



中国银行业从业人员资格认证考试专用教材

新大纲版

“五位一体”过关宝

个人理财

总策划 易智利 萧炜腾

组 编 中国银行业从业人员资格认证考试专用教材编委会

审 定 华泉中天银行考试研究中心

考纲架构 考点精讲 真题链接 章节攻关 命题预测

行业公认
畅销品牌



上机模拟考试系统光盘

北京联合出版公司

2014



中国银行业从业人员资格认证考试专用

新大纲版

“五位一体”过关宝

个人理财

总策划 易智利 萧炜腾

组 编 中国银行业从业人员资格认证考试专用教材编委会

审 定 华泉中天银行考试研究中心



2014

北京联合出版公司

图书在版编目(CIP)数据

个人理财“五位一体”过关宝 / 中国银行业从业人员资格
认证考试专用教材编委会编; 华泉中天银行考试研究中心审.

— 北京 : 北京联合出版公司, 2013. 7

ISBN 978-7-5502-1793-5

I. ①个… II. ①中… ②华… 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(2013)第170260号

著 者: 中国银行业从业人员资格认证考试专用教材编委会

审 定: 华泉中天银行考试研究中心

出版发行: 北京联合出版公司

(北京市朝阳区安华西里一区13楼2层 100011)

(010) 64243832 84241642 (发行部)

(010) 64258473 (传真)

(010) 64255036 (邮购、零售)

(010) 64251790 64258472 64255606 (编辑部)

E-mail: hqztbj@163.com

印 刷: 大厂回族自治县彩虹印刷有限公司印装

开 本: 850mm×1168mm 1/16

字 数: 235千字

印 张: 14.5 印张

版 次: 2013年8月第1版

印 次: 2013年8月第1次印刷

书 号: 978-7-5502-1793-5

定 价: 36.00元

北京联合出版公司图书, 若有质量问题, 请与本出版公司联系

前言

中国银行业从业人员资格认证考试由中国银行业从业人员资格认证委员会统一组织，主要测试应试人员所具备的银行业相关的专业知识、技术和能力。

随着中国银行业及相关行业的迅猛发展，中国银行业从业人员资格认证考试制度日趋成熟，再加上报名门槛低，引起越来越多人士的青睐。该考试目前已在全国 200 个城市设置考点，报名人数亦呈现逐年递增的趋势。华泉中天银行考试研究中心严格依据最新考试大纲，在深入研究历年考试命题规律的基础上精心编著了《中国银行业从业人员资格认证考试“五位一体”过关宝专用教材》。本套专用教材具备以下六大优势：

一、权威专家，精心打造

本套专用教材编写团队汇集银行业精英，既有多年从事银行业从业人员资格认证考试命题研究的权威专家学者，又有活跃于银行业的资深金融人士，对考试大纲要求、考试命题趋势和银行业发展现状均了如指掌，指导备考游刃有余。因此，本套专用教材能全面准确地把握考试的基点、重点和难点，具有极强的权威性、指导性和实战性。

二、畅销品牌，考生首选

华泉中天银行考试研究中心长年专注于中国银行业从业人员资格认证考试的命题规律研究，以银行考试培训和教育出版为己任，积累了丰富的教研经验，陆续出版了数百套相关考试专用教材，深受广大考生的喜爱和推荐。多年以来，“华泉中天”版银行业从业人员资格认证考试系列专用教材连续多次再版，已成为行业公认的畅销品牌，历年考生的指定首选专用教材。此次，我们在吸取最新教研成果的基础上，将整套书的体例和结构作了全方位的创新和完善，首推“五位一体”式的架构版块，知识脉络更加清晰，连贯性更强，更有助于考生复习备考。

三、五位一体，过关必备

本套专用教材由“考纲架构、考点精讲、真题链接、章节攻关、命题预测”五大版块构成：（一）“考纲架构”版块是对章节知识结构及考点的梳理和总结；（二）“考点精讲”版块是对考试教材内容的归纳和凝炼；（三）“真题链接”版块是对章节经典真题的精选和精解；（四）“章节攻关”版块是对章节高频考点习题的汇编及详解，助考生逐章攻关，最终轻松过关；（五）“命题预测”版块是在深入剖析考试大纲及历年真题的基础上，对该科目考题进行深度预测及详细解析。上述五大版块，环环相扣，整合成“五位一体”式的体例格局，势必能成为广大考生的备考过关法宝。

