



圣才学习网

www.100xuexi.com

✓ 扫一扫 送本书 **手机版**

✓ 摇一摇 找学友互动学习

✓ 播一播 看名师直播答疑



2015-2016年 银行业专业人员职业资格证书考试辅导系列

个人理财

过关必做2000题（含历年真题）

（第6版）

主编：圣才学习网

www.100xuexi.com

**买一
送五**

 **290元大礼包**

- 送1** 视频课程（15小时，价值150元）
- 送2** 3D电子书（价值30元）
- 送3** 3D题库【历年真题（视频讲解）+章节题库+考前押题】（价值30元）
- 送4** 手机版【电子书/题库】（价值60元）
- 送5** 圣才学习卡（价值20元）

详情登录：圣才学习网（www.100xuexi.com）首页的【购书大礼包】，刮开本书所贴防伪标的密码享受购书大礼包增值服务。

特别提醒：本书提供名师考前直播答疑，手机电脑均可观看，**扫一扫**本书右上角二维码下载电子书学习。

本书提供
名师考前
直播答疑



中国石化出版社

HTTP://WWW.SINOPEC-PRESS.COM

教·育·出·版·中·心

银行业专业人员职业资格考试辅导系列

个人理财

过关必做 2000 题(含历年真题)

(第 6 版)

主 编：圣才学习网
www.100xuexi.com

中国石化出版社

内 容 提 要

本书是银行业专业人员职业资格考试科目“个人理财”过关必做习题集。本书遵循最新版教材《个人理财》的章目编排,共分为7章,根据最新个人理财考试大纲(2015年版)的要求及相关法律法规精心编写了约2000道习题,其中包括了部分近年计算机考试的真题。所选习题基本涵盖了考试大纲规定需要掌握的知识内容,侧重于设计常考重难点习题,并对大部分习题进行了详细的分析和解答。

圣才学习网(www.100xuexi.com)提供银行业专业人员职业资格考试等各种考试辅导方案【网络课程、3D电子书、3D题库等】(详细介绍参见本书书前彩页)。购书享受大礼包增值服务【150元网授班+60元3D电子书(题库)+60元手机版电子书(题库)+20元圣才学习卡】。扫一扫本书封面的二维码,可免费下载本书手机版;摇一摇本书手机版,可找所有学习本书的学友,交友学习两不误;本书提供名师考前直播答疑,手机电脑均可观看,直播答疑在考前推出(具体时间见网站公告)。

图书在版编目(CIP)数据

个人理财过关必做2000题:含历年真题/圣才学习网主编. —6版. —北京:中国石化出版社,2015.7
(银行业专业人员职业资格考试辅导系列)
ISBN 978-7-5114-3444-9

I. 个… II. 圣… III. 私人投资-银行业务-从业人员-资格认证-习题集 IV. ①F832.48-44

中国版本图书馆CIP数据核字(2015)第148136号

未经本社书面授权,本书任何部分不得被复制、抄袭,或者以任何形式或任何方式传播。版权所有,侵权必究。

中国石化出版社出版发行

地址:北京市东城区安定门外大街58号

邮编:100011 电话:(010)84271850

读者服务部电话:(010)84289974

http://www.sinopec-press.com

E-mail:press@sinopec.com

北京东运印刷有限公司印刷

全国各地新华书店经销

*

787×1092毫米16开本17印张4彩页429千字

2015年7月第6版 2015年7月第1次印刷

定价:42.00元

《银行业专业人员职业资格考试辅导系列》

编 委 会

主编：圣才学习网(www.100xuexi.com)

编委：邱亚辉 王 巍 娄旭海 赵芳微 肖 娟
张宝霞 杨 辉 李昌付 胡文杰 肖 萌
倪彦辉 涂幸运 黄前海 黄 顺 段瑞权

序 言

为了帮助考生顺利通过银行业专业人员职业资格考試，我們根据最新考試大纲和指定參考教材精心制作了银行业专业人员职业资格考試辅导系列：

1. 银行业法律法规与综合能力过关必做2000题(含历年真题)
2. 银行业法律法规与综合能力历年真题解析
3. 个人理财过关必做2000题(含历年真题)
4. 个人理财历年真题解析
5. 风险管理过关必做2000题(含历年真题)
6. 风险管理历年真题解析
7. 公司信贷过关必做1500题(含历年真题)
8. 公司信贷历年真题解析
9. 个人贷款过关必做1000题(含历年真题)
10. 个人贷款历年真题解析

