4格分析时. 第1次只问 data. 数字. d 睇法.
做 Conclusion 时先再 Selling concepts
同埋问问题去 Confirm Needs (Q问)

13 Selling Steps

13 Selling Steps

1. Warm Up
2. Fact Finding
3. Sell 自己
4. Sell 公司
5. Declare the Selling Procedures
6. Financial Needs Analysis
7. Needs Finding and Needs Selling
8. Confirm Needs (Ask Questions)
9. Ask Budget
10. Proposal Setting
11. Handling Objections
12. Closing
13. Ask Referrals

Build Trust

1. 问佢返工/放工时间.
2. 鈡電鈡意自己份工 点解入行? 係咪第1份工?
3. 之前有冇听过 FP? 有冇认识/concept?
4. 外国 FP 嘅普及 & professional.

我一定做得到!
+ 行動.

Step 1 – 4 (Within 15 Mins)

client 嘅工作模式

Link up Referee

○自己工作模式

○点解要入哩行.

- 唔好一去到就交換 Card 片. 去到 Sell 自己/公司先俾.
- 問下客人嘅工作模式. 再講自己嘅工作. 唔好自己係咁講!!!
- 我地區嘅工作氣氛好認真, 好有 Discipline. 每朝 8 點就有同自己 team 嘅人一齊食早餐, 之後就有 lunch appointment 俾我地同客人 Follow up 或者做 Review. 而夜晚亦都要見客. 所以其實我地嘅工作時間係由 8 點到 10 點.
- 雖然聽落好似好辛苦咁, 不過我覺得呢份工作好有意義. 因為一般工作都只係幫公司做 Project, 但而家係客人做 Investment 賺錢, 令客人更有保障.
- 同埋每朝返去一齊食早餐, 真係學到好多野. 我地有時會 SHARE — D MARKET 上嘅 INFORMATION, 或者係自己見客嘅 EXPERIENCE, 咁我地可以一齊傾下一 d 做得好或者唔好嘅地方, 有時就由 LEADER 講 D 技巧上, 心態上嘅野. 其實內容真係好 FRUITFUL, 都學到好多野架. 而且呢, 大家一齊食完早餐返到公司, 真係成個人都會醒哂.

坦白讲, 我自己都係 Fresh grad. 入行. 入行前陈先課本以外嘅野 自己一无所知 但呢几个同嘴 自己学咁好多 [illegible] 嘅野 [illegible] commitment. 佢哋 d 咁, 对自己個人或者工作上都能有用

- 咁一般我地食完早餐返到公司之後都會再開會. 咁之後就做返 d admin 嘅野, 例如係幫客人跟返 d 單, 做下 review 睇下 portfolio 咁啦.
- 咁因為我地都估計客人搵得我地幫佢地投資, 好多時都係因為佢地冇時間, 或者唔係太認識呢方面嘅野啦. 咁所以我地其實都放好多時間去睇返佢地嘅 portfolio 囉.
- 所以坦白講, working hour 都算長, 不過我就真係唔覺得悶, 而且仲都幾 enjoy, 真嘅, 都算係幾好彩. 因為一來可以成日都接觸到唔同嘅人, 二來我本身好鍾意同佢地傾計, 了解多 d 黎自唔同行業嘅人, 其實真係學到幾多野.
- 其實我地同舊式嘅保險經紀都幾唔同. 舊式嘅可能唔駛返咁早啦, 可能每個月交到數就 ok 啦. 不過佢地呢 d 就純粹係賣保險. 相反我地新呢一批財務策

加上自己又冇工作社会经验.

新仔唔代表無能力,

記住自己係 OYSA, 係代表咗 D 嘢!

Strong mind set!

劃顧問嘅做法就會好唔同. 至少工時長好多啦, 而且一定要係大學生, 什至做嘅範疇都幾唔同. 例如我地會係成個財政狀況咁去睇, 而保險經紀就真係只會 focus 喺保險上.

- 加上呢份係一份自由度好大嘅工作. 相對地亦非常須要我地嘅自律. 我覺得而家香港嘅年青人, 什至大學生都咁俾人睇唔起. 除左因為而家嘅教育制度令佢地英文水平越黎越差之外, 好大嘅原因都係黎自佢地缺乏責任心, 又冇承擔, 好多都係溫室長大, 冇 MONEY NEED, 個個都好似打風流工咁. 雖然我唔敢話要憑我個人力量去改變呢個社會現象, 但我希望至少可以令到我身邊嘅家人朋友同客人都覺得我唔係佢地嘅一份子.
- AIA 係亞洲最大嘅保險公司. 而我地嘅母公司 AIG 更加係全球第二大嘅金融機構. 已經有 76 年歷史.
- 8000-9000 Financial Planner. Around 6000 都係傳統 insurance agent. 雖然佢地都有接觸 investment, 但 pick up 較慢, 我地呢 D 新嘅有大學 Qualification, 較多 investment knowledge.
- Bank Service 較差. 而且喺佢地度買基金要收 initial charges (5%); switching charges (2-3% depends on 係咪同一間公司 internal transfer); 同埋買賣差價. 而 AIA 就只係收 Portfolio management fee. (實質數字喺 Closing 先講).
- Bank 嘅基金就唔係太 customise. 例如如果呢排佢地推出一個新 product, 佢地就係人都 sell 呢個 product, 唔會太顧及係咪適合佢. 我覺得咁樣嘅服務唔夠 tailor made, 唔係太好囉. 所以我就冇揀入銀行做 finance.
- 咁我就諗, 如果要做 finance 行業, 又要同人 interact, 唔同銀行嘅, 就即係做保險公司. 咁要做, 就梗係做最大架啦. 所以我就揀左 aia. 咁好彩, 我都總算冇揀錯. 呢間公司真係俾到我想要嘅野. 所以我都真係幾 enjoy 呢份工.
- 而且我地區嘅老闆喺 1995 年係第一位成立 FP Team, 所以嚴格黎講, 我地比起銀行更早有呢方面嘅經驗.
- (如果客人踩 AIA) AIA 有好多 FP, 淨係前線員工都有 9000 幾人. 正所謂樹大有枯枝. 名校都有壞學生啦!
- 我地區嘅老闆 MR. TERENCE YEE 係喺香港第一批開創 FINANCIAL PLANNING 嘅人.所以嚴格黎講, AIA 比起銀行更早有呢方面嘅策劃.

STEP 5

- 問客人對 FP 有咩睇法.
- FINANCE=投資　PLANNING=策劃　即係未雨綢繆
- "作為 FP, 就係要幫每一個 INDIVIDUAL 去做理財分析. 每個人都有自己嘅夢想同目標, 但呢 D 夢想都要用錢去實現. 而我地 FP 嘅責任就係根據佢地嘅財政狀況, 銷售模式等等去度身訂造一個理財策劃, 從而去協助每一個客戶去實踐佢地嘅人生目標."
- 咁以下落黎我地就要你少少資料去做個理財分析. 你俾嘅資料越準, 所做出

Warm Up, Fact Finding, Sell 自己, Sell 公司

一般返工放工時間.
早餐會 (Teamwork). 開會. Lunch appointment. 跟 portfolio. 夜晚見客.
講 prospect 工作. 做得開唔開心. Enjoy?
自己點解入行? Show commitment.
點解入 AIA? 銀行呢? 你本身好對 FINANCIAL PLANNING 有興趣知多D嘅?

Declare Selling Steps

你覺得 Financial planning 係重要嘅?

