11-17 香港保費融資業務機制、方案比較與操作流程培訓

本次培訓依序說明保費融資的運作方式、客戶准入條件、收益來源與方案篩選指標，並比較國壽「鑽逸」搭配廣發銀行或交通銀行，以及中銀「薪火」搭配中國銀行的方案與壓力測試。會議亦梳理了申請至放款的流程及利息繳付安排；講者表示可於會後向團隊提供本次使用的方案材料，該事項未指定完成期限。

保費融資的運作方式與客戶准入條件

講者以「貸款買房」比喻保費融資：投保時由客戶支付一部分保費、銀行提供大部分資金；退保時，先償還銀行貸款本金，餘額再歸客戶。講者並提醒，保費融資的額度並非隨時都有，也不是所有高淨值客戶都符合資格，因此須先評估客戶與方案的匹配度。

客戶須同時符合以下三項條件：

1. **資產可驗證且具流動性：**流動資產須能與總保費達到 **一比一** 匹配，並提供銀行接受的資產證明。講者列舉的可接受資產包括銀行存款、銀行理財、股票及基金等標準化金融產品；底層不透明或不確定的非標資產、資金池項目，一般不獲接受。
2. **具備持續現金流：**香港保費融資通常須按月、按季或按年支付利息。客戶除準備首日自付額外，還須預留穩定現金流支付利息，不宜把全部流動資金投入首付。
3. **資金期限與融資期限匹配：**市場常見融資期限約 **5至10年**；融資並非可隨時無損退出的安排，提前退出可能承受損失。

收益原理、融資利率與產品篩選

「息差加槓桿」的收益模型

講者將保費融資的收益來源概括為「息差加槓桿」：保單收益率高於融資利率時，兩者之間形成息差；銀行借款擴大可投資的保單規模，則形成槓桿效應。

培訓中的簡化例子為：客戶自有資金 **20萬**，另向銀行借款 **80萬**，合計 **100萬** 投資年收益率 **5%** 的產品。投資一年收益為 **5萬**；按借款利率 **3%** 計，80萬借款的年利息成本為 **2.4萬**，扣除後淨收益為 **2.6萬**。以自有資金20萬計，年收益率為 **13%**，相較未借款時的 **5%** 提高。此例以簡化數字說明機制，不等同於個別保單方案的實際回報。

講者指出，評估方案時應同時看融資成本、保單底層收益率、融資比例、首日現金價值及產品折扣。融資利率越低、保單收益率越高，息差越大；融資比例越高、首日現金價值越高，槓桿通常越大。產品折扣可降低客戶實際投入，也會影響整體槓桿表現。

利率類型與市場指標

講者將融資利率概括為四種結構：

- **H+X**：HIBOR 加調節係數 X；HIBOR 為港元一個月拆借利率，波動性較大。
- **P−X**：Prime 最優利率減調節係數 X；講者表示 P 與美聯儲利率決議方向相關，波動相對較穩定。
- **H 與 P 擇低**：按兩種計算方式中較低者計息。
- **硬性封頂**：設定最高融資利率，不因市場利率上升而超過上限；講者以廣發銀行 **4%** 為例。

依講者在會議中提供的市場數據：

- **HIBOR**：當時約 **2.6%**；近十年平均值約 **1.67%**、中位數約 **0.92%**，最低 **0.06%**、最高 **5.62%**。
- **Prime（P）**：近十年最高約 **6.125%**、最低約 **5.0%**，主要在 **5.0%至5.25%** 區間波動；講者指出不同銀行採用的 P 可能不同。

適合融資的產品特徵

講者表示，適合保費融資的儲蓄分紅險不僅要看預期收益，也要看折扣、現金價值結構及保險公司的分紅實現情況。較重要的產品特徵包括：

- **折扣較高**，有助降低實際投入並提高槓桿效果。
- **首日現金價值較高**，有助提高可融資金額。
- **保證現金價值占比及回本速度具吸引力**，降低對非保證分紅的依賴。
- **保險公司有相對穩定的分紅實現紀錄**，作為評估未來分紅表現的參考。

講者以一個產品作說明：總保費 **100萬美元**，實付 **895,979美元**，折扣為 **104,021美元**；第九年預期總現金價值為 **1,352,640美元**。其中保證部分約 **93.8**

萬美元，約占總現金價值 **69%**；分紅部分約 **41萬美元**，約占 **30%**。講者並稱該例保證回本約在第 **7年**，預期回本約在第 **5年**。

講者概括，適合融資的產品底層收益率通常約為 **5%至6%（單利）**；折扣較高的個別產品可達 **6%以上**。以上為培訓所舉產品與收益示例，實際結果仍取決於方案條件及分紅表現。

方案配置與壓力測試比較

以下金額、回報及利率均為會議中展示的方案數據或情境假設；講者以壓力測試說明特定假設下的表現，並非保證回報。

國壽「鑽逸」＋廣發銀行

保單與融資條件

- **100萬美元**總保費享 **8%** 折扣，實付 **92萬美元**。
- 第 **9年**預期退保價值約 **144.6萬美元**；未融資時底層單利回報約 **6.4%**。
- 融資利率為 **P−1.975%**，設有 **3.2%** 封底及 **4%** 封頂。以會議所述當時 P 為 **5.25%** 計，利率約為 **3.275%**，簡報中亦以約 **3.28%** 表述。
- 融資比例為首日現金價值的 **95%**。首年另有約 **1.5萬美元**手續費；方案示例的客戶首年總成本約 **15.8萬美元**。
- 講者展示的融資後第九年單利回報約 **19.75%**，IRR 約 **8.85%**。

開戶及資產要求

客戶須符合以下其中一項資產門檻：在廣發銀行系統內有等值 **100萬美元**資產證明，或在全球範圍內有等值 **300萬美元**資產證明。另須提供三個月內的徵信報告及流動資產證明；講者表示，資產證明的總額需與總保費一比一匹配。

壓力測試

按講者展示的假設，在利率長期按 **4%** 封頂時：

- 分紅實現率 **100%**：第九年單利回報約 **16.2%**。
- 分紅實現率 **90%**：單利回報約 **11.85%**。
- 分紅實現率 **70%**：單利回報約 **3.17%**。

國壽「鑽逸」＋交通銀行

保單與融資條件

- 保單折扣、實付保費及第九年預期退保價值與上述國壽「鑽逸」示例相同：總保費 **100萬美元**、折扣 **8%**、實付 **92萬美元**，第九年預期退保價值約 **144.6萬美元**，底層單利回報約 **6.4%**。
- 融資比例為首日退保價值的 **90%**。
- 融資利率為 **P−2%** 或 **H+1.25%**，取低者；會議中提及當時 P 為 **5.25%**。此方案沒有講者所述的硬性封底或封頂。
- 講者展示融資後第九年單利回報約 **17.64%**。

資產要求與壓力測試

講者表示，資產要求須覆蓋總保費及約十年的貸款利息，概括約為總保費的 **1.2倍**，相較廣發方案的開戶門檻較寬鬆。

壓力測試情境及講者展示的回報如下：

- 分紅實現率 **70%**、P 長期為 **5.5%**：回報約 **5.88%**。
- 分紅實現率 **70%**、P 長期為 **6%**：回報約 **3.96%**。
- 分紅實現率 **90%**、P 長期為 **5.5%**：回報約 **13%**。

中銀「薪火」＋中國銀行

期限、利率與准入條件

- 最低總保費門檻為 **60萬美元**，融資期限最長 **5年**。
- 融資利率為 **P−2.5%**；講者表示中國銀行方案採用的 P 為 **5.0%**，因此當時融資利率為 **2.5%**。
- 融資比例為首日退保價值的 **80%**，或總保費的 **70%**，取較低者。
- 講者表示方案沒有手續費，也不需要留置資金。
- 資產證明原則上只接受香港本地資產；其他地區資產須個別審批。資料包括主要賬戶近 **3個月**月結單及近 **1個月**流動資產證明；總資產須覆蓋總保費與未來 **5年**利息。

收益示例

- **60萬美元**保單：折扣 **7.5%**，折後保費 **55.5萬美元**；融資後客戶實際投入約 **16.7萬美元**。每年利息約 **9,696美元**，約每月 **800多美元**；第 **5年** IRR 約 **6.48%**。
- **100萬美元**保單：折扣 **8.5%**；客戶實際投入約 **27.4萬美元**，每月利息約 **1,335美元**；第 **5年** IRR 約 **6.52%**。

壓力測試與分紅參考

在分紅實現率 **70%**、且 P 連續 **5年**維持 **6%** 的講者所設極端情境下，方案展示的五年回報仍為正，約 **1.21%**。

講者另引用分紅實現率資料作參考：國壽公布的 **2025年度**數據中，全線產品中期紅利實現率均為 **100%**；中銀人壽以 **157個**樣本計的整體分紅實現率，中位數及平均數約為 **92%**。這些歷史數據為方案評估參考，不代表未來表現保證。

申請流程、利息安排與待辦事項

業務落地流程

1. **資格預審：**初步確認客戶年齡、可用額度及資產狀況，並收集資產證明、徵信報告等基本資料。
2. **提交資料及銀行初審：**預審匹配後，按方案要求提交徵信報告、資產證明及資金流水，由銀行進行初審。
3. **赴港簽單與開戶：**初審通過後安排客戶赴港。講者表示，投保簽單及銀行開戶通常可在一次赴港行程中完成，並可能於一天內辦妥。
4. **核保、綜合審批及放款：**保險公司進行保單核保，銀行按客戶資料及開戶時簽署的文件進行綜合審批；通過後放款並辦理保單抵押。
5. **後續年度審核：**每年進行審核，主要確認客戶是否正常支付利息、有無付息違約情況。

利息支付答疑

香港保費融資通常不是退保時才支付利息，而是先存入相應款項，再按月、按季或按年扣繳。就中銀方案，講者補充為先按年度存入，再按月扣款。講者表示，目前香港市場沒有退保時才付息的安排；澳門則有可於退保時支付利息的方案。

待辦事項

@Speaker 1

□ 向團隊夥伴提供本次培訓使用的保費融資方案材料及相關邏輯數據 - [TBD]

2026-11-17 保费融资最新产品解读

> 日期和時間： 2026-11-17 10:00:30
> 地點：[插入地點]
> [插入標題]

保費融資 槓桿與息差 風險壓力測試

主題

本講座介紹香港保費融資的資金流向、客戶適配條件與槓桿收益邏輯，並比較不同銀行的利率政策、融資比例及保險產品特性。內容亦涵蓋分紅實現率與利率變動的壓力測試、申請流程及利息支付安排，提醒從業人員審慎評估流動資產、現金流、資金鎖定期限及提前退出風險。

要點

1. 本次早會培訓以十一月份方案版本為材料，按面向客戶的講解邏輯梳理保費融資，包括基礎概念、收益邏輯、專案篩選、當下熱門方案及常見問題答疑。
2. 保費融資類似貸款買房：保費由客戶和銀行共同支付，保單退保時先償還銀行款項，扣除本金後的餘額再分配給客戶。
3. 保費融資並不適合所有高淨值客戶；客戶須同時具備可驗證的流動資產、可持續的現金流，並且投資期限與資金鎖定期相匹配。
4. 以一千萬美金保單為例，客戶需要能提供符合銀行要求的流動資產證明，資產與總保費須能一比一匹配。
5. 可驗證的流動資產包括存款、銀行理財、股票及基金等標準化金融產品；底層不透明或不確定的非標資金池專案通常不被接受，遇到個案應另外諮詢。
6. 保費融資通常需要按月、按季度或按年支付利息；客戶除首期自付資金外，還須預留利息所需資金，不能把所有流動資金都投入首付。
7. 保費融資的退出期限並非任意選擇：較短的退出期限約為五年或六年，市場上較常見的退出期限約為九年或十年；提前退出可能承受損失。
8. 保費融資的收益底層邏輯是利用槓桿與息差放大收益；息差越大、槓桿越高，整體收益率通常越高。
9. 息差主要受銀行融資利率及保險產品底層收益率影響；融資利率越低、保險產品收益率越高，息差越有利。

10. 保險產品底層收益率的評估因素包括保險公司的優惠或折扣、退保時的現金價值、分紅及整體預期收益率。

金句

- `"越短期越考驗產品的一個風險，越短期越容易出現這種風險，發生的可能性會越高。"-- Speaker 1 《2026年11月17日講座》`

章節和主題

保費融資的基本概念與資金流向

> 保費融資是由客戶與銀行共同支付保單保費的一種融資安排，可類比為貸款買房。客戶支付部分保費，銀行向保險公司支付大部分保費；保單退保時，先以退保所得償還銀行款項，扣除應還本金後的餘額才分配給客戶。

- **關鍵點**
    - 講解時可用「貸款買房」作為簡單類比，說明客戶透過向銀行借款購買大額保單。
    - 保單成立時，保費由客戶及銀行兩方共同支付；講者描述為客戶支付小部分，銀行支付大部分。
    - 退保時須先處理對銀行的還款，償還銀行款項後，剩餘餘額才歸客戶。
    - 保費融資並非只要有資金或屬於高淨值客戶就適用，須先判斷客戶是否符合資產、現金流及期限要求。
- **講解**

  講者建議按客戶初次接觸此業務時容易理解的順序解釋：先說明保費由客戶和銀行共同支付，再說明退保時優先償還銀行、餘額才分配給客戶。可將整體安排比喻為貸款購房，協助客戶理解資金進入保單及退出時的先後順序。講者也提醒，應先說明這是香港市場上稀缺、額度並非隨時都有、也不是任何人都能取得的業務，再進一步介紹收益與風險。

- **Examples**

> 講者將保費融資比作貸款買房：購買一張大額保單時，保費由個人和銀行共同支付，客戶支付小部分，銀行支付大部分。保單成立後，若退保，須先償還銀行款項；扣除本金後的剩餘部分再分配給客戶。講者以此說明，客戶透過貸款購買大額保單，退保所得並非全部直接歸客戶。

    - 先說明保費由客戶與銀行共同支付，使客戶理解銀行資金如何進入保單。
    - 再說明退保時優先償還銀行款項，之後才把剩餘餘額分配給客戶。
    - 以貸款買房作類比，幫助客戶理解這種安排的資金進出方式。
- **註意事項**
- 向客戶講解時，應清楚交代銀行出資、客戶出資及退保還款的先後次序。
- 保費融資不是所有高淨值客戶都適合，也不是只要有錢就可以取得。
- 應先說明業務額度並非隨時都有，且客戶須符合相應條件。
- **特殊情況**
- 如果客戶將保費融資理解為退保所得可直接全數歸自己，應說明退保時須先償還銀行款項，扣除本金後的餘額才分配給客戶。

保費融資客戶的三項適配條件

> 客戶須同時滿足三項條件：一是有可驗證的流動資產，能提供符合銀行要求的資產證明；二是有可持續的現金流支付融資利息；三是可接受的資金鎖定期限與保費融資的退出期限相匹配。

- **關鍵點**
    - 資產須可驗證且屬於流動資產；講者以購買一千萬美金保單為例，指出客戶需要有與總保費一比一匹配的流動資產，並提供符合銀行要求的證明。
    - 可接受的資產包括存款、銀行理財、股票及基金等標準化金融產品。
    - 底層不透明或不確定的非標資金池專案通常不被接受；若遇到此類個案，應另行諮詢。
    - 現金流須能持續支付利息；利息可能按月扣、按季度扣，或按年存入保險公司。
    - 客戶除了首日自付資金，還須預留利息支出，不能將全部流動資金投入首付。
    - 資金鎖定期限須與方案期限相符；較短約五年或六年可退出，市場上較常見的退出期限約為九年或十年。
    - 保費融資不是可以隨時無損退出的安排；進入後過早退出可能造成損失。
- **講解**

