

#Savingwithfun

理財解毒手冊

一本你從未睇過咁貼地既理財書



前言

社會上有很多「理財專家」

但他們大都是「幫你理財」

叫你買「理財產品」

不會「教你理財」

然而「理財」並不是純粹宏觀的經濟學

更是需要著重「內觀」的心理學

本書將助你調整心態

不用盲目追求儲蓄和投資

同時學會判斷身邊的人給你理財建議是為你好

還是為了他自身利益

用最貼地的方式和你分享「社會不會教你的理財」

前言	2
第一章：為甚麼要理財	4
1. 目標為本.....	4
2. 心態是一切的基石	8
第二章：理財起步的迷思.....	12
1. 「消費」是否必定與理財對立？	12
2. 心理障礙與習慣.....	20
3. 信用卡、分期與負債	26
4. 保值與投資增值.....	34
第三章：評估現況及執行計劃	46
1. 建立屬於自己的財務目標.....	46
2. 消費習慣與記帳	48
3. 培養良好理財習慣	54
4. 應急預算.....	56
5. 目標與時間	58
6. 心法與方法	62
第四章：釐清責任	68
1. 家庭	68
2. 社會	82
第五章：保險概念與迷思	94
1. 知己知彼.....	94
2. 權衡輕重	104

第一章：為甚麼要理財

1. 目標為本

理財的原因、目標每人都不一樣，例如對於獨身主義享樂到50歲離開人世、生兒育女供書教學移民外國、奉獻一生服務社會等各種的人，不可能有標準模式適用。理財目標會因應人生規劃和生活方式千變萬化

理財是為了讓我們有權選擇
自己嚮往的生活方式

毋需因資源不足而被逼將就
自己不願意的生活方式

理財與否冇啱同錯，係一個選擇嚟，
只要清楚自己嘅選擇會引致咩結果並為此負責就OK。
如果你有足夠籌碼，你可以選擇想做咩同想唔做咩——

想唔回家？住酒店！
想唔湊仔？請工人！
想唔番工？炒老細！
想去進修？去！
想去旅行？飛！
想搬出去？搬！

買六合彩唔包中，除左靠六合彩碰運氣都要靠自己儲啲喎？
唔駛諗到去退休養老咁遠，買樓移民咁多錢，
都可以將現有嘅生活過得好啲

食啲質素好啲嘅嘢，滿足味覺同心靈嘅享受
買部好少少嘅手機、電腦，襟啲又幫到做嘢
去個遠少少嘅旅行，擴闊眼界同跳出舒適圈
買部電熱水爐，唔駛晚晚同屋企人輪流同處死式搏鬥
租個小工作室，靜靜地創作又好避世又好聚個會都好

你想有得選擇定冇得選擇，都係出於你嘅一個選擇
唔想日日再望住銀行存款同帳單惆悵，
怨天怨地怨老細怨老豆老母怨老公老婆

當你有足夠籌碼，所有可以用錢解決嘅問題都唔再係問題:D

其實咩叫理財？係咪買理財產品就叫理財？

還原基本步驟講，即係——睇餸食飯

知己收入幾多、知己存款幾多、
知己開支幾多、知己負債幾多

好似你開Google map，都要首先知道自己喺邊，

搵到目的地喺邊，再決定用咩方式到達

知道左現況後再判斷應該要開源節流、增值資產、減低負債？

定係預防風險、保護資產、傳承資產、節省稅項等等

對於有錢嘅人，係咩原因令你有錢？點樣可以改變？

對於有錢嘅人，冇有好好管理善用你嘅錢？

如果你從來心態上有任何改變，

你做再多嘅行動都唔會令你去到目的地

所以唔係「我買左理財產品所以我識理財」

「我買左投資產品所以我識投資」

係先要了解

「為何」要「理財/投資」

「如何」去實行

用

「甚麼工具/方式」去實行

「理財產品」只係響你了解左自己財務狀況後

再判斷自己適合用呢個方式去完成某些目的嘅工具嚟

自己搞唔掂嘅，就搵專業人士諮詢下或者上上堂

你唔理財，財都唔會理你

冇錢嘅人唔理就只會繼續冇

即使搵到錢都未必留得住

冇錢嘅人唔理就可能會流走

唔信？你有聽過咩叫「家道中落」咩？

2. 心態是一切的基石

如果心裏抗拒理財，只是做了表面行動例如「記帳、儲蓄」，這種不願意的心態終有一天會將行動推倒，白費功夫之餘更證明了這種抗拒是「對」的

如果本身認可理財，只是未有有效的方法，學會相關方法實踐調整後總會找到適合自己的一套，結果自然事半功倍

心態影響行動，行動影響結果。

有朋友問：怎樣先可以叫到人儲錢？

我問番佢：果個人有咩動機要儲先？

你可以示範畀人睇「你覺得」儲錢係「對你自己好」

可以示範畀人睇原來有呢啲理財方法可以選擇去做

但決定權在佢手

冇人可以逼人認同「你嘅想法對佢係好」

牛唔飲水唔行得後樓梯，如果佢生存只需要陽光空氣同埋水，
佢有咩必要儲錢？儲來都唔知做乜。

或者一個食屋企住屋企有電腦有機打，

冇其他需要花錢嘅嗜好同需要嘅人，佢有咩必要番工？

番工搵錢退休然後做番唔駛番工個時做緊嘅嘢？

Come on, James, 有足夠嘅動機同誘因的話冇人會想改變架。

如果真係想，自自然然會去搵方法或者搵到方法。

如果只係想嗌，咁咪繼續嗌囉

儲到錢就唔會再嗌話自己「想儲錢」啦。

甚麼因素驅使你儲蓄？

你對儲蓄有多少信心？（1-10分）
為什麼給這個分數？

你達成儲蓄的目標後，想用來做甚麼？
文字或繪畫，自由發揮

第二章：理財起步的迷思

1. 「消費」是否必定與理財對立？

在我們談論「理財」時，「消費」往往被視為與「不理財」掛勾，因而很多人會覺得「我有XXX的消費需要所以不能理財」「要理財就不可以消費」

然而即使是消費，也可以精明地消費，將資源分配在適合的地方並獲得最大的價值也是「理財」的重要一環

區分「想要」和「需要」
再調整消費模式

購物慾同儲錢有時係兩個只能活一個嘅關係嚟
情感上好想買，理智上又覺得唔應該買要儲錢

如果你係一個唔太理智嘅人，我有以下建議：

用理智只做一件事：設定每月娛樂消閒費上限

例如：定左每月三千蚊就係三千蚊，用晒就有
好想買嘅嘅唔駛搵理由合理化件事，買左先算
只要個上限未用晒，就唔好壓抑自己，盡情去

但係一旦到左、超左上限，就唔可以搵藉口買

咁樣你就會開始後悔：早知之前唔買乜乜也啦
如果之前買嘅都無悔，值得嘅，而仲好想買嘅
咪等下個月重新計消費上限個陣先再去買番囉

如果一頭半個月都忍唔到，制止唔到自己買嘅

咁就唔好再呃自己想儲錢啦，你根本都唔在乎

儲埋都係來消費嘅話不如唔好搞到自己咁辛苦

做個誠實的人，ok?

開始理財第一步無非講「開源」同「節流」

節流前先要分辨呢件事係「必要(necessary)」、
「需要(need)」定「想要(want)」

影響到日常起居嘅係必要(necessary)，冇得揀唔做：
自住屋租、水電煤etc

家用：睇屋企等(necessary)唔等(need/want)你份糧開飯

進修：睇你為前途(necessary/need)定為興趣(want)

係「必要」嘅咪唔好郁佢囉，冇理由為左慳錢唔讀書嘛？
咁仲有好多嘢你可以判斷同選擇㗎嘛

搭車vs飛的
醫肚vs打卡
清水vs飲品
衣物vs飾物.....

如果想有效分配資源，最好先判斷呢件事係need定want，
優先滿足need然後再考慮want，或者仲會唔會有其他折衷辦法
(巴士平但耐、的士快但貴、咁有冇紅van之類？)

唔清楚每月開銷用咗喺邊，想更了解自己就記左帳先，兩個月
左右就可以有一個量化而具體嘅規律睇到

人生在世除左物質需要之外，心靈嘅需要都好重要，只係因為難以量化經常被忽視，但心靈需要好多時都受物質或者錢影響

有錢→唔開心→駛錢→買開心→有錢→唔開心

呢個可以係死循環嚟，甚至仲有機會發生：

有錢→其實自己ok→不過身邊有人說三道四批評比較所以唔開心→唔知用咩方式令自己開心→駛錢好似可以解決問題→買開心→買完又畀人指指點點→繼續唔開心

或者

有錢買開心→買完又畀人指指點點→唔開心

咁，點先叫啱先？有錢唔可以買快樂嘅話攬住舊錢有何用？但如果因為失預算/過度消費而有罪咎感，分分鐘會得不償失。

想平衡嘅話，可以喺消費預算度定一個金額叫「醫藥費」，唔係傷病睇醫生嘅醫藥費，而係用來撫平賣命工作同拼命生存而承受創傷嘅醫藥費。

如果適度消費可以買得番快樂，就唔駛等到積勞積鬱成疾再去治療咁辛苦

人地指指點點講三講四一於理直氣壯：「醫藥費嚟㗎！」

如果搵到唔駛好多消費都得到嘅快樂，咁更加值得維持落去
例如好似我咁，儲錢就開心、開心就儲錢，Yeah！

點解收入一樣嘅人唔一定可以儲到差唔多金額嘅錢？

因為大家嘅家庭負擔同開支各樣未必相同，所以我地要計埋「可動用收入」

即係你「每月收入總和」減去所有「必要開支」

剩低嘅就係「可動用收入」，係你可以自由支配用係邊，買嘢食好西定儲起佢嘅錢

每月收入總和

— 必要開支

可動用收入

建議最多將「可動用收入」嘅一半擺落啲要定期扣錢嘅項目，例如每月訂閱xxx、捐款、美容健身月票、月供股票/基金/保險等，留番一半流動資金畀自己走盞

如果定期扣錢項目（包括每月儲蓄）嘅比例太多，一有咩突發事要用錢就要煩cut呢樣cut個樣，本身享受開嘅嘢都會大受影響，隨時大失預算，有足夠走盞嘅話多少可以應個急先～

不妨拎起計數機計一計，了解自己多一點呀～

有冇計過，你正常一個月嘅基本生活開支究竟用緊幾多錢？

屋租家用水電上網雜費衣食住行樣樣都係支出

	單價	每月次數	每月總數
番工車費	30	20	600
放假交通費			200
遲到的士費	100	5	500
交通費小計			1300

	單價	每月次數	每月總數
番工午飯錢	60	20	1200
逢星期五六晚出街食飯	300	10	3000
每日買飲品	30	20	600
每星期一次零食糕餅	300	4	1200
餐費小計			6000

