



Chartered
Insurance
Institute

HFT

財務策劃資格考試（香港）

基於從2023年5月1日至2024年4月30日期間
考察的2023/2024考試大綱

財務策劃資格考試（香港）

基於從2023年5月1日至2024年4月30日期間考察的2023/2024考試大綱

目錄

考試指南簡介	3
HFT考試大綱	6
模擬測試	9
模擬測試答案以及對應的學習成果	22

本 PDF 文件可透過網絡瀏覽器的螢幕閱讀器附件存取，並已設計為可透過 Chrome 瀏覽器上的 speechify 擴充功能來閱讀。Speechify 是一個免費擴展功能，您可以從這裡獲得：<https://speechify.com/>。如果因為存取原因您需要本文件的另一種格式，請透過此電郵地址聯絡我們：online.exams@cii.co.uk，討論您的需要。

有關獲得 CII 資格和特殊情況政策和指引文件可參閱 CII 規則和政策網頁

www.cii.co.uk/learning/qualifications/assessment-information/before-the-exam/rules-and-policies/

2023年05月出版

出版方：

英國特許保險學會

電話：020 8989 8464

電郵：customer.serv@cii.co.uk

版權©2023英國特許保險學會。版權所有。

財務策劃資格考試（香港）

基於從2023年5月1日至2024年4月30日期間考察的2023/2024考試大綱

簡介

本考試指南由英國特許保險學會考試部編制，以協助考生備戰HFT考試。本指南包含一份類比試題並備註答案。

為保證測試效果，考生應在模擬測試前完成絕大多數課程。考試時間為兩小時。考生應在試後總結考試結果，找出弱勢領域，然後在今後的學習中重點攻克。

雖然本指南中的類比考試屬於HFT的典型測試，但應注意的是任何測試都不可能考察到考試大綱的方方面面。所以，為了合理備考，考生應充分利用可用的指導選項並廣泛閱讀，確保涉及到考試大綱的所有方面。此外，考生還應閱讀HFT考試參考書目中所列的期刊，以瞭解行業最新的發展動態。該參考書目可在本考試指南中的考試大綱以及CII網站上www.cii.co.uk進行查閱。

背景資訊

CII試題在應用於考試之前經過了嚴格地編寫與編輯。試題由具備相關專業知識和經驗的從業人員根據嚴格的指導方針編寫而成。問題的措辭表達經過非常仔細地推敲，以確保答題所需的全部資訊透過簡潔明瞭的形式呈現給考生。隨後，一個由經驗豐富且受過專項訓練的從業人員組成的獨立小組再對這些問題進行編輯，以確保問題準確、清晰、明瞭。作為最後一道檢查關卡，每項測試都由高級考官和一名CII評估專家進行仔細檢查。

有時，在考試指南初版印刷以後需要對某道試題進行修訂，該情況下，修改後的試題將公佈在CII網站上：

- 1) 訪問www.cii.co.uk/learning/qualifications/unit-award-in-financial-planning-hong-kong-traditional-chinese-hft/
- 2) 在頁面右側選擇“考試指南更新”

考生也可在此查閱法律慣例的最新變更資訊以及自己的考試時間。

考試大綱

HFT考試大綱發佈在CII網站（www.cii.co.uk）上。考生應注意，**本考試基於考試大綱，而非任意特定的輔導資料**。當然，輔導資料中包含絕大多數考試範圍內容，是獲取理想分數不可或缺的，但CII建議考生參考一些其他資料作為知識補充。

教學大綱的輔助資料包含了所涵蓋領域的詳細概述，可在單元頁面上找到。選擇頁面右邊的**2023年教學大綱**的輔助資料。

技能要求

考試大綱將HFT學習成果分為不同的認知技能等級。每項學習成果都指定了考生需達到的技能等級，因而也說明了考生接受的測試等級。

HFT考試大綱要求考生具有應用和分析知識以及對主題知識的理解的能力。每項學習成果都是從認知技能開始的，包括以下內容：

- 瞭解**— 瞭解型問題要求考生回憶事實資訊。一般會問及關於‘何物’、‘何時’或‘何人’的問題。學習成果設定為**瞭解**的問題僅能考察瞭解性知識。
- 理解**— 回答理解型問題時，考生必須能按因果關係將碎片化的資訊組合到一起。一般會問及關於‘為什麼’的問題。學習成果設定為**理解**的問題既可以考察瞭解性知識也可以考察理解性知識，或兩者同時考察。
- 應用**— 要回答應用型問題，考生必須能夠將他們瞭解和/或理解的知識應用到一組特定的環境中。以**能否應用**學習成果為基礎的問題既可以測試瞭解和/或理解能力，也可以測試應用能力。

