02-03 講座：保險產品核心價值與銷售策略

> 日期和時間： 2026-02-03 10:54:44
> 地點：[插入地點]
> [插入標題]

`保險銷售` `核心價值` `IRR`

主題

本次講座聚焦保險銷售策略與產品知識。重點包括APS醫療報告、早產兒核保標準、IRR內部回報率的解釋與應用。會議討論了公司產品線更新，並強調了以核心價值為導向的銷售技巧，為重疾險、人壽險、醫療險和儲蓄險分別提煉出一句話核心理念，以提升客戶溝通效率。此外，還涉及CRS稅務風險管理、獲取香港身份的方法，以及針對不同客戶需求的產品比較，旨在提升團隊的專業能力與業績。

要點

1. APS（Attending Physician’s Statement）是給公司的病理報告，即醫療報告，需要親自簽名。
2. 早產定義為懷孕三十七週之前出生。
3. 出生體重過輕（1500克至2500克）的嬰兒，保險會延期到一歲後再根據當時健康狀況考慮。
4. 公司產品線更新，包括人壽、購稅年金、GF儲錢和OX2新醫療，只有意外險種未變。
5. MPF優惠完結，但公務員可能還有額外兩個月優惠。
6. 評估新人進度不應只看約訪電話數量，而應看實際見到客戶的數量。
7. 政府將收緊call call（陌生電話行銷）條例，建議在半年內用完手上的名單。
8. 佣金率的例子是4%或3%。
9. 討論了設定業績目標，例如完成兩張單，達到20萬以上的業績。
10. 介紹了一款長線儲蓄產品，特點是四年可回本，第一年保費的80%可作抵押。

金句

- `"我的生活不會因為一個病而改變。"-- Speaker 1`
- `"為什麼要買人壽？因為還有我愛的人活著。"-- Speaker 1`

章節和主題

APS (醫療報告)

> APS（Attending Physician's Statement）指受保人授權保險公司向主診醫生或醫院索取其醫療報告或健康記錄，以作核保或理賠之用。根據對話內容，APS需要親自簽署，不能遠距離簽，因為要寫名單和蓋印鑑。

- **關鍵點**
    - APS是去政府那邊拿的病理報告回來給公司看。
    - APS需要親自簽名。
    - APS可能需要蓋印鑑。

早產兒及出生體重過輕的核保標準

> 針對早產兒或出生體重過輕嬰兒的核保考量。早產定義為懷孕三十七週前出生。出生體重過輕則根據具體重量有不同標準和處理方式。

- **關鍵點**
    - 早產定義：懷孕三十七週之前出生。
    - 出生體重過輕（級別一）：1500克至2500克，會延期到出生12個月後再評估。
    - 出生體重過輕（級別二）：751至1499克，會在兩歲之後再評估健康狀況。
- **講解**

  對於出生體重過輕（1500克至2500克）的嬰兒，保險公司會將其投保申請延期至出生滿十二個月（即一歲）後，再根據當時的健康狀況進行考慮。如果體重更輕（751至1499克），在兩歲之後再評估健康狀況。

IRR (內部回報率)

> IRR（Internal Rate of Return，內部回報率）是一個評估投資預期回報的財務指標。它是指淨現值（NPV）等於零時的折現率，代表投資項目預期的年度複合回報率。IRR越高，代表投資越吸引。

- **關鍵點**

    - IRR是淨現值等於零時的折現率。
    - IRR代表項目投資的預期年度複合回報率，越高越好。
    - 計算公式複雜，一般需用Excel或線上計算器。
    - IRR不是簡單的平均年回報率，而是考慮了資金時間價值的複合回報率。
- **講解**

  IRR的計算公式非常複雜，通常需要使用Excel或線上計算器才能算出。對客戶解釋時，可以簡化為：如果一個產品在第8年的IRR是4.22%，就相當於你把本金存入後，每年都以4.22%的複利利率增長，持續8年後得到的總金額。例如100萬本金，8年後會變成約136萬。

- **Examples**

> 一款長線儲蓄產品在第七年的IRR為3.96%，第八年為4.22%。如果投入100萬本金，在第八年時，根據4.22%的IRR，總金額會變成大約136萬。

    - Speaker 5 解釋 IRR 是淨現值等於零時的折現率，代表預期年度複合回報率。
    - 計算公式複雜，需要用計算器或Excel。公式為：本金 * (1 + IRR)^n = 最終價值。其中 n 是年期。
    - Speaker 1 簡化解釋：對客戶可以說，IRR 4.22% 就等於友邦每年都給你4.22%的利息，持續8年。
    - 根據計算，100萬本金，第八年4.22%的IRR，最終價值約136萬。

IRR的計算與理解

> IRR（內部回報率）的計算方式是將現金流的淨現值設為零來反推出一個折現率。在儲蓄計劃中，它反映了將一筆錢存入後，相當於每年以固定的IRR利率增長，最終達到某個回報金額。客戶不理解IRR的原因通常是因為他們不熟悉其計算會包含前期的負現金流（投入的保費）。

- **關鍵點**

    - IRR是將所有現金流（包括前期的投入）納入計算後得出的年化回報率。
    - 保險產品是根據未來回報倒算出IRR，所以不同年份的IRR是變動的。
    - 銀行產品是先給定利率，再計算未來價值，利率相對固定。

    - IRR會把前期的投入期（負現金流）也計算在內，所以前期回報率可能是負值。
- **講解**

  例如一個投入100萬，8年後變成139萬的計劃，其IRR大約是4.2%。計算時需要將每年的現金流（投入為負，收益為正）都考慮進去。由於保險公司並非給出固定利率，而是根據預期回報倒算出每年的IRR，所以不同年份的IRR會有所不同。這與銀行先給定利率再計算未來價值的模式相反。

- **Examples**

> 一個客戶投入100萬，8年後獲得了39萬的收益，總額變為139萬。

    - 這筆投資的單利計算方式是：總收益39萬除以8年，再除以本金100萬，得出年化單利約為5% (39/8=4.875)。
    - 而IRR的計算會將每年的現金流納入考慮，經過計算得出這個計劃的IRR約為4.2%。
- **特殊情況**
- 如果客戶詢問IRR，很可能他並不真正理解其含義。這時不應直接給出複雜的IRR解釋，而是應該用更簡單的方式，比如單利或複利來向他解釋回報，或者用比喻（如等於銀行每年給你4.2%的利率）來幫助他理解。

CRS風險管理與保險的應用

> CRS（共同申報準則）是各國政府間交換稅務居民金融帳戶資訊的標準，目的是打擊跨境逃漏稅。對於在海外有資產配置的客戶而言，CRS是一個需要管理的風險。可以從三個層面來規避：1. 如果沒有海外投資，則與CRS無關；2. 投資非金融產品；3. 選擇無需或暫時無需申報的金融產品。

- **關鍵點**

    - CRS風險主要針對有海外資產配置的人士。
    - 暴露在CRS下的風險有三重：補稅風險、被監控風險、被追溯風險。
    - 證券和股票的增值部分需要繳納20%的稅。
    - 投資相連保單可以透過內部轉換基金來實現延遲繳稅。
    - 儲蓄分紅保單因其前期現金價值低，且稅務規則不明確，成為隱匿資產的工具。

    - 利用儲蓄保單前期回報為零的「缺點」，正好可以應對CRS的資訊交換，等到5-7年後現金價值提升時，客戶可能已完成身份規劃。
- **講解**

  在CRS下，證券、股票的增值部分（賣出獲利時計算）需要繳納20%的增值稅。而保險產品有其獨特優勢：

1. 投資相連保單：雖然增值部分最終要繳稅，但在計劃內部轉換不同基金時無需繳稅，可以實現「延遲繳稅」的效果，直到從平台提現為止。
2. 儲蓄分紅保單：目前在CRS規則中，關於分紅保單是否繳稅以及如何申報仍是「空白」或「未知」狀態。因此，投入的保費在初期現金價值很低甚至是零，交換回原居地的資訊也幾乎為零，從而達到了隱匿資產的效果。當客戶幾年後獲得身份，再提取分紅時，可能已經無需繳稅。

- **註意事項**
- 為客戶做風險管理，首先要讓他意識到風險的存在，再提供解決方案。
- 向客戶解釋CRS時，要說明其三重風險：補繳稅款、被稅務局持續監控、過往記錄可能被追溯。
- 利用保險產品在CRS下的優勢，為有海外資產配置的客戶提供解決方案。
- 要抓住香港分紅保單在CRS規則下仍是「空白」地帶的窗口期。

「財富圓滿」與「財富盈譽」產品比較

> 「財富圓滿」和「財富盈譽」是兩款不同的儲蓄產品，針對不同偏好的客戶。「財富圓滿」的預期價值較高，而「財富盈譽」的保證回本部分較高。

- **關鍵點**
    - 「財富圓滿」：預期價值高，入場門檻50萬美金。
    - 「財富盈譽」：保證回本高（5年/7年），入場門檻100萬美金。
    - 對於需要進行身份規劃（如投資移民）的客戶，7年保證回本的「財富盈譽」在時間點上更匹配。
    - 如果客戶預算在50萬至100萬美金之間，只能選擇「財富圓滿」。
- **講解**

