

財務策劃師學會 2007 年財務策劃會議

要旨演說

2007 年 11 月 2 日

財務策劃師的最佳常規

中介團體及投資產品部

執行董事

張灼華

我很榮幸獲邀在今天的會議上發言。

毋庸置疑，財務策劃師學會的會員和香港的專業投資顧問正擔當非常重要的角色，協助投資者管理財政和策劃未來。

財務策劃概況

亞洲的財富累積

隨著亞太區的財富急速累積，並取得龐大增長和儲蓄，大家的角色變得越來越重要。根據美林(Merrill Lynch)與凱捷(Capgemini)上月聯合發表的《亞太區財富報告》，2006 年亞太區的百萬富翁的財富總額高達 8.4 萬億美元，較 2005 年上升 10.5%。在區內的極高資產值人士(即擁有逾 3,000 萬美元資產)當中，超過 28% 來自內地。香港也是其中一個錄得可觀增長的地區，共有 87,000 人(即每 1,000 人當中便有 14 人)是以美元計算的百萬富翁。

人口概況與個人理想

財務策劃不再僅為富有或極富有的人士而設，現在也是香港普羅投資者所關心的課題。根據政府預測，在 2031 年香港將有 25% 的人口年屆 65 歲以上。在第二次世界大戰後於生育高峰期出生的那一代人，現已準備或已經退休。隨著人口的預期壽命更長、醫療成本上漲，加上人口老化，他們需要確保資產得到充分的累積和增長，以維持本身已習慣的生活方式。其他人也要為自己的理想和需要，例如消遣和旅遊、更寬敞的家居、安排子女到外地升學等，精明地管理自己的財政。

投資者的需求與期望

投資者的需求越來越高，他們未必會滿意純粹投資於傳統的資產類別和市場的財富管理方案，所以他們可能會將眼光放遠，從全球不同地方找尋其他投資機會，務求分散投資及／或提高投資收益。

來自中國的機遇

這裡我想談談中國強勁的經濟表現，尤其是在 CEPA(即內地與香港建立更緊密經貿關係的安排)和 QDII(即內地有關合格境內機構投資者的計劃)落實之後，為香港帶來了大量商機。

根據中國國家統計局的資料，中國目前是全球第四大經濟體系，並預料將超越德國和日本，成為全球第二大經濟體系。中國連續四年(由 2003 至 2006 年)錄得每年約 10%的經濟增長。中國也擁有全球最高的匯集存款額(達 2 萬億美元)，以及全球最大的外匯儲備(超過 1 萬億美元)。

自今年年初以來，內地的上海及深圳A股市場分別飆升100%和150%。截至 2007 年 7 月，在內地管理的基金共有 340 隻，基金總值達人民幣 2.9 萬億元。

根據《CEPA 補充協議四》，內地的資產經理首次獲准在香港開設附屬公司。隨著這些內地專才加入本地市場，香港將擁有來自各主要市場的經驗豐富的基金經理，從而成為更強盛的國際資產管理中心。內地基金經理的更大參與，不單帶來內地的專業知識(包括對內地市場和投資者需求的認識)，亦會帶來業務網絡和資金。藉著匯聚更多市場專業人士和人才，將有助吸引更多海外投資者和資金流入香港。

此外，內地監管機關亦公布了一系列措施，准許經核准的銀行、資產管理公司、券商和保險公司投資於海外資本市場。這些措施分別由以下的監管機關落實：

- (I) 中國銀行業監督管理委員會(中國銀監會)在 2007 年 5 月擴大商業銀行(包括中資銀行及內地的經核准外資銀行)的投資範圍。根據有關的修訂通知，股票和股票基金被列入為許可投資項目。獲 QDII 資格的銀行只可投資於在香港上市的股票和證監會認可的投資基金。這些銀行陸續推出多種 QDII 產品，當中有很多是投資於證監會的認可基金。
- (II) 中國證券監督管理委員會(中國證監會)在 2007 年 6 月，頒布有關獲得 QDII 資格的基金管理公司和券商進行境外投資的試行辦法。這些公司獲准在 33 個海外司法管轄區進行投資及委任中介人。香港將會是內地公司的主要投資市場。
- (III) 中國保險監督管理委員會(中國保監會)在 2007 年 8 月發出有關保險公司的 QDII 規則。本地保險公司擁有的保險資產總值約為人民幣 1.97 萬億元。該規則准許保險公司將上年度結束時的總資產最多 15%，投資於海外的股票和投資基金。

至目前為止，內地已批出 417 億美元的 QDII 投資額度，其中 161 億美元批予 21 家銀行，195 億美元批予五家基金管理公司，餘下 61 億美元則批予十家保險公司。整體 QDII 額度目前的使用率仍然偏低，只有約 45%。因此，這方面仍有巨大的投資潛力。

