

財務策劃 全透視

Financial Planning: A Practitioner's Perspective

盧世和 著

教您認識財務策劃

幫您創造投資良機

助您邁向富裕人生

中華書局

財務策劃 全透視

Financial Planning: A Practitioner's Perspective

盧世和 著

中華書局

□ 責任編輯：王書文
□ 裝幀設計：張錦良

財務策劃全透視

□

著者
盧世和

□

出版
中華書局（香港）有限公司

香港鯉魚涌英皇道1065號東達中心1306室
電話：(852) 27250102 傳真：(852) 27138202
電子郵件：info@zhungwahbook.com.hk
網址：http://www.zhungwahbook.com.hk

□

發行
香港聯合書刊物流有限公司

香港新界大埔汀蘭路36號
中華商務印刷大廈3字樓
電話：(852) 21502100 傳真：(852) 24073062
電子郵件：info@suphlogistics.com.hk

□

印刷
新豐柯式製本有限公司
香港鯉魚涌華蘭路20號華蘭中心801室

□

版次
2008年4月初版
© 2008 中華書局（香港）有限公司

□

ISBN：978-962-8930-37-1

送給至愛的太太 Esther
及
兩位可愛的女兒 Sammi 和 Sarah 。

曹序

上一次為盧世和兄寫書序，是二零零二年十一月的事。盧世和兄是本人認識的基金投資顧問中最用「心」學習的一位；轉眼五年盧兄已貴為ING集團旗下ING Financial Planning的高級副總裁，真的後生可畏。

「財務策劃」這一行，在盧兄十四年前加入時，在香港只是雛形，今天已成行成市。銀行、保險機構、基金公司、地產代理公司內都有不少財務策劃師為閣下度身訂造合適的方案，有些更自立門戶、成為獨立理財顧問公司。不過「度身訂造」的方案是否更適合你？從前本人所穿的西裝全部是度身訂造的，是否更合身？許多時須看裁縫工藝及技巧而定。部份裁縫將貨就價為你度身後將尺寸outsource到深圳去生產，手工自然差；部份裁縫其技巧未能與時並進，例如外國已有立體剪裁技術、但香港大部份裁縫仍不懂，再加上裁縫店內可以挑選的料子有限，漸漸本人覺得「度身訂造」的西裝穿起來反而不及現成買的來路貨好……近十年本人已放棄度身訂造西裝了。

今天財務策劃師的情況亦是如此，服務水平十分參差，加上一般人對財務策劃服務認識不深，對於被建議的相關保險和投資產品，根本不知道是否真的適合自己。還有財務策劃師所建議產品到底在為服務機構推銷，還是真的由客戶角度為閣下找尋合適產品？再以衣服作例，如果小孩子穿大人衣服一定顯得闊袍大袖；如大人穿小孩衣服則肯定衣不稱身。今年冬天冷天的日子特別長，太太翻

箱倒篋，為本人找出二十年前的寒衣，雖然仍合身，但朋友見到的感覺是「怪怪的」。原來二零零八年的服裝潮流同一九八八年已大為不同：當年興窄腳褲、上裝亦較短，二零零八年流行較闊的腳褲及上衣較長，還有許多細節亦已不同。當自己穿回一九八八年的衣服，感覺上是「很異相」。

盧世和兄二零零三年三月曾出版一書，教大家如何選基金。這本新書則教大家認識「財務策劃」，這點其實十分重要；投資者本身如果對財務策劃沒有認識或一知半解，即使一流的財務策劃師，亦無法為閣下提供切合需要的產品，因為知道自己要什麼亦十分重要。一流廚師遇上沒有品味的食客，問他想吃什麼？回應是「隨便」；你認為那位一流廚師，仍能弄出完全符合這位食客口味的美食嗎？

個人意見，投資者在見財務策劃師前，請買這本《財務策劃全透視》，並細心讀完它。先了解何為財務策劃，然後同財務策劃師共同研究合適產品，才能達致理想效果。「識飲識食」亦是一門學問，希望在公開場合，不會再看到「七喜」汽水溝法國名牌紅酒如此令人尷尬場面。

