

根据中国银行业协会制定的从业资格考试大纲和教材严格编写

银行从业资格考试辅导教材

个人理财

本书编写组◎编

BANK



附赠光盘

- **大纲解读** 解读考试大纲，明确考试要求

- **知识清单** 借鉴思维导图，用知识清单梳理知识点，使知识体系脉络清晰

- **考点解析** 紧扣考点，逐章系统讲解，用典型例题进行剖析，知识讲解深入浅出

- **练习训练** 海量仿真题库，供考生做好实战前的练兵

- **模拟试卷** 帮助考生进行实战演练，真实体验考试情境，以良好状态走进考场



中国工信出版集团



人民邮电出版社
POSTS & TELECOM PRESS

银行从业资格考试辅导教材

银行从业资格考试辅导教材

——个人理财

本书编写组 编

人民邮电出版社

北京

图书在版编目 (C I P) 数据

个人理财 / 《个人理财》编写组编. -- 北京 : 人民邮电出版社, 2016. 2
银行从业资格考试辅导教材
ISBN 978-7-115-41644-5

I. ①个… II. ①个… III. ①私人投资—银行业务—资格考试—自学参考资料 IV. ①F830.59

中国版本图书馆CIP数据核字(2016)第017507号

银行从业资格考试辅导教材

内 容 提 要

本书是根据中国银行业协会 2015 年新修订的个人理财考试科目大纲和统编教材精心编写的一本同步辅导考试用书。

本书从银行业从业资格考试的特点出发,针对个人理财的内容特点,全面介绍该科目的各项内容,尤其是着重对书中的重点、难点进行深入的讲解,运用各种案例进行多角度分析,帮助考生从容面对考试。本书同时附有光盘,可帮助考生在相对真实的考试环境中进行同步模拟训练及模拟考试,以进一步适应正式考试。

本书适合所有参加银行业从业资格考试的考生使用,也可作为相关专业在校师生和从业人员的学习、工作参考用书。

◆ 编 本书编写组

责任编辑 李宝琳

执行编辑 任佳蓓

责任印制 焦志炜

◆ 人民邮电出版社出版发行

北京市丰台区成寿寺路 11 号

邮编 100164 电子邮件 315@ptpress.com.cn

网址 <http://www.ptpress.com.cn>

北京市昌平百善印刷厂印刷

◆ 开本: 787 × 1092 1/16

印张: 9.5

2016 年 2 月第 1 版

字数: 292 千字

2016 年 2 月北京第 1 次印刷

定 价: 35.00 元 (附赠光盘)

读者服务热线: (010) 81055656 印装质量热线: (010) 81055316

反盗版热线: (010) 81055315

广告经营许可证: 京崇工商广字第 0021 号

出版前言

随着金融业的飞速发展，其各项业务内容与管理内容都有了很大的变化，为此，从2015年开始，中国银行业协会对银行业从业资格考试相关科目的内容陆续进行了修订，目前已经正式修订完基础科目银行业法律法规与综合能力、个人理财。针对这种情况，为了帮助参加中国银行业从业资格考试的人员更加有效地学习考试教材，熟练掌握有关内容，顺利通过考试，人民邮电出版社特地聘请多年参加考前辅导的专家老师，严格按照中国银行业协会颁布的《考试大纲》和指定教材，在认真分析和总结新大纲与教材变化情况的基础上，先期编写了初级资格中的银行业法律法规与综合能力以及个人理财两个考试科目的同步复习辅导书，剩下的三个科目的辅导书，将在新大纲和教材正式颁布后陆续推出。

本套书的编写与出版，具有以下特点。

首先，本套书是配合辅导课程的同步辅导书。由于银行业从业资格考试全部采用机考方式，题型比较简单，所以许多相关辅导书都只是以练习册的形式出现，只有练习题，没有内容的讲解，尤其是缺乏重点、难点的分析，考生无法得到透彻的学习训练。本套书则充分弥补了这些不足，使得考生参照教材，以本套书为主线展开复习，即可透彻掌握教材内容，并获得有效的训练。

