

# 第 1. 章 银行个人理财业务概述

## 本章概要

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。国外商业银行个人理财业务的发展日趋成熟，我国商业银行个人理财业务虽然起步晚，但发展速度快。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。

## 1.1 银行个人理财业务的概念和分类

**个人理财**是以个人为主体的复杂的经济活动，需要有专业知识和手段来支撑。在实现理财目标过程中，个人在专业知识和手段方面往往具有局限性。作为重要金融服务提供者，随着社会和经济的发展，商业银行逐渐形成了专业化和规范化的服务体系，个人理财业务已成为现代商业银行重要的业务组成部分。

### 1.1.1 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订出详细的理财规划，从而有利于理财目标的实现。

#### 步骤三：制订个人理财规划

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。制订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

个人理财规划制订出来以后，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例如会计师、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。

### 1.1.2 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。

#### 1. 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。

#### 2. 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、信托公司以及投资公司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（以下简称银监会）、中国证券监督管理委员会（以下简称证监会）、中国保险监督管理委员会（以下简称保监会）、国家外汇管理局（以下简称外汇局）等。

### 3. 相关市场

个人理财业务涉及的市场较为广泛，包括货币市场、资本市场、外汇市场、房地产市场、保险市场、黄金市场、房地产市场、理财产品市场等。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。

## 1.1.3 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积极意义。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。

### 1. 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。理财顾问服务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，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。

由此，综合理财服务可进一步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，而私人银行业务的服务对象主要是高净值客户，涉及的业务范围更加广泛，与理财计划相比，个性化服务的特色相对强一些。

### 2. 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进行业务分类。按照这种分类方式，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）。

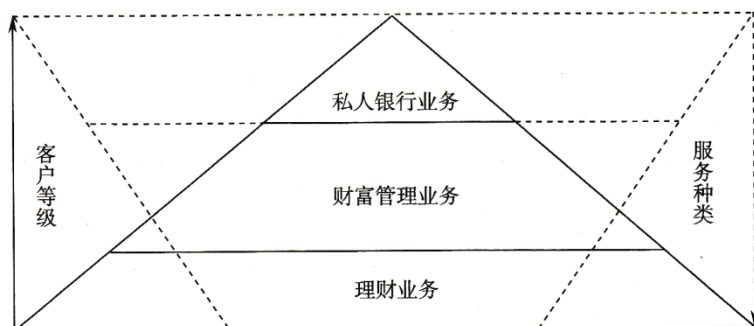


图 1-1 银行理财业务分类（按客户分）示意图

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，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 年中国银监会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。

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。



续表

## 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单管理，因此有人形象地用资产管理+客户关单管理=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。

私人银行业务在我国起步较晚，近几年才得到长足的发展。该项业务起初是由外资银行在内地开展，随后国内银行开始迅速发展起来。2005年9月，是国际集团旗下的瑞士友邦银行首先获得中国银监会批准，在中国境内设立私人银行代表处。随后，国际著名私人银行瑞士银行在上海设立代表处。2006年，欧洲爱德蒙得洛希尔家族银行集团的法国子公司爱德蒙得洛希尔银行在上海的代表处成立开业。同年，花旗银行、法国巴黎银行和德意志银行在沪高调推出私人银行服务。

与此同时，国内银行的个人理财业务也在如火如荼地开展看，并争相步入私人银行业务的实践中。2007年3月，中国银行首开私人银行业务，门槛为100万美元。随后，渣打银行宣布私人银行在华开业。2007年末，开展私人银行业务的还有花旗银行、巴黎私人银行、德意志银行、招商银行、中信银行等。

2008年以来，中资银行布局私人银行市场明显提速。2月下旬，交通银行设立私人银行管理中心开始涉足私人银行业务；3月27日，中国工商银行在上海启动私人银行业务；3月28日，中国银行宣布将私人银行业务延伸至澳门。此外，光大银行、民生银行等也陆续推出这项业务。种种迹象表明，私人银行业务的竞争将更趋激烈。随着国内居民家庭财富的积累，特别是高收入群体的不断发展壮大，私人银行业务必将成为中外银行争夺的焦点，国内私人银行业务会迅速发展。

## 1. 2 银行个人理财业务发展和现状

一些国家或地区的个人理财业务起步较早，业务规模大、范围广，理财业务专业化程度较高。比较而言，我国商业银行个人理财业务发展相对较晚。近年来，随着经济发展水平和人民收入水平的提高，我国商业银行个人理财业务规模迅速增长，业务范围不断扩张，但专业化和规范化水平仍待进一步提高。

### 1. 2. 1 国外发展和现状

个人理财业务最早在美国兴起，并且首先在美国发展成熟，其发展大致经历了以下几个

阶段:

### 1. 个人理财业务萌芽时期

20 世纪 30 年代到 60 年代通常被认为是个人理财业务的萌芽时期。从严格意义上讲,这个阶段对个人理财业务的概念尚未明确界定,个人理财业务主要是为保险产品和基金产品的销售服务。例如,保险公司的销售人员根据不同客户的年龄、收入、职业等要素进行市场细分,为客户提供购买保险的建议,主要目的是借此促进保险产品的销售。因此,这一时期没有出现完全独立意义上的个人理财业务,它的主要特征是:个人金融服务的重心都放在了共同基金和保险产品的销售上,几乎没有金融企业为了销售产品而专门建立一个流程来创建与客户的关系、搜集数据和检验数据,因此,也无法确立财务规划、提供不同的方案给客户、实施这些方案并监控方案的执行情况。在这个时期,专门雇用理财人员或金融企业为客户做一个全面的理财规划服务的观念还未形成。

### 2. 个人理财业务形成与发展时期

20 世纪 60 年代到 80 年代,通常被认为是个人理财业务的形成与发展时期。1969 年 12 月,在芝加哥,13 位来自金融服务部门的实务工作者和一位作家聚在,一起商讨创立一种产业,其后被命名为理财业。同时,作为这个小组中的唯一一位非专业人士,Loren Dutton 领导大家创立了理财学院(College for Financial Planning),至今仍然存在;同时还创建了国际理财人员协会,也就是今日的理财协会(Financial Planning Association, FPA)。在很短的时间内,消费者就意识到除了购买金融产品之外,还有许多可以使自己获得财务收益的方式,如果聘请专业的理财规划师帮助自己确立理财目标,然后开发一个全面的理财计划以达到该目标,那么个人将能够更好地获得财务收益。同时,理财人员也认识到,财务规划不仅可以帮助客户获得更高的财务收益,而且也能提高理财师自身的实务成果。获得“注册理财规划师”资格的第一批业务人员达到 42 人。但是,这一阶段个人理财业务的发展也并非一帆风顺。起初,理财业务仍然以销售产品为主要目标,外加帮助客户合理规避繁重的赋税。

事实上,在 20 世纪 70 年代到 80 年代初期,个人理财业务的主要内容就是合理避税、提供年金系列产品、参与有限合伙(即投资者投资合伙企业但只承担有限责任)以及投资于硬资产(如黄金、白银等贵金属等)。直到 1986 年,伴随着美国税法的改革以及里根总统时期通货膨胀的显著降低,个人理财业务的视角逐渐全面和广泛,开始从整体角度考虑客户的理财需求。此时,发达国家的金融业开始普遍实行为客户提供全方位服务的经营策略,强调与客户建立“全面、长期”的关系。同时,银行内部也进行了充分的组织机构和职能调整。理财业务,融合传统的存贷款业务、投资业务和咨询等业务,开始向全面化发展。

### 3. 个人理财业务成熟时期

20 世纪 90 年代是个人理财业务日趋成熟的时期,许多人涌入个人理财行业。个人理财业务在这一时期的繁荣可以归因于良好的经济态势以及不断高涨的证券价格。伴随着金融市场的国际化、金融产品的不断丰富和发展,这一时期的个人理财业务不仅开始广泛使用衍生金融产品,而且将信托业务、保险业务以及基金业务等相互结合,从而满足不同客户的个性化需求。

在这一时期,出现了一些变化,理财人员获得的财务策划收入大幅增长;作为独立的高等教育机构,理财学院显著扩张,美国高校中以学术项目来设置理财专业的数量也在增长;理财日趋专业化,专门协会、认证组织纷纷成立,如国际注册财务咨询师协会、退休理财协会、遗产规划协会等。这些专业机构的出现和定位以及高校对理财专业的重视标志着个人理财业务开始向专业化方向发展。

## 1.2.2 国内银行个人理财业务发展和现状

与发达国家的个人理财业务发展历史相比,我国商业银行个人理财业务起步较晚,发展历程较短。20世纪80年代末到90年代是我国商业银行个人理财业务的萌芽阶段,当时商业银行开始向客户提供专业化投资顾问和个人外汇理财服务,但大多数的居民还没有理财意识和概念。从21世纪初到2005年是我国商业银行个人理财业务的形成时期,在这一时期,理财产品、理财环境、理财观念和意识以及理财师专业队伍的建设均取得了显著的进步。中国理财产品规模以每年10%~20%的速度在增长,2005年达到了2000亿元。

随着商品银行个人理财业务规模不断扩大,理财产品不断创新,为促进商业银行个人理财业务规范和健康有序地发展,银监会于2005年9月发布《商业银行个人理财业务管理暂行办法》(以下简称《办法》),界定了商业银行个人理财业务范畴,规范了商业银行个人理财业务管理,并同时下发了《商业银行个人理财业务风险管理指引》(以下简称《指引》),对商业银行个人理财业务风险管理提出了指导意见。

在《办法》和《指引》下发后,伴随着金融市场和经济环境的进一步变化,个人理财业务进入了迅速扩展时期,客户对理财的需求日益增长。以商业银行理财产品销售规模为例,2005~2008年四年间增加了17.5倍(见表1-1)。

在个人理财市场规模日益扩大的情况下,国内各商业银行在产品创新、品牌创建等方面也作出了积极的努力,个人理财产品从最初的传统理财产品不断延伸至其他领域,形成了诸如股票、基金、期货、外汇、黄金及衍生品等较为丰富的产品体系。一些商业银行还在个人理财业务方面形成了一套比较完整的管理办法、掌握了有效的市场营销宣传手段,并组建起了拥有相关业务技能的个人客户经理队伍,积累了一定的经验。

表 1-1 2005~2008 年我国商业银行理财产品销售规模 单位: 亿元

年份	2005	2006	2007	2008
理财产品销售规模	2000	4000	8200	37000

资料来源:根据相关材料整理

在商业银行理财业务规模迅速扩大过程中,银监会通过检查发现少数商业银行在个人理财业务过程中存在产品设计管理机制不健全,客户评估流于形式,风险揭示不到位,信息披露不充分,理财业务人员误导销售和投诉处理机制不完善等问题。为进一步规范商业银行个人理财市场秩序,银监会办公厅于2008年4月下发了《关于进一步规范商业银行个人理财业务有关问题的通知》。

随着2008年下半年国际金融危机的爆发,一些商业银行理财产品出现零收益甚至负收益现象,引起了社会广泛关注。针对商业银行个人理财业务发展的实际情况,银监会于2009年7月下发了《关于进一步规范商业银行个人理财业务投资管理有关问题的通知》,对商业银行个人理财业务的投资管理活动进行规范。

为应对国际金融危机,国家出台了一系列宏观经济政策,信贷规模迅速扩张。在这一过程中,部分商业银行将信贷资产用于理财产品开发,银行和信托关系日益紧密。为规范商业银行与信托公司的合作行为,银监会于2009年12月下发了《关于进一步规范银信合作有关事项的通知》,从市场健康发展和维护当事人合法权益角度对银行和信托合作行为进行规范。

总体上,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,是银行中间业务收入的重要来源。虽然在我国商业银行个人理财业务还是一项新兴的银行业务,尚处于起步发展阶段,个人理财业务的市场环境正在不断规范和完善,但由于其巨大的市场潜力,已被很多商业银行列为零售业务(或个人业务)发展的战略重点之一。

## 1.3 银行个人理财业务的影响因素

商业银行个人理财业务是零售业务(或个人业务)的重要组成部分,涉及客户范围广、业务而宽、管理复杂,影响因素非常多。按照影响因素的特征,大致可分为宏观影响因素、微观影响因素和其他影响因素三个层面。

### 1.3.1 宏观影响因素

影响个人理财业务的宏观因素众多,包括政治、法律、政策环境,经济环境,社会环境和技术环境等,这些因素通过各自渠道直接或间接影响到个人理财业务的发展。

#### 1. 政治、法律与政策环境

稳定的政治环境是商业银行良好运行的基础和保障,政局不稳定会导致社会动荡、经济秩序混乱,对银行的业务经营造成重大危害;同时,一国政局不稳定也会导致其国际政治经济舞台上的地位下降,本币大幅贬值,使银行面临巨大的市场风险和经营风险。对于开放经济体系下运行的商业银行,金融业务必然涉及国际金融市场、金融产品和工具,因此,不仅需要关注国内政治环境还需同时敏锐地判断国际政治环境的变化。

在各国法律体系中,与金融机构经营管理相关的法律很多,因此,金融机构开展个人理财业务必然受到相关法律法规的制约。例如,在我国,与开展个人理财业务相关的法律包括《中华人民共和国商业银行法》、《中华人民共和国银行业监督管理法》、《中华人民共和国证券法》、《中华人民共和国保险法》、《中华人民共和国证券投资基金法》、《中华人民共和国信托法》、《中华人民共和国公司法》、《中华人民共和国个人所得税法》等。

另外,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。

(1) 财政政策。国家政府通常根据当前宏观经济形势,采取税收、预算、国债、财政补贴、转移支付等手段来调整财政收入与支出的规模与结构,以达到预期的财政政策目标,并对整个经济运行产生影响。积极的财政政策可以有效地刺激投资需求的增长,从而提高资产价格。

(2) 货币政策。中央银行通常根据当前宏观经济走势,运用法定存款准备金率、再贴现率、公开市场业务操作等货币政策工具调控货币供应量和信用规模,使其达到预定的货币政策目标,进而影响整体经济运行。宽松的货币政策有助于刺激投资需求增长、支持资产价格上升;相反紧缩的货币政策则会抑制投资需求,导致利率上升和金融资产价格下跌。

(3) 收入分配政策。收入分配政策是指国家为实现宏观调控总目标和总任务,针对居民收入水平高低、收入差距大小在分配方面制定的政策和方针。偏紧的收入分配政策会抑制当地的投资需求等,造成相应的资产价格下跌;而偏松的收入政策则会刺激当地的投资需求等,支持相应的资产价格上涨。收入分配政策除了影响总体收入水平之外,还会直接影响经济体的收入分配结构。

(4) 税收政策。由于税收政策直接关系投资收益与成本,因此其对个人和家庭的投资策略具有直接的影响。税收政策不仅影响个人收入中可用于投资的多少,而且通过改变投资的交易成本可以改变投资收益率。例如,在股市低迷时期,通过降低印花税减少交易成本,从而刺激股市反弹。在房地产价格飞速上涨的过程中,提高交易税税率具有抑制房地产价格上涨的作用。

宏观经济政策对投资理财的影响具有综合性、复杂性和全面性的特点。各种宏观经济政策发挥作用的方式不同,通常相互配合使用以达到整个宏观调控的目标。宏观调控的整体



方向和趋势决定了个人和家庭投资理财的战略选择。

## 2. 经济环境

由于金融产业是社会经济体系的重要组成部分,因此它必然会受到社会经济环境的强烈影响。对于经济环境的认识和理解主要包括以下几个方面:

### (1) 经济发展阶段

经济发展阶段是对一个经济体发展情况的总体性概括和描述,处在不同经济发展阶段的经济体,金融产业的发展水平及其对金融服务的需求结构有显著的差异。按照美国学者罗斯托(Rostow)的观点,世界各国的经济发展可分为以下五个阶段:①传统经济社会:②经济起飞前的准备阶段:③经济起飞阶段;④迈向经济成熟阶段;⑤大量消费阶段。属于前三个阶段的国家称为发展中国家,而处于后两个发展阶段的国家则称为发达国家。

### (2) 消费者的收入水平

个人金融业务以消费者收入为基础,但是消费者不可能将全部收入均用于购买金融产品,因此需要从不同角度衡量一个经济体中的消费者收入水平。衡量消费者收入水平的指标主要包括:

① 国民收入。国民收入是指一个国家物质生产部门的劳动者在一定时期内(通常为一年)新创造的价值总和。

② 人均国民收入。用国民收入除以人口总量就得到了一个国家的人均国民收入。这个指标基本能够反映一个国家的经济发展水平。人均国民收入可以作为商业银行开展个人金融业务的一个重要参考指标,不同的人均国民收入水平,决定了消费者对不同的金融产品与金融服务的消费能力。

③ 个人收入。个人收入是指消费者个人从各种来源获得的收入总和。

④ 个人可支配收入。个人可支配收入是指个人收入扣除税款后的余额。个人可用这部分收入进行消费、投资,购买个人理财产品和服务。个人可支配收入扣除基本消费后用于投资金融产品的比例则具有很大的弹性。

### (3) 宏观经济状况

宏观经济状况对个人理财业务的影响表现在投资活动的各个方面,从具体金融产品的设计与定价,到投资组合与投资策略的选择均受到宏观经济状况的制约。因此,我们需要掌握一些反映宏观经济状况的经济指标运行规律。

① 经济增长速度和经济周期。投资者在投资理财时,应该清楚地认识和了解经济周期的演变过程:一个经济周期通常要经过恢复、繁荣、衰退和萧条等不同阶段(见图1-2)。

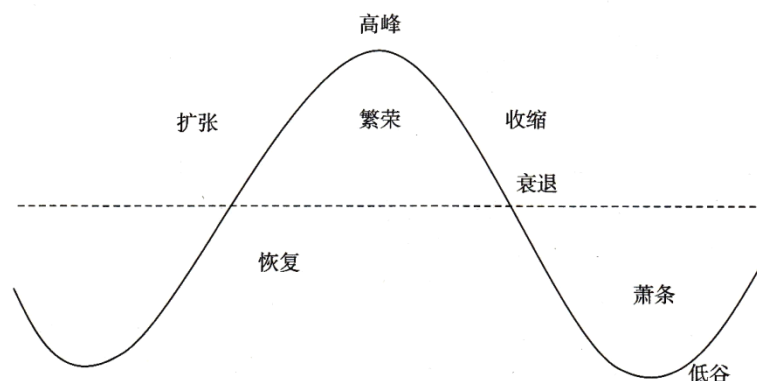


图 1-2 经济周期示意图

经济周期不同阶段的特征能够有效地反映在各个经济变量上。在经济扩张阶段,GDP 快速增长,工业产值提高,就业率上升,个人可支配收入增加。这时期的企业普遍盈利,因此股票价值增加,证券投资的收益率提高,特别是成长性和高投机性的股票通常在经济周期

的扩张阶段表现良好，而低风险的股票和收入型股票的表现就会次之。相反，当经济衰退时，前一类股票的收益和价值都会显著下降。因此，在经济增长比较快、处于扩张阶段时，个人和家庭应考虑增持成长性好的股票、房地产等资产，特别是买入对周期波动比较敏感的行业的资产，同时降低防御性低收益资产如储蓄产品等，以分享经济增长成果，反之，在经济增长放缓、处于收缩阶段时，个人和家庭应考虑增持防御性资产如储蓄产品、固定收益类产品等，特别是买入对周期波动不敏感的行业的资产，同时降低股票、房产等资产的配置，以规避经济波动带来的损失。

表 1 - 2 列出了经济增长对个人投资理财策略产生影响的不同情况，表中的分析建议仅供参考。

**表 1-2 经济增长与个人理财策略**

理财产品	预期未来经济增长比较快、处于景气周期		预期未来经济增长放缓、处于衰退周期	
	理财策略调整建议	理财策略调整理由	理财策略调整建议	理财策略调整理由
储蓄	减少配置	收益偏低	增加配置	收益稳定
债券	减少配置	收益偏低	增加配置	风险较低
股票	增加配置	企业盈利增长可以支撑牛市	减少配置	企业亏损增加可能引发熊市
基金	增加配置	可实现增值	减少配置	面临资产缩水
房产	增加配置	价格上涨	适当减少	市场转淡

②通货膨胀率。物价水平持续大幅上涨就会引起通货膨胀。在通货膨胀条件下，名义利率不能够真实地反映资产的投资收益率，名义利率减去通货膨胀率之后得到的实际利率将远远低于名义利率，甚至是负值。在通货膨胀环境下，所有的固定利率(不随市场利率变化而调整产品利率条件)资产都将大幅贬值，个人和家庭的购买力大大下降。为应付通货膨胀风险，个人和家庭应回避固定利率债券和其他固定收益产品，持有一些浮动利率资产、黄金、股票和外汇，以对自己的资产进行保值。当然，在严重通货膨胀的条件下，股票等资产同样也面临贬值，持有外汇、黄金和其他国外资产可能成为较为理想的保值选择。如果发生通货紧缩，则情况正好相反。

表 1-3 列出了通货膨胀对个人投资理财策略产生影响的不同情况。需要注意的是，由于通货膨胀(或者通货紧缩)根据其严重程度可区分为多种不同情形，而且对具体产品的影响也比较复杂，需要结合其他各方面情况才可以作出符合实际的具体判断。表中的分析建议仅供参考，实际理财过程中还需要更加细致的综合判断。

**表 1-3 通货膨胀与个人理财策略**

理财产品	预期未来温和通货膨胀		预期未来通货紧缩	
	理财策略调整建议	理财策略调整理由	理财策略调整建议	理财策略调整理由
储蓄	减少配置	净收益走低	维持配置	收益稳定
债券	减少配置	净收益走低	减少配置	价格下跌
股票	适当增加配置	资金涌入价格上升	减少配置	价格下跌
黄金	增加配置	规避通货膨胀	维持配置	价格稳定

③ 就业率。如果就业率比较高，社会人才供不应求，预期未来家庭收入可通过努力劳动获得明显增加，那么个人理财策略可以偏于积极，更多地配置收益比较好的股票、房产等风险资产。但如果就业率不断走低，社会人才供过于求、失业人数不断增加，预期未来家庭收入存在不确定性，那么个人理财策略可以偏于保守，更多配置防御性资产如储蓄产品等，以避免投资损失使家庭本来已经不佳的经济状况雪上加霜。

④ 国际收支与汇率。在开放经济体系下，一个经济体的国际收支状况和货币汇率的变

动对个人理财策略具有显著影响。当一个经济体出现持续的国际收支顺差(或逆差)时,将会导致本币汇率升值(或贬值),那么个人理财组合应同时考虑本币理财产品与外币理财产品的搭配,对于外币理财产品的选择还需要考虑不同币种结构的配置问题。开放金融体系下的个人理财业务必须考虑汇率风险的影响,典型的案例就是东南亚金融危机,在危机中,许多个人及家庭的资产由于本币大幅贬值而严重缩水,如果家庭资产中包含一定比例的外汇资产,那么危机的影响可以有效减少。面对变幻莫测的外汇市场,如果进行外汇产品投资则需具备较高的专业水准,从而能根据国际经济动态对主要货币的汇率走势作出正确的判断。表 1-4 列出了汇率变化对个人理财策略产生影响的有关情况,表中的分析建议仅供参考。

**表 1-4 汇率变化与个人理财策略**

理财产品	预期未来本币升值		预期未来本币贬值	
	理财策略调整建议	理财策略调整理由	理财策略调整建议	理财策略调整理由
储蓄	增加配置	收益将增加	减少配置	收益将减少
债券	增加配置	本币资产升值	减少配置	本币资产贬值
股票	增加配置	本币资产升值	减少配置	本币资产贬值
基金	增加配置	本币资产升值	减少配置	本币资产贬值
房产	增加配置	本币资产升值	减少配置	本币资产贬值
外汇	减少配置	本币更值钱	增加配置	外汇相对价格高

以上分析是在其他经济指标情况不变的前提下,评估单一经济指标变动对个人理财业务产生的影响。在实务中则要结合多方因素,综合考虑。

### 3. 社会环境

(1) 社会文化环境。社会文化环境主要是指一个同家、地区或民族的文化传统,如风俗习惯、伦理道德观念、价值观念、宗教信仰、审美观、语言文字等。社会文化环境是历史积淀的结果,它在不知不觉中影响着人们的基本观念和行为范式。中国是一个幅员辽阔的国家,各个地区和民族的文化差异很大,因此需要理财人员了解多元的社会文化。与此同时,伴随着金融业的开放,我国的金融机构也迫切需要开拓国际金融市场业务和产品,因此,国内、国际社会文化环境对商业银行业务的开展均有影响。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。

(2) 制度环境。各种制度的变迁也对商业银行的个人理财业务产生了深远的影响。新中国成立至今,伴随着计划经济向市场经济的转变,发生了一系列制度变迁。其中,社会保障体系、教育体系以及住房制度的改革尤为典型。

① 养老保险制度。从 1999 年开始我国实行养老制度改革,原来由单位履行的社会职能正逐渐社会化,人们开始为自己的老年生活作规划,个人经济压力也随之加大,理财越来越成为现实需求,商业保险规划、长期投资组合、新退休理念等逐步纳入到个人理财计划中。

② 医疗保险制度。自 1998 年以来,国家有关部门陆续出台文件,改革和完善医疗保险制度体系。在医疗制度改革后,由个人承担的医药费比例提高,居民家庭用于治疗 and 药品方面的支出有所增长,也在一定程度上刺激了个人理财需求的增加。

③ 其他社会保障制度。我国的失业保险制度和最低生活保障制度尚不够完善,部分人群特别是下岗职工的生活处于不稳定状态,考虑到未来的不确定性,这部分人群存在强烈的理财需求。

随着高等教育体制改革的不断深入,个人负担部分逐步增加,子女教育、子女就业也成为人们的生活财务预算的重要组成部分,因此教育支出日益成为家庭理财规划的重要内容。

住房分配制度改革取消了实物分房,推行货币分房,住房支出主要由个人负担,居民日益成为住房市场的消费主体。住房支出是人生当中非常大的一笔支出,给个人带来的负担显

而易见，通过恰当的理财可以减轻一部分经济压力。例如，通过银行按揭贷款购买住房，购房首付加装修要筹措资金，加上每月还贷负担，如果能够深入了解个人住房按揭贷款、公积金贷款、个人住房装修贷款等产品的特性并结合理财规划，构建合理的个人理财组合，将在一定程度上缓解经济压力。

(3) 人口环境。人口环境对个人理财业务的影响表现在规模与结构两个方面。人口总量的增长会导致对金融业务和金融产品的需求量增大。在我国，个人理财业务虽然起步较晚，但在很短的时间内增长很快。许多国际著名银行都已经看到了由巨量人口构成的市场前景，积极开拓在华的个人理财业务。除了人口总量对个人理财业务会产生影响，人口的结构对个人理财业务的影响也很显著。人口结构包括自然结构和社会结构两个层面性别结构和年龄结构是典型的自然结构；民族结构、职业结构和教育结构则属于人口社会结构的范畴。性别、年龄、民族、职业、教育程度不同的消费者，由于在收入、阅历、生活方式、价值观念、风俗习惯、社会活动等方面存在的差异，必然会有不同的金融消费需求和消费方式，因此商业银行在发展理财业务时，必须认真考虑人口环境对个人理财业务的影响。

#### **4. 技术环境**

科学技术是社会生产力最活跃的推动因素，21 世纪的今天，科学技术在各个领域飞速发展，技术的变革与进步深刻地影响着金融机构的市场份额、产品生命周期和竞争优势。如今在发达国家的金融市场上有上千种金融衍生品，这些都与计算机信息技术与网络技术的发展紧密相关。由于科学技术的飞速发展，商业银行开发新产品的周期大大缩短，产品更新换代显著加快，因此商业银行需要不断创新，将新技术应用在产品开发中，从而向市场提供更多便利的新产品。由于互联网的普及与应用，理财产品的网络销售日益普及，通过网上购买，商业银行和投资者均可节约交易成本。同时，商业银行通过网络技术不断向投资者提供理财产品的相关信息，介绍新产品，加快了理财产品的推陈出新。

### **1.3. 2 微观影响因素**

对个人理财业务产生直接影响的微观因素主要是金融市场，下面分别从不同角度分析金融市场对个人理财业务的影响。

#### **1 . 金融市场竞争程度**

金融市场上的竞争状况是影响商业银行个人理财业务的一个重要因素。一方面，伴随着金融业的全面开放，个人理财业务一直是内外资银行争抢的一个重要领域；另一方面，证券公司等其他金融机构也在金融市场上与商业银行竞争个人理财业务。当市场需求相对稳定时，提供同类产品的金融机构越多，竞争者的业务创新越快，营销手段越先进，商业银行面临的发展个人理财业务的压力也就越大。

#### **2. 金融市场开放程度**

伴随着金融市场开放程度的提高，商业银行可提供的个人理财业务的产品种类不断增加。一个开放的金融市场为商业银行个人理财业务的不断创新提供了必要条件。同时，市场开放程度的提高，对商业银行管理个人理财业务风险提出了更高的要求。

### 3. 金融市场价格机制

理财产品的定价是影响理财产品的一个重要因素，金融市场上的一系列价格指标对理财产品的定价都有重要的影响，特别是利率水平。利率对于个人理财策略来说是最基础、是核心的影响因素之一，几乎所有的理财产品都与利率有着或多或少的联系，利率水平的变动对各种理财产品的风险和收益状况产生着重要影响。对于个人而言，利率水平的变动会影响人们对投资收益的预期，从而影响其消费支出和投资决策的意愿。例如，是把钱存入银行还是增加消费支出，是购买股票还是购买债券，是现在借钱购买住宅还是等将来攒够了钱再买等。利率水平的变动还会影响个人从银行获取的各种信贷的融资成本，投资机会成本的变化对投资决策往往也会产生非常重要的影响。

利率包括法定利率和市场利率，市场利率是市场资金借贷成本的真实反映，而能够及时反映短期市场利率变动的指标有银行间同业拆借利率、国债回购利率等。新发行的债券利率一般也是按照当时的市场基准利率来设计的。通过观察并参照这些指标的变化，投资者往往能够迅速掌握市场资金供求关系的真实变化情况，从而作出及时的反应和正确的理财决策。

此外，还需要注意区分名义利率和实际利率，只有在物价水平不变的前提下，不同的名义利率才能够真实反映投资者投资于理财产品所获得的实际收益率水平的差异。如果物价水平是处在变动之中的状态，那么名义利率就不能够真实地反映投资收益率，应该将名义利率减去通货膨胀率之后才得到实际利率，从而反映理财产品的真实收益水平。

在能够及时准确判断市场真实利率水平变动的前提下，投资者便可以据此判断自己持有的理财产品可能会受到怎样的影响。银行储蓄存款的收益率是利率变动的最直接反映，利率上升则引起银行储蓄存款产品的收益率同步上升。其他类产品所受的影响相对就复杂一些，一般来说，市场利率上升会引起债券类固定收益产品价格下降，股票价格下跌，房地产市场走低；反之，市场利率下降会引起债券类固定收益产品价格上升，股票价格上涨，房地产市场走高。

表1 - 5 列出了利率变化对个人投资理财策略产生影响的不同情况，这里只反映单一金融指标的影响，而未考虑其他因素的变化。表中的分析建议仅供参考。

**表 1 - 5 利率变化与个人理财策略**

理财产品	预期未来利率水平上升		预期未来利率水平下降	
	理财策略调整建议	理财策略调整理由	理财策略调整建议	理财策略调整理由
储蓄	增加配置	收益将增加	减少配置	收益将减少
债券	减少配置	面临下跌风险	增加配置	面临上涨机会
股票	减少配置	面临下跌风险	增加配置	面临上涨机会
基金	减少配置	面临下跌风险	增加配置	面临上涨机会
房产	减少配置	贷款成本增加	增加配置	贷款成本降低
外汇	减少配置	人民币回报高	增加配置	外汇利率可能高

#### 1.3.3 其他影响因素

除了宏观因素和微观因素外，个人理财活动主体的意识和行为以及其他一些因素都会直接和间接对商业银行个人理财业务产生影响。



## 1. 客户对理财业务的认知度

客户的理财观念、客户对商业银行个人理财业务的态度，甚至对银行理财业务人员的信任度都会直接影响到商业银行理财业务。我国市场经济发展时间不长，金融教育的普及程度低，客户对现代金融认知度不高，一些客户对金融产品的风险和收益缺少正确的认识，对个人理财业务缺乏足够的了解和认知，这些都直接影响到商业银行个人理财业务的发展。

## 2. 商业银行个人理财业务定位

个人理财业务的定位直接影响到商业银行个人理财业务的发展，虽然目前许多银行都把个人理财业务作为重点业务进行发展，但由于起步较晚，理财产品开发、理财资金的使用、理财业务的管理和理财业务的营销等方面仍存在不足，对银行总体贡献度有限，从而直接影响到业务本身的发展。另外，这些因素会影响到客户对个人理财业务的接受程度，从而间接影响到商业银行个人理财业务的发展。

## 3. 其他理财机构理财业务的发展

其他理财机构理财业务的发展分流了部分商业银行个人理财业务。近年来，包括证券公司、基金公司、信托公司、保险公司以及私募基金等都纷纷利用自身的优势，发展理财业务，推出理财产品，对商业银行个人理财业务，尤其是理财产品造成一定的冲击。然而在产品开发、销售渠道和客户等方面，这些机构和商业银行之间存在着合作空间。

## 4. 中介机构发展水平

个人理财业务专业性较强，从业人员须具备一定专业水平和道德水准。业务规范、操作规范也需要制定一系列标准。由于我国个人理财业务起步较晚，配套的中介机构包括资格认证、能力认证和培训尚未形成完整的体系，从而影响到商业银行个人理财业务规范化发展。

## 5. 金融机构监管体制

个人理财业务涉及的市场众多，在分业经营管理的体制下，银行、证券、保险三大市场相互隔离，个人理财业务的发展空间，如理财产品创新等受到一定的限制。理财业务的管理成本相对较高，一些规模较大的商业银行可以通过集团化经营来节约个人理财业务的成本，相对而言，中小银行需通过市场手段来协调个人理财业务中的问题，成本相对较高。

# 1.4 银行个人理财业务的定位

个人理财业务的发展对不同的主体具有不同的意义。下面分别从客户、商业银行和市场三个层面对发展个人理财业务的意义进行概述，从而明确商业银行个人理财业务的整体定位。

商业银行个人理财业务可直接满足客户的理财需求，对客户理财目标的实现具有促进和推

动作用。商业银行通过提供财务规划服务、理财咨询服务，理财工具（或理财产品）和理财信息等方式向客户提供个人理财专业化的服务，帮助客户制定理财目标和理财规划，并对客户理财规划的执行以及评估具有重要作用，降低了客户理财门槛，节约了客户理财成本。

商业银行个人理财业务的发展可以优化商业银行业务结构、增加商业银行业务收入、吸引个人优质客户资源，从而提升商业银行竞争力。个人理财业务作为商业银行的主要业务之一，对于商业银行调整以贷款为主的业务结构和以存贷差为主的收入结构具有积极意义，扩大了商业银行业务范围和收入来源。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地位。个人理财业务的发展将决定银行挖掘个人优质客户资源的能力，从而影响到商业银行的竞争力。

商业银行个人理财业务的发展能有效发挥金融市场功能，促进社会资源的优化配置。商业银行个人理财业务能实现对市场信息的专业化处理、客户资金的专业化投资、理财规划决策的专业化服务，这些都会促进个人乃至社会资源的优化配置。

目前，很多商业银行将个人理财业务作为重点发展业务之一，个人理财业务已经引起社会越来越多的关注。

## 第 2 章 银行个人理财理论与实务基础

### 本章概要

本章从不同方面介绍个人理财业务所涉及的一些基本理论和基本观点，并对这些理论在商业银行个人理财中的运用进行概述。在此基础上，重点介绍从事个人理财所必须掌握的实务基础。其中，理财价值观及风险属性的介绍帮助理财从业人员更好地了解与掌握投资者需求。投资者风险偏好分类及评估是个人理财业务必不可少的工作环节。理财业务人员可以对客户的投资行为和特征作出判断，并据此为客户设计理财方案或选择理财产品。



### 2.1 银行个人理财业务理论基础

银行个人理财业务相关的基础理论比较多，其中包括生命周期理论、货币的时间价值理论、投资理论等。生命周期理论主要介绍在不同的生命周期阶段如何进行合理的个人理财规划，从而实现投资和消费的最佳配置；货币的时间价值理论讲解了货币的时间价值以及影响时间价值的主要因素；投资理论内容较多，本节仅对涉及理财业务相关的基本概念，包括投资策略与投资组合选择等进行介绍。

## 2.1.1 生命周期理论

一般而言，个人的生命周期与家庭的生命周期紧密相连，都有其诞生、成长、发展、成熟、衰退直至消亡的过程，在生命周期的不同阶段有着不同的特征、需求与目标。本章以家庭为单位介绍生命周期理论在理财领域中的运用。

### 1. 生命周期概念

生命周期理论是由 F. 莫迪利安尼与 R. 布伦博格、A. 安多共同创建的。其中，F. 莫迪利安尼作出了尤为突出的贡献，并因此获得诺贝尔经济学奖。生命周期理论对人们的消费行为提供了全新的解释，该理论指出，个人是在相当长的时间内计划他的消费和储蓄行为的，在整个生命周期内实现消费和储蓄的最佳配置。也就是说，一个人将综合考虑其即期收入、未来收入、可预期的开支以及工作时间、退休时间等因素来决定目前的消费和储蓄，以使其消费水平在各阶段保持适当的水平，而不至于出现消费水平的大幅波动。

家庭的生命周期是指家庭形成期（建立家庭生养子女）、家庭成长期（子女长大就学）、家庭成熟期（子女独立和事业发展到巅峰）和家庭衰老期（退休到终老而使家庭消灭）的整个过程。这四个阶段的特征和财务状况如表 2-1 所示。

表 2-1 家庭生命周期各阶段特征及财务状况

	家庭形成期	家庭成长期	家庭成熟期	家庭衰老期
特征	从结婚到子女出生，家庭成员随子女出生而增加	从子女出生到完成学业为止，家庭成员数固定	从子女完成学业到夫妻均退休为止，家庭成员数随子女独立而减少	从夫妻均退休到夫妻一方过世为止，家庭成员只有夫妻两人（也称为空巢期）
收入及支出	收入以薪酬为主，支出随家庭成员增加而上升	收入以薪酬为主，支出随家庭成员固定而趋于稳定，子女上大学费用负担重	收入以薪酬为主，事业发展和收入达到巅峰。支出随家庭成员减少而降低	以理财收入及移转性收入为主，或变现资产维持生计。支出结构发生变化，医疗费用占比提高，其他费用占比降低
储蓄	随成员增加而下降，家庭支出负担大	收入增加而支出稳定，在子女上大学前储蓄逐步增加	收入达到巅峰，支出稳中有降，是募集退休金的黄金时期	大部分情况下支出大于收入，为耗尽退休准备金阶段

居住	和父母同住或租住	和父母同住或自行购房	与老年父母同住或夫妻两人居住	夫妻居住或和子女同住
资产	资产有限，年轻可承受较高的投资风险	可积累的资产逐年增加，要适当控制投资风险	资产达到巅峰，要逐步降低投资风险，保障退休金的安全	逐年变现资产来应付退休后生活费开销，投资应以固定收益工具为主
负债	信用卡透支或消费贷款	若已购房，为交付房贷本息、降低负债余额的阶段	在退休前把所有的负债还清	无新增负债

## 2. 生命周期在个人理财中的运用

(1) 专业理财从业人员，如金融理财师可根据客户家庭生命周期帮助其选择适合客户的银行理财产品、保险、信托、信贷等综合理财套餐。四个阶段理财重点如表 2-2 所示（其中核心资产配置中的银行理财产品选项可以用做对其他核心资产配置的替代工具）。表中的分析建议仅供参考。

表 2-2 家庭生命周期各阶段的理财重点

	家庭形成期	家庭成长期	家庭成熟期	家庭衰老期
夫妻年龄	25~35 岁	30~55 岁	50~60 岁	60 岁以后
保险安排	提高寿险保额	以子女教育年金储备高等教育学费	以养老险或递延年金储备退休金	投保长期看护险或将养老险转即期年金
核心资产配置	股票 70%、债券 10%、货币 10%	股票 50%、债券 40%、货币 10%	股票 20%、债券 60%、货币 20%	股票 20%、债券 60%、货币 20%
	预期收益高，风险适度的以后理财产品	预期收益较高，风险适度的以后理财产品	风险较低、收益稳定的以后理财产品	风险低、收益稳定的以后理财产品
信贷运用	信用卡、小额信贷	房屋贷款、汽车贷款	还清贷款	无贷款或者反按揭

(2) 专业理财从业人员可根据客户家庭生命周期不同阶段对客户资产流动性、收益性和获利性的需求给予配置建议。

例如，流动性需求在客户子女很小和客户年龄很大时较大，在这些阶段，流动性较好的存款和货币基金的比重可以高一些；

家庭形成期至家庭衰老期，随客户年龄的增大，投资股票等风险资产的比重应逐步降低；

家庭衰老期的收益性需求最大，因此投资组合中债券比重应该最高。

## 生命周期理论和个人理财规划

比照家庭生命周期，可以按年龄层把个人生命周期分为6个阶段。各个阶段的特点和理财活动如下表所示。表中的分析建议仅供参考。

期间	探索期	建立期	稳定期	维持期	高原期	退休期
对应年龄	15~24岁	25~34岁	35~44岁	45~54岁	55~60岁	60岁以后
家庭形态	以父母家庭为生活重心	择偶结婚、有学前子女	子女上小学、中学	子女进入高等教育阶段	子女独立	以夫妻两人为主
理财活动	求学深造、提高收入	以后贷款、购房	偿还房贷、筹教育金	收入增加、筹退休金	负担减轻、准备退休	享受生活规划、遗产
投资工具	活期、定期存款、基金定投	活期存款、股票、基金定投	自用房产投资、股票、基金	多元投资组合	降低投资组合风险	固定收益投资为主
保险计划	意外险、寿险	寿险、储蓄险	养老险、定期寿险	养老险、投资型保险	长期看护险、退休金	领退休年金至终老

个人一般都会历经求学、就业、成家直至退休，每个人都希望对事业、家庭、居住和退休进行规划，围绕这些规划必然涉及财务问题。个人理财规划就是根据个人不同生命周期的特点（通常以15岁为起点），综合使用银行产品、证券、保险等金融工具，来进行财务安排和理财活动。

### 1. 探索期

每个人未来的财务状况并不只是从步入社会开始第一份工作、领取第一份收入开始，而应从学生时代尤其是大学时代开始准备。

学生时代要为将来的财务自由做好专业上与知识上的准备，无论所学专业如何，都应学习掌握一些基本的理财知识，适当参与、尝试进行一些投资操作，或通过勤工俭学、科研开发等活动来获得一定的收入。在大学时代应培养良好的理财习惯，如财务记账、购买保险、基金定投、量入为出等，良好的理财习惯将使自己在今后的理财活动中受益无穷。

### 2. 建立期

自完成学业开始工作并领取第一份报酬开始，真正意义上的个人理财生涯才开始。这个时期由于刚工作，收入基数较低，还没有足够的资金与经验从事投资，无法获得投资性收入。

单身创业时代，是个人财务的建立与形成期，这一时期有很多理财目标，主要是筹备结婚、买房买车、继续教育支出等，如不科学规划，很容易形成入不敷出的窘境，因此，必须加强现金流管理，合理安排日常收支，适当节约资金进行适度金融投资，如股票、基金、外汇、期货投资，一方面积累投资经验，另一方面利用年轻人风险承受能力较强的特征博取较高的投资回报。

### 3. 稳定期

成家立业之后，两人的事业开始进入稳定的上升阶段，收入有大幅度的提高，财富积



累较多，为金融投资创造了条件，而且这一时期两人的工作、收入、家庭比较稳定，面临着未来的子女教育、父母赡养、养老退休三大人生重任，这时的理财任务是要尽可能多地储备资产、积累财富，未雨绸缪。因此，这一时期要做好投资规划与家庭现金流规划，以防范疾病、意外、失业等风险。可考虑采用定期定额基金投资等方式，利用投资的复利效应和长期投资的时间价值为未来积累财富。

#### 4. 维持期

经过十余年的职业生涯，个人对于自己未来的发展有了比较明确的方向，这一时期是事业发展的黄金时期，收入和财富积累都处于人生的最佳时期，更是个人财务规划的关键时期。

在此阶段，个人开始面临财务的三大考验，分别是为子女准备教育费用、为父母准备赡养费用，以及为自己退休准备养老费用，同时在这一阶段还需还清所有中长期债务。因此，这一阶段是个人和家庭进行财务规划的关键期，既要通过提高劳动收入积累尽可能多的财富，是要善用投资工具创造更多财富；既要偿清各种中长期债务，又要为未来储备财富。这一时期，财务投资尤其是中高风险的组合投资成为主要手段。

#### 5. 高原期

在我国，通常男性 60 岁退休，女性 55 岁退休。这时，房贷等中长期债务已还清，子女一般也已经步入社会开始独立，因此，这个时期基本上没有大额支出，也没有债务负担，财富积累到了最高峰，为未来的生活奠定一定的基础。

在此阶段，个人的主要理财任务是妥善管理好积累的财富，主动调整投资组合，降低投资风险，以保守稳健型投资为主，配以适当比例的进取型投资，多配置基金、债券、储蓄、结构性理财产品，以稳健的方式使资产得以保值增值。

#### 6. 退休期

一般来说，进入六七十岁的退休终老期后，主要的人生目标就是安享晚年，社会交际会明显减少，这一时期的主要理财任务就是稳健投资保住财产，合理消费以保障退休期间的正常支出。因此，这一时期的投资以安全为主要目标，保本和基本目标，投资组合应以固定收益投资工具为主，如各种债券、债券型基金、货币基金、储蓄等，因为债券本身具有还本付息的特征，风险小、收益稳定，而且一般债券收益率会高于通货膨胀率。

退休终老期的财务支出除了日常费用外，最大的一块就是医疗保健支出，除了在中青年时期购买的健康保险能提供部分保障外，社会医疗保障与个人储备的积蓄也能为医疗提供部分费用。为了使老年有充足的健康保障，除了社保与商业保险外，还要为自己准备一个充足的医疗保障基金。同时，退休终老期的一个重要任务是遗产规划以及与此相关联的税务规划。

## 2.1.2 货币的时间价值

货币时间价值是个人理财业务的基础理论之一。时间价值既是资源稀缺性的体现也是人类心理认知的反应，表明在信用货币体制下，现在的货币在价值上总是高于未来等额的货币。

### 1. 时间价值概念与影响因素

#### (1) 概念

货币的时间价值，是指货币经历一定时间的投资（再投资）所增加的价值，或者是指货币在使用过程中由于时间因素而形成的价值。例如，年初的 10000 元存入银行，当存款利率为 10 % 的情况下，到年终其价值为 11000 元，其中 1000 元是货币的时间价值。

投资者都知道这样一个道理，今天手中拥有的 1 元钱与未来手中获得的 1 元钱的值是

不一样的。一般地，同等数量的货币或现金流在不同时点的价值是不同的。人们通常将一定数量的货币在两个时点之间的价值差异称为货币时间价值。

货币之所以具有时间价值，是因为：

- ① 货币可以满足当前消费或用于投资而产生回报，货币占用具有机会成本；
- ② 通货膨胀会致使货币贬值；
- ③ 投资有风险，需要提供风险补偿。

(2) 货币时间价值的影响因素

① 时间。时间的长短是影响货币时间价值的首要因素，时间越长，货币时间价值越明显。例如，以年均 5% 的通货膨胀率计算，1990 年的 100 元钱的购买力（也就是其时间价值）相当于 2000 年的 163 元，相当于 2010 年的 265 元。

② 收益率或通货膨胀率。收益率是决定货币在未来增值程度的关键因素，而通货膨胀率则是使货币购买力缩水的反向因素。

③ 单利与复利。单利始终以最初的本金为基数计算收益，而复利则以本金和利息为基数计息，从而产生利上加利、息上添息的收益倍增效应。

例如，一笔 100 万元的资金存入银行，如果按 5 % 的年均单利计算，则每年固定增值 5 万元，20 年后变成 200 万元。如果按 5 % 的年均复利计算，20 年后这 100 万元就变成了 2653298 元，要比单利多 653298 元。

## 2. 时间价值与利率的计算

(1) 基本参数

现值：货币现在的价值，通常用  $PV$  表示。

终值：货币在未来某个时间点上的价值，通常用  $FV$  表示。如果一定金额的本金按照单利计算若干期后的本利和，则称为单利终值；如果一定金额的本金按照复利计算若干期后的本利和，则称为复利终值。

时间：货币价值的参照系，通常用  $t$  表示。

利率（或通货膨胀率）：影响金钱时间价值程度的波动要素，通常用  $r$  表示。

例如，张先生现有资产 100 万元，假如未来 20 年的通货膨胀率是 5%，那么他这笔钱就相当于 20 年后的 2653298 元。这里， $PV = 1000000$ ， $FV = 2653298$ ， $r = 5\%$ ， $t = 20$ 。

张先生每年固定从年终奖中取出 10000 元买入同一只指数型股票开放式基金，假如这只基金年均回报是 12%，那么，30 年后他这笔投资就增长为 2413327 元。 $PV = 0$ ， $FV = 2413327$ ， $t = 30$ ， $r = 12\%$ 。

(2) 现值和终值的计算

① 单期中的终值。单期中终值的计算公式为

其中， $C_0$  是第 0 期的现金流， $r$  是利率。

例如，利率为 5%，拿出 1 万元进行投资，一年后，将会得到 10500 元，即  $FV = 10000 \times (1 + 5\%) = 10500$ （元）

② 单期中的现值。单期中现值的计算公式为

其中，是第 1 期的现金流， $r$  是利率。

例如，利率为 5%，个人想通过一年的投资得到 1 元，那么个人在当前的投资应该为

$$PV = 10000 / (1 + 5\%) = 9523.81 \text{ (元)}$$

③多期的终值和现值。计算多期中终值的公式为

计算多期中现值的公式为

其中，是终值复利因子，是现值贴现因子。

例如，陈太太购买某公司股票，该公司的分红为每股 1.10 元，预计未来 5 年内以每年 40 % 的速度增长。5 年后的股利为多少？

(3) 复利期间和有效年利率的计算

① 复利期间。一年内对金融资产计  $m$  次复利， $t$  年后，得到的价值是

假如，将 50 元进行投资，年利率为 12 %，每半年计息一次，3 年后的终值为多少？

② 有效年利率 (EAR)。在上面的例子中，该投资的有效年利率是多少？

3 年后能给人们回报的年收益率即为有效年利率，即

$$EAR=12.36\%$$

因此，有效年利率的计算公式为

在名义年利率相同的情况下，复利频率不同，有效年利率也不同。随着复利次数的增加，有效年利率也会不断增加，但增加的速度会越来越慢。

(4) 年金的计算

年金是一组在某个特定的时段内金额相等、方向相同、时间间隔相同的现金流。例如，退休后每个月固定从社保部门领取的养老金就是一种年金，退休后从保险公司领取的养老金也是一种年金，定期定额缴纳的房屋贷款月供、每个月进行定期定额购买基金的月投资额款、向租房者每月固定领取的租金等均可视为一种年金。年金通常用 PMT 表示。

年金的利息也具有时间价值，因此，年金终值和现值的计算通常采用复利的形式。根据

等值现金流发生的时间点的不同，年金可以分为期初年金和期末年金，一般来说，人们假定年金为期末年金。

①年金现值的公式为

例如，张先生在未来 10 年内每年年底获得 1000 元，年利率为 8%，则这笔年金的现值为

② 期初年金现值的公式为

例如，张先生在未来 10 年内每年年初获得 1000 元，年利率为 8%，则这笔年金的现值为

③ 年金终值的公式为

例如，张先生在未来 10 年内每年年底获得 1 000 元，年利率为 8%，则这笔年金的终值为

④ 期初年金终值的公式为

例如，张先生在未来 10 年内每年年初获得 1000 元，年利率为 8%，则这笔年金的终值为

## 2.1.3 投资理论

### 1. 收益与风险

#### (1) 持有期收益和持有期收益率

投资的时间区间为投资持有期，而这期间的收益是持有期收益（HPR）。

面值收益 = 红利 + 市值变化

百分比收益 = 面值收益/初始市值

= 红利收益 + 资本利得收益

持有期收益率（HPY），是指投资者在持有投资对象的一段时间内所获得的收益率，它等于这段时间内所获得的收益额与初始投资之间的比率。

假如张先生在去年的今天以每股 25 元的价格购买了 100 股中国移动股票，过去一年中得到每股 0.20 元的红利，年底时股票价格为每股 30 元，求持有期收益及持有期收益率。

期初投资额为  $25 \times 100 = 2500$ （元）

年底股票价格为  $30 \times 100 = 3000$ （元）

现金红利为  $0.20 \times 100 = 20$ （元）

则持有期收益为  $20 + (3000 - 2500) = 520$ （元）

持有期收益率为  $520/2500 = 20.8\%$

#### (2) 预期收益率

预期收益率是指投资对象未来可能获得的各种收益率的平均值。任何投资活动都是面向未来的，而投资收益是不确定的、有风险的。为了对这种不确定性进行衡量，便于比较和决策，人们用预期收益或预期收益率来描述投资者对投资回报的预期。

投资的预期收益率计算如下：

其中为投资可能的投资收益率，为投资收益率可能发生的概率，计算预期收益率如表 2 - 3 所示。

表 2-3 计算预期收益率

经济状况	概率	收益率 (%)
经济运行良好	0.15	20
经济衰退	0.15	-20
正常运行	0.70	10

#### (3) 风险的测定

从投资角度来看，风险是指资产收益率的不确定性。理财业务风险包含的内容较多，关于理财业务风险详见本教材第 9 章。从收益率的不确定性出发，投资风险是可度量的，通常可用标准差和方差进行测定。

① 方差。方差描述的是一组数据偏离其均值的程度，其计算公式为



方差越大，这组数据就越离散，数据的波动也就越大；方差越小，这组数据就越聚合，数据的波动也就越小。

②标准差。方差的开平方 $\sigma$ 为标准差，即一组数据偏离其均值的平均距离。

③变异系数。变异系数（CV）描述的是获得单位的预期收益须承担的风险。变异系数越小，投资项目越优。

变异系数 CV = 标准差/预期收益率 =

例如，项目 A 和项目 B 的收益和风险状况如表 2-4 所示，可根据不同的收益率和标准差计算其变异系数，评价项目优劣。

表 2-4 项目 A 和项目 B 的收益和风险状况

	项目 A	项目 B
收益率	0.05	0.07
标准率	0.07	0.12
CV		

显然，项目 A 比项目 B 更优。

#### （4）必要收益率

必要收益率是指投资某投资对象所要求的最低的回报率，也称必要回报率。投资者放弃当前消费而投资，应该得到相应补偿，即将来的货币总量的实际购买力要比当前投入的货币的实际购买力有所增加，在没有通货膨胀的情况下，这个增量就是投资的真实收益，即货币的纯时间价值。

投资者预期价格在投资期内会上涨，即存在通货膨胀，他必将要求得到对于通货膨胀所造成的损失的补偿。

投资者对投资的将来收益不能确定，他将要求对该不确定性进行补偿，即投资的风险补偿。

真实收益率（货币的纯时间价值）、通货膨胀率和风险补偿三部分构成了投资者的必要收益率，它是进行一项投资可能接受的最低收益率。

#### （5）系统性风险和非系统性风险

系统性风险也称宏观风险，是指由于某种全局性的因素而对所有投资品的收益都会产生作用的风险，具体包括市场风险、利率风险、汇率风险、购买力风险、政策风险等。

非系统性风险也称微观风险，是因个别特殊情况造成的风险，它与整个市场没有关联，具体包括财务风险、经营风险、信用风险、偶然事件风险等。个人理财业务风险参见本书第 9 章。

## 2. 资产组合理论

现代资产组合理论由美国经济学家哈里·马柯维茨提出的。1952 年，哈里·马柯维茨在《投资组合选择》一文中，第一次提出了现代投资组合理论（也称均值——方差模型）。该理论描述了投资怎样通过资产组合，在最小风险水平下获得既定的期望收益率，或在风险水平既定的条件下获得最大期望收益率。马克维茨的现代投资组合理论不仅确立了关于投资者在权衡收益与风险的基础上最大化自身效用的方法，还完整定义了证券组合预期收益、风

险的计算方法和有效边界理论，是投资管理的重要理论之一。

### (1) 资产组合理论原理

一般来说，投资者对于投资活动所最关注的问题是预期收益和预期风险的关系。投资者或“证券组合”管理者的主要意图，是尽可能建立起一个有效组合。那就是在市场上为数众多的证券中，选择若干证券进行组合，以求得单位风险水平上的收益最高，或单位收益的水平上风险最小。

### (2) 资产组合的风险和收益

资产的收益率是一个遵循某一概率分布的随机变量，要了解其真实分布是很困难的，一种简化的方法是用分布的两个特征——期望收益率和方差来描述。单一资产的收益率和风险我们用期望收益率和方差来计量。一个资产组合由一定数量的单一资产构成，每一种资产占有一定的比例。我们也可将证券组合视为一个资产，那么，资产组合的收益率和风险也可用期望收益率和方差来计量。不过，资产组合的期望收益率和方差可通过由其构成的单一资产的期望收益率和方差来表达。我们可以讨论两种资产的组合，然后可进一步拓展到任意资产的情形。

### (3) 证券组合风险和相关系数

两个或两个以上资产所构成的集合，称为资产组合。资产组合的预期收益率，就是组成资产组合的各种资产的预期收益率的加权平均数，其权数等于各种资产在整个组合中所占的价值比例。

一般而言，由于资产组合中每两项资产间具有不完全的相关关系，因此随着资产组合中资产个数的增加，资产组合的风险会逐渐降低。但当资产的个数增加到一定程度时，资产组合风险的下降将趋于平稳，这时资产组合风险的降低将非常缓慢直至不再降低。那些只反映资产本身特性，由方差表示的各资产本身的风险，会随着组合中资产个数的增加而逐渐减小，当组合中资产的个数足够大时，这部分风险可以被消除。这些可通过增加组合中资产的数目而最终消除的风险就是上文所提到的非系统性风险。那些不能随着组合中资产数目的增加而消失，无法最终消除的风险就是上文所提到的系统性风险。

如果资产组合中的资产均为有价证券，则该资产组合也可称为证券组合。对证券组合来说，相关系数可以反映一组证券中，每两组证券之间的期望收益作同方向运动或反方向运动的程度。理论上，用相关系数来反映两个随机变量之间共同变动程度。相关系数处于区间 $[-1, 1]$ 内。

### (4) 两种资产组合的收益率和方差

设有两种资产 A 和 B，某投资者将一笔资金以  $X_A$  例投资于资产 A，以  $X_B$  例投资于资产 B，且  $X_A + X_B = 1$  组合 P。如果期末时，资产 A 的收益率为  $r_A$  资产 B 的收益率为  $r_B$  资产组合 P 的收益率为

投资者在进行投资决策时并不知道  $r_A$  和  $r_B$  的确切值，因而  $r_A$  和  $r_B$  应为随机变量，对其分布的简化描述是它们的期望值和方差。为得到投资组合 P 的期望收益率和收益率的方差，我们除了要知道 A、B 两种资产各自的期望收益率和方差外，还须知道它们的收益率之间的关联性关系系数或协方差。

选择不同的组合权数，可以得到包含资产 A 和资产 B 的不同的资产组合，从而得到不同的期望收益率和方差。投资者可以根据自己对收益率和方差（风险）的偏好，选择自己最满意的组合。

### (5) 最优资产组合

一般而言，投资者在选择投资组合过程中遵循两条基本原则：一是在既定风险水平下，预期收益率最高的投资组合；二是在既定预期收益率条件下，风险水平最低的投资组合。

① 投资者的个人偏好。在实际的投资组合选择过程中，有些投资组合之间不能区分好坏，其根源在于投资者个人除遵循共同的偏好规则外，还有其特殊的偏好。那些不能被共同偏好规则区分的组合，不同投资者可能得出完全不同的比较结果。例如，如果共同规则不能区分的是这样的两种投资组合 A 和 B，其中组合 A 的预期收益率要高于组合 B，但组合 A 的风险要大于组合 B，即投资组合 A 虽然比 B 承担着更大的风险，但它同时带来更高的预期收益率，则这种预期收益率的增量可认为是对增加的风险的补偿。

由于不同投资者对期望收益率和风险的偏好不同，当风险从增加到时，期望收益率将补偿。是否满足投资者个人的风险补偿要求因人而异，从而按照他们各自不同的偏好对两种资产得出不同的比较结果。

从对于这一补偿的态度上可以分为三类投资者：

投资者甲（中庸）认为，增加的期望收益率恰好能补偿增加的风险，所以 A 与 B 两种投资组合的满意程度相同，资产 A 与资产 B 无差异；

投资者乙（保守）认为，增加的期望收益率不足以补偿增加的风险，所以 A 不如 B 更令他满意；

投资者丙（进取）认为，增加的期望收益率超过对增加风险的补偿，所以 A 更令人满意，即 A 比 B 好。

在同样风险状态下，要求得到的期望收益率补偿越高，说明该投资者对风险越厌恶。上述三位投资者中乙最厌恶风险，因而他是保守；甲次之；丙对风险厌恶程度最低，最具冒险精神。

② 无差异曲线。一个特定的投资者，任意给定一个投资组合，根据他对风险的态度，按照期望收益率对风险补偿的要求，可以得到一系列满意程度相同（无差异）的资产组合。如图 2-1 所示，某投资者认为经过 A 的那一条曲线上的资产组合与他的满意程度相同，那么，我们称这条曲线为该投资者的一条无差异曲线。有了这条无差异曲线，任何资产组合均可与 A 进行比较。比如按该投资者的偏好，B 与 A 无差异，C 比无差异曲线上的任何组合都好，相反，D 比 A 差，因为它落在无差异曲线的下方。

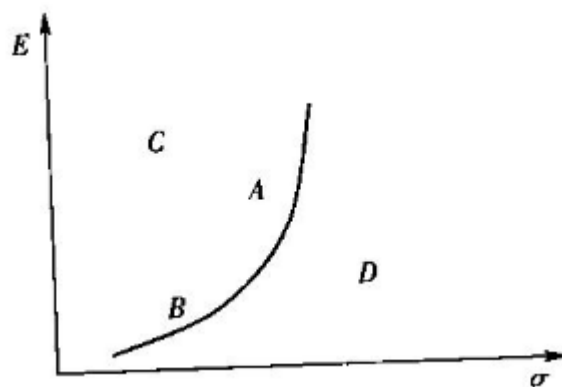


图 2-1 投资者的无差异曲线

无差异曲线具有如下特点：

a. 落在同一条无差异曲线上的组合有相同的满意程度，而落在不同的无差异曲线上的组合有不同的满意程度，因而一个组合不会同时落在两条不同的无差异曲线上，也就是说不同的无差异曲线不会相交。

b. 无差异曲线的位置越高，它带来的满意程度就越高。对一个特定的投资者，他的所有无差异曲线形成一个曲线族。

c. 无差异曲线的条数是无限的而且密布整个平面。

d. 无差异曲线是一簇互不相交的向上倾斜的曲线。一般情况下曲线越陡，表明风险越大，要求的边际收益率补偿越高。

不同投资者因为偏好不同，会拥有不同的无差异曲线族。图 2-2 是几个具有不同偏好的投资者的无差异曲线。

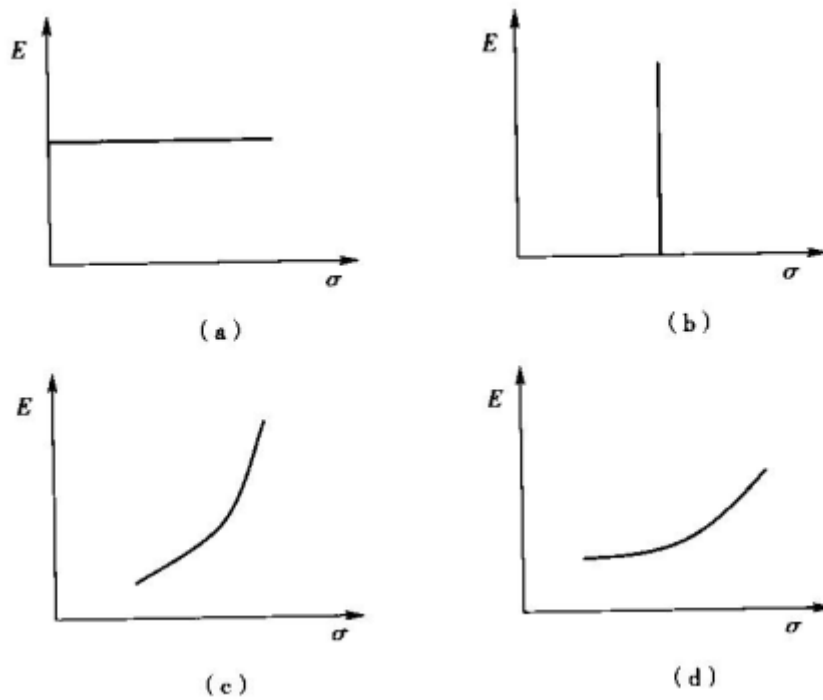


图 2-2 不同偏好投资者的无差异曲线

图 (a) 的投资者对风险毫不在意，只关心期望收益率。图 (b) 的投资者只关心风险，风险越小越好，对期望收益率毫不在意。图 (c) 和图 (d) 表明一般的风险态度。图 (d) 的投资者比图 (c) 的投资者相对保守一些，相同的风险状态下，前者对风险的增加要求更多的风险补偿，反映在无差异曲线上，前者的无差异曲线更陡峭一些。

③ 最优资产组合的确定。投资者共同偏好规则可以确定哪些组合是有效的，哪些是无效的。特定投资者可以在有效组合中选择他自己最满意的组合，这种选择依赖于他的偏好。投资者的偏好通过他的无差异曲线来反映。无差异曲线位置越靠上，其满意程度越高，因而投资者需要在有效边缘上找到一个投资组合相对于其他有效组合处于是高位置的无差异曲线，该组合便是他最满意的有效组合，是无差异曲线族与有效边缘的切点所在的组合。

如图 2-3，投资者按照他的无差异曲线族将选择有效边缘 B 点所在的资产组合作为他的最佳组合，因为 B 点在所有有效组合中获得最大的满意程度，其他有效边缘上的点都落在 B 点下方的无差异曲线上。不同投资者的无差异曲线族可获得各自的最佳资产组合，一个只关心风险的投资者将选择最小方差组合作为最佳组合。

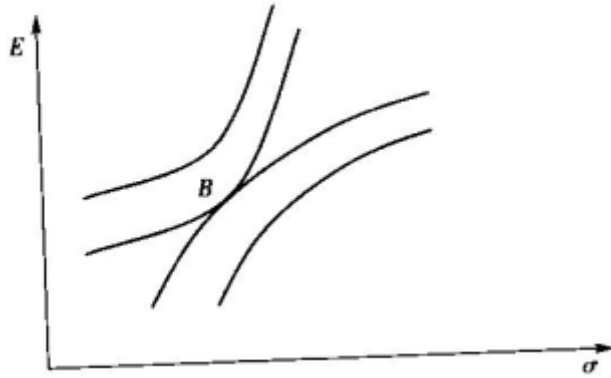


图 2-3 投资者的最优资产组合

#### (6) 投资组合的管理

投资组合管理的根本任务是对资产组合的选择，即确定投资者认为是满意的资产组合。整个决策过程分成五步：资产分析、资产组合分析、资产组合选择、资产组合评价和资产组合调整。

① 资产分析。它要求对资产的未来前景作出预测，这些预测必须将不确定性和相互关系考虑进去。

② 资产组合分析。作出关于资产组合的预测，这种预测通过计算和的数值来完成。

③ 资产组合选择。投资者或某个知悉投资者偏好的人按照该投资者的偏好选择最佳组合。

④ 资产组合评价。按一定标准和程序对选择出的最佳资产组合进行评判。

⑤ 调整资产组合。评判后如果不是最佳资产组合，则对资产组合进行调整，重复前面四个步骤。

## 2.1.4 资产配置原理

投资的手段和渠道具有多样性，不同的投资工具和投资策略会给投资者带来不同的收益，同时投资者也会面临不同的风险。从理财业务角度来看，通过资产配置手段实现客户理财目标是一项重要工作。

### 1. 资产配置概念

资产配置是指依据所要达到的理财目标，按资产的风险最低与报酬最佳的原则，将资金有效地分配在不同类型的资产上，构建达到增强投资组合报酬与控制风险的资产投资组合。

资产配置之所以能对投资组合的风险与报酬产生一定的影响力，在于其可以利用各种资产类别、各自不同的报酬率及风险特性以及彼此价格波动的相关性，来降低投资组合的整体投资风险。通过资产配置投资，除了可以降低投资组合的下跌风险，更可稳健地增强投资组合的报酬率。

维持最佳资产投资组合，必须经过完整缜密的资产配置流程，内容包括投资目标规划、资产类别的选择、资产配置策略与比例配置、定期检视与动态分析调整等。投资者欲构建一组最佳资产配置，只要依照上述资产配置流程建立规律性的投资循环，便可有效率地建立及维持资产配置最适化，进而达成中长期投资理财目标。



## 2. 资产配置步骤

资产配置的基本步骤：

第一步，了解客户属性。

在为客户进行资产配置和产品组合前，不能一味地从产品出发，而不顾客户的实际情况，为客户推荐认为收益好的产品，应与客户进行深入全面的沟通并尽可能了解全面、清晰的信息，尤其是客户的年龄、家庭结构、职业职位、收入状况、理财目标、风险偏好、投资经验、资产结构等，了解这些个人基本情况是进行客户资产配置的基础与前提。

第二步，生活设计与生活资产拨备。

任何一个人都不能把全部资产用于投资而不顾基本的生活需要，因此，客户进行投资前，一定要预留一部分资金用于生活保障，建立生活储备金，为投资设立一道防火墙。

家庭投资前的现金储备包括以下几个方面：一是家庭基本生活支出储备金，通常占6~12个月的家庭生活费；二是用于不时之需和意外损失的家庭意外支出储备金，通常是家庭净资产的5%~10%；三是家庭短期债务储备金，主要包括用于偿还信用卡透支额、短期个人借款、3~6个月的个人消费贷款月供款等；四是家庭短期必需支出，主要是短期内可能需要动用的买房买车款、结婚生子款、装修款、医疗住院款、旅游款等。

这些用于保障家庭基本开支的费用一般可以选择银行活期、七天通知存款或半年以内定期存款方式，或者购买货币基金等流动性、安全性好的产品，绝不可用于股票或股票型基金的投资，否则，一旦出现投资亏损或被套，将极大地影响到家庭的正常生活。

第三步，风险规划与保障资产拨备。

建立家庭基本生活保障储备后，还不能将余钱用于投资，而应建立各种保险保障，从而为自己的投资建立第二道防火墙。前述现金储备只能保障短期的生活，却无法应对中长期的巨大风险，如失业、疾病、意外、养老等。

建立家庭保障包括三个方面：一是家庭主要成员必须购买齐全的社会保险，包括医疗保险、失业保险、工伤保险、生育保险、养老保险等，无论客户是公司职员还是自由职业者，都需要购买社保为自己和家庭建立最基本的一道保障防线（自由职业者可以以个人名义到社保局缴纳社保费）；二是为家庭成员购买重大疾病保险、意外保险、养老保险等商业性保险，以弥补社保保障不足的缺点，三是根据家庭需要购买车险、房险等财产保险。

第四步，建立长期投资储备。

在了解了客户的需求，建立了短期现金储备和中长期保险保障后，客户剩余的资产就是可投资资产，可以用这部分闲置资金来购买理财产品。但是客户一般意义上理解的闲置资金是多年的积蓄，事实上未来可以预期的年度或月度结余也是可以用于投资的闲置资金，通常可以通过定期定额投资基金的方式为自己和家庭建立长期投资组合，如养老投资基金、父母赡养投资基金、子女教育投资基金等，每个月只要投资1000元购买指数基金，如果基金的年收益率达到10%，坚持投资20年后就变成了数百万元的巨额财富，实现小钱积累成大钱的投资目标。

第五步，建立多元化的产品组合。

完成上述资产配置后，客户手中拥有的可以动用的一笔金额较大的闲置资金就可以进行投资理财产品的组合了。通常银行理财经理习惯根据银行销售产品的任务与计划被动地向客户推销产品，从而使客户拥有多个产品的自然组合，但这种组合往往存在结构重复、类型相似、风险放大等问题。因此，理财经理在向客户推荐产品前，要了解客户的风险偏好与资产状况，根据客户的特征与需求科学、主动地进行产品组合设计，使客户的产品组合中高、中、低风险的产品比例比较合理，然后根据设计好的产品组合结构面向不同类型、不同行业、不同市场寻找和选择最佳产品提供给客户，这样一个多元化的科学的产品组合才能为客户实现

收益与风险的最佳匹配，实现财富增值与生活需求的理想结合。

### 3. 常见的资产配置组合模型

通常，人们将权证、期权、期货、对冲基金、垃圾债券等视为极高风险、极高收益资产；将股票、股票型基金、外汇投资组合等视为高风险、高收益资产；将金银、集合信托、债券基金等视为中风险、中收益资产；将债券、货币基金、投资分红险视为较低风险、较低收益的资产；而将存款、国债、货币基金等视为低风险、低收益的资产。作为理财产品的设计者，商业银行可以利用多种基础资产，设计出多种风险和收益组合的理财产品，理财人员可以针对不同风险与收益的投资产品和银行理财产品与客户的风险偏好特征，为客户构建适合的资产配置组合模型。

#### (1) 金字塔形

在金字塔形资产结构的客户资产中，存款、债券、货币基金、房产等低风险、低收益资产占 50% 左右，基金、理财产品、房产等中风险、中收益资产占 30% 左右，而高风险的股票、外汇、权证等资产比例最低，这种根据资产的风险度由低到高、占比越来越小的金字塔形结构的安全性、稳定性无疑是最佳的。

#### (2) 哑铃形

在哑铃形的资产结构中，低风险、低收益的储蓄债券资产与高风险、高收益的股票基金资产比例相当，占主导地位，而中风险、中收益的资产占比最低，这种结构两端大，中间弱，比较平衡，可以充分享受黄金投资周期的收益。

#### (3) 纺锤形

在纺锤形的资产结构中，中风险、中收益的资产占主体地位，而高风险与低风险的资产两端占比较低，这种资产结构的安全性很高，很适合成熟市场。

#### (4) 梭镖形

在梭镖形资产结构中，几乎没有什么低风险的保障资产与中风险的理性投资资产，几乎所有的资产全部放在了高风险、高收益的投资市场与工具上，属于赌徒型的资产配置。毫无疑问，这种资产结构的稳定性差，风险度高，但是投资力度强，冲击力强，如果遇到黄金投资机遇，更能集中资源在短时间内博取很高的收益。

## 2.1.5 投资策略与投资组合的选择

为了实现投资目标，投资者需要根据市场的有效性来制定投资策略。就股票市场而言，市场的有效性主要体现在股票价格对市场信息的反应上。不同类型的市场需要选择不同类型的投资策略，在具体的投资过程中，为了实现投资目标，投资者需要根据理财工具的性质来配置自己的资产。

### 1. 市场有效性与投资策略的选择

#### (1) 随机漫步与市场有效性

随机漫步也称随机游走，是指股票价格的变动是随机、不可预测的。有时这种随机性被错误解读为股票市场是非理性的，然而，恰恰相反，股价的随机变化正表明了市场是正常运作或者说是有效的。

股价只对新的信息作出上涨或下跌的反应，而新信息是不可预测的，因此股价同样是不可预

测的。

在市场均衡的条件下，股票价格将反映所有的信息，而一旦市场偏离均衡，出现了某种获利的机会，会有人在极短的时间内去填补这一空隙，使市场趋于平衡。

## （2）市场有效的三个层次

① 弱型有效市场（历史信息）。股价已经反映了全部能从市场交易数据中得到的信息，包括历史股价、交易量、空头头寸等。

该假定认为市场的价格趋势分析是徒劳的，过去的股价资料是公开的且几乎毫不费力就可以得到。

② 半强型有效市场（公开信息）。证券价格充分反映了所有公开信息，包括公司公布的财务报表和历史上的价格信息，基本面分析不能为投资者带来超额利润。

③ 强型有效市场（内幕信息）。证券价格充分反映了所有信息，包括公开信息和内幕信息，任何与股票价值相关的信息，实际上都已经充分体现在价格之中。

上述三者之间的关系是：强型有效市场包含半强型有效市场，半强型有效市场包含弱型有效市场。

## （3）有效市场假定对投资策略的含义

投资者的投资策略的选择与市场是否有效有密切的关系。一般来说，如果相信市场无效，投资者将采取主动投资策略；如果相信市场有效，投资者将采取被动投资策略。

① 主动投资策略。技术分析是对股票历史信息如股价和交易量等进行研究，希望找出其波动周期的运动规律以期形成预测模型。

市场有效性假定意味着只要市场达到弱有效，技术分析将毫无可取之处。

基本面分析是利用公司的公开信息如盈利和红利前景、未来利率的预期及公司风险的评估来决定适当的股票价格。

市场有效性假定认为，如果市场是次强有效，股价已反映了所有的公开信息，那么基本面分析将是徒劳的。

② 被动投资策略。相信市场有效的投资者采取被动投资策略，因为他们认为主动管理基本上是白费精力。该策略不是试图战胜市场，取得超额收益，而是建立一个充分分散化的证券投资组合，以期取得市场的平均收益，如常见的指数基金。

## 2. 理财工具和投资组合的选择

任何一个理财产品或理财工具都具有收益性、风险性与流动性的三重特征，并在三者之间寻求一个最佳的平衡，世界上没有一个完美的理财产品，也没有一个收益最高、同时风险又最低、流动性最好的理财产品，每个产品都有其自身的特征与优劣势，在不同的产品组合中发挥不同作用。此外，不同投资产品与工具在税收属性上还具有不同的特点，也会对个人投资的选择产生重要的影响。对银行理财人员来说理财工具主要分为三类：

① 银行理财产品。产品的开发主体是银行，在充分调查客户需求的基础上，银行利用自己的投资专业知识，运用不同的基础资产开发出产品风险和收益特征符合客户需求的理财产品。正因为银行理财产品是基于不同基础资产进行开发的，其风险和收益特征会因基础资产的市场特征变化而变化。一般而言，银行理财产品的收益、风险和流动性通过预期收益率、风险等级和委托期三个要素特征体现出来。

② 银行代理理财产品。产品的开发主体是第三方，银行在自己的渠道代理销售。这些理财产品包括基金、保险、国债、信托以及一些黄金代理业务等。这些工具也具有不同的收益、风险和流动性特征。

③ 其他理财工具。既不是由银行开发也不是由银行代理销售的一些理财工具，如股票、

房地产等，这些理财工具也具有不同的收益、风险和流动性特征，其中一些理财工具要求有较高的专业知识。

### 部分理财工具风险和收益特征

国债。公认的最安全的投资工具，收益往往略高于定期存款，但是流动性往往不佳。

证券。主要指股票，典型的高风险、高收益、高流动性投资工具。

基金。介于证券与储蓄之间的一种投资工具，具有中高收益、中低风险、流动性一般的特征，基金的收益率远高于存款但风险相对低于股票，赎回期一般是一周，故流动性要比存款和股票为低。

外汇。既包括了手中持有的各种外汇资产，也包括了以外汇为主要投资对象的外汇实盘交易、虚盘交易、杠杆交易等。

房地产。流动性较差，变现能力弱、变现周期长，受宏观经济政策影响大，收益不确定性较大。

金银等贵金属。安全性高、收益性中等，但是流动性低，变现能力较差。

期货期权。可以说是所有投资工具与产品中风险最高的，但是收益率也是最高的。

此外，还有投资型保险产品、收藏品、艺术品、古董等。

## 3.个人资产配置中的三大产品组合

### (1) 低风险、高流动性产品组合

个人的资产结构中一定要配置部分安全性高、流动性好而不追求收益的投资工具与产品组合，包括定活期存款、货币基金、国债等，作为自己与家庭的储蓄组合，以应对日常的必要生活开支、短期债务支出、突发的意外支出等。

### (2) 中风险、中收益产品组合

由于低风险、高流动性产品组合收益率低，不能对抗通货膨胀，而高风险、高收益产品组合风险太大，对于一些中长期的生活需要，如子女教育费用的储备、退休养老费用的储备、未来房产购买的准备、赡养父母的资金储备等，可以通过基金、蓝筹股票、指数投资等建立核心的投资组合，这类投资的风险可控、收益较高，在可承受的风险范围内获得超过通货膨胀的投资回报。

### (3) 高风险、高收益产品组合

个人与家庭在组建了前述产品组合后，如果还有多余的闲置资金，就可以适当配置于高风险、高收益的产品组合，通过期权、期货、金融衍生品、外汇宝、对冲基金、彩票等高风险、高收益的投资工具，博取尽可能高的投资回报，帮助自己早日实现财务自由的梦想。投机组合中配置的资产通常是闲置多余资产，一般不超过个人或家庭资产总额的 10%，万一这一高风险的投资组合发生损失，也不会影响到家庭的正常生活。

## 2.2 银行理财业务实务基础

以客户为中心的理财业务首先要从了解客户准入条件出发，了解客户基本情况，包括客户的理财价值观、客户的风险属性等，在此基础上，理财业务人员可以对客户的投资行为和特征作出判断，并据此为客户设计理财方案或选择理财产品。

## 2.2.1 理财业务的客户准入

鉴于理财业务的风险性，中国银监会和各家商业银行对理财客户的财富状况、风险承受能力均有一定的要求。中国银监会要求商业银行应综合分析所销售的投资产品可能对客户产生的影响，确定不同投资产品或理财计划的销售起点，并且在 2005 年 9 月 29 日颁布的《商业银行个人理财业务风险管理指引》中规定保证收益理财计划的起点金额，人民币应在 5 万元以上，外币应在 5000 美元（或等值外币）以上；其他理财计划和投资产品的销售起点金额应不低于保证收益理财计划的起点金额，并依据潜在客户群的风险认识和承受能力确定。银监会于 2009 年 7 月 6 日颁布的《关于进一步规范商业银行个人理财业务投资管理有关问题的通知》中规定，仅适合有投资经验客户的理财产品的起点金额不得低于 10 万元人民币（或等值外币），不得向无投资经验客户销售。

各家商业银行根据自身理财产品性质、客户的风险偏好、客户的风险认知能力和风险承受能力分别设立了不同的客户准入标准。在理财产品性质方面，一般风险程度越高的产品其客户门槛越高。在客户的风险偏好方面，每个客户的性格、气质、教育背景不同，有的喜欢冒险，有的喜欢稳定，商业银行根据不同客户的风险偏好定制各种产品。在风险认知度方面，风险认知度反映了客户主观上对风险的一种量化的认识，这往往取决于客户市场经验，风险认知度能够体现客户的专业水平。

当前银行的个人理财产品种类繁多，不同的银行针对不同的理财产品设定了不同的客户条件，商业银行一般会考察客户的个人或家庭金融资产数量，包括客户在银行的存款和购买的各种投资产品等个人金融资产，投资主要包括基金、国债、保险及银行发行的投资理财产品等。与此同时，考虑到业务开展及政策延续性的需要，银行一般会将一定比例的重要人士纳入客户准入范围。举例如下：

（1）达到中型规模以上的对公客户的高管人员。

（2）国家规定的级别工资高于一定级别以上的高等学校、科研单位、医疗卫生单位、文艺体育单位工作人员（级别工资的规定为机关单位工资改革标准见国发[2006]22 号；事业工改后标准见国人部发[2006]56 号；机关套改实施细则见国人部发[2006]58 号；事业套改实施细则见国人部发[2006]59 号）。

（3）贷款金额达到一定额度以上并且在银行内部有关信息系统及人民银行征信系统中无任何不良记录的贷款客户，或者年消费积分达到一定分数且信用良好的银行信用卡持卡人。

目前我国法律和监管部门关于对客户的限制除了财产准入门槛外，并没有设立其他限制性条款，商业银行在实际设立的各种理财计划中，也没有设立其他限制性条款，凡是客户用本人实名并能够提交合法有效的身份证明，均可以成为商业银行个人理财业务的客户。

银监会 2009 年 7 月 6 日颁布的《关于进一步规范商业银行个人理财业务投资管理有关问题的通知》中对客户有如下规定：

商业银行应科学合理地进行客户分类，根据客户的风险承受能力提供与其相适应的理财产品。商业银行应将理财客户划分为有投资经验客户和无投资经验客户，并在理财产品销售文件中标明所适合的客户类别；仅适合有投资经验客户的理财产品的起点金额不得低于 10 万元人民币（或等值外币），不得向无投资经验客户销售。

对于具有相关投资经验，风险承受能力较强的高资产净值客户，商业银行可以通过私人银行服务满足其投资需求。

理财资金投资于境外金融市场，除应遵守通知相关规定外，应严格遵守《商业银行代客境外理财业务管理暂行办法》和《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》

等相关监管规定。严禁利用代客境外理财业务变相代理销售在境内不具备开展相关金融业务资格的境外金融机构所发行的金融产品。严禁利用代客境外理财业务变相代理不具备开展相关金融业务资格的境外金融机构在境内拓展客户或从事相关类似活动。

在理财业务中，客户应当确保其提供的身份证件真实、合法，不得使用伪造、变造的身份证件证明。《居民身份证法》第十七条规定，使用伪造、变造的身份证件的，由公安机关处二百元以上一千元以下的罚款，或者处十日以下拘留，有违法所得的，没收违法所得。

另外，客户应当确保其资金来源合法，不得利用理财业务洗钱，不得将毒品犯罪、黑社会性质的组织犯罪、恐怖活动犯罪、走私犯罪、贪污贿赂犯罪、破坏金融管理秩序犯罪、金融诈骗犯罪等犯罪所得及其收益用来购买理财产品

## 2.2.2 客户理财价值观

理财价值观决定了理财目标，从而影响到理财行为。在实际业务操作过程中，客户的理财价值观并不是一成不变的，它受到多种因素的影响，因此，客户的理财目标和理财行为都处于动态调整过程中。

### 1. 理财价值观含义

理财价值观是价值观的一种，它对个人理财方式的选择起着决定作用。价值观因人而异，没有对错标准，同样理财价值观也因人而异。理财价值观就是投资者对不同理财目标的优先顺序的主观评价。人在成长的过程中，受到社会环境、家庭环境、教育水平等方面的影响，以及受个人的经历的影响，逐渐形成了自己独特的价值观。理财规划师的责任不在于改变投资者的价值观，而是让投资者了解在不同价值观下的财务特征和理财方式。

一般而言，投资者在理财过程中会产生两种支出：义务性支出和选择性支出。

义务性支出也称为强制性支出，是收入中必须优先满足的支出。义务性支出包括三项：第一，日常生活基本开销；第二，已有负债的本利偿还支出；第三，已有保险的续期保费支出。收入中除去义务性支出的部分就是选择性支出，选择性支出也称为任意性支出，不同价值观的投资者由于对不同理财目标实现后带来的效用有不同的主观评价，因此，对于任意性支出的顺序选择会有所不同。

### 2. 四种典型的理财价值观

根据对义务性支出和选择性支出的不同态度，可以划分为后享受型、先享受型、购房型和以子女为中心型四种比较典型的理财价值观。

#### (1) 后享受型

后享受型是指将大部分选择性支出投向储蓄，维持高储蓄率，迅速积累财富，期待未来生活品质能得到提高的族群。这类人在工作期间全力以赴、不注重眼前享受。他们努力工作，储蓄率相对较高。老一辈的人，或者思维比较保守的人常常采用后享受型的理财方式。他们期待未来的生活品质能得到提高，最大期待是早日达到财务独立提早退休，或者在退休后享受远高于目前消费水准的生活。其特征是工作期与退休期生活形态差异明显，先牺牲后享受。

#### (2) 先享受型

先享受型是指将大部分选择性支出于现在的消费上，提高目前的生活水准的族群。他

们注重眼前的享受，对目前消费效用的要求远大于对未来更佳生活水准的期望。持有这种价值观的人在工作期间的储蓄率较低，赚多少就花多少，因此，一旦退休，其积累的净值就不够老年生活所需，往往会降低生活水准或者靠生活救济维持生活。

### (3) 购房型

购房型是指将购房作为首要理财目标，房子是他们投注资金的主要方向。或为买房缩衣紧食，攒够首付开始月供；或买房子后打乱了自身的生活计划，生活品质因此下降，经济也因此拮据，“结婚”、“育子”等很多想办的大事都得“暂缓”。义务性支出以房贷为主，对于没有房子的他们来说，储蓄的主要目标就是购房。他们为了拥有自己的房子，不惜节衣缩食，哪怕是扣除房贷后净收入所剩无几、生活水平一般也在所不惜。

### (4) 以子女为中心型

以子女为中心型是指现在的消费投在子女教育上的比重偏高，或储蓄的动机是以获得子女未来接受高等教育储备金为首要目标的族群。由于太多投资于儿女教育，留下不多的退休金很可能会影响到自己未来的生活水准。

以上四种价值观的理财方式的差异也是比较大的：

后享受型的投资者重退休后的生活品质，因此靠储蓄就能完成理财目标。但也不能过于保守，在理财建议方面，应建议投资于一些收益较为稳定的基金或股票，或者购买养老保险，达到个人收益的最大化。

先享受型的投资者要注意在及时享乐的同时，不要忘了，“老有所养”这件事，要有一定的储蓄投资计划及合理的保险计划，以便能够在晚年做到财务上的独立。

购房型的投资者以购买房屋作为最主要的理财目标，在这一目标上耗用太多资源，必将影响其他目标的实现以及生活水平的提高。因此，这部分人要充分考虑自己的收入水平和还贷能力，还要注意购买房屋保险的相关事项。