《信報》「投資者日記」專欄作家

曹仁超

二零零八年三月

自序

財務策劃 (Financial Planning) 是近年香港急速發展的行業服務之一，其從業員及客戶數目均有大幅增長。各金融服務機構如銀行、保險公司、基金公司、獨立理財顧問公司、甚至大型地產代理公司均設有財務策劃服務，但其提供的服務水準十分參差；一般人士亦不太清楚不同機構提供的財務策劃服務範圍有何不同，以及被建議的相關保險和投資產品是否真的適合自己，還只是在幫助個別機構達至其銷售目標。因此參與計劃的人士應對整個財務策劃過程及其相關產品及服務有基本的認識，以衡量機構或人士的專業水平，以選擇到合適的財務策劃服務。在眾多的保險及投資產品中，有個別機構及人士基於自己的利益，不論客戶的情況是否適合，幾乎無一例外地建議客戶採用長年期的投資相連計劃 (Investment Linked Plans)，投資者更須留意及對此類產品有正確的認識。

筆者以豐富的專業知識、從事專業理財及財務策劃顧問超過十三年的實戰經驗，除了講解各種類保險和投資產品的結構及特性，還為讀者提供選擇財務策劃服務的竅門，並以剖析實際個案來說明。

相信此書對日漸察覺財務策劃重要性的廣大讀者，以及人數不斷增加的財務策劃從業員認知水平的提高會有一定的幫助。

盧世和

二零零八年一月

目錄

舊序	i
自序	iii
第一部 基本篇 財務策劃的基本概念	1
1.1 財務策劃——服務提供者	2
1.2 財務策劃——人生的六大階段	5
1.3 財務策劃——基本六步曲	9
1.4 差額分析 (Gap Analysis)	13
第二部 保障篇 保險產品的分類及特點、投資相連計劃	19
2.1 提供死亡利益的保險產品	21
2.2 提供生存利益的保險產品	24
2.3 投資相連計劃 (Investment Linked Plans)	28
2.3.1 投資相連計劃的特性	28
2.3.2 投資相連計劃的分類：直接基金與影子基金	30
2.3.3 儲蓄計劃種類的比較：優點與限制	33
第三部 投資篇 基金投資的概念、分類及特點	35
3.1 基金投資的常見誤解	36
3.1.1 基金報價貨幣與外匯風險	38
3.1.2 高風險未必高回報	40
3.1.3 長線持有未必穩賺	42

3.1.4 預測市場走勢從來也不容易	46
3.1.5 以地區分佈作風險分散作用有限	48
3.1.6 傳統基金經理的角色與限制	51
3.1.7 基金的回報表現與波幅	54
3.1.8 「平均成本法」非萬無一失	57
3.1.9 基金的收費與「A」和「B」單位級別	59
3.1.10 香港證監會認可及非認可基金	61
3.2 基金的分類及特性	63
3.2.1 貨幣基金	63
3.2.2 債券基金	64
3.2.3 股票基金	70
3.2.4 商品基金	80
3.2.5 房地產基金	83
3.2.6 對沖基金（另類投資策略基金）	89
3.3 投資基金的途徑	104
3.4 建立合適之基金組合	107
第四部 附加篇 財務策劃涵蓋的要項	113
4.1 子女大學經費計劃	114
4.2 退休計劃	115
4.3 資產安排	121
4.4 稅務安排	123
附錄 個案分析	125
後記	140

第一部

基本篇

財務策劃的基本概念

1.1

財務策劃 服務提供者

「財務策劃(Financial Planning)」這名稱近年來在香港如雨後春筍般在各保險公司、基金公司和銀行相繼出現，各公司均自稱有財務策劃部門為客戶提供專業服務，但問題是客戶是否真正得到客觀、持平和最合適的意見和產品呢？