其次，本套书针对性强，重难点突出，便于自学。书中每一章内容，首先用知识清单的形式把本章的知识点清晰地罗列出来；紧接着开宗明义指出考试大纲的要求；接着对应教材的顺序，对重难点进行详细梳理分析，并以例题的形式进行讲解；最后则提供充足的针对性模拟训练题，使考生能够得到充足的复习训练。

最后，书中配有三套考前模拟训练试卷，方便考生在复习完教材内容之后进行全方位的检测，查漏补缺，为正式走进考场做好充分的准备。

另外，本套书均提供了练习光盘。光盘模拟考试环境，将书中各章的练习题和模拟试卷全部纳入其中，使得考生能够边练习边熟悉考试环境。纸质介质和电子手段相结合，使考生能够随时进行复习与练习，大大方便了考生，充分体现了本套书的高附加值。

我们的出版理念是以精准的内容为考生提供价值最大化的辅导书，使考生从众多的复习书中解脱出来，真正让学习更轻松，让复习更有效。

朋友，选择我们的书，你就选择了一条正确的复习道路，选择了一条轻松的成功之路。

我们真诚地祝福你考试取得成功！

目 录

第一章 个人理财概述 1

本章内容框架 1

考纲分析 1

要点精讲 1

第一节 个人理财相关定义 1

一、个人理财相关定义 1

二、个人理财业务相关主体 2

三、银行个人理财业务分类 2

第二节 个人理财业务的发展及原因 3

一、个人理财业务的发展 3

二、国内个人理财业务迅速发展的原因
..... 4

第三节 理财师的执业资格和要求 5

一、理财师队伍状况 5

二、理财师的职业特征 5

三、理财师的执业资格 5

练习题 7

第二章 个人理财业务相关法律法规 9

本章内容框架 9

考纲分析 9

要点精讲 9

第一节 理财师的法律法规基础知识 9

一、法律知识的重要性 9

二、中国的法律体系 10

三、民事法律关系介绍 10

四、合同法律关系 11

第二节 理财规划中的法律法规 12

一、物权法 12

二、婚姻法 15

三、个人独资企业法和合伙企业法 16

第三节 理财产品及销售相关法律法规 18

一、商业银行理财产品涉及的重要法律法规
..... 18

二、基金代销业务涉及的法律法规 20

三、保险代理业务涉及的法律法规 23

四、银信理财业务涉及的法律法规 25

五、黄金期货交易业务涉及的法律法规
..... 25

六、个人外汇管理涉及的法律法规 26

练习题 30

第三章 理财投资市场概述 33

本章内容框架 33

考纲分析 33

要点精讲 33

第一节 金融市场概述 33

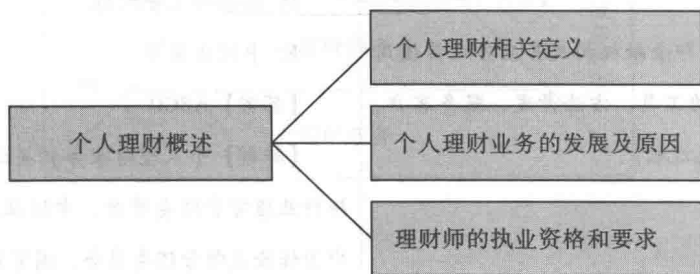
一、金融市场的概念 33

二、金融市场的特征 33

三、金融市场的构成要素	34	第三节 其他理财产品	49
四、金融市场的功能	34	一、股票	49
第二节 金融市场分类	34	二、中小企业私募债	50
一、有形市场和无形市场	34	三、基金子公司产品	51
二、发行市场和流通市场	35	四、合伙制私募基金	51
三、货币市场和资本市场	35	练习题	52
四、直接融资市场和间接融资市场	35	第五章 客户分类与需求分析	55
第三节 理财投资市场介绍	36	本章内容框架	55
一、货币市场	36	考纲分析	55
二、债券市场	37	要点精讲	55
三、股票市场	38	第一节 了解客户需求的重要性	55
四、金融衍生品市场	38	一、企业经营理念发展的趋势	55
五、外汇市场	39	二、理财师工作职责的要求	55
六、保险市场	40	三、理财服务规范和质量的要求	55
七、贵金属市场及其他投资市场	40	第二节 了解客户的主要内容	56
