

理財規劃實務講義

第一回

303500-1



社團法 人 考友社 出版發行

理財規劃實務講義 第一回



第一講 理財規劃概論.....	1
命題重點.....	1
重點整理.....	3
一、臺灣金融整合.....	3
二、個人的財務目標.....	4
三、理財的範圍.....	6
四、理財的目的.....	6
五、理財規劃的預期效益.....	6
六、理財規劃的短中長期目標.....	7
七、理財的障礙.....	7
八、理財規劃人員.....	7
九、理財規劃相關規定.....	10
精選試題.....	20
第二講 理財規劃步驟.....	25
命題重點.....	25
重點整理.....	26
一、建立客戶與規劃人員的關係.....	26
二、蒐集客戶資訊、設定理財目標與期望.....	27
三、分析評估客戶一般財務狀況與特殊需求.....	27
四、擬定理財規劃報告書，與客戶作諮商面談.....	28
五、協助客戶執行理財規劃書中的方案.....	28
六、控管理財規劃執行進度與定期檢討修正.....	28
精選試題.....	29
第三講 客戶型態與行為特性.....	33
命題重點.....	33
重點整理.....	34
一、家庭生命週期與理財重點.....	34
二、生涯規劃與理財計畫.....	34
三、理財價值觀.....	35
四、客戶投資風險忍受度分析.....	36
精選試題.....	39

第一講 理財規劃概論

命題重點

- 一、臺灣金融整合
 - (一)金融控股公司的設立
 - (二)金融產品的整合
 - (三)網路理財普及化之影響
- 二、個人的財務目標
 - (一)增加個人財富
 - (二)提高生活水準
 - (三)儲蓄
 - (四)退休計畫
 - (五)保障家人與財產
 - (六)脫離債務
 - (七)投資目標
 - (八)降低稅賦
 - (九)遺產規劃
- 三、理財的範圍
 - (一)賺錢（收入）
 - (二)用錢（支出）
 - (三)存錢（資產）
 - (四)借錢（負債）
 - (五)省錢（節稅）
 - (六)護錢（保險與信託）
- 四、理財的目的
 - (一)平衡一生中的收支差距
 - (二)過更好的生活
 - (三)回饋社會
 - (四)對抗通貨膨脹
- 五、理財規劃的預期效益
- 六、理財規劃的短中長期目標
- 七、理財的障礙
 - (一)不願意儲蓄

303500-1

(二) 拖延

(三) 缺乏理財的知識

八、理財規劃人員

(一) 定位

(二) 認證

(三) 道德規範

(四) 行為紀律準則

九、理財規劃相關規定

(一) 民法繼承篇

(二) 勞工保險條例

(三) 勞動基準法

(四) 公教人員保險法

(五) 軍人保險條例

(六) 土地稅法

 * 重點整理 *

一、臺灣金融整合

(一)金融控股公司的設立：金融控股公司整合了銀行、證券、期貨、保險、投信等業務，未來金融控股公司的合併也成為必然趨勢，此一金融整合對消費者及金融從業人員帶來相當大的影響：

1. 對消費者的影響：

- (1)消費者可經由金控公司獲得「一次購足」所需金融產品的服務。
- (2)消費者需要一位具有全方位理財規劃能力的理財專員。

2. 對金融從業人員的影響：

- (1)第一線業務人員的比例必將大幅增加，許多櫃檯人員及行政人員必須轉型從事業務工作。
- (2)從業人員必須充實各金融領域的專業知識，交叉行銷各種金融產品。
- (3)從業人員必需主動出擊，採取電話及走動行銷方式拓展業務。
- (4)運用 **ASK** 可以提高理財專員的收入：
 - ①**A (Activities)** —— 行動力：多接觸客戶才有機會多行銷。
 - ②**S (Skill)** —— 行銷技巧：包括引起興趣、拒絕處理與成交技巧。
 - ③**K (Knowledge)** —— 專業知識：全方位理財規劃是三分知識、七分經驗。

(二)金融產品的整合：保險公司推出投資型保單，銀行提供基金，結構式債券等金融產品、證券市場推出股票選擇權、指數股票型基金（**ETF**），充分展現臺灣金融產品的整合趨勢，此一趨勢對消費者及金融從業人員的影響有：