本书是银行业专业人员职业资格考試科目“个人理财”过关必做习题集。本书遵循最新教材《个人理财》的章目编排，共分为7章，根据最新个人理财考試大纲(2015年版)的要求及相关法律法规精心编写了约2000道习题，其中包括了部分近年计算机考試的真题。所选习题基本涵盖了考試大纲规定需要掌握的知识内容，侧重于设计常考重难点习题，并对大部分习题进行了详细的分析和解答。

购买本书享受大礼包增值服务，登录圣才学习网(www.100xuexi.com)，刮开所购图书封面防伪标的密码，即可享受大礼包增值服务：①视频课程(价值150元)；②本书3D电子书(价值30元)；③3D题库【历年真题(视频讲解)+章节题库+考前押题】(价值30元)；④手机版【电子书/题库】(价值60元)；⑤圣才学习卡(价值20元)，可在圣才学习网旗下所有网站进行消费。扫一扫本书封面的二维码，可免费下载本书手机版；摇一摇本书手机版，可找所有学习本书的学友，交友学习两不误；本书提供名师考前直播答疑，手机电脑均可观看，直播答疑在考前推出(具体时间见网站公告)。

与本书相配套，圣才学习网提供银行业专业人员职业资格考試网络课程、3D电子书、3D题库(免费下载，免费升级)(详细介绍参见本书书前彩页)。

圣才学习网(www.100xuexi.com)是一家为全国各类考試和专业課学习提供名师网络课程、3D电子书、3D题库(免费下载，免费升级)等全方位教育服务的综合性学习型视频学习网站，拥有近100种考試(含418个考試科目)、194种经典教材(含英语、经济、管理、证券、金融等共16大类)，合计近万小时的面授班、网授班课程。

資格考試：www.100xuexi.com(圣才学习网)

考研辅导：www.100exam.com(圣才考研网)

圣才学习网编辑部

目 录

第一章 个人理财概述	(1)
一、单项选择题	(1)
二、多项选择题	(10)
三、判断题	(19)
第二章 个人理财业务相关法律法规	(26)
一、单项选择题	(26)
二、多项选择题	(39)
三、判断题	(51)
第三章 理财投资市场概述	(59)
一、单项选择题	(59)
二、多项选择题	(88)
三、判断题	(111)
第四章 理财产品概述	(123)
一、单项选择题	(123)
二、多项选择题	(149)
三、判断题	(169)
第五章 客户分类与需求分析	(182)
一、单项选择题	(182)
二、多项选择题	(193)
三、判断题	(198)
第六章 理财规划计算工具与方法	(201)
一、单项选择题	(201)
二、多项选择题	(210)
三、判断题	(213)
第七章 理财师的工作流程和方法	(217)
一、单项选择题	(217)
二、多项选择题	(221)
三、判断题	(227)
附录 1 理财师金融服务技巧	(231)
一、单项选择题	(231)
二、多项选择题	(233)
三、判断题	(238)
附录 2 个人理财业务相关法律法规	(241)
一、单项选择题	(241)
二、多项选择题	(273)
三、判断题	(309)

第一章 个人理财概述

一、单项选择题(以下各小题所给出的4个选项中,只有1项最符合题目要求,请将正确选项的代码填入括号内)

1. 关于私人银行业务,下列表述错误的是()。[2015年5月真题]

- A. 金融机构可从中收取服务费
- B. 仅限于为客户提供资产管理、投资规划
- C. 实际上属于综合化服务
- D. 向个人业务中高资产净值客户提供全方位理财业务

【解析】私人银行业务是一种向高净值客户提供的金融服务,它不仅为客户提供投资理财产品,还为客户进行个人理财,利用信托、保险、基金等金融工具维护客户资产在风险、流动和盈利三者之间的精准平衡,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,其目的是通过全球性的财务咨询及投资顾问,达到财富保值、增值、继承、捐赠等目标。银行等金融机构则可从收取服务费。

2. 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,属于()。[2014年11月真题]

- A. 个人理财业务
- B. 理财顾问服务
- C. 理财咨询业务
- D. 投资规划服务

【解析】根据《商业银行个人理财业务管理暂行办法》第二条的规定,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。

3. 商业银行个人理财业务收入大多可以归类为()。[2014年6月真题]

