

★ 中国银行业从业人员资格认证考试辅导用书

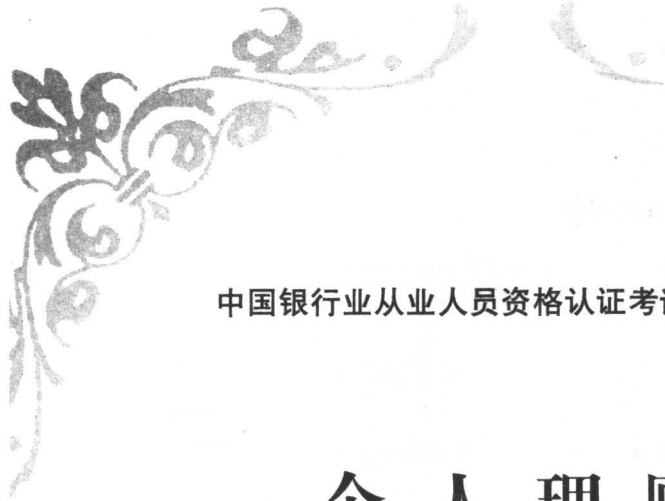
Personal
Finance

个人理财

闻 景 主编

59
0
418

上海财经大学出版社



中国银行业从业人员资格认证考试辅导用书

个人理财

闻 景 主编



上海财经大学出版社



图书在版编目(CIP)数据

个人理财/闻景主编. —上海:上海财经大学出版社, 2006. 12
(中国银行业从业人员资格认证考试辅导用书)
ISBN 7-81098-555-8/F·951

I. 个… II. 闻… III. 商业银行-私人投资-银行业务-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(2005)第 157060 号

☐ 责任编辑 史亚仙

☐ 封面设计 周卫民

GEREN LICAI

个人理财

闻 景 主编

上海财经大学出版社出版发行
(上海市武东路 321 号乙 邮编 200434)

网 址: <http://www.sufep.com>

电子邮箱: webmaster@sufep.com

上海崇明裕安印刷厂印刷装订

2006 年 12 月第 1 版 2006 年 12 月第 1 次印刷

787mm×1092mm 1/16 13.5 印张 248 千字

印数: 0 001—3 000 定价: 20.00 元

前 言

改革开放以来,我国的经济发展和 社会进步取得了令人瞩目的成就,我国人民的生活水平实现了从温饱到总体上达到小康水平的历史性跨越,中国人民千百年来衣食无虞的梦想成为现实。面对日益积聚的个人财富,如何使之保值增值,以及如何合理安排以提高目前及未来的生活品质,已成为大多数人必须考虑的现实问题。而且,随着从原有的计划经济体制向市场经济体制转轨,个人的保障系统如养老、医疗、教育、住房已转向社会化、商业化,这也迫使人们不得不对自己和家庭的未来进行规划。但对普通居民而言,由于知识、时间和精力 的局限,很难独自对日益丰富和复杂的金融产品加以评价与选择,以制定适合自身特点的理财方案。社会需要具有良好职业道德和精湛业务水平的理财业务从业人员提供专业服务。

银行具有信息、人才、设备、客户资源的优势,顺应居民需要,开办个人理财业务,既满足了市场需求,又为银行开拓了新的业务和利润来源,因此,我国商业银行的个人理财业务应运而生并取得了长足的发展。个人理财服务属于商业银行个人金融服务范围,也是我国商业银行的新兴业务。为适应银行个人理财业务发展的需要,商业银行需要培养大量的个人理财业务人员;而与此同时,也有不少银行从业人员和社会人士亦有志于个人理财业务。

为满足商业银行个人理财业务培训和银行员工学习个人理财业务的需要,我们借鉴国际领先银行在个人理财业务方面的经验,结合我国银行业监管当局对银行个人理财业务从业人员的要求编写了本书。本书的体例根据《中国银行业从业人员资格认证考试个人理财科目考试大纲》编排,为了使读者尽快掌握本书的内容,每章还附有大量的模拟试题及其答案。希望本书的出版,能有助于国内各家商业银行的个人理财业务培训,也为有志于个人理财业务的读者提供微薄的帮助。

