

## 银行初级《个人理财》高频考点

### 第一章 个人理财概述

#### 考点 1：个人理财业务相关主体★★

1. 个人客户——需求方。
2. 商业银行——供给方。
3. 非银行金融机构
4. 互联网金融机构
5. 第三方理财机构——独立的中介理财机构。大多没有自己的产品。
6. 律师、会计师事务所
7. 监管机构——国务院金融稳定发展委员会、人民银行、银保监会、证监会、外管局。

#### 考点 2：银行个人理财业务分类★★★

1. 理财顾问服务和综合理财服务（按是否受托对客户资金进行投资和管理理财业务分类）

综合理财服务与理财顾问服务的重要区别：

- ①在综合理财服务活动中，客户授权银行。更突出个性化服务。
- ②综合理财服务可进一步划分为理财计划和私人银行业务。

2. 理财业务、财富管理业务与私人银行业务（按客户类型分类）

- (1) 理财业务：客户范围广，服务种类较窄。
- (2) 财富管理业务：居中。
- (3) 私人银行业务：客户等级高，人数少，服务种类最为齐全。

私人银行业务的特征：

- ①准入门槛高
- ②个性化服务
- ③综合化服务

#### 考点 3：国内个人理财业务的发展状况★

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，是银行非利息收入的重要来源。

#### 考点 4：理财师的队伍状况和职业特征★

1. 理财师队伍状况

- (1) 理财师与理财从业人员

不是一般性的业务咨询人员。

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。

(2) 理财师队伍发展状况

① 理财师队伍扩张迅速

原因：理财服务需求大；理财师培养工作推动；行业自理和规范管理；收入稳定；职业上升空间大；终身职业。

② 理财师素质水平参差不齐

③ 市场认可度有待提高

2. 理财师的职业特征

(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 5：理财师执业资格★★★**

1. 4E 执业资格：

(1) 教育

(2) 考试

(3) 工作经验

(4) 职业道德

2. 合格理财师的标准

品德、服务、专业

5Cs：坚持以客户为中心、沟通交流能力、协调能力、专业水平和高尚的职业操守。

3. 理财师的社会责任

(1) 国家金融政策和金融法规的重要传导者

(2) 正确的投资理念的重要宣导者

(3) 理财师是理财风险的揭示者

(4) 理财师是客户声音的反馈者

**第二章 个人理财业务相关法律法规**

**考点 1：中国的法律体系★★**

1. 宪法——统帅\法律——主干\行政法规、地方性法规——重要组成部分

2. 理财师工作主要涉及法律和行政法规

3. 法规是政府机构依照相应法律进行细化后的规则，虽然效力不及法律，但更加贴近理财师的实际工作，是理财师执业中的主要依据。

### 考点 2：民事法律关系介绍★★

1. 民事法律行为的基本原则：自愿、公平、诚信（最核心、最基本）的原则。

2. 法人成立的要件：依法成立；财产和经费；名称、组织机构和场所。

3. 代理的特征

第一，代理人须在代理权限内实施代理行为；

第二，代理人须以被代理人的名义从事代理行为；

第三，代理行为必须是具有法律效力的行为；

第四，代理行为直接对被代理人发生效力；

第五，代理人在代理活动中具有独立的法律地位。

4. 代理的法律责任

第一，行为人没有代理权、超越代理权或者代理权终止后，仍然实施代理行为，只有经过被代理人的追认，被代理人才承担民事责任。未经追认的行为，对被代理人（教材有误）不发生效力。

第二，代理人不履行或不完全履行职责，造成被代理人损害的，应当承担民事责任。

第三，代理人和相对人恶意串通，损害被代理人合法权益的，代理人和相对人承担连带责任。

第四，相对人知道或者应当知道行为人无权代理的，相对人和行为人按照各自的过错承担责任。

第五，代理人知道或应当知道代理事项违法仍然实施代理行为，或者被代理人知道或者应当知道代理人的代理行为违法未作反对表示的，被代理人和代理人应当承担连带责任。

### 考点 3：合同法律关系★★

1. 有下列情形之一的，合同无效：

(1) 一方以欺诈、胁迫的手段订立合同，损害国家利益

(2) 恶意串通，损害国家、集体、第三人利益

(3) 以合法形式掩盖非法目的

(4) 损害社会公共利益的

(5) 违反法律、行政法规的强制性规定

2. 合同中免责条款的无效

①造成对方人身伤害的

②因故意或者重大过失造成对方财产损失的

3. 可撤销合同

签订合同有下列情形时，当事人一方有权请求人民法院或者仲裁机构变更或者撤销：

- (1) 因重大误解订立的
- (2) 在订立合同时显失公平的

一方以欺诈、胁迫的手段或者乘人之危，使对方在违背真实意思的情况下订立的合同，受损害方有权请求人民法院或者仲裁机构变更或者撤销。

4. 合同履行的抗辩权：

第一，同时履行抗辩权；

第二，先履行抗辩权；

第三，不安抗辩权：有确切证据证明对方有下列情形之一的，可以中止履行：

- ①经营状况严重恶化；
- ②转移财产、抽逃资金，以逃避债务；
- ③丧失商业信誉；
- ④有丧失或者可能丧失履行债务能力的其他情形。

#### 考点 4：物权法★★★

1. 抵押

可抵押财产：建筑物和其他土地附着物；建设用地使用权；以招标、拍卖、公开协商等方式取得的荒地等土地承包经营权；生产设备、原材料、半成品、产品；正在建造的建筑物；交通运输工具；法律、行政法规未禁止抵押的其他财产。

2. 质押

可以出质的权利：汇票、支票、本票；债券、存款单；仓单、提单；可以转让的基金份额、股权；可以转让的注册商标专用权、专利权、著作权等知识产权中的财产权；应收账款；法律、行政法规规定可以出质的其他财产权利。

#### 考点 5：婚姻法★★★

1. 夫妻在婚姻关系存续期间所得的财产，归夫妻共同所有。夫妻对共同所有的财产，有平等的处理权。

2. 夫妻可以约定婚姻关系存续期间所得的财产以及婚前财产的归属。约定应当采用书面形式。夫妻对婚姻关系存续期间所得的财产约定归各自所有的，夫或妻一方对外所负的债务，第三人知道该约定的，以夫或妻一方所有的财产清偿。

