

中国银行业从业人员资格认证考试指导用书

| 主编 · 何小锋 |

个人理财科目

(2008修订版)

李心愉 · 主编

根据中国银行业协会“银行业从业人员资格认证考试大纲”编写

中国发展出版社

中国银行业从业人员资格认证考试指导用书

| 主编 ■ 何小锋 |

个人理财科目

(2008 修订版)

李心愉 ■ 主编

根据中国银行业协会“银行业从业人员资格认证考试大纲”编写

编写组

李心愉 宋芳秀 窦尔翔

林卫斌 冯旭南

中国发展出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

中国银行业从业人员资格认证考试指导用书. 个人理财科目 (修订版) / 何小锋主编; 李心愉分册主编.
北京: 中国发展出版社, 2006. 10 (2008. 6 重版)

ISBN 978-7-80087-902-9

I. 中... II. ①何... ②李... III. ①银行-工作人员-中国-资格考核-自学参考资料 ②私人投资-银行业务-资格考核-自学参考资料 IV. F832

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 127849 号

书 名: 个人理财科目 (修订版)

著作责任者: 李心愉

出版发行: 中国发展出版社

(北京市西城区百万庄大街 16 号 8 层 100037)

标准书号: ISBN 978-7-80087-902-9/F·547

经 销 者: 各地新华书店

印 刷 者: 北京大地印刷厂

开 本: 880 × 1230mm 1/32

印 张: 13.75

字 数: 370 千字

版 次: 2008 年 6 月第 3 版

印 次: 2008 年 6 月第 3 次印刷

印 数: 16001—21000 册

定 价: 30.00 元

联系电话: (010) 68990630 68990692

购书热线: (010) 68990682 68990686

网 址: <http://www.developpress.com.cn>

电子邮箱: bianjibu16@vip.sohu.com

版权所有·翻印必究

本社图书若有缺页、倒页, 请向发行部调换

前言

2006年6月6日，是中国银行业具有重要历史意义的日子，中国银监会在人民大会堂召开了中国银行业从业人员资格认证委员会成立大会。

中国银监会主席刘明康亲任该委员会主任，他指出：“推动中国银行业从业人员资格认证制度建设，是中国银行业发展史上的一件大事，将有助于提高银行从业人员素质，促进银行业员工培训的规范化，提升中国银行业的服务水平和整体竞争力，推动中国银行业的稳健发展。”

中国银行业从业人员资格认证（Certification of China Banking Professional，简称CCBP），是中国银行业发展的重大制度建设，它由四个基本的环节组成：资格标准、考试制度、资格审核和继续教育。正如各大媒体所惊呼：这是银行从业人员的进入门槛，我国目前300多万银行从业人员今后都将要持证上岗。

根据现有管理办法，凡是年满18岁、高中毕业的具有民事行为能力的人皆可报考；银行业协会每年将举办两次考试；资格认证考试科目将采用模块化结构，具体分为公共基础科目和相关专业科目：公共科目为所有银行业从业人员必备的基本知识、技术和能力标准，专业科目为相关专业人员必备的专业技能知识，目前先推出风险管理和个人理财的两个专业证书；通过公共基础科目和相关专业科目考试后的从业人员，还要根据其从业纪录进行资格审查，最终确定是否

颁发资格证书。

在中国建立这个制度，当然需要一个逐步完善的过程。万事开头难。但我们相信，只要坚持如下原则，就一定有良好的开端：第一，统一性原则，要逐渐统一银行业从业人员资格标准，使其更加规范、客观和公正；第二，权威性原则，要建立具有广泛代表性的银行业从业资格认证领导机构，以行业公认的方式制定相关资格考试规则，使资格认证制度适用于各类银行机构；第三，行政与市场相结合的原则，银行业从业人员资格认证工作将在银监会的大力支持下，充分吸收和借鉴市场成熟的经验及手段，逐步建立健全市场化的认证体系；第四，整体规划、逐步推开、分步实施的原则，要从长计议，整体规划，先试点，再分步实施，在实践中不断完善。

