

<<理財專員不告訴你的40件事>>

图书基本信息

书名：<<理財專員不告訴你的40件事>>

13位ISBN编号：9789861202525

10位ISBN编号：9861202528

出版时间：商周文化

作者：李雪雯 著

页数：280

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<理財專員不告訴你的40件事>>

前言

(本文作者為台灣理財顧問認證協會秘書長、安睿證券投資顧問股份有限公司總經理) 本書作者李雪雯是位資深的新聞工作者，也是我第一本書的編者。

在我和雪雯多年的互動中，發現雪雯在金融專業領域所下的工夫之深，讓我十分佩服。近年來雪雯再接再厲針對金融實務方面又做了許多鑽研，現在終於將這些研究心得集結成書。

讀者從本書的書名《理財專員不告訴你的40件事》就不難想像，本書的內容是國內金融消費者的一大福音。

我有機會和各位讀者分享我對這本書的一些想法，是我的榮幸。

《理財專員不告訴你的40件事》本書中所舉的實例，清楚說明雪雯不但觀察問題細微，還能言人所不能言。

最重要的是雪雯不失新聞工作者的俠義風骨，路見不平就要拔刀相助。

因此本書的出版格外有意義，因為它不僅是知識觀念的傳播而已。

嚴格講，本書的出版不只是國內消費者的福音，更重要的是，金融主管機關官員、金融機構高階主管，消費者保護機構及關心國內金融市場發展的學術界人士，都應該細讀及深思，這一本書給大家帶來的啟示就是：國內消費者理財權益並未受到妥適保護，已經嚴重到大家不能不重視的地步。

《理財專員不告訴你的40件事》本書毫無疑將成為國內推動「保護消費者理財權益」的一個新里程碑。

在我下筆寫序之際，美國參議院於二〇一〇年七月十五日，繼眾議院之後正式通過激烈爭議一年多、影響深遠的「二〇一〇年華爾街改革，及保護消費者法案」(the Dodd-Frank Wall Street Reform and Consumer Protection Act of 2010)。

此一金融法案通過，意味著美國各方勢力角逐多時的「保護消費者理財權益」母法，於此正式一錘定音。

這個法案將在歐巴馬總統簽字頒布後，由美國聯邦準備理事會成立一個「保護消費者理財署」(Consumer Financial Protection Agency)，開始逐步落實對美國消費者理財權益的保障。

我身為台灣理財規畫顧問認證協會秘書長，對美國國會自一九三〇年代經濟大蕭條以降，最重要的金融改革法案的通過，不但是倍加注意，且是樂見其成，特別是保護消費者權益的部分。

與世界先進國家相比，台灣在保護消費者理財權益這一領域，從來就不是領導世界潮流的國家，不論國內消費者理財時，權益受到多麼嚴重傷害。

這一點多年來讓我始終難以釋懷，也是我在國內極力推動能落實「客戶利益優先」觀念的認證理財規畫顧問制度(CFP)的主要原因。

我們政府自二〇〇三年就成立了「投資人保護中心」，可惜保護對象僅限於股票與期貨的個人投資者，保險投保戶的權益則不在中心的保護範圍內。

當然我也知道在台灣保戶的權益另有「保險事業發展中心」負責。

問題是，不把投資人與保戶當成是消費者，一體納入同一個保護傘下，仍然依據傳統金融業務的不同，分別成立保護組織，本身就是一個落後的現象。

說明在保障國內消費者理財權益的觀念與作法上，我們還有很大的空間需要再努力。

二〇〇八年至二〇〇九年發生歷史罕見的金融風暴，國內投資人在金融從業人員過度銷售導引下受到慘烈的傷害。

迄今為止，我們還沒有見到任何有效遏止不當銷售的法規出籠。

其中原因就在於國內金融環境，並無法有效防範不當銷售於前，也無法有效救濟於後。

這種市場基本上是一個弱肉強食、不文明的市場。

二〇〇八年的金融風暴，並非歷史上的第一次風暴，遠的不講，二〇〇〇年科技泡沫風暴、二〇〇六年現金卡及信用卡的雙卡風暴，和二〇〇八年次級房貸風暴一樣，都發生過嚴重不當銷售的現象。