講者說明，判斷客戶是否適合時，三項條件必須同時成立。首先是銀行能否核實客戶持有的流動資產；資產證明不符合銀行要求，就未必能達到融資門檻。其次，客戶須在首日自付之外保留穩定現金流，因為利息會依不同安排按月、按季度或按年支付。最後，客戶的資金使用計畫要能承受保單的鎖定期；若客戶需要隨時取回資金，則不符合這類方案的期限特性。講者提醒，提早退出可能承擔相應損失，不能假設任何時間退出都不會虧損。

- **Examples**

> 講者舉例，若客戶貸款購買一張一千萬美金的保單，客戶需要持有能與總保費一比一匹配的流動資產，並能提供符合銀行要求的流動資產證明。可考慮的資產包括存款、銀行理財、股票及基金等標準化金融產品；底層不透明或不確定的非標資金池專案通常不被接受。如遇到此類資金，講者建議另行諮詢。

  - 先確認客戶的流動資產是否能與總保費一比一匹配。
  - 再確認客戶能否提供銀行要求的資產證明。
  - 核對資產類型是否屬於可辨識、可驗證的流動資產，例如存款、銀行理財、股票或基金。
  - 若資產來自底層不透明或不確定的非標資金池專案，不應逕自判定可接受，應另行諮詢。

> 香港保費融資通常需要支付利息，利息可能按月扣、按季度扣，或按年存到保險公司。客戶須在首日自付資金之外，另行準備穩定現金流及利息資金，不應把所有流動資金都投入首付。期限方面，較短的退出時間約為五年或六年，市場上較常見的退出時間約為九年或十年；若進入後提早退出，可能承擔損失。

  - 確認客戶除首期自付之外，仍有可持續的現金流支付利息。
  - 依方案安排確認利息按月、按季度或按年支付，並預留相應資金。
  - 確認客戶預計持有資金的期限能否覆蓋方案的鎖定期限。
  - 如果客戶預期可隨時退出，須指出提前退出可能造成損失，不能視為無損退出。

- **註意事項**

- 三項適配條件必須同時滿足，不能只以客戶是否有錢或是否屬於高淨值作判斷。

- 流動資產需能提供符合銀行要求的證明，且講者所述資產與總保費須一比一匹配。

- 客戶必須預留利息資金，不能將全部流動資金用於首付。

- 應在成交前核實客戶能否接受資金鎖定期限及可能的提早退出損失。
- **特殊情況**
- 如果客戶的資產來自底層不透明或不確定的非標資金池專案，應另行諮詢，不要直接視為符合銀行要求。
- 如果客戶無法持續提供利息所需現金流，應指出其不符合持續還款能力要求，並確認是否仍具備方案適配性。
- 如果客戶預計在方案期限前取回資金，應說明提前退出可能承擔損失，並重新評估期限是否匹配。

保費融資的息差與槓桿收益邏輯

> 保費融資的底層收益邏輯是以借入資金增加可投資的本金，並利用保險產品收益率與銀行融資利率之間的息差放大客戶自有資金的回報。收益表現的核心因素是息差與槓桿：融資成本越低、產品收益越高，息差通常越大；融資比例或可融資基礎越高，槓桿通常越高。

- **關鍵點**
    - 息差來自投資或產品收益率與融資利率之間的差額。
    - 槓桿是使用銀行資金增加整體投入規模，使客戶以較少自有資金承擔較大的投資規模。
    - 講者以五個點的理財收益率、三個點的銀行融資成本說明兩個點的息差。
    - 示例中，客戶投入二十萬並借入八十萬，投入總額為一百萬；按年收益五個點計算，一年收益為五萬。
    - 八十萬融資按三個點計算，一年利息成本為兩萬四；扣除利息後，淨收益為兩萬六。
    - 以客戶自有投入二十萬為分母，兩萬六除以二十萬，年收益率為百分之十三；講者將其與原本百分之五的收益率比較，指出提高了百分之八。
    - 此計算例子用於說明槓桿與息差如何放大回報，並非對任何實際保單收益或結果的保證。
- **講解**

  講者先假設客戶有二十萬，購買年收益五個點的理財產品，一年可得二十萬乘以五個點，即一萬。若另向銀行借八十萬，銀行收取三個點的利息，一年融資成本為八十萬乘以三個點，即兩萬四。此時總投入為二十萬加八十萬，即一百萬；以五個點計算，一年收益為五萬。扣除兩萬四的利息成本後，淨收益為兩萬六。再以客戶實際投入的二十萬計算，兩

萬六除以二十萬，年收益率為百分之十三。講者據此說明，原本五個點的產品收益，在借款槓桿及兩個點息差的作用下，示例中的自有資金年回報率提高到百分之十三，增加百分之八。

- **Examples**

> 假設客戶有二十萬，原本用二十萬購買年收益五個點的理財產品，一年利息收益為一萬。為放大收益，客戶再向銀行借八十萬，銀行收取三個點利息，故一年融資成本為兩萬四。客戶以自有二十萬加銀行借款八十萬，合計投入一百萬購買同樣年收益五個點的產品，一年收益為五萬；扣除兩萬四融資成本後，淨收益為兩萬六。以自有資金二十萬計算，兩萬六除以二十萬，年收益率為百分之十三。講者指出，此例中的產品收益率為五個點，銀行融資成本為三個點，息差為兩個點，並以五倍槓桿將自有資金回報率由百分之五提高至百分之十三，增加百分之八。

    - 先計算未融資時的收益：二十萬乘以五個點，得到一年收益一萬。
    - 計算借款成本：八十萬乘以三個點，得到一年利息成本兩萬四。
    - 計算融資後的總投入：二十萬加八十萬，合計一百萬。
    - 計算總收益：一百萬乘以五個點，得到一年收益五萬。
    - 扣除融資成本：五萬減兩萬四，得到淨收益兩萬六。
    - 以客戶自有資金為基數計算：兩萬六除以二十萬，得到百分之十三的年收益率。
    - 對照原本百分之五的產品收益率，講者表示示例中的年收益率提高百分之八；其說明重點是槓桿與息差共同放大自有資金回報。
- **註意事項**
- 分析收益時應分開辨認息差與槓桿兩個核心因素。
- 應同時考慮產品收益率和銀行融資成本，不可只看保險產品的預期收益。
- 計算淨收益時須扣除融資利息成本。
- 回報率的分母應按講者示例使用客戶自有投入二十萬，而不是一百萬總投入。
- 示例中的收益計算是用來說明機制，不應把示例直接當作實際產品的保證收益。
- **特殊情況**

- 如果產品收益率未高於融資成本或息差不足，應重新評估融資安排的收益邏輯，不應只憑槓桿較高就認為方案更有利。

保費融資專案的篩選及保險產品評估因素

> 篩選保費融資專案時，應比較融資利率、保險產品底層收益率、融資比例、產品首日現金價值及產品折扣。融資利率較低、產品底層收益率較高，有助於擴大息差；融資比例較高、首日現金價值較高及產品折扣較大，則可能提高槓桿。還須考慮保險公司的投資實力、分紅收益率及分紅實現率，評估保單現金價值能否實現。

- **關鍵點**
    - 息差方面須比較銀行融資利率與保險產品底層收益率。
    - 提高底層收益率的因素包括保險公司的優惠或折扣、保單退保時的現金價值、分紅及整體預期收益率。
    - 槓桿方面須比較融資比例；講者舉例，一家銀行可貸到首日現價的百分之九十五，另一家可貸到首日現價的百分之八十，前者槓桿較高。
    - 不同保險產品即使同樣繳付一百萬美金，首日現金價值也可能不同；講者舉例，A產品首日值八十萬，B產品首日值八十五萬。
    - 首日現金價值越高，可能支持較高的融資基礎及槓桿。
    - 產品折扣不只影響產品收益評估，也可能影響槓桿；講者將融資利率、產品折扣和融資比例列為幾項核心比較因素。
    - 市場競爭時，銀行可能有外界拿不到的內部融資政策；若融資比例或現價因素未具優勢，產品折扣可能提供另一項競爭優勢。
    - 需綜合評估保險公司的投資實力、產品最終現金價值、分紅收益率及分紅實現率。
    - 講者以國壽某款融資產品為例，表示背後可承作貸款的銀行有八家；本段內容未列出這八家銀行的名稱。
- **講解**

  講者先把收益篩選拆成息差與槓桿兩方面。息差方面，一是希望銀行融資利率較低，降低資金成本；二是希望保險產品底層收益率較高。產品收益評估可進一步看保險公司的優惠或折扣、保單在退保時的現金價值、分紅及整體預期收益率。槓桿方面，講者指出融資比例越高，槓桿通常越高；例如一款產品的首日現價，若一家銀行可貸百分之九十五、另一家只貸百分之八十，前者貸款比例較高。產品首日現金價值也會影響融資基礎：同樣繳付一百萬美金，A產品首日值八十萬，B產品首日值八十五萬，兩者可形成不同融資能力。產品折扣則可能同時有助於提升

產品收益表現及槓桿。最後，講者提醒要評估保險公司的投資實力及分紅實現情況，不能只比較單一融資數字。

- **Examples**

> 講者以同一款產品為例，假設銀行A可貸到產品首日現價的百分之九十五，銀行B可貸到首日現價的百分之八十。由於百分之九十五的融資比例較高，對應的槓桿較高；因此篩選時需要比較銀行對產品首日現價的可融資比例。

  - 先確認各銀行使用的融資計算基礎是否為產品首日現價。
  - 比較各銀行可貸比例：示例中分別為百分之九十五及百分之八十。
  - 在其他條件相近時，百分之九十五的融資比例較高，講者據此判斷其槓桿較高。

> 講者指出，即使客戶同樣繳付一百萬美金購買產品，不同產品的首日現金價值仍可能不同。示例中，A產品第一天值八十萬，B產品第一天值八十五萬。篩選時須關注首日現金價值，因為較高的首日現金價值可能帶來較高的融資基礎及槓桿。

  - 確認產品的保費相同，例如示例中的一百萬美金。
  - 比較各產品的首日現金價值：A產品為八十萬，B產品為八十五萬。
  - 依講者的篩選邏輯，首日現金價值較高的產品可能支持較高槓桿。

> 講者指出，挑選保費融資專案不能只看銀行融資比例和首日現價，也應將保險公司的產品折扣納入比較。市場上銀行可能有外界無法取得的內部融資政策，導致某些融資比例或現價條件未必有競爭優勢；此時產品折扣可能成為與客戶溝通及專案競爭時的一項優勢。講者將融資利率、產品折扣及融資比例列為核心因素。

  - 先比較融資利率、融資比例及產品現金價值等條件。
  - 若銀行端存在外界拿不到的內部融資政策，應理解各方案在融資比例上的競爭差異。
  - 將產品折扣納入整體收益與槓桿評估，避免只用一兩項數字判斷方案。
  - 向客戶說明，影響整體收益率的不只是一項或兩項因素，產品折扣等因素也可能產生影響。

- **註意事項**

- 篩選時應同時分析息差與槓桿，避免只看某一個融資比例或單一預期收益數字。

- 融資利率越低，融資成本通常越低；應核實各銀行實際適用的融資利率。
- 應比較產品折扣、首日現金價值、退保現金價值、分紅及預期收益率。
- 不同產品即使保費相同，首日現金價值也可能不同。
- 評估保單未來現金價值時，應考慮保險公司的投資實力、分紅收益率及分紅實現率。
- 香港市場融資選擇眾多，講者提及保險公司背後可能搭配六七家銀行，並以國壽某款產品為例指出可貸款銀行有八家。
- 銀行內部融資政策可能不對外公開，對外比較時應理解各方案資訊及政策條件的差異。
- **特殊情況**
- 如果客戶提出的非標資產或資金來源底層不透明，應另行諮詢，不要僅憑客戶所述直接認定可供銀行驗證。
- 如果銀行融資比例或首日現價條件不具優勢，應進一步比較產品折扣及其他影響整體收益率的因素。
- 如果比較保單預期現金價值，應同時檢視保險公司的投資實力、分紅收益率及分紅實現率，不宜只依單一預期數字判斷。

保費融資常見利率計算方式及銀行政策差異

> 保費融資的融資利率政策因銀行而異，講者歸納為四類：H 加 X、P 減 X、H 與 P 取較低者，以及設定利率封頂。X 是利率公式中的調節係數，各銀行可設定不同數值。銀行條款還可能涉及封底或封頂等限制；逐家比較時應以實際條款為準。

- **關鍵點**
    - H 加 X：以 HIBOR 加上調節係數 X 作為融資利率；講者舉出的係數包括一點一五、一點九七五，也可能是一或二。
    - P 減 X：以香港最優利率 P 減去調節係數 X 計息。
    - H 與 P 取較低者：同時比較 H 加 X 與 P 減 X，按較低的融資利率計算利息。
    - 硬性封頂：為融資利率設定最高上限；講者舉例廣發銀行封頂百分之四，即使 P 上升至六、七或八，仍按百分之四收取該筆借款利息。

    - 講者以廣發銀行說明其政策可能包括 P 減一點九七五或 H 加一點一五取低，並提及封頂條款；交通銀行則以 H 或 P 相關公式取較低者為例；星展的例子是只有 H 加一的政策。
    - 銀行政策與調節係數並不一致，需逐家核實；原講述亦提到各銀行可能存在封底、封頂安排。
- **講解**

  講者先比較不同銀行的貸款利率政策，再將市場方案整理為四種公式或保障方式。H 加 X 與 P 減 X 是以不同基準利率加減調節係數；若採取 H 與 P 取低，則比較兩個公式後按較低者計息。若採用硬性封頂，當市場計算出的利率超過上限時，客戶仍按封頂利率支付利息。講者指出，取低或硬性封頂能提供一定程度的利率託底，許多保費融資客戶因而偏好這兩種方式；但應依客戶投資偏好選擇。

- **Examples**

  > 講者舉例，廣發銀行的利率政策可採 P 減一點九七五，或 H 加一點一五取低，並提及封頂安排；另以廣發銀行封頂百分之四為例。交通銀行的方案是比較 H 或 P 相關利率後取較低者。星展銀行的例子則是只有 H 加一的政策。

    - 先確認該銀行使用的基準利率是 H、P，或兩者皆使用。
    - 確認公式中的調節係數 X；講者指出各銀行的 X 可能不同。
    - 若條款是 H 與 P 取低，分別計算兩種利率後，以較低者計息。
    - 若有硬性封頂，則核對封頂利率及適用條件；講者舉例封頂百分之四，即使 P 漲到六、七或八，利息仍按百分之四計算。
- **註意事項**
- 各銀行的基準、調節係數及封底或封頂條款可能不同，需核對具體產品與銀行政策。
- 利率方案的選擇取決於客戶的投資偏好與對利率變動的承受程度。
- 硬性封頂可限制利率上升時的最高成本；取低方案則按 H 與 P 公式中較低者計息。
- **特殊情況**
- 如果客戶或學員剛進入保費融資行業、尚不了解 H 與 P，應先說明兩種基準利率的含義，再進一步解釋公式。
- 如果銀行方案設有硬性封頂，應說明市場利率高於封頂值時，如何依約以封頂利率計息。

HIBOR（H）與香港最優利率（P）的特性及歷史數值

> H 是港元一個月拆借利率 HIBOR，與同業拆借利率掛鉤，日常數值可能變動，波動幅度通常較大。P 是香港最優利率，可理解為借給優質銀行客戶的基準利率，與美聯儲利率決議大致同趨勢，但調整頻率較低、走勢較穩定。

- **關鍵點**
    - 講者說明，H 加 X 通常用於 HIBOR 這一相對較低但波動較大的基準。
    - P 本身通常較高，因此常採 P 減 X；講者表示 P 基本上不會低於五，並提及五點零至五點二五的區間。
    - 講者將 P 類比於國內與房貸掛鉤的 LPR。
    - 美聯儲加息時，P 也可能上升，但講者以美聯儲加息十一次、P 可能上漲三次或三四次說明其調整頻率較低。
    - HIBOR 當前約為二點六；近十年平均值為一點六七，中位數約為零點九二，最小值為零點零六，最大值為五點六二。
    - P 當前約為五點零至五點二五；中國銀行作為發鈔行的例子採小 P、約五點零，多數銀行目前為五點二五。
    - P 過去十年最大值為六點一二五，最小值為五點零，主要在五點零至五點二五區間波動。
    - 講者指出，HIBOR 數值可在香港銀行公會網站查詢，每天可能不同；一般日常波動不特別大，但階段性的市場調節政策可能造成影響。
- **講解**

