2025-09-30 釐清內地中產客戶真正需要，定製「保險金信託」

> 日期和时间： 2025-09-30 18:14:57
> 地点：[输入地点]
> [插入标题]
> 客户关系 大额保单 销售技巧

主题

要点

1. 公司目标与支持：达成6500位MDRT，并为此提供包括课程在内的一系列支持。
2. 嘉宾介绍：Gaby金女士，入职后持续完成MDRT，三次COT，两次TOT的MDRT导师，分享内地中产客户群销售心得。
3. Gaby的职业历程：从2016年兼职入行，1年半完成两次MDRT，到2018年全职第一年达成TOT，再到2023年升任总监并再次达成TOT。
4. Gaby的团队成就：团队连续四个月获得全公司最高MDRT比例，并荣获友邦杰出区域第一名。
5. Gaby的个人业绩：今年至今签了24个客户，总FYC约660万。
6. 核心销售理念：成交的关键是找到集合了有需求、有购买力、对我们有信任度的A类客户群体。
7. 案例分享一：如何通过长期客户经营和把握时机，为一个18年的老客户的太太成功加单一张15万美金x5年的储蓄保单。
8. 客户关系维护：通过低频次、高浓缩的见面，从业主关系发展为朋友、私人形象顾问等多重角色，建立深度信任。
9. 成交时机（Timing）的识别：在客户生意逆势上升但个人状态（健康、婚姻）不佳时，识别出其资产隔离和理财的潜在需求。
10. 精准销售切入点：针对客户不懂理财、资金只有活期和民间借贷的痛点，将大额保单包装为“个人安全垫”和“小信托”，解决其对婚姻风险的担忧。

金句

- "水为财。"-- Gaby金
- "成交最关键的话其实也非常简单，说难也难，说简单也简单，只要大家找到这一类客户的A类客户群体，集合了有需求有购买力，对我们是有信任度的这样子的客户，其实成交不是一件特别难的一些事情。"-- Gaby金
- "有机会没机会创造一些跟各部的机会，可能聊着聊着，说不定就有一张单可以给你聊。"-- Speaker 3
- "不管世界变得再快，不管AI能够取代再多的工种，但是它永远取代的不了是一个人跟人沟通打交道的能力，AI永远取代不了一个人的真诚和专业。"-- 客户
- "真诚永远都是必杀技。"-- Speaker 3
- "你是赚有钱人的零花钱，而不是普通人的生活费，可能会让你的整体的成交感受也会更好一些。"-- Speaker 3
- "中年人都需要身边有些聪明，但是不要太聪明，有一点点熟，但是又不要太熟的朋友，而且没有太多共同交集的朋友。"-- Speaker 3

章节和主题

内地中产客户群销售心得与案例分析

> 讲者Gaby金分享了她从兼职MDRT到多倍TOT及总监的成长历程，并强调成交的核心在于找到有需求、有购买力且信任你的A类客户。她通过一个具体的案例，深入剖析了如何通过长期客户经营、精准识别并把握成交时机、运用特定话术和技巧，最终成功签下大额保单。

- **关键点**
    - Gaby的职业发展路径：2016年兼职加入友邦，用一年半时间做了两次MDRT；2018年决定全职投入，当年即达成TOT；2018年底晋升New S.U.S.，2019年晋升BLM；2020年至2023年间生育两个孩子；2023年，在生完二胎后，个人业绩达成TOT，并成功晋升为总监。
    - 个人及团队成就：截至分享时，Gaby当年的个人FYC约为660万，签了24个客户。其团队连续四个月（从五月开始）保持全公司最高的MDRT比例，并获得了“友邦杰出区域第一名”等荣誉。
    - 核心销售方法论：成功的关键是识别并服务于“A类客户”，即同时具备“有需求”、“有购买力”和“对你有信任度”三要素的客户群体。
    - 优质客户的“养成”：对于有实力的客户，需要通过持续的、高质量的互动来“培养”，增加粘性，等待一个合适的成交时机（Timing）。

