



(逢每周首个工作日刊登)

## 「投連壽險」料愈受市場關注 投保相關產品你要知

**早**前，筆者跟大家分享過投資相連壽險產品（下稱「投連壽險」）與一般高息基金產品的分別，而據筆者了解，過去半年本港「投連壽險」產品的銷售數字持續錄得增長，反映無論是業界或客戶對相關產品的興趣日增。不過，「投連壽險」縱為業界帶來機遇，但大家在考慮相關產品時仍要緊記以下重點，確保產品適合自己且用得其所。

### 投保與售後服務時間較長

根據「保協」早前進行的調查發現，「投連壽險」產品雖然為同業帶來不少機遇，但當中亦存在一些鮮為人知的挑戰。就以銷售產品的時間為例，由於銷售「投連壽險」時所進行財務需要分析（FNA），往往較銷售一般保險長達兩倍以上，即大約2至5小時。因此，假如大家有意投保「投連壽險」產品，便應有心理準備，要跟從業員來一個更深入交流。

此外，由於「投連壽險」產品的回報表現與市場息息相關，故同業日常必須緊貼市場脈搏，從而為客戶提供最準確和最新的市場資訊，加上為達致最佳的理財效果，「投連壽險」產品的投資年期往往較基金產品長遠，而且大多免卻基金的轉換費用，所以客戶可因應個人需要適時調整基金組合。如此一來，與銷售高息基金產品的金融從業員相比，同業為客戶提供的售後服務時間亦相對較長。

### 不同繳款方式切合財務需要

另一方面，正如早前的專欄提到，「投連壽險」產品乃一種保險產品，能夠成為投保人財產或遺產規劃的一部分，所以大家在考慮該產品時，應避免過分重視其投資表現，而忽略其保障作用。此外，為方便日後理賠時的過程，大家選購「投連壽險」產品應填寫指定受益人，令有關賠償能直接交予投保人指定的對象，省卻不必要的麻煩。

或者，有讀者可能會問，一般保單會有躉繳（一次性）或期繳等繳費方式可供選擇，「投連壽險」產品又是否設有類似的選項呢？答案是肯定的。至於兩者孰優孰劣呢？筆者認為大家可按個人的財務狀況，選擇適合自己的供款方式。惟值得一提的是，假如以期繳方式為保單供款，由於每次供款時間不同，故投資的基金價格亦會有高有低，可發揮平均成本之效果，如果大家想避免以高價大手買入基金，期繳或能滿足你的需要。