

理财分析师需要考证 监理财务分析报告(优秀5篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

理财分析师需要考证篇一

根据xxxx公开发布的数据，运用xxxx系统和xxx方法对其进行综合，我们认为xxxx本期财务状况比去年同期大幅升高。

(一)资产负债表

1、企业自身资产状况及资产变化说明：

本期的资产比去年同期增长xx%。资产的变化中固定资产增长最多，为xx万元。企业将资金的重点向固定资产方向转移。应该随时注意企业的生产规模，产品结构的变化，这种变化不但决定了企业的收益能力和发展潜力，也决定了企业的生产经营形式。因此，建议投资者对其变化进行动态跟踪与研究。

流动资产中，存货资产的比重最大，占xx%。信用资产的比重次之，占xx%。

流动资产的增长幅度为xx%。在流动资产各项目变化中，货币类资产和短期投资类资产的增长幅度大于流动资产的增长幅度，说明企业应付市场变化的能力将增强。信用类资产的增长幅度明显大于流动资产的增长，说明企业的贷款的回收不够理想，企业受第三者的制约增强，企业应该加强贷款的回

收工作。存货类资产的增长幅度明显大于流动资产的增长，说明企业存货增长占用资金过多，市场风险将增大，企业应加强存货管理和销售工作。总之，企业的支付能力和应付市场的变化能力一般。

2、企业自身负债及所有者权益状况及变化说明：

从负债与所有者权益占总资产比重看，企业的流动负债比率为xx%□长期负债和所有者权益的比率为xx%□说明企业资金结构位于正常的水平。

企业负债和所有者权益的变化中，流动负债减少xx%□长期负债减少xx%□股东权益增长xx%□

流动负债的下降幅度为xx%□营业环节的流动负债的变化引起流动负债的下降，主要是应付帐款的降低引起营业环节的流动负债的降低。

理财分析师需要考证篇二

随着我国经济体制的逐步完善和现代企业制度的确立，现代企业的管理理念与时俱进，内涵不断扩展更新，财务管理工作在现代企业中已发展成为一个庞大而严密的管理系统。这就要求我们财务工作不能仅仅局限在基本的会计核算的基础上，而应当上升到管理的高度，即以一种全新的、主动的、负责的、以大局为重的财务管理意识，努力探索以资金管理为纽带，成本效益管理为核心的财务管理办法，通过实施全面预算管理，建立适应市场的企业理财机制，当好企业管理者的参谋和助手，协助领导对企业的全面管理。集团公司如何进行有意义财务管理工作，根据现代财务工作的内涵及特点以及会计人员的具体情况，可将现代财务管理划分为会计核算、财务信息等六个层面。

一是会计核算层面具体指从填制凭证、记账、到对外提供报

表，这是财务工作的基础部分，要严格执行会计法和会计准则，但这不能提供完整的财务管理信息。

二是财务信息层面指为生产经营管理活动提供财务管理信息。由于费用结算滞后于费用的实际发生过程，在为生产提供数据时应按照权责发生制的原则把一些已发生未结算的费用预提，为经营管理提供及时的、更为准确的数据。

三是财务分析层面指对会计报表进行分析，看出企业经营的情况，达到企业诊断的水平。

四是财务管理层面：站在这个层面，就可以知道总经理在想什么，对生产经营进行指导，能与经营者沟通。

五是财务理财层面指侧重于企业资金运作，如何安排、调度资金，实施资本运营，实现资本效率最大化。六是财务评价层面指对企业整个的生产经营的质量优劣作出评价，作出战略性决策。本文着重从管理成本、财务理财和财务评价三个方面进行论述。

一、财务管理的首要工作

财务管理的对象应定位于管理成本效益，以财务会计(特别是成本会计)提供的财务成本为基础，对成本加以控制，每项成本费用发生应带来更多的效益才可发生，效益零增长的成本应该坚决杜绝，并贯穿于企业的经营活动。这里所说的效益不仅仅指经济效益，还包括社会效益、环境效益等。一般而言，管理成本的内容大致可分为三类：

1. 决策成本。它主要是企业管理当局作决策时需要考虑的成本。企业在进行生产经营活动、投资活动、融资活动时，都需要对不同的方案进行比较、选择，然后从中选出可行的或者最优的方案来具体实施。在对不同方案进行财务比较、选择的时候，一个共同的基础就是看不同的方案成本的大小。