考試資訊

HFT考試的考察形式為**75道多項選擇題**，考試時間為**2小時**。

本考試指南中提供的HFT考試大綱的考察時間為**2023年5月1日至2024年4月30日**。

考試將根據慣例在一個無監考的環境中對考生進行考察。

一般來說，對行業變化的考察會在其生效的**3個月後**方才進行。

因為考試問題測試的是通用產品知識，因此在準備考試時，考生應確保自己瞭解考試大綱中列出的每種產品的典型構成，並確定他們在正常工作過程中接觸到的產品是否偏離常態。

一道單選題由一個問題和四個選項組成，其中，四個選項分別標注有**A、B、C、D**。考生需要從四個選項中選擇正確的或最好的答案。每道題僅包含一個正確選項。考生每答對一題得一分，錯選、多選或空選不得分，且錯選不扣分。

如您將計算器帶入考場，該計算器必須是使用靜音電池或太陽能供電的非程式化計算器。禁止使用能夠存儲字母或數位資料和/或公式的程式化電子設備。若符合上述要求，您可以使用財務或科學計算器。

考生可以打草稿，但任何情況下都**不得**將任意與考試相關的紙張帶出考場。

考試技巧：單選題題

單選題題的最佳解題方法是系統地梳理問題。

考題措辭經過仔細斟酌，以確保所需的全部資訊簡潔明瞭地呈現出來。理解考題的準確含義至關重要，這點如何強調也不為過。如果考生審題時漏掉了關鍵點，就能導致錯選。考生在答題前應仔細閱讀問題以及所有選項。

考生應尤為注意問題中任意以黑體突出強調的字眼，如**最大、最小、主要、最、一般和通常**。表否定意義的詞則透過大寫的形式突出強調，如**不、不能**。

考生不應在任何一道題上花費過多時間。如果暫時不能做出選擇，應留待稍後作答。

所有問題作答完畢後，用剩餘的時間再仔細檢查一遍每道題目，確保沒有漏而未答的題目。哪怕僅僅檢查出一項錯誤，也往往能左右考試的成敗。

考試前

在參加考試之前，請瀏覽 CII 網站上的準備網頁，以便熟悉透過遙距監考和在考試中心參加考試的不同要求

www.cii.co.uk/learning/qualifications/assessment-information/before-the-exam/

考試之後

為了確保所發佈答案的準確性，我們進行了多輪嚴格的檢查。本考試沒有預先設定通過率。如果所有考生達到最低及格分數線，則所有考生都會得到及格分數。屆時將自動將考生的考試成績回饋給個人，該成績不僅顯示獲得的分數，而且標注了試題中每個考試大綱學習成果的對題率。

財務規劃認證（香港）

目標

旨在幫助學員認識及了解專業商業環境中的財務規劃流程，以及符合客戶需要的核心財務與人壽保險產品。

學習成果總結	試題數量*
1. 客戶需求。	12
2. 事實調查流程。	14
3. 良好實務。	14
4. 保障型產品。	11
5. 儲蓄及投資型產品。	14
6. 退休產品。	10

* 考試規範本身具有靈活性。考試規範旨在用作學習指引，並不表示每場考試的實際題數。然而，各項學習成果的測試題數一般與所示數目的差距在 2 題以內。

重要提示

- 考核方法：75 道多選題（MCQ）。考試時長為 2 小時。
- 本教學大綱適用於 2023 年 5 月 1 日至 2024 年 4 月 30 日期間的考試。
- 本教學大綱按非規範環境下的實務基準進行測試。
- 此 PDF 文件可透過您網頁瀏覽器的螢幕閱讀器附件存取，並可透過 Chrome 的 speechify 擴充功能閱讀。Speechify 是一種擴充功能，來自 <https://speechify.com/>。若出於無障礙功能的原因，您要求此文件採用替代格式，請聯絡我們（電郵：online.exams@cii.co.uk）討論您的需要。
- 申請人應瀏覽英國特許保險學院網站，獲取有關法例及實務變動以及考試時間的最新資訊：
 1. 請瀏覽 www.cii.co.uk/qualifications
 2. 選擇相應的資格認證
 3. 點按清單，選擇您的學習課程
 4. 請於頁面右側選擇資格認證更新

1. 客户需求。

- 1.1 說明各人生階段的財務規劃要求及約束條件，以及該等要求及約束條件如何可因應個人情況及可用資源而變動。
- 1.2 能夠應用財務規劃準則滿足未來人生階段產生的潛在需要，包括老齡人口希望維持生活水平的需要。
- 1.3 說明客戶在每個人生階段的需要是如何確定的。
- 1.4 當七個典型的人生階段與客戶的情況（包括年齡及意義相當或家庭責任相當的客戶）不符時，進行描述及解釋。
- 1.5 描述確定客戶財務需要的主要步驟。
- 1.6 於量化客戶未來需要的過程中應用差額計算原則。
- 1.7 將財務規劃準則應用於客戶的情況。
- 1.8 解釋財務顧問在財務規劃過程中的角色。

