专业人才以满足社会的需求。为此,普通高校在金融保险专业(含金融、金融工程、保险三个专业,下同)人才的培养上,必须及时了解社会的需求,调整人才培养方案,增强学生的个人理财规划能力,节约学生适应社会的成本,更有效地满足市场对个人理财规划人才的需求。与此同时,还应充分发挥自身优势,为金融业员工的职业转型提供培训服务。

二、个人理财业务应具备的职业能力

如何根据实际情况将个人或家庭资产合理地配置在多种资产品种上,实现个人财富的保值和增值,是每一个个人理财规划人员应具备的专业

收稿日期:2018-06-08

基金项目:2016年度广东省高等教育教学改革项目(一般类)“从个人理财规划视角看金融保险专业人才培养的新方向”,2016年度广东外语外贸大学教改一般项目“金融、保险专业个人理财课程体系的构建与实践”,2016年广东省本科高校教学质量与教学改革工程大学生实践教学基地立项建设项目:“广东外语外贸大学——中国人民财产保险股份有限公司广东省分公司实践教学基地”。

作者简介:任辉(1972-),男(汉族),山东莱西市人,毕业于华南农业大学,获管理学博士学位,金融学副教授,研究方向为保险理论与实务,银行理论与实务。

能力,这种职业能力是一种综合性的能力,既是理论与实践的相结合,又是专业能力与社会能力的相统一。具体而言,一个优秀的个人理财规划人员应具备如下职业能力:

(一) 理论分析能力

个人理财规划人员应该具备一定的经济理论水平。一方面,应具备对国内外宏观经济发展及走势的分析和判断能力,这就需要理财规划人员要熟悉和掌握一定的宏观经济理论知识,运用相关原理,根据经济社会中的一些因素变化,对宏观经济形势作出专业化的判断,从而有利于更好地帮助客户管理资金,减少资金因经济政治形势的变化而给客户带来的损失。另一方面,还应掌握一定的微观经济理论,能够敏锐地嗅出行业、市场、企业乃至客户个人的变化,这样可以及时地帮助客户调整资产组合,实现资产的增值和保值。

(二) 金融业务能力

个人理财规划人员必须谙熟相关的金融业务知识并能够熟练地运作。具体包括:一是银行业务知识及运作。特别是对银行的存贷款业务、保管箱业务、担保业务等等,不仅要了解业务的内容而且还能准确地操作,银行业务知识可以帮助理财规划人员合理地配置个人财富中的现金资产,如果客户需要融资,也可以给客户切实可行的融资方案。二是投资业务知识及运作。理财规划人员应该熟悉各种投资品种,这包括股票、债券、基金、期货、房产、贵金属、艺术品以及金融衍生工具等等,并掌握相应的投资技巧,通过这些投资产品的组合搭配,可以帮助客户实现资产增值的目标。三是保险业务知识及其运作。保险是社会的稳定器,理财规划人员应熟悉保险业务知识及其运作,通过合理地搭配保险产品,为个人或家庭客户构建好财富的保护伞,为个人财富提供有力的风险保障。

(三) 财会业务能力

熟悉财务会计知识是个人理财规划人员的必备条件。一方面,在向客户提供个人理财服务时,首要的任务是分析和预测客户目前和今后的财务状况,如当前和未来的个人或家庭的收入支出、需要保有的现金流等,这些都需要具备专业的财会能力才能顺利完成和准确地预测。另一方面,在为客户财富进行投资组合时,如何选择一些投资产品进行投资(如股票、公司债券等),需要通过分析公司的财务报表才能了解和掌握其经营情况,决定投资取舍。此外,熟悉财会业务相应地也会熟悉税收知识,在资产组合中,个人理财规划人员可以

运用自己所熟悉的税收知识为客户进行税收筹划,实现合理的避税,比如说在国外个人理财规划人员往往会建议客户通过购买人身保险产品来规避遗产税。

(四) 综合实践能力

个人理财规划人员在实践中应灵活自如地将上述三种能力加以综合运用。一般而言,理财规划人员应根据每一个客户的情况,具体问题具体分析,先是从宏观和微观两个角度对客户所面临的环境进行理论分析,接下来分析客户的财务状况,最后给客户挑选适宜的金融产品进行财富组合,通过三种能力的综合运用,为客户制订出有针对性的理财方案,帮助客户实现财富管理的目标。此外,综合实践能力的强弱还体现在从业经验的积累上,从业时间长、客户积累多、实践经验丰富的业务人员往往更具备优势。

(五) 组织沟通能力

良好的组织沟通能力是影响个人理财规划人员职业生涯成败的非常重要的能力。一方面,个人理财规划业务往往需要团队合作完成,每一个个人理财规划人员都有自己所归属的团队,团队成员之间只有充分地沟通和交流,才能将整个团队紧紧地凝聚在一起,从而发挥出团队协作的整体力量,实现团队的业务目标。另一方面,从开发和维护客户的角度来讲,优秀的组织沟通能力,可以帮助从业人员更好地挖掘潜在的客户,积累更多的客户资源,此外,也能够与现有客户保持良好的互动关系,及时了解客户新的需求并调整理财计划,帮助客户实现新的财富目标。

