

2017—2018年银行业专业人员职业资格考试辅导用书

中国银行业从业人员资格认证考试辅导用书

中大网校推荐银行业从业资格考试辅导用书

银行业专业实务 个人理财

讲义·真题·预测 全攻略

银行业从业人员资格认证考试教材编写组○编著

全面覆盖考点，不超纲不漏题
考情趋势总览，考题分布点评
考点精讲细解，真题分章演练
名师深度点评，剖析重点难点
真题实战演练，提升应试水平



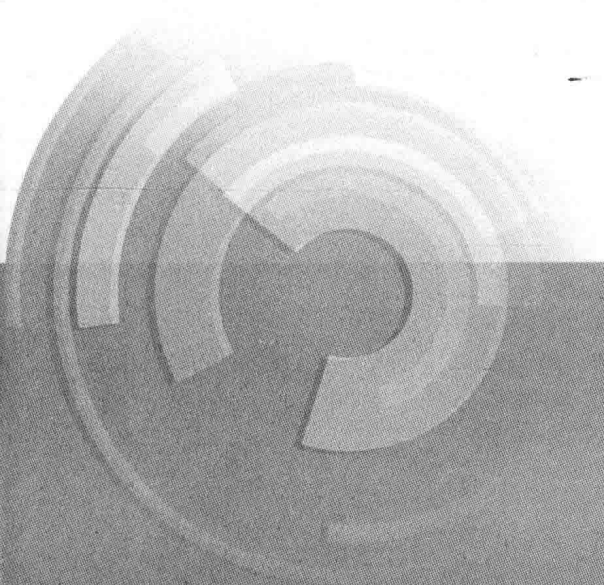
清华大学出版社

2017—2018年银行业专业人员职业资格考试辅导用书

个人理财

讲义·真题·预测 全攻略

银行业从业人员资格认证考试教材编写组○编著



清华大学出版社

北 京

内 容 简 介

本书是银行业专业人员职业资格考试“个人理财”科目的辅导教材,是为中国银行业从业人员而设计,内容紧扣考试大纲,基本覆盖了银行业从业人员应知应会的知识、技能、法律法规和职业操守。

本书突出国内银行业实践,兼顾国际银行业发展状况和趋势,紧扣考试大纲。坚持理论与实践相结合,以实践为主;知识与技能相结合,以技能为主的原则。内容包括个人理财概述、个人理财业务相关法律法规、理财投资市场概述、理财产品概述、客户分类与需求分析、理财规划计算工具与方法、理财师的工作流程和方法七大部分。

本书封面贴有清华大学出版社防伪标签,无标签者不得销售。

版权所有,侵权必究。侵权举报电话:010-62782989 13701121933

图书在版编目(CIP)数据

个人理财讲义·真题·预测全攻略/银行业从业人员资格认证考试教材编写组 编著. —北京:清华大学出版社, 2017

(2017—2018年银行业专业人员职业资格考试辅导用书)

ISBN 978-7-302-46453-2

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. ①F830.59

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2017)第 024689 号

责任编辑:张 颖

封面设计:周晓亮

版式设计:方加青

责任校对:成风进

责任印制:王静怡

出版发行:清华大学出版社

网 址: <http://www.tup.com.cn>, <http://www.wqbook.com>

地 址:北京清华大学学研大厦 A 座 邮 编:100084

社总机:010-62770175

邮 购:010-62786544

投稿与读者服务:010-62776969, c-service@tup.tsinghua.edu.cn

质 量 反 馈:010-62772015, zhiliang@tup.tsinghua.edu.cn

印 装 者:北京鑫海金澳胶印有限公司

经 销:全国新华书店

开 本:185mm×260mm 印 张:14

字 数:349 千字

版 次:2017 年 3 月第 1 版

印 次:2017 年 3 月第 1 次印刷

印 数:1~3000

定 价:39.00 元

产品编号:070649-01

编 委 会

主 编：杜友丽

编 委：晁 楠 吴金艳 雷 凤 张 燕 方文彬

李 蓉 林金松 刘春云 张增强 刘晓翠

路利娜 索晓辉 邵永为 邢铭强 张剑锋

张 昆 赵桂芹

前言

近年来，随着中国银行业的不断改革与创新，整个银行业发生了历史性的变革，在国民经济发展中发挥着越来越重要的支撑及促进作用。而银行从业人员的待遇也水涨船高，要想从事银行业相关工作，取得银行业资格认证是非常必要的。

