

金融

JIN RONG LI CAI

理财

实务与规范

(第3版)





上海市金融理财师专业技术水平认证考试用书

金融

JIN RONG LI CAI

SHI WU YU GUI FAN

理 财

上海国际金融中心研究会
上海市职业能力考试院 编著

实务与规范

(第3版)

图书在版编目(CIP)数据

金融理财实务与规范/上海国际金融中心研究会,
上海市职业能力考试院编著. —3版. —上海:上海人
民出版社, 2011

上海市金融理财师专业技术水平认证考试用书

ISBN 978 - 7 - 208 - 10096 - 1

I. ①金… II. ①上…②上… III. ①金融投资—资
格考试—教材 IV. ①F830.59

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 138769 号

责任编辑 陈 雷

美术编辑 甘晓培

封面装帧 董一瑜

· 上海市金融理财师专业技术水平认证考试用书 ·

金融理财实务与规范

(第3版)

上海国际金融中心研究会 编著
上海市职业能力考试院

世纪出版集团
上海人民出版社出版

(200001 上海福建中路193号 www.ewen.cc)

世纪出版集团发行中心发行
常熟市新骅印刷有限公司印刷

开本 720 × 1000 1/16 印张 20.25 插页 2 字数 280,000

2011 年 12 月第 3 版 2011 年 12 月第 1 次印刷

ISBN 978 - 7 - 208 - 10096 - 1/F · 2046

定价 40.00 元

上海市金融理财师专业技术水平认证考试用书编委会

主 任 盛裕若 毛大力

委 员 (按姓氏笔划排列)

卫国强 王立平 陈 勇

林建中 徐 菲 凌永铭

主 编 徐 菲

序 言

建设上海国际金融中心,是党中央、国务院从我国社会主义现代化建设全局出发作出的一项重大战略决策。近年来,随着国务院《关于推进上海加快发展现代服务业和先进制造业建设国际金融中心和国际航运中心的意见》和《上海市推进国际金融中心建设条例》的出台,上海国际金融中心建设取得了重大进展,已经形成了比较完善的金融机构体系、比较完整的金融市场体系,基本确立了金融在上海经济发展和城市功能优化中的核心地位,奠定了以市场中心为主要特征的国内金融中心地位。

上海金融系统推进上海国际金融中心建设的一个重要宗旨,就是牢固树立金融服务民生的理念,在金融产品创新、金融人才培养,百姓财产性收入增加等方面下更大力气,以满足不同层次群众需求、完善社会保障体系,努力为建设学有所教、劳有所得、病有所医、老有所养、住有所居的和谐社会作出更多的贡献,让广大人民群众分享金融业发展的成果。

金融理财业务是一种以客户需求为基础、以金融产品创新为先导、以金融服务人才为支撑,综合运用银行、证券、保险、信托、基金和其他金融服务手段,帮助客户实现健康合理的人生规划的新型金融服务业务。随着我国居民收入水平的显著提高,民间金融资产迅速增加,对金融资产进行有效管理和增值服务的需求日趋增强,积极发展金融理财业务,已经成为金融机构推进金融创新、深化金融服务功能、形成新的利润增长点、应对更为激烈的市场竞争的重要举措。其中非常重要的,是要培养造就梯次合理、新老衔接、规模宏大的一批爱岗敬业、诚实守信、善于运用现代金融工具的技能型金融服务人才队伍,这是适应金融业发展的现实需要,是打造上海资产管理中心的重要组成部分,是贯彻实施金融人才战略的具体措施,因而也是一项真正有利于推进上海国际金融中心建设的长期性的基础工作。

为规范金融理财人才专业技术水平认证工作,上海市国际金融中心研

究会和上海市职业能力考试院合作推出,并从 2007 年起每年组织金融理财师专业技术水平认证考试,在此基础上,进一步修订完善了这套“上海市金融理财师专业技术水平认证考试用书”。这套书介绍了金融理财的基本原理、专业知识、操作技能、职业道德规范和法律法规等,较为全面地反映了国内外金融理财业的现状和发展趋势,内容全面,结构严谨,文字规范,具有很强的实用性和本土化特色。它既是金融从业人员专业技术水平认证的考试用书,也可作为各类金融和理财教育培训机构教材使用,还可作为市民学习金融理财知识的自学读物。

上海金融理财业发展迅猛,前景广阔,希望上海广大金融从业人员抓住机遇,刻苦学习,努力实践,不断提高金融服务技能,不断提升金融服务水平,为建设上海国际金融中心作出新的贡献。