这里的成本就是决策成本。决策时需要考虑的成本很多，其核心是机会成本，机会成本选择恰当与否，直接关系到方案的科学性与合理性。因此，在决策阶段，会计人员应当提供科学的机会成本，为管理当局决策服务。

2. 控制成本。企业的各方案确定以后，就需要各部门、各单位分工协作，相互配合来完成方案确定的任务。为了达到这个目标，管理当局需要制定各种预算指标和标准成本，通过对这些预算指标和标准成本的分解与落实，把各部门和各项任务都纳入预算体系，促使各部门提高工作效率。同时，将各部门实际完成情况与预算指标、标准成本进行比较，可以发现存在的问题，并及时进行纠正，保证目标的实现。在控制阶段，会计人员不仅要参与预算指标和标准成本的制定，更要利用其掌握的成本信息优势，对生产经营活动进行全过程控制。管理会计所应用的控制成本，其核心是预算成本和标准成本。要积极推行“成本控制法”，实行目标成本责任管理。做到事前成本有预测，事中成本有考核，事后成本有分析。

3. 责任成本。为了有效评价各管理层的经营业绩，需要对发生的各项费用进行考核。按照“谁负责，谁承担责任”的原则来考核，其考核的依据就是各管理层的责任成本。因为只有依据各管理层能够控制的成本进行的评价才是恰当的，所以，责任成本的核心是可控成本。管理会计提供的责任成本信息是管理当局评价其下属的业绩的基础。当企业各种生产经营活动结束时，管理当局可以根据每个责任中心各项任务的完成情况，比较其各自所控制的成本的发生额与标准值的差异，对各责任中心的业绩进行具体评价。这些反馈信息对于制定企业目标，提高整个经营管理的效率，科学地评价管理制度，具有不可替代的作用。集团公司中各子公司作为利润中心进行各项经济业务，在进行考核时按照利润中心进项考核，考核其可控利润。

二、财务理财是财务管理的更高层次

资金是企业从事生产经营的血液，资金管理是集团公司财务管理的核心内容。集团公司通过内部财务公司实行集权式管理，不仅避免出现资金使用散乱的现象，还可合理调配资金，利用闲散资金结合成大股资金进行研究工作、对外投资等工作，谋求资金的最佳效益，确保资金占用和资金成本最低。集团生产经营所需要的资金，除少部分经营资金由各子公司筹集外，主要资金来源由集团公司财务部门统筹安排。集团公司根据集团预算编制筹资计划。集团公司筹资时，应充分考虑各个子公司之间的资金余缺，充分利用集团内的闲置资金；另外还要考虑银行贷款利率的变动趋势，合理安排短期借款和长期借款之间的结构，合理利用财务杠杆，确保资金占用和资金成本最低。现金流量是衡量企业经营质量的重要标准，在许多情况下，现金流量指标比利润指标更加重要。

一个企业即使有良好的经营业绩，但由于现金流量不足造成财务状况恶化，不能偿还到期债务照样会使企业破产。所以集团公司应该高度重视企业的支付风险和资产流动性风险特别加强对现金流量的监制，加强对现金流量的分析预测，树立“钱流到哪里，管理就紧跟到哪里”的观念，严格限制无预算的资金支出，实施大额资金的跟踪监控。每年年初，由集团公司总经理负责，按年度公司生产经营计划，编制收支预算，做到资金总量平衡，为确保现金流量平衡，各子分公司按年度预算，每月及时将部门资金收支预算上报财务公司，由财务公司平衡，编制公司月度资金预算，报主管财务的总经理审批后执行。加强现金流量分析预测，严格控制现金流入和流出，不但保证支付能力和偿债能力，还应实现现金流量的动态平衡，确保企业净收益的质量。加强筹资管理。

企业要树立筹资主体观念，根据企业生产经营的资金需求，充分考虑实际情况，合理利用财务杠杆选择一个最佳的筹资方案，包括筹资方式，筹资渠道和筹资结构。另外，企业筹资要重点用于企业的生产发展和技术改造，合理调控筹集资金的配置和使用，优化资金结构，提高资金效益和盈利水平。加强投资管理。企业经营的最终目的是获取最大的经济效益，

