2026-04-17 講座：保費融資產品分析與銷售策略

> 日期和時間： 2026-04-17 06:56:49
> 地點：[插入地點]
> [插入標題]

保費融資 套利 銷售策略

主題

本講座深入剖析保費融資的套利本質與市場現狀，比較香港與澳門產品的差異及銷售策略。講座強調，成功關鍵在於後端落地能力及理財師的情緒管理角色。內容涵蓋影響收益的四個核心因素（產品回報、優惠、貸款政策、折扣）、銀行體系（私人 vs. 零售）的選擇，以及HIBOR、最優惠利率等關鍵金融概念。同時，提供了收益測算方法和與客戶溝通實現率風險的技巧，旨在提升理財師的專業能力與成交效率。

要點

1. 保費融資的市場規模巨大，佔內地訪客在香港購買保單市場的約1/5。
2. 高淨值客戶選擇保費融資的原因是市場上很難找到安全性高、可見性強且收益可觀的產品。
3. 保費融資的基礎理論是投保人出資約20%，銀行貸款約80%，共同支付保費給保險公司。
4. 保費融資的本質是一種套利產品，套取的是保險公司的投資收益與銀行貸款利息之間的差價。
5. 香港的保費融資產品特點是月還利息、利率較低，適合有持續穩定現金流的客戶。
6. 澳門的保費融資產品特點是中間不還利息、利率相對較高，適合手上有一筆閒置資金但持續現金流不強的客戶。
7. 銷售策略上，可根據客戶現金流情況推薦香港或澳門的產品。
8. 在有競爭對手的情況下，可以採取差異化策略，如對手推香港產品，我方可推澳門產品。
9. 可以協助客戶盤活其物業資產（如停車場），將其通過經營貸等方式變現後，再配置保費融資產品。

10. 保費融資產品的形成流程：保險公司先與銀行簽訂合作協議，銀行對產品進行風控審核後，產品才能成型並由經紀行銷售。

金句

- "你一定要相信你的客户。不管説你的客户到底有多大。"-- Speaker 1
- "如果整個降低週期它分為10步走的話，我們現在應該處於在第八步。"-- Speaker 1
- "進可攻，退可守。"-- Speaker 1
- "你不需要去看那些所有的細節，因為你最後羊毛都出在羊身上。"-- Speaker 1
- "你做這個產品你做的就是信息差。"-- Speaker 1
- "銀行永遠是這個產品的第一道風控。"-- Speaker 1
- "真正成交的關鍵是以客戶有了意願以後，能不能夠把這樣單落地。這個才是這樣單最難的地方。"-- Speaker 1
- "你的作用不是一個銷售，你的作用就是要處理情緒問題。"-- Speaker 1

章節和主題

保費融資的基礎理論與套利本質

> 保費融資是一種套利產品，其核心是利用保險公司的投資能力與銀行貸款利息之間的差價來獲利。只要保險公司的投資收益大於貸款利息，就相當於為自己的資金增加了槓桿。產品的形成需要保險公司與銀行先達成協議，銀行對產品進行風險控制審核後方可推出市場。

- **關鍵點**
    - 保費融資的本質是套利。
    - 套利來源於保險公司的投資收益高於銀行貸款利息。
    - 產品的成立是保險公司和銀行雙方合作並經過風控的結果。
- **講解**

  跟客戶解釋時，可以將其形容為一個套利產品，客戶會更有感覺。解釋套利的內容是：你套的是保險公司的投資能力和你現在貸款的利息。只要保險公司的投資收益大於你貸款的利息，那麼你就等於給自己的資金放了槓桿。整個流程是：保險公司首先找到銀行，討論產品合作，銀行對產品的現金價值、保險公司運營能力等進行風險審核。審核通過後，產品才能成型，交由經紀行銷售。

- **Examples**

> 一位極具實力的客戶，擁有股票、現金和境外資產，最終選擇做一個總保費300萬美金的保費融資產品。他向[Speaker 1]表示，他很難找到像保費融資這樣安全係數和可見性都比較高，同時收益又那麼客觀的產品。

    - 這個例子證明了即使是我們認知中的「有錢人」，他們手上的投資工具也可能有限，他們依然認為保費融資是一個很好的產品。
    - 這個產品能夠滿足高淨值客戶對於安全性、穩定性和收益性的多重需求。
    - 銷售人員應該相信產品的價值，大膽地向高淨值客戶推薦，不要因為客戶實力雄厚就認為他們不需要這類產品。

> 一位客戶提供2000萬資金準備購買產品，這是[Speaker 1]經歷過的最大一張單。這個案例讓[Speaker 1]的認知發生改變，意識到許多有錢人手上並沒有想像中那麼多的投資工具，即使他們是私人銀行的客戶。

    - 這個案例進一步強化了保費融資產品對高淨值人群的吸引力。
    - 它揭示了一個市場認知上的誤區：不要預設富有的客戶擁有豐富多樣的投資渠道。實際上，他們可能也在尋找好的投資工具。
    - 因此，銷售人員可以更大膽地去推廣保費融資產品，因為它能為客戶帶來實際的效益。

香港與澳門保費融資產品的區別與銷售策略

> 市場上的保費融資產品主要分為香港和澳門兩種類型，它們在利息支付方式和利率水平上有所不同，適合不同現金流狀況的客戶。在銷售時，應根據客戶的具體情況（如現金流、是否有競爭對手）來製定不同的推薦策略。

- **關鍵點**

    - 香港產品：月還利息，利率相對較低，適合持續現金流好的客戶。
    - 澳門產品：中間不還利息，利率相對較高，適合手頭有整筆資金的客戶。
    - 銷售策略：無競爭時，根據客戶現金流推薦；有競爭時，可採取差異化打法，如對手推香港，我方則推澳門。
    - 可以拓展思路，幫助客戶盤活物業等固定資產，將其變現後再進行保費融資配置。

- **講解**

  在向客戶解釋或制定方案時，首先要區分客戶適合哪種產品。關鍵區分點是客戶的現金流狀況。如果客戶有持續且良好的收入，適合香港的產

品，因為每月償還的利息相當於提前支付本金。如果客戶手上剛好有一筆閒置資金，但未來持續現金流不強，則適合澳門的產品，因為它中間無需還息。在競爭環境下，如果對手主推香港產品，我方可以採用差異化策略，轉而推薦澳門的產品，從而避免直接的同質化競爭。

- **Examples**

> 一位江門的客戶，擁有一個專門做停車場的大型物業，現金流非常好。他希望理財師能幫助他盤活這個物業。目前的方案是，通過經營貸以非常低的利息從物業中獲取1500萬資金，然後將部分資金配置到澳門的保費融資產品中。因為澳門產品的利率有上限，只要控制好風險，再利用其低成本的貸款，整體收益對客戶來說將非常可觀。

    - 第一步：客戶提出需求，希望盤活現有物業資產，而不僅僅是直接用現金投資。
    - 第二步：理財師協助客戶通過經營貸的方式，將固定資產變為低成本的流動資金（1500萬）。
    - 第三步：將這筆資金進行配置，選擇了澳門的保費融資產品。這樣做的原因是客戶是一次性獲得大筆資金，符合澳門產品的特點。
    - 第四步：通過計算低息貸款的成本和保費融資產品的預期收益，形成一個套利空間，為客戶創造可觀回報。這個案例啟發銷售人員可以將視角從客戶手上的現金擴展到其持有的物業資產。

選擇特定保險公司的底層邏輯與市場趨勢

> 在銷售保費融資產品時，客戶常常會問為什麼推薦某家特定的保險公司。這背後的底層邏輯涉及保險公司自身的營銷策略、產品盈利性以及公司背景。目前市場上，擁有央企或國企背景的中資保險公司因其能給客戶帶來更高的安全感而更受歡迎。

- **關鍵點**

    - 保險公司的推廣意願取決於其營銷策略和產品的盈利能力。
    - 一些大型外資保險公司可能因保費融資產品利潤不高或對公司有壓力而不主推。
    - 中資保險公司因其央企/國企背景，能為產品提供強大的安全背書，更受客戶青睞。
    - 市場格局呈現「中資跟中資玩，外資跟外資玩」的趨勢。
    - 向客戶解釋選擇某公司的原因時，應從底層邏輯出發，建立專業信任感。

- **講解**

首先，並非所有保險公司都主推保費融資。像友邦、宏利、安盛等公司，雖然有此類產品，但可能因其利潤不如儲蓄分紅險或健康險高，且客戶可能在IRR最高時退保，給公司帶來壓力，因此不積極推廣。其次，中資保險公司（如中銀人壽、中國人壽）因其背後的央企、國企背景，在客戶選擇這類對安全性要求較高的產品時，能提供強有力的背景背書，讓客戶更放心。因此，向客戶解釋時，可以從這兩方面入手：一是保險公司自身的營銷策略和產品定位；二是中資背景帶來的安全感優勢。這樣可以讓客戶理解推薦的原因，而不是簡單歸結為佣金高。

保費融資產品的成功關鍵：後端落地的重要性

> 保費融資作為一種高收益的理財方式，其成功與否不僅取決於前端銷售，更關鍵的是後端能否順利落地。這涉及到保險公司、銀行的配合程度以及資訊傳遞的速度。如果流程緩慢或配合度低，客戶會認為不靠譜，導致交易失敗。

- **關鍵點**
    - 保費融資的難點不在於前端銷售，而在於後端如何落地。
    - 保險公司和銀行的配合度是影響落地成功與否的關鍵。
    - 資訊傳遞速度慢會讓客戶覺得不靠譜。
    - 客戶的信任感一旦喪失，交易就會立即終止。
- **講解**

  分析指出，客戶相信「保本永存」的理念，因此對執行的穩定性和可靠性要求很高。如果前端的理財師或中介在流程中遇到阻礙，例如保險公司或銀行的配合度低、資訊更新慢，客戶的信任感會迅速消失，進而放棄該方案。因此，評估一個保費融資項目時，必須將後端的執行效率和流暢度作為核心考量點。

影響保費融資收益的四個核心因素

> 保費融資項目的整體收益並非僅由單一因素決定，而是由產品回報率、產品優惠政策、貸款政策以及銷售方提供的額外折扣這四個因素共同影響。因此，在評估和比較不同方案時，必須進行綜合考量。

- **關鍵點**
    - 影響因素一：產品回報率，即計劃書上的數字。
    - 影響因素二：產品優惠政策，如保費折扣，會定期改變。
    - 影響因素三：貸款政策，不同銀行的利率和條件不同。
    - 影響因素四：銷售方給客戶的額外折扣或返點。

    - 單純比較計劃書數字沒有意義，因為它忽略了其他三個重要變數。
    - 市場上測算表數字不同的原因，很可能是銷售方加入了個人折扣等因素。
- **講解**

    1. **產品回報率**：這是計劃書上直接顯示的數字，但僅在其他所有條件相同時才具有決定性。2. **產品優惠政策**：保險公司會定期（如按季度）調整優惠，例如保費折扣，這會直接影響初始投入和最終的IRR。一個月的差異可能導致幾個百分點的優惠損失。3. **貸款政策**：不同銀行（私人銀行 vs 零售銀行）提供的利率和條件差異巨大，直接影響融資成本。4. **個人折扣**：銷售方（如經紀行）給予客戶的返點，這也是一個變數，導致市面上即使是同一家保司和銀行的組合，測算出的數字也可能不同。因此，不能單純依據計劃書上的數字做決策。

11. **Examples**

> 之前有位客戶，原本看中的是周大福的一款產品。但在上個月和這個月之間，僅僅跨了一個月，同一款產品的優惠就少了兩個百分點。這兩個點的優惠減少，對於整個保費融資項目的收益率改變是非常巨大的。

    - 這個例子說明了「產品優惠政策」的時效性和變動性。
    - 客戶可能會質疑為什麼現在的方案收益不如之前，解釋的關鍵就在於保險公司的優惠政策發生了變化。
    - 它證明了在選擇產品時，必須考慮當下的優惠政策，而不僅僅是產品本身的回報率。

香港銀行體系：私人銀行 vs. 零售銀行

> 香港的銀行體系在保費融資業務上主要分為私人銀行和零售銀行兩種類型，它們的服務模式、客戶門檻、政策靈活性和操作流程有著根本性的區別。

- **關鍵點**

    - 香港銀行分為私人銀行和零售銀行兩大類。
    - 私人銀行政策可談，但門檻極高，流程漫長，審核嚴格。
    - 零售銀行是標準化產品，政策固定，開戶快，流程順暢。
    - 面對私人銀行的競爭時，由於對方有天然的利率和政策優勢，建議直接放棄，不要浪費時間。
    - 保費融資的主要戰場在零售銀行，目標客戶是「有錢」階層，而非「超級有錢」的私行客戶。

- **講解**

  私人銀行：

- **特點**：服務高度客製化，貸款政策（如利率）可以協商。例如，可以談到H+0.5或P-3的極優惠利率。
- **門檻**：極高。通常要求客戶在該行存入鉅額資產（例如350萬美金現金）才能開戶和獲得優惠政策。
- **流程**：開戶和審批流程極其嚴格、繁瑣且耗時漫長，一個案子跑半年到一年都很正常。成交率相對較低。
- **競爭策略**：如果競爭對手是私人銀行，建議直接放棄，因為其天然的政策優勢難以匹敵。

零售銀行：

- **特點**：提供標準化產品，所有客戶適用相同的固定貸款政策，不存在議價空間。
- **門檻**：相對較低，開戶流程快，與普通銀行開戶類似。
- **流程**：受香港金管局監管，但審核相對寬鬆，整體流程順暢快捷。
- **額度**：貸款額度通常在2000萬至2500萬港幣的範圍內。
- **目標客戶**：這是市場上絕大多數從業者主要服務的領域，目標客戶是「有錢人」，而非需要動用私人銀行服務的「超級有錢人」。
- **Examples**

> 目前正在跟進一個大型私人銀行的案例：客戶購買720萬美金的保單，該私人銀行要求客戶必須在行內存放350萬美金現金，才能為其開戶並提供保費融資。銀行提供的貸款政策非常誘人，利率為H+0.5或P-3。

    - 此案例展示了私人銀行的典型運作模式：以極高的資產門檻換取極具競爭力的客製化貸款條件。
    - 說明了為什麼在面對私人銀行的競爭時，普通零售銀行渠道幾乎沒有勝算。

> 從去年（2025年）開始操作的三張私人銀行訂單中，有兩張已經失敗，剩下的一張仍在流程中。這張單是從2025年6月開始提交所有資料等待開戶，直到現在（2026年4月），過了11個月，帳戶還沒有開出來。

    - 這個案例突顯了私人銀行流程的極端耗時和不確定性。
    - 解釋了為什麼建議在遇到私行競爭時應直接放棄，因為時間成本和機會成本非常高，且成功率低。
- **特殊情況**

- 如果遇到客戶已經是私人銀行的客戶，或者正在與私人銀行接洽，建議直接放棄，因為時間和精力成本太高，成功率很低。

銀行內部資金使用成本 (Cost of Fund)

> 銀行內部資金使用成本 (Cost of Fund) 指的是銀行內部使用資金的成本。這個成本不僅需要根據整個市場的變化，還需要根據銀行自身的內部運營成本等因素掛鈎，因此其利息有一定的不確定性。市場上有人在做，但詢問度較少，有時被認為是一個噱頭。

- **關鍵點**
    - 定義：銀行內部使用資金的成本。
    - 影響因素：市場變化、銀行內部運營成本等。
    - 特性：利息具有不確定性。

HIBOR (香港銀行同業拆息利率)

> HIBOR (Hong Kong Interbank Offered Rate)，即香港銀行同業拆息利率，是銀行之間互相借貸港幣時產生的利息。銀行在每個工作日結束時需要配平賬戶，如果港幣不足，就會向其他銀行借入，由此產生的利率便是HIBOR。這個利率會被銀行視為其資金成本之一。

- **關鍵點**
    - 定義：銀行間借貸港幣的利息。
    - 產生原因：銀行每日配平賬戶時的資金需求。
    - 影響因素：市場港幣流動性、美國利率政策。
    - 特性：波動性較大，與美國利率高度相關。
- **講解**