1. 對消費者的影響：即使不透過金融控股公司，消費者只要找一位值得信賴的理財規劃人員亦可獲得「一次購足」所需金融商品的服務，因此如何選擇一位值得信賴又具有專業能力的理財顧問，成為消費者應該重視的課題。
2. 對金融從業人員的影響：
 - (1)銀行理財專員：一般銀行理財專員將結合保險、信託、基金、理財型房貸、抵利率型房貸等整合性金融商品推薦給客戶。
 - (2)保險公司從業人員：保險業務人員必須具有十八般武藝，必須了解

更多的金融商品，如投資型保險商品、連動式債券…等。

(3)證券、投信投顧業者：

①證券商除了加強期貨選擇權、指數型基金之推廣外，也開始成立理財部門、保險代理或經紀人。

②投信業者結合銀行信託部提供產品由銀行信託部來推廣，投顧業者也爭取到了代客操作業務。

(三)網路理財普及化之影響：

1. 對消費者的影響：

(1)資訊過剩取代資訊不足，消費者需要理財顧問幫他們過濾資訊，提供建議。

(2)遙控理財的便利性與安全性。

(3)理財網路會員服務的興起。

2. 對金融從業人員的影響：

(1)需加強利用網路汲取資訊的專業能力。

(2)利用個人網路與電子郵件提高與客戶溝通的效率與頻率。

(3)鼓勵客戶利用網路銀行查詢，來作為家庭記帳的參考依據。

二、個人的財務目標

(一)增加個人財富：幾乎所有的人都希望銀行的錢以及其他金融資產能夠多一點，但是，有些人的儲蓄卻很少，因此，需要理財規劃。

(二)提高生活水準：生活水準提高表示實質所得隨著時間增加，所以能夠購買更多的財貨與勞務。實質所得（**real income**）是指名目貨幣所得所能購買到的財貨與勞務；換句話說，實質所得就是經過通貨膨脹調整的貨幣所得。理財規劃可以藉由完善的儲蓄與投資規劃來提高未來的生活水準。今天存的錢可以拿來投資，於未來獲得更高的所得。

(三)儲蓄：消費者儲蓄的原因有很多是為退休做準備，此外，確保家庭與小孩無金錢之憂，或是為了上大學、買車或買房、以備不時之需等皆是儲蓄的原因。增加儲蓄的方法如下：

1. 節省退票成本：即使是信用非常好，小心謹慎的人都有可能會有退票的經驗；退票是要罰錢的，不過可以參加透支保險，退票時，銀行會代替暫付票款（有一定的額度）。透支保險的費用不高。

2. 選用免年費、低利率的信用卡：現在信用卡發卡銀行有很多，競爭激烈，所以持卡人通常都可不用繳付年費。如果說帳單上出現年費的話（通常發卡後第一年免年費，之後就開始收取），打個電話給發卡公司，請他們把年費取消掉，通常他們都會應要求馬上將年費扣掉。

3. 利用電話、網路券商下單：一般來說，透過電話、網路下單購買證券、基金可以享有手續費折扣的優惠，各家折扣不一，不妨多加比較。

4. 買共同基金時，省下手續費：透過券商或者是業務人員購買共同基金

時，往往得付上一筆手續費，但是現在有很多代銷銀行往往會不定期地舉辦手續費優惠折扣活動，多加打聽，省下手續費。

5. 親自報稅：有一半的納稅人付費請專業人員幫他們報稅，事實上報稅並非難事，一般人可以自己填單報稅，不必假手他人。
6. 免付費投資國庫券：國庫券的收益率固定在 6 到 7%，以千為單位。如果你向銀行或券商購買的話，他們通常會收取一些費用；你可以直接向中央銀行購買，省下這筆費用。
7. 整合高利率貸款：如果信用卡並未全部繳清的話，則循環信用的利息大約為 18 到 21%。跟銀行談看看，以比較低的利率（通常約為 16%）借一筆錢來還清信用卡債務。如果目前有 \$3,000 的債務，利率為 19%，計畫於 2 年內還清，則利息費用高於 \$600；如果向銀行借錢的話，利息只要 \$500。
8. 考慮自己立遺囑：請律師立遺囑的費用不便宜，如果財務、生活簡單的話（例如單身、資產不多、沒小孩），不妨考慮一下自己動手立遺囑。

