一、《民法总则》中与个人理财业务相关的规定（★★）

个人理财业务活动中法律关系的主体有两个：金融机构和客户。金融机构和客户是两个平等的民事主体，金融机构为客户提供的财务分析、财务规划、投资顾问、资产管理等专业化服务活动，是产生于二者之间的民事活动。民事主体之间进行的民事活动，应当遵守《中华人民共和国民法总则》(中华人民共和国主席令第六十六号)(以下简称《民法总则》)的规定。

《民法总则》是我国对民事活动中一些共同性问题所作的法律规定。它确定了进行民事活动的基本原则，包括公民和法人的法律地位、民事法律行为、民事代理制度、民事权利和民事责任等内容。

（一）民事法律行为的基本原则

民事法律行为是指民事主体通过意思表示设立、变更、终止民事法律关系的行为。平等的民事法律主体之间进行的民事法律活动，应当遵循民事法律的自愿、公平、诚信原则，不得违背公序良俗。

诚信原则是指民事活动中，民事主体应该诚实、恪守承诺，正当行使权利和义务。诚信原则是民事活动中最核心、最基本的原则。

诚信原则和公平原则一样，是市场活动中重要的道德规范，也是道德规范在法律上的表现。当法律规定不足时，应当依据诚信原则进行弥补。开展个人理财业务必须遵守民事法律的基本原则。

（二）民事法律关系主体

民事法律关系主体是指参与民事法律关系、享有民事权利并承担民事义务的“人”。这里的“人”应作宽泛的理解，包括自然人(公民)、法人以及非法人组织。

在个人理财业务中，民事法律关系的主体就是金融机构和个人客户。这里的金融机构是法人组织，个人客户一般是指自然人(公民)。

1．自然人(公民)

公民，是指具有某一国家的国籍，根据该国的法律享有权利和承担义务的自然人。

《民法总则》对自然人的民事权利能力和民事行为能力做了以下规定：

（1）自然人的民事权利能力。自然人是基于出生而取得民事主体资格的人，包括本国公民、外国公民和无国籍人。自然人的民事权利能力，是指法律赋予自然人参加民事法律关系、享有民事权利、承担民事义务的资格，具有平等性、不可转让性等特征，始于出生，终于死亡。

（2）自然人的民事行为能力。自然人有了民事权利能力，还必须具有相应的民事行为能力，才能以自己的行为享有民事权利、承担民事义务。自然人的民事行为能力是指自然人能够以自己的行为独立参加民事法律关系、行使民事权利和设定民事义务的资格。《民法总则》对自然人的民事行为能力根据自然人的年龄和智力状况做了如下分类：

第一，完全民事行为能力人。十八周岁以上的公民是成年人，具有完全民事行为能力，可以独立进行民事活动，是完全民事行为能力人。十六周岁以上不满十八周岁的公民，以自己的劳动收入为主要生活来源的，视为完全民事行为能力人。

第二，限制民事行为能力人。八周岁以上的未成年人是限制民事行为能力人，实施民事法律行为由其法定代理人代理或者经其法定代理人同意、追认，但是可以独立实施纯获利益的民事法律行为或者与其年龄、智力相适应的民事法律行为。不能完全辨认自己行为的成年人为限制民事行为能力人，实施民事法律行为由其法定代理人代理或者经其法定代理人同意、追认，但是可以独立实施纯获利益的民事法律行为或者与其智力、精神健康状况相适应的民事法律行为。

第三，无民事行为能力人。不满八周岁的未成年人为无民事行为能力人，由他的法定代

理人代理民事活动。不能辨认自己行为的成年人是无民事行为能力人，由他的法定代理人代理民事活动。八周岁以上的未成年人不能辨认自己行为的为无民事行为能力人，由他的法定代理人代理民事活动。

无民事行为能力人、限制民事行为能力人的监护人是他的法定代理人。

个人理财业务的客户应当是具有完全民事行为能力的自然人，以及无民事行为能力人、限制民事行为能力人的法定代理人。

2．法人

（1）法人的概念。《民法总则》第 57 条规定，法人是具有民事权利能力和民事行为能力，依法独立享有民事权利和承担民事义务的组织。

（2）法人成立的要件。《民法总则》第 58 条规定，法人应当具备下列条件：依法成立；有自己的名称、组织机构和住所；有自己的财产或者经费。

（3）法人的分类。《民法总则》以法人活动的性质为标准，将法人分为营利法人、非营利法人和特别法人。其中，营利法人包括有限责任公司、股份有限公司和其他企业法人等；非营利法人包括事业单位、社会团体、基金会、社会服务机构等。

在个人理财业务特别是私人银行业务中，最常见的法人客户是营利法人。营利法人是指以取得利润并分配给股东等出资人为目的成立的法人。在我国，公司法人是最重要的营利法人形式，根据《中华人民共和国公司法》的规定，公司分为有限责任公司和股份有限公司。

