

讲义·真题·预测全攻略

中国银行业专业人员职业资格考试辅导教材编写组 编

中国银行业专业人员职业资格考试辅导

个人理财

- 仿真题库海量演练，真题实战提升水平
- 名师要点精讲点评，把握考情适应趋势
- 典型例题深入剖析，真实体验考试情景

清华大学出版社

中国银行业专业人员职业资格考试辅导教材编写组 编

中国银行业专业人员职业资格考试辅导

个人理财

清华大学出版社
北京

内 容 简 介

本书是银行业专业人员职业资格考试个人理财科目的辅导教材,专为商业银行个人理财业务相关的从业人员设计,内容紧扣考试大纲,基本覆盖了个人理财从业人员应该掌握的基本知识和技能。

本书突出国内银行业实践,兼顾国际银行业发展状况和趋势,紧扣中国银行业专业人员职业资格考试个人理财科目考试大纲,坚持理论与实践相结合,以实践为主;知识与技能相结合,以技能为主的原则。本书由银行个人理财业务概述、银行个人理财理论与实务基础、金融市场和其他投资市场、银行理财产品、银行代理理财产品、理财顾问服务、个人理财业务相关法律法规、个人理财业务管理、个人理财业务风险管理、职业道德和投资者教育共 10 章组成。

本书适用于中国银行业专业人员职业资格考试应试者复习备考,或作为想从事银行相关工作的人员学习参考的资料。

本书封面贴有清华大学出版社防伪标签,无标签者不得销售。

版权所有,侵权必究。侵权举报电话:010-62782989 13701121933

图书在版编目(CIP)数据

中国银行业专业人员职业资格考试辅导.个人理财/中国银行业专业人员职业资格考试辅导教材编写组编.--北京:清华大学出版社,2015

ISBN 978-7-302-38089-4

I. ①中… II. ①中… III. ①银行—工作人员—中国—资格考试—自学参考资料 ②私人投资—银行业务—中国—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 221088 号

责任编辑:张 弛

封面设计:王跃宇

责任校对:刘 静

责任印制:宋 林

出版发行:清华大学出版社

网 址: <http://www.tup.com.cn>, <http://www.wqbook.com>

地 址:北京清华大学学研大厦 A 座 邮 编:100084

社 总 机:010-62770175 邮 购:010-62786544

投稿与读者服务:010-62776969, c-service@tup.tsinghua.edu.cn

质 量 反 馈:010-62772015, zhiliang@tup.tsinghua.edu.cn

印 刷 者:三河市君旺印务有限公司

装 订 者:三河市新茂装订有限公司

经 销:全国新华书店

开 本:185mm×260mm

印 张:15.75

字 数:360 千字

版 次:2015 年 1 月第 1 版

印 次:2015 年 1 月第 1 次印刷

印 数:1~3000

定 价:38.00 元

银行业专业人员职业资格考试是由中国银行业专业人员职业资格认证办公室负责组织和实施的银行业专业人员职业资格考试。银行业专业人员职业资格考试每年举办两次,考试方式为机考,当场交卷后即可知道考试成绩。资格考试成绩分“通过”和“未通过”两种,由考试办公室公布并颁发资格考试成绩证明,考试成绩证明两年内有效,两年内成为银行业专业人员后才可申请证书,逾期成绩作废,该证书在全国范围内有效。银行业专业人员职业资格考试实行全国统一组织、统一考试时间、统一考试大纲、统一考试命题、统一合格标准的考试制度。

银行业专业人员职业资格考试共有 5 个科目,即银行业法律法规与综合能力、个人理财、风险管理、个人贷款和公司信贷。其中,银行业法律法规与综合能力科目为必考科目,也是考生获取其余 4 项职业资格认证的基础,按照《中国银行业专业人员职业资格考试证书管理办法》规定,考生通过“银行业法律法规与综合能力”加任意一门专业科目就可申请从业证。考试题型全部为客观题,包括单选题、多选题和判断题。考试难度不大,但考查范围非常广泛。由于每个人的基础与学习时间不同,因此如何合理利用时间和精力,掌握合理的方法进行复习至关重要。为配合广大考生对最新全国银行业专业人员职业资格考试教材的学习,帮助广大考生更好地理解 and 掌握银行业专业人员职业资格考试的内容,我们严格按照全国银行业专业人员职业资格考试大纲公布的范围和辅导教材的内容,结合考试的命题特点,编写了本书。

