

中国银行业从业人员**资格认证**考试指导用书

| 主编 ■ 刘 伟 何小锋 |

个人理财科目

李心愉 • 主编

根据中国银行业协会“银行业从业人员资格认证
考试大纲(征求意见稿)”编写

中国发展出版社

中国银行业从业人员资格认证考试指导用书

| 主编 刘 伟 何小锋 |

个人理财科目

李心愉 主编

根据中国银行业协会“银行业从业人员资格认证
考试大纲(征求意见稿)”编写

编写组

李心愉 宋芳秀 窦尔翔

林卫斌 冯旭南

中国发展出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

中国银行业从业人员资格认证考试指导用书. 个人理财科目/刘伟, 何小锋主编; 李心愉分册主编. —北京: 中国发展出版社, 2006. 10

ISBN 7-80087-902-X

I. 中... II. ①刘... ②何... ③李... III. ①银行-工作人员-中国-资格考核-自学参考资料 ②私人投资-银行业务-资格考核-自学参考资料 IV. F832

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 127849 号

书 名: 个人理财科目

著作责任者: 李心愉

出版发行: 中国发展出版社

(北京市西城区百万庄大街 16 号 8 层 100037)

标准书号: ISBN 7-80087-902-X/F · 547

经 销 者: 各地新华书店

印 刷 者: 北京大地印刷厂

开 本: 880 × 1230mm 1/32

印 张: 10.5

字 数: 280 千字

版 次: 2006 年 10 月第 1 版

印 次: 2006 年 10 月第 1 次印刷

印 数: 1—6000 册

定 价: 20.00 元

联系电话: (010) 68990630 68990692

购书热线: (010) 68990682 68990686

网 址: <http://www.developress.com.cn>

电子邮件: bianjibu16@vip.sohu.com

版权所有 · 翻印必究

本社图书若有缺页、倒页, 请向发行部调换

前言

2006年6月6日，是中国银行业具有重要历史意义的日子，中国银监会在人民大会堂召开了中国银行业从业人员资格认证委员会成立大会。

中国银监会主席刘明康亲任该委员会主任，他指出：“推动中国银行业从业人员资格认证制度建设，是中国银行业发展史上的一件大事，将有助于提高银行从业人员素质，促进银行业员工培训的规范化，提升中国银行业的服务水平和整体竞争力，推动中国银行业的稳健发展。”

中国银行业从业人员资格认证（Certification of China Banking Professional，简称CCBP），是中国银行业发展的重大制度建设，它由四个基本的环节组成：资格标准、考试制度、资格审核和继续教育。正如各大媒体所惊呼：这是银行从业人员的进入门槛，我国目前300多万银行从业人员今后都将要持证上岗。

根据现有管理办法，凡是年满18岁、高中毕业的具有民事行为能力的人皆可报考；银行业协会每年将举办两次考试；资格认证考试科目将采用模块化结构，具体分为公共基础科目和相关专业科目：公共基础科目为所有银行业从业人员必备的基本知识、技术和能力标准，专业科目为相关专业人员必备的专业技能知识，目前先推出风险管理和个人理财两个专业科目；通过公共基础科目和相关专业科目考试后的从业人员，还要根据其从业记录进行资格审查，最终确定是否颁发资格证书。

在中国建立这个制度，当然需要一个逐步完善的过程。我们

相信，只要坚持如下原则，就一定能取得良好的效果：第一，统一性原则，要逐渐统一银行业从业人员资格标准，使其更加规范、客观和公正；第二，权威性原则，要建立具有广泛代表性的银行业从业资格认证领导机构，以行业公认的方式制定相关资格考试规则，使资格认证制度适用于各类银行机构；第三，行政与市场相结合的原则，银行业从业人员资格认证工作将在银监会的大力支持下，充分吸收和借鉴市场成熟的经验及手段，逐步建立健全市场化的认证体系；第四，整体规划、逐步推开、分步实施的原则，要从长计议，整体规划，先试点，再分步实施，在实践中不断完善。

为了配合这个重大的改革举措，北京大学经济学院和北京大学金融与产业发展研究中心闻风而动，立即投入资金和设施，由院长刘伟教授、金融系主任何小锋教授牵头，动员二十多名专家学者，按照银行业协会发布的各科目的考试大纲（征求意见稿），组织编写了这套学习辅导教材。

