



定期檢討 及時修正財務安排

近 10 年的保險理財市場盛行財務策劃 (Financial Planning)，但多少理財顧問樂於為客戶完成整個財務策劃的過程？早已擁有特許財務策劃師 (FChFP) 專業資歷的高廣德 (Samuel Koo)，與各位同業分享以下 2 個案，闡述資產分配及為客戶定期檢討的重要性：

■ 個案 1 (按市況轉組合)

已婚的黃大文，育有 1 名 5 歲兒子，住在已完成按揭還款的居屋。除藉保險做妥風險管理的安排外，也會投資股票及衍生工具，承受風險能力只是一般，但喜歡聽取朋友意見，已有 5 年投資經驗。

5 年內，他約拿出 100 萬港元 (佔總資產 9 成) 進行投資，投資組合內有不少 2、3 綫股及窩輪，現值約為 80 萬元。因不甘心虧蝕，黃先生一直期待股票能回升至昔日水平 (即所謂返家鄉)，故不打算止蝕。

不過，財務策劃內的投資部分，須注意資產分配 (Asset Allocation)，即按個人風險而決定現金及其他投資工具的比例。理財顧問應半年至 1 年為客戶評估投資組合，舉例如下：

起初組合：

現金 40 萬元、股票 40 萬元、債券 40 萬元

市況暢旺，半年後進行評估時的新組合：

現金 40 萬元、股票 60 萬元、債券 44 萬元

如最適合該名客戶的投資組合為現金和其餘 2 種投資工具各佔三分之一，投資組合升值後共值 144 萬元，應進行資產再分配，將現金、股票和債券調動為各佔 48 萬元，保持原先各種工具俱佔三分之一的比例。

若投資市況逆轉，股票從 40 萬元跌至 20 萬元，債券卻升至 42 萬元，連現金的組合共值 102 萬元，客戶應把資產重新分配，使現金、股票和債券各佔 34 萬元。

此個案的重點：不管市況順逆，建議客戶按個人風險承受能力，按時調動資產組合，保持投資組合的平衡。

■ 個案 2 (定期檢查需要)

Samuel 新接手跟進 1 張「孤兒單」，客戶 Max 今年 51 歲，月入 25,000 港元；太太為全職家庭主婦，兒子

15 歲、女兒 13 歲。他在 33 歲時曾經置業，但在子女出生後出售物業，轉為租樓。在保障方面，他在 33 歲時投保 150 萬元的定期 (Term) 壽險，當年保費為每月 225 元，現時已增至月付 675 元，買定期壽險的原因是打算將部分金錢作投資；醫療保險則依賴公司的團體醫療保險。

分析後，Max 面對以下問題：定期壽險會按年齡遞增保費，到他 60 歲的時候，月供保費將升至 2,400 元，到 70 歲則月供 4,600 元，歷年繳付的保費約 48 萬元，而定期壽險的保障期將在 70 歲屆滿。其他方面，Max 面對住屋租金上漲；另因學歷有限，工作存有被裁員的風險。

假如 Max 不幸被公司裁員，他將失去醫療保障。壽險方面，如把 150 萬元的定期 (Term) 壽險，轉換 (Conversion) 為保障更長及定額保費的終身壽險 (Limited Pay Whole Life)，將要月供 3,600 元，對現時經濟環境相對緊絀的 Max 來說，肯定沒能力作出此轉變。

此個案的重點：財務策劃的精神，是理財顧問須定期為客戶檢視他們的需要，了解他們在家庭、工作和各方面的轉變，或須在財務安排上作出修訂。像上述 Max 的例子，如他在經濟許可時，大可把定期壽險做部分轉換 (Partial Conversion)，或在投保全面壽險時指定供款年期，就不致到現在知道保障不足，卻無能力改變狀況。

Samuel 指出，市場上僅有 1 成左右的理財顧問會為客戶切實地做財務策劃，原因大概可歸納為以下幾項：

- 1) 找不到合適對象
- 2) 花太長時間 (動輒要 2、3 小時，而且要接觸客戶數次)
- 3) 技巧不足，理財顧問恐怕自己計錯
- 4) 先入為主，認為客戶不願透露太深入的敏感資料

針對這些謬誤，Samuel 鼓勵同業，若能把財務策劃培養成習慣，往往能與客戶建立牢不可破的信任關係。由於你體察到客戶的真正財務需要，客戶有可能願意拿出比你想像中多的金錢，依從你建議的財務安排。「無論是甚麼客戶，均可為他們做財策，因你不知哪一天，他們會有較寬裕的經濟條件，又或是為你轉介客戶。」