

2020年“普及金融知识万里行”活动宣教内容

理财知识

一、理财的概念

理财就是学会合理地处理和运用钱财，有效地安排个人或家庭支出，在满足正常生活所需的前提下，进行正确的金融投资，购买适合自己的各种金融产品，最大限度地实现资产的保值和增值。

二、常见银行个人理财工具

（一）银行储蓄

银行储蓄包括活期储蓄存款、整存整取定期储蓄存款、零存整取定期储蓄存款、通知存款、教育储蓄存款。

（二）商业银行理财产品

商业银行理财产品是指商业银行将本行开发设计的理财产品向个人消费者和机构消费者宣传推介、销售、办理申购、赎回等行为。商业银行个人理财产品分为保证收益理财计划和非保证收益理财计划两大类。每种理财计划根据收益和风险的不同又可以分为固定收益理财计划、保本浮动收益理财计划和非保本浮动收益理财计划。

（三）国债

国债俗称“金边债券”，由国家财政信誉担保，信誉度非常高，其安全性（信用风险）等级是所有理财工具中最高

的，而收益性因其安全性高而有所降低。

（四）基金

基金有广义和狭义之分，从广义上说，基金是指为了某种目的而设立的具有一定数量的资金。例如，信托投资基金、公积金、保险基金、退休基金、各种基金会的基金。狭义的基金一般是指证券投资基金，即通过发行基金份额，集中消费者的资金，由基金托管人托管，由基金管理人管理和运用资金，是一种利益共存、风险共担的集合证券投资方式。

证券投资基金按基金单位是否可增加、赎回，分为开放式基金和封闭式基金；根据组织方式不同，分为契约型基金和公司型基金；根据投资目标不同，分为成长型基金、收入型基金、平衡型基金；根据投资对象的不同，分为股票型基金、债券型基金、货币型基金、指数型基金、黄金基金、衍生证券基金。

开放式基金和封闭式基金共同构成了基金的两种基本运作方式。开放式基金是指基金规模不固定，基金发起人可根据市场供求情况发行新份额，基金持有人也可根据市场状况和自身投资决策增加认购份额或赎回基金份额的投资基金。封闭式基金是指基金规模在发行前已确定，在发行完毕后和规定的期限内，基金规模固定不变的投资基金。

开放式基金是我国比较流行的由专家帮助理财的一种集合投资理财产品。开放式基金也是世界各国基金运作的基

本形式之一，已成为国际基金市场的主流品种。

三、家庭理财规划

（一）如何进行家庭理财

家庭理财是关于如何计划家庭收支、如何管理家庭财富的学问。正确的理财，可以避免无谓的浪费，增加家庭财富，储备家庭财力，过上更加富裕的生活。

家庭理财包括开源和节流两个方面。开源指增加收入和让家庭现有资产增值，节流指节省支出与合理调节家庭消费结构，通过长期合理的家庭财政安排，实现家庭成员所希望达到的理想经济目标。

（二）制订家庭理财规划

理财做得好，首先要有全盘规划。家庭理财规划是指在全面考察收支状况、家庭资产财务情况后，根据家庭理财目标和个人的实际情况，灵活制订合理的家庭投资理财方案。

每个家庭或个人都应有自身的资产负债表并定期跟踪（可参考下表），对影响家庭资产负债表扩张（收缩）或内部结构变化的重大事项（如购房、买车）要予以足够的重视。通过与资产负债表相关的三个主要指标即流动性比率、负债收入比和资产负债率可以监测自身的财务健康状况。

（三）养老理财规划

在我国现行养老保障体系下，我国退休人员的养老待遇主要依赖“第一支柱”基本养老保险，由企业自主建立的“第

二支柱”企业年金和职业年金，对参保职工的养老保障作用相对有限；但值得期待的是，“第三支柱”个人养老金¹政策全面推出后，个人客户可享受政府税收优惠，自主选择银行、保险、基金等各类专属养老产品和服务，满足养老保障需求，做好适合生命周期的养老金融储备，改善家庭资产配置。

现阶段，基本养老金替代率处于较低水平，为保障退休生活质量，越来越多人选择银行理财产品作为稳健、可靠的养老投资渠道。

银行发行的养老理财产品主要有以下几个特征：一是投资期限较长，没有流动性设计；二是投资金额总量较大，部分产品为累积型，鼓励客户长期持有；三是追逐长期收益，根据客户的年龄结构设计差异化的风险投资策略；四是针对老年人需求，部分银行推出综合性养老理财业务，提供个性化的增值服务。

