

• Chapter 1 •

## 站上理專的舞台

### 第一節 了解理財專員在財富管理扮演的角色

財富管理係透過專業服務人員【國內稱為理財專員 (Financial Advisor/Financial Planner)，國外稱為客戶經理 (Relationship Manager)】，依高淨值客戶 (High-net-worth Clients) 之不同人生階段的理財需求，提供各種金融服務，以達「保存」、「創造」財富等目的。前述之「保存」係指，利用財務規劃保住累積的財富 (資產保全)→維持高品質退休生活→順利將財富傳給下一代或其他想要照顧的對象 (例如，公益捐贈)。「創造」係指，評估各種投資型態的價值，選擇投資管道→進行資產配置→影響現金流量及創增財富。

高淨值客戶 (High-net-worth Clients) 通常指金融資產門檻達一定規模的客戶，各業務機構訂定標準不一。歐美金融機構訂定高淨值客戶的最低金融資產門檻通常為一百萬美元的富裕人士 (High Net Worth Individuals) 及金融資產達三千萬美元的超富裕人士 (Ultra-High Net Worth Individuals)，並對其進行差異化服務。國內金融業者定義財富管理高淨值客戶的最低金融資產門檻標準通常在新台幣一百萬元到新台幣三百萬元之間。

亦會依據客戶資產規模實施分級差異化服務，通常為：潛力客戶（或稱一般/理財客戶）、財富管理客戶（高淨值客戶）及頂級財富管理客戶（國外稱為私人銀行客戶）。

不同人生階段係指不同年齡的客戶有不同的財務需求；依據客戶年齡將投資規劃概略區分為三階段：儲蓄階段、累積財富階段及準備/退休階段。

**儲蓄階段：**年齡介於 20~39 歲間的客戶，這類客戶初入社會或剛成家立業，財務基礎有限，對未來充滿企圖心、敢冒險，投資態度積極。

**累積財富階段：**年齡 40~59 歲間的客戶，這類客戶通常家庭與事業已具基礎，累積相當的財富，了解自己的條件並對未來發展有想法，投資態度趨向穩健。

**準備/退休階段：**年齡介於 60 歲以後的客戶，這類客戶準備或已屆退休，開始安享晚年生活，投資態度趨向保守。

綜上，「理財規劃與資產管理」是財富管理的重點服務項目，而此項重點服務，首重「風險管理」。想到風險，通常大家的直覺反應是「虧損」，實務上，「無法因應未來需要」（譬如，目前的財務規劃無法達成將來退休生活所需的風險）則是另一個重要的風險管理項目，所以，要做好理財規劃與資產管理服務，除了學習相關金融專業與商品知識外，如何規避「投資虧損」與「目前財務規劃無法滿足未來財務需求」是理財業務同仁重要的財務風險管理項目。而前述服務中，舉凡管理現金、有價證券、保險、信用（授信）、投資以及稅務、退休及財產規劃等一系列金融服務項目，皆涉及保險、銀行或投信人員等不同專業人士，尤有甚者，亦需律師及會計師的專業服

務。由此可知，財富管理係透過整合建構的通路，經營客戶、管理客戶資產之金融服務。故服務人員需具客戶信任、授權及具相關金融專業，同時需扮演顧問的角色。

為扮演稱職的理財顧問，理財從業人員除各銀行業者訂定之人事任用規範、遵法與職業道德、法定證照與教育訓練等基本條件外，同時須具備獲取客戶信任之溝通能力與擔任顧問之投資建議、資產保全規劃及風險管理等，有別於銀行傳統存匯、授信業務之新種專業服務「新技術」之積極資格。

最後，理財從業人員必須了解，具備上述資格條件不是擔任理專的目的，而是具備一種專業服務的工具（手段），用以協助客戶提高理財的「幸福指數」。「幸福指數」公式=所擁有的財富÷對財富的需求慾望；公式中之財富泛指廣義的心靈財富加上物質財富。人的需要有限而慾望無窮，惟有了解自身需要且審慎規劃，避免因無窮慾望而進行非理性的投資行為，造成財富損失，進而無法滿足未來財務需求的窘境。因此，理財專員的工作重點為：1. 協助客戶了解自身需要（例如，子女教育、退休及財富移轉規劃等需求；即幸福指數公式中的分母），找到屬於自己的理財目標—『理財的目的，不在漫無目標地追逐財富，而在使人生各階段的財務需求能夠如願實現』，並運用所具專業與服務工具，協助客戶進行財務規劃、不時地提醒客戶遵守投資規則（參閱第四章資產配置單元）。2. 遵守相關法令及作業規範、達成公司交付的績效任務。3. 做好自我管理（時間管理及情緒管理等），當一個快樂的理財專員。

## 第二節 理財專員從業資格

### 一、理財專員從業之基本資格

#### (一) 銀行內部人事任用之消極條件限制

各銀行業者人事任用標準不一，所謂消極條件限制係指，規範學經歷條件與應具證照外，無以下情形者始得任用：褫奪公權尚未復權者、曾犯刑事案件經判決拘役以上處分、經通緝有案尚未撤銷者、受禁治產之宣告尚未撤銷者、曾有虧空公款紀錄或受懲戒、免職處分者、吸食毒品或罹患惡疾傳染病者及有不良嗜好或有不良素行者。

