



“临门一脚”考试系列辅导丛书

银行从业人员资格认证考试应试辅导及考点预测

个人理财

考点全面覆盖 资深专家解析 临门一脚过关

银行从业人员资格认证考试辅导丛书编委会 编

2012

GEREN LICA I



立信会计出版社

LIXIN ACCOUNTING PUBLISHING HOUSE



“临门一脚”考试系列辅导丛书

银行从业人员资格认证考试应试辅导及考点预测

个 人 理 财

银行从业人员资格认证考试辅导丛书编委会 编



立信会计出版社

LIXIN ACCOUNTING PUBLISHING HOUSE

图书在版编目(CIP)数据

银行从业人员资格认证考试应试辅导及考点预测·个人理财 / 银行从业人员资格认证考试辅导丛书编委会编.

—上海: 立信会计出版社, 2012. 2

(“临门一脚”考试系列辅导丛书)

ISBN 978 - 7 - 5429 - 3342 - 3

I. ①银… II. ①银… III. ①银行—工作人员—中国—资格考试—自学参考资料②私人投资—银行业务—资格考试—自学参考资料 IV. ①F832

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2012)第 023978 号

责任编辑 蔡伟莉

封面设计 周崇文

银行从业人员资格认证考试应试辅导及考点预测 个人理财

出版发行 立信会计出版社

地 址 上海市中山西路 2230 号 邮政编码 200235

电 话 (021)64411389 传 真 (021)64411325

网 址 www.lixinaph.com 电子邮箱 lxaph@sh163.net

网上书店 www.shlx.net 电 话 (021)64411071

经 销 各地新华书店

印 刷 上海申松立信印刷有限责任公司

开 本 787 毫米×960 毫米 1/16

印 张 23.75

字 数 377 千字

版 次 2012 年 2 月第 1 版

印 次 2012 年 2 月第 1 次

印 数 1—3 100

书 号 ISBN 978 - 7 - 5429 - 3342 - 3/F

定 价 36.00 元

如有印订差错,请与本社联系调换

FOREWORD 前言

2006 年开始试点的中国银行业从业人员资格认证考试,是中国银行业从业人员资格认证委员会统一组织的银行业从业人员资格认证考试,主要测试应试人员所具备的银行相关专业知识、技术和能力。同时,银监会颁布了《中国银行业从业人员资格认证制度暂行规定》。凡年满 18 周岁,具有高中以上文化程度和完全民事行为能力的人员都可参加银行从业人员资格认证考试;凡从事银行业务的人员,应当参加银行从业人员资格认证考试并取得从业资格。

本套辅导丛书在 2009 年初版发行,三年来承蒙广大应试考生的厚爱,销量居同类书籍前列,我们在欣喜本套丛书能够给广大应试考生一些帮助的同时,更深深地感觉肩上责任重大。我们编写本套“临门一脚”丛书的目的和期望,就是为广大参加银行从业人员资格认证考试的考生提供“临门一脚”的功夫,增强应试能力,能够在考试中顺利过关。为达到这一目的,我们在编写上要求自己精益求精,针对两年来国际、国内银行业快速发展变化的现实,吸收读者宝贵的反馈建议,本着继续提升本套丛书“临门一脚”的编写理念,根据最新的中国银行业从业人员资格认证考试大纲和辅导教材体系,为了方便考生复习备考,我们组织具有丰富实践经验和扎实理论功底的业内专家在

第一版的基础上,编写了本套辅导丛书。本套辅导丛书分为《公共基础》、《个人理财》、《公司信贷》、《风险管理》和《个人贷款》五个分册。

和其他辅导书籍相比,本套辅导丛书具有独特、鲜明的特点。

首先,本套辅导丛书实用性强。各分册内容紧扣最新大纲和教材,有利于帮助广大考生在最短的时间内牢固掌握知识要点、深刻理解重点和难点,熟悉考试题型,提高考试成绩。

其次,本套辅导丛书设计新颖、内容丰富。每章包括“本章大纲”、“本章考点预测”、“知识线索图”、“考点分析”和“考点预测题及参考答案”五个部分。本套辅导丛书,是使学生在了解“本章大纲”的基础上,根据教材和近两年考试中出现频率较高的重点和难点,对本章重点进行等级划分,并进行“本章考点预测”,便于考生有重点、有计划地进行复习;而“知识线索图”使考生在复习时大脑中始终有一个清晰的脉络;在此基础上,通过“考点分析”部分解析本章的难点重点,便于考生对教材内容和考试要点的充分理解;最后的“考点预测题及参考答案”既可以对考生的复习情况进行检测,还可以找出不足,提高学习效果。

