08-25 AI影片創作分享及跨境資金處理討論



會議首先由講者分享利用AI技術獨立創作影片的詳細流程、成本與心得，隨後轉向深入討論一項涉及二十萬美金現金的跨境資金轉換個案，內容涵蓋操作流程、潛在風險、合規性及尋找可靠渠道的挑戰。

AI影片創作流程與心得分享

此部分詳細闡述講者（Speaker 1）分享其獨立利用AI創作影片的完整經驗。內容從項目構思、劇本創作、與AI協作的角色定位，到具體的製作階段，包括生成素材數量、篩選過程、所用工具（如CapCut），以及最終的成本（二千元token）和時間投入（約十日）。講者強調AI作為高效助手的價值，同時也點出其在創意方面的局限性。

講者透露，該AI影片項目由其單人單手完成，若計算實際操作時間僅需兩日，但計及構思與反覆試錯，整個週期約為十天。他強調AI極大化地加快了實現夢想的速度，其成果遠超個人期望。整個製作流程分為四個階段：

1. **劇本創作**：此階段耗時最長且最困難，講者花了一星期構思，再與AI探討如何使故事流暢。他指出AI本身並無創意，只能扮演一個初級助手（Junior Assistant）的角色，

忠實地執行人類給予的創意指令。

2. **分鏡製作**：將劇本切分成約60個分鏡，以便生成各段影片。
3. **素材生成**：總共生成了155張照片素材及超過三百條短片，最終僅選用了114條（每條約5至10秒）用於最終成品。
4. **後期製作**：聘請了一位朋友的朋友，利用剪接軟件CapCut進行影片剪輯、後期配音及其他細節處理。

項目總成本約為港幣二千元的token費用，其中一千元用於試用不同的AI模型（Model）。講者總結，雖然AI在創意上有所局限，但其作為一個不辭勞苦、能持續工作的助手，其價值不容忽視。

跨境資金轉換個案背景及流程查詢

此部分聚焦於一個具體的客戶個案，客戶希望將二十萬美金現金從內地轉移至香港。對話圍繞客戶對操作流程的緊急查詢展開，包括交收方式、到賬時間，以及客戶因不熟悉流程而產生的疑慮。講者們討論了之前與該客戶溝通不暢導致朋友資源被佔用的問題，凸顯了此次溝通的迫切性與重要性。

Speaker 2 提出，該客戶昨日詢問關於轉錢事宜，由於她之前曾嘗試找朋友幫忙存入銀行但被拒收，現急於了解具體的流程，特別是交收地點和如何確保資金能夠「即時到帳」。她估計客戶可能需要先確認流程細節才敢買機票過來。

Speaker 1 解釋，此類非官方的資金轉換並無固定渠道，而是需要找到剛好有資金需求（即「食錢」）的對手方進行配對交易，並非有無限資金隨時可供轉換。他同時提及，上次該客戶詢問後便無下文，導致其朋友為此預留的幾百萬資金被佔用，無法轉售給他人，引起了朋友的不滿。此事也凸顯了與該客戶溝通時需要格外謹慎，避免重蹈覆轍。此外，該客戶及其家人（丈夫、兒子）的所有保單均由相關同事處理，顯示其為重要客戶。

執行方案、風險評估與合規性探討

此部分深入探討執行該現金轉換方案的具體細節、潛在風險及合規問題。討論內容涵蓋了運輸現金的實際困難（如無法搭飛機）、尋找可靠「食錢」渠道的挑戰、非官方渠道的高昂手續費（高達35%），以及將大額現金存入香港戶口會觸發的資金來源審查。同時，講者提到利用保單的現金配額作為一種潛在的合規途徑，並對客戶的資金來源（黑錢）進行了風險評估。

講者們詳細分析了操作中存在的重大風險：

- **運輸風險**：Speaker 1 強調，攜帶二十萬美金現金搭乘飛機或高鐵幾乎不可能，因為行李會經過X光機檢查，極易被查獲。他推斷唯一可行的方式是經由陸路駕車過境。

