

银行业专业人员
职业资格考试辅导教材

新大纲

银行业专业实务

个人理财

考点·真题·冲刺一本通

(初级)

复习指导+考点解析+预测试题

银行业专业人员职业资格考试编写组 编

BANK

中国铁道出版社
CHINA RAILWAY PUBLISHING HOUSE

银行业专业人员
职业资格考试辅导教材

新大纲

银行业专业实务

个人理财

考点·真题·冲刺一本通

(初级)

复习指导+考点解析+预测试题

银行业专业人员职业资格考试编写组 编

中国铁道出版社
CHINA RAILWAY PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

个人理财考点·真题·冲刺一本通 / 银行业专业人员
资格考试考试编写组编. —北京: 中国铁道出版社,
2016. 3

银行业专业人员资格考试辅导教材
ISBN 978-7-113-21135-6

I. ①个… II. ①银… III. ①私人投资—银行业务—
中国—资格考试—自学参考资料 IV. ①F832.48

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2015)第 281478 号

书 名: 银行业专业人员资格考试辅导教材
个人理财考点·真题·冲刺一本通
作 者: 银行业专业人员资格考试编写组

责任编辑: 王淑艳 电话: 010-51873457 电子信箱: wangsy20008@126.com

封面设计: 崔丽芳

责任印制: 赵星辰

出版发行: 中国铁道出版社 (100054, 北京市西城区右安门西街 8 号)

网 址: <http://www.tdpress.com>

印 刷: 三河市宏盛印务有限公司

版 次: 2016 年 3 月第 1 版 2016 年 3 月第 1 次印刷

开 本: 880 mm×1 230 mm 1/32 印张: 11.25 字数: 223 千

书 号: ISBN 978-7-113-21135-6

定 价: 35.00 元

版权所有 侵权必究

凡购买铁道版图书, 如有印制质量问题, 请与本社读者服务部联系调换。电话: (010) 51873174

打击盗版举报电话: (010) 51873659

出版前言

2013年12月23日,中华人民共和国人力资源和社会保障部、中国银行业监督管理委员会联合发布《关于印发银行业专业人员职业资格制度暂行规定和银行业专业人员初级资格考试实施办法的通知》(人社部发〔2013〕101号),决定将原银行业从业人员资格认证考试纳入全国专业技术人员职业资格证书制度统一规划,建立银行业专业人员职业资格制度,原“中国银行业从业人员资格认证考试”(Certification of China Banking Professional,简称CCBP)正式更名为“银行业专业人员资格考试”(Qualification of Banking Professional,简称QCBP)。

根据新制度相关规定,银行业专业人员的职业水平评价分为初级、中级和高级三个资格级别。银行业专业人员初级职业资格采用上机考试(计算机闭卷答题)的评定方式;中级和高级职业资格的评定办法另行规定。

取得银行业职业资格证书需在主办方举办的连续两次考试中通过的《银行业法律法规与综合能力》(原《公共基础》)与《银行业专业实务》科目(下又分设个人理财、风险管理、个人贷款、公司信贷、银行管理5个专业类别)任意一个专业类别方可取得。该证书在全国范围有效。

目前,该考试题型、题量、时间均未改变,但部分科目和考试大纲略有调整。为此,我们严格依据最新的考试大纲,并在进一步深入研究相关科目的考试特点和考试重点的基础上编写了本套丛书,将考点、难点提炼出来,使考生能够按照考纲有的放矢地逐个攻破每个知识点涉及的内容,少走弯路,减少自己看书的负担,使备考达到事半功倍的效果。

本套丛书包括10册:

《银行业法律法规与综合能力考点·真题·冲刺一本通》

《个人贷款考点·真题·冲刺一本通》

《风险管理考点·真题·冲刺一本通》

《公司信贷考点·真题·冲刺一本通》

《个人理财考点·真题·冲刺一本通》

《银行业法律法规与综合能力成功过关十套卷》

《个人贷款成功过关十套卷》

《风险管理成功过关十套卷》

《公司信贷成功过关十套卷》

《个人理财成功过关十套卷》

其中,“成功过关十套卷”模拟考场请读者到 <http://www.tianluge.com/html/training/> 自行下载并安装,刮开试卷正文最后一页蓝色防伪码,输入验证码,进入考试界面即可进行答题。不再随书附赠光盘。有关考试软件安装与使用说明见每科试卷前言。

本套丛书是一套脉络清晰、针对性强的精编教材。“一本通”和配套试卷自成体系,互为依托和补充,内容全面,资料新颖,习题典型,具备以下四大特色:

