

2015—2016年银行业专业人员职业资格考试辅导用书

中国银行业从业人员资格认证考试辅导用书

中大网校推荐银行业从业资格考试辅导用书

银行业专业实务

个人理财

讲义·真题·预测 全攻略

中国银行业从业人员资格认证考试研究院 编著

全面覆盖考点，不超纲不漏题 ·····
考情趋势总览，考题分布点评 ·····
考点精讲细解，真题分章演练 ·····
名师深度点评，剖析重点难点 ·····
真题实战演练，提升应试水平 ·····



清华大学出版社

2015—2016年银行业专业人员职业资格考试辅导用书

个人理财

讲义·真题·预测 全攻略

中国银行业从业人员资格认证考试研究院◎编著

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初级专业科目“个人理财”的配套学习资料，依托具有深厚编写水平的专家团队，严格依据官方教材及考试大纲，在精选高频考点的基础上编写而成。

全书分为考点精讲及归类题库两部分：考点精讲主要选取考频较高、易混淆的考点进行详细讲解；归类题库则选取考频较高的知识点，在此基础上编设与实战难度相当的试题。

本书特别适用于参加银行业专业人员职业资格考试的考生，也可供各大院校金融学专业的师生参考。

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

个人理财讲义·真题·预测全攻略 / 中国银行业从业人员资格认证考试研究院 编著.
—北京：清华大学出版社，2015（2015.5重印）
（2015—2016年银行业专业人员职业资格考试辅导用书）
ISBN 978-7-302-39633-8

I. ①个… II. ①中… III. ①私人投资—银行业务—中国—资格考试—自学参考资料 IV. ①F832.48

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2015)第 059219 号

责任编辑：张颖 高晓晴

封面设计：周晓亮

版式设计：方加青

责任校对：成凤进

责任印制：何芊

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 装 者：北京鑫海金澳胶印有限公司

经 销：全国新华书店

开 本：185mm×260mm

印 张：16

字 数：399千字

版 次：2015年5月第1版

印 次：2015年5月第2次印刷

印 数：3001~4500

定 价：35.00元

产品编号：062304-01

编 委 会

主 编：杜友丽

编 委：晁 楠 吴金艳 雷 凤 张 燕 方文彬

李 蓉 林金松 刘春云 张增强 刘晓翠

路利娜 索晓辉 邵永为 邢铭强 张剑锋

刘春云 赵桂芹 张 昆

前言

丛书编写初衷

近年来，随着中国银行业的不断改革与创新，整个银行业发生了历史性的变化，在国民经济发展中发挥着越来越重要的支撑及促进作用。而银行业专业人员的待遇也水涨船高，要想从事银行业相关工作，取得职业资格是非常必要的。

银行业专业人员职业资格考试是指银行业金融机构从事前、中、后台业务及管理工作的专业技术人员取得相应级别和类别职业资格证书需要通过的考试。银行业专业人员职业资格英文译为：Qualification Certificate of Banking Professional。人力资源社会保障部、中国银行业监督管理委员会共同负责银行业专业人员职业资格制度的政策制定，并按职责分工对银行业专业人员职业资格制度的实施进行指导、监督和检查。中国银行业协会具体承担银行业专业人员职业资格考试工作。银行业初级资格考试为“银行业法律法规与综合能力”科目加上任意一门专业科目，专业科目分为个人理财、风险管理、公司信贷及个人贷款。

为帮助广大考生顺利通过考试，笔者根据考试大纲编写了本套丛书，以便考生在短时间内理解知识要点、加深记忆、熟悉题型，提高考试成功率。

丛书特色

本套丛书内容全面，资料新颖，理论联系实际，语言通俗，习题典型，可供广大银行业专业人员参考，是广大考生顺利通过考试的必备书籍。

具体来说，本套丛书具有以下六大特点。

1. 紧跟大纲，迅速突破

本套丛书严格按照最新考试大纲编写，充分体现了教材的最新变化与要求。在详细讲解教材基础知识的同时，每章配有精选例题及解析，通过简明扼要的考点讲解，引导考生全面、系统地复习，让考生能够熟练掌握指定教材的全部要点和重点。