- **手續費成本**：講者指出，市場上處理此類現金轉換的手續費極高，可能達到35%，形同洗錢費用。
- **合規性問題**：根據公司（AIA）的反洗錢（AML）規定，每張保單每年最多只接受六萬美金的現金繳費。超出此限額即屬違規，無法處理。此外，即使資金成功入境，一次性將大額現金存入香港銀行戶口，也必定會觸發銀行的資金來源審查。
- **資金來源風險**：講者警告，所謂的「黑錢」範疇極廣，可能涉及貪污、詐騙，甚至販毒、搶劫等嚴重罪行。一旦經手的資金被查出有問題，相關人員將面臨嚴重的法律後果。

基於以上風險，會議決定必須採用當面交收、即時到賬的方式，並建議利用客戶及其家人名下多張保單的現金配額來分批處理資金，以盡量在合規框架內操作。

溝通策略與風險規避建議

此部分重點討論與客戶溝通時應採取的謹慎策略，以及如何規避法律和操作風險。講者強調應避免在有監控風險的通訊軟件（如WeChat）上討論敏感細節，建議轉用WhatsApp。此外，講者強烈建議要向客戶清晰說明攜帶大量現金過境的風險，並分享了自己掌握的不同資金處理渠道（如律師、會計師、AIA內部對接等）的特點和風險級別，告誡同事們應對此類業務保持極度謹慎，避免輕易接觸。

Speaker 1 和 Speaker 3 一致認為，在WeChat上討論資金往來極其危險，因其聊天記錄可被國家直接調取。Speaker 1 指出，他的標準操作是立即引導對方轉用WhatsApp，以策安全。他告誡道，處理這類業務時，由於無法得知對方資金的確切來源，一旦涉及嚴重犯罪（如販毒、詐騙等），對話記錄可能成為證據，導致經手人在內地被捕。

講者明確表示，不應將此類敏感操作作為常規培訓內容，而應採取「Case by Case」的個別處理方式，並建議同事們除非有十足把握，否則應「避之則吉」。他分享自己已積累多個資金渠道，包括可處理約三十萬樓宇買賣款項的律師、會計師，以及在AIA頂尖經紀（COT/TOT）群組內進行的內部對接等，但強調這些渠道均需小心使用。

行動項目

@Speaker 2

- [ ] 通知客戶關於攜帶現金過境的風險，特別說明搭乘飛機需經X光機檢查，攜帶大額現金（二十萬美金）存在被沒收或觸犯法律的極高風險，務必在客戶出發前明確告知 - [TBD]
- [ ] 要求客戶安裝並改用 WhatsApp 進行後續溝通，以取代存在監控風險的 WeChat，確保明日與對接人聯繫時能規避敏感資訊外洩 - [TBD]
- [ ] 查核並統計客戶及其老公、兒子名下所有保單的現金配額餘額，以確定最終可容納的現金金額 - [TBD]

週會：跨境資金合規、AI應用、長者津貼配置



本週會議重點探討了利用 AI 工具輔助宣傳影片製作的技術應用，深入研討了跨境大額美金現金交易的流程與反洗錢（AML）合規風險防範，並針對香港 65 歲以上銀髮族的長者生活津貼（長生津）政策，詳細精算並推廣保險資產配置方案，同時對未來營銷策略及 WhatsApp 廣播工具的技術限制進行了調研部署。

AI 影片製作經驗與技術應用分享

主持人分享了近期利用 AI 工具獨立製作宣傳影片的實務經驗。

- **工時與試錯成本**：實際製作影片的工時為 2 日，若包含前期構思與大量試錯，整體時長約為一個半禮拜（10 天）。
- **素材使用數據**：製作過程中累計生成 155 張圖片素材，最終選用 114 條影片片段（每條長度約 5 至 10 秒），另有約 300 條影片片段未被採用。
- **製作階段與 AI 定位**：製作分為劇本創作、分鏡切分、素材選用與後期剪輯四個階段。劇本創作耗時 1 週，AI 在此階段僅作為具備執行力但缺乏創意的 Junior 助手，負責落實主持人提供的轉接與構思。在分鏡階段，AI 協助將劇本切分為約 40 至 60 個分鏡。

- **成本與後期製作**：影片製作的 Token 成本累計約為 2,000 港元，其中用於測試模型的費用約為 1,000 港元。影片後期剪接與配音工作由外部助手使用 CapCut 完成。

