2025-08-11 15:09:04

日期和時間： 2025-08-11 15:09:04
地點：[插入地點]
課程名稱：[輸入課程名稱]

關鍵詞

重大疾病保險 理賠流程 市場分析

知識點總結

1. 會議目的與流程: 本次會議的目的是幫助大家報人報數，推動愛罵行，涵蓋銷售前、中、後、產品設計、理賠、荷寶等環節，並邀請多位重量級嘉賓分享。每位嘉賓分享後會提供QR code，供現場互動與提問。
2. 重大疾病與醫療保險的意義與推廣: 重大疾病與醫療保險的推廣重點在於保障家庭與個人，面對不可預期的疾病或意外時，能減輕經濟壓力，並提供選擇更好醫療的底氣。推廣時需結合真實案例與數據，強調保障的重要性。
3. 愛飯堂產品推廣與市場分析: 愛飯堂產品是2024年最具推廣力的重大疾病保險，提供八個月回贈，集中率高，適合35歲、20年期客戶，手續費約2萬8。市場分析顯示中國健康險保費收入達9800億元，醫療險需求逐年增加，但重大疾病險需求下跌，香港與中國保障額及保費有明顯差異。
4. 重大疾病理賠趨勢與數據分析（AIA 2024）: AIA 2024年重大疾病理賠個案及金額按年增長8%至10%，首五位理賠原因為癌症、心血管疾病、中風、泌尿生殖系統疾病、神經系統疾病，佔總理賠95%。癌症理賠中，語癌、腸胃、呼吸道居前三位。多重理賠個案2019至2024年共589宗，平均賠付103萬，最高個案賠付1200萬。兒童理賠2019至2024年共444宗，2024年處理84宗，人均賠付58萬，兒童自閉症6年增6倍，一型糖尿病倍數升一倍，最高個案9歲腦腫瘤賠付350萬。
5. AIA危機理賠推廣工具與資源: AIA團隊製作了危機理賠推廣配套，包含產品介紹、市場催息片、客戶故事、產品組合、數據分析、短片及貼書，協助業務員與客戶溝通，提升說服力與推廣效率。
6. 愛辦行（CI產品）歷史與發展: 介紹CI產品（重大疾病保險）從十多年前至今的發展，包括保障範圍的擴展與理賠方式的變化。

7. 癌症收入（Cancer Income）及理賠方式: 介紹癌症收入（Cancer Income）產品設計及理賠方式，包括月付及一次性理賠的選擇。
8. 腦退化中心年金賠償及MMSE測試: 介紹腦退化理賠機制及MMSE（Mini-Mental State Examination）測試標準。
9. ICU（深切治療病房）賠償機制: 介紹入住ICU及使用侵入性維生支持的理賠標準及賠償比例。
10. Coverage Booster及保費調整機制: 介紹Coverage Booster（保障提升）及理賠後保費調整方式。
11. 香港分紅保單優勢: 介紹香港分紅保單的特點及與其他地區的比較。
12. Commission（佣金）及Payment Term選擇: 介紹佣金比例及常見付款年期選擇。
13. 荷寶部（Underwriting）流程與效率: 介紹荷寶部（Underwriting）處理保單的流程及效率。
14. 荷寶核保理念與保單審核流程: 荷寶核保主要依據兩大理念：Mortality（死亡風險）與Morbidity（發病機率），分別應用於人壽保單及重疾/醫療保單。核保流程會根據客戶的風險因素進行評估，並決定是否承保、加價或拒保。
15. 核保結果分類與爭取流程: 核保結果分為standard（標準）、substandard（次標準）、拒保（decline）與格子（postpone）。次標準可能加價或設不保事項，拒保或格子可透過補充資料爭取次標準結果。
16. 財務核保要求與保額計算: 財務核保要求依據客戶年齡、年收入及申請保額進行審核。不同保額門檻需提交不同財務資料，並有特定計算方式。
17. 健康申報與自動核保系統: 健康申報需誠實填報，避免重複申報同一疾病。建議使用自動核保系統選擇疾病，避免自由填充拖慢核保流程。健康申報包括身高體重單位、常見疾病、體檢報告異常需申報。
18. 健康問題問卷規範與申報細節: 健康問題問卷依香港規管，屬於simple and ordinary questionnaire。問卷內容包括身高體重、飲酒、五年內持續醫療、處方藥物、入院、內窺鏡、血檢查、X光等。不同時間範圍需分別申報。
19. 健康資料收集與疾病申報流程: 本知識點涵蓋健康資料收集、疾病申報流程、特殊情況處理及系統操作細節，強調如何正確填寫及提交客戶健康相關資訊，並針對特殊疾病及地區逗留情況給予指引。
20. 肺部結節申報及荷寶指引更新: 本知識點介紹肺部結節申報流程及2025年4月荷寶指引放寬內容，強調最新申報要求及資料提交方式。
21. 系統操作與資料提交方式: 本知識點涵蓋iPOS系統操作、資料提交方式及特殊客戶處理方法，強調正確使用系統及選擇合適的資料提交渠道。

22. 跨境保險客戶核保及理賠流程: 針對國內客戶有疾病，來港投保前的核保流程，以及理賠金提取與匯回國內的具體操作方法。
23. 危急疾病理賠申請文件及流程: 危急疾病（如癌症、中風、心血管疾病等）理賠申請所需文件、常見問題及跟進服務。
24. AI理賠數據與企業責任: 2024年AI理賠金額達25.9億，展現企業責任心及理賠能力，與上市公司盈利數據對比。
25. 頂級銷售顧問的思維與行動: 頂級銷售顧問面對不同客戶類型，需不斷學習與調整銷售技巧，分享個人心得與獲獎經歷。
26. 香港新移民及重疾保險市場分析: 分析香港新移民及本地居民在重疾保險市場的滲透率、客戶結構及潛在市場規模，並指出重疾保險的銷售機會。
27. 馬斯洛需求理論在保險配置上的應用: 將馬斯洛需求層次理論運用於保險產品配置，幫助客戶理解保險的分層與功能。
28. 重疾保險與醫療保險的區別及配置重點: 闡述重疾保險與醫療保險的功能差異，並強調重疾保險在家庭財務保障中的重要性。
29. 重疾保險銷售實戰案例分析: 分享實際客戶案例，展示重疾保險銷售流程、客戶需求分析、產品對比及方案設計。
30. 成為優秀財務保險顧問的要素: 總結成為優秀財務保險顧問的關鍵，包括專業、信任、服務、情感連結及持續獲得客戶轉介紹。
31. 早期危疾保障及轉換: 早期危疾保障產品首十年贈送的保額可於第九年保單週年時轉換成終身重疾保障，僅限於太陽安心寶產品。
32. 早期危疾賠償次數及比例: 早期危疾最多可賠償至100%，每次賠償比例依疾病而定，部分疾病賠償10%，部分賠償20%。
33. Grandfather條款（舊合約條款優先）: Grandfather條款允許客戶在舊合約與新合約條款中選擇較優者進行理賠，但部分舊合約不適用此條款。
34. 癌症治療後再理賠時間: 癌症已賠償百分之百後，若持續治療，最快可於一年後再次申請理賠，需提供醫生證明及治療流程。
35. 新重疾產品與愛辦行產品選擇: 新重疾產品將於2025年9月推出，分為較貴及較便宜兩種，較便宜者賠償額度較低。現階段建議優先銷售愛辦行產品，並有半個月回贈優惠。
36. 荷寶部核保指引（肺結節、症狀申報、膽固醇）: 荷寶部針對肺結節、症狀申報及膽固醇偏高的核保指引，明確規定CT檢查間隔、症狀申報流程及iPOS填寫方式。

知識點講解

1. 會議目的與流程

- **要點**
    - 會議目的是協助報人報數，推動愛罵行。
    - 涵蓋銷售前、中、後、產品設計、理賠、荷寶等多個環節。
    - 每位嘉賓分享後提供QR code，現場可掃描並提問。
    - 嘉賓會在後續環節現場回答問題。
- **講解**
  本次會議流程明確，強調互動性與多元分享，透過QR code讓參與者能即時與嘉賓交流，提升學習效果。
- **現場互動流程**

  每位嘉賓分享後，現場會出現QR code，參與者需將手機調至靜音或震動，放在合適位置，待掃描後可輸入問題，嘉賓會在後續環節現場回答。

    1. 參與者依流程操作手機，確保不影響現場秩序。
    2. 即時提問機制促進現場互動與知識交流。

2. 重大疾病與醫療保險的意義與推廣

- **要點**
    - 重大疾病與醫療保險能保障家庭經濟安全，避免因病致貧。
    - 推廣時可結合劇集、真實案例，讓客戶理解保險意義。
    - 疾病、意外、養老、死亡等風險皆需提前規劃。
    - 保障是理財經濟塔的第一層，優先於財富累積與增值。
- **講解**
  透過劇集中的四個故事（如保安蔡師傅、閨蜜、前夫的二叔二嬸、陳老闆等），說明重大疾病與醫療保險在現實生活中的重要性。強調持病不請自來、意外特如其來、養老與死亡必然來臨，保險能有效分散風險，保障家庭生活品質。
- **劇集案例：保安蔡師傅**

  蔡師傅不想拖累兒子，但確診重大疾病，保險成為家庭經濟支柱。

    1. 保險能減輕家庭負擔，避免因病拖累子女。
    2. 真實案例有助於客戶理解保險的實際作用。

37. **劇集案例：陳老闆醫療險**

陳老闆原本以為醫療險只能用於基本治療，後來發現保險可賠付進口關節手術費用，保障範圍超出預期。

1. 醫療險保障範圍廣，能覆蓋高端醫療需求。
2. 保險配置需根據個人需求選擇合適產品。

38. **馬雲名言**

沒買保險，沒出事，是萬幸；沒買保險，出了事，是悲劇；買了保險，沒出事，是幸福；買了保險，出了事，是不幸中的大幸運。

1. 強調保險的預防性與保障性。
2. 用名人語錄提升客戶對保險的認同感。

3. 愛飯堂產品推廣與市場分析

- **要點**
  - 愛飯堂產品2024年推廣最強，八個月回贈。
  - 35歲、20年期，手續費約2萬8。
  - 中國健康險2024年保費收入9800億元，醫療險需求逐年增加。
  - 中國重大疾病險平均封頂20萬，香港平均50萬港幣以下。
  - 香港保費便宜、保障好、保額大。
  - 中國醫療保險只見到2%，醫療需求高時需自付10萬、20萬，封頂20萬。
- **講解**
  愛飯堂產品因回贈高、集中率高，成為推廣重點。中國市場健康險保費收入逐年增加，2024年達9800億元，但重大疾病險需求下跌，原因包括保障額低、保費高、理賠定義不同。香港保險產品在保障額、保費、理賠定義上優於中國，吸引跨境客戶。
- **愛飯堂產品推廣數據**

35歲客戶，20年期，手續費約2萬8，八個月回贈，集中率最高。

1. 產品設計針對高需求客群，提升推廣效率。
2. 回贈機制吸引客戶購買。

39. **中國健康險市場數據**

2024年健康險保費收入9800億元，醫療險需求逐年增加，重大疾病險需求下跌。

1. 市場需求分析有助於制定推廣策略。
2. 重大疾病險需求下跌需尋找原因並調整產品設計。

40. **保障額差異案例**

中國重大疾病險平均封頂20萬，香港平均50萬港幣以下，保障範圍及理賠定義差異大。

1. 跨境客戶可選擇香港產品以獲得更高保障。
2. 理賠定義寬度影響客戶選擇。

4. 重大疾病理賠趨勢與數據分析（AIA 2024）

- **要點**
  - AIA 2024年重大疾病理賠個案及金額按年增長8%至10%。
  - 首五位理賠原因：癌症、心血管疾病、中風、泌尿生殖系統疾病、神經系統疾病，佔95%。
  - 癌症理賠前三位：語癌、腸胃、呼吸道。
  - 多重理賠個案2019至2024年共589宗，平均賠付103萬，最高個案賠付1200萬。
  - 兒童理賠2019至2024年共444宗，2024年處理84宗，人均賠付58萬。
  - 兒童自閉症6年增6倍，一型糖尿病倍數升一倍，最高個案9歲腦腫瘤賠付350萬。
- **講解**
  AIA理賠數據顯示重大疾病理賠需求持續增長，癌症、心血管疾病、中風等為主要理賠原因。多重理賠個案顯示保障額需足夠，兒童理賠數據反映兒童疾病（如自閉症、一型糖尿病）發病率上升，需加強兒童保障。高額理賠個案（如1200萬、350萬）證明高保障額的重要性。
- **多重理賠個案**

  2019至2024年共589宗多重理賠，平均賠付103萬。25歲女性首次平滑肌肉瘤，三次總共賠付196萬。30歲女性多次復發，三次總共賠付1200萬。

  1. 多重理賠顯示高保障額的重要性。
  2. 理賠次數與金額需納入產品設計考量。

41. **兒童理賠個案**

  2019至2024年共444宗兒童理賠，2024年處理84宗，人均賠付58萬。9歲男童腦腫瘤賠付350萬。自閉症6年增6倍，一型糖尿病倍數升一倍。

  1. 兒童疾病保障需求上升，需加強相關產品推廣。
  2. 高額理賠個案凸顯兒童保障重要性。

5. AIA危機理賠推廣工具與資源

- **要點**
  - 推廣配套已上線Agency Corner與AS Mark。
  - 配套內容包含產品介紹、市場催息片、客戶故事、產品組合。
  - 團隊製作短片供客戶觀看。
  - 製作貼書，包含數據分析與基本概念，作為全面工具書。
- **講解**
  AIA團隊針對危機理賠推廣，提供多元工具與資源，協助業務員提升專業度與溝通效率，讓客戶更易理解產品優勢與保障重要性。
- **推廣配套內容**

  Agency Corner與AS Mark已上線推廣配套，內容包含產品介紹、市場催息片、客戶故事、產品組合、數據分析、短片及貼書。

  1. 多元工具提升業務員推廣效率。
  2. 數據與故事結合，增強客戶信任感。

6. 愛辦行（CI產品）歷史與發展

- **要點**
  - 十多年前CI產品只保障Major Illness（重大疾病），現在保障範圍擴展至Birdie Station、Children's Disease等。
  - 因醫療發達及Vertical Enforcement，CI產品現時可保障多種疾病。
  - 愛辦行現時保障115宗疾病，設有7重賠償（Multiple Cover），最多可賠8次，最高可達5倍（8分之5倍）。
  - 癌症理賠有特別設計：新加坡的中風可賠2倍，腦退化可賠1倍。
  - 設有Waiting Period：癌症為三年，其他疾病為一年。
- **講解**
  CI產品最初只保障重大疾病，隨著醫療技術進步，保障範圍逐漸擴展至更多疾病。愛辦行現時可保障115種疾病，並設有多重理賠機制，最高可賠8次，理賠倍數根據疾病類型而定。Waiting Period方面，癌症需三年，其他疾病一年。十多年前的Waiting Period要求必須是新診斷（newly diagnosed），且需完全康復後再發病才可理賠，現時則包括復發（reoccurrence）、持續（continuation）等情況。
- **Waiting Period變化案例**

  十多年前，癌症理賠必須是新診斷且完全康復後再發病才可賠償。現時，復發或持續的癌症也可理賠。

1. 過去理賠要求嚴格，現時放寬至復發及持續情況，保障更全面。

7. 癌症收入（Cancer Income）及理賠方式

- **要點**
  - 癌症理賠設計：三年後可再賠100%，稱為冷心。
  - Cancer Income：一年後若仍有癌症，可選擇每月賠5%，最多100個月，總計可達500%。
  - 選擇Cancer Income（月付）後，不能再選擇100%一次性理賠（lump sum）。
- **講解**
  癌症收入設計讓患者在確診一年後，若仍患癌症，可選擇每月領取5%的理賠金，最長可領100個月，總額達500%。若選擇月付方式，則不能再選擇一次性100%理賠。
- **Cancer Income理賠計算**

  若客戶選擇Cancer Income，每月可領5%，最長100個月，總計500%。

  1. 客戶可根據自身需求選擇月付或一次性理賠，但不可同時享有。

8. 腦退化中心年金賠償及MMSE測試

- **要點**
  - 腦退化理賠：MMSE測試分數低於10分（滿分30分），可獲6%的中心年金賠償。
  - MMSE測試包含約25題，例如記憶蘋果、香蕉、西瓜等詞彙，5分鐘後回憶。
  - 10分以下屬於非常低分，理賠標準嚴格。
- **講解**
  腦退化理賠需通過MMSE測試，分數低於10分可獲6%年金賠償。MMSE測試題目包括記憶、認知等，分數低代表認知功能嚴重受損。
- **MMSE測試案例**

  測試內容如記憶蘋果、香蕉、西瓜，5分鐘後回憶，若答不出則不得分。

  1. 分數低於10分即符合腦退化理賠標準，可獲6%年金。

9. ICU（深切治療病房）賠償機制

- **要點**
    - ICU賠償分為兩類：使用侵入性維生支持（如器官插管）可賠20%（8分之20）。
    - 若達到8分之100，需進行VHIS的complex surgery。
    - ICU賠償包括清悟性維生支持及侵入性維生支持。
- **講解**
  入住ICU並使用侵入性維生支持可獲20%賠償，若進行VHIS complex surgery則可獲100%賠償。理賠標準根據治療方式及嚴重程度而定。
- **ICU賠償比例案例**