练习题	41	一、了解客户的主要内容	56
第四章 理财产品概述	43	二、客户需求分析	56
本章内容框架	43	第三节 客户分类与客户需求分析	57
考纲分析	43	一、不同的客户分类方法	57
要点精讲	43	二、生命周期与客户需求的关系	58
第一节 银行理财产品	43	第四节 了解客户的方法	59
一、银行理财产品概述	43	一、开户资料	59
二、银行理财产品的分类及特点	44	二、调查问卷	59
三、银行理财产品的风险及法律约束	46	三、面谈沟通	59
第二节 银行代理理财产品	46	四、电话沟通	59
一、银行代理理财产品概述	46	练习题	60
二、基金	46	第六章 理财规划计算工具与方法	63
三、保险	47	本章内容框架	63
四、国债	47	考纲分析	63
五、信托产品	48	要点精讲	63
六、贵金属	49		
七、券商资产管理计划	49		

第一章 个人理财概述

本章内容框架



考纲分析

- | | |
|---|--|
| <ol style="list-style-type: none"> 1. 熟悉个人理财业务的相关主体。 2. 了解银行个人理财业务的分类。 3. 了解国外和国内个人理财业务的发展与状况。 | <ol style="list-style-type: none"> 4. 了解理财师的队伍状况和职业特征。 5. 掌握理财师的执业资格要求。 6. 掌握合格理财师的标准及理财师的社会责任。 |
|---|--|

要点精讲

第一节 个人理财相关定义

一、个人理财相关定义

(一) 个人理财定义

1. 最早给个人理财下定义的是国际理财规划师协会。

2. 个人理财就是在了解、分析客户情况的基础上,根据其人生、财务目标和风险偏好,通过综合有效地管理其资产、债务、收入和支出,实现理财目标的过程。

(二) 财富管理与个人理财

1. 投资与财富管理

(1) 投资:为了实现资产保值、增值或当前收益进行资产配置和投资工具选择的过程。

(2) 财富管理:除资产配置外,财富管理还包括财富积累、财富保障和财富分配等内容。

财富管理包含投资管理。

2. 个人理财与财富管理

(1) 个人理财,一般来讲有两层含义:

一是指一整套科学系统的财务分析、财务规划的工具、方法和流程；

二是指个人理财业务，即金融机构及其业务人员使用个人理财专业化服务的工具、方法开发、服务客户，实现经营目标的活动或过程。

(2) 财富管理也有两层含义：

一是指专业化服务的工具、方法和流程；

二是指财富管理业务。

3. 个人理财业务与财富管理业务

个人理财业务范围包含了财富管理业务甚至私人银行业务。

【例题1】()，即金融机构及其业务人员使用个人理财专业化服务的工具、方法开发、服务客户，实现经营目标的活动或过程。

- A. 个人理财业务
- B. 财富管理
- C. 投资管理
- D. 财务规划

【答案】A

【解析】个人理财业务，即金融机构及其业务人员使用个人理财专业化服务的工具、方法开发、服务客户，实现经营目标的活动或过程。

二、个人理财业务相关主体

(一) 个人客户

个人客户是个人理财业务的需求方，也是金融机构如商业银行个人理财业务的服务对象。

(二) 商业银行

商业银行是个人理财业务的供给方，是个人理财服务的提供商之一。

(三) 非银行金融机构

除银行外，证券公司、基金公司、信托公司、保险公司以及一些独立的投资理财公司等其他金融机构也为个人客户提供理财服务。非银行金融机构除了通过自身渠道外，还可利用商业银行渠道，向客户提供