2. 事實調查流程。

- 2.1 描述事實調查流程的主要元素。
- 2.2 描述及解釋事實調查可採用的各種方式。
- 2.3 應用進行事實調查的原則。
- 2.4 描述事實調查中將收集的主要客戶及家庭詳情。
- 2.5 描述事實調查將予收集的主要財務詳情類別。
- 2.6 描述事實調查中包含的其他規劃目標類別。
- 2.7 描述客戶的當前及未來財務規劃需要如何受其個人狀況及期望的影響。
- 2.8 描述及解釋財務規劃的主要領域。

3. 良好實務。

- 3.1 理解香港市場的監管框架。
- 3.2 解釋客戶理解財務顧問推薦意見影響的重要性。
- 3.3 描述向客戶（包括弱勢客戶）提供積極成果的重要性。
- 3.4 解釋不同類型財務服務及意見之間的差異。
- 3.5 解釋為何財務顧問的情況及計薪方法須於銷售流程啟動時向有意客戶披露。
- 3.6 應用適合客戶的結構性推薦意見。
- 3.7 解釋可用於監控意見適合性的監控方法。
- 3.8 描述於客戶指示顧問進行顧問認為不適宜的交易時應採取何種措施。
- 3.9 描述當受限制顧問無法獲取某個適合客戶需求的產品時須採取的步驟。
- 3.10 解釋顧問有責任確保已採取所有合理步驟，以取得市場上提供的最佳條款。
- 3.11 描述如何進行僅限執行交易。
- 3.12 解釋為何需要客戶身份識別文件。
- 3.13 解釋甚麼時候適合轉換某個金融產品。
- 3.14 描述取消某個金融產品的影響。
- 3.15 解釋為何需要有效的投訴程序。
- 3.16 描述賠償安排的主要特點。
- 3.17 解釋對客戶的個人及財務安排進行定期審查的重要性。

4. 保障型產品。

- 4.1 描述在何情況下及何時需要提供保障意見。
- 4.2 描述客戶保障型要求所倚賴的主要個人及財務詳情。
- 4.3 解釋影響對客戶適合性的保障型產品的保單特點。
- 4.4 解釋如何在特定的客戶情況下，按優先次序處理及評估保障型產品特點的重要性。

- 4.5 解釋保障型產品的稅務待遇如何影響其對客戶的適合性。
- 4.6 解釋保障型產品的主要保單特點。
- 4.7 解釋哪些保障型產品在特定情況下可滿足客戶需求。

5. 儲蓄及投資型產品。

- 5.1 描述在何情況下需要提供儲蓄及投資意見。
- 5.2 描述影響儲蓄及投資型產品選擇的主要個人及財務因素。
- 5.3 描述選擇儲蓄及投資型產品時的適合性因素。
- 5.4 解釋如何在特定的客戶情況下，按優先次序處理及評估儲蓄及投資型產品特點的重要性。
- 5.5 解釋儲蓄及投資型產品的稅務待遇如何影響其對客戶的適合性。
- 5.6 描述儲蓄及投資型產品的主要特點。
- 5.7 解釋哪些儲蓄及投資型產品在特定的情況下可滿足客戶需求。
- 5.8 解釋客戶對待風險的態度與實際回報水平的關係。
- 5.9 解釋集合投資如何分散風險。
- 5.10 解釋經濟因素如何影響儲蓄及投資型產品。

6. 退休產品。

- 6.1 描述在何情況下及何時需要提供退休規劃。
- 6.2 描述如何評估客戶的退休規劃要求。
- 6.3 描述個人退休規劃要求所倚賴的主要個人及財務詳情。
- 6.4 描述香港市場中退休產品的特點。
- 6.5 解釋如何按優先次序處理及評估香港市場中的退休產品。
- 6.6 理解如何推薦合適的退休產品，滿足客戶需要。
- 6.7 解釋退休產品的稅務事宜。
- 6.8 解釋包括利率在內的經濟因素如何影響退休金計劃及年金。
- 6.9 解釋退休規劃不足的後果。

閱讀書目

下表提供有助於學習的閱讀詳情。

附註：考試僅涉及教學大綱的內容。

閱讀書單僅提供指引，並非為考試科目。

所列資源緊跟最新發展動態，並提供更廣泛的教學大綱主題。

CII 教材

財務規劃認證（香港）。倫敦：CII。教材 HFT。

紙質書籍

《財務規劃流程》。Chris Gilchrist。顧問指南系列。年刊。（倫敦，Taxbriefs）。

電子書籍

透過 www.cii.co.uk/elibrary 下獲取以下電子書（僅限 CII/PFS 會員）：

《投資者行為：財務規劃和投資的心理學》。H. Kent Baker。新澤西州霍博肯市：威利出版社，2014 年。

《生命週期的策略性財務規劃：個人風險管理的概念方法》。Narat Charupat、Moshe Ayre Milevsy、Huaxiong Huang。紐約：劍橋大學出版社，2012 年。

