



社團法人臺灣理財顧問認證協會

新教育訓練課程綱要(全) - 中文版

2025 年 5 月

New Module 1 :

Financial Planning Principles, Process and Skills 基礎理財規劃(含理財規劃心理學)

Financial Planning Knowledge Domain 理財規劃知識領域 :

Introduces basic financial planning information and principles including the financial planning process; client interactions and behavior; ethical principles, rules of conduct and practice standards for financial planning; professional skills; the regulatory, economic and political environment of the applicable jurisdiction; and time value of money as it applies to financial planning.

介紹基本的理財規劃知識和原則，包括理財規劃過程、與客戶的互動和行為、理財規劃的道德、行為準則和執業標準、專業技能、適用司法管轄區的監管、經濟和政治環境，以及時間價值在理財規劃中的應用。

INDICATIVE CONTENT 課程綱要

基礎理財規劃(Financial Planning Principles, Process and Skills) – 20 小時 (20 hours)

Knowledge Topics 知識主題	Subtopics 子課綱
1.1 理財規劃專業和理財規劃流程 Financial planning profession and financial planning process 2 小時(2hours)	1.1.1 理財規劃介紹 1.1.2 理財規劃顧問在進行整合理財規劃時的角色 1.1.3 理財規劃顧問和金融商品顧問之間的區別 1.1.4 理財規劃流程
Learning Outcomes 學習成果	
<ul style="list-style-type: none">• 描述理財規劃的背景、流程和執業原則• 說明理財規劃顧問的職責以及所提供的附加價值• 概述理財規劃顧問可以在哪些行業和具有什麼顧問職能• 解釋理財規劃顧問的顧問職能，包括理財規劃顧問作為一個整體性和關係性角色，與單純的商品顧問角色有所不同• 提供全面理財建議流程的知識和理解• 建立理財規劃初稿所需步驟的知識	

Knowledge Topics 知識主題	Subtopics 子課綱
1.2 理財規劃執行和道德 Financial planning practice and ethics 2 小時(2hours)	1.2.1 理財規劃執業標準的結構和功能 1.2.2 理財顧問職業道德規範在理財顧問專業實踐中的地位 1.2.3 理財規劃核心執業原則 1.2.4 落實理財規劃執業標準、理財規劃核心執業原則及理財顧問道德守則 1.2.5 理財規劃執行管理： <ul style="list-style-type: none"> ●商業計畫 ●行銷 ●紀錄保存 ●保護客戶資訊 ●道德和監管不當行為
Learning Outcomes 學習成果	
<ul style="list-style-type: none"> •對理財規劃核心執業原則的掌握理解 •根據相應的司法管轄區，討論、解釋並應用與理財規劃執行相關的標準和行為準則 •確認並理解在提供理財規劃建議時的道德考量和專業行為要求 •了解文件保密和保護客戶資訊的重要性 •具備對理財規劃相關執行管理和其他業務方面的知識 	

Knowledge Topics 知識主題	Subtopics 子課綱
1.3 理財顧問專業技能 Financial Planner Professional Skills 2 小時(2hours)	1.3.1 理財顧問專業技能矩陣中的技能包括： <ul style="list-style-type: none"> ●建立信任 ●客戶互動 ●有效溝通 ●輔導訓練 ●客戶宣導 ●批判性思維 ●解決問題 ●決策能力 ●善用科技 ●情商
Learning Outcomes 學習成果	
<ul style="list-style-type: none"> •在建立信任、客戶宣導、道德判斷力和專業精神上展現專業責任 •在客戶互動和有效溝通方面應用人際技巧 •善用科技 •在情商、批判性思維、決策能力和解決問題方面應用個人技能 	

Knowledge Topics 知識主題	Subtopics 子課綱
<p>1.4 影響理財規劃的監管、 經濟和政治環境 Regulatory, economic and political environments that affect financial planning 2 小時(2hours)</p>	<p>1.4.1 監管環境介紹： ●監管機構 ●法令規範</p> <p>1.4.2.受託責任： ●道德和專業行為</p> <p>1.4.3.法定的「客戶最佳利益」要求</p> <p>1.4.4.適用性</p> <p>1.4.5.經濟環境介紹： ●個體經濟學 ●總體經濟學</p> <p>1.4.6.經濟環境與理財規劃： ●貨幣政策和財政政策 ●景氣循環 ●經濟指標</p> <p>1.4.7.社會和政治環境簡介： ●地方政府立場 ●社會福利政策 ●稅收政策 ●退休政策</p>
Learning Outcomes 學習成果	
<ul style="list-style-type: none"> •解釋與金融服務相關的監管環境知識 •描述理財顧問操作的法律框架及其法律、社會和道德責任 •具備適用於理財規劃的個體和總體經濟環境的基本知識 •解釋金融體系的角色，功能和主要參與者 •描述各種監管機構及其職能和責任 •識別各種金融市場，其特性及交易工具 •評估可能影響金融體系的潛在風險及其對金融服務產品的影響 •具備與理財規劃和經濟環境相關的社會和政治環境的知識 	

Knowledge Topics 知識主題	Subtopics 子課綱
1.5 法令遵循 Law and compliance 2 小時(2hours)	1.5.1 定義遵循及其意涵 1.5.2 符合管轄範圍的揭露文件 1.5.3 潛在利益衝突 1.5.4 理財規劃背景下適用的私法 1.5.5 理財規劃背景下適用的商業法和契約法
Learning Outcomes 學習成果	
<ul style="list-style-type: none"> •法律、監管和道德法遵問題對理財規劃執行的影響 •涉及理財顧問的相關歷史案例 	

Knowledge Topics 知識主題	Subtopics 子課綱
1.6 貨幣的時間價值 Time value of money 2 小時(2hours)	1.6.1 單筆金額的未來價值 1.6.2 單筆金額的現值 1.6.3 複利期數和每期利率 1.6.4 年金/到期年金的現值 1.6.5 年金/到期年金的未來價值 1.6.6 週期性支付或收入 1.6.7 非固定的現金流量 1.6.8 內部報酬率 1.6.9 淨現值
Learning Outcomes 學習成果	
<ul style="list-style-type: none"> •描述金錢的時間價值概念如何應用於理財規劃 •將金錢時間價值計算應用於客戶理財規劃方案 •具備解決金錢時間價值問題的能力，並解釋時間價值中變數的相互作用 	

Knowledge Topics 知識主題	Subtopics 子課綱
1.7 客戶特徵 Client characteristics 與 1.8 共計 2 小時 (2hours)	1.7.1 客戶目標 1.7.2 家庭價值觀與狀態： ● 配偶間的差異 1.7.3 各種不同類型家庭的考慮因素 1.7.4 不同世代群體的差異 1.7.5 溝通： ● 方法 ● 偏好 ● 心理反應和客戶行動
Learning Outcomes 學習成果	
<ul style="list-style-type: none"> • 討論理財規劃中與行為相關的方面，適用於理財規劃諮詢 • 具備應用知識和適當技巧，提出正確問題以能夠： <ul style="list-style-type: none"> - 確認客戶未來的個人財務和生活目標 - 確認在制定客戶理財規劃時應考慮的因素 - 確認理財規劃過程中對客戶、家庭和/或企業重要的具體細節 - 確定關於客戶個人、財務和其他方面的優先順序，對客戶的理財規劃非常重要 	

Knowledge Topics 知識主題	Subtopics 子課綱
1.8 客戶風險評估概況 Client risk profile	1.8.1 客戶的風險承受能力評估 1.8.2 客戶的個人意願和偏好 1.8.3 影響風險評估的經驗和人格特質
Learning Outcomes 學習成果	
<ul style="list-style-type: none"> • 有能力理解及應對客戶對於財務與投資風險的態度 • 了解客戶是否對其生活中可能遇到的風險類型和數量有合理的掌握 • 了解客戶對可能遇到的具體風險的感受，並能夠識別客戶在某些情況下的反應 	

Knowledge Topics 知識主題	Subtopics 子課綱
1.9 客戶互動和溝通 Client engagement and communication 與 1.10 共計 2 小時 (2hours)	1.9.1 傾聽 1.9.2 探索過程 1.9.3 欣賞探詢法(Appreciative inquiry) 1.9.4 開放式和封閉式問題
Learning Outcomes 學習成果	
<ul style="list-style-type: none"> •在理財規劃諮詢時，客戶能夠承諾與配合理財規劃的相關要求 •在執行理財規劃過程中，要適當注重客戶參與 •適當應用提問技巧的能力 	

