

2014银行业专业人员职业资格考试
真题分章练习·冲刺模拟试卷

银行业专业人员职业资格考试试题研究组 编

银行业专业实务 个人贷款

- 紧扣教材 重点突出 以重、难点为核心 涵盖全部考点
- 精选真题 分章渐进 明确历年考试重点 有的放矢
- 数套模拟 实战演练 掌控考场 全面提高应试备战能力

BANK



2014银行业专业人员职业资格考试
真题分章练习·冲刺模拟试卷

银行业专业实务

个人贷款

银行业专业人员职业资格考试试题研究组 编

中国法制出版社
CHINA LEGAL PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

银行业专业实务·个人贷款 / 银行业专业人员职业
资格考试试题研究组编. —北京: 中国法制出版社,
2014. 4

(2014 银行业专业人员职业资格考试真题分章练习·
冲刺模拟试卷)

ISBN 978 - 7 - 5093 - 5314 - 1

I. ①银… II. ①银… III. ①个人 - 贷款 - 中国 - 资格
考试 - 习题集 IV. ①F832. 2 - 44

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 063955 号

策划编辑 邱小芳

责任编辑 程潇永

封面设计 周黎明

银行业专业实务·个人贷款

YINHANGYE ZHUANYE SHIWU. GEREN DAIKUAN

经销/新华书店

印刷/涿州市新华印刷有限公司

开本/850 × 1168 毫米 16

版次/2014 年 6 月第 1 版

印张/ 12. 25 字数/ 276 千

2014 年 6 月第 1 次印刷

中国法制出版社出版

书号 ISBN 978 - 7 - 5093 - 5314 - 1

定价: 35.00 元

北京西单横二条 2 号

邮政编码 100031

网址: <http://www.zgfzs.com>

市场营销部电话: 66033393

值班电话: 66026508

传真: 66031119

编辑部电话: 66078158

邮购部电话: 66033288

(如有印装质量问题, 请与本社编务印务管理部联系调换。电话: 010 - 66032926)

前 言

“中国银行业专业人员资格认证”简称 CCBP (Certification of China Banking Professional)，由中国银行业专业人员资格认证办公室负责组织和实施，目的是建立银行业从业标准和用人规范，确立银行业从业人员从业的起点标准，为银行业金融机构和客户鉴别从业者能力提供识别标杆，同时也为银行业从业人员提供继续教育的支持。

银行业专业人员资格考试开设《银行业法律法规与综合能力》、《银行业专业实务》2个科目。其中，《银行业专业实务》下设风险管理、个人理财、公司信贷、个人贷款4个专业类别。考试实行两次为一个周期的滚动管理办法。取得《银行业职业资格初级证书》需在主办方举办的连续两次考试中通过《银行业法律法规与综合能力》与《银行业专业实务》科目下任意一个专业类别方可取得。

中国银行业专业人员资格认证是银行、证券、投资等各类型金融企业对从业人员的基本要求。为了帮助广大考生迅速、高效地掌握教材的知识，顺利通过考试，京佳教育集团和中国法制出版社携手合作，通过对多年金融培训教学经验的总结，精心编写了《银行业专业人员职业资格考试真题分章练习·冲刺模拟试卷》丛书。本系列丛书分为五个分册，即：《银行业专业人员职业资格考试真题分章练习·冲刺模拟试卷——银行业法律法规与综合能力》、《银行业专业人员职业资格考试真题分章练习·冲刺模拟试卷——银行业专业实务·风险管理》、《银行业专业人员职业资格考试真题分章练习·冲刺模拟试卷——银行业专业实务·个人理财》、《银行业专业人员职业资格考试真题分章练习·冲刺模拟试卷——银行业专业实务·公司信贷》、《银行业专业人员职业资格考试真题分章练习·冲刺模拟试卷——银行业专业实务·个人贷款》。

本书依据最新银行业专业人员资格考试大纲及指定教材编写，具有以下特点：

- 紧扣教材，重点突出。严格依据指定教材编写，以重点、难点为核心，涵盖全部考点。

- **真题练习，分章渐进。**选取了近3年考试真题，以章为单位，不但让考生可以在复习教材时随章节同步练习，还可以让考生明确历年考试重点，有的放矢。

- **全真模拟，实战演练。**附有5套全真模拟试卷，帮助考生在考前熟悉考试题型，演练各章考点，快速提高应试能力。

京佳教育一直致力于考生个人价值和职业价值的提升，书中如有疏漏之处，敬请读者拨打免费电话400-700-9270批评指正。

最后，由衷祝愿广大考生能够顺利通过考试，并取得优异成绩。

银行业专业人员职业资格考试试题研究组

目 录

上篇 真题分章练习

第一章 个人贷款概述	2
第二章 个人贷款营销	8
第三章 个人贷款管理	14
第四章 个人住房贷款	16
第五章 个人消费贷款	24
第六章 个人经营性贷款	40
第七章 其他个人贷款	49
第八章 个人征信系统	54
附录一	59