以子女为中心型的投资者以子女教育成长作为最重要的人生目标，这部分人主要注意留一些资源给自己，对于花费较大的子女教育项目要做好长期的准备。应该投资于一些中长期收益比较稳定的金融产品。

这四种理财价值观的理财特点及适用的投资品种如表 2-5 所示。表中的分析建议仅供参考。

**表 2-5 不同理财价值观的理财特点及投资建议**

	后享受型	先享受型	购房型	以子女为中心型
特征	习惯于将大部分选择性支出都存起来，储蓄投资的最重要目标就是期待退休后享受更高品质的生活水平	把选择性支出大部分用在当前消费上，提升当前的生活水平	义务性支出以房贷为主，或将选择性支出都储蓄起来准备购房	当前投入子女教育经费的比重偏高，其首要储蓄动机也是筹集未来子女的高等教育经费
理财特点	储蓄率高	储蓄率低	购房本息支出占收入的 25% 以上，牺牲目前与未来的享受换得拥有自己的房子	子女教育支出占一生总收入的 10% 以上，牺牲自己目前与未来的消费，将大部分资产留给子女
理财目标	退休规划	目前消费	购房规划	教育金规划
付出的代	在年轻时过于苛待自	这种心态使他们在工	在工作期的收入扣除	可能把太多资源投入



价	己，想留到退休后消费，但是届时可能没有精力享受，反而会引起遗产问题	作期储蓄率偏低，赚多少花多少，一旦退休，其累积的净资产大多不够老年生活所需，必须大幅降低生活水平或靠社会救济维持生活	房贷支出后，既不能维持较好的生活水平，也没有多少余钱可以储蓄起来准备退休，因此会影响退休生活的质量	到子女身上，在资源有限的情况下会妨碍到自己退休目标所需的财源
投资建议	投资：收益较为稳定的基金或股票，如平衡型基金投资组合 保险：购买养老保险或投资型保单	投资：稳定型基金或股票，如单一指数型基金 保险：基本需求养老保险	投资：中短期表现稳定基金 保险：短期储蓄险或房贷寿险	投资：中长期比较看好的基金 保险：子女教育基金

## 2.2.3 客户风险属性

不同的客户具有不同的风险承受能力，客户的风险承受能力评估是理财业务重要内容。业务人员在从事理财业务过程中，必须对客户的风险承受能力进行评估。

### 1. 客户的风险识别

客户的风险识别就是理财业务人员对客户在理财活动中所面临的各类风险进行系统的归类和鉴别的过程。只有在正确识别客户所面临的风险的基础上，理财业务人员才能够帮助客户选择有效的理财方案。

在理财活动中，客户需要对自己所面临的现实的和潜在的风险进行评估才能制定出正确理财需求。由于个人理财的复杂性，一些客户缺少足够的专业知识，需要理财业务人员帮助其识别理财活动所面临的各类风险。因此，客户的风险识别是个人理财业务实务基础之一。

### 2. 影响客户风险承受能力的因素

#### (1) 年龄

一般而言，客户年龄越大，所能承受的风险越低。

通常情况下，年轻人的人生与事业刚刚起步，面临无数的机会，他们敢于尝试，敢于冒险，偏好较高风险，而等到了退休年龄，心态自然就老成持稳，一般理财偏好趋于保守。从不同年龄的个人收入来看，刚刚进入社会的年轻人，虽然储蓄较少但未来预期的收入较多，因此可以承担较高的风险；反之，即将退休的人虽然储蓄较多，但未来预期的收入会减少，因此难以承受较高的风险。

#### (2) 受教育情况

一个人与生俱来的东西很少，后天的学习和工作是知识和经验的主要来源，受教育程度对一个人的消费观念和生活态度影响巨大，进而影响个人对理财服务的需求。一般地，风险承受能力随着受教育程度的增加而增加。掌握专业技能和拥有高学历的人，对风险的认识更清晰，管理风险的能力更强，往往能从事高风险的投资。而那些对投资知识相对缺乏的人来说，高风险投资失败的可能性就要大得多。

### （3）收入、职业和财富规模

① 收入水平。收入的高低决定了个人及家庭的消费和积累，也决定个人对待风险的态度。根据收入的高低，将家庭分为高收入家庭、中等收入家庭和低收入家庭。一般而言，收入水平与风险承受能力正相关。家庭收入的划分是随着居民财富条件变化而不断变化的，并没有统一的规则。一般而言，家庭收入的划分具有阶段性、区域性特征。

② 职业。职业与收入密切相关，高收入者一般为企业老板、高薪白领、演艺人员等。高收入者由于职业原因，工作繁忙，压力大，无暇顾及个人理财问题，但对个人理财有较强的需求；中等收入者多为社会公职人员、知识分子、个体老板、效益较好的企业管理人员，这些人收入较为稳定，对消费理财和投资理财有一定兴趣，多厌恶风险；低收入者消费较为谨慎，注重收支的合理安排，对储蓄存款的搭配感兴趣。

③ 财富规模。收入的高低决定着财富的多少，个人生活理财的主要目标市场是财富较少的人，投资理财则把富人作为目标群体。

资金充裕是否就意味着愿意承担更高的风险呢？这个问题要求我们首先区分绝对风险承受能力和相对风险承受能力这两个概念。绝对风险承受能力由一个人投入到风险资产的财富金额来衡量，而相对风险承受能力由一个人投入到风险资产的财富比例来衡量。

一般地，绝对风险承受能力随财富的增加而增加，因为投资者将更多的财富用来投资，而相对风险承受能力则与财富多寡没有必然的直接联系。

### （4）资金的投资期限

如果用于投资的一项资金可以长时间持续进行投资而无须考虑短时间内变现，那么这项投资可承受的风险能力就较强。相反，如果一项投资要准备随时变现，就要选择更安全、流动性更好的产品，那么这项投资可承受的风险能力就较弱。影响投资风险的主要有以下几点因素：

① 景气循环。金融市场的短期波动，难以预测，盈亏很难通过技术操作来控制。若投资时间长，则可跨过几个循环周期，可选择景气周期高峰时卖出得利。

② 复利效应。短期的投资即使获利丰厚，若没有经过一定时期所产生的复利效应，其收益还是有限的，而一旦亏损就会导致短期理财目标无法实现，从而产生一定的风险。

③ 投资期限。根据统计结果，发现报酬率上下限的差异随着投资期限的延长而越来越小，标准差也越来越小，这说明投资时间越长，平均报酬率越稳定。同一种投资工具的风险，可通过延长投资时间来降低，因此投资期限越长越可选择短期内风险较高的投资工具。

### （5）理财目标的弹性

理财目标的弹性越大，可承受的风险也越高。若理财目标时间短且完全无弹性，则采取存款以保本保息是最佳选择。

如果某项投资是为了子女的教育或者父母的赡养，那么这笔资金就必须在保证安全性的前提下在特定时间内获得理想的收益，这样的理财目标既缺乏金额弹性又没有时间弹性，对理财工具的风险偏好较低。相反，如果个人计划一笔资金用于未来购车，则可以较大的理财目标弹性，可根据收益状况来决定该笔资金的投资期限和购车的时机及档次。

### （6）主观风险偏好

投资者主观上可以承受本金损失风险的程度是因人而异的。个人的性格、阅历、胆识、意愿等主观因素所决定的个人态度，直接决定了一个人对不同风险程度的产品的选择与决策。

### （7）其他影响因素

除上述影响因素外，客户的性别、家庭情况和就业状况等都会影响到其风险承受能力。不同性别的投资者对风险的承受能力有显著不同。受中国传统文化的影响，中国年长的女性多厌恶风险，对投资不感兴趣，在消费观念上较为保守；年长的男性则较偏爱风险，愿意通过消费贷款来满足消费欲望，对风险投资有兴趣；年轻男女则在风险承受能力上差异不大。

在工薪家庭中，夫妻双方的风险承受能力高于未婚者，因为双方都有相当的经济独立能力，双份收入可以增加风险承受水

平。但如果双方在经济上的依赖性比较大，负担较重，则单身的人承受风险的能力要强些。

工作是大多数人经济收入的来源，所以工作的安全性与风险承受能力的大小有很大关系。失业的可能性越大，职业风险就越大，专业人员的风险承受能力要大于非专业人员，风险承受能力随着知识和技能熟练程度的增加而增加。

### 3. 风险偏好和投资风格分类

根据对风险的态度不同，可以将客户分为风险厌恶型、风险偏爱型和风险中立型三类。在实际理财业务中，一般采用五级分类模式（有些商业银行采用六级分类模式），将客户的风险承受能力和其投资风格进一步细分。

#### （1）客户风险态度分类

由于每个人的性格、社会经历、文化程度、判断能力等的不同，他们对风险与收益所持的态度必定会产生差异。根据他们对待投资中风险与收益的态度，可以将客户分为三种类型，即风险厌恶型、风险偏爱型和风险中立型。

① 风险厌恶型。风险厌恶型投资者厌恶风险，对待风险态度消极，不愿为增加收益而承担风险，非常注重资金安全，极力回避风险。他们多半是那些缺少时间和专业知识去打理投资事务的人，既想安全又不愿过多地烦心，即使有远远高于平均收益水平的投资机会，他们也不愿轻易涉及，在投资工具选择上以储蓄存款和政府债券为主。

对于风险厌恶型客户，边际收益对他的满足程度可能不及边际风险带给他的恐慌。比如老年投资者为自己准备的养老金，他们最在乎的是其安全性，如果用 1% 的风险换取 100% 的收益他们都不会动摇这部分资金的用向，则养老保险也许是他们最好的投资选择。因此，应为风险厌恶型客户选择储蓄、债券、保险等安全性高的投资工具。

② 风险偏爱型。风险偏爱型投资者喜爱风险，对待风险投资较为积极，愿意为获取高收益而承担高风险，重视风险分析和回避，不因风险的存在而放弃投资机会。他们追求的目标是高收益，而不满足平均的投资收益，即使一笔投资失败，还可以通过其他的投资赚回来。这些客户一般有雄厚的资金、冒险的精神、乐观的心态、熟练的投资技巧、无后顾之忧的家庭。适合此投资模式的工具大多风险大、收益率高，投机成分重，如股票、期货等。采用这一模式时，要非常慎重，必须对自己的经济实力、心理承受能力和知识有一个较为客观的分析和估计。他们与风险厌恶型客户形成鲜明对比。

风险偏爱型客户坚信高风险必定伴随着高收益，在为此类投资者设计组合时一定要了解投资者的资金情况，因为风险偏爱型客户往往会乐观地认为风险不会出现，夸大其风险承受能力，万一失败，可能会影响整个家庭当前和以后的生活。所以银行一定要对风险偏爱型客户列出所有可能的风险，以及损失程度，并叮嘱投资时一定要遵循组合设计的最大风险止损原则，不能因为一时的贪心而酿成大错。

③ 风险中立型。风险中立型客户介于前两类投资者之间。从其对资金安全的要求看，首先是收回等于或大于投入的本金数额，储蓄、购买债券等方式能实现这一目的；其次还要保持本金原有价值不变，也就是说回收的资金不会因通货膨胀的影响而导致实际购买力低于投入时本金的购买力。储蓄，虽然到期能收回本金和利息，但若在通货膨胀时期，通货膨胀率高于收益率，则所收回本息的实际价值已低于原来本金的价值。此类客户可以完全接受通货膨胀的风险。从其风险态度来看，他们有一定的冒险精神，但不满足于平均收益，一有机会，他们绝不放过，以期获得高收益。对于太高的风险，却也望而生畏。客户将一部分资金用于

投资高风险高收益的项目，一旦其他投资失败，也不会对家庭正常生活产生影响。如果用优化模型来衡量此类投资者，单位风险的收益率最大化才是最适合他的。

## （2）根据风险偏好的客户分级

不同风险偏好的人对风险的承受能力各不相同，其所选择的理财业务也会不同。在实际理财业务过程中，商业银行往往按照人们的主观风险偏好类型和程度将投资者的理财风格分为五种类型，

①进取型。进取型的客户一般是相对比较年轻、有专业知识技能、敢于冒险、社会负担较轻的人士，他们敢于投资股票、期权、期货、外汇、股权、艺术品等高风险、高收益的产品与投资工具，他们追求更高的收益和资产的快速增值，操作的手法往往比较大胆，同样，他们对投资的损失也有很强的承受能力。进取型客户可以投资包括高风险产品在内的理财产品或者投资工具。

②成长型。成长型的客户一般是有一定的资产基础、一定的知识水平、风险承受能力较高的人士，他们愿意承受一定的风险，追求较高的投资收益，但是又不会像进取型的人士过度冒险投资那些具有高度风险的投资工具。因此，他们往往选择适合长期持有，既可以有较高收益、风险也较低的产品，如开放式股票基金、大型蓝筹股票等。成长型客户可以投资除了高风险理财产品外的理财产品和投资工具。

③平衡型。平衡型的客户既不厌恶风险也不追求风险，对任何投资都比较理性，往往会仔细分析不同的投资市场、工具与产品，从中寻找风险适中、收益适中的产品，获得社会平均水平的收益，同时承受社会平均风险。因此，这一类型的投资者往往选择房产、黄金、基金等投资工具。平衡型客户适合投资于中等风险以下的理财产品或投资工具。

④稳健型。稳健型的客户总体来说已经偏向保守，对风险的关注更甚于对收益的关心，更愿意选择风险较低而不是收益较高的产品，喜欢选择既保本又有较高收益机会的结构性理财产品，往往以临近退休的中老年人士为主。因此，稳健型客户适合投资低风险的理财产品或投资工具。

⑤保守型。通常来说，步入退休阶段的老年人群，低收入家庭，家庭成员较多、社会负担较重的大家庭以及性格保守的投资者，往往对于投资风险的承受能力很低，选择一项产品或投资工具首要考虑是否能够保本，然后才考虑追求收益。因此，这类投资者往往选择国债、存款、保本型理财产品、货币与债券基金等低风险、低收益的产品。此类客户只适合投资于极低风险的理财产品或投资工具。

## 2.2.4 客户风险评估

快速、准确测定客户的风险承受能力，是一项理财方案能否得到客户认可的关键。现在的投资方式越来越多，基金、股票、银行理财、信托、私募、专户理财等投资方式逐渐被客户所认可。客户在各家银行购买理财产品或基金时，都需要做风险承受能力的测试，以判断是否具备购买这种产品的风险承受能力。合适的风险评估可以引导客户认识自身的风险承受能力，避免盲目投资，有利于理财目标的实现。

### 1.评估的目的

风险承受能力是个人理财规划和投资风险管理的 important 考虑因素，而现实生活中，客户往往不清楚自己的风险承受能力或风险厌恶程度，他们需要金融理财师的专业指导与评估。

风险承受能力的评估不是为了让金融理财师将自己的意见强加给客户，可接受的风险水

平应该由客户自己来确定，金融理财师的角色是帮助客户认识自我，以作出客观的评估和明智的决策。

在牛市、熊市中分别进行投资所面临的投资风险也是相差甚远的。市场的变化会导致客户的风险承受能力发生变化。即使同一个人，在不同的年龄、不同的经济状况、不同的市场环境下的风险承受能力也是变化的。

## 2.常见的评估方法

### (1) 定性方法和定量方法

评估方法可以是定性的也可以是定量的。

定性分析主要是通过与客户面对面的交谈来基本判断客户的风险属性。但由于定性分析仅仅是凭金融理财师的直觉，没有严格的量化关系，而且受金融理财师的经验、技巧以及风险偏好的影响，不同的金融理财师可能得出差别较大的结论，因此，我们在采用定性分析的同时还需要采用定量分析，综合运用两种方法以确定投资者的实际风险承受能力。

定性分析主要是通过对投资者年龄、财富、工作状况、教育程度、家庭状况、性别等方面的信息进行分析，从而大致确定投资者的风险承受能力。一般而言，年龄是影响投资者风险承受能力的首要因素，年龄越大，风险承受能力越弱；个人财富越多，风险承受能力越强；工作越稳定，收入越高，风险承受能力也越强；受教育程度越高，风险承受能力越强；未婚的风险承受能力高于已婚；男性的风险承受能力高于女性。

#### 定性分析做法举例

在定性分析具体操作方面，可以参考以下做法：

例如，金融理财师在提供理财服务时会询问客户更看重本金安全性还是盈利性，看重本金安全性的人很可能是风险厌恶者，而看重盈利性的客户可能就是风险追随者。还可以要求客户回答关于投资资金的分配排序，例如，如果你获得一笔资金，在以下的投资产品中，你将如何分配：银行存款百分之几，国债百分之几，储蓄性保险产品百分之几，企业债券百分之几，基金百分之几，不动产投资百分之几，股票百分之几等。一般来说人们对于虚构的资金的使用要大胆一些，金融理财师可以据此对每类产品进行评级，不同级别代表客户的偏好程度。除此之外，关注客户现有资产结构和实际生活中的风险选择可以说是最直接的证据。例如，客户对当前的投资组合的满意程度、对负债的看法、在工作中是否愿意面对风险、收入变化的频率等，都是客户对待风险选择的结果，是支持客户风险态度评估最好的证据。因此，从以上几个方面进行分析就能大致了解客户对待风险的态度。

定量分析方法，通常采用有组织的形式，如通过设计风险承受能力问卷调查表来收集客户的必要信息，进而将观察结果转化为某种形式的数值，进行分析，来判断客户的风险承受能力。一般而言，设计问卷调查表必须遵循三个原则：一是所设计的问卷调查表必须通俗易懂，尽量避免专业词汇；二是问卷调查表不能有影响投资者独立判断的信息；三是问卷调查表问题在逻辑上前后需要保持一致。设计好投资者风险承受能力问卷调查表后，根据不同的回答赋予相应的分值，然后根据得分确定其风险承受能力。

准确评估客户的风险承受能力是一项非常复杂的工作，实务中一般采用定量分析与定性分析相结合的办法。

### (2) 客户投资目标

金融理财师首先必须帮助客户明确自己的投资目标。如果客户最关心本金的安全性和流动性，则该客户很可能是风险厌恶者；如果客户的主要目标是高收益，则该客户很可能是风

险追求者。

### （3）对投资产品的偏好

衡量客户风险承受能力最直接的办法是让客户回答自己所偏好的投资产品，也可以让客户将投资产品从最喜欢到最不喜欢排序，或者给每一种产品进行评级，不同级别代表客户的风险偏好程度。

当然，调查结果的准确性也会取决于客户对不同投资产品的风险和预期收益的熟悉程度。

### （4）概率和收益的权衡

第一，确定/不确定性偏好法。向客户展示两项选择，其一是确定收益，其二是可能收益，让客户二选一。例如，（A）1000 元的确定收益，（B）50% 的概率得 2000 元。风险厌恶者会选择（A），风险追求者倾向于选择（B）。

第二，最低成功概率法。设计一个两项选择题，一个选项是无风险收益，另一个选项是有风险的，但潜在收益较高，同时列示 5 个成功概率，即 10%、30%、50%、70%和 90%，问被调查者在多大的成功概率下认为两个选项是无区别的。所选的成功概率越高，说明其风险厌恶程度越高。

第三，最低收益法。要求投资者就可能的收益而不是收益概率作出选择。比如，一项投资有一半的可能损失  $\frac{1}{3}$  净资产，有一半的可能得到一笔收益。你愿意承担此项风险的最低要求收益是多少。要求的收益越高，说明其风险厌恶程度越高。

## 3. 评估内容

根据银监会的相关规定，结合各行实际情况，中国银行业协会综合考虑了客户使用的易读性与便利性等因素，制定了《商业银行理财客户风险评估问卷基本模板》。该模板涵盖了客户财务状况、投资经验、投资风格、投资目标和风险承受能力五大模块，对应 10 道问题；10 道问题最高为 100 分，五个模块权重各占 20%；分值越高表示客户可承受的风险越高，依照客户风险承受能力由低到高（对应得分由低到高），客户依次被划分为保守型、稳健型、平衡型、成长型和进取型五个类型，《商业银行理财客户风险评估问卷基本模板》还依次列出了每一等级客户适合的产品类型。

### 商业银行理财客户风险评估问卷基本模板

以下 10 个问题将根据您的财务状况、投资经验、投资风格、风险偏好和风险承受能力等对您进行风险评估，我们将根据评估结果为您更好地配置资产。请您认真作答，感谢您的配合！（每个问题请选择唯一选项，不可多选）

客户姓名： \_\_\_\_\_ 联系方式： \_\_\_\_\_

证件类型： \_\_\_\_\_ 证件号码： \_\_\_\_\_

#### 一、财务状况

1.您的年龄是？

- A. 18 ~30 岁 (-2)     B. 31~50 岁 (0)  
 C. 51~60 岁 (-4)     D. 高于 60 岁 (-10)

2.您的家庭年收入为（折合人民币）？

- A. 5 万元以下 (0)     B. 5 万~20 万元 (2)  
 C. 20 万~50 万元 (6)     D. 50 万元~ 100 万元 (8)  
 E. 100 万元以上 (10)

3. 在您每年的家庭收入中，可用于金融投资（储蓄存款除外）的比例为？

- A. 小于 10% (2)     B. 10% ~25% (4)  
 C. 25% ~50% (8)     D. 大于 50% (10)

#### 二、投资经验（任一项选 A 客户均视为无投资经验客户）

4. 以下哪项最能说明您的投资经验？

- A. 除存款、国债外，我几乎不投资其他金融产品 (0)  
 B. 大部分投资于存款、国债等，较少投资于股票、基金等风险产品 (2)  
 C. 资产均衡地分布于存款、国债、银行理财产品、信托产品、股票、基金等 (6)  
 D. 大部分投资于股票、基金、外汇等高风险产品，较少投资于存款、国债 (10)

5. 您有多少年投资股票、基金、外汇、金融衍生品等风险投资品的经验？

- A. 没有经验 (0)     B. 少于 2 年 (2)  
 C. 2 ~5 年 (6)     D. 5 ~8 年 (8)  
 E. 8 年以上 (10)

#### 三、投资风格

6. 以下哪项描述最符合您的投资态度？

- A. 厌恶风险，不希望本金损失，希望获得稳定回报 (0)  
 B. 保守投资，不希望本金损失，愿意承担一定幅度的收益波动 (4)  
 C. 寻求资金的较高收益和成长性，愿意为此承担有限本金损失 (8)  
 D. 希望赚取高回报，愿意为此承担较大本金损失 (10)

- 7 以下情况，您会选择哪一种？
- A.有 100%的机会赢取 1000 元现金（0）
  - B.有 50 %的机会赢取 5 万元，现金（4）
  - C.有 25 %的机会赢取 50 万元现金（6）
  - D.有 10%的机会赢取 100 万元现金（10）

四、投资目的

8. 您计划的投资期限是要久。
- A. 1 年以下（4）     B.1~3 年（6）
  - C. 3~5 年（8）     D. 5 年以上（10）
- 9 您的投资目的是？
- A.资产保值（2）     B.资产稳健增长（6）
  - C.资产迅速增长（10）

五、风险承受能力

- 10 .您的投资出现何种程度的波动时， 您会呈现明显的焦虑？
- A.本金无损失，但收益未达预期（-5）
  - B.出现轻微本金损失（5）
  - C.本金 10%以内的损失（10）
  - D.本金 20 %~50%的损失（15）
  - E.本金 50 %以上损失（20）

4.评估结果： \_\_\_\_\_（客户风险等级）

[ 客户确认栏]

本人保证以上所填全部信息为本人真实的意思表示，并接受贵行评估意见。

客户签名： \_\_\_\_\_

评估人： \_\_\_\_\_

评估日期： \_\_\_\_\_

银行签章

资料来源：《商业银行理财客户风险评估问卷基本模板》。

根据问卷调查结果计分，按照不同的分值划分的客户标准见表 2-6 ， 各类不同类型的客户可以投资不同类型的理财产品或投资工具。

**表 2-6 客户分级评估标准及可以购买的产品类型**

分值范围	客户类型	适合的产品类型
小于等于 20	保守型	极低风险产品
21~45	稳健型	极低、低风险产品
46~70	平衡型	极低、低、中等风险产品
71~85	成长型	极低、低、中等、较高风险产品
86~100	进取型	极低、低、中等、较高极高风险产品

资料来源：《商业银行理财客户风险评估问卷基本模板》。



## 理财产品的风险等级划分

根据中国银行业协会印发的《商业银行理财客户风险评估问卷基本模板》说明，理财产品风险分类有以下几种。

1. 极低风险产品：经各行风险评级确定为极低风险等级产品，包括各种保证收益类理财产品，或者保障本金，且预期收益不能实现的概率极低的产品；

2. 低风险产品：经各行风险评级确定为低风险等级产品，包括本金安全，且预期收益不能实现的概率较低的产品；

3. 中等风险产品：经各行风险评级确定为中等风险等级产品，该产品本金亏损的概率较低，但预期收益存在一定的不确定性；

4. 较高风险产品：经各行风险评级确定为较高风险等级产品，存在一定的本金亏损风险，收益波动性较大；

5. 高风险产品：经各行风险评级确定为高风险等级产品，本金亏损概率较高，收益波动性大。

资料来源《商业银行理财客户风险评估问卷基本模板》。

由于客户风险承受能力影响因素是在不断变化的，因此，客户风险类型的评估也应根据实际情况进行调整，考虑操作可行性与客户便利性，一般商业银行评估有效期限为一年，即每年重新对客户进行一次风险评估。

### 4. 风险承受能力评估案例

张先生近期决定在 A 银行购买证券类理财产品，在交易达成前，A 银行要求张先生完成一份投资者风险承受能力评估问卷，在完成了投资者风险承受能力评估问卷后，银行的电脑系统马上计算出了张先生的风险承受能力属于较低水平（评估得分低于 20），也就是说，根据问卷调查结果，张先生是保守型投资者。

在清楚了自己的风险承受能力后，张先生按照原先计划进入了购买基金的“流程”。张先生选择了前端收费的 H 股票型基金，电脑系统给出的回复是“您所选择的基金产品 H，风险等级为高风险，与您的风险承受能力调查等级不一致。购买该产品您可能面临超过您风险承受能力的投资风险。”虽然风险不匹配，电脑系统提醒张先生仍可自己选择是放弃还是继续购买。但考虑到问卷结果，张先生最后还是放弃购买高风险的 H 基金。

不久，股票市场突然大跌，H 基金的市值也大幅缩水。张先生想到这儿，一阵后怕，若不是有了银行的风险承受能力评估系统，自己可能会损失惨重。

由以上案例可以看出，风险承受能力评估并不会限制投资者的购买决策，但它却能将投资者区分开来，对那些风险承受能力低的投资者而言，评估结果可以在一定程度上为其起到顶替的作用。

## 第.3.章 金融市场和其他投资市场

### 本章概要

个人理财业务中，从业人员需要深入了解与理财相关的各类投资工具的特征和功能，掌握各类市场运行特点。本章首先简要介绍了金融市场的功能和结构，对国际金融市场和中国的

金融市场的发展概况进行了综述,在此基础上分类介绍了与个人理财业务有较高关联度的货币市场、资本市场、金融衍生品市场、外汇市场、保险市场、黄金市场等金融市场以及其他投资品市场,如房地产市场、收藏品市场。



## 3.1 金融市场概述

### 1. 金融市场概念

金融市场是指以金融资产为交易对象而形成的供求关系及其交易机制的总和。它包括如下三层含义:

- (1) 它是金融资产进行交易的有形和无形的“场所”;
- (2) 它反映了金融资产供应者和需求者之间的供求关系;
- (3) 它包含了金融资产的交易机制,其中最主要的是价格(包括利率、汇率及各种证券的价格)机制。

### 2. 金融市场特点

- (1) 市场商品的特殊性。金融市场交易的对象是货币、资金以及其他金融工具。
- (2) 市场交易价格的一致性。利率作为货币资金价格的表现形式,在市场机制的作用下,不同市场的利率水平将趋于一致。
- (3) 市场交易活动的集中性。在金融市场上,金融工具的交易是通过一些专业机构组织实现的,通常有固定的交易场所和无形的交易平台。
- (4) 交易主体角色的可变性。在金融市场上,市场交易主体角色并非固定。一般来说,企业通常是资金的短缺方,往往是资金的需求者;家庭或个人通常是资金的富余方,往往是资金的供应者。企业资金也有闲置的时候,这时它就成了资金的供应者,而家庭或个人也可能成为资金的需求者。

### 3. 金融市场构成要素

金融市场的构成要素包括主体、客体和中介。

(1) 金融市场的主体。参与金融市场交易的当事人是金融市场的主体,包括企业、政府及政府机构、中央银行、金融机构、居民个人。

① 企业。企业是金融市场运行的基础,是重要的资金供给者和需求者。

② 政府及政府机构。政府参与金融市场,主要是通过发行各种债券筹集资金。为了防止通货膨胀,各国一般都禁止政府直接向中央银行透支,因此,利用金融市场发行债券,就成为政府重要的资金来源。

③ 中央银行。与其他市场参与者不同,中央银行参与金融市场的主要目的不是为了筹措资金获利,而是为了实现货币政策目标,调节经济,稳定物价。

④ 金融机构。金融机构包括银行业金融机构和非银行业金融机构。金融机构是资金融通活动的重要中介机构,是资金需求者和供给者之间的纽带。

⑤ 居民个人。在金融市场上，居民是最大的资金供给者。居民将手中的闲置资金投入金融市场，实现资金的保值和增值。居民有时也是资金的需求者，居民购买高档耐用消费品，或个体经营者为了资金周转等目的，也会到金融市场上筹集资金。

(2) 金融市场的客体。金融市场的客体是金融市场的交易对象，即金融工具，包括同业拆借、票据、债券、股票、外汇和金融衍生品等。

(3) 金融市场的中介。在资金融通过程中，中介在资金供给者与资金需求者之间起着媒介或桥梁的作用。金融市场的中介大体分为两类：交易中介和服务中介。

① 交易中介。交易中介通过市场为买卖双方成交撮合，并从中收取佣金，包括银行、有价证券承销人、证券交易经纪人、证券交易所和证券结算公司等。

② 服务中介。这类机构本身不是金融机构，但却是金融市场上不可或缺的，如会计师事务所、律师事务所、投资顾问咨询公司和证券评级机构等。

## 3.2 金融市场的功能和分类

在市场经济条件下，整个市场体系中，金融市场是最基本的组成部分之一，是联系其他市场的纽带。就理财业务而言，金融市场是个人理财业务发展的基础。

### 3.2.1 金融市场功能

金融市场的功能可以从微观和宏观两个方面来考察。

#### 1. 微观经济功能

(1) 集聚功能。金融市场有引导众多分散的小额资金会聚成投入社会再生产的资金集合功能。

(2) 财富功能。金融市场上销售的金融工具为投资者提供了储存财富、保有资产和财富增值的途径。

(3) 避险功能。金融市场为市场参与者提供了防范资产风险和收入风险的手段。金融市场为市场参与者提供风险补偿机制，有两种实现方式：一是保险机构出售保险单；二是金融市场提供套期保值、组合投资的条件和机会，达到风险对冲、风险转移、风险分散和风险规避的目的。

(4) 交易功能。借助金融市场的交易组织、交易规则和管理制度，金融工具比较便利地实现交易。便利的金融资产交易和李富的金融产品选择，降低了交易成本，促进了金融市场的发展。

#### 2. 宏观经济功能

(1) 资源配置功能。金融市场通过将资源从利用效率低的部门转移到利用效率高的部门使社会经济资源有效地配置在效率最高或效用最大的部门，实现稀缺资源的合理配置和有效利用。

(2) 调节功能。调节功能是指金融市场对宏观经济的调节作用，包括金融市场的自发调节和政府实施的主动调节。在金融市场大量的投融资活动中，投资者追求经济利益，谨慎

选择投资对象。金融市场通过其特有的资本集聚功能和引导资本合理配置的机制，首先对微观经济部门产生影响，进而影响到宏观经济活动。此外，政府运用法定存款准备金制度、再贴现和公开市场操作等货币政策，对宏观经济实施调控。

(3) 反映功能。金融市场常被看做国民经济的“晴雨表”和“气象台”它是国民经济景气度指标的重要信号系统。

## 3.2.2 金融市场分类

金融市场是由许多子市场构成的庞大市场体系，主要分为以下几类。

### 1. 按金融交易场所分类

按照金融交易是否存在固定场所，金融市场划分为有形市场和无形市场。

有形市场是指有固定的交易场所、有专门的组织机构和人员、有专门设备的有组织的市场。典型的有形市场是交易所。

无形市场是在证券交易所外进行金融资产交易的统称。它没有集中、固定的交易场所，通过现代化的电信工具和网络实现交易。

### 2. 按金融工具发行和流通特征分类

按照金融工具发行和流通特征，金融市场划分为发行市场、二级市场、第三市场和第四市场。

金融资产首次出售给公众所形成的交易市场是发行市场，又称一级市场。

金融资产发行后在不同投资者之间买卖流通所形成的市场即为二级市场，又称流通市场。它是进行股票、债券和其他有价证券买卖的市场。

第三市场是指证券在交易所上市，在场外市场通过交易所会员的经纪人公司进行交易的市场。相对于交易所交易来说，它具有限制少、成本低的优点。

第四市场是大宗交易者利用电脑网络直接进行交易的市场，中间没有经纪人的介入。机构投资者在证券交易中所占的比例越来越大，他们之间的证券买卖数额大，通常避开经纪人直接交易，以降低成本。

### 3. 按照交易标的物分类

按照交易标的物的不同，金融市场划分为货币市场、资本市场、金融衍生品市场、外汇市场、保险市场和黄金及其他投资品市场。

(1) 货币市场。货币市场又称短期资金市场，是指专门融通短期资金和交易期限在一年以内(包括一年)的有价证券市场。

(2) 资本市场。资本市场是指提供长期(一年以上)资本融通和交易的市场，包括股票市场、中长期债券市场和证券投资基金市场。

(3) 金融衍生品市场。金融衍生品市场是以金融衍生品为交易对象的市场，可划分为期货市场、期权市场、远期协议市场和互换市场。

(4) 外汇市场。外汇市场是指由银行等金融机构、自营交易商、大型跨国企业参与，通过中介机构或电信系统联结，以各种可兑换货币为买卖对象的交易市场。

(5) 保险市场。保险是对因意外灾害事故所造成的财产损失和人身伤害所提供的补偿。保险市场以保险商品的发行与转让为交易对象，是一种特殊形式的金融市场。

(6) 黄金及其他投资品市场。

## 3.3 金融市场的发展

### 3.3.1 国际金融市场的的发展

经济全球化和金融全球化相互促进，推动了金融市场国际化的快速发展。而全球金融市场的波动性、不确定性以及风险的传染性，促使各国监管当局加强国际间的合作与协调，规范和统一金融监管的标准。

#### 1.全球资本流动日益自由化，金融市场价格联动性增强

20 世纪 80 年代以来，发达国家纷纷放松金融管制，全球资本流动日益自由化，国际资本流动障碍逐渐消除，全球金融市场间的联系日益紧密。

#### 2. 全球金融市场监管标准与规则逐步趋同

金融市场的全球化推动了全球金融市场监管制度以及交易规则趋同。

#### 3. 全球金融市场交易方式逐步融合，清算方式趋于统一

在多样化需求推动和电子交易系统支持下，国际金融市场中的场内与场外交易方式出现交叉融合趋势。各国清算交易机构的跨国合并促进了清算系统的高度整合，清算方式趋于统一，提高了金融市场运行效率。

#### 4. 全球衍生品市场快速发展

近年来，全球衍生品市场得到迅猛发展，信用衍生品迅速崛起，另类衍生品层出不穷。

### 3.3.2 中国金融市场的发展

#### 1.金融市场体系基本形成

经过多年发展，我国金融市场的法律机制逐渐完善，市场宽度和厚度不断增加，市场功能日趋深化，对外开放程度不断提高。我国已经形成了一个交易场所多层次、交易品种多样化和交易机制多元化的金融市场体系。

## 2. 金融市场功能不断深化

随着金融市场体系的逐渐形成，我国金融市场功能不断深化。这主要体现在以下几个方面：

(1) 金融市场的宽度不断增大，金融产品与工具逐渐丰富。目前，我国金融市场已形成了票据、债券、股票、基金、期货、黄金等比较完整的产品系列，同时还出现了债券买断式回购、债券远期交易、利率互换、远期外汇交易、外汇掉期交易、权证等新的金融工具和金融衍生品。

(2) 金融市场的厚度逐渐增加，金融市场规模不断扩大，资源配置能力显著提高。

(3) 金融市场主体参与程度不断提高，参与形式更为多样化。各金融机构和企业的市场参与程度快速提高，投资者尤其是机构投资者表现活跃，市场影响力与日俱增，个人投资者直接或是通过基金等集合型投资工具参与市场交易。

## 3. 金融市场基本制度建设日益完善

在金融市场发展过程中，我国金融市场基本制度建设不断改进和完善，为维护市场公正透明的环境、保护市场主体的合法权益、保障市场顺畅运行奠定了基础。

首先是金融市场法律制度逐步建立与完善，《中华人民共和国证券法》、《中华人民共和国保险法》等一系列金融法律清晰界定了市场各方的权责关系，各个监管部门陆续制定和发布了一系列金融市场监管规章和规范性文件。

其次是金融市场监管体系逐渐形成，形成了以人民银行、银监会、证监会、保监会等市场监管部门分工合作、沟通协调，较为完整的金融市场监管架构。

另外，金融市场基础建设也取得较大成果，尤其是近年来，为适应金融市场的快速发展，我国对市场基础建设进行了不断改进和持续升级。

## 4. 金融市场对外开放程度不断提高

近年来，我国履行加入世界贸易组织的承诺，金融服务业对外开放程度逐年提高，引进的外资金融机构数量快速增加，开展业务的地域范围与业务对象不断扩大，市场竞争氛围逐渐加强，多家合资证券公司、基金管理公司也先后成立，同时我国金融市场主体也积极参与国际市场，“走出去”步伐不断加快。

# 3.4 货币市场

## 3.4.1 货币市场概述

### 1. 货币市场的定义

货币市场工具包括政府发行的短期政府债券、商业票据、可转让的大额定期存单以及货币市场共同基金等。这些交易工具可以随时在市场上出售变现，从这个意义上说，它们常常作为机构和企业的流动性二级准备，故被称为准货币，而融通短期资金的市场也被称为货币

市场。

## 2. 货币市场的特征

(1) 低风险、低收益。货币市场是一种债务工具的交易市场，相对于以股权交易为对象的资本市场而言，货币市场具有低风险、低收益的特征。

(2) 期限短、流动性高。货币市场是短期资金的融通市场，资金融通期限通常在一年以内。

(3) 交易量大。相对于居民和中小机构的借款和储蓄的零售市场而言，货币市场交易量很大，在某种意义上可以称为资金批发市场。

## 3.4.2 货币市场的组成

### 1. 同业拆借市场

同业拆借指银行等金融机构之间相互借贷在中央银行存款账户上的准备金余额，以调剂资金余缺。

同业拆借利率的形成机制分为两种：一种是由拆借双方当事人协定，这种机制下形成的利率主要取决于拆借双方拆借资金愿望的强烈程度，利率弹性较大；另一种是借助中介人经纪商，通过公开竞价确定，这种机制下形成的利率主要取决于市场拆借资金的供求状况，利率弹性较小。

在国际货币市场上，最典型的、最有代表性的同业拆借利率是伦敦银行同业拆借利率（LIBOR），它是浮动利率融资工具的发行依据和参照。

### 2. 商业票据市场

商业票据是大公司为了筹措资金，以贴现的方式出售给投资者的一种短期无担保信用凭证。它具有期限短、成本低、方式灵活、利率敏感、信用度高等特点。

商业票据的市场主体包括发行者、投资者和销售商。

### 3. 银行承兑汇票市场

银行承兑汇票市场是以银行承兑汇票为交易对象的市场，银行对未到期的商业汇票予以承兑，以自己的信用为担保，成为票据的第一债务人，出票人只负第二责任。

银行承兑汇票特点：

(1) 安全性高、信用度好。银行承兑汇票的承兑人是银行，银行是主债务人，相对于企业而言，银行承担债务的安全性较强，信用度较好。

(2) 灵活性好。对于持有银行承兑汇票的商业银行，在资金短缺时，可以向中央银行办理再贴现或向其他商业银行办理转贴现。

#### 4. 回购市场

回购市场是通过回购协议进行短期货币资金借贷所形成的市场。回购是指在出售证券时，与证券的购买商签订协议，约定在一定期限后按原价或约定价格购回所卖证券，从而获得即时可用资金的一种交易行为。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. 短期政府债券市场

短期政府债券是政府作为债务人，承诺一年内债务到期时偿还本息的有价证券。短期政府债券市场是以发行和流通短期政府债券所形成的市场，通常将其称为国库券市场。

短期政府债券具有违约风险小、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

大额可转让定期存单市场是银行大额可转让定期存单发行和买卖的场所。大额可转让定期存单(CDs)是银行发行的有固定面额、可转让流通的存款凭证。

大额可转让定期存单的特点主要有：①不记名；②金额较大；③利率既有固定的，也有浮动的，一般比同期限的定期存款的利率高；④不能提前支取，但是可以在二级市场上流通转让。

### 3.4.3 货币市场在个人理财中的运用

随着国民的理财意识的增强，客户已不满足于银行储蓄带来的微薄收益。针对这种现状，很多商业银行近年来推出了一些与货币市场相关的理财产品，如货币市场基金、人民币理财产品、信托产品等。这些产品受到了客户的欢迎。

不同货币市场的理财产品特点不同。货币市场基金、人民币理财产品以及信托产品安全性较高，收益稳定，适合投资者投资。其中货币市场基金由于具有很强的流动性，收益高于同期银行定期存款，是银行储蓄的良好替代品；人民币理财产品、信托产品投资期限固定，收益稳定，适合有较大数额闲置资金的投资者购买。投资者购买时，可根据产品各自的特点，选择适合自己的理财组合，在确保安全性、流动性的基础上获得投资收益的最大化。

## 3.5 资本市场

资本市场是筹集长期资金的场所，交易对象主要包括股票、债券和证券投资基金，这里主要对股票市场和债券市场进行介绍。

### 3.5.1 股票市场

#### 1. 股票市场概述

##### (1) 股票的定义



股票是由股份公司发行的、表明投资者投资份额及其权利和义务的所有权凭证，是一种能够给持有者带来收益的有价证券，其实质是公司的产权证明书。股票是一种权益性工具，因此，股票市场又被称为权益市场。

## (2) 股票的分类

根据股东享有权利和承担风险大小不同，股票分为普通股股票和优先股股票。

按票面是否记载投资者姓名，股票分为记名股票和无记名股票。

按投资主体的性质，股票分为国家股、法人股和社会公众股。

与其他国家股票市场不同，在我国上市公司的股票中，按照股票是否流动可将其分为流通股及非流通股两大类。其中，流通股股票是指在上海证券交易所、深圳证券交易所及北京两个法人股系统 STAQ、NET 上流通的股票。非流通股股票主要是指在上市公司的股票中，暂时不能上市流通的国家股和法人股。随着我国股份制改革的深入、股票市场的成熟和发展，这一部分股票将逐步实现上市流通。

根据我国特殊国情，我国上市公司股票还可分为 A 股、B 股、H 股、N 股、S 股等。A 股即人民币普通股，是由我国境内公司发行，供境内机构、组织或个人(不含港澳台投资者)以人民币认购和交易的普通股股票。B 股是以人民币标明通面值，以外币认购和买卖，在上海和深圳两个证券交易所上市交易的股票。目前，我国 B 股股票约有 106 只。H 股、N 股、S 股等为境外上市股票，其中，H 股为在香港上市的股票，N 股为在纽约上市的股票，S 股为在新加坡上市的股票。

## 2. 股票市场交易机制

### (1) 股票的发行与交易

股票发行市场又被称为股票的一级市场，是股票发行者为扩充经营资本，按照一定的法律规定和发行程序，向投资者出售新股票所形成的市场。股票的出售通过股票承销商(证券公司)进行。

证券交易遵循时间优先和价格优先的原则。时间优先的原则是指在买和卖的报价相同时，在时间序列上，按报价先后顺序依次成交。价格优先原则是指价格最高的买方报价与价格最低的卖方报价优先于其他一切报价而成交。

### (2) 股票价格指数

股票价格指数简称股价指数，是用来衡量计算期一组股票价格相对于基期一组股票价格的变动状况的指标，是股票市场总体或局部动态的综合反映。

我国的主要股票价格指数有沪深 300 指数、上证综合指数、深证综合指数、深证成分股指数、上证 50 指数和上证 180 指数。

境外主要股票价格指数有道琼斯股票价格平均指数、标准普尔股票价格指数、NASDAQ 综合指数、《金融时报》股票价格指数、恒生股票价格指数和日经 225 股价指数。

## 3. 股票市场在个人理财中的运用

近年来我国股票市场发展很快，包括创业板的推出以及融资融券业务的开展，交易对象和交易方式更加丰富。但股票市场投资风险较大，不仅受经济环境影响，包括政策环境、企业经营活动等因素都会对股票价格产生冲击，因此股票价格波动较为剧烈，风险相对较大，一些经营不好的股票可能出现退市风险。作为理财工具之一，股票投资具有高风险和高收益特征，对于风险承受能力较低的客户来说，股票投资需要慎重选择。

## 3.5.2 债券市场

### 1. 债券市场概述

#### (1) 债券的定义

债券是投资者向政府、公司或金融机构提供资金的债权凭证，表明发行人负有在指定日期向持有人支付利息，并在到期日偿还本金的责任。

#### (2) 债券的特征

作为一种理财产品，债券具有以下四个特征：①偿还性，债券有规定的偿还期限，债务人必须按期向债权人支付本息；②流动性，债券持有人可以转让债券；③安全性，债券持有人的收益相对固定；④收益性，债券能为投资者带来一定的收入。债券的收益来源有三个：①利息收益；②资本利得，投资者可以通过债券交易取得买卖差价；③债券利息的再投资收益。

#### (3) 债券的分类

根据发行主体不同，债券可划分为政府债券、金融债券、公司债券和国际债券等。

按期限不同，债券可划分为短期债券、中期债券和长期债券。

按利息的支付方式不同，债券可划分为付息债券、一次还本付息债券和贴现债券等。

#### (4) 债券市场的功能

第一，债券市场是债券流通和变现的场所。

第二，债券市场是聚集资金的重要场所。债券发行公司以发行债券方式迅速筹集资金。

第三，债券市场能够反映企业经营实力和财务状况。债券价格的市场表现可以客观反映企业生产经营和财务状况的好坏。

第四，债券市场是中央银行对金融进行宏观调控的重要场所。当社会生产衰退、资金紧缺的时候，中央银行会在债券市场上买入债券，投放货币。当社会投资过度，资金闲置，中央银行就卖出债券，回笼货币，以达到紧缩信贷，减少投资，平衡市场货币流通量的目的。

### 2. 债券市场交易机制

#### (1) 债券的发行

债券市场分为两个层次：一是债券发行市场，也称一级市场；二是债券流通市场，也称二级市场。

《中华人民共和国公司法》规定，三类公司可发行公司债：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) 债券价格的确定

债券的发行价格，通常有三种不同情况：

① 按面值发行，按面值偿还，其间按期支付利息。

② 按面值发行，按本息相加额到期一次偿还。我国目前发行的债券大多数是这种形式。

③ 以低于面值的价格发行，即贴现发行，到期按面值偿还，面值与发行价之间的差额，即为债券利息。这是国库券的发行和定价方式。

债券的市场交易价格：债券发行后，一部分可流通债券在流通市场（二级市场）上按不同的价格进行交易。交易价格的高低，取决于公众对该债券的评价、市场利率以及人们对通货膨胀率的预期等。

一般来说，债券价格与到期收益率成反比。债券价格越高，从二级市场上买入债券的投

投资者所得到的实际收益率越低；反之则相反。

债券的市场交易价格同市场利率成反比。市场利率上升，债券持有人变现债券的市场交易价格下降；反之则相反。

债券市场不是一个孤立的市场。它与股票市场、黄金市场、外汇市场的变化息息相关，形成互动关系。

### 3. 债券市场在个人理财中的运用

目前，国内银行代理的债券主要包括政府债券、金融债券、公司债券等数种，人们可以根据自身的实际情况选择债券投资品种。在债券的投资中，相对而言，国债因其具有安全性、流通性、收益性俱佳等特点，因而往往被称为“金边债券”。在一般情况下，由金融机构发行的金融债券，同期同档债券的利率略比国债高一点；由企业发行的企业债券，利率水平又比金融债券略微高一些，并且有部分企业债券经有关部门批准可以免征利息税。

除了上述三类债券外，一些商业银行开发了大量的与债券相关的理财产品，这些产品具有风险相对较低、收益稳定的特征。与同期限的存款相比，债券收益相对较高。对于风险承受能力相对较低的客户来说，债券类产品是个不错的选择。

## 3.6 金融衍生品市场

### 3.6.1 市场概述

金融衍生品是从标的资产派生出来的金融工具。这类工具的价值依赖于基本标的资产的价值。

#### 1. 金融衍生品市场分类

按照基础工具的种类划分，金融衍生品可以分为股权衍生品、货币衍生品和利率衍生品。

按照交易场所划分，金融衍生品可以分为场内交易工具和场外交易工具。前者如股指期货，后者如利率互换等。

按照交易方式划分，金融衍生品可以分为远期、期货、期权和互换。

#### 2. 金融衍生品的特性

金融衍生品的特性表现在：（1）可复制性。只要掌握了衍生品的定价和复制技术，就可以较随意地分解、组合，根据不同的市场参数设计不同的产品。（2）杠杆特征。由于允许保证金交易，交易主体在支付少量保证金后就签订衍生交易合约，利用少量资金就可以进行名义金额超过保证金几十倍的金融衍生交易，产生“以小搏大”的杠杆效应。杠杆效应放大了金融衍生品的风险。

### 3. 金融衍生品市场功能

(1) 转移风险。交易主体通过金融衍生品的交易实现对持有资产头寸的风险对冲，将风险转移给愿意且有能力承担风险的投资者。

(2) 价格发现。在金融衍生品交易中，市场主体根据市场信号和对金融资产的价格预测，通过大量的交易，发现金融衍生品的基础金融产品价格。

(3) 提高交易效率。在很多金融交易中，衍生品的交易成本通常低于直接投资标的资产，其流动性（由于可以卖空）也比标的资产相对强得多，许多投资者以投资衍生品取代直接投资标的资产，在金融市场开展交易活动。

(4) 优化资源配置。金融衍生品市场扩大了金融市场的广度和深度，从而扩大了金融服务的范围和基础金融市场的资源配置作用。

### 4. 金融衍生品市场现状

20 世纪 90 年代初，衍生品市场与股票市场一起随着我国金融体制的市场化改革开始出现。自 1990 年后，我国开始逐步引入期货市场与商品期货、外汇期货、国债期货等一系列金融衍生品，但当时由于市场参与主体层次较低、投机盛行，导致大量违规行为发生，大部分金融衍生品交易被迫中断试点，只有少数商品期货品种保留了下来，与此同时，大量期货公司倒闭，一些交易所被取缔。

近年来，我国金融衍生品市场，尤其是商品期货市场，得到了长足发展。2009 年 1 月至 10 月，全国期货市场累计成交期货合约逾 16.5 亿手，成交金额突破 99.7 万亿元，两个指标均超过上年全年水平，中国期货市场已进入百万亿元规模时代。截至 2009 年 10 月，期货市场的投资开户数约为 86.5 万户，客户保证金近 1000 亿元，市场参与各方对期货的了解也逐步加深。随着 2010 年 4 月 16 日股指期货的推出，我国金融衍生品市场进入一个新的发展阶段。

## 3.6.2 金融衍生品

金融衍生品市场根据金融衍生品及其交易方式可分为四个子市场：金融远期市场、金融期货市场、金融期权市场和金融互换市场。不同的子市场是不同金融衍生品的交易市场。下面分别说明各类金融衍生品。

### 1. 金融远期合约

金融远期合约是指双方约定在未来的某一确定时间，按确定的价格买卖一定数量某种金融工具的合约。

金融远期合约的优点是规避价格风险。在生产周期比较长的现货交易中，未来价格波动可能很大。远期合约正是为满足买卖双方控制价格不确定性的需要而产生的。

金融远期合约的缺点表现在：①非标准化合约。每份远期合约千差万别，这就给远期合约的流通造成较大不便。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。当价格变动对一方有利时，另一方就有可能不履行或无力履行合约，因此，违约风险较高。

## 2. 金融期货

金融期货合约是指协议双方同意在约定的将来某个日期,按约定的条件买入或卖出一定标准数量的金融工具的标准化协议。

金融期货市场是专门进行金融期货合约交易的场所,是有组织、有严格规章制度的金融期货交易场所。

(1) 期货合约的特征。

① 标准化合约。期货合约在商品品种、品质、数量、交货时间和地点等方面事先确定好标准条款。

② 履约大部分通过对冲方式。期货合约只有很少一部分进行实物交割,绝大多数合约都会在交割期之前以平仓的方式了结。

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) 期货交易的主要制度。

① 保证金制度。在期货交易中,任何交易者必须按照其所买卖期货合约价值的一定比例(通常为5%或10%)缴纳资金,用于结算和保证履约。

② 每日结算制度。又称“逐日盯市”制度。每日交易结束,交易所按当日结算价结算所有合约的盈亏、交易保证金及手续费、税金等费用,对应收应付的款项同时划转,相应增加或减少会员的结算准备金。

③ 持仓限额制度。交易所规定会员或客户可以持有的、按单边计算的某一合约投机头寸的最大数额。

④ 大户报告制度。是与持仓限额制度紧密相关的防范大户操纵市场价格、控制市场风险的制度。实施大户报告制度,可以使交易所对持仓量较大的会员或客户进行重点监控,了解其持仓动向、意图,对于有效防范市场风险有积极作用。

⑤ 强行平仓制度。当会员、客户违规时,交易所会对有关持仓实行强制平仓。强行平仓的几种情形:会员结算准备金余额小于零,并未能在规定时间内补足;持仓量超出其限仓规定;因违规受到交易所强行平仓处罚;根据交易所的紧急措施应予强行平仓。

## 3. 金融期权

金融期权实际上是一种契约,它赋予了持有人在将来某一特定的时间内按买卖双方约定的价格,购买或出售一定数量的某种金融资产权利。

(1) 金融期权的要素

① 基础资产,或称标的资产,是期权合约中规定的双方买卖的资产或期货合同。

② 期权的买方,是购买期权的一方,支付期权费,并获得权利的一方,也称期权的多头。

③ 期权的卖方,是出售期权的一方,获得期权费,因而承担在规定的时间内履行该期权合约的义务,也称期权的空头。

④ 执行价格,是期权合约所规定的、期权买方在行使权利时所实际执行的价格。

⑤ 到期日,是期权合约规定的期权行使的最后有效日期,又叫行权日。

⑥ 期权费,是指期权买方为获取期权合约所赋予的权利而向期权卖方支付的费用。

(2) 金融期权的分类

按照对价格的预期,金融期权可分为看涨期权和看跌期权。当人们预期某种标的资产的

未来价格上涨时购买的期权，叫做看涨期权。当人们预期某种标的资产的未来价格下跌时购买的期权，叫做看跌期权。

按行权日期不同，金融期权可分为欧式期权和美式期权。欧式期权是期权的持有者只有在期权到期日才能执行期权。美式期权则允许期权持有者在期权到期日前的任何时间执行期权。对期权购买者来说，美式期权比欧式期权更有利，买进这种期权后，购买者可以在期权有效期内根据市场价格的变化和自己的实际需要比较灵活地选择执行时间。相反，对于期权出售者来说，美式期权比欧式期权的风险更大，期权的出售者必须随时为履约做好准备。在其他条件一定的情况下，美式期权的期权费通常比欧式期权的期权费要高一些。

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。现货期权是指以各种金融工具等标的资产本身作为期权合约的标的物的期权，如各种股票期权、股指期货、外汇期权和债券期权等。期货期权是指以各种金融期货合约作为期权合约的标的物的期权，如各种外汇期货期权、利率期货期权及股指期货期权等。

### (3) 金融期权的交易策略

金融期权有四种基本的交易策略，即买进看涨期权、卖出看涨期权、买进看跌期权、卖出看跌期权。

① 买进看涨期权。当交易者预期某金融资产的市场价格将上涨时，他可以购买该基础金融工具的看涨期权。例如，交易者购买期权费为 10 美元的微软股票看涨期权，执行价格是 60 美元，假如到期日微软市场价格涨到 80 美元，那么，交易者选择执行期权，按照 60 美元执行价格买入微软股票，同时在现货市场以 80 美元卖出，扣除 10 美元的期权费，收益为 10 美元；假如到期日微软的市场价格跌到 40 美元，则交易者的最大损失为期权费 10 美元(见图 3 - 1)。

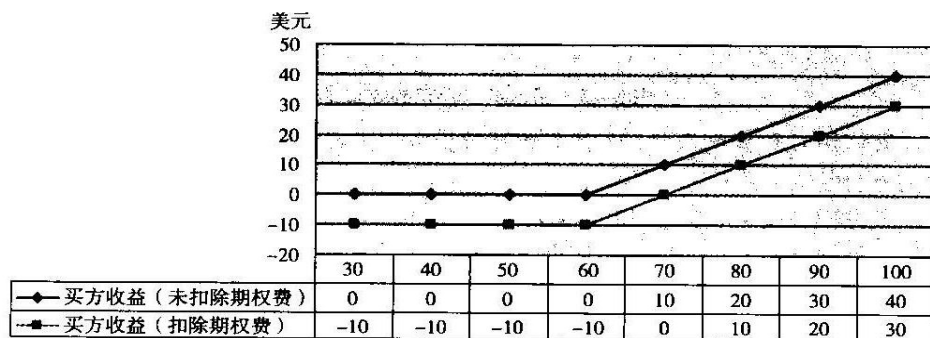


图 3 - 1 看涨期权买方的收益示例

我们用 C 代表期权费，X 代表执行价格，P 代表到期市场价格，可得看涨期权买方收益的公式：

$$\text{买方的收益} = P - X - C \quad (\text{如果 } P \geq X)$$

$$\text{买方的收益} = -C \quad (\text{如果 } P < X)$$

② 卖出看涨期权。与买入期权相对应的交易策略是卖出看涨期权。对于选择卖出看涨期权的交易者而言，他预期某金融资产的市场价格将下跌。期权卖出者的最大利润是出售期权所得到的期权费，最大损失随着基础金融工具价格的上涨水平而定，从理论上讲，损失无限，但发生巨额损失的概率有限。

③ 买进看跌期权。当交易者预期某金融资产的市场价格将下跌时，除了可以选择卖出看涨期权外，还可以选择买进看跌期权。例如，交易者购买期权费为 10 美元的微软股票看跌期权，执行价格是 60 美元，假如到期日微软市场价格跌到 40 美元，那么，交易者选择执行期权，在现货市场以 40 美元买入微软股票，按照 60 美元执行价格卖出微软股票给卖出期权方，扣除 10 美元的期权费，收益为 10 美元；假如到期日微软的市场价格涨到 80 美

元，则交易者不行使期权，最大损失为期权费 10 美元( 见图 3 -2) 。

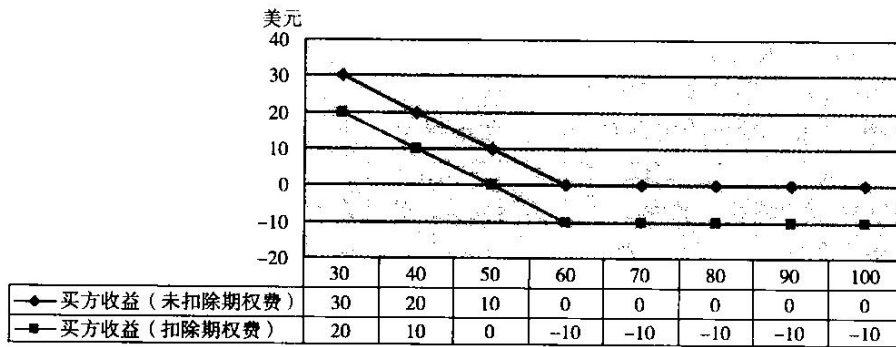


图 3 -2 买入看跌期权的收益示例

我们用 C 代表期权费， X 代表执行价格， P 代表到期市场价格，可得看跌期权买方收益的公式：

$$\text{买方的收益} = -C (\text{如果 } P > X)$$

$$\text{买方的收益} = X - P - C (\text{如果 } P \leq X)$$

④ 卖出看跌期权。与买入看跌期权相对应的交易策略是卖出看跌期权。对于卖出看跌期权的交易者而言，他预期某金融资产的市场价格将上涨。期权卖出者的最大利润是出售期权所得到的期权费，最大损失随着基础金融工具价格的下跌水平而定，从理论上讲，损失无限，但发生巨额损失的概率有限。

#### 4. 金融互换

互换是两个或两个以上当事人，按照商定条件，在约定的时间内，相互交换等值现金流的合约。

金融互换是通过银行进行的场外交易。互换市场存在一定的交易成本和信用风险。首先为了达成交易，互换合约的一方必须找到愿意与之交易的另一方，如果一方对期限或现金流等有特殊要求，常常很难找到交易对手。其次，由于互换是两个对手之间的合约，如果没有双方的同意，互换合约是不能单方面更改或终止的。最后，对于期货和在场内交易的期权而言，交易所对交易双方都提供了履约保证，而互换市场则没有人提供这种保证。因此，互换双方都必须关注对方的信用。金融互换包括利率互换和货币互换两种类型。

### 3.6.3 金融衍生品市场在个人理财中的运用

随着我国金融衍生品市场的发展，投资者有了更为丰富的可投资品种与管理风险的手段，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。例如，投资者持有某只股票，股价涨就赚钱，股价跌就亏损，如果在持有股票的同时，买入该股票的看跌期权，那么股价涨时照样赚钱，股价跌也不亏钱，所付出的代价只是少量的期权费。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。目前在我国，投资者可以主动参与衍生品的交易，如期货、期权交易。

## 3.7 外汇市场

### 3.7.1 外汇市场概述

#### 1. 外汇市场概念

外汇是一种以外国货币表示或计值的国际间结算的支付手段,通常包括可自由兑换的外国货币、外币支票、汇票、本票、存单等。广义的外汇还包括外币有价证券,如股票、债券等。

外汇市场是指由银行等金融机构、自营交易商、大型跨国企业参与的,通过中介机构或电信系统联结的,以各种货币为买卖对象的市场。

#### 2. 外汇市场的特点

空间统一性和时间连续性是外汇市场的特点。所谓空间统一性是指由于各国外汇市场都用现代化的通讯技术(电话、电报、电传等)进行外汇交易,因此它们之间的联系非常紧密,形成一个统一的世界外汇市场。所谓时间连续性是指世界上的各个外汇市场在营业时间上相互交替,形成一种前后继起的循环作业格局。

目前,世界上大约有 30 多个主要的外汇市场,它们遍布于世界各大洲的不同国家和地区。交易量较大的外汇市场在伦敦、纽约、东京、苏黎世、新加坡、香港、法兰克福等著名的国际金融中心。其中,伦敦是世界最大的外汇交易中心,东京是亚洲地区最大的外汇交易中心,纽约则是北美洲最活跃的外汇市场。

#### 3. 外汇市场的功能

(1) 充当国际金融活动的枢纽。国际金融活动只有通过在外汇市场上买卖外汇才能顺利进行。同时,外汇市场上的外汇交易在很大程度上进一步带动和促进其他金融市场的交易活动。

(2) 形成外汇价格体系。外汇市场的一个重要功能是确定一国货币的汇率水平和各国货币的汇价体系。在外汇市场上,外汇的买卖方式是公开的报价和竞价,最后形成外汇的市场价格,进而确定一国货币的汇率水平和各国货币间的汇价体系。

- (3) 调剂外汇余缺,调节外汇供求。
- (4) 实现不同地区间的支付结算。
- (5) 运用操作技术规避外汇风险。

### 3.7.2 外汇市场的分类

按照不同的划分标准可有多种不同的分类。



## 1. 有形市场与无形市场

有形市场是指有供交易者作交易的固定场所，由一些指定的银行、外汇经纪人和客户共同参与组成的外汇交易场所。交易所内有固定的营业日和开盘、收盘时间。经营外汇业务的双方在营业日规定的时间内集中到交易所进行所需交易。交易方式为封闭式。这种有形的外汇市场目前世界上比较少。由于这种市场主要集中在欧洲，多为欧洲大陆各国所采用，故又称为大陆式市场。目前中国外汇市场尚属于有形市场。但通讯技术越是发展，这种有形市场信息就越显得落后。

无形市场是指没有具体交易场所的外汇市场，在这类市场中，外汇买卖都是用电话、电报及其他通讯工具，由外汇经纪人充当买卖中介或由外汇交易员而使交易得以进行的市场。在无形市场中，外汇买方和卖方不需要面对面交易，所有的交易均在一个通讯系统网络中进行。这种使用经纪人进行银行同业间外汇交易的方式，由1929年以前伦敦银行界的一项“君子协定”沿袭而来，故国际上称其为“英国方式”。无形市场中的交易不受时间和空间的限制，形成不间断的市场，是整个世界外汇市场的主体，这类市场主要有伦敦、纽约、东京和苏黎世等。

## 2. 区域性外汇市场和国际性外汇市场

区域性外汇市场一般规模比较小，参与者主要为本地或本国的外汇供需者，在市场上使用的货币也只限于本国货币与少数几种外国货币，如目前我国的外汇市场即属于此类。

国际性外汇市场一般多位于世界金融中心，交易货币种类众多，交易额巨大。目前主要的国际性外汇市场有伦敦、纽约、东京、巴黎、香港、新加坡等。

## 3. 自由外汇市场和官方外汇市场

自由外汇市场是指任何外汇交易都不受所在国主管当局控制的外汇市场，即每笔外汇交易从金额、汇率、币种到资金出入境都没有任何限制，完全由市场供求关系决定。在许多国家取消管制之后，自由外汇市场已由过去的次要地位成为占主导地位的外汇市场。目前，伦敦、纽约、苏黎世、法兰克福、东京等地外汇市场已成为世界上主要的自由外汇市场。

官方外汇市场是指受所在国政府主管当局控制的外汇市场。目前仍实行外汇管制的国家的外汇市场大多是官方外汇市场。但有些国家的官方外汇市场正在渐渐地向自由外汇市场转化。一些国家对从事外汇业务的银行等金融机构的最低资本额、每笔交易的最高限额等仍有严格的限制。但外汇交易市场上可进行交易的币种，汇率的高低已由市场供求关系决定，政府不再有任何限制，从而转化成为官方控制的自由外汇市场。

## 4. 批发外汇市场和零售外汇市场

批发外汇市场是指银行之间进行外汇交易的行为和场所，也称为狭义的外汇市场。而银行之所以进行交易是为弥补银行与客户交易出现的差额需要，包括银行为了避免由这些差额而引起的汇率变动风险，以及对银行自身的各种外汇进行自主性的调整交易需求。

零售外汇市场是指企业和个人为了自身需要而进行外汇交易的场所，比如某公司要进口一批货物，个人出国旅游以及个人收到的外币收入等。此类外汇交易是外汇市场的一个重要的组成部分，也称广义的市场。在我国，随着金融体制改革的深入和外汇市场的进一步开放，

在北京、上海、深圳等地的一些银行推出了面向个人的外汇交易业务。

## 5. 即期外汇市场和远期外汇市场

即期外汇市场是指从事即期外汇买卖的外汇市场，又叫现汇交易市场。即期外汇市场是外汇市场上最经济、最普通的形式。世界即期外汇市场每天进行着数量巨大的交易，而且交易笔数也是世界之最。这个市场容量巨大、交易活跃而且报价容易，易于捕捉市场行情，是最主要的外汇市场形式。

远期外汇市场是指远期外汇交易的场所，又叫期汇交易市场，远期外汇交易是在外汇买卖时，双方先签订合同，规定交易货币的种类、数额及适用的汇率和交割时间，并于将来约定的时间进行交割的外汇交易。它的期限一般有 30 天、60 天、90 天、180 天及 1 年，其中最常见的是 90 天。在国家汇率变动频繁的今天，远期外汇交易的主要功能是发现汇价，防范化解汇率风险，同时兼有外汇投机的功能，是外汇投机的主要手段之一。其操作方法与商品期货相似。目前我国尚未对个人开设此项业务。

### 3.7.3 外汇市场在个人理财中的运用

外汇市场交易主要分为商业银行与客户之间的外汇交易、商业银行同业之间的外汇交易以及商业银行与中央银行之间的外汇交易。从个人理财来看，个人闲置的外汇资金可以通过外汇市场各类产品实现资金的保值增值。目前，我国与个人理财相关的外汇产品主要分为交易类产品和非交易类产品两大类。其中，交易类产品是个人通过外汇账户买卖外汇获得外汇价差收入的一种理财产品，此类理财产品对客户的要求比较高，不仅需要客户掌握外汇市场相关知识，还需要一定的交易技巧，此类理财产品以外汇实盘交易为主；另一种非交易类外汇理财产品一般是由商业银行发行的外币理财产品，这些理财产品大多是期次类产品，即具有一定的投资期限，到期后还本付息或者定期支付一定的投资收益。与本土产品相比，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。

## 3.8 保险市场

### 3.8.1 保险市场概述

#### 1. 保险的概念

保险是指投保人根据合同约定，向保险人支付保险费，保险人对于合同约定的可能发生的事故及相应的财产损失承担赔偿责任保险金责任，或者当被保险人死亡、伤残、疾病或者达到合同约定的年龄、期限时，承担给付保险金责任的商业保险行为。

#### 2. 保险的相关要素

(1) 保险合同。保险产品的直接表现形式是保险合同，保险合同是投保人与保险人约定保险权利和义务关系的协议。

(2) 投保人。投保人是指与保险人订立保险合同，并按照保险合同负有支付保险费义务的人。投保人可以是自然人也可以是法人。

(3) 保险人。保险人是指与投保人订立保险合同，并承担赔偿或者给付保险金责任的保险公司。

(4) 保险费。保险费是投保人根据保险合同的有关规定，为被保险人或者受益人取得因约定保险事故发生所造成经济损失的补偿所预先支付的费用。

(5) 保险标的。保险标的可以是保险对象的财产及其相关利益，也可以是人的寿命和身体。

(6) 被保险人。被保险人是指其财产或者人身受保险合同保障，享有保险金请求权的人，投保人可以为被保险人。在财产保险中，被保险人一般是被保险财产的所有者，当发生保险事故后，享有赔偿请求权；人身保险的被保险人，就是以其生命或身体为保险标的，并以其生存、死亡、疾病或伤害为保险事故的人，也就是保险的对象，也可说是指保险事故发生时，遭受损害的人。

(7) 受益人。受益人指人身保险合同中由被保险人或者投保人指定的享有保险金请求权的人。被保险人有权随时更改受益人，但应事先通知保险人。如果被保险人未指定受益人，则被保险人的法定继承人即为受益人。

(8) 保险金额。保险金额指保险人承担赔偿责任或者给付保险金责任的金额。

### 3. 保险产品的功能

(1) 转移风险，分摊损失。保险提供了一种分摊损失的机制。投保人通过支付一定的保险费，可以将偶然的灾害事故或人身伤害事件造成的经济损失平均分摊给所有参加投保的人。

(2) 补偿损失。保险人通过将所收保费建立起保险基金，使基金资产保值增值，从而对少数成员遭受的损失给予经济补偿。

(3) 融通资金。一方面，保险人可以利用保费收取和赔偿给付之间的时间差进行投资，使保险基金保值增值；另一方面，对投保人来说，购买某些保险产品可以获得预期的保险金，因而保险实质上属于投资范畴。

## 3.8.2 保险市场的主要产品

按照不同的划分标准，保险产品具有不同的类型。银行代理的保险产品将在本书第5章第4节进行介绍。

### 1. 社会保险和商业保险

按照保险的经营性质划分为社会保险和商业保险。

(1) 社会保险是指通过国家立法形式，以劳动者为保障对象，政府强制实施，提供基本生活需要的一种保障制度，具有非营利性、社会公平性和强制性等特点。

(2) 商业保险是保险公司以营利为目的，基于自愿原则与众多面临相同风险的投保人以签订保险合同的方式提供的保险服务。

## 2. 人身保险、财产保险与投资型保险产品

按照保险标的划分为人身保险、财产保险与投资型保险产品(见表3-1)

表3-1 保险产品种类

人身保险	人寿保险	生存保险
		死亡保险
		生死两全保险
	意外伤害保险	意外残疾及身故保险
		意外医疗保险
	健康保险	疾病保险
		医疗保险
		收入补偿保险
	财产保险	物质财产保险
货物运输保险		
运输工具保险		
工程保险		
农业保险		
责任保险		公众责任保险
		产品责任保险
		雇主责任保险
		职业责任保险
		环境责任保险
		个人责任保险
保证保险		产品质量保险
		忠诚保证保险
信用保险		一般商业信用保险
		投资保险(政治风险保险)
		出口信用保险
投资型保险产品	寿险类投资型保险产品	分红型寿险
		万能型寿险
		投资连结型寿险
	非寿险类投资型保险	投资连结型财产保险

(1) 人身保险是以人的身体和寿命作为保险标的一种保险。人身保险的投保人按照保单约定向保险人缴纳保险费。当被保险人在合同期限内发生死亡、伤残、疾病等保险事故,或达到人身保险合同约定的年龄、期限时,由保险人依照合同承担给付保险金的责任。

(2) 财产保险是指以财产及其有关利益为保险标的,保险人对保险事故导致的财产损失给予补偿的一种保险。需要特别注意的是,保险标的及相关利益必须可用货币衡量,保险标的必须是有形财产或经济性利益。

(3) 投资型保险产品同时具有保障功能和投资功能,能够满足个人和家庭的风险保障与投资需要。

与普通的保障型保险产品相比,该类产品的保险费中含有投资保费,这部分保费进入投资账户,由保险人的投资专家进行运作,保单持有人可以根据资金运用情况获得有关投资收

益并承担有关投资风险。

投资型保险产品的最大特点就是保险的基本保障功能和资金增值的功能综合起来，其给付的保险金由两部分组成：一部分是风险保障金，当合同规定的保险事故发生时，保险公司即按照事先约定的标准给付保险金；另一部分是投资收益，收益水平取决于投资账户中资产价值总额的高低，这部分的保障水平通常无法事先确定，具有不确定性。此类产品的费用较高。

### 3. 直接保险和再保险

按照承保方式划分，保险可以分为直接保险和再保险。

直接保险是指投保人与保险人直接签订保险合同而建立保险关系的一种保险。

再保险是指直接保险人为转移已承保的部分或全部风险而向其他保险人购买的保险。

## 3.8.3 保险市场在个人理财中的运用

随着人们对保险认识的加深，个人保险已经成为个人理财的一个重要组成部分。不论是一个处于成长期，还是稳定期的家庭，精心选择一份乃至几份保单将是所有金融产品投资中最稳健的行为。保险的投资风险低，且能保障家庭幸福，帮助人们解决疾病、意外事故所致的紧急开支等。虽然投资回报比其他投资工具如股票、投资基金、债券、房地产等偏低，但人们大都接受将保险作为一种理财工具，并且目前综合了保障与储蓄、养老、教育、重大疾病和投资的保险计划受到越来越多城市居民的青睐。

## 3.9 黄金及其他投资市场

### 3.9.1 黄金市场及产品

#### 1. 黄金及其特性

##### (1) 黄金的特性

黄金是一种贵金属，也是一种特殊的商品，黄金曾在很长一段时期内担任着货币的职能。黄金稀有而且珍贵，具有储藏、保值、获利等金融属性，黄金极易变现，这是当代黄金的货币和金融属性的一个突出表现。

##### (2) 金条的重量与成色

为了便于进行市场交易，黄金被制成各种重量的金条，其中最著名的是国际通用的伦敦交割标准金条，标准重量是 350-430 盎司(1 盎司等于 31.1035 克)，最常用的是 400 盎司，也就是 12.5 千克。

金条含金量的多少被称为成色，通常用百分或者千分含量表示。例如，上海黄金交易所规定参加交易的金条成色有 4 种规格：> 99.99 % > 99.95% > 99.9% > 99.5% 。

## 2. 黄金市场

### (1) 黄金市场的主要参与者

黄金市场由供给方和需求方组成。黄金的供给方主要有产金商、出售或借出黄金的中央银行、打算出售黄金的私人或集团，黄金的需求方主要有黄金加工商、购入或回收黄金的中央银行、进行保值或投资的购买者。

### (2) 国际主要黄金市场

世界上大大小小的黄金市场约有 40 多个，比较重要的和影响较大的有伦敦、纽约、苏黎世、香港等地的黄金市场。

## 3. 黄金价格影响因素

### (1) 供求关系及均衡价格

黄金市场的均衡要求黄金的流量市场和存量市场同时达到均衡。如果在一定的价格上，流量市场供大于求，会导致存量市场的供给过剩，进而导致价格下降；反之，则会上升。

### (2) 通货膨胀

通货膨胀使产品的名义价格普遍上涨，黄金的名义价格也会相应上升。因此，一般而言，在面对通货膨胀压力的情况下，黄金投资具有保值增值的作用。

### (3) 利率

实际利率较高时，持有黄金的机构就会卖出黄金，将所得货币用于购买债券或者其他金融资产来获得更高收益，因此会导致黄金价格的下降。相反，如果实际利率下降，机构持有黄金的机会成本（由此造成的利息损失）就会减少，从而促进黄金需求的增加，导致黄金价格的上升。

### (4) 汇率

通常情况下美元是黄金的主要标价货币，如果美元汇率相对于其他货币贬值，则只有黄金的美元价格上升才能使黄金市场重新回到均衡。

黄金的收益和股票市场的收益不相关甚至负相关，这个特性通常使它成为投资组合中的一个重要的分散风险的组合资产。

黄金理财产品和其他实物投资理财产品一样，具有内在价值和实用性，抗系统风险的能力强，但也存在市场不充分风险和自然风险。

## 4. 黄金市场在投资中的运用

黄金市场是 24 小时交易的市场，因此随时可以变钞票。黄金具有世界价格，还可以根据兑换比价，兑换为其他国家货币；即使现在黄金的流动性不是很好，但仍可以拿黄金去兑换人民币，或者作为普通商品在商场里买卖。支持黄金价格上涨一个很重要的因素在于黄金的稀有性。

黄金的价值是自身固有的，当纸币由于信用危机而出现波动贬值时，黄金就会根据此货币贬值比率自动向上调整。黄金具有价值稳定、流动性高的优点，是对付通货膨胀的有效手段。如果对期货市场以及黄金价格变化具有一定的基础知识和专业分析能力，还可参与黄金期货投资获利。

对普通投资者而言，实物黄金和纸黄金是较为理想的黄金投资渠道，但黄金饰品对家庭理财没有太大意义，因为黄金饰品的价格包含了加工成本。相对而言，金条、金块比较适合

长期投资，并可对家庭资产起到保值、增值的作用，对抗通货膨胀，目前各大银行都可以买到这类实物黄金。账户黄金投资更适合具备专业知识的投资者。黄金期货投资门槛和风险太高，不太适合普通投资者。

## 3.9.2 房地产市场

### 1. 房地产及其特性

房地产即不动产，是指土地、建筑物以及附着在土地或建筑物上的不可分离的部分和附带的各种权益。

房地产与个人的其他资产相比有其自身的特点：固定性、有限性、差异性和保值增值性。

### 2. 房地产的投资方式

房地产的投资方式包括房地产购买、房地产租赁和房地产信托。

(1) 房地产购买，主要指个人利用自己的资金或者银行贷款购买住房，用于居住或者转手获利。个人住房投资在个人资产的投资组合中占有很重要的地位。

(2) 房地产租赁，指投资者通过分期付款等方式获得住房，然后将它们租赁出去以获得收益。

(3) 房地产信托，指房地产所有者将该房地产委托给信托公司，由信托公司按照委托者的要求进行管理、处分和收益，信托公司再对该信托房地产进行租售或委托专业物业公司进行物业经营，帮助投资者获取溢价或管理收益。

### 3. 房地产投资的特点

(1) 价值升值效应。很多情况下，房地产升值对房地产回报率的影响要大大高于年度净现金流的影响。

(2) 财务杠杆效应。房地产投资的吸引力还来自于高财务杠杆率的使用。通常投资者以所购买的房地产为抵押，借入相当于其购买成本绝大部分的款项。当房产收益高于借款成本时，这种杠杆投资的价值优势十分明显。

(3) 变现性相对较差。房地产投资品单位价值高，且无法转移，其流动性较弱，特别是在市场不景气时期变现难度更大。

(4) 政策风险。房地产价值受政策环境、市场环境和法律环境等因素的影响较大。

### 4. 房地产价格的构成及影响因素

房地产价格构成的基本要素有土地价格或使用费、房屋建筑成本、税金和利润等。

影响房地产价格的因素很多，主要有：

(1) 行政因素。指影响房地产价格的制度、政策、法规等方面的因素，包括土地制度、住房制度、城市规划、税收政策与市政管理等。

(2) 社会因素。主要有社会治安状况、居民法律意识、人口因素、风俗因素、投机状况和社会偏好等方面。

(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。由于利率水平是资金使用成本的反映，利率上升不仅带来开发成本的提高，也将提高房地产投资者的机会成本，因此会降低房地产的社会需求，导致房地产价格的下降。但是，房地产价格受多种因素的影响，在市场投机状况严重或利率水平过低的情况下，利率的上升并不必然导致房地产价格的下降。

(4) 自然因素。主要指房地产所处的位置、地质、地势、气候条件和环境质量等因素。

## 5. 房地产投资在个人理财中的应用

投资者在进行房地产投资时，应当对宏观和微观风险进行全面了解。特别值得注意的是，房地产投资面临较大的政策风险。当经济过热，政府采取紧缩的宏观经济政策时，房地产业通常会步入下降周期，房地产价格降低，投资者面临资产损失的风险。

投资者要求的回报类型对其投资决策也有很大影响，如要求租金收入的投资者与要求增值收入的投资者会在不同的交易市场选择不同类型的房地产进行投资。

## 3.9.3 收藏品市场

### 1. 艺术品

艺术品投资是一种中长期投资，其价值随着时间而提升。艺术品投资的收益率较高，但具有明显的阶段性。当某种艺术品体现出高收益的时候，其他投资者就会纷纷加入到这个市场中，使得收益率下降。

艺术品市场的分割状态严重，地域不同，艺术品价值有很大差异。艺术品投资与个人的偏好有很大关系，不同的艺术品对于不同的投资者来说，价值有较大差异。

艺术品投资具有较大的风险，主要体现在流通性差、保管难、价格波动较大。

### 2. 古玩

一般而言，古玩包括玉器、陶瓷、古籍和古典家具、竹刻牙雕、文房四宝、钱币，有时也可外延至根雕、徽章、邮品、电话卡及一些民俗收藏品。

古玩投资的特点是：(1) 交易成本高、流动性低；(2) 投资古玩要有鉴别能力；(3) 价值一般较高，投资者要具有相当的经济实力。

### 3. 纪念币和邮票

纪念币是各国政府或中央银行为某纪念题材而限量发行的具有一定面值的货币。

由于纪念币是具有相应纪念意义的货币，因此，其价格构成除了货币的各项要素之外，还具有一定的收藏价值。

邮票的收藏和投资同收藏艺术品、古玩相比较，其特点是较为平民化，每个人都可以根据自己的财力进行投资。

一般而言，邮票发行量固定，一套邮票只会越来越少，随着需求增加，价格便随之上升，而且一般平稳上升，较少出现大起大落的情况。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，如果有正确的眼光和足够的耐心，可获得较稳定的收益。

#### 4. 收藏品市场在个人理财中的运用

在国外，艺术品已与股票、房地产并列为三大投资理财对象。与其他投资理财行业相比，艺术品投资理财有以下优点：

(1) 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。

(2) 回报收益率高。投资理财的收益与投资理财的风险成正比，即风险越大，其收益可能就越大；风险越小，其收益则会越小。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 银行理财产品

### 本章概要

本章首先对我国银行理财产品市场的发展状况进行概述，然后对银行理财产品的要素特征及其分类方法进行总结，并结合案例对当前市场中较为常见的银行理财产品进行分析。

### 4.1 银行理财产品市场发展

我国银行理财产品市场的发展大致可以分为三个阶段。

第一阶段为 2005 年 11 月以前。这一阶段属于银行理财产品市场的萌芽阶段，主要特点为产品发售数量较少、产品类型单一和资金规模较小等。银行理财市场从 1999 年的 1320 亿元人民币缓慢增长到 2005 年的 3 560 亿元人民币。

2002 年，第一个银行理财产品问世，标志着银行个人理财业务达到了新的水平。由于当时的个人投资产品种类少、收益低，银行理财产品以其较高的收益水平和合适的风险程度受到广大个人投资者的普遍欢迎。

从 2004 年开始，各家银行陆续推出了自己的理财产品，此时的产品结构、内涵都比较简单，基本就是银行以投资门槛、流动性为条件，出让自己的一部分低风险投资收益给客户。

2005 年初出现了国内首个人民币结构性理财产品，以人民币本金投资，利用海外成熟的金融市场分享国际市场金融产品的收益。

第二阶段为 2005 年 11 月至 2008 年中期。这一阶段属于银行理财产品市场的发展阶段，主要特点为产品数量飙升、产品类型日益丰富和资金规模屡创新高。银行理财市场从 2005 年的 3 560 亿元人民币增长到 2008 年上半年的 9260 亿元人民币。

以《办法》和《指引》的颁布为划分标志，商业银行个人理财业务监管框架逐步确立。2005 年 12 月，银监会允许获得衍生品业务许可证的银行发行股票类挂钩产品和商品挂钩产品，为中国银行业理财产品的大发展提供了制度上的保证。银行理财产品从此得到较快发展，权益挂钩、项目融资、新股申购、QDII 等类别的新产品不断涌现。

第三阶段为 2008 年中期至今。这一阶段属于银行市场的规范阶段，主要特点是受全球性金融危机影响，理财产品零/负收益和展期事件的不断暴露，法律法规的密集出台等。随着发行主体产品研发能力的不断提高和监管力度的不断加大，银行理财产品市场定将逐步走

向成熟发展之路。

总体看，参与发行银行理财产品的商业银行数量呈阶梯形增长趋势。2004年，国内共有13家商业银行发行理财产品124款；2005年，共有27家商业银行发行理财产品602款；2006年，共有29家商业银行发行理财产品1336款；2007年，共有52家商业银行发行理财产品3112款；2008年，共有73家商业银行发行理财产品6399款；2009年，共有94家商业银行发行理财产品7741款。我国银行理财产品的发行数量和发行规模呈几何级数增长，投资方向不断丰富，结构类型日益精细化，合作模式不断拓展，流动性安排灵活多变，产品的风险控制措施不断优化。

## 4.2 银行理财产品要素

目前市场上银行理财产品品种丰富多样，这些不同的理财产品具有不同的特征，可以满足客户不同的理财需求，理财人员应全面了解银行理财产品的特征。

银行理财产品要素所包含的信息可以分为三大类：产品开发主体信息、产品目标客户信息和产品特征信息。其中产品开发主体信息包括发行人、托管机构和投资顾问等与产品开发相关的主体；产品目标客户信息是产品的销售对象，包括适合的客户群特征，如客户风险承受能力、客户资产规模、客户在银行的等级、产品发行地区、资金门槛（起售金额）和最小递增金额等；产品特征信息包括产品的资产主类、风险等级、委托币种、产品结构、收益类型、交易类型、预期收益率、银行终止权、客户赎回权、委托期限、起息日期、到期日期、付息日期、起售日等。对于理财人员而言，这些要素是认识产品所必须了解的信息。

### 4.2.1 产品开发主体信息

在产品要素中，与理财产品开发主体相关的信息主要包括理财产品发行人、托管机构和投资顾问等。

#### 1. 产品发行人

产品发行人是指理财产品的发行主体。一般而言，银行理财产品是由商业银行自己开发的。商业银行利用自身的资源和专业技术进行理财产品开发，开发后的理财产品通过自己的渠道面向客户销售，理财产品的开发商和销售商身份一致，理财产品的发行人既是产品的开发商也是产品的销售商。随着专业分工和银行间合作的深入，一些银行委托其他银行代理开发理财产品，理财产品的开发商和销售商身份开始分离，为了保证理财产品品牌的独立性，产品发行人可能会是理财产品的销售商。

#### 2. 托管机构

为保证理财产品所募集的资金的规范运作和安全完整，理财产品往往作为委托方选择一个独立机构作为资产托管机构，来管理理财产品所募集的资金（委托资产）。一般而言，资产托管人主要由符合特定条件的商业银行担任。其职责主要包括：安全保管委托资产，根据投资管理人的合规指令及时办理清算、交割事宜；负责委托资产的会计核算和估值，复核、审查投资管理人计算的资产净值；及时与投资管理人核对报表、数据，按照规定监督投资管

理人的投资运作；定期向委托人和有关监管部门提交托管报告和财务会计报告；法律、法规规定的其他职责。

### **3.投资顾问**

为提高理财产品的资金管理水平，一些商业银行往往根据需要在理财产品聘请投资顾问。在这里，投资顾问是指为商业银行理财产品所募集资金（如理财资金成立的信托财产）投资运作提供咨询服务、承担日常的投资运作管理的第三方机构，如基金、阳光私募基金、资产管理公司、证券公司、信托公司等。投资顾问在理财产品中所提供的顾问服务内容主要包括：提供投资原则和投资理念建议；提供投资策略建议；提供投资组合建议；提供投资计划建议；提供具体投资建议以及约定的其他投资顾问服务。

## **4.2.2 产品目标客户信息**

一般银行在发行理财产品过程中都会介绍产品所适合的客户范围。这方面的信息包括客户风险承受能力、客户资产规模、客户在银行的等级、产品发行地区、资金门槛（起售金额）和最小递增金额等。

