保費融資 友邦人壽及財富產品主張及策略部高淨值客戶團隊 P1-2 20250427

PMA 融資定義與核心概念

- 補費融資的本質在於改善客戶現金流、運營資金的延續性與靈活性，而非單純追求賺息差。
- 融資操作與供樓方式類似，但不同處在於：
    - 僅需支付利息，不需分期還本（本金於退保或申報時償還）。
    - 付款方式可視同信用卡、PayMe或百老匯購買電視機時的分期付款方案。

利率基準與計算方式

- 利率參考：
    - 基於銀行中常見的最優惠利率、P減、Hybrid加、以及High Array計算方法。
    - Prime Rate（最高利率線）扣除P-pen後形成實際客戶報價的紅色線。
- 利率異動與風險：
    - 利率波動大（例如：一個月內可能由兩釐多變至四釐多）。
    - 利率差異與銀行同業競爭密切相關：大型銀行（中銀、匯豐、恒生）通常以較低利率運作，小銀行則可能有所不同。
    - 匯率風險：當保單貨幣與貸款貨幣不一致時，可能會出現匯率風險（如美元與日圓或瑞士法郎之間的風險）。

銀行選擇與業務運作流程

- 選擇銀行時應考慮的要點：
    - 利息便宜：低利率能降低最終融資成本。
    - 開戶要求：優選開戶免擺大額資金的銀行。
    - 銀行服務：確保RA不會頻繁騷擾客戶，並具備清晰的合作參考表。
- 流程及文件：

    - 根據Day 1 Cash Value計算借貸比例，通常約可借貸70%至75%。
    - 根據不同情況，流程分為兩類：
        - 平均融資（從保單建立之初即進行融資）。
        - Policy Patching（保單抵押，已申請的保單用作擔保向銀行借貸）。
    - 文件準備（如CSV Letter等）是銀行審批中不可或缺的一環。

產品特性與市場區隔

- 儲蓄型保單：
    - 穩定回報、現金價值累積穩健，但初期靈活性較低。
- 人壽保險產品：
    - 高槓桿及賠償槓桿設計，提供強保障。
    - 適用於財富傳承，並具備免體檢核保額度（例如高達300萬美金）。
    - 根據被保人年齡變化，保證金額和費用隨之調整（例如65歲後保額可能逐年降低）。
- 投資型產品：
    - 靈活性高，可選擇不同國家、是否派息、股票或債券等。
    - 價格波動較大，收費結構較複雜，不易向客戶闡明。
- 財富系列產品：
    - 例如「財富幸運2」、「霞和惠」等，著重高槓桿與較高Day 1 Cash Value（高達85%），使得融資時能借貸更多。
    - 通過高退保價值增加客戶購買信心，並兼顧保證賠償與靈活現金流安排。

客戶需求與銷售策略

- 根據不同年齡層與風險偏好分別制定銷售策略：
    - 年輕客戶可能更傾向使用槓桿型產品，追求高資金運用效率。
    - 年長客戶則重視保障功能、低持續保費及較高保單現金價值的安全性。
- 建議代理人：
    - 根據客戶需求先選擇適合的銀行，再依據保費融資操作策略制定具體方案。

    - 在與客戶溝通時，清楚區分保費融資作為付款方式與賺息差的操作目的，避免誤解。
    - 提供客戶多種產品選擇，以符合其財富傳承、儲蓄與投資需求。

風險與操作注意事項

- 利息成本上升會壓低整體回報，需謹慎評估客戶能否承受利率變動風險。
- 異幣（如借日圓、瑞士法郎）的操作需留意匯率風險，並按時機選擇合適貨幣進行融資。
- 保險產品雖能提供現金流靈活性，但一旦產品設計與實際情況不符，可能導致保額調整不足或成本增加。

下一步安排

[ ] 檢視並更新每月的銀行參考表與合作銀行列表。
[ ] 為代理人舉辦專題培訓，強調保費融資與人壽產品的差異及風險管理。
[ ] 指導代理人根據客戶需求選擇合適銀行與產品策略。
[ ] 完成相關文件與操作流程的內部培訓手冊更新。
[ ] 準備多產品比較資料，供客戶演示及教育使用。

保費融資 友邦人壽及財富產品主張及策略部高淨值客戶團隊 P2-2 20250427

保單配置與財務鎖定策略

- 利用部分財富（約20%至25%）鎖定保障金額，例如陳先生以25%現金部署鎖定1,000萬元保障，確保發生不幸時家人可獲得固定傳承金額。
- 剩餘資金如750萬元，依用途可用於退休理財、分年度領取現金流（如每年100萬）或購買高端產品，實現資產保值與傳承雙重目標。

保費融資與槓桿操作

- 採用保費融資模式，以較低實際保費（如19.4萬元）搭配銀行融資（如14.8萬元）達成較高保額（如100萬美金）。
- 保費融資降低客戶初期支付金額，利用現金價值作為融資抵押，在高利息環境下較儲蓄單更具吸引力，避免高額色差成本。
- Day 1 Cash Value概念：保單生效初期即獲得約80%至85%現金價值，縮短保單轉換與融資流程。

分段給付與傳承規劃

- 設計「首次領取一期」方案，規範子女或受益人在特定年齡（如18、25或35歲）後領取保單賠償，避免一次全領造成稅務與管理壓力。
- 探索申告賠償支援方式，使受益人可分段領取，並將年領金額控制在無需額外申報（如每年不超過十萬美元）範圍內。
- 以第二受保人或新賠償方式進行傳承安排，解決傳統儲蓄單在跨國籍、跨地區繼承時的稅務或操作問題。

精神信務與指定代理人配置

- 設定精神上無效/信託代理人機制：保單生效第四年起可預先指定代理人，確保若發生不可抗因素，代理人可依指定比例（10%至100%）執行分配。
- 考量受益人年齡及關係，配偶、父母或祖父母可成為合適選擇，避免身分混淆導致後續管理困難。

- 此方式兼顧精神健康、信託需求及資產連續轉移的風險控管。

客戶案例與數據實例

- 陳先生案例：
  - 以25%資金部署，鎖定1,000萬元保障；剩餘750萬元可作退休金或分期領取，每年約領取100萬元。
  - 即使期間資金用盡，家人最終仍可收回1,000萬元傳承金額。
- 預先下報策略：
  - 高淨值客戶可先鎖定保障（金額可達2,000萬美金），並於36個月內通過簡化體檢程序完成補單。
  - 保費、融資金額與現金流配置皆以精確數據（如800萬與1,200萬保額分配）核算，確保最佳性價比。

流程細節與操作規範

- 保單E-file處理：
  - 保單生效後可延後數年（理論上仍視為第一天生效）完成E-file手續，並依銀行及內部報單流程調整。
- 保單轉換與融資格局：
  - 律師樓與銀行分別負責物業及保單轉換中的法律與財務安排，確保跨機構合作流暢。
- 保單付款與具體計算：
  - 保費缺口僅需支付相應利息，如100萬美金保單，客戶實際支付僅14.8萬元利息；
  - 客戶可對比Term Life傳統保單價格，突顯人壽保單於保費融資及現金流運作上的優勢。

市場應用與部門協同

- 高淨值保單策略：
  - 強調全球市場中擁有1.1億美金保障的成功案例，推廣GP、保單轉會與預先下報模式。
  - 部門內訓（E-learning）及產品特色內部試用，有助提升銷售與客戶信任。
- 客戶溝通與風險提示：

    - 客戶需認識不同國籍、不同受益人安排可能引發的稅務及法律風險；
    - 溝通時強調鎖定現金價值與保險槓桿的長遠好處，並依需求調整產品配置。

操作與流程調整建議

- 加強內部培訓：
    - 提升E-learning及GP操作技能，確保員工熟悉新產品使用與轉換流程。
- 持續關注市場變化：
    - 定期檢視並調整保費融資、信託及轉會操作中的法律、稅務規範；
    - 與銀行及律師樓保持緊密合作，應對跨界流程中的預期風險。

下一步安排

[ ] 安排內部E-learning培訓，講解保費融資及GP操作流程。
[ ] 與銀行及律師樓溝通，確認保單轉會與預先下報的最新操作規範。
[ ] 準備陳先生案例詳細數據文件，供銷售團隊模擬演練。
[ ] 更新內部稅務與受益人法律風險說明，製作相關FAQ文件。
[ ] 設定下一次產品線上說明會，重點聚焦精神信務與指定代理人配置方式。

保費融資 友邦人壽及財富產品主張及策略部高淨值客戶團隊 P1-2 20250427

2025-04-28 14:33:38

00:00:00 Speaker 1
好，來到這個場，我也是第一次在這裡講，希望大家有個好體驗，其實內容都非常豐富的，跟阿邦談完，一開始他就問我可不可以演PMA Financing，當然沒問題啦，不過PMA Financing就這樣聽，可能他們真的部署，如果萬一特朗普炒了他們的主局主席，而他們減息減得慢，如果萬一真的減息的時候，同事們才學PMA Financing是追不上的，

00:00:32 Speaker 1
可能是聽定了。我也跟他說，其實PMA Financing就這樣說，其實內容也不是太吸引，不如我們說說吧，說著說著，你有兩個小時給我，不如做個全面一點，所以今天的內容非常豐富，除了一開始要採訪PMA Financing，我們還會採訪大一人集，還有呢？我們的活向，好嗎？那麼簡單開始先啦，PMA Financing，有沒有同事說他知道補費融資是有什麼用途？

00:01:04 Speaker 1
我頗想問一問大家這個問題。有沒有同事回答我什麼叫補費融資？以小博大，借錢買保險，還要買儲蓄。其實常常都說，很多同事可能想聽，

00:01:34 Speaker 1
或者可能有其他區域的宣言，可能會經常說，嘩，他全封了這張單。總之價格放多少，一定是27.5元。如果再賣大一點，我就再多一點。我就告訴大家，其實不是的。補費融資某程度上，好像剛才所說的，其實是增加現金流的方式。其實說穿了，是增加現金流。是一個付款方法來的。所以今天呢，

00:02:05 Speaker 1
特地都借少機會，清晰地去講講，P&P financing 是什麼呢？好，首先我想問一下，這裡在座，有沒有人從銀行出來的？都有一些人，OK，那，恭喜你了，一個，OK，我想問大家，都認識我嗎？我先說一下，都不奇怪吧？我又不是鄭鋒，最近他很厲害在下面，

00:02:36 Speaker 1
是吧？那，我叫Henry，其實是High Net Worth Team，我們有幫財庫管理部，高正直客戶團隊的，Team Head，Team Leader來的，OK，那今天就跟大家，真的去分享整個，我們的銷售的理念，策略等等，那我呢，其實來友邦，都七年時間

了，那我來友邦之前呢，其實呢，都是在銀行工作，做了十六、七年的時間。之後在來友邦之前，其實就在Private Banking，

00:03:08 Speaker 1
大家經常說的私人銀行，那裡都做了一段時間，之後機緣巧合就過了來友邦。所以其實按PB Financing，我都算是初代，其實在銀行去做那些，我們叫保費融資的一些策略，所以由我跟大家分享這個位置，可能大家都會更加有問題問的時候，我更加可以清晰地去回答。首先，我為什麼會問這個問題呢？我想大家清楚一點，熟不熟悉利率先，

00:03:40 Speaker 1
所以為什麼說利率偏，如果我們說保費融資，先清晰一點，免得大家太亂，好嗎？首先大家最熟悉的就是最優惠利率，大家經常聽最優惠利率在哪裡出現的？公樓，公樓，公樓經常聽到有個Hybrid加，有個P減，是哪一個？屬於兩個路德，功率層面兩個路德，但顏色就不是。最後一位我們叫Primary，所以正常P減那個就會用的。