本书包括 3 个部分:知识导图、知识清单、本章考点自测解析。相对于其他辅导用书而言,本书具有下列明显优势。

1. 知识点重要性汇总,明确考试重点

本书将各科目考试的高频考点与中频考点分类标明,使考生能够轻松应对多而细的大纲考点,帮助考生准确把握复习方向,确保考生在复习的过程中面面俱到,有的放矢,科学备考。

2. 知识清单重点突出,要点全面

本书知识清单部分不仅对各个知识点有全面的把握,更重要的是重点突出,可以使考生将更多的精力投入重要知识点中,同时又能兼顾各个知识点,避免知识的遗漏。同时,本套试题不局限于历年考点,还对易错知识点进行剖析,使考生能够避免对知识点的遗漏和混淆。

3. 精编模拟试题,合理预测考情

本书结合历年考试特点,系统梳理考试重点难点,各章节均针对相应考点设计了具有代表性、针对性的练习题,以帮助考生系统地强化所掌握的教材内容和考试重点,通过练习题,更快地适应考试的节奏以取得优良的成绩。

由于水平有限,书中难免有疏漏和不足之处,敬请指正。

编者
2014 年 12 月

目 录

第一章 银行个人理财业务概述	1
知识导图	1
第一节 银行个人理财业务的概念和分类	1
考点1 个人理财概述	1
考点2 银行个人理财业务概念	2
考点3 银行个人理财业务分类	3
第二节 银行个人理财业务发展和现状	4
考点1 国外发展和现状	4
考点2 国内银行个人理财业务发展和现状	5
第三节 银行个人理财业务的影响因素	5
考点1 宏观影响因素	5
考点2 微观影响因素	7
考点3 其他影响因素	8
第四节 银行个人理财业务的定位	8
本章考点自测解析	9
第二章 银行个人理财理论与实务基础	16
知识导图	16
第一节 银行个人理财业务理论基础	16
考点1 生命周期理论	16
考点2 货币的时间价值	19
考点3 投资理论	22
考点4 资产配置原理	26
考点5 投资策略与投资组合的选择	27
第二节 银行理财业务实务基础	30
考点1 理财业务的客户准入	30
考点2 客户理财价值观与行为金融学	30
考点3 客户风险属性	31
考点4 客户风险评估	34
本章考点自测解析	36

第三章 金融市场和其他投资市场	42
知识导图	42
第一节 金融市场概述	43
第二节 金融市场的功能和分类	43
考点1 金融市场功能	44
考点2 金融市场分类	44
第三节 金融市场的发展	46
考点1 国际金融市场的的发展	46
考点2 中国金融市场的发展	46
第四节 货币市场	47
考点1 货币市场概述	47
考点2 货币市场的组成	48
考点3 货币市场在个人理财中的运用	49
第五节 资本市场	50
考点1 股票市场	50
考点2 债券市场	52
第六节 金融衍生品市场	54
考点1 市场概述	54
考点2 金融衍生品	55
考点3 金融衍生品市场在个人理财中的运用	59
第七节 外汇市场	59
考点1 外汇市场概述	59
考点2 外汇市场的分类	60
考点3 外汇市场在个人理财中的运用	62
第八节 保险市场	62
考点1 保险市场概述	62
考点2 保险市场的主要产品	64
考点3 保险市场在个人理财中的运用	65
第九节 贵金属及其他市场	65
考点1 贵金属市场及产品	65
考点2 房地产市场	67
考点3 收藏品市场	68
本章考点自测解析	70
第四章 银行理财产品	73
知识导图	73
第一节 银行理财产品市场发展	73
第二节 银行理财产品要素	74

考点 1 产品开发主体信息	74
考点 2 产品目标客户信息	75
考点 3 产品特征信息	76
第三节 银行理财产品介绍	78
考点 1 货币型理财产品	78
考点 2 债券型理财产品	79
考点 3 股票类理财产品	80
考点 4 组合投资类理财产品	81
考点 5 结构性理财产品	82
考点 6 QDII 基金挂钩类理财产品	84
考点 7 另类理财产品	84
第四节 银行理财产品发展趋势	85
本章考点自测解析	87
第五章 银行代理理财产品	90
知识导图	90
第一节 银行代理理财产品的概念	90
第二节 银行代理理财产品销售基本原则	91
第三节 基金	91
考点 1 基金的特点	91
考点 2 基金的分类	92
考点 3 特殊类型基金	94
考点 4 银行代销流程	95
考点 5 基金的流动性及收益情况	99
考点 6 基金的风险	100
第四节 保险	101
考点 1 银行代理保险概述	101
考点 2 银行代理保险产品主要类型	101
考点 3 保险产品的风险	102
第五节 国债	102
考点 1 国债概述	102
考点 2 国债的流动性及收益情况	103
考点 3 国债的风险	103
第六节 信托	105
考点 1 信托概述	106
考点 2 信托类产品的流动性及收益情况	107
考点 3 信托产品风险	107
第七节 黄金	108
考点 1 银行代理黄金业务种类	108

