

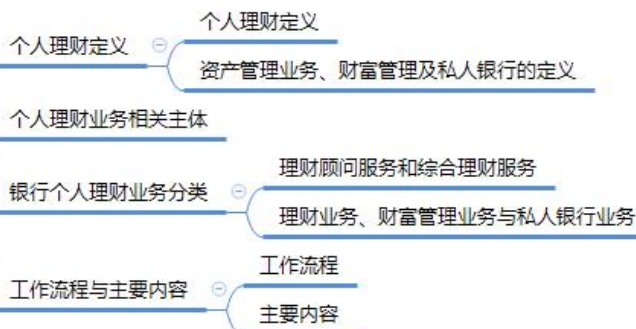
2020 年初级银行从业《个人理财》真题汇总

2020 年银行从业资格考试的教材和大纲的考试通知还未出，但《银行业个人理财》教材在 19 年更新，预计 2020 年出现改动的可能性不大，可沿用 2019 年教材，思维导图内容如下：

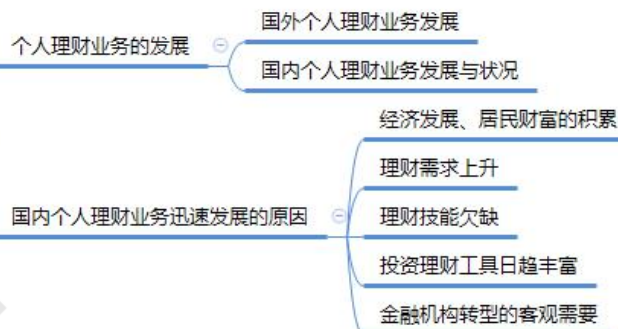
第一章

第一章 个人理财概述

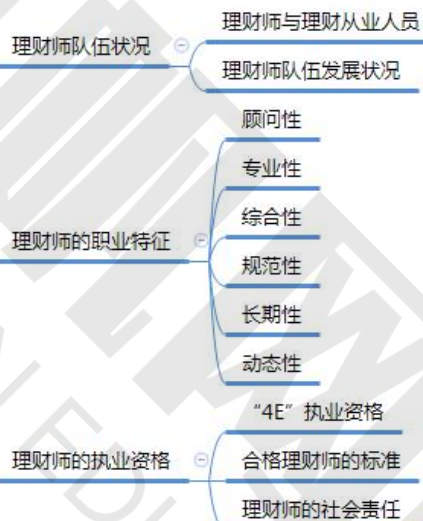
第一节 个人理财及相关定义



第二节 个人理财业务的发展及原因



第三节 理财师的执业资格和要求



第二章

第二章 个人理财业务相关法律法规

第一节 理财师的法律法规基础知识

法律知识的重要性

中国的法律体系

民事法律关系介绍

民事法律行为的基本原则

民事法律关系主体

民事代理制度

合同法律关系

合同的概念

合同的订立

格式条款合同

无效合同

合同中免责条款的无效

可撤销的合同

合同的履行

违约责任

第二节 理财规划中的法律法规

物权法

婚姻法

继承法

个人独资企业法和合伙企业法

个人独资企业法

合伙企业法

商业银行理财产品涉及的重要法律法规

理财产品分类

理财产品适当性及宣传、销售管理要求

销售专区录音录像管理及相关要求

法律责任

基金代销业务涉及的法律法规

基金销售人员资格及相关要求

基金宣传管理及相关要求

基金销售行为规范及相关要求

法律责任

私募资产管理业务涉及的法律法规

保险代理业务涉及的相关法律法规

保险代理人及相关规定

保险销售行为规范及相关要求

禁止性规定

黄金期货交易业务涉及的法律法规

从业资格规定

禁止性规定

个人外汇管理涉及的法律法规

《个人外汇管理办法》介绍

《个人外汇管理办法实施细则》介绍

共同申报准则（CRS）涉及的法律法规

第三章

第三章 理财投资市场概述

第一节 金融市场概述

- 金融市场的概念
- 金融市场的特点
- 金融市场的构成要素
- 金融市场功能

第二节 金融市场分类

- 有形市场和无形市场
- 发行市场和流通市场
 - 发行市场
 - 流通市场
- 货币市场和资本市场
 - 货币市场
 - 资本市场
- 直接融资市场和间接融资市场
 - 直接融资市场
 - 间接融资市场

