

# 第1章 理財規劃概論



# 理財規劃與財富管理

- 一、財富管理的範疇
  1. 財富管理的範疇：包括理財規劃，以及買賣股票、基金、保險，甚至於信託業務，涵蓋證券、投信、投顧、保險、銀行之全方位金融業務。
  2. 財富管理：包括投資建議、稅務規劃、風險管理等範疇。其中牽涉到保險、銀行或投信等不同的專業人士，有時還需要律師及會計師的專業服務。
  3. 財富管理是私人銀行的延伸：私人銀行是金融機構提供給高資產淨值客戶一系列管理錢財的服務，目的就是替客戶保值與創造財富。
  4. 財富管理主要服務資產規模較小的客戶：幫其設立獲利目標，提供適當資產組合。私人銀行與財富管理兩者最大的差異，在於金額的大小與交易型態

# 理財規劃與財富管理

- 二、理財規劃與財富管理
  1. 理財規劃之內容：應與個人的未來損益表、資產負債表及現金流量表相關。
  2. 財富管理提供之服務：包括現金管理、資產管理、保險醫療風險管理、負債管理、退休遺產規劃、長期避稅規劃。
  3. 財富管理涵蓋項目包括：私人銀行業務、資產管理業務、證券經紀業務、理財規劃等相關業務，
  4. 理財規劃的四大核心規劃：分別為保險規劃、退休規劃、投資規劃、稅務規劃。

# 理財規劃的目的與利益

- 一、理財的範圍：

理財的範圍包括賺錢（收入）、用錢（支出）、存錢（資產）、借錢（負債）、省錢（節稅）與護錢（保險與信託），分述如下：

（一）賺錢—收入，一生的收入包含：

1. 工作收入：包括薪資、佣金、工作獎金、自營事業所得等。
2. 理財收入：包括利息收入、房租收入、股利、資本利得等。

（二）用錢—支出，一生的支出包括：

1. 生活支出：包括食衣住行育樂醫療等家庭開銷。
2. 理財支出：包括貸款利息支出、保障型保險保費支出、投資手續費用支出等。

# 理財規劃的目的與利益

- (三) 存錢－資產，當收入超過支出時會有儲蓄產生，而儲蓄運用包含：
  1. 緊急預備金：保有一筆現金以備失業週轉或不時之需。
  2. 投資：可用來孳生理財收入的投資工具組合。
  3. 置產：購置自用房屋、自用車等提供使用價值的資產。
- (四) 借錢－負債，包含：
  1. 消費負債：如信用卡循環信用、現金卡餘額、分期付款等。
  2. 投資負債：如融資融券保證金、發揮財務槓桿的借錢投資。
  3. 自用資產負債：如購置自用資產所需的房屋貸款與汽車貸款。

# 理財規劃的目的與利益

- (五) 省錢－節稅，理財規劃中如何合法節省所得稅，包含：
  1. 所得稅節稅規劃：扶養親屬、列舉扣除額、所得申報方式等。
  2. 財產稅節稅規劃：投資與置產時的各項節稅安排。
  3. 財產移轉節稅規劃：分年贈與、高額保單、境外公司等。
- (六) 護錢－保險與信託，護錢的重點在於風險管理，包含：
  1. 人壽保險：壽險保額需求分析、壽險、醫療險、意外險、失能險。
  2. 產物保險：產險保額需求分析、火險、地震險、責任險、竊盜險。
  3. 信託：信託的架構、信託目的、信託財產、信託受益人等。

# 理財規劃的目的與利益

- 二、理財的目的

從整體的層面來看，理財的目的主要有四：

(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

# 理財規劃的架構

- 一個完整的理財目標應包括下列四項重點：
  1. 何時開始要實現此一理財目標？
  2. 剛開始時需要有多少整筆現金流出，以實現此一目標？
  3. 開始後每年需要有多少現金流出，以實現此一目標？
  4. 要持續多少年的現金流出，才能滿足此一目標？

# 理財規劃的架構

- 一個完整的理財資源應包括下列五項重點：
  1. 剛開始時有多少生息資產（可產生投資收益）來支應理財目標的現金流出？
  2. 實現某些理財目標時是否也伴隨一些現金流入？（如換屋計畫，出售舊屋的錢可用來支應新屋自備款）
  3. 自己或配偶可用來支應理財目標的年工作收入有多少？
  4. 自己或配偶何時退休，還可以工作多少年？
  5. 已安排好或預計的其他現金流入，如預計可得勞保或勞工退休金、儲蓄險或年金還本、保險金、遺產或信託收益等移轉性收入。

# 理財規劃的架構

- 理財目標與現況資產收入條件的原則  
如果目前應有的收入遠低於自己的理財目標時，可做的調整方式有四：
  1. 延後退休來延長可賺取工作收入的期間。
  2. 降低理財目標的需求額。
  3. 延後理財目標的達成年限。
  4. 提高投資報酬率假設，此通常只建議給原本過於保守者。

# 理財規劃人員的定位與責任

- 一、理財規劃人員與其他專業顧問的關係  
對理財規劃人員而言，有時需要更專業的顧問，各專業顧問可提供的協助如下：
  1. 會計師：企業主兩稅合一、稅務規劃、稅務行政救濟、跨國或兩岸稅務規劃、設立境外公司等。
  2. 律師：遺囑認證、信託契約、繼承規劃諮詢、民事訴訟、離婚時剩餘財產請求權的運作等。
  3. 其他專家：如可代客操作的投顧證券分析師或投信基金經理人、移民公司專家、不動產估價師等。