  講者先解釋 H 與 P 的定義，再以兩者的走勢和歷史數值說明為何公式通常分別採用 H 加 X 與 P 減 X。P 的基準值通常在五點零至五點二五附近，故以調節係數扣減；HIBOR 長期相對偏低、振幅較大，故以調節係數加上去。講者將 H 描述為波動較大的利率，將 P 描述為相對穩定的利率。HIBOR 當前約二點六，高於其近十年平均值一點六七及中位數零點九二；P 則大部分時間處於五點零至五點二五附近。

- **Examples**

> 講者表示，當前 HIBOR 約為二點六，近十年平均值為一點六七，中位數約為零點九二，最小值為零點零六，最大值為五點六二。當前 P 約為五點零至五點二五；過去十年最大值為六點一二五，最小值為五點零，主要在五點零至五點二五區間波動。

    - 比較基準利率時，先分辨 H 是港元一個月拆借利率，P 是香港最優利率。

    - HIBOR 的歷史區間較寬，講者以零點零六至五點六二及當前約二點六說明其波動較大。
    - P 過去十年主要在五點零至五點二五區間，最高為六點一二五，講者據此說明 P 相對穩定。
    - 選擇融資公式時，應同時考慮基準利率的當前數值、歷史波動與銀行所設定的調節係數。
- **註意事項**
- HIBOR 會每日變動，可到香港銀行公會網站查詢。
- 階段性的市場調節政策可能影響 HIBOR，不能只依日常波動幅度判斷其風險。
- P 雖相對穩定，仍可能隨美聯儲加息或降息趨勢變動。
- **特殊情況**
- 如果評估時遇到市場調節政策或利率環境階段性變化，應重新查詢當前 HIBOR，而不要只沿用過往數值。

底層收益率、產品折扣與保證現金價值對保費融資的影響

> 底層產品的收益率會影響保費融資的息差及槓桿，並非所有儲蓄分紅險都適合保費融資。講者提出的產品特點包括高折扣與高保證部分：折扣可降低實際繳付金額並放大槓桿；保證現金價值在總現金價值中佔一定比例，可作為產品價值構成的參考。

- **關鍵點**
    - 講者提出的問題是「是不是所有的儲蓄分紅險都適合做保費融資呢？」並明確回答「不是的」。
    - 底層收益率決定或影響融資息差及槓桿。
    - 講者列出的產品形態條件包括高折扣，以及高保證的部分；講述在「第二個呢，有高保證的這樣的一個」處中止，沒有提供更多後續條件。
    - 示例總保費為一百萬美金，實際繳付八十九萬五千九百七十九，折扣為十萬四千零二十一。
    - 該示例產品第九年的總現金價值為一百三十五萬兩千六百四十。
    - 第九年的現金價值中，保證部分為九十三萬八，佔比接近百分之七十、約百分之六十九；分紅部分約四十一萬，佔比接近百分之三十，講者將整體描述為約三七分。
- **講解**

講者先指出底層收益率會影響息差與槓桿，並否定所有儲蓄分紅險都適合保費融資。接著以一款產品說明折扣：總保費一百萬美金，實際只需繳付八十九萬五千九百七十九，折扣為十萬四千零二十一；講者指出折扣可放大槓桿。再看第九年現金價值，總額為一百三十五萬兩千六百四十，其中保證部分為九十三萬八，約佔百分之六十九；分紅部分約四十一萬、接近百分之三十。講者據此概括為約百分之七十來自保證、百分之三十左右來自分紅。

- **Examples**

> 示例產品總保費一百萬美金，實際繳付八十九萬五千九百七十九，折扣十萬四千零二十一。第九年總現金價值為一百三十五萬兩千六百四十；其中保證部分為九十三萬八，約佔百分之六十九、接近百分之七十；分紅部分約四十一萬，佔比接近百分之三十。講者將保證與分紅的比例概括為約三七分。

  - 先比較總保費與實際繳付金額，確認示例折扣為十萬四千零二十一。
  - 將第九年總現金價值拆分為保證部分與分紅部分，理解不同部分對產品價值的貢獻。
  - 講者以保證部分約百分之六十九、接近百分之七十，及分紅部分接近百分之三十，說明該示例具有較高的保證現金價值比例。
  - 評估保費融資產品時，除折扣與保證比例外，還要留意底層收益率對息差及槓桿的影響。
- **註意事項**
- 不能假設所有儲蓄分紅險都適合保費融資，需檢視產品本身條件。
- 折扣會影響實際繳付金額，並可放大槓桿。
- 應分辨總現金價值中的保證部分與分紅部分，不要將兩者混為一談。
- 產品的底層收益率會影響息差及槓桿。

保費融資產品選擇與底層收益率判讀

> 保費融資的產品評估須同時考察保單產品的回本時間、底層收益率及保險公司的長期分紅實現率。講者指出，只有產品條件良好且保險公司歷史回報表現良好，才較有機會與銀行取得長期融資合約，進而運用融資槓桿和利差形成保費融資收益。所述底層收益率均以單利表達。

- **關鍵點**

    - 講者以某產品為例，指出保證回本時間為第七年，預期回本時間為第五年。
    - 選擇保險公司時，須考察長期、穩定的分紅實現率；產品條件與公司歷史回報須一併考量。
    - 一般保費融資產品的底層收益率大概在五到六左右；折扣較高、條件較好的產品，底層收益可能達到六點多；保證部分佔比較高且折扣普通的產品，通常是五點多。
    - 上述底層回報率是單利，不應將其誤解為複利或IRR。
    - 比較融資方案時，應先看未融資保單的底層回報率，再比較融資利率、融資比例、費用與期限，並確認所稱收益率採用的計算口徑。
- **講解**

  講者先說明保費融資產品本身的收益結構：產品收益中大部分是保證的，而且回本相對較快；接著指出，產品的保證回本和預期回本時間只是產品選擇的一部分，還要看保險公司的長期分紅實現率。產品與公司條件同時符合，才有機會取得銀行長期融資合約。講者把一般產品底層收益率描述為五到六左右，折扣較高的產品可能到六點多，較穩健且保證佔比高、折扣普通的產品則通常在五點多，並特別提醒這裡討論的是單利。後續比較廣發、交通銀行等方案時，便是先從未融資保單的底層單利回報率出發，再分析融資帶來的利差與槓桿。

- **Examples**

  > 講者指出，某產品的保證回本是第七年，預期回本是第五年。產品收益中大部分有保證，且相對較快回本；選擇保險公司時，還須確認其長期分紅實現率是否穩定。講者說明，一般保費融資產品的底層收益率大概是五到六左右，折扣較高的產品可能到六點多，保證佔比高且折扣中規中矩的產品則通常是五點多；以上均指單利。

    - 先確認產品保證回本和預期回本的時間，例子中分別為第七年和第五年。
    - 再評估產品的收益組成與保證程度，並核查保險公司的長期分紅實現率。
    - 最後以單利口徑比較底層收益率，不把五到六或六點多的單利回報率與複利數值混為一談。
- **註意事項**

- 比較保費融資產品時，底層回報率須確認是單利；講者明確表示此處計算的是單利。

- 產品的回本時間、保證收益比例及保險公司的分紅實現率須一併考察。

- **特殊情況**
- 如果產品折扣較高，應將較高折扣納入底層收益率比較；講者指出此類產品的底層收益可能達到六點多。
- 如果產品較穩健、保證佔比較高而折扣普通，應按講者所述以五點多左右的底層收益作為比較參考。

國壽「鑽逸」加廣發銀行保費融資方案

> 此方案以國壽「鑽逸」與廣發銀行融資配合。講者以一百萬美金為例，標準化折扣為八個點，實際支付九十二萬；第九年預期退保價值為一百四十四點六萬，底層單利回報率為六點四。廣發貸款利率按P減一點九七五，講者稱封底三點二、封頂四，當下P為五點二五，按公式為三點二七五，展示計算時約按三點二八。貸款比例為首日退保價值的百分之九十五。

- **關鍵點**
    - 未融資案例：一百萬美金保單有八個點優惠，優惠金額為八萬，實付九十二萬；第九年預期退保價值為一百四十四點六萬，底層單利回報率為六點四。
    - 貸款利率按P減一點九七五計算；講者稱最新政策封底三點二、封頂四，之前封底是三點一、封頂是三點九。
    - 當下P為五點二五，五點二五減一點九七五等於三點二七五；講者後續約按三點二八計算。
    - 銀行融資比例為首日退保價值的百分之九十五。講者列出銀行可融資七萬七千七百，並提到每年利息成本及貸款費用；貸款手續費為一萬五，客戶首年要付十五萬八。
    - 講者稱十五萬八可撬動一百萬保單，槓桿倍數約六點三一倍；第九年單利列為十九點七五，IRR為八點八五。
    - 廣發銀行開戶資產條件：本人在廣發銀行系統（含內地的廣發系統）名下有一百萬美金等值資產證明，或全球範圍本人名下有三百萬美金等值資產證明。
    - 資產證明另須包含三個月內的徵信報告，以及最近三個月任意時點的資產證明；流動資產總額須與需提供的總保費相當，講者表示總保費一比一即可。
    - 講者以第九年退保一百四十四點六萬、償還銀行七十多萬並扣除九年利息，再以客戶付出的十五萬八及九年期間進行收益說明。
- **講解**

講者先以未融資保單計算底層收益：一百萬美金保費享八個點折扣，優惠八萬，實付九十二萬；第九年預期退保價值為一百四十四點六萬，據此列出六點四的底層單利。接著加入廣發融資條件：利率按P減一點九七五，當時P為五點二五，算得三點二七五，展示時約用三點二八；貸款比例為首日退保價值的百分之九十五。講者稱，融資後單利為十九點七五、IRR為八點八五，槓桿倍數約六點三一倍。其計算說明包括第九年退保價值一百四十四點六萬、先償還銀行七十多萬、扣除九年利息，並以客戶首年支付的十五萬八及九年期間計算。講者另提到每年利息支出十四萬九千，並提到銀行可融資七萬七千七百；原講解在這兩個金額的具體關係上未進一步說明，因此保留原述。取得方案還須符合廣發開戶資產門檻及提供指定資產、徵信文件。

- **Examples**

> 未融資時，一百萬美金保單享八個點優惠，即優惠八萬、實付九十二萬；第九年預期退保價值為一百四十四點六萬，底層回報率為六點四的單利。融資時，廣發貸款利率按P減一點九七五計算，P為五點二五，故為三點二七五，講者約按三點二八計算；政策封底為三點二、封頂為四，之前封底為三點一、封頂為三點九。貸款比例為首日退保價值的百分之九十五。講者列出的銀行可融資金額為七萬七千七百，並提到每年利息支出十四萬九千、貸款手續費一萬五，客戶首年要付十五萬八；十五萬八對應約六點三一倍槓桿。講者列示融資後單利十九點七五、IRR八點八五。開戶須符合下列其一：廣發系統內本人名下有一百萬美金等值資產證明，或全球範圍本人名下有三百萬美金等值資產證明；另須提供三個月內徵信報告及最近三個月任意時點的資產證明，流動資產總額與總保費相當，講者概括為一比一。

    - 先按保單折扣計算實付保費：一百萬美金減去八萬優惠，實付九十二萬。
    - 再以第九年預期退保價值一百四十四點六萬計算未融資底層回報，講者列為六點四單利。
    - 套用廣發貸款利率公式P減一點九七五；當時P為五點二五，得三點二七五，展示計算時約用三點二八。
    - 按首日退保價值的百分之九十五計算融資比例，並納入銀行利息及一萬五手續費。講者列明首年付款十五萬八、槓桿約六點三一倍。
    - 講者列出的融資後指標為單利十九點七五、IRR八點八五；其第九年說明包括退保一百四十四點六萬、償還銀行七十多萬及扣除九年利息。
    - 最後核對廣發開戶資產條件、三個月內徵信報告及最近三個月任意時點的資產證明。

- **註意事項**
- 廣發系統內資產門檻與全球資產門檻不同：廣發系統內為一百萬美金等值，全球本人名下為三百萬美金等值。
- 須提供三個月內徵信報告，以及最近三個月任意時點的資產證明。
- 講者稱廣發貸款政策封底三點二、封頂四，並指出之前政策為封底三點一、封頂三點九。
- 講者所報每年利息支出十四萬九千、銀行可融資七萬七千七百、首年付款十五萬八等金額，應按原講解保留並在實際方案中核實其對應口徑。
- **特殊情況**
- 如果客戶資產在廣發系統內，且本人名下等值資產達一百萬美金，可按廣發系統內資產條件評估開戶。
- 如果客戶資產不在廣發系統內，例如在招行、農行、中信或浦發等系統，應按全球本人名下三百萬美金等值資產門檻評估。
- 如果客戶無法滿足廣發的一百萬美金系統內或三百萬美金全球資產門檻，講者建議可再考察交通銀行方案。

廣發方案的利率與分紅實現率壓力測試

> 講者以不同分紅實現率和貸款利率情景檢視廣發方案的收益變化。基準情景為分紅實現率百分之百、融資利率三點二七五，講者列出第九年收益率十九點七五。若自開始投保起一直按封頂利率四計算，分紅實現率百分之百時收益率為十六點二；分紅實現率百分之九十、連續九年按封頂利率時為十一點八五；分紅實現率百分之七十且連續多年按封頂利率時為三點一七。

- **關鍵點**
    - 基準假設：分紅實現率百分之百，融資利率按當時三點二七五計算，第九年收益率為十九點七五。
    - 利率壓力情景：從開始投保起持續按封頂利率四計算，分紅實現率百分之百時，單利收益率為十六點二。
    - 較悲觀情景：分紅實現率百分之九十，連續九年按封頂利率四，收益率為十一點八五。
    - 極端情景：分紅實現率百分之七十，並從開始投保起連續多年按封頂利率四，收益率為三點一七。
    - 壓力測試的用途是辨認極端不利條件下可能的收益水平，並判斷客戶能否接受，而非只看基準情景。

- **講解**

  講者先以分紅實現率百分之百、融資利率三點二七五作基準，列出第九年收益率十九點七五。接著將利率假設提高到銀行方案封頂的四，檢查收益對利息上升的敏感度：分紅實現率仍為百分之百時，收益率為十六點二；若分紅實現率降至百分之九十，並連續九年使用封頂利率，收益率為十一點八五；再採極端假設，分紅實現率只有百分之七十，且從開始投保起一直按封頂利率四計算，收益率仍為三點一七。講者以此說明應辨認極端風險和可接受的最低收益，而不是只依賴較理想的預期回報。

- **Examples**

  > 若分紅實現率為百分之百，並按現行三點二七五的融資利率計算，第九年收益率為十九點七五。若從投保時開始持續採用封頂利率四，分紅實現率為百分之百時收益率為十六點二；分紅實現率為百分之九十且連續九年按封頂利率時，收益率為十一點八五；分紅實現率為百分之七十且連續多年從投保時起使用封頂利率時，收益率為三點一七。

  - 設定基準情景：分紅實現率百分之百、融資利率三點二七五，講者列出第九年收益率十九點七五。
  - 將融資利率改為封頂利率四，分紅實現率仍為百分之百，收益率降為十六點二。
  - 保持封頂利率四，將分紅實現率降至百分之九十並假設連續九年，收益率為十一點八五。
  - 進一步降至百分之七十並假設從投保時起連續多年按封頂利率四，收益率為三點一七。
  - 根據壓力測試結果，判斷客戶是否能接受更悲觀條件下的收益水平。