跨境大額美金現金交易流程與合規風險防範

針對團隊成員提出的一宗客戶擬處理 20 萬美金現金（涉及保單續保）的交易，進行了深度合規評估。

- **交易背景與物流風險**：該客戶擬將美金現金從成都攜帶至深圳進行當面交收。主持人指出攜帶大額現金無法通過飛機或高鐵安檢，通常須經由汽車運送。
- **非官方渠道與手續費**：此類跨境換匯無官方正規渠道，主要依賴市場上剛好有資金對沖需求（食錢與出錢）的雙方進行匹配。若涉及地下洗錢操作，市場手續費水平約為 35%。若交易中途取消，會導致賣家資金被留置（Hold）而錯失其他買家，進而破壞合作關係。
- **保險合規限額**：友邦保險（AIA）每年對現金繳付保費的限額為 6 萬美元，超過此限額將觸發反洗錢（AML）合規風險，團隊無法直接受理。
- **通訊合規警示**：處理此類敏感交易時，應避免使用 WeChat 進行文字溝通以防留下審查記錄，一旦引發洗錢調查可能導致人員在進入內地時面臨被捕風險；建議引導客戶安裝並使用 WhatsApp 溝通。

客源開拓策略與 AI 呼叫中心方案評估

團隊探討了未來的市場營銷與客源獲取策略，旨在從傳統的電銷模式向更高效、合規的渠道轉型。

- **講座（Seminar）策略轉型**：主持人提議調整講座運作模式，放棄原有的即場成交（Closing）策略，轉為以擴大客戶基數為主。後續透過分批次茶聚（每次約 5 人）進行深度經營以建立信任，並進一步獲取客戶的轉介紹。
- **傳統呼叫中心退款進度**：團隊部分成員表示不再參與購買冷門名單（Cold Call）的電銷模式。針對此前傳統呼叫中心服務的退款進度，相關專案目前仍在處理中，目前尚未收到對方明確回覆。
- **AI 呼叫中心評估**：主持人計劃未來引入基於內地技術的 AI 機器人呼叫中心（AI Call Centre）以取代傳統易產生詐騙疑慮的模式，預計獲取一條潛在客戶資訊（Lead）的成本區間約為 100 至 150 港元。團隊成員認為，此類渠道開發的關鍵在於約見成功對象的質素，通常此類客源對產品的理解度與信任度較高。

長者生活津貼與保險資產配置規劃培訓

長生津政策指標與退休配置邏輯

會議詳細解析了香港政府長者生活津貼（長生津）的最新申報指標。

- **申報資產與入息上限**：
  - **單身人士**：資產上限為 415,000 港元，每月入息上限為 10,900 港元。
  - **夫婦**：資產上限為 630,000 港元，每月入息上限為 16,680 港元。
  - **津貼金額**：符合資格者每人每月可領取 4,345 港元（夫婦合計每月 8,690 港元）。
- **長期領取收益**：以 65 歲開始領取至 85 歲（共 20 年）計算，夫婦兩人累計可獲得約 200 萬港元的政府津貼。
- **豁免資產與強積金（MPF）痛點**：申請人的流動資產上限（夫婦 63 萬港元）不計自住物業、保險計劃及年金計劃。由於強積金在提取後會被計入流動資產，因此成為長者申報的主要障礙。

保險產品提案試算與配置優勢分析

團隊通過現場提案系統，針對不同保費金額（如 10 萬、20 萬、30 萬、40 萬美元）進行了保險產品（如 GF 計劃）試算，並歸納出此方案的六大銷售賣點。

- **精算方案對比**：
  - **第一年即時提現模式**：配置 GF 計劃（富含 5% 人壽成分，在政策中歸類為保險計劃而豁免資產審查）。以 10 萬至 50 萬美元保費為例，第二年起每年固定提取 5% 作為現金流。以 50 萬美元保費為例，每年提取 2.5 萬美元，連續提取 20 年後（即 85 歲時），客戶已全數收回相當於本金的現金，且保單的剩餘價值仍高達原保費的 80%。
  - **三年滾存提取模式**：由於社會福利署的資產追溯期通常為 3 年，客戶可選擇在投保後前兩年不提取資金以徹底避開審查期，從第三年起開始提取六釐（6%）資金。精算顯示，在提取 18 年後（累計提取達 108% 的保費總額），保單的剩餘本金依然可以維持 100% 完整。
- **六大核心銷售賣點**：高保證、止升不跌、高靈活性、資產隱藏、利息複利滾存、不計入長生津資產申報。
- **保費回贈優惠**：投保 GF 計劃，10 萬美元保費可獲得 2% 回贈，20 萬美元保費可獲得 3% 回贈（保費現金券回贈上限為 22.5 萬港元）。