(四) 退休計畫：大部分的人都想要經濟獨立地安享天年。但是，雖然大部分的人都有資格領到勞保退休金，但是這筆退休金往往不夠，還得另覓所得來源，以保持既有的生活水準。

(五) 保障家人與財產：另外一個理財的重要目標就是保障家人與財產，免受風險所帶來的經濟不安。傳統上將風險（risk）定義為損失發生的不確定性。許多人利用保險來防範風險，例如：人壽與健康保險、房屋險、汽車保險等等。

(六) 脫離債務：

1. 近幾年來，消費者分期付款債務大幅增加。消費者貸款包括汽車貸款、家電貸款、個人貸款、教育貸款、綜合性貸款等等。如果債臺高築，每月需償付一大筆貸款的話，可用來購買財貨與勞務的所得就會大幅減少。
2. 龐大的債務負擔也可能減少儲蓄額，而且如果大量使用信用卡，每個月都無法付清帳單的話，則可能為這筆債務支付 18% 的超高利率。
3. 脫離債務必需要有一套財務計畫。如果想要在兩年內清償所有的信用卡債務的話，理財規劃可能就要求放棄所有的信用卡，只保留一張以備緊急之用；省去所有不必要的開支與衝動性購物；分析每月的支出，決定是否有哪一項可以省下來；而且，應該找看看，是否可以向商業銀行用比較便宜的個人貸款來取代昂貴的信用卡債務。

(七) 投資目標：許多年輕的投資者有長期的財務目標，追求的是本金的長期成長；有些投資者接近退休年齡，追求穩定的收益；也有些人同時追求成長與收益。除此之外，有些人比較保守，將資金投資在比較保守的投資方案，例如儲蓄存款、貨幣市場資金、定存、國庫券與債券型基金等

。另外的人是積極的風險承擔者，投資於潛在報酬可觀的高風險股票，但是投資失敗的機率也是很高的。最後，也有些人屬於價值投資者，他們投資的股票價格已大幅下降，但是未來獲利的可能性很大。因此，財務計畫中應該詳細定義你的投資目標。

(八)降低稅賦：消費者繳納的稅賦有很多，而且有很多都是隱藏性的。這些稅賦包括個人所得稅、財產稅、貨物稅等等。這些稅賦佔了一大部分的總所得，因此降低必需支付的稅額，增加可用來儲蓄與投資的所得是重要的理財目標。

(九)遺產規劃：

1. 遺產規劃是規劃一個人死亡之後的財產保留、分配過程。遺產規劃的目標包括死亡之後保有資產；依死者的意願將財產分配出去；降低遺產稅；預留現金以支付遺產處理費用；提供其他家庭成員繼續生活的需要。
2. 規劃遺產的人利用很多工具來達到上述的目標，包括遺囑、已婚扣除額、贈與、信託與壽險等等。

三、理財的範圍

- (一)賺錢（收入）：包含工作收入與理財收入。
- (二)用錢（支出）：包含生活支出與理財支出。
- (三)存錢（資產）：包含緊急預備金、投資、置產。
- (四)借錢（負債）：包含消費負債、投資負債、自用資產負債。
- (五)省錢（節稅）：包含所得稅、財產稅、財產移轉節稅規劃。
- (六)護錢（保險與信託）：包含人壽保險、產物保險及信託。

四、理財的目的

- (一)平衡一生中的收支差距：工作期儲蓄（S）＝個人資源養成支出（E）＋退休期生活支出（R）
- (二)過更好的生活：有良好的理財規劃才能享受更好的生活（如：上高級餐館、國外親子旅遊）和實現夢想（如：提早退休環遊世界或創業）。
- (三)回饋社會：創造財富可以回饋社會，造福人群。
- (四)對抗通貨膨脹：通貨膨脹使錢的購買力下降，因此必須把部份的資產投資在保值的商品上。

五、理財規劃的預期效益

理財活動	理財規劃	理財規劃的預期效益
收入	事業規劃	學以致用求學就業，按生涯規劃階段性轉職，在可行性評估後創業轉職。
支出	支出預算	在既定預算下消費，逐月改善達成預算目標。
儲蓄	儲蓄計畫	儲蓄根據長期目標訂定，有持續性及前瞻性。

