

2016—2017年银行业专业人员职业资格考试辅导用书

个人理财

讲义·真题·预测 全攻略

银行业从业人员资格认证考试教材编写组○编著



清华大学出版社

北 京

内 容 简 介

本书是银行业专业人员职业资格考试“个人理财”科目的辅导教材,是为中国银行业从业人员而设计,内容紧扣考试大纲,基本覆盖了银行业从业人员应知应会的知识、技能、法律法规和职业操守。

本书突出国内银行业实践,兼顾国际银行业发展状况和趋势,紧扣考试大纲。坚持理论与实践相结合,以实践为主;知识与技能相结合,以技能为主的原则。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七大部分。

本书封面贴有清华大学出版社防伪标签,无标签者不得销售。

版权所有,侵权必究。侵权举报电话:010-62782989 13701121933

图书在版编目(CIP)数据

个人理财讲义·真题·预测全攻略/银行业从业人员资格认证考试教材编写组 编著. —北京:清华大学出版社, 2017

(2016—2017年银行业专业人员职业资格考试辅导用书)

ISBN 978-7-302-46453-2

I. ①个… II. ①银… III. ①私人投资—银行业务—中国—资格考试—自学参考资料
IV. ①F830.59

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2017)第 024689 号

责任编辑:张 颖

封面设计:周晓亮

版式设计:方加青

责任校对:成凤进

责任印制:

出版发行:清华大学出版社

网 址: <http://www.tup.com.cn>, <http://www.wqbook.com>

地 址: 北京清华大学学研大厦 A 座 邮 编: 100084

社 总 机: 010-62770175 邮 购: 010-62786544

投稿与读者服务: 010-62776969, c-service@tup.tsinghua.edu.cn

质 量 反 馈: 010-62772015, zhiliang@tup.tsinghua.edu.cn

印 刷 者:

装 订 者:

经 销: 全国新华书店

开 本: 185mm×260mm 印 张: 14 字 数: 349 千字

版 次: 2017 年 3 月第 1 版 印 次: 2017 年 3 月第 1 次印刷

印 数: 1~3000

定 价: 35.00 元

产品编号:

编 委 会

主 编：杜友丽

编 委：晁 楠 吴金艳 雷 凤 张 燕 方文彬

李 蓉 林金松 刘春云 张增强 刘晓翠

路利娜 索晓辉 邵永为 邢铭强 张剑锋

张 昆 赵桂芹

前言

近年来，随着中国银行业的不断改革与创新，整个银行业发生了历史性的变革，在国民经济发展中发挥着越来越重要的支撑及促进作用。而银行从业人员的待遇也水涨船高，要想从事银行业相关工作，取得银行业资格认证是非常必要的。

当前，银行业专业人员职业资格考试分为中级和初级两个等级。初级考试开设“银行业法律法规与综合能力”和“银行业专业实务”2个科目。其中，“银行业专业实务”下设“个人理财”“公司信贷”“个人贷款”“风险管理”“银行管理”5个专业类别。

为了帮助广大考生顺利通过考试，笔者根据考试大纲编写了本丛书，以便考生在短时间内理解知识要点、加深记忆、熟悉题型，提高考试成功率。

一、报考指南

银行业专业人员是指在银行业金融机构从事前、中、后台业务及管理工作的专业技术人员。通过银行业专业人员职业资格考试，取得相应级别和类别职业资格证书的人员，表明其已具备从事银行业金融机构相应级别专业技术岗位工作的职业水平和能力。

(一) 报考条件

资格考试面向社会开放。符合以下条件的人员，可以报名参加资格考试：

- (1) 年满18岁；
- (2) 具有完全民事行为能力；
- (3) 具有高中以上文化程度。

(二) 考试科目、考试形式及题型

考试科目(可任意选考)：“银行业法律法规与综合能力”(即原“公共基础”)、“银行业专业实务”。其中，“银行业专业实务”下设“个人理财”“公司信贷”“个人贷款”“风险管理”“银行管理”5个专业类别。

考试时长：120分钟。

考试方式：计算机考试。

考试题型：全部为客观题，包括单项选择题、多项选择题和判断题。

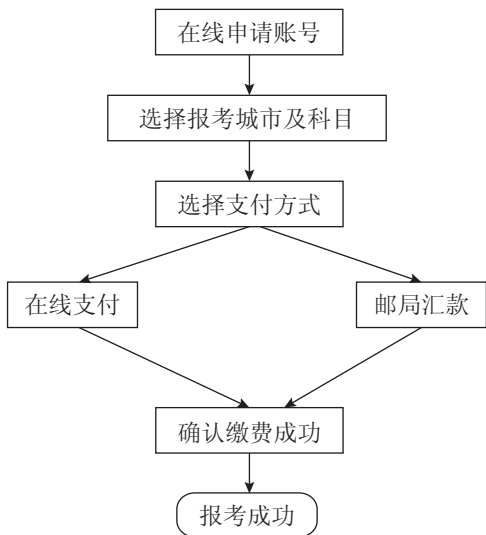
(三) 考试时间

资格考试每年5月、10月各举行一次。具体考试日期在每次考试前两个月向社会公布。特殊情况另行规定。

(四) 报名办法

报名时间：以中国银行业协会网站(www.china-cba.net)的考试通知为准。一般每年的3月开始上半年考试报名；8月开始下半年考试报名。

报名流程：登录中国银行业协会网站(www.china-cba.net)网上报名，具体流程如下。



银行业专业人员职业资格考试报名流程

(五) 申请注册银行从业资格

考试成绩合格后，可在指定期间登录中国银行业协会网站(www.china-cba.net)证书申请系统，在线进行证书申请。

二、丛书特色

本丛书内容全面，资料新颖，理论联系实际，语言通俗，习题典型，可供广大银行业从业人员参考，是广大应考者顺利通过考试的必备书籍。

具体来说，本丛书具有以下四大特点。

(一) 权威性

本系列书严格依据最新的考试大纲编写，在总结历年真题的基础上，精确预测常考、易考的知识点，确保不会有所遗漏。

(二) 配套性

在写作的过程中，注重知识点的讲解和习题的搭配，每一个知识点都配有相应考题，让考生学练结合，方便对知识的巩固。

(三) 图解性

本丛书在写作过程中尽量用图、表的形式将大量、复杂的文字信息进行展示，分清各个知识点的层次脉络，便于考生记忆。

(四) 规范性

众所周知，历年真题是最好的练习题，本丛书在例题的选取上，以历年真题为主，让考生充分了解考试的重点、难点，有的放矢，提高命中率。同时，每章课后还配备了高保真模拟题，让考生提高实战能力和应变能力。

三、备考攻略

学习是需要时间和精力，良好的学习方法配合充裕的学习时间，才能使学习效果倍增。在时间和精力都满足的条件下制订良好的学习计划是必不可少的。所谓计划，就是对自己的学习过程有一个合理安排。首先，复习备考必须要有充足的时间，太短或太长都不可取；其次，学习计划不能对自己的要求太高，应该根据自己的工作学习时间、生活习惯以及学习能力来量身制订，坚持以自己不过度疲惫为原则。

根据我们多年的辅导经验，按照看书、做题、模拟考试三个阶段进行复习备考是一种行之有效的办法。在整个复习备考的过程中，每个阶段都有不同的任务，需要脚踏实地、认认真真地完成。