考点 2 业务流程	109
考点 3 黄金的流动性、收益情况及风险点	110
本章考点自测解析	110
第六章 理财顾问服务	116
知识导图	116
第一节 理财顾问服务概述	116
考点 1 理财顾问服务概念	116
考点 2 理财顾问服务流程	117
考点 3 理财顾问服务特点	119
第二节 客户分析	120
考点 1 收集客户信息	120
考点 2 客户财务分析	121
考点 3 客户风险特征和理财特性分析	123
考点 4 客户理财需求和目标分析	124
第三节 财务规划	125
考点 1 现金、消费及债务管理	125
考点 2 保险规划	129
考点 3 税收规划	131
考点 4 人生事件规划	134
考点 5 投资规划	136
本章考点自测解析	137
第七章 个人理财业务相关法律法规	143
知识导图	143
第一节 个人理财业务活动涉及的相关法律	143
考点 1 《中华人民共和国民法通则》	143
考点 2 《中华人民共和国合同法》	147
考点 3 《中华人民共和国商业银行法》	149
考点 4 《中华人民共和国银行业监督管理法》	153
考点 5 《中华人民共和国证券法》	154
考点 6 《中华人民共和国证券投资基金法》	157
考点 7 《中华人民共和国保险法》	164
考点 8 《中华人民共和国信托法》	167
考点 9 《中华人民共和国个人所得税法》	169
考点 10 《中华人民共和国物权法》	171
第二节 个人理财业务活动涉及的相关法律	173
考点 1 《中华人民共和国外资银行管理条例》	173
考点 2 《期货交易管理条例》	174

第三节 个人理财业务活动涉及的相关部门规章及解释·····	174
考点1 《商业银行开办代客境外理财业务管理暂行办法》·····	174
考点2 《证券投资基金销售管理办法》·····	176
考点3 《个人外汇管理办法》和《个人外汇管理办法实施细则》·····	179
本章考点自测解析·····	185
第八章 个人理财业务管理 ·····	193
知识导图·····	193
第一节 个人理财业务合规性管理·····	193
考点1 开展个人理财业务的基本条件·····	193
考点2 开展个人理财业务的政策限制·····	196
考点3 开展个人理财业务的法律责任·····	197
第二节 个人理财资金使用管理·····	199
第三节 个人理财业务流程管理·····	202
考点1 业务人员管理·····	202
考点2 客户需求调查·····	202
考点3 理财产品开发·····	203
考点4 理财产品销售·····	204
本章考点自测解析·····	206
第九章 个人理财业务风险管理 ·····	212
知识导图·····	212
第一节 个人理财的风险·····	212
考点1 个人理财风险的影响因素·····	212
考点2 理财产品风险评估·····	213
第二节 个人理财业务面临的主要风险·····	216
考点1 个人理财业务风险·····	216
考点2 个人理财顾问服务的风险管理·····	217
考点3 综合理财业务的风险管理·····	220
第三节 产品风险管理·····	223
第四节 操作风险管理·····	223
第五节 销售风险管理·····	224
第六节 声誉风险管理·····	224
本章考点自测解析·····	225
第十章 职业道德和投资者教育 ·····	230
知识导图·····	230
第一节 个人理财业务从业资格简介·····	230
考点1 境外理财业务从业资格简介·····	230

考点 2 境内银行个人理财业务从业资格	231
考点 3 银行个人理财业务从业人员基本条件	231
第二节 银行个人理财业务从业人员的职业道德	232
考点 1 从业人员销售活动遵循原则	232
考点 2 从业人员销售活动注意事项及禁止事项	233
考点 3 从业人员岗位要求	233
考点 4 从业人员的限制性条款	234
考点 5 从业人员的法律责任	234
第三节 个人理财投资者教育	236
考点 1 投资者教育概述	236
考点 2 投资者教育功能	237
考点 3 投资者教育内容	238
本章考点自测解析	240