季文冠

2011 年 7 月

目 录

第一章 金融理财师的职能与知识能力结构 / 1

第一节 金融理财师的职能 / 1

- 一、金融理财师的职能与服务特点 / 1
- 二、金融理财师的工作内容 / 4

第二节 金融理财师的知识结构 / 7

- 一、金融理财师的基础知识 / 8
- 二、金融理财师的专业知识 / 9
- 三、金融理财师的实务知识 / 12

第三节 金融理财师的基本技能 / 12

- 一、沟通交流能力 / 12
- 二、理财营销能力 / 14
- 三、分析判断能力 / 15
- 四、文字表达能力 / 17
- 五、方案推介能力 / 18

第二章 理财策划实务基础 / 21

第一节 客户资料的收集 / 21

- 一、客户资料的内容与作用 / 21
- 二、收集客户资料的方式 / 22
- 三、在收集资料时可能面临的挑战 / 36

第二节 帮助客户设定理财目标 / 36

- 一、设定理财目标的准则 / 36
- 二、设定理财目标的步骤 / 39

第三节 家庭财务报表分析 / 41

- 一、资产负债表分析 / 41
- 二、现金流量表分析 / 48
- 三、交叉财务指标 / 54
- 四、投资绩效表分析 / 56

第四节 理财策划书的构成与格式 / 57

- 一、理财策划书的内涵与作用 / 57
- 二、制作理财策划书的依据 / 58
- 三、理财策划书的构成 / 59
- 四、理财策划书的参考格式 / 60

第三章 综合理财策划案例 / 62

李先生的理财策划书 / 63

目 录 / 63

前 言 / 63

正 文 / 63

- 一、您的财务现状 / 63
- 二、理财目标与假设条件 / 68
- 三、理财规划 / 70
- 四、理财方案的监控和调整 / 76

第四章 金融理财师道德规范与执业规范 / 77

第一节 金融理财师的职业道德 / 77

- 一、职业道德概述 / 77
- 二、道德和职业道德的关系 / 80
- 三、金融理财师职业道德标准的一般原则 / 86

第二节 美国金融理财师职业道德规范与执业规范 / 87

- 一、美国金融理财师的从业标准 / 87
- 二、美国金融理财师职业道德标准的适用范围和构成 / 88

- 三、美国金融理财师职业道德标准的具体规定 / 89
- 第三节 金融理财师资格的获得 / 96
 - 一、西方国家金融理财师的从业要求 / 96
 - 二、我国金融理财从业人员队伍存在的问题 / 96
 - 三、金融理财师的职业化管理与资格考试 / 97
- 第四节 我国金融行业从业人员行为准则 / 98
 - 一、银行业金融机构从业人员职业操守指引 / 98
 - 二、证券业从业人员执业行为准则 / 100
 - 三、保险从业人员行为准则 / 104

第五章 金融理财服务法律法规 / 107

- 第一节 概述 / 107
 - 一、金融理财师的法律意识 / 107
 - 二、我国法律法规的层次与效力 / 108
 - 三、分业经营模式与我国的金融法律 / 108
 - 四、金融理财师要掌握的法律法规 / 110
- 第二节 合同法律规范 / 111
 - 一、合同的定义 / 111
 - 二、合同的订立 / 111
 - 三、合同效力 / 112
 - 四、合同履行 / 113
 - 五、格式条款 / 114
- 第三节 消费者权益保护法律规范 / 115
 - 一、消费者的定义 / 115
 - 二、消费者权益 / 116
 - 三、消费者权益保护的注意事项 / 117
- 第四节 个人信息（隐私）保护法律规范 / 119
 - 一、隐私权与个人信息保护法 / 119
 - 二、个人信息保护的要点 / 122