3. 离婚后，子女生活费和教育费的协议或判决，不妨碍子女在必要时向父母任何一方提出超过协议或判决原定数额的合理要求。

4. 离婚时，原为夫妻共同生活所负的债务，应当共同偿还。

5. 离婚时，一方隐藏、转移、变卖、毁损夫妻共同财产，或伪造债务企图侵占另一方财产的，分割夫妻共

同财产时，对隐藏、转移、变卖、毁损夫妻共同财产或伪造债务的一方，可以少分或不分。

### 考点 6：继承法★★★

1. 继承方式：遗赠扶养协议（扶养主体必须是法定继承人以外的公民或集体组织）（最优先）→遗嘱（次优先）→法定继承。

2. 遗产按照下列顺序继承：

第一顺序：配偶、子女、父母。

第二顺序：兄弟姐妹、祖父母、外祖父母。

3. 代位继承：被继承人的子女先于被继承人死亡的，由被继承人的子女的晚辈直系血亲代位继承。代位继承人一般只能继承他的父亲或者母亲有权继承的遗产份额。

4. 丧偶儿媳、女婿的继承权：丧偶儿媳对公、婆，丧偶女婿对岳父、岳母，尽了主要赡养义务的，作为第一顺序继承人。

5. 遗产分配：同一顺序继承人继承遗产的份额，一般应当均等。继承人协商同意的，也可以不均等。对生活有特殊困难的缺乏劳动能力的继承人，分配遗产时，应当予以照顾。

6. 对被继承人尽了主要扶养义务或者与被继承人共同生活的继承人，分配遗产时，可以多分。

7. 有扶养能力和有扶养条件的继承人，不尽扶养义务的，分配遗产时，应当不分或者少分。

### 考点 7：个人独资企业法★★

1. 投资人以其个人财产对企业债务承担无限责任的经营实体。

2. 设立个人独资企业应当具备下列条件：

(1) 投资人为一个自然人；

(2) 有合法的企业名称；

(3) 有投资人申报的出资；

(4) 有固定的生产经营场所和必要的生产经营条件；

(5) 有必要的从业人员。

3. 投资人对受托人或者被聘用的人员职权的限制，不得善意对抗第三人。

4. 个人独资企业解散，由投资人自行清算或者由债权人申请人民法院指定清算人进行清算。记住各种时间（十五天、三十天、六十天、5年）。

5. 个人独资企业解散的，财产应当按照下列顺序清偿：所欠职工工资和社会保险费用；所欠税款；其他债务。

### 考点 8：合伙企业法★★

普通合伙企业和有限合伙企业的区别

	普通合伙企业	有限合伙企业
债务责任	普通合伙企业由普通合伙人组成，合伙人对合伙企业债务承担无限连带责任	普通合伙人—无限连带责任，有限合伙人以其认缴的出资额为限对合伙企业债务承担责任
合伙人人数	二个以上	二个—五十个
转让财产份额	向外转让须经其他合伙人一致同意，合伙人有优先购买权；对内转让须通知其他合伙人	可以按合伙协议约定向外转让财产份额，提前 30 日通知
以财产份额出质	须经其他合伙人一致同意	无须取得其他合伙人同意，合伙协议另有约定除外

**考点 9：商业银行理财产品涉及的重要法律法规★★**

1. 不得通过拆分资产管理产品的方式向风险识别能力和风险承担能力低于产品风险等级的投资者销售资产管理产品。

2. 加强投资者教育，不断提高投资者的金融知识水平和风险意识，向投资者传递“卖者尽责、买者自负”的理念，打破刚性兑付。

3. 向投资者充分披露信息和揭示风险，不得宣传或承诺保本保收益。

4. 不得宣传理财产品预期收益率，在理财产品宣传销售文本中只能登载该理财产品或者本行同类理财产品的过往平均业绩和最好、最差业绩，并以醒目文字提醒投资者“理财产品过往业绩不代表其未来表现，不等于理财产品实际收益，投资须谨慎”。

5. 销售起点金额：

公募理财产品——销售起点金额不得低于 1 万元人民币。

私募理财产品——合格投资者投资于单只固定收益类理财产品的金额不得低于 30 万元人民币，投资于单只混合类理财产品的金额不得低于 40 万元人民币，投资于单只权益类理财产品、单只商品及金融衍生品类理财产品的金额不得低于 100 万元人民币。

6. 商业银行通过营业场所向机构投资者销售理财产品的，应当实施理财产品销售专区管理，销售过程进行录音录像。

7. 商业银行从事代销业务，不得有以下情形：

①未经授权或超越授权范围开展代销业务，假借所属机构名义私自推介、销售未经审批的产品，或在销售区域内存放未经审批的非本行产品销售文件和资料。

②将代销产品作为存款或其自身发行的理财产品进行销售，或者采取夸大宣传、虚假宣传等方式误导客户购买产品。

③违背客户意愿将代销产品与其他产品进行捆绑销售。

④由销售人员违规代替客户签署代销业务相关文件，或者代替客户进行代销产品购买等操作、代替客户持有或安排他人代替客户持有代销产品。

⑤为代销产品提供直接或间接、显性或隐性担保，包括承诺本金或收益保障。

⑥给予合作机构及其工作人员，或者向合作机构及其工作人员收取、索要代销协议约定以外的利益。

8. 银行业金融机构在销售专区内提供的产品宣传资料应真实、合法，全面反映产品的主要属性，严禁诱惑、误导、夸大收益、隐瞒重要信息。产品宣传资料应包含对产品风险的揭示，并以醒目、浅显易懂的文字表达。

#### 考点 10：基金代销业务涉及的法律法规★★

1. 基金销售业务资格申请实行注册制。

2. 基金宣传推介材料必须真实、准确，与基金合同、基金招募说明书相符，不得有下列情形：

(1) 虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏；

(2) 预测基金的证券投资业绩；

(3) 违规承诺收益或者承担损失；

(4) 诋毁其他基金管理人、基金托管人或者基金销售机构，或者其他基金管理人募集或者管理的基金；

(5) 夸大或者片面宣传基金，违规使用安全、保证、承诺、保险、避险、有保障、高收益、无风险等可能使投资人认为没有风险的或者片面强调集中营销时间限制的表述；

(6) 登载单位或者个人的推荐性文字。

3. 基金销售流程规范

风险匹配、识别客户身份、档案管理、保密。

4. 基金销售机构从事基金销售活动，不得有下列情形：

(1) 以排挤竞争对手为目的，压低基金的收费水平；

(2) 采取抽奖、回扣或者送实物、保险、基金份额等方式销售基金；

(3) 以低于成本的销售费用销售基金；

(4) 承诺利用基金资产进行利益输送；

(5) 进行预约认购或者预约申购（基金定期定额投资业务除外），未按规定公告擅自变更基金的发售日期；

(6) 挪用基金销售结算资金；

(7) 本办法第三十五条（宣传推介材料）规定的情形。

### 考点 11: 保险代理业务涉及的相关法律法规★

#### 1. 销售前需要了解你的客户

商业银行应当对投保人进行需求分析与风险承受能力测评, 根据评估结果推荐保险产品。

(1) 投保人存在以下情况的, 向其销售的保险产品原则上应为保单利益确定的保险产品, 且保险合同不得通过系统自动核保现场出单, 应将保单材料转至保险公司, 经核保人员核保后, 由保险公司出单: 收入低/年龄(65/60)。

