

2015-2020年中国理财培训 市场竞争力分析与投资规划建议咨询报告

报告目录及图表目录

博思数据研究中心编制

www.bosidata.com

报告报价

《2015-2020年中国理财培训市场竞争力分析与投资规划建议咨询报告》信息及时，资料详实，指导性强，具有独家，独到，独特的优势。旨在帮助客户掌握区域经济趋势，获得优质客户信息，准确、全面、迅速了解目前行业发展动向，从而提升工作效率和效果，是把握企业战略发展定位不可或缺的重要决策依据。

官方网站浏览地址：<http://www.bosidata.com/qtzzh1506/X516189X2J.html>

【报告价格】纸介版7000元 电子版7200元 纸介+电子7500元

【出版日期】2025-05-10

【交付方式】Email电子版/特快专递

【订购电话】全国统一客服务热线：400-700-3630(免长话费) 010-57272732/57190630

博思数据研究中心

特别说明：本PDF目录为计算机程序生成，格式美观性可能有欠缺；实际报告排版规则、美观。

说明、目录、图表目录

前言

理财规划（Financial Planning）是指运用科学的方法和特定的程序为客户制定切合实际的、具有可操作性的某方面或综合性的财务方案，它主要包括现金规划、消费支出规划、教育规划、风险管理与保险规划、税收筹划、投资规划、退休养老规划、财产分配与传承规划。

我国理财培训主要需求群体分布 需求方 1 银行、保险、证券等机构内部培训 2 职业学校、高校等课堂教育 3 高净值收入人群财务规划需求 4 普通居民个人投资需求
5 理财行业从业者职业技能需求

资料来源：博思数据中心整理

随着我国居民收入的稳步增长，投资、理财意识的提升，居民对于理财知识的需求促进理财产业的发展，我国目前的理财业也正处于这样一个稚嫩但又充满机遇的时代。在金融领域的精英们纷纷投身理财行业的同时，理财培训机构也如雨后春笋般涌现。

据统计：2014年我国理财培训市场培训人次达到280万人次，培训市场规模规模约为35.5亿元。

2012-2014中国理财培训市场规模走势图

资料来源：博思数据中心整理

本理财培训行业研究报告共八章是博思数据公司的研究成果，通过文字、图表向您详尽描述您所处的行业形势，为您提供详尽的内容。博思数据在其多年的行业研究经验基础上建立起了完善的产业研究体系，一整套的产业研究方法一直在业内处于领先地位。本中国理财培训行业研究报告是2014-2015年度，目前国内最全面、研究最为深入、数据资源最为强大的研究报告产品，为您的投资带来极大的参考价值。

本研究咨询报告由博思数据公司领衔撰写，在大量周密的市场监测基础上，主要依据了国家统计局、国家商务部、国家发改委、国家经济信息中心、国务院发展研究中心、国家海关总署、知识产权局、博思数据提供的最新行业运行数据为基础，验证于与我们建立联系的全国科研机构、行业协会组织的权威统计资料。

报告揭示了中国理财培训行业市场潜在需求与市场机会，报告对中国理财培训行业做了重点企业经营状况分析，并分析了中国理财培训行业趋势预测分析。为战略投资者选择恰当的投资时机和公司领导层做战略规划提供准确的市场情报信息及科学的决策依据，同时对银行信贷部门也具有极大的参考价值。

报告目录：

第一章 理财培训概述及相关技术指标	1
第一节 理财培训产品概述	1
第二节 理财培训产品技术质量指标	1
第三节 理财培训替代品分析	7
第四节 理财培训的用途及应用领域	8
第二章 中国理财培训市场发展关键因素分析	10
第一节 理财培训市场规模分析	10
第二节 理财培训市场主要竞争对手构成	23
第三节 理财培训市场政治、经济、法律、技术环境分析	24
一、政治环境	24
二、经济环境	26
三、法律环境	40
四、技术环境	42
第四节 理财培训市场发展驱动因素分析	46
一、产品优势	46
二、政策扶持	50
三、产业化的可能性	50
第五节 经济环境对理财培训行业发展影响分析	51
一、对理财培训行业本身影响分析	51
二、对理财培训上下游产业影响分析	51
三、对理财培训价格影响分析	51
第三章 理财培训生产工艺及技术路径分析	52
第一节 理财培训各种生产方法及利弊对比分析	52
第二节 国内外理财培训生产工艺及技术趋势	55
一、国外主流生产工艺介绍	55
二、国内主流生产工艺介绍	57
第三节 国内外理财培训最新技术研发及应用情况	62
第四节 主要生产设备情况介绍	67
第四章 2012-2014年中国理财培训市场行情分析	69
第一节 2014年国内理财培训市场发展回顾分析	69
第二节 2012-2014年理财培训产量分析	70
2012-2014年理财培训机构数量增长	

资料来源：博思数据中心整理

从2012年开始国内理财培训企业数量增长快速态势，从2012年的742家，增长到2014年的1026家。

自从中国金融理财标准委员会在我国引入了相关的个人理财培训之后，许多的培训机构都盯上了我国这一巨大的个人理财培训市场，投身于我国的个人理财培训事业，目前国内的理财师认证主要有以下几种：