四、点题结合，实战性强

本套专用教材汇编大纲要求的所有考点，浓缩了考试教材的精华，并针对每个考点的大纲要求、难易程度和出题频率进行了详细的剖析。为了使考生能够快速掌握章节重要考点以及了解出题形式，编者还精心编写了大量章节习题并详细解析，使考生在揣摩中顿悟，在理解中通透，在运用中熟练，

在模拟中提高，在实战中通过。

五、附赠光盘，实战模拟

为了使考生能够更好的驾驭银行业从业人员资格认证考试，华泉中天银行考试研究中心特研究开发了《银行从业资格考试过关宝》考试软件，附书赠与考生。本软件考试资料丰富，试题库庞大，收录了历年考试真题，囊括了目前所有的最新考试题型，并提供专业级的解题思路、答题技巧、考试要点精解。

本软件主要有以下几大特色：（一）终身免费升级：软件可以即时在线更新，本软件在不更换电脑的前提下将提供终身免费升级，升级后的软件将随之附赠更多优质资料，如最新考试大纲、考前押题试卷等；（二）模拟考试：无限次自动智能组卷，考试的时间、题型、题量与实际机考试一致，使考生犹如身临考场，同时强化答题速度及正确率；（三）智能阅卷：考生答题完毕后，软件自动批阅并显示得分，用红色标记答错题，有利于考生归纳总结；（四）试题过滤：可以进行选择性测试，如各类题型专练、错题重做、收藏试题，也可以对题型进行过滤。

六、名师在线，倾情服务

我们有专家级的研究团队做保障，可以为考生解答备考过程中遇到的疑难问题，使考生信心百倍地进入考场，顺利取得从业资格证书。为回馈广大考生的信任与支持，考生可以随时登录华泉中天网校（www.hssedu.net）获取各类专家级备考服务。此外，华泉中天银行考试研究中心还特设新浪官方微博（华泉中天 <http://e.weibo.com/hspringsky>）、专家咨询电话（Tel：18612978351 或 13716335503）、电子邮箱（E-mail：hqztbj@163.com）为考生答疑解惑。我们郑重承诺：秉承专业、热心、耐心、细致的服务态度和职业精神对待所有考生的备考咨询！

我们衷心希望本套专用教材能够成为广大考生朋友开启成功之门的金钥匙，并对在本专用教材编写过程中给予过支持和帮助的银行业的专家学者们表示诚挚的感谢！书中难免会有不足之处，敬请广大专家、读者及同仁给予指正。

最后，华泉中天预祝广大考生顺利通过考试，圆梦“金领”！

编 者

目 录

第一章 银行个人理财业务概述	1
考纲架构	1
考点精讲	1
1.1 银行个人理财业务的概念和分类	1
1.1.1 个人理财概述	1
1.1.2 银行个人理财业务概念	1
1.1.3 银行个人理财业务分类	3
1.2 银行个人理财业务发展和现状	3
1.2.1 国外发展和现状	3
1.2.2 国内银行个人理财业务发展和现状	4
1.3 银行个人理财业务的影响因素	4
1.3.1 宏观影响因素	5
1.3.2 微观影响因素	6
1.3.3 其他影响因素	7
1.4 银行个人理财业务的定位	7
真题链接	7
真题链接之华泉中天名师解析	8
章节攻关	9
章节攻关之华泉中天名师解析	12
第二章 银行个人理财理论与实务基础	14
考纲架构	14
考点精讲	14
2.1 银行个人理财业务理论基础	14
2.1.1 生命周期理论	14
2.1.2 货币的时间价值	16
2.1.3 投资理论	17
2.1.4 资产配置原理	21
2.1.5 投资策略与投资组合的选择	22
2.2 银行理财业务实务基础	23
2.2.1 理财业务的客户准入	23