  HIBOR的運作機制與市場上的港幣流動性密切相關。當市場上港幣充裕時（例如香港政府向市場注入流動性），銀行之間借貸需求減少，HIBOR就會下降。反之，當市場港幣緊張時，HIBOR會上升。其走勢與美國聯邦利率息息相關，因為港幣與美元實行聯繫匯率制度。

- **Examples**

> 在2025年大約七月、八月的時候，HIBOR曾經掉得非常快，從四點幾變成了大概0.8左右。這是因為當時港幣升值太快，香港政府為了維持聯繫匯率制，向市場注入流動性（放水），導致港幣增多，銀行間拆借需求降低，HIBOR隨之快速下降。
> 從2010年到2020年，大約12年間，HIBOR的平均值約為0.83%。但

> 在2022年3月美國開始加息後，HIBOR從零點幾一路飆升到接近5.438的最高點，波動性非常誇張。

- **註意事項**
- 做貸款時要看一個月期的HIBOR走勢。
- 向客戶解釋HIBOR與美國降息的關係時，可以點出香港的聯繫匯率制度。
- 在銷售過程中，可以強調當前利率處於下降趨勢，對客戶有利。
- 給客戶展示收益時，可以按當前較高的利息進行測算，並說明這是接近最壞的情況，未來隨著利率下降，實際收益會更好。

最優惠利率 (Prime Rate - P值)

> 最優惠利率 (Prime Rate)，通常簡稱為P，是一種由銀行設定的基礎貸款利率。與HIBOR不同，P值的調整頻率較低，通常在較長一段時間內保持穩定，只有在市場利率發生重大且持續的變化時才會調整。因此，以P值為基礎的計息方式被視為一種穩健的選擇。

- **關鍵點**
    - 定義：由銀行設定的基礎貸款利率。
    - 特性：非常穩定，調整頻率低。
    - 計息方式：通常為P減去一個數 (P-x)。
    - 代表：穩健的利率選擇，收益上限也相對固定。
- **講解**

  以P值為基礎的計息方式通常是「P減」，即在最優惠利率的基礎上減去一個協定的數值。例如，如果當前的P值是5.25%，貸款合約是P-2%，那麼實際利率就是3.25%。這種從上往下減的方式與HIBOR從下往上加（H+x）形成對比。由於P值本身非常穩定，因此採用P值計息的貸款利率波動性也較小。

- **Examples**

> 在2022年美國大幅加息期間，HIBOR從零點幾飆升至五點幾，增長了超過五倍。與此同時，最優惠利率（P值）的橙色線僅從5.5%上漲到6.125%，漲幅約為0.9%，遠比HIBOR穩定。目前P值已回落到5.25%，達到了2012年的水平。

    - 這個例子突顯了在利率上升週期中，P值相對於HIBOR的穩定性。

    - 對於擔心利率大幅波動的客戶來說，選擇P值計息可以更好地鎖定成本。
- **註意事項**
- 選擇P值計息方式，意味著選擇了穩健，收益和成本的波動性較小。
- 向客戶解釋P減的計息方式時，可以強調其穩定性，特別是在利率波動劇烈的時期。

保費融資表格填寫與收益測算

> 保費融資是利用保單向銀行貸款，以放大槓桿的投資方式。其核心是透過計算保單的現金價值、貸款利率、手續費、保險公司分紅等變數，來預估最終的投資回報率（IRR）。操作上通常會使用電子表格工具，輸入各項參數來進行精算。

- **關鍵點**
    - 貸款成數的計算基石是「首日退保價值」，即保單生成當日退保可得的金額，而非保費總額。
    - 折後保費、首日退保價值等核心數據均來源於保險公司的官方計劃書。
    - 可透過調整表格中的預估利率、額外折扣等變數，向客戶展示不同情境下的收益，包括最好和最壞的情況。
    - IRR的計算已將每年的貸款利息成本考慮在內，是衡量投資回報的真實指標。
- **講解**

  以一份300萬總保費、五年繳清（年繳60萬）的產品為例。首先，從保險公司的計劃書中找到「折後保費」，例如22138.44385（應為27138.44385，此為講者口誤，但數字本身不重要）。接著，找到關鍵數據「首日退保價值」，例如236,000。銀行會以此為基數，乘以一個貸款成數（例如90%）來決定貸款金額。貸款金額乘以手續費率得到手續費。將客戶實際支付的費用（首期保費減去貸款額，加上手續費）和未來每年的利息支出、以及最終退保時能拿回的金額，代入IRR公式，即可計算出每年的單利和複利。可以透過調整表格中的預估利息、額外折扣等變數，來評估不同情況下的收益。

- **Examples**

> 一份總保費300萬的五年繳產品，每年保費60萬。計劃書顯示折後保費為27138.44385（講者口誤為22138）。計劃書第九頁顯示「保單日期當日退保返還金額」（即首日退保價值）為236,000。

    - 貸款成數計算：銀行貸款的基礎不是保費，而是「首日退保價值」。
    - 貸款金額：如果貸款成數為90%，則銀行可貸金額為 236,000 * 0.9。
    - 手續費計算：貸款金額乘以手續費率，得出實際手續費用。
    - IRR計算：綜合考慮客戶首期投入、未來每年利息支出以及最終退保價值，可以計算出整個投資週期的內部回報率(IRR)。例如，在不給任何額外折扣的情況下，第九年的年化回報率可達11-12%（此處講者口誤，後續數字為6.4%）。
- **註意事項**
- 填寫總保費和預算。
- 填寫折後保費，此數據來自計劃書。
- 填寫測算使用的利率、手續費和貸款成數。
- 可調整額外折扣、貸款金額、預估利息等參數進行不同情景的測算。
- 向客戶解釋IRR時，可以選取資金運用效率最高的年份（如第九年）作為評估基準。
- 根據團隊的運營成本，設定給客戶的額外折扣值。

中銀人壽尊享 + 中國銀行保費融資方案

> 中銀人壽的「尊享」系列產品搭配中國銀行的保費融資方案，是一個市場上極具競爭力的組合。其特點在於貸款利率結構穩定（P減固定點數）、使用對客戶有利的「小P」、入場門檻明確、且是一個適合短期（如五年）退出的產品，深受高淨值客戶青睞。

- **關鍵點**
    - 入場門檻由「最低貸款額」決定，而非保費金額。
    - 利率結構為 P-2.3%，且使用較低的「小P」，利率穩定且有優勢。
    - 適合五年退保的短期產品，因其穩定的P值利率，容錯率高，不受H值利率波動影響。
    - 方案包含可寫入計劃書的額外折扣，使讓利合法合規。
    - 此方案是高淨值客戶的首選，不應作為低門檻獲客產品推廣。
- **講解**

  該方案有幾個核心要點。第一，入場門檻由銀行的「最低貸款額」決定，例如國壽投控最低貸款額為300萬港幣，對應的總保費約為60萬。

第二，保費折扣與總保費額度掛鉤，例如100萬美金以上總保費，折扣為8.3%。此外，還有可計入計劃書的1.5%額外折扣。第三，其最大優勢在於利率。目前利率為P-2.3%，且使用的是5.0%的「小P」，而非市場普遍的5.25%「大P」，使得實際利率低至2.7%。這種P-rate結構避免了H-rate（銀行同業拆息）的劇烈波動，非常穩定。由於其高穩定性和短期特性，容錯率很低，被稱為「封神」的產品，適合高淨值客戶進行大額配置，例如有客戶計劃操作8000萬港幣的保單。

- **Examples**

> 一位擁有2000萬英鎊資產證明的客戶，最終選擇了中銀人壽+中國銀行的保費融資方案，計劃操作一筆8000萬港幣總保費的保單。

  - 該方案的利率穩定性（P-2.3%）和短期（五年）可退出的特性，對於規避長期利率風險至關重要，這是吸引該高淨值客戶的核心原因。
  - 即使是頂級富豪，也在尋求利用這種信息差來進行資產增值，證明了該產品在市場上的絕對優勢。

> 中國人壽投控的保費融資產品，最低貸款額要求為300萬港幣。

  - 為了達到300萬港幣的貸款額，客戶需要投保的總保費至少為60萬。
  - 如果客戶想做一個總保費20萬的單，其貸款額約為110萬，未達到銀行300萬的最低要求，因此無法單獨操作。但可以透過多張單（如五張單）湊齊總貸款額來達成。
  - 這個例子說明了「最低貸款額」是決定一個保費融資方案能否執行的硬性門檻。

- **註意事項**
- 確認產品的最低貸款額，這是決定方案入場門檻的關鍵。
- 了解不同保費額度對應的保費折扣率。
- 確認額外折扣是否可以寫入計劃書，以確保其合法合規性。
- 向客戶解釋P減的利率結構，以及小P和大P的區別所帶來的優勢。
- 向高淨值客戶強調此方案的穩定性和稀缺性，適合做大額資產配置。
- 避免將此產品作為低門檻獲客工具，應專注於服務有實力的客戶，確保服務品質和團隊收益。
- 使用情景分析功能，向客戶展示分紅實現率未達標時的收益情況，做好風險預告。

- **特殊情況**
- 如果遇到客戶的投保金額未達到最低貸款額要求，可以指導其通過投保多張保單的方式來湊足總貸款額度以滿足銀行要求。

新款保費融資貸款政策與利率結構

> 新貸款政策下，貸款利率與貸款額度和年限掛鉤。貸款額越高，利率越優惠。以一款產品為例，當貸款額達到800萬港元以上，年期為5、6、7年時，可以獲得最優利率。該利率的計算方式為P-1.9，其中P為5.25%，因此實際年利率為3.35%。要達到800萬的貸款額，首期保費需約140萬美金。

- **關鍵點**
    - 貸款利率與貸款額度和年限非線性相關。
    - 貸款額800萬以上，年期5/6/7年時，可獲最優利率P-1.9，即3.35%。
    - 要達到800萬貸款額，首期保費需約140萬美金。
    - 貸款手續費為一個點（1%）。
- **講解**

    為了獲得3.35%的最優惠貸款利率，客戶的貸款額需要達到800萬港元以上。根據計算，當客戶的首期保費投入達到140萬美金時，其可貸款金額將超過800萬港元，從而觸發此優惠利率。利率的計算公式是P減去一個數值，此處為P-1.9。當時的P（最優惠利率）是5.25%，所以5.25% - 1.9% = 3.35%。同時，銀行會收取一個點（1%）的手續費。

高利率與高貸款成數下的收益率比較

> 在同等保費投入（例如140萬美金）的情況下，比較中國銀行（利息2.7%，貸款成數80%）和企優銀行（利息3.35%，貸款成數90%）的產品。雖然企優銀行的利息更高，但由於其貸款成數更高（能貸830萬 vs 中銀的700萬），客戶的初始投入更少（企優約20萬美金 vs 中銀350萬美金），槓桿作用更強，導致最終的平均年化收益率更高（企優12.88% vs 中銀約11%）。

- **關鍵點**
    - 利息更高的產品，其最終收益率不一定更低。
    - 貸款成數是影響收益率的關鍵槓桿因素。
    - 高貸款成數意味著客戶自有資金投入減少，提高了資金使用效率和年化回報率。

    - 評估保費融資產品時，需綜合考慮利息、貸款成數、手續費等所有因素，不能只看單一指標。
- **講解**

  這個比較的關鍵在於理解槓桿率對收益的影響。企優銀行提供90%的貸款成數，而中國銀行提供80%。對於同樣140萬美金的首期保費，企優能貸出更多資金（830萬），使得客戶的實際自有資金投入遠低於中銀的方案。雖然企優的利息成本（3.35%）高於中銀（2.7%），但更高的槓桿放大了總收益，扣除利息成本後，最終的年化收益率反而更高。這說明在保費融資中，不能僅憑利息高低判斷產品優劣，貸款成數是決定性因素之一。

- **Examples**

> 使用相同的產品和折扣，首期保費均為140萬美金。比較兩家銀行的方案：

1. 中國銀行：貸款利率2.7%，貸款成數80%，可貸700萬。客戶需支付的金額為350萬美金。最終計算出的平均年化收益率接近11% (10點幾)。
2. 企優銀行：貸款利率3.35%，貸款成數90%，可貸830萬。客戶需支付的金額接近20萬美金。最終計算出的平均年化收益率為12.88%。

- 雖然企優的利率（3.35%）比中銀（2.7%）高，但其更高的貸款成數（90% vs 80%）帶來了更高的槓桿。
- 更高的槓桿意味著客戶用更少的自有資金（近20萬 vs 350萬）撬動了更大的資產。
- 儘管利息支出更多，但由於自有本金極小，計算出的年化收益率（IRR）反而更高。
- 結論：貸款成數對最終收益率的影響超過了利息差異帶來的影響。

產品實現率風險的銷售溝通技巧

> 銷售儲蓄分紅險時，客戶常擔心兩大風險：匯率波動和產品實現率。針對實現率風險，除了介紹公司背景，一個有效的銷售技巧是利用計劃書數據，計算出「保證回報」在「總回報」中的佔比。例如，在第10年，總回報為188萬，其中保證部分為132萬，佔比約70%。這可以直觀地告訴客戶，並非100%的收益都是不確定的，只有約30%的部分是浮動的，從而增強客戶的信心。

- **關鍵點**

    - 客戶主要擔心匯率波動和產品實現率兩大風險。
    - 通過計算「保證價值 / 總價值」的比例，量化產品的穩健性。
    - 目前市場上產品的保證部分佔比普遍在70%左右。

    - 向客戶強調「大部分收益是保證的」，可以有效管理其風險預期。
- **講解**

  當客戶看到計劃書中的收益有保證和非保證兩部分時，可能會對非保證部分的波動感到不安。銷售人員可以將此數據量化，計算出保證價值佔總預期價值的百分比。以中銀人壽某兩年期產品為例，投入130萬美金，第10年時保證價值約132萬，總價值約188萬。計算得出保證部分佔比為70%左右（132/188）。向客戶強調「您70%的回報是保證的，只有30%是浮動的」，能有效降低客戶對風險的感知，讓他覺得產品更穩健。這個點一定要跟客戶講清楚。

- **Examples**

> 以中銀人壽一款兩年期產品為例，總保費130萬美元。在計劃書第10年：

- 保證的退保價值為：1,329,172美元
- 總預期退保價值（保證+非保證）為：1,887,771美元

通過計算，保證部分佔總價值的比例為 1,329,172 / 1,887,771 ≈ 70.4%。

- 將這個70%的數據展示給客戶。
- 向客戶解釋：這意味著您未來收益的70%是寫在合同裡的，是確定的。只有剩下的30%會根據市場情況波動。
- 這個說法比單純說「有風險」更能給客戶安全感，讓他覺得產品的根基是穩固的。
- **特殊情況**
- 如果客戶質疑「十年才剛回本（保證部分）」，應該如何應對？應反問客戶：「您實際投入了多少錢？」提醒他實際出資僅為一小部分（如20萬美金），而不是全額的130萬，因此不能用總保費來衡量回本週期。

香港與澳門產品的比較差異（IRR vs 單利）

> 澳門的保費融資產品與香港的產品在結構上有所不同，尤其是在利息支付方式上。澳門產品通常在貸款期間無需支付利息，而是在最終退保時一併結算。這導致了在比較兩地產品時，不能直接使用IRR（內部回報率）作為衡量標準。因為香港產品預付了利息，計算淨收入時基數較高；而澳門產品未付利息，計算出的IRR數值會相對較低，即使其單利回報可能不錯。因此，在PK兩地產品時，IRR不具備完全的參考性，需要結合單利等其他指標綜合判斷。

- **關鍵點**
    - 澳門產品的特點是貸款期間無需支付利息。
    - 由於利息支付方式不同，香港和澳門產品的IRR計算基礎不同，不宜直接比較。
    - 香港產品（預付利息）的IRR數值通常會顯得更高。
    - 比較兩地產品時，應關注單利等其他更能反映總體回報的指標，或向客戶解釋清楚IRR的局限性。
- **講解**