- **註意事項**

- 不要只看分紅實現率百分之百及當前利率下的基準收益，還要測試利率升至封頂值及分紅實現率下降的情況。

- 講者所列的十九點七五、十六點二、十一點八五、三點一七均為單利收益率口徑。

- **特殊情況**

- 如果客戶擔心銀行利率上升，應以封頂利率四重新進行收益測算。

- 如果客戶擔心保險公司分紅實現率下降，應同時測試百分之九十及百分之七十等情景，並向客戶說明三點一七的極端情景結果。

國壽「鑽逸」加交通銀行保費融資方案

> 交通銀行方案同樣搭配國壽「鑽逸」，未融資底層回報率與廣發方案相同。講者以一百萬美金、八個點優惠、實付九十二萬及第九年退保價值一百四十四點六萬為例，底層單利為六點四。融資後講解所列收益率為十七點六四，低於廣發方案；主要差異是貸款比例由廣發的首日退保價值百分之九十五降為交通銀行的百分之九十。

- **關鍵點**
    - 未融資條件與國壽「鑽逸」廣發方案相同：一百萬美金保單、八個點折扣、實付九十二萬，第九年預期退保價值一百四十四點六萬，底層單利六點四。
    - 融資後講者列出的收益率為十七點六四，低於廣發方案的十九點七五。
    - 貸款比例為首日退保價值的百分之九十；講者將其與廣發的百分之九十五相比，指出融資比例下降是收益較低的主要原因。
    - 貸款利率為P減二和H加一點二五兩者取低；當時P為五點二五。講者表示沒有明確封底和封頂，若市場利率升高，P減二基本形成軟性封頂。
    - 近兩個月資產證明須顯示淨資產扣除負債餘額後，足以覆蓋總保費及貸款利息；講者概括約為總保費的一比一點二，即總保費再加九年或十年的貸款利息。
    - 資產證明要求取決於保單保費規模及貸款利息，講者表示此方案的資產門檻相對沒有太高。
- **講解**

  講者沿用國壽「鑽逸」的未融資示例：一百萬美金保單優惠八個點，實付九十二萬，第九年退保價值一百四十四點六萬，底層單利為六點四。融資後收益率列為十七點六四，比廣發的十九點七五低。比較兩者時，講者指出交通銀行融資比例是首日退保價值的百分之九十，而廣發是百分之九十五；貸款利率條件則大致相近。交通銀行按P減二和H加一點二五取低，當時P為五點二五；沒有明確封底或封頂，P減二在利率上行時可形成軟性封頂。申請時還需提供近兩個月資產證明，淨資產扣除負債後須足以覆蓋總保費及九年或十年的貸款利息。

- **Examples**

> 一百萬美金保單享八個點優惠，實付九十二萬；第九年退保價值一百四十四點六萬，底層單利為六點四。交通銀行貸款比例為首日退保價值的百分之九十，融資後講者列出的收益率為十七點六四。貸款利率按P減二和H加一點二五取低，當時P為五點二五；利率沒有

> 明確封底和封頂，P減二在利率上行時可作軟性封頂。資產證明為近兩個月資料，淨資產扣除負債後須覆蓋總保費和貸款利息，講者概括約為總保費的一比一點二，或總保費加九年、十年的貸款利息。

    - 先以一百萬美金保單減去八個點優惠，得到實付九十二萬。
    - 以第九年預期退保價值一百四十四點六萬計算底層單利，講者列為六點四。
    - 按首日退保價值百分之九十核算交通銀行貸款比例，並與廣發的百分之九十五比較。
    - 依P減二和H加一點二五取低的規則判斷貸款利率；當時P為五點二五，講者指出利率上升時P減二可形成軟性封頂。
    - 準備近兩個月資產證明，確認扣除負債後的淨資產足以覆蓋總保費和九年或十年的貸款利息。
- **註意事項**
- 交通銀行融資比例為百分之九十，低於廣發的百分之九十五，講者指出這是交通銀行方案收益率較低的主要原因。
- 資產證明須以淨資產扣除負債後計算，並涵蓋總保費及貸款利息。
- 資產覆蓋年限在講解中提到九年或十年，具體資產要求應按實際貸款期限及保費規模核對。
- **特殊情況**
- 如果客戶不滿足廣發的開戶資產門檻，或不想將資產轉入廣發系統，可考慮交通銀行方案。
- 如果市場利率上升，應依交通銀行P減二和H加一點二五取低的規則重新測算；講者將P減二描述為軟性封頂。

交通銀行方案的利率與分紅實現率壓力測試

> 講者以P的不同長期水準測試交通銀行方案。講解提及近十年P最高六點五、短期曾到六點一二，長期可能在五到五點二五之間；壓力測試另假設P長期為五點五，或連續九年、十年為六。分紅實現率百分之七十時，P長期五點五的收益率約五點八八；P長期為六時收益率為三點九六。若分紅實現率百分之九十且P長期維持五點五，講者估計收益率為十三點多。

- **關鍵點**

    - 講者表示P近十年最高為六點五，並提到短期到過六點一二；長期可能在五到五點二五之間。
    - 壓力測試假設P長期為五點五，或P長期連續九年、十年維持六。
    - 在分紅實現率百分之七十、P長期為五點五時，收益率約為五點八八。
    - 在分紅實現率百分之七十、P長期連續九年、十年維持六時，收益率為三點九六。
    - 講者認為分紅實現率百分之九十、P長期維持五點五，是相對偏悲觀但略帶客觀的參考情景，收益率約十三點多。
- **講解**

  講者先描述P的歷史與可能區間：近十年最高六點五，短期到過六點一二，長期可能處於五到五點二五。為進行壓力測試，講者將長期P假設提高至五點五，或假設連續九年、十年維持六。最悲觀的分紅情景之一是分紅實現率百分之七十；在P長期五點五時收益率約五點八八，在P長期為六時收益率為三點九六。講者另提出較偏悲觀但仍略帶客觀性的情景，即分紅實現率百分之九十、P長期五點五，估計收益率為十三點多。

- **Examples**

> 講者提到P近十年最高六點五，短期到過六點一二，長期可能為五到五點二五。壓力測試假設P長期五點五或連續九年、十年為六。分紅實現率百分之七十時，P長期五點五的收益率約五點八八；P長期為六時收益率為三點九六。若分紅實現率百分之九十且P長期為五點五，收益率約十三點多。

    - 先列出講者提到的P參考值：近十年最高六點五、短期六點一二、長期可能五到五點二五。
    - 再將壓力假設提高為P長期五點五，並另設P連續九年、十年為六的情景。
    - 在分紅實現率百分之七十時，分別得到約五點八八和三點九六的收益率。
    - 另以分紅實現率百分之九十、P長期五點五作相對偏悲觀但略帶客觀的情景，講者估計收益率為十三點多。
- **註意事項**

- 講者同時提到P近十年最高六點五、短期六點一二及長期五到五點二五等不同參考值，應將歷史描述與壓力測試假設區分。

- 壓力測試結果應連同分紅實現率假設一起閱讀；五點八八和三點九六均以分紅實現率百分之七十為條件。

- **特殊情況**
- 如果客戶特別關注利率長期升高，應採用P長期五點五或連續九年、十年為六的情景測算。
- 如果客戶需要相對偏悲觀但較具參考性的估算，可參照分紅實現率百分之九十且P長期五點五、收益率十三點多的情景。

中銀「薪火」加中國銀行五年期保費融資方案

> 中銀「薪火」搭配中國銀行融資，講者以五年為主要分析與退保時間。貸款利率按P減二點五計算，中銀的P為五，因此當時貸款利率為二點五。最低總保費門檻為六十萬美金；講者估計客戶實際自付約十六七萬美金便可能達到門檻。貸款比例為首日退保價值的百分之八十或總保費的百分之七十，取低者。方案沒有手續費，也不須留置資金，最長期限五年。

- **關鍵點**
    - 主要以五年為評估及退保期限；講者表示中銀方案通常在近五年的時候可退出。
    - 貸款利率按P減二點五計算；中銀的P為五，當時利率為二點五。
    - 最低總保費為六十萬美金；講者表示實付約十六七萬美金可能就能達到該保費門檻。
    - 貸款比例按首日退保價值的百分之八十或總保費的百分之七十取低者。
    - 沒有任何手續費，也不需要留置資金；最長融資期限為五年。
    - 只接受香港資產證明；若提供內地銀行存款或內地股票、基金帳戶等資產，不能用於此方案。
    - 若資產位於新加坡或其他國家，須個別審批、一單一議。
    - 資產證明要求包括近三個月主要帳戶的流水月結單，以及近一個月流動資產證明；總資產須覆蓋總保費和未來五年的利息。
    - 講者在說明最低門檻換算後的資產要求時，原文停在「其實也就是什麼呀？換算成這個」，後續內容未提供。
- **講解**

  講者將中銀「薪火」與中國銀行融資定位為較短期方案，主要看五年。利率按P減二點五計算，而中銀使用的P為五，故當時融資利率為二點五。總保費最低須達六十萬美金，講者指出由於採用槓桿，客戶實際自付約十六七萬美金可能便可達到保費門檻。貸款額按首日退保價值的百分之八十或總保費的百分之七十取較低者。方案沒有手續費，也不要求留置資金，最長期限為五年，因此講者表示通常會在五年後選擇退保。

其主要限制是資產證明地域：只接受香港資產；境外其他國家的資產須個別審批，內地銀行存款及股票、基金帳戶不能用於該方案。文件包括近三個月主要帳戶流水月結單和近一個月流動資產證明，總資產須覆蓋總保費與未來五年利息。錄音在講到六十萬美金門檻換算後的要求時中斷，未完整提供後續內容。

- **Examples**

> 中銀「薪火」加中國銀行融資方案以五年為主要期限，貸款利率按P減二點五計算，中銀的P為五，當時利率為二點五。最低總保費為六十萬美金，講者稱實際自付約十六七萬美金可能即可達標。貸款額按首日退保價值的百分之八十或總保費的百分之七十取低者。沒有手續費、不需留置資金，最長期限五年。只接受香港資產；新加坡或其他國家資產個別審批，內地銀行存款及股票、基金帳戶不能使用。資產文件包括近三個月主要帳戶流水月結單和近一個月流動資產證明，總資產須覆蓋總保費和未來五年利息。錄音在講到六十萬美金換算後的資產要求時中斷。

    - 先確認保單總保費達最低六十萬美金門檻；講者估計客戶實際自付約十六七萬美金可能即可達標。
    - 按中銀P為五及P減二點五公式，確認講者所述當時貸款利率為二點五。
    - 以首日退保價值的百分之八十和總保費的百分之七十兩種口徑計算，並採取較低者。
    - 確認客戶能接受最長五年的融資期限，且了解沒有手續費、不需留置資金。
    - 先核對資產所在地是否香港；若在新加坡或其他國家，提交個別審批；內地銀行存款及股票、基金帳戶不符合此方案的資產證明要求。
    - 準備近三個月主要帳戶流水月結單、近一個月流動資產證明，並確認總資產覆蓋總保費及未來五年利息。
- **註意事項**
- 中銀方案最低總保費為六十萬美金，不能將此保費門檻與客戶實際自付金額混為一談。
- 資產證明只接受香港資產；內地銀行存款及股票、基金帳戶不能用於此方案。
- 新加坡或其他國家資產須個別審批、一單一議。
- 講者所稱實付約十六七萬美金是對達到保費門檻的描述，實際核准條件仍須按方案審核。

- 錄音最後一句未完成，六十萬美金換算後的具體資產要求沒有在此段內容中交代。

- **特殊情況**

- 如果客戶提供的是內地銀行存款或內地股票、基金帳戶，不能按講者所述用於中銀方案，應改查其他方案。

- 如果客戶資產在新加坡或其他國家，須向中國銀行提出個別審批，不可直接視為符合香港資產要求。

- 如果客戶希望採用較短期限，且能滿足六十萬美金總保費門檻及香港資產證明要求，可評估此五年期方案。

保費融資的收益邏輯與適合方案的基本條件

> 保費融資以借款支付部分保費，利用保單收益與融資利息之間的利差，再透過槓桿放大投入資金的收益。講者指出，考慮保費融資的產品應有不錯的折扣及較高的保證現價；其所談方案的底層收益率大多在五點多到六點多之間。實際表現仍受融資利率、分紅實現情況和持有期限等因素影響。

- **關鍵點**

    - 收益來源是保單底層收益與借款成本之間的息差，再加上槓桿效果；融資並不等同於無風險提高收益。
    - 講者建議優先看產品是否有不錯的折扣，以及保證現價是否較高。
    - 講者所示產品的底層收益率大多在五點多到六點多之間，融資後用息差和槓桿提升整體收益率。
    - 挑選融資方案還須考察利率安排及保險公司的過往分紅實現率，避免只看預期收益率。

- **講解**

  講者先回顧保費融資的底層邏輯：客戶借款支付部分保費，若保單收益高於融資利息，便形成息差；槓桿使客戶以較少自有資金取得較大保額，因此可能放大收益。講者接著說明，方案選擇須先看產品折扣與保證現價，再把融資成本、利率變動以及分紅實現情況納入評估。其後以五年期方案作示例，說明融資後的IRR及壓力測試結果，但這些數字是講座所展示方案的結果，不應脫離個別條件視為保證。

- **註意事項**

- 融資後的收益取決於息差，借款利息是持續成本。

- 不能只看示例中的IRR，也應檢視折扣、保證現價、融資利率及分紅實現率。
- 講者提到有軟性封頂或硬封頂的利率安排，相對較穩健。
- **特殊情況**
- 如果利率有軟性封頂或硬封頂安排，應將其納入方案比較，講者認為相對較穩健。
- 如果客戶的持有期較短，應更重視產品風險及壓力測試，因為短期更容易受到不利情況影響。

六十萬美金五年期保費融資示例

> 講者展示一個以六十萬美金為保費門檻的五年期方案。方案折扣為百分之七點五，折後保費為五十五點五萬；銀行可貸現價的百分之八十，講者所列客戶實際支付金額為十六點七萬。每年利息約九千六百九十六美金，折算每月八百多美金。講者稱五年IRR可達六點四八，並表示沒有年費及留置費，五年可以退出。

- **關鍵點**
    - 投保金額：六十萬美金。
    - 折扣：百分之七點五；折後保費：五十五點五萬。
    - 銀行貸款比例：現價的百分之八十；客戶實際支付：十六點七萬。
    - 每年利息：約九千六百九十六美金；月供約八百多美金。
    - 五年IRR：六點四八。
    - 講者表示沒有年費及留置費，並稱五年可以退出。
- **講解**

  講者先指出六十萬美金剛好達到方案門檻，折扣百分之七點五後，保費為五十五點五萬。按講者所述，銀行可貸現價的百分之八十，客戶實際需要支付十六點七萬。融資期間每年還須支付利息，約九千六百九十六美金，換算每月約八百多美金。講者以此方案說明，投入十六點七萬的保費資金，購買六十萬美金保單，在五年退出時展示的IRR為六點四八。以上均為講者對該方案的說明。

- **Examples**

> 講者表示，六十萬美金剛好符合門檻。方案提供百分之七點五折扣，折後只需支付五十五點五萬。銀行可貸現價的百分之八十，講者列出的客戶實付金額為十六點七萬。每年利息約九千六百九十六

> 美金，相當於每月八百多美金。五年IRR為六點四八；講者並稱沒有年費、沒有留置費，五年可退出。

    - 先按六十萬美金保額及百分之七點五折扣，得到折後保費五十五點五萬。
    - 再按講者所述銀行可貸現價的百分之八十，列出客戶實際需支付十六點七萬。
    - 持有期間需繳付每年約九千六百九十六美金利息，折算每月八百多美金。
    - 講者展示的五年IRR為六點四八，並稱五年可退出且沒有年費及留置費。