你覺得 Financial planning 係 D 咩?
(如果有買基金, 但唔知 Financial planning 係咩) 之前係邊度買? 但係冇一個財務策劃顧問去同你講? 係咪即係係咁易講兩句, 講完就叫你買啦? 但買完之後亦都冇所謂嘅 after-sales service? 同一個 consultant contact 你定係次次都唔同? 其實都有 d 似喺公立醫院瞓兩晚咁, 日日都有唔同嘅醫生黎睇你.
其實 financial planning 係 d 咩呢? 我而家嘅 title 其實係財務策劃顧問. 咁作為財務策劃顧問, 就係去幫一個 individual 去睇下佢而家嘅 background, situation, even 係佢嘅 consumption pattern, 咁綜合呢幾樣野之後, 就話返俾呢位朋友聽, 佢自己現行嘅理財模式, 係 ok 定係麻麻地 ok. 如果麻麻地 ok 嘅, 最緊要係點樣 improve. 舉例, prospect 你而家幾多歲? (xx 歲). 可能你到 let say 35 歲時有 d 野想做喎. 呢個係你嘅 dream 黎嘅. 但呢個 dream 係須要錢去做嘅. 我地做財務策劃顧問嘅, 就係點樣去運用 prospect 你而家嘅 asset, 最 effective 咁用, 而去 make sure 你呢個 dream, 可以喺你 35 歲時成真.
有 d 朋友會問, 咁其實係咪即係同 insurance 有 d 分別呢? 呢度我都可以講少少啦. 因為喺我最初入行時, 有 d 朋友都會覺得 crystal 你做 AIG AIA 即係做 insurance 啦. 坦白講, 呢個亦都係我喺畢業之後, 點解會揀左返香港做, 而唔喺澳洲.
因為其實當時喺澳洲, 或者美加, 財務策劃顧問呢個職位係從來都唔駛出去見 client 嘅. 相反係 d client 上門黎搵 ms. Lau 你可唔可以幫我執下個 portfolio 呀? 仲按時收錢嘅. 咁我就覺得..嘩! 個地位好 high 喎. 但點解我會揀左返黎香港呢. 一來屋企人啦. 冇理由供完自己讀書, 有毛有翼就走左去架. 二來我覺得喺香港未係好多人識. 雖然多左人聽過, 但都未必真正了解係 d 乜, 或者點運作嘅. 就算有 d 人覺得我地係做保險嘅, 我都覺得冇乜問題呀. 因為事實上保險係 neutral 嘅, 而且真係幫到人嘅. 講真, 我有咩事, 保險公司賠錢俾我, 咁都 ok 呀. 再加上, 以我嘅認知, financial planning 並唔係等如 insurance 嘅. 但仲有好多人以為係嘅. 令我反而覺得個 potential 大喎. 因為如果個個都知係咩黎, 證明個市場都相當成熟啦. 反而個發展空間會冇咁大. That's why 我最後決定左返黎香港發展喇. 總算好彩, 都冇揀錯.

呀! 派張咭片俾你先. 咁你都見到啦. 我係 financial planner 啦. AIA 亦都係 under

有紹伯名張咭片!

咁大個仔，有乜嘢好都自己打電話啦！

我地 AIG 嘅. Prospect 你有冇睇波架? 有嘅話應該都有留意到 AIG 而家係 ManU 嘅贊助商黎架. 咁其實喺 ManU 搵 sponsor 時, 同時都有另一間做網上博彩嘅公司想 sponsor 佢地嘅. 咁點解 ManU 會揀左 AIG 呢. 就係因為 AIG 係全球最大嘅保險公司, 亦係全球第二大嘅金融機構, 只係僅次於 Citigroup 架啫. 加上 ManU 覺得賭博始終唔係太正面, 所以當時佢地就選擇左 AIG 嘅. 你本身都有冇做緊？！ Background 咁呢 d 係題外話啦. 不如我地就睇下你而家嘅情況先啦. 問下屋企背景？！

Isolate.

Financial Needs Analysis

話時話 prospect 你有冇兄弟姊妹架? 父母呢? 退休未架? 而家大概幾多歲呀? 我地做財務策劃顧問呢, 主要就係睇 4 個 area 嘅. 包括 risk management, saving management, investment management 同埋 retirement.

1. Risk Management

當我地講緊點樣去 management 個 risk 嘅時候, 即係講緊 insurance. 但其餘嘅 3 個 area 呢, 就同 insurance 完全冇關係. 咁但係點解呢一 part 同 insurance 有關係呢. 頭先我都話啦. 如果我有咩事, 都係錢嘅問題啫. 所以其實一 talk about 錢嘅, 都會係我地做財策師嘅工作範圍黎架.

咁 prospect 你都做左野幾年時間啦, 自己本身有冇買 insurance 架? 買左幾多份? 幾時買架? 邊度買架? 供緊幾多錢一個月呀? 入面買左 d 咩架? Life 呢度係買左幾多錢架? 保額? Illness 呢? 住院? 意外? 有冇印象買左幾多架? 咁其實點解當時冇啦啦你會買份 insurance 架呢? 幫邊個買架? 呢個 agent 做左幾耐架? 本身係朋友? 做得 ok? 有冇同你跟下架? 你係都 buy 呢個 concept 嘅? 咁你 buy 佢 d 咩呢? 點解要咁做呢?

係未屋企人或客自己曾經有事？ story

2. Saving Management

咁 anyway 啦. 喺 Saving management 方面呢. 一般我地財策師呢. 都會講 3 個範疇嘅. 包括短中長. 當我地講短期 saving 入面呢. 其實即係講緊我地嘅 saving account 入面大概有我地嘅幾多個月糧呢. Prospect, 其實陣間你俾嘅 information 越準確嘅, 我做出黎嘅分析亦都會係越準確嘅. 同埋呢部份你都可以放心. Even 係 referee 佢同你咁熟呢, 都一定唔會講嘅. 絕對係 confidential 嘅. 因為其實陣間嘅分析會 base on 返你而家個 saving account, 或者你嘅 consumption pattern 嘅成個流程. 所以如果你唔介意呢, 你直頭可以話俾我聽, 你而家嘅 saving account 入面大概有幾多錢左右呢? 呢舊錢主要係咪過去做野個幾年儲返黎嘅? 咁每個月大概可以剩返幾多錢左右? 咁其實而家 income 幾多架? (再睇返佢講剩餘錢嘅數目同 account balance 係咪合比例?)

1 * 你覺得自己算唔算係大洗?

2 * 咁倒轉問啦, 你覺得自己算唔算係剩到錢呢?

3 * 咁你自己儲到錢又剩到錢, 但你又覺得自己算唔算好識得打理呢舊錢? (理財?)

雖然個分析未做完啦, 不過我見到嘅係, 你都覺得自己又剩到錢, 如果要儲, 又

4. 你哋唔鍾意你係家嘅理財模式？/ 點解？

係咁樣 Sales Talk 你像一架車. ① 號接到 or ② 架車？ 唔買保險 3 原因 1. 覺得保險搞人！ 2. 我無咁容易有事！ 3. 從來無人同我講過！

大多數人攞到卡，但彈唔到卡

唔好信個客！ 千祈唔好個客講已你就信已！ 不停問佢問題. Inspire 佢. 唔好解釋個 concept 俾佢知住

等個客自己 sell 自己. 有無覺得突然有 D 再明明提咗出嚟但轉下又忘咗？

係咁 Sales Talk 你係咪認為喺今行為主導嘅社會去條 ok or 唔得？

點解會唔？點解會咁做喎？

D 錢號咗去邊喎？

衣櫃(裝) 銀包(錢).

