



银行业专业人员职业资格考试  
QUALIFICATION CERTIFICATE OF BANKING PROFESSIONAL

银行业专业人员职业资格考试财富管理师初级辅导教材

# 个人理财

2015年版

银行业专业人员职业资格考试办公室◎编

 中国金融出版社



银行业专业人员职业资格考试  
QUALIFICATION CERTIFICATE OF BANKING PROFESSIONAL

银行业专业人员职业资格考试财富管理师初级辅导教材

# 个人理财

2015年版

银行业专业人员职业资格考试办公室◎编

783

1013

 中国金融出版社

责任编辑：戴 硕 董 飞

责任校对：潘 洁

责任印制：程 颖

### 图书在版编目 (CIP) 数据

个人理财 (Geren Licai) / 银行业专业人员职业资格考试办公室编.  
—北京: 中国金融出版社, 2015. 3  
ISBN 978 - 7 - 5049 - 7838 - 7

I. ①个… II. ①中… 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 (2015) 第 038760 号

出版 **中国金融出版社**

发行

社址 北京市丰台区益泽路 2 号

市场开发部 (010)63266347, 63805472, 63439533 (传真)

网上书店 <http://www.chinafph.com>

(010)63286832, 63365686 (传真)

读者服务部 (010)66070833, 62568380

邮编 100071

经销 新华书店

印刷 北京松源印刷有限公司

装订 平阳装订厂

尺寸 169 毫米 × 239 毫米

印张 21. 75

字数 372 千

版次 2015 年 3 月第 1 版

印次 2015 年 3 月第 1 次印刷

定价 48. 00 元

ISBN 978 - 7 - 5049 - 7838 - 7/F. 7398

如出现印装错误本社负责调换 联系电话 (010) 63263947

## 财富管理师系列教材指导委员会

主任：杨家才

副主任：杨再平 张红力 王希全 蔡华相 祝树民  
刘涛 侯维栋 姚红 孙德顺 刘建军  
林云山 黄金老 曾林峰

## 本书编审人员

编写人员：陶仲伟 李康 查樱 冀风 李莺歌  
于慧 李璇 苏颖 申望 董晨  
邵勋 周田 叶峰 绳昕光 刘轩  
邓静 崔志伟 蒋岩枫 潘扬 李洁怡  
李志涛 汪雷 谭业峥 陈翥 谭向荣  
熊波 刘灵 孙平 周文 董张丽  
夏文庆

审稿人员：苏薪茗 周永发 郭三野 唐绍云 冯蓬蓬  
乌云 刁恒波 孟繁业 马学彬 王婧  
陈鹤飞 黄丽芬 骆克龙 谢生 吴嫒  
王志成 伊丽娜 江潇 杨雨琛 刘铮铮

## 编写说明

为配合银行业专业人员职业资格考试工作，按照中国银监会要求中银协“建立理财业务从业人员资格认证制度和分级体系，完善理财师继续教育培训体系，培养专业化的理财业务从业人员，逐步实现银行理财业务从业人员持证上岗、挂牌服务”的指示，银行业专业人员职业资格考试办公室根据职业资格考试个人理财科目考试大纲编写了2015年版初级、中级考试辅导教材。阅读本教材能够帮助从业人员和考生基本把握考试大纲的范围和深度。

2015年版银行业专业人员职业资格初级考试辅导教材《个人理财》主要针对商业银行从事个人理财业务的一线业务人员以及有志于从事理财行业的人员设计，其内容紧扣考试大纲，涵盖个人理财从业人员应当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性的研究成果，同时还查阅了各家金融机构的公开材料，在编写上尽量做到知识点明确，切合商业银行个人理财业务发展的实际，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。

本教材的内容包括个人理财概述、个人理财业务相关法律法规、理财投资市场概述、理财产品概述、客户分类与需求分析、理财规划计算工具与方法、理财师的工作流程和方法等七个部分。

2015年版教材为首次出版，教材的编写审定得到了中国银监会和中国银行业协会各会员单位的大力支持。特别感谢以下机构：中国工商银行、中国农业银行、中国银行、中国建设银行、交通银行、中国邮政储

蓄银行、中信银行、招商银行、中国民生银行、华夏银行、渤海银行、北京农商银行等。此外，中国银行业协会理财业务专业委员会为教材编写提供了指导和支持，在此一并感谢！

银行业专业人员职业资格考试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：renzheng@china-cba.net。