最后,本套辅导丛书针对性强。我们在全面总结历届银行从业人员资格认证考试的基础上,认真研究应试复习规律,根据从业资格考试题型,确定辅导丛书的练习题包括单项选择题、多项选择题和判断题。

希望通过本套丛书的辅导,广大考生能掌握基本理论知识、熟悉考试内容,在考试中有优异的表现,同时能够提高从业综合素质和能力,为中国银行业的发展壮大贡献力量。

在本套辅导丛书编写过程中,我们得到了有关管理部门和多家银行的大力支持,有关专家对本套丛书提出了许多宝贵的意见和建议,在此表示感谢。《银行从业人员资格认证考试应试辅导及考点预测·个人理财》由谷秀娟主编,程振凯、吕乐天、陶娟参编。

由于编写时间紧迫,书中难免有疏漏、错误之处,恳请读者批评指正。

联系邮箱:cyzgks@126.com,联系电话:021-64411327。

银行从业人员资格认证考试辅导丛书编委会

CONTENTS

目 录

 第一章 银行个人理财概述	1
本章大纲	1
本章考点预测	1
知识线索图	1
考点分析	2
第一节 银行个人理财业务的概念和分类	2
第二节 银行个人理财业务的发展和现状	6
第三节 银行个人理财业务的影响因素	9
第四节 银行个人理财业务的定位	14
考点预测题	14
参考答案	25
 第二章 银行个人理财理论与实务基础	26
本章大纲	26
本章考点预测	26
知识线索图	27
考点分析	27
第一节 生命周期与个人理财规划	27
第二节 银行理财业务实务基础	49
考点预测题	58
参考答案	73

第三章 金融市场和其他投资市场

75

本章大纲	75
本章考点预测	75
知识线索图	76
考点分析	77
第一节 金融市场概述	77
第二节 金融市场的功能和分类	78
第三节 金融市场的发展	80
第四节 货币市场	81
第五节 资本市场	83
第六节 金融衍生品市场	86
第七节 外汇市场	89
第八节 保险市场	93
第九节 黄金及其他投资市场	96
考点预测题	100
参考答案	116

第四章 银行理财产品

117

本章大纲	117
本章考点预测	117
知识线索图	118
考点分析	119
第一节 银行理财产品市场发展	119
第二节 银行理财产品要素	120
第三节 银行理财产品种类	122
第四节 银行理财产品发展趋势	130
考点预测题	132
参考答案	140

第五章 银行代理的理财产品

142

本章大纲	142
------	-----

本章考点预测	142
知识线索图	142
考点分析	143
第一节 银行代理理财产品概念	143
第二节 银行代理理财产品销售的基本原则	143
第三节 基金	144
第四节 保险	153
第五节 国债	156
第六节 信托	159
第七节 黄金	161
考点预测题	164
参考答案	175



第六章 理财顾问服务

177

本章大纲	177
本章考点预测	177
知识线索图	177
考点分析	178
第一节 理财顾问服务概述	178
第二节 客户分析	180
第三节 财务规划	182
考点预测题	187
参考答案	197



第七章 个人理财业务相关法律法规

198

本章大纲	198
本章考点预测	198
知识线索图	198
考点分析	199
第一节 个人理财业务活动涉及的相关法律	199
第二节 个人理财业务活动涉及的相关行政法规	240

第三节 个人理财业务活动涉及的相关部门规章及解释	243
考点预测题	262
参考答案	278
第八章 个人理财业务管理	280
本章大纲	280
本章考点预测	280
知识线索图	280
考点分析	281
第一节 个人理财业务的合规性管理	281
第二节 个人理财资金使用管理	288
第三节 个人理财业务流程管理	292
考点预测题	303
参考答案	317
第九章 个人理财业务风险管理	318
本章大纲	318
本章考点预测	318
知识线索图	318
考点分析	319
第一节 个人理财的风险	319
第二节 个人理财业务面临的主要风险	324
第三节 产品风险管理	330
第四节 操作风险管理	330
第五节 销售风险管理	331
第六节 声誉风险管理	331
考点预测题	332
参考答案	341
第十章 职业道德和投资者教育	342
本章大纲	342