（三）民事代理制度

民事代理制度是最重要的民事法律制度之一。个人理财业务中客户委托金融机构理财，实质上就是金融机构代理客户理财，客户和金融机构就是委托和代理关系。

1．代理的基本含义

《民法总则》第 161 条、第 162 条规定，民事主体可以通过代理人实施民事法律行为。代理人在代理权限内，以被代理人的名义实施的民事法律行为，对被代理人发生效力。依照法律规定、当事人约定或者民事法律行为的性质，应当由本人亲自实施的民事法律行为，不得代理。

2．代理的特征

（1）代理人须在代理权限内实施代理行为；

（2）代理人须以被代理人的名义实施代理行为；

（3）代理行为必须是具有法律效力的行为；

（4）代理行为直接对被代理人发生效力；

（5）代理人在代理活动中具有独立的法律地位。

3．代理的分类

根据代理权产生的根据不同，可以将代理分为委托代理和法定代理。委托代理人按照被代理人的委托行使代理权，法定代理人依照法律的规定行使代理权。

4．委托代理

委托代理的基础法律关系一般是委托合同关系。民事法律行为的委托代理，可以用书面形式，也可以用口头形式。法律规定用书面形式的，应当用书面形式。书面委托代理的授权委托书应当载明代理人的姓名或者名称、代理事项、权限和期间，并由委托人签名或者盖章。委托书授权不明的，被代理人应当向第三人承担民事责任，代理人负连带责任。

委托代理人为被代理人的利益需要转托他人代理的，应当事先取得被代理人的同意。事先没有取得被代理人同意的，应当在事后及时告诉被代理人，如果被代理人不同意，由代理人对自己所转托的人的行为负民事责任，但在紧急情况下，为了保护被代理人的利益而转托他人的除外。

5．代理的法律责任

（1）行为人没有代理权、超越代理权或者代理权终止后，仍然实施代理行为，只有经过被代理人的追认，被代理人才承担民事责任。未经追认的行为，对代理人不发生效力。

（2）代理人不履行或者不完全履行职责，造成被代理人损害的，应当承担民事责任。

（3）代理人和相对人恶意串通，损害被代理人合法权益的，代理人和相对人应当承担连带责任。

（4）相对人知道或者应当知道行为人无权代理的，相对人和行为人按照各自的过错承担责任。

（5）代理人知道或者应当知道代理事项违法仍然实施代理行为，或者被代理人知道或者应当知道代理人的代理行为违法未作反对表示的，被代理人和代理人应当承担连带责任。

6．代理的终止

有下列情形之一的，委托代理终止：

（1）代理期间届满或者代理事务完成；

（2）被代理人取消委托或者代理人辞去委托；

（3）代理人丧失民事行为能力；

（4）代理人或者被代理人死亡；

（5）作为被代理人或者代理人的法人、非法人组织终止。

有下列情形之一的，法定代理终止：

（1）被代理人取得或者恢复民事行为能力；

（2）代理人丧失民事行为能力；

（3）代理人或者被代理人死亡；

（4）法律规定的其他情形。

二、《继承法》中与个人理财业务相关的规定（★★★）

理财师对客户进行资产规划时，遗产及遗产规划是重要的组成部分，而继承是遗产转移的重要方式，因此理财师有必要了解《中华人民共和国继承法》（中华人民共和国主席令第二十四号，以下简称《继承法》）的基本内容。其中与个人理财业务相关的重要法条如下：