00:04:11 Speaker 1
但是大家會看到現在的P是嚇死人的，是不是六釐多，所以你不會看到P加的，P通常是用減去做的，它的目的其實就是用來做個C0，做個封頂。簡單一點來說，正常便宜的就是H，H可能是H加1，H加1.3，那個就會用我們叫做銀行同業的策略去計算，因為那個波動大不大？很大的，因為它用一個月的策略去計算，

00:04:43 Speaker 1
可以突然之間由兩釐多才變成四釐多，所以維穩陣計通常銀行就會開兩個offer，一個是客戶加，一個是P減，給客戶的優惠是低的，就算是給誰便宜一點，所以最優惠利率是否容易改變呢？如果與Hyper比的話，它是比較少動的。所以為何它能夠做到一個私領風頂天花板保護的作業呢？所以大家如果有聽過，

00:05:16 Speaker 1
爸爸媽媽供樓，大P小P，這個也是顯示相關的。你會看到中銀，你會看到中銀、恆生、匯豐，他們會用小P。而其他非三家銀行，他們會用大P，但就會貴一點。但你會問，這樣每個人都會去中銀、匯豐、恆生買嗎？不是的。剛才也說過，有一個P減的。

00:05:49 Speaker 1
所以正常小P的，P減就會減少一些。如果其他小銀行，P減就會減多一些。所以從頭到尾計，都是計算減出來的數字。這樣就清晰了。另外，剛才也說了，就是銀行行業測試，這個就是說，大家經常聽到，Live Array，High Array，這兩個有分別，一個就是，你會見到，如果港幣，我們都會用回High Array，去計算，這個就是我們經常說，H多少，

00:06:19 Speaker 1
那個計法，這個和P比，它是天天移動的，每一天都會移動的，那我大概怎樣知道，去哪裡找呢？其實很簡單，你想去銀行工會，Google，打銀行工會，就會顯示銀行行業測試，那你就可以看，現在可能一個月，是四零一幾，那你就會見到，以High 加的話，就會是這個Rate，去計算，所以，為什麼要大概講那個基礎，去給大家知道呢？

00:06:51 Speaker 1
就是說，大家會有機會，每一間銀行，見到它那個，計算利息的方法都不同，所以大家起碼清楚這個Rate，你就會知道，你就會知道是怎樣去計較。所以呢，這一幅圖是特意展示給大家看的。如果你說，橙色那條線，橙色那條線就是一開始說的prime rate，p-rate，就是最高的。所以呢，銀行offer給客人呢，就會用紅色那條線，用p-pen去減。對不對？

00:07:21 Speaker 1
這個就算保貴融資都會有這顆數的。減完之後呢，其實就會變成紅色那條線了。OK？而剛才說銀行同意策是highball，就是淺藍色這條線。它的波動大不大？超級大的。它是可以突然之間爆到你不信的。之前，如果大家有聽過一些故事，就是說，當年97年金融風暴打大鱷的時候，將利息抽高到300釐，其實就是抽這條線。

00:07:52 Speaker 1
對不對？你就會看到那個波動很大的。所以呢，你就會看到，喂，其實，如果，如果我們客人去買的話，就會很不穩定。所以為什麼呢？兩個加上中間的位置鎖定了一個相對上比較穩定的Rate，讓客戶看到。這個就是我們的保護融資在利息方面的方向。當然，有些銀行，你還會看到一個叫COF的。COF是什麼來的？Cost of Fund，利息成本。

00:08:24 Speaker 1
這個某程度上，跟不同的Prime Rate和High Board未必會有一個直接的關係。但是，它大概出來的數字，你問我，它會跟High Board差不多。這個Cost of Fund是什麼呢？就不關High Board，不關Prime Rate的事，是借錢給你的銀行，而它自己在外面去做放貸，或者計算它自己的盤數，它的利息成本是多少可以計算的。所以，其實某程度上，

00:08:54 Speaker 1
這些是大家說出來的，所以你說，一個G字，大概知道方案在哪裡找。因為最後計算出來都是加加減減之後的數字，誰最低就是最低。這個就清晰，希望大家明白了。當然小知識、懶知識的話怎麼計算呢？可能那間銀行會取決於究竟那間銀行有多少存款，它外面的放貸情況等等，是計算Cost of Fund，但還是剛才那句，

00:09:25 Speaker 1
重點是計算完它加加減減出來之後的數字，究竟真實是多少，以及我們知道哪一粒數波動比較高，其實就可以了。問題來了，大概對利息有一個想法，按照這個概念，現在這麼高息，特朗普不斷想搞這麼多東西，只是想踢低利息，又不肯跌，因為擔心通脹一減息就爆發出來，那是不是等於保費融資其實沒得做呢？

00:09:56 Speaker 1
其實不是的，正正和應剛才一開始，其實補費融資並不等於賺息差，這是很多同事的誤解，補費融資當然是賺息差，大家也知道最近買了最強的那張，無論是盈餘或充裕未來，有沒有做補費融資，其實是有的，不過很少你們會做，先問問大家，有多少做GP會一筆過做，

00:10:31 Speaker 1
不知為何GP就等於五年，明明有整住的，哪有啊，沒有啊，三年都很突然，沒辦法，但也不見了，就算說大家最喜歡的住宅，大家知不知道大家做得最多的計劃，起碼最簡單這個問題。

00:11:05 Speaker 1
言下之意，大家一入行，一入來有一班就只做營業。搞得很好啊，馬超。簡單地說，某程度上，也是給大家一個，也對的，一個深刻的記憶。記住，凡是要供的單，其實都不會做到Premium發行程的。大家不要說，我做GT五年就想做Premium發行程行不行的。現在一次過回答大家，是不行的。

00:11:37 Speaker 1
就算GT做到Premium發行程，都是要做整褲的。所以之前做得最多保費融資的單，就是簡外延續五。SLE5的Single Premium才做到的。這是儲蓄單的差別。我這裡想打出一點就是，首先，保費融資真的並不是等於賺息差的。其實某程度上，保費融資是增加剛才所說的客戶的現金流、運營資金的延續性、靈活性。

00:12:15 Speaker 1
第二樣東西是什麼呢？大家要知道，剛才一開始用供樓的概念，讓大家瞭解不同的利息分別。但是保費融資在操作上跟供樓一樣嗎？在座的同事正在供樓。除了供息，現在加到額外額外額外之外，大家還需要供本嗎？供樓與供息加供本。但是保費融資的精神，就是隻是還息，是不需要還本的。

00:12:46 Speaker 1
那麼簡單，那什麼時候還呢？退保的時候還，或者申報的時候呢？銀行幫你借了嗎？請明晰。OK。這個也是保費融資。亦是以較低的本金去佩戴移步，這當然是剛才所說的賺息差，但我想說，並非只是賺息差，當然它亦有缺點，當利息成本上升時，

00:13:16 Speaker 1
便會壓低整體回報，尤其是，我舉個例子，就算整褲都好，減外大概幾年break even，五年左右，如果你計算利息，便可能不止了，如果利息再上升，便可能要再後期，這是第一個理念，第二，如果保單貨幣和貸款貨幣不同，有機會有匯率的風險，希菲你在說甚麼，

00:13:48 Speaker 1
越說越深入，簡單來說，你做減外也好，或者做借錢計劃也好，你是用美金的，但用美金，在Private Bank做保護費是借Yen的，或者借瑞士法郎。首先是可以的，不過這件事要先在私人銀行層面。私人銀行開個戶口大概要多少錢成本？300萬美金。300萬美金，

00:14:19 Speaker 1
只是開個戶口而已。通常同事一聽到這裡就有點囂張，因為為什麼呢？他的腦袋就會有天使和魔鬼在裡面，300萬美金不如不要借，我推銷他不借，跟我買單就好了。就是這個意思。所以單開來，大家得到支持，我沒有冷知識。你在私人銀行，其實他是做Multi-currency，簡單來說，其實我以前在Private Bank，算是初代跟Bank談，

00:14:50 Speaker 1
可以用借外幣買單的，因為當時的而且確Yen是高位。所以呢，其實那些客人到今天還是跟我很熟的，因為他們很開心，為什麼？因為當時是十算的時候，我是跟他們借日幣的，但是當時的日幣還是低的，現在去到五算多的時候，那我已經過來了，

00:15:20 Speaker 1
他還了，我還了，我現在半價補費了，半價補費買了一瓶大家人壽，謝謝你，早知道做亞洲人了，多開心，無論如何，不要緊，但你有機會，這個就是賺的優點，如果反過來，我又過來了，我管著良心過來，但是現在可能在銀行界的同事，他們都沒吃飯的時候，他就推銷客人現在借日幣，

00:15:52 Speaker 1
如果在五算的時候借日幣，或者一百號升到八，那怎麼辦？就是我說這一點，所以我們就算借錢，如果有機會牽涉到別人的貨幣，我們也要看時機，所以大家千萬不要盲目去追一件事，尤其是為什麼瑞士花朗比較便宜？因為它吃便宜一點，這就解釋了為什麼它這麼便宜，但是當它要升的時候，即是說美金是怎樣？

00:16:24 Speaker 1
美金跌的時候，當它抽升的時候，就要還多了，所以這就是個個分別。第三，其實你也知道，保單的回報，其實大部分都是與其為主，未必一定是相同的，所以這裡

從頭到尾，你見到有寫優點，有寫缺點的，這個不是衡量它是正義還是邪惡，只不過告訴你，其實很多人都不知道，它一定有它的風險，甚至乎它有它的操作，

00:16:55 Speaker 1
尤其是剛才說的，如果我所說的計劃，如果顏色太高，可能是五年或六年，如果顏色太高，可能是七年或一星期平走，如果顏色太厲害，可能十年才會break even，類似這些風險大家要留意，不過現在如果你跟客人談的時間都談得到的話，就不存在這個問題了，現在只不過一定是減色週期，

00:17:26 Speaker 1
只是減得很快而已，現在只是減得不夠快而已，所以現在某程度上都是顏色的高位，正正剛才所說，暫時這一刻大家先去學習，未必實際上在操作上，尤其是賺色差方面有個甜頭，在保費融資上，但在人壽的基礎方面，保費融資仍然是繼續中的，這個大家清晰一點，所以，總結一下剛才所說的，

00:17:57 Speaker 1
其實保費融資，在我心目中，是跟信用卡、Payme和現金沒有分別的，只不過是一個付款的方式。就像大家去百老匯買電視機一樣，你喜歡分24期也行，你喜歡一筆過費也行，你喜歡六卡也行，沒什麼分別的。你喜歡維持現金樓，那你就分期了。其實就是這麼簡單而已。那不是一個must來的，最重要大家清楚，它只不過是一個付款的方式。而剛才所說的重點，其實保費融資，

00:18:28 Speaker 1
不只是等於賺息差的意思，不只是在儲蓄上用的，其實人壽也很適合用。尤其是最近的息那麼高的話，其實客人是在人壽上做多於儲蓄的。為什麼呢？那我稍後也會解釋，因為剛才就說，連人壽計劃一起說會比較好，就是這樣的原因。好了，有些同事問了，為什麼我們PayMe一份呢？整些Rail好像不太好，

00:19:02 Speaker 1
大家有些很尷尬、尷尬而不失禮貌的微笑，不過我想說清晰一件事，當你去講這句的時候，麻煩各位carefy先，你的客人究竟是跟band 或是跟agent 談，這個非常重要，我們的way 不夠靚，如果跟band 去鬥的話，不出奇，為甚麼呢？很簡單，

00:19:33 Speaker 1
因為銀行如果跟客人做保費融資，我想問，將保單的佣金去哪個代？是銀行代，記住不是RM，如果是的話就發達，不是，是銀行代，銀行代了半公司的佣金，佣金是即時性的，變相為了得到這單生意，所以利息收緊一點，再商言商是否合情合理，大家做生意，做生意是合理的，這個沒辦法的。

