

# 全球理財規劃 標準

GLOBAL  
FINANCIAL PLANNING  
STANDARDS



# Contents

<b>01</b>	<b>介紹</b>	<b>3</b>
	關於國際理財規劃顧問認證總會 (FPSB)	4
	全球理財規劃標準的角色	5
	制定全球理財規劃認證的流程	5
	使用全球理財規劃標準	7
<b>02</b>	<b>FPSB的全球理財規劃標準</b>	<b>8</b>
	全球理財規劃標準架構	9
	<b>知識KNOWING</b>	<b>11</b>
	理財規劃知識體系	12
	<b>執行DOING</b>	<b>51</b>
	理財規劃流程	52
	理財規劃核心執業原則	54
	理財規劃執業標準	57
	理財顧問能力	80
	理財顧問專業技能	86
	<b>倫理BEING</b>	<b>90</b>
	理財顧問職業道德規範	91
<b>03</b>	<b>詞彙說明</b>	<b>94</b>
<b>04</b>	<b>附錄：實踐指南</b>	<b>97</b>
	實踐指南的目的	98
	範例	99
	實踐指南	101

# 01

介紹

# 關於國際理財顧問認證總會

## 引領全球理財規劃專業


國際理財顧問認證總會 (FPSB) 是全球理財規劃專業的國際標準制定機構 (非營利組織)，同時也是美國以外地區“理財規劃顧問”認證計畫的持有者。

FPSB 展望未來，希望大眾能理解理財規劃過程的重要性和好處，以及如何改善他們的生活：希望消費者能夠輕易辨識出致力於提供優良能力、具備道德行為、將客戶利益放在首位的理財顧問；希望從業者能夠追求最高水準的專業精神；並希望全球的監管機構、政府和其他FPSB利害關係人能夠將理財規劃視為一種獨特且有價值的專業實踐。

## FPSB的願景

將理財規劃建立為全球性的專業，並將理財規劃顧問 (CFP) 確立為理財規劃卓越的全球象徵。

## FPSB的使命

透過建立、維護和推廣理財規劃的全球專業標準，造福全球社會。FPSB對卓越的承諾透過專業榮譽標誌—CFP®國際認證高級理財規劃顧問和來代表。

## 理財規劃專業

理財規劃專業源起於美國，於1970年代初引入理財顧問認證計畫 (CFP)。至今，全球理財規劃社群已經擴展到涵蓋世界各地的從業人員在不同領域工作，包括銀行、獨立顧問服務、保險、證券、會計、稅務和法律。在這些行業領域中，理財顧問專業人員從事各種不同的角色，從精品顧問到在數千名員工規模的跨國公司等組織中工作。

## 理財規劃定義

理財規劃是制定策略，幫助人們管理財務事務，以實現個人目標的過程。

在制定建議和建立理財計劃時，理財顧問會將客戶各相關情況納入綜合考慮，包括各種理財規劃活動之間的相互關係，這些活動通常涉及相互衝突的目標。

## 全球理財規劃標準的角色

FPSB的全球理財規劃標準為理財規劃專業奠定基礎，設定了理財規劃的適當執業標準和理財規劃專業人員應遵循的執行水準。

全球理財規劃標準確立了與客戶合作時理財顧問應遵循的執行水準；建立專業實踐規範，並促使理財顧問執業標準更加一致；同時，標準也明確說明理財顧問及其客戶在理財規劃業務中各自的角色和責任。

隨著消費者對理財規劃需求增加，一致應用的全球標準提高了理財規劃的品質，使消費者和理財顧問受益，並增強理財規劃專業。

## 制定全球理財規劃認證的流程

FPSB透過廣泛的諮詢過程制定全球理財規劃標準，收集來自全球理財規劃生態系統的意見，包括FPSB的專業標準委員會及其工作小組、管理CFP認證的組織、學者，認證專家和理財顧問認證專業人士。

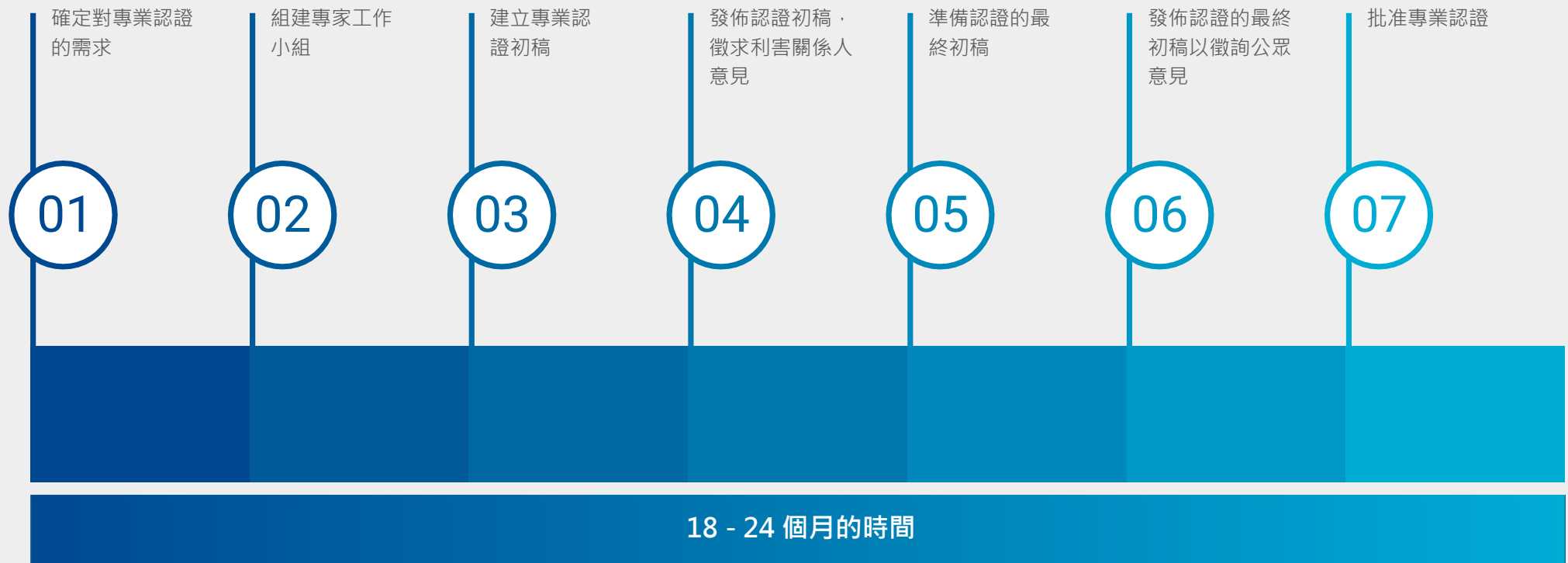
FPSB的流程包括從可能受到專業標準影響的利害關係人那裡收集意見和反饋，以確保FPSB的全球標準是嚴謹、具相關性、設定在適當的水準上，並可適用於全球多個地區。

FPSB的全球理財規劃標準的制定流程在圖1中顯示。

## 制定全球理財規劃認證的流程

### FPSB 全球理財規劃認證制定流程

圖1



## 使用全球理財規劃標準

FPSB的全球理財規劃標準被全球各地的專業理財規劃機構所採用和實施。

它們也可用於以下情況：

- 金融服務監管機構制定消費者保護的理財規劃專業執行法規。
- 僱主（包括自僱人士）制定流程和政策，確保公司內以客戶為中心的理財規劃實踐。
- 理財顧問向客戶提供理財規劃建議時使用。
- 教育機構發展和組織特定地區的理財規劃教育內容。
- 專業發展供應商為理財顧問建立持續專業發展（CPD）計畫。
- 負責招聘和培訓理財規劃專業新進人員的管理者。
- 學習成為理財顧問的個人。

本文件的下一部分包含FPSB的全球理財規劃標準。作為全球理財規劃標準的補充，FPSB為理財顧問提供了執業指引（包含在附錄中），進一步指導和說明如何在提供適當和道德的理財規劃時整合全球標準。

# 02

FPSB的全球理財規劃標準



# 全球理財規劃標準架構

FPSB的全球理財規劃標準是由一個整合理財規劃知識、專業執業標準和道德規範的架構所組織而成。此架構設計如下：

## 知識KNOWING

### 知識體系

結合理財顧問應瞭解並應用於適當執行理財規劃的理論、方法和知識。

## 執行DOING

### 執業標準

包括理財顧問在適當執行理財規劃時應遵循的流程、執業原則、能力和技能。

## 倫理BEING

### 道德行為標準

概述理財顧問應表現出的個人價值觀和行為，以適當執行理財規劃。

## 全球理財規劃標準架構



# KNOWING

理財顧問應該了解並應用哪些理論、方法和知識才能適當執行理財規劃呢？

## **知識體系**

- 理財規劃知識領域
- 理財規劃知識主題
- 理財規劃學習成果

## KNOWING

為了能夠適當執行理財規劃，理財顧問應掌握廣泛的理財規劃和相關主題的理論和執行知識。

所需的知識包含在FPSB的理財規劃知識體系中。

### 理財規劃知識體系

FPSB的理財規劃知識體系確定了理財顧問應使用的理論、方法和知識，以適當的執行理財規劃。

理財規劃知識體系包括：

理財規劃知識領域

理財規劃知識主題

理財規劃學習成果

### 理財規劃知識領域

FPSB將理財規劃知識體系分為九個理財規劃知識領域。每個知識領域描述了與理財規劃相關的特定專業學科或金融計畫。

### 理財規劃知識主題

FPSB的理財規劃知識主題和相關子主題列出了理財顧問應掌握的知識，以適當執行理財規劃。這些知識主題按九個知識領域排列。

### 理財規劃學習成果

每個理財規劃知識主題都包含相應的理財規劃學習成果，描述了理財顧問在適當執行理財規劃時所需的能力、知識、專業技能和道德行為。

## KNOWING

以下頁面詳細介紹了FPSB的理財規劃知識體系。

### 理財規劃知識領域1：

#### 理財規劃原則、流程和技能

介紹基本的理財規劃資訊和原則，包括理財規劃過程、與客戶的互動和行為、理財規劃的道德守則、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。

知識主題	子主題	學習成果
1.1 理財規劃專業和理財規劃過程	<ol style="list-style-type: none"> <li>個人理財規劃介紹</li> <li>理財顧問在進行整合理財規劃時的角色</li> <li>理財規劃顧問和金融商品顧問之間的區別</li> <li>理財規劃流程</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>描述理財規劃的背景、過程和執業原則</li> <li>說明理財規劃顧問的職責以及所提供的附加價值</li> <li>概述理財顧問可以在哪些行業和具有什麼顧問職能</li> <li>解釋理財規劃顧問的顧問職能，包括理財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</li> <li>證明對提供全面理財建議過程的知識和理解</li> <li>建立理財規劃初稿所需步驟的知識</li> </ul>

## KNOWING

知識主題	子主題	學習成果
1.2 理財規劃執行和道德	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 理財規劃執業標準的結構和功能</li> <li>2. 理財顧問職業道德規範在理財顧問專業實踐中的地位</li> <li>3. 理財規劃核心執業原則</li> <li>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</li> <li>5. 理財規劃執行管理： <ul style="list-style-type: none"> <li>• 商業計畫</li> <li>• 行銷</li> <li>• 紀錄保存</li> <li>• 保護客戶資訊</li> <li>• 道德和監管不當行為</li> </ul> </li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 對理財規劃核心執業原則的掌握理解</li> <li>• 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</li> <li>• 確定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</li> <li>• 討論、解釋並應用理財規劃執行的道德守則</li> <li>• 具備對理財規劃相關執行管理和其他業務方面的知識</li> <li>• 了解文件保密和保護客戶資訊的重要性</li> </ul>
1.3 理財顧問專業技能	<p>理財顧問專業技能矩陣中的技能包括：</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 建立信任</li> <li>• 客戶互動</li> <li>• 有效溝通</li> <li>• 輔導訓練</li> <li>• 客戶宣導</li> <li>• 批判性思維</li> <li>• 解決問題</li> <li>• 決策能力</li> <li>• 善用科技</li> <li>• 情商</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 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</li> <li>• 在客戶互動和有效溝通方面應用人際技巧</li> <li>• 善用科技</li> <li>• 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</li> </ul>

## KNOWING

知識主題	子主題	學習成果
1.4 影響理財規劃的監管、經濟和政治環境	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 監管環境介紹： <ul style="list-style-type: none"> <li>• 監管機構</li> <li>• 法規和規則</li> </ul> </li> <li>2. 受託責任： <ul style="list-style-type: none"> <li>• 道德和專業行為</li> </ul> </li> <li>3. 法定的「客戶最佳利益」要求</li> <li>4. 適用性</li> <li>5. 經濟環境介紹： <ul style="list-style-type: none"> <li>• 個體經濟學</li> <li>• 總體經濟學</li> </ul> </li> <li>6. 經濟環境與理財規劃： <ul style="list-style-type: none"> <li>• 貨幣政策和財政政策</li> <li>• 景氣循環</li> <li>• 經濟指標</li> </ul> </li> <li>7. 社會和政治環境簡介： <ul style="list-style-type: none"> <li>• 地方政府觀感</li> <li>• 社會福利政策</li> <li>• 稅收政策</li> <li>• 退休政策</li> </ul> </li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 解釋與金融服務相關的監管環境知識</li> <li>• 描述理財顧問操作的法律框架及其法律、社會和道德責任</li> <li>• 具備適用於理財規劃的個體和總體經濟環境的基本知識</li> <li>• 解釋金融體系的角色、功能和主要參與者</li> <li>• 描述各種監管機構及其職能和責任</li> <li>• 識別各種金融市場，其特點及在其上交易的工具</li> <li>• 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</li> <li>• 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</li> </ul>
1.5 法律與合法性	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 定義合法性及其含義</li> <li>2. 符合管轄範圍的揭露文件</li> <li>3. 潛在利益衝突</li> <li>4. 理財規劃背景下適用的私法</li> <li>5. 理財規劃背景下適用的商業法和契約法</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 討論法律、監管和道德法遵問題對理財規劃執行的影響</li> <li>• 討論涉及理財顧問的相關案例歷史</li> </ul>

## KNOWING

知識主題	子主題	學習成果
1.6 貨幣的時間價值	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 單筆金額的未來價值</li> <li>2. 單筆金額的現值</li> <li>3. 複利期數和每期利率</li> <li>4. 年金/到期年金的現值</li> <li>5. 年金/到期年金的未來價值</li> <li>6. 週期性支付或收入</li> <li>7. 非固定的現金流量</li> <li>8. 內部報酬率</li> <li>9. 淨現值</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 描述金錢的時間價值概念如何應用於理財規劃</li> <li>• 將金錢時間價值計算應用於客戶理財規劃方案</li> <li>• 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</li> </ul>
1.7 客戶特徵	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 客戶目標</li> <li>2. 家庭價值觀與狀態： <ul style="list-style-type: none"> <li>• 配偶間的差異</li> </ul> </li> <li>3. 非傳統家庭的考慮因素</li> <li>4. 世代群體</li> <li>5. 溝通： <ul style="list-style-type: none"> <li>• 方法</li> <li>• 偏好</li> <li>• 心理反應和客戶行動</li> </ul> </li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 討論理財規劃中與行為相關的方面，適用於理財規劃諮詢</li> <li>• 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"> <li>-確定客戶未來的個人財務和生活目標</li> <li>-確定在制定客戶理財規劃時應考慮的因素</li> <li>-確定理財規劃過程中對客戶、家庭和/或企業重要的具體細節</li> <li>-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</li> </ul> </li> </ul>



## KNOWING

知識主題	子主題	學習成果
1.8 客戶風險評估概況	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 能力</li> <li>2. 意願和偏好</li> <li>3. 忍受度</li> <li>4. 需求</li> <li>5. 能力</li> <li>6. 影響風險評估的經驗和人格特質</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 具備理解並應對客戶對金融和投資風險態度的能力</li> <li>• 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</li> <li>• 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</li> </ul>
1.9 客戶互動和溝通	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 傾聽</li> <li>2. 探索過程</li> <li>3. 欣賞探詢法</li> <li>4. 開放式和封閉式問題</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 討論理財規劃諮詢時，與理財規劃相關的客戶參與和行為</li> <li>• 適當應用客戶參與原則和執行</li> <li>• 適當應用提問技巧的能力</li> </ul>
1.10 選擇產品和服務以及提供產品和服務的公司之盡職調查過程	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 評估產品和服務的盡職調查流程</li> <li>2. 選擇產品或服務</li> <li>3. 產品或服務提供者選擇</li> <li>4. 公司評估和選擇</li> <li>5. 融入整體財務計畫</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 設計一個盡職調查流程</li> <li>• 解釋金融產品和服務提供者的重要特徵</li> <li>• 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</li> <li>• 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</li> </ul>

## KNOWING

## 理財規劃知識領域2：

## 財務管理

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，用於評估重大理財承諾問題，如教育規劃和緊急基金提供。

知識主題	子主題	學習成果
2.1 財務管理原則	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 在財務管理過程中應用財務計算</li> <li>2. 最適經濟點 (在財富創造過程中，使金錢對一個人不再帶來更多幸福的點)</li> <li>3. 基本財務報表 (資產負債表[淨值表]、現金流量表和預算)</li> <li>4. 客戶至上</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 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</li> <li>• 準備和解讀客戶的財務報表</li> <li>• 與客戶溝通定性和定量問題</li> </ul>
2.2 財務管理目標	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 現金流和預算</li> <li>2. 重大理財承諾</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 收集資訊以建立財務管理目標</li> </ul>
2.3 個人資產負債表	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 資產、負債和淨資產</li> <li>2. 分析</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 收集有關客戶資產和負債的資訊</li> <li>• 準備客戶淨資產報表</li> <li>• 確定與客戶資產和負債相關的問題</li> <li>• 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</li> </ul>

## KNOWING

知識主題	子主題	學習成果
2.4 現金流策略和規劃	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 收入和支出 – 現在/未來</li> <li>2. 通貨膨脹的影響</li> <li>3. 分析</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 收集客戶現金流，收入和/或支出（債務）的相關資訊</li> <li>• 準備客戶的現金流量表</li> <li>• 展示通貨膨脹對預期貨幣目標的影響</li> <li>• 確定客戶是否在經濟能力範圍內生活</li> <li>• 比較潛在的現金管理策略和產品，供客戶選擇</li> <li>• 評估可能的收入和支出變化對財務影響</li> <li>• 確定現金流的衝突需求</li> <li>• 評估現金解決方案是否適合客戶的情況</li> </ul>
2.5 預算策略和規劃	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 制定預算所需的資訊</li> <li>2. 預算調節；效用和使用</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 收集編製預算所需的資訊</li> <li>• 準備客戶的預算報表</li> <li>• 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</li> </ul>
2.6 儲蓄分析、策略和解決方案	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 儲蓄以建立現金準備</li> <li>2. 儲蓄作為預算的一部分</li> <li>3. 儲蓄和現金流</li> <li>4. 建立儲蓄策略</li> <li>5. 儲蓄用於特定目標，例如：教育、買房等</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 確定客戶如何做出儲蓄決策（儲蓄傾向）</li> <li>• 確定適合客戶的儲蓄工具</li> <li>• 確定客戶需要的儲蓄金額</li> <li>• 計算儲蓄率</li> <li>• 區分儲蓄與投資</li> </ul>

## KNOWING

知識主題	子主題	學習成果
2.7 緊急基金	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 緊急基金的重要性及其足夠金額</li> <li>2. 適當的緊急基金來源和策略，需與人力資本特性和保險等待期互相配合</li> <li>3. 使用信用卡/循環信貸作為緊急資金</li> <li>4. 擁有流動資產的重要性</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 確定客戶的緊急基金提供情況</li> <li>• 評估緊急基金是否足夠</li> <li>• 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</li> <li>• 確定客戶所需的緊急基金規模和穩定性</li> </ul>
2.8 信貸和債務管理策略	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 信貸的種類</li> <li>2. 借貸機構評估借款人的要素</li> <li>3. 債務的適當和不適當用途和程度（即信貸和債務管理）</li> <li>4. 特定目的的現金管理，例如：教育規劃、買房</li> <li>5. 債務管理辦法</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 確定客戶如何做出消費決策</li> <li>• 確定客戶對債務的態度</li> <li>• 融資對客戶的影響</li> <li>• 評估客戶的融資替代方案以及是否符合資格</li> <li>• 評估債務管理產品是否適合客戶的情況</li> <li>• 確定何時償還抵押貸款或長期債務是有益的</li> </ul>
2.9 財務比率分析	<p><b>比率範例</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 流動性比率</li> <li>2. 儲蓄比率</li> <li>3. 個人淨資產比率</li> <li>4. 負債資產比率</li> <li>5. 流動比率</li> <li>6. 投資比率</li> <li>7. 投資資產佔總資產的比率</li> <li>8. 被動收入比率</li> <li>9. 個人債務成本</li> <li>10. 個人債務償還比率</li> <li>11. 償付能力比率</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 解釋主要的財務比率及其在個人財務分析中的應用</li> <li>• 將財務比率應用於個人財務報表分析</li> <li>• 了解個人財務比率的限制</li> <li>• 確定與財務比率相關的標準準則</li> </ul>

## KNOWING

## 理財規劃知識領域3： 稅務規劃

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。

知識主題	子主題	學習成果
3.1 稅務和報稅原則	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 全球稅收：政治、規範和相互關係</li> <li>2. 稅收制度和架構</li> <li>3. 報稅系統與合法性</li> <li>4. 避稅 vs 逃漏稅</li> <li>5. 個人及其企業的所得稅和資本利得稅</li> <li>6. 資產和負債的稅務性質</li> <li>7. 贈與，例如：家庭捐贈</li> <li>8. 遺產稅/財富移轉稅</li> <li>9. 稅務文件</li> <li>10. 稅務申報/報告</li> <li>11. 資產配置，例如：應徵稅、避稅、延期納稅、免稅</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 了解全球稅務體系和所在地區的稅收架構</li> <li>• 解釋所得稅和財富稅相關術語</li> <li>• 理解普遍被接受的稅務相關紀錄保存慣例</li> <li>• 了解全球報告和法遵系統以及所在地區的相應架構</li> </ul>