Knowledge Topics 知識主題	Subtopics 子課綱
1.10 產品與服務提供者之 盡職調查 Due diligence process of selecting products and services and the companies that provide them	1.10.1 評估產品和服務的盡職調查流程 1.10.2 選定產品或服務 1.10.3 產品或服務提供者的選項 1.10.4 公司評估和選擇 1.10.5 融入整體財務計畫
Learning Outcomes 學習成果	
<ul style="list-style-type: none"> •設計一個盡職調查流程 •解釋金融產品和服務提供者的重要特徵 •解釋在選擇產品和/或產品和服務提供者時需要考慮的重要因素 •討論理財顧問應採取的謹慎標準，以保護客戶紀錄的保密性 	

Psychology of Financial Planning 理財規劃心理學(完整課程共計 4 小時) :

Financial Planning Knowledge Domain 理財規劃知識領域 :

Provides an introduction to the common biases and heuristics seen in financial planning client behaviors, an understanding of client decision-making processes, and processes to enable financial planning professionals to successfully guide clients through the Financial Planning Process. It also provides an understanding of the financial planning professional's own biases and how they can impact the Financial Planning Process.

介紹理財規劃客戶行為中常見的偏誤和啟發式行為，了解客戶的決策過程，以及幫助理財顧問成功引導客戶進行理財規劃流程的方法。同時，了解理財顧問自己的偏誤如何影響理財規劃流程。

INDICATIVE CONTENT 課程綱要

理財規劃心理學(Psychology of Financial Planning) – 4 小時 (4 hours)

Knowledge Topics 知識主題	Subtopics 子課綱
1.11 行為財務學和理財規劃心理學 Behavioral finance and the psychology of financial planning	1.11.1 行為財務學介紹 1.11.2 傳統財務學與行為財務學比較 1.11.3 偏誤和啟發式行為 1.11.4 選擇架構和理財決策： ●傳統的（理性）決策方法 ●意義建構(Sense making) ●有限理性(Bounded rationality) ●腦神經財務學(Neurofinance) 1.11.5 理財規劃心理學介紹
Learning Outcomes 學習成果	
<ul style="list-style-type: none">•反思傳統財務學和行為財務學之間的主要區別•辨識認知偏誤和啟發式行為如何影響理財決策和幸福感•描述客戶的心理狀態，例如其理財舒適區、社交、金錢信仰和過去的理財經驗和行為，對其目標、目標理解、決策和行動的影響	

Knowledge Topics 知識主題	Subtopics 子課綱
1.12 客戶和理財顧問的態度、價值觀和偏見 Client and financial planner attitudes, values and biases	1.12.1 傳統 (理性) 決策方法 1.12.2 意義建構 1.12.3 有限理性之應用 1.12.4 理財規劃的心理要素 1.12.5 風險認知和風險承受力 1.12.6 群體行為心理學
Learning Outcomes 學習成果	
<ul style="list-style-type: none"> •解釋理財顧問以考慮客戶心理特徵來建立理財建議架構的重要性 •解釋客戶的心理、背景、傾向的學習風格和價值觀 (例如社會責任投資者等) 對理財規劃過程的影響 •分析客戶的風險承受力和損失厭惡程度，確保理財建議與客戶的風險傾向、態度、沉著度 (例如過去在市場調整期間的行為)、能力、知識和需求相符 •解釋風險認知和風險承受力之間的差異 •討論損失厭惡和展望理論 •描述群體的非理性行為 •描述擴散效應、泡沫和蕭條 •描述害怕錯過的心理現象 	

Knowledge Topics 知識主題	Subtopics 子課綱
1.13 客戶認知能力和金融素養 Client cognitive abilities and financial literacy	1.13.1 金融素養和運算能力 1.13.2 評估客戶對理財建議的理解 1.13.3 識別客戶的認知能力是否下降
Learning Outcomes 學習成果	
<ul style="list-style-type: none"> •描述如何透過教育客戶來提高金融素養 •解釋如何評估客戶對理財建議的理解 •解釋如何識別和管理客戶認知能力下降 	

Knowledge Topics 知識主題	Subtopics 子課綱
1.14 客戶偏好與客戶類型 分類 Client preferences and classification of client types	1.14.1 行為投資者類型(Behavioral investor types) 1.14.2 消費者偏好 1.14.3 認知和情緒偏差 1.14.4 客戶認知與行為不一致時的辨別與管理
Learning Outcomes 學習成果	
<ul style="list-style-type: none"> •列出行為投資者類型並了解對客戶的影響 •討論消費者偏好以及如何提供滿足不同消費者需求的建議 •當客戶言行出現矛盾時的識別與因應 	

Knowledge Topics 知識主題	Subtopics 子課綱
1.15 客戶信念及其對財務 決策的影響 Client beliefs and their influence on financial decision- making	1.15.1 過度自信偏誤 1.15.2 現狀偏誤 1.15.3 決策中的人口統計、社會經濟和宗教因素 1.15.4 感知與現實之間的差異
Learning Outcomes 學習成果	
<ul style="list-style-type: none"> •解釋過度自信偏誤 •解釋現狀偏誤 •討論人口群體、社會經濟地位和宗教對決策的影響 •了解人格特質如何在理財決策中顯現 	

Knowledge Topics 知識主題	Subtopics 子課綱
1.16 理財顧問的行為 Behavioral approaches for financial planners	1.16.1 引導做出選擇 1.16.2 因應政策的理財規劃 1.16.3 諮詢和指導的原則 1.16.4 減少行為偏誤的溝通技巧
Learning Outcomes 學習成果	
<ul style="list-style-type: none"> • 描述引導原則 • 列出諮詢和指導的原則 • 解釋諮詢理論在理財規劃實踐中的應用 • 展示如何在與客戶互動中建立誠實和信任的關係 • 選擇適用於個別客戶的諮詢和溝通技巧 • 指導如何於理財規劃過程中，讓客戶與顧問關係增加價值 • 評估溝通的組成部分，包括口語和非口語溝通 • 與客戶溝通時應用主動傾聽技巧 	

Knowledge Topics 知識主題	Subtopics 子課綱
1.17 嚴重影響財務的危機 事件 Crisis events with severe financial consequences	1.17.1 潛在影響 1.17.2 解決方案 1.17.3 監控認知偏誤 1.17.4 因應危機帶來的影響 1.17.5 架構、定錨和調整
Learning Outcomes 學習成果	
<ul style="list-style-type: none"> • 評估短期和長期目標可能受到的潛在影響，包括非預期的工作或收入損失以及不良健康事件 • 辨識並溝通因應意外資產配置變化的潛在解決方案，調整風險承受力變化並適應新的標準 • 描述顧問在監控認知偏誤方面的角色 • 展現同理心、可靠性和能力，協助客戶應對危機帶來的影響 	

New Module 2 :

Financial Management 財務管理

Financial Planning Knowledge Domain 理財規劃知識領域 :

Introduces methods for the collection and analysis of information relating to personal financial statements using appropriate ratios; develops techniques to create and apply strategies to manage short, mid, and long-term cash flow; introduces financial planning methodologies for assessing significant financial commitments issues such as education planning and emergency fund provision.