1. 紧扣大纲,考点全面

本套丛书严格按照财政部最新考试大纲,对考点内容进行详细的讲解,涵盖了教材所有知识点。而每章配有的精选例题,选自多年真题,源于官方题库,同时给出扼要、严谨的解析。配套试卷均按照真题格式、难易程度、题量和分值结构要求编写,预测精准,提分迅速。

2. 图表演示,体例全新

我们在思考时往往遵循一张“心路地图”,也就是常说的“思路”。正如导航地图的作用一般。本套丛书在编写过程中,力图帮助考生抓住教材的行文逻辑路线,从总体上把握教材框架。针对教材中繁多的知识点,尽可能以图表形式展现,化繁为简,利于记忆。

3. 海量真题,覆盖面广

银行专业资格考试属于入门考试,题目考查的多是基本知识点,因此按照考纲有的放矢地逐个攻破每个知识点涉及的内容,目前经过验证最好的学习方式是以练带学,通过做大量的习题,来反复巩固相应的知识点。而对复习过程中有所遗漏的知识点,也可通过习题来弥补。本套

丛书在习题选取上，以历年真题为主，结合全真模拟预测试题的演练，使复习达到事半功倍的效果。

4. 同步演练，迅速突破

本套丛书除了精选的考点例题，章节练习题也都附有答案和解析，以便于检验和巩固学习成果，及时查漏补缺，有的放矢。对于查漏补缺方法，可以根据考试题型的分类，分模块重点学习。对于“成功过关十套卷”的学习，建议可安排 10 天时间，每天一套，最后的两天进行计时模考自测，重点查找不足，科学备考。

我们由衷地希望本套丛书能够助力于广大考生，更有针对性地准备考试，顺利过关。书中恐有疏漏之处，欢迎批评指正。

银行业专业人员职业资格考试编写组

目 录

第1章 个人理财业务概述..... 1

本章复习提纲/1

本章知识结构/2

本章考点解析/2

1.1 个人理财相关定义/2

1.2 个人理财业务发展及原因/6

1.3 理财师的执业资格和要求/8

同步强化练习题库/13

同步强化练习题库答案解析/17

第2章 个人理财业务相关法律法规 20

本章复习提纲/20

本章知识结构/20

本章考点解析/21

2.1 理财师的法律法规基础知识/21

2.2 理财规划中的法律法规/33

2.3 理财产品及销售相关法律法规/50

同步强化练习题库/72

同步强化练习题库答案解析/81

第3章 理财投资市场概述 89

本章复习提纲/89

本章知识结构/89

本章考点解析/90

3.1 金融市场概述/90

3.2 金融市场的分类/94

3.3 理财投资市场介绍/100

目 录

同步强化练习题库/124

同步强化练习题库答案解析/129

第4章 理财产品概述 133

本章复习提纲/133

本章知识结构/134

本章考点解析/135

4.1 银行理财产品/135

4.2 银行代理理财产品/141

4.3 其他理财产品/161

4.4 合伙制私募基金/165

同步强化练习题库/170

同步强化练习题库答案解析/177

第5章 客户分类与需求分析 183

本章复习提纲/183

本章知识结构/184

本章考点解析/185

5.1 了解客户需求的重要性/185

5.2 了解客户的主要内容/189

5.3 客户分类与客户需求分析/191

5.4 了解客户的方法/200

同步强化练习题库/201

同步强化练习题库答案解析/203

第6章 理财规划计算工具与方法 205

本章复习提纲/205

本章知识结构/206

本章考点解析/207

目 录

6.1	货币时间价值的基本概念/207	207
6.2	规则现金流的计算/211	211
6.3	不规则现金流的计算/215	215
6.4	理财规划计算工具/216	216
	同步强化练习题库/228	228
	同步强化练习题库答案解析/232	232
第7章	理财师的工作流程和方法	236
	本章复习提纲/236	236
	本章知识结构/237	237
	本章考点解析/238	238
7.1	概述/238	238
7.2	接触客户、建立信任关系/239	239
7.3	分析客户家庭财务现状/241	241
7.4	明确客户的理财目标/244	244
7.5	制定理财规划方案/247	247
7.6	理财规划方案的执行/249	249
7.7	后续跟踪服务/251	251
	同步强化练习题库/254	254
	同步强化练习题库答案解析/256	256
附录1	理财师金融服务技巧	259
附录1.1	理财师的商务礼仪与沟通技巧/259	259
附录1.2	工作计划与时间管理/263	263
附录1.3	电话沟通技巧/267	267
附录1.4	金融产品服务推荐流程与话术/272	272