  主要區別在於：

1. **回報結構**：「財富圓滿」的預期總價值更高，適合追求更高潛在回報的客戶；「財富盈譽」的保證部分更高，如5年或7年保證回本，適合偏好

穩健、看重確定性的客戶，特別是需要匹配7年拿到香港身份時間點的客戶。

2. **入場門檻**：「財富圓滿」有優惠，入場門檻是50萬美金；而「財富盈譽」的優惠入場門檻是100萬美金。如果客戶預算只有50萬美金，就只能選擇「財富圓滿」。如果預算達到100萬美金，則可以根據自己對預期價值和保證價值的偏好來二選一。

獲取香港身份的八種方法

> 目前有八種主流方法可以獲得香港身份。

- **關鍵點**
    - 高才通計劃 (高才)
    - 優秀人才入境計劃 (優才)
    - 輸入內地人才計劃 (專才)
    - 非本地畢業生留港/回港就業安排 (讀書)
    - 資本投資者入境計劃 (投資移民)
    - 結婚
    - 公司內部調派 (商才/類估調配)
    - 依靠受養人身份（如父母或子女是香港人，來港照顧）

儲蓄保險的四大核心需求

> 儲蓄保險的核心需求並非多元貨幣或高回報率，而是基於四個核心點：財富增值、財富保障、財富傳承和稅務規劃。這些核心點可以再進一步發散，例如稅務規劃可延伸至身份規劃、教育金、多元貨幣、保單分拆；傳承可發展到持有人、第二持有人和信託等；退休則可發散到提取方式、穩定性和海外資產配置。但所有需求的根源都來自這四個總體方向。

- **關鍵點**
    - 財富增值
    - 財富保障
    - 財富傳承
    - 稅務規劃
- **講解**

  客戶購買儲存保險，他真正需要解決的問題是財富的增值、保障、傳承及稅務規劃。銷售時不應只強調產品特性如“多元貨幣”、“百分之七回報”、“五年十年”，而應從這四個核心點切入，了解客戶真正的需求。例如，稅務規劃可以延伸討論到身份規劃、教育金、保單分拆；財富傳承可以

談到信託、第二持有人等。雖然會發散出很多細節，但萬變不離其宗，都是圍繞這四個核心點。

醫療保險的兩大核心價值

> 醫療保險的真正核心價值在於兩點：一、有病時有錢醫治，讓自己有選擇權；二、實現風險轉移，治療費用無需自己承擔。至於產品細節，如六千萬賠付、半私家房、全額住院、第三期癌症保障等，都只是圍繞這兩個核心點發散出來的具體條款。

- **關鍵點**
    - 有錢醫治，獲得選擇權。
    - 風險轉移，醫療費用不用自己花。
- **講解**

  客戶購買醫療保險的根本原因是為了在生病時有錢醫治，並且將龐大的醫療費用風險轉移給保險公司。銷售時應強調這兩個核心理念：“有錢治病才有選擇權”以及“這個錢不用自己花”。其他產品細節，例如賠償額度、病房等級、保障範圍等，都是為了實現這兩個核心價值而設的。

重疾險的核心價值

> 重疾險的核心價值在於：確保個人的生活不會因為一場大病而發生改變。這句話濃縮了重疾險的精髓，即維持現有的生活品質和財務狀況，不因疾病而受到衝擊。

- **關鍵點**
    - 核心理念：我的生活不會因為一個病而改變。
- **講解**

  當向客戶解釋重疾險時，最核心的理念是“這個病不會令我的生活有改變”。這句話簡單易記，能讓客戶迅速理解重疾險的根本作用。它體現了保險如何保障投保人在面對嚴重疾病時，其個人及家庭的正常生活軌跡得以維持。

人壽保險的核心重點

> 人壽保險的核心重點是“因為還有我愛的人活著”。這是一個帶有情感溫度的詮釋，強調了人壽保險是為了保障摯愛的家人在自己離世後，生活依然能夠繼續。這份保障是愛與責任的體現。

- **關鍵點**

    - 核心理念：因為還有我愛的人活著。
- **講解**

  在解釋為何要買人壽保險時，可以提煉出一個浪漫且深刻的觀點：“因為我愛的人還活著”。這句話能觸動客戶的情感，讓他們明白人壽保險的意義遠超金錢，是對家人的責任和愛的延續。如果一個人沒有需要照顧的親人（例如自己和配偶都已離世），那麼人壽保險的必要性就會降低。這個核心理念抓住了人壽保險的本質。

以核心價值為導向的保險銷售策略

> 在銷售保險產品時，應採用以“核心價值”為導向的溝通策略。首先，要明確各類保險（儲蓄、醫療、重疾、人壽）最根本的核心價值，並將其提煉成一句客戶能輕易理解和記住的話。其次，溝通過程中應以提問為主導，引導客戶思考自身需求，而不是單方面推銷產品特性。最後，要建立清晰的客戶跟進流程，從約見到分析需求，再到落實方案，每一步都要主動規劃和執行。

- **關鍵點**
    - 銷售溝通應圍繞產品的核心價值展開。
    - 將核心價值濃縮為簡單、準確、易記的句子。
    - 通過提問引導客戶，而非單向陳述。
    - 銷售流程應優先解決客戶“為何要買”的問題。
    - 為新進人員培訓時，統一傳達這些核心理念，以便快速上手。
- **講解**

  這個策略的核心是“洗腦”，即將產品最核心的價值植入客戶的腦海中。例如，講重疾險就強調“生活不被改變”，講人壽就說“因為愛的人還活著”。當客戶記住了這些核心句子，他們回去後就能向家人清晰地解釋購買的理由。相比於展示包含80頁內容的PowerPoint，抓住這幾個重點更能有效地引導對話。整個銷售流程應遵循“Why（為何買） -> How（如何買） -> What（買什麼）”的順序，把重點放在解決客戶“為何要買”的根本問題上。

- **註意事項**

- 約談客戶時行動要快，立刻編排行程，因為少一天就少一個可以安排的時間。

- 約客戶的流程要清晰：第一步是約見，然後抓一兩個中聯人，了解他們的預算和何時來香港。

- 要主動思考每個客戶適合從哪個角度切入，而不是等別人問起才反應。

- 發問比自己單方面陳述更重要，透過一問一答才能達成共識。
- 要將產品核心價值提煉成準確、簡單、易記的句子，方便客戶理解和複述。
- 銷售時應先解決客戶“為什麼要買”的問題，這是最重要的部分。
- 在進行培訓時，應統一核心理念，讓團隊成員記住每個產品的一句話核心價值。

作業或建議

- 過年之後要約實之前推過約的客戶。
- 在未來的半年內要清光手上的call call名單，因為政府將會收緊相關條例，半年後這些名單可能會失效。
- 新年之後要清理高call的客戶名單。
- 約見客戶，更新plan，例如人壽、購稅年金、GF儲錢、OX2新醫療等全線新產品。
- 追MDRT（百萬圓桌），從現在開始，追不到4月就追5月，追不到5月就追6月。

02-03 講座：保險產品核心價值與銷售策略

2026-02-03 10:54:44

00:00:03 Speaker 1
但APS會否下降？會下降。APS要親自簽嗎？不能遠距離簽嗎。

00:00:13 Speaker 2
因為要寫名單。

00:00:15 Speaker 1
APS要印鑑嗎？印鑑。你知道什麼是APS嗎？在香港看醫院，醫生之後會有記錄的。APS就是去政府那邊的病理報告回來給公司看。這個叫做APS。醫療報告。健康報告。醫療報告。

00:00:47 Speaker 3
早晨是怎麼算的？首先。

00:00:50 Speaker 1
在政府辦公室看。

00:00:57 Speaker 2
處理一下。三十七週之前出生，就被定義為早產。合併要求、體檢、註冊醫生報告、出現疾病和健康記錄。

00:01:33 Speaker 2
有封鏈分類，出生體重過輕是一千五百克至二千五百克。這個情況就屬於出生體重過輕。會延期到出生十二個月後，即一歲後才買得到。再根據當時健康狀況的考慮。