	每月總數
家用	3000
化妝品衣服飾物雜費	3000
YouTube、Netflix、Spotify、課金	2000
一年去兩次旅行， 短途\$20000、長途\$40000	5000
家用及娛樂費小計	13000

以上既假設同你生活模式相近嗎？

有無試過用突到-駛左之前剩既錢、或者要預支之後既預算？

第一次儲錢可以嘗試由月薪10%開始定立儲蓄目標
唔好諗一步登天，以無痛建立習慣為準，最緊要係出糧後先抽起10% 放落儲蓄戶口，剩低嘅90%先拎嚟用

「收入-儲蓄=支出」

想儲到錢一定要量入為出（不然就唔好呃自己想儲錢/儲到錢）
想儲多啲就要

1. 開源-尋求多元收入
2. 節流-管理控制開支

按照頭先計嘅慣性開支考慮邊方面可以節約少少

定左上限就嚴格遵守，循序漸進調整再定期review就可

2. 心理障礙與習慣

貪婪和恐懼是人性的弱點，於對大局認知及知識基礎不足時尤其容易影響我們的想法，因此要充實知識和資訊助我們理性分析，不要一時衝動下錯決定

拖延症也是大多數人共同的課題，要知道：

$$\text{利息} = \text{本金} \times \text{利率} \times \text{時間}$$

如果好好安排活用好資產，
利益增值隨著時間愈來愈多

如果忽略沒有打理好債務，
本利負擔隨著時間愈來愈重

冇有人試過被推銷時，對方幫你計到條數係：

「\$12,000除番36再除30即係每日\$11.1啫，買麵包都有左啦～想平啲我地仲可以申請免息分期，分60期嘅話每日\$7有找」

聽落好似好平呀可？係呀，呢個就係分期嘅威力/陷阱

「你正常有工番，冇理由每日\$7有困難㗎嘛」

好，夠喇。

當你畀人帶落去「你買得起所以你要買」嘅話術之前
何妨退番幾步諗一諗「呢樣嘢值唔值得你花\$12,000」
或者「持續3-5年keep住要畀錢去買」

買得起。正常人有工番大把嘢買得起。

咁你又有冇其他更重要嘅事物需要留錢去做？

如果有嘅，會唔會可以轉個角度：

「我有錢，但我選擇將資源擺喺xxx度，所以我唔買。」

點解要咁做？

如果你次次一畀人sell就落搭，唔買係因為「當刻冇錢」，唔考慮自己真正需要，當你一有少少錢，就好易有個補償/報復心態，補償番果個「因為冇錢而買唔到嘢嘅自己」，報復果個「串你冇錢買唔起嘅sale屎」

將消費嘅主權掌握喺自己手
唔好再輕易畀人牽著鼻子走

【伏】有冇遇過「不良手法推銷產品」？

例如會先踩低你自信，好似：

「小姐你皮膚好乾燥/有暗瘡/色斑」

「有白頭髮/皺紋」「肚腩/拜拜肉」

講到你有咁差得咁差，然後就話用咗佢產品就會解決所有問題
同時會用啲小甜頭（小禮品/試做facial）吸你上去office/舖頭

拎走你身分證做登記/等你訓低做facial

製造一個你走唔到嘅環境進行疲勞轟炸

再用「分期付款」偷換概念計盡條數

只要你簽左第一個名，就一步步踏入佢圈套

呢啲不良推銷手法捉住人性嘅弱點

容貌焦慮、怕尷尬、有自信

令你覺得「只有畀錢佢先可以解決呢個問題」

到你離開冷靜後回頭一想

其實冇冇咁需要？咁非佢不可？又未必

可惜美容健身等行業至今仍未立法規定冷靜期

即使合約條款有幾不公平，推銷手法有幾狡猾

作為成年人嘅你簽咗合約，就代表你同意條款

報警、報消委會、報海關，都有人幫到你

既然有方法解決，咁有咩方法預防呢？

牛唔飲水擦唔得牛頭低，真係唔想嘅，就記住

1. 我有錢，不過我有其他選擇，我唔買
2. 身份證/個人物品畀人扣起，就先離開現場，再借電話報警
3. 你唔簽名冇人可以擦到你簽，否則就係偽造文書

便宜莫貪，小心就駛得萬年船喇

每人做投資決定都有唔同嘅分配考慮

「如果股市的漲跌會左右你的生活，你就不是一個投資者。
如果股市的變化就會駕馭你，總有一天你就會在股海的沉浮裏
迷失方向。」（搵唔番出處，總之唔係我原創）

成日睇新聞見到人話投資搞到輸身家，搞到要生要死咁

對於高回報伴隨住嘅高風險，你有冇做好風險評估同管理？
分散投資及預備保本穩健資產達致進可攻退可守？
定係覺得買大賠大所以甚至要借埋錢瞓身？

而我建議嘅心理原則係：

「全數歸零都唔會影響日常生活開銷」

做好最壞打算，即使面對恒指跌穿萬七，crypto泡沫爆破

有現金嘅，可以判斷是否加注撈底
坐緊艇嘅，唔駛心急套現維持生計

除左金額之外，自己做功課學習同了解市場亦非常重要
唔好盲目跟風，跟風收番嚟嘅資訊未必準確仲要慢好多

亦有人會鼓吹「借錢投資錢滾錢」 「用別人嘅錢幫自己賺錢」
「按樓投資」 「保費融資」 講到好似唔駛代價咁

適合考慮借錢投資嘅前提係：

1. 你流動資產隨時足夠抵債債務
(被銀行call loan都頂得住)
2. 投資嘅預期回報不如理想都夠抵銷借貸利息
(貸息高過利潤不如自己用現金投資)
3. 你會準時還錢
(還款記錄會直接影響你信貸評級，信貸評級影響你買樓唔借到平錢)

你能滿足以上條件，先再考慮談借錢投資
如果你連呢篇文章都未完全理解，咁恭喜你
咁都可以喺投資市場持續賺到錢嘅話你肯定好好運

有呢個運氣，不如直接買六合彩
有規律、有原則、無視市場波動
金額低、槓桿大、一切全憑運氣

輸左最多咪歸零囉起碼唔會負數吖係咪？

3. 信用卡、分期與負債

很多人會誤以為銀行、現金所有餘額就是自己可動用的資產，忽略了預留金額清償債務

舉個例子，如當月銀行存款有10000，用信用卡分12期買了價值12000的電腦，每期還1000

只看銀行餘額會有錯覺：

10000-1000還有9000可以用！

如果沒有信用卡，想消費12000要先保留該10000

再多儲蓄/賺取2000

但有信用卡將付全款的時間延後，即使將「餘額」9000都花光，那也是下個月的事情

理財不止要看帳面餘額，也要重視債務
理財才能準確有效

在現今社會生存免不了都會需要信用卡

網上買嘢要卡，訂機票酒店要卡，買嗰陣好似唔駛錢咁，爽啦碌碌吓唔知碌咗幾多，下個月見到張單都唔記得自己買過咩

遲找數要罰錢，超支又罰錢，明明申請個陣又話免乜費物費又免息還款仲一堆禮物各種回贈喫喎？

假如以上任何一點引起到你嘅共鳴，
恭喜你，說明信用卡呢個玩具唔係好適合你玩

想方便購物唔駛下下用現金，但入息不穩定難以申請信用卡；或者知自己一定瀨嘢而唔申請信用卡，需要時先問人借之類；市面上有種工具叫Debit card（扣帳卡）

（傳統銀行及虛擬銀行都有推出，虛擬銀行與傳統銀行同樣受存款保障）可以替代信用卡功能：

佢免入息審查，要先入錢後消費，唔會透支，可以睇番月女結單知自己買左咩、唔駛另行記帳，唔駛記住幾時找數，就算唔小心被盜用、最高損失金額都係你存入去嘅錢，唔會被碌爆

缺點方面包括：冇得分期、回贈冇咁高、冇大額消費時要先入一筆同調整簽帳限額etc

而呢啲缺點正正係我推薦佢之處：既然有錢，就唔好貿然買「要分期先畀到」嘅嘢、碌大額嘅數；既然都駕馭唔到信用卡嘅遊戲規則，不如唔好貪個少少回贈，羊毛都係出在羊身上咋。

儲唔到錢嘅其中一個原因可能係消費模式出問題引致積欠債務

最常見嘅信用卡債務成因有幾種：

1. 申請容易（大學生申請信用卡毋需入息證明）
2. 有免息還款期（通常56-60日）
3. 先買後付
4. 可以申請簽帳分期或帳單分期

如果每次都可以在免息還款期內繳付整筆帳項，使用信用卡便近乎0成本，亦可以即時享樂、延後結算

但係你遲還、或者還唔足，就會開始以年息30%-40%滾大

例如2萬銀嘅本金，齊找min pay要用26年先找得清，
仲要淨利息滾到4萬7千銀、即本金兩倍有多
一早找清即係比齊找min pay慳左四萬幾銀

多過一張卡嘅話可能一份月頭要找、一份月尾要找、
呢份用PPS嗰份要入支票，還下還下頭都大

就算想搵市面上嘅清卡數服務，都唔知總數要清幾多

延伸閱讀：[香港金融管理局-信用卡](#)



所以當你有心處理債務，首先請你申請一份信貸報告

上面詳細記錄左你有幾多信用卡、私人貸款等貸款戶口、借緊幾多錢、還款記錄如何同有冇遲找數等等

千祈唔好僥倖心態：

「借一兩個月渡過難關就搞掂」 「條數講細啲等人容易借」

當你搵番嚟嘅資金不足以清還條大數

兩邊都爭錢 兩邊都還唔到
收入唔夠界 生活費都要用

搞到拖數盞無啦啦連人情卡都碌爆埋

「借定唔借，蝕得起先好借」
「借定唔借，還得起先好借」

延伸工具：理財健康計算機-包括債務、退休及被動收入評估



分享幾個精明用卡小貼士：

1. 碌左卡同時即刻入番錢落張卡度
(避免遲找數or簽帳超支)
!!如果唔夠錢入/出左糧先有錢找，就要警覺係咪用多左
2. 預先入錢落張卡度再碌 (預兩個工作天到帳)
(唔想提升信用額但有大額消費想用信用卡簽帳)
例如：學生信用卡限額1萬，每期學費交兩萬
可以入多1萬落張卡度，令可簽帳上限提升到2萬
或者成筆兩萬入左落卡先，唔駛煩找卡數又可以儲積分
3. 打去信用卡公司申請改截數日 (但唔係間間得)
(方便管理不同信用卡帳目及避免出糧前要找卡數)
4. Set出糧戶口自動轉帳落信用卡戶口
(避免忘記找卡數) 你知道自己有多少張 信用卡 嗎？
每張信用額分別多少？
截數日幾時？