本章考点预测	342
知识线索图	342
考点分析	343
第一节 个人理财业务从业资格简介	343
第二节 银行个人理财业务从业人员的职业道德	345
第三节 个人理财投资者教育	353
考点预测题	357
参考答案	366

第一章 银行个人理财概述



本章大纲

熟悉商业银行个人理财业务的含义与分类;了解商业银行个人理财业务发展的历程;掌握影响商业银行个人理财业务的各种影响因素;熟悉银行个人理财业务的定位



本章考点预测

银行个人理财业务的概念★★

综合理财服务★★★

银行个人理财的发展★

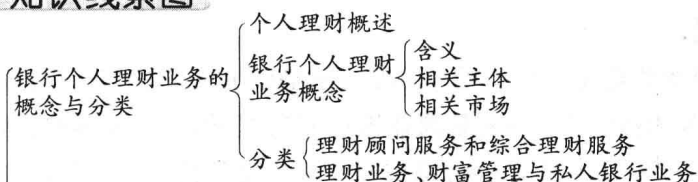
银行个人理财业务的影响因素★★★

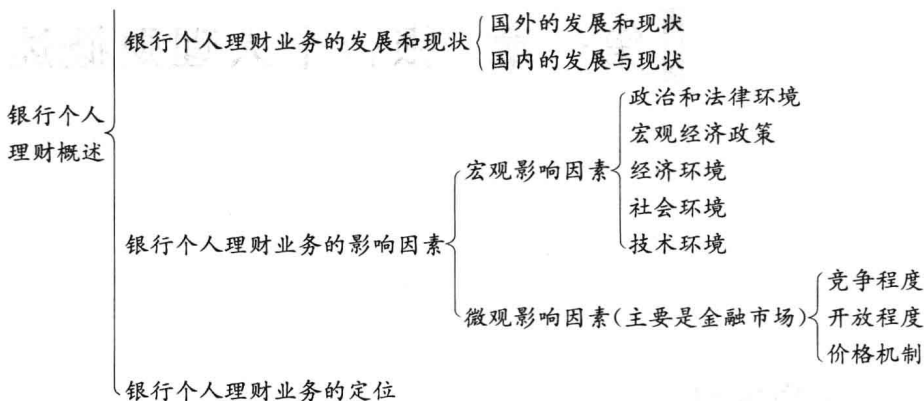
银行个人理财业务的定位★★

注:为方便广大考生尽快熟悉本章内容,把握复习要点,本书根据最新银行业从业人员资格认证考试大纲的要求,将历年考试中出现频率较高的重点和难点问题单独列出。根据知识点重要程度的不同,本书对其进行了等级划分,其中★数越多,表示该知识点在考试中出现的可能性越大。建议考生根据本书提供的线索,有重点、有计划地进行复习。



知识线索图





考点分析

第一节 银行个人理财业务的概念和分类

一、个人理财概述

个人理财是指客户根据自身生涯规划、财务状况和风险属性,制定理财目标和理财规划,执行理财规划,实现理财目标的过程。

个人理财过程大致可以分为五个步骤:① 评估理财环境和个人条件;② 制定个人理财目标;③ 制定个人理财规划;④ 执行个人理财规划;⑤ 监控执行进度和再评估。

二、银行个人理财业务概念

(一) 个人理财业务概念

《商业银行个人理财业务暂行办法》第二条规定,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、资产管理等专业化的服务活动。

个人理财业务是建立在委托—代理关系基础上的一种个性化、综合化银行服务,表现为两种性质: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;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