下篇 冲刺模拟试卷

冲刺模拟试卷一	64
冲刺模拟试卷二	77
冲刺模拟试卷三	89
冲刺模拟试卷四	101
冲刺模拟试卷五	113
冲刺模拟试卷一参考答案及解析	126
冲刺模拟试卷二参考答案及解析	135
冲刺模拟试卷三参考答案及解析	144
冲刺模拟试卷四参考答案及解析	153
冲刺模拟试卷五参考答案及解析	162

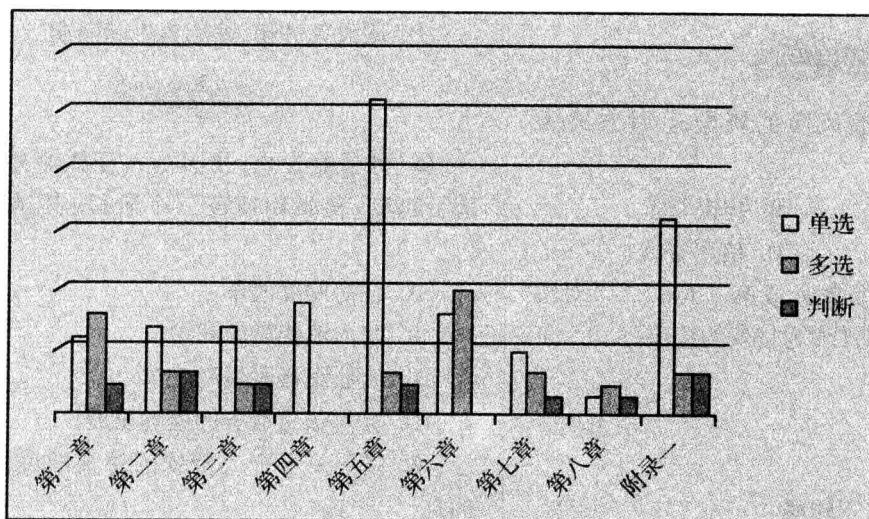
附:

2013 年真题试卷	171
2013 年真题试卷参考答案及解析	182

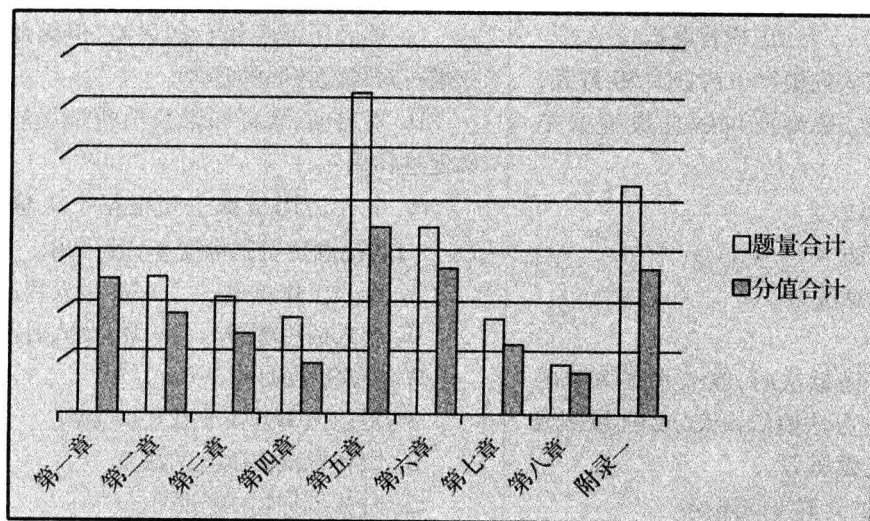
上篇 真题分章练习

★ 近三年考情分析 ★

题型分布



题量、分值分布



第一章 个人贷款概述



考情分析

本章的高频考点是个人贷款产品按照担保方式进行的分类,个人贷款产品的还款方式;比较重要的考点有个人贷款的概念,个人贷款产品的要素(考查大概内容,细节考查不多),个人贷款的特征。