### **1.客户风险承受能力**

客户风险承受能力主要是通过银行的客户风险承受能力评估得到的。不同的理财产品风险不同，银行理财人员不得将高风险级别理财产品推介给低风险承受能力的客户。

### **2. 客户资产规模和客户等级**

客户资产规模是银行进行客户管理的重要指标，一些商业银行根据客户资产规模或者客户的 AUM（Asste Under Management）对客户进行分类，根据不同等级的客户推出不同的理财产品。

### **3.产品发行地区**

一些商业银行的理财产品是面向一定地域的客户边行销售的，因此一些理财产品说明书中会限定理财产品的发行区域。

### **4. 资金门槛和最小递增金额**

根据监管要求，理财产品的销售起点金额不得低于 5 万元人民币(或等值外币)。在实际销售过程中，商业银行往往根据产品目标客户限定资金门槛和最小递增金额。

## 4.2.3 产品特征信息

产品特征信息是一款产品区别于其他产品的重要信息，也是客户了解产品所需要掌握的基本信息。产品特征信息内容比较多，其中比较重要的内容有以下几类：

### 1. 银行理财产品收益类型

银行理财产品按收益或者本金是否可以保全可分为两类：保本产品和非本产品。

保本类理财产品的特点是投资者在到期日可以获得 100% 的本金，并有机会获得更高投资回报。保本类理财产品适合特定投资风险承受程度为“保守型”或“保守型”以上客户。保本类理财产品虽然可以保证到期日本金没有损失，但并不意味着完全没有风险。保本类理财产品一般不得提前支取，投资者应确信在投资期间不使用投资本金；或允许提前支取，但需按照银行参照产品市场价值提供的提前赎回价格计算返还金额，可能高于或低于本金。如购买外汇理财产品，投资者的实际投资回报则可能会受到货币兑换的影响；此外，投资者也需要有心理准备面对利率调整和通货膨胀所带来的本金相对价值的减少。

非保本类理财产品的特点是银行不保证在到期日投资者可以获得 100% 的本金。投资者有可能损失部分或者全部的本金。非保本类理财产品适合能承受一定风险的投资者。

随着银行对保本类理财产品的需求细分，部分保本产品产生。部分保本产品保证客户到期获得本金的一定比例（如本金的 90%）。因此严格意义上来说，部分保本产品属于非本产品的一种。较之于保本产品，部分保本产品风险和潜在收益都相应提高。与其他非本产品相比，部分保本产品有明确的本金保证底线，风险控制在一定范围。

### 2. 理财产品交易类型

银行理财产品按交易类型可分为两类：开放式产品和封闭式产品。

与基金类似，开放式产品总体份额与总体金额都是可变的，即可以随时根据市场供求情况发行新份额或被投资者赎回的理财产品。而封闭式产品是总体份额在存续期内不变，而总体金额是可能变化的理财产品。对于封闭式产品、投资者在产品存续期既不能申购也不能赎回，或只能赎回不能申购的理财产品。封闭式产品的赎回一般都会有特定的条款，该条款规定客户或者银行在触发条款规定时具有赎回的权利。

### 3. 产品期次性

银行理财产品按期次性可分为两种：期次类和滚动发行。期次类产品只在一段销售时间内销售，比如委托期为一周或一年的产品，到期后利随本消，产品结束；而滚动发行产品，比如每月滚动销售的产品，是采取循环销售的方式，这样投资者可以进行连续投资，拥有更多的选择机会。在滚动发行的理财产品中，一些银行为了方便客户，通过一次性签约形式自动实现产品的滚动。

### 4. 产品投资类型

随着市场的不断发展，银行理财产品的投资模式和投资标的日益多样化和复杂化，从投

资类型来看，银行理财产品根据投资或者挂钩的对象可以分为利率挂钩、股票挂钩、基金挂钩、外汇挂钩、商品挂钩、信用挂钩、保险挂钩、混合挂钩八大类。

## 5. 产品期限分类

银行理财产品按期限类型可分为6个月以内、1年以内、1年至2年期以及2年以上期产品。其中，6个月以内的产品又可分为1个月以内、1个月至3个月以及3个月至6个月三种类型。根据市场一般性划分，1个月以内的产品称为超短期理财产品，1个月至1年期的理财产品称为短期理财产品，1年至2年期的理财产品称为中期理财产品，2年期以上理财产品称为长期理财产品。

## 6. 产品风险等级

最常见的银行理财产品风险包括政策风险、违约风险或信用风险、市场风险、利率风险、汇率风险、流动性风险、提前终止风险等，其他还有操作风险、交易对手管理风险、延期风险、不可抗力及意外事件等风险，相关内容请见本书第2章第2节和第9章第1节。商业银行按照这些风险的整体情况，对理财产品风险进行评估，并根据评估结果对理财产品进行分级。不同级别的理财产品适合不同风险承受能力的客户。

# 4.3 银行理财产品介绍

当前市场上较为常见的理财产品按投资对象主要分为以下几类：货币型理财产品、债券类理财产品、股票类理财产品、信贷资产类理财产品、组合投资类理财产品、结构性理财产品、另类理财产品和其他理财产品。其中货币类理财产品挂钩于利率、外汇等，信贷类挂钩于信用，组合投资类和结构性产品挂钩类别较多。

## 4.3.1 货币型理财产品

### 1. 货币型理财产品定义

货币型理财产品是投资于货币市场的银行理财产品。它主要投资于信用级别较高、流动性较好的金融工具，包括国债、金融债、中央银行票据、债券回购，高信用级别的企业债、公司债、短期融资券，以及法律法规允许投资的其他金融工具。这些金融工具的市场价格与利率高度相关，因此属于挂钩利率类理财产品。

### 2. 货币型理财产品的特点

货币型理财产品具有投资期短，资金赎回灵活，本金、收益安全性高等主要特点。该产品通常被作为活期存款的替代品。

### 3. 货币型理财产品的风险

由于货币型理财产品的投资方向是具有高信用级别的中短期金融工具，所以其信用风险低，流动性风险小，属于保守、稳健型产品。

### 4. 货币型理财产品举例

#### 例：A 银行——“理财计划”

产品投向

本理财计划投资于金融债、中央银行票据、债券回购以及高信用级别的企业债、公司债、短期融资券等。

产品的申购和赎回

理财计划存续期内，投资者可根据资金状况在产品存续期内每个工作日的交易时间内随时申购或赎回。

产品收益

本理财计划预期收益率超过银行七天通知存款利率，A 银行每个工作日根据实际投资运作的收益情况计算并公布产品当日年化收益率。

如某投资者在 4 月 21 日购买该类产品 100 万元，4 月 24 日工作时间卖出，4 月 21 日至 4 月 24 日每天的当日年化收益率（已扣除管理费用）（见表 4 - 1）。

表 4-1 “理财计划”当日年化收益率

4 月 21 日	4 月 22 日	4 月 23 日	4 月 24 日
2.15%	2.20%	2.10%	2.15%

那么，在此期间理财收益为

$(2.15\% + 2.20\% + 2.10\%) \times 365 \times 100 \text{ 万元} = 176.71 \text{ 元}$

## 4.3.2 债券型理财产品

### 1. 债券型理财产品的定义

债券型理财产品是以国债、金融债和中央银行票据为主要投资对象的银行理财产品。与货币型理财产品类似，债券型理财产品也属于挂钩利率类理财产品。

### 2. 债券型理财产品的特点

债券型理财产品的特点是产品结构简单、投资风险小、客户预期收益稳定。债券型理财产品的市场认知度高，客户容易理解。

### 3. 债券型理财产品的收益及风险特征

目前，商业银行推出的债券型理财产品的投资对象主要是国债、金融债和中央银行票据

等信用等级高、流动性强、风险小的产品，因此其投资风险较低，收益也不高，属于保守、稳健型产品。基于上述基本特点，其目标客户主要为风险承受能力较低的投资者，适合保守型和稳健型客户投资。

#### 4. 债券型理财产品投资方向

债券型理财产品资金主要投向银行间债券市场、国债市场和企业债市场。银行募集客户资金，进行统一投资，产品到期之后向客户一次性归还本金和收益。

目前，对于投资者而言，购买债券型理财产品面临的重大风险来自利率风险、汇率风险和流动性风险。利率风险主要来自人民币存款利率的变化；汇率风险在外币债券型理财产品中较为普遍，表现为本币和外币汇率的不可预测性；而流动性风险主要是由于目前国内银行业债券理财产品通常不提供提前赎回，因此投资者的本金在一定时间内会固化在银行里。

#### 5. 债券型理财产品举例

##### 例：A 银行人民币债券理财计划

产品投向

主要投资于银行间债券市场中信用等级较高的债券。

理财收益

A 银行人民币债券理财计划为 1 个月期理财产品，到期一次还本付息，根据本理财产品债券投资组合情况，预期本产品年收益率为 2.62 %。

理财收益=理财金额×年收益率×实际理财天数/365

风险提示

(1) 市场风险：如果在理财期内，市场利率上升，该产品的收益率不随市场利率上升而提高。

(2) 流动性风险：投资者没有提前终止权。

(3) 其他风险：如果自然灾害、战争等不可抗力因素出现，将严重影响金融市场的正常运行，从而导致理财资产收益降低或损失，甚至影响理财计划的受理、投资、偿还等的正常进行，进而影响理财计划的资金收益安全。

### 4.3.3 股票类理财产品

股票(或股权)类理财产品品种比较多，其中包括商业银行推出的一些 FOF (基金中的基金)产品、私募理财产品等，这些产品都是部分或者全部投资于股票(或股权)的理财产品，风险相对较大。中国银监会 2009 年下发的《关于进一步规范商业银行个人理财业务投资管理有关问题的通知》对股票类理财产品进行了规范。该通知规定，对于一般性客户的理财资金不得投资于境内二级市场公开交易的股票或预期相关的证券投资基金。理财资金参与新股申购应符合国家法律法规和监管规定。理财资金不得投资于未上市企业股权和上市公司非公开发行或交易的股份。同时，该通知还指出，对于具有相关投资经验、风险承受能力较强的高资产净值客户，商业银行可以通过私人银行服务满足其投资需求，不受上述条款的限制。

#### 阳光私募理财产品介绍

虽然没有明确的定义，但与公募基金相对，私募基金是指通过非公开的方式向特定投资者、机构或个人募集资金，按投资方向和管理方协商回报进行投资理财的基金产品。其中证券产品和金融衍生品很多时候是指将非公开募集的资金投资于证券市场产品(多为公共二级市场)，一些公开的私募被称为阳光私募。2009 年以来，阳光私募产品得到了快速发展，阳光私募基金已经获得市场认可，并成为高端客户的一条理财渠道。

本理财计划投资对象为 A 银行委托 B 信托投资有限公司设立的新股申购链式信托计划。该链式信托主要通过投资上海证券交易所、深圳证券交易所的首次公开发行股票、增发新股的网上、网下申购，所申购股票原则上于该股票上市首日出售，间歇资金投资于银行间市场、货币市场基金、银行存款等经委托人认可的其他投资方式，风险较低。

#### 收益情况

A 银行阳光私募理财计划为不保本浮动收益，属于积极型理财产品。产品到期不保证本金，主要面临市场风险。投资市场的价格波动可能对投资者的本金或收益产生影响。

#### 具体细则

A 银行阳光私搭理财计划	
产品类型	非保本浮动收益
销售机构	A 银行
投资期	386 天
投资币种	人民币
投资标的	资本市场
投资起点金额	100 万元
起售期	2009 年 11 月 30 日到 2009 年 12 月 10 日
起息日	2009 年 12 月 11 日
到期日	2010 年 12 月 31 日
还本利息方式	1.单利 2.产品到期后一次性偿还本息
赎回规定	银行有权提前终止产品，投资者无权提前赎回
是否可质押	不可以



## 4.3.4 信贷资产类理财产品

信贷资产类理财产品大多也是通过发行信托的方式进行，因此具有信托的一些特征，见本书 5.6 节。

### 1. 信贷资产类理财产品定义

信贷资产类理财产品一般是指信托公司作为受托人成立信托计划，接受银行委托，将银行发行理财产品所募集来的客户资金，向理财产品发售银行或第三方购买信贷资产。信托计划到期后由信托投资公司根据信托投资情况支付本金和收益。

根据监管要求，在开发信贷资产类理财产品过程中，金融机构开展信贷资产转让及信贷资产类理财业务时，应保证信贷资产(含贷款和票据融资)是确定的、可转让的，以合法有效地进行转让或投资。银行业金融机构在进行信贷资产转让时，须严格遵守资产转让真实性原则。

根据中国银监会《关于规范借贷资产转让及信贷资产类理财业务有关事项的通知》，信贷资产类理财产品通过资产组合管理的方式投资于多项信贷资产，理财产品的期限与借贷资产的剩余期限不一致时，应将不少于 30%的理财资金投资于高流动性、本金安全程度高的存款、债券等产品。

### 2. 信贷资产类理财产品特点

信贷资产本身是银行的资产业务，在一定程度上受到宏观经济政策和监管政策限制，通过开发信贷资产类产品银行可以将部分信贷资产转至表外，由资产业务转变为中间业务，因此在资产业务规模受到控制的条件下，银行有动力利用信贷资产开发理财产品。从这个意义上说，信贷资产类理财产品的开发是银行调整资产负债结构的一个手段。但在宏观经济政策收紧，信贷规模受到严格控制的条件下，信贷资产类产品的大规模开发会直接影响到宏观经济政策的有效性，因此信贷资产类产品受到监管部门的重视，甚至会通过窗口指导来压缩此类产品。

### 3. 信贷资产类理财产品的风险

按照银行业风险属性的分类，信贷资产类理财产品应属于保守、稳健型。这类产品的主要风险有：

#### (1) 信用风险

信贷资产类产品对银行和信托公司而言，都属于表外业务，贷款的信用风险完全由购买理财产品的投资者承担。一旦用款单位出现还款风险，担保人又不能如期履行担保责任，将会给购买理财产品的投资者带来风险，银行业与信托业虽然对此不负有偿还义务，但也将面

临系统性的声誉风险。

#### (2) 收益风险

该产品收益来源于贷款利息，执行人民银行相关利率标准。这意味着委托人的收益上限是贷款利率并扣除一定的信托管理费用、托管费用以及理财产品销售费用。

#### (3) 流动性风险

信托借款人提前归还借款，信托资产类理财产品计划可能提前终止，投资者面临着一定的流动性风险。例如如果贷款利率上升，借款人提前还贷，理财产品就会面临提前终止的风险。

### 4. 信贷资产类银行信托理财产品举例

#### 例：A 银行人民币资金信托理财计划

##### 产品投向

本理财产品投资对象为 A 银行分行信贷资产单一资金信托产品，B 信托投资有限责任公司以受托人名义向 A 银行分行购买一笔信贷资产，信贷资产的借款人为高速公路有限公司。借款人在 A 银行具有良好的企业信用记录，且在理财计划到期日，A 银行为借款人提供后续贷款安排。

##### 产品收益

该产品理财期限为 1 年，预期年收益率为 5.0%（高于同期 1 年期存款利率）。

##### 申购和赎回权利

(1) 在理财期间，如果本理财产品所投资的单一资金信托提前终止，与之相对应，本理财产品将提前终止。

(2) 投资者无提前终止权

## 4.3.5 组合投资类理财产品

### 1. 组合投资类理财产品概念

组合投资类理财产品通常投资于多种资产组成的资产组合或资产池，其中包括：债券、票据、债券回购、货币市场存拆放交易、新股申购、信贷资产以及他行理财产品等多种投资品种，同时发行主体往往采用动态的投资组合管理方法和资产负债管理方法对资产池进行管理。

与其他理财产品相比，组合投资类理财产品实现两大突破，一是突破了理财产品投资渠道狭窄的限制，进行多种组合投资，甚至可以跨多个市场进行投资；二是突破了银行理财产品间歇性销售的形式，组合投资类理财产品可以滚动发行和连续销售。

### 2. 组合投资类理财产品的优势和缺点

组合投资类理财产品的优势主要在于：

第一，产品期限覆盖面广，可以全面地满足不同类型客户对投资期限的个性化需求，较为灵活，甚至可以根据特殊需求定制产品，给许多对流动性要求比较高的客户提供了便利；

第二，组合资产池的投资模式在分散投资风险的同时，突破了单一投向理财产品负债期

限和资产期限必须严格对应的缺陷，扩大了银行的资金运用范围和客户收益空间，

第三，赋予发行主体充分的主动管理能力，最大限度地发挥了银行在资产管用及风险控制方面的优势，资产管理团队可以根据市场状况，及时调整资产池的构成。

然而，在购买组合投资类理财产品时，还需注意如下方面：

第一，组合投资类理财产品存在信息透明度不高的缺点，投资者难以及时全面了解详细资产配置，具体投资哪些资产以及以何种比例投资于这些资产并不明确，增加了产品的信息不对称性；

第二，产品的表现更加依赖于发行主体的管理水平，组合投资类理财产品赋予发行主体灵活的主动管理能力，同时对其资产管理和风险控制能力提出更高的要求；

第三，负债期限和资产期限的错配以及复杂衍生结构的嵌入增加了产品的复杂性，导致决定产品最终收益的因素增多，产品投资风险可能会随之扩大。

### 3. 组合投资类型理财产品现状

组合投资类理财产品以其独特的灵活性和更强的资产配置能力成为 2009 年银行理财产品市场的一大投资热点。从收益类型来看，组合投资类理财产品主要有保本浮动收益和非保本浮动收益两种类型。投资者需根据自身对理财产品的收益、风险和流动性偏好水平选择理财产品。

### 4. 组合投资类理财产品参考案例

表 4-2 A 银行××理财产品××期

发行银行	A 银行		
产品名称	××理财产品××期		
委托期限	起息日	2009-07-14	
	到期日	2009-08-13	
预期收益率	预期年收益率 1, 80%	投资币种	人民币
基础资产	理财产品主要投资但不限于债券市场国债、政策性金融债、企业债、中央银行票据、短期融资券、中期票据、债券回购、货币市场存拆放交易、银行存款、银行承兑汇票、信托计划或投资于以上投资品种的他行理财产品等		
支付条款	<p>在不出现风险揭示书所述风险的情况下，购买本理财产品的客户在投资周期结束后将获得理财本金及投资收益，理财收益的计算公式如下：</p> $\text{理财收益} = [\text{该期理财产品实际投资收益率} - \text{交易费用率} - \text{银行管理费率（如有）}] \times \text{投资周期天数} \div 365 \times \text{客户的理财本金}$ <p>其中，</p> $\text{理财收益率} = \text{该期理财产品实际投资收益率} - \text{交易费用率} - \text{银行管理费率（如有）}$ <p>以银行在投资周期开始前公布的预期最高收益率为上限</p>		
流动性条款	银行有权提前终止该理财产品，投资者不能提前赎回		

收益类型	非保本浮动收益型
------	----------

## 4.3.6 结构性理财产品

### 1. 结构性理财产品概念

结构性理财产品是运用金融工程技术，将存款、零息债券等固定收益产品与金融衍生品（如远期、期权、掉期等）组合在一起而形成的一种金融产品。

### 2. 结构性理财产品的主要类型

结构性理财产品的回报率通常取决于挂钩资产（挂钩标的）的表现。根据挂钩资产的属性，结构性理财产品大致可以细分为外汇挂钩类、利率/债券挂钩类、股票挂钩类、商品挂钩类及混合类等。

### 3. 外汇挂钩类理财产品

#### （1）定义

外汇挂钩类理财产品的回报率取决于一组或多组外汇的汇率走势，即挂钩标的是一组或多组外汇的汇率，如美元/日元，欧元/美元等。对于这样的产品我们称为外汇挂钩类理财产品。

通常，挂钩的一组或多组外汇的汇率大都依据东京时间下午 3 时整在路透社或彭博社相应的外汇展示页中的价格而厘定。

#### （2）期权拆解

对于外汇挂钩结构性理财产品的大多数结构形式而言，目前大致较为流行的是看好/看淡，或区间式投资。基本上都可以有一个或一个以上触及点。

①一触即付期权。一触即付期权严格地说是指在一定期间内，若挂钩外汇在期末触碰或超过银行所预先设定的触及点，则买方将可获得当初双方所协定的回报率。

以外汇挂钩结构性理财产品中的看好式投资为例。如挂钩外汇走势方向最终符合投资者看好的预期，投资者将在投资期末获得既定潜在回报，否则投资者将获得最低回报（有时可能为零）。

假设 A 银行在市场上发行了一个投资期 3 个月的看好美元/日元的产品。按照该产品的结构，银行将设定一个触发汇率，到期时，如最终汇率收盘价高于触发汇率，总回报 = 保证投资金额 × (1 + 潜在回报率)；否则（即最终汇率低于触发汇率），总回报 = 保证投资金额 × (1 + 最低回报率)。

②双向不触发期权。双向不触发期权指在一定投资期间内，若挂钩外汇在整个期间未曾触及买方所预先设定的两个触及点，则买方将可获得当初双方所协定的回报率。

以外汇挂钩结构性理财产品中的区间投资为例。如挂钩外汇走势方向最终符合投资者在一个固定的区间内波动的预期，投资者将在投资期末获得既定潜在回报，否则投资者将获得最低回报（有时可能为零）。

假设 B 银行在市场上发行了一个投资期 3 个月区间投资产品，挂钩欧元/美元汇率。按

照该产品的结构，银行将设定两个触发汇率，即触发汇率上限和触发汇率下限。在整个投资期内，如汇率收盘价高于触发汇率上限或低于触发汇率下限，总回报 = 保证投资金额 × (1 + 最低回报率)；否则，汇率收盘价始终在触发汇率上限和触发汇率下限区间内波动，总回报 = 保证投资金额 × (1 + 潜在回报率)。

③ 实际案例分析。

例：B 银行 2007 年 1 月 4 日在市场上发行了一个投资期 3 个月区间投资产品，挂钩欧元/美元汇率，具体细节如下：

产品运作

- 由银行预先设定交易区间：
- 只要在整个观察期，有关汇率一直维持在指定交易区间以内，投资者即可于到期日获得潜在回报；
- 即使有关汇率曾在指定的交易区间以外（曾等于/低于汇率下限或曾等于/高于汇率上限），投资者也可取回保证投资金额；
- 到期日所取回的投资金额及获得的回报（如有）以基准货币结算。

表 4-3 B 银行理财产品观察情况

汇率的表现	到期日的总回报
情况 1，在整个观察期，有关汇率一直维持在指定的交易区间以内	保证投资金额+潜在回报
情况 2，在观察期内任何时间，有关汇率曾等于/低于汇率下限或曾等于/高于汇率上限	保证投资金额+最低回报

参考例子

投资者预期欧元/美元的汇率于 3 个月内一直维持在 1,1472 以上，但低于 1,125480。

- 投资种类：区间投资，欧元/美元
- 基准货币：美元
- 投资金额：10000 美元
- 投资金额保证比率：100%
- 初始汇率：欧元/美元 1,1950
- 交易区间：欧元/美元 1,1472（汇率下限）至欧元/美元 1,12548（汇率上限）（不包括汇率的上下限）
- 投资期：约 3 个月
- 潜在回报率（如有）：1,375%（年回报率约为 5,5%）
- 最低回报率（如有）：0

风险回报分析

按上述例子，假设客户持有该保本投资产品至到期日，可获得的总回报计算如表 4-4 所示。

表 4-4 B 银行理财产品总回报计算

观察期内情况	到期日的总回报
--------	---------

情况 1, 欧元走势跟投资者预期一致 在整个观察期, 欧元/美元的汇率一直维持在指定的交易区间以内 (即在 1, 1472 以上, 但低于 1, 2548)	保证投资金额 $\times (1 + \text{潜在回报率})$ =10000 美元 $\times (1 + 1, 375\%)$ =10137, 5 美元
情况 2, 欧元走势跟投资者预期相反 在整个观察期内任何时间, 欧元/美元的汇率曾等于/低于汇率下限或曾等于/高于汇率上限 (即曾达 1, 1472 或以下, 或曾达 1, 2548 或以上)	保证投资金额 =10000 美元

发行外汇挂钩保本理财产品的银行通常会在产品的认购文件中明确可能存在的投资风险, 大致会列出如以下风险揭示: 外汇挂钩保本理财产品有投资风险, 故不应被视为一般定期存款或其替代品。

**流动性风险**-----由于保本理财产品均有其预设的投资期, 故投资者应考虑其在投资期内对流动资金的需求, 再作出投资决定。

**集中投资风险**-----投资者应避免过度集中地投资于任何一类投资产品或某一地域或行业, 以避免投资组合受到某一种投资风险的过度影响。

**保本理财产品回报的风险**-----相对投资于同类市场的非本产品, 保本理财产品为提供保证而采取的投资策略可能会影响其投资表现。投资者必须准备承担就所投入资金收取较低回报, 或可能失去通过存款形式所能赚取的利息的风险。

**到期时收取保证投资金额的风险**-----投资者应明确保本理财产品只保证到期时保本, 在未到期前将不会获得任何定期的收入。

**影响潜在回报的市场风险**-----任何潜在回报概无保证, 保本投资产品的回报取决于市场情形。

**汇率风险**-----如果用做投资的基准货币并不是投资者常用的本地货币而需要将其兑换为本地货币, 投资者应当注意其会因汇率波动而承担损失。

**提前终止的风险**-----投资者不可提前终止保本投资产品, 银行拥有唯一的、绝对的权利决定提前终止投资产品。在此情况下, 投资者的利益会受到不利的影

**未能成功认购保本理财产品的风险**-----银行享有审批申请的全部权利, 并可在保本理财产品的起始日前拒绝接受全部或部分保本理财产品的申请。

**投资者自身状况的风险**-----投资者需要在投资于保本理财产品之前对其自身的状况进行评估, 包括其财务状况、投资经验、专业知识、教育程度、风险偏好、风险承受能力等, 投资者自身状况的不同可能会导致其投资于保本理财产品所面临的风险增大或者有其他不同, 投资者需要充分认识并考虑这一风险。

#### 4. 结构性产品案例分析

##### 例一: 利率/债券挂钩类理财产品

###### (1) 概念

利率挂钩类理财产品与境内外货币的利率相挂钩, 产品的收益取决于产品结构和利率的走势。

债券挂钩类理财产品主要是指在货币市场和债券市场上进行交换和交易, 并由银行发行的理财产品。其特点是收益不高, 但非常稳定, 一般投资期限固定, 不得提前支取。

对于利率和债券挂钩类理财产品而言, 挂钩标的必定是一组或多组利率/债券, 如 3 个

月伦敦金融市场上银行之间相互拆借美元的利率。

利率/债券挂钩类理财产品包括与利率正向挂钩产品、与利率反向挂钩产品、区间累积产品和达标赎回型产品。

## (2) 挂钩标的

① 伦敦银行同业拆放利率。伦敦银行同业拆放利率 (London Interbank Offer Rate, LIBOR) 是全球贷款方及债券发行人的普遍参考利率, 是目前国际间最重要和最常用的市场基准利率。

该利率一般分为两种, 即贷款利率和存款利率, 两者之间的差额为银行利润。通常, 报出的利率为隔夜 (两个工作日)、7 天、1 个月、3 个月、6 个月和 1 年期的, 超过 1 年以上的长期利率, 则视对方的资信、信贷的金额和期限等情况另定。

参与伦敦金融市场借贷活动的其他银行和金融机构, 均以这些报价银行的利率为基础, 确定自己的利率。例如, 一笔银团贷款利率确定为伦敦银行同业拆放利率加上 0.75%, 如果当时伦敦银行同业拆放利率为 10%, 那么这笔银行银团贷款的利率便为 10.75%。

② 国库券。国库券是国家财政当局为弥补国库收支不平衡而发行的一种政府债券契约。国库券的债务人是国家, 其还款保证是国家财政收入, 所以它几乎不存在信用违约风险, 是金融市场风险最小的信用工具。

中国国库券的期限最短为 1 年, 而西方国家国库券品种较多, 一般可分为 3 个月、6 个月、9 个月、1 年期四种, 其面额起点各国不一。

国库券利率是市场利率变动情况的集中反映。国库券利率与商业票据、存款证等有密切的关系, 国库券期货可为其他凭证在收益波动时提供套期保值。

③ 公司债券。公司债券是股份制公司发行的一种债务契约, 公司承诺在未来的特定日期, 偿还本金并按事先规定的利率支付利息。公司债券主要分为记名公司债券和不记名公司债券, 可提前赎回公司债券和不可提前赎回公司债券。

## 例二：股票挂钩类理财产品

### (1) 概念

股票挂钩类理财产品又称联动式投资产品, 指通过金融工程技术, 针对投资者对资本市场的不同预期, 以拆解或组合衍生性金融产品如股票、一篮子股票、指数、一篮子指数等, 并搭配零息债券的方式组合而成的各种不同报酬形态的金融产品。

按是否保障本金划分, 股票挂钩类理财产品可归纳为两大类: 不保障本金理财产品 (含部分保障本金理财产品) 和保障本金理财产品。

### (2) 挂钩标的

① 单只股票。该理财产品只挂钩一只上市公司的股票作为观察表现和收益回报。

② 股票篮子。股票篮子是由多只不同股票所组成。根据产品条款, 理财产品会根据股票篮子里的所有股票或表现最差股票的表现作为收益回报的基准。

### (3) 期权拆解

股票挂钩类理财产品可以有多种具体结构, 如可自动赎回、价幅累积等。这些结构可以被分解为一系列的期权, 如认沽期权、认购期权。

① 认沽期权。认沽期权赋予认沽权证持有人在到期日或之前, 根据若干转换比率, 以行使价出售相关股票或收取适当差额付款的权利。

② 认购期权。认购期权赋予投资者在到期日或之前, 根据若干转换比率以行使价买入相关股票或收取差额付款的权利。

③ 股票篮子关联性。指在一篮子股票当中, 所有或几只股票的市场价格、风险和回报都存在一定相关的因素。负相关性指的是一只股票的涨幅 (跌幅) 有可能影响到篮子里的另一只股票的跌幅 (涨幅)。正相关性指的是两只或以上的股票当一只股票处于涨势 (跌势),

另一只有关联性的股票也会同时上涨（下跌）。

#### (4) 实际案例分析

K 银行 2007 年 1 月 8 日在市场上发行了一个投资期 24 个月的“股票挂钩保本理财产品——触发式可自动赎回”。具体细节如下：

##### 产品运作

- 由银行预先设定股票组合、投资回报率、到期日、提早到期日及提早到期观察日；
- 在观察期内任何一个交易所营业日，如挂钩的股票组合中表现最差股票的收市股价达到或超过预先设定的投资回报触发股价，投资者可在相应的提早到期日或到期日或投资回报派发日（视情况而定）收到投资回报；
- 在每个提早到期观察日，如挂钩的股票组合中表现最差股票的收市股价达到或超过预先设定的提早到期触发股价，投资产品将在相应的提早到期日提早到期，同时投资者将收回保证投资金额，并获得相应的投资回报；
- 如于某个提早到期观察日，挂钩的股票组合中表现最差股票的收市股价低于预先设定的提早到期触发股价，则投资者将继续持有该产品，直至于下一个提早到期日发生提早到期或直至到期日为止；
- 到期日或提早到期日（视情况而定）收回的保证投资金额及获得的投资回报（如有）以基准货币结算；
- 基准货币 2 美元；
- 投资金额，100000 美元；
- 投资金额保证比率：100%；
- 保证投资金额  $\times$  投资金额  $\times$  投资金额保证比率，即 100000 美元；
- 投资回报率：1,6667%（年投资回报率约 10%）；
- 投资期：约 24 个月（12 个观察期，如无出现提早到期的情况）；
- 观察期：每两个月；
- 股票组合：股票 A，股票 B，股票 C，股票 D（均为在境外主要交易所上市的股票，本例为在香港联合交易所上市的股票）；

表 4-5 K 银行理财产品挂钩股票情况

挂钩股票	股票 A	股票 B	股票 C	股票 D
最初股价（港元）	70	12	10	9, 5
投资回报触发股价（最初股价的 94%）（港元）	65, 8	11, 28	9, 4	8, 93
提早到期触发股价（最初股价的 99%）（港元）	69, 3	11, 88	9, 9	9, 41

- 提早到期观察日、提早到期日、投资回报派发日及相对应的投资回报率。

表 4-6 K 银行理财产品投资回报率

	观察期开始日（包括在内）	观察期完结日（包括在内）	提早到期观察日	提早到期日/到期日（视情况而定）	投资回报率
1	第 1 个观察期初	第 1 个观察期末	第 1 个观察期末	第 1 个观察期末	1, 6667%
2	第 2 个观察期初	第 2 个观察期末	第 2 个观察期末	第 2 个观察期末	1, 6667%



3	第 3 个观察期初	第 3 个观察期末	第 3 个观察期末	第 3 个观察期末	1, 6667%
4	第 4 个观察期初	第 4 个观察期末	第 4 个观察期末	第 4 个观察期末	1, 6667%
5	第 5 个观察期初	第 5 个观察期末	第 5 个观察期末	第 5 个观察期末	1, 6667%
6	第 6 个观察期初	第 6 个观察期末	第 6 个观察期末	第 6 个观察期末	1, 6667%
7	第 7 个观察期初	第 7 个观察期末	第 7 个观察期末	第 7 个观察期末	1, 6667%
8	第 8 个观察期初	第 8 个观察期末	第 8 个观察期末	第 8 个观察期末	1, 6667%
9	第 9 个观察期初	第 9 个观察期末	第 9 个观察期末	第 9 个观察期末	1, 6667%
10	第 10 个观察期初	第 10 个观察期末	第 10 个观察期末	第 10 个观察期末	1, 6667%
11	第 11 个观察期初	第 11 个观察期末	第 11 个观察期末	第 11 个观察期末	1, 6667%
12	第 12 个观察期初	第 12 个观察期末	不适用	第 12 个观察期末	1, 6667%

以上数据均为范例。投资者于相关提早到期日或到期日或投资回报派发日（视情况而定）可获得的投资回报将依据下列公式计算：

$$\text{投资回报} = \text{保证投资金额} \times \text{投资回报率}$$

就股票组合中的每只股票而言，在观察期内某交易所营业日的股票表现 = (当日该股票的收市股价 - 最初股价) / 最初股价 × 100%，而“表现最差股票”即指股票组合中按以上公式计算的股票表现值最小的股票。

风险回报分析

#### 情况一：最佳情况

假设于第一个提早到期观察日（第 1 个观察期末），保本理财产品的股票组合中表现最差股票（股票 B）的收市股价等于提早到期触发股价：

表 4-7 K 银行理财产品最佳情况案例

挂钩股票	股票 A	股票 B	股票 C	股票 D
最初股价（港元）	70	12	10	9, 5
第一个提早到期观察日的收市股价（港元）	75	11, 88	11, 5	11
投资回报触发股价（最初股价的 94%）（港元）	65, 8	11, 28	9, 4	8, 93
提早到期触发股价（最初股价的 99%）（港元）	69, 3	11, 88	9, 9	9, 41
第一个提早到期观察日（第一个观察期末）的股票表现（%）	7, 14	-1, 00	15, 00	15, 79

保本投资产品将于第一个提早到期日（第 1 个观察期末）提早到期，而由于同时满足了在该观察期内任何一个交易所营业日股票组合中表现最差股票的收市股价等于或高于预先设定的投资回报触发股价的要求，投资者将在该提早到期日收回保证投资金额及投资回报：

$$\begin{aligned} \text{保证投资金额} \times (1 + \text{投资回报率}) &= 100000 \text{ 美元} \times (1 + 1, 6667\%) \\ &= 101666, 70 \text{ 美元} \end{aligned}$$

#### 情况二：普通情况

在每一个提早到期观察日，保本理财产品的股票组合中表现最差股票的收市股价皆低于提早到期触发股价，该产品并未有提早到期情况发生，投资者须持产品至到期日（第 12 个观察期末）。届时投资者在整个投资期间的回报将取决于每个观察期内，有否在任何一个交易所营业日中出现股票组合中表现最差股票的收市股价等于或高于预先设定的投资回报触发股价的情况。

假设在整个投资期内的 12 个观察期中有 9 个观察期曾经出现上述情况，即在至少一个交易所营业日中股票组合中表现最差股票的收市股价等于或高于预先设定的投资回报触发股价（初始股价的 94%），那么投资者在 9 个相应的投资回报派发日可收到投资回报：

$$\begin{aligned} \text{投资回报} &= \text{保证投资金额} \times \text{投资回报率} \\ &= 100000 \text{ 美元} \times 1,6667\% \\ &= 1666,70 \text{ 美元} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{投资回报（整个投资期合计）} &= 1666,70 \text{ 美元} \times 9 \text{ 个观察期} \\ &= 15000,30 \text{ 美元} \end{aligned}$$

### 情况三：最差情况

在每一个提早到期观察日，保本投资产品的股票组合中表现最差股票的收市股价皆低于提早到期触发股价，该产品并未有提早到期情况发生，投资者须持有产品至到期日（第 12 个观察期末）。届时投资者在整个投资期间的回报将取决于每个观察期内，有否在任何一个交易所营业日中出现股票组合中表现最差股票的收市股价等于或高于预先设定的投资回报触发股价的情况。

假设在整个投资期内的 12 个观察期中没有任何一个交易所营业日中出现股票组合中表现最差股票的收市股价等于或高于预先设定的投资回报触发股价（初始股价的 94%），那么投资者在第 12 个观察期末可收到投资回报：

$$\begin{aligned} \text{投资回报} &= \text{保证投资金额} \times \text{投资回报率} \\ &= 100000 \text{ 美元} \times 1,6667\% \\ &= 1666,70 \text{ 美元} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{投资回报（整个投资期合计）} &= 1666,70 \text{ 美元} \times 0 \text{ 个观察期} \\ &= 0 \text{ 美元} \end{aligned}$$

## 5. 结构性理财产品的主要风险

### （1）挂钩标的物的价格波动

由于结构性产品的浮动收益部分来源于其所挂钩的标的资产的价格变动，因此，影响标的资产价格的诸多因素都成为结构性理财产品的风险因素。

### （2）本金风险

通常结构性理财产品的保本率直接影响其最高收益率，因此，结构性理财产品的本金是有部分风险的。

### （3）收益风险

由于结构性理财产品的收益发生必须完全符合其产品说明书所约定的条件，也就是其期权的执行是基于一定标准的，所以结构性理财产品的收益实现往往并不是线性分布的。这使得结构性理财产品的收益计算与传统投资工具如股票等有较大差异，这是结构性理财产品的又一风险所在。

### （4）流动性风险

结构性理财产品通常是无法提前终止的，其终止是事先约定的条件发生才出现，因此结构性理财产品的流动性不及一些其他银行理财产品。

## 4.3.7 QDII 基金挂钩类理财产品

理财产品市场还有 QDII 基金挂钩类理财产品。

### 1. 概念

QDII 即合格境内机构投资者，它是在一国境内设立，经中国有关部门批准从事境外证券市场的股票、债券等有价证券业务的证券投资基金。QDII 意味着将允许内地居民使用外汇投资境外资本市场，QDII 将通过中国政府认可的机构来实施。

### 2. 挂钩标的

#### (1) 基金

投资者通过基金将分散的资金集中起来，交由专业的托管人和管理人进行托管、管理，投资于股票、债券、外汇、货币、实业等领域，以尽可能地减少风险，获得收益，从而使资本得到增值。

#### (2) 交易所上市基金 (Exchange Traded Fund, ETF)

ETF 在本质上是开放式基金，与现有开放式基金没什么本质的区别。但其本身有三个鲜明特征：它可以在交易所挂牌买卖，投资者可以像交易单只股票、封闭式基金那样在证券交易所直接买卖 ETF 份额；ETF 基本是指数型开放式基金，但与现有的指数型开放式基金相比，其最大优势在于，它是在交易所挂牌的，交易非常便利；其申购赎回也有自己的特色，投资者只能用与指数对应的一篮子股票申购或者赎回 ETF，而不是现有开放式基金的以现金申购赎回。

## 4.3.8 另类理财产品

### 1. 概念与特点

另类资产是指除传统股票、债券和现金之外的金融资产和实物资产，如房地产、证券化资产、对冲基金、私募股权基金、大宗商品、巨灾债券、低碳产品和艺术品等。对另类资产的投资称为另类投资，较传统投资而言，有两个方面的区别与联系：其一，交易策略上，除采用传统投资的买进并持有策略外，为规避资产深幅下跌风险，另类投资还可采用卖空策略；其二，操作方式上，传统投资的投资资金以本金作为最大约束上限，而另类投资则可以采用杠杆投资策略，以实现以小搏大的投资目的。

较传统投资而言，另类投资的主要优点有：

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和顺周期性。

投资于另类资产的理财产品被称为另类理财产品。

## 2. 产品风险

在进行另类资产投资时，除需承担传统的信用风险、市场风险和周期风险等风险外，还有如下几个方面的风险：

首先，投机风险。任何新兴投资品种的发展初期，都难免遭受金融炒家的炒作，另类资产投资更是如此，谨防由投机造成的该类资产价格的过度波动风险。

其次，小概率事件并非不可能事件。对部分另类资产而言，其发生亏损的可能性较小，但小概率事件并非不可能事件，2007 年全球金融危机中 3A 级债券的违约便是实例。

最后，损失即高亏的极端风险。如前所述，虽然部分另类资产发生损失的可能性不大，但一旦发生损失，产品的损失额度将会很大。譬如，居灾债券挂钩的居灾事件如飓风等发生的可能性较小，然而飓风造成的损失将是破坏性的，从而也将导致产品巨灾债券的巨额亏损。

## 3. 发展现状

国内的银行理财产品已逐步涉及另类理财产品市场，但由于该类产品的投资群体多为私人银行客户，受限于私人银行业务的私密性，另类理财产品的信息透明度较低。大体而言，另类理财产品主要涉及的投资领域有艺术品、饮品（红酒、白酒和普洱茶）和私募股权等。就产品的支付条款而言，不外乎如下两种主要类型，一是直接投资型；二是“时期”结合型，其主要设计理念为产品到期投资者可以消费实物资产，也可以获得固定额度的收益。

## 4. 另类理财产品案例

### A 银行君顶酒庄红酒收益权信托理财产品基本信息

发行银行	A 银行		
产品名称	君顶酒庄红酒收益权信托理财产品		
委托期限	起息日	2008-07-10	
	到期日	2010-01-10	
预期收益率	8%	币种	人民币
基础资产	君顶酒庄葡萄酒产品有“东方”、“尊悦”、“天悦”三个系列		
支付条款	其理财收益有如下两种实现方式： (a) 葡萄酒装瓶后，客户可向 A 银行提出红酒消费申请，当客户消费后，除得所消费的红酒外，还将获得折合年化约为 8% 的红酒实物收益率 (b) 理财产品到期时，投资者选择以现金方式分配理财收益，君顶酒庄将回购未行权的红酒，回购价格为年化 8% 的收益率，中粮集团旗下中粮酒业将为该回购行为提供担保		
流动性条款	银行、客户均无权提前终止该产品		
收益类型	非保本浮动收益型、“时期”结合型		

资料来源：中国社会科学院金融研究所金融产品中心





## 4.4 银行理财产品发展趋势

### 1. 同业理财的逐步拓展

在银行理财产品市场的发展初期，中资银行对部分设计能力要求较高的结构类理财产品采取“拿来主义”，代销外资银行设计的理财产品或替换产品的基本要素。目前，一些商业银行将这项业务映射到国内，如股份制商业银行与城市商业银行之间的同业合作模式，取名“同业理财”。虽然同业理财对银行理财产品市场的影响只是量上的变化，但这已经表明发行主体的资产管理能力和产品定价能力已经开始逐步提升。

根据《办法》第三十九条，商业银行应对理财计划的资金成本与收益进行独立测算，采用科学合理的测算方式预测理财投资组合的收益率。商业银行不得销售不能独立测算或收益率为零或负值的理财计划。因此，同业理财仍受到较为严格的限制。那些尽职调查不充分，未及时识别复杂产品的潜在风险的产品受到严格监管。

### 2. 投资组合保险策略的逐步尝试

投资组合保险策略是在将一部分资金投资于无风险资产从而保证资产组合最低价值的前提下，将其余资金投资于风险资产，并随着市场的变动调整风险资产和无风险资产的比例，同时不放弃资产升值潜力的一种动态调整策略。银行逐步尝试利用投资保险组合策略来合理配置投资组合，从而降低产品的风险，保证本金安全。受全球金融危机影响，2009年下半年，银行理财产品市场，尤其是结构性理财产品市场，为实现规避高风险博取高收益的精神实质，部分产品设置了非保本条款，产品的最高损失额度为5%，10%和20%不等。为保证产品收益的最低保障，发行主体逐步利用多种投资组合保险策略，降低理财产品风险。

### 3. 动态管理类产品的逐步增多

根据发行主体是否动态调整产品的投资组合，可将银行理财产品分为静态管理类产品和动态管理类产品。近年来，银行理财产品市场中类基金产品、开放式产品和组合管理类产品逐步增多。在此，将其统称为动态管理类产品，即具有投资方向灵活多变、投资组合浮动、固定申购和赎回频率等特性的银行理财产品。虽然此类产品得到长足的发展，但仍有两个缺陷需要逐步完善，一是产品的信息透明度问题，如产品的投资方向、投资组合和净值的公布问题；二是产品的资金募集、资产管理和资金托管的三权分立问题，目前一些产品将上述三种权力集于发行主体一身，容易滋生道德风险。

### 4. POP模式的逐步繁荣

继基金公司理财产品市场推出FOF（基金中的基金）型产品后，各种OF型产品不断涌现，如信托产品中的TOT（信托中的信托）、私募基金产品的PFOPF（私募基金中的私募基金）和银行理财产品中的POP（理财产品中的产品），参见本书第5章第3节。就银行理

理财产品市场而言，主要有三种类型的 POP 合作模式：第一，直接购买他行产品的简单模式；第二，多种产品投资组合的 POP 模式；第三，随着 ETF 基金和 ETF 连结基金的热销，指数化投资有可能是银行理财产品市场的下一个制高点。另外，OF 型产品中无风险资产的配置也由传统的国债和定存转向高收益债券和保息类银行理财产品。由于理财产品市场的发展，可供选择的保本保息类产品越来越多，这些理财产品收益率相对银行定期存款利率以及国债利率收益率要高，这就为 OF 类产品配置提供了无风险资产配置的原材料，从而使 OF 产品的设计更灵活，更促进了理财产品市场的丰富和发展。由于各商业银行的外币存款利率差异较大，个别商业银行部分币种的定存利率远高于其他商业银行理财产品的预期收益率，从而可以利用机构间的套利机会配置无风险资产池。

## 5. 另类投资的逐步兴起

近年来，资产配置已由传统的现金、股票和债券逐步转向另类资产和国际资产，如股票市场的认股权证和可换股套利、封闭式对冲基金策略、配对股票套利和混合证券套利等，固定收益证券的固定收益套利、合并套利和债务危机证券等，不动产和自然资源的房地产产品信托资金、气候衍生品、能源衍生品和巨灾债券等。这些另类投资的主要优点在于多元化投资可降低产品的系统性风险，多数另类投资与传统投资领域的相关性较弱，甚至呈现负相关关系，优化了资产组合。此外，部分另类投资还获得了较高的收益。

# 第 5 章 银行代理理财产品

## 本章概要

银行代理理财产品是个人理财业务的重要组成部分，个人理财业务人员需要及时了解和掌握银行代理理财产品的情况。本章首先介绍银行代理理财产品的概念及其销售的基本原则，然后详细介绍六种银行代理理财产品，即基金、股票、保险、国债、信托、黄金。



## 5.1 银行代理理财产品的概念

银行代理服务类业务（以下简称代理业务），指银行在其渠道代理其他企业、机构办理的、不构成商业银行表内资产负债业务、给商业银行带来非利息收入的业务。

随着近年来我国经济的持续发展，金融业持续深化改革，投资者对银行业务的需求日益多样化，商业银行业务更多地涉及代理销售投资产品及产品的售后服务，为投资者提供广阔的金融平台。近年来我国商业银行代理服务业务发展迅猛，代理理财产品层出不穷，在满足个人理财需求方面起着举足轻重的作用。

发展代理业务，不仅有利于完善银行的服务功能，为客户提供更多的金融产品、更好的服务，满足客户需求，稳定和扩大客户资源，同时也有利于充分利用银行的资源来发展中间业务，扩大收入来源。



## 5.2 银行代理理财产品销售基本原则

### 1. 适用性原则

在销售代理理财产品时，要综合考虑客户所属的人生周期以及相匹配的风险承受能力、客户的投资目标、投资期限长短、产品流动性等因素，为客户推荐适合的产品。总结来说，要有适合的产品，适合的客户，适合的网点，适合的销售人员。

### 2. 客观性原则

在向客户推荐产品时，银行从业人员应客观地向客户说明产品的各种要素，让客户在购买产品前对产品类型、特点、购买方式、投资方向、收益预期、市场风险等有全面的了解。

目前，我国商业银行共开展了约几十种的代理业务，下面就主要类别进行介绍。



## 5.3 基金

### 5.3.1 基金的概念和特点

基金是通过发行基金份额或收益凭证，将投资者分散的资金集中起来，由专业管理人员投资于股票、债券或其他金融资产，并将投资收益按持有者投资份额分配给持有者的一种利益共享、风险共担的金融产品。

基金具有以下几个特点：

#### 1. 集合理财、专业管理

基金通过发行基金收益凭证聚集资金，形成集合资产。通过进行规模经营，降低交易成本，从而获得规模收益的好处。基金由专业人员管理。他们一般具有良好的专业背景、丰富的投资经验，对宏观经济形势、行业和企业的发展状况有深入的了解，并掌握投资组合的构造技术，能够更好地利用各种金融工具，抓住投资机会，提高收益率。

## 2. 组合投资、分散投资

基金通过汇集众多中小投资者的小额资金，形成较大的资金实力，将资金资产分别配置到股票、债券等多种资产上，通过有效的资产组合降低投资风险。

## 3. 利益共享、风险共担

利益共享是指基金投资者是基金的所有者，基金的投资收益在扣除由基金承担的费用后，盈余全部归基金投资者所有，并根据投资者持有的基金份额进行分配。风险共担是指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

为切实保护投资者利益，各国（地区）监管机构均对基金业实行严格监管，并以法律的形式要求基金定期进行充分及时的信息披露。比如开放式基金每日公布净值、季度投资，组合披露、年度财务数据披露。

## 5. 独立托管、保障安全

基金管理人参与基金财产的保管，基金财产的保管由独立于基金管理人的基金托管人负责。

### 5.3.2 基金的分类

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。两者的区别如表 5-1 所示。

表 5-1 封闭式基金与开放式基金的比较

	封闭式基金 <sup>①</sup>	开放式基金
交易场所	沪、深证券交易所	基金管理公司或银行等代销机构网点，部分基金可以在交易所上市交易
基金存续期限	有固定期限	规模不固定，但有最低规模要求
赎回限制	在期限内不能直接赎回基金，须通过上市交易套现	可以随时提出购买或赎回申请
价格决定因素	交易价格主要由市场供求关系决定	价格依据基金的资产净值而定
分红方式	现金分红	现金分红、再投资分红
费用	交易手续费成交金额 2，5%	申购费不超过申购金额的 5%；赎回费不超过赎回金额



		的 5%
投资策略	不可赎回，无须提取准备金，能够充分运用资金，进行长期投资，取得长期经营绩效	随时面临赎回压力，须更注重流动性等风险管理，进行长期投资会受到一定限制；要求基金管理人具有更高的投资管理水平
信息披露	单位资产净值每周至少公告一次	单位资产净值于每个开放日进行公告

按照投资对象不同，基金可以分为股票型基金、债券型基金、混合型基金、货币市场基金。其中股票型基金以股票为主要投资对象，股票投资比重不得低于 60%，具有高风险、高收益的特征；债券型基金则是以各类债券为主要投资对象，债券投资比重不得低于 80%，具有较低风险、较低收益的特征；混合型基金同时以股票、债券为主要投资对象，通过不同资产类别的配置投资，实现风险和收益上的平衡；货币市场基金以货币市场工具为投资对象，具有低风险、低收益、高流动性的特征。

依据投资目标的不同，基金可分为成长型基金、收入（收益）型基金和平衡型基金。成长型基金与收入到基金的区别：

（1）投资目的不同。成长型基金重视基金的长期成长，强调为投资者带来经常性收益，收入型基金强调基金单位价格的增长，使投资者获取稳定的、最大化的当期收入。

（2）投资工具不同。成长型基金投资对象常常是风险较大的金融产品；收入型基金投资对象一般为风险较小、资本增值有限的金融产品。

（3）资产分布不同。成长型基金资产中，现金持有量较小，大部分资金投资于资本市场；收入型基金现金持有量较大，投资倾向多元化，注重分散风险。

（4）派息情况不同。成长型基金一般不会直接将股息分配给投资者，而是将股息再投资于市场，以追求更高的回报率；收入型基金一般按时派息，使投资者有固定的收入来源。

平衡型基金的资产构造则既要获得一定的当期收入，又要追求组合资产的长期增值。

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。主动型基金是通过主动管理，力求取得超越基金组合表现的基金；被动型基金一般不主动寻求超越市场的表现，一般选取特定指数作为跟踪对象，以复制跟踪对象的表现，因此，被动型基金通常被称为“指数基金”。

此外，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，两者的区别如表 5-2 所示。

表 5-2 公司型基金与契约型基金的比较

	公司型基金	契约型基金
法律依据	依据公司法组建，依据公司章程经营基金资产	依照基金契约组建，依据基金契约经营基金资产
实体地位	具有法人资格的股份有限公司	不具有法人资格
投资者地位	投资者作为公司的股东有权对公司的重大经营决策发表自己的意见	投资者是信托契约中规定的受益人，对基金运用没有发言权

融资渠道	在需要扩大规模、增加资产时可以向银行申请贷款	一般不向银行借款
资金运营	除非到破产、清算阶段，否则公司一般具有永久性	基金契约期满，基金运营停止

### 5.3.3 特殊类型基金

基金相关产品非常丰富，其中包括基金中的基金 FOF（Fund of Fund）、交易型开放式指数基金 ETF（Exchange Traded Fund）、上市开放式基金 LOF（Listed Open-Ended Fund）、QDII 基金和基金“一对多”专户理财等。

FOF 是一种专门投资于其他证券投资基金的基金，它并不直接投资股票或债券，其投资范围仅限于其他基金，通过持有其他证券投资基金而间接持有股票、债券等证券资产，它是结合基金产品创新和销售渠道创新的基金新品种。

ETF 是一种跟踪“标的指数”变化且在交易所上市的开放式基金，投资者可以像买卖股票那样买卖 ETF，从而实现对指数的买卖。因此，ETF 可以理解为“股票化的指数投资产品”。从本质上看，ETF 属于开放式基金的一种特殊类型，它综合了封闭式基金和开放式基金的优点，投资者既可以向基金管理公司申购或赎回基金份额，同时，又可以像封闭式基金一样在证券市场上按市场价格买卖 ETF 份额。不过，ETF 的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，这是 ETF 有别于其他开放式基金的主要特征之一。

与 ETF 不同的是，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；而 ETF 的申购、赎回则是基金份额与一篮子股票的交易，且通过交易所进行。LOF 发行结束后，投资者既可以在指定网点申购与赎回基金份额，也可以在交易所买卖该基金。不过投资者如果是在指定网点申购的基金份额，想要上网抛出，须办理一定的转托管手续；同样，如果是在交易所网上买进的基金份额，想要在指定网点赎回，也要办理一定的转托管手续。根据深圳证券交易所已经开通的基金场内申购赎回业务，在场内认购的 ETF 无须办理转托管手续，可直接抛出。LOF 兼具封闭式基金交易方便、交易成本较低和开放式基金价格贴近净值的优点，为交易所交易基金在中国现行法规下的变通品种，被称为中国特色的 ETF，其具有与 ETF 相同的特征：一方面可以在交易所交易，另一方面又是开放式基金，持有人可以根据基金净值申购赎回。

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。

2009 年 6 月 1 日，中国证监会宣布基金专户理财“一对多”正式实施，这部分也作为银行代销的产品。基金专户理财又称基金管理公司独立账户资产管理业务，是基金管理公司向特定对象（主要是机构客户和高端个人客户）提供的个性化财产管理服务。其市场动机主要是，一些大企业或特定机构或中产阶级拥有大量闲置资金，需要通过独立账户加以专门管理。而“一对多”专户理财通俗来说是指多个客户把钱汇总在一个账户交给基金公司专业团队打理。根据证监会公布的基金“一对多”合同内容与格式准则，单个“一对多”账户人数上限为 200 人，每个客户准入门槛不得低于 100 万元，每年至多开放一次，开放期原则上不得超过 3 个工作日。“一对多”由公募基金公司中的专户团队管理，但准入要求与私募基金更接近。

## 5.3.4 银行代销流程

银行作为开放式基金销售代理人,代表基金管理人与基金投资者进行基金单位的买卖活动。客户可在大多数的银行柜台或网上银行办理基金开户、认购、申购、赎回、转换、修改分红方式和定额定投业务。

### 1. 基金开户

进行基金投资,投资者首先需要开立基金交易账户和基金 TA 账户。

投资者使用银行卡办理基金交易账户后,才可以开立基金 TA 账户;购买不同基金公司发行的基金,需要开立不同的基金 TA 账户。

### 2. 基金认购

(1) 基金认购是指投资者在开放式基金募集期间申请购买基金份额的行为。

(2) 基金认购采用“金额认购、面额发行”的原则,即认购以金额申请,认购的有效份额按实际确认的认购金额在扣除相应的费用后,以基金份额商值为基准计算。在认购期内产生的利息以注册登记中心的记录为准,在基金成立时,自动转换为投资者的基金份额,即利息收入增加了投资者的认购份额。

(3) 认购期一般按照基金面值 1 元钱购买基金,认购费率通常也要比申购费率优惠。投资者办理认购必须在基金份额发售公告规定的募集期限和规定时间内提交申请。认购申请一经成功受理,不得撤销。基金募集期内,基金注册与过户登记人对投资者的认购金额进行确认;在募集结束及达到基金合同生效条件时,基金注册与过户登记人为投资者计算认购份额并登记权益。

(4) 投资者进行基金认购可以在商业银行网点和网上银行办理。其中在网点办理一般需携带本人有效身份证件和基金账户卡或银行卡到银行营业网点,填写基金认(申)购申请表,柜台受理认(申)购申请,柜台处理完毕后,投资者查询结果并确认基金份额。

### 3. 基金申购

(1) 基金申购是指投资者在基金存续期内基金开放日申请购买基金份额的行为。

(2) 投资者在进行基金申购时可根据基金所开办的收费模式,选择申购前收费份额类别或申购后收费份额类别。

(3) 投资者于 T 日申购基金成功后,基金注册登记人于 T + 1 日为投资者增加权益并办理注册登记手续,投资者于 T + 2 日起可赎回该部分基金份额。对于基金的申赎时间安排,投资者需要注意基金招募说明书。

(4) 基金申购采取“未知价”原则,投资者申购以申购日(T 日)的基金份额净值为基础计算申购份额。T 日的基金份额净值在当天收市后计算,并在 T + 1 日公告。

(5) 定期定额申购是指投资者通过向开办此业务的销售机构申请,与销售机构约定每期扣款时间、扣款金额及扣款方式,由销售机构于每期约定扣款日在投资者指定银行账户内自动完成扣款及基金申购申请的一种投资方式。投资者在办理定期定额申购时,每次供款金额不得少于基金管理人规定的定期定额申购业务最低每期供款金额。

(6) 投资者进行基金申购需携带本人有效身份证件和基金账户卡或银行卡到银行营业网点，然后填写基金认（申）购申请表，柜台受理认（申）购申请，柜台处理完毕后，投资者查询结果并确认基金份额。

(7) 前端收费、后端收费。

前端收费指投资者在申购基金时缴纳申购费用。后端收费指投资者在赎回时缴纳申购费用。

前端收费一般按投资金额划分费率，而后端收费以持有时间划分费率档次。为鼓励投资者长期持有，有些基金规定如果在持有基金超过一定期限后才卖出，申购费可以完全免除。

#### 4. 基金赎回

(1) 基金赎回是指在基金存续期间，将手中持有的基金份额按一定价格卖给基金管理人并收回现金的行为。赎回后的剩余基金份额不能低于基金公司规定的最小剩余份额（一般是低要求持有 1 000 份）；基金管理人可以对基金账户在销售机构托管的每只基金份额类别的是低持有份额进行规定。如投资者赎回后该基金份额类别的份额余额低于基金管理人规定的最低余额，基金管理人有权将该基金份额类别的余额部分一并赎回。

(2) “未知价”赎回原则。投资者赎回基金，只能以赎回日（T 日）的基金份额净值为基础计算赎回资金。

(3) “份额赎回”原则。在未知价情况下，投资者以份额申请赎回。

(4) 巨额赎回。单个开放日基金净赎回超过基金总份额的 10% 时，为巨额赎回。依据基金合同，若发生巨额赎回，基金管理人可以根据基金当时的资产组合情况决定采用全额赎回或部分顺延赎回的方式。投资者在赎回基金时，须选择是否顺延赎回。如选择顺延赎回，在遇巨额赎回的情况时，则当日赎回不能全额成交部分延续至下一交易日继续赎回；如选择非顺延赎回，则当日赎回不能全额成交部分，在下一交易日不再继续赎回；如投资者未做选择，则视同顺延赎回。

#### 5. 基金转换

基金转换是指投资者不需要先赎回已持有的基金份额，就可以将其持有的基金份额转换成同一家基金管理公司管理的另一种基金份额的业务模式。

基金的转换一般采取未知价法，基金注册与过户登记人以申请有效日为基金转换日（T 日），以 T 日的转出基金份额净值为基础，扣除转换费用后计算转出金额，同时，以 T 日转入基金的份额净值为基础，计算转入份额；投资者 T 日转换成功后，正常情况下，基金注册登记人于 T + 1 日为投资者的转出及转入基金份额分别进行权益扣除和权益增加，转入的基金份额于 T + 2 日可赎回。

#### 6. 基金分红

基金分红是指基金将收益的一部分以现金形式派发给投资者，这部分收益原来就是基金单位净值的一部分。按照《证券投资基金管理暂行办法》的规定：基金管理公司应当根据基金的契约内容，以现金形式分配至少 90% 的基金净收益，并且每年至少一次。基金分红分为现金分红和红利再投资两种形式。一般银行系统对非货币基金默认为现金分红，货币基金默认为红利再投资。

## 5.3.5 基金的流动性及收益情况

### 1. 基金的流动性

开放式基金通过申购和赎回实现转让，流动性强，但须支付一定的手续费。一般来说，客户可以在每个交易日随时申购、赎回，因此具备非常好的便利性和流通性。

不同的基金具有不同的流动性，从基金赎回角度来看，货币型基金的流动性较高，一般是T + 1 或T + 2 到账，债券型基金一般为T + 2 或T + 3 到账，而股票型基金一般为T + 4 或T + 5 到账。为了提高业务竞争力，增加客户资金流动性，一些银行推出了基金快速赎回业务，实现了基金的T + 0 到账，但客户须交纳一定的费用，或者成为银行的特定目标客户。

### 2. 基金的收益

债券型、混合型、股票型基金根据类别与基金契约的不同，其资产主要投资于国债和股票，以及存放于银行。

证券投资基金的收益主要有：

- (1) 证券买卖差价，也称资本利得。这是基金收益的重要组成部分之一。
- (2) 红利收入，即因持有股票而享有的净利润分配所得。这也是基金收益的重要组成部分。基金作为长线投资，它的主要目标在于取得长期稳定的回报。上市公司每年红利的多少是基金管理人选择投资股票的重要指标。
- (3) 债券利息，即基金因投资债券而获得的定期利息收入。债券利息是基金收益不可缺少的组成部分。
- (4) 存款利息收入，即基金资产的银行存款利息收入。基金收益水平取决于基金管理人管理运用基金资产的能力。

基金可分配收益也称基金净收益，是基金收益扣除按照国家规定可以扣除的费用等项目后的余额。基金收益分配一般有分配现金（现金分红）和分配基金单位（红利再投资）两种形式。

货币市场基金被称为准储蓄，它可以给中小投资者带来相对安全的增值收益，同时又与一般开放式基金一样有较好的流动性，几乎与银行的活期储蓄同样便利。与股票型或债券型基金不同，货币市场基金的购买和赎回价格所依据的净资产值不变，对基金分配的盈利，基金投资者可以选择增加新的基金份额或领取现金。一般情况下，投资者会用投资收益再投资，增加基金份额。货币市场基金也具有一定的风险性。

影响基金类产品收益的因素主要来自两方面：一是来自基金的基础市场，即基金所投资的对象产品，如债券、股票、货币市场工具等。这些基础市场的行情波动对基金的收益有很大影响。二是来自基金自身的因素，如基金管理公司的资产管理与投资策略、基金管理人员的业务素质、道德水平、研究团队的研究实力、基金经理的投资管理能力、基金管理公司的整体业务运行情况等。

一般而言，各类基金的收益特征由高到低的排序依次是：股票型基金、混合型基金、债券型基金和货币市场型基金。

## 5.3.6 基金的风险

1. 基金的风险是指购买基金遭受损失的可能性。基金损失的可能性取决于基金资产的运作。投资基金的资产运作风险也包括系统风险和非系统风险。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。

2. 证券投资基金种类繁多，各只基金的风险状况也不同，个人客户在购买之前需要对基金产品类型、特点、投资范围、所投资证券的市场表现、收益、信誉等有基本的了解。例如，成长型基金比较适合于风险承受能力强、追求高投资回报的投资者，而收入型基金则比较适合于退休的、以获得稳定现金流为目的的稳健投资者，投资者应当根据自身的投资目标、风险偏好、所处的生命周期阶段、税收状况以及其他约束条件等作出决策。

3. 基金产品主要包括两种风险：（1）价格波动风险。由于股票和债券的价格会有波动，基金的价格也会因此而发生波动。（2）流动性风险。封闭式基金在市场进行买卖，购买者有可能会面临在一定的价格下无法出售的风险或不能及时出售的风险。开放式基金管理人遇到巨额赎回，有时会延长赎回时间，卖出股票和债券以变现资产，这个过程会对资产价值带来影响，从而造成持有人最终赎回金额的不确定。



## 5.4 保险

### 5.4.1 银行代理保险概述

#### 1. 银行代理保险的概念

银行代理保险是保险公司和商业银行采取相互协作的战略，充分利用和协同双方的优势资源，通过银行的销售渠道代理销售保险公司的产品，以一体化的经营方式来满足客户多元化金融需求的一种综合化的金融服务。

近年来，银行代理保险业务发展很快，吸引和职聚了大量的优质个人客户，这为商业银行大力发展保险代理业务提供了基础和保障。银行代理保险业务，已成为商业银行增加中间业务收入的一个重要渠道。银行可为保险公司代理的业务种类众多，内容涉及儿童教育金、养老、意外伤害、个人信贷等。

#### 2. 银行代理保险的范围

银行主要代理的险种包括寿险和财产险。占据市场主流的三大险种全部来自寿险，包括分红险、万能险和投连险，这些产品大部分设计比较简单，标准化程度较高，在能提供一定保障的同时兼有储蓄的投资功能。此外，财产险也是目前各家银行大力发展的险种，主要包括房贷险、企业财产保险、家庭财产险等。

根据《中华人民共和国保险法》，银行网点开办保险代理业务，必须“取得保险监督管

理机构颁发的保险兼业代理业务许可证”，并与保险公司签订代理协议。

### 3. 保险产品特点

保险产品最显著的特点是具有其他投资理财工具不可替代的保障功能。在日常生活中，任何个人或家庭都会面临许许多多的风险，通过购买保险产品，可以将个人或家庭面临的风险进行分散和转移。一方面，人们可以通过投保消除风险的不确定性给个人或家庭带来的忧虑和恐惧，促使人们有计划地安排家庭生活；另一方面，一旦保险事故发生，个人或家庭可以及时得到保险公司的补偿或给付，迅速恢复安定的生活。

利用保险产品还可以合理避税。收入的增加意味着需要缴纳更多的税款，于是人们不断寻求在合法范围内既可取得收入又可减免税款的有效途径。欧美发达国家的保险实践表明，购买保险产品是有效的税收筹划方法。个人或家庭购买保险支出的保险费和所获得的保险赔偿（给付）金，根据相关法律规定，都可以享受不同程度的税收减免优惠。

## 5.4.2 银行代理保险产品

### 1. 寿险

银行代理寿险主要包括分红险、万能险和投连险。

#### （1）分红险

分红险指保险公司在每个会计年度结束后，将上一会计年度该类分红保险的可分配盈余，按一定的比例、以现金红利或增值红利的方式，分配给客户的一种人寿保险。

分红险起源于保单固定利率在未来很长时间内和市场收益率变动风险在投保人和保险公司之间共同承担。因此，分红险的收益风险来源于利率的波动和保险公司制定的预定死亡率、预定投资回报率和预定营运管理费用。

分红险的收益来源于死差益、利差益和费差益所产生的可分配盈余。保险公司在厘定费率时要考虑预定死亡率、预定投资回报率和预定营运管理费用三个因素，而费率一经厘定，不能随意改动。但寿险保单的保障期限往往长达几十年，在这样漫长的时间内，实际发生的情况可能同预期的情况有所差别。一旦实际情况好于预期情况，就会出现以上差益，保险公司将这部分差益产生的利润按一定的比例分配给客户，这就是红利的来源。红利分配有两种方式，即现金红利和增额红利。现金红利是直接以现金的形式将盈余分配给保单持有人。目前国内大多保险公司采取这种方式。增额红利是指整个保险期限内每年以增加保险金额的方式分配红利。

#### （2）万能险

万能险，全称是万能型储蓄类寿险产品，指的是可以任意支付保险费以及任意调整死亡保险金给付金额的人寿保险。也就是说，除了支付某一个最低金额的第一期保险费以后，投保人可以在任何时间支付任何金额的保险费，并且任意提高或者降低死亡给付金额，只要保单积存的现金价值足够支付以后各期的成本和费用就可以。万能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。

客户缴纳的保险费被分成两部分，一部分同传统寿险一样，为客户提供生命保障；另一部分将进入其个人账户，由专家进行稳健投资。在享有放低保证收益的前提下，帮助持有人追逐长期的、稳健的收益回报机会，成为长期理财的工具之一。

#### （3）投连险

投资连结保险（以下简称投连险），是一种新形式的终身寿险产品，它集保障和投资于一体。保障主要体现在被保险人保险期间意外身故，会获取保险公司支付的身故保险金，同时通过投连附加险的形式也可以使用户获得重大疾病等其他方面的保障。投资方面是指保险公司使用投保人支付的保费进行投资，获得收益。

投连险的费用主要包括初始保费、风险保险费、账户转换费用、投资单位买卖差价、资产管理费、部分支取和退保手续费等，根据产品的不同上述费用的收取也存在差异，一般头几年的费用较高，适合于长线的理财规划。

投连险保障的范围、程度等因具体产品而异。有的险种除了提供意外与疾病身故保险金、全残保险金等保障外，还有其他服务项目，如保证可保选择权和豁免保险费等。

投连险产品的一部分保费进入投资账户，另一部分用于风险保障。进入投资账户的资产价值不确定是该类产品的主要风险。对于基本的保险保障金额而言，无论投资账户的资产如何变动，基本的保险保障金额是不变的，这部分的风险由保险公司承担。投资账户中资产的风险，则取决于客户选择的对不同风险等级账户组合的结果和公司的投资水平。作为投保人不应过于关注某一时期的短期收益，而应关注其长期平均的盈利能力和收益水平。

投连险的投资部分的回报率是不固定的，未来投资收益具有一定的不确定性，保单价值将根据保险公司实际投资收益情况确定。

## 2. 财产险

银行代理财产险主要包括房贷险、企业财产保险和家庭财产险。

### （1）房贷险

个人抵押商品住房保险（以下简称房贷险），是一种保证保险。目前各银行普遍规定，购房者向银行贷款的同时必须在保险公司购买房贷险。它的基本操作模式是房产商将商品房销售给需要贷款的业主，业主向银行申请贷款，银行要求业主将所购的房屋进行抵押，并必须向保险公司购买房贷险，将银行作为保险第一受益人。最后，银行凭着房屋抵押借款合同和房贷保险等给予贷款。

### （2）企业财产保险

企业财产保险是指以投保人存放在固定地点的财产和物资作为保险标的的一种保险，保险标的的存放地点相对固定，处于相对静止状态。企业财产保险是我国财产保险业务中的主要险种之一，其适用范围很广，一切工商、建筑、交通、服务企业、国家机关、社会团体等均可投保企业财产保险，即对一切独立核算的法人单位均适用。

### （3）家庭财产险

家庭财产保险是以公民个人家庭生活资料作为保险标的的保险。家庭财产保险可分为普通家财保险、长效还本家财保险两种。有些地区还有城镇居民安全用电保险、家用电器超电压责任特约险、家庭财产附加柴草火灾险等险种。

## 5.4.3 保险产品的风险

保险产品是具有法律效应的合同，具有长期性的特点，一旦签订保险合同，不能随意更改。投保人应当在购买保险时对保险产品的内容有足够的了解。否则，购买保险后很快退保，不但不能达到资产增值的目的，反而可能承受损失。

投保人可以在专业人员的帮助下，分析判断自己的风险类别、风险发生概率和风险发生时可能造成损失的大小等，进行选择。



由于同一个保险标的可能会面临多种风险，投保人应当进行合理的险种搭配。随着生命周期的变化，人身保险的最优保险品种也会发生变化，投保人应当根据实际需要适时地更换保险品种，达到收益最大、损失最小的目标。



## 5.5 国债

### 5.5.1 银行代理国债的概念、种类

#### 1. 概念

国债是国家信用的主要形式。我国的国债专指财政部代表中央政府发行的国家公债，由国家财政信誉作担保，信誉度非常高，历来有“金边债券”之称。

#### 2. 种类

目前银行代理国债的种类有三种：凭证式国债、无记名（实物）国债、记账式国债。

凭证式国债是一种国家储蓄债，可记名、挂失，以“凭证式国债收款凭证”记录债权，不能上市流通，从购买之日起计息。在持有期内，持券人如遇特殊情况需要提取现金，可以到购买网点提前兑取。提前兑取时，除偿还本金外，利息按实际持有天数及相应的利率档次计算，经办机构按兑付本金的 2%收取手续费。

无记名（实物）国债是一种实物债券，以实物券的形式记录债权，面值不等，不记名，不挂失，可上市流通。发行期内，投资者可直接在销售国债机构的柜台购买。在证券交易所设立账户的投资者，可委托证券公司通过交易系统申购。发行期结束后，实物券持有者可在柜台卖出，也可将实物券交证券交易所托管，再通过交易系统卖出。

记账式国债以记账形式记录债权，通过证券交易所的交易系统发行和交易，可以记名、挂失。投资者进行记账式证券买卖，必须在证券交易所设立账户。由于记账式国债的发行和交易均无纸化，所以效率高、成本低、交易安全。

### 5.5.2 国债的流动性及收益情况

#### 1. 流动性

国债往往到期才能够还本，即使如记账式国债在二级市场出售，债券市场的交易通常也没有股票市场活跃，因此，债券的流动性一般弱于股票。在债券产品中，国债的流动性高于公司债券，由国家财政信誉作担保，信誉度非常高，短期国债的流动性好于长期国债。

## 2. 收益情况

相对于现金存款或货币市场金融工具，投资国债获得的收益更高，而相对于股票、基金产品，投资债券的风险又相对较小。

通过购买国债，投资者希望得到的是一种相对稳定、安全的投资收益，以此降低投资组合中的风险，实现多元化投资理财的需要。

债券的收益主要来源于利息收益和价差收益。前者是债券投资者长期持有债券，按照债券票面利率定期获得的利息收入，如凭证式国债；后者是债券投资者买卖债券形成的价差收入或价差亏损，或在二级市场买入债券后一直持有到期，兑付实现的损益，如记账式国债。影响债券类产品收益的因素主要有债券期限、基础利率、市场利率、票面利率、债券的市场价格、流动性、债券信用等级、税收待遇以及宏观经济状况等。

## 5.5.3 国债的风险

债券投资的风险因素有价格风险、再投资风险、违约风险、赎回风险、提前偿付风险和通货膨胀风险。

### 1. 价格风险

价格风险也叫利率风险，是指市场利率变化对债券价格的影响。债券价格与利率变化成反比。当利率上涨时，债券价格下跌。对于在到期日前转让债券的投资者来说，利率上涨引起的债券价格下跌会减损投资者的资产收益。债券的到期时间越长，利率风险越大。

### 2. 再投资风险

再投资风险也是由于市场利率变化而使债券持有人面临的风险。当市场利率下降，短期债券的持有人若进行再投资，将无法获得原有的较高息票率，这就是再投资风险。利率风险和再投资风险是此消彼长的关系。投资者可以依据债券的这种价值特性制定投资策略。

### 3. 违约风险

违约风险又称信用风险，是债券发行者不能按照约定的期限和金额偿还本金和支付利息的风险。违约风险一般是由于发行者经营状况不佳、财务状况恶化或信誉不高带来的风险，不同发行者发行的债券的违约风险不同。一般来说，国债的违约风险最低，公司债券的违约风险相对较高。公司债券的违约风险一般通过信用评级表示。

### 4. 赎回风险

附有赎回条款的债券有三项不利因素：

- (1) 附有赎回权的债券的未来现金流量不能预知，增加了现金流的不确定性；
- (2) 因为发行者可能在利率下降时赎回债券，投资者不得不以较低的市场利率进行再投资，由此蒙受再投资风险。

(3) 由于赎回价格的存在， 附有赎回权债券的潜在资本增值有限。同时赎回债券增加了投资者的交易成本， 从而降低了投资收益率。

为此，可赎回债券往往规定有赎回保护期，在保护期内， 发行者不得行使赎回权。常见的赎回保护期是发行后的 5~10 年。

## 5. 提前偿付风险

提前偿付是一种本金偿付额超过预定分期本金偿付额的偿付方式。提前偿付风险类似于赎回风险。如果利率下降， 债券的提前偿付就会使投资者面临再投资风险。

## 6. 通货膨胀风险

对于中长期债券而言， 债券货币收益的购买力有可能随着物价的上涨而下降， 从而使债券的实际收益率降低， 这就是债券的通货膨胀风险。当发生通货膨胀时， 投资者投资债券的利息收入和本金都会受到不同程度的价值折损。



## 5.6 信托

银行一般不直接代销信托公司的信托计划。信托公司推介信托计划时， 可与商业银行签订信托资金代理收付协议。委托人以现金方式认购信托单位， 可由商业银行代理收付。信托公司委托商业银行办理信托计划收付业务时， 应明确界定双方的权利义务关系， 商业银行只承担代理资金收付责任， 不承担信托计划的投资风险。

### 5.6.1 银行代理信托类产品的概念

#### 1. 定义

银行代理信托类产品是指信托公司委托商业银行代为向合格投资者推介信托计划。而资金信托业务是指投资者基于对信托公司的信任， 将自己合法拥有的资金委托给信托投资公司， 由信托投资公司按照投资者的意愿， 以自己的名义为受益人的利益或者特定目的管理、 运用和处分的业务行为。它起源于英国， 但现代信托制度却是在 19 世纪初传入美国后才得以快速发展壮大起来。我国信托制度最早诞生于 20 世纪初， 20 世纪 80 年代改革开放后得到真正发展。

由于信托风险较高， 一般地方性监管机构对信托在本地的销售进行较为严格的控制， 其中一些地方性监管机构严格限制信托在银行柜面进行代销。因此， 银行代理信托往往采用信托代理资金收付的模式进行。

## 2. 特点

信托具有以下特点：（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。

## 3. 种类

信托的种类可根据形式和内容的不同进行划分。

按信托关系建立的方式可分为任意信托和法定信托。

按委托人或受托人的性质不同可划分为法人信托和个人信托。

按信托财产的不同可划分为资金信托、动产信托、不动产信托和其他财产信托等。

# 5.6.2 信托类产品的流动性及收益情况

## 1. 流动性

信托产品是为满足客户的特定需求而设计的，因此缺少转让平台，流动性比较差。在通常情况下，信托资金不可以提前支取。但如果合同有约定，则在信托合约生效后几个月，委托人（受益人）可以转让信托受益权。转让时，转让人和受让人均应到信托公司办理转让手续，并缴纳手续费。

## 2. 收益情况

信托机构通过管理和处理信托财产而获得的收益，全部归受益人所有。同时，信托机构处理受托财产而发生的亏损全部由委托者承担。信托财产运作中产生的收益越多，受益人得到的回报就越多。

信托资产管理人的信誉状况和投资运作水平对资产收益有决定性影响。一般来说，拥有一批精通投资管理业务、经验丰富的理财专业人士的信托机构，利用专业知识和特有的信息优势，将使信托产品获得更大的收益。在一些信托协议中，信托资产的投资方向是由资产委托人决定的，受托人只是负责按协议行事。因此，资产收益率和委托人的投资决策相关。

# 5.6.3 信托产品风险

## 1. 投资项目风险

在已发行的信托产品中，多数是依靠项目自身产生的现金流或利润作为还款来源，因此项目自身的风险是信托产品的最大风险之一。投资项目风险包括项目的市场风险、财务风险、经营管理风险等。

## 2. 项目主体风险

多数项目是由某一特定的、持续经营的主体发起的，由该主体负责项目的实际操作和管理，因此，该主体的经营管理水平、财务状况以及还款意愿（即道德风险）将在很大程度上影响信托产品的安全程度。此外，担保公司的信誉度是决定信托产品风险的重要因素，银行担保的信托产品风险较低。

## 3. 信托公司风险

信托公司的风险主要包括项目评估风险和信托产品的设计风险。信托公司通常在对投资项目进行评估之后，对其进行信用加强，降低项目的风险。项目的评估结果和信用增强措施是影响信托产品风险的重要因素。因此，信托公司项目评估能力的高低和信托产品设计水平将直接决定信托产品的风险高低。

## 4. 流动性风险

信托产品流动性差，缺少转让平台，存在较大的流动性风险。  
信托管理公司通常只对信托产品承担有限责任，绝大部分风险由信托业务委托人来承担。



# 5.7 黄金

## 5.7.1 银行代理黄金业务种类

### 1. 条块现货

投资黄金条块因规格大小而有不同的门槛，但有保存不便和移动不易的缺点，放在家中，安全性差。

### 2. 金币

金币有两种，纯金币和纪念金币。纯金币可以收藏也可以流通，变现不难，价格也随国际金价波动。纪念金币的价值受主题和发行量的影响较大，因此和鉴赏能力、题材炒作等高度相关，和金价的关联度反而较小。

### 3. 黄金基金

黄金基金是将资金委托专业经理人全权处理，用于投资黄金类产品，成败关键在于经理人的专业知识、操作技巧以及信誉，属于风险较高的投资方式，适合喜欢冒险的积极型投资者。

### 4. 纸黄金

银行纸黄金让投资者免除了储存黄金的风险，也让投资者有随时提取所购买黄金的权利，或按当时的黄金价格，将账户里的黄金兑换成现金，通常也称为“黄金存折”。

#### 黄金 T + D 介绍

2005 年起，上海金交所推出了黄金 T + D 交易品种，是黄金延期交收交易品种，俗称“黄金准期货”。它是指以保证金方式进行交易，会员及客户可以选择合约交易日当天交割，也可以延期至下一个交易日进行交割，同时引入延期补偿费机制平抑供求矛盾的一种现货交易模式。目前交易所实行 10% 的首付款制度，可以追延交割，这就相当于 10% 保证金的黄金期货，不同点是没有交割期限，投资者可以永远持仓，也可以在买入当日就进行交割申报申请交割。操作模式采用日结算制度，实行每日无负债。投资者可以通过对黄金价格未来走势的判断进行做空和做多双向操作。由于它具有保证金性质，以一定量的保证金可以“挑起”多倍的交易额。

黄金 T + D 产品具有以下几个特点：

(1) 交易时间灵活。黄金 T + D 的交易时间比较灵活，根据黄金交易所的规定，交易时间如下：用一至周五的 9:00~11:30，11:30~15:30 和周一至周四的 21:00~02:30。

(2) 品种多样化，有做空机制。黄金 T + D 具有做空机制，一旦多单入场后行情发生反转，那么就可以平掉多单，反手做空，投资者比较主动、灵活。

(3) 保证金模式——利用杠杆方式，较实物黄金投入资金少。黄金 T + D 业务给客户提供了一个交易平台，只需要部分保证金就可以投资。

(4) 无交割时间限制，减少了操作成本。黄金 T + D 业务中没有交割的时间限制，持仓多久均可，由投资者自己把握，不必像期货那样到期后无论价格多少必须交割，可以大大减少投资者的操作成本。

由于黄金 T + D 交易具有杠杆效用，这种放大倍数的交易方式背后隐藏着巨大的风险。黄金 T + D 实行保证金制度，以 10% 的保证金计算，交易额相当于放大了 10 倍，盈亏也放大了 10 倍。虽然具有涨跌停限制，但价格的小幅波动也会造成巨大的资金盈亏。假如价格波动 5% 时，投资者反向操作，且没有及时平仓，损失高达 50%，放大盈利同时放大风险。

由于实行保证金交易，黄金 T + D 交易模式比较复杂，根据交易规则，若前一个交易日出现涨跌停板，上海黄金交易所会提高保证金水平，这种情况对方向做反的投资者十分致命，既要承受损失，又使占用的保证金增加，追加资金问题更加突出。所以投资者需要注意控制仓位风险，避免因保证金水平不足而被强行平仓的风险。

此外，由于交易系统问题，黄金 T + D 还面临着一些技术方面的风险。总体而言，黄金 T + D 交易具有较大的风险，投资须谨慎。

## 5.7.2 业务流程

### 1. 实物黄金业务流程

客户选择开办实物黄金的网点办理业务→填写实物黄金购买申请表→将申请表、身份证、现金或卡折提交柜员→收取或代保管黄金产品、成交单及发票。

目前,大多数银行可以为客户提供实物黄金代保管服务,并提供黄金价格查询和服务咨询等服务。客户还可从已经开办回购业务的网点办理实物金条回购。

### 2. 纸黄金业务流程

客户只需持现金或在银行开立的储蓄卡折以及身份证等有效证件,即可按银行公布的价格进行纸黄金的购买。

### 3. 黄金代销

银行可以与公司企业签订代销协议,作为代理设立销售柜台,并接纳黄金产品销售或购买申请。银行按照协议向合作方收取代销费用以及黄金加工成本,加工费等协议内的其他服务费用。

## 5.7.3 黄金的流动性、收益情况及风险点

### 1. 流动性

对于投资者来说,黄金退出流通领域后,其流动性较其他证券类投资品差。国内黄金市场不充分,变现相对困难,有流动性风险。

### 2. 收益情况

黄金和股票市场收益不相关甚至负相关,所以可以分散投资总风险,且价格会随着通货膨胀而提高,所以可以保值。

### 3. 风险点

投资黄金等贵金属不能像投资其他金融资产一样取得利息和股利,且价格受国际市场影响较大,所以市场风险是第一位的。

# 第 6 章 理财顾问服务

## 本章概要

理财顾问服务是个人理财业务的重要内容。本章首先介绍了商业银行理财顾问服务概念、服务流程和特点，然后对客户分析基本方法进行了总结，并对理财顾问业务中的财务规划，包括客户的现金流、消费和债务管理，保险规划，税收规划，人生事件规划等内容进行了重点介绍。



## 6.1 理财顾问服务概述

### 6.1.1 理财顾问服务概念

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。

### 6.1.2 理财顾问服务流程

商业银行在理财顾问服务中向客户提供的财务分析、财务规划、投资建议、个人投资产品推介四种专业化服务，是一个循序渐进的有机整体，体现在理财顾问服务过程的相关环节，如图 6-1 所示。

我国商业银行个人理财业务刚刚起步，很多方面都未规范和完善。图 6-2 是通过参考国际通行理财顾问服务流程并结合国内商业银行理财顾问服务的实际情况，设计出的适合我国目前发展状况的理财顾问服务流程图，供参考。