2. 源自真题，权威全面

由于银行业专业人员职业资格考试采用了机考的形式，从官方题库中自动选题，因此即使是同一时间考试，各个考生所答的试卷也是不同的。笔者总结了多年真题，书中题目都源于官方题库，并给出了详细的解析，以帮助考生顺利通过考试。

3. 同步演练，有的放矢

本套丛书每章最后有一套习题，并附有答案和解析，供考生检验、巩固学习成果，使考生能尽快适应考场，在真正的考试中有的放矢，顺利通关。

4. 海量习题，贴近实战

众所周知，勤动脑、多练习，方能百战百胜。本套丛书在习题的选取上，以历年真题为主，让考生通过习题演练了解考情和考试重点；在学习教材基础知识、分析真题的基础上，通过模拟自测检测复习效果，了解自己的不足。

5. 简单易懂，便于自学

考虑到大部分考生是在职人士，主要利用业余时间进行自学，因此本套丛书力求语言通俗，并对每道习题都进行了详尽、严谨的解析，便于考生自学。如果考生在学习过程中遇到问题，可以加入本书的专用客服QQ群：344291269，将会有专业老师为您答疑解惑。

6. 图表演示，加强记忆

针对教材中知识点众多、难于记忆的问题，本丛书在编写的过程中，尽量把考点用分类图或者表格来表示，让读者一目了然，快速记忆。

总的来说，我们希望通过纵览重点、同步自测、深度解析，使考生能够对考点了然于胸，对考试游刃有余，对成绩胸有成竹。最后，预祝广大考生顺利通过银行业专业人员职业资格考
试，在新的人生道路上续写辉煌。

目录 <

第1章 银行个人理财业务概述

第1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 银行个人理财业务的概念	2
	考点3 银行个人理财业务的分类	3
第2节	银行个人理财业务的发展和现状	5
	考点4 个人理财业务的发展和现状	5
第3节	个人理财业务的影响因素	6
	考点5 影响个人理财业务的宏观因素	6
	考点6 影响个人理财业务的微观因素	9
	考点7 影响个人理财业务的其他因素	9
第4节	银行个人理财业务的定位	10
	考点8 个人理财业务的定位	10
第5节	同步强化训练	10

第2章 银行个人理财理论与实务基础

第1节	银行个人理财业务理论基础	20
	考点1 生命周期理论	20
	考点2 货币的时间价值	22
	考点3 投资理论	23
	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2节	银行理财业务实务基础	28
	考点6 理财业务的客户准入	28
	考点7 客户理财价值观与行为金融学	29
	考点8 客户风险属性	30
第3节	同步强化训练	31

第3章 金融市场和其他投资市场

第1节	金融市场概述	49
	考点1 金融市场概念	49
	考点2 金融市场特点	49
	考点3 金融市场构成要素	49
第2节	金融市场的功能和分类	49
	考点4 金融市场功能	49
	考点5 金融市场分类	50
第3节	金融市场的发展	51
	考点6 国际金融市场的发展	51
	考点7 中国金融市场的发展	51
第4节	货币市场	51
	考点8 货币市场概述	51
	考点9 货币市场的组成	52
	考点10 货币市场在个人理财中的运用	53
第5节	资本市场	53
	考点11 股票市场	53
	考点12 债券市场	54
第6节	金融衍生品市场	55
	考点13 市场概述	55
	考点14 金融衍生品	56
	考点15 金融衍生品市场在个人理财中的运用	58
第7节	外汇市场	58
	考点16 外汇市场概述	58
	考点17 外汇市场的分类	59
	考点18 外汇市场在个人理财中的运用	60
第8节	保险市场	60
	考点19 保险市场概述	60
	考点20 保险市场的主要产品	60
	考点21 保险市场在个人理财中的运用	61
第9节	贵金属及其他投资市场	61
	考点22 贵金属市场及产品	61
	考点23 房地产市场	62
	考点24 收藏品市场	63
第10节	同步强化训练	64

