

# 生前契約 人生的終極策劃

銷售已進入第 3 個年代，由產品式銷售（Product Selling），專業式銷售（Professional Selling），轉變為哲學式銷售（Philosophy Selling）。

現時，保險理財顧問憑單純的產品服務及理財專業，並不足以滿足客戶需要。客戶真正需要的，是 1 個能協助他們解決問題、啟發他們的保險理財顧問。

透過「生前契約」，保險理財顧問可把保險服務延伸至客戶的後事安排，真正落實陪伴投保人走完人生每一段路，成為整套完整的保險理財服務，讓客戶無後顧之憂。

## 歐美日等國盛行多時

生前契約在歐、美、日等國已行之多年。在美國某些州份，生前契約的從業員不只要具備殯葬禮儀師的資格，也要求

具有保險經紀人的資格。換句話說，生前契約可以跟人壽保險結合，也可藉專業經理人參與投資。而在台灣，生前契約經過十數年的發展，也已被壽險公司將其納入服務組合之中。

至於香港市場，為配合香港人的特質、文化背景及加強生前契約的全面性，將會分為 3 個步驟：填寫「生前契約策劃書」、確立「生前契約意向書」及定立「生前契約」。（詳見下表）

保險理財顧問可透過協助客戶填寫「生前契約策劃書」，從「生死教育」、「遺產安排」及「殯葬安排」3 部分作出考慮，讓客戶對人生最後的安排有 1 個初步認識和準備，了解生前規劃的重要性及需要考慮的要素。最理想的情況是，保險理財顧問能協助客戶以遺囑、信託、保險和生前契約等，落實整個生前規劃。

## 安排「生前契約」的 3 個步驟：

### 第 1 步：

#### 填寫「生前契約策劃書」

可由保險理財顧問協助客戶完成。如客戶落實策劃「生前契約」，保險理財顧問可陪同客戶約見殯葬禮儀師。

### 第 3 步：

#### 定立「生前契約」

「生前契約意向書」可正式定立及簽署具法律約束力的合約「生前契約」，並委託生前契約公司，指定身後事的辦理模式，並就所選服務選擇一次性或分期付款。當親人往生後，親屬可聯絡生前契約公司，就「生前契約」中定立的內容，辦理身後事安排而毋須額外付款。

### 第 2 步：

#### 確立「生前契約意向書」

就整個身後事安排，殯葬禮儀師會向客戶鉅細無遺地作出講解及提供專業意見，再把所有自定的殯葬安排細節，記錄在「生前契約意向書」中。

接下來，客戶可選擇把這份「生前契約意向書」交給律師樓、家人或保管箱等託管，讓親人了解他們的意願，並在往生後交由殯葬商執行。也可選擇基於「生前契約意向書」去定立「生前契約」。

（資料由 Dr Amen Lee 提供）