银行个人理财业务概述

本章的重点是理解商业银行个人理财业务的概念、分类及对影响商业银行个人理财业务发展的各种因素等。本章内容较为基础,考试分值占比不大,为10分左右。本章名词解释多,记忆量大,要求熟练掌握。不仅要理解各名词的概念,而且要掌握名词与名词之间的关系。

知识导图

本章的知识架构如下图。

银行 个人 理财 业务 概述	银行个人理财业务的概念和分类	1. 个人理财概述(★★★☆☆) 2. 银行个人理财业务概念(★★★☆☆) 3. 银行个人理财业务分类(★★☆☆☆)
	银行个人理财业务发展和现状	1. 国外发展和现状(★★★☆☆) 2. 国内银行个人理财业务发展和现状(★★★☆☆)
	银行个人理财业务的影响因素	1. 宏观影响因素(★★☆☆☆) 2. 微观影响因素(★★☆☆☆) 3. 其他影响因素(★★☆☆☆)

第一节 银行个人理财业务的概念和分类

考点 1 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,制订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分为5个步骤。

- (1) 评估理财环境和个人条件。
- (2) 制订个人理财目标。
- (3) 制订个人理财规划。
- (4) 执行个人理财规划。
- (5) 监控执行进度和再评估。

【例 1-1】 制订个人理财目标的基本原则之一是将()作为必须实现的理财目标。

- A. 个人风险管理
- B. 长期投资目标
- C. 预留现金储备
- D. 短期投资目标

【答案及解析】 C 任何一个人都不能把全部资产用于投资而不顾基本的生活需要,因此,客户进行投资前,一定要预留一部分资金用于生活保障,建立生活储备金,为投资设立一道防火墙。

考点 2 银行个人理财业务概念

(一) 个人理财业务概念

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。

(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的需求,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,是个人理财服务的提供商之一。商业银行制订具体的业务标准、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

除银行外,证券公司、基金、信托公司以及投资公司等金融机构也为个人客户提供理财服务。非银行金融机构除了通过自身渠道外,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

监管机构负责制定理财业务的行业规范,对业务主体以及业务活动进行监管,以促进个人理财业务健康有序发展。个人理财业务相关的监管机构包括中国银行业监督管理委员会(以下简称银监会)、中国证券监督管理委员会(以下简称证监会)、中国保险监督管理委员会(以下简称保监会)、国家外汇管理局(以下简称外汇局)等。

(三) 相关市场

个人理财业务涉及的市场较为广泛,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、房地产市场、理财产品市场等。

【例 1-2】 ()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、资产管理专业化服务活动。

- A. 个人理财业务
- B. 投资规划
- C. 综合理财服务
- D. 私人银行业务

【答案及解析】 A 本题考查个人理财业务的概念。

考点 3 银行个人理财业务分类

(一) 理财顾问服务和综合理财服务

按是否接受客户委托和授权对客户资金进行投资和管理,理财业务可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与规划、投资建议、个人投资产品推荐等专业化服务。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。

(二) 理财业务、财富管理业务与私人银行业务

银行往往根据客户类型进行业务分类。按照这种分类方式,理财业务可分为理财业务(服务)、财富管理业务(服务)和私人银行业务(服务)3个层次,银行为不同客户提供不同层次的理财服务。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,更重要的是提供全面的服务。

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务咨询及投资顾问,达到财富保值、增值、继承、捐赠等目标。

私人银行业务具有以下几个特征。

- (1) 准入门槛高。
- (2) 综合化服务。
- (3) 重视客户关系。

【例 1-3】 下列关于理财顾问服务的说法,正确的有()。

- A. 客户寻求理财顾问服务的唯一目的是追求收益最大化
- B. 银行通过理财顾问服务实现客户关系管理目标,进而提高银行经营业绩
- C. 商业银行在理财顾问服务中不涉及客户财务资源的具体操作,只提供建议
- D. 商业银行提供理财顾问服务追求的是和客户建立一个长期的关系,不能只追求短期的收益
- E. 理财顾问服务要求能够兼顾客户财务的各个方面

【答案及解析】 BCDE A项错误,就客户而言,寻求理财顾问服务的根本目的是实现

人生目标中的经济目标,管理人生财务风险,减少对财务状况的焦虑,进而实现财务自由。

【例 1-4】 下列关于综合理财服务的说法,错误的是()。

- A. 综合理财服务是商业银行在理财顾问服务的基础上为客户提供的一种个性化、综合化服务
- B. 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
- C. 在综合理财服务活动中,投资收益与风险由客户或客户与银行按照约定方式承担
- D. 在综合理财服务活动中,商业银行不可以向目标客户群销售理财计划