第4章 银行理财产品

第1节	银行理财产品市场发展·····	82
	考点1 银行理财产品市场发展·····	82
第2节	银行理财产品要素·····	82
	考点2 产品开发主体信息·····	82
	考点3 产品目标客户信息·····	83
	考点4 产品特征信息·····	83
第3节	银行理财产品介绍·····	84
	考点5 货币型理财产品·····	84
	考点6 债券型理财产品·····	84
	考点7 股票类理财产品·····	85
	考点8 信贷资产类理财产品·····	85
	考点9 组合投资类理财产品·····	85
	考点10 结构性理财产品·····	85
	考点11 QDII基金挂钩类理财产品·····	87
	考点12 另类理财产品·····	88
第4节	银行理财产品发展趋势·····	88
	考点13 银行理财产品发展趋势·····	88
第5节	同步强化训练·····	88

第5章 银行代理理财产品

第1节	银行代理理财产品的概念·····	95
	考点1 银行代理服务类业务的概念·····	95
第2节	银行代理理财产品销售基本原则·····	96
	考点2 销售原则·····	96
第3节	基金·····	96
	考点3 基金的概念和特点·····	96
	考点4 基金的分类·····	97
	考点5 特殊类型基金·····	98
	考点6 银行代销流程·····	98
	考点7 基金的流动性及收益情况·····	100
	考点8 基金的风险·····	100
第4节	保险·····	101
	考点9 银行代理保险概述·····	101
	考点10 银行代理保险产品·····	101
	考点11 保险产品的风险·····	102

第5节	国债	102
	考点12 银行代理国债的概念、种类	102
	考点13 国债的流动性及收益情况	103
	考点14 国债的风险	103
第6节	信托	103
	考点15 银行代理信托类产品的概念	103
	考点16 信托类产品的流动性及收益情况	104
	考点17 信托产品风险	104
第7节	黄金	105
	考点18 银行代理黄金业务种类	105
	考点19 业务流程	105
	考点20 黄金的流动性、收益情况及风险点	105
第8节	同步强化训练	106

第6章 理财顾问服务

第1节	理财顾问服务概述	117
	考点1 理财顾问服务概念	117
	考点2 理财顾问服务流程	117
	考点3 理财顾问服务特点	118
第2节	客户分析	118
	考点4 收集客户信息	118
	考点5 客户财务分析	119
	考点6 客户风险特征和其他理财特性分析	120
	考点7 客户理财需求和目标分析	121
第3节	财务规划	121
	考点8 现金、消费和债务管理	121
	考点9 保险规划	123
	考点10 税收规划	124
	考点11 人生事件规划	125
	考点12 投资规划	126
第4节	同步强化训练	127

第7章 个人理财业务相关法律法规

第1节	个人理财业务活动涉及的相关法律	140
	考点1 《中华人民共和国民法通则》	140
	考点2 《中华人民共和国合同法》	142

考点3	《中华人民共和国商业银行法》	143
考点4	《中华人民共和国银行业监督管理法》	147
考点5	《中华人民共和国证券法》	149
考点6	《中华人民共和国证券投资基金法》	153
考点7	《中华人民共和国保险法》	155
考点8	《中华人民共和国信托法》	156
考点9	《中华人民共和国个人所得税法》	157
考点10	《中华人民共和国物权法》	158
第2节	个人理财业务活动涉及的相关行政法规	160
考点11	《中华人民共和国外资银行管理条例》	160
考点12	《期货交易管理条例》	161
第3节	个人理财业务活动涉及的相关部门规章及解释	162
考点13	《商业银行开办代客境外理财业务管理暂行办法》	162
考点14	《证券投资基金销售管理办法》	163
考点15	《保险兼业代理管理暂行办法》和《关于规范银行代理保险业务的通知》	165
考点16	《个人外汇管理办法》和《个人外汇管理办法实施细则》	166
第4节	同步强化训练	167

