

審視價值觀 重整工作定位

會長的話

個多月前，11個國家及地區約3,000多名保險及財務策劃從業員於澳門聚首，參與兩年一度的亞太壽險大會。除了大會的演講及工作坊外，各成員國的壽險組織代表召開成員國委員會會議（Council Meeting），交流各地的保險業發展情況。

本人在介紹香港保險業近兩年的情況時，提及「保協」自2005年底啟動的「生命傳愛行動」。每地區匯報的時間不多，故我對此課題只是點到即止式地解說，但在會議後的聚餐，泰國的代表向我詳細了解此課題的執行細節。此外，台灣代表更邀約我在今年到台北壽險協會組織中公開演說，向當地從業員介紹這個行動的概念並拜會台灣各大保險公司的高層。

在北美已有多年歷史的「保單捐贈」，在香港推行至今的數年，累積3,000份認捐保單，於去年已出現1、2個受惠個案。想不到的是，香港在亞洲區內燃起一點星火，卻有可能在亞洲成為保單捐贈的「一團火」，引發其他地區推動保單捐贈文化。

在這個資訊爆炸的年代，各類信息從四方八面灌輸到我們的腦袋，想向客人推廣一種產品、服務或概念，其實相當困難，有點像繁忙的吃飯時間找座位一樣——除了預訂外，均以先到先得為準。那麼，各位同業，已「霸佔」你腦袋的價值觀又是甚麼？「保協」今年的主題為「誠信專業、服務創新」，就是提醒及鼓勵前綫從業員繼續以誠信原則及專業精神，為各界客戶提供創新而優質的服務。

上述主題不是1個口號，而是每名表現出色從業員應具備的條件。行為會從心而發；有怎樣的想，便會持久表現出特定的行為和習慣；你起初入行的目標和理想是甚麼呢？日子久了，你否被衝擊至走歪了方向？在金融海嘯的衝擊下，正是好機會讓我們反思腦袋充斥着怎麼樣的思想，這些年來怎樣為工作定位。

如果你發現經濟市況好或壞，並沒有影響部分同業的業績，不妨留意他們的成功心法，就是建議客戶做任何投資之前，必須先做好風險管理，我們熟悉的保險產品，便是簡易的風險管理工具。大家當然不希望甲型H1N1流感肆虐，但同業可以把握時機，與客戶重溫健康及醫療產品的重要性，同時審視客戶的價值觀，從而重整客戶的財策定位，提供適當的理財服務。



會長劉國明

名人保險理財

曾淵滄—— 克服心理貪婪 投資得心應手

被譽為「散戶明燈」的曾淵滄博士，既是香港城市大學管理科學系副教授，又是著名股評人，更是本港樓市重要指標的中原城大樓價指數的合作創辦人。他醉心投資，憑着多年實戰經驗，再結合本身數學的專業學術背景，自創了「曾氏通道」——測量牛熊市轉捩點，捕捉股市「撈底」訊號，由於多次對股市準確預測，使他成為散戶追捧對象，在現今市況下，這投資界紅人，究竟有何精闢獨到的見解？

投資業績彪炳的曾淵滄，在過去20年，成功捕捉股多次牛熊市轉捩點，包括97年回歸時股市最高位、98年亞洲金融風暴時最低位、2000年科網股爆破前最高位，以及2003年沙氏時最低位；2007年底，全球經濟暢旺，股市牛氣衝天，股民仍炒得熱哄哄時，他卻呼籲投資者減持股票；去年10月，金融海嘯來勢洶洶，股市猶如一潭死水，他嗅到牛市的味道，力排眾議叫人入市。

◎ 尋低估值 長期持守

雖然曾淵滄喜鑽研投資之道，但他卻非游走於金魚缸之輩，笑言畢非特（Warren Buffett）是他師傅的曾淵滄，對價值投資法推崇備至，他認為，投資並非每天進進出出，而應將精神時間放在尋找市場上價值被低估，但它將來會「飛」（股價急升）的優質股票，然後逐步買入，當中最關鍵的是要有耐性長期持有。何謂長期？「最少5年以上啦！」他笑說。

