08-27 Jeff培訓：OYS保險規劃與銷售策略

日期和時間： 2025-08-27 10:39:05
地點：[插入地點]
[插入標題]
保險規劃 `Active Club` `VHIS`

主題

要點

1. Active Club會員資格要求與意義
2. 保障類型保險的重要性與銷售策略
3. 針對0-18歲兒童的保險規劃建議
4. 針對19-35歲年輕成年人的保險組合策略
5. 針對36-55歲中年人的保險規劃方案
6. 如何處理客戶對保費及保障額的考量
7. VHIS自付費計劃與轉入式計劃的應用解析
8. 癌症全方位計劃（如太陽安心保）的應用
9. 大額醫療（如全中委）的優點與適用對象
10. 定期人壽產品（至誠 vs 專誠）的比較

金句

- `"Active Club的member是一個習慣，當你完成了第一次的時間，你會被自己持續的。"-- Speaker 2`
- `"其實你總有一天會燒光錢。但最慘的就是，我們代入去想。你很理性地想會燒光錢，但你代入去想的時間，你不要一陣燒光錢，再下班。"-- Speaker 2`
- `"這個計劃是好的，其實它的設計不只是想你有事賠，它是什麼呢？是想你沒事的時間怎樣幫助你。"-- Speaker 2`

章節和主題

Active Club 會員資格

從9月份開始，以達成Active Club為主要目標。達成Active Club的會員資格被視為一種良好習慣的養成，而非純粹為了名銜。持續6個月達成，會成為一種習慣；若能持續60個月（5年），則是一項重要成就。

- **關鍵點**
    - 目標：每月開設4張保單，並持續6個月。
    - 保單計算方式：人壽類型保單計為一張。Medical（醫療保單）計為第一張。Group MPF（團體強積金）計為第一張。
    - 特殊計算：3張個人MPF（強制性公積金）整合，資金需到位，可計為一張保單。
    - 組合計算範例：3張人壽保單加上3張個人MPF整合，也符合資格。
    - 意外保單：一個月內完成12張意外保單也符合資格。
    - 獎勵：成為Active Club會員後，可出席午餐會。

針對不同年齡層的保險組合策略

根據不同年齡層的特徵和需求，提供不同的保險產品組合建議，以達到最合適的保障效果。

- **講解**
  講師根據多年經驗，將客戶分為0-18歲、19-35歲、36-55歲等不同群體，並分析各群體在預算、健康狀況和家庭責任上的特點，從而提出針對性的保險規劃，包括主險和附加險的搭配、保額的設定，以及在特定情況下的產品選擇考量。
- **Examples**

  針對0至18歲的兒童，建議的保險組合為VHIS（靈活計劃）加上「天意寶」意外保險。

    - 不建議購買有自付費的VHIS計劃（如萬六元自付費），因為兒童有機會因發高燒等情況入院，若有自付費，理賠上較不方便。
    - 建議直接購買沒有自付費的VHIS靈活計劃，以便在需要時能直接獲得保障。
    - 不建議在此階段購買SEE（危疾保險），因為無法加上IS（人壽保障）。
    - 搭配「天意寶」意外保險，提供基礎的意外保障。

  針對19至35歲、剛出社會、預算有限（如月繳一千多元）的年輕人，建議的核心組合是SEEE（危疾保險）加上VHIS（自願醫保計劃）。

    - 核心組合：SEEE + VHIS。

- 人壽保障：可以在SCE（危疾保險）中附加100萬人壽保額。如果需要更高的人壽保額（例如總共500萬），另外的400萬可以透過非儲蓄的定期人壽產品「至誠」（最高300萬）或「專誠」（300萬以上）來補足。
- 入院現金（HI）：可按需求附加，例如1000元。
- 附加保障：可考慮加上OIS或意外險。
- 提醒：需向客戶清楚解釋VHIS轉入式計劃的保障範圍和限制。