(2) 销售保单利益不确定的保险产品, 包括分红型、万能型、投资连结型、变额型等人身保险产品和财产保险公司非预定收益型投资保险产品等, 存在以下情况的, 应在取得投保人签名确认的投保声明后方可承保: 保费过高/年龄。

在投保声明中, 投保人应表明投保时了解产品情况, 并自愿承担保单利益不确定的风险。

#### 2. 禁止性规定

(1) 保险代理人、保险经纪人及其从业人员在办理保险业务活动中不得有的行为。

(2) 商业银行及其销售人员不得设计、印刷、编写相关保险产品的宣传册、宣传彩页、宣传展板或其他销售辅助品。

(3) 商业银行及其销售人员不得篡改客户投保信息,

(4) 不得以银行网点电话、销售及相关人员电话冒充客户联系电话。需要投保人、被保险人确认的, 应确保本人亲自签字或盖章确认。

### 考点 12: 黄金期货交易业务涉及的法律法规★

#### 禁止性规定:

(1) 商业银行从事黄金期货经纪业务应取得相应资格, 不得利用自有的黄金期货交易资格代理客户从事黄金期货经纪业务。

(2) 商业银行从事境内黄金期货交易, 应建立必要的业务隔离制度, 不得利用其黄金期货指定结算银行及指定交割金库的信息优势, 为其黄金期货交易谋取不当利益。

### 考点 13: 个人外汇管理涉及的法律法规★★

#### 1. 结汇和境内个人购汇实行年度总额管理

年度总额分别为每人每年等值 5 万美元。

#### 2. 经常项目个人外汇管理

(1) 境内/境外个人经常项目项下非经营性结汇超过年度总额的, 凭本人有效身份证件及证明材料在银行办理。

上述结汇单笔等值 5 万美元以上的, 应将结汇所得人民币资金直接划转至交易对方的境内人民币账户。

(2) 境内个人经常项目项下非经营性购汇超过年度总额的, 凭本人有效身份证件和有交易额的相关证明材



料在银行办理。

(3) 境外个人经常项目合法人民币收入购汇及未用完的人民币兑回，按以下规定办理：

①在境内取得的经常项目合法人民币收入，凭本人有效身份证件和有交易额的相关证明材料（含税务凭证）办理购汇。

②原兑换未用完的人民币兑回外汇，凭本人有效身份证件和原兑换水单办理，原兑换水单的兑回有效期为自兑换日起 24 个月；对于当日累计兑换不超过等值 500 美元（含）以及离境前在境内关外场所当日累计不超过等值 1000 美元（含）的兑换，可凭本人有效身份证件办理。

(4) 境内个人外汇汇出境外用于经常项目支出，按以下规定办理：

①外汇储蓄账户内外汇汇出境外当日累计等值 5 万美元以下（含）的，凭本人有效身份证件在银行办理；超过上述金额的，凭经常项目项下有交易额的真实性凭证办理。

②手持外币现钞汇出当日累计等值 1 万美元以下（含）的，凭本人有效身份证件在银行办理；超过上述金额的，凭经常项目项下有交易额的真实性凭证、经海关签章的《中华人民共和国海关进境旅客行李物品申报单》或本人原存款银行外币现钞提取单据办理。

3. 个人提取外币现钞当日累计等值 1 万美元以下（含）的，可以在银行直接办理；超过上述金额的，凭本人有效身份证件、提钞用途证明等材料向银行所在地外汇局事前报备。银行凭本人有效身份证件和经外汇局签章的《提取外币现钞备案表》为个人办理提取外币现钞手续。

4. 个人向外汇储蓄账户存入外币现钞，当日累计等值 5000 美元以下（含）的，可以在银行直接办理；超过上述金额的，凭本人有效身份证件、经海关签章的《中华人民共和国海关进境旅客行李物品申报单》或本人原存款银行外币现钞提取单据在银行办理。银行应在相关单据上标注存款银行名称、存款金额及存款日期。

#### 考点 14：共同申报准则（CRS）涉及的法律法规★

1. 其核心是增加了金融机构审查获取报送非居民金融账户信息的责任和程序。
2. 本办法所称非居民是指中国税收居民以外的个人和企业（包括其他组织），但不包括政府机构、国际组织、中央银行、金融机构或者在证券市场上市交易的公司及其关联机构。

### 第三章 理财投资市场概述

#### 考点 1：金融市场概述★★

##### 1. 金融市场的特点

- (1) 市场商品的特殊性：货币、资金、信用
- (2) 市场交易价格的一致性：市场价格趋于一致
- (3) 市场交易活动的集中性：固定的交易场所和无形的交易平台
- (4) 交易主体角色可变性

## 2. 金融市场的构成要素

### (1) 金融市场主体

- ①企业。企业是金融市场运行的基础，是重要的资金的需求者、重要的资金供给者。
- ②政府及政府机构。发行各种债券筹集资金。
- ③中央银行。公开市场操作、调节利率。
- ④各类金融机构。中介、纽带。
- ⑤居民个人（家庭）。最大的资金供给者，有时也是资金的需求者。

### (2) 金融市场客体——金融工具

### (3) 金融市场中介

### (4) 监管机构

## 3. 金融市场功能

### (1) 资金融通集聚功能

### (2) 财富投资和避险功能

### (3) 交易功能

### (4) 优化资源配置功能：资源从利用效率低的部门转移到利用效率高的部门。

### (5) 调节经济功能：市场调节、央行调节。

### (6) 反映经济运行的功能：国民经济的“晴雨表”和“气象台”。

## 考点 2：金融市场分类★★★

### 1. 有形市场（交易所）和无形市场

#### 无形市场特征：

- (1) 交易场所不固定，分散交易。
- (2) 交易范围比较广：交易的区域跨度大，范围广。
- (3) 交易时间相对较长，不是集中、固定的。
- (4) 交易的种类多：通过市场交换金融产品，绝大多数都在无形市场上交易。