  IRR的計算涉及到現金流的時間價值。香港產品每年或預先支付利息，這些支付作為現金流出，會影響IRR的計算。而澳門產品將所有利息累積到最後一併扣除，中間沒有現金流出。這種計算方式的差異導致：即使兩個產品的最終實際回報相近，它們的IRR值也會有很大差別。例如，一個香港產品IRR為6.4%，單利接近11%；而一個澳門產品IRR為6.8%，單利卻只有9%。當年化收益率更高時，這種差距會更懸殊。因此，直接對比兩者的IRR會產生誤導，甚至讓客戶困惑，應避免這樣做，或者向客戶解釋清楚其底層邏輯差異。

- **Examples**

> 一個香港產品，在沒有折扣的情況下，其IRR是6.4%，單利是接近11.6%。

一個澳門產品，其IRR是6.8%，但單利只有9%。

可以看到，雖然澳門產品的IRR（6.8%）略高於香港產品（6.4%），但其單利（9%）卻遠低於香港產品（11.6%）。

- 原因是IRR的計算公式會將中間支付的利息考慮進去。
- 香港產品預付了利息，在計算後續淨收入時，相當於扣除了成本，使得年化率計算結果更高。
- 澳門產品利息是最後結算，中間沒有現金流出，導致其IRR計算結果相對偏低，不能完全反映其槓桿回報。
- 結論：在比較香港（預付利息）和澳門（後付利息）的產品時，IRR指標不具備可比性，直接PK會產生誤導。

保費融資的銷售核心與理財師的角色定位

> 保費融資產品銷售的核心在於利用信息不對稱（信息差）來獲取優勢，並在客戶產生購買意願後，高效地完成整個落地流程。理財師在其中的關鍵職責是管理和安撫客戶在冗長複雜申請過程中的情緒。

- **關鍵點**

    - 信息差是保費融資業務的核心利潤來源。
    - 相比前端銷售，後端的『落地』能力是成交與否的真正難點。
    - 理財師的核心作用是『處理情緒問題』，特別是客戶的情緒。
    - 銀行在此業務中扮演甲方角色，其流程相對刻板，需要客戶高度配合。
    - 應提前告知客戶辦理難度高、流程長（約三個月），以管理其預期。
    - 專業支持（如講者）通常在客戶確認意向、開始收集資料的階段介入。
- **講解**

  保費融資產品本身不難銷售，因為買的是保險公司產品，由銀行貸款，銀行作為第一道風控會比客戶更擔心風險。然而，市場上成交率不高的主要原因是信息傳遞鏈條過長（理財師->基金行->保險公司->銀行->審核員），導致信息反饋極慢。當銷售支持不夠給力時，理財師會失去信心。因此，銷售的關鍵不是前端的話術，而是後端的落地能力。理財師需要轉變角色，從銷售變為情緒管理者，處理客戶在提供各種資料、應對銀行刻板流程時產生的不滿和焦慮。要提前給客戶建立心理預期，告知其流程漫長（約三個月）且手續繁瑣，需要其充分配合。當客戶有初步意向後，專業團隊（如講者）會介入，協助處理收集資料等複雜環節，確保流程順利推進。

- **註意事項**

- 做保費融資產品，做的就是信息差。

- 信息的反饋速度決定了理財師的銷售信心。

- 真正成交的關鍵是以客戶有了意願以後，能不能夠把單落地。

- 理財師在銷售過程中的作用不是銷售，而是處理情緒問題。

- 要一開始就告訴客戶這個東西很難辦，需要客戶積極配合。

- 要有一個認知，一張單下來就是要跑三個月，着急不了。

- 在與客戶溝通的過程中，你的信息準確度要快，整個流程要比較順暢，這決定了整個銷售。

- 理財師首先要判斷客戶是OK的，有錢的，然後再開始聊。

- 與客戶溝通好，達成初步意向，開始收集資料時，可以尋求更專業的協助介入。

- **特殊情況**

- 如果遇到客戶不願意配合提供資料（如收入證明），應該直接告知無法繼續操作。
- 如果信息傳遞和反饋速度過慢，會導致理財師失去銷售信心，需要尋求更直接和快速的信息渠道。
- 如果客戶對流程產生不滿情緒，理財師需及時介入處理，強調這是一個需要雙方共同努力的過程。

主要銀行保費融資政策對比

> 不同銀行對於保費融資業務的客戶資質和審批政策存在顯著差異，理財師需要了解各家銀行的具體要求，以便為客戶匹配最合適的方案。

- **關鍵點**
    - 交通銀行：要求最嚴格，需提供連續三個月的穩定資產證明。
    - 星展銀行（DBS）：要求連續兩個月的資產證明及三個月收入流水，利率與貸款額掛鉤。
    - 中國銀行（香港）：接受即時資產審核，但需配合過去一個月流水，且只接受境外資產。
- **講解**

    講者介紹了三家主要銀行的政策特點：

1. **交通銀行**：其優勢在於貸款利率可能較低（如+1.2%或+1.25%），但門檻非常高。核心難點是要求客戶提供『連續三個月』的資產證明。例如，若購買1000萬港幣的保單，需提供等值的1000萬流動性資產證明，且這筆資金必須在客戶賬戶上穩定存在三個月，不能有大的波動。銀行旨在通過此舉篩選高質量的優質客戶。
2. **星展銀行（DBS）**：其政策相對靈活，主要看客戶的貸款額度，額度越低，利息越高。資產證明方面，要求提供『連續兩個月』的證明，比交通銀行要求稍低。同時也需要客戶近三個月的收入流水。
3. **中國銀行（香港）**：其特點是接受『即時資產審核』，即審核當下時刻賬戶上的資金。例如，客戶賬上有500萬就可以用此時的截圖證明。但這並非無條件，仍需配合提供『過去一個月的流水』。一個重要的限制是，中銀香港目前『只接受境外資產』，不接受內地資產作為證明，可能是為了規避假資料的風險。

- **Examples**

> 客戶想購買1000萬港幣的保單，向交通銀行申請保費融資。銀行要求客戶提供1000萬的流動性資產證明。

    - 該客戶需要在其銀行賬戶中，連續三個月（例如10月、11月、12月）都保持有約1000萬港幣的資產。
    - 這三個月的月結單上的數字需要基本穩定，不能出現10月份有1000萬，11月份變為10萬，12月份又變回800萬的情況。
    - 這種大幅波動的資產會被視為無效證明，因為銀行希望吸引的是資產穩定的優質客戶。

> 一位客戶向中國銀行（香港）申請保費融資，其賬戶在審核當下有500萬資金。

    - 中國銀行接受客戶提供此時此刻的資產證明（即時審核）。
    - 儘管接受即時審核，銀行仍會要求客戶提供過去一個月的銀行流水來輔助證明。
    - 需要注意的是，該客戶提供的資產必須是境外的資產，內地的房產、股票等資產不被接受。

作業或建議

- 在與客戶溝通時，不僅要單純比較計劃書上的數字，而是要綜合考慮產品回報率、產品優惠政策、貸款政策以及給客戶的特別折扣這四個因素。
- 當遇到私人銀行的競爭時，建議直接放棄，因為其政策靈活，競爭難度大，且流程耗時長，成交概率低。
- 在零售銀行層面，要尋找「有錢」而非「超級有錢」的客戶群體，後者很可能已是私人銀行客戶。
- 需要迅速判斷哪些客戶可以做，哪些客戶不能做，以避免浪費時間。

2026-04-17 講座：保費融資產品分析與銷售策略

2026-04-17 06:56:49

00:00:00 Speaker 1
是整個平台裡面總共做了接近有70多張單，是保費融資單來的。那最後在二零就是在2025年12月30啊，31號還是30號的時候呢，做個總結。然後呢，整個平台實際上呃已經成成交的並且批下來的接近有55張左右。還有剩下的差不多10幾張都在路上就是還沒有批下來。所以可見的話呢就呃這麼說吧，在高信這個平台，目前在做保費融資這個板塊的話呢我還是相對來說比較有自信的。那我也瞭解到其他平台對這個產品或者這個板塊呃並沒有說花很多精力和很多的一些內容。那那我們今天的話呢的內容啊它主要會分成兩個部分。那第一部分的話呢會比較詳細的基礎的重新講一講關於保費融資就今天。

00:00:58 Speaker 1
呃，邀請的小夥伴的話呢都是可能第一次接觸的。那會給大家詳細講一講。第二的話呢是會分享很多我自己在談客户和在實際銷售的過程中客户會問的問的一些問題和一些解答方案和一些銷售語言。所以這個板塊的話呢這個部分是非常非常重要的，大家一定要認真去聽。第三個第二板塊的話呢是目前一些市場上的信息還有的話呢就是在呃一些解答吧。很多小夥伴會經常拿一些各種各樣的一些呃我們說的一些測保費融資關於的一個測算表發到我這裏來。然後呃他們的一些問題什麼地方存在什麼點也給大家解剖一下，會相對非常詳細的講這個點啊。呃同時的話呢也會跟大家分享一下，在這樣做整個保費融資的過程中，大家一直在講那為什麼是交包括說在一些信息上面為什麼。

00:01:57 Speaker 1
在店，那他的難點在什麼地方以及他的機會在什麼地方，所以都會給大家講得比較清楚。OK，那我們這邊呢正式開始。來，大家好。呃，還是這個點簡單的講一下就是說。整個保費融資的話呢實際上這個市場是非常大的啊，在整個。直接說結論吧就是平均下來每一年在香港的保費裡面約內地訪客去到香港去做保費融資的情況下，就是做買保單的情況下，約1/5的市場都是由保費融資出來的。所以這一個板塊它的市場是非常大的，而且基本上你能做下來的話都是一些大客户。所以這個板塊的話呢為什麼值得我們去花時間去認真去思考、認真去做？那像我像我這邊的話呢是在呃兩周前就是在兩周前然後呢剛剛做完一。

00:02:58 Speaker 1
他的話呢，直接是做了一個300萬美金的總保費。然後已經做完，自己正在正在等審批流程了。那呃我當我去拿到這個客户的資料的時候的話呢，我會發現這個客户是極具實力的。非常非常具備實力。那不管說他的一些股票啊，他的現金啊，境外資產啊都有。那其實的時候呢那時候我也去問了一下這個客户我說像像客户就是客户女士嘛我像客户女士的話呢你這邊是其實做呿很多境外市

場嘅投資，包括股票又好啊，各方面都好。那為什麼說你自己會去買寶費用呢？這個產品而且還做300萬美金。然後呢，支付約差都$550。然後他跟我表達得很清晰。這一點上大家一定要理解是，就是說那些我們認為認知裏面嘅有錢人，他們為什麼覺得寶貝用這是個很好嘅產品？他就表達的是他很難找到這種安全系。

00:03:57 Speaker 1
可見性比較高，同時收益那麼客觀的產品。所以，我們需要做一個是一個去魅的。首先，我們去了解這過程中，我覺得有一個去魅的過程是你認你一定要相信你的客户。不管說你的客户到底有多大。不管說包包括說我們正在我正在處理的一張單也是有有史以來我是經歷過的最大一張單就是人家客户已經提供的是兩千萬放的，2000萬1放的那個產品。所以，像我當隨着這個單做的越來越大的時候呢，我的認知就有一個改變。其實我們心目中的所謂那些呃很多些有錢人，他們並沒有手上也沒有說那麼多的一些投資工具。哪怕他們在私行裏面是這樣的客户，他們並沒有那麼多的投資工具。所以說我們可以大膽的去認知到這個產品它是能夠給客。

00:04:55 Speaker 1
客户帶來一個實際上的一個效益的。呃，然後講講一下這個保費融資的一些基礎理論啊。基礎理論的話呢，就是呃買一份保單，就是我們去買一份保單。然後的話呢是跟銀行借錢。那投保人的話呢大概是出20%，然後給到這份保單剩下的80%左右。然後呢是給是由銀行出他們一起把錢給到保險公司。然後呢保險公司就是，可保成保，那其實理論是很簡單的。那在這個整個過程裏面呢，我會去我會去怎麼跟客户去解釋這個過程哦？就是說我要跟客户這樣講，我說這個就是一個套利的產品。套利所以大家就要知因為你講了套利的候，客户就會有點一懵就是嗯就是他能他能夠有個很感很好的感覺是哎一般好像聽起來套利的話呢都感覺是相對來說是比較怎麼說呢是個機會是一樣。

00:05:55 Speaker 1
就是一個套利的產品。那你套了什麼利？你套的是保險公司的投資能力和你現在貸款的利息。只要你公司，只要保險公司的投資的收益大於你貸款利息的，那麼你就等於給自己的資金放了槓桿。就是這麼去解釋這個產品是吧？OK，我那現在的話呢整個市場裏面哈主流的是我們說主流的產品的話呢一部分是在香港啊一部分是在澳門。大家看到這個大PPT裏面可以看到哈，香港啊，香港的話呢就是月還利息，然後呢相對利息比較低。澳門的話呢是中間不還利息，然後它的利息相對高一點點。後面大家看方案。那如何這裏開始有有個分界點？就不管是你給客户解釋也好，或者說客户去拿到一些方案給你也好，你要去你要你要去區分客户到底適合哪哪一個。首先的話呢如果說這個客户他是完全是不被競爭。

00:06:54 Speaker 1
在沒有競爭對手的情況下，那你就要去解釋的時候，哎客户先生，你就是他適合哪一個的時候你就只從一個點上你就給他做區分，就是客户的現金流。沒有

說香港的產品一定比澳門的好，也沒有說完澳門的產品完全比香港好。這個是沒有一個它不是個零和遊戲來的。第一討論是你跟客户溝通清楚你的現金流。如果他如果客户他是一個呃有持續性的比較好的收入的。

00:07:24 Speaker 1
那麼，香港的產品就適合他。因為你還進去的利息，你還進去的利息就等於是，你提前先支付給了銀行的本金是一樣的。來來到這裏，前面借出去的是等於是你是持續性的呃支出去了本金。那從另外一方面說的話呢，你想一想呃哎轉過如果呢澳門的產品的話呢它是比較適合什麼？比較適合是你手上剛好有一筆錢，我有說客户手上剛好有200萬的一個呃港幣或者人民幣。那這個階段裏面的話呢，客户可能他的持續的現金流並沒有那麼多。像我們最近接觸一個客户，那呃這個也是一個點啊，大家可以感受一下。那像最最近我們接觸一個客户他是江門的。那這個客户的話呢他是有手上有一個比較大的一個物業是專門做停車場的，有很好的現金流這個。

00:08:23 Speaker 1
停車場，那他找到這個我們理財師，他怎麼溝通呢？首先，我自己有個物業，專門做停車場的。那我希這個資金的話呢，我現在有沒有別的好的投資方式？那我可以你幫我盤活它。大家沒有，在這個階段裏面是還沒有到寶貝融資的。他只是希望理財師協助盤活這個物業。那個理財師的話呢，他找到我這邊他會進行一些溝通。那他們現在的想法在這個這個還在這個過程中啊但是他還可以作為一個案例給大家去開闊一下思維。那他的想法的話呢，是他那個物業的話呢，如果非常保守，就是不是用到記者非常保守的情況下，他是可以通過經營貸而且非常低的利息的情況下拿到了是1500萬的資金。那這1500萬的資金的情況下呢，他就會配部分的一些像澳門的產品。因為這個這筆賬很容易算的。因為澳門的產品的話呢，它的利率是有上限和下限因此。

00:09:22 Speaker 1
只要把握好這個產品的利息的上限和它可能遇到的風險，然後再通過他們那邊的所謂的低貸，然後呢把錢弄出來，然後呢進行一個資產的配置。實際上對於一個整個的收益來說，對於客户來說是極具可觀的。那目前這個方案的話呢正在操作的過程中了。所以大家可以因為這個也是給了我一個啟發哈因為在銷售過程中我是盯着客户你手上有多少錢那有沒有可能性，我們會遇到一些客户，他手上是有一些物業的。那這個過程的話呢，你也需要幫客户去盤活這個物業。你盤活這物業，你說你去給他推薦一些高風險的嗯客户也會覺得扛不住。第二這個信你自己也心裏沒有信心。如果說在充錢可控而且收益也是比較可控的情況下，那這一個我覺得是一個比較好的方案。當然了這裏是涉及到你的資金成本，這個整個板塊的話呢需要做一個評估。