而经济效益的高低，取决于企业的投资规模以及最佳的投资流向和合理流量。企业一方面要优化内部资金结构。充分发挥企业财务的调控职能，认真搞好企业内部资金合理配置，优化企业资产占用结构和产品生产结构，保证企业资金的合理占用和有效使用。在新上)项目或对外合资合作项目的选择上，要进行可行性分析，然后再行之。同时，必须树立资金的时间价值观念，坚持经济效益与产业政策相结合的原则。充分了解和掌握市场行情，这样运用科学的方法进行决策分析，预测投资项目的预期结果，就可以避免决策失误造成的损失。

三、正确地进行财务评价是做好企业管理的重要一步

对于一个企业的财务评价就是在会计核算、财务信息、财务分析、财务管理、财务理财五个层面的基础上对企业的生产经营情况有一个高度的概括与总结，找出企业经营的优劣。站在企业管理的角度对企业的未来发展趋势进行科学的预测。制定企业的战略发展方向。通过财务评价，有助于科学评判企业经营成果，正确引导企业经营行为，帮助企业寻找经营差距及产生原因，促进企业加强基础管理和提高经营效益以及考核企业经营者业绩。财务评价按评价对象分为对经理的评价、对企业的评价、对企业效益与社会效益一致性的评价，按评价的目的分为评价企业偿债能力、评价企业资产营运水平、评价企业获利能力、评价企业发展能力。总之，对于公司制的企业来说，财务管理工作的六个层面相互之间不是孤立的，而是有机联系的，互相支持、共同促进的。每一个层面为下一个层面的工作提供支持，又为上一个层面作出指导和要求，从而形成一个有机完整的企业财务管理系统，财务管理作为公司治理结构组成中的一个十分重要的控制机制，始终贯穿于企业的经济活动管理之中，扮演着重要的角色。只有加强六个方面的工作，集团公司才能实现高效的财务管理工作。

理财分析师需要考证篇三

陈婧 016109157

09营销1班

摘要：随着社会的进步，日子越过越好，人们口袋里的钱也越来越多，个人投资理财也越来越普遍，那我国个人投资理财的市场又是怎么样的呢？我国正在兴起一个崭新的金融市场——个人理财市场。虽然与发达国家相比，目前国内金融机构提供的理财服务大多停留在概念上，仍然存在很多问题和阻力，但是，我国经济发展与社会阶层结构的形成以及个人理财的功能，决定了它有着十分广阔的发展前景。

关键词：个人投资，市场分析

我国个人投资理财市场的特点首先表现为起步晚，1995年招商银行率先推出集本、外币、定活期存款集中管理及代理收付功能为一体的“一卡通”，国内首度出现以客户为中心的个人理财产品，这是我国个人理财市场初步形成的开端。反观西方的个人理财市场，我国晚了数十年。这一特点成为制约我国个人理财市场发展的因素之一，但从另一个角度看，起步晚却发展迅速，说明蕴藏着巨大的潜力。近年来我国资本市场迅速发展，个人财富累积额逐年上涨，人们的理财需求旺盛，这些为个人理财市场的发展提供了良好契机、充分的物质基础和广阔的发展空间。目前，个人理财业务主要由各商业银行开展，各家银行也把个人理财业务作为新的利润增长点，重金打造自主理财品牌。但随着金融市场的进一步放开，外资银行抢滩中国市场，并把个人理财业务作为竞争焦点，在未来一定时间内，中外银行间将展开激烈的个人理财业务的竞争。

近几年，我国个人理财业务得到快速发展，银行、证券、保险、基金以及信托都努力发展个人理财业务。但是，由于受

到许多传统观念的制约，与国外成熟的个人理财市场相比，我国个人理财市场还比较落后。

人理财产品比较单一，且以代理业务为主，收益率也较低；但是网点覆盖较多。外资银行具有强大的经营网络，雄厚的资金实力，先进的经营治理经验，以及丰富而又成熟的业务种类，使得外资银行在产品及服务上都具有绝对的优势。但是外资银行的营销渠道却处于劣势，开拓国内市场遇到诸多困难。个人理财公司作为独立的理财顾问，由于不隶属于任何基金公司，所以可以为客户提供更加中立的理财服务，所选择的理财产品范围更广。近年来在国内进展迅速，但是相比国内巨大的理财市场，目前优秀的个人理财公司需求远远大于供给。