針對36至55歲的客群，除了基礎的保障外，需要考慮未來保費增長和更全面的癌症保障。建議考慮OYX、XCE等產品，並可搭配「太陽安心保」或「全中委」等專項計劃。

- 進階產品：可考慮加入OYX和XCE。
- 案例分析：一位48歲客戶，預算有限。最初想用OYS搭配SE，但SE保額不足。最終方案改為「太陽安心保」（一種癌症保障）搭配OYS，以在預算內提高保障額。
- VHIS考量：此年齡層的VHIS保費在未來（60-70歲）會顯著增加。可考慮「全中委」作為替代或補充方案。它是一年期的大額醫療，保費相對便宜，每年溫和加價，提供約百多萬的保障額，並有可賠付三次的升級版。
- 處理舊保單客戶：對於持有早期基本醫療險的客戶，他們可能因擔心不保事項而不想升級保單。此時，「全中委」可以作為一個有效的附加保障，疊加在原有保單之上。

特定保險產品介紹

介紹幾款具有特定功能的保險產品，可在特定情況下推薦給客戶。

- **關鍵點**
  - OIS：在課程最後部分提及，是最後一個月可以考慮的產品。
  - 天意保：基本的意外保險選擇，若客戶需要意外保障，可推薦此產品。
  - 105保貝回：一款稅前扣除的計劃，具有返還保費的特點，退回金額約三萬幾。
  - 婦女保險：可為女性舊客戶加保，基本保額為十萬。
  - 健康檢查計劃：此計劃包含每年一次的健康檢查（抽血驗兩個指數，約有十個選項可選），適合注重健康管理、或有物理治療等需求的客戶。

星級版計劃

一份提供100%保費回贈的保險計劃，分為港幣版與美金版。從第35年起可以獲得100%的回贈。

- **關鍵點**
    - 港幣版與美金版內容大致相同，但有細微差異。
    - 提供健康檢查服務。
    - 最低投保額為50萬。
    - 保費範例：一萬五千元美金或一萬二百多元美金。
    - 相較於另一份20年期才能退回六成保費的計劃，此計劃提供100%回贈，但年期較長（35年）。

安心/超級安心計劃

一份意外保障計劃，繳費12年，保障期至105歲，提供簡易的銷售點，易於成交。

- **關鍵點**
    - 投保50萬，保費約千四元。
    - 繳費12年。
    - 每年贈送一次健康檢查。
    - 20年後若不需要保障，可取回六成已繳保費。
    - 升級版（超級安心）保費約1800元，10年後可100%取回保費，健康檢查包含14個項目，如骨質疏鬆、尿酸、肝指數等。
    - 投保年齡可從15天至18歲以上。
    - 銷售技巧：可將100萬的保額拆成兩張50萬的保單，讓客戶一年獲得兩次健康檢查。

供斷意外計劃

包含意外醫療賠償（AMR）的意外保險。當停止繳納保費時，保障即刻終止。

- **關鍵點**
    - 包含AMR，可用於支付因意外看醫生的費用（如CAM）。
    - 與「安心計劃」不同，該計劃不含AMR。
    - 一旦停止繳費，所有保障（包括身體檢查）都會失效。

專誠保險計劃

一份被認為非常便宜的保險計劃，講者自己也賣得很多，特別適用於特定場景，如置業人士。

- **關鍵點**
    - 適合用作對沖風險，例如購買600萬保額以對沖600萬的樓市風險。
    - 職業等級1至4級都可購買，4級以上需個案審核。
    - 高風險職業如「海底燒焊」也能投保。
    - 講者建議買足額度，例如1000萬。

保險結合退休策劃

一種銷售策略，將保險計劃定位為不僅提供意外或疾病保障，還能在客戶退休後提供財務支持。

- **關鍵點**
    - 年輕時，計劃主要功能是收入保障。
    - 年老退休後，當收入保障需求降低，計劃可轉為退休金或生活金來源。
    - 範例：到60歲時，若不再需要保障，可以從計劃中提取資金（如1000美金）作為醫療費用或生活費。
    - 這個設計的核心是「沒事的時候怎樣幫助你」，而不僅僅是出事時的賠償。

