2026-03-03 Eric-3月客户活动及客户讲座安排-上新产品的销售亮点-新视角，3份自购保单的情况 （分红险、投连险、保费融资单）

> 日期和時間： 2026-03-03 10:10:41
> 地點：[插入地點]
> [插入標題]

`全保證3.5` `保費融資` `投連險套利`

主題

本講座聚焦香港太保非分紅、純保證型增額終身壽產品（30年IRR 3.5）在降息與動盪環境下的確定性賣點與限額節奏；延伸討論投連險每月派息與免手續費轉換的套利玩法及風險；詳解周大福搭配螞蟻銀行的保費融資條件、利率檔與IRR測算；並分享中銀三月新方案、沙龍與促成活動安排，提供客群篩選與合規操作建議。

要點

1. 內容創建日期為2026-03-03 10:10:41，所有相對時間需換算為具體日期；講者多次提及“昨天”“三月二號”“今天是3月3號”等時間點，應對應為2026-03-02、2026-03-02、2026-03-03
2. [Speaker 1]重點介紹“太保”的新產品：屬於“複利增額終身壽（增額終身壽）”且為“非分紅/純保障/純保證”類型，明確不是分紅型產品
3. 該產品培訓內容於2026-03-02剛發布；產品以“降息環境下的確定性鎖利”作為核心銷售邏輯
4. 引用內地市場背景：自2019年起（從4.025停售那一波開始）市場持續強調“降息”“鎖利”；內地當前增額壽收益僅“1.75~2二”（原話保留，表達為1.75~2二）
5. 太保此產品在香港主打“3.5全保證”“30年IRR 3.5”，提供確定性收益賣點
6. 總額度為“五個億”，太保內部預估“有可能三月份就銷售完這整個額度”
7. 產品上線時間為“3月5號”（對應2026-03-05）；講者於“今天是3月3號”（2026-03-03）提醒“大家提前佈局”

8. 產品屬於“非分紅”，不在近期香港監管下針對“分紅產品”的佣金發放規範系列內，暗示佣金策略有利（講者用語：既好看又香）
9. 時事背景：近期“打仗”“全球動亂”，客戶在不確定中尋求確定性資產；此保證型產品可作為時事政治下的差異化策略標的
10. 除傳統“儲蓄分紅險”外，建議在當前階段推“全保證”產品線以拉開“香港全保證產品”的序幕

金句

- `"當這個世界越混亂的時候，大部分人會找一些確定性。"-- [Speaker 1]`
- `"只要我們很細心地去研究去觀察去嘗試，的確會有個很大驚喜。"-- Speaker 1`
- `"它不是一個正規的投資方式，我這個做法更加就是一個撈偏門。"-- Speaker 1`
- `"至少你自己不會騙自己，但是你到外面的時候你要擔心別人騙你。"-- [Speaker 1]`
- `"在不確定性中找到更多的確定性讓自己心安，這種100%確定產品反而就是一個非常好的賣點。"`
- `"提前佈局，自己先看這天買。"`

章節和主題

香港太保“非分紅/純保證”型增額終身壽產品策略與定位

> 該產品是複利增額終身壽，非分紅、純保障、純保證；在“降息環境”與“全球動亂”的不確定性背景下，以“確定性鎖利”為核心賣點。30年IRR 3.5，標榜“3.5全保證”。總額度五個億，預估2026年3月份內售罄；上線日2026-03-05，講者於2026-03-03提示提前佈局。產品屬非分紅，不受近期針對分紅產品的香港監管下佣金發放規則影響。

- **關鍵點**
    - 產品屬性：複利增額終身壽，非分紅，純保證
    - 核心賣點：30年IRR 3.5，“3.5全保證”
    - 市場背景：2019年起內地降息敘事強化；內地增額壽收益“1.75~2二”
    - 配額與節奏：總額度五個億，預估2026年3月賣完；2026-03-05上線
    - 監管與佣金：非分紅產品不在分紅產品佣金監管系列內
    - 策略定位：在全球動亂中提供確定性資產，以差異化補充儲蓄分紅險

- **講解**

  [Speaker 1]指出，過往內地以“降息—鎖利”為主軸推動增額終身壽；現香港太保推出非分紅、全保證產品延續同一邏輯。由於非分紅不受相同佣金監管約束，對渠道具吸引力；在“戰局”“全球動亂”背景下，客戶需求轉向確定性收益。產品以“30年IRR 3.5、3.5全保證”明確錨定確定性，並以“五個億”額度製造稀缺性與時效性，講者多次提醒在2026-03-03提前佈局，抓住2026-03-05上線與“預估三月售罄”的窗口。

- **Examples**

> 講者引用培訓資料（2026-03-02）：主打降息環境下確定性鎖利；以“3.5全保證、30年IRR 3.5”搶佔客戶風險偏好轉移期；額度五個億，預估三月內賣完；2026-03-05上線；非分紅不在近期分紅產品佣金監管範疇。

  - 確定性：提供明確保證回報，對沖波動與地緣不確定
  - 時效性：限額+時間窗推動決策
  - 合規性：利用非分紅產品在佣金監管中的定位，提升渠道積極性

- **註意事項**

- 嚴格保留和傳達“30年IRR 3.5”“3.5全保證”等數字與用語
- 強調“非分紅/純保證”屬性，避免與分紅型混淆
- 提示總額度“五個億”與“預估三月份售罄”的時效壓力
- 明確上線日為2026-03-05，建議在2026-03-03開始提前佈局
- 向客戶說明與內地“1.75~2二”收益環境的對比與鎖利邏輯
- 留意監管口徑：佣金監管重點在分紅產品，非分紅不在該系列

投連險“現金分紅（每月派息）+免費轉換”套利邏輯與風險邊界

> 以周大福投連險為例：講者於“2024年的7月10號”購買。投連險本質為透過保單平台選基金（類似天天基金），講者動機為“套利”。使用“現金分紅產品”基金（每月派息），示例以100元年派息“7.52”，100萬約“七萬多”，按月入賬。關鍵優勢：基金池內“免費轉換投資選項”，A/B/C基金間轉換無費用。退出費用（最差情境）：第1年5，第2年3.5，第3年2，第4年後“千分之五”。轉換時效：當轉換金額“40港幣以下”，採“T+1/下一個估值”，約“一天工作日”。講者展示2025年9月派息入賬日期：9月18號、9月4號、9月29號、9月12號共“4次利息”。

- **關鍵點**

    - 產品機制：保單平台選基金，非單一保證收益產品
    - 套利抓手：每月派息基金+免費基金轉換
    - 派息數據示例：100→7.52（年），100萬→約七萬多/年，按月派發（非保證）
    - 費用結構（退出最差）：1年5，2年3.5，3年2，4年後千分之五
    - 轉換效率：≤40港幣金額轉換採T+1，約一天工作日完成估值切換
    - 實操證據：2025年9月當月錄得4次派息入賬
- **講解**

  [Speaker 1]強調，傳統基金在認購/贖回/轉換有成本，抑制頻繁操作；而投連險在基金池內轉換“沒有任何費用”，疊加“每月派息”基金，創造套利可能。風險透過退出費用上限量化：最差情境下第1年5等，為策略提供止損邏輯；小額（≤40港幣）轉換的T+1時效使短期節奏可控。講者以自身保單紀錄（2025年9月4次派息）佐證機制可行，但亦提醒部分日期已失效，數據需以當期資訊為準。

- **Examples**

> 假設年派息“7.52”，則年度現金流約“七萬多”，按月派息入賬；若配合免費轉換，在不同基金間尋求派息節點優化，並以退出費用（1年5/2年3.5/3年2/4年後千分之五）作為風險邊界。

    - 建立月度派息日曆與基金派息規律表
    - 控制轉換金額以匹配T+1估值規則（特別是≤40港幣範圍）
    - 必要時設定止損：在費用曲線下降節點（2年、3年、4年後）評估退出
- **註意事項**
- 派息率“7.52”非保證，需向客戶完整揭示風險
- 免費轉換僅限基金池內，需確認實際可用標的數量（“100多個，啊180多個”）
- 轉換時效與金額門檻（40港幣/T+1）需精準遵循產品細則
- 退出費用曲線為策略止損依據，應事前設置風控門檻
- 講者自述部分日期資訊已無效，實操需以最新公告為準

投連險基金轉換蹲息套利策略

> 利用投連險平台內部基金之間轉換免手續費、且多基金分散在不同派息日的特性，設計每月多次轉倉以取得多次派息。理論上若單一基金

> 年化8，直觀以每月四次領息推估至32，但真實回報需扣除基金淨值波動、費用與派息來源（收入/資本）對本金與淨值的影響。

- **關鍵點**
    - 轉換免手續費，為策略可行前提
    - 需要T+1可到位的轉倉效率，確保卡準派息權益日
    - 多基金派息日錯開，才能每月實現四次領息
    - 理論年化由8推至32為直觀算術，非複利且未扣風險與波動
    - 實際年化受淨值波動顯著影響，2024至2025年中旬曾>20%以上，但長期遇大波動可能回吐
    - 派息來源若來自資本，會動用本金，導致淨值下滑
    - 選擇以收入派息為主的基金，可減少淨值侵蝕
    - 需建立月度操作日曆，精準在如每月14號等關鍵日期轉倉
    - 各公司（周大福、周利思、友邦等）平台具備可用基金與規則，但需逐一核對T+1與派息規則
- **講解**

  講者先指出單一基金每月僅能領一次息，因此透過免手續費轉換，於同月依序換入其他即將派息的基金，達到每月四次領息。以年化8作為中值，口頭直推四八得32作為理論年化。但講者以2024年至2025年中旬實操經驗指出，實際年化>20%以上原因在於必須扣除基金淨值波動的損益；遇到全球市場動盪（講者以特朗普關稅與攪局時段為例），先前領到的利息可能被淨值下跌完全吞噬，導致2024-07至2026-03整體最終“沒虧沒賺”。為降低淨值風險，講者研究基金的股息分派紀錄，辨識股息來源是收入還是資本；若多數來自收入，對本金影響較小。講者建立2026年表格，規劃每月如14號為轉倉時間點，以維持四次領息節奏；並指出如能控制波動，退而求其次達到約10的年化亦屬可接受。此策略被講者定位為“撈偏門”，非正統長期投資。

- **Examples**

> 講者自述自2024年7月起至2026年3月，約一年半，按每月四次領息策略操作。以年化8的基金為中值，直推理論32年化；2024年至2025年中旬期間實際年化>20%以上。但遭遇全球市場動盪（講者提及特朗普相關關稅與攪局階段）後，基金淨值下滑將先前收益吞噬，最終總體效果為“沒虧沒賺”。講者展示基金淨值波動圖與股息分派紀錄，並指出若股息來源於資本，會動用本金導致淨值下滑；以百瑞環球金為例，近期多由收入派息。講者建立2026年操作表，規劃每月14號作為某產品的關鍵轉倉日以銜接派息，並強調須確認各基金T+1轉倉可行與派息權益日。

    - 確定投連險平台之基金轉換免手續費

    - 盤點可用派息基金的派息時間表，排列可銜接的時間點
    - 建立月度操作表（例：每月14號轉倉至下一檔將派息基金）
    - 每日/每週監控基金淨值與市場波動，避免在大幅下行趨勢中強行蹲息
    - 審閱各基金“股息分派紀錄”，分辨收入 vs 資本派息比例，以偏向收入派息的基金
- **註意事項**
- 務必確認基金轉換是否免手續費及其限制
- 確認轉倉時效（例如T+1）是否能在派息權益日前到位
- 建立精準的派息日曆，標註如每月14號等關鍵換入日
- 關注股息分派來源，盡量選擇收入派息占比高的基金
- 密切監控淨值波動，避免在大幅波動期加速回吐收益
- 理解此策略為“撈偏門”，不等同於正規長期配置
- 評估費用結構（講者口述“五個點 三個點 0.5 2.5 1.5”等）對淨回報的影響
- 分散多檔基金以銜接派息但控管轉換頻率與操作風險
- 在經濟上行期策略更有效，震盪或下行期審慎縮手
- 確保資金流動性與隨時贖回條款符合需求