由此可见，理财顾问服务是在充分了解客户的基础上，对客户的财务资源



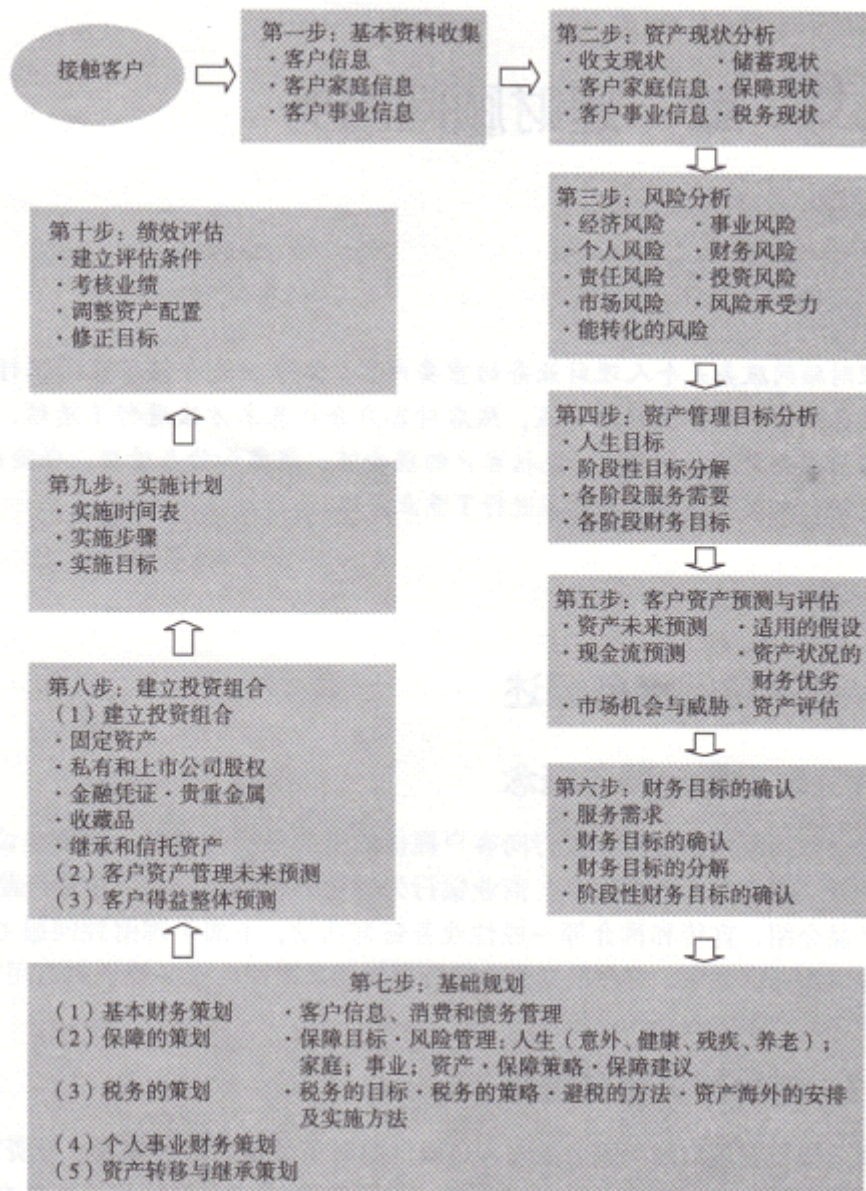


图 6-1 国际通行理财顾问业务流程图

提供安排建议并协助其实施与管理，从而帮助客户实现其财务目标的过程。

对客户而言，寻求理财顾问服务的根本目的是实现人生目标中的经济目标，管理人生财务风险，降低对财务状况的焦虑，进而实现财务自由。

对银行而言，通过理财顾问服务实现客户关系管理目标，进而实现银行产

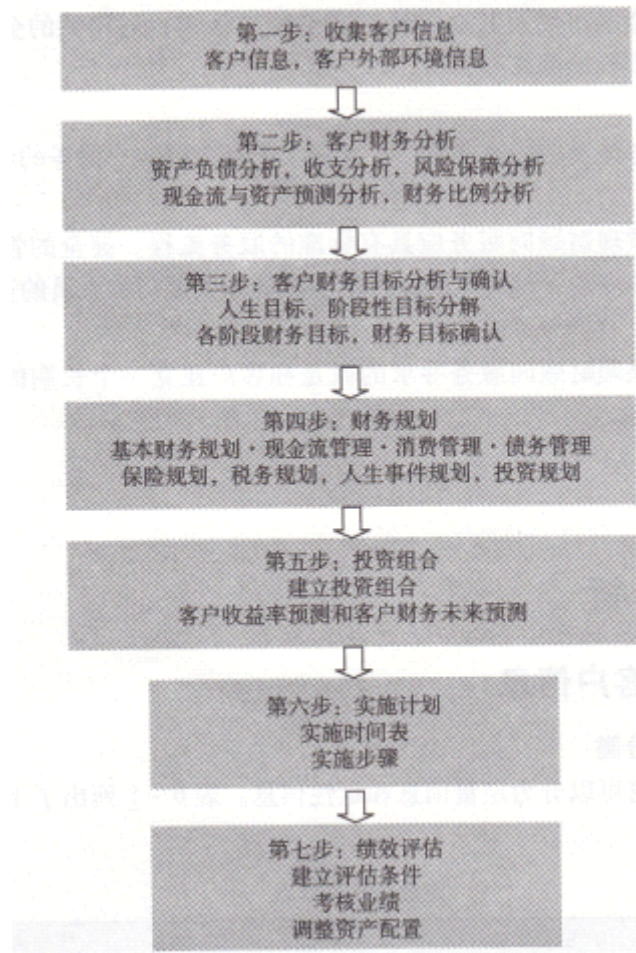


图 6-2 国内理财顾问业务流程图

品的顾问式、组合式销售，可以提高银行经营业绩。

### 6.1.3 理财顾问服务特点

#### 1. 顾问性

在理财顾问服务中，商业银行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，按照规定的流程并要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。

#### 2. 专业性

理财顾问服务是一项专业性很强的服务，要求从业人员有扎实的金融知识基础，对相关的金融市场及其交易机制有清晰的认识，对相关的金融产品的风险性和收益性能准确地测算和分析。

### 3. 综合性

理财顾问服务涉及的内容非常广泛，要求能够兼顾客户财务的各个方面。

### 4. 制度性

商业银行提供理财顾问服务应具有标准的服务流程、健全的管理体系、明确的管理部门、相应的管理规章制度以及明确的相关部门和人员的责任。

### 5. 长期性

商业银行提供理财顾问服务寻求的就是和客户建立一个长期的关系，不能只追求短期的收益。



## 6.2 客户分析

### 6.2.1 收集客户信息

#### 1. 客户信息分类

(1) 客户信息可以分为定量信息和定性信息。表 6-1 列出了不同类型信息的内容。

表 6-1 定量与定性信息

定量信息	定性信息
普通个人和家庭档案：姓名、身份证号码、性别、出生日期、年龄、婚姻状况、学历、就业情况、配偶及抚养赡养状况等	目标陈述
	健康状况
	兴趣爱好
有关财务顾问的信息	就业预期
资产和负债	风险特征
收入与支出	投资偏好
保单信息	预期生活方式改变
雇员福利	理财决策模式
养老金规划	理财知识水平
现有投资情况	金钱观
其他退休收益	家庭关系
客户的事业信息	现有和预见的经济状况
遗嘱	其他计划假设

(2) 客户信息还可以分为财务信息和非财务信息。

① 财务信息是指客户当前的收支状况、财务安排以及这些情况的未来发展趋势等。财务信息是银行从业人员制定个人财务规划的基础和根据，决定了客户的目标和期望是否合理，以及完成个人财务规划的可能性。

② 非财务信息是指其他相关的信息，比如客户的社会地位、年龄、投资偏好和风险承受能力等。非财务信息帮助银行从业人员进一步了解客户，对个人财务规划的制定有直接的影响。

## 2. 客户信息收集方法

(1) 初级信息的收集方法。

由于客户的个人和财务资料只能通过与客户沟通获得，所以也称为初级信息。从业人员与客户初次会商时，仅通过交谈的方式收集信息是不够的，通常还要采用数据调查表来帮助收集定量信息。

由于数据调查表的内容较为专业，所以可以采用从业人员提问，客户回答，然后由从业人员填写的方式进行。如果自客户自己填写调查表，那么在开始填写之前，从业人员应对有关的项目加以解释，否则客户提供的信息很可能不符合从业人员的需要。

在收集客户信息的过程中，如果客户出于个人原因不愿意回答某些问题，从业人员就应该谨慎地了解客户产生顾虑的原因，并向客户解释该信息的重要性，以及在缺乏该信息情况下可能造成的误差。

(2) 次级信息的收集方法。

宏观经济信息可以由政府部门或金融机构公布的信息中获得，所以我们称为次级信息。次级信息的获得需要从业人员在平日的工作中注意收集和积累，建立专门数据库，以便随时调用。

## 6.2.2 客户财务分析

银行从业人员向客户提供财务分析、财务规划的顾问服务时，需要掌握两类个人财务报表——资产负债表和现金流量表。银行从业人员应懂得如何对财务报表进行说明，同时还应掌握几种财务比率的计算方法，以便用于分析个人特定时间的财务状况，评估个人财务目标的实现情况。

### 1. 个人资产负债表

表 6-2 举例示意个人资产负债表所列项目。银行从业人员可根据实际情况进行调整。

表 6-2 个人资产负债表

姓名：		日期：	
资产		负债	
流动资产		短期负债	
现金		公共事业费用	

活期存款			租金支出		
定期存款			医药费用		
货币市场基金			银行信用卡支出		
			旅游和娱乐支出		
			汽车和其他支出		
流动资产合计			其他消费支出		
投资			税务支出		
股票			保险费		
债券			其他短期负债		
储蓄产品(>1年)			短期负债合计		
基金(还可细化)			长期负债		
房地产			主要住房贷款		
其他			第二处住房贷款		
投资合计			房地产投资贷款		
实际资产			汽车贷款		
主要住房			家具/用具贷款		
第二处住房			房屋装修贷款		
其他			教育贷款		
实际财产合计			长期贷款合计		
个人财产			(II) 负债合计		
			净资产[(I) - (II)]		
汽车					
房屋内设施摆设					
珠宝和艺术品					
其他					
个人财产合计					
(I) 资产合计					

在解读个人资产负债表时，银行从业人员需要掌握的一个基本关系就是会计等式。等式可以简单表述如下：

$$\text{净资产} = \text{资产} - \text{负债} \quad (6.1)$$

通过分析客户的个人资产负债表，银行从业人员不仅可以了解客户的资产，和负债信息，而且能够了解客户的资产和负债结构。公式(6.1)告诉我们净资产(所有者权益)是资产扣除了负债后的余额。当负债相对于资产来说过高时，净资产减少，个人就容易出现财务危机。客户的资产负债表显示了客户全部的资产状况，正确分析客户的资产负债表是下一阶段的财务规划和投资组合的基础。

## 2. 现金流量表

现金流量表用来说明在过去一段时期内，个人的现金收入和支出情况。现金流量表只记录涉及实际现金流入和流出的交易。那些额外收入，如红利和利息收入、人寿保险现金价值的累积以及股权投资的资本利得也应列入现金流量表。现金流量表如表6-3所示。

表 6-3

现金流量表

姓名:

日期

收入		
工资 奖金与佣金	姓名: 丈夫	
	姓名: 妻子	
	姓名: 丈夫	
	姓名: 妻子	
养老金 投资收入	利息所得	
	分红所得	
	租金收入	
	证券买卖所得	
	其他	
其他收入		
( I ) 收入合计:		
支出		
住房	房贷支付/租金	
	修缮、维修、装修	
公用事业费	气、水、电	
	保护/维修费用	
	电话/手机	
	有线电视	
收入		
食品	食品	
	餐费	
税收		
保险	寿险/残疾	
	住房	
	汽车	
	健康	
医疗保险费		
用具、家具及其他	安装费用	
	修理与维护	
	购买	
个人消费	洗衣及干洗	
	头发护理	
	化妆品	
娱乐与度假	度假	

	CD、电影等	
	爱好与运动器材	
杂类	俱乐部费用	
	子女费用	
(II) 支出合计:		
现金结余 (或赤字) 【(I) - (II)】		

在掌握了收入和支出信息后，银行从业人员就可以计算客户每年的盈余/赤字了。盈余/赤字的计算公式如下：

$$\text{盈余/赤字} = \text{收入} - \text{支出} \quad (6.2)$$

个人现金流量表可以作为衡量个人是否合理使用其收入的工具，还可以为制定个人理财规划提供以下帮助：

- (1) 有助于发现个人消费方式上的潜在问题；
- (2) 有助于找到解决这些问题的方法；
- (3) 有助于更有效地利用财务资源。

### 3. 未来现金流量表

分析了客户现在的现金流量状况后，银行从业人员还应对客户未来的现金流量表进行一定的预测和分析。

#### (1) 预测客户的未来收入

客户的收入会受到工资、奖金、利息和红利等项目变化的影响，考虑到各种因素的不确定性，银行从业人员应该进行两种不同的收入预测：一是估计客户的收入最低时的情况，这一分析将有助于客户了解自己在经济萧条时的生活质量以及如何选择有关保障措施；二是根据客户的以往收入和宏观经济的情况对其收入变化进行合理的估计。

一般而言，在这种收入预测方法下，客户未来的收入会有一定的涨幅。在预测客户的未来收入时，可以将收入分为常规性收入和临时性收入两类。

常规性收入一般在上一年收入的基础上预测其变化率即可，如工资、奖金和津贴、股票和债券投资收益、银行存款利息和租金收入等。每种收入的性质不同，变化幅度也不一样。工资和奖金等收入可以根据当地的平均工资水平增长幅度进行预测。有些收入(尤其是股票投资收益)随着市场环境的变化有很大的波动，所以如果客户所在地区经济情况不稳定，有必要对这些收入进行重新估计，而不能以上年的数值为参考。同时，如果客户在未来会稍加新的收入来源，银行从业人员也应该要求其在数据调查表中详细说明。对于临时性的收入，从业人员应该根据客户的具体情况进行重新估计。表 6-4 为某客户收入预期。

表 6-4

2011 年某客户的收入预期

单位：元，%

收入预测表		客户:		预期年份: 2011 年	
收入项目	2010 年实际数值	最低增长比率	最低增长比率收入	适度增长比率	适度增长比率收入
工资	151040	3	155571	5	158592
奖金和津贴	36000	3	37080	6	38160
租金收入	15200	5	15960	6	16112
有价证券的红利	79200	1	79992	8	85536
银行存款利息	7840	2	7997	2	7997
债券利息	25600	N/A	0	N/A	0
信托基金红利	25600	2	26112	3	26368
其他固定利息收入	4800	0	4800	2	4896
捐赠收入	2464	N/A	1500	N/A	1500
遗产继承	48560	N/A	0	N/A	0
新增出售债券收入	N/A	N/A	300000	N/A	300000
新增关联公司收益	N/A	N/A	30000	N/A	35000
收入总计	396304	N/A	659012	N/A	674161

注: 表中的“N/A”表示在该项目下并无具体数值与之对应

#### (2) 预测客户未来的支出

在估计客户的未来支出时, 银行从业人员需要了解两种不同状态下的客户支出: 一是满足客户基本生活的支出, 二是客户期望实现的支出水平。这里所指的“基本生活”, 并非指仅实现基本生存状态的生活水平, 而是指在保证客户正常生活水平不变的情况下, 考虑了通货膨胀后的支出数额预测。而有很多客户在维持现有消费水平的基础上, 都期望能够进一步提高生活质量, 所以, 从业人员要根据客户的要求制定出客户期望实现的支出水平。

无论是预测客户基本生活必需的支出, 还是其期望达到的消费水平支出, 银行从业人员都首先要考虑客户所在地区的通货膨胀率的高低, 这一数据可以从有关部门公布的经济统计指标中获得。表 6 -5 为某客户支出预期。

表 6-5

2011 年某客户的支出预期

单位: 元, %



支出预测表		客户:		预期年份: 2011 年	
支出项目	2011 年实际数值	最低增长比率	最低增长比率支出	适度增长比率	适度增长比率支出
膳食费用	38900	3	40067	5	40845
交通费用	16000	3	16480	5	16800
子女教育费用	41350	3	42591	9	45072
所得税	9800	3	10094	6	10388
医疗费	53200	3	54796	6	56392
人寿和其他保险	32000	0	32000	0	32000
房屋保险	4000	0	4000	0	4000
房屋贷款偿还	38000	0	38000	0	38000
个人贷款偿还	11200	0	11200	0	11200
衣物购置费用	6000	3	6180	10	6600
子女津贴	5800	3	5974	5	6090
电器维修费用	800	0	800	0	800
捐赠支出	2100	N/A	0	N/A	0
旅游费用	20800	3	21424	8	22464
新增房屋维修费	N/A	N/A	5500	N/A	5500
新增房地产投资	N/A	N/A	0	N/A	500000
支出总计	232070	N/A	289106	N/A	796151

表 6-5 仅为示例，银行从业人员可根据客户实际情况进行制作

## 6.2.3 客户风险特征和理财特性分析

### 1. 客户的风险特征

风险是对预期的不确定性，是可以被度量的。同样的风险在不同的主体那里会有不同的感受，因此每个客户对待风险的态度都是不一样的。客户的风险特征是进行理财顾问服务要考虑的重要因素之一。

客户的风险特征可以由以下三个方面构成：

(1) 风险偏好。反映的是客户主观上对风险的态度，也是一种不确定性在客户心理上产生的影响。产生不同的风险偏好的原因较复杂，但与其所处的文化氛围、成长环境有很深的联系。比如我们常说美国人喜欢冒险，而中国人强调平安是福。

(2) 风险认知度。反映的是客户主观上对风险的基本度量，这也是影响人们对风险态度的心理因素。同一个风险每个人对其认知的水平是不一样的，人们对风险的认知水平往往取决于其个人的生活经验。比如房地产市场和股票市场都具有很高的风险，但是几年前我国股票市场持续下跌而房地产市场持续地增长，结果有为数不少的人不能正确评估房地产市场和股票市场的风险。

(3) 实际风险承受能力。反映的是风险客观上对客户的影响程度，同样的风险对不同

的人影响是不一样的。例如，同样的 10 万元炒股票，其风险是客观的，但对于一个仅有 10 万元养老金的退休人员和有一个数百万元资产的富翁来说产生的影响是截然不同的。

上述三个方面对每个人都是不一样的。综合上述三个方面就构成了一个人的风险特征。对待不同风险特征的人当然应当采用不同的理财方式。

由于每个人的性格、社会经历、文化程度、判断能力等的不同，他们对风险与收益所持的态度必定会产生差异。根据他们对待投资中风险与收益的态度，可以将客户分为三种类型，即风险厌恶型、风险偏爱型和风险中立型，参见第 2 章。

**表 6-6 风险承受能力评估表**

分数	10 分	8 分	6 分	4 分	2 分
就业状况	公教人员	上班族	佣金收入者	自营事业者	失业
家庭负担	未婚	双薪无子女	双薪有子女	单薪有子女	单薪养三代
置业状况	投资不动产	自宅无房贷	房贷<50%	房贷<50%	无自宅
投资经验	10 年以上	6~10 年	2~5 年	1 年以内	无
投资知识	有专业证照	财经专业毕业	自修有心得	懂一些	一片空白

注：①年龄因素，总分 50 分，25 岁以下者 50 分，每多 1 岁少 1 分，75 岁以上者 0 分。

②其他因素，总分 50 分。

**表 6-7 风险承受态度评估表**

分数	10 分	8 分	6 分	4 分	2 分
首要考虑因素	赚短差价	长期利得	年现金收益	抗通货膨胀保值	保本保息
过去投资绩效	只赚不赔	赚多赔少	损益两平	赚少赔多	只赔不赚
赔钱心理状态	学习经验	照常过日子	影响情绪小	影响情绪大	难以成眠
目前主要投资市场	期货	股票	房地产	债券	存款
未来回避投资市场	无	期货	股票	房地产	债券

注：①对本金损失的容忍程度，可承受亏损的百分比（以 1 年的时间为准），总分 50 分，不能容忍任何损失为 0 分，每增加 1 个百分点加 2 分，可容忍 25% 以上损失者为满分 50 分。

②其他心理因素，总分 50 分。

通过表 6-6 和表 6-7，我们可以获得客户的风险特征。结合风险能力和风险态度两个方面的数据，可以找到客户在风险矩阵中的位置，从而选择合适的投资组合。表 6-8 列出的风险矩阵中的投资组合是一般情况下的参考建议，银行从业人员在实际个人理财业务中，为客户进行投资组合设计时，除了考虑客户风险特征外，还要考虑其他因素，如利率趋势、当时市场状况、客户投资目标等因素。

表 6-8

风险矩阵

单位：%

风险矩阵	风险能力	低能力	中低能力	中能力	中高能力	高能力
风险态度	工具	0~19 分	20~39 分	40~59 分	60~79 分	80~100 分
低态度 0~19 分	货币	70	50	40	20	10
	债券	30	40	40	50	50
	股票	0	10	20	30	40
中低态度 20~39 分	货币	40	30	20	10	10
	债券	50	50	50	50	40
	股票	10	20	30	40	50
中态度 40~59 分	货币	40	30	10	0	0
	债券	30	30	40	40	30
	股票	30	40	50	60	70
中高态度 60~79 分	货币	20	0	0	0	0
	债券	40	50	40	30	20
	股票	40	50	60	70	80
高态度 80~100 分	货币	0	0	0	0	0
	债券	50	40	30	20	10
	股票	50	60	70	80	90

## 2. 其他理财特征

除了其风险特征外，还有许多其他的理财特征会对客户理财方式和产品选择产生很大的影响。

(1) 投资渠道偏好。指客户由于个人具有的知识、经验、工作或社会关系等原因而对某类投资渠道有特别的喜好或厌恶。对此，银行从业人员在给客户提供财务建议的时候要客观分析并向客户作准确解释，在此基础上要充分尊重客户的偏好，而绝不能够用自己的偏好影响客户的财务安排。

(2) 知识结构。客户个人的知识结构尤其是对理财知识的了解程度和主动获取信息的方式对于选择投资渠道、产品和投资方式会产生影响。

(3) 生活方式。客户个人不同的生活、工作习惯对理财方式的选择也很重要。比如一个非常繁忙的职业经理人，你建议他去炒股票，尽管其风险特征、知识水平等各个方面都适合炒股票，但他没有时间和精力来做这样的理财。

(4) 个人性格。客户个人的性格是个人主观意愿的习惯性表现，会对理财的方式和方法产生影响。比如，一个事事喜欢亲历亲为的人与一个希望利用他人来帮他做事的人，其个人理财的方式和选择的产品是不一样的。

### 6.2.4 客户理财需求和目标分析

客户在与银行从业人员接触的过程中会提出他所期望达到的目标。这些目标按时间的长短可以划分为：

(1) 短期目标(如休假、购置新车、存款等)。

(2) 中期目标(如子女的教育储蓄、按揭买房等)。

(3) 长期目标(如退休、遗产等)。

具体情况可根据不同的客户加以区别,以上这些目标相对比较宽泛,银行从业人员必须在客观分析客户财务状况和目标的基础上,将这些目标细化并加以补充。以下是客户可能提出的其他要求:

(1) 收入的保护(如预防失去工作能力而造成的生活困难等)。

(2) 资产的保护(如财产保险等)。

(3) 客户死亡情况下的债务减免。

(4) 投资目标与风险预测之间的矛盾。

在确定客户的目标与要求的过程中,银行从业人员需要特别注意的是,由于客户本身对于投资产品和投资风险的认识往往不足,因此客户很有可能会提出一些不切实际的要求。针对这个问题,银行从业人员必须加强与客户的沟通,增加客户对于投资产品和投资风险的认识,在确保客户理解的基础上,共同确定一个合理的目标。表6-9就是一个客户的个人理财目标的内容。

表6-9

个人理财目标

姓名:

日期:

时间阶段	目标	迫切性 (低/中/高)	目标达到 日期	所需资本来源	备注
短期	税务负担最小化				
	筹集紧急备用金				
	减少债务				
	投资股票市场				
	控制开支预算				
	其他短期目标				
中期	为购汽车、住房 筹集专项资金				
	寿险、财险及个人 债务				
	提高保险保障				
	启动个人生意				
	其他中期目标				
长期	建立退休基金				
	为孩子准备教育 金				
	有效地为继承 人分配不动产				
	其他长期目标				

## 6.3 财务规划

在对客户全面了解的基础上，理财顾问服务的下一个流程就是具体财务规划的制订。一个全面的财务规划涉及现金、消费及债务管理，保险规划，税收规划，人生事件规划及投资规划等财务安排问题。现金、消费及债务管理是解决客户资金结余的问题，这是做理财规划的起点。保险规划是研究风险转移的问题。税收规划是减少客户支出的问题。人生事件规划是解决客户住房、教育及养老等需要面临的问题。投资规划是讨论客户资产保值增值的问题。

### 6.3.1 现金、消费及债务管理

消费贯穿于个人的一生，而收入与支出却呈现较大的波动性。因此，对现金、消费及债务的管理非常必要，其目的在于使可用的资金保障计划内、计划外的支出。这种对现金、消费及债务的管理是实现个人理财规划所必要的。

#### 1. 现金管理

现金管理是对现金和流动资产的日常管理。其目的在于：

- (1) 满足日常的、周期性支出的需求；
- (2) 满足应急资金的需求；
- (3) 满足未来消费的需求；
- (4) 满足财富积累与投资获利的需求。

合理的现金预算是实现个人理财规划的基础，现金预算是帮助客户达到短期财务目标的需要。用一定的时间去评估现有的财务状况、支出模式及目标，会得到一项比较实际的预算。预算必须与个人的生活方式、家庭状况及价值观相一致。预算编制的程序包括：

(1) 设定长期理财规划目标。如退休、子女教育及买房等，并计算达到各类理财规划目标所需的年储蓄额。

(2) 预测年度收入。收入稳定的国家机关工作人员或在大企业工作的工薪阶层，可以较准确地预估年度收入。收入淡旺季差异大的市场销售人员或自由职业者，就要以过去的平均收入为基准，做最好与最坏状况下的分析。

(3) 算出年度支出预算目标。年度收入-年储蓄目标=年度支出预算

(4) 对预算进行控制与差异分析。

① 预算的控制。

认知需要=储蓄动机+开源节流的努力方向

认知需要是储蓄的动力，其后将由开源或节流产生储蓄。客户可通过合理的工作安排增加家庭收入，同时，回顾在衣、食、住、行、教育、娱乐方面，哪一部分的比例远离于平均比例，就作为节约支出的重点控制项目。

为了控制费用与投资储蓄，银行从业人员应该建议客户在银行开立三种类型的账户：一个是定期投资账户，达到强迫储蓄的功能；若有贷款本息要缴，则在贷款行开一个扣款账户，方便随时掌握贷款的本息交付状况；开立信用卡账户，弥补临时性资金不足，减少低收益资金的比例。

② 预算与实际的差异分析。每月按照预算科目记账，可以得出实际的收入、费用支出、可分析差异原因来改进。差异分析应注意的要点如下：总额差异的重要性大于细目差异；要定出追踪的差异金额或比率门槛；依据预算的分类个别分析；刚开始做预算若差异很大，应

每月选择一个重点项目改善;如果实在无法降低支出,就要设法增加收入。

应急资金管理。在正常的收入与支出范围内,每月或多或少会有一些结余,但是当碰到意外收入突然减少、中断或支出突然大幅增加时,如没有一笔紧急准备金可以动用则会陷入财务困境。紧急备用金可以应对失业或失能导致的工作收入中断,应对紧急医疗或意外所导致的超支费用。

① 以现有资产状况来衡量紧急预备金的应变能力。

失业保障月数=存款、可变现资产或净资产/月固定支出

意外或灾害承受能力=(可变现资产+保险理赔金-现有负债)/基本费用其中,可变现资产包括现金、活期存款、定期存款、股票、基金等,不包括汽车、房地产、古董字画等变现性较差的资产;固定支出除生活费开销以外,还包括房贷本息支出、分期付款支出等已知负债的固定现金支出;失业保障月数的指标越南,表示即使失业也暂时不会影响生活,可审慎地寻找下一个适合的工作。最低标准的失业保障月数是三个月,能维持六个月的失业保障较为妥当。

② 紧急预备金的储存形式。紧急准备金可以用两种方式来储备,一是流动性高的活期存款、短期定期存款或货币市场基金;二是利用贷款额度。

以存款作为储备是为了保持资金的流动性但可能无法达到长期投资的平均报酬率。而以贷款额度作为预备,一旦动用就要支付高利息。存款利率与短期信用贷款利率的差距越大,以部分资金保留流动性,而以存款当做紧急预备金的诱因就越大。事故一旦发生,借款持续的时间较短,因为紧急备用额度是有支用才按日计息,因此利率虽高,但借用的日子不多,就可以用经常性收支余额还清,负担也不会太大。最好的方式是二者搭配。

## 2. 消费管理

消费的合理性没有绝对的标准,只有相对的标准。消费的合理性与客户的收入、资产水平、家庭情况、实际需要等因素相关。在消费管理中要注意以下几个方面:

(1) 即期消费和远期消费。例如,城市白领中的“月光族”,他们的即期消费固然潇洒,但其长远的财务状况令人担忧。保持一个合理的结余比例和投资比例、积累一定的资产不仅是平衡即期消费和未来消费的问题,也是个人理财、实现钱生钱的起点,即理财从储蓄开始。

(2) 消费支出的预期。例如,结婚成家、子女教育及保险支出等都可能带来消费支出的增加,在安排这些人生大事的时候要在财务上有充分的准备。

(3) 孩子的消费。孩子消费问题是国内不合理消费最多的地方。我们常常听到的话是:再苦也不能够苦孩子。从客户的生活方式或价值观的角度,银行从业人员不应轻易否定,但从个人理财的角度,可以给客户作一些分析,引导客户建立一个合理的金钱观。孩子作为家庭的一员,如果其消费水平明显高于家庭其他成员的消费水平,不仅是对其他成员的忽视,对孩子本身的成长也是不利的。

(4) 住房、汽车等大额消费。衣、食、住、行是人生基本需要,随着社会的发展和生活水平的提高,住房和汽车消费在我们的消费中占的比重越来越大,汽车和住房很容易成为人们攀比和炫耀的东西,所以在这两项消费中很容易出现超出消费能力的提前消费或过度追求高消费,并由此给我们的财务带来危害。

(5) 保险消费。从消费的角度来看,尽管保障很重要,但保障的支出水平也同样应当和自身的收入水平相适应。

### 3. 债务管理

(1) 在有效债务管理中，应先算好可负担的额度，再拟订偿债计划，按计划还清负债，负债是平衡现在与未来享受的工具。

在金融服务日趋大众化的今天，许多人都与银行发生了借贷关系，于是归还银行贷款就成了许多人固定支出的最主要部分。银行从业人员应帮助客户选择最佳的借贷品种和还款方式，使其在有限的收入条件下，既能按期还本付息，又可以用最低的贷款成本实现效用最大化。需要考虑的因素包括：

- ① 贷款需求。
- ② 家庭现有经济实力。
- ③ 预期收支情况。
- ④ 还款能力。
- ⑤ 合理选择贷款种类和担保方式。
- ⑥ 选择贷款期限与首期用款及还贷方式。
- ⑦ 信贷策划特殊情况的处理（还款期内银行利率调整对还款额的影响，住房公积金贷款的选择，提前还贷）。

(2) 在合理的利率成本下，一个人的信贷能力即贷款能力取决于以下两点：

- ① 客户收入能力。
- ② 客户资产价值。

(3) 在债务管理中应当注意以下事项：

- ① 债务总量与资产总量的合理比例。比如总负债一般不要超过净资产。
- ② 债务期限与家庭收入的合理关系。比如还贷款的期限不要越过退休的年龄。
- ③ 债务支出与家庭收入的合理比例。0.4 只是一般的概念。还要考虑家庭结余比例、收入变动趋势、利率走势等其他因素。
- ④ 短期债务和长期债务的合理比例。没有一定之规，要充分考虑债务的时间特性和客户生命周期以及家庭财务资源的时间特性相匹配。
- ⑤ 债务重组。当债务问题出现危机的时候，债务重组是实现财务状况改善的重要方式。

### 4. 家庭财务预算的综合考虑

在理财规划中，现金、消费及债务管理的目的是让客户有足够的资金去应付家庭财务开支、建立紧急应变基金去应付突发事件、减少不良资产及增加储蓄的能力，从而为家庭造一个财务健康、安全的生活体系。为此，需要将这几个方面作综合分析安排。

例：35 岁的翟先生在一家传媒公司做策划主管，每个月收入 6000 元左右，收益好的时候有效益提成，年底一般有刚刚元左右的年终奖。妻子在一家私企做会计，工资较稳定，每月 2000 元。下有刚九个月的孩子，每个月儿子的开销较大，尿不湿加奶粉是最大的消费，会花费近 2000 左右。上有四位老人，老人有自己的退休金并帮助翟先生照着孩子。买房子的贷款 3 万元，月供 1750 元，其他每月生活开支约 3000，银行存款不多，目前只有 3 万元。

现金管理方面，翟先生家庭每个月要有储蓄的习惯，比例可以占家庭收入的 1/3，保证家庭资金流通正常，也能应付家庭紧急情况。

消费管理方面，谨慎买车。因为近期买车每月将增加平均 1400 元的养车费以及 400 元的带动消费，而且翟先生暂时没有可以投资增额的资金，买车主要看是否是生活必需，

养车是否轻松。

### 6.3.2 保险规划

保险是指投保人根据合同约定，向保险人支付保险费，保险人对于合同约定可能发生的事件因其发生而造成的财产损失承担赔偿责任，或者当被保险人死亡、伤残和达到合同约定的年龄、期限时承担给付保险金责任的商业保险行为。

从法律角度看，保险是一种合同行为。投保人向保险人缴纳保费，保险人在被保险人发生合同规定的损失时给予补偿。

保险规划具有风险转移和合理避税的功能。

#### 1. 制定保险规划的原则

客户参加保险的目的就是为了客户和家庭生活的安全、稳定。从这个目的出发，银行从业人员为客户设计保险规划时主要应掌握以下原则：

(1) 转移风险的原则。投保是为了转移风险，在发生保险事故时可以获得经济补偿。从这个原则出发，必须首先分析家庭的主要风险是什么，怎样合理地把这些风险通过保险规划进行转移。

(2) 量力而行的原则。保险是一种契约行为，属于经济活动范畴，客户作为投保人必须支付一定的费用，即以保险费来获得保险保障。投保的险种越多，保障范围越大。但保险金额越高，保险期限越长，需支付的保险费也就越多，因此为客户设计保险规划时要根据客户的经济实力量力而行。

(3) 分析客户保险需要。在制订保险规划前应考虑以下三个因素：一是适应性。根据客户需要保障的范围来考虑购买的险种。二是客户经济支付能力。三是选择性。在有限的经济能力下，为成人投保比为儿女投保更实际，特别是对家庭的“经济支柱”来讲更是如此。

#### 2. 保险规划的主要步骤

##### (1) 确定保险标的

制订保险规划的首要任务，就是确定保险标的。保险标的是指作为保险对象的财产及其有关利益，或者人的寿命和身体。投保人可以以其本人、与本人有密切关系的人、他们所拥有的财产以及他们可能依法承担的民事责任作为保险标的。

一般来说，各国保险法律都规定，只有对保险标的有可保利益才能为其投保，否则，这种投保行为是无效的。所谓可保利益，是指投保人对保险标的具有的法律上承认的利益。可保利益应该符合三个要求，

① 必须是法律认可的利益。如果投保人投保的利益的取得或者保留不合法甚至违法，那么这种利益不能成为可保利益。

② 必须是客观存在的利益。如果投保人投保的利益不确定，或者仅仅只是一种预期，就不能成为一种可保利益。

③ 必须是可以衡量的利益。这样才能确定保险标的大小，并以此来确定保险金额。

对于财产保险，可保利益是比较容易确定的，财产所有人、经营管理人、抵押权人、承担经济责任的保管人都具有可保利益。人寿保险可保利益的确定就要复杂一些，因为人的生命和健康的价值是很难用经济手段来加以衡量的，所以，衡量投保人对被保险人是否具有可



保利益，就要看投保人与被保险人之间是否存在合法的经济利益关系，比如投保人是否会因为被保险人的人身风险发生而遭受损失。在通常情况下，投保人对自己以及与自己具有血缘关系的家人或者亲人，或者具有其他密切关系的人都具有可保利益。

## (2) 选定保险产品

人们在生活中面临的风险主要为人身风险、财产风险和责任风险。而同一个保险标的，会面临多种风险。所以，在确定客户保险需求和保险标的之后，就应该选择准备投保的具体险种。

比如对人身保险的被保险人而言，客户既面临意外伤害风险，又面临疾病风险，还有死亡风险等。所以，银行从业人员可以相应地为客户选择意外伤害保险、健康保险或人寿保险等。而对于财产保险而言，同一项家庭财产也会面临着不同方面的风险。比如，汽车面临着意外损毁或者是失窃的风险，这时可以相应地选择车辆损失保险、全车盗抢保险，或者是二者的组合。

银行从业人员要帮助客户在专业人员的帮助下，准确判断其准备投保的保险标的具体情况(比如保险标的所面临的风险的种类、各类风险发生的概率、风险发生后可能造成损失的大小，以及自身的经济承受能力)，进行综合的判断与分析，帮客户选择对其合适的保险产品，较好地回避各种风险。

在确定购买保险产品时，还应该注意合理搭配险种。投保人身保险可以在保险项目上进行组合，如购买一至两个主险附加意外伤害、重大疾病保险，使人得到全面保障。但是在全面考虑所有需要投保的项目时，还需要进行综合安排，应避免重复投保，使用于投保的资金得到最有效的运用。这就是说，如果投保人准备购买多项保险，那么就应当尽量以综合的方式投保，因为这样可以避免各个单独保单之间可能出现的重复，从而节省保险费，得到较大的费率优惠。

## (3) 确定保险金额

在确定保险产品的种类之后，就简要确定保险金额。保险金额是当保险标的发生保险事故时，保险公司所赔付的最高金额。一般来说，保险金额的确定应该以财产的实际价值和人身的评价价值为依据。

财产的价值比较容易计算。对一般财产，如家用电器、自行车等财产保险的保险金额由投保人根据可保财产的实际价值自行确定，也可以按照重置价值即重新购买同样财产所需的价值确定。对特殊财产，如古董、珍藏等，则要请专家评估。购买财产保险时可以选择足额投保，也可以选择不足额投保，由于保险公司的赔偿是按实际损失程度进行赔偿的，所以一般不会出现超额投保或者重复投保。一般来说，投保人会选择足额投保，因为只有这样，万一发生意外灾难时，才能获得足额的赔偿。如果是不足额投保，一旦发生损失，保险公司只会按照比例赔偿损失。比如价值20万元的财产只投保了10万元，那么如果发生了财产损失，保险公司只会赔偿实际损失的50%。也就是说，如果实际财产损失是10万元，投保人所获得的最高赔偿额只能是5万元，这样会使自己得不到充分的补偿，因而不能从购买保险产品中得到足够的保障。

理论上，个人的价值是无法估量的，因为个人精神的内涵越过了其物质的内涵。但是，仅从保险的角度，可以根据诸如性别、年龄、配偶的年龄、月收入、月消费、需抚养子女的年龄、需赡养父母的年龄、银行存款或其他投资项目、银行的年利率、通货膨胀率、贷款等，计算虚拟的“人的价值”。在保险行业，对“人的价值”存在着一些常用的评估方法，如生命价值法、财务需求法、资产保存法等。需要注意的是，这些方法都需要每年重新计算一次，以便调整保额。因为人的年龄每年在增大，如果其他因素不变，那么他的生命价值和家庭的财务需求每年都在变小，其保险就会从足额投保逐渐变为超额投保。如果他的收入和消费每年都在增长，而其他因素不变，那么其价值会逐渐增大，原有保险就会变成不足额投保，所

以理财从业人员每年请保险专业人士检视投保客户的保单是十分必要的。

#### (4) 明确保险期限

在确定保险金额后，就需要确定保险期限，因为这涉及投保人预期缴纳保险费的多少与频率，所以与客户未来的预期收入联系尤为紧密。对于财产保险、意外伤害保险、健康保险等保险品种而言，一般多为中短期保险合同，如半年或者一年，但是在保险期满之后可以选择续保或者是停止投保。但是对于人寿保险而言，保险期限一般较长，比如15年甚至到被保险人死亡为止。在为客户制订保险规划时，应该将长短期险种结合起来综合考虑。

### 3. 保险规划的风险

在进行保险规划时，会面临很多风险。这些风险可能来自投保客户所提供的资料不准确、不完全，或者是来自对保险产品的了解不够充分。保险规划风险体现在以下几个方面：

#### (1) 未充分保险的风险

这种风险既可能体现在对财产的保险上，也可能出现在对人身的保险上。比如，对财产进行的保险是不足额保险，结果造成损失发生时所获得的保险金赔偿不足，未能完全规避风险；或者是在对人身进行保险时保险金额太小或保险期限太短，同样有可能造成一旦保险事故发生，不能获得较为充分的补偿。

#### (2) 过分保险的风险

这种风险可能发生在财产保险和人身保险上。比如，对财产的超额保险或重复保险。由于保险公司在赔偿时，是根据实际损失来支付保险赔偿金，这种超额保险或者重复保险并没有起到真正的保障作用，反而浪费保费。

这种风险还可能发生在制订保险产品组合计划时。因为各个保险公司所提供的不同保险产品虽然主要保险合同不一样但是可能存在某些保险内容的重叠，所以会出现保险过度或者重叠的情况，而有些保险内容却又可能发生遗漏，形成保险空白。

#### (3) 不必要保险的风险

有些风险可以通过自保险或者说风险保留来解决，比如对平时由于感冒或牙痛等类似的小灾小病所需的医疗费用支出，人们自己承担风险这种处理办法反而更为方便和简单，还可以节省费用，取得资金运用收益。对于应该自己保留的风险进行保险，是不必要的，也会增加机会成本，造成资金的浪费。

此外，一般来说，保险市场上的保险产品种类多样、名目繁杂，保险费率的计算和保险金额的确定都比较复杂，这也增加了保险策划的难度。所以，制订一份恰当而有效的保险计划，应该在相关专业人士的帮助和指导下进行。

### 4. 保险规划案例

例：邹先生，24岁，月薪2000元，单身，有社会医疗保险，无家庭负担，自己想存钱但自我控制能力不强，而且朋友较多，花销较大，往往存不下钱。所以，他想通过购买某种或者某些保险，强迫自己储蓄一部分钱，以备不时之需，同时取得一定的经济保障。根据客户情况，其购买保险的需求主要是储蓄性需求，所以应该选择人身保险，且以寿险为主。其具体保险规划如表6-10所示。

表 6-10

邹先生的保险规划

单位：元

投保险种	缴费期	每年保险费	保险金额
终身人寿保险	10 年	504.0	50000
意外伤害保险	每年	172.4	40000
每年总缴保险费 676.4 元，基本保险金额为 9 万元			

通过购买这种保险产品组合，邹先生获得的具体保障如下：

(1) 如果客户退保，客户可取回人寿保险的现金价值，而取回的金额是根据保证金额和红利的总和计算的，其具体保险规划如表 6-11 所示。

表 6-11

邹先生的保险规划

单位：元

已供年限	保证价值	预期价值（红利）（假设 回报约 5%）	总值
10 年	4945	4038	8983
20 年	9890	12132	22022
40 年	17980	45554	65334

(2) 如果意外死亡或高度残疾，可最少获得保险金 9 万元给付；如果部分残疾，可以按比例获得保险金给付，最高为 4 万元。在这种保险规划下，邹先生每年大约要花 676.4 元买保险，这无形中养成了强迫储蓄的习惯。

这是一个比较简单的案例，当然还可以建议邹先生对自己的财产进行投保，此时就需要根据邹先生的情况综合考虑保险产品的选择和保险金额的确定，这时保险规划的制订就会复杂得多了。

### 6.3.3 税收规划

税收规划是指在纳税行为发生前，在不违反法律、法规（税法及其他相关法律、法规）的前提下，通过对纳税主体（法人或自然人）的经营行为或投资行为等涉税事项作出事先安排，以达到少纳税和递延缴纳的一系列规划活动。

在我国现行的税制结构中，以自然人即单独的个人为纳税人的税种并不是很多。其中，个人所得税是唯一的完全以自然人为纳税人的税种。个人所得税是以个人收入所得为征税对象的一种税，当收入达到一定额度的时候，人们就需要缴纳个人所得税。

税收规划是对我国税收制度和法律的正确理解和灵活运用。

#### 1. 税收规划的原则

银行从业人员在为客户进行税收规划时，应该遵循一定的原则，从税法的基本原则，即从税收法定原则、社会政策原则和税收效率原则出发来定义税收规划的基本原则，应该遵循合法性、目的性原则、规划性原则及综合性原则，这些原则赋予了税收规划其本身区别于其他节税手段的本质特征。

##### (1) 合法性原则

合法性原则是税收规划最基本的原则，这是由税法的税收法定原则所决定的，也是税收规划与偷税漏税乃至避税行为区别开来的根本所在。合法性原则意味着它是在尊重法律，不违反法律法规和不恶意钻法律漏洞的前提下进行的。税法是规范征管关系的基本准则，客户具有依法纳税的义务，税务机关的征税行为也必须受到税法的规范。只有在税法规定的

范围内，理财从业人员才可以为客户选择合适的税负方案，帮助客户最大限度地降低或减小税负，最大可能地获取利润或取得最大的收益。

#### (2) 目的性原则

目的性原则是税收规划最根本的原则，是由税法基本原则中的税收公平原则所决定的。税收规划的目的就是节税，从业人员在制订税收规划时应该有很强的为客户减轻税负、取得节税收益的动机，从而降低税收成本以达到总体效益的最大化，在合法性原则下这是完全合理的，也是客户最本质的目的。税收公平原则要求税收负担在客户之间进行公平分配，以客户拥有财富数量来衡量其纳税能力从而进行征税；客户通过税收规划，或合理调整应纳税财产的比例以降低税负，或延缓纳税以获得资金的时间价值，符合了税收的公平原则，也从而能够更有效地盘活资金，获得更高的投资收益。

#### (3) 规划性原则

规划性原则是税收规划最有特色的原则，这是由作为税收基本原则的社会政策原则所引发的。国家贯彻社会政策，以促进国家经济发展和实施其社会目的，需要运用税收固有的调节经济的功能作为推进国家经济政策和社会政策的手段，所以税收的政策性和灵活性是非常强的。税收规划通过事先的计划、设计和安排，在进行筹资、投资等活动前，把这些行为所承担的相应税负作为影响最终财务成果的重要因素来考虑，通过趋利避害来选取最有利的方

#### (4) 综合性原则

综合性原则是指进行税收规划时，必须综合考虑规划以使客户整体税负水平降低。为客户进行税收规划不能只以税负轻重作为选择纳税的唯一标准，应该着眼于实现客户的综合利益目标。另外，在进行一种税的税务规划时，还要考虑与之有关的其他税种的税负效应，进行整体规划，综合衡量，防止前轻后重。

## 2. 税收规划的基本内容

税收规划由于其依据的原理不同，采用的方法和手段也不同，主要可分为三类，即避税规划、节税规划和转嫁规划。

(1) 避税规划，即为客户制订的理财计划采用“非违法”的手段，获取税收利益的规划。避税规划的主要特征有以下几点：非违法性，有规则性，前期规划性和后期的低风险性，有利于促进税法质量的提高及反避税性。

(2) 节税规划，即理财计划采用合法手段，利用税收优惠和税收惩罚等倾斜调控政策，为客户获取税收利益的规划。节税规划的主要特点如下：合法性，有规则性，经营的调整性与后期无风险性，有利于促进税收政策的统一和调控效率的提高及倡导性。

(3) 转嫁规划，即理财计划采用纯经济的手段，利用价格杠杆，将税负转给消费者或转给供应商或自我消转的规划。转嫁规划的主要特点如下：纯经济行为，以价格为主要手段，不影响财政收入，促进企业改善管理、改进技术。

## 3. 税收规划的主要步骤

#### (1) 了解客户的基本情况和要求

银行从业人员在为客户制订税收规划时，通过交流和资料填写，可以了解到客户的一些基本情况，要注意在税收规划中准确地把握这些情况。

① 婚姻状况。客户的婚姻状况会影响某些税种的扣除。例如，在美国所得税法中就存在未婚客户和夫妻共同申报使用不同宽免额的法律规定。已婚夫妇也可以选择单独申报或合

并申报。我国个人所得税只针对个人，而不注重经济生活单位——家庭，这也是今后有待完善的地方。

② 子女及其他赡养人员。如果抚养子女及赡养其他人员，在很多国家和地区可以享受一定的扣除、抵免或免税，从而会对客户的应纳税额产生影响。例如，我国香港特别行政区所得税法中就充分照顾了抚养子女的情况。我国所得税法中也应考虑客户所赡养的人口情况。

③ 财务情况。税收规划是理财计划的一部分，只有在全面和详细地了解客户财务情况的基础上，才能制订针对客户的税收规划，使税收规划达到客户满意。客户的财务情况包括客户的收入情况、支出情况及财产情况：财产包括客户的动产和不动产。

④ 投资意向。许多客户的税收规划目的是在投资中有效地节税，因而了解客户的投资意向就显得特别重要。客户的投资意向包括客户的投资方向和投资额。客户投资方向和投资额的大小与税收规划的投资方向、投资形式、投资优惠规划、适用税率设计、风险分析等都有直接的关系，所以要进行税收规划就要了解客户的投资意向。

⑤ 对风险的态度。节税与风险并存，节税越多的方案往往也是风险越大的方案，两者的权衡取决于多种因素，包括客户对风险的态度这个因素。了解客户对风险的态度及对风险的承受程度，可以更好地按客户要求进行了税收规划。

⑥ 纳税历史情况。虽然税收规划是对客户以后的纳税进行规划，但了解客户纳税历史会对目前的税收规划有所帮助。客户的纳税历史情况包括以前所纳税的税种、纳税金额以及减免税的情况。客户对税收规划的共同要求肯定是尽可能多地节税。节税的目的是增加客户的财务利益，而在这一点上，不同客户的要求可能是有所不同的，这也是税收规划必须注意的一点。

⑦ 要求增加短期所得还是长期资本增值。客户对财务利益的要求大致有三种：一种是要求最大限度地节约每年税收成本，增加每年的客户可支配的税后利润；另一种是要求若干年后因为采用了较优的纳税方案，而达到所有者权益的最大的增值，第三种是既要求增加短期税后利润，也要求长期资本增值，“鱼”和“熊掌”要兼得。对不同要求所进行的税收规划也是有所不同的。

⑧ 投资要求。有些客户只有一个投资意向和取得更大财务收益的要求，这时候税收规划人可以根据客户的具体情况进行税收规划，提出各种投资建议。但有时客户对投资已经有了一定的意向，包括投资项目、投资地点、投资期限等，这时税收规划人就必须了解客户的要求，根据客户的要求来进行税收规划，提出投资建议或提出修改客户要求的建议。

#### (2) 控制税收规划方案的执行

税收规划实施后，从业人员还需要经常、定期地通过一定的信息反馈渠道来了解纳税方案执行的情况。反馈渠道可以是税收规划人与客户保持沟通，比如半年或一年，在一起沟通情况。

当反馈的信息表明客户没有按理财从业人员的设计方案的意见执行税收规划时，税收规划人应给予提示，指出其可能产生的后果；当反馈的信息表明从业人员设计的税收规划有误时，从业人员应及时修订其设计的税收规划；当客户情况中出现新的变化时，从业人员应介入判断是否改变税收规划。

在特殊情况下，客户因为纳税与征收机关发生法律纠纷时，从业人员按法律规定或业务委托应及时介入，帮助客户度过纠纷过程。如果出现对客户不利的法律后果，从业人员一是接受教训；二是在订有赔偿条款且责任又认定在从业人员一方时，应积极负责赔偿客户因此受到的损失。

## 4. 税收规划案例

### 例 1 :客户工资薪金转化为劳务报酬纳税

丁先生是一个高级知识分子, 2006 年 1 月获得某工资类收入 62500 元。如果丁先生和该公司存在稳定的雇用与被雇用关系, 则应按工资、薪金所得缴税, 其应纳税额为  $(62500-1600) \times 35\% - 6375 = 14940$  (元)。如果丁先生和该公司不存在稳定的雇用关系, 或采取某些可能的措施, 使得本人与该公司没有稳定的雇用关系, 这笔收入就可按劳务报酬所得缴税, 其应纳税额为  $62500 \times (1-20\%) \times 40\% - 7000 = 13000$  (元), 可节税 1940 元。在一般情况下, 将工资、薪金所得和劳务报酬所得分开有利于节省税款。

### 例 2 :客户工资薪金与劳务报酬分别纳税

周小姐 2006 年 2 月从公司获得工资、薪金收入 40000 元。另外, 周小姐还获得某设计院的劳务报酬收入 40000 元。根据税法规定, 其工资、薪金收入应纳税额 =  $(40000-1600) \times 25\% - 1375 = 8225$  (元), 劳务报酬所得应纳税额 =  $40000 \times (1-20\%) \times 30\% - 2000 = 7600$  (元), 该月周小姐共应纳税 15825 元。如果周小姐将该两项所得合并纳入工资、薪金所得纳税, 则其应纳税额 =  $(40000+40000-1600) \times 35\% - 6375 = 21065$  (元), 分开纳税可以节省税款 5240 元。

## 6.3.4 人生事件规划

### 1. 教育规划

教育规划是指为了需要时能支付教育费用所订的计划。教育规划可以包括个人教育投资规划和子女教育规划两种。个人教育投资规划是指对客户本身的教育投资规划; 子女教育规划是指客户为子女将来的教育费用进行规划, 对子女的教育又可以分为基础教育、大学教育及大学后教育。

在确定了客户教育投资规划的基本数据, 即该规划所需的资金总额、投资规划的时间、客户可以承受的每月投资额、通货膨胀率和基本利率后, 从业人员就可以帮助客户制订教育投资规划了。

我国目前经济发展较快, 在这个阶段通货膨胀水平相对较高, 教育支出更是以远离于通货膨胀的速度在提高。综合考虑教育费用、通货膨胀及生活水平提高等因素, 现在上海用一个较高标准养育一个孩子的总投入大约要达到 100 万元人民币的支出水平。

### 2. 退休规划

在大多数国家, 人们一般在 55 岁到 65 岁之间退休。就目前的人均寿命而言, 这意味着, 一般在退休之后还有 10 年到 20 年或更长的退休生活。大概来说, 退休规划包括利用社会保障的计划, 购买商业性人寿保险公司的年金产品的计划以及企业与个人的退休金计划等。

#### (1) 客户在退休规划中的误区

在制订退休规划的过程中, 客户往往根据自己一些不切实际的主观想法, 作出不合理的决策, 从而影响了自己退休目标的实现。同时, 由于专业知识和经验的限制, 客户对此问题往往不能及时醒悟并加以恰当调整。从业人员要在理财工作中使客户改变对退休规划的认识误区。

① 计划开始太迟。

② 对收入和费用的估计太乐观。

③ 投资过于保守。很多时候，客户喜欢把自己的退休规划仅仅当做储蓄账户而不是一种投资工具，他们往往把几乎所有的资金都投入到低风险、低收益率的资产中。

以上三个方面的误区往往不是单独出现的，而当它们的影响叠加起来的时候会给从业人员为客户的退休规划带来更大的障碍。

## (2) 退休规划的步骤

一个完整的退休规划，包括工作生涯设计、退休后生活设计及自筹退休金部分的储蓄投资设计。由客户的退休生活设计引导出退休后到底需要花费多少钱，由客户的工作生涯设计估算出可领多少退休金(企业年金或团体年金)，退休后需要花费的资金和可受领的资金之间的差距，就是客户应该自筹的退休资金。客户自筹退休金的来源，一是运用过去的积蓄投资，二是运用现在到退休前的剩余工作生涯中的储蓄来累积。退休规划的最大影响因素分别是通货膨胀率、工资薪金收入成长率与投资报酬率。

①客户退休生活设计。

②客户退休第一年费用需求分析。

③客户退休期间费用总需求分析。

退休时需要准备的退休资金应该等于

其中，  $E$ = 退休后第一年支出；

$c$ = 退休后生活费用增长率；

$r$ = 投资报酬率，

$n$ = 退休后预期余寿。

④确定退休后的年收入情况。主要是由社会保障收入、雇主退休金、补贴、儿女孝敬、投资回报和其他收入组成。

## 3. 遗产规划

遗产规划，指当事人在其活着时通过选择遗产规划工具和制订遗产计划，将拥有的或控制的各种资产或负债进行安排，从而保证在自己去世时或丧失行为能力时尽可能实现个人为其家庭所确定目标的安排。遗产规划是将个人财产从一代转移给另一代，从而尽可能实现个人为其家庭(也可能是他人)所确定的目标而进行的一种合理安排。遗产规划包括，确定遗产继承人和继承份额；为遗产所有者的供养人提供足够的财务支持；在与遗产所有者的其他目标保持一致的情况下，将遗产转移成本降低到最低水平；确定遗产所有者的继承人接受这些转移资产的方式；为遗产提供足够的流动性资产以偿还其债务；最大限度地为所有者的继承人(受益人)保存遗产；确定遗产的清算人等。

遗产规划工具主要包括遗嘱、遗产委托书、遗产信托、人寿保险、赠与。根据客户的不同情况制订遗产计划时，工具和策略的选择也有着很大的差别。

## 6.3.5 投资规划

### 1.投资规划概述

银行从业人员在制订投资规划时首先要考虑的是某种投资工具是否适合客户的财务目

标。要做到这一点，银行从业人员就要熟悉各种投资工具的特性和投资基本理论。

投资是指投资者运用持有的资本，用来购买实际资产或金融资产，或者取得这些资产的权利，目的是在一定时期内预期获得资产增值和一定收入（固定的或非固定的）。根据这个概念，我们可以把投资分为实物投资和金融投资。实物投资一般包括对有形资产，例如土地、机器、厂房等的投资，有时也称为直接投资；金融投资包括对各种金融合约，例如股票、固定收益证券、金融信托和基金产品、金融衍生品等的投资，有时也称为间接投资。

投资的最大特征是用确定的现值牺牲换取可能的不确定的（有风险的）未来收益，因此，投资规划的一个重要方面就是对投资产品收益和风险结构的分析。

其实，个人在其生命周期每一个阶段上的财务安排都可以视为一种广义的投资。比如，个人根据自己生涯规划为筹集其教育资金而进行的储蓄可以视为一种投资，个人根据居住需要而进行的购房首付款筹集和抵押贷款规划也可以视为一种投资行为，个人进行外汇交易是一种投资，个人进行的退休养老储蓄也可以视为一种投资，为个人的风险管理而进行的投保行为也可以视为一种投资。因此，个人终身生活的财务安排都可以看做一个终身的投资组合管理的问题。这里，我们主要介绍证券投资，它主要以保值和增值从而促使个人资产加速成长为首要目标。

制订投资规划先要确定投资目标和可投资财富的数量，再根据对风险的偏好确定采取稳健型还是激进型的策略；分析投资对象包括基本分析和技术分析；构建投资组合涉及确定具体的投资资产和财富在各种资产上的投资比例；管理投资组合主要包括评价投资组合的业绩和根据环境的变化对投资组合进行修正。

## 2. 投资规划步骤

制订投资规划先要确定投资目标和可投资财富的数量，再根据对风险的偏好，确定采取稳健型还是激进型的策略。

### (1) 确定客户的投资目标

投资规划应该围绕理财目标而制订，投资规划只是理财规划中的子规划，投资目标实际上也就是理财规划中包含的一些子目标。

由于个人的环境、目标、态度和需求各不相同，所以每个人的目标可能有很大不同。但大多数人的目标都可以分成如下一些类型：

①出于以下目的的资本积累：应付突发事件、家庭大额消费和支出、子女教育和个人职业生涯教育需要、一般性投资组合以积累财富。

②防范个人下列风险：过早死亡、丧失劳动能力、医疗护理费用、托管护理费用、财产与责任损失、失业。

③提供退休后的收入。投资目标的确定过程实际上是一个当前理财目标的分析过程，判断哪些理财目标是需要通过投资来实现的，或者说理财目标的哪个部分是需要投资来实现，比如作一个退休规划，退休后的资金准备就是一个理财目标，而这个理财目标有一部分是通过社会养老金和个人商业养老保险实现的，其不足部分是需要投资实现的，这个不足部分就是一个投资目标。通过数量分析，计算要达到理财目标需要的投资收益率，客观判断当前为实现理财目标而配置的资产是否能够在当前的投资状态下达到期望的目标。

### (2) 让客户认识自己的风险承受能力

每一个人对于风险的承受能力是不一样的，银行从业人员一般都是通过风险测试以及根据客户的年龄与资产状况进行判断。通常来说，在投资过程中，如果愿意承受的风险越大，那么投资的潜在收益率也就越高。高的收益率一般都是用更高的投资风险换来的。

### (3) 根据客户的目标和风险承受能力确定投资计划



要制订一个完善的可执行的投资计划,首先就需要根据客户的投资目标和风险承受能力来确定投资策略,投资策略是如何有效地实现投资目标的方法。

投资策略根本上说是根据投资目标和风险承受能力确定的一个主观期望。而投资计划则是以主观期望为中心,根据金融市场的客观状况,拟订的一套组合投资方法。投资计划的制订是整个投资策划中是重要的部分,是投资目标能否实现的关键,在制订投资计划的时候要参考多方面的情况,既要保障投资目标的实现,又要意识到投资风险的客观存在,注意投资风险的规避和分散。

#### (4) 实施投资计划

金融市场往往是瞬息万变的,在实施投资计划的时候,要注意对选择的投资商品进行紧密的跟踪,在偏离客户的期望时要做详细的记录,以期望能够最大限度地控制风险,减少不必要的损失。

#### (5) 监控投资计划

投资规划中重要的一步就是保障投资计划的实施。一旦制订了完整的投资计划,那么就需要不断地评估投资策略和方法,保障投资计划的可行性。一般来说,需要在每半年或者每年有一次投资的总结,不仅仅是看在过去的时间是否完成了所期望的目标,而且评估一下生活状况的改变对达成投资目标的影响。比如一份新的工作、结婚、离婚和生子等,都会对你的计划有影响,这些影响都应该被考虑到投资计划中去,因为这些事件的发生可能影响到你可用的投资金额,也可能直接影响到投资目标和风险承受能力,任何一个事件的忽略都有可能影响到最终目标的实现。

另外,国家政策和相关法律的改变、经济环境的变迁、新的金融商品的出现都会影响到现有投资计划的实施,所以,在有这类客观环境变更时,都需要重新审视自己的投资计划,并确定一些新的投资方案。只有有效地监控投资计划,并根据需要不断地调整投资计划,才能保障投资目标的顺利实现。

### 3. 投资规划案例

例:严先生今年 36 岁,在一大型国企工作,月薪 6000 元以上,有年终奖,但数额不确定,有“三险一金”;妻子 37 岁,在一家事业单位性质的研究机构工作,月薪 4000 元,还能从科研项目中领取一定补贴,但数额不确定,有“三险一金”。利用妻子的公积金自购两居室商品房一套,月供 2600 元。孩子一岁。双方父母都是农村的,年龄 60 岁;严先生的父亲每月有 1500 元左右的退休金。无保险、证券等投资方式,目前银行无存款。准备年底买一辆代步车;为双方父母来北京度过晚年做准备;为孩子留出教育经费;想投资但不想入股市。

这个家庭应该是很温馨的三口之家,收入不错,在 1 万元的基础收入基础上每年还能有一定的额外收入。夫妻两人正处于事业的上升阶段,未来工资提升的可能性非常大,刚生了宝宝,未来生活的全部也将围绕着小家伙进行。虽然家庭有贷款,但是公积金贷款,而且月还贷占家庭税后收入的 26%,属于合理的负债范围,所以家庭总体财务状况是健康的。

投资规划:因为夫妻工作忙,无暇顾及股市,所以选择基金是最好的方式,让专家帮助理财。从目前家庭情况来看,双方父母都需要一定的赡养费用,但其实最大的开销并非赡养的费用而是大病之后的医疗费用。所以,首先建议妻子的父母加入农村医疗保障体制。之后,夫妻俩建立专属的医疗储备账户,利用每年的结余部分为这个账目中增加筹码。由于这种规划需要保持一定的流动性和安全性,所以可以选择国债和基金投资的组合,利用国债的高安全性稳步增加账户中的数值,利用基金博取一定的收益。

# 第 7 章 个人理财业务相关法律法规

## 本章概要

个人理财业务涉及股票、基金、保险、国债、信托、外汇等多个领域，了解相关的法律、法规非常必要。本章首先介绍商业银行掌管机构颁布的规章和规范性文件，然后再解读与股票、基金、保险相关的法律和部门规章，使读者能够对个人理财业务领域的相关法律规定有一个基本了解。

## 7.1 个人理财业务活动涉及的相关法律

### 7.1.1 《中华人民共和国民法通则》

个人理财业务活动中法律关系的主体有两个：商业银行和客户。商业银行和客户是两个平等的民事主体，商业银行为客户进行的财务分析、财务规划、投资顾问、资产管理等专业化服务活动，是基于二者之间确定的民事活动。民事主体之间进行的民事活动，应当遵守《中华人民共和国民法通则》（以下简称《民法通则》）的规定。

《民法通则》是我国对民事活动中一些共同性问题所作的法律规定。它确定了进行民事活动的基本原则，内容包括公民和法人的法律地位、民事法律行为、民事代理制度、民事权利和民事责任等内容。

#### 1. 民事法律行为的基本原则

民事法律行为是指公民或者法人设立、变更、终止民事权利和民事义务的合法行为。平等的民事法律主体之间进行的民事法律活动，应当遵循民事法律的自愿、公平、等价有偿、诚实信用的原则。

《民法通则》第四条规定，民事活动应遵循诚实信用的原则。

诚实信用原则是指民事活动中，民事主体应该诚实、守信用，正当行使权利和义务。诚实信用原则是民事活动中最核心、最基本的原则。

诚实信用原则和公平原则一样，是市场活动中重要的道德规范，也是道德规范在法律上的表现。当法律规定不足时，应当依据诚实信用原则进行弥补。开展个人理财业务必须遵守民事法律的基本原则。

#### 2. 民事法律关系主体

民事法律关系主体是指参与民事法律关系、享有民事权利并承担民事义务的“人”。这里“人”应作宽泛的理解，包括公民（自然人）、法人以及非法人组织。

在商业银行个人理财业务中，民事法律关系的主体就是商业银行和个人客户。

这里的商业银行是法人组织，个人客户一般是指公民（自然人）。

(1) 公民（自然人）

公民，是指具有某一国家的国籍，根据该国的法律享有权利和承担义务的自然人。

我国的公民，就是指具有中华人民共和国的国籍，享有中华人民共和国法律规定的权

利并履行法律规定义务的自然人。

从范围上讲，公民的范围小于自然人的范围。自然人，是指具有自然生命形式的人。在一个国家中生活的自然人不仅有本国公民，还包括外国人和无国籍人。

《民法通则》对自然人的民事权利能力和民事行为能力作了以下规定：

① 自然人的民事权利能力。自然人是基于出生而取得民事主体资格的人，包括本国公民、外国公民和无国籍人。自然人的民事权利能力，是指法律赋予自然人参加民事法律关系、享有民事权利、承担民事义务的资格，具有平等性、不可转让性等特征，始于出生终于死亡。

② 自然人的民事行为能力。自然人有了民事权利能力，还必须具有相应的民事行为能力，才能以自己的行为享有民事权利、承担民事义务。自然人的民事行为能力是指自然人能够以自己的行为独立参加民事法律关系、行使民事权利和设定民事义务的资格。《民法通则》对自然人的民事行为能力根据自然人的年龄和智力状况作了如下分类：

第一，完全民事行为能力人。十八周岁以上的公民是成年人，具有完全民事行为能力，可以独立进行民事活动，是完全民事行为能力人。十六周岁以上不满十八周岁的公民，以自己的劳动收入为主要生活来源的，视为完全民事行为能力人。

第二，限制民事行为能力人。十周岁以上的未成年人是限制民事行为能力人，可以进行与他的年龄、智力相适应的民事活动；其他民事活动由他的法定代理人代理，或者征得他的法定代理人的同意。不能完全辨认自己行为的精神病人是限制民事行为能力人，可以进行与他的精神健康状况相适应的民事活动；其他民事活动由他的法定代理人代理，或者征得他的法定代理人的同意。

第三，无民事行为能力人。不满十周岁的未成年人是无民事行为能力人，由他的法定代理人代理民事活动。不能辨认自己行为的精神病人是无民事行为能力人，由他的法定代理人代理民事活动。无民事行为能力人、限制民事行为能力人的监护人是他的法定代理人。个人理财业务的客户应当是完全民事行为能力人，以及无民事行为能力人、限制民事行为能力人的法定代理人。

## (2) 法人

① 法人的概念。《民法通则》第三十六条规定，法人是具有民事权利能力和民事行为能力，依法独立享有民事权利和承担民事义务的组织。

② 法人成立的要件。《民法通则》第三十七条规定“法人应当具备下列条件：（一）依法成立；（二）有必要的财产或者经费；（三）有自己的名称、组织机构和场所；（四）能够独立承担民事责任。”

③ 法人的分类。《民法通则》以法人活动的性质为标准，将法人分为企业法人、机关法人、事业单位法人和社会团体法人。

第一，企业法人。企业法人是指以营利为目的，独立从事商品生产和经营活动的法人。在我国，公司法人是最重要的企业法人形式，根据《中华人民共和国公司法》的规定，公司分为有限责任公司和股份有限公司。

第二，机关法人。机关法人是指依法享有国家赋予的行政权力，并因行使职权的需要而享有相应的民事权利能力和民事行为能力的国家机关。

第三，事业单位法人。事业单位法人是指从事非营利性的社会各项公益事业的法人。它包括从事文化、教育、体育、卫生、新闻等公益事业的单位，这些法人组织不以营利为目的，一般不参与商品生产和经营活动，虽然有时也能取得一定的收益。

第四，社会团体法人。社会团体法人是指自然人或法人自愿组成，从事社会公益、文学艺术、学术研究、宗教等活动的各类法人。

## (3) 非法人组织

非法人组织又称非法人团体，是指不具有法人资格但能以自己的名义进行民事活动的组织。譬如，依法登记领取营业执照的私营独资企业、合伙组织，依法登记领取营业执照的合伙型联营企业，依法登记领取我国营业执照的中外合作经营企业、外资企业，各商业银行设在各地的分支机构，中国人民保险集团公司设在各地的分支机构，经核准登记领取营业执照的乡镇、街道、村办企业；符合有关规定的其他组织等。

### 3. 民事代理制度

民事代理制度是最重要的民事法律制度之一。个人理财业务中客户委托商业银行理财，实质就是商业银行代理客户理财，客户和商业银行就是委托和代理关系。

#### (1) 代理的基本含义

《民法通则》第六十三条规定：公民、法人可以通过代理人实施民事法律行为。代理人在代理权限内，以被代理人的名义实施民事法律行为。被代理人对代理人的代理行为，承担民事责任。依照法律规定或者按照双方当事人约定，应当由本人实施的民事法律行为，不得代理。

#### (2) 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实施代理行为；
- 第三，代理行为必须是具有法律效力的行为；
- 第四，代理行为须直接对被代理人发生法律效力；
- 第五，代理人在代理活动中具有独立的法律地位。

#### (3) 代理的分类

根据代理权产生的根据不同，可以将代理分为委托代理、法定代理和指定代理。《民法通则》第六十四条规定：“代理包括委托代理、法定代理和指定代理。委托代理人按照被代理人的委托行使代理权，法定代理人依照法律的规定行使代理权，指定代理人按照人民法院或者指定单位的指定行使代理权。”

#### (4) 委托代理

委托代理的基础法律关系一般是委托合同关系。民事法律行为的委托代理，可以用书面形式，也可以用口头形式。法律规定用书面形式的，应当用书面形式。书面委托代理的授权委托书应当载明代理人的姓名或者名称、代理事项、权限和期间，并由委托人签名或者盖章。委托书授权不明的，被代理人应当向第三人承担民事责任，代理人负连带责任。

委托代理人为被代理人的利益需要转托他人代理的，应当事先取得被代理人的同意。事先没有取得被代理人同意的，应当在事后及时告诉被代理人，如果被代理人不同意，由代理人对自己所转托的人的行为负民事责任，但在紧急情况下，为了保护被代理人的利益而转托他人的除外。

#### (5) 代理的法律责任

第一，没有代理权、超越代理权或者代理权终止后的行为，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，由行为人承担民事责任。本人知道他人以本人名义实施民事行为而不作否认表示的，视为同意。

第二，代理人不履行职责而给被代理人造成损害的，应当承担民事责任。

第三，代理人和第三人串通，损害被代理人的利益的，由代理人和第三人负连带责任。

第四，第三人知道行为人没有代理权、超越代理权或者代理权已终止还与行为人实施民事行为给他人造成损害的，由第三人和行为人负连带责任。

第五，代理人知道被委托代理的事项违法仍然进行代理活动的，或者被代理人知道代理

人的代理行为违法不表示反对的，由被代理人和代理人负连带责任。

#### (6) 代理的终止

有下列情形之一的，委托代理终止：

第一，代理期间届满或者代理事务完成；

第二，被代理人取消委托或者代理人辞去委托；

第三，代理人死亡；

第四，代理人丧失民事行为能力；

第五，作为被代理人或者代理人的法人终止。

有下列情形之一的，法定代理或者指定代理终止

第一，被代理人取得或者恢复民事行为能力；

第二，被代理人或者代理人死亡；

第三，代理人丧失民事行为能力；

第四，指定代理的人民法院或者指定单位取消指定；

第五，由其他原因引起的被代理人和代理人之间的监护关系消灭。

## 7. 1. 2 《中华人民共和国合同法》

个人理财业务是建立在商业银行和客户签订的相关合同基础之上。理财业务的合同应当符合《中华人民共和国合同法》（以下简称《合同法》）的规定。《合同法》中与个人理财相关的内容主要有：

### 1. 合同的概念

合同是当事人之间权利义务关系的协议。《合同法》第二条第一款规定：“本法所称合同是平等主体的自然人、法人、其他组织之间设立、变更、终止民事权利义务关系的协议。”

### 2. 合同的订立

当事人订立合同，应当具有相应的民事行为能力。当事人依法可以委托代理人订立合同。当事人在订立合同过程中知悉的商业秘密，无论合同是否成立，不得泄露或者不正当地使用。泄露或者不正当地使用该商业秘密给对方造成损失的，应当承担损害赔偿责任。

当事人订立合同，有书面形式、口头形式和其他形式。法律、行政法规规定采用书面形式的，应当采用书面形式。当事人约定采用书面形式的，应当采用书面形式。书面形式是指合同书、信件和数据电文（包括电报、电传、传真、电子数据交换和电子邮件）等可以有形地表现所载内容的形式。

### 3. 格式条款合同

采用格式条款订立合同的，提供格式条款的一方应当遵循公平原则确定当事人之间的权利和义务，并采取合理的方式提请对方注意免除或者限制其责任的条款，按照对方的要求，对该条款予以说明。

格式条款是当事人为了重复使用而预先拟定，并在订立合同时未与对方协商的条款。

对格式条款的理解发生争议的，应当按照通常理解予以解释。对格式条款有两种以上解释的，应当作出不利于提供格式条款一方的解释。格式条款和非格式条款不一致的，应当采用非格式条款。

#### 4. 无效合同

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、集体或者第三人利益；
- (3) 以合法形式掩盖非法目的；
- (4) 损害社会公共利益；
- (5) 违反法律、行政法规的强制性规定。

#### 5. 合同中免责条款的无效

《合同法》第五十三条规定，合同中的下列免责条款无效：

- (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。

#### 6. 可撤销的合同

签订的合同有下列情形之一的，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。

#### 7. 合同的履行

- (1) 当事人应当按照约定全面履行自己的义务。
- (2) 合同履行的抗辩权。

第一，同时履行抗辩权：当事人互负债务，没有先后履行顺序的，应当同时履行。一方在对方履行之前有权拒绝其履行要求。一方在对方履行债务不符合约定时，有权拒绝其相应的履行要求。

第二，先履行抗辩权：当事人互负债务，有先后履行顺序，先履行一方未履行的，后履行一方有权拒绝其履行要求。先履行一方履行债务不符合约定的，后履行一方有权拒绝其相应的履行要求。

第三，不安抗辩权：应当先履行债务的当事人，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。

当事人没有确切证据中止履行的，应当承担违约责任。

## 8. 违约责任

违约责任是指当事人一方不履行合同债务或其履行不符合合同约定时，对另一方当事人所应承担的继续履行、采取补救措施或者赔偿损失等民事责任。

违约责任的承担形式主要有：

- (1) 违约金责任；
- (2) 赔偿损失；
- (3) 强制履行；
- (4) 定金责任；
- (5) 采取补救措施。

## 7. 1. 3 《中华人民共和国商业银行法》

《中华人民共和国商业银行法》（以下简称《商业银行法》）于1995年5月10日第八届全国人民代表大会常务委员第十三次会议通过，并于1995年7月1日起正式实施。2003年12月27日第十届全国人民代表大会常务委员第六次会议通过了《关于修改〈中华人民共和国商业银行法〉的决定》。

《商业银行法》共分九章，分别为总则、商业银行的设立和组织机构、对存款人的保护、贷款和其他业务的基本规则、财务会计、监督管理、接管和终止、法律责任和附则。

《商业银行法》是调整商业银行的组织及其业务活动的法律。

商业银行是个人理财业务中的一个重要的法律主体。

《商业银行法》第二条规定，商业银行是依照《商业银行法》和《公司法》的规定设立的吸收公众存款、发放贷款、办理结算等业务的企业法人。

商业银行作为经营货币这种特殊商品的企业法人，其经营活动对社会经济活动产生很大影响，因此法律对商业银行的市场准入作了严格限制。

《商业银行法》第十一条规定：“设立商业银行，应当经国务院银行业监督管理机构审查批准。未经国务院银行业监督管理机构批准，任何单位和个人不得从事吸收公众存款等商业银行业务，任何单位不得在名称中使用‘银行’字样”。

《商业银行法》第十六条规定“经批准设立的商业银行，由国务院银行业监督管理机构颁发经营许可证，并凭该许可证向工商行政管理部门办理登记，领取营业执照。”第二十一条规定：“经批准设立的商业银行分支机构，由国务院银行业监督管理机构颁发经营许可证，并凭该许可证向工商行政管理部门办理登记，领取营业执照。”

### 1. 商业银行的组织形式

商业银行的组织形式有两种：第一种是银行有限责任公司，股东以其出资额为限对银行的债务承担责任，该银行以其全部资产对外承担责任；第二种是银行股份有限公司，银行的全部资本划分为等额股份，股东以其所持股份为限对银行承担责任，银行以其全部资产对外承担责任。

为了适应竞争的需要，商业银行可以在我国境内外设立分支机构，商业银行设立分支机构须有一定的资本，商业银行总行应当按照《商业银行法》和银行章程的规定向分行拨付营

运资金，拨付给分支机构的营运资金额的总和，不得超过商业银行总行资本金总额的60%，商业银行的分支机构不具有独立的法人资格，总行对其分支机构实行全行统一核算，统一调度资金，分级管理的财务制度。各分支机构在总行的授权范围内开展业务，对外先以自己经营管理的财产承担民事责任，不足部分由总行承担。

## 2. 商业银行的经营原则

商业银行实行自主经营，自担风险，自负盈亏，自我约束，在经营活动中要坚持以下原则：

(1) “三性”原则，即安全性原则、流动性原则和效益性原则。

《商业银行法》第四条规定，商业银行以安全性、流动性、效益性为经营原则，实行自主经营，自担风险，自负盈亏，自我约束。

第一，安全性原则。安全性原则是指商业银行所做的任何资产业务须以安全为第一要旨，其主要业务——放款业务必须有效关注借款人的还款能力，要求其提供有效担保，没有十分把握，不得发放信用贷款，以保障贷款资产安全。

《商业银行法》规定商业银行的资金只能投资国债资产，而不能投资公司债券，以保证银行资产在投资上的绝对安全。

第二，流动性原则。流动性原则是指商业银行的资产应保持一定的流动性，以适应银行的支付能力。银行的放款应当对长期贷款、中期贷款和短期贷款保持适当的比例，其中还应特别注重保持一定的流动资产，以应付支付还债的需要。流动性资产是指在1个月内能够变现（收回来）的放款和国债资产，流动性负债是指在1个月内要偿还的负债。

第三，效益性原则。效益性原则是指商业银行在开展放款业务和投资业务时须仔细核算银行利润，利高的资产项目多做、快做，利薄或者无利的项目少做或者不做，以保证银行资产收益和市场竞争能力。

(2) 业务往来遵循平等、自愿、公平和诚实信用原则。

《商业银行法》第五条规定：“商业银行与客户的业务往来，应当遵循平等、自愿、公平和诚实借用的原则。”商业银行和其客户以平等的身份参与到金融活动中，遵循平等民事主体的基本行为准则。

(3) 保障存款人的合法权益不受侵犯的原则。

(4) 公平竞争原则。

(5) 依法经营，不得损害社会公益的原则。

(6) 严格贷款的资信担保、依法按期收回贷款本息原则。

## 3. 商业银行的主要业务

我国《商业银行法》确定了分业经营的原则，明确规定商业银行不得从事证券和信托业务，第四十三条规定，商业银行在中华人民共和国境内不得从事信托投资和证券经营业务，不得向非自用不动产投资或者向非银行金融机构和企业投资，但国家另有规定的除外。

《商业银行法》第三条明确规定“商业银行可以经营下列部分或者全部业务：

(一) 吸收公众存款；

(二) 发放短期、中期和长期贷款；

(三) 办理国内外结算；

(四) 办理票据承兑与贴现；

(五) 发行金融债券；



- (六) 代理发行、代理兑付、承销政府债券；
- (七) 买卖政府债券、金融债券；
- (八) 从事同业拆借；
- (九) 买卖、代理买卖外汇；
- (十) 从事银行卡业务；
- (十一) 提供信用证服务及担保；
- (十二) 代理收付款项及代理保险业务；
- (十三) 提供保管箱服务；
- (十四) 经国务院银行业监督管理机构批准的其他业务。”

商业银行的以上业务，按资金来源和用途可以分为以下三类：

(1) 负债业务，即商业银行通过一定的形式组织资金来源的业务。主要包括吸收公众存款、发放金融债券、从事同业拆借等，其中吸收公众存款是最主要的负债业务。

商业银行办理个人储蓄存款业务，应当遵循存款自愿、取款自由、存款有息、为存款人保密的原则。

对个人储蓄存款，商业银行有权拒绝任何单位或者个人查询、冻结、扣划，但法律另有规定的除外。

商业银行应当按照中国人民银行规定的存款利率的上下限，确定存款利率，并予以公告。

商业银行应当按照中国人民银行的規定，向中国人民银行交存存款准备金，留足备付金。

商业银行应当保证存款本金和利息的支付，不得拖延、拒绝支付存款本金和利息。

(2) 资产业务，即商业银行运用其积聚的货币资金从事各种信用活动的业务。主要包括发放短期、中期和长期贷款、办理票据承兑与贴现、买卖外汇等，其中最主要的业务是发放贷款。

(3) 中间业务，即商业银行不运用自己的资金，而代理客户承办支付和其他委托事项并从中收取手续费的业务。主要包括办理国内外结算、代理发行、代理兑付、承销政府债券、代理买卖外汇、提供信用证服务及担保、代理收付款项及代理保险业务等。

银行开展个人理财业务就是经国务院银行业监督管理机构批准的一项银行中间业务。

#### **4. 违反《商业银行法》的法律责任**

##### **(1) 侵犯存款人利益的法律责任**

商业银行有下列行为之一，对存款人或者其他客户造成财产损害的，应当承担支付延迟履行的利息以及其他民事责任：无故拖延或者拒绝支付存款本金和利息的；违反票据承兑等结算业务规定，不予兑现，不予收付入账，压单、压票或者违反规定退票的；非法查询、冻结、扣划个人储蓄存款或者单位存款的；违反《商业银行法》的规定对存款人或者其他客户造成其他损害的。

##### **(2) 商业银行违反有关监管规定的法律责任**

《商业银行法》的有关规定：

第七十四条商业银行有下列情形之一，由国务院银行业监督管理机构责令改正，有违法所得的，没收违法所得，违法所得五十万元以上的，并处违法所得一倍以上五倍以下罚款；没有违法所得或者违法所得不足五十万元的，处五十万元以上二百万元以下罚款；情节特别严重或者逾期不改正的，可以责令停业整顿或者吊销其经营许可证；构成犯罪的，依法追究刑事责任：

- (一) 未经批准设立分支机构的；

- (二) 未经批准分立、合并或者违反规定对变更事项不报批的；
- (三) 违反规定提高或者降低利率以及采用其他不正当手段，吸收存款，发放贷款的；
- (四) 出租、出借经营许可证的；
- (五) 未经批准买卖、代理买卖外汇的；
- (六) 未经批准买卖政府债券或者发行、买卖金融债券的；
- (七) 违反国家规定从事信托投资和证券经营业务、向非自用不动产投资或者向非银行金融机构和企业投资的；
- (八) 向关系人发放信用贷款或者发放担保贷款的条件优于其他借款人同类贷款的条件。

第七十五条商业银行有下列情形之一，由国务院银行业监督管理机构责令改正，并处二十万元以上五十万元以下罚款；情节特别严重或者逾期不改正的，可以责令停业整顿或者吊销其经营许可证；构成犯罪的，依法追究刑事责任：

- (一) 拒绝或者阻碍国务院银行业监督管理机构检查监督的；
- (二) 提供虚假的或者隐瞒重要事实的财务会计报告、报表和统计报表的；
- (三) 未遵守资本充足率、存贷比例、资产流动性比例、同一借款人贷款比例和国务院银行业监督管理机构有关资产负债比例管理的其他规定的。

第七十六条商业银行有下列情形之一，由中国人民银行责令改正，有违法所得的，没收违法所得，违法所得五十万元以上的，并处违法所得一倍以上五倍以下罚款；没有违法所得或者违法所得不足五十万元的，处五十万元以上二百万元以下罚款；情节特别严重或者逾期不改正的，中国人民银行可以建议国务院银行业监督管理机构责令停业整顿或者吊销其经营许可证；构成犯罪的，依法追究刑事责任：

- (一) 未经批准办理结汇、售汇的；
- (二) 未经批准在银行间债券市场发行、买卖金融债券或者到境外借款的；
- (三) 违反规定同业拆借的。

第七十七条商业银行有下列情形之一，由中国人民银行责令改正，并处二十万元以上五十万元以下罚款；情节特别严重或者逾期不改正的，中国人民银行可以建议国务院银行业监督管理机构责令停业整顿或者吊销其经营许可证；构成犯罪的，依法追究刑事责任：

- (一) 拒绝或者阻碍中国人民银行检查监督的；
- (二) 提供虚假的或者隐瞒重要事实的财务会计报告、报表和统计报表的；
- (三) 未按照中国人民银行规定的比例交存存款准备金的。

第七十九条有下列情形之一，由国务院银行业监督管理机构责令改正，有违法所得的，没收违法所得，违法所得五万元以上的，并处违法所得一倍以上五倍以下罚款；没有违法所得或者违法所得不足五万元的，处五万元以上五十万元以下罚款：

- (一) 未经批准在名称中使用“银行”字样的；
  - (二) 未经批准购买商业银行股份总额百分之五以上的；
  - (三) 将单位的资金以个人名义开立账户存储的。
- (3) 商业银行工作人员违反法律应承担的责任

《商业银行法》的有关规定：

第八十四条商业银行工作人员利用职务上的便利，索取、收受贿赂或者违反国家规定收受各种名义的回扣、手续费，构成犯罪的，依法追究刑事责任；尚不构成犯罪的，应当给予纪律处分。

有前款行为，发放贷款或者提供担保造成损失的，应当承担全部或者部分赔偿责任。

第八十五条商业银行工作人员利用职务上的便利，贪污、挪用、侵占本行或者客户资金，

构成犯罪的，依法追究刑事责任；尚不构成犯罪的，应当给予纪律处分。

第八十六条商业银行工作人员违反本法规定玩忽职守造成损失的，应当给予纪律处分；构成犯罪的，依法追究刑事责任。

违反规定徇私向亲属、朋友发放贷款或者提供担保造成损失的，应当承担全部或者部分赔偿责任。

第八十七条商业银行工作人员泄露在任职期间知悉的国家秘密、商业秘密的，应当给予纪律处分；构成犯罪的，依法追究刑事责任。

第八十八条单位或者个人强令商业银行发放贷款或者提供担保的，应当对直接负责的主管人员和其他直接责任人员或者个人给予纪律处分；造成损失的，应当承担全部或者部分赔偿责任。

商业银行的工作人员对单位或者个人强令其发放贷款或者提供担保未予拒绝的，应当给予纪律处分；造成损失的，应当承担相应的赔偿责任。

第八十九条商业银行违反本法规定的，国务院银行业监督管理机构可以区别不同情形，取消其直接负责的董事、高级管理人员一定期限直至终身的任职资格，禁止直接负责的董事、高级管理人员和其他直接责任人员一定期限直至终身从事银行业工作。

商业银行的行为尚不构成犯罪的，对直接负责的董事、高级管理人员和其他直接责任人员，给予警告，处五万元以上五十万元以下罚款。

## 7. 1. 4 《中华人民共和国银行业监督管理法》

为了加强对银行业的监督管理，规范监督管理行为，防范和化解银行业风险，保护存款人和其他客户的合法权益，促进银行业的健康发展，2003年12月27日，第十届全国人民代表大会常务委员会第六次会议通过《中华人民共和国银行业监督管理法》（以下简称《银行业监督管理法》），并于2004年2月1日起施行；2006年10月31日第十届全国人民代表大会常务委员会第二十四次会议通过关于修改《银行业监督管理法》的决定，自2007年1月1日起施行。

《银行业监督管理法》规定，国务院银行业监督管理机构（中国银监会）依法负责对全国银行业金融机构及其业务活动进行监督管理。

《银行业监督管理法》的调整对象是全国银行业金融机构及其业务活动，所指银行业金融机构即中华人民共和国境内设立的商业银行、城市信用合作社、农村信用合作社等吸收公众存款的金融机构以及政策性银行。对在中华人民共和国境内设立的金融资产管理公司、信托投资公司、财务公司、金融租赁公司以及经国务院银行业监督管理机构批准设立的其他金融机构的监督管理，适用《银行业监督管理法》对银行业金融机构监督管理的规定。

《银行业监督管理法》共分六章，分别为：总则、监督管理机构、监督管理职责、监督管理措施、法律责任和附则。

### 1. 监管目标

依照《银行业监督管理法》第三条的规定，银行业监督管理的目标包括两个方面：一是促进银行业的合法、稳健运行，维护公众对银行业的信心；二是保护银行业公平竞争，提高银行业竞争能力。

