



# 從FChFP學員到籌委會成員

「特許財務策劃師」(FChFP)課程向來以實用和專業而為人所共知，是1個以保險為本的財務教育課程，滲入了本地元素，更透過專題研習，讓保險從業員在課堂理論和實際操作融合下學習，立即學以致用。資深保險從業員邱志樂(Jack)在2007年與此課程「邂逅」，旋即被她豐富的內涵所吸引，更在修畢課程後加入課程籌委會團隊。

## 掌握專業知識 助建客戶信心

入行多年的Jack在2007年報讀FChFP課程，向來響應持續進修的他表示，當初報讀課程是因課程可切合個人需要。他坦言在課程中學到的專業財策知識，令他成功得到客戶的信任。

「課程要求我們必須完成個案分析，而當我將所學應用在日常工作，協助現有客戶一家人重新檢討其財策方案，並向他們推介年金及基金產品，那名客戶一聽到這類產品便表示很感興趣，更急不及待在翌日相約我作介紹，並當場購買產品。」

Jack認為，正因獲取了全面的財策知識，故能協助客戶重新檢視其現有財策方案，作出增刪重整，最終能協助客戶找到他心目中想購買的產品，贏取他的信任。

除對生意有得益外，身為百萬圓桌會會員及壽險分行經理的Jack指出，修讀課程令他可重溫過去學過的知識，助他更有系統地培訓新人。「我運用從上課時學到的基本保險及財策知識，再加以重整，用以培訓新加入團隊的成員，他們認為這方法更有助他們全面掌握整個財策及保險概念，同時，我採取更有效的方法教導他們如何向客戶進行銷售。」

## 給予全新角度 審視行業發展

在「溫故」之餘，上課也令Jack「知新」。他表示，工作時較少接觸企業會計及財務，故透過「投資策劃及基本會計」一科當中的營運比率及證券投資等概念，有助他解讀企業的財務報告。

「營商環境及稅務」一科更給予Jack全新的角度審視行業的發展。課程從整體政治、經濟及社會環境的角度出發，探討本地保險及金融業的未來發展趨勢，教導他以更宏觀角度看整個行業的發展，如通縮或通脹對保險業帶來甚麼影響等，令他更能掌握市場的未來發展方向。

從FChFP畢業後，Jack更加入FChFP課程籌委會團隊，協助推廣課程。而為鼓勵更多人報讀FChFP，現時籌委會團隊正

密鑼緊鼓籌辦各類宣傳活動，包括在上月底剛舉行的課程簡介會。如欲查詢詳情，可與協會聯絡。

▶ Jack在2007年與此課程「邂逅」，旋即被她豐富的內涵所吸引，更在修畢課程後加入課程籌委會團隊。



## 進階學習 常見問題解惑

學無止境對任何人來說也適用的，完成1個課程，便可以開始另1個課程。以「保協」引進的課程為例，完成了「特許財務策劃師」(FChFP)的同業，再多讀數個科目便可考取國際保險師(CLU)與國際財策師(ChFC)兩個專業資格。2月上旬，CLU及ChFC課程委員會舉行了課程簡介會，希望已具備認可財務策劃師(CFP)或特許財務策劃師(FChFP)的同業繼續進深學習。以下是課程委員會成員之一施婷婷(Angela)在有關課程的簡介會上收集的問題紀錄：

### 1) CLU及ChFC源於北美，現時在香港考取有關資格，是否同樣備受國際認可？

答：該兩項課程是「保協」與The American College簽署合作協議後引進香港，當然備受國際認可。

### 2) 本身已具有FChFP或CFP資格的同業，有意考取CLU及ChFC專業資格，還須修讀多少個科目？

答：持有FChFP或CFP的同業，如希望考取CLU及ChFC專業資格，均可獲豁免6個核心科目。只須多讀兩個指定的財策科目，同業便可考取ChFC；如再額外修讀3科與保險相關的科目，則可考取CLU專業資格。

