



“临门一脚”考试系列辅导丛书

银行从业人员资格认证考试应试辅导及考点预测

# 个人理财

考点全面覆盖 资深专家解析 临门一脚过关

银行从业人员资格认证考试辅导丛书编委会 编

# 2014

根据最新版大纲修订



立信会计出版社

LIXIN ACCOUNTING PUBLISHING HOUSE



“临门一脚”考试系列辅导丛书

# 银行从业人员资格认证考试应试辅导及考点预测

## 个人理财

银行从业人员资格认证考试辅导丛书编委会 编



立信会计出版社

LIXIN ACCOUNTING PUBLISHING HOUSE

## 图书在版编目(CIP)数据

银行从业人员资格认证考试应试辅导及考点预测. 个人理财/银行从业人员资格认证考试辅导丛书编委会编.

—2版. —上海: 立信会计出版社, 2013. 12

(“临门一脚”考试系列辅导丛书)

ISBN 978-7-5429-4067-4

I. ①银… II. ①银… III. ①银行—工作人员—中国—资格考试—自学参考资料 ②私人投资—银行业务—资格考试—自学参考资料 IV. ①F832

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2013)第 285970 号

策划编辑 蔡伟莉

责任编辑 蔡伟莉 何颖颖

封面设计 周崇文

## 银行从业人员资格认证考试应试辅导及考点预测—— 个人理财(第二版)

---

出版发行 立信会计出版社

地 址 上海市中山西路 2230 号

邮政编码 200235

电 话 (021)64411389

传 真 (021)64411325

网 址 www.lixinaph.com

电子邮箱 lxaph@sh163.net

网上书店 www.shlx.net

电 话 (021)64411071

经 销 各地新华书店

---

印 刷 上海肖华印务有限公司

开 本 787 毫米×960 毫米 1/16

印 张 24.5

字 数 384 千字

版 次 2013 年 12 月 第 2 版

印 次 2013 年 12 月 第 1 次

书 号 ISBN 978-7-5429-4067-4/F

定 价 38.50 元

---

如有印订差错,请与本社联系调换

## FOREWORD 前言

2006 年开始试点的中国银行业从业人员资格认证考试,是中国银行业从业人员资格认证委员会统一组织的银行业从业人员资格认证考试,主要测试应试人员所具备的银行相关专业知识、技术和能力。同时,银监会颁布了《中国银行业从业人员资格认证制度暂行规定》。凡年满 18 周岁,具有高中以上文化程度和完全民事行为能力的人员都可参加银行从业人员资格认证考试;凡从事银行业务的人员,应当参加银行从业人员资格认证考试并取得从业资格。

本套辅导丛书在 2009 年初版发行,五年来承蒙广大应试考生的厚爱,销量居同类书籍前列,我们在欣喜本套丛书能够给广大应试考生一些帮助的同时,更深深地感觉肩上责任重大。为了更好地服务读者,我们根据最新公布的大纲对本套丛书进行了认真修订,目的和期望就是为广大参加银行从业人员资格认证考试的考生提供“临门一脚”的功夫,增强应试能力,能够在考试中顺利过关。为达到这一目的,我们在编写上要求自己精益求精,针对近年来国际、国内银行业快速发展变化的现实,吸收读者宝贵的反馈建议,本着继续提升本套“临门一脚”丛书的编写理念,根据最新的中国银行业从业人员资格认证考试大纲和辅导教材体系,为了方便考生复习备考,我们组织具有丰

富实践经验和扎实理论功底的业内专家在第一版的基础上,编写了本套辅导丛书。本套辅导丛书分为《公共基础》、《个人理财》、《公司信贷》、《风险管理》和《个人贷款》五个分册。

和其他辅导书籍相比,本套辅导丛书具有独特、鲜明的特点。

首先,本套辅导丛书实用性强。各分册内容紧扣最新大纲和教材,有利于帮助广大考生在最短的时间内牢固掌握知识要点、深刻理解重点和难点,熟悉考试题型,提高考试成绩。

其次,本套辅导丛书设计新颖、内容丰富。每章包括“本章大纲”、“本章考点预测”、“知识线索图”、“考点分析”和“考点预测题及参考答案”五个部分。本套辅导丛书,是使学生在了解“本章大纲”的基础上,根据教材和近两年考试中出现频率较高的重点和难点,对本章重点进行等级划分,并进行“本章考点预测”,便于考生有重点、有计划地进行复习;而“知识线索图”使考生在复习时大脑中始终有一个清晰的脉络;在此基础上,通过“考点分析”部分解析本章的难点重点,便于考生对教材内容和考试要点的充分理解;最后的“考点预测题及参考答案”既可以对考生的复习情况进行检测,还可以找出不足,提高学习效果。