## 2. 监管措施

《银行业监督管理法》第五条规定，银行业监督管理机构及其从事监督管理工作的人员依法履行监督管理职责，受法律保护。地方政府、各级政府部门、社会团体和个人不得干涉。

银行业监管措施主要有：

(1) 要求银行金融机构报送报表、资料。

(2) 现场检查。现场检查包括进入银行业金融机构进行检查；询问银行业金融机构的工作人员，要求其就有关检查事项作出说明；查阅、复制银行业金融机构与检查事项有关的文件、资料，对可能被转移、隐匿或者毁损的文件、资料予以封存；检查银行业金融机构运用电子计算机管理业务数据的系统。

进行现场检查应当经银行业监督管理机构负责人批准。现场检查时，检查人员不得少于两人，并应当出示合法证件和检查通知书；检查人员少于两人或者未出示合法证件和检查通知书的，银行业金融机构有权拒绝检查。

(3) 与银行业金融机构商管人员谈话制度。银行业监督管理机构根据履行职责的需要，可以与银行业金融机构董事、高级管理人员进行监督管理谈话，要求银行业金融机构董事、高级管理人员就银行业金融机构的业务活动和风险管理的重大事项作出说明。

(4) 责令银行业金融机构依法披露信息。银行业监督管理机构应当责令银行业金融机构按照规定，如实地向社会公众披露财务会计报告、风险管理状况、董事和高级管理人员变更以及其他重大事项等信息。

(5) 对违规行为进行处理、处罚。

(6) 对有信用危机的银行业金融机构实行接管或者重组。银行业金融机构已经或者可能发生信用危机，严重影响存款人和其他客户合法权益的，中国银监会可以依法对该银行业金融机构实行接管或者促成机构重组，接管和机构重组依照有关法律和国务院的规定执行。

(7) 对有严重违法经营、经营管理不善的银行业金融机构予以撤销。银行业金融机构有违法经营、经营管理不善等情形，不予撤销将严重危害金融秩序、损害公众利益的，中国银监会有权予以撤销。

(8) 查询、申请冻结有关机构及人员的账户。经中国银监会或者其省一级派出机构负责人批准，银行业监管机构有权查询涉嫌金融违法的银行业金融机构及其工作人员以及关联行为人的账户；对涉嫌转移或者隐匿违法资金的，经银行业监管机构负责人批准，可以申请司法机关予以冻结。

## 7. 1. 5 《中华人民共和国证券法》

### 1. 概述

《中华人民共和国证券法》（以下简称《证券法》）调整证券发行、交易、监管等活动中的经济关系，其范围涵盖了在中国境内的股票、公司债券和国务院依法认定的其他证券，旨在保护投资者的合法权益，维护社会经济秩序和社会公共利益。

《证券法》共分十二章，分别是总则、证券发行、证券交易、上市公司的收购、证券交易所、证券公司、证券登记结算机构、证券服务机构、证券业协会、证券监督管理机构、法律责任和附则。

## 2. 基本原则

(1) 公开、公平、公正原则。公开原则是证券发行和交易制度的核心，它要求证券发行者必须依法将与证券有关的一切真实情况予以公开，以供投资者投资决策时参考。只有以公开为基础，才能实现公平和公正。

(2) 自愿、有偿、诚实信用的原则。

(3) 合法原则。

《证券法》第五条规定：“证券的发行、交易活动，必须遵守法律、行政法规；禁止欺诈、内幕交易和操纵证券交易市场的行为。”

(4) 分业经营、分业管理的原则。

《证券法》第六条规定：“证券业和银行业、信托业、保险业分业经营、分业管理，证券公司与银行、信托、保险业务机构分别设立。国家另有规定的除外。”

(5) 保护投资者合法权益的原则。

(6) 国家集中统一监管与行业自律相结合的原则。

在国家对证券发行、交易活动实行集中统一监督管理的前提下，证券交易所、证券业协会依法实行自律性管理。

## 3. 证券机构

依据《证券法》的有关规定，证券机构主要有：

(1) 证券交易所。

证券交易所是为证券集中交易提供场所和实施，组织和监督证券交易，实行自律管理的法人，其设立和解散由国务院决定。目前，我国大陆地区有1990年12月设立的上海证券交易所和1991年7月设立的深圳证券交易所两家证券交易所。

(2) 证券公司。

证券公司是依照《公司法》和《证券法》的规定，设立的经营证券业务的有限责任公司或股份有限公司。证券公司的设立必须经国务院证券管理机构审查批准。未经国务院证券监督管理机构批准，任何单位和个人不得经营证券业务。证券公司包括两类，实行分类管理：一类是综合类证券公司，依法可以经营证券承销、自营和经纪等业务；另一类是经纪类证券公司，依法专门从事证券经纪业务。

(3) 证券登记结算机构。

证券登记结算机构是为证券交易提供集中登记、存管与结算服务、不以营利为目的的法人。设立证券登记结算机构必须经国务院证券监督管理机构批准。其履行下列职能：

第一，证券账户、结算账户的设立；

第二，证券的存管和过户；

第三，证券持有人名册登记；

第四，证券交易所上市证券交易的清算和交收；

第五，受发行人的委托派发证券权益；

第六，办理与上述业务有关的查询；

第七，国务院证券监督管理机构批准的其他业务。

(4) 证券服务机构。

投资咨询机构、财务顾问机构、资信评级机构、资产评估机构、会计师事务所从事证券服务业务，必须经国务院证券监督管理机构和有关主管部门批准。根据《证券法》第一百七

十三条规定：证券服务机构为证券的发行、上市、交易等证券业务活动和制作、出具审计报告、资产评估报告、财务顾问报告、资信评级报告或者法律意见书等文件，应当勤勉尽责，对所依据的文件资料内容的真实性、准确性、完整性进行检查、完整性进行检查和验证。

#### (5) 证券业协会。

证券业协会是证券业的自律性组织，是社团法人资格。其职责主要好包括：

第一，教育和组织会员遵守证券法律、行政法规；

第二，依法·维护会员的合法权益，向证券监督管理机构反映会员的建议和要求；

第三，收集整理证券信息，为会员提供服务；

第四，制定会员应遵守的规则，组织会员单位的从业人员的业务培训，开展会员间的业务交流；

第五，对会员之间、会员与客户之间发生的证券业务纠纷进行调解；

第六，组织会员就证券业的发展、运作及有关内容进行研究；

第七，监督、检查会员行为，对违反法律、行政法规或者协会章程的，按照规定给予纪律处分；

第八，证券业协会章程规定的其他职责。

#### (6) 证券监督管理机构。

按照《证券法》的规定，我国依法对证券市场实行监督管理的机构是国务院证券监督管理机构，目前是中国国务院证券监督管理委员会。国务院证券监督管理机构对证券市场实施监督管理，其主要履行以下职责：

第一，依法制定有关证券市场监督管理的规章、规则，并依法行使审批或者核准权；

第二，依法对证券的发行、上市、交易、登记、存管、结算，进行监督管理；

第三，依法对证券发行人、上市公司、证券公司、证券投资基金管理公司、证券服务机构、证券交易所、证券登记结算机构的证券业务活动，进行监督管理；

第四，依法制定从事证券业务人员的资格标准和行为准则，并监督实施；

第五，依法监督检查证券发行、上市和交易的信息公开情况；

第六，依法对证券业协会的活动进行指导和监督；

第七，依法对违反证券市场监督管理法律、行政法规的行为进行查处；

第八，法律、行政法规规定的其他职责。国务院证券监督管理机构可以和其他国家或者地区的证券监督管理机构建立监督管理合作机制，实施跨境监督管理。

## 4. 证券交易的有关规定

开展个人理财业务必须掌握证券交易的相关规定，特别是要掌握《证券法》禁止交易的相关规定。

### (1) 限制和禁止的证券交易行为的一般规定。

第三十七条 证券交易当事人依法买卖的证券，必须是依法发行并交付的证券。非依法发行的证券不得买卖。

第三十八条 依法发行的股票、公司债券及其他证券，法律对其转让期限有限制性规定的，在限定的期限内不得买卖。

第三十九条 依法公开发行的股票、公司债券及其他证券，应当在依法设立的证券交易所上市或者在国务院批准的其他证券交易所转让。

第四十二条 证券交易以现货和国务院规定的其他方式进行交易。

第四十三条 证券交易所、证券公司和证券登记结算机构的从业人员、证券监督管理机构的工作人员以及法律、行政法规禁止参与股票交易的其他人员，在任期或者法定限期内，

不得直接或者以化名、借他人名义持有、买卖股票，也不得收受他人赠送的股票。

任何人在成为前款所列人员时，其原已持有的股票，必须依法转让。

第四十五条 为股票发行出具审计报告、资产评估报告或者法律意见书等文件的证券服务机构和人员，在该股票承销期内和期满后六个月内，不得买卖该种股票。

除前款规定外，为上市公司出具审计报告、资产评估报告或者法律意见书等文件的证券服务机构和人员，自接受上市公司委托之日起至上述文件公开后五日内，不得买卖该种股票。

第四十七条 上市公司董事、监事、高级管理人员、持有上市股份公司股份百分之五以上的股东，将其持有的该公司股票在买入后六个月内卖出，或者在卖出后六个月内买入，由此所得收益归该公司所有，公司董事会应当收回其所得收益。但是证券公司因包销购入售后剩余股票而持有百分之五以上股份的，卖出股票不受六个月时间限制。

(2) 内幕交易是一种证券投机行为，属于欺诈交易，是证券犯罪的常见形态。《证券法》第七十三条规定：“禁止证券交易内幕信息的知情人和非法获取内幕信息的人利用内幕信息从事证券交易活动。”其中证券交易内幕信息的知情人包括：

- ① 发行人的董事、监事、高级管理人员；
- ② 持有公司百分之五以上股份的股东及其董事、监事、高级管理人员，公司的实际控制人及其董事、监事、高级管理人员；
- ③ 发行人控股的公司及其董事、监事、高级管理人员；
- ④ 由于所任公司职务可以获取公司有关内幕信息的人员；
- ⑤ 证券监督管理机构工作人员以及由于法定职责对证券的发行、交易进行管理的其他人员；
- ⑥ 保荐人、承销的证券公司、证券交易所、证券登记结算机构、证券服务机构的有关人员；
- ⑦ 国务院证券监督管理机构规定的其他人员。

内幕信息是指证券交易活动中，涉及公司的经营、财务或者对该公司证券的市场价格有重大影响的尚未公开的信息，包括发生可能对上市公司股票交易价格产生较大影响的重大事件；公司分配股利或者增资的计划；公司股权结构的重大变化；公司债务担保的重大变更；公司营业用主要资产的抵押、出售或者报废一次超过该资产的百分之三十；公司的董事、监事、高级管理人员的行为可能依法承担重大损害赔偿责任；上市公司收购的有关方案；国务院证券监督管理机构认定的对证券交易价格有显著影响的其他重要信息。其中，可能对上市公司股票交易价格产生较大影响的重大事件包括：

- 第一，公司的经营方针和经营范围的重大变化；
- 第二，公司的重大投资行为和重大的购置财产的决定；
- 第三，公司订立重要合同，可能对公司的资产、负债、权益和经营成果产生重要影响；
- 第四，公司发生重大债务和未能清偿到期重大债务的违约情况；
- 第五，公司发生重大亏损或者重大损失；
- 第六，公司生产经营的外部条件发生的重大变化；
- 第七，公司的董事、三分之一以上监事或者经理发生变动；
- 第八，持有公司百分之五以上股份的股东或者实际控制人，其持有股份或者控制公司的情况发生较大变化；
- 第九，公司减资、合并、分立、解散及申请破产的决定；
- 第十，涉及公司的重大诉讼，股东大会、董事会决议被依法撤销或者宣告无效；
- 第十一，公司涉嫌犯罪被司法机关立案调查，公司董事、监事、高级管理人员涉嫌犯罪被司法机关采取强制措施；

第十二，国务院证券监督管理机构规定的其他事项。

证券交易内幕信息的知情人和非法获取内幕信息的人，在内幕信息公开前，不得买卖该公司的证券，或者泄露该信息，或者建议他人买卖该证券。内幕交易行为，投资者造成损失的，行为人应当依法承担赔偿责任。

(3) 禁止操纵证券市场的行为。所谓操纵市场，是指少数人以获取利益或者减少损失为目的，利用其资金、信息等优势或者滥用职权，影响证券市场价格，制造证券市场假象，诱导或者致使普通投资者在不了解事实真相的情况下作出证券投资决定，扰乱证券市场秩序的行为。

操纵市场的手段主要包括：

① 单独或通过合谋，集中资金优势、持股优势或利用信息优势联合或连续买卖，操纵证券交易价格或证券交易量；

② 与他人串通，以事先约定的时间、价格和方式相互进行证券交易，影响证券交易价格或证券交易量；

③ 在自己实际控制的账户之间进行证券交易，影响证券交易价格或证券交易量；

④ 其他手段操纵证券市场。

操纵证券市场行为给投资者造成损失的，行为人当依法承担赔偿责任。

(4) 禁止虚假陈述和信息误导行为。虚假陈述包括两种情况，一是虚假陈述行为，即发行人、承销商公告的招股说明书、公司债券募集办法、财务会计报告、上市报告文件，年度报告、中期报告、临时报告中，故意虚假记载、误导性陈述或者有重大遗漏致使投资者在证券交易中遭受损失；二是编造并传播虚假信息，严重影响证券交易的行为。

《证券法》第七十八条规定：禁止国家工作人员、传播媒介从业人员和有关人员编造、传播虚假信息，扰乱证券市场。

禁止证券交易所、证券公司、证券登记结算机构、证券服务机构及其从业人员，证券业协会、证券监督管理机构及其工作人员，在证券交易活动中作出虚假陈述或者信息误导。

各种传播媒介传播证券市场信息必须真实、客观，禁止误导。

(5) 禁止欺诈客户行为。禁止证券公司及其从业人员从事下列损害客户利益的欺诈行为。

① 违背客户的委托为其买卖证券；

② 不在规定时间内向客户提供交易的书面确认文件；

③ 挪用客户所委托买卖的证券或者客户账户上的资金；

④ 未经客户的委托，擅自为客户买卖证券，或者假借客户的名义买卖证券；

⑤ 为牟取佣金收入，诱使客户进行不必要的证券买卖。

⑥ 利用传播媒介或者通过其他方式提供、传播虚假或者误导投资者的信息；

⑦ 其他违背客户真实意思表示，损害客户利益的行为。

欺诈客户行为给客户造成损失的，行为人应依法承担赔偿责任。

(6) 禁止的其他行为。

① 禁止法人非法利用他人账户从事证券交易；禁止法人出借自己或者他人的证券账户。

② 依法拓宽资金入市渠道，禁止资金违规流入股市。

③ 禁止任何人挪用公款买卖证券。

## 5. 客户交易结算账户管理

客户交易结算账户是指存管银行为每个投资者开立的，管理投资者用于证券买卖用途的



交易结算资金存管专户。客户交易结算资金管理账户记载客户交易结算资金的变动明细，并与客户的银行结算账户（储蓄卡）和客户的证券资金账户之间建立对应关系。

《证券法》第一百三十九条规定，证券公司客户的交易结算资金应当存放在商业银行，以每个客户的名义单独立户管理。证券公司不得将客户的交易结算资金和证券归入其自有财产。禁止任何单位或者个人以任何形式挪用客户的交易结算资金和证券。证券公司破产或者清算时，客户的交易结算资金和证券不属于其破产财产或者清算财产。非因客户本身的债务或者法律规定的其他情形，不得查封、冻结、扣划或者强制执行客户的交易结算资金和证券。

《证券法》第一百四十七条规定：证券公司应当妥善保存客户开户资料、委托记录、交易记录和与内部管理、业务经营有关的各项资料，任何人不得隐匿、伪造、篡改或者毁损。上述资料的保存期限不得少于二十年。

## 6. 违反《证券法》的法律责任

《证券法》的法律责任分为刑事责任、民事责任和行政责任三类，可能涉及银行个人理财从业人员的主要是：

### （1）发行人擅自发行证券的民事责任

《证券法》第一百八十八条规定：未经法定机关核准，擅自公开或者变相公开发行证券的，责令停止发行，退还所募资金并加算银行同期存款利息，处以非法所募资金金额百分之一以上百分之五以下的罚款；对擅自公开或者变相公开发行证券设立的公司，由依法履行监督管理职责的机构或者部门会同县级以上地方人民政府予以取缔。对直接负责的主管人员和其他直接责任人员给予警告，并处以三万元以上三十万元以下的罚款。

《证券法》第一百八十九条规定发行人不符合发行条件，以欺骗手段骗取发行核准，尚未发行证券的，处以三十万元以上六十万元以下的罚款；已经发行证券的，处以非法所募资金金额百分之一以上百分之五以下的罚款。对直接负责的主管人员和其他直接责任人员处以三万元以上三十万元以下的罚款。

发行人的控股股东、实际控制人指使从事前款违法行为的，依照前款的规定处罚。

### （2）虚假陈述的民事责任

《证券法》第一百九十一条规定：证券公司承销证券，有下列行为之一的，责令改正，给予警告，没收违法所得，可以并处三十万元以上六十万元以下的罚款；情节严重的，暂停或者撤销相关业务许可。给其他证券承销机构或者投资者造成损失的，依法承担赔偿责任。对直接负责的主管人员和其他直接责任人员给予警告，可以并处三万元以上三十万元以下的罚款；情节严重的，撤销任职资格或者证券从业资格：

- ① 进行虚假的或者误导投资者的广告或者其他宣传推介活动；
- ② 以不正当竞争手段招揽承销业务；
- ③ 其他违反证券承销业务规定的行为。

《证券法》第一百九十三条规定：发行人、上市公司或其他信息披露义务人未按照规定披露信息，或所披露的信息有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏的，责令改正，给予警告，并处以三十万元以上六十万元以下的罚款。对直接负责的主管人员和其他直接责任人员给予警告，并处以三万元以上二十万元以下的罚款。

发行人、上市公司或其他信息披露义务人未按照规定报送有关报告，或报送的报告有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏的，责令改正，处以三十万元以上六十万元以下的罚款。对直接负责的主管人员和其他直接责任人员给予警告，并处以三万元以上三十万元以下的罚款。

### (3) 内幕交易的民事责任

《证券法》第二百零二条规定： 证券交易内幕信息的知情人或非法获取内幕信息的人，在涉及证券的发行、交易或其他对证券的价格有重大影响的信息公开前，买卖该证券，或泄露该信息，或建议他人买卖该证券的， 责令依法处理非法持有的证券，没收违法所得，并处以违法所得一倍以上五倍以下的罚款；没有违法所得或违法所得不足三万元的，处以三万元以上六十万元以下的罚款。单位从事内幕交易的，还应当对直接负责的主管人员和其他直接责任人员给予警告，并处以三万元以上三十万元以下的罚款。

### (4) 操纵市场行为的民事责任

《证券法》第二百零三条规定： 违反本法（《证券法》）规定，操纵证券市场的，责令依法处理其非法持有的证券，没收违法所得，并处以违法所得一倍以上五倍以下的罚款；没有违法所得或者违法所得不足三十万元的，处以三十万元以上三百万元以下的罚款。单位操纵证券市场的，还应当对直接负责的主管人员和其他直接责任人员给予警告，并处以十万元以上六十万元以下的罚款。

## 7. 1. 6 《中华人民共和国证券投资基金法》

### 1. 基本内容

《中华人民共和国证券投资基金法》（以下简称《证券投资基金法》）是继《证券法》之后颁布的规范我国证券市场的又一部重要法律， 具有十分重大的现实意义和深远影响。

《证券投资基金法》于 2003 年 10 月 28 日第十届全国人民代表大会常务委员会第五次会议通过，并于 2004 年 6 月 1 日起施行。《证券投资基金法》的颁布以法律形式确认了基金业在证券市场中的地位和作用， 有利于机构投资者的壮大和发展，对我国基金业乃至证券市场的进一步发展起到重大的推动作用。

《证券投资基金法》对证券投资基金的性质、地位、基金财产、基金管理人与托管人、基金的募集、封闭式基金份额的交易、开放式基金份额的申购与赎回、基金的投资运作与信息披露、基金合同的变更终止与财产清算、基金份额持有人权利与持有人大会、法律责任等内容作了全面规定。

《证券投资基金法》的调整范围只限于证券投资基金， 除此之外的政府建设基金、社会公益基金和保险基金等均不属于该法的调整对象。

《证券投资基金法》共分十二章， 分别是总则， 基金管理人， 基金托管人， 基金的募集， 基金份额的交易， 基金份额的申购与赎回， 基金的运作与信息披露， 基金合同的变更、终止与基金财产清算， 基金份额持有人权利及其行使， 监督管理， 法律责任和附则。

### 2. 和个人理财业务相关的重要法条内容

#### (1) 证券投资基金基本概念

证券投资基金是指通过发售基金份额， 将众多投资者的资金集中起来， 形成独立财产， 由基金托管人（商业银行）托管， 基金管理人（基金公司） 管理， 以投资组合的方式进行证券投资。

证券投资基金汇集众多分散投资者的资金， 委托投资专家（如基金管理人）， 由投资管理专家按其投资策略， 统一进行投资管理， 为众多投资者谋利的一种投资工具。投资基金集合大众资金， 共同分享投资利润， 分担风险， 是一种利益共享、 风险共担的集合投资方式。

证券投资基金具有以下特点：

第一，证券投资基金是由专家运作、管理并专门投资于证券市场的基金。

第二，证券投资基金是一种间接的证券投资方式；投资者是通过购买基金而间接投资于证券市场的。与直接购买股票相比，投资者与上市公司没有任何直接关系，不参与公司决策和管理，只享有公司利润的分配权。

第三，证券投资基金具有投资小、费用低的优点。

第四，证券投资基金具有组合投资、分散风险的好处。

第五，流动性强。

《证券投资基金法》第三条规定：“基金管理人、基金托管人和基金份额持有人的权利、义务，依照本法在基金合同中约定。基金管理人、基金托管人依照本法和基金合同的约定，履行受托职责。基金份额持有人按其所持基金份额享受收益和承担风险。”

① 基金管理人。基金管理人是负责基金的具体投资操作和日常管理的机构。基金管理人由依法设立的基金管理公司担任。担任基金管理人，应当经国务院证券监督管理机构核准。

《证券投资基金法》的有关规定：

第十三条 设立基金管理公司，应当具备下列条件，并经国务院证券监督管理机构批准：

- (一) 有符合本法和《中华人民共和国公司法》规定的章程；
- (二) 注册资本不低于一亿元人民币，且必须为实缴货币资本；
- (三) 主要股东具有从事证券经营、证券投资咨询、信托资产管理或者其他金融资产管理的较好的经营业绩和良好的社会信誉，最近三年没有违法记录，注册资本不低于三亿元人民币；
- (四) 取得基金从业资格的人员达到法定人数；
- (五) 有符合要求的营业场所、安全防范设施和与基金管理业务有关的其他设施；
- (六) 有完善的内部稽核监控制度和风险控制制度；
- (七) 法律、行政法规规定的和经国务院批准的国务院证券监督管理机构规定的其他条件。

第十九条 基金管理人应当履行下列职责：

- (一) 依法募集基金，办理或者委托经国务院证券监督管理机构认定的其他机构代为办理基金份额的发售、申购、赎回和登记事宜；
- (二) 办理基金备案手续；
- (三) 对所管理的不同基金财产分别管理、分别记账，进行证券投资；
- (四) 按照基金合同的约定确定基金收益分配方案，及时向基金份额持有人分配收益；
- (五) 进行基金会计核算并编制基金财务会计报告；
- (六) 编制中期和年度基金报告；
- (七) 计算并公告基金资产净值，确定基金份额申购、赎回价格；
- (八) 办理与基金财产管理业务活动有关的信息披露事项；
- (九) 召集基金份额持有人大会；
- (十) 保存基金财产管理业务活动的记录、账册、报表和其他相关资料；
- (十一) 以基金管理人名义，代表基金份额持有人利益行使诉讼权利或者实施其他法律行为；
- (十二) 国务院证券监督管理机构规定的其他职责。

② 基金托管人。基金托管人是投资人权益的代表，是基金资产的名义持有人或管理机构。为了保证基金资产的安全，按照资产管理和资产保管分开的原则运作基金，基金设有

专门的基金托管人保管基金资产。

《证券投资基金法》的有关规定：

第二十六条 申请取得基金托管资格，应当具备下列条件，并经国务院证券监督管理机构和国务院银行业监督管理机构核准：

- (一) 净资产和资本充足率符合有关规定；
- (二) 设有专门的基金托管部门；
- (三) 取得基金从业资格的专职人员达到法定人数；
- (四) 有安全保管基金财产的条件；
- (五) 有安全高效的清算、交割系统；
- (六) 有符合要求的营业场所、安全防范设施和与基金托管业务有关的其他设施；
- (七) 有完善的内部稽核监控制度和风险控制制度；
- (八) 法律、行政法规规定的和经国务院批准的国务院证券监督管理机构、国务院银行业监督管理机构规定的其他条件。

第二十九条 基金托管人应当履行下列职责：

- (一) 安全保管基金财产；
- (二) 按照规定开设基金财产的资金账户和证券账户；
- (三) 对所托管的不同基金财产分别设置账户，确保基金财产的完整与独立；
- (四) 保存基金托管业务活动的记录、账册、报表和其他相关资料；
- (五) 按照基金合同的约定，根据基金管理人的投资指令，及时办理清算、交割事宜；
- (六) 办理与基金托管业务活动有关的信息披露事项；
- (七) 对基金财务会计报告、中期和年度基金报告出具意见；
- (八) 复核、审查基金管理人计算的基金资产净值和基金份额申购、赎回价格；
- (九) 按照规定召集基金份额持有人大会；
- (十) 按照规定监督基金管理人的投资运作；
- (十一) 国务院证券监督管理机构规定的其他职责。

③ 基金份额持有人。基金投资者即基金份额持有人，通过购买基金管理公司发行的基金份额，按其所持基金份额享受收益和承担风险。

《证券投资基金法》的有关规定：

第七十条 基金份额持有人享有下列权利：

- (一) 分享基金财产收益；
- (二) 参与分配清算后的剩余基金财产；
- (三) 依法转让或者申请赎回其持有的基金份额；
- (四) 按照规定要求召开基金份额持有人大会；
- (五) 对基金份额持有人大会审议事项行使表决权；
- (六) 查阅或者复制公开披露的基金信息资料；
- (七) 对基金管理人、基金托管人、基金份额发售机构损害其合法权益的行为依法提起诉讼；

- (八) 基金合同约定的其他权利。

第七十一条 下列事项应当通过召开基金份额持有人大会审议决定：

- (一) 提前终止基金合同；
- (二) 基金扩募或者延长基金合同期限；
- (三) 转换基金运作方式；
- (四) 提高基金管理人、基金托管人的报酬标准；
- (五) 更换基金管理人、基金托管人；

(六) 基金合同约定的其他事项。

④ 基金合同。基金合同就是指基金管理人、托管人、投资者为设立投资基金而订立的用以明确基金当事人各方权利与义务关系的书面法律文件。基金合同规范基金各方当事人的地位与责任。管理人对基金财产具有经营管理权； 托管人对基金财产具有保管权； 投资人则对基金运营收益享有收益权，并承担投资风险。

基金合同为制定投资基金其他有关文件提供了依据，包括招募说明书、基金募集方案及发行计划等。如果这些文件与基金合同发生抵触， 则必须以基金合同为准。因此，基金合同是投资基金正常运作的基础性法律文件。

《证券投资基金法》第三十七条规定：“基金合同应当包括下列内容：

- (一) 募集基金的目的和基金名称；
- (二) 基金管理人、基金托管人的名称和住所；
- (三) 基金运作方式；
- (四) 封闭式基金的基金份额总额和基金合同期限， 或者开放式基金的最低募集份额总额；
- (五) 确定基金份额发售日期、价格和费用的原则；
- (六) 基金份额持有人、基金管理人和基金托管人的权利、义务；
- (七) 基金份额持有人大会召集、议事及表决的程序和规则；
- (八) 基金份额发售、交易、申购、赎回的程序、时间、地点、费用计算方式， 以及给付赎回款项的时间和方式；
- (九) 基金收益分配原则、执行方式；
- (十) 作为基金管理人、基金托管人报酬的管理费、托管费的提取、支付方式与比例；
- (十一) 与基金财产管理、运用有关的其他费用的提取、支付方式；
- (十二) 基金财产的投资方向和投资限制；
- (十三) 基金资产净值的计算方法和公告方式；
- (十四) 基金募集未达到法定要求的处理方式；
- (十五) 基金合同解除和终止的事由、程序以及基金财产清算方式；
- (十六) 争议解决方式；
- (十七) 当事人约定的其他事项。”

## (2) 基金的分类

按照基金运作方式可以把基金分为封闭式基金、开放式基金或者其他方式基金。

采用封闭式运作方式的基金（以下简称封闭式基金），是指经核准的基金份额总额在基金合同期限内固定不变，基金份额可以在依法设立的证券交易场所交易，但基金份额持有人不得申请赎回的基金。

采用开放式运作方式的基金（以下简称开放式基金），是指基金份额总额不固定，基金份额可以在基金合同约定的时间和场所申购或者赎回的基金。

采用其他运作方式的基金的基金份额发售、交易、申购、赎回的办法，由国务院另行规定。

## (3) 募集基金

基金管理人依法发售基金份额，募集基金，国务院证券监督管理机构应当自受理基金募集申请之日起六个月内依照法律、行政法规及国务院证券监督管理机构的规定和审慎监管原则进行审查， 作出核准或者不予核准的决定，并通知申请人；不予核准的， 应当说明理由。

《证券投资基金法》的有关规定：

第三十六条 基金管理人依照本法发售基金份额，募集基金， 应当向国务院证券监督管理机构提交下列文件， 并经国务院证券监督管理机构核准：

(一) 申请报告；  
(二) 基金合同草案；  
(三) 基金托管协议草案；  
(四) 招募说明书草案；  
(五) 基金管理人和基金托管人的资格证明文件；  
(六) 经会计师事务所审计的基金管理人和基金托管人最近三年或者成立以来的财务会计报告；

(七) 律师事务所出具的法律意见书；  
(八) 国务院证券监督管理机构规定提交的其他文件。

第三十八条 基金招募说明书应当包括下列内容：

(一) 基金募集申请的核准文件名称和核准日期；  
(二) 基金管理人、基金托管人的基本情况；  
(三) 基金合同和基金托管协议的内容摘要；  
(四) 基金份额的发售日期、价格、费用和期限；  
(五) 基金份额的发售方式、发售机构及登记机构名称；  
(六) 出具法律意见书的律师事务所和审计基金财产的会计师事务所的名称和住所；  
(七) 基金管理人、基金托管人报酬及其他有关费用的提取、支付方式与比例；  
(八) 风险警示内容；  
(九) 国务院证券监督管理机构规定的其他内容。

第四十条 基金募集申请经核准后，方可发售基金份额。

第四十一条 基金份额的发售，由基金管理人负责办理；基金管理人可以委托经国务院证券监督管理机构认定的其他机构代为办理。

第四十三条 基金管理人应当自收到核准文件之日起六个月内进行基金募集。超过六个月开始募集，原核准的事项未发生实质性变化的，应当报国务院证券监督管理机构备案；发生实质性变化的，应当向国务院证券监督管理机构重新提交申请。

基金募集不得超过国务院证券监督管理机构核准的基金募集期限，基金募集期限自基金份额发售之日起计算。

第四十四条 基金募集期限届满，封闭式基金募集的基金份额总额达到核准规模的百分之八十以上，开放式基金募集的基金份额总额超过核准的最低募集份额总额，并且基金份额持有人人数符合国务院证券监督管理机构规定的，基金管理人应当自募集期限届满之日起十日内聘请法定验资机构验资，自收到验资报告之日起十日内，向国务院证券监督管理机构提交验资报告，办理基金备案手续，并予以公告。

第四十五条 基金募集期间募集的资金应当存入专门账户，在基金募集行为结束前，任何人不得动用。

第四十六条 基金募集期限届满，不能满足本法第四十四条规定的条件的，基金管理人应当承担下列责任：

(一) 以其固有财产承担因募集行为而产生的债务和费用。  
(二) 在基金募集期限届满后三十日内退还投资人已缴纳的款项，并加计银行同期存款利息。

(4) 基金份额的交易

《证券投资基金法》对封闭式基金上市交易和终止交易作了规定。

第四十八条 基金份额上市交易，应当符合下列条件：

(一) 基金的募集符合本法规定；  
(二) 基金合同期限为五年以上；

- (三) 基金募集金额不低于二亿元人民币；
- (四) 基金份额持有人不少于一千人；
- (五) 基金份额上市交易规则规定的其他条件。

第五十条 基金份额上市交易后，有下列情形之一的，由证券交易所终止其上市交易，并报国务院证券监督管理机构备案：

- (一) 不再具备本法第四十八条规定的上市交易条件；
- (二) 基金合同期限届满；
- (三) 基金份额持有人大会决定提前终止上市交易；
- (四) 基金合同约定的或者基金份额上市交易规则规定的终止上市交易的其他情形。
- (5) 基金份额的申购与赎回

① 基本概念。基金份额申购，是指投资人按照基金份额申购价格，申请购买基金管理人管理的开放式基金的基金份额。基金份额赎回，是指基金份额持有人按照基金份额赎回价格，要求基金管理人购回其所持有的开放式基金的基金份额。开放式基金的基金管理人办理基金份额的申购、赎回业务，是其重要职责之一。

基金份额的登记，是指基金份额登记机构为投资人办理因基金份额的认购、申购、赎回以及其他情形，而导致的基金份额持有人和基金份额持有人所持基金份额数额变更的登记，以及因基金分红而导致的基金份额持有人权益变更的登记事宜。

② 基金申购赎回的价格。开放式基金申购和赎回的价格是建立在每份基金净值基础上的，以基金净值再加上或减去必要的费用，就构成了开放式基金的申购和赎回价格。而封闭式基金的交易价格则基本上是由市场的供求关系决定的。

《证券投资基金法》第五十五条规定：基金份额的申购、赎回价格，依据申购、赎回日基金份额净值加、减有关费用计算。

#### (6) 基金的运作与信息披露

##### ① 基金财产。

《证券投资基金法》的有关规定：

第五十八条 基金财产应当用于下列投资：

- (一) 上市交易的股票、债券；
- (二) 国务院证券监督管理机构规定的其他证券品种。

第五十九条 基金财产不得用于下列投资或者活动：

- (一) 承销证券；
- (二) 向他人贷款或者提供担保；
- (三) 从事承担无限责任的投资；
- (四) 买卖其他基金份额，但是国务院另有规定的除外；
- (五) 向其基金管理人、基金托管人出资或者买卖其基金管理人、基金托管人发行的股票或者债券；
- (六) 买卖与其基金管理人、基金托管人有控股关系的股东或者与其基金管理人、基金托管人有其他重大利害关系的公司发行的证券或者承销期内承销的证券；
- (七) 从事内幕交易、操纵证券交易价格及其他不正当的证券交易活动；
- (八) 依照法律、行政法规有关规定，由国务院证券监督管理机构规定禁止的其他活动。

##### ② 应当公开披露的信息。

《证券投资基金法》的有关规定：

第六十一条 基金信息披露义务人应当确保应予披露的基金信息在国务院证券监督管

理机构规定时间内披露,并保证投资人能够按照基金合同约定的时间和方式查阅或者复制公开披露的信息资料。

第六十二条 公开披露的基金信息包括:

- (一) 基金招募说明书、基金合同、基金托管协议;
- (二) 基金募集情况;
- (三) 基金份额上市交易公告书;
- (四) 基金资产净值、基金份额净值;
- (五) 基金份额申购、赎回价格;
- (六) 基金财产的资产组合季度报告、财务会计报告及中期和年度基金报告;
- (七) 临时报告;
- (八) 基金份额持有人大会决议。
- (九) 基金管理人、基金托管人的专门基金托管部门的重大人事变动;
- (十) 涉及基金管理人、基金财产、基金托管业务的诉讼;
- (十一) 依照法律、行政法规有关规定,由国务院证券监督管理机构规定应予披露的其他信息。

(7) 法律责任

《证券投资基金法》的有关规定:

第八十三条 基金管理人、基金托管人在履行各自职责的过程中,违反本法规定或者基金合同约定,给基金财产或者基金份额持有人造成损害的,应当分别对各自的行为依法承担赔偿责任;因共同行为给基金财产或者基金份额持有人造成损害的,应当承担连带赔偿责任。

第八十四条 违反本法第四十五条规定,动用募集的资金的,责令返还,没收违法所得;违法所得五十万元以上的,并处违法所得一倍以上五倍以下罚款;没有违法所得或者违法所得不足五十万元的,并处五万元以上五十万元以下罚款;对直接负责的主管人员和其他直接责任人员给予警告,并处三万元以上三十万元以下罚款;给投资人造成损害的,依法承担赔偿责任;构成犯罪的,依法追究刑事责任。

第八十八条 基金管理人、基金托管人违反本法规定,未对基金财产实行分别管理或者分账保管,或者将基金财产挪作他用的,责令改正,处五万元以上五十万元以下罚款;给基金财产或者基金份额持有人造成损害的,依法承担赔偿责任,对直接负责的主管人员和其他直接责任人员给予警告,暂停或者取消基金从业资格,并处三万元以上三十万元以下罚款;构成犯罪的,依法追究刑事责任。

基金管理人、基金托管人将基金财产挪作他用而取得的财产和收益,归入基金财产。但是,法律、行政法规另有规定的,依照其规定。

第九十三条 基金信息披露义务人不依法披露基金信息或者披露的信息有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏的,责令改正,没收违法所得,并处十万元以上一百万元以下罚款;给基金份额持有人造成损害的,依法承担赔偿责任;对直接负责的主管人员和其他直接责任人员给予警告,暂停或者取消基金从业资格,并处三万元以上三十万元以下罚款;构成犯罪的,依法追究刑事责任。

第九十五条 基金管理人或者基金托管人不按照规定召集基金份额持有人大会的,责令改正,可以处五万元以下罚款;对直接负责的主管人员和其他直接责任人员给予警告,暂停或者取消基金从业资格。

第九十七条 基金管理人、基金托管人的专门基金托管部门的从业人员违反本法第十八条规定,给基金财产或者基金份额持有人造成损害的,依法承担赔偿责任;情节严重的,取消基金从业资格;构成犯罪的,依法追究刑事责任。



## 7. 1. 7 《中华人民共和国保险法》

《中华人民共和国保险法》（以下简称《保险法》）于1995年6月30日第八届全国人民代表大会常务委员会第十四次会议通过，并于1995年10月1日起施行。2002年10月28日第九届全国人民代表大会常务委员会第三十次会议通过《关于修改〈中华人民共和国保险法〉的决定》。2009年2月28日第十一届全国人民代表大会常务委员会第七次会议对《保险法》进行了修订，修订后的《保险法》自2009年10月1日起施行。

保险是指投保人根据合同约定，向保险人支付保险费，保险人对于合同约定的可能发生的事故因其发生所造成的财产损失承担赔偿责任，或者当被保险人死亡、伤残、疾病或者达到合同约定的年龄、期限时承担给付保险金责任的商业保险行为。

《保险法》的调整对象是保险组织和保险行为，其范围涵盖了在中华人民共和国境内从事的保险活动。

《保险法》共分八章，分别是总则、保险合同、保险公司、保险经营规则、保险代理人 and 保险经纪人、保险业监督管理、法律责任和附则。

与个人理财密切相关的内容主要有：

### 1. 保险合同

#### （1）保险合同概述

保险合同是投保人与保险人约定保险权利义务关系的协议。投保人是指与保险人订立保险合同，并按照保险合同负有支付保险费义务的人。保险人是指与投保人订立保险合同，并按照合同约定承担赔偿责任或者给付保险金责任的保险公司。

《保险法》第十二条规定：人身保险的投保人在保险合同订立时，对被保险人应当具有保险利益。

财产保险的被保险人在保险事故发生时，对被保险人应当具有保险利益。

人身保险是以人的寿命和身体为保险标的的保险。

财产保险是以财产及其有关利益为保险标的的保险。

#### （2）保险合同的订立

##### ① 保险合同的内容。

《保险法》第十八条规定：

保险合同应当包括下列事项：

- （一）保险人的名称和住所；
- （二）投保人、被保险人的姓名或者名称、住所，以及人身保险的受益人的姓名或者名称、住所；
- （三）保险标的；
- （四）保险责任和责任免除；
- （五）保险期间和保险责任开始时间；
- （六）保险金额；
- （七）保险费以及支付办法；
- （八）保险金赔偿或者给付办法；
- （九）违约责任和争议处理；
- （十）订立合同的年、月、日。

##### ② 订立保险合同时告知义务。

《保险法》第十六条规定：订立保险合同，保险人就保险标的或者被保险人的有关情况提出询问的，投保人应当如实告知。

投保人故意或者因重大过失未履行前款规定的如实告知义务，足以影响保险人决定是否同意承保或者提高保险费率的，保险人有权解除合同。

前款规定的合同解除权，自保险人知道有解除事由之日起，超过三十日不行使而消灭。自合同成立之日起超过二年的，保险人不得解除合同；发生保险事故的，保险人应当承担赔偿或者给付保险金的责任。

投保人故意不履行如实告知义务的，保险人对于合同解除前发生的保险事故，不承担赔偿或者给付保险金的责任，并不退还保险费。

投保人因重大过失未履行如实告知义务，对保险事故的发生有严重影响的，保险人对于合同解除前发生的保险事故，不承担赔偿或者给付保险金的责任，但应当退还保险费。

保险人在合同订立时已经知道投保人未如实告知的情况的，保险人不得解除合同；发生保险事故的，保险人应当承担赔偿或者给付保险金的责任。

保险事故是指保险合同约定的保险责任范围内的事故。

### （3）保险合同的履行

保险合同的履行，是指保险合同生效后，合同主体全面、适当完成各自承担的约定义务的行为。

从内容上看，履行包括投保人、被保险人和保险人的合同义务的履行。从程序上看，履行包括索赔、理赔、代位求偿三个环节。

#### ① 投保人、被保险人的义务。

主要包括：

第一，投保人应按照约定交付保险费，这是投保人最基本的义务；

第二，投保人、被保险人应履行出险通知、预防危险、索赔举证义务；

第三，被保险人应履行危险增加通知、施救的义务。

《保险法》第二十一条规定：投保人、被保险人或者受益人知道保险事故发生后，应当及时通知保险人。故意或者因重大过失未及时通知，致使保险事故的性质、原因、损失程度等难以确定的，保险人对无法确定的部分，不承担赔偿或者给付保险金的责任，但保险人通过其他途径已经及时知道或者应当及时知道保险事故发生的除外。

《保险法》第二十二条规定：保险事故发生后，按照保险合同请求保险人赔偿或者给付保险金时，投保人、被保险人或者受益人应当向保险人提供其所能提供的与确认保险事故的性质、原因、损失程度等有关的证明和资料。

保险人按照合同的约定，认为有关的证明和资料不完整的，应当及时一次性通知投保人、被保险人或者受益人补充提供。

#### ② 保险人的义务。

保险人的义务主要是按照合同约定的时间开始承担保险责任，在保险事故发生后或保险合同规定的事项发生后对损失给予赔偿或向受益人支付约定的保险金。保险人或者再保险接受人对在办理保险业务中知道的投保人、被保险人、受益人或者再保险分出人的业务和财产情况及个人隐私，负有保密的义务。

#### ③ 保险的理赔与索赔。

《保险法》就索赔与理赔的程序作了如下规定：

第一，出险通知。投保人、被保险人或者受益人知道保险事故发生后，应当及时通知保险人。

第二，提供索赔单证。保险事故发生后，依照保险合同请求保险人赔偿或者给付保险金时，投保人、被保险人或者受益人应当向保险人提供其所能提供的与确认保险事故的性质、

原因、损失程度等有关的证明和资料。保险人依照保险合同的约定，认为有关的证明和资料不完整的，应当通知投保人、被保险人或者受益人补充提供有关的证明和资料。

第三，核定赔偿。

《保险法》第二十三条规定：保险人收到被保险人或者受益人的赔偿或者给付保险金的请求后，应当及时作出核定；情形复杂的，应当在三十日内作出核定，但合同另有约定的除外。保险人应当将核定结果通知被保险人或者受益人；对属于保险责任的，在与被保险人或者受益人达成赔偿或者给付保险金的协议后十日内，履行赔偿或者给付保险金义务。保险合同对赔偿或者给付保险金的期限有约定的，保险人应当按照约定履行赔偿或者给付保险金义务。

保险人未及时履行前款规定义务的，除支付保险金外，应当赔偿被保险人或者受益人因此受到的损失。

任何单位和个人不得非法干预保险人履行赔偿或者给付保险金的义务，也不得限制被保险人或者受益人取得保险金的权利。

《保险法》第二十四条规定：保险人依照本法第二十三条的规定作出核定后，对不属于保险责任的，应当自作出核定之日起三日内向被保险人或者受益人发出拒绝赔偿或者拒绝给付保险金通知书，并说明理由。

《保险法》第二十五条规定：保险人自收到赔偿或者给付保险金的请求和有关证明、资料之日起六十日内，对其赔偿或者给付保险金的数额不能确定的，应当根据已有证明和资料可以确定的数额先予支付；保险人最终确定赔偿或者给付保险金的数额后，应当支付相应的差额。

④ 保险的索赔时效。

按照我国《保险法》第二十六条规定：人寿保险以外的其他保险的被保险人或者受益人，向保险人请求赔偿或者给付保险金的诉讼时效期间为二年，自其知道或者应当知道保险事故发生之日起计算。

人寿保险的被保险人或者受益人向保险人请求给付保险金的诉讼时效期间为五年，自其知道或者应当知道保险事故发生之日起计算。

## 2. 保险代理人和保险经纪人

作为商业银行个人理财从业人员，对于《保险法》的了解主要在于“保险代理人和保险经纪人”部分，避免在代理保险业务中出现违法现象。

(1) 保险代理人、保险经纪人的定义

保险代理人是根据保险人的委托，向保险人收取佣金，并在保险人授权的范围内代为办理保险业务的机构或者个人。保险代理机构包括专门从事保险代理业务的保险专业代理机构和兼营保险代理业务的保险兼业代理机构。

保险经纪人是基于投保人的利益，为投保人与保险人订立保险合同提供中介服务，并依法收取佣金的机构。

(2) 《保险法》的相关规定

第一百二十六条 保险人委托保险代理人代为办理保险业务的，应当与保险代理人签订委托代理协议，依法约定双方的权利和义务。

第一百二十七条 保险代理人根据保险人的授权代为办理保险业务的行为，由保险人承担责任。

保险代理人没有代理权、超越代理权或者代理权终止后以保险人名义订立合同，使投保人有理由相信其有代理权的，该代理行为有效。保险人可以追究越权的保险代理人的责任。

第一百二十八条 保险经纪人因过错给投保人、被保险人造成损失的，依法承担赔偿责任。

第一百三十一条 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下列行为：

- (一) 欺骗保险人、投保人、被保险人或者受益人；
  - (二) 隐瞒与保险合同有关的重要情况；
  - (三) 阻碍投保人履行本法规定的如实告知义务，或者诱导其不履行本法规定的如实告知义务；
  - (四) 给予或者承诺给予投保人、被保险人或者受益人保险合同约定以外的利益；
  - (五) 利用行政权力、职务或者职业便利以及其他不正当手段强迫、引诱或者限制投保人订立保险合同；
  - (六) 伪造、擅自变更保险合同，或者为保险合同当事人提供虚假证明材料；
  - (七) 挪用、截留、侵占保险费或者保险金；
  - (八) 利用业务便利为其他机构或者个人牟取不正当利益；
  - (九) 串通投保人、被保险人或者受益人，骗取保险金；
  - (十) 泄露在业务活动中知悉的保险人、投保人、被保险人的商业秘密。
- (3) 代理人、经纪人的职业许可

《保险法》的有关规定：

第一百一十九条 保险代理机构、保险经纪人应当具备国务院保险监督管理机构规定的条件，取得保险监督管理机构颁发的经营保险代理业务许可证、保险经纪业务许可证。

保险专业代理机构、保险经纪人凭保险监督管理机构颁发的许可证向工商行政管理机关办理登记，领取营业执照。

保险兼业代理机构凭保险监督管理机构颁发的许可证，向工商行政管理机关办理变更登记。

第一百二十条 以公司形式设立保险专业代理机构、保险经纪人，其注册资本最低限额适用《中华人民共和国公司法》的规定。

国务院保险监督管理机构根据保险专业代理机构、保险经纪人的业务范围和经营规模，可以调整其注册资本的最低限额，但不得低于《中华人民共和国公司法》规定的限额。保险专业代理机构、保险经纪人的注册资本或者出资额必须为实缴货币资本。

第一百二十一条 保险专业代理机构、保险经纪人的高级管理人员，应当品行良好，熟悉保险法律、行政法规，具有履行职责所需的经营管理能力，并在任职前取得保险监督管理机构核准的任职资格。

第一百二十二条 个人保险代理人、保险代理机构的代理从业人员、保险经纪人的经纪从业人员，应当具备国务院保险监督管理机构规定的资格条件，取得保险监督管理机构颁发的资格证书。

第一百二十三条 保险代理机构、保险经纪人应当有自己的经营场所，设立专门账簿记载保险代理业务、经纪业务的收支情况。

第一百二十四条 保险代理机构、保险经纪人应当按照国务院保险监督管理机构的规定缴存保证金或者投保职业责任保险。未经保险监督管理机构批准，保险代理机构、保险经纪人不得动用保证金。

第一百二十五条 个人保险代理人在代为办理人寿保险业务时，不得同时接受两个以上保险人的委托。

第一百二十六条 保险人委托保险代理人代为办理保险业务，应当与保险代理人签订委托代理协议，依法约定双方的权利和义务。

第一百二十七条 保险代理人根据保险人的授权代为办理保险业务的行为，由保险人承担责任。

保险代理人没有代理权、超越代理权或者代理权终止后以保险人名义订立合同，使投保人有理由相信其有代理权的，该代理行为有效。保险人可以依法追究越权的保险代理人的责任。

第一百二十八条 保险经纪人因过错给投保人、被保险人造成损失的，依法承担赔偿责任。

## 7. 1. 8 《中华人民共和国信托法》

### 1. 基本内容

信托，是指委托人基于对受托人的信任，将其财产权委托给受托人，由受托人按委托人的意愿以自己的名义，为受益人的利益或者特定目的，进行管理或者处分的行为。信托的当事人包括委托人、受托人、受益人。

《中华人民共和国信托法》（以下简称《信托法》）于2001年4月28日第九届全国人民代表大会常务委员会第二十一次会议通过，并于2001年10月1日起施行。

《信托法》的调整对象是信托关系，其范围涵盖了民事信托、营业信托、公益信托。

《信托法》共分七章，分别是总则、信托的设立、信托财产、信托当事人、信托的变更与终止、公益信托和附则。

### 2. 与商业银行个人理财业务相关的内容

#### (1) 关于委托人权利和义务

《信托法》的有关规定：

第五条 信托当事人进行信托活动，必须遵守法律、行政法规，遵循自愿、公平和诚实信用原则，不得损害国家利益和社会公共利益。

第十九条 委托人应当是具有完全民事行为能力的自然人、法人或者依法成立的其他组织。

第二十条 委托人有权了解其信托财产的管理运用、处分及收支情况，并有权要求受托人作出说明。

委托人有权查阅、抄录或者复制与其信托财产有关的信托账目以及处理信托事务的其他文件。

第二十一条 因设立信托时未能预见的特别事由，致使信托财产的管理方法不利于实现信托目的或者不符合受益人的利益时，委托人有权要求受托人调整该信托财产的管理方法。

第二十二条 受托人违反信托目的处分信托财产或者因违背管理职责、处理信托事务不当致使信托财产受到损失的，委托人有权申请人民法院撤销该处分行为，并有权要求受托人恢复信托财产的原状或者予以赔偿；该信托财产的受让人明知是违反信托目的而接受该财产的，应当予以返还或者予以赔偿。

前款规定的申请权，自委托人知道或者应当知道撤销原因之日起一年内不行使的，归于消除。

第二十三条 受托人违反信托目的处分信托财产或者管理运用、处分信托财产有重大过失的，委托人有权依照信托文件的规定解任受托人，或者申请人民法院解任受托人。

第四十条 受托人职责终止的，依照信托文件规定选任新受托人；信托文件未规定的，由委托人选任；委托人不指定或者无能力指定的，由受益人选任；受益人为无民事行为能力人或者限制民事行为能力人的，依法由其监护人代行选任。

原委托人处理信托事务的权利和义务，由新受托人承继。

#### (2) 关于受托人权利和义务

《信托法》的有关规定：

第二十五条 受托人应当遵守信托文件的规定，为受益人的最大利益处理信托事务。

受托人管理信托财产，必须恪尽职守，履行诚实、信用、谨慎、有效管理的义务。

第二十六条 受托人除依照本法规定取得报酬外，不得利用信托财产为自己谋取利益。

受托人违反前款规定，利用信托财产为自己谋取利益的，所得利益归入信托财产。

第二十七条 受托人不得将信托财产转为其固有财产。受托人将信托财产转为其固有财产的，必须恢复该信托财产的原状；造成信托财产损失的，应当承担赔偿责任。

第二十八条 受托人不得将其固有财产与信托财产进行交易或者将不同委托人的信托财产进行相互交易，但信托文件另有规定或者经委托人或者受益人同意，并以公平的市场价格进行交易的除外。

受托人违反前款规定，造成信托财产损失的，应当承担赔偿责任。

第二十九条 受托人必须将信托财产与其固有财产分别管理、分别记账，并将不同委托人的信托财产分别管理、分别记账。

第三十条 受托人应当自己处理信托事务，但信托文件另有规定或者有不得已事由的，可以委托他人代为处理。

受托人依法将信托事务委托他人代理的，应对他人处理信托事务的行为承担责任。

第三十三条 受托人必须保存处理信托事务的完整记录。

受托人应当每年定期将信托财产的管理运用、处分及收支情况，报告委托人和受益人。

受托人对委托人、受益人以及处理信托事务的情况和资料负有依法保密的义务。

第三十四条 受托人以信托财产为限向受益人承担支付信托利益的义务。

第三十五条 受托人有权依照信托文件的约定取得报酬。信托文件未作事先约定的，经信托当事人协商同意，可以作出补充约定；未作事先约定和补充约定的，不得收取报酬。

约定的报酬经信托当事人协商同意，可以增减其数额。

第三十七条 受托人因处理信托事务所支出的费用、对第三人所负债务，以信托财产承担。受托人以其固有财产先行支付的，对信托财产享有优先受偿的权利。

受托人违背管理职责或者处理信托事务不当对第三人所负债务或者自己所受到的损失，以其固有财产承担。

#### (3) 关于受益人权利和义务

《信托法》的有关规定：

第四十三条 受益人是在信托中享有信托受益权的人。受益人可以是自然人、法人或者依法成立的其他组织。

委托人可以是受益人，也可以是同一信托的唯一受益人。

受托人可以是受益人，但不得是同一信托的唯一受益人。

第四十四条 受益人自信托生效之日起享有信托受益权。信托文件另有规定的，从其规定。

第四十五条 共同受益人按照信托文件的规定享受信托利益。信托文件对信托利益的分配比例或者分配方法未作规定的，各受益人按照均等的比例享受信托利益。

第四十六条 受益人可以放弃信托受益权。

第四十七条 受益人不能清偿到期债务的，其信托受益权可以用于清偿债务，但法律、

行政法规以及信托文件有限制性规定的除外。

第四十八条 受益人的信托受益权可以依法转让和继承，但信托文件有限制性规定的除外。

## 7. 1. 9 《中华人民共和国个人所得税法》

个人所得税是以个人的所得为征收对象的一种税。《中华人民共和国个人所得税法》（以下简称《个人所得税法》）是调整征税机关与自然人（居民、非居民）之间在个人所得税的征纳与管理过程中所发生的社会关系的法律规范的总称。

与个人理财业务相关的重要法条

### （1）个人所得税纳税义务人

《个人所得税法》第一条规定：“在中国境内有住所，或者无住所而在境内居住满一年的个人，从中国境内和境外取得的所得，依照本法规定缴纳个人所得税。”

### （2）个人所得税的征税对象

《个人所得税法》第二条规定：“下列各项个人所得，应纳个人所得税：

- 一、工资、薪金所得；
- 二、个体工商户的生产、经营所得；
- 三、对企事业单位的承包经营、承租经营所得；
- 四、劳务报酬所得；
- 五、稿酬所得；
- 六、特许权使用费所得；
- 七、利息、股息、红利所得；
- 八、财产租赁所得；
- 九、财产转让所得；
- 十、偶然所得；
- 十一、经国务院财政部门确定征税的其他所得。”

### （3）免纳和减征个人所得税的个人收入项目

《个人所得税法》的有关规定：

第四条 下列各项个人所得，免纳个人所得税：

一、省级人民政府、国务院部委和中国人民解放军军以上单位，以及外国组织、国际组织颁发的科学、教育、技术、文化、卫生、体育、环境保护等方面的奖金；

- 二、国债和国家发行的金融债券利息；
- 三、按照国家统一规定发给的补贴、津贴；
- 四、福利费、抚恤金、救济金；
- 五、保险赔款；
- 六、军人的转业费、复员费；

七、按照国家统一规定发给干部、职工的安家费、退职费、退休工资、离休工资、离休生活补助费；

八、依照我国有关法律规定应予免税的各国驻华使馆、领事馆的外交代表、领事官员和其他人员的所得；

九、中国政府参加的国际公约、签订的协议中规定免税的所得；

十、经国务院财政部门批准免税的所得。

第五条 有下列情形之一的，经批准可以减征个人所得税：

- 一、残疾、孤老人员和烈属的所得；

- 二、因严重自然灾害造成重大损失的；
- 三、其他经国务院财政部门批准减税的。

#### (4) 个人所得税的征收管理

《个人所得税法》的有关规定：

第八条 个人所得税，以所得人为纳税义务人，以支付所得的单位或者个人为扣缴义务人。个人所得超过国务院规定数额的，在两处以上取得工资、薪金所得或者没有扣缴义务人的，以及具有国务院规定的其他情形的，纳税义务人应当按照国家规定办理纳税申报。扣缴义务人应当按照国家规定办理全员全额扣缴申报。

第九条 扣缴义务人每月所扣的税款，自行申报纳税人每月应纳的税款，都应当在次月七日内缴入国库，并向税务机关报送纳税申报表。

工资、薪金所得应纳的税款，按月计征，由扣缴义务人或者纳税义务人在次月七日内缴入国库，并向税务机关报送纳税申报表。特定行业的工资、薪金所得应纳的税款，可以实行按年计算、分月预缴的方式计征，具体办法由国务院规定。

个体工商户的生产、经营所得应纳的税款，按年计算，分月预缴，由纳税义务人在次月七日内预缴，年度终了后三个月内汇算清缴，多退少补。

对企事业单位的承包经营、承租经营所得应纳的税款，按年计算，由纳税义务人在年度终了后三十日内缴入国库，并向税务机关报送纳税申报表。纳税义务人在一年内分次取得承包经营、承租经营所得的，应当在取得每次所得后的七日内预缴，年度终了后三个月内汇算清缴，多退少补。

从中国境外取得所得的纳税义务人，应当在年度终了后三十日内，将应纳的税款缴入国库，并向税务机关报送纳税申报表。

## 7. 1. 10 《中华人民共和国物权法》

### 1. 基本内容

《中华人民共和国物权法》（以下简称《物权法》）于2007年3月16日十届人大五次会议通过，分五编十九章，对物权的设立、所有权、用益物权、担保物权等进行了详细规定，于2007年10月1日开始施行。

《物权法》是一部明确物的归属，保护物权，充分发挥物的效用，维护社会主义市场经济秩序，维护国家基本经济制度，关系人民群众切身利益的民事基本法律。

### 2. 和商业银行个人理财业务相关的内容

#### (1) 不动产登记管理

《物权法》的有关规定：

第九条 不动产物权的设立、变更、转让和消灭，经依法登记，发生法律效力；未经登记，不发生法律效力，但法律另有规定的除外。

依法属于国家所有的自然资源，所有权可以不登记。

第十条 不动产登记，由不动产所在地的登记机构办理。国家对不动产实行统一登记制度。统一登记的范围、登记机构和登记办法，由法律、行政法规规定。

第十四条 不动产物权的设立、变更、转让和消灭，依照法律规定应当登记的，自记载于不动产登记簿时发生法律效力。



第十五条 当事人之间订立有关设立、变更、转让和消灭不动产物权的合同，除法律另有规定或者合同另有约定外，自合同成立时生效；未办理物权登记的，不影响合同效力。

#### (2) 动产的交付管理

《物权法》的有关规定：

第二十三条 动产物权的设立和转让，自交付时发生法律效力，但法律另有规定的除外。

第二十四条 船舶、航空器和机动车等物权的设立、变更、转让和消灭，未经登记，不得对抗善意第三人。

第二十五条 动产物权设立和转让前，权利人已经依法占有该动产的，物权自法律行为生效时发生法律效力。

第二十六条 动产物权设立和转让前，第三人依法占有该动产的，负有交付义务的人可以通过转让请求第三人返还原物的权利代替交付。

第二十七条 动产物权转让时，双方又约定由出让人继续占有该动产的，物权自该约定生效时发生法律效力。

#### (3) 担保物权

《物权法》的有关规定：

第一百七十一条 债权人在借贷、买卖等民事活动中，为保障实现其债权，需要担保的，可以依照本法和其他法律的规定设立担保物权。

第三人为债务人向债权人提供担保的，可以要求债务人提供反担保。反担保适用本法和其他法律的规定。

#### (4) 抵押

《物权法》的有关规定：

第一百七十九条 为担保债务的履行，债务人或者第三人不转移财产的占有，将该财产抵押给债权人的，债务人不履行到期债务或者发生当事人约定的实现抵押权的情形，债权人有权就该财产优先受偿。

前款规定的债务人或者第三人为抵押人，债权人为抵押权人，提供担保的财产为抵押财产。

第一百八十条 债务人或者第三人有权处分的下列财产可以抵押：

- (一) 建筑物和其他土地附着物；
- (二) 建设用地使用权；
- (三) 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；
- (四) 生产设备、原材料、半成品、产品；
- (五) 正在建造的建筑物、船舶、航空器；
- (六) 交通运输工具；
- (七) 法律、行政法规未禁止抵押的其他财产。

抵押人可以将前款所列财产一并抵押。

第一百八十四条 下列财产不得抵押：

(一) 土地所有权；

(二) 耕地、宅基地、自留地、自留山等集体所有的土地使用权，但法律规定可以抵押的除外；

(三) 学校、幼儿园、医院等以公益为目的的事业单位、社会团体的教育设施、医疗卫生设施和其他社会公益设施；

(四) 所有权、使用权不明或者有争议的财产；

(五) 依法被查封、扣押、监管的财产；

(六) 法律、行政法规规定不得抵押的其他财产。

第一百八十五条 设立抵押权，当事人应当采取书面形式订立抵押合同。

抵押合同一般包括下列条款：

- (一) 被担保债权的种类和数额；
  - (二) 债务人履行债务的期限；
  - (三) 抵押财产的名称、数量、质量、状况、所在地、所有权归属或者使用权归属；
  - (四) 担保的范围。
- (5) 质押

《物权法》的有关规定：

第二百零八条 为担保债务的履行，债务人或者第三人将其动产出质给债权人占有的，债务人不履行到期债务或者发生当事人约定的实现质权的情形，债权人有权就该动产优先受偿。

前款规定的债务人或者第三人为出质人，债权人为质权人，交付的动产为质押财产。

第二百零九条 法律、行政法规禁止转让的动产不得出质。

第二百一十条 设立质权，当事人应当采取书面形式订立质权合同。

质权合同一般包括下列条款：

- (一) 被担保债权的种类和数额；
- (二) 债务人履行债务的期限；
- (三) 质押财产的名称、数量、质量、状况；
- (四) 担保的范围；
- (五) 质押财产交付的时间。

第二百一十四条 质权人在质权存续期间，未经出质人同意，擅自使用、处分质押财产，给出质人造成损害的，应当承担赔偿责任。

第二百一十五条 质权人负有妥善保管质押财产的义务；因保管不善致使质押财产毁损、灭失的，应当承担赔偿责任。

质权人的行为可能使质押财产毁损、灭失的，出质人可以要求质权人将质押财产提存，或者要求提前清偿债务并返还质押财产。

第二百二十三条 债务人或者第三人有权处分的下列权利可以出质：

- (一) 汇票、支票、本票；
- (二) 债券、存款单；
- (三) 仓单、提单；
- (四) 可以转让的基金份额、股权；
- (五) 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；
- (六) 应收账款；
- (七) 法律、行政法规规定可以出质的其他财产权利。

第二百二十四条 以汇票、支票、本票、债券、存款单、仓单、提单出质的，当事人应当订立书面合同。质权自权利凭证交付质权人时设立；没有权利凭证的，质权自有关部门办理出质登记时设立。

第二百二十五条 汇票、支票、本票、债券、存款单、仓单、提单的兑现日期或者提货日期先于主债权到期的，质权人可以兑现或者提货，并与出质人协议将兑现的价款或者提取的货物提前清偿债务或者提存。

第二百二十六条 以基金份额、股权出质，当事人应当订立书面合同。以基金份额、证券登记结算机构登记的股权出质，质权自证券登记结算机构办理出质登记时设立；以其他股权出质，质权自工商行政管理部门办理出质登记时设立。

基金份额、股权出质后，不得转让，但经出质人与质权人协商同意的除外。出质人转让基金份额、股权所得的价款，应当向质权人提前清偿债务或者提存。

第二百二十七条 以注册商标专用权、专利权、著作权等知识产权中的财产权出质的，当事人应当订立书面合同。质权自有关主管部门办理出质登记时设立。

知识产权中的财产权出质后，出质人不得转让或者许可他人使用，但经出质人与质权人协商同意的除外。出质人转让或者许可他人使用出质的知识产权中的财产权所得的价款，应当向质权人提前清偿债务或者提存。

#### (6) 留置

《物权法》的有关规定：

第二百三十条 债务人不履行到期债务，债权人可以留置已经合法占有的债务人的动产，并有权就该动产优先受偿。

前款规定的债权人为留置权人，占有的动产为留置财产。

第二百三十一条 债权人留置的动产，应当与债权属于同一法律关系，但企业之间留置的除外。

第二百三十二条 法律规定或者当事人约定不得留置的动产，不得留置。

第二百三十三条 留置财产为可分物的，留置财产的价值应当相当于债务的金额。

第二百三十四条 留置权人负有妥善保管留置财产的义务；因保管不善致使留置财产毁损、灭失的，应当承担赔偿责任。

第二百三十五条 留置权人有权收取留置财产的孳息。

前款规定的孳息应当先充抵收取孳息的费用。

第二百三十六条 留置权人与债务人应当约定留置财产后的债务履行期间；没有约定或者约定不明确的，留置权人应当给债务人两个月以上履行债务的期间，但鲜活易腐等不易保管的动产除外。债务人逾期未履行的，留置权人可以与债务人协议以留置财产折价，也可以就拍卖、变卖留置财产所得的价款优先受偿。

留置财产折价或者变卖的，应当参照市场价格。

第二百三十七条 债务人可以请求留置权人在债务履行期届满后行使留置权，留置权人不行使的，债务人可以请求人民法院拍卖、变卖留置财产。

第二百三十八条 留置财产折价或者拍卖、变卖后，其价款超过债权数额的部分归债务人所有，不足部分由债务人清偿。

第二百三十九条 同一动产上已设立抵押权或者质权，该动产又被留置的，留置权人优先受偿。

第二百四十条 留置权人对留置财产丧失占有或者留置权人接受债务人另行提供担保的，留置权消灭。

## 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》

《中华人民共和国外资银行管理条例》于2006年11月8日经国务院第155次常务会议通过，自2006年12月11日起施行。

该条例和个人理财业务相关的重要内容主要包括：

第二十九条 外商独资银行、中外合资银行按照国务院银行业监督管理机构批准的业务范围，可以经营下列部分或者全部外汇业务和人民币业务：

- (一) 吸收公众存款；
- (二) 发放短期、中期和长期贷款；
- (三) 办理票据承兑与贴现；
- (四) 买卖政府债券、金融债券，买卖股票以外的其他外币有价证券；
- (五) 提供信用证服务及担保；
- (六) 办理国内外结算；
- (七) 买卖、代理买卖外汇；
- (八) 代理保险；
- (九) 从事同业拆借；
- (十) 从事银行卡业务；
- (十一) 提供保管箱服务；
- (十二) 提供资信调查和咨询服务；
- (十三) 经国务院银行业监督管理机构批准的其他业务。

外商独资银行、中外合资银行经中国人民银行批准，可以经营结汇、售汇业务。

第三十条 外商独资银行、中外合资银行的分支机构在总行授权范围内开展业务，其民事责任由总行承担。

第三十一条 外国银行分行按照国务院银行业监督管理机构批准的业务范围，可以经营下列部分或者全部外汇业务以及对除中国境内公民以外客户的人民币业务：

- (一) 吸收公众存款；
- (二) 发放短期、中期和长期贷款；
- (三) 办理票据承兑与贴现；
- (四) 买卖政府债券、金融债券，买卖股票以外的其他外币有价证券；
- (五) 提供信用证服务及担保；
- (六) 办理国内外结算；
- (七) 买卖、代理买卖外汇；
- (八) 代理保险；
- (九) 从事同业拆借；
- (十) 提供保管箱服务；
- (十一) 提供资信调查和咨询服务；
- (十二) 经国务院银行业监督管理机构批准的其他业务。

外国银行分行可以吸收中国境内公民每笔不少于 100 万元人民币的定期存款。

外国银行分行经中国人民银行批准，可以经营结汇、售汇业务。

第三十二条 外国银行分行及其分支机构的民事责任由其总行承担。

第三十三条 外国银行代表处可以从事与其代表的外国银行业务相关的联络、市场调查、咨询等非经营性活动。

外国银行代表处的行为所产生的民事责任，由其所代表的外国银行承担。

第三十四条 外资银行营业性机构经营本条例第二十九条或者第三十一条规定业务范围内的人民币业务的，应当具备下列条件，并经国务院银行业监督管理机构批准：

- (一) 提出申请前在中华人民共和国境内开业 3 年以上；
- (二) 提出申请前 2 年连续盈利；
- (三) 国务院银行业监督管理机构规定的其他审慎性条件。

外国银行分行改制为由其总行单独出资的外商独资银行的，前款第(一)项、第(二)项规

定的期限自外国银行分行设立之日起计算。

## 7.2.2 《期货交易管理条例》

### 1.主要内容

2007年2月7日国务院第168次常务会议通过《期货交易管理条例》，自2007年4月15日起施行。

条例将适用范围从原来的商品期货交易扩大到商品、金融期货和期权合约交易。《期货交易管理条例》不仅在适用范围方面包含了金融期货，而且对未来参与期货市场的金融机构和期货公司的业务范围都作了明确的说明，这给予了我国推动金融期货市场健康发展的法律依据，对于推出股指期货活跃金融市场、提高参与金融期货的市场主体抗风险能力以及完善金融市场退出机制具有重要的现实意义。《期货交易管理条例》明确界定期货公司是依照《中华人民共和国公司法》和《期货交易管理条例》规定设立的经营期货业务的金融机构。期货公司除经营境内期货经纪业务外，还可以申请经营境外期货经纪、期货投资咨询以及国务院期货监督管理机构规定的其他期货业务。

### 2. 和个人理财业务相关的重要内容

期货交易的有关概念

《期货交易管理条例》的有关规定：

第八十五条 本条例下列用语的含义：

(一) 期货合约，是指由期货交易所统一制定的、规定在将来某一特定的时间和地点交割一定数量标的物的标准化合约。根据合约标的物的不同，期货合约分为商品期货合约和金融期货合约。商品期货合约的标的物包括农产品、工业品、能源和其他商品及其相关指数产品；金融期货合约的标的物包括有价证券、利率、汇率等金融产品及其相关指数产品。

(二) 期权合约，是指由期货交易所统一制定的、规定买方有权在将来某一时间以特定价格买入或者卖出约定标的物(包括期货合约)的标准化合约。

(三) 保证金，是指期货交易者按照规定标准交纳的资金，用于结算和保证履约。

(四) 结算，是指根据期货交易所公布的结算价格对交易双方的交易盈亏状况进行的资金清算和划转。

(五) 交割，是指合约到期时，按照期货交易所的规则和程序，交易双方通过该合约所载标的物所有权的转移，或者按照规定结算价格进行现金差价结算，了结到期末平仓合约的过程。

(六) 平仓，是指期货交易者买入或者卖出与其所持合约的品种、数量和交割月份相同但交易方向相反的合约，了结期货交易的行为。

(七) 持仓量，是指期货交易者所持有的未平仓合约的数量。

(八) 持仓限额，是指期货交易所对期货交易者的持仓量规定的最高数额。

(九) 仓单，是指交割仓库开具并经期货交易所认定的标准化提货凭证。

(十) 涨跌停板，是指合约在1个交易日中的交易价格不得高于或者低于规定的涨跌幅度，超出该涨跌幅度的报价将被视为无效，不能成交。

(十一) 内幕信息，是指可能对期货交易价格产生重大影响的尚未公开的信息，包括：国务院期货监督管理机构以及其他相关部门制定的对期货交易价格可能发生重大影响的政策，

期货交易所作出的可能对期货交易价格发生重大影响的决定，期货交易所会员、客户的资金和交易动向以及国务院期货监督管理机构认定的对期货交易价格有显著影响的其他重要信息。

(十二)内幕信息的知情人员，是指由于其管理地位、监督地位或者职业地位，或者作为雇员、专业顾问履行职务，能够接触或者获得内幕信息的人员，包括：期货交易所的管理人员以及其他由于任职可获取内幕信息的从业人员，国务院期货监督管理机构和其他有关部门的工作人员以及国务院期货监督管理机构规定的其他人员。

## 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》

#### 1.代客境外理财业务的基本概念

2006年12月中国人民银行、中国银行业监督管理委员会、国家外汇管理局联合发布《商业银行开办代客境外理财业务管理暂行办法》。

商业银行代客境外理财业务，是指具有代客境外理财资格的商业银行，受境内机构和居民个人的委托，以其资金在境外进行规定的金融产品投资的经营活动。实务中，商业银行通过发售代客境外理财产品募集客户资金后，代理客户在境外进行投资，投资的收益和风险均由客户承担。

与以往的银行理财产品相比，代客境外理财产品具有以下特点：

第一，资金投资市场在境外。代客境外理财业务所募集的客户资金主要投资于境外金融产品，使投资者有机会参与国际金融市场。

第二，可投资的域外金融产品和境外金融市场有限。目前，商业银行不得代客投资于境外商品类衍生产品、对冲基金以及国际公认评级机构评级BBB级以下的证券。

第三，可以直接用人民币投资。客户可以自有外汇或人民币购买代客境外理财产品，银行代替客户统一在国家外汇管理局换汇后进行境外投资。

投资代客境外理财产品主要面临市场风险和信用风险。

市场风险是指由于利率、汇率、股票价格和商品价格等波动的不确定性而造成损失的风险。对于代客境外理财产品来说，汇率风险较为突出。当投资者以人民币购买代客境外理财产品时，商业银行将人民币资金转换为外币资金对外投资，产品到期后，对外投资的外币资金再转换回人民币，人民币兑外币的汇率相对于期初时上升或下降将对投资收益产生影响，甚至造成本金亏损。此外，由于代客境外理财产品的投资方向较广，包括债券，与汇率、利率、股票指数等标的挂钩的结构性产品，境外基金产品以及境外上市的股票等，利率、汇率和股票价格等因素的波动，将对投资收益产生影响，客户存在遭受损失的风险。

信用风险是指以信用关系规定的交易过程中，交易一方不能履行给付承诺而给另一方造成损失的可能性。投资者购买代客境外理财产品，将直接面临境外投资标的发行人及其他相关机构的信用风险。如果境外投资标的的发行人出现违约、无法支付到期本息，或由于发行人信用等级降低导致投资标的的价格下降，投资者到期可能无法获得预期收益，甚至可能遭受本金损失。

## 2. 个人理财业务活动相关的重要内容

### (1) 业务准入管理

《商业银行开办代客境外理财业务管理暂行办法》的有关规定：

第十二条 商业银行取得代客境外理财业务资格后，在境内发售个人理财产品，按照《商业银行个人理财业务管理暂行办法》的有关规定管理。

商业银行取得代客境外理财业务资格后，向境内机构发售理财产品或提供综合理财服务，准入管理适用报告制，报告程序和要求以及相关风险的管理参照个人理财业务管理的有关规定执行。

第十三条 商业银行受投资者委托以人民币购汇办理代客境外理财业务，应向外汇局申请代客境外理财购汇额度。

商业银行接受投资者委托以投资者的自有外汇进行境外理财投资的，其委托的金额不计入外汇局批准的投资购汇额度。

第十五条 在经批准的购汇额度范围内，商业银行可向投资者发行以人民币标价的境外理财产品，并统一办理募集人民币资金的购汇手续。

第十六条 境外理财资金汇回后，商业银行应将投资本金和收益支付给投资者。投资者以人民币购汇投资的，商业银行结汇后支付给投资者；投资者以外汇投资的，商业银行将外汇划回投资者原账户，原账户已关闭的，可划入投资者指定的账户。

### (2) 资金流出入管理

《商业银行开办代客境外理财业务管理暂行办法》的有关规定：

第十九条 商业银行境外理财投资，应当委托经中国银监会批准具有托管业务资格的其他境内商业银行作为托管人托管其用于境外投资的全部资产。

第二十条 除中国银监会规定的职责外，托管人还应当履行下列职责：

(一) 为商业银行按理财计划开设境内托管账户、境外外汇资金运用结算账户和证券托管账户；

(二) 监督商业银行的投资运作，发现其投资指令违法、违规的，及时向外汇局报告；

(三) 保存商业银行的资金汇出、汇入、兑换、收汇、付汇和资金往来记录等相关资料，其保存的时间应当不少于 15 年；

(四) 按照规定，办理国际收支统计申报；

(五) 协助外汇局检查商业银行资金的境外运用情况；

(六) 外汇局根据审慎监管原则规定的其他职责。

第二十二条 商业银行在收到外汇局有关购汇额度的批准文件后，应当持批准文件，与境内托管人签订托管协议，并开立境内托管账户。商业银行应当自境内托管账户开设之日起 5 个工作日内，向外汇局报送正式托管协议。

第二十三条 商业银行境内托管账户的收入范围是：商业银行划入的外汇资金、境外汇回的投资本金及收益以及外汇局规定的其他收入。

商业银行境内托管账户的支出范围是：划入境外外汇资金运用结算账户的资金、汇回商业银行的资金、货币兑换费、托管费、资产管理费以及各类手续费以及外汇局规定的其他支出。

第二十四条 境内托管人应当根据审慎原则，按照风险管理要求以及商业惯例选择境外金融机构作为其境外托管代理人。

境内托管人应当在境外托管代理人处开设商业银行外汇资金运用结算账户和证券托管账户，用于与境外证券登记结算机构之间的资金结算业务和证券托管业务。

第二十五条 境内托管人及境外托管代理人必须为不同的商业银行分别设置托管账户。

### (3) 信息披露与监督管理

《商业银行开办代客境外理财业务管理暂行办法》的有关规定：

第二十六条 商业银行购买境外金融产品，必须符合中国银监会的相关风险管理规定。中国银监会根据相关法律法规，对商业银行代客境外理财业务的风险进行监管。

第二十七条 从事代客境外理财业务的商业银行应在发售产品时，向投资者全面详细告知投资计划、产品特征及相关风险，由投资者自主作出选择。

第二十八条 从事代客境外理财业务的商业银行应定期向投资者披露投资状况、投资表现、风险状况等信息。

第二十九条 从事代客境外理财业务的商业银行应按规定履行结售汇统计报告义务。

## 7.3.2 《证券投资基金销售管理办法》

为了规范证券投资基金的销售活动，促进证券投资基金市场健康发展，根据《证券投资基金法》及其他有关法律、行政法规，中国证监会制定了《证券投资基金销售管理办法》，自2004年7月1日起施行。中国证监会《关于代理证券投资基金销售业务的商业银行完善内部合规控制制度和员工行为规范的指导意见》、《关于证券公司办理开放式基金代销业务有关问题的通知》、《证券投资基金销售管理规定》同时废止。

### 1. 证券投资基金销售的概念

证券投资基金(以下简称基金)销售，包括基金管理人或者基金管理人委托的其他机构(以下简称代销机构)宣传推介基金，发售基金份额，办理基金份额申购、赎回等活动。

### 2. 商业银行从事基金代销业务的准入标准

《证券投资基金销售管理办法》明确了各类基金代销机构的准入标准，明确规定了商业银行、证券公司、证券投资咨询机构和专业基金销售公司可以申请基金代销业务资格，有利于建立多层次的基金销售体系。

根据该办法规定，基金销售由基金管理人负责办理；基金管理人可以委托取得基金代销业务资格的其他机构代为办理，未取得基金代销业务资格的机构，不得接受基金管理人委托，代为办理基金的销售。

商业银行可以根据该办法第九条的规定向中国证监会申请基金代销业务资格，并应当具备以下条件：

- (1) 资本充足率符合国务院银行业监督管理机构的有关规定；
- (2) 有专门负责基金代销业务的部门；
- (3) 财务状况良好，运作规范稳定，最近三年内没有因违法违规行为受到行政处罚或者刑事处罚；
- (4) 具有健全的法人治理结构、完善的内部控制和 risk 管理制度，并得到有效执行；
- (5) 有与基金代销业务相适应的营业场所、安全防范设施和其他设施；
- (6) 有安全、高效的办理基金发售、申购和赎回业务的技术设施，基金代销业务的技术系统已与基金管理人、基金托管人、基金登记机构相应的技术系统进行了联机、联网测试，测试结果符合国家规定的标准；
- (7) 制定了完善的业务流程、销售人员执业操守、应急处理措施等基金代销业务管理制



度；

(8) 公司及其主要分支机构负责基金代销业务的部门取得基金从业资格的人员不低于该部门员工人数的二分之一，部门的管理人员已取得基金从业资格，熟悉基金代销业务，并具备从事两年以上基金业务或者五年以上证券、金融业务的工作经历；

(9) 中国证监会规定的其他条件。

### 3. 关于基金宣传推介材料的具体要求

《证券投资基金销售管理办法》将基金宣传推介材料作为独立的一章，明确了事前报备程序，详细地规定了基金宣传推介材料的必备内容与具体要求。该部分的具体内容如下：

(1) 基金宣传推介材料的界定。所谓基金宣传推介材料，是指为推介基金向公众分发或者公布，使公众可以普遍获得的书面、电子或其他介质的信息，包括：

- ① 公开出版资料；
- ② 宣传单、手册、信函等面向公众的宣传资料；
- ③ 海报、户外广告；
- ④ 电视、电影、广播、互联网资料及其他音像、通讯资料；
- ⑤ 中国证监会规定的其他材料。

(2) 事前报备程序。基金管理人和基金代销机构的基金宣传推介材料，应当事先经基金管理人的督察长检查，出具合规意见书，并报中国证监会备案。

中国证监会自收到备案材料之日起 20 个工作日内，依法进行审查，出具是否有异议的书面意见。

(3) 关于宣传推介材料内容的具体要求。

① 禁止性规定。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：

虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏；

预测该基金的证券投资业绩；

违规承诺收益或者承担损失；

诋毁其他基金管理人、基金托管人或基金代销机构，或者其他基金管理人募集或管理的基金；

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词语；

登载单位或者个人的推荐性文字；

中国证监会规定禁止的其他情形。

② 关于登载基金业绩及风险提示的规定。基金宣传推介材料登载基金业绩，须满足以下几个方面的要求。

首先，要依据基金合同的已生效期确定所登载基金的过往业绩年度。基金合同生效不足 6 个月的，不可以登载该基金、基金管理人管理的其他基金的过往业绩；基金合同生效 6 个月以上但不满 1 年的，应当登载从合同生效之日起计算的业绩；基金合同生效 1 年以上但不满 10 年的，应当登载自合同生效当年开始所有完整会计年度的业绩，宣传推介材料公布日在下半年的，还应登载当年上半年度的业绩；基金合同生效 10 年以上的，应当登载最近 10 个完整会计年度的业绩。

其次，应当按照有关法律、行政法规的规定或者行业公认的准则计算基金的业绩表现数据；引用的统计数据和资料应当真实、准确，并注明出处，能够真实、准确、合理地表述基金业绩和基金管理人的管理水平，不得引用未经核实、尚未发生或者模拟的数据。基金业绩

表现数据还应当经基金托管人复核。

最后，基金宣传推介材料应当含有明确、醒目的风险提示和警示性文字，并使投资人在阅读过程中不易忽略，以提醒投资人注意投资风险，仔细阅读基金合同和基金招募说明书，了解基金的具体情况。基金管理人应当特别声明，基金的过往业绩并不预示其未来表现，基金管理人管理的其他基金的业绩并不构成新基金业绩表现的保证。基金宣传推介材料含有基金获中国证监会核准内容的，应当特别声明中国证监会的核准并不代表中国证监会对该基金的风险和收益作出实质性判断、推荐或者保证。

③ 对基金宣传推介材料内容的其他要求。基金宣传推介材料对不同基金的业绩进行比较，应当使用可比的数据来源、统计方法和比较期间，并且有关数据来源、统计方法应当公平、准确，具有关联性。基金宣传推介材料附有统计图表的，应当清晰、准确；提及第三方专业机构评价结果的，应当列明第三方专业机构的名称及评价日期。

#### 4. 基金销售行为规范

与原有规章相比，该办法不仅对禁止性行为进行了补充，还对基金管理人、基金代销机构办理基金销售业务要遵守的规则进行了明确界定，从而达到防止非法挪用投资人资金、误导投资人和进行恶性竞争的目的。

(1) 关于建立健全基金销售相关管理制度的规定

① 原则要求。基金管理人、代销机构应当建立健全并有效执行基金销售业务制度和销售人员的持续培训制度，加强对基金销售业务合规运作和销售人员行为规范的检查和监督。

② 账户制度。基金管理人、代销机构应当建立完善的基金份额持有人账户和资金账户管理制度，以及基金份额持有人资金的存取程序和授权审批制度；应当在有证券投资基金托管业务资格的商业银行开立与基金销售有关的账户，并由该银行对账户内的资金进行监督。基金管理人应当将基金募集期间募集的资金存入专门账户，在基金募集行为结束前，任何人不得动用。

③ 档案管理制度。基金管理人、代销机构应当建立健全档案管理制度，妥善保管基金份额持有人的开户资料和销售业务有关的其他资料，保存期不少于 15 年。

(2) 关于基金销售的强制性和禁止性规定

① 关于签订书面代销协议和公示业务资格证明文件的要求。基金管理人委托代销机构办理基金的销售，应当与其签订书面代销协议，约定支付报酬的比例和方式，明确双方的权利和义务；未经签订书面代销协议，代销机构不得办理基金的销售。代销机构应当将基金代销业务资格的证明文件置备于基金销售网点的显著位置，不得委托其他机构代为办理基金的销售。基金管理人应当对代销机构从事基金销售活动负有监督检查义务，发现代销机构违规销售基金的，应当予以制止；情节严重的，应当按约定解除代销协议。

② 关于申购、赎回的规定。开放式基金合同生效后，基金管理人、代销机构应当按照法律、行政法规、中国证监会的规定和基金合同、代销协议的约定，办理基金份额的申购、赎回，不得擅自停止办理基金份额的发售或者拒绝投资人的申购、赎回。

③ 关于收取销售费用的规定。基金管理人、代销机构应当按照基金合同的约定和招募说明书的规定向投资人收取销售费用，并如实核算、记账；基金管理人、代销机构未经基金合同约定，不得向投资人收取额外费用；未经招募说明书载明并公告，不得对不同投资人适用不同费率。

基金管理人应当按照代销协议的约定向代销机构支付报酬，并如实核算、记账。

④ 其他有关基金销售的禁止性规定。基金管理人、代销机构从事基金销售活动，不得有下列情形：

以排挤竞争对手为目的，压低基金的收费水平。

采取抽奖、回扣或者送实物、保险、基金份额等方式销售基金。

以低于成本的销售费率销售基金。

募集期间对认购费打折。

承诺利用基金资产进行利益输送。

挪用基金份额持有人的认购、申购、赎回资金。

虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏；预测该基金的证券投资业绩；违规承诺收益或者承担损失；诋毁其他基金管理人、基金托管人或基金代销机构，或者其他基金管理人募集或管理的基金；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词语；登载单位或者个人的推荐性文字。

中国证监会规定禁止的其他情形。

基金募集申请获得中国证监会核准前，基金管理人、代销机构不得办理基金销售业务，不得向公众分发、公布基金宣传推介材料或者发售基金份额。

基金管理人、代销机构应当依法为投资人保守秘密，不得泄露投资人买卖、持有基金份额的信息或者其他信息。

## 5. 法律责任

《证券投资基金销售管理办法》根据《证券投资基金法》的授权，明确规定了违规行为的处罚条款，规定了责令整改、暂停办理相关业务、监管谈话、出具警示函、记入诚信档案、暂停履行职务、认定为不适宜担任相关职务者等行政监管措施和警告、罚款等行政处罚措施，加强了可操作性。

基金管理人、代销机构违反本办法规定的，中国证监会及其派出机构可以责令整改，暂停办理相关业务；对直接负责的主管人员和其他直接责任人员，可以采取监管谈话、出具警示函、记入诚信档案、暂停履行职务、认定为不适宜担任相关职务者等行政监管措施。

基金管理人、代销机构及其直接负责的主管人员和其他直接责任人员违反本办法规定从事基金销售活动，中国证监会依照法律、行政法规的有关规定进行行政处罚；法律、行政法规未作规定的，依照《证券投资基金销售管理办法》的规定进行行政处罚；涉嫌犯罪的，依法移送司法机关，追究其刑事责任。