第8章 个人理财业务管理

第1节	个人理财业务合规性管理	194
考点1	开展个人理财业务的基本条件	194
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	198
第2节	个人理财资金使用管理	199
考点4	《商业银行个人理财业务管理暂行办法》有关商业银行个人理财资金使用的规定	199
考点5	《关于进一步规范商业银行个人理财业务投资管理有关问题的通知》有关商业银行个人理财业务资金的使用规定	200
考点6	《关于进一步规范银信合作有关事项的通知》有关商业银行个人理财业务资金的使用规定	201
第3节	个人理财业务流程管理	201
考点7	业务人员管理	201
考点8	客户需求调查	202
考点9	理财产品开发	202
考点10	理财产品销售	203
考点11	理财业务其他管理	205
第4节	同步强化训练	205

第9章 个人理财业务风险管理

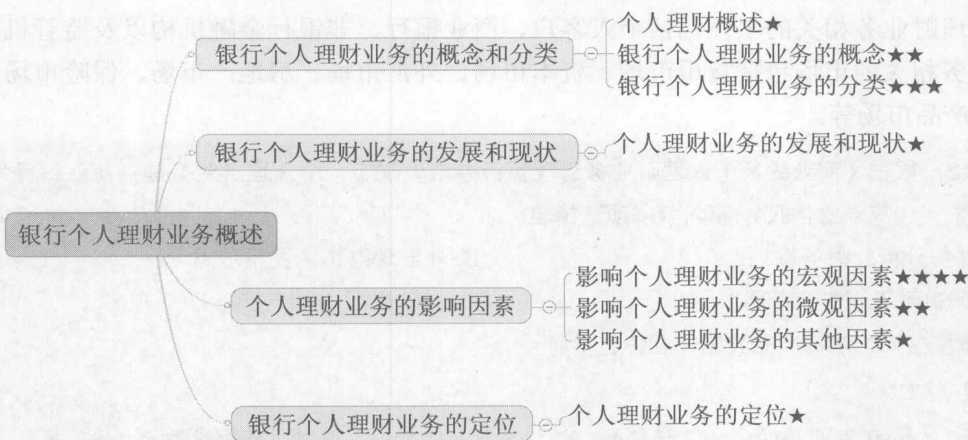
第1节	个人理财的风险	213
	考点1 个人理财风险的影响因素	213
	考点2 理财产品风险评估	213
第2节	个人理财业务面临的主要风险	214
	考点3 风险分类	214
	考点4 个人理财业务风险管理的基本要求	214
	考点5 个人理财顾问服务的风险管理	215
	考点6 综合理财业务的风险管理	217
	考点7 产品风险管理	218
	考点8 操作风险管理	218
	考点9 销售风险管理	219
	考点10 声誉风险管理	219
第3节	同步强化训练	219

第10章 职业道德和投资者教育

第1节	个人理财业务从业资格简介	226
	考点1 境外理财业务从业资格简介	226
	考点2 境内银行个人理财业务从业资格	226
	考点3 银行个人理财业务从业人员基本条件	226
第2节	银行个人理财业务从业人员的职业道德	227
	考点4 从业人员销售活动遵循原则	227
	考点5 从业人员销售活动注意事项	227
	考点6 从业人员销售活动禁止事项	228
	考点7 从业人员岗位要求	229
	考点8 从业人员的限制性条款	229
	考点9 从业人员的法律责任	230
第3节	个人理财投资者教育	231
	考点10 投资者教育概述	231
	考点11 投资者教育功能	231
	考点12 投资者教育内容	231
第4节	同步强化训练	232