第一种是国家由劳动社会保障部提供培训并颁发证书的理财规划师职业资格认证；

第二种是国际通用证书的本土化版本，即由中国金融理财师标准委员会颁发金融理财师证书；

第三种则是半国际化的行业资格证书，由香港注册财务策划师协会与内地高校合作的注册财务策划师认证；

第四种是银监会最近推出的面向银行内部的理财人员上岗证，即银行从业资格考试中的个人理财科目考试；

第五种是中国注册理财规划师协会推出的助理理财规划师,理财规划师,注册理财规划师三级认证体系。

对于目前我国的个人理财师培训市场来说，存在着较为明显的混乱和无序的状态，除了以上几种影响较大的认证体系外还存在着不少的小规模的认证培训体系，他们之间的相互竞争和拆台导致了人们对于个人理财培训的观望和犹豫。

2005年岁末，一纸来自国际金融理财标准委员会（FPSB）的《关于在中国认证国际金融理财师CFP的特别声明》（下称“声明”），将矛头指向中国注册理财规划师协会。声明指出，“国际金融理财标准委员会没有与所谓中国注册理财规划师协会及其主要负责人刘吉、李天翔、郑惠文有任何形式的联系和商业往来，也从未授权该机构在中国大陆和香港开设国际认证的CFP项目。”

按照声明的说法，FPSB是CFP商标在美国以外国家和地区所有权和使用权的拥有者，并负责督导和管理国际上广泛认可的CFP的认证。为保证全球CFP认证水准的一致性和有效管理本地认证工作，FPSB在每个成员国家或地区选取一个非营利组织签订排他性的合作协议。该机构在中国唯一合作伙伴是中国金融理财标准委员会（FPSCC）。除此以外，FPSB从未授权其他机构在中国开展CFP认证或颁发CFP证书。

同时，国内CFP的品牌使用上也存在着违规之处。2003年1月22日，FPSB向商标局提交了CFP字样（注册申请号：3444245，下同）及其半圆图案（3444244）的两套商标注册申请。申请的类别在国际分类号41[教育；培训；教学；图书出版（广告宣传册除外）；教育考核；安排和组织会议等]下。这两份申请于2004年2月5日被驳回。FPSB被驳回理由是上述商标的分

类与中国金融出版社 2002 年 4 月 30 日申请的 CFPH (3166140) 类似。CFPH 商标于 2003 年 5 月 21 日进行了初审公告 (期号 : 880) , 并在 2003 年 8 月 21 日发布注册公告 (期号 : 892) 。按照注册公告披露 , CFPH 的专用权持续到 2013 年 8 月 20 日。

培训认证费用的高昂也进一步的阻碍了人们接受培训的热情 , 目前市场上的个人理财培训除了国家理财规划师职业资格认证、银行从业资格考试中的个人理财科目考试只需缴纳相关的报名费 , 没有其他的培训费用以外。中国金融理财师标准委员会、香港注册财务策划师协会、中国注册理财规划师协会等则要求必须完成其认证体系内的相关培训和考试之后才会颁发证书 , 而这一过程中的培训费用均在数千元以上 , 有的甚至高达上万元。

第四节 2012-2014 年理财培训需求量分析 72

第五节 2012-2014 年理财培训进出口状况分析 73

第六节 2012-2014 年中国理财培训价格研究 73

一、理财培训产品价格变化趋势 73

二、理财培训产品价格影响因素分析 74

第七节 理财培训主要下游消费领域构成分析 74

一、下游消费领域 74

二、下游产业发展预测 75

三、市场需求结构及份额构成 76

第五章 国内主要理财培训企业标杆分析 77

第一节 业内企业基本情况介绍 77

第二节 主要企业发展规模及工艺 78

第三节 主要经营财务指标分析 88

第四节 国内理财培训企业产量及供需格局走势分析 90

第六章 国内理财培训在建及拟建项目统计分析 92

第一节 主要项目分布情况 92

第二节 主要项目投产时间 92

第三节 新建项目对理财培训行业产能影响分析 92

第七章 主要研究结论及市场判断 94

第一节 对理财培训市场行情的主要判断及结论 94

第二节 对理财培训产品主要生产技术及工艺流程分析判断 94

一、理财内容 94

二、理财途径 94

三、理财方法 95

四、理财层次	95
第三节 对理财培训市场容量及供需格局的预测结论	96
一、国内个人理财培训	96
二、理财师考证培训	96
三、理财培训机构	96
第八章 独家策略建议	97
第一节 理财培训技术开发注意要点及应对策略	97
一、理财培训技术开发注意要点	97
二、理财培训技术开发应对策略	97
第二节 理财培训项目投资注意要点及应对策略	98
一、理财培训项目投资注意要点	98
二、理财培训项目投资应对策略	99
第三节 理财培训行业产业链延伸策略	99
第四节 理财培训产品市场及销售策略建议	100
第五节 理财培训企业应对金融风暴策略建议	101

详细请访问：<http://www.bosidata.com/qtzzh1506/X516189X2J.html>