- A. 利差收入
- B. 投行收入
- C. 自营收入
- D. 中间业务收入

【解析】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。

4. 在理财顾问服务中,商业银行不涉及客户财务资源的具体操作,只提供建议,最终决策权在客户。这一说法体现理财顾问服务()的特点。[2014年6月真题]

- A. 综合性
- B. 规范性
- C. 专业性
- D. 顾问性

【解析】理财师的职业特征包括顾问性、专业性、综合性、规范性、长期性和动态性。其中,顾问性体现在,在理财规划服务中,金融机构或理财师一般不涉及客户财务资源的具体操作,只提供建议,最终决策权在客户。如果客户接受建议并实施,因此产生的所有收益或风险均由客户拥有或承担。

5. 商业银行个人理财业务可分为理财顾问服务和()两类。[2013年11月真题]

- A. 综合理财服务
- B. 理财咨询服务

【解析】理财业务作为金融机构中间业务的重头戏之一，它的快速稳健发展是促使各国银行业及跨国银行非利息收入比重提高的主要因素。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。

12. 下列关于个人理财顾问服务业务的表述，错误的是()。[2012年6月真题]

- A. 它是一种针对个人客户的专业化服务
- B. 收益和风险由客户和银行共同分担
- C. 客户自行管理和运用资金
- D. 商业银行主要向客户提供财务分析与规划、投资建议等服务

【解析】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。它是一种针对个人客户的专业化服务，区别于为销售储蓄存款、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。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。

13. 在理财业务中，()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。[2011年10月真题]

- A. 理财顾问服务
- B. 财富管理业务服务
- C. 私人银行业务服务
- D. 理财业务服务

【解析】理财业务可分为理财业务、财富管理业务和私人银行业务三个层次，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。

14. 个人理财业务是指商业银行为()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。[2010年10月真题]

- A. 存款客户
- B. 个人客户
- C. 公司客户
- D. 所有客户

【解析】根据《商业银行个人理财业务管理暂行办法》第二条的规定，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。

15. 下列行为中，违反银行业从业人员职业操守要求的是()。[2010年5月真题]

- A. 某商业银行客户经理为客户设计外汇资产结构规避外汇风险
- B. 某商业银行客户经理利用关联企业委托贷款为客户规避所得税
- C. 某商业银行客户经理为客户推荐国债
- D. 某商业银行客户经理为客户设计用汇方案

【解析】作为现代社会的个人理财师必须做一个遵纪守法的公民；同时，理财师从事的工作会涉及诸多理财产品销售、合同签订、税务筹划、证券投资等多个领域，因此，会涉及许多相关的法律法规，如《合同法》、《婚姻法》、《个人所得税法》、《信托法》、《保险法》、《反洗钱法》等。所以一名合格的理财师，应该了解各项法律法规，清楚自己能做(说)什么，不能做(说)什么，并能严格遵守、执行。

16. 商业银行在理财顾问服务中向客户提供的服务不包括()。[2009年10月真题]

- A. 投资建议
- B. 储蓄存款产品推介
- C. 财务分析
- D. 财务规划

【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。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。

17. 下列不属于银行理财师的职业道德要求的是()。[2009年10月真题]

- A. 平等自愿
- B. 保守秘密
- C. 正直守信、客观公正
- D. 勤勉尽职、专业胜任

【解析】我国银行理财师的职业道德要求可以总结为：遵纪守法、保守秘密、正直守信、客观公正、勤勉尽职、专业胜任六项职业道德准则。

18. 理财业务、财富管理业务和私人银行业务的客户等级从高到低依次为()。

- A. 私人银行客户、财富管理客户、理财业务
- B. 私人银行客户、理财业务、财富管理客户
- C. 理财业务、财富管理客户、私人银行业务
- D. 理财业务、私人银行业务、财富管理客户

【解析】从客户等级来看，理财业务客户范围相对较广，但服务种类相对较窄；私人银行客户等级最高，服务种类最为齐全；财富管理客户则居二者之中，客户等级高于理财业务客户但低于私人银行客户，服务种类超过理财业务客户但少于私人银行业务客户。

19. 在商业银行综合理财服务活动中，投资和资产管理方式是()。

- A. 客户根据银行提供的信息进行投资和资产管理
- B. 银行根据自身情况决定投资方向和投资方式并进行投资和资产管理
- C. 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
- D. 银行为客户提供投资方向和投资方式，由客户自己进行投资和资产管理