作为以教育为职业的我们，深知银行业这个改革举措来之不易，培训和考试任务之艰难，因此理所当然要为这一工程贡献绵薄之力。只是大家都缺乏经验，因此这套书是一个尝试。我们将在认证委员会的指导下，不断了解新政策，收集新信息，不断完善和丰富本套教材的内容，以期为广大应考者提供有益的服务。

最后，期望得到政策制定者、专家和考生的帮助与指正。

编 者

2006年10月

目 录

第一篇	
个人理财概论	1
1.1 个人理财基础	3
1.1.1 个人理财业务的概念	4
1.1.2 生命周期与个人理财	9
1.1.3 个人理财外部环境	10
1.2 个人理财产品	17
1.2.1 银行产品	23
1.2.2 证券产品	26
1.2.3 金融衍生产品	41
1.2.4 保险产品	46
1.2.5 信托产品	50
1.2.6 外汇产品	59
1.2.7 黄金	72
1.2.8 理财产品综合分析	77
1.3 个人理财专业基础	80
1.3.1 投资和投资规划	80
1.3.2 货币的时间价值	87
1.3.3 投资风险与投资收益	108
练习与巩固	125

第二篇	
个人理财业务专业技能	141
2.1 理财顾问服务	142
2.1.1 理财顾问服务概述	142
2.1.2 客户分析	144
2.1.3 客户财务规划	173
2.1.4 投资规划	198
2.2 综合理财服务	203
2.2.1 理财计划概述	204
2.2.2 理财计划的设计	207
2.2.3 理财计划的管理	209
2.2.4 理财计划销售过程中应注意的问题	211
练习与巩固	215

第三篇	
个人理财业务营销	221
3.1 个人理财业务中的营销	222
3.1.1 建立客户关系	223
3.1.2 理财产品的销售	232
3.1.3 营销策略	237
3.2 个人理财业务中的客户关系管理	242
3.2.1 客户关系管理概述	244
3.2.2 客户关系管理的内容	250
3.2.3 客户关系管理系统	254
练习与巩固	264

第四篇	
职业道德操守与相关法律法规	268
4.1 个人理财业务人员的职业道德操守	269
4.1.1 理财业务人员操守基本准则	269

4.1.2 理财业务人员与所在机构	272
4.1.3 理财业务人员与客户	273
4.1.4 理财业务人员与同业	275
4.2 个人理财业务监管要求	276
4.2.1 个人理财业务的管理	276
4.2.2 个人理财业务的风险管理	283
4.3 个人理财业务活动的其他相关法律法规	290
4.3.1 个人理财业务活动相关的国家法律	290
4.3.2 个人理财业务活动相关的部门规章	307
练习与巩固	318
 后记	 328

第一篇 个人理财概论



本篇概要

本篇介绍了个人理财的基础知识，包括个人理财业务的基本概念、理财产品及个人理财的专业基础。在理财业务的基本概念中，首先介绍了个人理财业务的概念、目标及主要业务分类，然后论述了理财业务与生命周期、外部环境等因素的关系。在不同的时机选择合适的投资产品，是理财成功的基础，本篇分别对银行产品、证券产品、金融衍生产品、保险产品、信托产品、外汇产品、黄金等投资品进行了介绍。个人理财专业基础主要介绍了投资规划及投资中风险和收益的关系，如何使风险和收益获得平衡，是个人理财中应该注意的重要课题。（本篇占20%）

本篇重要知识点

①个人理财业务；②生命周期与个人理财；③理财的外部环境；④理财产品；⑤投资与投资规划；⑥风险和收益。

改革开放后的经济发展和经济增长，使中国的综合国力得到了迅速的提高。居民收入作为反映这种发展的一个重要指标，也在不断提升。一方面，居民的平均消费水平在提高，另外一方面，居民的储蓄总量也在迅速增加。一般地说，居民放弃当前消费进行储蓄，是为了在将来进行更多的消费。在这种情况下，如何使有限的资产获得更大的增值，就成为进行储蓄的居民更加关心的问题。这样，理财的问题就被提了出来。在西方发达的市场经济国家，个人理财已经发展了多年，但是在中国，理财业务却是改革开放之后，尤其是在 20 世纪 90 年代以后才发展起来的。从理财业务本身来看，它至少需要有两个条件，首先是要有富裕的居民，没有财产就谈不上对它的打理；第二是要有金融工具，如果只有银行存款和国债而没有金融其他工具，理财就不会成为一门专门的技能和学问，对于没有风险的投资，是不需要专业机构和人员为它们提供服务的。改革开放后经济发展所导致的居民财富的增加以及金融市场的发展，是理财业务得以发展的现实基础。