曾淵滄早於2003年以10元買入港交所。「很多朋友在股價升至20元已沽出，但我一直持有，直至2007年才以250元高位沽出，升幅達數十倍。」他笑言賺錢全因他能忍手，有耐性地等，最終才守得雲開見月明。「期間股價雖有起有跌，但我不理會身邊朋友的意見仍堅持不放，結果所獲取的回報也不錯。」

滙豐更是另一隻他看中會「飛」的股票。早於90年代初他便以4.5元買入滙豐，雖然近月來股價曾急劇下跌，但至今市值仍有目共睹，較早前滙豐要求供股，他沒有供股，因此認為供股等同「溝淡」。「為何很多人買了電訊盈科而輸得如此慘重？那些在高價買入的人不是輸得最多的，反而是那些不甘輸錢的投資者，繼續追買溝淡，結果愈溝愈淡，愈輸愈多！」

◎ 籌謀未來 及早儲備

曾淵滄表示，人性的貪婪令很多投資者跌倒，若能克服這種貪婪，投資理財便能得心應手。「很多投資者在股市暢旺時高價買入，但在進入熊市時因害怕膽怯而沽出手頭的股票，這樣高價買，低價沽，自然損失慘重！」

曾淵滄勸喻一般人不要輕易踏足股海。「除非你是有錢人，否則必須買保險，因能在股市中賺錢的人如鳳毛麟角，10個買股票的人，8個人虧錢，1個人平手無賺無虧離場，只有1個人賺錢。你是否其中那1個聰明人？股票

除投資外，曾氏閒時喜愛寫文章，左圖為他撰寫的散文集。



市場是聰明人或有運氣的人的玩意，若自問不夠聰明或沒有運氣，不如交由專家管理。」

他更認為，今時今日的保險與基金投資並無分別。「30年前的保險與今天的保險不同，當年買保險只為家人帶來保障，但現在買保險，不單為家人也為自己，保險是定期投資，若由20歲開始投保，至65歲時保險公司便會給予一筆錢。」他笑言除非保險公司看錯市場，否則任何投資市場除日本之外，長期都會表現上升。

當然，基金投資的弊病是與股票市場類同，投資者也會受市場氣氛影響而作出高價買入低價沽出的行為，但好處是在無論市況好壞，以平均成本法買入，規定每月定期儲錢，直至達到目標為止。

◎ 細味生活 金錢為次

自首名兒子出世後，曾淵滄便購買人壽保險，但由於大學有提供醫療保險，故他一直沒有購買，現在坦言有點後悔。「年紀愈大，個人醫療開支愈高，每次花錢在看病上特別感到心疼。」他呼籲年輕人宜趁年輕保費較低時買醫保，以備無患。

雖然曾淵滄是投資界的長勝將軍，但他也曾經歷投資失利，在80年代那場股災幾乎「一鋪清袋」，回顧那段日子，他輕描淡寫地表示：「我對物質生活要求不高，日常所穿的西裝已逾20年，現在駕駛的車是1995年車款，我須用錢生活，但毋須花太多錢。」他坦言快樂不單單從錢而來。「開心可以很簡單，最重要是自己懂得尋找快樂。我閒時喜歡去旅行攝影，又愛唱歌。」不說不知，原來擅長唱男低音的曾淵滄曾在年輕時加入新加坡國家合唱團，是真正專業的唱家班！

自雷曼迷你債券事件後，投資市場淡靜，投資者對任何投資也卻步，令從業員生意一落千丈，曾淵滄向從業員教路如何引起客戶的投資興趣：「從業員可先問客戶過去的投资是賺錢抑或蝕錢？若蝕錢的話，便隨即向他們解釋為何他老是虧蝕，主要原因往往是在股市急漲時高追，跌得急時因害怕而沽出，所以導致虧損疊疊。其實投資最大的敵人是自己，若能克服這個心理問題，見好就收，就能避開股災了。」

CLU、ChFC | CLU 財策工具 精密 周詳 全面

CLU 國際保險師課程在美國有悠久歷史，多年來廣受全球財務策劃界的推崇，全因課程所採用是一套全面而精密的財務策劃工具；透過這套工具，財策師可根據客戶各項理財目標及保險需要，為客戶度身訂造周詳合適的財策方案，CLU 籌委會成員潘簡志（James Poon）分享了1個美國客戶的個案，以供學員參考。