参加本书编写的人员有:闻景(第一章)、姚理(第二章)、罗斯(第三章)、

苏扬(第四章)。由于编者水平所限,错误与疏漏在所难免,恳请业内专家和广大读者批评指正。

编者

2006年12月

目 录

前言/1

第一章 个人理财业务专业知识/1

- 1.1 个人理财基础/1
 - 1.1.1 个人理财业务概念/1
 - 1.1.2 生命周期与个人理财/4
 - 1.1.3 个人理财的外部环境/7
- 1.2 个人理财产品/8
 - 1.2.1 银行理财产品/8
 - 1.2.2 证券产品/13
 - 1.2.3 金融衍生产品/26
 - 1.2.4 其他理财产品/31
 - 1.2.5 理财产品综合分析/37
- 1.3 个人理财专业基础/40
 - 1.3.1 货币的时间价值/40
 - 1.3.2 收益的分类和度量/42
 - 1.3.3 风险的分类和度量/45
 - 1.3.4 投资组合基础/49

模拟试题及答案/51

第二章 个人理财业务专业技能/66

- 2.1 理财顾问服务/66
 - 2.1.1 理财顾问服务概述/66
 - 2.1.2 客户分析/67
 - 2.1.3 客户财务规划/71
 - 2.1.4 投资规划/77

2.2 综合理财服务/82

2.2.1 理财计划概述/82

2.2.2 理财计划的设计/86

2.2.3 理财计划的管理/92

2.2.4 理财计划销售过程中应注意的问题/94

模拟试题及答案/96

第三章 个人理财业务营销/113

3.1 个人理财业务中的销售/113

3.1.1 建立客户关系/113

3.1.2 理财产品销售/120

3.1.3 营销策略/124

3.2 个人理财业务中的客户关系管理/129

3.2.1 客户关系管理概述/129

3.2.2 客户关系管理的内容/130

3.2.3 客户关系管理系统/135

模拟试题及答案/141

第四章 个人理财业务职业道德操守、风险管理和法律法规/158

4.1 个人理财业务人员职业道德操守/158

4.1.1 商业银行个人理财业务人员的职业道德操守
基本准则/158

4.1.2 个人理财业务人员与所在机构、客户和同业的关系/161

4.2 个人理财业务人员管理、审批制度和法律责任/162

4.2.1 个人理财业务人员的管理/162

4.2.2 个人理财业务的审批制度和监督检查/163

4.2.3 个人理财业务活动中的法律责任/166

4.3 个人理财业务的风险管理/167

4.3.1 风险种类和基本管理要求/167

4.3.2 个人理财顾问服务的风险管理/169

4.3.3 综合理财服务的风险管理/171

4.3.4 个人理财业务产品的风险管理/173

4.3.5 个人理财业务的规范与控制/174

4.4 个人理财业务活动涉及的法律法规/177

4.4.1 个人理财业务活动涉及的相关国家法律/177

4.4.2 个人理财业务活动涉及的相关部门规章/183

模拟试题及答案/188

参考文献/207

第一章

个人理财业务专业知识

1.1 个人理财基础

1.1.1 个人理财业务概念

(一)个人理财业务定义

1. 个人理财的定义

个人理财是对个人和家庭的收入、支出、融资、投资进行安排和规划,以实现投资收益最大化和个人资产分配合理化的过程。通俗地说,就是开源节流,管好、用好个人和家庭财产的过程。

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。

2. 个人理财的范围

个人理财是对个人一生的现金流量和风险的管理。个人理财的范围很广,包括安排和规划个人与家庭成员的经常性收入和投资收入、日常生活的固定支出和临时支出、融资计划和投资计划,以及因发生意外事件而导致收支失衡的风险管理。当个人和家庭的收入大于支出时,产生储蓄,储蓄是个人和家庭投资的主要来源。个人投资者可以运用各种理财工具,如现金、银行存款、股票、债券、证券投资基金、衍生工具、房产、保险等进行投资,以获取投资收益、实现资产增值。当个人和家庭发生暂时的人不敷出、购置住房或汽车等大额资产、以按揭或信用方式进行投资时,需要对外融资。融资将产生负债并有还本付息的法定要求。个人和家庭可能会因意外的天灾人祸而出现收支不平衡,因此,需要对个人和家庭的资产进行风险管理。