- **註意事項**

- 原話將年利息表述為約九千，隨後具體補充為九千六百九十六美金；需保留較具體的數字。

- 月供被表述為八百多美金，並非講者給出的精確月付款額。

一百萬美金五年期保費融資示例

> 講者以一百萬美金保單示範另一個方案，稱其折扣為八點五。客戶用二十七點四萬美金購買一張一百萬美金的保單，每月支付一千三百三十五美金利息；第五年退出時，講者展示的IRR為六點五二，略高於六十萬美金方案的六點四八。

- **關鍵點**

    - 保單金額：一百萬美金。
    - 折扣：八點五。
    - 客戶支付金額：二十七點四萬美金。
    - 每月利息：一千三百三十五美金。
    - 第五年退出時IRR：六點五二。
    - 講者表示其槓桿相較六十萬美金方案略高，IRR也略高。

- **講解**

  講者比較更高保額的融資方案時，指出一百萬美金方案的折扣為八點五，並以槓桿較高說明其IRR略高。依講者列出的數字，客戶用二十七點四萬美金取得一百萬美金保單，每月支付一千三百三十五美金利息，於第五年退出時，IRR為六點五二。

- **Examples**

> 講者稱一百萬美金方案的折扣為八點五。客戶用二十七點四萬美金購買一張一百萬美金的保單，每月支付一千三百三十五美金利息；

> 第五年退出時，內部收益率可達六點五二。講者將其與六十萬美金方案比較，稱六點五二略高於六點四八。

    - 方案保單金額為一百萬美金，講者所報折扣為八點五。
    - 客戶投入二十七點四萬美金，每月支付一千三百三十五美金利息。
    - 按講者展示的情境於第五年退出，IRR為六點五二。
    - 講者指出此方案的槓桿相對較高，且其IRR略高於六十萬美金方案的六點四八。
- **註意事項**
- 原話以「折扣八點五」表述，未在此處再次說明百分比單位，應保留原有表述。
- IRR是講者所展示方案的五年結果，須連同方案假設及融資成本理解。

五年期方案的雙重壓力測試

> 講者以中銀方案作壓力測試，目的在於檢視極端情況下是否可能虧損。測試假設未來連續五年P均處於過去十年P的最高值，並同時假設分紅實現率只有百分之七十。在這兩項不利假設同時成立時，講者展示的收益率仍為正的一點二一。

- **關鍵點**
    - 壓力測試對象：講者所述的中銀方案。
    - 講者指出期限越短，越考驗產品風險；期限較短時，風險發生的可能性較高。
    - 利率情境假設：未來連續五年P均處於過去十年P的最高值。
    - 分紅情境假設：分紅實現率只有百分之七十。
    - 兩項壓力同時出現時，講者展示的收益率仍為正的一點二一。
    - 講者認為利率連續多年處於極端情況幾乎不可能，但仍以此作極端情境演示。
- **講解**

  講者先指出，短期方案更容易受短期市場及產品風險影響，因此需要檢視極端情況下是否可能虧損。其測試先假設未來連續五年P都處於過去十年P的最高值；講者在口述中修正為未來連續五年，而不是連續十年。接著再將分紅實現率壓至百分之七十，形成雙重壓力。按講者展示結果，兩項不利情境同時成立時，收益率仍為正的一點二一。講者亦提醒，利率在某一年出現極端情況尚可設想，但連續多年持續發生幾乎不可能。

- **Examples**

> 講者以中銀方案進行極端情境測試：假設未來連續五年P都處於過去十年P的最高值，並假設分紅實現率只有百分之七十。講者展示在此雙重壓力下，收益率仍是正的一點二一。講者說明利率連續多年維持極端高位幾乎不可能，但以此作壓力測試，以評估短期方案的風險。

    - 先設定P的極端假設：未來連續五年均處於過去十年P的最高值。
    - 再加入分紅實現率只有百分之七十的假設，形成雙重壓力。
    - 在這兩項假設下，講者報告的收益率為正的一點二一。
    - 講者藉此說明短期方案需要重視極端風險，但同時指出利率連續多年維持極端情況幾乎不可能。
- **註意事項**
- 講者把此情境定位為極端壓力測試，不代表其認為該情況會實際連續發生。
- 壓力測試結果依賴所設定的P及分紅實現率假設。
- **特殊情況**
- 如果評估的是短期方案，應特別檢視不利情境及壓力測試結果，因為講者指出短期更考驗產品風險。
- 如果出現利率連續多年處於極端值的假設，應將其視為壓力測試情境，而非講者所稱的常態預期。

分紅實現率資料及評估方式

> 講者以國壽和中銀人壽的過往分紅實現率資料，說明選擇產品時應檢視發行公司的歷史穩定性。國壽公布的二零二五年度資料顯示，全線產品的中期紅利實現率均為百分之百；講者並提及Ten Net網站上的同業比較。中銀人壽整體分紅實現率的中位數約為百分之九十二，講者稱平均數也大約是九十二，樣本數為一百五十七個。

- **關鍵點**

    - 國壽公布的二零二五年度中期紅利實現率：全線產品均為百分之百。
    - 講者稱Ten Net網站提供同業中期紅利實現率比較，並指出中國人壽相關資料為百分之百。
    - 中銀人壽整體分紅實現率中位數約百分之九十二。
    - 講者稱中銀人壽平均數也大約為百分之九十二。

    - 中銀人壽相關資料採集樣本數為一百五十七個。
    - 講者總結國壽和中銀兩家公司的分紅實現率整體表現穩定。
- **講解**

  講者回應應以百分之百、百分之九十或百分之七十哪一種分紅實現率作評估較客觀時，展示國壽與中銀人壽過往資料作參考。國壽方面，講者稱其公布的二零二五年度資料中，全線產品的中期紅利實現率均達百分之百，並提到Ten Net網站可比較同業資料。中銀人壽方面，講者稱整體分紅實現率中位數約百分之九十二，平均數亦大約為九十二，樣本數為一百五十七個。講者據此表示兩家公司的分紅實現率表現穩定，並建議挑選過往分紅實現率較穩的公司，以使對未來的預期更可控。

- **Examples**

> 講者表示，國壽公布的二零二五年度分紅實現率中，全線產品的中期紅利實現率全部達到百分之百；並提到Ten Net網站上有同業比較資料。中銀人壽整體分紅實現率中位數大約為百分之九十二，講者稱平均數也大約是九十二，採集樣本為一百五十七個。講者認為兩家公司的分紅實現率整體穩定。

    - 查看國壽公布的二零二五年度資料，講者指出全線產品的中期紅利實現率均為百分之百。
    - 參照講者提及的Ten Net同業比較資料，了解中期紅利實現率的同業情況。
    - 查看中銀人壽資料，講者報告其中位數約百分之九十二、平均數約百分之九十二，樣本數為一百五十七個。
    - 講者以過往實現率的穩定程度作為選擇公司的考量之一。
- **註意事項**

- 百分之百、約百分之九十二及百分之七十分別對應講者引用的不同公司資料或壓力測試假設，不應混為同一項數據。

- 講者引用的是過往分紅實現率資料，並建議用於評估穩定性及未來預期的可控程度。

- **特殊情況**

- 如果尚未確定分紅實現率應採用何種假設，應比較保險公司的過往分紅實現率及樣本資料，並配合壓力測試，而非只看單一數值。

保費融資申請及落地流程

> 講者說明保費融資的作業流程：先取得客戶基本資料並進行資格預審，再收集完整文件送銀行初審；初審通過後，安排客戶赴港投保及

> 開立銀行戶口，之後由保險公司核保、銀行進行綜合審批，審批通過後放款並辦理保單抵押。其後按年進行年審，重點查看客戶是否正常付息及有無付息違約。

- **關鍵點**
    - 資格預審階段先確認客戶年齡、可用額度及資產情況。
    - 客戶提供資產證明、徵信報告等基礎資料；部分情況需要徵信報告，部分則主要提交資產證明。
    - 詳細資料包括近三個月的徵信報告、流動資產證明及近三個月的資金流水；是否需要徵信報告視個案而定。
    - 資料送交銀行進行初審；初審通過後通知客戶赴港辦理投保及銀行開戶。
    - 講者表示，現時大部分情況可赴港一次，在同一天完成簽單及開戶。
    - 簽單、開戶後，保險公司進行保單核保，銀行按客戶提供及簽署的資料進行綜合審批。
    - 綜合審批通過後銀行放款，保單作相應抵押，並將副本寄送給客戶。
    - 後續按年審查，主要確認客戶是否配合正常付息、有沒有付息違約。
- **講解**

  第一步是讓客戶提供基本資料，包括資產證明和徵信報告等，以確認年齡、額度及資產情況並進行資格預審。若初步匹配，再收集詳細文件：例如近三個月的徵信報告、流動資產證明及近三個月資金流水；講者說明部分個案需要徵信報告，部分個案則不需要。文件備妥後先交銀行初審。初審通過，便通知客戶赴港安排投保及開戶；講者表示目前大部分個案可一次赴港，並在一天內完成簽單和開戶。之後進入保險公司核保及銀行綜合審批；銀行會參考客戶提交的資料及開戶時簽署的文件。審批通過後銀行放款，並以保單作抵押，再把副本寄給客戶。後續按年審查，主要確認利息是否正常繳付及有無違約。

- **註意事項**

- 預審與初審是不同階段：預審先確認年齡、額度和資產匹配，初審則在提交詳細資料後進行。

- 徵信報告是否需要視個案而定；講者另提及近三個月的徵信報告、流動資產證明及資金流水。

- 赴港一次並於一天完成簽單和開戶，是講者所述現時大部分個案的安排，不代表所有個案均相同。

- 銀行綜合審批及保險公司核保均需完成，通過後才進入放款及保單抵押環節。
- 年審會關注正常付息及付息違約情況。
- **特殊情況**
- 如果個案不需要徵信報告，應依銀行要求準備資產證明、流動資產證明及相關資金流水。
- 如果初審未通過，講者所述流程尚不能進入赴港投保及開戶階段。
- 如果年審時發現未正常付息或出現付息違約，應按銀行要求處理；講者指出正常配合付息的個案通常較順利。

方案挑選、十一月份方案展示及利息支付安排

> 講者建議挑選保費融資方案時，優先考察利率是否有軟性或硬性封頂，並選擇過往分紅實現率較穩定的保險公司。講者表示十一月份配置較多的方案包括國壽鑽逸搭配廣發和交通銀行，以及中銀薪火搭配中銀；原話稱有三個方案，但只清楚列出上述兩組。講者另說明中銀保費融資利息按月扣付，需先按年度存入，不是在退保時支付；講者表示香港基本沒有退保時才付利息的安排，澳門可以。

- **關鍵點**
    - 利率若有軟性封頂或硬封頂，相對較穩健。
    - 應選擇過往分紅實現率相對穩定的公司，使對未來的預期更可控。
    - 講者提到十一月份較多配置的方案包括國壽鑽逸搭配廣發和交通銀行。
    - 另一組為中銀薪火搭配中銀。
    - 講者稱有三個融資方案，但口述中只明確列出上述兩組。
    - 中銀保費融資利息須月付，先按年度存入，再每月扣除。
    - 講者表示香港基本沒有退保時才支付利息的安排，澳門可以在最後退保時付利息。
- **講解**

  講者在總結時提出兩項選案重點：一是比較融資利率，若有軟性封頂或硬封頂，穩健性相對較高；二是比較保險公司過往分紅實現率，優先考慮表現較穩的公司。講者接著分享十一月份配置較多的方案，提到國壽鑽逸搭配廣發和交通銀行，以及中銀薪火搭配中銀；雖然口述稱有三個方案，但沒有在這段內容中完整列出第三個方案。關於利息，講者特別澄清中銀保費融資並非退保時一次付息，而是客戶先按年度存入利息，

再由銀行每月扣款。講者並表示香港基本沒有退保時才付息的安排，澳門則可以。

- **註意事項**
- 方案名稱及銀行搭配應按講者原話記錄，不自行補充未說明的第三個方案。
- 中銀方案的利息付款方式為年度預存、每月扣款，不是退保時才支付。
- 香港與澳門的退保時付息安排，依講者所述有所不同。
- **特殊情況**
- 如果客戶詢問中銀方案是否可在退保時才付利息，應說明講者所述安排為先按年度存入、再按月扣款。
- 如果客戶詢問香港與澳門的退保付息安排，應區分講者所述：香港基本沒有此安排，澳門可以在最後退保時付利息。

2026-11-17 保费融资最新产品解读

2026-11-17 10:00:30

00:00:00 Speaker 1
大家可以聽到我的聲音。如果過程中網路有什麼不是很順暢的話，大家可以發文字提醒我一下。

00:00:10 Speaker 1
好的，歡迎各位來參加我們每週二的早會。

00:00:14 Speaker 1
好，那我我們就開始今天的這樣的一個早會培訓哈。

00:00:19 Speaker 1
首先呢，我想跟大家分享一下，今天呢，我們呃主要是希望給大家就保費融資啊這一塊的業務呢，再來做一個梳理。那我今天給大家呢，會按照我自己平常啊給客戶去講解的一個邏輯，所以大家可以看到我的這個螢幕上面，我寫的是怎麼樣？方案版，然後是十一月。等等啊，把這個搞錯。那十一月的這樣的一個方案版本

00:00:49 Speaker 1
也就是說這個月呢，我基本上可能我自己去見客戶，我就會用到這一套材料。所以我會按照這個邏輯，把大家當成客戶，就是因為客戶他可能在首次接觸保費融資的時候，他對於保費融資的一些概念，一些基礎的東西，以及說他整體的收益可能和什麼樣的一些因素是相關聯的，他其實是不是那麼清晰的？那因為我們在座的各位，就是大家已經聽過很多次保費融資了

00:01:20 Speaker 1
所以對此呢，相對會熟悉一些。

00:01:23 Speaker 1
大家就跟著我的這樣的一個思路和邏輯來走。

00:01:28 Speaker 1
好，那我們會從幾個方面來講。第一個是基礎概念，保費融資到底是什麼東西，它底層的收益邏輯是什麼。第二塊就是如何去篩選一個好的融資專案。

00:01:44 Speaker 1
香港市場上面做保費融資的特別多，很多基本上各家保險公司，一家保險公司背後還可以搭配一些，甚至六七家銀行，所以融資業務很多。我們要如何去篩選一個可能更匹配客戶的，或者說我們十一月份主推的，緊接著第三部分的內容，我給大家去梳理出來了，當下比較熱門的這個方案。

00:02:13 Speaker 1
那最後呢，就是一些常見的問題，一些常見的答疑。

00:02:21 Speaker 1
好了，那我們先來看一下基礎概念

00:02:24 Speaker 1
首先我們先理解一下什麼是保費融資。一般來說，我會用一個圖來做展示。其實保費融資就很類似，用一句簡單的話來說，就非常類似我們去貸款買房。也就是說，一張保單的保費是由兩方來支付的，小部分的保費是由客戶來付的。

00:02:51 Speaker 1
這是第一部分。大部分的保費我們可以看到是由銀行支付給保險公司的。這個保單成立之後，在退保的時候，首先大部分需要還給銀行，扣除本金之後，剩餘的部分給到客戶。我們再用一句話來總結：保費融資非常類似於貸款買房

00:03:21 Speaker 1
也就是說，我們通過貸款去買了一張大額保單。

00:03:26 Speaker 1
那這個保單進去的時候是由個人和銀行兩方來出這個保費；退出的時候呢，先把

00:03:36 Speaker 1
借銀行的錢還給銀行，然後再來進行這樣的一個分配餘額給到客戶，這個就是保費融資了。

00:03:46 Speaker 1
好，那保費融資它是不是適合所有的客戶呢？不是的，那它是不是

00:03:53 Speaker 1
它其實不僅僅是不是所有的高淨值只要有錢我都可以呢？那我覺得做保費融資需要滿足三項條件，要同時滿足。第一個就是它的資產是可以驗證的。