个人理财服务。

(四) 监管机构

个人理财业务相关的监管机构包括中国银行业监督管理委员会、中国证券监督管理委员会、中国保险监督管理委员会、国家外汇管理局等。

【例题2】个人理财业务相关的监管机构包括()。

- A. 中国银行业监督管理委员会
- B. 中国证券监督管理委员会
- C. 中国保险监督管理委员会
- D. 国家外汇管理局
- E. 中国公安部

【答案】ABCD

【解析】个人理财业务相关的监管机构包括中国银行业监督管理委员会、中国证券监督管理委员会、中国保险监督管理委员会、国家外汇管理局等。

三、银行个人理财业务分类

(一) 理财顾问服务和综合理财服务

1. 按是否接受客户委托和授权对客户资金进行投资与管理，理财业务可分为理财顾问服务和综合理财服务。

2. 理财顾问服务是指商业银行向客户提供财务分析与规划、投资建议、个人投资产品推介等专业化服务。

3. 综合理财服务是指商业银行在向客户提供理财顾问服务的基础上，接受客户的委托和授权，按照与客户事先约定的投资计划与方式进行投资和资产管理的业务活动。

4. 综合理财服务与理财顾问服务的一个重要区别是：在综合理财服务活动中，客户授权银行代表客户按照合同约定的投资方向与方式，进行投资和资产管理，投资收益与风险由客户或客户与银行按照约定方式获取或承担。与理财顾问服务相比，综合理财服务更加突出个性化服务。

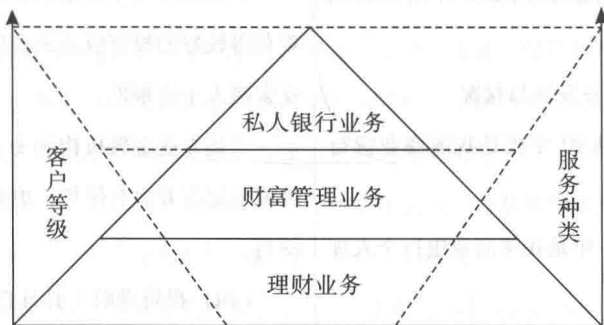
5. 综合理财服务可进一步划分为理财计划和私人银行业务两类。

理财计划是商业银行针对特定目标客户群体进行的个人理财服务。

私人银行业务的服务对象主要是高净值客户，涉及的业务范围更加广泛。

(二) 理财业务、财富管理业务与私人银行业务

银行往往根据客户类型（主要是资产规模）进行理财业务分类。理财业务可分为理财业务（服务）、财富管理业务（服务）和私人银行业务（服务）三个层次，银行为不同客户提供不同层次的理财服务。其中私人银行业务的服务内容最为全面，除了提供金融产品外，更重要的是提供全面的服务。



从客户等级来看，理财业务客户范围相对较广，但服务种类相对较窄；私人银行客户等级最高，服务种类最为齐全；财富管理客户则居二者之中，客户等级高于理财业务客户但低于私人银行客户，服务种类超过理财业务客户但少于私人银行业务客户。

【例题3】理财业务客户范围相对较广，服务种

类最为齐全。()

【答案】错误

【解析】理财业务客户范围相对较广，但服务种类相对较窄；私人银行客户等级最高，服务种类最为齐全；财富管理客户则居二者之中。

第二节 个人理财业务的发展及原因

一、个人理财业务的发展

(一) 国外个人理财业务发展

个人理财业务最早在美国兴起，并首先在美国发展成熟，其发展大致经历了以下几个阶段。

1. 个人理财业务萌芽时期

20世纪30年代到60年代通常被认为是个人理财业务的萌芽时期。

主要特征：个人金融服务的重心都放在了共同基金和保险产品的销售上。

2. 个人理财业务形成与发展时期

20世纪60年代到80年代通常被认为是个人理财业务的形成与发展时期。

1969年，国际理财规划师协会（IAFP）应运而生。IAFP的成立和定位标志着个人理财业务开始向专业化发展。三年后，IAFP注册成立了属于自己的教育培训机构——金融理财学院。