CEPA 和 QDII 將吸引龐大資金流入香港，繼而為香港的財務策劃師帶來有利的發展機會。

機會與挑戰

以上所有因素意味著市場對專業投資顧問服務的潛在需求將會增加，但與此同時，客戶的期望亦會更高，而且產品會越趨多樣化和更為複雜，使投資顧問業務要面對以往未曾出現的複雜性和精密性。展望未來，財務策劃業將有大量機會和挑戰，財務策劃師應作好裝備來迎接這些挑戰。長遠來說，只有適者才能生存。那麼，財務策劃師實質上需具備甚麼條件呢？我的意見是要遵從“最佳常規”，而這就是我今天以“財務策劃師的最佳常規”為講題的主要原因。

以信為本的業務

在說下去之前，先讓我們釐清一點。財務策劃服務乃建基於顧問與客戶之間的互信關係。客戶如不受重視便會離去，轉而投向行業中的其他競爭者，甚至提起訴訟以尋求賠償。財務策劃師如不能取信於客戶，便無法在業界繼續立足，因此，沒有甚麼比失信於客戶更能令財務策劃師的業務毀於一旦。

最佳常規

何謂“最佳常規”呢？最佳常規超越法例所涵蓋的範圍；法例所訂的只不過是可以接受的最低標準。任何法例、規則及規例均無法就財務策劃師可能需要面對的所有處境和情況一一作出規定。我只能說，財務策劃師在所有處境和情況下都應把客戶的利益置於本身的利益之上；唯有這樣，他們才能加強競爭優勢、保持業界聲譽，以及維持長遠的盈利能力和業務增長，一直經營下去。

最佳常規為財務策劃師提供所需基礎與架構，讓他們循著一個受紀律約束的過程去經營投資顧問業務，以達致所要效果。遵從最佳常規的財務策劃師會以合理原則及客戶的最佳利益作為行事的出發點和指引。一家公司如能做到這一點，將可遏止失當行為及確保職員秉承持正操守和專業精神，從而保障客戶。

最佳常規制訂了一個架構，使業界能够在設定的標準下健康地經營和發展業務，同時為投資者提供優質服務和充分保障。

三個關鍵要素:

- 實施良好的企業管治；
- 提供優質的服務；及
- 秉持穩妥的業務常規。

我會逐一討論這三個範疇。

(I) 良好的企業管治

• 高級管理層的監察

財務策劃公司應設立良好的企業管治制度，以確立本身業務的氣氛和文化。鑑於道德文化的重要性，公司應獲最高管理層給予支持。公司應實施強而有力的制度和監控措施以防止、偵察及監控問題。

• 勝任能力及培訓

除了密切監察公司的業務外，高級管理層亦應確保旗下的營業代表獲得足夠培訓並持續勝任向客戶提供所需服務。

• 利益衝突的管理

財務策劃師的佣金通常來自產品發行人所提供的佣金回扣，這些回扣是向客戶推介個別投資產品後獲得的報酬。因此，財務策劃師在選擇推介承諾向其提供較高佣金回扣的產品，還是與客戶的目標和風險承受能力相符的合適產品時，會面臨利益衝突。

爲了處理利益衝突問題，財務策劃公司應設立制度和監控措施以審視本身業務的每個範疇及與客戶之間的關係，並應深思熟慮以確保客戶的最佳利益無論在甚麼情況下都不會受到損害。

(II) 優質的服務

• 認識你的客戶

不用說，財務策劃師應了解客戶的獨特財務狀況、需要及關注，以便向客戶提供適當的意見。

• 認識你的產品

財務策劃師應透徹了解所推介的產品，再就有關產品與客戶的需要進行配對。

- 提供適當的意見

財務策劃師應向客戶推介切合其需要及特定情況的投資，並應就有關投資的潛在風險與潛在回報向客戶提供資料，以協助客戶作出有根據的決定。有關資料應清晰明確，並以客戶能容易明白的語言表達。

- 以客戶的權益為先

首要原則是財務策劃師應時刻以客戶的權益為先。

(III) 穩妥的業務常規

財務策劃師應設有良好的內部常規，以避免或迅速解決與客戶之間的糾紛。

- 協定服務性質及範圍

財務策劃師應首先與客戶協定即將提供的服務的實際性質和範圍，然後在書面委託書上簽署。

- 以文件載明投資意見的理據

財務策劃師應以文件載明客戶的特定個人情況、所提供的投資意見，及該意見背後的理據，並妥善地備存該等紀錄。

- 以持平的方式披露投資產品的特點

財務策劃師應就他們所推介的投資產品的所有主要特點作出全面及公正的披露，以便客戶了解有關投資的性質及所涉風險。

- 其他措施

一旦客戶提出申索，財務策劃師便應即時採取行動，跟進該宗投訴及迅速回應客戶。

監管機構的指引

隨著我們最近發出有關為客戶提供合理適當建議的責任的《常見問題》及有關投資顧問的視察報告，我希望業界人士能更深入了解我們對他們的期望。

我謹此促請在座各位將最佳常規與閣下所屬機構的作業方式及有問題的範疇作出比較，並制訂解決方案落實以客戶的權益為先，從而使表現達致最佳水準。

促進財務策劃業有健康的增長，是證監會與業界同感關注的事情。我期望與業界保持對話，謹祝各位今天的會議取得圓滿成果。

多謝。