商业银行申请基金代销业务资格，隐瞒有关情况或者提供虚假材料的，中国证监会不予受理；已经受理的，不予批准，并处以警告。

未取得基金代销业务资格，擅自开办基金销售业务的，责令改正，并处以警告、罚款；对直接负责的主管人员和其他直接责任人员，处以警告、罚款。

基金管理人、代销机构从事基金销售活动，有下列情形之一的，责令改正，单处或者并处警告、罚款；对直接负责的主管人员和其他直接责任人员，单处或者并处警告、罚款。

(1) 违反《证券投资基金销售管理办法》第三十九条第二款的规定，允许未经聘任的人员销售基金或者未取得基金从业资格的人员宣传推介基金；

(2) 未按照《证券投资基金销售管理办法》第四十条第一款的规定签订书面代销协议；

(3) 违反《证券投资基金销售管理办法》第四十一条的规定，擅自向公众分发、公布基金宣传推介材料；

(4) 未按照《证券投资基金销售管理办法》第四十二条的规定使用基金宣传推介材料；

(5) 未按照《证券投资基金销售管理办法》第四十三条的规定开立与基金销售有关的账户；

(6) 违反《证券投资基金销售管理办法》第四十四条的规定，擅自停止办理基金份额发

售或者拒绝投资人的申购、赎回；

(7) 未按照《证券投资基金销售管理办法》第四十五条第一款的规定收取销售费用并核算、记账；

(8) 未按照《证券投资基金销售管理办法》第四十六条的规定为投资人保守秘密；

(9) 从事《证券投资基金销售管理办法》第四十七条规定禁止的行为；

(10) 未按照《证券投资基金销售管理办法》第五十一条的规定配合中国证监会及其派出机构进行监督检查。

代销机构违反前款规定，情节严重的，责令暂停或者终止基金代销业务。代销机构被责令暂停基金代销业务的，暂停期间不得签订新的代销协议，不得宣传推介基金，不得发售基金份额，不得办理基金份额申购。被责令终止基金代销业务的，应当停止基金销售活动。

代销机构被责令暂停或者终止基金代销业务的，基金管理人应当妥善处理有关投资人的基金份额的申购、赎回，并可按照代销协议的约定，依法要求代销机构赔偿有关损失。

### 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》

为了加强对保险兼业代理人的管理，规范保险兼业代理行为，维护保险市场秩序，促进保险事业的健康发展，中国保监会根据《保险法》，于2000年8月4日颁布实施了《保险兼业代理管理暂行办法》。近年来，随着保险公司与商业银行之间合作的不断加强，在双方合作的过程中，出现了一些不规范的行为，不仅损害了消费者利益，也影响了各自业务的健康发展，中国保监会和中国银监会于2006年6月15日联合发布了《关于规范银行代理保险业务的通知》。

此外，2006年12月1日，中国保监会发布实施了《保险兼业代理机构管理试点办法》，对保险兼业代理监管制度进行重大改革，决定在北京和辽宁两地先行试点。目前，《保险兼业代理机构管理规定》尚未正式出台，仍在讨论之中。因此，本部分内容仅对《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》予以解读。

#### 1. 保险兼业代理人的概念

保险兼业代理人，或称保险兼业代理机构，是指接受保险人的委托，在从事自身业务的同时，在保险人的授权范围内代为办理保险业务，并收取保险代理手续费的机构。保险兼业代理人在保险人授权范围内代理，保险业务的行为所产生的法律责任，由保险人承担。

#### 2. 保险兼业代理资格管理

从事保险兼业代理活动，应当向中国证监会提出保险兼业代理资格申请。申请保险兼业代理资格的机构经中国证监会批准并取得许可证后，方可从事保险兼业代理活动。

(1) 保险兼业代理市场准入条件。依据现行规定，申请保险兼业代理资格应具备下列条件：

- ① 具有工商行政管理机关核发的营业执照；
- ② 有同经营主业直接相关的一定规模的保险代理业务来源；
- ③ 有固定的营业场所；

④ 具有在其营业场所直接代理保险业务的便利条件。

商业银行代理保险业务,还应当满足以下条件:其一级分行应当取得保险兼业代理资格。保险公司不得委托没有取得兼业代理资格的商业银行开展代理保险业务。

(2) 保险兼业代理的核准程序。保险兼业代理人资格申报,应由被代理的保险公司报中国保险监督管理委员会核准。申请时,应向中国保监会提交下列材料:

- ① 保险兼业代理人资格申报表(一式三份);
- ② 工商营业执照副本复印件;
- ③ 组织机构代码证复印件;
- ④ 保险兼业代理人资格申报电脑数据盘;
- ⑤ 被代理保险公司经营保险业务许可证复印件;
- ⑥ 中国保监会要求的其他材料。

中国保监会对经核准取得保险兼业代理资格的单位颁发保险兼业代理许可证。保险兼业代理许可证的有效期限为3年,保险兼业代理人应在有效期满前2个月申请办理换证事宜。保险兼业代理人在发生合并或撤销、解散等事宜而不再具备保险兼业代理资格时,应在1个月内向中国保监会交回保险兼业代理许可证。

保险兼业代理人资格有关内容的变更,也应由被代理的保险公司报中国保险监督管理委员会核准。由于名称或主营业务范围变更而需变更保险兼业代理许可证的内容时,应在3个月内向中国保监会申请办理变更事宜。

### 3. 保险兼业代理关系管理

依据现行规定,保险公司只能与已取得保险兼业代理许可证的单位建立保险兼业代理关系,委托其开展保险代理业务。保险公司与保险兼业代理人建立保险代理关系,应报中国保监会备案,并提交下列材料:

- (1) 保险兼业代理关系登记表(一式三份);
- (2) 保险兼业代理许可证复印件;
- (3) 保险代理关系申报电脑数据盘。

中国保监会在收到备案材料10个工作日内未提出异议的,保险代理合同生效,保险代理关系即告成立。

保险代理关系成立后,保险公司应向保险兼业代理人签发保险兼业代理委托书。保险兼业代理委托书由中国保监会统一监制。保险公司与保险兼业代理人终止保险代理关系时,应收回保险兼业代理委托书,填写保险兼业代理关系登记表并及时上报中国保监会备案。

就保险兼业代理关系的数量来讲,依据2000年8月4日实施的《保险兼业代理管理暂行办法》第七条的规定,保险兼业代理人只能为一家保险公司代理保险业务,代理业务范围以保险兼业代理许可证核定的代理险种为限。事实上,自2002年《保险法》修订后,保险兼业代理机构的代理关系由独家转变为多家。2006年6月15日,保监会和银监会联合发布了《关于规范银行代理保险业务的通知》,明确了每个兼业代理机构可以与多家保险公司建立代理关系。兼业代理机构应当根据自身业务发展情况和风险管控能力确定合作的保险公司数量,但代理业务的范围则限定在保险兼业代理许可证核定的代理险种。

另外,保险兼业代理人应将保险兼业代理许可证和保险兼业代理委托书放置于营业场所的明显位置。

#### 4. 保险兼业代理执业管理

(1) 一般规定。保险公司与兼业代理人建立代理关系时，有责任确定兼业代理人：

- ① 具备保险兼业代理许可证；
- ② 委托代理险种在保险兼业代理许可证允许的范围内；
- ③ 经过相应的专业培训。

保险兼业代理人只能在其主业营业场所内代理保险业务，不得在营业场所外另设代理网点。

(2) 禁止性规定。保险兼业代理人从事保险代理业务，不得有下列行为：

- ① 擅自变更保险条款，提高或降低保险费率；
- ② 利用行政权力、职务或职业便利强迫、引诱投保人购买指定的保单；
- ③ 使用不正当手段强迫、引诱或者限制投保人、被保险人投保或转换保险人；
- ④ 串通投保人、被保险人或受益人欺骗保险人；
- ⑤ 对其他保险机构、保险代理机构作出不正确或误导性的宣传；
- ⑥ 代理再保险业务；
- ⑦ 挪用或侵占保险费；
- ⑧ 兼做保险经纪业务；
- ⑨ 中国保监会认定的其他损害保险人、投保人和被保险人利益的行为。

(3) 有关保险兼业代理合同的规定。保险公司应制定统一的保险兼业代理合同文本并报中国保监会备案。

保险兼业代理合同应列明代理险种、代理权限、手续费标准和支付方式、保费划转期限等内容。保险兼业代理合同的代理期限以合同订立时保险兼业代理人持有的保险兼业代理许可证有效期为限。

(4) 有关保费及代理手续费的规定。保险兼业代理人应按照保险兼业代理合同的规定，与保险公司按时结算保费和交接有关单证。保费结算时间最长不得超过 1 个月。保险公司应当按照财务制度据实列支向商业银行支付的代理手续费。保险公司不得以任何名义、任何形式向代理机构、网点或经办人员支付合作协议规定的手续费之外的其他任何费用，包括业务推动费以及以业务竞赛或激励名义给予的其他利益。

保险兼业代理人应设立独立的保费收入账户并对保险兼业代理业务进行单独核算，不得以保费收入抵扣代理手续费。代理手续费收入要全额入账，严禁账外核算和经营。商业银行及其工作人员不得在合作协议规定的手续费之外索取或接受保险公司及其工作人员给予的其他利益。

保险公司向商业银行支付代理手续费，应当按照《国家税务总局、中国保险监督管理委员会关于规范保险中介服务发票有关问题的通知》（国税发〔2004〕51号）规定，由商业银行开具保险中介服务统一发票。

保险兼业代理人向保险公司投保自身的财产保险或人身保险，视为保险公司直接承保业务，保险兼业代理人不得提取代理手续费。保险兼业代理人应建立业务台账，台账应逐笔列明保单流水号、代理险种、保险金额、保险费、代理手续费等内容。

保险公司不得以直接冲减保费或现金方式向保险兼业代理人支付代理手续费。

(5) 其他方面的规定。未经中国保监会批准，保险公司不得委托保险兼业代理人签发保险单。

从事代理保险业务的商业银行应由专门部门或专人负责保险代理业务，加强相关内控制度建设，定期开展对制度执行情况的内部监督检查。商业银行代理销售保险产品的工作人员应定期接受相关业务培训。培训费用由保险公司承担的，应当在合作协议中明确培训的次

数、方式、内容及培训费标准。培训内容应包括法律法规、业务知识、销售技能及职业道德等，每年培训时间不得少于监管部门规定时数。保险公司委托代理机构销售人身保险新型产品的，还应按照有关规定对销售人员进行专门培训。

各保险公司和商业银行应切实加强银行代理保险产品的宣传和信息披露管理。各类宣传材料应由保险公司总公司或其授权的分公司统一印发和管理，严禁分支机构、代理网点或销售人员擅自印制宣传材料或变更其内容。宣传材料应当按照保险条款全面、准确描述保险产品，要在醒目位置对经营主体、保险责任、退保费用、现金价值和费用扣除情况进行提示，不得夸大或变相夸大保险合同利益，不得承诺不确定收益或进行误导性演示，不得有虚假、欺瞒或不正当竞争的表述。销售人员在销售过程中应当客观公正地宣传银行代理保险产品，不得进行误导或不实宣传。

## 5. 法律责任

违反《保险兼业代理暂行办法》，未取得保险兼业代理许可证和保险兼业代理委托书，非法从事保险代理业务的，由中国保监会予以取缔；尚不构成犯罪的，由中国保监会没收违法所得，并处以违法所得1倍以上5倍以下的罚款，没有违法所得或者违法所得不足20万元的，处以20万元以上100万元以下的罚款，构成犯罪的，依法追究刑事责任。

违反《保险兼业代理暂行办法》，保险兼业代理人在保险代理业务中欺骗投保人、被保险人或受益人，尚不构成犯罪的，由中国保监会责令改正，并处以5万元以上30万元以下罚款；情节严重的，吊销经营保险代理业务许可证；构成犯罪的，依法追究刑事责任。

保险兼业代理人违反《保险兼业代理暂行办法》第十七条、第二十一条、第二十二条、第二十三条其中之一的，由中国保监会责令其改正，并处以警告或1万元以上5万元以下的罚款；情节严重的，吊销保险兼业代理人《保险兼业代理许可证》；构成犯罪的，依法追究刑事责任。

保险公司违反《保险兼业代理暂行办法》第十三条、第十九条、第二十条、第二十九条、第三十条其中之一的，由中国保监会责令改正，并处以1万元以上10万元以下的罚款；情节严重的，由中国保监会责令撤换有关责任人、停业整顿或取消有关主要负责人高级管理人员任职资格。

### 《关于进一步规范银行代理保险业务管理的通知》

为规范银行代理保险业务，促进该业务持续健康发展，保护客户合法权益，银监会于2009年2月18日发布了《关于进一步规范银行代理保险业务管理的通知》（银监办发2009年47号文）。

该通知内容共有八点，重点在四个方面：

一是建立尽职调查和后评价制度，严格准入和退出管理。商业银行应对拟建立代理合作关系的保险公司进行审慎的尽职调查，对拟代销的保险产品进行严格审核。商业银行应按照“认识你的交易对手”的原则，与调查合格的保险公司签订相关代理协议或合

### **7.3.4 《个人外汇管理办法》和《个人外汇管理办法实施细则》**

《个人外汇管理办法》自 2007 年 2 月 1 日起施行。为贯彻落实《个人外汇管理办法》，国家外汇管理局制定了《个人外汇管理办法实施细则》，对我国的个人外汇管理政策进行了较为重大的调整和改进。



## 1.《个人外汇管理办法》和个人理财相关的重要内容

### (1)个人外汇业务的分类和管理

《个人外汇管理办法》的有关规定：

第二条 个人外汇业务按照交易主体区分境内与境外个人外汇业务，按照交易性质区分经常项目和资本项目个人外汇业务。按上述分类对个人外汇业务进行管理。

第三条 经常项目项下的个人外汇业务按照可兑换原则管理，资本项目项下的个人外汇业务按照可兑换进程管理。

第六条 银行应通过外汇局指定的管理信息系统办理个人购汇和结汇业务，真实、准确录入相关信息，并将办理个人业务的相关材料至少保存 5 年备查。

### (2)经常项目个人外汇管理

《个人外汇管理办法》的有关规定

第十条 从事货物进出口的个人对外贸易经营者，在商务部门办理对外贸易经营权登记备案后，其贸易外汇资金的收支按照机构的外汇收支进行管理。

第十一条 个人进行工商登记或者办理其他执业手续后，可以凭有关单证办理委托具有对外贸易经营权的企业代理进出口项下及旅游购物、边境小额贸易等项下外汇资金收付、划转及结汇。

第十二条 境内个人外汇汇出境外用于经常项目支出，单笔或当日累计汇出在规定金额以下的，凭本人有效身份证件在银行办理；单笔或当日累计汇出在规定金额以上的，凭本人有效身份证件和有交易额的相关证明等材料在银行办理。

第十三条 境外个人在境内取得的经常项目项下合法人民币收入，可以凭本人有效身份证件及相关证明材料在银行办理购汇及汇出。

第十四条 境外个人未使用的境外汇入外汇，可以凭本人有效身份证件在银行办理原路汇回。

第十五条 境外个人将原兑换未使用完的人民币兑回外币现钞时，小额兑换凭本人有效身份证件在银行或外币兑换机构办理；超过规定金额的，可以凭原兑换水单在银行办理。

### (3)资本项目个人外汇管理

《个人外汇管理办法》的有关规定：

第十六条 境内个人对外直接投资符合有关规定的，经外汇局核准可以购汇或以自有外汇汇出，并应当办理境外投资外汇登记。

第十七条 境内个人购买 B 股，进行境外权益类、固定收益类以及国家批准的其他金融投资，应当按有关规定通过具有相应业务资格的境内金融机构办理。

第十八条 境内个人向境内保险经营机构支付外汇人寿保险项下保险费，可以购汇或以自有外汇支付。

第十九条 境内个人在境外获得的合法资本项目收入经外汇局核准后可以结汇。

第二十条 境内个人对外捐赠和财产转移需购付汇的，应当符合有关规定并经外汇局核准。

第二十一条 境内个人向境外提供贷款、借用外债、提供对外担保和直接参与境外商品期货和金融衍生品交易，应当符合有关规定并到外汇局办理相应登记手续。

第二十二条 境外个人购买境内商品房，应当符合自用原则，其外汇资金的收支和汇兑应当符合相关外汇管理规定。境外个人出售境内商品房所得人民币，经外汇局核准可以购汇汇出。

第二十三条 除国家另有规定外，境外个人不得购买境内权益类和固定收益类等金融产品。境外个人购买 B 股，应当按照国家有关规定办理。

第二十四条 境外个人在境内的外汇存款应纳入存款金融机构短期外债余额管理。

第二十五条 境外个人对境内机构提供贷款或担保，应当符合外债管理的有关规定。

第二十六条 境外个人在境内的合法财产对外转移，应当按照个人财产对外转移的有关外汇管理规定办理。

(4)个人外汇账户及外币现钞管理

《个人外汇管理办法》的有关规定：

第二十七条 个人外汇账户按主体类别区分为境内个人外汇账户和境外个人外汇账户；按账户性质区分为外汇结算账户、资本项目账户及外汇储蓄账户。

第二十八条 银行按照个人开户时提供的身份证件等证明材料确定账户主体类别，所开立的外汇账户应使用与本人有效身份证件记载一致的姓名。境内个人和境外个人外汇账户境内划转按跨境交易进行管理。

第三十一条 境外个人在境内直接投资，经外汇局核准，可以开立外国投资者专用外汇账户。账户内资金经外汇局核准可以结汇。直接投资项目获得国家主管部门批准后，境外个人可以将外国投资者专用外汇账户内的外汇资金划入外商投资企业资本金账户。

第三十二条 个人可以凭本人有效身份证件在银行开立外汇储蓄账户。外汇储蓄账户的收支范围为非经营性外汇收付、本人或与其直系亲属之间同一主体类别的外汇储蓄账户间的资金划转。境内个人和境外个人开立的外汇储蓄联名账户按境内个人外汇储蓄账户进行管理。

第三十三条 个人携带外币现钞出入境，应当遵守国家有关管理规定。

第三十四条 个人购汇提钞或从外汇储蓄账户中提钞，单笔或当日累计在有关规定允许携带外币现钞出境金额之下的，可以在银行直接办理；单笔或当日累计提钞超过上述金额的，凭本人有效身份证件、提钞用途证明等材料向当地外汇局事前报备。

第三十五条 个人外币现钞存入外汇储蓄账户，单笔或当日累计在有关规定允许携带外币现钞入境免申报金额之下的，可以在银行直接办理；单笔或当日累计存钞超过上述金额的，凭本人有效身份证件、携带外币现钞入境申报单或本人原存款金融机构外币现钞提取单据在银行办理。

## 2.《个人外汇管理办法实施细则》和个人理财业务相关的重要内容

(1)结汇和境内个人购汇实行年度总额管理

《个人外汇管理办法实施细则》的有关规定：

第二条 对个人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。国家外汇管理局可根据国际收支状况，对年度总额进行调整。

个人年度总额内的结汇和购汇，凭本人有效身份证件在银行办理；超过年度总额的，经常项目下按本细则第十条、第十一条、第十二条办理，资本项目下按本细则“资本项目个人外汇管理”有关规定办理。

第三条 个人所购外汇，可以汇出境外、存入本人外汇储蓄账户，或按照有关规定携带出境。

第四条 个人年度总额内购汇、结汇，可以委托其直系亲属代为办理；超过年度总额的购汇、结汇以及境外个人购汇，可以按本细则规定，凭相关证明材料委托他人办理。

(2)经常项目个人外汇管理

《个人外汇管理办法实施细则》的有关规定：

第八条 个人经常项目项下外汇收支分为经营性外汇收支和非经营性外汇收支。

第十条 境内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

以下证明材料在银行办理：

- (一) 捐赠：经公证的捐赠协议或合同。捐赠须符合国家规定；
- (二) 赡家款：直系亲属关系证明或经公证的赡养关系证明、境外给付人相关收入证明，如银行存款证明、个人收入纳税凭证等；
- (三) 遗产继承收入：遗产继承法律文书或公证书；
- (四) 保险外汇收入：保险合同及保险经营机构的付款证明。投保外汇保险须符合国家规定；
- (五) 专有权利使用和特许收入：付款证明、协议或合同；
- (六) 法律、会计、咨询和公共关系服务收入：付款证明、协议或合同；
- (七) 职工报酬：雇佣合同及收入证明；
- (八) 境外投资收益：境外投资外汇登记证明文件、利润分配决议或红利支付书或其他收益证明；
- (九) 其他：相关证明及支付凭证。

第十一条 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以下证明材料在银行办理：

- (一) 房租类支出：房屋管理部门登记的房屋租赁合同、发票或支付通知；
- (二) 生活消费类支出：合同或发票；
- (三) 就医、学习等支出：境内医院(学校)收费证明；
- (四) 其他：相关证明及支付凭证。

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。

第十二条 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。

第十三条 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：

(一) 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。

(二) 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。

第十四条 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：

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真实性凭证办理。

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。

第十五条 境外个人经常项目外汇汇出境外，按以下规定在银行办理：

- (一) 外汇储蓄账户内外汇汇出，凭本人有效身份证件办理；
- (二) 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办理；超过上述金额的，还应提供经海关签章的《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) 资本项目个人外汇管理

《个人外汇管理办法实施细则》的有关规定：

第十六条 境内个人对外直接投资应按国家有关规定办理。所需外汇经所在地外汇局核准后可以购汇或以自有外汇汇出，并办理相应的境外投资外汇登记手续。

境内个人及因经济利益关系在中国境内习惯性居住的境外个人，在境外设立或控制特殊目的公司并返程投资的，所涉外汇收支按《国家外汇管理局关于境内居民通过境外特殊目的公司融资及返程投资外汇管理有关问题的通知》等有关规定办理。

第十七条 境内个人可以使用外汇或人民币，并通过银行、基金管理公司等合格境内机构投资者进行境外固定收益类、权益类等金融投资。

第十八条 境内个人参与境外上市公司员工持股计划、认股期权计划等所涉外汇业务，应通过所属公司或境内代理机构统一向外汇局申请获准后办理。

境内个人出售员工持股计划、认股期权计划等项下股票以及分红所得外汇收入，汇回所属公司或境内代理机构开立的境内专用外汇账户后，可以结汇，也可以划入员工个人的外汇储蓄账户。

第十九条 境内个人向境内经批准经营外汇保险业务的保险经营机构支付外汇保费，应持保险合同、保险经营机构付款通知书办理购付汇手续。

境内个人作为保险受益人所获外汇保险项下赔偿或给付的保险金，可以存入本人外汇储蓄账户，也可以结汇。

第二十条 移居境外的境内个人将其取得合法移民身份前境内财产对外转移以及外国公民依法继承境内遗产的对外转移，按《个人财产对外转移售付汇管理暂行办法》等有关规定办理。

第二十一条 境外个人在境内买卖商品房及通过股权转让等并购境内房地产企业所涉外汇管理，按《国家外汇管理局建设部关于规范房地产市场外汇管理有关问题的通知》等有关规定办理。

第二十二条 境外个人可按相关规定投资境内 B 股，投资其他境内发行和流通的各类金融产品，应通过合格境外机构投资者办理。

第二十三条 根据人民币资本项目可兑换的进程，逐步放开对境内个人向境外提供贷款、借用外债、提供对外担保以及直接参与境外商品期货和金融衍生品交易的管理，具体办法另行制定。

#### (4) 个人外汇账户及外币现钞管理

《个人外汇管理办法实施细则》的有关规定：

第二十四条 外汇局按账户主体类别和交易性质对个人外汇账户进行管理。银行为个人开立外汇账户，应区分境内个人和境外个人。账户按交易性质分为外汇结算账户、外汇储蓄账户、资本项目账户。

第二十五条 外汇结算账户是指个人对外贸易经营者、个体工商户按照规定开立的用以办理经常项目项下经营性外汇收支的账户。其开立、使用和关闭按机构账户进行管理。

第二十六条 个人在银行开立外汇储蓄账户应当出具本人有效身份证件，所开立账户户名应与本人有效身份证件记载的姓名一致。

第二十七条 个人开立外国投资者投资专用账户、特殊目的公司专用账户及投资并购专用账户等资本项目外汇账户及账户内资金的境内划转、汇出境外应经外汇局核准。

第二十八条 个人外汇储蓄账户资金境内划转，按以下规定办理：

(一) 本人账户间的资金划转，凭有效身份证件办理；

(二) 个人与其直系亲属账户间的资金划转，凭双方有效身份证件、直系亲属关系证明办理；

(三) 境内个人和境外个人账户间的资金划转按跨境交易进行管理。

第二十九条 本人外汇结算账户与外汇储蓄账户间资金可以划转，但外汇储蓄账户向外

汇结算账户的划款限于划款当日的对外支付，不得划转后结汇。

第三十条 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。

第三十一条 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。

## 第八章 个人理财业务管理

### 本章概要

商业银行应建立健全的个人理财业务管理体系，明确个人理财业务的管理部门，明确相关部门和人员的责任。本章首先对商业银行个人理财业务管理的合规性管理进行总结，在此基础上对商业银行个人理财资金使用管理和个人理财业务流程管理进行介绍，使读者能够对个人理财业务管理有个基本了解。

### 8.1 个人理财业务合规性管理

为规范和促进商业银行个人理财业务健康有序发展，中国银监会于 2005 年 9 月发布了《商业银行个人理财业务管理暂行办法》(以下简称《办法》)和《商业银行个人理财业务风险管理指引》(以下简称《指引》)，在此基础上，截至 2009 年 12 月 31 日，以银监会为主的监管机构共颁布与银行理财产品相关的“办法”三个、“指引”两个和“通知”九个(见表 8-1)。

表 8-1 商业银行个人理财业务监管法规

与个人理财发展相关重要文件	文件号
金融机构衍生产品交易业务管理暂行办法	银监会令[2004]1号
商业银行个人理财业务管理暂行办法	银监会令[2005]2号
商业银行个人理财业务风险管理指引	银监发[2005]63号
商业银行开办代客境外理财业务管理暂行办法	银发[2006]121号
关于商业银行开展个人理财业务风险提示的通知	银监办[2006]157号
关于商业银行开展代客境外理财业务有关问题的通知	银监办[2006]164号
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	银监办发[2007]114号
关于调整商业银行个人理财业务管理有关规定的通知	银监办发[2007]241号
关于进一步规范商业银行个人理财业务有关问题的通知	银监办发[2008]47号
关于印发《银行与信托公司业务合作指引》的通知	银监发[2008]83号
关于进一步规范商业银行个人理财业务报告管理有关问题的通知	银监办发[2009]172号
关于进一步规范商业银行个人理财业务投资管理有关问题的通知	银监发[2009]65号
关于规范信贷资产转让且信贷资产类理财业务有关事项的通知	银监发[2009]113号
关于印发《银行业个人理财业务突发事件应急预案》的通知	银监发[2009]115号

内容主要涉及如下三个主要方面：

首先，三个“办法”推动了三类产品的发展。《金融机构衍生产品交易业务管理暂行办法》介绍了衍生品交易业务的分类、界定了从事衍生品交易的基本条件与风险管控措施等主要内容，推动了与境外金融衍生品挂钩的外币理财产品的发展。2006年12月28日中国银行业监督管理委员会第55次主席会议通过《关于修改〈金融机构衍生产品交易业务管理暂行办法〉的决定》，并于2007年7月3日颁布实施。《办法》给出个人理财业务的定义、明确了个人理财业务的分类与定义、业务和风险管理、监督机制和法律责任，推动了人民币个人理财业务的飞速发展；《商业银行开办代客境外理财业务管理暂行办法》规定了代客境外理财的业务准入管理、投资购汇额度和汇兑管理、资金流入出管理和信息披露与监督管理，推动了国内代客境外理财业务的进一步发展，目前共与九个国家签订了合作备忘录。

其次，《指引》对个人理财顾问服务的风险管理、综合理财服务的风险管理和理财产品的风险管理进行了指导；《银行与信托公司业务合作指引》界定了银信合作理财产品的运作方式、基本要求、风险控制和信息披露等主要内容。

最后，九个通知的内容主要涉及产品的风险管理、报备制度、投资方向、信息披露制度和投资者的风险评估等重要内容。

这些规范构成了银行理财产品发展框架和业务管理框架。

## 8.1.1 开展个人理财业务的基本条件

商业银行个人理财业务的开展、运营与管理必须遵守中国银监会的相关规定。根据个人理财业务的不同特点，商业银行开展需要批准的个人理财业务应具备《办法》第四十八条规定的条件：

- (1) 具有相应的风险管理体系和内部控制制度；
- (2) 有具备开展相关业务工作经验和知识的高级管理人员、从业人员；
- (3) 具备有效的市场风险识别、计量、监测和控制体系；
- (4) 信誉良好，近两年内未发生损害客户利益的重大事件；
- (5) 中国银行业监督管理委员会规定的其他审慎性条件。

具体来说，商业银行开展个人理财业务的基本条件包括以下几个方面：

### 1. 关于机构设置与业务申报材料

(1) 商业银行应建立健全个人理财业务管理体系，明确个人理财业务的管理部门，针对理财顾问服务和综合理财服务的不同特点，分别制定理财顾问服务和综合理财服务的管理规章制度，明确相关部门和人员的责任。

(2) 商业银行申请需要批准的个人理财业务，应向中国银行业监督管理委员会报送以下材料（一式三份）：

- ① 由商业银行负责人签署的申请书；
- ② 拟申请业务介绍，包括业务性质、目标客户群以及相关分析预测；
- ③ 业务实施方案，包括拟申请业务的管理体系、主要风险及拟采取的管理措施等；
- ④ 商业银行内部相关部门的审核意见；
- ⑤ 中国银行业监督管理委员会要求的其他文件和资料。

(3) 商业银行开展其他不需要审批的个人理财业务，应将以下资料按照相关规定及时向中国银行业监督管理委员会或其派出机构报告：

① 理财计划的可行性评估报告，主要内容包括产品属性、目标客户群、拟销售的时间和规模、拟销售的地区、产品投向、投资组合安排、银行资金成本与收益测算、含有预期收益率的理财计划的收益测算方式和测算依据、产品风险评估管控措施等；

② 内部相关部门审核文件；

③ 商业银行就理财计划对投资管理人、托管人、投资顾问等相关方的尽职调查文件；

④ 商业银行就理财计划与投资管理人、托管人、投资顾问等相关方签署的法律文件；

⑤ 理财计划的销售文件，包括产品协议书、产品说明书、风险揭示书、客户评估书等需要客户进行签字确认的销售文件；

⑥ 理财计划的宣传材料，包括银行营业网点、银行官方网站和银行委托第三方网站向客户提供的产品宣传材料，以及通过各种媒体投放的产品广告等；

⑦ 报告材料联络人的具体联系方式；

⑧ 中国银监会及其派出机构要求的其他材料。

对于商业银行分支机构，《关于进一步规范商业银行个人理财业务报告管理有关问题的通知》规定应最迟在开始发售理财计划后 5 个工作日内，将以下材料按照有关规定向当地银监会派出机构报告：

① 法人机构理财计划发售授权书；

② 理财计划的销售文件，包括产品协议书、产品说明书、风险揭示书、客户评估书等需要客户进行签字确认的销售文件；

③ 理财计划的宣传材料，包括银行营业网点、银行官方网站和银行委托第三方网站向客户提供的产品宣传材料，以及通过各种媒体投放的产品广告等；

④ 报告材料联络人的具体联系方式；

⑤ 中国银监会及其派出机构要求的其他材料。

除上述材料的报告外，为进一步规范银行信托合作关系，银监会在 2009 年 12 月 24 日发布的《关于进一步规范银信合作有关事项的通知》规定，银信合作产品投资于权益类金融产品或具备权益类特征的金融产品，且聘请第三方投资顾问的，应提前 10 个工作日向监管部门事前报告。

## 2. 关于业务制度建设的要求

关于商业银行个人理财业务制度建设方面，2005 年的《办法》第十六条规定商业银行应建立健全个人理财业务管理体系，明确个人理财业务管理部门，针对理财顾问服务和综合理财服务的不同特点，分别制定理财顾问服务和综合理财服务的管理规章制度，明确相关部门和人员的责任。《办法》相关的制度建设要求还包括：

(1) 商业银行应建立健全综合理财服务的内部控制和定期检查制度，保证综合理财服务符合有关法律、法规及银行与客户的约定。

(2) 商业银行应对理财计划的研发、定价、风险管理、销售、资金管理运用、账务处理、收益分配等方面进行全面规范，建立健全有关规章制度和内部审核程序，严格内部审查和稽核监督管理。

(3) 商业银行开展个人理财业务，应建立相应的风险管理体系，并将个人理财业务的风险管理纳入商业银行风险管理体系之中。商业银行的个人理财业务风险管理体系应覆盖个人理财业务面临的各类风险，并就相关风险制定有效的管控措施。

(4) 商业银行应制定理财计划或产品的研发设计工作流程，制定内部审批程序，明确主

要风险以及应采取的风险管理措施，并按照有关要求向监管部门报送。

(5) 商业银行应对理财计划设置市场风险监测指标，建立有效的市场风险识别、计量、监测和控制体系。

(6) 商业银行应区分理财顾问服务与一般性业务咨询活动，按照防止误导客户或不当销售的原则制定个人理财业务人员的工作守则与工作规范。商业银行个人理财业务人员，应包括为客户提供财务分析、规划或投资建议的业务人员，销售理财计划或投资性产品的业务人员，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。

(7) 商业银行开展个人理财业务，应与客户签订合同，明确双方的权利与义务，并根据业务需要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。

(8) 个人理财业务涉及金融衍生品交易或者外汇管理规定的，商业银行应按照有关规定建立相应的管理制度和风险控制制度。

在银监会办公厅 2008 年 4 月 3 日发布的《关于进一步规范商业银行个人理财业务有关问题的通知》中，第一条、第二条和第五条分别进一步要求：

(1) 商业银行履行代客资产管理角色，健全产品设计管理机制。

(2) 建立客户评估机制，切实做好客户评估工作。

(3) 建立客户投诉处理机制，妥善处理客户投诉。

在银监会 2009 年 7 月 6 日发布的《关于进一步规范商业银行个人理财投资管理有关问题的通知》中，第二条、第七条进一步要求：

(1) 商业银行应按照符合客户利益和风险承受能力的原则，建立健全相应的内部控制和风险管理制体系，并定期或不定期检查相关制体系 and 运行机制，保障理财资金投资管理的合规性和有效性。

(2) 商业银行应将理财业务的投资管理纳入总行的统一管理体系之中，实行前、中、后台分离，加强日常风险指标监测和内控管理。

### 3. 关于理财业务人员的要求

商业银行个人理财业务人员的要求可以分为资格要求、教育培训要求以及考核要求三个方面。《办法》有以下要求：

(1) 商业银行个人理财业务人员资格要求

- ① 对个人理财业务活动相关法律法规、行政规章和监管要求等，有充分的了解和认识；
- ② 遵守监管部门和商业银行制定的个人理财业务人员职业道德标准或守则；
- ③ 掌握所推介产品或向客户提供咨询顾问意见所涉及产品的特性，并对有关产品市场有所认识和理解；
- ④ 具备相应的学历水平和工作经验；
- ⑤ 具备相关监管部门要求的行业资格；
- ⑥ 具备中国银行业监督管理委员会要求的其他资格条件。

(2) 商业银行个人理财业务人员教育培训要求

商业银行应配备与开展的个人理财业务相适应的理财业务人员，保证个人理财业务人员每年的培训时间不少于 20 小时。商业银行应详细记录理财业务人员的培训方式、培训时间及考核结果等，未达到培训要求的理财业务人员应暂停从事个人理财业务活动。

(3) 商业银行个人理财业务人员考核要求

中国银行业监督管理委员会将根据个人理财业务发展与监管的需要，组织、指导个人理财业务人员的从业培训和考核。有关要求和考核办法，由中国银行业监督管理委员会另行规定。



《指引》对从业人员也提出了要求:商业银行个人理财业务管理部门应当配备必要的人员,对本行从事个人理财顾问服务的业务人员操守与胜任能力、个人理财顾问服务操作的合规性与规范性、个人理财顾问服务品质等进行内部调查和监督。并对从业人员资格提出以下要求:

①商业银行应当根据有关规定建立健全个人理财业务人员资格考核与认定、继续培训、跟踪评价等管理制度,保证相关人员具备必要的专业知识、行业经验和管理能力,充分了解所从事业务的有关法律法规和监管规章,理解所推介产品的风险特性,遵守职业道德。

②商业银行应当明确个人理财业务人员与一般产品销售和服务人员的工作范围界限,禁止一般产品销售人员向客户提供理财投资咨询顾问意见、销售理财计划。客户在办理一般产品业务时,如需要银行提供相关个人理财顾问服务,一般产品销售人员和服务人员应将客户移交理财业务人员。

## 8.1.2 开展个人理财业务的政策限制

### 1.关于个人理财业务的政策监管

(1)商业银行开展个人理财业务,应进行严格的合规性审查,准确界定个人理财业务所包含的各种法律关系,明确可能涉及的法律和政策问题,研究制定相应的解决办法,切实防范法律风险。

(2)商业银行利用理财顾问服务向客户推介投资产品时,应了解客户的风险偏好、风险认知能力和承受能力,评估客户的财务状况,提供合适的投资产品由客户自主选择,并向客户解释相关投资工具的运作市场及方式,揭示相关风险。商业银行应妥善保存有关客户评估和顾问服务的记录,并妥善保存客户资料和其他文件资料。

(3)商业银行开展个人理财业务,在进行相关市场风险管理时,应对利率和汇率等主要金融政策的改革与调整进行充分的压力测试,评估可能对银行经营活动产生的影响,制定相应的风险处置和应急预案。商业银行不应销售压力测试显示潜在损失超过商业银行警戒标准的理财计划。

(4)商业银行应当制订个人理财业务应急计划,并纳入商业银行整体业务应急计划体系之中,保证个人理财服务的连续性、有效性。

(5)商业银行开展个人理财业务,可根据相关规定向客户收取适当的费用,收费标准和收费方式应在与客户签订的合同中明示。商业银行根据国家有关政策的规定,需要统一调整与客户签订的收费标准和收费方式时,应将有关情况及时告知客户:除非在相关协议中另有约定,商业银行根据业务发展和投资管理情况,需要对已签订的收费标准和收费方式进行调整时,应获得客户同意。

(6)商业银行开展个人理财业务,涉及金融衍生品交易和外汇管理规定的,应按照有关规定获得相应的经营资格。

(7)商业银行开展个人理财服务,发现客户有涉嫌洗钱、恶意逃避税收管理等违法违规行为的,应按照国家有关规定及时向相关部门报告。

### 2.关于理财产品(计划)的政策监管

(1)商业银行销售的理财计划中包括结构性存款产品的,其结构性存款产品应将基础资产与衍生交易部分相分离,基础资产应按照储蓄存款业务管理,衍生交易部分应按照金融衍

生品业务管理。

(2) 商业银行不得将一般储蓄存款产品单独当做理财计划销售，或者将理财计划与本行储蓄存款进行强制性搭配销售。

(3) 保证收益理财计划或相关产品中高于同期储蓄存款利率的保证收益，应是对客户有附加条件的保证收益。商业银行不得无条件向客户承诺高于同期储蓄存款利率的保证收益率。商业银行不得承诺或变相承诺除保证收益以外的任何可获得收益。

(4) 商业银行向客户承诺保证收益的附加条件，可以是对理财计划期限调整、币种转换等权利，也可以是对最终支付货币和工具的选择权利等。商业银行使用保证收益理财计划附加条件所产生的投资风险应由客户承担。

(5) 商业银行应根据理财计划或相关产品的风险状况，设置适当的期限和销售起点金额。

(6) 商业银行应对理财计划的资金成本与收益进行独立测算，采用科学合理的测算方式预测理财投资组合的收益率。商业银行不得销售不能独立测算或收益率为零或负值的理财计划。

(7) 商业银行理财计划的宣传和介绍材料，应包含对产品风险的揭示，并以醒目、通俗的文字表达；对非保证收益理财计划，在与客户签订合同前，应提供理财计划预期收益率的测算数据、测算方式和测算的主要依据。

(8) 商业银行应对理财计划设置市场风险监测指标，建立有效的市场风险识别、计量、监测和控制体系。商业银行将有关市场监测指标作为理财计划合同的终止条件或终止参考条件时，应在理财计划合同中对相关指标的定义和计算方式作出明确解释。

### **3. 关于对个人理财业务的检查监管**

(1) 中国银行业监督管理委员会及其派出机构可以根据个人理财业务发展与监管的实际需要，按照相应的监管权限，组织相关调查和检查活动。

对于以下事项，中国银行业监督管理委员会及其派出机构可以采用多样化的方式进行调查：

① 商业银行从事产品咨询、财务规划或投资顾问服务业务人员的专业胜任能力、操守情况，以及上述服务对投资者的保护情况；

② 商业银行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资产管理的业务活动，客户授权的充分性与合规性，操作程序的规范性，以及客户资产保管人员和账户操作人员职责的分离情况等；

③ 商业银行销售和管理理财计划过程中对投资人的保护情况，以及对相关产品风险的控制情况。

(2) 商业银行应按季度对个人理财业务进行统计分析，并于下一季度的第一个月内，将有关统计分析报告（一式三份）报送中国银行业监督管理委员会。

(3) 商业银行对个人理财业务的季度统计分析报告，应至少包括以下内容：

① 当期开展的所有个人理财业务简介及相关统计数据；

② 当期推出的理财计划简介，理财计划的相关合同、内部法律审查意见、管理模式（包括会计核算和税务处理方式等）、销售预测及当期销售和 investment 情况；

③ 相关风险监测与控制情况；

④ 当期理财计划的收益分配和终止情况；

⑤ 涉及的法律诉讼情况；

⑥ 其他重大事项。

(4) 商业银行应在每一会计年度终了编制本年度个人理财业务报告。个人理财业务年度

报告应全面反映本年度个人理财业务的发展情况，理财计划的销售情况、投资情况、收益分配情况，以及个人理财业务的综合收益情况等，并附年度报表。年度报告和相关报表（一式三份），应于下一年度的2月底前报中国银行业监督管理委员会。

### 8.1.3 开展个人理财业务的违法责任

#### 1. 关于违规业务的规定

(1) 商业银行开展个人理财业务有下列情形之一的，银行业监督管理机构可依据《银行业监督管理法》第四十七条的规定和《金融违法行为处罚办法》的相关规定对直接负责的董事、高级管理人员和其他直接责任人员进行处理，构成犯罪的，依法追究刑事责任：

- ① 违规开展个人理财业务造成银行或客户重大经济损失的；
- ② 未建立相关风险管理制度和管理体系，或虽建立了相关制度但未实际落实风险评估、监测与管控措施，造成银行重大损失的；
- ③ 泄露或不当使用客户个人资料和交易信息记录造成严重后果的；
- ④ 利用个人理财业务从事洗钱、逃税等违法犯罪活动的；
- ⑤ 挪用单独管理的客户资产的。

(2) 商业银行开展个人理财业务有下列情形之一的，由银行业监督管理机构依据《银行业监督管理法》的规定实施处罚：

- ① 违反规定销售未经批准的理财计划或产品的；
- ② 将一般储蓄存款产品作为理财计划销售并违反国家利率管理政策，进行变相高息揽储的；
- ③ 提供虚假的成本收益分析报告或风险收益预测数据的；
- ④ 未按规定进行风险揭示和信息披露的；
- ⑤ 未按规定进行客户评估的。

(3) 商业银行开展个人理财业务有下列情形之一的，并造成客户经济损失的，应按照有关法律规定或者合同的约定承担责任：

- ① 商业银行未保存有关客户评估记录和相关资料，不能证明理财计划或产品的销售是符合客户利益原则的；
- ② 商业银行未按客户指令进行操作，或者未保存相关证明文件的；
- ③ 不具备理财业务人员资格的业务人员向客户提供理财顾问服务、销售理财计划或产品的。

#### 2. 关于违规处罚的规定

(1) 商业银行开展个人理财业务的其他违法违规行为，由银行业监督管理机构依据相应的法律法规予以处罚。

(2) 商业银行违反审慎经营规则开展个人理财业务，或利用个人理财业务进行不公平竞争的，银行业监督管理机构应依据有关法律法规责令其限期改正；逾期未改正的，银行业监督管理机构依据有关法律法规可以采取下列措施：

- ① 暂停商业银行销售新的理财计划或产品；
- ② 建议商业银行调整个人理财业务管理部门负责人；
- ③ 建议商业银行调整相关风险管理部门、内部审计部门负责人。

(3)对于商业银行违反个人理财业务投资管理规定的,监管部门将依据《银行业监督管理法》的有关规定,追究发售银行高级管理层、理财业务管理部门及相关风险管理部门、内部审计部门负责人等相关责任,暂停该机构发售新的理财产品。

## 8.2 个人理财资金使用管理

个人理财资金的使用与管理是商业银行个人理财业务管理的重要内容。与代理理财产品不同,在商业银行个人理财业务中,商业银行销售理财计划会聚的资金需要在符合监管要求的条件下,按照理财计划的要求进行投资和管理。在《办法》下发后,为了规范理财资金的使用,监管部门出台了一系列的文件,其中包括《关于进一步规范商业银行个人理财业务投资管理有关问题的通知》和《关于进一步规范银信合作有关事项的通知》。通过这几个文件,监管部门对商业银行个人理财资金的使用实现了动态监管。

### 1. 《办法》有关商业银行个人理财资金使用的规定

根据《办法》商业银行个人理财的资金使用与核算有以下要求:

(1)商业银行销售理财计划汇集的理财资金,应按照理财合同的约定管理和使用。商业银行除对理财计划所汇集的资金进行正常的会计核算外,还应为每一个理财计划制作明细记录。

(2)在理财计划的存续期内,商业银行应向客户提供其所持有的所有相关资产的账单,账单应列明资产变动、收入和费用、期末资产估值等情况。账单提供应不少于两次,并且至少每月提供一次。商业银行与客户另有约定的除外。

(3)商业银行应按季度准备理财计划各投资工具的财务报表、市场表现情况及相关材料,客户有权查询或要求商业银行向其提供上述信息。

(4)商业银行应在理财计划终止时,或理财计划投资收益分配时,向客户提供理财计划投资、收益的详细情况报告。

(5)商业银行应根据个人理财业务的性质,按照国家有关法律法规的规定,采用适宜的会计核算和税务处理方法。现行法律法规没有明确规定的,商业银行应积极与有关部门进行沟通,并就所采用的会计核算和税务处理方法,制定专门的说明性文件,以备有关部门检查。

银监会办公厅2007年11月28日下发的《关于调整商业银行个人理财业务管理有关规定的通知》规定,理财产品存续期内,如发生重大收益波动、异常风险事件、重大产品赎回、意外提前终止和客户集中投诉等情况,各商业银行应及时报告中国银监会或其派出机构。理财产品存续期结束后,各商业银行应对产品收益实现情况、发生的风险和处置情况,以及客户满意度等作出后评价,并将产品后评价报告报送中国银监会或其派出机构。

### 2. 《关于进一步规范商业银行个人理财业务投资管理有关问题的通知》有关商业银行个人理财业务资金的使用规定

银监会2009年7月6日下发的《关于进一步规范商业银行个人理财业务投资管理有关问题的通知》对商业银行个人理财业务资金的使用进一步规范,提出为保障理财资金投资管理的合规性和有效性,并要求商业银行在充分分析宏观经济与金融市场的基础上,确定理财资金的投资范围和投资比例,合理进行资产配置,分散投资风险;要求商业银行坚持审

慎、稳健的原则对理财资金进行投资管理，不得投资于可能造成本金重大损失的高风险金融产品，以及结构过于复杂的金融产品，并作如下规定：

第六条 商业银行应尽责履行信息披露义务，向客户充分披露理财资金的投资方向、具体投资品种以及投资比例等有关投资管理信息，并及时向客户披露对投资者权益或者投资收益等产生重大影响的突发事件。

第八条 商业银行可以独立对理财资金进行投资管理，也可以委托经相关监管机构批准或认可的其他金融机构对理财资金进行投资管理。

第九条 商业银行发售理财产品，应按照企业会计准则（2006）第23号“金融资产转移”及其他相关规定，对理财资金所投资的资产逐项进行认定，将不符合转移标准的理财资金所投资的资产纳入表内核算，并按照自有同类资产的会计核算制度进行管理，对资产方按相应的权重计算风险资产，计提必要的风险准备。

第十条 商业银行发售理财产品，应委托具有证券投资基金托管业务资格的商业银行托管理财资金及其所投资的资产。

第十一条 理财资金用于投资固定收益类金融产品，投资标的市场公开评级应在投资级以上。

第十二条 理财资金用于投资银行信贷资产，应符合以下要求：

①所投资的银行信贷资产为正常类；

②商业银行应独立或委托其他商业银行担任所投资银行信贷资产的管理人，并确保不低于管理人自营同类资产的管理标准。

第十三条 理财资金用于发放信托贷款，应符合以下要求：

①遵守国家相关法律法规和产业政策的要求；

②商业银行应对理财资金投资的信托贷款项目进行尽职调查，比照自营贷款业务的管理标准对信托贷款项目作出评审。

第十四条 理财资金用于投资单一借款人及其关联企业银行贷款，或者用于向单一借款人及其关联企业发放信托贷款的总额不得超过发售银行资本净额的10%。

第十五条 理财资金用于投资公开或非公开市场交易的资产组合，商业银行应具有明确的投资标的、投资比例及募集资金规模计划，应对资产组合及其项下各项资产进行独立的尽职调查与风险评估，并由高级管理层核准评估结果后，在理财产品发行文件中进行披露。

第十六条 理财资金用于投资金融衍生品或结构性产品，商业银行或其委托的境内投资管理人应具备金融机构衍生品交易资格，以及相适应的风险管理能力。

第十七条 理财资金用于投资集合资金信托计划，其目标客户的选择应参照《信托公司集合资金信托计划管理办法》对于合格投资者的规定执行。

第十八条 理财资金不得投资于境内二级市场公开交易的股票或与其相关的证券投资基金。理财资金参与新股申购，应符合国家法律法规和监管规定。

第十九条 理财资金不得投资于未上市企业股权和上市公司非公开发行或交易的股份。

第二十条 对于具有相关投资经验，风险承受能力较强的高资产净值客户，商业银行可以通过私人银行服务满足其投资需求，不受本通知第十八条和第十九条限制。

第二十一条 理财资金投资于境外金融市场，除应遵守本通知相关规定外，应严格遵守《商业银行代客境外理财业务管理暂行办法》和《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》等相关监管规定。严禁利用代客境外理财业务变相代理销售在境内不具备开展相关金融业务资格的境外金融机构所发行的金融产品。严禁利用代客境外理财业务变相代理不具备开展相关金融业务资格的境外金融机构在境内拓展客户或从事相关类似活动。

第二十二条 商业银行因违反上述规定，或因相关责任人严重疏忽，造成客户重大经济损失，监管部门将依据《银行业监督管理法》的有关规定，追究发售银行高级管理层、理财

业务管理部门以及相关风险管理部门、内部审计部门负责人的相关责任，暂停该机构发售新的理财产品。

### 3. 《关于进一步规范银行合作有关事项的通知》有关商业银行个人理财业务资金的使用规定

2009年12月24日，银监会下发了《关于进一步规范银信合作有关事项的通知》，该通知进一步规范了商业银行与信托公司业务合作行为，其中与个人理财业务资金使用相关的规定有以下几点：

第三条 商业银行应在向信托公司出售信贷资产、票据资产等资产后的十个工作日内，书面通知债务人资产转让事宜，保证信托公司真实持有上述资产。

第四条 商业银行应在向信托公司出售信贷资产、票据资产等资产后的十五个工作日内，将上述资产的全套原始权利证明文件或者加盖商业银行有效印章的上述文件复印件移交给信托公司，并在此基础上办理抵押品权属的重新确认和让渡。如移交复印件的，商业银行须确保上述资产全套原始权利证明文件的真实与完整，如遇信托公司确需提供原始权利证明文件的，商业银行有义务及时提供。

第五条 银信合作理财产品不得投资于理财产品发行银行自身的信贷资产或票据资产。

这些规定基本上构建成商业银行个人理财业务资金使用情况的框架体系，理财资金投资管理的合规性和有效性、安全性和风险控制是监管的重点，也是理财资金使用的重要原则。

## 8.3 个人理财业务流程管理

商业银行个人理财业务流程管理的目标是通过一套符合实际的工作流程，合理有效地把人、财、物资源分配在各个不同的个人理财工作环节中，使得工作流程各环节均能有效地发挥作用并连续配合，从而提高工作效率。个人理财业务流程管理可分为理财顾问业务的理财业务流程管理和商业银行综合理财服务流程管理两个部分，前一个部分内容可见第7章理财顾问服务，本节重点对商业银行综合理财服务流程管理进行概述。由于各家银行管理体系存在差异，个人理财业务流程管理也存在差异。

### 8.3.1 业务人员管理

个人理财是一项复杂的业务，商业银行从事个人理财业务的相关人员，除应具备一定的业务资格外，还必须具备相应的业务技能和业务知识。不具备理财业务人员资格的业务人员向客户提供理财顾问服务、销售理财计划(产品,)不仅可能会给客户造成损失，还会给银行带来风险。

1. 商业银行应当根据有关规定建立健全个人理财业务人员资格考核与认定、继续培训、跟踪评价等管理制度，保证相关业务人员具备必要的专业知识、行业经验和管理能力，充分了解所从事业务的有关法律法规和监管规章，理解所推介产品的风险特性，遵守职业道德。(《办法》第十九条)

2. 为了严格理财业务人员管理，提高理财从业人员素质，《办法》规定商业银行应配备与开展的个人理财业务相适应的理财业务人员，保证个人理财业务人员每年的培训时间不少于20小时。商业银行应详细记录理财业务人员的培训方式、培训时间及考核结果等，未

达到培训要求的理财业务人员应暂停从事个人理财业务活动。（《办法》第二十条）

3. 商业银行应当明确个人理财业务人员与一般产品销售和服务人员的工作范围界限，禁止一般产品销售人员向投资者提供理财投资咨询顾问意见、销售理财计划。投资者在办理一般产品业务时，如需要银行提供相关个人理财顾问服务，一般产品销售和服务人员应将投资者移交理财业务人员。如确有需要，一般产品销售和服务人员可以协助理财业务人员向投资者提供个人理财顾问服务，但必须制定明确的业务管理办法和授权管理规则。（《指引》第二十条）

4. 《指引》规定商业银行从事财务规划、投资顾问和产品推介等个人理财顾问服务活动的业务人员，以及相关协助人员，应了解所销售的银行产品、代理销售产品的性质、风险收益状况及市场发展情况。

5. 2008年4月银监会办公厅下发《关于进一步规范商业银行个人理财业务有关问题的通知》，规定商业银行应建立理财从业人员持证上岗管理制度，完善理财业务人员的处罚和退出机制，加强对理财业务人员的持续专业培训和职业操守教育，要建立问责制，对发生多次或较严重误导销售的业务人员，及时取消其相关从业资格，并追究管理负责人的责任。

### 8.3.2 客户需求调查

理财业务的出发点是客户需求。影响客户理财业务需求的因素很多，实际操作中，商业银行可以根据多个维度对客户进行分层。在大多数情形下，商业银行一般会根据客户的资产（包括金融资产和其他资产）规模对客户进行分层，在分层的基础上调查客户需求的共性。

在客户分层基础上，商业银行可以确定不同的目标客户群，根据对目标客户群的需求所进行调查的结果来开发理财产品（计划）。对于一些特殊客户，譬如私人银行客户，商业银行可以通过一对一的服务来调查客户需求，制订理财计划，满足客户需求。

商业银行调查的信息包括客户群对理财产品收益率的要求、客户群对理财产品流动性的要求、客户群风险整体承受能力以及客户群对理财产品需求规模的预估等。

在不同时期，客户对理财产品的需求会随着市场情况不断变化，因此商业银行在进行客户需求调查过程中，会定期或不定期倾听客户诉求，通过沟通及时了解客户的新变化、新动向，根据市场变化，开发新产品，同时对既定的理财投资方案进行跟踪。

#### 商业银行理财业务客户管理相关规章

客户是商业银行个人理财业务的服务对象，也是商业银行个人理财服务的最终评判者。在提供个人理财服务过程中，业务人员要了解客户需求，并根据客户的需求提供相应的理财服务。

1. 商业银行向客户提供财务规划、投资顾问、推介投资产品服务，应首先调查了解客户的财务状况、投资经验、投资目的，以及对相关风险的认知和承受能力，评估客户是否适合购买所推介的产品，并将有关评估意见告知客户，双方签字。（《指引》第二十二条）

2. 对于市场风险较大的投资产品，特别是与衍生交易相关的投资产品，商业银行不应主动向无相关交易经验或经评估不适宜购买该产品的客户推介或销售该产品。客户主动要求了解或购买有关产品时，商业银行应向其当面说明有关产品的投资风险和风险管理的基本知识，并以书面形式确认是客户主动要求了解和购买产品。（《指引》第二十三条）

3. 客户评估报告认为某一客户不适宜购买某一产品或计划，但客户仍然要求购买的，商业银行应制定专门的文件，列明商业银行的意见、客户的意愿和其他的必要说明事项，双方签字确认。（《指引》第二十四条）

### **8.3.3 理财产品开发**

#### **1. 理财产品开发目标**

理财产品开发目标具有多重性，客户需求是理财产品开发的出发点，但仅有客户需求难以形成实际的产品开发动力。从商业银行角度出发，理财产品开发在满足客户理财需求的同时，还具有以下几个功能：

首先，增加业务收入，改善业务结构

其次，扩大客户基础，提升客户质量；

最后，增强业务影响，树立品牌形象。

商业银行在进行理财产品开发时往往会综合考虑理财产品的各种功能，理财产品开发目标具有多重性。

#### **2. 理财产品开发原则**

商业银行应本着符合客户利益和风险承受能力的原则，审慎、合规地开发设计理财产品。理财产品的风险和收益应该匹配。在设计理财产品过程中，商业银行应该对理财产品的风险和收益进行科学的测算，对客户资金的安全性进行严格管理。

理财产品应该易于解释，从而容易被客户所认知。在理财产品命名时，不得使用带有诱惑性、误导性和承诺性的称谓和蕴涵潜在风险或易引发争议的模糊性语言。



### 3. 个人理财产品的开发管理

个人理财产品开发管理有以下几个重点：

(1) 商业银行研发新的投资产品，应当制定产品开发审批程序与规范。在进行任何新的投资产品开发之前，都应当就产品开发的背景、可行性、拟销售的潜在目标客户群等进行分析，并报董事会或高级管理层批准。

(2) 商业银行根据理财业务发展需要研发的新投资产品的介绍和宣传材料，应当按照内部管理有关规定经相关部门审核批准。

(3) 新产品的开发应当编制产品开发报告，并经各相关部门审核签字。产品开发报告应详细说明新产品的定义、性质与特征，目标客户及销售方式，主要风险及其测算和控制方法，风险限额，风险控制部门对相关风险的管理权力与责任，会计核算与财务管理方法，后续服务，应急计划等。

(4) 商业银行应当建立新产品风险的跟踪评估制度，在新产品推出后，对新产品的风险状况进行定期评估。

#### 商业银行个人理财产品规范性管理相关规章

为了保证商业银行个人理财业务规范发展，相关的规章对银行理财产品作了一些规定，理财产品基本内容包括以下几点：

1. 商业银行为理财产品命名时，不得使用带有诱惑性、误导性和承诺性的称谓和蕴涵潜在风险或易引发争议的模糊性语言：不得销售无市场分析预测和无定价依据的理财产品；商业银行应根据理财产品的风险状况和潜在客户群的风险偏好和风险承受能力，设置适当的销售起点金额，理财产品的销售起点金额不得低于5万元，人民币（或等值外币）商业银行开展综合理财服务时，应通过自主设计开发理财产品，代理客户进行投资和资产管理，不得以发售理财产品名义变相代销境外基金或违反法律法规规定的其他境外投资理财产品。（《关于进一步规范商业银行个人理财业务有关问题的通知》第一条）

2. 商业银行应在充分分析宏观经济与金融市场的基础上，确定理财资金的投资范围和投资比例，合理进行资产配置，分散投资风险。（《关于进一步规范商业银行个人理财业务投资管理有关问题的通知》第二条）

3. 商业银行应坚持审慎、稳健的原则对理财资金进行投资管理，不得投资于可能造成本金重大损失的高风险金融产品，以及结构过于复杂的金融产品。（《关于进一步规范商业银行个人理财业务投资管理有关问题的通知》第四条）

4. 商业银行发售理财产品，反委托具有证券投资基金托管业务资格的商业银行托管理财资金及其所投资的资产。（《关于进一步规范商业银行个人理财业务投资管理有关问题的通知》第十条）

### 8.3.4 理财产品销售

2008年4月3日，银监会发布的《关于进一步规范商业银行个人理财业务有关问题的通知》指出，商业银行在向客户销售理财产品前，应按照“了解你的客户”原则，充分了解客户的财务状况、投资目的、投资经验、风险偏好、投资预期等情况，建立客户资料档案；同时，应建立客户评估机制，针对不同理财产品设计专门的产品适合度评估书，对客户的产品

品适合度进行评估，并由客户对评估结果进行签字确认；并强调，商业银行对理财客户进行的产品适合度评估应在营业网点当面进行，不得通过网络或电话等手段进行客户产品适合度评估。

### 1. 理财产品销售原则

理财产品销售过程是客户需求满足的过程，适合性是产品销售的关键，在实际业务操作过程中，应遵守“适合的理财产品应在适合的营业网点由适合的销售人员销售给适合的客户”原则进行产品销售。

对商业银行来说，适合的理财产品目前主要分为两大类，第一类是银行自主开发的理财产品，第二类是银行代理销售的理财产品。适合的营业网点是指具有合格的销售人员，并具有销售理财产品软硬件条件的营业网点。适合的销售人员则是指具有从业资格和上岗资格的业务人员，如客户经理等。适合的客户是指接受投资风险评级测评后，其风险承受能力等级与拟购买理财产品风险/收益评级相匹配的潜在投资客户。

在实际销售过程中，客户是否已了解产品的特点及潜在的投资风险、客户拟购买的产品风险评级是否与客户风险承受能力相匹配、所有的销售凭证包括风险评估报告是否由客户本人亲自填写并签字确认、产品说明书中须由客户亲自抄录的内容是否由客户亲笔抄录等都是检查销售原则的重要标准，也是防止错误销售的关键点。

#### 理财产品销售合规性管理相关规章

理财产品销售原则是商业银行在销售理财产品中需要遵守的规则，具体包括以下几条基本原则：

1. 商业银行在向客户销售理财产品前，应按照“了解你的客户”原则，充分了解客户的财务状况、投资目的、投资经验、风险偏好、投资预期等情况，建立客户资料档案；同时，应建立客户评估机制，针对不同的理财产品设计专门的产品适合度评估书，对客户的产品适合度进行评估，并由客户对评估结果进行签字确认。对于与股票相关或结构较为复杂的理财产品，商业银行尤其应注意选择科学、合理的评估方法，防止错误销售。（《关于进一步规范商业银行个人理财业务有关问题的通知》第二条）

2. 商业银行利用理财顾问服务向客户推介投资产品时，应了解客户的风险偏好、风险认知能力和承受能力，评估客户的财务状况，提供合适的投资产品由客户自主选择，并向客户解释相关投资工具的运作市场及方式，揭示相关风险。（《商业银行个人理财业务管理暂行办法》第二十七条）

3. 对于市场风险较大的投资产品，特别是与衍生交易相关的投资产品，商业银行不应主动向无相关交易经验或经评估不适宜购买该产品的客户推介或销售该产品。（《指引》第二十二条）

4. 商业银行不得销售无市场分析预测和元定价依据的理财产品。商业银行开展综合理财服务时，应通过自主设计开发理财产品，代理客户进行投资和资产管理，不得以发售理财产品名义变相代销境外基金或违反法律法规规定的其他境外投资理财产品。（《关于进一步规范商业银行个人理财业务有关问题的通知》第一条）

### 2. 理财产品销售流程

#### (1) 销售前的基本准备工作

熟练掌握待售用财产品的特点，包括产品的风险/收益特征、投资期限、投资标的、收益计算方法以及其他相关产品信息。

准备与销售相关的合同文本，包括业务申请书、产品说明书、风险评估报告、产品风险揭示书等。

制定销售方案和和销售话术。在正确理解产品后，应准确地向客户说明产品特点，并详细揭示产品投资风险，在说明产品特点和揭示产品投资风险时，为增进客户对产品的正确理解，建议用明确的手势或线条突出说明扫中对应的文字内容，指导客户加以关注。对投资程序复杂、专收术语较多的理财产品，尽可能采用通俗易懂的解释方法，方便客户对产品的正确理解。

## （2）销售中的注意事项

销售人员应在了解客户的年龄、职业、资金来源等基本情况以及客户的理财需求的基础上，客观地对客户风险承受能力进行评估，依据客户填写的评估报告，对照理财产品风险等级，进行产品适合度评估，向客户提供合适的产品，并应向客户充分说明理财产品的投资期限、投资标的、收益计算公式、投资风险等要素，由客户自主选择。一般而言，商业银行对理财客户进行的产品适合度评估应在营业网点当面进行，不得通过网络或电话等手段进行客户产品适合度评估。

对风险承受能力等级与拟购买理财产品风险/收益评级不相匹配的客户，客户经理应充分披露理财产品存在的风险，明确告知客户其不适合投资该产品，经解释后客户仍执意要购买的，应请该客户指定一位证明人陪同，客户本人与证明人分别在产品说明书和风险评估报告上签字确认，并由具有权限的业务人员和客户经理共同与客户阐述产品风险并签字确认后，方可进行销售。此类销售资料应有明显标识，定位重点监控，必须进行事后检查和电话回访。对于拟购买金额大于理财产品投资起点金额较高的客户，也应由具有更高权限的业务人员和销售人员对销售行为进行确认。

商业银行应当明确个人理财业务人员与一般产品销售和服务人员的工作范围界限，禁止一般产品销售人员向客户提供理财投资咨询顾问意见、销售理财计划。客户在办理一般产品业务时，如需要银行提供相关个人理财顾问服务，一般产品销售和服务人员应将客户移交理财业务人员。如确有需要，一般产品销售和服务人员可以协助理财业务人员向客户提供个人理财顾问服务，但必须制定明确的业务管理办法和授权管理规则。

### 理财产品信息披露合规性管理相关规章

信息披露是个人理财业务重要的内容，《办法》、《指引》以及2008年颁布的《关于进一步规范商业银行个人理财业务有关问题的通知》等文件都对商业银行个人理财业务的信息披露进行了规范，其主要内容有以下几条：

1. 商业银行应尽责履行信息披露义务，向客户充分披露理财资金的投资方向、具体投资品种以及投资比例等有关投资管理信息，并及时向客户披露对客户权益或者投资收益等产生重大影响的突发事件。《关于进一步规范商业银行个人理财业务投资管理有关问题的通知》第六条)

2. 商业银行理财产品的宣传和介绍材料中应全面反映产品的重要特性和与产品有关的重要事实，在首页最醒目位置揭示风险，说明最不利的投资情形和投资结果，对于无法在宣传和介绍材料中提供科学、准确的测算依据和测算方式的理财产品，不得在宣传和介绍材料中出现“预期收益率”或“最高收益率”字样。商业银行理财产品的宣

理财产品销售流程如图 8-1 所示。

### (3) 销售后的跟踪服务和投诉处理

产品销售后,销售人员应及时将客户档案以及销售相关合同文本归档。在产品存续期内,理财经理或相关人员应定期或不定期就产品运行情况与客户进行沟通,并解答客户对产品情况的问讯。

《办法》规定, 商业银行应制定客户投诉处理制度, 接受并及时处理客户投诉。《进一步规范商业银行个人理财业务有关问题的通知》规定:

① 商业银行应建立全面、透明、方便和快捷的投资者投诉处理机制。投资者投诉处理机制应至少包括处理投诉的流程、回复的安排、调查的程序及补偿

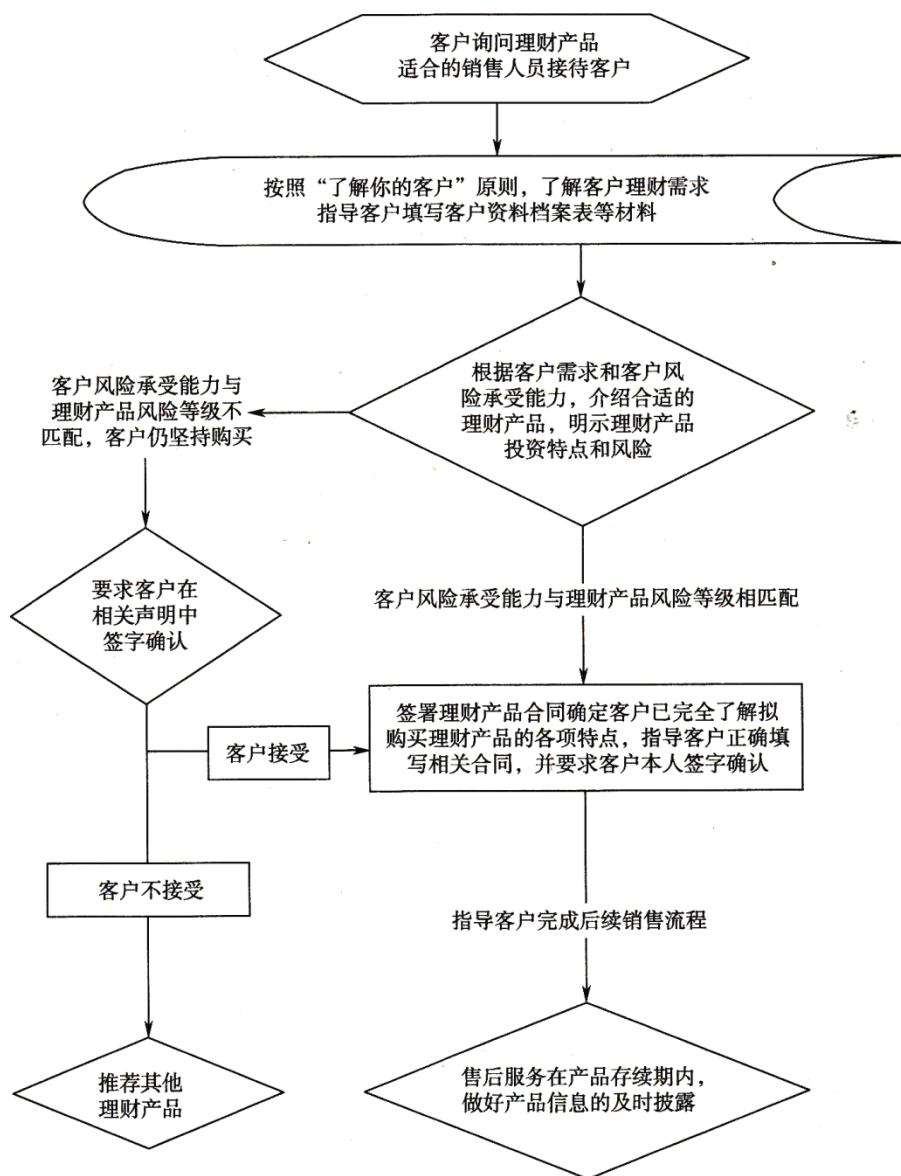


图 8-1 理财产品销售流程图

或赔偿机制。

② 商业银行应为投资者提供合理的投诉途径，确保投资者了解投诉的途径、方法，及程序，采用统一的标准，公平和公正地处理投诉。

③ 商业银行应配备足够的资源，确保投资者投诉处理机制有效执行。

### 3. 个人理财产品销售管理

综上所述，个人理财产品销售管理有以下几个重点：

(1) 商业银行开展个人理财业务涉及代理销售其他金融机构的投资产品时，应对产品提供者的信用状况、经营管理能力、市场投资能力和风险处置能力等进行评估，并明确界定双方的权利与义务，划分相关风险的承担责任和转移方式。

(2) 商业银行应要求提供代销产品的金融机构提供详细的产品介绍、相关的市场分析报告和风险收益测算报告。

(3) 商业银行提供的理财产品组合中如包括代理销售产品，应对所代理的产品进行充

分的分析，对相关产品的风险收益预测数据进行必要的验证。商业银行应根据产品提供者提供的有关材料和对产品的分析情况，按照审慎原则重新编写有关产品介绍材料和宣传材料。

(4) 商业银行个人理财业务部门销售商业银行“有产品时，应当要求产品开发部门提供产品介绍材料和宣传材料。个人理财业务部门认为有必要对以上材料进行重新编写时，应注意所编写的相关材料应与自有产品介绍和宣传材料保持一致。

(5) 商业银行在编写有关产品介绍和宣传材料时，应进行充分的风险揭示，提供必要的举例说明，并根据有关管理规定将需要报告的材料及时向中国银行业监督管理委员会报告。

### **8.3.5 理财业务其他管理**

商业银行个人理财业务管理范围较广，其中包括组织结构、绩效管理、渠道管理、产品开发策略、IT 系统开发管理、文件管理、资金管理、客户关系管理等，涉及商业银行管理的各个层面。我国商业银行个人理财业务起步晚，相关的业务管理仍在不断完善之中。

#### **1. 组织结构**

个人理财业务是商业银行零售业务的重要组成部分，其服务对象主要为个人客户，因此，在业务架构上大多数商业银行都是由零售业务部门或个人业务部门牵头，相关业务部门和管理，部门按流程和业务性质进行业务分工。

#### **2. 绩效管理**

在实际业务中，个人理财业务收入大多可以归类为中间业务收入。在制定绩效考核标准时，商业银行一般会根据业务发展需要确定部门间和总分行之间以及银行和其他机构之间的利润划分。为鼓励发展，一些银行在进行绩效管理过程中会向分支机构和客户经理，倾斜。

#### **3. 渠道管理**

为推动理财业务的发展，一些银行包括分行加强了推进理财业务渠道的推广和营销，其中包括渠道建设、渠道管理、渠道服务支持等。渠道管理的目标是为客户提供方便、快捷的服务，实现业务的发展。近年来，一些银行通过包括网点理财区建设、自助设备、网上银行、手机银行等多种手段来推广个人理财业务。

#### **4. 产品开发策略**

进行市场分析和业务分析，制定新产品开发计划、产品种类、产品规模是银行自主开发理财产品策略的主要内容。商业银行根据产品开发目标和市场分析结果制定理财产品开发策略。在实际业务工作中，随着条件、目标和市场环境的变化，商业产品开发策略会不断进行调整。

#### **5. 客户关系管理**

客户关系管理目标就是通过明确客户的收益点，提高客户的满意度，以实现盈利。商业银行进行个人理财主要集中在优质客户上，对客户实行分层服务。这种分层服务并不意味着歧视性服务或只为优质客户提供服务，它是指针对不同客户的金融需求，结合他们对银行的利润贡献度，为不同层次的客户提供有区别的服务，它有利于个人金融业务的开拓和银行收益水平的提高。在客户关系管理过程中，商业银行首先要建立详尽的客户资料库，根据客户资料库细化客户分层，在客户分层基础上，制订客户培养方案和计划，其中包括根据不同的客户层的群体需求以及优质目标客户的需求来制定具体的理财业务推进策略。例如，一些银行在近行客户关系管理时，对理财客户与普通存款客户进行区分，并将理财客户细分为理财客户、财富管理客户和私人银行客户进行分层管理。

### 银行客户关系管理系统介绍

银行客户关系管理系统融合了客户评价和客户经理考核功能，主要分成以下几个模块：

(1) 客户综合评价体系。系统对银行客户的基本资料、账务数据、交易明细、联革记录、信用状态等不仅作了详细的记录，而且对这些数据进行更进一步统计和分析，通过一系列科学的计算方法，从而使银行能够全面地、正确地、准确地、科学地去评价自己的客户。系统通过贡献度、忠诚度、风险度三项指标对客户进行量化评价。

(2) 客户经理管理体制。系统中引进的客户经理管理制度，是一种新型的、科学的银行个人理财业务管理制度。银行一方面通过客户经理对客户进行“一对一”的个性化理财服务。另一方面，对客户经理的工作进行应督的同时，对客户经理的绩效进行考核，起到奖罚有据、调动客户经理的积极性和工作潜能的作用。系统可以对每个客户经理管理的所有客户进行存款情况、理财产品购买情况、贷款情况、贡献（毛利）情况、交易量等数据进行分析统计，再根据客户经理的任务指标的完成情况，对客户经理的绩效进行评定。

(3) 客户服务系统。随着科学的发展，通讯技术越来越先进，为了方便、更快捷地与客户取得联系，系统目前不仅可以提供语音、传真、手机短信等通讯手段与客户进行联系，而且还可以对客户的联系情况、反馈意见进行记录，对客户预约和客户特殊事项等进行处理。

(4) 银行经营状况综合分析、辅助决策系统。通过对系统中保存的大量客户数据的分析，一方面可以看出一家银行的经营状况，得出一些有价值的统计、分析数据，为银行的高级管理人员提供决策信息；另一方面也是考核理财中心的参考依据。

商业银行理财业务管理流程范围广，层次多。除了上述的管理外，还需要建立文件管理制度、风险控制机制以及客户投诉处理机制等。总之，理财业务管理是一项复杂的管理工程，由于我国商业银行理财业务起步晚，业务发展速度快，各项管理都在不断完善之中。

## 8.4 理财产品合规性管理案例

个人理财产品开发、销售和管理是个人理财业务的重要内容。由于商业银行个人理财产品客户稍大，相应地理财产品影响范围广，其合规性管理的重要性比较突出。根据近年来银行理财产品开发、销售以及售后管理情况，本节分类进行案例分析。

### 8.4.1 理财产品开发合规性管理案例

#### 1. 事件

2008年9月以前，不少国内银行为了拓宽理财产品的投资渠道，将理财资金投资于

境外投资银行设计发行的各类结构性投资产品。这些结构性产品的收益通常与股指、利率、外汇汇率、单只或数只股票的期间表现、商品期货指数等挂钩，有时也会含有提前终止条款或自动转换条款，既有保本的，也有非保本的，但一般都没有二级市场可以转让。境外投资银行对于购买产品的国内银行通常会给予丰厚的佣金作为鼓励，因此国内银行也比较积极地推销此类产品。

尽管银行的风险管理水平尚无法对此类结构复杂的投资产品进行估值或量化监测风险，但银行认为由于其已将境外投资，行提供的关于收益和风险测算的资料交给投资者阅读，投资者理成了解这些产品的风险，同时发行产品的境外投资银行也会对其进行定期估值，银行可以通过这些估值了解产品的收益情况。另外，从当时的市场情况来看，境内外市场都呈现明显的上行趋势，因此即使从定性的角度来看，银行认为这些产品发生风险的可能性也不大。

## 2. 问题分析

一些境外投资银行设计发行的各类结构性投资产品依托较为复杂的投资模型进行设计开发，境内银行由于缺少必要的工具，部分产品的成本和收益计算依赖于境外投资银行，在此类产品相关信息方面较为被动，问题具体表现为：

(1) 设计和销售无法独立或准确测算成本与收益的理财产品。

(2) 对第三方提供产品的尽职调查不充分，未及时识别复杂产品的潜在风险并制定管理措施。

## 3. 合规性分析

本案例涉及的合规性有以下几点：

(1) 《办法》第三十八条：商业银行应制定理财计划或产品的研发设计工作流程，制定内部审批程序，明确主要风险以及应采取的风险管理措施，并按照有关要求向监管部门报送。

(2) 《办法》第三十九条商业银行应对理财计划的资金成本与收益进行独立测算，采用科学合理的测算方式预测理财投资组合的收益率。商业银行不得销售不能独立测算或收益率为零或负值的理财计划。

### 8.4.2 理财产品销售合规性管理案例

理财产品销售合规性是理财产品合规性的重点内容，合规销售可以有效避免理财相关投诉，减少银行和客户之间的纠纷。

#### 案例一：客户与理财产品适合度案例

##### 1. 事件

以下是某银行2008年初发行的一款高风险理财产品的客户评估问卷：

问题1：您是否知道投资本产品有风险，且本产品为高风险？

问题2：您目前的家庭现金资产总额是多少？

问题3：您计划投资本计划的总现金资产比例是多少？

问题4：当投资产品低于您的预期收益率时，您是否接受？

问题5：本产品为非本金和收益保障型理财产品，且预期年化收益率有望达到xx%，您是否知晓？

某位投资者在回答上述问题时，问题1选“是”，问题2选“现金资产少于5万元”，问题3选“投资该产品比例不超过现金资产的50%”，问题4选“是”，问题5选“是”。根据上述答案，理财客户经理给出了“该客户适宜购买该款产品”的意见。

##### 2. 问题分析



根据客户风险评估答案结果，该客户风险承受能力明显较低，不适合购买高风险产品，因此理财客户经理未能按照符合客户利益和风险承受能力的原则审慎开展业务。

### 3. 合规性分析

本案例涉及的合规性有以下几点：

(1) 《办法》第四条：商业银行应按照符合客户利益和风险承受能力的原则，审慎尽责地开展个人理财业务。

(2) 《办法》第二十七条：商业银行利用理财顾问服务向客户推介投资产品时，应了解客户的风险偏好、风险认知能力和承受能力，评估客户的财务状况，提供合适的投资产品由客户自主选择，并向客户解释相关投资工具的运作市场及方式，揭示相关风险。

(3) 《指引》第二十二条：商业银行向客户提供财务规划、投资顾问、推介投资产品服务，应首先调查了解客户的财务状况、投资经验、投资目的，以及对相关风险的认知和承受能力，评估客户是否适合购买所推介的产品，并将有关评估意见告知客户，双方签字。

(4) 《指引》第二十三条：对于市场风险较大的投资产品，特别是与衍生交易相关的投资产品，商业银行不得主动向无相关交易经验或经评估不适宜购买该产品的客户推介或销售该产品。客户主动要求了解或购买有关产品时，商业银行应向客户当面说明有关产品的投资风险和风险管理的基本知识，并以书面形式确认是客户主动要求了解和购买产品。

(5) 《指引》第二十四条：客户评估报告认为某一客户不适宜购买某一产品或计划，但客户仍然要求购买的，商业银行应制定专门的文件，列明商业银行的意见、客户的意愿和其他的必要说明事项，双方签字认可。

(6) 《指引》第二十六条：个人理财业务人员对客户的评估报告，应报个人理财业务部门负责人或经1;授权的业务主管人员审核。审核人员应着重审查理财投资建议是否存在误导客户的情况，避免部分业务人员为销售特定银行产品或银行代理产品对客户进行了错误销售和不当销售。

(7) 《指引》第二十七条：对于投资金额较大的客户，评估报告除应经个人理财业务部门负责人审核批准外，还应经其他相关部门或者商业银行主管理财业务的负责人审核。审核的权限，应根据产品特性和商业银行风险管理的实际情况制定。

(8) 《指引》第二十八条：商业银行应当建立个人理财顾问服务的跟踪评估制度，定期对客户评估报告或投资顾问建议进行重新评估，并向客户说明有关评估情况。

### 案例二：客户与理财产品适合度案例

#### 1. 事件

某银行在其发行的一款地财产品的宣传材料中称：“本产品预期最高年化收益率 x x %（上不封顶）”，同时也在材料底端用小字注明了“预期收益率不代表产品的实际收益率”。由于已在产品说明书中对风险进行了揭示，因此银行认为不需要在宣传材料中重复提示风险。以下是某客户与理财客户经理的一段对话：

客户：“你这个理财产品保本吗？”

经理：“不保本的，但投资的产品风险不高，发生本金损失的可能性不大。”

客户：“那就是本金会损失？”

经理：“只是有可能而已，不用太担心。在现在的市场情况下，取得预期收益的可能性是很高的，而且收益上不封顶。”

客户最终决定购买该款产品，但对于银行要求其手抄一段风险确认语句，客户表示无法理解，认为其已经在协议上签了字，就等于愿意承担风险了。客户经理再三解释无效的情况下，为了达成交易，最终由客户经理代抄后客户在语句下面签了字。

#### 2. 问题分析

部分银行宣传营销过程中的风险揭示不充分，具体表现为：

(1) 宣传材料无风险揭示或弱化风险、强调收益，对预期收益率的测算方式和主要依据的披露不充分：

(2) 产品销售协议中未按规定设计风险提示：

(3) 产品销售协议中未按规定设计风险确认语句，未按规定要求客户亲手抄录并签字确认。

### 3. 合规性分析

本案例涉及的合规性有以下几点：

(1) 《办法》第四十条：商业银行理财计划的宣传和介绍材料，应包含对产品风险的揭示，并以醒目、通俗的文字表达：对非保证收益理财计划，在与客户签订合同前，应提供理财计划预期收益率的测算数据、测算方式和测算，的主要依据。

(2) 《指引》第二十九条：商业银行向客户提供的所有可能影响客户投资决策的材料，商业银行销售的各类投资产品介绍，以及商业银行对客户投资情况的评估和分析等，都应包含相应的风险揭示内容。风险揭示应当充分、清晰、准确，确保客户能够正确理解风险揭示的内容。商业银行通过理财服务销售的其他产品，也应进行明确的风险揭示。

(3) 《指引》第三十条：商业银行提供个人理财顾问服务业务时，要向客户进行风险提示。风险提示应设计客户确认栏和签字栏。客户确认栏应载明以下语句，并要求客户抄录后签名：“本人已经阅读上述风险提示，充分了解并清楚知晓本产品的风险，愿意承担相关风险”。

(4) 《指引》第五十条：商业银行应当充分、清晰、准确地向客户提示综合理财服务和理财计划的风险。对于保证收益理财计划和保本浮动收益理财计划，风险提示的内容应至少包括以下语句“本理财计划有投资风险，您只能获得合同明确承诺的收益，您应充分认识投资风险，谨慎投资。”

(5) 《指引》第五十一条：对于非保本浮动收益理财计划，风险提示的内容应至少包括以下语句：“本理财计划是高风险投资产品，您的本金可能会因市场变动而蒙受重大损失，您应充分认识投资风险，谨慎投资。”

(6) 《指引》第五十七条：商业银行在编写有关产品介绍和宣传材料时，应进行充分的风险揭示，提供必要的举例说明，并根据有关管理规定将需要报告的材料及时向中国银行业监督管理委员会报告。

## 8.4.3 理财产品售后合规性管理案例

售后理财产品在存续期间的管理重点是信息披露和客户投诉以及危机处理。

### 案例一：理财产品信息披露案例

#### 1. 事件

某银行发行了一款非保本浮动收益型的信托类理财产品，期限一年。合作方信托公司表示理财资金所投资的信托计划由于客户不能提前中止，因此没有必要定期提供资产信息，仅需在产品到期时提供即可。此外银行的业务系统也不支持打印理财客户的账单。基于上述原因，银行在理财协议中“信息披露”一节中列明“本理财产品在存续期间不提供账单，理财计划的投资发生重大不利事项时，银行会及时在网站上公布”。

银行认为，由于已经与客户就理财产品的信息披露方式在协议中达成一致的约定，因此已能满足对客户信息披露的要求。客户如有需要了解重大事项的信息，可以自行到银行网站上查看有关信息。

#### 2. 问题分析

银行持续信息披露的合规性较差：未按规定定期向客户发送理财产品账单，未披露收

入、费用、期末资产估值等情况。

### 3. 合规性分析

本案例涉及的合规性有以下几点：

(1) 《办法》第二十八条：在理财计划的存续期内，商业银行应向客户提供其所持有的所有相关资产的账单，账单应列明资产变动、收入和费用、期末资产估值等情况。账单提供应不少于两次，并且至少每月提供一次。商业银行与客户另有约定的除外。

(2) 《关于进一步规范商业银行个人理财业务有关问题的通知》第四条进一步明确要求，银行与客户另有约定的，提供账单的频度和账单中所包含的信息量应不低于《办法》的要求。

(3) 《关于进一步规范商业银行个人理财业务投资管理有关问题的通知》第六条：商业银行应尽责履行信息披露义务，向客户充分披露理财资金的投资方向、具体投资品种以及投资比例等有关投资管理信息，并及时向客户披露对投资者权益或者投资收益等产生宽大影响的突发事件。

### 案例二：客户投诉与危机处理案例

#### 1. 事件

一些客户购买了某银行的一款非保本浮动收益型的理财产品，由于受到金融危机的影响，产品发生严重亏损。客户认为银行在宣传和销售的过程中没有向其充分揭示产品的风险，存在误导销售的行为，因此向银行投诉。银行方面指派销售该产品的分行处理投诉。分行销售部门认为自己只存在轻微过失，不存在严重误导销售的行为，但由于对销售时的对话没有录音，银行方面也无法举证表明自身无过失，因此，分行的投诉处理人员采取与客户单独而谈的方式，在表明自己无过失的前提下，提出现金赔偿的妥协方案。现金赔偿金额根据分行与客户“讨价还价”的结果确定。分行为了防止客户互相了解赔偿金额，还要求客户承诺不将赔偿金额泄露给第三方。尽管如此，仍有客户由于发现自己拿到的比别人少，进而再次投诉，甚至投诉至银监局。对此，分行也感到无能为力。

#### 2. 问题分析

银行未建立适当的投诉处理机制，未能妥善处理客户的投诉。

#### 3. 合规性分析

本案例涉及的合规性有以下几点：

(1) 《办法》第六十五条：商业银行开展个人理财业务有下列情形之一，并造成客户经济损失的，应按照有关法律规定或者合同的约定承担责任：（一）商业银行未保存有关客户评估记录和相关资料，不能证明理财计划或产品的销售是符合客户利益原则的；（二）商业银行未按客户指令进行操作，或者未保存相关证明文件的；（三）不具备理财业务人员资格的业务人员向客户提供理财顾问服务、销售理财计划或产品的。