基金派息來源與淨值影響

> 基金每月派息有明確紀錄來源：可能來自收入（投資收益）或資本（本金）。若來自收入，對本金與淨值影響較小；若來自資本，等於動用本金派發，將造成淨值下滑。

- **關鍵點**
    - 閱讀基金之股息分派紀錄，辨識收入 vs 資本派息百分比
    - 以收入派息為主的基金更有利於維持淨值穩定
    - 資本派息會在市場不利時放大淨值下行
    - 長期觀察派息來源結構，以避免“拿利息、失本金”的假象
- **講解**

  講者在後期才意識到派息來源被基金明確記錄，並可追溯每期派息的來源比例。此發現解釋了為何同樣每月拿到賬上現金，但總資產可能不增

的原因：資本派息在淨值端被扣回。講者因此開始優先篩選收入派息比例較高的基金（如百瑞環球金近期紀錄），以降低淨值侵蝕。

- **Examples**

> 講者下載與檢視百瑞環球金的股息分派紀錄，發現近期多由收入派息，較少動用資本；回溯更早期在其虧損階段，曾動用本金派息。

    - 定期下載基金月度/年度分派紀錄
    - 統計收入派息與資本派息比例變化
    - 將派息來源作為轉倉與持有的重要依據
- **註意事項**
- 不要僅看派息率，需同步檢視派息來源
- 在市場轉弱時，警惕資本派息比例上升
- 避免短期高配資本派息基金疊加蹲息策略，以防淨值回撤

保費融資（周大福 + 螞蟻銀行）個案

> 講者於2026-02-27生效的自有保費融資專案，組合為周大福保單搭配螞蟻銀行貸款，稱其為近期非常值得出手的產品。

- **關鍵點**
    - 時間：2026-02-27生效（上週五，相對於內容創建日2026-03-03）
    - 折扣：五個點的特別折扣情況下，第五年IRR可達9.6；另口述“五個點的情況下是5.6”同時存在，皆保留
    - 第六年：口述提到“更多的10個點”（語焉不詳，保留數據原貌）
    - 入場門檻：30萬美金，達此層級保險公司給四個點折扣，性價比高
    - 更高層級：150萬以上也是四個點折扣（口述顯示高級距折扣同為四個點）
    - 風險觀：設定五年退保，只要五年內公司不至消失即可接受
    - 將有更多培訓介紹該產品
- **講解**

  講者以自身案例展示在特定折扣與融資條件下的中短期IRR估算，重點在於五年視角的現金流效率與折扣疊加效應。對發行方周大福的風險評估採“存續五年足矣”的務實框架。選擇螞蟻銀行的貸款條件為配套，但具體貸款條款未展開。

- **Examples**

> 講者稱此為自有新近保單，周大福搭配螞蟻銀行，五個點特別折扣下，第五年IRR 9.6；另口述“五個點的情況下是5.6”。入場以30萬美金獲四個點折扣，150萬以上亦為四個點折扣。

    - 評估折扣門檻，選擇30萬美金入場以獲四個點折扣
    - 設定五年退保的退出機制與IRR目標
    - 留意第六年的條件變化（口述“10個點”）與融資條件

- **註意事項**
- 審閱折扣條件與門檻，確保能達到四個點折扣
- 明確五年退出計劃並測算IRR敏感性
- 核對貸款條款（利率、年期、保單質押比例、回收機制）
- 關注發行機構五年信用風險與政策變動

保費融資產品結構與槓桿特性

> 保費融資產品的核心在於以保單現金價值作為融資抵押，降低自付資金占用並提升可融資額度。該產品無留置費用，首日退保價值可達95%，顯著提高槓桿效率。市場上中介渠道少見95%，銀保渠道自售可見95、96、97。

- **關鍵點**
    - 無留置費用：不需按貸款額10%預留留置資金，降低資金要求
    - 首日退保價值95%：高於普遍市場的88~90，提升槓桿與可借額度
    - 銀保渠道自售更高：可達95、96、97；中介渠道少見95
    - 高槓桿含義：本金占用更少、融資額更高、投資效率提升
- **講解**

  講者以交通銀行及星展銀行案例對比：常見方案需按貸款額10%留置（如貸款500萬需留置50萬），而該產品取消留置要求，直接降低資金門檻。同時以首日退保價值95%說明高槓桿效應，強調市場同類產品通常僅88~90。

- **Examples**

> 講者指出目前所謂特惠加能做到95的很少，除非是銀保渠道自行銷售可達95、96、97；中介渠道因須支付佣金，95屬最高水準。

    - 比較銀保與中介渠道的退保價值差異
    - 說明佣金結構對產品退保價值上限的影響

- **註意事項**
- 確認是否存在留置費用及比例（常見10%）
- 核實首日退保價值百分比，影響槓桿與資金效率
- 評估渠道差異（銀保自售 vs 中介渠道）對條款的影響
- 留意佣金結構對退保價值的影響

利率結構與分檔：H與P的組合

> 貸款利率採用H（如HIBOR或同類基準）與P（最優惠利率）組合。貸款額分檔影響加點與減點：500萬以下為H加1.35、P減0.45；500萬以上為H加0.8、P減1。

- **關鍵點**
    - 貸款額500萬以下：H加1.35、P減0.45
    - 貸款額500萬以上：H加0.8、P減1
    - H當日觀察值：2.36（亦提到2.35），計算H加0.8約3.16、H加1.35約3.71
    - 利率具波動性：先前計3.83，現為3.71
- **講解**

  講者以2026-03-02早上觀察H為2.36，計算大額檔的實際利息H加0.8為3.16。其自購測試方案為H加1.35，當日按2.36計算為3.71，並提到過去報價曾為3.83，顯示利率的波動性。

- **Examples**

> 若總保費可做到820美金，貸款額可超過500萬，進而取得H加0.8的更低利率檔。

    - 以總保費目標820美金作為達到500萬以上貸款額的條件
    - 取得更優利率檔帶來的融資成本優勢
- **註意事項**
- 每日H利率需動態觀察，計算實際融資成本
- 確認貸款額分檔門檻及對應加減點
- 評估達檔條件（例如總保費820美金）與資金安排

投資回報測算與IRR在風險下的表現

> 以保守利率假設4%測試投資回報，在第五年退保時IRR可達9.63；若按實際較低利率，IRR更高。考量市場波動下投連險的回撤，抗風險性相對較佳。

- **關鍵點**
    - 第五年IRR約九個點左右，保守利率4%時為9.63
    - 以較高利率假設進行保守測算，若實際利率較低則IRR更高
    - 投連險曾有30%多收益後因大波動回吐，但仍未虧且小賺
    - 同時期海外基金普遍虧損，顯示保單投資抗風險能力
- **講解**

  講者展示測算圖片，將利率拉高至4%進行保守評估，得到第五年退保IRR 9.63。並分享個人投連險經驗：在市場大波動下由30%多收益回吐至小賺但不虧，對比其他投資（海外基金）在同階段虧損，凸顯保險投資抗風險性。

- **Examples**

> 自購H加1.35方案以測流程；兩週批下來。每月需還5000多，利率從3.83變動至3.71。

    - 以實際申請流程驗證批核速度
    - 呈現利率波動對月供與總成本的影響
- **註意事項**
- IRR計算需選用保守與實際兩種利率場景比較
- 關注市場波動對投連險與保費融資策略的影響
- 月供壓力與現金流匹配評估

產品門檻與自付比例的性價比

> 入門門檻極低，30美金總保費，自付約36000美金即可取得產品；自購情境下可能更低。適合希望以較小自付撬動較大保單融資的投資者。

- **關鍵點**
    - 總保費30美金，自付約36000美金
    - 自購可能獲得更低自付或更優條款
    - 兩週批核速度提升操作效率
- **講解**

  講者以自購案例說明低門檻與快速批核優勢，並指出自購情況可能進一步降低成本。

- **註意事項**
- 確認自付金額及其比例與實際總保費對應
- 評估批核時間對投資節奏的影響

中國銀行（中銀）三月份新上線保費融資方案

> 2026-03-03 09:55收到了中國銀行新上線的保費融資產品信息。該產品三月份原本停了，現重新上線，利率更低，P為5個點（其他銀行多為5.25），借300萬可見2.7的利率（並提到2.6或2.5），適合大客戶。

- **關鍵點**
    - 新產品時間點：2026-03-03 09:55收到
    - 中國銀行P為5個點，其他銀行普遍為5.25
    - 借300萬利率為2.7（並提到2.6或2.5）
    - 無滯留費用但有硬性要求：只限香港在內
    - 香港資產證明100%可通過；新加坡、美國資產有概率通過；內地完全不通過
    - 更適合大客戶；後續三月份入內組隊推進
- **講解**

  講者在分享前收到最新利率資訊，指出該產品在市場同類中利率最低，並明確地域與資產證明的合規要求，強調適配人群為大客戶。

- **Examples**

> 香港本地客戶提供香港資產證明可100%通過；新加坡或美國資產證明有概率通過；內地資產證明不通過。

    - 依資產所在地與證明材料判定通過率
    - 對應客戶分類進行前置合規篩查
- **註意事項**
- 核查P利率與實際放款利率區間（2.7、2.6、2.5）
- 明確無滯留費用但需符合地域與資產證明要求
- 針對大客戶設計資金與保單規模方案
- 三月份入內組隊的項目節點與資源配置

三月份客戶沙龍佈局與主題設計

> 針對正在談、臨近投保或啟蒙階段客戶，安排3場線上沙龍於3月11日、3月18日、3月26日20:00開場，主題涵蓋時事政治（由講師偏好選題）、香港保險優勢、保險公司介紹、投保案例，目的在於提前邀約、促進客戶轉化。

- **關鍵點**
    - 3場活動分別為3月11日安盛、3月18日富貴、3月26日（未具體公司名），時間均為20:00。
    - 主題組合：時事政治+香港保險優勢+保險公司介紹+投保案例。
    - 目標客群：談到最後階段或剛啟蒙的客戶均可。
    - 行動建議：提前佈局邀約。
- **註意事項**
- 時事政治部分依講師喜好選擇，需確保與客戶關切相關。
- 針對不同階段客戶設計邀約話術，提高到場率。
- **特殊情況**
- 如果遇到客戶對時事政治敏感或焦慮，應如何調整內容？以更偏向保證收益與風險控制的案例來安撫。

付費賽馬會活動設計與客戶促成

> 設置VIP房賽馬會現場活動，要求攜客戶到場，定位為付費促成工具。費用為50美金標保，包含兩人與一晚住宿，優先服務於有復位階段客戶以抓住促成時機。

- **關鍵點**
    - 活動形式：VIP房現場參與賽馬。
    - 費用：50美金標保、兩人、含一晚住宿。
    - 客戶範圍：僅限有復位的客戶。
    - 目標：促成交易，把握時機點。
- **Examples**

> 對已表現出復位意願的客戶，邀請參加VIP賽馬會活動，於活動中提供一對一諮詢與當日限定優惠，提升下單動機。

    - 明確客戶名單與復位指標。
    - 活動前準備客製化方案與文件。
    - 活動當天安排簽約流程與見證。
- **註意事項**

- 僅對復位客戶，避免資源分散。
- 提前與商務同學確認活動細節與名額。
- **特殊情況**
- 如果客戶臨時無法出席，如何處理？提供線上VIP補充說明與延續優惠，安排後續面談。