## KNOWING

知識主題	子主題	學習成果
3.2 稅務規劃原則	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 稅務文件的收集</li> <li>2. 稅務和報告合法性及對違規行為的處罰</li> <li>3. 應稅所得/應稅資產</li> <li>4. 目前應繳納稅額</li> <li>5. 可扣除額</li> <li>6. 稅務規劃結構和方法</li> <li>7. 具有稅務影響的投資結構</li> <li>8. 理財規劃中的稅務策略</li> <li>9. 有效運用避稅帳戶</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 確定客戶對稅收的態度</li> <li>• 辨識與客戶所得和財富狀況相關的資訊</li> <li>• 了解個人、家庭和小型企業使用的稅務文件類型</li> <li>• 了解相關稅務文件和報告</li> <li>• 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</li> <li>• 解釋適用於客戶理財規劃的當前納稅義務</li> <li>• 對法律概念和原則以及基本稅收制度的實際知識</li> <li>• 了解與個人、公司、合夥企業和信託相關的稅務要求</li> <li>• 評估稅務規劃替代方案的財務影響</li> </ul>
3.3 稅務規劃目標	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 最大化稅後稅後報酬</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 收集客戶的稅務目標相關資訊</li> <li>• 確定最大化稅後報酬的策略</li> </ul>

## KNOWING

知識主題	子主題	學習成果
3.4 稅務分析和計算	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 評估客戶的稅務和報稅複雜程度</li> <li>2. 確定是否需要稅務專家參與</li> <li>3. 確定義務和責任問題</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 辨識目前、延期和未來的應繳納稅務</li> <li>• 辨識目前的報稅狀況和合法性</li> <li>• 辨識目前和延期退休的相關稅負</li> <li>• 辨識投資的應稅性質</li> <li>• 辨識資產和負債的應稅性質</li> <li>• 辨識贈與的稅務影響 (適用於所在的地區)</li> <li>• 確定遺產的稅務影響 (適用於所在的地區)</li> <li>• 分析並解釋擁有權和受益人指定對遺產稅的影響</li> <li>• 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</li> <li>• 作為總遺產的一部分，分析產品所涉及的各種稅負</li> <li>• 分析客戶目前退休規劃的稅務風險</li> </ul>
3.5 稅務規劃策略	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 可用的免稅額和扣除額</li> <li>2. 收入和支出的延遲</li> <li>3. 資產配置</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 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</li> <li>• 辨識出客戶目前使用的稅務和報告策略是否需要轉介給專家處理</li> <li>• 評估現有的稅務策略和結構</li> <li>• 評估每種稅務規劃策略的優缺點</li> <li>• 優化策略，為客戶提出稅務規劃建議</li> <li>• 比較、分析並推薦稅務策略，以制定全面的客戶解決方案</li> <li>• 確定行動步驟優先順序，協助客戶實施稅務規劃建議</li> </ul>

## KNOWING

## 理財規劃知識領域4：

## 投資規劃和資產管理

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。

知識主題	子主題	學習成果
4.1 投資規劃原則	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 風險和報酬原則： <ul style="list-style-type: none"> <li>• 多樣化</li> <li>• 資產配置</li> </ul> </li> <li>2. 資金(提撥)策略</li> <li>3. 投資時間範圍： <ul style="list-style-type: none"> <li>• 短期、中期和長期</li> <li>• 相對於客戶的投資期間，各種資產類別的歷史風險和報酬衡量</li> </ul> </li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 應用指導投資者的整體原則或策略</li> <li>• 解釋為什麼在特定經濟或金融環境下，對於特定客戶，一個投資原則比另一個更優越</li> <li>• 應用風險和報酬的原則以及兩者之間的相關性</li> <li>• 解釋為什麼需要對客戶投資組合進行多元化</li> <li>• 確定客戶的投資時間範圍</li> <li>• 解釋投資時間範圍的影響意義</li> </ul>



## KNOWING

知識主題	子主題	學習成果
4.2 投資規劃目標、限制和適宜性	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 目標： <ul style="list-style-type: none"> <li>• 實際收入與資本增長</li> <li>• 資本保值</li> </ul> </li> <li>2. 限制： <ul style="list-style-type: none"> <li>• 在投資目標之間的平衡限制</li> <li>• 流動性</li> <li>• 投資組合的稅負性</li> <li>• 風險承受能力</li> <li>• 資產配置</li> <li>• 受限制的投資選擇</li> </ul> </li> <li>3. 適宜性</li> <li>4. 風險和報酬 (增長與保值相比)</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 解釋投資決策應如何與客戶生命週期目標相關聯</li> <li>• 解釋各種限制對投資決策的影響</li> <li>• 解釋客戶風險承受能力對投資決策的影響</li> <li>• 確定客戶的假設和報酬預期，並共同達成一致的假設</li> <li>• 計算達成客戶投資目標所需的報酬率</li> </ul>
4.3 資產類別	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 傳統投資： <ul style="list-style-type: none"> <li>• 現金</li> <li>• 股票</li> <li>• 債券</li> <li>• 房地產</li> </ul> </li> <li>2. 非傳統/替代性投資： <ul style="list-style-type: none"> <li>• 替代性投資/對沖基金</li> <li>• 直接私人投資</li> <li>• 保險相關投資</li> <li>• 商品</li> <li>• 衍生品</li> <li>• 收藏品</li> <li>• 加密資產</li> </ul> </li> <li>3. 其他</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 描述每個資產類別的特徵</li> <li>• 解釋與每個資產類別相關的流動性</li> <li>• 比較和對比不同資產類別的風險和報酬</li> </ul>

## KNOWING

知識主題	子主題	學習成果
4.4 投資理論	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 投資組合理論</li> <li>2. 馬科維茨/效率前緣 (現代投資組合理論)</li> <li>3. 資本資產定價模型： <ul style="list-style-type: none"> <li>• 投資組合管理技巧</li> </ul> </li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 解釋投資理論的原則</li> <li>• 討論對投資組合設計的影響</li> <li>• 解釋現代投資組合理論 (即通過組合“風險”資產來降低風險)</li> </ul>
4.5 績效和風險衡量	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 衡量績效的問題</li> <li>2. 費用/收費的影響</li> <li>3. 時間加權報酬和貨幣加權報酬</li> <li>4. 風險調整績效評估</li> <li>5. 資本市場預期 (對不同資產類別、市場溢價等的預測)</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 解釋並計算夏普比率</li> <li>• 解釋和應用績效衡量的關鍵原則</li> <li>• 解釋在評估績效時適用的適當基準</li> </ul>
4.6 資產配置和投資類型	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 策略資產配置</li> <li>2. 戰略資產配置</li> <li>3. 主動投資</li> <li>4. 被動投資</li> <li>5. 投資政策聲明</li> <li>6. 投資組合再平衡策略</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 確定客戶目前的資產配置</li> </ul>
4.7 投資策略和解決方案	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 與司法管轄區相關的集體 (例如共同基金)、個別投資等資產類別</li> <li>2. 金融市場 – 全面性觀點</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 解釋投資產品的特點和優勢，以及其適合客戶需求的程度</li> <li>• 設計一個符合客戶需求和限制的投資組合</li> </ul>

## 理財規劃知識領域5：

### 風險管理和保險規劃

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理解。

知識主題	子主題	學習成果
5.1 風險管理原則	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 非投資風險管理</li> <li>2. 風險管理基本原則： <ul style="list-style-type: none"> <li>• 風險處理</li> <li>• 風險管理：假設和轉移</li> <li>• 客戶的認知和偏見</li> <li>• 基本風險管理技術</li> <li>• 風險管理流程的應用</li> <li>• 個人風險承受力和管理</li> </ul> </li> <li>3. 保險原則： <ul style="list-style-type: none"> <li>• 風險的含義</li> <li>• 風險類型</li> <li>• 純風險和投機性風險</li> <li>• 純風險的主要類型</li> <li>• 保險的特性</li> <li>• 保險的類型</li> <li>• 大數法則</li> <li>• 危險和危害</li> </ul> </li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 解釋與風險管理相關的術語</li> <li>• 解釋風險的含義及其在理財建議和規劃中的作用</li> <li>• 確定客戶面臨的風險類型</li> <li>• 解釋純風險和投機性風險的區別</li> <li>• 定義保險及其特性</li> <li>• 對比壽險、健康險、財產險和責任險</li> <li>• 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</li> <li>• 解釋保險利益</li> <li>• 損害補償原則應用</li> <li>• 解釋代位原則及其對客戶的影響</li> <li>• 評估保險產品的適宜性，包括在特定情境下的稅務影響</li> <li>• 根據客戶的需求分析計算適當的保險保額</li> <li>• 評估和區分不同的保單</li> <li>• 了解危險、風險因素和風險處理的方式</li> <li>• 確定無法保險的風險</li> </ul>

## KNOWING

知識主題	子主題	學習成果
5.2 風險和保險規劃目標	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 保險和風險</li> <li>2. 收集客戶資訊</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 確定客戶的風險管理目標和目的</li> <li>• 在理財規劃流程中整合和優先考慮風險管理目標</li> <li>• 收集客戶的個人和財務資訊細節</li> <li>• 收集客戶目前和過去健康問題的資訊</li> <li>• 收集客戶現有保險覆蓋的細節</li> <li>• 確定與客戶相關的生活方式問題</li> <li>• 確定客戶願意採取積極措施來管理財務風險</li> </ul>
5.3 風險暴露的分析和評估	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 一般保險簡介</li> <li>2. 壽險簡介</li> <li>3. 風險暴露</li> <li>4. 健康保險和強制保險</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 評估客戶的個人和一般保險風險暴露</li> <li>• 確認現有和潛在財務義務相關的風險</li> <li>• 確定客戶對處理風險暴露的容忍度</li> <li>• 評估客戶相關的生活方式問題</li> <li>• 評估客戶的健康問題</li> <li>• 檢查現有保險覆蓋的特性和保單除外條款</li> <li>• 對比客戶目前的保險覆蓋和風險管理策略，評估其風險暴露</li> <li>• 評估更改保險覆蓋的影響</li> <li>• 評估購買/處置保險產品的財務、遺產和稅務影響</li> <li>• 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</li> </ul>

## KNOWING

知識主題	子主題	學習成果
5.4 風險管理和保險策略	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 風險管理策略簡介</li> <li>2. 風險管理原則的應用</li> <li>3. 風險管理和保險規劃的案例研究</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 制定風險管理策略，使用風險管理步驟</li> <li>• 評估每種風險管理策略的優缺點</li> <li>• 優化策略，提出風險管理建議</li> <li>• 優先考慮行動步驟，協助客戶實施風險管理建議</li> </ul>
5.5 風險管理和保險解決方案	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 壽險產品</li> <li>2. 一般保險產品</li> <li>3. 個人保險，例如： <ul style="list-style-type: none"> <li>• 定期壽險</li> <li>• 完全失能保險</li> <li>• 重大疾病保險</li> <li>• 收入保障保險</li> <li>• 意外傷害保險</li> <li>• 傳統壽險– 終身壽險和生死合險</li> <li>• 萬能壽險、變額壽險和非傳統壽險</li> <li>• 指數型萬能壽險</li> <li>• 附長期照顧附加險的壽險</li> <li>• 保險債券</li> <li>• 年金合約 – 延期、即期、固定、變額和指數</li> <li>• 醫療保險</li> <li>• 長期照顧保險</li> <li>• 條款和條件</li> <li>• 保險除外條款 ( 如年齡/性別錯誤陳述、欺詐、自殺 )</li> </ul> </li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 辨識並批判性評估這些保險產品中所提供的保障、條件和除外責任</li> <li>• 討論保險產品的稅務規定</li> <li>• 解釋適用於保險保費的稅項</li> <li>• 解釋保險理賠所得的稅務規定</li> <li>• 解釋自負額和風險承擔</li> </ul>

CONTINUED ON NEXT PAGE

**KNOWING**

知識主題	子主題	學習成果
<p>CONTINUED</p> <p>5.5 風險管理和保險解決方案</p>	<p>CONTINUED</p> <p>4. 產物保險，例如：</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 房地產保險</li> <li>• 車輛保險</li> <li>• 財產物品保險</li> <li>• 條款和條件</li> </ul> <p>5. 責任保險，例如：</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 旅遊保險</li> <li>• 專業責任保險(PI)</li> <li>• 公共意外責任保險</li> <li>• 條款和條件</li> </ul> <p>6. 商業相關保險，例如：</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 商業保險</li> <li>• 重要員工保險和小型企業需求</li> <li>• 商業經營費用保險</li> <li>• 董事會成員保險</li> <li>• 其他私人保險</li> </ul>	

## KNOWING

知識主題	子主題	學習成果
5.6 保險法原則和 理賠流程	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 保險契約涉及保險當事人的法律 和財務特徵： <ul style="list-style-type: none"> <li>• 保險公司</li> <li>• 保單持有者</li> <li>• 受益人</li> <li>• 被保險人</li> <li>• 年金受益人</li> </ul> </li> <li>2. 保險法的基本概念： <ul style="list-style-type: none"> <li>• 保險利益賠償</li> <li>• 最大誠信原則</li> <li>• 揭露義務</li> <li>• 代位求償原則</li> <li>• 分攤條款</li> <li>• 貢獻原則</li> </ul> </li> <li>3. 理賠流程： <ul style="list-style-type: none"> <li>• 理賠通知</li> <li>• 損失證明</li> <li>• 舉證責任</li> <li>• 直接原因</li> <li>• 責任保險</li> <li>• 除外條款</li> <li>• 理賠詐欺</li> <li>• 自身行為造成損失</li> <li>• 損失評估</li> <li>• 保險不足</li> <li>• “雙重”或“其他”保險</li> <li>• 法規與合法性</li> </ul> </li> <li>4. 保單的稅務規定</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 識別並解釋構成保險法的概念</li> <li>• 討論保險契約的建立步驟</li> <li>• 了解人壽保險的精算基礎</li> <li>• 解釋保單除外條款、條件和保險批單的目的</li> <li>• 識別保單可以被取消和續約的情況</li> <li>• 識別並討論保險業監管機構的角色</li> <li>• 解釋保險契約對被保險人的消費者保護</li> <li>• 評估保險中介機構的角色和責任</li> <li>• 討論保單理賠流程</li> <li>• 討論對保險公司和中介機構的監管控制</li> </ul>

## KNOWING

## 理財規劃知識領域6：

## 退休規劃

考慮到公共和私人養老金計畫和其他資產對客戶退休計畫的結構和影響，培養在退休前的財富累積階段中建立策略，並使用技術來管理財富的能力，以及在退休後財富減少和提取階段使用對應的策略。

知識主題	子主題	學習成果
6.1 退休規劃原則	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 退休的早期和持續計畫之需求和價值</li> <li>2. 退休時真實現金流的需求</li> <li>3. 退休時規律且持續的現金流的重要性</li> <li>4. 複利的威力及其在退休收入方面的應用</li> <li>5. 了解從分配制度轉向貢獻制度的後果以及隨之而來對客戶的責任轉移</li> <li>6. 選擇和管理長期投資組合</li> <li>7. 風險報酬、消費者態度、金融教育及其對退休規劃的影響</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 展示隨著時間的推移複利的力量，激勵客戶儘早開始進行個人退休規劃</li> <li>• 展示「定期定額」的概念</li> <li>• 評估相關分配制度與貢獻制度</li> </ul>



## KNOWING

知識主題	子主題	學習成果
6.2 退休規劃目標	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 基於真實金額/貨幣價值的理財目標： <ul style="list-style-type: none"> <li>• 計算退休所需的資本金額</li> <li>• 設定可達成的目標</li> </ul> </li> <li>2. 在不斷變化的經濟和政治環境下建立退休收入目標</li> <li>3. 生活目標： <ul style="list-style-type: none"> <li>• 退休活動計畫</li> <li>• 退休健康保健計畫</li> </ul> </li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 討論如何確定客戶的退休目標</li> <li>• 討論退休規劃假設</li> <li>• 計算客戶退休的可用資本</li> <li>• 計算客戶退休所需的資本</li> <li>• 確定退休後的生活方式目標</li> <li>• 討論退休可供退休人員選擇的健康保健計畫</li> <li>• 討論退休生活方式及其開支隨時間變化如何影響退休計畫</li> </ul>
6.3 退休需求分析和預測	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 通貨膨脹及其對退休收入需求的影響</li> <li>2. 長壽風險</li> <li>3. 目標分類： <ul style="list-style-type: none"> <li>• 固定且可終止 (例如汽車貸款)</li> <li>• 固定且永久性 (例如抵押貸款)</li> <li>• 可變且可終止 (例如學費資助、家庭支援)</li> <li>• 可變且永久性 (例如基本生活費用)</li> </ul> </li> <li>4. 目標優先順序</li> <li>5. 投資報酬順序風險</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 收集客戶估計的退休開支細節</li> <li>• 根據具體的開支模式計算家庭特定的通貨膨脹率</li> <li>• 評估客戶退休日期的財務需求</li> </ul>

## KNOWING

知識主題	子主題	學習成果
6.4 退休收入的潛在來源	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 員工福利的類型</li> <li>2. 退休金基金： <ul style="list-style-type: none"> <li>• 公司雇主贊助</li> <li>- 提撥退休金</li> <li>- 終身給付型退休金</li> <li>- 基金</li> </ul> </li> <li>3. 新形式的計畫</li> <li>4. 政府贊助的計畫</li> <li>5. 年金</li> <li>6. 個人計畫</li> <li>7. 其他退休收入來源</li> <li>8. 其他投資帳戶</li> <li>9. 房地產</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 收集客戶潛在的退休收入來源細節</li> <li>• 根據員工在公司的服務年限，分析各種退休金和相關就業福利</li> </ul>
6.5 退休收入和提款預估與策略	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 退休前規劃</li> <li>2. 投資組合建立和分配策略 – 將資本增長轉化為收入</li> <li>3. 退休現金流來源： <ul style="list-style-type: none"> <li>• 政府養老金計畫</li> <li>• 雇主提供的退休計畫</li> <li>• 個人退休儲蓄</li> <li>• 個人其他儲蓄和資產（例如房地產）</li> </ul> </li> <li>4. 固定和可變收入工具</li> <li>5. 退休分配率</li> <li>6. 企業主的退休過渡策略</li> <li>7. 稅收對退休現金流的影響</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 根據客戶的現有狀況、預期收入和儲蓄成長，發展退休計畫的財務預測</li> <li>• 評估客戶的退休目標是否實際可行</li> <li>• 評估假設變化對客戶財務預測的影響</li> <li>• 確定可用於投資的收入來源</li> <li>• 建立稅收多元化的退休投資組合</li> <li>• 整合贈與動機和留下不同類型退休帳戶的遺產規劃結果</li> </ul>

**KNOWING**

知識主題	子主題	學習成果
6.6 退休規劃解決方案	<ol style="list-style-type: none"><li>退休規劃解決方案，包括：<ul style="list-style-type: none"><li>國家養老金</li><li>與當地法規相關的個人退休產品，包括投資產品、保險產品和年金</li><li>其他資產，如房地產、股票投資組合等</li></ul></li><li>產品風險和盡職調查</li></ol>	<ul style="list-style-type: none"><li>分析並實施潛在的退休計畫策略和產品</li><li>根據客戶情況評估退休產品的適用性</li><li>評估購買/處置退休產品和資產的財務和稅務影響</li></ul>

## 理財規劃知識領域 7：

### 遺產規劃和財富移轉

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。

知識主題	子主題	學習成果
7.1 遺產規劃原則	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 何謂遺產？（法律定義） <ul style="list-style-type: none"> <li>• 本國法規/多國法規</li> </ul> </li> <li>2. 遺產規劃流程和專業團隊</li> <li>3. 遺產規劃文件（例如）： <ul style="list-style-type: none"> <li>• 遺囑</li> <li>• 信託契約</li> <li>• 委託書</li> <li>• 受益人指定文件</li> </ul> </li> <li>4. 遺產規劃： <ul style="list-style-type: none"> <li>• 遺囑</li> <li>• 無遺囑</li> <li>• 選擇遺囑執行人</li> <li>• 遺產管理</li> </ul> </li> <li>5. 資產保護</li> <li>6. 遺產轉移和資產轉移方法</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 解釋何謂遺產</li> <li>• 解釋遺產規劃和分配條款</li> <li>• 解釋遺產規劃流程中的各個步驟以及每個步驟的影響</li> <li>• 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</li> <li>• 描述客戶可能擁有的法律形式/文件</li> <li>• 解釋資產保護和隱私的影響，並確定需要考慮的方法/技術</li> <li>• 解釋遺產移轉方法和工具</li> </ul>

## KNOWING

知識主題	子主題	學習成果
7.2 遺產規劃目標	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 確定目標時需要考慮： <ul style="list-style-type: none"> <li>• 家庭/個人價值觀</li> <li>• 資金需求/流動性</li> <li>• 不同族裔/信仰的婚姻</li> <li>• 資產保護和隱私</li> <li>• 特殊需求</li> <li>• 監護權</li> </ul> </li> <li>2. 受益人選擇</li> <li>3. 慈善捐贈和慈善事業，包括基金會和捐贈基金</li> <li>4. 稅務（如適用）</li> <li>5. 企業繼承： <ul style="list-style-type: none"> <li>• 控制/所有權</li> <li>• 持續管理</li> </ul> </li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 解釋客戶遺產規劃目標的基礎</li> <li>• 解釋可能影響客戶遺產規劃策略的家庭動態和商業關係</li> <li>• 討論達成客戶遺產規劃目標的限制因素</li> <li>• 評估受益人的具體需求</li> <li>• 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</li> <li>• 討論影響遺產規劃目標的稅種類型</li> </ul>
7.3 法律方面	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 遺產的定義</li> <li>2. 當地法規問題</li> <li>3. 法律方面、必要的執行和流程</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 解釋遺產的法律定義</li> <li>• 辨識並解釋當地法規問題</li> <li>• 辨識並解釋遺產的法律架構，必要的執行和流程</li> </ul>