(2) 《指引》第三十一条：商业银行应当保证配置足够的资源支持所开展的个人理财顾问服务，并向客户提供有效的服务渠道。商业银行应制定相关制度接受并及时处理客户投诉。

(3) 《关于进一步规范商业银行个人理财业务有关问题的通知》第五条进一步明确要求，商业银行应建立全面、透明、方便和快捷的客户投诉处理机制。

## 第 9 章 个人理财业务风险管理

### 本章概述

本章首先从投资者角度介绍了个人理财业务风险的宏观和微观影响因素以及理财产品风险的评估和相关信息的获取方式，然后从商业银行业务经营管理的角度阐述了个人理财业务的风险管理要求以及四类风险管理，即产品风险管理，操作风险管理，销售风险管理和

声誉风险管理。

## 9.1 个人理财的风险

本节从客户的角度阐述个人理财的风险。客户从个人理财行为过程中可以获取一定的收益，但同时也要承担一定的风险。特别地，个人投资理财实质上是一种风险管理行为，遵循风险与收益相匹配的基本金融原则。商业银行在开展个人理财业务时，需要充分了解客户可能面临的理财风险，并向客户提供忠实的风险揭示与顾问服务。

### 9.1.1 个人理财风险的影响因素

#### 1. 风险类型

客户在选择购买理财产品时，需要注意理财服务和个人理财产品本身所带来的风险。

理财顾问与综合理财服务业务风险主要在于产品属性(风险与收益)与客户风险偏好(承受能力)类型的错配风险，即在产品与顾问服务中，没有根据客户的风险评估进行适配可能会给客户带来风险。例如，多数银行使用风险评估问卷对客户进行风险评估，从而选择合适的理财产品。评估问卷的有效性和适用性存在不足将带来错配的风险。另外，理财服务人员的专业素质不高也将带来产品与客户错配风险。

个人理财产品风险方面，按照个人理财产品的主要构成要素，可以分为如下三个类型：一是表明理财资金最终运用方向的基础资产的市场风险，二是支付条款中蕴涵的支付结构风险，三是理财机构的投资管理风险。以下分类详细介绍。

##### (1) 基础资产的市场风险

理财资金的最终运用方向(即基础资产)所面临的市场风险是理财产品是常见甚至是主要的风险。这类风险因产品的基础资产类型而异。理财产品按基础资产分类及其相应特点如下：

信用类，有信用风险，指借款人因各种原因未能及时、足额偿还债务或银行贷款而违约的可能性。

利率类，有利率风险，指市场利率波动所带来的不确定性风险。

汇率类，有汇率风险，指因汇率波动所蒙受损失的可能性。

股票类，有股票价格风险，指资本市场变动和股票本身价格的波动所带来的风险。

商品类，有商品价格风险，指由市场或其他因素引起的商品价格波动的可能性。

##### (2) 支付条款中的支付结构风险

产品支付结构风险蕴涵于理财产品的支付条款之中。这类风险主要有如下两种：一是由于支付条款的设计缺陷导致的投资风险。例如，某些产品的收益支付依赖于小概率的市场情形，就容易给客户带来投资损失。二是由于支付条款设计中的特别安排，如增信措施、流动性或期限安排(如银行和客户的提前赎回权)，自然隐含着信用风险和流动性风险、再投资风险等。一些条件相对较多的结构化产品，也会隐含着多种多样的风险因素。

##### (3) 理财资金的投资管理风险

投资管理风险主要包括理财资金投资管理人的投资管理风险与交易对手方风险。投资管理风险主要来自投资团队的专业程度、理财经验以及交易活动带来的风险。交易对手方风险是指由于理财资金交易活动中涉及第三方交易对手，从而不可避免地面临交易对手不履约的信用风险。例如，2008年全球金融危机爆发后，某些国际投资银行的破产倒闭，就使得一些与其做对手方交易的结构化理财产品蒙受了损失。

## 2. 宏观影响因素

客户的理财需求，理财产品与顾问服务的供给，都会受到宏观经济与金融因素的深刻影响。从客户的角度分析，宏观经济影响其微观经济金融状况，进而影响其风险承受能力，以及对理财工具与顾问服务的选择。

理财产品及其他各种理财工具的市场风险，与宏观经济与金融形势密切相关。影响理财产品的宏观因素包括社会环境、政府法律环境、经济环境、技术环境等。客户在不同的经济环境可调整其理财策略，选择不同特点的理财产品。

## 3. 微观影响因素

客户的理财策略以及理财产品选择都会受到微观因素的影响，一方面是客户的微观因素，另一方面是理财产品与顾问服务中的微观因素。

客户的微观因素包括其经济金融条件、风险承受能力的易变性，这些需要理财服务的动态调整。客户经济条件的变动会影响其理财计划或者理财策略。客户自身经济条件或者其他条件的改变可能会造成其风险承受能力升高或降低，这就需要对其理财策略作出相应的调整来应对其风险。

理财产品与顾问服务中的微观因素是理财产品和服务的个别风险，具体为个别或具体产品的运作风险以及管理人、投资顾问风险行为。

## 9. 1.2 理财产品风险评估

### 1. 风险类型

将上文的风险总结一下，银行理财产品风险可以分为以下几类：

(1) 政策风险，指由于国家各种货币政策、财政政策、产业政策的变化而导致的风险。比如说，如果证监会对新股发行机制进行改革、新股发行的套利空间发生变化，很多银行发行的打新股理财产品就会受到影响。

(2) 违约风险和信用风险，指当商业银行提供信贷资产转让项目和新增贷款项目以及企业信托融资项目时，客户面临信托融资项目用款人的信用违约的风险。例如，信托类的固定收益理财产品受到很多低风险投资者的青睐，但是如果所投向的信托计划发生违约事件，将会导致投资者的理财资金发生损失。

(3) 市场风险，指市场价格出现不利的变化而导致的风险。这也是理财产品面临的最常见的风险。比如说2007年初很多银行推出了挂钩海外市场绩优股票的看涨期权结构性理财产品，随着美国次贷危机的爆发和持续恶化，全球资本市场遭受重创，导致这些结构性理财产品收益不佳。2007年3月18日开始，9个月的时间里，中央银行先后6次加息，加息后基准利率可能比投资者首次加息之前购买的固定收益理财产品收益更高。因此，在快速加息周期里，投资者更宜选择一些期限较短的理财产品。

(4) 流动性风险，指同样投资标的的理财产品一般期限越长流动性越差，所以作为对流动性的补偿，预期收益会相对高一些。投资者在选择的时候，不能仅看预期收益，而要综合家庭的财务支出计划来统筹考虑。

(5) 提前终止风险，指如果在投资期内，如信托融资项目用款人提前全部或部分还款或者发生商业有权提前终止理财产品，客户可能面临不能按预期期限取得预期收益的风险。

(6) 销售风险，指不实或夸大宣传、以模拟测算的收益替代预期收益、隐瞒市场重大变化、营销人员素质不高等问题都有可能造成对投资者的误导和不当销售。

(7) 操作风险，指在办理理财业务的过程中所发生的不当操作导致的损失。

(8) 交易对手管理风险，指由于合作的信托公司受经验、技能等综合因素的限制，可能会影响理财产品的后续管理，从而导致理财产品项下资金遭受损失。

(9) 延期风险，指理财产品对应的信托财产变现不及时等原因造成理财产品不能按时支付理财资金，理财期限将相应延长的风险。

(10) 不可抗力及意外事件风险，指自然灾害、战争等不能预见、不能避免、不能克服的不可抗力事件或系统故障、通讯故障、投资市场停止交易等意外事件的出现，可能对理财产品的产品成立、投资运作、资金返还、信息披露造成影响，甚至可能导致理财产品收益降低乃至本金损失。

## 2. 评估方法

理财产品的风险评估可采用定性、定量两种方法来进行。

定性方法，投资者常对宏观环境、理财产品发行方(比如商业银行)和管理者(比如基金管理人和托管人)、投资基础资产的性质特点有一定的认识。例如，发行理财产品的商业银行是否有完善的风险控制体系以及健全的理财服务体系，基金管理团队的历史业绩是否做到风险与收益的平衡。从产品基础资产方面也可对理财产品风险有大致认知，例如结构类衍生品理财产品相对风险较高，客户需谨慎投资。

定量方法，即在对过去损失资料分析的基础上，运用概率和数理统计的方法对风险事故的发生概率和风险事故发生后可能造成的损失严重程度进行定量的分析和预测。风险测量的常用指标是产品收益率的方差、标准差、VaR。VaR方法(Value at Risk)，称为风险价值模型，也称受险价值方法、在险价值方法。其含义指，在市场正常被动下，某一金融资产或证券组合的最大可能损失。更为确切的是指，在一定概率水平(置信度)下，某一金融资产或证券组合价值在未来特定时期内的是大可能损失。VaR指标包括VaB和VaW，分别代表一定概率下产品所能达到的最高和最低期望收益率。VaR方法有三个优点：(1) VaR模型测量风险简洁明了，统一了风险计量标准，管理者和投资者较容易理解掌握；(2) 可以事前计算，降低市场风险；(3) 确定必要资本及提供监管依据。定量方面，投资者可以参考产品说明书的收益率、收益形式、产品期限等指标相对自身的风险承受能力作一个衡量。

## 3. 评估主体

首先，评估通用的指标理财产品在各种情况下的预期收益率以及收益率期望，包括预期收益率、超额收益率、最高收益率、最低收益率，例如VaB和VaW。其中超额收益率为期望收益率与同币种同期存款利率之差。

其次，收益类型也显而易见地说明了产品的风险。常见的收益类型包括保本国家收益(保证收益)、保本浮动收益、非保本浮动收益。

另外，不同类别的理财产品有不同侧重的评估指标。下面对主要几种基本资产理财产品的风险评估分别作介绍：

- 债券类，风险的主要评估主体是存款利率及汇率的变动对收益率的影响。
- 利率类，风险的主要评估主体是利率波动对收益率的影响。
- 汇率类，风险的主要评估主体是汇率波动对收益率的影响。
- 信用类，风险的主要评估主体是贷款方的信用程度、贷款的使用计划、资金赎回条件等影响其还款的风险等。
- 股票类，风险的主要评价主体是系统风险和个股风险等。
- 组合类，风险的主要评估主体是产品设计的结构和各种基础资产的比例及各自的风险指标等。
- 结构类，风险的主要评估主体是产品设计结构、所用金融衍生品的杠杆效应、衍生品组合的收益率等。

## 4. 相关信息可获得性

客户可以从三个渠道获得产品信息，即发售机构的网站、柜台和第三方理财服务机构。第三方理财服务机构包括研究机构、理财类网站、理财中介类服务机构等。然而，发售机构

提供的理财产品合同文本是最终的参照信息。客户及理财咨询服务人员应该注意信息甄别与分析，选取可信度高的报告和分析作参考。

## 9.2 个人理财业务面临的主要风险

商业银行在大力开展个人理财业务的同时，应努力提升个人理财业务的风险管理水平，建规立制，建立健全个人理财业务风险管理体系，并将个人理财业务风险纳入商业银行整体风险管理体系之中。《指引》对商业银行个人理财业务的风险管理工作作出了全面的规定。

### 9.2.1 个人理财业务面临的主要风险

商业银行应当对个人理财业务实行全面、全程风险管理。个人理财业务的风险管理，既应包括商业银行在提供个人理财顾问服务和综合理财服务过程中面临的法律风险、操作风险、声誉风险等主要风险，也应包括理财计划或产品包含的相关交易工具的市场风险、信用风险、操作风险、流动性风险以及商业银行进行有关投资操作和资产管理中面临的其他风险。

### 9.2.2 个人理财业务风险管理的基本要求

根据监管规定，对于商业银行来说，个人理财业务风险管理应具有以下几点基本要求：

1. 商业银行对各类个人理财业务的风险管理，都应同时满足个人理财顾问服务相关风险管理的基本要求。

2. 商业银行应当具备与管控个人理财业务风险相适应的技术支持系统和后台保障能力，以及其他必要的资源保证。

3. 商业银行应当制定并落实内部监督和独立审核措施，合规、有序地开展个人理财业务，切实保护客户的合法权益。

4. 商业银行应建立个人理财业务的分析、审核与报告制度，并就个人理财业务的主要风险管理方式、风险测算方法与标准，以及其他涉及风险管理的重大问题，积极主动地与监管部门沟通。

5. 商业银行接受客户委托进行投资操作和资产管理等业务活动，应与客户签订合同，确保获得客户的充分授权。商业银行应妥善保管相关合同和各类授权文件，并至少每年重新确认一次。

6. 商业银行应当将银行资产与客户资产分开管理，明确相关部门及其工作人员在管理、调整客户资产方面的授权。对于可以由第三方托管的客户资产，应交由第三方托管。

7. 商业银行应当保存完备的个人理财业务服务记录，并保证恰当地使用这些记录。除法律法规另有规定，或经客户书面同意外，商业银行不得向第三方提供客户的相关资料和服务与交易记录。

### 9.2.3 个人理财顾问服务的风险管理

个人理财顾问服务可能对商业银行法律风险、声誉风险等产生重要影响，商业银行的董事会和高级管理层应当充分了解并密切关注个人理财顾问服务的操作风险、合规性风险等风险管控制度的实际执行情况，确保个人理财顾问服务的各项管理制度和风险控制措施体现

了解客户和符合客户最大利益的原则。建立银行内部监督审核机制对于降低个人理财顾问服务的法律风险、操作风险和声誉风险十分重要。

### **1. 设置风险管理机构**

(1) 商业银行高级管理层应充分认识建立银行内部监督审核机制对于降低个人理财顾问服务法律风险、操作风险和声誉风险等的重要性，应至少建立个人理财业务管理部门内部调查和审计部门独立审计两个层面的内部监督机制，并要求内部审计部门提供独立的风险评估报告，定期召集相关人员对个人理财顾问服务的风险状况进行分析与评估。

(2) 商业银行的内部审计部门对个人理财顾问服务的业务审计，应制定审计规范，并保证审计活动的独立性。

### **2. 建立有效的规章制度**

(1) 商业银行的董事会和高级管理层应当充分了解个人理财顾问服务可能对商业银行法律风险、声誉风险等产生的重要影响，密切关注个人理财顾问服务的操作风险、合规性风险等风险管控制度的实际执行情况，确保个人理财顾问服务的各项管理制度和风险控制措施体现了解客户和符合客户最大利益的原则。

(2) 商业银行应当充分认识到不同层次的客户、不同类型的个人理财顾问服务和个人理财顾问服务的不同渠道所面临的主要风险，制定相应的具有针对性的业务管理制度、工作规范和工作流程。相关制度、规范和流程应当突出重点风险的管理，清晰明确，具有较高的可操作性。

(3) 商业银行应当根据有关规定建立健全个人理财业务人员资格考核与认定、继续培训、跟踪评价等管理制度，保证相关业务人员具备必要的专业知识、行业经验和管理能力，充分了解所从事业务的有关法律法规和监管规章，理解所推介产品的风险特性，遵守职业道德。

(4) 商业银行应当建立个人理财顾问服务的跟踪评估制度，定期对客户评估报告或投资顾问建议进行重新评估，并向客户说明有关评估情况。

(5) 商业银行应当保证配置足够的资源支持所开展的个人理财顾问服务，并向客户提供有效的服务渠道。商业银行应制定相关制度接受并及时处理客户投诉。

### **3. 个人理财顾问服务管理基本内容**

(1) 商业银行开展个人理财顾问服务，应根据不同种类个人理财顾问服务的特点，以及客户的经济状况、风险认知能力和承受能力等，对客户进行必要的分层，明确每类个人理财顾问服务适宜的客户群体，防止由于错误销售损害客户利益。

(2) 商业银行应在客户分层的基础上，结合不同个人理财顾问服务类型的特点，确定向不同客户群提供个人理财顾问服务的通道。

(3) 商业银行应当明确个人理财业务人员与一般产品销售和服务人员的工作范围界限，禁止一般产品销售人员向客户提供理财投资咨询顾问意见、销售理财计划。客户在办理一般产品业务时，如需要银行提供相关个人理财顾问服务，一般产品销售和服务人员应将客户移交理财业务人员。如确有需要，一般产品销售和服务人员可以协助理财业务人员向客户提供个人理财顾问服务，但必须制定明确的业务管理办法和授权管理规则。

(4) 商业银行从事财务规划、投资顾问和产品推介等个人理财顾问服务活动的业务人员，以及相关协助人员，应了解所销售的银行产品、代理销售产品的性质、风险收益状况及市场发展情况等。

(5) 商业银行向客户提供财务规划、投资顾问、推介投资产品服务，应首先调查了解客户的财务状况、投资经验、投资目的，以及对相关风险的认知和承受能力，评估客户是否适合购买所推介的产品，并将有关评估意见告知客户，双方签字。

(6) 客户评估报告认为某一客户不适宜购买某一产品或计划，但客户仍然要求购买的，



商业银行应制定专门的文件，列明商业银行的意见、客户的意愿和其他的必要说明事项，双方签字认可。

(7) 对于市场风险较大的投资产品，特别是与衍生交易相关的投资产品，商业银行不应主动向无相关交易经验或经评估不适宜购买该产品的客户推介或销售该产品。客户主动要求了解或购买有关产品时，商业银行应向客户当面说明有关产品的投资风险和风险管理的基本知识，并以书面形式确认是客户主动要求了解和购买产品。

(8) 商业银行在向客户说明有关投资风险时，应使用通俗易懂的语言，配以必要的示例，说明最不利的投资情形和投资结果。

#### **4. 商业银行个人理财顾问业务内部的审查与监督管理**

(1) 商业银行个人理财业务管理部门应当配备必要的人员，对本行从事个人理财顾问服务的业务人员操守与胜任能力、个人理财顾问服务操作的合规性与规范性、个人理财顾问服务品质等进行内部调查和监督。

(2) 个人理财业务管理部门的内部调查监督，应在审查个人理财顾问服务的相关记录、合同和其他材料等基础上，重点检查是否存在错误销售和不当销售情况。个人理财业务管理部门的内部调查监督人员，应采用多样化的方式对个人理财顾问服务的质量进行调查。销售每类理财产品（计划）时，内部调查监督人员都应亲自或委托适当的人员，以客户的身分进行调查。

(3) 商业银行的内部审计部门对个人理财顾问服务的业务审计，应制定审计规范，并保证审计活动的独立性。

(4) 个人理财业务人员对客户的评估报告，应报个人理财业务部门负责人或经其授权的业务主管人员审核。审核人员应着重审查理财投资建议是否存在误导客户的情况，避免部分业务人员为销售特定银行产品或银行代理产品对客户进行了错误销售和不当销售。

(5) 对于投资金额较大的客户，评估报告除应经个人理财业务部门负责人审核批准外，还应经其他相关部门或者商业银行主管理财业务的负责人审核。审核的权限，应根据产品特性和商业银行风险管理的实际情况制定。

#### **5. 个人理财顾问服务的风险提示**

(1) 商业银行向客户提供的所有可能影响客户投资决策的材料，商业银行销售的各类投资产品介绍，以及商业银行对客户投资情况的评估和分析等，都应包含相应的风险揭示内容。风险揭示应当充分、清晰、准确，确保客户能够正确理解风险揭示的内容。商业银行通过理财服务销售的其他产品，也应进行明确的风险揭示。

(2) 商业银行提供个人理财顾问服务业务时，要向客户进行风险提示。风险提示应设计客户确认栏和签字栏。客户确认栏应载明以下语句，并要求客户抄录后签名，本人已经阅读上述风险提示，充分了解并清楚知晓本产品的风险，愿意承担相关风险。”

### **9.2.4 综合理财业务的风险管理**

#### **1. 设置综合理财业务风险管理机构**

(1) 商业银行应清楚划分相关业务运作部门的职责，采取充分的隔离措施，避免利益冲突可能给客户造成的损害。理财计划风险分析部门、研究部门应当与理财计划的销售部门、交易部门分开，保证有关风险评估分析、市场研究等的客观性。

(2) 理财计划的内部监督部门和审计部门应当独立于理财计划的运营部门，适时对理财计划的运营情况进行监督检查和审计，并直接向董事会和高级管理层报告。

#### **2. 建立自上而下的风险管理制度体系**

(1) 商业银行的董事会和高级管理层应当充分了解和认识综合理财服务的高风险性，建

立健全综合理财服务的内部管理与监督体系、客户授权检查与管理体和风险评估与报告体系，并及时对相关体系的运行情况进行检查。

(2) 商业银行应定期对内部风险监控和审计程序的独立性、充分性、有效性进行审核和测试，商业银行内部监督部门应向董事会和高级管理层提供独立的综合理财业务风险管理评估报告。

(3) 商业银行的董事会和高级管理层应根据商业银行的经营战略、风险管理能力和人力资源状况等，慎重研究决定商业银行是否销售以及销售哪些类型的理财计划。

(4) 商业银行的董事会或高级管理层应根据本行理财计划的发展策略、资本实力和管理能力，确定本行理财计划所能承受的总风险程度，并明确每个理财计划所能承受的风险程度。可承受的风险程度应当是量化指标，可以与商业银行的资本总额相联系，也可以与个人理财业务收入等其他指标相联系。

(5) 商业银行的董事会或高级管理层应确保理财计划的风险管理能够按照规定的程序和方法实施，并明确划分相关部门或人员在理财计划风险管理方面的权限与责任，建立内部独立审计监督机制。

(6) 商业银行的董事会或高级管理层应当根据理财计划及其所包含的投资产品的性质、销售规模和投资的复杂程度，针对理财计划面临的各类风险，制定清晰、全面的风险限额管理制度，建立相应的管理体系。理财计划涉及的有关交易工具的风险限额，同时应纳入相应的交易工具的总风险限额管理。

### **3. 综合理财产品的风险管理制度**

(1) 商业银行应综合分析所销售的投资产品可能对客户产生的影响，确定不同投资产品或理财计划的销售起点。保证收益理财计划的起点金额，人民币应在 5 万元以上，外币应在 5 000 美元(或等值外币)以上；其他理财计划和投资产品的销售起点金额应不低于保证收益理财计划的起点金额，并依据潜在客户群的风险认识和承受能力确定。

(2) 商业银行应当建立必要的委托投资跟踪审计制度，保证商业银行代理客户的投资活动符合与客户的事先约定。未经客户书面许可，商业银行不得擅自变更客户资金的投资方向、范围或方式。

(3) 商业银行在销售任何理财计划时，应事前对拟销售的理财计划进行全面的风险评估，制定主要风险的管控措施，并建立分级审核批准制度。

### **4. 综合理财业务的风险控制**

(1) 商业银行应采用多重指标管理市场风险限额，市场风险的限额可以采用交易限额、止损限额、错配限额、期仅限额和风险价值限额等。但在所采用的风险限额指标中，至少应包括风险价值限额。

(2) 商业银行除应制定银行总体可承受的市场风险限额外，还应当按照风险管理权限，制定不同的交易部门和交易人员的风险限额，并确定每一理财计划或产品的风险限额。

(3) 商业银行对信用风险限额的管理，应当包括结算前信用风险限额和结算信用风险限额。结算前信用风险限额可采用传统信贷业务信用额度的计算方式，根据交易对手的信用状况计算；结算信用风险限额应根据理财计划所涉及的交易工具的实际结算方式计算。

(4) 商业银行可根据实际业务情况确定流动性风险限额的管理，但流动性风险限额应至少包括期限错配限额，并应根据市场风险和信用风险可能对银行流动性产生的影响，制定相应的限额指标。

(5) 商业银行的各相关部门都应当在规定的限额内进行交易，任何突破限额的交易都应当按照有关内部管理规定事先审批。对于未事先审批而突破交易限额的交易，应予以记录并调查处理。

(6) 商业银行对相关风险的评估测算，应当按照有关规定采用适宜、有效的方法，并

应保证相关风险评估测算的一致性。

(7) 商业银行应当将负责理财计划或产品相关交易工具的交易人员，与负责银行自营交易的交易人员相分离，并定期检查、比较两类交易人员的交易状况。

### 5. 综合理财业务的风险提示

(1) 商业银行应当充分、清晰、准确地向客户提示综合理财服务和理财计划的风险。对于保证收益理财计划和保本浮动收益理财计划，风险提示的内容应至少包括以下语句：“本理财计划有投资风险，您只能获得合同明确承诺的收益，您应充分认识投资风险，谨慎投资。”

(2) 对于非保本浮动收益理财计划，风险提示的内容应至少包括以下语句：“本理财计划是高风险投资产品，您的本金可能会因市场变动而蒙受重大损失，您应充分认识投资风险，谨慎投资。”

## 9.3 产品风险管理

产品风险的管理分为三个阶段：产品设计风险管理，产品运作风险管理，以及产品到期风险管理。

### 1. 产品设计风险管理

商业银行应该制定合理的产品研发流程以及内部审批程序，明确主要风险以及相对风险管理措施，并按要求向监管部门报送。商业银行应该对理财产品的资金成本和收益进行独立测算，用科学合理的方法预测产品的收益率。

### 2. 产品运作风险管理

商业银行应该在产品销售之后，对产品的风险指标进行追踪管理，定期作出评估。

### 3. 产品到期风险管理

商业银行应监督客户资金的偿还和分配以及财务处理。对于一些特殊情况，商业银行应制订相应的应急处理方案。

## 9.4 操作风险管理

### 1. 操作管理体系

商业银行应该建立与本行的业务性质、规模和复杂程度相适应的操作风险管理体系，有效地识别、评估、监测和控制/缓释操作风险。商业银行的高层及董事会应负责制定、管理、检查风险管理政策和制度及具体操作。商业银行应设立专门的理财业务风险管理部门，并且该部门应与其他部门独立，确保操作风险管理的有效性。银行的内审部门应定时监督操作风险管理的情况。

### 2. 操作管理方法

商业银行可通过评估操作风险和内部控制、损失事件的报告和数据收集、关键风险指标的监测、新产品和新业务的风险评估、内部控制的测试和审查以及操作风险的报告来控制 and 监测操作风险。商业银行应当制定有效的程序，定期监测并报告操作风险状况和重大损失情况。应针对游在损失不断增大的风险，建立早期的操作风险预警机制，以便及时采取措施控制、降低风险，降低损失事件的发生频率及损失程度。

## 9.5 销售风险管理

商业银行在管理销售风险时，需从销售人员素质以及销售过程两个方面进行管理。

### 1. 销售人员管理

首先，商业银行应该对销售人员进行培训和考核，只有合格的人员才可进行销售工作。其次，商业银行应建立健全个人理财业务管理体系，明确个人理财业务的管理部门，针对理财顾问服务和综合理财服务的不同特点，分别制定理财顾问服务和综合理财服务的管理规章制度，明确相关部门和人员的责任。

### 2. 销售过程管理

商业银行利用理财顾问服务向客户推介投资产品时，应了解客户的风险偏好、风险认知能力和承受能力，评估客户的财务状况，提供合适的投资产品由客户自主选择，并应向客户解释相关投资工具的运作市场及方式，揭示相关风险。在销售产品过程中，销售人员不应以销售业绩为目标，误导客户或者向客户推销不合适的理财产品。

## 9.6 声誉风险管理

声誉风险指由商业银行经营、管理及其他行为或外部事件导致利益相关方对商业银行负面评价的风险。商业银行建立声誉风险排查机制、声誉事件分类分级管理和应急处理机制，提高对声誉风险的发现和声誉事件的应对能力，建立投诉处理，监督评估机制、信息发布、新闻工作归口管理制度和舆情信息研判机制，解决声誉风险管理部门和业务部门相脱离的问题；建立声誉风险内部培训和激励机制、声誉风险信息管理制度和后评价机制，形成良好的声誉风险管理文化。

# 第 · 10 · 章 职业道德和投资者教育

## 本章概要

个人理财业务可能会给客户带来一定的风险，因此对从业人员的专业素养要求较高，从业人员需要不断提升职业操守。本章首先对个人理财业务从业资格进行简要介绍，然后重点探讨银行个人理财业务从业人员所应具备的职业道德，最后对银行个人理财投资者教育进行总结。

## 10.1 个人理财业务从业资格简介

### 10.1.1 境外理财业务从业资格简介

由于个人理财业务相对于其他商业银行业务有其特殊性，在国外和我国香港地区，对个人理财从业人员资格一般都有具体要求，以明确从业人员的资质条件、职业操守、相关限制及违法责任，保证相关业务人员具备必要的专业知识、行业经验和管理能力，充分了解所从事业务的有关法律法规和监管规章，理解所推介产品的风险特性，遵守职业道德。如香港金管局明确规定，只有通过监管部门相关资格考试的人员，才能够从事相关理财业务活动。近

年来，注册从业人员（Certified Financial Planner，CFP）逐渐成为国际上金融领域最权威、最流行的个人理财职业资格，被誉为专业、有操作经验的理财专家，为客户提供全方位的专业理财建议，保证财务独立和金融安全。

在美国，经过多年的发展，已有一支训练有素的专业理财队伍从事个人财务策划业，并且有专门的个人财务策划顾问公司。个人理财目前在美国已经成为一个独立的行业，有大量的CFP执业者受雇于证券、银行、保险、会计等金融服务机构。

### 10.1.2 境内银行个人理财业务从业资格

鉴于我国商业银行个人理财业务尚处在起步阶段，发展时间较短，相关配套政策和措施都需要逐步完善，中国银监会采取了循序渐进的方法规范个人理财业务从业人员的资格问题，在《办法》、《指引》中对从业人员应当具备的基本条件进行了明确规定。在此基础上，本着提高中国银行业从业人员素质和规范中国银行业从业人员管理的宗旨，遵循统一规范、社会公认、国际可比的原则，中国银行业协会于2006年6月6日成立了银行业从业人员资格认证委员会，并制定了中国银行业从业人员资格认证（Certification of China Banking Professional，CCBP）制度。

CCBP由中国银行业协会银行业从业人员资格认证委员会（以下简称认证委员会）领导实施，下设中国银行业从业人员资格认证专家委员会（以下简称专家委员会）和中国银行业从业人员资格认证办公室（以下简称认证办公室）。专家委员会是实施认证制度的专业咨询机构；认证办公室是实施认证制度的日常工作机构。中国银行业从业人员资格是中国境内银行业的基本从业标准。《个人理财》涵盖的内容包括银行个人理财业务基础知识、专业技能、相关法规和个人理财业务管理等基础内容，是商业银行个人理财业务相关岗位以及有志于从事该工作人员学习的基础教材。一些银行规定员工考试合格后，才有资格从事银行个人理财业务相关岗位工作。

### 10.1.3 银行个人理财业务从业人员基本条件

作为一项高知识含量的业务，商业银行个人理财业务必须有一支专业素质与职业操守兼备的执业队伍作支撑。CCBP制度建立以来，大量银行从业人员通过了“个人理财”考试，有效促进了我国商业银行个人理财业务的规范发展。按照CCBP的要求，结合《办法》的规定，在充分借鉴国际市场各种认证标准并兼顾国内金融发展实际的基础上，商业银行个人理财业务从业人员应当具备的基本条件有以下几点，

1. 对与个人理财业务活动相关法律法规、行政规章和监管要求等，有充分的了解和认识。了解和掌握与个人理财业务相关的法律法规和监管要求，熟悉本行各项个人理财业务规章制度，这是从业人员依法合规为客户提供个人理财服务的基本保障，也有助于从业人员在从业活动中保护自己的职业生涯。

2. 遵守监管部门和商业银行制定的个人理财业务人员职业道德标准、行为守则。严格遵守职业道德标准与行为准则，有助于提高从业人员的整体素质和职业道德水准，建立健康的银行企业文化和信用文化，维护银行的良好信誉，促进银行健康发展。

3. 掌握所推介产品或向客户提供咨询顾问意见所涉及产品的特性，并对有关产品市场有所认识和理解。《办法》要求，从事财务规划、投资顾问和产品推介等个人理财顾问服务活动的业务人员，以及相关协助人员，应了解所销售的银行产品、代理销售产品的性质、风险收益状况及市场发展情况等。

4. 具备相应的学历水平和工作经验。个人理财业务需要从业人员具有一定的市场营销

学、客户心理学、财务分析、统计等方面的知识，全面掌握银行各种个人银行产品、渠道的专业知识和营销要点，一定的学历水平与工作经验则是从业人员达到这种专业胜任要求的基本前提。

5. 具备相关监管部门要求的行业资格。行业资格是指通过行业主管部门组织的考试或认可而取得的从事该行业工作所应当具备的资格。根据有关监管机构的规定，商业银行的某些岗位只有具备相应的资格才能上岗，个人理财业务中涉及相关监管部门要求具备行业资格的，从业人员应当具备相应的资格，例如 CCBP 资格等。

6. 具备中国银行业监督管理委员会要求的其他资格条件。如从事代客境外理财的从业人员应当具备境外投资管理的能力和经验，从事代客理财业务托管资格的专职人员应当熟悉托管业务。

《办法》还明确要求，商业银行应当根据有关规定建立健全个人理财业务人员资格考核与认定、继续培训、跟踪评估等管理制度，保证相关业务人员具备必要的专业知识、行业经验和管理能力，充分了解所从事业务的有关法律法规和监管规章，理解所推介产品的风险特性，遵守职业道德。

## 10.2 银行个人理财业务从业人员的职业道德

在国外，银行业普遍重视员工职业操守规范，新员工必须经过严格的以职业操守为核心的合规政策培训，考试合格并在劳动合同中签署承诺严格遵守操守相关内容后，才能够正式成为银行业从业人员。中国银行业协会制定了《银行业从业人员职业操守》，对银行业从业人员的职业操守进行了系统、完整的规范。

对于从事银行个人理财业务的相关人员来说，首先须遵守《银行业从业人员职业操守》，在此基础上，遵守理财行业普遍的职业操守和道德准则。

### 10.2.1 从业人员基本行为准则

1. 诚实信用。从业人员应当以高标准职业道德规范行事，品行正直，恪守诚实信用的原则。

声誉是银行的生命线，声誉风险很可能置银行于倒闭的边缘。个人理财服务直接关系到客户的财富安全，从业人员诚信与否直接关系到客户对银行的信任度，直接影响银行的声誉。恪守诚实信用，保持品行正直，毫无疑问是从业人员首先应当具备的职业操守。

银行从业人员提供的个人理财服务，其主要对象是需要理财的客户。富人需要理财，广大工薪阶层、平民百姓则更需要理财，如何盘活手头有限的资金，改善生活条件、提高生活质量，为自己养老等生活目标作准备是他们的现实需求。如果说富人来钱容易、花钱快，赚点、赔点无所谓的话，但对那些工薪阶层、平民百姓来说，钱要重要得多，因此，个人理财规划来不得半点马虎。受人之托，当忠人之事，从从业人员入职起，诚信就应该是其必须恪守的准则。

《办法》明确规定，开展理财业务应当遵循符合客户利益的原则。

2. 守法合规。从业人员应当遵守法律法规、行业自律规范以及所在机构的规章制度。

例如，从业人员在与客户签订合同前，应提供理财计划预期收益率的测算数据、测算方式和测算的主要依据。

从业人员向客户提供的所有可能影响其投资决策的材料，以及从业人员对客户投资情况的评估和分析等，都应包含相应的风险揭示内容。风险揭示应当充分、清晰、准确，确保客

户能够正确理解风险揭示的内容。

3. 专业胜任。从业人员应当具备岗位所需的专业知识、资格与能力。

从业人员必须有全面、丰富的知识，不仅要求十分熟悉本行业的各项产品和服务，而且对个人理财涉及的其他金融领域，如证券、保险都能有比较透彻的了解，对关联领域的知识，如税务、法律，也都应有基本的素养，对国内外政治局势、经济走势有深刻认识，这样才能针对不同客户的具体需要和问题，找到解决方案并找到好的解决方案，为客户作出咨询，提供建议并提供好的建议。

4. 勤勉尽职。从业人员应当勤勉谨慎，对所在机构负有诚实信用义务，切实履行岗位职责，维护所在机构的商业信誉。

《办法》明确规定，开展理财业务应当遵守审慎尽责的原则。

5. 保护商业秘密和隐私。从业人员应当保守所在机构的商业秘密，保护客户信息和隐私。

为客户保守秘密是一项最基本的职业操守。保守秘密和隐私的要求，在国外是非常严格的，从业人员对自己的家人、朋友，即使是没有任何利益关系的人，都必须遵守；但在国内，很多从业人员不够重视，无意识甚至有意识地造成客户信息和隐私外泄的情况时有发生，导致客户难以信任银行，不愿意全面提供相关资料，进而使得银行无法提供适合的理财方案。而如果没有最基本的信任，从业人员又怎么能收集到客户准确全面的资料，为其制订最适合的理财方案呢？所以，从业人员必须恪守保守秘密的职业道德准则，确保客户信息的保密性和安全性。

6. 公平竞争。从业人员应当尊重同业人员，公平竞争，禁止商业贿赂。

7. 职业形象。在金融从业人员职业形象塑造时不应过分强调性别魅力，而应注意塑造权威的保守职场人员的职业形象，恰如其分地衬托出自身的形象魅力；平时对体型更多地注意去修饰，给人以精力充沛、从容干练之感；将风度礼仪塑造的中心放到脸部，这是个人形象塑造的第一主角，热情、专业而可信；整体简洁大方便于施行，符合现代金融业高效、专业的行业特点。

## 10.2.2 从业人员岗位职责要求

1. 熟知业务。从业人员应当加强学习，不断提高业务知识水平，熟知向客户推荐的金融产品的特性、收益、风险、法律关系、业务处理流程及风险控制框架。客户只需把自己的资产规模、生活质一套符合客户个人特征和需要的理财方案；通过不断调整客户投资组合，为其设计合理的税务规划即可实现资产增值的目的。

2. 岗位职责。从业人员应当遵守业务操作指引，遵循银行岗位职责划分和风险隔离的操作规程，确保客户交易的安全。从业人员应做到不打听与自身工作无关的信息，未经批准不为其他岗位人员代为履行职责或将本人工作委托他人代为履行；不违反内部交易流程及岗位职责管理规定将自己保管的印章、重要凭证、交易密码和钥匙等与自身职责有关的物品或信息交与或告知其他人员。

3. 信息披露。从业人员应当明确区分其所在机构代理销售的产品和由其所在机构自担风险的产品，对所在机构代理销售的产品必须以明确的、足以让客户注意的方式向其提示被代理人的名称、产品性质、产品风险和产品的最终责任承担者、本行在本产品销售过程中的责任和义务等必要的信息。

4. 信息保密。银行业从业人员应当妥善保存客户资料及其交易信息档案。在受雇期间及离职后，均不得违反法律法规和所在机构关于客户隐私保护的规定，透露任何客户资料和交易信息。

5. 内幕交易。从业人员在业务活动中应当遵守有关禁止内幕交易的规定，不得将内幕信息以明示或暗示的形式告知法律和所在机构允许范围以外的人员，不得利用内幕信息获取个人利益，也不得基于内幕信息为他人提供理财或投资方面的建议。

6. 协助执行。从业人员应当熟知银行承担的依法协助执行的义务，在严格保守客户隐私的同时，了解有权对客户信息进行查询、对客户资产进行冻结和扣划的国家机关，按法定程序积极协助执法机关的执法活动，不泄露执法活动信息，不协助客户隐匿、转移资产。

### 10.2.3 从业人员与客户关系协调处理原则

1. 了解客户。从业人员应当履行对客户尽职调查的义务，了解客户账户开立、资金调拨的用途以及账户是否会被第三方控制使用等情况；同时，应当根据风险控制要求，了解客户的财务状况、业务状况、业务单据及客户的风险承受能力。

2. 礼貌服务。银行业从业人员在接洽业务过程中，应当衣着得体、态度稳重、礼貌周到。对客户提出的合理要求尽量满足，对暂时无法满足或明显不合理的要求，应当耐心说明情况，取得理解和谅解。

3. 公平对待。银行业从业人员应当公平对待所有客户，不得因客户的国籍、肤色、民族、性别、年龄、宗教信仰、健康或残障及业务的繁简程度和金额大小等方面的差异而歧视客户。

4. 风险提示。向客户推荐产品或服务时，从业人员应当根据监管规定要求，对所推荐的产品及服务涉及的法律风险、政策风险以及市场风险等进行充分的提示，对客户提出的问题应当本着诚实信用的原则答复，不得为达成交易而隐瞒风险或进行虚假或误导性陈述，并不得向客户作出不符合有关法律法规及所在机构有关规章制度的承诺或保证。

从业人员向客户提供的所有可能影响客户投资决策的材料，从业人员销售的各类投资产品介绍，以及从业人员对客户投资情况的评估和分析等，都应包含相应的风险揭示内容。风险揭示应当充分、清晰、准确，确保客户能够正确理解风险揭示的内容。

5. 利益冲突。从业人员应当坚持诚实守信、公平合理、客户利益至上的原则，正确处理业务开拓与客户利益保护之间的关系。在存在潜在冲突的情形下，应当向所在机构管理层主动说明利益冲突的情况，以及处理利益冲突的建议；从业人员本人及其亲属购买其所在机构销售或代理的金融产品，或接受其所在机构提供的服务之时，应当明确区分所在机构利益与个人利益；不得利用本职工作的便利，以明显优于或低于普通金融消费者的条件与其所在机构进行交易。

6. 礼物收送。在政策法律及商业习惯允许范围内的礼物收、送，应当确保其价值不超过法规和所在机构规定允许的范围。

7. 娱乐及便利。银行业从业人员邀请客户或应客户邀请进行娱乐活动或提供交通工具、旅行等其他方面的便利时，应当遵循以下原则：

(1) 属于政策法规允许的范围以内，并且在第三方看来，这些活动属于行业惯例；

(2) 不会让接受人因此产生对交易的义务感；

(3) 根据行业惯例，这些娱乐活动不显得频繁，且价值在政策法规和所在机构允许的范围以内；

(4) 这些活动一旦被公开将不至于影响所在机构的声誉。

8. 客户投诉。银行业从业人员应当耐心、礼貌、认真处理客户的投诉，应接受并及时处理客户投诉，并确保客户了解投诉的途径、方法及程序，采用统一的标准，公平和公正地处理投诉，并遵循以下原则：

(1) 坚持客户至上、客观公正原则，不轻慢任何投诉和建议：



(2) 所在机构有明确的客户投诉反馈时限的，应当在反馈时限内答复客户；

(3) 所在机构没有明确的投诉反馈时限的，应当遵循行业惯例或口头承诺的时限向客户反馈情况；

(4) 的在投诉反馈时限内无法拿出意见的，应当在反馈时限内告知客户现在投诉处理的情况，并提前告知下一个反馈时限。

#### **10.2.4 从业人员与同事关系协调处理原则**

从业人员与同事应当团结合作。从业人员在工作中应当树立理解、信任、合作的团队精神，共同创造，共同进步，分享专业知识和工作经验。个人理财业务的开展必须讲求合作，依托于银行内部相关同事的支持与配合，加强信息交流、上下沟通与内外协调。

#### **10.2.5 从业人员与所在机构关系协调处理原则**

1. 从业人员对所在机构应当忠于职守。从业人员应当自觉遵守法律法规、行业自律规范和所在机构的各种规章制度，保护所在机构的商业秘密、知识产权和专有技术，自觉维护所在机构的形象和声誉。

2. 商业银行应建立理财从业人员持证上岗管理制度，完善理财业务人员的处罚和退出机制，加强对理财业务人员的持续专业培训和职业操守教育，要建立问责制，对发生多次或较严重误导销售的业务人员，及时取消其相关从业资格，并追究管理负责人的责任。

3. 商业银行应详细记录理财业务人员的培训方式、培训时间及考核结果等，未达到培训要求的理财业务人员应暂停从事个人理财业务活动。

4. 商业银行应当根据有关规定建立健全个人理财业务人员资格考核与认定、继续培训、跟踪评价等管理制度，保证相关业务人员具备必要的专业知识、行业经验和管理能力，充分了解所从事业务的有关法律法规和监管规章，理解所推介产品的风险特性，遵守职业道德。

#### **10.2.6 从业人员与同业人员关系协调处理原则**

1. 同业竞争。从业人员应当坚持同业间公平、有序竞争原则，在业务宣传、办理业务过程中，不得使用不正当竞争手段。

2. 商业保密与知识产权保护。与同业人员接触时，不得泄露本机构客户信息和本机构尚未公开的财务数据、重大战略决策以及新的产品研发等重大内部信息或商业秘密；不得以不正当手段刺探、窃取同业人员所在机构尚未公开的财务数据、重大战略决策和产品研发等重大内部信息或商业秘密；不得窃取、侵害同业人员所在机构的知识产权和专有技术。

#### **10.2.7 从业人员与监管机构关系协调处理原则**

1. 从业人员应当严格遵守法律法规，对监管机构坦诚，与监管部门建立并保持良好的关系，接受银行业监管部门的监管。

2. 从业人员在业务活动中，应当树立依法合规意识，不得向客户明示或暗示以诱导客户规避金融、外汇监管规定，更不得利用个人理财服务规避监管要求。

3. 反洗钱。从业人员应当遵守反洗钱有关规定，熟知银行承担的反洗钱义务，在严

守客户隐私的同时，及时按照所在机构的要求，报告大额和可疑交易。

### 10.2.8 从业人员的限制性条款

根据《指引》，商业银行应当明确个人理财业务人员与一般产品销售和服务人员的工作范围界限，禁止一般产品销售人员向客户提供理财投资咨询顾问意见、销售理财计划。客户在办理一般产品业务时，如需要银行提供相关个人理财顾问服务，一般产品销售和服务人员应将客户移交理财业务人员。

如确有需要，一般产品销售和服务人员可以协助理财业务人员向客户提供个人理财顾问服务，但必须制定明确的业务管理办法和授权管理规则。

严禁利用代客境外理财业务变相代理销售在境内不具备开展相关金融业务资格的境外金融机构所发行的金融产品。严禁利用代客境外理财业务变相代理不具备开展相关金融业务资格的境外金融机构在境内拓展客户或从事相关类似活动。

对于频繁被客户投诉、投诉事实经查实的理财业务人员，应将其调离理财业务岗位，情节严重的应予以纪律处分。

### 10.2.9 从业人员的违法责任

《办法》第六十一条至第六十五条，对个人理财业务中违反法律、法规应承担的法律责任作了明确规定。

#### 1. 民事责任

商业银行开展个人理财业务有下列情形之一的，并造成客户经济损失的，应按照有关法律法规的规定或者合同的约定承担责任：

(1) 商业银行未保存有关客户评估记录和相关资料，不能证明理财计划或产品的销售是符合客户利益原则的。

(2) 商业银行未按客户指令进行操作，或者未保存相关证明文件的。

(3) 不具备理财业务人员资格的业务人员向客户提供理财顾问服务、销售理财计划或产品的。

#### 2. 行政监管措施与行政处罚

(1) 商业银行开展个人理财业务有下列情形之一的，银行业监督管理机构可依据《银行业监督管理法》第四十七条的规定和《金融违法行为处罚办法》的相关规定对直接负责的董事、高级管理人员和其他直接责任人员进行处理：

① 违规开展个人理财业务造成银行或客户重大经济损失的；

② 未建立相关风险管理制度和管理体系，或虽建立了相关制度但未实际落实风险评估、监测与管控措施，造成银行重大损失的；

③ 泄露或不当使用客户个人资料和交易信息记录造成严重后果的；

④ 利用个人理财业务从事洗钱、逃税等违法犯罪活动的；

⑤ 挪用单独管理的客户资产的。

(2) 商业银行开展个人理财业务有下列情形之一的，由银行业监督管理机构依据《银行业监督管理法》的规定实施处罚：

① 违反规定销售未经批准的理财计划或产品的；

② 将一般储蓄存款产品作为理财计划销售并违反国家利率管理政策，进行变相高息揽储的；

③ 提供虚假的成本收益分析报告或风险收益预测数据的；

- ④ 未按规定进行风险揭示和信息披露的；
- ⑤ 未按规定进行客户评估的。

(3) 商业银行违反审慎经营规则开展个人理财业务，或利用个人理财业务进行不公平竞争的，银行业监督管理机构应依据有关法律法规责令其限期改正；逾期未改正的，银行业监督管理机构依据有关法律法规可以采取下列措施：

- ① 暂停商业银行销售新的理财计划或产品；
- ② 建议商业银行调整个人理财业务管理部门负责人；
- ③ 建议商业银行调整相关风险管理部门、内部审计部门负责人。

(4) 商业银行开展个人理财业务的其他违法违规行为，由银行业监督管理机构依据相应的法律法规予以处罚。

### 3. 刑事责任

商业银行开展个人理财业务存在前述第2项第(1)小项中所列各情形之一，构成犯罪的，依法追究刑事责任。

2009年9月20日颁布的银监会《关于进一步规范商业银行个人理财业务投资管理有关问题的通知》中规定。

商业银行因违反相关规定，或因相关责任人严重疏忽，造成客户重大经济损失，监管部门将依据《银行业监督管理法》的有关规定，追究发售银行高级管理层、理财业务管理部门以及相关风险管理部门、内部审计部门负责人的相关责任，暂停该机构发售新的理财产品。



## 10. 3 个人理财投资者教育

个人理财业务是商业银行为客户提供的一种专业化服务活动，这种服务在很大程度上是通过对各种理财工具的综合运用实现的。由于理财工具涉及多个市场，既包括金融市场也包括商品市场，各个市场具备不同的运行规律，投资手段比较复杂，客户难以全面了解和掌握这些理财工具的特性，为帮助客户熟悉市场运行规律，有必要对客户进行全方位的投资者教育。

### 10. 3. 1 投资者教育概述

#### 1. 投资者教育概念

银行个人理财的投资者教育，主要是指针对银行个人理财客户开展的普及理财知识、宣传理财政策法规、揭示理财风险，并引导客户依法维权等各项活动。银行个人理财业务的投资者教育是由银行及相关主体实施的有目的、有计划、有组织的传播活动。投资者教育的内容包括有关个人理财相关知识和经验，其目标是协助客户提升理财技能，树立正确的理性观念，并提示相关的理财风险，告知客户所拥有的权利及权利的保护途径，以提高客户素质的一项系统的社会活动。银行个人理财投资者教育工作，是一项普惠全社会的长期工作。

## 2. 投资者教育对象

银行理财投资者教育对象是广大理财服务对象,包括银行个人理财客户以及潜在银行个人理财客户。商业银行有义务对其所有客户进行投资者教育,而不仅限于其高端优质客户。相对于高端优质客户,商业银行中小客户往往因为理财经验少,投资者教育更显得重要。成功的投资者教育可以有效地减少客户投诉和纠纷。

## 3. 投资者教育实施主体

投资者教育作为一项普惠全社会的活动,其实施主体不应仅是商业银行,还应包括监管机构、行业协会以及其他组织,甚至需要全社会各方面的力量来共同参与。作为理财服务的提供者,商业银行与客户接触最广,因此是投资者教育的最主要的实施主体,而投资者教育是其不可推卸的社会责任;作为行业协会,中国银行业协会在投资者教育中发挥着行业组织的协调引导作用,它积极指导和组织会员单位加强投资者教育,提升银行投资者教育工作的统一协调性;作为监管机构,银监会一贯重视投资者教育,对个人理财投资者教育方向和重点提出指导性原则和意见。

此外,一个完善的投资者教育环境还需要包括教育院校、新闻媒体、专业机构、居民社区等社会各个方面共同参与,发挥各自的专业职能,广泛开展协作沟通,从而形成全社会推进投资者教育的良好氛围。

# 10. 3. 2 投资者教育功能

通过投资者教育可以帮助银行客户树立科学的理财观,促进银行理财业务的发展,从而提高整个金融市场的运行效率,维护市场稳定。

### 1. 投资者教育可以帮助客户树立正确的理财观,提高客户素质,增强客户的风险意识

(1) 投资者教育有利于提升客户对创新产品的认知能力。理财业务的发展源泉来自商业银行的业务创新,在业务创新过程中,商业银行应及时向客户进行充分的信息披露,主动介绍创新产品的基本知识,提示相关风险,其结果是有利于提升客户对创新产品的认知能力,增强客户理财技能。

(2) 投资者教育有利于增强客户的信心。投资者教育的一个目标是保护客户的利益,从而促进市场规范发展。其核心是提高客户的素质,使客户能够更好地参与市场、投资市场,更好地分享国民经济高速发展的成果。通过投资者教育可以有效加深客户对各类市场的了解,从而提升客户的理财水平,达到增强客户理财信心的作用。

(3) 投资者教育有利于增强客户自我保护能力。理财业务涉及多个市场,每个市场具有不同的运行规律,其中一些市场具有高风险特征,只有通过向客户进行全面、充分的 market 机会与风险揭示,才能使客户树立起正确的价值投资理念,正确了解市场、理解市场并把握市场机会,增强自我保护能力。例如,在理财产品说明书中一般都会在首页醒目位置标注理财产品的风险提示。让客户对理财产品的风险有个直观认识,从而增强客户的自我保护能力。

## **2. 投资者教育可以有效减少银行的客户投诉和纠纷，降低银行声誉风险，促进理财业务健康发展**

投资者教育可以有效提高客户对理财业务的风险认知水平，增加银行和客户间的互信，减少客户投诉和纠纷。2008年金融危机期间，一些银行所发行的理财产品由于出现零收益甚至负收益现象，遭遇到了大量投诉。虽然有一部分理财产品是由于本身存在瑕疵，但不乏一些产品设计较为合理，而客户认识不足的情况。投资者教育可以增加客户对这部分理财产品的认识，减少不必要的投诉和纠纷。

## **3. 投资者教育可以规范理财市场主体行为，提高金融市场有效性，维护金融稳定**

投资者教育有利于规范理财市场主体行为。通过投资者教育可以规范各类市场主体行为，促进市场的规范化和法制化。通过对投资者的教育，提高客户的素质，将加强客户参与意识，提高参与水平。客户参与市场能力的提高，对各类市场主体都会形成强有力的约束。各市场主体都将在一定程度上更加谨慎地对待客户，规范自己的行为，遵守法律法规。从而提升金融市场的有效性，对于市场规范发展和金融稳定具有积极意义。

# **10. 3. 3 投资者教育内容**

银行个人理财投资者教育的内容主要包括以下几个方面：

## **1. 普及理财基础知识**

商业银行应该多渠道、多层次地开展投资者教育工作，采用丰富多彩的方式开展各种宣传教育活动，普及理财基础知识，提供客户理财经验交流平台。实际上，有些银行通过在营业场所设置一些生动的理财知识宣传材料，有些银行通过在本单位网站设立理财知识普及专栏，或者通过电子邮件的方式进行投资者教育。

## **2. 宣传相关的政策法规**

商业银行应积极、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，并就客户的相关问题进行解答。就个人理财业务而言，商业银行不仅需要就银行业相关的政策法规进行宣传，还应对理财业务相关的各类市场监管政策和法规进行宣传。

## **3. 揭示理财相关风险**

揭示理财相关风险是银行投资者教育的重要内容。通过揭示理财相关风险让客户了解和区分不同理财产品和理财方案的风险特征，尤其是让购买理财产品的客户理解“买者自负”的基本原则。银行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。客户经理在提供理财服务过程中，应严格遵守职业操守，及时充分地对所推荐的理财产品存在的潜在风险进行分析和揭示。理财人员在提供理财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理财服务。

#### 4. 介绍理财业务

银行的投资者教育应当包括个人理财相关的基础知识、风险收益特点、服务流程等内容。所提供的各项业务和产品的宣传册、说明书、协议、研究报告等材料上必须有风险揭示的内容，并在醒目位置注明“市场有风险，投资需谨慎”。银行不得为了自身利益对客户进行诱导性宣传。在采取多种方式向客户介绍各类理财业务时，应当介绍相关市场常识和业务特点。

#### 5. 传递经营机构的基本信息

投资者教育的内容也包括对本银行的基本情况信息进行介绍，这些基本情况既可以包括银行开展的理财业务情况，也可以包含银行理财服务品牌内容，以及收费标准、客户投诉渠道和方式等内容。

#### 6. 接受客户咨询， 处理客户投诉

商业银行应当认真做好客户投诉的受理与处理工作，向投资者公布投诉电话等具体的投诉途径和方式。对客户的投诉和意见建议要认真处理，及时向客户反馈处理结果，并做好记录。

投资者教育是项基础性、长期性和经常性的工作。在我国金融市场发展的大环境下，银行业金融机构应更加积极主动地承担消费者教育的社会责任，利用自身的专业知识和丰富的资源多角度、多形式地向公众普及相关金融知识，不断提高公众识别和防范金融风险的能力，这符合银行业金融机构自身长远发展的利益。商业银行应当建立投资者教育机制，投入足够的人力、物力和财力，保障投资者教育各项工作落到实处。

## 附录一 商业银行个人理财业务监管法规

### 金融机构衍生产品交易业务管理暂行办法

（中国银行业监督管理委员会 2004 年第 1 号令颁布实施，  
根据 2006 年 12 月 28 日中国银行业监督管理委员会  
第 55 次主席会议《关于修改〈金融机构衍生产品  
交易业务管理暂行办法〉的决定》修正）

#### 第一章 总 则

**第一条** 为对金融机构衍生产品交易进行规范管理，有效控制金融机构从事衍生产品交易的风险，根据《中华人民共和国银行业监督管理法》、《中华人民共和国商业银行法》及其他有关法律、行政法规，制定本办法。

**第二条** 本办法所称金融机构是指在中华人民共和国境内依法设立的银行、信托公司、财务公司、金融租赁公司、汽车金融公司法人，以及外国银行在中国境内的分行（以下简称外国银行分行）。

**第三条** 本办法所称衍生产品是一种金融合约，其价值取决于一种或多种基础资产或指数，合约的基本种类包括远期、期货、掉期（互换）和期权。衍生产品还包括具有远期、期货、掉期（交换）和期权中一种或多种特征的结构化金融工具。

**第四条** 本办法所称金融机构衍生产品交易业务可分为两大类：

（一）金融机构为规避自有资产、负债的风险或为获利进行衍生产品交易。金融机构从事此类业务时被视为衍生产品的最终用户。

（二）金融机构向客户（包括金融机构）提供衍生产品交易服务。金融机构从事此类业务时被视为衍生产品的交易商，其中能够对其他交易商和客户提供衍生产品报价和交易服务的交易商被视为衍生产品的造市商。

**第五条** 中国银行业监督管理委员会是金融机构从事衍生产品交易业务的监管机构。金融机构开办衍生产品交易业务，应经中国银行业监督管理委员会审批，接受中国银行业监督管理委员会的监督与检查。

获得开办衍生产品交易业务资格的金融机构，应从事与其自身风险管理能力相适应的业务活动。金融机构从事国内首次推出的复杂的衍生产品交易业务前，应将相关材料报送监管部门，并书面咨询监管部门的意见。

**第六条** 金融机构从事与外汇、股票和商品有关的衍生产品交易以及场内衍生产品交易，应遵守国家外汇管理及其他相关规定。

## 第二章 市场准入管理

**第七条** 金融机构申请开办衍生产品交易业务应具备下列条件：

- （一）有健全的衍生产品交易风险管理制度和内部控制制度；
- （二）具备完善的衍生产品交易前、中、后台自动联接的业务处理，系统和实时的风险管理系统；
- （三）衍生产品交易业务主管人员应当具备 5 年以上直接参与衍生交易活动和风险管理的资历，且无不良记录；
- （四）应具有从事衍生产品或相关交易 2 年以上、接受相关衍生产品交易技能专门培训半年以上的交易人员至少 2 名，相关风险管理人员至少 1 名，风险模型研究人员或风险分析人员至少 1 名；以上人员均需专岗人员，相互不得兼任，且无不良记录；
- （五）有适当的交易场所和设备；
- （六）外国银行分行申请开办衍生产品交易业务，必须获得其总行（地区总部）的正式授权，且其母国应具备对衍生产品交易业务进行监管的法律框架，其母国监管当局应具备相应的监管能力；
- （七）中国银行业监督管理委员会规定的其他条件。

外国银行分行申请开办衍生产品交易业务，应当具备上述所列条件。如果不具备上述（一）至（五）所列条件的，其总行（地区总部）应当具备上述条件，同时该分行还应具备上述（六）、（七）及以下所列条件：

（一）其总行（地区总部）对该分行从事衍生产品交易等方面的正式授权应对交易品种和限额作出明确规定；

（二）除总行另有明确规定外，该分行的全部衍生产品交易统一通过给其授权的总行（地区总部）系统进行实时交易，并由其总行（地区总部）统一进行平盘、敞口管理和风险控制。

**第八条** 政策性银行、中资商业银行（不包括城市商业银行、农村商业银行和农村合作银行）开办衍生产品交易业务，应由其法人统一向中国银行业监督管理委员会申请，由中国银行业监督管理委员会审批。

信托公司、财务公司、金融租赁公司、汽车金融公司开办衍生产品交易业务，应与其法人统一向当地银监局提交申请材料，经审查同意后，报中国银行业监督管理委员会审批。

城市商业银行、农村商业银行和农村合作银行开办衍生产品交易业务，应与其法人统一向当地银监局提交申请材料，经审查同意后，报中国银行业监督管理委员会审批。

外资银行营业性机构开办衍生产品交易业务，应向当地银监局提交由授权签字人签署的申请材料，经审查同意后，报中国银行业监督管理委员会审批；外国银行拟在中国境内两家以上分行开办衍生产品交易业务，可由外资法人机构总部或外国银行主报告行统一向当地银监局提交申请材料，经审查同意后，报中国银行业监督管理委员会审批。

**第九条** 金融机构申请开办衍生产品交易业务，应当向中国银行业监督管理委员会或其派出机构报送下列文件和资料（一式三份）：

- （一）开办衍生产品交易业务的申请报告、可
- （二）行性报告及业务计划书或交易展业计划；
- （三）衍生产品交易业务内部管理规章制度；
- （四）衍生产品交易的会计制度；
- （五）主管人员和主要交易人员名单、履历；
- （六）风险敞口量化或限额的授权管理制度；
- （七）交易场所、设备和系统的安全性测试报告；
- （八）中国银行业监督管理委员会要求的其他文件和资料。

不具备第七条第一款（一）至（五）所列条件的外国银行分行申请开办衍生产品交易业务，除了应报送其总行（地区总部）的上述文件和资料外，同时还应向其所在地银监局报送下列文件：

（一）其总行（地区总部）对该分行从事衍生产品交易品种和限额等方面的正式书面授权文件；

（二）除其总行另有明确规定外，其总行（地区总部）出具的确保该分行全部衍生产品交易通过给其授权的总行（地区总部）交易系统实时进行，其总行（地区总部）负责进行平盘、敞口管理和风险控制的承诺函。

**第十条** 金融机构提交的衍生产品交易的会计制度，应当符合我国有关会计标准。我国尚未有相关规定的，应当符合有关国际标准。外国银行分行可以从其母国/母行会计标准。

**第十一条** 金融机构按本办法规定提供的交易场所、设备和系统的安全性测试报告，原则上应当是由第三方作出的交易场所、设备和系统的安全性测试报告。

**第十二条** 金融机构开办衍生产品交易业务内部管理规章制度至少包括以下内容：

- （一）衍生产品交易业务的指导原则、业务操作规程（业务操作规程应体现交易前台、中台与后台分离的原则）和针对突发事件的应急计划；
- （二）衍生产品交易的风险模型指标及重化管理指标；
- （三）交易品种及其风险控制制度；
- （四）风险报告制度和内部审计制度；
- （五）衍生产品交易业务研究与开发的管理制度及后评价制度；
- （六）交易员守则；
- （七）交易主管人员岗位责任制度，对各级主管人员与交易员的问责制和激励约束机制；
- （八）对前、中、后台主管人员及工作人员的培训计划；
- （九）中国银行业监督管理委员会规定的其他内容。

**第十三条** 中国银行业监督管理委员会应当自收到金融机构按照本办法提交的完整申请材料之日起 60 日内予以批复。



**第十四条** 境内的金融机构法人授权其分支机构办理衍生产品交易业务，须对其风险管理能力进行严格审核，并出具有关交易品种和限额等方面的正式书面授权文件；分支机构办理衍生产品交易业务须统一通过其总行（部）系统进行实时交易，并由总行（部）统一进行平盘、敞口管理和风险控制。

上述分支机构应在收到其总行（部）授权和其授权发生变动之日起 30 日内，持其总行（部）的授权文件向所在地银监局报告。

### 第三章 风险管理

**第十五条** 金融机构应根据本机构的经营目标、资本实力、管理能力和衍生产品的风险特征，确定能否从事衍生产品交易及所从事的衍生产品交易品种和规模。

**第十六条** 金融机构应当按照第四条所列衍生产品交易业务的分类，建立与所从事的衍生产品交易业务性质、规模和复杂程度相适应的风险管理制度、内部控制制度和业务处理系统。

**第十七条** 金融机构董事会应至少每年对现行的衍生产品风险管理政策和程序进行评价，确保其与机构的资本实力、管理水平一致。新产品推出频繁或系统重大变化时，应相应增加评估频度。

**第十八条** 金融机构高级管理人员应了解所从事的衍生产品交易风险；审核批准和评估衍生产品交易业务经营及其风险管理的原则、程序、组织、权限的综合管理框架；并能通过独立的风险管理部门和完善的检查报告系统，随时获取有关衍生产品交易风险状况的信息，在此基础上进行相应的监督与指导。

**第十九条** 金融机构高级管理人员要决定与本机构业务相适应的测算衍生产品交易风险敞口的指标和方法，要根据本机构的整体实力、自有资本、盈利能力、业务经营方针及对市场风险的预测，制定并定期审查和更新衍生产品交易的风险敞口限额、止损限额和应急计划，并对限额情况制定监控和处理程序。

金融机构负责衍生产品业务风险管理和控制的高级管理人员必须与负责衍生产品交易或营销的高级管理人员分开，不得相互兼任。

**第二十条** 金融机构从事风险计量、监测和控制的工作人员必须与从事衍生产品交易或营销的人员分开，不得相互兼任；风险计量、监测或控制人员可直接向高级管理层报告风险状况。

**第二十一条** 金融机构应当建立并严格执行授权和止损制度。金融机构进行衍生产品交易时，必须严格执行分级授权和敞口风险管理制度，任何重大的交易或新的衍生产品业务都应得到董事会的批准，或得到由董事会指定的高级管理层的同意。在因市场变化或决策失误出现账面浮亏时，要严格执行止损制度。

**第二十二条** 金融机构应制定明确的交易员、分析员等从业人员资格认定标准，根据衍生产品交易及风险管理的复杂性对业务销售人员及其他有关业务人员进行培训，确保其具备必要的技能和资格。

**第二十三条** 金融机构应制定评估交易对手适当性的相关政策：包括评估交易对手是否充分了解合约的条款以及履行合约的责任，识别拟进行的衍生交易是否符合交易对手本身从事衍生交易的目的，评估交易对手的信用风险等。

对于高风险的衍生产品交易种类，金融机构应对交易对手的资格和条件做出专门规定。

在履行本条要求时，金融机构可根据诚实信用原则合理地依赖交易对手提供的正式书面文件。

**第二十四条** 金融机构为境内机构和个人办理衍生产品交易业务，应向该机构或个人

充分揭示衍生产品交易的风险，并取得该机构或个人的确认函，确认其已理解并有能力承担衍生产品交易的风险。

金融机构对该机构或个人披露的信息应至少包括：

- （一）衍生产品合约的内容及内在风险概要；
- （二）影响衍生产品潜在损失的重要因素。

**第二十五条** 金融机构应适当合理地运用担保等各种信用风险缓解措施来减少交易对手的信用风险，选择适当的方法和模型对信用风险进行评估，并采取相应的风险控制措施。

**第二十六条** 金融机构应运用适当的风险评估方法或模型对衍生产品交易的市场风险进行评估，按市价原则管理市场风险，调整交易规模、类别及风险敞口的水平。

**第二十七条** 金融机构应根据衍生产品交易的规模与类别，做好充分的流动性安排，确保在市场交易异常情况下，具备足够的履约能力。

**第二十八条** 金融机构应建立健全控制操作风险的机制和制度，严格控制操作风险。

**第二十九条** 金融机构要书面明确衍生产品交易主管和交易员的权限以及责任，实行严格的问责制，对在交易活动中有越权或违规行为的交易员及其主管，要有明确的惩处制度。

**第三十条** 金融机构要制定合理的成本和资产分析测算制度和激励约束机制，不得将衍生产品交易和风险管理人员的薪酬与衍生产品交易盈利简单挂钩，避免其过度追求利益而增加交易风险。

**第三十一条** 金融机构对衍生产品交易主管和交易员应实行定期轮岗和强制带薪休假。

**第三十二条** 金融机构应建立健全控制法律风险的机制和制度，严格审查交易对手的法律地位和交易资格。金融机构与交易对手签订衍生产品交易合约时应参照国际惯例，充分考虑发生违约事件后采取法律手段追索保全的可操作性等因素，采取有效措施防范交易合约起草、谈判和签订等过程中的法律风险。

**第三十三条** 金融机构应按照中国银行业监督管理委员会的规定向中国银行业监督管理委员会报送与衍生产品交易有关的会计、统计报表及其他报告。

金融机构应按照中国银行业监督管理委员会关于信息披露的规定，对外披露从事衍生产品交易的风险状况、损失状况、利润变化及异常情况。

**第三十四条** 金融机构内审部门要定期对衍生产品交易业务风险管理制度的执行情况进行检查。发现衍生产品交易业务出现重大风险时，应迅速采取有效措施，制止损失继续扩大，同时将有关情况及时报告监管机构。

**第三十五条** 中国银行业监督管理委员会有权随时检查金融机构有关衍生产品交易业务的资料和报表，定期检查金融机构的风险管理制度、内部控制制度和业务处理系统是否与其从事的衍生产品交易业务种类相适应。

**第三十六条** 金融机构从事衍生产品交易出现重大业务风险或重大业务损失时，应及时主动向中国银行业监督管理委员会报告，并提交应对措施。

金融机构所从事的衍生产品交易、运行系统、风险管理系统等发生重大变动时，应及时主动向中国银行业监督管理委员会报告具体情况。

外国银行分行的境外总行（地区总部）对其授权发生变动时，应及时主动向中国银行业监督管理委员会报告。

**第三十七条** 金融机构应当妥善保存其衍生产品交易的所有交易记录和与交易有关的文件、账目、原始凭证、电话录音等资料。电话录音应当保存半年以上，其他资料在交易合约到期后保存3年，以备核查，会计制度有特殊要求的除外。

## 第四章 罚 则

**第三十八条** 金融机构的衍生产品交易人员违反本办法及所在机构的有关规定进行违规操作, 造成本机构或者客户重大经济损失的, 该金融机构应对直接负责的高级管理人员及其他直接负责该项业务的主管人员和直接责任人员给予记过直至开除的纪律处分; 构成犯罪的, 移交司法机关依法追究刑事责任。

**第三十九条** 金融机构未经批准擅自开办衍生产品交易业务, 由中国银行业监督管理委员会依据《金融违法行为处罚办法》的规定实施处罚。

**第四十条** 金融机构未按照本办法或者中国银行业监督管理委员会的要求报送有关报表、资料以及披露衍生产品交易情况的, 中国银行业监督管理委员会根据金融机构的性质分别按照《中华人民共和国银行业监督管理法》、《中华人民共和国商业银行法》、《中华人民共和国外资银行管理条例》等法律、法规及相关金融规章的规定, 予以处罚。

金融机构提供虚假的或者隐瞒重要事实的衍生产品交易信息的, 由中国银行业监督管理委员会依据《金融违法行为处罚办法》的规定予以处罚。

**第四十一条** 中国银行业监督管理委员会发现金融机构未能有效执行从事衍生产品交易所需的风险管理制度和内部控制制度, 可暂停或终止其从事衍生产品交易的资格。

## 第五章 附 则

**第四十二条** 本办法由中国银行业监督管理委员会负责解释。

**第四十三条** 本办法自 2004 年 3 月 1 日起施行。此前公布的有关金融机构衍生产品交易的有关规定, 与本办法相抵触的, 适用本办法。

对于本办法规定的内容, 法律或行政法规另有规定的, 从其规定。

## 商业银行个人理财业务管理暂行办法

(中国银行业监督管理委员会令 2005 年第 2 号)

### 第一章 总 则

**第一条** 为加强商业银行个人理财业务活动的管理, 促进个人理财业务健康有序发展, 依据《中华人民共和国银行业监督管理法》、《中华人民共和国商业银行法》等有关法律法规, 制定本办法。

**第二条** 本办法所称个人理财业务, 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。

**第三条** 商业银行开展个人理财业务, 应遵守法律、行政法规和国家有关政策规定。商业银行不得利用个人理财业务, 违反国家利率管理政策进行变相高息揽储。

**第四条** 商业银行应按照符合客户利益和风险承受能力的原则, 审慎尽责地开展个人理财业务。

**第五条** 商业银行开展个人理财业务, 应建立相应的风险管理体系和内部控制制度, 严格实行授权管理制度。

**第六条** 中国银行业监督管理委员会依照本办法及有关法律法规对商业银行个人理财业务活动实施监督管理。

### 第二章 分类及定义

**第七条** 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。

**第八条** 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,不属于前款所称理财顾问服务。

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。

**第九条** 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。

**第十条** 商业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。

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。

**第十一条** 按照客户获取收益方式的不同,理财计划可以分为保证收益理财计划和非保证收益理财计划。

**第十二条** 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。

**第十三条** 非保证收益理财计划可以分为保本浮动收益理财计划和非保本浮动收益理财计划。

**第十四条** 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。

**第十五条** 非保本浮动收益理财计划是指商业银行根据约定条件和实际投资收益情况向客户支付收益,并不保证客户本金安全的理财计划。

### 第三章 个人理财业务的管理

**第十六条** 商业银行应建立健全个人理财业务管理体系,明确个人理财业务的管理部门,针对理财顾问服务和综合理财服务的不同特点,分别制定理财顾问服务和综合理财服务的管理规章制度,明确相关部门和人员的责任。

**第十七条** 商业银行应区分理财顾问服务与一般性业务咨询活动,按照防止误导客户或不当销售的原则制定个人理财业务人员的工作守则与工作规范。

商业银行个人理财业务人员,应包括为客户提供财务分析、规划或投资建议的业务人员,销售理财计划或投资性产品的业务人员,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。

**第十八条** 商业银行应建立健全综合理财服务的内部控制和定期检查制度,保证综合理财服务符合有关法律、法规及银行与客户的约定。

**第十九条** 商业银行应对理财计划的研发、定价、风险管理、销售、资金管理运用、账务处理、收益分配等方面进行全面规范,建立健全有关规章制度和内部审核程序,严格内部审查和稽核监督管理。

**第二十条** 商业银行应配备与开展的个人理财业务相适应的理财业务人员,保证个人理财业务人员每年的培训时间不少于 20 小时。商业银行应详细记录理财业务人员的培训方式、

培训时间及考核结果等，未达到结训要求的理财业务人员应暂停从事个人理财业务活动。

**第二十一条** 商业银行开展个人理财业务，应与客户签订合同，明确双方的权利与义务，并根据业务需要签署必要的客户委托授权书和其他代理客户投资所必须的法律文件。

**第二十二条** 商业银行销售的理财计划中包括结构性存款产品的，其结构性存款产品应将基础资产与衍生交易部分相分离，基础资产应按照储蓄存款业务管理，衍生交易部分应按照金融衍生品业务管理。

**第二十三条** 商业银行不得将一般储蓄存款产品单独当做理财计划销售，或者将理财计划与本行储蓄存款进行强制性搭配销售。

**第二十四条** 保证收益理财计划或相关产品中高于同期储蓄存款利率的保证收益，应是对客户有附加条件的保证收益。商业银行不得无条件向客户承诺高于同期储蓄存款利率的保证收益率。

商业银行不得承诺或变相承诺除保证收益以外的任何可获得收益。

**第二十五条** 商业银行向客户承诺保证收益的附加条件，可以是对理财计划期限调整、币种转换等权利，也可以是对最终支付货币和工具的选择权利等。

商业银行使用保证收益理财计划附加条件所产生的投资风险应由客户承担。

**第二十六条** 商业银行应根据理财计划或相关产品的风险状况，设置适当的期限和销售起点金额。

**第二十七条** 商业银行销售理财计划汇集的理财资金，应按照理财合同约定管理和使用。

商业银行除对理财计划所汇集的资金进行正常的会计核算外，还应为每一个理财计划制作明细记录。

**第二十八条** 在理财计划的存续期内，商业银行应向客户提供其所持有的所有相关资产的账单，账单应列明资产变动、收入和费用、期末资产估值等情况。账单提供应不少于两次，并且至少每月提供一次。商业银行与客户另有约定的除外。

**第二十九条** 商业银行应按季度准备理财计划各投资工具的财务报表、市场表现情况及相关材料，相关客户有权查询或要求商业银行向其提供上述信息。

**第三十条** 商业银行应在理财计划终止时，或理财计划投资收益分配时，向客户提供理财计划投资、收益的详细情况报告。

**第三十一条** 商业银行应根据个人理财业务的性质，按照国家有关法律法规的规定，采用适宜的会计核算和税务处理方法。

现行法律法规没有明确规定的，商业银行应积极与有关部门进行沟通，并就所采用的会计核算和税务处理方法，制定专门的说明性文件，以备有关部门检查。

**第三十二条** 商业银行开展个人理财业务，可根据相关规定向客户收取适当的费用，收费标准和收费方式应在与客户签订的合同中明示。

商业银行根据国家有关政策的规定，需要统一调整与客户签订的收费标准和收费方式时，应将有关情况及时告知客户，除非在相关协议中另有约定，商业银行根据业务发展和投资管理情况，需要对已签订的收费标准和收费方式进行调整时，应获得客户同意。

**第三十三条** 商业银行开展个人理财业务，涉及金融衍生品交易和外汇管理规定的，应按照国家有关规定获得相应的经营资格。

**第三十四条** 商业银行开展个人理财服务，发现客户有涉嫌洗钱、恶意逃避税收管理等违法违规行为的，应按照国家有关规定及时向相关部门报告。

#### 第四章 个人理财业务的风险管理

**第三十五条** 商业银行开展个人理财业务，应建立相应的风险管理体系，并将个人理财业务的风险管理纳入商业银行风险管理体系之中。

商业银行的个人理财业务风险管理体系应覆盖个人理财业务面临的各类风险，并就相关风险制定有效的管控措施。

**第三十六条** 商业银行开展个人理财业务，应进行严格的合规性审查，准确界定个人理财业务所包含的各种法律关系，明确可能涉及的法律和政策问题，研究制定相应的解决办法，切实防范法律风险。

**第三十七条** 商业银行利用理财顾问服务向客户推介投资产品时，应了解客户的风险偏好、风险认知能力和承受能力，评估客户的财务状况，提供合适的投资产品由客户自主选择，并应向客户解释相关投资工具的运作市场及方式，揭示相关风险。

商业银行应妥善保存有关客户评估和顾问服务的记录，并妥善保存客户资料和其他文件资料。

**第三十八条** 商业银行应制定理财计划或产品的研发设计工作流程，制定内部审批程序，明确主要风险以及应采取的风险管理措施，并按照有关要求向监管部门报送。

**第三十九条** 商业银行应对理财计划的资金成本与收益进行独立测算，采用科学合理的测算方式预测理财投资组合的收益率。

商业银行不得销售不能独立测算或收益率为零或负值的理财计划。

**第四十条** 商业银行理财计划的宣传和介绍材料，应包含对产品风险的揭示，并以醒目、通俗的文字表达；对非保证收益理财计划，在与客户签订合同前，应提供理财计划预期收益率的测算数据、测算方式和测算的主要依据。

**第四十一条** 商业银行应对理财计划设置市场风险监测指标，建立有效的市场风险识别、计量、监测和控制体系。

商业银行将有关市场监测指标作为理财计划合同的终止条件或终止参考条件时，应在理财计划合同中对相关指标的定义和计算方式作出明确解释。

**第四十二条** 商业银行开展个人理财业务，在进行相关市场风险管理时，应对利率和汇率等主要金融政策的改革与调整进行充分的压力测试，评估可能对银行经营活动产生的影响，制定相应的风险处置和应急预案。

商业银行不应销售压力测试显示潜在损失超过商业银行警戒标准的理财计划。

**第四十三条** 商业银行应当制定个人理财业务应急计划，并纳入商业银行整体业务应急计划体系之中，保证个人理财服务的连续性、有效性。

**第四十四条** 个人理财业务涉及金融衍生品交易或者外汇管理规定的，商业银行应按照规定建立相应的管理制度和风险控制制度。

## 第五章 个人理财业务的监督管理

**第四十五条** 商业银行开展个人理财业务实行审批制和报告制。

**第四十六条** 商业银行开展以下个人理财业务，应向中国银行业监督管理委员会申请批准：

- （一）保证收益理财计划；
- （二）为开展个人理财业务而设计的具有保证收益性质的新的投资性产品；
- （三）需经中国银行业监督管理委员会批准的其他个人理财业务。

**第四十七条** 商业银行申请需要批准的个人理财业务之前，应就有关业务方案与中国银行业监督管理委员会或其派出机构进行会谈，分析说明相关业务资源配备的情况、对主要风险的认识和相应的管理措施等，并根据中国银行业监督管理委员会或其派出机构的意见对

有关业务方案进行修改。

**第四十八条** 商业银行开展需要批准的个人理财业务应具备以下条件：

- (一) 具有相应的风险管理体系和内部控制制度；
- (二) 有具备开展相关业务工作经验和知识的高级管理人员、从业人员；
- (三) 具备有效的市场风险识别、计量、监测和控制体系；
- (四) 信誉良好，近两年内未发生损害客户利益的重大事件；
- (五) 中国银行业监督管理委员会规定的其他审慎性条件。

**第四十九条** 商业银行申请需要批准的个人理财业务，应向中国银行业监督管理委员会报送以下材料（一式三份）：

- (一) 由商业银行负责人签署的申请书；
- (二) 拟申请业务介绍，包括业务性质、目标客户群以及相关分析预测；
- (三) 业务实施方案，包括拟申请业务的管理体系、主要风险及拟采取的管理措施等；
- (四) 商业银行内部相关部门的审核意见；
- (五) 中国银行业监督管理委员会要求的其他文件和资料。

**第五十条** 中资商业银行（不包括城市商业银行、农村商业银行）开办需要批准的个人理财业务，应由其法人统一向中国银行业监督管理委员会申请，由中国银行业监督管理委员会审批。

外资独资银行、合资银行、外国银行分行开办需要批准的个人理财业务，应按照有关外资银行业务审批程序的规定，报中国银行业监督管理委员会审批。

城市商业银行、农村商业银行开办需要批准的个人理财业务，应由其法人按照有关程序规定，报中国银行业监督管理委员会或其派出机构审批。

**第五十一条** 商业银行开展其他个人理财业务活动，不需要审批，但应按照相关规定及时向中国银行业监督管理委员会或其派出机构报告。

**第五十二条** 商业银行销售不需要审批的理财计划之前，应向中国银行业监督管理委员会或其派出机构报告。商业银行最迟应在销售理财计划前 10 日，将以下资料按照有关业务报告的程序规定报送中国银行业监督管理委员会或其派出机构。

- (一) 理财计划拟销售的客户群，以及相关分析说明；
- (二) 理财计划拟销售的规模，资金成本与收益测算，以及相关计算说明；
- (三) 拟销售理财计划的对外介绍材料和宣传材料；
- (四) 中国银行业监督管理委员会要求的其他材料。

**第五十三条** 小资商业银行的分支机构可以根据其总行的授权开展相应的个人理财业务。外资银行分支机构可以根据其总行或地区总部等的授权开展相应的个人理财业务。

商业银行的分支机构开展相关个人理财业务之前，应持其总行（地区总部等）的授权文件，按照有关规定，向所在地中国银行业监督管理委员会派出机构报告。

**第五十四条** 商业银行个人理财业务人员应满足以下资格要求：

- (一) 对个人理财业务活动相关法律法规、行政规章和监管要求等，有充分的了解和认识；
- (二) 遵守监管部门和商业银行制定的个人理财业务人员职业道德标准或守则；
- (三) 掌握所推介产品或向客户提供咨询顾问意见所涉及产品的特性，并对有关产品市场有所认识和理解；
- (四) 具备相应的学历水平和工作经验；
- (五) 具备相关监管部门要求的行业资格；
- (六) 具备中国银行业监督管理委员会要求的其他资格条件。

**第五十五条** 中国银行业监督管理委员会将根据个人理财业务发展与监管的需要，组

织、指导个人理财业务人员的从业培训和考核。

有关要求和考核办法，由中国银行业监督管理委员会另行规定。

**第五十六条** 中国银行业监督管理委员会及其派出机构可以根据个人理财业务发展与监管的实际需要，按照相应的监管权限，组织相关调查和检查活动。

对于以下事项，中国银行业监督管理委员会及其派出机构可以采用多样化的方式进行调查：

（一）商业银行从事产品咨询、财务规划或投资顾问服务业务人员的专业胜任能力、操守情况，以及上述服务对投资者的保护情况；

（二）商业银行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资产管理的业务活动，客户授权的充分性与合规性，操作程序的规范性，以及客户资产保管人员和账户操作人员职责的分离情况等；

（三）商业银行销售和管理理财计划过程中对投资人的保护情况，以及对相关产品风险的控制情况。

**第五十七条** 商业银行应按季度对个人理财业务进行统计分析，并于下一季度的第一个月内，将有关统计分析报告（一式三份）报送中国银行业监督管理委员会。

**第五十八条** 商业银行对个人理财业务的季度统计分析报告，应至少包括以下内容：

（一）当期开展的所有个人理财业务简介及相关统计数据；

（二）当期推出的理财计划简介，理财计划的相关合同、内部法律审查意见、管理模式（包括会计核算和税务处理方式等）、销售预测及当期销售和投资情况；

（三）相关风险监测与控制情况；

（四）当期理财计划的收益分配和终止情况；

（五）涉及的法律诉讼情况；

（六）其他重大事项。

**第五十九条** 商业银行应在每一会计年度终了编制本年度个人理财业务报告。个人理财业务年度报告，应全面反映本年度个人理财业务的发展情况，理财计划的销售情况、投资情况、收益分配情况，以及个人理财业务的综合收益情况等，并附年度报表。

年度报告和相关报表（一式三份），应于下一年度的2月底前报中国银行业监督管理委员会。

**第六十条** 商业银行个人理财业务的统计指标、统计方式，有关报表的编制，以及相关信息和报表报告的披露等，由中国银行业监督管理委员会另行规定。

## 第六章 法律责任

**第六十一条** 商业银行开展个人理财业务有下列情形之一的，银行业监督管理机构可依据《中华人民共和国银行业监督管理法》第四十七条的规定和《金融违法行为处罚办法》的相关规定对直接负责的董事、高级管理人员和其他直接责任人员进行处理，构成犯罪的，依法追究刑事责任：

（一）违规开展个人理财业务造成银行或客户重大经济损失的；

（二）未建立相关风险管理制度和管理体系，或虽建立了相关制度但未实际落实风险评估、监测与管控措施，造成银行重大损失的；

（三）泄露或不当使用客户个人资料和交易信息记录造成严重后果的；

（四）利用个人理财业务从事洗钱、逃税等违法犯罪活动的；

（五）挪用单独管理的客户资产的。

**第六十二条** 商业银行开展个人理财业务有下列情形之一的，由银行业监督管理机构依



据《中华人民共和国银行业监督管理法》的规定实施处罚：

- (一) 违反规定销售未经批准的理财计划或产品的；
- (二) 将一般储蓄存款产品作为理财计划销售并违反国家利率管理政策，进行变相高息揽储的；
- (三) 提供虚假的成本收益分析报告或风险收益预测数据的；
- (四) 未按规定进行风险揭示和信息披露的；
- (五) 未按规定进行客户评估的。

**第六十三条** 商业银行开展个人理财业务的其他违法违规行为，由银行业监督管理机构依据相应的法律法规予以处罚。

**第六十四条** 商业银行违反审慎经营规则开展个人理财业务，或利用个人理财业务进行不公平竞争的，银行业监督管理机构应依据有关法律法规责令其限期改正；逾期未改正的，银行业监督管理机构依据有关法律法规可以采取下列措施：

- (一) 暂停商业银行销售新的理财计划或产品；
- (二) 建议商业银行调整个人理财业务管理部门负责人；
- (三) 建议商业银行调整相关风险管理部门、内部审计部门负责人。

**第六十五条** 商业银行开展个人理财业务有下列情形之一的，并造成客户经济损失的，应按照有关法律规定或者合同的约定承担责任：

- (一) 商业银行未保存有关客户评估记录和相关资料，不能证明理财计划或产品的销售是符合客户利益原则的；
- (二) 商业银行未按客户指令进行操作，或者未保存相关证明文件的；
- (三) 不具备理财业务人员资格的业务人员向客户提供理财顾问服务、销售理财计划或产品的。

## 第七章 附 则

**第六十六条** 本办法中的“日”指工作日，“月”指日历“月”。

**第六十七条** 农村合作银行、城市信用社、农村信用社等其他银行业金融机构开展个人理财业务，参照本办法执行。

**第六十八条** 本办法由中国银行业监督管理委员会负责解释。

**第六十九条** 本办法自 2005 年 11 月 1 日起施行。

## 商业银行个人理财业务风险管理指引

(银监发[2005] 63 号)

### 第一章 总 则

**第一条** 为加强商业银行个人理财业务的监管，提高商业银行个人理财业务风险管理水平，依据《中华人民共和国银行业监督管理法》、《中华人民共和国商业银行法》等相关法律法规和行政规章，制定本指引。

**第二条** 商业银行应根据本指引及自身业务发展战略、风险管理方式和所开展的个人理财业务特点，制定更加具体和有针对性的内部风险管理制度和风险管理规程，建立健全个人理财业务风险管理体系，并将个人理财业务风险纳入商业银行整体风险管理体系之中。

**第三条** 商业银行应当对个人理财业务实行全面、全程风险管理。个人理财业务的风险管理，既应包括商业银行在提供个人理财顾问服务和综合理财服务过程中面临的法律风险、

操作风险、声誉风险等主要风险,也应包括理财计划或产品包含的相关交易工具的市场风险、信用风险、操作风险、流动性风险以及商业银行进行有关投资操作和资产管理中面临的其他风险。

