

檔 號：RNP-0399
保存年限：3

財團法人台灣金融研訓院 函

地址：100台北市羅斯福路三段
62號
承辦人：卓曉翎
電話：02-33653526分機526
傳真：02-23638285
電子信箱
：maggiecho@mail.tabf.org.tw

受文者：國立暨南國際大學

發文日期：中華民國101年9月10日
發文字號：金海字第1010000891號
速別：普通件
密等及解密條件或保密期限：

附件：一、國際財富管理系列課程_簡章(附件一) 二、國際財富管理系列課程_報名表
。(101D2001190.DOC、101D2001191.DOC，共2個電子檔案)

主旨：訂於101年10月13至14日、11月24至25日及12月16至17日
舉辦「國際財富管理系列課程」，敬邀貴屬相關人員踴躍
報名參加。

說明：

- 一、為培養國內全方位國際化財富管理人員，本院特別舉辦「國際化財富管理系列課程」，針對財富管理人員之分析技術、規劃策略、與客戶經營能力等主題規劃課程，期協助從業人員掌握國際財富管理市場之脈動，精進推動財富管理業務之能力。本系列規劃三門課程，詳細課程內容及講師簡介請詳附件活動簡章。
- 二、主辦單位：台灣金融研訓院
- 三、舉辦時間：
 - (一)全球財富管理與投資組合管理:2012年10月13日(週六)至10月14日(週日)，9:00-17:30
 - (二)風險管理與財務規劃策略:2012年11月24日(週六)至11月25日(週日)，9:00-17:30
 - (三)客戶建議與客戶關係管理要點:2012年12月15日(週六)至12月16日(週日)，9:00-17:30
- 四、舉辦地點：台灣金融研訓院(台北市羅斯福路三段62號)



裝
訂
線

1/2

101年9月11日暨收文總字第(010011086)號





五、參加對象:

- (一)金融監督管理委員會、中央銀行、財政部等主管機關代表；
- (二)金融業者相關公會及周邊單位主管及人員；
- (三)各金控、銀行、證券業、保險及投信投顧及之國際金融業務、財富管理、私人銀行、企業金融、個人金融、風險管理、法務稽核等相關部門主管及從業人員參加(建議擁有兩年以上之相關工作經驗)；
- (四)欲從事私人銀行業務及理財規劃顧問之人員；
- (五)大學院校教師及研究所以上學生；

六、參加費用：本系列活動各班獨立報名，每班報名費用為新台幣10,000元。

七、優惠方案：

- (一)凡於9月14日前報名，每人每班報名費用為新台幣9,000元整。
- (二)三人以上可享團報優惠，每人每班報名費用為新台幣9,000元整。

八、報名方式：請自即日起，依下列方式報名：

(一)E-mail：請至活動網站

(<http://www.tabf.org.tw/tw/user/2012IWM/>)下載報名表並填妥後e-mail至regosd@mail.tabf.org.tw

(二)網路報名:請至以下連結線上報名

1、全球財富管理與投資組合管理

(<http://www.tabf.org.tw/Training/CourseDetail.aspx?PID=107351>)

2、風險管理與財務規劃策略

(<http://www.tabf.org.tw/Training/CourseDetail.aspx?PID=107352>)

3、客戶建議與關係管理





(<http://www.tabf.org.tw/Training/CourseDetail.aspx?PID=107353>)

(三)傳真報名：請依式填具研習人員報名表，電傳本院客戶服務中心彙辦（傳真：02-23639111或02-23639112）。

九、其他事項

(一)請務必於報名表中留下e-mail及手機，活動開始前三天將以email及簡訊提醒與會人員研習時間及地點。

(二)已報名而不克參加之學員，請於開課前一週以書面通知本院客戶服務中心，缺席且未於限期內事先通知本院者，仍須照價繳納參訓費用。

(三)如有其他洽詢事宜，請賜電本院客戶服務中心報名專線辦理（電話：02-33653666轉分機614或615）。

正本：金融監督管理委員會、中央銀行、財政部、金融業者相關公會及周邊單位、各金融機構（金控、銀行）、票券公司、證券公司、保險公司、投信投顧、資產管理公司、各大學及研究所之金融相關科系