# 理財規劃人員的定位與責任

- 二、理財規劃人員應有的學養

理財規劃人員面對的是一個瞬息萬變的市場，金融產品也不斷推陳出新，因此應隨時更新的知識訊息如下：

1. 金融市場價格走勢與市場評論。
2. 最新金融產品的結構及適合的客戶群。
3. 最新修訂與理財相關的各項財經或消費者權益法規。

# 理財規劃人員的定位與責任

- 三、理財規劃人員的自我定位

如何評估自己是否適合從事理財規劃的行業？

可參考以下指標：

1. 是否樂於與客戶溝通？理財規劃流程可能需要多次溝通。
2. 是否能掌握客戶收支與資產負債數字的變化？
3. 是否能消化市場訊息，提供客戶有根據的投資建議？
4. 是否有足夠的耐心，一方面規劃，一方面教育客戶，以取得客戶的信賴？
5. 是否有紀律性，能以身作則貫徹實行理財計畫？先理好自己的財，才能取得客戶的信任！

# 理財規劃人員的定位與責任

- 四、理財規劃人員的資格認證
  1. 入行必備證照：保險、證券與信託資格。
  2. 進階的挑戰證照：理財規劃、外匯、投資型保單、證券分析師等。
  3. 有志於成為理財規劃人員者之入門級的證照：為台灣金融研訓院的理財規劃人員測驗。

# 理財規劃人員的定位與責任

- 五、理財規劃人員的道德規範與紀律準則  
國內理財人員執業必先通過「金融市場常識與職業道德」測驗，以及台灣理財顧問認證協會的職業道德原則。
- (一) 金融市場常識與職業道德  
「金融市場常識與職業道德」是理財人員必須通過的測驗，「金融市場常識與職業道德」測驗，適用於現行13種金融從業人員資格測驗之應考人。所指13種金融從業人員範圍涵蓋：1. 證券商業務人員，2. 證券商高級業務人員，3. 證券投資分析人員，4. 期貨商業務員，5. 期貨交易分析人員，6. 投信投顧業務員，7. 股務人員，8. 票券商業務人員，9. 信託業業務人員，10. 銀行具有業務或交易核准權限之各級主管，11. 人身保險業務員，12. 財產保險業務員，13. 投資型保險商品業務員。

# 理財規劃人員的定位與責任

- (二) 台灣理財顧問認證協會的職業道德原則：
  - 一、守法原則：瞭解並遵守相關法令之規定，不得有違反或幫助他人違反法令之行為。
  - 二、忠實義務原則：主要意涵概分為客戶利益優先、利益衝突避免、禁止短線交易、禁止不當得利與公平處理等五個子原則。
  - 三、誠正原則：應以誠信之態度提供專業服務，誠信係由誠實與公正所組成，不能附屬於個人利益之下。
  - 四、客觀性原則：應客觀提供客戶專業服務，此客觀係指合理且審慎並符合客戶利益之專業判斷。
  - 五、專業知能原則：應有能力提供客戶服務並維持必要的知識及技能以從事此專業領域。

# 理財規劃人員的定位與責任

- (二) 台灣理財顧問認證協會的職業道德原則
  - 六、保密原則：妥慎保管客戶資料，確認與客戶相關資料及客戶隱私之保密性，禁止洩露客戶資訊或為不當使用之情事。
  - 七、專業原則：應該要在所有的職業活動上建立誠信與專業精神。
  - 八、勤勉原則：應該謹慎地提供專業服務，謹慎係指以合理、即時及完全態度來服務。
  - 九、公正原則：提供客戶充足必要之資訊，告知客戶投資之風險及從事投資決定或交易過程之實質資訊，並應向客戶快速揭露最新之資訊。
  - 十、善良管理原則：應盡善良管理人之責任及注意義務，為客戶適度分散風險，並提供最佳之專業理財服務。

# 金融整合與全方位服務

- 一、金融控股公司的設立

- (一) 對消費者的影響

因應未來人生各階段的理財目標，包括財務安全、財務獨立、財產保全與財產移轉等面面俱到的規劃，消費者可以期待經由金控公司獲得「一次購足」所需金融產品的服務。

- (二) 對金融從業人員的影響

對金控公司旗下的從業人員無法只再專注於銀行、保險或證券等熟識的領域，必須充實各領域金融產品的專業知識，同時要以電話行銷及走動行銷拓展客戶。

# 金融整合與全方位服務

- 二、金融產品的整合

- (一) 對消費者的影響

消費者重視的是，如何選擇一位稱職的理財顧問，由提供全方位生涯規劃與理財計畫著手，提供合適的整合性金融產品，來滿足人生各階段的財務需求，或解決目前的財務問題。

- (二) 對金融從業人員的影響

- 1. 銀行理財專員

銀行整合性的產品包括保險、信託與基金三合一的完全保障訴求、存款貸款合一的輕鬆繳或抵利型房貸，與結合房貸與壽險的保額遞減型房貸壽險等。