



NIFD
国家金融与发展实验室
National Institute for Finance & Development

国民财商教育白皮书

(2021年)

赋能每一个普通人更卓越的财富管理能力

财商教育白皮书（2021 年）

参与编著成员：彭兴韵 黄国平 丁一 方龙 乾明

目录

一、财商及财商教育	5
(一) 财商基本内涵.....	5
(二) 财商教育目标.....	6
1. 树立正确财富观念	6
2. 金融知识和技能培训	7
3. 提高风险防范意识	9
二、财商教育发展现状及生态圈演进	10
(一) 财商教育的国际实践	10
(二) 我国国民金融素养和财商现状分析	12
(三) 我国财商教育市场分析	16
三、国民财商教育主要内容与教育实践	19
(一) 国民财商教育主要内容	19
1. 财富观念	19
2. 金融素养	21
3. 风险管理	24
(二) 国民财商教育实践与案例	26
四、国民财商教育的价值、意义及路径	29
(一) 国民财商教育价值与意义	29
1. 国民财商教育是双循环经济发展新格局的客观要求	29
2. 国民财商教育是有有效金融服务供给的组成部分	30
3. 国民财商教育是防控金融风险的重要保障	31
(二) 国民财商教育的主要路径	32
1. 结合传统课堂的校园路径.....	33
2. 科技手段赋能的线上路径	33
3. 联系金融机构的合作路径	34

五、中国财富管理及其新业态发展——国民财商教育动力与需求	35
(一) 我国财富管理行业宏观环境和政策环境分析	35
(二) 我国财富管理行业发展历史和供需分析	36
(三) 我国开放财富管理新生态的发展演进	42
1. 第三方财富管理公司“引进来”	42
2. 综合类金融机构“走出去”	45
3. 构建开放财富管理新生态的实践	47
(四) 财富管理行业新热点	52
1. 热点一：打破刚性兑付，财富管理机构寻找未来发展方向	52
2. 热点二：“金融+教育”财商教育助力财富管理行业健康发展	53
(五) 我国财富管理趋势与前景	53
1. 财富管理宏观与环境发展趋势	53
2. 我国财富管理市场发展前景	55
3. 财富管理机构和业态发展趋势	56
六、总结与启示	59

一、财商及财商教育

（一）财商基本内涵

财商，英文为 Financial Quotient (FQ)，是一个外来语，顾名思义，即理财商数，是用来衡量一个人理财能力高低的指标。现代社会中，财商已经和智商、情商一同被并称为现代人生存与发展必备的“三商”。财商最早由著名投资教育家罗伯特·T·清崎在《富爸爸穷爸爸》一书中提出。他认为，财商是理财的智慧，包括正确的金钱观、消费观等理财观念与正确使用、获取金钱的理财能力。

财商在国内还属于一个较新的概念，作为一个舶来词，出现仅十余年的时间。因此大家对其理解比较模糊，多数只强调其投资理念，并将国外的理财经验作为国内财商宣传和教育的指导，却忽视了其多重内涵。财商是理财的能力衡量，更是理财智慧的外展。纵观历史，从古代的范蠡、邓通到近代的胡雪岩，财商文化在我国有着数千年的传承和沉淀。因此，财商这一名词，与我国从古至今的理财文化是相通的，并不是一个完全陌生的新概念。

财商是个人、集体认识、创造和管理财富的能力，包含观念、知识和行为三个层次。观念是对金钱创造过程的认知与理解如何创造财富；知识是创造财富所必备的知识，包括金融算术、利率知识以及简单的理财产品的认识等；行为是观念、知识在自我环境之间的协调与实施。观念、知识、行为三者相互协调，互为补充，互为支持。随着我国经济不断发展，居民总体收入正在不断攀升，越来越多的人产生学习金融知识和提升财商素养的兴趣及需求，加之不断增长的高校毕业生总数、求职机会紧缺趋势的加剧，国人对财商素养学习的需求也持续增加，财商教育市场正逐渐趋热。研究显示，高财商素养者更可能预先计划、储蓄，做出负责任的财经行为，能更大程度地抵御收入和支出变化的冲击，采取更适合的方式应对市场变化，

财商教育白皮书（2021 年）

管理可能的风险。良好的财商素养对个体金融决策行为、经济福利以及社会福利等都具有重要影响。财商教育意即加强个人投资者所拥有的金融知识储备以及运用金融知识解决实际金融问题的能力，通过个人投资者金融素养的提升，增强其金融风险防范意识与能力，以达到从整体上维护国家金融市场的安全与稳定之目的。

（二）财商教育目标

结合现代社会经济金融及科技快速发展的进程，构建符合我国国情的财商的具体内涵及教育战略。我们可以把财商能力分为：金融知识、财富观念、金融技能及风险意识这四个方面的能力。

通过普及教育，使国民具备基本的金融知识，提高金融素养，这是财商能力的基础条件。金融知识的丰富积累，才可激发其理财需求，并树立正确的财富观念。之后，理财需求和金融素养的提升，可以使国民有意愿并有能力去学习和掌握所需的金融技能，进行投资及财富管理。最后，国民还应具备与自身风险承担能力和风险偏好相适应的风险意识，有利于家庭和社会的稳定和谐。这四种能力的综合作用，有助于个人合理合法地获得财富、有节制地利用财富以及积极主动地创造财富。

1. 树立正确财富观念

财富是个人人生成功的一个重要标志，也是社会地位和社会尊重的象征。商品经济的发展和市场经济体制规则的确立，为财富提供了崭新的定义，赋予财富与以往迥然不同的内涵，也刷新我们对财富的认识和期待。财富观念是人们对财富的主观与客观认识的系统化之集合体，人们会根据自身形成的财富观念进行各种理财投资活动。因此，树立正确的财富观，是财商教育的前提和基础，也是一个人最大的财富。在美国，调查显示，九成家长会重点教育孩子如何理财，25%的家长表示要让

一、财商及财商教育

孩子从学会使用零花钱开始树立正确的财富观。无独有偶，英国最新教学改革计划，储蓄和理财课程从 2011 年开始成为英国中小学生的必修课。可见，他们都很重视培养积极健康的财富观。

如何树立正确的财富观？首先，必须明确财富管理是一个长期过程，需要时间和耐心，不可能一夜暴富，只有将理财变为一种习惯，并长期坚持，才会收获财富随时间而日积月累的复利价值。其次，要合理的规划个人支出、合理的消费、合理的投资理财，要保证家庭资产负债表具备良好的资产流动性，保持富余的支付能力，不能将资金链崩的太紧。再次，要准确评估自己的风险承受能力，没有最好的，只有最合适的，不同的人，投资的方式不同，投资之前要根据投资目标的不同和自身风险承受能力的不同，去选择合适的投资工具。最后，要树立风险意识，拒绝贪婪和盲目；在任何投资中，高收益往往伴随着高风险，在追求财富的过程中人们常犯的两大错误是贪婪和盲目，过于注重短期收益，从而忽略了自身有限的风险承受能力与可能的重大潜在损失风险。

个人既是金融市场的重要参与者，也是金融业持续健康发展的推动者。树立正确的财富观，优化个人财富品质，提升个人金融素养，不仅是个人财富管理的必修课，也是维护金融市场稳定的重要基石。投资者只有接受良好的财商教育，认识到财富管理是一个长期积累的过程，坚持价值投资理念，合理配置金融资产，理性对待短期市场波动，而非盲目追涨杀跌，才能保证金融市场长期资金的稳定，从而增强金融体系的韧性与抗风险能力。

2. 金融知识和技能培训

近年来，我国金融消费规模正在不断增加，金融创新不断加速。然而，因经济学常识匮乏、金融防范意识淡薄所引起的金融纠纷却不胜枚举，诸如 P2P、区块链接连暴雷，投资者成为“韭菜”，“消费贷”、“套路贷”引诱投资者陷入金融陷阱，背上巨额债务等。另外，相较于发达国家而言，我国大多数普通投资者缺乏长期接受金融教育的意识，面对层出不穷的理财产品与互联网投资渠道，投资者的

财商教育白皮书（2021 年）

投资意愿与投资技能存在严重“错位”，这也是导致金融纠纷此起彼伏、金融诈骗屡试不爽的根本原因。因此，针对普通国民的金融知识普及与技能培训、财商教育已箭在弦上，迫在眉睫。一直以来，国内教育更多强调智商与情商的培养，而财商却常常被忽略。事实上，我国教育体制内针对财商教育的内容严重短缺，没有严格设定的金融知识课程或者体系化的金融技能培训纲领作指导。相比而言，发达国家对个人尤其青少年金融素养的教育尤其重视，甚至将其作为国家战略的一部分，逐步形成政府为主导，家庭教育、学校教育及社会教育三位一体的金融素养教育体系。美国、英国、日本、澳大利亚、新加坡等国家都相继制定了财商教育计划，列入学校的必修课。当前，我国财商教育仍然存在教育资源匮乏、城市间差异大、重视程度不足等问题。

根据《2019 年消费者金融素养调研报告》数据显示，认为自身金融知识水平“一般”、“不太友好”、“一点也不好”的消费者占比分别为 40.69%、14.08% 和 6.01%。可见，多数人并未掌握专业的理财技能与知识方法。因此，普及金融知识、加强金融技能培训，是建立长效财商培养机制、提升普通投资者金融素养所迫切需要解决的重要问题。2015 年，《国务院办公厅关于加强金融消费者权益保护工作的指导意见》提出，将金融知识普及教育纳入国民教育体系，切实提高国民金融素养；保障金融消费者受教育权，要求金融机构强化金融消费者教育，积极组织或参与金融知识普及活动，开展广泛、持续的日常性金融消费者教育，帮助金融消费者提高对金融产品和服务的认知能力及自我保护能力，提升金融消费者金融素养和诚实守信意识。2016 年，《推进普惠金融发展规划（2016—2020 年）》进一步提出，建立金融知识教育发展长效机制，推动部分大中小学积极开展金融知识普及教育，鼓励有条件的高校开设金融基础知识相关公共课。因此，加强金融消费者教育，培养国民金融能力，既是贯彻落实党中央、国务院决策部署的重要举措，也是对国际经验的良好借鉴。金融知识普及和金融技能培训长效机制的培养需要充分利用官网、广播、电视等各种载体，开展广泛、持续的日常性金融知识与教育工作，在条件成熟基础上，亦可大力开展金融教育阵地化建设。

3. 提高风险防范意识

随着国民生活水平的提高，人们的财富管理观念虽有所升级，但很多投资者在缺乏相关专业知识的同时风险防控意识较为淡薄，诸如 P2P “跑路”事件、“校园贷”等对身处其中的广大金融消费者造成了严重伤害。归根结底，还是在于投资者缺乏应有的风险防范意识。事实上，伴随着互联网金融产品这些年来井喷式发展，普通投资者一味追求高收益产品、高估自身金融实力过度借贷消费的心态，使得他们在追求财富、享受金融自由化的同时往往忽视了长期潜在的巨大风险。而后，当互联网金融潮水褪去之时，泡沫破灭导致“跑路”事件、“暴力催贷”事件等频繁发生，不仅给受害人家庭带来极大的伤害，同时也严重干扰了正常的经济、金融秩序，严重影响社会和谐稳定。

当然，随着我国互联网金融监管政策深入推进并逐步落地，行业正变得越来越规范透明和成熟理性。2018 年颁布的《网络借贷信息中介机构业务活动管理暂行办法》第九条就明确规定，“持续开展网络借贷知识普及和风险教育活动，加强信息披露工作，引导出借人以小额分散的方式参与网络借贷，确保出借人充分知悉借贷风险”。北京市互联网金融行业协会也曾发布《关于互联网金融消费者金融投资的风险提示》指出，互联网金融消费者要树立正确的投资理念、增强非法金融广告识别能力、增强金融安全意识和法律意识、选择正规金融机构办理相关金融业务、回归理性消费，警惕不良消费心理和消费习惯。由此可见，财商教育不仅要加强对广大投资者的理财教育，加大金融知识普及与技能培训，更要帮助投资者牢固树立投资有盈有亏、回报有高有低，高收益往往伴随着高风险、不规范的经济活动必定蕴藏着巨大风险的意识，培养投资者形成积极健康的财富观、消费观，使其对“高额回报”、“快速致富”的投资产品保持理性，自觉抵制各种诱惑，避免上当受骗。

二、财商教育发展现状及生态圈演进

（一）财商教育的国际实践

国外开展财商教育起步时间早、重视程度高，这得益于作为财商教育主要内容的投资者教育广泛开展。广义来看，投资者购买金融产品或服务在市场经济中同样也是一种消费行为，因而投资者教育在国外也被称为金融消费者教育。最初投资者教育是涵盖于消费者教育范畴中，由消费者保护组织、专业教育机构、投资者群体自发开展。随着 20 世纪 90 年代投资者教育被各国政府视为投资者保护的重要内容和途径，投资者教育的参与主体、覆盖范围、实施途径、保障机制都发生巨大变化。一方面，金融监管部门陆续成立专门机构开展和督促投资者教育活动，并通过建章立制将投资者教育和投资者保护提升为监管重要目标。比如，美国证券交易委员会（SEC）在 1994 年成立投资者教育及援助办公室；英国金融服务局（FSA）在 1998 年后设立投资者关系部；澳大利亚在 1998 年实施规定全国投资者教育进行统一协调与管理的《金融服务改革法案（Financial Services Reform Act）》。目前，国外已经形成金融监管部门统筹，自律组织、市场机构、教育机构等多元主体参与的投资者教育体系。另一方面，政府普遍将财商教育纳入国民基础教育体系，有 50 多个国家已在中小学设置理财教育课程。比如，美国在 1994 年出台《联邦中小学教育法案修正案》将理财教育纳入学生课程安排；英国在 2013 年新课程设置中将理财教育定为中小学必修课；俄罗斯在 2013 年开展五个地区中小学理财课程试点。目前，国外财商教育理论研究和实践已发展较为成熟，在提升国民素养方面发挥了重要作用。

美国是开展财商教育实践最为丰富、经验最为成熟的国家。参与主体上，美国已经形成多层次体系下的财商教育合力，金融监管部门、行业协会、金融机构、

二、财商教育发展现状及生态圈演进

政府教育部门、学校在各自范畴内推动财商教育。比如，美国证券交易委员会设立投资者教育及援助办公室，美国投资公司协会设立投资者教育基金会，纽约交易所与大学合作开展投资者教育活动，美国联邦政府设立经济学教育委员会，美国国会颁布《金融扫盲与教育促进条例》，绝大多数中小学将财商教育安排为必修课程，美国银行业金融机构依托社区金融中心开展财商教育讲座课程。实施手段上，美国财商教育更加注重可教育时刻的多元触达和寓教于乐，比如，通过发起网络竞赛等方式引导投资者主动学习财商知识，定期组织论坛或研讨会集中解答投资者问题，派遣经过专业培训的员工志愿者进入社区和学校教授课程，在银行网点、证券营业部等营业场所发放投资宣传手册，开设网织、报刊财商教育专栏。

