

註冊私人財富管理師單元一綱領

學習重點

- 展示對亞太地區私人財富管理市場及財富管理產品的充分了解，以及對客戶關係管理技巧、財富規劃、投資組合管理及風險管理等方面有著足夠知識並能實際應用。

單元一： 技術、行業及產品知識			考試時間	溫習模式
試卷一： 金融工具	第 1 章	基本產品：固定收益工具、股本證券及外匯	80 分鐘	自學模式： • 溫習手冊 • 網上課程或實體課堂（自選）
	第 2 章	衍生工具及結構性產品		
	第 3 章	投資基金及另類投資		
	第 4 章	投資組合管理：理論與實踐		
	第 5 章	貸款及槓桿		
試卷二： 財富管理	第 6 章	財富規劃	100 分鐘	培訓模式： • 私人財富管理公會舉辦的培訓課程（可於 學會的網上學習平台 參與）
	第 7 章	行為金融學		
	第 8 章	客戶關係管理		
	第 9 章	私人財富管理行業概覽		
	第 10 章	私人財富管理市場概覽：香港、中國內地及亞太地區		

註冊私人財富管理師單元一考試綱要

第 1 章：基本產品：固定收益工具、股本證券及外匯

1 貨幣市場工具

- 貨幣市場工具的特點
- 非證券化貨幣市場工具
- 證券化貨幣市場工具
- 固定收益集資及交易市場

2 債券

- 主要債券特點
- 非常規債券類別
- 債券定價
- 債券風險
- 債券收益率及利率的期限結構

3 股票

- 股份擁有權
- 股票市場
- 企業行動
- 股本回報
- 股本風險
- 股本分析
- 股本估值
- 股票指數

4 外匯

- 匯率制度
- 外匯市場
- 外匯報價
- 交叉匯率
- 即期匯率
- 遠期外匯
- 預測匯率
- 現鈔交易

第 2 章：衍生工具及結構性產品

1 衍生工具

- 衍生工具主要術語
- 遠期合約／期貨：定義及特點
- 期貨市場、參與者及交易
- 利用期貨／遠期合約
- 期貨／遠期合約定價及套戩
- 特定期貨合約
- 期權
- 期權市場、參與者及買賣
- 期權的運用
- 期權價格
- 普通期權的投資策略
- 特種期權
- 掉期

2 結構性產品

- 結構性產品的定義及目的
- 結構性產品的優勢
- 結構性產品的風險
- 結構性產品的組成
- 結構性產品定價
- 結構性產品的常見類別
- 參與型無封頂保本產品
- 息票保本類產品
- 收益增值產品
- 參與型產品
- 槓桿類產品
- 集資及交易市場發售及工具
- 將投資者產品應用於客戶的投資組合

第 3 章：投資基金及另類投資

1 投資基金

- 基本定義
- 基金定價及成本
- 其他特定基金／特點
- 投資基金中各方的權利和責任
- 基金服務提供者的規例及監管
- 基金投資類別分類
- 基金市場分類
- 基金投資取向分類
- 基金投資風格分類
- 基金資料便覽
- 基金經審計報告
- 基金表現
- 紅旗警示