點解唔 OK？

只有希望無改有落實執行，先變奢望

絕對儲到，什至乎都幾識打理呢舊錢，咁我又不妨直說喇，咁點解今日你又會出黎呢？你有 d 咩祈望或者 expectation 架？
會唔會有 D 咩係你自己想聽？或者覺得都好喎，即管俾個財策師去睇一睇而家自己做緊嘅 financial management 係 o 唔 ok 呢？或者會唔會係有一兩個部份自己都有諗過，但係唔係好知點樣做．咁既然咁啱阿 referee 又介紹個財策師俾我，咁聽下 d 意見都好喎．會唔會都係咁嘅原因呢？
Anyways 睇下中長線呢兩方面有冇喇．中線就係 5-10 年嘅定期．而長線就係 10 年以上嘅．咁唔知 prospect 你有冇呢？
Ok．咁即係話你本身覺得儲錢係重要嘅！

3. Investment Management　　也都無！係唔識，係無時間？…

好．咁去到 investment 喇．當我地香港人一般講 investment 時，主要就會講 3 大類嘅．包括 stock, funds 同 bonds.
先講股票啦．自己有冇買？大概有幾多錢呀？係咪算埋增左嗰 d 架？咁如果 capital 呢？咁即係升/跌左 xx 或者係 xx% 啦．係幾耐時間呀？咁都幾好呀．咁係買 d 咩呀？長揸定短炒架？咁你係儲左某一個 amount 嘅錢就會買定係等時機架呢？你平時都有時間睇住個市？係返工時間上網睇定係放工或者 weekend 先會研究呀？咁一般你買股票係會睇 d 咩架？係聽下 d 朋友講，定係睇報紙，定係會真係做大量 research?

咁 fund 呢？有冇買呀？(如有) 係邊度買架？係點嘅形式？幾時買？Lum sum 定係點架？幾多錢？咩 market？而家 result 呢？有冇話年期幾時 cut？仲有冇其他？幾時買架？呢份又係點嘅形式架？幾多錢呢？
銀行嘅會唔會成日都叫你轉基金呀？或者次次都有唔同人幫你跟？
講真，呢個都係 another reason 點解嗰陣我冇揀到銀行．喺銀行我好唔 buy 嘅就係因為佢地收轉換費，陣間有機會先講啦，因為我地 AIG AIA 唔收嘅．因為佢地收呢個轉換費，所以佢地就成日都打俾 d clients 話而家呢隻唔係幾好．不如轉第隻啦．之後隔唔夠兩個月，又打黎同你講另一隻好 d，不如轉啦．咁由於佢地收呢個轉換費．咁變左佢地係 transaction-oriented，而唔係 result-oriented．咁轉得多，係咪等於好呢．好明顯唔係啦．當然適當地轉係好啦．但要係適當地囉．冇人話過不停轉工一定係唔好嘅．不過如果我份份工都做唔長，不停咁轉．對方個老細一定有兩種感覺．第一，佢會覺得呢個人每兩個月就轉，每份工都唔過半年嘅．亦都可能有另一個情況．每次轉工，佢都係逐級上嘅．今次 15000，下次 18000，再下次 20000．兩樣都可以係．但要睇下你當中嘅情況係點．因人而異．坦白講，呢個係銀行好大嘅毛病黎嘅．所以點解好多人 through 銀行去買基金，係未必賺到錢，什至有時蝕錢架．
呢個係一個原因啦．另一個就係因為佢地冇一個固定嘅財策師去同客人 follow．咁有咩問題呢？變左今日我見阿 A，咁佢俾意見我．下次又到阿 B，根本佢都唔

依家銀行唔再收 Switching Charges

清楚我 background, 亦唔知我將來想點. 什至都唔知我嘅風險取向, 或者我對 market 嘅睇法. 到下次又再轉. 咁因為呢個問題, 好多時我買嘅基金, 就未必 fit 到我自己. 所以, 呢個就係另一個原因, 點解好多時喺銀行買基金嘅 performance 係一般. Detail d 嘅我地遲下有機會再傾啦.
Anyways, 我又想聽下當時點解你會想買 fund 嘅?
咁 bond 呢? 有冇呀?

4. Retirement Management
咁去到 retirement 方面, 而家應該都有 mpf 啦.
Prospect 而家幾多歲? 有冇諗過希望幾多歲可以退休呀?
香港一般男性有８０歲命. 咁可以睇一睇喇. 點解而家香港人成日都話一定要做 retirement plan, 而唔做就好大鑊呢. 因為我地精算師計過, mpf 最多只係 support 到一個人退休後 1/3 嘅生活. 其實佢嘅原理係 ok 嘅. 但佢地冇我地財務策劃顧問呢個 pose. 你諗下喇. 你買左 mpf 都有好幾年啦. 中間有幾時係有轉換過當中嘅組合? 冇人理, 好正常個 performance 就梗係會差 d 啦. 所以淨係靠 mpf, 就肯定係唔夠嘅.
再睇下喇, 如果 prospect 你真係想 50 歲退休嘅, 只係做多十幾廿年. 之後就抖返 30 年. 當前後 balance, 啱啱一半一半啦. 做多 25 年, 抖返 25 年啦. 咁即係點呢. 將來如果我想洗 7000 蚊一個月, 我而家就要儲返 7000 蚊. 仲要有 inflation 呢回事喎. 即係話今日嘅 7000 蚊, 梗係唔會係第日嘅 7000 蚊啦. 但而家你前面做嘅野, 係大概後面退休生活嘅 1/3. 即係話你而家搵緊嘅呢舊錢, 除左要 support 你而家嘅 expense, 仲要留起呢舊錢, 去 for 你將來嘅生活. 仲未計 inflation. 所以真係相當困難. 不過又唔係完全冇可能嘅. 如果你而家及早做 D financial planning, 有機會實現到嘅.
咁話時話, 想退休時大概每個月洗幾多錢呀? (e.g. $10,000) 唔! 咁容許我大膽假設, 呢個都可能係點解 prospect 你今日出黎嘅其中一個原因.
講真, 以我見到嘅, 其實 prospect 你都算做得唔錯嘅. 咁詳細 d 嘅 evaluation 我陣間再俾啦. 不過而家我睇到嘅係, 你對自己都有 d 要求嘅. 而且什至乎你都幾清晰架喎. 好似頭先你都話大概到時會要幾多, 幾時退休, 當然係咪可以 work out 到就後話啦. 但你大概你都會睇到自己將來要幾多, 而家能力又做到幾多. 同埋最緊要嘅 point 係, 因為我嘅目標大, 所以今天我更加要做多 d 野. 倒返轉呢, 第個佢有時間嘅, 佢 hea 佢嘅事, 我冇時間架喇. 唔好玩啦. 咁我而家仲唔做多 d, 將舊錢滾大佢呀, 咁到時仲得了嘅. 我估呢個都係 another reason prospect 點解你今日會出黎.

Needs Finding and Needs Selling
Ok! Anyways, 其實如果呢 4 個格加埋就係 prospect 你嘅 financial portfolio, 當中其實我見到有 d 地方係做得 ok 嘅, 但有 d 就麻麻地. 咁我會點樣俾 comment 呢.

首先我就睇下呢格先啦.

人越大，LIABILITIES越高，且各且媽开始老，退休.