    - 深度KYC的方法：在看似闲聊的会面中，通过询问对方生意状况、发展方向、家庭关系、子女教育规划以及个人状态等问题，全面了解客户信息，为销售寻找抓手。
    - 建立信任的技巧：除了了解客户，也要主动更新自己的动态，包括业绩、团队发展、个人生活等，将客户关系从单一的业务关系向更私人的朋友关系转化。
    - 利用客户兴趣促成交易：深入了解客户的个人喜好（如喜欢买包），并在关键时刻利用这些兴趣点作为“诱饵”，创造见面和签单的机会。
    - 销售切入点的话术：将保险产品的功能与客户最切身的痛点相结合。例如，将储蓄保单包装成对抗婚姻风险、隔离家庭资产的“个人安全垫”或“小信托”。
- **Examples**

> 客户背景：一位18年的老客户的太太。客户夫妇是70后创一代，受教育程度不高但勤劳致富。太太性格外向，爱社交，是圈子里的意见领袖，非常喜欢购物。先生性格内敛。Gaby在2018年与先生签单后，与太太建立了良好的联系，并保持每年1-2次的高质量会面。在今年元旦见面时，Gaby发现客户太太状态不佳（身体、婚姻出状况），但其生意在疫情期间逆势上升（其丈夫去年买了七辆车），且她自己用闺蜜名字注册的私人公司在半年内已实现盈利。她的个人理财方式仅为银行活期存款和民间借贷。

    - 第一步：长期关系维护与信任建立。Gaby通过多年的持续跟进，与客户太太从客户关系发展为无话不谈的朋友，甚至成为她的私人形象顾问，建立了极高的信任度。
    - 第二步：识别成交时机（Timing）。在2024年元旦的会面中，Gaby敏锐地捕捉到客户的核心矛盾：生意兴隆、现金流充裕，但个人层面（健康、婚姻）缺乏安全感，且存在巨大的资产保障和规划需求。
    - 第三步：精准定位痛点并提供解决方案。针对客户不懂理财、害怕风险，以及对婚姻不确定性的担忧，Gaby从女性角度出发，建议她为自己建立一个“安全垫”或“小信托”，以隔离婚姻风险。这个定位精准地击中了客户的内心需求。
    - 第四步：简化产品讲解，聚焦核心利益。Gaby只花了不到五分钟介绍产品，用“一年投一百万，五年下来五百万，大概可以怎么拿钱，能拿多少钱”这样简单直接的语言，让客户迅速理解了产品的核心价值。

    - 第五步：利用冲动，推动执行。在客户心动时，Gaby立刻催促她去办理港澳通行证，试图锁定行程。当客户因故推迟后，Gaby又利用客户想买一个特定款式的包包作为“诱饵”，成功将其邀约至香港。
    - 第六步：丝滑的签单流程。客户抵达香港后，Gaby先陪她去买包，满足其购物欲，然后顺路带到公司签单，整个过程非常流畅。
    - 第七步：应对后续专业提问。客户在闺蜜（其中一位是律师）的协助下，于签单当晚和次日早上发来了两批共10个专业且逻辑清晰的问题，考验了Gaby的专业应对能力。

案例一：处理高客单价、重感情客户的异议

> 一位刚签下15万美金保单的客户，在第三方（闺蜜、律师）的影响下，发来一连串专业且逻辑性强的问题，对保单产生疑虑。

- **关键点**
    - 对于非专业、重感情的客户，应避免陷入纯粹的技术细节讨论。
    - 建立情感连接和信任是成交的关键，让客户感觉你是站在她那边的。
    - 成交速度至关重要，在关键时刻迅速完成流程可以防止客户反悔。
    - 大客户买的更多是“感觉”和对销售人员的“信任”。
- **讲解**
  讲者采取了以下应对策略：

