



全国中等职业技术学校金融事务专业教材

银行理财与

个人投资

YINHANG LICA I YU GEREN TOUZI



中国劳动社会保障出版社



全国中等职业技术学校金融事务专业教材

银行理财与个人投资

劳动和社会保障部教材办公室组织编写

中国劳动社会保障出版社

图书在版编目(CIP)数据

银行理财与个人投资/王汝梅主编. —北京: 中国劳动社会保障出版社, 2006
全国中等职业技术学校金融事务专业教材

ISBN 7-5045-5433-2

I. 银… II. 王… III. 私人投资-专业学校-教材 IV. F830.59

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 016112 号

中国劳动社会保障出版社出版发行

(北京市惠新东街 1 号 邮政编码: 100029)

出 版 人: 张梦欣

*

北京北苑印刷有限责任公司印刷、装订 新华书店经销

787 毫米×1092 毫米 16 开本 10.75 印张 260 千字

2006 年 3 月第 1 版 2006 年 3 月第 1 次印刷

定价: 15.00 元

读者服务部电话: 010-64929211

发行部电话: 010-64911190

出版社网址: <http://www.class.com.cn>

版权专有 侵权必究

举报电话: 010-64911344

前 言

金融是现代经济的核心，是经济发展的命脉。随着我国经济的高速发展，特别是我国成为世贸组织成员以后，深化金融体制改革和造就大批高素质的金融业各个层次的技术人才，已成为我国金融业健康发展的必要条件。为适应这一新形势，我们在广泛调研的基础上，组织编写了这套中等职业技术学校金融事务专业教材，包括《银行会计实务》《银行储蓄与出纳》《银行柜员实训》《银行理财与个人投资》4种。

在这套教材的编写过程中，我们始终坚持以下几个原则：

第一，紧密联系金融业对中等技能人才的要求，知识内容的编排以“够用、实用”为原则，力求反映实际岗位要求和 workflows，避免教材教学 and 实际脱节的缺陷。

第二，合理构建教材的内容结构，既强调扎实基本技能的培养，又反映金融业发展新动向、新知识，为今后学生继续发展奠定坚实基础。

第三，在结构安排和表达形式上，遵从中等职业技术学校学生的认知规律，由浅入深，循序渐进，通过案例和图文并茂的表达形式，启发学生的学习兴趣，加强教学的互动性。

选用本套教材时，《银行会计实务》和《银行储蓄与出纳》课程可以基本同步开设。其中，《银行会计实务》侧重银行会计核算原理和方法的介绍，为学生打下坚实的银行财务核算理论基础；《银行储蓄与出纳》着重介绍银行柜员的基本业务工作，围绕银行岗位要求，强化操作技能的培养。这两本教材相辅相成，是本专业最重要的专业课。在此基础上，《银行柜员实训》作为技能强化教材，学校可以在学生生产实习前开设，尤其适合建有银行模拟实训室的学校。使用

本教材可以模拟银行柜员的实际业务流程进行训练，针对性强，使学生能全面系统地了解银行柜员的业务操作内容，以便更快适应岗位要求。《银行理财与个人投资》抓住银行业发展的新方向，结合中职学生特点，着眼理财理念的培养，为学生的可持续发展奠定基础。通过对本套教材内在结构的分析，希望对学校组织教学有所帮助。当然学校也可以根据自身的教学实际进行合理的调整。

此次开发的教材主要围绕金融业银行方向，今后，随着金融业的繁荣发展，我们还将陆续拓宽和开发更多金融类教材，以满足中等职业技术学校学生以及金融从业人员的需要。

本套教材的编写得到了北京、山东、湖南等省、直辖市有关学校的大力支持，在此我们表示衷心感谢。

《银行理财与个人投资》主要内容包括：个人理财概述，储蓄、债券、基金、外汇等银行理财业务，股票、期货、保险、房地产等个人投资业务，以及投资组合基本知识和投资组合实务等。