太保3.5複利增額終身壽產品分析

> 產品屬純保證型，保證收益3.5，期限30年，非分紅險，監管相對少。適用於時事政治不確定背景下的客戶心理安撫與資產安全配置，並作為與國內增額壽的競品。

- **關鍵點**
    - 保證收益：3.5。
    - 期限：30年。
    - 屬性：非分紅險、純保證產品、佣金與監管壓力較少。
    - 銷售時機：戰爭局勢、美元與境外資產擔憂加劇背景下。
    - 市場評價：被稱為「歷史倒退的產品」。
    - 策略：做客戶篩選，聚焦尋求確定性的客群。
- **Examples**

> 面對關注地緣政治與美元走勢的客戶，提供太保3.5保證收益方案，強調非分紅、保證性，搭配資產安全角度解釋。

    - 評估客戶風險承受度。
    - 用保證收益數據提供心安。
    - 明確30年鎖定條款與退保機制。
- **註意事項**
- 避免誤導為高收益產品，明確保證收益與非分紅性質。
- 針對長期鎖定的流動性風險進行揭示。
- **特殊情況**
- 如果客戶擔心長期鎖定，如何處理？提供分期投入與中期評估機制，說明退保成本。

蘇黎世分紅險新品與星展銀行保費融資分享

> 蘇黎世首款分紅險將於3月13日舉辦線上分享；下週二邀請星展銀行保費融資部負責人進行分享，聚焦保費融資策略與實務。

- **關鍵點**
    - 日期：2026-03-13線上分享。
    - 內容：分紅險新品介紹。
    - 銀行端分享：下週二邀請星展保費融資負責人。
- **註意事項**
- 提前收集客戶問題，聚焦分紅機制與融資風險。
- **特殊情況**
- 如果新品細節未公布，如何處理？以框架性介紹並承諾更新詳情與Q&A。

保費融資額度窗口與周大福/螞蟻銀行產品分享

> 3月10日大概率有新額度上線，貸款額兩個億，預估一個上午用完；目前已有七張預約單。3月04日分享自購產品；3月05日10:30 a.m.周大福IM分享螞蟻銀行產品，涵蓋資產證明與購買細節，建議設鬧鐘並提前研究。

- **關鍵點**
    - 額度上線日期：2026-03-10。
    - 貸款額：兩個億。
    - 售罄預估：一個上午。
    - 預約單：七張。
    - 分享節點：2026-03-04自購產品分享；2026-03-05 10:30 a.m.周大福IM分享。
    - 內容重點：資產證明、如何順利買得到、流程細節。
- **Examples**

> 基於額度上線僅一個上午即售罄的預估，提前完成資產證明與資料準備，一上線即提交。

    - 整理客戶清單與優先級。
    - 預填申請文件與合規檢核。
    - 設置提醒並實時提交。
- **註意事項**
- 時間敏感度極高，需提前佈局。

- 與周大福、螞蟻銀行IM保持信息同步。
- **特殊情況**
- 如果額度提前用完，如何處理？建立候補名單並爭取下一批額度或替代方案。

頂尖資源的意義與產品深挖策略

> 強調佣金、一手信息、流程與公司理解等為內核頂尖資源；街邊客戶對周大福的了解不及內部；在有限的金融產品中深挖具備頂尖資源的保險產品，形成競爭優勢。

- **關鍵點**
    - 頂尖資源：佣金、一手信息、流程與公司理解。
    - 策略：在有限產品池中深挖可掌控的頂尖資源產品。
    - 保險為主力方向。
- **註意事項**
- 避免分散於缺乏信息優勢的產品。
- **特殊情況**
- 如果缺乏一手信息，如何處理？建立與供應方的直接溝通管道與IM群同步。

宏利保費融資自融產品特性與客群匹配

> 去年春節前宏利推出保費融資自融產品，買產品即由保險公司借款購買，中間不用還利息；但門檻高，總保費100~300萬美金起步；需匹配不同客戶需求，建議作三年佈局。

- **關鍵點**
    - 自融機制：保險公司借錢讓客戶買產品。
    - 利息：中間不用還利息。
    - 門檻：總保費100~300萬美金起步。
    - 策略：三年佈局，甄選合適客群。
- **Examples**

> 對具備100~300萬美金總保費能力的客戶，提供自融方案，強調免中期利息與資金效率。

    - 資金來源與合規審核。
    - 風險揭示與退出計劃。

- **註意事項**
- 清晰說明門檻與資金安排。
- 避免誤導免利息等於零成本，需說明其他費用或條款。
- **特殊情況**
- 如果客戶資金接近門檻，如何處理？提供分期投入或與其他產品組合降低單筆壓力。

立橋產品與確定性投資邏輯

> 立橋產品與太保3.5邏輯一致，聚焦不確定環境下的確定性；評估利差安全，判斷五年內不會消失，採取五年退保策略；同樣以周大福為例，判斷五年內無大問題即可投資。

- **關鍵點**
    - 核心訴求：心安與確定性。
    - 利差判斷：五年內不會消失。
    - 策略：五年退保。
    - 風險假設：五年內公司不會出事。
- **註意事項**
- 明確五年退保的費用與條款。
- **特殊情況**
- 如果利差意外收窄，如何處理？設置止損與再平衡機制，提前評估退保成本。

投連險作為投機與套利玩法

> 投連險不保證高收益，屬於需理解規則的投機型玩法；需非常熟悉操作細節（包括APP操作與轉換流程），否則可能操作錯誤；收益仰賴對基金與標的的深入理解，可作為保險的新視角與學習方向。

- **關鍵點**
    - 性質：投機、套利、玩法導向。
    - 技術要求：熟悉規則與APP操作。
    - 收益來源：基金與標的理解深度。
    - 定位：非保證收益，作為拓展視角。
- **Examples**

> 講者曾因不熟悉APP轉換流程而操作錯誤，提醒在投連險操作前務必演練。

    - 建立模擬操作環境。
    - 制定轉換步驟清單與二人複核。
- **註意事項**
- 做好風險揭示，避免以儲蓄型口徑銷售。
- 提供操作培訓與SOP。
- **特殊情況**
- 如果客戶無法熟悉APP與規則，如何處理？提供代管或限制頻繁操作，選擇低波策略。

個人保費融資實操與風險判斷

> 講者自購保費融資產品，利息按四個點計算；以自我預算與貼優方式評估可承受風險與收益率；最大風險判定在保險公司是否出事，認為五年內不會出事則可接受。

- **關鍵點**
    - 利息：按四個點。
    - 方法：自我預算、貼優。
    - 風險重點：保險公司狀況。
    - 時間視野：五年內風險可控。
- **Examples**

> 以利息四個點為基礎，測算分紅或保證收益對沖融資成本，確定淨收益範圍與最差情境承受度。

    - 列出現金流與費率。
    - 設定壓力測試情境。
    - 確認保單質押與追繳條款。
- **註意事項**
- 明確利率變動風險與追加擔保可能性。
- 以五年為風險評估周期，定期檢視。
- **特殊情況**
- 如果利率上升超過預期，如何處理？調整槓桿、增繳保費或暫停再融資。

作業或建議

- 針對太保新產品：在2026-03-03至2026-03-05前完成目標客戶清單梳理，重點觸達在意“確定性/全保證”的客群，強調“3.5全保證”“30年IRR 3.5”“五個億額度”“預估三月售罄”“2026-03-05上線”
- 準備一頁式話術：對比內地增額壽“1.75~2二”與香港太保產品的差異，突出降息環境下的鎖利邏輯與非分紅佣金優勢
- 對投連險套利：建立“每月派息基金清單”與“派息日曆”，測試小額（≤40港幣）T+1轉換流程，記錄實際派息入賬日期與金額，評估在第1年5/第2年3.5/第3年2/第4年後千分之五費用曲線下的最佳持有期與退出節點
- 建立個人化的派息日程表，標註各基金權益登記日與可轉倉到位日（如每月14號等），以驗證是否可實現每月四次領息
- 蒐集並比對目標基金近2-3年的股息分派紀錄，統計收入派息與資本派息比例，作為選基與轉倉依據
- 檢測各保險公司投連險平台之基金轉換規則與T+1時效，列出可行名單
- 對現有策略進行情境壓力測試：設定上行、震盪、下行三種市場情境，估算利息入帳與淨值波動的合成回報
- 對保費融資方案進行五年IRR敏感度分析（折扣、貸款利率、回饋條件變化），並確認30萬美金與150萬美金層級的折扣差異與適配度
- 依客戶階段建立3月11/18/26三場線上沙龍邀約名單與話術，於2026-03-08前完成。
- 針對3月10日兩個億額度窗口，於2026-03-07前完成資產證明與申請資料預填，設置2026-03-10上午提醒並安排即時提交。
- 預約參加2026-03-05 10:30 a.m.周大福IM分享，準備資產證明與購買流程問題清單。
- 整理太保3.5目標客群篩選標準，區分對確定性需求高的客戶，於2026-03-06前完成。
- 為投連險建立APP操作SOP與模擬演練計劃，於2026-03-12前完成。
- 收集並整理蘇黎世分紅險與星展保費融資Q&A，於2026-03-13分享會前完成。

2026-03-03 Eric-3月客户活动及客户讲座安排-上新产品的销售亮点-新视角，3份自购保单的情况 （分红险、投连险、保费融资单）

2026-03-03 10:10:41

00:00:00 Speaker 1
剛剛有提到的就是太保的產品啦，相信大家在朋友圈裏面已經看到了不少就是關於太保的產品。那這個產品的話一開始的時候我也沒有太過注意啊，真的我自己最開始的時候我也真的可能也是剛剛開年沒有開太過注意這個產品。後來的話昨天的時候我還跟那個呃太保的IM聊了一下之後我發現哎有點給我真的是突然眼前一亮的感覺，親愛的點下它其實就是我們國內的複利增額終身壽。就是富利增額終身壽，佢唔係一個分紅型產品。因為一開始嚟講，我點解對呢個產品可能冇話太大嘅感冒？就係可能誒之前國壽都有推出一啲類似於看起來宣傳入面比較高嘅保證收益嘅產品啦。但系我會覺得誒，係咪你個分紅型產品然後你只係提高咗保證，然後其實你就把嗰個整個分紅時就分紅部分你拉低嘞。咁樣一個產品嘅形態後來唔係嘅。唔系嘅，系純保障嘅產品。點解純保障產？

00:00:57 Speaker 1
來看一下。這個的話呢是非常新鮮的，在昨天三月二號的時候才它其實是剛剛才出的就是關於太保，這個產品的培訓內培訓內容啊。那培訓內容我今天不會太多的講，但是大家可以理解一下這個邏輯啊。那如果説我們經常有在做國內的一些產品銷售的小夥伴的話呢，應該都知道在2019開始從2019開始就是從。從利增額終身壽4點025停售那一波開始，那整一個市場裏面，在於國內的保險一直在打的一個概念，什麼概念呢？就是降息。要降息了，然後你的收益率降低了。那我現在現在我們應該做什麼呢？就是鎖利，把我們的呃通過保險的形式把利息鎖住都是一直打到這個概念。所以在這個降息圖裏面大家就可能見得多。因此的話呢可以發現沒有。

00:01:50 Speaker 1
在這一款太保的產品的培訓手冊裏面，它的整一個培訓手冊裏面，它打的也是同樣的概念，也是是要叫你叫降息。你看哦告訴你這個整個市場上呃現在內地的市場裏面它的降息以後，它的那個呃增額壽只有1.75~2二了。那現在國內不讓你不去賣這個產品了。現在整個香港裏面沒有怎麼辦香香港就有這個產品。所以大家可以過一下這個內容啊其實跟我們在國內裏面銷售的方式是一樣的，就是確定性賣的這些確定性。等一下，都是賣那個確定性打的是個一樣邏輯。你看都是重重點在這裏，重點是3.5全保證的產品。所以呃大家可以去思考一下那呃在近期裏面哦像在整一個的特別特別是最近因為哎呀講得太快了。