为了配合这个重大的改革举措，我们根据2008年3月颁布的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，组织有关专家精心编写了本书，以作为广大考生的学习参考用书。

编 者

2008年6月

目 录

第一篇	
个人理财业务专业知识	1
一、个人理财概述	4
1.1 个人理财业务概念和分类	4
1.1.1 个人理财业务的概念	6
1.1.2 个人理财业务的分类	8
1.2 个人理财的发展	12
1.2.1 个人理财在国内的发展	12
1.2.2 个人理财在国外的发展	14
1.3 个人理财业务的影响因素	16
1.3.1 宏观因素	16
1.3.2 微观因素	20
练习与巩固	23
二、金融市场	25
2.1 金融市场的功能与结构	25
2.1.1 金融市场的功能	25
2.1.2 金融市场的结构	28
2.2 货币市场	29
2.2.1 货币市场概述	29
2.2.2 货币市场交易机制	31

2.3 资本市场	33
2.3.1 资本市场概述	33
2.3.2 资本市场交易机制	37
2.4 金融衍生品市场	40
2.4.1 金融衍生品市场概述	40
2.4.2 金融衍生品市场交易机制	43
2.5 外汇市场	44
2.5.1 外汇市场概述	44
2.5.2 外汇市场交易机制	45
练习与巩固	51
 三、理财产品	55
3.1 理财产品介绍	55
3.1.1 债券	55
3.1.2 股票	56
3.1.3 证券投资基金	58
3.1.4 货币市场基金	63
3.1.5 外汇产品	65
3.1.6 金融衍生产品	73
3.1.7 保险产品	77
3.1.8 信托产品	81
3.1.9 其他产品	90
3.2 理财产品风险性比较分析	91
3.3 理财产品收益性比较分析	94
3.4 理财产品流动性比较分析	97
3.5 理财产品其他特性比较分析	98
练习与巩固	100
 四、个人理财理论基础	103
4.1 生命周期理论	103
4.1.1 生命周期理论概述	103

4.1.2 生命周期理论与个人理财	104
4.1.3 生命周期理论的应用	104
4.2 投资组合理论	105
4.2.1 投资的收益与风险的度量	106
4.2.2 最优资产组合模型	119
4.2.3 资本资产定价模型	136
4.3 财务管理理论	150
4.3.1 货币时间价值	150
4.3.2 财务比率分析	157
4.3.3 财务报表分析	174
4.4 市场营销理论概述	192
4.4.1 市场营销的含义	192
4.4.2 个人理财业务的市场细分	195
4.4.3 市场营销组合策略	196
练习与巩固	200

第二篇

个人理财业务专业技能	211
五、理财顾问服务	212
5.1 理财顾问服务概述	212
5.1.1 理财顾问服务概念	212
5.1.2 理财顾问服务流程	213
5.1.3 理财顾问服务特点	213
5.2 客户分析	213
5.2.1 收集客户信息	213
5.2.2 客户财务分析	214
5.2.3 客户风险和其他理财特性分析	233
5.2.4 客户理财需求和目标分析	239
5.3 客户理财规划	242
5.3.1 现金流、消费和债务管理	243

5.3.2 保险规划	251
5.3.3 税收规划	252
5.3.4 人生事件规划	262
5.3.5 投资规划	264
练习与巩固	271
六、个人理财业务销售	275
6.1 建立客户关系	275
6.1.1 银行客户	276
6.1.2 发现客户	276
6.1.3 了解客户	277
6.1.4 建立信任	277
6.1.5 客户沟通	278
6.1.6 提出建议	278
6.1.7 客户维护	279
6.1.8 投诉处理	279
6.2 理财产品销售技巧	282
6.2.1 客户接触	284
6.2.2 商谈技巧	285
练习与巩固	290

第三篇

职业道德操守和相关法律法规	294
----------------------------	------------

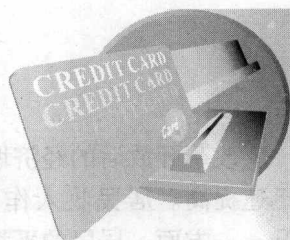
七、职业道德与从业操守	295
7.1 银行从业人员的职业道德	295
7.1.1 银行职业道德的概念	295
7.1.2 银行职业道德的基本原则	296
7.1.3 银行职业道德的基本规范	298
7.2 建立银行职业道德的途径	299
7.3 银行从业操守与法律、法规的关系	300