**第四条** 商业银行对各类个人理财业务的风险管理,都应同时满足个人理财顾问服务相关风险管理的基本要求。

**第五条** 商业银行应当具备与管控个人理财业务风险相适应的技术支持系统和后台保障能力,以及其他必要的资源保证。

**第六条** 商业银行应当制定并落实内部监督和独立审核措施,合规、有序地开展个人理财业务,切实保护客户的合法权益。

**第七条** 商业银行应建立个人理财业务的分析、审核与报告制度,并就个人理财业务的主要风险管理方式、风险测算方法与标准,以及其他涉及风险管理的重大问题,积极主动地与监管部门沟通。

**第八条** 商业银行接受客户委托进行投资操作和资产管理等业务活动,应与客户签订合同,确保获得客户的充分授权。商业银行应妥善保管相关合同和各类授权文件,并至少每年重新确认一次。

**第九条** 商业银行应当将银行资产与客户资产分开管理,明确相关部门及其工作人员在管理、调整客户资产方面的授权。对于可以由第三方托管的客户资产,应交由第三方托管。

**第十条** 商业银行应当保存完备的个人理财业务服务记录,并保证恰当地使用这些记录。除法律法规另有规定,或经客户书面同意外,商业银行不得向第三方提供客户的相关资料和服务与交易记录。

## 第二章 个人理财顾问服务的风险管理

**第十一条** 商业银行的董事会和高级管理层应当充分了解个人理财顾问服务可能对商业银行法律风险、声誉风险等产生的重要影响,密切关注个人理财顾问服务的操作风险、合规性风险等风险管控制度的实际执行情况,确保个人理财顾问服务的各项管理制度和风险控制措施体现了解客户和符合客户最大利益的原则。

**第十二条** 商业银行高级管理层应充分认识建立银行内部监督审核机制对于降低个人理财顾问服务法律风险、操作风险和声誉风险等的重要性,应至少建立个人理财业务管理部门内部调查和审计部门独立审计两个层面的内部监督机制,并要求内部审计部门提供独立的风险评估报告,定期召集相关人员对个人理财顾问服务的风险状况进行分析评估。

**第十三条** 商业银行个人理财业务管理部门应当配备必要的人员,对本行从事个人理财顾问服务的业务人员操守与胜任能力、个人理财顾问服务操作的合规性与规范性、个人理财顾问服务品质等进行内部调查和监督。

**第十四条** 个人理财业务管理部门的内部调查监督,应在审查个人理财顾问服务的相关记录、合同和其他材料等基础上,重点检查是否存在错误销售和不当销售情况。

个人理财业务管理部门的内部调查监督人员,应采用多样化的方式对个人理财顾问服务的质最进行调查。销售每类理财计划时,内部调查监督人员都应亲自或委托适当的人员,以客户的身分进行调查。

**第十五条** 商业银行的内部审计部门对个人理财顾问服务的业务审计,应制定审计规范,并保证审计活动的独立性。

**第十六条** 商业银行开展个人理财顾问服务,应根据不同种类个人理财顾问服务的特点,以及客户的经济状况、风险认知能力和承受能力等,对客户进行必要的分层,明确每类个人理财顾问服务适宜的客户群体,防止由于错误销售损害客户利益。

**第十七条** 商业银行应在客户分层的基础上，结合不同个人理财顾问服务类型的特点，确定向不同客户群提供个人理财顾问服务的通道。

**第十八条** 商业银行应当充分认识到不同层次的客户、不同类型的个人理财顾问服务和个人理财顾问服务的不同渠道所面临的主要风险，制定相应的具有针对性的业务管理制度、工作规范和工作流程。相关制度、规范和流程应当突出重点风险的管理，清晰明确，具有较高的可操作性。

**第十九条** 商业银行应当根据有关规定建立健全个人理财业务人员资格考核与认定、继续培训、跟踪评价等管理制度，保证相关业务人员具备必要的专业知识、行业经验和管理能力，充分了解所从事业务的有关法律法规和监管规章，理解所推介产品的风险特性，遵守职业道德。

**第二十条** 商业银行应当明确个人理财业务人员与一般产品销售和服务人员的工作范围界限，禁止一般产品销售人员向客户提供理财投资咨询顾问意见、销售理财计划。客户在办理一般产品业务时，如需要银行提供相关个人理财顾问服务，一般产品销售和服务人员应将客户移交理财业务人员。

如确有需要，一般产品销售和服务人员可以协助理财业务人员向客户提供个人理财顾问服务，但必须制定明确的业务管理办法和授权管理规则。

**第二十一条** 商业银行从事财务规划、投资顾问和产品推介等个人理财顾问服务活动的业务人员，以及相关协助人员，应了解所销售的银行产品、代理销售产品的性质、风险收益状况及市场发展情况等。

**第二十二条** 商业银行向客户提供财务规划、投资顾问、推介投资产品服务，应首先调查了解客户的财务状况、投资经验、投资目的，以及对相关风险的认知和承受能力，评估客户是否适合购买所推介的产品，并将有关评估意见告知客户，双方签字。

**第二十三条** 对于市场风险较大的投资产品，特别是与衍生交易相关的投资产品，商业银行不应主动向无相关交易经验或经评估不适宜购买该产品的客户推介或销售该产品。

客户主动要求了解或购买有关产品时，商业银行应向客户当面说明有关产品的投资风险和风险管理的基本知识，并以书面形式确认是客户主动要求了解和购买产品。

**第二十四条** 客户评估报告认为某一客户不适宜购买某一产品或计划，但客户仍然要求购买的，商业银行应制定专门的文件，列明商业银行的意见、客户的意愿和其他的必要说明事项，双方签字认可。

**第二十五条** 商业银行在向客户说明有关投资风险时，应使用通俗易懂的语言，配以必要的示例，说明最不利的投资情形和投资结果。

**第二十六条** 个人理财业务人员对客户的评估报告，应报个人理财业务部门负责人或经其授权的业务主管人员审核。

审核人员应着重审查理财投资建议是否存在误导客户的情况，避免部分业务人员为销售特定银行产品或银行代理产品对客户进行了错误销售和不当销售。

**第二十七条** 对于投资金额较大的客户，评估报告除应经个人理财业务部门负责人审核批准外，还应经其他相关部门或者商业银行主管理财业务的负责人审核。审核的权限，应根据产品特性和商业银行风险管理的实际情况制定。

**第二十八条** 商业银行应当建立个人理财顾问服务的跟踪评估制度，定期对客户评估报告或投资顾问建议进行重新评估，并向客户说明有关评估情况。

**第二十九条** 商业银行向客户提供的所有可能影响客户投资决策的材料，商业银行销售的各类投资产品介绍，以及商业银行对客户投资情况的评估和分析等，都应包含相应的风险揭示内容。风险揭示应当充分、清晰、准确，确保客户能够正确理解风险揭示的内容。

商业银行通过理财服务销售的其他产品，也应进行明确的风险揭示。

**第三十条** 商业银行提供个人理财顾问服务业务时，要向客户进行风险提示。风险提示应设计客户确认栏和签字栏。客户确认栏应载明以下语句，并要求客户抄录后签名：

“本人已经阅读上述风险提示，充分了解并清楚知晓本产品的风险，愿意承担相关风险。”

**第三十一条** 商业银行应当保证配置史足够的资源支持所开展的个人理财顾问服务，并向客户提供有放的服务渠道。

商业银行应制定相关制度接受并及时处理客户投诉。

### 第三章 综合理财服务的风险管理

**第三十二条** 商业银行的董事会和高级管理层应当充分了解和认识综合理财服务的高风险性，建立健全综合理财服务的内部管理与监督体系、客户授权检查与管理体和风险评估与报告体系，并及时对相关体系的运行情况进行检查。

**第三十三条** 商业银行应定期对内部风险监控和审计程序的独立性、充分性、有效性进行审核和测试，商业银行内部监督部门应向董事会和高级管理层提供独立的综合理财业务风险管理评估报告。

**第三十四条** 商业银行应综合分析所销售的投资产品可能对客户产生的影响，确定不同投资产品或理财计划的销售起点。

保证收益理财计划的起点金额，人民币应在 5 万元以上，外币应在 5000 美元（或等值外币）以上；其他理财计划和投资产品的销售起点金额应不低于保证收益理财计划的起点金额，并依据潜在客户群的风险认识和承受能力确定。

**第三十五条** 商业银行应当建立必要的委托投资跟踪审计制度，保证商业银行代理客户的投资活动符合与客户的事先约定。

未经客户书面许可，商业银行不得擅自变更客户资金的投资方向、范围或方式。

**第三十六条** 商业银行的董事会和高级管理层应根据商业银行的经营战略、风险管理能力和人力资源状况等，慎重研究决定商业银行是否销售以及销售哪些类型的理财计划。

**第三十七条** 商业银行在销售任何理财计划时，应事前对拟销售的理财计划进行全国的风险评估，制定主要风险的管控措施，并建立分级审核批准制度。

**第三十八条** 商业银行的董事会或高级管理层应根据本行理财计划的发展策略、资本实力和管理能力，确定本行理财计划所能承受的总休风险程度，并明确每个理财计划所能承受的风险程度。

可承受的风险程度应当是量化指标，可以与商业银行的资本总额相联系，也可以与个人理财业务收入等其他指标相联系。

**第三十九条** 商业银行的董事会或高级管理层应确保理财计划的风险管理能够按照规定的程序和方法实施，并明确划分相关部门或人员在理财计划风险管理方面的权限与责任，建立内部独立审计监督机制。

**第四十条** 商业银行的董事会或高级管理层应当根据理财计划及其所包含的投资产品的性质、销售规模和投资的复杂程度，针对理财计划面临的各类风险，制定清晰、全面的风险限额管理制度，建立相应的管理体系。

理财计划涉及的有关交易工具的风险限额，同时应纳入相应的交易工具的总休风险限额管理。

**第四十一条** 商业银行应采用多重指标管理市场风险限额，市场风险的限额可以采用交易限额、止损限额、错配限额、期权限额和风险价值限额等。但在所采用的风险限额指标中，至少应包括风险价值限额。

**第四十二条** 商业银行除应制定银行总体可承受的市场风险限额外，还应当按照风险管理权限，制定不同的交易部门和交易人员的风险限额，并确定每一理财计划或产品的风险限额。

**第四十三条** 商业银行对信用风险限额的管理，应当包括结算前信用风险限额和结算信用风险限额。

结算前信用风险限额可采用传统借贷业务借用额度的计算方式，根据交易对手的信用状况计算；结算信用风险限额应根据理财计划所涉及的交易工具的实际结算方式计算。

**第四十四条** 商业银行可根据实际业务情况确定流动性风险限额的管理，但流动性风险限额应至少包括期限错配限额，并应根据市场风险和信用风险可能对银行流动性产生的影响，制定相应的限额指标。

**第四十五条** 商业银行的各相关部门都应当在规定的限额内进行交易，任何突破限额的交易都应当按照有关内部管理规定事先审批。对于未事先审批而突破交易限额的交易，应予以记录并调查处理。

**第四十六条** 商业银行对相关风险的评估测算，应当按照有关规定采用适宜、有效的方法，并应保证相关风险评估测算的一致性。

**第四十七条** 商业银行应清楚划分相关业务运作部门的职责，采取充分的隔离措施，避免利益冲突可能给客户造成的损害。

理财计划风险分析部门、研究部门应当与理财计划的销售部门、交易部门分开，保证有关风险评估分析、市场研究等的客观性。

**第四十八条** 商业银行应当将负责理财计划或产品相关交易工具的交易人员，与负责银行自营交易的交易人员相分离，并定期检查、比较两类交易人员的交易状况。

**第四十九条** 理财计划的内部监督部门和审计部门应当独立于理财计划的运营部门，适时对理财计划的运营情况进行监督检查和审计，并直接向董事会和高级管理层报告。

**第五十条** 商业银行应当充分、清晰、准确地向客户提示综合理财服务和理财计划的风险。对于保证收益理财计划和保本浮动收益理财计划，风险提示的内容应至少包括以下语句：

“本理财计划有投资风险，您只能获得合同明确承诺的收益，您应充分认识投资风险，谨慎投资。”

**第五十一条** 对于非保本浮动收益理财计划，风险提示的内容应至少包括以下语句：

“本理财计划是高风险投资产品，您的本金可能会因市场变动而蒙受重大损失，您应充分认识投资风险，谨慎投资。”

#### 第四章 个人理财业务产品风险管理

**第五十二条** 商业银行开展个人理财业务涉及代理销售其他金融机构的投资产品时，应对产品提供者的信用状况、经营管理能力、市场投资能力和风险处置能力等进行评估，并明确界定双方的权利与义务，划分相关风险的承担责任和转移方式。

**第五十三条** 商业银行应要求提供代销产品的金融机构提供详细的产品介绍、相关的市场分析报告和风险收益测算报告。

**第五十四条** 商业银行提供的理财产品组合中如包括代理销售产品，应对所代理的产品进行充分的分析，对相关产品的风险收益预测数据进行必要的验证。商业银行应根据产品提供者提供的有关材料和对产品的分析情况，按照审慎原则重新编写有关产品介绍材料和宣传材料。

**第五十五条** 商业银行个人理财业务部门销售商业银行原有产品时，应当要求产品开发部门提供产品介绍材料和宣传材料。

个人理财业务部门认为有必要对以上材料进行重新编写时,应注意所编写的相关材料应与原有产品介绍和宣传材料保持一致。

**第五十六条** 商业银行根据理财业务发展需要研发的新投资产品的介绍和宣传材料,应当按照内部管理有关规定经相关部门审核批准。

**第五十七条** 商业银行在编写有关产品介绍和宣传材料时,应进行充分的风险揭示,提供必要的举例说明,并根据有关管理规定将需要报告的材料及时向中国银行业监督管理委员会报告。

**第五十八条** 商业银行研发新的投资产品,应当制定产品开发审批程序与规范,在进行任何新的投资产品开发之前,都应当就产品开发的背景、可行性、拟销售的潜在目标客户群等进行分析,并报董事会或高级管理层批准。

**第五十九条** 新产品的开发应当编制产品开发报告,并经各相关部门审核签字。产品开发报告应详细说明新产品的定义、性质与特征,目标客户及销售方式,主要风险及其测算和控制方法,风险限额,风险控制部门对相关风险的管理权力与责任,会计核算与财务管理方法,后续服务,应急计划等。

**第六十条** 商业银行应当建立新产品风险的跟踪评估制度,在新产品推出后,对新产品的风险状况进行定期评估。

## 第五章 附 则

**第六十一条** 本指引中个人理财业务的定义与分类、适用范围等,与《商业银行个人理财业务管理暂行办法》相同。

**第六十二条** 本指引中数值所称“以上”,包括本数。

**第六十三条** 本指引由中国银行业监督管理委员会负责解释。

**第六十四条** 本指引自2005年11月1日施行。

## 商业银行开办代客境外理财业务管理暂行办法

(银发[2006] 121号)

### 第一章 总 则

**第一条** 为规范商业银行从事代客境外理财业务,根据有关法律、行政法规,制定本办法。

**第二条** 本办法所称代客境外理财业务是指按照本办法的有关要求,取得代客境外理财业务资格的商业银行,受境内机构和居民个人(境内非居民除外,以下简称“投资者”)委托以投资者的资金在境外进行规定的金融产品投资的经营活动。

**第三条** 中国银行业监督管理委员会(以下简称“中国银监会”)负责商业银行代客境外理财业务准入管理和业务管理。

**第四条** 国家外汇管理局(以下简称“外汇局”)负责商业银行代客境外理财业务的外汇额度管理。

**第五条** 商业银行代客境外理财投资应当遵守国家法律、法规、国家外汇管理及行业管理规定,并依照投资所在地法律、法规开展投资活动。

**第六条** 商业银行受境内居民个人委托开办代客境外理财业务,应遵守商业银行个人理财业务管理的有关规定;商业银行受境内机构委托开办代客境外理财业务,应参照商业银行个人理财业务管理的有关内控制度建设、风险管理体系建设和其他审慎性要求执行。

**第七条** 商业银行开展代客境外理财业务，应采取切实有效的措施，加强相关风险的管理。

## 第二章 业务准入管理

**第八条** 商业银行开办代客境外理财，应向中国银监会申请批准。

**第九条** 开办代客境外理财业务的商业银行应当是外汇指定银行，并符合下列要求：

- (一) 建立健全了有效的市场风险管理体系；
- (二) 内部控制制度比较完善；
- (三) 具有境外投资管理的能力和经验；
- (四) 理财业务活动在申请前一年内没有受到中国银监会的处罚；
- (五) 中国银监会要求的其他审慎条件。

**第十条** 商业银行向中国银监会申请开办代客境外理财业务资格，应当提交以下材料(一式三份)：

- (一) 申请书；
- (二) 相关的内部控制与风险管理制度；
- (三) 托管协议草案；
- (四) 中国银监会要求的其他文件。

**第十一条** 中国银监会按照行政许可的有关程序和规定，审批商业银行代客境外理财业务资格。

**第十二条** 商业银行取得代客境外理财业务资格后，在境内发售个人理财产品，按照《商业银行个人理财业务管理暂行办法》的有关规定管理。

商业银行取得代客境外理财业务资格后，向场内机构发售理财产品或提供综合理财服务，准入管理适用报告制，报告程序和要求以及相关风险的管理参照个人理财业务管理的有关规定执行。

## 第三章 投资购汇额度与汇兑管理

**第十三条** 商业银行受投资者委托以人民币购汇办理代客境外理财业务，应向外汇局申请代客境外理财购汇额度。

商业银行接受投资者委托以投资者的自有外汇进行境外理财投资的，其委托的金额不计入外汇局批准的投资购汇额度。

**第十四条** 商业银行申请代客境外理财购汇额度，应当向外汇局报送下列文件：

- (一) 申请书(包括但不限于申请人的基本情况、拟申请投资购汇额度、投资计划等)；
- (二) 中国银监会的业务资格批准文件；
- (三) 托管协议草案；
- (四) 拟与投资者签订的委托协议(格式合同)范本，协议应包括双方的权利义务及收益、风险承担等相关内容；
- (五) 外汇局要求的其他文件。

外汇局自收到完整的申请文件之日起 20 个工作日内，作出批准或者不批准的批复，书面通知申请人并抄送中国银监会。

**第十五条** 在经批准的购汇额度范围内，商业银行可向投资者发行以人民币标价的境外理财产品，并统一办理募集人民币资金的购汇手续。

**第十六条** 境外理财资金汇回后，商业银行应将投资本金和收益支付给投资者。投资者

以人民币购汇投资的，商业银行结汇后支付给投资者；投资者以外汇投资的，商业银行将外汇划回投资者原账户，原账户已关闭的，可划入投资者指定的账户。

**第十七条** 商业银行从事代客境外理财的净购汇额，不得超过外汇局批准的购汇额度。

**第十八条** 商业银行应采取有效措施，通过远期结汇等业务对冲和管理代客境外理财产生的汇率风险。

#### 第四章 资金流出入管理

**第十九条** 商业银行境外理财投资，应当委托经银监会批准具有托管业务资格的其他境内商业银行作为托管人托管其用于境外投资的全部资产。

**第二十条** 除中国银监会规定的职责外，托管人还应当履行下列职责：

（一）为商业银行按理财计划开设境内托管账户、境外外汇资金运用结算账户和证券托管账户；

（二）监督商业银行的投资运作，发现其投资指令违法、违规的，及时向外汇局报告；

（三）保存商业银行的资金汇出、汇入、兑换、收汇、付汇和资金往来记录等相关资料，其保存的时间应当不少于 15 年；

（四）按照规定，办理国际收支统计申报；

（五）协助外汇局检查商业银行资金的境外运用情况；

（六）外汇局根据审慎监管原则规定的其他职责。

**第二十一条** 托管人应当按照以下要求提交有关报告：

（一）自开设商业银行的境内托管账户、境外外汇资金运用结算账户和证券托管账户之日起 5 个工作日内，报告中国银监会和外汇局；

（二）自商业银行汇出本金或者汇回本金、收益之日起 5 个工作日内，向外汇局报告有关资金的汇出、汇入情况；

（三）每月结束后 5 个工作日内，向外汇局报告有关商业银行境内托管账户的收支情况；

（四）每一会计年度结束后 1 个月内，向外汇局报送商业银行上一年度外汇资金的境外运用情况报表；

（五）发现商业银行投资指令违法、违规的，及时向中国银监会和外汇局报告；

（六）中国银监会和外汇局规定的其他报告事项。

**第二十二条** 商业银行在收到外汇局有关购汇额度的批准文件后，应当持批准文件，与境内托管人签订托管协议，并开立境内托管账户。商业银行应当自境内托管账户开设之日起 5 个工作日内，向外汇局报送正式托管协议。

**第二十三条** 商业银行境内托管账户的收入范围是：商业银行划入的外汇资金、境外汇回的投资本金及收益以及外汇局规定的其他收入。

商业银行境内托管账户的支出范围是，划入境外外汇资金运用结算账户的资金、汇回商业银行的资金、货币兑换费、托管费、资产管理费以及各类手续费以及外汇局规定的其他支出。

**第二十四条** 境内托管人应当根据审慎原则，按照风险管理要求以及商业惯例选择境外金融机构作为其境外托管代理人。

境内托管人应当在境外托管代理人处开设商业银行外汇资金运用结算账户和证券托管账户，用于与境外证券登记结算机构之间的资金结算业务和证券托管业务。

**第二十五条** 境内托管人及境外托管代理人必须为不同的商业银行分别设置托管账户。

#### 第五章 信息披露与监督管理



**第二十六条** 商业银行购买境外金融产品，必须符合中国银监会的相关风险管理规定。中国银监会根据相关法律法规，对商业银行代客境外理财业务的风险进行监管。

**第二十七条** 从事代客境外理财业务的商业银行应在发售产品时，向投资者全面详细告知投资计划、产品特征及相关风险，由投资者自主作出选择。

**第二十八条** 从事代客境外理财业务的商业银行应定期向投资者披露投资状况、投资表现、风险状况等信息。

**第二十九条** 从事代客境外理财业务的商业银行应按规定履行结售汇统计报告义务。

**第三十条** 外汇局可以根据维护国际收支平衡的需要，调整商业银行代客境外理财购汇投资额度。

**第三十一条** 中国银监会和外汇局可以要求商业银行、境内托管人及境外托管代理人提供商业银行境外投资活动的有关信息；必要时，可以根据监管职责对商业银行进行现场检查。

**第三十二条** 商业银行有下列情形之一的，应当在其发生后5个工作日内报中国银监会和外汇局备案：

- （一）变更托管人及托管代理人；
- （二）公司注册资本和股东结构发生重大变化；
- （三）涉及诉讼或受到重大处罚；
- （四）中国银监会和外汇局规定的其他情形。

**第三十三条** 商业银行的境内托管人有下列情形之一的，应当在发生后5个工作日内报告外汇局：

- （一）注册资本和股权结构发生重大变化的；
- （二）涉及重大诉讼或受到重大处罚的；
- （三）外汇局规定的其他事项。

**第三十四条** 商业银行及其境内托管人违反本办法的，由外汇局给予行政处罚。情节严重的，中国银监会和外汇局有权要求商业银行更换境内托管人或取消商业银行代客境外理财购汇额度。境外托管代理人拒绝提供相关信息的，中国银监会和外汇局有权要求更换境外托管代理人。

## 第六章 附 则

**第三十五条** 商业银行投资于香港特别行政区、澳门特别行政区的金融产品，参照本办法相关条款执行。

**第三十六条** 本办法由中国人民银行和中国银监会负责解释。

**第三十七条** 本办法自发布之日起施行。

### 关于商业银行开展个人理财业务风险提示的通知

（银监办发[2006] 157号）

各银监局，各国有商业银行、股份制商业银行：

最近，因客户对个人理财产品（计划）投诉而引发的商业银行声誉风险和法律风险不断加大，理财资金投资对象逐步扩大和理财产品结构复杂化导致的市场风险、操作风险和策略风险也呈现上升的态势。现就各商业银行开展个人理财业务所面临的声誉风险、法律风险、市场风险、操作风险和策略风险等风险加以提示，并提出以下要求：

一、理财产品（计划）的名称应恰当反映产品属性，避免使用带有诱惑性、误导性和承

诺性的称谓。商业银行在为理财产品（计划）（尤其是非保证收益型理财产品（计划））命名时，应避免使用蕴涵潜在风险或易引发争议的模糊性语言。

二、理财产品（计划）的设计应强调合理性。商业银行应按照审慎经营原则，设计符合整体经营策略的理财产品（计划）。应做好充分的市场调研工作，细分客户群，针对不同目标客户群体的特点，设计相应的理财产品（计划）。同时，理财产品（计划）的设计应尊重和保护金融消费者的权益，特别是知晓理财产品（计划）风险特征的权益。

三、理财产品（计划）的风险揭示应充分、清晰和准确。商业银行向客户提供的所有可能影响客户投资决策的材料以及对客户投资情况的评估和分析等，都应按照《商业银行个人理财业务管理暂行办法》（以下简称《办法》）规定，包含相应的风险揭示内容，并以通俗的语言和适当的举例对各种风险进行解释。

四、高度重视理财营销过程中的合规性管理。商业银行应禁止理财业务人员将理财产品（计划）当做一般储蓄产品，进行大众化推销；禁止理财业务人员误导客户购买与其风险认知和承受能力不符合的理财产品（计划）；严肃处理利用有意隐瞒或歪曲理财产品（计划）重要风险信息等手段销售理财产品（计划）的业务人员。商业银行应对现有理财产品的广告或宣传材料的内容、形式和发布渠道进行一次全面的合规性审核，并将审核和整改结果报告监管机构。

五、严格进行客户评估，妥善管理理财业务相关记录。商业银行在开展理财业务时，应按照“了解你的客户”原则对客户的财务状况、风险认知和承受能力等进行充分了解和评估，并按照《办法》要求，将有关评估意见告知客户，双方签字确认。同时，商业银行还应定期跟踪和了解原有客户评估状况的变化情况，妥善保存有关客户评估和顾问服务的记录，及时纠正或停止对不恰当的客户进行的产品销售或推销行为。

六、加强对理财业务市场风险的管理。商业银行应在对理财产品（计划）的市场变化作出科学合理预测的基础上，进行相应的资金成本和收益测算，并据此明确产品（计划）的期限及产品（计划）期限内有关市场风险的监测和管控措施，严格按照“成本可算、风险可控”的原则设计开发产品。商业银行不得销售无市场分析预测、无产品（计划）期限、无风险管控预案的理财产品（计划）。

七、采取有效方式及时告知客户重要信息。商业银行在与客户签订合同时，应明确约定与客户联络和信息传递的方式，明确相关信息的披露方式，以及在信息传递过程中各方的责任，避免使客户因未及时获知信息而错过资金使用和再投资的机会。

八、妥善处理客户投诉，减少投诉事件的发生。商业银行应设置并向客户告知理财业务的投诉电话，指定专门的人员或部门及时处理客户投诉。同时，商业银行应建立客户投诉的登记、统计制度，对客户投诉情况进行研究分析。对于客户投诉较多的理财业务环节和理财产品（计划），商业银行应制定切实有效的解决措施，加以改正。

九、严格理财业务人员的管理。商业银行应按照《商业银行个人理财业务风险管理指引》的要求，建立健全个人理财业务人员资格考核、继续培训、跟踪评价等管理制度。对于频繁被客户投诉、投诉事实经查实的理财业务人员，应将其调离理财业务岗位，情节严重的应予以纪律处分。

十、努力提升综合竞争力，避免理财业务的不公平竞争。商业银行应大力提高产品创新和服务创新能力，以富有特色的产品（计划）、个性化服务和差别化营销，提升客户的满意度和忠诚度，杜绝利用搭配销售和捆绑销售进行高息揽存等不公平竞争。

十一、其他银行业金融机构开展理财业务，亦应遵照本风险提示中的各项要求执行。

请各银监局将本通知转发至辖内有关银行业金融机构，并提出必要的监管要求。

## 关于商业银行开展代客境外理财业务有关问题的通知

(银监办发[2006] 164号)

各银监局，各国有商业银行、股份制商业银行：

为进一步规范商业银行代客境外理财业务，促进该项业务的健康有序发展，根据《商业银行开办代客境外理财业务管理暂行办法》（以下简称《办法》）及相关法律法规和规章的规定，现就有关问题通知如下：

一、商业银行（包括外资银行，下同）在积极开展代客境外理财业务的同时，要密切关注和管控代客境外理财业务可能产生的风险，采取切实有效的措施，保护金融消费者的合法权益。

二、商业银行申请开办代客境外理财业务，应按照《办法》的有关规定，提交申请材料。

商业银行递交的与代客境外理财业务相关的内部控制制度，应主要包括：理财业务管理的相关制度；外汇投资或交易管理的相关制度；市场风险管理制度；监管部门要求的其他制度。

商业银行递交的托管协议草案，应说明拟聘请的托管人以及与托管人沟通的情况。由于管理程序、商务谈判等原因在申请开办代客境外理财业务时，尚无法明确托管人的，商业银行可以暂不填写托管人的情况，但在协议草案中应明确说明商业银行与托管人的主要权利和义务。商业银行明确托管人后，应将托管人的基本情况及时报告监管部门。

商业银行递交的可行性报告，主要包括以下内容：开展代客境外理财业务的主要策略；相关市场分析，管理与操作程序；风险管控措施；资源保障情况等。

三、外资银行申请开办代客境外理财业务的条件和要求与中资商业银行基本相同，但外资银行应按照中国银监会批准的业务范围开展代客境外理财业务。获准经营人民币业务的外资银行，可以在已开放人民币业务的地域向获准服务的客户对象发售人民币理财产品，在国家外汇管理局批准的代客境外理财额度范围内，以人民币购汇办理代客境外理财业务。

外资银行申请开办代客境外理财业务，由其主报告行或总行向所在地银监会派出机构递交申请材料。所在地银监会派出机构受理和初审后，报银监会审查和决定。

四、商业银行开展代客境外理财业务，可以在境内发售外币理财产品，以客户的自有外汇进行境外理财投资；也可以在境内发售人民币理财产品，以人民币购汇办理代客境外理财业务。

商业银行以人民币购汇办理代客境外理财业务，应当按照《办法》的规定，事先向国家外汇管理局申请额度；以客户的自有外汇进行境外理财投资，应符合国家的有关外汇管理规定。

五、商业银行开展代客境外理财的方式，包括提供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按照《商业银行个人理财业务管理暂行办法》，向客户提供的顾问咨询、代理操作等服务。在代客境外理财过程中，商业银行可以接受客户（包括机构和个人）的委托，按照客户的授权，操作客户账户，代理客户进行相关的投资活动，投资风险完全由客户承担。

综合理财服务是指商业银行通过发售理财产品，集合理财资金，统一代理客户进行境外投资的活动。

六、商业银行代客境外理财进行境外投资时，应按照《办法》的要求，在境外进行规定的金融产品投资。

商业银行通过理财顾问服务方式开展代客境外理财业务时，应核实客户确实具备相应的投资资格，且其投资活动符合中国及投资所在地国家或地区的法律规定。严禁商业银行向境内机构出租、出借或变相出租、出借其境外可利用的投资账户。

商业银行通过综合理财服务方式开展代客境外理财业务时，应按照审慎经营的原则，投

投资于境外固定收益类产品，包括具有固定收益性质的债券、票据和结构性产品，并应在理财产品的销售合同中向客户明示理财资金的投资方向和主要风险。商业银行根据业务发展、分散或对冲风险等需要，确需投资非固定收益类、较高风险收益类产品的，在按照《商业银行个人理财业务管理暂行办法》的规定进行发售相关理财产品的申请或报告时，一律应附“投资特别说明”，详细说明拟投资的对象、主要风险及相应的风险处置和管控措施。同时，相关投资活动应符合国家有关法律法规和外汇管理部门的要求。

商业银行通过综合理财服务方式开展代客境外理财业务时，不得直接投资于股票及其结构性产品、商品类衍生产品，以及 BBB 级以下证券。

七、商业银行开办代客境外理财托管业务，应具备相应的托管业务资格。获得了基金托管、企业社会保障基金、保险公司外汇资金境外投资和保险公司股票托管等托管资格的中资商业银行，自然获得代客境外理财业务的相关托管资格，不需另行申请。

不具备上述各项托管业务资格的中资商业银行，可以通过申请获得相关的托管业务资格自然取得代客境外理财业务的托管资格，也可以向中国银监会单独申请代客境外理财业务托管资格。

外资银行开办代客境外理财托管业务的市场准入事项，根据有关规定执行。

八、具备以下条件的中资商业银行可向中国银监会申请代客理财业务托管资格：有专门的基金托管部门；有足够熟悉托管业务的专职人员，具备安全、高效的清算、交割能力；最近 3 年没有重大违反外汇管理规定的记录。

申请代客境外理财业务托管资格，应提交以下材料（一式三份）：

（一）申请书；

（二）拟开办业务的详细介绍和为从事该项业务所做的必要准备情况。内容至少包括操作规程、风险收益分析、控制措施、专业人员及计算机系统的配置；

（三）申请人最近 1 年的年报；

（四）中国银监会要求提交的其他资料。

中国银监会按照各类金融机构行政许可事项实施办法的有关规定进行受理和审批。

九、商业银行开展代客境外理财业务，应实行托管人与投资管理人的职责分离。商业银行应尽量选择不同法人作为其境内托管人和境外托管代理人；不应选择同一法人作为其境外托管代理人和境外投资管理人。

商业银行在选择境外托管代理人和境外投资管理人时，应按照市场化的原则公平抉择，应避免选择关联方作为代客境外理财业务的境外托管人代理人和境外投资管理人，避免不了的应事先向中国银监会报告。

商业银行应建立交易对手风险监测与报告体系，审慎选择交易对手，注意收集相关信息，加强与监管者的联系与汇报。

请各银监局速将此通知转发至辖内有关银行业金融机构。

## 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

（银监办〔2007〕114号）

各银监局，各国有商业银行、股份制商业银行：

自《关于商业银行开展代客境外理财业务有关问题的通知》（银监办发〔2006〕164号，以下简称《通知》）公布以来，商业银行开展代客境外理财业务基本理顺了相关业务流程，积累了投资经验。在商业银行严格区分自有资金与客户资金进行境外投资并根据客户类别销售产品的前提下，为进一步丰富代客境外理财产品投资品种，促进该项业务稳健发展，现对境外投资范围作如下调整并提出相关要求：

一、《通知》第六条第四款中“不得直接投资于股票及其结构性产品、商品类衍生产品，以及 BBB 级以下证券”的规定调整为：不得投资于商品类衍生产品、对冲基金以及国际公认评级机构评级 BBB 级以下的证券。

二、商业银行发行投资于境外股票的代客境外理财产品时，需满足以下条件

（一）所投资的股票应是在境外证券交易所上市的股票。

（二）投资于股票的资金不得超过单个理财产品总资产净值的 50%；投资于单只股票的资金不得超过单个理财产品总资产净值的 5%。商业银行应在投资期内及时调整投资组合，确保持续符合上述要求。

（三）单一客户起点销售金额不得低于 30 万元人民币（或等值外币）。

（四）客户应具备相应的股票投资经验。商业银行应制定具体评估标准及程序，对客户股票投资经验进行评估，并由客户对相关评估结果进行签字确认。

（五）境外投资管理人应为与中国银监会已签订代客境外理财业务监管合作谅解备忘录的境外监管机构批准或认可的机构。商业银行应对所选择的境外投资管理人进行尽职审查，并确保其持续取得相关资格。

（六）商业银行应选择在与中国银监会已签订代客境外理财业务监管合作谅解备忘录的境外监管机构监管的股票市场进行股票投资。

三、商业银行发行投资于城外基金类产品的代客境外理财产品时，应选择与中国银监会已签订代客境外理财业务监管合作谅解备忘录的境外监管机构所批准、登记或认可的公募基金。

四、商业银行发行投资于境外结构性产品的代客境外理财产品时，应选择获国际公认评级机构 A 级或以上评级的金融机构发行的结构性产品。

五、商业银行开办代客境外理财业务时，应按照审慎原则和资产多样化原则，充分考虑市场形势、银行的资源、银行的风险管理能力和投资者的风险承受能力等因素，从资产配置的角度进行产品开发和投资组合设计，避免投资地域、资产类别和投资标的等集中度风险。

六、商业银行开办代客境外理财业务时，应制定相关投资管理制度，详尽规定甄选境外投资管理人和筛选各类投资产品的原则、基准和程序，以及相关工作人员应具备的素质和资格。

七、商业银行开办代客境外理财业务时，应严格遵守向客户约定的投资目标、投资范围、投资组合和投资限制等要求进行投资。

八、商业银行开办代客境外理财业务时，运用掉期、远期等金融市场上流通的衍生金融工具应仅限于规避风险目的，严禁用于投机或放大交易。

九、商业银行开办代客境外理财业务时，应按照“了解你的客户”原则，建立客户适合度评估机制，依据客户的财务状况、投资目的、投资经验、风险偏好、投资预期等资料对客户风险承受度进行评估，确定客户风险等级，向客户提供与其风险等级适当的产品，避免理财业务人员错误销售和不当销售。

十、商业银行开办代客境外理财业务时，应严格管理理财业务人员，高度重视理财业务营销人员的培训，使其清楚了解所销售的理财产品的特征和风险，并在销售过程中以适当的方式全面告知客户，确保销售行为的合规性。

十一、商业银行开办代客境外理财业务时，应将募集的客户资金与自有资金及各相关责任人的资金完全分开，并以理财产品的名义开设独立账户。严禁商业银行及各相关责任人挪用客户资金。

十二、商业银行开办代客境外理财业务时，严禁与各相关责任人发生任何利益输送的行为。

十三、商业银行开办代客境外理财业务时，应在相关责任人的协助下严格按照《商业银

行个人理财业务管理暂行办法》和《商业银行开展代客境外理财业务管理暂行办法》的要求，定期向客户披露所有便于其进行投资决策的相关信息，并对投资者权益或者收益率等产生重大影响的突发事件及时向客户披露，尽责履行信息披露义务。

十四、商业银行开办代客境外理财业务时，应建立并执行恰当的内部客户投诉处理程序，妥善地受理、调查及处理客户投诉。

十五、商业银行开办代客境外理财业务时，应建立相关的风险管理体系，制定并不断完善风险管理制度，切实防范市场风险、信用风险、操作风险和法律风险和声誉风险等各类风险，保障投资者合法权益。

十六、《通知》中除本次调整的条款以外的其他条款仍然适用。请各银监局将此通知转发至辖内城市商业银行和外资银行等有关银行业金融机构。

### **关于调整商业银行个人理财业务管理有关规定的通知**

(银监办发〔2007〕241号)

各银监局，各国有商业银行、股份制商业银行：

2005年9月，中国银监会发布了《商业银行个人理财业务管理暂行办法》（中国银监会令2005年第2号，以下简称《办法》）。《办法》实施以来，商业银行积极开展个人理财业务，推动产品创新，加强风险管理，取得了明显成效。为进一步规范和促进理财业务的发展，现对商业银行个人理财业务管理的有关规定做出以下调整：

一、根据《国务院关于第四批取消和调整行政审批项目的决定》（国发〔2007〕33号）的有关规定，取消原《办法》中对商业银行发行保证收益性质的理财产品需要向中国银监会申请批准的相关规定，改为实行报告制。

二、随着我国银行业开放的不断扩大，相关规章制度发生了变化，为使《办法》与相关规章制度更好地衔接，原《办法》中规定商业银行开展个人理财业务向中国银监会报告时，应最迟在发售理财产品前10日将相关资料报送中国银监会或其派出机构，现改为商业银行应在发售理财产品后5日内将相关资料报送中国银监会或其派出机构。

三、理财产品存续期内，如发生重大收益波动、异常风险事件、重大产品赎回、意外提前终止和客户集中投诉等情况，各商业银行应及时报告中国银监会或其派出机构。理财产品存续期结束后，各商业银行应对产品收益实现情况、发生的风险和处置情况，以及客户满意度等作出后评价，并将产品后评价报告报送中国银监会或其派出机构。

请各银监局将此通知转发至辖内城市商业银行、农村商业银行和外资银行等有关银行业金融机构。

### **关于进一步规范商业银行个人理财业务有关问题的通知**

(银监办发〔2008〕47号)

各银监局，各国有商业银行、股份制商业银行：

为规范和促进商业银行个人理财业务健康有序发展，中国银监会于2005年9月发布了《商业银行个人理财业务管理暂行办法》（以下简称《办法》）和《商业银行个人理财业务风险管理指引》（以下简称《指引》）。近年来，商业银行个人理财业务规模不断扩大，理财产品不断创新，但与此同时，部分商业银行未有效加强理财业务的管理，少数商业银行未按照《办法》和《指引》的有关规定和要求开展理财业务，出现了产品设计管理机制不健全，客户评估流于形式，风险揭示不到位，信息披露不充分，理财业务人员误导销售和投诉处理机制不完善等问题。为进一步规范商业银行个人理财市场秩序，促进商业银行个人理财

业务持续健康发展，现就有关问题通知如下：

一、履行代客资产管理角色，健全产品设计管理机制。

商业银行应本着符合客户利益和风险承受能力的原则，按照《办法》第二十四条关于保证收益类产品设计、《办法》第二十八条和《指引》第五十八条关于产品研发设计工作流程、《办法》第三十九条关于成本与收益测算、《指引》第三十四条关于起点金额设置、《指引》第五十九条关于编制产品开发报告的规定，根据客户分层和目标客户群的需求，审慎、合规地开发设计理财产品。

商业银行为理财产品命名时，不得使用带有诱惑性、误导性和承诺性的称谓和蕴涵潜在风险或易引发争议的模糊性语言。

商业银行不得销售无市场分析预测和无定价依据的理财产品。

商业银行应根据理财产品的风险状况和潜在客户群的风险偏好和风险承受能力，设置适当的销售起点金额，理财产品的销售起点金额不得低于5万元人民币（或等值外币）。商业银行开展综合理财服务时，应通过自主设计开发理财产品，代理客户进行投资和资产管理，不得以发售整理理财产品名义变相代销境外基金或违反法律法规规定的其他境外投资理财产品。

二、建立客户评估机制，切实做好客户评估工作。

商业银行应按照《办法》第三十七条和《指引》第二十二条、第二十三条、第二十四条关于客户评估方式，《指引》第二十六条、第二十七条关于客户评估报告审核，以及《指引》第二十八条关于更新客户评估的规定，切实做好客户评估工作。

商业银行在向客户销售理财产品前，应按照“了解你的客户”原则，充分了解客户的财务状况、投资目的、投资经验、风险偏好、投资预期等情况，建立客户资料档案；同时，应建立客户评估机制，针对不同的理财产品设计专门的产品适合度评估书，对客户的产品适合度进行评估，并由客户对评估结果进行签字确认。对于与股票相关或结构较为复杂的理财产品，商业银行尤其应注意选择科学、合理的评估方法，防止错误销售。

商业银行对理财客户进行的产品适合度评估应在营业网点当面进行，不得通过网络或电话等手段进行客户产品适合度评估。

三、规范产品宣传材料，加强产品宣传与营销活动的合规性管理。

商业银行应按照《办法》第四十条和《指引》第二十九条、第五十七条关于宣传资料和风险揭示的规定，合规宣传和营销理财产品，加强风险揭示。

商业银行理财产品的宣传和介绍材料中应全面反映产品的重要特性和与产品有关的重要事实，在首页最醒目位置揭示风险，说明最不利的投资情形和投资结果，对于无法在宣传和介绍材料中提供科学、准确的测算依据和测算方式的理财产品，不得在宣传和介绍材料中出现“预期收益率”或“最高收益率”字样。

商业银行理财产品的宣传和介绍材料中如含有对某项业务或产品以往业绩的描述或未来业绩的预测，应指明所引用的期间和信息的来源，并提示以往业绩和未来业绩的预测并不是产品最终业绩的可靠依据，不得将以往业绩和未来业绩的预测作为业务宣传的最重要内容。

四、充分履行银行责任，切实做好信息披露。

商业银行应按照《办法》第二十八条、第二十九条、第三十条关于银行向客户提供理财产品账单、市场表现情况报告、收益情况报告，以及第四十条关于银行向客户提供收益测算依据的规定，做好信息披露，充分保障客户金融信息知情权。

商业银行应按照《办法》的要求，定期向客户提供理财产品账单（产品存续期不足一个月的除外），与客户另有约定的，提供账单的频度和账单中所包含的信息量应不低于《办法》的要求。

商业银行在与客户签订合同时，应明确约定与客户联络和信息传递的方式，以及在信息传递过程中双方的责任，确保客户及时获取信息，避免导致客户因未及时获知信息而错过资金使用和再投资的机会。

商业银行在未与客户约定的情况下，在网站公布产品相关信息而未确认客户已经获取该信息，不能视为其向客户进行了信息披露。

五、建立客户投诉处理机制，妥善处理客户投诉。

商业银行应按照《办法》第三十一条规定，制定客户投诉处理制度，接受并及时处理客户投诉。

商业银行应建立全面、透明、方便和快捷的客户投诉处理机制。客户投诉处理机制应至少包括处理投诉的流程、回复的安排、调查的程序及补偿或赔偿机制。

商业银行应为客户提供合理的投诉途径，确保客户了解投诉的途径、方法及程序，采用统一的标准，公平和公正地处理投诉。

商业银行应配备足够的资源，确保客户投诉处理机制有效执行。

六、严格理财业务人员管理，提高理财从业人员素质。

商业银行应按照《办法》第二十条关于理财业务人员培训和第五十六条关于理财业务人员的资格，《指引》第十九条关于建立理财业务人员管理制度和第二十条关于区分理财业务人员与一般产品销售人员的规定，加强理财业务人员的管理。

商业银行应建立理财从业人员持证上岗管理制度，完善理财业务人员的处罚和退出机制，加强对理财业务人员的持续专业培训和职业操守教育，要建立问责制，对发生多次或较严重误导销售的业务人员，及时取消其相关从业资格，并追究管理负责人的责任。

七、各银行业金融机构接到《通知》后，应立即根据《办法》、《指引》和本通知的有关要求，开展个人理财业务自查，限期改正自查出的问题，并于2008年5月30日前将自查和整改情况报告报送中国银监会业务创新监管协作部，并抄报银监会相关监管部门和银监会属地监管派出机构。

八、各银监局接到本通知后，应立即组织开展商业银行理财业务暗访，按照商业银行理财业务暗访调查清单（见附件）的内容对辖区商业银行理财业务开展调查，于2008年4月30日前将调查报告报送中国银监会业务创新监管协作部。

九、银监会将于近期对商业银行个人理财业务开展专项检查或抽查，对于商业银行自查中未发现或者自查后未改正的问题，将根据《办法》第六十四条的有关规定暂停商业银行理财业务，或责令商业银行调整个人理财业务相关部门负责人。

请各银监局将此通知转发至辖内城市商业银行、农村商业银行和外资银行等有关银行业金融机构。

## 关于印发《银行与信托公司业务合作指引》的通知

(银监发[ 2008 ] 83 号)

各银监局，各政策性银行、国有商业银行、股份制商业银行，邮政储蓄银行，银监会直接监管的信托公司：

现将《银行与信托公司业务合作指引》印发给你们，请认真贯彻执行。

请各银监局将本通知转发给辖内各银行业金融机构。



# 银行与信托公司业务合作指

## 引

### 第一章 总则

**第一条** 为规范银行与信托公司开展业务合作的经营行为，引领银行、信托公司依法创新，促进银信合作健康、有序发展，保护银信合作相关当事人的合法权益，根据《中华人民共和国银行业监督管理法》，《中华人民共和国商业银行法》和《中华人民共和国信托法》等法律，以及银行、信托公司的有关监管规章，制定本指引。

**第二条** 银行、信托公司在中华人民共和国境内开展业务合作，适用本指引。

**第三条** 本指引所称银行，包括中华人民共和国境内依法设立的商业银行、农村合作银行、城市信用合作社、农村信用合作社等吸收公众存款的金融机构以及政策性银行。

本指引所称信托公司是指中华人民共和国境内依法设立的主要经营信托业务的金融机构。

**第四条** 银行、信托公司开展业务合作，应当遵守国家宏观政策、产业政策和环境保护政策等要求，充分发挥银行和信托公司的各自优势，平等协商、互惠互利、公开透明、防范风险，实现合作双方的优势互补和双赢。

**第五条** 中国银监会对银行、信托公司开展业务合作实施监督管理。

### 第二章 银信理财合作

**第六条** 本指引所称银信理财合作，是指银行将理财计划项下的资金交付信托，由信托公司担任受托人并按照信托文件的约定进行管理、运用和处分的行为。

**第七条** 银信理财合作应当符合以下要求：

- (一) 坚持审慎原则，遵守相关法律法规和监管规定；
- (二) 银行、信托公司应各自独立核算，并建立有效的风险隔离机制；
- (三) 信托公司应当勤勉尽责独立处理信托事务，银行不得干预信托公司的管理行为；
- (四) 依法、及时、充分披露银信理财的相关信息；
- (五) 中国银监会规定的其他要求。

**第八条** 银行、信托公司应当建立与银信理财合作相适应的管理制度，包括但不限于业务立项审批制度、合规管理和风险管理制度、信息披露制度等，并建立完善的前、中、后台管理系统。

**第九条** 银行开展银信理财合作，应当有清晰的战略规划，制定符合本行实际的合作战略并经董事会或理事会通过，同时遵守以下规定：

- (一) 严格遵守《商业银行个人理财业务管理暂行办法》等监管规定；
- (二) 充分揭示理财计划风险，并对客户进行风险承受度测试；
- (三) 理财计划推介中，应明示理财资金运用方式和信托财产管理方式；
- (四) 未经严格测算并提供测算依据和测算方式，理财计划推介中不得使用“预期收益率”、“最高收益率”或意思相近的表述；
- (五) 书面告知客户信托公司的基本情况，并在理财协议中载明其名称、住所等信息；
- (六) 银行理财计划的产品风险和信托投资风险相适应；
- (七) 每一只理财计划至少配备一名理财经理，负责该理财计划的管理、协调工作，并

于理财计划结束时制作运行效果评价书；

(八) 依据监管规定编制相关理财报告并向客户披露。

**第十条** 信托公司开展银信理财合作，应当和银行订立信托文件，并遵守以下规定：

(一) 严格遵守《信托公司管理办法》、《信托公司集合资金信托计划管理办法》等监管规定；

(二) 认真履行受托职责，严格管理信托财产；

(三) 为信托财产开立信托财产专户，并将信托财产与国有财产分别管理、分别记账；

(四) 每一只银信理财合作产品至少配备一名信托经理；

(五) 按照信托文件约定向银行披露信托事务处理情况。

**第十一条** 信托公司应自己履行管理职责。出现信托文件约定的特殊事由需要将部分信托事务委托他人代为处理的，信托公司应当于事前十个工作日告知银行并向监管部门报告；应自行向他人支付代理费用，对他人代为处分的行为承担责任。

**第十二条** 信托公司开展银信理财合作，可以将理财资金进行组合运用，组合运用应事先明确运用范围和投资策略。

**第十三条** 银行开展银信理财合作，应当按照现有法律法规的规定和理财协议约定，及时、准确、充分、完整地向客户披露信息，揭示风险。

信托公司开展银信理财合作，应当按照现有法律法规的规定和信托文件约定，及时、准确、充分、完整地向银行披露信息，揭示风险。

**第十四条** 信托公司除收取信托文件约定的信托报酬外，不得从信托财产中谋取任何利益。信托终止后，信托公司应当将信托财产及其收益全部转移给银行。

银行按照理财协议收取费用后，应当将剩余的理财资产全部向客户分配。

### 第三章 银信其他合作

**第十五条** 银行和信托公司开展信贷资产证券化合作业务，应当遵守以下规定：

(一) 符合《信贷资产证券化试点管理办法》、《金融机构信贷资产证券化试点监管办法》等规定；

(二) 拟证券化信贷资产的范围、种类、标准和状况等事项要明确，且与实际披露的资产信息相一致。信托公司可以聘请中介机构对该信贷资产进行审计；

(三) 信托公司应当自主选择贷款服务机构、资金保管机构、证券登记托管机构，以及律师事务所、会计师事务所、评级机构等其他为证券化交易提供服务的机构，银行不得代为指定；

(四) 银行不得干预信托公司处理日常信托事务；

(五) 信贷资产实施证券化后，信托公司应当随时了解信贷资产的管理情况，并按规定向资产支持证券持有人披露。贷款服务机构应按照约定及时向信托公司报告信贷资产的管理情况，并接受信托公司核查。

**第十六条** 信托公司委托银行代为推介信托计划的，信托公司应当向银行提供完整的信托文件，并对银行推介人员开展推介培训；银行应向合格投资者推介，推介内容不应超出信托文件的约定，不得夸大宣传，并充分揭示信托计划的风险，提示信托投资风险自担原则。

银行接受信托公司委托代为推介信托计划，不承担信托计划的投资风险。

**第十七条** 信托公司可以与银行签订信托资金代理收付协议。

代理收付协议应明确界定信托公司与银行的权利义务关系，银行只承担代理信托资金收付责任，不承担信托计划的投资风险。

**第十八条** 信托财产为资金的，信托公司应当按照有关规定，在银行开立信托财产专户。

银行为信托资金开立信托财产专户时，应要求信托公司提供相关开户材料。

**第十九条** 信托公司设立信托计划，应当选择经营稳健的银行担任保管人。受托人、保管人的权利义务关系，应当遵守《信托公司集合资金信托计划管理办法》的有关规定。

**第二十条** 信托公司可以将信托财产投资于金融机构股权。

信托公司将信托财产投资于与自身存在关联关系的金融机构的股权时，应当以公平的市场价格进行，并逐笔向中国银监会报告。

**第二十一条** 银行、信托公司开展银信合作业务过程中，可以订立协议，为对方提供投资建议、财务分析与规划等专业化服务。

#### 第四章 风险管理与控制

**第二十二条** 银行、信托公司开展业务合作，应当制定合作伙伴的选择标准，并在各自职责范围内建立相应的风险管理体系，完善风险管理制度。

**第二十三条** 银行、信托公司开展业务合作，应当各自建立产品研发、营销管理、风险控制等部门间的分工与协作机制。

**第二十四条** 银行应当根据客户的风险偏好、风险认知能力和承受能力，为客户提供与其风险承受力相适应的理财服务。

信托公司发现信托投资风险与理财协议约定的风险水平不适应时，应当向银行提出相关建议。

**第二十五条** 银信合作过程中，银行、信托公司应当注意银行理财计划与信托产品在时点、期限、金额等方面的匹配。

**第二十六条** 银行不得为银信理财合作涉及的信托产品及该信托产品项下财产运用对象等提供任何形式担保。

**第二十七条** 信托公司投资于银行所持的信贷资产、票据资产等资产的，应当采取买断方式，且银行不得以任何形式回购。

**第二十八条** 银行以卖断方式向信托公司出售信贷资产、票据资产等资产的，事先应通过发布公告、书面通知等方式，将出售信贷资产、票据资产等资产的事项，告知相关权利人。

**第二十九条** 信托文件有效期内，信托公司发现作为信托财产的信贷资产、票据资产等资产在入库起算日不符合信托文件约定的范围、种类、标准和状况，可以要求银行予以置换。

**第三十条** 信托公司买断银行所持的信贷资产、票据资产等资产的，应当为该资产建立相应的档案，制定完整的资产清收和管理制度，并依据有关规定进行资产风险分类。

信托公司可以委托银行代为管理买断的信贷、票据资产等资产。

**第三十一条** 银行、信托公司进行业务合作应该遵守关联交易的相关规定，并按规定进行信息披露。

**第三十二条** 中国银监会依法对银行、信托公司开展业务合作实施现场检查和非现场监管，可以要求银行、信托公司提供相关业务合作材料，核对双方账目，保障客户的合法权益。

**第三十三条** 中国银监会依法对银行、信托公司开展业务合作中违法违规行为进行处罚。

# 关于进一步规范商业银行个人理财业务报告管理有关问题的通知

(银监办发[ 2009 ] 172 号)

各银监局，各国有商业银行、股份制商业银行，邮政储蓄银行：

随着商业银行个人理财业务的发展，理财业务的风险特性日益复杂，为进一步加强商业银行个人理财业务的监督管理，现就商业银行个人理财业务报告管理的有关问题通知如下：

一、商业银行发售理财计划实行报告制。

二、商业银行应最迟在发售理财计划(包括总行管理以及总行授权分行管理的理财计划)前 10 日，统一由其法人机构将以下材料按照有关规定向负责法人机构监管的银监会监管部门或属地银监局(以下称银监会或其派出机构)报告：

(一)理财计划的可行性评估报告，主要包括：产品基本特性、目标客户群、拟销售的时间和规模、拟销售的地区、产品投向、投资组合安排、银行资金成本与收益测算、含有预期收益率的理财计划的收益测算方式和测算依据、产品风险评估管控措施等。

(二)内部相关部门审核文件。

(三)商业银行就理财计划对投资管理人、托管人、投资顾问等相关方的尽职调查文件。

(四)商业银行就理财计划与投资管理人、托管人、投资顾问等相关方签署的法律文件。

(五)理财计划的销售文件，包括产品协议书、产品说明书、风险揭示书、客户评估书等需要客户进行签字确认的销售文件。

(六)理财计划的宣传材料，包括银行营业网点、银行官方网站和银行委托第三方网站向客户提供的产品宣传材料，以及通过各种媒体投放的产品广告等。

(七)报告材料联络人的具体联系方式。

(八)中国银监会及其派出机构要求的其他材料。

三、商业银行应由主管个人理财业务的高级管理人员对理财计划的报告材料进行审核批准后，报送银监会或其派出机构。

四、商业银行应确保报告材料的真实性和完整性。对于报告材料不齐全或者不符合形式要求的，商业银行应按照银监会或其派出机构的要求进行补充报送或调整后重新报送。

五、商业银行分支机构应最迟在开始发售理财计划后 5 个工作日内，将以下材料按照有关规定向当地银监会派出机构报告：

(一)法人机构理财计划发售授权书。

(二)理财计划的销售文件，包括产品协议书、产品说明书、风险揭示书、客户评估书等需要客户进行签字确认的销售文件。

(三)理财计划的宣传材料，包括银行营业网点、银行官方网站和银行委托第三方网站向客户提供的产品宣传材料，以及通过各种媒体投放的产品广告等。

(四)报告材料联络人的具体联系方式。

(五)中国银监会及其派出机构要求的其他材料。

六、商业银行应在理财计划销售文件和宣传材料中提供全面、完整的理财计划相关信息，进行充分的销售前信息披露，并以通俗的文字表达，确保客户能够以相关信息为基础，结合自身的财务状况、风险承受能力和投资预期等作出正确的投资决策。

七、从即日起取消《关于调整商业银行个人理财业务管理有关规定的通知》(银监办发[ 2007 ] 241 号)第二条的规定。

请各银监局将本通知转发至辖内银监分局和相关银行业金融机构。

## 关于进一步规范商业银行个人理财业务投资管理有关问题的通知

(银监发[2009]65号)

各银监局，各国有商业银行、股份制商业银行，邮政储蓄银行：

为进一步规范商业银行个人理财业务的投资管理活动，促进理财业务健康有序发展，针对商业银行个人理财业务发展的实际情况，依据《商业银行个人理财业务管理暂行办法》(以下简称《办法》)等相关监管法律法规，现就商业银行个人理财业务投资管理有关问题通知如下：

一、商业银行开展个人理财业务应严格遵守国家法律法规，以及《办法》的有关规定，审慎尽职地对销售理财产品汇集的资金(以下简称理财资金)进行科学有效地投资管理。

二、商业银行应按照符合客户利益和风险承受能力的原则，建立健全相应的内部控制和风险管理制体系，并定期或不定期检查相关制体系 and 运行机制，保障理财资金投资管理的合规性和有效性。

三、商业银行应在充分分析宏观经济与金融市场的基础上，确定理财资金的投资范围和投资比例，合理进行资产配置，分散投资风险。

四、商业银行应坚持审慎、稳健的原则对理财资金进行投资管理，不得投资于可能造成本金重大损失的高风险金融产品，以及结构过于复杂的金融产品。

五、商业银行应科学合理地进行客户分类，根据客户的风险承受能力提供与其相适应的理财产品。商业银行应将理财客户划分为有投资经验客户和无投资经验客户，并在理财产品销售文件中标明所适合的客户类别；仅适合有投资经验客户的理财产品的起点金额不得低于10万元人民币(或等值外币)，不得向无投资经验客户销售。

六、商业银行应尽责履行信息披露义务，向客户充分披露理财资金的投资方向、具体投资品种以及投资比例等有关投资管理信息，并及时向客户披露对投资者权益或者投资收益等产生重大影响的突发事件。

七、商业银行应将理财业务的投资管理纳入总行的统一管理体系之中，实行前、中、后台分离，加强日常风险指标监测和内控管理。

八、商业银行可以独立对理财资金进行投资管理，也可以委托经相关监管机构批准或认可的其他金融机构对理财资金进行投资管理。

商业银行委托其他金融机构对理财资金进行投资管理，应对其资质和信用状况等作出尽职调查，并经过高级管理层核准。

九、商业银行发售理财产品，应按照企业会计准则(2006)第23号“金融资产转移”及其他相关规定，对理财资金所投资的资产逐项进行认定，将不符合转移标准的理财资金所投资的资产纳入表内核算，并按照自有同类资产的会计核算制进行管理，资产方按相应的权重计算风险资产，计提必要的风险拨备。

十、商业银行发售理财产品，也委托具有证券投资基金托管业务资格的商业银行托管理财资金及其所投资的资产。

十一、理财资金用于投资固定收益类金融产品，投资标的市场公开评级应在投资级以上。

十二、理财资金用于投资银行信贷资产，应符合以下要求：

(一) 所投资的银行信贷资产为正常类。

(二) 商业银行应独立或委任其他商业银行担任所投资银行信贷资产的管理人，并确保不低于管理人自营同类资产的管理标准。

十三、理财资金用于发放信托贷款，应符合以下要求：

(一) 遵守国家相关法律法规和产业政策的要求。

(二) 商业银行应对理财资金投资的信托贷款项目进行尽职调查，比照自营贷款业务的管理标准对信托贷款项目作出评审。

十四、理财资金用于投资单一借款人及其关联企业银行贷款，或者用于向单一借款人及其关联企业发放信托贷款的总额不得超过发售银行资本净额的 10 % 。

十五、理财资金用于投资公开或非公开市场交易的资产组合，商业银行应具有明确的投资标的、投资比例及募集资金规模计划，应对资产组合及其项下各项资产进行独立的尽职调查与风险评估，并由高级管理层核准评估结果后，在理财产品发行文件中进行披露。

十六、理财资金用于投资金融衍生品或结构性产品，商业银行或其委托的境内投资管理人应具备金融机构衍生品交易资格，以及相适应的风险管理能力。

十七、理财资金用于投资集合资金信托计划，其目标客户的选择应参照《信托公司集合资金信托计划管理办法》对于合格投资者的规定执行。

十八、理财资金不得投资于境内二级市场公开交易的股票或与其相关的证券投资基金。理财资金参与新股申购，应符合国家法律法规和监管规定。

十九、理财资金不得投资于未上市企业股权和上市公司非公开发行或交易的股份。

二十、对于具有相关投资经验，风险承受能力较强的高资产净值客户，商业银行可以通过私人银行服务满足其投资需求，不受本通知第十八条和第十九条限制。

二十一、理财资金投资于境外金融市场，除应遵守本通知相关规定外，应严格遵守《商业银行代客境外理财业务管理暂行办法》和《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》（银监办发〔2007〕114号）等相关监管规定。严禁利用代客境外理财业务变相代理销售在境内不具备开展相关金融业务资格的境外金融机构所发行的金融产品。严禁利用代客境外理财业务变相代理不具备开展相关金融业务资格的境外金融机构在境内拓展客户或从事相关类似活动。

二十二、商业银行因违反上述规定，或因相关责任人严重疏忽，造成客户重大经济损失，监管部门将依据《银行业监督管理法》的有关规定，追究发售银行高级管理层、理财业务管理部门以及相关风险管理部门、内部审计部门负责人的相关责任，暂停该机构发售新的理财产品。

本通知自发布之日起生效。请各银监局将本通知转发至辖内银监分局和相关银行业金融机构。

## 关于规范信贷资产转让及信贷资产类理财业务有关事项的通知

（银监发〔2009〕113号）

各银监局，各政策性银行、国有商业银行、股份制商业银行，中国邮政储蓄银行，银监会直接监管的信托公司、财务公司、金融租赁公司：

为进一步规范银行业金融机构买入、卖出或转移信贷资产业务（以下简称信贷资产转让业务）以及投资于信贷资产的各类理财业务（以下简称信贷资产类理财业务），促进相关业务规范、有序、健康发展，现就有关事项通知如下：

一、银行业金融机构开展信贷资产转让及信贷资产类理财业务时，应严格遵守国家法律、法规和相关监管规章的规定，健全并严格执行相应的风险管理制度和内部操作规程。

二、银行业金融机构开展信贷资产转让及信贷资产类理财业务时，应保证信贷资产(含贷款和票据融资)是确定的、可转让的，以合法有效地进行转让或投资。

三、银行业金融机构在进行信贷资产转让时，应严格遵守资产转让真实性原则。

转出方将信用风险、市场风险和流动性风险等完全转移给转入方后，方可将信贷资产移出资产负债表，转入方应同时将信贷资产作为自己的表内资产进行管理；转出方和转入方应做到衔接一致，相关风险承担在任何时点上均不得落空，转入方应按相应权重计算风险资产，计提必要的风险拨备。

四、禁止资产的非真实转移，在进行信贷资产转让时，转出方自身不得安排任何显性或隐性的回购条件；禁止资产转让双方采取签订回购协议、即期买断加远期回购协议等方式规避监管。

五、为满足资产真实转让的要求，银行业金融机构应按法律、法规的相关规定和合同的约定，通知借款人，完善贷款转让的相关法律手续；票据融资应具备真实的贸易背景，按照票据的有关规定进行背书转让。

六、银行业金融机构在进行信贷资产转让时，相应的担保物权应通过法律手续予以明确，防止原有的担保物权落空。

七、银行业金融机构在签订信贷资产转让协议时，应明确双方权利和义务，转出方向转入方提供资产转让业务的法律文件和其他相关资料；转出方接受转入方的委托，进行信贷资产的日常贷后管理和权利追索的，应明确双方的委托代理关系和各自的职责，承担相应的法律责任。

八、银行业金融机构在开展信贷资产转让业务时，应严格按照企业会计准则关于“金融资产转移”的规定及其他相关规定进行信贷资产转移的确认，并作相应的会计核算和账务处理。

九、银行业金融机构开展信贷资产转让业务，不论是转出还是转入，均应按照有关监管要求，及时准确地向监管机构报送相关数据信息。

十、银行业金融机构在开展信贷资产类理财业务时，应严格遵守并切实做到成本可算、风险可控、信息披露充分，遵守理财业务以及银信合作业务的相关规定，同时遵守银行业金融机构之间信贷资产转让的相关规定。

十一、银行业金融机构应在信贷资产类理财产品设计阶段充分评估该产品的信用风险、市场风险和流动性风险等主要风险，制定相应的风险应急预案，并按理财业务产品报告的规定及时向监管机构报送包括风险应急预案在内的相关资料。

十二、银行业金融机构应在信贷资产类理财产品销售协议中向客户充分披露信贷资产的风险收益特性及五级分类状况。

理财资金投资的信贷资产的风险收益特性及五级分类信息应在产品存续期按照有关规定向客户定期披露。如资产质量发生较大变化或者发生其他可能对客户权益或投资权益产生重大影响的突发事件，也应及时向客户披露。

十三、银行业金融机构应严格按照企业会计准则的相关规定对理财资金所投资的信贷资产逐项进行认定，将不符合转移标准的信贷资产纳入表内核算，并按照自有贷款的会计核算制度进行管理。按相应的权重计算风险资产，计提必要的风险拨备。

十四、银行业金融机构应审慎经营信贷资产类理财业务，资本充足率、拨备覆盖率应达到监管机构的相关监管要求。

十五、信贷资产类理财产品应符合整体性原则，投资的信贷资产应包括全部未偿还本金及应收利息，不得有下列情形：(一) 将未偿还本金与应收利息分开；(二) 按一定比例分割

未偿还本金或应收利息；(三)将未偿还本金及应收利息整体按比例进行分割；(四)将未偿还本金或应收利息进行期限分割。

十六、单一的、有明确到期日的信贷资产类理财产品的期限应与该信贷资产的剩余期限一致。

信贷资产类理财产品通过资产组合管理的方式投资于多项信贷资产，理财产品的期限与信贷资产的剩余期限存在不一致时，应将不少于 30%的理财资金投资于高流动性、本金安全程度高的存款、债券等产品。

十七、银行业金融机构开展信贷资产转让业务或信贷资产类理财业务时违反本通知规定、未能审慎经营的，监管部门将依据《银行业监督管理法》的有关规定，追究相关负责人的责任，并责令该机构暂停信贷资产转让业务或信贷资产类理财业务。

十八、本通知运用于银行业金融机构，包括在中华人民共和国境内设立的商业银行、城市信用合作社、农村信用合作社等吸收公众存款的金融机构及政策性银行。

十九、本通知中的信贷资产转让及信贷资产类理财业务，如果涉及银信合作业务且另有规定的，银行业金融机构应同时遵守相关规定。

二十、本通知印发之前发生的信贷资产转让及信贷资产类理财业务，应按本通知的要求予以清理和规范，并将相关情况及时报送监管机构。

请各银监局将本通知转发至辖内银监分局和相关银行业金融机构。

## 关于印发《银行业个人理财业务突发事件应急预案》的通知

(银监发[ 2009 ] 115 号)

各银监局，各国有商业银行、股份制商业银行，邮政储蓄银行：

为进一步完善对银行业个人理财业务突发事件的应急启动程序，明确商业银行和银监会各监管部门及各级派出机构在应对突发事件过程中的有关职责，中国银行业监督管理委员会基于《国家金融突发事件应急预案》及《银行业突发事件应急预案》的有关精神，制定了《银行业个人理财业务突发事件应急预案》(以下简称《预案》)。现将《预案》印发给你们，请遵照执行。商业银行和银监会各级派出机构应参照《预案》制定本机构的个人理财业务突发事件应急预案，确保本机构在应对突发事件时能够报告有序、准备充分。请各银监局将本通知转发至辖内银行业金融机构。

### 银行业个人理财业务突发事件应急预案

目录(略)

#### 1 总则

##### 1.1 编制目的

为有效防控银行业个人理财业务的各类突发事件，最大程度地减轻突发事件给金融消费者权益带来的损害，维护国家金融稳定，根据有关法律法规的要求，制定本预案。

##### 1.2 编制依据



本预案依据以下法律法规制定：

- 《中华人民共和国银行业监督管理法( 2006 )》
- 《中华人民共和国商业银行法( 2003 )》
- 《国家金融突发事件应急预案》
- 《银行业突发事件应急预案》
- 《商业银行个人理财业务管理暂行办法》

### 1. 3 适用范围

本预案适用于处置与个人理财产品相关的各类诱发因素所导致的，影响银行业金融机构正常经营，进而影响某一地区乃至全国的经济社会秩序稳定的突发事件。

### 1. 4 应对原则

- (1) 依法处置、快速反应、稳定市场。
- (2) 统一部署、分工协作、信息共享。
- (3) 实时监测、防控风险、维护信心。

## 2 突发事件的分级

当突发事件分级指标有交叉，难以判定级别时，按较高一级处理，防止风险的扩散；当风险事件的等级随着时间的推移上升后，按升级后的级别程序处理。

### 2. 1 特别重大突发事件( I 级)

涉及一家或多家银行业金融机构发行的同类型理财产品，且影响范围涉及两个或两个以上省(自治区，直辖市)的银行业金融机构正常经营，进而有可能影响全国范围经济社会秩序稳定的突发事件。

同类型理财产品是指投资的金融资产或交易对手相同或高度类似(下同)。

### 2. 2 重大突发事件( II 级)

涉及一家或多家银行业金融机构发行的同类型理财产品，且影响范围涉及两个或两个以上地区(地级市、自治州、盟)的银行业金融机构正常经营，进而有可能影响全省(自治区、直辖市)范围的经济社会秩序稳定的突发事件。

### 2. 3 较大突发事件( III 级)

涉及一家或多家银行业金融机构发行的同类型理财产品，且影响范围涉及两个或两个以上县(市辖区、县级市、旗)的银行业金融机构正常经营，进而有可能影响全地区(地级市、自治州、盟)范围的经济社会秩序稳定的突发事件。

## 3 组织指挥体系与职责

### 3. 1 组织指挥体系

中国银行业监督管理委员会(以下简称银监会)设立银监会突发事件应急处置领导小组(以下简称领导小组)。组长由银监会分管银行理财业务的会领导担任。银监会领导小组的成员包括但不限于办公厅、政策法规部、银行监管一部、银行监管二部、银行监管三部、银行监管四部、非银行金融机构监管部、合作金融机构监管部、业务创新监管协作部、突发事件相关银监局的主要负责人。

银监会领导小组为非常设机构，下设办公室，日常办公地点设在办公厅。办公室可根据突发事件的处置需要设立相关的专业小组，由相关职能部门抽调相关人员参与，或直接要求相关职能部门承担。

银监会派出机构(银监局、银监分局等)比照银监会突发事件应急处置机构的组成，结合

本地实际情况设置相应的应急处置机构。

### 3.2 职责

#### 3.2.1 银监会领导小组的职责

- 统一领导和指挥风险事件的应急处置工作；
- 决定启动、终止本预案；
- 最终认定并修改突发事件等级；
- 协调国务院相关部门共同开展应急处置工作；
- 决定重大的处置措施和新闻报道的重大事项；
- 负责处置工作其他重要事项的决策。

#### 3.2.2 银监会领导小组成员部门的职责

各成员部门在银监会领导小组的统一部署和领导下，负责处理各自职责范围内的相关应急处置工作，并提出相应的应急处置建议和措施，完成银监会领导小组交办的工作。

#### 3.2.3 办公室的职责

办公室承担银监会领导小组的日常具体工作，促进相关部门间的信息共享及协调工作。

- 汇总、制定统一的新闻报道口径；
- 负责收集、整理、上报、通报有关信息资料；
- 按照银监会领导小组的要求组织召集会议；
- 按照银监会领导小组的要求与国务院相关部门进行沟通和协调；
- 督促、监察、指导有关部门落实应急措施；
- 收集、保管并于事后移交有关档案；
- 完成银监会领导小组交办的其他事项。

#### 3.2.4 银监会派出机构的职责

银监会派出机构比照银监会突发事件应急处置机构的职责，根据本预案，制定本机构的个人理财业务突发事件应急预案，并向上级机构报告突发事件的发生及进展情况，负责辖区内的应急处置工作。

#### 3.2.5 银行业金融机构的职责

银行业金融机构是落实应急处置措施的责任主体，应在其内部建立个人理财业务突发事件应急预案，确定应急处置机构的组成，并将预案连同机构成员名单报送银监会各监管部门及派出机构备案。

银行业金融机构负责按照本预案的要求向属地银监会派出机构报告突发事件的发生及进展情况，并积极落实有关处置措施，妥善处置突发事件。

## 4 预警机制

### 4.1 预警监测体系

银行业金融机构应在日常工作中建立预警监测体系，设置个人理财产品的预警信号，并加强跟踪、监测。银监会派出机构根据非现场监管、现场检查、中介机构审计及其他渠道所获信息及时对银行业合融机构的风险状况作出判断，有效预防突发事件发生。

预警信号包括但不限于以下情况：

(1) 单只理财产品的净值连续 3 个月低于投资成本的 80%，且亏损情况无明显改善的趋势。

(2) 单只理财产品于元旦、春节和国家其他重要事件期间到期，到期前 1 个月的净值低于投资成本的 80%。

(3) 单只理财产品合同约定的提前终止条件被触发，造成到期价值低于投资成本的 80%

%。

(4) 理财产品的投资交易对手或其他信用关联方发生重大信用违约事件,可能会造成理财产品重大亏损。

(5) 对单只理财产品的投诉人数量累计达到或越过 30 人。

(6) 对单只理财产品银行业金融机构被诉讼的案件,原告人数累计达到或超过 10 人。

(7) 对单只理财产品银行业金融机构被诉讼的案件中,银行业金融机构终审败诉。

(8) 媒体机构对一家或数家银行业金融机构发行的同类型理财产品进行大量负面报道。

(9) 其他重大风险预警信号。

#### 4.2 预警信息处理

银行业金融机构在发现预警信号后,应立即向相应的银监会派出机构报告,同时研究采取妥善行动,防止问题进一步恶化。银监会派出机构应将有关理财产品列入高风险重点关注产品名单,密切关注有关问题的动向,必要时向上级机构报告。

银监会要加强对有关部门和派出机构报送个人理财产品信息的汇总和分析,对有共性的问题要加强跟踪研究,并及时反馈给银监会派出机构。

## 5. 应急响应

### 5.1 响应程序

#### 5.1.1 特别重大突发事件( I 级)

事发银行业金融机构应立即启动本机构应急预案自救,同时上报相应的银监会派出机构;银监会派出机构启动本级应急预案,并上报上级机构或银监会;银监会迅速核实情况后,成立银监会领导小组,启动本预案开展处置,并将处置情况上报国务院。必要时,报请国务院启动《国家金融突发事件应急预案》,或同时启动《国家大规模群体性突发事件应急预案》,开展处置工作。

#### 5.1.2 重大突发事件( II 级)

事发银行业金融机构应立即启动本机构应急预案自救,同时上报相应的银监会派出机构;银监会派出机构启动本级应急预案,并上报上级机构或银监会;银监会迅速核实情况后,视情况决定是否启动本预案开展处置,并将有关情况上报国务院。

#### 5.1.3 较大突发事件( III 级)

事发银行业金融机构应立即启动本机构应急预案,应同时上报相应的银监会派出机构;银监会派出机构启动本级应急预案,并上报上级机构或银监会;属地银监局负责应急处置工作;银监会要随时掌握情况,并酌情上报国务院。

#### 5.1.4 响应程序流程图

### 5.2 信息报告

#### 5.2.1 信息报告的基本原则

(1) 及时性:最先获悉银行业突发事件发生信息的部门或机构,应当在第一时间内按规定报告相关部门或机构。

(2) 准确性:报告内容要客观真实,不得主观臆断。

(3) 规范性:报告内容要规范。

#### 5.2.2 信息报告的主要内容

(1) 事件所涉及的机构名称、地点、时间。

(2) 事件的发生原因、性质、等级、可能涉及的金额及人数、危害程度、影响范围以及事件发生后的社会稳定情况。

(3) 事态发展趋势、可能造成的损失、已经及拟进一步采取的应对措施。

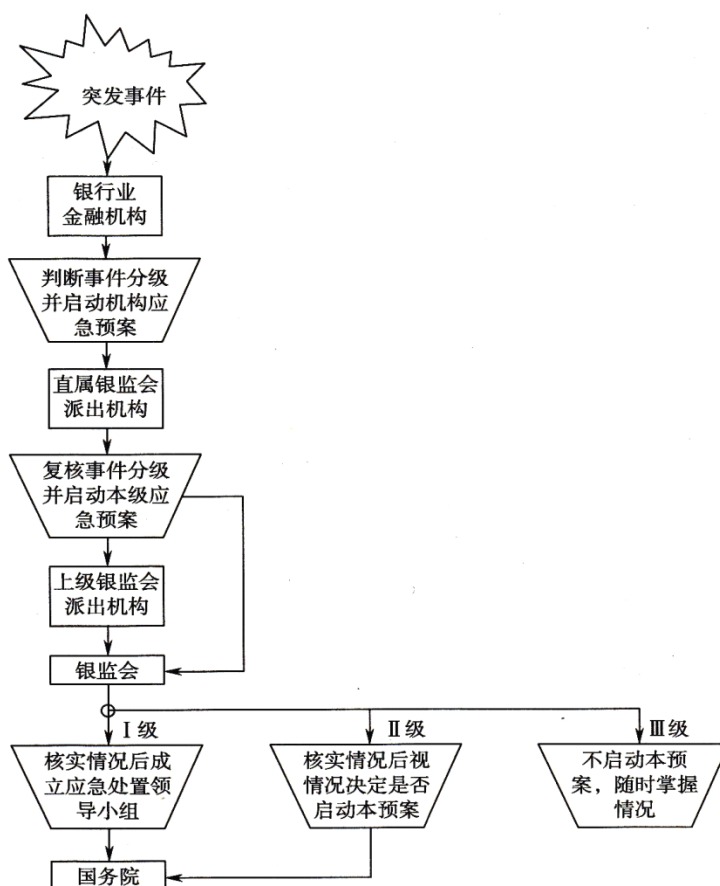
(4) 其他与本事件有关的内容。

### 5.2.3 信息报告的一般程序

(1) 突发事件发生后，事发银行业金融机构应对突发事件等级进行初步判断评估，并立即向其上一级机构、银监会相应的派出机构和同级人民银行报告，同时报告当地政府，并通报当地公安机关。

(2) 事发地的银监会派出机构应在接到突发事件的情况报告后，对突发事件等级进行复核，并迅速电话报告上级派出机构或银监会，同时于当天提交书面报告，同时进入紧急应对状态。

(3) 银监会在接到突发事件的情况报告后，依据事件的响应等级以及国家应急预案的要求，酌情报告国务院，并通报人民银行。



### 5.2.4 信息报告的时限要求

(1) 发生 I 级突发事件，事发银行业金融机构应在事件发生时起 2 小时内向所在地银监会派出机构报告；银监会派出机构应在接到报告时起 2 小时内向上一级机构报告；银监会应在接到报告时起 4 小时内向国务院报告。至迟在接到报告时起 12 小时内将事件的主要情况向国务院详细报告。

(2) 发生 II 级突发事件，事发银行业金融机构应在事件发生时起 2 小时内向所在地银监会派出机构报告；银监会派出机构应在接到报告时起 2 小时内向上一级机构报告，银监会应将处置情况及处置结果尽快上报国务院。

(3) 发生 III 级突发事件，事发银行业金融机构应在事件发生时起 4 小时内向所在地银监会派出机构报告；银监会派出机构应及时向上一级机构报告；银监会应将处置结果及时上报国务院。

### 5.2.5 信息通报的要求

银监会应与人民银行、财政部、其他金融监管部门及公安部等部门保持信息沟通；银监会派出机构应与地方政府，同级人民银行及公安部门、所在地其他金融监管部门保持信息沟通。

发生突发事件的银行业金融机构应当及时向银监会派出机构更新报送事件发展情况，并随时接受银监会派出机构的询问要求。

## 5.3 处置措施

### 5.3.1 银行业金融机构

突发事件发生后，银行业金融机构应立即根据其内部有关应急处置的制度规定，及时启动应急预案，进行自救处理，处置措施包括但不限于：

(1) 在银行业金融机构总行及事发地分支行成立专门的应急处置机构负责应对，并及时向董事会报告有关情况。

(2) 银行业金融机构投诉处理部门应对问题理财产品投诉的处理流程设定具体的时限要求，优先受理、快速处置、明确答复，防止激化群众情绪。

(3) 银行业金融机构应在保护投资者合法利益的前提下维护自身权益，应对投诉案件进行逐个分析，按照法律责任类型分类应对处置。

(4) 由内部审计部门组织检查其他具有与问题理财产品类似特征的产品的内部控制和风险管理，确认是否存在风险尚未暴露的其他产品，提前制定预防措施。

(5) 对问题理财产品的新增投诉数量及已有投诉的处理情况进行定期分析，同时开展新闻舆论情监视工作，在元旦、春节和国家其他重要事件期间指派专人实时监测。

(6) 应积极配合监管部门，人民银行、当地政府的应急处置工作，及时、准确地提供突发事件相关的各类信息。

### 5.3.2 银监会派出机构

突发事件发生后，银监会派出机构应立即根据本级应急预案采取措施，包括但不限于：

(1) 及时与当地政府、公安机关、宣传主管部门等机构取得联系。同时，银监会派出机构应在当地政府的组织协调下对突发事件进行处置。

(2) 要求事发银行业金融机构定期报告问题理财产品的新增投诉数量及已有投诉的处理情况。要求事发银行业金融机构定期报告新闻舆论情监测结果，在元旦、春节和国家其他重要事件期间要求每日报告。

(3) 当理财产品的投资交易对手或其他信用关联方发生重大信用风险时，要求事发银行业金融机构定期报告债权或股权处置情况。

(4) 当理财产品由于市场风险发生重大损失时，要求事发银行业金融机构定期报告理财产品亏损幅度以及相关市场风险的变化情况。

银监会派出机构应根据本预案规定逐级上报有关情况，在紧急情况下可越级上报。

### 5.3.3 银监会

(1) 银监会领导小组在接到 I 级突发事件报告后，在掌握基本情况的基础上，应按本预案规定的时限要求向国务院报告，启动本预案，采取各种可能的措施开展处置，并视情况报请国务院启动《国家金融突发事件应急预案》或同时启动《国家大规模群体性突发事件应急预案》，开展处置工作。

(2) 银监会领导小组的各成员部门应根据本预案各司其职，利用本部门的业务资源，专业技术和工作经验积极提出应急处置建议，采取有效措施开展处置工作。

(3) 银监会领导小组根据突发事件应急工作的需要，可采取派出应急专案小组，国际处置合作等特别措施开展应急工作。

## 5.4 舆论指导

根据有关保密规定和实际需要，银监会及其派出机构可适当向公众披露有关信息，或通过有关媒体对突发事件进行适当报道，以引导社会舆论，维护社会稳定。

银行业金融机构对突发事件的信息披露应把握以下原则：

(1) 针对突发事件设置专门的新闻发言人，对外宣传和答复的口径一致、恰当。相关人员的行为统一、规范。

(2) 设置专门的接待采访部门，对外答复要及时、积极、正面，切实起到安抚客户、疏导情绪和化解矛盾的作用。

(3) 注意同业对外宣传口径，保持协调。

(4) 宣传与答复内容应书面记录并留档保存。

## 6. 后期处置及修订

银行业金融机构理财产品突发事件应对工作结束后，银监会及其派出机构要做好组织、协调工作，帮助银行业金融机构恢复正常营业秩序，把握正确的舆论宣传导向，最大程度地降低突发事件给银行业和受波及地区社会经济带来的不良影响。同时，银监会及其派出机构可根据有关单位和人员在突发事件应对处中的工作表现和业绩进行评价，对于作出突出贡献或出现重大失误的单位和个人，提出奖惩建议。

同时，银监会及其派出机构应继续加强银行业个人理财产品突发事件应对工作机制，针对暴露出的问题修改或完善监管措施和预警监测体系，并进一步完善应急预案。此外，如风险环境或政策环境发生变化，本预案应适时进行修改，以提高针对性与可操作性。

# 关于规范银信理财合作业务有关事项的通知

(银监发[ 2010 ] 72 号)

各银监局，各政策性银行、国有商业银行、股份制商业银行，邮政储蓄银行，银监会直接监管的信托公司为促进商业银行和信托公司理财合作业务规范、健康发展，有效防范银信理财合作业务风险，现将银信理财合作业务有关要求通知如下：

一、本通知所称银信理财合作业务，是指商业银行将客户理财资金委托给信托公司，由信托公司担任受托人并按照信托文件的约定进行管理、运用和处分的行为。上述客户包括个人客户(包括私人银行客户)和机构客户。

商业银行代为推介信托公司发行的信托产品不在本通知规范范围之内。

二、信托公司在开展银信理财合作业务过程中，应坚持自主管理原则，严格履行项目选择、尽职调查、投资决策、后续管理等主要职责，不得开展通道类业务。

三、信托公司开展银信理财合作业务，信托产品期限均不得低于一年。

四、商业银行和信托公司开展融资类银信理财合作业务，应遵守以下原则：

(一) 自本通知发布之日起，对信托公司融资类银信理财合作业务实行余额比例管理，即融资类业务余额占银信理财合作业务余额的比例不得高于 30%。上述比例已超标的信托公司应立即停止开展该项业务，直至达到规定比例要求。

(二) 信托公司信托产品均不得设计为开放式。上述融资类银信理财合作业务包括但不限于信托贷款、受让信贷或票据资产、附加回购或回购选择权的投资、股票质押融资等类资产证券化业务。

五、商业银行和信托公司开展投资类银信理财合作业务，其资金原则上不得投资于非上

市公司股权。

六、商业银行和信托公司开展银信理财合作业务，信托资金同时用于融资类和投资类业务的，该信托业务总额应纳入本通知第四条第(一)项规定的考核比例范围。

七、对本通知发布以前约定和发生的银信理财合作业务，商业银行和信托公司应做好以下工作：

(一)商业银行应严格按照要求将表外资产在今、明两年转入表内，并按照 150% 的拨备覆盖率要求计提拨备，同时大型银行应按照 11.5% 、中小银行按照 10% 的资本充足率要求计提资本。

(二)商业银行和信托公司应切实加强存续银信理财合作业务的后续管理，及时做好风险处置预案和到期兑付安排。

(三)对设计为开放式的非上市公司股权投资类、融资类或含融资类业务的银行理财产品和信托公司信托产品，商业银行和信托公司停止接受新的资金申购，并妥善处理后续事宜。

八、鼓励商业银行和信托公司探索业务合作科学模式和领域。信托公司的理财要积极落实国家宏观经济政策，引导资金投向有效益的新能源、新材料、节能环保、生物医药、信息网络、高端制造产业等新兴产业，为经济发展模式转型和产业结构调整作出积极贡献。

九、本通知自发布之日起实施。

请各银监局将本通知转发至辖内银监分局及有关银行业金融机构。