1. Risk Management

其實如果 insurance 呢度呢，就一半半啦. 點解呢. 好嗰部份就係 prospect 你有買嘅. 什至你都好 buy 呢個 concept 嘅. 而且你唔係最近先 buy 喎. 喺好幾年前，prospect 你啱啱出黎做野冇耐就買. 呢 part 的確係好正確嘅. 加上你都相信 insurance 係幫到手嘅. 你亦都講左 d 好重要嘅 concept, e.g. 要及早買同埋襯健康時買. 呢 d 全部都係正確 concept 黎嘅.

坦白講，保險唔駛好多，但要夠. 但點先叫夠呢? 睇返 prospect 你而家買嘅 insurance 啦. 有部份係唔夠嘅. 點睇夠唔夠呢.

Hmm…人壽呢度我就唔 comment 喇. 因為人壽好難話夠唔夠嘅. 呢筆錢其實純粹係留返俾 daddy mami 或者另一半. 所以就算係 200 萬定係 300 萬呢? 好難評論係夠唔夠嘅. 不過講真，你而家嘅就似乎唔係太夠嘅. $xx 其實都只係你 xx 個月糧. 呢係話呢筆錢，如果 touchwood 我唔喺度，都只係夠維持 xx 個月. 不過呢部份 anyway 真係好難講嘅.

雖然下面有 d information 唔係太清楚，但都睇到其實唔係太足夠. 第一，頭先你話入面大概買緊 $xxx. 咁樣算唔算係多呢. 其實坦白講，真係唔算多. 我舉少少例子啦. 萬一我而家 touchwood 有 cancer 或者有危疾要醫嘅話，cancer 最平 30 萬. 最貴 50 萬- 胰臟癌. 可能你會話「咦!咁我咪夠囉! 而家都有幾十萬呀!」

啱! 呢個部份正確! 但係唔好忘記，如果我真係 touchwood 有 cancer 或者危疾時，我真正冇左嘅唔係 medical cost. 而你而家足夠 cover 嘅只係 medical cost. 但唔好忘記喎，我真係有病時，我係長時間做唔到野喎. 呢個時間唔係 2, 3 個月喎. 分分鐘唔係用月黎做單位 tim 喎.

其實我 3 叔喺十幾年前佢患過 cancer. 不過而家好返嘅. 佢話俾我聽，佢當時患 cancer 出院之後洗嘅錢等於佢當時喺醫院入面洗嘅錢. 點解呢. 首先第一，佢話當你 touchwood 有 cancer，嗰段時間冇得返工. 冇左 income. 雖然我唔知你公司嘅 system，但正路佢唔會俾你停薪留職 2 年，或者 1 年咁樣囉. 咁即係話，呢段咁長時間我冇野做，冇 income，但錢就照洗. And then 出左院之後，當時我阿叔差唔多用左一年時間 recover. 先令身體由當時最差慢慢升返上去. 咁嗰陣佢出左院之後做咩呢，佢就每日都燉燕窩補品，睇中醫之類嘅野. 慢慢去調理身體. 咁所謂調理身體，都係錢咋嘛. 但記住喎. 呢段時間繼續係 no income. 錢就照 fing.

所以我見到 prospect 你醫療方面嘅 coverage，頂籠係 cover 到 medical cost，其他全部都未嘅.

咁再講，accident 嗰度，雖然你都話唔係好知有幾多. 不過淨係睇返你而家嘅保費，我都大概推敲到架喇. 咁可能你都會覺得有咪得囉. Hmm…我會咁睇啦. 我同 prospect 你傾左一陣計啦. 我覺得 prospect 你係一個幾叻嘅人黎嘅. 你都幾有自己方向，幾清晰嘅. 你仲有用腦嘅，你唔單止係人搵錢，仲會識得錢搵錢嘅. 咁但係點解我會反而睇到喺 insurance 呢方面嘅不足呢.

我地 educated people 其實最 concern 嘅，就係意外呢部份. 點解呢? 你試下計一計.

而家我大概 30000 人工. 即係話 prospect 你一年就 360000. 當你係咁易做多 10 年, 你可以搵到嘅錢都有 3,600,000. 十年咋喎. 冇加人工喎. 我當你做廿年啦. 咁就係 7,200,000. 咁即係表示 d 咩呢? 即係話黎緊呢十幾廿年, 當我唔加人工, 仍然係 30000 一個月, 原來我可以搵嘅錢係 700 萬.

當我而家出街 touchwood 俾車車到. 冇死到, 亦都冇斷手斷腳. 不過撞一撞我, 令到我寫唔到字. 咁肯定 AIA 就即係炒我啦. 我都做唔到野囉. 咁嘅話, 我唔見嗰舊錢, 並唔係我瞓醫院嗰 3 個月 d 醫藥費呀. 嗰十萬 8 萬我都仲俾得起呀. 就算真係唔得, 父母親戚, 借都借到返黎啦. 呢個嚴格黎講, 都算係小數目呀. 但係你本來近乎 gurantee 搵到嘅 700 萬, 就唔係小數目喇. 所以我頭先話, educated people 最 concern 嘅就係呢部份喇.

(如果 prospect 話會搵返本身 agent 再傾傾)

或者咁講啦. 當俾個 advice. 我地做 financial planner, 就係會幫客人睇 portfolio. 如果有漏洞, 我會同佢講. 如果客人覺得我地真係幫到手嘅, in a professional way, 個客人自然會搵我地幫手. 咁都好自然呀. 所以如果我係 prospect 你, 當我大膽假設, 如果我覺得呢個 financial planner 係幫到我. 或者佢真係喺個 professional 層面上, 俾到 d 好好嘅 advice. 而 which is 可能之前喺其他 area 係冇聽過嘅. 咁我諗我會試一試. 就搵呢個 professional 幫我手. 因為可能佢有其他嘅 idea 係幫到我喎. 或者既然呢個 area 係佢負責, 或者係佢帶到呢 d 新嘅 point 俾我嘅, 咁就不妨將呢個部份交俾佢試下啦! Anyway, 當然呢個都係提外話啦.

好啦. 咁 insurance 呢 part 就差唔多喇.

Execution!

儲甲係一個 SYSTEM, HABIT. DISCIPLINE.

割草式嘅儲甲方法

2. Saving Management and Investment Management

OK. 咁 saving management 方面我又會點睇呢. 而家 prospect 你就有 $xxxxx cash. 每個月就剩返 $xxxx 左右. 我睇到嘅就係 prospect 你係絕對儲到錢嘅. 同埋幾自律嘅, 你可以每個月平衡都剩到 $xxxx, 都做得唔錯. 但當我仔細 d 去睇, 就未必真係好 perfect 嘅. 點解咁講呢, 我發現原來而家 prospect 你儲呢舊錢, 當你每儲到一舊喇, 就將大部份放係 stock market. 不過 prospect 你唔好忘記一個好重要嘅 point, 過去嗰幾年大市都升, 差唔多合埋眼掟飛標都升啦. 但係冇人講過, 以後都係繼續掟飛標都升架嘛! 而呢樣就係我而家喺 prospect 你嘅 portfolio 入面睇到嘅少少漏洞.

儲吓, 洗吓, 永遠都儲唔到, 哩個問題, 改善唔到; 將來会好有問題

係哩一PART. 好多客都好矛盾! 嚴格嚟講, 你唔係搵唔到甲, 只不過係淨唔到甲! 每个月一定有一舊甲搬开出嚟儲咗先, 即係好似你俾家用咁!