置產	購屋規劃 購車計畫	從生涯需求與負擔能力，訂定平衡的階段性購屋購車計畫。
投資	退休金規劃 教育金規劃	以淨值儲蓄及風險承受度設計投資組合，可達成合理的理財目標。
保險	保障計畫	以生活保障需求購買保單，花最少的錢獲得最大之保障。
借貸	償債計畫	以未來收入能力決定可貸款金額，按計畫攤還貸款，減輕自己負擔。
稅賦	節稅規劃	在稅法允許範圍內擅用各項節稅工具，可節省可觀稅負。
整體層面	全方位規劃	同時考慮短中長期目標，可確保退休後財務獨立，過有尊嚴的退休生活。

六、理財規劃的短中長期目標

目標層面	短期目標	中期目標	長期目標
年數	3年以內	4~14年	15年以上
個人層面	留學、自我訓練上的投資	創業	退休
家庭層面	結婚生子、國內外旅遊、購車換車	子女教育、購屋換屋、移民	財富傳承
社會層面	固定金額捐獻慈善機構	增加提高捐獻金額	成立基金會或公益信託造福人群

七、理財的障礙

- (一)不願意儲蓄：有些人就是不願意或是缺乏自制力來儲蓄。這種人通常都並非自食其力，習慣性地超支，而且是負債累累。所以就沒有錢用於儲蓄、投資，永遠沒辦法達到自己的財務目標。
- (二)拖延：消費者也會因為拖延的關係而忽略了理財規劃。尤其是許多年輕人，認為自己多的是時間來為退休兒女教育基金準備，不必急於一時。但是，他們可能永遠不會進行理財，因而永遠無法達成重要的財務目標，拖延儲蓄可能得付出高昂的代價。
- (三)缺乏理財的知識：有些人因為缺乏理財的知識而從未進行任何的理財規劃。

八、理財規劃人員

- (一)定位：理財規劃人員是理財服務的第一層，有如全科的家庭醫師，其後面有顧問群（如：會計師、律師、證券分析師、精算師）作為支援團隊。

♥♥♥♥♥♥♥♥♥♥♥♥♥♥♥♥♥♥
 ♥
 ♥ **精選試題** ♥
 ♥
 ♥♥♥♥♥♥♥♥♥♥♥♥♥♥♥♥♥♥

- (C) 1.理財規劃人員行為紀律準則，下列何者為是？ (A)忠實誠信及善良管理原則 (B)謹慎管理原則 (C)以上皆是 (D)以上皆非。
- (B) 2.與客戶面談的第一要務是引導客戶 (A)現金流量管理的重要性 (B)認知理財規劃的重要性 (C)未來的年儲蓄能力 (D)計算目前可投資額。
- (A) 3.有關理財從業人員提高收入的 ASK 公式描述，下列何者錯誤？ (A) $A + S + K =$ 舉績收入 (B) A 是 activities，代表行動力 (C) S 是 Skill，代表行銷技巧 (D) K 是 Knowledge，代表專業知識。
 《解析》 $A \times S \times K =$ 舉績收入
- (C) 4.小華 5 個月後要出國遊學三個月，需要資金 25 萬元，目前只有 5 萬元可供此目標需求，小華目前的收入為每月 8 萬元，在未來 6 個月每個月儲蓄率要達到多少才能順利完成遊學目標？ (A) 30% (B) 40% (C) 50% (D) 60%。
 《解析》 $(25 - 5) \div 5 = 4$ (萬元)， $4 \text{ 萬元} \div 8 \text{ 萬元} = 50\%$
- (D) 5.下列何者為理財行為對事業規劃的預期效果？ (A)學以致用求學就業 (B)按生涯規劃階段性轉職 (C)在可行性評估後創業轉職 (D)以上皆是。
- (D) 6.下列何者為理財規劃行為所可能產生之效益？ (A)同時考慮短中長期目標，可確保退休後財務獨立，過有尊嚴的退休生活 (B)以淨值儲蓄及風險承受度設計投資組合，可達成合理的理財目標 (C)從生涯需求與負擔能力，訂定平衡的階段性購屋購車計畫 (D)以上皆是。
- (A) 7.下列何者是理財平衡方程式？ (A)工作期儲蓄 = 個人資源養成支出 + 退休期生活支出 (B)工作期收入 = 家庭生活支出 (C)退休時累積資產 = 退休後所需的生活費用總額 (D)一生的總收入 = 購屋支出 + 子女教育支出 + 退休支出。
- (C) 8.有關理財的範圍，護錢可運用哪些工具？ (A)投資與貸款 (B)貸款與保險 (C)保險與信託 (D)貸款與信託。
- (A) 9.關於理財規劃人員的道德規範，下列敘述何者正確？ (A)經客戶簽訂契約或書面同意，可以轉介客戶資料給關係企業做交叉行銷 (B)只要對客戶有利，理財規劃人員可以協助客戶違法逃漏稅 (C)為了引誘客戶投資金融產品，可以誇大該產品過去的績效 (D)以客戶接受任職金融機構的產品或交易，作為提供理財規劃服務的必要條件。
- (D) 10.理財規劃人員不得有洩漏客戶資料之行為，轉介客戶資料時除可公開取得者外，應依下列何項規定辦理？ (A)需符合法令或主管機關之規定