介紹個人財務狀況適用比率的相關資訊收集和分析的方法；開發管理短期、中期和長期現金流的策略建立和應用技巧；介紹理財規劃方法論，用於評估重大理財目標，如教育規劃和緊急資金提供。

INDICATIVE CONTENT 課程綱要

財務管理(Financial Management) – 20 小時 (20 hours)

Knowledge Topics 知識主題	Subtopics 子課綱
2.1 財務管理原則 Financial management principles 4 小時(4hours)	2.1.1 在財務管理過程中應用財務計算 2.1.2 最適經濟點(金錢與幸福的平衡點) 2.1.3 基本財務報表(資產負債表[淨值表]、現金流量表和預算) 2.1.4 以客戶需求優先
Learning Outcomes 學習成果	
<ul style="list-style-type: none">•使用財務計算機和/或其他計算軟體或設備來解決各種財務問題•準備和解讀客戶的財務報表•與客戶溝通定性和定量問題	

Knowledge Topics 知識主題	Subtopics 子課綱
2.2 財務管理目標 Financial management objectives 2 小時(2hours)	2.2.1 現金流和預算 2.2.2 重大理財目標確認
Learning Outcomes 學習成果	
<ul style="list-style-type: none"> •收集資訊以建立財務管理目標 	

Knowledge Topics 知識主題	Subtopics 子課綱
2.3 個人資產負債表 Personal balance sheet 2 小時(2hours)	2.3.1 資產、負債和淨資產 2.3.2 財務狀況分析
Learning Outcomes 學習成果	
<ul style="list-style-type: none"> •收集有關客戶資產和負債的資訊 •準備客戶淨資產報表 •確定與客戶資產和負債相關的問題 •根據客戶目前和潛在的未來財務狀況評估客戶資產和負債的適當性 	

Knowledge Topics 知識主題	Subtopics 子課綱
2.4 現金流策略和規劃 Cash flow strategies and planning 2 小時(2hours)	2.4.1 收入和支出-現在/未來 2.4.2 通貨膨脹的影響 2.4.3 現金流分析
Learning Outcomes 學習成果	
<ul style="list-style-type: none"> •收集客戶現金流，收入和/或支出(債務)的相關資訊 •準備客戶的現金流量表 •展示通貨膨脹對預期貨幣目標的影響 •確定客戶最適生活支出 •比較其他的現金管理策略和產品，供客戶選擇 •評估可能的收入和支出變化對財務影響 •辨識需求與現金流是否衝突 •評估現金解決方案是否適合客戶的情況 	

Knowledge Topics 知識主題	Subtopics 子課綱
2.5 預算策略和規劃 Budget strategies and planning 2 小時(2hours)	2.5.1 制定預算所需的資訊 2.5.2 預算調節；效用和使用
Learning Outcomes 學習成果	
<ul style="list-style-type: none"> •收集編製預算所需的資訊 •準備客戶的預算報表 •根據客戶目前和潛在未來的財務狀況，評估客戶預算的適當性 	

Knowledge Topics 知識主題	Subtopics 子課綱
2.6 儲蓄分析、策略和解決方案 Savings analysis, strategies and solutions 2 小時(2hours)	2.6.1 儲蓄以建立現金準備 2.6.2 儲蓄作為預算的一部分 2.6.3 儲蓄和現金流 2.6.4 建立儲蓄策略 2.6.5 儲蓄用於特定目標，例如：教育、買房等
Learning Outcomes 學習成果	
<ul style="list-style-type: none"> • 確定客戶如何做出儲蓄決策(儲蓄傾向) • 確定適合客戶的儲蓄工具 • 確定客戶需要的儲蓄金額 • 計算儲蓄率 • 區分儲蓄與投資 	

Knowledge Topics 知識主題	Subtopics 子課綱
2.7 緊急資金 Emergency fund 2 小時(2hours)	2.7.1 緊急資金的重要性及其足夠金額 2.7.2 適當的緊急資金來源和策略，需與人力資本特性(human capital Characteristics)和保險等待期互相配合 2.7.3 使用信用卡/循環信貸作為緊急資金 2.7.4 擁有流動資產的重要性
Learning Outcomes 學習成果	
<ul style="list-style-type: none"> • 確定客戶的緊急資金提供來源 • 評估緊急資金是否足夠 • 評估客戶現有和未來潛在的財務狀況下，緊急資金提供的適當性 • 確定客戶所需的緊急資金規模和穩定性 	

Knowledge Topics 知識主題	Subtopics 子課綱
2.8 信貸和債務管理策略 Credit and debt management strategies 2 小時(2hours)	2.8.1 信貸的種類 2.8.2 借貸機構評估借款人的條件 2.8.3 信用與債務管理 2.8.4 特定目的的現金管理，例如：教育規劃、買房 2.8.5 債務管理辦法
Learning Outcomes 學習成果	
<ul style="list-style-type: none"> • 確定客戶如何做出消費決策 • 確定客戶對債務的態度 • 債務對客戶的影響 • 評估客戶各種借貸方案與是否符合資格 • 評估債務管理產品是否適合客戶的情況 • 債務償還的時機 	

Knowledge Topics 知識主題	Subtopics 子課綱
2.9 財務比率分析 Financial ratio analysis 2 小時(2hours)	比率範例 2.9.1 流動性比率 2.9.2 儲蓄比率 2.9.3 個人淨資產比率 2.9.4 負債資產比率 2.9.5 流動比率 2.9.6 投資比率 2.9.7 投資資產佔總資產的比率 2.9.8 被動收入比率 2.9.9 個人債務成本 2.9.10 個人債務償還比率 2.9.11 償付能力比率
Learning Outcomes 學習成果	
<ul style="list-style-type: none"> • 解釋主要的財務比率及其在個人財務分析中的應用 • 將財務比率應用於個人財務報表分析 • 了解個人財務比率的限制 • 確定與財務比率相關的標準準則 	

New Module 3 :

Risk Management and Insurance Planning 風險管理與保險規劃

Financial Planning Knowledge Domain 理財規劃知識領域 :

Develops practical knowledge of methodologies to evaluate risks to the client's personal financial wellbeing arising from adverse and unforeseen circumstances; provides analysis techniques to develop strategies and techniques to mitigate those risks; and develops understanding of insurance principles and law.

培養實際知識，評估可能對客戶個人財務健康造成不利和意外影響的風險；提供分析技術，制定策略和技術來減輕風險；並發展對保險原則和法律的 understanding。

INDICATIVE CONTENT 課程綱要

風險管理與保險規劃(Risk Management and Insurance Planning) – 32 小時 (32 hours)

Knowledge Topics 知識主題	Subtopics 子課綱
3.1 風險管理原則 Risk management principles 6 小時(6hours)	3.1.1 非投資風險管理 3.1.2 風險管理基本原則： •風險處理 •風險管理：自留和移轉 •客戶的認知和偏見 •基本風險管理技術 •風險管理流程的應用 •個人風險承受力和管理 3.1.3 保險原則： •風險的含義 •風險類型 •純粹風險和投機性風險 •純粹風險的主要類型 •保險的特性 •保險的類型 •大數法則 •事故與危險

Learning Outcomes 學習成果(續上表)

- 解釋與風險管理相關的術語
- 解釋風險的含義及其在理財建議和規劃中的作用
- 確認客戶面臨的風險類型
- 解釋純粹風險和投機性風險的區別
- 定義保險及其特性
- 對比壽險、健康險、財產險和責任險
- 分析客戶面臨的純風險，並找出最適合減輕此類風險的技術
- 解釋保險利益
- 損害補償原則應用
- 解釋代位原則及其對客戶的影響
- 評估保險產品的適宜性，包括在特定情境下的稅務影響
- 根據客戶的需求分析計算適當的保險保額
- 評估和區分不同的保單
- 了解危險、風險因素和風險處理的方式
- 確認無法保險的風險

Knowledge Topics 知識主題	Subtopics 子課綱
3.2 風險和保險規劃目標 Risk and insurance planning objectives 3 小時(3hours)	3.2.1 保險和風險 3.2.2 收集客戶資訊
Learning Outcomes 學習成果	
<ul style="list-style-type: none"> •確認客戶的風險管理目標和目的 •在理財規劃流程中整合和優先考慮風險管理目標 •收集客戶的個人和財務資訊細節 •收集客戶目前和過去健康問題的資訊 •收集客戶現有保險保障的細節 •確認與客戶相關的生活方式問題 •確認客戶願意採取積極措施來管理財務風險 	

Knowledge Topics 知識主題	Subtopics 子課綱
3.3 風險暴露的分析和評估 Analysis and evaluation of risk exposures 3 小時(3hours)	3.3.1 一般保險簡介 3.3.2 壽險簡介 3.3.3 風險暴露 3.3.4 健康保險和強制保險
Learning Outcomes 學習成果	
<ul style="list-style-type: none"> • 評估客戶面對的個別風險與整體性風險 • 確認現有和潛在財務責任相關的風險 • 確認客戶對處理風險暴露的容忍度 • 評估客戶相關的生活方式問題 • 評估客戶的健康問題 • 檢查現有保險保障的特性和保單除外條款 • 對比客戶目前的保險保障和風險管理策略，評估其風險暴露 • 評估更改保險保障的影響 • 評估購買/處置保險產品的財務、遺產和稅務影響 • 根據客戶的理財解決方案、建議、計畫或資源，評估產品的可負擔性 	

