

# Tony Pincombe: 大马理财市场快速扩张

55岁的 Tony Pincombe 出生于苏格兰，以军事飞行员背景身份转行进入人寿保险行业和基金业，至今更以澳洲博金投资 (Professional Investment Services, 简称PIS) 国际经理的角色，协助提供咨询、管理及协调公司在全球的事务。趁他赴马探访业务之际，《精明理财》特别约访他，畅谈他对专业财务规划师与大马财务市场的看法。

## 加入保险行业动机

Tony Pincombe 在年轻时曾是一位驾驶直升机的军事飞行员，因为目睹身边一位朋友的丈夫被刺身亡，家庭却因没有购买保险而陷入经济危机，引发他加入保险行业的动机。

回忆这一事件带给他的冲击，博金投资有限公司 (Professional Investment Services, 简称 PIS) 国际经理 Tony Pincombe 说：“从这一起事件中，让我意识到保险及财务规划的重要性。在人一生中，花费的不仅仅是个人平日的消费，其实你需要预算到家庭或孩子的教育费、生活费、医药费等等。一切的规划，都只有财务规划能替你办到，就因为这样，我决定踏入这一行业，以帮助更多没有保险及财务规划的人。”

## 财务规划师的真正意义

Tony Pincombe 接受《精明理财》杂志专访时说：“要成为一位成功的财务规划师需要花费很长的时间，但是很多人都不理解财务规划师的真正意义。”

他认为很多理财师根本没有花时间去真正了解顾客所需的是什么？即使是在澳洲、英国等地的财务规划师也都喜欢说顾客喜欢听的话，再推荐对自己有利益关系的产品。

Tony Pincombe 认为，一位成功的财务规划师最重要的是：“要细心聆听客户心底话，再寻找最适合他们的产品需求。”

## 保证客户的财富安全

他分享博金投资 (PIS) 概念，他说：



Tony Pincombe：“一位成功的财务规划师必须细心聆听客户心底话，再寻找最适合他们的产品需求。”

“作为独立的理财顾问机构，客户的最大利益是我们的目标。”博金投资有限公司成立于1996年，总公司设立于澳洲，长期致力于为客户提供全面的理财规划及投资方案。其公司发展至今，旗下所管理的资产超过140亿美元，客户量达60万。

“在拥有广泛的客户资源下，使得我们在理财产品的选择上拥有足够的自由度，面对全球金融市场和金融产品，在全球运作网络的支持下，我们甄选出最优秀的投资产品，来保证客户的财富安全、稳健地成长。”Tony Pincombe如是说道。

## 看好大马市场

对于大马的财务规划市场，Tony Pincombe 观说，“大马财务规划市场的从

业人员不断扩增中，然而，伴随而来的一个重要问题就是严重的市场混乱。”

他说：“几乎所有提供金融服务的专业人员都在使用个人财务策划师这个名字或称自己能提供个人理财服务。另一方面，与个人财务策划行业相关的资格证书、专业执照名目繁多，消费者很难知道到底什么样的‘理财专家’才能真正保证自己的利益。”

虽然如此，Tony Pincombe 仍对大马财务规划市场十分看好，他表示，“大马理财业正处急速扩张之刻。我十分看好大马市场，大马的人民已意识到财务规划的重要性，它将来会成为亚洲财务规划最具有代表性的一个国家。”