当前，银行业专业人员职业资格考试分为中级和初级两个等级。初级考试开设“银行业法律法规与综合能力”和“银行业专业实务”2个科目。其中，“银行业专业实务”下设“个人理财”“公司信贷”“个人贷款”“风险管理”“银行管理”5个专业类别。

为了帮助广大考生顺利通过考试，笔者根据考试大纲编写了本丛书，以便考生在短时间内理解知识要点、加深记忆、熟悉题型，提高考试成功率。

一、报考指南

银行业专业人员是指在银行业金融机构从事前、中、后台业务及管理工作的专业技术人员。通过银行业专业人员职业资格考试，取得相应级别和类别职业资格证书的人员，表明其已具备从事银行业金融机构相应级别专业技术岗位工作的职业水平和能力。

（一）报考条件

资格考试面向社会开放。符合以下条件的人员，可以报名参加资格考试：

- (1) 年满18岁；
- (2) 具有完全民事行为能力；
- (3) 具有高中以上文化程度。

（二）考试科目、考试形式及题型

考试科目(可任意选考)：“银行业法律法规与综合能力”(即原“公共基础”)、“银行业专业实务”。其中，“银行业专业实务”下设“个人理财”“公司信贷”“个人贷款”“风险管理”“银行管理”5个专业类别。

考试时长：120分钟。

考试方式：计算机考试。

考试题型：全部为客观题，包括单项选择题、多项选择题和判断题。

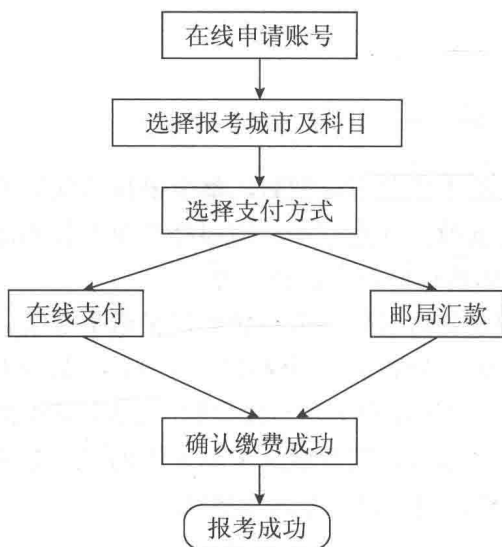
(三) 考试时间

资格考试每年5月、10月各举行一次。具体考试日期在每次考试前两个月向社会公布。特殊情况另行规定。

(四) 报名办法

报名时间：以中国银行业协会网站(www.china-cba.net)的考试通知为准。一般每年的3月开始上半年考试报名；8月开始下半年考试报名。

报名流程：登录中国银行业协会网站(www.china-cba.net)网上报名，具体流程如下。



银行业专业人员职业资格考试报名流程

(五) 申请注册银行从业资格

考试成绩合格后，可在指定期间登录中国银行业协会网站(www.china-cba.net)证书申请系统，在线进行证书申请。

二、丛书特色

本丛书内容全面，资料新颖，理论联系实际，语言通俗，习题典型，可供广大银行业从业人员参考，是广大应考者顺利通过考试的必备书籍。

具体来说，本丛书具有以下四大特点。

(一) 权威性

本系列书严格依据最新的考试大纲编写，在总结历年真题的基础上，精确预测常考、易考的知识点，确保不会有所遗漏。

(二) 配套性

在写作的过程中，注重知识点的讲解和习题的搭配，每一个知识点都配有相应考题，让考生学练结合，方便对知识的巩固。

(三) 图解性

本丛书在写作过程中尽量用图、表的形式将大量、复杂的文字信息进行展示，分清各个知识点的层次脉络，便于考生记忆。

(四) 规范性

众所周知，历年真题是最好的练习题，本丛书在例题的选取上，以历年真题为主，让考生充分了解考试的重点、难点，有的放矢，提高命中率。同时，每章课后还配备了高保真模拟题，让考生提高实战能力和应变能力。

