

特许私人财富管理师 (CPWM®) 考试样题

注：参考答案及解析见样题最后。

《中国财富管理顾问营销实战》税商篇样题

单选题：

- 1、企业所得税是对中国境内企业在（ ）范围内的收入征收的一种税。
 - A. 全球
 - B. 中国
 - C. 大陆
 - D. 注册所在地
- 2、税务部门对有限责任公司一般以查账方式征收企业所得税，税率一般为企业净利润的（ ）。
 - A. 15%
 - B. 25%
 - C. 30%
 - D. 45%
- 3、金税工程三期是我国为了配套以（ ）为主体的流转税制度而建立的高科技管理系统。
 - A. 企业所得税
 - B. 增值税
 - C. 个人所得税
 - D. 契税
- 4、当企业是非居民纳税企业时，判断其收入所得的（ ）对于确定税基就比较重要了。

- A. 来源地
- B. 合法性
- C. 金额
- D. 种类

5、谈及在实务中的预提所得税，比如美国公司在中国投资一家公司，被投资公司给美国公司分红，而分红的时候就需要向中国税务部门缴纳预提（ ）的所得税。

- A. 30%
- B. 25%
- C. 15%
- D. 10%

6、评估 CRS 对一个人的影响程度，判断其（ ）是一个重要前提。

- A. 出生地
- B. 居住地
- C. 国籍
- D. 税务居民身份

7、美国的非居民纳税人仅就其来源于（ ）的收入纳税。

- A. 美国
- B. 美洲
- C. 中国
- D. 全球

8、新加坡是公认的世界税率最（ ）的国家之一。

- A. 高
- B. 低
- C. 复杂

D. 多元化

9、在美国 ,被继承人生前赠予财产要缴纳赠与税 ,身故后被继承财产要缴纳()。

- A. 所得税
- B. 赠与税
- C. 遗产税
- D. 资本利得税

10、以下需要征收遗产税的国家是 ()。

- A. 英国
- B. 澳大利亚
- C. 香港
- D. 新加坡

多选题：

1、CRS 对以下哪些人群可能产生影响？ ()

- A. 海外有金融资产配置的人群
- B. 在海外持有壳公司投资理财的人群
- C. 在境外已经购买大额人寿保单的人群
- D. 在境外设立公司从事国际贸易的人群

2、满足以下哪些条件，将会成为美国税务居民？ ()

- A. 与美国有联系
- B. 美国公民
- C. 绿卡持有者
- D. 满足实质居留测试

3、税务部门对个人独资企业征税采用 () 两种方式。

- A. 估计征收

- B. 查账征收
 - C. 核定征收
 - D. 免于征收
- 4、在实务中，企业用简单粗暴的手段去规避税负的虚假方式有（ ）。
- A. 以发票冲企业成本
 - B. 让家人或朋友充当企业员工领工资抵扣利润
 - C. 设立离岸空壳公司把利润留在境外
 - D. 申请高新技术企业资质
- 5、加拿大与美国不同，没有（ ），但当某人去世后，在其财产转交过程中，需要缴纳（ ）。
- A. 遗产税
 - B. 赠与税
 - C. 资本增值税
 - D. 隔代赠与税

《中国财富管理顾问营销实战》问导法样题

单选题：

- 1、与高净值客户相关有效信息中的硬信息分为（ ）。
- A. 财务信息
 - B. 家庭信息
 - C. 财务信息和家庭信息
 - D. 财务信息、家庭信息及价值观
- 2、（ ）是指客户对难点、不满、困难的陈述。
- A. 隐含需求
 - B. 明确需求