## KNOWING

知識主題	子主題	學習成果
<p>7.4 資產和負債 (所有權、估值、移轉、保護和隱私)</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 所有權 <ul style="list-style-type: none"> <li>• 所有權和受益人指定</li> </ul> </li> <li>2. 估值</li> <li>3. 擁有權變更</li> <li>4. 特殊資產 ( 版權、商標、版稅等 )</li> <li>5. 數位資產</li> <li>6. 資產保護</li> <li>7. 隱私</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 討論所有權和受益人的指定如何影響資產和負債的轉移</li> <li>• 說明資產和負債的估值方式</li> <li>• 解釋所有權和必然因素 ( 例如所得稅 ) 如何影響估值</li> <li>• 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 )</li> <li>• 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</li> <li>• 辨識常見的數位資產</li> <li>• 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</li> <li>• 列舉資產保護成為考量的主要原因</li> <li>• 解釋實現資產保護的常用方法和技術，以及何時使用</li> <li>• 列舉隱私成為考量的主要原因</li> <li>• 解釋實現隱私的常見方法和技術，以及何時使用</li> </ul>

## KNOWING

知識主題	子主題	學習成果
7.5 繼承規劃	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 死亡和離婚的影響</li> <li>2. 死亡時的預期財務狀況</li> <li>3. 繼承計畫的制定</li> <li>4. 遺贈/繼承</li> <li>5. 企業繼承： <ul style="list-style-type: none"> <li>• 估值</li> <li>• 未來所有權</li> <li>• 未來管理</li> <li>• 買賣協議</li> </ul> </li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 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</li> <li>• 分析死亡時遺產的流動性</li> <li>• 預測死亡時的淨資產價值</li> <li>• 計算死亡時可能的支出和任何納稅義務</li> <li>• 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</li> <li>• 評估未來所有權和管理權對家族成員的影響</li> <li>• 解釋與重要員工但為非家族成員的相關問題</li> <li>• 解釋與買賣協議相關的重要層面</li> </ul>
7.6 喪失行為能力、監護權、委託書和醫療照護	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 失能</li> <li>2. 監護權</li> <li>3. 委託書</li> <li>4. 醫療照護指示</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 分析受益人的特定需求</li> <li>• 了解失能對遺產規劃的影響</li> <li>• 解釋委託書的使用</li> <li>• 解釋醫療照護指示的使用時機</li> </ul>

## KNOWING

知識主題	子主題	學習成果
7.7 遺產規劃策略	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 方法、結構和工具： <ul style="list-style-type: none"> <li>• 最小化稅額</li> <li>• 人壽保險的用途</li> <li>• 存活者的資本需求</li> <li>• 抵銷負債</li> <li>• 流動性</li> <li>• 均等化</li> <li>• 信託（根據遺囑和非遺囑創建的終身信託）</li> </ul> </li> <li>2. 對遺產規劃策略的威脅： <ul style="list-style-type: none"> <li>• 缺乏適當的規劃</li> <li>• 過時的文件</li> <li>• 離婚</li> <li>• 家庭不和諧</li> <li>• 法律和理財問題（例如破產）</li> </ul> </li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 討論合法最小化稅額作為策略</li> <li>• 解釋在遺產規劃背景下人壽保險的主要用途</li> <li>• 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</li> <li>• 解釋信託的特性和特點，以及其作為遺產規劃策略的用途</li> <li>• 設計遺產規劃策略</li> <li>• 評估每個遺產規劃策略</li> <li>• 優化策略以提出遺產規劃建議</li> <li>• 確定行動步驟優先順序，協助客戶實施遺產規劃建議</li> <li>• 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</li> </ul>
7.8 慈善事業	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 建立遺產</li> <li>2. 終身慈善捐贈</li> <li>3. 去世時的慈善禮物</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 解釋建立遺產的概念</li> <li>• 解釋終身慈善贈送方法和技術以及何時被建議</li> <li>• 解釋死後慈善贈與方法和技術以及何時被建議</li> </ul>
7.9 遺產規劃解決方案	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 公司的使用</li> <li>2. 信託的使用</li> <li>3. 保障規劃</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 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</li> <li>• 解釋如何將保障規劃用作遺產規劃的一部分</li> </ul>



## KNOWING

## 理財規劃知識領域8：

## 理財規劃心理學

提供對理財規劃客戶行為中常見的偏見和啟發式行為的介紹，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見如何影響理財規劃流程。

知識主題	子主題	學習成果
8.1 行為財務學和理財規劃心理學	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 行為財務學介紹</li> <li>2. 傳統財務學與行為財務學比較</li> <li>3. 偏見和啟發式行為</li> <li>4. 選擇架構和理財決策： <ul style="list-style-type: none"> <li>• 傳統的（理性）決策方法</li> <li>• 意義創造</li> <li>• 有限理性</li> <li>• 腦神經財務學</li> </ul> </li> <li>5. 理財規劃心理學介紹</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 反思傳統財務學和行為財務學之間的主要區別</li> <li>• 辨識認知偏見和啟發式行為如何影響理財決策和幸福感</li> <li>• 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</li> </ul>

## KNOWING

知識主題	子主題	學習成果
8.2 客戶和理財顧問的態度、價值觀和偏見	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 傳統（理性）決策方法</li> <li>2. 意義創造</li> <li>3. 有限理性</li> <li>4. 理財規劃的心理要素</li> <li>5. 風險認知和風險承受力</li> <li>6. 群體行為心理學</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 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</li> <li>• 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</li> <li>• 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</li> <li>• 解釋風險認知和風險承受力之間的差異</li> <li>• 討論損失厭惡和展望理論</li> <li>• 描述群體的非理性行為</li> <li>• 描述擴散效應、泡沫和蕭條</li> <li>• 描述害怕錯過的心理現象</li> </ul>
8.3 客戶認知能力和金融素養	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 金融素養和計算能力</li> <li>2. 評估客戶對理財建議的理解</li> <li>3. 識別認知能力下降</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 描述如何透過教育客戶來提高金融素養</li> <li>• 解釋如何評估客戶對理財建議的理解</li> <li>• 解釋如何識別和管理認知能力下降</li> </ul>
8.4 客戶偏好與客戶類型分類	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 行為投資者類型</li> <li>2. 消費者建議偏好</li> <li>3. 認知和情緒偏差</li> <li>4. 識別和管理適得其反的行為</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 列出行為投資者類型並了解對客戶的影響</li> <li>• 討論消費者建議偏好以及如何提供滿足不同消費者需求的建議</li> <li>• 識別並解釋如何管理失敗行為</li> </ul>

## KNOWING

知識主題	子主題	學習成果
8.5 客戶信念及其對財務決策的影響	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 過度自信偏誤</li> <li>2. 現狀偏誤</li> <li>3. 決策中的人口統計、社會經濟和宗教因素</li> <li>4. 感知與現實之間的差異</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 解釋過度自信偏誤</li> <li>• 解釋現狀偏誤</li> <li>• 討論人口群體、社會經濟地位和宗教對決策的影響</li> <li>• 了解人格特質如何在理財決策中顯現</li> </ul>
8.6 理財顧問的行為	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 引導做出選擇</li> <li>2. 政策導向的理財規劃</li> <li>3. 諮詢和指導的原則</li> <li>4. 減少行為偏誤的溝通技巧</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 描述引導原則</li> <li>• 列出諮詢和指導的原則</li> <li>• 解釋諮詢理論在理財規劃實踐中的應用</li> <li>• 展示如何在與客戶互動中建立誠實和信任的關係</li> <li>• 選擇適用於個別客戶的諮詢和溝通技巧</li> <li>• 指導如何於理財規劃過程和客戶與顧問關係增加價值</li> <li>• 評估溝通的組成部分，包括口語和非口語溝通</li> <li>• 與客戶溝通時應用主動傾聽技巧</li> </ul>
8.7 嚴重影響財務的危機事件	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 潛在影響</li> <li>2. 解決方案</li> <li>3. 監控認知偏誤</li> <li>4. 應對危機帶來的影響</li> <li>5. 架構、錨定和調整</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 評估短期和長期目標可能受到的影響，包括非預期的工作或收入損失以及不良健康事件</li> <li>• 辨識並溝通應對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</li> <li>• 描述顧問在監控認知偏誤方面的角色</li> <li>• 展現同理心、可靠性和能力，協助客戶應對危機帶來的影響</li> </ul>

## KNOWING

## 理財規劃知識領域 9：

## 綜合理財規劃

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，建議和理財計畫。

知識主題	子主題	學習成果
9.1 客戶參與、理財規劃流程和理財計畫	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 向客戶揭露理財規劃顧問的服務、能力和經驗</li> <li>2. 參與範圍和溝通方式</li> <li>3. 理財規劃顧問專業技能，如“理財顧問專業技能”中所列</li> <li>4. 專業行為操守</li> <li>5. 保護客戶資訊</li> <li>6. 客戶態度和理財成熟度</li> <li>7. 理財規劃的目的、好處和要素</li> <li>8. 制定合法理財規劃的要素</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 根據實踐標準和道德守則，以應用於理財規劃流程</li> <li>• 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</li> <li>• 在資料收集角色扮演中，展示有效與客戶溝通並建立良好的關係，以獲取個人資訊</li> <li>• 在理財規劃過程中展示專業技能（理財顧問專業技能）</li> <li>• 展示專業行為</li> <li>• 在進行道德實踐時運用明智的判斷力，展現負責和可持續實踐的專業標準</li> <li>• 在為客戶編製理財計畫時評估法律和專業要素</li> </ul>

## KNOWING

知識主題	子主題	學習成果
<p>9.2 態度、個人目標和財務目標</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 財務管理： <ul style="list-style-type: none"> <li>• 客戶的儲蓄傾向資訊</li> <li>• 客戶如何做出消費決策的資訊</li> <li>• 客戶對債務的態度資訊</li> <li>• 客戶計畫的重要支出資訊</li> </ul> </li> <li>2. 稅務規劃： <ul style="list-style-type: none"> <li>• 可能的目前、延期和未來納稅義務的資訊</li> </ul> </li> <li>3. 投資規劃和資產管理： <ul style="list-style-type: none"> <li>• 客戶的投資目標詳情</li> <li>• 客戶的時間範圍資訊</li> <li>• 客戶對投資風險的承受力資訊</li> <li>• 客戶投資限制資訊</li> </ul> </li> <li>4. 風險管理和保險規劃： <ul style="list-style-type: none"> <li>• 客戶的風險管理偏好和目標資訊</li> </ul> </li> <li>5. 退休規劃： <ul style="list-style-type: none"> <li>• 客戶計畫的退休過渡期資訊</li> <li>• 客戶的退休計畫和目標資訊</li> <li>• 客戶在退休時對風險的承受力資訊</li> </ul> </li> <li>6. 遺產規劃和財富移轉： <ul style="list-style-type: none"> <li>• 客戶的遺產規劃目標，包括資產分配給繼承人的資訊</li> <li>• 受益人具體需求的詳細資訊</li> <li>• 未成年子女監護權資訊</li> </ul> </li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 辨識對客戶有理財影響的目標、需求和價值觀</li> <li>• 確定客戶的態度和理財成熟度</li> <li>• 確定客戶的儲蓄傾向</li> <li>• 確定客戶對債務的態度</li> <li>• 確定客戶的投資目標</li> <li>• 確定客戶在投資方面的經驗、態度和偏見</li> <li>• 確定客戶對投資風險的承受能力</li> <li>• 辨識客戶的時間範圍</li> <li>• 確定客戶的風險管理目標</li> <li>• 確定客戶願意採取積極措施來管理財務風險的程度</li> <li>• 將客戶的風險管理需求進行優先排序</li> <li>• 確定客戶對稅務的態度</li> <li>• 確定客戶的退休目標</li> <li>• 確定客戶對退休的態度</li> <li>• 確定客戶的遺產規劃目標</li> <li>• 評估受益人的具體需求</li> <li>• 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</li> <li>• 應用知識和適當技術來認識客戶的價值觀體系</li> <li>• 了解客戶的態度，這些態度會產生個人、財務和職業動機以及未來個人、財務的需求、期望</li> <li>• 辨識客戶的偏見</li> </ul>

## KNOWING

知識主題	子主題	學習成果
9.3 資料收集與準備	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 收集客戶資料並確定需求和目標；紀錄保存、安全性和保密性</li> <li>2. 在理財規劃範圍收集資料： <ul style="list-style-type: none"> <li>• 理財管理</li> <li>• 稅務規劃</li> <li>• 投資規劃和資產管理</li> <li>• 風險管理和保險規劃</li> <li>• 退休規劃</li> <li>• 遺產規劃和財富移轉</li> </ul> </li> <li>3. 假設</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 解釋資料收集的目的，以及在客戶關係管理中的價值</li> <li>• 確定制定理財規劃所需的資訊</li> <li>• 收集所需的資訊，以制定適合的理財解決方案和/或理財規劃</li> <li>• 應用所需的知識和技能，解釋如何將獲得的資訊納入客戶整體理財方案的規劃中</li> <li>• 辨識對客戶有財務影響的目標、理財需求和價值觀</li> <li>• 確定制定理財方案和/或理財規劃所需的財務和稅務資訊</li> <li>• 辨識可能影響理財方案和/或理財計規劃的風險管理問題</li> <li>• 辨識可能影響理財方案和/或理財規劃的客戶風險承受力、能力、需求和問題</li> <li>• 確定客戶投資限制（例如，國際投資或商品等）</li> <li>• 辨識可能影響理財方案和/或理財規劃的客戶法律和遺產問題</li> <li>• 辨識客戶個人和理財狀況的重要變化</li> <li>• 準備資訊以進行分析</li> </ul>

## KNOWING

知識主題	子主題	學習成果
9.4 分析	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 現金流和債務管理</li> <li>2. 稅務</li> <li>3. 投資及投資產品</li> <li>4. 人壽保險和風險產品</li> <li>5. 退休和退休產品</li> <li>6. 社會保障和老年照護</li> <li>7. 遺產資產和負債</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 根據客戶提供的資訊建立資產負債表</li> <li>• 根據客戶提供的資訊建立現金流量表</li> <li>• 區分利潤和現金相關項目（獲利能力/流動性）</li> <li>• 評估投資（包括多元化和資產配置）</li> <li>• 計算客戶的投資報酬率</li> <li>• 在個人能力受限情況下計算現金流量</li> <li>• 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</li> <li>• 檢查潛在的機會和限制，並評估資訊以制定策略</li> <li>• 分析客戶的目標、理財需求、價值觀和資訊，以優先排序理財目標和需求，並確定潛在的理財解決方案</li> <li>• 分析理財規劃要素之間的相互關係</li> <li>• 比較機會和限制，並評估跨理財目標和需求所收集的資訊</li> <li>• 評估資訊以評估客戶的情況</li> <li>• 檢查與客戶和潛在的理財規劃方案相關的經濟、政治和監管環境/要求的影響</li> <li>• 衡量實現理財規劃目標的進度</li> </ul>

## KNOWING

知識主題	子主題	學習成果
9.5 問題和困難	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 理財管理： <ul style="list-style-type: none"> <li>• 與客戶的資產和負債相關的問題，例如： <ul style="list-style-type: none"> <li>- 預算問題</li> <li>- 使用銀行帳戶和信用卡/簽帳卡</li> <li>- 債務和現金管理的安排和使用</li> <li>- 客戶的緊急基金提供（如適用）</li> <li>- 教育基金資助</li> </ul> </li> </ul> </li> <li>2. 稅務規劃： <ul style="list-style-type: none"> <li>• 最大化風險調整後的稅後報酬</li> <li>• 客戶對稅務的態度</li> <li>• 現有投資結構的適切性（如果適用稅收）</li> <li>• 未來稅收變化</li> </ul> </li> <li>3. 投資規劃和資產管理： <ul style="list-style-type: none"> <li>• 客戶對投資的經驗、態度和偏見</li> <li>• 客戶對投資風險的承受能力（態度和能力）</li> <li>• 客戶的假設和報酬期望，以及這些假設與理財顧問之間的衝突</li> <li>• 配偶/同居伴侶之間風險承受力的衝突</li> <li>• 投資的時間範圍</li> <li>• 管理投資支出</li> </ul> </li> </ol> <p style="text-align: center;">CONTINUED ON NEXT PAGE</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 辨識並討論客戶在適用的理財規劃組成部分中所面臨的問題和困難，包括困難的對話、處於危機中的客戶、第三方建議和客戶投訴</li> </ul>



## KNOWING

知識主題	子主題	學習成果
<p>CONTINUED</p> <p>9.5 問題和困難</p>	<p>CONTINUED</p> <p>4. 風險管理和保險規劃：</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 客戶對以下方面的容忍程度和態度： <ul style="list-style-type: none"> <li>- 風險暴露</li> <li>- 相關生活方式問題</li> <li>- 相關健康問題</li> <li>- 客戶願意採取積極措施來管理財務結果</li> </ul> </li> </ul> <p>5. 退休規劃：</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 客戶對退休的態度</li> <li>• 客戶對退休規劃假設的舒適程度</li> <li>• 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</li> </ul> <p>6. 遺產規劃和財富移轉：</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 家庭結構變遷和商業關係可能對遺產規劃策略產生影響</li> <li>• 用於達到遺產規劃目標的文件適切性</li> <li>• 特定遺產贈與和最低遺產規模</li> <li>• 客戶受益人的特定需求</li> </ul>	

## KNOWING

知識主題	子主題	學習成果
9.6 策略	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 如何評估潛在解決方案的優缺點</li> <li>2. 策略描述</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 根據客戶的需求、風險心態、全球經濟形勢和全球經濟前景（包括客戶的時間框架），建立一個資產配置</li> <li>• 評估每個潛在理財方案的優缺點</li> <li>• 描述每個理財規劃策略</li> </ul>
9.7 綜合和建議	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 理財規劃的制定</li> <li>2. 理財規劃的呈現</li> <li>3. 客戶參與（包括規劃合理性和流程教育）以及獲得實施計畫的許可</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 綜合資訊，制定和評估策略，以建立適合的理財規劃</li> <li>• 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</li> <li>• 將建議和行動步驟整合到符合規定且適合的理財規劃中</li> <li>• 制定優先實施計畫，包括時程表和職責</li> <li>• 確定哪些財務解決方案滿足客戶的需求</li> <li>• 展示在角色扮演中呈現理財規劃的能力</li> <li>• 建立符合規定的理財規劃，解決客戶的理財問題，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</li> </ul>
9.8 實施	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 理財規劃的實施</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 制定優先實施計畫，包括時程表和職責</li> <li>• 在角色扮演中展示已同意的理財規劃的實施情況</li> </ul>
9.9 定期審查	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 監督和審查理財規劃</li> <li>2. 應對客戶狀況和目標的變化，或經濟、政治和監管環境的變化</li> <li>3. 舉行審查會議</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 確定理財規劃的適當審查過程和週期</li> <li>• 定期進行理財規劃審查</li> </ul>

# DOING

一位專業的理財顧問在執行理財規劃時，應該應用哪些流程、執業原則、能力和技能呢？

## **執行的標準**

- 理財規劃流程
- 理財規劃核心執業原則
- 理財規劃執業標準
- 理財顧問能力
- 理財顧問專業技能

## DOING

理財規劃顧問在與任何客戶合作中，能夠有效執行專業能力，需在以下領域應用適當的執行標準：

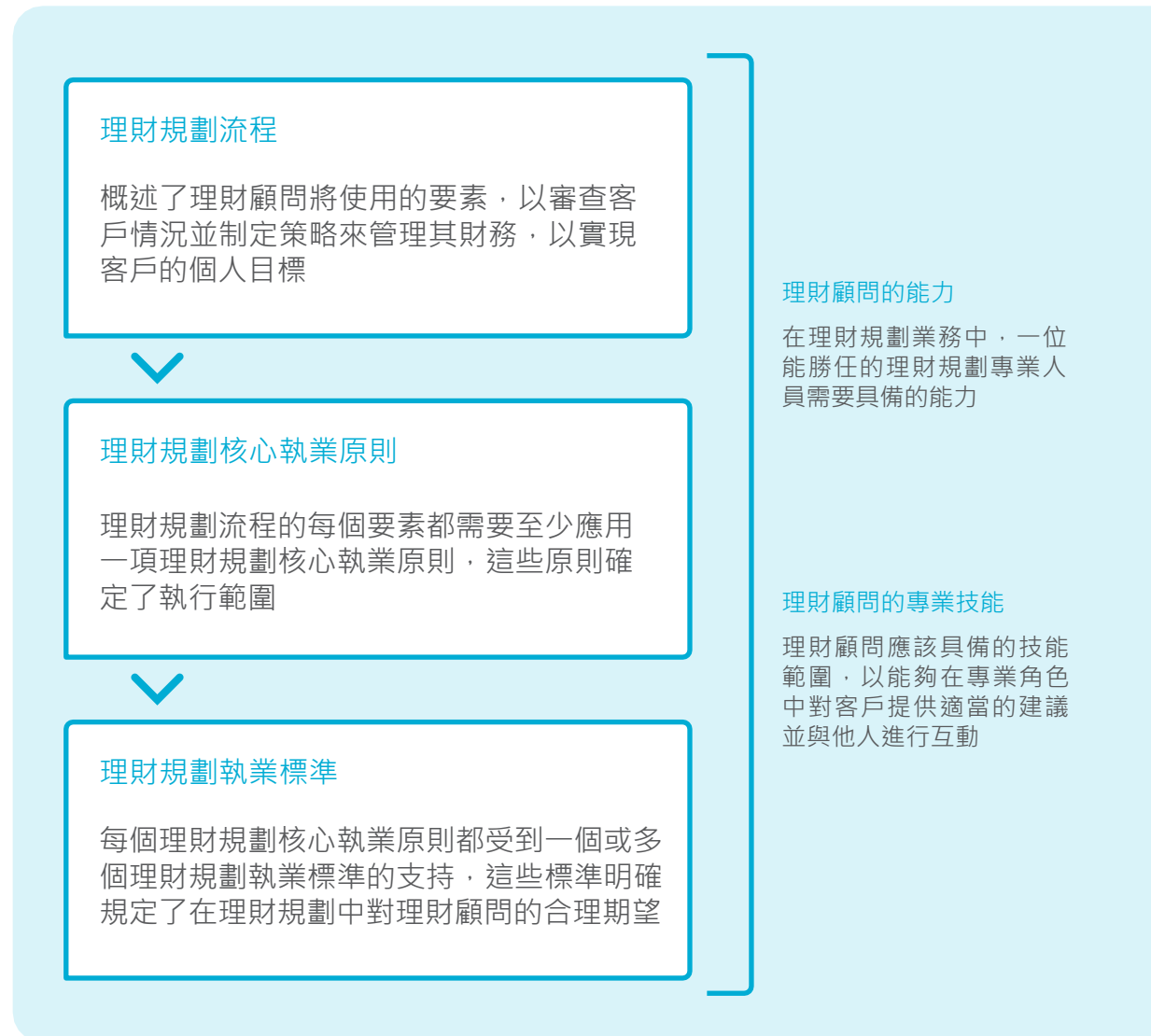
- 理財規劃流程
- 理財規劃核心執業原則
- 理財規劃執業標準
- 理財顧問能力
- 理財顧問專業技能