随着我国居民理财意识的萌发和需求扩张，各类金融机构都在设计推出新型产品，逐渐开拓和占据理财市场。香港和国外的一些资产治理公司也逐渐进入大陆市场，产品品种更多，竞争更加激烈。

一些基本理财产品：

低风险低收益类

对于风险规避类型的投资者而言，选择一些风险较低的投资基金不失为上策，即能够获得一定的收益率，又能确保资金的安全和流动性。我国基金市场上就有许多这种类型的基金产品，这里为大家介绍一款国际市场上的汽车贷款基金：该基金的主要投资方向为新车抵押贷款等方向，由于有汽车资产抵押，其投资风险较小；但是目标收益率定为18%左右，并能够保证5年固定期12%的投资收益。

可以说是风险很低，却拥有可观、有保障的投资回报率。相对我国基金产品的单一投向而言，此基金的投资方向明确，并有着可观的进展前景。相关研究报告也证明，汽车抵押贷

款市场在最近和将来会有很大的进展空间，是值得投资的重点领域之一。

风险适中收益可观类

如果希望获得更大的收益率，我们不得不放弃适当的流动性和保障性。这类基金产品通常有一定比例的保本金额，剩余部分根据市场运营情况而确定收益和回报。

拥有固定储蓄、苦于没有优良投资渠道的顾客而言，可以通过这种基金来处置闲置资金，并获得可观的收益。

高风险高收益类

在我国理财市场上，高风险高回报类的产品较少，居民一般通过股票和期货等投资来获得较高的回报率。纵观国际理财市场，高风险高回报率的理财产品也不乏其数，以基金产品为例，针对亚洲新兴国家以及“金砖四国”等类型的国家基金不乏其数。前两年市场景气之时，这些基金的年收益率能够达到40%左右，一般情况下的回报率也有20%左右。相比较我国市场上的基金产品而言，收益率不可同日而语；当然，所承担的风险也是不同的。

我国理财市场理财品种类别较少，投资回报率较低，市场进展才刚刚起步。除了股票、期货和基金等少数投资渠道外，许多投资者苦于无处投资。而股票、期货等方式风险较大，需要很多专业技术，大部分投资者还不具备这样的技术背景和时间；基金、银行存款等方式风险较小，收益率也同样很低，满足不了投资者投资增值的需求。有很大的发展空间。

我国个人投资理财市场现状中存在的问题

(一) 市场规模小，供需维持低层次均衡由于起步较晚，发展不完善，导致目前理财市场规模小，规模优势难以得到充分发挥，

这已经成为目前制约其发展的重要因素。虽然近年来个人理财市场规模已日趋扩大，据2004 的资料显示，我国 4 家国有商业银行的中间业务量年累计为 438.89 万亿元，比上一年增加 60.94 万亿元，同比增长16.12%，中间业务收入为 423.55 亿元，同比增长 35.77%，但与银行的其他业务，如房贷、车贷的庞大规模相比，仍处于规模劣势。因此，市场本身规模的增长是其发展的前提条件。

(二) 银行服务不到位

区，银行实行差异化服务已成为通例。

(三) 理财产品缺乏新意，同质化现象突出

缺乏独特价值内涵和理财服务同质化是困扰银行理财品牌建设的主要问题。与成熟市场的银行理财相比，目前我国个人理财更多的是把现有的业务进行一个重新的整合，而没有针对客户的需要进行个性化的设计。目前我国内地商业银行推出的理财产品只有几十种，与国际上大型商业银行经营的 2 万多种个人理财产品相比，差距甚大。据了解，现阶段中资银行个人理财工具主要集中在三个方面：一是银行本身的业务品种，包括存贷款、外汇宝、个人理财等等；二是银行代销的其它金融产品，包括保险、国债、开放式基金等；三是通过“银证通”、“银证转账”等渠道，实现客户资金在银行及股市账户的流通。理财产品方面的创新有待加强。

