

2022

全国经济专业技术资格考试（中级）

金融实务黄金考点第 03 讲。

主讲老师：部老师

考点梳理	难度	考试概率	出题形式
1. 商业银行经营管理的原则和关系	★	100%	单选、多选
2. 商业银行业务运营模式	★★	90%	单选、多选
3. 商业银行贷款业务	★★	95%	单选、多选
4. 商业银行理财业务	★★	100%	单选、多选、案例
5. 资产负债管理	★★★	100%	单选、多选、案例
6. 资本管理	★★	100%	单选、多选、案例
7. 风险管理和内部控制	★★	80%	单选、多选
8. 财务管理	★★	100%	单选、多选

考点一 商业银行经营管理的原则和关系

(一) 商业银行经营对象：货币和信用

(二) 商业银行经营与管理的原则

1. 安全性（首要原则）

2. 流动性（资产流动性、负债流动性）

3. 效益性（核心目标）

4. 三者之间关系：

(1) 安全性与流动性成正比，二者与盈利性成反比。

(2) 安全性是前提，流动性是手段，盈利性是目标。

（三）商业银行分业经营的原则

分业经营：金融业内的经营者只在单个行业内经营；

混业经营：同一金融机构跨银行业、证券业、保险业、信托业等相互渗透、交叉。

金融控股公司是指依法设立，控股或实际控制两个或两个以上不同类型金融机构，自身**仅开展股权投资管理**、**不直接从事商业性经营活动**的有限责任公司或股份有限公司。

（四）商业银行金融创新原则

创新是商业银行**业务发展的主线**。

商业银行开展金融创新活动，应当遵循以下原则：

① **合法合规**的原则。

② **公平竞争**原则。

③ **充分尊重他人的知识产权**，不得侵犯他人的知识产权和商业秘

密。

④ **成本可算、风险可控、信息充分披露**的原则。

考点二 商业银行经营

(一) 商业银行业务运营模式

L 传统的业务运营模式

- (1) 业务**前后台一体**，特点是网点的会计核算型
- (2) 优缺点：前后台紧密结合，但是人工成本高。

2. 新型的业务运营模式

- (1) **前后台分离**，网点从会计核算型向服务营销型转变。
- (2) 优点：规范化、集约化、提升效率、降低成本。

(二) 商业银行市场营销策略

L 商业银行市场营销更多表现为服务营销，中心是客户

2. 商业银行市场营销策略

<p>4P 营销 产品、价格、渠道、促销</p>	<p>以金融产品为导向，从供给方出发</p>
<p>4C 营销 消费者、成本、便利、沟通</p>	<p>以客户需求为导向</p>
<p>4R 营销 关联、反应、关系、回报</p>	<p>以竞争为导向。关系营销成为备受重视的观念和做法。</p>

（三）商业银行负债业务

L 负债是商业银行形成资金来源的业务，主要包括存款和借款，最主要的是存款。

2. 影响存款经营的因素：

- （1） 支付机制的创新；
- （2） 存款创造的调控；
- （3） 政府的监管措施。

(四) 商业银行贷款业务

1. 选择贷款客户：客户调查的三个步骤：

① 贷款面谈；

② 信用调查，采用 5C 调查法：品格、偿还能力、资本、经营环境、担保品；

③ 财务分析。

2. 贷后管理

包括对客户的授信后检查和授信后管理的检查。正常授信项目的 贷后管理主要包括信贷资金监控、客户回访以及贷后检查等方式。

不良金融资产处置指银行业金融机构和金融资产管理公司对不良金融资产开展的资产处置前期调查、资产处置方式选择、资产定价、资产处置方案制定、审核审批和执行等各项活动。

传统不良资产处置方式包括清收、不良贷款重组、转让卖断、债转股等。

五) 商业银行中间业务和表外业务

中间业务是不构成银行表内资产、表内负债，形成银行**非利息收入**的业务。

2. **表外业务**是不计入资产负债表内，不形成现实资产负债，但**有可能引起损益变动**的业务，如担保承诺、代理投融资服务等。

3. 中间业务的特点包括：

(1) **不运用**或不直接运用银行自有资金。

不承担或不直接承担市场风险。

(3) 接受客户委托为前提，为客户办理业务。

(4) 以**收取服务费、赚取差价**方式获得收益。

理财产品：**非保本**理财产品。

2. 商业银行理财业务开展应遵守的**基本原则**：诚实守信、勤勉尽责；成本可算、风险可控、信息充分披露等原则，严格遵守投资者适当性管理要求，保护投资者合法权益。