競爭對手橫向對比

將此保險資產配置方案與市場上的主要替代工具進行了對比：

- **香港年金（HKMC）**：雖然不計入資產，但其產生的年金收入必須計入每月入息限制，且一旦投保後資金即終身鎖定，若選擇中途退保將面臨嚴重的折價本金損失，且

最高投保限額為 500 萬港元。

- **扣稅年金（QDAP）**：屬於延期年金（Deferred Annuity），主要用於稅務扣減，在運作機制上不適用於此類即時退休資產配置。
- **銀行定期/股票/銀色債券**：雖然收益穩定，但上述資產與證券戶口均須全額申報為個人流動資產，會直接導致長生津申請超標。

WhatsApp 廣播營銷技術限制與解決方案調研

團隊研討了利用 WhatsApp 群發與廣播工具進行老客戶維護與優惠推送的技術及成本限制。

- **技術限制與版本差異**：
  - **普通版 WhatsApp**：限制每 30 天最多進行 35 次廣播，每次廣播上限為 250 人。普通版雖可建立廣播清單（Broadcast List）實現一對多發送，但僅有在對方已保存發件人電話號碼的情況下才能成功送達。
  - **付費擴充版**：月費約為 15 美元，允許在 24 小時內向 2,000 位不重複客戶發起對話，且不易因頻繁群發而被 WhatsApp 官方封鎖帳號。
  - **Meta 官方認證（藍勾勾）**：每月訂閱費約為 99 美元，認證後可覆蓋 WhatsApp、Facebook 及 Instagram，並隨附一定的訊息發送額度。
- **廣播計費與名單規劃**：官方付費廣播訊息單價約為每條 0.2 港元。團隊目前的群發頻率約為每週 1 至 2 次，每次約 500 人，總人次約 2,000 人。名單應劃分為三類進行精準維護：恭喜發財（節日賀圖）名單、客戶優惠名單、現有已成交客戶名單。

會議總結與近期優惠推廣

- **優惠截止部署**：8 月底（2026-08-31）即將迎來儲蓄計劃優惠截止日。主持人要求成員在未來一週內積極約見客戶，並利用「九月份即將到期」與「長生津合規配置」等痛點進行最後推廣衝刺。
- **交易細節對接**：針對擬於深圳交收的客戶，主持人確認羅湖商業區進行實體交收更為便利。
- **系統與隱私保護**：主持人明確要求，與上述客戶進行電子郵件聯絡時，必須使用個人的電子郵件，嚴禁使用 AI 郵件系統，因為 AI 系統會查閱並留存所有收發信件記錄。此外，建議成員在 OpenRice、Yahoo 等平台註冊帳號時，採用特定拼音或簡寫代稱（如「李OP」、「李YH」），以便在收到推銷電話時精確追蹤個人資料外洩來源。

團隊待辦事項與技術調研任務

@全體成員

- [ ] **業務話術演練**：針對長生津保險資產配置方案的六大賣點與精算模型進行互相對質與口頭練習，確保語速流暢無口誤 - [2026-08-31]
- [ ] **客戶約見與促成**：針對 2026-08-31 到期的儲蓄計劃優惠，利用未來一週時間約見客戶進行配置宣傳，跟進 pending 案件 - [2026-08-31]

@Speaker 1 (主持人)

- [ ] **跨境交收對接**：繼續與專業找換店朋友跟進並確定 20 萬美金現金在羅湖實體交收的具體對接安排與合規細節 - [2026-08-28]

@Speaker 6 (團隊主管/助理)

- [ ] **呼叫中心退款跟進**：繼續聯絡 Jeff、Peter 及內地相關負責人，落實並推進傳統呼叫中心未用餘額與信用卡的退款進度 - [2026-09-04]
- [ ] **WhatsApp 廣播限額與計費調研**：上網調查並整理 WhatsApp 普通版、Business 版及 Meta 認證版在發送推廣資訊時的最新限額、收費標準及 Message Credit 送贈機制，彙整成最新報告提交給主持人 - [2026-09-04]

