

<<银行理财产品>>

图书基本信息

书名：<<银行理财产品>>

13位ISBN编号：9787111286981

10位ISBN编号：7111286987

出版时间：2009-12

出版时间：机械工业出版社

作者：翟立宏 等著

页数：215

字数：312000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

前言

我国银行理财业务近几年的发展速度非常快，在金融市场及社会经济生活中的影响力和受关注程度也越来越大。

从2004年9月推出第一款人民币理财产品起算，我国银行开展理财业务只有5年多的时间，但每年银行理财产品都是以成倍的速度扩张。

相关数据表明，2008年度国内银行发行理财产品的数量已达5800多款，管理的资金规模已接近4万亿元。

随着银行理财产品市场的高速扩张，市场参与各方也越来越需要了解与银行理财产品相关的背景知识和市场信息。

基于此，我们组织撰写了这部集银行理财产品背景描述、基础研究与市场调研于一体的作品，试图以较完整的架构、较全面的视角和最新的资料向读者展现银行理财产品的运作机制与投资选择。

全书由上、中、下3篇共9章构成。

上篇从市场供给的角度描述与分析银行理财产品的创设与运作流程，包括银行理财产品的起源与背景、分类与构造，以及运作流程中的关键环节。

中篇从市场需求的角度介绍与解析银行理财产品的投资选择过程，包括投资者应具备的基本条件、各类产品的投资选择要领，以及产品配套服务中存在的主要问题。

下篇从市场规制的角度分析与解读银行理财产品的法规框架与监管思路，包括制度基础与监管理念、现行业务的规制框架与主要内容，以及监管政策解读。

本书各章作者：第一、八章，翟立宏、刘路；第二、五章，张星；第三章，罗志华；第四章，骆璐；第六章，李要深；第七章，李勇；第九章，孙从海。

全书由翟立宏、孙从海总撰。

由于时间、精力及水平所限，书中难免存在差错与不妥之处，欢迎读者朋友批评指正。

<<银行理财产品>>

内容概要

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按照管理运作方式不同，分为理财顾问服务和综合理财服务。

其中综合理财服务，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。

一般所说的“银行理财产品”，指的就是综合理财服务。

本书详尽介绍银行如何构造和运作理财产品，提示投资者如何选择，解析国家政策导向。

作者简介

翟立宏 经济学博士(金融学方向), 西南财经大学金融学院副教授。
西南财经大学信托与理财研究所所长, 主要从事商业银行经营管理、理财服务市场发展等方面的教学与科研工作。

<<银行理财产品>>

书籍目录

前言 上篇 银行理财产品的创设与运作 第一章 银行理财产品的起源与背景 第一节 理财与理财服务 第二节 银行理财产品及其相关概念 第三节 国际银行业的经营转型与理财业务发展 第四节 我国银行业的经营转型与理财业务发展 第五节 我国银行理财业务的发展阶段与现状评析

第二章 银行理财产品的分类与构造 第一节 按收益和风险特征分类 第二节 单一性和结构性理财产品构造 第三节 按产品投资领域分类 第四节 其他分类 第三章 银行理财产品的运作流程 第一节 银行理财产品的管理模式 第二节 银行理财市场需求分析与目标客户选择 第三节 银行理财产品交易结构的设计与安排 第四节 理财资金的募集与运用管理 第五节 理财资金的清算管理与收益分配 中篇 银行理财产品的投资选择 第四章 你是否具备投资银行理财产品的条件 第一节 综合理财规划制订 第二节 理财产品的风险识别与承受能力 第三节 了解理财产品的相关信息 第五章 各类银行理财产品的投资选择 第一节 如何选择商业银行 第二节 如何选择保证收益和非保证收益理财产品 第三节 如何选择单一性和结构性理财产品 第四节 如何选择货币市场类、资本市场类和产业投资类理财产品 第五节 其他产品的选择要领 第六章 银行理财产品配套服务中存在的主要问题 第一节 风险揭示暗藏玄机 第二节 市场营销夸大其辞 第三节 信息披露有章不循 第四节 理财服务水平有待提高 下篇 银行理财产品的制度与监管 第七章 银行理财产品的制度基础与监管理念 第一节 银行理财产品的法律性质：分歧与争论 第二节 理财服务业的制度基础 第三节 基于信托制度的银行理财业务监管理念 第八章 银行理财业务现行规制框架与主要内容 第一节 银行理财业务涉及的相关法律 第二节 银行理财业务涉及的相关行政法规 第三节 银行理财业务核心规章及规范性文件 第九章 银行理财业务监管政策解读 第一节 关于商业银行开展个人理财业务风险提示的通知 第二节 关于规范银行代理保险业务的通知 第三节 关于商业银行开展代客境外理财业务有关问题的通知 第四节 关于调整商业银行代客境外理财业务境外投资范围的通知 第五节 关于调整商业银行个人理财业务管理有关规定的通知 第六节 关于进一步规范商业银行个人理财业务有关问题的通知 第七节 关于印发《银行与信托公司业务合作指引》的通知 参考文献