《財務顧問的繼任規劃：建立持續業務》。David Grau。新澤西州：威利出版社，2014 年。

網上資源

《財務服務的高淨值》。Brad Baker。

《監管框架》。Simon Collins。

《人壽產品設計的最新進展》。Robert Surridge

《零售投資業務的規管》。Kevin Morris。

瀏覽 www.cii.co.uk/knowledge-services/ 獲取其他文章及技術公告（僅限 CII/PFS 會員）。

期刊及雜誌

《個人理財專業版》（前稱《財務解決方案》）。倫敦：CII。每年六期。

參考資料

《簡明保險術語百科全書》。Laurence S. Silver 等人。紐約：勞特利奇，2010 年。*

《國際銀行和金融辭典》。John Clark。新澤西州霍博肯市：勞特利奇，2013 年。*

《保險詞典》。C Bennett。倫敦第 2 版：培生教育，2004 年。

《哈里曼金融辭典：2,600 多個基本金融術語》。編者：Simon Briscoe 及 Jane Fuller。彼得斯·菲爾德：Harriman House，2007 年。*

《拉蒙特金融詞彙：精簡英國貨幣及投資辭典》。Barclay W Lamont。第 10 版。倫敦：Taxbriefs，2009 年。

考試技巧／學習技巧

書店出售各種價格適中的指引。您應選擇適合您要求的書籍。

* 還可透過 www.cii.co.uk/elibrary 下的「電子圖書館」選項獲取電子書（僅限 CII/PFS 會員）

1. 如果一對夫妻都30歲了，有一個年幼的女兒，他們在財務規劃方面**最可能**優先考慮的是什麼？
 - A. 遺產稅計畫。
 - B. 人壽保障。
 - C. 養老金計畫。
 - D. 私人醫療費。

2. 個人需要的人壽保險金額和她已經擁有的人壽保險金額之間的差異被稱為
 - A. 風險金額。
 - B. 死亡賠償金。
 - C. 缺口。
 - D. 投保金額。

3. 客戶**通常**會經歷多少個生命週期模型階段？
 - A. 5個階段。
 - B. 7個階段。
 - C. 8個階段。
 - D. 10個階段。

4. 在每個生命階段都會影響客戶財務需求的主要因素之一是以下哪兩者之間的平衡
 - A. 資產和負債。
 - B. 固定資產和流動資產。
 - C. 短期和長期負債。
 - D. 有形資產和無形資產。

5. 對於一對年輕、在職和沒有孩子的伴侶來說，財務規劃的重點**最有可能是**
 - A. 喪失收入的保障。
 - B. 應對緊急事件的資金。
 - C. 減少財務負債。
 - D. 儲蓄和長期投資計劃。

6. 一個有年齡較大子女的家庭，擁有一些可支配的收入。他們的**最重要需求通常**會是甚麼？
 - A. 為子女累積資本。
 - B. 累積資本以備在死亡時應對稅務方面的責任。
 - C. 儲蓄教育所需的費用。
 - D. 為退休儲蓄。

7. 生命週期模型不適用於以下哪種客戶
- 未婚。
 - 再婚。
 - 收養孩子。
 - 推遲退休。
8. 一名年輕、有伴侶、其職業可享退休金，但沒有購買人壽保險的客戶，希望獲得有關子女教育的儲蓄建議。請問應該如何就其實際需安排優先次序？
- 應考慮其僱主提供的任何人壽保險，如有需要增購。
 - 應首先考慮教育計劃，因為這是客戶指明的需求。
 - 應審視他的退休金計劃，因為可能不足以滿足他退休後的收入需求。
 - 應該向他建議私人醫療保險比教育計劃更重要。
9. 一位沒有其他家眷的老年客戶最近成了寡婦。應當審查她目前的財務需求
- 因為她需要有關保護計畫方面的建議。
 - 因為她需要開始遺產規劃。
 - 透過她可支配的額外收入實現資本增長。
 - 使用剩餘的可用資源來保護她的生活水準。
10. 客戶如因病而不能長期工作，則需要提供收入補償。最合適的產品應該是
- 意外及疾病保險。
 - 重大疾病保險。
 - 收入保障保險。
 - 私人醫療保險。
11. 確定客戶實際財務需求的四個步驟之一是
- 樹立她對風險的態度。
 - 確定她的就業狀況。
 - 明確她的病史。
 - 優先考慮她的要求。
12. 財務顧問在確定客戶的實際財務需求時不會考慮甚麼因素？
- 客戶當前和未來的需求。
 - 顧問的收費水平。
 - 僅客戶的未來需要。
 - 優先考慮客戶的要求。