00:20:04 Speaker 1
但是坦白說，你是不是真的爭天共地呢？又不覺得，你當他傻的嗎？他最多就是便宜一點。但是我肯定告訴大家，如果在保險公司層面，暫時沒有一間銀行夠膽得罪

有幫的。所以大家如果是agent對agent，是偏偏financing，我們就沒辦法輸的。所以也要告訴大家，當你發現黑人問我，

00:20:36 Speaker 1
利息和產品好像不夠別人抽的時候，你要先清楚，究竟是保險公司還是銀行是你的對手。大部分我聽回來最後，就是banker，就是bank assurance，是銀行send回他的，包括中銀等等那些。但是我很少聽到保險公司和保險公司，大家都是agent，我們會輸的。哇，一輸下去，大家聽到Live集作鄭楓，這個就是大家都想做的。

00:21:10 Speaker 1
幸好我都看了。什麼？我不是說我們好一點嗎？你們聽到嗎？你們不是說鄭楓好嗎？我是說高飛俠正，形象好一點，行不行？好了，回到題目。大家明白了之後，我們就下一個點。大家在PBM Financing層面，其實大家是怎樣去選擇一間銀行？

00:21:45 Speaker 1
又要利息便宜，利息便宜最好。因為最好開戶又不用擺錢。然後最好就像剛才Henry所說的，有個Catrail的公樓。最重要的是RA不要騷擾客戶。如果那間銀行是在座的8E開就應該可以。在銀行的層面，在商言商，

00:22:15 Speaker 1
就是剛才的故事。其實他們只是做生意而已。如果你說，這四個要求，剛才說的那四個要求，這三個加上RA不要騷擾客戶，其實不是不行的。你可以照有這個要求，不過排一排次序。反而這個是Priority來的。如果客戶想要利息最便宜的，那就不要介意有機會開會，可以再擺錢。

00:22:45 Speaker 1
譬如我們現在跟東亞合作，你擺不同的錢，顏色都不同。如果我要有CAT GRADE，那就未必說開戶不用錢，也未必說利息最便宜。所以，如果剛才所說的四個要求我都要最頂通的話，大家不如就不要Self Remain Financing了。如果Self Remain Financing協助大家去選一家合適的銀行，最重要先選一個優先次序。如果客人真的，我最重要我開戶不用擺錢而已，

00:23:18 Speaker 1
息貴一點點不要緊的，其實沒所謂的，你就按照這個，但最重要我們要有一個次序才可以去協助你選擇，這個很清晰的。好了，所以呢，我們平時，因為衛冕同事一有PMA Financing，自己看都不看就直接去問我，剛才我問了同事，因為給大家不是問題，因為我們PMA Financing那個Bank的Reference Table，每個月都有Update的，那你自己去看一定是最快的。

00:23:48 Speaker 1
那在哪裡找呢？那就可以在我們高正直業務專頁啦，就是我們或者Hinderworth

Corner那裡啦，或者在這裡，就是Bank，就是金色那一塊，OK？你還可以看到補費融資的左邊，補費融資的按鈕，你就會看到我們每個月都會有一個最新的更新給大家。大家點進去，第一版就會是這樣的，看到現在暫時有什麼銀行合作等等，可以按照客戶的需要，

00:24:20 Speaker 1
有發明到的銀行提供，TL1就是剛才所說的我們合作的私人銀行，當然開戶的要求高一些，而它也有優勢的，某程度上你可以說它開戶不用錢的，為什麼呢？因為大部分公司可以拿一些抵押品來做開戶的，譬如說客戶很有錢，不過全部都是坐艇的匯豐，以及坐艇的股票的話，其實你一樣可以通過給它，

00:24:51 Speaker 1
其實當作是開戶資金，變相可以不用錢的，例如沙發仙就做最多這些，當然了，而它們的優勢，現在是美元處於偏高位，如果借外幣就有機會有匯率風險，大部份其餘就沒有中間通訊，一是頭一是尾，下面就互標大家，一是最便宜，一是好，不用錢之類的，就在最底下選擇，

00:25:25 Speaker 1
當然細節就免得逐版去看，大家可以在我剛才的資料下載就可以看看，但我剛才不是說過，我忘記了，我會不出名的，擺錯版了，不好意思，你們會見到，我們紅色品牌大部份的銀行都會覆蓋，反而其他就未必每間銀行的服務都有，

00:25:55 Speaker 1
反過來這幅圖你會看到可能那些銀行會進取一些。以我們拜仁門的產品，在產品層面也有一個比較，大概就各方大家參考的。例如新生意來說，哪些計劃可以哪些計劃做到。大部分你會見到其實都是SLE，SLE為主。當然大家人壽的，我們會有WE2，或者是我們WB5，

00:26:30 Speaker 1
這個就假設是Positive Patching，Positive Patching和Payment Financing有什麼分別？這個稍後就跟大家講，可以嗎？OK，這裡清晰。好了，先講講流程。如果做Payment Financing，這個就是剛才想問大家的問題。我某程度上在這些位置是很執著的，因為大家溝通也要慢一點。Payment Financing，即是這張單仍然是在平均的狀態。

00:27:05 Speaker 1
這樣容易大家理解。而去問銀行做的financing，這就叫平均的financing。即是說由始至終，客人有沒有付足錢？第一天都沒有了，這就是平均的financing。好了，有些客人不是，他想先擺好，或者到年尾這張單快點批，怎樣都借了下去，之後再借出來。為甚麼會比較容易理解呢？你就照看第一顆字。因為它已經是policy的狀態。

00:27:36 Speaker 1
是嗎？所以就叫Policy Patching，就叫保單抵押。那跟Policy Loan有甚麼分別？Policy Loan就是公司借給你的，就不是經銀行，行不行？即是我七零幾認識那個人，OK，大家知道了，等等。還有那個再批核的會，相對上沒有那麼嚴謹。這是很清晰的。而它的運作，

00:28:07 Speaker 1
大概給大家有方的參考，就是按照你不同的產品，譬如當是儲蓄單去理解，首先它會有一個叫Day 1 Cash Value的文化。記住，有些同時會借九成，有些又會借七成，有些借九成、七成，其實兩個都一樣。只是正常計算，約數就是借整個Premium的七成左右。

00:28:37 Speaker 1
而九成為什麼對呢？因為整個Premium有七成，即是等於Day 1 Cash Value的九成。只是大家很基數，所以大家要清楚一點。如果你說整個Premium借七成，即是客人會有一個單Payment，大概25至30%，即是等於買樓的首期，然後通報，客人就會向銀行申請保費融資，然後銀行批了就會將那70%至75%

00:29:08 Speaker 1
就會加上客戶的首期，一次過交給郵幫。而郵幫收了保費之後，那張單就會批了。那無論人壽還是儲蓄，是一樣計法的，清楚？那Policy Patching就再簡單一點，為什麼呢？因為那張單已經申下來了。純粹就是拿那張單去銀行申請，做個融資就可以了。申請成功之後，那張單就會抵押給銀行，

00:29:39 Speaker 1
而銀行就會放70%至75%的保費給客戶，作為我剛才說的現金流的運用，明白嗎？就是某種程度上，這裡也是現金流的運用來的。我們的理解應該就是說，那張單就要100萬的，真的要100萬的。然後呢，客戶就不想拿一百萬出來，就放下三十萬就算了，你不給七十萬，就做靈活資金，那客戶就多了一些現金流的流動性。

00:30:11 Speaker 1
這個應該是這樣理解的，但是有些同事就不是的，有些同事就說，不是的，那我放下一百萬，我再借保佩用一點，那就可以買一張單三百萬了。是嗎？沒錯，這是很理想世界的，但如果大家不想在東張西望，那盡量走回剛才的解說，解說而已，那會好一點的，你明白我的意思吧？所以剛才為什麼說，PMA financing是增加現金流的方式，這樣理解會好一點。

00:30:43 Speaker 1
好了，而流程方面大概就不特別多說了，因為我今天說完，大家都會忘記了，那我說完之後，我的Deb會發出來，之後大家做的時候，可能再慢慢想一想才會好一點，那流程大概，你會看到保佩用資產，下面會比較複雜，因為可能有些地方要一

起去做。大家夾好Premium Financing，拿到甚麼文件去做，這裡會更加清晰。普通貸款，你會見到少許報告，

00:31:14 Speaker 1
因為非常簡單。例如是拿回CSV Letter，拿著這份最高價值的錢去借給你。現在Premium Financing在入機時多了一格，大家有留意嗎？沒有，所以今天要上課。多了一格，如果真的要申請的話，就要剔範。因為自從借錢緊要，不是給中介錢之後，

00:31:45 Speaker 1
就要加了這格。起碼客人是知道的。都是保障大家不會在東張西望見到你。OK，放Premium Financing，請大家清清楚楚。好了，實戰了。我們回到計劃中。我覺得這是今天的重點。先說財富行預。有沒有同事可以告訴我們財富行預是什麼計劃呢？起碼剛才所說，儲蓄單可以借錢，人勢可以借錢。那財富行預是什麼呢？

00:32:30 Speaker 1
假7.5是目標嗎？還是Patrick有沒有說過？不關他的事，我也有說過。無論如何，財富行預是大額人壽。那它跟財富相傳有什麼分別呢？有沒有同事看過財富相傳？以前的Universal Life，不是人壽。是不同的，是兩回事。應該這樣說吧。其實我也很理解的。從賺錢的角度，一定是毫無懸念儲蓄單行先的。

00:33:04 Speaker 1
張森比基，如果我做A長，我也會。但某程度上也會發覺，有時跟客人說的時候，當你又買儲蓄單，當其他保護又說買儲蓄單，甚至乎，不用其他保護，AIA快要大到經常性自己打回自己人的時間。又或者你的客人，已經是GP123整套齊了，甚至乎已經抽到七張了。你要再借下去的時間，其實也有一定的難度。

00:33:37 Speaker 1
其實我經常都說，人壽單某程度上，是一個技巧上的開門磚。為什麼會這樣說呢？經常都說，這版東西，我是為了，比較容易向大家解說，我自己故意做的。我希望大家就說，要明白，什麼叫做Product-Driven，什麼叫做Deep-Based。沒有人說那些base selling的方向可以慢慢飄到存儲局。

00:34:09 Speaker 1
不過我們經常說為了做財富規劃，或者叫做財富傳承，主要有三大方向。在傳承層面，人壽、儲蓄和投資，是這三個角度。還有那麼多？普京，是嗎？不是吧？就是這個大分類。是這三個角度。大部份，現在我在希臣也好，出去見客人也好。真正住在Time Network的客人，其實他們偏向不喜歡投資，去做傳承的。

00:34:47 Speaker 1
不是代表我賭Elus買的。即是拍攝基金可以照樣做。只不過你說，我用傳承的角度，未必會首選。為甚麼？因為投資…在某程度上，我多多少少都是想以小博大，

甚至我希望現在和將來是一個倍數式的增長，我才會用來做的，是吧？又或者我真的要做一個拍攝機，但是如果真是去到high net worth的層面，

00:35:17 Speaker 1
其實已經找到了，它已經賺回來了，是吧？那你問我去做全面成果拍攝，我就不想拖延時間了，是吧？所以某程度上，如果我們很多客人在這三個來說，真是要實實實實地談全面成果，其實他未必會選擇投資，是吧？但是投資它會有它的優點，當然就是什麼？投資的主動性高，是吧？我可以選擇不同的地方，不同的國家，派息與否派息，股票或債券，我自己做就很高，那資金靈活性也都高的，