Cynthia (查理斯前妻)，大女兒 (14 歲) 及次女兒 (12 歲)。

查理斯先生，38 歲，大學教授及電腦公司合夥人。

芭芭拉 (查理斯太太)，30 歲，中學學生輔導員。

小查理斯，7 歲。




理財目標：查理斯計劃 65 歲從大學退休，於自資公司則工作至 70 歲退休。在生及死後能支付各子女的教育費用；減低稅務負擔；自組公司資源有效運用；購置度假別墅及享受富裕的退休生活。

2 份個人壽險 150,000 美元，大學及自己公司的團體保險 52,000 美元及傷殘入息保障

每年收入	每年支出
兩夫妻合共年薪 17.4 萬美元 (預計明年薪酬將升至 19 萬美元)	薪俸稅：35,000 美元
	培育子女：8,400 美元
	供樓：6,340 美元
	投資：5,000 美元
	銀行儲備：3,000 美元
	銀行卡數：2,000 美元 (每月)，利息 18.4%
	物業稅：3,000 美元
	子女供養：42,000 美元

如何為查理斯提供財策建議？以下是根據 CLU 國際保險師課程所採用的財務策劃工具所得出的財策建議，請看看這與你平日沿用那套財策分析工具有何不同。

鉅細無遺 兼容並蓄

A) 個人財務規劃	
(一) 稅務規劃	綜合你每年的收入，包括大學及自資公司收入、投資股票及家庭儲蓄後，你有否足夠收入支付所有稅項？
目標 1 支付各子女大學費用	若不幸傷殘，你有否足夠保險保障？自資公司有否為你提供傷殘保險？
目標 2 不幸傷殘時可提供足夠保障予自己及家人	1 為減低夫婦合併評稅的稅項，你可考慮與芭芭拉分開報稅？
目標 3 減低稅務負擔	2 你會否將公司即將購買的物業報稅，以增加稅務豁免？
目標 4 購置度假別墅	如何實現？
目標 5 充裕退休生活	1 政府提供的社會保障能否有助提供充裕的退休生活費用？
目標 6 若不幸身故，有足夠資產保障家人和子女的生活費及教育費	2 自資公司的收入及股分能否有助提供充裕的退休生活費用？
(二) 保險規劃	1 你的遺產可否順利給予家人？
(三) 投資規劃	2 一旦身故，公司仍舊支薪給你的家人？
(一) 稅務規劃	3 當你與妻子都不幸去世，誰是你兒子遺產的託管人？
(二) 保險規劃	1 在完成稅務規劃後，你應重新審視自己現時的保險及其他產品的保障，若不幸提早身故，保障是否足夠？
(三) 投資規劃	2 在完成稅務規劃後，你應重新審視自己現時的保險及其他產品的保障，倘因遭遇意外而導致傷殘，保障是否足夠？
(一) 稅務規劃	1 你有何投資目標？
(二) 保險規劃	2 你可承受風險的程度有多少？
(三) 投資規劃	3 市面上有何投資工具，符合你的投資目標？
	4 你期望每年有多少投資回報？你會將總資產的多少比例投放於投資上？
B) 自資公司財務規劃	
(一) 稅務規劃	1 你的公司採用何種營商模式？獨資？合夥人？有限公司？無限公司？
(二) 保險規劃	2 有限和無限公司在稅務及法律優惠、繼承及資產分配等各方面有何分別？
	1 公司有否購買足夠保險以保障員工因意外而引致的傷殘及醫療費用？
	2 公司有否購買足夠保險以保障公司持有的物業及其他資產？
	3 公司有否預留一筆資金以購買買賣協議 (buy-sell agreement)，該協議規定當合夥人一旦身故，其他股東有權將股份轉賣予其他合夥人？

從以上羅列各項考慮的要點可見，CLU 國際保險師課程所採用的財策分析工具相當全面廣泛，將客戶個人及工作各方面的財務考慮也鉅細無遺地囊括其中，全面照顧客戶及其家人的各項理財目標及保險需要，難怪這課程能享譽全球財策界數十年。若閣下矢志成為行業精英中的精英，千萬不可錯過這一課程！

資料來源：ChFC 國際財策師課程第二課 Financial Planning Applications

(資料由客戶提供)