【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。

20. 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是()。

- A. 财务规划服务
- B. 理财顾问服务
- C. 综合理财服务
- D. 个人理财服务

【解析】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。

21. 下列关于理财顾问服务和综合理财服务的描述，错误的是()。

- A. 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
- B. 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
- C. 理财顾问服务是综合理财服务的前提和基础，综合理财服务是理财顾问服务的核心和延伸部分
- D. 理财顾问服务只是提供资产的投资和管理等服务，而综合理财服务则提供包括咨询、建议、理财计划制定和执行、资产的投资和管理在内的一揽子理财服务

【解析】D项，理财顾问服务只是提供财务分析与规划、投资建议、个人投资产品推介等服务，不涉及资产的投资和管理；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。

22. ()是商业银行针对特定目标客户群体进行的个人理财服务。

- A. 理财计划
B. 保证收益理财计划
C. 非保证收益理财计划
D. 私人银行业务

【解析】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。

23. ()业务的服务对象主要是高净值客户。

- A. 理财计划
B. 理财顾问
C. 私人银行
D. 财务策划

【解析】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。

24. 从客户等级来看，()客户范围相对较广，但服务种类相对较窄。

- A. 理财顾问服务
B. 财富管理业务
C. 私人银行业务
D. 理财业务

【解析】从客户等级来看，理财业务客户范围相对较广，但服务种类相对较窄；私人银行客户等级最高，服务种类最为齐全；财富管理客户则居二者之中，客户等级高于理财业务客户但低于私人银行客户，服务种类超过理财业务客户但少于私人银行业务客户。

25. 下列对综合理财服务的理解错误的是()。

- A. 综合理财服务中，银行可以承担一部分风险
B. 与理财顾问服务相比，综合理财服务更强调个性化
C. 私人银行业务属于综合理财服务中的一种
D. 私人银行业务不是个人理财业务

【解析】根据客户类型(主要是资产规模)，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。

26. 下列国内机构中，无法提供理财服务的是()。

- A. 基金公司
B. 保险公司
C. 信托公司
D. 律师事务所

【解析】除银行外，证券公司、基金公司、信托公司、保险公司以及一些独立的投资理财

财公司(如第三方理财公司等)等其他金融机构也为个人客户提供理财服务。ABC 三项均属于金融机构。

27. 个人理财最早在_____兴起,首先在_____发展成熟。()

- A. 英国; 英国
- B. 美国; 美国
- C. 美国; 英国
- D. 英国; 美国

【解析】个人理财业务最早在美国兴起,并首先在美国发展成熟,其发展大致经历了萌芽时期、形成与发展时期、成熟时期三个阶段。

28. 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是我国个人理财业务的萌芽阶段,该阶段是()。

- A. 20 世纪 70 年代末到 80 年代
- B. 20 世纪 80 年代末到 90 年代
- C. 20 世纪 90 年代到 21 世纪初
- D. 21 世纪以来

【解析】我国个人理财业务的发展阶段具体为:①20 世纪 80 年代末到 90 年代是我国个人理财业务的萌芽阶段;②21 世纪初到 2005 年是我国个人理财业务的形成时期;③2005 年 9 月《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,我国个人理财业务进入了迅速扩展时期。

29. 个人理财在国外的过程中,()通常被认为是个人理财业务的形成与发展时期。

- A. 20 世纪 30 年代到 60 年代
- B. 20 世纪 60 年代到 70 年代
- C. 20 世纪 60 年代到 80 年代
- D. 20 世纪 60 年代到 90 年代

【解析】个人理财在国外的过程中大致经历了以下几个阶段:①20 世纪 30 年代到 60 年代的萌芽时期;②20 世纪 60 年代到 80 年代的形成与发展时期;③20 世纪 90 年代中后期以后的成熟时期。