1. **避免线上辩论**：没有立即书面回答任何具体问题，因为这会使自己陷入与客户背后“专业人士”的对立面。
2. **安抚并邀约面谈**：首先安抚客户情绪，以客户行程劳累为由，建议她好好休息，并约定第二天到办公室当面讲解，掌握沟通的主动权。
3. **回归客户本身需求**：面谈时，首先询问客户自己有什么顾虑，将焦点从第三方的疑问拉回到客户的真实想法。客户的核心顾虑是“保单有什么风险”。
4. **针对性解答核心疑虑**：直接回应客户的风险顾虑，指出主要风险在于“缴费期五年内退保”和“汇率风险”，并解释汇率风险可通过长期持有（类似定投）来平摊成本，无需过分担心。
5. **情感共鸣与关系巩固**：解答完核心问题后，立即转向情感沟通。强调双方多年认识的友情，将自己定位为与客户“一伙的”闺蜜，而非对立的销售。从女性视角、婚姻风险等角度，重新唤起客户购买保单的初心和当时“心动的感觉”。
6. **快速锁定成交**：在客户表示没有其他问题后，立即安排秘书进场，现场完成付款流程。讲者判断，对于这类客户，一旦付款完成，事情就尘埃落定，不会再多想。这避免了客户回去后再次受到外界干扰。

7. **完成后的服务**：成交后，向客户明确表示接下来在香港的五天将是纯粹的游玩和放松，主动提出帮忙安排购物等事宜，进一步巩固客户关系。

案例二：服务逻辑性强、谨慎专业的客户

> 讲者分享了她如何与一对专业背景强（先生是高考状元、大厂高管，太太曾从事地产行业、逻辑性强）且非常谨慎的客户建立信任，并在一年半内成功签约六次，总保费达340万美金的经历。

- **讲解**
  讲者采取了以下应对策略：

1. **初次接触与应对**：
    - **背景**：2024年3月首次在深圳与客户夫妇见面。客户夫妇话少、谨慎，初次沟通较难深入（KYC难做）。
    - **应对提问**：见面后，客户同样提出了大量专业问题（要求提供完整协议、历年分红实现率、保证与非保证收益、退保价值等）。讲者判断此类客户不能用“打感情牌”的方式对待。
    - **高效沟通**：她选择立即给客户打电话沟通，而非文字回复，以提高效率并感知对方反应。同时，她意识到作为决策者的先生虽然不直接沟通，但参与度高，因此每次与太太沟通后，都会迅速整理一个简洁的文字总结版本，方便太太转发给先生，体现了高效率和对两位客户的尊重。
- **首次签约与关系深化**：
    - **促成签约**：通过高效专业的沟通，客户于2024年3月底来港签约了首张保单（10万美金，缴费5年）。
    - **展现专业，埋下伏笔**：签约后，讲者感知到客户太太仍有保留。她借机主动提出为客户梳理其在境内外的所有保单。在梳理过程中，她不仅展示了专业性，还向客户介绍了重疾、医疗、储蓄之外的其他产品类型，如大额人寿、派系基金等，“剥下一个小小的种子”。
- **创造互动与二次销售**：
    - **建立情感连接**：7月份，讲者给客户寄送了家乡特产杨梅作为礼物。这个举动打破了储蓄类保单客户互动少的局面，客户反馈极好，双方由此展开了更私人的交流。
    - **抓住机会**：借着热络的沟通氛围，客户主动咨询了一款内地代理人推荐的“年金+高端医疗”产品。讲者抓住机会，通过对比香港同类产品的优势（如高端医疗“终身保证可供续保”、年金更高的利率），并用一个100万人民币的计划对比，清晰地展示了长期收益的巨大差异。

    - **善用比喻**：针对客户可能考虑卖掉上海房产的情况，讲者用一个“上海一千万房子租售比仅1.2%”的例子，与保险产品的收益进行对比，生动地说明了保险作为资产配置的优势。

- **Examples**

> 以上海一套价值一千万的房子为例，月租金大约为一万块，一年租金收入为十二万，租售比仅为1.2%。

    - 这个回报率还未计算物业费、管理费、空置期损耗和维修费用。
    - 在当前市场下，非核心地段的房产变现速度慢，且交易时会产生税费。
    - 通过这个具体的、客户易于理解的例子，可以有效对比并凸显出保险年金产品在收益稳定性、流动性和费用方面的优势。