一、单项选择题

2012年

1. 商业银行分散风险的资金运用方式为()。
 - A. 公司贷款
 - B. 担保贷款
 - C. 个人贷款
 - D. 信用贷款
2. 抵押担保是指贷款人或第三人()对法定财产的占有,将该财产作为贷款的担保。
 - A. 转移
 - B. 暂时转移
 - C. 不转移
 - D. 可以转移可以不转移
3. 以下不可以作为个人质押贷款质物的是()。
 - A. 汇票
 - B. 债券
 - C. 仓单
 - D. 应付账款
4. 2010年3月,某人向银行申请贷款50万元,下列各种还款方式中,最终所付利息最少的是()。
 - A. 等额本息还款法
 - B. 等额本金还款法
 - C. 一次性还本付息法
 - D. 组合还款法
5. 采用等额累进还款法时,收入水平下降的客户,可采用()等办法使借款人分期还款额减少,以减轻借款人的还款压力。
 - A. 减少累进额、扩大累进间隔期
 - B. 减少累进额、缩小累进间隔期

- C. 增大累进额、扩大累进间隔期
- D. 增大累进额、缩小累进间隔期

2011年

6. 到目前为止,我国个人贷款业务的发展经历了起步、发展和规范三个阶段,其诱因不包括()。
 - A. 住房制度改革
 - B. 国内消费需求的增长
 - C. 商业银行股份制改革
 - D. 公司信贷业务的蓬勃发展
7. 以下关于个人贷款的意义说法,不正确的是()。
 - A. 不仅为银行带来了正常的利息收入,也带来了一些相关的服务费收入
 - B. 有助于满足城乡居民的有效消费需求
 - C. 扩大了商业银行的风险,但因此促进了商业银行对风险控制的管理
 - D. 对启动、培育和繁荣消费市场起到了催化和促进作用
8. 个人信用贷款主要根据个人信用记录和()状况确定贷款额度和贷款期限。
 - A. 个人工作单位
 - B. 个人资产
 - C. 个人信用等级
 - D. 个人月收入
9. 贷款额度是指()。
 - A. 借款人每月需要偿还的金额
 - B. 银行批准借款人的额度
 - C. 贷款抵押物的评估价值
 - D. 银行向借款人提供的以货币计量的贷款数额

10. 下列不属于个人贷款特征的是()。

- A. 贷款品种多、用途广
- B. 贷款便利
- C. 利率优惠
- D. 还款方式灵活

11. 个人贷款产品有不同的还款方式供借款人选择,可以比较灵活地按照借款人的还款能力规划还款进度,满足个性化需求程度最高的还款方式是()。

- A. 组合还款法
- B. 等额累进还款法
- C. 等额本金还款法
- D. 等额本息还款法

12. 不以营利为目的,带有较强的政策性的贷款是()。

- A. 自营性个人住房贷款
- B. 个人经营类贷款
- C. 个人消费额度贷款
- D. 公积金个人住房贷款

13. 李先生每月收入1万元,贷款20万元用于购买住房,采用等额本金还款法,期限10年,年利率为5%,李先生首月还款的金额为()元。

- A. 2600
- B. 2800
- C. 2500
- D. 2400

2010年

14. 采用等额累进还款法的借款人,当预期收入增加时,为减少利息负担,可()。

- A. 减少累进额或扩大间隔期
- B. 增大累进额或缩短间隔期
- C. 增大累进额或扩大间隔期
- D. 减少累进额或缩短间隔期

15. 个人贷款的担保方式不包括()。

- A. 质押担保
- B. 抵押担保
- C. 政府担保
- D. 保证担保

16. 个人贷款业务区别于公司贷款业务的重要特征是()。

- A. 个人贷款的利率明显高于公司贷款
- B. 个人贷款比公司贷款手续简化
- C. 个人贷款的品种较多、用途较广
- D. 个人贷款业务与公司贷款业务的主体特征

不同

17. 客户邹先生于2009年3月向银行贷款50万元买房,期限20年,年利率6%,自2009年4月1日起按月等额本息偿还,则邹先生每月的还款额为()元。

- A. 2500
- B. 3582
- C. 4583
- D. 30000

18. 一次还本付息法的特点不包括()。

- A. 利随本清
- B. 一般适用于期限在1年以内(含1年)的贷款
- C. 一般适用于期限在1年以上的贷款
- D. 个人经营类贷款中的流动资金贷款往往采用到期一次还本付息法