三、金融理财业务中的商业秘密保护 / 123

四、对客户个人信息保护的要求 / 125

第六章 商业银行个人理财业务规范 / 128

第一节 商业银行个人理财业务概述 / 128

一、商业银行个人理财业务的种类 / 128

二、业务分类管理 / 130

三、个人理财业务的日常管理 / 130

四、资金运用 / 132

第二节 商业银行个人理财业务的风险管理 / 134

一、总体规定 / 134

二、个人理财顾问服务的风险管理 / 136

三、综合理财服务的风险管理 / 138

四、个人理财业务产品风险管理 / 142

第三节 商业银行代客境外理财业务规范 / 143

一、服务方式与销售管理 / 143

二、投资购汇额度与汇兑管理 / 144

三、资金托管 / 145

四、投资管理 / 146

五、信息披露 / 148

第四节 与其他金融机构理财的业务合作 / 148

一、商业银行代理保险业务规范 / 148

二、商业银行与信托公司合作业务规范 / 152

第七章 证券公司个人理财业务规范 / 157

第一节 证券公司规范 / 157

一、业务范围与资本条件 / 157

二、证券公司的风险控制指标 / 158

第二节 证券经纪、咨询与投资顾问业务 / 160

- 一、证券经纪业务规范 / 160
- 二、证券投资咨询业务规范 / 163
- 三、证券投资顾问业务 / 164
- 第三节 融资融券业务 / 166
 - 一、业务规则 / 166
 - 二、标的证券 / 170
 - 三、保证金和担保物 / 171
 - 四、权益处理 / 174
 - 五、风险控制 / 175
- 第四节 资产管理业务 / 177
 - 一、总体规定 / 177
 - 二、定向资产管理业务 / 180
 - 三、集合资产管理业务 / 184
- 第五节 证券经纪人管理 / 190
 - 一、证券公司和经纪人的法律关系 / 190
 - 二、证券经纪人的执业条件 / 191
 - 三、证券经纪人的执业规范 / 191
 - 四、证券公司的管理责任 / 193

第八章 证券投资基金管理公司个人理财业务规范 / 195

- 第一节 基金的参与主体 / 195
 - 一、基金份额持有人 / 195
 - 二、基金管理人 / 197
 - 三、基金托管人 / 199
- 第二节 基金的募集与交易 / 200
 - 一、基金的募集程序 / 200
 - 二、封闭式基金 / 201
 - 三、开放式基金 / 203
 - 四、ETF 与 LOF 的募集与交易 / 210

第三节 基金销售 / 215

- 一、基金的销售渠道与促销方式 / 215
- 二、基金销售规范 / 216
- 三、基金销售的适用性 / 221

第四节 基金估值、基金费用与税收 / 224

- 一、基金资产估值 / 224
- 二、基金费用 / 228
- 三、基金税收 / 229

第五节 基金投资 / 231

- 一、基本规定 / 231
- 二、基金投资的特殊规定 / 233

第六节 基金公司特定客户资产管理业务 / 237

- 一、总体规定 / 237
- 二、业务规范 / 237
- 三、相关主体的责任 / 240

第九章 保险公司个人理财业务规范 / 244

第一节 保险公司规范 / 244

- 一、经营范围 / 244
- 二、资本保证金、保险保障基金、非寿险业务准备金 / 245
- 三、偿付能力管理 / 247
- 四、保险资金的运用 / 248

第二节 保险营销员 / 253

- 一、资格管理 / 253
- 二、展业管理 / 254
- 三、岗前培训与后续教育 / 256
- 四、保险公司的管理责任 / 257

第三节 保险代理人 / 258

- 一、保险代理人的定义 / 258

- 二、保险专业代理机构 / 258
- 三、保险兼业代理机构 / 262
- 第四节 保险经纪人 / 266
 - 一、保险经纪人的含义 / 267
 - 二、设立条件 / 267
 - 三、经营规则 / 268
- 第五节 保险理财产品管理 / 269
 - 一、分红保险管理 / 269
 - 二、投资连结保险管理 / 271
 - 三、养老保险业务管理 / 274
 - 四、健康保险管理 / 277
 - 五、人身保险新型产品信息披露管理 / 279

第十章 信托公司个人理财业务规范 / 283

- 第一节 信托公司规范 / 283
 - 一、设立条件与经营范围 / 283
 - 二、经营规则 / 284
 - 三、净资本管理 / 286
- 第二节 集合资金信托计划 / 288
 - 一、计划的设立 / 288
 - 二、销售规范 / 288
 - 三、信托计划的运作 / 289
 - 四、受益人大会 / 290
- 第三节 受托境外理财业务 / 291
 - 一、受托境外理财业务的概念 / 291
 - 二、投资者的资格 / 292
 - 三、投资工具与投资范围 / 292
 - 四、账户及资金管理 / 294
- 第四节 私人股权投资信托 / 295

一、概念与基本规范 / 295

二、运作规则 / 296

第五节 证券投资信托业务与信贷资产证券化业务 / 298

一、证券投资信托业务 / 298

二、信贷资产证券化业务 / 300

参考文献 / 304

后 记 / 310

第一章

金融理财师的职能与知识能力结构

第一节 金融理财师的职能

一、金融理财师的职能与服务特点

（一）金融理财师的职能

金融理财师是从事个人(家庭)金融理财业务的专业人士,其主要职能是,运用理财规划的原理、技术和方法,根据客户家庭、职业、风险偏好、家庭资产、日常收支、投资需求等情况,帮助客户在其可接受的风险范围内进行有效、合理的筹划,为客户设计出优化组合的综合性理财方案,从而保证客户个人(家庭)财务安排的安全性,降低客户的人生风险与理财投资风险,为客户资产的保值和增值提供良好的专业服务,使客户获得理想的投资回报,实现健康合理的人生目标。