13. 事實調查的主要目標是。
- A. 證明遵守銷售規定。
 - B. 確定客戶有什麼需求（如果有）。
 - C. 證明推薦產品的銷售是合理的。
 - D. 量化客戶的需求。
14. 在事實調查訪談中，財務顧問的提問應集中在客戶未來的目標和願望上，以便
- A. 未來目標與當前需求分開考慮。
 - B. 未來目標與當前需求一起考慮。
 - C. 未來目標優先於當前需求。
 - D. 當前需求優先於未來目標。
15. 在直銷中，如何進行事實調查？
- A. 僅面對面。
 - B. 僅郵寄。
 - C. 僅透過電話。
 - D. 透過郵寄或電話。
16. 面對面進行事實調查的主要優勢是
- A. 顧問可能有更好的機會克服任何反對意見。
 - B. 顧問可能會收集大量的資訊，這些資訊可能在對未來客戶進行潛在的產品介紹時很有用。
 - C. 顧問能夠更充分地瞭解客戶的需求和優先事項。
 - D. 客戶能夠快速開始購買保單。
17. 當客戶處於以下哪種情況時，適合進行電話面試
- A. 無法區分感知需求和實際需求。
 - B. 財務需求和情況發生了重大變化。
 - C. 確切知道自己想要什麼並且需要做出快速決定。
 - D. 需要完整的財務計畫和需求分析。
18. 財務顧問對以下哪類型的客戶的關懷肩負最大的責任
- A. 年老。
 - B. 單身。
 - C. 失業。
 - D. 弱勢。

19. 如果財務顧問想讓客戶確認一份簡單的事實陳述，他會問什麼類型的問題？
- A. 一個詳細的指導性問題。
 - B. 一個詳細的開放式問題。
 - C. 一個簡潔的封閉式問題。
 - D. 一個簡潔的開放式問題。
20. 通常不會在事實調查中收集哪一類客戶和家庭資料？
- A. 客戶年齡。
 - B. 客戶目前的工作。
 - C. 醫生的詳細資訊。
 - D. 客戶的健康狀況。
21. 透過郵寄方式進行事實調查的好處是
- A. 客戶可以在自己的時間內完成表單。
 - B. 使用的表單將涵蓋客戶可能遇到的所有問題。
 - C. 客戶將支付更低的費用。
 - D. 與產品供應商建立了更好的關係。
22. 財務顧問為什麼要樹立客戶對風險的態度？
- A. 與客戶職業相關的風險表明應建議客戶購買的個人保障型產品的範圍。
 - B. 與客戶的消遣和愛好相關的風險表明客戶需要多少相關保障型產品。
 - C. 以確定客戶對某一特定類型保單的適合程度。
 - D. 這樣就可以計算出客戶現有保障與實際需求之間的差距。
23. 對於連生保險，最後一位倖存者的終身人壽保單最有可能與財務規劃的哪個主要領域有關？
- A. 殘疾規劃。
 - B. 投資計畫。
 - C. 退休計畫。
 - D. 繼承計畫。
24. 什麼資格因素可能影響推薦給客戶的保障型保單？
- A. 他的職業性質。
 - B. 他的職業的正常退休年齡。
 - C. 客戶對其職業生涯的規劃和抱負。
 - D. 他是雇員還是自雇人員。

25. 如果客戶希望在僅執行的基礎上取得保單，這意味著什麼？
- A. 客戶指示顧問代表自己處理業務，而不尋求或接受顧問的建議。
 - B. 與其他客戶相比，供應商向該客戶提供更優惠的條件。
 - C. 客戶從仲介機構獲得財務建議，但直接與供應商進行交易。
 - D. 客戶直接向供應商尋求財務建議。
26. 哪種類型的顧問有義務僅從一個供應商的產品範圍中為客戶選擇**最適合**的產品？
- A. 獨立財務顧問。
 - B. 多方代理人。
 - C. 股票經紀人。
 - D. 固定代理人。
27. 財務顧問**最早**應該在什麼時候確認客戶對推薦產品的承諾？
- A. 完成相關的產品文檔後。
 - B. 在展示會上。
 - C. 在產品推出一周年之前。
 - D. 在完成事實調查之前。
28. 什麼是委任代表？
- A. 客戶與產品供應商之間的代理人。
 - B. 客戶指定的處理對產品供應商的投訴的人。
 - C. 被任命與公眾打交道的產品供應商的雇員。
 - D. 與產品供應商綁定以銷售其產品的公司。
29. 在12個月期間內，一家人壽保險公司發行了2,000份養老保險保單，在這段期間結束時，仍有1,800份同樣的保單有效。續保率是多少？
- A. 30%
 - B. 75%
 - C. 83%
 - D. 90%
30. 當一位顧問的客戶拒絕他的建議，但要求他配置一份他認為不合適的產品時，**最好**的做法是什麼？
- A. 修改需求分析以反映客戶的意願。
 - B. 向客戶解釋為什麼產品不適合，如果客戶堅持，要求客戶提供書面確認之後再繼續進行。
 - C. 向客戶解釋為什麼該產品不合適，如果客戶堅持，將客戶介紹給另一位顧問。
 - D. 拒絕供應該產品，因為它不適合該客戶。