19. 以下财产不可以抵押的是()。

- A. 抵押人所有的债券
- B. 抵押人所有的房屋
- C. 抵押人所有的土地使用权
- D. 抵押人所有的交通运输工具

二、多项选择题

2012年

1. 以下关于个人贷款概念的说法中,正确的有()。

A. 个人贷款是指银行向个人发放的用于满足其各种资金需求的贷款

B. 个人贷款业务属于商业银行贷款业务的一部分

C. 在商业银行,个人贷款业务是以主体特征为标准进行贷款分类的一种结果

D. 信贷合同关系的一方主体是银行,另一方主体是个人

E. 个人贷款是指银行向企业发放的用于满足其各种资金需求的贷款

2. 各商业银行的个人贷款品种有不同的还款方式,具体包括()。

- A. 到期一次还本付息法
- B. 等额本息还款法
- C. 等额本金还款法
- D. 等比累进还款法
- E. 组合还款法

3. 根据法律规定,下列可以作为个人质押贷款质物的有()。

- A. 债券、存款单
- B. 可转让的基金份额、股权
- C. 可转让的著作权中的财产权
- D. 仓单、提单
- E. 应收账款

4. 对于到期一次性还本付息法的说法中,正确的有()。

- A. 到期一次还本付息法又称期末清偿法
- B. 借款人需在贷款到期日还清贷款本息
- C. 利随本清
- D. 一般适用于各种期限的固定利率贷款
- E. 个人经营类贷款中的流动资金贷款常常采用到期一次性还本付息法

5. 关于按照产品用途划分的各类个人贷款,下列说法中正确的有()。

A. 按照足额缴存住房公积金的职工在购买住房时,可同时申请住房公积金贷款和自营性个人住房贷款

B. 按照产品用途划分,个人贷款产品有个人住房贷款、个人教育贷款、个人消费贷款和个人经营类贷款

C. 商业助学贷款实行“财政贴息、风险补偿、信用发放、专款专用和按期偿还”原则

D. 个人旅游消费贷款是指银行向个人发放的用于该个人及其家庭成员参加银行认可的各类旅行社组织的国内、国际旅游所需费用的贷款

E. 个人消费额度贷款主要用于满足借款人的消费需求,可先向银行申请有效额度,必要时才使用,不使用贷款不收取利息

6. 关于个人贷款对象的说法,正确的有()。

- A. 可以是法人
- B. 只能是自然人
- C. 可以是限制行为能力人
- D. 必须是完全民事行为能力人
- E. 16周岁以上的自然人

2011年

7. 下列属于个人贷款产品要素的有()。

- A. 还款方式
- B. 贷款条件
- C. 贷款额度
- D. 贷款期限
- E. 贷款对象

8. 下列关于个人贷款对象的表述,正确的有()。

A. 合格的个人贷款申请人必须是具有完全民事行为能力自然人

B. 个人贷款的对象仅限于自然人,而不包括法人

C. 个人贷款的对象必须是企业的法定代表人

D. 合格的个人贷款人可以是限制民事行为能力的自然人

E. 个人贷款的对象可以是自然人,也可以是法人

2010年

9. 按产品的用途,可以将个人贷款产品分为()。

- A. 个人住房贷款
- B. 个人汽车贷款
- C. 个人消费贷款
- D. 个人抵押贷款
- E. 个人经营类贷款

10. 质押担保是指借款人或第三人转移对法定财产的占有,将该财产作为贷款的担保。质押担保包括()。

- A. 固定资产质押
- B. 流动资产质押
- C. 动产质押
- D. 不动产质押
- E. 权利质押

11. 下列可以抵押的有()。

- A. 抵押人租赁的房屋
- B. 抵押人所有的机器设备
- C. 抵押人所有的汽车
- D. 抵押人依法有权处分的建设用地使用权
- E. 抵押人依法承包的荒山的土地承包经营权

12. 根据《中华人民共和国物权法》,可作为质押物的有()。

- A. 房屋
- B. 电脑
- C. 汽车
- D. 自行车
- E. 债券

三、判断题

2012年

1. 在实践中,当借款人采用一种担保方式不能足额对贷款进行担保时,可以组合使用不同的担保方式。()

A. 正确 B. 错误

2011年

2. 如果个人保证贷款出现逾期,银行可直接

向保证人扣收贷款,无须通过法律程序。()

A. 正确 B. 错误

2010年

3. 一笔借款合同可以选择多种还款方式。()

A. 正确 B. 错误

【答案与解析】

一、单项选择题

1. C 个人贷款可以成为商业银行分散风险的资金运用方式。

2. C 抵押担保是指借款人或第三人不转移对法定财产的占有,将该财产作为贷款的担保。质押担保需要转移对法定财产的占有。

3. D 按照《物权法》第223条规定,可作为个人质押贷款的质物主要有:(1)汇票、支票、本票;(2)债券、存款单;(3)仓单、提单;(4)可以转让的基金份额、股权;(5)可以转让的注册商标专用权、专利权、著作权等知识产权中的财产权;(6)应收账款;(7)法律、行政法规规定可以出质的其他财产权利。应付账款属于负债,不可以作为质物。

