2026-07-07 退休前10年財務規劃策略

> 日期和時間： 2026-07-07 09:32:27
> 地點：[插入地點]
> [插入標題]

退休規劃 資產配置 現金流管理

主題

本講座深入探討退休前黃金十年的財務規劃策略。內容涵蓋從資產增值轉向保值的重要性、全面的財務狀況評估、現金流管理、以及如何具體化退休生活藍圖。講座強調資產配置的調整，逐步將高風險資產轉向如年金、保險等低風險產品，以鎖定財富並確保穩定的退休現金流。同時，也討論了債務管理、法律事務（如遺囑與授權書）、醫療保障及長壽風險等關鍵議題，提供了一套系統性的十年行動清單。

要點

1. 退休前10年是規劃退休的黃金時間，期間的抉擇會影響餘生。
2. 退休前10年的風險承受能力會下降，需要將高風險資產轉移至低風險、確定性高的產品。
3. 在此階段，累積的資產通常已達高峰，重點應從資產增值轉向資產保全。
4. 10年是一個重要的時間點，許多財務規劃（如保單、年金）都與此時間長度相關。
5. 有效的退休規劃需全面考慮資產配置、保險覆蓋和現金流管理。
6. 現金流管理是理財規劃中常被忽略但極其重要的一環，它更是FIRE（財務獨立，提早退休）的核心概念。
7. 規劃的第一步是全面評估客戶的財務狀況，包括總資產、總負債和淨資產。
8. 許多人並不清楚自己資產的總價值，只知道持有什麼，但不知道加總後的具體數字。
9. 詳細列出資產和負債，能讓客戶更清晰地了解自己的財務現狀，通常會發現資產比想像中多。
10. 保險是退休規劃中不可或缺的一環，需要檢視其覆蓋範圍是否足夠。

金句

- "人生有幾多個10年。"-- Jacky Sir
- "10年來做過嘅事，有咩令你無悔驕傲？"-- Jacky Sir
- "財務自由的核心不在於一個人人相同的數字，而在於你的被動收入是否足以支付你自己選擇的生活方式。"-- [Speaker 1]
- "先具體化你理想的退休生活，再用數字去匹配；不要讓模糊的遠景變成不可執行的計劃。"-- [Speaker 1]
- "不論市場如何波動，基本生活的現金流必須以核心資產鎖定，確保穩定與可預期。"-- [Speaker 1]
- "時間是複利最好的朋友，也是退休缺口最大的敵人。"-- [Speaker 1]
- "人生梗係有夢想㗎，所以佢願景係點樣樣。"-- Speaker 1
- "最大潛在嘅負債其實唔係真係層樓，係健康開始，仲要係唔知幾時嘅。"-- [Speaker 1]
- "你可以為自己嘅健康去儲錢—運動、拉筋、改善飲食習慣；健康同保險一樣，都係儲嘅，到要用嘅時候先知重要。"-- [Speaker 1]
- "不論點輸都好，點跌都好，你都唔需要擔心，因為固定年期嘅年金產品同你打咗底。"-- [Speaker 1]

章節和主題

退休前10年的關鍵性

> 退休前10年被視為退休規劃的「黃金十年」。這段時期的財務決策將直接影響退休後的生活品質，因為它是一個人風險承受能力、資產累積和未來規劃彈性的最後關鍵調整期。

- **關鍵點**
    - 風險承受能力下降：臨近退休，承受投資損失後重新累積財富的時間和精力都有限，因此需要降低投資組合的風險。
    - 資產累積到達高峰：在這個階段，個人的資產通常已累積到一個較高的水平。重點應從追求高增長轉向保本和穩健增值。
    - 對確定性產品的需求最高：由於「輸唔起」，對年金、保險等能提供穩定現金流和確定性回報的產品需求會大幅增加。
    - 身體和精力的轉變：隨著年齡增長，體力下降，難以像年輕時一樣投入大量時間和精力去賺錢或彌補投資損失。
- **講解**

  講者強調，退休不是一個「點」，而是一條「線」的過程。在退休前10年，理財顧問的角色不僅是幫客戶處理保險，更要做一個全面的理財規

劃。這包括評估客戶的整體投資組合，並協助他們將資金從股票等高風險、高增長資產，逐步轉移到保險、年金等風險較低、確定性較高的產品上。這個轉移的目的是為了鎖定已累積的財富，確保退休生活無虞。因為一旦過了這個時期，客戶再遇到虧損，無論是時間、體力還是精神上，都很難再承受和彌補。

全面財務狀況評估

> 在進行退休規劃前，首要步驟是為客戶進行一次全面的財務狀況評估，作為所有規劃的基礎。這一步的重點在於讓客戶清晰、準確地了解自己當前的財務全貌。

- **關鍵點**
    - 介入時機：退休前10年是一個理想的介入時機，讓客戶開始正視自己的財務狀況。
    - 評估內容：評估應涵蓋所有資產（如MPF、保單、投資、現金、物業等）和所有負債（如信用卡債、私人貸款、車貸、房貸等）。
    - 計算淨資產：將總資產減去總負債，得出客戶的淨資產。
    - 現金流分析：評估客戶每月的收入、支出，並計算出實際的儲蓄金額。
    - 心理衝擊與覺醒：許多客戶在完成評估後，會驚訝地發現自己的資產總額比想像中多，這能激勵他們更認真地進行後續規劃。
- **講解**

    講者指出，絕大多數人並不清楚自己確切的資產總值。他們可能知道自己持有什麼股票、基金或保單，但從未將它們的價值加總計算。同樣地，他們對自己的負債，如信用卡的實際利率、貸款餘額等也可能一知半解。因此，理財顧問的價值在於引導客戶，將所有財務項目攤開來，逐一計算，最終得出一個清晰的資產負債表。這個過程不僅是為了讓顧問了解情況，更重要的是讓客戶對自己的「家底」有準確的認知，這是制定任何有效計劃的前提。當客戶看到自己多年累積的成果時，通常會更有動力去保護和規劃這些財富。

現金流管理的重要性

> 現金流管理是理財規劃中一個非常重要但經常被忽略的環節，尤其在退休規劃中。它不僅關乎日常開銷，更是實現財務獨立（如FIRE概念）的核心。

- **關鍵點**

    - 超越資產總值：傳統規劃多著重於資產總值（累積了多少錢），但現金流管理更關注於可持續的收入來源是否能覆蓋支出。
    - FIRE的核心：近年流行的FIRE（Financial Independence, Retire Early）概念，其核心正是建立足夠的被動現金流來支持生活，而非僅僅儲蓄一個龐大的數字。
    - 普遍被忽略：不論是個人還是部分理財顧問，在規劃時都可能較少深入探討和規劃客戶的現金流。
    - 個人應用的反思：講者鼓勵聽眾反思自己的現金流狀況，是否清楚自己的每月收支，並為未來的現金流做好了安排。
- **講解**

  講者解釋，整個理財規劃，不論目標是退休還是其他，現金流都是一個關鍵。然而，很多人包括理財顧問在與客戶溝通時，可能會較少系統性地規劃現金流。例如，銀行雖然能看到客戶的賬戶餘額，但通常不會提供一個完整的現金流管理方案。講者特別提到「FIRE」這個概念，指出其成功關鍵不在於擁有多少資產，而在於創造的被動現金流是否足以覆蓋生活開銷，從而實現財務獨立。因此，在為客戶做退休規劃時，不能只看資產負債表，還必須深入分析和規劃未來的現金流，確保客戶在退休後有穩定、可靠的資金來源。

退休生活遠景的具體化與生活方式建模

> 在退休規劃中，需先將顧客的理想退休生活具體化，明確居住地、居住模式（如跨城/跨境周期）、生活動機（低生活指數、社交、飲食、旅遊等）、交通與日常成本，進而構建生活方式模型以區分固定與彈性支出。

- **關鍵點**
    - 拒絕以單一數字定義退休需求，強調生活方式差異性
    - 明確居住選項：中山、香港、肇慶、韶關等的選擇動機與成本
    - 居住安排可為三個月/三個月、半年/半年等，影響交通、租買房、稅務與生活成本
    - 列出交通（機票、交通費）、餐飲、社交等支出，形成完整成本清單
    - 區分不可削減的固定支出與可調整的彈性支出（如旅遊）
- **講解**

  步驟一：與顧客深度訪談，提出具體問題：為何選擇中山而非肇慶、韶關？生活動機是低生活指數還是社交與便利？是否買樓或租樓？在香港的居住安排為何？步驟二：描繪居住周期（如三個月/三個月、半年/半年），估算相應交通、住宿及日常支出。步驟三：將支出分為固定與彈

性兩類，形成生活方式模型。步驟四：再以此模型作為資金需求的基礎，避免只以傳統每年10萬或20萬的粗略估算。

- **Examples**

> 顧客表示“去中山退休”。分析發現其跳過了“如何生活”的關鍵。經訪談釐清：半年住中山、半年住香港；不買樓，選擇租住；動機為生活指數低與社交便利；每半年跨境往返交通與機票費需預算；香港期間維持既有社交活動。基於此，列支固定開支（租金、食品、基本交通、醫療保險）與彈性開支（旅遊、聚會）。

    - 確認居住地與周期對費用的影響
    - 估算交通與機票、跨境通勤成本
    - 將彈性開支設為可削減項，以應對市場或收入波動
    - 形成月度/年度開支表，作為資金需求計算的基礎
- **註意事項**
- 跨境居住的稅務合規（香港稅與內地稅）不可忽視
- 居住地選擇須基於生活動機與成本而非單一“生活指數低”理由
- 租住或買樓的決策影響現金流與靈活度
- 固定與彈性支出界定影響核心資產鎖定規模
- 需包含交通與機票等常被忽略的費用
- **特殊情況**
- 如果遇到顧客僅提供“去中山住”而未具體化生活方式，如何處理？先進行引導式訪談，釐清動機、居住周期、租買安排與社交/旅遊需求，建立生活方式模型。
- 如果遇到跨境居住涉及不確定稅務風險，如何處理？安排稅務顧問審查居住天數、收入來源與稅務居民身份，先行設計合規方案。

核心資產鎖定與穩定現金流設計

> 為確保基本生活不受市場波動影響，需將部分資產設計為“核心資產”，提供可預期且穩定的現金流以覆蓋固定開支。彈性開支可視市況調整。

- **關鍵點**

    - 核心資產必須鎖定以保障基本生活
    - 現金流來源需可預期、抗波動

    - 旅遊等彈性開支可減少或暫停以應對市場變動
    - 先完成生活方式模型，才可計算核心資產覆蓋範圍
- **講解**

  先量化固定開支（租金、基本餐飲、醫療保險、基本交通等），再匹配能提供穩定現金流的資產或保單。確保現金流機制在市場下跌時仍可持續。對彈性開支設定可削減策略。

- **Examples**

> 顧客固定開支每年以既定數字覆蓋。設計一組核心資產與現金流機制，確保在市況下跌時仍能支付。旅遊開支設定為可暫停。

    - 列出固定開支清單與年度金額
    - 匹配具穩定派息或現金流工具
    - 設置市況下跌時的削減彈性開支策略
- **註意事項**
- 需精確界定不可削減支出範圍以避免資金短缺
- 現金流設計需避開高波動資產
- 在市場高位時可鎖定部分增值以降低波動
- **特殊情況**
- 如果市場突然大跌影響資產價值，如何處理？啟動再平衡機制，維持核心資產現金流不受影響，必要時削減彈性開支。

反向推算退休資金與通脹、壽命調整

> 以期望生活支出為起點，反向推算所需資產與被動收入，再考慮通脹與預期壽命，得出更準確的退休資金需求。

- **關鍵點**
    - 由支出推資產：先定生活支出，再算資產規模
    - 加入通脹調整以避免購買力流失
    - 考量預期壽命與持續提領年期
    - 避免僅以“每年10萬/20萬”粗估
- **講解**

  蒐集生活方式模型與固定/彈性支出後，計算年度總支出。按通脹率進行長期調整，再依預期壽命（例如20年）設計提領機制與資產規模。

- **Examples**

> 以顧客確立的居住與開支模型，計算年度支出。再按通脹率與20年壽命期推算提領總額，反向計算所需資產規模與被動收入。

    - 彙總年度支出
    - 設定通脹率進行長期調整
    - 依20年壽命期計算提領計劃
    - 估算資產規模與被動收入缺口
- **註意事項**
- 通脹假設需審慎且定期更新
- 壽命期假設不可過於保守或激進，需根據家庭長壽史校準
- **特殊情況**
- 如果顧客家族長壽（如父母“九廿歲”尚健在），如何處理？延長提領期假設至“廿五年”，提高核心資產鎖定比例。

時間性與複利效應：72法則與投資期窗口

> 退休前八至10年是利用複利縮小缺口的關鍵期。以72法則估算倍增時間，少於六年難以充分發揮複式效應。

- **關鍵點**
    - 八至10年窗口：資產淨值與缺口對比，制定追趕策略
    - 72法則：7%回報約10年一倍；10%回報約七年一倍
    - 少於六年難以發揮複利效應
    - 三至五年股市週期可回到打和，需於三年前做風險對標與再平衡
- **講解**

  在八至10年期內設定回報目標與資產配置。以72法則衡量倍增可行性。至三年前進行“大檢閱”，在高位鎖定部分增值以降波動，低位做再平衡。
- **Examples**

> 假設目標回報7%，十年可望資產翻倍。設計分散配置與定期再平衡，於三年前檢視風險並鎖定部分收益。

    - 設定回報與風險範圍
    - 分散投資與定期再平衡
    - 三年前風險對標、鎖定增值
- **註意事項**
- 若只剩六年或更短，需降低預期翻倍目標並加強核心資產鎖定

- 政策干預可能縮短或改變週期，需動態調節
- **特殊情況**
- 如果臨近退休遭遇大幅回撤，如何處理？以風險平衡轉向穩定現金流資產，並調整彈性支出與提領節奏。

債務管理與現金流釋放策略

> 在距退休六至七年時，應清理高息債務（如信用卡“廿幾釐息”），並評估是否透過房貸釋放現金流以填補缺口或優先還清債務。

- **關鍵點**
    - 高息信用卡債務必須優先清除
    - 房貸策略需與現金流與缺口匹配
    - 需坐下計算最優方案：釋放現金流 vs. 還清債務
    - 目標是在退休前五年建立穩定現金流基礎
- **講解**

  盤點所有債務，按利率與現金流壓力排序。清除信用卡高息債。評估房貸重組是否能釋放現金流以縮小缺口。於五年前完成現金流穩定化。

- **Examples**

> 顧客持有“廿幾釐息”信用卡債務，同時有房貸。先清除信用卡債務，再評估重組房貸以降低月供並釋放現金流，用於核心資產鎖定。

    - 利率比較與還款優先序
    - 房貸重組的現金流效益分析
    - 將釋放資金投入核心現金流資產
- **註意事項**
- 不可忽視高息成本的複利危害
- 房貸重組需衡量費用、風險與稅務影響
- **特殊情況**
- 如果顧客對負債容忍度低，如何處理？在清除高息債後，以保守房貸結構並提高儲備，減少心理壓力。

退休前兩年現金流提領計劃

> 退休前兩年需明確退休當日及之後的現金流提領來源與流程，避免“冇糧出”情形。除三至六個月儲備外，需設計系統化提領安排。

- **關鍵點**
    - 建立退休起始日的現金提領管道與時程
    - 明確三至六個月儲備之外的持續提領來源
    - 以正現金流保障安排與心理安全感
    - 此環節常被忽略，需主動與顧客規劃
- **講解**

  制定提領時間表、資產來源與稅務配套。測試資金轉移與到賬流程，確保退休首月即有現金流。與顧客反覆演練與校準。

- **Examples**

> 設計首月、首季、全年提領節奏與來源（核心資產派息、定存到期、保單現金值等），預先測試轉賬與稅務申報流程。

    - 制定時間表與里程碑
    - 測試到賬與稅務流程
    - 建立異常備援計劃
- **註意事項**
- 需確保各資金來源的流動性與到賬確定性
- 稅務配套不可缺漏，尤其跨境提領
- **特殊情況**
- 如果退休當月出現到賬延遲，如何處理？啟用備援儲備並即時溝通金融機構加速處理，同時調整當月彈性支出。

壽命假設與風險承擔的認知校準

> 多數顧客在退休時傾向完全不承擔風險，但因退休至死亡間往往有10至“10幾年”、乃至“廿五年”，需保留適度風險承擔與增值能力以覆蓋長期。

- **關鍵點**
    - 以強積金65歲為參考退休年齡，人均壽命至“80年代”，約“20年”需資金支持
    - 若父母“九廿歲”尚健在，自己可能有“廿五年”期需覆蓋
    - 完全零風險可能導致購買力不足與資金枯竭
    - 需教育顧客理解長期期程下的風險與增值需求

- **講解**

  透過家庭壽命史與統計，設定合理的提領期。在核心資產鎖定外，保留部分增值資產以應對長期通脹與支出。

- **Examples**

> 顧客父母“九廿歲”仍健在，顧客65歲退休需規劃“廿五年”提領期。核心資產覆蓋固定開支，增值資產抵禦通脹。

  - 延長提領期假設至“廿五年”
  - 核心與增值資產比例調整
  - 教育顧客風險承擔的必要性

- **註意事項**

- 避免將所有資產在退休時點一次性取出

- 定期檢視壽命與健康狀況，動態調整提領與配置

- **特殊情況**

- 如果顧客堅持零風險與全額取出，如何處理？以壽命期與通脹情境展示資金枯竭風險，提出分層提領與核心資產鎖定替代方案。

退休前一年的行政及法律規劃

> 在正式退休前一年，需要集中處理一系列關鍵的行政與法律事宜，以確保退休生活及財產傳承能夠順利進行。這包括更新遺囑、確認授權書、檢視保險受益人等。

- **關鍵點**

  - 遺囑更新：遺囑並非一次性文件，需要根據家庭狀況（如子女成年、結婚）、資產變化等因素定期更新。特別要注意監護人的設定，若子女已成年則不再需要。
  - 持久授權書確認：應設立「持久授權書」（Enduring Power of Attorney），而非傳統授權書。持久授權書的特點在於，即使授權人因昏迷、失智等原因喪失精神行為能力，該授權書依然有效，直至其去世為止。
  - 保險受益人確認：檢視所有人壽保單的受益人資料是否正確，以及保單本身的有效性。需特別關注受益人身份的改變，尤其是稅務居民身份的變化，以避免因移居海外而產生的稅務或合規問題。
  - 遺囑的存放地點：遺囑正本絕對不能放在銀行保險箱。因為一旦當事人去世，即使是聯名保險箱也會被凍結，導致無法取出遺囑

正本來辦理遺產認證，整個流程將會變得非常繁複且耗時。建議將遺囑存放在律師樓。

- **講解**

  退休前一年的規劃核心在於「執行」與「確認」。例如，年金和逆按揭的申請需要幾個月時間，因此需要提前啟動。在法律層面，更新遺囑是因為家庭成員的狀況會隨時間改變，例如子女從未成年變成成年，甚至結婚，這會影響到監護人的需要以及資產分配的考量。設立持久授權書是為了應對突發健康狀況（如中風、失智），確保在個人無法自理時，有信任的人可以合法地代為處理其財務和醫療相關事宜。確認保險受益人，特別是考慮到越來越多人移居海外，他們的稅務居民身份會改變，這可能影響到他們在接收保險賠償時是否需要繳納當地的稅款，需要提前更新相關資料（如稅務編號）以符合規定。最後，遺囑的存放點至關重要，錯誤的存放地點（如保險箱）會導致遺產處理流程被嚴重拖延。

- **Examples**

  > 如果客戶有未成年的子女，在設立遺囑時，除了分配財產，最重要的事情之一是指定「監護人」。

  - 許多人忽略了這一點，只想到錢要留給誰。
  - 如果父母雙亡，且遺囑中沒有指定監護人，也沒有其他親戚願意或能夠擔任監護人，那麼孩子的監護權將會交由政府的社會福利署處理。
  - 這通常不是家長所期望的結果，他們更希望由自己信任的家人或朋友在意外發生時照顧自己的孩子。
  - 因此，在遺囑中明確指定監護人，是對未成年子女未來生活的一項關鍵保障。

  > 一位客戶將其遺囑正本存放在銀行的保險箱內，認為這是最安全的地方。然而，在他去世後，家人發現無法順利取出遺囑。

  - 根據香港法律，當事人一旦去世，其名下的銀行保險箱（即使是聯名戶口）會被立即凍結，不允許開啟。
  - 處理遺產需要向香港高等法院申請遺產認證，而此過程必須提交遺囑「正本」。
  - 由於遺囑被鎖在保險箱內，導致無法取得正本，形成一個死循環：沒有遺囑正本無法認證，沒有法院許可無法開啟保險箱。
  - 家人必須向法院申請特別許可來開箱，這個過程非常耗時，可能需要等待數月才能排到期，且只能在辦公時間由特定職員處理。在此期間，所有遺產都被凍結，無法動用。
  - 這個例子說明，遺囑絕對不能存放在保險箱，應選擇如律師樓等更合適的地點存放。

- **註意事項**
- 遺囑不是寫完就一勞永逸的，需要定期檢視和更新。
- 若受益人移居海外，必須確認其稅務居民身份的改變，並更新保單資料。
- 持久授權書的設立對於應對突發的健康問題（如失智、昏迷）至關重要。
- 絕對不要將遺囑正本存放在銀行保險箱內。

退休前六至七年的債務與信貸規劃

> 在距離退休尚有六至七年時，應開始著手處理所有債務，同時規劃好退休後備用的信貸額度。因為一旦退休後失去固定收入證明，申請新的信貸產品將會非常困難。

- **關鍵點**
    - 清償債務：應在此階段盡量清償大部分債務，減輕退休後的財務負擔。
    - 建立備用信貸：對於一些投資或應急用途，可以申請循環貸款等信貸產品作為後備資金。這類申請需要在有穩定收入證明時完成。
    - 信貸產品的特性：一旦信用卡或循環貸款等產品獲批，只要還款記錄良好，銀行通常不會因為申請人退休（失去工作收入）而主動削減其信用額度。
- **講解**

  這個規劃的邏輯在於利用退休前仍有穩定收入的優勢來鞏固財務狀況。退休後，由於沒有了固定的「收入證明」（income proof），銀行很難再批准新的貸款或信貸額度。因此，所有需要收入證明的信貸安排，例如作為緊急備用金的循環貸款，都必須在退休前申請好。一旦這些信貸額度獲批，只要客戶維持良好的信貸評級，沒有拖欠款項，銀行通常不會僅因其退休而取消或降低額度。這樣，客戶在退休後就擁有了一筆靈活的備用金，以應對不時之需。

- **註意事項**
- 退休後申請新的信貸產品會非常困難，應在退休前完成。
- 建立好的循環貸款等備用信貸，可作為退休後的緊急資金來源。
- 保持良好的還款記錄和信貸評級，以維持已有的信貸額度。

退休前十年的關鍵行動清單

> 這是一個為期十年的退休規劃步驟，旨在協助客戶從確立願景到最終確認退休，系統性地完成準備。重點不在於立即討論數字，而是先從客戶想要的生活品質和夢想出發，再逐步落實到財務和執行層面。

- **關鍵點**
    - 第一步：確立退休願景與生活方式。首先要傾談的不是需要多少錢，而是客戶想過怎樣的生活，例如實現兒時夢想如環遊世界。
    - 第二步：根據願景計算所需金額。將抽象的願景轉化為具體的財務目標。
    - 第三步：評估現況與目標的落差。比較客戶目前的財務狀況與退休目標之間的差距。
    - 第四步：債務清除與信用管理計劃。清除不良債務，並妥善安排良性債務，例如為未來預備的透支額度或用於投資賺取利差的貸款。
    - 第五步：建立退休預算模型。更貼近實際地預測退休後的開支情況。
    - 第六步：資產配置調整。隨著接近退休，將高風險資產逐漸轉移到鎖定或中低風險的投資組合中。
    - 第七步：現金流預備。確保退休後有穩定和足夠的現金流以應付生活開支。
    - 第八步：處理行政與法律事務。例如準備平安紙等文件。
    - 第九步：正式確認退休。完成所有準備工作後，正式進入退休生活。
    - 此十年計劃能幫助理財顧問與客戶建立長期的合作關係。
- **講解**

  講師解釋這個十年行動清單的重要性，強調第一步是與客戶溝通他們對退休生活的想像和願景，而非直接討論需要多少百萬。例如，可以問客戶小時候有什麼夢想希望在退休後實現。確定了生活方式後，才能接著估算實際需要的金額，並檢視與現況的落差。之後便進入具體的財務操作，包括處理債務、建立預算模型、調整資產配置、準備現金流和處理法律文件。講師指出，遵循這個長達十年的清單，理財顧問可以與客戶建立穩固且長期的關係。

- **Examples**

> 債務不一定都是壞的。良性債務可以是一種財務工具。講師提出了兩種「好債務」：

1. 預備性債務：為年紀大時可能的需求預先申請一個備用信貸額度或透支額，以便隨時可以取用。
2. 投資性債務：借貸資金用於產生收入的投資，例如購買房產收租，或投資於其他金融產品以賺取利率差。例如，進行一個為期五年的利差交易。

- 這個例子區分了需要清除的「壞債務」和可以善加利用的「好債務」。
- 「好債務」的共通點是具有明確目的性。
- 第一種是為了應對未來不時之需，確保晚年生活的流動性。
- 第二種是利用槓桿原理，用借來的錢去賺取比貸款利息更高的回報，從而增加資產。
- 因此，在進行債務規劃時，不應一概而論地清除所有債務，而是要評估其性質，決定是需要清除、保留還是甚至適當增加。

退休年齡與時間表規劃

> 退休年齡不應以模糊數字（如“70”“75”“68”）拍腦袋決定；須以生活目標、資源、支出與回報進行反推，形成具體年齡與分年動作的時間表，並據此每年實施行動與儲備。

- **關鍵點**
    - 以生活需求與資金匹配反推退休年齡，避免“求其攞個數字”
    - 建立明確時間表：每年做乜、幾時達標、資金節點
    - 評估是否“10年唔夠退休”，必要時延至“六十二歲”“七十二歲”等
    - 行動清單需可落地，協助客户做清晰決策
- **講解**

  課堂提醒：不少人未深思自身退休年齡，常以政策“六十五歲”或主觀“70”“75”“68”作為答案，缺乏對退休前後生活安排、資金需要之具體規劃。應先界定退休後生活水準與支出，結合現有資產、預期回報、儲蓄能力反推實際可行的退休年齡，配合年度行動（增加儲蓄、調整投資、配置保障），使時間表與財務目標一致。