31. 如果一個固定代理人的產品在其產品範圍內不能滿足客戶的需求，他應該怎麼做？
- A. 推薦另一種產品。
 - B. 將客戶推薦給獨立的財務顧問。
 - C. 將客戶介紹給提供所需產品的產品供應商。
 - D. 向客戶銷售其他產品供應商的產品。
32. 在專業和合同責任方面，獨立財務顧問在為客戶談判最佳條款時履行的職責是
- A. 對客戶負有專業責任，對公司負有合同責任。
 - B. 對客戶和公司負有合同責任。
 - C. 對客戶和公司負有專業責任，但他不承擔任何合同責任。
 - D. 對客戶負有合同責任，對公司負有專業責任。
33. 為什麼一個希望收入最大化的財務顧問鼓勵客戶改變保單是不道德的？
- A. 這可能會對客戶的財務狀況產生不利影響。
 - B. 新保單總是以不太優惠的條件提供給客戶。
 - C. 舊的保單總是得到更優惠的稅收待遇
 - D. 供應商可能會產生費用並轉嫁給其他投保人
34. 保單出售後的取消期是給予誰重新考慮的時間
- A. 僅顧問。
 - B. 僅客戶。
 - C. 僅供應商。
 - D. 供應商和客戶。
35. 只在下列情況下，才應建議客戶放棄保單並換領新保單
- A. 顧問同意放棄佣金。
 - B. 新的保險金額更高。
 - C. 新保費較低。
 - D. 新產品完全適合客戶的需求。
36. 一般在銷售過程的哪個階段，應該向客戶解釋產品的關鍵特性？
- A. 在給出任何建議之前。
 - B. 在事實調查訪談中。
 - C. 在提出建議時。
 - D. 銷售完成後提交產品文檔時。

37. 一個新客戶無法建立令其財務顧問滿意的身份證明。對財務顧問來說，一個適當的做法是應在以下哪種情況下堅持查看客戶的護照
- A. 在同意完成金融交易之前。
 - B. 在年度審查會議之前。
 - C. 在任何保單冷靜期屆滿前。
 - D. 在完成金融交易之後。
38. 當客戶希望進行交易但不希望聽取建議時，顧問應該怎麼做？
- A. 始終將該項交易提交給主管。
 - B. 要求客戶直接與產品供應商進行交易。
 - C. 除非客戶接受一些建議，否則拒絕處理交易。
 - D. 處理交易，但要以書面形式記錄客戶沒有尋求或被給予任何建議。
39. 定期保單可以為以下哪種情況帶來的財務後果提供保障？
- A. 死亡。
 - B. 殘疾。
 - C. 長期疾病。
 - D. 退休。
40. 一份家庭收入補助保單的期限應設置為
- A. 最小的孩子實現經濟獨立。
 - B. 最大的孩子實現經濟獨立。
 - C. 僅至被保險人60歲時。
 - D. 僅至被保險人65歲。
41. 影響沒有投資元素的保障型產品的適用性的**主要**因素是什麼？
- A. 供應商的財務實力。
 - B. 保費水準。
 - C. 過去的投資業績。
 - D. 退保價值。
42. 自雇人員需要收入保障保險，並優先考慮可提供的最大保障而非保單的費用。財務顧問建議的遞延期間為
- A. 4 周。
 - B. 13 周。
 - C. 26 周。
 - D. 52 周。