第一阶段：精读教材

教材是最全面、最权威的资料，考试试题均依据指定教材制订。尽管不少参考书都提供了诸如“考点解析”等内容，但是充其量只能够帮助考生指明重点、帮助记忆等，无法代替教材，因此复习的第一步就是踏踏实实地通读教材。银行业专业人员职业资格考试覆盖面广，系统性强，因此不能押题、扣题，要全面地、系统地学习。复习的第一步应是通读全书，无一遗漏，倘若有不懂之处，也不要过多耽搁时间。读完后大概了解一下书里共有几章，每章讲了几个问题，每个问题都包括哪几个小节的内容就可以了。这样才能使自己整体把握，有的放矢。通读完教材后，接下来的任务是精研细读，循序渐进，一步一个脚印，不放过每个环节，并认认真真地做好笔记。对每个章节的内容，哪些问题应该掌握，哪些内容只作一般了解，哪些要点要熟练精通，通过该次复习后应一目了然。

第二阶段：章节练习

阅读指定教材仅仅是初步掌握了知识，对于应对考试还是不够的，必须把知识转为解题的能力，这就需要进行大量的习题演练。建议大家购买一本附有章节练习题的参考书，最好要有答案和详细的答案解析。当我们学习完一章的指定教材内容之后，应该马上进行本章的习题演练，在这个过程中，可以对学习的效果进行检查，迅速发现问题，这是一个不可缺少的信息反馈过程。根据题目所反映的问题查缺补漏，掌握之前遗漏的知识点，同时将重要知识点进行加强，以达到强化优势知识点、巩固基础知识点、记忆遗漏知识点的目的。

第三阶段：真题测试与模拟考试

真题能够最大限度地表明考试走向，通过真题的练习，考生可以把握考试重点，了解出题者的思路。我们应将近几年的真题熟练掌握，不仅仅局限于已经考到的知识点，对于相关知识点也要一并把握。同时体会命题高频点，以便于自己的复习。因为正式的考试是对在特定的环境下、固定的时间内解题能力的考察，它要求必须达到一定的正确率和速度。我们可以专门找一个与考试环境近似的地方，按照规定的时间进行模拟考试。在模拟考试之后，需要重点总结哪些知识需要重新巩固，哪些题目会做但由于习惯性而总是发生错误，以便在实际考试中发挥

出最高的水平。

总的来说，我们希望通过本书的学习，使考生能够对考点了然于胸，对考试游刃有余，对成绩胸有成竹。最后，预祝广大考生顺利通过银行业专业人员职业资格考试，在新的人生道路上续写辉煌。

本书由杜友丽主编，同时参与编写的还有晁楠、吴金艳、雷凤、张燕、方文彬、李蓉、林金松、刘春云、张增强、刘晓翠、路利娜、索晓辉、邵永为、邢铭强、张剑锋、张昆、赵桂芹，在此一并表示感谢！

目 录

第1章 个人理财概述

第1节	个人理财相关定义	1
考点1	个人理财相关定义	1
考点2	个人理财业务相关主体	2
考点3	银行个人理财业务分类	3
第2节	个人理财业务的发展及原因	5
考点1	个人理财业务的发展	5
考点2	国内个人理财业务迅速发展的原因	5
第3节	理财师的执业资格和要求	7
考点1	理财师队伍状况	7
考点2	理财师的职业特征	10
考点3	理财师的执业资格	11
本章考点自测		17

第2章 个人理财业务相关法律法规

第1节	理财师的法律法规基础知识	22
考点1	法律知识的重要性	22
考点2	中国的法律体系	22
考点3	民事法律关系介绍	23
考点4	合同法律关系	26
第2节	理财规划中的法律法规	29
考点1	物权法	29
考点2	婚姻法	33
考点3	个人独资企业法和合伙企业法	34

第3节 理财产品及销售相关法律法规	37
考点1 商业银行理财产品涉及的重要法律法规	37
考点2 基金代销业务涉及的法律法规	41
考点3 保险代理业务涉及的相关法律法规	45
考点4 银信理财业务涉及的法律法规	47
考点5 黄金期货交易业务涉及的法律法规	48
考点6 个人外汇管理涉及的法律法规	49
本章考点自测	53

第3章 理财投资市场概述

第1节 金融市场概述	65
考点1 金融市场的概念	65
考点2 金融市场的特征	66
考点3 金融市场的构成要素	66
考点4 金融市场功能	70
第2节 金融市场分类	71
考点1 有形市场和无形市场	71
考点2 发行市场和流通市场	71
考点3 货币市场和资本市场	72
考点4 直接融资市场和间接融资市场	73
第3节 理财投资市场介绍	75
考点1 货币市场介绍	75
考点2 债券市场介绍	77
考点3 股票市场介绍	80
考点4 金融衍生品市场介绍	83
考点5 外汇市场介绍	86
考点6 保险市场介绍	88
考点7 贵金属市场及其他投资市场介绍	92
本章考点自测	96

第4章 理财产品概述

第1节 银行理财产品	107
考点1 银行理财产品概述	107
考点2 银行理财产品分类及特点	108

考点3 银行理财产品风险及法律约束	111
第2节 银行代理理财产品	112
考点1 银行代理理财产品概述	112
考点2 基金	113
考点3 保险	117
考点4 国债	118
考点5 信托产品	121
考点6 贵金属	123
考点7 券商资产管理计划	125
第3节 其他理财产品	126
考点1 股票	126
考点2 中小企业私募债	128
考点3 基金子公司产品	130
考点4 合伙制私募基金	133
本章考点自测	140

第5章 客户分类与需求分析

第1节 了解客户需求的重要性	150
考点1 企业经营理念发展的趋势	150
考点2 理财师工作职责的要求	150
考点3 理财服务规范和质量的要求	151
第2节 了解客户的主要内容	151
考点1 了解客户的主要内容	151
考点2 客户需求分析	152
第3节 客户分类与客户需求分析	154
考点1 不同的客户分类方法	154
考点2 生命周期与客户需求的关系	156
第4节 了解客户的方法	160
考点1 开户资料	160
考点2 调查问卷	160
考点3 面谈沟通	160
考点4 电话沟通	161
本章考点自测	161

第6章 理财规划计算工具与方法

第1节	货币时间价值的基本概念	169
考点1	货币时间价值概念与影响因素	169
考点2	时间价值的基本参数	170
考点3	现值与终值的计算	170
考点4	72法则	171
考点5	有效利率的计算	172
第2节	规则现金流的计算	172
考点1	期末年金与期初年金	172
考点2	永续年金	173
考点3	增长型年金	174
第3节	不规则现金流的计算	174
考点1	净现值(NPV)	174
考点2	内部回报率(IRR)	175
第4节	理财规划计算工具	175
考点1	复利与年金系数表	175
考点2	财务计算器	177
考点3	Excel的使用	180
考点4	金融理财工具的特点及比较	181
考点5	货币时间价值在理财规划中的应用	181
本章考点自测		184

第7章 理财师的工作流程和方法

第1节	概述	187
第2节	接触客户、建立信任关系	188
考点1	接触客户	188
考点2	建立信任关系	189
考点3	需要告知客户的理财服务信息	190
第3节	分析客户家庭财务现状	191
考点1	收集客户信息的必要性和基本技巧	191
考点2	客户信息的内容	192
考点3	客户信息的整理	193
考点4	分析客户财务现状	193