#### (二) 遵法與職業道德

如何做才符合「職業道德」？提供一個協助讀者理解的快速比較法：當面臨「客戶利益」、「公司利益」與「從業人員自身利益」抉擇時，如何排序或求取三者間的平衡？即為判斷之標準；若理財同仁將自身利益置於客戶利益與公司利益之前，因而損及客戶及公司利益，就不具職業道德。理財從業人員職業道德規範之具體管理內容定於「銀行辦理財富管理及金融商品銷售業務自律規範」【金管會 97.4.25 金管銀(五)字第 09750001490 號函；詳附錄一】，主要包含，避免不當銷售、杜絕道德風險、廣告文宣資訊揭露及加強控管結構型商品銷售等四大部分（詳附錄一）。理財業務同仁辦理財富管理業務，除應遵守銀行法令、相關金融商品行銷規範外，主要依循法令以主管機關頒布「銀行辦理財富管理業務應注意事項」

【94/07/21 金管銀 (五) 字第 0945000509 號函；詳附錄二】及各銀行內部相關業務作業規定。

### (三) 證照與教育訓練

有關法定證照與教育訓練，規範於「銀行辦理財富管理業務應注意事項」及「銀行辦理財富管理業務作業準則」【95/06/30 金管銀 (五) 字第 09585001070 號函；詳附錄三】中，分別為：

#### 1. 執業證照規範

推介國內外證券商品，包括股票、債券、短期票券、股份或投資單位、證券化商品等（但推介境外基金者，依境外基金管理辦法之相關規定辦理，另推介國內投信基金者，亦得比照境外基金辦理），應符合下列資格條件之一：

- 通過證券商高級業務人員資格測驗並取得合格證明書。
- 通過證券投資信託事業證券投資顧問事業業務人員資格測驗並取得合格證明書。
- 通過證券投資分析人員測驗並取得合格證明書。
- 曾擔任國內、外基金經理人工作經驗一年以上。
- 通過信託業務專業測驗合格者，並通過證券投資信託及顧問法規測驗合格。
- 經教育部承認之國內外大學以上學校畢業或具有同等學歷，擔任證券、期貨機構或信託業之業務人員三年以上。

#### 2. 推介國內外衍生性金融商品

推介國內外衍生性金融商品，包括期貨、選擇權、遠期交換契約等，除集中市場交易另有規定外，應符合下列兩項規

定：

● 「**銀行業辦理外匯業務管理辦法**」第 12 條

指定銀行辦理衍生性外匯商品業務之經辦及相關管理人員，應具備下列資格條件之一：

1. 在國內外金融訓練機構主辦之衍生性商品及風險管理課程研習三個月以上。
2. 持有衍生性外匯商品之相關業務執照。
3. 在國內外金融機構相關衍生性外匯商品業務實習一年。
4. 曾在國內外金融機構有半年以上衍生性外匯商品業務之實際經驗。

● 「**銀行辦理衍生性金融商品業務應注意事項**」第 15 條

銀行辦理衍生性金融商品業務之人員應具專業能力，並應訂定專業資格條件、訓練及考評制度。

### 3. 推介各種保險商品

推介各種保險商品，應分別符合下列資格條件：

- 推介財產保險，通過財產保險業務員資格測驗並取得合格證明書。
- 推介人身保險，通過人身保險業務員資格測驗並取得合格證明書。
- 推介投資型保險，通過投資型保險業務員資格測驗並取得合格證明書。

### 4. 推介信託商品

推介信託商品，通過信託業業務人員信託業務專業測驗並取

得合格證明書。實務上，目前銀行的理財商品除了保險商品透過保險代理公司平台進行交易外，餘皆透過信託平台交易，故信託證照可謂理財從業人員必備的基礎證照。

#### 5. 推介結構型商品（特許事業及同時提供多款商品之證照規範）

- 推介結構型商品，如該結構型商品涉及推介國內外衍生性金融商品者，並應符合該款之資格條件。
- 銀行提供前項各款商品如涉及各金融特許事業之規範時，應先申請核准經營，並應符合各業資格條件規範。
- 銀行同時提供前項多款商品予客戶時，宜由多位符合各該商品資格條件之理財業務人員共同銷售或推介之。
- 推介國內外證券商品之規定外，銀行得依所提供商品之複雜度，自行斟酌調整其理財業務人員應具備之資格條件。
- 理財業務人員如取得國際認證理財規劃顧問(Certified Financial Planner, CFPTM) 專業證照者，視為已符合推介結構型商品之規定。

#### （四）教育訓練規範

理財業務人員除符合前述證照資格條件外，尚須參加銀行內部或銀行同業公會認可之金融專業訓練機構舉辦之財富管理業務訓練課程。

##### 1. 經認可之金融專業訓練機構包括：

- 台灣金融研訓院
- 證券暨期貨市場發展基金會
- 保險事業發展中心