银行个人理财业务概述

个人理财是重要的经济活动。作为金融机构，商业银行为客户提供各类理财服务，在个人理财活动中发挥着重要作用。根据管理运作方式，商业银行个人理财业务可分为理财顾问服务与综合理财服务两大类。国外商业银行个人理财业务的发展日趋成熟，我国商业银行个人理财业务虽然起步晚，但发展速度快。本章首先介绍了商业银行个人理财业务的概念和分类，然后对商业银行个人理财业务的发展状况进行了简要描述，并对影响商业银行个人理财业务发展的各种因素进行了分析，最后对商业银行个人理财业务的定位进行了总结。



* 编写组对每个知识点的重要程度进行了分级，★越多表示这个知识点越重要，考生要更加重视。

第1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。

个人理财过程可分为如下五个步骤。

- 步骤一：评估理财环境和个人条件；
- 步骤二：制定个人理财目标；
- 步骤三：制定个人理财规划；
- 步骤四：执行个人理财规划；
- 步骤五：监控执行进度和再评估。

例题1 银行只要能够对客户的个人条件进行合理评估,就能制定出合理的理财目标。() (判断题)

答案 ×

解析 银行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。

考点2 银行个人理财业务的概念

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,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。

我国法律的限制性规定:商业银行不得从事证券和信托业务。

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;个人理财业务相关的市场包括货币市场、资本市场、外汇市场、房地产市场、保险市场、黄金市场、理财产品市场等。

例题2 根据《商业银行个人理财业务管理暂行办法》规定,个人理财业务是指商业银行为个人客户提供的()等专业化服务活动。(多项选择题)

- A. 财务分析、财务规划
- B. 外汇理财、人民币理财
- C. 投资顾问、资产管理
- D. 保险规划、财产信托
- E. 储蓄存款、信贷产品介绍、宣传、推荐

答案 AC

解析 个人理财业务的定义,记忆题。根据《商业银行个人理财业务管理暂行办法》规定,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。

例题3 以下国内机构中无法提供理财服务的是()。(单项选择题)

- A. 银行
- B. 保险公司
- C. 信托公司
- D. 律师事务所

答案 D

解析 无法提供理财服务的是律师事务所。

例题4 下列关于个人理财业务与信托业务、商业银行储蓄业务的不同点,表述错误的是()。(单项选择题)

- A. 个人理财业务中资金的运用是按照合同约定的,储蓄资金的运用是按照银行需要的
- B. 个人理财业务的风险一般是客户承担或者商业银行和客户共同承担的;储蓄的风险是商业银行独立承担的
- C. 个人理财业务的受益人和信托业务的受益人都只能是委托人本人
- D. 个人理财业务中客户的资产不与商业银行其他资产严格区分相互独立;而信托中财产性质是登记并与受托人的财产严格区分的

答案 C

解析 信托业务的受益人除了委托人本人,还可以是其他人。

考点3 银行个人理财业务的分类

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，分为理财顾问服务和综合理财服务两大类。

1. 理财顾问服务

理财顾问服务指商业银行向客户提供财务分析与规划、投资建议、个人投资产品推介等专业化服务。客户接受此服务后，自行管理和运用资金，并获取和承担由此产生的收益和风险。

2. 综合理财服务

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。此项服务中，投资收益与风险按照约定方式获取或承担。

综合理财服务更加突出个性化服务，可进一步划分为理财计划和私人银行业务：

(1) 理财计划是商业银行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；

(2) 私人银行业务是一种向高净值客户提供的综合理财业务，其核心是理财规划服务，除为客户提供投资理财产品外，还为客户进行个人理财。

按客户类型的不同，分为理财业务、财富管理业务与私人银行业务三个层次，如图1.1所示。

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。



图1.1 银行理财业务分类(按客户分)示意图

例题5 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()。(多项选择题)