因此，消費者理財權益未受妥適保護，只是「古已有之、於今為烈」而已。

不當銷售是事實，但是我也不願意過度單純化金融市場所呈現出來的問題，然後把全部的責任，

<<理財專員不告訴你的40件事>>

歸咎於金融從業人員的銷售行為。

行為財務學(Behavioural finance)是近年來深受金融領域重視的一門學術主流思潮。

二〇一二年諾貝爾經濟學獎就頒給兩位研究行為財務學的心理學教授。

行為財務學嘗試從行為學、心理學角度，來解釋人類的投資行為並非全然理性。

買賣股票要賺錢，誰都知道要低買高賣才行，問題是長期以來全球多數投資人都是追高殺低，以至於財越理越少。

研究行為財務學的學者發現，我們並不知道人類大腦在思考事情時，有些根深蒂固的思維陷阱(Think Trap)，足以讓我們以為自己所作的決定，都是有利於自己的，其實卻正好是傷害自己而不自知。

發達國家解決這個問題的具體作法，就是由國家成立專責機構，負責推廣正確的理財觀念，特別是針對「投資行為不理性」這個超嚴重的問題。

我們的教育部決定在二〇一一年將理財列入國中教材，是好事一件。

目前據我所知，僅有加拿大聯邦政府決定採行同樣作法。

其他如澳洲、新加坡、美國等國家，都是由政府成立基金會來推動全民的理財教育，希望這樣作能減輕投資人理財時不理性行為所造成的傷害。

知己知彼，百戰不殆。

《理財專員不告訴你的40件事》不論是從實務角度，或是協助消費者保護自己理財權益的角度來看，都是一本難得又實用的好書。

值此出版之際，我以認證理財規畫顧問的身分，非常高興向國內的消費者大力推薦這本好書。

<<理財專員不告訴你的40件事>>

內容概要

理財專員常用的行銷話術、推薦商品、獲利數字，背後通常隱藏著理財專員不會主動說明的陷阱，這些正是影響你的投資結果的關鍵，在投資之前，請務必透徹了解陷阱，才能確保你的投資不會出狀況。

不是只有小銀行才會賣你有害的商品，大大有名，甚至國際知名的銀行，也會賣爛商品給投資人。今年六月初，有兩名英國銀行職員向《泰晤士報》揭露銀行界的各種不良營銷手法，被指名的都是國際上非常知名的銀行，這些不良的營銷手法包括：要求員工推銷價格過高，或風險過大的投資產品，以及用紅利鼓勵員工快速打發上門訴怨的客戶。

銷售不達標準額度，員工不但紅利泡湯，還可能吃上紀律處分...

事實上，銀行無分大小，銷售上大多數是以「佣金高低」為主，而銀行和一般人打交道的第一先鋒

理財專員就是以此為主要收入。

所以，投資人買什麼並不重要，有沒有常常買？

是不是買佣金最高的商品，才是理財專員關注的。

和你交手的理專到底說幾分實話？

究竟隱瞞了哪些資訊？

可以換理專嗎？

你是不是已經成了冤大頭？

先看本書再和理專接洽吧！

除了行銷話術充滿陷阱，理財專員經常向客戶推薦的商品，也隱藏著未告知的風險，甚至給你的獲利數字，都是有條件設定的，投資人如果不懂得詢問、弄不清關鍵之所在，那麼投資金額有去無回，是可以想見的。