7.3.1 银行从业操守与法律、法规的联系	300
7.3.2 银行从业操守与法律、法规的区别	301
7.4 《中国银行业从业人员职业操守》	302
八、个人理财业务相关法律法规	311
8.1 个人理财业务相关法律法规概述	311
8.2 个人理财业务活动涉及的相关法律	311
8.2.1 《中华人民共和国民事诉讼法通则》	311
8.2.2 《中华人民共和国合同法》	326
8.2.3 《中华人民共和国商业银行法》	341
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	341
8.2.5 《中华人民共和国证券法》	344
8.2.6 《中华人民共和国证券投资基金法》	347
8.2.7 《中华人民共和国保险法》	350
8.2.8 《中华人民共和国信托法》	351
8.2.9 《中华人民共和国反洗钱法》	356
8.3 个人理财业务活动涉及的相关行政法规	357
8.3.1 《中华人民共和国外资银行管理条例》	357
8.3.2 《期货交易管理条例》	361
8.4 个人理财业务活动涉及的相关部门规章及解释	366
8.4.1 《商业银行开办代客境外理财业务管理 暂行办法》	366
8.4.2 《商业银行外部营销业务指导意见》	372
8.4.3 《证券投资基金销售管理办法》	376
8.4.4 《个人外汇管理办法》和《个人外汇管理办 法实施细则》	378
8.4.5 《保险代理机构管理规定》	383
8.5 个人理财业务活动涉及的相关其他法律法规及解释	388
8.5.1 《个人所得税法》	388
8.5.2 《公司法》	390

8.5.3 《物权法》	391
九、个人理财业务监管要求	397
9.1 个人理财业务管理概述	397
9.1.1 个人理财业务的种类	399
9.1.2 开展个人理财业务的基本原则	401
9.2 对商业银行开展个人理财业务的监督管理	401
9.2.1 商业银行监督管理概述	401
9.2.2 商业银行开展个人理财的监督管理	402
9.2.3 个人理财业务中违反法律法规应承担的 法律责任	404
9.3 个人理财业务的风险管理	405
9.3.1 个人理财业务风险管理的基本要求	405
9.3.2 个人理财顾问服务的风险管理	407
9.3.3 综合理财业务的风险管理	410
9.3.4 个人理财产品（计划）的管理	413
9.4 个人理财业务监管细则	414
练习与巩固	418

第一篇

个人理财业务 专业知识



本篇概要

本篇介绍了个人理财业务的专业知识，包括个人理财业务的基本概念、理财业务的影响因素、金融市场、理财产品以及个人理财的基本理论。在理财业务基本概念中，主要讨论了理财业务的概念和分类、它在国内外的历史发展以及影响个人理财业务的宏观和微观因素。金融市场和理财产品是相互联系的，因为银行业从事的大多数理财业务，以金融产品为基本工具，了解这些产品的基本特性是理财业务的基础。由于金融市场是存在着风险的，而风险和收益之间存在着内在的联系，了解理财产品的风险、收益和流动性的关系对于理财业务非常重要。个人理财基本理论从三个方面介绍理财业务理论，即生命周期理论、投资组合理论和财务管理理论。

本篇重要知识点

①个人理财业务的基本概念；②个人理财的发展；③影响个人理财业务的宏观和微观因素；④金融市场和理财产品；⑤理财产品的风险性、收益性和流动性；⑥生命周期理论；⑦投资组合理论；⑧财务管理理论。