3. 个人理财的目标

个人理财活动贯穿人的一生,存在于人们的日常工作和生活之中。成

功的理财可以增加收入和实现财富最大化、减少不必要的支出、提高生活质量、防范风险以及储备未来的养老所需。当个人和家庭财富有了一定的积累以后,通过理财产生投资收益,是增加收入、使自己的财富保值增值的有效途径。有效的理财使人们养成健康的消费理念和合理的消费习惯。掌握理财技能可以控制日常开支,实现有效消费。开源节流的结果使个人和家庭具有经济能力来改善物质生活水平、丰富精神生活内容,从而提高生活质量,实现生活期望。生活中隐藏着各种危机和风险,在理财活动中充分发挥保险的保障功能,可为个人和家庭成员建立安全的屏障。多数人在退休以后收入会减少,在自己还有工作能力的时候储备退休后的养老所需可以为晚年生活提供保障。

(二)个人理财业务分类

作为一种针对个人的金融服务,个人理财在发达国家和地区较为普遍和流行。

个人理财业务在中国是一项新型的个人金融服务业务。为规范和引导个人理财业务的稳定和健康发展,中国银行业监督管理委员会于2005年9月发布《商业银行个人理财业务管理暂行办法》,并于2005年11月1日起实施。

《商业银行个人理财业务管理暂行办法》明确规定,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。个人理财业务按照管理运作方式不同,可分为理财顾问服务和综合理财服务。

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。个人理财顾问服务业务主要包括财务策划和投资品分析两个方面。财务策划是指商业银行根据客户的财务状况,分析客户承受风险的能力,协助客户设定其个人或家庭的理财目标。财务策划是商业银行向客户提供的财务分析与规划的专业化服务。投资品分析是指商业银行在提供财务分析与规划的基础上,进一步向客户提供投资建议、个人投资产品推介等专业化服务。

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,不属于理财顾问服务。在理财顾问服务活动中,客户根据商业银行提供的理财顾问服务管理和运用资金,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及资产管理的业务活动。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承担或者由客户与银行按照约定方式承担。

商业银行在综合理财服务活动中,可以向特定目标客户群销售理财计划。理财计划是指商业银行在对潜在目标客户群分析研究的基础上,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。理财计划本身不是如股票、债券那样的直接投资品种,而是一种投资于股票、债券等金融工具或外汇买卖的资金投资和管理计划。商业银行根据客户特点设计理财计划并对外销售,一旦销售,即按理财计划规定的方式进行投资活动。

按照客户获取收益方式的不同,理财计划可以分为保证收益型理财计划和非保证收益型理财计划。保证收益型理财计划,是指商业银行按照约定条件向客户承诺支付固定收益,银行承担由此产生的投资风险,或银行按照约定条件向客户承诺支付最低收益并承担相关风险,其他投资收益由银行和客户按照合同约定分配,并共同承担相关投资风险的理财计划。非保证收益型理财计划可以分为保本浮动收益理财计划和非保本浮动收益理财计划。保本浮动收益理财计划,是指商业银行按照约定条件向客户保证本金支付,本金以外的投资风险由客户承担,并依据实际投资收益情况确定客户实际收益的理财计划。非保本浮动收益理财计划,是指商业银行根据约定条件和实际投资收益情况向客户支付收益,并不保证客户本金安全的理财计划。

(三)个人理财业务的发展历史

1. 国外理财业务的发展过程

个人理财业务首先出现在美国。20世纪30年代的经济危机给人们的生活带来巨大的不确定性,保险公司为开展推销业务开始根据客户的不同需求进行一些简单的理财咨询和投资规划,甚至为客户量身定制保险产品,个人理财业务开始萌发,进入初创期。