財務策劃中最常見的是保險和基金兩大類別中不同的產品。在保險方面，經過多年的推廣及香港人的親身經歷，保險的觀念已被普遍接受，而且不少人士都有多份保單(雖然平均數目仍比美國、日本為低)，但由於香港市場現時主要是以保險公司本身的僱員作直接銷售及售後服務，他們推介建議給客戶的保險產品，自然均是自己公司的產品，缺乏同一類別、能夠客觀比較的來自不同保險公司的產品，所以推介和建議側重個別公司產品的現象普遍存在。

其實個人保障的範圍相當廣泛，有各類的人壽保險、醫療、危疾、家庭、汽車、入息保障等產品，亦有與儲蓄或投資相關的保險產品。但部份壽險顧問由於接受的訓練及習慣，有時會側重推介壽

險、危疾和儲蓄保險，致令不少客戶對某類保障的購入數量可能過多，但又同時忽略了另外類別的保障，如入息保障有時就會被忽視，但對某類人士其實卻具最重要的保障意義。

基金投資方面，如某「理財顧問」是受僱於某一基金公司，其建議自然亦是只限同一基金公司旗下的產品，因而亦缺乏客觀的比較、分析及推介。當然也有不少基金投資顧問或獨立理財顧問在基金投資方面有專門知識，可根據客戶的情況而建議和介紹最合適客戶的基金類別和其中最出色的基金，但其意見卻多側重於投資方面，對客戶個人保障方面卻較為忽略。如一投資者正進行一適合的長期投資計劃，但卻遇上不幸事件（如意外事故或嚴重疾病）影響其入息，家庭經濟情況變得大不如前，那麼，這些投資計劃就可能被迫中斷或放棄，這樣注重投資而忽略保障，又豈能是全面專業財務策劃的規劃？

雖然近年來保險及基金投資的界線越來越模糊，不少保險公司均有提供基金投資的產品，然而在保險公司僱員中有證監持牌人代表牌照的為數不多，因而部份只能向客戶介紹可作基金投資的產品，卻不能向客戶提供任何基金投資的建議，這又怎能算是理財投資服務呢？

全面的財務策劃牽涉的範圍其實相當廣泛，保障及投資兼重的，須根據客戶的個別情況去策劃個人及家庭保障、子女教育計劃、退休計劃、投資計劃、遺產安排計劃等等，而在每一範圍所運

用的產品，應經過客觀的比較、分析各公司的產品後，才建議客戶使用最合適而收費又最合理的產品，再安排進行投資，和之後定期會面檢討的長期服務。因此當讀者接觸到一些「財務策劃顧問」時，必須首先了解其提供的服務是否全面，提供的產品範圍是否有一定的局限，意見是否獨立、客觀及專業。

1.2 財務策劃 人生的六大階段

財務策劃的重點在於分析及規劃我們現在及未來的財務資源，使其能滿足人生不同階段的需求，能夠獨立自主地達到預期的財務目標。除了超級富豪外，我們絕大多數人財務資源是有限的，不能在同一時間滿足所有的保障及投資的需求，因此財務策劃很多時候要有所取捨，須把資源先分配在人生不同階段的最重要的事項上。

財務策劃通常牽涉保障與投資兩大範疇，而兩者之間亦要有所平衡。在一極端，把資源都用來購入不同的保障計劃，人壽、危疾、意外、住院、收入保障等保險計劃全數購入，而忽略投資計劃，這樣雖可得到周全的個人及家庭保障，但資金卻不能有效地作資本增值；而在另一極端，如把資源都用作各式各樣的投資，股票、基金、外匯、物業等樣樣皆有，但卻忽略個人及家庭保障，如不幸遇上嚴重疾病或意外，導致開支大增而影響家庭財務狀況而須中斷及套現投資項目，之前的投資安排又有何意義？