  入住ICU並使用侵入性維生支持可獲20%賠償，進行VHIS complex surgery可獲100%賠償。

    1. 理賠比例根據治療方式及手術複雜度決定。

10. Coverage Booster及保費調整機制

- **要點**
    - Coverage Booster：首10年保障提升，30歲前額外增加50%，31歲後增加35%。
    - 保費調整：AIA公司理賠後按比例減少保費，其他公司則不減少。
    - 例如：保額100萬，賠償20萬後，保費由100元調整至80元。
- **講解**
  Coverage Booster設計讓客戶在首10年享有額外保障，年齡不同提升比例不同。AIA公司理賠後會按比例調整保費，保障與保費同步減少，其他公司則不調整保費。
- **保費調整案例**

  客戶保額100萬，賠償20萬後，保費由100元調整至80元。

    1. AIA按比例調整保費，保障與保費同步減少。

11. 香港分紅保單優勢

- **要點**
    - 香港分紅保單屬於分紅型，保障範圍及保費均優於國內。
    - 國內多為非分紅型保單，保障範圍較窄，保費較高。
    - 香港分紅保單可作儲蓄用途，保障健康同時可累積資產。

- **講解**
  香港分紅保單不僅保障範圍廣，保費低，還可分紅作儲蓄用途，與國內非分紅型保單相比更具優勢。
- **分紅保單儲蓄案例**

  客戶可將分紅保單的分紅部分作儲蓄用途，保障健康同時累積資產。

  1. 分紅保單兼具保障與儲蓄功能，提升客戶利益。

12. Commission（佣金）及Payment Term選擇

- **要點**
  - 25年Payment Term最受歡迎。
  - 第一年佣金比例為4%。
- **講解**
  多數客戶選擇25年付款年期，第一年可獲4%佣金。
- **佣金計算案例**

  客戶選擇25年付款年期，第一年可獲4%佣金。

  1. 佣金比例根據付款年期及公司政策決定。

13. 荷寶部（Underwriting）流程與效率

- **要點**
  - MCV的G單通常4小時內可獲荷寶結果。
  - 荷寶結果包括是否需驗身或提交額外報告。
- **講解**
  荷寶部處理MCV的G單時，通常可在4小時內給出結果，通知客戶是否需驗身或提交額外報告，流程高效。
- **荷寶部處理時間案例**

  MCV的G單通常4小時內可獲荷寶結果。

  1. 高效流程提升客戶體驗，減少等待時間。

14. 荷寶核保理念與保單審核流程

- **要點**
  - Mortality：預測客戶死亡風險，主要用於人壽保單。
  - Morbidity：預測客戶發病機率，如癌症風險，主要用於重疾或醫療保單。

    - 風險因素包括年齡、性別、職業、國籍與居住地、健康狀況與病史、嗜好與興趣（如潛水、跳傘）、財務狀況。
    - 年輕客戶通常較健康，年長者疾病較多。
    - 職業如警察、消防員、高風險工作需特別評估。
    - 居住於戰亂或高洗黑錢風險國家需額外考量。
    - 財務狀況需確認客戶是否有能力投保高額保單。
- **講解**
  荷寶核保部門會根據客戶的基本資料與風險因素進行審核，若無問題則快速批核保單。若有疑慮，會根據Mortality與Morbidity理念進行風險評估，並可能要求補充資料或進行加價、拒保等處理。不同職業、國籍、健康狀況、財務能力都會影響核保結果。
- **高風險職業與居住地案例**

  若客戶從事高風險職業（如警察、消防員）或居住於戰亂國家，荷寶會特別評估其風險，可能要求補充報告或加價。

  1. 核保人員會根據職業與居住地判斷是否有額外風險。
  2. 若風險過高，可能拒保或要求加價。
  3. 如有疑慮可聯絡荷寶部門爭取次標準核保結果。

15. 核保結果分類與爭取流程

- **要點**
    - standard：標準核保，無需補充資料，直接批核。
    - substandard：次標準核保，可能加價或設不保事項。
    - 拒保（decline）或格子（postpone）：可透過補充報告或聯絡荷寶部門爭取次標準結果。
    - 客戶或代理人可聯絡BP hotline詢問不保事項原因。
- **講解**
  核保結果若非標準，客戶可透過補充財務或健康報告，聯絡荷寶部門爭取更佳核保結果。拒保或格子並非絕對不可投保，視情況可爭取次標準核保。
- **次標準核保爭取流程**

  客戶因健康或財務狀況被次標準核保，代理人可協助補充報告，聯絡荷寶部門爭取更佳結果。

  1. 補交財務問卷、入息證明等資料。
  2. 荷寶部門重新評估後，可能調整核保結果。

16. 財務核保要求與保額計算

- **要點**
    - 最高保額需依據年齡乘以年薪倍數計算。
    - 申請保額超過90萬需填寫財務問卷並提交入息證明。
    - 非受薪人士申請額度75萬以下無需補充資料，超過則需補交配偶或父母財務資料。
    - 退休人士需提交退休前財務背景與收入證明。
- **講解**
  客戶申請高額保單時，需依據年齡與年薪倍數計算可申請保額。例如53歲客戶申請100萬保額，需年收入至少125,000元（53歲乘8倍年薪）。若收入不足，需降低保額或補交財務資料。
- **53歲客戶申請100萬保額案例**

  客戶53歲，申請100萬保額，需填寫財務問卷並提交入息證明。計算方式：年收入乘8倍需達125,000元。

    1. 核保人員審查客戶年齡與年薪倍數。
    2. 若收入不足，建議降低保額。
    3. 補交財務問卷與入息證明後可進行核保。

17. 健康申報與自動核保系統

- **要點**
    - 健康申報需誠實，不能只依賴理賠記錄或舊保單。
    - 同一疾病只需申報一次，避免重複填寫。
    - 使用自動核保系統選擇疾病，避免自由填充拖慢流程。
    - 身高體重單位需正確，避免因單位錯誤導致不及格。
    - 常見疾病如高血壓、肺液結節、乳房結節需申報。
    - 體檢報告如有異常指標即使醫生認為無礙也需申報。
    - 傷風感冒、喉嚨痛等痊癒疾病及正常體檢報告無需申報。
- **講解**
  健康申報時，客戶需誠實填報所有已知疾病與異常體檢指標。自動核保系統可加快流程，避免自由填充導致人手核保。身高體重單位需正確，否則影響核保結果。痊癒疾病及正常體檢報告無需申報，但異常指標即使醫生認為無礙也需申報。
- **2019年8月常規檢查案例**

  客戶於2019年8月做常規檢查，結果正常，無處方藥物，無需申報。

    1. 核保人員確認檢查結果正常，無需填報。

2. 若有異常指標則需申報。

18. 健康問題問卷規範與申報細節

- **要點**
  - 問卷內容依香港規管，屬於simple and ordinary questionnaire。
  - 身高體重單位需正確填寫。
  - 五年內持續醫療、處方藥物需申報，包括專科醫生建議。
  - 五年內曾患癌症需申報。
  - 維他命、保健品非處方藥物無需申報。
  - 五年內入院、內窺鏡、血檢查、X光等需申報。
  - 一年內有健康狀況或病徵需接受醫護也需申報，與五年內持續醫療不同。
- **講解**
  健康問卷內容已由香港保監規管，所有客戶需依問卷內容誠實申報。五年內持續醫療、處方藥物、癌症等需申報，維他命等非處方藥物無需申報。入院、檢查、X光等需依時間範圍分別申報。一年內健康狀況與五年內持續醫療不同，需分開申報。
- **五年內癌症申報案例**

  客戶十年前患癌症，需於問卷前段申報五年內持續醫療狀況。

  1. 核保人員依問卷規定要求申報。
  2. 即使已痊癒，仍需誠實填報。

42. **維他命申報案例**

  客戶僅服用維他命或保健品，無需申報。

  1. 核保人員確認非處方藥物無需申報。

19. 健康資料收集與疾病申報流程

- **要點**
  - 一年內需申報是否曾就醫。
  - 需補充未問及的身體部位（如腫瘤、屁股、呼吸系統、眼睛、神經系統）相關健康問題。
  - 過去12個月是否在柏佳逗留超過6個月，若超過則必須承保，未超過則不需。
  - 健康資料申報時，需先尋找病名或疾病是否在iPOS系統中。
  - 系統頁面可上下滾動，部分疾病需拉動頁面才能找到。

    - 若疾病不在列表，可自由填充病名。
    - 選擇疾病後，系統會跳出相應問卷，客戶需如實填寫。
    - 自由填充時，需詳細說明檢查及治療內容及日期，分開描述。
    - 荷寶部會根據申報內容追問治療及檢查細節。
    - 建議盡量選擇iPOS系統內疾病，少用自由填充。
    - e-payment建議優先使用，內地客戶如無法使用可選i-amendment form補充資料，MCU客戶不支持遠距離簽署。
- **講解**
  健康資料申報流程需依據客戶過去一年內的就醫情況及特定身體部位健康狀況進行。若客戶過去12個月在柏佳逗留超過6個月，則必須承保。申報時，先在iPOS系統尋找疾病名稱，若找不到可自由填充，但需詳細描述檢查及治療內容及日期。系統會根據選擇的疾病跳出相應問卷，客戶需如實填寫。荷寶部會根據申報內容追問細節。建議盡量選擇系統內疾病，少用自由填充。e-payment建議優先使用，內地客戶可用i-amendment form補充資料，MCU客戶不支持遠距離簽署。
- **柏佳逗留超過6個月案例**

  有客戶在柏佳住3個月，回來後再回去，若累計未超過6個月則不需承保，若超過則必須承保。

  1. 判斷客戶逗留時間是否超過6個月。
  2. 若超過，則必須承保；未超過則不需。

43. **自由填充疾病申報案例**

  客戶10多年前曾在某醫院接受治療，需在自由填充欄位詳細描述檢查及治療內容及日期。

  1. 在自由填充欄位輸入疾病名稱。
  2. 分別描述已進行的檢查及治療內容及日期。
  3. 荷寶部會根據申報內容追問細節。

20. 肺部結節申報及荷寶指引更新

- **要點**
    - 2025年4月已放寬肺部結節荷寶指引。
    - 過去客戶一旦發現肺部結節，重疾及醫療多會拒保或擱置。
    - 現行政策下，客戶有機會獲得exclusion（不保持下），但需提交兩份CT肺部報告（第一份及最近六個月內最新一份）。
    - 需比較兩份報告，判斷結節是否變大、變小或不變。

    - 申報時建議先詢問客戶是否有最新CT報告。
    - 交段時建議使用IPOS系統申報。
- **講解**
  2025年4月起，肺部結節荷寶指引已放寬。過去發現肺部結節多會拒保或擱置，現行政策下，客戶有機會獲得exclusion，但需提交兩份CT肺部報告（第一份及最近六個月內最新一份），以判斷結節變化。申報時建議先詢問客戶是否有最新CT報告，交段時建議使用IPOS系統申報。
- **肺部結節申報流程案例**

  客戶發現肺部結節，需提交第一份CT報告及最近六個月內最新一份CT報告，保險公司會比較兩份報告判斷結節變化，決定是否給予exclusion。

  1. 客戶提供兩份CT報告。
  2. 保險公司比較報告內容，判斷結節變化。
  3. 根據結果決定是否給予exclusion。

21. 系統操作與資料提交方式

- **要點**
    - iPOS系統頁面可上下滾動，部分疾病需拉動頁面才能找到。
    - 疾病不在列表時可自由填充，但建議少用。
    - e-payment建議優先使用，內地客戶如無法使用可選i-amendment form補充資料。
    - MCU客戶不支持遠距離簽署。
- **講解**
  iPOS系統頁面可上下滾動，部分疾病需拉動頁面才能找到。若疾病不在列表，可自由填充，但建議少用。e-payment建議優先使用，內地客戶如無法使用可選i-amendment form補充資料，MCU客戶不支持遠距離簽署。
- **系統操作案例**

  Agent找不到疾病名稱，需上下拉動頁面才能找到，若仍找不到可自由填充。

  1. 在iPOS系統頁面上下拉動尋找疾病名稱。
  2. 若找不到，使用自由填充功能。

22. 跨境保險客戶核保及理賠流程

- **要點**

- 客戶在過去12個月內必須曾到過香港，才能啟動相關流程。
- 銷售行為若在客戶上次來港時已完成，後續僅屬於銷售跟進，不算跨境銷售。
- 需下載並填寫姓名書，包含顧問姓名、客戶簽名及日期。
- 需提供客戶姓名、年齡、性別、購買計畫、保安資訊，以及過去12個月來港紀錄。
- 若無小白條，可透過微信下載過去來港紀錄（此功能2024年11月推出）。
- 客戶需提供過去檢查報告，證明身體狀況。
- 資料提交後，2-3個工作天內由合法同事電話通知後續安排（如體檢、驗血等）。
- 理賠金提取方式：可在香港領取現金（如25萬美金），或嘗試匯回國內。
- 匯回國內時，銀行會要求保檔合約，並審核理賠信件內容，分辨中級保檔、保費、分紅部分。
- 大部分國內銀行願意接受用於醫療的理賠金匯入國內帳戶。
- 死亡理賠目前尚未有智慧型解決方案。
- 退票、紅利等款項亦可在香港銀行領取現金（美金或港幣）。

- **講解**

  課堂中以具體案例說明，客戶如在2025年2月來港完成銷售，半年後（2025年8月11日）主動聯繫顧問，屬於銷售跟進。流程包括下載姓名書、提供來港紀錄、檢查報告，並由公司合法同事於2-3個工作天內電話通知後續安排。理賠金可在香港領取現金（如25萬美金），或經銀行審核後匯回國內，銀行會根據理賠信件內容分辨款項性質。此安排有助客戶治療，亦減輕國家保險負擔。

- **25萬美金理賠金領取案例**

  客戶獲批25萬美金中級理賠金，可選擇在香港領取現金，公司已成功安排多宗類似案例。若選擇匯回國內，銀行審核保檔合約及理賠信件，確認款項性質後允許匯入國內帳戶。

  1. 客戶提供所需文件及來港紀錄。
  2. 公司合法同事電話通知後續安排。
  3. 理賠金發放後，客戶可選擇現金領取或匯回國內。
  4. 銀行審核理賠信件，分辨中級保檔、保費、分紅部分。
  5. 大部分案例均成功匯入國內帳戶，用於醫療治療。

23. 危急疾病理賠申請文件及流程

- **要點**
    - 申請危急賠償需填寫危急賠償第一部分、身份證明、醫生填寫的醫療報告第二部分及相關醫療報告。
    - 若新單於兩年內申請危急理賠，或醫療報告不符要求，賠償部會要求進一步資料。
    - 癌症理賠需提交病理組織化驗報告，細胞學報告不符合要求。
    - 血癌需骨髓穿刺手術後的病理組織化驗報告。
    - 中風需提交腦部CT或MRI報告。
    - 心血管疾病需提交手術報告，顯示梗塞程度、位置及支架位置。
    - 心臟病需提交心電圖及血液檢測報告，並核對指數是否符合保單條款。
    - 可於友邦網站查詢各疾病所需文件清單。
    - 賠償部提供個案經理服務，針對重大索償（如死亡、危急、斷肢、完全不能工作）主動聯絡Agent溝通。
    - Agent可透過PES系統查詢案件進度，並於agent acknowledgement memo文件取得賠償部電話號碼。
    - 可透過iagation收到理賠申請通知。
- **講解**
  課堂中由賠償部同事PJ詳細說明危急疾病理賠申請流程，強調病理組織化驗報告的重要性，細胞學報告不符要求。針對不同疾病（癌症、血癌、中風、心血管、心臟病）需提交相應醫療報告。賠償部設有個案經理服務，主動協助Agent溝通及跟進案件。Agent可透過PES及agent acknowledgement memo查詢案件進度及聯絡方式。
- **癌症理賠申請文件範例**

  客戶申請癌症理賠，需提交醫生填寫的醫療報告第二部分及病理組織化驗報告。內地醫院報告以細胞切片組織檢測，香港醫院報告亦顯示細胞組織及惡性腫瘤級別。細胞學報告不符合理賠要求。

    1. 客戶準備醫療報告及病理組織化驗報告。
    2. 賠償部審核文件，若不符要求會要求補充資料。
    3. 核對報告內容，確認惡性腫瘤級別及侵略性。
    4. 完成審核後進行理賠。

44. **中風理賠申請文件範例**

  客戶申請中風理賠，需提交腦部CT或MRI報告，顯示腦部受損情況。

1. 客戶準備腦部影像報告。
2. 賠償部審核報告，確認是否符合保單條款。
3. 完成審核後進行理賠。

24. AI理賠數據與企業責任

- **要點**
  - 2024年AI理賠金額為25.9億。
  - 部分上市公司一整年盈利未達此數字。
  - AI作為中規中矩、有責任心的企業，將理賠金全數賠付給客戶。
  - 理賠部同事為理賠執行者，確保客戶權益。
- **講解**
  課堂中由[Speaker 1]介紹AI理賠部門2024年理賠金額達25.9億，強調企業責任心及理賠能力，並與上市公司盈利數據作對比，突顯AI理賠部門的專業及客戶導向。
- **2024年AI理賠金額案例**