第二次世界大战以后,经济的复苏和社会财富的积累为个人理财业务的发展提供了市场条件,个人理财业务在美国得到长足发展。早期的理财业务以财务顾问业务为主,主要是根据客户的资产状况和风险偏好向客户提供财务建议,为客户寻找合适的理财工具,包括保险、储蓄、股票、债券、基金等,以确保其资产的保值增值。这一时期个人理财业务发展迅速,从业人员不断增加,但没有形成统一的实务操作程序和行业标准。

随着人们理财意识的不断提高,从事理财业务的从业人员不断增加,社会对从业人员的要求也日益严格。为制定理财行业的基本标准,规范从业

人员的行为,美国注册金融规划师协会于1985年率先成立,随即,英国于1986年、日本于1987年也成立了注册金融规划师协会。

为保护公众利益,增强公众对个人理财业务的信心,1990年国际注册金融规划师协会成立,为推动个人理财服务迈出了重要的一步。国际注册金融规划师协会为金融规划师制定统一的执业道德标准、胜任能力标准和实际操作标准,并致力于提高金融规划师的公众意识。

2. 我国的个人理财业务发展状况

改革开放以来,我国的经济发展和进步取得了令人瞩目的成就,我国人民的生活水平实现了从温饱到总体上达到小康的历史性跨越,中国人民千百年来衣食无虞的梦想成为现实。面对日益积聚的个人财富,如何保值增值以及如何合理安排以提高目前及未来的生活品质,已成为大多数人必须考虑的现实问题。而且,随着从原有的计划经济体制向市场经济体制转轨,个人的保障系统如养老、医疗、教育、住房已转向社会化、商业化,这也迫使人们不得不对自己和家庭的未来进行规划。但对普通居民而言,由于知识、时间和精力局限,很难独自对日益丰富和复杂的金融产品加以评价与选择,以制定适合自身特点的理财方案。银行具有信息、人才、设备、客户资源的优势,顺应居民需要,开办个人理财业务,既满足了市场需求,又为银行开拓了新的业务和利润来源。

个人理财服务属于商业银行个人金融服务范围。我国商业银行的个人金融服务已从获得利息并保障安全的储蓄存款向全方位、多层次的综合性服务发展。目前,国内银行个人金融服务主要集中在以下四个方面:一是银行本身的业务品种,包括存贷款、信用卡、各种理财产品等;二是银行代销的金融产品,如国债、保险、开放式基金等;三是通过银证转账等渠道,实现客户资金在银行和证券市场的流通;四是多种银行业务费用的减免,如国际汇款免付手续费、个人贷款享受优惠利率等。其中,代销各类金融产品和向特定目标客户群销售理财计划是当前商业银行主要的个人理财服务业务。

为规范我国银行业的个人理财业务,中国银行业监督管理委员会于2005年9月发布《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》,并于2005年11月起施行,我国银行业的个人理财业务进入规范发展阶段。

1.1.2 生命周期与个人理财

人的一生可以划分为不同的阶段,在不同的阶段有不同的人生目标和生活重心,也会有不同的理财特征。对于个人而言,人生主要的目标是学业与事业的选择、成家和家庭生活的规划,以及退休后的生活安排。可以将家

庭、事业、居住、退休等构成生命的基本要素,转化为人生不同阶段的理财目标,而理财目标又必须有具体的理财计划做保证并落实于理财行动之中,这样才能按部就班地实现人生目标。理财计划可以大致分为投资、保险、贷款、节税四个方面,用投资来累积资产,用贷款实现提前购置资产的愿望,用保险保障因收入中断家人生活无着落或避免天灾人祸侵蚀资产的风险,而合法节税则可增加家庭的可支配收入。

以下按年龄将人的一生大致分为六个时期,但各人的具体情况会略有差别。

(一)求学成长期(18岁~24岁)