如果以上三個問題你唔係太肯定，
最好就review一下等自己更清楚掌握消費還款狀況

記住：借定唔借，還得到先好借

嚟玩多個進階小測驗：

評估項目	從不	甚少	間中	經常
A. 支付偏好 優先選信用卡	0	1	2	3
B. 還款疏忽 忘記截數日遲還卡數	0	2	4	6
C. 債務掌握度 清楚總欠款且隨時可還清	0	-2	-4	-6
D. 分期依賴 購物申請簽帳分期	0	1	2	3
E. 分期資金能力 分期簽帳額在支付能力內	0	-1	-2	-3
F. 還款壓力 為找卡數而發愁	0	1	2	3
G. 失控消費 發愁時仍繼續簽卡	0	2	4	6
總分 = A+B+C+D+E+F+G				

註：C、E為正面行為，分數為負值

評估	分數	核心問題	關鍵行動建議
高風險	8分以上	慣性遲還 / 分期失控 / 債務焦慮	<ul style="list-style-type: none"> ▶凍結信用卡 ▶停止非必要消費 ▶取消自動增值 ▶尋求專業債務規劃
中風險	0~7分	偶爾遲還 / 輕度分期 / 資金緊張	<ul style="list-style-type: none"> ▶結算日前檢查帳單 ▶小額消費改用現金 ▶設定消費預算 ▶定期檢視債務
低風險	低於0分	按時還款 / 資金充裕 / 理性消費	<ul style="list-style-type: none"> ▶維持全額還款 ▶善用回饋勿提額 ▶定期儲蓄強化財務

線上工具：理財健康計算機-包括債務、退休及被動收入評估



4. 保值與投資增值

在百物騰貴，薪金水平基本不變情況下，生活壓力愈來愈大是不爭的事實

過往「好好工作存錢能改善生活」的模式難以為繼
莫說是改善生活，維持生計已是不易
衍生出極端的理財心態

享樂的人會傾向「花光」
保守的人會傾向「保值」
進取的人會傾向「投資」

也有享樂的人會將花出去的錢當作「保值」、「投資」
合理化自己的消費，自欺欺人

以下就來逐一談談

如果判斷一件「用品」值唔值得買時要考慮埋「保值」嘅因素
如果你有能力承受呢件物品/呢個「投資」嘅total loss

溫和啲嘅講法係你可以考慮唔買咁多
刻薄啲嘅講法即係其實你根本買唔起

iPhone, Laptop；珠寶、手袋；手錶、汽車
「用」得嘅，就一定會消耗折舊甚至遺失損毀

市面上所謂「高價回收」係根據件無污無傷無壞報價嚟吸引你
到你真正拎件物品去報價嗰陣就連一條毛都要執出嚟挑剔你

當你嫌舖頭收得低，出去另搵二手市場交易
亦有機會遇到壓價、各執己見質疑真偽
甚至遇到假入數黨、放左貨收唔到錢血本無歸

如果你係：

買嗰陣唔諗住要賣番出去，用到咁上下想換款時可以套
現番少少幫補，低價放亦唔心痛，呢個消費心態就傾向健康

如果你係：

為咁keep個回收價靚而小心翼翼地用，一唔小心揩花就
肉赤到天跌落嚟咁，你就不如唔好買咁貴，或者既然佢有二手
市場可以考慮買condition唔差嘅二手，反正冇人會在意你手上
嘅嘢係第幾手買番嚟

如果你係：

對二手市場有充份了解並有可靠一手、二手交易門路，
咁我都知冇人可以狂換新款用一用就轉手賣出去甚至賣高過佢
買價嘅，呢種大佬可以帶挈吓我就好喇:D

講講「保值」與「通漲」

2011年一個老麥特價餐市價係\$20

2019年一個同一個餐通脹加到\$25

(以長久經濟發展嚟講，加價通脹係必然會發生嘅事
偶爾減價只係刺激人消費意願，唔係降低大眾生存成本)

「保值」係指你買嘅嘢
隨住時間嘅經過賣唔賣得番市價

1. \$20份老麥特價餐隔左夜都賣得番\$20嘅，佢就係保值
2. 摆到2019可以賣得番\$20嘅，帳面上都係叫保值
3. 2011年\$20老麥特價餐擺到2019賣得番\$25嘅，就係追到通脹

而呢份2011年嘅\$20老麥特價餐擺到2019都唔壞，
有人用\$100收購番去研究嘅，佢就係「升值」

同時
如果你有張\$100紙擺左9年，佢嘅面額當然唔會改變

但係：

2011年用\$100可以買到5個特價餐

2019年用\$100只能買到4個特價餐

現金嘅價值要睇埋相應嘅購買力
喺面值不變下，佢可以買到嘅少咗，代表購買力已經降低左
所以「現金貶值」或者話「通脹蠶食貨幣購買力」就係咁嚟

套用番上一篇講嘅買用品「保值」

即使你買番嚟全新未用過
二手放出去都好難賣得番你買入嘅原價

所以千祈唔好諗住可以急用錢周轉個陣賣「家當」套現而過度消費

因為你啲「家當」好可能冇你想像中咁值錢

延伸閱讀：

「百萬奢侈品當掉能換多少錢」 on Youtube-Shiyin Official



同郵票商朋友傾偈，講起有好多年輕人去佢舖頭，劈頭就問有咩郵票值得投資。

佢話唔建議只為投資而入手郵票，如果喜歡又未決定落坑嘅，搵佢傾吓計聽吓故仔唔一定要課金亦無任歡迎。

事關收藏品投資係一個風險高、報酬不確定嘅領域。唔同嘅收藏品價格同埋需求會隨住時間、趨勢同文化嘅變化而波動。投資者要進行全面嘅研究，先至可以更好咁理解收藏品價值嘅變化同趨勢。如果以「投資」角度購買，而非出於喜愛而收藏，「投資回報」未必如預期般理想。

以藝術品為例，一幅畫嘅價值同升值潛力受到好多因素影響，包括作者、風格、歷史意義、市場需求和稀有度等等，AI藝術品嘅出現亦對市場造成一定影響。

過去幾年，NFT市場嘅熱度不斷上升，但係隨住市場競爭加劇同埋投資者興趣轉移，NFT市場嘅風險同唔穩定性都不斷增加。NFT可能因為市場熱度差異令價格大起大落。同時，一啲NFT可能存在版權問題或法律風險，呢啲都會對投資者回報造成不良影響。

古董價格根據年代、稀有度、保存方式、歷史背景等等各有不同。例如鐵達尼號有一艘姊妹船奧林匹克號，因建造時用咗好多同鐵達尼相同嘅材料同設計，但佢比首航即沉嘅鐵達尼號服役多二十幾年，經歷過第一次世界大戰等，因此佢嘅歷史價值可能比鐵達尼號更高。同時，一啲古董可能存在大量贗品，唔小心花大錢買咗贗品都會對投資者嘅回報造成嚴重損失。

投資者要了解點樣管理收藏品，先至可以確保佢嘅價值得以保存。例如對於藝術品嘅保養，投資者要注意防止日光直射同埋保持適合嘅溫度同濕度，而對於名牌手袋嘅保養，投資者要定期清潔同保養，同埋盡量避免長時間曝光。萬一保養不當，藏品價值會大受影響。

收藏品投資係需要慎重考慮嘅投資領域。投資者應該了解收藏品價值何在，了解投資項目嘅維護成本、風險、限制、留意市場動態同法律風險以採取合理嘅期望管理措施，將藏品變現亦需要物色適合嘅渠道出手。

最重要嘅係，投資者應該將收藏品投資作為長期投資策略嘅一部分，唔應該期望短時間內大幅增值，並分散投資配置唔同嘅項目，咁樣先可以喺投資上取得長期嘅穩健回報。

有人會話：理咩財吖都係呃人嘅

OK，咁我想問：唔用工作以外既方式賺錢你想第時點退休？

退休，對初出社會工作既年輕人來講好似好遙遠

退休，對喺街邊執紙皮維生既老人來講都好遙遠

既然都咁遙遠，究竟點先可以退休？

如果話老人執紙皮係無做好「人生規劃」

咁佢應該幾時做呢？

60歲？當人地已經準備嘆世界嗰時先開始安排？

50歲？供完自己間屋又按出嚟界啱啱出身既子女做首期？

40歲？事業巔峰期，又要供樓又要供子女出國留學？

30歲？啱啱買樓結婚生b請工人仲同時供養緊雙方父母？

股神巴菲特嘅名言係：“如果你找不到一種在睡覺時也能賺錢的方法，你將工作到死。”

如果喺20零歲，最無家庭負擔經濟壓力時及早有意識開始規劃將來，唔駛等到年紀漸長身子漸差愈來愈多顧慮時再愁

而如果想退休可以過得輕鬆啲，一係你就努力升職加薪儲錢賺錢務求退休時有足夠退休金使用

一係你就及早準備好唔同既方式創造被動收入

當被動收入足以支持你日常開支，你可以選擇繼續工作與否

工作既話就係打風流工

唔工作既話就係提早退休

雖然我引用巴菲特，但被動收入唔止得股票一種，例如有：

資金類——

銀行定存、存款證、債券、股票股息、指數基金、房託基金、貨幣基金、年金等

實物類——

住宅、辦公室、車、車位、商舖、器材設備、自動販賣機、共享空間一對一或一對多出租等

線上類——

內容創作並開啟廣告收益及聯盟行銷、創作售賣數碼商品包括NFT、錄制線上課程、商品渠道代理、手機App開發、出書、線上社群運營，自動化電商等

以下表格將被動收入的考慮因素整理為結構化分析，幫助你評估不同選項的特性與風險：

即時現金流 vs 資產增值	是否能即時產生現金流（如股息、租金），或需賣出資產兌現增值（如房產、股票）。
穩定性	收入是否固定且定時（如定存利息），或可能因市場、租客等因素中斷（如租金、廣告收益）。
本金風險	本金是否安全（如銀行定存幾乎保本），或有損失風險（如股票、）。
管理成本	是否需要持續投入時間與精力管理（如物業維護、內容更新），或可完全自動化。
損耗與 可持續性	資產是否會因使用而損耗（如器材及汽車折舊），以及收入來源是否可長期維持。
累積性	收入是否可隨時間累積（如指數基金複利），或僅為一次性或短期收益。