2003 年，美国通过了《美国金融素质及教育提升法案》(Financial Literacy and Education Improvement Act)，同时国会批准成立包括财政部、消费者金融保护局、美联储、全国信贷机构管理部、证券交易管理委员会、教育部、劳动部等 22 个政府职能部门组成的“金融素质及教育委员会”(FLEC)，来负责全国财商教育。其职责主要包括：制定国家层面推动美国全民金融素质和教育水平提升的战略；协调、提升、加强有关金融素质和教育提升的项目、资源支持，为政府提供相关资料，在全美范围提供相关课程；制作一个全国性金融教育网站，用来收集和协调有关金融素质和教育提升方面的信息交流（如项目、资金资助等）；设立全国性免费电话，对公众开放，用以回答公众关于金融素质及教育方面的问题；推动国家、州、各地政府、非盈利组织和私人企业间在金融素质和教育方面的合作这五大方面。2012 年，该委员会明确了“为了未来财务成功，让我们更早的开始”(Starting Early for Financial Success)的重点战略，凸显出其对青少年进行相关基础金融知识教育的认识。

英国承担财商教育的机构是英国金融服务管理局(Financial Services Authority, 简称 FSA)。2003 年该机构成立了“金融能力指导委员会”，负责制定国民金融素质规划。2006 年，启动针对中小学金融知识普及、帮助年轻人树立理财观、工作场所金融知识传授、消费者金融知识普及、在线理财工具、新婚夫妇理财、金融事务咨询在内的七项重点工作方案。2010 年，又专门成立了“消费者

财商教育白皮书（2021 年）

财商教育局”，独立、系统地开展财商教育工作。另外，英国于 2008 年规定 4-19 岁的中小学生必须接受金融知识教育，2011 年，储蓄和理财等课程成为中小学生的必修课，将财商教育正式纳入学校教育体系。日本的财商教育以学会赚钱、花钱、存钱和让钱增值为主要内容，其中小学通过“储蓄与消费”、“用卡知识”等主体授课的方式，进行正视金钱价值、合理使用金钱的启蒙教育。东京证券交易所编撰的名为《股票学习游戏》的教材，被上千所中小学采用。

随着社会主义市场经济体制的完善，我国的综合国力得到了很大提高，人民的生活水平也不断的改善，越来越多的国民开始关注各类理财、投资产品。然而，人们相关的金融知识又极度匮乏、投资能力不足，相应的财商教育也是较大的空白。2012 年 G20 会议，要求各参与国提供本国财商（金融）教育国家战略和实施情况，并将参与国由好到差分为三个层次，中国处于第三层次，落后于印度、印度尼西亚、韩国和泰国。2019 年 3 月 15 日，中国证监会、教育部联合印发了《关于加强证券期货知识普及教育的合作备忘录》，投资者教育逐步纳入国民教育体系。

（二）我国国民金融素养和财商现状分析

相较于国外，我国开展财商教育的时间较晚。以资本市场投资者教育开展情况为例，近十年来相关体制机制才逐渐建立，经过多年努力初见成果。总体上，我国财商教育的开展是由政府部门通过自上而下主导推动金融机构落实相关政策，以 2013 年国务院办公厅发布的《关于进一步加强资本市场中小投资者合法权益保护工作的意见》（国办发〔2013〕110 号）为关键节点，投资者教育体制机制逐步建立（见表 1），投资者教育开展的力度显著加大，纳入国民教育体系的规划提上日程。在证监会推动下，上海、广州、四川、青岛、宁夏等地陆续开展投资者教育纳入国民教育体系试点，全国已经成立 29 家国家级证券期货投资者教育基地，行业协会、证券期货公司广泛开展座谈会、论坛、培训等活动并发放手册、视频等各类资料。

二、财商教育发展现状及生态圈演进

客观来看，我国居民对金融知识的了解程度还有很大提升空间，仍有大部分人群对基础知识掌握不足，且投资行为非理性特点突出。

第一，投资者自身财商水平总体不足、结构不均。具体而言，我国投资者对证券知识的掌握程度表现出懂的人少、熟悉面窄特点，但这一情况正在得到不断改善。投保基金公司 [1] 在 2019 年开展的调研显示，有 15.3% 的投资者基本不了解证券知识，有 48.6% 的投资者仅了解入门知识，二者合计相比于 2018 年减少了 11.3 个百分点（见图 1）；同时，大量投资者仅对少数证券知识领域有所了解，有超过三成以上投资者了解的证券知识领域由 2018 年的两项增加为三项（见图 2）。

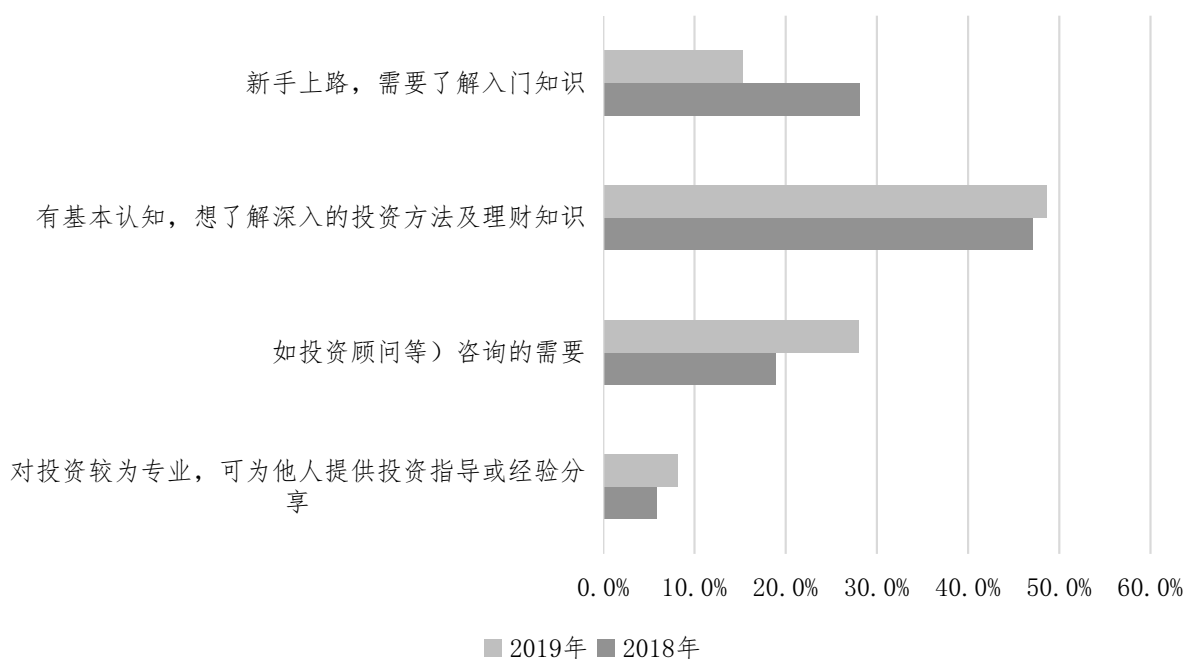


图 1 投资者对证券知识的了解程度

资料来源：投保基金公司，《2019 年度全国股票市场投资者状况调查报告》，2020 年 3 月。

[1] 此处为简称，全称为中国证券投资者保护基金有限责任公司，下同。

财商教育白皮书（2021 年）

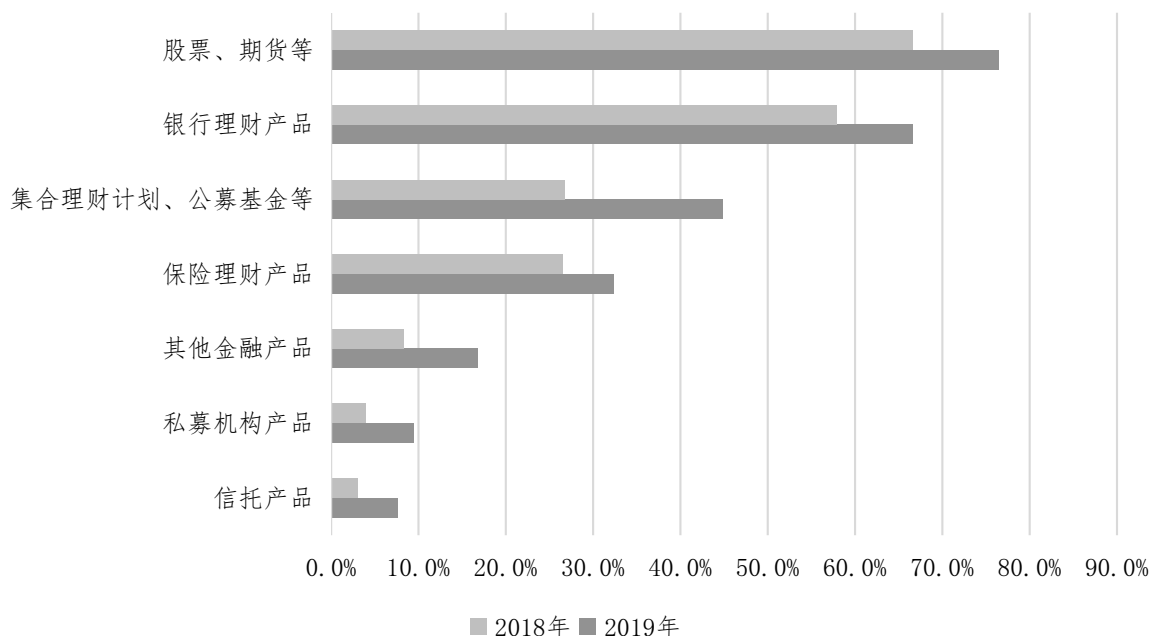


图2 投资者对证券领域知识感兴趣程度

资料来源：投保基金公司，《2019 年度全国股票市场投资者状况调查报告》，2020 年 3 月。

第二，投资者对财商教育的重视较高、需求很大。具体而言，我国投资者能够较清楚认识自身知识不足，这种不足对投资结果产生重要影响，同时投资者对学习知识有强烈需求。前述调研发现有 64.8% 的投资者将股票投资盈亏的原因归结于“自身证券知识储备以及对市场的理解”。人民银行在 2019 年开展的调研显示 [2]，针对于投资相关知识问答，仅有 29.89% 的投资者正确回答了识别金融投资产品风险大小的问题；仅有 28.41% 的投资者正确回答了关于投资收益率计算的问题；有 88.27% 的投资者认为金融教育“非常重要”或比较重要；投资者最感兴趣的两个领域分别是银行理财产品知识和股票、基金投资知识，分别有 37.50% 和 27.25% 的投资者对此有兴趣。

第三，投资者财商教育存在有效供给不足问题。具体而言，我国投资者在财商

[2] 人民银行，《消费者金融素养调查分析报告 2019》，2019 年 7 月。

二、财商教育发展现状及生态圈演进

教育方面获得的供给总量在不断增加，但供给匹配性却没有得到明显改善，主要源于长效体系规划不足和关切内容匹配偏差，此外还有触达渠道较为单一等问题。西南财大在 2019 年开展的调研显示 [3]，金融机构长期开展投资者教育的比例一直保持较高水平，2017 年、2018 年、2019 年分别为 83.42%、69.08%、70.73%，但是投资者长期接受投资者教育的比例却呈逐年下降趋势，2017 年、2018 年、2019 年分别为 45.96%、40.27%、36.39%；投资者更偏好“宏观经济运行情况与发展走势”、“知晓各种类型投资风险”以及“学习个人财富管理规划知识”等投教内容，经常接受与这些内容相关教育的比例分别为 23.88%、23.42%、22.63%，但是金融机构在投教中提供最多的内容分别是“证券、期货基础知识的普及”、“介绍新产品和新政策”、“非法证券活动的识别与防范”，占比分别为 67.73%、66.55%、65.38%。

财商教育不足会间接导致我国投资者蒙受大量损失。财富管理市场上金融产品的类型非常丰富，金融产品的设计呈现复杂化趋势，金融产品的风险具有一定隐蔽性，金融服务的透明程度相对不足。对金融知识了解不足的投资者而言，极难理解充斥大量专业金融术语、复杂计算公式和晦涩法律条款的产品说明书与投资合同，更难以明白金融产品或服务的真实风险情况，最终容易因此蒙受损失。一部分投资者由于风险意识不足又过度追逐高利，容易被虚假宣传所误导而投资实际远超自身风险承受能力的金融产品，或是盲目崇拜机构所谓专家站台、资质名誉、广告宣传等品牌效应而购买完全不了解的金融产品，甚至于掉入“投资诈骗”或“庞氏骗局”。

当前不同领域已经频频发生风险事件，大型金融机构品牌背书已经被打破，投资者更加需要了解具体金融产品或服务以更好做出投资决策。近年来，网贷机构频发爆雷事件造成大量投资人损失，自 2018 年网贷机构风险处置工作启动以来目前已经完全清退，其间数百家网贷机构被刑事立案，仅 e 租宝非法集资一案就涉及 500 多亿元投资人损失。投保基金公司统计显示 [4]，2019 年证监会做出 135 件处

[3] 西南财大《我国证券投资者教育的效率分析与制度建构》课题组，《2019 年度投资者教育现状调查报告》，2020 年 4 月。

[4] 投保基金公司，《中国资本市场投资者保护状况蓝皮书（2020）》，2020 年 5 月。

财商教育白皮书（2021 年）

罚决定，包括 55 起内幕交易类案件、27 起信息披露违法类案件、14 起中介机构违法类案件、13 起操纵市场类案件、14 起从业人员违法违规案件和 12 起其他案件。

（三）我国财商教育市场分析

财商教育其范围涉及财富观、金钱观、劳动观、消费观、理财观等等方面，其对象包括全体国民。近年来，财商教育的重要性日渐凸显，有如下几方面的进展：一是对财商概念的理解更加全面。财商教育并不仅仅是理财能力的教育，更是一种针对金钱的价值观、社会责任感教育，是从观念树立到行为培养的全方位教育，是根据社会发展阶段和被教育者自身特征，分阶段、动态发展的过程。二是财商教育的目标逐渐明确。随着对财商内涵的全面理解，对财商教育的目标探索也与之匹配而更加深入。财商教育的目的，一方面是传授相关理财、投资方面的知识、技巧，提高个体的财商能力；另一方面，是有针对性的进行价值判断力、社会责任感、正确的金钱观、消费观的培养，促进个体财商整体素养的提升。三是财商教育的内容系统化程度提高。财商教育的内容虽见仁见智，但综合起来，根据财商的内涵，财商教育的内容基本包括：正确的金钱观、消费观和理财观的树立；基本的金融知识、财务知识、经济学原理的掌握；主要投资工具（债权、股票、基金、外汇等）的使用技能；市场风险、信用风险等各类风险意识的强化。四是财商教育的途径不断拓展。由于财商教育的对象涉及全部居民，即包括教育体系内的大中小学生，又包括尚未进入教育体系的学龄前儿童，以及离开教育体系的成人。因此，财商教育应是学校教育、家庭教育与社会教育“三位一体”的互相连通、互为补充的整体。其中，又应以学校教育为主。

财富管理需求爆发，提供财商教育的主体不断拓宽。随着金融市场各行业发展与财商教育相关度的逐步提升，无论是学校，还是金融机构、专业教育机构、知识付费服务平台都会越来越重视进行财商教育，提供更加多元化、场景化的财商教