30. 个人理财业务属于商业银行的()。

- A. 公司金融业务
- B. 个人金融业务
- C. 政府金融业务
- D. 社会金融业务

【解析】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。

31. 下列选项中,商业银行个人理财业务特点不包括()。

- A. 风险低
- B. 管理简单
- C. 业务广
- D. 经营收益稳定

【解析】从国际银行业的发展经验看,个人理财业务具有批量大、风险低、业务范围广、经营收益稳定等优势,在商业银行业务发展中占据着重要地位。

32. 关于个人理财业务,下列说法中不正确的是()。

- A. 个人理财业务的发展与市场条件没有很大的联系
- B. 金融市场是理财的基本环境,利率市场化、浮动汇率制度、低利率环境和波动性市

场有利于个人理财业务的发展

C. 大众需求是理财服务的持续驱动力,从单一的某一类产品的需求到整体支持,精通产品设计、风险管理和市场营销的跨行业人才是开展个人理财业务必不可少的宝贵资源

D. 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

【解析】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,客户对理财的需求日益增长,商业银行理财产品销售规模和品种种类都迅猛增加。

33. 下列关于商业银行和客户在理财顾问服务中角色的说法,正确的是()。

A. 商业银行提供建议并作出决策,客户不参与

B. 商业银行只提供建议,最终决策权在客户

C. 客户提供建议并作出决策,商业银行不参与

D. 客户只提供建议,最终决策权在商业银行

【解析】理财师职业特征的顾问性是指在理财规划服务中,金融机构或理财师一般不涉及客户财务资源的具体操作,只提供建议,最终决策权在客户。

34. 个人理财业务建立的基础是()。

A. 法定代理关系

B. 委托代理关系

C. 存款业务关系

D. 贷款业务关系

【解析】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。

35. 关于理财规划服务涉及的内容,下列说法中错误的是()。

A. 涉及财务、法律、投资

B. 涉及保险、税务等

C. 不涉及债务管理

D. 涉及家庭财务、非财务状况

【解析】理财规划服务涉及的内容非常广泛,它包括但不仅限于财务、法律、投资和债务管理、保险、税务等,理财师在作相关判断和规划时还要求能够兼顾客户家庭财务、非财务状况以及不同时期变化的需求。

36. 理财规划师的社会责任是()。

A. 引导客户树立长期投资的理念

B. 引导客户树立短期投资的理念

C. 确保客户财产的安全性

D. 以产品的收益性为惟一关注点

【解析】理财师的社会责任主要有:①是国家金融政策和金融法规的重要传导者;②是正确的投资理念的重要宣导者;③是理财风险的揭示者;④是客户声音的反馈者。其中,宣传正确的投资理念,要求引导客户设立切实可行的理财目标,不应只关注产品的收益性,而忽视投资的风险性,尽量弱化追求短期的收益,树立长期投资的理念。

37. 理财师职业特征中的()要求商业银行提供理财顾问服务应具有标准的服务流程、健全的管理体系以及明确的相关部门和人员的责任。

- A. 监督性 B. 综合性 C. 规范性 D. 严格性

【解析】规范性是指理财师的主要职责是为客户及其家庭提供全方位的专业投资理财建议，直接涉及客户大众的长远经济利益，因此金融机构和理财师提供理财顾问服务必须熟悉和遵守相关的法律法规，应具有标准的服务流程、健全的管理体系以及明确的相关部门和人员的责任。

38. 下列关于客户需求调查相关说法不正确的是()。

- A. 理财业务的出发点是客户需求
B. 商业银行一般会根据客户的资产规模对客户进行分层
C. 商业银行不需要对既定的理财投资方案进行跟踪
D. 商业银行调查的信息包括客户群对理财产品收益率的要求

【解析】理财规划服务需根据客户的财务状况等状况以及其他重要因素变化提供动态性的方案建议，在这个过程中会发生诸多情况，同时理财目标有长期、中期和短期性的，没有一成不变的。所以，理财师必须充分了解客户，不间断跟踪、评估和修正客户的理财方案、投资建议。

39. 下列不属于国内外各类专业理财证书“4E”认证标准的是()。

- A. 教育 B. 考试 C. 工作经验 D. 专业水平

【解析】国内外各类专业理财证书基本都执行“4E”认证标准，“4E”由教育(Education)、考试(Examination)、工作经验(Experience)和职业道德(Ethics)四部分组成。

40. 下列不属于合格理财师衡量标准的是()。

- A. 品德 B. 人际沟通 C. 服务 D. 专业能力

41. 下列对我国金融机构尤其是银行理财师的职业道德要求概括不正确的是()。

- A. 假如理财师并非主观原因或故意造成的错误，那么此情形与正直守信原则相违背
B. 理财师在为客户提供专业理财服务时，应当遵守正直守信原则
C. 理财师不要以诱导或夸大事实等方式销售，不要因为个人的利益而损害客户利益
D. 正直守信原则不容忍任何欺骗行为