00:10:19 Speaker 1
計算，但是這是一個我怎麼說呢？這是一個市場，是一個呃我們說的銷售的視角。OK。所以的話呢再回到我們這個目的來看，所以一方面來說的話呢如果客户的現金流他是比較OK的那麼就是直接推香港。那如果說客户現金流是隻有一

筆錢那麼你就直接去走澳門就可以了。那同樣的哈同樣的我就問你如果說我們需要競爭對手我們需要競爭對手你你的競爭對手已經在推香港了那麼你就推澳門去吧。這個客户，因為可能你就是從經紀商的角度來說的話呢，大家拿的一個供應商的產品都會差不多。所以你就你用香港去PK香港，那你你變的產品對方也能變的產品。所以一般的話呢我會做差異化差異化的打法。那像有一些客户他已經在做香港了，或者說在瞭解香港了，那我會敢去跟他對方聊一聊。如果對方的一些呃拿到的方案。

00:11:16 Speaker 1
手上方案基本上很類似的時候，那就直接轉轉澳門，就不用再去說什麼現金流非現金流，直接轉澳門。轉澳門的產品中間不用還利息，就是比那個好就可以了。所以這個的話呢還需要根據你的客户的一些具體情況然後呢我們再去做一些的一些呃策略上面的一些轉換。OK再往下走。那這一部分的話呢就是我經常會在面見客户的過程中客户一定會問我的就是為什麼你會推這家公司？

00:11:47 Speaker 1
所以大家對這個板塊一定要有一個深刻的理解。因為如果你不能理解這個產品，這個板塊的話呢，就會變成客户嘴裏面說：“因為他佣金高，所以推給我自己。” 所以呃首先，在整個保費融資產品它的鏈條裏面，它的邏輯這樣子的：首先是由保險公司一定是由保險公司他去籤。會找到銀行。是由保險公司先找到銀行，然後去跟銀行討論，哎，我這個產品很棒。我希望我們之間可以達成一個協議，你允許借錢給客户去買這個產品。然後呢，銀行端它就會對這個產品它的現金價值、的保險公司運營能力等等一系列會做一個叫風險審就是我們說的風控。等這個風。

00:12:45 Speaker 1
風控結束以後，OK沒問題了。那麼這個產品才成型。成型了，像到了我們經濟行，我們才能夠進行一個銷售。那這是都是這麼個流程來的。所以大家可以在市場上會看到哦為什麼說呃有這兩個點第一點的話呢為什麼有一些銀行他只能針對做一些某一些保險公司的產品而不是某些銀行能夠做全部保，這個是有它銀行的策略的。然後呃，哎，為什麼說有一些保險公司只能做某一兩家銀行？這也是因為他們總對總的簽約的過程中有沒有把這個約籤簽出來。所以現在整個市場的狀態的話哈，基本上是這樣子的：中資跟中資玩，外資跟外資玩。所以你可以看到為什麼呃，比如說現在比較火的中英人壽會跟中國銀行說中國人。

00:13:44 Speaker 1
會跟那個唉交通銀行，唉這個是就是這個就是說我們中資跟中資一起玩，那大部分形成這個這個格局哈。當然很多外資的話呢他也會跟中資一起玩，畢竟生意比較多。但是基本上來話會已形成的慢慢這種格局。啊然後呢就回到了保險公司這邊了。那保險公司的話呢大家可以看到就是店邊裏面有那麼多券保司，那這些保司為什麼有很多我們是很少聽到他們有。

00:14:15 Speaker 1
首先，他們有沒有有但是為什麼別人推因為保很簡單，因為保險公司本身會推想不急。那像呃友邦就是例如說我們平常會賣股息分紅險的友邦宏利安盛一樣。但是像他們他們如果作為一個保險公司來說的話呢，像這種產品我打比方說在五年或在第10年的時候你一定會退保，因為你的返款週期到了或者你的利潤到那邊。是IR最好的情況下，客户和理財師都會一定會把這個產品推廣。那麼對於保險公司來說，它這一個產品有壓力，甚至這個產品可能不是很賺錢。所以在保險公司的一個營銷策略裏面，它是否要做保費有的產品會跟這個產品對於他們就是直指對公司來說賺不賺錢會做一個。

00:15:14 Speaker 1
那你打比方，像我們說老師加上自己家一樣，他們有這個產品。可是你就像好像你看在這大家也看到我們圖片裏面這些都是他們已經在做產品。他們有這個產品，可是他們不推。打比方像我在呃上在12月中旬的時候已經在跟安盛去溝通他們最新的一些融資證融資的一些策略。那到現在目前為止，他們也是還沒給到我所以應該這樣就是他就是並沒有我們想象那麼積極去配合。那同時的話呢，他們會覺得呃大部分的哈，他們會覺得哎這個產品對於他們公司不是最賺錢的。那我還不如把我們的時間他們會花在更加賺錢的儲蓄分紅險，更加賺錢的健康險上面。所以這個東西的話呢是跟保險公司的銷策略是有關係的。那這個是一個底層邏輯啊，當然了我們你是否會去跟客户去講，那我們自己去考慮。但是這個是的確每家保險公司他們的產品策略。

00:16:13 Speaker 1
策略底層邏輯。OK，那反過來說的話呢，我們就我自己會跟客户表達的時候，一部分我要跟客户講的清楚，這是保險公司底層邏輯是跟它的營銷策略是有關係的。那另外一部分的話呢，我會增加一個部分是跟港跟客户去表達說為什麼現在中資企業相對來說在香港在保本中資這個板塊它會比較吃香。啊因為每一家中資企業它背後都是一，央企國企，所以因此在客户選擇這些保證比較高的產品的過程中，央企和國企作為一個呃作為一個背景背書，那客户更加放心一點。所以綜合以上所有的保險保險公司的營銷策略以及一些央企和國企給到客户的一些安全感。所以現在整個市場裏面相對來說像中英人壽中國。

00:17:12 Speaker 1
人壽等等這些產品的話呢，像以前的太平也好，更加能夠去更加大家願意和選擇這個產品。OK，這是這些提的。所以一部分的話呢，大家可以感受到就是每家公司都有這個產品，但是並不是每家公司都做。那這個能不能做選哪一個也不是由我們選擇的，需要走合種去簽約。那簽約以後的話呢保險公司他們自身是否把這個當成一個主要的營銷方向也很有關係。他如果說不招主專業方向那他們的配合度比較低，那以這個這個承擔起也是很難的。所以，我們當了解這個底層邏輯以後，你就可以知道為什麼很多其他的呃一些保險產品他在呃我們經常會聽到市場上哇這個東西好賣，但是呢他不好成交。什麼叫好賣？就是你賣出去的時候基本好買。所以呃基本上除了你的客户是沒錢，只要客户有錢的情況下，我覺得這個產品真的不難賣很好賣它不是一個保險。

00:18:12 Speaker 1
在我心目中，它就是一個理財高相對高收益的理財。所以呃，為什麼好賣不好成交？因為你到了成交的環節，因為大家因為相信保本永存。它最難的地方不是前端銷售，是後端它如何能夠落地，這是最難的地方。所以前只要你的整一個環節和流程裏面，例如說你保保司的配合極度比較比較低那銀行的配合極度比較低那你這樣子的話呢我們作為前端的理財是也好，或者信息的速度比較慢，那客户就覺得你不靠譜。那麼相信我，這個賬單馬上就拜拜了。馬上拜拜了。所以這個點上的話呢，就這個部分希望給大家去認知的一個呃底層邏輯是知道啊為什麼説現在某些產品在市場上賣的比較好？那它的底層原因是什麼？當客户這樣問的時候呢，我們應該怎麼去回答？這個是絕對會問的客户的哈對。然後後面的話呢就。

00:19:10 Speaker 1
我也給這些產品做了一些對比圖啊，但是它的用處其實對於咱們來説，對於保費融資這個產品來説用處不大。那做對比圖的話呢，就給大家知道一下哦，這個每一個產品它的收益是不一樣的。看一下這下面哈，也有些收益不一樣的是不是？收益越高越好呢？不是是不是？收益越低就不好呢？也不是。所以這個部分的話呢，我這個PPT的內容的話呢是給大家去魅就是並不是説你你去PK產品。跟客户去聊的時候，去單單PK計劃書上面的數字，計劃書上面的數字是完全沒意義的。那為什麼呢？因為我們做的是整個保費融資的一個項目。那這個項目裏面的話呢，它涉及到三個因素，就是讓大家看到三個因素：一是產品回報率；就是我們説的去PK計劃書裏計劃書上面的數字。當然了，如果説產品的保費折扣啊、產貸款政策都是一模一樣的情況下。

00:20:06 Speaker 1
那你説產品回報率越高，那肯定就是你的整一個的保費融資這個項目就越高了。但是呢，它會有三個因素會影響整個保費融資的收益。那第一個就是產品回報率了，第二個就是它的產品優惠政策、貸款政策。這個什麼叫產品優惠政策呀？根據大家都已經是什麼呃，這個這個就是港險銷售的一些比較就是引注的保險銷售，我們都知道每家保司呃每個季度。

00:20:36 Speaker 1
他的產品的優惠的政策都會改變的。那我想個打比方説，像我們之前就遇到一個客户是一樣的，之前會做的是周大福的產品。那他就想，就單單你就跨了個月，就是上個月和這個月同一個產品就少了兩個點的優惠，所以繳少了兩個點的優惠。那你想想這個話呢對於整一個收益率的改變是非常大的。所以你會給客户解釋的是啊當然我回到回到我們剛剛這個板塊來哈。剛剛不講到了嘛，就是除了這個點之後呢，其實你的產品的優惠也是在我們在做產品選擇的過程中是一個很平常的考量因素。你可能説客户因為因為我之前也遇到一些客户，他拿到一個產品很好誒，看我的產品收益率比那個高啊，為什麼不選這個產品來做？但是呢你會把產品優惠政策你放完裏面説誒發現它計劃書上面高可是加上產品優惠之後它的實際IRR是比較低的。所以這點話是比較。

00:21:34 Speaker 1
所以這個也是幫助我們去跟客户溝通的過程中需要重點提示。對，第三點的話呢，就是很明顯的，就是我們貸款政策了。那貸款政策的話呢就就因人而異啊，反正到後面我會讓大家看到。但這個三個板塊裏面的話呢其實還有一個第四個板塊啊。第四個板塊呢就是這些對吧？就是這個我放的這個白白白色的地方是什？麼？就是你給客户的一些呃折扣特別折扣，就是説白了你給客户的一些返的一些錢的一些單據。所以，這四個因素在這裡的話呢，你就會發現啦。在市場上，在各種的公號裏面，在各種的小紅書裏面，哪怕你會看到同一家公司，就是譬如説你説是FV跟和另外一個同一個呃銀行他們拉出來的計劃書拉出來的測算表他們的數字都不一樣。為什麼都不一樣？因為。

00:22:33 Speaker 1
佢很有可能把自己嘅一啲嘢用，放咗入去。所以呢個過程中，我哋需要嘅係，堅信一個信念。首先，你只要係從經濟因為我係做經濟行嘅，我就知道只要從經濟行入面出嚟嘅產品佢都係標準化嘅。除非對方系私人銀行。所以講到呢度嘅話咧我就回到嚟，在整個香港入面，在整個香港一個銀行為主入面佢分成一個私人銀行同零售銀行。那私人銀行的話呢，呃，它是都是可以談的。我打個比方，現在我們目前在還在跟進的一個私人銀行的是一個大型私人銀行的一個產品。然後呢，客户的話呢他是買了720萬美金720萬美金。銀行是要求客户在銀就是私人銀行要求客户必須在銀行裏面放放350萬現金他才能給他開户開户以。

00:23:31 Speaker 1
然後呢，再做這個保費的這擔保。但是他的政策是非常誘人的。人家是直接是在後面改到一個H，他的是H是加0.5，然後呢P減三。但是呢，你的客户需要放350萬美金的現金在銀行裏面，他才能夠去給你做這個計劃。所以如果説當我們在市場上遇到一些競爭對手的時候，別人是有有客户來問你他已經私行的客户的話呢我覺得可以直接放棄。不用浪費任何時間，直接放棄。因為對方已經是讓客户的話呢，他一定是有純天然的優勢。他們的利息利率是直接可以跟客户直接可以一樣去談的。嗯，這是一部分談。當然我們這個就是我現在在建立一張單的話呢，也是私人銀行的客户。不，去開了私人銀行因為我我現在的話呢可以去聯繫到大型私人銀行還有新展私人銀行然後呃去幫客户開户的而且相對。

00:24:30 Speaker 1
説就比較穩定的，但是呢從去年一共做了三張單，兩張單已經沒了，還有一張單的話呢還在跑流程。什麼原因？因為他們開户的時間實在是太久了，還在跑流程。這張單是2025年6月份開始做的，六月份已經提交完所有的資料等開户開到了現在11個還沒開出來。你可以感受一下。所以只要去涉及到私人銀行的話呢我覺得，但目前我的想法裏面是直接放棄的，就不要花這個時間浪費這個時間了。OK，那這是一個私人銀行的。那過了私人銀行以後的話呢，就是我們説零售銀行，就是我們説的現在看到的所有的證證都是零售銀行。那零售銀行

的話它有什麼好處？一開户快就跟就跟我們現在去跟匯豐啊什麼地方開户是一樣的他也他也需要開户。那這開户也快。那香港的監管香港的監管局對這個零售銀行的審核相對來説沒有那麼嚴格來説私人銀行它是審核。

00:25:29 Speaker 1
太嚴格了，所以它是比較慢。呃，同時的話呢，呃，在整個流程裏面都是比較順暢的。這個順暢過程中就有一個點是就是有個點是它的貸款政策這裏啊貸款政策是固定的。就是不存在説我給你存更多的錢，然後呢我跟你去argue討論你給我更低的利息，這是不存在的。它就是一個標品標準化的產品做出來所以，以上的話呢，就是大家可知道一部分你的客户是正在做私行。那這個這個是另外一個領域的競爭，但是呢，這個領域競爭的話呢，它是非常耗時然後成交的概率很低。因為需要你的客户有絕對的絕對的認知才能夠跑完整個私人銀行的流程。第二的話呢是零售銀行。那零售銀行呢是目前整個市場上我們所有人都在做的這個零售銀行。如果説你是遇到市場。

00:26:27 Speaker 1
私人銀行的PK直接放棄，不要浪費時間。如果只是在零售銀行這個層面的話呢，我覺得是OK的。那在零售銀行的話呢，目前的貸款額也基本上都處於大概是2000~2500萬。所以就是你再往高其實他也要要需要他們內部審批或者説比較走一些比較其他的流程，但基本上都處於這麼一個額度。所以大家可以可以看哈就是如果説我們把一些客户分為超級有錢和有錢那麼我們面對的客户羣體，我們應該找的羣體是有錢，而不是那種超級有錢。不是你你你一刷出來你可以拿出300~400萬美金的現金那些超級有錢的那些客户，他們很有可能都已經是私行客户了。私人銀行的那些那些客户了。也許一PK的話呢我覺得難啊。如果你想要去PK可不可以可以但基本上你基本上手上是賺不了多少錢的啦基本上都會拿出去。

00:27:26 Speaker 1
這樣子才能夠跟這銀行的一些政策相對來説能夠PK起來。所以這裏的話呢，我們就給大家去做一個就是我自己過去的過程中我自己的感受，就是哪些部分你是可以去那你是需要去迅速的迅速的去判斷哪些客户可以做，哪些客户是不能做的啊也不用浪費時間的啊。那我們繼續往下。再回到這裏的話呢，就是剛才三個層面嘛。那產品我們知道了，那這個產品的優惠政策我們也就是每一期裏面都會更新，那我們知道了。那接下來的話呢，就是貸款政策。那講到貸款政策的話呢，在整個香港目前用的利率就只有三種利率。大家看到我們界面裏面這三種利率。第一種的話呢，首先是首先的話呢，這個X啊是固定的啊，這個X是固定值。就是可能是0.1、0.2、0.3等等是有某一個數值前面它是浮動的P type呃呃.