二、财商教育发展现状及生态圈演进

育。企查查数据显示，我国目前共有 1 万余家“理财教育”、“理财培训”相关企业，2019 年市场上新增“理财教育”、“理财培训”相关企业近 2000 家。其中，代表性平台和企业包括启牛商学院、微淼商学院、长投学堂等（参见表 1）。尽管，受疫情影响，2020 年上半年理财教育相关企业注册量较 2019 年同期相比稍有下降，但总体上升趋势不会改变。

表 1 国内主要财商教育平台

品牌名称	公司定位 / 公司背景	投资方
启牛商学院	投资者财商教育服务平台	PAC、新东方产业基金（行知资本）、领沓资本等
微淼商学院	理财技能提升商学院	未披露
长投学堂	在线理财教育机构	涌铎投资、成为资本
小帮规划	家庭资产规划服务平台	红杉中国、腾讯等
简七理财	理财知识分享社区	寒武创投、正念资本等
习财社	小白理财学习产品	北塔资本、维创资本
钱老师说钱	理财学习平台	中路资本、拍拍贷
她理财	女性理财互动社区及服务平台	华创资本
尚德机构	职业教育平台	—

资料来源：姚亚楠，“理财不一定赚钱，教人理财才真的赚钱：9.9 元小白理财课背后，藏着百亿营收的大生意”，每日经济新闻：<https://m.nbd.com.cn/articles/2021-01-06/1589778.html>

据不完全统计，目前我国财商教育市场用户画像主要呈现出以下特点：男女占比相当，男性略高于女性；遍布各个年龄层；已有家庭用户占比高于单身用户；三四线城市略高于一二线城市；学习时长在半小时至一小时的用户居多。

财商教育白皮书（2021 年）

目前，我国财商教育平台在教育形式上主要采用线上和线下两种类型，并辅助之社群互动。线上教育可以有效突破时间、空间的界限，用户随时随地学习知识。而线下教育更方便互动交流，便于学生理解财商知识。通过社群交流，普及生钱资产、耗钱资产、复利等基本的理财常识及防骗指南，并引导用户参与交流和讨论。随着科技进步，各类基础设施和互联网技术为财商教育不断赋能，线上教育形式功能和作用日渐凸显。一方面，互联网科技的应用与教育形式的结合，可采用直播、录播、在线一对一指导等方式，开展各类财商教育，为线下教育、宣传提供了有力补充。另一方面，线上教育的方式有助于拓展财商教育的需求群体，为亟需提升财商知识的各类人群提供匹配个性化需求的定制化课程，通过精细化的场景细分，多样化的教育方式来挖掘各类受教育群体的教育需求，更加具有针对性。

三、国民财商教育主要内容与教育实践

伴随着民众对经济金融活动参与的广度和深度日益加深，财商教育问题已成为政府部门、研究机构和金融行业共同关注的重要议题。金融市场在社会经济发展中扮演了举足轻重的角色，在互联网时代，大到信贷投资，小到支付消费，个人的生活、学习和工作多多少少都会与金融产品产生联系。因此，财商素养已经成为当代每个人必备的生存技能和核心素养之一，国民财商教育正当其时。

（一）国民财商教育主要内容

1. 财富观念

财富观念是一个人对于财富的看法和观点的总和，涵盖了财富获取、财富管理和财富支配等多个方面。宽泛地讲，个人财富观念是个人在物质财富和精神财富等多层次多维度的行动指南，而狭义的财富观念是指人们获得、占有和使用物质财富的思维和方法。本报告主要是指后者。人们只有拥有了符合时代发展的科学财富观念，才能有效地指导自身获得财富和使用财富，并进一步学习为了获得和使用财富所需要的知识和技能。因此，财富观念实际上是财商教育的基础和纲领，唯有先行确立了财富观念，财商教育才有规可依，有章可循。从财商教育的角度来看，财富观念主要是指财富理念和理财意识，前者是指认识财富和财富规律，后者是指运用财富和财富规律，也即是财富增值。

财商教育白皮书（2021 年）

（1）财富理念

正确和健康的财富理念是要客观地认识到财富对于个人生活、成长与发展的重要作用，既不会刻意夸大物质的作用，也不会无来由地弱化物质的角色，既不一味地追求物质财富积累，也不简单地固守清贫。在消费上，避免盲目、激情和非必要的消费，提倡理性、适度和科学的消费，根据自身支付能力，统筹存量资产与金融资源，合理规划；在积累上，要正确认识财富积累的客观规律，明确获得财富的正确方法和手段，通过合理合规合法的手段实现财富增加，不能置公序良俗、法律法规于不顾，片面极度追求物质积累。此外，正确认识个人与他人，个人与社会之间的联系也是财富理念的重要组成部分。个人与他人之间不是此消彼长或者你输我赢的零和博弈，从科学的财富理念看，往往应当是合作共赢的关系；个人与社会之间不是施予和接受的关系，从科学的财富理念看，是获取和回报的关系。客观正确地看待个人与他人、社会之间的关系，有助于更加清晰地认识到物质财富仅仅是个人努力的部分结果，而不是努力目标。

拥有正确的财富理念，才能够进一步拥有良好的心态和积极的态度来处理具体的财务问题、学习繁琐的金融知识，才能理性、客观地管理风险，避免产生赌徒心态和焦虑情绪。

（2）理财意识

理财意识是指导理财的一系列方法论，是财富理念的进一步具象化，而理财则主要是指为了实现特定的目标而对个人或者家庭所拥有的金融资源进行统筹运用的过程，同时也是合理管理自身财务资源的过程。总的来看，科学的理财意识应当包括几个方面：一是“有余”，即要学会在消费和储蓄之间取得一定的平衡，不能竭泽而渔、杀鸡取卵，提前耗尽财富。二是“节约”，不仅是指在支出的时候需要节约，在财富运用过程中也要善于利用最小的成本达到同样的效果。三是“专业”，理财本身与经济金融等专业学科联系紧密，需要学习专门的知识和技能，不能盲从。四是“时间”，财富本身是具有时间价值的，今天的一元钱和明天一元钱真实价值并不相等，所以时间本身也是成本。五是“复利”，即再投资原则，将前一次的投

三、国民财商教育主要内容与教育实践

资报酬再次进行投资，积少成多，逐步实现财富增长。六是“相称”，即风险和收益是相匹配的，高风险低回报的投资无疑是失败的，同样，低风险高回报的投资也不存在，理财需要选择与自身风险承担能力和风险承担意愿相称的产品，低风险带来稳健的低收益，高风险带来不确定的高收益。

健康的财富观念和科学的理财意识是国民财商教育可以自成体系和形成广泛影响力的重要基础，也是国民财商教育的核心内容之一。始终坚持和贯彻科学健康的财富观念和理财意识，财商教育涉及的金融知识、风险管理等内容才有所指引，与单纯的金融知识学习区别开来。

2. 金融素养

金融素养实际上是国民财商教育的主体部分，包括了经济金融基础知识和相关金融技能，以便民众能够较为充分全面地了解经济运行规律、金融市场机制、金融产品设计、财务报表分析和投资组合管理等，一方面对大类资产有充分的认识，形成基本的金融素养和投资理财的基础知识，为进一步学习较为专业的金融技能打下基础，另一方面也了解金融行业的风险管理体制机制以及合规边界等。

具体来说，国民财商教育的金融素养大致主要分为基础知识、财务分析、投资能力和消费管理，基础知识主要包括经济运行的基本规律、金融市场大类产品基本的风险收益结构等内容；财务分析主要包括公司财务基本方法，财务报表基本原则、利率与复利等内容；投资能力涵盖投资理念和投资具体方法，国民财商教育主要侧重前者，兼顾后者；消费管理包括正确的消费效用评价，适当的消费方式以及相关金融资源的合理运用。

国民财商教育的四部分基本内容实际上是相辅相承的，基础知识的积累是进行财务分析的基础，对金融产品有了基本了解并具备基础的财务分析能力后，投资才能更加具有方法论，也才能谈得上投资能力的建设，而投资能力的提高一方面会反过来加深个人对基础知识和财务分析的理解，另一方面又会进一步促进消费管理的水平提升，而消费管理水平提升带来的理性消费观和灵活消费模式与投资能力、

财商教育白皮书（2021 年）

分析能力和知识丰富程度不断相互促进。基础知识搭建体系，财务分析认识利润，投资能力实现收入，消费管理分配资金，四者共同构成了个人认识财富、创造财富和增长财富的能力，实际上也就回归了“财商教育”的实质。同时，在财商教育的过程中，可以根据不同年龄、不同水平和不同的人生阶段对各大块内容有所侧重，动态变化，与个人其他方面的素养形成有效互补，共同助推个人发展和成长。

（1）基础知识

基础知识部分大体涵盖经济和金融两个部分。经济部分也主要包括两个方面，一方面是对一些常见经济指标的初步理解，如国内生产总值、货币发行、通货膨胀、年化收益、机会成本、边际收益、边际成本、总需求和总供给等；另一方面是对经济运行的基本规律、当前国际国内经济环境、重要的经济政策导向有大体的把握和认识等。金融部分主要包括一些基本的金融常识，了解金融理财产品，熟悉债券市场、证券市场、基金市场、保险市场、券商理财、信托理财和银行产品理财等。通过对这些基础知识的了解，民众可以建立起对于国民经济运行体系的框架性理解，可以对金融在跨期跨区域资源配置方面的作用有较为明确的认识，可以对金融市场如何连接投资者和实体经济更加深刻的体会，可以对中央和国家的公开政策有更加深入的领会。

常见的国民财商教育基础知识相关体系设置一般可以从不同的金融产品入手，通过对固定收益、货币基金、权益基金、证券产品和保险产品进行分门别类的介绍和讲解，从产品设计特点、产品收益结构、不同交易流程、特有交易方法、不同交易场所和产品风险特点等方面进行系统化的普及，并通过相互对比加深理解和认识。全面而扎实的知识普及可以为受教育用户提供必要的财务分析工具和投资能力建设基础。

（2）财务分析

财务分析能力一方面是指通过观察和调研公司的财务报表和生产经营活动，研判公司未来盈利情况和运营状况的能力，另一方面是一种用公司财务报表分析的

三、国民财商教育主要内容与教育实践

手段把握和掌控个人或者家庭资产和负债的能力，即将个人或家庭的财务状况看作一个企业，将职业收入、消费和投资等视为公司行为，明确在一定阶段内收入与支出的现金流情况，定期核算营收与费用，分配利润和剩余价值。无论是分析公司财务或者是管理个人财务，都要求充分了解当前财务状况并及时发现问题，有合理的规划和解决方案，同时具备一定的企业运营常识。

具体来说，财务分析部分的知识重点覆盖了与公司财务和财务报表相关的各类基础知识和分析工具，包括但不限于：(1) 财务六要素的基本含义，即理解资产、负债、所有者权益、收入、费用、利润等财务六要素的概念内涵。(2) 会计上的复式记账法则。“有借有贷，收支平衡”的理念不仅是微观企业制定资产负债表的国际通行做法，也是各国央行制定国家宏观资产负债表必须遵循的原则之一。(3) 资产的贴现折旧和资金的时间价值。能够理解投资项目的终值和折现价值，对贴现的有相对比较直观的理解，初步了解贴现率。(4) 利率与资产价格。充分认识到利率与金融资产的价格的相关关系，并进一步将货币政策、经济景气程度通过利率渠道与资产价格联系起来，初步了解年化收益率的概念。(5) 公司的估值逻辑，包括贴现法等常见方法。

国民财商教育体系中关于财务分析能力方面的培训通常采用案例分析和实战演习等方式，包括对上市公司等各类公司实际报表的解读、对国家宏观经济政策的分析以及对于资产价格走势的分析，系统全面直观地将相关工具和能力教授给用户。

(3) 投资能力

投资能力主要包括了两个方面的内容，一方面是投资理念的培养，另一方面投资策略的具体安排。投资理念方面，个人投资者要逐步培养起价值投资和长期投资的投资理念。以权益类投资为例，个人投资者往往具有资金体量不大，风险承受能力不够，时间精力相对有限等特点，这些特点决定了个人投资者更适合以价值投资为导向的长期投资行为。深入认识自身的风险承担能力和意愿，利用基础知识和财务分析能力，发掘质地优良的上市公司，买入并长期持有，避免追涨杀跌的投机

财商教育白皮书（2021 年）

心态。投资策略方面，主要包括交易时点的把握、大类资产的配置，资产组合管理等，这些能力一方面取决于投资者的资产规模、可投资资产等客观条件，同时也因人而异，与投资者的个人喜好、风险偏好和交易习惯息息相关。国民财商教育正是要从这两个方面入手，既要培养起民众长期投资和价值投资的理念，也要引导民众增强对自身的认识，做出更加理性和风险可控的投资决策。

国民财商教育体系中关于投资能力方面的内容主要是通过专家宣讲推广长期投资、价值投资的投资理念，通过模拟投资账户和沙盘演练来演示投资策略，助力客户更加深入了解自身的风险偏好等个人特质。

（4）消费管理

消费管理主要是指在专业的观念和工具引导下，用户逐步建立起理性的消费观念，养成消费记账习惯，减少从众、攀比和盲目的消费，侧重必要、合理和有价值的消费，统筹现金和信贷等金融资源，合理安排支出，平衡消费与储蓄、投资之间的关系。消费时没有规划，任意随性的习惯一旦养成，后患无穷，如果不能及时矫正，会对个人生活、工作和投资产生巨大的负面影响，不仅难以实现财富增值，还有可能出现坐吃山空，寅吃卯粮的尴尬局面。国民财商教育主要通过介绍一些常用的记账方法和工具，剖析一些隐藏在各类消费场景背后消费心理学和市场营销学等内容，促进用户更加理性、客观地评价自身的需求，做出合理的消费安排，避免冲动消费。

国民财商教育体系中关于消费管理方面的内容主要也是通过案例分析、统计数据展示以及个人案例分享的方式提升客户对于理性消费的认知和接受程度。

3. 风险管理

金融产品的收益和风险是相互伴生的，因此，风险管理是国民财商教育体系不可或缺的重要组成部分，能够有效地管理风险、获取与风险相称的收益也是民众财商的重要衡量标准。风险管理主要包括了风险的识别、风险的度量和风险的防范

三、国民财商教育主要内容与教育实践

三个核心部分。

风险识别主要是指民众能够充分了解金融产品的风险来源、风险构成和风险特征，这一方面依赖于金融产品的发行方、金融交易的组织者或金融活动的中介机构能够充分地揭示与产品发行、交易和结算环节伴生的风险，另一方面也取决于投资者在了解金融产品或者参与金融市场时，能够主动地认知到潜在风险点并积极寻求答案。国民财商教育主要通过对常见的包括债券、证券、信用类衍生品等在内的金融产品的全面介绍，使民众进一步熟悉类似产品的收益风险结构，养成风险与收益相称的意识，时时将收益与风险挂钩，加强风险识别的能力。

风险度量主要是指民众能够较为清晰、明确地衡量投资金融产品的风险，并评估自身的风险承担能力是否匹配面临的风险，使得承担风险成为更加理性的行为，而不是仅凭一时的冲动或受情绪的驱使。金融市场总体来说是提供服务的市场，实体企业通过支付一定的成本，从金融市场获得了融资、风险管理等服务，投资者在金融市场内主动承担风险，获取超额收益，因此，承担风险并不是不可以，而是应当在充分地评估风险收益后，理性地承担。国民财商教育一方面增加投资者对于自身风险承担意愿与能力的认识，另一方面通过专业的知识和工具教育投资者衡量风险的手段与方法，以便投资者科学决策。

