



7月15日 FChFP首個午餐演講會

從事保險業，可謂各施各法，不同的代理各自有其一套銷售方法和秘技，因此如能透過同業之間定期的交流分享，除可檢討及評估自己的成績，更可觀摩及參考別人的做法，從互相交流中學習成長，不斷追求進步。

為建立業界交流的學習平台，FChFP 將於 7 月 15 日舉辦首個午餐演講會，FChFP 籌委會主席黃文滔（Johnson Wong）表示，現時 FChFP 已有 900 多名畢業生，希望藉午餐演講會，讓他們可一起交流學習，並增加彼此的聯繫溝通，從分享中借鑑別人的經驗，共同進步。

脊醫心理學家分享

有份籌辦是次午餐演講會的籌委會成員邱志樂（Jack Yau）更指出，除行業知識外，更希望向同業灌輸更多身心靈健康的資訊，而從業員更可邀請其客戶一起參與，增加彼此溝通的機會。

午餐演講會將邀請脊骨神經科醫生楊國強及臨床心理學家黃婷主講。前者介紹香港脊醫的發展情況及有關護脊方法和心得；後者則以心理學角度，分享身處近年本港經濟急遽轉變下，財務策劃顧問如何面對客戶的情緒問題。

Johnson 自言：「一般香港人面對很大壓力，客戶有時會致電給我們訴苦水，因此我們要好好學習如何安慰及鼓勵他們，成為他們的朋友，這樣更易得到客戶的信任。」他表示，若午餐會反應踴躍，便會定期舉辦，希望藉此建立 FChFP 畢業學員的交流平台，加強彼此的聯繫。

展望 FChFP 未來發展，Johnson 表示打算在市場上尋找專業的學術機構，為 FChFP 建立雙方的互認資格機制，如 FChFP 學員只須修讀多數個課程，便可同時獲取該學術機構的專業學位，長遠有助提升行業在社會的認受性。



做好資料搜集

住房問題在香港和內地都是棘手的民生課題，故以此為內容的電視連續劇《蝸居》在兩地播映時都掀起一股追看熱潮，其中有些對白能不分地域地反映現實，像「我們賺錢的速度，永遠追不上樓房漲價的幅度！」居住無疑是人類的基本需求之一，但所有人都需要置業嗎？



▲ Peter與客戶討論財務方案時，均會首先了解客戶是否已預備足夠的保障。

LUTCF 課程委員袁惠明（Peter）談及課程時，想起「滿足客戶需求」（Meeting Client Needs）一科討論的銷售循環（Sales Cycle），詳見附圖。其中資料搜集的過程，可助理財顧問掌握客戶的狀況和需要。

分優先次序 定財務方案

客戶的需要可分為總體需要（Total Needs）和個別需要（Individual Need）。客戶在不同的人生階段，都會有相對

切合客戶貼身需要

優先的個別需要，故理想的資料搜集過程，應能找到客戶的目標、態度及選擇優先次序等資料，以便在當下為他們設定適切的財務方案。

Peter與客戶討論財務方案時，均會首先了解客戶是否已預備足夠的保障，其中對成人客戶來說，應計算一下醫療、危疾及意外等在生保障是否買得足夠。至於其他個別需要，如居住問題，很多人也提出這種論調：「租屋也能解決居住需要，是否在現階段必須以置業為優先

目標？」那不是說置業不重要，而是權衡各種需要的時候，置業的首期在現階段是否可運用得更妥善、適合長遠的財務目標？始終，每個客戶的需要都不同，理財顧問在為他們把脈後，才可詳加討論。