(1) 根据募集方式的不同，将理财产品分为公募理财产品和私募理财产品(面向合格投资者)。

① 具有 2 年以上投资经历，且满足家庭金融资产不低于 300 万元人民币，或者家庭金融资产不低于 500 万元人民币，或者近 3 年本人年均收入不低于 40 万元人民币；

② 最近 1 年末净资产不低于 1000 万元人民币的法人或者依法成立的其他组织。

） 根据**投资性质**的不同，将理财产品分为固定收益类理财产品（存款、债权类资产 >80%）、权益类理财产品（N80%）、商品及金融衍生品类理财产品（>80%）和混合类理财产品。

（3） 根据**运作方式**的不同，将理财产品分为封闭式理财产品（份额固定，不能认购或赎回）和开放式理财产品。

(1)管理体系和管理制度

商业银行应当通过具有**独立法人地位的子公司**开展理财业务。暂不具备条件的，商业银行总行应当设立**理财业务专营部门**。

商业银行开展理财业务，应当确保业务、产品**相分离**。

商业银行开展理财业务，应当确保每只理财产品**单独**管理、**单独**建账和单独核算。

商业银行开展理财业务，应当遵守市场交易和公平交易原则，**不得**进行利益输送。

(2)销售管理

①信息披露和风险揭示

A. 不得宣传或承诺保本保收益，不得误导投资者购买与其风险承受能力不相匹配的理财产品。

B. 充分披露理财产品类型、投资组合、估值方法、托管安排、风险和收费等重要信息。

C. 不得宣传理财产品预期收益率，在理财产品宣传销售文本中只能登载该理财产品或者本行同类理财产品的过往平均业绩和最好、最差业绩，并以醒目文字提醒投资者“理财产品过往业绩不代表其未来表现，不等于理财产品实际收益，投资须谨慎”。

② 风险评级

A. 商业银行应当采用科学合理的方法，对拟销售的理财产品进行风险评级。评级结果应当以风险等级体现，由低到高至少包括一级至五级。

B. 对非机构投资者 的风险承受能力进行评估，确定投资者风险承受能力等级，由低到高至少包括一级至五级。

C. 商业银行只能向投资者销售风险等级等于或低于其风险承受能力等级的理财产品，并在销售文件中明确提示产品适合销售的投资者范围，在销售系统中设置销售限制措施。

商业银行经营与管理

③销售起点金额

A. 公募理财产品：单一投资者销售起点金额不得低于 1 万元人民币。

B. 私募理财产品：合格投资者投资于单只固定收益类理财产品的金额不得低于 30 万元人民币，投资于单只混合类理财产品的金额不得低于 40 万元人民币，投资于单只权益类理财产品、单只商品及金融衍生品类理财产品的金额不得低于 100 万元人民币。

④ 销售渠道

商业银行只能通过**本行渠道**（含营业网点和电子渠道）销售理财产品，或者通过其他商业银行、农村合作银行、村镇银行、农村信用合作社等**吸收公众存款的银行业金融机构**代理销售理财产品。

⑤ 专区“双录”

商业银行通过营业场所向非机构投资者销售理财产品的，应当按照国务院银行业监督管理机构的相关规定实施理财产品销售专区管理，并在销售专区内对每只理财产品销售过程进行**录音录像**。

(3)投资运作管理

商业银行理财产品不得直接投资于信贷资产，不得直接或间接投资于本行信贷资产、本行或其他银行业金融机构发行的理财产品、本行发行的次级档信贷资产支持证券。

商业银行面向非机构投资者发行的理财产品不得直接或间接投资于不良资产、不良资产支持证券。

商业银行不得发行分级理财产品。

理财产品销售文件应当载明产品类型、投资范围、投资资产种类及其投资比例，并确保在理财产品成立后至到期日前，投资比例按照销售文件约定合理浮动，不得擅自改变理财产品类型

考点三 资产负债管理

(一) 商业银行资产负债管理理论

L 资产管理理论

特点：过于偏重安全性和流动性，不利于鼓励银行家的进取精神，在效益性方面没有突破性进展。

2. 负债管理理论

特点：较好地解决流动性和效益性之间的矛盾，能够鼓励银行家不断开拓和创新，但往往给经营带来很大的风险，使流动性、安全性和效益性之间的矛盾不能很好的协调。

3. 资产负债管理理论：资产与负债管理并重，最为流行。

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/908006101075007007>