FPSB在每個領域都制定了標準，以達到以下目的：

- 建立為客戶提供理財規劃服務之理財顧問應具備的執業標準
- 建立專業執行規範，並確保理財顧問能持續提供一致的理財規劃服務
- 明確理財顧問及其客戶在理財規劃業務中各自的角色和責任

圖 3

DOING執業標準包括：



**DOING**

# 理財規劃流程

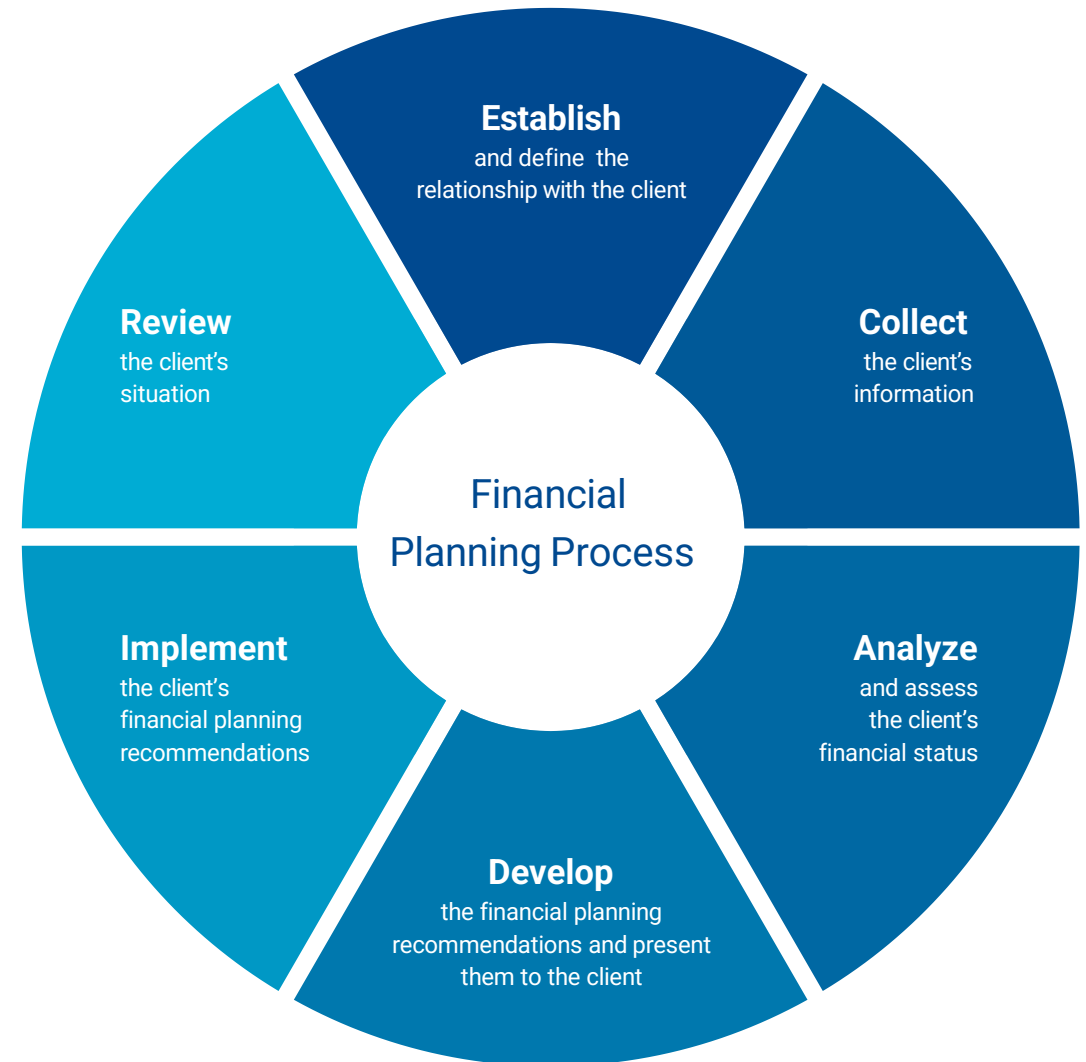
理財規劃是一個過程，目的是制定策略，協助客戶管理其財務，以實現個人目標。理財規劃的過程涉及審查客戶各相關情況，包括在各項理財規劃活動中，經常出現衝突的目標之間的相互關係。

FPSB的理財規劃流程可分為六要素：

1. 建立並定義與客戶的關係
2. 收集客戶的資訊
3. 分析和評估客戶的財務狀況
4. 制定理財規劃建議並提交給客戶
5. 執行客戶的理財規劃建議
6. 審查客戶的情況

雖然這六個要素各自獨立，但理財規劃過程是一個整合的過程。這意味著理財規劃過程中，各個要素可以根據理財顧問與客戶之間的持續關係進行結合和/或重新審視。

圖 4



## 理財規劃核心執業原則

《理財規劃核心執業原則》指導著理財顧問和客戶之間的執行範圍，考慮到每個客戶在客戶資料中所反映的個人因素

理財規劃流程的每個要素都需要應用其中一個或多個相關的理財規劃核心執業原則，使該要素完整呈現。

前三個理財規劃核心執業原則與建立和定義客戶關係有關。每次理財顧問向客戶提供理財規劃或理財規劃的某部分服務時，必須應用這些原則。這些原則有助於為客戶和理財顧問建立明確且適當的期望。其餘的理財規劃核心執業原則適用於與理財規劃相關的範圍內，根據客戶和理財顧問在書面約定範圍內所定義和同意的標準。

以下頁面詳細介紹FPSB的理財規劃流程和相關的理財規劃核心執業原則

## 理財規劃流程和理財規劃核心執業原則

理財規劃流程	理財規劃核心執業原則
1. 建立並定義與客戶的關係	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 向客戶介紹理財規劃和理財顧問的服務、能力和經驗</li> <li>2. 確定理財顧問的能力、經驗或利益衝突是否允許其與客戶合作</li> <li>3. 與客戶明確定義並就理財規劃業務的範圍和溝通方式達成協議</li> </ol>
2. 收集客戶的資訊	<ol style="list-style-type: none"> <li>4. 確定並確認客戶所述的個人目標</li> <li>5. 收集與理財規劃業務範圍相關的定量資訊和文件</li> <li>6. 收集和了解與客戶的價值觀、態度、期望和理財經驗/素養相關的定性資訊</li> </ol>
3. 分析和評估客戶的財務狀況	<ol style="list-style-type: none"> <li>7. 分析客戶的資訊，以評估客戶當前的財務狀況，並確定理財目標，此理財目標能夠實現客戶所述的個人目標</li> <li>8. 根據對客戶當前財務狀況的分析，確定滿足客戶理財目標和所述的個人目標所需的財務資源</li> <li>9. 評估客戶的財務狀況和當前行動方案所帶來的機會、限制和風險</li> <li>10. 確定並評估實現客戶理財目標和所述的個人目標的策略</li> <li>11. 確定並與客戶討論任何看似不切實際的理財目標或所述的個人目標的可行性</li> </ol>

## 理財規劃流程和理財規劃核心執業原則

理財規劃流程	理財規劃核心執業原則
<p><b>4.制定理財規劃建議並提交給客戶</b></p>	<p>12.制定理財規劃建議，以實現客戶的理財目標和所述的個人目標</p> <p>13.提出理財規劃建議，讓客戶了解每個策略如何滿足客戶的理財目標和所述的個人目標</p> <p>14.讓客戶參與討論那些會影響客戶實現理財目標和所述個人目標的因素，並藉由推薦的行動方案進行討論</p> <p>15.根據客戶的反饋修改理財規劃建議</p> <p>16.告知客戶，隨著個人狀況或經濟、政治或監管環境的變化，理財規劃建議可能需要進行修改</p>
<p><b>5.落實客戶的理財規劃建議</b></p>	<p>17.與客戶就落實理財規劃建議的優先順序和責任達成協議</p> <p>18.確定並呈現用於執行理財規劃建議的產品或服務</p>
<p><b>6.審查客戶的情況</b></p>	<p>19.與客戶就未來審查客戶狀況以及達到理財目標和所述的個人目標進展情況，達成方法和責任上的協議</p> <p>20.與客戶就根據客戶狀況、理財目標或所述的個人目標的變化，或者經濟、政治或監管環境的變化，就建議的更新達成協議</p>



## 理財規劃執業標準

《理財規劃執業標準》確立了在理財規劃業務中對理財顧問的專業執業標準合理的期望，無論執業類型、環境、地點或薪酬方式如何。

每個理財規劃核心執業原則都由理財規劃執業標準支持，同時提供解釋，以便根據合理的標準進行解讀和應用。

該解釋目的不在於建立超出執業標準所包含的專業標準或義務。執業標準目的不在於規定應提供的服務或提供服務的逐步程序。

理財規劃執業標準可適用於提供全面理財規劃或有限的理財規劃服務。

**DOING**

以下頁面將詳細列出，與理財規劃適當要素相關的理財規劃核心執行準則和執業標準。

## 理財規劃流程要素：

### 1. 建立並定義與客戶的關係

#### 理財規劃核心執業原則1

向客戶介紹理財規劃和理財顧問的服務，能力和經驗。

執業標準1	執業標準1解釋
<p>理財顧問向客戶介紹理財規劃流程、理財顧問提供的服務以及理財顧問的能力和經驗。</p>	<p>理財顧問協助客戶了解理財規劃過程以及理財規劃業務的性質，並提供有關理財顧問資格的資訊。這些資訊可能包括理財規劃如何幫助客戶實現所述的個人目標；理財顧問提供理財規劃服務的方法論描述；以及有關理財顧問的執照、資格證書和專業知識等資訊。</p> <p>理財顧問在與客戶建立關係之初以及整個理財規劃過程中，根據相關法規、規則或法律要求，或在適當的時機，向客戶進行所有必要的揭露。</p> <p>理財顧問提供有關服務，能力和經驗的初步資訊。在了解更多關於客戶狀況後，理財顧問可能會提供額外的揭露。</p> <p>在與客戶建立關係時，理財顧問尋求發展與客戶的理解和信任，以支持雙向溝通和資訊分享。</p>

## DOING

## 理財規劃流程要素：

## 1. 建立並定義與客戶的關係

## 理財規劃核心執業原則2

確定理財顧問的能力、經驗或利益衝突是否允許其與客戶合作。

執業標準2	執業標準2解釋
<p>理財顧問與客戶共同確定理財顧問所提供的服務以及專業能力和經驗，是否支持理財顧問提供客戶所需或可能需要的服務。理財顧問確定是否存在任何利益衝突，並向客戶揭露。</p>	<p>理財顧問與客戶互動，以確定客戶在理財規劃方面的經驗水準。</p> <p>理財顧問向客戶提供資訊，讓客戶能夠判斷理財顧問是否能夠提供所需或可能需要的服務。這包括技術能力、經驗和與客戶互動風格的資訊，並且是雙方考慮是否建立專業關係的機會。</p> <p>理財顧問根據客戶所需或可能需要的服務，考慮本身的技能，知識，能力和經驗是否足夠。</p> <p>客戶和理財顧問根據客戶傳達給理財顧問的資訊，共同考慮理財顧問以及支援客戶關係的專業人員是否具備滿足客戶期望的適當技能、知識、能力和經驗。</p> <p>理財顧問考慮是否存在利益衝突，例如可能導致理財顧問本身的利益與客戶的利益或另一個客戶的利益發生互相衝突的任何情況、關係或事實，並告知客戶任何此類利益衝突。基於此揭露，客戶或理財顧問可以決定不繼續進行合作。</p>

## DOING

## 理財規劃流程要素：

## 1. 建立並定義與客戶的關係

## 理財規劃核心執業原則3

與客戶明確定義並就理財規劃業務的範圍和溝通方式達成協議。

執業標準3	執業標準3解釋
<p>理財顧問和客戶共同協議在理財規劃期間提供的服務。</p> <p>在向客戶提供任何服務之前，理財顧問將理財規劃業務的約定範圍以書面形式詳細說明，包括各方（包括第三方）的責任、理財規劃業務的條款、理財規劃專業人員的報酬和利益衝突。</p> <p>理財規劃業務的範圍由雙方書面簽署，或由客戶書面接受，並包括雙方終止理財規劃業務的程序。</p>	<p>通過共同定義理財規劃業務的範圍，客戶和理財顧問對於業務有清晰的理解，並在專業關係中確立彼此的實際期望。在書面的業務範圍中，理財顧問和客戶就理財規劃業務是否涵蓋客戶所要求或可能需要的一個或多個領域達成協議。</p> <p>在書面上的業務範圍中，理財顧問和客戶就聯絡頻率、客戶的溝通偏好、理財顧問將使用的指導或其他行為技巧，以及客戶或理財顧問認為重要的理財規劃業務範圍的其他方面達成協議。</p> <p>在書面上的業務範圍中，理財顧問服務包括以下內容：</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 包含或排除的服務，例如對理財規劃建議的執行和對已訂定的個人目標進行評估</li> <li>• 理財顧問在聘用期間的報酬，包括客戶需支付的費用</li> <li>• 現有或潛在的利益衝突，包括涉及與第三方的報酬安排，以及同意如有後續利益衝突發生時予以揭露的協議，其中包括理財顧問如何處理這些衝突的說明</li> </ul> <p style="text-align: center;">CONTINUED ON NEXT PAGE</p>

## DOING

執業標準3	執業標準3解釋
	<p>CONTINUED</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 參與的特定當事方，包括現有的法律和代理關係的詳細資料</li> <li>• 理財規劃的進行時間</li> <li>• 客戶的責任，包括資訊揭露的性質和時間安排</li> <li>• 理財顧問的職責</li> <li>• 終止理財規劃聘用的條款</li> <li>• 客戶提出投訴的程序，以及解決客戶投訴所須遵循的程序</li> <li>• 將收集、傳輸和儲存哪些客戶資訊，包括對客戶資訊使用的任何限制</li> <li>• 如何保護並保密客戶資訊</li> </ul> <p><b>書面業務範圍條款，可能還包括以下其他資訊：</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 在理財規劃參與期間可能聘用其他專業人士的情況</li> <li>• 解釋將與客戶合作的個人資格、執照和經驗</li> <li>• 如果專業關係由 ( i ) 任何一方終止，( ii ) 雙方共同同意或 ( iii ) 理財顧問認為不再能夠履行其專業職責的情況下，應遵循的程序，以及如適用，將客戶轉移到另一位理財顧問的程序</li> <li>• 任何其他必要的資訊，以便告知客戶有關理財規劃業務的條款</li> </ul>

**DOING****理財規劃流程要素：****2. 收集客戶資訊****理財規劃核心執業原則4**

確定並確認客戶所述的個人目標。

執業標準4	執業標準4解釋
<p>理財顧問和客戶確定並確認客戶所述的個人目標。理財顧問與客戶確認，支持客戶實現這些目標可能需要付出的努力屬於理財規劃業務的範圍。</p>	<p>理財顧問確認理解客戶所述的個人目標，並向客戶解釋個人目標之間的相互關聯性以及任何潛在衝突。</p> <p>理財顧問協助客戶對短期、中期和長期的個人目標進行優先排序。</p> <p>理財顧問與客戶確認，在理財規劃業務範圍內提供指導，幫助客戶以最佳的方式達成所述的個人目標所需之理財規劃，或者確定是否能夠實現所有或部分所述的個人目標。</p>

## DOING

## 理財規劃流程要素：

## 2. 收集客戶資訊

## 理財規劃核心執業原則5

收集與理財規劃業務範圍相關的定量資訊和文件。

執業標準5	執業標準5解釋
<p>在提出和/或實施任何理財規劃建議之前，理財顧問會收集足夠與客戶相關的定量資訊和文件，這些資訊和文件與理財規劃範圍相關。</p>	<p>理財顧問會收集完整、最新和準確的客戶資訊和文件，這些資訊文件與理財規劃業務範圍相關。理財顧問可以使用相關工具，例如線上問卷調查或線上訪問客戶的財務紀錄或銀行帳戶，來收集客戶資訊。理財顧問依賴客戶提供的資訊以及其他相關來源的資訊作為分析的輸入要素。</p> <p>理財顧問與客戶確認定量資訊的準確性和完整性，並根據收集的資訊分享對客戶情況的初步了解。</p> <p>理財顧問向客戶傳達收集完整、最新和準確資訊的重要性，缺乏這些資訊可能會影響理財顧問理解客戶財務狀況或制定適當的理財規劃建議的能力。理財顧問向客戶說明，未能提供適當的資訊可能導致理財顧問修改或終止業務範圍。</p>

## DOING

## 理財規劃流程要素：

## 2. 收集客戶資訊

## 理財規劃核心執業原則6

收集和了解與客戶的價值觀，態度，期望和理財經驗/素養相關的定性資訊。

執業標準6	執業標準6解釋
<p>理財顧問收集與客戶理財規劃業務範圍相關的充份定性資訊，以了解客戶的價值觀、態度、期望和理財經驗/素養如何影響理財規劃建議或客戶的理財決策。</p>	<p>理財顧問收集有關客戶的價值觀，態度，期望和理財經驗/素養的定性資訊，以了解這些因素可能如何影響客戶的理財決策和結果。這需要理財顧問在整個理財規劃過程中運用有效的溝通技巧，例如積極傾聽，提出問題，表現出對客戶的好奇心和探究精神。</p> <p>理財顧問確定客戶在理財事務的經驗水準，對理財事務的舒適度以及整體金融素養。</p> <p>理財顧問意識到，對客戶抽象或不容易量化方面的理解是主觀的，且會依據理財顧問個人偏見進行解釋。理財顧問對客戶的理解也受限於客戶所揭露的內容。</p> <p>理財顧問與客戶確認對客戶定性資訊的評估，並根據收集到的定量和定性資訊與客戶分享理財顧問對客戶情況的初步理解。</p> <p>理財顧問向客戶傳達獲得完整、最新和準確的客戶資訊以支持分析和建議的重要性。理財顧問解釋，如果無法收集到理解客戶的價值觀、態度、期望和理財經驗/素養所必需的資訊，那麼理財顧問可能需要修改或終止合作的範圍。</p>



**DOING****理財規劃流程要素：****3.分析和評估客戶的財務狀況****理財規劃核心執業原則7**

分析客戶的資訊，以評估客戶當前的財務狀況，並確定理財目標，此理財目標能夠實現客戶所述的個人目標。

執業標準7	執業標準7解釋
<p>理財顧問分析客戶的定性和定量資訊，以理解客戶目前的財務狀況，並確定理財目標，此理財目標能夠實現客戶所述的個人目標。</p>	<p>理財顧問分析客戶的定性和定量資訊，並與客戶合作解決客戶資訊所述個人目標中，與事實遺漏和不一致、模糊和差異的部分，以評估客戶當前的財務狀況。</p> <p>理財顧問對客戶目前的財務狀況進行深入了解，確定理財目標，此理財目標能夠實現客戶所述的個人目標，並辨識可能影響客戶實現個人目標的任何問題（例如，現金流問題、利率套利等）。</p> <p>理財顧問通常使用從資產負債表、現金流量表和個人風險狀況中獲得的計算結果，來了解客戶的財務狀況。</p>

## DOING

## 理財規劃流程要素：

## 3. 分析和評估客戶的財務狀況

## 理財規劃核心執業原則8

根據對客戶當前財務狀況的分析，確定滿足客戶理財目標和所述的個人目標所需的財務資源。

執業標準8	執業標準8解釋
<p>理財顧問評估客戶目前的財務狀況，以了解其支持客戶實現理財目標和個人目標的能力，並確定客戶是否需要額外的財務資源（如果需要的話）。</p>	<p>理財顧問分析客戶的資訊，目前的財務狀況和可能的未來財務資源，以確定客戶實現每個理財目標和個人目標的可行方法。在這個分析過程中，理財顧問使用客戶指定的、雙方同意的變數和其他合理假設，例如客戶預期的退休年齡、預期壽命、收入需求、風險因素、時間範圍和特殊需求，以及經濟假設，來確定可能的通貨膨脹率、稅率和投資報酬，以支持理財相關計算。</p> <p>理財顧問根據客戶目前的行為來評估客戶實現理財目標或個人目標的可能性，並確定客戶為實現理財目標或個人目標需要做出的行為改變。</p> <p>在整個合作過程中，隨著客戶的偏好、理財目標或個人目標的變化，理財顧問可能會反覆進行理財規劃過程中此部分的相關工作。</p>

## DOING

## 理財規劃流程要素：

## 3. 分析和評估客戶的財務狀況

## 理財規劃核心執業原則9

評估客戶的財務狀況和當前行動方案所帶來的機會、限制和風險。

## 執業標準9

理財顧問評估客戶的財務狀況和當前行動方案，以確定可能影響客戶實現理財目標和個人目標的所帶來的機會、限制和風險。這包括評估客戶對於意外的個人和財務事件作出回應的能力、意願或可能性。

## 執業標準9解釋

理財顧問評估客戶的財務狀況和當前行動方案，以評估客戶是否以及如何能夠實現理財目標或個人目標，並確定所面臨的機會、限制和風險。這包括評估可能影響客戶行為和客戶在情況發生變化時實現理財目標或個人目標的經濟和個人因素。