第三条　遗产范围

遗产是公民死亡时遗留的个人合法财产，包括：

（1）公民的收入；

（2）公民的房屋、储蓄和生活用品；

（3）公民的林木、牲畜和家禽；

（4）公民的文物、图书资料；

（5）法律允许公民所有的生产资料；

（6）公民的著作权、专利权中的财产权利；

（7）公民的其他合法财产。

第五条　继承方式

继承开始后，按照法定继承办理；有遗嘱的，按照遗嘱继承或者遗赠办理；有遗赠扶养协议的，按照协议办理。

第十条　继承人范围及继承顺序

遗产按照下列顺序继承：

第一顺序：配偶、子女、父母。

第二顺序：兄弟姐妹、祖父母、外祖父母。

继承开始后，由第一顺序继承人继承，第二顺序继承人不继承。没有第一顺序继承人继承的，由第二顺序继承人继承。

本法所说的子女，包括婚生子女、非婚生子女、养子女和有扶养关系的继子女。

本法所说的父母，包括生父母、养父母和有扶养关系的继父母。

本法所说的兄弟姐妹，包括同父母的兄弟姐妹、同父异母或者同母异父的兄弟姐妹、养兄弟姐妹、有扶养关系的继兄弟姐妹。

第十一条　代位继承

被继承人的子女先于被继承人死亡的，由被继承人的子女的晚辈直系血亲代位继承。代位继承人一般只能继承他的父亲或者母亲有权继承的遗产份额。

第十二条　丧偶儿媳、女婿的继承权

丧偶儿媳对公、婆，丧偶女婿对岳父、岳母，尽了主要赡养义务的，作为第一顺序继承人。

第十三条　遗产分配

同一顺序继承人继承遗产的份额，一般应当均等。

对生活有特殊困难的缺乏劳动能力的继承人，分配遗产时，应当予以照顾。

对被继承人尽了主要扶养义务或者与被继承人共同生活的继承人，分配遗产时，可以多分。

有扶养能力和有扶养条件的继承人，不尽扶养义务的，分配遗产时，应当不分或者少分。

继承人协商同意的，也可以不均等。

三、银行理财产品分类及特点（★★★）

（一）银行理财产品分类

1．按照产品风险分类

对于理财销售人员而言，一个非常重要的理念就是“将合适的产品卖给合适的投资者”，因此需要从风险等级的维度对投资者和产品进行分类和匹配。根据中国银保监会相关规定，商业银行应对拟销售的理财产品进行风险评级，风险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，并可以根据实际情况进一步细分。从实际应用来看，根据产品风险等级的不同，商业银行理财产品一般可分为以下五类：

（1）极低风险产品：经各行风险评级确定为极低风险等级产品，该类产品一般主要投资于货币市场工具、国债、银行存款等低风险资产，产品形式上以现金管理类产品为主，具有较强的流动性和安全性，收益相对较低。

（2）低风险产品：经各行风险评级确定为低风险等级产品，一般主要投资于高等级信用债等固定收益类资产。相比而言，这类产品投资较为稳健，收益存在一定的波动性，但整体风险系数较小。

（3）中等风险产品：经各行风险评级确定为中等风险等级产品，相比于前两类产品，该类产品投资范围更广，影响产品本金安全和投资收益的风险因素较多，市场风险、信用风险等风险相对突出。

（4）较高风险产品：经各行风险评级确定为较高风险等级产品，主要投资于风险相对较高的各类资产，基础资产收益波动较大，一定程度上将影响客户投资本金的安全。

（5）高风险产品：经各行风险评级确定为高风险产品，以高风险类资产投资为主，本金安全和投资收益具有高度的不确定性，且波动性较大。

按照适合性原则，这些不同风险等级产品的投资对象应具有不同等级的风险偏好和承受能力(见表 4-1)。

表 4－1　　投资者风险承受能力分类

对应风险承受能力	投资者类型	适合的理财产品
风险承受能力极低	保守型	极低风险
风险承受能力较低	谨慎型	极低风险、低风险
风险承受能力一般	稳健型	极低风险、低风险、中等风险
风险承受能力较高	积极型	极低风险、低风险、中等风险、较高风险
风险承受能力很高	激进型	极低风险、低风险、中等风险、较高风险、高风险

2．按照理财产品募集方式分类

根据《指导意见》，理财产品按照募集方式的不同，分为公募产品和私募产品。公募产品面向不特定社会公众公开发行，公开发行的认定标准依照《中华人民共和国证券法》执行；私募产品面向合格投资者通过非公开方式发行。

3．按照理财产品投资性质分类

按照投资性质不同，理财产品主要可分为以下几类：固定收益类理财产品、权益类理财产品、商品及衍生品类理财产品和混合类理财产品。在实际工作中，为满足投资者的现金管理需求，还有一类现金管理型理财产品，其产品性质与公募基金中的货币基金类似。

4．按照运作方式分类

银行理财产品按运作方式的不同，可分为两类：开放式理财产品和封闭式理财产品。封闭式理财产品是指有确定到期日，且自产品成立日至终止日期间，投资者不得进行认购或者赎回的理财产品。开放式理财产品是指自产品成立日至终止日期间，理财产品份额总额不固定，投资者可以按照协议约定，在开放日和相应场所进行认购或者赎回的理财产品。

（二）部分银行理财产品简介

1．现金管理类理财产品

现金管理类理财产品是主要投资于货币市场的银行理财产品。其投资方向主要是信用级别较高、流动性较好的各类金融资产，包括国债，金融债，中央银行票据，债券回购，高信用级别的企业债、公司债、短期融资券，银行存款及法律法规允许投资的其他金融工具。这些金融工具的资产价格与利率高度相关，属于利率挂钩类理财产品，需高度关注相应的利率波动风险。现金管理类理财产品具有投资期短，资金申购、赎回灵活，本金及收益安全性相对较高等特点，通常被视为活期存款的替代品。由于现金管理类理财产品的投资方向是高信用级别的中短期金融工具，所以其信用风险较低，流动性风险小，属于保守、稳健型产品。