《银行理财与个人投资》由王汝梅主编，吴莹、田雪洁、汪淳、张一梅参编。

劳动和社会保障部教材办公室

2005年9月

目 录

单元一 个人理财概述	(1)
课题 1 个人理财业务的产生与发展	(1)
课题 2 个人投资理财规划概述	(4)
课题 3 个人投资风险	(7)
单元二 银行理财业务	(10)
课题 1 银行个人理财业务概述	(10)
课题 2 储蓄产品	(26)
课题 3 债券产品	(30)
课题 4 基金产品	(42)
课题 5 外汇理财产品	(53)
课题 6 其他理财产品	(76)
单元三 个人投资业务	(83)
课题 1 股票投资	(83)
课题 2 期货投资	(98)
课题 3 保险投资	(106)
课题 4 房地产投资	(124)
课题 5 其他投资	(132)
单元四 投资组合分析	(136)
课题 1 投资组合基本知识	(136)
课题 2 投资组合实务	(144)

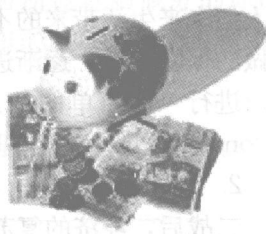
单元一 个人理财概述

随着我国迈向小康社会步伐的加快,个人与家庭财富不断增加。同时,证券、保险、信托、基金、期货、黄金等投资市场也逐渐成熟。如何保证家庭财富的不断升值,已经成为人们考虑的热点问题。但是面对投资市场风险的不确定性和通货膨胀的风险,普通消费者虽然有理财愿望,但是往往苦于没有经验和时间,对各种金融产品的功能、特点不够了解,不能有效地收集、分析金融信息,做出正确的投资决策。有关权威专业机构对北京、天津、上海、广州四个城市进行的专项调查显示:74%的被调查者对个人理财服务感兴趣,41%的被调查者则表示需要个人理财服务。这一数字表明:中国个人理财时代已经来临。

课题1 个人理财业务的产生与发展

一、个人理财的含义

个人理财又称理财规划、理财策划、个人财务规划、个人财务策划。根据国际个人理财权威机构——美国理财师资格鉴定委员会的定义:个人理财指制定合理利用财务资源、实现顾客个人人生目标的程序。其核心是根据客户的资产状况与风险偏好来实现客户的需求与目标,尤其是实现人生目标中的经济目标,同时降低人们对于未来财务状况的焦虑。



个人理财是针对客户一生而不是某个阶段的规划,它包括个人生命周期每个阶段的资产和负债分析、现金流量预算和管理、个人风险管理与保险规划、投资目标确立与实现、职业生涯规划、子女养育及教育规划、居住规划、退休规划、个人税务筹划及遗产规划等各个方面,是一个评估客户各方面财务需求的综合过程。它是由专业理财人员通过明确个人客户的理财目标,熟悉客户的生活及财务现状,为客户量身定做可行的理财方案的一种综合性金融服务。因此,它不局限于提供单一的金融产品,而是针对客户的综合需求进行有针对性的金融服务组合创新,是一种全方位、分层次、个性化的服务。



小常识

国际上金融服务领域最权威的理财职业资格是注册理财规划师(CFP: Certified Financial Planner)。理财师能为客户提供全方位的专业理财建议,客户只需提供自己的资

产规模、生活质量要求、预期收益目标和风险承受能力等有关信息，他们就能有针对性地制订出一套符合客户个人特征和需要的理财方案，并通过不断调整客户存款、股票、债券、保险、动产和不动产等方面的各种投资组合，为其设计合理的税务规划，最终实现资产增值的目的。

二、个人理财的分类

个人理财服务可以分为生活理财和投资理财两个部分。

生活理财主要是通过帮助客户设计一个将其整个生命周期考虑在内的终身生活及其财务规划，将客户未来的职业选择、子女及自身的教育、购房、保险、医疗、企业年金和养老、遗产和事业继承，以及生活中个人所需面对的各种税收等各方面的事宜进行妥善安排，使客户不断提高生活品质，即使年老体弱以及收入锐减的时候，也能保持自己所设定的生活水平，最终达到终身的财务安全、自主和自在。