目 录

附录 2 个人理财业务相关的其他法律法规	274
----------------------------	-----

附录 2.1 商业银行个人理财业务管理暂行办法/274	
-----------------------------	--

附录 2.2 关于商业银行个人理财业务风险提示的通知/285	
--------------------------------	--

附录 2.3 商业银行理财产品销售管理办法/293	
---------------------------	--

银行业专业人员职业资格考试个人理财

全真模拟上机题库	310
----------------	-----

银行业专业人员职业资格考试个人理财

全真模拟上机题库参考答案及解析	334
-----------------------	-----

第1章

个人理财业务概述

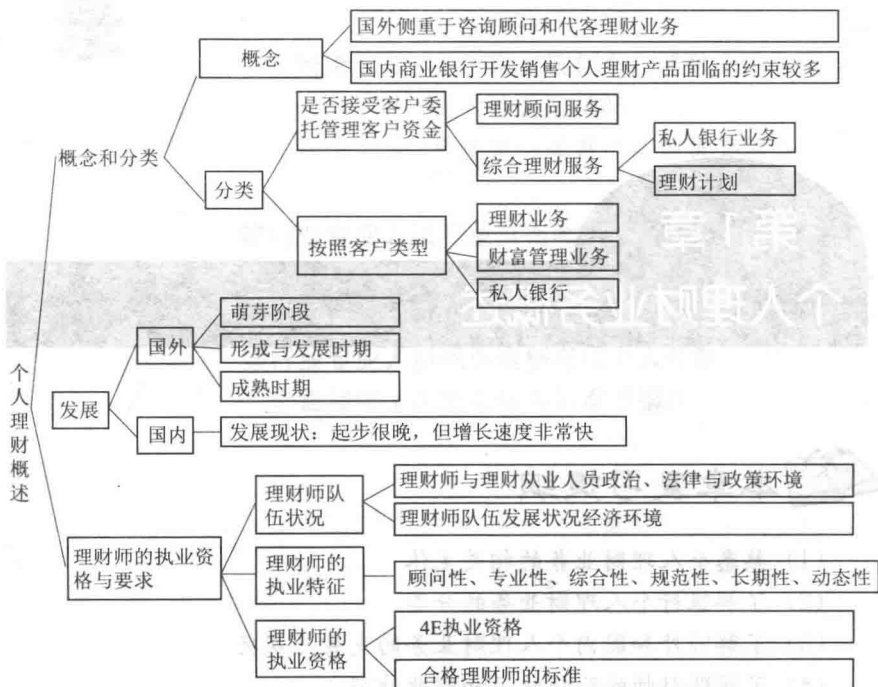


本章复习提纲

- (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
- (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



本章知识结构



本章考点解析

1.1 个人理财相关定义

1.1.1 个人理财定义

1. 定义

个人理财是指在了解、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。

2. 财富管理与个人理财

与个人理财直接相关的定义有财富管理、投资（管理）等。

(1) 投资与财富管理：财富管理包含了投资管理，简单把个人理财等同于投资的观点是片面的。

(2) 个人理财与财富管理本质上是一致的。

(3) 个人理财业务：商业银行为个人客户提供的财务分析、财务规划、投资顾问、资产管理等专业化服务活动。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。

个人理财业务涉及的市场较为广泛，包括货币市场、资本市场、外汇市场、房地产市场、保险市场、黄金市场、房地产市场、理财产品市场等。这些市场具有不同的运行特征，可以满足不同客户的理财需求。

真题精解

【单选题】《商业银行个人理财业务管理暂行办法》明确规定，（ ）是指商业银行为个人客户提供的财务分析，财务规划，投资顾问，资产管理专业化服务活动。

A. 综合理财业务

B. 个人理财业务

C. 理财计划

D. 私人银行业务

【答案及解析】 B 个人理财业务是指商业银行为个人客户提供的财务分析，财务规划，投资顾问，资产管理专业化服务活动。

【多选题】个人理财业务涉及的市场较为广泛，包括（ ）。

A. 货币市场

B. 黄金市场

C. 房地产市场

D. 保险市场

【答案及解析】 ABCD 个人理财业务涉及的市场较为广泛，包括货币市场、资本市场、外汇市场、房地产市场、保险市场、黄金市场、房地产市场、理财产品市场等。

1.1.2 银行个人理财业务概念

个人理财业务的主体

的主体

容

一般会按照一定的标准,如客户资产进行分类,通过调查不同类型客

财服务的提供商之一

保险公司、投资理财公司。除道向客户提供个人理财服务

会、保监会、外汇局等

).