00:01:56 Speaker 1
總之上次入圍已經過了一歲。

00:02:00 Speaker 3
要兩周歲是嗎。

00:02:03 Speaker 2
一歲，但他應該是過輕的。他現在兩歲之後，751至1499。

00:02:11 Speaker 1
那現在幾歲。

00:02:14 Speaker 2
他出生的時候。

00:02:15 Speaker 1
現在兩歲有沒有要求多少。

00:02:18 Speaker 2
兩歲沒有。他說如果是兩歲之後，就再看健康狀況，各地考慮。

00:02:25 Speaker 1
那也適合BMI。我看他很正常，又不會很偏偏。我不認識他。我有問過他。你有沒有看過BMI的表？有。

00:02:39 Speaker 2
他拿了一個健康，即是他覆診的健康信息。

00:02:47 Speaker 3
即是一個月就叫早產？是的。

00:03:50 Speaker 1
中文。

00:04:27 Speaker 4
我想問可不可以發訊息給我，我聽不明白那份文章在哪裡找的。

00:04:32 Speaker 1
在underwrite 裡面。

00:04:34 Speaker 4
啊。

00:04:35 Speaker 1
agent's owner。

00:04:36 Speaker 4
啊。

00:05:03 Speaker 1
咦，這個被我好像在公司的gala裡面，你不用被我們open book的麻將客戶，對不對，可以拿出來跟他說。好，那我就這樣吧，暫時給了。你那裡，落廣告那裡，還有沒有落？慢著落啊。有沒有feedback啊？沒啦。我看到幾邊都落緊啦，Annie姐那裡啦，Yeef那邊啦，跟著，我們都是要，你是打算繼續搞著先，還是再搞？

00:05:37 Speaker 1
即是你自己先搞，還是我們再搞一搞，即是這個social media的。你先搞吧。可以啊。搞的話是怎樣搞？什麼？即是一起搞，也是一種搞法。那就。這兩天都在找客戶，約客的時候，大家也是這段時間約客，可以跟他問，

00:06:10 Speaker 1
過年之前有沒有時間見一見，九成都沒有了，即是confirm了過年之後會見到，因為他推過來一次，所以過年之後約就會實一點，明白嗎？這是一個技巧，即是在過年之前，如果見到就立刻見到，再過一星期就見，有些plan update，人

壽那隻會異人生，但挺好，昨晚我都做了一個test，看了一個plan，長負源源，給高端客戶，

00:06:45 Speaker 1
購稅年金，給總產，GF儲錢開門口，是OX2新的醫療，即是現在公司全線產品都變新了，除了意外。以外公司好像不太想做了，我都…就是這個大小在做。

00:07:06 Speaker 2
不準這個人資產，這個，資產。

00:07:11 Speaker 3
什麼資產呢？就是譬如說A&M啊，可能是A&M啊，GoCos，GoCos那裡有，我們做不到的。

00:07:21 Speaker 2
對，以外公司，將那個pool倒下去，想得到嗎。

00:07:26 Speaker 5
兩間都立公司。

00:07:27 Speaker 2
那它是自公司來的，怎麼…不知道，對。

00:07:35 Speaker 1
那它又不會怕那個pool壞了，但是agent有個業務牌可以做，他都不是想這些啊，就是那些客人流失了，就算了，他都不想，如果有一批客人是。

00:07:46 Speaker 2
送你你的電話，你買不到。

00:07:49 Speaker 1
沒關係，以外是隱留產品，對，就是你一批，但是你隱了它垃圾之後，回到你那裡，它就重開了，再進來，然後再出售，所以那個時候，他都會擔心，特朗普政府傳送。所以那個困局來的都是。好，然後就帳目。錢是多少呢？阿卡。

00:08:19 Speaker 3
想關閉朋友之前的醫療。現在想連錢也交給別人。

00:08:27 Speaker 2
有事嗎。

00:08:31 Speaker 3
六千至八千。

00:08:37 Speaker 6
為甚麼。

00:08:38 Speaker 3
住了一個大學同學，想買一份，他帶我去做教訓。

00:08:44 Speaker 2
格價。

00:08:47 Speaker 3
六千。

00:08:47 Speaker 1
格價這些就淡一些優惠。優惠我們應該都很多。是不是MPF？MPF多兩個月是嗎。

00:09:00 Speaker 3
不是就沒有了。

00:09:02 Speaker 1
是的，公務員呢？公務員有多兩個月。

00:09:08 Speaker 3
可以再看。

00:09:12 Speaker 1
那這兩個星期呢？還有什麼部署。

00:09:16 Speaker 3
約了新年這幾個月，看看有些朋友幫我做經驗，再參考處理。約了一些新朋友。

00:09:25 Speaker 1
舊客洗了嗎。

00:09:28 Speaker 3
一向都在約舊客。

00:09:30 Speaker 1
就是約港新朋友。有沒有約到？有約到。大概一個星期會約多少舊客到。

00:09:45 Speaker 3
兩三個。

00:09:55 Speaker 1
那些可以放在一旁。最重要是你記錄自己的行程，看到多少客人。我們約一百個、二百個、三百個這個數字是沒什麼用的，最重要是我們出道來見到多少個，因為那些才會變化。新人階段就可能約到一個，或者打了十個電話就已經有滿足感了，因為還沒做過，我打了十個電話，被人拒絕了，但舊人了，舊人了，做了一段時間，其實我們掌握的數字就是出來見的，

00:10:28 Speaker 1
一出來見，你們一定會說話的，你們一定有東西下到的，不需要擔心，但他們不出來見，就維持在約的階段，就會好像做了一件事，但其實還沒有成績，迷戀在那裡，所以我們要落實那個會議，最重要，好嗎？接著，我覺得新年之

後，我們應該要清一清那些高call的了。因為再遲些清不了，再遲些那些call call其實是廢了，打不了。

00:11:03 Speaker 1
現在開始有app，iPhone也是，會拒絕接收。接下來政府，我知道它會將條例再收緊一點，在call call那裡。所以我們手上的call call可能在未來的半年裡面要再清光它。過了半年之後，那些call call真的會變垃圾，明白嗎。

00:11:24 Speaker 3
都是call call。

00:11:27 Speaker 1
只有同事，新同事沒有了。

00:11:30 Speaker 7
好的，謝謝各位。

00:11:37 Speaker 1
Lisa，有什麼想要說的嗎？有什麼想要說的嗎？那你自己說吧。

00:11:52 Speaker 5
現在開始有app了。

00:11:56 Speaker 1
有什麼詞彙呢。

00:11:58 Speaker 5
我幫你弄出來，你講什麼呢。

00:12:01 Speaker 1
有什麼特定的詞彙呢。

00:12:06 Speaker 5
臺灣語言。

00:12:11 Speaker 1
臺灣語言就不是一般的了。至少…

00:12:14 Speaker 3
每天用金多少。

00:12:20 Speaker 1
用金多少？學一下吧。

00:12:29 Speaker 3
我不知道你講什麼。每天只要開會的時候，最低要賺多少錢。

00:12:37 Speaker 1
有那個E-learning嘛，可以學。他用金是4%。3%。利率。利率不重要啊。用金可以發百金的。

00:12:53 Speaker 3
是很棒。

00:12:56 Speaker 1
我問佣金，你問傭報，你去哪裡。

00:13:01 Speaker 3
佣金在哪裡寫。

00:13:03 Speaker 1
3，3裡寫。

00:13:04 Speaker 2
3，4裡寫。3，3裡寫。你寫了三點，我那裡寫了三點，他回報你都寫了三點。

00:13:17 Speaker 1
3，4裡寫了三點，我那裡寫了三點，他回報你都寫了三點，他回報你。

00:14:00 Speaker 2
都不合適的。

00:14:02 Speaker 5
20萬。

00:14:04 Speaker 2
20萬怎樣來的。

00:14:05 Speaker 5
復複研完畢。

00:14:06 Speaker 2
多少錢。

00:14:12 Speaker 1
2萬5。2萬5是什麼？電匯。電匯是多少？15萬千。

00:14:21 Speaker 5
11萬7千，一張單，兩張單就20萬。

00:14:25 Speaker 1
兩張單22萬。

00:14:26 Speaker 5
22萬。

00:14:27 Speaker 1
是不是。

00:14:32 Speaker 5
23萬4。

00:14:33 Speaker 1
是嗎？就是你不可以兩張單做到20萬。

00:14:37 Speaker 5
那24萬。

00:14:43 Speaker 1
你的目標是應付我，還是你設定。

00:14:46 Speaker 5
我覺得最近客人還沒開始接觸，所以我目標是設定兩張單。

00:14:55 Speaker 1
是嗎？應該這樣寫太極了嗎？不是寫一萬然後傾兩張長符裡面嗎？對。對嗎？好。

00:15:09 Speaker 2
那長符裡面怎樣拿寶箱。

00:15:14 Speaker 5
用安寧的。

00:15:19 Speaker 3
你分享一下。我不知道啊。你學的什麼就說什麼。學的就是……安寧的學到，真東西。她的四年可以回本，然後她保費的第一年就有投保金額的百分之八十可以拿出來，所以你可以用來做抵押，然後可以給人家保護心肌瘤。那抵押呢，是八歲吧？退保90%，所以你就有這個總保額的73%，89.73%。

00:15:59 Speaker 3
89.72%。89.73%，拿出來給他自己的有一個穩定的現金額，相當於給他銀行貸款來做這個保單。所以你可以用少的金額來撬動大的回報。但我不知道那個利率是多少。