00:04:07 Speaker 1
其實我這裡注意，我講到這一點的時候，更多的，我們告訴客戶，哪些人適合我們，讓客戶同時對照他自己匹不匹配這樣的一些條件，就是它作為一個市場稀缺的資源，我們一定要讓他清楚。這個專案待會我們會去展示它的收益以及它的風險，但此之前我們要告訴他，這是香港市場非常稀缺的一個業務

00:04:38 Speaker 1
它的這個產品呢，不是它的額度不是隨時都有

00:04:42 Speaker 1
也不是誰都能夠得著，那不僅僅只是有錢就可以，它同時還需要滿足三個條件，就這是一個大的前提。那第一個呢，就是資產是可以驗證的。什麼叫資產可以驗證呢？我今天貸款大額買一張

00:05:01 Speaker 1
一千萬美金的單啊，我是實際上是需要客戶啊，他需要有流動資產和這個總保費是要一比一能匹配的上的，所以他是要能夠提供符合銀行要求的流動資產證

明來去證明，我可以夠得著這樣的一個門檻。那流動資產呢，就是包括僅限於哈，這裡我梳理了一下，存款呢，銀行的一些理財呀，還有股票、基金這種標準化的金融產品都是OK的，那如果說像有一些非標的、底層不不是很透明的啊、不確定的這種資金池的專案啊

00:05:39 Speaker 1
那就往往一般都不會接受，如果是真的，大家如果遇到這樣的，最好就是再單獨來諮詢一下。

00:05:49 Speaker 1
所以第一個條件就是它的資產要是可以驗證的，並且是流動資產。那第二個是什麼呢？就是現金流是可以持續的。

00:05:57 Speaker 1
因為香港的保費融資基本上我們都是需要去還利息的，也就是每它的利息可能是按月扣、按季度扣，或者按年去存到保險公司。總之需要一個什麼呀？可以去持續提供這個還款能力的現金流，所以他除了他首日能拿得出來的自付以外，還需要額外要準備這樣的一個穩定的現金流，不能把所有的流動資金都全部投入到這個首付

00:06:30 Speaker 1
一定需要提前預留出利息的部分。

00:06:35 Speaker 1
好，那第三個需要滿足的條件呢，就是期限需要和

00:06:39 Speaker 1
本身我們自己這個資金的這個叫做鎖定的期限是需要相匹配的，因為保費融資現在短的大概就是五年六年的時候是可以退出的，那如果我們做的市場上應該更多的可能就是九年或者十年然後退出，所以它並不是說什麼我隨時進去之後我隨時是可以出來的。

00:07:07 Speaker 1
進去之後，你及時出來，那一定就會承擔相應的損失。它並不是隨時都可以沒有虧損的退出，所以期限需要相匹配。在這裡呢，我們就看到了怎麼樣？保費融資並不適合所有的高淨值客戶，同時它還需要滿足資產可驗證、現金流是可以持續的，並且期限和我們自己的這樣的一個預期鎖定期是需要相匹配的。

00:07:37 Speaker 1
篩選完這樣的一個客戶，滿足條件，我們繼續往下走。保費融資它的收益邏輯是什麼樣的？它是怎麼樣來賺錢的？

00:07:47 Speaker 1
那我這裡給大家舉個例子，我們可以講清楚。假設我現在手上有二十萬

00:07:53 Speaker 1
有這兩筆錢。假設有這二十萬，我現在去買一個年收益五個點的理財產品

00:08:03 Speaker 1
我們可以算得出來

00:08:04 Speaker 1
年收益五個點，二十萬的投入，一年後我有多少利息？就是二十萬乘以五個點，我們就可以算出來是什麼呀？有一萬塊錢這樣的一個收益。好，那我想要把這五個點的收益放大，我可以怎麼樣做呢？我緊接著找銀行貸款八十萬，這假設一二三四五六七八，每一個就是十萬，貸款八十萬

00:08:33 Speaker 1
貸款八十萬。好，我們來看一下這樣的一個收益。假設我去找銀行融資八十萬

00:08:40 Speaker 1
銀行借這八十萬給我，他要我付多少利息給他呢？付三個點的利息。假設那我們來看一下我的融資成本是多少，其實就是八十萬乘以三個點，我相當於一年我要還給銀行

00:08:55 Speaker 1
我要付出額外的這個利息成本是兩萬四。

00:09:00 Speaker 1
好，那我這個時候我同樣也是去買這個年收益五個點的這個理財產品，我這個時候呢，我的收益就不止一萬的。這個收益了，我會是多少呢？因為我的本金就有了二十萬，還有銀行借給我的八十萬

00:09:17 Speaker 1
我的本金就有一百萬。一百萬我再乘以什麼呀？這個五個點的收益，我一年之後呢，我實際上呢，我的年收益額就可以做到五萬，由一萬就增長到了五萬。

00:09:31 Speaker 1
我們算一下，我獲益了五萬，但是我要付出銀行額外兩萬四的成本。

00:09:38 Speaker 1
那我們就可以算出我的淨收益額是多少？是兩萬六。

00:09:43 Speaker 1
好，兩萬六，我們來算一下我年收益率是多少呢？

00:09:47 Speaker 1
我實際上自己是掏了多少錢啊？是不是自己只有投入了二十萬呢？那兩萬六除以二十萬，我們就可以算出我一年的收益率是百分之十三。這個其實就是什麼呀？

00:10:02 Speaker 1
通過有息差，我買的這個理財產品有五個點的收益，但是銀行借錢給我呢只有三個點，我這中間可以套息有兩個點啊，有兩個點的息差。同時呢，我是有槓桿的

00:10:18 Speaker 1
因為我是投入二十萬

00:10:20 Speaker 1
銀行借給我八十萬，相當於我是按一百萬來獲取五個點的收益，所以我就有五倍的槓桿。

00:10:31 Speaker 1
槓桿加息差就可以將我原本

00:10:35 Speaker 1
只有五個點年收益率的產品，它的收益率提升到百分之十三

00:10:42 Speaker 1
這樣的話呢，我的年收益就相當於增加了百分之八，這個其實就是保費融資它收益的底層的邏輯，一定是什麼呀？通過息差加槓桿的方式，來去放大了我們的收益。

00:10:59 Speaker 1
好了，那。怎麼樣去篩選呢？

00:11:02 Speaker 1
因為我們已經瞭解了它的底層邏輯是槓桿加息差之後，那我們就要看影響保費融資收益的因素，其實就是核心就是兩個，對不對？一個就是息差，另外一個呢就是槓桿。

00:11:18 Speaker 1
息差呢，如果說我的息差越大

00:11:23 Speaker 1
我的收益是不是會越高？同時，如果我的槓桿越高，那我整體的收益率也會越高。好，我們先看一下息差。息差怎麼樣可以把這個息差增大呢？要麼就是我的融資利率越低越好。銀行借給我錢，他收我的利息，這個利息率能夠越低越好，我的成本能越低，那當然我可以賺的錢就會越高。一個是融資的利率

00:11:55 Speaker 1
第二個是什麼呢？就是我底層這個產品的收益率，也就是我要去選擇的這個保險的這一款保險產品，如果它的底層收益率可以越高，那我和銀行之間的這個息差是不是就會越大呀？那這樣的話，我的收益就會更好。

00:12:17 Speaker 1
要麼就是融資利率可以低一點，要麼同時還希望什麼呀？這個保險它底層的收益可以更高一些。如果它的底層收益率要高

00:12:29 Speaker 1
那當然可能就看兩塊啊，就看兩個方面。第一個

00:12:33 Speaker 1
保險公司給的優惠能不能大一點，對吧？折扣可以高一點。其次就是現金價值。

00:12:41 Speaker 1
這個保單到第九年退保的時候，它的現金價值可以高一點

00:12:48 Speaker 1
分紅可以高一點，整體的預期收益率可以高一點，那我的底層的收益率當然就越高了。所以息差呢，主要就是看這兩塊，一個是銀行借給我錢的這個

00:13:00 Speaker 1
這個利率，還有一個就是我選定的這個保險產品它本身的收益率。

00:13:07 Speaker 1
好，那槓桿呢？我們可以看槓桿呢。第一個就是融資的比例啊。如果說今天我同樣是一款產品，你這家銀行可以貸給我這個產品的首日現價的百分之九十五，B呢是貸給我首日現價的百分之八十。那當然是什麼呀？貸款比例貸百分之九十五的，我的槓桿會更高。所以呢，融資的比例啊要更高一些。那我的槓桿會更大，所以呢，那融資比例就決定了就是什麼呀？

00:13:40 Speaker 1
產品的首日現金價值

00:13:42 Speaker 1
因為不同的產品，雖然我同樣是交一百萬，我付一百萬美金買一個產品

00:13:49 Speaker 1
它可能A產品，它第一天只值八十萬，B產品它可能第一天可以值八十五萬，所以我們要看首日現金價值

00:14:00 Speaker 1
如果首日現金價值越高，那它可以讓我的槓桿會越高。

00:14:05 Speaker 1
另一個呢，就是同樣也是和這個息差一樣的，有一個什麼呀？產品的折扣

00:14:11 Speaker 1
產品折扣，保險公司給我的優惠力度越大，那也會讓我的槓桿更高。我們綜合來看，可能要去選定一個不錯的保費融資這個專案

00:14:25 Speaker 1
綜合來看，其實就是什麼呀？一個我覺得核心就是看這個。融資的利率啊，再一個呢，我們要關注的就是什麼呀？折扣啊，這裡產品的折扣，還有一個就是融資的比例，這是幾個比較核心的。我為什麼一定會把產品折扣放在這裡啊？這個可能就是因為這個有的時候我們就是因為今天我們是內部培訓哈，其實有時候關起門來說，有的時候我們經常會遇到什麼呀？市場上面的一些PK和競爭

00:14:57 Speaker 1
特別はと銀行端。

00:15:00 Speaker 1
因為銀行端他們有一些內部的融資政策，外面可能是拿不到的。往往這個時候我們可能說，那你同樣的這樣的一些比例現價這一塊，在這個比例上和這個因素上，我可能都不一定有優勢。那我可不可以適當的在這個上面可以有一些優勢？那是我。

00:15:24 Speaker 1
放在這裡的一個核心原因，就是我們在跟客戶溝通的時候，要非常清晰。影響它整體收益的因素不僅僅是一二，還可能有三，都會來影響到它整體的收益率。

00:15:40 Speaker 1
好，那我們來理解了它的這樣的一個收益了之後呢，那我們就這裡還有一個點，就是現金價值。我們去挑選產品，一定還要結合保險公司的投資實力來去做綜合評估，就是不同的保險公司，它的對應的保費融資的產品，最終它的現金價值能不能夠實現越高越好，取決於它的分紅的這樣的一個收益率，它的分紅的實現率。

00:16:13 Speaker 1
我們來看一下，剛剛既然已經瞭解到了它的主要部分，就是它的息差和槓桿，我們先看一下最核心的，就是怎麼樣去挑選一個好的保費融資。和銀行的融資利率，首先是我們關注的第一個要素。我這裡舉一個例子，比如說以國壽的某一款融資產品來看，它背後其實可以去做貸款的銀行非常的多。

00:16:46 Speaker 1
我這裡放了有八家

00:16:49 Speaker 1
那我們可以看到不同的銀行，他們的貸款的利率政策是不一樣的。比如說，這個廣發，它是用什麼P減一個一點九七五，或者是H加一點一五取低，並且還有封頂和封頂。

00:17:05 Speaker 1
那交通呢？它就是什麼呀？沒有封底和封底，它就是用H或者是P。大家先在這裡聽我講H和P。如果今天線上有剛進入這個行業的，之前沒有聽過保費融資的，可能這個時候你們還不知道什麼是H，什麼是P。待會兒後面會給大家講。就我們先聽著，好，那我們可以看到交通銀行是怎麼樣的，它就沒有封底和封底了，它就是H和P，然後來去選一個按低的來選

00:17:38 Speaker 1
那有一些銀行，比如說像星展，它P都沒有了，就只有一個H加一這樣的一個政策對吧？還有呢，我們可以看到像這個。

00:17:52 Speaker 1
利率它還有一個上限，所以我們會發現市場上各家銀行它的融資利率都是不一樣的。其實我給大家總結了，融資利率其實就這幾類

00:18:05 Speaker 1
第一個是H加X，X我們就是相當於這後面的這個什麼數，一點一五啊，一點九七五啊，因為每一家都會不一樣，所以我們就把它當成一個調節係數X去替代。有一些可能是一，有一些可能是二

00:18:24 Speaker 1
每家銀行的這個x會不一樣。

00:18:27 Speaker 1
那h加x，那h是什麼呢？是港元的一個月拆借利率HIBOR，這個是h。好，那h加x它的一個特點是什麼呢？因為我們想想，它掛鉤的這個是HIBOR，是同業拆借利率，所以它的波動性會比較大。

00:18:50 Speaker 1
好，那P減X， P是什麼呢？

00:18:53 Speaker 1
P呢是這個香港的最優利率，其實我們就把它理解成是借給一些優質銀行客戶的一個基準利率

00:19:06 Speaker 1
很類似於國內的像和房貸掛鉤的LPR

00:19:11 Speaker 1
因為它的波動性沒有那麼大，一般往往的。

00:19:14 Speaker 1
去去和P掛鉤的利率呢，可能和香港的一些像按揭借款啊是相關聯的，所以呢， P呢它的一個特點就是和美聯儲的這個利率的這個決議啊是同同趨勢波動，但是波動的頻率沒有那麼大啊，可能美聯儲加息

00:19:35 Speaker 1
它在加息通道的時候，這個P也會漲啊，但是呢。

00:19:40 Speaker 1
可能美聯儲加息十一次，它可能會漲個三次、三四次這樣子。

00:19:45 Speaker 1
這個是P啊，我們先理解H，波動性會更大，P相對來說會更穩定一些。

00:19:52 Speaker 1
好，那有一些啊銀行可能就是選擇的是這一種啊，有一些銀行選擇的就是二啊。那還有呢，就是比如說我們剛剛看到的這個交通銀行對吧？它是這兩個取小者。哪一個數更低，我就按更低的那個融資利率來去給你計算利息

00:20:15 Speaker 1
那這個是不是相對來說會更好？就符合什麼呀？我既要又要這樣的一個心態

00:20:21 Speaker 1
我我我既想這個什麼呀，佔到H的這個便宜，也想佔到這個P的便宜，你能不能直接按哪個低給我哪個就好？那這這是第三種情況哈。那四第四種呢，就是我直接。給你一個封頂線

00:20:38 Speaker 1
當市場的融資借款利息，就算你漲到了天上去了，不管你怎麼樣波動，我都給你一個封頂。就比如說像廣發銀行，它就是封頂百分之四

00:20:53 Speaker 1
你最高就是按四個點還我利息就可以了。就算什麼呀，就算。

00:20:59 Speaker 1
你現在這個P啊，可能漲到漲到六，漲到七，漲到八啊，那我都只按四個點來去收我這一筆借款的利息啊，這一個呢就是硬封頂啊

00:21:11 Speaker 1
那這個呢，一般來說確定性會比較強，去符合是什麼呀？一些相對來講比較保守的這樣一個客戶，所以融資利率它有一二三四，基本上市場上就是這一二三四。

00:21:25 Speaker 1
那我們更希望於選擇哪個呢？可能取決於啊，就是客戶的這樣的一個投資偏好哈。我們先來看一下P和H，為什麼P是減X啊？我們剛為什麼P是減X是往往H是加X？