2．固定收益类理财产品

固定收益类理财产品是以存款、债券等债权类资产作为主要投资对象的银行理财产品。根据《指导意见》，固定收益类理财产品也可投资其他类型资产，但存款、债券等资产的占比不得低于 80%。固定收益类理财产品交易结构相对简单、波动率相对较低。目前我国债券市场仍处于发展建设期，债券市场投资门槛较高，除柜台债等少部分债券外，其他债券主要面向机构类投资者，固定收益类理财产品成为个人投资者参与债券市场投资，分享经济建设成果的重要渠道。随着企业直接融资方式的大力推进，固定收益类理财产品的发展空间和认知度将不断提高。

固定收益类理财产品的收益及风险特征：目前，商业银行推出的固定收益类理财产品，所募集资金主要投资于在银行间、交易所等国家指定的交易场所中发行的国债、金融债及企业债券。相比而言，上述场所发行的债券流动性较好，债券发行主体的信用资质也相对较高。综合来看，基础资产投资收益不高，但风险也相对较低，属于稳健型理财产品。对于投资者而言，购买固定收益类理财产品面临的风险主要包括基础资产的信用风险、市场风险、管理

风险和流动性风险等。

3．权益类理财产品

权益类理财产品是指主要投资于权益市场的理财产品，根据《指导意见》，该类理财产品投资股票、未上市企业股权等权益类资产的比例不低于 80%。当前，部分商业银行推出的投资于权益类资产的类基金(FOF)型理财产品、私募理财产品等，均属于该类型理财产品。这类理财产品由于以权益类资产投资为主，投资收益一方面取决于宏观经济及权益市场的变化，另一方面还取决于产品投资管理人的投资管理能力，风险显著高于固定收益类理财产品。相比于其他类型理财产品，权益类理财产品股票仓位较高，因此该类理财产品的收益受股票市场系统性风险影响较大，同时还可能受某一行业的特殊行业政策等因素影响。

4．商品及衍生品类理财产品

商品及衍生品类理财产品是指主要投资于商品及衍生品等金融产品的理财产品，根据《指导意见》，该类理财产品投资商品、衍生品等资产的比例不得低于 80%。商品及衍生品市场作为股票市场、债券市场之外的另一个重要的大类资产配置渠道，近年来发展较快，受到较多关注。相比于股票和债券投资，商品及衍生品投资市场较为分散，且具有高波动性、高杠杆等特点，因此，这类理财产品的收益表现往往也体现出较大的波动性，风险较大。

5．混合类理财产品

混合类理财产品通常投资于多种资产组成的资产组合，根据《指导意见》，混合类理财产品可投资于债权类资产、权益类资产、商品及金融衍生品类资产，且任意一类资产的投资比例不超过 80%。相比于其他理财产品，混合类理财产品在投资范围、比例上更为灵活，其主要特点如下：一是通过组合投资，可以进一步分散投资风险，避免某一大类资产配置过于集中的单一市场风险，同时可享受跨市场的投资收益。二是赋予产品发行主体较大的主动投资管理权限，较大限度地发挥了银行在资产管理及风险防控方面的优势，资产管理团队可以根据市场状况，及时调整投资组合的构成。三是混合类理财产品在大类资产配置上可进可退，灵活度更大。

综合来看，混合类理财产品相对而言投资上更趋稳健。但在购买混合类理财产品时，还需注意以下几点：一是产品的收益表现更加依赖于发行主体的管理水平，该类理财产品赋予发行主体灵活的主动管理能力，同时对其资产管理和风险防控能力提出更高的要求；二是混合投资方式增加了产品的复杂性，导致决定产品收益的因素增多，产品投资风险可能会随之扩大。

6．QDII 境外投资类理财产品

QDII 即合格境内机构投资者，它是在中国境内设立，经中国有关部门批准从事境外证券市场的股票、债券等有价证券业务的证券投资基金。QDII 意味着将允许境内居民使用外汇投资境外资本市场，商业银行的 QDII 产品仅可投资于银保监会合作监管市场上市的股票、银保监会合作监管市场的监管机构所批准或登记注册的公募基金、具有固定收益性质的票据和债券、符合评级要求的结构性产品及掉期、远期等衍生品。QDII 产品投资金融衍生品均应限于投资组合避险或有效管理，而不得用于投机或放大交易，也不得投资实物商品衍生品。

7．另类理财产品

另类资产是指除传统股票、债券和现金之外的金融资产和实物资产，如房地产、证券化资产、对冲基金、私募股权基金、大宗商品、巨灾债券、低碳产品、酒和艺术品等。较传统投资而言，另类投资的主要优点有：第一，另类资产多属于新兴行业或领域，未来潜在的高增长也将会给投资者带来潜在的高收益；第二，另类资产与传统资产以及宏观经济周期的相关性较低，大大提高了资产组合的抗跌性；第三，有些另类投资产品为客户提供以现金形式或实物形式获取投资本金收益的选择权，通过投资这类产品客户也可以获取某些相对较为稀