而家 prospect 你嘅資產, 你要留意, 其實係好唔 balance 架喎. 股票就勁多, 仲要係你唯一嘅生財工具, 當然另一個就係你自己啦. 但係除左你自己之後, 其他所有搵錢方法就係喺 stock market. 當然 stock market 係快, high risk high return. 我亦都唔係叫 prospect 你唔做 stock. 只係我從一個財策角度黎睇, 我覺得可以 balance d. 我地做財務策劃, 絕對唔係叫 client 唔洗錢淨係儲錢; 亦都唔係叫佢全部錢買哂基金. 而係叫佢適當地 allocate 佢嘅錢, 有 d 喺 stock, 有 d 喺 cash, 有 d 可能係零風險嘅 guarantee saving, 有部份可能係叫 d professional, 俾 d 專業人士幫我地打理, 買基金.

你諗嗰套, 同你做嗰套係兩碼子嘅事!

搵多咗甲, 唔代表淨得多咗甲 ...

明知將來是痛苦的, 必需忍受眼前快乐!

但而家我見到 prospect 你嘅情況係, 當我而家將你所有嘅錢加埋哂, cash 有 $60,000; stock $450000, fund $20000, 加埋 $50 幾萬. 而呢 50 幾萬入面, 有 40 幾萬係來自 stock. 當然最理想嘅係聽日就砰一聲升左 100%, 咁你就即刻唔駛做啦. 相反, 如果聽日你有咩 E 郁, 你就隨時揸住碌竹. 而呢個就係我見到嘅情況黎嘅. 咁我有 d 咩 idea 可以俾到你呢. 雖然 prospect 你自己而家都有玩緊 fund 啦. 不過即管我都俾少少 idea 你, 兩者之間有咩分別.

Stock 就係我買緊單一地區, 單一市場, 單一公司嘅股票. 舉個例, 幾年前 d 人買 8 號仔, 電訊盈科. 佢曾經幫好多人賺過好多錢, 不過到最後, 蝕哂所有嘅錢, 亦都係因為一隻電訊盈科. 即係話 stock 一個最大唔好處就係, 成也風雲, 敗也風雲.

但係基金並唔係咁嘅. 基金嘅意思就係話, 而家係一個 basket, 呢個籃入面, 8 號仔係其中一隻, 佢賺錢就梗係好啦. 不過 touchwood 佢蝕都冇問題. 因為有好多唔同嘅野 cover 返. 而同時最重要嘅係, 呢個 basket 入面, 我將佢 globalise 嘅, 有唔同嘅 market. 我舉例啦. 呢個 moment 有 d 咩 market 好呢. 印度, 拉丁美洲, 中國, 農產品或者係 d raw material 啦. 咁呢 d 係 d 好好嘅 market 黎嘅.

咁即係話我將呢舊錢分散, 兩個最大好處就係我可以將個 risk diversify. 第二就係邊個 market 最 profitable, 我地就投放落邊個 market, 再 maximise 個 profit. 前年 06 年咁, 香港股票市場相當唔錯, 但如果 worldwide 黎講, 香港並唔係最好嘅 market 之一.

咁即係話 fund 可以幫我 globalise. 而且最重要嘅係可以透過一班 professional 去幫你 look after. 我成日都會用一個比喻, 就係當我今晚就同 prospect 你去澳門賭錢. 贏錢, 仲連贏幾晚 tim 喎. 不過如果 prospect 你撩我長年 365 日都去澳門, 我諗我地輸嘅機會都相當大. 因為當我地咁玩, 我地面對真正嘅對手就係何鴻燊. 而佢係賭嘅專家. 短玩一兩舖都有機會偷雞贏. 但長線玩, 近乎一定輸. 因為佢係專家黎架嘛. 點玩呀!?

點解我咁講呀. 有冇諗過喺股票市場入面我地面對嗰班真正對手係 D 咩人呀? 我地就係散戶啦. 銀行, 基金經理, 政府, 大公司, 投資銀行, 策劃性投資者, 例如係巴菲特, 索羅斯. 呢班人, 除左我地之外, 其他全部係真真正正嘅 financial expert. 即係話佢地無論係 information, 或者 knowledge 都比我地好好多嘅. 佢地一開波牌面就大好多, 根本就冇得鬥. 即係話短期我地偷雞一兩舖, 冇問題嘅, 贏到架喎. 但係如果要長線地舖舖贏就有 d 難度喇.

(買藍籌, 長線投資都可以賺) 喺! 你絕對可以咁講. 咁我想問下 prospect 你, 喺而家買緊嘅股票入面, 有幾多係買左藍籌? 其實好多人都明架. 個個都知道我日日放學, 4 點至 8 點溫書, 之後食飯沖涼, 臨瞓前再睇一陣, 我一定係十 A 生. 不過有幾多個人可以持之以恆? 又有幾多個十 A 呀?

之前都講過啦, 所謂 funding 並唔係叫 prospect 你唔買股票, 只係適當地分散. 就等如呢間 coffee shop. 其實要去 run 呢間 coffee shop, 可以有兩種方法架. 第一種

就係由洗杯, 收銀, 沖咖啡, 所有都係我. 另一個方法就係搵個洗杯嘅洗杯, 將銀嘅收銀, 沖咖啡嘅沖咖啡. 而我係做整體行政嘅. 假設而家係 prospect 你 run 呢間 coffee shop, 你估多數人會點 run?

多數人都係用第二個方法. 點解呢? 其實係人都知用第二個方法係俾多好多人工嘅. 每個 pose 都要請人, 請多好多人. 無錯! 俾嘅人工係多左, 但係出黎嘅 outcome 係賺多左錢. 而且呢個都係 effective d 嘅方法黎嘅. 就係搵一個 specialist, 嗰個人 specialize 左一樣野, 就搵佢返黎做. 講真, 我駛乜識 I.T.啫. 我駛乜自己創立 WINDOWS 啫. 有人識咪得囉. 我淨係要去買呢個 program 咪有得用囉. 我唔駛叻到要乜都識嘅.

當然, 除左 return 之外, 有 d 人都鍾意考下自己眼光而去買股票嘅. 所以我都係嗰句, 唔係叫你唔好買 fund, 不過要適當咁 allocate 下啫.

4. Retirement Management

最後 retirement 呢度, 我肯定如果你前面呢 3 part 係做得好嘅, 呢度一定唔會有問題.

Confirm Needs

其實見到 prospect 你嘅 portfolio, 有 d 部份係做得 ok 嘅, 有 d 就麻麻地, 差 d 嘅. 如果而家我問你, prospect 今日你可以改善一個 area 嘅話, 咁今日你希望改善邊一個 area? 點解呢?

(investment) 但其實你過去都做得唔錯架喎. 起碼過去嗰 3 年都好好呀. 咁點解你又唔相信自己喺未來嘅好多個 3 年都會繼續做得好呢?

所以呢個都可能係你今日出黎嘅另一個原因喇?

儲多个舟要集、
你就出咗口甘去洗嘢?!
我係你就唔好儲!
(反 sell, 等个客自己 sell 番俾己!)

(Concept)

黃金十年

我講一個概念俾你聽、....

其實我贊同 prospect 你講嘅野架. 點解咁講呢. 而家 prospect 你 xx 歲. 其實黎緊呢段時間, 將會係我地嘅黃金十年. 陣間再講點解呀. 而呢段就會係我地嘅衝刺期. 跟住就預備退休. 再之後就真係退休喇.

好多人都係三十幾歲之後, 臨最後一段就搏埋去準備退休. 如果真係好似 prospect 你咁講, 想 40 歲退休, 咁即係話黎緊 40 歲嗰幾年, 就真係想做都冇得做喇. 咁前面呢段時間, 仲唔係黃金十年?