- A. 理财顾问服务 B. 投资顾问服务 C. 财务顾问服务
D. 综合理财服务 E. 基金顾问服务

答案 AD

解析 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。

例题6 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与资产管理的业务活动是()。(单项选择题)

- A. 投资顾问服务 B. 财务顾问服务
C. 综合理财服务 D. 理财顾问服务

答案 C

解析 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。

例题7 综合理财服务与理财顾问服务的重要区别是()。(单项选择题)

- 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, 投资收益与风险由客户或客户与银行按照约定方式获取或承担
- C. 综合理财服务中, 银行可以让客户承担一部分风险
- 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 B

解析 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获取或承担。

例题8 下列对综合理财服务的理解, 正确的选项是()。(单项选择题)

- A. 综合理财服务中, 银行将承担所有的风险
- B. 与综合理财服务相比, 理财顾问服务更强调个性化
- C. 私人银行业务属于综合理财服务中的一种
- D. 私人银行业务属于个人理财业务

答案 C

解析 综合理财服务进一步分为理财计划和私人银行业务, 其中私人银行业务的服务对象主要是高净值客户, 属于个人理财业务的范畴, 因此D选项错误, C选项正确。综合理财服务中, 投资收益与风险由客户或客户与银行按照约定方式获取或承担, 因此A选项错误。与理财顾问服务相比, 综合理财服务更强调个性化, 因此B选项错误。

例题9 下列属于理财顾问服务的业务是()。(多项选择题)

- A. 向客户提供投资建议
- B. 财务分析与规划
- C. 资产业务
- D. 个人投资产品推介
- E. 存款业务

答案 ABD

解析 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, 资产业务和存款业务是商业银行的传统业务。

例题10 下列关于理财顾问服务的说法, 正确的有()。(多项选择题)

- 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 BCDE

解析 客户寻求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, 降低对

财务状况的焦虑,进而实现财务自由,A项错误。B是银行提供理财顾问服务的目的,CDE分别是理财顾问服务的顾问性、长期性和综合性,均为正确选项。

例题11 下列业务中服务内容最为全面的是()。(单项选择题)

- A. 理财业务 B. 财富管理业务 C. 私人银行业务 D. 综合服务业务

答案 C

解析 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)三个层次,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。

第2节 银行个人理财业务的发展和现状

考点4 个人理财业务的发展和现状

1. 国外银行个人理财业务的发展和现状

个人理财最早在美国兴起,并且首先在美国发展成熟。大致经历以下几个阶段。

(1) 20世纪30~60年代是个人理财业务的萌芽时期,个人理财业务主要是为保险产品和基金产品的销售服务。这一时期没有出现完全独立意义上的个人理财业务,它的主要特征是:个人金融服务的重心都放在了共同基金和保险产品的销售上,几乎没有金融企业为了销售产品而专门建立一个流程来创建与客户的关系、搜集数据和检验数据,因此,也无法确立财务规划、提供不同的方案给客户、实施这些方案并监控方案的执行情况。

(2) 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。个人理财业务的主要内容就是合理避税、提供年金系列产品、参与有限合伙(即投资者投资合伙企业但只承担有限责任)以及投资于硬资产(如黄金、白银等贵金属等)。直到1986年,伴随着美国税法的改革以及里根总统时期通货膨胀的显著降低,个人理财业务的视角逐渐全面和广泛,开始从整体角度考虑客户的理财需求。

(3) 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。伴随着金融市场的国际化、金融产品的不断丰富和发展,这一时期的个人理财业务不仅开始广泛使用衍生金融产品,而且将信托业务、保险业务以及基金业务等相互结合,从而满足不同客户的个性化需求。

2. 国内银行个人理财业务的发展和现状

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。中国理财产品规模以每年10%~20%的速度在增长,2005年达到了2 000亿元。

总体上,目前个人理财业务已成为商业银行个人金融业务的重要组成部分,是银行中间业