CI 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
- □ 保險係感性銷售產品
- □ 唔需要客人相信保險，但自己一定要明
- □ After Servce(售後服務)比較多 - > 好與壞
- □ 愈愛家的人愈睇重保險
- □ 唔理供唔供得斷，都需要買，0歲到70歲
- □ 對AIA產品認識 (賣點 / 條款 / 理賠過程 / 醫療通脹 / 年期 / 驗身 / 理念)

2. 開口 Ice Breaking

- □ 知唔知最新既保險(Assurance)係點？
- □ 有冇買開保險？
- □ 有冇聽過免費保險？
- □ 點解一直都冇人同你講過保險？
- □ 點解仲未開始做好自己份保險？
- □ 如果冇左保險，你覺得個世界有咩唔同左？
- □ 其實呢排我好唔開心，因為身邊有人出左事
- □ 其實呢排我好擔心，因為身邊好多人都出左事
- □ 我呢排幫自己買大左好多份保險，因為呢排我好擔心，身邊好多人都出左事
- □ 我呢排d客好多都搵我加大番份保險，因為佢地好身邊好多人都出左事

3. 資料收集 Fact Finding

- □ 家庭結構 * *
- □ 健康狀況醫療紀錄 * * * * *
- □ 財政狀況
- □ 住址
- □ 感情
- □ 有冇了解過其他公司危疾

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

- □ 必殺金句：首先我都想問問，你自己覺得保險有咩重要/好處？
- □ 如果有一百萬同一萬既保額，你出事時，你會要邊份
- □ 如果知道聽日會死，你今日想買幾大
- □ 你覺得我今日要買起你隻左手要幾錢
- □ 影印機的故事
- □ 阿婆賣蛋
- □ 當一切都冇法子番轉頭，你最關心既係咩野
- □ 琴日既事唔怕講，如果琴日中左大病，今日你有咩要處理？
- □ 男人4個有一個中，女人5個中一個，一台麻雀睇過個食糊
- □ 中左會點，唔中會點
- □ 金雞的故事
- □ 帆船故事
- □ 你首先諗一位你最重要既親人，如果辛辛儲左30萬，你
- □ 故事1：賣廠救女
- □ 故事2：我同事個媽媽
- □ 故事3：我同事個媽媽2
- □ 故事4：我同事個舊同事
- □ 故事5：我個朋友冇買保險又冇出事，你估下佢最後點？
- □ 最怕兩腳一伸伸唔直
- □ 今日再努力都好，都避唔過一個意外或者一個病，點解仲要博
- □ 你好識諗好識計，但計少左一樣風險，就係你既屋企人
- □ 今日你以為幫我買一張單，但好多時同事都係幫佢地朋友渡過難關
- □ 又可以儲錢，又可以賠錢，真係公又係你字又係你，點都你win
- □ 保險公司最賺就係你長命，今日買聽日中你就最著數
- □ 做保險好辛苦架，如果要搵有需要既人，我去醫院搵就好多有肝病心病大病小病既人，佢地好需要架，但佢地買唔到。我唔想到你有需要時先記得我
- □ 今日你拒絕保險我唔會難過，他朝保險拒絕你，我代你屋企人難過
- □ 屋企冇左你，你想太太/仔女攬住個枕頭喊定攬住一百萬喊
- □ 你想過有簡單既生活唔難，只要你將呢個重擔交俾aia而唔係你既屋企人
- □ 我唔會因為多左你呢張單而發達，但你會因為少左呢張單而日日擔心
- □ 保險唔係買俾自己用，而係怕自己冇準備要辛苦錫你既人又傷心又捱苦
- □ 我每日都俾好多客戶拒絕，但我都堅持，因為意外同疾病都冇休息
- □ 幾時唔需要保險？我諗人類死哂冇受益人o個時
- □ 我今個月經理叫我賣5000萬，我想今日賣2500萬俾你
- □ 吃喝玩樂既錢幾時都有，只要你仲供得起保險
- □ 如果你覺得自己唔會中危疾，咁你覺得邊d人會中？
- □ 我唔需要你信保險，因為保險只係合約，當你要面對唔想面對既事出現，合約都一定會執行，即使你幾唔想發生
- □ 今日已經買保險既人比未買既人多，但差在買得夠既人太少
- □ 我唔想冇左你呢個朋友，所以你可以選擇唔買，但唔好拒絕去了解
- □ 依家d公公婆婆冇人幫佢付擔醫療費，唔通你想同樣既事幾十年後發生係你身上？
- □ 你仔女愈孝順，你對佢愈殘忍

5. 計劃特點 Plan

- □ 分2種買法，供得斷同供唔斷 / 租樓式同供樓式
- □ 冇話邊種好d，視乎唔同人唔同需求
- □ 愈後生買愈平，反正都係要供25年
- □ 每個月都係固定支出，年期愈長保障愈大
- □ 有事賠錢唔使供
- □ 冇事到退休就當儲多舊錢幫補退休
- □ 半供半租，保障更大又唔超支
- □ 全租都好，過幾年慢慢轉番供式
- □ Stability 穩定回報6%
- □ 全保唔使怕有事賠唔足

6. 完成簽單 Closing

- □ 重要性
- □ 逼切性
- □ 感性
- □ 辛苦搵錢都係想屋企人過好d，做好保障就安心出去拼天下
- □ 今日你當我迫你買，好過第時你怪我
- □ 我係代表你屋企人，作為父親老公仔仔 / 媽咪老婆囡囡，負番個責任
- □ 好多謝你，唔係多謝你幫我買，而係多謝你為你屋企人做好呢一切
- □ 我可以幫你安排左驗身先，費用由公司負責，你邊個時間ok？
- □ 你想用支票定信用卡？
- □ 麻煩你張身份證
- □ 你有冇家族病史
- □ 你最近有冇出入醫院，係咩原因呢
- □ ＄＄＄未確定購買，唔好問受益人資料＄＄＄

7. FYC $$

□ 「優越危疾保障計劃SCIP」

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%

□ 「加裕倍安保(加強)PE(P)」及「泰然ECP」及「進泰PCP」及「多重MCP」及「多重進泰SCP」

保費繳付期	5 年	10 年	18 年	25 年
保單年度 1	25%	29%	50%	54%
保單年度 2	5%	5%	10%	15%
保單年度 3-6	2%(3-5年)	3%	3%	3%
Extra 10%	適用			

□ 「進升危疾保障計劃」Super Healthguard Pro（M單）

保費繳付期	至70歲，均衡保費
保單年度 1	40.5%
保單年度 2	18%
保單年度 3 及其後	30%
Extra 10%	不適用

8. 筆記 Note