最后,本套辅导丛书针对性强。我们在全面总结历届银行从业人员资格认证考试的基础上,认真研究应试复习规律,根据从业资格考试题型,确定辅导丛书的练习题包括单项选择题、多项选择题和判断题。

希望通过本套丛书的辅导,广大考生能掌握基本理论知识、熟悉考试内容,在考试中有优异的表现,同时能够提高从业综合素质和能力,为中国银行业的发展壮大贡献力量。

在本套辅导丛书编写过程中,我们得到了有关管理部门和多家银行的大力支持,有关专家对本套丛书提出了许多宝贵的意见和建议,在此表示感谢。《银行从业人员资格认证考试应试辅导及考点预测·个人理财》由谷秀娟主编,程振凯、吕乐天、陶娟参编。

由于编写时间紧迫,书中难免有疏漏、错误之处,恳请读者批评指正。

联系邮箱:cyzgks@126.com,联系电话:021-64411327。

银行从业人员资格认证考试辅导丛书编委会

# CONTENTS

## 目 录

### 第一章 银行个人理财概述

1

本章大纲

1

本章考点预测

1

知识线索图

1

考点分析

2

第一节 银行个人理财业务的概念和分类

2

第二节 银行个人理财业务的发展和现状

9

第三节 银行个人理财业务的影响因素

11

第四节 银行个人理财业务的定位

20

考点预测题

20

参考答案

31

### 第二章 银行个人理财理论与实务基础

32

本章大纲

32

本章考点预测

32

知识线索图

33

考点分析

33

第一节 生命周期与个人理财规划

33

第二节 银行理财业务实务基础

56

考点预测题

66

参考答案

82

|                        |            |
|------------------------|------------|
| <b>第三章 金融市场和其他投资市场</b> | <b>84</b>  |
| 本章大纲                   | 84         |
| 本章考点预测                 | 84         |
| 知识线索图                  | 85         |
| 考点分析                   | 86         |
| 第一节 金融市场概述             | 86         |
| 第二节 金融市场的功能和分类         | 87         |
| 第三节 金融市场的发展            | 89         |
| 第四节 货币市场               | 90         |
| 第五节 资本市场               | 92         |
| 第六节 金融衍生品市场            | 96         |
| 第七节 外汇市场               | 100        |
| 第八节 保险市场               | 104        |
| 第九节 贵金属及其他投资市场         | 108        |
| 考点预测题                  | 112        |
| 参考答案                   | 128        |
| <b>第四章 银行理财产品</b>      | <b>129</b> |
| 本章大纲                   | 129        |
| 本章考点预测                 | 129        |
| 知识线索图                  | 130        |
| 考点分析                   | 131        |
| 第一节 银行理财产品市场发展         | 131        |
| 第二节 银行理财产品要素           | 132        |
| 第三节 银行理财产品介绍           | 135        |
| 第四节 银行理财产品发展趋势         | 142        |
| 考点预测题                  | 144        |
| 参考答案                   | 152        |
| <b>第五章 银行代理的理财产品</b>   | <b>153</b> |
| 本章大纲                   | 153        |