00:28:26 Speaker 1
這裏的話呢，就我們講第三個。第三個的話呢，在2023年的時候呢，還有一段時間還比較喜。就為什麼？就因為那個呃，互惠就是做了一段時間專門去做cost of fund，就是這個。但是呢，就一段時間之後就大家很少來做了。主要的

話呢，它是一個叫做銀行內部資金使用的成本。就是你的cost of fund這個定義它是不僅需要根據整一個市場的變化還需要根據銀行的他們的內部的一個叫做運營成本等等，它會掛鈎。所以你的利息它有一定的不確定性。所以市場上的話呢，有人在賣，有人在做，有時候會很低。但是隻要看到這一個那你就是跟客户講這個連用的只是不我我我個人覺得這是個噱頭啊。問的比較少。剩下的話呢就看到一和二了，一呢就是我們説的最優惠率可能二。

00:29:23 Speaker 1
的話呢，就是你的那個hyber。最優惠率，然後hyber的話呢，就是要選的同業拆借利率。那它的主要的如果説客户去問什麼叫hyber，就是就是每天工作日的時候每天晚上然後銀行他需要把他的賬户配平。配平的話呢就會自己算算完之後就發現哎我我做完的一天的業務裏面呃如果配平的情況下我的可能外可能我其他外匯比較多了呀那我需要去需要一些港幣。那麼他就會去跟其他的銀行去借港幣，就銀行和銀行之間借港幣。那如果説我是銀行，你也是銀行，你跟我借港幣，那麼我就有一個利息。那這個HIBOR的話呢就是銀行之間拆借的利息。所以銀行就會把這一個每天就是隔夜就是拆借利息嘛，就是這個利息會作為一個他們資金的成本。如果我的利息目前整個市場上的港幣比較多的情況下，那。

00:30:23 Speaker 1
或者，high本就很低。所以大家可以看，在2025年大概是在呃好像是七月八月的時候，有一段時間high本就掉的非常的快。那這是這是什麼原因？就是因為呃香港政府放水，那個時候港幣升值太快了。然後呃根據港幣和美元聯繫匯率制的制度，因此的話呢港府就出手然後呢往市場注入流動性。當這個港幣越多的時候那麼你的同業拆借利率就是我大家都有的嘛，我就不需要借了嘛。那這個時候呢，它這個hibor就會降的很快。所以基本上的話呢，這個hibor就是這麼來運行的。那我們往下走。那這裏的話呢看就是同業拆借利率的一個走勢，在走勢圖裏面大家看一下哈，看這裏有隔夜的、一週的、三個月的，然後這裏是七天月的。那我們現在。

00:31:22 Speaker 1
做貸款的情況下都是要看一個月的，這個是一個小點呢，所有小夥伴都知道看一個月，要在在一個月裏面看走勢怎麼樣的。你看這裏就在這裏一樣啊，因為什麼突然間譁一下來，你看從本來四點幾的譁變成了大概七月份的時候變成了一點應該是0.8左右啊就後來又上去了。所以這個就是一個走勢。然後這個圖片大家看一下。這個話呢也是，香港一個月，每月拆息的利率與美國聯邦利率的走勢。所以大家可以看得到的話，這個總體來説，你的每月拆借利率跟美國的利息是息息相關的，完全息息相關。因為你自己去匯率資本其實港幣是掛勾美元的嘛。所以大家可以看到的話呢當我們去跟客户去解釋這個hike和利息的時候，為什麼你會想到美國降息？

00:32:23 Speaker 1
一個香港的利息，所以點出來，所以這邊是匯率制。然後同時的話呢，在現階

段來說啊，我為什麼說它是一個呃做保費融資非常好的一個窗口期？首先第一，你說現在利息低嘛，它它還沒有到以前那個資本利率。你看我們看到這張圖。這張圖的話呢是過去裏面的一個香港的同業拆借利率的一個月的。所以可見了哈如果說你從2010年開始到二20呃我就直接到2020年吧，就整一個大概是12年年份，就可以看到其實它整一個的high level就是我說平均它有0.6幾的，它的平均是0.83。 0.83。那直到了2022年3月份美國加息產生，其實在這地方也是美國加息。只不過說它對整個香港的影響沒有反饋得這麼這麼大。那在2023年呢也加得很。

00:33:24 Speaker 1
全部加起來是六成。這一次加息對整個市場的反饋的力度是非常大的。所以的話呢，你可以看到它的利率從攻擊一下子就是上去了這麼高。上了這麼高以後的話呢，哎這個才有一個小小的一個點啊，就是說的在2025年大概是七月份左右，6~7月份的時候是香港這邊放水，然後呢突然間下來下來一段時間又回到了平均水平。但是它的總體的趨勢看到它的從上往下走那從上往下走然後呢，再反觀過去那麼多年的文定的趨勢，大概平均值只會在零和一之間。所以可見啊，它從開口的一個利息方式來看，你的整體利息是往下走。同時再加上我們一直都知道的全世界一個共識，美國現在在走降息。所以現在去做這個資產的配置的話呢，你既能夠。

00:34:23 Speaker 1
他為什麼現在是個好的時機？大家這個點上，大家一定要去總結一下。第一，你排除相對比較高的狀態。這個點的話呢，就是你的從保險產品的角度來說，就保險產品角度來說有一個銷售話術是：你在此此刻去買一份保險。如果說你在一個相對資產的收益率還比較好的狀態，那麼你在當年，買的保險產品，在未來的分紅實現率呢，它的底層資產是更加可靠的。就打個比方說，你在2015年買的聚生和2025年買的聚生是完全兩個產品。在2015年的時候，那個時候那個呃那個國債的話呢好像我記得是1.5左右。然後呢你在2025年去買美債，那美債的話呢它的10年期收益率大概3.2~3.5。

00:35:22 Speaker 1
哎，你才發現沒有它的底層資產是完全不一樣的。所以，在現在這個階段，你說說寶貝用的是從保險產品角度來說，它的底層資產有更好的保障。這是一個點啊。第二個點是因為現在的底層資產比較有保障，那對於保險公司來說，它的投資的難度是沒有那麼高的。那如果說保險公司我答應給你給你六那如果說。

00:35:53 Speaker 1
不收化資產，可能只有。一，那保險公司就很努力地投資它的權益化資產。它能夠。做到最後，贏六。如果我同樣給你，比如我的固收類資產，我去到3.5~4，那我剩下的錢做。誒，權益類資產或者風險。技術就降低了。那在同等的情況下的話呢，保險公司在這個階段就會給你一個保費的折扣。咁多去吸引客户。大概理解吧，就是因為你現在的資產的收益率比較高，所以保險公司它

會壓低，然後呢去吸引客户。你看呃如果説大家感興趣的話呢，你可以搜一下201 72018甚至2015年的時候香港重疾所發的重疾未來他們的保費可能就是一個點兩個點三個點四個點。沒有現在的所謂的什麼20個點甚至25個點這麼誇張的以前在2018年之前的時候或者更早。

00:36:51 Speaker 1
對，這個階段其實大家可以搜一下哈，他們的保費的折扣大概就是三個點左右。以前是很高了，現在是20個點。那這些是哪裏來的呢？這些都是因為你的階段性資產的收益比較高。OK，這裏講了兩個的話大家自己記一下。第一個啊我也忘記了啊，已經講了兩個了。然後呢這個層面上的話呢就是保司給你相當然你説此此刻我們的2026年再回到2024年肯定是2024年的收益率更高的。它的保費是會更高的，因為你的降低週期已經開始了嘛。OK，我們是我們屬於應該是如果整個降低週期它分為10步走的話，我們現在應該處於在第八步。然後再慢慢保再再慢慢轉76543再往下走。所以的話呢，這個你的產品收益率包括説你的一些資產它們都會有些變化，可是還是一個非常非常棒的事情。因為它往下走但是它也是慢慢走的嘛。所以這個階段的話呢，你的產品有保障比較保險公。

00:37:52 Speaker 1
被折扣是要往上的，行了，OK，這第一點。然後呢，第三點什麼？你的利息是眼看着就往下走。你的利息是眼看着往下走。那這裏的話呢，大家也可以從各種渠道里面可以看到美國在降息的一些內容。那今年的話呢已經預估他説還有3~4次的一個降息的一個過程。所以客户的收益率的話呢就現階段來説我會覺得我們去給客户展示的一些定投組合的一些內容他。

00:38:23 Speaker 1
是接近接近最壞的情況，就是你按照此時此刻的利息跟客户展示的，你就跟客户講這個能不能接受。如果説此時此刻利息是能接受的，按照現在的整一個的經濟下就是利息下滑的過程，那麼剩下的都是好事情。所以這是為什麼説在整體銷售的過程中它是給我們一定的便利性的。同時的話呢整個市場也在幫我們去助威，因為你的利息往下降啊只要利率一直往下降全世界都開始在發佈。那麼你就可以做客户，那隻要現在做了你的客户，他利息又降了，你成本就低了，你收益率就越就會越高。OK。所以這裏的話呢可以成疊加幾個對這個產品的理解，對這個利息走勢的理解。那你説為什麼持續性的利息往下降？那大家可以去去查一下啊現在美國國債啊美國的情況等等。那這個東西你可以呃需要。

00:39:21 Speaker 1
那我們剛剛講完的是這一個哈，就是我們説的hybrid，它是一個計息方式。那計息方式的時候呢，也給大家去點了這個計息方式的情況下對於目前整個市場的影響，對於我們產品的影響。那麼先講第一個叫做最優匯率的計息方式。然後往這裏看，這個圖片的話呢就是美國的最優部分，就是我們現在在這是最優匯率。那這個最優匯率的話呢大家看到哈這裏首先這條線是5啊是5%。呃，在

整一個，其實2023年它是比較滯後性，大概是在六月份開始，它就蹭蹭蹭的往上漲。自己往上找找到這裏來。所以大家可以看一下我們。然後找一個比較小的點。那這個圖片的話呢就是把兩個利率放在一起上面的話呢就是就是我們說的呃具有匯率下面的話呢是說的叫做呃所謂拆借利率然後把它兩個放在一起。

00:40:22 Speaker 1
2010年開始，我們在做2022年啊可以看到。這個上面這個呢premium，最優厚的一個話它基本上是一個比較穩定的狀態。但此時此刻的話呢已經不是5.25了，是本不是5.5再去往下降降到了5.25基本上就走到了在呃，2012年的水平。然後還有另外一點是哪種，在。

00:40:53 Speaker 1
一個銷售點，就是如果說我們在，如果我們主推的是這個PE值的時候，這個PE值就我們是可以選的。就是我們在做呃去了解整個寶貝呃銀行的貸款政策的時候，我們就可以看你要選哪一個政策。那如果說我們選擇以PE值作為一個計息的方式，大家看到在2022年的時候整一個的。

00:41:26 Speaker 1
這麼一個零零點幾，好吧，一直飆到了接近五點幾。看到沒有？這個55.438是最高的時候。所以它的波動性是很誇張的。它可以從00：08飆到了5.438，它直接飆了五個點。所以在這個過程裏面，很多香港做貸款的一些人其實我算難過的，因為他的利息交了差不多五倍左右。對的，你看再看一下我們這個呃叫做橙色線。它是從5.5調到的0.125，就是它整個上漲還呃上漲了0.9。所以在我們遇到了這種那麼一點重壓機的時候，但是這個P值就是從5.5上漲到0.125，並高現在已經回到了5.2。所以P值的話呢是非常的穩定的。所以大家也知道呃如果說你選。

00:42:26 Speaker 1
5.25吧。呃，如果說我們的它的利息是P1-2，等於是5.25減去2=3.3。點二五當然就是這個值是這裏所列的。所以它是這樣記息的H加呢就是一個從下面往上加，一個是從上上面往下減。所以當你看到有P一的這一個的計息方式的時候，你就知道哦它是代表了穩健。然後呢下面有H的時候呢，它代表的是高收益。

00:42:56 Speaker 1
因為只要利率一直往下走，那麼你的收益越來越高。那隻要你選擇了穩健，那麼你的收益的上限就卡在那裏了。因為P值它到了5.25甚至到5.5之後去往下的可能性是很低了。所以現在的P值我覺得就是在我的個人認知裏面，它再往下掉的概率是很基本上是沒可能的。所以這兩個的話呢，我們就對這個利率有一個有一個的認知。

00:43:29 Speaker 1
呢個圖片嘅話，呢就係把美國聯邦主要嘅利率、我哋香港嘅HIBOR，仲有P3都放埋一齊。所以大家睇到係高度重合嘅。好，呢度嘅話，呢就係一個可以理解

啦。噉整個即系裏面你啲利息差點跟美國高度重合嘅同時，話呢就有兩種一啲貸款機。

00:43:59 Speaker 1
這個板塊的話，我覺得已經講完了。主要就是三個點，三個點之後，我們這裡就直接看一下。我們經常會給客戶展示我們的預算表是長什麼樣子。

00:44:27 Speaker 1
這裡的話就是用。

00:44:31 Speaker 1
版本的話呢，就是我們會拿到手上的一個版本。那如果說我們要用這個表格的時候，就可能這這每家保司的表格都不一樣啊。但是我們抓取重點的是第一你會填取一個總保費啊，這個表跟它的預算的。那如果說我要做一個300萬的應該啊，給我輸一下變了，很簡單300萬。那這個是一個五年繳產品說它每年的保費是60。然後這裏是折扣折扣的話呢是2.138。

00:45:01 Speaker 1
那這個折後的保費怎麼來的話呢，就是計劃書裏面來的。我這邊看到這個啊，這也是個計劃書啊。那這裏的話呢是呃50總保費，60不是60五年期總保費30，然後看折後以後呢它是22138。

00:45:40 Speaker 1
27138 44385，就是小数点后面的数字了。所以看到没有，这个数字是怎么来的？比如说你的计划书里面写的客户啊，客户产生客户这个数字怎么来的？那你可以知道这个你的计划书里的测算表里的这个数字它是可以来自于你的计划书的这些数据。好，我们接着往下走啊。那第二的话呢是你要用的。

00:46:10 Speaker 1
需要填一些的，是你做测算的时候，我们要用什么利率，然后手续费，然后贷款的成数基本上都会来。那这里的话就会有一个点，是你的贷款的成数是怎么计算的？那经常说90%、95%，它是不是是一个我们从保和期支付呢？不是。那像我们现在用的比较多的就是像国寿的产品啊，这是国寿的一个。

00:46:40 Speaker 1
翻到第19頁，第九頁那裡會有一句話。這句話叫做保單日期當日退保返還金額為多少錢。這是什麼意思？就是你在預繳的情況下，你當天預繳完，當天立刻退保就可以拿回這些錢。所以這個才是你的保單。

00:47:10 Speaker 1
真實的，一個遞增資產。我買完我當天退保，我就會拿回這個236000。那銀行的話呢，就會以這個數字作為一個基數，然後呢乘以一個我能夠貸給你利率。那回到我們這個表格裏面。那這裏的話呢呈現了清楚90什麼90就是你剛剛看到的首日退保價值乘以0.9那麼這個數字呢就是銀行可以貸給你。

00:47:41 Speaker 1
那這個手續費的話呢，就是您的貸款的金額乘以它的手續費，它的得的這個數字出來。所以呃這裏好像還有額外折扣啊。那這裏現在是額外折扣的話呢，就是優惠給客户的多少錢。那這裏的話呢，我寫的就是它本來是15的折扣我已經算到已經內嵌到計劃書裏去了。那就是額外的就是我們額外的給你的。然後再就會看到客户實際上在首。

00:48:11 Speaker 1
加了手續費是要多少錢啊等等，會出來的就是所有表格裏面是會出來的。出來之後呢你就看到下面這個表格，下面這個表格的話首先是退保每年的貸款的利息的利息然後利息總和等。算完以後就會出現這一個叫做每年的單利和每年的複利。那這個點上的話呢就有個取巧就是說在有一些就是這裏大家就可以去，有些客户，有些人他會給客户去看單據。他有些比較懂的客户的話呢，他會先去看户型。所以啊是不一樣的。那你通過那你自己下來之後呢，你通過是手續費就不能改的貸款比例是一樣的，你可以調解金額。然後呢利息是你的運算就是你給客户自己去預估未來的利息多少？那我們回到這個方案來。