作為風險評估的一部分，理財顧問可能考慮與客戶、客戶家庭或業務/職業有關的個人事項，以及通貨膨脹、貨幣政策或財政政策等經濟因素。

理財顧問向客戶提供有關實現理財目標或個人目標的權衡取捨或可接受的替代方法的資訊。在理財規劃過程中，理財顧問與客戶之間持續進行反覆的交流和合作，因為客戶的生活狀況、偏好、理財目標或個人目標會發生變化。

理財顧問可能會發現其他影響客戶實現理財目標或個人目標的問題，並與客戶進行討論。根據所發現問題的性質，理財顧問可能需要與客戶討論其所述的個人目標是否可實現或應該進行修改，這可能需要理財顧問修訂理財規劃業務的合作範圍或從客戶那裡獲取額外資訊。

如果客戶選擇不與理財顧問合作以評估權衡取捨或替代方案，理財顧問應考慮限制理財規劃合作範圍或終止合作。

**DOING****理財規劃流程要素：****3. 分析和評估客戶的財務狀況****理財規劃核心執業原則10**

確定並評估實現客戶理財目標和所述的個人目標的策略。

執業標準10	執業標準10解釋
<p>理財顧問與客戶一同考慮與客戶目前情況相關的一個或多個策略，這些策略可以合理地達到客戶的理財目標和個人目標。</p>	<p>理財顧問確定實現客戶理財目標和個人目標的可能策略。</p> <p>理財顧問向客戶提供適當的資訊，以支持對可能策略的理解，並合理地解決客戶的理財目標和個人目標。</p> <p>在評估策略時，理財顧問會與客戶討論所述個人目標和理財目標或行動方案的重要性、優先順序和時機，同時考慮多重假設，進行研究或諮詢其他專業人士。此過程可能產生單一策略、多個策略或維持客戶當前行動方案不作更改。</p> <p>實現客戶的一個或多個理財目標或個人目標可能有多種策略。理財顧問為客戶確定的策略和結果可能與其他理財顧問提供的不同，這說明了行使專業判斷和向客戶提供理財規劃是主觀的。</p>

**DOING****理財規劃流程要素：****3. 分析和評估客戶的財務狀況****理財規劃核心執業原則11**

確定並與客戶討論任何看似不切實際的理財目標或所述的個人目標的可行性。

執業標準11	執業標準11解釋
<p>理財顧問會確定任何不可行的理財目標以及任何看似不切實際的短期、中期或長期個人目標，並與客戶討論如何修改或放棄這些所述的個人目標。</p>	<p>理財顧問會為客戶辨識任何看似不切實際或無法實現的理財目標或個人目標，基於客戶目前的財務狀況或所採取的行動方案。理財顧問協助客戶了解為何這些理財目標或個人目標無法實現，無論是以個別或整體而言，可能是因為理財目標或個人目標相互衝突，或者基於客戶目前的情況和所採取的行動，或未來可能的資源無法實現。</p> <p>理財顧問向客戶提出處理可能無法實現或不切實際的理財目標或個人目標的選項，包括權衡考慮因素。如果客戶選擇不與理財顧問合作評估權衡或替代方案，理財顧問應考慮限制合作範圍或終止合作。</p>

**DOING****理財規劃流程要素：****4. 制定理財規劃建議並提交給客戶****理財規劃核心執業原則12**

制定理財規劃建議，以實現客戶的理財目標和所述的個人目標。

執業標準12	執業標準12解釋
<p>理財顧問根據客戶的目前狀況、行動方針和選擇的策略，制定理財規劃建議，以合理地實現客戶的理財目標和個人目標。</p>	<p>在確定和評估各種策略、客戶的現況和行動方案後，理財顧問將制定理財規劃建議，以合理地實現客戶的理財目標和個人目標。理財規劃建議可能是單一行動或多個行動的組合，需要共同實施。理財顧問需要根據客戶的反饋，對於一個或多建議進行修改，考慮客戶的情況或可能行為，以確定合理或可行的方案。理財顧問的建議可能是讓客戶繼續目前的行動方案。</p> <p>理財顧問使用專業判斷力來評估多種策略，以制定理財規劃建議。由於專業理財建議的性質，理財顧問提出的建議可能與其他理財顧問不同，但仍滿足理財目標和個人目標。</p> <p>無論理財顧問是透過與客戶的對話逐步制定理財規劃建議，或者客戶依據理財顧問的技術專長接受其建議，重要的是理財顧問正確地記錄理財規劃過程中這一部分的內容。</p>

**DOING****理財規劃流程要素：****4. 制定理財規劃建議並提交給客戶****理財規劃核心執業原則13**

提出理財規劃建議，讓客戶了解每個策略如何滿足客戶的理財目標和所述的個人目標。

執業標準13	執業標準13解釋
<p>理財顧問提出理財規劃建議和相對應的理由，以此種方式呈現讓客戶能夠有足夠資訊作出決策，判斷這些策略是否能夠支持實現客戶的理財目標和個人目標。</p>	<p>理財顧問協助客戶了解理財建議如何適當地滿足客戶的理財目標和所述的個人目標。</p> <p>理財顧問避免將觀點當作事實。理財顧問告知客戶，隨著客戶的個人狀況或經濟、政治或監管環境的變化，建議可能需要修改。</p> <p>當理財顧問透過與客戶的對話反覆調整制定理財規劃建議時，理財顧問要確保客戶參與其中，並鼓勵客戶對初步和最終理財規劃建議提供反饋和回應。</p>

**DOING****理財規劃流程要素：****4. 制定理財規劃建議並提交給客戶****理財規劃核心執業原則14**

讓客戶參與討論那些會影響客戶實現理財目標和所述個人目標的因素，並藉由推薦的行動方案進行討論。

執業標準14	執業標準14解釋
<p>理財顧問與客戶討論用於制定理財規劃建議的資訊、因素和假設，以及這些資訊、因素和假設如何影響客戶實現理財目標和個人目標的能力。</p>	<p>向客戶展示和分享理財規劃建議時，理財顧問協助客戶了解客戶目前的狀況，用於制定建議策略的因素和假設，採用（或不採用）建議策略的風險，以及實行（或不實行）一個或多個建議策略如何影響客戶實現理財目標和個人目標的能力。</p> <p>理財顧問協助客戶優先考慮或重新排序理財目標和個人目標，同時協助客戶考慮在不同時間範圍內，相關的一個或多個理財目標或個人目標，如何做出優先選擇。</p>



## DOING

## 理財規劃流程要素：

## 4. 制定理財規劃建議並提交給客戶

## 理財規劃核心執業原則15

根據客戶的反饋修改理財規劃建議。

## 執業標準15

理財顧問透過與客戶達成共識，納入客戶的回饋意見，以訂定對理財規劃建議的修改類型和範圍。這可能包括理財顧問修改或重新排序客戶的理財目標或個人目標，或修改理財規劃業務的範圍。

## 執業標準15解釋

在向客戶提出建議時，理財顧問會評估客戶是否願意根據理財規劃建議採取行動。

理財顧問可根據與客戶就理財規劃建議、行動方案或優先順序變更上達成的協議，調整原訂的理財規劃業務範圍。

理財顧問協助客戶修改或重新確定理財目標或個人目標的優先，並相應地更新理財規劃建議。理財顧問可能需要根據對原始理財規劃建議的更新，修改理財建模和敏感性分析。

此外，如果修改後的理財規劃建議為理財顧問帶來利益衝突或潛在的利益衝突，理財顧問會告知客戶相關的衝突狀況。在此階段，客戶或理財顧問可能決定不繼續合作。

**DOING****理財規劃流程要素：****4. 制定理財規劃建議並提交給客戶****理財規劃核心執業原則16**

告知客戶，隨著個人狀況或經濟、政治或監管環境的變化，理財規劃建議可能需要進行修改。

執業標準16	執業標準16解釋
<p>理財顧問會告知客戶，未來個人狀況或經濟、政治或監管環境的變化可能會影響理財規劃建議，並獲得客戶的支持，以持續審查客戶的情況和理財規劃建議，並根據需要進行修改。</p>	<p>理財顧問告知客戶，理財規劃建議旨在支持客戶根據其目前情況和預期未來環境實現理財目標和個人目標。然而，個人狀況或經濟、政治或監管環境的變化（例如，更新的法規或立法，家庭狀況、職業、健康等的變化）可能會改變客戶實現一個或多個理財目標或個人目標的能力，並要求理財顧問修改一個或多個理財規劃建議。</p>

## DOING

## 理財規劃流程要素：

## 5. 落實客戶的理財規劃建議

## 理財規劃核心執業原則17

與客戶就執行理財規劃建議的優先順序和責任達成協議。

執業標準17	執業標準17解釋
<p>理財顧問與客戶共同就理財規劃建議及其優先順序達成協議，並就符合理財規劃業務範圍的執行責任達成共識，其中包括理財顧問實施或指導執行理財規劃建議的能力。</p>	<p>理財顧問與客戶就理財規劃建議、優先順序以及相應的執行責任達成共識。理財顧問的責任可能包括確定執行所需的行動、明確理財顧問和客戶各自的責任、將客戶轉介給其他專業人員並與其協調，以及在獲得授權的情況下共享客戶資訊。</p> <p>理財顧問確認客戶了解理財規劃建議及其影響，以及客戶在執行理財規劃建議方面的責任（如果有的話）。</p> <p>理財顧問向客戶解釋，如果需要，將轉介哪些理財行動給一個或多個其他專業人員，並介紹這些專業人員的資格。</p> <p>如果理財顧問僅被客戶聘請執行理財行動，理財顧問應以書面形式明確定義理財規劃合作的有限範圍，並獲得客戶對範圍和理財行動的知情同意。特別是，理財顧問應在理財規劃合作範圍中說明其對於其他人提供的資訊、分析或建議的依賴程度（如果有的話）。</p>

**DOING****理財規劃流程要素：****5. 落實客戶的理財規劃建議****理財規劃核心執業原則18**

確定並展示用於執行理財規劃建議的產品或服務。

執業標準18	執業標準18解釋
<p>理財顧問確定並展示適當的產品或服務，以落實理財規劃建議。</p>	<p>理財顧問推薦適合客戶情況並合理滿足客戶理財目標或個人目標的產品或服務。</p> <p>在理財規劃過程中，根據從客戶那裡收集到的定性和定量資訊，理財顧問使用專業判斷來確定支持理財規劃建議執行的產品、服務或行動（包括客戶改變其行為）。</p> <p>理財顧問可在呈現理財規劃建議時，同時展示產品或專業服務。</p> <p>在客戶確認理解並同意建議的產品、服務、行動或策略後，理財顧問獲得客戶的承諾，以支持理財規劃建議的執行。</p> <p>理財顧問與客戶討論由於建議的產品或服務而引起的任何利益衝突，並解釋這些衝突可能如何影響理財規劃建議。</p>

## DOING

## 理財規劃流程要素：

## 6. 審查客戶的情況

## 理財規劃核心執業原則19

與客戶就未來審查客戶狀況以及達到理財目標和所述個人目標進展情況，達成接洽和責任上的協議。

執業標準19	執業標準19解釋
<p>理財顧問和客戶共同確定並同意未來對客戶進行審查和評估的條款，包括理財目標和個人目標、個人風險狀況、生活方式和其他相關因素，以及客戶實現個人目標的進展情況。</p>	<p>理財顧問定期審查客戶在理財目標和個人目標的進展情況，並根據需要與客戶一起調整理財規劃建議。</p> <p>審查過程可能由客戶或理財顧問發起，原因可能包括客戶情況、理財目標或個人目標的變化；客戶希望確認目前理財規劃建議的適切性或可行性；或經濟、政治或監管環境的變化。</p> <p>如果客戶可以即時、持續地關注其理財規劃數據，則審查週期可能更加頻繁、互動且連續，而不是定期的理財規劃諮詢。理財顧問和客戶共同確定審查過程中要進行的行動性質和範圍，以及各方角色和責任。</p> <p>審查過程可能導致理財顧問對理財規劃業務的原始範圍進行修改，或與客戶啟動新的理財規劃業務。</p>

## DOING

## 理財規劃流程要素：

## 6. 審查客戶的情況

## 理財規劃核心執業原則20

與客戶根據客戶狀況、理財目標或所述的個人目標變化，或者經濟、政治或監管環境的變化，就更新建議達成協議。

執業標準20	執業標準20解釋
<p>基於客戶情況、理財目標或個人目標的變化，或者經濟、政治或監管環境的變化，理財顧問與客戶共同協議是否、何時以及如何更新理財規劃建議。</p>	<p>由於理財規劃是一個動態的過程，可能需要根據客戶個人狀況或經濟、政治或監管環境的變化對理財規劃建議和對應策略進行更改，理財顧問和客戶持續審查客戶情況，就實現理財目標或個人目標進展情況進行協商，並了解各自職責。</p> <p>理財顧問可以根據日曆時程表設定審查點，或者在理財規劃期間的持續互動中進行審查。在審查過程中，理財顧問確認客戶對現有理財規劃建議的承諾，或根據客戶的情況、理財目標或個人目標的變化，以及環境變化需要調整理財規劃建議。</p> <p>審查過程包括理財顧問和客戶：</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 確認客戶同意的理財規劃建議已經實行</li> <li>• 評估達到客戶理財目標或個人目標的進度</li> <li>• 重新評估理財顧問對初步或後續假設的合理性是否持續存在</li> </ul> <p style="text-align: center;">CONTINUED ON NEXT PAGE</p>

執業標準20	執業標準20解釋
	<p>CONTINUED</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• 確定客戶的情況、理財目標或個人目標，以及環境的變化是否需要調整理財規劃建議</li><li>• 就需要更改的理財規劃建議達成共識</li></ul> <p>隨著客戶的情況、理財目標或個人目標的變化，理財顧問會帶領客戶回顧理財規劃過程，以重新確認或更新假設和理財規劃建議。</p>

## 理財顧問能力

FPSB的理財顧問能力概述了一位專業理財顧問在與客戶理財規劃諮詢中能夠進行的工作，無論執行類型、環境、地點或報酬方式為何。

理財顧問在執行理財規劃時，除了與工作相關的技能、態度、判斷和知識外，還會使用一種或多種理財顧問能力，利用理財規劃流程、理財規劃核心執業原則、理財規劃執業標準和理財顧問專業技能來進行能力的表現。

以下頁面將按照理財規劃知識領域的組織結構列出FPSB的理財顧問能力。



**DOING****1. 理財規劃原則、流程和技能**

1. 應用「理財規劃流程」
2. 與客戶和第三方來往關係中，行為上遵守道德規範
3. 在符合法律、慣例和要求的狀況下，應用理財規劃的道德規範、執業標準和行為準則
4. 展現適用於理財規劃執業原則的相關法律和法規的知識
5. 展現溝通技巧
6. 展現分析能力
7. 展現簡報技巧
8. 展現具備相關監管、經濟和政治環境知識
9. 應用貨幣時間價值原則

**2. 財務管理**

1. 收集有關客戶資產和負債的資訊
2. 收集有關客戶現金流、收入和/或債務的資訊
3. 收集編製預算所需的資訊
4. 確定客戶的財務管理目標
5. 編制客戶的淨資產、現金流和預算報表，計算並解釋適用的財務比率
6. 確定客戶的儲蓄傾向和消費傾向
7. 確定客戶的消費決策方式
8. 確定客戶是否在經濟能力範圍內生活
9. 確定影響客戶資產和負債的問題
10. 確定客戶的緊急準備金並評估其是否足夠
11. 比較客戶的現金管理策略
12. 評估收入和支出變化的影響
13. 確定現金流需求的衝突
14. 評估融資替代方案
15. 制定財務管理策略
16. 評估每種財務管理策略的優缺點
17. 提出財務管理建議
18. 確定協助客戶實施財務管理建議的優先行動步驟
19. 提供客戶有關非退休雇員和政府福利的資訊

## DOING

## 3. 稅務規劃

1. 收集建立客戶稅務狀況所需的資訊
2. 確定資產和負債的應稅性質
3. 辨識客戶帳戶的稅務結構
4. 確定目前、遞延和未來的稅收負債
5. 確定客戶各方面稅務狀況
6. 審查相關稅務文件
7. 分析現有和潛在的稅務策略和結構的適用性
8. 評估稅務規劃替代方案的財務影響
9. 制定稅務規劃策略
10. 評估每種稅務規劃策略的優缺點
11. 提出稅務規劃建議
12. 根據優先順序確定客戶實施稅務規劃建議的行動步驟

## 4. 投資規劃和資產管理

1. 收集資訊以準備詳細的投資持股報表
2. 確定客戶目前的資產配置
3. 辨識可用於投資的現金流及預期從投資組合取得的金額
4. 確定客戶的投資目標
5. 辨識客戶的假設和報酬期望，並就規劃假設達成共識
6. 確定客戶的目標達成時間範圍
7. 計算達到客戶目標所需的實質報酬率
8. 分析客戶目前的持股情況
9. 確定投資持股的特性
10. 確定資產收購/處分的影響
11. 分析潛在投資策略
12. 評估投資報酬預期是否與客戶的風險承受能力一致
13. 評估資產持有是否符合風險承受能力、容忍度和所需報酬率
14. 評估用於客戶投資組合的潛在投資工具
15. 制定投資策略
16. 評估每種投資策略的優缺點
17. 提出投資建議
18. 選擇合適的投資工具以執行建議的策略
19. 根據優先順序確定協助客戶執行投資建議的行動步驟
20. 準備一份投資指導原則聲明

## DOING

## 5. 風險管理和保險規劃

1. 收集客戶現有保險範圍和可用於管理風險的資源的詳細資訊
2. 確定客戶可能的財務責任
3. 確定客戶的風險管理目標和風險暴露
4. 確定影響風險管理和保險規劃，與生活方式相關的因素
5. 確定可用於風險管理資源的特性
6. 檢視目前和潛在的風險管理策略
7. 評估財務風險的暴露程度
8. 根據目前的保險範圍和風險管理策略評估客戶的風險暴露
9. 評估現有保險範圍的變更影響
10. 根據優先順序確定客戶的風險管理需求
11. 制定風險管理策略
12. 評估每個風險管理策略的優缺點
13. 提出風險管理建議
14. 根據優先順序確定協助客戶執行風險管理建議的行動步驟

## 6. 退休規劃

1. 收集潛在退休收入來源的詳細資訊
2. 收集預估的退休支出詳細資訊
3. 確定客戶的退休目標
4. 確定客戶對退休規劃假設的接受程度
5. 根據目前狀況進行財務預測，包括收支差額
6. 判斷客戶的退休目標是否切實可行
7. 檢視潛在的退休規劃策略
8. 評估退休後維持所期望的生活方式所需的財務需求
9. 評估假設變動對財務預測的影響
10. 評估實現退休目標所需的取捨
11. 制定退休規劃策略
12. 評估每個退休規劃策略的優缺點
13. 提出退休規劃建議
14. 按優先順序進行行動步驟，協助客戶執行退休規劃建議

## DOING

## 7. 遺產規劃和財富移轉

1. 收集影響遺產規劃策略的法律協議和文件
2. 確定客戶的遺產規劃目標
3. 確定可能會影響遺產規劃策略的家庭動態和業務關係
4. 預測過世後的資產淨值
5. 分析達成客戶遺產規劃目標的限制因素
6. 檢視潛在的遺產規劃策略
7. 計算過世後可能須支付的費用和稅款
8. 評估受益人的具體需求
9. 評估過世後遺產的流動性
10. 制定遺產規劃策略，包括生前資產規劃
11. 評估每個遺產規劃策略的優缺點
12. 提出遺產規劃建議
13. 按優先順序進行行動步驟，協助客戶執行遺產規劃建議

## 8. 理財規劃心理學

1. 討論適用於理財規劃業務的理財規劃相關行為因素
2. 確定客戶對儲蓄和債務的態度
3. 確定客戶對稅收的態度
4. 確定客戶對投資的態度/偏見和經驗
5. 確定客戶對投資風險的承受能力
6. 確定客戶對風險暴露的承受能力
7. 確定和家庭、生活方式相關的問題與態度，包括金錢的價值觀
8. 確定客戶對採取積極步驟管理財務風險的意願，包括生活方式和健康問題
9. 確定客戶對退休的態度
10. 確定客戶的信念和偏好
11. 確定財務行為和客戶的心理狀態如何影響客戶的個人目標、理財目標、理解、決策和行動
12. 應用適當的行為方法（例如，輔導、諮詢等）
13. 辨識、評估和溝通針對具嚴重財務後果的重大事件潛在解決方案

## 9. 綜合理財規劃

1. 與客戶討論理財規劃流程和理財計畫
2. 確定客戶所述的個人目標和理財目標，以及具有財務影響的限制條件，包括時間、資金（金錢）的具體性和優先順序
3. 確定編製理財規劃所需的資訊
4. 確定影響理財規劃的法律問題
5. 確定客戶的態度、偏見、動機和金融熟悉程度
6. 確定並與客戶就分析中要使用的假設達成協議
7. 準備資訊以啟用分析
8. 分析客戶所述的個人目標、理財目標和資訊，以優先排序要關注的個人目標
9. 檢査理財規劃組成部分之間的相互關係
10. 比較機會和限制與評估跨理財規劃部位所收集的資訊
11. 檢視經濟、政治和監管環境的影響
12. 確定建議的優先順序
13. 將理財規劃建議和行動步驟整合到理財計畫中（以書面形式或以互動方式逐步發展）
14. 衡量實現客戶理財目標和所述個人目標的進度
15. 確定審查和更新理財規劃建議的適當方法

## 理財顧問專業技能

FPSB的理財顧問專業技能列舉了理財顧問應具備的各種技能，以便能夠在專業角色中給予客戶適當建議並與同僚或其他人進行有效互動。

FPSB的專業概念中，理財顧問需要運用專業技能為客戶提供理財規劃建議。

這些專業技能是必需的，因為理財規劃業務涉及到理財顧問與客戶之間的高度信任和共識，以應對常伴隨著客戶的複雜性和不確定性的情況。

以下頁面列出了FPSB的理財顧問專業技能。

## DOING

### Skill 1 建立信任

#### *在專業關係中建立信任*

- 與客戶和他人打交道時，要誠實、公平，並展現專業態度
- 對於自己的行為，要對客戶和他人負責

### Skill 2 客戶互動

#### *與客戶和其他人建立良好的互動關係*

- 對客戶給予支持、同理心和耐心
- 創造一個支持與客戶和其他人合作和達成共識的環境
- 有效處理客戶的異議和投訴
- 通過提供指導和激勵，來支持客戶實現理財規劃目標