4. B 等额本金还款法偿还本金的速度最快,因而整个还款过程中承担的利息最少;一次性还本付息法偿还本金速度最慢,承担的利息最多;等额本息还款法则是居于二者之间。

5. A 采用等额累进还款法,对收入水平下降的客户,可采取减少累进额、扩大累进间隔期等办法,使借款人分期还款额减少,从而减轻借款人的还款压力。

6. D 到目前为止,我国个人贷款业务的发展经历了起步、发展和规范三个阶段,其诱因有:(1)住房制度的改革促进了个人住房贷款的产生和发展;(2)国内消费需求的增长推动了个人消费信贷的蓬勃发展;(3)商业银行股份制改革推动了个人

贷款业务的规范发展。

7. C 对于金融机构来说,开展个人贷款业务可以为商业银行带来新的收入来源,可以帮助银行分散风险。对于宏观经济来说,个人贷款业务的发展,为实现城乡居民的有效消费需求、极大地满足广大消费者的购买欲望起到了融资作用;对启动、培育和繁荣消费市场起到了催化和促进作用;对扩大内需,推动生产,带动相关产业,支持国民经济持续、快速、健康和稳定发展起到了积极作用;对商业银行调整信贷结构、提高信贷资产质量、增加经营效益以及繁荣金融业起到了促进作用。由此可见,开展个人贷款业务,不但有利于银行增加收入和分散风险,而且有助于满足城乡居民的消费需求、繁荣金融行业、促进国民经济的健康发展。

8. C 个人信用贷款是银行向个人发放的,无须提供任何担保的贷款。个人信用贷款主要根据个人信用记录和个人信用等级状况确定贷款额度和贷款期限,信用等级越高,信用额度越大,反之越小。

9. D 贷款额度是指银行向借款人提供的以货币计量的贷款数额。除了人民银行、银监会或国家其他有关部门有明确规定外,个人贷款的额度可以根据申请人所购财产价值提供的抵押担保、质押担保和保证担保的额度以及资信等情况确定。

10. C 个人贷款业务特征有:贷款品种多、用途广,贷款便利,还款方式灵活。利率优惠不属于

个人贷款的特征。

11. A 组合还款法是一种将贷款本金分段偿还,根据资金的实际占用时间计算利息的还款方式。即根据借款人未来的收支情况,首先将整个贷款本金按比例分成若干偿还阶段,然后确定每个阶段的还款年限。这种方法可以比较灵活地按照借款人的还款能力规划还款进度,真正满足个性化需求。自身财务规划能力强的客户适用此种方法。

12. D 公积金个人住房贷款是不以营利为目的,实行“低进低出”的利率政策,带有较强的政策性,贷款额度受限制的一种贷款。因此,它是一种政策性个人住房贷款。

13. C 等额本金还款法是指在贷款期内每月等额偿还贷款本金,贷款利息随本金逐月递减。每月还款额计算公式如下:每月还款额 = 贷款本金 / 还款期数 + (贷款本金 - 已归还贷款本金累计额) × 月利率,对应本题中的数据,李先生首月还款金额 = $200000 / 120 + (200000 - 0) \times 5\% / 12 = 2500$ (元)。

14. B 对收入增加的客户,可采取增大累进额、缩短间隔期等办法,使借款人分期还款额增多,从而减少借款人的利息负担。

15. C 个人贷款可采用多种担保方式,主要有抵押担保、质押担保和保证担保三种担保方式。政府不能担任个人贷款的保证人。

16. D 在商业银行,个人贷款业务是以主体特征为标准进行贷款分类的一种结果,即借款合同关系的一方主体是银行,另一方主体是个人,这也是与公司贷款业务相区别的重要特征。故二者的主要区别是主体不同。

17. B 等额本息还款法是指在贷款期内每月以相等的额度平均偿还贷款本息。每月还款额计算公式为:每月还款额 = $[贷款本金 \times 月利率 \times (1 + 月利率)^{还款月数}] \div [(1 + 月利率)^{还款月数} - 1]$ 。

对应本题,每月还款额 = $[500000 \times 0.5\% \times (1 + 0.5\%)^{240}] \div [(1 + 0.5\%)^{240} - 1] = 3582$ (元)。

18. C 到期一次还本付息法又称期末清偿法,指借款人需在贷款到期日还清贷款本息,利随本

清。此种方式一般适用于期限在 1 年以内(含 1 年)的贷款。故选项 C 明显描述错误。

19. A 抵押物是指债务人(抵押人)为担保某项义务的履行而转移给债权人(抵押权人)的担保物。可以有形财产,也可以是无形财产。债券一般不可以作为抵押物。

二、多项选择题

1. ABCD 个人贷款是指银行向个人发放的用于满足其各种资金需求的贷款,而不是向企业发放,选项 E 说法错误。

2. ABCDE 各商业银行的个人贷款产品有不同的还款方式可供借款人选择。如到期一次还本付息法、等额本息还款法、等额本金还款法、等比累进还款法、等额累进还款法及组合还款法等多种方法。客户可以根据自己的收入情况,与银行协商,转换不同的还款方法。