00:21:43 Speaker 1
從這兩條線我們就可以看到，這個黃色的線代表的就是什麼呀？P，然後這個藍色的線是H。

00:21:53 Speaker 1
我們明顯看到它為什麼一定 P 會減一個調節係數啊？因為 P 它本身就會比較高，基本上它不會低於五

00:22:02 Speaker 1
它會在，它最低的時候其實基本上就是五

00:22:06 Speaker 1
五點零到五點二五，不同的銀行可能會有些不一樣

00:22:09 Speaker 1
好，所以它會減去一個調節係數。那 H 呢？因為它常年其實是屬於一個比較相對來說比較低的這樣的一個低位。

00:22:20 Speaker 1
所以它會加上一個調節係數

00:22:23 Speaker 1
這個是為什麼一個是減一個是加的原因。那我們再來看一下當前的這個HIBOR 大概是多少呢？H 大概是多少呢？是二點六

00:22:33 Speaker 1
這一個呢，其實在香港的這個呃銀行的那個公會那個網站上面哈，我們是可以去查得到的。每天都會不一樣，當然它可能一般呢，每天它的波動不會特別大，除非有一些這種比較階段性的一些市場調節的一些政策哈，可能會影響。那我們可以看到，當前它是二點六，其實還是算比較高的，因為HIBOR它近十年的平均值其實只有一點六七

00:23:05 Speaker 1
近十年的一箇中位數大概是零點九二。

00:23:09 Speaker 1
最小的值是在零點零六，基本上其實我們可以看到，在美聯儲加息這個週期，在這一波加息週期之前，其實在這個位置，HIBOR一直都處於非常低的一個值，零點零六。近十年的最大值其實去到了有五點六二，五點六，這就是HIBOR。好，我們可以看到。

00:23:36 Speaker 1
它的波動率明顯哈，其實會比這個上面這個黃色的線波動率會更大一些。好，那我們來看一下P，當前這個P呢，最優利率呢是在五點零到五點二五，可能不同的銀行會不一樣。一般比如說像現在這個，中國銀行啊，它作為這個發鈔行對吧？它可以用小P，然後大概就是五點零啊。大部分的銀行呢都是現在都是五點二五。

00:24:05 Speaker 1
過去十年它的最大值是六點一二五，過去十年的最小值是五點零，主要是在五點零到五點二五區間震動。其實也就是這一條線，這基本上都是在五點零和五點二五，因為不同的銀行略微會有一些差異

00:24:25 Speaker 1
它是在一個區間。好，所以我們先來理解了P和H之後呢，我們就知道一個相對來說比較穩定，對吧？

00:24:33 Speaker 1
基本上呢不會有太大的波動，可能近十年也僅僅只有那麼啊一年左右的時間維持在一個六點一二五這樣的一個高位，其他時間絕大部分時間都是在一個啊五左右啊這樣的一個位置。那HIBOR呢，相對來說它的什麼呀，振幅就會劇烈一些

00:24:54 Speaker 1
它的這個，但是呢，它在這個低息，特別是美聯儲降息通道的時候，它的這個值是非常的低的，所以它近十年它的一些長期其實是在一以下的，因為它的中位數大概就是零點九二，這個是P和H。所以那我們再回到這裡來，各位，如果是面對這樣的一個融資利率的時候，希望怎麼選？其實我聊過很多客戶

00:25:25 Speaker 1
大部分客戶可能都希望有三或者四啊這樣的來去給他做做一個託底

00:25:32 Speaker 1
要麼就是一呃這個H加X P減啊H加XP減X這兩個能夠取低者，對吧？市場基本上誒，看哪個低的時候，我可以按哪個來去計算。要麼呢，如果能夠給我一個硬封頂啊，硬封頂哈，他可能心裡會更安心。所以有三或者四啊，會更更加哈，是屬於一個呃，相對來說，其實很多再去做融資業務的客戶，他會更傾向於有這兩者來去做一個託底和保證啊，從。

00:26:05 Speaker 1
他對於預期的市場變化會不會那麼焦慮？

00:26:10 Speaker 1
好，那我們來看一下剛剛認識了這個融資的利率之後，我們再來看一下還有一個是什麼呀？就是它的一個底層的收益率，或者底層的收益率，這個產品它底層的收益率也決定了我的息差以及我的這樣的一個槓桿。

00:26:29 Speaker 1
那是不是所有的儲蓄分紅險都適合做保費融資呢？

00:26:34 Speaker 1
不是的。

00:26:36 Speaker 1
首先我們來看一下做保費融資的產品形態，其實它是需要滿足幾個條件的。這裡是我放的其中某一款產品，我們可以看得到這個產品它大概是怎樣呢？假設總保費一百萬美金

00:26:51 Speaker 1
一百萬美金的單，我實際上只需要交八十九萬五千九百七十九，也就是我相當於優惠了十萬四千零二十一，這個是個折扣

00:27:08 Speaker 1
所以一般做保費融資的產品，它都會有這個折扣，會有一個還不錯的折扣

00:27:17 Speaker 1
因為折扣會放大它的一個槓桿。好，我們再來看一張，我實際上只需要付八十九萬五的這一個產品。

00:27:30 Speaker 1
在第九年的時候，它會值多少錢呢？

00:27:35 Speaker 1
第九年的時候，它可以退到一百三十五萬兩千六百四十

00:27:40 Speaker 1
這個是它第九年的總現金價值

00:27:44 Speaker 1
而且我覺得這個現金價值呢，可能大家都很熟悉，但我不知道各位有沒有之前去算過

00:27:51 Speaker 1
在這個總的現價裡面，它的保證的部分是有九十三萬八。

00:27:58 Speaker 1
相當於保證的佔比佔到了接近百分之七十，百分之六十九

00:28:04 Speaker 1
它的分紅呢，一百三十五萬裡面有四十一萬是來自於分紅，分紅的佔比只有接近百分之三十，其實相當於三七分，有百分之七十是保證的，有百分之三十左右是來自於分紅，所以做保費融資的產品形態需要滿足幾個特點，第一個，有高折扣，第二個呢

00:28:30 Speaker 1
有高保證的這樣的一個

00:28:32 Speaker 1
這個現價

00:28:34 Speaker 1
它的收益裡面大部分是保證的，並且回本相對來說比較快的，所以首先第一個是挑產品，對吧？我們可以看到它的保證回本是第七年，預期回本是第五年。那同時呢，就是要有什麼呀？要有長期穩定的分紅實現率，這個是我們再去選擇保險公司的時候，因為只有。

00:28:57 Speaker 1
滿足這兩個條件，既滿足不錯的產品，同時也滿足不錯的歷史回報的公司，才能夠和銀行換取到銀行長期的融資合約，才能夠去做保費融資這樣的一種結構性收益。就這個專案來看，一般做保費融資的產品，它的底層收益率大概是多少呢？基本上可能就是在五到六左右。

00:29:30 Speaker 1
五到六左右。如果說有一些產品它的折扣比較高，比較不錯，那它的底層收益可能可以去到六點多。

00:29:40 Speaker 1
如果說它相對來說穩健一點，保證的佔比會高一點，折扣中規中矩，一般就是五點多這樣的一個。

00:29:49 Speaker 1
收益這裡注意，我講的是單利，這裡算出來的是單利，所以它的底層回報率呢，大概就是五到六

00:29:58 Speaker 1
這個是我們要去先認知了解保費融資它的一個產品的形態。

00:30:04 Speaker 1
好了，那我們來看一下方案，現在比較熱門的這樣的一個呃方案呢，可能做的比較多的就是國壽。和中銀的，所以今天呢，我也是做了有有呃，就是給大家會去列舉的三個方案哈

00:30:21 Speaker 1
一個呢是國壽鑽逸加廣發銀行的，我們先看一下

00:30:25 Speaker 1
這個鑽逸它不去做融資，它的底層的收益率大概是多少呢？

00:30:32 Speaker 1
它現在的標準化折扣，假設一百萬美金，它是有八個點的優惠

00:30:39 Speaker 1
這就相當於一百萬可以優惠八萬，實際上是實付九十二萬。好，我們可以看到它第九年的時候，它的預期退保的價值是一百四十四萬。

00:30:53 Speaker 1
一百四十四萬，差不多一百四十五萬，一百四十四點六，我們可以算一下它的底層收益率。其實九年是有六點四，單利的底層回報率是六點四，是不是比我剛剛講的那個產品會更優？我們後續大家再去看看這個保費融資，哪一個可能會更具有優勢的時候，你就知道怎麼看了。我們可以先看一下它的底層回報率，這個就是有六點四。好，那如果做了融資呢？

00:31:26 Speaker 1
我們就可以看到它的單利直接乘六點四就變成了十九點七五了。

00:31:34 Speaker 1
這個是怎麼樣有息差，怎麼樣有這個槓桿呢？我們可以看一下。首先，它的貸款利率，直接給大家放起來。貸款利率，廣發銀行它的貸款利率我們按P減一點九七五，並且它有一個封底是三點二，封頂是四。

00:31:57 Speaker 1
這個是最新的政策。之前封底是三點一，封頂是三點九，對吧？現在都往上推高了一點，封頂三點二，封頂值四。

00:32:08 Speaker 1
好，那當下呢，其實P呢是按照五點二五減去P點九七五，其實就是三點二七五啊。那這裡就我們大概按三點二八這樣的P個啊縮寫哈啊，這個這個省略數，

然後來去可以去去算P下它的收益。好，對我先把這裡這個給大家放大P點，可以看到哈。

00:32:33 Speaker 1
一百萬，實際上他只需要什麼呀？付有八個點的折扣之後，他只需要付九十二萬。

00:32:41 Speaker 1
付九十二萬，我們可以看到，它的這個利息呢

00:32:46 Speaker 1
每年需要支付的這個

00:32:49 Speaker 1
這個利息，它可以看就是按照這個三點二八來去算

00:32:54 Speaker 1
它需要支付這樣一個銀行借款的成本

00:32:59 Speaker 1
那裡需要付多少呢？

00:33:02 Speaker 1
他只需要付十四萬九千，有七萬七千七百是銀行可以融資的，因為它的融資比例其實還是比較高的，首日限價的百分之九十五，所以這個比例還是很高的。那同時它會有一個手續費，貸款會有個一萬五的手續費，加上的話，相當於客戶首年要付十五萬八

00:33:32 Speaker 1
十五萬八，我們可以看得到它的這一個槓桿的倍數，其實就差不多是有六點三一倍

00:33:42 Speaker 1
十五萬八可啊，撬動起了這樣的一百萬的一個保單。所以呢，看到第九年的時候，它的一個什麼呀？它的一個單利就從剛剛說的這個六點四，然後就去到了這個十九點七五， IRR有八點八五

00:34:00 Speaker 1
因為在第九年的時候退了一百四十四點六，就可以先還銀行七十多萬

00:34:08 Speaker 1
再扣除什麼呀？九年的利息啊，那是它的一個淨利潤。再去除以什麼呀？我的付出的成本十五萬八啊，再去除以九年，我們就可以算出它的一個單利，大概就是接近於百分之二十啊，接近於百分之二十。好，那這一個

00:34:26 Speaker 1
這個廣發

00:34:27 Speaker 1
這個鑽逸加廣發的這一個保費融資呢，它有什麼樣的一個條件呢？如果我們覺得這個收益率還是非常吸引人的，要怎麼樣才能符合去做到這個拿到對應的融資額度呢？它首先要去滿足它的一個開戶條件。廣發銀行它的開戶條件呢是

00:34:50 Speaker 1
要麼就是在廣發的銀行系統含這個內地哈，就它的廣發系統裡面

00:34:56 Speaker 1
名下本人有一百萬美金等值的資產證明，或者是全球範圍內本人名下三百萬美金等值的資產證明，就可以滿足開戶條件。比如說，如果客戶在廣發銀行或者是廣發證券，也就是廣發的整個系統裡面，他有一百萬美金的資產證明可以提供，那就符合條件了。如果說客戶的錢可能不是在廣發，他可能在招行，或者農行、中信、浦發等等。

00:35:28 Speaker 1
其他的這樣的系統裡面，它就需要有這個門檻，要由一百萬提升到三百萬美金。同樣也具備這樣的一個開戶條件。同時資產證明還需要什麼呢？三個月內的徵信報告，加最近三個月任意時點的一個資產證明。它的總金額就是和這個要提供的流動資產總額一樣。總保費是一比一就可以了。

00:35:56 Speaker 1
所以這個就是廣發的這樣一個門檻和要求。我們可以看到什麼呀？不做融資底層六點四，做了融資通過這樣的一個息差，六點四和三點二八之間有息差嗎？這個就是我們說的，底層的收益和融資的這個利息之間有息差，然後還加上一個六倍多的槓桿。就可以將我們的收益率直接拉到十九點七五。

00:36:28 Speaker 1
就接近於三倍多。好，那這個時候可能客戶會擔心的是什麼？一般我們往往做融資，一定做一個壓力測試。

00:36:37 Speaker 1
好，那如果利率漲了呢，對吧？如果銀行借給我錢，利息漲了呢？

00:36:43 Speaker 1
如果分紅實現率這個呃這個這個什麼呀，這家公司它的分紅實現率做的不好呢，我會不會有虧損的可能嗎？那這裡可以做一個壓力測試。

00:36:55 Speaker 1
我們可以看

00:36:56 Speaker 1
假設分紅實現率都是百分之百的情況，並且一直按現行的三點二七五的融資利率來算，那我們的第九年的收益率是十九點七五。

00:37:13 Speaker 1
那我們可能會擔心什麼呀？如果說收益啊，這利息漲了呢？銀行借我這個七十多萬

00:37:20 Speaker 1
它利息到時候給我

00:37:23 Speaker 1
就是可能你這個P漲到六，漲到六點五呢之後呢？那我們可以看這個封頂。

00:37:29 Speaker 1
假設我從此刻開始去做保本融資，就一直都是按照封頂利率四點零來算。我們可以看到，在分紅實現率百分之百的情況下，它仍然還有十六點二的一個收益率。就是年年利率可以達到十六點二，這裡是單利，十六點二。

00:37:52 Speaker 1
好，那我們再悲觀一點，如果分紅實現率不是百分之百，只做到了百分之九十，並且連續九年都是按照封頂利率呢，那我的收益率還有十一點八五啊。那即使說我們在非常

00:38:09 Speaker 1
在這種悲觀的極端情況下，我們可以看到，即使分紅實現率只做到了百分之七十

00:38:17 Speaker 1
並且我連續多年都一直都是用

00:38:22 Speaker 1
從開始投保時刻開始就一直是用四點零的封頂利率，我的收益率也有三點一七，這個就是說我們通過這個壓力測試就知道它的極端風險在哪裡。

00:38:37 Speaker 1
你的收益率可能比較差的情況是多少？能不能接受，對吧？其實我們可以看到，保費融資其實它的風險還是非常低的。這也是為什麼市場上往往一般有不錯的融資額度出來之後，很快就會被搶光，就是這個額度往往都是不夠用的這種情況出現。它的核心原因是什麼呀？其實整個的投資。

00:39:05 Speaker 1
就是它的整個的保這個保費融資這一個業務，它的這個這個安全性是非常高的啊。其實它的這個風險是出現虧損的風險的概率是非常低的啊。這是通過這個壓力測試我們就可以看到哈。好

00:39:22 Speaker 1
那我們來看一下第二個方案，就是剛剛講的是廣發銀行和國壽的這個鑽逸。那可能我們往往在做廣發的時候，最容易遇到的就是客戶會說，那我可能沒有那麼多的什麼呀？我不滿足這個開戶的門檻

00:39:40 Speaker 1
我在全球可能不到三百萬美金的流動資產

00:39:44 Speaker 1
或者是說我夠不著這個一百萬美金在廣發系統內部系統的這樣的一個資產證明

00:39:53 Speaker 1
我也不想這麼折騰，對吧？把這筆錢轉到廣發銀行裡面去。那有沒有其他的方案可以選擇呢？我們可以來看一下交通銀行，同樣也是國壽的這樣一個產品，所以一樣的底層收益還是一樣的六點四，一百萬美金，然後保險公司優惠八個點，直接付九十二萬，到第九年的時候，一百萬的保單會增長到一百四十四點六萬，我們可以直接算出來底層收益就是六點四

00:40:26 Speaker 1
好。那六點四通過融資

00:40:29 Speaker 1
這個加大槓桿賺息差的方式，就可以將它由六點四拉到十七點六四，這是交通銀行的，會比剛剛的廣發銀行略低一些。核心的原因是什麼呢？大家要找得到原因。其實看這個圖，我們就可以知道，第一個貸款的比例是不是下降了？這百分之九十，剛剛是百分之九十五。