- C. 实际需求
 - D. 客观需求
- 3、提问引导的作用不仅仅是获得有效信息而已，更重要的是（ ）。
- A. 与客户之间的破冰，建立更深层次的好感
 - B. 引导客户意识到问题的严重性而产生寻求解决方案的强烈意愿
 - C. 为客户提供切实有效的解决方案以达成客户的预期目标
 - D. 为后续的异议处理和促成提前做好铺垫
- 4、如果发现（ ）就急于提供解决方案或产品，对方马上会有异议，效果往往不佳。
- A. 明确需求
 - B. 隐含需求
 - C. 深层次需求
 - D. 浅层次需求
- 5、在大单销售中，提问的目的是挖掘客户的（ ）并使之转化为（ ）。
- A. 购买意愿，产品销售
 - B. 预期目标，目标达成
 - C. 潜在风险，风险可控
 - D. 隐含需求，明确需求
- 6、暗示问题重在（ ）。
- A. 扩大问题并提示问题带来的影响
 - B. 确定客户的隐含需求
 - C. 阐述产品带给客户价值
 - D. 充分展现业务人员的专业
- 7、大部分客户对产品优点的可能反应是（ ）。

- A. 价格异议
- B. 价值异议
- C. 支持或证明
- D. 听取和接受

8、一个决策者的成功依赖于通过直接、表面的问题看到隐藏在背后的影响和结果。也可以说，决策者要处理的是（ ）。

- A. 背景问题
- B. 难点问题
- C. 暗示问题
- D. 需求——获益问题

9、下列对大单销售影响极其正面的是（ ）。

- A. 产品的特征
- B. 产品的优点
- C. 产品的价格
- D. 产品的利益

10、以下属于暗示问题的是（ ）。

- A. 高总，您这么大家业，资产都在您自己的名下吗？
- B. 很多资产在兄弟姐妹名下，您觉得会不会存在财富外流的问题呀？
- C. 您希望现在或者未来所有家人都能平均分享整个家族的财富吗？
- D. 除了子女外，您觉得还会有别的继承人？

多选题：

1、面对高净值客户能成交大单的前提是我们业务人员非常清楚地收集并获得有关客户的相关甚至所有有效信息，这些有效信息可以分为两大类（ ）。

- A. 硬信息
- B. 真实信息

- C. 软信息
- D. 客观信息

2、有效信息中的软信息是指客户的（ ）。

- A. 资产
- B. 观念
- C. 喜好
- D. 价值观

3、任何一个决定购买商品的人都会平衡两个相对因素，一个因素是（ ），另一个因素是（ ）。

- A. 解决问题的紧迫程度
- B. 解决问题的成本代价
- C. 解决问题的有效路径
- D. 解决问题的潜在风险

4、需求-获益问题可以达到以下两个目的（ ）。

- A. 让客户明白我们能够提供给客户的收益
- B. 让客户明白自身需求需要得到解决的紧迫性
- C. 它不是注重问题而是注重对策，这样可以营造一种注重提供对策和行动方案的积极氛围
- D. 它使客户告诉我们客户可以得到的利益

5、使初步接触阶段收到好的效果，应注意以下 3 点：（ ）。

- A. 迅速切入生意正题
- B. 不要太早说出解决方案
- C. 充分展示产品特性
- D. 注重接下来更关键的提问引导阶段

特许私人财富管理师 (CPWM®) 考试样题参考答案及解析

《中国财富管理顾问营销实战》税商篇样题参考答案及解析

单选题：

1、答案：A

解析：企业所得税是对中国境内企业在全中国范围内的收入征收的一种税。

2、答案：B

解析：只要企业运作，就会有税收产生。就增值税而言，个人独资企业的税率和缴税方式与公司没什么不同，两者的区别主要是在所得税方面。税务部门对有限公司一般以查账方式征收企业所得税，一般是企业净利润的 25%。税务部门对个人独资企业则有查账征收和核定征收两种方式，其缴纳的是个人所得税，适用税率是 5%~35%。

3、答案：B

解析：金税工程三期(简称金税三期)是我国为了配套以增值税为主体的流转税制度而建立的高科技管理系统。

4、答案：A

解析：当企业是非居民纳税人时，判断所得来源地比较重要。比如一家中国香港公司卖掉了内地公司的股权，这笔收入算不算是内地所得呢？或者公司派人到内地提供一些咨询服务，这算不算是内地所得呢？这一切都要根据这个项目的类型去考虑，如果项目公司做的是贸易服务，即在内地采购商品卖给美国客户或者在美国采购商品卖给内地客户，这类交易所得是要看交易的发生地。所谓交易发生地，就是签合同等其他单子发生的地点。