风险防范主要是指民众在参与金融市场，投资金融产品的全流程中始终坚守风险底线，关注投资产品或投资对象的各类风险，特别是持续关注投资过程中的风险。金融产品或者投资与实物买卖不同，并不是一手交钱一手交货的瞬时交易，而是往往具备一定的期限，只有到达约定期限后，投资者才能收回本金和投资回报。因此，通过有效的风险识别和风险度量，投资者做出投资决策后，风险防范要贯穿整个投资周期。国民财商教育主要将这一理念灌输给投资者，提醒民众风险的识别和度量不是静态的、一次性的，而是动态的，周期性的。

通过国民财商教育，投资者既能够对自己的风险承担意愿和风险承担能力有更加准确和清晰的认识，又能够对金融市场和金融产品风险实现较为精准的识别和测度，形成理性认识风险，主动评估风险，适度承担风险的良好投资理念和配套风险管理体系。

财商教育白皮书（2021 年）

综上，财富观念的培养，金融素养的提升和风险管理的思维共同构成了国民财商教育的主要内容，其中财富观念是引领，金融素养是主体，风险管理是保障，三者相辅相承，缺一不可，共同促进国民财商教育体系行稳致远。

（二）国民财商教育实践与案例

实践中，财商教育的具体教学内容，目前行业内尚无具体的标准。培养用户良好的风险意识，全面的金融知识、适宜的金融技能是目前市面上课程设计的主要参考维度。目前，主要财商教育平台的课程设置情况参见表 2

表 2 主要财商教育平台课程设计状况

平台名称	课程类型	课程名称
启牛商学院	入门课程	小白理财直播课（0 元）
	进阶课程	基金投资训练营（1398 元） 股票投资训练营（1398 元） 稳定收益赚钱课（1088 元） 富人思维认知课（916 元）
	高阶课程	股票高阶训练营（1999 元） 财报分析训练营（1399 元） 港股打新课（499 元） 家庭资产配置课（988 元） 女性财富必修课（699 元） 基金高阶训练营（1999 元）
微淼商学院	入门课程	小白理财训练营（12 元）
	进阶课程	工具技能操作课（4198 元） 财报分析技能课（3998 元） 企业分析技能课（3698 元） 金融投资与企业管理高级研修班（998 元）
长投学堂	入门课程	小白理财训练营（0 元） 普通人可以投资电影吗（6 元） 时间魔法课（6 元）
	进阶课程	股票初级训练营（980 元） 基金初级训练营（680 元） 保险实战课（480 元） 开源赚钱课（499 元） 财富魔法课（399 元） 银行理财课（399 元） 可转债投资课（599 元）
	高阶课程	股票进阶训练营（1080 元） 基金进阶训练营（1080 元） 财报分析训练营（1080 元） REITs 投资训练营（1480 元）

三、国民财商教育主要内容与教育实践

资料来源：姚亚楠，“理财不一定赚钱，教人理财才真的赚钱：9.9 元小白理财课背后，藏着百亿营收的大生意”，每日经济新闻：<https://m.nbd.com.cn/articles/2021-01-06/1589778.html>

案例 1：启牛商学院

启牛商学院是北京尔湾科技有限公司旗下，专注于财商教育的服务平台，帮助每一位投资者深度挖掘理财知识，正确评判自身财产管理能力，实现资产配置合理化，积极助推国人财富管理能力的全方位提升，推动中国财富管理普惠化。截至目前，启牛商学院共为超过 500 万学员提供定制化服务，日均活跃用户达到 40 万，教育场景覆盖 34 个省级行政区。

启牛商学院从理论知识、实操经验、教学技巧等多方面综合考核筛选出精英导师团队，更有专注于投资者教育领域的研发团队，基于强大的 AI 算法，构建用户学习模型，以针对性的教学方式向用户提供课程内容，并根据用户反馈不断打磨课程内容，有效帮助用户提升学习体验，提高财商意识。

启牛商学院依托直播等技术的发展，通过持续的技术革新，不断优化学员的线上学习体验，让财商教育“飞入寻常百姓家”成为现实，以科技进一步促进财商教育的普惠化落地。

案例 2：微淼商学院

微淼商学院是由北京微淼财商科技有限公司创办，致力于帮助理财小白们树立正确的金钱观、理财观，掌握正确的理财方法。2020 年 7 月，微淼商学院与中央财经大学签订战略合作协议，双方携手开发了《金融投资与企业管理高级研修班》。

微淼商学院主设《财务自由操作系统课》、《财务自由财报分析技能课》、《财务自由企业经营方法课》。它的教学理念：系统化，让学习更有效果；简单化，让学习变的容易；实战化：让知识变成技能；小组化，让学习更有氛围；线上化，让学习成本更低；游戏化，让学习充满乐趣。

财商教育白皮书（2021 年）

案例 3：长投学堂

长投学堂隶属于上海昌投网络科技有限公司，成立于 2011 年，是国内较早推出定制化课程的在线理财教育机构，课程涵盖理财意识启蒙、海内外投资市场及投资品种研究等方向。截至 2020 年 8 月，长投学堂付费用户规模超过 500 万人，每月平均有 20 多万活跃用户，覆盖全国 32 个省级行政单位，356 个城市。2018 年，长投学堂完成 1 亿元人民币 A 轮融资，该轮融资由涌铎投资和成为资本联合领投，安可资本担任该轮融资独家财务顾问。

四、国民财商教育的价值、意义及路径

（一）国民财商教育价值与意义

1. 国民财商教育是双循环经济发展新格局的客观要求

今年，中共中央政治局召开会议并提出，加快形成以国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进的新发展格局。以内循环为主的经济双循环战略实施意味着我国经济要素的重新组合，扩大内需是推动经济增长的主要动力，而消费的提升又是扩大内需的天然核心要义。居民消费的提升包括了消费意愿和消费能力两方面的增强，既依赖于居民可支配收入的增加，又取决于个体对于增量收入和存量财富的管理能力。进一步的，居民作为最基础的微观经济主体之一，其消费、储蓄和投资行为对宏观经济发展有着巨大的影响，居民的资金分配情况某种程度上决定了市场上不同期限和风险偏好的资金分配情况，进而影响资本市场与实体经济的相互作用。可见，增强民众的财富管理理念，丰富民众的投资基础知识，加强民众的风险识别意识可以很好地促进居民对于资产的管理能力，提升消费意愿，增强消费能力，不仅从扩大内需层面促进了双循环经济发展新格局的形成，同时还推动了居民理性投资长期资产，间接地优化了社会投资结构，有助于投资端的效率提升。

国民财商教育的主要内容正有效地响应了上述需求。首先，国民财商教育有助于树立科学的消费观念。无论是成人还是孩童，在林林总总的商品和服务面前往往缺少较为理性的消费态度和科学的消费观念，既没有对于自身真实需求的探索，也缺乏客观准确评价消费所带来自身效用提升的标准。国民财商教育正是要通过对民众“财商”的提升，一方面减少盲目、炫耀和其他非必要的消费，另一方面通过合理的资金规划有效使用信贷等资源，满足生活、学习等必要消费，使得居民家庭和

财商教育白皮书（2021 年）

个人的各类资产实现有效配置，借贷与储蓄实现合理规划，进而推动居民总体消费的有序增长。第二，国民财商教育有助于加强民众对经济规律的认识。通过财商教育，民众可以更加了解经济运行规律，准确理解国际国内经济形势和重大经济政策，更加理性客观地看待行业周期性变化和资产价格的波动，一方面有利于树立长期投资的理念，另一方面也有利于把握投资机会，获取投资回报，而居民的个人投资与消费行为是紧密相连的，运用于学习和教育的消费可以提升投资能力，而投资能力提升带来的额外收益又能反过来促进消费。

不难看出，双循环经济发展新格局的形成对于扩大内需、提振消费提出了更高层次的要求，进而也对民众的财富管理理念、消费观念、经济金融知识与风险防范意识提出更高的要求，而这些正是国民财商教育可以提供的具体内容。因此，国民财商教育是双循环经济发展新格局的客观要求。

2. 国民财商教育是有有效金融服务供给的组成部分

金融行业是服务业，金融服务实体经济是行业发展初心，也是金融业能够行稳致远的根本保障，但我国的有效金融服务供给还远远没有满足实体经济旺盛而多元化的金融需求。一方面，金融市场还需要进一步完善，直接融资的入口、渠道和来源都亟待拓宽。我国人均国内生产总值突破了 1 万美元，中等收入人群已经超过 4 亿人，然而，我国的融资结构长期以间接融资为主，信贷资产在金融总资产中的比重超过 70%，广大民众对于刚性兑付的预期仍然较强。另一方面，金融产品和金融服务的匹配程度与可得性还有待提升。当前我国金融产品和服务呈现两极分化的态势，机构客户方面，金融机构在设计金融产品时，出于利润和风险的考量，往往倾向于大型机构和国有企业，忽略了中小企业的金融需求；个人客户方面，相关金融产品设计却呈现了出风险外溢的特征，一些明显不匹配客户风险承担能力和承担意愿的产品却由于各种原因被盲目地推荐给了客户，最终造成了为数不少的风险事件，影响了金融稳定，不利于社会长治久安。

国民财商教育旨在提升民众对金融市场的认知水平和增强对金融产品的了解

四、国民财商教育的价值、意义及路径

程度，与投资者教育和投资者保护等机制一样，是金融服务有效供给的组成部分。国民财商教育虽然不直接向民众提供资金相关的服务，但其对居民积极安全地参与金融市场具有重要的作用。首先，国民财商教育通过深入浅出的金融产品相关知识介绍和对于金融市场规模的普及，逐步建立起金融产品风险与收益相称的投资理念，提升民众对于符合自身约束条件的风险资产的认识和接纳程度，降低刚性兑付预期，向价值型投资和权益型投资转型，促进长期资金规模的增长，拓宽直接融资的来源。其次，国民财商教育的对象是广大民众，其中不少正是中小企业的所有者或管理者，对我国经济发展的韧性和活力有重要贡献。这些中小企业主通过接受国民财商教育，能够有效地提高自身金融知识水平和在实际生产经营活动中运用金融产品的能力，水平和能力的提升将会推动中小企业的金融需求更有效地反馈到金融市场中去，进一步推动金融机构在产品和服务上的创新。第三，国民财商教育还能够加强民众对于个人金融需求的有效识别，准确判断市场上的金融产品是否匹配自身的实际情况和真实需要，避免财产损失或卷入风险事件。

在金融供给侧改革和有效提升金融服务供给的过程中，国民财商教育通过民众普及金融知识和宣传金融规律，既提升了中小企业参与金融市场的程度，同时也提升了民众价值投资的理念，为直接融资提供了长期资金来源，优化了整个市场的融资结构。

3. 国民财商教育是防控金融风险的重要保障

防范化解重大风险是党的十九大提出的决胜全面建成小康社会所必须打赢三大攻坚战之一，习近平总书记强调指出，打好防范化解重大风险攻坚战，重点是防控金融风险。防控金融风险是增强国家金融安全的重要内涵，而居民的金融资产安全也是国家金融安全的重要组成部分。与此同时，金融与风险却是紧密联系不可分割的，金融市场理论表明，金融产品的预期收益往往与其风险程度挂钩，因此，正确认识和处理金融市场的发展和金融风险的防范极为重要。近几年见诸媒体的“校园贷”、P2P爆雷和长租公寓爆雷等导致许多民众遭受较大损失的金融风险事件除

财商教育白皮书（2021 年）

了对金融风险防范体制机制建设和监管机构效率提出了更高要求之外，也反映出我国民众在识别金融产品、判断金融风险、理性投资等方面需有更多的教育和培训，以便从源头上降低风险事件发生的可能性。

国民财商教育正是互联网时代为民众提供这类教育和培训有效通道。一方面，民众可以方便地通过线上线下手段了解相关专业知识，获取专业人士对于典型风险事件的深入分析，进而增强自身对于风险的识别和控制，防患于未然，增强风险防范意识。另一方面，通过专业培训，民众对于投资收益风险相称的客观规律更加了解，明确高回报低风险的金融产品在这个世界上是不存在的，也更不会有所谓“稳赚不赔”的项目或产品，进一步增强价值投资、长期投资和理性投资的理念。如此一来，有能力且愿意承担风险的民众可以通过承担风险获取可能的超额收益，而不愿意或没有能力承担过高风险的投资者可以选择符合自身能力和意愿的产品，通过产品与风险偏好、风险能力的有效匹配，也有助于弘扬契约精神，强化法治意识。

国民财商教育事实上将风险与收益相称的理念通过专业讲解普及到了更广大的投资者群体，有助于民众选择与自身风险承担能力和风险承担意愿匹配的金融产品，从需求端降低了风险资产错配的可能性，有利于防控金融风险，维护国家金融安全。

（二）国民财商教育的主要路径

新时代下，随着技术水平提升和科技手段的不断迭代，国民财商教育的路径和方式也与时俱进，呈现出不断融合的态势，具体表现为传统课程教育与互联网远程教育的融合，教育机构与金融机构的融合。当然，不同的路径有着不同的受众，民众从不同的平台接受多维度的财商教育，有助于不同层次不同类别教育的有效互补，最终促进民众总体财商水平的提升。

四、国民财商教育的价值、意义及路径

1. 结合传统课堂的校园路径

财商教育在美国、日本、英国、新加坡、俄罗斯等国家拥有多年的发展历史，这些国家的财商教育覆盖了从儿童到成年人之间的不同群体。例如：美国 1994 年施行的《联邦中小学教育法案修正案》标志着美国联邦政府正式将财商教育纳入学校课程体系，而 2003 年颁布的《金融扫盲与教育促进条例》正式把面向全民的财商教育纳入国家法案，之后美国多个州均陆续通过立法，将财商教育列为 12 年学校教育的必修课程；英国 2000 年把财商教育正式列入了英格兰的学校教育体系。随着网络和科技的日新月异发展，儿童、青少年和大学生也越来越早地接触了金融和理财相关内容，是国民财商教育受众的重要组成群体。这一群体最主要的活动场所就是课堂，因此，传统的课堂教育仍然是国民财商教育需要重视的路径。具体操作上，可以由专门的机构和和学校合作，针对不同年龄、不同认识水平和不同地域的学生群体研发具有较高针对性的个性化课程，将专业的知识通过喜闻乐见的形式传播给学生，寓教于乐，使得财商教育潜移默化地与其他领域的教育有机融合起来。

2. 科技手段赋能的线上路径

互联网技术的发展，特别是新一代网络通信技术的发展为数据传输带来了更好的基础设施，基础设施的优化同样赋能了教育行业，在传统的课件、录播等基础上，直播等新兴的教育手段也开始流行起来，多人同时在线，用户通过视频或者授课软件与授课老师实时互动等方式也开始成为国民财商教育的重要形式。通过互联网实现线上国民财商教育实质上是普惠金融组成部分之一，当金融服务通过高效的基础设施被提供给更加广泛的客户群体时，包括财富观念、金融素养和风险管理在内的财商教育也应该顺势而为，同样延伸至更多的民众，从而有效提升金融服务的可触达性。与此同时，除开授课之外的线上平台也需要同步建设，用于提供财商教育相关的案例分享和学习讨论。