2.2.2 客户理财价值观	24
2.2.3 客户风险属性	25
2.2.4 客户风险评估	27
真题链接	27
真题链接之华泉中天名师解析	28
章节攻关	29
章节攻关之华泉中天名师解析	33
第三章 金融市场和其他投资市场	35
考纲架构	35
考点精讲	35
3.1 金融市场概述	35
3.2 金融市场的功能和分类	37
3.2.1 金融市场功能	37
3.2.2 金融市场分类	37
3.3 金融市场的发展	38
3.3.1 国际金融市场的发展	38
3.3.2 中国金融市场的发展	38
3.4 货币市场	39
3.4.1 货币市场概述	39
3.4.2 货币市场的组成	39
3.4.3 货币市场在个人理财中的运用	40
3.5 资本市场	41
3.5.1 股票市场	41
3.5.2 债券市场	42
3.6 金融衍生品市场	44
3.6.1 市场概述	44
3.6.2 金融衍生品	45
3.6.3 金融衍生品市场在个人理财中的运用	48
3.7 外汇市场	48
3.7.1 外汇市场概述	48
3.7.2 外汇市场的分类	48
3.7.3 外汇市场在个人理财中的运用	49
3.8 保险市场	50
3.8.1 保险市场概述	50
3.8.2 保险市场的主要产品	51
3.8.3 保险市场在个人理财中的运用	51

3.9 贵金属及其他投资市场	52
3.9.1 贵金属市场及产品	52
3.9.2 房地产市场	53
3.9.3 收藏品市场	54
真题链接	54
真题链接之华泉中天名师解析	55
章节攻关	56
章节攻关之华泉中天名师解析	60
 第四章 银行理财产品	 62
考纲架构	62
考点精讲	62
4.1 银行理财产品市场发展	62
4.2 银行理财产品要素	63
4.2.1 产品开发主体信息	63
4.2.2 产品目标客户信息	63
4.2.3 产品特征信息	64
4.3 银行理财产品介绍	65
4.3.1 货币型理财产品	65
4.3.2 债券型理财产品	65
4.3.3 股票类理财产品	66
4.3.4 组合投资类理财产品	66
4.3.5 结构性理财产品	67
4.3.6 QDII 基金挂钩类理财产品	69
4.3.7 另类理财产品	70
4.4 银行理财产品发展趋势	70
真题链接	71
真题链接之华泉中天名师解析	72
章节攻关	73
章节攻关之华泉中天名师解析	76
 第五章 银行代理理财产品	 78
考纲架构	78
考点精讲	78
5.1 银行代理理财产品的概念	78
5.2 银行代理理财产品销售基本原则	79
5.3 基金	79

5.3.1 基金的概念和特点	79
5.3.2 基金的分类	79
5.3.3 特殊类型基金	81
5.3.4 银行代销流程	82
5.3.5 基金的流动性及收益情况	83
5.3.6 基金的风险	84
5.4 保险	84
5.4.1 银行代理保险概述	84
5.4.2 银行代理保险产品	85
5.4.3 保险产品的风险	86
5.5 国债	86
5.5.1 银行代理国债的概念、种类	86
5.5.2 国债的流动性及收益情况	87
5.5.3 国债的风险	87
5.6 信托	88
5.6.1 银行代理信托类产品的概念	88
5.6.2 信托类产品的流动性及收益情况	89
5.6.3 信托产品风险	89
5.7 黄金	90
5.7.1 银行代理黄金业务种类	90
5.7.2 业务流程	90
5.7.3 黄金的流动性、收益情况及风险点	90
真题链接	91
真题链接之华泉中天名师解析	92
章节攻关	93
章节攻关之华泉中天名师解析	95

第六章 理财顾问服务	97
考纲架构	97
考点精讲	97
6.1 理财顾问服务概述	97
6.1.1 理财顾问服务概念	97
6.1.2 理财顾问服务流程	97
6.1.3 理财顾问服务特点	98
6.2 客户分析	98
6.2.1 收集客户信息	98
6.2.2 客户财务分析	99