改革开放后的经济增长与经济发展，使中国的综合国力得到迅速提高。居民收入作为反映这种发展的重要指标也在不断提升。一方面，居民的平均消费水平在提高，另外一方面，居民的储蓄总量也在迅速增加。从理论上说，人们放弃当前消费进行储蓄和投资，是为了在将来进行更多的消费。在这种情况下，如何使有限的资产在一定的风险控制下获得更大的增值，就成为居民进行储蓄时关注的问题。专家理财就是在这种条件下发展起来的。在现代社会中，由于金融产品的复杂性和投资环境的不断变化，非专业的投资者很难有足够的专业知识或者是精力来对投资对象进行研究，这样，专业的个人理财或者说由专门的机构或者是专家为普通投资者打理财产的业务就逐渐发展起来，这就是个人理财业务。在西方发达的市场经济国家，商业银行及其他金融机构的个人理财活动已经发展了多年，但是在中国，这种以个人为对象的理财业务却是改革开放之后，尤其是在 20 世纪 90 年代以后所发展起来的。从理财业务本身来看，它至少需要有两个条件，首先是要有富裕的居民，没有财产就谈不上对它的打理；其次是要有金融工具，如果只有银行存款和国债而没有其他金融工具，理财就不会成为一门专门的技能和学问，对于没有风险的投资，是不需要专业机构和人员为它们提供服务的。改革开放后经济发展所导致的居民财富的增加以及金融市场的发展，是理财业务得以发展的现实基础。

资产的增值不是没有代价的，收益是和其相应的风险相联系的，风险越大，平均收益也就越大，而在既定的风险下使收益最大化，或者是在既定的收益水平上使风险最小化，就成为是一个非常专业化的问题。专业化和分工是现代社会发展的基础。尽管有一些人可以通过自身的操作取得很大的收益，但更多的人却通过自身的操作认识到了现代金融市场的风险。而要避免和降低风

险，就需要专业知识和市场经验。因此，在世界各国，更多的投资者选择了将理财业务交给专业的金融机构或专业人员来打理，这种打理是必须支付费用的，但同时又是有利可图的，因为它使投资者或客户得到了更高的回报。这正是理财业务能够不断发展的原因。

在中国，各商业银行的中间业务在近些年来发展得非常迅速。20 世纪 90 年代中期以后，国家采取了一系列的措施，使商业银行的存贷业务与其他金融业务（如证券、信托等）相分离。这在当时的时代背景下是非常必要的，分业经营控制了金融机构的风险，保证了金融业的稳定发展。近些年来，尤其是进入 21 世纪以来，随着商业银行风险意识的提高及业务本身的需要，商业银行的经营范围又有所扩大，而理财业务就是其中的重要内容。一些商业银行发行的共同基金，就取得了很好的业绩，为受益人提供了很好的回报。这说明，在风险控制的各项制度逐步建立、发展和完善起来以后，商业银行的个人理财业务，完全有可能获得更大的发展。

一、个人理财概述

1.1 个人理财业务概念和分类

个人理财服务,简单来说,就是商业银行运用金融等方面的知识、专业技术及广泛的信息资源等优势,根据客户的财务状况和具体需求,向客户提供全方位的、个性化的金融服务,除提供一般性信息咨询外,还利用储蓄、融资、银行卡、个人支票、保管箱、保险、证券、外汇、基金、债券等各种理财工具,提出合适的理财方案,指导客户如何安排收入与支出,通过个人资产的最佳配置,以实现个人理想和目标。

个人理财,可以从不同的角度来进行理解。事实上,对于任何家庭来说,都有一个对于家庭的收入和财产如何安排的问题。这种安排,既要满足家庭当前消费的需要,也要考虑家庭发展的长远需要,还要考虑应付各种突发事件的需要。如何在这几种需要之间取得平衡,由于价值观的不同,或者说效用函数不同,不同的家庭可能会给出不同的答案。这种多样化正是导致社会生活丰富多彩的重要原因之一。那么,在不同的需要组合中,能不能找出一个“好”的选择呢?或者说,能不能通过理论和实践来改善对于家庭收入和财产的安排,使之取得更大的效用呢?这种可能性是存在的。随着分工和专业化的发展,家庭理财或者是个人理财越来越多地跨越出家庭的范围,变成一项社会化的工作。社会化首先表现在众多的理财产品是社会化的,如保险产品,必须由保险公司开发出来,再经由专业人员的推广,才会被需要这些产品的家庭接受;其次表现为家庭理财的社会化,即居民家庭越来越需要专业的理财机构或人员为他们的理财提供咨询、顾问和服务;再次是理财服务的社会化,由于市场和信息的复杂性,理财服务的提供者也需要通过