5、答案：D

解析：旧所得税税法中预提所得税减按 10%征收。新税法下预提所得税税率为

20%。《实施条例》规定减按 10%征收。下列所得可以免征所得税：外国政府向中国政府提供贷款而取得的利息所得。国际金融组织向中国政府和居民企业提供优惠贷款而取得的利息所得。经国务院批准的其他所得。

预提所得税，比如美国公司在中国投资一家公司，被投资公司给美国公司分红，分红的时候就需要向中国税务局预提 10%的所得税。

6、答案：D

解析：要想评估 CRS 对一个人的影响程度，判断其是税务居民还是非税务居民是一个重要前提。各金融机构尽职调查时，个人税务居民身份必须声明。

7、答案：A

解析：美国对居民纳税人的收入全球课税，征税项目包括工资薪金、佣金、酬金、附加福利、小费、股票购买选择权等。非居民纳税人仅就来源于美国的收入纳税。

8、答案：B

解析：新加坡实行累进税率制，它是公认的世界税率最低的国家之一。在扣除个人所得税减免额之外，个人所得税税率保持在 0~22% 之间。

9、答案：C

解析：美国的赠与税和遗产税是一对双胞胎税，被继承人生前赠予财产要交赠与税，身故后被继承财产要交遗产税，两者为同一税率。在美国，当资产转移时除了出售，无外乎是生前的赠与和身故后的继承。

10、答案：A

解析：美国、英国都有遗产税，澳大利亚、加拿大、新加坡没有遗产税，有资本利得税。香港无遗产税。

多选题：

1、答案：ABCD

解析：CRS 影响的人群有：第 1 类：已经移民的中国人；第 2 类：海外有金融资产配置的人群；第 3 类：在海外持有壳公司投资理财的人群；第 4 类：在海外藏钱的境内公务员；第 5 类：在境外已购买大额人寿保单的人群；第 6 类：已设立境外家族信托的人群；第 7 类：在境外设立公司从事国际贸易的人群。

2、答案：BCD

解析：满足以下任何一条就是美国纳税居民：第一是美国公民；第二是绿卡持有者；第三是虽未持有绿卡，但满足实质居留测试(本年居留天数达到或超过 183 天；本年居留超过 31 天，且过去连续 3 年居留天数之和达到或超过 183 天)的外国定居者。建议无绿卡者在美国居住、旅游、出差时间每年不要超过 121 天，这样不会通过实质居留测试满足纳税居民判定。

3、答案：BC

解析：税务部门对有限公司一般以查账方式征收企业所得税，一般是企业净利润的 25%。税务部门对个人独资企业则有查账征收和核定征收两种方式，其缴纳的是个人所得税，适用税率是 5%~35%。

4、答案：ABC

解析：随着国家政策的逐步完善和互联网大数据的发展，有关税收的规定越来越严格。企业用简单粗暴的手段，以发票冲企业成本，让家人或朋友充当企业的员工领工资抵扣利润，或设立离岸空壳公司把利润留在境外规避境内的税负，这些虚假方式已经行不通。

5、答案：AC

解析：加拿大与美国不同，没有遗产税，但当某人去世后，在其财产转交过程中，需要缴纳资本增值税。这项税是以资本利得的概念来征收，也就是说，只有当这些财产的赠与或继承出现了资本收益的时候，才需要纳税。

《中国财富管理顾问营销实战》问导法样题参考答案及解析

单选题：

1、答案：C

解析：有效信息可以分为两大类：一类是硬信息，另一类是软信息。所有跟客户相关的财务信息和家庭信息都是硬信息。有效信息的另一类是软信息，是指客户的观念、喜好、价值观等。软信息格外重要，甚至在某些时候起决定作用。

2、答案：A

解析：隐含需求是指客户对难点、困难、不满的陈述。比如：“没有保障好像还真会有些麻烦”，“财富在子女之间分配不均的确可能会有点儿问题”，“法定继承原来这么讨厌啊”。明确需求是指客户对愿望和需求的具体陈述。比如：“那我得赶紧把保障的问题解决了”，“我得先把财富分配好以免子女以后争产”，“我得做些安排不能等到法定继承这样的事情发生”。