保单与房产投资对比

> 讲述了将一千万资金分别投入房产和保单两种不同方式下的收益与风险对比。

- **关键点**
    - 房产投资：未来可能产生遗产税、房产税；每月租金约一万。
    - 保单投资：每年可提取总保费的7%（七十万），相当于每月约六万“租金”；无需支付物业管理和折旧费；交易时无税费；需要现金时，退保一到两周资金即可到账，并规避外汇管制。
- **讲解**
  之所以用房产举例，是因为客户曾在房地产市场工作，经历了内地房地产的黄金时代，大部分资产都在房产上。这种对比方式能让客户有更切身的体会。

销售技巧：锁定未来意向与促成签单

> 介绍了当客户表示未来有需求但非立即有时，如何通过特定技巧锁定意向并最终促成签单。

- **Examples**

> 客户提及九月份有理财到期，届时可能考虑加购保单。销售人员在七月份客户来港时，以“九月份的预缴利息政策不确定”为由，说服客户先预留一个额度，钱等九月份再付，且随时可以无条件取消。

    - 制造紧迫感：指出当前的预缴利息政策（如一个月一个月的出）不确定未来是否还有或有这么高。
    - 提供低压力方案：提议“先留额度，钱到期再付”，给客户安全感。

    - 打消客户顾虑：明确表示如果客户改变主意，可以随时取消，没有任何负担和责任。
    - 最终成果：客户在七月份就签下了第二张十万五乘以五的五十二万五美金的保单。

建立深度信任与拓展业务

> 通过提供超出保险范畴的增值服务，与客户建立深度信任，并从中发掘更多业务机会。

- **关键点**
    - 主动创造沟通机会，在聊天中发掘潜在需求。
    - 在了解到客户为女儿办理EB-5签证并担忧未来税务问题后，主动引入大额人寿与信托的配置概念。
    - 为客户免费安排税务师咨询，解决其税务疑虑。
- **讲解**
  这种超越单纯保险销售的专业服务，让客户感觉团队能解决多方面问题，从而极大地建立了信任感。客户在第二次见面时笑容更多，也更愿意分享个人信息，为后续业务（如从其700多万的现金资产中发掘更多机会）打下基础。

高净值客户的增销策略与异议处理

> 本知识点讲述了在面对高净值客户时，如何通过精准的利益演示和多维度的销售技巧实现保额翻倍，并在签单后有效处理家庭成员的反对意见，巩固销售成果。

- **关键点**
    - 利益量化与可视化：在进行方案对比时，将不同方案的利息差额从外币（美金）换算成客户更熟悉的货币（人民币），以“几十万”的直观数字冲击客户，使其清晰感知价值。
    - 营造紧迫感与稀缺性：通过“饥饿营销”（如8%定存预缴是限额发售）、结合宏观经济趋势（如美国降息、汇率波动）和利用特定环境（如在公司主场办公室的压迫感），促使客户当场做出决策。
    - 危机干预与情绪管理：当一方客户在另一方不知情的情况下增加保额后，必须抢在客户回家前，主动联系其配偶，第一时间平息其负面情绪。
    - 情感与逻辑并行的沟通技巧：处理异议时，首先通过强调签单方对家庭的爱（例如，将妻子设为100%受益人）来安抚对方情绪；随后，

从理性角度详细解释新方案能为家庭带来“二十多万”的额外收益，是更优的财务决策。
    - 建立长期信任承诺：向客户配偶表明自己作为保单服务者的角色，并承诺未来任何保单的变动都会与其同步信息，以此建立信任感和安全感。
- **Examples**

> 客户丈夫原计划购买一份“10万乘以5年”的储蓄单。顾问在现场通过计算，向其展示了若将方案升级为“20万美金一年，预缴一年”，可以多获得“几十万”人民币的利息。同时，顾问强调了该8%预缴利率的限额稀缺性，并结合美国降息的宏观背景，最终在办公室的专业氛围下，成功说服客户将预算翻倍至20万美元。