- **Examples**

> 客户原計劃10年後退休，僅以“70歲”作目標。經分析客户期望退休生活支出、現有儲蓄與回報率，發現以當下儲蓄率與資產增長，10年後資金不足以支撐所需現金流，若硬性在“70歲”退休會出現資金缺口。於是制定年度儲蓄提升方案、投資風險下調、保障補強，並重新反推退休年齡為“六十二歲”不可行、需延至“七十二歲”方能滿足生活水平。

    - 盤點支出與資產，計算目標缺口

    - 測試多個退休年齡方案，找出資金可持續的時間點
    - 制定年度儲蓄與投資調整計劃，落入時間表
- **註意事項**
- 避免以單一數字定義退休年齡；必須建立具體時間表
- 每年行動需明確（儲蓄、投資、保障調整）以支撐退休目標
- 溝通中引導客户由生活目標出發，而非僅以資金倒推時間
- **特殊情況**
- 如果客户堅持固定年齡（如“70歲”）但資金不足，如何處理？以生活支出與現金流壽命模型展示風險，提供延後退休或縮減支出的選項

長壽風險管理與年金配置

> 長壽風險為退休人士常見且易被低估之風險；若壽命超過資金設計，退休金可能提前用盡。年金與醫療開支管理為對策重點。

- **關鍵點**
    - 以家族壽命作為預期壽命參考，提示長壽可能性
    - 建立資金耗盡模型：資產、支出、回報與時間的關係
    - 配置年金提供終身或長期現金流保障
    - 同步規劃醫療開支，避免晚年突發支出導致資金斷流
- **講解**

  示例推算：以“65歲退休”“資產100萬”“每年支出30幾萬”“年回報3%”為基礎，於“75歲”資金尚充裕；“85歲”開始不足，遇突發支出更顯壓力；“95歲”明顯資產不足需額外收入。據此與客户討論終身年金、儲蓄保險、終身壽險的現金流保障功能，並同步建立醫療費用預算表。

- **Examples**

  > 初始參數：65歲退休、資產100萬、年支出30幾萬、年回報3%。情境結果：至75歲尚有餘額；85歲出現不足風險，若中途有突發醫療或護理支出易短缺；到95歲資產不敷使用，需要額外收入。

    - 向客户展示現金流隨年齡變化的節點
    - 以年金產品對應終身現金流需求
    - 加入醫療與長期護理費用情境測試
- **註意事項**
- 詢問家族壽命與父母年齡情況以校準預期壽命

- 與客户討論年金、儲蓄保險、終身壽險的角色與限制
- 建立醫療支出預算與緊急資金池
- **特殊情況**
- 如果客户家族偏長壽，如何處理？提高年金與保險配置比重，延長現金流可持續期
- 如果客户抗拒年金，如何處理？以資金耗盡模型與95歲缺口案例量化風險，提供混合方案

醫療與長期護理成本估算

> 退休後醫療與長期護理支出常被忽視，且可能成為最大潛在負債。需對家居看護、院舍等多層次支出進行具體預算。

- **關鍵點**
    - 家居看護：每月“幾千蚊”至“成萬蚊”（含工資與食物等）
    - 院舍開支更大，需預留足夠資金
    - 健康是不可預測的負債，需提前儲備與生活方式管理
    - 以“為健康儲錢”（運動、拉筋、改善飲食）降低未來成本
- **講解**

  課堂指出香港常見解法為聘請家務助理或看護，但每月成本至少為幾千蚊，加上生活開支可達成萬蚊；若需入住院舍，費用更高。故應建立醫療與護理專項儲備，同時以生活方式干預降低風險。

- **Examples**

  > 以單人退休者為例：家居看護月度工資“幾千蚊”，加上食品、用品等合計可至“成萬蚊”；若健康惡化需入住院舍，則月費更高，可能超過家居看護總額。

    - 分解固定與變動支出
    - 設立專項預備金與保險覆蓋
    - 引導客户建立健康日程以“為健康儲錢”
- **註意事項**
- 將醫療與長期護理成本納入退休模型與年金現金流
- 預設突發醫療事件的緊急預案與資金池
- 持續健康管理以延緩高成本支出
- **特殊情況**

- 如果无法聘請家居看護，如何處理？提前評估院舍選項與保費預算，建立替代照護方案

投資組合風險控制與資產配置

> 退休前後投資須降低波動，避免退休金隨市場大起大落。應以全資產視角建立多元組合，控制注碼，分散風險，並把保險與年金納入配置。

- **關鍵點**
    - 強積金於“40~50歲”開始逐步降低高風險比重，至“65歲”主要為低風險資產，提供參考框架
    - 香港常見高風險現象：退休人士股票比例“70%以上”且偏向單一股票或股票型基金
    - 控制“注碼”：為高風險投資設定資產百分比上限（如“一成至兩成”）
    - 以年金“四成”與人壽儲蓄保單“四成”作為穩健/保底與抗通脹的組合示例（視客户情況調整）
    - 避免集中於單一標的（如匯豐、恆生、電訊盈科）以股息為唯一現金流來源，因市場波動與供股、派息變化可致損失
- **講解**

  講者指出退休人士偏好股票、股息，但忽略供股與價格波動風險。以歷史案例“電訊盈科（八號仔）”由高派息轉為股價走低、派息受限；提醒集中風險。建議以全資產portfolio，含保險與年金，分散風險並提供穩定現金流。

- **Examples**

> 以客户總資產為基礎，設定高風險注碼“一成至兩成”；穩健現金流部分配置年金“四成”、人壽儲蓄保單“四成”。其餘資產分散於低波動投資。

    - 計算客户總資產與風險承受度
    - 將保險與年金納入整體資產配置
    - 動態再平衡以追求穩定現金流與抗通脹
- **註意事項**
- 投資牌照限制不妨礙以資產配置視角與客户討論比例與結構
- 需定期檢視市場變化與客户年齡段，逐步降風險
- 教育客户股息並非保證，需同時看波動與派息政策
- **特殊情況**

- 如果退休前“10年”遇到大回調，如何處理？及時降風險、增加穩定現金流資產、延后退休或降低支出，並建立再平衡機制

提早提取退休儲備的風險

> 過早提取退休儲備會使資產過早消耗、複利效應中斷，長期現金流保障消失；投資曲線一旦轉為負，難以恢復至原本複利軌道。

- **關鍵點**
    - 提早提取導致資產基數下降，複利效應減弱或消失
    - 失去長期現金流保障，晚年風險升高
    - 持續投資的正回報有助複利，但在基數降低下效果大幅下降
- **講解**

  講者以圖像化描述：資產曲線一旦因提取而“跌咗落嚟”“斷咗變咗去負”，投資已停止或基數大降，難以上返；只有在持續正回報下才有複利，但力度已低。故需設計提取時點與比率，以免破壞長期現金流。

- **Examples**

> 在退休初期設定提取規則（頻率、比率、門檻），例如僅在投資回報達標時提取，或以年金作底層現金流，減少對投資資產的提取壓力。

    - 評估資金壽命與現金流需求
    - 設計動態提取與緊急提取條款
    - 用年金/保險作為底層保障以維持複利
- **註意事項**
- 建立提取前置條件與風險門檻
- 以年金與保險減少對投資本金的依賴
- 教育客户提早提取的長期代價
- **特殊情況**
- 如果因突發醫療需要提早提取，如何處理？啟動緊急資金池與保險理賠，盡量不動長期投資本金

退休現金流規劃的重要性

> 退休規劃中，現金流的規劃比資產總額更為重要。缺乏充足且多元化的現金流，即使擁有大量資產，也可能在退休後面臨財務困難，影響生活品質。因此，必須預早規劃現金流來源，並考慮各種潛在風險。

- **關鍵點**
    - 退休時的一次性大額支出（如裝修、旅行、幫助子女）需要提前準備。
    - 理財顧問的職責不應僅限於銷售保單或儲蓄產品，而應協助客戶進行全面的現金流規劃，包括思考從何處提取資金。
    - 應提前安排儲蓄計劃，以確保退休時有足夠的現金可供提取。
    - 缺乏多元化的現金流來源，是退休規劃中常見的錯誤，容易導致資金斷層。
- **講解**

  很多朋友退休時會將資產一次性取出用於消耗性支出。理財顧問常被提醒要「行多一步」，不僅是做保單或儲蓄，而是要真正幫助客戶規劃好從哪裡取錢。這可能涉及到建議客戶提前鎖定一些收益或早早開始儲蓄計劃，確保退休時有錢可用。忽略這一步，是導致退休後財務問題的重要原因。

退休現金流的潛在風險

> 退休後的現金流可能面臨多種風險，單一的收入來源，如租金或股息，尤其脆弱。經濟波動、租務問題、股市風險及個人積蓄消耗都可能導致現金流中斷，從而產生巨大的心理壓力和影響生活品質。

- **關鍵點**
    - 過度依賴單一收入來源，如股息或租金，風險很高。
    - 經濟疲弱時，收租可能面臨困難，甚至遇到「租霸」，導致現金流中斷。
    - 物業持有成本，如大維修、換窗、地稅、管理費等，會侵蝕現金流。
    - 股市風險，如經濟衰退導致公司減派股息甚至停派，會影響依賴股息的收入。
    - 單純依靠積蓄生活，會面臨「越出越多，越嚟越少」的困境，造成心理壓力，不敢消費。
    - 許多公司或地產商破產的原因不是沒有資產，而是現金流不足，這個原則同樣適用於個人。
- **講解**

  現金流斷層的一個例子是，許多人只依賴股息或收租。這種單一收入模式在經濟疲弱時風險極大。例如，租客可能拖欠租金，甚至成為租霸，導致收入中斷。同時，物業還可能需要大維修、換窗，加上地稅、管理費等持續支出，都會造成財務壓力。同樣，若依賴股市，經濟衰退可能

導致派息減少或停止，如「紅籌」或「八號仔」（指股票代號）都存在風險。如果只靠動用積蓄，眼看錢越來越少會產生巨大心理壓力，不敢消費，影響退休生活品質。

退休規劃中被忽略的開支

> 在做退休規劃時，人們常常只記得水電煤等必要開支，卻忽略了許多非必要但持續性的費用，例如社交活動、興趣班、旅遊、人情往來等。這些「遺忘的開支」累積起來可能是一筆大數目，若未納入預算，會對退休生活造成影響。

- **關鍵點**
    - 社交活動開支：如每日飲茶、與朋友聚餐、給子孫買禮物等。
    - 興趣班與愛好開支：如上攝影班，購買相機、鏡頭等器材。
    - 旅遊開支：需要考慮通脹對機票、酒店價格的影響。
    - 人情開支：隨著年紀增長，參加婚宴（人情）和喪事（白金）的場合會越來越多。
    - 其他休閒開支：例如近期流行的北上消費，雖然單次費用不高，但累積起來也需計入預算。
- **講解**

    規劃退休時，顧問需要引導客戶深入思考他們想要的生活模式，因為很多開支客戶自己都可能沒意識到。例如，每天和朋友去飲茶，雖然只是「整兩件」，但日積月累也是一筆開銷。還有給孫輩的禮物、朋友間的飯局、越來越多的「紅白二事」（人情、白金）。此外，興趣愛好如攝影，一部相機加鏡頭花費不菲。即使是看似便宜的北上消費，來回交通費加起來也不少。這些費用加總起來是一筆不小的數字，若規劃時沒有考慮，預算就會失準。

物業傳承的風險與稅務規劃

> 物業傳承並非簡單地加入子女名字（聯名）就能解決。這種做法存在風險，而且不同地區的稅務法規會極大地影響資產的實際價值。規劃時必須考慮債務風險、法律費用以及不同國家/地區的遺產稅或資產增值稅。

- **關鍵點**
    - 聯名物業的風險：如果子女有債務問題甚至破產，聯名的資產可能會被用來償還其債務，導致傳承目標失敗。
    - 本地傳承成本：即使在沒有遺產稅的香港，物業轉移仍會涉及印花稅和法律費用。

    - 跨地區物業的稅務問題：不同國家有不同的稅法，這會影響資產傳承。
    - 日本的遺產稅：日本是全球遺產稅最高的國家之一，稅率可高達四成幾，接近一半。
    - 加拿大的資產增值稅：加拿大沒有遺產稅，但在個人去世當年，其名下資產會被視為已出售，若有增值，則需要繳納資產增值稅。
- **講解**

  很多長者以為將子女加入物業聯名是最好的傳承方式，但忽略了風險。萬一子女不「生性」，有債務甚至破產，這部分資產就會被用於抵債，無法順利傳承。此外，跨地區物業的稅務問題更複雜。例如，在英國、加拿大、美國、日本擁有物業，就需要考慮當地的稅法。日本的遺產稅極高，可達40%以上。加拿大雖然沒有遺產稅，但有資產增值稅，業主去世當年，其名下房產會被視同以市價出售，增值部分需要交稅，這筆稅款需要在資產分配前繳納。

- **Examples**

> 在加拿大，即使物業未被實際出售，當業主去世時，該物業會被視為在當年以市場價格出售。如果物業有增值（賺錢），就需要繳納資產增值稅。

    - 業主在加拿大擁有一層樓。
    - 業主去世，該物業並未賣出。
    - 根據加拿大稅法，該物業被視為在業主去世那一年已售出。
    - 計算物業的增值部分。
    - 繼承人需要為增值部分繳納資產增值稅，之後才能處理遺產。

跨境稅務風險及環球徵稅

> 在中國內地居住並取得居民證，可能會自動獲得「稅務居民身份」。中國的稅制特點是「環球徵稅」，這意味著成為中國稅務居民後，其在全球範圍內的收入，包括在香港的利息和投資收入，都有可能需要向中國報稅。

- **關鍵點**

    - 在內地居住並取得國內居民證，可能自動成為中國的稅務居民。
    - 中國稅務居民的特點是實行「環球徵稅」。
    - 環球徵稅意味著香港的利息收入、投資收入等全球收入，都可能需要在國內申報並繳稅。

    - 未來的遺產稅、資產增值稅等也可能適用於稅務居民的全球資產。
    - 香港實行地區稅制，且無資本增值稅，與內地的環球徵稅制度有根本性差異。
- **講解**

  講者指出，很多香港人喜歡到中山等內地城市退休居住，並會申領內地居民證。這個行為存在一個容易被忽略的風險，即「跨境稅務風險」。一旦取得內地居民證，尤其在內地同時擁有物業，很可能被認定為中國的「稅務居民」。根據中國的稅法，稅務居民需要就其全球收入納稅，這就是「環球徵稅」。這與香港只對源自香港的收入徵稅的「地區稅制」完全不同。因此，該人士在香港的利息、股息、投資收益等，原則上都需要向中國稅務機關申報，並可能需要繳稅。這對習慣了香港簡單低稅制環境的居民來說，是一個巨大的轉變，需要在做退休或傳承規劃時特別注意。

- **註意事項**

- 為客戶做傳承規劃時，必須提醒他們注意移居內地可能引發的跨境稅務居民身份問題。

- 香港居民去任何其他國家或地區長期居住，成為當地稅務居民，其財務狀況都可能發生翻天覆地的改變。

- 即使是退休人士，認為自己是低收入，也需要注意不同地區對「低收入」的定義和稅務起徵點可能不同。

- 作為財務顧問，雖然不能提供專業稅務意見，但有責任輕輕提醒客戶存在這類風險，並建議他們尋求專業稅務顧問或律師的幫助。

退休資產配置轉型策略

> 隨著客戶接近並進入退休階段，其資產配置策略需要從以「增值」為目標，逐步轉型為以「保值」和「創造穩定現金流」為目標。這個轉型是基於風險承受能力隨年齡下降的生命週期理論，旨在減少資產波動性，確保退休生活開支的確定性。

- **關鍵點**

    - 轉型目標：從增值轉向保值，確保退休後有穩定的現金流。
    - 轉型時間：建議在退休前10年開始逐步進行。
    - 核心理念：將不確定性轉化為確定性，降低投資組合的波動性。
    - 理論基礎：風險承受度隨年齡下降，以及收入來源從主動收入轉變為被動現金流。

    - 執行方式：逐步將高風險、增長型資產（如股票）的比例降低，轉移到固定收益產品（如債券、保證年金）。

- **講解**

  講者強調，財務顧問的價值在於幫助客戶將財務上的不確定性轉化為確定性。特別是在退休規劃中，客戶的理財目標會隨年齡變化。年輕時追求資產增值，但臨近退休時，首要目標應變為保本和獲取穩定現金流以支付生活開支。因此，需要進行一個從「增值」到「保值」的轉型。這個轉型應在退休前10年開始，逐步調整資產組合。例如，將一部分原來投資於股票等高波動性資產的資金，轉移到能提供固定收益的產品上，如債券或有保證回報的年金計劃。這樣做的理據是基於「生命週期理論」，即人的風險承受能力會隨年齡增長而下降，強積金的預設投資策略也是基於同一理論。同時，客戶的現金流狀況也從有穩定工作收入變為依賴資產產生現金流，因此資產組合的穩定性變得至關重要。

- **Examples**

> 「滑梯式」是一種漸進式降低風險的策略。其核心是每年逐步降低投資組合中高風險增長型資產（如股票）的比例，同時增加固定收益資產的比例。

    - 這個策略避免了一次性地大幅調整資產組合可能帶來的時機選擇錯誤風險。
    - 通過每年微調，讓資產配置像坐滑梯一樣平滑地從高風險過渡到低風險。
    - 這是許多退休基金（如強積金的預設投資策略）採用的方法，旨在隨著成員年齡增長自動降低風險。

> 「階梯式」策略，特別應用於年金規劃時，是指客戶不是一次性投入所有資金購買一份年金，而是分期、逐年購買。例如，連續幾年，每年都用一部分資金去購買一份年金。

    - 這種方法可以分散利率風險。如果一次性購買，可能會鎖定在一個較低的利率水平。分期購買可以平均不同時期的利率。
    - 可以更靈活地規劃現金流。例如，可以設計成在退休後不同階段（如醫療開支增加的後期）啟動不同的年金，以滿足變化的現金流需求。
    - 通過逐年建立年金組合，可以幫助客戶逐步適應從資產積累到提取現金流的轉變，平滑地建立起退休所需的穩定收入來源。

退休規劃的風險管理

> 退休規劃不僅是計算需要多少錢，更重要的是管理各種可能導致退休失敗的風險，包括宏觀經濟風險、個人財務風險及非財務風險。核心

> 應對策略是建立充足的應急資金、定期進行壓力測試，並利用保證回報的金融工具來鎖定部分現金流，確保資金鏈不斷裂。

- **關鍵點**
    - 宏觀經濟風險：利率變動、地緣政治、貿易戰等系統性風險難以透過分散投資完全對沖。
    - 現金流風險：退休後收入中斷，資產必須能產生穩定、可預測的現金流以應付生活開支。
    - 應急資金：需準備至少1至3年生活開支的流動資金，以應對突發事件（如醫療需求）。
    - 壓力測試：應定期（建議每年至少一次）對退休計劃進行壓力測試，評估在不利情況下（如市場大跌、通脹高企）的穩健性。
    - 保證回報的價值：保證回報的產品（如年金）在退休組合中扮演著「壓艙石」的角色，提供確定性，對沖市場波動風險，確保最基本的生活水平。
    - 資產流動性問題：需警惕資產過度集中在流動性低的物業上，導致「紙上富貴」而缺乏現金流的困境。
- **講解**

  講者指出，退休規劃充滿陷阱，需要管理多種風險。首先是宏觀經濟風險，如利率變動會直接影響債券價格和按揭成本，而地緣政治等衝擊則可能影響整體資產價格，這些都不是單純分散投資能完全避免的。因此，必須有足夠的資產儲備來渡過困難時期。克服這些風險的關鍵方法是定期審視財務計劃並做「壓力測試」，檢視計劃在極端情況下的表現。此外，一個極其重要的策略是配置一部分資產到具有「保證回報」的工具中，例如年金。雖然保證回報率可能不高，但其「確定性」的價值在於能提供穩定的現金流，這是安穩退休的基石，能有效防止因市場波動導致資金鏈斷裂。同時，還需要規劃充足的應急備用金（1-3年開支），以保持流動性，應對突發狀況。顧問的角色就是要幫助客戶識別這些風險，並透過合理的資產配置，將不確定性變為確定性。

- **註意事項**
- 定期與客戶重新計算退休缺口，並進行壓力測試，這有助於建立長期的顧問關係（例如10年）。
- 確保客戶有足夠的流動資金（應急備用金），以平衡保障和資產增值。
- 提醒客戶房產雖然是資產，但也可能鎖死資金，缺乏現金流。

股票及另類投資在退休組合中的角色

> 在退休資產組合中，即使目標是保值，股票等增長型投資仍可佔一部分，但需謹慎管理。建議採用「核心與衛星」策略，將大部分資金配置於跟隨市場表現的穩健資產（核心），只用小部分資金追求超額回報（衛星）。另類投資如房產和黃金，可用於分散風險和創造多元化收入。

- **關鍵點**
    - 股票投資的情緒管理：股票投資波動大，成功與否很大部分取決於情緒管理能力，不應將全部身家押注於高增長股票。
    - 核心與衛星 (Core-Satellite) 策略：將投資組合分為兩部分。核心部分投資於市場指數基金（Beta），目標是獲取市場平均回報；衛星部分可投資於較高風險的資產，尋求超額回報（Alpha）。
    - 房地產的雙重角色：房產既可以作為收租物業，提供多元化的現金流收入；自住物業則可以透過安老按揭等方式，將其「居住價值」轉化為「現金流價值」，解鎖資產。
    - 另類投資的作用：黃金等另類投資可以用於對沖通脹和市場系統性風險。
- **講解**

  講者提到，對於退休組合中的增長部分，特別是股票投資，需要有清晰的策略和良好的情緒管理。致富神話（如十倍股）難以複製，不應作為規劃基礎。一個穩健的做法是採用「核心與衛星」策略。大部分資金（核心）應投資於能夠跟蹤市場整體表現的產品，如指數基金，以獲取穩定的市場回報（Beta）。只有小部分資金（衛星）可以用於較高風險的投資，以尋求超越市場的額外回報（Alpha）。這樣既能參與市場增長，又能控制整體風險。此外，房地產等另類投資也有其作用。除了傳統的收租以增加收入來源外，對於自住物業，可以考慮將其價值「解鎖」，從單純的「居住功能」轉化為能產生現金流的資產，例如參與政府也正在推動的安老按揭（逆按揭）計劃，這是一個值得好好運用的概念。

固定年期年金與儲蓄產品在退休資產中的定位

> 固定年期年金與儲蓄型保險在退休資產組合中扮演基礎與護城河角色，提供保證、保本與固定收益，形成現金流的穩定來源，隔離核心生活費資產與市場風險，於市場低迷時提供緩衝，避免被迫在低位出售波動資產。

- **關鍵點**
    - 構建護城河：以保證、保本、固定收益的年金與儲蓄產品為退休資產打底

    - 現金流穩定性：透過保證支付或保單賬面價值提供穩定現金流
    - 隔離市場風險：核心資產（基本生活費）獨立於市場波動，低位先以保證部分提領
    - 流動性與安全性平衡：於資產配置中權衡產品流動性與安全性
    - 全方案整合：非僅保險或投資，需整體對沖風險與現金流安排
- **講解**

  課堂指出將固定年期年金與儲蓄產品納入退休資產組合，可形成“打底”機制。當市場下跌時，該打底部分提供穩定現金流，使投資者不需在低位賤賣資產，從而有效應對市場波動與時間風險。理財顧問需向客戶清楚展示這一定位，以影像化方式讓客戶理解：不論資產如何下跌，打底資產可保障基本生活支出，甚至可將市場上行時的增益用於提升生活品質（如由經濟艙升至business class）。同時以壓力測試、沙盤推演形式，讓客戶在不同情景中看到該打底配置的價值。

- **Examples**

  > 假設客戶於退休前五至十年，將部分資產配置至固定年期年金與儲蓄型保險，並持有股票與房產等風險資產。遭遇類似2008年金融海嘯的情景：股票高風險投資即刻跌四成，房產價格跌兩成，各大中央銀行減息，現金收益接近零、得零點幾釐息。在此最壞情況下，客戶以保證支付的年金或保單賬面價值提供穩定現金流，先從保證保本部分提領基本生活費，避免在低位賣出股票或房產等待回升，從而維持退休生活並降低時間風險。

    - 設定退休前五至十年配置固定收益與保本產品
    - 市場急跌觸發警報：股跌四成、房跌兩成、現金息零點幾釐
    - 啟動打底機制：先用保證、保本、固定收益部分支付生活費
    - 避免低位出售風險資產，保留復原彈性
    - 維持現金流與生活品質，待市場修復後再評估調整
- **註意事項**
- 在資產配置中明確核心生活費資產，優先以保證保本部分支撐提領
- 以壓力測試與沙盤推演向客戶展示不同情景下的現金流與風險承受能力
- 權衡產品的流動性與安全性，避免因流動性不足在低位賤賣資產
- 提前在有收入期間鎖定部分保值保本資產（如五年前、10年前）
- 向客戶清晰傳達“打底”概念與實際提領順序（先保證部分再風險資產）
- 整合保險與投資，提供完整對沖與現金流方案，而非單一面向
- 強調非相關資產在組合中的價值，降低整體組合波動

- 提醒行為偏誤（厭惡風險與損失痛楚需賺三倍才補回）對決策的影響
- **特殊情況**
- 如果遇到市場急跌、股票高風險投資即刻跌四成，房產價格跌兩成，且現金收益接近零、得零點幾釐息，如何處理？先以年金保證支付或儲蓄保險賬面價值提供穩定現金流，從保本部分提領以維持基本生活費，避免低位賣出投資。
- 如果在退休第一年就需提領且組合損失一大部分，如何應對？優先啟動打底機制，調整提領比率，暫緩出售風險資產，由保證部分支撐生活費，並重新評估平衡組合配置。
- 如果客戶在有收入期間未提前鎖定保值保本部分，如何補救？進行壓力測試與沙盤推演，制定分期配置計劃，儘快建立保證、保本與固定收益資產以隔離核心生活費。

長期低迴報環境對退休資產的影響

> 當進入低增長、低利率、低通脹環境時，投資回報下行導致實質報酬率偏低，購買力與本金同時被蠶食，退休基金可支撐年期顯著縮短。以日本「失落30年」為例，低迴報長期侵蝕資產，若投資組合年回報僅1%或1.5%，與原先預期5%存在落差，提領節奏不變將加速本金消耗。

- **關鍵點**
    - 低通脹往往伴隨低回報，實質報酬率低於通脹即購買力下降
    - 每年固定生活提領在低回報情境下會提高本金蠶食速度
    - 投資組合年回報1%或1.5%相對預期5%造成資金壓力
    - 退休基金能應付生活的時間縮短，可能由30年縮至約18至20年
- **講解**

  課堂指出在低迴報環境，若維持既定提領比率，回報不足的差額會由本金填補，導致資產耗竭提前。透過情境比較（預期5% vs 實際1%），顯示現金流壓力與資產壽命縮短。教師以日本長期低增長為背景強調此現象的普遍性與持續性。