副本：

107/09/10
17:52:48

擬辦：

一、將來文上傳本校公文系統，

公告週知。

二、文陳閱後存。

的 用 許 子 瑜
助 理 員
107.09.11

副 教 授 兼 研 究 發 展 處 戴 榮 賦
學 術 及 推 廣 服 務 組 組 長
107.09.11

教 授 兼 研 究 發 展 處 尹 邦 嚴
研 發 長

教 授 兼 研 究 發 展 處 尹 邦 嚴
研 發 長

決 代
行 為

裝

訂



線





國際財富管理系列課程

International Wealth Management Workshop Series

活動簡章

◎ 舉辦背景

近年來台灣社會結構快速改變，高齡結構與少子化等因素刺激財富移轉及兒童理財需求，促使財富管理市場迅速擴張。面對未來龐大的財富管理市場，國內從業人員如何與國際市場接軌，掌握最新全球財富管理趨勢，以多元的財富商品組合為客戶量身打造最佳財富管理策略成為重要課題。有鑑於此，本院特別由亞洲財富管理重鎮-新加坡邀請專業講座，以實務角度分三階段由投資組合管理、風險與財務規劃策略，以及客戶關係管理等面向打造全方位財富管理課程，期培養具國際視野之財富管理人員。

◎ 活動特色與效益

▶ 增加國際市場新知

- 學習亞洲最新財富管理產業動態與機會
- 了解全球財富管理成功之最佳實踐
- 了解創新財富管理商品

▶ 增進專業能力

- 建立提供客戶財富管理解決方案之能力
- 以親切語言與客戶解說財富管理觀念及策略
- 有效建立客戶關係

▶ 課程題材擷取亞洲財富管理之案例解析與探討。

▶ 課程講師擁有多國財富管理之實務經驗，同時擁有亞洲多國的授課經驗。

▶ 為培養國際化之財富管理人員，本系列活動全程以英文進行。

◎ 主辦單位

台灣金融研訓院

◎ 舉辦日期



▶ 全球財富管理與投資組合管理

2012年10月13日(週六)至10月14日(週日), 9:00-17:30

▶ 風險管理與財務規劃策略

2012年11月24日(週六)至11月25日(週日), 9:00-17:30

▶ 客戶建議與關係管理

2012年12月15日(週六)至12月16日(週日), 9:00-17:30

◎ 舉辦地點

台灣金融研訓院 (台北市羅斯福路三段 62 號)

◎ 參加對象：

1. 金融監督管理委員會、中央銀行等主管機關代表；
2. 金融相關周邊單位主管及人員；
3. 各金控、銀行、證券業、保險及投信投顧及之國際金融業務、財富管理等相關部門主管及從業人員參加(建議擁有兩年以上之相關工作經驗)；
4. 欲從事私人銀行業務及理財規劃顧問之人員；
5. 大學院校教師及研究所以上學生；

◎ 參加費用

本系列活動各班獨立報名，每班報名費用為新台幣10,000元計算。

◎ 優惠方案

- ▶ 凡於9月14日前報名，每人每班報名費用為新台幣9,000元整。
- ▶ 三人以上可享團報優惠，每人每班報名費用為新台幣9,000元整。

◎ 課程時間與內容 ※本課程內容皆以英文進行※

▶ 課程一:全球財富管理與投資組合管理

2012年10月13日(週六)至10月14日(週日), 9:00-17:30

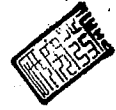
Topic 課程內容	Learning objectives 學習目標
<p><u>Introducing(觀念建立)</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ Understanding client motivations and wants ◆ Assessment of client risk appetite, investment objectives and needs ◆ Segmentation based on client investment personality profile ◆ Due diligence procedures and methods ◆ Client wealth analysis and planning <p><u>Advance(進階應用)</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ Case study ◆ Strategic Asset Allocation and Tactical Asset Allocation ◆ Core-satellite approach ◆ Asset allocation strategies including alternative investment strategies ◆ Monitoring and review of client portfolios and re-balancing strategies ◆ The "family balance sheet" and wealth planning considerations 	<p><u>Financial Technical Skills(財務技能)</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ Understand how to provide appropriate financial advice and planning, including asset allocation and management, with consideration to understanding the client through KYC, risk profile and individual financial behavioral tendencies. <p><u>Investment Knowledge(投資知識)</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ Appreciate and explain, at a client-level, the key investment tactics, including SAA and TAA, and how these approaches work in favor of the client. <p><u>Advisory Skills(客戶建議技巧)</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ Ability to develop a wealth accumulation and management plan with suitable actions, including rebalancing.