### Skill 3 有效溝通

#### *交流想法、思想、意見、知識和資料，以便明確而有目的地傳達和理解訊息*

- 在與客戶交流時，使用主動和反思式的傾聽以及非語言技巧，並花時間理解客戶所表達的觀點
- 以對客戶和其他人易於理解和準確的方式，口頭和書面上傳達資訊和想法
- 透過向客戶提出合乎邏輯和有說服力的理由，支持客戶實現理財規劃目標

### Skill 4 指導

#### *為客戶提供關於個人目標的指導，幫助客戶做出決定並付諸行動*

- 激勵客戶做出決策並付諸行動

## DOING

### Skill 5 客戶導向

#### *以客戶需求為先，確保滿足客戶的需求*

- 了解客戶的需求和要求，並提供理財規劃建議、服務和產品，以支持客戶實現這些需求
- 在執行專業活動時，代表客戶行使自主權和主動性

### Skill 6 批判性思維

#### *積極和熟練地概念化、應用、分析、綜合和/或評估從客戶那裡收集的資訊*

- 分析事實以形成判斷
- 分析和整合來自不同來源的資訊，以得出理財規劃建議
- 隨著資訊或情況的變化調整思維和行為

### Skill 7 解決問題

#### *識別並解決問題*

- 使用已建立的流程或方法來找到問題的解決方案
- 應用數學方法或公式來識別解決方案
- 在進行分析和制定理財規劃建議時進行適當的研究

### Skill 8 決策

#### *在兩個或多個備選方案之間進行選擇，以達到最佳結果*

- 使用專業判斷、邏輯或推理能力進行，比較客戶可能行動方案的優劣
- 在可行的選項中為客戶選擇適當的行動方案
- 在處理不完整或不一致的資訊時做出明智的決策



## DOING

### Skill 9 精通科技

#### *精通現代科技的使用，特別是理財規劃相關的軟體和工具*

- 有效地選擇和使用科技與客戶進行互動，並提供理財規劃服務和產品

### Skill 10 情商

#### *理解和管理自己和他人的情緒*

- 理解和認識自己，管理個人偏見
- 控制衝動，包括保持冷靜，不對正面或負面情況過度反應
- 注意並考慮客戶和相關人或其他人的感受

# BEING

專業理財顧問應該展現哪些個人價值和行為，  
才顯示能勝任理財規劃？

## ***道德行為標準***

- 理財顧問職業道德規範

## 理財顧問職業道德規範

### 理財顧問職業道德規範

透過遵守道德行為標準，理財顧問同意透過道德和專業標準的應用，將客戶利益置於首位，提供理財規劃服務。他們還同意維護和促進理財規劃專業的利益，以造福社會。

FPSB的〈理財顧問職業道德規範〉中包含道德行為和判斷，以及遵守道德的標準。

作為其專業承諾的一部分，理財顧問在提供理財規劃給客戶時，應提供適當的揭露，並同意受道德標準約束。

FPSB期望理財顧問的客戶能從全球公認的理財顧問道德標準中受益。

### 道德守則的規定

《道德守則》以一般性詞語表達理財顧問在其專業活動中應遵守的道德標準；每個原則後面的評論進一步解釋該原則的目的。這些原則旨在為理財顧問提供適當的專業行為指導。

### 道德守則的適用範圍

FPSB的《道德守則》反映了理財顧問對公眾、客戶、同事和雇主的責任認知，並指導從事理財規劃專業人員的表現和行動。

## BEING

### 1 客戶至上

#### *將客戶利益放在首位*

將客戶的利益放在首位是專業精神的代表，要求理財顧問誠實行事，不將個人利益或優勢置於客戶利益之上。

### 2 誠信

#### *誠信提供專業服務*

誠信原則要求在所有專業事務中誠實和坦率。理財顧問被客戶委以信任，而這種信任的最終來源是理財顧問的個人誠信。可以對合理的意見差異進行容忍，但不能與欺騙或抑制個人原則並存。誠信要求理財顧問遵守《道德守則》的文字和精神。

### 3 客觀性

#### *客觀地提供專業服務*

客觀性需要理智上的誠實和公正。無論理財顧問提供何種服務或扮演角色為何，客觀性都要求理財顧問確保其工作的完整性，管理衝突並行使健全的專業判斷。

### 4 公平

#### *在所有專業關係中保持公平合理*

揭露並管理利益衝突。公平性要求向客戶提供專業關係中他們應得的、應該期待的東西，包括誠實和揭露重大利益衝突。它涉及管理自己的情感，偏見和欲望，以實現適當的利益平衡。公平是以您希望被對待的方式對待他人。

## BEING

### 5 專業

#### *以卓越的專業行為方式行事*

專業性要求對客戶、同行專業人員，以及其他商業相關活動中的人表現尊重和禮貌，並遵守適當的規則、法規和專業要求。專業性要求理財顧問在單獨和/與同行合作時，提升並維護該專業的公眾形象和為公眾利益提供服務的能力。

### 7 保密性

#### *保護所有客戶資訊的機密性*

保密性要求客戶資訊應以只有授權人員可以存取的方式受到保護和維護。與客戶的信任和信心關係只能建立在理解客戶資訊不會被不適當揭露的基礎上。

### 6 能力

#### *保持提供專業服務的能力、技能和知識*

能力要求在提供專業服務時達到並保持足夠的能力、技能和知識水準。能力也包括明智地認識到自己的局限性，並在適當時諮詢其他專業人員或轉介給其他專業人員。能力要求理財顧問持續學習和專業提升。

### 8 盡職

#### *盡職提供專業服務*

盡職要求按時且全面地履行專業承諾，並在規劃、監督和提供專業服務時謹慎小心。

# 03

詞彙說明

## FPSB對這些詞彙的定義如下：

### 態度

客戶或理財顧問對於可能涉及財務或其他與客戶個人目標相關事物有關的感受。

### 客戶至上

將客戶的利益置於首位是專業精神的特點，要求理財顧問誠實行事，不將個人利益或好處置於客戶利益之前（請參閱FPSB的理財顧問職業道德規範）。

### 報酬

理財顧問或與其相關的一方，因提供專業服務而獲得或有權獲得的任何重要的經濟利益，無論是金錢還是非金錢形式，這包括但不限於費用、佣金以及以商品或服務形式的獎勵誘因。

### 持續專業發展

理財顧問維持和提升其知識、技能和能力的方法。

### 理財目標

理財顧問與客戶之間合作的成果，用於確定實現個人目標所需的具體理財目標（請參閱術語表中的定義）。

這需要理財顧問進行分析，將每個目標轉換為可量化的理財目標。

### 理財規劃

用於管理客戶的理財事務，以實現個人目標的系統性制定且詳細的策略或策略組合。

### 理財規劃建議

針對客戶陳述的個人目標的理財解決方案，包括理財策略，可能還包括相關的金融產品建議。

### 綜合理財規劃

整合來自FPSB全球理財規劃標準的知識、技能和能力的過程，以幫助客戶管理其理財事務，以實現個人目標。

### 個人目標

個人目標，或陳述的個人目標，反映了客戶對於財務資產(包括未來收入)使用的當前和未來抱負。目標可分為短期、中期或長期目標。它們通常以抽象的方式表達，需要理財顧問進行具體分析，以將其轉換為理財目標。

## 專業判斷

專業判斷是指憑藉對於理財顧問所面對的情況，擁有的專門知識、技能、能力和資訊，形成意見或結論的能力。

## 定性的

有關客戶特質、態度和偏好等資訊。

## 定量的

有關客戶的客觀可衡量的資訊。

## 策略（多個策略）

為實現一個或多個特定目標而設計的計畫。

## 充足的資訊

提供給理財顧問進行分析和做出明智建議所必需的相關訊息。



# 04

附錄：實踐指南

## 實踐指南的目的

實踐指南旨在展示FPSB的全球理財規劃標準如何相互關聯，並如何應用於現實生活中的客戶場景。  
實踐指南通過以下方式呈現標準：



## 範例

以下範例提供了如何應用FPSB的全球理財規劃標準於客戶合作過程：

Lee是一名新獲得理財顧問資格的專業人士，這是他第一次與客戶見面，為了為客戶會議做準備，Lee回顧了FPSB的全球理財規劃標準，以反思在理財規劃客戶合作中所需的知識、專業標準和道德守則。Lee確認了以下內容：

1

從理財規劃過程中，Lee首先需要考慮的要素是：

理財規劃流程要素：

### 1. 建立和定義與客戶的關係

2

Lee指出以下三個理財規劃核心執業原則應用於理財規劃流程中此一特定要素（建立並定義與客戶的關係）：

### 理財規劃核心執業原則

- i. 向客戶介紹理財規劃和理財顧問的服務、能力和經驗。
- ii. 確定理財顧問的能力、經驗或利益衝突是否允許其與客戶合作。
- iii. 與客戶明確定義並就理財規劃業務的範圍和溝通方式達成協議。

## 範例

3

接著，Lee 識別出以下的**理財顧問能力**，能有效完成第一個識別出的理財規劃核心執業原則（即向客戶介紹理財規劃和理財顧問的服務、能力和經驗）：

### 理財顧問能力

1.1 應用理財規劃流程

1.5 展現溝通技巧

4

然後，Lee 識別出以下的**理財規劃知識主題**，能有效完成第一個理財規劃核心執業原則（即向客戶介紹理財規劃和理財顧問的服務、能力和經驗）：

### 理財規劃知識主題

1.1 理財規劃專業和理財規劃過程

1.5 法律與合法性

1.7 客戶特徵

9.1 客戶參與、理財規劃流程和理財計畫

5

Lee 繼續同一個理財規劃核心執業原則（即向客戶介紹理財規劃和理財顧問的服務、能力和經驗），Lee 進一步確認以下**理財顧問專業技能**，以能夠有效地執行這個理財規劃核心執業原則：

### 理財顧問專業技能

1 建立信任

2 客戶互動

3 有效溝通

4 客戶導向

6

Lee 明白在整個專業活動中應遵守《理財顧問職業道德規範》中包含的道德行為守則。

### 理財顧問職業道德規範：

應在理財顧問的專業活動中遵守

## 實踐指南

以下的實踐指南並非規定應提供的服務或提供服務的逐步步驟。

以下實踐指南按照理財規劃流程的要素進行整理，並確定了與每個要素相關的理財規劃核心執業原則、理財顧問能力、理財規劃知識主題和理財顧問專業技能。

在各項理財規劃專業活動中應遵守理財顧問職業道德規範。

## 建立並定義與客戶的關係

# 理財規劃核心執業原則 1

向客戶介紹理財規劃和理財顧問的服務、能力和經驗。

### 執業標準

理財顧問向客戶介紹理財規劃過程、理財顧問提供的服務以及理財顧問的能力和經驗。

### 解釋

理財顧問協助客戶了解理財規劃過程以及理財規劃業務的性質，並提供有關理財顧問資格的資訊。這些資訊可能包括理財規劃如何幫助客戶實現所述的個人目標；理財顧問提供理財規劃服務的方法論描述；以及有關理財顧問的執照、資格證書和專業知識等資訊。

理財顧問在與客戶建立關係之初以及整個理財規劃過程中，根據相關法規、規則或法律要求，或在適當的時機，向客戶進行所有必要的揭露。

理財顧問提供有關服務、能力和經驗的初步資訊。在了解更多關於客戶狀況後，理財顧問可能會提供額外的揭露。

在與客戶建立關係時，理財顧問尋求發展與客戶的理解和信任，以支持雙向溝通和資訊分享。

## 理財顧問能力

- 1.1 應用「理財規劃流程」
- 1.2 與客戶和第三方來往關係中，行為上遵守道德規範
- 1.3 在符合法律、慣例和要求的狀況下，應用理財規劃的道德規範、執業標準和行為準則
- 1.4 展現適用於理財規劃執業原則的相關法律和法規的知識
- 1.5 展現溝通技巧

## 理財規劃知識主題

- 1.1 理財規劃專業和理財規劃過程
- 1.2 理財規劃執行和道德
- 1.3 理財顧問專業技能
- 1.5 法律與合法性
- 1.7 客戶特徵
- 9.1 客戶參與、理財規劃流程和理財計畫

## 理財顧問專業技能

- |    |      |
|----|------|
| 1  | 建立信任 |
| 2  | 客戶互動 |
| 3  | 有效溝通 |
| 5  | 客戶導向 |
| 10 | 情商   |

## 建立並定義與客戶的關係

# 理財規劃核心執業原則 2

確定理財顧問的能力、經驗或利益衝突是否允許其與客戶合作。

### 執業標準

理財顧問與客戶共同確定理財顧問所提供的服務以及專業能力和經驗，是否支持理財顧問提供客戶所需或可能需要的服務。理財顧問確定是否存在任何利益衝突，並向客戶揭露。

### 解釋

理財顧問與客戶互動，以確定客戶在理財規劃方面的經驗水準。

理財顧問向客戶提供資訊，讓客戶能夠判斷理財顧問是否能夠提供所需或可能需要的服務。這包括技術能力、經驗和與客戶互動風格的資訊，並且是雙方考慮是否建立專業關係的機會。

理財顧問根據客戶所需或可能需要的服務，考慮本身的技能，知識，能力和經驗是否足夠。

客戶和理財顧問根據客戶傳達給理財顧問的資訊，共同考慮理財顧問以及支援客戶關係的專業人員是否具備滿足客戶期望的適當技能、知識、能力和經驗。

理財顧問考慮是否存在利益衝突，例如可能導致理財顧問本身的利益與客戶的利益或另一個客戶的利益發生互相衝突的任何情況、關係或事實，並告知客戶任何此類利益衝突。基於此揭露，客戶或理財顧問可以決定不繼續進行合作。



## 理財顧問能力

### 1.8 展現具備相關監管、經濟和政治環境知識

---

#### 理財規劃知識主題

1.1 理財規劃專業和理財規劃過程

1.2 理財規劃執行和道德

1.3 理財顧問專業技能

1.5 法律與合法性

1.7 客戶特徵

9.1 客戶參與、理財規劃流程和理財計畫

#### 理財顧問專業技能

1 建立信任

2 客戶互動

3 有效溝通

5 客戶導向

10 情商

## 建立並定義與客戶的關係

# 理財規劃核心執業原則 3

與客戶明確定義並就理財規劃業務的範圍和溝通方式達成協議。

## 執業標準

理財顧問和客戶共同協議在理財規劃期間提供的服務。

在向客戶提供任何服務之前，理財顧問將理財規劃業務的約定範圍以書面形式詳細說明，包括各方（包括第三方）的責任、理財規劃業務的條款、理財規劃專業人員的報酬和利益衝突。

理財規劃業務的範圍由雙方書面簽署，或由客戶書面接受，並包括雙方終止理財規劃業務的程序。

## 解釋

通過共同定義理財規劃業務的範圍，客戶和理財顧問對於業務有清晰的理解，並在專業關係中確立彼此的實際期望。在書面的業務範圍中，理財顧問和客戶就理財規劃業務是否涵蓋客戶所要求或可能需要的一個或多個領域達成協議。

在書面上的業務範圍中，理財顧問和客戶就聯絡頻率、客戶的溝通偏好、理財顧問將使用的指導或其他行為技巧，以及客戶或理財顧問認為重要的理財規劃業務範圍的其他方面達成協議。

在書面上的業務範圍中，理財顧問服務包括以下內容：

- 包含或排除的服務，例如對理財規劃建議的執行和對已訂定的個人目標進行評估
- 理財顧問在聘用期間的報酬，包括客戶需支付的費用
- 現有或潛在的利益衝突，包括涉及與第三方的報酬安排，以及同意如有後續利益衝突發生時予以揭露的協議，其中包括理財顧問如何處理這些衝突的說明
- 參與的特定當事方，包括現有的法律和代理關係的詳細資料
- 理財規劃的進行時間
- 客戶的責任，包括資訊揭露的性質和時間安排
- 理財顧問的職責
- 終止理財規劃聘用的條款
- 客戶提出投訴的程序，以及解決客戶投訴所須遵循的程序
- 將收集、傳輸和儲存哪些客戶資訊，包括對客戶資訊使用的任何限制
- 如何保護並保密客戶資訊

書面業務範圍條款，可能還包括以下其他資訊：

- 1.在理財規劃參與期間可能聘用其他專業人士的情況
- 2.解釋將與客戶合作的個人資格、執照和經驗
- 3.如果專業關係由 ( i ) 任何一方終止，( ii ) 雙方共同同意或 ( iii ) 理財顧問認為不再能夠履行其專業職責的情況下，應遵循的程序，以及如適用，將客戶轉移到另一位理財顧問的程序
- 4.任何其他必要的資訊，以便告知客戶有關理財規劃業務的條款

## 理財顧問能力

- 1.2 與客戶和第三方來往關係中，行為上遵守道德規範
- 1.3 在符合法律、慣例和要求的狀況下，應用理財規劃的道德規範、執業標準和行為準則
- 8.1 討論適用於理財規劃業務的理財規劃相關行為因素
- 9.1 與客戶討論理財規劃流程和理財計畫

## 理財規劃知識主題

- 1.1 理財規劃專業和理財規劃過程
- 1.2 理財規劃執行和道德
- 1.3 理財顧問專業技能
- 1.5 法律與合法性
- 1.7 客戶特徵
- 9.1 客戶參與、理財規劃流程和理財計畫

## 理財顧問專業技能

- 1 建立信任
- 2 客戶互動
- 3 有效溝通
- 5 客戶導向
- 10 情商

## 收集客戶資訊

# 理財規劃核心執業原則 4

確定並確認客戶所述的個人目標。

### 執業標準

理財顧問和客戶確定並確認客戶所述的個人目標。理財顧問與客戶確認，支持客戶實現這些目標可能需要付出的努力屬於理財規劃業務的範圍。

### 解釋

理財顧問確認理解客戶所述的個人目標，並向客戶解釋個人目標之間的相互關聯性以及任何潛在衝突。

理財顧問協助客戶對短期、中期和長期的個人目標進行優先排序。

理財顧問與客戶確認，在理財規劃業務範圍內提供指導，幫助客戶以最佳的方式達成所述的個人目標所需之理財規劃，或者確定是否能夠實現所有或部分所述的個人目標。

## 理財顧問能力

- 2.5 編制客戶的淨資產，現金流和預算報表，計算並解釋適用的財務比率
- 4.3 辨識可用於投資的現金流及預期從投資組合取得的金額
- 4.6 確定客戶的目標達成時間範圍
- 5.2 確定客戶可能的財務責任
- 5.3 確定客戶的風險管理目標和風險暴露
- 5.4 確定影響風險管理和保險規劃，與生活方式相關的因素
- 6.3 確定客戶的退休目標
- 7.2 確定客戶的遺產規劃目標
- 8.1 討論適用於理財規劃業務的理財規劃相關行為因素
- 9.2 確定客戶所述的個人目標和理財目標，以及具有財務影響的限制條件，包括時間、資金（金錢）的具體性和優先順序
- 9.3 確定編製理財規劃所需的資訊
- 9.4 確定影響理財規劃的法律問題
- 9.6 確定並與客戶就分析中要使用的假設達成協議

## 理財規劃知識主題

- 1.3 理財顧問專業技能
- 1.7 客戶特徵
- 2.1 財務管理原則
- 2.2 財務管理目標
- 2.3 個人資產負債表
- 2.7 緊急基金
- 3.1 稅務和報稅原則
- 3.2 稅務規劃原則
- 3.3 稅務規劃目標
- 4.1 投資規劃原則
- 4.2 投資規劃目標、限制和適宜性
- 4.3 資產類別
- 5.1 風險管理原則
- 5.2 風險和保險規劃目標
- 6.1 退休規劃原則
- 6.2 退休規劃目標
- 6.3 退休需求分析和預測
- 7.1 遺產規劃原則
- 7.2 遺產規劃目標

- 7.4 資產和負債(所有權、估值、移轉、保護和隱私)
- 8.1 行為財務學與理財規劃心理學
- 8.2 客戶和理財顧問的態度、價值觀和偏見
- 8.3 客戶認知能力和金融素養
- 8.4 客戶偏好和客戶類型分類
- 8.5 客戶信念及其對財務決策的影響
- 9.2 態度、個人目標和財務目標
- 9.3 資料收集與準備
- 9.5 問題和困難

## 理財顧問專業技能

- |   |      |
|---|------|
| 2 | 客戶互動 |
| 3 | 有效溝通 |
| 8 | 決策   |

## 收集客戶資訊

# 理財規劃核心執業原則 5

收集與理財規劃業務範圍相關的定量資訊和文件。

## 執業標準

在提出和/或實施任何理財規劃建議之前，理財顧問會收集足夠與客戶相關的定量資訊和文件，這些資訊和文件與理財規劃範圍相關。

## 解釋

理財顧問會收集完整、最新和準確的客戶資訊和文件，這些資訊文件與理財規劃業務範圍相關。理財顧問可以使用相關工具，例如線上問卷調查或線上訪問客戶的財務紀錄或銀行帳戶，來收集客戶資訊。理財顧問依賴客戶提供的資訊以及其他相關來源的資訊作為分析的輸入要素。

理財顧問與客戶確認定量資訊的準確性和完整性，並根據收集的資訊分享對客戶情況的初步了解

理財顧問向客戶傳達收集完整、最新和準確資訊的重要性，缺乏這些資訊可能會影響理財顧問理解客戶財務狀況或制定適當的理財規劃建議的能力。理財顧問向客戶說明，未能提供適當的資訊可能導致理財顧問修改或終止業務範圍。