### 2. 发行市场和流通市场

- (1) 金融资产首次出售给公众，需要由中间机构办理，所以一级市场往往也是证券经纪人市场。
- (2) 发行后在不同投资者之间买卖流通，又称为二级市场。为有价证券提供流动性、定价。

### 3. 货币市场和资本市场

- (1) 货币市场的特征：低风险、低收益；期限短、流动性高；交易量大、交易频繁。
- (2) 资本市场特点：期限长、流动性较差；风险大、收益较高。

### 4. 直接融资市场和间接融资市场

(1) 直接融资市场——没有信用金融中介机构介入。

特征：直接性；分散性；差异性较大；部分不可逆性；相对较强的自主性。

(2) 间接融资市场——通过银行等信用中介

①特征：间接性；相对的集中性；信誉的差异性较小；具有可逆性；融资的主动权掌握在金融中介手中。

②优点：积少成多，形成巨额资金。安全性较高。降低融资成本。有助于解决由于信息不对称所引起的逆向选择和道德风险问题。

### 考点 3：货币市场介绍★★★

1. 货币市场具有高流动性、低风险等特征，是重要的理财工具市场。

2. 商业票据市场：大公司发行，短期无担保。它具有期限短、成本低、方式灵活、利率敏感、信用度高等特点。商业票据市场主体包括发行者、投资者、销售商。

3. 银行承兑汇票市场的特点：①安全性高、信用度好。银行是主债务人。②信用度较好、灵活性好。可再贴现、转贴现。

4. 从本质上说，回购协议是一种以证券为抵押品的抵押贷款。

5. 国库券市场：它具有违约风险小、流动性强、交易成本低和收入免税的特点。

6. 大额可转让定期存单市场的特点：不记名；金额较大；利率有固定的，也有浮动的，一般比同期定期存款的利率高；不能提前支取，但是可以在二级市场上流通转让。

7. 货币市场在个人理财中的运用：安全性较高、收益稳定，深受保守型投资客户的欢迎。货币市场基金具有很强的流动性，收益高于同期银行活期，甚至高于中、短定存，是银行储蓄的良好替代品。

### 考点 4：债券市场介绍★★★

1. 债券特征：(1) 偿还性；(2) 流动性；(3) 安全性；(4) 收益性（利息收益、资本利得）

2. 债券分类

(1) 根据发行主体的不同：①政府债券——信誉好、利率优、风险小被称为金边债券。②公司债券。

(2) 按期限不同：①短期债券（1 年以下）；②中期债券（国际 1—10 年，我国国债 1—5 年）；③长期债券。

(3) 我国企业债券短期（1 年以内），中期（1—5 年），长期（5 年以上）。

(4) 按利息的支付方式：①附息债券；②一次还本付息债券；③贴现债券。

(5) 按募集方式：①公募债券。②私募债券。

3. 债券市场的功能

第一，融资功能。第二，价格发现功能。第三，宏观调控功能（央行公开市场操作）。

4. 债券的发行

(1) 三类公司可以发行公司债：股份有限公司、有限责任公司和国有独资企业或国有控股企业。

(2) 债券发行最为重要的三大条件为发行利率、发行期限和发行价格。

(3) 按照发行价格的不同, 可以将债券发行分为三种情况:

- ①按面值发行——平价发行。
- ②发行价格高于票值——溢价发行。
- ③债券发行价格低于债券票面金额——折价发行。

5. 债券价格与到期收益率成反比; 债券的市场交易价格同市场利率成反比。

6. 债券市场在个人理财中的运用: 一些商业银行还开发了大量与债券相关的理财产品, 主要是通过投资银行间市场债券类金融工具来获取投资收益, 这些产品具有风险相对较低、收益稳定的特征。适合风险承受能力相对较低的。

### 考点 5: 股票市场介绍★★★

1. 股票市场的功能: 第一, 积聚资本功能。第二, 资本转让功能。第三, 资本转化功能。第四, 股票定价功能——供求关系确定。

2. 股票市场在个人理财中的运用: 高风险和高收益, 需要投资者具有相对专业的理论基础、合理的仓位控制能力和较强的操作能力。

### 考点 6: 金融衍生品市场介绍★★★

#### 1. 金融衍生工具的种类

- (1) 按基础工具划分: 股权衍生工具、货币衍生工具、利率衍生工具。
- (2) 按交易场所划分: 场内交易工具(期货)、场外交易工具(互换)。
- (3) 按交易方式划分: 远期、期货、期权、互换。

#### 2. 金融衍生工具的特点

①可复制性。②杠杆特征——保证金交易, 放大了风险。

#### 3. 金融衍生品市场的功能

第一, 转移风险功能。

第二, 价格发现功能。

第三, 提高交易效率功能。交易成本低, 流动性强。

第四, 优化资源配置功能。

#### 4. 金融远期市场

(1) 优点: 规避价格风险。

(2) 缺点: ①非标准化合约, 给流通造成较大不便; ②柜台交易, 不利于信息交流和传递, 也不利于形成统一的价格; ③没有履约保证, 违约风险较高。

#### 5. 金融期货市场

(1) 期货合约的特征：①采用标准化合约；②大部分期货合约通过对冲方式履约；③合约的履行由期货交易所或结算公司提供担保；④合约的价格有最小变动单位和浮动限额。

(2) 期货交易有以下主要制度：①通过保证金制度来实现交易的正常进行，（通常为5%~10%）；②每日结算制度，又称逐日盯市制度。③持仓限额制度。④大户报告制度。⑤强行平仓制度。

## 6. 金融期权市场

金融期权的分类主要包括以下三种方式：

第一，按照对价格的预期，金融期权可分为看涨期权和看跌期权。

第二，按行权日期的不同，金融期权可分为欧式期权和美式期权。

第三，按基础资产的性质划分，金融期权可以分为现货期权和期货期权。

## 7. 金融互换市场

金融互换是通过银行进行的场外交易。存在一定的交易成本和信用风险。金融互换包括利率互换和货币互换两种类型。

8. 金融衍生品市场在个人理财中的应用：金融衍生品的重要功能就是管理风险，利用衍生品进行风险管理，可大大提高理财的效率。但金融衍生品市场是一个高风险的投资市场，投资者需要具有较强的市场分析能力和风险承受能力。

