



中国银行业从业人员资格认证
CERTIFICATION OF CHINA BANKING PROFESSIONAL

银行业从业人员 资格认证考试辅导教材

中国银行业
从业人员资格认证
办公室 编

个人理财

PERSONAL WEALTH MANAGEMENT

 中国金融出版社



中国银行业从业人员资格认证
CERTIFICATION OF CHINA BANKING PROFESSIONAL

银行业从业人员 资格认证考试辅导教材

图例在附录(CIP)中

个人理财(General Issue) 中国银行业从业人员资格认证办公室编

北京: 中国金融出版社, 2007. 8

ISBN 978-7-5049-4490-0

2007年8月第1次印刷

2007年8月第1次印刷

2007年8月第1次印刷

中国银行业
从业人员资格认证
办公室 编

个人理财

PERSONAL WEALTH MANAGEMENT

中国金融出版社

责任编辑：彭元勋 戴 硕 元 霞

责任校对：刘 明

责任印制：张 莉

图书在版编目 (CIP) 数据

个人理财 (Geren Licai) / 中国银行业从业人员资格认证办公室编.
—北京: 中国金融出版社, 2007. 8
银行业从业人员资格认证考试辅导教材
ISBN 978 - 7 - 5049 - 4490 - 0

I. 个… II. 中… III. 私人投资—资格考核—自学参考资料
IV. F830.59

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 130235 号

出版 **中国金融出版社**

发行

社址 北京市广安门外小红庙南里 3 号

市场开发部 (010)63272190, 66070804 (传真)

网上书店 <http://www.chinafph.com>

(010)63286832, 63365686 (传真)

读者服务部 (010)66070833, 82672183

邮编 100055

经销 新华书店

印刷 保利达印务有限公司

尺寸 169 毫米 × 239 毫米

印张 29.75

字数 413 千

版次 2007 年 8 月第 1 版

印次 2007 年 8 月第 1 次印刷

定价 53.00 元

ISBN 978 - 7 - 5049 - 4490 - 0/F. 4050

如出现印装错误本社负责调换 联系电话 (010) 63263947

编写说明

为配合中国银行业从业人员资格认证考试试点工作,中国银行业从业人员资格认证办公室组织专家小组,编写了本考试辅导教材,阅读本辅导教材将能基本把握考试大纲的深度和范围。

本教材是银行业从业人员资格认证个人理财考试科目的辅导教材,专为商业银行个人理财业务相关的从业人员所设计,其内容紧扣考试大纲,涵盖个人理财专业从业人员应该掌握的基本知识和技能。本教材在编写过程中收集和参阅了大量已成熟定性的研究成果,同时还查阅了各家金融机构已公开的材料,目的在于使其尽可能地符合我国银行业发展的现状,以便于本次考试复习,或者作为个人理财相关专业岗位及有志于从事该工作的人员学习。

本教材的内容包括了银行个人理财业务的专业知识、专业技能,以及从业人员职业道德操守和相关法律法规等三个部分,涵盖了银行个人理财从业人员在开展个人理财业务活动中需要了解和掌握的个人理财业务基础理论知识、理财产品、理财顾问服务、理财产品销售、与个人理财业务相关的法律、法规等方面的知识、技能和行为规范。

本教材由中国银行业从业人员资格认证办公室“个人理财”编写组编写。编写组成员有:张昊、杜惠芬、李国重、李新。张昊负责本教材的总编纂工作。参与编写和提供帮助的人员有:李伏安、尹龙、吴嫒、黄威、关彦芳、丁志杰、邹亚生、王跃武、严俊、刘静、宋国良、徐建明、张颖、符冲。