## 理財顧問能力

2.1 收集有關客戶資產和負債的資訊

---

2.2 收集有關客戶現金流、收入和/或債務的資訊

---

2.3 收集編製預算所需的資訊

---

2.4 確定客戶的財務管理目標

---

3.1 收集建立客戶稅務狀況所需的資訊

---

## 理財顧問能力 (續)

4.1 收集資訊以準備詳細的投資持股報表

4.2 確定客戶目前的資產配置

4.4 確定客戶的投資目標

5.1 收集客戶現有保險範圍和可用於管理風險的資源的詳細資訊

6.4 確定客戶對退休規劃假設的接受程度

7.3 確定可能會影響遺產規劃策略的家庭動態和業務關係

8.8 確定客戶對採取積極步驟管理財務風險的意願，包括生活方式和健康問題

9.2 確定客戶所述的個人目標和理財目標，以及具有財務影響的限制條件，包括時間、資金（金錢）的具體性和優先順序

9.3 確定編製理財規劃所需的資訊

9.4 確定影響理財規劃的法律問題

9.5 確定客戶的態度、偏見、動機和金融成熟程度

## 理財規劃知識主題

1.3 理財顧問專業技能

1.7 客戶特徵

2.1 財務管理原則

2.2 財務管理目標

2.3 個人資產負債表

2.4 現金流策略和規劃

2.5 預算策略和規劃

2.7 緊急基金

3.1 稅務和報稅原則

3.2 稅務規劃原則

3.3 稅務規劃目標

4.1 投資規劃原則

4.2 投資規劃目標、限制和適宜性

4.3 資產類別

5.1 風險管理原則

5.2 風險和保險規劃目標

6.1 退休規劃原則

6.2 退休規劃目標

6.3 退休需求分析和預測

7.1 遺產規劃原則

7.2 遺產規劃目標

7.4 資產和負債(所有權、估值、移轉、保護和隱私)

8.4 客戶偏好與客戶類型分類

8.5 客戶信念及其對財務決策的影響

9.2 態度、個人目標和財務目標

9.3 資料收集和準備

9.5 問題和困難

## 理財顧問專業技能

2 客戶互動

3 有效溝通

8 決策

## 收集客戶資訊

# 理財規劃核心執業原則 6

收集和理解與客戶的價值觀，態度，期望和理財經驗/素養相關的定性資訊。

## 執業標準

理財顧問收集與客戶理財規劃業務範圍相關的充份定性資訊，以了解客戶的價值觀、態度、期望和理財經驗/素養如何影響理財規劃建議或客戶的理財決策。

## 解釋

理財顧問收集有關客戶的價值觀，態度，期望和理財經驗/素養的定性資訊，以了解這些因素可能如何影響客戶的理財決策和結果。這需要理財顧問在整個理財規劃過程中運用有效的溝通技巧，例如積極傾聽，提出問題，表現出對客戶的好奇心和探究精神。

理財顧問確定客戶在理財事務的經驗水準，對理財事務的舒適度以及整體金融素養。

理財顧問意識到，對客戶抽象或不容易量化方面的理解是主觀的，且會依據理財顧問個人偏見進行解釋。理財顧問對客戶的理解也受限於客戶所揭露的內容。

理財顧問與客戶確認對客戶定性資訊的評估，並根據收集到的定量和定性資訊與客戶分享理財顧問對客戶情況的初步理解。

理財顧問向客戶傳達獲得完整、最新和準確的客戶資訊以支持分析和建議的重要性。理財顧問解釋，如果無法收集到理解客戶的價值觀、態度、期望和理財經驗/素養所必需的資訊，那麼理財顧問可能需要修改或終止合作的範圍。



## 理財顧問能力

- 2.1 收集有關客戶資產和負債的資訊
- 2.2 收集有關客戶現金流、收入和/或債務的資訊
- 2.3 收集編製預算所需的資訊
- 3.1 收集建立客戶稅務狀況所需的資訊
- 3.3 辨識客戶帳戶的稅務結構
- 3.4 確定目前、遞延和未來的稅收負債
- 3.5 確定客戶各方面稅務狀況
- 4.1 收集資訊以準備詳細的投資持股報表
- 5.1 收集客戶現有保險範圍和可用於管理風險的資源的詳細資訊
- 6.1 收集潛在退休收入來源的詳細資訊
- 6.2 收集預估的退休支出詳細資訊
- 7.1 收集影響遺產規劃策略的法律協議和文件
- 9.7 準備資訊以啟用分析

## 理財規劃知識主題

- 1.3 理財顧問專業技能
- 1.7 客戶特徵
- 2.1 財務管理原則
- 2.2 財務管理目標
- 2.3 個人資產負債表
- 2.4 現金流策略和規劃
- 2.5 預算策略和規劃
- 2.7 緊急基金
- 3.1 稅務和報稅原則
- 3.2 稅務規劃原則
- 3.3 稅務規劃目標
- 4.1 投資規劃原則
- 4.2 投資規劃目標、限制和適宜性
- 4.3 資產類別
- 5.1 風險管理原則
- 5.2 風險和保險規劃目標
- 6.1 退休規劃原則
- 6.2 退休規劃目標
- 6.3 退休需求分析和預測

- 7.1 遺產規劃原則
- 7.2 遺產規劃目標
- 7.4 資產和負債(所有權、估值、移轉、保護和隱私)
- 8.4 客戶偏好與客戶類型分類
- 8.5 客戶信念及其對財務決策的影響
- 9.2 態度、個人目標和財務目標
- 9.3 資料收集和準備
- 9.5 問題和困難

## 理財顧問專業技能

- |   |      |
|---|------|
| 2 | 客戶互動 |
| 3 | 有效溝通 |
| 8 | 決策   |

## 分析和評估客戶的財務狀況

# 理財規劃核心執業原則 7

分析客戶的資訊，以評估客戶當前的財務狀況，並確定理財目標，此理財目標能夠實現客戶所述的個人目標。

### 執業標準

理財顧問分析客戶的定性和定量資訊，以理解客戶目前的財務狀況，並確定理財目標，此理財目標能夠實現客戶所述的個人目標。

### 解釋

理財顧問分析客戶的定性和定量資訊，並與客戶合作解決客戶資訊所述個人目標中，與事實遺漏和不一致、模糊和差異的部分，以評估客戶當前的財務狀況。

理財顧問對客戶目前的財務狀況進行深入了解，確定理財目標，此理財目標能夠實現客戶所述的個人目標，並辨識可能影響客戶實現個人目標的任何問題（例如，現金流問題、利率套利等）。

理財顧問通常使用從資產負債表、現金流量表和個人風險狀況中獲得的計算結果，來了解客戶的財務狀況。

## 理財顧問能力

2.7 確定客戶的消費決策方式

3.2 確定資產和負債的應稅性質

4.5 辨識客戶的假設和報酬期望，並就規劃假設達成共識

8.2 確定客戶對儲蓄和債務的態度

8.3 確定客戶對稅收的態度

8.4 確定客戶對投資的態度/偏見和經驗

8.5 確定客戶對投資風險的承受能力

8.6 確定客戶對風險暴露的承受能力

8.7 確定和家庭、生活方式相關的問題與態度，包括金錢的價值觀

8.8 確定客戶對採取積極步驟管理財務風險的意願，包括生活方式和健康問題

8.9 確定客戶對退休的態度

8.10 確定客戶的信念和偏好

9.5 確定客戶的態度、偏見、動機和金融熟悉程度

## 理財規劃知識主題

1.3 理財顧問專業技能

1.6 貨幣的時間價值

1.7 客戶特徵

1.8 客戶風險評估概況

2.1 財務管理原則

2.3 個人資產負債表

2.4 現金流策略和規劃

2.5 預算策略和規劃

2.7 緊急基金

2.9 財務比率分析

3.1 稅務和報稅原則

3.2 稅務規劃原則

4.1 投資規劃原則

4.2 投資規劃目標、限制和適宜性

4.3 資產類別

4.4 投資理論

4.5 績效和風險衡量

4.6 資產配置和投資類型

5.1 風險管理原則

5.3 風險暴露的分析與評估

6.1 退休規劃原則

6.3 退休需求分析和預測

7.1 遺產規劃原則

7.3 法律方面

7.4 資產和負債(所有權、估值、移轉、保護和隱私)

8.4 客戶偏好與客戶類型分類

8.5 客戶信念及其對財務決策的影響

9.2 態度、個人目標和財務目標

9.3 資料收集與準備

9.4 分析

9.5 問題和困難

## 理財顧問專業技能

3 有效溝通

6 批判性思維

7 解決問題

8 決策

9 精通科技

## 分析和評估客戶的財務狀況

# 理財規劃核心執業原則 8

根據對客戶當前財務狀況的分析，確定滿足客戶理財目標和所述的個人目標所需的財務資源。

### 執業標準

理財顧問評估客戶目前的財務狀況，以了解其支持客戶實現理財目標和個人目標的能力，並確定客戶是否需要額外的財務資源（如果需要的話）。

### 解釋

理財顧問分析客戶的資訊，目前的財務狀況和可能的未來財務資源，以確定客戶實現每個理財目標和個人目標的可行方法。在這個分析過程中，理財顧問使用客戶指定的、雙方同意的變數和其他合理假設，例如客戶預期的退休年齡、預期壽命、收入需求、風險因素、時間範圍和特殊需求，以及經濟假設，來確定可能的通貨膨脹率、稅率和投資報酬，以支持理財相關計算。

理財顧問根據客戶目前的行為來評估客戶實現理財目標或個人目標的可能性，並確定客戶為實現理財目標或個人目標需要做出的行為改變。

在整個合作過程中，隨著客戶的偏好、理財目標或個人目標的變化，理財顧問可能會反覆進行理財規劃過程中此部分的相關工作。

### 理財顧問能力

1.6 展現分析能力

1.9 應用貨幣時間價值原則

2.6 確定客戶的儲蓄傾向和消費傾向

2.7 確定客戶的消費決策方式

2.8 確定客戶是否在經濟能力範圍內生活

2.9 確定影響客戶資產和負債的問題

2.10 確定客戶的緊急準備金並評估其是否足夠

3.6 審查相關稅務文件

4.7 計算達到客戶目標所需的實質報酬率

4.8 分析客戶目前的持股情況

4.9 確定投資持股的特性

4.10 確定資產收購/處分的影響

## 理財顧問能力 (續)

5.5 確定可用於風險管理資源的特性

6.5 根據目前狀況進行財務預測，包括收支差額

6.6 判斷客戶的退休目標是否切實可行

7.4 預測過世後的資產淨值

7.9 評估過世後遺產的流動性

9.9 檢査理財規劃組成部分之間的相互關係

## 理財規劃知識主題

1.3 理財顧問專業技能

1.6 貨幣的時間價值

1.7 客戶特徵

1.8 客戶風險評估概況

1.9 客戶互動和溝通

2.1 財務管理原則

2.3 個人資產負債表

2.4 現金流策略和規劃

2.5 預算策略和規劃

2.6 儲蓄分析、策略和解決方案

2.7 緊急基金

3.1 稅務和報稅原則

3.2 稅務規劃原則

3.4 稅務分析與計算

4.1 投資規劃原則

4.2 投資規劃目標、限制和適宜性

4.3 資產類別

4.7 投資策略和解決方案

5.1 風險管理原則

5.3 風險暴露的分析和評估

6.1 退休規劃原則

6.2 退休規劃目標

6.3 退休需求分析和預測

6.4 退休收入的潛在來源

7.1 遺產規劃原則

7.3 法律方面

7.4 資產和負債(所有權、估值、移轉、保護和隱私)

7.5 繼承規劃

7.6 喪失行為能力、監護權、委託書和醫療照護

8.5 客戶信念及其對財務決策的影響

9.2 態度、個人目標和財務目標

9.4 分析

9.5 問題和困難

## 理財顧問專業技能

3 有效溝通

6 批判性思維

7 解決問題

8 決策

9 精通科技

## 分析和評估客戶的財務狀況

# 理財規劃核心執業原則 9

評估客戶的財務狀況和當前行動方案所帶來的機會、限制和風險。

### 執業標準

理財顧問評估客戶的財務狀況和當前行動方案，以確定可能影響客戶實現理財目標和個人目標的所帶來的機會、限制和風險。這包括評估客戶對於意外的個人和財務事件作出回應的能力、意願或可能性。

### 解釋

理財顧問評估客戶的財務狀況和當前行動方案，以評估客戶是否以及如何能夠實現理財目標或個人目標，並確定所面臨的機會、限制和風險。這包括評估可能影響客戶行為和客戶在情況發生變化時實現理財目標或個人目標的經濟和個人因素。

作為風險評估的一部分，理財顧問可能考慮與客戶、客戶家庭或業務/職業有關的個人事項，以及通貨膨脹、貨幣政策或財政政策等經濟因素。

理財顧問向客戶提供有關實現理財目標或個人目標的權衡取捨或可接受的替代方法的資訊。在理財規劃過程中，理財顧問與客戶之間持續進行反覆的交流和合作，因為客戶的生活狀況、偏好、理財目標或個人目標會發生變化。

理財顧問可能會發現其他影響客戶實現理財目標或個人目標的問題，並與客戶進行討論。根據所發現問題的性質，理財顧問可能需要與客戶討論其所述的個人目標是否可實現或應該進行修改，這可能需要理財顧問修訂理財規劃業務的合作範圍或從客戶那裡獲取額外資訊。

如果客戶選擇不與理財顧問合作以評估權衡取捨或替代方案，理財顧問應考慮限制理財規劃合作範圍或終止合作。

## 理財顧問能力

2.10 確定客戶的緊急準備金並評估其是否足夠

4.7 計算達到客戶目標所需的實質報酬率

4.13 評估資產持有是否符合風險承受能力、容忍度和所需報酬率

5.8 根據目前的保險範圍和風險管理策略評估客戶的風險暴露

6.6 判斷客戶的退休目標是否切實可行

6.8 評估退休後維持所期望的生活方式所需的財務需求

7.7 計算過世後可能須支付的費用和稅款

7.8 評估受益人的具體需求

9.8 分析客戶所述的個人目標、理財目標和資訊，以優先排序要關注的個人目標

1.9 客戶互動和溝通

2.1 財務管理原則

2.3 個人資產負債表

2.4 現金流策略和規劃

2.5 預算策略和規劃

2.6 儲蓄分析、策略和解決方案

2.7 緊急基金

3.1 稅務和報稅原則

3.2 稅務規劃原則

3.4 稅務分析與計算

4.1 投資規劃原則

4.2 投資規劃目標、限制和適宜性

4.3 資產類別

4.7 投資策略和解決方案

5.1 風險管理原則

5.3 風險暴露的分析和評估

6.1 退休規劃原則

6.2 退休規劃目標

6.3 退休需求分析和預測

6.4 退休收入和提款預估與策略

7.1 遺產規劃原則

7.3 法律方面

7.4 資產和負債(所有權、估值、移轉、保護和隱私)

7.5 繼承規劃

7.6 喪失行為能力、監護權、委託書和醫療照護

8.5 客戶信念及其對財務決策的影響

9.2 態度、個人目標和財務目標

9.4 分析

9.5 問題和困難

## 理財規劃知識主題

1.3 理財顧問專業技能

1.6 貨幣的時間價值

1.7 客戶特徵

1.8 客戶風險評估概況

## 理財顧問專業技能

3 有效溝通

6 批判性思維

7 解決問題

8 決策

9 精通科技

## 分析和評估客戶的財務狀況

# 理財規劃核心執業原則 10

確定並評估實現客戶理財目標和所述的個人目標的策略。

### 執業標準

理財顧問與客戶一同考慮與客戶目前情況相關的一個或多個策略，這些策略可以合理地達到客戶的理財目標和個人目標。

### 解釋

理財顧問確定實現客戶理財目標和個人目標的可能策略。

理財顧問向客戶提供適當的資訊，以支持對可能策略的理解，並合理地解決客戶的理財目標和個人目標。

在評估策略時，理財顧問會與客戶討論所述個人目標和理財目標或行動方案的重要性、優先順序和時機，同時考慮多重假設，進行研究或諮詢其他專業人士。此過程可能產生單一策略、多個策略或維持客戶當前行動方案不作更改。

實現客戶的一個或多個理財目標或個人目標可能有多種策略。理財顧問為客戶確定的策略和結果可能與其他理財顧問提供的不同，這說明了行使專業判斷和向客戶提供理財規劃是主觀的。

### 理財顧問能力

2.9 確定影響客戶資產和負債的問題	4.10 確定資產收購/處分的影響
2.11 比較客戶的現金管理策略	4.11 分析潛在投資策略
2.12 評估收入和支出變化的影響	5.6 檢視目前和潛在的風險管理策略
2.13 確定現金流需求的衝突	5.9 評估現有保險範圍的變更影響
3.8 評估稅務規劃替代方案的財務影響	6.7 檢視潛在的退休規劃策略



## 理財顧問能力 (續)

6.9 評估假設變動對財務預測的影響

7.5 分析達成客戶遺產規劃目標的限制因素

7.6 檢視潛在的遺產規劃策略

9.10 比較機會和限制與評估跨理財規劃部位所收集的資訊

9.11 檢視經濟、政治和監管環境的影響

## 理財規劃知識主題

1.3 理財顧問專業技能

1.6 貨幣的時間價值

1.7 客戶特徵

1.8 客戶風險評估概況

1.9 客戶互動和溝通

2.1 財務管理原則

2.3 個人資產負債表

2.4 現金流策略和規劃

2.5 預算策略和規劃

2.6 儲蓄分析、策略和解決方案

2.7 緊急基金

2.8 信貸和債務管理策略

3.1 稅務和報稅原則

3.2 稅務規劃原則

3.4 稅務分析和計算

3.5 稅務規劃策略

4.1 投資規劃原則

4.2 投資規劃目標、限制和適宜性

4.3 資產類別

4.7 投資策略和解決方案

5.1 風險管理原則

5.3 風險暴露的分析和評估

5.4 風險管理和保險策略

6.1 退休規劃原則

6.2 退休規劃目標

6.3 退休需求分析和預測

6.4 退休收入的潛在來源

6.5 退休收入和提款預估與策略

7.1 遺產規劃原則

7.3 法律方面

7.4 資產和負債(所有權、估值、移轉、保護和隱私)

7.5 繼承規劃

7.6 喪失行為能力、監護權、委託書和醫療照護

7.7 遺產規劃策略

8.5 客戶信念及其對財務決策的影響

8.6 理財顧問行為

9.2 態度、個人目標和財務目標

9.4 分析

9.5 問題和困難

9.6 策略

## 理財顧問專業技能

3 有效溝通

6 批判性思維

7 解決問題

8 決策

9 精通科技

## 分析和評估客戶的財務狀況

# 理財規劃核心執業原則 11

確定並與客戶討論任何看似不切實際的理財目標或所述的個人目標的可行性。

## 執業標準

理財顧問會確定任何不可行的理財目標以及任何看似不切實際的短期、中期或長期個人目標，並與客戶討論如何修改或放棄這些所述的個人目標。

## 解釋

理財顧問會為客戶辨識任何看似不切實際或無法實現的理財目標或個人目標，基於客戶目前的財務狀況或所採取的行動方案。理財顧問協助客戶了解為何這些理財目標或個人目標無法實現，無論是以個別或整體而言，可能是因為理財目標或個人目標相互衝突，或者基於客戶目前的情況和所採取的行動，或未來可能的資源無法實現。

理財顧問向客戶提出處理可能無法實現或不切實際的理財目標或個人目標的選項，包括權衡考慮因素。

如果客戶選擇不與理財顧問合作評估權衡或替代方案，理財顧問應考慮限制合作範圍或終止合作。

## 理財顧問能力

2.14 評估融資替代方案

4.12 評估投資報酬預期是否與客戶的風險承受能力一致

4.14 評估用於客戶投資組合的潛在投資工具

5.7 評估財務風險的暴露程度

5.10 根據優先順序確定客戶的風險管理需求

6.10 評估實現退休目標所需的取捨

8.10 確定客戶的信念和偏好

## 理財規劃知識主題

1.3 理財顧問專業技能

1.6 貨幣的時間價值

1.7 客戶特徵

1.8 客戶風險評估概況

1.9 客戶互動和溝通

2.1 財務管理原則

2.2 財務管理目標

2.3 個人資產負債表

2.4 現金流策略和規劃

2.5 預算策略和規劃

2.6 儲蓄分析、策略和解決方案

2.7 緊急基金

2.8 信貸和債務管理策略

3.1 稅務和報稅原則

3.2 稅務規劃原則

3.3 稅務規劃目標

3.4 稅務分析和計算

3.5 稅務規劃策略

4.1 投資規劃原則

4.2 投資規劃目標、限制和適宜性

4.3 資產類別

4.7 投資策略和解決方案

5.1 風險管理原則

5.2 風險和保險規劃目標

5.3 風險暴露的分析和評估

5.4 風險管理和保險策略

6.1 退休規劃原則

6.2 退休規劃目標

6.3 退休需求分析和預測

6.4 退休收入的潛在來源

6.5 退休收入和提款預估及策略

7.1 遺產規劃原則

7.2 遺產規劃目標

7.3 法律方面

7.4 資產和負債(所有權、估值、移轉、保護和隱私)

7.5 繼承規劃

7.6 喪失行為能力、監護權、委託書和醫療照護

7.7 遺產規劃策略

8.4 客戶偏好與客戶類型分類

8.5 客戶信念及其對財務決策的影響

8.6 理財顧問的行為

9.2 態度、個人目標和財務目標

9.4 分析

9.5 問題和困難

9.6 策略

## 理財顧問專業技能

3 有效溝通

6 批判性思維

7 解決問題

8 決策

9 精通科技

## 制定理財規劃建議並提交給客戶

# 理財規劃核心執業原則 12

制定理財規劃建議，以實現客戶的理財目標和所述的個人目標。

## 執業標準

理財顧問根據客戶的目前狀況、行動方針和選擇的策略，制定理財規劃建議，以合理地實現客戶的理財目標和個人目標。

## 解釋

在確定和評估各種策略、客戶的現況和行動方案後，理財顧問將制定理財規劃建議，以合理地實現客戶的理財目標和個人目標。理財規劃建議可能是單一行動或多個行動的組合，需要共同實施。理財顧問需要根據客戶的反饋，對於一個或多建議進行修改，考慮客戶的情況或可能行為，以確定合理或可行的方案。理財顧問的建議可能是讓客戶繼續目前的行動方案。