三、备考攻略

学习是需要时间和精力，良好的学习方法配合充裕的学习时间，才能使学习效果倍增。在时间和精力都满足的条件下制订良好的学习计划是必不可少的。所谓计划，就是对自己的学习过程有一个合理安排。首先，复习备考必须要有充足的时间，太短或太长都不可取；其次，学习计划不能对自己的要求太高，应该根据自己的工作学习时间、生活习惯以及学习能力来量身制订，坚持以自己不过度疲惫为原则。

根据我们多年的辅导经验，按照看书、做题、模拟考试三个阶段进行复习备考是一种行之有效的办法。在整个复习备考的过程中，每个阶段都有不同的任务，需要脚踏实地、认真真地完成。

第一阶段：精读教材

教材是最全面、最权威的资料，考试试题均依据指定教材制订。尽管不少参考书都提供了诸如“考点解析”等内容，但是充其量只能够帮助考生指明重点、帮助记忆等，无法代替教材，因此复习的第一步就是踏踏实实地通读教材。银行业专业人员职业资格考试覆盖面广，系统性强，因此不能押题、扣题，要全面地、系统地学习。复习的第一步应是通读全书，无一遗漏，倘若有不懂之处，也不要过多耽搁时间。读完后大概了解一下书里共有几章，每章讲了几个问题，每个问题都包括哪几个小节的内容就可以了。这样才能使自己整体把握，有的放矢。通读完教材后，接下来的任务是精研细读，循序渐进，一步一个脚印，不放过每个环节，并认真真地做好笔记。对每个章节的内容，哪些问题应该掌握，哪些内容只作一般了解，哪些要点要熟练精通，通过该次复习后应一目了然。

第二阶段：章节练习

阅读指定教材仅仅是初步掌握了知识，对于应对考试还是不够的，必须把知识转为解题的能力，这就需要进行大量的习题演练。建议大家购买一本附有章节练习题的参考书，最好要有答案和详细的答案解析。当我们学习完一章的指定教材内容之后，应该马上进行本章的习题演练，在这个过程中，可以对学习的效果进行检查，迅速发现问题，这是一个不可缺少的信息反馈过程。根据题目所反映的问题查缺补漏，掌握之前遗漏的知识点，同时将重要知识点进行加强，以达到强化优势知识点、巩固基础知识点、记忆遗漏知识点的目的。

第三阶段：真题测试与模拟考试

真题能够最大限度地表明考试走向，通过真题的练习，考生可以把握考试重点，了解出题者的思路。我们应将近几年的真题熟练掌握，不仅仅局限于已经考到的知识点，对于相关知识点也要一并把握。同时体会命题高频点，以便于自己的复习。因为正式的考试是对在特定的环境下、固定的时间内解题能力的考察，它要求必须达到一定的正确率和速度。我们可以专门找一个与考试环境近似的地方，按照规定的时间进行模拟考试。在模拟考试之后，需要重点总结哪些知识需要重新巩固，哪些题目会做但由于习惯性而总是发生错误，以便在实际考试中发挥

出最高的水平。

总的来说，我们希望通过本书的学习，使考生能够对考点了然于胸，对考试游刃有余，对成绩胸有成竹。最后，预祝广大考生顺利通过银行业专业人员职业资格考试，在新的人生道路上续写辉煌。

本书由杜友丽主编，同时参与编写的还有晁楠、吴金艳、雷凤、张燕、方文彬、李蓉、林金松、刘春云、张增强、刘晓翠、路利娜、索晓辉、邵永为、邢铭强、张剑锋、张昆、赵桂芹，在此一并表示感谢！

目 录

第1章 个人理财概述

第1节 个人理财相关定义	1
考点1 个人理财相关定义	1
考点2 个人理财业务相关主体	2
考点3 银行个人理财业务分类	3
第2节 个人理财业务的发展及原因	5
考点1 个人理财业务的发展	5
考点2 国内个人理财业务迅速发展的原因	5
第3节 理财师的执业资格和要求	7
考点1 理财师队伍状况	7
考点2 理财师的职业特征	10
考点3 理财师的执业资格	11
本章考点自测	17