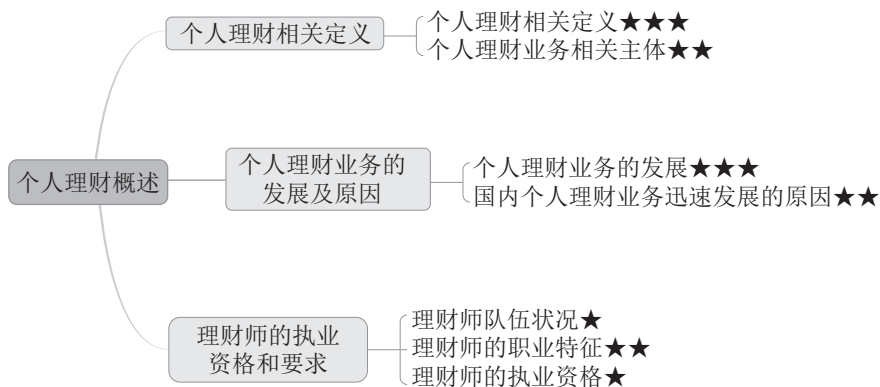
第4节 明确客户的理财目标	193
考点1 理财目标的内容	193
考点2 理财目标确定的原则	195
考点3 确定理财目标的步骤	195
第5节 制定理财规划方案	196
考点1 理财规划方案的内容	196
考点2 制定和提交书面理财规划方案	199
第6节 理财规划方案的执行	199
考点1 执行理财规划方案的原则	199
考点2 执行理财规划方案的注意因素	200
考点3 客户档案管理	201
第7节 后续跟踪服务	201
考点1 后续跟踪服务的必要性	201
考点2 实施方案跟踪和评估服务	202
考点3 不定期评估和方案调整	202
考点4 从跟踪服务到综合规划的螺旋式提升	202
本章考点自测	203

个人理财概述

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。通过本章的学习，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。

知识导图

本章的知识架构如下图：



* 编写组对每个知识点的重要程度进行了分级，★越多表示这个知识点越重要，考生要更加重视。

个人理财是重要的经济活动。作为金融机构，商业银行为客户提供各类理财服务，在个人理财活动中发挥着重要作用。根据管理运作方式，商业银行个人理财业务可分为理财顾问服务与综合理财服务两大类。我国商业银行个人理财业务虽然起步较晚，但发展速度很快。本章首先介绍商业银行个人理财业务的概念和分类，然后对商业银行个人理财业务的发展状况进行简要描述，并对影响商业银行个人理财业务发展的各种因素进行分析，最后对商业银行个人理财业务的定位进行总结。

第1节 个人理财相关定义

考点1 个人理财相关定义

(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”。

从广义上看，理财包括个人理财和公司理财；在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、方法和流程；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。

考点2 个人理财业务相关主体

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。

【例1-1】个人理财业务相关的主体包括()。

- | | |
|------------|---------|
| A. 个人客户 | B. 商业银行 |
| C. 非银行金融机构 | D. 监管机构 |

【答案】ABCD

【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的地位。

考点3 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。

(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)。

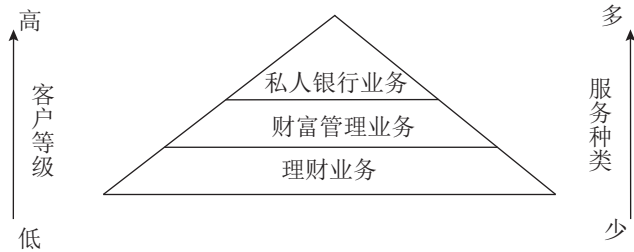


图1-1 银行理财业务分类(按客户分类)

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,以实现个人资产的保值与增值,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服务的一项业务,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。

【例1-2】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()。

- A. 理财顾问服务 B. 投资顾问服务 C. 财务顾问服务 D. 综合理财服务

【答案】AD

【解析】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。

第2节 个人理财业务的发展及原因

考点1 个人理财业务的发展

(一) 国外个人理财业务发展

个人理财最早在美国兴起，并首先在美国发展成熟。20世纪30—60年代是个人理财业务的萌芽时期；20世纪60—80年代是个人理财业务的形成与发展时期；20世纪90年代是个人理财业务的成熟时期。

(二) 国内个人理财业务发展与状况

目前，外汇理财产品和人民币理财产品是我国商业银行个人理财业务的基础产品。

考点2 国内个人理财业务迅速发展的原因

(一) 居民财富积累

城乡居民的个人可支配收入，是可用于投资、购买个人理财产品和服务的直接经济基础。虽然个体差异导致个人可支配收入中用来进行个人理财投资的比例弹性较大，但是整体收入水

平的上升已然成为个人理财业务发展的支撑基石。

除了收入和储蓄金额的增加之外，经济环境的变迁也直接促进了居民财富的积累。当前中国处于经济调整期，产业资本出现了大量闲置资金。同时，随着中国房地产价格快速上涨预期的消失，居民财富配置将更多地由不动产转向金融资产，这些经济社会背景均为我国个人理财行业发展奠定了基础。

(二) 居民理财需求上升

对于正处于经济转型时期的中国来说，社会保障体制正在经历不断改革和调整，这最终导致了更为旺盛的理财需求的出现。经济市场化改革的深入，导致结婚生子、购置房产、子女教育、退休养老、对生活品质的追求等生涯事件由政策导向向市场化趋势演变。由此带来的结果是，大多数居民不再过度依赖政府政策解决医疗、养老、教育等民生问题，而需自己制定相应的人生规划并承担相关费用。经济负担的增加，使得大多数人都不可避免地面对着人生财务缺口，广大居民需要通过各类金融工具的合理运用提前为之后的各项财务需求做好准备。

财务缺口带来的财务需求，这是个人理财业务发展的动力之一。但人们对理财的需求不仅仅体现在对财务缺口的弥补，还包括家庭风险管理、税收安排等一系列金融服务的综合规划。随着大众财商教育的普及和财富观的觉醒，越来越多的人开始关注个人金融资产的合理利用、节税、遗产继承和事业继承等问题，这些全方面、多样化的理财需求成为个人理财业务发展的直接推动力。

(三) 居民理财技能欠缺

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作为支持：一是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；二是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；三是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。这些方面综合促进了大众对专业理财师的需求，也推进了个人理财业务的发展。

(四) 投资理财工具日趋丰富

个人理财产品伴随着投资者的收益风险需求和金融市场的演变日趋丰富，逐步从单一化向多元化转变，资产配置也从区域化向全球化转变。比如早期的个人理财投资工具仅限于银行存款、股票、基金、债券、外汇、房地产等，交易方式只能单向做多，近年来金融市场不断扩容，逐渐增加了股指期货、融资融券、货币市场工具、QDII基金、私募股权投资、资产证券化产品、国债期货、转融通等创新型金融工具，帮助大众实现全球化配置、多空双向操作等需求。

伴随着投资工具的多元化和可供个人投资理财选择的渠道增加，各类理财需求的实现路径更具可行性。由此看出，不断推陈出新的金融投资工具正在扩展着个人投资理财的空间。

(五) 金融机构转型的客观需要

随着利率市场化和金融脱媒的不断推进，商业银行的存贷利率差不断缩小，传统的依赖存贷息差的盈利模式面临越来越严峻的挑战，商业银行业务转型迫在眉睫。因此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。

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位置。因此,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,国内银行纷纷提出战略转型,将工作重点从追求传统存贷款业务收入转向个人理财等追求非利差收入的综合性金融服务上来。

除了来自银行内部的转型驱动之外,金融业界的激烈竞争也使得个人业务更具发展动力。如今各类金融机构都在相应领域提供了特定内容的理财服务,比如券商的集合资产管理计划、信托公司的信托产品等,这些都对银行业务产生了冲击。为了冲破行业竞争的桎梏,商业银行加大了对个人理财业务的重视程度,因此未来个人理财业务具有更大的发展空间。