00:35:50 Speaker 1
起碼如果做派息基金的話，今個月晚我下個月已經可以收息了，是吧？OK，那當然它也會有一個缺點，那這個缺點反而也是全面成果，第一，它的價格會有變動，還有它的收費的結構，你要解釋給客戶會複雜一點。大家有沒有買過DMV？有吧？你要說收費的時候，一定是自己都不太能開口，因為大家買牛肉真的很便宜，大家都有這個想法。

00:36:21 Speaker 1
但不要緊的，沒有關係的。我覺得這個位置，完全沒有任何的導向性，就是用什麼形式的。只不過就是說，可能大部分的客戶的選擇，如果在傳承方面，當然投資是其中一個方式，但你說客戶是不是很多去選擇投資，就不是的。反而就偏了兩個部分，一個是儲蓄，一個是人手。所以我們經常說，我們要做一個專業一點的前線銷售，我們是要有一定的專業性，去告訴客戶，

00:36:53 Speaker 1
就是你不要說到，每一個項目，每一個項目都是完美的。但是，你越說到這樣，其實客人是越縮的。尤其是香港的客人，經歷過太多不同的波動。但是我們要展示給客人知道什麼呢？就是說，這個世界是沒有完美的產品的，只有最適合你的產品而已，行不行？所以我們是有不同的產品給客人選擇，而不是真的一定要賣哪一種，行不行？

00:37:24 Speaker 1
那當然我明白，這個是潛臺詞嘛，是不是？那說了一會兒，也可能飄去了處促那裡，不是問題的，沒有問題的。但是起碼你要說得出前面那番話，讓客人知道，對，是專業的，真的要讓我選擇。不是選來選去，都是變成GP，你明白嗎？就是最大的問題，選來選去，變成GP。怎麼說也是GP呢？我要發達GP啦，我要人壽GP啦，是吧？就是這樣嘛，大家。

00:37:54 Speaker 1
沒關係的，沒問題，問題是你收不到，你收不到聲音不要緊的，你的兒子幫你收聲。80年， 儘量找80年， 沒錯， 是可以的， 但我們要講清楚一點， 儲蓄當然有

它的優點， 回報是否穩定很多， 它的確比投資穩定很多， 也有很多不同的產品功能， 但當然有它的缺點， 例如初期靈活性不大， 這些初期靈活性不大，

00:38:26 Speaker 1
但我也是一個基本客戶層面的解說， 對於有些客戶來說， 這個是優點， 例如客戶很健碩， 他剛剛種立彩， 一定是上報紙那些， 三年後花光了立彩的錢， 然後還要去老島， 他知道自己是這個性格的話， 可能就幫得了他， 甚至乎有些客戶， 他的錢不想讓他兒子知道， 不想見到保濟有那麼多錢，他可能喜歡買單， 頭幾年見不到， 是不是，

00:39:00 Speaker 1
這就是解說到沒有完美的產品只有最適合你的產品。例如剛才的例子，缺點都變成優點，對於某些客人來說。另外，一般而言，你要拿的回報是否要和你放進去的時間成正比？這就是平常大家經常最面對的挑戰，無論是其他保護的挑戰，又或者和一個資深、股票賣股票很厲害的投資者的挑戰。

00:39:31 Speaker 1
這就是大家的理解。那人壽，講財富不要，當然要講這邊。反而掉筆賬，它有它的優點，是甚麼呢？它有一個申僱賠償槓桿。申僱賠償槓桿，是否儲蓄單、投資單，甚至乎銀行任何的投資產品可以做到呢？我先問問大家。真心說，如果大家想買一件有優點的東西，即是說沒有其他產品可以跟你比較到的，

00:40:04 Speaker 1
就是人壽。你不會說，我現在一百萬去買騰訊，肯定我颳了之後，我刮的時候，騰訊有三百萬給也好。有沒有這樣賣的？沒有的，因為可能明天就颳了。誰保留到兩倍？那是真的，人壽是可以做到這個槓桿的。然後，它需不需要時間去累積這個倍數？因為你同時很厲害，

00:40:35 Speaker 1
一說這個怎麼出，又回到那個東西，我買GP都可以，我買GP都有三倍。肯定推銷到。但是GP刮三倍要多少年？不用那麼久吧？不用那麼久。那客人三十歲，應該六十歲也有三倍吧？也有吧？但是你怎知道那客人有沒有六十歲的命？這個就是這個點。但是人壽需不需要時間去累積肌肉呢？不需要的，其實我想說的是各有優點，

00:41:06 Speaker 1
不是一個很直接的比較，大家的優點和缺點不同。當然，人壽也有它的缺點，保肺通常會跟它年齡整整比，還有健康作用的效率。所以我經常想告訴大家的是什麼呢？其實如果要幫大家去跟客人聊天的時候，想偏多的去儲蓄，其實我更加會開這三個選項給客人。

00:41:37 Speaker 1
為什麼呢？因為正如你開完之後，他也不會怎樣選擇投資的。人壽你講完的優點給他知道，你就由他去試。如果客人已經有七張GPA手，其實你也不介意他買一張人壽。但是反過來，如果客戶的一生真的想要全城的，但是他因為健康狀況，考慮賣不到。他因為年紀太大，保費太貴，就算知道有這麼正的東西都賣不到的時候，

00:42:09 Speaker 1
就變回GP了。明白我的意思嗎？和大家打機的部署策略一樣，談判一定是全副去談判的，但是可能說著說著，最後還是飄過來。但是我說到飄過來的層面，也算是專業一點，但起碼你被客人曾經有選擇過。這是一個很重要的問題。所以你說人壽是不是不重要？不是啦。我覺得大家可以多說一點，

00:42:40 Speaker 1
這是非常簡單的問題。所以譬如財富系列，大家都知道，我們現在有財富幸運2，有霞和惠，這兩種產品。其實它們都是財富幸運2來的。不是一個，因為財富幸運2，霞和惠都是買的。但是有沒有人說得到那匹別？有沒有？所以我現在要說。大家，忘記了叫我幫大家。

00:43:11 Speaker 1
講聲，上這堂課前，找點文書先。我聽說吸收力會弱點。但我相信大家的質素是正確的。先說一說，財富行業意義，先不要理它狹隘和畏，先說說它的product features，首先A，你已經說了，有高槓杆的保障，對不對？左邊，偏向，全部都是和錢和數字相關，

00:43:41 Speaker 1
右邊，是和產品特色相關，對不對？清晰一點，和錢相關的，A，它有槓桿的保障，稍後會說一說，大概的比例是多少，某程度上，暫時，現在貨架上，槓桿最高應該是從，尤其是，稍後也會說閒和遺的分別。另外B，Day 1 Cash Value 達到85%。Day 1 Cash Value 有什麼用？

00:44:12 Speaker 1
剛才一開始說，沒錯，PBF Financing，因為我們是借Day 1 Cash Value 的九成，所以粒數越高，理論上借得多一點，所以財富行業現在暫時是貨架上最高，也算是全城最高的了。不過你也知道，其他保護很喜歡的對象，我們有幫你打的，你出多少，我多你一元，還有這個，誰啊？

00:44:43 Speaker 1
寶雅仔吧？一樣，我多你一元，投了一堆長紅，OK，多你一元。但是暫時85%都是市場最高的了，暫時都沒有見到86%，反過來，它除了可以PBF Financing 借多一點之外，其實手續退保價值高，對於客人來說，也比較容易有信心去購買。為甚麼呢？簡單來說，如果市場真的要崩潰，Tesla一天都可以不見15%。

00:45:14 Speaker 1
客人，如果我去做這個大壓人壽，做財富盃子，萬一我真的有一天突然要用錢，或者我不知道做甚麼事了，昨天買完，今天鬼魄汗味嚐醒了，我要退保的，我也可以拿回八成本錢。這樣做客人的決定是否容易很多？因為大家做的GP，前三年都是零。不是比較，只是說兩個產品的特色，

00:45:44 Speaker 1
一個是匯報計，一個是槓桿和資金靈活性計，是有分別的。而C，剛才說的有下和位，稍後會解釋。而D，就是復歸復原和中期分行都有不同。但是坦白說，如果我買得人壽的，我講不講回報？其實我不應該講回報的。因為我賣人壽，我是應該賣槓桿的。我是不應該賣回報。如果我賣回報，我應該走回投資或存儲。好了，另外Ford Feature，Single Person支付方法，

00:46:15 Speaker 1
另外預先核保，還有精神掃描，這些我都說是最重要的。先講講定位，我們這個是一個打人壽，下和外最重要的分別大家要知道，就是我們叫做Guarantined Death Benefit，保證的申告賠償，位是50%，Guarantined，而下是70%，那Henry即是怎樣？

00:46:46 Speaker 1
即是他的申告賠償會減嗎？的而且確是，但這個後面會解釋，他減的位置在哪？而對於客人來說，究竟是好處，亦會再講一講究竟甚麼客適用，甚麼客適用的位置，因為如果你們兩個都推出來讓客人選擇，你們一單有牌都不用做了，但起碼我自己有個底線知道。回報也不需要多講，

00:47:17 Speaker 1
我就講我共感。簡單地說，一個五十歲的男士，如果我要買一百萬美金的寶雅，我只需要放下四分之一，無論我有甚麼事，無論我五十一歲再見，五十四歲再見也好，我都可以有四倍的共感，其實我的共感高不高？其實很高，行不行？這個很清晰的。如果我講三十歲，

00:47:47 Speaker 1
最近有些人經常看新聞，每個人都說自己三十歲是財富自由，每個人都像阿超和我一樣，那不用再參加了，不是的，有錢都可以做商業。甚至乎同事一看這個比例，你是不是傻啊？七十歲的都經常出來。正正我就想剛才說，人家忘了叫阿芳和大家講，先找一找書。財富含有，壽保有多少歲啊？

00:48:18 Speaker 1
飲水位啊，很殘忍的。七十五，沒錯沒錯。對，他七十五歲的，所以七十歲，都很年輕的。還有，我想問大家一個問題先。同事經常說，喂，神經病啊，買人壽，年紀這麼大，怎麼批啊？大家首先看看，呂良偉都七十多了。他的身體年齡都好像，還是四十多。

00:48:48 Speaker 1
其實今時今日的年代，跟以前差很遠的了。因為這十幾二十年，大家都著重了健康。第二，大家要記住，這一張是財富系列的補單。他在人壽方面的審批，千萬不要和一般的醫疾和私人醫疾去比較，行不行？我可以告訴大家，我們財富系列是有一個免體檢核部的，大家聽著是免體檢核部，是多少錢？

00:49:25 Speaker 1
大家可以放下大家那顆什麼寶石，那顆就差了多少？一百？一百一次，有沒有？五十，大家很保守，三百，是三百萬，三百萬，大家聽著，不要聽錯，大家人壽財富系列的免體檢的額度是三百萬美金。

00:50:00 Speaker 1
即是說如果在我們油缸裡面，它的總保額不超過三百萬美金的話，其實它只要在十八至五十五歲裡面，它填回基本問題，就批了。我想大家先放下一把尺，因為一跟大家說人壽，同事立刻會說哪裡那麼容易批，每個人都三高的，我明白的，但沒有人說過三高還是不批的。

00:50:32 Speaker 1
三高至多加勞頂，三高加勞頂對你來說是好事還是壞事呢？我又覺得是好事，那為什麼不做呢？其實我的位置在這裡。我想問一件事，大家看一看，七十歲，如果我們保險公司都批，大家幻想一下，大家還很年輕，假設大家有……我用一百萬身家在七十歲的時候，

00:51:02 Speaker 1
如果我那一刻保險公司肯授我，放下六成臺票在裡面，即是一元我放下六毫子而已，我放下六毫子，我有什麼事閉上眼睛就賠一元給我，你做不做？我想站在這個位置，做，為什麼不做？你要記住，我放下六毫子有什麼事賠四毫子給我變一元呢？是八十個百分比的收入，