三、我国高校金融保险专业在个人理财能力培养中存在的问题

个人理财能力的培养是对金融保险专业人才培养的重要方面,从当前金融保险专业人才培养中的问题,我们可以管窥一斑,透视出其在个人理财能力培养中所存在的问题。

(一) 定位不清,与现实需求脱节

目前,尚有不少高校在培养金融保险本科人才上,定位并不清晰,沿袭“培养高级金融、保险人才”这一传统定位,与现实需求不太相适应。随着我国金融体制改革的不断深化,金融业对人才的需求呈现出多样化的趋势,既需要高级的研究型和管理型人才,又需要大量的高素质应用型人才。但在传统定位下,高校所设计的本科人才培养方案,更偏重于研究型和管理型人才的培养,对应用型人才的培养严重不足,比如说,在课程体系

“重理论轻实践”的现象比较普遍、毕业论文考核的是学生的研究能力而忽略了其实践能力等等。个人理财规划业务需要复合型、高素质的应用型人才,这与高校人才培养定位有所相悖。种种迹象表明,由于人才培养定位不清,学生毕业踏入社会之后,在具体的业务实践中,难以与现实顺利对接,也增加了其适应社会的成本。

(二) 对学生理论分析能力培养不足

目前,西方经济学长期占据着主流经济学的地位,为数众多的国内高校在对经管类(包含金融保险专业)学生培养中,将西方经济学作为基础专业理论课程,培养学生的经济学思维范式来分析研究现实中的经济现象和问题。西方经济学在解释西方发达国家的一些经济问题中发挥了重要的作用,但是,不能盲目地照搬照抄到中国。现实中,西方经济学的理论对中国的一些经济现象并不能很好地解释,如1988年在中国经济转型中出现了通货膨胀,中国政府不是采用提高利率的手段而是采用了行政干预,这是用西方经济理论解释不通的,但是这一方法对于我国当时解决通货膨胀,实现经济稳定非常有利。个人理财规划职业能力需要从业人员能够准确地把握和判断经济发展的方向和走势,目前来看,金融保险专业学生所具备的能力与这一要求之间存在一定的偏差。

(三) 专业能力培养综合性不强

受金融业分业经营、分业管理的影响,目前金融保险专业人才培养方案中各专业的能力培养各有侧重,比如说,金融专业侧重于对学生银行业务能力的培养,开设的课程以银行业务经营的居多,如商业银行经营管理学、银行会计学、中央银行学、银行综合业务等等,对学生的投资业务能力和保险业务能力培养上相对不足,一般只开设1-2门通论性的投资和保险课程让学生了解一些基础知识。同理,金融工程专业和保险专业也会出现类似的情况,个人理财规划职业能力需要的是从业人员具备专业综合能力,目前的这种培养方式专业分工过细,综合性不强,不适应社会上对个人理财规划人才的需求。

(四) 实践教学环节不足

目前金融保险专业在人才培养过程中,“重理论轻实践”、“学术性重于实用性”的现象比较普遍,首先,在课程设置上,理论课程的讲解占据了大部分课时,而实践教学内容则只占一小部分,有些实践课程形同虚设,即使有相应的课时也没有配套的师资,往往最终会被理论课程将学时挤占

掉。其次,课程开设是根据现有的师资情况开设的,很多老师会根据自己所关注的研究领域开设课程,导致在教学中注重理论教学而忽略实践教学。再次,高校与金融业务实践部门联系不够紧密,对学生的学年实习、假期实习等社会实践活动不够重视,不能给学生系统的指导,使学生在实践活动中受益有限。个人理财规划需要从业人员具有很强的实践能力,而目前金融保险专业的实践教学环节不足,成为了培养学生这一能力的短板。

(五) 社会能力培养不足

当今时代是一个突出个性化的时代,人与人之间的交往注重共性与个性并存,如何有效地与人沟通与交流是一门深奥的学问,但是在大学教育中,并非每一个专业都开设与之相关的课程,金融保险专业的学生在这方面的课程是缺失的,学生更多的是通过日常的生活去领悟和培养自身的社会能力,但是社会能力在生活与工作中是有区别的,工作中的社会能力注重突出专业性,即专业知识与社会能力的紧密结合。具有较强的社会能力是个人理财规划人员必备的能力,但是现实中,学生得不到系统的、专业化的社会能力培养,这样可能会延长学生适应社会的时间,增加适应社会的难度。

四、全方位构建金融保险本科专业个人理财能力培养体系

个人理财规划综合了银行、证券投资、保险等业务领域,具体包括现金规划、消费支出规划、教育规划、投资规划、风险管理与保险规划、退休养老规划、财产分配与传承规划等方面的核心内容,它既可能是提供单一的金融产品,也可能会有针对性的进行产品组合创新,因此,全方位构建金融保险本科专业个人理财能力体系,培养金融保险人才个人理财综合能力至关重要。