3. ABCDE 按照《物权法》第 223 条规定,可作为个人质押贷款的质物主要有:(1)汇票、支票、本票;(2)债券、存款单;(3)仓单、提单;(4)可以转让的基金份额、股权;(5)可以转让的注册商标专用权、专利权、著作权等知识产权中的财产权;(6)应收账款;(7)法律、行政法规规定可以出质的其他财产权利。

4. ABCE 到期一次还本付息法又称期末清偿法,指借款人需在贷款到期日还清贷款本息,利随本清。此种方式一般适用于期限在 1 年以内的贷款。选项 D 说法错误。

5. ADE 按照产品用途的不同,个人贷款产品可以分为个人住房贷款、个人消费贷款和个人经营类贷款等,个人教育贷款属于个人消费贷款的一部分,选项 B 说法错误。“财政贴息、风险补偿、信用发放、专款专用和按期偿还”是国家助学贷款实行的原则,而不是商业助学贷款,选项 C 说法错误。

6. BD 个人贷款对象只能是自然人且必须是具有完全民事行为能力的人。

7. ACDE 个人贷款产品的要素主要包括贷款对象、贷款期限、贷款额度、还款方式、担保方式、贷款利率。

8. AB 个人贷款的对象仅限于自然人,而不包括法人。合格的个人贷款申请人必须具有完全民事行为能力的自然人。

9. ACE 根据产品用途的不同,个人贷款产品可以分为个人住房贷款、个人消费贷款和个人经营类贷款等。

10. CE 质押担保是指借款人或第三人转移对法定财产的占有,将该财产作为贷款的担保。质押担保分为动产质押和权利质押。

11. BCDE 根据《中华人民共和国担保法》(以下简称《担保法》)第34条规定,下列财产可以抵押:(1)抵押人所有的房屋和其他地上定着物;(2)抵押人所有的机器、交通运输工具和其他财产;(3)抵押人依法有权处分的国有的土地使用权、房屋和其他地上定着物;(4)抵押人依法有权处分的国有的机器、交通运输工具和其他财产;(5)抵押人依法承包并经发包方同意抵押的荒山、荒沟、荒丘、荒滩等荒地的土地使用权;(6)依法可以抵押的其他财产。抵押人所有的房屋可以抵押,但租赁的房屋不可以抵押,故选项A错误。

12. BCDE 质押担保分为动产质押和权利质押,选项B、C、D可作为动产质押的质押物,选项E可作为权利质押的质押物。而选项A是不动产,不在质押物的范围内。

三、判断题

1. A 在实践中,当借款人采用一种担保方式不能足额对贷款进行担保时,可以组合使用不同的担保方式,说法正确。

2. A 个人保证贷款是指银行以银行认可的,具有代位清偿债务能力的法人按合同约定,其他经济组织或自然人作为保证人而向个人发放的贷款。如果贷款出现逾期,银行可按合同约定直接向保证人扣收贷款,无须通过法律程序,出现纠纷可通过法律程序予以解决,处置程序较为简便。

3. B 借款人可以根据需要选择还款方式,但一笔借款合同只能选择一种还款方式,贷款合同签订后,未经贷款银行同意,不得更改还款方式。

第二章 个人贷款营销



考情分析

本章高频考点集中于市场环境分析(内容、方法、任务),策略营销(营销的策略、特点、步骤);比较重要的考点为市场细分(原则、市场类型),个人贷款客户定位,合作机构营销,网点机构营销(营销方式),营销机构;定向营销在考试中也会有所涉及。

