

个人理财业务上岗资格考试试题题库

一、单项选择题（共 50 题）

第 1 题商业银行为个人客户提供的财务分析、财务规划、投资顾问、资产管理专业化服务活动，这是指（）。

- A.个人理财服务
- B.投资规划
- C.综合理财服务
- D.私人银行业务

【正确答案】： A

第 2 题以下行为中符合银行从业人员礼物收送规则的是（）。

- A. 100 元现金
- B. 一枚金戒指
- C. 某超市的购物卡
- D. 一张美容院的优惠券

【正确答案】： D

第 3 题对于商业银行的监督管理，银行业监督管理委员会还可以采取审慎性监督管理谈话，针对这一点，说法错误的是（）。

- A. 其作用是使监管人员与被监管的银行业金融机构保持持续不断的
- B. 即使银行不存在任何问题，银监会也有权要求进行谈话了解情况
- C. 银监会有权决定与哪些或哪一个管理人员谈话
- D. 如果被要求谈话的人员未到或不据实说明情况，银监会有权向所

在单位提出处罚建议，

但本身无权处罚

【正确答案】：D

第4题国务院反洗钱行政主管部门是（）

- A. 中国人民银行
- B. 中国银行业监督管理委员会
- C. 中国证券监督管理委员会
- D. 中国保险监督管理委员会

【正确答案】：A

第5题下列行为违反公平对待所有客户的行为准则的是（）

- A. 为VIP客户提供单独的服务区域
- B. 热情对待身体有残障的客户
- C. 为国家干部提供更多便利的服务
- D. 因产品设计的差异而导致费率和服务便捷程度上的差异

【正确答案】：C

第6题今年的1元钱比明年的1元钱更有价值，这是由于（）的存在。

- A. 经济增长
- B. 通货紧缩
- C. 货币时间价值
- D. 天气变化

【正确答案】：C

第 7 题刚开始访问一些具有代表性的客户样本并不能做到（）。

- A. 判断客户对问卷的认可程度，以便在后续实施阶段进一步修改、润色
- B. 测试客户不同访问方式的有效性（面对面、电话、书面、通过电子邮件和网站）
- C. 判断客户的等级
- D. 对目前的客户满意度水平有一个客观认识并确定改进水平

【正确答案】： C

第 8 题商业银行个人理财业务的特性是（）。

- A. 需求的分散性与高风险性
- B. 需求的交融性与封闭性
- C. 需求的一致性与层次性
- D. 需求的广泛性与动态性

【正确答案】： D

第 9 题制定有效的结构性理财计划的基础是（）

- A. 丰富的经济资源
- B. 合理的个人（家庭）理财目标
- C. 娴熟的投资技巧
- D. 广泛的人际关系网

【正确答案】： B

第 10 题理财顾问服务不包含的内容有(B)。

- A. 个人投资产品推介
- B. 保险规划

C.财务分析与规划

D.向客户投资建议

第 11 题投资者购买以下哪种理财计划承担的风险最大?(D)。

A.固定收益理财计划

B.保证收益理财计划

C.保本浮动收益理财计划

D.非保本浮动收益理财计划

第 12 题投资者为了保证本金安全，不可以投资以下哪个理财计划?(D)

