第一图书网, tushu007.com

<<个人理财>>

图书基本信息

书名：<<个人理财>>

13位ISBN编号：9787542922601

10位ISBN编号：7542922602

出版时间：2009-3

出版时间：立信会计出版社

作者：银行从业人员资格认证考试辅导丛书编委会 编

页数：280

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：http://www.tushu007.com

第一图书网, tushu007.com

前言

2006年开始试点的中国银行业从业人员资格认证考试，是中国银行业从业人员资格认证委员会统一组织的银行业从业人员资格认证的考试，主要测试应试人员所具备的银行相关的专业知识、技术和能力。

同时，银监会颁布了《中国银行业从业人员资格认证制度暂行规定》。

凡年满18周岁，具有高中以上文化程度和完全民事行为能力的人员都可参加银行从业人员资格认证考试；凡从事银行业务的人员，应当参加银行从业人员资格认证考试并取得从业资格。

为了方便考生复习备考，我们组织具有丰富实践经验和扎实理论功底的业内专家编写了本套辅导丛书。

根据最新中国银行业从业人员资格认证考试大纲和辅导教材体系，本套辅导丛书分为《公共基础》、《个人理财》和《风险管理》三个分册。

和其他辅导书籍相比，本套辅导丛书具有独特、鲜明的特点。

首先，本套辅导丛书实用性强。

各分册内容紧扣最新大纲和教材，有利于帮助广大考生在最短时间内牢固掌握知识要点、深刻理解重点和难点，熟悉考试题型，提高考试成绩。

第一图书网, tushu007.com

<<个人理财>>

内容概要

根据2009年中国银行业从业人员资格认证考试大纲和辅导教材体系，本套辅导丛书分为《公共基础》、《个人理财》和《风险管理》三个分册。
《银行从业人员资格认证考试应试辅导及考点预测：个人理财（2010）》是其中的《个人理财》分册。
首先，本套辅导丛书实用性强。
各分册内容紧扣最新大纲和教材，有利于帮助广大考生在最短时间内牢固掌握知识要点、深刻理解重点和难点，熟悉考试题型，提高考试成绩。
其次，本套辅导丛书设计新颖、内容丰富。
每章包括“本章大纲”、“本章考点预测”、“知识线索图”、“考点分析”和“考点预测题及参考答案”五个部分。

第一图书网, tushu007.com

<<个人理财>>

书籍目录

第一章 个人理财概述本章大纲本章考点预测知识线索图考点分析第一节 个人理财业务的概念和分类第二节 个人理财的发展第三节 个人理财业务的影响因素考点预测题参考答案第二章 个人理财理论基础本章大纲本章考点预测知识线索图考点分析第一节 生命周期与个人理财规划第二节 理财价值观第三节 客户的风险属性第四节 货币时间价值与利率的相关计算第五节 投资理论和市场有效性第六节 资本配置与产品组合考点预测题参考答案第三章 金融市场本章大纲本章考点预测知识线索图考点分析第一节 金融市场的功能和结构第二节 货币市场第三节 资本市场第四节 金融衍生品市场第五节 外汇市场第六节 保险市场第七节 黄金及其他投资市场第八节 金融市场的发展考点预测题参考答案第四章 银行理财产品本章大纲本章考点预测知识线索图考点分析第一节 理财产品市场发展第二节 主要的银行理财产品介绍考点预测题参考答案第五章 银行代理的理财产品本章大纲本章考点预测知识线索图考点分析第一节 银行代理理财产品概述第二节 银行代理理财产品销售的基本原则第三节 银行代理理财产品分类考点预测题参考答案第六章 理财顾问服务本章大纲本章考点预测知识线索图考点分析第一节 理财顾问服务概述第二节 客户分析第三节 财务规划考点预测题参考答案第七章 个人理财业务相关法律法规本章大纲本章考点预测知识线索图考点分析第一节 个人理财业务活动涉及的相关法律第二节 个人理财业务活动涉及的相关行政法规第三节 个人理财业务活动涉及的相关部门规章及解释考点预测题参考答案第八章 个人理财业务的合规性管理本章大纲本章考点预测知识线索图考点分析第一节 商业银行开展个人理财业务的合规性管理第二节 个人理财业务风险管理第三节 个人理财业务从业人员的合规性管理第四节 客户的合规性管理考点预测题参考答案

第一图书网, tushu007.com

章节摘录

第一章 个人理财概述　　第一节 个人理财业务的概念和分类　　一、个人理财业务的概念
《商业银行个人理财业务暂行管理办法》第二条规定，个人理财业务是指商业银行为了个人客户提供的财务分析、财务规划、投资顾问和资产管理等专业化的服务活动。
它是建立在委托一代理关系基础上的一种个性化、综合化银行服务，表现为两种性质：一种是顾问性质；另一种是受托性质。
二、个人理财业务的分类　　（一）理财顾问服务　　理财顾问服务是指商业银行向客户提供财务分析和规划、投资建议和个人投资产品推介等专业化服务。
它区别于商业银行销售储蓄存款产品、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。
这种运作模式下的个人理财服务、客户资金的运用与管理以及承担由此产生的收益和风险由客户自行承担。
（二）综合理财服务　　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。
此运作模式下的理财服务，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，投资收益和风险由客户或客户和银行按照约定的方式承担。
综合理财服务更强调个性化服务，又可细分为私人银行业务和理财计划。
1.私人银行业务　　私人银行业务是一种向富人及其家庭提供的系统理财服务，涉及的业务范围不仅包括提供投资理财产品，还包括替客户进行个人理财，利用信托、保险和基金等一切金融工具维护客户资产在获益、风险和安全之间的精准平衡，同时还包括与个人理财有关的一系列法律、财务、税务、财产继承和子女教育等专业顾问服务。
它是商业银行业务金字塔的塔尖，核心是提供金融混业业务的理财规划服务，目的是通过全球性的财务咨询和投资顾问，使客户资产保值增值。
服务与产品的占比中，服务占比大于产品。

第一图书网, tushu007.com

<<个人理财>>

编辑推荐

有海量题库支持，资深专家解析。
临门一脚过关

第一图书网, tushu007.com

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:http://www.tushu007.com