【解析】理财师在为客户提供专业理财服务时，应当遵守正直守信原则，即踏踏实实地为客户提供应该提供的理财服务，不要以诱导或夸大事实等方式销售，不要因为个人的利益而损害客户利益。假如理财师并非主观原因或故意造成的错误，那么此情形与正直守信原则并不违背。但是，正直守信原则不容忍任何欺骗行为，要求理财师不仅要遵循职业道德准则的文字，更重要的是把握职业道德准则的理念和灵魂。

42. 下列关于商业银行个人理财业务，描述错误的是()。

- A. 商业银行是个人理财业务的供给方
B. 商业银行是个人理财服务的提供商之一
C. 商业银行制定具体的个人理财业务标准、业务流程、业务管理办法
D. 商业银行一般利用非银行金融机构渠道向个人客户提供个人理财服务

【解析】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。商业银行

制定具体的业务标准、业务流程、业务管理办法，一般利用自身的渠道向个人客户提供个人理财服务。

43. 2007年3月，()首开私人银行业务。

- A. 中国银行 B. 中国建设银行 C. 中国农业银行 D. 中国工商银行

【解析】私人银行业务在我国起步较晚，近几年才得到长足的发展。与此同时，国内银行的个人理财业务也在如火如荼地开展着，并争相步入私人银行业务的实践中。2007年3月，中国银行首开私人银行业务，门槛为100万美元。

44. 从人才需求推动行业发展的角度看，支持个人理财业务发展的原因不包括()。

- A. 大众自身缺乏必要的金融知识，难以制定适合自身特点的理财方案
B. 大众对于选定的金融工具很难正确应用，很难获得较好的投资收益或合理分散风险，必须借助专业金融人士的帮助
C. 专业金融机构和专业理财师在信息、设备、决策制定等方面有优势，更具专业性，能为大众提供便利
D. 大众可以根据自身的知识储备和理财经验进行科学合理的金融产品选择和资产配置

【解析】从人才需求推动行业发展的角度看，个人理财业务的发展有以下几点原因：①大众自身缺乏必要的金融知识，难以制定适合自身特点的理财方案，无法进行科学合理的金融产品选择和资产配置；②大众对于选定的金融工具很难正确应用，很难获得较好的投资收益或合理分散风险，必须借助专业金融人士的帮助；③专业金融机构和专业理财师在信息、设备、决策制定等方面有优势，更具专业性，能为大众提供便利。

45. 按照4E标准要求，理财师资格认证的首要环节是()。

- A. 考试 B. 教育 C. 工作经验 D. 职业道德

【解析】国内外各类专业理财证书基本都执行“4E”认证标准，“4E”由教育(Education)、考试(Examination)、工作经验(Experience)和职业道德(Ethics)四部分组成。按照4E标准要求，教育是理财师资格认证的首要环节。

46. 个人理财业务的客户不包括()。

- A. 个体工商户小王 B. 人民教师小李
C. 建设银行 D. 建工集团

【解析】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。

47. 下列属于个人理财业务供给方的有()。

- A. 保险公司 B. 中国银行
C. 中国人民银行 D. 基金公司

【解析】C项属于个人理财业务的监管机构而非供给方。

48. 理财业务的鼻祖是()。

- A. 美国 B. 德国 C. 瑞士 D. 法国

49. 促进国内个人理财业务迅速发展的来自银行内部的转型驱动力不包括()。
- A. 商业银行的存贷利率差不断缩小
 - B. 商业银行急需通过对资本消耗较小的中间业务来提高其核心竞争力
 - C. 为了解决目前国内银行普遍存在的业务结构简单、趋同性强等问题
 - D. 金融业界的激烈竞争使得个人业务更具发展动力

【解析】D项属于外部环境，不属于银行内部的转型驱动力。

50. 理财师要以自己的专业水准来判断，坚持客观性，不带任何个人感情。这体现了()的职业道德准则。
- A. 正直守信
 - B. 客观公正
 - C. 勤勉尽职
 - D. 专业胜任

【解析】客观公正就是理财师要以自己的专业水准来判断，坚持客观性，不带任何个人感情。在理财业务开展过程中，公正对待每一位客户、委托人、合伙人或所在的机构。

51. 理财规划师了解、分析客户的能力不包括()。
- A. 掌握接触客户、取得客户信赖的方法
 - B. 收集、整理客户信息
 - C. 客户分类和了解、分析客户需求
 - D. 投资理财产品选择、组合和理财规划