【答案及解析】 D 综合理财服务可划分为理财计划和私人银行业务两类,其中理财计划是商业银行针对特定目标客户群体进行的个人理财服务。

【例 1-5】 与理财计划相比,私人银行业务更加强调()。

- A. 风险性
- B. 收益性
- C. 建议性
- D. 个性化

【答案及解析】 D 与理财顾问服务相比,私人银行服务更加突出个性化服务。

【例 1-6】 私人银行业务的核心是()。

- A. 理财顾问服务
- B. 理财规划服务
- C. 综合理财服务
- D. 理财计划服务

【答案及解析】 B 私人银行业务的核心是理财规划服务,涵盖的领域不仅包括传统零售银行的个人信用、按揭等业务,更提供包括衍生理财产品、离岸基金、保险规划、税务筹划、财产信托,甚至包括客户的医疗以及子女教育等诸多产品和服务。

第二节 银行个人理财业务发展和现状

考点 1 国外发展和现状

个人理财业务最早在美国兴起,并且首先在美国发展成熟,其发展大致经历了以下几个阶段。

(一) 个人理财业务萌芽时期

20 世纪 30~60 年代通常被认为是个人理财业务的萌芽时期。从严格意义上讲,这个阶段对个人理财业务的概念尚未明确界定,个人理财业务主要是为保险产品和基金产品的销售服务。

(二) 个人理财业务形成与发展时期

20 世纪 60~80 年代,通常被认为是个人理财业务的形成与发展时期。1969 年 12 月,在芝加哥,13 位来自金融服务部门的实务工作者和一位作家聚在一起商讨创立一种产业,其后被命名为理财业。

（三）个人理财业务成熟时期

20世纪90年代是个人理财业务日趋成熟的时期,许多人涌入个人理财行业。个人理财业务在这一时期的繁荣可以归因于良好的经济态势以及不断高涨的证券价格。

【例 1-7】 个人理财业务最早在()兴起。

- A. 美国 B. 英国 C. 法国 D. 中国

【答案及解析】 A 个人理财业务最早在美国兴起,并且首先在美国发展成熟。

考点 2 国内银行个人理财业务发展和现状

与发达国家的个人理财业务发展历史相比,我国商业银行个人理财业务起步较晚,发展历程较短。20世纪80年代末到90年代是我国商业银行个人理财业务的萌芽阶段,当时商业银行开始向客户提供专业化投资顾问和个人外汇理财服务,但大多数的居民还没有理财意识和概念。从21世纪初到2005年是我国商业银行个人理财业务的形成时期,在这一时期,理财产品、理财环境、理财观念和意识以及理财师专业队伍的建设均取得了显著的进步。

【例 1-8】 我国商业银行个人理财业务的萌芽阶段是()。

- A. 20世纪30~60年代 B. 20世纪60~80年代
C. 20世纪80年代末到90年代 D. 20世纪90年代

【答案及解析】 C 20世纪80年代末到90年代是我国商业银行个人理财业务的萌芽阶段,当时商业银行开始向客户提供专业化投资顾问和个人外汇理财服务,但大多数的居民还没有理财意识和概念。

第三节 银行个人理财业务的影响因素

考点 1 宏观影响因素

（一）政治、法律与政策环境

稳定的政治环境是商业银行良好运行的基础和保障,政局不稳定会导致社会动荡、经济秩序混乱,对银行的业务经营造成重大危害;同时,一国政局不稳定也会导致其在国际政治经济舞台上的地位下降,本币大幅贬值,使银行面临巨大的市场风险和经营风险。

对于金融机构来说,国家政策对其经营与发展的影响非常显著,其中宏观经济政策对投资理财具有实质性影响。

(1) 财政政策。国家政府通常根据当前宏观经济形势,采取税收、预算、国债、财政补贴、转移支付等手段来调整财政收入与支出的规模与结构,以达到预期的财政政策目标,并对整个经济运行产生影响。

(2) 货币政策。中央银行通常根据当前宏观经济走势,运用法定存款准备金率、再贴现率、公开市场业务操作等货币政策工具调控货币供应量和信用规模,使其达到预定的货币政

策目标,进而影响整体经济运行。

(3) 收入分配政策。收入分配政策是指国家为实现宏观调控总目标和总任务,针对居民收入水平高低、收入差距大小在分配方面制定的政策和方针。

(4) 税收政策。由于税收政策直接关系投资收益与成本,因此其对个人和家庭的投资策略具有直接的影响。税收政策不仅影响个人收入中可用于投资的数额,而且通过改变投资的交易成本可以改变投资收益率。