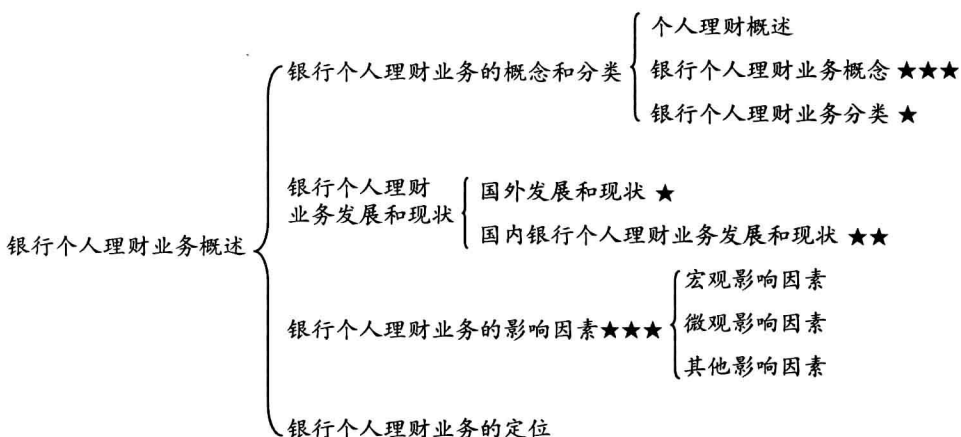
6.2.3 客户风险特征和理财特性分析	100
6.2.4 客户理财需求和目标分析	100
6.3 财务规划	100
6.3.1 现金、消费及债务管理	100
6.3.2 保险规划	102
6.3.3 税收规划	103
6.3.4 人生事件规划	104
6.3.5 投资规划	105
真题链接	105
真题链接之华泉中天名师解析	107
章节攻关	107
章节攻关之华泉中天名师解析	110
第七章 个人理财业务相关法律法规	112
考纲架构	112
考点精讲	112
7.1 个人理财业务活动涉及的相关法律	112
7.1.1 《中华人民共和国民法通则》	112
7.1.2 《中华人民共和国合同法》	115
7.1.3 《中华人民共和国商业银行法》	116
7.1.4 《中华人民共和国银行业监督管理法》	118
7.1.5 《中华人民共和国证券法》	119
7.1.6 《中华人民共和国证券投资基金法》	122
7.1.7 《中华人民共和国保险法》	127
7.1.8 《中华人民共和国信托法》	129
7.1.9 《中华人民共和国个人所得税法》	130
7.1.10 《中华人民共和国物权法》	131
7.2 个人理财业务活动涉及的相关行政法规	133
7.2.1 《中华人民共和国外资银行管理条例》	133
7.2.2 《期货交易管理条例》	133
7.3 个人理财业务活动涉及的相关部门规章及解释	134
7.3.1 《商业银行开办代客境外理财业务管理暂行办法》	134
7.3.2 《证券投资基金销售管理办法》	135
7.3.3 《保险兼业代理管理暂行办法》	137
7.3.4 《个人外汇管理办法》和《个人外汇管理办法实施细则》	139
真题链接	141
真题链接之华泉中天名师解析	142

章节攻关	143
章节攻关之华泉中天名师解析	147
第八章 个人理财业务管理	151
考纲架构	151
考点精讲	151
8.1 个人理财业务合规性管理	151
8.1.1 开展个人理财业务的基本条件	152
8.1.2 开展个人理财业务的政策限制	154
8.1.3 开展个人理财业务的违法责任	156
8.2 个人理财资金使用管理	157
8.3 个人理财业务流程管理	159
8.3.1 业务人员管理	159
8.3.2 客户需求调查	159
8.3.3 理财产品开发	160
8.3.4 理财产品销售	161
8.3.5 理财业务其他管理	163
8.4 理财产品合规性管理案例	164
8.4.1 理财产品开发合规性管理案例	164
8.4.2 理财产品销售合规性管理案例	165
8.4.3 理财产品售后合规性管理案例	166
真题链接	167
真题链接之华泉中天名师解析	168
章节攻关	169
章节攻关之华泉中天名师解析	172
第九章 个人理财业务风险管理	174
考纲架构	174
考点精讲	174
9.1 个人理财的风险	174
9.1.1 个人理财风险的影响因素	174
9.1.2 理财产品风险评估	175
9.2 个人理财业务面临的主要风险	177
9.2.1 个人理财业务面临的主要风险	177
9.2.2 个人理财业务风险管理的基本要求	177
9.2.3 个人理财顾问服务的风险管理	177
9.2.4 综合理财业务的风险管理	179