- 市銀行
會

的相关主体包括个人客户等。选项 B 招商银行属于银行，选项 D 保监会属于监管机构。

金进行投资和管理, 理财

者商业银行向客户提供财
等专业化服务。

商业银行在向客户提供
又，按照与客户事先约定

资计划和方式进行投资和资产管理的业务活动。

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和方式，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。

综合理财服务可以进一步划分为理财计划和私人银行业务两类，其中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，而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，与理财计划相比，个性化服务的特色相对强一些，如图 1-1 所示。

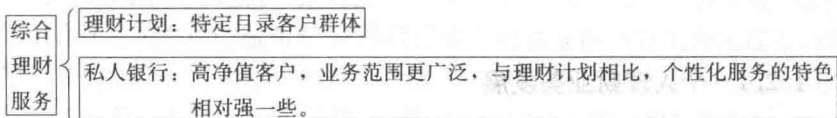


图 1-1 综合理财服务的分类特点

2. 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，如图 1-2 所示。



图 1-2 银行理财业务分类（按客户等级分）

从客户等级来看，理财业务客户范围相对较广，但服务种类相对较狭窄；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。一般而言,理财业务是面向所有客户提供的基础性服务,财富管理业务是面向中高端客户提供的服务,而私人银行业务则是仅面向高端客户提供的服务。私人银行业务具有以下特征:准入门槛高;综合化服务;重视客户关系。

真题精解

【判断题】财富管理业务是面向高端客户提供的服务。()

【答案及解析】 × 财富管理业务是面向中高端客户提供的服务。

1.2 个人理财业务发展及原因

1.2.1 个人理财业务发展

1. 国外个人理财业务的发展

个人理财最早在美国兴起,并且首先在美国发展成熟,其发展大致经历了以下几个阶段:

- (1) 20 世纪 30 年代~60 年代,个人理财业务的萌芽时期;
- (2) 20 世纪 60 年代~80 年代,个人理财业务的形成与发展时期;
- (3) 20 世纪 90 年代,个人理财业务的成熟时期。

真题精解

【单选题】个人理财最早在()兴起并且首先发展成熟。

- A. 英国 B. 美国 C. 德国 D. 中国

【答案及解析】 B 个人理财业务最早在美国兴起,并且首先在美国发展成熟。

2. 国内个人理财业务发展和现状

- (1) 20 世纪 80 年代末到 90 年代,我国银行个人理财业务的萌芽阶段。
- (2) 21 世纪初到 2005 年,我国银行个人理财业务的形成时期。

(3) 自2005年后,个人理财业务进入了迅速扩展时期。

银监会于2005年9月发布《商业银行个人理财业务管理暂行办法》,界定了商业银行个人理财业务的范畴,规范了商业银行个人理财业务管理,并同时下发了《商业银行个人理财业务风险管理指引》,对商业银行个人理财业务风险管理提出了指导意见。

为进一步规范商业银行个人理财市场秩序,银监会办公厅于2008年4月下发了《关于进一步规范商业银行个人理财业务有关问题的通知》。并于2009年7月下发了《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。

(4) 现状。

为应对国际金融危机,银监会于2009年12月又下发了《关于进一步规范银信合作有关事项的通知》,从市场健康发展和维护当事人合法权益角度对银行和信托合作行为进行规范。总体上,目前个人理财业务已成为商业银行个人金融业务的重要组成部分,是银行中间业务收入的重要来源。

2011年8月28日,中国银监会正式发布《商业银行理财产品销售管理办法》(银监会令〔2011〕5号),是首次对银行理财产品的销售建立了行业监管规范。

真题精解

【单选题】(),中国银监会正式发布《商业银行理财产品销售管理办法》(银监会令〔2011〕5号),是首次对银行理财产品的销售建立了行业监管规范。

A. 2011年8月28日

B. 2009年9月

C. 2008年4月

D. 2005年9月

【答案及解析】 A 2011年8月28日,中国银监会正式发布《商业银行理财产品销售管理办法》(银监会令〔2011〕5号),是首次对银行理财产品的销售建立了行业监管规范。

1.2.2 国内个人理财业务迅速发展的原因

个人理财业务在我国的兴起和迅速发展有多方面的原因,主要因素