  2024年AI理賠金額達25.9億，遠超部分上市公司全年盈利。理賠部同事每日審核大量理賠單，確保客戶獲得應有賠償。

  1. AI理賠部門統計全年理賠金額。
  2. 與上市公司盈利數據對比，突顯企業責任心。
  3. 理賠部同事執行理賠流程，保障客戶權益。

25. 頂級銷售顧問的思維與行動

- **要點**
  - 客戶類型多元，涵蓋不同年齡、階層、高端、中產、高進職等。
  - 銷售技巧需不斷學習與調整，因應市場及客戶需求變化。
  - 頂級銷售顧問具備多項公司獎項（TOT、MDRT等）。
  - 分享個人心得，鼓勵同事互相學習與交流。
- **講解**
  課堂由Champagne District頂級銷售顧問王瑤分享，強調面對多元客戶需不斷學習銷售技巧，並以自身獲獎經歷鼓勵同事交流心得，提升銷售能力。
- **頂級銷售顧問心得分享**

  王瑤來自Champagne District，獲得公司所有獎項（TOT、MDRT等），面對不同類型客戶，強調銷售技巧需不斷學習與調整，鼓勵同事互相交流。

1. 分析客戶類型，調整銷售策略。
2. 持續學習新技巧，應對市場變化。
3. 分享獲獎經歷，激勵同事提升能力。

26. 香港新移民及重疾保險市場分析

- **要點**
  - 新香港人（高材、優材、ING）已超過40萬人，滲透率僅27%。
  - 現有客戶約10萬人，主要購買儲蓄保險，重疾保險比例低。
  - 香港45至64歲退休年齡人口有236萬人，滲透率同樣只有27%。
  - 重疾保險市場潛力巨大，開拓重疾市場後可銷售更多公司產品。
- **講解**
  根據公司及政府統計部門數據，香港新移民人數已超過40萬，但重疾保險滲透率僅27%。現有10萬客戶多數購買儲蓄型保險，重疾保險配置不足。45至64歲退休年齡人口有236萬人，滲透率同樣只有27%。這些數據顯示重疾保險市場非常龐大，開拓此市場後可進一步推廣公司其他產品。

27. 馬斯洛需求理論在保險配置上的應用

- **要點**
  - 馬斯洛需求底層為安全感，對應生理安全（空氣、安全、食物）。
  - 頂層為自我實現，對應財務自由與人生目標實現。
  - 保險配置分為底層（重疾、意外、人壽、醫療）、中層（目標安全感、財務收益產品如營運商、退休年金）、頂層（財務自由）。
  - 用圖表向客戶解釋保險分層，提升理解度。
- **講解**
  馬斯洛需求理論底層是安全感，對應保險配置中的重疾、意外、人壽、醫療等基礎保障。中層則是目標安全感與財務收益產品，如營運商、退休年金。頂層則是自我實現，即財務自由。透過圖表向客戶解釋各層保險配置，讓客戶快速理解保險分類及功能。
- **客戶對保險分類的疑問與解答**

  有客戶詢問投聯單是否屬於保險，經解釋後明白投聯單屬於財務自由層級，而重疾、意外、人壽、醫療屬於基礎保障層級。

  1. 客戶不理解保險分類，誤以為投聯單即是保險。
  2. 透過馬斯洛需求圖解釋，讓客戶明白不同層級的保險配置。
  3. 強調基礎保障的重要性，並區分財務自由層級產品。

28. 重疾保險與醫療保險的區別及配置重點

- **要點**
  - 醫療保險主要報銷醫療費用，屬於時報時銷。
  - 重疾保險賠償一大筆現金，補償患者失去的工作收入及療養開支。
  - 癌症治療期約三年，康復期約兩年，五年內可能失去工作收入。
  - 家庭成員可能因照顧患者而放棄工作，造成潛在經濟損失。
  - 重疾保險可用現金補償所有損失，保障家庭財務安全。
- **講解**
  醫療保險僅報銷住院及醫療費用，屬於時報時銷，解決患者就醫費用問題。重疾保險則在患者罹患重疾時，賠償一大筆現金，補償未來五年可能失去的工作收入及療養開支。若無醫療保險，需動用存款，影響家庭資產。家庭成員亦可能因照顧患者而放棄工作，造成更大經濟損失。重疾保險可用現金補償所有損失，保障家庭財務安全。
- **冰山理論與重疾損失**

  重疾帶來的損失多為隱性，客戶往往只看到冰山一角，實際損失遠超預期。

  1. 客戶未意識到重疾帶來的隱性損失。
  2. 透過冰山理論解釋，讓客戶明白潛在開支巨大。
  3. 強調重疾保險現金賠償的重要性。

29. 重疾保險銷售實戰案例分析

- **要點**
  - 客戶因自身曾患重疾，主動尋求全家重疾保險配置，送給女兒作為禮物。
  - 客戶細心審查產品條款，要求熟悉賠償次數（如愛飯行有80次賠償）。
  - 客戶曾比較多家保險公司方案，最終選擇能隨時解答問題的顧問。
  - 針對P公司產品優勢（重疾後可賠人壽），提出替代方案，用較少金額解決人壽保障。
  - 客戶為三個孩子、自己及先生各購買50萬寶額重疾保險，合計每年保費近100萬港幣，十年保費約1000萬港幣。
  - 同時銷售10萬美金營運產品，利用公司優惠方案最大化回贈。
  - 第二年再成功銷售10萬美金營運產品，並協助客戶獲得最大回贈。
  - 成為客戶家庭全方位保險顧問，持續獲得銷售及轉介紹機會。

- **講解**
  案例中，客戶因自身重疾經歷，主動尋求全家重疾保險配置，並送給女兒作為禮物。客戶對產品條款要求極高，需熟悉賠償次數（如愛飯行有80次賠償）。客戶曾比較多家保險公司方案，最終選擇能隨時解答問題的顧問。針對P公司產品優勢（重疾後可賠人壽），提出替代方案，用較少金額解決人壽保障。客戶為三個孩子、自己及先生各購買50萬寶額重疾保險，合計每年保費近100萬港幣，十年保費約1000萬港幣。同時銷售10萬美金營運產品，利用公司優惠方案最大化回贈。第二年再成功銷售10萬美金營運產品，並協助客戶獲得最大回贈。成為客戶家庭全方位保險顧問，持續獲得銷售及轉介紹機會。
- **重疾保險全家配置及營運產品銷售案例**

  客戶為三個孩子、自己及先生各購買50萬寶額重疾保險，每年保費近100萬港幣，十年保費約1000萬港幣。中途銷售10萬美金營運產品，第二年再銷售10萬美金營運產品，並協助客戶獲得最大回贈。

  1. 客戶主動尋求重疾保險，送給女兒作為禮物。
  2. 細心審查條款，要求熟悉賠償次數。
  3. 比較多家方案，最終選擇能隨時解答問題的顧問。
  4. 針對P公司產品優勢，提出替代方案。
  5. 利用公司優惠方案，最大化回贈。
  6. 持續銷售營運產品，成為家庭全方位保險顧問。

30. 成為優秀財務保險顧問的要素

- **要點**
  - 優秀的定義由客戶決定，需取得客戶信任。
  - 專業表現為熟悉條款，能隨口解答問題，創造最大競爭優勢。
  - 服務體現在成為客戶家庭全方位保險顧問及香港超級聯繫人。
  - 情感連結需經常與客戶聯繫，維護關係，了解客戶需求。
  - 銷售重疾保險易獲得客戶轉介紹，擴展銷售機會。
  - 持續追求TOT等行業認證，展現優秀形象。
- **講解**
  優秀財務保險顧問需取得客戶信任，專業表現為熟悉條款，能隨口解答問題，創造最大競爭優勢。服務體現在成為客戶家庭全方位保險顧問及香港超級聯繫人。情感連結需經常與客戶聯繫，維護關係，了解客戶需求。銷售重疾保險易獲得客戶轉介紹，擴展銷售機會。持續追求TOT等行業認證，展現優秀形象。

- **客戶轉介紹案例**

  客戶簽約後主動轉介紹朋友購買重疾保險及10萬美金營運產品，朋友因核保問題未能購買重疾，但仍購買營運產品。

  1. 客戶因信任主動轉介紹朋友。
  2. 朋友因核保問題未能購買重疾，但仍購買營運產品。
  3. 轉介紹效益明顯，擴展銷售機會。

45. **成為香港超級聯繫人**

  客戶希望顧問不僅是全方位保險顧問，更是香港超級聯繫人，方便未來子女來港讀書等事宜。

  1. 服務不僅限於保險，還延伸至生活協助。
  2. 加強客戶黏性與信任。

31. 早期危疾保障及轉換

- **要點**
  - 首十年贈送的保額可於第九年保單週年時轉換成終身重疾保障。
  - 僅能轉換至太陽安心寶產品，不可轉換至其他產品。
  - Coverage Booster包含CI、DEF、第二層ICU等保障。
  - OIS的Coverage Booster與SEU的Coverage Booster不同，僅OIS可轉換。
- **講解**

  課堂中明確指出，首十年贈送的保額於第九年保單週年時僅能轉換至太陽安心寶，原因在於Coverage Booster的保障內容僅限於OIS產品，SEU的Coverage Booster則不同。Coverage Booster涵蓋重大疾病、定義擴展、第二層ICU等，ECP為公司唯一正體盤。
- **Coverage Booster轉換案例**

  客戶於第九年保單週年時選擇將首十年贈送的保額轉換至太陽安心寶，獲得CI、DEF、第二層ICU等保障。

  1. 客戶確認自身保單屬OIS Coverage Booster。
  2. 於第九年保單週年時申請轉換。
  3. 成功轉換後，保障內容包含CI、DEF、第二層ICU。

32. 早期危疾賠償次數及比例

- **要點**
  - 早期危疾最多可賠償至100%。

    - 每次賠償比例可能為20%或10%。
    - 若五次皆為20%，則補滿100%。
    - 若有四次20%及一次10%，則僅補滿90%。
    - 若有多次10%賠償，需累積至100%。
    - 賠償完畢後，僅能再賠major疾病。
- **講解**
  課堂中舉例說明，早期危疾賠償次數與比例依疾病而異，若五次皆為20%則可補滿100%，若有10%賠償則需累積至100%。賠償完畢後，僅能再賠major疾病。
- **早期危疾賠償比例案例**

  客戶罹患早期危疾，分別獲得四次20%及一次10%賠償，總計90%。
  若再罹患一次10%早期危疾，則可補滿100%。

  1. 客戶首次罹患早期危疾，獲得20%賠償。
  2. 第二至第四次罹患早期危疾，各獲得20%賠償。
  3. 第五次罹患早期危疾，獲得10%賠償，累計90%。
  4. 第六次罹患早期危疾，獲得10%賠償，累計100%。

33. Grandfather條款（舊合約條款優先）

- **要點**
    - 客戶擁有舊合約及新合約時，可二選一，選擇較優條款理賠。
    - 部分舊合約不在Grandfather條款承保範圍內。
    - 以癌症為例，舊合約與新合約條款不同，若其中一份合約符合理賠條件，可引用Grandfather條款理賠。
- **講解**
  課堂中以癌症為例，說明客戶若同時持有舊合約及新合約，可選擇較優條款進行理賠，但需留意部分舊合約不適用Grandfather條款。
- **癌症理賠Grandfather條款案例**

  客戶同時持有舊合約及新合約，癌症理賠條款不同，客戶狀況符合其中一份合約條款，則可引用Grandfather條款進行理賠。

  1. 客戶診斷癌症，檢查舊合約與新合約條款。
  2. 發現舊合約條款較優，符合理賠條件。
  3. 引用Grandfather條款，按舊合約條款理賠。

34. 癌症治療後再理賠時間

- **要點**
    - 癌症已賠償百分之百後，持續治療可於一年後再次申請理賠。
    - 申請時需提供醫生解釋及治療證明。
    - 如每半年進行化療或電療，需持續提供證明。
- **講解**
  課堂中明確指出，癌症已賠償百分之百後，若持續治療，需等一年後方可再次申請理賠，並需提供醫生證明及治療流程。
- **癌症治療後理賠申請案例**

  客戶癌症已獲百分之百理賠，持續進行化療，每半年一次，一年後提交理賠申請，並附上醫生證明及治療流程。

    1. 客戶完成癌症理賠，持續治療。
    2. 每半年進行化療，收集醫生證明。
    3. 一年後提交理賠申請，附上所有治療證明。

35. 新重疾產品與愛辦行產品選擇

- **要點**
    - 新重疾產品預計2025年9月推出。
    - 新產品分為較貴及較便宜兩種，較便宜者賠償額度較低。
    - 現階段建議優先銷售愛辦行產品。
    - 愛辦行產品現有半個月回贈優惠。
    - 2025年5月、6月、7月銷售表現良好。
    - 重大疾病保險需預備兩年或四年人工作為保障。
- **講解**
  課堂中建議現階段優先銷售愛辦行產品，因新重疾產品尚未上市，且愛辦行產品有半個月回贈優惠。重大疾病保險建議預備兩年或四年人工作為保障，香港最小需預備兩年人工。
- **重大疾病理賠案例**

  客戶因手部出現黑色部分，無法舉起，獲得400萬理賠。治療時間自2月到10月，期間每週醫療費用數十萬，需公司協助理賠。

    1. 客戶因手部異常就醫，診斷重大疾病。
    2. 自2025年2月至10月持續治療，累計醫療費用數十萬。
    3. 公司協助理賠，最終獲得400萬理賠。

46. **人工保障案例**

以印鈔票機器比喻，十萬塊機器無保養，九萬塊機器有永久保養。建議客戶選擇有保障的方案，確保家庭守護。

1. 客戶選擇有保障的保險方案。
2. 以人工收入作為保障基準，預備兩年或四年人工。
3. 確保家庭在重大疾病發生時有足夠保障。

36. 荷寶部核保指引（肺結節、症狀申報、膽固醇）

- **要點**
  - 肺結節需兩次CT檢查，間隔至少六個月，報告號碼A250468。
  - CT報告需比較顆粒增減及size變化。
  - 症狀如胸悶、頭痛、流鼻血等僅為症狀，非診斷，需提交荷寶情書及所有檢查報告。
  - 核保以醫生最終診斷為準，需說明現狀及是否需持續觀察或服藥。
  - 膽固醇偏高已恢復正常，iPOS有專屬選項，如實填寫即可。
- **講解**

  課堂中詳細說明肺結節核保需兩次CT檢查，間隔六個月，並比較顆粒及size變化。症狀申報需提交荷寶情書及所有檢查報告，核保以醫生最終診斷為準。膽固醇偏高已恢復正常者，iPOS有專屬選項，依實填寫即可。
- **肺結節核保案例**

  客戶於2025年1月發現肺結節，於2025年8月再次進行CT檢查，間隔六個月，報告號碼A250468。比較兩次CT報告顆粒及size變化，作為核保依據。

  1. 客戶於2025年1月進行第一次CT檢查，發現肺結節。
  2. 於2025年8月進行第二次CT檢查，間隔六個月。
  3. 比較兩次CT報告顆粒及size變化，提交核保部門審核。

47. **症狀申報核保案例**

  客戶出現胸悶、頭痛、流鼻血等症狀，經多次檢查皆正常，需提交荷寶情書及所有檢查報告，核保以醫生最終診斷為準。

  1. 客戶出現多種症狀，進行多次檢查。
  2. 所有檢查結果正常，無明確診斷。
  3. 提交荷寶情書，說明症狀及檢查過程，附上所有報告。
  4. 核保部門以醫生最終診斷為準。

48. **膽固醇偏高申報案例**

客戶膽固醇偏高，已恢復正常，於iPOS系統如實填寫，系統自動跳出相關題目，如全部正常則可直接通過核保。

1. 客戶於iPOS系統選擇膽固醇偏高選項。
2. 如實填寫現狀，已恢復正常。
3. 系統自動跳出相關題目，全部正常則通過核保。

AI建議

- 本課程核心在於理解重大疾病保險的意義與推廣。建議先以真實案例分析活動，透過討論家庭面對疾病時的經濟壓力，實際體會保險保障的重要性。
- 重大疾病保險的意義與推廣核心內容：保險能保障家庭及個人，減輕疾病或意外時的經濟負擔，推廣時需結合真實案例與數據，提升客戶信任與認知。
- 課外資源：
    - 重大疾病保險實務應用：https://www.aia.com.hk/zh-hk/our-products/critical-illness-protection.html
    - 保險推廣案例分享：https://www.insuranceauthority.gov.hk/zh-hk/consumer-zone/case-studies.html

2025-08-11 15:09:04

2025-08-11 15:09:04

Speaker 1 00:00:02
大家請看，今天的節目真是非常的豐富啊，然後呢，會議的目的很明確，幫助大家報人報數，對嗎？我們現在在鼓吹這個愛罵行，我們從銷售前、銷售中、銷售後、產品設計、禮賠、荷寶，請了一大堆的重量級嘉賓，相信大家一定會有所收穫的啊，然後呢，每位嘉賓在分享完成之後，都會出現這樣一個QR code，然後現在呢，請拿出你的手機，首先調校你的手機，然後呢，請拿出你的手機，首先調校你的手機，然後呢，請拿出你的手機，然後呢，請。