|                         |            |
|-------------------------|------------|
| 本章考点预测                  | 153        |
| 知识线索图                   | 153        |
| 考点分析                    | 154        |
| 第一节 银行代理理财产品概念          | 154        |
| 第二节 银行代理理财产品销售的基本原则     | 154        |
| 第三节 基金                  | 155        |
| 第四节 保险                  | 164        |
| 第五节 国债                  | 167        |
| 第六节 信托                  | 170        |
| 第七节 黄金                  | 172        |
| 考点预测题                   | 175        |
| 参考答案                    | 186        |
| <b>第六章 理财顾问服务</b>       | <b>187</b> |
| 本章大纲                    | 187        |
| 本章考点预测                  | 187        |
| 知识线索图                   | 187        |
| 考点分析                    | 188        |
| 第一节 理财顾问服务概述            | 188        |
| 第二节 客户分析                | 190        |
| 第三节 财务规划                | 193        |
| 考点预测题                   | 198        |
| 参考答案                    | 208        |
| <b>第七章 个人理财业务相关法律法规</b> | <b>209</b> |
| 本章大纲                    | 209        |
| 本章考点预测                  | 209        |
| 知识线索图                   | 209        |
| 考点分析                    | 210        |
| 第一节 个人理财业务活动涉及的相关法律     | 210        |
| 第二节 个人理财业务活动涉及的相关行政法规   | 253        |



|                          |            |
|--------------------------|------------|
| 第三节 个人理财业务活动涉及的相关部门规章及解释 | 256        |
| 考点预测题                    | 275        |
| 参考答案                     | 292        |
| <b>第八章 个人理财业务管理</b>      | <b>294</b> |
| 本章大纲                     | 294        |
| 本章考点预测                   | 294        |
| 知识线索图                    | 294        |
| 考点分析                     | 295        |
| 第一节 个人理财业务的合规性管理         | 295        |
| 第二节 个人理财资金使用管理           | 302        |
| 第三节 个人理财业务流程管理           | 306        |
| 考点预测题                    | 321        |
| 参考答案                     | 335        |
| <b>第九章 个人理财业务风险管理</b>    | <b>337</b> |
| 本章大纲                     | 337        |
| 本章考点预测                   | 337        |
| 知识线索图                    | 337        |
| 考点分析                     | 338        |
| 第一节 个人理财的风险              | 338        |
| 第二节 个人理财业务面临的主要风险        | 343        |
| 第三节 产品风险管理               | 349        |
| 第四节 操作风险管理               | 349        |
| 第五节 销售风险管理               | 350        |
| 第六节 声誉风险管理               | 350        |
| 考点预测题                    | 351        |
| 参考答案                     | 360        |
| <b>第十章 职业道德和投资者教育</b>    | <b>361</b> |
| 本章大纲                     | 361        |

|                       |     |
|-----------------------|-----|
| 本章考点预测                | 361 |
| 知识线索图                 | 361 |
| 考点分析                  | 362 |
| 第一节 个人理财业务从业资格简介      | 362 |
| 第二节 银行个人理财业务从业人员的职业道德 | 364 |
| 第三节 个人理财投资者教育         | 369 |
| 考点预测题                 | 373 |
| 参考答案                  | 382 |