投资理财是在客户以上生活目标得到满足以后，追求投资于股票、债券、金融衍生工具、黄金、外汇、不动产以及艺术品等各种投资领域的最优回报，加速个人或家庭资产的成长，从而提高生活水平和质量。

本书着重介绍个人投资理财。

三、国际个人理财业务的发展

西方个人理财业务首先出现在美国，其发展经历了三个阶段：

1. 初创期

美国最早提供个人财务规划服务的是 20 世纪 30 年代的保险营销人员。1929 年开始持续至 1933 年的银行挤兑危机和股市暴跌使人们普遍丧失了对银行和券商的信赖，经济危机给人们未来生活带来的不确定性，使保险公司提供的可以满足各种不同需要、甚至可以量身定做的保险产品，逐渐进入人们的视野。部分保险销售代表为更好地开展推销业务，开始为客户进行一些简单的个人生活规划和综合资产运用咨询。这些人后来被称为经济规划师 (Economic Planner)，即理财规划师 (Financial Planner) 的前身。

2. 扩张期

二战后，经济的复苏和社会财富的积累使美国个人财务规划进入了起飞阶段。富裕阶层的扩大和大部分消费者无力凭借个人的知识技能来合理运用财务资源，实现自己短期和长期的生活、财务目标的矛盾日益突出。

为了解决这些问题，消费者开始主动寻求称职的、客观公允的、以追求客户利益最大化为己任、讲职业道德的专业个人理财规划人员获取咨询信息，从而促使美国个人理财规划业加速发展，从业人员不断增加。但同时也出现了市场的严重混乱，保险专业人员、证券和投资咨询人员、不动产经纪人、遗产规划师，甚至会计和律师都称自己是个人理财规划师。

直到 1987 年 10 月 19 日道·琼斯指数暴跌 508 点，出现著名的“黑色星期一”，使个人理财规划师提出的投资提案遭到重创，给投资者带来巨大的损失，公众强烈的不信任感使个人理财业经历了自诞生以来最为艰难的时期。

3. 成熟、稳定发展期

尽管有消费者旺盛的需求和从业人员迅速扩张两方面的有利因素，但个人理财业发展一

直不够稳定。社会上要求明确个人理财业务范围,使个人理财规划师成为专业技术人员,规范其个人理财规划服务流程的呼声越来越高。直到注册理财规划师(CFP)资格认证制度的出现,使美国乃至全球个人理财业的发展进入了成熟稳定的新阶段。

四、我国个人理财业务的发展

自1996年以来,中国人民银行连续多次降息,存贷利差大幅度降低,迫使商业银行调整业务结构,大力发展中间业务、表面业务,特别是个人金融业务。同时个人收入和支出结构的变化、金融意识的普遍提高,要求提供多元化、个性化的金融服务,客观上促进银行服务从以企业服务为主转向企业服务与个人服务并重。其他金融服务机构近年来也逐步将个人业务作为增强自己核心竞争力和扩大收入来源的关键,不断推出形式丰富多彩的“个人理财规划”“综合理财”等服务。随着我国金融市场的逐步开放和外资金融机构的逐步进入,金融市场竞争格局发生了根本性变化。个人理财业务不仅在国内商业银行间竞争,商业银行与保险、证券公司等非银行金融机构、金融机构与非金融附属财务公司、国内金融机构与国外金融机构间的竞争在不断加剧。

目前,我国银行开展的个人理财业务主要包括储蓄理财、消费贷款、委托咨询三大类,业务的重点还是在储蓄理财和消费贷款上。通过与以美国为主的西方个人理财业务比较可以发现,中国客户对建立退休基金、建立应付生活突发事件的应急基金、管理或减少现有的个人债务、为某项家庭行为进行财务准备、对未来生活提供保险保障、对收入或资产进行合法的税收规避及积累财富等事宜有更为迫切的需求。所以我国个人理财服务应对以下两方面给予高度重视:

1. 深入分析客户需求,确定业务发展方向和工作重点

不同年龄段的客户需要专业个人理财规划服务的原因各不相同,应针对不同需求推出重点不同的个人财务规划服务项目。表1—1列举了不同年龄段消费者所需理财服务的原因。只有深入分析客户的需求,才能有的放矢,确定业务发展方向和工作重点,满足个人理财规划服务的需要。

表 1—1 不同年龄段客户所需个人理财规划服务的原因

青年时期	中年时期	退休以后
管理/降低个人债务	建立一个应急准备金	针对收入进行避税
为一项家庭购买/更新进行储蓄	为一项家庭购买/更新进行储蓄	为继承人准备遗产
建立一项教育基金	为教育融资	为未来的医药支出需要准备资金
增加收入	增加收入	
	针对收入进行避税	
	为未来提供保障的保险	

2. 提高从业员工素质,增强团体核心竞争力

美国已有一支训练有素的专业理财规划师队伍。提供个人理财规划服务的机构有专门的

个人理财规划顾问公司, 证券、保险公司以及银行等传统的金融机构。不少个人理财规划师同时又是证券经纪人、保险经纪人、注册会计师、律师等。从业人员的高素质很大程度上促进了美国理财服务业的发展。

我国的个人理财规划业才刚刚起步, 理财服务水平与美国等西方先进理财服务水平还有很大差距, 提供此类服务的主要还是传统金融服务机构, 其中又以商业银行为主。从国外经验上看, 个人理财规划客户经理的专业素养, 是衡量一个商业银行个人理财服务品质的核心标准。银行员工, 特别是客户经理, 不再是传统意义上银行产品或服务的销售人员, 而应该是在熟悉市场营销、客户关系管理等知识技能, 在熟练掌握银行各种金融产品的基础上, 精通投资、保险、税收等相关知识, 具有丰富理财操作经验的个人理财规划专家。所以, 只有加速我国理财师队伍的建设, 才能提供完善的理财服务, 与客户建立长期的、稳定的合作关系。

课题2 个人投资理财规划概述

一、投资基本概念

投资是指投资者运用自己持有的资本, 购买实际资产或金融资产, 或取得这些资产的权利, 期望在一定时期内获得资产增值和一定收入。下面先来了解几个投资基本概念。

1. 投资收益、价值发现、积极投资与有效市场

对投资者来说, 投资收益是至关重要的目标。只有熟悉各种投资方法, 运用投资工具的价值波动规律, 发现较低价值的投资对象, 或预先判断市场趋势, 发现价值的存在, 进行积极的操作, 即在不丧失稍纵即逝的利差情况下, 相信市场是有效的, 才能赚取价差并盈利。

2. 分散风险与集中投资

俗话说, “不要把鸡蛋放在一个篮子里”, 体现的就是一个分散投资、降低风险的思想。特别对厌恶风险的投资者来说, 分散投资优于集中投资。这也是现代投资组合理论的基本思想。

但集中投资不能一概而论。虽然把所有的鸡蛋放在一个篮子里, 当这个篮子掉在了地上, 结果当然损失很大; 但如果能准确把握哪些篮子不会掉在地上, 将鸡蛋集中放在一起不但可以取得高收益, 而且还没有风险, 效率高, 那又何乐而不为呢? 所以, 前提条件是对金融市场有准确判断, 这样集中投资才不失为良策。

二、投资的分类

投资可以分为实物投资和金融投资。实物投资包括有形资产, 如土地、机械、房产等, 又称直接投资; 金融投资主要指对各种金融资产的投资, 如股票、固定收益证券、金融信托、金融衍生产品等, 又称间接投资。