Speaker 1 00:00:33å
調到靜音或者聲動，之後呢，放在合適的位置，等一會兒就可以掃描，如果你想跟嘉賓有些互動，掃描之後就可以輸入你的問題，跟著呢，嘉賓就會在我們之後的某一個合適的環節，跟大家現場回答了。好，我已經迫不及待地介紹第一位嘉賓了。這位同事呢，資深同事，他負責的團隊之前一直在...他負責的團隊之前一直在...財富相關的產品的業務促進發展，比如說你做過投資運營的產品，你做過海南沃肯產品，因此人家叫他同夥，然後呢，我們自己的同事來說呢，因為他帥氣，比較謙和的，我們一些老朋友啊，自己的同事會叫他AIA的梁朝偉，我們看一下樑朝偉今天要跟大家講什麼，危急銷售攻略，我沒講錯吧，投資一哥來講危急銷售攻略是對的，

Speaker 1 00:01:30
因為呢，投資一哥這個指標做得太好了，經常就百分之幾十，百分之百這樣的增長，然後公司就給多了一些任務他來做，做什麼，現在把健康性和重點和醫療這些險重的業務的促進發展也放在了他的身上，是不是好厲害，又管財富，又管健康，好，讓我有請生育。

Speaker 2 00:02:04
非常厲害，我的同事做得好不好，他是一位醫生來的，看不看得見，他是一位醫生來的，他沒有給自己一個非常好的介紹。所以現在來的今天所有的朋友，我們的同事呢，過來肯定想知道怎麼賣重大疾病的品種，對不對，肯定想知道。所以今天呢，真的是非常好的機會，有不同的嘉賓跟大家分享。

Speaker 2 00:02:39
在我這邊呢，我想首先，我想首先，這個都不講了，首先先講最後，這個我覺得最重要。最近有沒有看過這個蠻好的人生的一個劇。有，有哪幾個你覺得跟重大疾病跟醫療有很大的關係的，有沒有，沒有沒有講得出哦，但是呢，在下面呢，我就發現有四個，四個故事，其實也是在重大疾病很大的觀念。

Speaker 2 00:03:26
這個呢，其實如果你是那一位，就是同事跟你的客戶去講保險的意義的話呢，你肯定有很多很多不同的生意，對不對。第一，保安的這個蔡師傅，有沒有聽過，有沒有看過，他最後是怎麼樣，你看，他不想把，他不想拖累自己的兒子，但是他確診，

Speaker 2 00:03:59
有，有，有，有，有，有。另外，她的閨蜜，她不想把錢拿走，做一些保險的配置。你看下面，前夫的二叔二嬸，醫療險，這個有沒有看過？這個我很記得，我看見陳老闆，他本身以為買醫療，

Speaker 2 00:04:29
他想做這個手術的話，他不能用進口的一些包銷關節的項目。但是最後，原來他買了保險，都可以賠付。這些都是你們的責任，對不對？也是生意的來源。所以很多時候，我們是做保險的時候，我們說蠻好的時候，

Speaker 2 00:05:00
不是躲避所有的風險是風險來的時候，我們說不怕所以我們很多時候常常在說因為這四個來其實會幫大家做到很多生意的第一個持病不請自來意外特如其來養老怎麼樣與其而來死亡呢一定會來就是很多人說。

Speaker 2 00:05:31
來都來了什麼都已經所以我們今天講的時候就是講持病的一個問題不請自來就是你不願意他會來但是肯定會來的一件事情怎麼樣去窺避風險所以呢我第一樣跟大家分享先從之前告訴大家。因為我們很多時候在做重大疾病的一些推廣的時候，有時候也會發現其實你在講什麼產品是最好的，其實現在最好的產品是我們的艾半糖，為什麼呢？

Speaker 2 00:06:17
因為它現在做的推廣差不多是今年為止最厲害的，八個月的回贈。八個月的回贈，因為我想很多同事都知道了，因為在未來可能這個產品已經沒有了，可能到未來九月份，九月底也有新的產品也會出來。所以現在真的是把握機會把這個產品做好。第二就是你看這個八個月，你看沒有什麼分別，但是如果我們比較很多，

Speaker 2 00:06:54
很多就是保X啦，就是不同的。保險公司，我們8個月已經是集中率最高了。你看，如果是35歲的，買20年，差不多手3年，差不多2萬8塊的錢也搬完去這個客戶當中。所以你知道為什麼我們現在也是講愛飯堂這個產品。還有這個，如果你是我們這個特別的一些客戶呢，它還有其他的優惠。

Speaker 2 00:07:29
好了，來了。真的是在講呢，就是很多我們中國國內的朋友。我剛剛，就是阿強的

李強，他的中文名字叫李強的話呢。我常常在問他，其實在中國有沒有這個重大疾病的這個風險，他們要買啊，買夠不夠啊，怎麼樣去賠付啊。他跟我講，這是五險一金。我想很多同事都知道了。但是呢，你看。

Speaker 2 00:08:00
醫療保險只見到2%。如果真的是有風險來臨的時候，有沒有機會可以賠付呢？還有呢，你看，如果真的有醫療需求的話呢，真的要租醫院，真的要賠付的話，可能10萬、20萬在國內，

Speaker 2 00:08:33
第三，就是他們很多時候都有一個封頂的一個區別了，很多時候20萬已經封頂了。如果真的有發生問題的時候，你看，他有醫保，他剛剛說的一個例子，他想換一個比較好的關節的一個進口的一個關節呢，他也想，我有沒有買保險？原來是有買保險的話。他可以選擇的分別很大。所以我們在這個好像我們很多客戶都是中國那一地的，

Speaker 2 00:09:09
但是呢，你再想像的話呢，也會知道其實買醫療保險跟買中大疾病很大的一個分別。但是呢，在中國是不是很多人買這個中大疾病跟醫療保險呢？你看，在這裡呢，差不多2024年呢，差不多健康險已經9800億元的保費收入，哇，非常多。

Speaker 2 00:09:41
你看，每年在增加，每年在增加。醫療保險的這個保費在中國，或是在香港買，在中國那邊買的已經非常厲害，每年每年都增加。那需求呢，其實非常多的。你看，另外一個，另外一家呢，它估計呢，這是未來2025年到2028年這個時期，還要更多，但是呢，你會發現呢，重大疾病是下跌的。

Speaker 2 00:10:15
那你會發現，為什麼那個需求在中國，那個為什麼買重大疾病他們不買呢？越來越小人去買呢？為什麼現在的那個，為什麼他們不在中國那邊去買重大疾病呢？風險啊。或者說，重大疾病的這個鹹種，為什麼不在中國那邊買呢？這邊的同事有沒有想過，來香港買，非常好。

Speaker 2 00:10:45
那分別在中國買，跟在香港買的分別在哪裡啊？你覺得，保費便宜一點，非常好。那邊呢？保障好一點。保障好一點，然後呢，那個保額也會大一點，普通在中國平均一張中大疾病的一個保障的一個封頂差不多二十萬左右，在香港平均可能就是五十萬港幣以下，五十萬，所以你看就是在普通呢，香港跟中國其實分別非常的大。

Speaker 2 00:11:29
所以呢，很多時候呢，很多同事或者說你的客戶都說，啊，我買醫療保險已經可以了。為什麼？因為我買醫療保險，如果我有什麼事情的時候，醫療費用其實是醫療

保險去賠付給我的。但是如果不是隻單單於醫療保險的賠付的話呢，比方說在香港呢，我們舉一個例子。我買醫療保險的時候，我買醫療保險。

Speaker 2 00:12:04
中大疾病，通常你會怎麼跟他說是買保額多少的，通常是你的年生金的百分之多少，差不多是薪金的百分之兩年到四年左右，是你的保障額，為什麼呢，因為呢，比方說在香港啊，如果有人真的是有中大疾病啊，

Speaker 2 00:12:34
通常他回報了工作的話呢，通常是回不了多少時期啊，差不多四個月到半年時間，在香港可以給他，沒有這個年底的一個關係，但是呢，其實最重要是錢債的開支，其實在買中大疾病呢，其實可以賠付給他的。還有，剛剛很多同事也有說，在中國跟香港很大的分別，原來就是這個重大疾病的一個保單的定義呢，大家分別其實非常大，比方說，很多在中國呢，統一了，它本身是TM，這個TMM這一齊的話呢，在我們這邊呢，差不多，你看TEN0N0，

Speaker 2 00:13:32
在我們這邊呢，其實培復的能力啊，話說，這個寬度呢，其實會比較寬一點，中風，你看，在中國的定義，中風，跟在我們這邊，OYS的定義，就是硬核神經功能去選的一個時候呢，就會做出一個培復，所以呢，其實分別也是很大的。很多人在香港跟國內，很多人都會說，會不會沒有皮膚啊，怎麼樣啊，其實這邊是我們增長，所以很多時候，沒買保險的時候，我們出了事，是，有沒有看過這幾句說話，有沒有看見這幾句說話，其實很多人都是說，是馬雲在說這個事情的，沒買保險，

Speaker 2 00:14:36
沒出事，是萬幸，幸福的萬幸，沒買保險，出了事，這是悲劇，買了保險，沒出事，那是幸福，買了保險，出了事，那是不幸中的大幸運，所以在我們這邊呢，很多時候，在我們理財經濟塔裡面呢，很多時候就是，保障是第一，然後財富累積，然後財富增值的部分，但是現在我們很多同事先說是在做什麼呢，很多時候都是在財富累積那部分會多一點，對不對，但是保障類型跟這個保障類型呢，我們買重大疾病會不會小一點啊，所以我們同事呢，應該把握機會呢，就是把我們。

Speaker 2 00:15:32
做這個OIS啊，重大疾病啊，應該要做多一點，希望今天呢，很多不同的嘉賓的內容呢，會協助大家做多一點，所以最後呢，我們健康保障，這是我們保障財富最健康的一個好的時期，那時間交給李翔，謝謝。

Speaker 1 00:16:01
謝謝Sherry，謝謝Sherry，如果呢，大家想有什麼問題跟Sherry溝通呢，請掃描這二維碼了，打入你的問題，我們會在後面某一個環節呢，請Sherry來進行現場的回答了。下一位嘉賓呢，讓我來介紹一下，他來自這部門，Procrastination and

Healthcare Business Activation，好，他的演講題目要先給大家看一下，危機理論趨勢及註銷工具推道。

Speaker 1 00:16:34
什麼是趨勢？趨勢是方向，對嗎？老闆經常說我們大工人，你要一路做工，一路看方向，抬頭看一下啊，請大家跟我一起看看屏幕，今天呢，我們這位嘉賓就要跟大家講一講趨勢，讓我們看一看AIA在這一時刻啊，給我們的趨勢和方向是什麼，謝謝大家，有請，蘿莉塔。

Speaker 3 00:17:00
大家好，很高興在這邊跟大家見面。開始之前，本來我想，我今天要談的就是維質理賠去世。本來想跟你們談一談，在講去世之前，先講一講就是維質保障的初心。這個初心是非常重要的，為什麼？因為維質保障不是為了自己，是為了賠，為了家人。其實剛才，所以已經幫我講了很多，所以我就不會再講太多。

Speaker 3 00:17:32
但是人生就充滿變數，就好像上個星期，大家看到黑雨，多久？11個小時，對嗎？還有黃雨，紅雨，黑雨，總共有7次黃雨，3次紅雨，2次黑雨。真的沒有人想像到，天氣可以變得那麼差。所以就像人生一樣，人生的變數都非常之多。雖然突然間，真的是發現你們的客戶，可以有突然，突而以來的折兵的時候，那他自己跟他的家人去怎麼去處理呢？

Speaker 3 00:18:09
所以維執保障的初心就是一份責任，也是一份，出於一份愛。就是你這樣保障不是自己而已，就是要讓家人不用再擔憂跟奔波中掙扎。因為結果你經過，客戶真的病的時候，他不能夠上班。沒有上班，沒有收入，沒有收入可能他整個家庭都會搞垮了。小朋友不能夠去進去班，家父母可能不可以去享受，或者他自己的樓要供，那怎麼辦呢？

Speaker 3 00:18:43
這些都是維執這個非常重要的一個，最重要的一個概念，就是要保護你們的家人。還有呢，結果有了保障以後，就可以有選擇了。有選擇就有底氣，可以選擇最好的醫療的方式。有這種方法。也會有了保障呢，就讓生活不會因為病而停止，能夠保護所愛，能夠繼續有很好的生活指數。好啦，那我講了這個最重要的concept以後呢，

Speaker 3 00:19:15
那就跟大家分享一下，就是在去年AIA的我們為之理賠的數字的trend，那首先呢，我們看見理賠個案跟金額，按年我們都看到有超過百分之八到百分之十的增長，都非常之多。然後呢，我們再看看理賠的個案是什麼的原因。你們大家看到首五位的為之理賠，癌症啊、吸血管疾病、中風、泌尿生殖系統疾病跟神經系統疾病，

Speaker 3 00:19:53
這五大都佔據了整個的百分之九十五，所以就是很明顯的，很重要的一些靈肺的原因。那在癌症、癌境裡面呢，頭三胃就是有語癌、腸胃跟呼吸道。那另外我們也看看，在非港澳地區，就是MCD的客戶，都總共一千三百，雖然都有點相似，但是呢，

Speaker 3 00:20:24
在過一些病，好像是深層代謝跟那個內閉、分泌、失調或者是血液的指名，都有真的蠻高的，就是頭五胃。另外呢，我們也有看現在整個為止的趨勢裡面來講，安寧症最高的是癌症，相信大家聽到這個都Cancer，都有點會小心，很cautious。另外呢，我們也看到在內分泌癌、腹肌癌，

Speaker 3 00:20:58
這兩個的，政府也非常的驚人，有40%的一年的增加，是非常大的一個數字，還有呼吸道，就可能就是在COVID以後，多了一些呼吸道的一些病症，你看到那個安眠的升幅也很高，另外在腸胃跟乙癌方面也是有超過10%，或者是接近10%的增長。在另外一方面呢，有些客戶會問，啊，為什麼我們要買多重為止啊，為什麼不去買單，其實在多重為止裡面，我們看見的風險也不能夠是浮世的，我們看見在去年，就是2019到2024年，總共都有589宗，這是multiple的client，平均都賠了103萬，另外呢，我們看到有最高理賠的一些個案，

Speaker 3 00:21:51
看見有女生25歲首次縮小這個平滑肌肉瘤。三次總共都賠了196萬。另外還有一些更加誇張的都市，就是有女孩子30歲手勢縮小，她是圓，但是有多次有浮發或者是卷移那些的過程，總共都賠了三次有1200萬。所以參見這個位置的寶兒，都要有相當大的兒才能夠 well cover。

Speaker 3 00:22:26
另外一個很重要的segment，另外的客戶群就是兒童，尤其是Mainline就是在MCV的客戶裡面。我們看見在0至9歲2019到2024年有444宗，總共去年我們也處理了大概84宗，人均都有58萬的領培的數了。那我們看到那個首五位的兒童的為止的領培原因，癌症當然是其中一個部分，

Speaker 3 00:22:57
但是還有我們看這一些就是兒童，專有的一些疾病，比方說自閉症，現在都越來越多人會關注這個病發展遲緩智能障礙等等那自閉症呢更加在過去6年新了6倍這是很多人越來越會重視的一個病還有就是一些神經系統的疾病代謝和內分泌的疾病我們看到一型。

Speaker 3 00:23:28
糖尿病的病理的倍數也升了一倍就是說小孩子不說只是成人才有糖尿病，糖尿病小

孩子都有這個我都看到有，都是屬於是重大的疾病來的還有血液的疾病那另外最高的理賠的個案呢我們看到9歲的，小朋友男孩子他有兩性腦腫瘤就賠了350萬，所以這個是。

Speaker 3 00:23:58
真實的例子，就是看到真的有這個需要。好，那我大概就講了去年就是2024年為止的理賠的趨勢。那都要講一講就是iBank行我們的黃牌產品，等下Winnie都會跟我們再recap一下這個產品有什麼優勢啊，什麼好處。但是我們團隊就做了一個作銷配套，那在作銷配套裡面，就現在Agency Corner跟AS Mark全部都已經有。裡面也有一些作銷配套裡面，

Speaker 3 00:24:32
我們的工具裡面都有介紹那個產品，有一些市場的催息片，有產品，有客戶故事，還有一些產品的一些組合。那就讓你們希望可以幫助你們在面對客戶的時候可以有更多的點子，更多的工具，更多的數據，可以讓跟客戶會講的時候更加有說服力，更有容易，跟他們會去溝通，另外我們也做了製作了一個產品的短片，也可以讓客戶會去看。

Speaker 3 00:25:08
最後呢，就是我們的團隊也在製作一個微子的貼書，就是把剛才有一些關於數據上面的分析，我們會放進去。另外一些基本的一些微子的概念，我們也會把它放進去，希望可以有一個很全面的一個工具書，可以讓大家可以更有效的跟客戶去討論。我今天要講的就是大概是什麼多，希望大家可以跟客戶講多一點關於微子寶箱的重要。