我而家黎緊呢十年, 或者十幾年, 就要搵哂之後所有要用嘅錢. 如果真係要咁做, prospect 你而家只可以做兩樣野. 第一就係盡量搵多 d 錢, 第二就係盡量將你搵到嘅錢盡量變大.

所以頭先點解我話呢段係黃金十年呢. 除左因為你想好早退休之外呢, 仲有 d point 係值得 prospect 你睇睇嘅.

Prospect 你頭先話你而家同屋企人住? 未結婚?

將來嘅嘢嗰字 Guarantee 唔到
控制到, 就係今日我可以做到D乜為將來!

時間越來越少, 同時間賽!
安全感 vs 危机感!

係喇. 我地而家仲係未結婚, 係孤家寡人. 即係話成份人工, 除左俾屋企, 應該成份都係我地自己洗架啫, 都冇乜特別大負擔呀. 住又同屋企人住, 又冇乜其他開支.

咁我地再睇下隔左幾年之後喇. 而家未結婚啫, 唔代表之後都未架嘛. 好喇. 到時可能結左婚, 有自己嘅 family, 由燈油火蠟到屋租都係你一個人狽哂架喎. 仲有喇, prospect 有冇打算生小朋友呀? 幾多個?

早排睇廣告話 400 萬一個呀. 真係嚇到我都即刻唔敢生呀. 生兩個即係 800 萬. 俾個折你都可能要 500 萬啦. 實質係咁真係咁多, 我都答唔到你. 不過我可以肯定嘅係, 到時你嘅開支一定好大.

咁可能你話「車! 咁到時我嘅人工夠會增加啦」

啱! 你嘅 income 係會增加. 但你留意下, income 增加嘅速度, 未必快得過 expense 增加嘅速度.

點解我咁講呢. 過左幾年之後, 除左我頭先話有自己 family, 屋租, 生小朋友, 或者結婚, 淨係結婚都唔少錢啦. 我有個朋友最近結左婚. 佢話慳慳地都用左廿萬. 絕對唔係小數目黎嘅. 咁你諗下, 當係 prospect 你, 隨時一 cue 都清左半袋. 而呢 d 可能只係 2, 3 年後嘅事.

咁 prospect 你諗下喇. 頭先你話而家 daddy 都仲有做野嘅. 都叫做幫補下啦. 隔多幾年之後, daddy 真係退休喇. 可能到時身體又冇而家咁好喇. 咁我地要俾屋企嘅錢又要再多 d 喇. 變左隨時可能你係要一個打幾個嘅.

我早排有個 client 好搞笑呀. 佢話自己隨時一個頂十個. 我話有冇咁誇張呀. 佢話係真嘅. 首先係佢自己啦, 之後佢老婆, 加多兩個小朋友, 一個菲傭, 自己父母, 再加埋外父外母, 再隨時有個二奶咪十個囉. 當佢唔好咁誇張先啦. 但佢都不無道理嘅. 佢帶出嚟就係喺好快嘅將來, 佢隨時係一個人搵錢, 後面一班人洗. 所以我會幾認同頭先 prospect 你話想改善 investment 呢部份.

因為我見到嘅就係, prospect 你呢幾年會係最 critical 嘅時候. 因為你之後幾十年嘅成敗, 將會取決於你黎緊呢幾年嘅成敗. 所以頭先當你話想改善 investment 呢部份嘅時候, 雖然我冇任何 bias, 但我都幾認同你.

因為首先第一, 頭先我見到你而家係 stock market 上面嘅比重係比較多左 d; 同時我會覺得, 雖然 prospect 你而家都有花 d 時間做下 research 睇下邊 d 有潛質可以買. 但始終係咪真係可以 as professional as 嗰班專業人士呢? 嗰班 fund manager 佢地冇咩做架咋. 淨係做 investment 咋嘛. 如果我要同佢地一樣咁 professional 呢, 始終有 d 難度. 咁所以我會覺得可以將部份 investment 嘅 capital, 調 d 過去.

特別係你嘅 target 咁大, 嚴格黎講, 你係不容有失呀.

咁講左咁耐啦, 都問返 prospect 你先. 你係的而且確想做返 d investment 俾自己嘅? 有冇特別嘅問題想問我先?

(funding 冇包賺)

L S C P A 手啦!

Listen share Clarify presentation Ask closing.

結婚.

family

liabilities

父母 - sell 子女.

勤力 孝順 上進 誠實 熱誠

唔好 X 我覺得, ✓ 其實你可以 ... 你有無諗過, 如果咁咁 ... 其實都ok啦.

女仔 - sell 安全感, 男仔 - sell 承擔.

working 之後 短工, 錫媽咪多工

衣食唔缺 然, 合富足的

唔通奪像 愛情自製包, 木門好木門. 給你全職爹爹

我有乜實際嘅 Solut 係邊到

擔起成家. 一半.

啱! 梗係冇包賺啦. 不過我想話呢, 而家市場上大概有 2000 隻 fund. 2000 隻 fund 入面一定有高低. 正如你讀一間名校都唔會全部係十 A 生啦. 咁即係咩呢?
AIG AIA 呢個 project 喺大概 4 年前嗰陣去成立. 當時就有一班 fund house 去揀. 咁呢班 fund house 就包括係 morgan Stanley, 美林, fidelity (全球最大 fund house), hsbc, templeton 等等. 呢班都係全球最 top 嘅 fund house 黎嘅.
咁又點呢? 當時 4 年前, 呢排 fund house 就想搵 partner, 咁當時 AIG 就 bid 贏左 manulife 同 prudential, 因為呢班 fund house 覺得 AIG 喺 insurance 呢個介別入面係 no. 1; 更加係全球第二大嘅金融機構, 只係僅次於 citigroup 架啫. 佢地希望俾 client 覺得連 AIG 咁大間咁玩, 咁應該穩陣啦, 希望做到個信心保證. 所以當時就揀左 AIG..
咁而 AIG 又點解會搵左呢班 fund house 呢. 因為呢班 fund house 的而且確係 fund 嘅介別入面最 top 嘅. 咁所以嗰陣, 佢地互相都拎左自己最 top 嗰幾班嘅 fund 出黎放喺個 market. 而 AIG 知道自己佔嘅 market share 大, 所以呢 d fund house 就希望搵最大嘅 distributor 去 distribute 佢地最 top class 嘅 fund.
所以雖然喺市場上嘅 2000 隻 fund 係有高低, 但喺而家呢個 pool 入面, 可以揀到嘅 100 隻 fund, 都係最 top performance 嗰班.
再加上每年我地公司都會做 screening. 即係話會西走嗰 d perform 得唔好嘅 fund, 再揀返 d 表現得好嘅入黎. Keep 住每年都有 inflow outflow, keep 住係大概 100 隻 fund. 誇張 d 講句就係, AIG 希望入面嘅 fund choices, 就算掟飛標掟埋去, 佢嘅 performance 都 ok 嘅. 所以雖然市面上有咁多 fund, 表現亦有高有低, 但係我地 AIG 嘅都做得咁好. 就係因為當中做左好多 screening, 而且佢地嘅 partner 亦都唔係 d 普遍嘅 partner.