- **Examples**

> 假設投資組合年收益為5%，每年提領4%以應付生活支出，模型顯示可維持30年，同時本金仍可承受不致枯竭。此設計在穩健回報環境下兼顧現金流與資本保全。

    - 建立投資現金流模型，設定年化回報5%、提領4%

    - 以年複利與提領動態計算資產存續期
    - 結果顯示30年期間可維持支出且本金尚能承受，未現枯竭

> 若年收益僅1%，在提領比率維持既定水平下，資金將由本金補缺，導致資產在約18至20年之間耗盡，期間購買力亦因通脹下滑而同步受損。

    - 設定年化回報1%情境，提領維持不變
    - 計算資金淨流出對本金影響
    - 模型顯示資產約18至20年耗盡，且實質購買力下滑加劇風險

- **註意事項**
- 在與客戶溝通時需揭示低回報對資產壽命影響，避免只看名目回報
- 提領比率與回報率需聯動評估，避免固定提領造成本金過快消耗
- 模型需同時納入通脹與醫療通脹，分別測算生活與醫療現金流
- 保證回報產品的紅利部分區分保證與非保證，紅利下降通常為非保證部分
- 核心資產應配置至確定性回報產品，另設較小比例高風險資產
- 向客戶展示具體數字與生活案例（如茶餐價格）提升通脹感知
- 退休前10年開始資產防禦配置，建立底線以抗市場波動與低迴報
- 強調時間風險：臨近退休避免高風險追逐暴利
- 通脹調整必須納入長期規劃，特別為醫療支出預留更高增幅
- 評估團體醫療在退休後的延續性與個人醫療轉保方案
- **特殊情況**
- 如果遇到長期低回報（例如年回報1%至1.5%），如何應對？應降低提領率、提高保證回報產品占比，並重設資產壽命預期。
- 如果通脹持續3%或更高，如何處理現金流？應進行通脹調整，採用分紅保單、通脹掛鉤債券、iBond銀債等多元化抗通脹配置。
- 如果市場出現金融海嘯或極端波動，如何保障生活費？建立資產防禦底線，將核心生活費以年金與保證產品覆蓋，確保不受影響。
- 如果接近退休仍持有高風險資產，如何降低毀滅性風險？於退休前10年逐步轉向保護型配置，降低波動曝險。

- 如果紅利下降影響非保證部分，如何維持回報穩定？提高保證部分占比，並以年金鎖定核心現金流。
- 如果團體醫療保險在退休後無法延續，如何處置醫療保障？提前規劃轉保至個人醫療，與整體退休保障組合對接。

年金與保證回報產品在退休規劃中的角色

> 年金與保證回報型儲蓄保單可在任何市況提供保證或最低回報，形成核心現金流，鎖定成果確定性，目的不是擊敗市場，而是對抗長壽風險與市場不確定性，保障基本生活費不受影響。

- **關鍵點**
    - 年金提供保證回報或最低保證機制，形成穩定現金流
    - 分紅保單包含保證與非保證部分，紅利下降多屬非保證部分
    - 保障優先原則：將核心資產配置於確定性回報產品
    - 年金的價值在於任何市況（低迴報、波動）均可維持核心現金流
- **講解**

  講者強調年金與保證產品的設計重點為鎖定確定性成果，確保退休生活不因市場波動或低迴報受影響。分紅保單的紅利有保證與非保證區分，下降時通常影響非保證部分，但保證部分仍提供底線。透過此類產品建立資產防禦底線，覆蓋基本生活費。

- **Examples**

  > 配置年金以覆蓋基本生活費，無論市場表現如何，年金按合約提供保證回報與現金流，確保生活品質。

    - 評估每月或每年基本生活費需求
    - 以年金產品的保證現金流對應覆蓋
    - 確保在低回報或市場波動期間生活費不受影響

  > 分紅型保單兼具保證部分與紅利（非保證）部分，長期可望透過紅利提高後期收益，對通脹帶來一定緩衝。

    - 選擇具備穩健保證與合理分紅政策的保單
    - 辨識紅利非保證特性與波動
    - 長期持有以期紅利在後期提升現金流
- **註意事項**
- 核心生活費用需全部覆蓋於保證現金流中
- 年金不是用來擊敗市場，定位為對抗長壽與不確定性

- 分紅保單紅利變動需向客戶清晰說明保證 vs 非保證
- 將大部分精力與資金投向確定性回報產品，小部分配置高風險資產
- 建立資產防禦底線為黃金法則，臨近退休與退休後皆適用
- **特殊情況**
- 如果市場長期低迴報，如何保生活費？以年金保證回報覆蓋基本生活費，維持核心現金流不受影響。
- 如果紅利下調影響保單收益，如何處置？調整至保證部分較高的產品比重，維持底線。

退休前10年倒數策略與資產防禦底線

> 在退休前約10年開始由增長導向轉為保護資產，重點從「賺幾多」轉為「唔可以蝕幾多」，建立資產防禦底線，降低高風險曝險，確保基本生活費於任何市況不受影響。

- **關鍵點**
    - 退休前10年調整資產配置，從高風險高增長轉向防守
    - 時間風險在臨近退休期急劇上升，一次失敗具毀滅性
    - 複利滾存在年輕期有效，退休期一次損失會沖走多年累積
    - 核心資產配置至年金等保證產品建立底線
- **講解**

  策略強調時間與風險的非對稱：年輕時可承受波動以獲取複利，但臨近退休時承受能力下降，一次回撤可能令多年累積歸零。故需提前10年調整配置，建立保證現金流以覆蓋基本開支。

- **Examples**

> 將大部分資金配置至保證回報產品形成核心保障，另以少部分承擔高風險資產以捕捉增長與抗通脹。

    - 確立基本開支金額與覆蓋範圍
    - 計算保障部分所需資本與年金配置
    - 劃分剩餘資金至高風險資產，控制比例以免影響底線
- **註意事項**
- 與客戶明確討論從追求回報轉為避免虧損的心態轉變
- 量化「不可以蝕幾多」的底線，並以產品配置實現
- 每年檢視市況與通脹對底線的影響，動態微調配置

- 避免退休前追逐暴利，將時間視為最大風險
- **特殊情況**
- 如果臨近退休仍高曝險且遇市場下跌，如何處理？立即減曝並將核心生活費覆蓋於保證產品，暫停高風險加倉。

通脹與醫療通脹的長期累積效應

> 通脹被形容為無聲殺手，長期累積下即使2%或3%也具巨大破壞力。醫療通脹高於一般通脹，2024、2025、2026年接近9個percent、九點幾。需將生活及醫療現金流做通脹調整，並採用多元化抗通脹工具。

- **關鍵點**
    - 通脹3%示例：100元10年需134元、20年需180元
    - 1萬元購買力在3%通脹下20年後僅剩5500幾元
    - 醫療通脹接近9個percent（九點幾），高於整體通脹
    - 生活與醫療支出需分別進行通脹調整
    - 採用分紅保單、通脹掛鉤債券、iBond銀債、房產基金、股票等進行多元化抗通脹
- **講解**

  以具體數字提升通脹感知：茶餐價格等生活案例讓客戶直觀感受購買力下降。醫療通脹因技術、需求、成本等因素更高，故在現金流規劃中需預留較高調整幅度。

- **Examples**

> 在3%通脹下，100元於10年變134元、20年變180元；現時1萬元購買力在20年後僅剩5500幾元，對長期退休生活形成壓力。

    - 使用年化通脹3%進行累積計算
    - 對生活與醫療費進行分項測算
    - 呈現具體金額變化以利溝通

> 針對2024、2025、2026年接近9個percent、九點幾的醫療通脹，規劃保單紅利、年金與通脹掛鉤工具，以提升後期醫療現金流。

    - 估算未來醫療支出成長率
    - 配置分紅保單與通脹掛鉤債券
    - 建立醫療費專用的保證現金流池
- **註意事項**
- 與客戶討論通脹率假設並納入年度現金流調整

- 醫療通脹採用較高假設，預留安全邊際
- 以多元化工具提高抗通脹能力，避免單一資產風險
- 定期檢視紅利派發變化與非保證部分波動
- **特殊情況**
- 如果醫療通脹持續九點幾，如何應對？提高醫療現金流調整率，增配通脹掛鉤與保證產品，建立專用醫療基金。

退休後醫療風險與保障缺口

> 退休後面臨醫療風險、長壽風險及慢性病併發症機率上升，醫療通脹高於一般通脹，需提前規劃醫療保險與現金流。團體醫療保險於在職期間有效，退休後未必可延續，需考慮轉為個人醫療保險。

- **關鍵點**
    - 年紀越大，慢性疾病與併發症風險上升
    - 醫療通脹高，需要醫療保障與現金流的專門安排
    - 在職團體醫療可能於退休後失效，需評估轉保個人醫療
    - 與整體退休資產配置聯動，以保證現金流覆蓋醫療費
- **講解**

  建議在退休前完成醫療保障配置，將保證現金流的一部分專門用於未來醫療支出。若有團體醫療，提前確認可否轉個人醫療並比較方案差異，以避免退休後保障斷層。

- **Examples**

  > 在退休前與公司及保險公司確認團體醫療是否可轉為個人保單，若不可，評估市面個人醫療保險並與年金現金流匹配。

    - 盤點現有團體醫療保障範圍與限額
    - 諮詢轉保條款與時程
    - 選擇合適個人醫療保險並納入退休現金流計畫
- **註意事項**
- 提前2至3年啟動醫療保障檢視與轉保準備
- 評估醫療費支出在高通脹假設下的資金池規模
- 與年金現金流協同，避免醫療費支出擾動生活費底線
- **特殊情況**

- 如果退休時團體醫療無法轉個人，如何處理？立即選購個人醫療保險並調整年金與保證現金流覆蓋，確保醫療費不影響基本生活費用。

退休前10年醫療與危疾保障重整

> 在距離退休10年時，應於身體未出現問題之時先行建立或重整醫療與危疾保障，以降低已存在疾病對核保與保費的影響，避免出現由團體醫療過渡至個人醫療時的保障斷層。此時可優化保費結構、保障範圍與保單配置，並為長期醫療費用建立資金對應機制。

- **關鍵點**
    - 時機：退休前10年設為重整醫療與危疾保障的最佳時機
    - 風險：已存在疾病會影響核保與保障，提早投保可降低風險與保費
    - 保障斷層：由團體醫療轉個人醫療時易出現斷層，需提前規劃轉移機制
    - 策略：採高端醫療配高墊底費以提升槓桿與降低保費
    - 品質與質素：不只看數字，更看保障的質素與適配度
- **講解**

  在距離退休10年的時間點，客戶通常仍未出現明顯健康問題，保險公司對核保的接受度較高，保費水平與條款相對有利。因為一旦出現已存在疾病，個人醫保核保可能附加除外、加費或拒保，易造成保障斷層。此階段要與客戶清晰討論由團體醫療轉個人醫療的切入點與路徑，包含是否具備轉移選項、是否可豁免續保核保程序，確保在終止工作時，醫療保障可無縫延續。同時建議採用高端醫療方案並設定高墊底費，讓保費可控、保障額度充足，在大型醫療風險時發揮槓桿效果。

- **Examples**

> [Speaker 1]指出客戶在終止工作時，應確認團體醫療保障是否可轉移到個人醫療，是否有option（選擇）提供豁免續保核保程序，以確保保障能繼續延續，不因工作變動而中斷。

    - 先與雇主與保險公司確認團體計劃的轉移條款與時間窗
    - 準備必要文件以申請續保核保豁免
    - 在工作終止前完成個人醫療的承接，以避免保障斷層
- **註意事項**
- 確認是否有團體轉個人醫療的轉移選項與續保核保豁免
- 核查已存在疾病對投保條款的影響

- 設定高墊底費以降低保費並保留大型保障額度
- 關注保障質素而非僅限數字比較
- 為外地停留或居留情況配置國際醫療保險與緊急運送保障
- **特殊情況**
- 如果客戶經常外地停留或居留，如何處理？需評估並配置國際醫療保險，核查旅遊保與本地醫保在海外保障與緊急醫療運送的覆蓋範圍與限制。
- 如果客戶存在已存在疾病，如何處理？提早於退休前10年投保，評估除外與加費情形，透過高墊底費高端方案降低保費與提升可保性。

自願醫保（可扣稅、做到100歲）與高端醫療高墊底費策略

> 自願醫保提供稅務扣減與長期保障（做到100歲），可採高端醫療配合高墊底費以達到保費與保障的最佳槓桿，並保留日後靈活調整的空間，以適應退休後醫療需求變化。

- **關鍵點**
    - 稅務：自願醫保可扣稅，於有受惠情況時可降低稅負
    - 期限：自願醫保可做到100歲，適合長期醫療規劃
    - 策略：採用高墊底費的高端醫療自願醫保以提升槓桿
    - 靈活性：可於需要時靈活調整計劃配置與墊底費
    - 目的：在控制保費的同時確保大型醫療風險轉移
- **講解**

  以高墊底費策略將小額與頻繁醫療開支以自留或以預備金處理，將大型醫療風險交由保險承擔，保費隨之下降而保障額度維持。自願醫保可提供稅務扣減與長期覆蓋至100歲，能在退休期持續提供保障。對於計劃與墊底費的調整彈性，讓客戶可隨健康狀況與財務狀態調整方案。

- **Examples**

  > [Speaker 1]建議為客戶預先安排高端醫療的高墊底費方案，於退休後仍可保有全面保障，且保費可控；同時保留靈活調整空間，讓客戶在需要時調整墊底費或保障細節。

    - 設置高墊底費以交換較低保費
    - 配置高端醫療計劃以承擔大型住院與手術風險
    - 保留調整機制以應對未來變動
- **註意事項**

- 在不同稅務年度利用自願醫保扣稅的受惠期
- 保留計劃與墊底費的調整彈性
- 核保與續保條款對長期保障至100歲的影響
- **特殊情況**
- 如果客戶短期內保費壓力較大，如何處理？採用較高墊底費以降低保費，搭配醫療預備金應付墊底費與自付額。

危疾保障需求重估與資金優化

> 隨家庭責任變化（如小朋友已出身、房貸負擔降低或已還晒），臨退休前應重估危疾保障需求。可考慮清繳保費、降低危疾配置，或運用保單具儲蓄成分進行現金流優化，例如保單逆按或提取紅利，將資源轉投於更需要的醫療保障與預備金。

- **關鍵點**
    - 危疾目的：主要應付約三年唔做嘢嘅支出
    - 需求變化：臨退休前家庭責任可能下降，危疾需求隨之降低
    - 資金動用：將危疾病保資金部分轉為醫療與預備金以提升整體效率
    - 工具：保單逆按、紅利提取、清繳保費等手段優化現金流
    - 風險：需留意可保事項、續保與已存在狀況影響
- **講解**

  危疾保險設計用以填補因重病而停工約三年的生活開支。當臨退休前，家庭責任（撫養子女、房貸）可能已顯著下降，危疾保障的必要程度便需重估。可考慮減少危疾保費投入，或透過保單的儲蓄成分進行財務優化（逆按套現、紅利提取），把資源轉投到更迫切的醫療保障或醫療預備金上。

- **Examples**

  > [Speaker 1]提出在退休前10年檢視危疾保障是否仍需維持原有水平：若子女已出身、負債降低或已還晒，則可將原本投入於危疾的資金部分轉往醫療與預備基金，並考慮保單逆按或提取紅利減壓。

    - 盤點家庭責任與負債狀況
    - 測算未來醫療需求與保費負擔
    - 執行保單資金策略：逆按、紅利提取、清繳保費
- **註意事項**

- 重新界定危疾的保障目標與年期
- 評估保單儲蓄成分的可動用性與影響
- 調整後需留意可保事項與續保條款
- **特殊情況**
- 如果客戶有較高流動性需求，如何處理？優先使用紅利提取與保單逆按以保留現金流彈性。

醫療預備基金（獨立現金池）與雙重防火牆

> 為退休建立獨立的醫療預備基金，與退休生活費完全分離，用於應付墊底費、慢性疾病、長期病患與突發緊急醫療。配合醫保形成雙重防火牆：醫保對衝大型醫療開支；預備基金覆蓋醫保不包的慢性與日常醫療支出。

- **關鍵點**
    - 獨立性：醫療資金與生活費完全分離，避免突發醫療降低生活品質
    - 用途：應付墊底費、慢性疾病、長期病患、突發緊急醫療
    - 結構：醫保承擔大型開支，預備金承擔醫保範圍外支出
    - 資金來源：可用儲蓄保險的複利效應滾大資金以對衝通脹
    - 適用性：年輕時需求低，退休後需求顯著提升
- **講解**

  設立醫療預備金作為獨立現金池，目的在於當醫療事件發生時，資金可直接用於醫療，不影響日常生活開支。醫保設計為承擔大型醫療事件（住院、手術），而慢性疾病與長期療程往往非醫保所覆蓋，故由預備金支付。以儲蓄保險累積具有複利效應之資金，長期滾動以跑贏通脹，從而對應未來必然上升的醫療成本。

- **Examples**

  > [Speaker 1]說明透過醫保應付大型突發醫療開支，並以醫療預備金應付醫保不包的慢性疾病與墊底費，形成全面的醫療開支安排，以防單一機制失效造成財務風險。

    - 估算自付額與墊底費的潛在支出
    - 建立預備金目標額度以覆蓋多年慢性疾病療程
    - 定期檢視醫保與預備金的配合度與缺口
- **註意事項**

- 確定預備金的目標額度與補充機制
- 以儲蓄保險或其他保守工具累積具複利效應的資金
- 定期檢視醫保覆蓋範圍，調整預備金用途與規模
- **特殊情況**
- 如果出現連續多年慢性治療支出，如何處理？優先動用預備金並調整醫保配置，必要時增加預備金規模。

長期護理的財務風險與家庭責任安排

> 長期護理可能從完全喪失自理能力到死亡前持續多年，開支龐大且持續，每月幾萬蚊，累計期可能為5年到10年，屬最大財務黑洞。需提前以保險與後備資源防範，避免久病床前冇孝兒的家庭壓力與責任轉嫁。

- **關鍵點**
    - 期長：長期護理可能持續5年到10年
    - 金額：每月幾萬蚊持續開銷，極易耗盡資金
    - 風險：缺乏保險與資源安排時，快速用晒資金
    - 家庭：久病床前冇孝兒，需避免將照顧責任轉嫁予子女或親人
    - 對策：提前準備長期護理保險或資金池，明確家庭責任與資源配置
- **講解**

  長期護理費用具持續性與不可避免性，若未有保險或資金安排，將迅速耗盡家庭儲蓄並加重家庭壓力。建議提前設計長期護理保險或專用資金池，並與家人溝通責任分配，確保在護理期內之照護與財務支援可持續。

- **Examples**

  > [Speaker 1]描述在完全喪失自理能力至死亡前的護理期可能為5年到10年，每月幾萬蚊開銷且持續不斷，若無保險應對則很快用晒資金，因此需預先以保險與資源安排對應。

    - 估算多年期護理費用總額
    - 配置長期護理保險或專用資金池
    - 設定家庭內的照護分工與外包服務預算
- **註意事項**
- 評估本地長期護理市場價格與通脹影響

- 確認保險是否覆蓋長期護理與失能責任
- 與家人就照護責任與資金使用達成共識
- **特殊情況**
- 如果家庭成員無法提供持續照護，如何處理？提前規劃外包專業護理與資金來源，確保連續性照護。

國際醫療保險與旅遊保覆蓋差異

> 對長期在外地停留或居留的客戶，需評估本地醫保與旅遊保在海外的覆蓋差異，特別是緊急醫療運送與海外醫療範圍可能不覆蓋或有改動，應考慮配置國際醫療保險。

- **關鍵點**
    - 旅遊保：多以緊急情況為重，但年紀大與已存在疾病可能不屬緊急而不賠或限制
    - 本地醫保：基本計劃在海外保障範圍有限或有變動
    - 緊急醫療運送：未必有覆蓋，需逐條核對
    - 國際醫療保：提供跨地區的醫療保障，適合外地停留居留者
- **講解**

  當客戶年紀漸長，許多既往病史可能視為非緊急，旅遊保不一定賠付。本地醫保在海外的基本計劃亦可能不覆蓋或覆蓋有限，緊急醫療運送條款需特別留意。對於經常外地停留或居留者，建議配置國際醫療保險以確保跨地域醫療保障的連續性與完整性。

- **Examples**

  > [Speaker 1]提醒即使買過醫療保險，於其他地方就醫時可能面臨保障範圍改動與緊急醫療運送未覆蓋的情況，因此是與客戶討論是否需要國際醫療保險的良好時機。

    - 盤點海外停留時間與當地醫療成本
    - 核查現有保單的海外覆蓋與運送條款
    - 選配合適的國際醫療保險補足缺口
- **註意事項**
- 詳細閱讀保單海外條款與除外責任
- 評估年齡與既往病史對旅遊保與國際醫保的影響
- 設計跨地域就醫的資金與流程

- **特殊情況**
- 如果保單不覆蓋緊急醫療運送，如何處理？加購含運送保障的國際醫療保或專門運送服務的附加保障。

長期護理的財務規劃

> 長期護理開支會嚴重蠶食退休資產，因此提前準備護理資金至關重要。這不僅是風險轉移，更是關乎退休生活尊嚴和質素的選擇權，同時能減輕家人的財務和精神壓力。

- **關鍵點**
    - 若每月護理開支為3萬港元，8年總開支未計通脹已達200幾萬。
    - 即使聘請家庭傭工，10年累計開支未計通脹也接近80萬。
    - 準備護理資金是為自己選擇有尊嚴的生活方式，減輕家庭財務壓力及責任。
    - 可採用長、中、短期的策略來安排護理資金。
    - 短期：準備流動資金應付即時開支。
    - 中期：使用儲蓄型保單或專項基金應付5至10年的護理開支。
    - 長期：利用投資型保單或年金，確保持續的護理資金來源。
    - 最重要是避免將護理資金與日常生活開支混合，以免不足夠應付。

退休開支的U型曲線（高-低-高模式）

> 退休期間的開支並非一條直線，而是呈現一個「微笑曲線」或U型曲線，經歷「高-低-高」的開支週期。理解這個模式有助於更精準地規劃現金流。

- **關鍵點**
    - 第一階段 (Go-Go Years, 約60-75歲): 消費高峰期。此時身體健康、時間充裕，會用於旅行、社交等夢想，整體開支甚至可能高於退休前。
    - 第二階段 (Slow-Go Years): 活動量降低期。隨著年齡增長，活動減少，開支隨之下降，更享受居家生活。
    - 第三階段 (No-Go Years, 約85歲或以上): 醫護開支上升期。身體機能下降導致醫護需求大增，令總開支再次顯著上升。
- **講解**

  傳統的直線式退休開支預算（例如，預計每月固定支出直到生命終結）並不符合實際情況。實際開支模式是變化的，呈現高、低、高的U型曲

線。規劃時應考慮這個模式，在不同階段配置不同資產和提款策略，以應對變化的現金流需求。

退休現金流提款策略

> 針對退休開支的U型曲線，應採用多樣化的工具和分階段的提款策略，以確保現金流的穩定性、靈活性並對抗長壽、市場及通脹風險。

- **關鍵點**
    - 傳統4%提款法則因低利率和高醫療通脹而已非鐵律。
    - 核心提款次序：應優先提取低增長、低回報的資產，後提取高保證的資產。具體順序為：1. 現金或短期存款；2. 投資戶口的派息；3. 儲蓄保單的非保證紅利；4. 年金或強積金。
    - 第一階段（Go-Go）策略：分階段提取MPF避免一次性損耗；利用年金產品提供穩定基礎現金流；利用逆按揭釋放物業價值補充現金流。
    - 第二階段（Slow-Go）策略：配置分紅型保單以獲取穩定回報和抗通脹潛力；配置iBond或藍籌股等。
    - 第三階段（No-Go）策略：準備獨立的醫療保險以應對突發性大額開支；若早期未做，此時可考慮逆按揭，釋放資產價值以應對高昂的醫護費用。
- **講解**

  退休規劃不應依賴單一工具，而是一個綜合配套策略。例如，可以將60歲時逆按揭的資金投入年金，以對應到85歲後需要大量醫護資金的階段。這種結合時間軸和資產類別的系統設計，能有效平衡退休生活的穩定性與靈活性。

退休規劃的關鍵工具

> 多種金融工具可以組合使用，以構建一個穩健的退休收入組合，包括強積金（MPF）、可扣稅自願性供款（TVC）、合資格延期年金（QDAP）和安老按揭（逆按揭）。

- **關鍵點**
    - 強積金（MPF）：退休前10年，MPF的預設投資策略（DIS）會自動降低風險。提取時可選擇一次性或分期，分期提取有助於製造現金流及減低市場波動影響。
    - 可扣稅自願性供款（TVC）：一個在退休前10年增加退休儲蓄的有效方法，同時享受稅務扣減，能提升退休後的現金流。

    - 合資格延期年金（QDAP）：提供稅務優惠和穩定固定現金流的雙重價值，是對沖長壽風險的關鍵工具。
    - 安老按揭（逆按揭）：適合擁有物業但缺乏流動資金的退休人士。申請人需年滿55歲，擁有香港自住物業。它可以將物業資產轉化為終身或固定年期的穩定收入，且樓價下跌不影響派發金額，亦無須擔心負資產會轉移給後人，並可一直居住在物業中直至過世。
- **Examples**

> 一個年滿55歲、在香港擁有已供滿或有足夠淨值的自住物業的退休人士，如果缺乏流動資金，可以申請安老按揭。

    - 申請後，該退休人士可以將物業的淨資產值轉化為一個固定或終身的每月收入。
    - 即使樓價下跌，每月派發的金額也不會受影響。
    - 退休人士可以一直在該物業居住直至離世。
    - 若物業最終變成負資產，風險不會轉移給後人。
    - 這項安排讓退休人士能「有樓住，又有資金出嚟」，靈活運用現金流，而其後代可以到時再決定是否贖回物業。

逆按揭結合保險與年金的退休規劃策略

> 這是一套整合性的退休財務規劃策略，旨在利用逆按揭、年金及人壽保險等多種金融工具，為退休人士創造穩定的現金流、應對長壽風險，並提供靈活的資產傳承方案。其核心是將固定資產（如物業）轉化為流動資金，同時利用保險對沖相關風險。

- **關鍵點**

    - 雙重儲備：將逆按揭與其他年金結合，可形成雙重的退休資金儲備安排。
    - 風險對沖與傳承：將逆按揭獲得的資金用於購買人壽保險，可以對沖物業無法傳承的風險。當投保人身故時，人壽保險的賠償金可用於償還逆按揭貸款，讓繼承人可以選擇是否保留該物業。
    - 增加靈活性：此安排給予受益人選擇權，他們可以根據自身需求和當時的物業價值，決定是繼承物業還是讓銀行收回，增加了資產處理的靈活性。
    - 現金流創造：逆按揭可以將不動產轉化為穩定的現金流，供退休人士日常生活開銷。
    - 對沖長壽風險：年金產品可以提供終身或長期的穩定收入，有效對沖因長壽而導致資金耗盡的風險。

