

### **個案一 危疾保障**

一位一直患有心臟病的客戶，期望為自己買下保障。智者理財的專業顧問為客戶撰寫信件，以見證病人的良好生活習慣及和諧的人際關係。經過半年的醫學資料審核，終協助客戶成功爭取保障。及後客戶離世，顧問更充當見證人的身份，展示個案跟進紀錄以協助索償。盡一點心、加一份力，為客戶提供最好的金錢保障，是智者理財的服務宗旨。

### **個案二 意外保障**

任職地盤「科文」的客戶，跟智者理財專業顧問作入息分析後，設立了港幣五十多萬的人壽保障。1997年，客戶遇上車禍意外身故，雖然大家都感到非常難過，但賠償卻剛好為沒有入息的妻子和正在求學子女，解決經濟上的燃眉之急。理財策劃在深層的反思上，對社會有著極大的意義及價值。

### **個案三 醫療保障**

青年客戶初踏職場，智者理財的專業顧問建議他設立醫療保障。後來，客戶不幸被證實患上末期胃癌，顧問於一星期內已為他準備了五十萬的醫療賠償，他得以應付醫療費和生活費，安心接受治療和休養，其家人亦無需為籌措金錢的問題而四出奔波。理財策劃師為客戶籌劃保障安排，見證著人生最艱難時刻，助人自助的可貴。

### **個案四 女性理財**

香港很多女性對投資的認識不深，大部份只會存放在保守而短線的投資工具上，錯過了長期讓資金增值的機會。在通脹的年代資金漸漸被蠶食，以致未能達提早退休的目標。智者理財的退休基金產品，為女性客戶提供保險儲蓄、基金投資、資金籌劃運用等一站式的理財服務，創造一個美麗而豐盛的退休生活。

### **個案五 累積財富**

時下大部份香港人都鼓吹消費文化，甚少養成儲蓄的習慣，到年老時才後悔。反之智者理財的客戶，現在已經想像得到數十年後投資累積所得到的財富，計劃享受豐盛的人生。

### **個案六 私人信託**

香港政府實施廢除遺產稅，並致力希望香港成為一所信託中心。但在目前香港的情況下，能真正懂得處理信託服務的公司不多，而且提供信託服務的銀行只接受三百萬美元資產淨值以上的大額客戶，其他中、小型客戶往往得不到任何的私人銀行服務。智者理財率先與律師樓達成協議，建立私人銀行的平台，為客戶辦理多種法律、會計、信託及財產規劃的服務。