资产的增值不是没有代价的，收益是和其相应的风险相联系的，风险越大，平均收益也就越大，而在既定的风险下使收益最大化，或者是在既定的收益水平上使风险最小化，就成为一个非常专业化的问题。专业化和分工是现代发展的基础。尽管有一些人可以通过自身的操作取得很大的收益，但更多的人却通过自身的操作认识到了现代金融市场的风险。而要避免和降低风险，就需要专业知识和市场经验。因此，在世界各国，更多的投资者选择了将理财业务交给专业的金融机构或专业人员来打理。这种打理是必须支付费用的，但是值得，因为它使投资者或客户得到了更高的回报。这正是理财业务能够不断发展的原因。

在中国，各商业银行的中间业务在近些年来发展得非常迅

速。20 世纪 90 年代中期以后，国家采取了一系列的措施，使商业银行的存贷业务与其他金融业务（如证券、信托等）相分离。这在当时的时代背景下是非常必要的，分业经营控制了金融机构的风险，保证了金融业的稳定发展。近些年来，尤其是进入 21 世纪以来，随着商业银行风险意识的提高及业务本身的需要，商业银行的经营范围又有所扩大，而理财业务就是其中的重要内容。一些商业银行发行的共同基金，就取得了很好的业绩，为受益人提供了很好的回报。这说明，在风险控制的各项制度逐步建立、发展和完善起来以后，商业银行的个人理财业务，完全有可能获得更大的发展。

1.1 个人理财基础

个人理财，可以从不同的角度来进行理解。事实上，对于任何家庭来说，都有一个对于家庭的收入和财产如何安排的问题。这种安排，既要满足家庭当前消费的需要，也要考虑家庭发展的长远需要，还要考虑应付各种突发事件的需要。如何在这几种需要之间取得平衡，由于价值观的不同，或者说效用函数不同，不同的家庭可能会给出不同的答案。这种多样化正是导致社会生活丰富多彩的重要原因之一。那么，在不同的需要组合中，能不能找出一个“好”的选择呢？或者说，能不能通过理论和实践来改善对于家庭收入和财产的安排，使之取得更大的效用呢？这种可能性是存在的。随着分工和专业化的发展，家庭理财或者个人理财越来越多地跨越出家庭的范围，变成一项社会化的工作。社会化首先表现在众多的理财产品是社会化的，如保险产品，必须由保险公司开发出来，再经由专业人员的推广，才会被需要这些产品的家庭接受；然后表现为家庭理财的社会化，即居民家庭越来越需要专业的理财机构或人员为他们的理财提供咨询、顾问和服务；最后是理财服务的社会化，由于市场和信息的复杂性，理财服务的提供者也需要通过专业化分工和相互协作的方式来完善自

己的服务，而不可能仅通过个人的力量来提供优质的服务。而这种社会化的个人理财，则是需要理财师或者是理财师所代表的机构来提供的。而“个人理财”课程所研究的主要内容，就是这种社会化的个人理财服务。

1.1.1 个人理财业务的概念

(1) 个人理财业务的定义

美国理财资格鉴定委员会从理财师的角度给出了个人理财的定义：“个人理财是制定合理利用财务资源、实现客户个人人生目标的程序。个人理财的核心主要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，个人理财的根本目的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。”可见，个人理财实际上就是金融机构提供了一种服务。该服务范围包括传统的银行服务、投资策划、保险策划、税收策划、退休和员工福利策划、遗产传承策划等内容。

现代意义的个人理财，不同于单纯的储蓄或投资，它不仅包括财富的积累，还包括了财富的保障和安排。财富保障的核心是对风险的管理和控制，也就是当自己的生命和健康出现了意外，或个人所处的经济环境发生了重大不利变化时，自己和家人的生活水平不致受到严重影响。

卡片

个人理财

个人理财是在对个人收入、资产、负债等数据进行分析整理的基础上，根据个人对风险的偏好和承受能力，结合预定目标运用储蓄、保险、证券等多种手段管理资产和负债，合理安排资金，从而在个人风险可以接受的范围内实现资产增值的过程。它包括财富的积累、保障和安排。

从银行理财业务来看，个人理财主要是指在对个人收入、资产、负债等数据进行分析整理的基础上，根据个人对风险的偏好和承受能力，结合预定目标运用储蓄、保险、证券、外汇、收