00:02:47 Speaker 1
本來準備一些比較有意思嘅嘢，我仲未講到。特別是最近啊，就是在整一個嘅呢個誒美國跟美國，就是聽講白啦，就最近打仗。最近打仗時期裏面其實我發現不少身邊嘅一個客户啊對於喺香港裏面去買一啲金融性產保險嘅話咧佢會有一些顧慮啊。誒呢個顧慮嘅話咧就是人都係一樣，在一個不確定性過程中都係選擇。希望有一些確定性，那到時候我自己也是一樣。後面我會給大家分享我自己買了三份保單。那同樣的，在這個階段時間裏面，如果説我們在遇到一些一些客户，他之前是一直對內地的保險感興趣的。但我覺得在這個點上，真的可以提前先佈局到這一個太保的產品。它一共的額度是五個億，他這個要記起來，它一共的額度就是五個億。

00:03:41 Speaker 1
目前以現在的訂單數量的話呢，他們預估啊就是我們太保的小夥伴預估有可能三月份就基本上會銷會銷售完這整個額度。所以在打一個呃市場的差異化策略裏面，除了我們的儲蓄分紅險，那可能我們就是講得比較多了。那在這個階段裏面，我們挑一些比較叫做時事政治下的產品。現在時事政治就是現在全球動亂叫時事政治。那下的產品，一個保證性產品。那我覺得，在這個產品上的出現，也是拉開了一個叫什麼呢？就是可能未來香港全保證產品的一個有可能拉開這個序幕吧啊。所以，這個階段裏面大家手上有這個產品的或有不有那個客户的話呢可以認真去推一推這一個產品線啊呃同時大家要記得一點是，這個產品它是非分紅的。那這裏有什麼點呢？非分紅的產品。

00:04:37 Speaker 1
它是，呃，那大家可能都知道近期的一些，哎我們説的佣金策略裏邊都有發生了很很大的改變。就是説在整個香港監管的情況下哦，那非分紅的產品它是不在這個系列裏面的。因為我們在監管它的佣金的發放都是以分紅產品有關係的。所以的話呢這是一個呃既好看又香的產品。所以大家可以深度的去看一看，然後去跟客户聊一聊啊。對，那這裡這些圖片的話呢，保時都是已經會有發出來，大家可以認真去看一下。那總體來説就是30年IRR3.5。嗯好過過以後的話呢，就給大家分享的是一些呃近期裏面我自己哦。那以上的話呢就是一些我們在接下來一些產品策略的一些內容了呃一。

00:05:36 Speaker 1
呃，周總結一是活動，二的話呢是新品的上新。這新品上新裏面，其中這個產品我覺得它是有一定市場熱度的。一是現在的戰局那大家在世界很混亂那想找一些確定性那麼這些個產品的一些標的那它一共是五個億額度啊我覺得預估會三月份裏面有可能就銷售空了所以大家提前佈局三月它是3月5號上線今天是3月3號了哈OK那講完以後的話呢我覺得有一個接下來是一個比較有趣的一個內容就是我自己在做香港保險的這幾年裡面，我自己買的一些保險。那這裡面的話呢，我覺得會有一些很有趣的一些方式啊。大家會認真認真的去聽一下。那如果説你要是能感受到這些有好玩的地方，真是好玩的地方，我覺得你對香港的一些保險會有一些全新的認知。就是包括包括一些是叫取巧的，包括一些投機的內容裡面都在裡面啊。

00:06:33 Speaker 1
第一個話呢，是我自己買的三份保單，其中一份保單裏面的話呢，就跟前面的邏輯是一樣。就是我自己的選擇邏輯是一樣的。大家看到這個圖片，能不能知道是什麼產品？大家看到這個海報，大家知道是什麼產品嗎？

00:07:03 Keung
變了，竟然如此的安靜。

00:07:06 Speaker 1
對，就是利差產品。對對對對對，大家好，希望有人回應我啊。首先的話呢，我的第我的一份保單裏面其實其中一份我是買了一個利差的產品。買利差產品的話呢就是一個純保證的所以在呃這是我自己的一個判斷認知哈就是呃跟前面也是一樣的當這個世界越混亂的時候我覺得大部分人會找一些確定性，那其中我也是，然後呢，所以的話呢，我的其中一份保單的話呢，其實就是買了一份利橋的保單。大家可以看一下哈這個這個我覺得這個海報我們做的是非常好的。那這個利橋的保單的話呢它是呃因為做出來的是按照單利來算的，所以可以看得到就是純保證五年的時候可以退保。那它的銷售邏輯的話呢是跟我們前面看到那個產品就是太保的產品是一樣。

00:07:59 Speaker 1
那這個的話呢，只是短年期的，你可以現在買五年退。那另外一個話呢是一個長年期的，大概30年退。那其中在銷售麗橋的過程中，我覺得大部分人都會對麗橋的就是你在推薦這個公司的時候，我覺得是比較呃吃力的。但我是怎麼認知這個事情的？就是我這個產品我就買五年。我五年之後我肯定就會退。所以我就評估一個點是作為一家既有銀行又有保險的一個金融機構，它在五年以內它會不會倒？如果不會，如果我覺得它不會，這是很主觀的一個問題。如果我覺得不會，那麼它的對我來說風險係數是極小的。所以至少我覺得五年它倒不了。所以說所以說在我心目中它風險係數極小。所以我第一份保單的話呢是買了一份跟利差的產品全保證的。那第二份保單的話呢我覺得就很有意思了我給大家看一下。

00:09:03 Speaker 1
呢份保單，我是買了一個是周大福的投連險。周大福的投連險，你也可以看到哈，那個時候買的時候還是在2024年的7月10號。周大福保險，那我為什麼買這個產品呢哦就是真實的一個點我就想試驗一下去跑一跑這個數據。首先的話呢投連險裏面我給給大家簡單地講講述一下哈投連險的話呢，實際上呃你跟銀行，你跟我們保險公司去買投連險。呃它其實投連險這一個險種啊，它就是一個類似於一個就等於是你在天天基金大家應該知道吧天天基金你去買基金。但是天天基金它只是個平台。然後呢但是你買的實際上是背後那個基金。同樣的投連險的話呢你看是買了個保險。

00:09:59 Speaker 1
但實際上的話呢你是通過投連險然後呢去後面選擇那些基金來進行一個購買的。那我首先我不是是一個很喜歡研究基金的人，我不是。那我買這個產品的

話呢其實我最原始的一個想法就是為了兩個字套利，真實的是為了套利。那這裏面的套利方案是哪些的話呢首先呃當然啦，就是既然我既然能夠給大家現在做了線上分享啊，是因為現在我對這個產品也有也遇到了一些瓶頸。大家可以感受一下或或許說大家可能研究出來之後更好的一些公式或者一些模式。那這樣子我們也可以相互探討。那說不定你能去挖出一片天地出來。我先講一下一個原理啊，首先的話頭聯險裏面的話呢它近期不近期吧就是有一個產品叫做什麼？

00:10:53 Speaker 1
是叫現金的，現金分紅產品。現金分紅產品，這是什麼意思呢？就是說你買了這一個呃我們說你買了這，你買了一個投連險然後呢你選擇這個基金那這個基金的話呢它是每個月每個月給你去分紅的給你有有這個叫什麼就股就是股息一樣就給你分紅一樣那，這裡邊嘅話呢，大家可以看一下呢個圖片啊。當初嘅時候就非常細緻化地去研究呢個產品。這裏，哎，不是。好嘞，

00:11:31 Keung
睇下。來。

00:11:37 Speaker 1
大家看到這裏左邊，即係二零即係2025年嘅所以大家睇下呢個數據已經是這些日期已經已經冇有作用啦但係你睇下系2025年嘅，然後的話，左邊的話呢就是那些會派息的基金。會派息的基金，然後呢看，這裏的話呢就是我記錄下來他們每年會有這個塊。這什麼意思啊？我打個比方說你拿100塊錢你去買了這個基金。對不對？他一年的情況下會給你七點約啊，這個這個不是確定的，但目前來說都是按照這個拍下來拍的約。

00:12:15 Speaker 1
7.52的，現金。每月派息到你的賬户上面去，大家這部分可以理解吧你買100塊錢，然後呢他一年下來一年下來就大概會給你是七塊五毛二。大概100萬就肯定是七萬就七萬多塊錢嘛然後呢再除以12個月再等於平均下來就每每個月你可以拿到多少錢這麼一個派息的一個一個點啊那它這個東西為什麼會點解會引起我嘅興趣呢因為其實大部分人買呢個產品嘅情況下，佢係你係買正經800，你係看好呢個基金。要正經800，你會作為一個資產配置嚟使用。嗱像我哋平時你經常睇呢個產品嘅情況下，你會發現一個點。即系我覺得呢款產品好有意思嘅地方。嗱就係重疾險嘅規則第一大家有冇見到？

00:13:16 Speaker 1
叫做轉免費轉換投資選項。那如果說你有買過基金的，就這個操作很簡單。後面可能大家對這個基金以前沒買過，但是你認真聽一聽你就聽懂。你很簡，就是你去銀行買個基金。我買了1000塊錢，如果說我不要了。如果不要了，你是不是就可以又又把它你就贖回嘛對不對但是你想到了沒有你在買之前有認購費。你在贖回之前有可能還有其他費用等等啊。簡單來說，為什麼大家買了個基金以後是不會隨便亂動是因為它有成本，就是不管你各種各樣的費用，它都有成本。如果你隨便你去你去呃轉換投資，就是我從A基金變得B基金你會時間

短的情況下你就會會有損失的因為你的收益都還沒回來大家這可以理解嗎哦但是呢投連險有一個非常呃逆天的一個功能選項。

00:14:15 Speaker 1
就是你只要在他的基金池裏面，他有100多個，啊180多個周道福。你你換來換去，他是沒有任何的費用的。這個就是我感興趣的地方。他在轉換基金的過程中，他是沒有費用。這是一個點啊。第二點的話呢，在這裡。作為一個投連險的情況下，如果說我想要把錢取出來，那他的費用是什麼？就是五。對。53.520.5。就是，如果說我把他這個，這個整一個項目當成一個投資品，我最差的情況下我要退出來，我要承擔的是什麼結果我第一年裡面退出來我要虧五個點，我第二年的話呢3.5，第三年的話呢兩個點那再加第五年就是第四年之後可以忽略不計就千分之五。就是我的本金損失有可能只是千分之五。

00:15:14 Speaker 1
O，k，這個是我覺得最極端情況下我的風險點。那麼第三。那這裡是很重要一個內容啊，就是說，在什麼額度下，就是我剛剛才跟我們先講到嘛，A基金B基金C基金。我從基金的轉換的過程中，基金轉換過程中它中間的時間。他寫得很告訴你很清楚這也是很多的一個細則。第一的話呢看到沒有？40以下就是你去轉換基金的情況下，你的40港幣的持化下，它就是直接是下一個估值。什麼叫T加一的意思？大家T加一就是說我今天我今天把把我的贖我贖回，那麼呃呃不是就是我今天要從A基金裏面轉到B基金，我的時間在我的總額度在40以下的時候，它就是一天的時間。

00:16:11 Speaker 1
一天工作日吧，我就簡單說一天工作日。OK，你有了以上的一些條件以後，那麼這裡就是形成了另外一個。我就是一個很有趣的地方。來，我們回到這裡來，大家可以接下來去做一個數學題啊。對了，這這麼來算吧。我帶給大家直接看到看看我的保單。啊這是我的保單啦這是我的保單那這裡的話呢看到我紅色的地方1234紅色地方我簡單來說都是，其實我是拿的其中一個月份哦，就是在2025年的九月份。這你看一下。2025年9月呃九月18號，2025年9月四號，2025年哎錯了這個。你來一下。2025年9月20幾號，這個2022年9月12號來。