Knowledge Topics 知識主題	Subtopics 子課綱
3.4 風險管理和保險策略 Risk management and insurance strategies 6 小時(6hours)	3.4.1 風險管理策略介紹 3.4.2 風險管理原則的應用 3.4.3 風險管理和保險規劃的案例研究
Learning Outcomes 學習成果	
<ul style="list-style-type: none"> • 制定風險管理策略，使用風險管理步驟 • 評估每種風險管理策略的優缺點 • 優化策略，提出風險管理建議 • 優先考慮行動步驟，協助客戶實施風險管理建議 	

Knowledge Topics 知識主題	Subtopics 子課綱
<p>3.5 風險管理和保險解決方案 Risk management and insurance solutions 6 小時(6hours)</p>	<p>3.5.1 壽險產品</p> <p>3.5.2 一般保險產品</p> <p>3.5.3 個人保險，例如：</p> <ul style="list-style-type: none"> ●定期壽險 ●完全失能保險 ●重症險 (含重大疾病、重大傷病、特定傷病等重病類型險種) ●收入保障保險 ●意外傷害保險 ●傳統壽險– 終身壽險和生死合險 ●萬能壽險、變額壽險和非傳統壽險 ●指數型萬能壽險 ●附長期照顧附加險的壽險 ●投資型保險(連結債券或其他金融工具) ●年金 – 遞延、即期、固定、變額和指數型 ●醫療保險 ●長期照顧保險 ●條款和條件 ●保險除外條款 (如誤報年齡/性別、欺詐、自殺) <p>3.5.4 財產保險，例如：</p> <ul style="list-style-type: none"> ●房屋保險 ●車輛保險 ●其他財產保險 ●條款和條件 <p>3.5.5 責任保險，例如：</p> <ul style="list-style-type: none"> ●旅遊保險 ●專業責任保險(PI) ●公共責任保險 ●條款和條件 <p>3.5.6 商業相關保險，例如：</p> <ul style="list-style-type: none"> ●商業保險 ●重要員工保險和小型企業需求

	<ul style="list-style-type: none">●商業經營保險●董監事保險●其他私人保險
Learning Outcomes 學習成果(續上表)	
<ul style="list-style-type: none">•辨識並嚴謹評估這些保險產品中所提供的保障、條件和除外責任•討論保險產品的稅務規定•解釋適用於保險費的稅務規定•解釋保險金的稅務規定•解釋自負額和風險承擔	

Knowledge Topics 知識主題	Subtopics 子課綱
<p>3.6 保險法原則和理賠流程 Insurance law principles and claims process 8 小時(8hours)</p>	<p>3.6.1 保險契約涉及保險當事人的法律和財務特徵：</p> <ul style="list-style-type: none"> ●保險公司 ●要保人 ●受益人 ●被保險人 ●年金受益人 <p>3.6.2 保險契約的基本概念：</p> <ul style="list-style-type: none"> ●保險利益原則 ●最大誠信原則 ●主力近因原則 ●損害填補原則 ●賠款分攤原則 ●保險代位原則 <p>3.6.3 理賠流程：</p> <ul style="list-style-type: none"> ●理賠通知 ●損失證明 ●舉證責任 ●直接原因 ●責任保險 ●除外條款 ●理賠詐欺 ●自身行為造成損失 ●損失評估 ●不足額保險 ●複保險 <p>3.6.4 法規與適法性</p> <p>3.6.5 保單的稅務規定</p>

Learning Outcomes 學習成果(續上表)

- 識別並解釋構成保險法的概念
- 討論保險契約的建立步驟
- 了解人壽保險的精算基礎
- 解釋保單除外條款、條件和保險批單的目的
- 識別保單可以被取消和續約的情況
- 識別並討論保險業監管機構的角色
- 解釋保險契約對被保險人的消費者保護
- 評估保險中介機構的角色和責任
- 討論保單理賠流程
- 討論對保險公司和中介機構的監管控制

New Module 4 :

Investment Planning and Asset Management 投資規劃與資產配置

Financial Planning Knowledge Domain 理財規劃知識領域 :

Introduces various types of securities traded in financial markets, asset classes, their characteristics in various economic conditions and cycles, investment theory and practice, portfolio construction and management, and investment strategies and tactics; and prepares the individual to develop investment strategies and techniques to manage assets considering the client's personal requirements, constraints, life objectives and risk profile. 介紹在金融市場交易的各種證券類型、資產類別、以及其在不同經濟條件和週期下的特性、投資理論與實踐、投資組合構建和管理，以及投資策略和戰術；並準備好個人制定投資的策略和技巧，為客戶的個人要求，限制、人生目標和風險偏好來管理資產。

INDICATIVE CONTENT 課程綱要

投資規劃與資產配置(Investment Planning and Asset Management) – 32 小時 (32 hours)

Knowledge Topics 知識主題	Subtopics 子課綱
4.1 投資規劃原則 Investment planning principles 6 小時(6hours)	4.1.1 風險與報酬原則： ●投資的報酬衡量 ●投資的風險衡量與風險分散 ●資產配置 4.1.2 資金(提撥)策略 4.1.3 投資期間： ●短期、中期與長期投資 ●對應於客戶的投資期間，各類資產的歷史風險與報酬衡量 4.1.4 證券的評價模式 ●股票的評價模式 ●債券的評價模式

Learning Outcomes 學習成果(續上表)

- 應用這些原則與策略去指導投資者
- 解釋在特定經濟或金融環境下，對於客戶而言，不同投資策略的優劣
- 應用這些原則與關聯性在風險與報酬間做選擇
- 解釋客戶的投資組合為什麼需進行多元化的理論依據
- 確定客戶投資期間的長短
- 解釋投資期間不同對於風險和報酬的影響
- 了解現金流量觀念與折現的應用

Knowledge Topics 知識主題	Subtopics 子課綱
<p>4.2 投資規劃目標、限制 和適宜性 Investment planning objectives, constraints and suitability 4 小時(4hours)</p>	<p>4.2.1 目標：</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 實質收入與資本成長 ● 資本保值 <p>4.2.2 限制：</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 不同投資目標之間的操作限制 ● 流動性 ● 投資組合的稅負性 ● 風險承受能力 ● 稅後報酬最大化之資產配置 ● 受限制的投資選擇 <p>4.2.3 適宜性</p> <p>4.2.4 風險與報酬(成長投資與保值投資的比較)</p>
Learning Outcomes 學習成果	
<ul style="list-style-type: none"> • 解釋投資決策應如何與客戶生命週期目標相連結 • 解釋各種限制對投資決策的影響 • 解釋客戶風險承受能力對投資決策的影響 • 與客戶達成假設條件和期望報酬的共識 • 計算達成客戶投資目標所需的報酬率 	

Knowledge Topics 知識主題	Subtopics 子課綱
<p>4.3 資產類別 Asset classes 6 小時(6hours)</p>	<p>4.3.1 傳統投資：</p> <ul style="list-style-type: none"> ●定存及約當現金 ●股票 ●債券 ●共同基金 ●指數股票型基金(ETF) ●存託憑證 ●房地產 <p>4.3.2 非傳統/另類投資：</p> <ul style="list-style-type: none"> ●另類投資/對沖基金 ●私募投資 ●資產證券化商品 ●投資型保險商品 ●大宗商品投資 ●衍生性金融商品 ●收藏品 ●加密資產 <p>4.3.3 其他</p>
Learning Outcomes 學習成果	
<ul style="list-style-type: none"> •描述各類資產的特性 •解釋各類資產的流動性 •比較及對照不同資產類別的風險與報酬 	

Knowledge Topics 知識主題	Subtopics 子課綱
4.4 投資理論 Investment theory 6 小時(6hours)	4.4.1 投資組合理論 4.4.2 馬科維茨/效率前緣(現代投資組合理論) 4.4.3 資本資產定價模型(CAPM) : ●投資組合管理 ●資本市場線 ●證券市場線
Learning Outcomes 學習成果	
<ul style="list-style-type: none"> •解釋投資理論的原則 •討論建置投資組合的效果 •解釋現代投資組合理論(即通過組合“風險性”資產來降低風險) 	