當中特別想提一提「股票」因應唔同既投資策略令你有唔同既收入結構，

長期持有派息股 = 創造被動收入現金流；

短線炒賣（頻繁交易）= 需主動消耗精力管理，市場不可控並有機會虧損 =

我會叫佢做 「主動令自己陷入被動地唔知有冇收入」

線上工具：理財健康計算機-包括債務、退休及被動收入評估



你對理財有甚麼信念呢？

這個信念從哪裏/誰人而來？

這個信念對你的影響是正面還是負面？
具體有甚麼影響呢？

第三章：評估現況及執行計劃

1. 建立屬於自己的財務目標

定立財務目標可以展望未來有甚麼具體事情想達成。

愈具體，愈容易推動你達成目標，如果沒有令你興奮雀躍的事情去支持，單純以數字為目標，理財會變得枯燥並毫無意義，甚至達成該數字之後應繼續定新目標還是一筆過花掉也沒有分別

金錢只是交易的媒介
找出背後需要滿足的是甚麼才是其價值所在

大家係點樣定儲錢目標嘅呢？今年要儲幾多幾多金額？

係定總金額之前，不如試吓先介定有咩範疇想儲錢，
然後「專款專用」咁分一個心理帳戶出嚟
「課金基金」「旅行基金」「扮靚基金」

例如擺「旅行基金」嘅錢只能用作旅行嘅用途，
唔可以挪用嚟買手袋（暫時借用嘅話事後要還番落去）

因為你郁左「為呢個目標儲嘅錢」你就會「離呢個目標遠左」
而儲「專用」錢進度，喺你達到指定目標之前其實係唔應該倒
退嚟

買嘢就買嘢，課金就課金，
旅行就旅行，應急就應急

因為得一舊錢係用唔到係兩個地方啊

2. 消費習慣與記帳

儲錢之前，你對自己嘅收支狀況了解有幾多呢？

如果成日都唔知啲錢駛左去邊搞到冇錢剩，可以試下開始記帳

先記，然後「回顧」，再調整消費習慣

錢錢沒有不見，只是變成你喜歡的形狀
記帳只是幫助你記錄它變成了甚麼形狀

分享一下如何用Debit Card嚟記帳

首先要將月頭出糧後一筆過入錢落去一個「非出糧戶口」相連
嘅debit card

入幾多錢落去根據你定立預算嘅數

所有可以簽帳嘅消費全部用呢張卡

可以轉帳付款嘅消費都全部用呢個debit card戶口

拎現金就一次過拎500或者1000，唔好一兩百咁揀，每次揀錢就
記低

八達通只能用來搭車，唔可以用作其他消費，每次增值（同拎
現金一樣，每次增多啲先易記）都記低

Debit card嘅簽帳記錄可以每星期分類盤點一次

咁你盤數就會有：

1. 現金提款記錄
2. 八達通增值記錄-交通費用
3. 現金餘額
4. 簽帳消費記錄-分番衣食住行等等嘅類別
5. 轉帳付款記錄-分番衣食住行等等嘅類別

當中(1.)要減番(2.)同(3.)先係你現金消費總金額

由於你幾乎所有消費都透過呢張卡，咁每一筆交易都會有跡可尋，你亦會更容易了解自己消費習慣，要調整改善都有根有據

亦唔會個個月煩要找卡數、洗大左

萬一月尾真係唔夠駛，就重新審視你定預算個陣有冇計少左嘅

而如果要建立儲錢習慣，就喺「入消費嘅錢落debit card戶口」同時「入儲蓄嘅錢落儲蓄戶口」，咁就唔會輕易用左，達到專款專用效果

記帳同儲錢有因果關係，想記就記，想儲就儲，想做嘅就搵自己適合嘅方法，唔想做都有人逼到你嘅

記帳方法有好多種：寫帳本、mark excel、入落app etc

如果本身對自己消費習慣有一定掌握又個個月差不多就無謂噃時間喇，因記帳條件ok悶嘅事嚟

如果齊記但唔回顧唔改變的話，就算記左帳都唔一定儲到錢的

想知道自己消費模式除左用數字記帳之外
仲可以整理清點自己買過嘅嘢，回顧番啲錢去晒邊度

有冇重覆買相同嘅嘢？
有冇買完冇送出嘅嘢？
有冇已經過氣嘅舊愛？
有冇入咗冷宮嘅新歡？

回顧完可以選擇：用、扔、送、賣

用嘅：擺喺當眼易取用嘅位置
扔嘅：堆填/回收
送嘅：面交/郵寄自取
賣嘅：機構/線上

「日後會用得著」嘅，定義「日後」係幾時
用個時買唔買得番，短期內用又買唔番嘅先留
好耐都唔用又容易買到嘅，用個陣先再買

香港寸金呎土，無論自家定租倉嚟存放用唔著嘅嘢都係咁錢
同時好常見會搵到碎銀、未拆嘅利是、亂塞嘅現金
個人經驗每次少則五舊，多則過千

咪當係自己花時間執嘅人工囉

除左實物嘅斷捨離，
電腦手機電郵保險都要整理回顧
釋放memory同定期界錢又有理過嘅訂閱
Review吓啲好耐冇理過嘅基金儲蓄保單
分分鐘又執番唔少錢祝大家成功送舊迎新，整理人生

分享一個信封記帳法

1. 出糧時揀現金入落信封，根據不同消費類別製定預算

2. 技巧：

參考上個月實際支出調整（例：支出\$2800 → 預\$3000）

固定支出優先分配（例如交通費）

備用金保留總金額15%以上，方便日後調整/突發情況

交通	
1. 存入\$2000 1-July	
2. 餘額\$500 31-July	3. 存入\$3000 1-July
4. 餘額\$200 31-July	
飲食	
娛樂	
5. 存入\$1000 1-July	8. 存入\$3000 1-July
6. 追加\$1000 20-July	9. 撥款娛樂\$1000 20-July
7. 餘額\$800 31-July	10. 餘額\$2000 31-July
備用	

3. 月頭直接喺信封面寫低「入左幾多錢落去」

4. 中間拎左幾多唔駛逐單記低，除非調動「備用預算」，
等到月尾盤點實際餘額

5. 注意：禁止跨類別拎錢（例：娛樂唔夠錢去交通信封拎）

7月	總收入(1+3+5+8)	\$9000.....(a)
支出		
-行(1-2)		\$1500.....(b)
-食(3-4)		\$2800.....(c)
-娛樂(5+6-7)		\$1200.....(d)
合共(b+c+d)		\$5500.....(e)
盈餘/赤字(a-e)		\$3500

下月預算因應以上記錄調整，例如：

支出貼合預算 → 維持不變

支出 > 預算 → 檢視超支部份屬突發？誤判？
決定需要調整預算還是調整消費習慣

支出 < 預算 → 能否進一步控制支出？
或者增加備用金/安排儲蓄預算？或者給自己小獎勵？

實用技巧：

1. 顏色管理法：

黑筆：月初存入 | 藍筆：期間追加 | 紅筆：月底餘額

2. 信封視覺提示：

餘額 < \$500 → 貼紅色警報貼紙

餘額 > 預算 80% → 貼綠色笑臉貼紙

前三個月重點在「養成習慣」，誤差 20% 內都是成功！
每完成三個月，可以獎勵自己一份小禮物

3. 培養良好理財習慣

定立目標之後可以分為短（1-3年） 、中（4-10年） 、
長期（10年以上） ，估算所需的金額並量化，
細分為每月或每天目標及檢視是否可行

如果暫時未能一次過達到目標金額

可以分階段分優先次序進行

先完成小目標再完成大目標

以完成小目標的成就感支持自己完成更大的目標

「儲錢要犧牲娛樂」 「駛突左儲唔到錢好內疚」 嘅平衡小技巧：

「儲左幾多，就用番幾多，打和啦Super！」

同樣道理：消費左幾多，就儲番幾多。

齋儲冇得駛個人好易好壓抑，最好適當地消費獎勵下自己，
儲得多享受得多，令維持習慣嘅動力都大啲；

糧頭豪駛糧尾見底、話儲話儲都儲唔到好易有挫敗感，
然後又壓力消費惡性循環，

如果每次happy完都擺番相等嘅錢落「儲蓄戶口」
(真係儲起㗎，唔係月尾找卡數就用左個種)

即係每一筆消費都幫緊自己儲多啲錢！

又Happy，又有Money，Marvellous!