专业化分工和相互协作的方式来完善自己的服务，而不可能仅通过个人的力量来提供优质的服务。而这种社会化的个人理财，则是需要理财师或者是理财师所代表的机构来提供的。而“个人理财”课程所研究的主要内容，就是这种社会化的个人理财服务。

个人理财是通过制订和实施理财规划实现的。理财规划的第一步是设定理财目标。一般来说，理财规划要实现的目标主要有：个人财富的增加；消费支出的合理；生活期望的满足；个人财务的安全以及退休和生前财产的积累。具体而言，理财目标和理财愿望有所不同，理财目标必须具备两个基本特征：一是目标结果可以用货币精确计算；二是有实现目标的最后期限。这就是说，理财目标需具有可度量性和时间性。

理财规划目标的设置可分为以下几个步骤：第一，列举所有的愿望、短期目标和长期目标；第二，筛选并确立基本理财目标。审查每一项愿望，筛选实际可行的理财目标，并把筛选下来的理财目标转化为一定时间内能够实现的、具体数量的资金额，并按时间长短、优先级别进行排序，确立基本理财目标；第三，目标分解和细化。制定理财行动计划，即达到目标所需要的详细计划，如每年需实现多少投资收益等。有些目标若目前不能实现，则需要分解成若干个次级目标，作为今后努力的方向。

就个人理财业务而言，理财目标的确定不是一个单向的过程，而是客户与理财师双方的一个沟通和对接过程。一方面，理财师负有指导客户合理消费、合理避险、正确投资的责任和义务；另一方面，理财规划必须贴近客户的实际，必须具有现实性和可操作性，最终得到客户的认同。

理财规划的基本内容是由个人理财的目标所决定的。理财师在了解和采集到客户的自然情况、财务状况、消费和投资需求以及风险偏好等方面的信息后，就可以开展确定客户理财目标的工作。理财师首先应以客户生存背景确定理财的基本策略，在此过程中要特别注意以下三个方面：①个人或家庭收入来源主导者、

创造者所处的年龄阶段；②个人或家庭的流动资产、收入水平及其稳定程度；③个人或家庭在近期有没有比较集中的消费和投资。

理财师在确定理财目标的基调之后，应根据客户的预期消费水平，开展客户流动资产和收入的科学、合理分流工作。这种资金的分流，关键是做到“匹配”。具体来说，要把握好三点：①根据客户的生存背景和客户自身的诉求，认清客户的近期、中期、远期消费和投资需求，并将这些需求分为目前应该计划和安排的需求以及暂缓安排的需求；②根据客户的流动资产、收入及其稳定程度，以及各类消费市场的预期消费水平，来厘定适应客户的消费档次和水平。在此基础上，根据各类特指市场的消费预期水平，逐一按照拟定的需求项目来分配资产；③在基本满足客户的日常消费和规避风险需求后，根据客户对投资市场的认知度和驾驭力以及所处的生存阶段，将剩余的资金进行投资。

1.1.1 个人理财业务的概念

美国理财师资格鉴定委员会从理财师的角度给出了个人理财的定义：“个人理财是制定合理利用财务资源、实现客户个人人生目标的程序。个人理财的核心主要是根据客户的资产状况与风险偏好来实现客户的需求与目标，个人理财的根本目的是实现人生目标中的经济目标，同时降低人们对于未来财务状况的焦虑”。可见，个人理财实际上就是金融机构提供的一种服务。该服务范围包括传统的银行服务、投资策划、保险策划、税收策划、退休和员工福利策划、遗产传承策划等内容。

现代意义的个人理财，不同于单纯的储蓄或投资，它不仅包括财富的积累，还包括了财富的保障和安排。财富保障的核心是对风险的管理和控制，也就是当自己的生命和健康出现了意外，或个人所处的经济环境发生了重大不利变化时，自己和家人的生活水平不致受到严重影响。