    - 第一步：顾问通过精确计算，将20万美元方案比10万美元方案多出的利息优惠量化为“几十万人民币”，让客户有了非常直观的感受。
    - 第二步：顾问利用“限额发售”进行饥饿营销，并提及美国降息和汇率波动，制造了“此时不买更待何时”的紧迫感。
    - 第三步：签单后，客户的妻子发来长串短信表示极度不满。顾问立刻在客户丈夫到家前，主动致电其妻子进行沟通。
    - 第四步：电话中，顾问首先告知对方“您先生把受益人100%都写给您”，以此缓和气氛。随后解释新方案能多赚二十多万，是为家庭长远财务做的更优考虑。
    - 第五步：顾问向客户妻子承诺，作为保单的管理人，未来有任何变动会随时同步，最终获得了对方的理解和接受，成功化解了潜在的退单风险。

客户关系深度维护与持续加单

> 本知识点阐述了在完成初步销售后，如何通过一系列的跟进、维护和需求挖掘技巧，与客户建立深度信任，从而实现从单一产品到多元化配置的多次加单。

- **关键点**
    - 保持专业信息触达：成交后，不能中断联系。应定期、定向地为客户发送其可能感兴趣的市场资讯或基金表现报告，这既能体现专业性，也能维持客户粘性。
    - 识别购买信号：当客户在一段时间后主动联系并咨询之前提到的产品时（“我有一笔理财到期了，你上次说的那个基金，我想了解一下”），这通常是成熟的购买信号，应迅速响应并安排会面。

    - 扮演倾听者与启发者：在与客户深入交流时，耐心倾听其“吐槽”，充当“情绪垃圾桶”。同时，适时引用其他客户的匿名案例（如“客户一为自己准备安全垫”），以非说教的方式启发客户思考自身潜在的保障需求。
    - 循序渐进，不急于求成：当客户只想先小额“试试水”时（如先买30万美金基金），应尊重其决定，不强行推销。可以通过后续的轻松场合（如饭局），在聊天中巩固和深化其需求，为下一次加单做铺垫。
    - 定期进行保单检视：在客户持有多张保单后，主动为其制作清晰的保单整理表格，系统性地梳理其现有保障（短期、养老、重疾、医疗），并明确指出保障缺口（如大额人寿），从而顺理成章地引出新的销售建议。
    - 提供综合解决方案：当客户提出新的需求时（如购买大额人寿），不应只推荐单一产品。可以提供多种方案组合（如“财富系列”对比“盈活+定期寿险”），并从杠杆率、灵活性、功能性等多个维度进行专业比较，让客户感受到方案是为其量身定制的。
- **Examples**

> 在完成初期销售后，顾问通过持续发送市场资讯维护客户关系。2月，客户因理财到期主动咨询并购买了30万美元基金。3月至7月，该基金近10%的良好表现促使客户丈夫在7月跟进购买了60万美元基金。随后，顾问通过保单梳理指出客户家庭在大额人寿方面的保障缺口。尽管首推的“财富源源”产品售罄，但顾问在8月根据客户“不动用杠杆撬动最大保障”的需求，提供了“财富系列”与“盈活”两种方案对比，最终客户选择了功能更强的“盈活”方案，完成了第六张保单的成交。

    - 培育与主动咨询：顾问通过持续的资讯分享保持与客户的互动。2月，客户主动上门，成交了30万美元的基金单。
    - 成果驱动转介绍：3月购买的基金到6、7月份涨了近10%，优秀的业绩表现直接促成了客户丈夫在7月份加购60万美元的基金单。
    - 专业检视与需求定位：顾问为客户整理了名下的5张保单，通过表格清晰地展示了其保障缺口——大额人寿。
    - 灵活方案设计：针对客户8月提出的需求，顾问没有固守单一产品，而是提供了两种不同功能和杠杆特性的方案供客户选择，充分体现了其专业性和以客户为中心的理念。
    - 完成闭环：客户在详细比较后，选择了10万美金乘以5年的“盈活”方案，完成了从储蓄到基金，再到大额人寿的全面家庭保障配置。

客户关系维护与信任建立

> 讲座分享了与客户打交道、建立深度信任关系的多种技巧，强调通过有效的沟通和个性化服务，将自己打造成客户信赖的伙伴，而不仅仅是保险销售。最终目的是为了更好地服务客户，并实现大单成交，达成MDRT、COT甚至TOT的目标。