希望呢個小技巧可以畀到啟發大家，儲蓄享樂 #我全都要！

4. 應急預算

月月清既話喺有工開有收入個陣個個月有錢駛就ok

萬一有工開呢？

萬一有其他突發開支呢？

失業嘅，身體健康市道正常半年內搵番工唔會有大問題

傷病嘅，有冇機會要搭多左的士？搵中醫調理身子？睇醫生呀做手術呀物理治療駛唔駛錢？藥品補品之類呢？仲要屋企人請假/唔番工或者請看護照顧呢？

做所有理財規劃之前，最好先預備一筆應急錢

最低限度夠你平常3-6個月嘅駛費

真係遇上變故即時可以拎到出嚟

唔駛等沽股票 唔駛等賠保險

現金就係你最緊急嘅後盾

諗多步長遠計嘅，搵辦法準備多5-7年生活費
患上重病例如癌症、中風、心臟病呢啲，你好難短時間好得番

唔會即刻死，屋企駛費要繼續畀
樓要供，父母要養，小朋友要照顧

又唔會冇得醫，只係駛你好多錢
又唔容易斷到尾，又要擔心隨時死

死左可能一了百了，唔死又好唔番拖你一世仲煩

有資金準備嘅話就有得揀用好啲嘅藥住好啲嘅病房
冇資金準備嘅話就賣樓搵社工搵慈善基金登報籌旗咬老綜

唔好貿貿然借錢 因為你冇咩可能還得起 仲搞到累埋街坊

有興趣了解點樣搵保險公司幫手找數既睇到第五章

5. 目標與時間

想知道要如何達成目標
首先要了解自己距離目標有多遠

使用資產負債表可以量化地評估目前財政狀況
例如淨負債50萬、目標想達成存淨資產50萬
離目標就是100萬的差距

用多長時間、甚麼方式去達到、又是否可行
要適時調整，才能踏實前進
訂左範疇就要考慮「總金額」同「達成年期」
例如你想有十萬儲蓄，咁想幾時做到？用嚟做咩？

十萬蚊用一年時間儲的話，每月8333、
每星期1923或者每日274就可以達成，

咁呢個金額同你收入比較之下是否合理？

如果覺得吃力，就要考慮降低目標金額或者拉長達成年期
最緊要係儲起左呢個數唔影響日常生活，剩低嘅錢足夠你開銷

因為人一有壓力就好容易會放棄，反而不知不覺地做左就會
keep住落去

亦要不時回顧儲蓄的初心，
不然辛苦儲完壓力大到要報復式消費咪仲得不償失

鼓勵大家習慣理性儲蓄，定一個可行有效嘅目標，咁實行起來
都有根有據呀

人類嘅慾望同目標無限
但時間金錢同資源有限

點樣可以善用資源達到最大嘅滿足
係每個人終身嘅課題

分辨目標嘅輕重緩急
係短期嘅需要定長期嘅影響

當好多嘢想做
就要學習取捨同延遲享樂

舉個例：

一年幾次出國旅遊vs一人一次工作假期
一個有限時、一個有限時
一個可能搵到少少錢、一個斎支出冇收入

世紀婚禮vs盡快上車
你婚禮度用多左錢就多少都會影響到買樓嘅預算
要兩個人商量達到共識決定邊樣緊要啲

先排左重要性同埋你要了解每一個選擇會有咩影響再做決定
如果決定左，就要考慮埋資源點樣調配令你件事更順利
為左未來更重要嘅事情是否可以放低一啲冇咁重要嘅享樂

除非你啲錢多到用唔晒，咁你就「全都要」啦吓

安排支出可以根據你先前排左嘅重要性依序進行，

例如：

1. 清還債務

拖欠債務會產生高昂利息和降低信貸評級，長遠影響財務靈活性

2. 定額儲蓄

在消費前先儲蓄，避免花費超過預期以致無法完成當月儲蓄目標

3. 恒常開支

扣除儲蓄後才消費可以令消費時更有預算

4. 投資增值

有剩餘的資金可以撥一部份投資，容許資金池運作較長時間抵抗波動風險毋需經常提取作生活費

5. 休閒娛樂

除了建立理財紀律外亦要適時放鬆，享受當下，可以為更高層次的追求而提升自己

「你的錢沒有不見 只是變成你喜歡的形狀」

6. 心法與方法

並不是做生意的人才要學會計或財務知識
日常生活也可運用起來
將自己當成企業般經營
看待事物的角度和高度可以不一樣

大家儲錢通常用咩方法？

界呀媽？錢罉？床底個月餅罐？銀行戶口？定期？買金？儲蓄
乜乜plan？強迫金自願性供款？

一個理想嘅儲蓄方式需要滿足以下條件：

1. 有入有出
2. 在指定/需要時能快速取回

回唔回報係其次，基本嘅數都未儲到講咩回報

「銀行活期戶口」如果係出糧同駛錢撈埋一齊嘅話邊啲係儲嘅
又唔知邊啲可以駛嘅又唔知，果個係cash flow嚟咋。

所以？唔好呃自己銀行戶口有錢就叫儲左錢，因為太容易拎出
嚟唔知駛左去邊

(順提，畀錢呀媽個陣要講清楚界家用就界家用，畀佢儲就畀
佢儲——拎唔拎得番就case by case——不然大家有咩誤會就傷
感情，唔好用錢考驗親情呀)

錢罉係個反璞歸真嘅好方法嚟，月餅罐類近，買實金亦可
另外開個戶口齊入錢收埋張atm佢又得

強積金自願性供款有分可以扣稅同唔可以扣稅，前者要擺到65
歲退休先有得拎，早左拎就有得扣

應急錢嘅用途係突發急用錢時唔駛郁到其他股票、保險、加密
幣等需時套現嘅資產

但係現兜兜擺喺屋企/活期戶口又有咩增長，咁可以考慮將呢筆錢分三份，然後每隔一個月開一個三個月定期

	一月	二月	三月	四月	五月	六月	七月
定期1			三個月			三個月	
定期2				三個月			三個月
定期3					三個月		三個月

1 月嘅 4 月到期 | 2 月嘅 5 月到期 | 3 月嘅 6 月到期
4 月到期嗰份又可以存番三個月……點解要搞到咁複雜？

因為你預計唔到幾時要用呢筆應急錢，太短期嘅定存息率又低

如果你要提早 cut 定期拎錢仲要畀手續費
用呢個方式可以拎到高啲利率之餘
每個月都有一筆錢鬆動
要提早取消續期都只係 $\frac{1}{3}$ 錢要畀 charge

(如果總數係 3-6 個月生活費嘅話，你拎番 $\frac{1}{3} = 1-2$ 個月錢出嚟，正常會夠用到下份定存到期)