▶ 講師介紹



Kevin Ho

Mr. Ho 曾任職於多家銀行大型銀行包括 Citibank, ABN AMRO, Standard Chartered 及 HSBC, 在亞太及中東地區擁有超過 16 年的財富管理經驗。在 HSBC 新加坡工作的期間曾帶領財富管理顧問團隊, 銷售商品包括固定收益、衍生性金融商品、基金、與結構式商品等。過去 10 年 Mr. Ho 在新加坡及杜拜等地陸續成立 3 個財富管理團隊並投身投資與產品顧問之教育訓練



- ◆ SJS Capital Management – Head of Portfolio Management
- ◆ HSBC – SVP, Head of Wealth Management Advisory
- ◆ Global Multi-Family Office, Dubai – Director, Quantitative Portfolio Management
- ◆ ABN AMRO Asset Management – VP, Head of ASEAN Institutional Business
- ◆ ABN AMRO Bank – VP, Head of Sales, Wealth Management & Specialized Products
- ◆ Singapore International Monetary Exchange (SIMEX) – Nikkei 225 Pit Floor Trader
- ◆ Citibank – AVP, Desk Head, FX & Fixed Income Margin Trading
- ◆ Phillip Futures – Dealer, Equity & FX



課程二:風險管理與財務規劃策略

2012年11月24日(週六)至11月25日(週日), 9:00-17:30

Topic 課程內容	Learning objectives 學習目標
<p><u>Introducing(觀念建立)</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ Risk management framework in wealth management ◆ Life insurance products and its critical roles in wealth management ◆ Universal life and legacy planning ◆ Concepts and applications on reverse mortgage ◆ Risk Management Strategies for Equity, ◆ Foreign exchange, interest rate related products ◆ The world of derivatives <p><u>Advance(進階應用)</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ Appreciating international taxation planning and off-set strategies ◆ Taxation aspects of different investment structures ◆ Asset protection (on-shore and off-shore) and succession planning strategies, including wills, trust and foundations 	<p><u>Financial Technical Skills(財務技能)</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ Ability to explain the importance and mechanics of wealth preservation, including the key tools used, such as Universal Life. <p><u>Investment Knowledge(投資知識)</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ Understand various financial instruments that can be used for enhancing a client's financial well-being, which may include derivatives and other risk management strategies. <p><u>Advisory Skills(客戶建議技巧)</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ Provide sound advice to clients by helping clients formulate suitable wealth and tax optimization strategies through various structures, including off-shore options.

▶ 講師介紹



Dr. Christopher Goh

吳博士擁有超過 25 年金融業相關工作經驗，當中 13 年擔任主管級以上職位。曾服務於多家國際銀行，包括西班牙國際銀行、加拿大帝國商業銀行、星展銀行及等。其中於美林證券擔任亞洲區財富管理部主管專門服

務高淨值財富客戶。另外對於資產管理、財富管理與金融產品開發等亦有相當完整的工作經歷。擁有認證理財規劃顧問(CFP)、特許財富管理師(CWMA)等專業證照，並擔任中國與印度大學之客座教授。



- ◆ Director – Merrill Lynch, Head of Credit Structuring and Products, Asia Pacific for HNWI's
- ◆ Vice President and Head of Treasury Operations – Credit Agricole Indosuez
- ◆ AVP and Treasury Controller – Banco Santander
- ◆ AVP and Financial Controller – Banca Nazionale Del Lavoro
- ◆ AVP and Risk Manager – Canadian Imperial Bank of Commerce
- ◆ Trader – FX and Derivatives, Canadian Imperial Bank of Commerce
- ◆ Corporate Banking Officer – DBS Bank

9/12

課程三:客戶建議與關係管理

2012年12月15日(週六)至12月16日(週日), 9:00-17:30



Topic 課程內容	Learning objectives 學習目標
<p><u>Introducing(觀念建立)</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ Securing Client Opportunities ◆ Effective prospecting and networking ◆ Creating opportunities for initial client contact ◆ Marketing and communication strategies to prospective clients ◆ Financial Advisory Skills ◆ Consultative Selling Methodology ◆ Structuring for success – ROADMAP ◆ Profiling your client's buying behavior – DISC ◆ Creating engagement, awareness and uncovering needs – The Questioning Loop ◆ Targeted KYC – HCF Grid <p><u>Advance(進階應用)</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ Advancing - Active Listening and ABCs ◆ Developing value propositions with features and benefits ◆ Pitch book and impactful pitching techniques – 6Cs ◆ Effectively handling objections – 3Es ◆ Win-win negotiations 	<p><u>Consulting Advisory Skills(客戶諮詢技巧)</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ Ability to secure client interests in exploring investment solutions, specifically for uncovering needs and wants, through a structured “best practices” KYC process. <p><u>Financial Advisory Skills(財務建議技巧)</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ Ability to develop specific and appropriate financial solutions, which are based on model portfolios, and to successfully pitch to the client

▶ 講師介紹



Maxine Teo

曾在亞洲多國提供專業訓練課程，專門教授顧客管理、銷售技巧、談判策略、溝通技巧、領導統御、團隊建立等課程。擁有 17 年跨足金融與各大產業之訓練工作，累積豐碩與多元的教學經驗。