基金經理.
company visit!
more than 几有間公司

好喇. 咁既然你都希望可以透過 funding 去改善你而家嘅情況, 咁我都睇下有 d 咩可以幫到你啦.
喺頭 26 個月, 就真係好 strict 嘅. 要定期定額咁放錢嘅. 咁都好應該呀. 個 account 梗係要放錢架啦. 而呢舊錢, 係要去到 account 完結先可以拎出黎嘅.
但過左呢 26 個月, 後面就有好大嘅 flexibility 喇. 你有錢可以放, 冇錢可以唔放. 之後想再放返呢, 又得架喎. 而中間呢段時間, 話明我冇錢喎, 想 draw 返部份嘅錢呢, 亦都 ok 架喎, 只要你後面呢個 account, 淨返 US$1500 就得喇.
前面嗰度就唔搞得嘅. 因為公司預左你後面會拎錢嘅. 咁所以都要留返前面嘅錢同埋 US$1500 喺度喇.
(想轉工, 驚到時冇錢供) 轉工同你儲到錢係兩回事黎架. Features 我陣間再講啦. 但我而家見到你 saving 入面嘅能力, 再加埋你入面現有嘅資產, 咁我諗除非你供嘅錢係好大架啫. 如果唔係, 應該都會 ok 掛.
換句話說, 萬一我供到後期真係冇錢, 只要後面放多 US$1500, 後面成段時間我都可以選擇唔再放錢, 但佢仍然幫你繼續 invest, 再滾落去嘅.

要短棍.

你嘅負擔. 大唔过你第二時無井.

我今日出嚟，係帶你去望遠D，我係迫你做一D你應該去做，但你從來都無去諗过嘅嘢。

所以一般人唔會淨係做 11 年咁短嘅，多數都係做最長時間，做夠 30 年。點解會咁呢？因為真正嘅 difference 唔係話要到 30 年先拎得錢。而係前面唔係 26 係 34 個月。除左呢樣之外，就冇其他 difference 喇。咁即係話，只要我前面嗰 34 個月放完錢之後，後面呢度成段時間，你可以選擇繼續放錢又得，成段時間全部唔放又得，中間你想一段放一段唔放又得。仲有最緊要嘅係，你 anytime 都可以拎錢嘅。所以點解多數人都鍾意做 d 相對地長嘅年期呢，長年期唔係代表我要長 d 時間先可以攞呀。而係表示我有長 D 時間去選擇放錢或者唔放錢，什至乎拎錢亦得。

你唔去諗但唔代表嗰樣嘢會發生

長嘅年期只不過像一个 Platform 俾你 anytime 放 $ 嚟攞嘢。

除左呢個原因，仲有一個敷淺 D 嘅原因。就係個 bonus 喇。咁我先問返 prospect 你啦。如果你打算去 invest 嘅話，你會預算每年或者每月 invest 幾多錢呢？

如果唔影响你正常生活底下，xxx 你每個月可以投資 n 多出嚟做嗰个 Funding？

(如果 budget 太細)

唔…都得！都可以咁做，不過我會覺得，如果你現階段係咁易儲 $2000 嘅話，兼且你真係諗住用呢舊錢黎 do something for your own future，喇 for your own future 呀下。同埋頭先，我唔知你係咪真係諗住做 d 野黎俾你喺 40 歲退休嗰陣，如果你真係諗住儲 $2000，咁我諗呢個 target 未必幫到你嘅。

(如果佢話唔知呢個 PRODUCT 係 D 咩。俾少少試下先)

你咁諗都啱！不過如果我係你呢。首先第一我會諗一諗。點解 referee 會介紹我出黎。雖然我冇問過佢，不過我估 referee 佢係覺得 crystal 做得 ok，幾幫到手，或者係幾 professional，佢先夠膽去介面 prospect 你出黎。

如果冇記錯，prospect 你係佢中學同學，係咪？而且仲係常 contact 嘅。我估呢，佢冇理由跌你或者整古你嘅。

如果我係你，我會諗下，referee 佢自己做左 crystal 嘅客，佢做完之後都覺得真係幾 ok 喎。仲夠膽叫我打俾佢嘅 close friend，即係 prospect 你。坦白講，佢可以有其他選擇嘅.第一，佢可以唔買；第二，佢可以買，不過唔介紹。第三，佢係買完再介紹。

當然另一樣野我都會諗，我都會喺我地傾左嘅個零兩個鐘入面，去觀察一下 crystal 究竟有冇足夠嘅 qualification 去 qualify 成為我嘅財務策劃顧問。可能你會話「車！咁我點知呀！傾左個零兩個鐘咋喎」你要 judge 架。而我亦都相信你係有足夠嘅能力去 judge 架。去 judge 究竟我而家眼前嘅呢個財務策劃顧問有冇足夠嘅能力去幫我 manage 我嘅 finance。

(如果 prospect 擔心冇人跟，唔夠 update)

咁呢方面你反而唔駛擔心呀。仲容易解決。因為我做得你嘅財務策劃顧問，我唔打算見完你今次之後唔再見你。相反我會每隔 4 個月或者差唔多咁上下時間，會搵下 prospect 你傾下計，食下飯咁。希望日後再逐個 area 同你講或者再睇下可以點樣 improve 嘅。

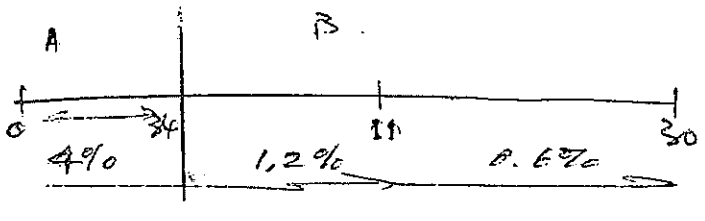
我舉例, 可能半年後 prospect 你真係轉左工喎, 仲加左人工喎. 可能可以儲多額外嘅 $2000 喎. 或者又想再做 d 唔同年期嘅 plan 喎. 什至乎返去諗諗下覺得我講 insurance 都有 d 道理喎, 都想買 insurance 嘅. 所以我話我做得你嘅財策顧問, 我希望日後係可以逐 part 同你去改善嘅. 同時間我都有兩個條件, 就係我希望, 我要求 prospect 你喺 financial 上面, 係 health 同埋 safe.
我絕對唔想你而家做完呢個 planning 之後, 冇錯, 你將來係好美好嘅. 不過而家好痛苦呢. 我唔想係咁嘅. 唔想搞到你 k 又冇得唱, 又要行路返工, lunch 要食麵包. 相反我希望你今日整體上係 ok 嘅, 但同時間, 明天都係 ok. 而我就係盡量 effective d 咁去 utilize 你而家嘅資產去令到你明天好 d.
咁點解頭先你想儲 $2000, 我有 d 意見呢. 講真, $2000 唔係唔得, 絕對得. 不過我想帶出, 好多時如果喺我地呢個 age level, 呢個 income, 什至乎而家你儲到嗰舊錢, 我會覺得呢個唔係你嘅射程範圍. 咁當然你話做 $2000 梗係 ok 啦. 但係我見到好多 client, 可能係 fresh grad. 做左一年野. 人工由 8000 加到 10000. 其實佢地由 8000 嗰陣已經做左一個, 再加人工時又做多個.

(如果 prospect 都係嫌 30 年太長)
我再重申一次, 我冇任何 bias 嘅. 不過我想解釋一下, 點解 majority 嘅人都鍾意做相對長嘅年期咁解. 因為佢地唔知自己幾時想用嗰舊錢. 冇一個 specific target. 相反如果有 d 人係想做教育基金. 而家個仔 1 歲, 想 17 歲送佢出國, 咁梗係做個 16 年架啦. 咁呢 d 有一個 definite target 嘅就會咁做. Otherwise, 你唔係有咩特別 target, 只係想將舊錢滾大 d, 等退休時有舊錢啦. 但係係咪真係要去到退休時, 一次話拎哂幾百萬出黎呢. 亦都未必嘅, 咁你咪可以做 d 相對長年期架囉. 中間當我已經退左休喇, 我可以拎其中一部份, 剩返嘅咪繼續滾落去囉. 就係咁囉.