在求学成长期,人生的主要目标是完成学业、选择职业、独立生活。

18岁已步入成年。18岁前后是一生中接受教育的黄金时期,从选择既符合社会发展需要又能发挥自己特长的专业开始,到完成学业,或是到完成阶段性的学习后考虑是否应继续深造,是这一阶段的首要人生目标。有机会接受系统的专业教育和深造对个人未来的发展将大有帮助。

根据这一阶段的人生目标,个人理财的主要任务是:树立正确的理财观和培养良好的理财习惯;积累第一笔本金;充电学习,进行人力资本投资;做相对稳健的投资选择。

这一阶段的理财特征是不寻求高风险的投资,应制定稳妥增值的理财计划,为未来打好基础。理财工具应以储蓄、债券、稳健型的基金为主,工资收入较高或经济条件较好的可做少量的股票投资,学习投资技巧。住房以租赁方式为主。保险应以父母为主。

(二)成家立业期(25岁~34岁)

在成家立业期,人生的主要目标是在巩固已有的工作和事业的基础上寻求新的发展,完成择偶、结婚、养育婴幼儿子女的重要任务。

根据这一阶段的人生目标,个人理财的主要任务是:为组建小家庭和生育子女准备必要的财力;为充电学习和充实生活准备必要的资金;为购置房产准备首付资金;如果计划创业,为创业积累资金。

这一阶段的理财特征以稳健投资为主,根据实际情况进行适当的风险资产投资。理财工具可以选择储蓄、债券、证券投资基金、投资型保险产品、股票、外汇等。这一阶段的保险产品可以选择以配偶为受益人的人寿保险。

(三)年富力强期(35岁~44岁)

在年富力强期,人生的主要目标是在工作和事业上取得显著成效、教育培养孩子、积累家庭资产、侍奉老人。

根据这一阶段的人生目标,个人理财的主要任务是:为子女准备教育基金;如果创业,准备投资资金;加大投资以增加家庭财产;为老人购买医疗保

险或准备充足的养老金、医疗费。

这一阶段的理财特征是进取中注意稳健。首先,为子女准备必要的教育基金,同时可以给孩子购买少儿保险或意外伤害险。如果十年前曾经贷款买房,这时应该已还清贷款,此时可以考虑改善居住条件,也可以进行房产、股票、外汇、黄金、衍生工具等高风险的投资,当然,必须搭配适当比例的储蓄、国债、基金等较安全的理财工具。这一阶段的保险品种应以健康保险、高保障型保险为主,尤其要为家庭的经济支柱投保,也可参加家庭财产保险。

(四)稳定成熟期(45岁~54岁)

在稳定成熟期,人生的主要目标是巩固事业和工作中已经取得的成就;关注自己和家人的健康;给家人和朋友更多的关爱;计划晚年生活。

根据这一阶段的人生目标,个人理财的主要任务是:稳定扩大家庭财产;为自己和配偶积累养老金;如果孩子仍在学习,继续承担培养子女的责任;如果父母健在,继续履行照顾老人的义务。

这一阶段的理财特征是从进取逐渐转向稳健,由于收入稳定、负担减轻、心理成熟、做事稳健,因此,仍然有较强的风险承受能力。这一阶段的理财目标在收益性、流动性、期限性方面压力较小,可以对家庭财产做组合管理,投资应兼顾收益和成长,一部分投资于风险较高的理财产品,使家庭财产继续稳定增长,一部分投资于稳健的理财产品,作为养老准备金。应检查自己拥有哪些保障和保险,尤其注意有没有足够的大病保险。

(五)退休空巢期(55岁~65岁)

在退休空巢期,人生的目标是保持身体健康;实现年轻时的梦想;与时代同步;发挥余热,为社会多做些有意义的实事;提高生活质量,使自己活得有意义而且充实。

根据这一阶段的人生目标,个人理财的主要任务是:清理个人和家庭的财产,调整理财组合;储备下一阶段的养老金;用积累的资金提高生活质量和实现人生梦想。

这一阶段的理财特征是以保守型投资为主导,逐渐降低高风险的投资比重,增加对固定收益理财工具的投资;不追求高收益,注重在保值的前提下实现资产稳定增值;注意资产的流动性或保持足够的流动性资产。应根据自己的实际情况,为人生的下一阶段储备足够的养老金,其余的资产有计划地用于提高生活质量、实现人生梦想,因为不管是物质生活还是精神生活、不管是旅游还是接受新知识,都需要资金的支持。