- **关键点**
    - 主动为客户提供有效信息，帮助他们节省信息筛选的时间。
    - 在新年祝福等场合，分享自己的专业成就（如获得GDOI第一名），让客户见证你的成长，从而在转介绍时能更好地“sell”你。
    - 扩展服务范围，不止于保险，可以包括税务、教育、香港身份规划等综合服务，让客户在有相关需求时第一时间想到你。
    - 进行形象管理，根据不同客户群体的风格调整自己的着装打扮，让对方感觉舒服，减少距离感。
    - 深度共情，理解并认可客户的牺牲与价值，例如，肯定全职太太为家庭的付出，并向其请教育儿经验，建立情感连接。
    - 针对不同类型的客户采取不同沟通策略，如对“东亚直男”型客户多使用数据进行理性沟通，辅以少量情绪价值。
    - 成为一个“聪明但不太聪明，熟但又不太熟”的朋友，为客户提供一个安全的情绪“树洞”。
    - 成交的前提是解决客户的真实需求。
- **讲解**
  通过一系列的沟通和服务技巧，与客户建立超越买卖关系的深度信任。例如，通过分享个人业绩，让客户成为你事业成长的见证者，这样客户在向朋友推荐你时，能更具体地描述你的专业能力。同时，通过共情和理解，走进客户内心，特别是对于那些需要被认可的群体（如全职太太），通过肯定她们的付出，建立强烈的情感纽带。核心在于，通过真诚和专业的服务，解决客户的真实痛点，从而实现长期的合作与转介绍。

保单红利的“缓和机制”

> 讲座解释了保险公司投资与个人投资的关键区别在于“缓和机制”（未雨绸缪），这个机制能够平滑投资波动，为客户提供更稳定的长期回报。

- **关键点**
    - 个人投资无论能力多强，都无法避免买卖时机的问题。
    - 保险公司有一个“缓和机制”，不会在市场好的时候将所有赚取的资金一次性派发给客户。

    - 公司会预留一部分收益，用平缓的机制派发，即使在市场不佳的时期（如疫情期间），也能维持不错的红利表现。
    - 友邦作为香港第一的公司，其雄厚的实力保证了其“缓和机制”的强大与可靠。
- **讲解**
  客户的资金投入保险公司后，会受益于一个重要的“缓和机制”。与客户自己投资需要承担全部市场波动风险不同，保险公司会把赚到的钱储存起来一部分，而不是立刻全部分给客户。这就好像一个水库，在丰年期蓄水，在枯水期放水。因此，即使经历了疫情期间的市场动荡，友邦的大部分分红产品依然能维持不错的表现，这就是缓和机制在起作用。虽然其他公司也有类似机制，但友邦的规模和实力使其缓和机制更具优势。

总现金价值比例 vs. 红利实现率

> 在评估分红保单时，应更关注“总现金价值比例”，因为它比“红利实现率”更能全面、公平地反映客户最终能获得的整体价值。

- **关键点**
    - 不应只盯着“红利实现率”这五个字，因为竞争对手可能会用这个指标来攻击。
    - “总现金价值比例”是更重要的指标，它包括了“保证现金价值”和“非保证红利”两部分。
    - 客户未来拿钱时，是拿走整张保单的全部资产，而不只是红利部分。
    - 由于“保证现金价值”的实现率永远是100%，所以它能拉高整体的价值比例，对客户来说更直观，对公司来说也更公平。
    - 友邦的不少产品（储蓄、人寿、重疾）都能达到100%的总现金价值比例，有些产品甚至连续五年达标。
- **讲解**
  当评估一份分红保单时，仅仅看“红利实现率”是不全面的。例如，某产品（如爱无忧）的保证成分较高，在第11个年度，其分红实现率可能只有93%。但由于其保证现金价值是100%实现的，将这两部分加总后计算出的“总现金价值比例”可以达到98%。这个比例更真实地反映了客户可以获得的全部利益，因此是更值得参考的指标。
- **Examples**