00:40:55 Speaker 1
然後還有一個是什麼呢？其實主要就是這一個比例，主要就是這一個融資的這樣一個比例的下降。其實貸款的利率也是都差不多的。

00:41:08 Speaker 1
好，那我們看一下，這一個呢它是貸首日退保價值的百分之九十，然後它是P減二和H加一點二五取低者，現在它的一個融資利率這個基準的利率P呢是五點二五。

00:41:25 Speaker 1
其實是一樣的

00:41:26 Speaker 1
只是說它沒有什麼封底和封頂，如果說當市場利率往上走比較高的時候，它基本上就是用P減二去做一個軟性的封頂。

00:41:41 Speaker 1
好，那交通銀行的開戶條件和資產證明相對來說門檻沒有那麼高

00:41:47 Speaker 1
它的一個資產的要求呢，你近兩個月的這個資產證明最低就是你的這個淨資產，然後就是減去了你這個負債餘額的，要能夠 cover 掉你十年的貸款的利息和總保費，其實就差不多用一句話總結，可能接近於一比一點二左右吧。

00:42:09 Speaker 1
一比一的總保費再加上九年或者是十年的貸款利息。

00:42:17 Speaker 1
這個貸款利息取決於什麼呀？你做這個保單的保費大小

00:42:23 Speaker 1
所以就是會比這一個總保費在要多一點啊。這樣的一個資產證明

00:42:29 Speaker 1
其他還好，這個沒有太高的一個門檻。

00:42:34 Speaker 1
好，那這個是我們看到的交通銀行的，同樣交通銀行我們也可以去做一個壓力測試，可以看一下。

00:42:44 Speaker 1
是什麼呀？我們剛剛講到，P近十年最高其實就是什麼呀？六點五P，對吧？

00:42:53 Speaker 1
並且是短期啊，就是去到了六點一二

00:42:57 Speaker 1
長期時間可能都是在五到五點二五之間。

00:43:03 Speaker 1
那我假設我再去做這個壓力測試的時候，假設P長期為五點五。

00:43:10 Speaker 1
或者P長期連續九年都是六的情況，我們來做這樣的一個壓力測試。

00:43:19 Speaker 1
好，那我們可以看到，如果分紅實現率是百分之七十，我們就看非常極端的情況。那如果P長期是五點五，我們的這個收益率大概還有五點八八。

00:43:37 Speaker 1
如果P長期是六呢？

00:43:39 Speaker 1
就是連續九年、十年都維持在六

00:43:43 Speaker 1
那並且分紅實現率啊，國壽的這個分紅做的非常的差，只做到了百分之七十，那我們的這個保費融資呢，它也還有三點九六的這樣的一個收益率

00:43:57 Speaker 1
啊，這個就是我們說的這樣的一個壓力測試。其實我覺得相對來說，如果說我們悲觀一點

00:44:04 Speaker 1
就是悲觀一點，但也客觀一點，其實我們可以參考一下這個數哈。

00:44:10 Speaker 1
假設分紅實現率九十，並且P長期維持在五點五

00:44:14 Speaker 1
我覺得這個是，相對偏悲觀啊，但同時略帶這種客觀的一個理解哈，那大概就是十三點多的這樣的一個收益啊

00:44:25 Speaker 1
這個就是交行的。

00:44:29 Speaker 1
剛剛說的，不管是廣發還是交行掛鉤國壽的產品，其實都是什麼樣？我們看到都是九年或者選擇十年的時候推出，對吧？屬於相對來說保費融資偏長期一點的。

00:44:50 Speaker 1
有沒有說再短期一點的呢？有，那我們可以看一下中銀的。

00:44:56 Speaker 1
中銀薪火再加中國銀行的這樣一個融資方案，那這個一般就是在近五年的時候就可以退出了，我們核心就是看五年。好，我們先看一下中銀的這樣一個融資政策

00:45:10 Speaker 1
它是按照一個貸款利率P減二點五來計算的，注意中銀它的P是用的是什麼呀？小P是五，它就不是五點二五了。

00:45:24 Speaker 1
因為中銀它其實作為香港的發鈔行啊，它在這個呃融資的這個這個基準的利率上面哈，它還是不錯的哈。對比啊剛剛說的廣發和交行哈，它是它的P呢就是五，好，那五減二點五，那現在的這個貸款的利率呢其實就是二點五，好，但是注意哈，中銀。這一個就是中銀的這個星火這個產品，再加上中國銀行的這個融資呢，這個保費融資呢，它的門檻是什麼呀？

00:45:56 Speaker 1
六十萬美金，也就是最低保費要做到六十萬美金

00:46:01 Speaker 1
總保費。當然，這個槓桿我們自己實付肯定不需要付六十萬，實付的話大概可能就是十六七萬美金就可以夠得著這個門檻。門檻其實保費門檻是不高的。

00:46:18 Speaker 1
然後它的貸款的比例相對來說會比剛剛前面看到的國壽它的貸款比例會低一點，首日退保價值的百分之八十或者總保費的百分之七十來取低者。好了

00:46:31 Speaker 1
沒有任何的手續費，也不需要去留置資金，所以它的融資政策是非常簡單的

00:46:38 Speaker 1
最長的期限就五年，所以基本上做中銀的就五年之後就會選擇去退保哈。好，但是它這裡呢有一個。

00:46:47 Speaker 1
比較，我覺得是圈定了客戶群體的一個條件，就是他只接受香港的資產

00:46:55 Speaker 1
只接受香港的資產證明啊。如果你是提提供的國內的你銀行的存款啊

00:47:02 Speaker 1
還有這個銀行的這個不是證券的這個股票基金賬戶啊，國內的啊，這就做不了中銀這一個。

00:47:11 Speaker 1
所以呢，如果說要對標做中銀這個，最好就要選擇的是什麼呀？

00:47:16 Speaker 1
香港，在香港本地有資產的啊，在香港本地有資產的，如果他是在國外

00:47:22 Speaker 1
比如說在新加坡或者其他國家的，這種情況需要個別審批，一單一議。所以如果大家遇到這種情況，到時候再單獨來諮詢。他的資產證明要求不高，近三個月主要賬戶的流水月結單，還有近一個月的流動資產證明。它的總資產要覆蓋總保費和未來五年的利息，其實也相對還好。如果我們看它的最低門檻六十萬美金，對吧？

00:47:53 Speaker 1
其實也就是什麼呀？換算成這個

00:47:57 Speaker 1
人民幣，可能港幣的話也不到什麼呀，也不到五百萬港幣的一個總的資產啊，就OK了。

00:48:06 Speaker 1
好，那我們來看一下。它的一個五年的話呢，我們可以看到它的一個什麼呀

00:48:13 Speaker 1
收益率還是不錯的，因為前面我們可以看到那個基本上都是什麼呀，都是九年的啊，這個五年的我們可以看到

00:48:24 Speaker 1
按一個六十萬美金剛好夠門檻，我們先看六十萬美金，首先會有一個折扣。百分之七點五的折扣，折後六十萬只需要付五十五點五萬。

00:48:38 Speaker 1
好，那客戶實際需要付的是多少呢？就是啊，銀行可以貸這個現價的百分之八十了之後呢，實付十六點七萬

00:48:49 Speaker 1
十六點七萬

00:48:51 Speaker 1
每年還要再付，每年付的利息大概是九千

00:48:56 Speaker 1
就不到一萬美金吧，九千六百九十六美金，相當於月供。

00:49:01 Speaker 1
八百多美金就夠了，這個是最低的這樣的一個起投門檻。那我們可以看到，做了融資之後呢

00:49:10 Speaker 1
這個它的收益率呢，五年的IRR內部收益率，五年IRR可以去到六點四八

00:49:19 Speaker 1
你基本上要是去考慮像普通的儲蓄分紅險，五年的IRR你絕對沒有可能達到六點四八。我們大部分的儲蓄分紅險，可能十年的大概在三點多左右。融資了之後，它就可以五年達到六點四八，沒有這個年費，也沒有這些留置費，五年就可以退出。也就是說，用十六點七萬的保費買了一張六十萬美金的保單。

00:49:55 Speaker 1
每個月付八百美金左右的一個利息，五年退保內部收益率有六點四八。

00:50:04 Speaker 1
好，那如果是這個什麼呢？一萬美金呢？因為不是一萬，是一百萬美金呢？因為一百萬美金呢，它的一個什麼呀？折扣呢會高一點，會是八點五。所以我們可以看到它的槓桿相當於高一點。那五年呢，它的這個IRR呢就可以達到了六點五二，比六點四八呢就略微會高一點。如果是我們記這個一百萬美金，也就是相當於說客戶用二十七點四萬美金買了一張一百萬美金的單

00:50:36 Speaker 1
每個月付一千三百三十五美金的利息，第五年的時候退出，內部收益率可以去到六點五二。

00:50:46 Speaker 1
這個是中銀的。同樣的中銀的，我們也可以去做一個壓力測試。

00:50:51 Speaker 1
如果是按照比較這一個什麼呀

00:50:56 Speaker 1
就是非常極端的情況，會不會出現有虧損的可能呢？因為其實越短期越考驗什麼呀？

00:51:04 Speaker 1
這個產品的一個風險，越短期越容易出現這種風險，發生的可能性會越高。

00:51:16 Speaker 1
因為時間比較短，好，那我就假設連續五年

00:51:21 Speaker 1
假設P都是六

00:51:23 Speaker 1
這個就相當於說我們剛剛看到的過去十年P的這個最高值，連續十年都是處於這種最高值的情況，不是，就是未來連續五年都是處於過去十年這種最高的情況下。

00:51:40 Speaker 1
並且分紅實現率還只有百分之七十的這種雙壓之下，我們可以看到它的一個收益率也還是正的哈，還是正的一點二一

00:51:52 Speaker 1
那這個呢，就是我們說

00:51:55 Speaker 1
這個也去做一個壓力測試來看一下。好，那剛剛我們其實對於這個什麼呀，我們在做這個方案極端風險的演示的時候，我們可以看到。

00:52:06 Speaker 1
利率呢？我們會知道，像這種情況幾乎是不可能發生，對吧？不，就算可能某一年會發生，但它也不會連續多年持續發生。但是對於分紅實現率呢？可能我們有夥伴還不是很瞭解。那到底我是應該看百分之百是比較客觀，還是看百分之九十是比較客觀，還是應該看百分之七十是相對穩妥呢？

00:52:35 Speaker 1
好，那這裡的話呢，我也放了這個國壽和中銀這兩家公司它的一個過往的分紅實現率的一個情況哈。國壽呢是在二零二五年公佈的分紅，就是公佈的二零二五年度的這個分紅實現率呢，我們可以看到，國壽是全線產品它的中期紅利的實現率全部達到百分之百啊，是全線所有的產品的中期實現率哈，中期紅利的實現率都是百分之百。

00:53:03 Speaker 1
好，那這個呢，也是在 Ten Net 這個網站上面，我們可以看到同業的這樣一個對比，中期紅利我們可以看到中國人壽確實它這個都是百分之百，其然後呢

00:53:21 Speaker 1
呃，就對比一下其他的，大家可以這個資料放在這裡哈，所以還是給足了信心的。然後再一個就是中銀啊，中銀人壽。中銀人壽呢，我們可以看到它的一個整體的表現，

00:53:33 Speaker 1
它的整體分紅的一箇中位數大概是在百分之九十二，也就是它的平均數也大概

是九十二，並且這裡面採集的樣本是一百五十七個，我們可以來看到，所以還是非常好的，都是非常穩的。

00:53:51 Speaker 1
這兩家的分紅實現率都還是非常穩。

00:53:54 Speaker 1
好，那我們再回到說，那做保費融資怎麼樣的一個落地流程呢？

00:53:59 Speaker 1
首先第一個

00:54:01 Speaker 1
就是我們先讓客戶去提供對應的他的一些基礎的，資料，包括資產證明啊、徵信報告啊，然後來去進行一個資格的預審

00:54:13 Speaker 1
預審之後我們就會去提交詳細的一些資料包括他的這樣的一個

00:54:22 Speaker 1
前面預審的時候可能就是先確認一下客戶年齡，確認一下有沒有額度，然後以及說瞭解一下客戶的這樣的一個資產的情況啊，那OK了，基本上匹配啊，我們就讓客戶提供對應的啊，把近三個月的徵信報告啊，然後你的當然像有一些需要徵信報告就打徵信報告啊，不需要的那我們就是啊的這個。資產證明啊，流動資產證明啊，以及說，近三個月的這樣的一個啊，這個資金的流水啊

00:54:52 Speaker 1
把這一些資料，然後準備了之後，我們先去提交到給銀行，然後來去進行一個初審，初審過了之後呢，就會通知客戶來去赴港，去香港來去辦理啊，去安排投保

00:55:05 Speaker 1
以及去銀行開戶

00:55:08 Speaker 1
基本上這個就是，現在大部分都是去一次香港就可以搞定了，去簽單和開戶就在一天完成

00:55:16 Speaker 1
那簽完單、開完戶之後呢，就會進入到什麼呀？銀行的綜合審批啊，這一個流程啊，保險公司呢會去對保單去進行核保，銀行呢會根據客戶提供的這個資料以及簽署的這一些在開戶的時候啊簽署的相關的一些資料來去做綜合的審批啊，審批過了之後呢，就會來去放款。放款呢就把保單來去做一個啊對應的這個抵押，然後把副本來去寄送給客戶啊。後續的話呢就是按年來去進行一個年審啊。

00:55:48 Speaker 1
其實現在年審都比較簡單，就是去看客戶有沒有配合去正常的付利息，有沒有出現付息違約的情況。如果沒有的話，基本上都會比較順利。

00:56:01 Speaker 1
好，這個就是保費融資的一個整體流程。我們回顧一下，首先可能更多的我們先去理解什麼是保費融資。保費融資它收益的底層邏輯是什麼，就是因為有息差再加槓桿

00:56:19 Speaker 1
可以來去放大我們的收益。我們大概做了一個瞭解，基本上做保費融資的產品要符合什麼呀？要有一個不錯的折扣，同時還要有什麼呀？這種比較高的保證的現價

00:56:35 Speaker 1
然後它的底層收益率大部分都是在五點多到六點多之間這樣的一個底層收益率，通過息差加槓桿的方式就可以將我們的收益率做一個提升

00:56:51 Speaker 1
然後怎麼樣去挑選出一些好的融資方案呢？我們剛剛給大家結合的，我們要去看的一個就是利率，對吧？如果能夠有這種軟性封頂的或者硬封頂的，相對來說是會更穩健的。

00:57:07 Speaker 1
還有一個就是去看什麼，它的這個分紅實現率，我們一定會選一個產品，相對來說這一家公司過往的分紅實現率會更穩的公司，然後去結合。這樣我的整體對未來的預期就更可控一些，最後給大家說我們十一月份現在比較

00:57:36 Speaker 1
應該說配置的相對來說比較多的有三個方案，一個是國壽的鑽逸加廣發和交通銀行，還有就是中銀薪火加中銀

00:57:50 Speaker 1
這個銀行的這樣的一個三個融資方案，給大家做了一個。

00:57:55 Speaker 1
這樣的一個展示和壓力測試，大家可以看一下有沒有什麼問題。因為這一套資料其實是日常我可能自己有時候展業需要的。如果說後面大家有需要的話，也不想自己再去折騰重新去做這個，到時候也可以直接發給大家。

00:58:18 Speaker 1
中銀的保費融資利息也是要月付的，不是退保的時候付，但是它會讓你先按年度存進去，然後每個月去扣。

00:58:29 Speaker 1
現在退保的時候來付利息的基本上香港都沒有，澳門可以去，最後退保的時候付利息。

00:58:41 Speaker 1
夥伴們，看看有沒有什麼問題。如果沒有什麼問題的話，我們今天的會議就差不多結束了。如果有什麼問題，可以打在我們的評論區。