00:16:18 Speaker 1
利率是多少？對。第七年的時候3.96%，第八年的時候4.22%，這個是IRR，知道什麼叫IRR嗎？有學過嗎？

00:16:57 Speaker 1
沒學過。

00:16:58 Speaker 5
Internal return rate，如果它是compound interest的話，你每次多少。

00:17:07 Speaker 1
你真的聽懂嗎？解釋一下。

00:17:15 Speaker 3
這是平均的劣化率，這個意思。嗯，解釋一下。

00:17:22 Speaker 1
沒有，你只是把那個。

00:17:24 Speaker 3
怎麼解釋。

00:17:26 Speaker 1
對，怎麼解釋。

00:17:27 Speaker 3
從他開始投保到他現在保單持續的那一份，所以他保單就是擁有的時間。

00:17:35 Speaker 1
那其中說第八年是4%，是什麼意思。

00:17:38 Speaker 3
第八年400。

00:17:43 Speaker 1
100萬了，那多少錢。

00:17:47 Speaker 3
18年。

00:17:47 Speaker 1
嗯，18年4%，還好啊。

00:17:52 Speaker 3
如果按照這個邏輯應該是48？錯，錯，對。那就是4萬。

00:18:02 Speaker 1
錯。

00:18:03 Speaker 3
那我不知道。

00:18:04 Speaker 1
你想解釋嗎？你沒改善清楚嗎。

00:18:07 Speaker 5
是每一年如果本利和加起來4%的利率一直滾8年之後，就是它的回報。每一年都是4%本利和。

00:18:25 Speaker 1
哦，就是沒清楚。對。

00:18:27 Speaker 3
但是它那個表上是第7年是到第8年，就是它每一年的利率不一樣啊。就，就，我，我理解錯了嗎。

00:18:36 Speaker 2
對，你理解錯了。你想再解釋。

00:18:40 Speaker 5
因為它是拉平均的，你7年拉平均，8年拉平均，不一樣。

00:18:47 Speaker 1
那你解釋一下，一般應該是多少回報。

00:18:54 Speaker 3
應該有那個婦女模式算是不是。

00:18:56 Speaker 1
大概是多少。

00:18:58 Speaker 3
但是…反正有IRR的資訊簽對，相信。

00:19:06 Speaker 1
那如果有資訊簽，有誰想要順便。

00:19:17 Speaker 3
真的，我更加…

00:19:19 Speaker 1
非常好啊。這個什麼計。

00:19:25 Speaker 4
這個什麼計啊？IRR嘛。IRR用上網計就識計囉。用website。等等，你說什麼？再說一次，慢一點。

00:19:49 Speaker 1
我開了會。我100萬了。大概是我的費用。你那個是多少？100萬？那第8年多少錢？134兆元。大概4.2億。134兆元。

00:20:27 Speaker 3
現在搜索選擇選擇嗎？選擇。

00:20:41 Speaker 5
它是淨現值等於零的時候的折現率，代表項目投資的預期年度負責回報率越高越優惠。它是一個很複雜的算式，就是這個算式。所以不用Excel是算不了的，不用Calculator是算不了的，除非在紙上你每一年都在算。

00:21:17 Speaker 5
所以你上網搜一下IRR的計算器，然後輸入金額它就能算出來了。

00:21:22 Speaker 6
就這種IRR的計算器。

00:21:39 Speaker 4
一百四十萬了，是嗎。

00:21:42 Speaker 2
一百三十九萬了。

00:21:45 Speaker 4
我想我算它是一百三十六萬，八的，為什麼。

00:21:52 Speaker 1
四點二二。四點二二，是嗎。

00:21:55 Speaker 4
哦，四點二二啊。

00:21:59 Speaker 1
其實就是這樣，很簡單，你把一百萬乘以一百零四的百分比乘八次，你試一下，或者是一百萬乘以一百零四的百分比乘八次，好嗎？你想一下。好。我們簡單一點來講。

00:22:30 Speaker 1
好。

00:22:40 Speaker 4
Alice，我花了幾年了。

00:22:42 Speaker 2
妳想洗個名聲就做錯了。

00:22:50 Speaker 4
Alice。

00:22:53 Speaker 5
這個就是拿利潤的公式。這是第一年的。第二年，它就把整個東西放下來，然後再乘以一加利潤。是這樣子。第三年就是把整個這個東西拿下來，再乘以一加利潤。就是這樣子。

00:23:20 Speaker 3
明白了。

00:23:22 Speaker 5
所以這個利潤，每一個都要一樣的時候，這個就等於IRRR。

00:23:28 Speaker 3
明白了。

00:23:30 Speaker 5
所以最終它是幾年的時候，拿到一個價值的時候。他就可以計算出來，當配出來這個利潤是什麼。所以那個公司就是本金，再乘以一加公司。

00:23:54 Speaker 3
明白。

00:23:55 Speaker 5
如果是第三年的話，他就是吃飯嘛。

00:24:03 Speaker 3
明白。

00:24:05 Speaker 1
那能算出來嗎。

00:24:07 Speaker 3
我這個公司，不是我這個公司在辦，是另外一個公司。大概知道這個公司，我是用的那個比一次方的那個公司做的。對嗎？不是那樣的。我算比一次方是算到第八年。他還在上面吃飯。你明白了嗎？算錯的頂是哪個？他這個公司，這個應該是等於第一年的。

00:24:39 Speaker 3
第一年乘以一加利潤嘛，比如說百分之N，加，把這個乘下來之後，把這個之後，還要乘以這個利潤，就是一加，然後這邊的二乘，一起加，加到本金，本金是P，一加利潤，然後這樣，我這個公式只算到這一個，所以不對。

00:25:22 Speaker 1
錯，這個就是答案。

00:25:23 Speaker 3
這個答案嗎。

00:25:24 Speaker 1
對啊，沒有加一加利潤。

00:25:26 Speaker 3
哦。

00:25:27 Speaker 1
所以你算這個就對了。

00:25:29 Speaker 3
對嗎？對啊。那我為什麼是這個呢。

00:25:31 Speaker 1
你猜猜多少啊，可以猜嗎？等一下嘛，因為IRR其實很複雜的，但客戶要問的時候，你最少你手賺出來就夠了。不是手賺那個IRR，是有IRR的時候，你要解釋給他IRR是多少。IRR就等於你現在把這個錢放在友邦，友邦每年都給4.2%，8年都給你，然後最後能拿到230什麼萬，給他滿了嗎。

00:26:02 Speaker 4
136。

00:26:03 Speaker 1
136。

00:26:04 Speaker 4
39.

00:26:05 Speaker 3
反正公司不就這樣？對，但是你百萬，你看看。

00:26:16 Speaker 1
百萬，什麼意思？我好1.143，8次。

00:26:26 Speaker 3
我剛才是怎麼算的啊。

00:26:33 Speaker 1
你沒有括號。

00:26:35 Speaker 3
你看，答案就是136萬。

00:26:42 Speaker 1
139萬因為它是4.2，4.2，所以3。所以你算了130幾萬，對不對。

00:26:47 Speaker 3
我是這樣算的啊。

00:26:49 Speaker 1
答案是不是這個？沒有括號。

00:26:55 Speaker 3
我是這樣算的。

00:27:01 Speaker 1
那個是100萬。你看看，乘以。不是，我是這樣算的。哦，我明白了。沒有按括號，對。乘以乘以括號。

00:27:22 Speaker 3
我剛才為什麼算錯了。

00:27:38 Speaker 1
你算個800次放出來，800年之後的收益就是這個，別算錯。沒事，就是你要哪次不跳，見客戶。

00:27:47 Speaker 3
這個我會算。

00:27:48 Speaker 1
對，你會算就算。那你要算出來。所以客戶也不像你一樣，為什麼每年的IR不一樣，為什麼？因為我們公司不是一個固定的IR然後去存，而是說我們有個回

報，然後跳算回來它的IR是多少。銀行就是我先給一個利率給你，然後你能算三年之後、五年之後是多少錢。那我們三年之後的錢、五年之後的錢、八年之後的錢，都是按照不同的IR在增長。所以我們是……

00:28:20 Speaker 1
那個表也好，就是每一個saving plan都會有那個表，或者是你做了一個計劃出來，客戶要看那個回報，也可以這樣算出來，還有三種算法，這個只是IR的算法，我們還有單利的算法和福利的算法，有些客戶想看單利，有些客戶想看福利，有些客戶想看IR，三種算法，叫什麼叫單利嗎。

00:28:49 Speaker 3
單利就是用這個所有的收益除以年份，就是單利。

00:28:52 Speaker 1
對，好像剛才這個，它的單利是5%，因為它是39除以8年，對不對？如果福利呢？福利因為它這個計劃是一年了嘛，所以它的IR就等於它的福利，但有些計劃是五年了嘛，五年之後的福利跟IR就不一樣了。因為IR它是從第一年開始算，但福利的話它是從第五年的存跑前之後開始算。所以會有點不一樣，有些客戶是看這種，有些客戶是看那種，那哪一種比較好看，沒所謂，就是客戶喜歡看哪一種，那客戶很多時候他如果拿著IRL來問你的話，基本上他是不懂IRL的，因為懂IRL的人把整個東西丟進去AI，丟進去豆包，他就知道是什麼，他不會問你，他會問你就代表他不懂IRL，這個是一個signal你要抓得很緊，你懂嗎，就好像現在有一個移民來香港，

