

<<个人理财科目>>

图书基本信息

书名：<<个人理财科目>>

13位ISBN编号：9787800879029

10位ISBN编号：780087902X

出版时间：2006-10

出版时间：中国发展

作者：何小锋

页数：270

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

2006年6月6日，是中国银行业具有重要历史意义的日子，中国银监会在人民大会堂召开了中国银行业从业人员资格认证委员会成立大会。

中国银监会主席刘明康亲任该委员会主任，他指出：“推动中国银行业从业人员资格认证制度建设，是中国银行业发展史上的一件大事，将有助于提高银行从业人员素质，促进银行业员工培训的规范化，提升中国银行业的服务水平和整体竞争力，推动中国银行业的稳健发展。

”中国银行业从业人员资格认证（Certification of China Banking Professional，简称CCBP），是中国银行业发展的重大制度建设，它由四个基本的环节组成：资格标准、考试制度、资格审核和继续教育。

正如各大媒体所惊呼：这是银行从业人员的进入门槛，我国目前300多万银行从业人员今后都将要持证上岗。

根据现有管理办法，凡是年满18岁、高中毕业的具有民事行为能力的人皆可报考；银行业协会每年将举办两次考试；资格认证考试科目将采用模块化结构，具体分为公共基础科目和相关专业科目：公共科目为所有银行业从业人员必备的基本知识、技术和能力标准，专业科目为相关专业人员必备的专业技能知识，目前先推出风险管理和个人理财的两个专业证书；通过公共基础科目和相关专业科目考试后的从业人员，还要根据其从业纪录进行资格审查，最终确定是否颁发资格证书。