00:49:09 Speaker 1
這個方案的話呢，你看到我這裏。寫在這裏啊，就是像國壽加交通銀行它的利息的H加1.251.2兩者取一。所以在這一點上的話呢，就是非常誘人的。像比如說在想收錢那個客户他買的就是買這個產品。那他有看到信展的或者有看看到持有的他最後選擇這個他也會覺得呃像這種產品的話。

00:49:41 Speaker 1
未來利息走勢，它突然間發生改變了，一直往上走。那麼1.2就等於是客户整個產品裏面的封頂。那他的就不至於他整個產品它的波動性過大。如果說利息走勢是持續性的往下走，那你說回到了我們剛剛看的圖片裏面，它有可能會在0.8。那你說H變成0.8的情況下，等於是0.8加上。

00:50:17 Speaker 1
那以上的話呢，他就能享受到低利率。低利息的，所以，在這種情況下的話呢，他是進可攻退可守。對這個客户就選擇了這一個方案啊。所以那這裏的話呢，我的運用利息什麼呢？是3.25。可是3.25怎麼來的話呢？就是什麼來？這裏1.2嘛，因為現在的H是比較高的嘛，就是1.2乘以3.25。所以我的預算的話呢是按照P，所以基本上客户就可以認定，那如果說我們新的認知是P等於5.25是一個基礎值，是一個就是覺得它是一個封頂值。那麼3.25對於客户來說就是一個上限。那你有了這個上限以後，現在看的現在看的數字對於客户來說就是最壞的情況。就基本是最壞的情況。所以為什麼說他這個產。

00:51:16 Speaker 1
對這個產品預期值是有的，就是最本來的最快的情況。那然後呢，在市場上競爭的過程中的話呢，大家會調整啊。首先的話呢，這個產品第九年啊有我我說客户為什麼第九年去看嘛？看IRR嘛，第九年IRR比第10年高嘛？因為它的資金運用率更好嘛，所以IRR就會在第九年的時最高。所以這個產品它會在第九年

呃作為一個標準值來看來計算。當然在市場上競爭裏面的話呢，大概什麼競爭呢？

00:51:48 Speaker 1
如果說哎，現在呃，我只給客户啊，給個10。看這個馬上下面的數字就變成是划算的了。如果你給客户給個15啊，就變了。所以你就基本上我覺得每個團隊它的運營成本是不一樣的。那你可以根據自己的運營成本然後呢去設置一個值呃這個是呃能夠給到客户的或者説等等啊這個是大家自己去去運算的所以這裏的話呢我就給大家的是。

00:52:21 Speaker 1
這個每年的IRR的話呢，它是把利息每個月的利息全部計算進去的。那如果説大家比較懂的話呢，可以去點這個選項裏面看到。對，就是就是因為有些小夥伴他們會哎你這IRR的話呢是不是沒算利息啊？也有啊你看這數字本來就知道了。你看第一年啊你給了這一個那這個數字什麼？你看這個數字吧先開始先給到這個數字然後呢再每次利息然後第個要減退保嘛算IRR，係很簡單，呢個公式就可以算埋佢啦。所以你就能知道佢每個數字真實性。那客户看到之後，我覺得哦，有料嘅人真真正正咁幫你算出嚟噶。所以呢度嘅話咧，就係相對比較簡單嚟講，就可以通過呢個數字去去計。那你的客户嘅話咧我我就是就是按照正常嚟講啊，在做呢個產品。你話你在九年嗰陣時候嘅IRR.

00:53:20 Speaker 1
就是什麼都不給的情況下，做到年化有11-2的點，然後666哎i6.4也是個比較很比較可觀的一個利潤來的，是比較可觀利潤啊。OK那我們繼續往下走，往下走的話呢是換一個產品來看。就是平時最近説的比較多的產品換一個。來這一個產品這個的話呢就是我們現在，應該會做的比較多的是中銀人壽的尊享，然後再加上中國銀行的保費融資方案。然後呢，這個這個圖片怎麼來看呢？還有幾個點來看。來這裏的話呢是因為呃像國壽它是不存在説你的額度是多少，我的可以保倍增或多少它沒有的，它就是都是15%。那像中銀的話也不一樣。所以這裏的話呢要注意的是你不同的額度的情況下。

00:54:21 Speaker 1
不一樣的，你看下等在我的表格裏面是在清楚。就在這裏啊，例如説你大於等於總保費100萬美金，你的保費折扣就是8.3往上走是八點。然後呢，這是多少錢？然後呢，在這裏的話呢，在中意裏面他現在有額外折扣。看到沒有？一它包括完全額外折扣是1.5。但是額外折扣是怎樣呢？從佣金裏面扣，但是呢它是可以做到計劃書裏面的。就是客户就是等於多加10%嘛。給計劃書的時候，出計劃書的時候就直接是10個點的那個保費折扣了。呃，就是等於是你合法合規合理的把錢給客户了。那你這樣子的話呢，你也知道啊算出來。但如果説哎我要給多點，就是自己的自己講的這種對正常這一點好。那再往下走的話呢是這裏很重要一個點哈，這裏一定要標紅色的我是特意把它標出來就是貸款額因為這個貸款額。

00:55:20 Speaker 1
的話呢，就是你的入場的門檻，像這個產品一樣呃，你的貸款額。國際樓險最低貸款額是300萬港幣。那什麼意思呢？你看一下哈。就是你你定的這一個，你不能夠説哎啊艾瑞克我20我20總保費能不能做？我30總保費能不能做？所以我們可以是會這樣問的，説自己輸入一下嘛自己算嘛那現在最低貸款額是300萬嘛你就輸了60誒300 020 200~300 002萬。

00:55:50 Speaker 1
哎，這可以做了。所以説為什麼我的表格裏面寫清楚了，你這一個的產品它的入門檻就是60。然後呢，還要給大家説清楚啊，香港零售銀行它是個標品。就是説你説啊60沒有，那我我50行不行？不行，就不用過來問了。寫的上面的就是已經決策好的了因為它是標品它它是不差它是它是沒沒得改的OK哈所以的話呢你看所以從這裏的話呢。

00:56:20 Speaker 1
一個表格，你多去看三個。我我我好像我前面的表格給他看一下。因為他是北京，你知道嗎？因此的話呢，你看我的表格的右右邊這裏看我也我也寫給你清楚了。哎，貸款金額搞低為什麼我想説你也必須説這裏是100萬起嘛？那100萬起的話呢，那你總保費多少錢？就是再説一個20你總保費20的時候你的貸款金額，就約等於是110萬，那你這樣子的話呢，就是五張單是可以做的。大家可以理解哦，就是説我們經常會去問哎這個這一個產品那我最就是我能做多少？那實際上你就看銀行最低能夠給你貸多少錢。當然了，我也不太建議大家就往最低的額度去做啊呃因為我之前的話呢有一個團隊他就是想把這個保費融資變成一個獲客產品把把保費融資變成獲客產品他每一張單都是按照最低的額度去推銷。

00:57:18 Speaker 1
但結果怎樣就既不賺錢，做得又累。因為一張單，你從開始到結束就要3~4個月。然後呢，你的客户如果説對這個產品的認知沒那麼到位的情況下，他會覺得我只不過是買個保險而已。為什麼那麼久？為什麼你要讓我那麼多那麼多信息？就是有10萬個為什麼到時候呢你會掐指一算哇這張單就不怎麼賺錢然後就那一點點。但是呢，你的服務成本就很高。最後就是客户不爽，理財師不爽，大家不爽。所以大家如果説你是奔着最低額度跟我討論的話呢，我覺得我的興趣也不是很大的。所以大家還是抓住一個點：你這樣是個非常好的產品。你但是呢它的門檻就是你的客户是個有錢人。不要衝着最低的額度啊，當然我們自己買是可以啊，我們自己可以去買也可以買我們這個額度的話呢它不是它每家銀行都不一樣。

00:58:17 Speaker 1
那後面會給大家去看到一個表格啊，你看，你看這裏畫的表格就是我自己去把總結出來的表格。這裏畫的看貸款額度這些得很清楚。哎，不好意思啊，它這個我後面再去展示這個圖片，因為這圖片擴展了什麼叫PS。然後呢反正每一家銀行它都會有它自己的要求。但是呢一個產品它能做多大首先是看它的最低貸

款額度。那這個是一個標標準那有也有最高貸款額度給你的上限，它都寫得很清楚的。那你要往上突破，可能就是往下是走不了，往上的一些情況啊，這就結束了。那我們回到這裏來，這裏的話呢就是你貸款的一個金額，然後往上看走。那貸款的成數80%它的表示很小了這個就只有80%。然後手續費它是沒有的。然後看這裏有另外一個點是什麼？待會你看這個表格裏面的用途或者怎麼話呢？我是可以做一個叫做請。

00:59:17 Speaker 1
像在做整個保費預估的過程裏面，會影響收益的就是你的客户的風險點，它就有兩個是比較明顯的。第一個的話呢是利率的波動。那在前面的解釋的過程中的話呢我相信大家對利率的波動有一個比較深刻的認識了。那要選哪個利率，哪個利率波動比較適合客户比較好解釋。那第二的話呢是保險公司的分紅實現率。那解釋保險公司分紅實現率就就跟你去賣出，去分風險是一樣的，就是你去買儲蓄分紅險是一樣的。因此的話呢，你怎麼解釋你就跟客户怎麼解釋。那另外的話呢，是我們也是可以通過這種情景測算的啊。大家要看它的這個這個板塊這裏啊，按照90%就是這個呃這個呃沒顯示出來哈，我的電腦沒有顯示出來。這裏是有100%、90%的。

01:00:16 Speaker 1
這裏邊就是了，那下面這個表格的話呢，它的回報率各方面東西呢是按照當貸地五年的情況下，我的分紅實現率只有90%，我的收益率是多少。所以這個部分的話呢就可以給客户做了一個提前測算啊。再過第三的話呢這裏就是一個利息的那這個表格裏面好的地方是你的利息可以自己調就是説你看我在第一年的2.7第二點多少第三點是多少這個可以可以自己去調的啊譬如説第二點我預設三啊第四點我預設五是多少可以去調這樣子的話呢其實你就可以跟客户一起去評估他的利息走勢那像現在的中銀它為什麼息差那麼大是因為它息差下降它是P減2.3就是它的利息現在是2.7而且呢呃在香港裏面。

01:01:16 Speaker 1
就是大P和小P的説法。那普遍所有的銀行，呃，就是我現在認識的所有的銀行，只要用P的，他們都是用大P。現在大P是多少呢？5.25。然後唯一一個呢，就是目前我真的是就唯一一箇中銀香港它就用的小P。就是這麼個區別小p跟大p的區別啊那你用小p那肯定對客户來説好啊是吧你相當於利息是2.7嘛然後所以在這個產品的話呢看沒標紅了是在第五年退保。

01:01:46 Speaker 1
它是一個短期產品，所以你會發現沒有。如果説你的客户真的是非常完美的這個產品，可以説就是封神這個產品。我目前我覺得真的封神利息夠低，而且就用P值，就是説它的利率很穩定。同時五年退保，因為你五年退保的產品它的容錯率是很低的。如果你用五年退保的產品用了H值就我們説的H值你可以大家可以做一個測算因為H值的話呢它的利息波動啊，波動對你的收益率的影響非常的大。但是呢，如果説我們是用的是一個PCT的波動，基本是在一個很可見的空間裏面，同時五年能夠退保的情況下，那這個產品真的是高淨值客户的首

選絕對首選。現在就剛剛一開頭時候給大家講的那個給了£2000萬資產證明的客户，他就是計劃要做這個8000萬800格的這個8000萬港幣。

01:02:46 Speaker 1
也是我目前有史以來做的最大一單，目前還在在在收集資料。所以大家也可以推薦，就是説像這些在我們心目中已經是呃真正的超級富豪的人人物了，但他們也是在選擇這個產品。所以説你要知道，這產品是在市場上是絕對有自己優勢的。那只有用用原因客户不知道啊，只有説他不知道他這個信息差，我們賺的也是信息差的錢好。那這個頁面的話呢，大家基本上知道了。那它的一些點啊，一些內容呃，然後它的一些方式怎麼樣制定。而且你沒有什麼其他問題的對吧？對啊，就就這這麼使用的。那後面的話呢會講到他們的具體一些條款啊。那這裡的話呢就是中影就是集友。可以換成來集友。那集友的話呢，在這一期裡面啊，這個這個我沒改啊。

01:03:43 Speaker 1
這個需要改掉的，這一期裏面的話呢，它現在就有了新的一個貸款方式。那它的新的貸款政策裏面的話呢，可以見到哈是非常傾向於他做大額保單的。就是你的貸款的數字越低，那它的叫什麼呢？它的貸款的利息就是越高。

01:04:40 Speaker 1
嚟，我先間截圖過嚟啦。你睇，這裡嘅話呢就剛剛截圖，呢個係最新嘅政策。你睇，現在就是基友都玩得比較花㗎啦，就係比較複雜啦。就係你貸唔同貸款嘅額度同埋貸款唔同年限，佢哋利率都唔一樣。噲簡單嚟講嘅話呢就係客户最優點是哪個？呃嗰個叫客户最優點嘅話呢佢嘅貸款額800萬以上然後567就是二今年有567顯然故意代款他的利息是批前1.9，是3.35，是最好的。所以我們就按照貸款的800萬以上吧，800萬以上吧哈。這個不要這樣來。你要貸款多少錢？這個地方是800萬以上你就能獲得那個利息啊。然後我們自己調。那如果是要800萬的話，應該還是還還不夠140天。哎看。

01:05:40 Speaker 1
就是等你的首期保費在140萬美金的情況下，那麼你的貸款額就超過了800萬，那麼你就會獲得這個利息了。利息呢就是這個1.1.9，貼現1.9的話呢，它用大PP等於是5.25，5.25減1.9等於3.35。所以這個利息就3點35這麼寫來這麼來的哈。好那也知道了這點。那現在的話呢就是手續費是一個點是現在清楚的。這裏的話呢，就是給大家一個呃思考方式哦。來，首先它的利息是不是比較高？3.35回到這裏，回到我們前面這個產品來。這個利息是2.7。然後呢，同樣一個產品對不對？那發現沒有？我就就同樣一個產品嘛，同樣產品然後呢同樣的折扣然後呢呃兩個不同的利息。來我先給大家互動一下哈下面現現在還有這麼100多號人我問一下哦。

01:06:39 Speaker 1
呢兩個產品，邊個收益更高。同一個產品。同一個折扣。一個利息係3.35，一個利息係2.7。啊，唔系，一個係企優，一個係中國銀行。一個係企優，一個中

國銀行。那請問一下企優同中國銀行邊一間佢嘅收益會更高？對呢度就講到重點啦，就是，對這個都是我們在給客户去講方案的過程中也是一個非常重要的一個細節點就是你的槓桿率。哪怕説你看它的利息資本高，我我先我先開始哈這也是140萬對不對？然後呢我在租金的收一點我也是140萬。你看8.5這是58.5看一下右下角。

01:07:39 Speaker 1
多少10點就是它的平均年化是10點就11嘛，然後我們看一下機油。多少12.88。那有沒有刷新一下認知？它利息更高，但是呢，人家的收益更好。所以大家一定要去昧的這個底下一定要去認真做計劃書，做產品分析後才知道。雖然説你從。

01:08:09 Speaker 1
誒，情感上來講的話，中意的都是非常好的產品。但是呢，從實際收益率來講是機油更高的。為什麼機油更高？因為看這裏它的貸款率是90%。然後呢，它的貸款率是80%啊，80%看到沒有？80%。所以所以説你如果説在同一個呃我們説的等級來講的話呢你的貸款。

