



培养最优秀的
财富管理者

财富管理学院

私人银行财富管理课程

PBWM

IBF 第1水平

财富管理学院私人银行财富管理 (PBWM) 课程全面完整地介绍私人银行业，课程帮助学员了解和掌握必要的产品、投资顾问和关系管理能力，从而管理好高净值客户的需求和期望值。本课程强调将所学付诸应用，大量使用角色扮演和案例分析。

- 向来自各大领先金融机构的财富管理行业资深人士**学习**。没有任何其他培训平台能够提供这样由最优秀人士亲自传授的教学方法。
- **收获**课程期间建立的紧密网络，以及财富管理学院拥有的庞大财富管理专业人士校友网。
- 获得银行与金融学院标准**认可**，该标准是由业界开发，为业界制订，获得新加坡金融管理局（MAS）和新加坡劳动力发展局（WDA）支持的能力标准。

课程结构

一名成功的私人银行客户顾问需要有正确的理念和丰富的产品知识，熟悉销售和投资建议流程，以及信贷和杠杆、财富规划、合规性和客户管理等各方面的能力。本课程通过一系列讲课、互动式课堂讨论、角色扮演和评估全面涵盖上述内容，确保学员理解并能够运用学到的知识技能。

私人银行财富管理课程跨10个星期，通常为每周两次晚间上课。所有各课皆由来自业界的资深从业人士和各领域专家亲自讲授指导。

课程内容

产品、顾问和合规性

确保在财富管理领域的成功过渡和上升

本课帮助学员深入了解一个客户顾问在贵宾理财、高净值(HNW)和超高净值(UHNW)客户这个阶梯上过渡和上升所需要的能力和理念。各个细分群体的特征、期望值和需求不尽相同，因此客户顾问必须了解这些差异才能保持领先。

本课还概述了行业今日现状，分析拥有新兴财富的年轻客户如何挑战传统的财富管理方式，探讨行业未来的发展方向。财富管理行业的快速融合带来机遇，客户顾问必须不断适应，获取正确的技能，才能顺利地实现过渡和上升。

理解资产负债管理和企业家的需求

学员将学习资产负债管理(ALM)的关键概念，了解客户顾问如何通过管理好客户的资产负债表的两边，即：资产和负债，从而实现差异化。

鉴于创业者和企业家在当前新财富拥有者中占相当高的比例，学员将学习辨别这类客户的特征、所关心的问题 and 需要。商业扩展、流动资金和使用商业贷款设计解决方案都将在本课谈到，重点学习灵活性和小企业家的资产价值的释放。本课将用一个案例分析来说明如何开展谈话，发掘这些需求。

优化投资组合中的固定收益、单位信托、ETF 和股权策略

在财富管理领域发展和过渡需要管理财富的方法从产品转向投资组合的管理。本课聚焦固定收益、基金和股权投资实践，使用不同类型的工具，比较各种策略如何满足不同的客户需求。在股权方面，学员将学习如何评估企业价值以及如何从研究报告中萃取关键信息，并且从最近的全球金融和欧洲债务危机吸取教训，探讨它们对客户投资组合的影响。

财富规划简介和财富规划解决方案中的保险

第一部分为财富规划概述、财富规划对高净值客户的益处、财富规划中的典型工具和一些常见的财富规划需求，如继承和避免遗嘱验证、离婚和生意失败。

第二部分重点学习如何在继承规划、资产保护和税务优化等方面发掘、引入和添加保险作为全面财富结构组成的一个关键部分。除了用保险来提供流动性这一传统的用途外，学员还将学习如何通过量身定制的策略，让客户得以实现个人和生意的需要，从而满足高净值客户的独特需求。本课大量使用亚洲的案例分析，强调保险作为一种财富规划工具的实践考虑。

解构外汇期权、衍生产品和结构化产品

本课将深入学习为高净值客户细分群体提供的各种衍生产品和不同订制程度的结构化产品。具体内容包括外汇产品的定价要素、利率衍生产品和结构化产品。本课从第一条原则出发——期权的基本组成部分和主要期权策略、结构化产品的组成部分和它们在客户投资组合中的作用，包括提升受益、保本或提供杠杆。学员将讨论这些产品的内在风险和回报以及从以往金融危机中获得的关键经验教训。