银行业专业人员职业资格考试办公室

二〇一五年三月六日

# 目 录

<b>第一章 个人理财概述</b> .....	1
<b>第一节 个人理财相关定义</b> .....	1
一、个人理财相关定义 .....	1
二、个人理财业务相关主体 .....	3
三、银行个人理财业务分类 .....	3
<b>第二节 个人理财业务的发展及原因</b> .....	7
一、个人理财业务的发展 .....	7
二、国内个人理财业务迅速发展的原因 .....	12
<b>第三节 理财师的执业资格和要求</b> .....	16
一、理财师队伍状况 .....	16
二、理财师的职业特征 .....	21
三、理财师的执业资格 .....	22
<b>第二章 个人理财业务相关法律法规</b> .....	32
<b>第一节 理财师的法律法规基础知识</b> .....	32
一、法律知识的重要性 .....	32
二、中国的法律体系 .....	33
三、民事法律关系介绍 .....	33
四、合同法律关系 .....	37
<b>第二节 理财规划中的法律法规</b> .....	40
一、物权法 .....	40
二、婚姻法 .....	45
三、个人独资企业法和合伙企业法 .....	46

## 个人理财

第三节 理财产品及销售相关法律法规 .....	50
一、商业银行理财产品涉及的重要法律法规 .....	50
二、基金代销业务涉及的法律法规 .....	55
三、保险代理业务涉及的相关法律法规 .....	61
四、银信理财业务涉及的法律法规 .....	65
五、黄金期货交易业务涉及的法律法规 .....	66
六、个人外汇管理涉及的法律法规 .....	66
第三章 理财投资市场概述 .....	74
第一节 金融市场概述 .....	74
一、金融市场的概念 .....	74
二、金融市场的特点 .....	75
三、金融市场的构成要素 .....	75
四、金融市场功能 .....	79
第二节 金融市场分类 .....	80
一、有形市场和无形市场 .....	80
二、发行市场和流通市场 .....	81
三、货币市场和资本市场 .....	82
四、直接融资市场和间接融资市场 .....	84
第三节 理财投资市场介绍 .....	86
一、货币市场介绍 .....	87
二、债券市场介绍 .....	89
三、股票市场介绍 .....	93
四、金融衍生品市场介绍 .....	98
五、外汇市场介绍 .....	103
六、保险市场介绍 .....	105
七、贵金属市场及其他投资市场介绍 .....	111
第四章 理财产品概述 .....	117
第一节 银行理财产品 .....	117



一、银行理财产品概述 .....	117
二、银行理财产品分类及特点 .....	119
三、银行理财产品风险及法律约束 .....	124
第二节 银行代理理财产品 .....	124
一、银行代理理财产品概述 .....	125
二、基金 .....	126
三、保险 .....	132
四、国债 .....	135
五、信托产品 .....	138
六、贵金属 .....	141
七、券商资产管理计划 .....	144
第三节 其他理财产品 .....	145
一、股票 .....	145
二、中小企业私募债 .....	147
三、基金子公司产品 .....	151
四、合伙制私募基金 .....	154
<b>第五章 客户分类与需求分析 .....</b>	<b>166</b>
第一节 了解客户需求的重要性 .....	166
一、企业经营理念发展的趋势 .....	166
二、理财师工作职责的要求 .....	167
三、理财服务规范和质量的要求 .....	168
第二节 了解客户的主要内容 .....	170
一、了解客户的主要内容 .....	170
二、客户需求分析 .....	171
第三节 客户分类与客户需求分析 .....	174
一、不同的客户分类方法 .....	174
二、生命周期与客户需求的关系 .....	176
第四节 了解客户的方法 .....	181
一、开户资料 .....	181

二、调查问卷 .....	181
三、面谈沟通 .....	184
四、电话沟通 .....	185

**第六章 理财规划计算工具与方法 .....** 186

**第一节 货币时间价值的概念 .....** 186

一、货币时间价值概念与影响因素 .....	186
二、时间价值的基本参数 .....	187
三、现值与终值的计算 .....	188
四、72 法则 .....	189
五、有效利率的计算 .....	191

**第二节 规则现金流的计算 .....** 192

一、期末年金与期初年金 .....	192
二、永续年金 .....	194
三、增长型年金 .....	195

**第三节 不规则现金流的计算 .....** 196

一、净现值 (NPV) .....	196
二、内部回报率 (IRR) .....	197

**第四节 理财规划计算工具 .....** 197

一、复利与年金系数表 .....	197
二、财务计算器 .....	204
三、Excel 的使用 .....	214
四、金融理财工具的特点及比较 .....	217
五、货币时间价值在理财规划中的应用 .....	217