A.固定收益理财计划

B.最低收益理财计划

C.保本浮动收益理财计划

D.非保本浮动收益理财计划

第 13 题以下是私人银行业务的解释，其中错误的是(A)。

A.私人银行业务是银行提供的一种标准化产品，依然是以产品为中心

B.私人银行业务已经超越了简单的银行资产、负债业务，实际属于混合业务

C.私人银行业务不限于为客户提供理财产品，还包括个人理财，以及与个人理财相关的法律、财务、税务、财产继承子女教育等专业顾问服务

D.私人银行业务的门槛比贵宾理财、理财顾问更高

第 14 题下列理财目标中属于短期目标的是(D)。

- A.子女教育储蓄
- B.按揭买房
- C.退休
- D.休假

第 15 题资本市场的特征是(A)。

- A.风险性高，收益也高
- B.收益高，安全性也高
- C.流动性低，风险性也低
- D.风险性低，安全性也低

第 16 题关于债券的利率风险，以下说法错误的是(C)。

- A.利率风险是市场风险
- B.利率上升，债券价格下降
- C.持有债券到期，则无任何损失
- D.债券到期时间越长，利率风险越大

第 17 题关于债券的特征，以下说法错误的是(B)。

- A.债券是比较稳定的投资理财产品
- B.债券的风险总是低于股票的风险
- C.债券投资风险低，收益相对固定
- D.相对于现金存款，债券的收益更加高

第 18 题按《合同法》规定，什么情形下合同中的免责条款无效？
()。

- A. 因重大过失造成对方财产损失的
- B. 因重大误解订立的
- C. 在订立合同时显失公平的
- D. 以上都正确

【正确答案】： A

第 19 题在评估不同的细分市场时，银行不需要考虑的因素有（）。

- A. 细分市场是否有吸引力，它的大小、成长性、盈利率、规模经济、风险如何
- B. 国外是否也是这样划分的
- C. 是否容易说服其他细分市场的人改变他们的购买决定
- D. 银行对细分市场的投资与银行的目标和资源是否一致

【正确答案】： B

第 20 题下列选项中，不属于倾听客户意见时要注意的问题是（）。

- A. 关注客户损益表
- B. 关注客户的抱怨
- C. 关注客户的表扬
- D. 关注客户的私人问题

【正确答案】： D

第 21 题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，这是（）。

- A. 个人理财业务
- B. 私人银行业务

- C. 理财顾问服务
- D. 结构性理财产品

【正确答案】： C

第 22 题银行从业人员对所在机构的纪律处分有异议时，应当（）。

- A. 按照正常渠道反映和申诉
- B. 抛开个人利益，放弃申诉
- C. 遵从处分决定，维护组织权威
- D. 向同事表达个人不满

【正确答案】： A

第 23 题下列选项中，不属于商业银行理财业务特点的是（）。

- A. 风险低
- B. 管理简单
- C. 业务广
- D. 经营收益稳定

【正确答案】： B

第 24 题缺乏理财观念，透支消费，冲动型消费者属于（）类型。

- A. 蚂蚁族
- B. 蟋蟀族
- C. 蜗牛族
- D. 慈鸟族

【正确答案】： B

第 25 题顾问式营销的核心是（）。

- A. 提供投资建议
- B. 传授投资技巧
- C. 交流理财规划的技巧和心得，产生共鸣
- D. 发挥从业人员对客户的顾问、咨询、维护功能，谋求买卖双方的长期信任与合作