00:51:35 Speaker 1
大家看看大家的儲蓄單要賠八十個百分比的收入多少年，是不是？這個是保證的，七十歲，是不是？去到這件事，為什麼我不做？喂，我戴吉利是，我什麼？樂觀點想想，我七十一歲不在這裡，我站在這裡，是不是？真的，我為什麼不做？為什麼呢？因為我首先要在我有生之年先花光那四十，

00:52:07 Speaker 1
如果我花不完，我照樣放回去，其實我無論如何都是歌組，我為什麼不做？其實整個故事就是這樣。然後再推前一點，不要說到年紀那麼矮，如果五十歲的客人，現在這一刻跟你說，或者六十歲的客人，你跟他講GP，跟他講說要八年break even，可能十年才開始有這些東西看，不要說偏偏快要剩下那些錢，如果六十歲的客人，

00:52:37 Speaker 1
相信他也未必願意滾到七十歲，所以大家就馬上跟他講第二十歐元，不要緊的，你放心死吧，因為你的兒子會幫你繼續修飾的，大家都這樣回答的。但其實你看看，如果六十歲你跟他說，你有一千萬的身價，你現在說，只不過是放下三千多萬，你有一千萬身家，把這三百萬放在這裡，

00:53:08 Speaker 1
你還有六百萬兒子，有生之年花光，我怕不怕？我不怕，因為我眯著眼的那一刻，我兒子就拿回我的一千萬。人壽現在是要這樣賣的，因為大家太年輕了，我小時候兒子在銀行的時候，賣人壽怎樣賣？就是李珊珊那樣賣。李珊珊怎樣賣？

00:53:38 Speaker 1
對不起，是李麗珊。李珊珊，對嗎？那裡有蛇嗎？先不要拿那幅圖。李麗珊，李麗珊那樣賣。是怎樣賣？你養兒子要多少錢？四百萬，是嗎？其實那時候，他就是幫衡生部署購買保險的。我們4百萬，那你兩件就要800元了。加上你還欠銀行層樓200萬未供的，

00:54:12 Speaker 1
那你就要賣1000萬的保險。以前是這樣賣的。但是李麗珊這個廣告是多少年前的？都20年了，是吧？喂，之前說你的兒子要400萬那些都讀完書畢業回來了。你那200萬樓的神聚公園，那這個世界是否不用賣銀行？不是的。反過來，用剛才那種模式去賣，那就不同了。OK？這方面我會繼續下去講。

00:54:43 Speaker 1
那下和位的分別在哪裡呢？位呢，你會見到譬如說槓桿，30歲大概14萬7就能夠賣到100萬，50歲就25萬9就能夠賣到100萬，70歲就可能要59，或者跌入60才能買到。一百萬，而蝦的分別在哪裡呢？蝦的分別，剛才已經說了，蝦的申告賠償，保證的部份是多少？多少成？

00:55:14 Speaker 1
七成。蠟是五成。所以順利成就蝦的部份是貴一點的。但你看看，貴多少呢？正正就是很自然地你幫客人選擇了。你會見到如果三十歲，蝦和蠟是差多少？我只差一千元左右。但我終身也保證有七十個巴仙的保證，

00:55:47 Speaker 1
我越年輕，我都會買蝦。但你看看，蝦和蠟在七十歲的分別，這個是蝦，六十三萬四，剛才的蠟是多少？五十九，那如果我年紀越大，我買誰？我當然是買慧，為什麼？沒錯了，大家說穿了是什麼呢？大家說穿了就是，年輕，我是買槓桿的。

00:56:18 Speaker 1
我是買什麼？我是買回報率的。我放下十四萬出和十四萬八，分別大不大？不大。但是我槓桿呢，我積慾在那個人材保障Garanty那裡，我這輩子多二十五%，

single premium來的嘛，不用供的嘛，是不是？我這一千塊便宜，是不是？但是呢，我如果年紀越大呢，我是不是買槓桿？

00:56:49 Speaker 1
不是，我買賠率的嘛。這樣吧，喂，這是什麼？槓桿高，年紀大，是賠率高。大家知道吧？要知道的話，賠率越高，成本越低，我越著數。所以赤字是什麼呢？你問我，看兩個計劃的選擇，越年輕，我會選擇走路。年紀大，我會選擇圍路。

00:57:20 Speaker 1
但當然，中間線在哪裡呢？我給大家自己回到Jan的計劃，大概想一想哪條線比較著數。為什麼我要這樣做呢？因為我怕大家連計劃都沒有做。我講了兩個小時，計劃都做不到，不要玩了。笑的都是沒做過，計劃都做不到，說什麼呢？

00:57:51 Speaker 1
大家可以做一個比較，我不是做了沒有？人手低了。喂，這樣就慘了，大家笑就是真的沒搞了。那不如大家答應我，給一點回報就搞了它吧，好嗎？盡快。好嗎？起碼大家多個時間做生意，好不好？好了，再下一個。咦？那申告賠償，究竟是怎樣？

00:58:24 Speaker 1
剛才所說，人生有不同的階段。其實這個計劃，剛才所說，去到某個年紀它會慢慢遞減，所以才會出現50和70。其實究竟這件事是幫客還是害客呢？我百分之一百告訴大家，是幫客的。為什麼？我想問一下，星高編名的Live，我們沒有嗎？我們一向都有。我們阿媽Live也有，對不對？

00:58:56 Speaker 1
阿媽Live，我可以放多少錢？英國哪一邊？大家真是進來做住宿客戶，一倍左右，你可能一個月放下五十萬，有什麼事要發明？是不是不吸引？為什麼我會做到四倍呢？某程度上，如果我能夠做一個更大的配數給你，

00:59:27 Speaker 1
某程度上就是我去到某個位置，所以我要幫客人在年紀大的時候，我省下一些保險費用，Cost of insurance，才能做到這個，而這個省下的保險費用，我們在第一天，已經回饋給客戶，所以為什麼我們五十歲都做了四倍，可能三十歲做了五倍，四十歲，三十歲，四十歲四倍，所以為什麼我們做到呢？

00:59:58 Speaker 1
某程度上，是不會影響香港人的， 為什麼呢？因為我們有一個人生責任高峰期的，剛才所說我們的保養，就算是李麗珊也好，最重要的是什麼？就好像我現在的狀態，我現在只能夠死而已， 就不可以生病的，因為我死的話， 我就要足夠的保險， 賠回給我的家人，但是生病就不行了， 上班吧你，那就是同一個故事， 因為現在小朋友小，

01:00:28 Speaker 1
我那個保障是不必需要的， 是剛性需求，但是到我的孩子出生了，我已經退休了， 假設我已經落成七十歲了，那個賠償相對上重要嗎？都重要， 但是是不是屬於剛性需求呢？這個要搞清楚， 一個是沒有了不行的，一個是有就最好了， 是兩件事來的，所以呢，我們這次在財富下，

01:01:05 Speaker 1
你會看到在65歲之前，保安是保證100%照顧家人。正常如果不是學生的話，65歲應該都出生了。除非你60歲才生孩子。所以某程度上，在客人65歲或保單生效後第15年，

01:01:48 Speaker 1
我們都會保證100%照顧家人。這樣又不一樣。即是說，剛才客人如果真的70歲做，即是他多少歲之前都是多少錢？85元。那麼何生真的買得了，如果是這樣。OK，沒錯，是真的，可以嗎？所以，第一，你要知道，剛才所說，我們保證會減到一半，或者減到七成，

01:02:23 Speaker 1
其實某程度上，一定是65歲之後發生的，對不對，OK，只不過是欠你多少歲才買的，如果我60歲才買的，那麼75歲才發生，如果我70歲才買的，那麼80歲才發生，如果我50歲才買的，那麼剛好65歲才發生，對不對。那麼你會見到，下的話，就是剛才所說的，每年呢，我們為了幫客人在年紀大的時候，省下一些cost of insurance，我們每年會減回5%，OK，那麼因為70了嘛，即是減多少次？

01:02:54 Speaker 1
減6年，OK。那麼就不會再減了，那個保證，我們會鎖住，如果在胃的層面，我們是減到五十一萬，所以我們由六十五歲或者五十年後，一樣是古年和新年，就減十年，就會去到五十一萬。好了，記得剛才我和大家說，阿媽拉他多少倍？一倍嘛，變回阿媽，在六十五歲大便。

01:03:32 Speaker 1
但我第一天便宜了很多保費，清楚這裡嗎？所以整個產品的設計，是幫客人省錢，在客人有剛性需求的時候，我們給他100%的保額，對不對？而去到客人年紀大的時候，剛性需求不足的時候，我們才慢慢減少保額，保證保養。但如果你這裡已經明白的話，你可以放心，

01:04:04 Speaker 1
因為客人是否只拿金色那條線？不是呀，他是拿藍色和紅色那條線。只不過保額是由保證變成非保證的意思。所以出來的比較就是這樣，這是財富行業以下，你會見到一個50歲的男士，我買1000萬美金保額，他現在是否放了25%？

01:04:34 Speaker 1
200多萬，那有什麼事，第一天開始已經鎖定賠1000，50歲男士，剛才又這麼巧說，65歲或者報單生後10年，所以由第65歲開始，其實他那年還是保證100的，是不是1000的？去到5年之後，每年第95%，保證的部分，他每年都100萬了。但你見到非保證那一部分的聲音是怎樣的？

01:05:06 Speaker 1
怎樣？嘣的聲音。由保證換成非保證給你。對吧？好了，你會見到他已經70歲了。所以他已經75歲了。是不是減到50歲了？還會不會再減保證？但你會見到非保證嘣的聲音是怎樣的？為何我聽不到給你這三個字呢？給你吧。對呀。大家看得到的。

01:05:37 Speaker 1
這個字見到大了。大了的。我怕大家睏了。應該不會吧？上個堂很少睏。你會見到，其實兩粒數加起來，在總身固培上有沒有小度？是沒有小度的，可以嗎？OK？所以，所以，為什麼說當大家下載到腦閉塞或者要跟客人說什麼的時候，

01:06:08 Speaker 1
其實你可以嘗試走這個方式。正正，我剛才跟大家說，其實人口是一個好的開戶專題。你想想，剛才說到70歲都能做，是不是？你70歲，你跟客人，說真的，如果客人70歲都買到人壽，和70歲，你叫他選擇GP，在他的角度，我先說清楚，在他的角度，他會偏向這張比較多的。將心比己，大家認同自己。

01:06:39 Speaker 1
就是你不要推銷他80年，你死了不要緊，你快點死吧，你不要說這個，在他的買賣的動力來說，如果他70歲都買到，他就買你。好了，正正的畫面是怎樣呢？大家將我剛才所說的那些保費用品，投資的畫術，加上剛才說的，那個波波，投資，儲蓄，營造，再加上這裡，其實可以怎樣演繹？陳先生，你現在有一千萬的財富，

01:07:11 Speaker 1
退休也是他，接下來看醫生也是他，全城也是他，怎樣去發揮這個財富？同事通常現在會怎樣說？這個時間同事除數就很厲害了，先將一千萬除掉，然後再乘二十七點，這是大家的方案，

保費融資 友邦人壽及財富產品主張及策略部高淨值客戶團隊 P2-2 20250427

2025-04-28 15:41:22

00:00:00 Speaker 1
大家先回顧一下，OK？我明白，這招大家都懂得不說，那客人會不會這樣買呢？這是另一個故事，反過來，怎樣跟King呢？你問我，陳先生，你現在有千萬財本，我們先用回全城的角度，人壽署的投資三個角度，其實你在人壽那裡，你只需要部署二十個百分比，你為何同時想要取笑我？