（二）金融理财服务的特点

金融理财师向客户提供的不是某种单一的金融商品,而是针对客户的综合需求进行有针对性的金融服务组合,是一种全方位、分层次、个性化、动态化的服务。

1. 金融理财服务是全方位的

居民需要理财服务,但并不都理解金融理财师的服务职能。很多客户要求金融理财师直接推荐股票、基金或其他金融投资工具,其实理财师的

工作要比推荐理财产品复杂得多。金融理财师不像专科医生,而是更像一个家庭保健医生或者全科医生,其优势不在于对某些投资领域和投资工具的掌握与运用,而在于深入了解客户的人生观、风险偏好、家庭状况、职业状况、财务需求等特质,在于综合掌握各个金融投资领域的知识,各种投资工具的特性,整合各种理财资源,为客户提供全方位的金融理财咨询服务。

2. 金融理财服务具有层次性

客户的财富存量、收支流量不同,在家庭、事业发展不同时期的理财目标和理财重点也不同。

一方面,理财服务的深度与个人和家庭所处的阶段有关系。在单身阶段,可投资资产有限,理财重点可能侧重于收支平衡和现金的积累;随着家庭的形成和事业的发展,家庭收入增加,支出目标也逐步增加,可投资资产也逐步积累起来,理财的要求也随之逐步深化。

另一方面,不同的客户资产结构不同,对理财服务的要求也不同。例如,大部分客户更关心主流的金融资产投资,理财服务集中于配置主流金融产品和金融工具;而个别的客户有能力和意愿投资复杂的投资产品和专业化的投资产品。金融理财师可以按照财富存量、收入流量、家庭结构和发展阶段特征,以及客户自身对金融理财知识的掌握程度等因素,将不同的客户归类为不同的类别群组,根据其共性特征,确定这类人群或家庭的理财服务需求层次,运用专业知识,为他们制订各种单项理财规划和综合性理财规划。

3. 金融理财服务是个性化的

客户是形形色色的,每个客户的需求也是不同的,金融理财师必须能够为客户设计出个性化的理财方案。金融理财师要与客户充分沟通,了解客户的财务状况、风险承受能力、理财目标等信息,从专业的角度分析客户财务状况是否适当,现有财务资源能否达成客户的理财目标,并根据客户的个性特征做适当的调整。在明确了客户可行的理财目标后,理财师要将客户的现有资产和未来收入进行有机的组合,兼顾资产的安全性、收益性、流动性和成长性。不同个性特征的客户在配置资产时对这几方面的组合要求是不同的。

4. 金融理财服务是动态化的

金融理财活动受到客户个人情况变动和金融市场变动两方面的影响,这两方面的变动都是不确定的。随着时间的推移,对于已经达成的理财目标和各种规划,乃至正在实施的金融理财方案,都要根据这些变动而加以动态调整。金融理财师要不断评估理财方案的执行效果,通过与客户的沟通,对理财方案进行调整和修改,以适应变化了的目标或市场环境。对客户而言,他们也需要金融理财师长期跟踪提供服务,以保证理财活动能够达到预期的目标。

总之,金融理财师为客户提供服务是一个全面而长期的过程,不是销售一两样产品或者让客户短期内实现多少收益那么简单,更不是“一锤子买卖”。金融理财师的服务水平和服务质量决定了客户对他们的评价和信赖程度,能否为客户接受并长期为客户提供金融理财服务,取决于他们自身的素质,包括执业水平和道德素养。

(三) 我国的金融理财市场

我国居民金融理财的需求十分迫切。随着过去若干年国民经济的快速发展,我国中、高收入阶层人数不断增加,财富不断膨胀。但是,在这些中、高收入人群中,大部分人没有得到有效的财富保值、增值服务,他们迫切需要金融理财师的综合理财服务。与此同时,在我国中产阶层和富裕阶层的迅速形成过程中,在他们的财富增长的同时,理财观念也日趋成熟,其中有相当一部分人的理财观念从激进投资和快速致富逐步向稳健保守投资、财务安全和综合理财方向发展,因而对能够提供全方位、分层次、个性化、动态化理财服务的金融理财师的需求迅猛增长。我国已经成为全球个人金融业务增长最快的国家之一,但我国的金融理财师却是近几年才出现的,目前人数还非常少,而且职能也比较单一,远远不能满足日益增长的金融理财服务需要。

因此,我国金融理财服务领域的供求矛盾将长期存在,这迫切要求我们加快培养合格的金融理财师队伍,尽快满足日益壮大的中、高收入家庭的理财需要。