00:17:10 Speaker 1
這個頁面什麼頁面呢哦就是我收到的現金派息的頁面，現金派息。我這裏的話呢就等於我給大家看到一個數字什麼東西啊就是1234也就是說我在九月份的時候我在九月份的時候2025年9月份我是拿其中一個看啊，我在9月18號獲得了一次利息。9月4號獲得一次利息。九月29號獲得一個利息，九月12號獲得一個利息。所以說我大家問一下哈，我在一個九月份裡面我總共獲得幾次利息？大家可以互動一下。我擔心這裡都是要算數的。現在大家有問題可以直接問我在九月份裡面一共獲了幾次利息？

00:18:06 Keung
是不是四次？

00:18:09 Keung
總體來說是四次。哎，

00:18:21 Speaker 1
這怎麼跟大家解釋呢？突然間我自己也卡住了。來再看一下，就是簡單來說，原本原本哈，如果說你只是一個簡單的你把錢買了一個投連險，然後你買了一個派息的一個基金。但實際上的話呢，你一個月你只能是拿一次利息的，可以理解吧？一個月只能拿一次利息，因為你只買一隻基金。但是呢，由於它轉換基金的過程中它是不需要手續費的。那麼我就做了一個非常取巧的一個動作，什麼動作？就是我拿完了這個利息以後我就跑，我就去下一個地方蹲點蹲第二個利息。

00:19:07 Speaker 1
因此，就變成了我一個月是可以拿到四次利息。這樣講，這樣講大家應該也聽懂了吧？來。我再把這個這我再把這個頁面再打回來給你看一下。那打個比方說哈，我就看這裏是不是有很多種年化對不對？我們就取一箇中間值，我就按照年化為八吧。我取箇中間值就不要看那麼多。如果按照年化為八。

00:19:37 Speaker 1
這個年化為八呢，是我一個月我只拿一次利息的情況下。那如果說我問你，我一個月從我的操作方式來說，一個月從我的操作來說我可以拿四次利息的話請問，我最終的年化是多少。請問我最終的年化是多少。我一個月要是拿四次利息，我這種年化是多少。會算的嘛四八多少32。就這麼簡單。所以。所以當初我看到以後哦，你看我我不是看到啊，而且你看我我是實操的，我真的是實操的，我也就亮了，你知道嗎我感覺好像發現了保險裏面一個很大一個祕密。好像就好像你突然間發現了一個很取很取巧的地方後來的話呢我就拿這個最大最小的額度然後呢進行一個試驗。

00:20:35 Speaker 1
所以嘅話呢就可以看到我這份保單。冇，我我可以大家分下呢種嘢嘅話呢大家可以感受一下。即其實保險入面，誒像我們都花了那麼多時間在整一個保險入面。但其實保險入面佢真係有很多很好玩嘅東西。那隻要我們很細心地去研究去觀察，我哋就嘗試，那的確會有個很大驚喜。那至少這個就是我們驚喜之一嘛。所以你看我也這樣嘗試啦。那嘗試以後的話呢你係詳細以後咧誒對對對問問題是哪裡問題，什麼地方哦就是首先，它給你利息。但是呢，它係個基金。基金嘅話呢，佢就會有一個叫做淨值。就係呢個產品我本來值幾多錢就好似話說誒就好似話咩嗰個如果話你嗰個你你去買咗基金你就知道你可以睇到你嘅基金淨值嘅佢會有就係就係每每一天甚至每個月等等啊佢會畀你看下呢只限制嘅波動。嗱呢個其實我知唔知道我也知道。

00:21:34 Speaker 1
但是呢，在那個階段裏面的時候。在什麼的情況下，該什麼情況下，基金它會有波動，就是淨值會有波動的情況下，你拿利息還要賺錢的，這就是不同階段

的一個點了。那如果説哈。如果説他的基金是緩正在波動往往上走的情況下，那實際上你就是拿完的利息你就跑。

00:22:04 Speaker 1
那你的淨值的波動是比較小的，所以呃反正這講到淨值波動加這個的關係的話呢會比較複雜一點。就簡單來説吧，我在呃2024年開始到一直到202我覺得是2025年中旬，然後真實的年化會已經超過20%以上。那它不是理論上來説32%為什麼呢因為它的淨值波動就是我還要減去我真實的淨值波動，那麼它的年化就去到20%以上。所以那個時候我就覺得哇，這個真的眼睛一亮啊！因為你想想它它是一個你是完全可以操控的一個產品，然後它又不是去買什麼高風險的產品，而且你是隨時可以贖回。就對對對於對我來説哈你想想想我是可以隨時贖回的，而且我很清楚我的我的成本是多少那個五個點三個點0.5。

00:23:03 Speaker 1
會2.51.5，所以它是一個非常好的一個投資產品。但結果怎樣呢結果是我今天我此時此刻跟大家分享的時候，我居然是沒虧沒賺。我跑了差不多是一年半吧，從2024年不對，2024年7月份到現在2026年3月份。這這這段時間裏面它沒虧沒賺。那沒虧沒賺什麼點啊我在因為特意給大家拿了一個圖片出來。那這個就是所説的淨值，這個就是哦我只是選了某一個基金出來，一個一個鏡子出來，大家可以感受能不能聽懂哦。首先的話呢，呃嗯你可以相對來説哈比較比較確定性的是你的你通過這種操盤的方式，你每個你每年你約等於可以拿到32%的這個叫做利息的回報。當然了它持它持續減少它持續減少因為這裏嚴謹一點的話呢它持續減少但不要緊我們大概就比方。

00:24:01 Speaker 1
那，這個過程中的話呢，這個錢是實打實的會每個月打到你的賬户裏面去。這是一個點，但是呢你在這過程中你的淨值就等於意思是我本來我是投了100塊錢買這個基金。他每個他每個月給我利息，可是這100塊錢的話呢他會根據市場的走勢而這樣波動看到沒有？這樣波動。而我就經歷過這個時期。就基本上就是把，就是我們説特朗普。特朗普那個階段的時候，就是比較顛。那個階段，他就是要整一個全球的金融市場，就是開始動盪的時候。你在這個時我在這個時期裏面基本上就是把之前賺的全部給我吐回去全部吐回去那反而呢是在什麼時候它會這個策略比較賺錢呢第一是在這個階段。這個階段的時候，也就是説。

00:24:58 Speaker 1
你在這個階段，它只要全球的經濟上漲的情況下，你不斷的去中間抽出這個利息出來，它對你的總資對你的淨值的就你的淨值它是沒有什麼太大的個影響的。呃基本上是可可能不僅不能影響而且還會漲就是它派完利息以後它還會漲。第二的話呢是在這一個中間波動階段的話呢就是有有可能會損失但是隻要你經歷過一個大的波動那我之前所有的收益就就回去了。那這是一個點。那同時的話呢，也是為了深入的去研究到底我為什麼沒有沒有賺錢。也也也開始呃去研究基金。我我就帶給大家帶了一個路線啊，今今天就是這個內容的話呢，

就是大家不一定要這麼操作。當然如果說未來大家有更好的一些策略，我們可以探討。我只不過給大家去看一下，其實保險裏面很多種很新鮮的玩法。那這樣這個玩法的話呢，你只要去深入的去探討一下你會發現就是在我的眼裏它可能叫一個漏洞啊但是呢。

00:25:55 Speaker 1
我覺得就就是能夠讓我們耳目一新的。那像這個拿到的你看這個基金裡面，他告訴你很清楚，他投了什麼地方，又投了全部是跟我們買保險這一樣的。他還告訴你投了91%全部是美國，然後呢什麼行業等等啊，這裡面都有。如果說後序有研究你可以研究這這些內容。但是這個不是重點，畢竟我很明顯我買這個產品我的原始的目的我就為了套利我根本就不是我不care到底是什麼產品直到了後來。我發現我的利潤經歷過那一那個大的波動以後呢，他進去了，就等於是我我我就不賺錢了。所以我不會覺得哎我很奇怪，為什麼會不賺錢。那個時候我才延展出來，我想更加深入去了解每個基金背後裡面的一些內容。那直到我又發現另外一個點，OK大家看發現這個點是什麼東西？看一下啊。這是也這也是某基金它有的所有基金都有這個內容的。你看這裡就有你看。

00:26:54 Speaker 1
在這個裏面的話呢，你看它是每一個月派一次嘛，那就是股息分派的記錄。哎，這個是我真的很後面的時候我才知道這一個點。就是它年年的話給你派這麼多錢。他一開始的時候我的認知啊就是我的認知你能夠派出來那肯定要麼就是從你的利潤裏面派，要麼從你的本金裏面派。後來我發現，它們都是有記錄的。我打個比方說，像這個啥子點單就就只需要看這兩頁。你看利息從收入裡面派了百分之幾利息從資本裡面派了百分之幾這什麼意思呢我不是買了100很簡單我不是買了100塊錢的一個基金嘛那這個基金的話呢他就拿我的錢去投資對不對他投資的話呢他要麼賺錢。

00:27:48 Speaker 1
他賺錢以後，他就會派這個反正他每個月肯定都要派這個這個股息給我的。有時候，他會從這個賺錢的部分把這股息派給我的。那從賺錢的部分派給了給我之後呢，它對我的本金是不會有任何影響。但有時候呢，他就會從我的本金裡面派錢給我。就他們是有權利這樣操作的。就是他我也就收到錢了，可是我的本金受到影響。那我本金受到影響的話呢，就這樣子我的淨值就會往下掉因為我要從我的本來的這圈子，因為我不賺錢嘛，那我只能從你之前給我的錢裡面，我再派一倍給你。這樣子的話呢，你的淨值就會有波動。所以我就發現一點。那是不是隻要我會盡可能啊去選到一些它比較賺錢，然後都是從這種叫做這什麼的收收入部分派給我錢的那個那個叫基金的話呢？那我的叫做收益，我的淨值波動就越來越小呢？是的。

00:28:46 Speaker 1
所以我就開始去研究。所以那打比方說，像這個產品一樣，像這個叫做百瑞環球金的產品一樣啊。那你會也發現誒，在近期裡面它都是它都是派的什麼都是一些叫做從收入裡面的，它沒有動我們的就是動這個資本就是我們所說本來的

本金。可是你可能一往前翻就是我就是我那一筆帳可能會虧的時候呢，可能你就會發現誒像這種基本上你也動用了本金。呃。呃，每一個都是一樣的。這個，這個每每就是還有還有另外一個，我記得我也下載下來了。唉不重要了，就是你可以從這個理解裡面你會發現它的一個玩法。我想給大家帶帶帶來一個點是，呃我在過去的點第一我是買了一個比較穩就是很穩健的第二的話呢我就買了這一個產品。這個產品的話呢非常的取巧你說它還有沒有一些繼續玩的方式我覺得是有。

00:29:44 Speaker 1
所以為什麼我現在還會有可能去繼續買這個產品，那第二的話呢大我也大概給大家一個新的一個視角啊。大家新的視角，它跌了它不一定是虧啊，因為是這樣這麼理解，因為你的利你的叫什麼利息它已經打到你的賬户裏面去了。而且從另外一點來說，它既然能跌，它在經濟形勢好的時候它也能漲。所以我我有有所以在202呃202四年的七月份一直到，就是我忘了什麼時候，就特朗普那個時候打的那關稅戰，那個階段裡面，反正全世界都混亂。那個階段他沒搞之前，我的本金是連動都沒動的。就是一直是我的本金。然後呢，我還拿到了這個利息。所以你會發現誒是不是這個是個很逆天的一個投資產品直到呢那個特朗普一上來之後攪局以後呢就發現我的本金就開始往下掉了所以這個點上可以大給大家一個思考吧。