Knowledge Topics 知識主題	Subtopics 子課綱
4.5 績效和風險衡量 Performance and risk measurement 4 小時(4hours)	4.5.1 績效衡量會遇到哪些問題 4.5.2 費用/手續費對投資績效的影響 4.5.3 時間加權報酬與貨幣加權報酬 4.5.4 風險調整後的績效評估方法 4.5.5 資本市場預期(對不同資產類別、市場溢價等的預測)
Learning Outcomes 學習成果	
<ul style="list-style-type: none"> •解釋並計算夏普比率 •解釋和應用績效衡量的關鍵原則 •解釋在績效評估時適用的比較基準 	

Knowledge Topics 知識主題	Subtopics 子課綱
4.6 資產配置和投資類型 Asset allocation and investment types 3 小時(3hours)	4.6.1 策略資產配置 4.6.2 戰術資產配置 4.6.3 主動投資 4.6.4 被動投資 4.6.5 投資政策聲明 4.6.6 投資組合再平衡策略
Learning Outcomes 學習成果	
<ul style="list-style-type: none"> •決定客戶當前的資產配置 	

Knowledge Topics 知識主題	Subtopics 子課綱
4.7 投資策略和解決方案 Investment strategies and solutions 3 小時(3hours)	4.7.1 集合投資(例如共同基金)與個別投資的資產類別 4.7.2 金融市場-整體性觀點
Learning Outcomes 學習成果	
<ul style="list-style-type: none"> •解釋投資產品的特點和優勢，以及其與客戶需求的適合度 •設計一個符合客戶需求與限制的投資組合 	

New Module 5 :

Retirement Planning 退休規劃

Financial Planning Knowledge Domain 理財規劃知識領域：

Develops the abilities to create strategies and use techniques to manage wealth accumulation in the pre-retirement years; and use of wealth decumulation and withdrawal strategies during post-retirement years, taking into consideration the structure and impact of public and private pension plans and other assets on the client's retirement plans.

培養在退休前擬定策略，和技術性管理財富的能力；以及在退休後使用財富和提領策略。同時考慮到公共和私人退休金計畫，及其他資產對於客戶退休計畫的影響。

INDICATIVE CONTENT 課程綱要

退休規劃(Retirement Planning) – 32 小時 (32 hours)

Knowledge Topics 知識主題	Subtopics 子課綱
5.1 退休規劃原則 Retirement planning principle 4 小時(4hours)	5.1.1 退休早期和持續計畫之需求和價值 5.1.2 退休時，真實現金流的需求 5.1.3 退休時，規律且持續的現金流之重要性 5.1.4 複利威力及其在退休收入方面的應用 5.1.5 了解從確定給付制度轉向確定提撥制度的影響，以及對於客戶的責任轉移 5.1.6 選擇和管理長期投資組合 5.1.7 風險報酬、消費者態度、金融教育及其對退休規劃的影響
Learning Outcomes 學習成果	
<ul style="list-style-type: none">•展示隨著時間推移的複利威力，激勵客戶儘早開始進行個人退休規劃•展示「定期定額」的概念•評估確定給付制度與確定提撥制度的影響	

Knowledge Topics 知識主題	Subtopics 子課綱
5.2 退休規劃目標 Retirement planning objectives 4 小時(4hours)	5.2.1 基於實質貨幣/通貨的理財目標： ●計算退休時的資金需求 ●設定可達成的目標 5.2.2 在不斷變動的經濟和政治環境下建立退休收入目標 5.2.3 生活目標： ●退休活動計畫 ●退休醫療保健計畫
Learning Outcomes 學習成果	
<ul style="list-style-type: none"> •討論如何確認客戶的退休目標 •討論退休規劃所使用的假設 •計算客戶退休的可用資金 •計算客戶退休所需的資金 •確認退休後的生活方式目標 •討論可供退休人員選擇的醫療保健計畫 •討論退休生活方式及其支出，隨時間變化將如何影響退休計畫 	

Knowledge Topics 知識主題	Subtopics 子課綱
5.3 退休需求分析和預測 Retirement needs analysis and projections 8 小時(8hours)	5.3.1 通貨膨脹及對於退休收入需求的影響 5.3.2 長壽風險 5.3.3 目標分類： ●固定且可終止 (例如汽車貸款) ●固定且永久性 (例如房屋抵押貸款) ●變動且可終止 (例如教育基金、家庭支援) ●變動且永久性 (例如基本生活費用) 5.3.4 目標優先順序 5.3.5 報酬的順序風險 (Sequence of return risk)
Learning Outcomes 學習成果	
<ul style="list-style-type: none"> •收集客戶預估的退休支出明細 •根據家庭特定的支出型態，解決其面對的通貨膨脹率問題 •評估客戶退休日期的財務需求 	

Knowledge Topics 知識主題	Subtopics 子課綱
5.4 退休收入的潛在來源 Potential sources of retirement income 4 小時(4hours)	5.4.1 員工福利的類型 5.4.2 退休基金： ● 僱主提撥 - 確定提撥 - 確定給付 - 基金 5.4.3 政府提撥的計畫 5.4.4 年金 5.4.5 個人計畫 5.4.6 其他退休收入來源 5.4.7 其他投資帳戶 5.4.8 房地產
Learning Outcomes 學習成果	
<ul style="list-style-type: none"> • 收集客戶潛在退休收入來源的細節 • 根據員工在公司的服務年資，分析各種退休金和相關就業福利 	

Knowledge Topics 知識主題	Subtopics 子課綱
5.5 退休收入和提款預估與策略 Retirement income and withdrawal projections and strategies 8 小時(8hours)	5.5.1 退休前的規劃 5.5.2 投資組合建立和分配策略-將資本增長轉化為收入 5.5.3 退休現金流的來源： ●政府的養老金計畫 ●雇主提供的退休計畫 ●個人退休儲蓄 ●個人其他儲蓄和資產（例如房地產） 5.5.4 固定和變動收入的工具 5.5.5 退休提領策略 5.5.6 企業自訂退休過渡計畫(Retirement transition strategies for business owners，例：員工福利儲蓄計畫等) 5.5.7 稅負對退休現金流的影響
Learning Outcomes 學習成果	
<ul style="list-style-type: none"> •基於客戶的現有狀況、預期收入和儲蓄增長，發展退休計畫的財務預測 •評估客戶的退休目標是否實際可行 •評估假設變動下對於客戶財務預測的影響 •確認可用於投資的收入來源 •考量租稅分散的退休投資組合 •結合遺贈動機與財產配置，所做的退休帳戶規劃 	

Knowledge Topics 知識主題	Subtopics 子課綱
5.6 退休規劃解決方案 Retirement planning solutions 4 小時(4hours)	5.6.1 退休規劃解決方案，包括： <ul style="list-style-type: none"> ●政府養老金 ●與當地法規相關的個人退休商品，包括投資商品、保險商品和年金 ●其他資產，如房地產、股票投資組合等 5.6.2 商品風險和盡職調查
Learning Outcomes 學習成果	
<ul style="list-style-type: none"> •分析並實施潛在的退休規劃策略和商品 •根據客戶情況評估退休商品的適用性 •評估購買或處置退休商品和資產，對財務和稅務的影響 	

New Module 6 :

Tax Planning 稅務規劃

Financial Planning Knowledge Domain 理財規劃知識領域 :

Prepares the individual to understand and broadly evaluate tax planning strategies and techniques to maximize the present value of the client' s after-tax net worth and includes the principles, current law and practice of taxation and wealth reporting, their impact on the client' s financial situation, and financial planning for individuals, couples and families in their roles as individual investors, employees and business owners.