**第七章 理财师的工作流程和方法 .....** 222

**第一节 概述 .....** 222

**第二节 接触客户、建立信任关系 .....** 223

一、接触客户 .....	223
二、建立信任关系 .....	224

三、需要告知客户的理财服务信息 .....	226
第三节 分析客户家庭财务现状 .....	227
一、收集客户信息的必要性和基本技巧 .....	227
二、客户信息的内容 .....	229
三、客户信息的整理 .....	230
四、分析客户财务现状 .....	230
第四节 明确客户的理财目标 .....	231
一、理财目标的内容 .....	231
二、理财目标确定的原则 .....	233
三、确定理财目标的步骤 .....	234
第五节 制定理财规划方案 .....	234
一、理财规划方案的内容 .....	235
二、制定和提交书面理财规划方案 .....	239
第六节 理财规划方案的执行 .....	240
一、执行理财规划方案的原则 .....	240
二、执行理财规划方案的注意因素 .....	241
三、客户档案管理 .....	242
第七节 后续跟踪服务 .....	242
一、后续跟踪服务的必要性 .....	242
二、实施方案跟踪和评估服务 .....	243
三、不定期评估和方案调整 .....	244
四、从跟踪服务到综合规划的螺旋式提升 .....	245
<b>附录 1 理财师金融服务技巧 .....</b>	<b>246</b>
<b>附录 2 个人理财业务相关法律法规 .....</b>	<b>279</b>

# 第一章 个人理财概述

## 学习目标

自20世纪80年代开始，西方发达国家理财业务迅速发展。我国金融机构则从21世纪初开始大力发展理财业务，并涌现出一批专业的理财从业人员。通过本章学习，理财师不仅能掌握与个人理财相关的定义，还将了解个人理财业务的发展历史、原因，以及如何才能成为一名合格的理财师。

## 第一节 个人理财相关定义

在学习个人理财专业知识和技能之前，首先必须正确了解与个人理财相关的一些基本概念。

### 一、个人理财相关定义

关于什么是个人理财或理财，众说纷纭。在我国个人理财业务发展初期，有时把理财与投资甚至投机混为一谈，认为所谓的理财往往就是追逐高回报的投资。因此，这里有必要先界定理财、个人理财、个人理财业务和财富管理、投资等定义。

#### （一）个人理财定义

最早给个人理财定义的有国际理财规划师协会（International Association for Financial Planning, IAFP），它认为个人理财就是“在分析个人和财务现状、能力的基础上，作为有偿服务给其提供具体的计划、建议行动策略和方案以实现财务目标”；美国注册理财规划师协会（the Institute of Certified Financial Planners, ICFP）的定义是：“个人财务规划就是整理财务和个人信息，制订一个策

略方案，建设性地管理收入、资产和债务，从而实现短期、长期的目标。个人理财规划过程成功的关键是注重和定期检查计划执行情况，保证实现客户的目标。”美国注册理财规划师标准委员会则认为，个人理财的关键是“确定是否能够和如何通过科学管理财务资源，实现个人人生目标的过程”。

综上所述，不同的个人理财定义并无本质区别，只是侧重点或阐述角度有所不同。个人理财就是在了解、分析客户情况的基础上，根据其人生、财务目标和风险偏好，通过综合有效地管理其资产、债务、收入和支出，实现理财目标的过程。

从广义上看，理财包括个人理财和公司理财；在本教材中或一般情况下所说的理财多指个人理财。

### （二）财富管理与个人理财

与个人理财直接相关的定义有财富管理、投资（管理）等。

#### 1. 投资与财富管理

财富管理与投资管理比较而言，投资或投资管理是为了实现资产保值、增值或当前收益进行资产配置和投资工具选择的过程，而财富管理包含的范围要广，除资产配置外，财富管理还包含财富积累、财富保障和财富分配等内容。因此，财富管理包含了投资管理。在个人理财业务发展初期，不少人简单把个人理财或财富管理等同于投资（管理），这种观点是片面的。

#### 2. 个人理财与财富管理

个人理财，一般来讲有两层含义：一是指一整套科学系统的财务分析、财务规划的工具、方法和流程；二是指个人理财业务，即金融机构及其业务人员使用个人理财专业化服务的工具、方法开发、服务客户，实现经营目标的活动或过程。因此，中国银行业监督管理委员会在其《商业银行个人理财业务管理暂行办法》中给个人理财业务的定义是：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。

财富管理也有相同的这两层含义，即一是指专业化服务的工具、方法包括流程；二是指财富管理业务。就前者而言，即在专业化服务的工具和方法上，个人理财与财富管理两个定义很难区分，本质上是一致的。

#### 3. 个人理财业务与财富管理业务

对金融机构来说，为了实现其经营目标对其客户提供的个人理财专业化服务活动就是个人理财业务。因此，（银行）个人理财业务范围包含了财富管理业

务甚至私人银行业务。

个人理财业务涉及的市场较为广泛，包括货币市场、债券市场、股票市场、金融衍生品市场、外汇市场、保险市场、贵金属市场、房地产市场、收藏品市场等。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。