9.3 产品风险管理	180
9.4 操作风险管理	181
9.5 销售风险管理	181
9.6 声誉风险管理	181
真题链接	181
真题链接之华泉中天名师解析	182
章节攻关	183
章节攻关之华泉中天名师解析	185
第十章 职业道德和投资者教育	187
考纲架构	187
考点精讲	187
10.1 个人理财业务从业资格简介	187
10.1.1 境外理财业务从业资格简介	187
10.1.2 境内银行个人理财业务从业资格	187
10.1.3 银行个人理财业务从业人员基本条件	188
10.2 银行个人理财业务从业人员的职业道德	188
10.2.1 从业人员销售活动遵循原则	188
10.2.2 从业人员销售活动注意事项	188
10.2.3 从业人员销售活动禁止事项	189
10.2.4 从业人员岗位要求	189
10.2.5 从业人员的限制性条款	189
10.2.6 从业人员的法律责任	190
10.3 个人理财投资者教育	191
10.3.1 投资者教育概述	191
10.3.2 投资者教育功能	192
10.3.3 投资者教育内容	192
真题链接	192
真题链接之华泉中天名师解析	193
章节攻关	193
章节攻关之华泉中天名师解析	195
《个人理财》命题预测	197
《个人理财》命题预测之华泉中天名师解析	212

第一章 银行个人理财业务概述

考 纲 架 构



考 点 精 讲

► 1.1 银行个人理财业务的概念和分类

个人理财是以个人为主体的复杂的经济活动，需要有专业知识和手段来支撑。

1.1.1 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。

个人理财过程大致可分为五个步骤：（1）评估理财环境和个人条件；（2）制定个人理财目标；（3）制定个人理财规划；（4）执行个人理财规划；（5）监控执行进度和再评估。

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。

1.1.2 银行个人理财业务概念

1. 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（非企业法人）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。个人理财业务人员的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。

【例题·多选题】下列关于个人理财的说法，正确的有（ ）。

- A. 个人理财业务服务对象是个人和家庭
- B. 个人理财业务是一般性业务咨询服务
- C. 个人理财业务主要侧重于咨询顾问和代客理财服务
- D. 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
- E. 个人理财业务是一种个性化、综合化服务

【答案详解】ACDE。个人理财业务是指商业银行为个人客户（非企业法人）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，而不是一般性业务咨询服务，所以B选项说法错误。

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，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。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。

【例题·多选题】《中华人民共和国商业银行法》明确规定商业银行不得从事（ ）。

- A. 资金业务
- B. 个人理财业务
- C. 证券经营业务
- D. 信托投资业务
- E. 贸易融资业务

【答案详解】CD。我国相关法律规定商业银行不得从事证券和信托业务。

2. 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。

（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其他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。个人理财业务相关监管机构包括银监会、证监会、保监会、外汇局等。

3. 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、黄金市场、房地产市场、理财产品市场等。这些市场具有不同的运行特征，可以满足不同客户的理财需求。

1.1.3 银行个人理财业务分类

从不同的角度，对理财业务有不同的分类：

1. 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、个人投资产品推介等专业化服务。客户接受商业银行和理财人员提供的理财顾问服务后，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。

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。

综合理财服务可进一步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。而私人银行业务的服务对象主要是高净值客户，涉及的业务范围更加广泛，与理财计划相比，个性化服务的特色相对强一些。

2. 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）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。

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。

► 1.2 银行个人理财业务发展和现状

1.2.1 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三个阶段：

1. 萌芽时期：20 世纪 30 年代到 60 年代

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。因此，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，专门雇用理财人员或金融企业为客户做一个全面的理财规划服务的观念还未形成。

2. 形成与发展时期：20 世纪 60 年代到 80 年代

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。

事实上，在 20 世纪 70 年代到 80 年代初期，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）。

3. 成熟时期：20 世纪 90 年代

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。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。

理财专业机构的出现和定位以及高校对理财专业的重视标志着个人理财业务开始向专业化方向发展。

【例题·多选题】20世纪90年代是国外个人理财业务日趋成熟的时期，这一时期的繁荣可以归因于（ ）。

- A. 投资者的投资偏好
- B. 良好的经济态势
- C. 理财专业数量的增长
- D. 理财人员素质的提高
- E. 不断高涨的证券价格

【答案详解】BE。20世纪90年代是个人理财业务的成熟时期，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。