3、答案：B

解析：提问引导不仅仅是获得信息而已，更重要的是引导客户意识到问题的严重性而产生寻求解决方法的强烈意愿。在所有销售技巧中，提问引导可谓重中之重，在大单销售中更是如此。

4、答案：B

解析：在大单销售中，销售人员发现的隐含需求的数量无关紧要，但在发现之后做了什么才是最关键的。如果仅仅发现隐含需求就急于提供解决方案或产品，对方马上会有异议，所以我们就必须处理异议，这也就是传统销售方法的无奈，效果往往不佳。因为任何一个决定购买商品的人都会平衡两个相对因素。一个因素是这次购买能够解决问题的紧迫程度，另一个因素是解决问题的成本代价。

5、答案：D

解析：在大单销售中，销售人员必须将隐含需求加大分量而成为明确需求，当解

解决问题的紧迫程度这一端的天平重于成本、代价端时，就出现了购买信号，这个时候才可以给客户提供解决方案，也可以说是火候到了。所以在大单销售中，提问的目的是挖掘客户的隐含需求并使之转化为明确需求。

6、答案：A

解析：暗示问题重在扩大问题并提示问题带来的影响，使客户警觉问题的重要性和紧迫性。暗示问题的主要目的是把潜在客户认为很小的问题放大再放大，直到足以让潜在客户购买产品。

7、答案：B

解析：在销售面谈中，建立起真正需求之前就提供解决方案，即挖掘出的隐含需求还没有转化为明确需求，就使客户觉得这个问题并没有足够的价值使用如此昂贵的方法解决。所以，当销售人员给出一个优点时，客户就提出一个价值异议。

8、答案：C

解析：一个决策者的成功依赖于通过直接、表面的问题看到隐藏在背后的影响和结果。也可以说，决策者要处理的是暗示问题。

9、答案：D

解析：在大单销售中，产品的特征对销售有轻微负面的影响，产品的优点对销售有轻微正面的影响，产品的利益对销售有极其正面的影响。

10、答案：D

解析：AC 是背景问题，B 是难点问题，D 是暗示问题。

多选题：

1、答案：AC

解析：面对高净值客户能成交大单的前提是我们业务人员非常清楚地收集并获得有关客户的相关甚至所有有效信息，然后才能谈及提供解决方案。有效信息可以

分为两大类：一类是硬信息，另一类是软信息。

2、答案：BCD

解析：有效信息可以分为两大类：一类是硬信息，另一类是软信息。所有跟客户相关的财务信息和家庭信息都是硬信息。有效信息的另一类是软信息，是指客户的观念、喜好、价值观等。软信息格外重要，甚至在某些时候起决定作用。

3、答案：AB

解析：任何一个决定购买商品的人都会平衡两个相对因素。一个因素是这次购买能够解决问题的紧迫程度，另一个因素是解决问题的成本代价。

4、答案：CD

解析：需求—获益问题重在告诉客户我们能为他提供带来利益的解决方案，鼓励客户进一步了解。需求—获益问题可以达到以下两个目的：1. 它不是注重问题而是更注重对策。这样可以营造一种注重提供对策和行动方案的积极氛围，而不只看问题和困难。2. 它使客户告诉我们他可以得到的利益。例如，“一个平衡好子女间利益分配的财富管理规划，您觉得会给您带来怎样的帮助？”这样的问题也许会得到类似于“这当然避免了后续的争夺财产问题，并且可以让该继承企业的继承企业，该享受财富的享受财富”这样的回答。

5、答案：ABD

解析：初步接触阶段在大单销售中并不具有举足轻重的作用，但客户通过此阶段可以愉悦地接受提问并使会谈顺利进行。如果销售人员做得很好，那么客户就很可能接受他(她)了。初步接触阶段要收到好的效果，应注意以下3点：1. 迅速切入生意正题。2. 不要太早说出解决方案。3. 注重更关键的阶段。