



“临门一脚”考试系列辅导丛书

银行业专业人员职业资格考试应试辅导及考点预测

银行业专业实务 个人理财

考点全面覆盖 资深专家解析 临门一脚过关

银行业专业人员职业资格考试辅导丛书编委会 编

2014
最新版

BANK

原“中国银行业从业
人员资格认证考试”



立信会计出版社

LIXIN ACCOUNTING PUBLISHING HOUSE



“临门一脚”考试系列辅导丛书

银行业专业人员职业资格考試应试辅导及考点预测

银行业专业实务 个人理财

银行业专业人员职业资格考試辅导丛书编委会 编



立信会计出版社

LIXIN ACCOUNTING PUBLISHING HOUSE

图书在版编目(CIP)数据

银行业专业人员职业资格考试应试辅导及考点预测.
银行业专业实务. 个人理财 / 银行业专业人员职业资格考试辅导丛书编委会编. —上海: 立信会计出版社,
2014. 7

(“临门一脚”考试系列辅导丛书)

ISBN 978 - 7 - 5429 - 4293 - 7

I. ①银… II. ①银… III. ①银行—从业人员—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(2014)第 150014 号

策划编辑 蔡伟莉
责任编辑 蔡伟莉 何颖颖
封面设计 周崇文

银行业专业人员职业资格考试应试辅导及考点预测 银行业专业实务——个人理财

出版发行	立信会计出版社	邮政编码	200235
地 址	上海市中山西路 2230 号	传 真	(021)64411325
电 话	(021)64411389	电子邮箱	lxaph@sh163.net
网 址	www.lixinaph.com	电 话	(021)64411071
网上书店	www.shlx.net		
经 销	各地新华书店		

印 刷	上海天地海设计印刷有限公司
开 本	710 毫米×960 毫米 1/16
印 张	24.5
字 数	390 千字
版 次	2014 年 7 月第 1 版
印 次	2014 年 7 月第 1 次
印 数	1—4 100
书 号	ISBN 978 - 7 - 5429 - 4293 - 7/F
定 价	42.00 元

如有印订差错,请与本社联系调换

FOREWORD 前言

为加强银行业专业人员队伍建设,提高银行业专业人员的职业素质,规范银行业专业人员职业行为,2014年,人力资源和社会保障部、中国银行业监督管理委员会,对中国银行业从业制度进行了重大改革。将2006年开始试点的原银行业从业人员资格认证考试纳入全国专业技术人员职业资格证书制度统一规划,建立银行业专业人员职业资格制度,“中国银行业从业人员资格认证考试”正式更名为“银行业专业人员职业资格考试”,其英译为:Qualification Certificate of Banking Professional。新制度将银行业专业人员的职业水平评价考试分为初、中、高三个等级,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《个人理财》、《风险管理》、《公司信贷》、《个人贷款》任意相关专业类别而取得的证书均为初级证书,中级、高级的考核方法暂未公布。改革后,考生报名资格条件有所提高,报考学历由“高中以上文化程度”提高至“大学专科以上学历或者学位”。

本套辅导丛书是在2009年初版发行,深受广大考生厚爱,被评为全行业优秀畅销书奖的“临门一脚”系列丛书之“银行从业资格认证考试辅导丛书”的基础上改版而来。为了更好地服务读者,方便考生复习备考,此次改版在编写上秉承了系列丛书精益求精的一贯态度,针对近年来国内外

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”功夫的编写理念,根据最新的2014年银行业专业人员职业资格考试大纲和辅导教材体系,我们组织具有丰富实践经验和扎实理论功底的内行专家修订了本套辅导丛书。本套辅导丛书共五册,即《银行业法律法规与综合能力》、《个人理财》、《风险管理》、《公司信贷》、《个人贷款》。

与其他辅导书籍相比,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,根据教材和几年来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,还可以帮助学生找出不足,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。银行业专业人员职业资格考试辅导丛书编委会组成人员有谷秀娟、李绍玲、汪来喜、李艳锦、吕乐天和吴艳芳。

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。

银行业专业人员职业资格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	9
第三节 银行个人理财业务的影响因素	11
第四节 银行个人理财业务的定位	20
考点预测题	20
参考答案	31
 第二章 银行个人理财理论与实务基础	32
本章大纲	32
本章考点预测	32
知识线索图	33
考点分析	33
第一节 生命周期与个人理财规划	33
第二节 银行理财业务实务基础	56
考点预测题	66
参考答案	82

第三章 金融市场和其他投资市场	84
本章大纲	84
本章考点预测	84
知识线索图	85
考点分析	86
第一节 金融市场概述	86
第二节 金融市场的功能和分类	87
第三节 金融市场的发展	89
第四节 货币市场	90
第五节 资本市场	92
第六节 金融衍生品市场	96
第七节 外汇市场	100
第八节 保险市场	104
第九节 贵金属及其他投资市场	108
考点预测题	112
参考答案	128
第四章 银行理财产品	129
本章大纲	129
本章考点预测	129
知识线索图	130
考点分析	131
第一节 银行理财产品市场发展	131
第二节 银行理财产品要素	132
第三节 银行理财产品介绍	135
第四节 银行理财产品发展趋势	142
考点预测题	144
参考答案	152
第五章 银行代理的理财产品	153
本章大纲	153