00:00:31 Speaker 1
我的樣子認真的時候，好像這樣，看著鏡頭，陳先生，你拿了二十五個百分比出來，其實今天先幫你鎖定一千萬的保障，為何要這樣做呢？因為人生無常，因為沒有人知道，其實何時要去全城的那一刻，現在我第一天已經幫你用二十五個百分比，鎖定了一千萬的意思，就是說，補單生效之後，任何日子真的萬一出現不幸的情況，其實你的家人已經鎖定你今天的財富了。然後剩下的750萬，相安無事的時候，你就慢慢退休。就算花光它，我臨八年歸老之前，我花光這750萬，怕不怕？因為我閉上眼那一刻，我的家人也是拿回我的1000萬。

00:01:27 Speaker 1
其實我是不是在不需要任何風險的情況下，我已經多了75%的財富？當然，其實你拿這750萬，買一部法拉利，甚至乎用剩也好，都是一樣留給你的，所以你先用這一張人手，是鎖定了一個數字，就是一定是比你今天多的傳承金額留給你。但好了，假設陳生你不是法拉利，那你這740萬，你會慢慢變成。

00:02:00 Speaker 1
但你洗不完，沒那麼快，慢慢撕就是真的慢慢撕，不是一次過撕，那你這750萬呢，那不如幫你每年100萬呢，就放回到GP那裡先，OK，那5年呢，就才放500萬而已，那這個計劃呢，8年呢，就要break even了，那就是說呢，在餘下的250萬呢，你慢慢在8年裡面慢慢洗吧，OK，好了，那這個計劃呢，就要break even了，那這個計劃呢，就。

00:03:00 Speaker 1
我想問如果用這個方式，是否會讓大家一開始一千萬，脫穿成二十七點五呢？動聽得多，因為客人真的放一千萬給你，而他真的可以規劃到他整個部署，大家明白我說什麼嗎？這樣就能夠大家突然，沒有一個了，全部都是客戶，等等，這個方式真的我們叫做財務規劃，

00:03:32 Speaker 1
一個我們叫高價值一點的銷售，坦白說也滿足了大家，在GP方面的approach，人壽也做回鎖定，也有現金樓去做，某程度上，這個故事就出來了，好了，我講到剛才，其實我有沒有講過保費融資，我都還未借，如果這二百五十萬，我都不想一筆過放進去，我還可以向銀行透過補費融資去借，

00:04:06 Speaker 1
令到我的現金流更加多，那我就交多一點錢。什麼時候還？壞壞的時候還，大家明白這個故事吧？我們要多一點用這樣的方式，所以大家應該都知道，也收到消息聽過我們上年做了一張，1.1億美金的財閣，是不是？那張單就是我做的，就用這個方式，1.1億美金，明白嗎？

00:04:39 Speaker 1
大家要多一點用一些高能量的方式，去跟客戶談，當然客戶的性格再多一點，但是他有1.1億美金的保險，透過這種模式去鎖定了，然後再做一張GP，再做一張GP，再做一張投資移民，整件事都是透過全球做的。所以在這裡，大家會發現，其實人壽很好用的，為甚麼？因為你就是透過有人壽的槓桿，去鎖定了客人，知道他不在，他一定有錢拿到。

00:05:13 Speaker 1
而那個錢正正就是我今時今日的100%。那我今天剩下的，我是否可以輕鬆一點去部署呢？其實就是這個意思。那到時候大家再推銷這張署名單也容易一點。其實大家可以多一點點用這個方式。那麼，下和位是一樣的方式。只不過下位就會是槓桿大一點點，更加方便。好了，再講一個我們叫做申告賠償支援的方法。

00:05:43 Speaker 1
那大家經常都有一個疑問，其實經常都說做全城做全城。當然也是那句話，儲蓄單是可以做到全城，但是你要拿的回報是要和時間成章比的。甚至乎，儲蓄單的全城大概...大家現在用來用去都是在說什麼呢？就是第二十保人。但是第二十保人完全沒有問題。但是第二十保人也有他的問題。例如，大家有沒有發覺，最近為什麼我們會突然多了這麼多稅務諮詢等等的情況出現呢？

00:06:18 Speaker 1
就是你要清楚知道，如果你的客人本身是中國人、香港人、內地人的話，而他的小朋友也只是這兩個身邊的，沒有問題，儘管撥出去說第二十保人。但是現在偏偏遇到的情況就是，你的客人是內地人，你的客人是香港人，但是他的兒子不是美國、加拿大、英國。所以某程度上，儲蓄單透過第二十保人形式傳承，

00:06:52 Speaker 1
是有他的問題。甚至乎，當你繼續用第二十保人形式傳承，陳太太說，陳太太，我們的GP很好的，有什麼事你兒子就可以去拿到。但你兒子今年八歲。陳太太就問你一句，如果萬一我在你兒子十八歲之前我走了，我的單要怎麼存下去？存在哪裡？如果以第二十個人形式，大家都心中有數了。

00:07:27 Speaker 1
答案是什麼？去了爸爸那裡。對爸爸不說，習慣了。陳太太一問就立刻縮一縮。但問題是陳太太最害怕，陳先生毒死她才問這個問題。所以你就吞了，你就不敢回

答。這個就是某程度上用儲蓄形式，第二十個人形式，去留給小朋友的其中一個極位。

00:08:01 Speaker 1
用申故賠償去傳承，其實GP也可以的。用申故賠償去傳承就沒有這個問題了，為什麼呢？因為你可以寫一個叫首次領取一期。寫一個首次領取一期。你可以寫正正就是你的兒子十八歲，或者二十五歲，三十五歲都可以。什麼意思呢？就是你將單用申故賠償形式賠償，譬如你可以寫明是三十五歲才賠償，

00:08:34 Speaker 1
還可以寫明是下午領取還是一日過領取，可以嗎？這就是因疑。其實某程度上，我們大家不需要將事情這麼複雜。我也很坦白地說，其實那些稅務諮詢、信託，其實只是市場貿易。我們去年，我們做了四千張高階模式的報章，給大家一點掌聲。

00:09:05 Speaker 1
四千張是年表補的十萬塊金錢我們信託補做了二十張，你想想，其實是信託補，但最重要的是，信託補能否用我們財富規劃或產品特色，原來我們自己計劃的本身已經是一個微型信號的效果，我可以首次領出一期今天我的兒子八歲我可以寫到他三十五歲才領是沒有問題的。

00:09:36 Speaker 1
有些同事說，那做什麼信託呢？首先信託成本，我們有成本嗎？這裡沒有成本的，但是信託就要成本有些同事說，那不是的客戶的兒子，如果掛掉了他就沒得吃了，他不可以立刻拿錢，三十五歲才領是不是？大家貼地一點，大家應該在座有結了婚，也有未結婚的。首先，如果我是陳太，我買了一張單，寫了給兒子三十五歲，

00:10:10 Speaker 1
我第一時間告訴老公，你毒死我了。不要緊，我就算真的死了，怎會怕兒子沒得吃，傻豬來的。陳先生知道兒子三十五歲有大筆錢拿，你覺得他會對他很壞嗎？他一定有最好的教育，一定有最好的課程，為甚麼呢？大哥，你二十五歲或三十五歲拿到錢，也要去濕腳吧。貼地想，難道會對他很壞嗎？難道會餓死他嗎？

00:10:47 Speaker 1
不會，如果你真的害怕的話，小小的買一張GP寫給老公，但又多了生意，那個就讓他老公照顧著兒子，他要生意。他要生意，他要生意，他要生意。其實新顧賠償是很好玩的，但是大家偏向單一想法，所以你要知道，原來新顧賠償已經可以做到這件事，一個小型信託，也解決了很多問題，但通常陳太，

00:11:18 Speaker 1
你看看陳太你雙目永永有塵，也沒有中毒的跡象，通常都是陳太自己用來害怕的，陳太真的沒有毒他，只是剛剛叫了交付的第一隻人工鷹，所以其實是有兩全其美的

方法的，就是先將首次領出一期，在小朋友十八歲之前，你先設定了，設定了他二十歲也好，二十五歲也好，真是這麼不幸，

00:11:49 Speaker 1
在小朋友成年之前，陳太毒死了也好，意外也好，你先走這裡，因為你問他，所有母親都是的，如果他真的不在，他會擔心那筆錢能不能下到他兒子的手上更重要？還是他會擔心筆錢是否可以像百花油般滾到八十條頂？在座母親有的話，一定是能不能下到他兒子的手上更重要，對吧？先鎖定。

00:12:21 Speaker 1
好了，到了陳太，其實她沒有中毒的，她原來是思覺失調，她以為是被害妄想症。到了小朋友真的捱過了十八歲，她先取消這個專做第二受保人，可以嗎？那是否到時任何時間，都是十八歲以後，那是否能做到兩全無二？所以大家要記住跳出那個框框，不要只是用一個你叫做，

00:12:54 Speaker 1
一個叫儲蓄方面的儲蓄，因為你儲蓄全程方面，你將得是無賠償的。在沒有賠過的層面，如果下一代有其他不同的國籍的話，其實是會有問題的，對不對？但是為什麼新的賠償沒有？因為新的賠償是可以有不同的新的賠償支付方式。譬如，最多的話就是現在可能吳太人，他自己是香港人，是內地人，但是他的兒子是美國人，這樣說吧，他有那些水床，對不對？床，對不對？

00:13:28 Speaker 1
但是問題是，陳太今天不知道兒子將來在哪裡發展的，他萬一將來真的很厲害地去了美國發展，是下一個朱克伯格的，當然如果真的是朱克伯格就不貪這些了，但是問題是，如果真的，新的賠償，不是，先不要用新的賠償，如果你用第二受保人形式將保單過了給兒子，他有沒有稅務可以產生呢？過過一刻沒有，但是他接了手之後呢，就有了。

00:14:00 Speaker 1
有機會有增值稅，到他之後再存承下去會有遺產稅。但新的賠償就沒有嗎？那就有話聊了。首先，他新的賠償我是不是一定一筆個領？我可不可以分段領？如果將單，在美國的例子來說，如果他新的賠償，每年賠不到過十萬美元出來，去給他的兒子，他的兒子連稅都不用補，

00:14:34 Speaker 1
這個位置是用第二受保人的認識來解決的，明白我的意思嗎？因為你第二受保人，一過就整張單過給他，但如果我用新的賠償，將單我每年分期給他，而那銀碼不多過十萬美元，其實他連報罪也不大。為什麼呢？其餘未取得的，是不是他的名字？不是。而未取得的，是否收到他的稅？

00:15:06 Speaker 1
又收不到。而取得的，就算到我取得的那一刻，我又不用報了。如果遇到一些稅重的地方，反而用新的文章，是一個訴訟。這些就真的可以好好地去解決稅務問題。反而可以。但如果你用人手，甚至是在美國的話，都是需要收到的。這些位置，就可以幫得上忙。好。這個例子，

00:15:36 Speaker 1
我假設，陳先生今天55歲，買給孫兒，剛剛出生0歲。而他70歲的時候，孫兒15歲，爺爺就走了。孫兒就在哭了。也可以寫，真的25歲才開始，這個就是剛才的方式。而，如果在20歲的時候，如果有信用問題，我這樣分斷才會解決很多問題。好了，大家不知道的話，就快點做E-learning，

00:16:09 Speaker 1
即是取回內部的資格，先做回來。假設我要去應用做新的工程的做法，填一份資料就可以了。好，預先下報。預先下報是甚麼呢？某程度上這個大家都不知道，我剛才也說了，多少錢面體檢查？18至55歲，300萬是面體檢查到來的，可以嗎？而我們再預先一報是甚麼呢？如果客人真的很有實力，

00:16:40 Speaker 1
其實他今天可以跟你買到2000萬美金的，可以預先下報。甚麼意思呢？簡單地說，陳先生很有實力，不過他今天的活動還未到，其實他買2000萬美金是隨隨便便的，不過今天就跟他買，今天可以跟他鎖定兩千萬美金的銅牌，然後他真的買了800，還有多少剩？1200，他可以在36個月之內，不需要再做任何的體檢，只要申報好結賬，他可以在36個月之內，