    - 完善規劃：單一金融工具可能存在局限性，但透過組合運用，特別是加入保險，可以使整個退休規劃更加完善和全面。
- **講解**

  一個常見的案例是，一位退休人士擁有一層已供完的樓宇，價值700萬港元，但缺乏足夠的現金流和醫療儲備。傳統上，他可能需要賣樓來換取現金，但這會讓他失去居所。透過這套策略，他可以申請逆按揭，將物業抵押給銀行，從而每月獲得穩定的現金收入，同時可以繼續居住在原有的物業中。為了實現資產傳承的意願，他可以將逆按揭獲得的部分資金用來購買一份人壽保險，受益人為其子女。當他離世時，保險賠償金可以直接支付給子女，子女便有足夠資金償還逆按揭的貸款，從而贖回物業。如果子女不想要物業，則可以選擇不贖回，讓銀行處理。同時，退休人士還可以利用其他資金購買年金，進一步保障其長期收入穩定性，形成逆按揭、人壽保險和年金三者結合的全面退休方案。

- **Examples**

  > 一個個案中，客戶擁有一層已供完、價值700萬的樓宇，每年與配偶的總收入加起來不足82萬。經過計算，發現其理想的退休生活資金存在百萬缺口，並且沒有設立醫療或護理的專項儲備。其資產配置中，股票佔比較高。

    - 第一步：調整資產配置。將資產配置由「進攻型」轉為「平衡防守型」，降低高風險的股票比例，將資金轉移至收益型基金或年金等較穩健的產品。
    - 第二步：建立多元資金流。制定長、中、短期的策略，確保資金的流動性，並有足夠的現金流應對日常及突發開支。
    - 第三步：設立保障基金。建立專門的保險和護理基金，用以應對未來的醫療開銷，避免因疾病而耗盡所有儲蓄。同時儲備一筆「請人基金」，確保在有需要時能聘請專人照顧。
    - 第四步：善用稅務優惠。利用可扣稅自願性供款（TVC）或扣稅年金來減輕稅務負擔。節省下來的稅款可以直接投入退休儲備中，實現雙贏。
    - 第五步：整合逆按揭與保險。將逆按揭、年金和人壽保單整合。逆按揭製造現金流，年金對沖長壽風險和流動性不足的問題，而人壽保險則對沖傳承物業時所需的資金需求，讓子女有能力贖回樓宇。
    - 調整後成果：透過結構調整，客戶可以獲得來自逆按揭和年金的雙重現金流，應對了醫療儲蓄的需求，並解決了資產過度集中於房地產和承擔過高波動性的問題。
- **註意事項**

- 退休規劃的時間性至關重要，規劃一旦延遲，會對後續部署產生很大影響。
- 應為客戶進行壓力測試，讓他們了解在極端情況下（如金融市場大跌）資產狀況會如何，並提前準備應對方案。
- 必須檢視客戶的醫療保險、癌症保險是否足夠，並評估人壽保險的需求。
- 理財顧問的定位不僅是銷售產品，而是成為客戶整個退休生活生態系統的設計師。
- 退休規劃的三大核心是：風險調整、保險保障的加固、以及現金流的最終確定。
- 資產配置需要從進攻型轉為平衡防守型，降低股票等高風險資產的比例。
- 需要建立長、中、短期的資金策略，確保資金的流動性。
- 應建立專門的醫療及護理基金，以防退休儲蓄被龐大的醫療開支侵蝕。
- 應考慮利用稅務優惠工具（如TVC、扣稅年金）來增加退休儲備。
- 要避免資金過度集中在單一資產上，例如房地產。

作業或建議

- 於2026-07-07之後的首次客戶會面前，完成一份退休壓力測試與沙盤推演報告，包含情景一：股票高風險投資即刻跌四成、房產價格跌兩成、現金收益接近零（得零點幾釐息），並給出提領順序與現金流方案。
- 在2026-07-07當日課後8分鐘小休結束後，準備第二個測試的材料提綱，明確情景假設、指標與對沖機制。
- 好好地整理未來10年的退休規劃。
- 為客戶或身邊的朋友好好地規劃未來10年的財務安排。

2026-07-07 退休前10年財務規劃策略

2026-07-07 09:32:27

00:00:00 Speaker 1
唔該主持，佢跟住你試先應該OK啦而家知聲好啲。好唔該主持人Ben，大家好我係JackySir。咁啊今日早上三小時就同大家一齊度過啦首先分享翻我個教材出嚟先。哦大家都睇到聽到系咪啊如果有問題嘅記住喺聊聊天室度開聲啦。好，當然啦，亦都大家有啲咩想交流嘅歡迎聊天室度我哋可以一齊交流咯OK。好咁啊今日我哋呢一個嘅課題就係退休前10年嘅退休關鍵嘅抉擇喺呢一個嘅題目咧會同大家講今日嗰個課題可能你話詒有啲啊我知噶啦冇問題嘅。

00:00:49 Speaker 1
知道當然最好啦，但係我會咁講啦。呢一個嘅課堂課題內容，其實你循翻一啲資料，大家可能好多都知道，都清。好亦都客户有機會都知。但係你點樣喺一個時間點上邊啊知識，大家一定會有噶啦，大家好清楚，大家梗係最緊要幫個客點樣去規劃啦。但係呢一個嘅課題就係將一個規劃，將大家會同個客一路傾一路做嘅嘢，再加埋時間。其實大家會即係話啊，幫個客做個規劃，最主要最後能做到退休。又或者可能做傳承嘅時候啊，其實就係講到去到嗰一點，嗰一點嗰個時間點即係死亡啦，又或者係退休嗰下啦，佢一點會點處理？

00:01:45 Speaker 1
但系，大家好多時有冇諗一樣嘢，就係詒拉翻長啲啊拉翻長啲點解話拉長啲咧就係退休OK系一點。但系你幫個客户成個嘅安排其實唔係一點嚟噶喎，系應該一條線性嚟噶喎點解話一條線性咧，繫跟個時間一路嘅啊同顧客去跟啦一路顧客究竟每一步應該要點處理咧。嗱，其實就係今日最主要個課題內容會同大家講呢一樣啦。啊咁啊，因為點解會話首先第一樣嘢點解會話10年先啊有樣嘢我又想大家自己諗下我自己咧睇睇呢個課題咧好明顯可能我哋啲啊年紀暴露系列有首歌有啲內容走出嚟噶啦就係咩詒或者有有套電視劇都會走出嚟就係人生有幾多個10年啦而最重要我想其實大家亦都可以諗下就係。

00:02:43 Speaker 1
嗰首歌就係10年來做過嘅事，有咩令你無悔驕傲啊？大家可能呢10年做過嘅嘢，無悔驕傲系咩啊？做咗啲財務顧問啦，幫到客户啦，系咪？但系你有冇同顧客諗過，就係10年個客亦都自己有啲咩真係驕傲，亦都有冇啲嘢係無悔噶咧？啊呢一樣嘢其實亦都系點解10年呢樣嘢，10年好多嘢改變嘅啊。10年又自己翻身啦，大家10年其實你就算係一個財務規劃都好，10年真係一條111個好重要嘅時間嚟，最簡單啦，大家嘅幫過客户做啲plan，通常plan呢份係幾多年咧？10幾多啲啦，系咪？10零年啦啊，即當然計啲非保證回報啦，如果計埋保證回報可能仲長啲啦。

00:03:39 Speaker 1
但系，如果系一啲年金嘅計劃。年金嘅計劃。10年。如果做個派發會，冇得畀

呢嗱連埋非保證嗰部分繫有機會得啦睇唔同嘅計劃啦系咪啊又或者嗰陣時其實已經開始攞錢出嚟嘅啊攞啲紅利出嚟嘅嗱已經有啲嘅數碼可以攞到出嚟啦嗱所以點解10年呢一個係一個好重要就係亦都客户仲有冇機會，或者各位朋友，仲有冇機會改變佢自己啊往後嘅人生咧嗱呢樣嘢就係10年呢個嘅時間點啦OK嗱咁啊所以咧今日呢一個嘅課程嘅目標啦希望即系大家都去掌握到關鍵嘅抉擇同埋一個時間點點樣同顧客咦喺邊個位置安排啦啊咁你亦都面對資產配置啊保險啦同埋現金流啦。

00:04:36 Speaker 1
希望一個有效嘅建議，又去俾到客户啦，亦都強化長壽同埋通脹風險嘅管理能力。所以今日嘅課堂有五部分。五部分而每小時都會有小休俾大家，即係總共兩個小休啦，中間時間大家可以覆下電話或者洗手間咁樣樣啦。今日五部分入邊會講，第一會同大家講退休時間表同一個關鍵嘅里程碑。第二，資產配置同埋一個風險上面嘅調整應該點樣去去做。當第三梗係當然我哋做理財咁樣，第一樣嘢梗係保險要行先噶啦，保險覆蓋檢視個病啊，下回有冇足夠做得到咧。

00:05:28 Speaker 1
跟住亦都一個好重要嘅現金流考慮。其實成個理財規劃不論退休又好或者其他理財規劃都一樣，有一樣嘢好重要，好多人都會忽略。就算大家理財顧問咁咁去做同顧客，有冇計劃佢嘅現金流其實會比較少。就算去到可能你話有啲其他行家去到銀行幫佢下都都可以自己睇到有幾多錢，會唔會仲買一個現金流管理？我坦白講係唔會嘅。所以呢個位亦都繫好重要，我唔會淨係講話銀行或者保險界嘅朋友都一樣，因為呢一個位置我咁樣講。

00:06:25 Speaker 1
你有冇幫過客去預備到咧嗱現金流呢樣嘢，對於唔單止退休嘅客户，就算系對大家都好啊大家你自己有冇為自己嘅現金流安排嗯啊而家好興有個term叫FIRE啊系咪啊唔知大家有冇聽過FIRE啊呢個字即係代表咩咧詼即可以財務獨立啊早啲退休咁樣而佢嘅核心係啲咩咧嗱呢一個可能大家都有機會會聽過聽到啦呢個咁嘅terms。但系咁呢個嘅terms其實入邊有一個好重要好重要嘅一個位嘅，其實就係佢唔繫着重唔單單着重價值究竟詼我佢有幾多錢可以去退休啊有幾多錢可以點樣嘅安排啊佢反而最注重嘅係咩咧就係現金流。

00:07:23 Speaker 1
嗱，所以呢一部分咧，亦都點解會話啊都大家都應該要留意同個客要傾咧。就係大家做嘅規劃應該會做得好。但系現金流現金流有冇好好考慮咧大家而家嘅現金流你自己嘅現金流有冇好好考慮咧可能會有。有啊最主要睇收入系咪啊咁啊支出究竟有幾多咧嗱一陣間呢個位置會講講啦最後有一個嘅案例會同大家一個嘅分享。呢一個嘅常見嘅情況又係，大約系點嘅咁，我有啲乜嘢嘅選擇嘅咁啊都會同大家提一提啦。OK好咁啊第一部分同大家講就係點解退休前10年咧就係其實真系黃金嘅10年入邊每一步，系影響決後邊個抉擇影響餘生因為最主要大家諗。

00:08:17 Speaker 1
頭先講好多10年嘅改變，或者10年間做咗啲咩令到人驕，令到自己好驕傲啊冇後悔嘅嘢之外咧。其實呢10年要做嘅決定係影響之後所有嘅嘢。而點解呢個所有嘅嘢咁重要咧就係點解呢個系關最關鍵時間咧就係佢後邊真系退休啦。入邊嘅風險承受能力承受到咧，好明顯就會下降。喺呢個唔系淨係講保險，而有擴少少嘅同大家呢個嘅課題。喺點解會要諗呢樣嘢咧大家諗我保險咪已經同顧客處理曬所有嘅風險啦系咪喺呢個我想去拉佢同大家講就係大家幫顧客傾嘅時候唔單單處理保險其實亦都要同顧客

00:09:15 Speaker 1
做一個全面嘅理財顧問嘅時候，當然要睇佢嘅投資同佢成個組合。而又適當地將佢呢個組合慢慢轉移落去一啲風險較低嘅產品上面。低風險產品有保險同年金都係唔錯嘅考慮。所以呢個位置就係點解各客都會留意，因為佢需要轉向風險較低嘅產品。而且直接講，就係佢輸咗，最唔煩啊？系咪啊？呢度一陣會詳細再講多啲。但系呢個就係最後最關鍵嘅時刻，就係風險要調整。而調整最主要原因就係咩？就係累積嘅資產去到高峯啦。簡單嚟講，就係佢嘅資產夠咗，儲夠咗，賺夠咗，真係去到退休前10年，40至50歲左右。

00:10:15 Speaker 1
仲有冇得再去攞多啲嘅資產咧可能有。但系個累積已經去到咁上下嗰啦，即係簡單啲講啦，你炒只股票做過嘅投資啊，當你呢fifty啊，可能仲有得再去OK啊，去到咁高啦，賺到五倍六倍啦，夠未？梗系錢又冇話越嚟越多嘅。但系大家喺幫個客做一個嘅規劃嘅時候，做一個風險嘅平衡嘅時候，我哋賺咗就應該要轉移咯，因為你轉移落去從一啲高風險嘅高增長嘅要慢慢轉移落去一啲穩陣度。不論銀行又好啦，保險嘅產品其實全部都係同一樣嘅角度要去處理，亦都係對確定性嘅產品需求最高。點解話確定性嘅產品需求最高咧？就係。

00:11:12 Speaker 1
總算唔輸得咧。總算唔輸得起咧。輸唔起嘅啦嘛，系咪？輸唔起個原因繫要再累積翻個資產出嚟，個時間已經唔足夠，仲有冇咁嘅魄力去做咧？或者咁嘅身體時間以前嘅可能七乘廿四搵返上去。去到50至60歲體力上仲做到咧。但有冇可能佢做得到咧？我唔可以講話冇可能。但系年紀大始終嘅體力一定就係知嗰啦，大家知道啊以前可能後生嘅通宵都唔會眼瞓，系咪？去咗某個歲數之後成日講某條線，你一過咗條線就過咗條線啦，你夜小小就已經眼瞓啦，系咪？好正常咯呀，咁所以呢個亦都系人真係唔單單淨係財富，其實人成個嘅生命體力。

00:12:09 Speaker 1
其實係同樣嘅情況。咁所以點解呢一個退休前嘅10年真繫好關鍵，大家點樣幫個客，幫一個有需要嘅人去令到佢哋知清楚，亦都做一個好嘅安排啦。OK好咁啊，所以成個嘅時間表咧啊亦都繫好重要，點樣一步一步去幫個客去有個好嘅規劃，而去真繫有一個啊，真系安享晚年嘅死角嘅安排啦。喺首先，10年嘅時間倒數，一個好好嘅介入點就係介入個時機。介入就係畀個客知道佢而家乜嘢

狀況。喺有樣嘢好得意，我想問下大家唔使答我都得，你自己個心入邊你有幾多嘅資產，你有幾多嘅負債，你有幾多嘅淨資產，喺連曬所有嘢喎，連曬MPF連曬強積金。

00:13:04 Speaker 1
連曬所有嘅保單，所有嘅投資啊，所有嘅現金加加埋埋有幾多再減埋淨資產先啊有幾多資產先啊你講唔講得出啦可能你話哦約略我講得出啦但系你加加埋埋可以我可以好肯定咁俾大家知就係好少人會好清楚自己究竟有幾多資產。但我講得出系咩咧我有揸咩股票講得出嘅。我有揸咩基金講得出嘅，我有揸咩保單講得出嘅。喺當然講唔曬啦，有啲但系個價值幾多咧而最重要嘅嘢就係加加埋埋有幾多。咁每樣嘢一定講得出噶啊當然有啲會漏啦但系加埋有幾多咧喺好多人係冇去真係計亦都冇掌握究竟個情況系點樣樣點解呢個情況重要咧。

00:14:03 Speaker 1
一定要評估個客嘅情況，其實唔系淨係俾大家睇。有啲咩證資產啦佢有啲咩啦同時佢仲欠債嘅系啲咩啦可能信用卡欠債啊貸款啊車啊屋啊。呢樣嘢又系加加埋埋咧其實好多人係唔知喎就算最簡單信用卡幾多利息而家好多人知道廿幾釐啦但係佢本身個貸款幾多利息佢嘅透支額幾多利息或者循環貸款嘅一釐息喺好多時朋友就算問啦你自己你講按揭幾多釐息啊如果你供緊樓喺大概啦可能三釐啦Hyper加0.2咁樣Hyper咁嘛咁上下啦冇冇0.2咁低嘅即系cut減2.5咁樣樣啦當系咁啦喺你可能會講得出但實際嘅息係幾多咧

00:15:00 Speaker 1
跟住你亦都話，每個月你淨嘅錢淨到幾多咧？每月淨嘅錢又系一個好好得意嘅數字嚟。有成日同朋友講啊，每個月多多少啲啦？真系淨到落嚟究竟繫幾多咧？攤個户口出嚟睇啊。好多啲錢唔知跌咗去邊度。我相信大家都會有同我話做，但系唔係整整儲錢cashflow呢部分全部嘅資產。好多時咧，我同啲客户朋友一傾咧，哇原來我有咁多噶喎。

00:15:30 Speaker 1
好多嘢冇為意自己，亦都冇為意，就係究竟個比例系幾多，有幾多系高風險，有幾多系低風險。佢可能淨會同你講到啊，我買咗幾廿萬基金啦，幾廿萬股票啦，幾廿萬保險啦。跟住仲有層樓咯，好概括地講嚟咩，但實際去到數字，幾10萬卅零萬四十萬。定系其實講百90萬咧，加埋個數字好唔同喎，可能成球嘅咯，或者幾球嘅咯。所以呢一樣嘢咧，唔單止係俾大家認識下，我亦都繫要好重要，係俾個客，好清楚地知道自己究竟係點樣，而家個狀態係點樣樣。

00:16:25 Speaker 1
但係，而呢樣嘢真係好多時，你同事同你你自己嘅客傾下。答唔出嚟，答唔到個實數。但係當你加加埋埋，正常有儲蓄，你有幫佢跟得好嘅客，即佢真係有同你做財富規劃，你真係同佢傾嘅時候，叫佢攤完出嚟，會比想象中多。佢嘅資產正常會比想象中多。

00:16:56 Speaker 1
啊呢一個係一個好，啊一個好得意嘅位置試下同個客傾。OK，亦都俾個客真係知道佢自己而家嘅狀況。而關鍵嘅係啲咩咧個客知道啦其實你亦都要同個客傾問多更加多嘅嘢因為大家會好好簡單就係數字上啊你儲到10萬蚊啦退休嘅時候你要用60萬退休啦夠唔夠啊夠定唔夠咧其實亦都難講。點解難講咧，即系等同一個數字。財務自由啊大家應該冇聽到好多呢個字噶啦財務自由。跟住咧就係話財務自由就係話哦我啲被動嘅收入詒夠我生活咁得啦但系數字系幾多咧，係咪每個人一樣財務自由唔繫喎嗰個數字，個個唔同噶喎。

00:17:53 Speaker 1
點解會個個唔同咧就係佢嘅被動收入究竟足唔足以支付佢嘅生活啊嘛系咪呢個重點啊嘛每個人嘅生活唔同喎所以你其實要同顧客傾一樣有感要噶唔系一個嘅數字繫要形象到出嚟一定要建立一個情景就係退休嘅時候理想嘅狀態點樣樣嗱而家好多人又話哦退休去中山系咪翻大陸退休冇問題冇問題咁你退休你嘅遠景系想點樣樣一定要具體化就會出嚟嘅點解話要具體化做出嚟咧就係如果唔具體化淨係同你講哦我喺中山生活呢個唔繫一個遠景嘅具體化嚟嘅原因系咩咧就係你想要

00:18:51 Speaker 1
呢個純粹系喺邊度住啫你其實去中山退休，你嘅你你想過點嘅生活。你係想周圍去食嘢，周圍好多嘅朋友啊好舒服咁樣樣詒應付退休生活定系純粹因為嗰度生活指數低。究竟系邊一樣。嗱呢個繫好重要唔係純粹就係話我去邊度生活。一樣咧好多時咧，我同啲朋友傾又好啦啊嗯，即系佢哋好多時候人哋做啊過客或者話去中山退休咁退休中山點解去中山先。點解中山先，點解佢唔去啊再遠啲啊啊肇慶詒再唔系嘅再遠啲韶關嗰啲詒再北啲嘅詒點解唔繫由佢嗰啲。詒原因系啲咩咧呢樣繫好需要好清楚知道。

00:19:49 Speaker 1
佢諗緊啲咩咁，跟住真系要再諗下，佢住地喺邊度居住咧？所以其實跳咗噶。如果直接同你講，就話我中山退休，其實佢跳咗噶。佢跳咗就係我去邊度住。咁亦都冇問題嘅去邊度住啊？去中山OK。咁你中山你想買樓定係租啊？咁可能話唔買啦，平啦，系咪咁？你香港尋樓又點樣樣？

00:20:18 Speaker 1
呢樣嘢係好需要諗嘅，當然一陣間仲有個稅務原因啦。翻大陸嘅住咧，其實有一個複雜嘅稅務問題。如果你個客咁同你講話中山住佢純粹就係睇到哇好中山生活指數低食嘢方便翻嚟香港又快但係有一個好大嘅問題好大嘅問題就係再深入啲真系去到稅嘅問題。咁唔好講我信嗰啲數字住先啦而家唔講數字住淨係講你想退休點啊要住邊生活方式亦都點樣樣生活方式亦都重要就話佢可能呢度住三個月嗰度住三個月或者你啲機票錢又點樣樣交通費又點樣樣咁你喺嗰度你會

00:21:13 Speaker 1
住嗰笪地方，住嘅咁其實你會計得到大概收入點樣樣嘅啊支出系點唔系收入支出系點嗱咁咧你跟住就去到呢個位啦。均衡生活嘅方式佢描述曬出嚟啦佢可能

啊半年住中山啊半年住香港。啊咁啊嗯諗着佢唔使交唔使交香港税或者大陸税啦一陣再講呢個有有啲唔成立嘅有啲位但係咁咁，跟住你就去到就係跟住住邊嘅咯喎。跟住就係個生活嘅成本點嘅咯喎。噲咁全部就要跟住就係佢呢個嘅詒諗法，究竟佢嘅資產，佢嘅收入應唔應付到咧？應唔應付到咧？OK，應付到啦所以有幾多嘅收入啦OK冇問題咁跟住就做下一步啦做下一步就係。

00:22:11 Speaker 1
你想要咁樣嘅生活，OK咁就要有個嘅數字點樣先應付啦之前嘅可能好傳統就係話啊每年10萬蚊啦退休咁樣啊我同你滾出嚟咁咪夠噶咯噲呢個一個好傳統嘅做法啦但系呢個一步一步就係你前面你做咗一步佢真真正正想點嘞啊因為你而家真系面對退休啦嘛詒，做10年就退休啦嘛真系會已經規劃諗得到自己想點退休跟住就用個退休嘅數字真係計啦啊其實係調轉嚟計調轉嚟計就係咦你要有咁樣嘅收入但你冇咁嘅支出所以你要有咁嘅支出咁調翻轉啦究竟要有幾多嘅資產先足夠啦噲跟住調翻轉計有幾多錢先足夠跟住再做埋一個通脹調整啦

00:23:09 Speaker 1
預期壽命嘅計算，你先計得到究竟要開支幾多。跟住邊啲系需要鎖定必須要鎖定嘅核心資產，點解話必須有核心鎖定，應該諗法就係不論點都好呢個點都要應付基本生活，呢個一定要鎖住喺度，不論點嘅情況都要有呢個數字，因為先維持到生活。咁你就要幫個下做咩，就係確保呢一啲嘅數字唔受市場波動影響，穩定有一個預期嘅現金流去應付基本嘅生活開支。其他可以彈性處理，即系話哎呀我去旅行嗰啲有噶我咪去咯，呢啲繫可以cut嘅嘛，系咪咁但系如果唔cut嘅邊啲係唔cut得嘅。

00:24:06 Speaker 1
咁個客自己一定要清楚，要知道。如果上面嗰步唔傾清楚嘅，其實冇可能去到呢一步噶。冇去到呢一步嘅時候咧，究竟有幾多嘅錢你係必須要同佢鎖定或者個客繫有幾多嘅錢必須系要應付嘅生活其實係唔知道。就會去咗一個咩嘅情況咧就係會做嗯。一路有好多朋友做開咗，我同你預可能20萬退休夠唔夠20萬每年嘅生活費夠唔夠佢可能好快同你講20萬啊差唔多啦，夠啦啊加埋政府錢，夠啦噲咁呢個系變咗就係一個好直接就係傳統做開嘅就係幾多錢退休預件事。但系而家其實系因為佢已經買到去啦佢冇得再咁樣去廿年前三廿年前咁樣。

00:25:03 Speaker 1
啊差唔多我數得啦詒而家繫要鎖定噶啦詒鎖定嘅都咩咧有啲就係2~3年前可能做張單已經繫有啲錢可以攞出嚟噶啦噲咁呢個嘅攞出嚟咧亦都就係可以計埋落去成個啊鎖定嘅金額究竟夠唔夠咧啊究竟系咪我應付到個生活咧噲咁所以呢一個繫好詒前邊做有一個好清楚嘅呢個亦都要比較清楚，咁嘅生活究竟得唔得啦應唔應對到啦OK噲咁啊，所以咧退休前八至10年頭先嗰數字又出嚟啦咁就係做個對比啦呢個就係個資產淨值同埋缺口上面一個嘅對比將現況同個目標做一個嘅對比。呢個嘅對比。就係睇下。

00:26:00 Speaker 1
究竟現有嘅資產同退休嘅數字之間嘅財務缺口係啲乜，係幾多？呢個缺口就正

正係點解時間性上面咁緊迫。因為真系八至十年，係唯一仲可以用到負利率同時追求一個穩定嘅關鍵時刻。關鍵嘅時間。但係，我坦白講，如果只得六年，仲做到複式效應都唔到。最簡單係十年一個嘅回報。72法則大家唔知道冇？四分之two72法則大家見過識過呢個位法則啦。好簡單嘅嘢，就係如果要有一個回報同時間性。

00:26:56 Speaker 1
如果7%嘅回報，10年就係一倍。如果10%嘅回報，七年就一倍。即係話，如果個客户真係要追嘅話，真係得呢段時間追。如果唔系咧，複式效應就發揮唔到。所以點解呢個時間咁樣，去到大概六至七年嘅時候，其實亦都要幫個客睇有冇一啲債務需要清除。債務上面嘅清除，呢啲債務係信用卡，呢啲必須要清除先啦。原因係高息廿幾釐息。梗係清除咗先啦。跟住就係一啲非必要嘅房態。