00:29:53 Speaker 1
他問你這個入境處在哪裡，就代表他沒有辦這個事情，他要辦這個事情，很多東西都在網上搞，他肯定知道入境處在哪裡，所以有些問題他問出來你就知道他是裝模作樣，他都不懂，那他不懂的話，我們怎麼去跟他溝通，跟他說你不懂，裝懂，不能嗎？對，我們就要抓一些，可能拿個大力給他彈，或者是拿個浮力給他彈。而阿奧最大的問題就是他會把前面的投放器放進去，

00:30:27 Speaker 1
所以，而且剛才瑪湖那個表，會有負數，負值。負值的原因就是因為他前面放進去還沒回本嘛，對不對？但回本之後的利率是多少啊？什麼？single pay和5年pay和10年pay的方向都不一樣。再選吧，大概知道那個IL是什麼再算出來就可以了。OK，好嗎？

00:31:01 Speaker 1
有時候客戶問你也可以解釋給他，簡單一句就是說，IL就是說等於你放這個錢在這裡，然後有方每年給4.22的一個利率，8年都給你，就會拿到這個錢。那會不會比銀行好？肯定比銀行好啊，銀行他首先他能不能給到4.2未必能給，即使他能給4.2，他能不能保證8你都給你4.2，然後他就會問你這個不保證啊對不對，然後我們就會給分紅實現率給他看，就是我們分紅實現率再差都是百分之九十幾，你的這個頭髮又在爬你的眼睛，咬完你一直在沾，

00:31:48 Speaker 1
然後就即便我現在只拿到3.9，我都比銀行還好，這是我們對比是這樣對比啊，其實IR是一個投資他去看幾個投資計劃算下來的，所以一般是不會接觸IR，只是現在不知道誰穿出來就是經常說IR，IR，利率都不看IR的，結果來香港買保險就變成經常看IR。但也是那個說法，就是客戶一問你愛好就是他不懂，他不懂你不要忽悠他，就是教他怎麼去看就好。

00:32:29 Speaker 1
OK，那利率的愛好是多少？1.05啊。對不對，那如果我們是4%的話，那就等於你每年虧了30%，那8年下來你虧了折舊324，都虧了24萬了。其實這個是單一，應該是3%的80%嘛，所以應該比24更多的虧損。那這個就不要再跟客戶申請下去，大概讓他減少有虧損就好。

00:33:05 Speaker 1
OK，好嗎？財富圓圓，他還有另外一個計劃。財富圓圓。對，分別是什麼？上次有沒有聽過？沒有沒有沒有。但是有什麼好處。

00:33:22 Speaker 3
她說即時收入是高的。

00:33:26 Speaker 1
不是，都差不多，都是80多元，81元。那張計劃，他們說比較受內地人歡迎。第一，就是因為它的保證成本高一點，財富圓圓的預期價值高一點，但是財富顯裕的保證成本高一點。所以我們有兩種產品，客人喜歡預期價值高一點的財富圓圓，客人喜歡保證成本高一點的財富顯裕，但是財富顯裕有一個問題，就是它沒有一個優惠，

00:33:56 Speaker 1
就是它入場優惠已經100萬美金，但是財富圓圓有優惠，所以入場是50萬美金。但是如果客人兩邊都是買100萬美金，其實是沒什麼分別的，但是如果他買了50萬美金，就不用落在一定財富圓圓了。那他去到100萬美金，他可以選擇預期價值高一點，還是保證價值高一點。那財富顯裕保證是甚麼？五年保證，七年保證保證，就是保證回本。那對一些客人來說，

00:34:27 Speaker 1
例如投資移民過來香港，例如身份規劃過來香港，七年這個數字對他們來說，就是落身份的一個時間。我講完CRS，CRS知不知道，其實跟客人是present幾樣東西的。CRS第一樣東西就是，這甚麼是CRS？喜歡還是不喜歡客戶？CRS。對，客戶不喜歡，對他來說就是風險。

00:34:58 Speaker 1
我們做風險管理就是幫他規避掉這個風險。那CRS怎麼規避？從三個層面。第一個層面就是，你如果沒有投資海外的，CRS跟你沒有關係。只要你投資海外，CRS就跟你一定有關係，這個是走不了的。然後第二個就是你的投資的產

品，如果你投資的產品是金融的產品，就一定是CRS會申報的，會交換的稅息。

00:35:28 Speaker 1
第三個就是什麼稅息我要交稅，什麼東西我要交稅。現在交稅我們知道的第一個就是證券。證券交多少稅？對，增值部分的百分之十，叫增值稅。我100萬賺了100萬，我要交賺了100萬的50%，就是交20萬。

00:35:59 Speaker 1
我100萬賺了1000萬，我就交1000萬的20%。是增值部分的，證券要交了。還有什麼要交？股票就是證券。Stock。OK？房地產。房地產要不要。

00:36:21 Speaker 5
證券。

00:36:25 Speaker 1
就收了。是的。記住，是增值部分。增值部分是怎樣計算？是我出售那一刻才計算。我賣出去，賬面、評數，我有賺。OK？所以政府這幾個月，即中央政府這幾個月在捉的CRS就是因為那些人買賣股票，他有獲利，在獲利那一部分中捉。那回來，買保險有什麼優勢？首先，如果我們投資、相連、補單，要不要交稅？

00:36:57 Speaker 1
好。投資、相連、補單要交稅。在增值部分我們都要交20%。但是我們投資相連有一個好處是什麼？我們在計劃中的swap trade，譬如說，我現在去買一個股票，它一百萬漲到一百五十萬，我現在覺得要走了，因為它到底，那我是不是要賣出，賣出之後我一百五十萬的五十萬就要交稅了，但如果我現在是買AIA的投資產品，它其實是把錢放在我們這個投資平臺，比方說我現在買一百五十萬的，我現在買一百萬的A基金，

00:37:44 Speaker 1
然後它漲到一百五十萬了，我要走，我可以。我把這個單取消，我可以把這150萬換到另一支基金上面，在這個轉換的過程，我是不用繳稅的，因為我沒有提現，它還是在這個投資平臺裡面，但它的上面可能是150，然後轉到B的基金，B的基金漲了300萬，我再換到C的基金，C的基金再漲700萬，OK，我其實是做了一個動作，這個動作叫什麼？延遲繳稅，這個就是稅務潰壞的其中一個部分，

00:38:19 Speaker 1
就是延遲我的繳稅，延遲到多少？延遲到我成為香港人就可以了，看值不值得了，如果你繳稅加2000萬，要不要放棄，你自己想想，對不對？但生活規劃的其中一個原因就是你到底值不值得嗎？你如果你的交的稅，你覺得值得的，那你就繼續keep嗎？你交的稅不值得的，你就走吧，OK？

00:38:50 Speaker 1
那第三個產品裡面，我們就有儲蓄單，取數不贏。取數不贏什麼高順。

00:39:01 Speaker 5
螺旋的。

00:39:03 Speaker 1
哦，螺旋什麼高順。

00:39:06 Speaker 3
有分紅的就好。以前的規定，就是我聽到第一次的是沒有確定，你知道我最近的學習好像是要繳稅的。

00:39:18 Speaker 1
好，我重申一次，香港分紅保單要不要繳稅，在CLS裡面，現在是空白的還是unknown？它沒有填補這一部分，也沒有修訂這一部分。交還是不交，理論上要繳納，它還是空白的。所以我們現在跟客戶說的最大的風口就是它現在還是空白的，所以你的錢嘛嘛放進來，首先它交換進去的數字只有兩個，第一個就是你的cash value，你保單價值，

00:39:52 Speaker 1
那你現在放100萬進去我們的GF保單價值是多少？0，所以你交換回去的就是0，第一個是你分紅多少，你現在放進去分紅多少？對，也是0，所以你現在的錢放進去保險，保單裡面等於什麼？銷失了，你的資產就銷失了，隱藏了，所以現在保險最大的動作對於CLS來說，

00:40:25 Speaker 1
就是說把你的資產隱匿起來了，我即便把保單的CLS交換回去，它還是沒有資料的。還是沒有太大的現金價值。那什麼時候開始出現第三年、第五年，對不對？所以我們現在CLS這個東西，剛剛好就是把保險過去的一個缺點變成了優點。它過去的缺點是什麼？就是它前期的回報是零嘛。沒有回報，還是我前期的Cash Value是零。

00:40:56 Speaker 1
它剛剛好就是應付了CLS，就是我前期的回報是零。所以當它等於我的收益的時候，已經是五年、七年。所以我這個錢在這段時間裡面，我就已經在保險裡面保存好。當我拿到身份的時候，我再拿分紅的時候，我已經不用交稅了。我們一定要抓好這個工具，這個工具就是完全符合他們的需求。但他們你不理解這個東西，對這個東西有沒有風險的意思，要去規避掉，還是說，那CLS我們要跟他說的風險，