第2章 个人理财业务相关法律法规

第1节 理财师的法律法规基础知识	22
考点1 法律知识的重要性	22
考点2 中国的法律体系	22
考点3 民事法律关系介绍	23
考点4 合同法律关系	26
第2节 理财规划中的法律法规	29
考点1 物权法	29
考点2 婚姻法	33
考点3 个人独资企业法和合伙企业法	34

第3节 理财产品及销售相关法律法规	37
考点1 商业银行理财产品涉及的重要法律法规	37
考点2 基金代销业务涉及的法律法规	41
考点3 保险代理业务涉及的相关法律法规	45
考点4 银信理财业务涉及的法律法规	47
考点5 黄金期货交易业务涉及的法律法规	48
考点6 个人外汇管理涉及的法律法规	49
本章考点自测	53

第3章 理财投资市场概述

第1节 金融市场概述	65
考点1 金融市场的概念	65
考点2 金融市场的特征	66
考点3 金融市场的构成要素	66
考点4 金融市场功能	70
第2节 金融市场分类	71
考点1 有形市场和无形市场	71
考点2 发行市场和流通市场	71
考点3 货币市场和资本市场	72
考点4 直接融资市场和间接融资市场	73
第3节 理财投资市场介绍	75
考点1 货币市场介绍	75
考点2 债券市场介绍	77
考点3 股票市场介绍	80
考点4 金融衍生品市场介绍	83
考点5 外汇市场介绍	86
考点6 保险市场介绍	88
考点7 贵金属市场及其他投资市场介绍	92
本章考点自测	96

第4章 理财产品概述

第1节 银行理财产品	107
考点1 银行理财产品概述	107
考点2 银行理财产品分类及特点	108

考点3 银行理财产品风险及法律约束	111
第2节 银行代理理财产品	112
考点1 银行代理理财产品概述	112
考点2 基金	113
考点3 保险	117
考点4 国债	118
考点5 信托产品	121
考点6 贵金属	123
考点7 券商资产管理计划	125
第3节 其他理财产品	126
考点1 股票	126
考点2 中小企业私募债	128
考点3 基金子公司产品	130
考点4 合伙制私募基金	133
本章考点自测	140

第5章 客户分类与需求分析

第1节 了解客户需求的重要性	150
考点1 企业经营理念发展的趋势	150
考点2 理财师工作职责的要求	150
考点3 理财服务规范和质量的要求	151
第2节 了解客户的主要内容	151
考点1 了解客户的主要内容	151
考点2 客户需求分析	152
第3节 客户分类与客户需求分析	154
考点1 不同的客户分类方法	154
考点2 生命周期与客户需求的关系	156
第4节 了解客户的方法	160
考点1 开户资料	160
考点2 调查问卷	160
考点3 面谈沟通	160
考点4 电话沟通	161
本章考点自测	161

第6章 理财规划计算工具与方法

第1节	货币时间价值的基本概念	169
考点1	货币时间价值概念与影响因素	169
考点2	时间价值的基本参数	170
考点3	现值与终值的计算	170
考点4	72法则	171
考点5	有效利率的计算	172
第2节	规则现金流的计算	172
考点1	期末年金与期初年金	172
考点2	永续年金	173
考点3	增长型年金	174
第3节	不规则现金流的计算	174
考点1	净现值(NPV)	174
考点2	内部回报率(IRR)	175
第4节	理财规划计算工具	175
考点1	复利与年金系数表	175
考点2	财务计算器	177
考点3	Excel的使用	180
考点4	金融理财工具的特点及比较	181
考点5	货币时间价值在理财规划中的应用	181
本章考点自测		184

第7章 理财师的工作流程和方法

第1节	概述	187
第2节	接触客户、建立信任关系	188
考点1	接触客户	188
考点2	建立信任关系	189
考点3	需要告知客户的理财服务信息	190
第3节	分析客户家庭财务现状	191
考点1	收集客户信息的必要性和基本技巧	191
考点2	客户信息的内容	192
考点3	客户信息的整理	193
考点4	分析客户财务现状	193