进行投资和资产管理的业务活动,属于受托性质。

(二) 相关主体

1. 个人客户

个人客户是个人理财业务的需求方,也是商业银行个人理财业务的服务对象。

2. 商业银行

商业银行是个人理财业务的供给方,是个人理财业务的提供商之一。

3. 非银行金融机构

除银行之外,证券公司、基金、信托公司以及投资公司等其他金融机构也可以为客户提供理财服务。

4. 监管机构

监管机构包括:中国银行业监督管理委员会(银监会)、中国证券业监督管理委员会(证监会)、中国保险业监督管理委员会(保监会)、国家外汇管理局等。

(三) 相关市场

个人理财业务涉及的市场广泛,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、理财产品市场等。

三、个人理财业务的分类

(一) 理财顾问服务和综合理财服务

按照管理运作方式不同,个人理财业务分为:理财顾问服务和综合理财服务。

理财顾问服务是指商业银行向客户提供财务分析和规划、投资建议、个人投资产品推介等专业化服务。它区别于商业银行销售储蓄存款产品、信贷产品等进行的产品介绍、宣传和推介等一般性业务咨询活动。这种运作模式下的个人理财服务、客户资金的运用与管理以及由此产生的收益和风险由客户自行承担。

综合理财服务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和方式进行投资和资产管理的业务活动。

此运作模式下的理财服务,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,投资收益和风险由客户或客户和银行按照约定的方式承担。综合理财服务更强调个性化服务,又可细分为:私人银行业务和理财计划。理财计划是指商业银行在对潜在目标客户群分析研究的基础上,针对特定目标客户群开发、设计并销售的资金投资和管理计划。私人银行业务的服务对象主要是高净值客户,涉及的业务范围更广泛,与理财计划相比,个性化服务的特色相对强一些。

(二) 理财业务、财富管理与私人银行业务

按照客户类型分类,理财业务可以分为:理财业务(服务)、财富管理(服务)与私人银行业务(服务)三个层次。其中私人银行业务服务内容最为全面,除了提供金融产品外,最重要的是提供全面服务。

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;财富管理客户则居两者之中,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商业银行业务客户。一般而言,理财业务是面向所有客户提供的基础性服务,而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。

商业银行大多通过客户分层、差别化服务培养客户的忠诚度和销售产品,对于等级越高的客户,银行会提供越丰富的服务内容。对于银行理财业务而言,由于客户分层和服务分类没有完全标准化,大多数银行根据自己的业务需求和客户发展目标划分客户标准,提供服务项目,因此,理财业务、财富管理业务和私人银行业务之间并没有明确的行业统一分界。

私人银行业务介绍

私人银行业务是一种向高净值客户提供的金融服务,它不仅为客户提供投资理财产品,还包括为客户进行个人理财,利用信托、保险、基金等金融工具维护客户资产在风险、流动和盈利三者之间的精准平衡,同时也包括与个人理财相关的一系列法律、财务、税务、财产继承、子女教育等专业顾问服务,其目的是通过全球性的财产咨询及投资顾问,达到财富保值、增值、继承、捐赠等目标。

对于私人银行,国际通用的定义是:“私人银行是金融机构为拥有高额净财富的个人,提供财富管理、维护的服务,并提供投资服务与商品,以满足个人的需求。”2005年,中国银监会曾正式提出了私人银行的概念:“私人银行业务是指商业银行与特定客户在充分沟通的基础上,签订有关投资和资产管理合同,客户全权委托商业银行按照合同约定的投资计划、投资范围和投资方式,代理客户进行有关投资和资产管理操作的综合委托投资服务。”具体来讲,就是银行等金融机构利用自身在金融咨询、投资理财、服务网络等方面的专业优势,由理财专家根据客户的资产状况和风险承受能力,帮助客户合理而科学地将资产投资到股票、债券、保险、基金、储蓄等金融产品中,从而满足客户对投资与回报风险的不同需求,以实现个人资产的保值与增值,银行等金融机构则可从中收取服务费。私人银行业务具有以下几个特征。

1. 准入门槛高

私人银行业务是专门面向高端客户进行的一项业务,为高资产净值的客户提供个人财产投资与管理等综合性服务,由于该项业务并没有统一规定,各商业银行对高资产净值客户的划分标准不同。但总体来说,私人银行客户是个人业务中面向最高端客户提供的全方位服务,因此准入门槛高。

2. 综合化服务

对客户而言,私人银行服务最主要的是资产管理,规划投资,根据客户需要提供特殊服务。商业银行也可通过设立离岸公司、家族信托基金等方式为客户节省税务和金融交易成本。因此,私人银行服务往往结合了信托、投资、银行、税务咨询等多种金融服务。该种服务的年均利润率要高于其他金融服务。