43. 財務顧問向客戶推薦合適的私人醫療保險時，應**主要**依據產品本身的
- A. 優點和局限性。
 - B. 資本增長潛力。
 - C. 過去的投資業績。
 - D. 退保價值。
44. 為什麼財務顧問**最有可能**推薦一種可以享受保費稅收減免的保險產品，而不推薦不能享受保費稅收減免的產品呢？
- A. 取消規則將更加靈活。
 - B. 保險費用將會更低。
 - C. 保證的利益將會更高。
 - D. 保單選擇將更具吸引力。
45. 在長期殘疾的情況下，維持貸款償還能力的**最合適**的產品類型是
- A. 重大疾病保險。
 - B. 收入保障保險。
 - C. 壽險。
 - D. 長期護理保險。
46. 一對伴侶希望若主要收入來源者死亡時為其子女未來八年的每年學費提供保障。哪種產品對滿足此需要**最具**經濟效益？
- A. 家庭收入資助保單。
 - B. 定期壽險保單。
 - C. 低費用生死合險保單。
 - D. 終身人壽保險保單。
47. 重大疾病保險**通常**會提供
- A. 診斷出某些指定疾病時必須一次性支付的款項。
 - B. 一次性支付私人醫院治療任何疾病的費用。
 - C. 患病一段時間後的固定收入。
 - D. 短期患病期間的固定收入。
48. 一名與人合夥經營業務的女士需要為其家庭提供保障，但同時也希望保單有足夠彈性針對家人成長而規劃遺產轉移。請問**通常**應向她推薦哪種保單？
- A. 生死合險保單。
 - B. 家庭收入定額保單。
 - C. 定期壽險保單。
 - D. 終身人壽保險保單。

49. 客戶需要最便宜的人壽保險來保證死亡不會對償還貸款產生影響。哪種保險產品**最**適合客戶的需求？
- 可轉換的定期人壽保險。
 - 遞減的定期人壽保險。
 - 可續期的定期人壽保險。
 - 定額定期人壽保險。
50. 對於那些沒有積累資本的人來說，**最常見**的存錢的原因是什麼？
- 建立應急基金。
 - 支付孩子的婚禮費用。
 - 支付孩子的教育費用。
 - 建立或投資一項業務。
51. 不會影響客戶儲蓄和投資需求的主要因素是
- 任何預期繼承的遺產。
 - 現有資產和負債。
 - 她目前的稅率。
 - 她可用的可支配收入。
52. 應建議尋求低資本風險的客戶購買
- 公司股票。
 - 政府公債。
 - 投資信託基金。
 - 單位信託基金。
53. 一位客戶最近賣掉了他的主要房產，並要求為他的資金提供中短期投資建議。他隨時都可能找到他想買的房子。在選擇合適的產品時，哪個因素是**最重要的**？
- 資本的可用性。
 - 收費和備金結構。
 - 收入和資本成長前景。
 - 過去的投資業績。
54. 投資產品的要約差價是以下那一項的體現
- 在盈利前應持有投資的最初階段。
 - 投資該產品的部分成本。
 - 過去的投資業績。
 - 為報價而假定的增長率。

55. 為客戶提供儲蓄建議時，對可用的稅收減免（如果有的話）**一般**應予以何種考慮？
- A. 與即時稅收優惠相比，應先考慮未來的稅收優惠。
 - B. 稅收優惠應始終優先於其他產品特性。
 - C. 稅收優惠應該和其他產品特性一起考慮。
 - D. 稅收優惠不應被視為產品適用性的一部分。
56. 不同類型的政府債券有什麼共同特點？
- A. 固定的贖回日期。
 - B. 固定利率。
 - C. 與指數掛鉤的收入。
 - D. 提前取款沒有罰款。
57. **一般**使用哪種年金來獲得固定年限的收入？
- A. 延期年金。
 - B. 保證年金。
 - C. 購買的終身年金。
 - D. 臨時年金。
58. 對於希望參與公司當前和未來利潤增長的客戶，應該推薦哪種類型的投資？
- A. 企業貸款債券。
 - B. 信用債券。
 - C. 普通股。
 - D. 優先股
59. 客戶正在購買年金，但希望確保年金至少能夠償還投資的部分。哪種類型的年金**最合適**？
- A. 資本保障年金。
 - B. 延期年金。
 - C. 不斷升級的年金。
 - D. 保證年金。
60. 收益高於平均水準的產品**通常**以下哪一點也高於平均水準
- A. 收費。
 - B. 保費。
 - C. 風險。
 - D. 安全性。

61. 哪項投資可以將風險分散在全職投資經理管理的不同股權上？
- A. 金邊債券（國債）。
 - B. 股票。
 - C. 投資信託基金。
 - D. 優先股。
62. 高通脹率如何影響非指數掛鉤投資產品的業績？
- A. 它提高了投資基金的增長率。
 - B. 它提高了投資的實際回報率。
 - C. 它降低了投資基金的增長率。
 - D. 它降低了投資的實際回報率。
63. 在什麼情況下，投資者可以從他們基於存款的儲蓄中獲得實際回報率？
- A. 當通貨膨脹率超過利率時。
 - B. 當通貨膨脹率超過股票市場表現時。
 - C. 當利率超過通貨膨脹率時。
 - D. 當股票市場表現超過通貨膨脹率時。
64. 如果有的話，利率上升將如何影響固定利率投資的實際收益呢？
- A. 實際收益增加了。
 - B. 實際收益率不會受到直接影響。
 - C. 實際收益降低了。
 - D. 實際收益可能增加或減少。
65. 在評估客戶退休時的收入要求時應包括哪些現有資產？
- A. 只應包括資本資產。
 - B. 只應包括創收資產。
 - C. 只應包括養老產品。
 - D. 應包括所有可轉換為養老金的收入和資本資產。
66. 在評估客戶的個人退休需求時，不需考慮哪個因素？
- A. 年齡。
 - B. 年金率。
 - C. 需扶養的家屬。
 - D. 收入。