2 另類投資

- 商品
- 物業／房地產
- 對沖基金
- 私募市場
- 另類投資的比較

3 伊斯蘭金融

- 伊斯蘭金融的特點
- 符合《伊斯蘭教法》的產品
- 符合《伊斯蘭教法》的產品風險

第 4 章：投資組合管理：理論與實踐

1 投資組合管理理論

- 風險及回報
- 風險的成因
- 計量投資風險及回報
- 投資組合理論及分散投資
- 系統性風險及非系統性風險
- 風險回報框架
- 有效市場假設

2 投資組合管理實務

- 投資管理的目的及考慮因素
- 投資組合管理流程
- 股票管理策略
- 債券管理策略
- 多元資產投資組合內的股票、債券及其他資產

3 個案研究

第 5 章：貸款及槓桿

1 貸款原則

- 息差
- 金融轉換
- 貸款風險及風險控制
- 銀行監管及巴塞爾協定

2 評估及監察貸款／信貸

- 風險與回報的關係
- 合適性
- 性質
- 利息基準及利率
- 信貸期／期限
- 抵押品
- 提款方式
- 信貸風險評估

3 倫巴德貸款

- 倫巴德信貸原則
- 倫巴德產品的結構及特點
- 倫巴德貸款的生命週期
- 基本倫巴德產品的客戶及產品合適性
- 倫巴德貸款與按揭貸款的比較

4 證券保證金融資

- 保證金融資的好處
- 保證金融資風險

5 衍生工具交易及或有持倉

- 開倉保證金
- 按市價計值
- 整體保證金要求

6 累計股票期權

- 累計股票期權風險
- 合適性評估
- 累計股票期權保證金的計算方法

第 6 章：財富規劃

1 財富規劃簡介

2 財富規劃程序

- 國際標準
- 建立關係
- 資料搜集
- 分析客戶資料
- 策劃
- 實施
- 監察及檢討

3 財富規劃

- 終身現金流計劃
- 稅務規劃
- 投資／流動資金規劃
- 風險管理及資產保障
- 債務規劃
- 業務保障及業務繼承
- 退休規劃
- 繼承及遺產規劃
- 移民規劃

4 財富規劃方案

- 銀行帳戶管理
- 信託
- 保險方案
- 私人品牌基金
- 基金會

5 家族業務

- 家族業務的性質
- 家族業務擁有權
- 家族業務面臨的挑戰
- 協調挑戰及責任
- 繼承規劃
- 私人財富管理機會
- 家族辦公室

第 7 章：行為金融學

- 1 行為金融學簡介
 - 決策模型
 - 行為金融學的科學背景
- 2 客戶概況彙編
 - 投資者概況彙編
 - 風險評估
- 3 行為偏差
 - 金融市場動態
 - 行為偏差的影響
- 4 展望理論
 - 感知可能性
 - 規避損失
 - 對參考點的表述的方式
 - 風險取態
 - 獨立性公理
- 5 財富規劃程序、客戶偏差及行為
 - 財富規劃程序
 - 選取／搜集資訊
 - 策劃及實施
 - 監察及檢討
 - 文化與社會差異
- 6 現實世界中的行為偏差

第 8 章：客戶關係管理

- 1 定義及關鍵特質
 - 私人財富經理於關係管理的角色
 - 客戶關係週期
 - 基本技能
- 2 物色潛在客戶
 - 識別及聯繫潛在客戶
 - 聯絡客戶
 - 聯絡途徑
 - 初次聯絡的信息
 - 構建並採用潛在客戶管道管理策略
- 3 首次接洽及接洽技巧
 - 人們如何及為何選擇作出購買決定
 - 接洽會面的目標及準備工作
 - 舉行接洽會面
 - 如何成交
- 4 搜集資料
 - 資料搜集過程
 - 識別客戶的需要、目標及承受能力
 - 定量及定性目標
 - 區分短期及未來目標
 - 確定需要及目標的優先次序
- 5 客戶細分及關係管理策略
 - 吸引力一定位矩陣
 - 象限分佈
 - 關係發展策略
- 6 維持客戶
 - 客戶管理目標
 - 聯絡客戶的機會
 - 進行客戶檢討
 - 利用科技維持服務質素
 - 維持客戶體驗

7 挽留客戶

- 了解客戶流失
- 客戶挽留計劃

8 服務補救

- 客戶對服務失誤的反應
- 服務補救計劃的好處

第 9 章：私人財富管理行業概覽

- 1 私人財富管理行業及業務模式
 - 私人財富管理機構面臨的挑戰
 - 私人財富管理業務模式
 - 優化業務模式
- 2 私人財富管理客戶的需要及偏好
 - 私人財富管理的生命週期
 - 產品及服務
 - 私人財富管理市場的一般需要
- 3 符合私人財富管理客戶的需要
 - 高資產淨值個人市場概況
 - 改善服務的潛在領域
 - 滿足監管規定
- 4 針對超高資產淨值個人的私人財富管理程序
 - 高資產淨值個人的需要
 - 超高資產淨值個人的財富管理架構

第 10 章：私人財富管理市場概覽：香港、中國內地及亞太地區

1 私人財富管理市場的趨勢與特色

- 最近行業趨勢及香港私人財富經理的新挑戰
- 中國內地金融市場的主要特色
- 亞太地區私人財富管理市場的行業趨勢

2 在中國內地進行與中國高資產淨值個人／超高資產淨值個人有關的私人財富管理業務的相關議題

- 影響中國內地私人財富管理業務的議題
- 影響離岸經理在中國內地從事私人財富管理業務的法律及法規限制
- 財富規劃及資產分配服務在強化與中國高資產淨值個人／超高資產淨值個人關係上的作用

3 私人財富管理產品及服務

- 為中國內地私人財富管理客戶提供的在岸及離岸投資工具
- 為國際投資者提供的中國相關私人財富管理產品
- 為擁有離岸資產的中國內地客戶提供的服務