咁點解頭先我咁問你呢. 因為個 bonus 就係要乘返個年期嘅. 咁呢個係美金, 再乘返做港幣. 咁而呢個 bonus, 真係公司送出黎架喎. 公司真係希望呢個 product 更加 attractive, 所以送出黎嘅. 就唔係話第度收左你, 又表面上係送俾你咁. 而呢個 bonus 就會由 day 1 開始, 連同你頭先嘅 investment amount 一齊滾架喇.

好喇. 咁 charges 方面又點呢. 喺前面 A account 呢段時間, 就係 4%一年. 之後去到第 11 年喇. 就係 1.2%一年. 再後面, 11 年打後, 就係 0.6%一年. 咁你見到呢種就係叫做前置式嘅收費方法. 就係前面貴 d, 慢慢再減嘅. 而一般市場上有 3 種收費方法嘅. 一種就係前置式啦, 另一種就係後置式, 即係前面平, 後面越來越貴. 仲有一種就係 average 嘅. 咁其實我地精算師計過, 其實 3 種方法都差唔多架啫.

其實另外都有 3 種 charges 係我地 AIG AIA 唔收, 而出面任何一間銀行或者任何一間 fund house 都一定收嘅. 第一就係首次認購費. 第二, fund switching. 第三,



bid and offer. 咁簡短地講講呢 3 個係咩黎架啦. 首次認購費就係話我一開始, 不單只冇 bonus, 仲要俾個首次認購費, 通常係 5%, 有 d 什至係 5.5%. 即係係咪都扣左先. 不過呢個都唔係最衰. 最衰嘅係之後嗰兩個. 一個係基金轉換, 一個係買賣差價. 咁係咩黎架呢? 其實呢兩個 charges 就搵笨嘅. 根本上呢兩個就係一樣野黎嘅. 所謂 fund switching 轉換, 你都要賣左 A, 先可以買 B 架. 咁即係話你每次一做轉換, 就一定會做哂呢兩個動作架喇. 而出現任何一間銀行, 任何一間 fund house, 今時今日係繼續收緊呢兩個 charges 嘅. 咁但係而家係 AIG AIA 入面就唔收嘅. 咁點解會咁好呢. AIG 都唔係開善堂架嘛. 頭先我咪講過 AIG 入面 fund choices 點解咁好嘅. 就係因為有一班最 top 嘅 fund house 一齊做架嘛. 如果你記得嘅話, 呢個 project 係 4 年前開始嘅. 而呢個 project 之前, 我地 AIG 都收呢 d charges 嘅. 但自從呢個 project 開始, 我地就唔收喇. 我唔知 prospect 你有冇讀 econ 啦. Econ 入面就有一樣野叫做 economy of scale. 即係話當大家一齊搞同一樣野嘅時候, 有 d 嘅 fixed cost 係會 share 左嘅. 而當中嘅 fixed cost 就係呢 3 樣喇. 咁就解釋到點解我地 AIG 可以唔收呢 3 個 charges, 仲要 d fund choices 係多左.

(當我冇 switching, 係咪真係咁抵)
呢句近乎係冇可能. 而家中國, 印度就話好掂啫. 5 年後仲係咪咁? 調返轉, 5 年前, 中國印度又係咪咁勁? 好明顯唔係啦. 投資市場入面, 好明顯地, 唔會從來都唔換碼嘅. 中間一定要轉換架.
加上喺銀行入面, 其實佢係咪都會叫你轉. 當佢叫你轉時, 有兩個可能性, 一係你就忍唔住跟佢轉, 咁即係俾佢收個手續費啦. 一係你就自己睇, 唔聽佢講. 如果係咁嘅, 我又唔覺得你有咩須要買 fund, 因為你係咪都自己睇啦. 倒不如買股票.
所以買基金收嘅 management fee 其實即係俾人工. 而且亦都唔係貴. 就當係貴啦. 但貴係咪就等於唔好先? 相反平係咪就最正先?
冇人講過話平就一定好架. 如果嗰個 product 真係好平, 我更加會諗一諗, 點解會咁平? 大家打開門做同一樣野, 你就賣咁平, 真係講唔通架喎. 點解隔離間又咁貴, 但係仲有人買呢? 一定有佢嘅原因嘅.
所以我作為財務策劃顧問呢, 我會覺得佢收嘅 charges 係 reasonable.

咁我諗其實都幾 fit 到你而家嘅情況呀. 例如頭先你話想做 xx 年. 想退休時有舊錢. 同埋你入面其實有 d 咩 point 係 buy 架? Fund choices? Market?

(問 market)
某程度上, 你呢方面真係要相信你嘅財務策動顧問. 當然我唔係叫你唔睇個 market, 你一齊睇一齊參與嘅, 當然最好啦. 不過如果你真係諗住花好多時間精神去睇嘅, 坦白講, 你真係唔駛買基金嘅. 你仲可以自己上網買 tim. 而個 charges 我肯定係平過 AIA 嘅. 但而家你要請個人幫你睇住呀嘛, 一定係貴 d 嘅.

但點解我中肯角度黎睇，覺得你喺呢度買會好 d 呢. 就係因為我計過，真係好難貼住個市咁睇囉.
所以呢，我陣間會同你一齊睇下個 market. 我都歡迎你俾 advice. 不過我都希望你相信你嘅財務策劃顧問. 因為佢真係 base on 佢對 market 嘅 knowledge 同埋 information. 點解佢地嘅 information 會比較好呢. 因為其實嗰班 fund manager 係須要定期同我地 report 架. 大概每 3-4 個月就同我地 report 一次佢地做得 how good 或者係 how bad. 大概市場嘅走勢同埋發展，同埋佢地相應嘅策略等等. 而 client supposed 係冇辦法接觸到呢班人架. 所以我地就係做一個橋樑咁，佢地講俾我地知，我地再同返 d client 講. 而同時我地會再 base on 返 client 嘅 strategy 或者係風險取向再做返 d switching 之類.

Market
印度 – 03 年已經開始升，仲有冇空間?

首先要搞清楚基金同股票係兩個截然不同嘅 concept. 頭先你嘅 concept 用喺股票市場入面係絕對正確嘅. 因為股票入面嘅 number of shares 係一早 set 好左嘅. 之後佢股價嘅升同跌純粹係 determined by demand and supply.

但基金就完全唔係咁嘅. 以印度基金為例，表現上我只係買左印度基金一隻，但其實印度基金入面，通常一隻 fund，入面包含 100 隻公司嘅股票. 而 from time to time 呢隻基金入面嘅組合係會轉嘅. 所以表面上我冇轉過，但其實基金經理已經喺背後做左好多野.

印度比中國遲 10 年開始發展. 所以照估計佢會比中國更加 long lasting. 而且一個國家嘅發展並唔係 3, 2 年間可以完成嘅事.

咁問返 prospect 你先啦，你會係做返 xx 年. 咁我會同你 design 返個 portfolio 嘅. 唔知你會想做返高，中高，中，定係低風險呢? Budget 就係 $xxxx?

辦手續

不如我同你搞埋D手續啦.

麻煩你身份証啦，唔該.

之後問番个客覺得个 Analysis 点？幫唔幫到手？
Evaluation.

搜 Referral !