Speaker 3 00:25:44
好，謝謝。

Speaker 1 00:25:47
謝謝老師，然後Q&A留給大家時間長一點，請大家打入自己的問題。好，我要介紹下一位嘉賓了，來自產品部門的，然後呢，他要介紹的是市場資訊及愛辦行優勢，愛辦行對我們所有人來說就是一個產品名稱來的嘛，對吧，很簡單，你只知道一個名字就夠了，但是對於這位同事來說，愛辦行不是的，愛辦行就好像是他的小朋友一樣，然後你想不想了解愛辦行，你了不瞭解愛辦行的優勢，我一定要交給下一位資深的專業人士來做了，歡迎。

Speaker 4 00:26:36
大家好，我的普通話不是很好，我會努力一下，好，愛辦行，OK，好了，大家知道CI產品的歷史嗎，十多年前CI產品是可以一次，現在很多很多次。首先，十多年前是陪Major Illness的，

Speaker 4 00:27:09
現在有Birdie Station，現在有Children's Disease，因為什麼？因為醫療發達，Vertical Enforcement，所以我們的CI保了很多殖病。我錄一下。我們整個愛邦牆，為報115宗殖病，然後有7重賠償，Multiple Cover，

Speaker 4 00:27:40
賠最多8次，有5倍，8分之5倍，另外在癌症，然後新加坡的中風有2倍，腦退化有1倍，有Waiting Period，大家知道有Waiting Period嗎？Cancer，還有癌症是中間三年，其他的病是一年。但是你們知道十多年前的waiting period是怎麼計算的嗎？是一定要newly diagnosed的。

Speaker 4 00:28:12
什麼是newly diagnosed的？是要好快recover，fully recover，然後再重新有癌症才是可以賠償。現在不是的，reoccurrence， continuation，持續的都一定可以賠的，是不同的。是什麼原因？是因為癌症與癌共存，很多人都會與癌共存。

Speaker 4 00:28:43
好，我們有個cancer income，什麼是cancer income？如果是賠冷心的，三年三年，癌症三年之後再賠100%，是冷心，冷心。我們有個cancer income，一年之後，如果他們還有癌症，可以選擇每個月賠五個巴仙，5% up to 100 months， so in total it's 500% for cancer income， okay。

Speaker 5 00:29:14
變成英語，我很努力。我在家裡講了很多我老公說我公居說什麼。

Speaker 4 00:29:31
我在香港普通話說真的，OK，假哭，OK。然後大家要注意的是，我們賠了cancer income之後就不能賠100% lump sum的了，OK？賠了monthly income就不可以選擇賠100% lump sum，OK？我們有個腦退化的中心年金賠償。中文腦退化，如果它在85%...所以之前做了一個MMSE的測試，然後拿到10分以下，我們就會給6%，6%，6%的靈感賠償，中心的，OK？

Speaker 4 00:30:15
大家會問MMSE是什麼問題啊？你們可以去Internet，有好像25題的，會問考什麼呢？如果我現在說蘋果，香蕉，西瓜，然後我說5分鐘，我會問你，我剛剛說什麼？蘋果，香蕉，西瓜，你記得嗎？不記得了，就沒有分了，OK？這個是其中一條問題。

Speaker 4 00:30:49
我試過走，10分是很低很低的，是比較難的。好了，我們還有ICU的賠償，有兩個類。三千用那個侵入性維生之詞。我不是侵入性維生之詞，是真的不知道啊，對，

不是就這樣提到腰有插口，腰有插口，對，我這個不懂說，是呀，侵入性維生之詞。

Speaker 4 00:31:31
清悟性維生之詞。好，你們聽不懂找他啊，什麼來的，不是插口，插口。

Speaker 1 00:31:53
這裡有幾個很專業的名詞，入住深切治療病房，同時使用清悟性維生之詞。拼入性維生支持，然後我們說器官插過來的嘛，拆了紅綠門一個，一個很大的問題。哇，好清楚。

Speaker 4 00:32:06
謝謝。這個就會賠20%，8分之20。如果要達到8分之100呢，要做了一個VHIS的complex surgery，OK？我完全聽不懂她說什麼。很辛苦。有一個coverage booster，first 10 years，有個coverage booster，您到30歲是additional 50%。31歲入山之後是35%。會費debt benefit啊，major illness啊，還有100%的ICU。

Speaker 4 00:32:41
這幾年可以免underwriting。所以1，2，1個CI，OK嗎？可以免underwriting，轉去executive care pro，達到太陽安心部。有個First Gift，我估計不多說了，因為First Gift是我們AIA的第一次推出。好了，對比其他的保駕，我們用力順行按給大家看。

Speaker 4 00:33:16
這裡，預支賠償，後支補費，Advanced Payment之後的Premium。其他公司呢，如果他們賠完之後，賠到Early Stage之後，他們的保費是不會減少的。AIA是按比例減少，按比例減少。好了，如果首先他有一百萬的保額，賠了二十萬出去，保費就會調整有一百萬，一百塊錢，去到八十塊錢。

Speaker 4 00:33:55
明白嗎？這個，好，好辛苦。整個coverage boost了啦，我們都賠了最多的，比其他公司多的，我們包歸子，還有ICU，還有CIA，剛剛薛宇有說我們比其他地方有什麼好，保費是好啊，第一，保費比國內低，然後保障比國內寬，

Speaker 4 00:34:32
還有的，還有的，知道是什麼嗎？我們是分紅保單，很多地方都沒有分紅的中資保，很多都是非分紅的，香港是分紅的，所以真的很健康，很好的，什麼都，從來都沒有CIA的嘛，他們就可以拿個Savings拿走，知道嗎？香港是很特別的。其他地方不是很多有的。

Speaker 4 00:35:03
好了，到保惠了。爵登的地方是我們好的。你看到全都是一片藍色。所以我們是很

保惠、很低。我的頭不想笑。我都想笑。好了，最後是Commissioner。這個是，如果說是，一個Payment Term多人買的，25年是比較多人買的。

Speaker 4 00:35:34
你可以看到第一年的Commission是4%。我分享就是這麼多。

Speaker 1 00:35:51
感謝，感謝。然後，這個愛發行產品的媽媽深深的知道愛發行的香港產品。所以只能用粵語來介紹，沒有問題。請大家掃描一下，如果需要呢，然後跟我們這位資深的技術員同事來溝通的話呢，請答應你的問題啊。我只留五秒鐘，我就去到下一個嘉賓了。5、4、3、2、1。

Speaker 1 00:36:22
好，這是一個重要的環節，對嗎？危機荷寶分享。我們去找到客人，然後簽了一張保單，一直到保單生效。然後呢，荷寶部也非常重視本次會議啊。他們不是派了一個人，上一次是派了一個團隊，今天也是派了兩位。讓我先花一點點時間介紹一下啊。我先介紹這個Stella經理，跟大家打個招呼。

Speaker 1 00:36:54
非常重要，很多醫療荷寶的規則的，設立啊，聯合，就是這樣溝通啊，然後推行出來，都是大大精力負責的哈，你想要了解多少點醫療荷寶規則，可以問多一下哈，然後呢，這是今天的分享嘉賓，出手已經這麼厲害了，嘉賓都有多厲害，我就不接盲盒了啊，我把它拋出來就給大家自己來，來，來，來介紹了，有請荷寶部我們的帥哥，Gammon，hello，大家午安，呃，好，首先我比，呃。

Speaker 6 00:37:37
當我進入下一個環節的時候，先想問一問大家，對於荷寶部這個部門的印象是這樣，會不會說是很快呢，還是就是特別的慢，還是說通常遇到這個巨寶的這個問題，會快嗎，大家，什麼，對，沒事，快，那其實呢，呃，如果我們在MCV的G單裡面呢，通常我們大概四個小時就可以有這個荷寶的結果。就可能通知大家客戶是否需要去驗身啊，還是提交一些額外的報告。

Speaker 6 00:38:11
那如果沒什麼問題的話，基本上這個保單就可以批過了。所以就我希望大家的理解中呢，是蠻快的。好，那跟大家分享一下在荷寶的理念是什麼呢？通常可能去的同事就問啊，就是說我們很辛苦去找這種客戶回來。可是到最後呢，並不接受或是不承保。那他就會覺得就是為什麼這樣子。那我們畢竟我們都會跟大家分享為什麼那一個結果並不是大家的如期或是大家期待的結果。

Speaker 6 00:38:48
那其實我們通常會看兩個理念。就是一個就是我們家的一個Mortality。所以我們會預判或是預測客戶的一個Mortality。一個死亡的風險。這個通常會是在。人壽保單

如果另外一個呢我們就會看morbidity我們就會去看看客戶事發的機會，譬如會不會有癌症的風險，所以這個就是我們會用在重疾或是醫療的層面。

Speaker 6 00:39:18
所以這個就是我告訴大家為什麼有時候這些保單不能夠配合，好，然後我們再看看有哪一些風險的因素，大家應該都很懂如果是年齡比較年輕的客戶大致上他都會相對於比較健康可能一些比較年紀大的一些客戶他會比較多疾病然後包括性別就是可能有些地區或者是國家就是說可能女性患病的機率比男性高。

Speaker 6 00:39:50
或者就是說一些地方是不是男性患病比女性高這是我們也會考量，那職業，職業我們就會看兩方面，他會不會從事一些高風險的工作，比如他是否有一個高基金也是在租倉，這種就會是可能有一些洗黑錢的風險，然後就是一些，譬如會不會是做警察、消防員這種高位的工作，我們會去判斷。然後就是國籍與居住地，

Speaker 6 00:40:21
就是會不會是在一個危險的國家居住，譬如這個國家是在打仗啊，還是就是有一些比較高的洗黑錢風險，這個我們也會再考慮，然後放在室內。健康機遇跟病史，這個過後我在後面再分享多一點。好，然後就是嗜好與興趣，大家都知道我們在看什麼嗎？還有呢？喝酒，還有呢？

Speaker 6 00:40:51
運動，什麼運動？體育？嗯，對啦。我們會看一些國內客戶，他們都比較喜歡去潛水，或者是跳傘。所以大家回答這個問題的時候，就是要比較精準的告訴我們，到底客戶他是水費潛水，可能他的潛水的深度需要多少，我們都會要做一個評估在這個方面。然後就是財務狀況，我們看一下客戶是不是真的是那麼有錢，

Speaker 6 00:41:25
去投保一些比較大的額保的一些錢種。好，下一個就是說，這個可能大家如果平時有賣西安，或者是醫藥產品的話，都只要核保給我。最開心的就是一個standard，就是什麼都不問了。就是我們就會一個核保的狀態，就happy story了。然後另外一個是一個我們叫substandard，就是可能客戶就會有一個加價，或者是一個不保時限，

Speaker 6 00:41:55
那就很多人可能就會contact我們的一些BP hotline。客戶設備去問，為什麼有個不保事項，然後我們再看回那個狀況。然後就是一個就是格子跟那個巨寶。那其實呢，這兩個問題呢，我們也不會說，我一post問他，或是deply他，客戶就不能夠買了。通常我們也是會盡量去幫大家去爭取。就可能如果你們可以通過不同的渠道聯絡到荷寶部，然後我們也是會看回客戶，到底要提交什麼報告，

Speaker 6 00:42:29
可以再去爭取，或是可以接受一個次標準的一個荷寶結果。就不會說，完全格子的話是巨寶他，然後客戶就不能夠藏寶。所以我們也是要看是什麼情況之下，我們再跟大家去爭取這個問題。好，然後我們就說一下這個位級的財務荷寶要求。那其實就是說呢，我們最高的那個位級的那個，會是一千……

Speaker 6 00:43:01
看回他的年齡，再乘他的年薪的倍數。可能客戶說，我想買一個一百萬，就不是說你隨便都可以買這個一百萬，其實他一定是要符合這個標準去買這個一百萬，就是看回他的年齡跟他的年收入到底有沒有達標。然後另外一個就是財務要求，如果他的中級保額是少於九十萬的話，我們其實就不需要拿任何東西了。

Speaker 6 00:43:33
多過幾十萬的話，我們就是要填寫一些財務問卷，然後要提交一些客戶的一些，比如說他的入席的Payslip，或者一些存款之類的，當然我們就是希望會拿到他的入席證明是最好的。然後如果一些非受刑人士呢，七十五萬不用問任何東西。然後如果是多過七十五萬的話呢，如果是家庭主婦，配偶跟父母親的額度，通常會給予他一樣的。

Speaker 6 00:44:07
如果是一些退休人士的話，我們就是可能要他提交一些之前關於他退休前的一些背景，然後他的財務收入是怎樣。好，然後這個就是一個比較簡單的例子。那就是說客戶呢，53歲，然後呢，他是想要買愛辦函，一個祕人，一個保障。所以我們來，我們看前面的話呢，他有買過超過了這90萬，所以這邊的話呢，一定是要寫財務問卷，然後再遞交一些入息證明。

Speaker 6 00:44:41
然後呢，他是一個53歲，所以客戶53歲的話呢，我們就是會要乘以8倍他的年薪。好，所以舉個例子，如果乘8倍呢，客戶至少要有125，000元。年收入乘8等於1個million，所以客戶就能夠justify去買這1個million。可是如果客戶真的是沒有那麼高的一個收入，那怎麼辦呢？

Speaker 6 00:45:17
方法二就是我們叫他減低他的保額。好，然後我們就說一說健康的一個聲明。就說如果我們說國內的話是內地客戶呢，大致上通常我們遇到的疾病大家都懂得什麼嗎？這邊的朋友，大家懂嗎？常見的？高血壓，姐姐，對。

Speaker 6 00:45:48
什麼姐姐？還有呢？對，肺液結節，還有應該就是乳房結節吧。在客戶投保的時候，我們希望大家會盡量少去用FreeTax的文重填字關於荷寶申請。

Speaker 6 00:46:23
怎麼定義FreeTax大家？自己輸入。為什麼要自己輸入呢？找不到。還有呢？好，你要解釋那幾句沒問題。其實我們盡量的話，在IPOX的世界裡面，其實我們有Build一些叫做自動荷寶的系統。其實如果客戶化的是當你們去輸入這個疾病的時候，可以找到相對應的一個疾病。

Speaker 6 00:47:03
如果大家去用自由填充，整個荷寶會拖慢病毒，然後就會進入到人手荷寶的狀態。我再去跟大家說一說，另外一個問題就是，我不希望同一份保管裡面，或是同一個疾病，大家不斷地去申報這個病。就是說，可能說你第一個問題，或者是第一個答案，你跟我說看會不會有高血壓，那其實你不需要再重複的跟我說，還有高血壓，高血壓。因為基本上我們看到就是說，一個保單可能同一個疾病，它講了很多次，那其實你會拉長整個一個頁面這樣子。

Speaker 6 00:47:41
所以同樣疾病申請，就是說你申訴的時候，一次就能夠OK了。然後就是，如果知道客戶有一些，就是說一些報告，或是影片的話呢，其實基本上大家還是需要上那個荷寶。我們會看到一些Agent同事知道客戶曾經有理賠過，或者是之前我在上一個保單已經是說過了，到底這一份保單還需要申訴嗎？

Speaker 6 00:48:13
到底是要嗎？其實是對的，其實是要的，因為當客戶在健康生理狀況的時候，他是要以最誠實，跟就是說他知道的，或者是他最明白的一個狀況去告訴我們他的病況。所以如果你跟我說，去找我的理賠記錄啊，去看我的上一個保單，那其實這一個就不太好。所以到最後呢，可能如果你們買一些醫藥單的話，

Speaker 6 00:48:43
我們還是會要客戶自己申報回他這個狀況。然後另外一個就是說，我們要確認一下客戶的身高體重的那個單位是否對，好，然後去跟大家講一講這個健康問題。大家會不會覺得有點太長了這個健康問題？會，我也是覺得，可是沒辦法。因為這個就是我們在香港其實有一個control，我們其實叫做一個simple and ordinary questionnaire，其實大致上每一個保號，

Speaker 6 00:49:15
他們都是用相對的一個問題，其實已經是有規管的，然後其實還有一些在保公司的一個加持去問的。然後先跟大家介紹就是說呢，一個很基本的一個資料就是說，可能是身高跟體重，所以大家注意就是我們開始他的單位是多少，因為可能是說你按錯一個單位呢，他整個case就可能就是一個不及格狀態，因為可能你是過說了，成分量他寫173那個就有點奇怪，

Speaker 6 00:49:46
所以大家請注意一下，然後就是心願跟喝酒的話，就是如常申報就OK了。好，然後請問大家平時在投保的時候有沒有去？真的嗎？真的，這麼努力去看嗎？有喔！好，真重量給我看，好，所以這個呢其實大家呢，如果你們有細心留意的話呢傷風感冒、喉嚨痛。

Speaker 6 00:50:17
這種東西，以痊癒其實是必不需要告訴我的包括，如果是身體檢查，就是說一些國內的健康報告，其實如果是Normal的話呢，其實你是完全不用告訴我的，可是是，我想問一個問題就是說呢，可能就是說一個體檢報告裡面就是會有血腸胃啊或者是一些腎臟指數包括那樣子，那如果客戶告訴你OK，我今天去做一個，身體檢查然後可能我的血腸胃裡面說。

Speaker 6 00:50:48
可能有一點點不太正常可是醫生告訴我不用解，這個東西要什麼嗎？要，這邊同事呢？為什麼？沒錯。所以就是說呢，我們就不可以給這個，有時候這個誤導就是說呢，就是有一些，我們會說是argument或者是爭執，就是說可能客戶說，誒，醫生跟我說，這個東西不要緊了。可是，不要緊並不代表你不需要去申報。