## 考点 7：外汇市场介绍★★★

### 1. 外汇市场的特点

外汇市场具有空间统一性和时间连续性。

### 2. 外汇市场的功能

第一，国际金融活动枢纽功能。第二，形成外汇价格体系功能。第三，调剂外汇余缺，调节外汇供求功能。第四，实现不同地区间的支付结算功能。第五，运用操作技术规避外汇风险功能。

### 3. 外汇市场的分类

#### (1) 有形市场（交易所）与无形市场

目前中国外汇市场尚属于有形市场。

无形市场一不间断的市场，是整个世界外汇市场的主体。

#### (2) 自由外汇市场和官方外汇市场

### 4. 即期外汇市场和远期外汇市场

即期外汇市场—现汇交易市场、是外汇市场上最经济、最普通的形式、最主要的外汇市场形式。

远期外汇市场—期汇交易市场。期限一般有 30 天、60 天、90 天、180 天及 1 年。

5. 外汇市场在个人理财中的应用：交易类投资（要客户掌握外汇市场知识、交易技巧）和非交易类投资（外币理财产品）。外汇理财产品风险除了标的投资风险外，还有汇率换算风险。

### 考点 8: 保险市场介绍★★★

#### 1. 保险产品的功能

第一, 风险转移, 损失分摊功能。

第二, 损失补偿功能。

第三, 资金融通功能。

#### 2. 保险相关原则

(1) 保险利益原则

(2) 近因原则

(3) 损失补偿原则

(4) 最大诚信原则

#### 3. 保险市场主要产品

(1) 按照保险的经营性质划分为社会保险和商业保险

(2) 按照保险标的划分为人身保险和财产保险

4. 保险市场在个人理财中的应用: 不论处于生命周期哪一阶段, 个人(家庭)保险已经成为理财规划的一个重要组成部分。具有其他投资理财工具不可替代的财富保障、税负减免和财富传承功能。

### 考点 9: 贵金属市场及其他投资市场介绍★★

#### 1. 贵金属市场

(1) 黄金价格影响因素: 供求关系及均衡价格。通货膨胀。利率。汇率。

(2) 白银—投资门槛较低, 价格波动较为剧烈。

(3) 铂金—价格受到供给的影响较为明显。

#### 2. 房地产市场

(1) 房地产的特点: 位置固定性、使用长期性、影响因素多样性和保值增值性。

(2) 房地产投资的特点

①价值升值效应。②财务杠杆效应。③变现性相对较差。④政策风险。

(3) 房地产价格影响:

①行政因素。②社会因素。③经济因素, 主要有供求状况、物价水平、利率水平、居民收入和消费水平等。

④自然因素。

#### 3. 收藏品市场

(1) 艺术品投资是一种中长期投资, 收益率较高, 有明显的阶段性。较大的风险, 主要体现在流通性差、保管难、价格波动较大。

(2) 古玩投资的特点是: 交易成本高、流动性低; 投资古玩要有鉴别能力; 价值一般较高, 投资者要具有

相当的经济实力。

(3) 邮票的收藏和投资较为平民化。价格一般平稳上升。邮票投资的盈利性大于其风险性，且其风险低于股票等证券产品。邮票投资增值多少取决于时间的长短。

(4) 收藏品价格影响因素

①生产或开采能力。②储藏量或再生速度。③投资者喜好及追捧程度。

4. 艺术品投资理财有以下优点：风险较小。艺术品具有不可再生性，因而具有较强的保值功能，购买以后一般不会贬值。回报收益率高。艺术品的不可再生性决定了艺术品投资属于低风险、高收益的特殊投资理财类别。

## 第四章 理财产品概述

### 考点 1：银行理财产品★★★★

#### 1. 银行理财产品分类

(1) 按照产品风险分类：极低风险产品、低风险产品、中等风险产品、较高风险产品、高风险产品。

(2) 按照理财产品募集方式分类：公募产品（面向不特定社会公众公开发行）和私募产品（向合格投资者通过非公开方式发行）。

(3) 按照理财产品投资性质分类：固定收益类理财产品、权益类理财产品、商品及衍生品类理财产品和混合类理财产品、现金管理型理财产品，其产品性质与公募基金中的货币基金类似。

2. 现金管理类理财产品：具有投资期短，资金申购、赎回灵活，本金及收益安全性相对较高等特点，通常被视为活期存款的替代品。属于保守、稳健型产品。

#### 3. 固定收益类理财产品

以存款、债券等债权类资产作为主要投资对象（占比不得低于 80%）的银行理财产品。交易结构相对简单、波动率相对较低。

收益及风险特征：低风险低收益，属于稳健型理财产品。

#### 4. 权益类理财产品

投资股票、未上市企业股权等权益类资产的比例不低于 80%。基金中的基金（FOF）型理财产品、私募理财产品等。高风险高收益。

#### 5. 商品及衍生品类理财产品

投资商品、衍生品等资产的比例不得低于 80%。高波动性、高杠杆、高风险。

#### 6. 混合类理财产品

混合类理财产品可投资于债权类资产、权益类资产、商品及金融衍生品类资产，且任意一类资产的投资比例不超过 80%。

特点如下：一是通过组合投资，可以进一步分散投资风险。二是赋予产品发行主体较大的主动投资管理权限。三是混合类理财产品在大类资产配置上可进可退，灵活度更大。

注意：一是产品的收益表现更加依赖于发行主体的管理水平；二是混合投资方式增加了产品的复杂性，产品投资风险可能会随之扩大。

#### 7. QDII 境外投资类理财产品

商业银行的 QDII 产品仅可投资于银保监会合作监管市场上市的股票、银保监会合作监管市场的监管机构所批准或登记注册的公募基金、具有固定收益性质的票据和债券、符合评级要求的结构性产品及掉期、远期等衍生品。

#### 8. 另类理财产品

主要优点有：第一，另类资产多属于新兴行业或领域，未来潜在的高增长也将会给投资者带来潜在的高收益；第二，另类资产与传统资产以及宏观经济周期的相关性较低，大大提高了资产组合的抗跌性；第三，有些另类投资产品为客户提供以现金形式或实物形式获取投资本金收益的选择权，通过投资这类产品客户也可以获取某些相对较为稀缺的实物资产。