三、投资工具

应用于金融投资的投资工具, 也叫信用工具, 是保证交易双方权利义务的法律凭证。投资工具可以根据其期限长短、风险收益的特征与功能的不同分类, 见表 1—2。

表 1—2

常用金融投资工具

类别		特点
固定收益的投资工具	银行存款	是银行资金的主要来源，分为活期存款、定期存款等
	政府债券	是中央政府、地方政府或政府担保的公用事业单位发行的债券，有短期（1 年）、中期（1~10 年）、长期（10 年以上）三种
	公司债券	是公司根据法定程序发行的、约定在一定时期还本付息的债券
	优先股	与普通股相对应、股东享有某些优先权的股票
权益性投资工具	普通股	也称股权，用来表示股东在公司的所有权份额。股东凭借所持有的股份参与股东大会和企业经营管理
金融信托及基金产品		投资者可以自己开立账户进行证券投资，也可把资金交给证券投资公司管理。常见的形式是开放式的证券投资基金，即共同基金
金融衍生产品	期货	指交易双方以约定价格在未来某个日期交割某种标的的商品
	远期合约	指签约双方之间达成的要求在以后某一日期采取某种行动的合约
	远期利率协议	指交易双方为规避未来利率风险或利用未来利率波动进行投机而约定的一份协议
	期权	又称选择权，指在未来一定时期买卖特定商品的权力，买方向卖方支付一定数量的金额后，拥有在未来一段时间内以事先约定的价格向卖方购买或出售约定数量的特定标的物的权力，但不负有必须买进或卖出的义务
	互换	互换协议使参与双方在未来某一约定时间或者一段时期相互交换一系列的现金。常见的有货币互换和利率互换
	认股权证	全称优先认股权证，指上市公司发行的，给予持有认股权证的投资者在未来某个时间或者一段时间以确定的价格购买一定数量该公司股票的权利
	优先认股权	指公司增发新股时为保护老股东利益而赋予老股东的一种特权，允许老股东按照低于股票市价的特定价格购买一定数量的公司新发行的股票。此股票的发行方式通常为配股发行

对于个人客户而言，单一品种的投资产品难以满足其对资本流动性、回报率及风险等方面的综合要求，这就要求个人理财规划师在充分了解客户风险偏好与投资回报率要求的基础上，合理组合资产，使其既能适应客户的承受力，又能获得充足的回报。

四、个人投资理财规划

个人投资理财规划指利用个人闲置资金或融资，使用恰当投资工具，安排各项资产组合，分析风险结构，制定及实施投资步骤，以期获得投资产品收益的过程。金融投资规划是理财规划的一个重要部分，也是本书着重介绍的内容。

在进行个人投资理财规划时，个人理财规划师必须了解传统文化、社会制度以及风俗习惯对我国投资者的影响。



小常识

传统文化、社会制度以及风俗习惯的影响

- 投资者比较节俭，有很高的储蓄率，在长期以家庭和家族为社会主要单位的社会制度影响下，使得理财可以形成合力。
- 投资者受小农意识的影响，喜欢自己创业，进行实业投资，偏爱投资实物资产。
- 投资者长期以来因产权得不到严格保护，降低了持之以恒努力创造财富的愿望，投资上喜欢投机，财富使用挥霍无度。
- 投资者社会信用意识不强，对外人充满戒心，不愿找专业理财顾问为自己进行资产管理。
- 现阶段我国经济正处于向市场经济的转型过程中，医疗、养老、失业和住房等福利制度的转型使投资者必须留出足够的钱来应付各方面的需求，从而增加了对保险、储蓄投资和房地产投资的需求。

对于个人投资者来说，合理规划投资的步骤是不可缺少的重要环节，无论对理财的效益还是避免投资中的风险都至关重要。

1. 筹资

投资所需资金不可能是个人或家庭全部资金，对于投资者来说，完全靠自有资产的金融投资是很不现实的，因而筹资及合理组合资金成为投资的重要前提。

理财师在帮助客户筹资时应注意：尽可能通过负债的方式融资。中国人形象地称为“借鸡生蛋”。个人或家庭在每个阶段合理规划了自己的各项支出后，可留下一部分资金进行投资，使资产加速增值，以形成对资金长期有序的安排。