3. 联系金融机构的合作路径

金融市场，特别是资本市场向来极为重视对于投资者的保护，在投资者教育和风险披露方面有着完善的法律法规，相关的中介服务机构拥有较为丰富的经验和较高的服务水平。国民财商教育可以与金融机构探索合作路径，分别发挥各自教育与金融服务的比较优势，结合起来向民众提供更加全面可靠的财商教育，促进财商教育的合规化和专业化转型。

五、中国财富管理及其新业态发展 ——国民财商教育动力与需求

（一）我国财富管理行业宏观环境和政策环境分析

疫情冲击全球经济，我国宏观经济领先全球恢复，但仍然存在诸多风险，经济增长面临不稳定问题。2019 年末以来，新冠疫情对全球经济产生了剧烈冲击，在疫情大环境下，全球经济出现了整体负增长，逆全球化趋势加强，中美之间趋于平稳的贸易摩擦再次恶化，这使得全球范围内的风险资产价格剧烈波动。而我国在 2020 年初时经济受到严重影响，但应对及时迅速，通过复工复产，宏观经济在 2020 年下半年经济快速恢复，不过宏观经济增长仍然面临疫情衍生的各类风险威胁，未来较长一段时间内难以恢复到疫情之前增长速度。

我国宏观经济韧性较强，全年保持正增长，资产价格有较大上涨潜力，财富管理市场规模不断扩张。在党和国家的正确领导之下，我国经济在疫情之后经历了触底反弹的过程，表现出了较强的韧性，是全球极少数实现经济正增长的国家之一。据世界银行报告统计，受疫情冲击，2020 年全球经济将下滑约 5.2% 的水平，是第二次世界大战以来最为严重的一次经济衰退。在此期间，我国仍然保持着正向的 GDP 增速，预测 2020 年的整体 GDP 增速为 1%。随着经济的全面恢复，我国宏观经济 GDP 将在 2021 年实现不低于 5% 的增长速度。而此时全球其他国家仍面临着较为严重的疫情肆虐情况，经济增长仍将受到极大冲击，我国资产价值受到全球资金的追捧，在宏观经济全面复苏的环境下，有着较大的上涨空间。而在疫情期间，互联网财富管理规模快速扩张，在互联网财富管理的驱动之下，我国的财富管理市场规模仍在不断扩张，市场需求也不断提升。

财商教育白皮书（2021 年）

我国财富管理的政策趋向于监管合规，支持新兴技术应用与开放。近年来，在投资管理领域，金融监管部门一方面重视“破刚兑”、“去通道”、“控非标”、“降杠杆”等发展目标，另一方面也在强化合规要求的基础上不断放开技术应用、投资顾问等方面的限制。2018 年的《关于规范金融机构资产管理业务的指导意见》（简称“资管新规”）正式开启了我国的大资管时代，将资管行业纳入了统一监管体系中。到 2019 年，资管新规下的各项政策逐步落实，资管业务也开始在防风险与稳增长的基础上有序转型。在资管新规的推动下，我国资管市场产生了由供给端到需求端的重大变化，无论是资产配置理念，还是财富管理需求都在逐步发生改变。此外，在财富管理新兴模式如智能投顾方面，资管新规和 FinTech 发展规划为具体监管提供了明确的监管态度和监管思路。在 2019 年的 FinTech 发展规划中，中国人民银行还强调，统筹优化数据资源、算法模型、算力支持等人工智能核心资产，稳妥推动人工智能技术与金融业务深度融合，根据不同场景的业务特征创新智能金融产品与服务，探索相对成熟的人工智能技术在资产管理、授信融资、客户服务、精准营销、身份识别、风险防控等领域的应用路径和方法。

投资基金投资顾问业务放开进一步推动我国财富管理市场间接投资的发展。在当前时期，金融监管部门进一步放开了投资基金投资顾问业务的限制。2019 年 10 月，中国证券监督管理委员会下发了《关于做好公开募集证券投资基金投资顾问业务试点工作的通知》（简称“投顾试点通知”），明确表示试点机构可以代客户作出具体投资决策，包括具体基金投资品种、数量和买卖时机的决策及代客户执行基金产品申购、赎回、转换等交易申请。投顾试点通知强调了“全权委托”的代客财富管理，开启了我国买方投顾时代的来临。在这一政策的推动下，投资顾问将真正地站在客户的角度维护客户利益，而非简单的理财产品销售，这将不仅有利于推动投资顾问业务的发展，也将有利于投资者资产配置理念的培养。

（二）我国财富管理行业发展历史和供需分析

财富管理行业的发端最早可以追溯到古希腊古罗马时期，在当时广泛奴隶制

五、中国财富管理及其新业态发展——国民财商教育动力与需求

度下形成了专司地主领主地产和财富管理的奴隶管家。随后到 17 世纪在瑞士日内瓦产生了具备现代财富管理雏形的私人银行，彼时由于欧洲宗教改革导致一批法国新教徒受到牵连而逃亡瑞士，以其专业能力为贵族和富人提供金融服务。在随后的百年间，两次世界大战牵动金融业衰退和复苏，也促使私人银行和财富管理在欧美等西方国家盛行繁荣。因为历史原因，各国发展财富管理的起因决定了其普遍特点，如瑞士因其中立国特点受到追求资产安全的投资者偏好，当地财富管理机构的主要目标是在保全投资者资产安全的基础上实现保值，而美国因其经济蓬勃发展而受到追求高收益投资者的偏好，当地财富管理机构对于投资新兴产业以实现资产增值的经验更加丰富。

在我国，财富管理行业随着宏观经济增长经历了财富积累、市场快速扩张与市场规范发展的三大阶段。第一阶段发生在 2012 年以前，这一阶段由于我国经济保持快速增长，居民在经济增长的过程中积累了大量的财富，为财富管理市场的快速增长奠定了坚实的基础。在 2012 年后，银行理财等理财业务发力，为居民积累的庞大财富提供了有效出口，使得财富管理市场快速增长，据麦肯锡咨询统计，2012 年到 2016 年间，中国资产管理市场中管理资产规模年复合增长率高达 42%，而其中银行理财的年复合增长率更是高达 75%。然而这一增长却是建立在监管宽松时期，凭借各类监管套利实现的，其中影响最为深远且潜在风险最高的则是银行理财产品的隐性刚兑现象，隐性刚兑虽然对市场规模的扩张起到了非常巨大的作用，但其不可持续的风险问题也在发展中不断暴露出来。为了市场更加规范地发展、可持续增长与健康成长，监管政策在 2017 年之后针对刚兑、套嵌、通道等问题，出台各类监管政策，市场进入到新的大资管时代，规模增长快速下滑，但市场格局更加清晰，分类更加合理，资产与风险需求的匹配更为一致。在 2018 年，资管新规正式落地，国内市场大刀阔斧地进行合规改造，并开放引入外资进入，牵引财富管理市场向着主动管理、精致化的道路发展。

在资管新规的牵引之下，我国财富管理市场中部分无风险金融资产将被动地向风险资产转化。“破刚兑”与“净值化”要求将使众多无风险保本型理财产品的供给萎缩，导致长期形成的无风险与低风险资产供给被动地转向风险波动型资产供

财商教育白皮书（2021 年）

给转变。随着新资管阶段的到来，由于大批无风险的金融机构理财产品将转变为低风险金融资产，投资者难以放弃收益较高的理财产品而转向收益较低的存款和现金类资产，投资者金融资产配置中部分无风险金融资产将被动地转变为低风险金融资产。

从财富管理供给侧来看，我国财富管理市场将适应供给侧改革的大趋势，形成多层次的资产竞争格局。近年来，随着经济的快速增长以及居民可投资资产规模的快速扩大，我国财富管理市场规模迅速扩大，市场中各类资产争相割据市场的不同需求层次。而资管新规的出台，更是为整个大资管市场提供了规范化发展的思路，使得财富管理可以供应的各类资产分层清晰，不同分类的金融资产对应不同级别的风险偏好需求。其中在银行理财等原先保本型理财产品中，资管新规影响最大，使其转变为低风险的净值型产品，强制打破了刚性兑付的局面。在市场中，银行理财随着资产新规的规范，其发展势头更加稳健，保持稳定的增长趋势。而其他各类多层嵌套、通道类业务等依托券商资管、信托、基金公司等发展起来的业务及对应的金融资产，则在资管新规下逐渐消弭。这些原先开展通道类业务的财富管理公司将重新回归到原先的市场层次中，在统一监管的规范内，对接各类不同的风险资产与风险偏好需求，构建财富管理大格局中的分层体系。这些改变，适应了当下供给侧改革的内涵，以分层分类的方式，实现了财富管理市场的供给侧改革。

基于不同的资源禀赋，我国财富管理市场形成了以第三方财富管理机构、传统金融机构和新兴数字财富管理机构为主的三足鼎立竞争格局。首先是第三方财富管理机构，这类机构起步较早，并且在市场中已经建立了多方位的渠道，积累了大量的财富管理客户，有一定程度的市场占有水平，但是这类机构在主动管理资产方面的能力相对较弱，风控能力不足，容易出现风险。其次是以银行为主的传统金融机构，这类金融机构虽然开展财富管理业务相对较慢，但是其金融服务体系内具备十分庞大的客户群体，能够通过交叉营销，快速扩展财富管理业务。并且传统金融机构借助其强大的资本规模、风控实力，能够快速培育出一批支持市场需求的投资顾问、资产管理团队，自身也能够为不同层次的客户提供不同风险级别的理财产品。最后是新兴数字财富管理机构，这类机构依托金融科技，能够准确击中市场痛点，

五、中国财富管理及其新业态发展——国民财商教育动力与需求

有效解决投资者风险适配的问题。比如，通过运用大数据技术能够更加准确地绘制客户画像，测度投资者的风险偏好，从而为客户推荐更符合其风险偏好的资产配置。通过运用人工智能技术能够以低于人力投资顾问的成本为客户提供投资顾问服务，根据投资者需求为其推荐风险适配的产品。

从财富管理需求侧来看，我国居民个人可投资资产快速持续增长。《2019 中国私人财富报告》指出，2019 年末我国个人金融投资资产规模预计达 200 万亿元（参见图 3），在过去十年间，我国个人金融投资资产规模年均增速达到 17%。在对应的资产类型方面，房地产为主要居民财富，这一点由人民银行发布的《2019 年中国城镇居民家庭资产负债情况调查》可以看出。该调查指出，居民住房资产占家庭总资产的比重为 59.1%，与之对应的是金融资产仅占家庭总资产的 20.4%，与美国相比，前者偏重于美国的 28.5%，后者偏轻于美国的 22.1%，未来我国居民金融资产仍有较大的上涨空间。

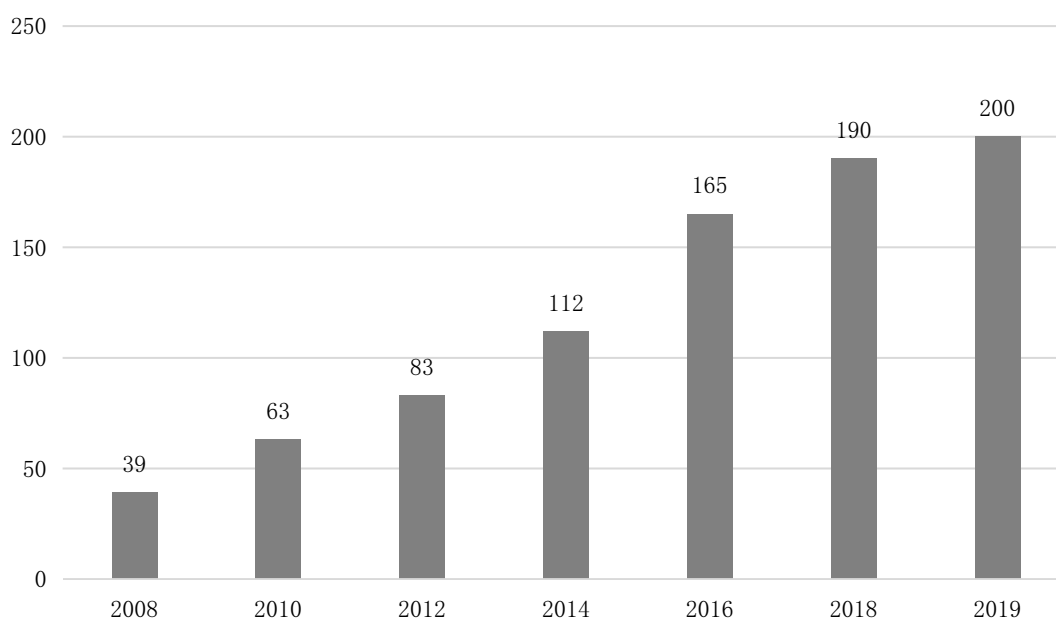


图 3 2019 年中国个人可投资资产规模（万亿元）

资料来源：贝恩咨询，《2019 中国私人财富报告》，2019 年 6 月。

风险偏好向中位移动，间接投资将继续蚕食直接投资空间。我国居民金融资

财商教育白皮书（2021 年）

产类型存在较大的分化，其中无风险与低风险的资产占比最高，仅银行定期存款、现金及活期存款、公积金余额就占据了 47.4%。从数据表现来看，无风险资产在金融总资产中的占比正不断下降，而风险资产的占比正在不断上升（参见图 4）。近两年，在资管新规的推动下，破刚兑已经成为了必然趋势，投资者的风险偏好也逐渐地从无风险转向有风险，投资者的资产管理需求也正在从收益为导向转向风险适配为核心。在疫情风险的影响之下，高风险资产的风险将进一步提升，在此期间，高风险需求偏好也将会向中高风险迁移，从而导致整体风险偏好向中位移动。风险中位的资产往往可以通过互联网等渠道直接获取相应的信息，并且可以通过互联网渠道直接购买。而随着专业化财富管理机构的信息、渠道等优势不断凸显，越来越多的投资者倾向于通过财富管理实现间接投资并获取收益，互联网财富管理近几年的迅速增长更助推了这一转变进程。