67. 為個人提供建議時，在私人退休計畫的選擇過程中，收費及傭金為什麼會被認為比職業退休金計畫更重要？
- A. 收費對職業退休金計畫的總體效益影響較小。
 - B. 私人退休計畫的費用往往較低。
 - C. 傭金在職業退休金計畫的成本中可能占很高的比例。
 - D. 這可能會大大降低退休總收益。
68. 一個高收入者希望在三年後退休。他正在考慮一次性為退休計畫投資一筆錢。最有可能吸引他的稅收優惠將是
- A. 養老金按收入徵稅。
 - B. 基金的免稅積累。
 - C. 退休時的免稅現金。
 - D. 捐稅減免。
69. 客戶在選擇私人退休計畫時，應考慮的主要因素是什麼？
- A. 內部收益率。
 - B. 最低可接受的年齡。
 - C. 保費水準。
 - D. 繳納保費的年限。
70. 強制性公積金（MPF）計畫是
- A. 私人管理的捐獻基金計畫。
 - B. 私人管理的無基金計畫。
 - C. 公共管理的捐獻基金計畫。
 - D. 公共管理的無基金計畫。
71. 哪種職業退休金計畫要求成員支付部分福利成本？
- A. 分攤型的。
 - B. 基金型的。
 - C. 無分攤型的
 - D. 無基金型的
72. 如果客戶經常根據永久、臨時和定期合同更換工作，哪種退休產品最適合該客戶？
- A. 延期年金。
 - B. 即時年金。
 - C. 投資型保險計畫。
 - D. 無基金職業養老金計畫。

73. 一對夫婦希望在一年後退休。他們在銀行有2,000,000港元的存款，並希望有一筆固定的收入來源和利息，直至死亡。他們應該考慮什麼樣的退休產品？
- A. 即時年金。
 - B. 投資型年金。
 - C. 非營利性延期年金。
 - D. 盈利性延期年金。
74. 一家公司已經盈利了一年，並希望為其員工提供職業養老金計畫福利，但還未達到經營規模。哪種方案**最**適合該公司？
- A. 固定收益職業養老金計畫。
 - B. 雇主資助的養老金計畫。
 - C. 行業特定的職業養老金計畫。
 - D. 無基金型職業養老金計畫。
75. 合格的延期年金保單**不能**
- A. 被認證。
 - B. 由政府提供。
 - C. 提供有保障和無保障的收入。
 - D. 為每個課稅年度提供最高不超過60,000港幣的稅收優惠。

模擬測試答案及對應的學習成果

題目	答案	學習成果	題目	答案	學習成果	題目	答案	學習成果
學習成果1			學習成果4			學習成果6		
1	B	1.1	39	A	4.1	65	D	6.2
2	C	1.6	40	A	4.7	66	B	6.2
3	B	1.1	41	B	4.3	67	D	6.4
4	A	1.3	42	A	4.3	68	D	6.6
5	B	1.1	43	A	4.4	69	A	6.4
6	D	1.1	44	B	4.5	70	A	6.4
7	A	1.4	45	B	4.6	71	A	6.7
8	A	1.7	46	A	4.7	72	A	6.5
9	D	1.5	47	A	4.6	73	A	6.5
10	C	1.4	48	D	4.7	74	C	6.4
11	D	1.5	49	B	4.7	75	B	6.4
12	B	1.8	11道題目			11道題目		
12道題目			學習成果5					
學習成果2			50	A	5.2			
13	B	2.1	51	C	5.2			
14	B	2.1	52	B	5.3			
15	D	2.2	53	A	5.4			
16	C	2.2	54	B	5.6			
17	C	2.2	55	C	5.5			
18	D	2.7	56	D	5.6			
19	C	2.3	57	D	5.6			
20	C	2.4	58	C	5.7			
21	A	2.2	59	A	5.7			
22	C	2.7	60	C	5.8			
23	D	2.8	61	C	5.6			
24	A	2.7	62	D	5.10			
12道題目			63	C	5.10			
			64	C	5.10			
學習成果3			15道題目					
25	A	3.4						
26	D	3.4						
27	B	3.6						
28	D	3.4						
29	D	3.7						
30	B	3.8						
31	B	3.9						
32	D	3.10						
33	A	3.13						
34	B	3.14						
35	D	3.14						
36	C	3.6						
37	A	3.12						
38	D	3.11						
14道題目								