四、给消费者的知情提示

（一）给商业银行理财产品消费者的知情提示

消费者应当认真评估自身风险承受能力，理性购买适合自己的产品。消费者要认真阅读理财条款特别是除外责任、费用等信息，认真判断后再确定购买与否，并签名确认。

非保证收益理财计划不等同于一般存款产品，其涉及的主要风险有：

¹2018年，财政部、银保监会等五部委联合发布《关于开展个人税收递延型商业养老保险试点的通知》（财税〔2018〕22号），“第三支柱”个人养老金启动保险业试点。

1、认购风险：如出现市场剧烈波动、相关法规政策变化或其他可能影响理财产品正常运作的风险。

2、政策风险：如国家政策和相关法律法规发生变化，可能影响理财产品的认购、投资运作、清算等业务的正常进行，导致理财产品理财收益降低，甚至导致本金损失。

3、市场风险：理财产品可能会涉及利率风险等多种市场风险。

4、流动性风险：如出现约定的停止赎回情形或顺延产品期限的情形，可能导致消费者需要资金时不能按需变现。

5、信息传递风险：如消费者在认购产品时登记的有效联系方式发生变更且未及时告知，或因消费者其他原因导致无法及时联系消费者，可能会影响消费者的投资决策。

6、募集失败风险：产品认购结束后，商业银行有权根据市场情况和《协议》约定的情况确定理财产品是否起息。

7、再投资提前终止风险：商业银行可能于提前终止日视市场情况，或在投资期限内根据约定提前终止本理财产品。

8、不可抗力风险：因自然灾害、社会动乱、战争、罢工等不可抗力因素，可能导致理财产品认购失败、交易中断、资金清算延误等。

（二）给基金消费者的知情提示

1、基金是一种长期投资工具，其主要功能是分散投资，降低投资单一证券所带来的个别风险。基金不同于银行储蓄

和债券等能够提供固定收益预期的金融工具，投资人购买基金，既可能按其持有份额分享基金投资所产生的收益，也有可能承担基金投资所带来的损失。

2、基金在投资运作过程中可能面临各种风险，既包括市场风险，也包括基金自身的管理风险、技术风险与合规风险等。巨额赎回风险是开放式基金所特有的一种风险，即当单个交易日基金的净赎回申请超过基金总份额的百分之十时，投资人将可能无法及时赎回其持有的全部基金份额。

3、消费者应当充分了解基金定期投资和零存整取等储蓄存款的区别。定期定额投资是引导消费者进行长期投资、分摊投资成本的一种简单易行的投资方式，但并不能规避基金投资所固有的风险，消费者既可获得收益，也可能遭受损失。购买基金不是替代储蓄的等效理财方式。

4、代销银行和基金管理人承诺基金份额持有人利益优先，以诚实守信、勤勉尽责的原则管理和运用基金资产，但不保证旗下基金一定盈利，也不保证最低收益。旗下基金的过往业绩及其净值高低并不预示其未来业绩表现。基金管理人应提醒消费者基金投资的“买者自负”原则，在作出投资决策后，基金运营状况与基金净值变化引致的投资风险，由消费者自行承担。

5、银行作为基金的代理销售机构，其受理交易委托的处理结果以注册登记机构的确认结果为准，银行不承担确保

交易成功的责任，对产品的业绩不承担任何担保或保证责任。

6、银行从业人员应对消费者的风险承受能力进行调查和评价，并根据其风险承受能力推介相应的基金品种，但所做的推介仅供消费者参考。消费者在投资基金前应认真阅读《基金合同》、《招募说明书》等基金法律文件，根据自身风险承受能力选择相适应的基金产品并自行承担投资基金的风险。

（三）给保险消费者的知情提示

1、银行代理销售银保产品是一种基于代理关系的行为，银行不承担由此产生的保险人、投保人、被保险人和受益人等保险合同相关人之间涉及的法律风险。

2、银保产品消费者在购买银保产品时要仔细了解产品属性，特别是投资类保险产品的收益和风险，内容主要包括：保险产品的缴费期限、犹豫期规定、保险责任和除外责任、保单现金价值、保单初始费、账户管理费等相关费用标准及收取方式、犹豫期后退保可能遭受的保险金的损失，满期给付的注意事项等。

3、代理银保产品的从业人员应认真对购买某些银保产品的消费者进行风险承受能力调查和评价，并根据消费者的风险承受能力推荐相应的保险品种，但所做的推荐仅供消费者参考。消费者应根据自身风险承受能力选择保险产品并自行承担相应的投资风险。

4、银保产品消费者购买一年期以上的人身保险产品，保险公司会在犹豫期内对消费者进行投保回访，进一步了解消费者的购买意愿，消费者应当利用这一时机再次确认产品相关属性是否符合自身要求，防止销售人员误导销售或错误销售。如果在犹豫期内退保，保险公司将全额退还所交保费