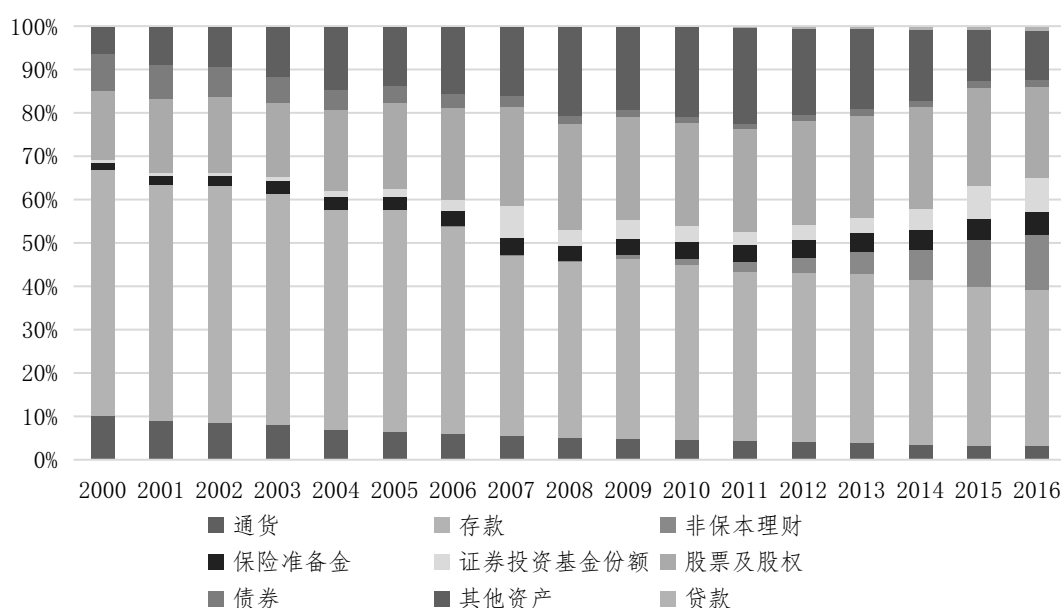


图 4 中国居民金融总资产的构成（2000-2016 年）

资料来源：李扬等，《中国国家资产负债表 2018》，2018 年 12 月。

从财富管理供需结合的方式以及服务渠道来看，线上化发展既为数字化投资管理奠定了基础，也是从业机构获取增量市场的重要渠道，其重点在于对大众富裕

五、中国财富管理及其新业态发展——国民财商教育动力与需求

客群的转化与挖掘。随着全球金融业数字化浪潮的快速兴起，以及新兴数字技术的快速发展，投资管理数字化转型也正在成为行业发展的重要方向，这不仅是投资管理渠道线上化的必然结果，也是市场需求对从业机构的客观要求。据宜信财富统计，中国个人财富市场将会达到 200 万亿的规模，这来自于两个主要群体，其中 100 万亿市场主要由可投资产 1000 万以上高净值人群构成，另外 100 万亿市场由可投资产在 100 万到 1000 万大众富裕群体构成。在此市场发展环境下，从业机构积极应用金融科技手段，通过智能化、个性化、精细化的投资顾问服务，借助互联网、移动互联网渠道下沉目标客群，挖掘大众富裕群体中的客户潜力，从而抓住数字时代的增量。

资产管理市场的线下渠道仍有较高的价值，有利于维护长期信任的客户关系。尽管数字化发展势不可挡地改变了多数财富管理客户的投资方式，但难以与客户建立长期的信任关系，其客户黏性与线下渠道不可同日而语。在财富管理市场中，虽然大众富裕群体是投资的主体，但高净值群体的资产规模仍有较大占比，前者以中青年群体为主，对新兴数字技术的接受程度较高，后者则以中老年群体为主，对新兴数字技术的接受程度较低，对线下的服务体验更为重视。根据证券基金业协会统计，2018 年我国基金投资者中约 63% 为 30 岁以上，22% 为 45 岁以上。从人的一生财富积累情况来看，中老年客群拥有的资产规模要比中青年更为雄厚，因此这部分市场也是财富管理机构必须重视的市场。蚂蚁财富、头条财经、景顺长城基金等机构 2020 年发布的《权益类基金个人投资者调研白皮书》中有数据统计显示，年龄越大的财富管理客群，在选择基金投资等财富管理产品时，更加倾向于从线下渠道获取，包括银行、券商资管、基金公司等。虽然线下渠道的效率、速度不如线上渠道，但对维系中老年客群的长期信任关系有非常巨大的帮助，能够为财富管理机构带来长期稳定的资金。

（三）我国开放财富管理新生态的发展演进

从市场结构看，财富管理机构大致可以分为以第三方财富管理公司为代表专业财富管理服务机构，及以综合类金融机构为代表的综合资产管理机构，二者在服务对象、服务方式、服务目标和服务范围等方面存在明显差异。专业财富管理服务重点面向于个人客户，基于对客户需求和偏好的理解提供相匹配的投资方案，并进一步为客户提供投资渠道。综合资产管理则侧重于管理资金，基于对各类资产和基础金融工具的研究设计具有差异化风险和收益的投资产品，并进一步为产品募集适当的投资资金。当前，我国财富管理市场在经历了以产品为中心、以销售为导向、以收益为目标的初期发展阶段，正转变模式持续丰富理财产品、打造多元渠道、开展综合服务，第三方财富管理公司与综合类金融机构通过广泛合作共同构建以客户为中心、以服务为导向、以需求为目标的开放财富管理新生态。

1. 第三方财富管理公司“引进来”

第三方财富管理公司主要供给服务，通常是除银行、证券、保险、信托、基金等传统金融机构之外的金融中介机构，其服务立足于客户一侧，结合客户的生命周期、收支情况、资产现状、投资目标等特征，以及资产管理产品期限、收益、风险等特点，规划出合适且匹配的投资组合方案。第三方财富管理公司起步于欧美，因其代表投资者利益的客观中立性和覆盖多元金融产品的服务专业性，而逐渐成为个人客户财富管理的主要选择，占市场份额超过六成以上。我国第三方财富管理公司最早可以追溯到 2004 年和 2005 年相继成立的展恒财富与诺亚财富，经历十来年快速发展，各类市场机构如雨后春笋般出现，随着诺亚财富和钜派财富上市，市场逐步呈现成熟化发展特征。基于持牌监管要求，第三方财富管理公司通常依托中介类型牌照开展服务，依此口径保守估计总体机构数量约达 770 家（见图 5），此外还有部分主要以私募基金形式开展服务的小型第三方财富管理公司，如果全部纳

五、中国财富管理及其新业态发展——国民财商教育动力与需求

入考虑总体数量可能超过万余家。

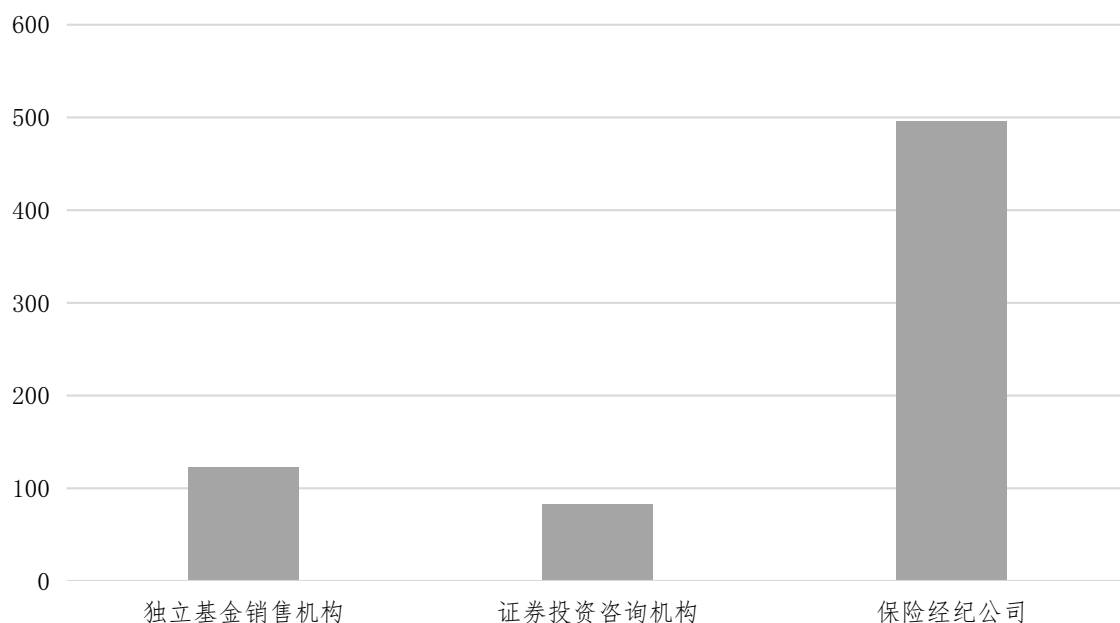


图 5 我国金融业主要中介服务机构数量（2020 年 6 月）

资料来源：中基协、证监会、银保监会等官网。

整体来看，我国第三方财富管理公司的经营模式以代销产品为主，逐步向理财规划转变。在欧美等发达国家，第三方财富管理公司的经营模式除代销产品外，最主要的是向客户提供规划咨询以收取服务费用。在我国，个人客户对服务付费的接纳程度不足，买方收费模式落地难度较高，因而第三方财富管理公司通常从提供产品的机构处按销售额或销售利润收取分成，实质上是间接从个人客户处收取服务费用，但这种代销返佣的后端收费模式在一定程度上会造成激励扭曲，产生忽视适当性而盲目追求更高销售规模的内生冲动，进而对机构客观性和专业性造成损害。随着监管政策收紧和行业竞争加剧，第三方财富管理公司逐步探索模式转型，一类是从销售端向产品端转型，探索自主发行理财产品；另一类是紧抓销售端，提升投资研究能力和客户服务能力。在向产品端探索的路径上，第三方财富管理公司深刻理解客户需求的优势没有得到全面发挥，反而囿于金融工具和投资资产复杂性，曾频频出现风险事件导致投资者财产损失，第三方财富管理公司模式客观上正逐步回

财商教育白皮书（2021 年）

归财富管理本源向理财规划转变。

理财规划服务的核心价值在于资产配置建议，通过两端连接更多个人客户和资管机构，实现投资需求和投资产品的匹配。在个人客户方面，第三方财富管理公司需要提升客户服务价值，进而在增强客户认可度的同时增加对客户需求的了解。在资管机构方面，第三方财富管理公司需要强化产品接入管理，进而在提高产品合作效率的同时增强对产品的选择。基于上述诉求，第三方财富管理公司正积极依托科技手段，将更多样化的资管产品和丰富的增值服务引进来，将自身打造成为个人客户财富管理的入口门户，并进一步满足客户财富管理需求。

部分第三方财富管理公司通过建立资管机构线上开放运营平台，将自身客户渠道开放并缩短客户和产品之间的距离，同时以标准化模式便利资管机构自主加入生态。在客户方面，资管机构过去主要依托线下渠道，所触达的客户整体呈现年龄层老化情况，在年轻群体更偏好的线上渠道方面具有显著的劣势，但自主建立线上渠道成本过高且预期收益有限，而通过入驻成熟平台在线上上架产品，能够以最高效率、最低成本的方式触达年轻群体。在产品方面，第三方财富管理公司过去接入产品需要按照资管机构的技术方案单独开发，囿于效率问题而难以实现大范围合作以快速丰富产品数量和类型，通过开放平台的标准化接口则能够以一套方案实现各类机构和产品接入。比如，蚂蚁财富在 2017 年打造基金机构自运营平台“财富号”，极大扩充了个人客户投资基金的选择范围，增强了年轻群体对基金机构品牌的认知程度，据蚂蚁财富披露，仅半年时间入驻财富号的机构产品销售增幅就达到未入驻机构同期增幅的 21 倍。

还有部分第三方财富管理公司通过建立投资人交流社区和智能化资讯推荐，为个人客户提供财富管理增值服务，在加深个人客户需求理解的同时引入匹配度更高的投资产品。投资人交流社区通常是类似于论坛、股吧等形式的沟通平台，投资人既可以在社区交流投资经验心得，也可以依托社区建立专业型社交关系，此外机构官方也能以与一般投资人平等地位在社区发起运营活动，各方形成良性讨论、专业社交的氛围从而实现多向连接网络。智能化资讯推荐侧重于通过数据挖掘、自然语言处理、机器学习算法等人工智能技术刻画投资人行为特征和投资偏好，一方

五、中国财富管理及其新业态发展——国民财商教育动力与需求

面客户画像可用于财富管理资讯的精准推送便于投资人高效获取对自身有价值的信息，另一方面客户画像可用于第三方财富管理公司匹配适合投资人的投资产品或基于投资人广泛共性需求辅助资产管理公司设计相对应的资管产品。比如，2010年成立的雪球以财经信息平台为目标打造基于UGC（用户生产内容）的社区，在基于对投资人深入了解的基础上，成立蛋卷基金推出面向稳增增值需求和博取高收益需求两类不同投资偏好群体的基金精选计划。

2. 综合类金融机构“走出去”

与以服务供给为主的第三方财富管理公司相对应，财富管理市场上另一类重要主体是以产品供给为主的综合类金融机构，涵盖各类具备理财产品发行资质的持牌金融机构。总体上，我国财富管理市场上理财产品类型可以大致分为银行理财、保险资管、券商资管、信托计划、基金等，所涉及的金融机构主要有商业银行、保险公司、证券公司、信托公司、公募基金和私募基金管理公司等。目前，上述各类机构数量总计约3万家，管理资产规模超过了百万亿元（见图6）。其中，商业银

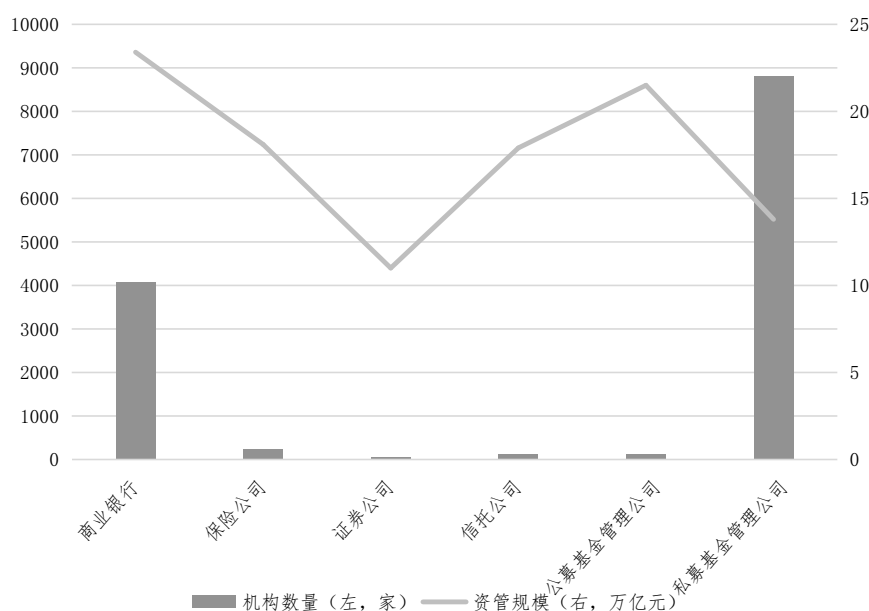


图6 我国主要资管机构数量和资管规模（2020年6月）

财商教育白皮书（2021 年）

行在管理资产规模方面最多且机构数量较多，这主要源于我国金融市场对以银行为主导的间接融资体系长期高度依赖，非银行金融机构整体发展滞后。然而随着直接融资比重加快提升，包括公募基金、保险资管、信托等非银行理财呈现快速增长态势，未来大资管时代有望呈现百花齐放的局面。

资料来源：机构数量来自中基协、证监会、银保监会等官网，资管规模来自《中国资产管理市场报告 2019》。

从各类机构和产品特点来看，综合类金融机构横向比较上存在显著差异互补性。商业银行在发行理财产品上具有最为广泛的投资范围，通过发展零售业务已经在投资者群体中建立起强大的线下渠道触达能力和品牌知名度，且投资门槛较低，但相对而言主动管理能力较弱。保险资管在长期资金运用方面的优势突出，整体投资风格较为稳健。证券公司依托所开展的投行业务等对于资本市场特别是上市公司的情况了解深入，在掌握投融资信息方面具有显著的比较优势，但其投资门槛较高。信托公司的投资范围非常广，在长期服务高净值客户过程中积累了较为丰富的个性化综合投资方案设计和实施经验，此外具有独特的信托财产隔离优势。公募基金在税收方面具有显著优势，在买卖股票、债券的价差收入以及同业往来的利息收入均免征增值税，同时因为投资门槛低和发展时间长，投资者已经非常熟悉此类产品，但其投资范围相对集中于公开市场，灵活性不足。私募基金的投资范围最广，其资本要求最低、机构数量最多，市场化竞争下加速优胜劣汰，同时其体量小因而具有最强的灵活性。