【例1-3】对投资理财具有实质性影响的宏观经济政策包括()。

- A. 财政政策 B. 货币政策 C. 收入分配政策 D. 税收政策

【答案】 ABCD

【解析】对于金融机构来说,国家政策对其经营与发展的影响非常显著,其中宏观经济政策对投资理财具有实质性影响,主要包括财政政策、货币政策、收入分配政策和税收政策等。

第3节 理财师的执业资格和要求

考点1 理财师队伍状况

(一) 理财师与理财从业人员

理财师又名理财规划师或财富管理师,一般是指经过专业资格认证,即持有相关从业资格牌照、代表金融机构为客户提供理财规划专业服务的专业人士。

商业银行个人理财业务人员是指那些能够为客户提供理财规划服务的业务人员,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,这类业务人员按照监管部门或银行要求需要持有理财师专业证书;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。

【例1-4】个人理财业务是建立在()基础之上的银行服务。

- A. 委托—代理关系 B. 资金借贷关系
C. 产品买卖关系 D. 以上都不是

【答案】 A

【解析】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,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。

(二) 理财师队伍发展状况

我国的理财行业发展时间不长，目前已经初步形成拥有数以万计的理财师队伍。他们大多数人持有不同机构认证的理财师资格证书，在金融机构从事客户开发、服务客户和理财规划的工作。总体来讲，我国合格理财师尤其高级理财师人数远远不能满足市场需求，而且在金融机构中提供理财规划专业服务的人员或与理财规划工作相关的人员综合素质、专业水平还有待提高。近年国内理财师队伍状况发展彰显如下几大特征。

1. 理财师队伍扩张迅速

在未来相当长的时间里，理财师队伍将迅速增长，素质不断提高，这主要取决于以下几个因素。

(1) 理财服务需求大。中国建设银行《2012年中国财富报告》数据显示，2012年我国个人可投资资产总额超过73万亿元人民币，较上年度增长14%。其中，高净值客户资产总额达到33万亿元，较上年度增长12%，高净值家庭数量达到174万户，较上年度增长17%。国内大众财富继续快速增长，虽然国内有更多的家庭开始接受专业理财师的服务，但与美国高达58%的家庭接受专业理财服务对比，国内的理财市场前景广阔。统计数据显示，2012年全国居民储蓄总额达到37万亿元人民币，居民储蓄增速放缓，占比显著下降了4个百分点，创历年最低。私人财富转而投向银行理财和信托产品等投资产品。这一趋势表明，越来越多的客户开始注重个人资产的投资，对理财服务的需求迅速增加。据专业理财网站的调查，目前普通百姓中50%以上的人是无科学计划分配资产的；78%的人愿意接受专家顾问意见，自己理财；25%的人愿意接受服务委托理财；70%的人认为有必要时常对自己的投资绩效进行评估。可见，理财时代的客户需求是热切的。但与此同时我国理财规划人才缺乏。在我国，近几年独立的第三方理财公司刚刚出现，从绝对规模上看非常弱小，但成长速度快、空间大。目前我国理财师(或主要从事与理财业务相关的业务人员)主要分布于银行、保险、证券等金融机构。据估算，目前中国理财师行业的缺口约50万人以上，伴随着居民财富的增加及投资理财热情的高涨，这一缺口还将持续扩大。因此，理财师的职业前景在未来较长的时间内将持续看好。

(2) 理财师培养工作推动。在国际上一个国家同时有两种或更多种类理财师资格证书并存并不少见。国内多年来就有中国金融理财标准委员会(简称标委会)认证的金融理财师(CFP/AFP)证书，国家人力资源和社会保障部设立、颁布的理财规划师(ChFP)证书，以及纳入全国专业技术人员职业资格银行业专业人员职业资格财富管理师(WMP)证书。多家权威机构并存、相得益彰，共同培养了大量的市场急需的理财师，大大提高了理财师、理财服务的认知度和影响力，推动理财行业和理财规划服务更快更好地向前发展。

(3) 行业自理和规范管理。在关于2014年银行理财业务监管工作的意见通知中，银监会明确提及建立银行业理财师资格认证分级体系、网上理财师继续教育培训体系，培养专业化管理业务从业人员；证监会在其2010年《投资顾问业务暂行规定》中，把理财规划作为证券公司有偿专业化服务的重要内容之一，有效地推动了证券公司的经纪业务转型。

(4) 收入稳定、受人尊敬。优秀理财师年薪一般在10万~100万元，国内各大商业银行、外资银行、证券公司、保险公司及其他金融机构对理财师的培养和团队的建设倾注了较大的资源，理财师成为我国最具有广阔发展前景的职业之一。目前，针对高端客户开展财富管理已经

成为国内金融机构发展的重要方向，而理财规划是财富管理的基础。尤其是在商业银行和保险公司，以及部分信托公司，都设立了专门的理财中心或财富管理中心，这些专门中心的建立使理财师有了固定的物理环境，为各层级理财客户提供更加专业的理财服务，也使各类金融机构对理财师，特别是优秀理财师的需求不断扩大。而随着财富管理业务的持续发展，银行、保险、信托和独立第三方理财等行业将成为理财师的主要就业方向。

(5) 合格理财师的职场选择多、提升空间大。金融机构理财师作为一个职业，不仅收入高，其职场长期发展前景也非常好。在工作中金融机构和大众对理财师相关专业理论水平、投资理财规划实操技能和市场营销、客户服务等方面的能力、经验都有很高的要求。随着时间的推移、经验的积累，合格的专业理财师供不应求，根据银行或公司业务发展需要和个人兴趣，许多合格有经验的理财师都有升迁提拔机会，如部门主管、产品经理、培训师等，都成为理财师职业生涯发展可供选择的方向。

(6) 终身的职业，越老越吃香。目前，中国理财师队伍普遍年轻化。除了理论知识学习和通过专业证书考试外，人生阅历、沟通技能和行业实践经验积累等对一名合格的理财师都非常重要。美国的理财师平均年龄45岁左右，而中国香港的优秀理财师一般也都是中年人。目前很多金融机构包括银行要求理财师或从事理财专业化服务的人持证上岗，年轻人学历高，学习、考试能力强，很多年轻人被选拔到理财岗位上。随着工作经验、客户资源的积累，到30多岁，尤其40多岁时理财师的专业服务技能炉火纯青、与中高端客户打交道也更得心应手。因此，业内普遍认为理财师越老越吃香，可谓是个能干到退休的终身职业。

2. 理财师素质水平参差不齐

理财规划服务是一项知识性、技术性和实战性非常强的综合性业务，它对理财师的专业素质要求很高，理财师应该熟练掌握投资、保险、法律、财务和税收等多方面的知识，具备丰富的实务操作经验。目前，我国理财行业发展时间较短，理财师水平参差不齐，而且普遍比较年轻。例如，福布斯—富国2011中国优选理财师评选出的60位获奖理财师，平均年龄仅为31.8岁。较短的从业年限，让大部分理财师没有经历过一轮完整的经济周期变化，对于各种经济环境下不同客户的投资理财需求及变化、对策把握不准，打交道的技巧仍有改善空间。

3. 市场认可度有待提高

首先，由于现阶段理财师素质水平参差不齐，实战经验弱，客户对理财师的信任度和依赖度不强，造成了理财师的市场认可度有待提高。其次，客户对理财观念尚存在一定的误区，虽然近期受到互联网金融的影响，老百姓理财意识提高较快，但现阶段不少人还停留在仅追求高收益率的层级，对于理财真正的内涵和功能理解不深刻，他们中的大部分人认为理财就是投资，就是选择高收益的产品，不需要理财师的专业指导，这也造成了理财师的市场认可度有待提高。最后，中国资本市场不健全，投资渠道匮乏，基金、股票、债券、保险产品相对单一，外汇资本项目尚未放开，金融衍生产品还在起步阶段，这使得中国现有的理财市场受到一定限制，无法满足高端客户的个性化需求，高端客户对理财师的专业化服务接受度上升空间很大。