理財顧問使用專業判斷力來評估多種策略，以制定理財規劃建議。由於專業理財建議的性質，理財顧問提出的建議可能與其他理財顧問不同，但仍滿足理財目標和個人目標。

無論理財顧問是透過與客戶的對話逐步制定理財規劃建議，或者客戶依據理財顧問的技術專長接受其建議，重要的是理財顧問正確地記錄理財規劃過程中這一部分的內容。

## 理財顧問能力

2.15 制定財務管理策略

2.16 評估每種財務管理策略的優缺點

2.17 提出財務管理建議

2.18 確定協助客戶實施財務管理建議的優先行動步驟

2.19 提供客戶有關非退休雇員和政府福利的資訊

3.7 分析現有和潛在的稅務策略和結構的適用性

3.8 評評估稅務規劃替代方案的財務影響

3.9 制定稅務規劃策略

3.10 評估每種稅務規劃策略的優缺點

3.11 提出稅務規劃建議

4.15 制定投資策略

4.16 評估每種投資策略的優缺點

4.17 提出投資建議

## 理財顧問能力 (續)

5.11 制定風險管理策略

5.12 評估每種風險管理策略的優缺點

5.13 提出風險管理建議

6.11 制定退休規劃策略

6.12 評估每種退休計劃策略的優缺點

6.13 提出退休規劃建議

7.10 制定遺產規劃策略，包括生前資產規劃

7.11 評估每個遺產規劃策略的優缺點

7.12 提出遺產規劃建議

8.11 確定財務行為和客戶的心理狀態如何影響客戶的個人目標、理財目標、理解、決策和行動

8.12 應用適當的行為方法（例如，輔導、諮詢等）

8.13 辨識、評估和溝通針對具嚴重財務後果的重大事件潛在解決方案

9.9 檢查理財規劃組成部分之間的相互關係

9.10 比較機會和限制與評估跨理財規劃部位所收集的資訊

9.11 檢視經濟、政治和監管環境的影響

9.12 確定建議的優先順序

9.13 將理財規劃建議和行動步驟整合到理財計畫中（以書面形式或以互動方式逐步發展）

## 理財規劃知識主題

1.3 理財顧問專業技能

1.6 貨幣的時間價值

1.8 客戶風險評估概況

2.4 現金流策略和規劃

2.6 儲蓄分析、策略和解決方案

2.7 緊急基金

2.8 信貸和債務管理策略

3.5 稅務規劃策略

4.3 資產類別

4.4 投資理論

4.5 績效和風險衡量

4.6 資產配置和投資類型

4.7 投資策略和解決方案

5.4 風險管理和保險策略

5.5 風險管理和保險解決方案

5.6 保險法原則和理賠流程

6.5 退休收入和提款預估與策略

6.6 退休規劃解決方案

7.5 繼承規劃

7.6 喪失行為能力、監護權、委託書和醫療照護

7.7 遺產規劃策略

7.8 慈善事業

7.9 遺產規劃解決方案

8.5 客戶信念及其對財務決策的影響

8.7 嚴重影響財務的危機事件

9.6 策略

9.7 綜合和建議

## 理財顧問專業技能

4 指導

5 客戶導向

6 批判性思維

7 解決問題

8 決策

9 精通科技

## 制定理財規劃建議並提交給客戶

# 理財規劃核心執業原則 13

提出理財規劃建議，讓客戶了解每個策略如何滿足客戶的理財目標和所述的個人目標。

### 執業標準

理財顧問提出理財規劃建議和相對應的理由，以此種方式呈現讓客戶能夠有足夠資訊作出決策，判斷這些策略是否能夠支持實現客戶的理財目標和個人目標。

### 解釋

理財顧問協助客戶了解理財建議如何適當地滿足客戶的理財目標和所述的個人目標

理財顧問避免將觀點當作事實。理財顧問告知客戶，隨著客戶的個人狀況或經濟、政治或監管環境的變化，建議可能需要修改。

當理財顧問透過與客戶的對話反覆調整制定理財規劃建議時，理財顧問要確保客戶參與其中，並鼓勵客戶對初步和最終理財規劃建議提供反饋和回應。

## 理財顧問能力

- 1.5 展現溝通技巧
- 1.7 展現簡報技巧
- 2.17 提出財務管理建議
- 2.18 確定協助客戶實施財務管理建議的優先行動步驟
- 2.19 提供客戶有關非退休雇員和政府福利的資訊
- 3.11 提出稅務規劃建議
- 4.17 提出投資建議
- 5.13 提出風險管理建議
- 6.13 提出退休規劃建議
- 7.12 提出遺產規劃建議
- 8.11 確定財務行為和客戶的心理狀態如何影響客戶的個人目標、理財目標、理解、決策和行動
- 8.12 應用適當的行為方法(例如，輔導、諮詢等)
- 8.13 辨識、評估和溝通針對具嚴重財務後果的重大事件潛在解決方案
- 9.10 比較機會和限制與評估跨理財規劃部位所收集的資訊
- 9.12 確定建議的優先順序

## 理財規劃知識主題

- 1.3 理財顧問專業技能
- 1.6 貨幣的時間價值
- 1.8 客戶風險評估概況
- 2.4 現金流策略和規劃
- 2.6 儲蓄分析、策略和解決方案
- 2.7 緊急基金
- 2.8 信貸和債務管理策略
- 3.5 稅務規劃策略
- 4.3 資產類別
- 4.4 投資理論
- 4.5 績效和風險衡量
- 4.6 資產配置和投資類型
- 4.7 投資策略和解決方案
- 5.4 風險管理和保險策略
- 5.5 風險管理和保險解決方案
- 5.6 保險法原則和理賠流程
- 6.5 退休收入和提款預估與策略
- 6.6 退休規劃解決方案
- 7.5 繼承規劃

- 7.6 喪失行為能力、監護權、委託書和醫療照護
- 7.7 遺產規劃策略
- 7.8 慈善事業
- 7.9 遺產規劃解決方案
- 8.5 客戶信念及其對財務決策的影響
- 8.7 嚴重影響財務的危機事件
- 9.6 策略
- 9.7 綜合和建議

## 理財顧問專業技能

4	指導
5	客戶導向
6	批判性思維
7	解決問題
8	決策
9	精通科技

## 制定理財規劃建議並提交給客戶

# 理財規劃核心執業原則 14

讓客戶參與討論那些會影響客戶實現理財目標和所述個人目標的因素，並藉由推薦的行動方案進行討論。

### 執業標準

理財顧問與客戶討論用於制定理財規劃建議的資訊、因素和假設，以及這些資訊、因素和假設如何影響客戶實現理財目標和個人目標的能力。

### 解釋

向客戶展示和分享理財規劃建議時，理財顧問協助客戶了解客戶目前的狀況，用於制定建議策略的因素和假設，採用（或不採用）建議策略的風險，以及實行（或不實行）一個或多個建議策略如何影響客戶實現理財目標和個人目標的能力。

理財顧問協助客戶優先考慮或重新排序理財目標和個人目標，同時協助客戶考慮在不同時間範圍內，相關的一個或多個理財目標或個人目標，如何做出優先選擇。



## 理財顧問能力

- 1.5 展現溝通技巧
- 1.7 展現簡報技巧
- 2.17 提出財務管理建議
- 2.18 確定協助客戶實施財務管理建議的優先行動步驟
- 2.19 提供客戶有關非退休雇員和政府福利的資訊
- 3.11 提出稅務規劃建議
- 4.17 提出投資建議
- 5.13 提出風險管理建議
- 6.13 提出退休規劃建議
- 7.12 提出遺產規劃建議
- 8.11 確定財務行為和客戶的心理狀態如何影響客戶的個人目標、理財目標、理解、決策和行動
- 8.12 應用適當的行為方法(例如，輔導、諮詢等)
- 8.13 辨識、評估和溝通針對具嚴重財務後果的重大事件潛在解決方案
- 9.10 比較機會和限制與評估跨理財規劃部位所收集的資訊
- 9.12 確定建議的優先順序

## 理財規劃知識主題

- 1.3 理財顧問專業技能
- 1.6 貨幣的時間價值
- 1.8 客戶風險評估概況
- 2.4 現金流策略和規劃
- 2.6 儲蓄分析、策略和解決方案
- 2.7 緊急基金
- 2.8 信貸和債務管理策略
- 3.5 稅務規劃策略
- 4.3 資產類別
- 4.4 投資理論
- 4.5 績效和風險衡量
- 4.6 資產配置和投資類型
- 4.7 投資策略和解決方案
- 5.4 風險管理和保險策略
- 5.5 風險管理和保險解決方案
- 5.6 保險法原則和理賠流程
- 6.5 退休收入和提款預估與策略
- 6.6 退休規劃解決方案
- 7.5 繼承規劃

- 7.6 喪失行為能力、監護權、委託書和醫療照護
- 7.7 遺產規劃策略
- 7.8 慈善事業
- 7.9 遺產規劃解決方案
- 8.5 客戶信念及其對財務決策的影響
- 8.7 嚴重影響財務的危機事件
- 9.6 策略
- 9.7 綜合和建議

## 理財顧問專業技能

4	指導
5	客戶導向
6	批判性思維
7	解決問題
8	決策
9	精通科技

## 制定理財規劃建議並提交給客戶

# 理財規劃核心執業原則 15

根據客戶的反饋修改理財規劃建議。

### 執業標準

理財顧問透過與客戶達成共識，納入客戶的回饋意見，以訂定對理財規劃建議的修改類型和範圍。這可能包括理財顧問修改或重新排序客戶的理財目標或個人目標，或修改理財規劃業務的範圍。

### 解釋

在向客戶提出建議時，理財顧問會評估客戶是否願意根據理財規劃建議採取行動。

理財顧問可根據與客戶就理財規劃建議、行動方案或優先順序變更上達成的協議，調整原訂的理財規劃業務範圍。

理財顧問協助客戶修改或重新確定理財目標或個人目標的優先，並相應地更新理財規劃建議。理財顧問可能需要根據對原始理財規劃建議的更新，修改理財建模和敏感性分析。

此外，如果修改後的理財規劃建議為理財顧問帶來利益衝突或潛在的利益衝突，理財顧問會告知客戶相關的衝突狀況。在此階段，客戶或理財顧問可能決定不繼續合作。

## 理財顧問能力

9.12 確定建議的優先順序

9.13 將理財規劃建議和行動步驟整合到理財計畫中  
(以書面形式或以互動方式逐步發展)

### 理財規劃知識主題

1.3 理財顧問專業技能

1.6 貨幣的時間價值

1.8 客戶風險評估概況

2.4 現金流策略和規劃

2.6 儲蓄分析、策略和解決方案

2.7 緊急基金

2.8 信貸和債務管理策略

3.5 稅務規劃策略

4.3 資產類別

4.4 投資理論

4.5 績效和風險衡量

4.6 資產配置和投資類型

4.7 投資策略和解決方案

5.4 風險管理和保險策略

5.5 風險管理和保險解決方案

5.6 保險法原則和理賠流程

6.5 退休收入和提款預估與策略

6.6 退休規劃解決方案

7.5 繼承規劃

7.6 喪失行為能力、監護權、委託書和醫療照護

7.7 遺產規劃策略

7.8 慈善事業

7.9 遺產規劃解決方案

8.5 客戶信念及其對財務決策的影響

8.7 嚴重影響財務的危機事件

9.6 策略

9.7 綜合和建議

## 理財顧問專業技能

4 指導

5 客戶導向

6 批判性思維

7 解決問題

8 決策

9 精通科技

## 制定理財規劃建議並提交給客戶

# 理財規劃核心執業原則 16

告知客戶，隨著個人狀況或經濟、政治或監管環境的變化，理財規劃建議可能需要進行修改。

### 執業標準

理財顧問會告知客戶，未來個人狀況或經濟、政治或監管環境的變化可能會影響理財規劃建議，並獲得客戶的支持，以持續審查客戶的情況和理財規劃建議，並根據需要進行修改。

### 解釋

理財顧問告知客戶，理財規劃建議旨在支持客戶根據其目前情況和預期未來環境實現理財目標和個人目標。然而，個人狀況或經濟、政治或監管環境的變化（例如，更新的法規或立法，家庭狀況、職業、健康等的變化）可能會改變客戶實現一個或多個理財目標或個人目標的能力，並要求理財顧問修改一個或多個理財規劃建議。

## 理財顧問能力

1.8 展現具備相關監管、經濟和政治環境知識

6.9 評估假設變動對財務預測的影響

8.13 辨識、評估和溝通針對具嚴重財務後果的重大事件潛在解決方案

## 理財規劃知識主題

1.3 理財顧問專業技能

1.4 影響理財規劃的監管、經濟和政治環境

1.6 貨幣的時間價值

1.8 客戶風險評估狀況

2.4 現金流策略和規劃

2.6 儲蓄分析、策略和解決方案

2.7 緊急基金

2.8 信貸和債務管理策略

3.5 稅務規劃策略

4.3 資產類別

4.4 投資理論

4.5 績效和風險衡量

4.6 資產配置和投資類型

4.7 投資策略和解決方案

5.4 風險管理和保險策略

5.5 風險管理和保險解決方案

5.6 保險法原則和理賠流程

6.5 退休收入和提款預估與策略

6.6 退休規劃解決方案

7.5 繼承規劃

7.6 喪失行為能力、監護權、委託書和醫療照護

7.7 遺產規劃策略

7.8 慈善事業

7.9 遺產規劃解決方案

8.5 客戶信念及其對財務決策的影響

8.7 嚴重影響財務的危機事件

9.6 策略

9.7 綜合和建議

## 理財顧問專業技能

4 指導

5 客戶導向

6 批判性思維

7 解決問題

8 決策

9 精通科技

## 落實客戶的理財規劃建議

# 理財規劃核心執業原則 17

與客戶就執行理財規劃建議的優先順序和責任達成協議。

### 執業標準

理財顧問與客戶共同就理財規劃建議及其優先順序達成協議，並就符合理財規劃業務範圍的執行責任達成共識，其中包括理財顧問實施或指導執行理財規劃建議的能力。

### 解釋

理財顧問與客戶就理財規劃建議、優先順序以及相應的執行責任達成共識。理財顧問的責任可能包括確定執行所需的行動、明確理財顧問和客戶各自的責任、將客戶轉介給其他專業人員並與其協調，以及在獲得授權的情況下共享客戶資訊。

理財顧問確認客戶了解理財規劃建議及其影響，以及客戶在執行理財規劃建議方面的責任（如果有的話）。

理財顧問向客戶解釋，如果需要，將轉介哪些理財行動給一個或多個其他專業人員，並介紹這些專業人員的資格。如果理財顧問僅被客戶聘請執行理財行動，理財顧問應以書面形式明確定義理財規劃合作的有限範圍，並獲得客戶對範圍和理財行動的知情同意。特別是，理財顧問應在理財規劃合作範圍中說明其對於其他人提供的資訊、分析或建議的依賴程度（如果有的話）。

## 理財顧問能力

2.18 確定協助客戶實施財務管理建議的優先行動步驟

3.12 根據優先順序確定客戶實施稅務規劃建議的行動步驟

4.19 根據優先順序確定協助客戶執行投資建議的行動步驟

5.14 根據優先順序確定協助客戶執行風險管理建議的行動步驟

6.14 按優先順序進行行動步驟，協助客戶執行退休規劃建議

7.13 按優先順序進行行動步驟，協助客戶執行遺產規劃建議

9.12 優先考慮建議事項

## 理財規劃知識主題

1.3 理財顧問專業技能

1.10 選擇產品和服務以及提供產品和服務的公司之盡職調查過程

2.6 儲蓄分析、策略和解決方案

4.7 投資策略和解決方案

5.5 風險管理和保險解決方案

5.6 保險法原則和理賠流程

6.6 退休規劃解決方案

7.9 遺產規劃解決方案

8.6 理財顧問的行為

9.8 實施

## 理財顧問專業技能

3 有效溝通

4 指導

5 客戶導向

6 批判性思維

7 解決問題

8 決策

9 精通科技

## 落實客戶的理財規劃建議

# 理財規劃核心執行原則 18

確定並展示用於執行理財規劃建議的產品或服務。

### 執業標準

理財顧問確定並展示適當的產品或服務，以落實理財規劃建議。

### 解釋

理財顧問推薦適合客戶情況並合理滿足客戶理財目標或個人目標的產品或服務。

在理財規劃過程中，根據從客戶那裡收集到的定性和定量資訊，理財顧問使用專業判斷來確定支持理財規劃建議執行的產品、服務或行動（包括改變客戶行為）。

理財顧問可在呈現理財規劃建議時，同時展示產品或專業服務。

在客戶確認理解並同意建議的產品、服務、行動或策略後，理財顧問獲得客戶的承諾，以支持理財規劃建議的執行。

理財顧問與客戶討論由於建議的產品或服務而引起的任何利益衝突，並解釋這些衝突可能如何影響理財規劃建議。



## 理財顧問能力

- 3.12 根據優先順序確定客戶實施稅務規劃建議的行動步驟

---

- 4.18 選擇合適的投資工具以執行建議的策略

---

- 4.19 根據優先順序確定協助客戶執行投資建議的行動步驟

---

- 4.20 準備一份投資指導原則聲明

---

- 5.14 根據優先順序確定協助客戶執行風險管理建議的行動步驟

---

- 6.14 按優先順序進行行動步驟，協助客戶執行退休規劃建議

---

- 7.13 按優先順序進行行動步驟，協助客戶執行遺產規劃建議

---

- 9.13 將理財規劃建議和行動步驟整合到理財計畫中（以書面形式或以互動方式逐步發展）

---

## 理財規劃知識主題

- 1.3 理財顧問專業技能

---

- 1.10 選擇產品和服務以及提供產品和服務的公司之盡職調查過程

---

- 4.7 投資策略和解決方案

---

- 5.5 風險管理和保險解決方案

---

- 6.6 退休規劃解決方案

---

- 7.9 遺產規劃解決方案

---

- 9.8 實施

## 理財顧問專業技能

3	有效溝通
4	指導
5	客戶導向
6	批判性思維
7	解決問題
8	決策
9	精通科技

## 審查客戶的情況

# 理財規劃核心執業原則 19

與客戶就未來審查客戶狀況以及達到理財目標和所述個人目標進展情況，達成接洽和責任上的協議。

## 執業標準

理財顧問和客戶共同確定並同意未來對客戶進行審查和評估的條款，包括理財目標和個人目標、個人風險狀況、生活方式和其他相關因素，以及客戶實現個人目標的進展情況。

## 解釋

理財顧問定期審查客戶在理財目標和個人目標的進展情況，並根據需要與客戶一起調整理財規劃建議。

審查過程可能由客戶或理財顧問發起，原因可能包括客戶情況、理財目標或個人目標的變化；客戶希望確認目前理財規劃建議的適切性或可行性；或經濟、政治或監管環境的變化。

如果客戶可以即時、持續地關注其理財規劃數據，則審查週期可能更加頻繁、互動且連續，而不是定期的理財規劃諮詢。理財顧問和客戶共同確定審查過程中要進行的行動性質和範圍，以及各方角色和責任。

審查過程可能導致理財顧問對理財規劃業務的原始範圍進行修改，或與客戶啟動新的理財規劃業務。

## 理財顧問能力

9.14 衡量實現客戶理財目標和所述個人目標的進度

---

9.15 確定審查和更新理財規劃建議的適當方法

---

## 理財規劃知識主題

1.3 理財顧問專業技能

1.9 客戶互動和溝通

9.9 定期審查

## 理財顧問專業技能

2 客戶互動

3 有效溝通

6 批判性思維

7 解決問題

8 決策

## 審查客戶的情況

# 理財規劃核心執業原則 20

與客戶根據客戶狀況、理財目標或所述的個人目標變化，或者經濟、政治或監管環境的變化，就更新建議達成協議。

## 執業標準

基於客戶情況、理財目標或個人目標的變化，或者經濟、政治或監管環境的變化，理財顧問與客戶共同協議是否、何時以及如何更新理財規劃建議。

## 解釋

由於理財規劃是一個動態的過程，可能需要根據客戶個人狀況或經濟、政治或監管環境的變化對理財規劃建議和對應策略進行更改，理財顧問和客戶持續審查客戶情況，就實現理財目標或個人目標進展情況進行協商，並了解各自職責。

理財顧問可以根據日曆時程表設定審查點，或者在理財規劃期間的持續互動中進行審查。在審查過程中，理財顧問確認客戶對現有理財規劃建議的承諾，或根據客戶的情況、理財目標或個人目標的變化，以及環境變化需要調整理財規劃建議。

審查過程包括理財顧問和客戶：

- 確認客戶同意的理財規劃建議已經實行
- 評估達到客戶理財目標或個人目標的進度
- 重新評估理財顧問對初步或後續假設的合理性是否持續存在
- 確定客戶的情況、理財目標或個人目標，以及環境的變化是否需要調整理財規劃建議
- 就需要更改的理財規劃建議達成共識

隨著客戶的情況、理財目標或個人目標的變化，理財顧問會帶領客戶回顧理財規劃過程，以重新確認或更新假設和理財規劃建議。

## 理財顧問能力

1.1 應用「理財規劃流程」

---

1.6 展現分析能力

---

1.7 展現簡報技巧

---

1.9 應用貨幣時間價值原則

---

2.5 編制客戶的淨資產、現金流和預算報表，計算並解釋適用的財務比率

---

9.14 衡量實現客戶理財目標和所述個人目標的進度

---

9.15 確定審查和更新理財規劃建議的適當方法

---

## 理財規劃知識主題

1.3 理財顧問專業技能

1.9 客戶互動和溝通

9.9 定期審查

## 理財顧問專業技能

2 客戶互動

3 有效溝通

6 批判性思維

7 解決問題

8 決策




707 17th Street, Suite 2925, Denver, CO 80202

+1-720-407-1914 | [info@fpsb.org](mailto:info@fpsb.org) | [www.fpsb.org](http://www.fpsb.org)



| CERTIFIED FINANCIAL PLANNER | **CFP**

FPSB owns the CFP, CERTIFIED FINANCIAL PLANNER and  (the CFP Marks) outside the United States, and permits qualified individuals to use the marks to indicate that they meet FPSB's initial and ongoing certification standards and requirements. CFP professionals may use the CFP marks in the territory or region in which they are certified.

Copyright ©2023, Financial Planning Standards Board Ltd. All rights reserved.