(1) 美国金融管理学会推出的特许财富管理师（CWM）。

(2) 英国推行的独立财务顾问师（IFA）。

(3) 我国原劳动和社会保障部推行的理财规划师。

这一阶段个人理财业务仍然以销售产品为主要目标, 外加帮助客户合理避税。

3. 个人理财业务成熟时期

20 世纪 90 年代中后期, 理财业务模式已从销售金融产品获取佣金为主转变成帮助客户实现其生活、财务目标, 为他们提供专业的咨询服务并获得咨询佣金。

(二) 国内个人理财业务发展与状况

1. 20 世纪 80 年代末到 90 年代是我国商业银行个人理财业务的萌芽阶段。

2. 从 21 世纪初到 2005 年是我国商业银行个人理财业务的形成时期。

3. 2009 年 7 月银监会下发了《关于进一步规范商业银行个人理财业务投资管理有关问题的通知》, 对商业银行个人理财业务的投资管理活动进行规范。

2009 年 12 月银监会下发了《关于进一步规范银信合作有关事项的通知》。

2011 年 8 月 28 日, 银监会正式发布《商业银行理财产品销售管理办法》。

【例题 4】20 世纪 30 年代到 60 年代通常被认为是个人理财业务的 ()。

- A. 萌芽时期
- B. 形成时期
- C. 发展时期
- D. 成熟时期

【答案】A

【解析】20 世纪 30 年代到 60 年代通常被认为是个人理财业务的萌芽时期。

二、国内个人理财业务迅速发展的原因

(一) 居民财富积累

(二) 居民理财需求上升

(三) 居民理财技能欠缺

一是大众自身缺乏必要的金融知识, 难以制定适合自身特点的理财方案, 无法进行科学合理的金融产品选择和资产配置。

二是大众对于选定的金融工具很难正确应用, 很难获得较好的投资收益或合理分散风险, 必须借助专业金融人士的帮助。

三是专业金融机构和专业理财师在信息、设备、决策制定等方面有优势, 更具专业性, 能为大众提供便利。

(四) 投资理财工具日趋丰富

早期的个人理财投资工具仅限于银行存款、股票、基金、债券、外汇、房地产等, 交易方式只能单向做多, 近年来金融市场不断扩容, 逐渐增加了股指期货、融资融券、货币市场工具、QDII 基金、私募股权投资、资产证券化产品、国债期货、转融通等创新型金融工具, 帮助大众实现全球化配置、多空双向操作等需求。

(五) 金融机构转型的客观需要

【例题 5】国内个人理财业务迅速发展的原因包括 ()。

- A. 居民财富积累
- B. 居民理财需求上升
- C. 居民理财技能欠缺
- D. 投资理财工具日趋丰富
- E. 金融机构转型的客观需要

【答案】ABCDE

第三节 理财师的执业资格和要求

一、理财师队伍状况

(一) 理财师与理财从业人员

1. 理财师又名理财规划师或财富管理师，一般是指经过专业资格认证，即持有相关从业资格证书、代表金融机构为客户提供理财规划专业服务的专业人士。

2. 商业银行个人理财业务人员是指那些能够为客户提供理财规划服务的业务人员，以及其他与个人理财业务销售和管理活动紧密相关的专业人员，而非一般性业务咨询人员。

两种性质：一种是商业银行充当理财顾问，向客户提供咨询，属于顾问性质，这类业务人员按照监管部门或银行要求需要持有理财师专业证书；另一种是商业银行将按照与客户事先约定的投资计划和方式进行投资与资产管理的业务活动，属于受托性质。

3. 个人理财业务是建立在委托—代理关系基础之上的银行业务，是一种个性化、综合化的服务活动。

(二) 理财师队伍发展状况

1. 理财师队伍扩张迅速

- (1) 理财服务需求大。
- (2) 理财师培养工作推动。
- (3) 行业自理和规范管理。
- (4) 收入稳定、受人尊敬。
- (5) 合格理财师的职场选择多、提升空间大。
- (6) 终身的职业，越老越吃香。

2. 理财师素质水平参差不齐

3. 市场认可度有待提高

首先，由于现阶段理财师素质水平参差不齐，实战经验弱，客户对理财师的信任度和依赖度不强，造成了理财师的市场认可度有待提高。

其次，客户对理财观念尚存在一定的误区，不少

人还停留在仅追求高收益率的层级，对于理财真正的内涵和功能理解不深刻，他们中的大部分人认为理财就是投资，就是选择高收益的产品，不需要理财师的专业指导，这也造成了理财师的市场认可度有待提高。