【例1-5】理财师队伍将迅速增长，素质不断提高，这主要取决于()。

- A. 理财服务需求大
- B. 理财师培养工作推动
- C. 行业自律和规范管理
- D. 收入稳定、受人尊敬

【答案】ABCD

【解析】在未来相当长的时间里理财师队伍将迅速增长，素质不断提高，这主要取决于以下几个因素：(1)理财服务需求大；(2)理财师培养工作推动；(3)行业自律和规范管理；(4)收入稳定、受人尊敬；(5)合格理财师的职场选择多、提升空间大；(6)终身的职业，越老越吃香。

考点2 理财师的职业特征

作为一名理财师，需要正确分析和评估客户的财务状况，并根据客户所处的人生和职业生涯阶段、风险承受能力，为客户量身定制合理的综合理财方案，包括投资建议等。而理财师的建议和决定都与客户的家庭财富、生活幸福紧密相连，正是因为这样，理财师具有与众不同的职业特征。

(一) 顾问性

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。但如果涉及代客操作，一定要合乎有关规定，按照规定的流程并签署必要的客户委托授权书和其他代理客户投资所必需的法律文件。

(二) 专业性

理财规划服务是一项涉及业务范围广、专业性很强的服务，要求理财师或从业人员有扎实的金融基础知识和专业技能，能够熟练运用财务分析、理财工具、投资管理的方法，对相关的金融市场、工具及其交易机制有清晰的认识，对相关的金融产品的风险属性、收益性能针对客户财务状况、需求准确地测算和分析，在此基础上为客户提供科学有效的解决问题方案。

(三) 综合性

理财规划服务涉及的内容非常广泛，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。

(四) 规范性

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。

(五) 长期性

理财师提供理财规划，旨在帮助客户实现包括长期甚至一生的财务和人生目标、工作目标，寻求的就是不断、长期的客户资源积累，和对客户逐步的了解、长期关系的建立，从而能够提供一流的专业化服务，树立行业、机构和个人品牌信誉，不能只追求短期的收益。

(六) 动态性

理财规划服务需根据客户的财务状况、理财目标、宏观经济和投资市场、工具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。

【例1-6】理财师的职业特征有()。

- A. 长期性 B. 动态性 C. 顾问性 D. 专业性

【答案】ABCD

【解析】理财师的职业特征有:(1)顾问性;(2)专业性;(3)综合性;(4)规范性;(5)长期性;(6)动态性。

考点3 理财师的执业资格

随着理财业务的迅猛发展,理财规划专业服务日益深入人心,如同律师、会计师一样,理财师作为专业人士日益被大众所接受;这与几十年来行业专业人士的努力,包括理财师培养、行业协会组织建立与发展、资格认证体系建设与完善等是分不开的。

(一) 4E执业资格

目前,国内外多种专业理财师证书认证体系并存,各类理财师认证、培训机构数以百计。但是,绝大多数理财师资格证书权威管理机构都认为,获取理财师的执业资格不仅要通过专业资格考试,还需要达到相应的认证标准。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。

1. 教育

理财师的工作是根据客户的理财需求,运用科学的标准化的方法、工具,合理安排客户金融资产和投资组合,设计科学可行的理财方案,帮助客户实现各项理财目标,最终实现家庭财务安全和自由。按照4E标准要求,教育是理财师资格认证的首要环节。获得理财师资格必须通过规定的基本课程的学习,课程学习的内容包括跨行业的知识,主要有金融、投资、法律、保险、税务、员工福利和社会保障、遗产处置等方面。

在教育方面,美国金融理财师(CFP)要求学员完成经培训机构认可的大学教育或与大学教育程度相当的理财培训项目。同时,要求持有地区认证的学院或大学本科以上学历(认证必须由美国教育部在学位的授予时确认)。教育培训课程主要包括金融理财概论、保险规划与风险管理、职工福利规划、投资规划、税务规划、退休规划及遗产规划等六大方面。

中国台湾理财顾问认证协会(FPAT)要求台湾理财顾问必须具备大学学历。同时,需修读专业金融教育培训机构(需协会认可)240小时的六大模块课程,分别是基础理财规划、风险管理与保险规划、员工福利与退休金规划、投资规划、租税与财产移转规划和全方位理财规划。其中全方位理财规划最为重要,包含了前五大模块的复习与实例演练、理财相关法律知识与规定、货币时间价值与计算、经济环境与指标和综合安全演练。

【例1-7】教育培训课程主要包括()。

- A. 金融理财概论
- B. 保险规划与风险管理
- C. 职工福利规划
- D. 投资规划

【答案】ABCD

【解析】教育培训课程主要包括金融理财概论、保险规划与风险管理、职工福利规划、投资规划、税务规划、退休规划及遗产规划等六大方面。

2. 考试

教育是成为合格理财师的基础，能够让参与者全面系统地掌握金融理财原理、工具、方法和程序。但是，教育的效果必须通过考试才能体现出来，参加学习、通过培训并不能确保成为合格的理财师，还必须通过考试来检验申请人对理财知识和技能的掌握。考试除了考核候选人在教育培训阶段所学的理论知识外，还考察其熟练运用理论知识解决现实生活中客户复杂财务问题的能力，也就是说，合格的理财师必须理论知识和实际技能二者并重。合格的教育培训者即可申请理财师资格认证考试，申请者如果能顺利通过考试，就意味着他已经具备了理财师工作所要求的胜任能力。

FPAT在考试方面，要求学员参加六个科目的考试且全部合格，分科目计分，未能一次通过者，已经及格的科目成绩可保留五年。首次参加考试必须包含科目一“基础理财规划”。报考科目六“全方位理财规划”，必须先取得科目一至科目五考试合格成绩后，才能在下次报考“全方位理财规划”科目。因此，取得台湾理财顾问证书，至少须经过两次考试过程。

中国香港的金融理财师(CFP)在考试方面，要求学员必须通过三个阶段的资格认证考试。资格认证考试第一阶段全长3小时，约有90~100条多项选择题；第二阶段资格认证考试全长亦为3小时，约有75~85条题目；第三阶段资格认证考试全长亦为3小时，约有65~75条题目。

3. 工作经验

理财从业人员通过了理财师资格认证考试，还不能立即被授予理财师资格证书，还要根据其工作经验和从业记录等进行资格审核。因为，获得理财师专业资格证书的人向社会公众传达这样一种信息，即理财师具有向客户提供理财规划服务的专业能力，因此，理财师资格申请者需具备适当的金融理财实际从业经验。同时，理财师专业资格证书不仅仅是从业人员专业知识水平和能力的证明，它同时表明持证人良好的从业记录和一定的工作经验。

美国金融理财师在工作经验方面，要求必须在考试通过日的前十年，或是后五年内取得相关理财工作经验。而理财工作经验必须满足3年以上工作经验或累计6000小时工作时间和2年以上学徒经历或累计4000小时相关工作时间两种情况之一。