本教材的编写得到了中国银监会、各商业银行及国内外众多专家学者的大力支持,同时也得到了国际金融公司、Fullerton Financial Holdings

Pte. Ltd、香港银行学会、星翰国际金融服务有限公司的支持，在此一并致谢！

银行业从业人员资格认证工作正在不断摸索和完善之中，受时间和编写人员能力所限，本教材尚有诸多不尽如人意之处，热忱盼望各方批评指正。

联系邮箱：renzhen@china-cba.net

中国银行业从业人员资格认证办公室

二〇〇七年八月十六日

目 录

第1篇 个人理财业务专业知识

第1章 个人理财概述

3

1.1 个人理财业务的概念和分类

3

1.1.1 个人理财业务的概念

3

1.1.2 个人理财业务的分类

4

1.2 个人理财的发展

8

1.2.1 个人理财在国外的的发展

8

1.2.2 个人理财在国内的发展

10

1.3 个人理财业务的影响因素

12

1.3.1 宏观因素

12

1.3.2 微观因素

21

第2章 金融市场

24

2.1 金融市场的功能和结构

25

2.1.1 金融市场的功能

25

2.1.2 金融市场的结构

27

2.2	货币市场	32
2.2.1	货币市场概述	32
2.2.2	货币市场交易机制	39
2.3	资本市场	44
2.3.1	资本市场概述	44
2.3.2	资本市场的交易机制	50
2.4	金融衍生品市场	63
2.4.1	金融衍生品市场概述	63
2.4.2	金融衍生品市场的交易机制	65
2.5	外汇市场	75
2.5.1	外汇市场概述	75
2.5.2	外汇市场的交易机制	77
第3章 理财产品		82
3.1	主要理财产品介绍	82
3.1.1	债券	82
3.1.2	股票	86
3.1.3	证券投资基金	88
3.1.4	货币市场基金	90
3.1.5	外汇产品	91
3.1.6	金融衍生产品	94
3.1.7	保险产品	99
3.1.8	信托产品	103
3.1.9	其他产品	106

3.2	理财产品风险性比较分析	111
3.3	理财产品收益性比较分析	116
3.4	理财产品流动性比较分析	119
3.5	投资理财产品的其他考虑	122
第4章	个人理财理论基础	124
4.1	生命周期理论	124
4.1.1	生命周期理论概述	124
4.1.2	生命周期理论与个人理财	125
4.1.3	生命周期理论的应用	127
4.2	投资组合理论	128
4.2.1	投资收益与风险的度量	128
4.2.2	最优资产组合模型	138
4.2.3	资本资产定价模型	143
4.3	财务管理理论	151
4.3.1	货币时间价值	151
4.3.2	财务报表分析	165
4.3.3	财务比率分析	177
4.4	市场营销理论概述	185
4.4.1	市场营销的含义	185
4.4.2	个人理财业务的市场细分	187
4.4.3	市场营销组合策略	189

第2篇 个人理财业务专业技能



第5章 理财顾问服务	195
5.1 理财顾问服务概述	195
5.1.1 理财顾问服务概念	195
5.1.2 理财顾问服务流程	195
5.1.3 理财顾问服务特点	198
5.2 客户分析	199
5.2.1 收集客户信息	199
5.2.2 客户财务分析	200
5.2.3 客户风险特征和其他理财特性分析	207
5.2.4 客户理财需求和目标分析	210
5.3 财务规划	211
5.3.1 现金、消费和债务管理	212
5.3.2 保险规划	216
5.3.3 税收规划	222
5.3.4 人生事件规划	228
5.3.5 投资规划	230
第6章 个人理财业务销售	236
6.1 建立客户关系	236
6.1.1 银行客户	236
6.1.2 发现客户	237

6.1.3	了解客户	240
6.1.4	建立信任	244
6.1.5	客户沟通	246
6.1.6	提出建议	250
6.1.7	客户维护	252
6.1.8	投诉处理	255
6.2	理财产品销售技巧	257
6.2.1	客户接触	257
6.2.2	商谈技巧	264

第3篇 职业道德操守和相关法律法规

第7章	银行从业人员的职业道德操守	273
7.1	银行从业人员的职业道德	274
7.1.1	银行职业道德的概念	274
7.1.2	银行职业道德的基本原则	275
7.1.3	银行职业道德的基本规范	278
7.2	建立银行职业道德的途径	280
7.3	银行职业道德与法律、法规的关系	281
7.3.1	银行职业道德与法律、法规的联系	282
7.3.2	银行从业操守与法律、法规的区别	283
7.4	《中国银行业从业人员职业操守》	284

第8章 个人理财业务相关法律法规

294

8.1 个人理财业务相关法律法规概述	294
8.2 个人理财业务活动涉及的相关法律	296
8.2.1 《中华人民共和国民法通则》	296
8.2.2 《中华人民共和国合同法》	302
8.2.3 《中华人民共和国商业银行法》	304
8.2.4 《中华人民共和国银行业监督管理法》 和个人理财业务相关的内容	312
8.2.5 《中华人民共和国证券法》	314
8.2.6 《中华人民共和国证券投资基金法》	325
8.2.7 《中华人民共和国保险法》	338
8.2.8 《中华人民共和国信托法》	343
8.2.9 《中华人民共和国反洗钱法》	346
8.3 个人理财业务活动涉及的相关行政法规	353
8.3.1 《中华人民共和国外资银行管理条例》	353
8.3.2 《期货交易管理条例》	355
8.4 个人理财业务活动涉及的相关部门规章及解释	368
8.4.1 《商业银行开办代客境外理财业务 管理暂行办法》	368
8.4.2 《商业银行外部营销业务指导意见》	371
8.4.3 《证券投资基金销售管理办法》	375
8.4.4 《个人外汇管理办法》和《个人外汇 管理办法实施细则》	381