藏、房地产投资等多种手段管理资产和负债，合理安排客户资金，从而在个人风险可以接受的范围内通过提供服务而帮助客户实现资产增值的过程。

理财业面对的客户一般有两类：一类是客户可一次性提供一笔金额较大的资金，委托理财师设计理财方案；另一类是客户每月提供金额较小的资金，委托理财师设计理财方案。第一类计划比较适合拥有较多财富的富人，第二类计划比较适合有稳定工作的工薪阶层。理财师的收入来源主要有四种：①基金、保险等公司的返佣；②按小时向客户收费；③根据理财计划的利润分成；④根据理财产品的业绩分成。其中，第一条是比较普遍的做法。

经营理财业务的主体可以是商业银行、保险公司和专业的理财公司。在经营理财业务时，银行、保险公司在理财方案设计方面的独立性较差，但这些金融机构具有良好的信誉，这是他们的竞争优势。而专业的理财公司在为客户进行理财方案设计方面具有较好的独立性，它可以最大限度地满足客户的意愿，但是，专业理财公司也存在一些方面的竞争劣势，比如信誉不如商业银行、保险公司高等。客户可以根据自己的实际情况选择相应的金融机构作为自己的理财顾问。

对个人来说，个人理财的意义或价值在于：①提高对财富和风险的控制和管理能力，避免过度负债、破产、在经济上依附于他人等现象的发生；②可以在一生中更加有效地拥有、使用和保护财富资源；③可以更加自由地安排未来的开支，实现个人经济目标。

从商业银行的角度来看，个人理财业务是发达国家商业银行利润的重要来源之一，发展个人理财业务是商业银行经营战略调整的一个重要方向，同时也是商业银行参与国际化金融竞争的需要。目前，我国商业银行的利润主要来自于存贷款业务，中间业务收入在总利润中仅占很小的比例。中间业务收入基本不构成风险资产，不占用资本金，因此，大力发展个人理财业务，积极拓展中间业务，是我国商业银行发展的一个必然的趋势和明智的选择。

卡片

个人理财的意义或价值

个人理财的意义或价值在于：

- ①提高对财富和风险的控制和管理能力，避免过度负债、破产、在经济上依附于他人等现象的发生；
- ②可以在一生中更加有效地拥有、使用和保护财富资源；
- ③可以更加自由地安排未来的开支，实现个人经济目标。

(2) 个人理财的目标

个人理财是通过制订和实施理财规划实现的。理财规划的第一步是设定理财目标。一般来说，理财规划要实现的目标主要有：个人财富的增加；消费支出的合理；生活期望的满足；个人财务的安全以及退休和生前财产的积累。具体而言，理财目标和理财愿望有所不同，理财目标必须具备两个基本特征：一是目标结果可以用货币精确计算；二是有实现目标的最后期限。简单来说就是理财目标需具有可度量性和时间性，一个简单的例子就是“我想5年后购置一套100万的房子”。

理财规划目标的设置可分为以下几个步骤：首先，列举所有的愿望、短期目标和长期目标；第二，筛选并确立基本理财目标。审查每一项愿望，筛选实际可行的理财目标，并把筛选下来的理财目标转化为一定时间内能够实现的、具体数量的资金额，并按时间长短、优先级别进行排序，确立基本理财目标。第三，目标分解和细化。制定理财行动计划，即达到目标所需要的详细计划，如每年需实现多少投资收益等。有些目标若目前不能实现，则需要分解成若干个次级目标，作为今后努力的方向。

就个人理财业务而言，理财目标的确定不是一个单向的过程，而是客户与理财师双方的一个沟通和对接过程。一方面，理财师负有指导客户合理消费、合理避险、正确投资的责任和义务；另一方面，理财规划必须贴近客户的实际，必须具有现实性和可操作性，最终得到客户的认同。

卡片

理财目标必须具备的两个基本特征

- (1) 目标结果可以用货币精确计算;
- (2) 有实现目标的最后期限。

理财规划的基本内容是由个人理财的目标所决定的。理财师在了解和采集到客户的自然情况、财务状况、消费和投资需求以及风险偏好等方面的信息后,就可以开展确定客户理财目标的工作。理财师首先应以客户生存背景确定理财的基本策略,在此过程中要特别注意以下三个方面:①个人或家庭收入来源主导者、创造者所处的年龄阶段;②个人或家庭的流动资产、收入水平及其稳定程度。③个人或家庭在近期有没有比较集中的消费和投资。