00:17:30 Speaker 1
他可以在36個月之內，只要申報好結賬，他可以在36個月之內，只要申報好結賬，他可以在36個月之內，只要申報好結賬，他可以在36個月之內，只要申報好結賬，他可以在36個月之內，

00:18:00 Speaker 1
當然不是叫大家心存僥倖，50歲買完之後，52歲患上了癌症，然後做什麼？你說謊，不是這樣。那你可以三年沒染過新冠狀病，自己身上沒有吐血而已。他問你個案三年有沒有身體問題？那我沒有做體檢，個案那36個月，連我睡醒也沒有吐血的，那我也是沒有時間的。對不對？那他就可以買剩下的1200萬了。那可能你第一次買，

00:18:31 Speaker 1
你就要點生，第二次買不用驗，他連香港轉機都可以。那你可以做每天的生意。所以這個有一個挺不錯的方式，可以幫客人留一條尾，真的去做第一生意。那這個也有一個例子，假設他跟他月薪合佈，不要說到2000萬那麼多，1000萬而已。然後

呢，他今天第一次就只做1200萬，還有800萬還沒做，那半年之後呢，可能陳生突然多了一個兒子，需要增加保障的，可以用完之後又交300萬，再36個月之內買一買，剩下的500萬，都沒問題，當然超過這個數之後，一開始預先補，你就要再研究新的。

00:19:18 Speaker 1
問問大家，這個common sense，如果是個客真是這樣的例子，個客一開始預先補2000萬，他今天整體買800萬，他驗身是驗800還是驗2000，這條是20萬的問題，2000還是800？2000，所以在這個位置，大家要有一點sense，什麼意思呢？

00:19:57 Speaker 1
先看看大家的合保，這版就是...大家之前可能從來未見過的，現在告訴大家，在高淨值保單的合保的分別這個就是剛才所說的18至55歲300萬美金不用合保的不用錢，不用錢就是合保不用錢就是免費300萬美金，這個表就告訴大家。

00:20:27 Speaker 1
雖然它是2000萬我們要聰明一點首先看看客戶的身家真的能賣到2000萬如果沒有就不要賣因為你知道驗身好像來的，驗1000就老虎大師幾隻，驗1100是出單都賣不掉的，我們不要過了如果客戶今天跟你說我給你買300那你預先看好玩的就玩1000好了為什麼如果他忘記了。

00:21:00 Speaker 1
我三百次到一千倍驗的東西是一樣的嘛，那我不需要take fees的嘛，但如果你說我多一蚊子都要跳下面那一層跑一步的，那就很邪了。所以大家，而且你也想到啦，我們有36個月而已，除非客人還要幾次下去啦，如果每個月之間，三百多兩千二十多，美金的時間，所以這個位置，我們work的smart一點就可以了。

00:21:31 Speaker 1
那我覺得如果他真的做三百多，你不就要多一千嗎？起碼驗的東西是一樣的。而且他是計算了有幫所有的line的，整天有幫他line的，不是隻放在這個block。其他就自己看啦，不特別多講啦，合補方面也是一樣啦。那就，好，那最後啦，就是精神上無效的了，轉課啦。那這個有什麼意思呢？就是說呢，就是大家，大家，現在可能是出去上課，經常想問有什麼持久受惡的事，

00:22:04 Speaker 1
其實就是這個，又幫你省錢。剛才申告賠償支付的方法已經是等於一個信託的時候，這個精神受惡效益的選項，其實就等於那張持久的信託。當客人有兩個精神科醫生，或是朱祿成的醫生證明他是出現一個精神受惡效益的時候，他就可以，指定代理人就可以執行一下客人的想法，就可以幫他處理這張補單裡面的一個百分比的債務。

00:22:35 Speaker 1
而什麼時候可以設定呢？就是補單生效之後第四年開始，實行客人就可以預先設定一個指定代理人，然後那個百分比也可以。所以留意一下，剛才都說了，第四年可以開始，而支援角力人一定要十八歲以上，不可以少他能夠拿的錢，不可以少於10%，不可以多於100%

00:23:07 Speaker 1
不要懶惰，每個月要拿錢出來照顧你，只可以拿一次，你要信他就要信他。人選方面，就是這一集，其實配偶父母和祖父母是搞笑的。不是新過賠償，是精神上無效，你寫祖父母，也不知道誰是精神上無效。我留意一下，有一次下區，想不到這麼有突破。

00:23:43 Speaker 1
大家未婚夫未婚妻，大家懂得玩，重點是繼父繼母，繼子女，不是契父，是妹契父，我一次在臺上拿了十十分，我就說計負，他就說契負，我馬上想抱住DeeDee，不如我契給你。要計算一下，要弄到你的膽，要改介。

00:24:16 Speaker 1
這個就是整個精通和無限能力的配置。還有呢，又是一樣，去分貼DeeDee的層面去想。我就不理會寫字類，我覺得配偶是首選。大家要記住，這是什麼產品？財富行喻。是人壽來的，是有槓桿的。那精神上無限能力，指定代理人拿的錢是拿什麼錢？

00:24:50 Speaker 1
拿寶馬？你還沒死，是拿現金價值的。這樣吧，OK？那麼，你不是一張GP去行駛精神術無限困難的，你是以一個大眼人壽有貢官形式行駛。那如果你寫子女的，那我覺得你慘了，你害死他了。就是，如果有一天他推輪椅，推你去覆診，過一條馬路，熙來洋往的，

00:25:20 Speaker 1
然後你寫一紙定代理理由，他去拿錢，就拿一個現金價值，就是有多少給你，但是如果他那一刻鬆手呢，就有四倍。對，有明白我的意思嗎？所以呢，在人壽層面呢，就是，提一提阿發啦，兒子呢，就沒有了，配偶啦，配偶也可能不是，可能不是，就是大家，配偶也可能不是，兒子也可能不是，

00:25:52 Speaker 1
對了，等等，那麼這個可以留意一下是怎麼行的。有什麼問題？啊，有什麼問題？沒有問題。我就是害了他， 善守魔啊。說完了， 勇敢方面， 大家知不知道才訓練多少？Single ppm hold live 喔！嘩， 竟然有四字喔！嘩， 不得了啦！是嗎？ 儲蓄單的Single ppm 都沒有五個喔！

00:26:25 Speaker 1
四個回升的， OK？是不是應該開始說這個， 大家有什麼意見？都不是啊， 都很有心的。好啦， 說完這個product， 翿下去， 我們說...ppm financing， 好不好？剛才說了， 如果假設客人40歲，他做保生是100萬日幣保養的，保費是19萬4，那在這裡首個退保價值是多少？大家其實將pobosal， 是用的，

00:26:56 Speaker 1
就已經見到的了。保單是那時候的對付價值，這就是我們經常說的Day 1 Cash Value。這個數字計算的九成，就是14.8萬。剛才所說的Equivalent是否等於總保費的出城期？這個就是大家一直以來很亂的一個數字。大家清晰一下。所以剛才這個單，我們說的收入退保價值距離多少%？

00:27:31 Speaker 1
85%。又亂了。Day 1 Cash Value是80%，所以如果做偏偏販賣程，銀行是隻有76.5%。客人首期只需要付73.5%左右，其實已經可以在新樓進行報單了。再重新強調一次，它是提供客戶現金流的方式，亦是其中一個互換方式，不是一定要做的。所以在剛才的說明中，如果100萬的保額，我們整褲的保費只有19.4萬，銀行只有14.8萬，客戶只需要給14.8萬的利息，100萬保額就可以生效，所以控綱也非常高。

00:28:17 Speaker 1
如果轉到客戶，我不計算開戶，單Payment只有4.5萬，我就已經可以買到100萬的保額，其實有這麼多人去到20天。剛才提及過，客戶甚至還款，不用，只是給利息而已。所以如果你說，低於單Payment，其實我只給14.8萬的利息，如果當是Term Life計算，我分一張便宜的，

00:28:49 Speaker 1
因為我只給14.8萬的利息。好了，亦都可以提到另一件事，我剛才一開始說，保費融資是否只可以在儲蓄單位做？不是，人壽單也可以。那為什麼人壽單相對上在保費不支的層面，現在這麼高息的環境，相對上影響也不太大呢？大家想一想這個數字就知道了。如果我現在買一百萬美金補額，因為我這張是人壽，我只是給十九萬四的保費，

00:29:21 Speaker 1
而問銀行借只是十四萬八，我給的利息是十四萬八的利息。如果我買一張一百萬美金的減額延總，我給的利息是九成，我問銀行借七十萬，大家掛了都是那一百，但我問銀行借七十萬，我是給七十萬的利息。那七十萬的利息相差一加利，和十四萬八的利息相差大不大？

00:29:51 Speaker 1
這樣就超大了。所以我告訴大家，在保費不支層面，所謂賺色差那樣東西，其實這

一兩年是賣了很多，少了很多的。但是在人壽層面，其實沒什麼抵制的。我們都是一樣有保固性的。就是因為，其實你穿過色，你現在只是付14萬8的利息，但是你的利息是在買100萬美金的房子。而你如果做一張儲蓄單，所謂展色差的故事，

00:30:23 Speaker 1
你是在付70萬的利息。這個落差是很大的，差很遠的。所以大家要知道這個問題。首先，來到這裡。大家說了個人中，說回保費用資和打人壽的問題。

00:30:47 Speaker 2
如果我將大家人壽抵押了給銀行的情況，那我是不是做不到精神上的行業呢。

00:31:16 Speaker 1
我們希望增加現金流的方式去給客人的意思是說，首先，精神信務行為大力選項是在第四年開始你才可以加入去給我們知道，你淘汰了這個資源當中的人，但是頭四年你做PMA Finance是沒有問題的。所以某種程度上那一刻做精神信務行為大力選項是沒有大足的。你說客人一開始，我希望我有現金流的需要，我這一刻做PMA Finance，

00:31:51 Speaker 1
去到第四年後，或者第五年，我覺得我加入了這個資源當中的人，怕我精神信務行為大力選項是比較重要的。那我覺得這件事是沒有結束的。還有問題嗎？大家覺得這件產品是否有火？我想問一下，整副保單，如果新單他不做E-file，可不可以他走了幾年之後再做E-file？可以啊。理論上最多是第一天。

00:32:24 Speaker 1
因為三年後理論上，他估計是第一天。其實是根據那間銀行的問題。

00:33:13 Speaker 3
我想聽到短片聲音的聲音。你看到時怎樣去計算。

00:33:43 Speaker 1
應該是可以向公司報那些流程是怎樣派遷的情況。是的，沒錯的。這個也是的。所以我就是說，為什麼保費融資，其實由來到現在都是一個損害。因為你做了PB18，成年一定會多了一點點的限制。但是，我可以告訴大家，現在大部份的銀行都已經是可以做得到的了。就是某程度上，最多是那個受益人，如果他98歲，他就會簽個名。就是他要知道他有什麼事的話，他要先還那筆錢給銀行，

00:34:16 Speaker 1
剩下的就可以跟下面的議員去派了。

00:34:30 Speaker 3
我從來都轉不了什麼。

00:34:42 Speaker 1
這個不是興不興的問題，跟潮流是沒有關係的。剛才解決了，首先我們剛才說的是物業的轉換，物業的轉換中間的處理是律師樓去搞的，律師樓之間是對口的。但是PP法為什麼這麼困難呢？其中一個原因就是，就是說，因為銀行借錢給你，放給你那一刻，它要收回那個債務品牌。但問題是，收錢的那間銀行呢，又未必同一天可以release 到那張報章出來。

