



# WMA 財富管理顧問課程

WMA (Wealth Management Advisor)

## 【運用邏輯架構與資訊分析，提供解決方案】

啓富達國際 總經理 趙靜芬

<http://www.cfd.tw>

### 市場經歷足夠嗎？

「林小姐，這是這幾年我幫客戶投資的績效，報酬率都有 40~50%的獲利，所以每年要達報酬率 10%的獲利是沒問題的」穿着一身西裝的一個年輕人正洋洋得意訴說着過去輝煌的戰績，坐在臨桌的我，不禁打了一個寒顫，這個年輕人未免太有自信了吧！

坊間也聽說一些業務員慫恿客戶解掉原來高預定利率的保單轉買投資型保單，話術竟也是自己幫客戶操作績效優於原來保單的報酬，同時保險公司也會回饋一筆錢給保戶參與投資。投資人看到報表呈現的報酬，信以為真，以為每年的報酬都會有 10%以上的利潤。更甚者，業務員將自己本身的投資報酬率秀給客戶看，企圖以自己也有買這一檔基金來說服客戶，問題是，他的理財目標跟您的難道會一樣？

這些年正逢多頭市場行情，不管是投資股票、基金都會有不錯的獲利，尤其是在西元 2003 年全球利率水準最低，市場貨幣供給額（熱錢）最多，當然報酬會最高，矇着眼睛射飛標，隨便買什麼都會賺，也絕不是那些自以為是的業務員在推銷所說，幫客戶操盤多強、多準、保證每年多少的報酬率，也許這些業務人員，從未經歷過空頭的洗禮，市場經歷不足，還以為股市趨勢一定往上走，如此很容易誤判情勢，如果哪一天行情反轉步入空頭，真不知他們如何向客戶交待？

就像西元 2000 年科技網路泡沫，那斯達克指數當時從 5300 點跌下來，經過這些年多頭走

©2010 啓富達國際股份有限公司 版權所有 未經同意 請勿重製

勢，指數也不過是 2600 點，都未回到原來價位的一半，所以奉勸這些未經歷過空頭市場的業務專家們，還是先回歸自己的國際金融專業謹慎為宜，留意市場變化，比較妥當！