一、单项选择题

2012年

1. 当银行只有一种或很少几种产品时,应当采取()营销组织。

- A. 职能型 B. 产品型
C. 市场型 D. 区域型

2. 市场环境分析的 SWOT 方法不包括()。

- A. 优势 B. 劣势
C. 机遇 D. 前景

3. 银行营销策略不包括()。

- A. 低成本策略 B. 产品差异策略
C. 专业化策略 D. 广告营销

4. 银行的定位方式不包括()。

- A. 主导式定位 B. 追随式定位
C. 补缺式定位 D. 效仿式定位

5. 信贷客户的信贷动机包括()。

- A. 理性动机 B. 投机动机
C. 投资动机 D. 消费动机

6. 信贷客户的理性动机产生的原因不包括()。

- A. 获得低融资成本
B. 增加短期支付能力
C. 得到长期金融支持
D. 获得影响力

7. 信贷客户的感性动机产生的原因不包括()。

- A. 获得影响力

B. 得到银行的赏识、承认

C. 被感动

D. 得到长期金融支持

2011年

8. 对于二手个人住房贷款,银行最主要的合作单位是()。

- A. 房地产开发商
B. 房地产经纪公司
C. 房产局
D. 住房置业担保公司

9. 下列不属于银行进行市场环境分析的意义的是()。

- A. 有利于把握宏观形势
B. 有利于掌握微观情况
C. 有利于发现商业机会
D. 有利于改善公司治理

10. 下列不属于银行市场环境分析中微观环境的内容的是()。

- A. 银行同业竞争对手的实力与策略
B. 购买金融产品的模式与习惯
C. 客户的信贷需求和信贷动机
D. 资金信贷的供求状况

11. 提炼对目标人群最有吸引力的优势竞争点,并通过一定的手段传达给消费者,然后转化为消费者的心理认识,是()的一个关键环节。

- A. 品牌营销 B. 电话营销
C. 定向营销 D. 策略营销

12. 银行在与开发商签订《商品房销售贷款合

作协议》前,要对房地产开发商及其所开发的项目进行全面审查,审查内容不包括()。

- A. 项目自有资金的到位情况
- B. 开发商行业排名
- C. 项目开发和销售的合法性
- D. 开发商资信及经营状况

13. 下列不属于 SWOT 分析方法内容的是()。

- A. 客户
- B. 机遇
- C. 劣势
- D. 优势

2010年

14. 银行的市场声誉属于无形资产,不包括()。

- A. 财务实力
- B. 优质的服务
- C. 合理的收费
- D. 快速的业务

15. 根据迈克尔·波特的竞争战略理论,()的立足点是挽留老客户。

- A. 产品差异策略
- B. 交叉营销策略
- C. 专业化策略
- D. 大众营销策略

16. 产品竞争一般要经历的过程是()。

A. 产量竞争——价格竞争——质量竞争——服务竞争——品牌竞争

B. 产量竞争——质量竞争——价格竞争——服务竞争——品牌竞争

C. 产量竞争——价格竞争——服务竞争——质量竞争——品牌竞争

D. 产量竞争——质量竞争——品牌竞争——价格竞争——服务竞争

17. 个人信贷营销中,银行进行市场环境分析顺序应为()。

①选择目标市场 ②实行市场定位 ③分析购买行为 ④进行市场细分

- A. ①②③④
- B. ②①③④
- C. ③④①②
- D. ③①②④

18. 在一手个人住房交易时,在借款人购买的房屋没有办好抵押登记之前,由()提供阶段性或全程担保。

- A. 经纪公司

B. 有担保能力的第三人

C. 开发商

D. 借款人

19. 银行从事营销管理主要活动的顺序为()。

①制定营销战略②设计营销方案③分析营销机会④调整业务组合⑤实施营销控制

- A. ①②③④⑤
- B. ②①③④⑤
- C. ③④①②⑤
- D. ④③①②⑤

20. 下列关于 SWOT 分析方法的说法,错误的是()。

A. SWOT 分析方法是银行进行市场环境分析的主要方法之一

B. SWOT 分析方法包括对企业机遇的研究

C. W 表示银行外部环境

D. S 表示优势

21. 银行最终选定作为营销对象的细分市场称为()。

- A. 信贷市场
- B. 子市场
- C. 目标市场
- D. 定位市场

22. 市场细分的基础是()。

- A. 可衡量性原则
- B. 可进入性原则
- C. 差异性原则
- D. 经济性原则

23. 下列关于二手个人住房贷款的说法,正确的是()。

A. 商业银行最主要的合作单位是房地产经纪公司

B. 一家经纪公司只能代理一家银行的二手房贷款业务

C. 一家银行只能选择一家代理人作为长期合作伙伴

D. 在放贷过程中,经纪公司起到全程担保的作用

24. 银行的个人贷款的客户年龄应当在()。

- A. 16~65 周岁之间
- B. 16~60 周岁之间
- C. 18~65 周岁之间
- D. 18~60 周岁之间

25. 下列不属于网上银行功能的是()。

- A. 产品销售功能

- B. 信息服务功能
- C. 展示与查询功能
- D. 综合业务功能

26. 中国银行业营销人员从业务上分不包括()。

- A. 公司业务经理
- B. 资金业务经理
- C. 零售业务经理
- D. 批发业务经理