2. 明确投资风险态度

投资者对投资带来的风险采取何种处理态度，将直接影响投资收益的取得效果。投资者的投资态度分为三种：风险厌恶、风险中性和风险喜好。



想一想

个人金融投资所需要的资金应该包括个人资产的哪几部分？

包括个人或家庭的自有资产（住宅、汽车）、个人或家庭的贷款（购房贷款、购车贷款）等。



案例

假设有一种彩票，可以自愿选择是否参加、花多少钱参加。如果参加，将会有 50% 的概率得到 2 000 元人民币，或 50% 的概率什么都得不到。那么在这种情况下，彩票的期望值将是 $2\,000 \times 50\% + 0 \times 50\% = 1\,000$ （元）。也就是说，参加这个博彩将在概率平均的意义上得到 1 000 元。现在要问：你是否愿意花 1 000 元参加这个博彩？

如果你愿意，这样的博彩就在概率上被称为“公平博彩”，这样的投资者被称为“风险

中性者”。但仔细想想，因为有 50% 的可能性什么都得不到，所以大部分人都宁愿支付 1 000 元参与博彩，这样的人被称为“风险厌恶者”。也有人愿意花大于 1 000 元的成本参与博彩，即使可能有 50% 概率一分钱都得不到也要放手一搏，风险给他的刺激可能远远大于损失的不利影响，我们称之为“风险喜好者”。

3. 全面了解投资产品特征和金融市场结构

传统金融市场可以分为货币市场和资本市场，两种市场上活跃着大量的金融投资工具供资金供求双方投资和交易。货币市场的金融投资工具特点是：短期（一年以内）、流动性强、低风险；资本市场的金融投资工具特点是：长期、风险大、相对高回报率。只有全面了解投资产品特征和金融市场结构，才能对投资产品种类和数量及投资时机做出恰当选择。

4. 投资的管理阶段

在投资管理阶段，首先进行投资组合，然后依据回报率和风险对投资组合业绩进行评估，并根据投资组合绩效评估的结果进行投资组合的调整。

课题3 个人投资风险

一、投资风险的含义

投资收益率的不确定性造成的风险称为投资风险，简言之，就是一项资产未来收益的不确定性。在金融市场上，投资风险又细化为股市风险、债市风险、信用风险、流动性风险、运营风险等。



风险概念的诠释——两个博彩游戏的例子

项目	1 美元		100 美元	
	结果	可能性	结果	可能性
	-1 美元	0.5	-100 美元	0.5
	+1 美元	0.5	+100 美元	0.5
损失概率	0.5		0.5	
期望值	$-1 \times 0.5 + 1 \times 0.5 = 0$		$-100 \times 0.5 + 100 \times 0.5 = 0$	

上面的两个博彩游戏中，损失的可能性都是 50%，两组赌金的期望值都是 0 美元。

从这两个特性上看，虽然两组赌金期望产生同样的结果，但实际两组赌金有很大的区别，因为其结果的可能范围是完全不同的。一组最大有 1 美元的损失，另一组可能有 100 美

元的损失。所以，尽管两组赌金都有风险，但因为 100 美元的赌金与期望值之间的差异更大，所以它的风险也更大。

二、投资者的风险态度

不同的投资者对风险的反应大相径庭。如果将人们对风险的反应视为一个连续系统，处于系统一端的投资者称为风险厌恶者或风险拒绝者，处于另一端的投资者称为风险喜好者或风险寻求者，处于他们之间的投资者就被称为风险中性者，见图 1—1。