第三节 理财投资市场介绍

- 货币市场介绍
 - 货币市场概述
 - 货币市场在个人理财中的运用
- 债券市场介绍
 - 债券市场概述
 - 债券市场在个人理财中的运用
- 股票市场介绍
 - 股票市场概述
 - 股票市场在个人理财中的运用
 - 港股通介绍
- 金融衍生品市场介绍
 - 金融衍生品市场概述
 - 金融衍生品市场在个人理财中的应用
- 外汇市场介绍
 - 外汇市场概述
 - 外汇市场在个人理财中的应用
- 保险市场介绍
 - 保险市场概述
 - 保险市场在个人理财中的应用
- 贵金属市场及其他投资市场介绍
 - 贵金属市场
 - 房地产市场
 - 收藏品市场

第四章 理财产品概述

第一节 银行理财产品

- 银行理财产品概述
 - 银行理财产品要素类型
 - 银行理财产品发展概述
- 银行理财产品分类及特点
 - 银行理财产品分类
 - 部分银行理财产品简介
- 银行理财产品风险及法律约束

第二节 银行代理理财产品

- 银行代理理财产品概述
 - 银行代理理财产品类型
 - 银行代理理财产品销售原则
- 基金
 - 基金的概念及特点
 - 基金的分类
 - 特殊类型基金
 - 基金的流动性及收益情况
 - 基金的风险及法律约束
- 保险
 - 银行代理保险概述
 - 银行代理保险产品主要类型介绍
 - 银行代理保险产品的风险及法律约束
- 国债
 - 银行代理国债的概念及种类
 - 国债的流动性及收益情况
 - 银行代理国债的风险及法律约束
- 信托计划
 - 银行代理信托计划的概念
 - 信托类产品的流动性及收益情况
 - 银行代理信托计划的风险及法律约束
- 贵金属
 - 银行代理贵金属业务种类
 - 贵金属产品流动性和收益情况
 - 贵金属产品风险及法律约束
- 券商资产管理计划
 - 银行代理券商资产管理计划种类
 - 券商资产管理计划的流动性及收益情况
 - 券商资产管理计划风险及法律约束

第三节 其他理财产品

- 基金子公司产品
 - 基金子公司业务类型
 - 基金子公司产品特征
 - 基金子公司产品投资注意事项
- 期货资产管理产品
 - 期货资产管理业务类型
 - 期货资产管理产品特征
 - 期货资产管理产品投资注意事项
- 合伙制私募基金
 - 合伙制私募基金的设立
 - 私募基金设立和投资须关注的事项

第五章

第五章 客户分类与需求分析

第一节 了解客户需求的重要性

- 企业经营理念发展的趋势
- 理财师工作职责的要求
- 理财服务规范和质量的要求

第二节 了解客户的主要内容

- 从理财规划需求角度分类客户信息
- 财务信息和非财务信息的分类
- 定量信息和定性信息的分类

第三节 客户分类与客户需求分析

- 不同的客户分类方法
 - 按财富观分类
 - 按风险态度分类
 - 按客户资产分类
 - 按客户利润贡献度分类
- 客户需求分析
 - 马斯洛需求层次理论
 - 客户需求及层次
 - 经济目标与人生价值（精神）目标的关系
- 生命周期与客户需求的关系
 - 生命周期的概念
 - 生命周期与客户需求、理财目标分析