00:41:28 Speaker 1
其實有三重風險。第一重風險就是你要交稅，這個是第一重。如果你被查的話，他可能需要去追溯你。

00:41:38 Speaker 3
追溯錢？因為這個客戶他是利弊的，他也沒有要把錢拿出來的，拿到境外的需求，他為什麼要在境外來擺個？他那個錢…

00:41:48 Speaker 1
這是另外一個問題，就是他沒有CRS的風險。我剛才說的是有CRS風險的人，就是他已經在海外有配置資產的人，面對這個問題我們怎麼去解決。

00:42:03 Speaker 3
那這種情況就只能證明他錢已經在海外等他。

00:42:07 Speaker 1
對，我們剛才在討論這群人了，那群人也有討論的，但不是這個解，對。我剛才說嘛，第一個就是他CRS的信息會交換回去，他冒的第一個風險就是要交稅的風險。第二重就是，當你在CLS那裡，就是有人盯著你嘛，稅局盯著你嘛，你的行動，你之後的行動就會步步為雲，這個是第二重風險，對不對，因為你已經被稅局盯著了嘛，第三重風險就是，你過去的一些記錄，稅局會不會翻產出來，因為你已經是它被盯著的人，所以其實CLS一暴露的話，你就馬上有三重風險，那這個我們要跟客戶說，你有這三重風險，

00:42:56 Speaker 1
所以我們要討論一下怎麼去處理這個問題，我們要幫他分析他的病況，然後再對症下藥，如果他這個病，你沒有跟他說，然後告訴他要吃藥，他就覺得我為什麼要吃藥，對不對，你先告訴他你的這個病，這個病會死，會很嚴重，你現在要治，這個方法是怎麼樣，怎麼樣，我們是好像醫生一樣，做consultation，看你的情況，情況出來的話，你有發燒，你有咳嗽，你是什麼病，那這個病如果不治的話，它會怎麼影響你，所以現在要怎麼怎麼的方法去治。

00:43:35 Speaker 1
OK的話就付錢，買藥吃，你覺得OK，抗一下的話就抗，那我告訴你抗到什麼時候你就抗不了，或者是你進一步開始暈啊，開始吐血啊，就吃藥都沒有用啊。對，我要告訴你，你有一個deadline的，就是如果你小孩子被盯上之後，你再去做大動作的話，可能就有危險。所以我們跟客戶就是在那個風險邊緣就是最好的，就好像買保險一樣，他今天起來頭有點暈，心有點不舒服，他就最好今天買保險了對不對。

00:44:11 Speaker 1
他今天很健康，跑跑跳跳，跑跑跳跳，他今天已經避到在場上面開門了，他就是在那個邊緣的時候他是最風險高的。在內地是另外一種銷售的角度，就不是CLS了，OK？大概是這個嗎？

00:44:41 Speaker 1
因為CLS那個也有點很熟。因為我也有做身份證的。CLS，CLS，CLS。居股存在身份規劃。身份規劃？你現在有什麼方法了？打三個身份證嗎？背書了嗎？說一下，有八個方法。

00:45:00 Speaker 3
又變成八個了，不是四個了嗎？啊？剛才吧，優才吧，專才，還有你讀書，投資一年。

00:45:15 Speaker 1
你都收了五個了。還有三個，結婚。

00:45:24 Speaker 3
還有開公司，開公司之前也不算吧。

00:45:32 Speaker 1
那個叫做，他們取了名字叫商才，其實就是一種叫做類估調配的一個機制，就是我在內地，然後在香港開一個分公司，然後調一個經理過去，或者調一個員工過去，類估調配，他們叫這種叫商才也好，類估調配也好，對，還有一個。

00:46:15 Speaker 3
上次講的就是講這些，我們三個。四個加年。

00:46:20 Speaker 1
你說七個嗎？你說四個嗎？我說四個嗎？現在是七個了。

00:46:25 Speaker 3
有八個。

00:46:26 Speaker 1
有八個投資。有八個拿香港三萬的方法。記得嗎。

00:46:30 Speaker 3
投資啊。

00:46:31 Speaker 1
投資啊。

00:46:32 Speaker 2
高才、有才、專才、讀書、投資、移民。結婚。對，結婚了。

00:46:42 Speaker 3
在公司。

00:46:44 Speaker 2
在公司簽證。

00:46:46 Speaker 3
公司簽證是專才還是公司簽證？專才還是。

00:46:50 Speaker 2
是專才，因為他應該是技術移民。如果是工作移民，他要公司發簽證給他。應該是另一個吧。有八個。八個，只有八個。

00:47:05 Speaker 3
只有八個。

00:47:09 Speaker 2
小朋友了，對嗎？對。沒有了，結婚了。對，結婚了。沒有了。

00:48:01 Speaker 1
有兩種方法可以拿單程證的。結婚只是結婚嘛，單程證，就比方說我的媽媽是香港人，她沒人照顧，我要過來照顧她，或者我的小孩是香港人，她沒人照顧，我要過來照顧她。

00:48:31 Speaker 3
哦，這大事幫。

00:48:36 Speaker 1
對，現在很多人用這個方法，為什麼人產生這種方法？就是因為在十年前，有很多雙飛小孩，雙飛這是什麼？對，他們現在十幾歲了嘛，開始讀中學了嘛，然後在香港讀書，然後父母就覺得香港人很香，然後就用這種方法申請自己過來。以前他們小學在內地讀的，但他們是香港人。

00:49:09 Speaker 1
那這群現在是很多的，因為雙飛最激烈的時候就是2013年嘛。你懂嗎？就是最多的時候就是2013年。所以他們現在就12歲了，剛進中學了。所以夫人之間香港中學就多了很多在內地讀小學，然後在香港讀中學的一些學生。他們住在深圳，父母就用他們小孩的身份。我也有一個很有錢的客戶現在是用這種身份。

00:50:02 Speaker 1
高才、有才啊，你們是捧過來的。還有一種就是…對啊，OK。所以如果我們要做內地的客戶生意的話，我們要找到香港的內地人在哪裡，然後去攻破他。不然的話反過來就會不知道了。OK？好。

00:50:22 Speaker 3
我怎麼幫他保全呢？總算他保全了。

00:50:27 Speaker 1
你要不要給他方法？你閃光啊，要不要給他方法。

00:50:39 Speaker 5
謝謝啊。

00:50:43 Speaker 3
他們很過敏啊。他們吹的，北京的風太乾了。泰國回來沒好過。

00:50:56 Speaker 2
你不關心喔。他們是住在一起的，所以在中間。

00:51:01 Speaker 3
我看你把口罩放進去。

00:51:04 Speaker 1
OK。然後，我希望大家追MDL天然電視，因為你現在開始追，追不到你就4月，追不到就5月，追不到就6月，那個首個月就開始追了。有什麼獎項，可不可以說一次，哥本哈根，泰國，哥本哈根，還有個龍卦，那個是什麼？龍卦，巨龍會，福岡。

00:51:37 Speaker 1
福岡，泰國幾個月。我什麼事做呢，這三個月什麼事？三個都做？對啊，三個都能去。福岡，可不可以？二選一。哇，二選一。泰國呢？你去到哥布拉加，泰國就輸掉了，因為哥是泰國的。

00:52:08 Speaker 1
他可以買泰國的。哦，哦，哦。對，backup的。三個最少。就是你的MDL就等於去三個月前。你的客戶不知道，就覺得你做了很多個MDL了，對不對？所以現在第一季度完成MDL是歷史上最划算的，對你來說。還有兩個月，一個半月。你老子裡面想，我怎麼做不到，還是想怎麼做得到嘛？

00:52:39 Speaker 1
你比較想。對啊。你行動要快，你行動很快的嘛，你在工作上面行動快一點，就是有一個有可能的，就跟他說，我想跟你約談保險什麼時候，就開始在編排那個行程了，因為你少一天，你就少一個時間可以編排，你不用跟他說，你搞清楚你怎麼約客戶聯繫，現在整個流程有點亂，第一步要怎麼做，發什麼公函，

00:53:15 Speaker 1
第一步是越接嘛，然後你自己見好，我見也好，見，然後抓中聯，抓兩個中聯，拿兩個中聯，什麼時候來香港，對不對，預算，都要你記得，但整個就不要變成我問你才記得，你自己要有個反應，每個客戶，我現在要做的第一件事情就是看哪一個角度他是適合的。你想不到就把客戶拿出來，我們就討論他有什麼角度，然後每個討論。

00:53:45 Speaker 1
然後就約他，能約上我就約上，能不約上我就自己去也可以。然後跟他說這些角度，然後見過第一次之後打進去了打不進去了我們再討論。因為很空泛，你自己去想他到底有什麼什麼。落實下來問就可以了，發問問題是最重要的。而不是你說，你問才是最重要的，你說不重要。因為他問你，你就能說了。有時候我們是你問一句他問一句，你問一句他問一句，那個就達成。

00:54:16 Speaker 1
你說一句他未必說一句，你說兩句他也未必說一句。即便你說了十句還是談不成，因為你沒有問。然後就落實下來怎麼買，買可以是因為喜歡跟你打交道，覺得你可信，覺得你專業，可以覺得這個產品好，覺得AIA好，覺得這個錢放在哪裡都可以隨便放，可以覺得它是很仔細，一輩子的投資計畫，然後放在