关于完善我国个人投资理财市场的几点建议

(一) 改善外部投资环境，做大市场规模

(二) 进一步放宽管制，引入中外银行竞争机制

(三) 努力提供高水平服务

(四)加大理财产品的创新力度，丰富理财内容

(五)培养和选拔专业的理财人员，提高理财人员素质

理财分析师需要考证篇四

时光荏苒□20xx年很快就要过去了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千……时间如梭，转眼间又将跨过一个年度之坎，回首望，虽没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。

财务部是我们公司的关键部门之一，对内财务管理水平的要求应不断提升，对外要应对税务、审计及财政等机关的各项检查、掌握税收政策及合理应用。

在这一年里全体财务部员工任劳任怨、齐心协力把各项工作都扛下来了。

财务部的综合工作能力相比20xx年又迈进了一步。

回顾即将过去的这一年，在公司领导及部门经理的正确领导下，我们的工作着重于公司的经营方针、宗旨和效益目标上，紧紧围绕重点展开工作，紧跟公司各项工作部署。

在核算、管理方面做了应尽的责任。

为了总结经验，发扬成绩，克服不足，现将20xx年的工作做如下简要回顾和总结：

今年的工作可以分以下三个方面：

一、费用成本方面的管理

1、规范了库存材料的核算管理，严格控制材料库存的合理储

备，减少资金占用。

建立了材料领用制度，改变了原来不论是否需要、不论那个部门使用、也不论购进的数量多少，都在购进之日起一次摊销到某一个部门来核算的模糊成本。

2、在原来的基础上细划了成本费用的管理，加强了运输费用的项目管理，分门别类的计算每辆车实际消耗的费用项目，真实反映每一辆车当期的运输成本。

为运输车辆的绩效管理提供参考依据。

二、会计基础工作

(1) 认真执行《会计法》，进一步对财务人员加强财务基础工作的指导，规范记账凭证的编制，严格对原始凭证的合理性进行审核，强化会计档案的管理等。

对所有成本费用按部门、项目进行归集分类，月底将共同费用进行分摊结转体现部门效益。

(2) 按规定时间编制本公司的各种类型的财务报表，及时申报各项税金。

并积极配合公司其他部门相关人员的工作。

三、财务核算与管理工作

(1) 按公司要求对公司的收入、成本进行监督、审核，制定相应的财务制度。

统一核算口径，日常工作中，及时沟通、与其他核算部门建立了良好的合作关系。

(2) 正确计算营业税款及个人所得税，及时、足额地缴纳税

款，积极配合税务部门使用新的税收申报软件，及时发现违背税务法规的问题并予以改正，保持与税务部门的沟通与联系，取得他们的支持与指导。

（3）在紧张的工作之余，加强团队建设，打造一个业务全面，工作热情高涨的团队。

作为一个管理者，对下属充分做到“察人之长、用人之长、聚人之长、展人之长”，充分发挥他们的主观能动性及工作积极性。

提高团队的整体素质，树立起开拓创新、务实高效的部门新形象。

（4）作为基层管理者，我充分认识到自己既是一个管理者，更是一个执行者。

要想带好一个团队，除了熟悉业务外，还需要负责具体的工作及业务，首先要以身作则，这样才能保证在人员偏紧的情况下，大家都能够主动承担工作。

新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，我们决心再接再厉，更上一层楼。

理财分析师需要考证篇五

2012年5月的时候，笔者有幸通过了中国金融理财师大赛的预赛，参加了上海赛区的决赛，虽然当时成绩尚未公布，但对于本次比赛的专业程度还是赞不绝口的。本次大赛特别考验的是综合理财案例规划方案的设计能力，对于每一位参赛理财师来说都是综合素质的最好检验。以下笔者想就个人参加本次比赛的简单心得，谈一谈理财规划案例制作的一些经验，希望能对参加类似比赛或者是要考取afp/cfp证书的同人们一