## 二、个人理财业务相关主体

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，也是金融机构如商业银行个人理财业务的服务对象。在具体的服务过程中，金融机构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。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。

### 3. 非银行金融机构

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。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

监管机构负责制定理财业务的行业规范，对业务主体以及业务活动进行监管，以促进个人理财业务健康有序发展。个人理财业务相关的监管机构包括中国银行业监督管理委员会、中国证券监督管理委员会、中国保险监督管理委员会、国家外汇管理局等。

## 三、银行个人理财业务分类

在我国金融行业，银行理财业务发展最早、规模最大，也相对成体系。银

行理财业务是商业银行向客户提供金融服务的一部分，银行个人理财业务对个人理财具有促进和推动作用，有利于商业银行业务结构的优化，对经济、金融环境的健康发展具有积极意义。从不同的角度来看，理财业务的分类各有不同，广义的银行个人理财业务还包括在个人储蓄、贷款、银行卡等各种金融工具的综合运用基础上提供的理财服务，其范围较宽。根据个人理财业务实际工作需要，本教材所探讨的商业银行个人理财业务，不包括部分商业银行传统业务。

### （一）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。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，可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获取或承担。与理财顾问服务相比，综合理财服务更加突出个性化服务。

由此，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。

### （二）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（主要是资产规模）进行理财业务分类。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（见图1-1）。

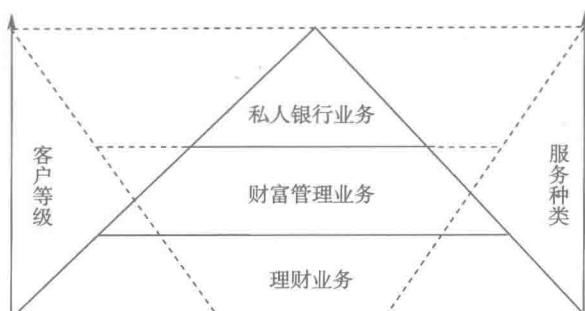


图 1-1 银行理财业务分类（按客户分类）

如图 1-1 所示，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。一般而言，理财业务是面向所有客户提供的基础性服务，财富管理业务是面向中高端客户提供的服务，而私人银行业务则是仅面向高端客户提供的服务。

商业银行大多通过客户分层、差别化服务培养客户的忠诚度和销售产品，对于等级越高的客户，银行会提供越丰富的服务内容。对于银行理财业务而言，由于客户分层和服务分类没有完全标准化，大多数银行根据自己的业务需求和客户发展目标划分客户标准，提供服务项目，因此，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、行业统一的分界线。

### 私人银行业务介绍

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。

对于私人银行，国际通用的定义是：“私人银行是金融机构为拥有高额净资产的个人，提供财富管理、维护的服务，并提供投资服务与商品，以满足



个人的需求。”2005年银监会在《商业银行个人理财业务管理暂行办法》（征求意见稿）曾正式提出了私人银行概念：“私人银行业务是指商业银行与特定客户在充分沟通的基础上，签订有关投资和资产管理合同，客户全权委托商业银行按照合同约定的投资计划、投资范围和投资方式，代理客户进行有关投资和资产管理操作的综合委托投资服务。”具体来讲，就是银行等金融机构利用自身在金融咨询、投资理财、服务网络等方面的专业优势，由理财专家根据客户的资产状况和风险承受能力，帮助客户合理而科学地将资产投资到股票、债券、保险、基金、储蓄等金融产品中，从而满足客户对投资回报与风险的不同需求，以实现个人资产的价值与增值，银行等金融机构则可从收取服务费。

一般而言，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。由于该项业务并没有统一规定，各商业银行对高资产净值客户的划分标准不同。但总体来说，私人银行客户是个人业务中面向最高端客户提供的全方位服务，因此准入门槛高。

### 2. 综合化服务

对客户而言，私人银行服务最主要的是资产管理、规划投资，根据客户需要提供特殊服务。商业银行也可通过设立离岸公司、家族信托基金等方式为客户节省税务和金融交易成本。因此，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

对商业银行来说，与其他业务人员相比，私人银行业务人员更加注重客户关系管理。私人银行家的重要职能就是资产管理和客户关系管理，因此有人形象地用“资产管理+客户关系管理=私人银行家”这个公式表达客户关系在私人银行业务中的重要性。可以说，私人银行业务更加强调业务人员与客户之间的信任关系。

私人银行业务在我国起步较晚，近几年才得到长足的发展。该项业务起初是由外资银行在内地开展，随后国内银行开始迅速发展。2005年9月，美国国际集团旗下的瑞士友邦银行首先获得中国银监会批准，在中国境内设立