Speaker 6 00:51:21
所以大家要注意一下這一邊的，這一邊的那個問題是說的，就是說，要完全正常，可以不用報。可是就是說呢，在體檢報告呢，我們很難去判斷的話，就是很難看到這件，客戶是完全沒有問題的。所以至少它有一些不，不在標準的一些指標，我們其實也是要去上報了。然後就，這邊就是很 straightforward 的，就是一些重疾，癌症，人為癌，腦部腫瘤，心臟疾病，化石中風，有去有沒有去沒有。

Speaker 6 00:51:54
如果大家是有的話呢，就填回，跟回那個問題去回答就ok了。好，然後就我基於這個個案分享，就是說客戶說呢，他在2019年8月做了常規檢查，結果很正常，然後也沒有一些藥物，處方藥物，要申報嗎，大家？聽不清楚？不用，嗯，大家都聽不清楚，很棒，所以就不用了。好，然後我們再看看這個健康治療商，

Speaker 6 00:52:26
其實這個問題呢，很多人都這樣問著，在過去5年內，客戶是否曾經被建議化持續去看這個醫生，就是包括可能是醫生，客戶也是要考專科醫生，然後這個也是5年內，醫生有沒有關於說過一些好像就是定期一些處方藥物。好，兩個問題，客戶說，啊，可能應該是說，客戶說，哦，你在過這5年內，那可能我10年前會有癌症，我需要申報嗎？要。在哪裡？

Speaker 6 00:53:00
對，所以其實我們要去回前面這一邊，不好意思，好，前面這邊去抓了這個問題所

以這個的話呢，我們其實要再回這邊講回，那麼呢，如果客戶說呢，我也在吃一下維他命啊或者是一些保健品啊，我們需要申報嗎？真的嗎？不用，為什麼？對，對，所以，可是我真是看過有人告訴我在吃維他命啊。

Speaker 6 00:53:33
所以如果，大家記住，就是非死亡藥物就不會去申報了，然後就一些比較簡單，就是五年內有沒有入院或者有沒有接受過一個內窺鏡這樣子的東西然後這個就是有沒有，譬如說有沒有做過一個血檢查或者是X光這樣子的好，到這個問題，一年內有沒有任何健康狀況跟病徵需要接受醫護的。大家覺得這一題跟五年內那個會不會覺得是一樣？

Speaker 6 00:54:08
不一樣，怎麼不一樣法？我好像聽到答案，是誰？對，然後另外一個呢？沒錯，那其實呢如果我們講這個五年內呢它是說就是持續需要去follow up可是這個一年內呢，其實應該是說有任何的，就是說可能我上風可是說的話，其實by right因為我們應該是要審判的。

Speaker 6 00:54:39
因為它說一年內你是要說你會去看過醫生，對，沒錯，然後另外一個就是那種比較殘點的我就不殘說啦好，然後就是這個後面呢就會一個cover question就是我們問前面那種沒有問的問題就是說可能有沒有任何腫瘤，身體部位、屁股、呼吸系統、眼睛、神經系統。

Speaker 6 00:55:10
過去12個月，有沒有超過逗留6個月在柏佳？有些朋友會問，可能他沒有持續6個月。可能他說，他在柏佳住3個月，回來我們再回去，其他什麼？我們要看回，如果客戶沒有多於6個月的話，我們就不需要承包了。可是如果他一旦達到，在那個地區超過6個月的話，我們就必須要承包。好，這個我就不講了。

Speaker 6 00:55:43
好，這個就是我剛才想要說的一個聲報健康資料。大家如果可以的話呢，我們先首先去尋找那個病名，或是那個疾病有沒有在iPOS裡面。大家有沒有理會到，這邊有個半個。大家懂為什麼嗎？為什麼下面會有個斑？為什麼？其實它就是有一點小小的瑕疵。

Speaker 6 00:56:16
其實我們要給大家看到看見一個斑的一個肢體所以其實這個頁面我們是可以滾動的我們可以上下去拉動的可能一些Agent同事跟我說我找不到，其實根本是有的可能要再拉下去一點就會看得到所以我們特地就做了這半個給大家看你們繼續去嘗試拉動它然後這邊就是一個輸入的頁面如果真的不是。

Speaker 6 00:56:46
你要找的一個疾病的話你可以在這邊輸入一個自由填充，好，然後呢好，所以呢如果大家已經懂了如果我們選擇一個應對的正常的一個疾病，它是會跳一些應對的一個病的一個questionnaires出來給大家去撿回，然後客戶也是如實做的，就ok了。然後如果呢，你還是想要跟我說故事的，就跟我說可能10多年前客戶怎樣怎樣，去哪一家醫院，接受什麼治療，

Speaker 6 00:57:19
真的你要跟我說話我也沒辦法了，那就只好這邊輸入給我，ok？那我就真的是幫你看了。可是呢，有一個小小的一個建議給大家。大家要記住喔，當你去打一個自由填充的時候呢，疾病會變成你所輸入的東西。然後呢，它這邊會有問自己兩個東西，就是一個已進行的檢查，一個熱氣。所以呢，可是往往呢，我們就會看到，可能大家就會看到熱氣，你就會直接給我一個熱氣。

Speaker 6 00:57:50
那其實到最後，荷寶部就會出一個pandem，或是照尾給大家，就會問客戶到底做了什麼治療，做了什麼檢查。所以呢，如果你們需要輸自由天宗收納，告訴我多一點關於客戶背景，比如他做了一個廢物檢查，廢物測試，在幾時？試了什麼藥物，幾時？所以這兩個東西是分開的，他不是說我只是問你日期，所以你們記住要告訴我做了什麼，試了什麼，是在幾時？

Speaker 6 00:58:24
好，然後來到最後了，先跟大家分享一個東西，就是說呢，剛才就是很多朋友都說，那個客戶很多時候最早廢節節，然後最近在今年四月份，其實我們已經放寬了那個廢布節節的那個荷寶的指引。所以呢，剛才可以回去，還有那個聖節時，我們也是放寬了，所以大家呢，有空的話呢，去AC Corner那邊去看一看那個放寬。

Speaker 6 00:58:55
那其實就是說呢，如果以前的話呢，客戶一找到他的那個廢紙，很大機會，重疾跟醫療我們都會拒保的，或是擱置。可是現在呢，客戶有機會去，有一個我們exclusion，就是會有一個不保持下，可是也是要看他會不會有一個兩份的CT肺部去做那個compact。所以我們要看到，之前第一份的報告跟最新六個月裡面的報告，

Speaker 6 00:59:27
我們看到一個肺部結節的那個狀況是怎麼樣，它是不是已經變大還是變小還是一樣，全部是會在這個考量之內。所以如果大家可能是看到客戶有這個肺部結節，可能你們可以先問問客戶會不會有一個最新的CT。所以我們就要六個月裡面去做一個參考，看會不會有什麼變化。然後，包括當然就是說，我們就是希望如果在大家交段的時候，是一定是用IPOS的diet agency的世界。然後呢，如果可以的話，

Speaker 6 01:00:00
第三，希望大家少用自由填充去告訴我們疾病是從IPOS裡面選擇。第三，用e-payment盡量，如果有些內地客戶未必可以用到e-payment。另外，如果不是內地客戶的話，其實你們可以選擇用i-amendment form去填充一些額外資料。可是如果客戶還是MCU客戶的話，這個遠距離的簽署是不能夠的。

Speaker 6 01:00:33
所以大家可以去找到這個方法，如果是在巨蛋那邊。好，所以我今天分享就是那麼多，如果大家有問題可以先掃一掃這個QR code。好，謝謝大家。

Speaker 1 01:00:48
謝謝，謝謝，和老公Desmond分享。這個QR code我要多留一會兒，我估計會有好多問題。沒有來得及掃，我就不等你了。提問的時間已經到了。好，這個我要重點介紹了。這位資深的人是來自MCV，Business Development.大家都知道，幾乎所有的MCV的政策的推出啊，設立啊，大部分都是經過他來的。

Speaker 1 01:01:28
而且我聽說呢，今天好像有一個什麼特別的小驚喜給到大家，放在後面來說，還跟荷包有關係的。這個就很重要了。就我個人而言呢，我必須多給大家提一句啊，Steven 陳，陳總，陳總風格儒雅，一直是我這種模仿啊，模仿的目標啊。我請大家用掌聲跟我一起歡迎陳總，Steven。

Speaker 7 01:01:57
謝謝啊。你們應該聽得懂我的。因為剛剛你在聽Desmond，他我的話很棒，然後我覺得我跟之前的位同事還是差不多了，還有剛剛強哥你說你想模仿我嗎？沒問題，你先去發螢幕，把這個掛掉，那就可以好好的模仿我了。OK，今天我說得很簡單，所以我說得不好，我會請強哥幫我翻譯的，所以不要驚慌。

Speaker 7 01:02:31
OK，你們有一個問題可能是解決不了，就是有一些國內的客人他們心體有毛病，有疾病，但是他來香港跟你投保之前，想知道公司核保怎麼處理。現在我跟你們說一個方法，就是他這一次未來香港，還沒…你來香港之前，已經可以跟公司溝通，公司會告訴你，這個客人來到香港之後，要怎麼做，想不想知道？

Speaker 7 01:03:12
現在跟你說囉。為什麼這張線這麼好玩？但是最重要的是，這個申請人一定要在過去十二個月，曾經來到香港。為什麼他之前一定要在過去十二個月，曾經來到香港？

Speaker 7 01:03:43
為什麼？對。我跟你說，這個故事應該是簡直的。今天是八月十一號，對不對？就是比方說，客人他...他在二月份的時候，來到香港，他找你，你跟他銷售，然後銷

售之後，他說，哎，小陳，這個計畫不錯，但是我還有想一想，我先回去，OK，就是在今天，就是大概是半年之後了，今天，是他找你啊，不是你找他啊，OK，他自己找你，他跟你說，哎，小陳，你哪天二月時候給我發的計畫呢？

Speaker 7 01:04:30
我覺得很有興趣，但是，我的身體有一點點問題，那怎麼辦呢？我先問大家，那個銷售，小陳是哪個時候幫客人做完啊？二月份的時候，你今天他，他找你，你從沒有跨境銷售，因為銷售已經在過去的二月份完成了，所以你今天幫他做的，並不是跨境。

Speaker 7 01:05:00
其實是一個銷售的跟進，就是一個銷售的跟進，對不對？所以你是沒有犯規的。那怎麼辦呢？你要去我的抵港列地人士那裡下載這個姓名書。姓名書就是填你的顧問的姓名啊，還有就是請客人簽名。

Speaker 7 01:05:30
簽名之後要填日子。但是你要發給我們的店友呢，要告訴我們客人的姓名啊，年齡啊，男女啊，還有他要買什麼計畫，還有最重要的是保安。還有另外要給我們過去他12個月之內來的香港的一個姓名。那我問了，怎麼辦呢？這個過去的，他還要...沒有小白條嗎？

Speaker 7 01:06:02
沒有，沒問題！這個看過嗎？這個就是我們介紹給大家他沒有小白條之後他自己可以去微信下載他過去來香港的紀錄這個已經在過去的11月推出的所以呢你沒有小白條沒問題的就是去下載請客人下載他過去來香港的紀錄下載這個紀錄之後呢。

Speaker 7 01:06:33
就把這個姓名書紀錄還有最重要的是，客人說他心裡不好嗎？怎麼不好啊？不要口說，要過去他檢查的報告OK？123，然後就發電郵到這裡了收到這個電郵之後我們會把這個個案發給我們合法的同事一般來說就是兩到三個工作天他們會打電話給你，他不會給你發電郵，他會告訴你怎麼做，客人要來香港的時候，什麼要做檢查，什麼驗血，這樣子，所以呢，就在客人來香港之前，你已經知道清清楚楚，客人要做什麼，所以他來香港之前，你可以先幫他安排一些體檢，驗血，這樣子，好不好？

Speaker 7 01:07:22
OK，這個已經可以開始做了，OK，做完之後，當批了，這個中級的批了，但是理配之後，錢怎麼拿？他可以來香港，但是有智慧，他心裡不好，對不對？我也介紹兩個方法給你們，這一個，最好呢，就是他可以來香港拿現金，我們過去已經安排一些，例如說他25萬美金的，中級的理配，

Speaker 7 01:07:55
我們也成功地幫他們安排到香港，我們也曾經成功的把25萬美金的錢給客人，你可能問我一個問題，25萬美金客人怎麼拿走，我怎麼知道他怎麼拿走？

Speaker 7 01:08:30
錢已經給他了嘛，他怎麼拿走問我是不是，對不對？不關我事嘛，錢已經搭到了，對不對？另外一個方法，我覺得比較多就是，現在我要跟一些國內的平臺的朋友說，跟他們談天，他們說真的，現在國內對這個錢，理賠的錢匯到國內呢？他們現在的空間，他們現在的空間，他們現在的空間。為什麼？

Speaker 7 01:09:01
因為這個錢真的是他在國內用的，對不對？但是我們最近，我也跟我們李培福的同事談天，他們說現在比較多就是，純種子這是純種子嗎？沒有純種子這是普通話的名字，純種子，純醫療的名字，掌聲鼓勵一下純種子。

Speaker 7 01:10:00
還有一筆禮賠的錢要回到國內。一般銀行都會問他，拿他的保檔的合約去看一下。看完之後，我最近鋪過大概是差不多五、六十個隔岸都市。看完之後，銀行跟他說，可以匯過來了。然後也要我們禮賠局的同事配合一些。因為平常你說，你們收到一個禮賠的信。

Speaker 7 01:10:33
是有這個中級的部分，也有保費的部分，也有一些分紅的部分。他們又發一封信。信裡面只會說，比如說，客人收來十五萬美金的中級的保檔。就是說這個十五萬美金就是這個保檔。當然，比如說他禮賠的十六萬美金。十五萬是中級的保檔。一萬塊是保費啊，分從哪個，哪個一萬塊是老部長的，又留在香港，因為你要發TT回國內，國內銀行不收，但是你已經把最重要哪個十五萬的重級的禮盃，發到客人，國內的賬戶可以幫他一餅，這個是最重要的。

Speaker 7 01:11:28
醫病，治療，可以幫他治療，所以這個是最重要的，知道嗎？所以你們要請我們比肥肥的同事幫你另外發一封信，說真的，我最近碰到的客人差不多全部都過了。所以那整個是，當然整個是醫療還有終極的一個安排。但是你問我，Steven，死亡的有沒有智慧，現在還沒有。但是我覺得終極，為什麼？

Speaker 7 01:11:59
今天我們，你們真的很有智慧，可以幫客人拿到他應該的錢，可以國內做治療，這個是最重要的。所以你們可以把這個撬下來，然後真的有中擊之後，當理賠部通知你們，你就告訴客人，請客人跟他自己的銀行聊一聊，就是溝通一下。大部分現在國內的銀行，都想把這個錢收回到國內，因為這個錢真的用在客人的醫療上面。

Speaker 7 01:12:38
這樣子也不會加重我們國家的保險，國家的負擔，對不對？所以這個安排，是我們客人有效，對客人有用，還有就是國家都是有用的。所以我今天就特別介紹這個方法。當然第一個就是中進。那一個免費，還有比方說，有一些客人是退票啊，比方說，荷寶的退票，還有POS的紅利的錢呀，

Speaker 7 01:13:09
可以從這個方法去香港銀行拿現金。這個香港銀行拿現金可以拿美金，可以拿港幣。但是這個錢呢，都是可以，就是電費、美金還有港幣啊，可以的。OK？有沒有問題？沒有問題，沒問題。好，謝謝各位。

Speaker 1 01:13:36
我都說陳總帶來的肯定是政策上的驚喜來的，是嗎？確實是很厲害的東西啊。然後，是的是的。Q卡，留給大家幾秒鐘看一下。許不需要有些問題問到大佬。然後陳總呢，都要等一下幫多我一個忙。我是你的粉絲來的嘛，你要幫我多留一陣，等一會兒我們有個重量級嘉賓，分享完之後呢，會有小禮物送給他，請你帶好。

Speaker 1 01:14:10
好，我開始了，下一位的重量級嘉賓是來自筆培，剛才我看到有個數據，是2024年，AI的筆培是25.9億，對嗎？大家知道是什麼概念，marketing同事最近一直在說，你可以去查上市的一些公司的記錄，有些非常名牌的大上市公司，它一年的盈利都沒有那麼多。AI做一箇中規中矩的企業，有責任心的企業，把這筆錢就賠給客人了。那麼，這件事情真的是做得好，誰做的？我們筆培副同事做的。

Speaker 1 01:14:45
下面我要請來的這位同事呢，他是活躍在筆培一線的一位同事，每天自己還會審核很多的單子呢。跟我們顧問同事啊，內勤同事都接觸太多了，我這麼熟悉，我甚至...我忘了他的名字了，我只能告訴大家，他的代號就是PJ，讓我們有請PJ上臺跟我們大家分享，謝謝PJ。