3) 有些同業仍在修讀 FChFP 或 CFP 的過程，如想同期考 CLU 及 ChFC，是否也可享有科目豁免？

答：毋須等待完成 FChFP 或 CFP，同業也可開始報考 CLU 及 ChFC。同業只須提交 FChFP 或 CFP 課程內的科目合格證明，已可申請 CLU 及 ChFC 的科目豁免。

4) 「保協」邀得職業訓練局合作，舉辦 CLU 及 ChFC 導修課程，有意考取這項資格的同業是否有必要修讀？

答：CLU 及 ChFC 課程的課本內容非常豐富，加上該課程被「保協」引進香港後變得較本地化，純粹依靠自修的考生不容易考獲合格成績。為了提高有關資格的考試合格率，故邀請職業訓練局開辦導修課程，並由資深導師任教，助學員較易掌握課程內容。

5) 市面上有很多個保險及財務策劃的課程供業內人士選擇，CLU 及 ChFC 專業資格與其他課程有甚麼分別？

答：外間很多課程均屬基礎性質，讓學員在保險或財策領域打穩基礎，但 ChFC 屬於進階的財策課程，可助學員把理財知識融會貫通；至於 CLU 專業資格，則為人壽保險領域的最高層次專業資格。根據美國 1 項統計指出，考獲 CLU 及 ChFC 專業資格的同業，較未修讀課程前有 51% 的收入增長。

6) 如想報考 9 月舉行的專業考試，最快的導修課程會在何時上課？

答：最快的導修課程將在 6、7 及 8 月上課，每月只有 1 節，每節 3 小時，即整個導修課程只有 9 小時。每次相隔 1 個月，方便學員在平日自修及預備問題，在上課時便針對疑難，提問問題。如果 1 次過報讀 3 科的導修課程，將可獲 1,000 元的折扣優惠；報讀 2 科則可獲減免 500 元。



▲ 最快的導修課程將在 6、7、8 月上課，整個導修課只有 9 小時。



# LUTCF 活用 M&M

# 速與新客破冰

**會** 晤陌生客戶時，我們總想快速地打破隔閡，進而與他們建立親和感，開始有效的溝通。相同或類似的事物容易給人親和感，因此，各位可嘗試從姿勢入手，試試觀察對方的身體語言如面部表情、小動作和姿勢，然後模仿和跟隨，在不經意之中便會建立起親和感，對方的潛意識會作出配合，漸漸產生 1 種投契感覺，這種技巧稱為 mirroring and modeling，意思是模仿鏡中人的舉動。

人與人之間的溝通，說話的內容和語氣頂多佔溝通內容的一半，身體語言也影響着溝通的效果。此外，良好的溝通也必須存在信任和尊重，「是的，但是…… (Yes, but……)」這類說話是很多人喜歡使用，卻很易使人抗拒，甚至破壞對說話人的信任，故應注意避免。

上述技巧是 LUTCF 同學會今年首個午餐聚會的部分內容。3 月下旬，LUTCF 課程委員會舉辦了 1 個午餐聚會；課程委員會成員之一林偉龍 (Alan) 表示，委員會每次為 LUTCF 畢業生或同學構思活動，均希望為參加者帶來效益和交流的機會，故會細心地考慮同業的需要。「第 1 季不屬於追業績的高

峰期，我們便籌辦一些軟性題材的活動，是次邀請本身有 20 多年業內經驗，兼具身心語言程式學高級執行師及認可導師等多項資歷的胡君孟 (Rex)，講授與客戶溝通的有效方法。參加者認為技巧能即學即用，非常投入。」

Alan 指出，過去的參加者大多是已獲得 LUTCF 資歷的同業，但今次活動卻有不少是正在修讀 LUTCF 課程的學員，而且近 20 名學員是來自澳門的同業。「我曾有 1 次到澳門班代課做 Moderator (導師)，發現他們的學習態度非常積極，相信他們均在學習中獲益良多。」



▲ LUTCF 課程委員會主席林樹洪 (右) 頒贈紀念座予演講嘉賓 Rex。



▲ 參加者認為，建立親和感的技巧有助打破與陌生人的隔閡，非常實用。