理賠案例分析

通過兩個真實案例，展示保險在實際應用中的理賠流程、挑戰以及重要性。

- **Examples**

  一名33歲的客戶，因遺傳因素在瑪麗醫院確診第三期腸癌。他早年曾購買AIA的Super Good Health及人壽，總保額約80萬。

    - 客戶進行了腸道切除手術及化療。
    - 後續治療需使用新藥物，每三個星期注射一針，費用為8萬元。
    - 保險理賠金很快就耗盡。
    - 後來透過瑪麗醫院的教授個案，獲得資助，針藥費降至每針3萬9千元。
    - 此案例說明，即使有保險，面對昂貴的治療費用也可能很快用完，凸顯了足額保障的重要性。

一名客戶因子宮肌瘤（實為脂肪瘤）進行手術，並申請理賠。手術費用為12萬4千，保單賠償了39萬加24萬。

    - 講者協助客戶成功申請了「一年保費豁免」，涉及保費7000元。
    - 理賠過程中，保險公司曾因客戶在投保前有私家醫生諮詢記錄而質疑，並要求提供APS（醫生報告）。
    - 儘管存在爭議，公司最終賠付了數十萬的理賠金。
    - 此案例顯示，即使遇到理賠爭議，仍有機會成功索賠。講者也為客戶加購了工傷醫療等其他保障，展示了全面規劃的價值。

作業或建議

- 從9月份開始，以達成Active Club會員為目標，每月完成4張保單，持續6個月。
- 學員需掌握不同年齡層的保險組合策略，並在實踐中靈活應用。
- 部署一下，九月份開始，就累積你的第一句。
- 講者會開設一個Google Drive並上傳本次工作坊的資料給大家。

08-27 Jeff培訓：OYS保險規劃與銷售策略

日期和時間： 2025-08-27 10:39:05
地點：[插入地點]
培訓內容: [插入標題]

工作手冊

1. **星級版保險計劃**

貨幣與回贈

- **港幣版**：非100%回贈，20年期起可退回六成保費。
- **美金版**：100%回贈，但需從第35年起。保費約一萬五千美金或一萬二百多元美金。

投保額與銷售

- 最低投保額為50萬。
- 可升級至1800的升級版，特點是首十年100%回贈。

健康檢查

- 計劃包含健康檢查，升級版包括14個項目，如骨質疏鬆、尿酸、肝功能指數等。
- 年長者與年輕人（18歲以上）關注的檢查項目不同，例如年輕人多關注尿酸問題。
- 15天大的嬰兒即可投保。

2. **安心計劃**

銷售策略

- **拆單銷售**：當客戶需要100萬保額時，建議拆成兩張50萬的保單。這樣客戶每年可以進行兩次身體檢查。
- **簡潔賣點**：以「50萬意外保障，供款12年，每年送健康檢查，20年後可取回六成保費」的簡單話術進行快速成交。

保障內容

- 主要集中在意外保障。
- 15天大的嬰兒至18歲的兒童均可購買。

3. **供斷意外險 vs CAM**

供斷意外險

- **特點**：包含意外醫療賠償（AMR）。
- **限制**：一旦停止繳納保費，保障即刻終止。

CAM (看醫生)

- **區別**：此類計劃不包含在供斷意外險中，後十年將不獲保障。

4. **專誠保險計劃**

銷售對象與時機

- **主要客群**：適用於有大額負債的客戶，特別是購房者。
- **銷售策略**：作為對沖房貸等大額負債的工具。

保額建議

- **建議額度**：保額需要足夠高，例如 Speaker 2 建議購買1000萬以對沖600萬的房貸，而不僅僅是300萬或500萬。
- **成本**：千萬級別的保單，月供約數千元。

5. **綜合銷售策略與案例分析**

切入點與全面保障

- **初次接觸**：可以從醫療險或意外險作為切入點。
- **核心目標**：必須向客戶講解全面的保障方案，而不僅僅是單一產品。

不同人生階段的保障規劃

- **黃金時期**：對於年輕且處於事業奮鬥期的客戶，應強調收入保障的重要性。
- **退休時期**：對於年長或已退休的客戶，可將此類計劃定位為退休金或生活費的補充。例如，到60歲時若不再需要高額保障，可以提取一筆資金（如1000美元）作為醫療費用。

