

商讯

# 家族办公室

FAMILY OFFICE 2017.12

有腔调的行业敦促者



FAMILY OFFICE

家族办公室 商讯

从追随  
神级 GP  
到自己主宰

FOLLOW  
GODLIKE GP

家族资本  
直投的  
历史或然

FAMILY CAPITAL  
DIRECT  
INVESTMENT

总第六期 VOL.6 2017年12月 DEC.

This article was originally published on *International Family Office Journal*, and is reproduced with permission.  
本文最初发表于《国际家族办公室》杂志，经允许后在此转载。



# PROTECT HEALTH LIKE WEALTH

## 如果健康就是财富，您究竟该如何保护它？

家族办公室专注于帮助家族打理财产。但是如何保持家庭的健康和幸福呢？全球首个“家族健康顾问”——泉家康 (Qineticare) 的创始人兼首席执行官菲素·阿理柏 (Feisal Alibhai) 用他的亲身经历阐述了“全面健康”的含义。编译 | 曹贾盈

在泉家康(Qineticare) (www.qineticare.com)成立之前，我有一个惊人的发现。不论个人和家庭是否受过高等教育，他们均有一个致命弱点，富有并不能帮助他们克服这个弱点，那就是——没有一套现有的体系或策略来保护、管理和改善他们的健康。

尽管健康应该成为每个人生活的重心，但我们大多数人未能全盘考虑如何规划健康。我冒昧地说，这篇文章的大多数读者可能甚至没有思考过这个问题。我越是意识到这个难题，就越意识到我需要采取行动。于是，泉家康(Qineticare) 诞生了。

泉家康(Qineticare) 采取全面的保健方式，帮助着一代又一代的家族和个人改善健康，而这些都基于我的个人经验。

### 成功巅峰病魔敲门

在我35岁的时候，正值我成功的巅峰时期，我遭受了一次威胁生命的疾病，诊断结果对我来说如同噩梦一般。那天晚上我正准备吃晚饭，然后准备去度假。第一口，我发现自己咽不下。度假期间，尽管我吃得还不错，但掉了五公斤的肉。

度假结束后，我在香港待了一个星期，接受了内窥镜检查，结肠镜检查 and CT检查。我被告知患有反流和血肿，但两者都易于控制。

接下来的几周，我去了更多的国家，莫桑比克、安哥拉、刚果民主共和国、迪拜等，与各个跨国公司合作，为了继续发展我们的业务而到处考察。

鉴于我在香港做的检查,当时我正在服药治疗哽咽。那时,其他症状开始出现。由于我是一个经常连续工作十五或十六个小时而不累的人,我的同事们震惊地看着我的体能直线下降。在安哥拉爬上楼梯,感觉好像有哮喘。然后在巴基斯坦,在来回工厂选址的路上,我居然在车里睡着了,这让每个人都感到吃惊。

回到香港后,安排了进一步检查。由于我经常到国外出差,医生怀疑我感染了一种热带传染病。但是,尽管做了大量的检查,却毫无发现。于是我请医生帮我进行了从最基础的项目开始的彻底检查,X光检查发现,我的肺萎缩了!

## 癌症

原来我已经到了癌症三期,包括十个肿瘤,最大一个肿瘤有魔方那么大,就在我胸口的中央,这是我呼吸困难的原因。我的脖子上有一个大小相当于网球的肿瘤,这解释了为什么吞咽困难。另有八个肿瘤分布在我的肺部。

在我就诊的时候,我的公司在战乱不堪的非洲七个国家和东欧五个国家运营,并在迪拜,巴黎和香港运营采购办事处。我要对公司一万多名员工负责。我立即知道我需要做什么——在我接受治疗期间,我的公司必须交给我的团队,我必须彻底放下工作,专心接受治疗。

## 治疗期间萌生的愿景

如果我有任何康复的希望,四个关键要素不可或缺,其中包括获得最佳的医疗服务,医疗保险或经济手段来负担一流的治疗,来自家人的支持以及人生的意义。幸运的是,我具备上述所有要素——尤其是生存的意志,因为当时我的两个儿子分别只有一岁和三岁。

接下来的11个月,我往返于家中和医院,接受了20轮化疗和3次手术。有一段时间死亡离我是那么近。治疗过程非常痛苦、可怕。

但是,也是在这11个月里,通过深度反思,我意识到我的病来源于自我,长期不平衡的生活对于我、我的家庭、我的灵魂、甚至我的成功事业都有着不利影响。于是我组建了一个专注于实践的专家小组来帮助我康复。至此,我也清楚地意识到,除了最好的医疗,养成平衡的生活方式是战胜病魔、继续人生道路的关键。



photo by NICK SCHEERBART on unsplash.com

我在接近死亡的危机时刻,开始研究全面保健方式,这教会了我,决不能以片面的方式来对待生活,否则我们将付出代价。

于是,我按照这种全新的方式开始生活,逐步恢复健康,如今已经12个年头了,我真正感受到生病前从未有过的健康和幸福。

## 泉家康(Qineticare)团队的建立

在重返工作的几个月内,同样身患癌症的家人和朋友纷纷联系我,向我寻求帮助,我不仅向他们分享最好的医疗经验,还分享了平衡的生活方式和全面的保健方式。于是,一传十,十传百,从最初的癌症病例到后来的任何医疗病例,我的康复经验为许多人带去了希望。

那时,随着我对各个领域的深入了解,我开始意识到健康的生活方式不仅有助于康复,并且还可以在一开始就预防严重疾病。

无论我们的目标是恢复健康,还是保持健康,多维度的保健方式都对我们有益。我们必需把身心健康的每个方面都融入到我们的人生旅程中,这样才能度过美好的、富有成功的人生之旅。