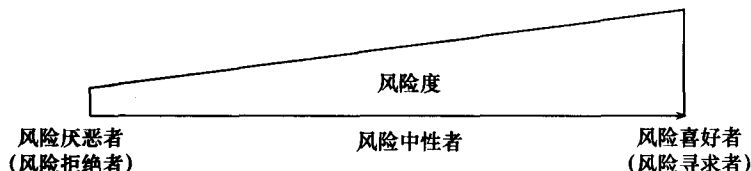


图 1—1 投资风险态度

理解对待风险的态度，对于理解风险本身至关重要。大多数人倾向于回避风险，尽管风险在某种程度上是可以测量的，但不同的人对待风险的态度会影响他们对风险的理解及其所采取的行动。



知识链接

风险补偿金

在上一个赌金为 100 美元的案例中，如果给参与者 10 美元作为博彩失败的补偿，他可能就愿意参与到博彩中。这种补偿被认为是风险补偿金，即引导人们参与博彩的、使其期望值提高的那个数量。这一概念常被运用在风险管理中。

风险补偿金对该博彩的影响

项目	100 美元	
	结果	可能性
	+100 美元	0.5
	-90 美元	0.5
损失概率	0.5	
期望值	$100 \times 0.5 - 90 \times 0.5 = 5$	

三、投资风险分类

1. 根据风险导致的结果分，投资风险可分为纯粹风险和投机风险。

纯粹风险存在于只有损失而无收入的情况下。例如，一辆汽车有撞车的风险，一旦风险发生，车主会遭受一定的经济损失。如果没有发生撞车，车主也不会有经济收入。

投机风险存在于可能既有收入也有损失的情况下。例如,一个资产投资计划可能是盈利的,也可能是亏本的,这就存在投机风险。

存在纯粹的风险的事,人们总是尽量去避免;而投资活动尽管存在投机风险,人们在投资收益的驱动下,也仍然会去尝试,不会因为风险的存在而一味放弃。

2. 根据可否通过一定手段降低风险分,投资风险可分为可分散风险和不可分散风险。

可分散风险指可以通过签订联合协议或风险分担协议而减小的风险。

不可分散风险指通过联合协议参与者所面临的风险并未减小的风险。

3. 根据风险的性质分,可分为系统性风险和非系统性风险。

系统性风险又称宏观风险,是由于某种全局性的因素变化对所有收益都产生作用的风险。这种风险来源于宏观方面的变化,并对金融市场总体发生影响(见表1—3)。系统性风险不可能靠提高投资组合来加以分散,是不可分散风险。投资者承受较高的系统性风险,相应的可以得到与之适应的较高投资收益。

非系统性风险又称微观风险,是由于某种因素对个别投资项目造成损失的可能性(见表1—3)。非系统风险与市场整体没有关系,只影响某些项目的价值,可通过投资分散化加以消除。

表 1—3

系统性风险和非系统性风险

系统风险	市场风险	非系统风险	经营风险
	利率风险		财务风险
	购买力风险		流行性风险
	通货膨胀风险		违约风险
	政策风险		信用风险



想一想

房屋拥有者在一年内可能会面临房屋价值高于或低于当前价值,这属于哪种风险? 房屋如果遭受火灾又属于哪种风险?



想一想

在全球范围经济萧条时,企业采取联合方式能否减少风险损失?

这时的联合不会产生作用,因为这个风险会在同一时刻以相同方式影响全部联合者,这种风险就属于不可分散风险。

单元二 银行理财业务

课题1 银行个人理财业务概述

一、我国银行个人理财业务现状

银行个人理财业务指商业银行以自然人为服务对象,利用其网点、技术、人才、信息、资金等方面的优势,运用各种理财工具,为帮助个人客户达成生活目标或投资目标而提供的综合理财服务。



小常识

在我国最早进行私人理财业务的是中国银行深圳分行。之后中信、招商、华夏等银行也迅速跟进。以前这个领域一直被股份制中小商业银行占据,而现在工行、农行、中行、建行四大国有银行也已获银监会批准,陆续推出其人民币理财产品。