【解析】了解、分析客户的能力，包括掌握接触客户、取得客户信赖的方法，收集、整理客户信息，客户分类和了解、分析客户需求等工作。

二、多项选择题(以下各小题给出的5个选项中，至少有2项符合题目要求，请将符合题目要求选项的代码填入括号内)

1. 理财顾问服务是指商业银行向客户提供()等专业化服务。[2013年11月真题]
- A. 投资建议
 - B. 个人结售汇
 - C. 财务分析与规划
 - D. 转账汇款
 - E. 个人投资产品推介

【解析】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。它是一种针对个人客户的专业化服务，区别于为销售储蓄存款、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。

2. 提供个人理财服务的机构包括()。[2013年11月真题]
- A. 信托公司
 - B. 保险公司
 - C. 商业银行
 - D. 基金公司
 - E. 证券公司

【解析】除银行外，证券公司、基金公司、信托公司、保险公司以及一些独立的投资理财公司(如第三方理财公司等)等其他金融机构也为个人客户提供理财服务。

3. 下列关于商业银行理财顾问服务特点的表述，正确的有()。[2013年6月真题]
- A. 客户接受建议并实施，所产生的收益和风险由银行和客户共同分担

- B. 追求的是与客户建立一个长期的关系
- C. 服务的专业性很强
- D. 服务涉及的内容非常广泛
- E. 不涉及客户财务资源的具体操作, 只提供建议, 最终决策权在客户

【解析】理财师的职业特征包括: ①顾问性, 理财顾问服务中, 商业银行一般不涉及客户财务资源的具体操作, 只提供建议, 最终决策权在客户, 如果客户接受建议并实施, 因此产生的所有收益或风险均由客户拥有或承担; ②专业性, 理财顾问服务是一项专业性很强的服务; ③综合性, 理财顾问服务涉及的内容非常广泛; ④规范性; ⑤长期性, 商业银行提供理财顾问服务寻求的就是和客户建立一个长期的关系, 不能只追求短期的收益; ⑥动态性。

4. 私人银行业务特征包括() [2012年6月真题]
- A. 服务品质高
 - B. 标准化服务
 - C. 准入门槛高
 - D. 综合化服务
 - E. 重视客户关系

【解析】私人银行业务具有以下几个特征: ①准入门槛高, 私人银行业务是专门面向高端客户进行的一项业务, 为高资产净值的客户提供个人财产投资与管理等综合性服务; ②综合化服务, 私人银行服务往往结合了信托、投资、银行、税务咨询等多种金融服务, 该种服务的年均利润率要高于其他金融服务; ③重视客户关系。

5. 以下关于私人银行业务的表述, 正确的有()。 [2010年10月真题]
- A. 私人银行业务的门槛比贵宾理财、理财顾问更高
 - B. 私人银行业务已经超越了简单的银行资产、负债业务, 实际属于混合业务
 - C. 私人银行业务不限于为客户提供理财产品, 还包括个人理财, 以及与个人理财相关的法律、财务、税务、财产继承、子女教育等专业顾问服务
 - D. 私人银行业务的主要任务是通过丰富理财产品满足客户的财富增值的需要
 - E. 私人银行业务是银行提供的一种标准化产品, 依然是以产品为中心

【解析】私人银行业务是一种向高净值客户提供的金融服务, 它不仅为客户提供投资理财产品, 还为客户进行个人理财, 利用信托、保险、基金等金融工具维护客户资产在风险、流动和盈利三者之间的精准平衡, 同时也提供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, 其目的是通过全球性的财务咨询及投资顾问, 达到财富保值、增值、继承、捐赠等目标。私人银行业务有以下几个特征: ①准入门槛高; ②综合化服务; ③重视客户关系。E项, 私人银行业务是一种向高净值客户提供的金融服务, 是差别化的服务, 满足客户对投资回报与风险的不同需求。

6. 下列关于综合理财规划业务的表述, 正确的有()。 [2010年5月真题]
- A. 在综合理财业务活动中, 客户授权银行代表客户按合同约定的投资方式和方向, 进行投资和资产管理
 - B. 综合理财业务是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综合的专业化服务
 - C. 在综合理财业务中产生的投资收益和风险完全由客户自行承担