00:27:52 Speaker 1
呢個就要同客户唔單止喺退休上面做數字，債務同現金流上面都要安排好。因為會唔會喺呢段時間做一啲必要嘅房貸出嚟釋放現金流去填補財務缺口，定係還清債務，佢會好啲。其實呢個真係要坐低計一計。因為喺退咗休五年嘅時候，所有現金流應該已經開始穩定。但因為佢越近退休，越計得到邊啲開支係固定，邊啲係彈性開支。但因為喺邊度住，其實都開始有決定咗。

00:28:49 Speaker 1
嗱咁，所以呢一個位置咧，就係五年嘅時候退休前嘅五年就要幫個客做一個確立咗佢一個退休預算嘅模型。就係俾好清楚佢知道邊啲嘅開支佢自己系定咗一定要俾。邊啲嘅開支其實系一個彈性嘅，例如可能有啲旅行嘅情況啦啊嗯嗱後面最尾咧個現金流嘅一個估算咧其實亦都有呢個hints俾大家啦。點樣樣同個，詒提示俾大家點樣可以同客户去一個好啲嘅規劃咧嗱咁啊跟着去到退休前三年啦，真係做一個資產最後一個嘅大檢閱。檢閱系咩咧就係一啲風險嘅調整。嗱呢個位置一個好好嘅溝通就係所有嘅風險應該要調整去接接近個目標。家究竟系未達標。

00:29:48 Speaker 1
因為有一天可能佢過嚟啦，個市可能突然間跌嘅。咁啊喂要調整下咯，會唔會系低位可能再平衡翻啲咧？如果系啊而家系高位嘅，會唔會又攞多啲嘅資產增值嘅部分出嚟，降低個波動性咧？嗱呢一個三年點解亦都重要咧？就係如果大家有留意股市嘅一啲週期，股市一啲週期如果大家會發現到，大概系點樣樣咧？啊大概可能系而家啦，以前有可能會長啲啦。但而家你會睇到啦，政府好多時一啲嘅介入嘅政策之下，嗱基本上可能係三年度跌嘅啊，就算高位啦三至五年咧，其實仲會翻返上去噶嘞。唔會翻返上去噶嘞？翻返上去即打和嘅。

00:30:47 Speaker 1
嗱咁，所以三年咧，其實亦都系比較下同掛睇咦佢嗰啲咩嘅資產啊會唔會有啲take咗profit賺到錢落咗袋咧轉移翻成個嘅風險唔會咁波動啦。咁跟住去到倒數

前兩年啦。兩年咧就係要做一樣嘢，就係現金流嘅一個準備。而呢個現金流嘅準備咧，系講緊就係講緊佢一退休一停落嚟。

00:31:19 Speaker 1
究竟這個現金，究竟喺邊度去攞出嚟啲錢喺邊度度攞出嚟但因為呢一個嘅錢嘅安排咧，系要規劃定噶啦如果唔系嘅到時第一日退休，但冇糧出噶咯我跟住食家咁冇糧出咁點算啊冇錢使咯嗱當然點都會有啲儲備啦三個月嘅儲備六個月儲備一定有啦咁但係三個月六個月過咗啦咁啲錢喺邊度攞咧，嗱啲錢喺邊度攞咧嗱其實呢個系必須要有一個好嘅安排。而呢一部分咧，好坦白講好多時咧淨係大家做開從冇規劃嘅，就係同顧客講啊到時你你喺邊度攞錢啊幾多年之後攞錢啊但系真繫去到要攞嘅時候有冇幫顧客都好好規劃埋點攞咧嗱相信繫比較少人啦會去傾呢一部分嘅。那其實重要噶。

00:32:18 Speaker 1
原因系咩咧你有你知道佢有一個正嘅現金流，佢自然就可以有更好的安排。而仲有樣嘢緊要嘅。仲有樣嘢緊要嘅現金流呢個位置即系要睇嘅就係。你諗下，而家通常幾多歲退休。退休嘅年齡我當跟強積金啦65歲啦，系咪人均壽命去到幾多啊。

00:32:49 Speaker 1
80年代啦，系咪？20年嘅時間啦，系咪？你諗下一樣嘢好得意嘅。你當你知呢個嘅時間咧，你就會發現到好多人會同你講嘅一樣嘢就係我退休。我冇時間。我唔承擔任何嘅風險。但你要清楚呢個位置咧點解頭先講就係退休嗰下都都真係離開。

00:33:19 Speaker 1
死亡中間嘅時間會幾耐有冇10年時間有嘅喎有冇廿年時間講唔埋啦唔同人唔同命啦系咪但10年或者10幾年有冇咧基本上都有啦系咪嗱你就會發覺有一個好多時大家個預嗰個嘅嗯即感覺啊同真實其實有個嘅落差噶個落差就係咩咧好多時嘅朋友就係會覺得我退休我就全部唔唔可以承受風險我亦都隨時我會全部攞曬出嚟嘅但系你試下同佢講一樣嘢好簡單嘅你諗住會逾期幾多名幾多匿名啊跟着又唔知啊誒誒誒我都唔知幾多歲啊

00:34:16 Speaker 1
跟住好簡單，你問下試下問個客。你爹哋媽咪，你爸爸媽媽仲健在嗎？健在哇，非常好啊，非常好啊，老人家真係可以去陪佢多啲啦，系咪咁？你老人家幾多歲啊？誒兩老幾多歲啊？我同你講，佢都佢老五加翻36歲啦，都九廿歲噶啦哇，九廿歲真係好出名喎，誒希望我真係。尋日八歲啦，健康啦。咦咁你諗下，你而家退休。如果你好似爸爸媽媽咁樣嘅歲數，都仲健在。相隔幾多年啊？廿五年啦，系咪99六啊？唔系，未廿五嘛，廿五年哇，你仲有廿五年命咁。如果你筆錢而家擺喺度，廿年之後先用。你諗下個時期仲有20年喎，連張保單都一定有。

00:35:15 Speaker 1
一定個個回報都返到嚟啦，系咪？中間仲有人壽，喎，仲有紅利喎，系咪？噉呢個嘅位置咧，好多時就係。客人又好啦，朋友都大家傾嘅時候，其實原來退休講下後邊仲有好長命噶喎。噉呢個位置，大家就係一個好好嘅價值可以加落去俾個客户仔，因為等佢都要知道你退休。並不代表幾年之後你就拜拜咧，都可能講緊廿幾年嘅生命，廿幾年嘅生活。你嘅現金流要點處理？你如果一開始攞曬所有嘅錢出嚟，或者唔做一啲長遠啲嘅增值。但唔做一啲長遠啲嘅增值，你其實你會睇得到都系一樣嘅問題出現，就係面對通脹嘅風險，走唔甩噶啦，走唔甩噶啦。

00:36:13 Speaker 1
而呢個嘅走唔甩，你其實你再睇翻就係你講緊廿年喎。廿年嘅時候，你如果話完全唔可以擺得耐嘅有冇需要啊，所以變咗咧，真系要幫顧客諗佢攞錢嘅嗰邊要攞呢個重要。跟住當然都要安排呢個應急嘅錢，正常都有啦，三至六個月系咪？而最緊要一樣嘢就係，佢嘅年金同有啲嘅逆按揭嘅規劃係點樣樣，亦都係佢成個嘅組合入邊應該要點樣樣嘅安排。噉所以咧，你會留意到政府開始做一樣嘢咧，年金啦。年金噉，佢都系目標為退休人士，真係退休人士而呢個退休人士啊，佢可以攞個錢啦，即系佢有筆錢啦就將去。

00:37:09 Speaker 1
變咗做每年去攞出嚟，或者每個月個時段去攞出嚟。當然亦都可以攞一個時段，或者可能攞到去百年歸老啦。睇下佢揀邊個嘅計劃啦。但係你會睇得到呢一樣嘢好多時就係朋友忽略咗嘅客户，亦都好可能忽略咗嘅就係其實個時間好長噶種。個時間其實仲好長噶，噉咪都去到退休之前嗰一日。但係嗰一年咧，其實亦都仲有其他人要去諗啊。點解要你分開一年一年去做咧，你就會睇到，其實嗰啲時間，個用嘅時間其實都好多噶。就算你呢個嘅規劃究竟點樣做啊，年金又好逆按揭都好，全部唔係有咁個掣就得嘅，起碼都要幾個月嘅時間去安排啦。咁所以其實計劃得嚟。

00:38:07 Speaker 1
跟住實行嘅，其實真係一年嘅時間。而跟住到退休前嘅一年，應該要做好嘅嘢就係一啲行政同埋法律上面嘅工作啦，包括傳承嘅規劃。第一遺囑嘅更新。遺囑更新好重要。遺囑唔系寫完就一路咁用噶。原因系咩咧好多嘅朋友會遺忘咗就話有咩俾細路啦？有咩俾屋企人啊？但係有冇好諗清楚。有冇諗清楚中間其實會唔會有啲嘅改變咧，喺佢以前設立嘅遺囑同而家。但其實好多時候改變嘅例如可能家庭一啲嘅關係啦又或者可能係一啲身份上邊啦可能即係啲細路變咗大人啦跟住。

00:39:06 Speaker 1
佢就可能已經唔需要監護人嘅咯噉，其實遺囑呢樣嘢好緊要嘅。特別如果你啲客户有小朋友嘅，有小朋友遺囑呢樣嘢好多時大家遺忘咗噶。遺囑淨係話哦啲錢留俾邊個啦啊系咪要做傳承啊但其實遺囑有一樣嘢繫好重要特別如果有未成年嘅小朋友繫好重要好重要噶。系咩咧系監護人。系監護人，因為如果冇設定

嘅話咧，冇設定監護人咧咁，佢又冇屋企人親戚去去諉即係做佢監護人啦如果冇嘅話點啊社會福利署咯。政府咯用。嗱呢個我唔相信有家長想制。

00:40:03 Speaker 1
即係社會福利署，係做監護人嘅。但一定係想可能信任嘅屋企人，或者信任嘅朋友有事嘅時候做監護人。所以呢個位置，遺囑嘅更新喺本身喺遺囑嘅設立應該會擺喺度，即係呢一個監護人喺度。但係做退休啦，細路啊細路。

00:40:33 Speaker 1
就係變咗大人，變咗大人都仲好啲。未結婚嘅話都仲好啲。如果結咗婚咧，就跌咗落去，有機會可能係俾左啲新抱啊，俾左外氏嘅咯。有機會嗱呢個其實亦都需要去更新。更新下真係究竟上啲資產點樣啦，監護人亦都已經冇呢個咁嘅需要話，其實亦都系應該要移除啦。咁，所以呢一樣遺囑更新定係退休前嘅嘢都要重要啦。跟住亦都有樣嘢啦，就係授權書嘅確認。授權書嘅確認。授權書咧亦都唔係淨係傳統嘅授權書，應該係要俾咩咧Enduring Power of Attorney持久授權書。嗱持久授權書咧點解呢個咁重要咧，就係喺有咩事嘅時候咧，特別係入咗醫院。

00:41:33 Speaker 1
如果精神能力有問題，即可能昏迷或者不太清醒，可能有老人痴呆的時候。在法例上面，普通授權書就無效啦。只要那個人神志不清醒，其實授權書就無效啦。但持久授權書就不同啦，Enduring Power of Attorney就不同啦，不同就係就算那個人神志有問題，他可能喪失咗自己照顧自己嘅能力都好，只要佢在生，只要佢一日未死，就算可能喺醫院插住喉都好，只要一日未死，持久授權書都有效。但呢個繫好重要噶，呢個繫好好重要噶，即係就算可能你唔會留意啦，就算如果去。

00:42:32 Speaker 1
同一個客去一啲嘅醫院嘅網站睇啦，醫院嘅網站睇啦，東區醫院啊，一啲老人科比較多嘅醫院咧。其實佢哋有一個叫做工作咁樣樣啦。其實系俾到一啲嘅，即系老人家咧，俾老人家咧就係俾佢哋你真係要去睇一睇，你要設立啲咩咧，佢哋有設立，又會同嗰啲嘅老人家講咗講咧。三寶咁樣啦，持久授權書啊。跟住亦都有個遺囑啊。咁樣嘅安排，令到佢哋就算系醫護人員都會方便啲去處理。因為持久授權書咧亦都有一部分咧係牽涉到醫護噶。當然唔可以叫醫療授權，但系可以就係講到明佢。

00:43:28 Speaker 1
想點樣嘅，即係照顧自己有尊嚴地，就可以預先俾定曬呢啲指示啦。跟着當然有一個重要嘅就係保險受益人嘅確認，亦都要睇翻相關嘅人壽保單嘅有效性係點樣啦，會唔會因為呢個受益人個身份有問題而攞唔到佢啊？又或者一樣嘢，就係身份嘅改變。咩嘅身份改變咧？稅務居民身份改變。但呢樣嘢好重要啊，而家特別係香港好多朋友喺其他地方停留居留。停留居留嗱，其他地方停留居留咧，點解呢樣嘢重要咧？就係要睇翻當地嘅接收呢一個保險嘅權益需唔需要。

00:44:22 Speaker 1
喺個人受保單上邊，例如佢有啲嘅税務編號要更改啦。避免咗呢一啲嘅税務嘅問題，或者一啲唔合規嘅情況出現。咁所以呢一啲咧系唔系單單淨係話受益人改啦，其實或者遺囑上面更新啦俾邊個做遺產繼承人啦，其實唔單單係呢啲。唔單單係呢樣全部都係好重要嘅一啲嘅時間性咁樣樣啦，而仲有一樣嘢呢個我拎起示一下。就係我唔記得後邊有冇講啦，冇理你講咗先啦。呢個位置請記得就係圍足遺囑擺邊。但系你哋家下冇嘅遺囑擺邊。但呢樣嘢其實重要喎，點解重要咧？點解話遺囑擺邊重要咧？

00:45:20 Speaker 1
嗱好多時，呢個咧亦都繫有朋友咧有遺囑，但系冇好好嘅擺放咧而出現問題嘅。嗱大家唔知道遺產嘅流程點樣去處理啦嗱香港雖然冇遺產税，但系香港嘅遺產繫需要去高等法院做認證嘅。如果冇認證嘅話咧銀行又好啦金融機構都好啦唔會放錢喝。啊當然保險公司會放啦保險公司跟死亡證明啫。啊但其他唔會放錢喝。

00:45:50 Speaker 1
賬户可以即刻凍結嘅。誒原因系咩咧因為香港有一條嘅法例咧，就係呢個撫養人嘅法例啦。佢可以隨時追討個遺產要分出嚟俾佢嘅。咁咧，去到銀行嘅或者金融機構，佢嗰邊就係因為你冇高等法院嗰個文件。因為我唔會我唔會處理喝喎啊嗱呢個好重要但系你會話我有遺囑，嗱咁，我攞個遺囑去認證咁咪得咯去法院，高等法院度認證喺金鐘啊高等法院低座啦去認證喝啦系啊冇問題。如果攞做個遺囑正本去認證，OK可以。但繫有一個嘅問題啦點解頭先我就係問過遺囑擺喺邊咧嗱如果醫院嗰啲咧寫個遺囑咧誒嗰啲。

00:46:43 Speaker 1
醫護人員會同老人家講你擺喺你牀頭櫃度，可以即刻攞出嚟處理。但如果唔係擺喺牀頭櫃，而係擺喺保險箱，會出現咩問題呢？大家知唔知如果遺囑擺喺保險箱，而個人死亡，會點處理？根據香港嘅法例，就算係聯名嘅保險箱都好，都唔開得。如果張遺囑喺保險箱，個人死咗，就攞唔到出嚟。但係去法院做遺產認證，又需要攞遺囑正本先至做到。呢個就係一個好好棘手嘅問題，冇遺囑先至可以處理，但係…

00:47:40 Speaker 1
我真係攞唔到遺囑。我真係keep住咗喺保險箱度，咁點算咧嗱所以呢個位置咧就係引申咗一啲好多嘅問題。咁如果知道個遺囑喺保險箱，咁只有等法院誒即系批出嚟話開箱先至可以攞出嚟。咁而呢一個嘅開箱咧今日正式冇咁快做到嘅啫。而每日咧得幾個位嘅咋因為得一兩個職員做嘅咋，但系佢仲要跑曬全香港。但所以等咧系要等幾個月喝先至排到期去開仲要辦公時間去開啊開完跟住先攞到個正本出嚟遺囑正本跟住先有個遺囑正本攞去做遺產承辦嗱你就會睇到個繁複程度喺邊嘅啦。

00:48:36 Speaker 1
跟住全部又要凍結喺度，全部用唔到。所以點解亦都倒數一年前呢個緊要就係

遺囑唔可以擺喺保險箱。雖然呢個好重要嘅資產文件，但係唔可以擺保險箱啊。所以有啲朋友會俾錢擺律師樓，嗰個律師亦都幫手做埋遺產嘅處理。咁所以你哋會睇得到呢一個中間有個位置，就係如果小小位置處理得唔好，會出現好多麻煩。所以點解亦都退休前一年要客提一提佢啲咩改變，亦都要提一提佢，亦都要提一提佢呢一個問題喺邊度，嚴重性喺邊度，等佢都知道要點處理。OK咁去到真係到退休嗰一日啦。

00:49:34 Speaker 1
其實好多嘅觀念回顧真係做一個summary，一個總結。真係到到嗰日啦，人生去到嗰日啦，即係捱咗幾廿年終於等到嗰日啦，去到嗰日咧，其實你幫過下都重要嘅，重重要系咩咧，就係要確保所有嘅嘢已經到位。包括資產嘅配置啦，保險啦，債務而有樣野好重要嘅亦都點解。

00:50:05 Speaker 1
會系即個災務上面要早少少去處理咧原因系咩咧嗱呢個點解呢個嘅緊要咧就係有啲嘅信貸有啲嘅信貸產品佢會唔會需要每年問你攞個收入證明咧但會唔會每年問你攞收入證明嗱好似你張信用卡，你會唔會每年叫你再俾收入證明。

00:50:35 Speaker 1
收入證明要你再申請，要你再批啊嘛是不是啊幾時批了啊你入即申請過下嘅啫是不是申請完過下基本上你如果還款記錄良好信貸評級沒有特別跌沒有拖數沒有走數嘅基本上銀行都不會特別佢誒即cut你個額噶啦系咪誒當然你要報翻個。誒即系即系工作狀況更新俾銀行，銀行再決定會不會啊更改啦系咪咁但係正常系唔會。即唔會突然間cut你額噶嘛系咪啊咁啊如果cut額嘅你你都會打去喂咩事啊做乜cut我額啊正常唔會噶嘛嗱所以點解六至七年前其實除咗清償之外，亦都所有嘅債務要喺呢度做咧。如果有一啲嘅投資客或者循環貸款，喺按嚟做一個嘅後備。

00:51:33 Speaker 1
後備就係緊急時要用嘅後備。其實就係呢段時間，六至七年呢啲嘅時間預備好曬啦。去到最後退休嘅時候，就確定好究竟係未已經準備好啦。因為如果未咧，其實應該退休前一年都都要再問多次嘅，但最後你就要確定曬啊，系全部到位啦。唔到嘅話咧，要補飛都仲勉強可以補到飛。

00:52:03 Speaker 1
啊勉強都報到飛，因為你仲可以做一啲誒調撥啊，去最後令到佢搞誒即做好成個嘅組合啦。嗱咁所以退休日咧系真係確定曬所有嘢已經做好曬。啊已經做好曬。繫有朋友問啦未今日嘅教材幾時誒有得攞有得攞噶，到最後咧會有個QR code俾大家啦，大家到時下載翻啦OK好嗱咁所以咧。即係10年嘅一個關鍵行動嘅清單咧，大家會睇得到咧。真係第一樣嘢要傾嘅唔系數字，唔系數字，系佢想點樣樣嗱好多時咧，個朋友咧會傾嘅時候好多時候我都同佢哋傾你唔好講幾多錢先誒成日講話要幾多百萬退休咁樣即電視可能呢呢個由細個睇到電視400萬養個細路咁樣。

00:52:58 Speaker 1
你唔好諗四400萬先啦。你第一件事諗，你有有冇細路先啦生唔生細路先啦而家唔生添啦系咪嗱你嘅第一件事，你想要咩生活先。你唯一要好好好實在嘅點解一定要諗繫愛咩生活仔。你唔系將價就貨當然到到最後要將價就貨啦你要睇下呢個收入嚟做呢個支出咯同我真係買架波子買買架跑車日日喺度。誒誒誒買包包咁樣啊，買包包都系一個投資嚟嘅。啊買表咁樣嗱冇問題，但系個問題你自己想要咩生活先你如果要咁樣做做收藏家冇問題嘅。啊咁跟住就咪就係睇佢今日個資產應唔應付到啦嗱所以我哋唔可以限制人哋嘅諗嘢噶嘛系咪啊夢想又好唔可以。

00:53:52 Speaker 1
人生有夢想，所以他的願景是怎樣。不過人生很現實，即是叫大家現在想想自己的退休生活，你都會看看現在的狀況來想啦。所以他的夢想是怎樣呢？這是一個質素上的問題，他想怎樣，即是例如有啲朋友，他們想要我成日好多時候同朋友傾退休的時候，我好中意問佢嘅。你的夢想係啲咩跟住咩夢想啊？最簡單有冇啲嘢你細個好想做，你做小朋友成長好想要好想做嘅嘢，你又做唔到。而你退休，好想去達成呢個心願嘅，例如我環遊一次世界，而家好容易啊，以前好難啫。

00:54:48 Speaker 1
努力啲坐啊商務可能都坐到啦系咪仲可以坐business class啊系咪誒first class就唔得啦頭等唔得啦誒坐下商務都做到都都做到誒business class系咪嗯仲有而家香港啲人全部喺唔同地方長留居留嘅周圍去都有朋友咁樣嗱咁繫系咪想咁樣OK嗱呢個第一第二嘅就係變咗你真係要根據呢個嘅願景砌一個嘅數字出嚟點樣就得啦嗱一步一步做。嗱呢度跟住第二步第三步就係當然有有佢想要嘅嘢，有實際嘅情況落差喺邊度。OK，跟住第四債務清除計劃。嗱其實債務清除同時哋點樣建立一個好嘅信用嘅安排。嗱呢度我個教材寫清楚個債務就係講緊如果有啲唔好嘅債務就要清除。

00:55:45 Speaker 1
如果有啲好嘅債務，系應該要安排嘅。咩為之好嘅債務當然有兩樣睇一樣好似頭先講啦啊預定嚟將來可能要用嘅去到好大年紀都用嘅即一個嘅透支啊又好一個嘅誒額度喺度可以隨時攞得嚟用嘅。呀有一個有目的嚟噶債務啦第二個。就係可能用一個嘅債務去賺取收入，例如系啲咩咧例如收租啦，等下請人收租。例如佢借嗰個錢翻嚟去買一啲嘅唔同嘅投資產品，做一個利差利率相差嘅一個交易。啊幾年嘅時間可能五年咁樣樣都可以喎咁所以呢一部分呢個位置嘅要睇清楚乜嘢嘅債務。

00:56:44 Speaker 1
亦都要點樣嘅清楚，誒或者需唔需要增加一定嘅債務咧喺呢個位置。啊OK，第二跟住一個退休嘅預算模型啦。啊因為佢更加貼近嘅就會知道真係究竟個使系點樣樣啦。啊跟住再做一個嘅資產配置，將一啲高風險嘅慢慢變咗一個鎖定嘅。誒甚至可能中低風險都好多變咗一個嘅鎖定嘅安排啦。跟住就係開始一個

嘅最重要嘅現金流嘅一個嘅預備啦，應付即系個退休係點樣樣啦。跟住頭先講過嘅一啲行政法律嘅事務，到到最後真係有一個嘅確認退休。Chinese咁樣樣啦喱，所以咧呢個10年嘅一個步驟啦，可能你話我可以用多時間講系點解咧真係大家容易一步一步嚟同顧客去傾去做。

00:57:39 Speaker 1
就可以好好幫到佢，亦都調轉咁講啦。你如果同個客咁樣傾呢一個嘅行動究竟系幾耐啊你諗下10年噶啦10年噶呢個嘅時間表即係話你可以好肯定同個客10年佢就佢唔會走甩到噶啦你一定同佢綁定到關係10年噶啦OK。喱，所以呢一個咧點解我有一個10年嘅時間等大家一個詒行動嘅精力啦，我亦好好哋跟到啦。OK 喱，我先請大家一小時小休嘅。喱不如我唔好去下一個話課題住啦。不如我哋而家小休先啦。哦小休10分八分鐘咁，我哋翻返嚟繼續我哋嘅課堂 OK 好啊 Ben 你主持人 Ben 喺邊度啊會唔會幫手做個倒數。

00:58:24 Speaker 2
咁你幫你啦喂等開陣啊要少少時間。

00:58:29 Speaker 1
好咁，我交俾你倒數，大家跟倒數翻嚟得嘅唔該。

00:58:33 Speaker 3
OK。嗯。

01:07:42 Speaker 1
好，我哋翻返嚟繼續我哋嘅課堂啦。好，我翻下翻下教材出嚟先。好，大家都睇到系咪啊睇到聽到系咪如果睇唔到聽唔到，記住開聲啊。好咁，我哋繼續我哋個內容啦。好咁啊頭先提到即係10個即係關鍵行動啦同大家講咗即繫好重要嘅嘢啦咁跟着你再睇入邊。冇一個嘅細節啦喱，首先就係常見嘅一啲嘅錯誤同埋忽視嘅環節，亦都同樣地啦。就係客户呢啲嘅忽視啦，其實正正就係可以同個客户好好嘅溝通嘅位置啦。首先第一樣嘢，就係退休年齡太模糊。啊點解話退休年齡模糊咧其實都好簡單噶啫亦都有咁噶大家自己。

01:08:38 Speaker 1
啊你都問下大家自己就係你自己幾多歲退休。但系你幾多歲退休。啊，系咪有冇答案啦冇啊，系咪有六十五歲啦跟政府嗰個啦喱你自己有冇去諗咧。喱當然你會話餵我後生未諗喱其實詒有朋友講70好多謝你但係下會有冇咁樣好正確地諗咧。

01:09:10 Speaker 1
喱亦都呢位朋友，多謝你講70。你自己嘅70有冇過去規劃好自己，70歲前做啲咩70歲後做啲咩。喱第一個其實繫好重要嘅喎就係好多時就話我我我諗一個嘅數字咯啊五70啊75。啊68點解呢一年先點解你呢一個嘅數字先。