- (B)因委外作業而涉及客戶資料者，應簽訂保密協定，維持資料之機密性，並限制其用途 (C)不得有損害客戶權益之情事發生 (D)以上皆是。
- (D) 11.一個完整的理財目標應包括四項重點，下列何者錯誤？ (A)何時要開始進行，以實現此一目標？ (B)為實現此一目標，剛開始時需要有多少整筆現金流出？ (C)開始進行後，每年需要有多少現金流出？ (D)實現此一目標後，每年有多少現金流入？
- 《解析》(D)應改為「要持續多少年的現金流出，才能滿足此一目標？」，方為正確。
- (C) 12.不考慮貨幣的時間價值下，30歲的小張想達到2年後購車60萬元，5年後購屋600萬元與30年後退休，退休生活水準與目標相同，每年50萬元生活20年的目標。目前小張有生息資產100萬元，請問退休前應有多少收入，才能達到退休與購屋目標？ (A)52萬元 (B)55.3萬元 (C)102萬元 (D)105.3萬元。
- (C) 13.國外所謂的理財顧問，最少要求需在相關行業有多久資歷？ (A)1年 (B)2年 (C)3年 (D)5年。
- (C) 14.在理財範圍中，護錢可以用那些工具？ (A)貸款與保險 (B)投資與貸款 (C)保險與信託 (D)節稅與貸款。
- (D) 15.下列何者是理財平衡方程式？ (A)工作期收入=家庭生活支出 (B)退休時累積資產=退休後所需的生活費用總額 (C)一生的總收入=購屋支出+子女教育支出+退休支出 (D)工作期儲蓄=個人資源養成支出+退休期生活支出。
- (D) 16.理財規劃人員對於具風險性之產品 (A)不得承諾或擔保本金或最低收益率 (B)不得對於過去績效為誇大宣傳 (C)不得有虛偽、詐欺或其他足致他人誤信之行爲 (D)以上皆是。
- (B) 17.對理財規劃人員之敘述何者錯誤？ (A)理財規劃人員就像是一位全家的家庭財務醫師 (B)理財規劃人員應無所不能，不管多複雜的規劃都可以獨立完成 (C)理財規劃人員在金融投資的領域，廣度遠比深度重要 (D)理財規劃人員可以解決客戶七成左右的一般財務諮詢。
- (A) 18.下列何者是完整的理財目標應包括的重點？ (A)何時開始、需要多少整筆資金流出、每年需要多少資金流出，流出多少年 (B)有多少資產、有多少年收入、收入可持續幾年、已經安排好的現金流入 (C)何時開始、有多少資產、需要多少整筆資金流出、已經安排好的現金流入 (D)有多少年收入、收入可持續幾年、每年需要多少資金流出、流出多少年。
- (C) 19.理財規劃的架構，從現況到完成目標的過程，需要注意的要點為何？ (A)剩下多少時間、可以借入多少錢、目前有多少資產、是否會有遺產 (B)剩下多少時間、有誰可以幫忙、投資的績效、子女是否有成就 (C)剩下多少時間，可負擔多大風險、需要多少努力、緊急應變方案 (D)目前有多少資產、可以借入多少錢、投資的績效、緊急應變方案。