AIA，也可以為他的小孩，為他的未來，為他的…那一個客戶買醫療保險為的就是健康保障，買儲蓄保險為的是什麼？

00:54:58 Speaker 1
英文是什麼。

00:54:59 Speaker 3
財富規模。

00:55:02 Speaker 1
儲蓄規模。

00:55:03 Speaker 3
全省。

00:55:04 Speaker 1
全省，對，然後呢。

00:55:10 Speaker 3
出售的，可能他做了稅務問題，未必保險，未必打到。

00:55:17 Speaker 1
對，然後呢？

00:56:03 Speaker 1
這四個點才是客戶需要的，他不是需要多元貨幣，他不是需要百分之七，他不是需要。他不是需要腰圍，他不是需要五年十年，他需要的是這四個點，他從來只需要這四個點，他要解決的問題就是這四個點，沒有其他問題要解決了，當然每個點可以發散下去，譬如說稅務規劃，可能發散到身份規劃，教育金，多元貨幣，保單分拆，然後傳承發展到什麼持有人，第二持有人什麼那種信託力，

00:56:53 Speaker 1
退休發散到什麼提取密碼，什麼穩定什麼海外資產，他會發散下去，但總的點就是這四個，聽懂嗎？中文。

00:59:05 Speaker 1
你拿著這兩個核心的點才是真正的醫療保險。什麼六千萬賠付啊，什麼半市價啊，什麼全住院啊，什麼什麼第三期癌症啊，全部都是這兩點發散出去了。什麼專研啊，什麼剛才說的是嗎？賣個廣告嗎？選擇選擇，就是有錢字你才有選擇權。所以你一定要知道最核心他會怎麼樣買你的保險，就是有病有錢字。

00:59:36 Speaker 1
而且風險轉移，這個錢不用自己花，就夠了。OK，重擊啦，重擊的核心是什麼？重擊只有一個核心。

00:59:53 Speaker 3
二手房源。

01:00:03 Speaker 1
他的核心價值比較簡單，就是。病不會改變我的生活。就是我的生活不會因為一個病而改變。這個就是終極的核心價值。這一個病會令我的生活有改變。人壽呢？人壽的核心重點是什麼。

01:00:31 Speaker 5
差別。

01:00:32 Speaker 1
嗯，差不多，差一點，差不多。人壽的核心重點，為什麼我要買人壽。

01:00:39 Speaker 3
因為人壽的核心重點是，人壽的核心重點是。

01:00:54 Speaker 1
你還要怎麼提煉？不知道你的答案是什麼。不是提煉，是我們要把那個句子在老漢裡面，客戶要記住，你剛才那句客戶重複得了嗎？他重複不出來，他說不出來一樣的話。我們為什麼要把它濃縮，把它表現化，就是我說完客戶腦子裡面會有這句說話，他不斷地重複在腦子裡面，他自己深入他的理解。你懂嗎？簡單，洗腦。你沒有洗你的客戶的腦，他就不會買東西。為什麼那個字要提煉？

01:01:25 Speaker 1
準確，簡單，就是他要記住你。他回去跟我老婆，跟老婆說我今天買的保險，為什麼？因為可以保證我們生活不會被改變。他要說出來。未來的話我解釋500個字他背不下來，他回去就不知道自己買了什麼。人壽是什麼？就是浪漫一點。這是因為還有人活著。為什麼要買人壽？因為還有我愛的人活著，對嗎？

01:02:00 Speaker 1
那個在中理，就是我愛的人還在，我愛的人還活著。如果我跟我老婆死了，我其實不用買人壽。你懂嗎？那個概念，大家要抓住這個重點。就是買保險，它什麼多重啊什麼，它只是體現這個生活不被改變，因為會重複發生啊，對不對？它發生出來的原因。我想我們就是很核心的這些理念，大家統一下來。因為之後我們在培訓啊，在什麼的時候，我們統一這些。

01:02:36 Speaker 3
去那個人壽呢。

01:02:38 Speaker 1
再說一遍。

01:02:43 Speaker 5
因為愛的人還活著。

01:02:53 Speaker 1
因為我們之後在比方說你要開始招人了嘛，你小孩招人了嘛，媽媽有錢了嘛，

對不對？那你之後再去培訓他們的時候，你不用把整個大邏輯，你就記住這幾個產品每一個核心的一句話，他記住了，他跟客戶就說這句話，都能賣出產品了。因為後面的其實都是iPad裡面有的嘛，他不會他開個iPad開個PowerPoint，你知道每個產品我們都有80頁的PowerPoint嗎？

01:03:25 Speaker 1
給客戶看，但他抓住這個重點的話，他就不知道要從哪裡開始說，抓住這幾個重點，就能開始頓頓頓頓出去，OK？希望沒有反過來，我買好，最主要就是為什麼我要買，然後怎麼買，買什麼，這個是後面的事情，我為什麼要買這個最重要，OK？讓你說一次。

01:03:49 Speaker 6
中文。

01:04:48 Speaker 5
也不算中小企，中企的老闆通常是。然後一班有八十多人，有三個香港郵報，一個北京郵報，有些是做內地經紀，他們放貸，有些是做賣酒的，有些是賣不同的東西，