08-25 週會：AI客戶開發、WhatsApp廣播策略與「二百萬」退休財務方案合規統一

> 日期：2026-08-25 10:39:13
> 地點：[插入地點]
> 參與者：[Speaker 1] [Speaker 2] [Speaker 3] [Speaker 4] [Speaker 5]

會議記錄

系統與內部溝通

- **每週摘要系統更新**
  - **功能介紹**：Speaker 1 介紹了一個新功能，該功能會自動生成每週摘要，匯總公司收到的資料，並使用不同標示（如火、禮物、感嘆號）區分緊急事項、普通資訊及統計資料，以便團隊快速掌握重點。
  - **目標**：希望團隊在每週開會時，能用五分鐘快速瀏覽摘要，了解一週內的重要事務。
  - **挑戰**：目前系統無法讀取 Speaker 1 的 email，導致無法確保所有資料都被收集齊全。
- **內部系統與資料隱私**
  - Speaker 1 提到 Force 有三個主要系統，並提及了 FCD。
  - 討論了使用公司 AI 電郵或個人電郵與客戶溝通。Speaker 1 建議使用個人電郵，因 AI 電郵系統會審查郵件內容。
  - 提及一種識別資料外洩的方法：在不同平台註冊時使用特定暱稱，以追蹤洩漏來源。

客戶開發與市場策略

- **廣告投放與名單分配**
  - 區先生將投資廣告，並為每位經理分配兩個聯絡人名單。
  - 9月12日的廣告投放計劃已落實，預計每個團隊會分配到一至兩個名單。
  - 若試驗成功，團隊將仿效此模式。合作主題可包括律師、星學、兒科醫生或兒童心理學等。
- **客戶開發策略與 Seminar（研討會）**

    - **AI 系統開發**：Speaker 1 正在開發一個用於在網上尋找客戶的 AI 系統，目標是將每個名單成本降至約100元。
    - **Call Centre 轉型**：由於詐騙電話問題，傳統電話中心策略趨向放棄，轉而考慮使用 AI 機器人撥打電話的 AI 電話中心，但團隊成員意見不一。
    - **Seminar 策略**：建議每次帶一至兩位新人參加，透過成功經驗分享吸引更多參與者，實現推薦（referral）效果。策略從「現場促成交易」轉為「擴大接觸面」，以滾雪球方式擴大影響力。場地在尖沙咀，可靈活調整。

- **WhatsApp 客戶溝通與廣播策略**
    - **廣播功能討論**：討論了使用 WhatsApp 廣播功能接觸大量客戶的方法。提及普通帳戶的限制（對方需儲存號碼）與 Business 帳戶的限制。
    - **付費服務**：建議付費使用 WhatsApp 廣播服務（約兩毫子一條訊息）或 Meta 認證服務（每月約15美元），以避免帳號被封鎖並獲得更大發送配額。Speaker 1 認為每月15美元的方案已足夠目前需求。
    - **名單管理**：建議將客戶名單分類管理，至少分為「恭喜發財名單」、「客戶優惠名單」與「現有客戶名單」，以提升推廣效率。

- **香港工廠老闆客戶跟進**
    - 提及一位香港工廠老闆客戶，有每年約三至四千萬資金轉回內地的需求。此客戶非街邊尋找類型，希望透過特定渠道處理，其先生的帳務問題也可能交由我方處理。

核心產品方案：「二百萬」退休財務規劃

- **方案核心概念**
    - 主要針對65歲左右的銀髮族、公務員等群體，特別是為了解決退休後（如領取強積金後）資產超過「長者生活津貼」（長生津）上限的問題。
    - 目標是透過將資產投入合資格的保險或年金產品，實現「資產隱藏」，同時創造穩定現金流，讓客戶能夠「合情合法合規」地領取政府福利。

- **長者生活津貼 (長生津) 策略**
    - **資格與豁免**：單身人士資產上限約41.5萬，夫婦約63萬。保險及年金計劃的現金價值可豁免計算資產，但領取的現金流會計入入息。
    - **操作思路**：將超出上限的資產（如強積金）轉入保險計劃。由於社會福利處追溯期一般為3年，建議客戶首兩至三年不提領資金，待追溯期過後再開始按入息上限（如夫婦每月16,680元）提領，這樣既可領取政府津貼，又能從保單中獲得現金流。