(二) 经济环境

(1) 经济发展阶段。经济发展阶段是对一个经济体发展情况的总体性概括和描述,处在不同经济发展阶段的经济体,金融产业的发展水平及其对金融服务的需求结构有显著的差异。

(2) 消费者的收入水平。个人金融业务以消费者收入为基础,但是消费者不可能将全部收入均用于购买金融产品,因此需要从不同角度衡量一个经济体中的消费者收入水平。

(3) 宏观经济状况。宏观经济状况对个人理财业务的影响表现在投资活动的各个方面,从具体金融产品的设计与定价到投资组合与投资策略的选择均受到宏观经济状况的制约。

(三) 社会环境

(1) 社会文化环境。社会文化环境主要是指一个国家、地区或民族的文化传统,如风俗习惯、伦理道德观念、价值观念、宗教信仰、审美观、语言文字等。社会文化环境是历史积淀的结果,它在不知不觉中影响着人们的基本观念和行为范式。

(2) 制度环境。

(3) 人口环境。人口环境对个人理财业务的影响表现在规模与结构两个方面。人口总量的增长会导致对金融业务和金融产品的需求量增大。

(四) 技术环境

科学技术是社会生产力最活跃的推动因素,21 世纪的今天,科学技术在各个领域飞速发展,技术的变革与进步深刻地影响着金融机构的市场份额、产品生命周期和竞争优势。

【例 1-9】 宏观经济政策影响到理财决策的制订和理财服务的开展,下列说法有误的是()。

- A. 积极的财政政策刺激投资需求,提升房地产的价格
- B. 中央银行在公开市场买入国债,能刺激各类资产的价格上升
- C. 提高股票交易印花税能刺激股价上涨
- D. 降低股票交易印花税能刺激股价上涨

【答案及解析】 C 证券交易印花税是从普通印花税中发展而来的,属于行为税类,根据一笔股票交易成交金额对买卖双方同时计征,基本税率为 0.1%。提高印花税会加大交易成本,导致股票中的交易需求下降,股价下降。

【例 1-10】 经济环境的变化会对个人投资理财策略产生影响,一般而言,可能导致减少储蓄,增加基金、股票配置的是()。

- A. 预期未来通货紧缩
B. 预期未来本币贬值
C. 预期未来利率上升
D. 预期未来经济处于景气周期

【答案及解析】 D 在经济增长比较快,处于扩张阶段时,个人和家庭应考虑增持收益比较好的股票、房地产等资产,特别是买入对周期波动比较敏感的行业的资产,同时降低防御性低收益资产如储蓄产品等,以分享经济增长成果。

【例 1-11】 下列属于个人理财影响因素中的社会环境的是()。

- A. 社会文化环境
B. 制度环境
C. 通货膨胀率
D. 人口环境
E. 经济增长速度和经济周期

【答案及解析】 ABD C、E 两项属于个人理财的影响因素中的经济环境。

考点 2 微观影响因素

(一) 金融市场竞争程度

金融市场上的竞争状况是影响商业银行个人理财业务的一个重要因素。一方面,伴随着金融业的全面开放,个人理财业务一直是内外资银行争抢的一个重要领域;另一方面,证券公司等金融机构也在金融市场上与商业银行竞争个人理财业务。

(二) 金融市场开放程度

伴随着金融市场开放程度的提高,商业银行可提供的个人理财业务的产品种类不断增加。一个开放的金融市场为商业银行个人理财业务的不断创新提供了必要条件。同时,市场开放程度的提高,对商业银行管理个人理财业务风险提出了更高的要求。

(三) 金融市场价格机制

理财产品的定价是影响理财产品的一个重要因素,金融市场上的一系列价格指标对理财产品的定价都有重要的影响,特别是利率水平。利率对于个人理财策略来说是最基础、最核心的影响因素之一,几乎所有的理财产品都与利率有着或多或少的联系,利率水平的变动对各种理财产品的风险和收益状况产生着重要影响。

【例 1-12】 在金融资产的交易机制中,最主要的是()。

- A. 供求机制
B. 价格机制
C. 流通机制
D. 风险—收益机制

【答案及解析】 B 金融市场是指以金融资产为交易对象而形成的供求关系及其交易机制的总和,它包含了金融资产的交易机制,其中最主要的是价格(包括利率、汇率及各种证券的价格)机制。