另外金額如果夠大，可以睇睇銀行有冇定存優惠，利率比平常高一至兩個百分點，臨到期就格吓價，轉吓銀行拎盡啲優惠佢

你10年內的理財目標是什麼呢？

目前距離目標有多遠？

如完成了你設定的目標，你和你身邊的人會有甚麼不同？

第四章：釐清責任

1. 家庭

財務目標可以用個人或一個家庭為單位

兩者互相關連及影響

例如 有甚麼目標是大家達成一致一起去完成

家庭目標分拆後每人分別負責多少

有甚麼目標是一方很想達成，但另一方未必想

例如需要預算結婚買樓遷出，但家庭目標需要你出一分

力支持裝修，同一筆預算不夠分配兩邊

將目標具體羅列出之後
區分哪些責任屬於自己
哪些是為別人負上的責任
才能清晰地切實執行計劃

華人社會有套約定俗成要仔女畀家用
個人立場係會畀嘅，至於畀多與少睇個人能力同屋企需要

同時除左畀家用啲筆錢，自己多少都要積穀防飢
因為人 guarantee 唔到自己幾時死
直至合理眼個刻甚至走左都係錢

如果你想搬出去，但大部份錢畀左家用
剩低唔多，畀唔到租，你點搬？

畀得多過自己能力，可能咬一咬牙關都過到日子
但你有畀屋企啫，你老左係咪有人畀番你？

畀得少/唔畀嘅，自己逍遙過日子嘅，而家梗係爽㗎，
但同時你記得更加唔好要求下一代畀幾多了
咁遲吓老左咪又係預食自己

如果父母自己有錢唔愁生計唔會餓死，子女自己又有想法，企硬唔畀囉
係會有說話聽㗎喇，但畀左都唔保證耳根清靜㗎

如果「屋企需要」超過你「負擔能力」

1. 拆解番個需要從何來，有幾多係非必需開支
 2. 個人負擔能力有可能提高
- 兩樣都拆唔到嘅諗下搵政府

如果唔畀家用但又 fing晒出去冇錢剩搬唔走嘅好喊
條路你揀架。

一個人儲錢同小倆口儲錢嘅最大分別係：
一個人你係可以完全唔社交㗎嘛。

見另一半，搭車出門口食個飯點都要啲？

當你打扮用少少錢、食飯用少少錢、娛樂用少少錢、
送禮物用少少錢、旅行用少少錢……用用下就唔少㗎喇

單身時慳嗰人，可能會好唔習慣拍拖嘅大駛費
亦可能會慳到連另一半都有意見

建議呢啲朋友要適時地調整自己心態，應駛就駛，有捨先有得

咁兩個人儲錢又通常用來做咩呢？

多數係有共同目標要共同付出嘅嘢，先會需要兩個人一齊儲
例如一齊去個旅行、儲錢結婚、搬出嚟住

| 所以第一步係：建立共識

係咪兩個人都出於自願去做呢件事（旅行/結婚/同居）？

P.s. 儲錢只係達成以上目標嘅工具/必經過程

儲錢本身唔係一個目標嚟，唔好「為儲錢而儲錢」

具體嘅達成日子係幾時？預算費用係幾多？

將呢個金額除番所需年期每月要儲幾多先做到？

| 第二步係：調整期望

你心目中想三年內用50萬結婚
同喺五年內用200萬首期買樓

即係頭三年兩個人合共要每月儲萬四銀
結婚後再用兩年時間每月合共儲八萬四

或者

頭三年每月儲四萬七、結婚後再每月儲三萬四

你列左數字出嚟計一計，先至知個目標可唔可行

唔好話：你計嘅呢個數令我好吃力
事實係：你定呢個目標太不自量力

如果真係好吃力嘅，咪預長啲個年期或者壓縮一下個預算

同時睇睇有冇其他資金來源唔係齋靠「儲錢」

| 第三步：分擔比例

即使兩個人收入相近，各自家庭開支都不盡相同
所以未必能夠「一人儲一半」咁理想
商量好分擔比例再有紀律咁進行就得

定期鼓勵一下對方，留少少buffer來一齊慶祝
一齊獎勵大家嘅努力都好重要

當熱戀激情漸退，感情昇華
離不開都要面對柴米油鹽醬醋茶
金錢觀上和諧可以令一段關係走得更遠
永遠達成唔到共識嘅話到頭來都會byebye

唔少讀者都係家中第一位開始買保險嘅人
而大家亦非常關心家人嘅保障
想幫父母祖父母老公老婆子女貓狗全部買晒保險

但係我想提提你

如果你係屋企主要收入來源
首要任務請你自己份保險買足咗先

因為當你健康有工作能力時
即使家人病或者需要休息一段時間，你都會係佢哋堅實嘅後盾
有你，佢哋嘅風險就有保障

但萬一你唔健康需要暫停工作
你供緊嘅保險、樓、家庭開支嘅錢又喺邊度嚟呢？
銀行會唔會因為你病就唔駛你供樓呢？

買保險優先次序同急救、拯溺一樣
先確保自己安全，再照顧身邊嘅人

自己照顧好自己，
就唔會因為變故影響到屋企

相信唔少人都會因為同另一半理財模式差異而引致大大小小嘅問題，甚至唔止對伴侶，對朋友、家人、同事等，都會因為金錢觀差異而磨擦

我嘅立場係：只要對方唔係「直接或間接用緊屬於你嘅錢」而影響到你，一律唔過問（買嘅嘅影響到公共空間係後話）

咁咩叫用到屬於你嘅錢呢——

如果你界家用佢/佢界家用你，有冇共識界左舊錢出去係任意支配還是只能用作特定用途？

雙方有冇共同嘅金錢儲備？例如約定每個月各自擺幾多錢做家用/供樓etc？佢遵守到呢個約定嗎？

對方有冇額外問你拎錢/借錢/因金錢困擾（例如卡數）向你求助？

假如以上都有影響，咁佢點用自己錢關你鬼事咩。

同時，雙方把尺要一致，大家共同擁有嘅資產就一齊管理，屬於雙方私人嘅錢你唔管佢時佢都唔好管你，#互相尊重 同留番空間畀大家

萬一對方有求助，就要認真坐低傾吓究竟問題出喺邊度，然後一齊諗方法解決佢

盡量唔好有求必應或者一來就責備

有求必應會縱容左對方學唔識為自己決定負責，而你亦未必心甘情願去幫佢，久而久之會造成積怨

責備之前諗一諗其實咁大個人放下面子向你求助都唔容易，責備佢只會令佢難堪，日後未必會再同你商量任何嘢，造成關係裂痕，萬一轉而向財務公司之類求助，你仲死

有冇聽過：哪裏有壓迫，哪裏就有反抗？

老師愈叫你溫書愈唔想溫
老母愈叫你瞓你愈唔想瞓

愈想叫對方「唔好做乜乜物物」 「唔好喺錢」
咪瞓對方愈唔想聽

嘗試欣賞對方消費嘅目的同埋聯想一下呢件事對你嘅意義：

佢變靚左，我睇見心情都好啲，我讚佢佢又開心啲
佢砌模型，專注做一件事真係好迷人，支持佢做佢嘅興趣佢又
開心啲

放低「睇唔過眼」，一切都係執著同控制慾作祟

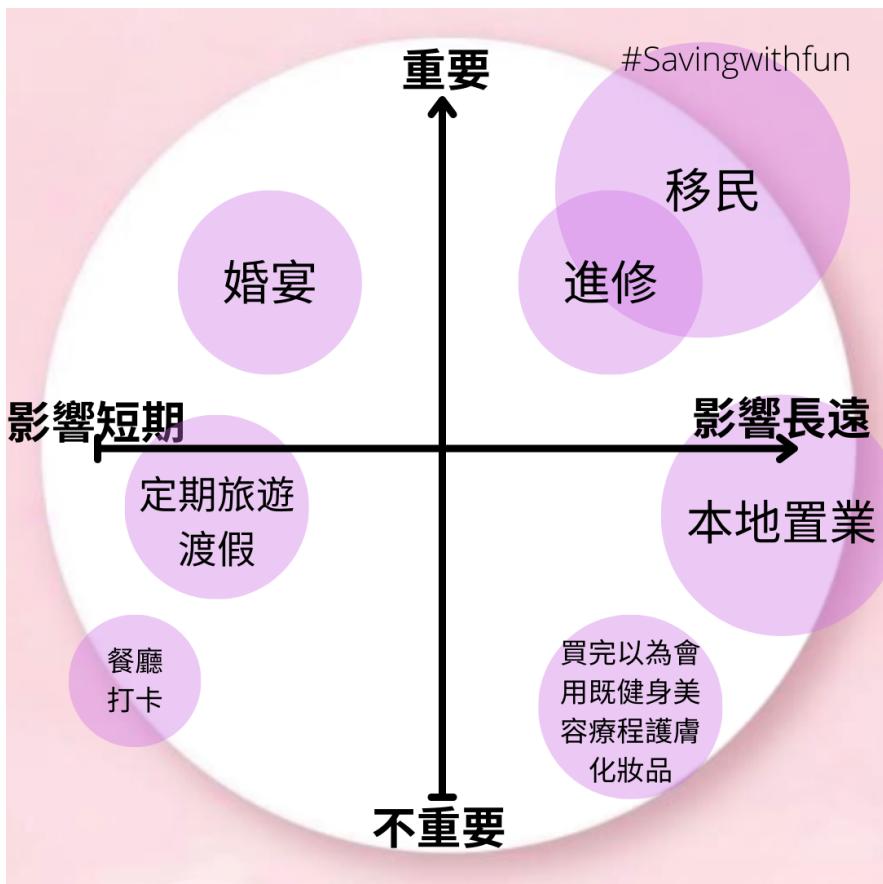
拎自己同對方重視嘅人事物嚟比較甚至要對方選擇時，不妨又
換位思考下如果對方咁樣你又接唔接受？

喺愛人同愛好之間，「小朋友先做選擇，大人全部都要！」

#IfYouCan'tBeatThem_JoinThem

參考p.50-51和p.68-69，以下有一張圖表可以形象化地快速了解自己及另一個人的預算模型，用法如下：

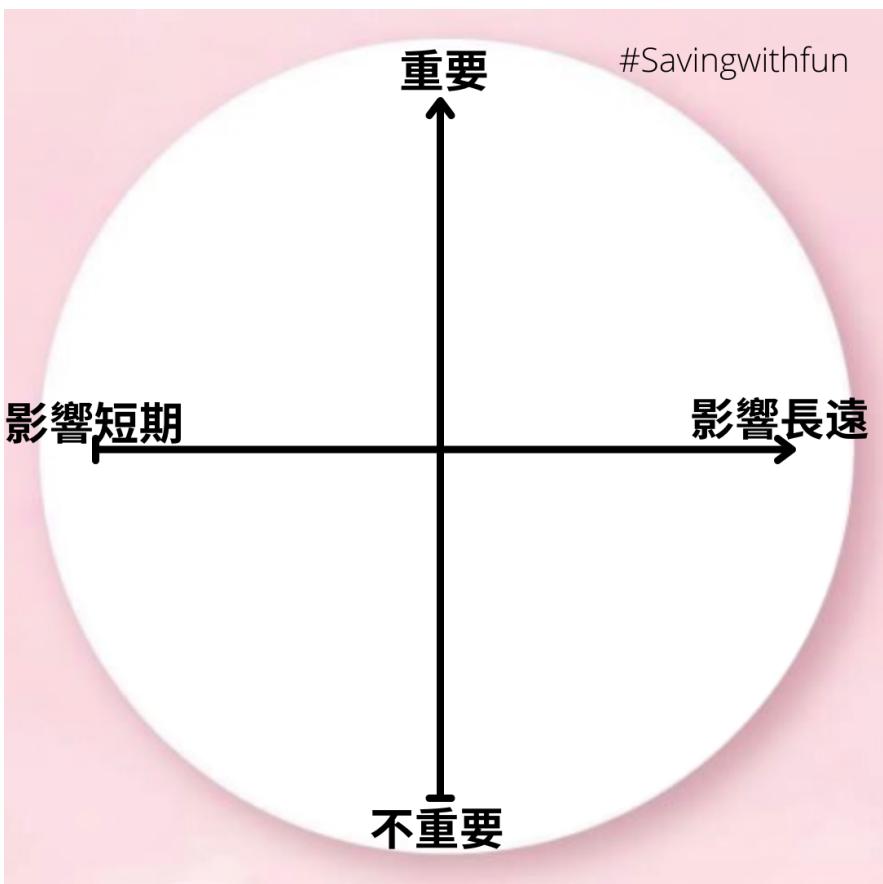
- 1 列出有甚麼預算項目
- 2 區分重要/不重要；影響短期/長遠，寫在圖上相應位置
- 3 花費愈多，圓圈範圍愈大
- 4 做好以後二人一起對照討論



以上是一個例子給你參考，下一頁可影印出來使用

你最重要的十個預算項目：

將以上項目寫在圖中相應位置



寵物可能係人類最好最親密嘅朋友
一旦決定咗帶佢地回家，就係一生一世嘅承諾

咁你有冇做好財政上嘅預算？

登記晶片、絕育、身體檢查、打預防針、
屋企加裝護欄窗網、床廁籠等硬件呢啲係前期

伙食費、衛生用品、日常護理呢啲係慣常開支
未計主子奄尖揀食的話食厭左某隻糧時又要換
如果出遠門又搭唔到公共交通工具時要搭的士

最難預計又最需要準備嘅係醫療費
小動物唔似人類咁識講邊度唔舒服邊度痛
睇次醫生檢吓呢樣查吓嗰樣就幾千銀
冇得去藥房買成藥/自己吽吽吓吽番好

冇公立醫院政府補助
長期病要長期護理

有咩事都係你界，你有幾充足嘅準備？

再如果帶寵物出街

佢唔小心整爛嘅/咬傷路人/咬傷人地嘅寵物
打官司又係錢，賠償又係錢

寵物走失左呢？

請假去搵、貼街招、懸賞

到佢上左彩虹橋

要請假平伏心情、辦後事

林林總總，如果唔係你一個人負責晒

更加要同屋企人有共識、分工

近年多左好多人移民

固然有人比較身不由己，父母要走嘅自己都有權過問

但自己有獨立能力決定自己走嘅話

有冇做好例如為主子安排可靠嘅新屋企、
或者帶埋佢走嘅準備？

如果有以上嘅覺悟

唔該，三思，因為每一條生命都重要，愛佢就為佢負責到底啦

搭沉船嘅意思係話隻船好地地，但係冇人上船之後隻船就沉左，嗰個上船嘅人就會被人話係「搭沉船」。

引申意義係，其實有好多人自己理財能力係ok
但因為外在因素例如父母兄弟姊妹
男女朋友、老公老婆
甚至係子女、新抱女婿唔生性，令你被

拖 媮

首先再親密都好，要設立底線
例如「救急唔救貧」
因為遇到緊急狀況，伸出援手係人之常情
如果佢本人有理財能力，即使一時低谷都有辦法東山再起
但如果佢慣常貧窮、欠債、賭博、破產
你幫佢，盡令佢冇改變嘅動力，令佢依賴
同埋開左個頭就唔會甩到手，仲衰過從來冇幫過

如果係骨肉親情，除非是旦一個死，或者你地全家同一陣線發功令佢痛改前非，徹底堵塞船底漏水個窿，你再排走啲積水先有用，預期搞唔掂嘅登報紙脫離關係啦

如果係另一半，你要同佢過人世，除非佢真係出於自願可以重新做人，否則飛啦，留個會降低你生活質素同經濟能力嘅負累噃度貪啲咩？

永遠唔好妄想靠你一個人有能力改變一個用十幾廿年甚至幾廿年建立左佢價值觀人生觀嘅成年人。

仲 有

千祈、千祈、千祈唔好簽擔保借錢

因為上左身就有可能甩到甩擔保只能係借款人證明佢有足夠還款能力而同財務公司申請review或者佢搵第個人擔保
擔保人唔可以單方面申請「唔再擔保」

當佢還唔到，財仔就嚟追你，騷擾你，上門淋油，去公司搞事，煩你家人同事

破產都解決唔到問題，只係一個逃避責任嘅方法

當生活要斷捨離，有害嘅人際關係都要斷捨離

搞掂自己之前都唔好理人地啦

2. 社會

服務業以及所有需要對人嘅朋友麻煩抄個筆記：

「西客係縱出嚟嘅」

(包括但不限於freelance案主、
你果位唔知自己想點又叫你做左先嘅上司、
你sales同事幫你應承落一堆不可能任務後
對你好高期望嘅客以及涉案同事等等)