随着资管新规发布，综合类金融机构逐步回归资管本源，风险逐步出清的过程中专业化分工加强，如何将资管产品在更大范围精准提供给投资者，成为机构关心的重要问题，而应运而生的资管科技为提升专业能力和扩大渠道连接提供了关键技术支撑。资产管理作为金融领域最为复杂的一项业务，相较于存贷汇等业务具有很强专业性，通常涉及到尽职调查、风险评估、资产定价、产品设计、交易撮合和风控合规等方方面面。综合类金融机构不论是横向发展，持续扩大资管管理规模，还是纵向发展，不断挖掘垂直细分领域资产管理深度，都不可避免会遇到成本效率问题。资管科技作为金融科技的一类分支，是通过大数据、云计算、人工智能和区

五、中国财富管理及其新业态发展——国民财商教育动力与需求

区块链等新兴信息技术在资产管理领域的应用，对业务流程实施自动化改造，对从业人员进行专业化赋能，实现综合数据挖掘分析、多元金融资产建模、全面风控合规管理、跨市场跨资产交易等目标。借由对资产管理数字化的改造，资管产品也能够以标准化形式开放给外部机构，产品对接能够以组件化模式嵌入到线上平台。

部分综合类金融机构将服务以标准化的 API 开放给外部机构，从而嵌入到各类生产和生活场景中提供泛在的金融服务。比如，浦发银行在 2018 年率先推出 API Bank 无界开放银行，到 2019 年末累计发布 400 个 API 服务，对接合作伙伴应用 210 家，API 交易数量超过 1.6 亿笔，各类服务广泛涉及账户管理、贷款融资、投资理财等九大类业务领域。在理财产品方面，浦发银行通过与第三方财富管理公司合作，借由 API 实现产品按需设计、快速部署的 B2B2C 供给，其中典型实践是浦发京东小金卡，该联名卡将浦发银行的金融服务深度整合到京东生态内，个人客户在申领小金卡时即自动绑定了浦发银行现金管理产品“活期宝”，客户账户超过 1000 元的资金会自动转入“活期宝”账户并购入对应货币市场基金产品，从而实现高于活期存款利息的理财收益，同时理财资金可以随意支取，当刷卡支付时相应额度资金会自动从货币市场基金中赎回。

还有部分综合类金融机构依托云服务实现资产管理能力对外开放，与生态伙伴共享共建资产管理生态体系。比如，国泰君安证券公司在 2020 年率先提出开放证券理念，并联合科技公司、商业银行等合作伙伴发布“国泰君安开放金融云”、“STS 智能交易服务系统”、“国泰君安场外金融云”、“组装式智慧财富管理体验中心解决方案”等实践成果。其中，“国泰君安开放金融云”是开放证券形态的核心载体，包括交易、清算、行情、数据等资产管理能力被以组件化形式部署在云服务上，生态合作伙伴能够将单个组件服务进行封装或组合，进而按需打造产品服务并嵌入各类自主业务场景中。

3. 构建开放财富管理新生态的实践

开放理念最早出现在银行领域，目前“开放银行”已经成为全球各国银行业

变革的重要方向，根据中国互联网金融协会调研，我国 65% 的商业银行已经建立开放银行平台与合作伙伴深入开展合作。所谓开放银行，是对银行提供的金融服务进行解构再造，使客户能够在接触更为频繁的生活场景下随时满足当下出现的相关金融需求，如小微企业在补充库存时能够通过管理软件即时申请所需贷款资金，同时也将银行认识客户的广度扩大至金融服务领域以外，通过对客户行为等另类数据的汇集分析，更加精准识别客户需求、评估客户风险。

以银行业务特别是零售银行业务为起点，开放理念逐步深入金融各领域，目前财富管理领域也正探索开放财富管理。伴随着金融科技发展，第三方财富管理与综合类金融机构以新兴信息技术为桥梁，在数据、产品、服务、场景等方面打通联合（见图 7）。一方面，第三方财富管理公司“引进来”产品服务，立足自身贴近客户、独立客观优势，拓展除理财外各类消费、娱乐、教育等能够与客户建立紧密联系的服务场景，汇聚和分析各类场景下客户生成的数字足迹以深刻理解客户。另一方面，综合类金融机构“走出去”产品服务，立足资产管理专业优势，基于第三方财富管理公司对客户的理解，从需求角度出发不断设计发行针对性强的投资产品，并向外部机构开放。两类机构围绕客户需求为中心，持续实践互联网“开放、共享”理念。



图 7 开放财富管理新生态

资料来源：亿欧智库，《2019 全球财富管理研究报告》，2019 年 11 月。

从“开放银行”的概念来理解开放财富管理，其内涵涉及三个方面。一是财

五、中国财富管理及其新业态发展——国民财商教育动力与需求

富管理即服务（Wealth Management as a Service, WMaaS），对于客户而言财富管理既不是从一系列类型各异的投资产品中自己寻找合适的产品，也不是对着繁杂的推荐产品类型清单自己寻找购买渠道，而是在购买财富管理服务的过程中通过专业分析明确自身合理投资需求，获得涉及交易方式、持有周期、配置比例、管理目标的专业易懂综合方案，并能够便捷的将方案转变为资产配置结果，最终实现个人和家庭财富一站式规划管理和动态配置。二是共建共享综合性平台，对机构而言财富管理不是同质化产品的价格竞争，也不是仅注重销售前获客的忽悠式劣质服务，而是充分发挥自身资源禀赋优势实现专业分工合作，通过 API、SDK 等技术手段将产品解构并以紧耦合方式嵌入服务场景，从而实现围绕客户需求的跨时空跨机构一站式综合财富管理服务。三是客户全生命周期管理，随着客户与开放财富管理平台建立更大范围更长周期紧密联系，财富管理不应是从静态时点出发提供一次性阶段服务，而是构建随客户生命周期变化的陪伴式旅程服务，动态考虑客户不同生命周期潜在需求差异以提供个性化配置方案。

综合当前实践来看，开放财富管理大致可以分为四种模式，即产品集市模式、智能投顾模式、分散投资模式和全托管理模式。各模式在产品丰富度、体验友好度、服务便捷度和投资自由度方面各有差异，同时相应服务深度也各有不同，进一步决定了相应服务门槛和所面向的客户群体不同。其中，全托管理模式以其深度服务优势在欧美等发达经济体市场占据财富管理重要地位。

表 2 开放财富管理模式比较

类别	主要形态	产品丰富度	体验友好度	服务便捷度	投资自由度
产品集市模式	理财超市	较丰富	一般	不便捷	投资者自主决策
智能投顾模式	投顾软件	较少	较好	最便捷	投资者有限决策
分散投资模式	私募基金	较丰富	较好	便捷	机构受投资者委托决策
全托管理模式	TAMP	最丰富	最好	较复杂	机构受投资者委托决策

财商教育白皮书（2021 年）

资料来源：课题组整理。

产品集市模式最突出的特点就是产品数量多、类型丰富，此类开放财富管理平台主要是以第三方财富管理公司为主导，在产品侧合作股票、基金、期货、外汇、债券、保险等多种类理财产品；在服务侧聚集一批具备资质的投资顾问和基金经理群体，公司则侧重于平台运营和客户关系维护，以资源整合的方式为客户提供投资方案。比如，2012 年成立的金斧子定位于互联网财富管理平台，聚焦于公募基金、阳光私募、私募股权等基金投资服务。据披露，金斧子平台注册用户数约 60 万人，累计为 10 万名客户配置资产规模超过 350 亿元，平台建立的行业数据库覆盖了超过 5000 家公募公司和 15000 家私募公司，汇集千余款基金产品。

智能投顾模式注重于通过人工智能实践资产配置理论，基于投资者设定的投资目标和测评出的风险偏好，为投资者提供自动化的投资组合建议，并通过实时动态调仓以维持组织资产配置比例。智能投顾依据人工参与的程度又进一步可以划分为机器投顾、人机投顾两类，目前第三方财富管理公司广泛开展的是将专家经验与机器算法相结合的人机投顾策略，即通过投资专家筛选出用于配置资产的基础资产组合包，再由人工智能算法依据资产收益、风险、波动和相关性等特点，生成适合不同类型投资目标与风险偏好的投资组合。比如，蚂蚁金服和美国先锋集团在 2019 年合作推出“帮你投”智能投顾服务，由先锋集团资深专家团队，基于基金历史归因分析和实地尽调情况遴选出定期更新的“帮你投”可选基金产品池，“帮你投”在进一步服务客户时首先通过蚂蚁金服汇总的收入情况、日常消费、投资历史、产品偏好等数据综合分析客户情况，再结合客户设定的投资目标出具一份包含预期收益、配置比例等信息的详尽配置方案，客户可以直接在平台上一键转入资金配置到相应基金中。从蚂蚁金服披露的信息来看，年轻群体对“帮你投”的模式有较高认可，通过配置的方式对客户非理性交易行为起到了有效的纠偏，更有助于在客户心中建立长期投资的理念。

分散投资模式中第三方财富管理实质上一定程度参与到了资产管理产品端环节，通过设立私募基金等方式汇集并管理高净值客户资金，以机构投资者身份进而投资合作机构资产管理产品，此类开放财富管理平台相较于代销产品和投顾建议而

五、中国财富管理及其新业态发展——国民财商教育动力与需求

言具有更强的主动管理特点。比如，宜信财富在 2013 年较早全面推广 FOF（Fund of Fund）母基金产品，通过这一方式为客户提供跨领域国别、跨资产类别、关注另类资产类别的全球资产配置服务，目前已经发行并购主题母基金、医疗健康主题母基金、TMT 主题母基金等多支产品，管理资产超过 300 亿元，投资的 200 多家基金覆盖超过 4000 家企业。

全托管理模式的典型实践就是全托资产管理平台（TAMP，Turn-key Asset Management Platform），旨在为综合类金融机构和第三方财富管理公司提供综合赋能，将金融产品、展业获客、投资规划、投资监测、定期报告、合规风控乃至投顾培训等中后台一系列流程统合至平台中，进而促进各类机构专注所长，以第三方财富管理公司为例，可以将节约下来的中后台成本用于挖掘客户潜在需求、扩大顾问团队规模、加强客户关系维护、提供更多增值服务等方面。比如，华泰证券旗下 AssetMark 作为 TAMP 领域典型机构，主要提供综合技术平台、定制化和规模化理财师服务、投资平台服务等，将投资顾问事务性工作几乎全部囊括在内，为投资顾问节省约 80% 的时间，同时平台汇集各类投资产品并以批发价格接入，并根据预设方案提供一系列打包好的资产组合便于投资顾问基于客户需求配置资产。

未来，财富管理行业的发展核心由产品为中心的卖方立场销售导向，向以客户为中心的买方立场服务导向转变。随着财富管理行业的进一步转型发展，综合类金融机构和第三方财富管理公司将在专业分工合作基础上加强在数据、场景、技术等方面的合作广度和深度，通过走出去和引进来整合更丰富的产品和更精准的服务，为客户提供全生命周期下动态一站式投资服务，共同打造开放的财富管理良好生态，实现多方共赢。

（四）财富管理行业新热点

1. 热点一：打破刚性兑付，财富管理机构寻找未来发展方向

以往，中国的银行理财、信托计划等产品都是预期收益型产品，产品利率稳定且客户可以在事前预知收益，当然也就存在隐性的刚性兑付。这样会使银行资产负债表的表外理财产品变成了账外存款，不符合风险与收益匹配的市场基本规律，扭曲市场定价，亦使信用风险在金融系统内不断累积。习总书记在 2018 年 3 月 28 日深改委第一次会议中强调：“规范金融机构资产管理业务，要立足整个资产管理行业，坚持宏观审慎管理和微观审慎监管相结合、机构监管和功能监管相结合，按照资产管理产品的类型统一监管标准，实行公平的市场准入和监管，最大程度消除监管套利空间，促进资产管理业务规范发展。” 2018 年 4 月，中国人民银行、中国银保监会、中国证监会和国家外汇局联合发布的《关于规范金融机构资产管理业务的指导意见》（简称《资管新规》）要求资管归真，打破刚性兑付，认定合格投资者、解决期限错配、去除资金池运作、推动财富管理产品向净值化方向转变。

自 2018 年资管新规出台至今，各类机构的资产管理业务都或多或少受到一定的抑制，传统的业务模式受到挑战，导致相关业务规模和收益的双下滑。尽管资管新规的过渡期已延长至 2021 年，各类机构尤其是传统金融机构的资管业务子公司，都纷纷根据市场需求和监管要求，结合自身优势，积极探索，革新经营理念、建设专业的研究团队、提高资产管理和配置能力及效率，同步地，各行业协会也纷纷出台相应的自律规范和指引，推动资管产品净值化转化的有序进行。2020 年，中央提出了“深化供给侧结构性改革，充分发挥我国超大规模市场优势和内需潜力，构建国内国际双循环相互促进的新发展格局”。在这种新格局下，财富管理机构作为新兴金融业态，可以发挥自身资产配置、服务多元化的优势，促进我国金融资源的有效配置、提高养老保障水平，更有效地服务于实体经济，提升财富管理行业整体的竞争力和国际影响力。

五、中国财富管理及其新业态发展——国民财商教育动力与需求

在过渡期内，资管产品的净值化转型已取得初步成效。例如，根据《中国银行业理财市场报告（2019 年上半年）》，截至 2019 年 6 月末，净值型银行理财产品存续金额为 7.89 万亿元，同比增长 4.3 万亿元，增幅达 118.33%。2019 年上半年，净值型产品累计募集金额 21.82 万亿元，同比增长 86.39%。

2. 热点二：“金融 + 教育”财商教育助力财富管理行业健康发展

财富管理产品的净值化转型对客户的财商教育提出了巨大挑战。在刚性兑付时期，银行等机构在销售理财产品时通常与投资者约定预期收益率，到期后按照该收益率兑付本金与收益。这种约定方式，导致众多大众投资者对银行、信托理财产品存在认知偏差，往往将理财等价于高息保本存款。因此，客户在购买这些产品时不需具备太多金融知识，也不必担心资金风险，故而接受起来比较容易。未来，净值型产品尤其是与资本市场挂钩的产品，由于风险对冲工具不足，往往具有较大的波动性，加之客户对自身和相关产品的了解有限，客户对这类产品或是接受度不高，或会因错误的买卖时机而面临亏损离场。社会亟需对广大投资者进行“自享收益、自担风险”、“有涨有跌、有赔有赚”的投资理念教育。为使客户尽快适应这种转变，监管机构、传统金融机构及第三方财富管理公司等业务主体和投资顾问也要从各自视角出发，充分调动各方力量，加强客户教育，对客户进行理性引导。