財務策劃其中最常見的目標是退休計劃，筆者從工作中接觸

的外籍人士客戶，普遍自小就有家庭保障、長線投資增值及預早安排退休計劃的概念，至三四十歲時，雖然現金不多，但至少已累積可觀的退休金及擁有完善的保障計劃。

但在香港仍有不少人士未有積極計劃自己未來退休生活，不少人只是心存僥倖，冀望一朝飛黃騰達、橫財到手，可令下半生生活無憂，而無踏實地為自己及家庭安排長遠、全面及足夠保障及投資計劃，並確實執行。適當的財務策劃方案，可於合理的預期下，提供符合現實的時間表及路線圖，循序漸進地邁向既定目標。沒有財務策劃藍圖，理財態度則傾向隨心所欲、人云亦云，結果不是消費過度，便是不斷重複失敗的投資行為模式，以致蹉跎歲月，猛然醒覺時，卻可能發覺剩餘的工作年份已不多，此時始計劃退休，則可能事倍功半、時不我與。

個人財務策劃在人生每一階段，有其須注意及着重的要點：

一 年青及未婚（典型歲數：二十五至三十歲）

這屬事業的起步階段，收入未必豐厚，首要目標是建立良好的理財習慣，要量入為出，控制消費。雖然每月收入減去開支，剩下的未必太多，但仍可設立每月定期儲蓄計劃（可以是股票、基金或保險儲蓄計劃），就算每月投資金額不多，但長期增值的複式效應，所累積的財富亦可成為人生的個別目標（如結婚開支、留學深造學費或置業首期），甚至是退休計劃的重要部份。雖說投資年期

較長，但可冒多些風險去爭取較高回報，在選擇波動較大、潛在回報較高的項目作投資目標之餘，亦應分散風險至彼此相關性較低的資產類別上。這階段由於未有物業及家庭的責任，個人保障的重要性較為次要。

二 剛結婚及未有小孩（典型歲數：三十至三十五歲）

剛結婚夫婦都有入息並共同擁有物業及承擔按揭供款，重點在於如一旦身故或傷殘，要保障配偶不會因此而陷入財政困難，因此人壽、危疾及意外保障至為重要。另外量入而出及儲蓄增值的月供投資計劃皆為理財要點。

三 已婚及有年幼小孩（典型歲數：三十五至四十五歲）

這階段子女仍年幼，如一旦不幸遇上意外或嚴重疾病而導致死亡或傷殘，家庭財務狀況及子女的將來生活會嚴重受到影響，因此適當的人壽、危疾及意外保險的保障和入息保障皆是不可或缺。理財方面，除了持續已有的月供投資計劃外，還要考慮增設另一月供投資計劃，以準備子女將來在國外的大學教育經費。

四 已婚及有較年長子女（典型歲數：四十五至五十五歲）

這是工作的黃金階段，往往是事業的巔峰期。要把握這段高收入時間為家庭及個人退休生活作長遠打算，否則可能後悔莫及。這

階段以累積的現金作一次過投資為主，投資目標不應是於大上大落的市場中找尋短線獲利機會，而是設立每年平均回報達10至15厘的穩定增長投資組合。保障方面仍以人壽、危疾及意外和入息保障為主。

五 較年長及有已獨立的子女（典型歲數：五十五至六十歲）

這是接近或即將退休的階段，財務策劃目標不再以資產增值為首要目標，而是建立退休入息、醫療計劃及資產安排。投資組合逐步調整至波動性較低、以入息為主的投資項目，如債券、債券基金、房地產基金及年金計劃等。醫療開支在受僱期間多由僱主支付，但由於醫療計劃並不保障在生效之前已出現的病症而引致的開支，因此在這階段要開始設立私人之醫療計劃，至退休後皆享有全面的醫療保障。另外，設立遺囑及信託，可令遺產依照個人意願分派。

六 退休人士（典型歲數：六十歲以上）

已建立的投資組合回報以通脹率為目標，而從中提取入息以維持生活質素及醫療保障，加上已作資產安排，可逍遙地享受退休生活。