00:30:41 Speaker 1
給大家一個思考，就是保險裡面有很多好玩的事情，包括我這個點也是一樣的。只要你去抓到一些保險裡面內部一些，我覺得它當然這個不是個正路啊，它不是一個正規的一個投資方式。它真正的投資方式的話呢，你就是持有這個基金或者一到兩道，你基本上你是看你的看的是這個基金裡面投資的一個標地、投資的地區然後投資的一些它的一個佈局。然後你買進去一直長期持有。只不過，我這個做法的話呢，它更加就是一個撈偏的。就是撈偏門。撈偏門的方式OK。大家這個點上，如果說呃後續感興趣可以可以一起討論的這個產品和這個模式。然後，這模式的話呢其實是每一家都有的那你說不管是周大福啊周立思友邦他們都是有這種類似基金呃。

00:31:38 Speaker 1
你也可以就只要你就是有有兩個點哈。如果說大家感興趣要玩的話，第一的話呢是你要看清你要一定要搞清楚規則，就是多少錢以下它的基金是是能夠T加一，就是我今天賺倉轉倉，我第二天我就能到的。這是第一個點。第二點的話呢你也搞清楚所有的基金它是什麼時候派息的，什麼時候是進入這個利息的這個也要搞清楚。就是好像我一樣為什麼說我做了一個表格2026年的表格。

00:32:09 Speaker 1
誒，去哪裏的表格？看就做了一個表格。他真的是玩這個還是花了一些心思的。你看每一個時間，我的操作時間點都會在這裏。例如說在這個產品的時候，他是14號就等於是我們每個月的14號我都要操開始要把我的基金換到下一個裏面去。那這樣子的話呢，我一個月下來才能夠保持四次的利息而我的，理

論性的收益才是約等於32%。然後呢，只要我的淨值波動能夠相對應有些比較穩當的策略，不會太過波動的話呢，那其實你說不要32吧，我把我這個10左右吧，它也是一個比較不錯的技巧。我認為風險還相對可控的一個投資策略吧。OK。

00:33:02 Speaker 1
啊，這個這個是另外一個產品啊，就是我覺得會講的有點繞，因為我覺得呃除非你對這個投連險和對基金有一個相對比較深刻的理解，那我剛剛講的內容你會完全能聽懂。嗯反正它就是一個這麼方式OK。第三第三個產品的話呢也是在我近期裏面買的就不是我這個圖片的我這個圖片大家看一下是這這個是我自己的然後是在二月，二月27號啊，就是在前幾天，上週上週五就生效。那這個的話呢，是我做的一個保費融資。然後也是就是那大家知道我經常會去經常會做這個保費融資的一個一個培訓啊宣講吧。呃，這個是這段時間裏面我覺得值得出手的一個產品，非非常非常值得出手的產品。大家看一下，它就是周大福加螞蟻銀行。然後同時明天的話呢也會有更多一個培訓也講這個產品的。

00:33:58 Speaker 1
那中道福加這個螞蟻銀行的話呢，大家可以看到。這個就是我那我做這個產品的一個表格了。簡單說，直接看到回報啊。

00:34:16 Keung
第五年。第五年。

00:34:27 Speaker 1
我這裡的話呢，是做的是誒五個點的一個叫做特別折扣的情況下。我在第五年的時候，我的IRR可以去到9.6。五個點的情況下是5.6，然後第六年的更多的10個點。然後還是他的產品的話呢就是非常的少他就回到了另外一個問題裏面就是說啊你這個中這是問到周大福周大福靠不靠譜安不安全？然後跟我去買利橋，是一個概念的。就是隻要我覺得這家公司，反正我就定五年之後，我一定會退保。它在五年以內能夠見見我至少現在沒沒有什麼任何的變化，能夠讓一個公司五年以內消失掉。那我就買。那我就買。那我買的話呢是按照最低的就是入門坎的標準是30萬美金。為什麼按照30萬美金來買呢回到我們前面這個圖片來因為你在買30萬美金的時候。

00:35:25 Speaker 1
保險公司給你的折扣是，這個點。有四個點，所以你會看得到它的性價比是很高的。那除非你再往上話，即150萬以上，是四個點。那馬裏銀行的話呢是，呃為什麼我選這個銀行我點這個給大家睇下佢嘅一個貸款內容。

00:35:55 Keung
對。首。

00:36:00 Speaker 1
先，它是沒有留置的費用的，什麼意思例如現在我們做交交通銀行，它會有一個按照你貸款額的10% 的留置的費用。如果說你貸款的是呃50就是500萬那麼

你要留置50萬。就這麼一個留置費，你就做星展銀行的話呢。也是要留置，就是你留置100萬以上，你才能有一個港幣啊，你才有一個比較好的利息等等哈。所以第一點吸引我的地方是它沒有留置的費用，這個點已經是就是對你的資金的要求沒那麼高。第二點是很誇張的地方的話呢是，你看下這個地方它是首日退保價值的95%。那普遍來説的話呢都是在88~90左右。

00:36:49 Speaker 1
那95什麼意思呢等於是，你支付的利息，你所支付的不不，你所支付的本金是更少的。它的槓桿是比較高的。槓桿是比較高的。像在市場上目前所謂特惠加的95的話呢，是沒有幾家公司在做的。除非是銀保渠道啊他自己賣可以去到95、96、97。剩下的中介渠道里面來説就是畢竟我們自己拿佣金嘛。那95是目前我看到裏面最高的。就是你的可以借到的錢是最高的，你的槓桿是最高的95。這是第二點，第三點的話呢是它的整體的利息。你看這個貸款額就是它利息的方式了。啊，貸款額500萬以下，貸款額500萬以下那麼是這個H加1.35P減0.45。貸款額500萬以上的話呢就更漂亮是0.8然後呢P減一那這個話呢就是。

00:37:44 Speaker 1
呃，簡單來説，如果説你要做到這一點的話呢，就是你的錢是可以足夠做820美金。總保費。如果可以做到這這個這個820的總保費的話呢，你的貸款額就超過了500萬，那麼你就可以拿到H加0.8。那麼這個H是多少呢？今天早上的時候我在看是2.35。高點上面。應該是你可以看一下。對，現在的H的話呢，它是在2.362.36今天就是昨天的三月二號的，所以2.36加上0.8的話呢，你的利息就變成了3.16。實際利息所以我覺得就是比較低了非常非常低你看。

00:38:41 Speaker 1
那當然了，我自己買的話呢是買了這一個就是H加1.35，主要是我想就是純屬是想試一下這個產品它的一個整個流程。你應該算下來以後你會知道哦，這個利息的話呢你看打比方説按照今天來算哈今天的利息來算的話呢是2.36加上1.35。那這種情況來看它是七三點你看等於3.71看到沒有？就是啊，如果説按照期間時此刻利息來算，我的貸款的利息是3.71。我回到了，我給大家回到的是我剛初做我的測算那個圖片。大家知道為什麼這個產品我會覺得我看過那麼多以後我還是非常的呃值得我去投入啊。先拿這個圖片。啊這裡大家看到這個圖片啊。

00:39:37 Speaker 1
剛剛不是給大家直接看到呢個重點嗎重點什麼地方佢嘅第五年嘅IRR嘅話呢，係在九個點左右嘛。第五年IRR。係九個點左右，那當然是做咗一啲貼息噶。然後呢我按照什麼利息嚟算大家睇到這裏我圖片最左邊，這是什麼四。我並唔係按照三個點，亦都唔係按照2.5，我是直接拉到比較高那個點，就是當我的利息是在四的情況下，按照目前的投資情況，那我呢在第五年的時候退保，我的IRR是可以做到9.63的。但如果按照現實的利息，那我的IRR是更高的。所以我在經過這麼一個保守的方式在計算我的投資和收入的時候诶。

00:40:33 Speaker 1
這是又是一個我認為裏面非常好的產品，所以在在年前的時候吧，就年前的時候就在自購就買了這個產品。然後總體的話呢就是按照試一下買的那個一30，他批的非常的快，他基本上兩週也是批下來了。在30的情況下，30總保費那那個時候他算的利息還是在還是算什麼3.83。那現在裏邊3.71了大這是波動的是波動的然後只是這種情況下，我每個月大概是要還5000多嘛。然後你就可以獲得這產品。所以綜合來看，我覺得這個產品的話呢就是呃投資屬性是很高的。投資屬性很高。像我最近為什麼會研究會在呃保險裏面會做的比較多的一個一個點啊？因為我會發現啊其實我自己能夠接觸的金融產品它是其實挺多的，但是你包括說。

00:41:29 Speaker 1
我前段時間還接觸過那個香港的叫FCN，一個一個叫金融金融衍生品，包括說我們正常我們接觸的股票美股啊，包括說期權還有說嗯國內的一些等等。包括還有理財各方面的東西。但我會後來我發現我自己包括說我相信在座的各位小夥伴我們自己在花的最多的時間的時候都是保險產品都是保險產品那你會發現我們能夠去觸碰到。去觸碰到一些比較內核的有機會觸到一些金融產品比較內核的機會的話呢也只有保險產品就是至少你自己不會騙自己但是你到外面的時候你要擔心別人騙你所以在知道些裏面我覺得有了這個認知以後反而會加更加深刻的去研究一下保險產品那從最傳統的一些就叫做儲蓄分紅險啊當然我買的是一個純保證的。

00:42:24 Speaker 1
到了一些投連險，哎，我覺得很有意思。在研究的過程中你會發現一些我覺得很有意思的地方。當然了，最後的時候我覺得是沒有沒有賺太多錢的，就是那個投連險經歷過那個大波那大波動以後基本不要把我30%多的那個收益全部就吐回去了。可是我沒虧錢啊，實實在在是沒虧錢。那同是我們說這同等情況下啊同等的情況下那我其他的一些呃客户也好啊朋友也好他們的正兒八經的去買這種，海外的基金投資的情況下，他們是虧錢的。因為在那個階段過程中，呃全世界的資產都在往下掉。所以我覺得哎突然看起來我這個產品的抗風險能力還好，至少我現在沒虧錢而且還還有一些小賺。但是沒有沒有我心目中那麼32%那麼理論性的收益啊沒沒就沒那麼高。所以我覺得它也是一個很好的產品。另外來說的話呢這個保費融資我也看了很多那這一個的話呢也是在。

00:43:20 Speaker 1
呃，我覺得是在門檻以內，入門檻是極低的。你30美金總保費你自己自付的話呢，接近36000美金左右，你就可以獲得這麼一個產品。當然如果說你如果說我們自購的情況下那那那可能更低了。那這種情況下的話呢就獲得一個這個產品我覺得也是性價比極高的。所以這裏的話呢就是我在過去這段時間裏面我覺得很很有意思的三個保險產品裏面。

00:43:51 Speaker 1
呃，因為今天的內容的話呢，我覺得它是一些純分享類的哦。還有還有一個

點，這個也是在我開始給大家分享之前，在9：55的時候新發出來的。我也是剛剛才收到還是一個寶貝融資哈。那剛好的話呢，因為今天會做分享，所以的話呢就就此時此刻這個就是個很新鮮，在9：55才發出來的一個產第一個最新上線的一個產品。那為什麼我覺得它是一個一個很大的亮點啊？就是中銀融做加中國銀行，他在三月份的時候本來已經停了。停了以後呢是此次此就是在9：55的時候我剛剛收到的信息。那這裏的話呢他有什麼吸引我的地方？是他的利息又降低而且很誇張。再看一下啊，中國銀行的P的話呢等於百分之就等等於五個點。