然而,“健康是财富”这样的话题说起来容易,做起来难。因此我愈发意识到我需要采取行动:我想建立一个平台来协助和支持家庭,帮助他们处理因健康问题而导致的生活困境,并且帮助他们避免重大疾病。

然而我的想法并未得到支持,我的每一位医生都告诉我:“我们好不容易把你从病魔中拯救出来。在现阶段,不要模仿我们繁重的工作时间表,服务他人和照顾自己之间存在着绝对的不平衡。”但是,我坚信我的想法是明智的,并且得到了我太太的支持。

于是,我开始着手创建全球首个“家庭健康顾问”,它最终发展为现在的泉家康(Qineticare)团队。

### 人们缺乏对全面健康的意识

我们的品牌名称不是单纯的随机选择。“气”(Qi)代表能量,而“网”(net)则代表网络。泉家康(Qineticare)这个名称展现了一个事实——没有身体、精神和情感的能量,我们在日常生活中几乎没有价值。

尽管普遍认为,我们需要做好疾病防范,但是当我开始提供具有创新理念的服务时(这些服务对于客户而言是具有潜在益处的),我遇到了阻力。我所遇到的大多数人只是从身体的角度来看待健康问题,无法领会心理、情感和精神层面对于健康的影响。

每个人都一致认为我所分享的东西是“重要的”,这个词我一遍又一遍地听到。但几乎没有一个人认为是急迫的。即使是真正聪明的、非常成功的领导者,似乎也看不到制订一套保护、管理和改善其健康的战略的紧迫性。

举例来说,当我在一个著名的中心作为主持人进行培训时,在最后一天有幸见到该知名机构的主席,为他概述了泉家康(Qineticare)的目标和方法。印象深刻的是,他立即看



#### 作者介绍

菲素·阿理柏(Feisal Alibhai)是全球首个“家族健康顾问”——泉家康(Qineticare)的创始人兼首席执行官,泉家康(Qineticare)总部位于香港。菲素出生于刚果民主共和国,在比利时长大,在加拿大完成学业,毕业于沃顿商学院。如今,他致力于帮助他人改变完善家族健康与和谐。

到了好处,但他却没有真正付诸行动——三个月后我接到了他的电话,他告诉我检查显示他的心血管堵塞,需要进行血管造影和血管成形术。

在泉家康(Qineticare),我们选择共事的医生时有三个条件:首先是能力,这可以通过个人履历进行评估;其次是态度,我的意思是医生是否首先考虑病人的需求。

再者,是否能提供“随叫随到”的服务,因为如果你在需要的时候无法得到想要的服务,那么再优秀的专家都没有任何价值。为了使我们的客户能够做出最好的选择,我们进一步提供了详细的问答,目的是协助客户提出关键的问题,



photo by CHARLES FORERUNNER on unsplash.com

以便彻底评估他的情况。当这位先生结束就诊后，他又联系了我，他与医生谈了整整一小时，医生告诉他，他并不需要进行手术，而是需要改变饮食习惯和生活方式。

我们为所有客户安排“深入评估”，其中包括与我们的护士长和健康主管的两小时会谈。客户真正了解自身情况是至关重要的。这与银行做KYC (Know your client) 类似，银行要了解客户。

就我们而言，这是一个KYS (Know yourself) 的过程，我们要帮助客户了解自己。这是帮助每个人从健康和幸福的角度真正认识自己的更深入的步骤。

我们重点关注三个关键要素，第一个是家族病史，包括祖父母及其兄弟姐妹，父母及其兄弟姐妹，以及客户自己的兄弟姐妹。我们希望客户能够看到任何可能的疾病遗传易感性。第二个重点是客户的病史，使他们了解自身过去的生活状态以及如何达到目前的状态。这涵盖了自出生以来发生在他们身上的一切事情。第三，我们把重点转移到客户的现状上，让他们明白自己的生理、心理、情感和精神方面的现状。

三个关键的重点领域帮助客户反思，目的是辨别他们真正想要的生活以及他们真正想要的未来。然后我们帮助该客户从生理、心理、情绪和精神几方面考虑，设立目标。一旦目标明确，我们就建立一个医疗团队和一个健康团队，以达成所设立的目标。对于上述案例中提到的那位客户，为了帮助他解决影响健康的情绪困扰和其他因素，我们为他详细列出了各种方案，帮助他从中西方结合的角度来审视健康问题。

六个月后，当我再次遇到这个客户时，他有了明显的改变。一方面，他每天下班后不再出去喝酒和社交，另一方面，他选择了更健康的饮食，并且每周至少锻炼五次。通过这段经历，该客户对泉家康(Qineticare)有了一定的了解。你可以想象他对我们的感激之情。

## 6. 健康管理——实现家族传承

我刚刚描述的情况反映了我七年来帮助许多个人和家庭满足他们健康需求的经历。当他们就诊时，我一次又一次地目睹他们惊慌失措，不知从哪里寻求最佳的帮助。由于受到情绪影响，他们根本无法做出客观的决定。

令我惊讶的是，我们对生活中出现的各种挫折是多么的毫无准备，尤其是在我们的健康方面。当我们没有准备好，没有完善的体系和平台来支持我们时，我们就如同在没有管理团队和预算的情况下经营一家公司。当我们与律师或银行家谈话时，通常都做好了充分的准备。然而，当谈及健康时，我们却毫无准备地走进医生办公室。当我们在遗产规划、税务规划和继任计划上投入了太多时间和精力时，我们似乎忽略了如何应对健康危机。当健康危机出现时，我们只是一味地盲目寻求帮助。为了实现家族传承，我们必须将家族的健康和幸福纳入到规划中。只有这样，财富才能顺利过渡。打造一套不仅针对家族成员身体健康、又针对心理、情感和精神健康的体系，将有助于实现家族传承。🕒