00:35:13 Speaker 1
你明白我的意思嗎？所以就是這裡中間會有一個gif，為什麼做不到轉會呢？所以某程度上，是可以轉會的，不過要嚇人的是私臺重建。對，報章轉會了。我可以回答你，你呢，在私人銀行的層面呢，其實是可以做到的。即是私人銀行之間的對口，其實是可以做到的。但如果一旦涉及到零售銀行的話呢，暫時都未能做到。

00:35:44 Speaker 1
OK？好，同事還有沒有再問？謝謝大家這麼多問題。

00:36:00 Speaker 4
因為我知道別籍保護，其實人生平常是比較重要的，他們的重點是在於資產增值大化，但是在五年之內，實際上是一個雙倍的用途。

00:36:14 Speaker 1
你剛才所說的，就是我一開始所說的，就是柯人文的那一套，你要先搞清楚是否是Bank Assurance，現在你說的大部分都是在Bank才能夾到，在其他如果零售層面，或者大家都在Agent層面的，未必有這件事。因為他們的利息都是和你一樣，他們做不到那件事。他們是做一些比較少數銀行的利息，所以我相信可能會借出很多利息。沒有啊，你中文那些直接玩到Fixed Pay，

00:36:46 Speaker 1
它使得你怎樣計算都計算得到。

00:36:48 Speaker 4
我想看的就是，事實就是曾經有一個Agent，我叫他，我請教他推銷我的錢，我看得出他們的路線，主要是資產增值為主。我嘗試用，因為它比實在的平衡，我嘗試放進去我們公司的產品，是有些不太好看的相比，但是它們不是賣給人手，但我聽得出來，今天我們的P牌是不是人手做一個市場上最大的依歸，你就想請教一下。

00:37:17 Speaker 1
應該這樣說，其實本身在保費融資的精神，由始至終，其實都是以人手限制，為什麼會這樣告訴大家呢？因為其實以前我在PerfectBank的層面，不是老是在說什麼舊事教的，就是告訴大家我的經驗，因為在投資產品拿回報，就有太多選擇，其實它某程度上，大家也知道，在PerfectBank的世界一定是借錢的，可能你300萬美金開個戶口，

00:37:48 Speaker 1
但是它買的東西已經買到800萬美金，所以為什麼會有大額人手的存在呢？因為他們為銀行借了錢，所以他們要買一個大額人手，買一個人手，有些事經過無法償還，家人就輸光了。所以有一個打壓人壽，萬一他有什麼事，而今晚的事亦是不可以的，起碼有一個人壽去贖回他帶來的資產。

00:38:18 Speaker 1
你剛才說的故事，這件事是銀行借錢給你，有保費的儲蓄產品出保單，而令到你在其他東西上，不是說我們的保單，是可能我買值債，可能我買長實債，當年都有6釐的舉例，我現在問銀行借，借2釐，我用200萬美金，我可以買到500萬美金的長實債券，萬一有什麼事，我去扣回這件事。而長實債是每個月派息出來的，

00:38:51 Speaker 1
所以其實他們某程度上，我純粹說回，有很多人不知道這個精神，以前你派息，你派息的世界，是真的拿來做人手，而讓他做企業，只不過是隨著時代發展或A準的創意去做儲蓄單都可以，但我覺得這是沒有問題的，因為每個客戶都想法不同，只不過這個儲蓄單的層面就是在當日的低息環境下會更加好看和好聽，但現在去到這麼高息其實也是說不出來的，除非就是一些銀行或銀行可以做一些儲蓄單，然後在當日的低息環境下可以做一些儲蓄單，然後在當日的低息環境下可以做一些儲蓄單，

00:40:00 Speaker 1
最低限度的客戶利息是不用輸賺少許的，一釐也沒有。所以就算你剛才所說，在樂隊的層面他表現得多漂亮也好，你最低限度的計劃先做好。- 昨天網絡公司第一天...- 橙色的，橙色的...- F字的吧？- 是的。- 好，那更加...- 咦，我出文真的有談而已。- 不好意思。- 等等。

00:40:30 Speaker 1
那間不用問了，實業更加嚇死人。- 等等。- 好吧。- 見到大家這麼投入和這麼精彩，還有問題嗎。

00:40:41 Speaker 3
文山有關於呢？- 因為其實我們做...- 其實我們在操作上面，將單位在第2層面上。- 是嗎？- 實際上在10億人上面是不能夠寫上入。

00:41:00 Speaker 1
剛才解答了，如果受益人是十八歲以上，銀行會叫受益人去填一張資料，起碼他有知識。我們做保單的時候，我們會跟衛生承包去。你做保單就是不交遺產證？是的，我們做保單的時候，我們不交遺產證。你如果做保費融資的時候，是全部的？

00:41:33 Speaker 1
保費融資的時候是全部的？是的。可以嗎？為什麼不可以？可以。你現在是說新購

賠償嗎？新購賠償當然是賠償的事，因為你抵押了銀行。那銀行會扣回你借的錢，然後再給你收入嗎。

00:42:32 Speaker 3
喂，我只是不想問而已，你也挺好的，人生是賣不了串燒，賣不了菜的，還是男生是賣不了串燒。

00:43:02 Speaker 1
即是回到這裡，某程度上如果跟GP去比，那我覺得他的Garanty是帶他去GP才對。那第一個方式，首先這樣，我一開始就說，其實阿媽Live有沒有single video，我們一向都有的。而阿媽Live是保到你一百歲，不扣貨，我們是留在這裡的。

00:43:33 Speaker 1
那如果客人真的concern到這樣，你就買回阿媽Live single video給他，但他又嫌貴而已。那你就讓他選了，那你嫌貴嗎？那你不如調整一下自己的預期先，好嗎？那如果100%的Garanty and Debt Benefit是你嫌貴的，那我退70%，那你保費便宜一點了。但你就要take三成的reserve，好嗎？但這三成的風險作為友邦，你會覺得是一元都不給你，

00:44:04 Speaker 1
還是你不如說一個優惠，我給你九成，我給你八成好不好？那我浪機那裡，我起碼也有個數在那裡，你說完全不信，你自己打個折扣，這麼大一本工資，是不是？這樣你都…這個…是不用回答嗎？回答完了。哦，回答完了，說完了？好，等一會，好啊，OK，大家練一下GP啊，還有沒有？還有？喂，你不要私下問，快點啊，

00:44:34 Speaker 1
你阻礙同事，喂，哦，好啊，好啊，是，你問完還有一個，我想問一下，因為以前…就是我以前做開的，就會Live的P5，是嗎？不Live的P5，就是儲蓄，是嗎？是，是，是，哦，OK，那我可能就要一直練，就是我一直有些客人。

00:44:53 Speaker 3
我經常都…就是…通常很多人都要去看的嘛，都是我去…去。

00:44:58 Speaker 1
去選擇，去…你不要告訴我一次啊，錯誤的，對。想知道，如果做LINE這些，你會不會知道，因為未必寶貝很漂亮，那我就想...什麼叫連綿長，連綿長，你知道寶貝嗎？不知道。如果做LINE炸零，因為你要公開，可能未必有很多人，就是你會長一點，因為未必會便宜一點，即是如果做這些...但你做按揭都會三連綿一次那些。

00:45:26 Speaker 3
對，你會贏，對。

00:45:29 Speaker 1
即是某程度上，反過來，其實在寶貝，不只是世界，其實每一間銀行有這個承諾，某程度上有機會是一些詞彙，或是色彙方面的問題而已，很少會會做的，所以我就不明白你擔心那件事，所以粗俗一點說，事不軌，我今天想A人來做，然後五年後我想轉到另一間。

00:45:51 Speaker 3
因為便宜一點的利息。

00:45:53 Speaker 1
這個機會就很明顯了，所以就...後話吧，好嗎？時間來到這裡，其實本身一開始就在FA。

00:46:04 Speaker 3
不過有機會FA我都要在外國五個小時。

00:46:17 Speaker 1
因為現在都時間關係。

00:46:19 Speaker 3
不如之後，如果大家覺得今天有得著的，

00:46:23 Speaker 1
不如之後再約大家on saving plan，又跟大家做培訓，好不好？多謝大家收看，


保費融資 友邦人壽及財富產...
保單配置與財務鎖定策略
利用部分財富（約20%至25%）鎖定保障金額，例如陳先生以25%現金部署鎖定1,000萬元保障，確保發生不幸時家人可獲得固定傳承金額。
剩餘資金如750萬元，依用途可用於退休理財、分年度領取現金流（如每年100萬）或購買高端產品，實現資產保值與傳承雙重目標。
保費融資與槓桿操作
採用保費融資模式，以較低實際保費（如19.4萬元）搭配銀行融資（如14.8萬元）達成較高保額（如100萬美金）。
保費融資降低客戶初期支付金額，利用現金價值作為融資抵押，在高利息環境下較儲蓄單更具吸引力，避免高額色差成本。
Day 1 Cash Value概念：保單生效初期即獲得約80%至85%現金價值，縮短保單轉換與融資流程。
分段給付與傳承規劃
設計「首次領取一期」方案，規範子女或受益人在特定年齡（如18、25或35歲）後領取保單賠償，避免一次全領造成稅務與管理壓力。
探索申告賠償支援方式，使受益人可分段領取，並將年領金額控制在無需額外申報（如每年不超過十萬美元）範圍內。
以第二受保人或新賠償方式進行傳承安排，解決傳統儲蓄單在跨國籍、跨地區繼承時的稅務或操作問題。
精神信務與指定代理人配置
設定精神上無效/信託代理人機制：保單生效第四年起可預先指定代理人，確保若發生不可抗因素，代理人可依指定比例（10%至100%）執行分配。
考量受益人年齡及關係，配偶、父母或祖父母可成為合適選擇，避免身分混淆導致後續管理困難。
此方式兼顧精神健康、信託需求及資產連續轉移的風險控管。
客戶案例與數據實例
陳先生案例：
預先下報策略：
流程細節與操作規範
保單E-file處理：
保單轉換與融資格局：
保單付款與具體計算：
市場應用與部門協同
高淨值保單策略：
客戶溝通與風險提示：
操作與流程調整建議
加強內部培訓：
持續關注市場變化：
17 下一步安排
安排內部E-learning培訓，講解保費融資及GP操作流程。
與銀行及律師樓溝通，確認保單轉會與預先下報的最新操作規範。
準備陳先生案例詳細數據文件，供銷售團隊模擬演練。
更新內部稅務與受益人法律風險說明，製作相關FAQ文件。
設定下一次產品線上說明會，重點聚焦精神信務與指定代理人配置方式。


保費融資 友邦人壽及財富產...
PMA 融資定義與核心概念
補費融資的本質在於改善客戶現金流、運營資金的延續性與靈活性，而非單純追求賺息差。
融資操作與供樓方式類似，但不同處在於：
利率基準與計算方式
利率參考：
利率異動與風險：
銀行選擇與業務運作流程
選擇銀行時應考慮的要點：
流程及文件：
產品特性與市場區隔
儲蓄型保單：
人壽保險產品：
投資型產品：
財富系列產品：
客戶需求與銷售策略
根據不同年齡層與風險偏好分別制定銷售策略：
建議代理人：
風險與操作注意事項
利息成本上升會壓低整體回報，需謹慎評估客戶能否承受利率變動風險。
異幣（如借日圓、瑞士法郎）的操作需留意匯率風險，並按時機選擇合適貨幣進行融資。
保險產品雖能提供現金流靈活性，但一旦產品設計與實際情況不符，可能導致保額調整不足或成本增加。
17 下一步安排
檢視並更新每月的銀行參考表與合作銀行列表。
為代理人舉辦專題培訓，強調保費融資與人壽產品的差異及風險管理。
指導代理人根據客戶需求選擇合適銀行與產品策略。
完成相關文件與操作流程的內部培訓手冊更新。
準備多產品比較資料，供客戶演示及教育使用。