5、银保产品不能简单等同于“存款”、“储蓄”等，产品收益率具有不确定性。分红险的历史分红率不代表未来分红率，各年分红率可能波动较大；万能险只能保证结算利率高于保底利率，具体结算利率会定期调整；投连险更是与基金类似，没有所谓的保底收益率。

6、选择期缴产品的消费者，要注意自身收入情况是否与后续缴费时间与金额匹配，否则到时不能按时足额缴费，可能会出现保单失效或者退保损失等情况。一般建议收入持续稳定的消费者购买期缴保险产品。

7、对涉及投保、缴费、保险单变更、保险单迁移、账户变更、退保、保险金额领取等情院，应由保险合同当事人亲自签字的，银保产品销售人员不得代为签字。对按有关规定必须由保应面问当事人亲自抄录有关声明的，银保产品销售人员也不得代为抄录。

8、对于涉及保险合同的有关纠纷，银保产品消费者最好直接与保险公司协商处理，也可以请代理银行代为联系保险公司协商处理。

五、树立理财风险防范意识

（一）了解产品

消费者在购买理财产品时，应仔细阅读理财产品说明书、合同条款等信息，充分理解理财产品的各项要素，重点关注产品期限、投资方向或挂钩标的、流动性、预期收益率、产品风险等。

（二）了解自己及家庭

消费者在选购理财产品前，应综合权衡自己的财务状况、风险偏好、风险承受能力和预期收入、流动性需求等，不盲听、盲信、盲从，不追逐“热门”产品。在购买理财产品前，应配合银行人员认真完成风险评估内容，并综合考虑评估结果，产品特性和个人情况选择产品。

一是做金钱的主人。树立钱是为人服务的观念，积累财富的目的是为了让家庭拥有更加美好的生活。

二是改变“资金少就无法投资”的观念。不管家庭财力的情况如何，都应根据自身资产管理和养老储备需求，选择合适的金融产品。

三是学会对大宗财富支出进行规划。对家庭的大额消费进行合理计划，可以优化家庭支出的结构。

四是学会投资，让钱生钱。财富是有时间价值的，如果我们不会进行有效的金融投资，现金资产就会被通货膨胀所侵蚀，所以家庭生活需要理财，要学会让家庭财富保值增值，

发挥专业产品抵御通胀、产品久期、市场化投资保障能力。

五是善于控制投资风险，避免重大的家庭财产损失。

六是要有风险责任意识。投资必定有风险，特别是股票、期货等投资工具，高收益必定有高风险，消费者要有风险自担的意识，对自己的行为负责，善于积累分析投资成功与失败的经验教训。

（三）确定选择

消费者可以从购买行为中获得利益，同时也要为自己的购买行为负责，承担相应的风险。消费者要在充分理解理财产品风险的前提下，在风险揭示书上对风险评估结果签字确认并亲笔抄录：“本人已经阅读风险揭示，愿意承担投资风险”。在确定购买理财产品后，需签署相关协议，一旦签字认可，消费者即须根据合同内容履行买者责任。

（四）跟踪变动

在理财产品存续期内，消费者应持续关注理财产品的投资运作与收益表现，通过致电咨询或向消费者经理了解等多种方式掌握相关的产品信息，以便能够及时了解产品的收益、风险等状况。

（五）关注账户

理财产品到期后，消费者应及时关注投资本金和收益是否按照合同约定返还至理财账户，以便能够及时进行新的投资。

六、资管新规介绍

2018年4月27日，人民银行、银保监会、证监会、外管理联合印发了《关于规范金融机构资产管理业务的指导意见》（以下简称《资管新规》）；2018年9月28日，中国银保监会正式颁布《商业银行理财业务监督管理办法》（以下简称《理财办法》）；2018年12月2日，中国银保监会正式颁布《商业银行理财子公司管理办法》。这些政策对老百姓和企业购买银行理财都产生了重要的影响。

近年来，我国金融机构资管业务快速发展，规模不断攀升，截至2017年末，不考虑交叉持有因素，总规模已达百亿元。资管业务在满足居民财富管理需求、增强金融机构盈利能力、优化社会融资结构、支持实体经济等方面发挥了积极作用。但由于同类资管业务的监管标准不一致，导致了一些隐性的风险和监管真空，一定程度上干扰了宏观调控，提高了社会融资成本，影响了金融服务实体经济的质效，加剧了风险的跨行业、跨市场传递。在党中央、国务院的领导下，中国人民银行会同中国银行保险监督管理委员会、中国证券监督管理委员会、国家外汇管理局等部门，坚持问题导向，从弥补监管短板、提高监管有效性入手、在充分立足各行业金融机构资管业务开展情况和监管实践的基础上，制定了资管新规。并在后期陆续出台配套制度文件。

