



香港財務策劃專業總工會

地址：九龍尖沙咀漆咸道南 111-113 號美華閣 2 樓 電話：2384 2026 傳真：2385 3344

《建議加強投資者保障措施的諮詢文件》

我們是「香港財務策劃人員總工會」，本會認為在目前市場惡性競爭的營銷環境下，僱主把指標壓力轉移給僱員，最後的負擔方由僱員和投資者承擔的局面。

「冷靜期」及「佣金披露」

本會至於「冷靜期」及「佣金披露」一事上，我有以下意見：

原則上，我贊成無論購買什麼產品(包括日常用品、電器產品等)都應該有冷靜期。不過，從外國一些經驗，所謂「羊毛出自羊身上」的理論，只要客戶購買後，無論什麼原因都可以退貨，必定會增加產品成本，最後導致產品售價上升。對消費者未必有利。

但一般零售投資產品；例如：基金，保險及各樣結構性投資產品，最大的成本之一就是銷售佣金/推銷渠道的成本。經驗所知，這些成本大多數約佔投資本金的 3%至 5%。

平心而論，以上的銷售成本 / 佣金對比其他零售產品，日常消費品等都不為太過，甚至可以說是相對較便宜。不過，如果是一次性付款的消費品，只收取 3%至 5%的銷售佣金，或分期付款時，每次付款扣取 3%至 5%佣金，大眾當然不會異議。不過，大部份長期供款的投資產品佣金都會於首年被扣除了，這才是產生其後問題的根源。

假如客戶購買了產品後要求退貨，基於合約精神，只要他願意支付必要的手續費和成本後，應該容許退貨，根本沒有設立所謂「冷靜期」的必要。但不幸地，一個供款年期為二十年的投資產品，如果一次性支付了未來二十年的 5%佣金後，即首年供款完全成為產品的成本。萬一客戶要求退出時，當然是沒可能了。

因此我們應該基於以上考慮點，再進行討論設立「冷靜期」和「佣金披露」的問題。

- 一、是否只有無法在短期內退款的產品，才設立「冷靜期」
- 二、不同的佣金支付制度，例如：按期支付及一次性支付是否用樣須要設立「冷靜期」和要求「佣金披露」
- 三、退款後對前線從業人員的影響

成立「法定獨立理財顧問認證制度」

是次機遇，正能提供財策行業發展的機會，建議成立「法定獨立理財顧問認證制度」，長遠將有利行業發展及市民保障。

其實，市場上已開始發出聲音，要求從業人員「披露佣金」。情況就如十多年前股票經紀業務一樣，除非業內強制佣金率，否則一旦行內有人主動願意披露佣金，甚至割喉減佣。散戶投資者只會受低佣金吸引，遲早有日，甚至以直銷方式進行買賣，無須繳付佣金，到時，大部份從業人員也是飯碗不保，而大眾投資者亦沒受到保障。

儘管業界不甚願意「披露佣金」，這是市場需要，大勢所趨，早晚之事。我們應及早為我工會會員作好應變準備，並採取積極主動的策略。因此，為保障市民大眾，建議政府或相關監管機構成立「法定獨立理財顧問認證制度」。讓我們以第三者身份向小投資者提供服務，例如：為投資者評估風險承受能力，提供投資產品風險級別的意見，為投資者評估個人理財需要等。

有了一個真正獨立的個人風險評估機制，才能避免單憑依賴銷售人員在銷售過程中為客戶進行的風險分析後所作的產品配對。也避免銷售從業人員在利益衝突下作出「飯碗」與「專業」的取捨。

財策行業要受到市民大眾的認同，我們必須受適當的法律保護，讓其獨立於其他相關行業，有其獨立性，否則永遠作為其他金融行業的附庸業務。

香港財務策劃人員總工會簡介

本會在勞工處職工會登記局註冊成立，是一個由從事財務策劃相關行業人士自發成立的組織，也是工聯會屬會及文專協系統的第八個屬會。本會的發起會員和名譽顧問包括海外專業財務策劃師協會會員、大學教授、或於不同金融機構工作的個人財務策劃、企業財務策劃、投資、基金、資產管理、金融培訓、諮詢的從業人員。

宗旨：

本會成立宗旨是為團結從業人員的力量，提升專業水準，推動行業發展，爭取及維護從業人員權益，協調會員與僱主關係，為會員提供與僱傭事宜有關的法律援助，開辦福利、推動工運、出版宣傳、符合會員權益的活動；舉辦、支援或贊助有關行業知識，提供技術及操守之培訓，創辦事業或投資以增進本會及會員利益為目的各項事業，進行為達成以上各項目的的其他事務等等。

聯繫我們:

會址：香港九龍尖沙咀漆咸道南 111-113 號美華閣 2 字樓

聯繫人: 葉柳青 小姐

電話: 23842026

傳真: 23853544 34269954

E-mail : hkfpgu@ymail.com