呢啲人其實只有一個通病：不負責任
如果你可以堅定你立場，將個波界返應該負責任嘅人

人地接落嚟嘅屎你要佢自己食番
西客開出嚟嘅19 offer你叫佢自己做番

嘩，你睇個世界幾美好

想婉轉啲地彈鐘嘅話，唔駛同佢講：
「唔好意思唔得閒/爆期/做唔到」

爽手啲，開個天價。

即係你即使硬接呢舊屎都足夠補償心靈創傷嘅價
對方肯畀嘅，你咪得到心理賠償及覲左嘅價位囉

如果你開完價而對方還價得太過份嘅話，你可以反還佢價

例如：你開1000、而心理價下限係800，對方還價500
千、祈、唔、好、喺、500、至、1000、之、間、拉、鋸

因為你已經跌入佢節奏拉低左議價範圍
最終九成番唔到800呢個位

如果：你開1000，對方還價500，你反還佢價1500

對方實會畀你拋到一下，然後再出價試探你

佢問原因嘅，你咪笑笑口同佢講：

「見你嘅議價空間係500咁我咪又爭取下囉😊」

對方之後開個價都係有誠意嘅，你就再加上去
再睇時機鬆一鬆口番去1000

佢唔take嘅就重覆上述步驟直至佢讓步
或者成功彈鐘為止

如果今次企硬成功，但對方再R下次優惠
你就睇心情決定畀唔畀、係平畀佢定係畀add-on service

或者下次直接開1500嚟拋佢

「見你講價講得咁開心我留番啲空間畀你講嘛😊」

對住好客，你主動畀offer佢交個朋友冇問題
對住西客，你完全可以企硬唔減

等佢決定正價make個deal個陣再係咁意界少少甜頭哄下佢

你可以唔駛做到我咁串
但你個心態你個隻中指一定要揸緊

前提係咩？係你唔差佢一單半單生意開飯

係你有積蓄冇底氣隨時劈炮或者對方封殺你你都有後路

如果你等佢開飯嘅，咪收皮硬食囉。

「有得揀先至係老闆」呀。

你主動想買一件商品/package
主動offer幫助/送禮/請客/減價/借錢/早交貨

話事權係喺你自身
「上靶」係你，「下靶」係人哋

人哋要求幫助/送禮/請客/減價/借錢/催促
叫你買一件商品/package
即使本身你已有呢個打算
但係當對方先開左口要求，咁你應承就係變左順佢意

「上靶」係人哋，「下靶」係你

你不期然會有啲抗拒，因為成個主導權被人搶左

如果本身冇呢個打算，但又唔想破壞關係
勉強應承之後難受嘅都係自己

要記住，堅持就係勝利，

想，就做
唔想，就拒絕

“Half of the troubles of this life can be traced to saying yes too quickly and not saying no soon enough.”-Josh Billings

延伸閱讀：19 Empowering Quotes That Explain Why Saying ‘No’ Is The Key To Happiness

還記得「分母愈大、數值愈少」嘅概念嗎？
唔記得唔緊要
「愈多人夾單、每人畀愈少」總會知嘅？

社交聚會少不免要埋單計錢
到底要AA還是根據其他因素計比例

如食飯落單係各嗌各還是大家share
一個畀晒事後收錢還是現場結清

尤其有機會唔係全部人都熟底
唔可以「默認」「慣例」「不瞓係咁」
最好都係事前取得共識，以免事後有爭拗

舉幾個例子：

1. 主食自己揀、飲品唔跟餐、小菜大家分
小菜share番錢當然有問題啦
如果主食、飲品價錢落差唔大而人多
可以「知會大家」然後全單除人頭

如果主食價錢差好遠，有人嗌飲品有人唔嗌
唔通要「過橋米線加特飲」同「清湯扣底唔飲嘅」拉匀除二咩？

如果你係過橋而嗌對面個清湯同你AA
真係唔驚畀人打死你先好

如果有人好明顯揀餐牌上最平/偏平嘅食兼且冇叫餐飲
醒水嘅唔該提一提其他人對應自己嗌左咩各自計番錢

人地拮据都願意陪你地食貴嘅唔容易
間中就吓人地食平啲

或者嘗試理解：

人地唔join高消費活動唔係因為唔界面
可能係根本價值觀唔一樣，無謂勉強一齊玩

2. 高單價一筆過消費

總數係要畀咁多，愈多人用愈抵
一於搵多幾個人嚟share

咁到底係你畀晒全數而請人嚟用盡佢？
每個路過嘅人都要夾一份？
有啲人要畀有啲人唔駛？
唔該事前講清楚，唔係事後直接除人頭

3. 基本茶水以外再嗌酒

酒呢，就一定有人唔飲嘅
嗌酒嘅人請自己主動share番酒錢
唔好要唔飲酒嘅人分攤你地張帳單
亦請唔好本住
「又有話唔畀佢飲，飲埋一份咪得囉」
飲酒唔飲酒係人地嘅自由ok？

「大家都飲咪大家一齊畀」喂邊個同你「大家」先？
咁如果要人地夾埋一份錢，佢係咪又可以提出唔準嗌酒？
畀就畀畀、say就有得say？采你都有味

但係唔飲酒嘅朋友留意番
如果擺明係酒局你可以揀唔去
而唔係去到再糾結

真正朋友唔會因為你唔一齊飲酒就唔同你fd
咁小事就埋唔到堆嘅話考慮搵過班唔飲嘅fd

除左飲酒之外，仲有好多場合你要學識拒絕

4. 食飯夾的士埋單先話冇錢叫你畀住先

奉勸各位有本事追數就唔好隨便借錢出去/幫人墊支
交界啲數口好又追到數嘅人做
唔好貪啲咩信用卡積分
碌個百幾二百銀先得一蚊回贈
你畀人拖數嘅話損失遠遠圍唔番皮啦

「欠債不還錢~致富的名言~幾大都借左先~」

開篇講嘅「分母」就係指被搵嚟幫手畀錢嘅人
亦可以叫「水魚」或者「盤子」（台語）
不過個人覺得「分母」嘅解釋最傳神

有禮地送客請對方過主
除左講價用前述談判反價方式處理之外
有幾條底線自己要事先設立好

1. 營業時間

講明開幾點收幾點，係保障自己生活規律嘅重要一環
自己手賤好夜都覆人係一回事
唔想覆個陣咪等到working hour再同佢講：

「多謝你嘅查詢，（答問題），另外我地營業時間係幾點，辦公時間內同事會盡快回應你嘅查詢。」
唔需要強調「你過左working hour先嚟搵我我唔會覆」
引導番佢跟你規矩做嘅is ok\

2. 服務涵蓋範圍

嘩氣都好，扑搥make個deal之前你至少講個大概
有啲客可能第一次幫襯你個行，唔識規矩
你畀佢唔睇係一回事，事後有爭拗就可以quote番你已經講過
佢冇提出異議則視為同意
否則如有事先聲明可能最後變成你理虧

3. 處理/交件時間

「付款後計（假設）一星期內交件」
如果自己做得快提早交件係你嘅offer
你亦都可以選擇唔提早而壓線交貨

如果對方要催，你反而可以問番佢：
「係咪要加急？加急費用\$2500可以提早到邊日交」
佢願意畀錢買時間嘅話你條氣都順啲吖

4. 講價

「平啲得唔得？ABC都係收\$888」

「哦係呀我地收費係偏貴，你搵番ABC啦」

直接叫對方過主

如果對方冇拎人比較齋壓價，你又唔想做佢生意

自己儲定幾間行家資料方便射個波過去

5. 熟客

「通常叫自己做熟客嗰人都唔係熟客」

要「自己拍身份R嘢」

而唔係「人地認得佢主動upgrade service」嘅都係西客

「既然咁熟我諗你都好熟悉我哋規矩？你都知我哋經營不易係咪可以畀多啲貼士？」

6. 熟人介紹

熟人介紹到好客過嚟，不妨同呢位新客人講：

「如果你朋友有需要幫趁，撻你朵會有獨家優惠」

等佢有面子有優越感

熟人介紹到西客過嚟（R嘢），不妨同呢位新客人講：

「見你係呀邊個朋友，我獨家畀優惠你，你千祈唔好周圍同人講」等佢有面子有優越感，又唔會得失介紹人

但同時唔好再介紹其他人嚟R嘢了 

界錢支持自己喜歡嘅作品/營運/偶像係冇錯㗎
你唔畀錢就有更多作品有更多嘅精神糧食

響付出咁多界人嘅同時，你付出左幾多係【自己】身上呀？

作品會完結、營運會終止、偶像會退隱

【你會老】

過左三四十歲，如果你冇好好部署增值自己為事業舖路
搵錢能力只會愈來愈低
物價隨通漲愈來愈高
生活嘅擔子只會愈來愈重

時間可以幫你累積財富（不論錢定知識定技能）
但有時間個陣唔累積財富的話，日後想用加倍嘅錢都買唔番失去嘅時間

再者，一開始就毫無準備的話，未來肯肯定都唔會有呢個錢
想中六合彩都要買左張彩券先，無準備本金又何來回報呢

想有錢唔通撈埋手或者 fing 晒出去就由天跌落嚟咩

開源、節流，仲要【積累】

唔係呢頭擺入銀行個頭就用晒就叫有儲過錢
有入有出先叫積累㗎

你過往在家庭、社會或其他場合有遇過
責任分不清的情況嗎？

當時負上了甚麼代價？

如果每一個人都為自己負責任，你和你身邊的人會有甚麼不同？

第五章：保險概念與迷思

1. 知己知彼

保險是一種風險管理同理財工具，買保險的決定通常是長期的財務安排，不是一時衝動或者一知半解買完之後就不再管，了解保險是甚麼會助你在財務安排上更加清晰

市面上常見嘅保險有四大範疇

1. 人壽
2. 危疾
3. 醫療
4. 意外

當中亦細分✓有儲蓄成份☒有儲蓄成份

首先要釐清保單嘅「儲蓄成份」唔係般認知中的存款儲蓄

而係「預繳保費儲存者保單內供給以後保費開支」

所以能做到「某個年期後不用再供款但保障延續終身」

「有儲蓄成份✓嘅人壽保單」點解可以作為「儲蓄工具」
係因為佢除左受保人離世賠錢外，喺佢在生時都可以選擇提款
而且累積嘅保費經歷長時間滾存後會有一定利息加在本金上
達到資產增值的效果