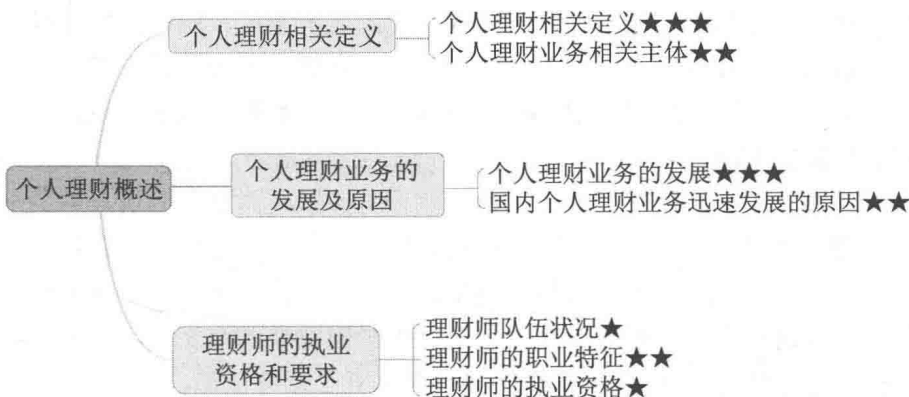
第4节	明确客户的理财目标	193
考点1	理财目标的内容	193
考点2	理财目标确定的原则	195
考点3	确定理财目标的步骤	195
第5节	制定理财规划方案	196
考点1	理财规划方案的内容	196
考点2	制定和提交书面理财规划方案	199
第6节	理财规划方案的执行	199
考点1	执行理财规划方案的原则	199
考点2	执行理财规划方案的注意因素	200
考点3	客户档案管理	201
第7节	后续跟踪服务	201
考点1	后续跟踪服务的必要性	201
考点2	实施方案跟踪和评估服务	202
考点3	不定期评估和方案调整	202
考点4	从跟踪服务到综合规划的螺旋式提升	202
本章考点自测		203

个人理财概述

自20世纪80年代开始,西方发达国家理财业务迅速发展。我国金融机构则从21世纪初开始大力发展理财业务,并涌现出一批专业的理财从业人员。通过本章的学习,理财师不仅能掌握与个人理财相关的定义,还将了解个人理财业务的发展历史、原因,以及如何才能成为一名合格的理财师。

知识导图

本章的知识架构如下图:



* 编写组对每个知识点的重要程度进行了分级, ★越多表示这个知识点越重要, 考生要更加重视。

个人理财是重要的经济活动。作为金融机构,商业银行为客户提供各类理财服务,在个人理财活动中发挥着重要作用。根据管理运作方式,商业银行个人理财业务可分为理财顾问服务与综合理财服务两大类。我国商业银行个人理财业务虽然起步较晚,但发展速度很快。本章首先介绍商业银行个人理财业务的概念和分类,然后对商业银行个人理财业务的发展状况进行简要描述,并对影响商业银行个人理财业务发展的各种因素进行分析,最后对商业银行个人理财业务的定位进行总结。

第1节 个人理财相关定义

考点1 个人理财相关定义

(一) 个人理财定义

最早给个人理财定义的有国际理财规划师协会(International Association for Financial Planning, IAFP), 它认为个人理财就是“在分析个人和财务现状、能力的基础上, 作为有偿服务给其提供具体的计划、建议行动策略和方案以实现财务目标”; 美国注册理财规划师协会(The

Institute of Certified Financial Planners, ICFP)的定义是：“个人财务规划就是整理财务和个人信息，制订一个策略方案，建设性地管理收入、资产和债务，从而实现短期、长期的目标。个人理财规划过程成功的关键是注重和定期检查计划执行情况，保证实现客户的目标。”美国注册理财规划师标准委员会则认为，个人理财的关键是“确定是否能够和如何通过科学管理财务资源，实现个人人生目标的过程”。

从广义上看，理财包括个人理财和公司理财；在一般情况下所说的理财多指个人理财。

(二) 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

财富管理与投资管理比较而言，投资或投资管理是为了实现资产保值、增值或当前收益进行资产配置和投资工具选择的过程，而财富管理包含的范围要广，除资产配置外，财富管理还包含财富积累、财富保障和财富分配等内容。因此，财富管理包含了投资管理。在个人理财业务发展初期，不少人简单把个人理财或财富管理等同于投资(管理)，这种观点是片面的。