(一) 适应社会需求和因材施教并举,细分培养定位

目前整齐划一的培养定位,并不适应金融行业对人才多层次的需求,为此,高校金融保险专业应认真考虑社会的需求和学生的个人情况,设定具体培养方案,细分培养定位。可大致分为二个层次:一是培养高级研究型和管理型金融人才。针对这一定位,可以在培养方案中加大理论课程的力度,让学生系统地掌握研究方法,培养学生的综合研究和管理能力,对其毕业论文的要求也应该体现一定的学术水平,一般而言,部分希望进一步深造读研的学生,按照这一定位培养有一定的现实

意义。二是培养高级应用型金融人才。个人理财规划能力的培养属于这一定位,针对这一定位,在培养方案中应加大具体业务课程和相关实践课程的力度,学生在具备基本理论知识后,更应注重培养学生的综合实践能力,让学生熟练掌握业务的操作和具体运用,对其毕业设计应侧重于实践能力的考核,比如说完成一个个人理财规划方案设计等等。

(二) 增加政治经济学教学内容,增强学生的理论分析能力

2015年12月,习总书记在中央经济工作会议上讲话提出,要“坚持中国特色社会主义政治经济学的重大原则,坚持解放和发展社会生产力”,中国特色社会主义政治经济学是我国经济发展实践的规律性成果,为此,高校经管类专业必须重视政治经济学课程的学习。学生只有掌握了对中国经济发展规律的分析理论和分析方法,才能准确地预测国内的经济走势和发展方向,也正如此,不论是金融保险专业还是其他经管类专业在人才培养方案中,应减少西方经济学的教学课时,增设政治经济学的教学内容,正确培养学生对国内现实经济问题的理论分析能力,这也是金融保险专业在培养学生个人理财规划能力中不可或缺的内容。

(三) 优化现有的课程资源,实现与个人理财能力培养的有效对接

目前大多数高校在金融保险专业开设了个人理财或财富管理课程,作为个人理财能力培养的课程。但是这一课程只能让学生基本了解个人理财的相关业务以及从业人员应具备的能力,而具体业务运作则细化到了各个专业的专业课程里。由于各专业人才培养的侧重点不同,造成金融、金融工程、保险专业在个人理财专业能力的培养上既有优势,也有劣势,优势是本专业业务能力强,但是涉及其他两个专业业务能力相对较弱。解决这一问题比较好的办法是,将金融、金融工程、保险三个专业打通选课,由学生根据自己的需求来选其他专业的相关课程,实现与个人理财能力培养的有效对接,如金融专业的学生可以选修保险类和投资类的课程,其他两个专业的学生类同,通过交叉选课,可以实现资源的优势互补和整合。如果学生选课达到一定人数,应保证开课的师资力量。此外,三个专业的学生都应学习财会类课程(如会计学原理、财务管理),财会业务能力应基本保持一致。

(四) 加强实践教学内容,培养学生综合业务

能力

培养高素质的个人理财规划能力,除了日常的理论学习,还需要增强实践教学的内容,实践教学包括案例教学和专业实习两大部分,案例教学可以先学习针对每一个金融业务所设计的案例,然后再学习不同业务组合之后所形成的综合案例。通过由浅入深、从单一到复杂的案例教学,可以帮助学生逐步掌握金融业务运作流程和组合技巧,从而为今后从事个人理财规划业务夯实基础。专业实习是学生在学习了书本上的理财知识之后,所安排的一些实践教学环节。这一环节是检验学生对所学的个人理财知识是否能自如地运用到实践中的关键环节,对于这一环节应足够予以重视。可以充分发挥与金融机构共建的实习基地作用,将学生安排在实习基地中个人理财规划业务的第一线,让专业的理财规划师给予指导。另外,条件许可的话,可以让学生参与到个人理财产品的市场调研、开发运营、个人财务状况分析、以及个人理财方案拟定的具体业务流程中,从而进一步提高学生的个人理财规划综合实践能力。

(五) 多渠道培养学生的社会沟通与交往能力

个人理财规划综合能力离不开社会沟通组织能力的培养,高校可以考虑多渠道的培养学生的社会沟通和交往能力。一是在金融保险专业人才培养方案中,可以考虑加入《客户管理》选修课程,让学生系统地学习一整套客户管理的流程,熟悉和掌握与客户沟通交流的一些方法和技巧。二是开展校园文化活动,鼓励学生积极参与,使学生在日常的活动中,不断培养自己的组织能力和沟通协调能力。三是加强与社会实践部门的联系,给学生更多接触社会的机会,通过实习锻炼组织、沟通协调能力。

参考文献:

- [1] 任辉.从个人理财规划视角看金融、保险专业人才培养的新方向[J].广东广播电视大学学报,2013(4):74-78.
- [2] 卞晨明.关于《个人理财规划》教学改革的几点思路[J].课程教育研究,2015(11)中:58-59.
- [3] 李艳玲.应用型本科教育个人理财课程教学改革探讨[J].中国培训,2016(6)下:85+88.
- [4] 赵亚茹.“以学生为中心”的个人理财课程改革探析[J].财会学习,2017(14):210-211.
- [5] 祝红.职业能力导向的“个人理财”课程双证模式教学探究[J].市场周刊,2016(12):193-194.

责任编辑:李航