【正确答案】： D

第 26 题其他个人财产主要包括客户拥有的动产、不动产等（），这类资产通常是客户资产的主要组成部分。

- A. 实物资产
- B. 流动资产
- C. 固定资产
- D. 非流动资产

【正确答案】： A

第 27 题目前，我国银行业金融机构的监管职责主要由（）行使。

- A. 中国银监会
- B. 相对应级别的政府部门
- C. 客户联盟
- D. 中国人民银行

【正确答案】： A

第 28 题小孙和小陈是不同商业银行的两名员工，两人是好朋友，以下小陈的做法无误的是（）。

- A. 小陈将自己银行一个客户的巨额存款情况告诉了小孙，小孙感慨

世上有钱人真多 B. 小陈将自己的工资状况透露给小孙，并说自己年底可能加薪

C. 小陈想买房，通过小孙充分利用了小孙所在银行还未公开的一个贷款项目，到时候付给小孙 1000 元感谢金

D. 小陈常和小孙一起分享各自银行的内部资料，研究如何提高工作效率

【正确答案】： B

第 29 题保险合同的履行，从程序上看，不包括以下哪一环节：（）。

A. 诉讼

B. 索赔

C. 理赔

D. 代位求偿

【正确答案】： A

第 30 题个人理财业务人员需要搜集的宏观经济信息不包括（）。

A. 个人税收制度

B. 国家军事政策

C. 个人养老制度

D. 企业年金制度

【正确答案】： B

第 31 题常规性收入一般在（）的基础上预测其变化率即可。如工资等。

A. 上一年

- C. 今年
- D. 前一年

【正确答案】： A

第 32 题下列哪一项是银行客户经理在给客户推荐产品时不必向客户介绍的内容（ ）。A. 产品的特点

- B. 产品的风险
- C. 产品的有效期
- D. 产品的设计过程

标准答案： D

第 33 题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（ ）承担。A. 商业银行

- B. 客户
- C. 商业银行和客户共同
- D. 理财计划负责人

标准答案： B

第 34 题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，这样的理财计划是（A）。

- A. 保证收益型理财计划
- B. 非保证收益型理财计划

D. 非保本浮动收益理财计划

第 35 题由银行向客户承诺支付最低收益，产生超过最低收益部分则由银行和客户按照合同约定进行分配，这样的理财计划是（C）

A. 非保本浮动收益理财计划

B. 保本浮动收益理财计划

C. 最低收益理财计划

D. 固定收益理财计划

第 36 题投资者投资哪个理财计划从而承担最低的投资风险？（D）

A. 非保本浮动收益理财计划

B. 保本浮动收益理财计划

C. 最低收益理财计划

D. 固定收益理财计划

第 37 题审慎经营原则是商业银行开展业务最重要的原则之一，下列表述错误的是（）。A. 在个人理财业务中，商业银行应按照审慎符合银行利润最大化的原则，审慎开展个人理财业务

B. 商业银行在涉及个人理财产品、开展涉及代理其他金融机构的投资产品时要充分考虑客户的利益和风险承受能力

C. 商业银行在向客户销售有关产品时，应了解客户的风险偏好、风险认知能力，评估客户财务状况，替客户选择合适的投资产品

D. 商业银行根据要求代销金融机构提供的材料，按照审慎经营的原则重新编写有关产品的介绍材料

第 38 题商业银行在采用的风险限额指标中应至少应包括（）；在流动性指标中应至少包括（）（）。

- A. 交易限额，错配限额
- B. 错配限额，风险价值限额
- C. 止损限额，期权限额
- D. 风险价值限额，期限错配限额

【正确答案】： D

第 39 题在我国，商业银行开展个人理财业务实行（）。

- A. 审批制和报告制
- B. 注册制和报告制
- C. 审批制和注册制
- D. 登记制和报告制

【正确答案】： A

第 40 题客户提供的理财资金账户需在理财产品到期日前，应保持最低人民币（）存款，以免发生账户被结转为尾零户，导致理财本金收益无法入账情况的出现。

- A. 100 元
- B. 50 元
- C. 10 元
- D. 1 元

【正确答案】： C

题个人理财业务是建立在（）基础之上的银行业务。

- A、 债权—债务关系
- B、 委托—代理关系
- C、 认购—赎回关系
- D、 收入—支出关系

试题答案： B

第 42 题某银行理财计划的风险提示中明确保证于到期日或自动终止日向投资者支付 100%本金，但投资者可能面临零收益的投资风险。该理财计划属于（）。

- A、 保本浮动收益理财计划
- B、 保本固定收益理财计划
- C、 非保本浮动收益理财计划
- D、 非保本固定收益理财计划

试题答案： A

第 43 题投资者通过购买股票、债券，在银行存款外找到更好的收益风险匹配的投资渠道，这体现了金融市场的（）。

- A、 调节功能
- B、 交易功能
- C、 财富功能
- D、 集聚功能

试题答案： C

第 44 题下列关于理财产品销售管理说法中，正确的有（）。

- B、向客户说明投资风险时，尽量使用专业术语，避免使用示例
- C、任何情况下不得向风险评估不适宜客户销售高风险产品
- D、向风险评估不适宜客户销售高风险产品时，需要客户的口头认可

试题答案：A

第 45 题紧缩性的货币政策则会抑制投资需求，导致利率（）和金融
资产价格（）。

- A、上升；上升
- B、下跌；上升
- C、上升；下跌
- D、下跌；下跌

试题答案：C

第 46 题预期未来本币升值，理财师一般建议客户增加（）配置，减
少（）配置。

- A、房产；债券
- B、股票；储蓄
- C、外汇；基金
- D、基金；外汇

试题答案：D

第 47 题 3 个月国库券(91 天)，面值 100 元，价格为 98.36 元，该国
库券的贴现率为（）。

- A、6.41%

6.49%

C、6.58%

D、1.64%

试题答案：B

解题说明：贴现率 = (面值 - 价格) / 面值 × 360 / 天数

第48题储蓄类产品的收益来源是（）。

A、贷款利息

B、存款利息

C、价差收益

D、资本利得

试题答案：B

第49题保证收益理财产品的起点金额为（）。

A、人民币1万元以上

B、外币1万美元以上

C、外币3000美元以上

D、不少于5万人民币或等值外币

试题答案：D

第50题国库券发行和定价采用（）。

A、按面值发行，按本息相加额到期一次偿还

B、按面值发行、面值收回，其间接期支付利息

C、以低于面值的价格发行，到期按面值偿还

D、以高于面值的价格发行、面值收回，其间接期支付利息

试题答案：C

二、多项选择题（共 40 题）

第 1 题按具体的交易工具类型划分，金融市场可分为：(ABCEFGH)