我国个人理财市场发展迅猛,但从各商业银行个人理财业务的运作情况来看,商业银行的个人理财业务还处于起步阶段,还存在着诸多问题,制约着这一市场的发展。具体表现为:

1. 需求不足

主要表现在:(1)个人理财定位于少数高端优质客户,服务门槛过高,造成客源稀少。如外资银行一般“门槛”在5万美元以上,国内银行一般“门槛”在20万元以上。像建设银行的“乐当家”理财产品要求客户需在建设银行存款达20~50万元,同时每年的消费额也要达到一定的数额。(2)客户对银行个人理财业务存在片面认识,有些人尽管拥有大量的金融资产,但普遍存在“财不外露”的保守思想,加之对我国商业银行的服务水准还心存疑虑,对此业务仍持观望态度。(3)银行市场营销观念不强,宣传不够,多数银行理财人员缺乏主动营销意识,“坐、等、靠”思想严重,造成理财业务开展不力。(4)银行理财服务实质性内容少,产品附加值低,造成理财业务收入偏少。目前,我国银行理财基本上还停留在咨询、建议或投资方案设计等层面上,还做不到代客进行全方位的资产运作,与客户的需求之间还存在较大差距。

2. 银行个人理财产品同质化趋向严重

在投资领域里,几乎都是证券、外汇、保险、基金等投资产品的组合。个人理财业务范

围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。事实上，个人理财的精髓和主要方向是个性化的服务。人在生命不同周期阶段，对理财的要求是不一样的；不同的人，对风险承担的偏好程度也不一样。所以根据客户不同阶段、不同偏好、不同投资需求，进行个性化服务，进行产品的创新，这才是未来个人理财市场发展的方向。

3. 金融业经营模式的制约

从政策上讲，我国金融业仍是分业经营，银行不能涉足证券、保险、基金等业务，只能代销基金公司、保险公司等的产品，这种状况大大制约了个人理财业务的发展空间。目前，商业银行理财方式仍为传统的储蓄业务、贷款业务、外汇业务的简单列举、堆砌和整合；并且限制条件多，只停留在业务品种介绍、咨询建议、办理简单的中间业务等方面，还不能算是真正意义上的个人理财。

4. 缺乏高素质的理财客户经理

近年来，虽然银行加快步伐进行理财客户经理的培养，但多数客户经理仍是从个人金融业务人员中抽调而来的，个人理财技能仍以银行类业务为主。对比外资银行的理财人员，在遴选过程中无不经过学历、职业道德、综合素质等多方面的考查，即使成为客户经理后，仍需接受继续培训。因此，培养和选拔高素质的理财客户经理已成为我国开展银行理财业务亟待解决的问题。



知识链接

注册理财规划师 CFP (Certified Financial Planner) 是国际上金融服务领域最权威的个入理财职业资格，候选 CFP 需要通过基本教育、从业经验、资格考试和行业规范考核，才能真正拿到 CFP 执照。

2004 年 10 月 9 日，中国金融理财师标准委员会成立，并申请加入国际 CFP 理事会，成为国际 CFP 组织第 19 个会员。同时理财师国家职业资格统一鉴定试点启动，通过考试者将取得理财师国家职业资格证书，从事以下三方面的工作，一是开设专业的理财公司，二是成为专业的理财师培训人员，三是在金融机构中从事理财服务。

二、银行个人理财业务流程

银行个人理财规划应是一个标准化的程序，分为准备阶段和实施阶段，包括六个方面，即建立与客户的关系、收集客户数据、分析客户当前财务状况、提出理财方案、执行理财方案、监督理财方案执行。

1. 准备阶段 (见图 2—1)

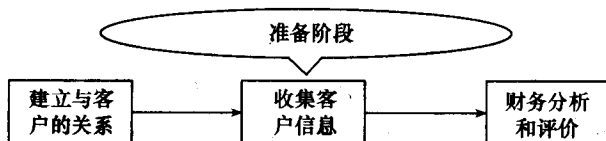


图 2—1 准备阶段的工作