

選擇 CFP®的十大問

許多人都覺得理想的專業理財規劃顧問難找，就算金融機構競相以豪華貴賓室接待，自己還是不知如何正確判斷所謂專家是否適合自己？美國理財規劃顧問認證協會為了協助投資人篩選稱職的理財規劃顧問，擬了十大問供投資人參考。理財規劃重點是規劃，而成功規劃的前提是投資人必須信賴理財規劃顧問，願意將自己的財務狀況、收支情形及日後希望告訴理財規劃顧問，以便得到需要的規劃顧問服務。既然充分信賴是理財規劃成功的前提，投資人豈有不必了解理財規劃顧問之理？以下就是投資人十大問的簡單說明：

1. 請問閣下提供理財規劃顧問服務的經驗有多少？曾經服務過幾家金融機構？ 工作經驗與工作穩定是優秀理財規劃顧問的條件之一，三年的相關經驗是建議的最低標準。

2. 請問閣下在金融理財領域具備那些認證資格？ 理財規劃顧問一詞目前在國內已經不幸遭到濫用，投資人很難正確判斷誰的專業水平與職業道德值得信賴。具備保險規劃、租稅規劃、投資理財規劃、遺產及退休規劃等不同領域金融證照對投資人多少都有幫助。但是否具備跨領域的整合服務、是否與時俱進持續進修及是否接受專業職業道德與紀律規範更重要。環顧國內，目前唯一能嚴謹鑑別理財規劃顧問專業與職業道德是否達到國際水準的「認證理財規劃顧問(CFP®)」制度，就是投資人保護自己的重要參考指標。

3. 請問閣下能提供那些理財規劃顧問服務？ 理財規劃顧問的資歷、取得那些證照及專攻的領域通常會影響到理財規劃顧問服務的範圍及內容。目前金控架構下的業務人員已經能夠提供投資人不同領域的金融商品，但是能提供產品與能提供適合投資人理財需要的規劃顧問服務是兩碼子事，不能等同視之。更何況有些理財規劃顧問僅專攻一項領域，而不提供全面完整的規劃顧問服務。

4. 請問閣下對開發理財規劃顧問服務這項業務的策略為何？ 投資人有必要釐清理財規劃顧問心中理想的客戶類型為何？自己是否為對方的目標客戶？投資人要弄明白顧問提供的規劃建議會不會過度保守或是過度冒進，以及顧問是否會協助自己執行理財規劃建議書中的投資，還是轉介紹其他人來服務？

5. 請問除了閣下以外是否還有其他的人提供服務？ 理財規劃顧問的後續服務有可能自己包，也有可能由其他同事協助。認識所有參與自己理財

規劃的專家，對投資人來說是很重要的事。如果理財規劃顧問有一部份的服務是和其他機構專業人士合作，投資人就更有必要事先清楚認識其他專家的背景。

規劃是成功理財的前提，信賴則是妥善規劃的必要條件。因此理財規劃顧問為了協助客戶建立對自己的信賴，就應該面對並接受客戶嚴格的檢驗。

6. 請問閣下為我提供服務的報酬來源有那些？ 金融機構不是慈善事業，其業務人員更不是義工。金融機構收入多、業務人員收入多，客戶就付的多，客戶付多了理財目的就難實現，其間的利益衝突至為明顯。目前金融機構支付員工薪資、獎金及花紅全都來自客戶所付手續費、管理費及顧問費等各種費用，金融業務人員收入則不外乎是底薪、獎金及退佣。獎金越高、退佣越高的顧問就越不可能為客戶的利益著想。因此投資人絕對有權問清楚對方到底收入來源是那些，並要求對方以書面表達清楚以保障自己的權益。

7. 請問閣下我總共該付多少費用以便接受理財規劃顧問服務？ 理財規劃顧問有義務根據客戶理財需求，事先告知客戶要收取的費用有那些。這些收費方式至少有；論時計算、按投資金額百分比計算、固定費用或是購買投資商品所衍生出來的各種費用。

8. 請問除了我以外，還有誰會因為閣下提供理財規劃顧問服務給我而得到好處？ 國內許多金融機構都有策略性合作夥伴，使得旗下業務人員為客戶提供服務時不能純粹從客戶的利益點出發。最常見的就是金融機構與特定證券、基金及保險公司有代銷關係，結果導致業務人員為了退佣就拼命賣這些公司的產品卻不顧是否適合客戶需要。投資人如果想要保護自己的權益最好是問清楚他們之間的關係並要求自己的顧問用書面解釋清楚。

9. 請問閣下有沒有違反相關金融法規？ 這一點目前在國內還是曲高和寡不見得適用，但是隨著消費者保護意識抬頭以及認證理財規劃顧問(CFP®)制度嚴格執行職業道德與紀律，相信不久的將來投資人將會很容易取得受懲處金融從業人員及理財規劃顧問的資訊。

10. 請問閣下可否將我問的問題答案，以書面方式提供給我參考？ 理財規劃顧問該提供給客戶的書面資料是從理財規劃建議書開始，如果建議書內容不及解答客戶所提的上述疑問，理財規劃顧問責無旁貸的應該進一步提供，因為不如此如何取得投資人的信賴？