Speaker 8 01:15:16
大家好，我是賠償部的同事PJ。那麼今天首先想為大家分享一下有關我們危急所長申請所需的一些基本的文件。那麼我們所需的文件當然就包括了保單需要的人，他就需要填寫這個危急賠償的第一部分。另外也要提交他本人的身份證部分，當然也要提供醫生所填寫的醫療報告第二部分及相關的醫療報告。

Speaker 8 01:15:49
那麼其實某一些情況之下也不排除我們會向客戶去索取進一步的資料，比如客戶說，新的單就可能兩年之內，他就已經提交了一個危急的索償申請，那麼我們就有可能會去做一些調查，又或者是可能客戶他在早前一開始所提交的那個醫療報告呢，並不符合我們所需要的文件的時候呢，我們就會向他索取這個進一步的資料。

Speaker 8 01:16:23
那麼接下來呢，想為大家分享一些非常常見的一些危急的索償申請。那麼我相信大家應該都很清楚知道，剛才Loretta也是有分享過，去年最高的一個危急的疾病是什麼？對，所以我們最常見的一個疾病呢，就是癌症。這個癌症呢，可以包括原味癌呀，早期惡性的腫瘤，還有癌症。那麼在客戶呢，他除了需要提交醫生的醫療報告第二部分之外呢，他也需要提交這個最重要的資料。

Speaker 8 01:17:00
病理組織化驗報告，左邊是由內地醫院發出的病理組織醫療報告，可以看到它是由細胞切片的組織去做檢測還可以化驗到它的惡性腫瘤去到第幾個級別右邊是香港醫院發出的醫療報告裡面的情況也是可以顯示到相關的細胞組織。

Speaker 8 01:17:36
它到底有沒有侵略性的問題如果客戶他不幸患上血癌的話他就會去進行一個叫骨髓穿刺的手術在進行了這個手術之後就可以得到這個病理組織的化驗報告。這裡需要大家留意一下一點就是有關細胞學的報告，其實很多醫生在進行一個初步的檢測的時候，他都會提議客戶去做這個細胞學的檢測，這裡大家可以看到其實細胞學的報告裡面，它並不能顯示相關那個惡性的那個細胞的那個級別，也不能顯示到到底有沒有侵略性的問題，

Speaker 8 01:18:28
所以這份報告並非我們所需要的病理組織化驗的報告，這裡就需要大家留意一下，接下來就關於中風的個案，中風通常就在腦部發生的，所以我們就會需要客戶去提交這個CT或者MRI的報告，就是在腦部那邊的。

Speaker 8 01:19:00
這也是一個非常常見的一個關於心血管的一個疾病。那麼呢，客戶就需要提交這一個報告進來呢，而這份手術報告裡面呢，它可以顯示到底那個心血管梗塞的程度去到多少巴仙，它也可以讓我們知道呢，那個梗塞的情況是發生在哪一條主要的血管裡面。另外呢，也可以讓我們知道呢，所注入的那個支甲呢，是在哪一個位置。

Speaker 8 01:19:32
這樣子呢，我們得到這份報告之後呢，我們就可以清楚知道客戶的狀況到底有沒有符合到我們的保單條款。最後呢，就是關於這個心臟病的問題。那也是一樣呢，除了剛才所說醫生需要填寫醫療報告第二部分之外呢，客戶呢，也需要提交這個心電圖還有血液的檢測報告。因為，那我們會再看一下報告裡面的可能它的指數啊都問題啊到底有沒有符合我們的保單條款。

Speaker 8 01:20:07
那如果大家在收到一個未及所長申請的時候呢，可能就不大清楚所需預備的文件是什麼的時候呢，不妨呢，可以去我們友邦的網站裡面的去瀏覽回未及所長申請。然後呢，在選人相關疾病的時候呢，比如我選擇了癌症，你就可以看到右手邊這個，

它就會出現一系列的那個文件的清單出來，讓大家呢，可以放心的去預備這些文件再提交給我們賠償部的同事去做處理。

Speaker 8 01:20:47
在過去的這幾年呢，其實我們賠償部的同事呢，都有去，提供一個服務，就是叫個案經理的服務，主要是針對一些重大的索償申請，我們會安排同事去打電話給Agent的同事，去溝通有關個案的狀況，比如死亡索償的申請，危急索償的申請，甚至去到斷肢或者是完全不能工作的索償申請，我們其實都會安排一位同事，專去打電話給Agent同事去跟進有關的事情。

Speaker 8 01:21:30
我們會去溝通為什麼我們需要這些文件，又或者是如果是拒賠的話，我們是因為什麼原因而拒賠，那如果想法來的話，如果Agent同事想課財回我們，賠償部同事的話，有沒有可能啊？是有的，是有的，大家可以去PES，然後再留兩回客戶的資料，然後再留兩回客戶的，所長申請，比如是危急所長申請，然後你們就會發現到其實我們當初有發出一個叫agent acknowledgement memo的一個文件，然後在最後這個圈圈裡面的這個文件裡面呢，就可以看到有我們的電話號碼，大家呢，如果想知道更加多有關這個所長申請的狀況的時候呢，不妨可以打電話給這個後來，我們會有專門有同事呢，可以去回答相關的問題。

Speaker 8 01:22:32
最後呢，大家也可以透過iagation去收到有關所長申請的通知。那麼我的分享到這裡，謝謝。

Speaker 1 01:22:47
李培同志的QR Code，留多點時間給大家。好，這位同事呢，他要跟我們分享新級財務策劃顧問實戰分析，實戰網，對嗎？然後我就不把威尼王呢，這位來自Champ AC區域的這位同事的眾多的名號拿出來，什麼TOT，MDRT，我嫌他太長了，可能壓力太大。

Speaker 1 01:23:24
我們看一下，頂級的銷售的同事他的思維是怎麼樣的，他的行動是怎麼樣的。三人行必有我師嘛，老師就在我們身邊，大家都是同事，又是競爭對手，讓我們看看別人是怎麼做得這麼好。謝謝啊，我把時間交給威尼王，王陽。

Speaker 9 01:23:58
大家好，我叫威尼。王瑤，我是來自Champage District的，今天就受邀公司的同事的邀請，我就來這裡跟大家，其實也是大家一起學習和分享嘛。剛才同事也說，李強也說了，三人心必有果實，其實可能我只是我自己的一部分的一個銷售的技巧，我相信大家很多的同事都有各自的一個心得，因為我們面對很多很多的客戶，他是有不同的類型的。從不同的年齡，不同的階層，有高端的，有中產的，有高進

職的，他們的心態怎麼樣呢？我相信我們的同事在一線去面對客戶的時候呢，已經取得了很多很多的心得。

Speaker 9 01:24:42
那我這次呢，就分享一些我自己的一些心得，但是我覺得在銷售重機的這方面呢，是需要不斷的去學習的，因為未來我們在市場上面會面對很多的客戶，客戶也會問不同不同的問題。可能現階段問你這些問題呢，下節。他就問很多其他的問題了。我就簡單的介紹一下，我就是來自Champagne District的，那就是公司所有的這些獎項我都拿過了，

Speaker 9 01:25:14
從MDOT，兩倍MDOT，COT，TOT都拿過了。現在連續都是TOT，然後公司的所有的海外會議我都去過了，包括總統會所有的都去過了，所以這裡就不太在做介紹了。現在我們就進入下面的環節。那這個就是其實來自公司和政府的一個統治部的一個數據，其實現在很多新香港人，其實高材、優材、ING大家都知道了，

Speaker 9 01:25:45
來了大概有40萬以上的一個新香港人，其實他們很多都沒有種植的，滲透率只有27%，其實這次我們很大的一個客戶衝出來的。那現在在香港有接近10萬塊，有10萬現有的客戶呢，其實大部分都是買儲蓄保險的，並沒有一個重級保險，那現在退休的年齡介乎於45到64歲的話呢，香港有236萬人，滲透率也只有27%，從這些數據看出來，其實重級的市場是非常非常的龐大的，大家打開了這個市場以外，然後還可以銷售其他的一些我們公司的很多種類型的一些產品，

Speaker 9 01:26:28
我覺得大家要重點要出擊目標的客戶群，我這次銷售重級呢，其實我就是從生活文化理念去跟客戶去切入的，大概大家也看見過這個馬斯洛的一個需求程式，大家都覺得非常的懂了，但是怎麼去運用，把這個圖可以應用到我們去配置種植保險上面去呢，那我通常就會講幾個重點，就是。

Speaker 9 01:27:00
其實馬斯洛需求圖底層就是一個安全感，生理安全，就等於之前說從生理，就是我們的空氣、安全、食物開始，那到最後自我實現的話呢，它到社會的頂層的話，它就是追求自我目標的實現。那如果我們應用到這個，我們的重級保險的配置圖的話，其實我們底層也是要相當的安全，

Speaker 9 01:27:31
要我們所有的家庭成員，都有獲得一個非常安全的網絡。那頂層的話，當它配好了這個CAL，大家都知道是重級意外人壽醫療保險以外，然後到了最後的話，它就可以在頂層實現自我實現。這個自我實現，其實在我們資產配置和保險配置裡面，追求的就是一個，財務自由。我們有財務自由的時候，其實客戶就可以實現他的很多

的一個人生的目標了，我基本上都是先從這兩個圖跟客戶去講解釋的，因為有很多客戶我發現，不管是他們的學歷好高，或者他們在社會上閱歷很多，一說起保險，他們根本就不知道是什麼東西來的，所以我通常一講這個圖，他們很快就明白了，哦，原來就是，

Speaker 9 01:28:29
每個英文字幕我給他講清楚，我說底層要配這個，中層要配這個，頂層要配這個，那大部分客戶馬上就明白了，我上個月有個客戶問我，他之前就是買投聯單的，他跟我說，保險是什麼東西，我怎麼買啊，我是不是買你們投聯單也是保險啊，所以我之後把這個圖一給他的話，我說不是的，我說你現在已經做的是上面自我，那個財務自由的一些導單了，我說其實，

Speaker 9 01:29:00
保險就是下面一些最基礎的一個配置，你是重疾啊、意外啊、人壽啊、醫療啊，再接下來是中層有目標安全感、有追求財務。這個收益的一個產品就是我們的營運商啊、退休年金啊這些，那給這個圖它就很快就明白了。所以我基本上對於一些保險小白的話呢，我就拿這個圖來說，其實對於對保險有一定認識的話，也是要跟他們講這個圖，因為他們不知道我們是這個產品是怎麼分類的。

Speaker 9 01:29:34
那如果給他講清楚了完了以後呢，其實我們就可以為他們的一個家庭配置全方位的一個產品的保障了。這個圖相信大家已經看得非常非常的多了，這個就是我們公司出的一個圖。其實有很多客戶說，我為什麼要買重疾，我都有醫療了。那我相信大家在座都知道，醫療跟重疾最大的區別，醫療只是幫患病的患者實現他在醫療報銷上面的時報時銷的這個場面上面的，那重疾的話呢，其實一個人患上重疾的話呢，首先大家都知道了，他可能不能工作，那一個假如一個癌症的一個治療基本上都是三年的治療期加兩年的一個康復期，

Speaker 9 01:30:27
那這五年當中可能他就已經失去了工作的收入了，所以我會將這個重點告訴客戶，買重疾其實賠償你未來可能就五年之內你損失的一個工作的收入，還有你出院以後的一個療養的一個開支，還有有的假如你沒有買醫療保險，那你等於就是動用自己的存款，會讓你的資產會損失，然後如果家庭有配偶的話，他會為了照顧照顧你而放棄，

Speaker 9 01:31:01
所以，潛在的開支是非常非常的大的，所以我們要配一個重疾，就將這個所有的損失用現金去補償給他們，那我通常會跟客戶解釋一個醫療跟重疾最簡單的話題，我就說，醫療是給你時報時銷，幫你解決住院的一個貼心的小助手，他會幫你去交醫療費用啊，幫你去安排就醫啊。那重疾的話，其實就是賠你一大筆的現金，當你拿

到這個錢以後，那你的心理是非常的安全的，然後你的家庭也是非常的穩固的，所以拿這個圖跟客戶去說，他們也是非常的明白的。

Speaker 9 01:31:45
要他們知道，其實，換上重疾的話，其實很多的一個損失的開支，他們是看不見的，都是在冰山的一角，一小角。當他真正的是發現的時候呢，就非常的多的。我會結合我自己的實質案例去跟客戶講解一下的。講到這裡大家都非常的清晰，這個進度可以吧？那我就來下一張啊。

Speaker 9 01:32:16
我就講一下我客戶的一個案例吧。這個是比較有代表性的，因為這個客戶呢，確實是我從認識他到這個頭髮，花了三個月的時間，但是這三個月我是覺得非常值得付出的。其實這個客戶我認識他呢，就是在朋友圈裡面的一個朋友，他只是可能疫情期間早了，我幫了一個小忙，然後之後我們也沒有太多的連接。他有一天他主動的問我，

Speaker 9 01:32:48
他說Lindy我看見你好像有時候會發一些保險的一些概念的東西，他說你是不是做保險的？我說是。然後他就聊起來，他是需要更加量配置重機。那我就問他，我說你為什麼要配置重疾呢，那麼一定要全家人，他說我送給女兒的一個禮物，因為他自己是曾經，曾經患過重疾，所以，然後我就去跟他，他有在香港的時候，我就跟他聊過好幾次，根據他的訴求，這個客戶呢，其實他是非常非常細心的一個客戶，在這個場面上面呢，我發現我們一定要把我們的那個產品條款，

Speaker 9 01:33:29
賠償多少的次數，因為我們愛飯行是有總共有八十賠償的，然後每一個細節都要非常非常的熟，因為我這個客戶是隨時隨地都會問我的，而且他會將這個計劃書每一個字都會看得很清楚的，那如果他問你的時候回答不出來，那可能我們就失去了競爭的一個優勢在這裡了，因為這個客戶也跟我說，他其實見我的時候也見過我們很多的同行啊，包括其他公司啊，包括我們公司的同行啊，我們是他也見過的。

Speaker 9 01:34:00
但是他最後也給我一個認同，就是說我能夠隨時隨地的回答出他的問題，而且其他同行給他的一些計劃呀，跟我們產品有一些有差異化的話呢，我會想一個替代的一個方案去解決他的，就好像大家也知道其他的P公司的一個產品，有某一個點會比我們好一點點的，大家都有聽說過，他就是說可以賠，玩重機以後還可以賠認收。

Speaker 9 01:34:30
大家都清楚吧，那這點的話，可能他一問你的話，那應該很好，那你怎麼去解答他呢？那我就拿了一個觀點，我就說，你買重機是為什麼呢？為了誰呢？人壽是為了誰呢？我說你重機是為你自己的，我說人壽是為你家人的，那你既然已經有這麼大

的一個需求，包括你自己也需要買重機的話，你要買到最大的寶，而人壽是可以買的，但是相同的寶，我跟他比較一個方案以外，

Speaker 9 01:35:01
我說我可以用很少的錢，解決你這個人壽的一個方案。最後他也接受了。所以其實PK其他，特別是P公司的產品，其實也不是那麼難的。大家要找出一些細節來說就可以了。那這個客戶呢，我覺得我最成功的話呢，是先對比了這個其他產品的，讓他去來投保。然後他先生是不太，就男人嘛，都不太去上心，去給自己配置重機的。

Speaker 9 01:35:32
當然他也會跟我說，你要給我，配合我，去跟我一起去說服我先生。所以我們面對他們家庭成員的時候，大家也要就是大膽的去放心的去談。然後他就說，其實讓我去說服他先生。然後他首先是為自己三個孩子，每人買了五十萬寶額的一個金額。然後他自己和先生，也是買了五十萬的寶額。整個來說其實他們一家每年的保費都將近差不多一百萬港幣了應該是配十年的話你想想就就是這個金融十年以來是說很多很多的但是他自己一個重點就是說他給女兒買了這些醫療保險的重機保險的是送給女兒的禮物他自己和先生的話呢就是為了自己家庭資產的一個儲備不會被如果是他們是家庭經濟重心的話生病的話會。

Speaker 9 01:36:30
給家裡帶來一個經濟負擔所以這點其實客戶也是非常明白就是買重機的一個觀唸的那還有就是說在這個買重機的時候呢我們公司也會有重機加上營運他有一個優惠的嘛那在這個五張的保單的過程當中我中間也跟他銷售了一個十萬美金的這個營運那這個過程呢其實我原來沒想過客戶會買的。

Speaker 9 01:37:00
我就想客戶可能只是相當深的大一點，但是我也會把盈譽的一個講解給到他，也會跟他說其實盈譽會產生將來的收益，因為他十年的保費將近全部一千萬港幣的了，我說這裡會給你彌補一些你自己要交保費的現金流的，他也認同，後來他就是做了十萬美金。但是我覺得我銷售他重機以後呢，其實他對我的信任感是增加了非常的大的，到了第二年的時候，我們公司說預繳五年的時候，我又成功的給他銷售了一個十萬的盈譽。

Speaker 9 01:37:34
其他的這個一萬美金呢，其實就是在他做重機的時候，幫客戶拿到了這個回贈的最大化的，所以在這個配子的這個方案的時候呢，我們一定要給客戶利用好公司給我們的一個優惠配達的一個方案，也給客戶帶來最大的一個優惠回贈，所以客戶可以有一個優惠回贈，客戶信任我們的長度也會非常非常的高。在這個環節當中，其實我自己的一個反思就是說，第一，對產品要非常熟悉，條款要非常非常的熟悉，第

