

下载233网校APP

长按识别二维码获得更多银从资料



下载 APP 点击“银行从业——首页——下滑页面至资料下载——选择需要下载的资料”

真题、考试大纲、模拟试卷，你需要的这里都有！

1、商业银行了解客户的渠道有（）。

A.开户资料

B.调查问卷

C.家访

D.面谈沟通

E.电话沟通

参考答案：A,B,D,E

参考解析：了解客户、收集信息的渠道和方法有如下几方面：①开户资料；②调查问卷；③面谈沟通；④电话沟通；

5.数据挖掘。

2、了解客户、收集信息的渠道和方法主要有以下方面（）。

A.开户资料

B.调查问卷

C.面谈沟通

D.电话沟通

E.实地考察

参考答案：A,B,C,D

参考解析：了解客户、收集信息的渠道和方法主要：开户资料、调查问卷、面谈沟通和电话沟通。



考证就上233网校APP

报考指导、学习视频、免费题库一手掌握

3、调查问卷的优势包括 ()。

- A.简便易行
- B.针对性采集信息
- C.容易量化
- D.客户接受程度高
- E.问卷设计精确科学

参考答案: A,B,C,D

参考解析: 使用调查问卷工具的优势包括简便易行, 有的放矢、有针对性地采集信息, 容易量化, 客户接受度高。

4、电话沟通的优点通常有 ()。

- A.工作效率高
- B.营销成本低
- C.计划性强
- D.方便易行
- E.电话频率高

参考答案: A,B,C,D

参考解析: 电话沟通是理财师服务客户的一项重要方式, 其优点是工作效率高、营销成本低、计划性强、方便易行; 但是电话沟通不能面对面, 对客户周围环境和其肢体语言都毫无所知。

5、下列哪一项不属于理财规划中了解客户方法? ()

- A.开户资料
- B.调查问卷
- C.亲友询问
- D.电话沟通

参考答案: C



参考解析: 理财规划中了解客户的方法包括: ①开户资料; ②调查问卷; ③面谈沟通; ④电话沟通, ⑤数据挖掘。

6、理财师开展业务时, () 是了解客户、收集信息的最好时机。

- A. 开户
- B. 调查问卷
- C. 面谈沟通
- D. 电话沟通

参考答案: A

参考解析: 开户, 通常是理财师与客户的首次接触, 也是了解客户、收集信息的最好时机。在填写开户资料时, 理财师可以获得客户姓名、性别、证件信息、出生日期、联系地址、电话号码等最基础的信息, 还可以协助客户填写一份类似《客户信息采集表》, 在内容设计上, 可以涵盖学历、就业情况、个人兴趣爱好, 以及婚姻状况、子女情况等, 辅助收集客户信息。

7、理财师在与客户见面前要有所准备, 其准备工作不包括 ()。

- A. 面谈的主要内容或目的
- B. 客户的基本情况
- C. 详细的理财产品清单
- D. 安排好自己的工作计划

参考答案: C

参考解析: 理财师在与客户见面前要有所准备, 准备工作包括面谈的主要内容或目的、客户的基本情况和以往接触历史等; 除此之外, 还应安排好自己的工作计划、时间, 不得迟到或让客户久候。

8、以下不属于通过调查问卷能够获得的信息的是 ()。

- A. 客户对投资风险的态度
- B. 客户过往投资情况
- C. 客户资产现状



D.客户未来投资的预期收益率

参考答案: D

参考解析: 客户未来投资的预期收益率是未知的, 因此无法通过问卷获得。

233网校
www.233.com

每天学 30 分钟取证班 突破银行从业考试

- ◆ 涵盖 5 大班级
- ◆ 4 大赠品
- ◆ 1 次重学



二维码免费听课 ▶



【你将获得】

- 13+小时学懂教材知识
- 4-5 小时掌握机考真题考点
- 4-6 小时讲解高含金量模拟试题
- 1 次免费重学保障

赠送 1: 纸质版《教材精讲班》讲义

赠送 2: 老师精编学习计划

赠送 3: 计算题专项班——个人理财科目

赠送 4: 价值 199 元/科题库 VIP 会员



考证就上233网校APP

报考指导、学习视频、免费题库一手掌握