拎錢嘅三種方法包括：

1. 受保人離世——賠人壽保額

| 保單生效一年或兩年後（視乎公司）點死都保，未過呢個
期自殺不保

2. 受保人活著——取消部份/全份保障，折現拎現金價值，離
世嘅賠償相應降低/失去

| 拎現金價值有機會等於或多過本金，間接做到儲蓄功能，
但太短年期取消張單有機會拎錢少過本金好多，購買前應謹
慎考慮儲蓄年期

3. 受保人活著——不取消保障，用借貸/按揭方式取得現金價值或套現人壽保額

總之人壽保額就一定大過你畀過嘅本金
亦多過相應年期嘅現金價值
買個陣考慮返係想要活著退單拎錢
定係想要離世有人壽保障
因為冇得兩者同時拎晒

而所謂嘅「✓純儲蓄保險」就人壽成份相對低，無論離世定退休拎番嘅錢唔會差太遠

冚有儲蓄成份嘅「純人壽保險」只保你指定時期，期間死左可以賠錢，指定時期唔死就有錢拎返，保費就比有儲蓄成份嘅人壽平一截同埋會隨年紀加價

以「儲錢」用途嚟講只有「人壽儲蓄」或者「純儲蓄保險」做得到

「危疾」或「醫療」嘅所謂✓有儲蓄成份
只係代表供滿某個年期就唔駛再畀錢保你終身
保費由最開初就固定，唔會一路加價
有病賠病冇病賠死退保可以拎番錢——

冇病冇痛到退休後想唔要份保的話可能拎番個本多少少
但係唔好用來睇「儲蓄回報率」

「危疾保險」只要確診受保危疾就一筆過賠錢出嚟，唔理你醫唔醫個病

買大賠大買細賠細，保額豐儉由人
所以喺萬一患上危疾休養5-7年生活費可以用危疾保險來預備

冚有儲蓄成份嘅「純危疾保險」只保你指定時期，可以用最低嘅成本得到最大嘅保額，愈年輕買嘅保費愈低，隨年紀會加價——年紀愈大、患病風險愈高，自然「賠率」就愈低

只有確診受保危疾或死左可以拎番錢，指定時期內唔死/冇病就有

「醫療保險」aka「住院保」多數都係冚有儲蓄成份嘅，按年紀定價，每年renew，喲一年內冇病冇痛冇用過份保嘅話唔會拎番錢，只有「醫生判斷有醫療需要」嘅情況實報實銷「住院6小時或以上嘅醫療費用」同「入院/非入院嘅手術費用」

周不時有人會誤解「係咪我買左醫保，就可以任睇門診/做body check/箍牙/矯視/生仔？」

坊間常見嘅個人醫保（例如自願醫保）一般保障範圍係「因疾病/受傷而醫生判斷有醫療需要」嘅「6小時或以上住院」或「醫院/日間手術中心等進行之手術」

而醫生建議你入院做個詳細body check呢，係可以claim嘅
如果有病冇痛純粹自己想定期check下呢，「自己話想做個body check」嘅話冇得claim

係因身體不適睇門診普通科或專科醫生，但冇需要住院，門診嘅費用都係冇得claim嘅

剝智慧齒箍牙矯視隆胸整容呢啲都係常見嘅不保條款嚟
因為呢啲即使要做手術，一般都歸入美容而不屬於醫療需要

牙科有專門嘅牙科保險

生仔正常順產、剖腹產嘅費用要買專門嘅「產科保險」先有得claim

(生仔唔係病來㗎嘛)

除非關於懷孕衍生的疾病例如宮外孕葡萄胎要做必要嘅醫療行為嘅否則會影響孕婦健康呢啲就屬於保障範圍

具體保咩唔保咩，最好都係睇番保單條款同聯絡你嘅理財顧問了解

唔好先入為主、唔好靠估

因應需要買番適合嘅產品，就唔會成日有「買完保險都claim唔到」嘅情況發生

有冇聽過人講：

「早知我就買六合彩啦」
「中左頭獎我就點點點啦」

中六合彩頭獎（六個號碼全中）嘅機率，係1400萬分之1
中六合彩7獎（中三個號碼）嘅機率，係61分之1

買六合彩會係攬珠前截止投注
等到攬珠已經公佈左中獎號碼
即使你期期都係買開呢個組合
你呢一期冇買，就係冇機會中
亦冇得喺得知結果之後再下注

保險就係一模一樣「已知事實不保」「先天病不保」

見人地保險賠千幾萬
我咁健康就唔買住啦
但未派彩先可以落注
知左結果就有得再買

中癌症嘅機率，大概每5個人就有1個中
而大概每10個人之中，就有1人會因癌症而奪去性命

即使未確診，但係出現過相關病徵、身體檢查有指數唔靚仔
甚至體重過重/過輕，都有機會被調整賠率或拒絕落注

未有病時成功投保，患上指定疾病就有得賠
有病先買保險？Sorry，買到都好，已知嘅病賠唔到㗎喇

無論你買「人壽儲蓄」又好（一種可以拎番錢嘅人壽保險）
「純儲蓄保險」又好（冇咩人壽成份、純粹睇現金價值）

都要學識睇佢份「預期價值一覽表」

上面會有——

供款年期：你要畀錢畀幾耐

已繳總保費：總數畀左幾多

保證現金價值：合約寫明退保時一定拎到嘅錢

非保證現金價值：根據報價當時投資回報預計未來可以拎番嘅錢，因應投資環境未來有機會增加或減少

預期現金價值：預計你退保拎番幾多錢，「保證+非保證現金價值」

喺保單成立頭十年八年，

「預期現金價值」低過「已繳總保費」係非常常見嘅事
即係你「儲嘅錢」會少過「你拎得番嘅錢」

原理類似你投資買樓收租嘅前期首先要畀錢買左間屋、
扣除埋裝修添置傢俬費用仲要出租一段時間先圍得番上述成本

當「預期現金價值」等於或大過「已繳總保費」
就叫「回本」

如果打算一回本就拎，咁可以話連時間都蝕埋，
不如一開始就搞零存整付或者定期儲蓄更加靈活

但點解咁多人買/推崇呢種產品？

因為過左回本期之後，只要你繼續擺，佢嘅價值只會有加無減
唔會無啦啦將之前派左落份單嘅錢拎番走

只適合：沒有「投資概念/觸覺/承擔風險能力/管理投資之心力
時間」同時「有啲閒錢十年八載都用唔著又有耐心長期滾存增
值」嘅人

如果有閒錢但預期喺三至五年內要用，就唔好搞呢啲
比較理想嘅優先安排係先有「應急錢」之後再開始考慮

你急需用錢時用咗應急錢先，就唔好打斷份儲蓄單嘅長期滾存

先了解自己需求、儲蓄目標、心水年期
再選擇番適合嘅方式完成
就唔會有錯誤嘅期望「買到錯誤嘅產品」

如果有人同你講「我真係好中意保險」
一係佢有病，一係佢有病
唔需要對啲工具帶有多餘嘅情緒

菜刀又好，保險又好，都係一件工具
你識得用，就係你駕馭佢
你唔識用，就係佢「傷害」你

之前講左如何「有買醫保唔賠體檢」

今次嚟講「身體檢查」會令「冇買醫保」嘅人「買唔到醫保」

如果你呢世人一定必定及肯定唔會買醫保嘅話
慳返時間唔好睇呢篇，嚟緊講嘅嘅同你冇相干

所謂：

唔驗唔知不受保
唔驗唔知有三高

好多冇買過醫保嘅人，往往會因為做完身體檢查先知自己有各種毛病然後先想幫自己買番份醫保
或者喺想買醫保時因為過往做嘅身體檢查結果令佢投保唔順利

因為「已知有毛病」就會唔保/買唔到

即使喺醫生嘅角度，體檢完未到「患病需要治療」嘅程度好似無咩即時影響
但喺保險嘅角度，只係某啲指數超標都可以係「疾病嘅先兆」

以血糖指標為例（驗血驗「糖化血色素」）

正常應該 4 至 5.6 之間；
5.7 至 6.4 為糖尿病前期；
超過 6.5 為糖尿病

糖尿病基本上係冇得根治嘅，只能食藥控制
但喺血糖正常至患上糖尿病之間，唔係一下子 jump 過去

而係有一個漸進嘅過程
能夠喺前期發現而及早控制，就可以延緩或減低惡化嘅風險

然而即使未確診糖尿病，保險見到血糖偏高已經會有警號
有機會加保費或者有不保事項

所以
「即使你做完體檢醫生冇話你有病，一樣有機會買唔到保險」

如果係準備買醫保而想做體檢嘅話
最好等份保險生效過埋等候期先做

買保險前做過嘅身體檢查要如實申報
冇 check 過就唔知，亦唔存在瞞報嘅疑慮啦

2. 權衡輕重

【伏】近年有很多其他項目將保險作為購買條件，令部份人會為了相關的商品決定買保險，客人因財務狀況發生改變想檢視保單時又不知道買了什麼，到時才選擇退保除了失去保障外還浪費了以往供的保費，反而得不償失

先利申，我支持人

「經過審慎評估及衡量自己供款能力後購買保險
但唔鼓勵

「為左唔知得唔得到嘅贈品而貿然衝動簽下長年期的合約」

係呀。我講演唱會飛呀。

保險產品佢設計出嚟係幫你轉移特定風險，例如：死亡、疾病
唔係畀你今日買完聽日就唔要

「除非有能力繳付全部年期之保費，否則不應購買此保單。」

儲蓄保單亦唔係好似普通儲蓄戶口咁

「今年開戶擺錢落去，下年取消戶口就拎番本金加利息」

買儲蓄plan請先了解清楚自己供款能力、計劃供款年期、回報
及提款方式，因有太多：

「高估自己供款能力儲太多導致供唔起」
「未到目標年期就要拎錢而拎唔到/拎得冇預期咁多」
「因回報有機會隨經濟環境調整而失預算」
「想拎番錢個陣唔知點樣拎」

睇清楚份單一共幾多期，全期幾多錢，係咪符合你需要
啱用嘅，當順便趁機買個保障囉
但立亂買完又話「點解結果唔係我諗嘅咁」就自己搵自己笨
淨係想拎完張飛就算唔理份單內容嘅，保險公司咪多謝你囉

諗過度過先好做決定啦

你了解你購買過的保險嗎？

當時是為了甚麼而買的？

如果你清晰自己的財務狀況，為自己好好規劃保險，你會有甚麼不同？

完整版太長睇唔晒？想分享畀有需要既朋友？

24頁精華版（電子書）開放免費下載



想用HK\$88再買108頁完整版（電子書/實體書）
自用或送禮？



本書扣除成本會捐一半利潤畀《向上游》教育慈善基金
或其他合適機構

支持勉勵中學及大專有需要既學生以知識改變命運

期望接觸三方面既受眾：

1. 讀者 - 初出社會想建立健康理財基礎又沒有適合方法的人
2. 助人者 - 自己不一定需要但想幫助有需要的人（認購轉贈、捐書給學校或機構）
3. 銷售點 - 可寄賣的店舖、場所

大家可以助我一臂之力，包括認購、share畀你身邊既人、提任何意見、留言、搵人送書畀你、建議合作渠道etc嗎？

關於作者 Rain Ho

90後理科出身，教育界轉戰金融界
喜好閱讀及講經
擅長multi-tasking
如果有任何嘅想交流
歡迎搵我傾傾

SavingHK.com



歡迎WhatsApp查詢個案/同業或異業合作

Office Hour:
10am-10pm(Mon-Sun)