(六)安享晚年期(65岁以后)

在安享晚年期,人生的目标是保持身体健康、身心愉快、享受生活。

根据这一阶段的人生目标,个人理财的主要任务是:在财力范围内为自己和配偶安排尽可能舒适的老年生活;做好遗产安排。

这一阶段的理财特征是以保本为根本,进一步调整资产组合,收缩风险投资,以固定收益投资工具为主,注重资产的流动性。如果有较多的金融资产或有不动产,及早做好遗产安排。

1.1.3 个人理财的外部环境

个人理财的发展离不开良好的外部环境,社会环境、经济环境、金融环境、突发事件等都会对个人理财产生影响。

(一)社会环境对个人理财的影响

社会环境主要是指国内和国际的政治局面、社会秩序。国家政通人和、安定团结、蒸蒸日上、民富国强,居民对未来充满信心,自然希望生活质量不断提高,个人和家庭财产不断增值,从而对理财产生兴趣。我国自改革开放以来,社会稳定、经济发展,居民生活水平显著提高,新一代领导人又提出“落实科学发展观”和“构建和谐社会”,良好的社会环境是我国个人理财发展最重要的保障。

(二)经济环境对个人理财的影响

社会经济持续、稳定、协调发展是个人理财发展的基础。社会经济增长意味着投资扩大、生产发展、消费旺盛,会带来就业率提高、收入水平上升,居民对未来充满信心,个人理财业务的需求增加;同时金融市场资金充沛、利率稳定,投资机会增加、投资收益稳定,为银行开展个人理财业务创造了有利条件。如果经济萧条,则生产萎缩、市场呆滞、失业率上升、收入水平下降,个人理财业务需求就会下降;金融市场利率波动,投资回报不稳,银行个人理财业务也会相应萎缩。

(三)金融环境对个人理财的影响

金融环境包括品种齐全、机制健全的金融机构,发达的金融市场,调控有方的货币政策。种类齐全、按市场化机制运行的金融机构能以客户利益最大化为宗旨,能为客户提供最优的产品和服务。发达的金融市场能为市场参与者提供众多的具有不同投资收益和风险的金融工具,满足个人理财的差异化的需求;能使个人理财客户的资金在不同的市场间流动,实现资金的多样化选择和最优配置;能使个人理财客户正确地对各种金融产品估值并通过对不同金融工具的选择满足自己的收益风险偏好;能提供规避风险的手段和机制,使个人理财客户在追求收益的同时分散和规避风险;能使个人理财客户不仅投资于国内的市场,还能投资于国际市场,从而最大限度地分散投资并分享世界经济增长的收益。良好的金融环境是个人理财发展的

保证,我国的金融环境正随着金融改革的深化而不断完善。

(四)突发事件对个人理财的影响

突发事件是指事先无法预料的重大的自然灾害或人为的灾害,如地震、海啸、热带风暴、恐怖袭击等。突发事件会影响社会政治经济及居民的安全感和信心,必然会影响个人理财的发展,影响程度取决于突发事件的严重性、政府的快速应对和处理能力、社会经济的基础条件、金融市场的深化程度、居民的心理承受能力等因素。突发事件是影响个人理财的暂时因素,不会从根本上改变个人理财的长期发展趋势。