缺的实物资产。

在进行另类资产投资时，除需承担传统的信用风险、市场风险和流动性风险外，还有如下几个方面的风险：首先，投机风险。任何新兴投资品种的发展初期，都难免遭受金融炒家的炒作，另类资产投资更是如此，须谨防由投机造成的该类资产价格的过度波动风险。其次，对部分另类资产而言，其发生亏损的可能性较小，但小概率事件并非不可能事件。再次，损失即高亏的极端风险。如前所述，虽然部分另类资产发生损失的可能性不大，但一旦发生损失，产品的损失额度将会很大。最后，另类资产损毁风险。在投资某些另类资产(如酒和艺术品等)时还存在保管和运输的问题，若这些资产在保管和运输过程中发生损毁，则产品也可能面临亏损。

目前，银行理财产品已逐步涉及另类投资市场，但由于该类产品的投资群体多为私人银行客户，受限于私人银行业务的私密性，另类理财产品的信息透明度较低。大体而言，另类理财产品主要涉及的投资领域有艺术品、饮品(红酒、白酒和普洱茶)和私募股权等。

附：结构性存款简介

一般来说，结构性存款是指商业银行吸收的嵌入金融衍生产品的存款，其嵌入的金融衍生品主要包括利率、汇率、股票价格、商品价格、指数等。

尽管不同结构性存款的挂钩标的存在一定差异，但其产品结构一般采用“存款+期权”的方式。对于投资人而言，结构性存款的投资收益主要来源于两方面：一是存款部分产生的固定收益，二是挂钩标的资产价格波动带来的收益。从产品本身来看，大部分结构性存款为保本型产品，但在实际业务中，也有部分非保本型结构性存款产品。

结构性存款发源于国外，国内商业银行迫于吸储压力，逐步开始推广结构性存款产品。2002 年 9 月，光大银行率先推出结构性存款业务，2003 年部分外资银行也在境内推出外汇结构性存款产品，此后各大行陆续推出相关金融产品。

随着近年来国内资产管理业务的快速发展，结构性存款业务余额增长迅速。据统计，截至 2018 年 8 月末，国内商业银行结构性存款余额已突破 10 万亿元。2018 年 9 月，中国银行保险监督管理委员会下发《商业银行理财业务监督管理办法》，正式规范结构性存款业务，一是规定结构性存款应当纳入商业银行表内核算，按照存款管理，纳入存款准备金和存款保险保费的缴纳范围；二是规定商业银行发行结构性存款应当具备相应的衍生产品交易资格。

（三）银行理财产品风险及法律约束

最常见的银行理财产品风险包括政策风险、违约风险或信用风险、市场风险、流动性风险、利率风险、操作风险、交易对手管理风险、不可抗力及意外事件等风险，不同级别的理财产品适合不同风险承受能力的客户。

一般而言，政策风险主要是指产品存续期间，国家宏观政策及相关法律法规发生变化，导致市场波动，影响产品的投资运作及收益的风险。信用风险主要是指理财产品所投资资产涉及的融资人或债券发行人因财务情况恶化等原因，产生违约事件，影响理财投资本金及收益回收的风险。市场风险是指产品存续期间，由于受到经济、政治、投资者心理等因素影响，导致金融市场资产价格的波动，进而影响产品投资收益的风险。流动性风险是指因基础资产流动性较差，或市场整体流动性较弱、交易量不足等原因，基础资产不能迅速、低成本地转化为现金，进而影响客户赎回的风险。利率风险主要是指由于金融市场利率的波动，导致证券市场价格和收益率变动，进而影响债券等资产的价格和收益率，以及企业融资成本和利润的风险。

随着近几年来金融资产管理业务的蓬勃发展，各类金融资管产品之间出现了监管标准与尺度不一、互相嵌套、规避监管、隐匿风险等问题，在正规金融体系之外形成监管不足的影子银行，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。据此，中国人民银行在国务院金融稳定发展委员会

的领导下，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等相关部门，于2018年4月27日联合印发了《关于规范金融机构资产管理业务的指导意见》，以统一各类资产管理产品的监管标准，保护金融消费者合法权益，防控金融风险，引导社会资金更好地服务实体经济。

四、期货资产管理产品（★★）

目前期货资产管理产品均为投资类产品，募集资金投向主要为一级半以及二级金融市场，包括股票、债券、证券投资基金、集合资产管理计划、期权期货等金融衍生品，以及中国证监会认可的其他投资品种。

（一）期货资产管理业务类型

由于起步较晚，目前期货资产管理公司主动管理能力有所欠缺，90%以上的业务都需要外聘投资顾问。随着相关监管规定的进一步明晰，主动管理成为期货资产管理的未来发展方向。目前，期货资产管理产品按投资标的与投资策略可大致分为六类。

1．债券增强类产品

通过严谨的宏观基本面分析与信用风险分析，精选高收益债获得票息收益作为安全垫，利用债券预期现金流来支持稳健积极型投资，包括但不限于对国债期货和现货、不同期限国债期货、国债和信用债、个股和对应的可转债的价格差异进行套利，进而增强债券收益。此类策略资金容量较大，风险收益可控，适合风险偏好适中的银行客户。