01:08:39 Speaker 1
越高，那實際上的話呢，你的成本是越少。你在同等貸啊貸貸還再來一哈，他是140萬對不對？他只能貸700萬。然後中銀基友的話呢，他是140萬美金，他能貸830萬。那你貸的越多，那你的利息是不是越高？對不對？貸的越多你的利息就越高。可是最後算起來呢你的收益是越高的因為你帶的比較多。所以再回來看這裏哈，看客户的支付額，140萬美金的情況下，客户的支付額是接近20，在集友。如果説你看中銀客户的支付多少？350。對啊，350。客户支付了350美金，而集友情況下只需要給接近$20。這是差距的。那麼你説哪個好哪個哪個就是就是你説哪個好哪個更加不好沒有一個定數。

01:09:39 Speaker 1
這個還是你需要呃差異差異化打法。那你説呃呃如果説你從整個產品的安全係數來安全係數來説的話呢，那你説呃直觀上來講啊，就是中銀啊中銀香港這個利息看起來很大，大家的吸引力是很大。但是呢你説從這個產品的這個什麼收益性來講啊，你説這個貸款的成數更高它收益更好啊都有都有選擇大家可以根據自己，需求選擇。那這一個點就是呃剛剛有講到的是中國人壽的首如退保價值來看一下中銀人壽首如退保價值的地方，就第三頁的。第四頁。你貸款陳述是這個退保價值的乘以它的陳述啊，這就是第一壓力了。然後呢還有另外一個點呢也是在我們銷售的過程中會。

01:10:39 Speaker 1
這個表格看，大家再看這裏啊。這個的話呢是中銀人壽兩年期的產品。呃，這個點上的話呢也是我會在銷售的過程中去跟客户去分享的。那呃像這個產品的話呢是基本上會出就是我給為客户分享的在第10第10點看一下哈，中銀人壽兩年期產品650，然後呢總保費是130萬美美元大概是1000萬港幣左右。那你看一

下OK 會我一定給客户分享什麼東西呢？就這個，這個我覺得很重要。銷售點就是還是回來的回來你的客户他會擔心你這個產品的風險，他有兩個。第一個是匯率波動風險。那麼剛剛匯率大概給你一給大家講明白了那如何去理解如何給客户解釋你可以深入去思考一下。第二個的話呢是你的產品的實現率的風險。那產品實現率風險的話呢第一步的話呢可能我們會介紹公司跟我們賣儲蓄分紅險。

01:11:37 Speaker 1
一樣的，那第二個我肯定會給客户講的是你的風險裏面其實還好。那因為很多客户其實對這產品不理解，他以為哦你的產品這種時間內部可能就是不確定，他以為是你整一個的產品都不確定。但實際上你把計劃書一拉出來，你發現哈看在第10年，在第10年保證是132 9172就是把這個保證寫在這裏。然後呢把這個。

01:12:08 Speaker 1
總額寫在這裡。啊，總額188771，寫在這裡。你把保證除以總額等於70點幾。那當然每一個產品都不一樣啊，現在的呃有較68左右，但是基本處於70左右。所以的話呢這一個70%就可以給客户一個很直觀的感覺。啊這是銷售的直觀感覺就是哪怕哪怕說這個產品它的哎叫什麼呢？它的叫是它的，那他的收他的那個呃是是波動的收益波動的，但是其中你保證部分佔了30%，並不是100%所有的收益都是波動的。你只有你的整個收益裏面的30%才是波動，大家能感受到這個點。這個點一定要跟客户講清楚。那你這客户聽完之後他覺得哎瞬間的感覺也好也不錯。那我之前也遇到個客户他跟我講，他說不是啊，他說他說你這個。

01:13:06 Speaker 1
你10年才回本啊？就是你看，你這個保單是130萬，然後你10年130萬就是保證130萬，就不是才回本嘛。那這個然後就要提醒客户客户那你實際上出了多少錢？就這一點上我給就是給大家這個技巧啊，就是有時候客户發現這點啊，你這才回本呢？怎麼只是回本呢？也不是收益啊。可是你要問客户的客户你出了多少錢。你還出了20美金而已。就客户實實際上他自己是才實際出資才20美金他不他不是100%出資買下這個保單所以的話呢客户是不可能去通過這種方式來計算的但是呢你至少你可以給客户一個認知是他70%絕對是保證在裏面去OK那這個部分。好呃我想一想還有什麼還有一話呢就是澳門的產品呢。

01:14:05 Speaker 1
澳門的產品的話呢，就相對來說就。澳門產品就是前面你弄懂之後，澳門的產品就是基本上比較就是也比較簡單一點。嗯，你需要輸入的是利息啊、保費啊、這首付啦這些去輸入的。多少？呃，合同時間是是多少？這些輸入嘛。然後呃剩下的話呢你看自己自自己去自我覺得大家都可以自己會看的哈那它的優我看像最最近期的澳門產品其實做的比較多點就是它的一個，呃，上限和下限可以看到這裏貸款它有貸款上限，貸款的最低的是3.1，然後呢貸款的最高的利率是3.65。然後P減1.7嘛那P大家都知道什麼意思啦所以其他的再開始貸款澳

澳門幣那有些客户擔心是什麼澳門幣啊但是首先但是對於客户來説你不管是港幣還是澳門幣對於他來説都不是人民幣對是區別不大的。那第二點的話呢是澳門幣是掛鈎港幣的。

01:15:04 Speaker 1
就直接掛後崗地的，籤澳門幣就等於掛後崗地。所以這個點上大家也可以知道一下哈，也可以去選他一些信息。那在這個銷售過程中啊哈，我給大家一個銷售一個很重要的一個內容哈。你看這個產品裏面呢，它的一個有沒有看到它的一個叫做貸款的手續費？我跟你講有一些比較呃看得很細緻的客户啊，他就會跟你開始説哎這個手續費誰收的？因為客户會覺得手續費是你才是收的你知道嗎？他給還是講價，哎，你手續費能不能那個低一點？所以這個因為因為你在國內是一樣的嘛，在國內有時候以前做小額貸那批客户來的時候，你手續費就就是就是那些業務員的提成啊可以談的呀。可是這個不是的，這是實打實的是銀行收的。那有些客户就會去糾結哇你看這銀行他手續費是比你這個銀行是一點那個銀行手續費是二點等。所以我覺得呃我們我在銷售部的時候的話呢我。

01:16:05 Speaker 1
我説你不需要去看那些所有的細節，因為你最後羊毛都出在羊身上。你手續費高一點，它利息可能比較低一點；手續費低一點，它利息比較高一點。你手續費低但利息高的可能是貸款成數比較低。所以它一樣的最後的結果是一樣的。那你我們需要引導的是客户你自己就看你到底自己付了多少錢？最後的收益率是多少？以上的匯率風險的利息波動風險，還有這個分紅實際是分紅實現率風險，你能不能接受？能接受，那你就給錢買單。就是，我們也不要跟客户，就是掉到這個叫做銷售陷阱裡面。跟客户扯那個什麼哎手續費多少啊？這個點就便宜點，沒用的，這個東西扯。可去做最後，你暈客户也暈，你只要引導客户點它就是一個投資項目。你可以忽略中間的過程，因為過程裡面都是一樣。

01:17:03 Speaker 1
自己調配的，都是為了吸引客户。那你最後的話呢，收益率怎麼解？能不能接受？能投就OK了。這個時候因為又又又不是我們能夠決定的。好，那這個產品的話呢，就是中間是不用給利息啊，所以從看也可以看得到它的整體的那呃你這塊澳門的產品有一個很重要一個點哦是什麼？看一下我把這個數數的時候呃按照它現在是數。

01:17:33 Speaker 1
你看一下哈，這個產品的IRR是6.8，看到沒有？是6.8。然後呢，我們回到這個這產品裏面，當我們沒有折扣的時候看它的IRR是6.4。看到沒有？一個是6.4，一個是6.8。但是大家記錄一下，你再看香港的產品的單利是10接近11點6。然後我們的澳門產品單利只有9只有9那這裏的話呢你的這個IRR的數據差距越大佢單利差距越大，有可能你嘅香港嘅產品，佢嘅IRR去到八嘅時候，佢單利有20幾。但系你呢一個澳門嘅產品，你個IRR去到八之後，佢單利只有10幾。所以你再去PK澳門同香港產品嗰陣時，重點唔係IRR。就點解會有咁大差距？因為…因為個I…就係年化計算方式等於…

01:18:32 Speaker 1
會計算出你的淨收入，你會減去你的，因為你的中間的利息你先給了。你在後面計算你的淨收入是高的，因為你的淨收入裡面涵蓋了這個點上。那你的澳門的產品裡面的話呢，你中間是沒有給利息的。所以你在這個計算完整的計算公式下面，你的年化是就是在呃是不不具備參考性的啊大家知道一下給就是測試會具備參考性的如果你要PK香港澳門產品你要PK 係啊，但不是太得意。因為這樣子嘅話，客户都會疑惑。哎呀，這也要跟人疑惑為什麼今天差得差得這麼大。那IR可以了。好的。以上嘅話呢就是這些內容啦，然後我想一想呃還有一點嘅話呢就是講一講佢哋一些各自嘅一些條款。對啊澳門系是詒點樣説嘅話呢？

01:19:31 Speaker 1
覺得就關於不管是澳門的產品還是關於香港的產品，保司和銀行已經把大家賺得死死的。就是這幾年做保本，我們下來呢，可能是基本上哈在完全沒有任何説數字發現完全沒有貼用的情況下退保的時候哎呀啊大概就是六個點左右。就六點是六點多，最基本的是個數字。所以而且他也會以利息，只要往下降，他們的產品就變。或者貸款利率就變。你只要利息往下降，他的產品產品變，預繳利息會變，手續費保價都可以變。但是呢你不管怎麼算算到最後也是六左右。那為什麼這個點呢就是銀行已把這個算得很清楚。那你銀行也把大家要賺多少錢也算得很清楚。所以為什麼説你説做這個產品，你説我要拿。

01:20:30 Speaker 1
就是説，做出發點你要拿全用，那我覺得就是很難的。你肯定呃，在我心目中的話呢，到目前為止還是需要給客户一些的。你給客户這些裏面的話呢，實際上就是通通過調配調到一個我覺得像客户的心理和你的心理一個基礎值。大家覺得哎這個基礎值發哎我覺得大家都可以接受，那麼就是按照這個去辦。所以這個點上的話呢大大家可以去根據自己不同的成本方式要。

01:21:04 Speaker 1
然後，剩下的話呢就我會給大家看一下一個表格。

01:21:26 Speaker 1
那這個表格，然後我給大家實話實説哈呃這個表格的話呢是目前我會實時更新的保費有。好的，表格。這些內容的話呢呃我會自己去包括説市場信息也會在這裏去分析。主要現在是1月5號和前兩天的。那這些表格現在有什麼話呢就是一個騰訊就是一個騰訊文檔，但是我在自從我自己知道的很多其他的其他的滴滴行業也在用我的表準因為因為有一瞬間我這個表格裏面它有300~400人在用所以那我覺得很多不是我們的合作商他也在用所以這個表格的話呢那時候我就開始把它弄掉。

01:22:04 Speaker 1
會主要會給一些呃團隊長啊，或者説公司裏面有實實在在跟進的或者交過單的一些小夥伴。那這個表格的話呢，就就反正就大家先小人後君子嘛。大家就是我不會説大家全開放給大家去用的，因為我覺得你做這個產品你做的就是信息

差。就說真的你在整個整個的保費融資的過程中，你做的就是信息差。那你說我的方案，比別人快，那你的客户就感覺哎，你這就是用的是去年的方案。人家都是最新的方案都已經出來了，為什麼你不知道？客户信任感就馬上下降了。然後哪些資產能用，哪些資產不能用，怎麼去做整個流程你不知道，那麼積極感就馬上下降。所以你會發現裏面就是在整個你在往上可能看到很多我我原六月給我的沒看我的哇這是去年六月份的方案現在還拿出來在做都不是最新的那。

01:22:59 Speaker 1
我能夠做到這一點，是因為我做的相對比較多。而且的話呢，我現在的話呢是直接聯繫銀行。就很多經紀行他們的目前的操作方式可能呃可能每個人資源不一樣。那我現在的話呢都是直接去聯繫到銀行行長那邊去直接確認或者去拿資料。所以呃相對來說，在很多時候的信息準確度以及在一些呃信息更新度上面，我覺得是比較快的。所以你在去跟客户溝通的過程中，你的信息準確度會有快，整個流程比較順暢。那麼就是決定了整個銷售。其實其實我這樣子吧，跟大家分享哦，大家去聽完前面內容以後會覺得只要客户他是有一定資產這樣的這個產品壓根一點都不難銷售。一點都不難銷售問題永遠不在於客户的，就是他的那個這個產品本身的問題上面。

01:23:58 Speaker 1
我覺得是不難銷售的，因為至少你買的是保險公司產品，借錢是銀行。銀行比你還擔心保險公司出問題，銀行永遠是這個產品的第一道風控。那再加上你對這個呃產品進行一些呃調整之後呢，那收益率也是相對比較可觀的，甚至是很可觀的。那如果說在這種情況下產品不難銷售，那為什麼在市場上做的承擔率會比較？就是因為信息正常的流程，所有正常的流程他們都是理財師把單交給基金行，基金行把信息傳達給保險公司，保險公司把信息傳給銀行，銀行再把信息傳給到審核員。都是這樣的流程。你該發現沒有一個信息鏈條他們經歷過幾號人4~5道人所以你在信息反饋的時候在同等的路徑反饋回來是非常的慢那你在這過程裏面的話呢你理財師在做。

01:24:58 Speaker 1
客户的過程中，那信息的反饋速度和你的back up就是你的後你的支持銷售支持不夠給力的話，你還是銷就會失去失去信心。因為並不是每一個理財師都有那麼多客户的，他覺得哦我立刻就不做了。所以這一點上呢我覺得很重要的一點是你的信息的反饋速度。所以我覺得呃這個就是我為什麼我願意給大家分享所有我自己銷售過程中用的話術，因為我覺得那些不是成交的關鍵因真正成交的關鍵是以客户有了意願以後，能不能夠把這樣單落地。這個才是這樣單最難的地方。我做這麼久，我最感覺是落地，並不是前面的銷售。那基本上你就是呃客户一來呃OK了，就是客户有定資產量的話呢他都會去都能夠成交的而是單怎麼才能夠順利地落地流程怎麼走然後呢我也和給大家分享哦就是在整一個人的銷售過程中呢我們理財師啊就是。

01:25:56 Speaker 1
我們理財師，我們要做的一個點是你的作用是什麼？你的作用不是一個銷售，你的作用就是要處理情緒問題。你能一單單能夠成下來，大家每一個在座的還還在的這90多號人啊哈你們的作用是你要處理情緒問題。你要處理誰的情緒？客户的情緒。你要知道，在整一個的保費用資的過程中，銀行是甲方。保險公司都不是甲方。保險公司也要等到銀行放款，他才他保單才能成交。所以，呃再加上呢香港那邊他們的銀行的運作模式跟我們內地是不一樣的。有就是相對來説板就是比較板正一點點，相對來説比較呃不是那麼能夠靈活變通。所以的話呢，在這過程中會產生很多跟客户之間資訊拉距的過程。

01:26:56 Speaker 1
所以在我們每一個理財師，他我們必須在這過程中去處理的是如何去讓一開始的時候告訴客户這個東西很難辦。一定要告訴客户東西很好，但是呢很難辦。你要辦那你就配合你不願意配合那搞兩下之後就開始發脾氣了這也這也不願意給再也不願意給你那就很難做了但我們最近遇到的客户是一樣的他是個網紅他説啊我不想給別人知道我的收入這也這個東西又不願意給再也不用給那麼就拜拜了不要再做了，所以，我們你這是一個雙就是我們雙方都需要奔赴的過程。那你客户他需要對這個產品有點認知。那我們這過程裏面的話呢，需要麻煩很多很多客户的地方。那我們這邊自己也需要去呃去處理客户的情緒。那同時的話呢，我們要有一個認知是呃我們的信息的就是這這張單下來就一定是三個月這麼認定他就就是要跑三個月。所以也不着急不了多少也不用着急。