理财师在确定理财目标的基调之后,应根据客户的预期消费水平,开展客户流动资产和收入的科学、合理分流工作。这种资金的分流,关键是做到“匹配”。具体来说,要把握好三点:①根据客户的生存背景和客户自身的诉求,认清客户的近期、中期、远期消费和投资需求,并将这些需求分为目前应该计划和安排的需求以及暂缓安排的需求。②根据客户的流动资产、收入及其稳定程度,以及各类消费市场的预期消费水平,来厘定适应客户的消费档次和水平。在此基础上,根据各类特指市场的消费预期水平,逐一按照拟定的需求项目来分配资产。③在基本满足客户的日常消费和规避风险需求后,根据客户对投资市场的认知度和驾驭力以及所处的生存阶段,将剩余的资金进行投资。

(3) 个人理财业务的分类

随着金融开放和金融国际化的发展,我国商业银行金融创新步伐加快,为金融消费者提供综合化、个性化金融服务的个人理财业务逐渐成为一些商业银行业务发展的重点,也将成为各类商业银行业务拓展的必然趋势。上世纪90年代末期,我国一些商业银行开始尝试向客户提供专业化的投资顾问和个人外汇理财服务。近年来,部分商业银行开始开展人民币理财业务。商业银行开展个人理财业务,有利于改善银行客户结构和业务结构,有助

于为金融消费者提供更丰富的投资工具，也有助于提高商业银行的综合竞争能力。为规范商业银行个人理财业务发展，提高商业银行业务经营和风险管理水平，增强综合竞争力，加强监管，中国银监会借鉴国际先进经验，结合我国商业银行理财业务发展情况和现有金融法律制度，制定了《商业银行个人理财业务管理暂行办法》和《商业银行个人理财业务风险管理指引》。并从2005年11月1日开始实施。

《商业银行个人理财业务管理暂行办法》在归纳总结境内外商业银行实践经验和广泛讨论的基础上，结合我国个人理财业务发展的实际情况，对个人理财业务进行分类，并界定了个人理财业务的性质。

首先，商业银行个人理财业务按照管理运作方式不同，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的财务分析与规划、投资建议、个人投资产品推介等专业化服务。商业银行为销售储蓄存款产品、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，不属于理财顾问服务。在理财顾问服务活动中，客户根据商业银行提供的理财顾问服务管理和运用资金，并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。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承担。

其次，按照客户获取收益方式的不同，理财计划可以分为保证收益理财计划和非保证收益理财计划。

保证收益理财计划，是指商业银行按照约定条件向客户承诺支付固定收益，银行承担由此产生的投资风险，或银行按照约定条件向客户承诺支付最低收益并承担相关风险，其他投资收益由银行和客户按照合同约定分配，并共同承担相关投资风险的理财计划。

非保证收益理财计划可以分为保本浮动收益理财计划和非保本浮动收益理财计划。

保本浮动收益理财计划是指商业银行按照约定条件向客户保证本金支付，本金以外的投资风险由客户承担，并依据实际投资收益情况确定客户实际收益的理财计划。

非保本浮动收益理财计划是指商业银行根据约定条件和实际投资收益情况向客户支付收益，并不保证客户本金安全的理财计划。

1.1.2 生命周期与个人理财

(1) 个人生命周期

生命周期理财理论是个人理财、人寿保险和社会保险的基本研究框架。这一理论认为，消费者会根据一生的收入和支出来安排在各个生命阶段的即期消费和储蓄，目标是获得整个生命周期内的效用最大化。

生命周期理财理论的基础是生命周期这一概念，它把个别消费者的生命周期简化描述为两个阶段——工作期和退休期，在工作期积累金融资产，到了退休期再变现金融资产。不过两阶段模型的描述过于简化，更常用的是三阶段模型，该模型明确指出，养老和教育投资可以理解为代际之间的隐性合同，从这个角度出发可以将生命周期分为三个阶段：①人力资本积累阶段：从父母的收支账户来看，这是代际转移的一种方式，即上一代的金融资本转化为下一代的人力资本；从宏观角度看，这是必要的教育投资，社会的即期消费部分地转化为人力资本的形成；②人力资本向金融资本转化阶段：工作人口的主要资产是工作技能和学习能力。人力资本在工作中会逐渐转化为金融资本或者更广义的对未来物质产品和服务的索取权；③金融资本兑现阶段：退休人员在退休后依靠积累的金融资本同工作人口交换生活资料以维持一定生活水平。

由上可知，从经济学角度看，人的一生可以视为人力资本和金融资本相互转化的过程。巨大的财务差异存在于生命周期各个阶段，个人在青年、中年和老年三个阶段的收入和消费状况大相径庭，对金融资产的需求也存在着相当大的差异。因此，理解生