- ◆ True Colors Personality Profiling – Accredited Facilitator – True Colors USA
- ◆ Professional Diploma in Training and Development – STADA Singapore
- ◆ Professional Certificate in Designing and Facilitating Experiential Learning – STADA Singapore
- ◆ Better Buyer Relationships – Sales Training Solutions Accredited Facilitator – IOWEU Hong Kong

◎ 報名方式

請自即日起至，依下列方式報名：

E-mail：請至活動網站 <http://www.tabf.org.tw/tw/user/2012IWM/>

下載報名表並填妥後 e-mail 至 regosd@mail.tabf.org.tw

網路報名：請至以下連結線上報名

- ▶ 全球財富管理與投資組合管理
<http://www.tabf.org.tw/Training/CourseDetail.aspx?PID=107351>
- ▶ 風險管理與財務規劃策略
<http://www.tabf.org.tw/Training/CourseDetail.aspx?PID=107352>
- ▶ 客戶建議與關係管理
<http://www.tabf.org.tw/Training/CourseDetail.aspx?PID=107353>

傳真報名：請依式填具研習人員報名表乙份(格式如附)，電傳本院客戶服務中心彙辦(傳真：02-23639111 或 02-23639112)。

- (1) 敬請將報名表各欄資料填寫完整(身分證字號係為報名系統建檔所需資料)，有填寫身分證字號、手機號碼及 email 者，將於活動前兩個工作天收到簡訊及 email 通知訊息，所有資料純供內部使用，資料不會外流，敬請放心。
- (2) 如有其他洽詢事宜，請賜電台灣金融研訓院客戶服務中心報名專線辦理(電話：02-33653666 轉分機 614 或 615)。

其他事項

報名後如欲取消，請於開課前三天以書面通知本院客戶服務中心。

本院保留變更本活動內容及講座、講題、時間安排等權利。

台灣金融研訓院 研習活動報名表

班別：國際財富管理系列課程

填表日期： 年 月 日

姓名 (請正楷填寫)		身分證號碼	報名班別	服務機構	職稱	聯絡電話	行動電話	聯絡傳 真 機 號 及 e m a i l a d d r e s s
中 文	英 文							
			<input type="checkbox"/> (2012/10/13-2012/10/14) 全球財富管理與投資組合管理 <input type="checkbox"/> (2012/11/24-2012/11/25) 風險管理與財務規劃策略 <input type="checkbox"/> (2012/12/15-2012/12/16) 客戶建議與客戶關係管理要點	(中) (英)				
			<input type="checkbox"/> (2012/10/13-2012/10/14) 全球財富管理與投資組合管理 <input type="checkbox"/> (2012/11/24-2012/11/25) 風險管理與財務規劃策略 <input type="checkbox"/> (2012/12/15-2012/12/16) 客戶建議與客戶關係管理要點	(中) (英)				
			<input type="checkbox"/> (2012/10/13-2012/10/14) 全球財富管理與投資組合管理 <input type="checkbox"/> (2012/11/24-2012/11/25) 風險管理與財務規劃策略 <input type="checkbox"/> (2012/12/15-2012/12/16) 客戶建議與客戶關係管理要點	(中) (英)				

請注意：

- 一、敬請將報名表各欄資料填寫完整(身分證字號係為報名系統建檔所需資料)，有填寫身分證字號、手機號碼及 email 者，將於活動前兩個工作天收到簡訊及 email 通知訊息，所有資料純供內部使用，資料不會外流，敬請放心。
- 二、請各參加人員於課程開始前 20 分鐘逕往舉辦地點報到參加。
- 三、自費生請先來電確認尚有名額後，將學費匯入本院帳號：華南銀行營業部 100160173474，戶名：財團法人台灣金融研訓院，再將匯款存根聯同本表一併電傳本院，或直接填寫以下信用卡扣款授權書回傳即可。請註明發票類別(二聯、三聯)、統一編號、發票抬頭及發票寄達地址。

信用卡扣款授權書或匯款單回聯粘貼處

信用卡別	<input type="checkbox"/> VISA <input type="checkbox"/> MASTER <input type="checkbox"/> 聯合信用卡	信用卡號		發卡銀行		信用卡有效日期 (請對照信用卡填寫)	/ (月/年)
持卡人姓名 (請用正楷填寫)		身分證號碼		聯絡電話	(H)	(O)	
生 日	年 月 日	聯絡住址	□□□				
總 金 額	萬 仟 佰 拾 元 整(請用零、壹、貳等大寫)	持卡人簽名 (請與信用卡簽名同字樣)					

發票： 二聯式 三聯式 發票抬頭： 統一編號： 遞選單位：(公費生請蓋機構章)

發票寄達地址：

聯絡人：

聯絡人電話：

12/12

