Saving Plan

Agent Code : _____ Agent Name: _____ Date: _____

1. 心態 Thinking

- □ 以客為先，想聽儲蓄定保險由客人決定
- □ 做儲蓄的資本(Capital)比保險高
- □ FYC比較大
- □ After Servce(售後服務)比較少 - > 好與壞
- □ 先做儲蓄再做保險更多Selling Angle(銷售角度/切入點)
- □ 先做儲蓄再做保險更多FYC
- □ 對AIA產品認識 (紅利 / 保證 / 復歸 / 年期 / 驗身)

2. 開口 Ice Breaking

- □ 知唔知最新既儲蓄方法(Saving Plan)係點？
- □ 有冇儲開錢既習慣(Saving habby)？
- □ 有冇做開邊類型既投資(Invesment)？
- □ 有冇俾自己有儲錢既目標(Dream)？
- □ 有冇聽過理財金字塔？
- □ 有冇聽過儲錢就好似踢足球？

3. 資料收集 Fact Finding

- □ 家庭結構
- □ 財政來源
- □ 消費模式
- □ 住址
- □ 公司名氣
- □ 行業分類
- □ 教育程度
- □ 娛樂喜惡
- □ 感情
- □ 價值觀
- □ 成就
- □ 夢想/目標
- □ 遺憾/追悔
- □ 性格

4. 建立夢想引發興趣 Build Dream Draw Attention

- □ 為目標 / 夢想做準備（買車買樓結婚生仔環遊世界開舖退休移民....）
- □ 銀行利息低
- □ 通賬如猛獸（大快活m記）
- □ 每人都必定會失去工作（畫3條線圖）
- □ 一人搵錢兩個人用
- □ 月光族 / 啃老族 / 寄生虫
- □ 香港人儲錢3大問題：搵到錢儲唔到錢，儲到錢儲唔得多，儲到多唔識變大
- □ 逐點擊破客人心態
- □ 食飯基金
- □ 老有尊嚴，男人面子，老有所依
- □ 金錢軍權
- □ 先勉強後習慣成自然
- □ 先使未來錢
- □ 教育基金（m記）
- □ 有本事讀大學，無本事俾錢
- □ 教小朋友理財非使錢
- □ MPF唔夠退休
- □ 留多錢俾下一代係做壞事
- □ 等於留層樓俾個仔個個月收租
- □ 保個仔唔餓親
- □ 經濟週期都要開支，可能更大壓力
- □ 孝順仔不如近身錢
- □ 消費模式（i - e = s / i - s = e？）
- □ 過去幾年找卡數既錢拎哂黎儲會點？
- □ 每日每月少少咁儲又唔影響生活
- □ 免管理免煩免心臟病中風爆血管

5. 計劃特點 Plan

- □ 分3種儲法，3種提取（拎錢）方法
- □ 大錢一筆過，小錢長時間，長短火
- □ 每年派，一次過拎，派幾年再一次過拎
- □ 每年派錢 = 被動收入 = 夢想達成（首尾呼應）
- □ FAST
- □ Flexibility 流動戶口，彈性靈活
- □ Achievability達成見標（保證）
- □ Stability 穩定回報6%（比較市面上所有投資產品）
- □ Time 時機（現時利率，年紀，市況，快人一步達成夢想）

6. 完成簽單 Closing

- □ 重要性
- □ 逼切性
- □ 找卡數咁找
- □ 呢度有d錢o個度有d錢，都係保命錢

7. FYC $$

□ 「簡愛．延續」及「裕滿人生」

保費繳付期	整付保費 -「簡愛．延續」	5 年	10 年
保單年度 1	3.5%	25%	35%
保單年度 2	NA	5%	10%
保單年度 3-6	NA	2%(3-5年)	3%
Extra 10%	NA	適用	
	若受保人為 65 歲以上 (直至最高 75 歲)，首年 佣金就投保年齡每加大 一歲減 0.1%；其後維持 於 2.5%(直至最高 80 歲)	若受保人為65歲以上(直 至最高 75歲)，首年佣金 就投保年齡每加大一歲 減1%；其後維持於 15%(直至最高80歲)	若受保人為 65 歲以上 (直至最高 75 歲)，首年 佣金就投保年齡每加大 一歲減 1.5%

□ 「充裕未來」及「充裕未來」 (特級保障)

保費繳付期	5 年	10 年	12 年	18 年
保單年度 1	25%	35%	40%	45%
保單年度 2	5%	10%	10%	13%
保單年度 3-6	2%(3-5年)	3%	3%	3%
Extra 10%	適用			

□ 「愛無憂長享計劃 3」及「愛無憂長享計劃 3」 (特級保障)

保費繳付期	6 年	10 年	15 年	20 年
保單年度 1	25%	30%	40%	50%
保單年度 2	4%	4%	8%	10%
保單年度 3-6	2%	2%	3%	3%
Extra 10%	適用	適用	適用	適用
6 年保費繳付年期: 若受保人為 60 歲以上，首年佣金就投保年齡每加大一歲減 1% 其他年期: 不適用				

8. 筆記 Note