在中国建立这个制度，当然需要一个逐步完善的过程。

万事开头难。

但我们相信，只要坚持如下原则，就一定有良好的开端：第一，统一性原则，要逐渐统一银行业从业人员资格标准，使其更加规范、客观和公正。

<<个人理财科目>>

内容概要

本书为“中国银行业从业人员资格认证考试指导用书”之一，内容涉及个人理财的基础知识、专业技能、业务营销、职业道德操守与相关法律法规等。

全书内容全面，资料新颖，案例经典，系统典型，相信会对广大银行人员有益。

<<个人理财科目>>

书籍目录

第一篇 个人理财概述

1.1 个人理财业务的概念和分类

1.1.1 个人理财业务的概念

1.1.2 个人理财业务的分类

1.2 个人理财的发展

1.2.1 个人理财在国外的的发展

1.2.2 个人理财在国内的发展

1.3 个人理财业务的影响因素

1.3.1 宏观因素

1.3.2 微观因素

练习与巩固

第二篇 个人理财基础

2.1 生命周期与个人理财规划

2.1.1 生命周期理论

2.1.2 个人理财规划

2.2 理财价值观

2.2.1 理财价值观的含义

2.2.2 四种典型的理财价值观

2.3 客户的风险属性

2.3.1 影响客户投资风险承受能力的因素

2.3.2 客户风险偏好的分类及风险评估

2.4 货币的时间价值与利率的相关计算

2.4.1 货币时间价值

2.4.2 货币的时间价值与利率的计算

2.5 投资理论和市场有效性

2.5.1 投资收益与风险的测定

2.5.2 市场有效性

2.6 资本配置与产品组合

2.6.1 资本配置原理

2.6.2 个人产品组合

第三篇 金融市场

3.1 金融市场的功能和结构

3.1.1 金融市场的功能

3.1.2 金融市场的结构

3.2 货币市场

3.2.1 货币市场概述

3.2.2 货币市场交易机制

3.3 资本市场

3.3.1 股票市场

3.3.2 债券市场

3.3.3 证券投资基金市场

3.4 金融衍生品市场

3.4.1 金融衍生品市场概述

3.4.2 金融衍生品市场交易机制

3.5 外汇市场

<<个人理财科目>>

3.5.1 外汇市场概述

3.5.2 外汇市场交易机制

3.6 保险市场

3.6.1 保险市场概述

3.6.2 保险市场的主要产品分类

3.7 黄金及其他投资市场

3.7.1 黄金市场

3.7.2 房地产市场

3.7.3 收藏品市场

3.8 金融市场的发展

3.8.1 世界金融市场的发展

3.8.2 中国金融市场的发展

练习与巩固

第四篇 银行理财产品

4.1 理财产品市场发展

4.2 当前市场主要的银行理财产品介绍

4.2.1 货币型理财产品

4.2.2 债券型理财产品

4.2.3 贷款类银行信托理财产品

4.2.4 新股申购类理财产品

4.2.5 结构性理财产品

第五篇 银行代理理财产品

5.1 银行代理理财产品的概念

5.2 银行代理理财产品销售的基本原则

5.3 银行代理理财产品分类

5.3.1 基金

5.3.2 股票

5.3.3 保险

5.3.4 国债

5.3.5 信托

5.3.6 黄金

练习与巩固

第六篇 理财顾问服务

6.1 理财顾问服务概述

6.1.1 理财顾问服务概念

6.1.2 理财顾问服务流程

6.1.3 理财顾问服务特点

6.2 客户分析

6.2.1 收集客户信息

6.2.2 客户理财分析

6.2.3 客户风险和其他理财特性分析

6.2.4 客户理财需求和目标分析

6.3 财务规划

6.3.1 现金、消费和债务管理

6.3.2 保险规划

6.3.3 税收规划

6.3.4 人生事件规划

<<个人理财科目>>

6.3.5 投资规划

练习与巩固

第七篇 个人理财业务相关法律法规

7.1 个人理财业务活动及相关法律法规

7.1.1 《中华人民共和国民事诉讼法通则》

7.1.2 《中华人民共和国合同法》

7.1.3 《中华人民共和国商业银行法》

7.1.4 《中华人民共和国银行业监督管理法》

7.1.5 《中华人民共和国证券法》

7.1.6 《中华人民共和国证券投资基金法》

7.1.7 《中华人民共和国保险法》

7.1.8 《中华人民共和国信托法》

7.1.9 《个人所得税法》

7.1.10 《中华人民共和国物权法》

7.2 个人理财业务活动涉及的相关行政法规

7.2.1 《中华人民共和国外资银行管理条例》

7.2.2 《期货交易管理条例》

7.3 个人理财业务活动涉及的相关部门规章及解释

7.3.1 《商业银行开办代客境外理财业务管理暂行办法》

7.3.2 《证券投资基金销售管理办法》

7.3.3

《保险兼业代理管理暂行办法》和《关于规范银行代理保险业务的通知》

7.3.4 《个人外汇管理办法》和《个人外汇管理办法实施细则》

第八篇 个人理财业务的合规性管理

8.1 商业银行开展个人理财业务的合规性管理

8.1.1 商业银行开展个人理财业务的基本条件

8.1.2 商业银行开展个人理财业务的政策限制

8.1.3 商业银行开展个人理财业务的违法责任

8.2 个人理财业务风险管理

8.2.1 个人理财业务面临的主要风险

8.2.2 个人理财业务风险管理的基本要求

8.2.3 个人理财顾问服务的风险管理

8.2.4 综合理财业务的风险管理

8.2.5 个人理财业务产品(计划)风险管理

8.3 个人理财业务从业人员的合规性管理

8.3.1 从业人员的基本构成

8.3.2 从业人员的基本条件

8.3.3 从业人员职业操守要求

8.3.4 从业人员的限制性条件

8.3.5 从业人员的违法责任

8.4 客户的合规性管理

8.4.1 客户的准入管理

8.4.2 客户的基本条件

8.4.3 客户的限制性条件

8.4.4 客户的违法责任

第九篇 个人理财业务风险管理

第十篇 职业道德和投资者教育

章节摘录

理财顾问服务，是指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专业化服务。

商业银行为销售储蓄存款产品、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，不属于理财顾问服务。

在理财顾问服务活动中，客户根据商业银行提供的理财顾问服务管理和运用资金，并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。

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承担。

无论是理财顾问服务还是综合理财服务，都有一个为客户提供理财计划的任务。

所谓“理财计划”，是指商业银行在对潜在目标客户或客户群分析研究的基础上，开发设计并销售的资金投资和管理计划。

理财计划包括消费计划、储蓄计划、债务计划、证券投资计划、房产计划、保险计划、教育计划、个人税收计划、退休计划和遗产计划等。

消费计划：用客观前瞻性的眼光预计。

消费是人生的一项重要支出，在决定理财前，前瞻性地预计一年的主要开支可以帮助客户更加合理地规划人生理财目标。

依据这个指挥棒编制资产负债表、年度收支表和预算表等一系列计划，就能做到有的放矢，更好地指导理财。

储蓄计划：通常分为活期储蓄计划工具和定期储蓄计划工具。

它不仅能缓冲财务危机，而且能为实现未来的财务目标提供积累资金的工具。

债务计划：合理的债务可优化理财组合，我国大多数人对负债几乎都是持坚决否定的态度，这其实是错误的认识。

因为几乎没有人能避免债务，债务不仅能帮助我们在漫长的一生中均衡消费，还能给我们带来应急的便利，在这一点上合理的债务能让我们的理财组合优化。

但对债务必须加以严格管理，使其控制在一个适当的水平上，并且债务成本要尽可能降低，然后还要以此制订合理的债务计划及还款计划。

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>