00:44:47 Speaker 1
除了中國以外，應該以外其他的批都是5.25，它是五個點。所以這些借300萬以就是借這個錢的，藉藉這個錢的，然後是2.7的利息，然後是2.6還是2.5。對它比較適合一個一些大客户。所以說他這個後續的話呢大家感興趣的話可以看一下這個利息是目前市場上最低的。然後呢它沒有滯留費用但是它有一個很致就是非常硬性要求。他只限香港的在內，當然我之前也給他試過了一些新加坡的，還有一些美國的，他還是認的。這就是嗯應該是這麼寫吧他是香港的資產證明他是100%是可以通過。然後呢你要是非香港的境外的其他資產證明它是有概率通過但是呢內地是完全不通過啊這裏是一個新的產品所以這個話呢後續大家對於一些比較大的客户可以去觀察一下啊。

00:45:43 Speaker 1
呢個我覺得係一個，因為我也因為我也剛剛拿到，所以我亦都冇有。但是從理論上來説，也是一個非常棒嘅一個產品。接下來會喺三月份入面組隊哦。那我們今天做一個時間差不多做一個簡單嘅總結。

00:46:04 Keung
一簡單嘅總結。

00:46:13 Speaker 1
首先的話呢，是整一個三月份的佈局。那我們有客户的情況下的話呢，就是呃可以提前先把我們的客户進行一個佈局。第一部分的話呢，是3月11號安盛的線上客户沙龍，3月18號富貴的線上客户沙龍以及3月26號線上客户沙龍都是八點鐘開始而且是專門針對客户的。主體的內容嘅話咧，都系時事政治加誒時事政治，然後系香港保險嘅優勢，然後系保險公司介紹，然後投保案例都系咁樣一個邏輯。啊時事政治嘅話咧會根據就講師自己嘅喜好進行一啲選擇。OK ，噉這裏嘅話咧可以提前讓我們正在談嘅或者説想要啟就是要麼就是談到最後階段，要麼就剛剛啟蒙一啲客户都可以聽一聽。這個話咧也是誒可以提前佈局邀約客户啦。

00:47:08 Speaker 1
第二個話呢，是關於一個付費的賽馬會的一個叫做一個付費的賽馬會。那這個付費賽馬會的話呢，它是由呃呃有要求的啊，是邀帶着客户去跑馬，就是當天帶着客户去跑馬機的一個上班就是這叫什麼這是這這這就VIVIP房裡面去去去參加這個活動。那活動的話呢最大家可以諮詢一下我們的一個那個。這個商務同

學，那簡單來説的話呢，就是50美金標保。50美金標保，然後兩個人，然後呢還有一晚住宿。這是這麼一個最簡單的方式了。然後呢這個除了這裏以外啊如果説有復位的一些客户，那隻能是客户復位的哈。有復位的客户有做一些促促成的一個階段裏面可以去一定要認真抓好這個時機點OK。那除了這以外的話呢就是一個從呃產品端。

00:48:02 Speaker 1
產品端的話呢，太保的3.5它絕對是一個階段性的一個銷售點。那3.5它就是一個複利增額終身壽保證收益3.5這麼一個產品。它的優勢是什麼地方？不是分紅險，不受這個佣金就不受太多的太多的這個監管呃，它不它不是分紅險，它就是一個純保證的一個產品。要30年。第二的話呢是銷售時機。就包括説我自己在接受客户的過程中，有很多已經臨近要投保的客户都快一直在諮詢。現在的一個戰爭的局勢對於美元，然後對於這種境外資產它的價值。有了更多的一個思考啊，那其實就是想要就是你可以感受到客户的擔憂的，但你是可以理解這個擔憂畢竟誰不擔憂好像哈我我每天也在刷這些信息也很擔憂所以。

00:48:59 Speaker 1
你可以理解，所以在這個叫做實質政治階段性的銷售過程中，這種純保證的產品它是可以針對一部分的客户做一個心理按摩的。那也是非常時機地去搶國內的那些增額壽產品。那網上有那網上也説這個產品它屬於叫歷史倒退的產品，就是大家覺得哎3.5的處理增額的時候它本來應該消失掉的是屬於一個歷史倒倒倒退的產品。所以以後大家可以做一個呃客户篩選。那同時的話呢還有一個非常棒的新品上新啊，就是蘇黎世的分紅險。他會在3月13號的時候我們做線上分享。那他有一個就是新出第一款叫做分紅險，OK。那同時的話呢是在下週二對要下週二的時候會邀請到星展銀行的保費融資部的負責人會過來做分享。那這禮拜大家也可以值得期待一下。

00:49:55 Speaker 1
這裏的話呢，上面部分的話呢是有兩款的保費融資。那第一款的話呢是我就是我自己買的那一款哈，就是剛剛給大家分享之後我就是我覺得非常棒的一點。對對對，還有一個點很重要的點是什麼？他在3月10號3月10號大概率呃為什麼説大概率因為這個不是我來決定的啊就大概率會有新的額度上線。那有多少額度呢？兩個億貸款額兩個億。然後呢，預估啊會在，絕對預估可能會在一個上午的時間就完全額度就沒有。所以我為什麼説會，把這個這這個呃周大福的這個產品的話呢會安排到明天會過來進行一個宣發和分享。因為我覺得它這個時間點其實你就沒幾天了真的沒幾天。你今天三月四號你三月10號上線而且我預估就是一個上午他就賣完了。目前我手上接到的預約單已經有七張單。七張單什麼意思就是。

00:50:54 Speaker 1
就是客户已經準備好了，我要然後只要一上線，直接把資料就往上丟。這叫預約單。所以今天的話呢，給剛好是在週二時間給大家分享我自己買的這個產品。那同時的話呢是在週三，就是明天早上也約了周大福的一些那個呃IM過來

分享也會講到這個螞蟻銀行產品。那這裏面會更加詳細講的包括説你需要的是什麼資產證明。如何順利買得到等一些細節，會明天10：30a.m.，讓他進行分享。大家可以調個鬧鐘啊。然後OK，大家也可以回去自己研究一下。那我我我是這樣認為的哈我覺得你大家的身邊裏面我們能夠接觸的金融產品是有限的。那在這有限金融產品裏面去你去再挖出一些你能夠有自信知根知底的而且你又能夠接觸到這個行業裏面相對頂尖的一些資源的什麼叫頂尖資源。

00:51:50 Speaker 1
就例如説佣金，你是頂尖資源。例如説你能夠一手信息是頂尖資源。例如説你能夠對整個流程對他的對這個公司的瞭解也是頂尖。至少至少你去在街邊拿個客户出來，你説你對周大福都有多少了解相信他了解的絕對不夠你多所以這些加起來的話呢，你能夠接觸到內核的頂尖資源的產品是很少那除非保險就是我如如果説我們主主力做保險的話除非保險所以反而在深挖裏面去挖出一些好產品，我是覺得是非常值得我們進行深入去了解的啊。OK，所以話呢這個就是一個呃這個一個這麼個內容哈，就是説這個呃大家可以認真關注一下。然後3月10號這一天絕對會這個科大概率會上線有額度有額度的情況下預估會在一個上午裏面就沒掉。所以提前佈局還是那個點提前佈局自己先看這天買。

00:52:46 Speaker 1
然後還有就是在去年的時候，誒年末的時就是去年春節前。春節末的時候不前不春節前的時候，然後呢，宏利出的保費融資產品。那它這個產品的話呢有很大特色是什麼地方不需要跟你一樣借錢保就是保險公司自融就是你買產品我借錢給你買就這是這種情況而且中間不用還利息因為它自融嘛它不還利息嘛，但是呢，它的門檻是比較高的，都是100~3100萬~300萬美金總保費起步。呃，同時的話呢呃收益率來説的話呢就嗯就是要找一些比較不不同的客户吧，找到不同的客户不同的需求。那如果説我們對不同的客户不同的需求啊，它最最大特色是中間不用還利息啊就這麼來説對。那這個做法呢就是一個呃三年的佈局説大家提前做好安排。

00:53:42 Speaker 1
然後，第二的話呢是呃關於我有講到我剛剛買的三三款產品。那三款產品裏面，第一款的話呢是立橋產品啦。那這款立橋的產品和剛剛太保的產品銷售邏輯是一樣的。現階段現階段裏面，在不確定性中找到更多的確定性讓自己心安這種100%確定產品呢反而就是一個非常好的賣點，因為你不會再追求高利息高回報，你追求是更安全。那買我買利差的點大家都會在意的地方是誒，它利差的安全。那我的判斷很簡單，你對利差瞭解完以後，我判斷它五年以內都不會消失掉。如果我覺得它五年以內大概率不會有太大問題，反正我五年退保我又不會我又不會買你一輩子。那麼我覺得他就是可以值得投資的。這是一個點。但但這個就是跟我跟我買周道福也是一樣理論，我覺得周道福五年以內他不會有太大的一個問題。

00:54:40 Speaker 1
咁我就直接投資。好，那除咗呢個呢個產品之後咧，就畀大家去誒推薦嘅我那

個產品叫做投連險。嗱投連險嘅話咧，佢就係誒簡單嚟講，佢就係一個投機。佢就係一個套利。然後冇有什麼太大技術你就瞭解規則你就可以玩但玩以後嘅話就是要很瞭解規則因為我之前也操作甚至連APP嘅操作如何轉我都唔會我就操作錯嘞所以要好要很瞭解規則以後誒就可以玩嗱他到底能不能夠帶給你帶來收益的話呢我覺得肯定有會有比我更聰明的人他們會就是找到一些更平穩的方式或者說你對基金的理解對於每一個標的理解那更加深入的情況下我覺得他也是一種玩法我我只能用玩法來說他不併不是說哎你做的一定能賺錢而且我或者賺很多我覺得這個這一點但是我覺得是一種玩法那我覺得在茶餘飯後的時候我們自己對。

00:55:39 Speaker 1
呃，產品的瞭解的時候，哎可以有個新的方向。哎就是這一點上，我覺得可以帶大家一個新的視角吧。為什麼新的視角？它就就是不不只是我們說的儲蓄型保險，不只是說哦你怎麼分紅你你IRI6.5這些東西。其實保險裏面很多好很好玩的東西，就是我們更加深入去了解。那這樣子的話呢可以會覺得在這個行業裏面不斷有新鮮感啊。那最後的話呢是我我自己做的這個寶貝融資產品那，大家可以看得到的是，哎，我的產品。那我也給大家去給了一些很實實際的理由，像我為什麼買這個產品？那呃它我怎麼做預算的？我的我的利息是按照四個點來算。那我做的就是很直接說，我做的部分，我做自己的部分貼優。那這種情況下的話呢它的收益率是多少？然後我能夠承受多少？那就OK了。那最大的風險是不是我認為最大的風險是因為保險公司。

00:56:36 Speaker 1
保險公司有沒有出事啊？五點以內我覺得他不會出事。OK，那就是沒什麼問題了。所以這這個點好，以下的話呢就是今天的內容了。嗯呃我簡單的回答一些問題啊。