- **產品賣點與數字示例**

    - **核心話術**：以投入資金（如10萬至50萬美元），每年提領5%，連續20年後，本金帳戶仍有約八成餘額作為賣點。
    - **領取方式比較**：
        - **第一年起領**：每年領5%，20年後本金剩約八成。
        - **第三年起領**：每年可領6%，18年後領回超過100%本金，且本金仍在。
    - **六大賣點**：高保證、止升不跌、靈活性（隨時提領）、隱藏資產（可轉讓）、可領可不領（不領則複利滾存）、不影響社福資格。
    - **機會成本**：以「每年損失」框架（如一年損失26萬）說服猶豫客戶，強調「越遲開始越蝕」。
- **目標客群**
    - 主要目標為資產約500萬港元，或可投資資金達10萬美元以上者。資產過高者可能優先買樓，資產太少者流動性壓力大。
- **市場競爭分析**
    - **香港年金 (HKMC)**：被視為主要競爭對手，其利率約5.6%-6.1%（保證），但資金終身鎖定，退保損失嚴重。
    - **公司產品優勢**：相較於香港年金，公司產品在資金提取靈活性和資產轉移方面更具優勢。
- **「骨灰龕/骨灰金」產品類比與風險教育**
    - 討論中有市場人士將「骨灰龕」包裝成可交易、派息的理財產品。
    - Speaker 1 以此類比歷史上的投機泡沫（如鬱金香、NFT），強調認識泡沫週期與投資風險的重要性。

銷售執行與內部問題

- **八月業績推廣策略**
    - 鼓勵團隊利用至八月三十日截止的短期優惠，積極與客戶會面簽單。
    - 推廣重點是「搶銀行定期存款」客戶，並結合申請長生津的話題。
- **保費回贈與優惠策略**
    - 討論了不同保費金額的回贈比例：10萬美金以下1%，10萬起2%，30-50萬美金可達3%。
    - 建議將保費現金券作為最後促銷工具，以「幫忙申請額外優惠」等話術提升客戶感知價值。
- **未解決的款項問題**

- 討論到一筆款項尚未退還，Peter 和 Jeff 需對此溝通。因相關中心可能已關閉，導致退款複雜化。建議優先處理信用卡相關部分。

後續安排

- [ ] 梳理並定版「二百萬」財務提案的標準話術、數字假設與簡報腳本。
- [ ] 制定標準化試算模板（含10萬、20萬、50萬美元案例），並統一系統操作步驟（如第三年起6%派付設定）。
- [ ] 針對客戶推廣策略，準備統一的 WhatsApp 訊息範本。
- [ ] 團隊成員需整理並分類客戶名單（節日祝賀、優惠推廣、現有客戶）。
- [ ] 研究 WhatsApp 付費廣播或藍剔服務的具體費用與配額。
- [ ] 處理與 Peter 和 Jeff 相關的退款事宜，並確保信用卡DA已更新為新版本。
- [ ] 核對提案文件版本與頁碼（如第14/17頁），並同步團隊。
- [ ] 釐清並統一投資貨幣單位（港幣或美元）的展示方式。
- [ ] [插入更多]

AI 建議

> **AI 建議**
> AI 識別出以下議題在會議中未達成結論或缺乏明確的行動項目，請注意：
>
> 1. **產品與話術合規性**：「20年後剩餘八成」、「高保證」、「止升不跌」等表述需有精算依據與合規審核，避免誤導客戶。「骨灰龕」等投機類比應加入風險警示。利用保險申請長生津的合規流程與最新政策需核實。
> 2. **數據與操作標準不一**：關於退休方案的收益率、提領年期、剩餘金額的試算數據不一致；示例中的貨幣單位（港幣/美元）混用。需統一口徑、匯率假設與試算模板。系統操作流程不穩定，需建立SOP。
> 3. **懸而未決的項目**：每週摘要系統的資料收集問題尚未解決；AI電話中心的推行未達成共識；針對香港工廠老闆客戶的具體跟進計劃未明確；「銀髮族增加一百萬」方案細節未展開。
> 4. **內部管理與執行**：退款問題的具體解決方案與負責人未定；WhatsApp 廣播方案未最終決定；AI 帳號的使用規範與資料隱私風險需釐清。
> 5. **優惠方案不清晰**：保費回贈的具體門檻與數字混亂，需再次確認並整理確切的回贈方案。