為了讓投資更有保障，在和解理財專員交手之前，有必要先了解隱藏在銷售背後的真相和實情。

<<理財專員不告訴你的40件事>>

作者簡介

李雪雯 現職： 聯合理財網理財會客室、Yahoo奇摩個人理財專欄作家、目前擔任多家財經雜誌的特約撰述，並從事相關文章與書籍的寫作。

學歷： 輔仁大學大眾傳播系新聞組、政治大學資訊管理研究所EMBA畢業。

經歷： 錢雜誌、商業周刊主編、聯合理財網eMoney製作人、Smart智富月刊特約資深撰述、iThome電腦週報「CIO觀點」專欄特約撰述。

主跑個人投資理財新聞20年，所跑路線包括：銀行往來、股票、外匯、期貨、保險、基金、房地產、節稅、個人綜合理財規劃等。

著作： 1.聰明使用信用卡（商周出版） 2.購買共同基金Step by Step（商周出版） 3.健康險，買對不買貴（商周出版）

<<理財專員不告訴你的40件事>>

章节摘录

（本文作者為國立政治大學財務管理學系副教授兼系主任）就學理上來看，即使依過去歷史資料求得投資的效率前緣，也不代表每一位投資人都應選效率前緣上的同一個投資組合。

每個投資者有不同的目標、能力，及不同的偏好、態度。

每個投資者的效用函數不同，其與效率前緣的切點不同，自然每一個人的投資組合不同。

也就是說，套裝型商品並不適合每一位投資者，理財專員應就投資者特性，提供合適的商品給投資者選擇。

像是連動債或是投資型保單，適合讓財力雄厚的投資者，調適其投資組合，追求更高報酬；但卻不適合讓投資額只有五十萬、一百萬的顧客，將錢全部壓在連動債上。

想要高報酬，就得承擔高風險；既要低風險，報酬也就不會高，天下沒有白的午餐。

理財專員懂，顧客也懂。

金融商品種類繁多，近來商品的設計更是愈來愈複雜，投資者難以理解。

這時候，理財專員的重要性就被凸顯出來了；理財專員要有能力，也有義務提供充分的資訊給顧客。

當顧客充分了解商品特性，在理專的協助之下，選擇一個能達成顧客目標的投資組合。

本書作者點出了一些理專，在為顧客服務時的一些盲點，這些問題可能來自理專對商品特性不夠了解，也可能來自於理專未善盡責任，為客戶做充分說明。

作者就商品的特性、理專的解說，及投資者得認知等各方面，就許多面向一一解析，讓讀者了解是哪一個環節出了錯？

這本書正可以協助金融機構、協助理財專員，及協助投資者，了解理專該如何提供正確，且充分的資訊給投資者。

生意是要做長久，不是做一時的，業務員與顧客之間的關係，也是要能長久穩定的。

充分了解顧客的需求，提供顧客合適的商品，不要一味地塞給顧客一些被認為能創造金融機構本身高盈餘的商品。

顧客關係維持不久，生意自然無法做長久，金融機構的利潤也就不會大。

誠實對待顧客，維持良好顧客關係，金融機構當然賺大錢。

<<理財專員不告訴你的40件事>>

編輯推薦

1.本書和任何人都切身相關：從你有收入開始，就和理財一事有關，而理財專員更是每人都有機會接觸到的，從存定存到私人銀行，都可能有理專介入，事關你的錢財、投資報酬，你該怎麼作決策？

理專會隱瞞什麼？

怎麼和他們打交道？

如何得到你要的答案？

該問什麼問題？

怎麼拒絕他們？

2.切入點獨特，以揭露業者不宣，但和消費者息息相關的資訊為主：從理專的業態，到他們銷售的商品、說詞，一一剖析，揭露真相。

3.作者背景專業，對所寫業者的業態、內規、產品相當熟悉。

作者簡介 李雪雯 現職： 聯合理財網理財會客室、Yahoo奇摩個人理財專欄作家、目前擔任多家財經雜誌的特約撰述，並從事相關文章與書籍的寫作。

學歷： 輔仁大學大眾傳播系新聞組、政治大學資訊管理研究所EMBA畢業。

經歷： 錢雜誌、商業周刊主編、聯合理財網eMoney製作人、Smart智富月刊特約資深撰述、iThome電腦週報「CIO觀點」專欄特約撰述。

主跑個人投資理財新聞20年，所跑路線包括：銀行往來、股票、外匯、期貨、保險、基金、房地產、節稅、個人綜合理財規劃等。

著作： 1.聰明使用信用卡（商周出版） 2.購買共同基金Step by Step（商周出版） 3.健康險，買對不買貴（商周出版）

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>