癌症案例分析

- **背景**：一名33歲大學生，因遺傳因素確診腸癌三期。

- **治療費用**：揭示了現代醫療的昂貴開支。例如，標靶藥物一針需8萬元，每三星期注射一次。即使有社區關愛基金資助，個人仍需負擔約3萬9千元。
- **保險理賠**：該案例最終透過多份保單（大額醫療、危疾、住院等）獲得理賠，包括一份claim了7000元的保費豁免。
- **啟示**：強調了充足醫療保險的重要性，以應對癌症等重疾帶來的龐大財務壓力，並展示了如何處理複雜的理賠流程。

6. **職業等級限制**

購買資格

- 職業等級一至四級的客戶均可購買。
- 對於四級以上的客戶，需要逐一核實，並非所有高風險職業都能投保。
- **案例**：曾有客戶職業為「海底燒焊」，屬於高風險，需要特別審核。

待辦事項

[ ] 下載星級版計劃的詳細文件。 -- *[與會者]*
[ ] 從九月份開始，積極累積案例，為下年三月份的午餐會做準備。 -- *[與會者]* 2025-09
[ ] 開設一個Google Drive，並在隱藏客戶姓名後，上傳此次培訓的相關資料供大家參考。 -- *[Speaker 2]*
[ ] 留意後續可能舉辦的其他培訓活動。 -- *[與會者]*

AI建議

- 這堂課的核心是**應用****客戶為本的保障方案設計**。建議從**案例分析練習**開始，透過**為一位虛構客戶（例如：30歲、月入3萬、有房貸的單身人士）設計一份完整的保險建議書，並解釋每個產品的選擇原因**的實踐來掌握此核心知識。
- 核心內容 **客戶為本的保障方案設計**: 根據客戶的年齡、財務狀況（如收入、房貸）及人生階段，靈活組合不同保險產品（如醫療、危疾、人壽），以在客戶預算內提供最全面的保障。這需要深入了解各產品特性，並能清晰地向客戶解釋方案的價值與條款。
- 此外，這裡有一些課外資源：
    - **保障方案的實際應用**: https://www.ifec.org.hk/web/tc/money-essentials/insurance/planning-your-insurance-needs.page
    - **從消費者角度看保險產品**: https://www.consumer.org.hk/tc/press-release/533-vhis


08-27 Jeff培訓：OYS保險規劃...
日期和時間： 2025-08-27 10:39:05
地點：[插入地點]
[插入標題]
'保險規劃', 'Active Club', 'VHIS'
主題
要點
1. Active Club會員資格要求與意義
2. 保障類型保險的重要性與銷售策略
3. 針對0-18歲兒童的保險規劃建議
4. 針對19-35歲年輕成年人的保險組合策略
5. 針對36-55歲中年人的保險規劃方案
6. 如何處理客戶對保費及保障額的考量
7. VHIS自付費計劃與轉入式計劃的應用解析
8. 癌症全方位計劃（如太陽安心保）的應用
9. 大額醫療（如全中委）的優點與適用對象
10. 定期人壽產品（至誠 vs 專誠）的比較
金句
"Active Club的member是一個習慣，當你完成了第一次的時間，你會被自己持續的。"-- Speaker 2
"其實你總有一天會燒光錢。但最慘的就是，我們代入去想。你很理性地想會燒光錢，但你代入去想的時間，你不要一陣燒光錢，再下班。"-- Speaker 2
"這個計劃是好的，其實它的設計不只是想你有事賠，它是什麼呢？是想你沒事的時間怎樣幫助你。"-- Speaker 2
章節和主題
Active Club 會員資格
針對不同年齡層的保險組合策略
特定保險產品介紹
星級版計劃
安心/超級安心計劃
供斷意外計劃
專誠保險計劃
保險結合退休策劃
理賠案例分析
作業或建議
從9月份開始，以達成Active Club會員為目標，每月完成4張保單，持續6個月。
學員需掌握不同年齡層的保險組合策略，並在實踐中靈活應用。
部署一下，九月份開始，就累積你的第一句。
講者會開設一個Google Drive並上傳本次工作坊的資料給大家。