2．挂钩期权类产品

与场内期权相比，场外期权可实现个性化定制，灵活性大，可选择不同行权价及期限，标的范围覆盖股指、个股、贵金属以及其他大宗商品，而且小规模资金通过资管产品可获得更高的场外期权议价能力。此类策略锁定最大损失风险，潜在收益则明显上升，可与货币基金投资结合，实现相对稳健的投资收益。

3．量化打新类产品

利用中国股票一、二级市场投资者结构性差异，通过网下打新获取超额收益，同时使用衍生品对冲底仓市值风险，并通过精选因子获得阿尔法(Alpha)收益，从而获得类固收的稳定收益。此类策略风格稳健，风险较小，在高收益资产稀缺背景下，可获得稳健的套利机会。

4．管理期货策略(CTA)类产品

CTA类产品是指通过在基本面和技术分析中导入数量化模型，并借助计算机系统，根据数量化模型产生的买卖信号进行投资交易。此类策略充分利用商品期货品种众多且波动较大、期货保证金双向交易的优点，通过抓住风险资产价格趋势波动来获得价差收益，适合于风险偏好型投资者。

5．量化对冲类产品

此类策略借助统计方法来建立期货品种多空对冲的数量化模型，是定性投资的数量化实现，同时通过多品种、多策略来降低系统风险，以应对金融市场变化，获得相对稳定的收益。此类策略依赖数理模型和数据挖掘，更具客观性，较少受人为情绪影响，产品收益较为平稳。

6．对冲基金的基金(FOHF)类产品

FOHF策略将投资资金在不同投资风格、不同投资方向、不同投资策略的优秀私募之间进行配置，既能分散风险，又能获得较高回报，还可以降低单个私募基金的准入门槛。

（二）期货资产管理产品特征

1．交易策略多种多样

由于期货资产管理可投资标的涵盖股票、债券、证券投资基金、集合资产管理计划以及期权期货等衍生品，而且没有衍生品空头头寸方面的限制，从而期货资产管理可以充分利用各类金融工具长处，通过多种交易策略取得长期稳定的绝对收益，实现复利增长。多种交易

策略的采用使得期货资产管理产品具有多种多样的风险收益特性，有的高风险高潜在收益，有的低风险稳定绝对收益，从而满足不同风险偏好客户。

2．对投资者要求较高

期货资产管理参照私募基金管理，单只产品投资者人数不得超过 200 人，且必须为合格投资者，即具备相应风险识别能力和风险承担能力，具有 2 年以上投资经历，家庭金融净资产不低于 300 万元，家庭金融资产不低于 500 万元，或者最近 3 年个人年均收入不低于 40 万元的个人，或者最近 1 年末净资产不低于 1000 万元的法人单位。

（三）期货资产管理产品投资注意事项

（1）了解期货资产管理业务的法律法规、基础知识、业务特点、风险收益特征等内容，了解期货公司是否具有开展资产管理业务的资格，并认真听取期货公司对相关业务规则和资产管理合同内容的讲解。

（2）综合考虑自身的资产与收入状况、投资经验、风险偏好，确信自身有承担参与期货资产管理业务所面临的投资风险和损失的能力，审慎选择与自身风险承受能力相匹配的资产管理投资策略。

（3）了解参与期货资产管理业务通常具有的市场风险、管理风险、流动性风险、信用风险及其他风险，包括但不限于政策风险、经济周期风险、利率风险、技术风险、操作风险、不可抗力因素导致的风险等。

（4）关注投资期货类品种具有的特定风险，包括但不限于因保证金交易方式可能导致投资损失大于委托资产价值的风险，因市场流动性不足、交易所暂停某合约的交易、修改交易规则或采取紧急措施等原因，未平仓合约可能无法平仓或现有持仓无法继续持有的风险。

（5）知晓合同虽然约定了一定的止损比例，但由于持仓品种价格可能持续向不利方向变动、持仓品种因市场剧烈波动不能平仓等原因，委托资产亏损存在超出该止损比例的风险。

（6）知晓参与期货资产管理业务的资产损失由客户自行承担，期货公司不以任何方式对客户作出取得最低收益或分担损失的承诺或担保。

（7）知晓客户无论参与期货资产管理业务是否获利，都需要按约支付管理费用和其他费用，会对客户的账户权益产生影响。

（8）知晓期货公司在一定条件下存在变更投资经理人选的可能，会对资产管理投资策略的执行产生影响。

五、不同的客户分类方法（★★）

按客户内在因素如年纪、教育、信仰、性格、家庭、财富观、风险态度、资产、利润贡献度等决定的属性进行分类，以此作为客户细分和需求分析的依据。这里简单介绍几种比较流行的客户分类方法，仅供参考。