中国香港CFP在工作经验方面的要求分为初级持证人和高级持证人两种情况。要成为初级持证人，必须具备一年全职的“符合资格的工作经验”或同等时间兼职(2000小时兼职等于一年全职)的工作经验。要成为高级持证人，必须具备三年全职的“符合资格的工作经验”或同等时间兼职(2000小时兼职等于一年全职)的工作经验。同时，根据候证人申报的居住状况，最少须在居住地区/国家拥有一年工作经验。候证人须在完成资格认证考试或资格认证考试前十年内或完成后八年内获得符合资格工作经验。如未能在该段时间内达到工作经验要求，其资格认证的申请资格将被否决。一般受雇于金融服务业的候证人，才可符合上述要求，包括受雇于会计师事务所

所、银行、财务策划公司、保险公司、律师事务所及相关法律服务机构、互惠基金公司、证券及经纪行、信托公司及大学等。候证人提交的工作经验记录，须由候证人现在的上司、雇主的管理层或人事部经理核实及证明。

4. 职业道德

(1) 职业道德的重要性

- ① 职业道德是获得理财师资格认证的最后环节，也是最重要的环节。
- ② 职业道德要求是理财行业和理财师职业发展的有力保证。
- ③ 严格的职业道德标准要求有利于树立理财师专业人士良好品牌形象，取得大众的信任。

理财师作为理财规划的专业服务人员，在服务流程中充当“受托人”和“中介人”的角色，其工作是以客户的信任为基础、前提，以理财师的专业能力为保障。而客户的信任，最终来源于理财师的职业道德。只有每一位从业者都遵守职业道德，才能获取客户们的持续信任，理财行业才能健康发展。因此，遵守职业道德是理财师应具备的最重要的职业素养。

(2) 职业道德准则

理财师应该遵守什么样的职业道德准则呢？国内外各类理财师证书对职业道德方面都有相近的一些要求，或主要标准基本相同，有人用ETHICS(操守、道德)英文的几个字母概括理财师职业道德几方面的要求：尽职、高效的(Efficient)；值得信赖的(Trustworthy)；诚实的(Honest)；正直公正的(Integrity)；忠于客户的(Client)；热情(Sincere)。

【例1-8】理财师应该遵守的职业道德准则有()。

- A. 值得信赖的 B. 诚实的 C. 忠于客户的 D. 热情

【答案】 ABCD

【解析】理财师职业道德的要求包括以下几方面：尽职、高效的(Efficient)；值得信赖的(Trustworthy)；诚实的(Honest)；正直公正的(Integrity)；忠于客户的(Client)；热情(Sincere)。

根据国内理财行业发展状况和理财师实际工作环境、需要，可以把我国金融机构尤其银行理财师的职业道德要求总结为：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。

第一，遵纪守法。一方面，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。而且在开展理财业务的过程中还有许多监管部门和所属机构的管理要求，例如《证券投资基金销售管理办法》《保险兼业代理管理暂行办法》《银行与信托公司业务合作指引》以及所属机构的各项产品销售管理办法等。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。

第二，保守秘密。理财师在未经客户或所在机构明确同意的情况下，不得泄露任何客户或所在机构的相关信息，包括客户的个人信息、家庭信息、资产信息等核心隐私，以及所在机构的商业秘密。特别是客户的信息，客户出于对金融机构和理财师的信任，为了更好地获得专业服务，提供了个人资料和家庭财务状况，理财师应该妥善保存，不能为了谋取个人私利，泄露

甚至买卖客户信息。

第三，正直守信。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。

第四，客观公正。所谓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。在提供服务过程中，不应受到经济利益、人情关系等影响，对可能发生的利益冲突要及时向有关方面披露。

第五，勤勉尽职。勤勉尽职原则要求理财师在开展理财业务过程中，要勤恳周到、及时有效地完成工作。勤勉尽职就是要求理财师工作时干练和细心，对于提供的专业服务，在事前要进行充分的调查、分析和计划；在事中进行充分的沟通、协调，并根据客户实际需求进行合理的调整；在事后要进行合理的跟踪与监控。同时，更多从客户角度出发，始终保持严谨、审慎的工作作风，讲究细节，忠于职守，在合法合规的前提下最大限度地维护客户的个人利益。保证勤勉尽职和专业胜任的有效方法就是把工作标准化、流程化，计划好工作，养成良好的工作习惯。

第六，专业胜任。理财师是一种涉及多领域专业知识及需要丰富的实战经验的职业。而理财行业又是产品创新和服务创新最为集中的行业之一，因此，理财师必须具备良好的专业素养，并且时刻保证专业知识的再学习和再提升，以实现自身的专业知识与时俱进，保证自己成为一名合格胜任的理财师。同时，通过不断的再学习、再教育，不断进行工作总结与反思，以拥有更加丰富的实战经验，更好地为客户提供专业化的理财服务，用专业的眼光和手段帮助客户实现理财目标。

(3) 国内外认证机构的一些具体职业道德规定

FPAT要求证书申请者披露是否有过去的或现在进行中的诉讼或其他被调查的案件。同时，签署职业道德和执业准则声明文件，同意遵守理财师委员会的相关道德准则，并由专业人士(律师、会计师或协会认可的专业人士)出具推荐书。

【例1-9】理财师的职业道德要求有()。

- A. 遵纪守法 B. 保守秘密 C. 正直守信 D. 勤勉尽职

【答案】 ABCD

【解析】根据国内理财行业发展状况和理财师实际工作环境、需要，可以把我国金融机构尤其是银行理财师的职业道德要求总结为：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。

(二) 合格理财师的标准

符合了“4E”认证标准，一般来说理财从业人员就可以持证上岗、成为一名理财师了。但是，要成为一名合格的理财师，还需要具备过硬的“本领”或职业素养，“持证”只是基本要求。

1. 理财师的工作职责与定位

理财师是提供理财规划服务或理财顾问服务的专业人士。在银行，理财顾问服务是指商业银行通过理财师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。但是由于我国理财业务和理财顾问服务起步较晚，发展时间短，社会大众理财意识和行业理财师水平有待提高，在许多金融机构理财师还是主要扮演着金融产品销售的角色，强调的是销售业绩和指标。

那么在理财业务发展和理财规划服务中，理财师应该扮演什么样的角色呢？简单的比喻，理财师不是药店或药厂卖药的销售员的角色，也不是大医院专科医生的角色，他更应该是居民或社区家庭医生的角色。药店销售人员在推销过程中往往强调的是价格和疗效，大医院专科医生主要是针对病人某一方面的病情进行诊断治疗；而家庭医生强调的是在了解病人、病情的基础上正确诊断病情和对症下药、抓药配方，并定期为其提供检查，药品(供应、来源)对医生来说差别不大，并非判断医生或其专业水平高低的主要因素。

2. 合格理财师的标准

合格理财师的标准可以概括为三点：品德、服务和专业能力。

(1) 品德。作为代表金融机构的专业人士，理财师人品、形象和其专业能力、服务水平一样是合格、成功的关键。做事先做人，以德服人；也只有这样，理财师才能真正积累自己的忠诚客户、取得骄人业绩，职业生涯发展也才能稳定长久。这点在前文“职业道德”部分已详细说明。

(2) 服务。金融机构是服务行业，服务为本、服务至上；理财师不仅要有全面较高的理论知识和专业能力，同时必须拥有较强的以客户为中心、提供超预期令客户十分满意的服务意识和本领。

(3) 专业。理财师的专业能力可以概括为如下两点：首先，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；其次，投资理财产品选择、组合和理财规划的能力，相当于医生对症下药、抓药配方的能力；在工作中，理财师关键技能体现在资产配置上。

学历、行业资格证书和工作经验是理财师专业能力的保证和佐证，但最终也体现在上述两大能力上。国外有人把对合格理财师综合素质要求或标准概括为5个方面，用5Cs代表，即坚持以客户为中心(Client)、沟通交流能力(Communication)、协调能力(Coordination)、专业水平(Competence)和高尚的职业操守(Commitment to Ethics)。