章节摘录

着理财服务的主体应当具有专业资质，并且以专业的流程与环节来提供理财服务。

综合性是指理财服务的内容具有综合性。

如果是针对组织机构的理财服务，则包括了投资、融资与流动资金管理等各个方面；如果是针对家庭个人的理财服务，则涵盖了生活理财（包括职业选择、教育、购房、保险、税收、医疗、养老、遗产和事业继承等）和投资理财（综合运用各种投资工具取得合理回报以积累财富）等各个层次。

差异性是指理财服务的具体对象、具体内容与具体目标通常具有个性化和非标准化的特征，这直接决定了理财服务必须是针对不同的客户或客户群量身定制的。

理财服务应以了解特定客户的特定需求为起点，以满足特定客户的特定需求为终点。

第二节 银行理财产品及其相关概念 一、监管部门界定的银行理财业务概念 按照中国银监会2005年9月24日颁发的《商业银行个人理财业务管理暂行办法》（自2005年11月1日起施行，以下简称《暂行办法》）中的概念界定，银行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、投资顾问和资产管理等专业化服务活动。

这一概念从外延上来看比我们前述的理财服务概念要窄一些，这在很大程度上是由长期以来我国金融体系中分业经营、分业监管的格局以及金融服务内容的欠缺决定的，同时也受制于我国居民个人对个人理财服务的理解与需求现状的影响。

在《暂行办法》中，银行个人理财业务按照管理运作方式的不同被进一步划分为理财顾问服务和综合理财服务。

前者是指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；后者是指银行在向客户提供前者服务的基础上，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。

并且，银行在综合理财服务活动中，可以向特定目标客户群销售理财计划，即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，也就是银行个人理财产品。

由此来看，银行个人理财产品只是银行综合理财服务活动的一部分，而银行综合理财服务又只是整个个人理财业务的一部分。

但在近两年银行开展个人理财业务的现实中，银行个人理财产品似乎已经成为了银行个人理财业务的主要载体甚至全部内容，银行个人理财业务中更为重要的服务性内容反而被忽视了。

按照客户获取收益方式的不同，理财计划又可进一步分为保证收益理财计划和非保证收益理财计划。

保证收益理财计划，是指商业银行按照约定条件向客户承诺支付固定收益，银行承担由此产生的投资风险；或银行按照约定条件向客户承诺支付最低收益并承担相关风险，其他投资收益由银行和客户按照合同约定分配，并共同承担相关投资风险的理财计划。

非保证收益理财计划又可分为保本浮动收益理财计划和非保本浮动收益理财计划。

保本浮动收益理财计划是指商业银行按照约定条件向客户保证本金支付，本金以外的投资风险由客户承担，并依据实际投资收益情况确定客户实际收益的理财计划。

<<银行理财产品>>

编辑推荐

一本全面解读银行理财产品的工具书 权威机构凝聚心血推出，专业观点引领市场风潮

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>