（一）按财富观分类

按照不同的财富观，有人将客户分为储藏者、积累者、修道士、挥霍者和逃避者五类。

（1）储藏者，量入为出，买东西会精打细算；从不向人借钱，也不用循环信用；有储蓄习惯，仔细分析投资方案。

（2）积累者，担心财富不够用，致力于积累财富；量出为入，开源重于节流；有赚钱机会时不排斥借钱滚钱。

（3）修道士，嫌铜臭，不让金钱左右人生；命运论者，不担心财务保障；缺乏规划概念，不量出不量入。

（4）挥霍者，喜欢花钱的感觉，花的比赚的多；常常借钱或用信用卡循环额度；透支未来，冲动型消费者。

（5）逃避者，讨厌处理钱的事也不求助专家；不借钱不用信用卡，理财单纯化；除存

款外不做其他投资，烦恼少。

这一客户分类方法能够让理财师在与客户沟通时，比较容易把握其在财务决策时的心理，从而掌握主动、推荐合适的(也即客户基本容易接受的)产品和服务。

（二）按风险态度分类

我们也可以按照客户对风险的态度把客户划分为风险厌恶型、风险偏好型及风险中立型三类。

（1）风险厌恶型，对待风险态度消极，不愿为增加收益而承担风险，非常注重资金安全，极力回避风险；投资工具以安全性高的储蓄、国债、保险等为主。

（2）风险偏好型，对待风险投资较为积极，愿意为获取高收益而承担高风险，重视风险分析和规避，不因风险的存在而放弃投资机会；投资应遵循组合设计、设置风险止损点，防止投资失败影响家庭整体财务状况。

（3）风险中立型，介于前两类投资者之间，期望获得较高收益，但对于高风险也望而生畏；投资应以储蓄、理财产品和债券为主，结合高收益的股票、基金和信托投资，优化组合模型，使收益与风险均衡化。

（三）按客户资产分类

目前，大多数银行按照管理资产(AUM)对客户进行分类评级。

AUM(Asset Under Management)，一般理解为客户的活期和定期存款，也包括理财、基金、保险等投资总额。用 AUM 值区分客户，定位不同等级，方便理财师维护和管理客户，同时也有利于为客户设定不同的营销方案。一般采用客户 AUM 月日均指标进行客户评级，一般分为大众客户及贵宾客户。

1. 大众客户

银行通常将 AUM 值在 50 万元人民币以下的客户定义为大众客户，这部分客户是银行中数量最庞大且结构最为复杂的一类客户，业务发生额很小。大众客户的需求一般为资金周转需求，针对此类客户，理财师应合理降低客户服务成本、用专业优质的服务促使大众客户转化为贵宾客户。

2. 贵宾客户

银行通常将 AUM 值在 50 万元人民币以上的客户定义为贵宾客户。贵宾客户数量一般占客户总数量的 20%，但资金存量却达到银行资金存量的 60%。通常，贵宾客户年龄多在 35～50 岁，对于家庭的关注度比较高，需要理财师提供有关家庭财务的合理规划。理财师应高度关注此类客户，有针对性地提供产品，提高客户满意度及忠诚度。

（四）按客户利润贡献度分类

客户利润贡献度(Customer Profitability Analysis，CPA)是指一定时期内客户为银行创造的价值。通过 CPA，银行可以了解到哪些客户为银行带来价值或造成实际的亏损，从而据此制定出不同的营销策略，包括不同的价格、产品、服务方式等。计算时，可以用一个客户的所有账户在一定时期内为银行带来的收益除以成本(包括服务成本、资金成本、违约成本加上一些间接成本)得出。客户贡献度指标包括综合贡献、平均综合贡献、存款贡献、贷款贡献、银行卡贡献、中间业务贡献等。

综合贡献=综合收益-运营成本

利润是反映商业银行经营状况的综合性指标，按利润贡献度对客户进行细分，实际上是一种混合多种经营与管理因素的综合分类。按利润贡献度对客户分类，可分为以下三类。

1. 富裕客户

富裕客户(即 VIP 客户)，是指能为银行带来较高的、长期稳定利润贡献的个人客户，此类客户群体人数较少。富裕客户可以从多个角度或条件加以认定，例如个人存款、银行卡消费额和个人消费贷款额等。银行客户经理应当高度关注这类客户，为这类客户提供量身定做

个性化产品。一般是一对一、面对面的优质服务，充分满足客户的需求，逐步提高客户的忠诚度，逐渐将这部分客户发展成为银行的终身客户。从银行经营目标角度发展富裕客户业务是重中之重，战略重点是迅速识别和保留现有富裕客户，与之建立以个人客户经理为基础的深入关系，拓展专门的投资类产品，提供差异化服务。