# 第一章 银行个人理财概述



## 本章大纲

熟悉商业银行个人理财业务的含义与分类;了解商业银行个人理财业务发展的历程;掌握影响商业银行个人理财业务的各种影响因素;熟悉银行个人理财业务的定位



## 本章考点预测

银行个人理财业务的概念★★

综合理财服务★★★

银行个人理财的发展★

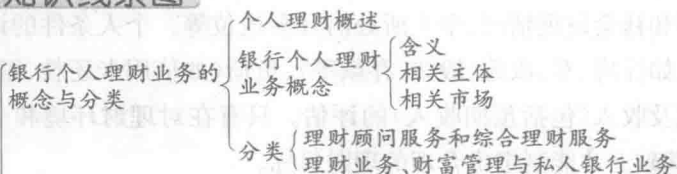
银行个人理财业务的影响因素★★★

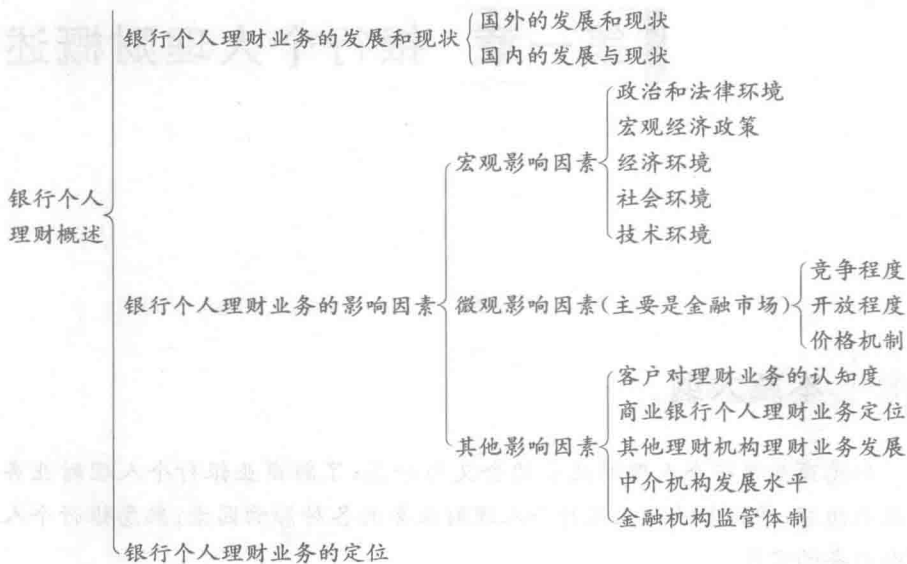
银行个人理财业务的定位★★

注:为方便广大考生尽快熟悉本章内容,把握复习要点,本书根据最新银行业从业人员资格认证考试大纲的要求,将历年考试中出现频率较高的重点和难点问题单独列出。根据知识点重要程度的不同,本书对其进行了等级划分,其中★数越多,表示该知识点在考试中出现的可能性越大。建议考生根据本书提供的线索,有重点、有计划地进行复习。



## 知识线索图





## 考点分析

### 第一节 银行个人理财业务的概念和分类

#### 一、个人理财概述

个人理财是指客户根据自身生涯规划、财务状况和风险属性,制定理财目标和理财规划,执行理财规划,实现理财目标的过程。

个人理财过程大致可以分为五个步骤。

##### 步骤一:评估理财环境和个人条件

个人理财首先要对目前所处的环境和个人条件进行合理的评估,以获得个人理财基本信息,从而制定切实可行的理财目标。理财环境的信息范围较广,包括经济和社会发展情况、个人所处的社会地位等。个人条件的评估包括对个人资产(如住房、车、收藏、股票、存款等)、负债(如信用卡还款、银行贷款、抵押物等)以及收入(包括预期收入)的评估。只有在对理财环境和个人条件进行评估的基础上才能制定出合理的理财目标。

### 步骤二:制定个人理财目标

在对理财环境和个人条件进行评估的基础上制定理财目标是理财活动的关键,也是个人理财的动力。个人理财目标具有多重性,对一个个体来说可以同时有好几个理财目标,包括一些短期目标和一些长期目标,一些重点目标和次要目标等。目标的可行性和清晰性有助于制定出详细的理财规划,从而有利于理财目标的实现。

### 步骤三:制定个人理财规划

理财规划是指采取何种方式来实现个人理财目标,包括理财手段的选择。制定个人理财规划实际上是采取有效的方法来实现个人理财目标,如减少不必要的开支、进行股票投资等。

### 步骤四:执行个人理财规划

个人理财规划制定出来以后,必须遵守一定的纪律以保证个人理财规划的执行。个人理财规划的执行需要一些专业知识,因此在实际执行过程中,很多人会接受专业人员如会计师、个人理财规划师、投资顾问和律师的建议和帮助。

### 步骤五:监控执行进度和再评估

个人理财规划在执行中会遇到一些影响,包括外部环境的变化和个人条件的改变,原规划在执行中会遇到有利或者不利的因素,从而会影响到个人理财规划的执行进程,因此个人理财规划在执行中有必要进行监控,以便于进行调整和再评估。

从个人理财过程来看,包括对理财环境的评估、理财规划的制订、执行以及再评估都需要有较强的专业知识,同时,在个人理财过程中,个人可能要花费大量的精力。随着社会和个人财富的增长,个人理财需求不断增加,而由于专业知识和精力的限制,需要通过金融中介实现理财目标。因此,包括商业银行在内的金融机构如证券公司、保险公司、投资公司、信托公司等,甚至一些非金融机构都提供个人理财服务。在这些提供个人理财服务的机构中,现代商业银行具有丰富的金融业务知识和金融资源、完善的业务管理和风险控制手段、便捷的渠道和专业的人员,在提供个人理财服务方面具有较强的优势。目前,个人理财业务已经成为商业银行重要业务之一。