01:09:40 Speaker 1
喱，其實好多時就係冇好清楚地究竟諗以我要做啲咩咧。佢純粹就係我求其攞

個數字出嚟啦。嗱冇明確嘅時間表咧，真正就會系影響到成果嘅規劃。啊究竟可能就係諗我究竟我幾多錢先先至喺嗰個歲數度做得到。佢做個時間表出嚟咁，我根據時間表決定咯。其實唔系嘅喎。轉轉頭先同大家，即一齊去傾過詇一個目標數字。同佢嘅生活點樣去匹配詇其實反而調翻轉計到出嚟嘅時候可能話詇原來10年系唔夠嘅喎唔夠系咩啊唔夠退休喎。

01:10:38 Speaker 1
我要呢個咁樣嘅生活，即係話可能我要去到六十二歲，可能我都七十二七十二歲先退休咯。系咪啊嗱其實呢一個多謝朋友喺度講答咗一個數字先點解70嗱你自己再諗多樣嘢點解70亦都正正就係講點解話個退休年齡冇嘅原因就係我求其一步。個數出嚟，我諗我最後冇再退休帖，系咪啊但系問題仲做到退休咧其實計到噶嘛計到噶嘛啊即好似頭先講嘅冇計大家都計到噶但問題有冇確認咁樣去做有冇咁樣去計出嚟其實冇嘅調轉你幫個客去啊傾完之後。

01:11:35 Speaker 1
你一個好清晰話俾自己，要幾時做啲乜嘢嘢啊要每年做啲咩嘢咁，系一個好好好幫到佢做一個嘅決定咯。啊咁另外第二個錯誤嘅就係低估長壽嘅風險啦嗱其實呢一個咧系而家即系退休嘅人士最容易面對有一個嘅風險。就真係低估咗長壽嘅風險。呢個嘅影響系啲咩咧就係低估咗咧，就係代表退休金有機會提前用曬。提前用曬嗱，正正就係呢一個嘅位咧，系可以好好同顧客傾下傾咩咧，就係傾年金。同時地。傾醫療開支。啊醫療開支。

01:12:28 Speaker 1
嗱呢個點解我醫療開支要呢呢個位傾咧一陣間我有個開支嘅一個嘅詇即系一個嘅模式啦大家就會知但係年金我相信大家。繫好好可以同佢喺呢啲位講未去到真系講話醫療需要淨係年金都已經可以啊真正就可以睇得到如果預期壽命同資產耗盡嘅時間。可能佢100萬覺得好足夠啦，系咪。啊，跟住仲要每年支出30幾萬嘅合理啊。啊，跟住退嘢，跟住預期個年回報3%都合理啊系咪。咁呢啲全部都合理嘅推算估算之下去到75歲嘅如果壽命相對充裕退休資金做好充裕仲有餘額繼續喺度嘅但系去到85歲咧咦。

01:13:22 Speaker 1
已經汶汶咄嘅咯，如果中間有啲咩嘅突然嘅支出咧唔足夠咯。又唔足夠咯。啊咁跟住去到95歲，好明顯資產就唔夠。但繫會有佢到真系需要一啲額外嘅收入。嗱呢一個嘅詇估算咧呢個計數咧65歲退休啦你就會睇得到有呢一個咁樣情況。嗱因為去到30年所以點解會話有人贏你問下個客，預期壽命幾耐最合理上嘅推斷呢個亦都係即醫學上面有一個推斷就係詇你嘅家族究竟系差唔多咩歲數嘅其實都至少嗰啲嘅嘅嗰嗰個啲嘅嘅範圍噶啦咁所以問佢嘅詇爸爸媽媽啊歲數咩嘅情況咁好自然，你會俾佢自己都叮一聲知道哇原來真系我我嘅家族系偏向長壽。

01:14:21 Speaker 1
我嘅家族長壽嘅話，即系我都要預備多啲嘅資金噶咯。如果唔系唔足夠去退休喎。但唔足夠去退休噶啦，你會睇到呢一個資金耗盡一個嘅情況，亦都繫好好同顧客去講得到佢點樣樣點解有可能有一啲嘅終身年金啦又或者好坦白講。儲

蓄保險咧終身壽險咧其實某程度上繫可以幫顧客應對呢個位置嘅。等陣先再講啦。但系，即呢個好明顯睇到呢個嘅情況啦。另外，第三個嘅錯誤真係忽略醫療同埋一個嘅詼長期護理嘅成本。喺呢一個位咧，頭先咪講話後邊一個嘅支出嘅模式支出嘅模式咧詼會系去到年紀再大嘅時候其實好多人就會忽略真係醫療上面嘅需要或者長期護理嘅需要。

01:15:20 Speaker 1
香港好容易會有一個情況，就係我請工人啦啊請工人啦，系咪但繫有時唔可以喎再請工人都要幾千蚊個月啦你嗰度當我連連買食嗰啲，你都差唔多成萬蚊個月啦魚都要預幾千至一萬啦系咪啊咁樣但系如果真去到真去到要院舍要住。嘅話其實個開支仲大所以最大潛在嘅負債其實唔係真係層樓。系健康開始，仲要系唔知幾時嘅。啊咁亦都當然有啲嘅朋友就係話，餵你都可以同佢哋講下10年其實亦都一樣嘢就係你要為自己嘅健康去儲錢啊點樣為自己健康儲錢你可以做下運動啦拉下筋啊改善下飲食習慣其實為自己健康去儲錢啊為咗健康儲詼咁你就到退休你嘅生活上系點樣樣咧啊咁你而家要儲定健康，健康其實同。

01:16:17 Speaker 1
其實我覺得健康同保鏢一樣嘅，都系儲嘅。啊，儲完跟住啊，真繫到要用嘅時候你先發覺個重要性喺邊。你唔儲定你真係去到嗰陣時你真係要儲冇得儲啦太遲啦。啊，其實同樣嘅情況嚟好咁樣就另一個嘅錯誤啦就係個投資組合風險太高嗱呢樣嘢咧可能如果大家做保險嘅朋友咧未必會好留意，但系如果你有做強積金，你有作為強積金，你會明白。啊強積金一個嘅詼即做法啦，類型基金啦去到65歲嘅話咧相對持有嘅詼即高風險嘅詼投資咧相對就較少啦啊一路去到40~50歲開始啦啊一路慢慢咁樣嘅調整佢將去到65歲啦。

01:17:13 Speaker 1
跟住就變咗做啊一個嘅詼好多嘢一啲低風險嘅投資。嗱，其實投資組合亦都一樣應該系咁嘅樣。應該系應對市場嘅波動嘅策略，就係唔可以俾退休金坐過山車。但系呢一個咧喺香港一個好難跟退休呢個普遍嘅風險現象嚟噶，就係客户投資好多都係偏向股票型嘅基金。

01:17:43 Speaker 1
甚至退休人士啦，啊有70%以上嘅股票比例。好好簡單一樣嘢就係好多嘅退休人士佢寧願揸住同你講餵我揸匯豐以前恆生添啦，啊恆生有股息派噶喎。啊咁啊每個每每年有個股息夠食食咁樣夠生活啦系咪啊咁但系其實市場有波動哦匯豐都有波動啦世紀供股嘅時候。好啦講真時，如果佢賣個資產嘅損失咗好多。詼仲要如果退休之前10年真系已經一個大嘅回調。啊咁嘅儲蓄咧可能好難恢復。仲要有啲嘅投資。詼大家如果好耐之前咧，詼而家已經冇呢個人再講噶啦但系即系如果以前咧有樣嘢就係詼八號仔啊就咩咧電訊盈科啦。

01:18:41 Speaker 1
但系以前嘅，即系再之前嘅詼香港電訊啊，大東電報局咁樣樣啦。前身嗰個咧就係啊會可以好好嘅派息。跟住啊大家如果有知道電訊盈科啊，跟住就好似啲股價走好低咁樣樣啦。派息又派唔到啦喺呢一個咧就係變咗市場就係如果你個

客户。佢真系將個退休金全部擺曬喺單一嘅股票又好，單一嘅投資都好啦，或者好多系股票嘅投資都好，冇做一個好好嘅風險平衡咧。其實就會出現咗呢一個風險好高嘅而又香港好普遍現象。啊呢個亦都係正正一個嘅切入點啦啊大家可以同顧客可以有個好好嘅溝通喺呢個位置我成日都會同朋友啊客户講一樣嘢就係。

01:19:36 Speaker 1
炒股中炒冇問題。你去玩冇問題，有啲人覺得我股票我嘅好開心有得同人傾偈，佢當一個社交咁樣。亦都可能係考下眼光自己去玩下咁樣好開心，有刺激噶嘛，賺到錢嘅話。但係有啲人係講緊咁樣冇問題。但要控制注碼，要控制個百分比資產，究竟幾多嘅百分比去呢一啲高風險度。幾多嘅百分比落去一啲穩陣或者保底嘅對抗通脹組合。但其實呢一個有一個好重要，就係好多時大家會同佢合作為一個財務規劃嘅時候。

01:20:32 Speaker 1
有冇去睇埋個客户嘅所有資產，做一個全個組合。全個portfolio有啲可能唔系大家可以俾到意見嘅，因為個牌照上面大家唔可以做投資啦，系咪當然如果有啲朋友有投資牌照可以啦。但係代唔代表你唔可以同佢傾成嗰個嘅組合咧其實冇有阻止喎，因為你擺就係話諗你嘅資產。可能你要去到啊，你高風險嘅可能講緊兩成一成。另外，我哋要穩陣嘅話，可能你有四成嘅年金。四成嘅系一啲嘅諗人壽嘅保單儲蓄嘅保單。但呢個你都可以幫佢下做一個組合噶唔單單淨係話哦一個投資組合其實成個資產都可以做一個組合包括埋保險落去啦。

01:21:29 Speaker 1
另外一個嘅錯誤嘅就係提早提取退休儲備。啊呢個亦都點解一個清單入邊有樣嘢講，就係一開始退休究竟要點攞錢咧？啊點攞錢咧？因為就如果提早去提取呢個儲備咧，有機會個資產就過早消耗咗。複利息嘅效應亦都消失。亦都失去長期一個現金流嘅保障。嗱，因為我簡單到呢個嘅圖，一跌咗落嚟。佢斷咗變咗去負啦點解會上唔翻去咧因為負咗啦即系佢個投資已經冇做啦咁啊佢咪唔會上翻去咯如果仲有個投資仲繼續諗即系一個正數嘅投資再上嘅都仲可以有啲複利效應但係低好多啦但你就會睇得到就係好多。

01:22:25 Speaker 1
嘅朋友退休嘅時候，佢可能已經攞咗個資產出嚟啊，系做可能做啲一次性嘅消耗性嘅。即例如，可能裝修去旅行或者幫助子女嘅。你會你就會睇得到。啊你就會睇得到。呢一個其實係一個好大嘅一個結構性嚟噶，亦都點解個出咗少樣嘢就係一定要預早規劃個現金流。同埋喺邊度攞錢啊喺邊度攞錢呢個好重要。但系大家好多時候忽略咗呢樣嘅，就係話諗我做理財顧問嗯我咪淨係同佢做保單咯啊又或者我淨係同佢做儲蓄咯保障咯但系。我我會成日提朋友咧，大家一齊傾嘅時候就係行多一步。其實你幫顧客真系規劃好呢啲嘅。

01:23:20 Speaker 1
喺邊度攞錢雖然未必系你可以去做到，但系調轉嚟睇你係可以幫佢規劃好嘅時候有一啲去鎖定嘅會唔會而家已經安排定。甚至可能早一早儲蓄單預早做定

咁，我哋都有個夠錢你可以攞出嚟咯。系咪呢一啲繫可以嘅諗法啦。咁樣仲有錯誤咧就係現金流嘅規劃真係唔足夠啦。唔足夠系咩咧？就係缺乏一個多元化嘅現金流，好容易退休之後出現一個現金嘅斷層。呢個點樣嘅斷層咧？就係好多時有朋友淨係依賴股息或者淨係依賴收租咁樣嘅收入啦，唔系話唔好。但係會有一個問題出現。呢個問題出現喺咩咧？就係如果遭遇上一啲人。

01:24:20 Speaker 1
而家特別嚟詒，經濟比較疲弱嘅時候啦。租交唔到啦。但甚至可能去到好冇彩嘅出現租霸呢個嘅問題啦。收入現金流切斷噶咯喎，跟住再加埋可能而家要做大維修嘅呢個情況啊，換窗啊呢啲全部維修改錢嚟噶喎。跟住仲有如果租唔到出去又要擺喺度啦詒地。地稅啦，管理費啦，全部都要俾啦。仲要而家管理費平啦，系咪啊？跟住如果淨係以繫股市嘅啊，經濟衰退啦。派息減啦，甚至可能停牌識噶會紅又好啦。八號仔都好啦。股票八號啦，喂呢啲股息全部有風險喎，資產全部有風險喎。嗱跟住再加埋如果依賴個積蓄嘅，淨系佢詒冇入即越出越多。

01:25:19 Speaker 1
越嚟越少嘅咁，其實心理壓力都會喺度啦。都影響埋成個退休生活嘅質素。因為可能唔敢消費，唔敢用錢。你見到有啲老人家會有啲情況。所以呢個現金流嘅規劃好多時真係遺忘咗，點解我提咗好多次現金流嘅規劃呢樣野好重要啊，重要過佢嗰個資產究竟系點樣樣。冇現金流，就算幾多資產都好啦，就算好多金融嘅危機，甚至有啲公司破產都系。佢唔系冇資產，只可能嚟買嘅錢都係嚟買唔系冇資產嘅資產，個問題咩啊，冇現金流噶咋。甚至可能而家啲地產公司見到有啲要發債，甚至可能有啲債務都還唔到嘅地產公司其實亦都同樣嘅情況有資產。

01:26:15 Speaker 1
但系現金流不足，人人亦都係同樣嘅情況。所以呢樣嘢好重要，要幫顧客做下呢個咩規劃啦。根據好多分類咗嘅，亦都分類咗系咩咧其實亦都係顧客究竟有幾多錢咧需要幾多嘅生活咧其實都有個要提咧就係好多時分類咗系咩咧就係社交活動嘅開支。

01:26:41 Speaker 1
呢度啊，真係經常嘅難點嚟嘅。就係點解我哋都會問個客，就係你嘅夢想系啲咩有啲你咩想做你要得要真繫要諗多啲因為咧個客好多時規劃個退休嘅時候忘記咗一啲唔系必要但係持續性嘅開支啊即系水電煤嗰啲啊一定記得㗎啦但繫有一啲嘅費用真係會唔記得嘅咩咧可能一啲社交嘅聚會啦興趣班啊去旅遊啊義工啊其他一啲嘅活動咁樣樣啦例如去飲茶。日日去飲茶，可以同朋友一齊傾偈。我一定要整兩件啦，最主要開心嘛。

01:27:32 Speaker 1
跟着可能同啲老友記一齊食飯，甚至可能啲子孫要買禮物送俾佢哋。其實好多時一啲遺忘嘅開支嚟嘅。你要問嘅時候點解會話真系需要問清楚佢想要嘅生活咩，都要幫佢睇究竟佢預計嘅開支有冇呢啲環節。仲有去旅遊嘅通脹，啲機

票，酒店價錢。跟着如果有啲興趣開支，如興趣班可能有攝影，一部相機都幾千蚊，靚啲係咪，跟住再加埋鏡頭嘅更加唔止。跟住紅白二事一定越嚟越多。年紀大咧即係去飲宴，辦事又哇，全部你都要俾錢喎。

01:28:28 Speaker 1
系咪啊人情全部都要啦，白金都要啦。啊咁，跟着仲要出去食嘢啦。但系跟着而家仲興系返上去北上嘅時候，雖然話平但都要錢噶嘛，系咪啊坐你過關你都要坐車都要錢啦，系咪噲咁樣呢啲全部嘅使費咧其實好多時冇擺到出嚟。真係做規劃咧唔係帶唔好擺。係個客自己都冇懷疑呢啲嘅費用。啊冇為呢啲嘅費用，所以咧好多時同朋友傾咧你話你起碼俾你你要去次啊詼廣東省安全啦詼你你雖然話幾百蚊啫加加埋埋都成千噶啦咁，你究竟有冇預呢啲咧啊有冇預到呢啲咧噲全部其實少數真系計埋落去，其實都一個大嘅數字嘅。詼大嘅數字嚟嘅。另外仲有嘅忽略咗嘅就係物業。

01:29:25 Speaker 1
傳承同稅務上嘅安排。可能你會話喂，擁有物業，我傳承唔系俾個仔咯，聯名咁樣咪得咯嗨。冇問題，聯名咁呢啲最好啦，如果你淨係得香港嘅冇問題，但系同時你同佢做咗聯名，其實有風險噶喎。好多時咧，老人家咧做聯名咧忽略咗一樣嘢，有個風險，個風就係佢都可以，即系啲錢啊，即變咗佢有份噶啦資產。佢有份噶啦，而呢個資產有份咧會衍生一樣咩嘅問題咧，就係如果個後生唔生性，佢有債務，甚至可能俾人去到一個嘅破產嘅情況之下，呢啲所有嘅資產。

01:30:24 Speaker 1
全部都要變咗去償還佢嘅債務。全部償還佢嘅債務啦，你就會睇到話償還債務會有啲咩嘅問題咧？就係佢夠錢傳承唔到落去噶咯，自動俾人賣咗出去噶咯，即係冇得叫買一個債務上要承擔啦，即係話想傳承落去嘅錢達唔到佢想要做嘅目標噶咯。咁，所以用呢啲嘅物業究竟有冇規劃好呢個傳承安排咧？但亦都忽略咗地區性嘅稅務同埋轉移成本，好多時影響個資產分配考慮。呢個係咩咧？就係香港冇遺產稅。但係可能都會牽涉到一啲嘅印花稅啊法律費用，但係相對唔係咁高啦。但係真係做傳承呢啲都應該要安排啦。但係如果牽涉到其他地區嘅物業啊，例如…

01:31:23 Speaker 1
英國、加拿大、美國、日本。我在日本樓這樣啦。但這些地方就會有一個問題。問題係有啲地區有遺產稅。特別係日本。日本嘅遺產稅係全世界最高之一。其中一個地區國家嚟噶啦，佢差唔多去到四成幾，差唔多一半。有啲地區，例如可能加拿大，佢冇遺產稅。但係佢有資產增值稅。即係話代表咩，嗰層樓未賣都好，未買都好，一個人嗰年死咗，就當嗰年賣噶啦。咁就要有機會賺錢，賺錢就要俾資產增值稅，仲要系俾完稅。

01:32:19 Speaker 1
先至有得繼承個物業。如果未俾稅咧，就一路爭政府，政府一路追稅，追到俾為止。先至可以攞個物業。你話想話放棄都好啦唔得。系冇得咁樣樣放棄嘅，

系一定要處理咗佢嘅。但因為政府要收税啊嘛，但呢個同香港好唔同嘅。但呢個亦都好容易忽略咗嘅而仲有一樣嘅問題。但我未去到估值高流動性低呢樣嘢。先至可能為業主一個嘅問題，就係頭先問題講有啲嘅朋友去中山居住，系咪啊好興啊系咪嗱中山居住咧其實有一個嘅風險喺度噶風險系咩咧跨境税務嘅風險跨境税務風險點樣跨境税務風險咧喺內地攞只居留證。

01:33:17 Speaker 1
攞咗內地，國內嘅居民證。即係話你喺上面居住。自動會產生一啲叫咩問題咧就係税務居民身份。即係話各位朋友攞咗居民證嘅話喺國內。好大機會可以過嚟又有物業又有居民證嘅話咧咁樣過嚟嘅税制咧佢會系國外税務居民噶啦。咁而中國國內税務居民咧，有有乜嘢嘅問題咧唔可以嘅問題。根據國內嘅税制系點咧，佢特點系咩冇冇問題收返系應該特點。特點系咩咧就係環球徵税。環球徵税環球徵税即係代表咩咧香港嘅利息收入投資收入要報國內税有機會要俾税。

01:34:14 Speaker 1
遺產，而家中國國家傾緊即系遺產税啦，如果行嘅話，亦都要有傳承嘅話咧，亦都要俾遺產税。亦都可能有機會資產增值税啦，睇國家個税制啦，但系最主要個分別就係要大家好清楚知道，如果客同你講傳承嘅，你要俾佢知呢一樣嘢。你多一個好好嘅位置點解話啊，客户會忽略咗呢一樣咧，就係因為香港，行地區嘅税制就係香港嘅收入交香港交香港税，仲有，香港系冇投資收益噶嘛，冇資本增值税噶嘛，咁唔唔唔唔會有為意到咯，其他地區國家原來有其他嘅税收噶喎，嗱，香港系一個真係税務天堂嚟嘅，實在太簡單亦都太低啦，啊好多嘅國家地區咧，就算算系國家都好啦。

01:35:12 Speaker 1
都唔系咁嘅樣行嘅，所以如果香港嘅居民啊，税務居民一去其他地區國家咧，停留居留成為咗當地嘅税務居民咧，全部嘅嘢系翻天覆地嘅改變嚟噶。而呢樣嘢我又會覺得系大家有機會需要提一提個下誒冇準備去到傳承啊你淨係退休嗰時候個税務安排你都要清楚地諗一諗，知道即系唔好諗住。咦我低收入哦，退休咯喎點樣樣嗱仲有低收入嘅定義大家唔同噶嘛系咪誒香港你會幾千蚊個月嘅低收入但系過嚟唔係噶咯喎唔同喎成個嘅嗰個嘅scale個比例系咪啊嗱咁所以呢啲全部都繫要客户自己真係要留意嘅地方。

01:36:07 Speaker 1
但系大家唔系税務顧問啦，可以俾税務意見。你輕輕哋都要提過下呢一樣嘢，等佢知道。物業估值好多時就係估值高，但系流動性低。出售嘅話要俾咗税先至可以出售，又或者咧哇個分配嘅資產就會好反覆嘞變咗有機會呢個情況。真正一個切入點真系同顧客可以去傾呢一樣嘢。當然仲有忽略咗嘅一啲宏觀嘅經濟嘅風險，例如一個嘅利率變動。利率變動其實系對退休人士真繫好敏感嘅。高利率環境債券價格通常下跌，但系按揭供款就有機會增加。如果低利率環境存款回報又唔足夠，引致到退休資金增值。

01:37:05 Speaker 1
諗，亦都會有限制，有機會就係唔足夠去應付。即退休嘅生活啦，高回報。啊咁啊再可能一啲嘅外部衝擊嘅話，地緣政治啊、貿易戰啊、我供應鏈嘅一啲嘅重組啊咁特別香港作為國際金融中心資產價格啊、匯率咧都好容易受到影響。但當然香港有好處優勢嘅就係同諗即系諗嗯。美金掛鈎啦咁，但繫如果有其他嘅資產投資嘅地區咧啊，個價格亦都會容易啊波動。啊咁啊，亦都呢一啲咁嘅風險咧，其實唔系一個個體分散投資可以完全完全對沖呢啲風險嘅。咁即係簡單啲講啊，即係呢啲匯率引發嘅通脹呢啲冇得避啦。啊呢啲冇得避諗唯有就係一定要有足夠嘅啊資產資金啦。

01:38:01 Speaker 1
啊去過到呢啲咁嘅時間啦，但你要有一啲嘅補充啦。啊咁啊呢啲克服嘅方法咧，諗最緊要定期去審核同埋做一啲嘅壓力測試。啊做一啲嘅壓力測試，睇下有冇有呢個壓力測試點樣樣都唔掛住做會好啲啦。啊咁咪都俾個客知道嘅就係一個保證回報嘅價值啦。呢一個咧亦都系一個好重要嘅。亦都系諗，大家幫過下有一啲唔穩定嘅一個嘅回報啊，一啲嘅派發就算派股息都好啦。啊佢講話啊，諗派派一蚊股息咁樣每個月一蚊OK.一蚊股息好取決系咩咧好取決個價格噶喎。如果價格低嘅因為會維持個派息率噶啫嘛嗱咁樣其實都有變動噶喎嗱咁所以變到咧嗱即系應付生活嗰啲底線嚟邊咧。

01:38:55 Speaker 1
變咗一個確定性嘅派發，穩定嘅派發，就係對沖到成個市場風險。亦都有個最低迴報嘅保障喺度。其實亦都可以減少到資金鏈斷裂嘅風險。最重要就係現金流。但現金流所以佢保證價值保證回報可能低，但系調轉。退休唔系搏啲咩嘅嘛，你最緊要穩定嘅現金流先至可以有一個好嘅退休生活，系咪？你都最少每年最少一次啦，重新計算下呢個退休嘅缺口，同埋做一個壓力測試。新增就可以幫到我可以綁到一個長時間嘅啊，有一個長期一個顧問關係啦，所以點解我就想講你起碼你同顧客都10年嘅情況啦。

01:39:53 Speaker 1
10年啦，因為你整個計劃傾好曬，一定會執行噶嘛。個下真係會需要你嘅幫忙。咁啊亦都制定入邊嘅行動需要做啲咩咧，當然有啲應急緊急嘅備用金策略啦，確保有足夠流動資金去應對一啲突發嘅事情，可能系身體上面個需要或者屋企其他資金上面嘅需要，起碼都有一至三年開支預備到，所以呢個流動性同保障性一個平衡喺度，亦都當然專業諮詢重要性，所以你角色系咩咧，角色唔系淨係講一個產品又好規劃都好，你其實成個角色定位你可以變到個客户嘅風險守門人，你確保。

01:40:49 Speaker 1
個客有足夠嘅風險管理。當然，亦都如果需要嘅可能，即系嗰個跨境又好啦，香港嘅税務會好啦咁有機會真係要搵翻啊税務顧問啦或者律師咁樣去協助啦OK喱咁所以咧即呢個諗10年規劃點樣避開呢個財務規劃嘅陷阱咧啊其實真繫好多嘅風險喺度。亦都需要個客喂真系自己都要睇睇知啊例如財務風險啦。長壽同

埋醫療上面嘅資金啊，勁所令到未啦啊投資同埋一定係咪風險即系啊啊即系退休前後風險太高啦又或者我錢出嚟冇一個好嘅規劃。咁，另外一個過早嘅動用咗個本金啦。亦都係生活品質同埋傳承嘅風險啦。詼有時可能真繫有嗰個情況嘅社交人啊一啲享受嚟嘅開支咧。

01:41:47 Speaker 1
低估咗呢啲嘅支出，啊亦都可能有機會個資產鎖死咗喺個物業度，缺乏現金流。噲所以呢一個嘅情況，大家個角色真繫好重要嘅價值就係你要將顧客嘅一啲嘅不確定性啦變咗做確定性，將佢轉化咗去。所以咧大家可以即系用我角色價值應應該就要闊啲啦去到就係你用一個嘅資產配置同埋一個風險嘅調整角度。啊同個客去安排逐步地，逐步系由增值到到保值嘅一個嘅轉型。呢一個就係個客户嘅年紀嘅關係啦，真繫去到退休上面嘅需要。正正呢個轉型咧，就係幫個客户減少嗰波動性啦。退休前10年，就係將嗰個配置嘅目標去要求一個保本為先。專業部分流動性。