理解信贷和杠杆的优点和风险

高净值客户的一个关键能力就是理解和运用信贷和杠杆工具。客户顾问如能把投资解决方案和适当的信贷和杠杆策略结合使用，就能在客户关系中增加价值，实现差异化。

本课将讨论高净值客户如何运用信贷工具，如：现金和投资流动性、货币和直接对冲及核心卫星配置等。授课内容包括影响抵押品价值的关键概念和实践考量因素，信贷和杠杆的风险等。本课还将探讨追加保证金的触发条件，以及如何积极主动地管理和监控这些风险。学员将学习一个万能寿险贷款的实践案例，了解客户顾问如何用它来为客户服务。此外，还将有更多深入的案例研究，强调一些杠杆风险，如由于杠杆比例过高而导致损失放大以及要求追加保证金后强制平仓等。

另类投资： 私募股权和对冲基金

本课将介绍私募股权的概念，为什么要投资私募股权和私募股权基金而非直接投资。就私募股权基金而言，基金的类型、基金的结构、基金经理的选择的重要性和关键评估标准都将在本课谈到。在直接投资方面，学员将学习一个典型交易中的价值链和交易评估标准。

学员将在本课了解对冲基金的基本结构，更深入地理解不同类型的对冲基金和策略，以及投资对冲基金的风险和回报、对冲基金投资者的特点和过往对冲基金危机的教训。

全权和顾问委任

全权和顾问委任是私人银行所特有的关键服务，也是私人银行和所有其他财富管理平台的区别所在。本课旨在帮助学员了解这一内容。高净值客户可以选择他们希望参与管理投资组合的程度。顾问和全权委任的区别，以及两者各自的优点都会在本课谈到。此外，本课还将讨论获取全权委任的实践考量和不同策略。

投资流程： 投资组合管理和资产配置 / 行为金融学

本课探讨了一个客户顾问需要接受和运用的关键能力和理念：对高净值客户来说，是否具有投资顾问和投资组合的深度知识是决定了一个客户顾问能否上升和服务高端客户群体的关键。

本课涵盖投资组合的构建和管理、资产配置流程和策略、风险管理和了解客户的需求以及限制条件，帮助学员掌握并严格执行投资流程。此外，学员还将分析一个案例，学习如何根据不同的客户目标和限制条件设计投资组合。

在行为金融学部分，学员将深入了解投资者心理及其对金融市场产生的作用。常见行为习惯如框定、心理错误、锚定、代表性、显著性和过度自信都有可能非理性的决策。

关系管理

获取客户的高级技能：寻找潜在客户， 建立可信赖度，形成独特的价值主张

理解客户的细分以及如何用不同的方法来锁定这些群体的不同需求是有效获取客户的关键。识别潜在客户和找到建立友好关系和可信赖度的方式，这些是任何一个新的人际关系的基础。本课将为学员提供一系列工具和技巧，帮助建立可信赖度，获得潜在高净值客户的信任，继而发掘他们的需求。学员将在指导下了解他们自己独特的价值主张，学习如何准备和客户的初次会谈。

通过有效的客户管理打造可持续的客户组合

客户顾问需要管理好自己的所有客户，确保业务的可持续发展。有多少百分比的客户带来稳定长期收入而不是单次销售的收入？客户顾问有没有推荐多元化的产品和投资解决方案给客户选择，还是只提供了范围狭窄的雷同的产品给客户？

本课将分享一些关键的客户管理技能，如制订客户管理计划，设定客户关键绩效指标（KPIs），制订有效覆盖客户的策略以及机遇管理，包括加深客户关系的策略，以及如何培养和建立共同受益的可持续的基于信任的关系。

财富规划者工具箱里的工具： 信托、税收和遗产规划

客户人生的每个阶段都带来独特的挑战和机遇。理解这一点是设计反映客户需求和价值观的财富规划解决方案的关键。学员将学习如何争取客户及其家人的参与，帮助他们实现财富保护、代际财富转移和继承规划的长期目标。学员将深入探讨赠与、遗嘱、公司、信托和基金会等题目，学习如何识别客户潜在的财富规划需求和制订解决方案。无论哪一种财富管理解决方案，学员将学习如何更好地定位，通过全面考虑客户需求实现和竞争对手的差异化。本课将大量使用真实的案例，集中关注亚洲家族，强化财富规划概念和解决方案的应用。