幫助個人了解並廣泛評估稅務規劃策略和技巧，以最大化客戶稅後淨資產現值，包括稅務和財富報告的原則、現行法律和實務，以及它們對客戶財務狀況所造成的影響，與針對個人、夫妻和家庭作為個人投資者、員工和企業主角色的理財規劃。

INDICATIVE CONTENT 課程綱要

稅務規劃(Tax Planning) – 32 小時 (32 hours)

Knowledge Topics 知識主題	Subtopics 子課綱
6.1 稅務和報稅原則 Taxation and reporting principles 4 小時(4hours)	6.1.1 全球稅制與我國租稅體系的關聯性 6.1.2 稅收制度和架構 6.1.3 報稅系統與合法性 6.1.4 節稅 vs 避稅 vs 逃漏稅 6.1.5 個人及其企業的所得稅和資本利得稅 6.1.6 資產和負債的稅務性質 6.1.7 遺產與贈與稅 6.1.8 財富移轉稅 6.1.9 稅務應備文件 6.1.10 稅務申報/報告 6.1.11 資產配置，例如：應徵稅、避稅、延期納稅、免稅
Learning Outcomes 學習成果	
<ul style="list-style-type: none"> •了解全球稅務體系和所在地區的稅收架構 •了解我國國稅與地方稅之區別 •了解各項稅制的原理原則 •了解報稅的架構與流程 •了解所得稅和財產稅相關規定 •了解財富移轉之相關租稅 •了解普遍被接受的稅務相關紀錄保存慣例 •了解與計算須向稅務機關提交的相關資訊(如：收入、費用...) •了解稅務申報書、核定書、繳清/免稅/同意移轉證明書 •了解稅務申報暨繳納：展期、分期、實物抵繳 •了解全球報告和法遵系統以及所在地區的相應架構 	

Knowledge Topics 知識主題	Subtopics 子課綱
6.2 稅務規劃原則 Tax planning principles 4 小時(4hours)	6.2.1 釐清問題與稅務文件的收集 6.2.2 稅務和報告合法性及對違規行為的處罰 6.2.3 應稅所得/應稅資產 6.2.4 目前應繳納稅額 6.2.5 可扣除額 6.2.6 稅務規劃結構和方法 6.2.7 具有稅務影響的投資結構 6.2.8 理財規劃中的稅務策略 6.2.9 有效運用節稅帳戶
Learning Outcomes 學習成果	
<ul style="list-style-type: none"> • 確定客戶對稅收的態度 • 辨識與客戶所得和財富狀況相關的資訊 • 了解個人、家庭和小型企業使用的稅務文件類型 • 了解相關稅務文件和報告 • 評估客戶對稅務和報稅義務的整體遵守情況，視複雜程度而決定是否諮詢稅務專家 • 解釋適用於客戶理財規劃的當前納稅義務 • 了解實務的法律知識、原則和現行的租稅制度 • 了解與個人、公司、合夥企業和信託相關的稅務要求 • 理財規劃中的節稅策略：減稅、免稅及退稅 • 評估稅務規劃替代方案的財務影響 	

Knowledge Topics 知識主題	Subtopics 子課綱
6.3 稅務規劃目標 Tax planning objectives 8 小時(8hours)	6.3.1 最大化稅後報酬 <ul style="list-style-type: none"> ●判斷客戶的稅務問題 ●透過相關資訊釐清客戶的稅務目標 ●對稅務目標進行可行性分析 ●透過適當工具降低稅務風險與完成稅務目標
Learning Outcomes 學習成果	
<ul style="list-style-type: none"> •收集客戶的稅務目標相關資訊 •確定最大化稅後報酬的策略 	

Knowledge Topics 知識主題	Subtopics 子課綱
6.4 稅務分析和計算 Tax analysis and calculations 8 小時(8hours)	6.4.1 評估客戶的稅務和報稅複雜程度 6.4.2 確定是否需要稅務專家參與 6.4.3 確定義務和責任問題
Learning Outcomes 學習成果	
<ul style="list-style-type: none"> •辨識目前、延期和未來的應繳納稅負 •辨識目前的報稅狀況和合法性 •辨識目前和延期退休的相關稅負 •辨識投資的應稅性質 •辨識資產和負債的應稅性質 •確認贈與的稅負影響(適用於所在的地區) •確認遺產的稅負影響(適用於所在的地區) •分析並解釋所有權和指定受益人對遺產稅的影響 •大致瞭解不同產品的稅收方式及其對客戶整體理財狀況的影響 •作為總遺產的一部分，分析產品所涉及的各種稅負 •分析客戶目前退休規劃的稅負風險 	

Knowledge Topics 知識主題	Subtopics 子課綱
6.5 稅務規劃策略 Tax planning strategies 8 小時(8hours)	6.5.1 可用的免稅額和扣除額 6.5.2 收入和支出的延遲 6.5.3 稅後報酬最大化之資產配置
Learning Outcomes 學習成果	
<ul style="list-style-type: none"> •以考慮報稅法規和合法性為前提，評估潛在的稅務策略和結構 •辨識何時需要將客戶使用的當前稅務和報告策略及需求，將其轉介給專家 •評估現有的稅務策略和結構 •評估每種稅務規劃策略的優缺點 •優化策略，為客戶提出稅務規劃建議 •比較、分析並推薦稅務策略，以制定全面的客戶解決方案 •確定行動步驟優先順序，協助客戶實施稅務規劃建議 	

New Module 7 :

Estate Planning and Wealth Transfer 財富傳承規劃

Financial Planning Knowledge Domain 理財規劃知識領域 :

Develops understanding of goals and objectives specific to estate planning; provides processes and skills to evaluate the current estate position and identify potential issues relating to estate planning, and then to advise on strategies and techniques to handle the preservation and transfer of estates consistent with the client' s goals and objectives. Relevant legal, tax, financial, and non-financial aspects are also considered.

了解遺產規劃具體目標和目的；提供目前遺產狀況並辨識可能涉及遺產規劃問題的流程和技能，然後與客戶就目標和目的一致策略和技術，對遺產的保存和移轉提供建議。同時需考慮法律、稅務、財務和非財務相關方面因素。

INDICATIVE CONTENT 課程綱要

財富傳承規劃(Estate Planning and Wealth Transfer) – 32 小時 (32 hours)

Knowledge Topics 知識主題	Subtopics 子課綱
7.1 遺產規劃原則 Estate planning principles 4 小時(4hours)	7.1.1 何謂遺產？ ●本國法規/多國法規 7.1.2 遺產規劃流程和專業團隊 7.1.3 遺產規劃文件 (例如)： ●遺囑 ●信託契約 ●委託書 ●受益人指定文件 7.1.4 遺產規劃： ●遺囑 ●無遺囑 ●選擇遺囑執行人 ●遺產管理 7.1.5 資產保護 7.1.6 遺產轉移和資產轉移方法
Learning Outcomes 學習成果	
<ul style="list-style-type: none"> •解釋何謂遺產(遺產 vs.財產、動產 vs.不動產) •解釋遺產規劃和分配條款 •解釋遺產規劃流程中的各個步驟以及每個步驟的影響 •辨識遺產規劃團隊可能的成員，並解釋每個成員的角色和職責 •描述客戶可能擁有的法律形式/權益文件 •解釋資產保護和隱私的影響，並確定需要考慮的方法/技術 •解釋遺產移轉方法和工具(生前移轉 vs.死後繼承、不計入 vs.可扣除、配偶剩餘財產差額分配) 	

Knowledge Topics 知識主題	Subtopics 子課綱
7.2 遺產規劃目標 Estate planning objectives 4 小時(4hours)	7.2.1 確定目標時需要考慮： <ul style="list-style-type: none"> ●家庭/個人價值觀 ●資金需求/流動性 ●不同族裔/信仰的婚姻(跨國、重組、多元成家...等) ●資產保護和隱私 ●特殊需求 ●監護權 7.2.2 受益人選擇 7.2.3 慈善捐贈和慈善事業，包括基金會和捐贈基金(公益信託) 7.2.4 租稅 (如適用) 7.2.5 企業繼承： <ul style="list-style-type: none"> ●控制/所有權 ●持續管理

Learning Outcomes 學習成果

- 解釋客戶遺產規劃目標的基礎
- 解釋可能影響客戶遺產規劃策略的家庭動態和商業關係(股權繼承、股東權益、資產保護...等)
- 討論達成客戶遺產規劃目標的限制因素
- 評估受益人的具體需求
- 評估特殊需求以及未成年人和老年人 (無行為能力) 者的監護問題
- 討論影響遺產規劃目標的稅負類型

Knowledge Topics 知識主題	Subtopics 子課綱
7.3 法律方面 Legal aspects 2 小時(2hours)	7.3.1 遺產的定義 7.3.2 當地法規問題 7.3.3 法律方面、必要的執行和流程