本章考点预测	153
知识线索图	153
考点分析	154
第一节 银行代理理财产品概念	154
第二节 银行代理理财产品销售的基本原则	154
第三节 基金	155
第四节 保险	164
第五节 国债	167
第六节 信托	170
第七节 黄金	172
考点预测题	175
参考答案	186
第六章 理财顾问服务	187
本章大纲	187
本章考点预测	187
知识线索图	187
考点分析	188
第一节 理财顾问服务概述	188
第二节 客户分析	190
第三节 财务规划	193
考点预测题	198
参考答案	208
第七章 个人理财业务相关法律法规	209
本章大纲	209
本章考点预测	209
知识线索图	209
考点分析	210
第一节 个人理财业务活动涉及的相关法律	210
第二节 个人理财业务活动涉及的相关行政法规	253

第三节 个人理财业务活动涉及的相关部门规章及解释	256
考点预测题	275
参考答案	292

第八章

第八章 个人理财业务管理

294

本章大纲	294
本章考点预测	294
知识线索图	294
考点分析	295
第一节 个人理财业务的合规性管理	295
第二节 个人理财资金使用管理	302
第三节 个人理财业务流程管理	306
考点预测题	321
参考答案	336

第九章

第九章 个人理财业务风险管理

337

本章大纲	337
本章考点预测	337
知识线索图	337
考点分析	338
第一节 个人理财的风险	338
第二节 个人理财业务面临的主要风险	343
第三节 产品风险管理	349
第四节 操作风险管理	349
第五节 销售风险管理	350
第六节 声誉风险管理	350
考点预测题	351
参考答案	360

第十章

第十章 职业道德和投资者教育

361

本章大纲	361
------	-----

本章考点预测	361
知识线索图	361
考点分析	362
第一节 个人理财业务从业资格简介	362
第二节 银行个人理财业务从业人员的职业道德	364
第三节 个人理财投资者教育	369
考点预测题	373
参考答案	382

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★

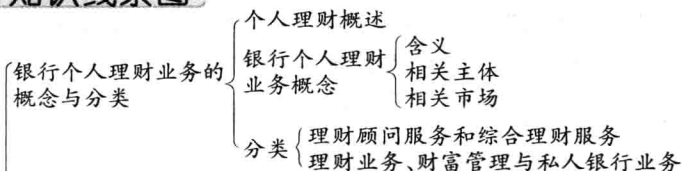
银行个人理财业务的影响因素★★★★

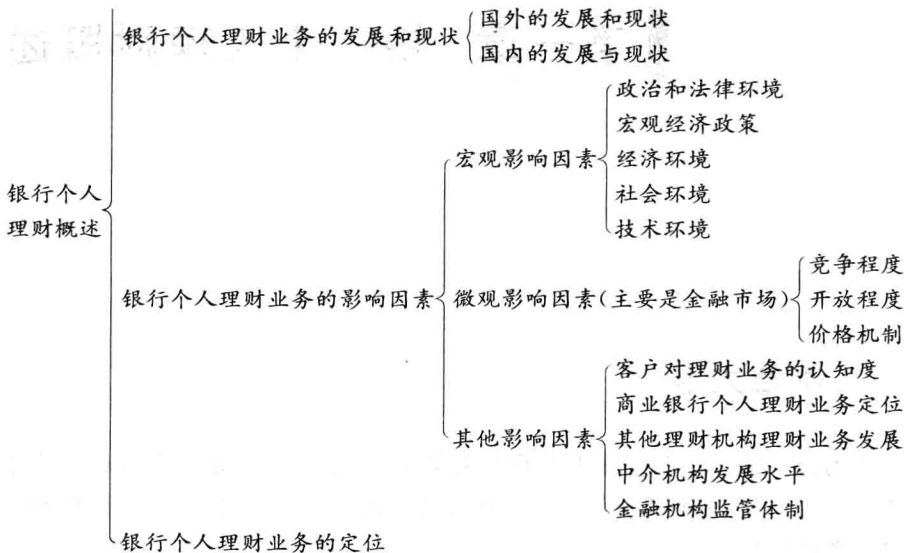
银行个人理财业务的定位★★

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。

步骤一:评估理财环境和个人条件

个人理财首先要对目前所处的环境和个人条件进行合理的评估,以获得个人理财基本信息,从而制定切实可行的理财目标。理财环境的信息范围较广,包括经济和社会发展情况、个人所处的社会地位等。个人条件的评估包括对个人资产(如住房、车、收藏、股票、存款等)、负债(如信用卡还款、银行贷款、抵押物等)以及收入(包括预期收入)的评估。只有在对理财环境和个人条件进行评估的基础上才能制定出合理的理财目标。