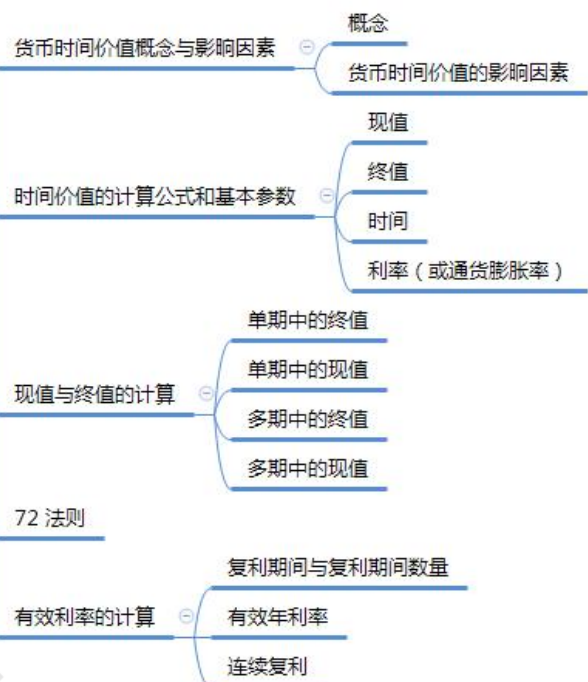
第四节 了解客户的方法

- 开户资料
- 调查问卷
- 面谈沟通
- 电话沟通
- 数据挖掘

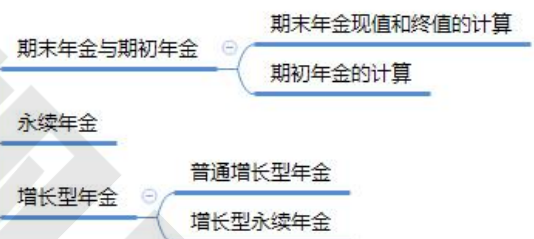
第六章

第六章 理财规划 计算工具与方法

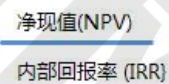
第一节 货币时间 价值的基本概念



第二节 规则现金流的计算



第三节 不规则现金流的计算



第四节 理财规划计算工具





良帆网校
LIANGFAN EDUCATION

第七章 理财师的工作流程和方法

第一节 概述

第二节 接触客户、建立信任关系

接触客户

建立信任关系

信任关系的重要性

如何建立信任

明确理财服务的基本要求

解决财务问题的条件和方法

了解、收集客户相关信息的必要性

如实告知客户自己的能力范围

第三节 分析客户家庭财务现状

收集客户信息的必要性和基本技巧

信息收集的重要性

信息收集的方法和步骤

客户信息的内容

客户信息的整理

分析客户财务现状

第四节 明确客户的理财目标

理财目标的内容

理财目标确定的原则

理财目标要具体明确 (Specific)

理财目标必须可以量化和检验 (Measurable)

理财目标必须具备合理性和可行性 (Attainable)

实事求是 (Realistic)

理财目标要有时限和先后顺序 (Time - binding)

确定理财目标的步骤

第五节 制定理财规划方案

理财规划方案的内容

家庭收支和债务规划

财富保障与规划

退休养老规划

教育投资规划

投资规划

税务规划

财产传承规划

制定和提交书面理财规划方案

第六节 理财规划方案的执行

执行理财规划方案的原则

了解原则

诚信原则

连续性原则

执行理财规划方案的注意因素

时间因素

人员因素

资金成本因素

客户档案管理

第七节 后续跟踪服务

后续跟踪服务的必要性

实施方案跟踪和评估服务

不定期评估和方案调整

从跟踪服务到综合规划的螺旋式提升

附录 理财师金融 服务技巧

第一部分 理财师的商务 礼仪与沟通技巧

- 理财师的仪表礼仪
 - 个人形象六要素
 - 着装的“TOP”原则
 - 男女着装具体注意事项
 - 女性理财师化妆注意事项
- 会见客户的相关礼仪
 - 守时
 - 握手与自我介绍
 - 交换名片
 - 交谈礼仪
 - 站姿、坐姿、行走、鞠躬礼仪
- 沟通技巧
 - 表达能力
 - 聆听的技巧
 - 提问的技巧
 - 肢体语言运用能力

第二部分 工作计划 与时间管理

- 时间管理的重要性
 - 对人生和生命的管理
 - 工作效率的提高
 - 生活质量的改善
- 时间管理的方法
 - 时间管理优先矩阵
 - 制定合理目标
 - 遵循二八定律
- 理财师时间管理实践
 - 创造良好的办公桌环境
 - 养成及时高效的邮件处理习惯
 - 进退得宜地处理社交事项
 - 有效利用零散时间

第三部分 电话沟通技巧

- 一般电话礼仪
 - 影响电话效果的三要素
 - 电话沟通态度的四个要点
 - 电话接听的基本程序和注意事项
 - 电话沟通的惯用语、称呼和其他注意事项
- 外拨电话的步骤和注意事项
 - 陌生电话约访
 - 一般外拨电话注意事项

第四部分 金融产品服 务推荐流程与话术

- 产品卖点总结方法
- 产品服务推荐的流程
 - FABE 法则简介
 - FABE 应用
 - FABE 产品服务推介法使用原则