资管新政的整体思路是：按照资管产品的类型制定统一

的监管标准，对同类资管业务作出一致性的规定，实行公平的市场准入和监管，最大程度地消除监管套利空间，为资管业务健康发展创造良好的制度环境。资管新政的基本原则是：一是坚持严控风险的底线思维，减少存量风险，严防增量风险；二是坚持服务实体经济的根本目标；三是坚持宏观审慎管理与微观审慎监管相结合、机构监管与功能监管相结合的监管理念；四是坚持有的放矢的问题导向；五是坚持积极稳妥审慎推进。

《资管新规》和《理财办法》的适用范围：

《资管新规》主要适用于金融机构的资管业务，即银行、信托、证券、基金、期货、保险资管机构、金融资产投资公司等金融机构接受消费者委托，对受托的消费者财产进行投资和管理的金融服务。私募投资基金产品也应参照执行。

《理财办法》适用业务和产品：《理财办法》与《资管新规》保持一致，定位于规范银行非保本型理财产品。理财办法所称理财业务是指商业银行接受消费者委托，按照与消费者事先约定的投资策略、风险承担和收益分配方式，对受托的消费者财产进行投资和管理的金融服务；理财产品是指商业银行按照约定条件和实际投资收益情况向消费者支付收益、不保证本金支付和收益水平的非保本理财产品。

《理财办法》适用机构：《理财办法》适用于在中华人民共和国境内设立的商业银行，包括中资商业银行、外商独

资银行、中外合资银行；其他银行业金融机构开展理财业务，适用理财办法规定；外国银行分行开展理财业务，参照理财办法执行。

根据资管新规要求，金融机构不得开展表内资产管理业务。保本理财作为表内资产管理业务的一种形式，将在过渡期内逐步退出市场。

追求保本的低风险偏好消费者可以选择存款产品。理财办法规定保本型理财产品按照结构性存款或者其他存款进行规范管理。同时，在附则中承接并进一步明确现行监管制度中关于结构性存款的相关要求，包括：将结构性存款纳入隐含表内核算，按照存款管理，相应纳入存款准备金和存款保险保费的缴纳范围，相关资产应按规定计提资本和拨备；银行销售结构性存款应执行《商业银行理财业务监督管理办法》及附件关于产品销售的相关规定，充分信息披露、揭示风险，保护消费者合法权益；银行开展结构性存款业务，需具备相应的衍生品交易业务资格等。

什么是净值型理财产品？

净值型理财产品是指以份额和每份净值形式展示的非保本浮动收益型理财产品。净值型理财产品不设预期收益率，消费者的实际收益与产品实际投资运作的净值有关，并通过产品净值增长或产品份额增加的方式体现。

净值型理财具备信息透明、定价公允、收益风险匹配的

特点。

（一）信息透明：根据监管要求，净值型产品须定期公告及披露信息，消费者可以完整的了解到净值型理财产品的募集信息、资金投向、杠杆水平、估值情况、收益分配方式、托管安排、投资账户信息和主要投资风险等内容。不同净值型产品披露的信息有所不同，有利于消费者做出符合风险偏好的投资决策。

（二）定价公允：除产品说明书中约定的费用外，净值型产品的投资收益均通过净值增长的形式分配给消费者。

（三）收益风险匹配：通过净值化管理，将资产收益、风险、市值的波动传通过产品传导给消费者，真正做到“卖者尽责，买者自负”。

七、购买银行理财产品的注意事项

（一）首次购买理财产品前，需到银行营业机构进行风险承受能力评估，了解自身的风险等级。根据自身的风险等级、投资目的、流动性需求，阅读相关银行理财产品销售文件，了解理财产品的购买流程、产品风险、产品投向等后选择适合的理财产品。

（二）做好销售录音录像。在营业网点购买理财产品时，要对销售过程全程同步录音录像，要完整客观地记录销售人员对产品的营销推介、风险承受能力调查、产品适合度评估、风险揭示、产品收费信息和关键信息提示，以及消费者的确

认和反馈等重点销售环节，特别是消费者对银行销售人员提示内容明确表示“清楚明白或同意”的确认过程。

为什么在银行营业场所购买银行理财产品要进行录音录像？

2017年8月23日，中国银行保险监督管理委员会颁布《银行业金融机构销售专区录音录像管理暂行规定》，要求商业银行在营业场所销售自有理财产品的，要对销售过程进行同步录音录像。完整客观地记录营销推介、相关风险和关键信息提示、消费者确认和反馈等重点销售环节。