步骤二:制定个人理财目标

在对理财环境和个人条件进行评估的基础上制定理财目标是理财活动的关键,也是个人理财的动力。个人理财目标具有多重性,对一个个体来说可以同时有好几个理财目标,包括一些短期目标和一些长期目标,一些重点目标和次要目标等。目标的可行性和清晰性有助于制定出详细的理财规划,从而有利于理财目标的实现。

步骤三:制定个人理财规划

理财规划是指采取何种方式来实现个人理财目标,包括理财手段的选择。制定个人理财规划实际上是采取有效的方法来实现个人理财目标,如减少不必要的开支、进行股票投资等。

步骤四:执行个人理财规划

个人理财规划制定出来以后,必须遵守一定的纪律以保证个人理财规划的执行。个人理财规划的执行需要一些专业知识,因此在实际执行过程中,很多人会接受专业人员如会计师、个人理财规划师、投资顾问和律师的建议和帮助。

步骤五:监控执行进度和再评估

个人理财规划在执行中会遇到一些影响,包括外部环境的变化和个人条件的改变,原规划在执行中会遇到有利或者不利的因素,从而会影响到个人理财规划的执行进程,因此个人理财规划在执行中有必要进行监控,以便于进行调整和再评估。

从个人理财过程来看,包括对理财环境的评估、理财规划的制订、执行以及再评估都需要有较强的专业知识,同时,在个人理财过程中,个人可能要花费大量的精力。随着社会和个人财富的增长,个人理财需求不断增加,而由于专业知识和精力的限制,需要通过金融中介实现理财目标。因此,包括商业银行在内的金融机构如证券公司、保险公司、投资公司、信托公司等,甚至一些非金融机构都提供个人理财服务。在这些提供个人理财服务的机构中,现代商业银行具有丰富的金融业务知识和金融资源、完善的业务管理和风险控制手段、便捷的渠道和专业的人员,在提供个人理财服务方面具有较强的优势。目前,个人理财业务已经成为商业银行重要业务之一。

二、银行个人理财业务概念

个人理财业务是商业银行一项重要业务,范围涉及广大个人客户,业务相

关主体层次复杂,牵涉到的市场众多。

(一) 个人理财业务概念

根据《商业银行个人理财业务管理暂行办法》,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、资产管理等专业化服务活动。

商业银行个人理财业务人员是指那些能够为客户提供上述专业化服务的业务人员,以及其他与个人理财业务销售和管理活动紧密相关的专业人员,而非一般性业务咨询人员。这些专业化服务活动表现为两种性质: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。可见,个人理财业务是建立在委托-代理关系基础之上的银行业务,是一种个性化、综合化的服务活动。

我国对个人理财业务的性质界定与境外有所不同。一些境外法律并不禁止商业银行从事有关证券业务,一般也不禁止商业银行在向客户提供理财业务的过程中进行信托活动,例如美国货币监理署规定,商业银行在开展有关理财业务(协助性服务)时可以未经事先获准而使用信托权利。同时,境外大多实行的是利率市场化和浮动汇率政策。因此,境外商业银行可向客户提供的产品种类较多、交叉性较强,理财业务主要侧重于理财顾问和代客理财服务,分类和性质界定较为简单。目前,我国利率尚未完全市场化,同时我国有关法律明确规定商业银行不得从事证券和信托业务,因此业务范围和业务特征与境外差别较大。

(二) 相关主体

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地位。

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。在具体的服务过程中,商业银行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,是个人理财业务的提供商之一。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。非银行金融机构除了自身渠道之外,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、贵金属市场、理财产品市场等。这些市场具有不同运行的特征,可以满足不同客户要求。

三、银行个人理财业务分类

理财业务是商业银行向客户提供的金融服务的一部分,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重要意义。从不同的角度,对理财业务有不同的分类,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。根据个人理财业务工作需要,本教材所探讨的商业银行个人理财,不包括商业银行传统业务。

(一) 理财顾问服务和综合理财服务

按照是否接受客户委托和授权对客户资金进行投资和管理,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。

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。(见图 1-1)

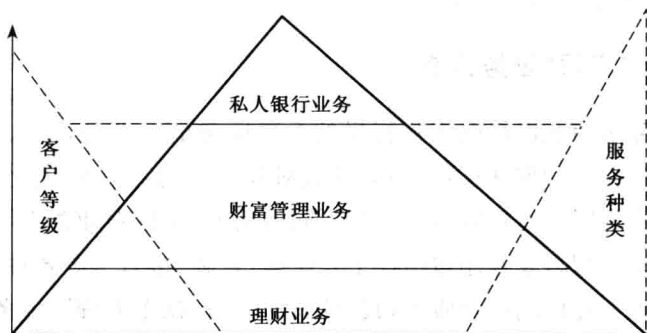


图 1-1 银行理财业务分类(按客户分)示意图

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。