最后，中国资本市场不健全，投资渠道匮乏，基金、股票、债券、保险品种相对单一，外汇资本项目尚未放开，金融衍生产品还在起步阶段，这使得中国现有的理财市场受到一定限制，无法满足高端客户的个性化需求，高端客户对理财师的专业化服务接受度上升空间很大。

【例题6】理财师队伍扩张迅速的原因包括()。

- A. 理财服务需求大
- B. 理财师培养工作推动
- C. 行业自理和规范管理
- D. 收入稳定、受人尊敬
- E. 终身的职业，越老越吃香

【答案】ABCDE

二、理财师的职业特征

(一) 顾问性

(二) 专业性

(三) 综合性

(四) 规范性

(五) 长期性

(六) 动态性

三、理财师的执业资格

(一) 4E 执业资格

1. 教育

(1) 美国金融理财师(CFP)要求学员完成经培训机构认可的大学教育或与大学教育程度相当的理财培训项目。同时，要求持有地区认证的学院或大学本

科以上学历。

教育培训课程主要包括金融理财概论、保险规划与风险管理、职工福利规划、投资规划、税务规划、退休规划及遗产规划六大方面。

(2) 中国台湾理财顾问认证协会(FPAT)要求台湾理财顾问必须具备大学学历。同时,需修读专业金融教育培训机构(需协会认可)240小时的六大模块课程,分别是基础理财规划、风险管理与保险规划、员工福利与退休金规划、投资规划、租税与财产移转规划和全方位理财规划。

2. 考试

(1) FPAT在考试方面,要求学员参加六个科目的考试且全部合格,分科目计分,未能一次通过者,已经及格的科目成绩可保留五年。首次参加考试必须包含科目一“基础理财规划”。对于科目六“全方位理财规划”,必须在取得科目一至科目五考试合格成绩后,才能在下次报考。因此,取得中国台湾理财顾问证书,至少须经过两次考试。

(2) 中国香港的金融理财师(CFP)在考试方面,要求学员必须通过三个阶段的资格认证考试。

3. 工作经验

(1) 美国金融理财师在工作经验方面,要求必须在考试通过日的前十年,或是后五年内取得相关理财工作经验。而理财工作经验必须满足三年以上工作经验或累计6 000小时工作时间和两年以上学徒经历或累计4 000小时相关工作时间两种情况之一。

(2) 中国香港CFP在工作经验方面的要求分为初级持证人和高级持证人两种情况。

要成为初级持证人,必须具备一年全职的“符合资格的工作经验”或等同时间兼职(2 000小时兼职等于一年全职)的工作经验。

要成为高级持证人,必须具备三年全职的“符合资格的工作经验”或等同时间兼职(2 000小时兼职等于一年全职)的工作经验。

4. 职业道德

(1) 职业道德的重要性

首先,职业道德是获得理财师资格认证的最后环节,也是最重要的环节。

其次,职业道德要求是理财行业和理财师职业发展的有力保证。

最后,严格的职业道德标准要求有利于树立理财师专业人士良好品牌形象,取得大众的信任。

(2) 职业道德准则

国际标准:尽职、高效的;值得信赖的;诚实的;正直公正的;忠于客户的;热情。

根据国内理财行业发展状况和理财师的实际工作环境、需要,我国金融机构尤其是银行理财师的职业道德要求可以总结为遵纪守法、保守秘密、正直守信、客观公正、勤勉尽职、专业胜任六项职业道德准则。