01:42:45 Speaker 1
嘅資產啦，去咗一個固定收益嘅產品。即係話個風險成個嘅組合理解啊，成個嘅組合理解有個資產增值慢慢變得到真係一個嘅保本啦，同埋肯定到嘅一個開支。詼肯定肯定一個嘅開支啦做一個嘅。詼，即系肯定嘅回報啦肯定嘅詼，即系收益啦做一個嘅詼主軸。做一個嘅主軸要慢慢咁樣轉變落去。亦都點解會咁樣做咧除咗你啲人話喂客户再話餵我我哋咁做咧點解要咁做咧其實後便有啲咩嘅理據支持咧其實個風險承受度。其實就係一個生命週期一個嘅理論嚟嘅就算強積金都係同樣用一個嘅理論。

01:43:42 Speaker 1
系，即系請呢一個成員啦，將個風險度降低。就係呢個風險嘅承受度啦，系跟隨個年齡下降咯。流動性其實亦都改變，因為以前不嬲都有一個收入嘅。咁有一個穩定嘅現金流慢慢轉到咩咧，例如係冇現金流收入噶啦，可能你會話詼退休之後，系突然間冇曬嘅喎，系咪啊突然間冇曬啦，咁啊，系咪咁其實而家就係慢慢做一個嘅轉變。亦都等個客户啦，等位朋友就知道呢樣嘢嘅出現，亦都等佢接受咗啊需要做一個流動性嘅一個改變。所以成個嘅資產組合咧，系應該要做一個逐步嘅調整。噲當然你唔需要話一下就做曬。

01:44:40 Speaker 1
但系需要逐步咁樣去做。噲，需要逐步逐步去做啦。咁亦都一個好重要嘅就係固定收益嘅一個嘅詼定義啦。噲，好重要嘅就係俾個客知道固定收益特別系保證年金啊，又或者你嗰個嘅儲蓄計劃有個保證嘅價值嗰部分咧，一個好重要啦。就係因為退休金成功嘅配置呢個嘅穩定工具系將個風險去鎖定咗佢，亦都包括埋一啲嘅傳統債券啦。啊咁所以大家會諗一樣嘢就係哇好多時保險冇呢啲咁樣固定嘅穩定工具，個客同你講我一啲嘅收益嘅產品去銀行做呢啲收息嘅派息嘅投資咁樣樣啦做定期啦其實調翻轉你保險都系咁樣樣做。保險都系同樣。

01:45:36 Speaker 1
啊咁，你而家淨繫有買好多嘅年金嘅產品啦。保證嗰部分嘅咪淨淨好似百萬富

翁咁樣樣，跟住個派息咯。呢個亦都系個資產組合入邊應該要有嘅安排咯。啊咁啊，跟住亦都呢個增長型嘅投資比重咧，一個漸進式嘅下降啦。啊咁又都唔需要一下做嘅。啊滑梯式每年逐步降低高風險增長嘅資產比例。咁亦當其實做緊一樣野咧啊，俗稱一個滑梯啦，仲有一個叫「樓梯式」啦，ladder型啦。呢個ladder階梯式咧，調轉大家亦都可以好好同顧客做一個年金上面嘅安排。逐年咁樣去做一個嘅年金嘅時候咧，其實系可以幫客户去到邊個位咧？就係到最尾真係去到真係去到佢醫療上面開支啦。

01:46:30 Speaker 1
啊開始都需要一個穩定嘅現金流去到後邊啲嘅時候咧，啊人生最尾嘅時候咧，呢度亦都可以咁樣去幫到佢。一個漸進式嘅一個嘅年金咁樣亦都可以幫到成個現金流嘅需要啦。咁當然股票嘅其實好多時第一個情緒管理啦，平穩增長一個投資嘅藝術啦，即繫好難講講多條線出嚟啦。啊即繫好似10倍增長嘅咁，你你又買唔買到咧你又會唔會揸到10倍咧系咪亦都唔會全部資產咁樣揸到10倍咧嗱。呢一啲啊真系一個嘅詼情緒管理啊嘅一啲嘅藝術嚟嘅嗱咁，但系最主要個目標個客去做投資都好佢真係想做股票都好啦啊其實真係一部分一部分你要成過一個嘅組合，咁樣去詼一個嘅處理啦。

01:47:25 Speaker 1
就算那隻股票都好，他想賺多啲都好。其實個客我都應該用一個核心同衛星嘅策略，core同satellite。點解咧就係用市場嘅beta，即係跟市場嘅波動咁樣去做。即係跟市場表現。另外一部分先至做一個可能佢尋找alpha，即係攞多啲風險攞多啲回報咁樣樣，但呢個小小嘅概念。另外再可能系一啲另類投資，房產同黃金啊，或者都可以咁樣做。就係有兩個諗法喺房產入邊。一個佢當然可以把一個做投資當租金收入，作收入多元化一部分。另外一部分特別佢自住物業。但係佢自住物業。

01:48:24 Speaker 1
嗱自住物業咧，就從一個居住嘅價值，真係住嘅價值咧。將佢轉咗做一個現金流嘅一個嘅安排。但現金流嘅安排啊，其實呢一個策略咧，系將佢嘅房產價值出去解鎖啊。呢度後便都會再講講呢個位置系點樣，但系呢個係一個好好嘅概念政府其實亦都係推緊呢個概念嚟嚇啊咁啊大家應該好好地去運用即等同。

01:48:55 Speaker 1
等同咩咧，等同詼，政府幫你推啦，你冇理由唔講嘅，系咪啊？市民都知啦，幫你賣曬廣告咁樣，其實都系同樣嘅諗法啊。咁跟着另外可能有啲人嘅都中意黃金咁樣避險對衝咁樣冇問題，但系即係部分啦，詼部分點樣樣啦？但因為黃金有一個嘅問題就係冇現金價值，唔系冇現金價值，冇現金流嘅價值，因為佢唔會有現金。佢會派發嚇嘛，黃金系唔會有息嚇嘛？唔會有息嚇嘛，系咪OK咁啊？所以都要睇下只流動性同埋安全性一個嘅平衡嗱。佢固定年期嘅年金同儲蓄產品嘅定位咧啊，其實呢個繫好需要擺落去成個嘅組合入邊，呢個係構建咗成個退休資產嘅護城河。

01:49:50 Speaker 1
互相嘅話，即係應對市場波動同埋時間嘅風險。呢個安排正正可以有一個緩衝。資產有咗緩衝，就算投資跌都唔需要賤賣資產。固定年期年金同埋儲蓄產品，其實成個定位你可以好好定位過客。呢樣嘢就係幫你打底，亦都俾個客知點解要攤曬所有資產出嚟。當你冇嘢可能同佢更新嘅時候，俾你知道而家有幾多，系打底噶啦。打底即係代表咩，你就算嗰邊輸曬都好，你都唔使攞即冇話輸曬嘅。你就算喺嗰邊坐曬艇都好，你都有足夠錢度有，其實呢個係最重要。

01:50:46 Speaker 1
成個嘅概念點解要從一啲嘅高風險轉到落一啲嘅低風險咧就要俾個口清楚知道，清楚成個嘅影像畫像見得到就係。不論點輸都好，點跌都好。點跌都好資產，點跌都好你都唔需要擔心。都唔需要擔心因為就係固定年期嘅年金產品同你打咗底啦。打底你都可以當我度賺咗嘅，你去好下啲嘅旅遊咯本身你已經同你夠，你坐到經濟艙去去玩噶啦咁，你嗰度賺到嘅可以坐到business class或者可以食好啲咯系咪啊咁樣亦都用呢個咁樣嘅策略，亦都要俾個客知道啦用一啲嘅壓力測試等佢知道咦。你咁樣嘅做法究竟得唔得咧對唔對衝到個風險咧。

01:51:44 Speaker 1
嗱好似情景一啦，如果市場急跌嘅一個嘅情況之下，等佢啊知道風險對衝嘅重要性啦。咁目的就係最壞嘅情況之下，資產退休嘅資產仲有生存嘅能力。亦都俾個客户知道一啲非相關性嘅資產嘅價值。嗱呢一個咧你同佢做一個叫模擬咧真系一個幾好俾個客知道喂退休。有啲情況其實一定見過嘅啦見過系咩咧誒後生呢個朋友可能未經歷過啦雷曼海嘯啦2008年金融海嘯啦如果真系個客户喺嗰段時間退休或者退休之前五年你假設佢而家啊呢呢啲真系現實出現噶喎假設佢股票高風險嘅一啲嘅投資全部即刻跌四成。

01:52:41 Speaker 1
房產價格跌兩成。跟住，各大嘅中央銀行減息，現金嘅收益接近到零。即得零點幾釐嘅息啦，而家都仲系咁樣樣嘅情況啦，系咪？咁啊，假設你呢個情況亦都真係實際有咁嘅出現啊，咁啊出現到出嚟啦，俾個客知道就係最危險嘅時候。嘅時間風險就出現咗資產大縮水。亦都系你需要攞資產嘅比率咧，好明顯就係急速提升。攞咗個資產出嚟，仲要復原唔到啦，咁啊變咗一個咩情況就係提早消耗。因為你攞多咗錢出嚮俾你預計攞多走，系咪？咁所以呢個模擬嘅組合情況就係真繫一個進取嘅組合。

01:53:38 Speaker 1
退休第一年，就要攞錢出嚟啦。損失咗一大部分。邊個都知預期嘅壽命入邊都好難去攞得到。如果一個嘅平衡組合，損失較少，儲備一樣要承受一定嘅損失。咁樣樣但系都頂得住。你變咗又可以好好全個嘅組合。成個嘅方案同顧客去傾，唔系淨係一部分，淨係保險，淨係投資。你係全個全部同佢傾。你俾咗一個嘅方案佢一個解決成個對衝嘅風險透過保險透過年金你預早已經安排一部分擺埋落去啦。你擺五年跟住滾五年咁樣樣阿媽冇理退休就算跌落去都有一啲嘅保證保本一啲嘅固定收益嘅產品。

01:54:34 Speaker 1
將個核心資產，即最主要嘅就係應付基本生活費嘅資產啦，隔離咗個市場風險。就算個市跌都好，喺呢個保證嘅嗰部分保本嗰部分去攞咗錢先出嚟咯。咁啊亦都好明顯咧呢個情景入邊啦俾客會都睇到就係年金嘅保險保證嘅一個支付或者儲蓄保險入邊嘅賬目價值系可以提供到一個穩定嘅現金流。你確保到，佢個後顧之憂唔使喺個低位度買佢嘅投資。俾個市場唔需要即係擔心幾耐升返上嚟，唔需要諗我嗰陣時究竟有冇錢生活啦。呢一個其實係一個幾重要俾個客户知道模擬翻你而家嘅情況啦真係一個市跌。你點處理。你認唔認符到。

01:55:34 Speaker 1
呢個位我會覺得你攤曬出嚟俾個客知，俾個客睇佢自己知嘅情況，佢自己會有感覺，亦都會有個好清晰嘅感覺。究竟我而家揸嘅風險應唔應付到我退休人好簡單啫。你會中意一啲穩定保證啊，定係冇風險嘅嘢，但係大家知心理差異，心理學講咗嘅人係厭惡風險喎嘛，人繫好厭惡風險喎嘛，人損失嘅風險，同埋損失嘅痛楚感覺要賺錢賺幾多先至攞翻嚟啊，掙三倍喎嘛，咁所以呢個位正正俾個客睇得到。

01:56:25 Speaker 1
你去進取沒問題，但你進取的時候，剛好撞正一個時間性你要用錢啦。你低位你要拿出來啦，拿定唔拿佢又冇得揀啦，退休冇得揀啊嘛，你一定要拿喎啦嘛。咁你咪做一啲模擬俾佢知道，如果佢五年前、10年前已經做好呢個安排，仲有收入嘅時候已經鎖定咗一部分系保值保本嘅。不能夠試想落嚟又好，最緊要保險公司仲喺度啊。保險公司當然喺度啦，系咪啊咁自然就唔需要擔心喺。所以呢一個壓力測試咧，唔系淨系做投資嗰嗰個部分，可能唔系淨銀行嘅朋友會做。其實做理財嘅顧問亦都可以咁樣做，特別係退休呢個沙盤推演啦，我都會覺得佢幾好一個練習嚟嘅，亦都比較合適到OK。

01:57:23 Speaker 1
喺，跟住咧，我有第二個嘅詼測試同大家講嘅。但我應承咗大家啦，有個一個小時有個小休。不如我而家小休咗八分鐘先啦。我翻返嚟先繼續嘅課堂好過我中間斷開咁樣樣好唔好啊又或者遲咗 喺咁啊 Ben 主持喺邊度啊如果喺度嘅你幫我又詼詼整翻倒數出嚟。咁我八分鐘之後返嚟，我哋繼續課堂然後我哋小休翻先。

01:57:49 Speaker 2
喺度喺度 OK 拜拜。

01:57:50 Speaker 1
哦拜拜。

02:06:42 Speaker 1
好，我哋翻返嚟繼續我哋嘅課堂啦。我翻返分兩份教材出嚟先。好，大家都應該睇到啦。OK，睇到睇到未有問題嘅聊天室開聲啊。好咁啊第二個案例測試啦，就係一個長期低迴報嘅侵蝕喺呢個其實詼香港都經經歷咗呢個情況啦。啊咁啊，曾經二就係一個低迴報率持續。咁亦都俾個啊下我知道啦，就係展示一

個年金鎖定回報嘅價值，或者系保單呢一個保證回報嘅價值啦。啊咁啊，個目的嘅展示系咩咧就係評估資產喺缺乏高增長動能嘅時候，系咪能夠跑贏通脹同埋持續提供生活所需嘅現金流。

02:07:37 Speaker 1
噢咁，一個好好嘅例子咧，就係日本失落嘅一個30年嘅情況啦。就係喺我退休之後，進入咗一個低增長低利率低通脹嘅一個環境。可能你會話哇咁低通脹咪好咯對於退休人士。但系唔好忘記，低通脹其實反映咗咩咧就係回報都低。回報都低噢。咁啊，呢個假設就係話整體嘅投資組合。每年嘅平均回報率。1%。通常1.5%，冇好似幾好咁樣嘅一個數字。但系佢同我嘅做法通常啦，但系個問題係咩咧個問題就係購買力同埋本金同時間都係縮水。啊縮水。

02:08:31 Speaker 1
噢，因為本身預期個投資嘅即系回報啦，可能係5%。咁但實際1%嘅話，其實即系代表啲咩咧。即系話代表可以喺資金入邊攞出嚟嘅錢咧。啊攞出嚟嘅錢咧，即系話繫會繫會多過本身預計嘅多過本身預計。咁，當個本身預計即係話嗰個本金嘅，即係叫做少嘅速度啦。啊減少嘅速度啦，其實就會其實就會就快好多咯喎。啊就會快好多咯喎。啊咁呢個嘅快好多嘅情況，即系話代表個退休基金本身應付退休嘅。

02:09:26 Speaker 1
係足夠，但係如果一個嘅低增長嘅情況之下，你會睇得到成個嘅回報，成個嘅可以應付到嘅時間就會縮少咗。數據模擬就係可能提出4%嘅資金，應付生活本身5%嘅收益之下可以維持30年，跟住仲有個本金仲可以頂得住啦。但係如果去到1%收入，我哋睇到好明顯嘅資產，可能去到一路要乾塘。呢個乾塘就會出現咗咩，就係出現咗話個資產可能早左好多盡啦，可能去到18至20年，呢個時間入便已經耗盡。而同時，第個購買力亦都下降啦，投資嘅收益啱啱冇跑贏咗通脹。

02:10:24 Speaker 1
即系話，實際嗰個報酬率咧，其實都系低啊好低添。啊所以每年攞嘅生活費咧，係會令到個本金係一路嘅蠶食啦。咁所以可以用一個嘅解決方案咧，就係變咗用一個嘅年金去鎖定回報或者你儲蓄單啊可以有一個嘅保證可以去回報啦。當然你會話喂咁我儲單嗰個紅利都會減噶喎。系紅利都會減，但係減嘅你會睇到啦。減嗰個情況咧都會有一個保證同埋非保證。減嘅係非保證嗰部分啊嘛咁相對相對，你會睇得到有一定嘅資金，即繫都繫可以有一個好啲嘅回報啦所以你亦都睇到年金本身個設定嗰價值嘅重點就係。

02:11:19 Speaker 1
喺任何嘅市況環境之下，都提供一個保證嘅回報。咁或者最低嘅即系一個年金啦，所以呢一個嘅即系設計咧正正就可以幫得到退休嘅人士，就係咩就係鎖定到成果嘅確定性，就算市場不論佢表現如何低迴報又好，都可以有一個確定嘅核心現金流，確保佢嘅生活唔會有影響。亦都唔會因為個市況啊，頭先嘅市況波動啦，又或者甚至可能一個低於回報嘅情況之下啦，都可以即系達到本身佢

想要嘅目標啦，佢想要嘅退休生活啦。嗱咁咧都係一個保障優先嘅原則咧，就係客户個資產。

02:12:18 Speaker 1
你同佢嘅保護就係你10年嘅倒數一個嘅策略。而呢個策略性嘅改變就係變咗又增加咗一度保護啦。退休前10幾年真係部署啦，就係資產成個嘅配置嘅開始改變。因為年輕最大嘅目標就係最大資本化嘅增長，可以承受高風險。但系已經開始步入真系一個退休嘅時間安排。就變咗係真係一個保護資產。保護資產，呢一個保護資產咧，就變咗唔系講緊賺幾多，系要諗咩樣嘢，就係唔可以蝕幾多。因為蝕咗追唔翻噶咯，退休冇咁多時間去追噶咯，但亦都做唔到個福利嘅效應喎，所以變咗個重點咧。

02:13:12 Speaker 1
這個位置，你10年的時候，其實因為同個客講這個整個的，即系嗰portfolio的即系嗰組合上面的角度上面轉變。最簡單一樣嘢就係要講咧，就係唔系真系賺幾多咯。而系真系究竟唔可以再輸多幾多，因為再輸多幾多咧，系應付唔到真系退休上面的開支。咁詒都唔應該系追求暴利嘅。最主要嘅理由系咩咧就係時間變咗一個最大嘅敵人。啊，時間一個最大敵人，最大風險點解咧就係時間嘅報酬嘅風險。如果系後生嘅。時間就企喺後生嘅朋友度，但系如果接近個退休，其實開始慢慢就係一個佢敵人嚟噶咯。

02:14:07 Speaker 1
因為如果接近退休的時候，真係高風險。一旦失敗，時間係累積唔返，亦都對退休嘅生活嘅衝擊係真係一個毀滅性。因為真係冇咗，真系冇咗。亦都仲有一樣嘢就係個時複利嘅效應啦。複利嘅效應年輕嘅時間複利實在真系發揮魔力一路去累積上去啦，但系退休嗰時候一次過嘅損失真係將幾10年一個嘅滾存上去，其實就會係付諸流水，亦都係缺乏咗時間再去彌補翻。所以點解一個好重要嘅就係要專注，就係真系要專注已經保護已經有嘅資產咧。就係將你係將大部分嘅精力資金真系投喺一個有穩定確定性回報嘅產品，亦都確保個核心資產唔受市場嗰個影響。

02:15:05 Speaker 1
係幫顧客做一個組合。一部分可以你走去高風險，但另外一部分較大嘅部分就真係要去好好保護。嗰個價值重點就係鎖定個確定性。因為年金同埋一啲保證嘅產品唔系愛嚟擊敗市場，亦都唔應該用嚟擊敗市場，繫愛嚟保障。佢本身個客人面對嘅長壽風險，同埋一啲市場嘅不確定性。所以點解10年我會講呢一個黃金法則就係必須要建立一個資產嘅防禦底線。呢條底線就係必須開始真係，不論你10年臨近退休又好，甚至退休之後都好啦。金融海嘯長期嘅低迴報都好。

02:16:02 Speaker 1
對於基本嘅生活費，保證嗰部分完全唔會受影響。因為到通脹頭先都其實都提到啦，通脹其實真係一個無聲嘅殺手。嗰個累積上去嘅通脹唔好以為2%3%睇落好温和，但系其實如果變咗20至30年咧個累積嘅效應其實係一個好犀利嘅。

平均如果通脹3%而家100蚊，10年之後已經需要134蚊，20年之後180蚊。你就會睇得到3%嘅錢你唔知添啦，你哋會睇得到嗰個幅度在幾多，而家食個茶餐都知已經貴咗好多啦，系咪？咁所以通常呢一個數據咧係一個真係幾震撼嘅數字，其實你同個客講，你出時餐飯幾多錢，然後茶餐廳幾多錢。

02:16:59 Speaker 1
絕對已經知道，其實個通脹就真係喺度好犀利。嗱即係就算3%，20年後剩餘嘅價值啦。而家一萬蚊買嘅購買力，20年之後如果系每年3%嘅通脹，系淨翻5500幾蚊嘅購買價值。20年減咗四成幾噶啦，四成幾啊，3%就好温和嘅一個通脹嚟噶喎，系咪唔系一個誇張嘅通脹，你都會睇得到。哇原來真係個數字，真係其實同我點解我話你攤開下個賬出來，你唔攤出嚟，你唔會見得到嘅。個客亦都系唔攤出嚟，唔會有感覺嘅。但系當攤出嚟你就會睇得到，哇嗰嗰數字真係好嚇人喎，數字真係好嚇人喎，跟着個感覺就會出嚟噶咁，就跟着有得傾啦，系咪。

02:17:56 Speaker 1
我哋到去要開始啦。同呢個通脹嘅一個比較更加要留意就係食物醫療通脹比起整體嘅一個通脹系更高。特別系醫療啦，22026年或者就算202425年都好啦，都系接近九個percent，九點幾咁樣樣冇咁樣上。所以醫療嘅通脹系更加需要預計，亦都好多原因啦，唔系今日呢個課堂講啦，但係最緊要知道醫療通脹系更加犀利。所以你其實幫個客户要睇個現金流會唔會亦都需要跟個通脹調整，究竟用幾多嘅通脹調整其實呢個好重要。當然你會話我有個數字好誇張，我頭先咁樣佢覺得繫誇張，但係必須要應對。

02:18:54 Speaker 1
面對咧，真繫到要面對嘅時候咧，仲難搞。系嘛仲難搞。嗱咁咪都有一啲嘅保單啊，年金嘅產品啦可以按比例有啲調整啦特別儲蓄啊儲蓄型嘅保單啦啊咁可以有機會嗰個紅利派多啲啦啊咁我可以去即係去到後期嘅時候有多啲嘅即係收益咁樣樣咯啊咁所以呢一個亦都系。點解話除咗年金啊，紅利嘅保單其實亦都係一個好嘅一個嘅配套落去啊，同顧客一齊去睇啦。咁所以點解呢個退休數字咧，提醒顧客留意着一個高啲嘅通脹啦，令到佢更加有個好嘅即系預算啊特別喺醫療上面。所以點解其實頭先有一個嘅誒安排咪話誒一啲高風險投資轉到我哋年金特別去到後少少嘅時候咧啊先至先至攞出嚟咧。

02:19:51 Speaker 1
其實呢個位置都係做咗一個複息滾上去，亦都係一個保證上面更加好嘅配套，長期通脹真係一個遲早好似冇得避。所以點解我頭先講嘅分紅型保單，甚至可能通脹掛勾債券iBond銀債呢一啲工具，甚至可能其他嘅房產基金，其他嘅股票，最緊要其實個目標係多元化嘅抗通脹組合，確保成個資金即係跑贏個通脹。即係點解就係一部分鎖定，一部分個客照可以去跑贏通脹，繼續去跑，繼續去做多啲嘅回報。其實呢一個組合但係當然我哋睇翻保險上面去睇，成個保障缺口其實喺邊度，退休後嘅其中一個風險就係醫療風險。

02:20:50 Speaker 1
詼醫療上面嘅風險啊，亦都因為有啲嘅不確定性啦，長壽嘅一個嘅風險喺度啦。詼亦都年紀大機器壞越年紀越大，其他多嘅種詼疾病啦慢性疾病啦出現嘅機會越嚟越多啦特別可能系詼一啲嘅慢性疾病出現嘅即系併發症咯。嗱咁，亦都醫療通脹比一般通脹更高，所以更加需要有呢一個咁樣嘅安排啦。嗱咁，亦都有啲嘅朋友可能就話餵我有嗯一個嘅團體醫療啊團體醫療嘅保險。但系其實佢工作繫有嘅。但系如果佢一退休嗱當然有啲公司可能佢個團體醫療可以轉到個人醫療啦。

02:21:44 Speaker 1
係有一個問題，就係啲已經存在疾病或者已經check過嘅，其實有機會有影響。有機會有影響。亦都可能佢冇得做呢個個人醫保嘅時候，其實就好明顯出現一個保障嘅斷層。所以點解我哋退休前10年當然希望即係冇身體冇事嘅時候變咗就係可以有個保障。就可以即係以前有疾病嗰啲，就變咗冇。唔需要特別再去話，即係身體有問題要檢查驗身。其實呢啲風險亦都可以降低，正正就可以更加好嘅一個保費。保費可以去有個好嘅保障喺度。但係有個好嘅保障喺度咁所以點解即係10年呢個時間做一個醫療保險其實亦都

02:22:40 Speaker 1
一個好嘅時機咁樣去做啦，正正就係呢一個咁樣嘅時機啦，我就可以同個客户講，即係團體轉醫療轉團體醫療轉個人醫療嘅一個切入點啦，亦都可以用一啲自願醫保嘅一啲優勢啦。做保到100歲，亦都最好幫個客去做一啲咩咧，可能做一個高啲墊底費嘅，即係高墊底費嘅高端醫療自願醫保。等到啊，到時都有安排，可以靈活調整。靈活嘅調整咁，所以呢一個係一個重要啦，亦都如果係佢真係話哦，我唔想做嘅咁，亦都要記住提佢。終止即係唔再做工嘅時候，個團體醫療保障會唔會有得一個轉移，有個option有個選擇俾佢，可以豁免咗一啲嘅續保核保嘅程序，可以繼續保障落去咧。

02:23:39 Speaker 1
呢個亦都系重要，但系如果你一早已經同佢安排咗一個高端醫療嘅高墊底費，其實個客就可以有個更好嘅全面保障。自願醫保計劃最重要可以扣税，其實佢特別有受惠嘅時候可以扣咗佢。亦都可以逐步到你100歲，靈活用一個私人醫療計劃。自願醫保我唔詳細再講啦。但最主要嘅就係一個配套，醫保特別係做一個較高自費嘅高端醫療，其實做一個槓桿，做一個靈活調配，特別係有一個自費嘅安排。其實呢個位置10年其實亦都有一個好好去睇，就係要睇下究竟仲有冇需要。但我直接講就係。