## 二、银行个人理财业务概念

个人理财业务是商业银行一项重要业务,范围涉及广大个人客户,业务相

关主体层次复杂,牵涉到的市场众多。

### （一）个人理财业务概念

根据《商业银行个人理财业务管理暂行办法》，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人员是指那些能够为客户提供上述专业化服务的业务人员,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:一种是商业银行充当理财顾问,向客户提供咨询,属于顾问性质;另一种是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,属于受托性质。可见,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。

我国对个人理财业务的性质界定与境外有所不同。一些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的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,境外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理财顾问和代客理财服务,分类和性质界定较为简单。目前,我国利率尚未完全市场化,同时我国有关法律明确规定商业银行不得从事证券和信托业务,因此业务范围和业务特征与境外差别较大。

### （二）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,也是商业银行个人理财业务的服务对象。在具体的服务过程中,商业银行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,是个人理财业务的提供商之一。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

除银行之外,证券公司、基金、信托公司以及投资公司等其他金融机构也可以为客户提供理财服务。非银行金融机构除了自身渠道之外,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

监管机构包括:中国银行业监督管理委员会(银监会)、中国证券业监督管理委员会(证监会)、中国保险业监督管理委员会(保监会)、国家外汇管理局等。

### (三) 相关市场

个人理财业务涉及的市场广泛,包括:货币市场、资本市场、外汇市场、房地产市场、保险市场、贵金属市场、理财产品市场等。这些市场具有不同运行的特征,可以满足不同客户要求。

## 三、银行个人理财业务分类

理财业务是商业银行向客户提供的金融服务的一部分,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重要意义。从不同的角度,对理财业务有不同的分类,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。根据个人理财业务工作需要,本教材所探讨的商业银行个人理财,不包括商业银行传统业务。

### (一) 理财顾问服务和综合理财服务

按照是否接受客户委托和授权对客户资金进行投资和管理,个人理财业务分为: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和规划、投资建议、个人投资产品推介等专业化服务。它区别于商业银行销售储蓄存款产品、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。这种运作模式下的个人理财服务、客户资金的运用与管理以及由此产生的收益和风险由客户自行承担。

综合理财服务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,投资收益和风险由客户或客户和银行按照约定的方式承担。综合理财服务更强调个性化服务,又可细分为:私人银行业务和理财计划。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。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、财富管理与私人银行业务

按照客户类型分类,理财业务可以分为:理财业务(服务)、财富管理(服务)与私人银行业务(服务)三个层次。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,最重要的是提供全面服务。(见图 1-1)

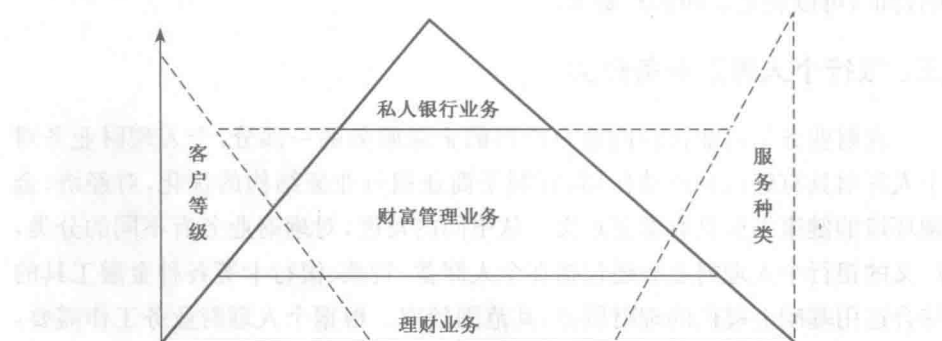


图 1-1 银行理财业务分类(按客户分)示意图

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;财富管理客户则居两者之中,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商业银行业务客户。一般而言,理财业务是面向所有客户提供的基础性服务,而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分界。

### 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,还包括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产咨询及投资顾问,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财富的个人,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,中国银监会曾正式提出了私人银行的概念:“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与回报风险的不同需求,以实现个人资产的保值与增值,银行等金融机构则可从中收取服务费。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。