(3) 国内外认证机构的一些具体职业道德规定

(二) 合格理财师的标准

1. 理财师的工作职责与定位

2. 合格理财师的标准

(1) 品德。

(2) 服务。

(3) 专业。

首先,具备了解、分析客户的能力。

其次,具备投资理财产品选择、组合和理财规划的能力;在工作中,理财师的关键技能体现在资产配置上。

国外有人把对合格理财师综合素质的要求或标准概括为五个方面,即坚持以客户为中心、沟通交流能力、协调能力、专业水平和高尚的职业操守。

(三) 理财师的社会责任

1. 理财师是国家金融政策和金融法规的重要传导者。

2. 理财师是正确的投资理念的重要宣导者。

3. 理财师是理财风险的揭示者。

4. 理财师是客户声音的反馈者。

【例题7】职业道德准则包括（ ）。

A. 尽职、高效的

B. 值得信赖的

C. 诚实的

D. 正直公正的

E. 热情的

【答案】ABCDE

练习 题

一、单项选择题

1. 下列关于商业银行和客户在理财顾问服务中角色的说法，正确的是（ ）。

A. 商业银行提供建议并做出决策，客户不参与

B. 商业银行只提供建议，最终决策权在客户

C. 客户提供建议并做出决策，商业银行不参与

D. 客户只提供建议，最终决策权在商业银行

2. 理财人员向客户提供理财顾问服务后，客户根据理财顾问服务来管理和运用资金，所产生的收益和风险由（ ）承担。

A. 客户

B. 银行

C. 银行与客户协商

D. 银行与客户共同

3. 商业银行在向客户提供理财顾问服务的基础上，接受客户的委托与授权，按照与客户事先约定的投资计划和方式进行投资与资产管理的业务活动是（ ）。

A. 投资顾问服务

B. 财务顾问服务

C. 综合理财服务

D. 理财顾问服务

4. （ ）是指商业银行向客户提供财务分析与规划、投资建议、个人投资产品推介等专业化服务。

A. 投资顾问服务

B. 财务顾问服务

C. 综合理财服务

D. 理财顾问服务

5. （ ）是商业银行针对特定目标客户群体进行的个人理财服务。

A. 投资顾问服务

B. 财务顾问服务

C. 理财计划

D. 私人银行业务

6. （ ）的服务对象主要是高净值客户。

A. 投资顾问服务

B. 财务顾问服务

C. 理财计划

D. 私人银行业务

7. 个人理财业务最早在（ ）兴起。

A. 美国

B. 英国

C. 澳大利亚

D. 日本

8. 个人理财业务首先在（ ）发展成熟。

A. 美国

B. 英国

C. 澳大利亚

D. 日本

二、多项选择题

9. 理财顾问服务包含的内容有（ ）。

A. 个人投资产品推介

B. 保险规划

C. 财务分析与规划

D. 投资建议

E. 资金信托

10. 按是否接受客户委托和授权对客户资金进行投资与管理, 理财业务可分为 ()。

A. 投资顾问服务

B. 财务顾问服务

C. 综合理财服务

D. 理财顾问服务

E. 财富管理业务

11. 根据客户类型 (主要是资产规模) 进行理财业务分类, 理财业务可分为 () 三个层次。

A. 理财业务

B. 财富管理业务

C. 私人银行业务

D. 集合理财业务

E. 投资顾问业务

12. 个人理财业务相关主体包括 ()。

A. 个人客户

B. 商业银行

C. 非银行金融机构

D. 监管机构

E. 机构客户

13. 国内个人理财业务迅速发展的原因包括 ()。

A. 居民财富积累

B. 居民理财需求上升

C. 居民理财技能欠缺

D. 投资理财工具日趋丰富

E. 金融机构转型的客观需要

14. 理财师队伍发展迅速的原因有 ()。

A. 理财服务需求大

B. 理财师培养工作推动

C. 行业自律和规范管理

D. 收入稳定、受人尊敬

E. 合格理财师职场选择多, 提升空间大

三、判断题

15. 个人客户是个人理财业务的需求方。()

16. 商业银行是个人理财业务的供给方, 是个人理财服务的提供商之一。()

17. 从客户等级来看, 私人银行客户范围相对较广, 但服务种类相对较窄; 理财业务客户等级最高, 服务种类最为齐全。()

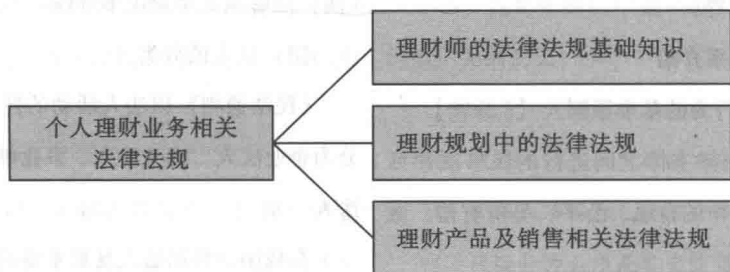
18. 20世纪30年代到60年代通常被认为是我国个人理财业务的萌芽时期。()