应用金融市场

本课综合了产品和投资流程各课所学，旨在确保学员有机会在真实情境中运用和实践他们掌握的新知识和技能。学员将通过专门订制编写的案例研究，学习如何评估案例客户投资组合的风险集中度，分析差距和风险敏感性。另外，学员还需要根据客户的观点、各种市场环境和新闻，提出建议或对已有的客户投资组合进行调整，实现不同的风险和回报水平。

道德、合规性和风险 / 客户受理

本课涵盖财富管理行业中涉及的主要法律、法规和道德问题。学员将更深入地理解客户顾问面对的不同类型的风险，包括跨境、市场违规行为、反洗钱 / 反恐怖主义融资（AML/CFT）、信息安全、可持续性和经营性风险。学员还将学习识别“警报”和消除此类风险。

随着法规变化的增加，客户顾问必须理解受理程序的目的和意义。本课将聚焦接受客户之前的了解你的客户 / 反洗钱 / 反恐怖主义融资（AML/CFT）程序，以及基于客户情况和警示的各种不同处理，如政治暴露个人和其他高风险客户等。不同类型的账户结构也会谈及。学员将参加一个名为“客户关系经理的一天”的培训，体验客户顾问典型的一天工作以及他 / 她遇到的各种道德和情境困境。

客户服务高级技能：发掘需求、 提交解决方案、取得承诺和处理反对意见


本课介绍一种销售和客户管理的咨询顾问式方法。学员将学习关系管理技巧，分析沟通盲点，从而避免客户关系失控。本课学习内容包括识别客户需求的技能、制订有效的销售策略、影响客户的技巧和制订有力的以客户为中心的解决方案，争取承诺的艺术，打造长期的关系。角色扮演将帮助学员强化学到的销售顾问流程知识。

处理困难的客户谈话

无论是涉及到客户投资组合的业绩还是金融机构的声誉、稳定性和放在银行里的资产的安全性，抑或是监管机构强制实施的限制和压力，所有负责管理客户关系的人员都会面对客户每天提出的种种质疑。本课将分享客户顾问如何主动管理这些困难的客户谈话，从而实现正面的价值。学员将学习这方面的技巧和成功案例。

课程评估

学员将接受评估，以确保达到所要求的学习目标。在顺利完成课程并通过所有评估之后，学员将：

- 可获得IBF标准“财富管理—关系管理—私人银行”领域的“IBF资格”认证。Covered Persons 学员获得两年免除CACS CPD小时。获得认证的从业人员有权使用资格头衔“IBFQ”以及以下认证标示：
- 可计入CPD小时数
- 被授予“财富管理学院私人银行财富管理课程”证书
- 被授予合格证明(SOAs)

谁可以申请

在以下岗位有0-3年从业经验的专业人士：

- 私人银行的客户关系经理和助理客户关系经理
- 优先理财的客户关系经理和服务关系经理或服务高净值客户的私人客户经理
- 服务高净值客户的独立财务顾问和财务顾问
- 财富管理领域的产品经理 / 专员和投资顾问

非金融行业的专业人士、已从业一定年限有兴趣转行的专业人士、以及对财富管理有浓厚兴趣的应届毕业生都可参加本课程。

本课程获得IBF标准认可，学员可获得IBF Standards Training Scheme (IBF-STs) 学费补贴，申请补贴的学员需符合所有适用标准并顺利完成CACS Paper 1和2。

如何申请

请在www.wmi.com.sg/pbwm 网页下载申请表。请将填写完毕的申请表、申请费用和所有相关证明文件邮寄至财富管理学院。请尽早申请。

财富管理学院： 您首选的培训伙伴

财富管理学院在淡马锡和新加坡政府投资公司的支持下于2003年成立，是亚洲第一个培养财富管理行业未来领袖的卓越中心。我们的财富管理硕士课程为亚洲首创，在2015年《金融时报》的金融行业有工作经验硕士课程排名中位列全球第三。该课程和新加坡管理大学、瑞士金融学院和耶鲁管理学院合办。财富管理学院于2012年荣获银行与金融学院颁发的Inspiring Educator Award。

财富管理学院有限公司

UEN: 200303588Z

60B 乌节路
#06-18 Tower 2
The Atrium@Orchard
新加坡 238891

电话：(65) 68286988
电邮：connect@wmi.com.sg

www.wmi.com.sg

淡马锡商业咨询集团成员之一

IBF The Institute of
Banking & Finance
Singapore

本课程根据IBF标准获得新加坡
银行与金融学院 (IBF) 认可。

www.ibf.org.sg