点帮助。

说起综合案例制作，其实是每一个afp/cfp学员的必修课，甚至cfp里还有最难的一门考试就是综合理财案例规划。当然，在如何制作上，包括分析、步骤、计算，其实课件里都有详细的解说，每一个合格的学员应该都可以根据课件制作出相应的案例规划。然而，知识最终应该是用于实践，教科书般的模式还是需要自己的总结利用才能用于实践中，本次理财师大赛也是一场尊重实践的比赛。因此本次决赛阶段，每个赛区各有3种不同情况的案例情形设定，总计有12个不同的案例，都是精心设计的，很能考验各参赛人员的实际水平，如果仅是按照教科书般的模式生搬硬套，是无法达到要求的。

从制作理财规划案例来说，如何避免教科书般的生搬硬套呢？其实很简单，就个人相关经验来说，理财师必须要按照四步骤，逐步解决主线问题。

主要包括三方面：财务分析、家庭情景分析、心理分析。

财务分析是最简单的，一般就是需要根据条件，制作家庭的资产负债表、收支储蓄表、现金流量表，把零散的各个数据总结到这三张表内，就可以很容易的判断出该家庭的财务情况，这里主要是定量分析。之后，需要根据相关的数字，计算重要指标，来进行定性分析。例如，通过计算负债比率来确定负债是否过高，通过计算自由储蓄率来判断收支平衡情况，衡量各种收入的构成比例分布或各种资产的构成比例分布，来判断家庭财务是否结构合理。针对财务分析部分，一般如果学习过afp课程的都可以比较简单的完成。

家庭情景分析，要求根据对方家庭情况，特别是非财务性因素，进行充分的了解。例如目前的家庭生命周期，和以后将会对家庭财务造成的重大变化。例如如果打算明年要小孩，可能就要提前准备教育金，如果步入中年，退休金也是要必须考虑的。

心理分析，则要求要有很强的代入感，要求有比较强的实际工作经验，特别是对客户属于哪一类人群，他们的一般心理因素的定位要有比较好的把握。这点最明显是在投资决策上，从资料里也能看出，一些客户投资过于保守，一些客户投资过于激进，各自的心理因素不同。那么这就决定了你给出的解决方案是否能说服客户。包括本次理财师大赛，里面也有多个案例涉及了心理分析方面，甚至老师给出的问题就是：你准备如何说服客户。因此这些方面必须在一开始就得到重视。

这个可能是理财案例制作里最关键的部分，一般情况下，从材料的字里行间，可以判断出客户明显的理财目标，例如购房、退休养老、小孩教育、移民或其他特殊目的方面。但是，除了已知条件外，还需要理财师根据家庭现状分析，判断出家庭的潜在需要，例如是否需要提前准备养老金或者教育金，投资结构是否需要调整降低风险，资产是否需要置换来平衡资产负债情况，现金流是否需要调整等。可以说，理财师的专业度和经验，就体现在是否能敏锐的发现客户潜在问题上。因为如果无法发现问题，也就无法进行合理的分析判断和建议。就犹如医生看病一样，没有发现异常，也就无法发现病因，造成误诊下错药。

这个步骤其实是比较细腻的步骤，需要对各个理财目标进行分析整理，并提出合理方案。这里特别要注意的有两点：

- 1、注意数字计算的运用。要通过合理假设数据并结合实际数字，模拟出各个方案的执行效果。例如，根据投资收益率、通货膨胀率假设和已有的收支储蓄或者资产负债情况，很容易计算出未来若干年后的财产情况，并判断能否达到目标。
- 2、注意长短期目标的不同解决选择，特别要强调专款专用原则，避免挪用。例如可以将理财目标分为短期计划或长期计划，采取专款专用原则，分别采用目前已有的资产投资或者是日常储蓄积累的方式来作出对应选择。

这里还要注意的，对于同样的一个理财目标，很有可能会有2-3种合适的解决方案，需要分别进行计算和总结，并通过相应的分析可以给出合理的推荐。

在完成以上三个步骤后，一般还需要根据其家庭情况，作出合适的保险规划，排查其相应的风险点，例如对于主要收入来源的家庭成员应给予保险的重点保障。需要核算各自家庭成员的保险需求金额，所需要保险种类，额度，同时注意控制总保费，一般不能超过家庭年收入的10%。一般建议，如果是保费负担能力弱的，采取意外+定期寿险。如果保费负担能力强，采取意外+重大疾病，另外针对容易出意外事故的职业，例如出租车司机等，意外险里要特别加强交通意外的部分。