更为重要的是，各方均应该认识到财商教育的重要性和长期性，通过多种形式丰富居民的金融知识，深化其对常见金融产品风险特征的了解，提高民众的金融素养。

（五）我国财富管理趋势与前景

1. 财富管理宏观与环境发展趋势

现代财富管理起源于 19 世纪的欧洲，全球财富管理沿着从欧洲到美国再到亚

财商教育白皮书（2021 年）

洲的发展路径，逐步走向繁荣，在发达经济体内已有百余年的发展。我国自改革开放以来，经济快速发展以及企业、居民财富不断被创造和积累，国内财富管理的业务需求也有了爆发式增长。近 20 年来，全球财富管理市场正在发生深刻变革，我们应立足全球，借鉴国际经验，并结合我国金融市场发展的实际情况，不断探索，从而为中国财富管理行业的快速发展提供持续动力。

第一，财富管理中新兴市场比重逐渐增强。随着新兴市场经济的高速发展，也带动了其高速的财富增长，居民的国内和全球财富管理需求增长。越来越多的财富管理机构将目光投射于新兴市场内，预期未来财富管理一半以上的增长将来源于亚太地区和拉美地区，尤其是亚太地区，在中国等经济体的带动下持续保持快速增长。

第二，多样化的财富管理需求。金融产品的创新发展，使财富管理客户的资产配置更加多元化，涉及货币、房地产、资本投资、大宗商品、金融衍生品等众多门类。另外，除要求财富保值增值外，财富管理对象，尤其是高净值客户，对财富安全、子女教育、养老保障、医疗健康、慈善公益、代际转移等等的需求逐渐增多，即“以客户为中心，实现财富积累、保全、增值、传承全过程”的私人财富管理。据统计，全球超过 80% 的投资者要求对资产进行多元化配置。

第三，财富管理投资组合的偏好变化。随着居民对金融风险的认识逐渐加强，高风险资产在投资组合中的占比比金融危机前大幅降低。尤其，中国居民财富管理资产配置以固定收益类产品为主。房地产投资，尤其是房地产实物投资，亦呈下降趋势。另类投资，如私募股权、对冲基金、结构性产品等，在高净值客户群体的投资组合中占比增速较大。从区域配置来看，新兴市场的金融市场开放，也使得其居民的资产配置不断向区域外投资扩展，全球化程度持续提高。

第四，财富管理盈利模式转变。自现代财富管理发展以来，财富管理机构的盈利主要来源于产品营销的佣金收入，占比曾高达 90% 以上。当前，越来越多的机构按照为客户提供资产管理规划和理财方案咨询收取费用。财商教育的重要性日益凸显，相关的知识付费将在财富管理的盈利中占比持续增长。

第五，政府监管日趋重视和完善。由于从事财富管理的机构庞杂，涉及金融市场众多机构以及众多金融产品，具有透明度低、无统一的市场规范、金融风险隐

五、中国财富管理及其新业态发展——国民财商教育动力与需求

患较高等众多问题。各级政府监管机构在金融危机后，也逐渐认识到该问题的重要性，加强了相应的监管约束，如强化信息披露要求、将影子银行纳入监管体系、规范金融衍生品交易和风险防范、加强投资者教育和保护等。美国《多德－弗兰克法案》规定资产管理规模1亿美元以上的投资机构必须接受美国证监会（SEC）的定期、专门检查，提供交易和资产组合的有关信息，并设立专门的消费者金融保护局；英国金融管理局也出台了《消费者投诉管理办法》，并启动金融服务赔偿计划；欧盟颁布了直接监管对冲基金和私募股权投资行业的监管法规；我国也正在构建以《资管新规》为核心的财富管理监管体系。

2. 我国财富管理市场发展前景

根据中国人民大学财富管理中心编制的中国财富管理发展指数，我们可以看出，在市场规模上，行业整体呈增长趋势，财富管理机构的集中度逐步降低，行业竞争逐渐凸显。社会对于财富管理的认知度在逐步提高，机构声誉整体趋于正面。该指数还通过对国内财富管理人才队伍的规模分析得出，相关专业化人才缺乏，不足以匹配不断增长的财富管理规模。

从区域来看，北京、上海、广州、深圳、青岛、杭州，这六个城市在财富管理行业发展方面全国领先。例如，上海在2020年4月发布《海外资管机构赴上海投资指南》，提出“建设资产管理中心”；青岛亦推出多项措施“打造财富管理中心”。由此可见，财富管理行业发展已上升到政府城市发展规划层面，得到越来越多的重视和政策支持。

近年来，一些金融市场问题比较突出，如P2P、信托暴雷、比特币炒作、房地产市场风险集聚等，倒逼监管层出台各类严厉的监管规则，防范风险。风险较大的投资方式受到监管抑制，客户对优质资产的需求增加。同时，也必须承认，由于我国财富管理市场还处于新兴行业，与国际资产管理相比，产品仍比较单一，不能满足客户多样化的需求。很多第三方财富管理机构游离于监管之外，打擦边球，规避监管风险。其专业化水平较低，会对整体市场带来一定风险，还需加强监管，保护

财商教育白皮书（2021 年）

投资者利益，维护财富管理市场的秩序和公平，做到可持续发展。

2020 年，由于新冠肺炎疫情的全球扩散导致的全球经济停滞、经济下行压力，使中国正在发展中的财富管理行业面临新的挑战 and 外部风险。由于宏观经济不确定性因素增多，国际金融市场各类资产也遭遇剧烈的价格波动，信用风险上升，在这种低增长、高波动的宏观环境下，为资产保值考虑，众多客户的投资策略将趋于保守、稳健，安全资产会成为未来一段时间的首选配置目标，其在资产配置中的占比提升。另一方面，刚性兑付的承诺被资管新规打破，导致产品收缩。国内资本市场目前正处于政策改革和国内经济发展的双重利好阶段，因此权益类资产的配置比例也在逐步上升。另外，由于原油、美元贬值、中美经贸摩擦等因素，以及内循环概念的提出，财富管理机构的产品供给也更偏向于国内。概括来说，当前财富管理具有安全化、多元化、线上化及境内化的特点。

高速发展的中国经济使越来越多的财富被创造和积累，我国财富市场已成为仅次于美国的全球第二大财富来源地。未来，中国财富管理市场的发展空间十分广阔，中国迅速增长的财富规模及财富载体转变为财富管理市场带来了内生动力。同时，居民投资观念的改变，也为市场提供了更多的发展机会。财商教育的推广，使居民认识到更多的可选金融工具。更多专业财富管理机构的出现以及金融市场复杂程度的提升，也让居民可以从个人进行投资管理，转变为要求专业机构提供咨询服务或直接委托其进行财富管理。另外，中国老龄化社会的加速，截至 2019 年底中国老年人口 65 岁以上占到了 12.6%，这种人口结构也使居民对于养老保障、医疗健康、遗产规划等的需求不断增加，为财富管理市场的深入发展创造了条件。

3. 财富管理机构 and 业态发展趋势

截至 2019 年底，我国高净值人群已达 200 多万，可操控的资产规模约为 200 万亿，财富管理市场潜力巨大。尽管资管新规的过渡期延长至 2021 年，但财富管理行业仍将逐步走入金融机构回归传统、高质发展、严格监管的时期。

六、总结与启示

其一，传统金融机构和第三方财富管理机构共存、互通

目前，国内各类财富管理机构在大资管市场内承担不同的角色，在竞争中差异化发展。商业银行的私人银行部门可通过银行流量获客，为高净值客户提供资产配置服务。信托行业天然与财富管理契合度较高，可用于资产保全、代际转移等。2020年，《保险资产管理产品管理暂行办法》的出台标志着保险资管公司可正式布局个人财富管理市场。此外，还有公募管理公司、证券资管子公司、家族办公室等，也同时在进行财富管理相关业务。

除传统金融机构外，另有众多第三方财富管理公司等纷纷入局财富管理行业，根据客户需求，独立、客观、公正地提供资产配置、金融产品筛选、风险管理等专业化、综合性服务，其更灵活的市场化机制及“以客户为中心”的服务意识是其受到客户青睐的原因。

第三方财富管理起源于欧美。据统计，美国第三方理财机构占财富管理市场份额的60%以上，在香港和台湾，独立理财机构的市场份额也超过30%。而我国，虽有众多的各类三方财富管理机构，但其市场份额还不到5%。由于近年来的严厉监管，此类公司结束野蛮生长，非法集资、设立资金池、抽逃资金等现象得到遏制，随着未来更有针对性的监管及清理整顿，会逐渐走向合规发展阶段。

2020年，各类资管公司打破各自壁垒，在产品销售、投研体系等多领域展开合作，例如，银行理财子公司与基金管理公司成立集合资产管理计划等。大家可以充分利用各自在获客渠道、投研能力、产品设计能力等方面的比较优势，借助外力来补齐自身短板，从而迅速开展财富管理业务以及获得增量收益。

故综合类金融机构开放，第三方财富管理公司引入，各家机构有序竞争，产品服务互联互通、互利共赢，才能迅速构建合规、开放的财富管理生态系统，是未来财富管理行业可持续健康发展的方向。

其二，金融科技赋能“互联网+财富管理”新业态发展

据统计，2018年国内可投资资产在30万元-1000万元之间，群体规模在1.23亿左右，预期到2022年这一大众富裕阶层的群体规模将达到1.83亿。然而，这

财商教育白皮书（2021 年）

部分群体不属于传统意义上的高净值客户，并未被私人银行或家族信托等传统的财富管理机构所覆盖。

通过科技化手段促进财富管理效率、扩大覆盖范围，使得越来越多机构可以开发这部分庞大的客户资源，为其提供标准化、智能化、甚至个性化的财富管理服务，这也是行业新业态的另一趋势。互联网技术的普及，可以使资产配置做到跨区域、跨市场、跨品种等，优化资产配置结构，并有利于其动态调整。因此，众多财富管理机构都将金融科技作为其转型升级的重要工具，积极探索其与业务拓展、经营管理的结合。然而，我们也不得忽视在产品传播范围广、速度快过程中可能带来的风险溢出，控风险亦是资产配置过程中长期的关注。

六、总结与启示

财商知识的全面普及，不仅能充分满足人们多元化财富管理需求，同时还能极大地减少投资者面临金融风险几率，全面推动我国国民整体财商素养的有效提升，进而推动建设我国更完善科学的金融风险防范系统。加强投资者财商教育，提升个人金融素养，帮助金融消费者树立正确的财富观、消费观，增强其金融投资风险防范意识，已成为控制金融系统性风险的重要一环。随着我国经济不断发展，居民总体收入正在不断攀升，越来越多的人产生了学习金融知识和提升财商素养的兴趣及职业需求，加之不断增长的高校毕业生总数、求职难度的加剧，职场人士对财商素养学习的需求也持续增加，财商教育市场正逐渐趋热。良好的财商素养对个体金融决策行为、经济福利以及社会福利等都具有重要影响。高财商素养者更可能预先计划、储蓄，做出负责任的财经行为，能更大程度地抵御收入和支出变化的冲击，采取更适合的方式应对市场变化，管理可能的风险。财商教育意即加强个人投资者所拥有的金融知识储备以及运用金融知识解决实际金融问题的能力，通过个人投资者金融素养的提升，增强其金融风险防范意识与能力，以达到从整体上维护国家金融市场的安全与稳定之目的。

树立正确的财富观，优化个人财富品质，提升个人金融素养，不仅是个人财富管理的必修课，也是维护金融市场稳定的重要基石。投资者只有接受良好的财商教育，认识到财富管理是一个长期积累的过程，坚持价值投资理念，合理配置金融资产，理性对待短期市场波动，保证金融市场长期资金的稳定，从而增强金融体系的韧性与抗风险能力。长期以来，我国教育更多强调智商与情商的培养，而财商却常常被忽略。目前，我国教育体制内针对财商教育的内容严重短缺，没有严格设定的金融知识课程或者体系化的金融技能培训纲领作指导。相比而言，发达国家对个人尤其青少年金融素养的教育尤其重视，甚至将其作为国家战略的一部分，逐步形成政府为主导，家庭教育、学校教育及社会教育三位一体的金融素养教育体系。美

财商教育白皮书（2021 年）

国、英国、日本、澳大利亚、新加坡等国家都相继制定了财商教育计划，列入学校的必修课。当前，我国财商教育仍然存在教育资源匮乏、城市间差异大、重视程度不够高等问题。我们应加强国民财商教育：利用金融科技赋能，拓展普惠金融；增强公众风险意识，防范金融风险；加强金融知识教育，提升投资水平。国民财商教育是一项长期的系统性工程，应联动政府、社会、媒体多方参与，多措并举，长久为功。

第一，建设和完善财商和投资者教育法律、制度和政策体系，加快推动财商与投资者教育纳入国民教育体系。《国务院办公厅关于加强金融消费者权益保护工作的指导意见》指出，要将金融知识普及教育纳入国民教育体系，切实提高国民金融素养，培育公众金融风险意识。证监会与教育联合印发《关于加强证券期货知识普及教育的合作备忘录》也指出建立金融普及长效机制，金融管理部门、金融机构、相关社会组织要加强研究，综合运用多种方式，推动金融消费者宣传教育工作深入开展。

第二，依托社会力量，鼓励财商教育机构发挥自身教培作用。财商教育机构以专业的体系化课程、市场化服务，为投资者提供科学、正确的金钱观、理财观以及提供高效的技能实践方式，帮助投资者实现理论与实践双重提升。当前，专业金融知识普及、财商教育机构正逐渐兴起，越来越多的机构开始加大力度，开展财经素养教育工作，不但教育人群覆盖面越来越广，且传播手段也不断地推陈出新。一些财经素养教育机构还以社会责任为导向，注重教育的公益和使用性质，并用大数据技术关注用户的个性化需求，从而定制出不同人群特征的理财课程，在社群陪伴式的教学服务中也更加具有贴近感、针对性和人情味，让学员真正学会可以落地操作的技能，切实担当起财经“启蒙者”的角色。

第三，加强和完善宣传教育，媒体应积极承担财商投资者教育作用，在新闻报道中保持客观公正。如今，互联网媒体，尤其是网络自媒体影响力正不断加强，

六、总结与启示

媒体应当积极承担投资者教育的正面作用，积极宣传并引导投资者树立正确的财富观、消费观，引导金融消费者秉持长期价值投资、理性投资的理念，切实增强投资者风险防范意识。

第四，加强和提升国民财商和金融素养，提高投资者风险防范意识。投资者应积极主动参加正规专业投资培训机构开展的投资理财知识培训。在投资决策过程中应购买和自身风险承受能力相匹配的理财产品，对于收益率明显超过正常水平的理财产品应提高警惕，避免掉入“理财陷阱”。

总之，财经素养教育生态的营造需要政府、企业、学校等社会各界的相互配合，需要市场主体构建责任体系的同时也要不断创新发展。近年来，“非法集资”、“P2P暴雷”、“保健品骗局”等问题频繁发生，反映我国居民在“认识财富、对待财富、运用财富”的精神层面仍需要加强。无论是政府还是媒体、企业等，应多方联动、形成合力，共同构建多元化投资者教育体系，依托互联网信息技术和大众传媒，开展国民财商和投资者教育服务，不断提高财商和投资者教育的灵活性，扩大国民财商和投资者教育人群覆盖面，实现我国居民金融素养、投教水平的整体提升。

发布单位：中国社会科学院国家金融与发展实验室

支持单位：北京尔湾科技有限公司