3. 重视客户关系

对商业银行来说,与其他业务人员相比,私人银行业务人员更加注重客户关系管理。私人银行的重要职能就是资产管理和客户关系管理,因此有人形象地用资产管理+客户关系管理=私人银行这个公式

表达客户关系在私人银行业务中的重要性。可以说,私人银行业务更加强调业务人员与客户之间的信任关系。

私人银行业务在我国起步较晚,近几年才得到长足的发展。该项业务起初是由外资银行在内地开展,随后国内银行开始迅速发展起来。2005年9月,美国国际集团旗下的瑞士友邦银行首先获得中国银监会批准,在中国境内设立私人银行代表处。随后,国际著名私人银行瑞士银行在上海设立代表处。2006年,欧洲爱德蒙得洛希尔家族银行集团的法国子公司爱德蒙得洛希尔银行在上海的代表处成立开业。同年,花旗银行、法国巴黎银行和德意志银行在沪高调推出私人银行业务。

与此同时,国内银行的个人理财业务也在如火如荼地开展着,并争相步入私人银行业务的实践中。2007年3月,中国银行首开私人银行业务,门槛为100万美元。随后,渣打银行宣布私人银行在华开业。2007年年末,开展私人银行业务的还有花旗银行、巴黎私人银行、德意志银行、招商银行、中信银行等。

2008年以来,中资银行布局私人银行市场明显提速。2月下旬,交通银行设立私人银行管理中心开始涉足私人银行业务;3月28日,中国银行宣布将私人银行业务延伸至澳门。此外,光大银行、民生银行等也陆续推出此项业务。种种迹象表明,私人银行业务的竞争将更趋激烈。随着国内居民家庭财富的积累,特别是高收入群体的不断发展壮大,私人银行业务必将成为中外银行争夺的焦点,国内私人银行业务会迅速发展。

第二节 银行个人理财业务的发展和现状

一、国外银行个人理财业务的发展和现状

个人理财最早兴起于美国,并首先在美国发展成熟,大致经历了三个阶段。

(一) 萌芽阶段: 20世纪30~60年代

明确的个人理财业务概念界定尚未形成,金融服务的重心主要是销售保险产品和共同基金,主要特征是个人理财业务本身没有获得业内人士的太多关注。

（二）形成和发展阶段：20 世纪 60～80 年代

1969 年 12 月，在芝加哥，创立了后来被称为理财业的行业；创立理财学院，至今仍存在；同时创建国际理财人员协会，即今天的理财协会（Financial Planning Associate, FPA）。

20 世纪 70 年代至 80 年代初，个人理财业务的主要内容是避税、年金系列产品、参与有限合伙以及投资贵金属。

1986 年后，个人理财业务开始从整体角度考虑客户需求，强调与客户建立“全面”、“长期”关系，银行内部也进行了组织机构和职能调整，理财业务开始“全面化”发展，融合了传统的贷款业务、咨询业务和投资业务。

（三）成熟时期：20 世纪 90 年代以来

良好的经济态势和高涨的证券价格，金融市场国际化和产品的不断丰富，个人理财业务广泛涉及金融衍生产品，且将信托、保险以及基金业务等相互结合，满足不同客户的个性化需求。理财人员获得的财务策划收入大幅增长；理财学院显著扩张；认证机构的出现和定位以及高校对理财专业的重视，标志着个人理财业务的专业化发展趋势。

二、国内银行个人理财业务的发展和现状

与发达国家的个人理财业务发展历史相比，我国商业银行个人理财业务起步比较晚，发展历程较短。

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，商业银行开始向客户提供专业化投资顾问和个人外汇理财服务，但大多数的居民还没有理财意识和概念。

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，在这一时期，理财产品、理财环境、理财观念和意识以及理财师专业队伍的建设均取得了显著的进步。中国理财产品规模以每年 10%～20% 的速度在增长，2005 年达到了 2 000 亿元。

随着商业银行个人理财业务规模不断扩大，理财产品不断创新，为促进商业银行个人理财业务规范和健康有序地发展，银监会于 2005 年 9 月发布了《商业银行个人理财业务管理暂行办法》（以下简称《办法》），界定了商业银行个人理财业务范畴，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》（以下简称《指引》），对商业银行个人理财业