Learning Outcomes 學習成果

- 解釋遺產的法律定義
- 辨識並解釋當地法規問題
- 辨識並解釋遺產的法律架構，必要的執行和流程

Knowledge Topics 知識主題	Subtopics 子課綱
7.4 資產和負債 (所有權、 估值、移轉、保護和隱 私) Assets and liabilities (ownership, valuation, transfers, protection and privacy) 4 小時(4hours)	7.4.1 所有權 ●所有權和受益人指定 7.4.2 估值 7.4.3 所有權變更 7.4.4 特殊資產 (版稅、商標、專利權與權利金等) 7.4.5 數位資產 7.4.6 資產保護 7.4.7 隱私
Learning Outcomes 學習成果	
<ul style="list-style-type: none"> •討論所有權和受益人的指定如何影響資產和負債的轉移 •說明資產和負債的估值方式 •解釋所有權和必然因素 (例如所得稅) 如何影響估值 •評估所有權選擇，以及何時做出各個選擇 (死亡時資產移轉的影響) •辨識常見類型的特殊資產，以及遺產規劃背景下的相關問題和挑戰 •辨識常見的數位資產 •辨識在遺產規劃背景下擁有數位資產所面臨的挑戰，以及解決每個挑戰的常用方法/技術 •列舉資產保護成為考量的主要原因 •解釋實現資產保護的常用方法和技術，以及何時使用 •列舉資產的隱私權(性)成為考量的主要原因 •解釋實現資產的隱私權(性)的常見方法和技術，以及何時使用 •了解：1.信託、2.借名登記，以及 3.標的性質與節稅優惠 	

Knowledge Topics 知識主題	Subtopics 子課綱
7.5 繼承規劃 Succession planning 4 小時(4hours)	7.5.1 死亡和離婚的影響 7.5.2 死亡時的預期財務狀況 7.5.3 繼承計畫的制定 7.5.4 遺贈/繼承 7.5.5 企業繼承： ● 估值 ● 未來所有權 ● 未來管理 ● 股權買賣協議
Learning Outcomes 學習成果	
<ul style="list-style-type: none"> • 評估可能影響繼承規劃和遺產移轉的家庭動態和商業關係(股權繼承、股東權益、資產保護...等) • 分析死亡時遺產的流動性 • 預測死亡時的淨資產價值 • 計算死亡時可能的支出和任何納稅義務 • 討論常見企業的結構 (例如，獨資經營者，合夥企業，公司) 所帶來的影響 • 評估未來所有權和管理權對家族成員的影響 • 解釋與重要員工但為非家族成員的相關問題 • 解釋與股權買賣協議相關的重要層面 	

Knowledge Topics 知識主題	Subtopics 子課綱
7.6 喪失行為能力、 監護權、委託書和醫療 照護 Incapacity, guardianship, Power of Attorney and health care 2 小時(2hours)	7.6.1 失能 7.6.2 監護權 7.6.3 委託書 7.6.4 醫療照護指示
Learning Outcomes 學習成果	
<ul style="list-style-type: none"> •分析受益人(失能者、受監護宣告者)的特定需求 •了解失能對遺產規劃的影響 •解釋委託書的使用 •解釋醫療照護指示的使用時機 	

Knowledge Topics 知識主題	Subtopics 子課綱
<p>7.7 遺產規劃策略 Estate planning strategies 4 小時(4hours)</p>	<p>7.7.1 方法、結構和工具：</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 最小化稅額 ● 人壽保險的用途 <ul style="list-style-type: none"> - 生存家屬的資金需求(如：生活費等) - 債務清償 - 流動性 - 平均分配 ● 信託(遺囑信託與生前信託) <p>7.7.2 對遺產規劃策略的威脅：</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 缺乏適當的規劃 ● 過期的文件(如：請求權消滅時效) ● 離婚 ● 家庭失和與糾紛 ● 法律和財務問題 (如：破產)
Learning Outcomes 學習成果	
<ul style="list-style-type: none"> • 討論合法最小化稅額作為策略 • 解釋在遺產規劃背景下人壽保險的主要用途 • 解釋與人壽保險結合使用的常用方法和技術，以及何時使用 • 解釋信託的屬性和特點，以及其作為遺產規劃策略的用途 • 設計遺產規劃策略 • 評估每個遺產規劃策略 • 優化策略以提出遺產規劃建議 • 確定行動步驟優先順序，協助客戶實施遺產規劃建議 • 辨識遺產規劃的常見威脅，以及減輕每個威脅的方法和技術 	

Knowledge Topics 知識主題	Subtopics 子課綱
7.8 慈善事業 Philanthropy 2 小時(2hours)	7.8.1 建立遺產 7.8.2 生前慈善捐贈 ● 捐贈慈善基金會 ● 公益信託 7.8.3 遺產慈善捐贈
Learning Outcomes 學習成果	
<ul style="list-style-type: none"> • 解釋建立遺產的概念 • 解釋生前慈善贈送方法和技術以及何時被建議 • 解釋遺產慈善贈與方法和技術以及何時被建議 	

Knowledge Topics 知識主題	Subtopics 子課綱
7.9 遺產規劃解決方案 Estate planning solutions 6 小時(6hours)	7.9.1 成立閉鎖性公司 7.9.2 信託的規劃 7.9.3 保險規劃 7.9.4 不動產遺贈規劃
Learning Outcomes 學習成果	
<ul style="list-style-type: none"> • 解釋公司和信託結構作為遺產規劃解決方案的一部分的使用(如：閉鎖性公司) • 解釋如何將保險規劃用作遺產規劃的一部分 • 不動產遺贈規劃 <ul style="list-style-type: none"> ■ 解釋遺產及贈與稅法中與不動產相關之規定 ■ 解釋不動產在繼承或贈與時的稅負效果 ■ 認識不動產在繼承時的可能移轉方式 (例如：民法繼承、分割繼承、遺贈) 	

New Module 8 :

Integrated Financial Planning 綜合理財規劃(含理財規劃書制定)

Financial Planning Knowledge Domain 理財規劃知識領域 :

Develops critical thinking and analytical skills necessary to integrate and apply knowledge from across the other Knowledge Domains to develop appropriate strategies, recommendations and financial plans for clients using real world situations and facts.

依 FPSB 全球理財規劃標準取得認證須具備製作理財規劃書能力，並納入認證流程，藉以培養批判性思維和分析能力，以整合和應用來自其他領域的知識，並利用現實世界的情境和事實為客戶制定適當的策略，並提供理財建議與計畫。

INDICATIVE CONTENT 課程綱要

綜合理財規劃(含理財規劃書制定) (Integrated Financial Planning) – 40 小時 (40 hours)

Knowledge Topics 知識主題	Subtopics 子課綱
8.1 客戶參與、理財規劃流程和理財計畫 Client engagement, financial planning process and financial plan 2 小時(2hours)	8.1.1 向客戶揭露理財規劃顧問的服務、能力和經驗 8.1.2 參與範圍和溝通方式 8.1.3 理財規劃顧問專業技能 8.1.4 專業行為操守 8.1.5 保護客戶資訊 8.1.6 客戶態度和對理財的熟悉度 8.1.7 理財規劃的目的、好處和要素 8.1.8 制定合法理財規劃的要素
Learning Outcomes 學習成果	
<ul style="list-style-type: none">• 根據實踐標準和道德守則，以應用於理財規劃流程• 將理財規劃流程和理財規劃核心執業原則，應用於客戶情境• 展現與客戶有效溝通並建立融洽關係的能力，以在資料收集角色扮演中獲取個人資訊• 在理財規劃過程中，展示專業技能（理財顧問專業技能）• 展示職業操守• 在涉及倫理實務時，應運用明智的判斷力，展現負責和可持續實踐的專業標準• 為客戶制定理財規劃時，評估法律和專業要素	

Knowledge Topics 知識主題	Subtopics 子課綱
<p>8.2 態度、個人目標和財務 目標 Attitudes, personal goals and financial objectives 6 小時(6hours)</p>	<p>8.2.1 財務管理：</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 客戶儲蓄傾向的資訊 ● 客戶如何做出消費決策的資訊 ● 客戶對債務的態度資訊 ● 客戶主要支出計畫的資訊 <p>8.2.2 稅務規劃：</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 目前、遞延和將來可能有稅賦責任的資訊 <p>8.2.3 投資規劃和資產管理：</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 客戶對投資目標的詳情資訊 ● 客戶對時間範圍的資訊 ● 客戶對投資風險承受的資訊 ● 客戶對投資限制的資訊 <p>8.2.4 風險管理和保險規劃：</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 客戶對風險管理偏好及目標的資訊 <p>8.2.5 退休規劃：</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 客戶過渡到退休之計畫的資訊 ● 客戶對退休規劃及目標的資訊 ● 客戶對退休風險承受的資訊 <p>8.2.6 遺產規劃和財富移轉：</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 客戶對遺產規劃的目標，包括資產分配給繼承人的資訊 ● 受益人具體需求的詳細資訊 ● 未成年子女監護權資訊