二，要講出客戶需要的一個重點，究竟他買重機是為了什麼的，第三，就是說，要細心的給他PK所有的其他行家給他的方案，可以先講出來。

Speaker 9 01:39:02
下一步，因為可能為什麼沒有醫療呢，因為他的孩子在美國出生呢，所以他可能還在這方面去猶豫，然後他先生的這一塊呢，醫療我也大概聊過了一下，做一些高端醫療，但是他可能現在還在考慮，所以你成為他的一個全方位的保險顧問以後呢，你就會有很多很多的銷售機會，還有這個客戶這個月還來幫我買頭簾鞋，所以大家一定要跟客戶成為一個緊密的一個聯繫關係，成為他的家庭全方位的一個保險顧問，這個就是我這個客戶的案例。

Speaker 9 01:39:44
我總結一下我今天的分享，其實在我剛才分享的時候已經帶出了我很多的一個思考和想法，其實真的是要成為一個優秀的財務顧問，優不優秀其實不是我們自己定義的。最直接的具象化就是說他信任你，他買保險之前問你，他也會將其他保險公司同行的一些方案給到你，他認為你優秀才會告訴你更多的一些內容和他的想法，所以優秀一定要自己努力以外還要爭取客戶的一個定義，取得客戶的信任，客戶就可以繼續的一個家寶。

Speaker 9 01:40:29
然後還有專業，專業也是在跟客戶去談條款的時候，確確實實可能我們都不用看小冊子，不用看計劃書了，隨口就要說的上來。然後他就體現了我們的專業性，然後有為我們在市場上面創造最大的一個競爭優勢，這個競爭優勢的話我覺得可能有一些不太合規的競爭。那如果你取得客戶信任的話，我就是客戶，

Speaker 9 01:41:01
給我要求一些不正當的一些行為的所以只要你專業，只要你獲得客戶的信任，其實他會完完全全的按照我們的方案去做，也按照我們給他的一些公司的制度去做的，然後還是要強調服務，我剛才說的這個客戶案例，他最後也曾經給我說過一句話，他就說，他這樣跟我說的啊，我這是原話說，他說Mini我知道你是在香港的，所以我要找一個常駐香港的agent，這個可以給到客戶的一些反思，他說因為可能我以後，有可能我孩子以後來香港讀書啊，我希望你除了是我的那個全方位的保險顧問以外，我還希望你成為我一個香港的一個超級聯繫人啊，那這方面就體現了很多的一些服務，這些也可以給到同事們的一些想法和思考，然後情感這方面，情感這方面就是說，

Speaker 9 01:42:00
經常成為我們的客戶以後，當然也要跟客戶去喝喝茶呀，去聊一下，其實我這個客戶有時候會主動找我，我也會主動找他，那這個是維護我們客戶關係，連線的一個核心。如果沒有經常跟他們有連接的話呢，那我就沒有辦法知道，他說他的存款到期了，我說存款到期可以買我們同仁基金啊，所以這個真的是這樣，他跟我說費工

的到期了，我說可以啊，你加油做什麼呢，我說醫療你還在等，那我說你可以執行一些財富自由的一些保單啊，派出基金啊，我也會講一些我其他客戶的一些生意給他聽，他說也好，所以要經常跟我們客戶經常見面，保持信任，保持聯繫感。

Speaker 9 01:42:45
然後還有銷售重機其實是很容易獲得客戶的轉介紹的，我這個客戶就給我，簽完以後再轉介紹了一個客戶給我，也是買了，給他買了重機，他自己重機可能核保不得了。所以他自己重機，他自己重過。但是也會買營運，也是10萬美金，所以在這方面他也說了，他說我的朋友需要買重疾健康保障，我覺得要我也會幫他找一個最安全，最信任，最靠譜的Edge，所以我把你推薦給他了，那有他來背書的話，其實他講一句給我好，頂我10句，所以也是非常容易獲得這個客戶的一個轉介紹的，那另外為什麼我自己要持續成為。

Speaker 9 01:43:30
客戶家庭權範類的一個財務保險顧問呢？當然我最大的動力我是成為優秀，那我這個行業的優秀當然成為繼續的TOT，因為當我有這個動力以外，其實我很多的一個獎項的一個title的認證，也是真正可以客戶看見我們非常優秀的一面，因為其實客戶說實話在他的朋友圈裡面其實不只我們一個agent的，有說，我還沒有說的一些公司的獎項，

Speaker 9 01:44:02
他會跟我說你們這個是什麼什麼的。我說你挺懂的事。他說我會瞭解的。所以我們一定要給客戶看到我們最優秀的一面。時間剛剛好嗎？好，謝謝大家。

Speaker 1 01:44:25
我不會急著把你的QR放出來的。先往中間一點。又有專業，又有情感的黏性。真的是做得很好。我們有大會請到這樣的重要的嘉賓，都有一個小小禮物。我現在就是請我的偶像上臺了。然後代表我們給觀眾送一份小禮物。感謝文念。大家再次給點掌聲。謝謝。

Speaker 1 01:45:20
我剛才在跟您介紹點小東西的時候，我看到一張自己戴的小照，做什麼都要認認真真，是嗎？都要專業，我把專業的東西先還回去，下面呢，我還有幾項內容，先跟大家預告一下，有一個重要的Q&A的過程，這個Q我留下，稍等，有一個Q&A，如果有問題呢，現在可以，

Speaker 1 01:45:50
可以掃描一下，我後面還有大概幾個環節，第一個是Q&A的問題咯，然後之後呢，我會放送一個重要的信息。另外一場分享會有眾多的醫生，而且我看到還有麥琳琳，等下可以擰下線，還有最後一個環節，過一會兒那個暫時在外面開重要會議的那個梁朝偉的回來，會有些派福利的過程。大家等一下，好，先去到這個問答的

環節，第一個問題呢，我看到是問麥琳的，我先用那個，就這個普通話把這個問題先提一遍，然後請這邊麥琳幫我們回答一下好了，等我一下啊，我還沒有找到這個問題，好，那就說到早期危機最多，

Speaker 1 01:47:27
現在首十年贈送的保額可以在第九年保單週年轉換成終身的重機保障，想確認一下是不是隻可以轉太陽安心寶？這個問題就簡單了。

Speaker 4 01:47:40
講得太好了，是隻可以轉去太陽安心寶的，為什麼呢？大家記不記得COVERAGE BOOSTER包的東西，包CI，包DEF，包第二個tier的ICU，全部都是大東西來的。ECP就是唯一一本公司全體正體盤。所以我們的coverage booster 只可以轉看 ensemble記住是 OIS 的那個， 和另外一個產品的 coverage booster 不同的。

Speaker 4 01:48:10
有一隻是 SEU 的 coverage booster 有點不同的記住啦， 是 OIS 的coverage booster。

Speaker 1 01:48:16
幫我們用廣東話吧一條問題， 早期危疾最多可以賠幾次？講多一次。

Speaker 4 01:48:24
早期危疾最多可以賠幾多次？是第一頭 100% 賠完就補的了，如果客人中了 5 次 early stage每次都是 20%20% 乘以 5 次補完 100% 就補完了但有些 early stage 是賠 10%譬如有一隻是賠 10%你賠了 4 次 20%賠了 1 次 10% 都是 90% 而已中了 10%如果他真的中不幸有中多次 early stage 就要賠那 10%

Speaker 4 01:48:55
跟著才會 refresh 再賠 major onlyok 嗎。

Speaker 1 01:49:05
然後呢，跟著有三條問題，我請PJ過來幫我們回答。第一條問題他說，Grandfather這個條款呢，是舊合約條款比較好，跟舊條款還是無論新合約只要哪個好又跟哪一份，大概是這個意思。

Speaker 8 01:49:29
那麼呢，其實呢，如果客戶呢，他擁有舊的合約的保單，還有一個新的話呢，你可以看一下二選一，只要其中一個他可以符合到保單條款的話，基本上另外一個呢，我們就會用這個Grandfather去發放這個賠償。但是呢，大家就必須留意一下呢，就是某一些舊的一些合約的保單呢，就不在這個Grandfather裡面呢，是可以承包的。

Speaker 8 01:50:00
答個比如啦，就是如果癌症，癌症就是舊的合約跟新的合約，是會有一些不一樣的，對嗎？這樣只要呢，客戶的狀況呢，他符合的其中一個，但是另外一個他其實是不符合的，可是我們可以引用這個灌發的領域去賠償另外一個保單，這樣OK嗎？OK，好，謝謝。

Speaker 1 01:50:24
然後有一個問題說，已經賠償百分之百，繼續治療癌症，最快幾時可以賠償。

Speaker 8 01:50:33
那這個呢，我相信呢，同事想問的是有關癌症的，癌症陷阱的這個會議，如果呢，客戶呢，他一開始他診斷了癌症，在一年之後呢，他一直不斷有做那個癌症的那個更新的治療，一年之後呢，他就可以提交索償申請了，去索償這個癌症陷阱。當然呢，他在提交申請的時候，就要給我們，一些證明啊，就是可能有醫生的解釋性，

Speaker 8 01:51:03
客戶他現在是進行著什麼流程的，然後他來著可能每，每半年啊，他都需要進行這個化療啊，還是電療啊等等，他都要提供這個證明給我們知道。

Speaker 1 01:51:16
然後說，哦，可以了，那PJ就是這麼多問題，謝謝。然後還問到詩語條問題，但是他還沒有返場啊，哎，在這裡啊，哎呀。問老闆說，是不是有一個新的重疾的產品下個月會出來？啊，那麼我們是賣這個愛辦行的，今天賣愛辦行還是去賣那個新的重疾產品呢？哇，好嚴峻的問題。

Speaker 2 01:51:48
對，兩個都賣，但是現在就肯定是買愛辦行那個產品啊，因為未來那個產品啊，剛剛不知道Winnie有沒有說呢，就是，新的產品有一個比現在的更貴，有一個比現在的更便宜，但是更便宜的，那他那個賠償的額度啊，其他東西也是比較小一點的，所以呢，現在是中間那一點，但是現在如果你買呢，剛剛也有講了，這是半個月的這個回贈給大家嘛，話說給我們的客戶嘛，

Speaker 2 01:52:31
所以呢，到那時候呢，比方說九月份有新的產品，有沒有八個月呢？不肯定的，但是現在呢，就肯定有八個月了，好不好，現在就是這樣講了，所以我們現在呢，從五月份開始呢，我們的生意呢，就是做得非常的好，五月份，六月份，七月份，就是很多人就是敢，就是買愛半行，現在最後的一些時間，所以你知道答案是怎麼樣。如果現在有，肯定是現在，因為你真的不知道這個癌症是什麼時候發生嘛，我剛剛也有在說呢，就是有四個來嘛，自娛其來嘛，就是那個殖病，就是沒有人是願意知道哪一個時候來嘛，我剛剛很多時候也要知道，但是呢，那個賠付，就是你剛剛Loretta也有講啊，哇，賠了多少啊？

Speaker 2 01:53:29
一千多萬，你可能都說啊，很小啊，很小啊，我剛剛在另外一場的嘉賓分享，他有一個客戶，他給他看，就是他吃飯的時候給他看，這個手有小小的黑的一個部分，黑色的一個部分，然後跟他說，啊，我有黑色的部分，這個手現在拿不起來，那你知道，

Speaker 2 01:54:00
那個客戶賠付多少，你知道是什麼事情，他買了醫療，那你知道最後他賠付的多少，他只是變黑色的，就手拿不到，知道嗎，差不多400萬，400萬，那個治療從二月份開始到十月份，十月，就是二月到十月，就是差不多半個月的時間。

Speaker 2 01:54:33
然後他那個呢，他那個客戶呢，他買了一個高端醫療，但是他只是一個這個年生，年生只是三十多萬的一個，這個普通的醫療，但是你看，這是，所以很多時候就是很突然，他每一次做這個賠付的時候。他也要找公司賠付的部門，因為他每一個禮拜，他的醫療的費用可能也是幾十萬，他說我可以賠，他自己要去醫院加那個費用，還是公司可以快一點，他可以加費用，因為他根本沒有這個錢，所以我們為什麼做那個重大疾病呢？

Speaker 2 01:55:26
那個錢不是我們普通可以賠付出來的，所以我們很多時候為什麼叫大家，就是現在以前可能是買，就是國內可能是幾十萬，香港最小你要預備兩年人工，話說四年人工左右的錢，你最小要有這個準備給你的客戶，所以我們很多時候，你的銷售很多時候就是這樣啦，比如說也用他其中一個人工，例子啦，就是有一個有一個。

Speaker 2 01:56:00
印鈔票的機器，十萬塊。印鈔票的機器，每一個月可以印十萬塊的機器出來。印鈔票的機器，其實九萬塊。你想做哪一個，九萬塊還是十萬塊的機器？肯定是十萬塊啦，每一個月都可以印十萬塊出來嘛。但是呢，十萬塊的機器呢，是沒有保用的，沒有保養的。

Speaker 2 01:56:31
那如果九萬塊那個呢，是有永久的保養，永久的保護，那你想做哪一個機器？其實那個故事呢，其實是你的客戶。就是他每一個月，其實都能夠就是佔取他的這個人工嘛，但是沒有他，他的家庭的守護就沒有了。所以希望就是大家就是，為什麼我們，現在做很多這個重大，中大疾病的講話，無論是香港人或中國內地或其他地方，也要發展我們中大疾病的保險方案，好不好。

Speaker 1 01:57:21
好，停咯咯了。這邊有一個問題是問到荷寶部的同事了。來，帥哥你自己來，普通話講到這麼好，我不幫你翻譯了。

Speaker 6 01:57:31
好，強哥已經給我這個問題了。第一個問題是關於肺結節的荷寶指引。所以大家首先準備電話，記錄下音樂報告的號碼，大家可以回去看看。所以它的音樂報告號碼是A250468。我再說一次，A250468。它裡面就...我們如何放寬呢？

Speaker 6 01:58:02
那我再說多一點點就是說這個費姊姊我們怎麼樣去放寬呢？客戶必須要有兩個CT的費部作為一個對比那這兩個CT的那個，熱情不能夠說好像說如果客戶現在這個月份，八月份他是最新找到一個費姊姊不可能說我下個禮拜我再去做個CT去做個對比，這個我就不能夠接受所以一定是要相隔六個月所以可能就是說他一月份找到費姊姊所以他這個月份他就可以再去做一個CT。

Speaker 6 01:58:35
去做一個對比所以兩個CT報告一定要有六個月的一個間隔然後我們就是會看一看，那個CT報告裡面的那個姊姊的那個，那個什麼顆粒會不會是增加還是減少然後他的那個，size有沒有變大還是縮小這樣子的狀況去看會一個對比，如果大家想要更瞭解，就去看一看裡面的報告裡面的荷包資訊。

Speaker 6 01:59:06
然後另外一個問題，我就覺得這個問題問得非常的好。那他就說啦，如果客戶有一些症狀，譬如就是說胸悶、頭痛、流鼻血，很多問題。那就做完各種檢查，一切正常。那其實這個狀況呢，他要怎麼做答案呢？所以第一，就是每一個同事都知道呢，他這是一個症狀，並不是一個診斷。如果大家在iPOS裡面要申報這些東西呢，你們是找不到的。因為iPOS呢，疾病的話呢，就是一個醫生診斷。

Speaker 6 01:59:40
譬如說發燒、胸悶、頭痛這些呢，不會有的，因為它是一個症狀。那就是說呢，你一定要寫一個荷包情書給我啦，就是一個story telling啦。因為它也是很多問題。所以你其實要告訴我呢，就是說，因為到最後就是說我們看的是什麼，其實我核保之因，我一定會是看最後醫生診斷為什麼，他看了那麼多醫生，他去做了那麼多檢查，到最後醫生說他是什麼問題，那你就可以跟我說醫生診斷為什麼，然後就是要遞交相關的報告，就是他所做的檢查，全部的報告我們都要看得到，然後就是告訴我現在的症狀如何，

Speaker 6 02:00:26
客戶是否需要繼續觀察，還是有服藥，然後現在狀況怎樣，還是他已經說我現在已經OK啦，沒有再去跟進以痊癒，這樣子，這個也是很重要的，通常我們一定要知道客戶現在的狀況是怎樣。好，然後最後一個問題啦，就是說呢，客戶他本身有膽固醇偏高，然後呢已經改善回去正常水平，然後客戶需要怎麼填寫，那其實呢這個膽固醇呢，在IPOS裡面，

Speaker 6 02:01:00
他會有一個選項，就是特定是給黨庫存去做答案的，所以大家就回答如實在這個黨庫存那邊就OK了，因為他一發黨庫存呢，他就會有一些相應的題目要客戶回答，那當然如果就是說他已經沒需要了，可能就已經是全部全域normal，回去隨便的話就有機會去直接通過了吧，所以就是看客戶回答在iPOS裡面是這樣。好，如果這裡有問題的話，我們可以稍後再交流交流，謝謝。

Speaker 1 02:01:36
謝謝，謝謝，這個問題確實太多，其實我念的列表還很長，沒辦法請嘉賓一一回答了，然後最終環節結束之後，場子會留給大家十來分鐘吧，然後需要面對面去問下一問題的大家，現在可以準備你的問題了。