01:27:55 Speaker 1
那這個呃呃，我們再講一下吧，就最後的時候講一下一些現在呃主要的銀行的一些政策吧。那現在的話呢，像交通銀行剛剛有給大家看的交通銀行。交通銀行政策的話呢，它最難點就是什麼？它需要連續三個月的資產證明是很難的。我打比方説如果説你的資產證明不是1：1去報備嘛，就是我要買1000萬的港幣，那麼你要提供1000萬的流動性資產。那這個1000萬的流動性資產的話呢還需要在客户的賬，待夠三個月，這是很難的。就是所以的話呢，它的產品很棒，但是呢它需要客户的資產資質真的是有實力的客户才能夠買。那像打比方説，如果是月結單啊我的你在月結單上面香港月結單因為這上面你需要現在一月份嘛你就就要提供九就是10 1112-3個月的月結單。這三個月月單裏面的話呢它的數字基本上是是的你不能説我是我是。

01:28:55 Speaker 1
10月份的月結單，我的上面的數字是有1000萬。我到了第11個月的時候10萬塊錢，到了12月的話呢就又又有800萬。那這樣子這個自然再就是用不了了。所以的話呢它是就是銀行很簡單，銀行通過這個寶貝用户他希望來的是一些優質的客户，在他們那裏去做理財。買他們的一些呃什麼呃理財啊股票等等，所以他們他們會通過這種方式來挑選優質客户。所以這一點上的話呢我覺得交通銀行是不是？

01:29:25 Speaker 1
一個政策，但是加1.251.2，但是他對客户要求很高，需要連續三個月的證明。然後第二的話呢是低有了，但低有的話呢基本上就是呃我覺得是目前就是比較就是利息咯，就是看你的客户貸款額度了。對之前剛剛有給大家展示嘛貸款額越低的話你的利息比較高。那就看客户的一個月積程度。那他的就是走下來的話呢他基本上需要連續兩個月自然證明。即係咩意思，就係就係剛剛呢個連續三個月，是一樣道理。呢個連續兩個月，佢要求冇咁高。但有啲機場話佢唔需要連續嘅，只需要及時暫住先得嘅。唔行嘅我我跑過嚟都唔行嘅。嗰啲機場佢就會叫你補外國資料。所以我綜合跑過嚟一次性畀齊連續兩個暫住證俾佢哋睇下。即系一啲你同機場打交道過程中你會獲得一啲經驗值，點樣令流程更快，而唔係反覆拉鋸同機場拉鋸。

01:30:23 Speaker 1
去拉去，然後最後客户也不爽，然後給了這麼多資料，直接不籤內部。然後直接給到一些他們想要的資料就結束了。所以他連連續兩個月自然增益和他呃客户收入的三個月流水啊，這個是比較快的。啊，然後呢就是還有一個是剛剛講到中國銀行嘛？中國銀行那個叫1.2.7LP的一個一個看簡歷就可以用的那個產品。但人家就是隻有一個點可以接受，就是接受第一次自然增益代表，係，佢接受咗即時審的。你咁樣即時就是此時此刻，我賬上就500萬。我可以接受你即時審的，但係需要配合資產證明過去一個月流水。咁唔是一樣嘅嘛？就係還是還是一樣嘅，就係嗰個都一樣嘅要求過去一個月流水。所以呢點上嘅話呢就詼呢一點都可以知道下佢接受即時審的，但需要過去一個月流水。同時嘅話香詼中。

01:31:23 Speaker 1
香港，他也是被被有時候可能是被一些客户搞怕了，你看現在變成這樣子。他是隻接受境外市場產品，不接受內地的。就是目前是為一項目不接受內地的。呃可能是因為看過太多的這種各種假資料了吧。所以就這個是比較呃比較比較取巧的點啊但但是呢到後續大家是。

01:31:53 Speaker 1
聊好了客户，那我一般來説我會在什麼時候會接入這個整個銷售流程的？大家要知道一下，就是大家前面會聊客户。當大家聊完客户以後呢，客户有個初步意向OK了。那呃聊完客OK了開始要收資料的過程中，我我就會介入。因為我覺得那一部分是最相對來比較難的。那大家的話呢就是説你給客户有個主主導意見，就是哪怕説客户他當下不符合普惠營的要求，但是你講完以後你就讓客客户知道這個產品，那等他符合他的一個產品出來之後再去推，我覺得這是很好的。所以你肯定是首先判斷這客户是OK的，有錢的，在當中不錯的。這樣的話呢你就開始聊客户，給他一些呃收益圖給他看看完之後OK客户是滿意的滿意之後想要做。那這個時候的話呢你就可以通過你們的就是聯繫你們商務呀又或者説是你們團隊長啊我們就可以進行下一步的交流就是具體怎麼去把這個落地怎麼收集資料跟因為。

01:32:52 Speaker 1
在這個過程裏面，我我就會介入了，因為這個時候相對比較難一點點。那我就會協助告訴你怎麼去跟客户溝通，收集什麼資料，哪些資料可以用，哪些資料不可以用。就整個流程怎麼走？那這個時候呃我去這邊後面。對但説前面談客户的就大家就儘量有有我我會我會比較就是基本上不會不怎麼協助吧。因為這個我是會覺得大家銷售聽完這節課就已經有一定的銷售能力了哈OK.那好了呃今今天的信息就到這裏了。那看大家有沒有一些具體的問題？如果沒有的話呢，也可以繼續好好學習一下啊。那像這個表格上，這個表格運用的話呢，就呃會去給給到一些商户以及評估能力吧。然後一般是在我們平台有過單的，或者説真是有客户的，然後再再去發放這些表格。因為我們我也就是還是那個點，在我費用是在我現在我的認知裏他賺的就是。

01:33:53 Speaker 1
呢個就係最後嘅目的啊，所以我為什麼唔願意時時都開，因為等全市場都有嘅時候，每個人都知道呢個事情非常之清晰嘅時候，嗱今天來傾計嘅大家又賺到錢。所以來來去去講緊係市場。好啦，那今天嘅話呢就到此結束啦。謝謝大家。拜拜。

2026-04-17 講座：保農融資產品

日期和時間：2026-04-17 06:56:49
地點：【插入地點】
【插入標題】
'保農融資'，意利，銷售策略

主題

本講座深入剖析保農融資的資料本質與市場現狀，比較香港與澳門產品的差異及銷售策略，講座強調，成功關鍵在於敏銳落地能力及理財師的情緒管理角色，內容涵蓋影響收益的四個核心因素（重啟回報、優惠、貸款政策、折扣）、銀行體系（私人 vs. 零售）的區隔，以及HIBOR、最優惠利率等關鍵金融概念，同時，提供了收益測算方法和與客戶溝通實用準備的技巧，旨在提升理財師的專業能力與成交效率。

策略

1. 保農融資的市場規模巨大，佔內地訪客在香港購買保單市場的約 1/5。
2. 高淨值客戶選擇保農融資的原因是市場上收益比到安全性高，可視性強且現金可觀的產品。
3. 保農融資的單筆理論是投保人出資約20%，銀行貸款約80%，共同支付保費給保險公司。
4. 保農融資的本質是一種套利產品，套取的是保險公司的投資收益與銀行貸款利息之間的差價。
5. 香港的保農融資產品特點是月優利息，利率較低，適合有持續穩定現金流的客戶。
6. 澳門的保農融資產品特點是中間不提利息，利率相對較高，適合手上有一筆閒置資金但持續現金流不強的客戶。
7. 銷售策略上，可根據客戶現金流情況推薦香港或澳門的產品。
8. 在有競爭對手的情況下，可以採取差異化策略，如對手推香港產品，我方可推澳門產品。
9. 可以協助客戶變法其物業資產（設停車場），將其通過經營貸等方式變現後，再配置保農融資產品。
10. 保農融資產品的形成流程：保險公司先與銀行簽訂合作協議，銀行對產品進行風控審核後，產品才能成型並由理紀行銷售。

金句

"但一定要物色你的客戶，不管給你的客戶到底有多大。"— Speaker 1
"如果整個時代環境已令為X步走的話，我們現在應該處於在第八步。"— Speaker 1
"買可放，提可守。"— Speaker 1
"你不需要去看那些用有的相關，因為你最後羊毛都出在羊身上。"— Speaker 1
"你幫助個產品你個的就是信息差。"— Speaker 1
"銀行永遠是這個產品的第一道風控。"— Speaker 1
"真正成交的關鍵是以客戶有了意願以後，他不能再把這樣單落地，這個才是這樣單最難的地方。"— Speaker 1
"你的作用不是一個銷售，你的作用就是要處理情緒問題。"— Speaker 1

2026-04-17 講座：保農融資產品

主題和主題

保農融資的基礎理論與資料本質

關鍵點
講解
Examples

香港與澳門保農融資產品的區別與銷售策略

關鍵點
講解
Examples

選擇特定保險公司的原因與適合的市場環境

關鍵點
講解

保農融資產品的成功關鍵：後端落地的重要性

關鍵點
講解

影響保農融資收益的四個核心因素

關鍵點
講解
Examples

香港銀行體系：私人銀行 vs. 零售銀行

關鍵點
講解
特點：服務高度客製化，貸款政策（如利率）可以協商，例如，可以談到+4.0或P-3的超優惠利率。
門檻：極高，通常要求客戶在該行存入巨額資產（例如350萬美金現金）才能開戶和獲得優惠政策。
流程：開戶和審批流程極其嚴格，繁瑣且耗時漫長，一個案子前半到一年都很正常，成交率相對較低。
競爭策略：如果競爭對手是私人銀行，建議直接放棄，因為其天然的政策優勢難以匹敵。
特點：提供標準化產品，所有客戶適用相同的固定貸款政策，不存在議價空間。
門檻：相對較低，開戶流程快，與普通銀行開戶類似。
流程：受香港金管局監管，但審核相對寬鬆，整體流程順暢快捷。
額度：貸款額度通常在2000萬至2500萬港幣的範圍內。
目標客戶：最是市場上最大多數收更是企業現有的高端，目標客戶是「有錢人」，而非需要動用私人銀行服務的「超級有錢人」。
Examples
特殊情況
如果連銀行客戶已經是私人銀行的客戶，或者正在與私人銀行接洽，建議直接放棄，因為時間和精力成本太高，成功率很低。

銀行內部資金使用成本 (Cost of Fund)

關鍵點

HIBOR (香港銀行同業拆息利率)

關鍵點
講解
Examples
注意事項
做貸款時最看一個月期的HIBOR走勢。
向客戶解釋HIBOR與美國降息的關係時，可以點出香港的聯繫匯率制度。
在銷售過程中，可以強調當前利率處於下降趨勢，對客戶有利。
如果戶頭收益時，可以按當前較高的利息進行測算，並說明這是接近最佳的情況，未來隨著利率下降，實際收益會更好。

最優惠利率 (Prime Rate – P值)

關鍵點
講解
Examples
注意事項
區隔P值計息方式，意味著區隔了風險，收益和成本的波動性較小。
向客戶解釋P值的計息方式時，可以強調其穩定性，特別是在利率波動劇烈的時期。

保農融資表格填寫與收益測算

關鍵點
講解
Examples
注意事項
填寫前後保費和槓桿。
填寫前後保費、貸款金額、預估利息等準數值作不同情景的測算。
填寫首算使用的利率、手續費和退款成數。
可調整額外折扣、貸款金額、預估利息等準數值作不同情景的測算。
向客戶解釋利弊，可以根據資金運用效率最高的年份（如第九年）作為評估基準。
根據選擇的優惠成本，設定給客戶的額外折扣值。

中銀人壽尊享 + 中國銀行保農融資方案

關鍵點
講解
Examples
注意事項
確認產品的最低貸款額，這是決定方案人數門檻的關鍵。
了解不同保費額度對應的保費折扣率。
確認額外折扣是否可以與入計劃書，以確保其合法合理性。
向客戶解釋戶端的利率結構，以及CPI和大利的區別和帶來的優勢。
向高淨值客戶強調此方案的穩定性和風險性，適合需大額資產配置。
避免將此產品作為世界槓桿客工具，應專注於服務有實力的客戶，確保服務品質和團隊收益。
使用推算分析功能，向客戶展示分紅實現率未達標時的收益情況，做好風險預告。
特殊情況
如果遇到客戶的投保金額未達到最低貸款額要求，可以指導其通過投保多張保單的方式來滿足總貸款額度以滿足銀行要求。

新款保農融資貸款政策與利率追蹤

關鍵點
講解

商利率與商貸款成數下的收益率比較

關鍵點
講解
Examples
1. 中國銀行：貸款利率2.7%，貸款成數80%，可貸700萬，客戶需支付的金額為350萬美金，最終計算出的平均年化收益率接近11% (10點幾)。
2. 企優銀行：貸款利率3.35%，貸款成數90%，可貸830萬，客戶需支付的金額接近20萬美金，最終計算出的平均年化收益率為12.88%。

產品實現率風險的銷售溝通技巧

關鍵點
講解
Examples
保證的退保價值為：1,329,172美元
總預期退保價值（保證+非保證）為：1,887,771美元
特殊情況
如果客戶質疑「十年才能回本（保證部分）」，應該如何應對？應反問客戶：「您實際投入了多少錢？」提醒他實際出資僅為一小部分（如20萬美金），而不是全額的130萬，因此不能用保費來衡量回本週期。

香港與澳門產品的比較差異（IRR vs 單利）

關鍵點
講解
Examples

保農融資的銷售核心與理財師的角色定位

關鍵點
講解
注意事項
做保農融資產品，做的就是信息差。
信息的反饋速度決定了理財師的銷售信心。
真正成交的關鍵是以客戶有了意願以後，他不能再把單落地。
理財師在銷售過程中的作用不是銷售，而是處理情緒問題。
第一開始就告訴客戶這個東西很難做，需要客戶積極配合。
整有一個認知，一張單下來就是要跑三個月，看急不了。
在與客戶溝通的過程中，你的信息準確度要快，整個流程要比較精確，這決定了整個銷售。
理財師首先要判斷客戶是OK的，有錢的，然後再開始聊。
與客戶溝通好，建成初步意向，開始收集資料時，可以尋求更專業的協助介入。
特殊情況
如果遇到客戶不願意配合提供資料（如收入證明），應該直接告知無法繼續操作。
如果信息傳遞和反饋速度緩慢，會導致理財師失去銷售信心，需要尋求更直接和快速的信息渠道。
如果客戶對流程產生不滿情緒，理財師需及時介入處理，強調這是一個需要雙方共同努力的過程。

主要銀行保農融資政策對比

關鍵點
講解
1. 交通銀行：其優勢在於貸款利率可能較低（如1+1.2%或+1.25%），但門檻非常高，核心難點是要求客戶提供「連續三個月」的資產證明，例如，若購買100萬港幣的保單，需提供等值的300萬港幣性質資證明，且這筆資金必須在客戶賬戶上穩定存在三個月，不能有大的波動，銀行旨在確認此筆錢原自質量的優質客戶。
2. 星展銀行（DBS）：其政策相對靈活，主要看客戶的貸款額度，額度超低，利息越高，資產證明方面，要求提供「連續兩個月」的證明，比交通銀行要求寬松，同時也需要客戶近三個月的收入流水。
3. 中國銀行（香港）：其特點是提及「預期最優單利」，即要核算下時點賬戶上的資金，例如，客戶賬上有500萬就可以用此時的數據證明，但這往往無境件，仍需配合提供「過去一個月的流水」。一個重要的銀點是，中銀香港目前「只接受境外資產」，不接受內地資產作為證明，可能是為了規避假資料的風險。
Examples

作業或建議

在與客戶溝通時，不僅要單純比較計劃書上的數字，而是要綜合考慮專業回報框架、產品優勢與潛在貸款政策以及如客戶的特別折扣組四個因素。
普通的私人銀行的競爭時，建議直接放棄，因為其政策靈活、競爭難度大、且流程耗時長、成交概率低。
在零售銀行體質，優選為「有錢」而非「超級有錢」的客戶群體，後者很可能已是私人銀行客戶。
需要透過判斷哪些客戶可以做，哪些客戶不能做，以避免浪費時間。