- A、债券市场
- B、股票市场
- C、外汇市场
- D、交易所市场
- E、黄金市场
- F、保险市场
- G、票据市场
- H、期货市场

【正确答案】： A,B,C,D,E,F,G,H

第 2 题银行处理投诉的目标需要围绕（）予以确定。

- A. 一定时限内投诉减少率
- B. 客户满意度
- C. 处理投诉满意率
- D. 处理投诉率

【正确答案】： A,B,C,D

第 3 题对个人理财的发展产生影响的外部环境主要有：（）。

- A. 社会环境
- B. 经济环境
- C. 金融环境

D. 技术环境

【正确答案】： A,B,C,D

第 4 题在沟通前的准备工作中。需要研究收集的客户信息有（）

A. 客户的个性特征

B. 产品的详细资料

C. 客户目前遇到的突出问题和特殊需求

D. 客户的主要目标

E. 本银行产品与同业竞争者相比的优势

标准答案： A,C,D

第 5 题客户经理在询问时应该注意的有（）。

A. 对口若悬河不着边际的客户，客户经理应认真辨别其中有用的信息

B. 对于思维跳跃性很强的客户，客户经理应该很快地找到信息收集表的相应栏目做记录而不打断客户的表达

C. 客户经理可以用录音机将整个会谈记录下来

D. 客户经理要用尽可能快的语速与客户交谈

E. 如果客户的回答含糊，容易引起误解，客户经理应该在适当的时候重复问题

标准答案： A,B,C,E

第 6 题对拒绝的真实含义的理解中，正确的有（）。

A. 拒绝是客户习惯性的反射动作

B. 客户提出拒绝，可能表示有些顾虑

- C. 客户提出拒绝、代表客户完全不可能与这家银行合作
- D. 拒绝有真拒绝也有假拒绝
- E. 从拒绝中可以了解到客户的真正想法

标准答案：A,B,D,E

第7题获得良好的第一印象的主要方法有（）。

- A. 得当的寒暄
- B. 诚恳的态度
- C. 严格遵守时间
- D. 第一时间展示精心准备的金融服务建议书
- E. 服装仪容整洁

标准答案：A,B,C,E

第8题客户信任可以分为（）几个层次。

- A. 认知信任
- B. 理念信任
- C. 需求信任
- D. 情感信任
- E. 行为信任

标准答案：A,D,E

第9题下面关于提议的说法正确的有（）。

- A. 提议是沟通过程中提出的银行方面的合作意向
- B. 提议包括试探性提议和强制性提议
- C. 提议要能满足对方的全部需求

- D. 客户经理需要首先报盘，才能锁定话题
- E. 可以不接受对方的第一次发盘

标准答案：A,E

第 10 题建立客户信任的主要方法有（）。

- A. 树立良好的第一印象
- B. 满足客户的全部要求
- C. 以诚相待，对客户专心
- D. 能相互倾诉
- E. 提升个人综合修养

标准答案：A,C,D,E

第 11 题运用介绍法开发客户，应当做到（）。

- A. 在开发客户的过程中，尽量展示本银行和从业人员自身的魅力，树立良好形象
- B. 取得客户的认同，使他们愿意帮助介绍客户
- C. 让客户切身感受到从业人员营销的金融新产品的确非常好
- D. 直接拜访，不受时间、空间限制开拓客户
- E. 为客户介绍的新客户提供最优质的服务

标准答案：A,B,C,E

第 12 题下列处理“拒绝”问题的态度中，恰当的有（）。

- A. 以平常心面对拒绝
- B. 始终诚实与谦虚
- C. 准备撤退，保留后路

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/117042161133006156>