#### 9. 银行理财产品风险及法律约束

政策风险/信用风险—违约事件/市场风险—资产价格的波动/流动性风险—基础资产不能迅速、低成本地转化为现金/利率风险。

### 考点 2：基金★★★

#### 1. 基金的特点

(1) 集合理财、专业管理—规模经营，降低交易成本，专业人员管理。

(2) 组合投资、分散风险

(3) 利益共享、风险共担—基金管理人一般不承担投资损失，由基金投资者根据持有的基金份额比例承担投资风险。

(4) 严格监管、信息透明

(5) 独立托管、保障安全—基金财产的保管由独立于基金管理人的基金托管人负责。

#### 2. 基金的分类

第一，基金按照收益凭证是否可以赎回，分为开放式基金和封闭式基金。

第二，按照投资对象不同，基金可以分为股票型基金（高风险、高收益）、债券型基金（较低风险、较低收益）、混合型基金、货币市场基金（低风险、低收益、高流动性）。80%和 60%。

第三，根据投资目标的不同，基金可分为成长型基金、收入（收益）型基金和平衡型基金。

第四，依据投资理念不同，基金可以分为主动型基金和被动型基金（指数基金）。

第五，基金还可以根据募集方式不同，分为公募基金和私募基金；根据基金法律地位的不同，可分为公司



型基金和契约型基金。

### 3. 特殊类型基金

FOF—投资于其他证券投资基金的基金。

ETF—交易所上市的开放式指数基金。综合了封闭式基金和开放式基金的优点。申购赎回必须以一篮子股票换取基金份额或者以基金份额换回一篮子股票。

上市开放式基金 LOF 的申购、赎回都是基金份额与现金的交易，可在代销网点进行。

QDII 基金是指在一国境内设置，经批准可以在境外证券市场进行股票、债券等有价证券投资的基金。

### 4. 证券投资基金的收益水平取决于基金管理人管理运用基金资产的能力，收益来源：

- (1) 证券买卖差价，也称资本利得。
- (2) 红利收入。
- (3) 债券利息。
- (4) 存款利息收入。

### 5. 基金的风险及法律约束

尽管基金通过组合投资分散风险，但基金的资产运作无法消灭风险，并且可能由于基金管理人运作不当加剧亏损。

## 考点 3：保险★★★

### 1. 人身保险新型产品

#### (1) 分红险

影响分红险收益的因素主要包括：利率的波动（利差益）、保险公司制定的预定死亡率（死差益）、预定投资回报率（利差益）及预定营运管理费用（费差益）等。保险公司每一会计年度向保单持有人实际分配盈余的比例不低于当年可分配盈余的 70%。红利分配有两种方式，即现金红利和增额红利。

#### (2) 万能保险

万能保险是一种交费灵活、保额可调整、非约束性的寿险。万能保险的风险来源于保险公司的资产规模、发展历史、理财团队专业化水平等。

#### (3) 投资连结保险

各保险公司自 2009 年 3 月 15 日起不得在银行储蓄柜台销售投连险，仅限于在理财中心和理财柜销售。同时，在银行销售的新单趸交保费限制在 3 万元以上。

### 2. 财产险

- (1) 家庭财产险
- (2) 个人抵押商品住房保险

包含对抵押商品住房本身的家庭财产保险，也包括对借款人本人的借款人意外险。将银行作为保单第一受

益人，保险金额不高于银行抵押贷款余额，保险期间不长于抵押贷款期限。

(3) 企业财产保险

3. 银行代理保险产品的风险及法律约束

长期性的特点。退保会承受损失。

**考点 4：国债★★★**

1. 种类

凭证式国债是一种国家储蓄债，可记名、挂失，不能上市流通，从购买之日起计息。在持有期内，可到网点提前兑付。提前兑付时，收取手续费。

电子式储蓄国债以电子方式记录债权的不可流通人民币债券。它只面向境内个人投资者发售。

记账式国债通过银行间市场或证券交易所的交易系统发行和交易，可以记名、挂失。无纸化，所以效率高、成本低、交易安全。

2. 银行代理国债的风险及法律约束

(1) 价格风险

价格风险也叫利率风险，债券价格与利率变化成反比。债券的到期时间越长，所面临的利率风险越大。

(2) 再投资风险

(3) 违约风险—信用风险

(4) 赎回风险

赎回保护期发行后的 2—5 年。

(5) 提前偿付风险

(6) 通货膨胀风险

**考点 5：信托计划★★★**

1. 特点

(1) 信托是以信任为基础的财产管理制度；

(2) 信托财产权利主体与利益主体相分离；

(3) 信托经营方式灵活、适应性强；

(4) 信托财产具有独立性；

(5) 信托管理具有连续性；

(6) 受托人不承担无过失的损失风险；

(7) 信托利益分配、损益计算遵循实绩原则；

(8) 信托具有融通资金的职能。

2. 银行代理信托计划的风险及法律约束

- (1) 投资项目风险
- (2) 项目主体风险—经营管理水平、财务状况以及还款意愿（即道德风险）
- (3) 信托公司风险
- (4) 流动性风险—较大的流动性风险

#### 考点 6：贵金属★★

1. 条块现货—保存不便和移动不易的缺点，放在家中，安全性差。
2. 金币—纯金币（适合普通投资者）/纪念金币（对投资者的素质要求较高）。
3. 黄金基金—风险较高。
4. 纸黄金—黄金存折。
5. 贵金属产品风险及法律约束

- (1) 政策风险
- (2) 价格波动的风险
- (3) 技术风险
- (4) 交易风险

#### 考点 7：券商资产管理计划★★

1. 证券公司发行投资者超过 200 人的集合资产管理计划将被定性为公募基金。其余集合计划、定向计划和专项计划，均为私募理财产品。

2. 限定性资产管理计划可细分为债券型和货币市场型，非限定性资产管理计划分为股票型、混合型、FOF 型和 QDII 型。

#### 考点 8：基金子公司产品★★

##### 1. 基金子公司业务类型

- (1) 组合投资业务—FOF/MOM
- (2) 资产证券化业务
- (3) 股权投资业务
- (4) 资本市场类业务—上市公司的股票定向增发、股票质押融资。
- (5) 债权类投资产品—融资企业提供足值担保。

##### 2. 基金子公司产品特征

- (1) 产品参与人数适中
  - (2) 开展组合投资业务的优势大
- ① 市场覆盖全面，可提供一站式解决方案。
  - ② 新规政策倾斜，风险资本占用较低。

### 考点 9: 期货资产管理产品★★

#### 1. 期货资产管理业务类型

- (1) 债券增强类产品
- (2) 挂钩期权类产品
- (3) 量化打新类产品
- (4) 管理期货策略 (CTA) 类产品
- (5) 量化对冲类产品
- (6) 对冲基金的基金 (FOHF) 类产品