1.2.2 国内银行个人理财业务发展和现状

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。

银监会于2005年9月发布了《商业银行个人理财业务管理暂行办法》，界定了商业银行个人理财业务范畴，规范了商业银行个人理财业务管理，并同时下发了《商业银行个人理财业务风险管理指引》，对商业银行个人理财业务风险管理提出了指导意见。在《商业银行个人理财业务管理暂行办法》和《商业银行个人理财业务风险管理指引》下发后，伴随着金融市场和经济环境的进一步变化，个人理财业务进入了迅速扩展时期。为进一步规范商业银行个人理财市场秩序，银监会办公厅于2008年4月下发了《关于进一步规范商业银行个人理财业务有关问题的通知》。

随着2008年下半年国际金融危机的爆发，一些商业银行理财产品出现零收益甚至负收益现象，引起了社会广泛关注。针对商业银行个人理财业务发展的实际情况，银监会于2009年7月下发了《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》，对商业银行个人理财业务的投资管理活动进行规范。

为应对国际金融危机，国家出台了一系列宏观经济政策，信贷规模迅速扩张。在这一过程中，部分商业银行将信贷资产用于理财产品开发，银行和信托关系日益紧密。为规范商业银行与信托公司的合作行为，银监会于2009年12月下发了《关于进一步规范银信合作有关事项的通知》，从市场健康发展与维护当事人合法权益角度对银行和信托合作行为进行规范。

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，是银行中间业务收入的重要来源。

► 1.3 银行个人理财业务的影响因素

按照影响因素的特征，大致可分为宏观影响因素、微观影响因素和其他影响因素三个层面。

1.3.1 宏观影响因素

1. 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。

在我国，与开展个人理财业务相关的法律包括《中华人民共和国商业银行法》《中华人民共和国银行业监督管理法》《中华人民共和国证券法》《中华人民共和国保险法》《中华人民共和国证券投资基金法》《中华人民共和国信托法》《中华人民共和国公司法》《中华人民共和国个人所得税法》等。

宏观经济政策对投资理财具有实质性影响：

(1) 财政政策。国家政府采取税收、预算、国债、财政补贴、转移支付等手段。积极的财政政策可以有效地刺激投资需求的增长，从而提高资产价格。

(2) 货币政策。中央银行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。宽松的货币政策，有助于刺激投资需求增长、支持资产价格上升；相反，紧缩的货币政策则会抑制投资需求，导致利率上升和金融资产价格下跌。

(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。偏紧的收入分配政策会抑制当地的投资需求等，造成相应的资产价格下跌；而偏松的收入政策则会刺激当地的投资需求等，支持相应的资产价格上涨。收入分配政策除了影响总体收入水平之外，还会直接影响经济体的收入分配结构。

(4) 税收政策。例如，在股市低迷时期，通过降低印花税减少交易成本，从而刺激股市反弹。在房地产价格飞速上涨的过程中，提高交易税税率，具有抑制房地产价格上涨的作用。

2. 经济环境

(1) 经济发展阶段

按照美国学者罗斯托的观点，世界各国的经济发展可分为以下五个阶段：①传统经济社会；②经济起飞前的准备阶段；③经济起飞阶段；④迈向经济成熟阶段；⑤大量消费阶段。属于前三个阶段的国家称为发展中国家，而处于后两个发展阶段的国家则称为发达国家。

(2) 消费者的收入水平

衡量消费者收入水平的指标主要包括：①国民收入。国民收入是指一个国家物质生产部门的劳动者在一定时期内（通常为一年）新创造的价值总和。②人均国民收入。用国民收入除以人口总量就得到了一个国家的人均国民收入。③个人收入。个人收入是指消费者个人从各种途径获得的收入总和。④个人可支配收入。个人可支配收入是指个人收入扣除税款后的余额。

(3) 宏观经济状况

①经济增长速度和经济周期。一个经济周期通常要经过恢复、繁荣、衰退和萧条等不同阶段。

②通货膨胀率。通货膨胀指的是物价水平持续大幅上涨。在通货膨胀条件下，名义利率不能够真实地反映资产的投资收益率，名义利率减去通货膨胀率之后得到的实际利率将远远低于名义利率，甚至是负值。

③就业率。如果就业率比较高，社会人才供不应求，预期未来家庭收入可通过努力劳动获得明显增加，那么个人理财策略可以偏于积极，更多地配置收益比较好的股票、房产等风险资产。

④国际收支与汇率。当一个经济体出现持续的国际收支顺差（或逆差）时，将会导致本币汇率升值（或贬值），那么个人理财组合应同时考虑本币理财产品与外币理财产品的搭配，对于外币理财产品