1.2 个人理财产品

1.2.1 银行理财产品

(一)一般银行产品

我国银行一般的理财产品主要是储蓄存款。我国银行的储蓄业务在宪法和其他行政法规规定保护个人合法存款所有权不受侵犯的前提下,实行“存款自愿、取款自由、存款有息、为储户保密”的原则。我国商业银行不仅办理人民币存款业务,也提供港币、美元、日元、欧元、英镑、澳大利亚元、加拿大元、瑞士法郎、新加坡元等外币储蓄。目前,我国的储蓄种类按存款期限不同,可分为活期储蓄和定期储蓄两大类。活期储蓄存款是不确定存期,储户可以随时存取款,存取金额不限的一种储蓄方式。定期储蓄存款是储户在存款时约定存期,一次或按期分次存入本金,整笔或分期、分次支取本金或利息的储蓄方式。储蓄品种具体有活期储蓄存款、整存整取储蓄存款、零存整取储蓄存款、整存零取储蓄存款、存本取息储蓄存款、定活两便储蓄存款、通知存款七种。

除此以外,商业银行还推出了个人支票存款和教育储蓄存款。

(二)创新银行产品

随着银行个人理财业务的发展,各商业银行开发出品种繁多的创新理财产品,通常称为理财计划。这些理财计划的币种以美元、港币、人民币为主,也有少数以欧元、澳大利亚元为币种的产品;期限最短的为2~3个月,最长的为6~8年;理财计划的类型有传统的收益型产品,也有与利率、汇率等挂钩的结构型产品;大多数理财计划赋予银行提前终止理财计划的选择权,仅有少数产品赋予投资者类似的选择权。据不完全统计,银行的创新理财产品大致可以做以下分类。

1. 按照客户获取收益的方式分类

(1) 保证收益型理财计划

保证收益型理财计划,是指商业银行按照约定条件向客户承诺支付固定收益,银行承担由此产生的投资风险,或银行按照约定条件向客户承诺支付最低收益并承担相关风险,其他投资收益由银行和客户按照合同约定分配,并共同承担相关投资风险的理财计划。保证收益型理财计划可分为固定收益理财计划和最低收益理财计划。固定收益理财计划是指投资者获取的收益固定,风险完全由银行承担。如果资金运营不善而产生损失,责任完全由银行承担;如果资金运营得当,则超过固定收益部分的收益归商业银行所有。最低收益理财计划是指由银行向客户承诺支付的最低收益,产生超过最低收益部分则由银行和客户按照合同约定进行分配。在一般情况下,这一最低收益水平是以同期的银行定期存款利率为下限。

根据规定,保证收益型理财计划或相关产品中高于同期储蓄存款利率的保证收益应是对客户承担附加条件的保证收益。商业银行向客户承诺保证收益的附加条件,可以是对理财计划期限调整、币种转换等权利,也可以是对最终支付货币和工具的选择权利等。商业银行使用保证收益型理财计划附加条件所产生的投资风险应由客户承担。

目前,理财市场上的保证收益型理财计划的特点是理财收益率为固定收益率,且年收益率高于同期存款利率;理财本金无风险,理财产品到期,银行向投资者归还全额本金;银行有权提前终止理财协议,在每个理财计息期结束时,银行有权但无义务提出终止指令,一旦提前终止,银行即向理财产品购买者支付全部本金和当期应付理财收益,但通常投资者无权提前终止理财计划协议。

还有一种“零息期限可变理财计划”,类似于固定收益型理财计划。该计划以较低的价格为一个认购单位发售,到期以高于发售价格的金额偿还,投资期间的投资所得利息归入本金计息,可提高投资收益。发生提前终止时,银行按约定价格支付投资者相应的最终投资本金和收益金额,双方在此协议下的权利和义务随即终止。

(2) 非保证收益型理财计划

非保证收益型理财计划可以分为保本浮动收益理财计划和非保本浮动收益理财计划。保本浮动收益理财计划是指商业银行按照约定条件向客户保证本金支付,本金以外的投资风险由客户承担,并依据实际投资收益情况确定客户实际收益水平的理财计划。非保本浮动收益理财计划是指商业银行根据约定条件和实际投资收益情况向客户支付收益,而且并不保证客户本金安全的理财计划。目前我国理财市场上的非保证收益型理财计划以保本浮动收益理财计划为主,比较典型的又有收益递增理财计划和收益动态