27. 对银行而言,进行市场细分时,所要细分的“市场”是指()。

- A. 产品服务区域
- B. 能开展业务的地理范围
- C. 可能使用银行产品、服务的客户
- D. 购买或希望购买银行产品、服务的客户

二、多项选择题

2012年

1. 大众式营销的基本手段包括()。

- A. 感觉
- B. 认知
- C. 获得
- D. 发展
- E. 保留

2. 单一营销贷款的特点有()。

- A. 针对性强
- B. 适宜所有的人群
- C. 适宜少数尖端客户
- D. 为客户提供个性化服务
- E. 营销成本高

2011年

3. 商业银行营销组织的模式主要有()。

- A. 区域型营销组织
- B. 市场型营销组织
- C. 产品型营销组织
- D. 职能型营销组织
- E. 总分型营销组织

4. A 银行新推出了一款名为“轻松换房”的个人住房贷款产品,该产品主要针对有改善居住条件需求的客户,该产品的特点有:①通过将客户原有房产进行抵押贷款,弥补客户支付首付款后家庭其

他消费资金的不足;②与房产开发商合作,举办“购房让利”活动;③开通贷款“绿色通道”,做到 T+0 放款,贷款审批快于其他银行;④给予客户最低利率、费用减免等优惠措施,并向客户送家庭人身意外伤害保险。通过该产品,A 银行个人住房贷款业务得到快速发展。通过以上材料,可判断 A 银行使用的市场定位策略有()。

- A. 利益定位策略
- B. 形象定位策略
- C. 客户定位策略
- D. 竞争定位策略
- E. 联盟定位策略

2010年

5. 在客户定位中,银行一般要求个人贷款客户至少需要满足的基本条件有()。

- A. 年龄在 18(含)到 65 周岁(含)
- B. 贷款具有真实的使用用途
- C. 具有合法婚姻状况证明
- D. 无不良信用记录
- E. 具有还款意愿

6. 中国银行业营销人员按层级分类,可分为()。

- A. 营销决策人员
- B. 公司业务经理
- C. 营销主管人员
- D. 营销员
- E. 资金业务经理

7. 在银行与客户定向交流阶段中,属于一对一精确定位营销的步骤有()。

- A. 感觉
- B. 认知
- C. 获得
- D. 发展
- E. 保留

8. 属于“直客式”个人贷款营销模式特点的有()。

- A. 房价折扣
- B. 部分税费可以减免
- C. 保险、律师和公证一站式服务
- D. 各类费用减免优惠
- E. 就近选择办理网点

9. 经过有关审批后,银行与房地产开发商签

约需明确的合作事项包括()。

- A. 保证金缴存比例
- B. 单笔贷款最高限额
- C. 购房者名单
- D. 贷款总额度
- E. 双方的权利和义务

10. 银行营销组织模式有()。

- A. 职能型营销组织
- B. 产品型营销组织
- C. 市场型营销组织
- D. 区域型营销组织
- E. 业务型营销组织

11. 网点机构是银行业务人员面对面向客户销售产品的场所,根据对客户定位的不同,网点机构营销渠道分类包括()。

- A. 全方位网点机构营销渠道
- B. 专业性网点机构营销渠道
- C. 高端化网点机构营销渠道
- D. 零售型网点机构营销渠道
- E. 网上银行营销渠道

三、判断题

2012年

1. 当产品的每个不同子市场有不同偏好的消

费群体时,银行可以采用市场型营销组织结构。()

- A. 正确
- B. 错误

2. 集中策略适用于中小型银行。()

- A. 正确
- B. 错误

2011年

3. 一手房个人住房贷款,借款人用所购房屋作抵押,在借款人购买的房屋办好抵押登记之前,由开发商提供阶段性或全程担保。()

- A. 正确
- B. 错误

2010年

4. 根据迈克尔·波特的竞争战略理论,单一营销策略具有针对性强、营销成本高的特点。()

- A. 正确
- B. 错误

5. 银行的产品可以细分时,营销组织应当采取市场型营销组织。()

- A. 正确
- B. 错误

6. 在定向营销时,银行应重点营销优质客户,但在办理业务时应做到公平,不可区别对待。()

- A. 正确
- B. 错误

【答案与解析】

一、单项选择题

1. A 当银行只有一种或很少几种产品,或者银行产品的营业方式大致相同,或者银行把业务职能当作市场营销的主要功能时,应当采取职能型营销组织。

2. D SWOT分析方法中的S、W、O、T分别代表优势、劣势、机会和威胁。故T(Threat)代表威胁而不是前景。

3. D 银行营销策略包括:(1)低成本营销;(2)产品差异营销;(3)专业化营销;(4)大众营销策略;(5)单一营销策略;(6)情感营销策略;(7)分

层营销策略;(8)交叉营销策略。

4. D 银行的定位方式按照银行个人贷款产品的市场规模、产品类型和技术手段等因素可分为:(1)主导式定位;(2)追随式定位;(3)补缺式定位。

5. A 信贷客户的信贷动机,可概括为理性动机和感性动机。

6. D 理性动机指客户为获得低融资成本、增加短期支付能力以及得到长期金融支持等利益而产生的购买动机。选项D属于感性动机。

7. D 感性动机则指客户为获得影响力,即被银行所承认、欣赏,或被感动等情感利益而产生的