#### 2. 期货资产管理产品特征

- (1) 交易策略多种多样—满足不同风险偏好客户。
- (2) 对投资者要求较高—参照私募基金管理。

### 考点 10: 合伙制私募基金★★

1. 合伙制模式的优点是设立门槛低、浪费少、投资广、税收少。减少了管理环节, 避免了多层嵌套。至于对管理人的约束, 由于普通合伙人承担无限连带责任, 有利于对有限合伙人利益的进行保护。有利于投资人合理避税。

2. 合伙制模式的缺点: 由于没有资金托管方, 资产管理人的道德风险较难防范。

#### 3. 合伙制私募基金的设立

- (1) GP 的出资比例
- (2) 收益分成
- (3) 管理费
- (4) 有限合伙人的职责
- (5) 投资限制

## 第五章 客户分类与需求分析

### 考点 1: 了解客户需求的重要性★

1. 全面深入了解客户, 精准把握其需求成为理财师开展工作最关键的环节。
2. 金融企业经营理念从以产品为中心转变为以客户为中心, 了解客户是基础和关键。
3. 理财师工作职责的要求  
其首要工作就是必须了解自己的客户。
4. 理财服务规范和质量的要求

了解客户、有针对性地推荐合适的投资理财产品和服务项目, 成为社会大众和监管部门评判金融机构和理

财师服务水平、职业操守和是否违规的重要砝码。了解客户也是反洗钱的要求。

**考点 2: 了解客户的主要内容★**

1. 从理财规划需求角度分类客户信息

- (1) 基本信息
- (2) 财务信息
- (3) 个人兴趣及人生规划和目标

2. 财务信息和非财务信息的分类

3. 定量信息和定性信息的分类

**考点 3: 客户的分类方法及需求分析★★**

1. 不同的客户分类方法

- (1) 按财富观分类: 储藏者、积累者、修道士、挥霍者、逃避者。
- (2) 按风险态度分类: 风险厌恶型、风险偏好型、风险中立型。
- (3) 按客户资产分类: 大众客户—50 万元人民币以下; 贵宾客户—AUM 值在 50 万元人民币以上。
- (4) 按客户利润贡献度分类: 富裕客户(即 VIP 客户)、大众富裕客户、大众客户。

2. 客户需求分析

(1) 马斯洛需求层次理论: 人的需求从低到高可以分五个层次, 分别为生理需求、安全需求、爱和归属感的需求、被尊重的需求和自我实现的需求。客户的理财目标也相应分为经济目标(即买房、买车、教育、养老等具体理财目标)和人生价值目标(即精神追求)。

(2) 按照客户金融理财需求的层次, 客户需求可以细分为生活需求和投资需求。

3. 经济目标与人生价值(精神)目标的关系

在理财规划中, 我们一般把客户的经济目标(即理财目标)概括为以下几个方面:

- (1) 现金与债务管理;
- (2) 家庭财务保障;
- (3) 子女教育与养老投资规划;
- (4) 投资规划;
- (5) 税务规划;
- (6) 遗嘱遗产规划。

**考点 4: 生命周期理论及其与客户需求分析的关系★★★**

	形成期	成长期	成熟期	衰老期
	从结婚到	从子女幼儿	从子女经济	从夫妻双方退休

征	子女婴儿期	期到子女经济独立	独立到夫妻双方退休	到一方过世
支	收入以薪水为主，支出随子女诞生后而增加	收入以薪水为主，支出趋于稳定，子女教育费用负担重	收入以薪水为主，支出随子女经济独立而减少	以理财收入及转移性收入为主，医疗费用支出增加，其他费用支出减少
蓄	收入稳定而支出增加，储蓄低水平增长	收入增加而支出稳定，储蓄稳步增加	收入处于巅峰阶段，支出相对较低，储蓄增长的最佳时期	支出大于收入，储蓄逐步减少
产	积累资产有限，追求高风险高收益投资	积累资产逐年增加，注重投资风险的管理	资产达到巅峰，降低投资风险	变现投资资产支付支出费用，投资以固定收益类为主
债	承担房贷负担	承担房贷负担	房贷余额逐年减少，退休前结清所有大额负债	无大额、长期负债

**考点 5：了解客户的方法★★★**

1. 开户资料

开户，通常是理财师与客户的首次接触，也是了解客户、收集信息的最好时机。最基础的信息，“客户信息采集表”。

2. 调查问卷

使用调查问卷工具的优势包括简便易行，有的放矢、有针对性地采集信息，容易量化，客户接受度高。调查问卷使用主要难点是问卷问题的设计需要精确科学。

3. 面谈沟通

增进彼此的互信了解，获取大量客户信息。

第一，理财师在与客户见面前要有所准备。

第二，在面谈中理财师言谈举止应符合相关商务和服务礼仪标准要求，突出专业形象。

第三，理财师应该掌握一些关键的沟通技巧。

第四，要做好会面后的后续跟踪工作。

#### 4. 电话沟通

优点是工作效率高、营销成本低、计划性强、方便易行。

第一，树立以客户为中心的思想。

第二，熟练掌握和应用与客户沟通、服务的技巧。

第三，必须牢记了解客户及其需求不是一朝一夕的事情，切不可急功近利。

#### 5. 数据挖掘

### 第六章 理财规划计算工具与方法

#### 考点 1: 货币时间价值的基本概念★★★

##### 1. 货币时间价值的影响因素

- (1) 时间—首要因素，正相关
- (2) 收益率—正相关/通货膨胀率—负相关
- (3) 单利与复利

##### 2. 时间价值的计算公式和基本参数

现值 PV/终值 FV/时间 t/利率 r

##### 3. 现值与终值的计算

- (1) 多期中终值的公式为  $FV = PV \times (1+r)^t$

终值和利率成正比，终值和时间成正比；终值和通货膨胀率成反比。

- (2) 多期中现值的公式为  $PV = FV / (1+r)^t$

现值与时间、利率成反比。

##### 4. 72 法则

金融学上的 72 法则是估计一定投资额倍增或减半所需要的时间的方法，即用 72 除以收益率或通胀率的数值。

##### 5. 有效利率的计算

- (1) 有效年利率

$$EAR = \left(1 + \frac{r}{m}\right)^m - 1$$

- (2) 连续复利

$$FV = PV \times e^{rt}$$

#### 考点 2: 规则现金流的计算★★★

##### 1. 期末年金与期初年金

(1) 期末年金现值和终值的计算

(期末) 年金的现值公式为:

$$PV = \frac{C}{r} \left[ 1 - \frac{1}{(1+r)^t} \right]$$

(期末) 年金的终值公式为:

$$FV = \frac{C[(1+r)^t - 1]}{r}$$

(2) 期初年金的计算

期初年金现值等于期末年金现值的  $(1+r)$  倍, 即:  $PV_{\text{BEG}} = PV_{\text{END}} (1+r)$

2. 永续年金

(期末) 永续年金现值的公式为:  $PV = C/r$

3. 增长型年金

(期末) 增长型永续年金的现值计算公式 ( $r > g$ ) 为  $PV = C / (r - g)$

### 考点 3: 不规则现金流的计算★★★

1. 净现值 (NPV)