Learning Outcomes 學習成果(續上表)

- 辨識對客戶有理財影響的目標、需求和價值觀
- 確認客戶的態度和理財熟悉度
- 確認客戶的儲蓄傾向
- 確認客戶對於債務的態度
- 確認客戶的投資目標
- 確認客戶在投資方面的經驗、態度和偏見
- 確認客戶對投資風險的承受能力
- 辨識客戶的時間範圍
- 確認客戶的風險管理目標
- 確認客戶願意採取積極措施來管理財務風險的程度
- 將客戶的風險管理需求進行優先排序
- 確認客戶對稅務的態度
- 確認客戶的退休目標
- 確認客戶對退休的態度
- 確認客戶的遺產規劃目標
- 評估受益人的具體需求
- 了解客戶的個人目標和基本動機，並了解這些目標是否建立在合理的財務基礎上，或是基於其他信念、期望，或是出於錯誤的推理和誤解
- 應用知識及合適技巧來認識客戶的價值觀體系
- 了解客戶的態度，藉此產生個人、財務和職業動機，以及未來個人、財務的需求與期望
- 辨識客戶的偏見

Knowledge Topics 知識主題	Subtopics 子課綱
8.3 資料收集與準備 Collection and data preparation 8 小時(8hours)	8.3.1 蒐集客戶資料並確定需求和目標；紀錄保存、安全性和保密性 8.3.2 蒐集有關理財規劃範圍的資料： ●財務管理 ●稅務規劃 ●投資規劃和資產管理 ●風險管理和保險規劃 ●退休規劃 ●遺產規劃和財富移轉 8.3.3 假設
Learning Outcomes 學習成果	
<ul style="list-style-type: none"> •解釋資料蒐集的目的，以及在客戶關係管理中的價值 •確認理財規劃所需的資訊 •蒐集所需的資訊，以制定適合的財務解決方案及理財規劃 •應用所需的知識和技能，解釋如何將所獲得的資訊納入客戶整體的財務解決方案中 •確認對客戶的目標、財務需求和具有財務影響的價值觀 •確認所需的財務和稅務資訊，以制定適合的財務解決方案及理財規劃 •確認可能影響客戶的財務解決方案及理財規劃，有關風險管理問題 •確認可能影響客戶的財務解決方案及理財規劃，有關風險承受度、能力、需求的問題 •確定客戶投資限制（例如，不做國際投資或商品期權） •確認可能影響客戶的財務解決方案及理財規劃，有關法律和遺產問題 •確認客戶個人和財務狀況的重要變化 •準備資訊以進行分析 	

Knowledge Topics 知識主題	Subtopics 子課綱
8.4 分析 Analysis 8 小時(8hours)	8.4.1 現金流和債務管理 8.4.2 稅賦 8.4.3 投資及投資商品 8.4.4 人壽保險和相關保險商品 8.4.5 退休和相關退休商品 8.4.6 社會安全保障和高齡照護 8.4.7 繼承的資產和負債
Learning Outcomes 學習成果	
<ul style="list-style-type: none"> •根據客戶提供的資訊，建立資產負債表 •根據客戶提供的資訊，建立現金流量表 •區別約當現金和其他投資（獲利能力/流動性） •評估投資（包括多元化和資產配置） •計算客戶的投資報酬率 •計算現金流量，如果發生失去工作能力時 •分析任何投資的風險和報酬，以及與其他投資組合部位的相關性 •檢查潛在的機會和限制，並評估資訊以制定策略 •分析客戶的目標、財務需求、價值觀和資訊，以確定財務目標和需求的優先順序，並確認潛在的財務解決方案 •分析理財規劃要素之間的相互關係 •比較機會和限制，並評估所蒐集的跨財務目標和需求的資訊 •評估資訊以衡量客戶的情況 •檢查與客戶相關的經濟、政治和監管環境的影響，以及潛在的理財規劃解決方案 •衡量實現理財規劃目標的進度 	

Knowledge Topics 知識主題	Subtopics 子課綱
<p>8.5 議題與討論 Issues and problems 8 小時(8hours)</p>	<p>8.5.1 財務管理：</p> <ul style="list-style-type: none"> ●與客戶的資產和負債之相關問題，例如： -預算問題 -使用銀行帳戶和信用卡/簽帳卡 -債務和現金管理的安排和使用 -客戶的緊急預備金來源 -教育基金 <p>8.5.2 稅務規劃：</p> <ul style="list-style-type: none"> ●最大化風險調整後的稅後報酬 ●客戶對稅務的態度 ●考慮適用稅賦的投資配置 ●未來稅賦之變化 <p>8.5.3 投資規劃和資產管理：</p> <ul style="list-style-type: none"> ●客戶對投資的經驗、態度和偏見 ●客戶對投資風險的承受能力（態度和能力） ●客戶的假設和報酬期望，以及這些與理財顧問之間的衝突 ●配偶/同居伴侶之間，風險承受的衝突 ●投資的時間範圍 ●管理投資支出 <p>8.5.4 風險管理和保險規劃：</p> <ul style="list-style-type: none"> ●客戶對以下方面的容忍程度和態度： -風險暴露 -相關生活方式問題 -相關健康問題 ●客戶願意採取積極措施來管理財務結果 <p>8.5.5 退休規劃：</p> <ul style="list-style-type: none"> ●客戶對退休的態度 ●客戶對退休規劃假設的舒適程度 ●客戶的退休儲蓄規劃是否符合預期現實，例如，需要兼職工作或延遲退休以實現目標 <p>8.5.6 遺產規劃和財富移轉：</p>

	<ul style="list-style-type: none"> ●可能影響遺產規劃策略的家庭變動和商業關係 ●用於達成遺產規劃目標的文件適當性 ●特定遺贈規劃 ●客戶受益人的特定需求
Learning Outcomes 學習成果(續上表)	
辨識並討論客戶在理財規劃要素中所面臨的問題和困難，針對客戶面臨的困難進行討論、瞭解客戶的抱怨，並給予第三方建議	

Knowledge Topics 知識主題	Subtopics 子課綱
8.6 策略 Strategies 2 小時(2hours)	8.6.1 如何評估潛在解決方案的優缺點 8.6.2 策略描述
Learning Outcomes 學習成果	
<ul style="list-style-type: none"> •根據客戶的需求、風險心態、全球經濟情勢和展望 (包括客戶的投資期間)，以建立資產配置 •評估每一項潛在財務方案的優缺點 •描述每一項理財規劃策略 	

Knowledge Topics 知識主題	Subtopics 子課綱
8.7 綜合及建議 Synthesis and recommendations 2 小時(2hours)	8.7.1 理財規劃的制定 8.7.2 理財規劃的呈現 8.7.3 與客戶一起討論規劃理由、實施時程及取得客戶同意啟動計畫

Learning Outcomes 學習成果(續上表)

- 綜合資訊，制定和評估策略，以建立適合的理財規劃
- 根據客戶的理財目標和需求分析，優先排序建議，以滿足客戶的目標和需求
- 將建議和行動步驟整合到符合規定且適合的理財規劃中
- 制定優先實施計畫，包括時程表和職責
- 確定哪些財務解決方案滿足客戶的需求
- 展示在角色扮演中呈現理財規劃的能力
- 建立符合規定的理財規劃，解決客戶的財務問題，滿足其目標和需求，或者如果無法做到，清楚說明為何某些目標和目的無法完全實現

Knowledge Topics 知識主題	Subtopics 子課綱
8.8 實施 Implementation 2 小時(2hours)	8.8.1 理財規劃的實施
Learning Outcomes 學習成果	
<ul style="list-style-type: none"> • 制定優先實施計畫，包括時程表和職責 • 在角色扮演中展示已同意的理財規劃的實施情況 	

Knowledge Topics 知識主題	Subtopics 子課綱
8.9 定期審查 Periodic review 2 小時(2hours)	8.9.1 監督和審查理財規劃 8.9.2 應對客戶狀況和目標的變化，或經濟、政治和監理環境的變化 8.9.3 舉行審查會議
Learning Outcomes 學習成果	
<ul style="list-style-type: none"> • 確認理財規劃的適當審查過程和週期 • 定期進行理財規劃審查 	