第一，坚持以客户为中心。这一点主要强调理财师应该处处把客户的利益放在第一位，急客户所急、想客户所想，具备优异客户服务的意识和技能。

第二，沟通交流能力。客户是理财规划服务的出发点和终点，接触、了解客户需求和向客户解释、推荐理财建议方案、产品选择等，都需要理财师对其进行了解、引导，而沟通技巧就成为是否能成功地让客户接受理财师及其综合理财规划服务的关键。因此，良好的沟通能力是一名职业理财师所应具备的基本素质。

第三，协调能力。理财师在了解客户、分析其家庭财务状况和制订、执行综合理财规划过程中，不仅要与某一个客户打交道，同时还需要和客户的家人(配偶、子女、父母等)以及其他专业人士(如律师、会计师)打交道；即使在金融机构内部也需要协调不同部门、同事关系以得到更

多的协助和支持,为客户提供更好、更高效的服务。再者,理财师作为金融机构业务骨干,平时工作忙、压力大,如何平衡个人家庭生活和工作事业的发展要求,也需要理财师具有较好的综合协调能力。

第四,专业能力。理财师的专业能力是理财规划专业服务水平和金融机构理财业务发展状况的保证,也是在理财行业竞争日益加剧的市场情况下,客户评判和选择金融机构、选择理财顾问的主要依据。如前文所述,理财师专业能力主要体现在取得客户信赖、收集整理(客户)信息、分析客户需求的能力以及理财产品推荐、资产配置和综合理财规划的能力。

第五,高尚的职业操守。对理财师的职业道德或操守严格要求,首先因为理财师的工作是与人打交道,加上理财产品和服务的特殊性(如无形、不可分割、个性化等),社会大众对金融机构、理财师的印象和信赖自始至终都起到关键作用;同时,理财师的工作涉及千家万户的经济利益和未来生活希望,理财师不仅要奉公守法,而且要严格要求自己,遵守行业自律和职业道德要求。

【例1-10】国外把对合格理财师综合素质要求或标准概括为()。

- A. 坚持以客户为中心
- B. 沟通交流能力
- C. 专业水平
- D. 高尚的职业操守

【答案】ABCD

【解析】国外有人把对合格理财师综合素质要求或标准概括为5个方面,用5Cs代表,即坚持以客户为中心(Client)、沟通交流能力(Communication)、协调能力(Coordination)、专业水平(Competence)和高尚的职业操守(Commitment to Ethics)。

(三) 理财师的社会责任

1. 理财师是国家金融政策和金融法规的重要传导者

理财师应积极、主动宣传包括与理财业务相关的各类市场相关法律、法规知识,引导客户了解国家金融政策和法规,避免因对政策的不了解,而无法行使和维护自身的权利。首先,正确的政策传导可以提升客户对金融机构的认知度,可以提升客户对产品的认知度,可以提升客户对风险的认知度,可以提升客户对自身权利的认知度,最终提升对理财服务的整体满意度;其次,客户的理财要求通常会涉及比较长的时间周期,客户了解更多的金融政策,有利于客户制定适合自己的理财目标,理财师根据客户的理财目标制定出的方案也切实可行;最后,国家的金融政策和金融法规随着经济条件的变化和时间的改变会不断调整。理财师必须洞悉各项政策法规对国家宏观经济形势的影响,及时向客户传导政策法规的变化,以修正客户的理财方案。因此,理财师就充当了国家金融政策和金融法规的重要传导者。

2. 理财师是正确的投资理念的重要宣导者

理财师将为解决国民财富增长之后出现的日益尖锐的理财问题起到关键作用。理财师要为客户量身定制详细周密的理财方案,实现客户资产的保值增值和其他的理财要求。同时还应倡导健康的投资理念,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。引导客户根据自己的风险承受能力选择合适的投资产品,树立正确的投资理念,以避免投资损失给其生活造成较为严重的负

面影响。

3. 理财师是理财风险的揭示者

“理财有风险，投资需谨慎”的原则是对投资理财所面临的风险和收益的最佳诠释，理财师在为客户制定理财规划或提供理财建议时，必须正确揭示其中的风险。通过提示理财相关风险让客户了解和区分不同产品和理财方案的风险特征，尤其是让客户理解“买者自负”的基本原则。理财师需要向客户说明一切投资都有风险，一切投资都应当遵循诚实信用、风险自担原则。理财师在提供专业服务过程中，应严格遵守职业操守，及时充分地对所推荐的产品和方案存在的潜在风险进行揭示。同时，理财师在服务过程中，应充分了解客户的风险承受能力和风险偏好，向客户提供与其相适合的产品和服务。

4. 理财师是客户声音的反馈者

理财师不仅代表了所服务的金融机构，而且是客户利益的代理者。日常工作中，理财师应积极了解客户在产品或服务中的需求，及时向金融机构反馈，促进金融机构不断提高服务水平，丰富产品链。对于客户的建议和意见要认真听取，逐级报告，始终忠实地代表客户的利益，反映客户的需求，做客户声音的反馈者。

【例1-11】理财师的社会责任有()。

- A. 国家金融政策和金融法规的重要传导者
- B. 正确的投资理念的重要宣导者
- C. 客户声音的反馈者
- D. 理财风险的揭示者

【答案】 ABCD

【解析】理财师的社会责任有：理财师是国家金融政策和金融法规的重要传导者；理财师是正确的投资理念的重要宣导者；理财师是理财风险的揭示者；理财师是客户声音的反馈者。

本章考点自测

一、单项选择题

1. 《商业银行个人理财业务管理暂行办法》明确规定，()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。

- A. 综合理财业务
- B. 个人理财业务
- C. 理财计划
- D. 私人银行业务

2. 个人理财业务是建立在()基础之上的银行业务。

- 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

3. 下列关于个人理财业务和储蓄业务区别的说法，正确的是()。

- A. 个人理财业务是银行的负债业务，储蓄是向客户提供的一种服务方式
- B. 个人理财业务中的资金运用是定向的，储蓄的资金运用是非定向的
- C. 个人理财业务的风险一般是商业银行独立承担的，储蓄的风险是客户承担或者商业银行和客户共同承担的
- D. 个人理财业务中客户的资产与商业银行其他资产不严格区分，储蓄财产与商业银行的财产严格区分

4. 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的服务, 这是()。

- A. 理财顾问服务 B. 投资规划 C. 综合理财规划 D. 财务分析

5. 对理财顾问服务的理解不恰当的一项是()。

- A. 在了解客户的财务状况之后, 所给出的投资建议会更适合客户个人的情况
B. 财务规划才是理财顾问服务的核心内容
C. 为了保证银行的利益, 在推介投资产品时只推介所在银行的产品
D. 动态分析客户财务状况是财务分析的关键

6. 下列关于综合理财服务的说法, 不正确的是()。

- A. 综合理财服务是商业银行在理财顾问服务的基础上为客户提供的一种个性化、综合化的服务
B. 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
C. 在综合理财服务活动中, 投资收益与风险由客户或客户与银行按照约定方式承担
D. 在综合理财服务活动中, 商业银行不可以向目标客户群销售理财计划

7. 下列对综合理财服务的理解, 错误的是()。

- A. 综合理财服务中, 银行可以让客户承担一部分风险
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

8. 理财计划具有明确的目标客户, 对此理解错误的是()。

- A. 开发理财计划这类产品需基于对特定客户群体的需求特征的研究分析
B. 理财计划用来投资与管理客户的资金
C. 为了银行的利益, 从业人员在销售理财计划时可以向客户承诺理财计划的收益
D. 购买非保本浮动收益理财计划的客户, 其承担的风险最大