净现值 (NPV): 是指所有现金流 (包括正现金流和负现金流在内) 的现值之和。净现值为正值, 说明投资能够获利, 净现值为负值, 说明投资是亏损的。

$$NPV = \sum_{t=0}^T \frac{C_t}{(1+r)^t}$$

对于一个投资项目, 如果  $NPV > 0$ , 表明该项目在回报率为  $r$  的要求下是可行的, 且  $NPV$  越大, 投资收益越高。

相反地, 如果  $NPV < 0$ , 表明该项目在  $r$  的回报率要求下是不可行的。

2. 内部回报率 (IRR)

内部回报率 (IRR), 又称内部报酬率或者内部收益率, 是指使现金流的现值之和等于零的利率, 即净现值等于 0 的贴现率。

$$NPV = \sum_{t=0}^T \frac{C_t}{(1+IRR)^t} = 0$$

对于一个投资项目, 如果  $r < IRR$ , 表明该项目有利可图; 相反地, 如果  $r > IRR$ , 表明该项目无利可图。

### 考点 4: 理财规划计算工具★

工具名称	优点	缺点
------	----	----



复利与年金表	简单，效率高	计算答案不够精准
财务计算器	便于携带，精准	操作流程复杂，不易记住
Excel 表格	使用成本低，操作简单	局限性较大，需要电脑
专业理财软件	功能齐全，附加功能多	局限性大，内容缺乏弹性

## 第七章 理财师的工作流程和方法

### 考点 1: 理财师的工作流程★★

理财师的工作流程六个方面:

- (1) 接触客户，建立信任关系;
- (2) 收集、整理和分析客户的家庭财务状况;
- (3) 明确客户的理财目标;
- (4) 制订理财规划方案;
- (5) 执行理财规划方案;
- (6) 后续跟踪服务。

### 考点 2: 收集客户信息的必要性和基本技巧★

#### 1. 信息收集的重要性

没有较完整的客户信息，难以提供综合全面适合的建议。

#### 2. 信息收集的方法和步骤

首先，理财师应消除心理障碍。

其次，引导客户，告诉客户为什么我们要了解这些信息。

再次，在具体提问的时候，尽可能先围绕客户关心的问题。

最后，制定系统性收集客户信息的框架，较为全面地了解客户信息。

### 考点 3: 明确客户的理财目标★★

1. 客户的理财目标一般包括以下几方面的内容：家庭收支与债务管理；家庭财富保障；投资规划；教育投资规划；退休养老规划；税务规划；遗嘱、遗产分配。

2. 理财目标确定的原则具体明确、可量化和检验、合理性和可行性、实事求是、有时限和先后顺序。

### 考点 4: 理财规划方案的内容★★★

理财规划方案一般包含以下基本规划:

## 1. 家庭收支和债务规划

(1) 家庭收支平衡规划的内容，包括家庭消费支出、债务规划和现金管理。

(2) 家庭收支平衡规划的目的，在不影响客户家庭生活品质和兼顾客户中、长期理财目标财务安排基础上的收支平衡管理。

(3) 家庭收支储蓄表和资产负债表是分析家庭财务状况、进行家庭收支规划最重要的指标和工具。

(4) 家庭消费开支规划的内容及意义：适度消费，保证家庭的生活品质，满足客户一生的收支平衡。

(5) 家庭收入规划，与家庭开支管理对应的是家庭收入规划，两者往往是相互关联、一起筹划的，也就是俗话说的“增收节支”。

(6) 现金管理规划。现金规划的核心是建立应急基金，保障个人和家庭生活质量和状态的持续性稳定，是针对家庭财务流动性的管理。

## 2. 财富保障与规划

购买保险产品——风险转移。

对资产进行分散投资——降低投资风险。

## 3. 退休养老规划

内容包括理想退休后生活设计、退休养老成本计算和退休后的收入来源估计和相应的储蓄、投资计划。

退休养老收入三大来源：社会养老保险、企业年金和个人储蓄投资。

## 4. 教育投资规划

教育规划包括子女教育规划和客户自身教育规划两种情况。

5. 投资规划——不是单纯地追求更高的投资收益。

6. 税务规划

7. 财产传承规划——保证家庭财产实现代际相传、安全让渡。

## 考点 5：理财规划方案的执行★★

### 1. 执行理财规划方案的原则

(1) 了解原则

(2) 诚信原则

(3) 连续性原则

### 2. 执行理财规划方案的注意因素

(1) 时间因素——轻重缓急

(2) 人员因素

(3) 资金成本因素

理财师注意把握好三个原则：

一是事先重复沟通，让客户有明确的预期；  
二是强调理财规划方案的整体性，以及每个涉及资金、理财产品选择和执行成本具体决策的理由和目的；  
三是在总体把握方案执行进度效果的同时，从客户的利益出发，跟踪分析、比较市场变化趋势和面临的不同选择，以降低客户的资金成本、费率，从而提高整体方案执行效果和客户满意度。

### 考点 6：后续跟踪服务★★

#### 1. 后续跟踪服务的必要性

- (1) 理财规划服务是个过程，不是一次性完成的。
- (2) 终生服务，家庭世代的理财师。
- (3) 需要理财师根据新情况来不断地调整方案。
- (4) 维护和发现优质客户。

#### 2. 定期评估的频率主要取决于以下三个因素：

- (1) 客户的投资金额和占比。
- (2) 客户个人财务状况变化幅度。
- (3) 客户的投资风格。

#### 3. 不定期评估和调整的情况：

- (1) 宏观经济政策、法规等发生重大改变。
- (2) 金融市场的重大变化。
- (3) 客户自身情况的突然变动，一般是客户主动与理财师联系，寻求建议。

#### 4. 从跟踪服务到综合规划的螺旋式提升

查看更多金融考试政策，敬请关注中华会计网校！



扫码获得更多金融备考干货