



桂泽发：从理财学、财富学到 富贵学 ——共同富裕语境下 的财富“三学”



文/新浪财经意见领袖专栏作家 桂泽发



中国改革开放 40 余年，加入世贸组织 20 年，国人多数财富积累主要是在这过去 40 年尤其是最近 20 年完成的。在财经实务界忙于创富实操的同时，学术理论界也忙于财富经验总结与理论梳理。两者相辅相成、相得益彰，理论源于实践、指导实践并在实践中不断提升。笔者认为，沿着财富管理实践轨迹，中国财富理论研究大致历经三个阶段，迈上三个台阶，将逐步形成富有中国特色的财富“三学”：理财学、财富学和富贵学。

理财学

（一）基本概念

理财学是研究理财活动的学问。理财（Financing）指的是对财务（财产和债务）进行管理，以实现财务保值、增值为目的。人类的生存、生活及其它活动离不开物质基础，与理财密切相关。“理财”一词，最早见之于 20 世纪 90 年代初期的报端。随着中国股票债券市场的扩容，商业银行、零售业务的日趋丰富和市民总体收入的逐年上升，“理财”概念逐渐走俏。个人理财品种大致可以分为个人资产品种和个人负债品种，共同基金、股票、债券、存款、人寿保险、黄金等属于个人资产品种；而个人住房抵押贷款、个人消费信贷则属于个人负债品种。

理财是理一生的财，不仅仅是解决燃眉之急的金钱问题而已。理财是现金流量管理，每一个人一出生就需要用钱（现金流出），也需要赚钱来产生现金流。理财也涵盖了风险管理，因为未来具有不确定性，包括人身风险、财产风险与市场风险，都会影响到现金流入（收入中断风险）或现金流出（费用递增风险）。国内能够为客户提供理财服务的机构主要有银行、证券公司、投资公司等。

（二）理论研究

研究理财学的著作和文章很多，枚不胜数。如：罗显良编著的《理财产品全攻略》对理财产品进行分类，并分别介绍了保险、基金、私募、另

类等类型产品的风险识别和买卖策略；中国金融教育发展基金会金融理财标准委员会编写的《金融理财原理》着重论述了金融理财基础知识与技能、投资规划、风险管理与保险规划、员工福利与退休计划、基础税务与遗产筹划等内容；窦荣兴编著的《零售银行客户理财计划》研究了理财定位、理财计划、理财模式、理财技巧和风控策略；银行业专业人员职业资格考试办公室编写的《个人理财》论述了家庭收支与债务管理、财富保障与规划、教育投资规划、退休养老规划、投资零规划、税务规划、传承规划中小企业主的理财规划、理财规划与客户关系管理、综合理财规划服务、理财规划书制作的标准和流程等；李国峰编著的《银行个人理财三要素详解》研究了个人理财业务发展历程、个人理财业务体系、个人理财服务的组织结构与流程、个人理财业务发展的限制与趋势、各地个人理财业务发展政策与策略等。

笔者的《中国银行业再造研究》着重论述了开展理财业务必须夯实的前期基础工作，包括：组织架构调整、业务体系重塑、业务流程再造等等。



（三）实践探索

理财学的理论研究来源于理财实践。个人理财实践的核心工程是制订理财计划。相对而言，个人理财处于个人有了部分财富积余后打理财富刚刚起步的第一阶段，从六维财富观角度看属于第四维层，主要靠销售理财产品实现其理财目标，业务主要集中在银行业务范畴内。就产品而言，个人理财初期以单一产品为主，期限基本以短期为主，服务对象主要是个人客户，服务客户当然主要是客户本人这一代了，业务成效主要看产品收益这一个指标；服务类型主要是批发性销售服务，银行一批批地提供理财产品，销售给所有的个人客户，其着力点主要是满足客户的创富和增富需要。

财富“三学”一览表

种 类	实操	核心	阶段	维层	主打	范围	产品	期限	对象	代际	成效	类型	重 点
理财学	理财管理	理财计划	一期	四维	销售	银行	单一	短期	个人	本人	产品收益	批发	创富增富
财富学	财富管理	财富规划	二期	五维	服务	金融	组合	中期	家庭	一代人	配置效益	分类	守富传富
富贵学	富贵管理	富贵筹划	三期	六维	综合	泛金	宽泛	长期	家族	几代人	幸福指数	订制	富贵兼修

理财学指导下的理财业务黄金期是 2005-2013 年。前后八年功夫，陆续产生一批银行理财机构，出现大量银行个人理财产品，不断催生新的理财模式和理财产品评价指数、理财管理系统、理财操作工具以及理财风控机制和措施，推动监管部门出台理财业务监管制度和管理办法。同时，产

生了大批理财培训机构，编制了系列理财培训教材，培养了一大批早期中国理财师，使他们在实践中成为中国个人理财业务中流砥柱。理财学指导下的中国银行业个人理财业务八年时间走过了欧美国家数十年历程，为中国第一批高净值客户和广大工薪阶层积累财富、迈入中产阶层作出了重大贡献，为中国银行业为首的金融机构发展财富管理业务积累了宝贵的经验。

2

财富学

（一）基本概念

财富学是研究财富管理的学问。

财富一般分为个人财富、社会财富、国家财富三种。财富管理是指以客户为中心，设计出一套全面的财务规划，通过向客户提供现金、信用、保险、投资组合等一系列的金融服务，将客户的资产、负债、流动性进行管理，以满足客户不同阶段的财务需求，帮助客户达到降低风险、实现财富保值、增值和传承等目的。财富管理范围包括：现金储蓄及管理、债务管理、个人风险管理、保险计划、投资组合管理、退休计划及遗产安排等。

财富管理与一般意义上理财业务的区别主要有：其一，从本质上看，财富管理业务是以客户为中心，目的是为客户设计一套全面的财务规划，以满足客户的财务需求；而一般意义上的理财业务是以产品为中心，目的是更好的销售自己的理财产品。其二，从提供服务的主体来看，财富管理

业务属于成熟意义上的理财业务，它的主体众多，不仅限于银行业，各类非银行金融机构都在推出财富管理业务。一般意义的理财业务多局限于商业银行所提供的传统业务和中间业务。其三，从服务对象上说，财富管理业务不仅限于对个人的财富管理，还包括对企业、机构的资产管理，服务对象较广；而一般意义的理财业务处于理财业务发展的较早阶段，作为我国商业银行的一类金融产品推出，主要指的是银行个人理财业务产品的打包，服务对象多为私人。财富管理的三个鲜明特征“以客户为中心”、“服务主体众多”以及“服务对象较广”，使它区别于一般意义的理财业务，成为理财服务的成熟阶段。

为什么要强调财富管理？怎样进行财富管理？如何通过管理手段实现财富创造、财富增值、财富转移、财富传承等多重目标？人们的答案是参差不齐的。关于财富管理，有这样几个层次的概念要进行区分和说明。其一，在财富管理主体上，存在银行与非银行的对立统一。按照服务的客户以及所提供的产品和服务的类型，财富管理机构有很大的不同，主要包括银行类、投行类、保险类财富管理业务机构以及纯粹的财富管理机构。其二，在银行财富管理业务上，存在零售与批发的对立统一。银行是财富管

预览已结束，完整报告链接和二维码如下：

https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=1_29106