02:24:35 Speaker 1
佢年紀大啲嘅時候，有冇仲咁大嘅需要喺個危疾上面。點解會咁講咧，即係危疾大家會知道最主要嘅就係應付到可能三年啦嘅唔做嘢嘅支出咁樣樣啦。點解去到臨退休之前可能會話，睇一睇仲有冇咩需要咧，最主要原因就係家庭嘅責任。好大機會已經改變，例如，小朋友可能已經出身，層樓嘅負擔已經降低咗，甚至可能已經還曬。咁會唔會將市值嘅一部分嘅資金，或者本來擺落去嘅

資金又好啦，又或者本來已經儲蓄走一部分嘅有儲蓄成分嘅，會唔會諗下做優化嘅現金流減壓？

02:25:34 Speaker 1
又或者，系啊清繳咗嗰個保費去啊唔需要再擺咁多落個危疾度咧。又或者會唔會佢有啲嘅儲蓄成分嘅調翻轉，會唔會做保單嘅逆按，或者攞一個紅利出嚟。呢一個其實個危疾亦都系10年呢一個嘅時間亦都正正需要去睇一睇。究竟仲有冇咁多嘅保障需要，其實好大機會咧，如果佢可能有啲嘅子女已經出咗新嘅話咧，或者佢嘅負債已經降低咗咧，其實危疾個需要咧降低咗噶，反而醫療嘅需要就增加啦，就會就可以做一個咁樣嘅配，即系一個調配啦，當然要留意嘅就係一啲可保事項咁樣樣啦。

02:26:29 Speaker 1
續保會唔會已存在嘅狀況當然要睇。但係喺個概念組合上可以咁樣做一個轉移。因為真正嘅需要其實已經降低咗，擺返啲資源去更加需要嘅地方。如果個客人可能成日仲要去其他地方停留居留，亦都仲要諗下需唔需要一啲國際醫療保險。但係一樣嘢，如果佢就算買過醫療保險，大家都知，年紀大嘅話，可能去到已經變咗一啲已存在疾病，變咗唔係緊急。又不至於唔賠。就算旅遊保，或者本地醫保有一個基本計劃咁樣。如果喺其他地方嘅保障範圍亦都可能有改，或者係緊急醫療運送嘅服務。

02:27:27 Speaker 1
其實亦都未必有覆蓋。咁所以呢一啲咧，其實亦都系一個好嘅機會同佢下。就係點解會話佢嘅唔系淨係一個嘅數字上面，佢嘅quality，佢嘅質素上面退休上點安排。當如果你有傾到嘅呢一部分，你哋都好自然地同佢講到究竟需唔需要考慮啦。需唔需要考慮需唔需要一個好嘅安排喺呢一部分啦系咪。咁樣亦都退休其實亦都需要有一個嘅醫療預備基金。因為呢一個應該獨立一個現金池。點解會話叫獨立一個現金池咧，其實我諗講另外一個嘅保單又好啦，儲備又好啦。個重點系在於咩咧，就係有事嘅時候，喺呢度攞錢去醫啊，即即嘅可能一啲嘅長期病患又好啊誒又或者可能。

02:28:23 Speaker 1
除了長期病患，可能突然間緊急要用嘅醫療，其實就係呢度攞錢嘅啦。究竟有冇做一個好嘅儲備？因為呢個後生反而唔需要。但完全唔需要，但去到退休就唔同啦。要用個資金應該同退休生活費完全分離，避免一啲突發開支降低生活品質。第一個點樣用話儲蓄保單滾去啦，我聽過一個朋友講就係我做張儲蓄單，應對醫療保費啦。理論上其實啱嘅。理論上啱嘅，當然實際運作上要再睇清楚啦。點解話理論啱咧？就係儲蓄保險有一個複利效應去滾大資金。希望資金可以跑贏通脹。

02:29:17 Speaker 1
跟住可以用個資金去對衝醫療上面嘅開支同埋醫療上面嘅風險。其實呢一樣嘢咧，系真係應該一個好嘅安排，就係你個資金系應付個醫療保單，又或者真係我哋應付醫療需要嘅。咁因為醫療咧都系嗰個一個硬開支嚟噶冇得避嘅嘢，必

然上升噶啦呢樣嘢咁所以咧大家點樣要幫到下就。團體醫療接咗過去，即個人醫療真係全，即系全個保障可以帶到落去啦。亦都可能用一啲嘅墊底費策略啦。點樣將個風險咧轉移咗佢真係一個啊，即大嘅醫療開始用一個小嘅啊對衝咗佢咁樣樣啦或者減輕咗真係需要負擔嘅風險啦啊。咁啊亦都同我客户真係可能。

02:30:13 Speaker 1
做個醫保應付咗真係個醫療上面嘅需要啦，亦都有一個嘅詼醫療嘅預備金，應付可能墊底費啦。又或者慢性疾病嘅一啲嘅開支。咁所以呢個嘅詼做法咧點解我喺度咁樣同大家提其實就係一個雙重嘅防火牆。比較下真系話真系如果突發一啲大嘅開支醫療上面嗰開支噶醫保去對衝到。啊根據一般嘅詼，即慢性疾病啦，其實冇醫保唔包噶嘛咁醫保唔包呢部分咧就變咗系用一個嘅醫療嘅預備金啦嗰邊可以去應付到。啊咁所以一個極全面啲嘅一個嘅詼醫療開支安排，幫顧客咁樣去做得到啦。咁亦都長期護理先至係一個最大嘅財務黑洞。而其實呢一個嘅財務黑洞好重要嘅一個點咧。

02:31:08 Speaker 1
就係長期護理會出現一個情況，即係久病牀前冇孝兒。始終會出現一個問題，就係家庭責任。家庭責任究竟係咪真係想將呢個照顧責任轉嫁俾仔女或者親人？但係如果真係缺乏咗呢個財務準備，又或者本身呢個後備資源安排，如果真係去到完全喪失咗一啲自理能力，跟住到死亡之前，其實全部護理期都要喎，可能去到五年到十年時間，每個月幾萬蚊開銷仲要持續。但好快就會用曬呢個資金嘅時候，咁所以呢個去到如果真係冇保險去應對到呢樣支出安排。

02:32:05 Speaker 1
就算有感情嘅愛都好啦，都會俾呢個咁嘅金錢支出磨滅咗。所以點解呢一個系一個緊要嘅安排，講就話如果真係將個資產高增值，可能會擺多一啲後面嘅小安排，有啲年金後面嘅安排，其實可以應對到呢個護理風險。但系我哋嘅平均可能八年當每個月三萬蚊港紙，其實總開支已經去到200幾萬噶嘞。

02:32:35 Speaker 1
仲未計通脹已經200幾萬。咁仲要即係通脹更加醫療通脹更加高啦，所以好明顯睇得到。如果冇呢個安排，真系會出現好多嘅拗撬，家庭同社會都啲情況出現。唔同嘅院舍，究竟佢自己想唔想，真係出現呢啲情況住邊。自己揀定一個有尊嚴嘅生活方式，自己安排。點解會話個問題就係唔係究竟儲夠唔夠錢退休，係佢將來想住喺邊，一開始同大家講緊佢將來想住喺邊，佢將來嘅退休想點樣生活呢個先至最重要，先至可以有個好嘅安排。就算你屋企請工人，講緊幾千蚊走唔甩。

02:33:32 Speaker 1
基本都6500啦，系咪？跟住如果真系要開門仲要上門嘅，其實仲多。但會算淨係計家庭傭工啦，10年嘅累積開始啦，你基本上都80未計通脹。呢個亦都係直接蠶食我退休我個資產，所以點解呢個嘅準備好重要。咁所以呢個嘅家庭護理資金咧，其實亦都可以用一個長中短嘅策略同顧客安排。一啲嘅流動資金，應

付即時嘅護理嘅開支啦。同時，對中亦中期嘅用一啲儲蓄型嘅保單或者用一啲專項基金嘅安排啦，應付可能5~10年嘅一個嘅護理上面有一個嘅開支啦。根據長期噶可能有一啲投資型保單啦，又或者年金啦，確保持續噶護理資金來源。

02:34:31 Speaker 1
咁啊，避免到啦最緊要就係避免同生活開支撈埋一齊。因為好多時見到好多呢啲嘅情況咧，一撈埋咧根本上唔足夠應付。噲咁啊，所以個客户呢一部分最緊要嘅真系同個客户去傾嘅時候，就係究竟佢有冇為自己諉尊嚴同家人做準備咧因為長期嘅護理咧即唔系一個簡單走咁話風險轉移其實個客户佢自己想選擇。佢將來人生最後一程嘅時候，佢嘅生活上系點樣樣。其實呢一個係一個選擇權。可能你會話哎呀到時我我啲仔好乖啊咁樣樣冇問題好好，但系你想點選擇其實呢個係一個佢竟然冇能力做選擇。咁所以呢一個嘅自己規劃呢個護理。

02:35:30 Speaker 1
嘅資金已經準備好咧，其實確保佢自己嘅生活尊嚴同埋生活質素，亦都減輕咗家庭嘅財務壓力。唔系淨係自己嘅退休金壓力，亦都避免咗子女啦或者配偶啦承擔呢個啊咁沉重嘅一個責任。唔單單就係開支，系一個責任。亦都提前規劃咗啦啊等呢個護理保障可以預先諉接軌到而最重要嘅其實嗰下其實系一個極感情價值。同埋一個責任，究竟上點樣樣安排啦好咁，跟住下一部分就係個現金流嘅部分啦。其實頭先都提過啦，現金流呢個最重要啦。但其實現金流咧唔系一條直線嘅支出嚟嘅退休嘅開支唔系一個直線支出。但好多時咧即系會會同客户佢規劃嘅時候就話啊你預每個月幾多錢由退休到到真係去到退諉死亡嘅時候，其實就要用幾多錢啊。

02:36:28 Speaker 1
通常安排係一個直線咁樣，但實際上面唔係。其實佢係一個微笑嘅曲線，或者係一個叫U型曲線。點解會有呢個pattern，模樣就係一個高低高嘅開支週期。點解高低高？第一個階段會逐漸進入高峯期，60歲到75歲呢段時間，消費喺一個高峯期。點解係高峯？就係身體健康，時間充裕，可能有好多夢想去做，例如屋企翻山去旅行、去社交，成個整體開支可能會有機會甚至高過退休之前嘅水平，例如我哋遊輪咁樣環遊世界。跟住到第二個階段就會slow go，活動會降低。

02:37:27 Speaker 1
成個嘅開支亦都會下降，因為啊都開始啊即系唔想再頻頻撲撲周圍走啦。說都想可能同好多嘅啊朋友最多打下招呼，整整屋企。啊享受個生活啦。跟住到到第三階段其實look， go years呢個咧係講緊85歲或以上原因係咩咧就係開始身體機能真係下降啦。真係下降啦下降到一個嘅情況，就係真係成個嘅醫護開支。系成個嘅令到總開支就會上升。啊所以呢個有一個嘅諉曲線去到80歲85歲之後噲當然睇翻每個人個身體嘅狀況啦如果有呢個狀況可能系需要真係啊早啲又或者話遲啲呢樣咧就正正應該話退休前10年。

02:38:26 Speaker 1
佢自己有冇為自己嘅健康儲蓄啦啊佢有冇養好自己嗰個身體嘅體能啦啊去到最

後仲可以應付到真系點幾身體嘅情況嗱咁啊亦都一個傳統嘅法則基礎啦就係一如此一個美國嘅退休理財研究啦就係話詒如果4%嘅提款率。其實就可以應付到五百萬咧。啊就每年提出20萬咧，就可以應付到30年嘅退休期。啊但系其實呢個咁樣嘅計算咧，其實以前嘅就會好啲，而家咧就難啲啦。原因系咩咧這個利息比較低。啊難以支撐到個穩定嘅提款啦仲有香港嘅醫護嘅通脹開支又比較高啦嗱高過特別普通嘅通脹啦啊再加埋如果有一個市場嘅波段波動啦其實。

02:39:23 Speaker 1
個資產如果過快嘅消耗，特別系退休初期，如果市場下跌啊會有好大影響。咁所以四個本身嘅法則唔再係一個鐵律嚟噶啦。咁所以呢個確定性嘅年金收入咧可以俾到退休人士咧更加安心。咁亦都退休嘅時候年金同埋亦按揭一個好好對抗利率同埋一個高通脹嘅關鍵工具啦。所以而家政府都推呢樣咧。嗱咁，所以對接翻嗰個支出嘅有啲咩嘅策略可以做到咧首先第一階段啦高高地啊可以用就係退休金又好MPF都好啊其實應該要用一個嘅詒策略就係唔好一次過攞出嚟。避免一次過一次性嘅損耗。啊分階段咁樣去攞出嚟。啊分段咁樣攞出嚟啦。

02:40:16 Speaker 1
跟住亦都用一個年金產品，提供一個穩定嘅現金流，亦都有一個基礎嘅現金流。平衡短期嘅高支出同長期保障。亦都可以用到逆按揭，釋放物業價值去補充現金流。其實有啲設計就係60歲到85歲，究竟幾耐啊25年。頭先我一開頭都有講，好多時以為一退休就係好快會用曬啲錢，好快就會完。但其實唔係，仲有25年。你就算呢個時候嘅按揭，其實嗰個策略又可以擺落去一啲年金喺對應到真係去到後階段需要用錢嘅時候用多啲錢嘅時候醫護。

02:41:12 Speaker 1
喺嗰度有個好嘅儲備。所以其實要幫客户設計現金流提款策略，點解話10年計劃呢步係一個好重要，組合同持其實有幾大影響。第二階段slow go其實有解決方案可以係一啲分紅型配置，即係保單。佢有一個穩定回報同埋抗通脹潛力。亦都通常掛有債券，好似iBond咁樣。亦都隨住通脹調整，保障到購買力。亦都考慮下國家可能房產基金一啲藍籌股咁樣。另外第三階段最後一個階段醫護階段就係一個醫護獨立資金，有一個醫療保險產品可以避免到呢啲突發性開支，減輕一啲支出壓力。

02:42:08 Speaker 1
同埋，按揭如果一早已經做得到，或者甚至唔之前現金嚟應付到咁啊呢段時間先至用一個按揭其實都釋放咗嗰個資產嘅價值可以應對真系需要高開支嘅時候咧就可以詒有個足夠嘅資金可以去應付到真係呢一個嘅詒需要啦嗱咁所以呢個嘅提分策略咧其實即系幾步啦啊。可以用得到嘅個核心嘅應該用一啲攞咗一啲嘅低增長低增長啊，亦都嚟回嘅一個資產先至逐步提出一啲高保證嘅一個資產。嗱所以其實個次序咧應該就係優先需要做一啲嘅現金或者短期嘅存款啦。啊避免咗個市場波動，又要會即系套現啦。啊咁跟着投資户口可能有啲慨派息啦又或者系詒即系市場表現好慨時候攞出嚟慨。

02:43:05 Speaker 1
跟住做一個本金啊，保留個本金增長，放一啲嘅長期嘅穩定嘅收入嘅調配。跟住就有一啲嘅儲蓄紅利嘅保單。提取一啲非紅利保障咁樣嘅非保證嘅紅利。最後可能呢個年金啊，甚至可能係強積金嗰都應該越後去攞就會越好。特別年金咁樣嘅即係安排啦，所以點解唔係一個單一嘅工具可以幫到個客，係必須要繫用一個配套策略。係一個幾個唔同嘅工具一齊啦去幫個客户先至可以好好應對退休亦都有唔同嘅需要。再加埋其實想講下一個leading時間性嘅錯誤，一個嘅差咁樣樣啦。

02:44:01 Speaker 1
可以變咗佢唔同嘅時間都有呢一個現金嘅收入。所以大家應該要自己嘅定位價值。其實應該就係一次嘅產品銷售或者財務規劃，變咗你成嗰一個系統設計。系統設計時你將佢所有資產點解會擺曬出嚟睇完之後係逐步跟埋時間性唔係淨係呢個資產嘅類別。係連埋時間一個timeline，擺埋落去兩樣夾埋一齊。香港好多人有樓但係缺乏一個每月每個月嘅穩定現金流。退休咗之後資產淨值只係一個虛浮指標，現金流先至最重要。所以點解幫個客户要去平衡到成個穩定性同一個靈活度。

02:44:52 Speaker 1
啊咁啊，所以有好多嘅工具咁樣做啦。第一，當然一個嘅強積金啦。詒強積金啦嗱最後10年咧，其實真繫有一個保障成果。所以點解來基金都慢慢再逐便會將將嗰個風險承受嗰個嘅詒即組合咧變到降低嘅風險咧其實亦都系呢樣嘅安排啦。另外提出策略嘅當然一次性有一次性好啦可以。即系活動嘅調用啦。特別有一個嘅情況缺點要留意，就係缺乏咗一個持續現金流同埋。詒同埋一個嘅過快消耗。但系如果攞出嚟再做翻個投資，其實都可以係一個好嘅選擇嚟嘅。咁另外一個佢選擇嘅方法就當然係一個嘅嗯分段嘅咁樣去攞啦啊分期咁樣去攞啦其實做其實都系做出同樣嘅效果嗝。

02:45:49 Speaker 1
就係做一個嘅現金流嘅方式，啊亦都減少咗佢個市場嘅資金一個嘅波動啦。所以其實亦都系同埋其他嘅配套連枷嘛，一齊做先至會有更好嘅效果。但系做一個自願性可以扣稅供款，亦都有留意到咧好多去到可能50歲嘅朋友咧啊會好多會做呢樣嘢。原因系咩咧就係佢預已經預計到即自己退休安排同時嚟。可以同埋有扣稅喎，嗱點解唔做呢樣嘢咧咁所以退休前10年咧，做一個可扣稅自願性供款咧TVC增加個儲蓄去做一個退休嘅儲備其實都系一個非常之好嘅安排亦都確保提升到退休之後有一個穩定嘅一個現金流啦當然大家其中嗰個主啊主打嘅一個工具啦合資格扣稅年金啦啊可以扣稅同時哋嘅就係做一個。

02:46:46 Speaker 1
穩定固定嘅現金流安排，作為一個對衝長壽風險。所以稅務優惠加退休保障嘅雙重價值。你多數加埋香港嘅年金，即政府透過HKMCA，我哋保險公司提供年金計劃，其實可以做到真係有一個對衝長壽風險。但亦都可以對衝市場風險同利率風險咁樣樣，亦都可以再加埋佢房產嘅按揭，將資金騰出嚟擺落去年金

上，令到退休人士有樓住又有資金出嚟。人一定要有資金出嚟，多做一個定期辦法再去靈活運用現金流。

02:47:42 Speaker 1
跟住佢後代嘅，亦都會到時先決定攞定唔攞個物業啦。因為安老按揭嘅按揭最主要就係樓價跌都唔影響每月嗰個派發。亦都唔影響佢話就算可能啊，負資產嘅亦都唔會有嗰個風險轉移落去俾啊後人咁樣樣。咁最主要嘅就係同一陣時可以喺間屋入邊真繫住過世。啊真正可以詼即繫住過世啦。啊咁啊，所以呢個系一個好嘅安排。咁而呢個嘅安排咧，嗰個嘅詼歲數為55歲以上啦。香港嘅自住物業，但已經完全擁有或者足夠嘅淨資產已經可以啦去做得到啦。咁所以如果繫有樓但係缺乏流動資金嘅入退休人士咧，呢個就係一個好嘅安排。亦都可以將一個物業嘅淨資產值轉化做一個固定嘅收入再加埋。

02:48:40 Speaker 1
如果可以擺落去其他年金上面，其實就係一個雙重嘅安排。雙重嘅一個退休資金儲備嘅安排。咁所以，如果嗰個物業唔打算作為遺產去傳承，其實呢個係一個好有安排，就算都好啦，其實可以加埋一個人壽保障。

02:49:10 Speaker 1
將個逆按揭嘅銀碼，同時做一個嘅人壽保障，咁咪對沖咗個風險咯？即係話代表咩咧？就係退休嘅時候透過逆按揭就有現金，跟住到到死亡嘅時候真係想將個物業傳落去嘅時候，就有個人壽保險嘅資金喺度啦，變咗就係傳承嗰個人自己嗰後代嘅受益人。佢亦都會自己決定要唔要間屋。其實呢個係好重要嘅。你亦都係即係個客户，亦都俾咗個選擇權嘅受益人。佢究竟想點處理哦？咁咪業好值錢嘅。攞個錢嚟償返佢咯，如果個後人唔想要層樓啦，咁咪銀行攞咗去咯。咁所以呢個咧，其實亦都係一個好好嘅靈活度喺度噶。

02:50:09 Speaker 1
靈活度的優點就是繼續有穩定收入。錢走了當然都系傳承。所以但繫個傳承再加埋個保險咧啊，個保險咧哇呢個就係一個好好嘅安排啦啊，因為賠償死亡唔使等遺產審批啦，直接俾到錢啦，跟住子女就決定究竟要唔要層樓啦，佢到時可以自己揀自己又有層樓住啦。咁所以大家記住善用唔同工具亦都透過個工具入邊咧，保險可以嘅，系加埋落去，令到呢啲工具更加完善。所以大家要知其實啲工具究竟點樣運用，再加埋保險。點樣可以令到個客更加全面呢？一個好重要咁啊，所以亦都系一個嘅詼案例啦，即系點解最後規劃好重要啦啊，即係呢個嘅詼例子啊，整支700萬供一左層樓啦啊，年生兩個加埋八二萬都冇片低。

02:51:07 Speaker 1
嗰個問題就係有冇提前規劃，有冇避免到資金缺口。通常都系股票比例都係高啦，計完之後想去要嘅理想生活、理想嘅退休生活啊差百萬喎，亦都冇一個醫療、護理嘅專項嘅儲備。你會睇到簡單資產配置第一樣要處理，點樣由進攻嘅變做平衡防守情況，降低股票比例，可以擺落一啲收益型基金，甚至年金咁樣啦，分行保單咁樣建立長中短嘅頭先講過嘅策略，確保個資金嘅流動性亦都有

足夠嘅現金流。咁亦都建立保險同埋一個護理基金，真系可以守住，避免到將來嘅醫療令到所有嘅儲蓄消耗曬啦。

02:52:03 Speaker 1
亦都有一個嘅請人嘅基金儲備咗嘅。儲備咗嘅一個請人基金真系確保有需要嘅時候就真系可以有一個嘅專責嘅照顧到自己咁樣樣啦。喺，咁啊亦都可以用一個嘅諗TVC啦。諗自願性供款啦，扣稅自願性供款啦又或者系諗扣稅年金啦創造雙贏局面因為收入仲要交稅噶嘛喺咁，我哋變咗扣完稅之後啦，咁啊當然睇下佢嘅稅階去到邊啦有冇其他免稅額啦啊當可以諗即係扣到兩百蚊啦。咁你要做兩百蚊可以擺落去淨係呢一個嘅諗退稅啊或者俾少咗嘅稅啦正正就係可以擺落去做一個退休其實你都繫好多錢出嚟噶點解咧。

02:52:56 Speaker 1
因為本身你已經要俾政府啦，唔係交稅噶嘛，而家唔使俾喎咁，你咪轉咗落去自己嘅退休儲備上面咯，所以按揭加年金整合埋再加埋人壽保單就係一個好好嘅安排。以按揭製作現金，年金對衝到長壽風險同流動性不足，再加埋人壽保險，就係對衝咗傳承物業需要嘅資金需求。所以呢個案例其實俾大家一個調整，就係如果唔調整，其實佢可能資金會耗盡。仲有一樣嘢就係佢嘅資金好多會集咗喺層樓度，或者承擔冇需要承擔嘅波動性。啊咁都調整嗰個結構之後，其實可以有呢啲現金同盈安期嘅雙重現金流，亦都應對埋醫療上面嘅儲蓄。

02:53:49 Speaker 1
所以最重要嘅其實個價值咧大家帶咗俾個客户就係即系唔系淨系夠唔夠錢用最主要嘅究竟安安心用咧應唔應付到所有退休上面嘅特別現金流嘅需要咧呢個好重要嗱咁我真系預想啦一定準時嘅所以咧做翻個總結俾大家嗱今日早上我哋三個小時其實大家一開始同大家用咗多時間即系10年嘅這個時間性冇嘅補習因為咩大家都知道你同個阿傾除咗一個資產配置最重要嘅係其實時間性時間表每一步應該要做啲咩其實遲咗大家知道嘅一遲咗其實後邊會影響系大嘅啊再加埋個第二步嘅一個資產配置風嘅調整啦即點樣樣一步一步轉落去一啲低啲風險同埋做一啲嘅

02:54:46 Speaker 1
壓力測試，等個客户知道咦，我呢啲情況真係出現嘅。我要點樣處理咧？等個客知道第三部分啦，醫療保險嘅重要性啦，亦都要睇埋癌症保險需唔需要再加埋人壽保險嘅重要性啊。一啲前線上面應對上可能其他稅務上面嘅安排啦。而第四部分同大家講嘅透過唔同嘅組合唔同產品配對。諗，甚至可能有啲唔係大家接觸過嘅呢個產品啦。其實可以做到一個好嘅配對啦，令到佢係有足夠嘅現金流，亦都可以有個達到佢退休上面嘅目的上一個全城友好嘅安排啊。生活上面嗰啲安穩安排咁，仲有一個案例好快同大家分享啦。咁所以大家要記住大家嘅呢個定位咧，其實唔係淨係一個產品，係成個退休生活嘅一個生態系統嘅一個設計。

02:55:43 Speaker 1
最重要嘅係點樣風險調整啦，保險保障嘅一個加固同埋最後確定一個現金流

啦。OK，好咁我張宇Sir咧，今日同大家嘅分享交流去到呢度啦。多謝大家同我一齊度過一個咁嘅交流啊。等大家希望可以幫到你哋嘅客户或者身邊朋友好好地規劃10年時間真係最後最重要㗎啦。OK，好咁我Jack Yu Sir咧，今日分享同大家交流到呢度啦。我將個時間交返俾主持人。咁啊，主持人Ben咧就會同大家即係傾下其他嘢啦。OK咁我Jack Yu Sir講拜拜，有機會咧再同大家交流。因為一交俾你，大家就會走嘅啦。如果有需要嘅話，我會留多陣同大家再交流OK Ben交返個時間俾你。

02:56:28 Speaker 2
喂收到曬唔該曬啊 Sir 啊一刻咧大家都再講多次啦好好咁整理返我哋嚟緊呢10年嘅，規劃啦下咁啊，再一次感謝阿宇 Sir 嘅分享先。同事們亦都咧，依一刻咧亦都見到咧大家都毫不留情啦下，亦都咧響嗰個聊天室嗰度咧打返我哋嗰個簽退嗰個動作啦下。冇錯咁啊，我哋一節咧就提早大概一分鐘到啦咁啊完結咗呢個課堂先。咁同時咧亦都咧見到嗰個畫面啦見到我哋亦都喺左手邊。