

认证私人银行家（CPB）考试大纲（2017）

根据《认证私人银行家认证办法》，现代国际金融理财标准（上海）有限公司制定本大纲。

备注：B1- 了解、B2- 理解、B3- 掌握

章节		内容	重要程度
1		私人银行概述和客户需求分析	
	1.1	私人银行的定义	B2
	1.2	国外私人银行发展史	B2
	1.3	国外私人银行现状	B3
	1.4	国内私人银行发展现状	
	1.4.1	国内私人银行机构概况	B3
	1.4.2	国内私人银行业务特点	B3
	1.4.3	中外私人银行的对比	B3
	1.5	私人银行客户需求分析	
	1.5.1	高净值人士的定义	B2
	1.5.2	境内高净值人士资产分布状况	B2
	1.5.3	境内高净值人群关注的财富目标	B3
	1.5.4	境内高净值人士现状及发展态势	B3
	1.5.5	高净值人士的需求	B3
	1.6	私人银行客户服务	
	1.6.1	客户关系经理的角色	B3
	1.6.2	客户关系管理	B3
	1.6.3	私人银行家的执业风险	B2
2		私人财富全球税务筹划	
	2.1	全球税务筹划概况	
	2.1.1	私人财富的全球税务筹划需求	B2
	2.1.2	税收管辖权对纳税义务的确定	B3
	2.1.3	各国税收管辖权的现状	B3
	2.2	国际税收政策新动态	
	2.2.1	BEPS计划	B2
	2.2.2	FATCA法案	B2
	2.2.3	CRS：共同申报准则	B3
	2.2.4	“BO”信息自动交换机制	B2
	2.2.5	主要国家税收新动态	B2
	2.2.6	非居民金融账户涉税信息调查管理办法	B3
	2.3	高净值人士应对全球税网收紧的策略	
	2.3.1	身份安排与全球税务筹划	B3

		2.3.2	税收协定与全球税务筹划	B3
		2.3.3	转让定价与全球税务筹划	B3
		2.3.4	跨境资产配置和全球税务筹划	B3
		2.3.5	高净值人士应对CRS策略	B3
	2.4		国内税收政策新动态	
		2.4.1	营改增的新政策	B3
		2.4.2	个人所得税的改革	B2
		2.4.3	股权激励的新政策	B3
		2.4.4	残保金的新政策	B2
		2.4.5	消费税新政策	B2
		2.4.6	不动产出售的税收新政策	B3
	2.5		高净值人群个人理财的涉税规划	
		2.5.1	股权转让的税务筹划	B3
		2.5.2	高管股权激励的税务筹划	B3
		2.5.3	分红派息中的税务筹划	B3
		2.5.4	个人技术出资的税务筹划	B3
		2.5.5	个人持股架构的税务筹划	B3
3			高净值人士财富法律风险及应对策略	
	3.1		财富保全和传承的风险和应对策略	
		3.1.1	高净值人士投资保险产品的法律风险和防范策略	B2
		3.1.2	高净值人士设立家族信托的法律风险和防范策略	B3
		3.1.3	高净值人士设立遗嘱的法律风险和防范策略	B2
	3.2		婚姻财富风险与应对策略	
		3.2.1	高净值人士离婚股权和其他大额财产分割	B2
		3.2.2	离岸婚姻的效力认定及跨境财产分割	B3
		3.2.3	高净值人士婚姻财富风险规划策略	B3
	3.3		公私不分、代际不分的风险与应对策略	B3
	3.4		政商关系的风险与应对策略	B1
	3.5		财务及税务风险与应对策略	
		3.5.1	抽逃出资风险与应对策略	B3
		3.5.2	财务造假风险与应对策略	B3
		3.5.3	偷逃税风险与应对策略	B2
		3.5.4	虚开发票风险与应对策略	B2
	3.6		经营中的刑事风险与应对策略	B3
	3.7		私人银行从业人员的执业风险及防控策略	B2
4			产权梳理与公司架构设计	

	4.1		产权与产权梳理的概念	B2
	4.2		中国产权制度演进	B2
	4.3		中国高净值客户产权现状与风险特征	B2
	4.4		公司架构设计	
		4.4.1	公司架构设计的一般原则和策略	B2
		4.4.2	离岸公司架构设计的典型模式与典型案例	B3
		4.4.3	典型VIE及VIE架构的拆除	B3
	4.5		公司投融资产权架构设计	B3
	4.6		高净值家庭产权架构设计	B2
	4.7		合理公司股权结构应具备特点	B3
5			家族财富保全与传承	
	5.1		家族财富与遗产	
		5.1.1	家族财富的构成	B2
		5.1.2	遗产的概念与形式	B2
	5.2		财富保全与传承的概念	B2
	5.3		家族企业的传承	B2
	5.4		财富传承的工具	
		5.4.1	法定继承	B3
		5.4.2	赠与	B2
		5.4.3	遗嘱	B3
		5.4.4	授权委任 (POA)	B2
		5.4.5	联名账户	B2
		5.4.6	私人投资公司	B3
		5.4.7	私人信托公司(PTC)	B2
		5.4.8	保险	B3
		5.4.9	信托	B3
	5.5		家族办公室	
		5.5.1	家族办公室的概念	B2
		5.5.2	家族办公室发展进程	B1
	5.6		基金会与慈善	
		5.6.1	基金会	B2
		5.6.2	慈善法与慈善信托	B2
6			高净值人士投资管理	
	6.1		高净值人士投资管理概述	
		6.1.1	高净值人士投资特点	B2
		6.1.2	高净值人士投资工具与渠道	B2

		6.1.3	高净值人士资产配置与风险管理	B3
	6.2		高净值人士一般投资工具	
		6.2.1	股票投资	B3
		6.2.2	债券投资	B3
		6.2.3	基金投资	B2
	6.3		高净值人士另类投资工具	
		6.3.1	私募基金	B3
		6.3.2	量化投资	B3
		6.3.3	结构性金融产品	B2
	6.4		高净值人士实物投资工具	
		6.4.1	收藏品投资	B3
		6.4.2	不动产投资	B3
7			私人银行客户经理实践课程	
	7.1		流程框架	
		7.1.1	确定客户家庭与财务现况	B2
		7.1.2	确定客户目标	B2
		7.1.3	拟定框架	B2
		7.1.4	选择方案	B3
		7.1.5	执行方案	B2
		7.1.6	配置金融产品和服务	B2
		7.1.7	维持客户关系	B2
	7.2		案例规划	
		7.2.1	普通财富人士-高管案例	B3
		7.2.2	中级财富人士-中型企业主案例	B2
		7.2.3	高级财富人士-集团企业总裁	B3
		7.2.4	房产投资人案例	B2
		7.2.5	影视明星案例	B3