

證監會將推新範疇

投資顧問可售單位信託

(吉隆坡5日訊)為了迎合投資顧問(Investment Advisor)的要求，證券監督委員會(SC)將協同大馬單位信託管理人聯合會(FMUTM)推出新的措施，讓擁有投資顧問執照的持有人，能夠直接銷售單位信託。

標準財務規劃私人有限公司首席執行員石海朝，在一簽約儀式後的記者會上表示，目前，由於缺乏證監會的指南，因此，大馬單位信託管理人聯合會，不接受類似他們這些持有投資顧問執照的公司，直接銷售單位信託，這導致他們需要在其他代理的名下進行銷售。

無論如何，他表示，基於他們向證監會反映，當局已原則上同意通過設立新的銷售範疇，讓他們能夠直接銷售單位信託。

另一方面，標準財務規劃公司在今日與宏利保險(MANULIFE, 1058, 主板金融股)、安聯保險(Allianz)、Uni Asia保險，以及AXA艾芬保險簽署協議。在該協議下，標準財務規劃將透過國家銀行所發行的財務顧問(Financial Advisor)執照，銷售這4家公司的保險。

石海朝表示，透過財務顧問銷售各種保險公司的產品，在國外

已經是一種潮流。他認為，透過這種方式，消費者能購買到最合適的保險。而且因為能夠比較，保險公司也將會儘可能推出最具吸引力的保單。

宏利保險首席執行員彼得羅伯森表示，雖然保險市場上的一些大型保險公司擔心財務顧問會分薄他們的市場，而不願意將他們的保險產品交給財務顧問來銷售。

財務顧問有利保險業

但是，他們認為，財務顧問的出現對整個保險業來說，是一項正面的發展，因為在財務顧問同時銷售多家保險公司保單的當兒，他們能夠比較這些產品的優缺點，從而反映給業者，讓他們能夠改進以及提升自身的保單，從而吸引更多的人購買保險。

石海朝表示，目前大馬的保險滲透率非常低，僅有20到25%，因此未來的發展空間非常大。由於

回教保險市場還屬未開發的狀況，因此他認為，回教保險市場將會成為該公司未來的發展重點。



石海朝：透過財務顧問銷售各種保險公司的產品，在國外已經是一種潮流。