



# 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>

### 是否真正站在客戶立場考量？

約在 2~3 個月前，一位從事房仲業的陳經理來電詢問，是否該買銀行理專推薦的一檔新基金～xx 生技醫療基金？陳經理說：銀行理專建議他將現有手中的基金賣掉轉換成剛募集的生技醫療基金，原因是現在科技進步、醫療發達，而且是新募集的，淨值只要十元，未來會有較好的報酬。我詢問陳經理不是才剛購買的嗎？報酬為何？當時投資的目的為？經理回答：才剛買約二個月左右，目前報酬 2%，投資的目的當然是爲了賺錢。我回答既然是爲了賺錢，資金就應該佈局在有潛力的地方，如中國目前來說，人民幣升值議題與強大經濟體，以及亞洲國家升息，資金動能會回流至亞洲，爲了賺錢理當投資中國首選之區，況且新募集基金淨值只要十元的基金，不是保證未來就一定賺，報酬會比較好。

其實理專不停的要客戶轉換基金，並且製造緊張氣氛，設法用「再不買就來不及了」等之類的話，讓客戶掏錢出來，無非是爲了達成銀行所要求每月三項考核：開戶數、資產管理規模 (AUM)、以及手續費收入，若未達此標準，就可能會丟了飯碗，這樣根本不是真正站在客戶立場考量。這個客戶投資的目的，風險承受能力等因素，甚至有些理專一切以業績爲優先考量，達到手續費業績爲目標。根本不管客戶此基金是否還有上漲空間，就慫恿賣掉，轉換成它檔基金，因爲在銀行強大績效分配業績壓力下，理專也顧不了這麼多了，畢竟填飽肚子要緊，保住工作爲優先。