2. 个人理财与财富管理

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。因此，中国银行业监督管理委员会在其《商业银行个人理财业务管理暂行办法》中给个人理财业务的定义是：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。

财富管理也有相同的这两层含义，即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。就前者而言，即在专业化服务的工具和方法上，个人理财与财富管理两个定义很难区分，本质上是一致的。

3. 个人理财业务与财富管理业务

对金融机构来说，为了实现其经营目标对其客户提供的个人理财专业化服务活动就是个人理财业务。因此，(银行)个人理财业务范围包含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、债券市场、股票市场、金融衍生品市场、外汇市场、保险市场、贵金属市场、房地产市场、收藏品市场等。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。

考点2 个人理财业务相关主体

1. 个人客户

个人客户是个人理财业务的需求方，也是金融机构如商业银行个人理财业务的服务对象。在具体的服务过程中，金融机构一般会按照一定的标准，如客户资产规模、风险承受能力等，将客户进行分类，通过调查不同类型客户的需求，提供个人理财服务。

2. 商业银行

商业银行是个人理财业务的供给方，是个人理财服务的提供商之一。商业银行制定具体的业务标准、业务流程、业务管理办法，一般利用自身的渠道向个人客户提供个人理财服务。

3. 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(如第三方理财公司等)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。

4. 监管机构

监管机构负责制定理财业务的行业规范,对业务主体以及业务活动进行监管,以促进个人理财业务健康有序发展。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1-1】个人理财业务相关的主体包括()。

- | | |
|------------|---------|
| A. 个人客户 | B. 商业银行 |
| C. 非银行金融机构 | D. 监管机构 |

【答案】ABCD

【解析】个人理财业务相关的主体包括个人客户、商业银行、非银行金融机构以及监管机构等,这些主体在个人理财业务活动中具有不同的地位。

考点3 银行个人理财业务分类

在我国金融行业,银行理财业务发展最早、规模最大,也相对成体系。银行理财业务是商业银行向客户提供金融服务的一部分,银行个人理财业务对个人理财具有促进和推动作用,有利于商业银行业务结构的优化,对经济、金融环境的健康发展具有积极意义。从不同的角度来看,理财业务的分类各有不同,广义的银行个人理财业务还包括在个人储蓄、贷款、银行卡等各种金融工具的综合运用基础上提供的理财服务,其范围较宽。根据个人理财业务实际工作需要,本教材所探讨的商业银行个人理财业务,不包括部分商业银行传统业务。

(一) 理财顾问服务和综合理财服务

按是否接受客户委托和授权对客户资金进行投资和管理,理财业务可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与规划、投资建议、个人投资产品推介等专业化服务。它是一种针对个人客户的专业化服务,区别于为销售储蓄存款、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。客户接受商业银行和理财人员提供的理财顾问服务后,可自行管理和运用资金,并获取和承担由此产生的收益和风险。

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。

(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(见图1-1)。

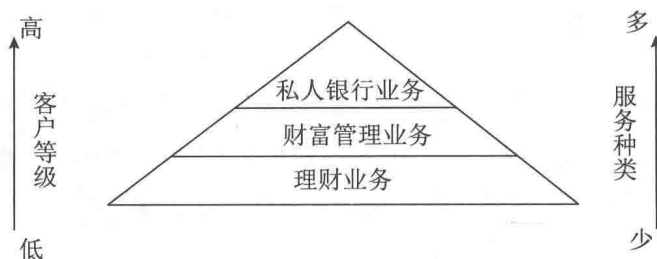


图1-1 银行理财业务分类(按客户分类)

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。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。

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、行业统一的分界线。

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,同时也提供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务咨询及投资顾问,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年银监会在《商业银行个人理财业务管理暂行办法》(征求意见稿)曾正式提出了私人银行概念:“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回报与风险的不同需求,以实现个人资产的保值与增值,银行等金融机构则可从收取服务费。

一般而言,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服务的一项业务,为高资产净值的客户提供个人