2．大众富裕客户

大众富裕客户是指有较大利润贡献潜力的本行客户。客户经理应关注这类客户，要为他们提供合适的理财产品，通过优质服务，促使这类客户向富裕客户转化，以达到银行、客户双赢的目的。大众富裕客户是迅速增长的个人业务产品的主要目标客户群，战略重点是通过将网点职能从服务转向产品销售等手段大力加强营销；同时针对各子客户群的需求大力开发多样化产品和优化定价，在按揭、信用卡等重点产品领域建立领先地位。

3．大众客户

这类客户的业务发生额很小，发生频率很低，对银行利润贡献较少或为负值，但这类客户却是目前银行客户群的主流。如何做好大众客户的服务，降低经营成本，对客户经理来说至关重要。大众客户业务的重点是扭亏为盈，其途径是推行低成本、高效益的标准化服务，特别要注重引导大众客户转向低成本渠道进行交易，如 ATM、电话银行等。

以上客户分类方法，对理财师在客户开发和服务中迅速了解客户、判断客户的需求和有效展开工作有一定的参考帮助，但不可夸大某一种分类分析的作用，沉迷其中。

六、客户需求分析（★★）

与客户理财规划直接相关的客户信息，是客户的家庭财务信息和理财需求(即理财目标)。许多金融从业人员，包括部分理财师把客户的理财需求简单概括为投资收益高或保值增值，这是极其片面甚至是错误的。

（一）马斯洛需求层次理论

除了物质生活追求外，人们还有精神方面的需求和人生价值目标。根据心理学家马斯洛需求层次理论，人的需求从低到高可以分五个层次，分别为生理需求、安全需求、爱和归属感的需求、被尊重的需求和自我实现的需求。因此，准确地说，客户的理财目标也相应分为经济目标(即买房、买车、教育、养老等具体理财目标)和人生价值目标(即精神追求)。

（二）客户需求及层次

个人理财是一种综合金融服务，是指专业理财人士收集客户家庭状况、财务状况和生涯目标等资料，明确客户的理财目标和风险属性，分析和评估客户的财务状况，为客户量身定制合适的理财方案并及时执行、监控和调整，最终满足客户人生不同阶段的财务需求，使其最终实现人生在财务上的自由、自主和自在。按照客户金融理财需求的层次，客户需求可以细分为生活需求和投资需求。

生活需求主要是客户对其整个生命生涯事件相关的财务计划的需求，包括职业选择、教育、购房、保险、医疗、养老、遗产、事业继承以及各种税收方面的需求。需要理财师提供生活理财服务，帮助客户保证生活品质，即使到年老体弱或者收入锐减的时候，也能够保持自己所设定的生活水准，最终实现人生的财务自由、自主和自在。

投资需求是在客户的基本生活目标得到满足的基础上，客户对资金投资于各种投资工具取得合理回报以积累财富的需求。常用的投资工具包括股票、债券、金融衍生工具、黄金、外汇、不动产以及艺术品等。需要理财师帮助客户在保证安全性和流动性的前提下，通过投资理财追求投资的最优回报，加速个人或家庭资产的成长，提高生活品质。

严格来说，生活需求和投资需求水乳交融，很难彻底区分，但是注意要明确金融理财的最终目的并不是单纯追求客户投资利益的最大化。

（三）经济目标与人生价值(精神)目标的关系

尽管做理财规划时我们一般讨论的是客户的经济目标，但是为了全面深入准确地了解客户，从而制定出有针对性和有效的理财方案，理财师应该尝试了解客户经济目标背后的精神追求，或经济目标和人生价值目标之间的关系。

1．客户的经济目标，如买房、买车、上学、退休养老等是很具体的，可以用金钱来衡量、实现的，是理财师要帮助客户明确和通过科学规划实现的。

2．经济目标是客户实现人生价值目标或精神追求的基础，但是后者无法完全用金钱来衡量。

3．在理财规划中，我们一般把客户的经济目标(即理财目标)概括为以下几个方面：

（1）现金与债务管理；

（2）家庭财务保障；

（3）子女教育与养老投资规划；

（4）投资规划；

（5）税务规划；

（6）遗嘱遗产规划。

4．不同年纪的客户和不同性别的客户，在理财目标上(即在经济目标与人生价值目标之间的追求，或在不同经济目标之间的选择上)侧重点不一样。譬如，一个 20 多岁的人账户里只有几万元可投资资金，与一个四五十岁、账户里有几百万元可投资资金的成功人士之间的理财需求或理财目标重点肯定是有差别的。

5．客户的理财需求往往是潜在的，或不明确的，这需要专业理财师在与客户接触沟通中，询问、启发和引导才能逐步了解、清晰和明确。譬如，退休养老对很多人来说是几十年以后的事情，很少人会在三四十岁时就能认真计划好什么时候退休、退休后理想的生活方式是什么样的，以及退休后所需要的养老成本多高、收入主要来源是哪些，因此对退休后的生活成本和储蓄、投资安排也就没有科学的计算和筹划。