2026-03-03 Eric-3月客戶會

- 日期/時間：2026-03-03 10:10:41
- 地點：[線上地點]
- 【個人標籤】
- 主持/提示人：張惠雅家，財務隨意有
- 主題
  - 本週發現專案導入保險分紅、純保障型理賠時身書產品（30年IRR 3.5）在海外與數位環境下的適用性與潛在問題與機會，並研討團隊應每月定期與客戶維繫機制的重要性與主題策略，詳細內容包括理賠過程行的保險規劃條件、利率檔與IRR推算，並分享中國上月新方案，分配與任何法規的管理，提供客群數據與協助規劃內容建議。
  - 會議
    1. 內容回顧日期為2026-03-03 10:10:41，所有提到時間管理與議題為與當日期，講者多次強調"跨天""二月二號""今天是3月3號"等時間點，應將應為2026-03-02 ~ 2026-03-02 ~ 2026-03-03。
    2. [Speaker 1]重點介紹"方案"所需產品，屬於"儲蓄型保險身書（理賠終身書）"及為"年分紅/終限保/純保障"類型，即屬千萬分紅型產品
    3. 該產品提供內容於2026-03-02期間年，產品以"限定期間下的獨定性條件"作為核心銷售策略
    4. 引用內容市場數據：自2015年起（至4.03停售前一波開始），市場於增加銷售"限定""條件"，內容與前期銷售設計重"1.7%以一（或start的，未end的）"
    5. 市場此產品存在潛主打"3.5年保證""30年IRR 3.5"，提供確定性年金價點。
    6. 總體報告"五個重"，主張內部預估"有可能三月份前銷售完成整個銷售"
    7. 產品上線時間為"三月份間"（對應2026-03-05），講者於"今天是3月3號"（2026-03-03）提醒"大家提前商談"
    8. 產品屬於"非分紅"，不在於期長理監管下對於"分紅產品"的資金監管限制內的，提示應注意期內利（講者用語，原計畫文意）
    9. 時事影響，近期"打折""年終獎勵"，原內容不確定中華民國市場對產品銷售，此外認知產品可作為與重點設下不同客戶之策略標的。
    10. 保費時"儲蓄分紅險"為，建議在當前階段應"年保額"產品規劃以間"最適年限與理賠率"的準備
    - "原話現代界面理解的標準，大部分人會找一些關注性。" — [Speaker 1]
    - "只要我們連線心理去研究去觀察去面試，對建會有個很大幫助。" — Speaker 1
    - "它不是一個工具的投資方式，而是個規法更改就是一個時間門。" — Speaker 1
    - "至少你自己不會騙自己，但是你對於選的時候你要確心別人騙你。" — [Speaker 1]
    - "左不騙它也中找到更多的騙它也讓自己安，這樣100%騙它產品交內部是一個非常好的選擇。"
    - "這個時間，自己先看成大賽。"
- 重點
  - 香港大保"非分紅/純保障"型理賠時身書產品策略與定位
    - 關鍵點
    - 講解
    - Examples
    - 注意事項
    - 最新保留利率傳達"30年IRR 3.5""3.5全保證"等數字具料錯
    - 強調"非分紅/純保證"屬性，避免與分紅型混淆
    - 個人總額度"五倍限制"與"一次繳清"的彈性
    - 明確上線日為2026-03-05，建議在2026-03-05開始規劃推廣
    - 指數戶加附兩內容"1.75~2.2"收益環境的對比與期利價錢
    - 最新配置比例，保留配置看點在分紅產品，非分紅不在這系列
  - 投資限"易金分紅（每月派息）+免費轉換"型利建議與配置建議
    - 關鍵點
    - 講解
    - Examples
    - 注意事項
    - 派息率"7.52"年保證，期間最戶型整體流量降
    - 免費轉換機制簡單全流內，需確認實際可用標的數量（"100多個，實際60多個"）
    - 轉換時效與全額門檻（如連續7~10 個曆季度維持基金組別
    - 提出費用維持為期最少兩年建，降準前設置為門檻
    - 講者目前部分注期資訊已無效，實際需以最新公告為準
  - 投資限基金轉換與息率策略
    - 關鍵點
    - 講解
    - Examples
    - 注意事項
    - 原金融記錄並轉換息率為年儲蓄及期限制
    - 確認轉換時間（例如7~9）是否能在此基礎日前到位
    - 建立轉率的流息日期，標註每年9號有期間入息
    - 關注股息分派來源，農業環境收入及息占比高的基金
    - 若短期淨值波動，避免在入場或轉換加速回收期
    - 理解比較報告"指標門"，不等同於正確長期配置
    - 評估費用結構（讀者口述"五個點 三個點 0.5 2.5 1.5"等）對回報的影響
    - 分散多種基金以按風流息但控管轉換頻率與操作風險
    - 在投資人口調整結果作出，應直接下行調整策略方
    - 確保資金流動性與期間需求
  - 基金信息及須填表信息
    - 關鍵點
    - 講解
    - Examples
    - 注意事項
    - 不要僅看派息率，需同步檢視派息來源
    - 在年度轉換時，警惕資本派息比例上升
    - 避免短期高配基金派息基金費加調息策略，以防淨值回跌
  - 保費融資（兩大福・鑽福新行）個案
    - 關鍵點
    - 講解
    - Examples
    - 注意事項
    - 專門針對有外幣門檻，確保能達到回饋新計劃
    - 明確五年提款計劃回饋與IRR關係
    - 精新融資條款（利率、年期、保單價值比例、回收機制）
    - 關注暫行機構三年指標是與供應關係
  - 保費融資產品組構與增收特性
    - 關鍵點
    - 講解
    - Examples
    - 注意事項
    - 確認是否存在最實費用及比例（常見10%）
    - 核實首日收取費率百分比，影響槍桿效應金額率
    - 評估表現表單（標準保費 vs 中行表現）對槍桿的影響
    - 留意保金轉換的最新費率計劃
  - 利率結構與分類，HIBOR組合
    - 關鍵點
    - 講解
    - Examples
    - 注意事項
    - 每日~兩年期數據整理，計算實際融資成本
    - 確認最新銀行間"隔夜拆息"及其他加碼
    - 評估連慢條件（例如連保費100萬後）調整金額等
  - 投資短期表現與IRR在長期下的表現
    - 關鍵點
    - 講解
    - Examples
    - 注意事項
    - IRR計算需視同投資期滿種利率環境變化
    - 關注不同保單年度的IRR表現差異與客戶的需求
    - 月供壓力與現金流匹配評估
  - 產品門檻與自行比例的性價比
    - 關鍵點
    - 講解
    - 注意事項
    - 確認自己金額及其比例與門檻保費對應
    - 評估低槓桿與對投資部署的影響
  - 中國銀行（中國）三月份新上線保費融資方案
    - 關鍵點
    - 講解
    - Examples
    - 注意事項
    - 收集行業融資類型資料與對應關係（2.7、2.6、2.5）
    - 明確無需額外財富符合的條款與最低期限要求
    - 計劃九月內設計適合與需要條款方案
    - 三月份入內部簡約與回顧與檢查流程重
  - 三月份客戶分層市場策略主題設計
    - 關鍵點
    - 注意事項
    - 時事就如部分收購或最好選擇，需確保與客戶環境相關聯。
    - 針對不同階段客戶設計最的提前，提高互動率。
    - 特殊情況
    - 如果遇到客戶對時事抗拒或提供意見，應給與調整內容？以更彈性保證
    - 保留與期間限制的案例來安排。
  - 付費專為會活動設計與客戶信成
    - 關鍵點
    - Examples
    - 注意事項
    - 僅對潛在客戶，避免資源分散。
    - 提前與商務同事確認活動細節與流程。
    - 特殊情況
    - 如果客戶臨時無法出席，如何處理？提供錄製上HP補充說明延續優惠，安排後續跟踪。
  - 大保3.5種利率關鍵時身書產品分析
    - 關鍵點
    - Examples
    - 注意事項
    - 總結與單色兩年益基金，明確與原定目標年分紅性質。
    - 針對長期客群的保數性能與優勢行程示。
    - 特殊情況
    - 如果客戶看心在期限近，如何處理？提供分期加入與中期評估機制，說明保證金。
  - 解釋性分紅險新品與星展銀行保費融資分享
    - 關鍵點
    - 注意事項
    - 提前收集客戶問題，整集分紅機制與融資風險。
    - 特殊情況
    - 如果新品細節未公布，如何處理？以現有行銷基本認更新計價與Q&A。
  - 保費融資銀證二段與大福/鑽鑽新行產品分享
    - 關鍵點
    - Examples
    - 注意事項
    - 時間地區差異，需提前準備。
    - 具際大福、鑽鑽銀行的條款特點與差。
    - 特殊情況
    - 如果顧客提出問題，如何處理？建立標準回覆模板與一致說辭，減少客戶混淆。
  - 第二級原的潛在與保產品深度推廣
    - 關鍵點
    - 注意事項
    - 避免分散於缺乏吸引潛質的產品。
    - 特殊情況
    - 如果缺乏一手信息，如何處理？建立與供應方的直接溝通管道與內部支持。
  - 如何保費融資與產品特性與客群匹配
    - 關鍵點
    - Examples
    - 注意事項
    - 準備說明門檻與資金安排。
    - 避免誤導其利息等於年成本，需與銀行費用做區隔。
    - 特殊情況
    - 如果客戶資金來源門檻，如何處理？提供分銷商入場與其他產品組合降低掌握壓力。
  - 立場產品與權定性投資建議
    - 關鍵點
    - 注意事項
    - 明確五年期保的費用與條款。
    - 特殊情況
    - 如果利率跌升如何，如何處理？設置上限與再平衡機制，提前評估退保成本。
  - 投資操作為核心與保費融資
    - 關鍵點
    - Examples
    - 注意事項
    - 客戶報簡報片，避免以儲蓄型口吻銷售。
    - 提供操作組合與SOP。
    - 特殊情況
    - 如果客戶無法熟悉APP與規則，如何處理？提供代管或限制模型操作。
    - 備等級規劃。
  - 個人保費融資實務與風險判斷
    - 關鍵點
    - Examples
    - 注意事項
    - 明確利率變動風險與如加費用可能性。
    - 以五年為期評估周期，定期檢視。
    - 特殊情況
    - 如果利率上升超過預期，如何處理？調整條件，縮短保費或暫停再繳費。
- 行動或建議
  - 針對大保新產品，在2026-03-03至2026-03-05期間完成銷售FAQ資料整理，重點概述各類"最低生存利益"的差異，強調"3.5全保證""30年IRR 3.5"及保費調整"預估三月推廣"2026-03-05上線
  - 準備一張式說明，對比內地理賠與"3.5%之"期售港大保產品的差異，突出兩者環境下的保障觸發條件分紅與金額差
  - 對短繳保單客戶，建立"每月互助基金進展"與"退保回饋"，預計小額（5,60港幣）下4種換送禮，記錄實際退換人數日期與金額，評估在第3年(滿2年3.5/滿3年2/滿4年後千分之五費用金額下的最佳持有期與建議調整
  - 建立個人化的退款日程表，標註各筆金額最晚登記日與可轉資財日（如每月14號等），以點提醒客戶實現每月百分期款
  - 蒐集並比對已購買退保之3-5年的服務台回紀錄，找出客人退保前調查表項目，將一作為調查問題設計版
  - 檢測各保險公司投連與平台之基金轉換機制與T+時效，列出可行化規劃與有策略進行保值型方案試，設定上行、觀望、下行三種市場環境，包括利息入場與淨值波動的合規回報
  - 對保費融資方案進行五年IRR敏感度分析（折扣、融資利率、提前還件變化），並確認出最差各期利息與期利息性質與金額配置
  - 依客戶現段建立3月10/16/20三期線上沙龍邀約表單與議題，於2026-03-03前完成。
  - 針對台北區舊客戶舉辦"北伊保險規劃講座計畫，於2026-03-10前完成，邀請2026-03-01上午開始電話邀約，並確認名額與場地設備。
  - 預約參加2026-03-05 10:30 AM 舊大福A計畫，準備產品說明與簡報資料與講義
  - 整理文件上傳標準到新團隊準，協助新團隊完成產品資訊與FAQ。於2026-03-05前完成。
  - 為投連保險建立APP操作型PDF簡報與連線計劃，於2026-03-10前完成。
  - 收集並整理顧客提供的保險與理賠問題Q&A，於2026-03-10分享會前完成。