19. 20世纪60年代到80年代通常被认为是国外个人理财业务的形成与发展时期。()

20. 20世纪80年代末到90年代是我国商业银行个人理财业务的规范发展阶段。()

第二章 个人理财业务相关法律法规

本章内容框架



考纲分析

1. 熟悉中国的法律体系。
2. 熟悉《中华人民共和国民法通则》《中华人民共和国合同法》中与个人理财业务相关的规定。
3. 掌握《中华人民共和国物权法》《中华人民共和国婚姻法》中与个人理财业务相关的规定。
4. 熟悉《中华人民共和国个人独资企业法》《中华人民共和国合伙企业法》中与个人理财业务相关的规定。
5. 熟悉商业银行理财产品及销售相关的法律法规。

要点精讲

第一节 理财师的法律法规基础知识

一、法律知识的重要性

第一，法律将人们按照一定依据划分为具有特定属性的主体，如国家、组织、个人。

第二，法律规定人们对物的财产权利，如公有、共有和私有。

第三，法律规范人们处理物权的的行为，如占有、使用、收益和处分。

第四，法律使人们的社会关系上升为法律关系，即法定权利和义务关系。

第五，法律约束人们的行为，即假定、处理和制裁。

第六，法律规范有国家强制力保证实施。

二、中国的法律体系

1. 理财师的实际工作中主要涉及法律体系中的法律和行政法规两部分。

2. 涉及的法律包括《中华人民共和国民事诉讼法》《中华人民共和国合同法》《中华人民共和国商业银行法》《中华人民共和国证券法》《中华人民共和国证券投资基金法》《中华人民共和国保险法》《中华人民共和国信托法》等。

3. 涉及的行政法规包括《商业银行理财销售管理办法》《证券投资基金销售管理办法》《保险兼业代理管理暂行办法》等。

三、民事法律关系介绍

(一) 民事法律行为的基本原则

1. 平等的民事法律主体之间进行的民事法律活动，应当遵循民事法律的自愿、公平、等价有偿、诚实信用的原则。

2. 诚实信用原则是指民事活动中，民事主体应该诚实、守信用，正当行使权利和义务。

3. 诚实信用原则是民事活动中最核心、最基本的原则。

【例题1】民事活动中最核心、最基本的原则是()。

- A. 自愿原则
- B. 公平原则
- C. 等价有偿原则
- D. 诚实信用原则

【答案】D

(二) 民事法律关系主体

1. 公民

公民是指具有某一国家的国籍，根据该国的法律享有权利和承担义务的自然人。

《民法通则》对自然人的民事权利能力和民事行为能力做了以下规定：

(1) 自然人的民事行为能力；

(2) 自然人的民事行为能力。

第一，完全民事行为能力人。

第二，限制民事行为能力人。

第三，无民事行为能力人。

2. 法人

(1) 法人的概念。

(2) 法人成立的要件。

《民法通则》第三十七条规定：“法人应当具备下列条件：（一）依法成立；（二）有必要的财产或者经费；（三）有自己的名称、组织机构和场所；（四）能够独立承担民事责任。”

(3) 法人的分类。

《民法通则》以法人活动的性质为标准，将法人分为企业法人、机关法人、事业单位法人和社会团体法人。

在我国，公司法人是最重要的企业法人形式，根据《中华人民共和国公司法》的规定，公司分为有限责任公司和股份有限公司。

【例题2】法人应当具备的条件包括()。

- A. 依法成立
- B. 有必要的财产或者经费
- C. 有自己的名称
- D. 能够独立承担民事责任
- E. 有自己的组织机构和场所

【答案】ABCDE

(三) 民事代理制度

1. 代理的基本含义

《民法通则》第六十三条规定：“公民、法人可以通过代理人实施民事法律行为。代理人在代理权限内，以被代理人的名义实施民事法律行为。被代理人对代理人的代理行为，承担民事责任。依照法律规定或者按照双方当事人约定，应当由本人实施的民事法律行为，不得代理。”