9. 下列不属于影响理财计划的经济因素是()。

- A. 失业率 B. 经济增长率 C. 理财目标 D. 通货膨胀水平

10. 宏观经济政策对投资理财具有实质性的影响, 下列说法正确的是()。

- A. 法定存款准备金率下调, 利于刺激投资增长
B. 某地区贫富差距变大, 私人银行业务不易开展
C. 国家减少财政预算, 会导致资产价格的提升
D. 在股市低迷时期, 提高印花税可以刺激股市反弹

二、多项选择题

1. 关于社会环境对个人理财的影响, 下列的叙述正确的有()。

- A. 在一个开放、进步、文明的社会文化环境下, 个人理财业务的发展空间非常广阔
B. 社会保障体系、教育体系等的改革对商业银行的个人理财业务产生了深远的影响
C. 人群的文化水平与知识结构对个人理财也有一定的影响
D. 教育支出日益成为家庭理财规划的重要内容
E. 法律环境决定了个人理财行为的形式和个人理财行为的手段

2. 关于个人理财，以下说法正确的有()。
 - A. 个人理财业务服务的对象是个人和家庭
 - B. 个人理财业务是一般性业务咨询服务
 - C. 个人理财业务主要侧重于咨询顾问和代客理财服务
 - D. 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
 - E. 个人理财业务是一种个性化、综合化服务
3. 按照管理运作方式的不同，个人理财业务可以划分为()。
 - A. 理财顾问服务
 - B. 产品营销服务
 - C. 综合理财服务
 - D. 理财计划服务
 - E. 私人银行服务
4. 理财顾问服务的特点是()。
 - A. 营销性
 - B. 专业性
 - C. 综合性
 - D. 制度性
 - E. 长期性
5. 与理财顾问服务相比，综合理财服务的特点体现在()。
 - A. 综合理财服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
 - B. 综合理财服务活动中，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
 - C. 在综合理财服务中，所产生的投资收益和风险由客户自行承担
 - D. 综合理财服务更强调个性化的服务
 - E. 按照服务的对象不同，综合理财业务可以进一步划分为私人银行业务和理财计划两个类别
6. 按照客户对象不同，综合理财服务可以划分为()。
 - A. 理财顾问服务
 - B. 产品营销服务
 - C. 综合理财服务
 - D. 理财计划服务
 - E. 私人银行服务
7. 关于私人银行业务，下列说法正确的有()。
 - A. 是一种向富人及其家庭提供的系统理财业务
 - B. 不限于为客户提供投资理财产品，还包括替客户进行个人理财等，但不包括法律、子女教育等专业顾问服务
 - C. 目的是通过全球性的财务咨询及投资顾问，达到保存财富、创造财富的目标
 - D. 核心是个人理财，实际是混业业务
 - E. 产品与服务比例比一般理财业务中的比例小
8. 收入分配政策是国家针对居民收入水平高低、收入差距大小在分配方面制定的原则和方针，偏松的收入分配政策会()。
 - A. 刺激投资需求增长
 - B. 导致利率水平下降
 - C. 刺激股市反弹
 - D. 抑制房地产价格上涨
 - E. 私人银行业务发展空间凸显
9. 对个人理财业务造成影响的经济环境因素包括()。
 - A. 货币政策
 - B. 消费者收入水平
 - C. 通货膨胀
 - D. 国际收支
 - E. 失业保险制度
10. 关于宏观经济状况对个人理财策略的影响描述中，正确的有()。
 - A. 在经济增长比较快时，个人和家庭应考虑买入对周期波动比较敏感的行业资产

- B. 在经济扩张阶段，特别是成长性、高投机性股票价值表现良好
- C. 当经济处于景气周期时，个人和家庭应考虑增持固定收益类产品
- D. 当经济增长较快时，应减持股票、房产等资产，避免经济波动造成损失
- E. 当经济衰退时，企业亏损股票的收益和价值显著下降，可能引发熊市

答案与解析

一、单项选择题

1. 【答案与解析】B

本题考核《商业银行个人理财业务管理暂行办法》对个人理财业务的定义：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. 【答案与解析】B

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。

3. 【答案与解析】B

B项个人理财业务中的资金运用是按照理财合同的约定进行的，储蓄的运用方向不固定，正确。A项储蓄是银行的负债业务，个人理财业务是银行向客户提供的一种服务。C项个人理财业务的风险一般是由客户自己承担或银行和客户共同承担。D项储蓄是银行的一项负债，个人理财业务中客户的资产与银行其他资产严格区分。

4. 【答案与解析】A

理财顾问服务是指商业银行向客户提供的财务分析和财务规划、投资建议、个人投资产品推介等专业化的服务。

5. 【答案与解析】C

推介投资产品时应根据客户的需要推荐。

6. 【答案与解析】D

综合理财服务可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。

7. 【答案与解析】D

综合理财服务进一步分为理财计划和私人银行业务，其中私人银行业务的服务对象主要是高净值客户，属于个人理财业务的范畴。

8. 【答案与解析】B

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。应该把理财计划理解为一种理财产品，计划中仅规定了收益情况、风险、产品特点、权利义务等，而不是具体的操作计划，B项错误。C项正确，如保证收益理财计划。D项正确，不保本，也不保收益，所以风险最大。

9. 【答案与解析】C

失业率(失业率)、经济增长率和通货膨胀水平属于影响理财计划的宏观经济状况因素，理财目标不属

于影响理财计划的经济因素。

10. 【答案与解析】A

法定存款准备金率下调属于宽松的货币政策，能够增加银行可用于贷款的资金，扩大信贷规模，增加货币供应量，降低利率，从而降低投资成本，刺激投资，A项正确。贫富差距变大，会使该地区部分人的财富大量积累，成为富人，而私人银行业务的对象主要是富人及其家庭，贫富差距有利于该业务开展，B项错误。国家减少财政预算，政府支出减少，资产需求减少，资产价格下降，C项错误。印花税提高会增加交易成本，加重股市的低迷，D项错误。

二、多项选择题

1. 【答案与解析】ABCDE

以上选项说法皆正确，本题的最佳答案为ABCDE选项。

2. 【答案与解析】ACDE

个人理财业务是专业化服务活动，而非一般性业务咨询服务，B项错误。

3. 【答案与解析】AC

个人理财业务的基本分类只有两种，即理财顾问服务和综合理财服务。

4. 【答案与解析】BCDE

理财顾问服务的特点是顾问性、专业性、综合性、制度性和长期性。

5. 【答案与解析】BDE

理财顾问服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，A项错误。在综合理财服务活动中，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，C项错误。

6. 【答案与解析】DE

私人银行业务的服务对象主要是富人及其家庭，涉及的业务范围非常广泛；而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，与私人银行业务相比，个性化服务的特色相对弱一些。

7. 【答案与解析】ACDE

私人银行业务包括法律、子女教育等专业顾问服务，B项错误。

8. 【答案与解析】ACE

偏松的收入分配政策会导致贫富分化加剧，收入水平高的人群会增加，由此带来投资、消费需求高涨，引起利率水平、房地产价格上涨，以及理财需求的增加。

9. 【答案与解析】ABCD

E项属于政策性因素。

10. 【答案与解析】ABE

经济处于景气周期时应考虑期望收益率比较高的产品，比如说股票、房产，期待它增值；在经济比较衰退的时候，则应该考虑增持固定收益类产品。A项中对周期波动敏感指的就是在经济增长较快时可能大幅增值的资产。