8.4.5 《保险代理机构管理规定》	389
8.5 个人理财业务活动涉及的相关其他法律法规及解释	393
8.5.1 《个人所得税法》	393
8.5.2 《公司法》	395
8.5.3 《物权法》	396
第9章 个人理财业务监管要求	403
9.1 个人理财业务管理概述	404
9.1.1 个人理财业务的种类	404
9.1.2 开展个人理财业务的基本原则	407
9.2 对商业银行开展个人理财业务的监督管理	409
9.2.1 商业银行监督管理概述	409
9.2.2 商业银行开展个人理财的监督管理	416
9.2.3 个人理财业务中违反法律法规应承担的法律责任	424
9.3 个人理财业务的风险管理	428
9.3.1 个人理财业务风险管理的基本要求	429
9.3.2 个人理财顾问服务的风险管理	430
9.3.3 综合理财业务的风险管理	434
9.3.4 个人理财产品（计划）的管理	437
9.4 个人理财业务监管细则	439
附录 《商业银行个人理财业务管理暂行办法》	441
《商业银行个人理财业务风险管理指引》	453

第 1 篇

个人理财业务专业知识



第 1 章 个人理财概述

本章概要

本章首先介绍了商业银行个人理财业务的概念和分类体系。商业银行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可分为理财顾问服务与综合理财服务两大类。其中,综合理财服务可进一步分为私人银行与理财计划两个子类,根据客户获取收益的方式不同,理财计划又可分为保证收益理财计划和非保证收益理财计划。本章还介绍了商业银行个人理财业务的发展历程。商业银行个人理财业务在国外的发展时间较长,我国商业银行的个人理财业务虽然起步较晚,但发展速度很快。最后本章详细分析了影响商业银行个人理财业务的各种因素。



1.1 个人理财业务的概念和分类

1.1.1 个人理财业务的概念

个人理财业务的界定

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。因此,商业银行个人理财业务人员是指那些能

够为客户提供财务分析、规划或投资建议的业务人员，销售理财计划或投资性产品的业务人员，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：一种是顾问性质，此时商业银行充当理财顾问，向客户提供咨询；另一种是受托性质，此时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。因此，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、综合化服务。

我国对个人理财业务的性质界定与境外有所不同。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，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咨询顾问和代客理财服务，分类和性质界定较为简单。相比之下，《中华人民共和国商业银行法》明确规定商业银行不得从事证券和信托业务，同时利率尚未完全市场化，在这样的市场环境和经营条件下，商业银行开发销售个人理财产品面临的约束较多，潜在的法律风险较大。

1.1.2 个人理财业务的分类

商业银行个人理财业务按照管理运作方式不同，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。由于理财顾问服务是一种针对个人客户的专业化服务，因此它区别于那些商业银行为销售储蓄存款产品、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。虽然

理财人员向个人客户提供理财顾问服务，但是需要客户根据商业银行和理财人员提供的理财顾问服务来自行管理和运用资金，并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承担。与理财顾问服务相比，综合理财服务更加强调个性化服务。由此，综合理财服务又可进一步划分为私人银行业务和理财计划两类，其中私人银行业务的服务对象主要是富人及其家庭，涉及的业务范围非常广泛；而理财计划则是商业银行针对特定目标客户群体进行的个人理财服务，与私人银行业务相比，个性化服务的特色相对弱一些。

(1) 私人银行业务

私人银行（Private Banking）是一种向富人和其家庭提供的系统理财业务，它并不限于为客户提供投资理财产品，还包括替客户进行个人理财，利用信托、保险、基金等一切金融工具维护客户资产在获益、风险和流动性之间的精准平衡，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，它是商业银行业务金字塔的塔尖，其目的是通过全球性的财务咨询及投资顾问，达到保存财富、创造财富的目标。私人银行业务的核心是个人理财，已经超越了简单的银行资产、负债业务，实际属于混业业务，它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。如果说一般理财业务