01:05:23 Speaker 5
賣什麼放水物料，有些是不同的老闆，有些是高管，有些是負熱帶，沒工作的，把他們塞進去讀書。

01:05:35 Speaker 1
那你加了多少人？八十多人。那接下來還要談哪些呢？他們全部都是北京人嗎？那你部署是怎樣的？幾多年來。

01:06:03 Speaker 5
一個月幾天前。因為他們是來香港的。

01:06:13 Speaker 2
他們可以開到簽證下來嗎？應該可以。他們應該是可以來香港的。有來過的。簽證？有些未必開到的。

01:06:37 Speaker 3
有些限制數字能源銀行系統的。有些政府都一定關了，他就先出了。

01:06:44 Speaker 2
他的家人可能是一些重疊人物。

01:06:48 Speaker 3
銀行系統的。

01:06:50 Speaker 5
你多少錢。

01:06:53 Speaker 1
多少錢。

01:06:55 Speaker 5
6800元。我現在有5000元的班務費，不夠再負責。

01:07:03 Speaker 1
要去住宿嗎？住宿需要借給你嗎？要。多少錢。

01:07:14 Speaker 5
3000多元。

01:07:16 Speaker 1
一年。

01:07:17 Speaker 5
差不多5000多元。新南非會不會來？不會，不夠時間。五六天。

01:07:26 Speaker 2
即是星期五晚上上去，星期日回來。

01:07:29 Speaker 5
我星期四晚上上去，星期五、六、日、三、日。星期日、星期日、星期日晚上回來。

01:07:36 Speaker 1
你長期作戰就要計算成本。深圳飛、廣州飛、香港飛。差不多的時間。工地有個好處的，就是可以玩手機。

01:07:54 Speaker 5
玩得到啊，玩得很久。因為背後太快。

01:07:59 Speaker 3
因為背後一直在散開，因為背後一直在散開。可以移動的運鏡引擎，可以移動的行李。

01:08:07 Speaker 5
就是它經常要過那種山，山裡面收不到。

01:08:13 Speaker 1
回信息可以。飛機三個小時，我就會回到信息。

01:08:17 Speaker 5
大概是十多個小時。

01:08:21 Speaker 3
還是比較高興的。除非你做那個特等艙，去認識一撥人。特等艙所有位置都滿了。

01:08:29 Speaker 1
然後去到每個特等艙。哎，不能去。

01:08:34 Speaker 3
你頭等艙。

01:08:39 Speaker 1
我專門做過頭等艙。成都去洛杉磯，36塊錢。然後沒有用，因為頭等艙只有兩個座位，就是我跟我的座位，但是不要人。

01:08:51 Speaker 3
你的那個頭等艙價值太低了。

01:08:54 Speaker 1
我就是開艙36塊錢試一下。

01:08:56 Speaker 3
我只是位置寬一點。

01:08:57 Speaker 1
我通常是一個艙36塊錢的座位，因為太空就是那種安慰座位。對，位置寬一點。

01:09:05 Speaker 7
有興趣。

01:09:07 Speaker 4
我有興趣。

01:09:14 Speaker 1
你不知道哪裡坐的人嗎。

01:09:17 Speaker 3
我等一下可以去試一下實驗。

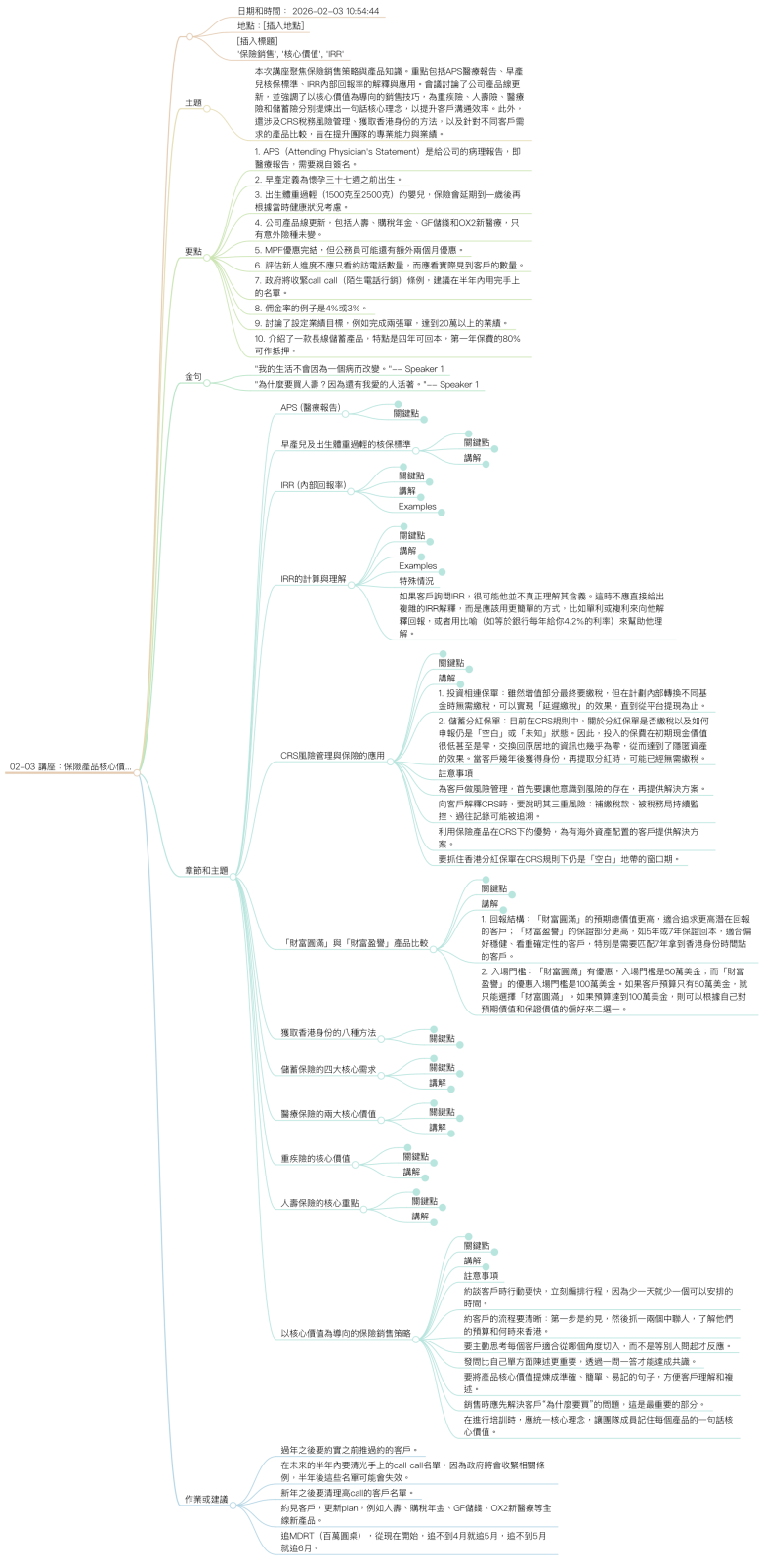
01:09:19 Speaker 1
有興趣，你跟Lisa再去對接吧。

01:09:22 Speaker 3
好。

01:09:37 Speaker 1
我可以，我可以，我可以。你要不要坐。

01:09:42 Speaker 2
我可以。

01:09:43 Speaker 1
我沒吃過火鍋。謝謝大家，再見！


02-03 講座：保險產品核心價...
日期和時間： 2026-02-03 10:54:44
地點：[插入地點]
[插入標題]
'保險銷售', '核心價值', 'IRR'
主題
本次講座聚焦保險銷售策略與產品知識，重點包括APS醫療報告、早產兒核保標準、IRR內部回報率的解釋與應用。會議討論了公司產品線更新，並強調了以核心價值為導向的銷售技巧，為重疾險、人壽險、醫療險和儲蓄險分別提煉出一句話核心理念，以提升客戶溝通效率。此外，還涉及CRS稅務風險管理，獲取香港身份的方法，以及針對不同客戶需求的產品比較，旨在提升團隊的專業能力與業績。
要點
1. APS（Attending Physician's Statement）是給公司的病理報告，即醫療報告，需要親自簽名。
2. 早產定義為懷孕三十七週之前出生。
3. 出生體重過輕（1500克至2500克）的嬰兒，保險會延期到一歲後再根據當時健康狀況考慮。
4. 公司產品線更新，包括人壽、購稅年金、GF儲錢和OX2新醫療，只有意外險種未變。
5. MPF優惠完結，但公務員可能還有額外兩個月優惠。
6. 評估新人進度不應只看約訪電話數量，而應看實際見到客戶的數量。
7. 政府將收緊call call（陌生電話行銷）條例，建議在半年內用完手上的名單。
8. 佣金率的例子是4%或3%。
9. 討論了設定業績目標，例如完成兩張單，達到20萬以上的業績。
10. 介紹了一款長線儲蓄產品，特點是四年可回本，第一年保費的80%可作抵押。
金句
"我的生活不會因為一個病而改變。"— Speaker 1
"為什麼要買人壽？因為還有我愛的人活著。"— Speaker 1
章節和主題
APS（醫療報告）
關鍵點
早產兒及出生體重過輕的核保標準
關鍵點
講解
IRR（內部回報率）
關鍵點
講解
Examples
IRR的計算與理解
關鍵點
講解
Examples
特殊情況
如果客戶詢問IRR，很可能也並不真正理解其含義。這時不應直接給出複雜的IRR解釋，而是應該用更簡單的方式，比如單利或複利來向他解釋回報，或者用比喻（如等於銀行每年給你4.2%的利率）來幫助他理解。
CRS風險管理與保險的應用
關鍵點
講解
1. 投資相連保單：雖然增值部分最終要繳稅，但在計劃內部轉換不同基金時無需繳稅，可以實現「延遲繳稅」的效果，直到從平台提現為止。
2. 儲蓄分紅保單：目前在CRS規則中，關於分紅保單是否繳稅以及如何申報仍是「空白」或「未知」狀態。因此，投入的保費在初期現金價值很低甚至是零，交換回原居地的資訊也幾乎為零，從而達到了隱匿資產的效果。當客戶幾年後獲得身份，再提取分紅時，可能已經無需繳稅。
註意事項
為客戶做風險管理，首先要讓他意識到風險的存在，再提供解決方案。
向客戶解釋CRS時，要說明其三重風險：補繳稅款、被稅務局持續監控、過往記錄可能被追溯。
利用保險產品在CRS下的優勢，為有海外資產配置的客戶提供解決方案。
要抓住香港分紅保單在CRS規則下仍是「空白」地帶的窗口期。
「財富圓滿」與「財富盈豐」產品比較
關鍵點
講解
1. 回報結構：「財富圓滿」的預期總價值更高，適合追求更高潛在回報的客戶；「財富盈豐」的保證部分更高，如5年或7年保證回本，適合偏好穩健、看重確定性的客戶，特別是需要匹配7年拿到香港身份時間點的客戶。
2. 入場門檻：「財富圓滿」有優惠，入場門檻是50萬美金；而「財富盈豐」的優惠入場門檻是100萬美金。如果客戶預算只有60萬美金，就只能選擇「財富圓滿」。如果預算達到100萬美金，則可以根據自己對預期價值和保證價值的偏好來二選一。
獲取香港身份的八種方法
關鍵點
儲蓄保險的四大核心需求
關鍵點
講解
醫療保險的兩大核心價值
關鍵點
講解
重疾險的核心價值
關鍵點
講解
人壽保險的核心重點
關鍵點
講解
以核心價值為導向的保險銷售策略
關鍵點
講解
註意事項
約談客戶時行動要快，立刻編排行程，因為少一天就少一個可以安排的時間。
約客戶的流程要清晰：第一步是約見，然後抓一兩個中聽人，了解他們的預算和何時來香港。
要主動思考每個客戶適合從哪個角度切入，而不是等別人問起才反應。
發問比自己單方面陳述更重要，透過一問一答才能達成共識。
要將產品核心價值提煉成準確、簡單、易記的句子，方便客戶理解和複述。
銷售時應先解決客戶"為什麼要買"的問題，這是最重要的部分。
在進行培訓時，應統一核心理念，讓團隊成員記住每個產品的一句話核心價值。
作業或建議
過年之後要約實之前推過約的客戶。
在未來的半年內要清光手上的call call名單，因為政府將會收緊相關條例，半年後這些名單可能會失效。
新年之後要清理高call的客戶名單。
約見客戶，更新plan，例如人壽、購稅年金、GF儲錢、OX2新醫療等全線新產品。
追MDRT（百萬圓桌），從現在開始，追不到4月就追5月，追不到5月就追6月。