  > 以“爱无忧”产品为例，假设在保单的第11个年份，其非保证部分的红利实现率是93%。

    - 如果只看红利实现率，客户可能会觉得表现不佳，只有93%。

    - 但“爱无忧”的保证现金价值部分是100%兑现的。
    - 将保证部分和非保证部分合并计算“总现金价值比例”，最终得出的比例会是98%。
    - 这个98%更接近客户实际能得到的总价值，因此是更公平和全面的评估方式。

大额保单的财务核保

> 为遵循“打击洗钱条例”，所有金融机构都有责任审视客户资金来源的可靠性与合法性。根据客户的年交保费模式和金额，公司会将客户分为不同组别进行管理。

- **关键点**
    - 作为金融机构，有责任审视客户资金来源的可靠性和合法性。
    - 根据客户的年交保费模式和缴费金额，客户会被分为组别一、组别二和组别三。

核保AML反洗钱分类

> 根据核保部门的指引，可以将客户分为不同组别，一个关键的区分数字是100万美金。低于100万美金需要提交的文件较少，高于100万美金则更复杂。此外，根据客户的缴费模式分为A、B两种情形。B类客户指过往一年内曾以短缴或预缴方式购买过保单的客户，A类则为没有过的客户。

- **关键点**
    - 关键数字：100万美金。低于此金额，所需文件较少；高于此金额，则较为复杂。
    - 客户缴费模式分为A、B两种情形。
    - B类客户：过往一年内曾以短缴形式缴费，或通过预缴方式一次性交费。
    - A类客户：未曾使用过B类客户的缴费方式。

财务问卷(FQ)与财富来源声明书(SOWD)的填写

> 讲解了何时需要填写财务问卷(FQ)和财富来源声明书(SOWD)。当客户购买含有人寿保障的产品（如人寿重疾）时，需填写FQ。当购买财富产品超过一定金额或属于核保组别三时，需填写SOWD。

- **关键点**
    - 购买含有人寿保障的产品（如人寿重疾）时，需填写FQ。

    - 购买财富产品超过一定金额或属于核保组别三时，需填写SOWD。
- **注意事项**
- 最安全的做法是两份问卷（FQ和SOWD）全部填写并一同提交，因为两份文件内容大部分相同。
- 虽然iPOS系统会自动提示需填写的问卷，但可能不会累计客户过往的保单。因此，为保险起见，建议填写两份问卷。

收入与资产证明文件要求

> 提供有效的收入与资产证明文件是核保过程中的常见要求。文件必须清晰地包含特定信息才能被认可。

- **关键点**
    - 收入证明包括：近三个月的粮单、近一年的税单。
    - 资产证明包括：银行存单等。
    - 一个有效的证明文件必须包含三个核心信息：持保人姓名、账户余额、报表日期。
    - 对于内地客户，手机银行截图可能因姓名显示不全而未必被认可。

有效的营业员报告

> 当客户的核保级别在第二个组别以上，或核保部门要求更详细的资料时，需要提交一份有效的营业员报告（Agent Report）。报告需详细说明客户的财富来源和资金来源。

- **关键点**
    - 报告需包含九项内容，重点是第八项（财富来源）和第九项（资金来源）。
    - 资金来源（Source of Fund）：解释客户用来购买此次保单的钱从哪里来。例如，客户用什么钱来买200万美金的保单。
    - 财富来源（Source of Wealth）：解释客户为何拥有如此规模的总资产。例如，客户的3亿资产是如何累积的。

案例分析：李女士的投保

> 通过一个具体案例，展示了如何处理高额保单的核保流程，包括AML分类、所需文件、营业报告的撰写以及资产证明的补充。

- **Examples**

> 客户李女士是一位退休人士，月收入60万，拥有3亿港币的流动资产。她计划以趸交（Single Payment）方式购买一份600万美金的保单。

    - AML分类：由于保额600万美金远超100万美金，客户属于第三级别。
    - 所需文件：需要填写SOWD（财富来源声明书），最保险的做法是FQ和SOWD两份都填，并附上一份有效的营业报告。
    - 营业报告关键内容：详细描述了李女士的商业背景和财富积累过程。她自1988年起经商，将一家厂房扭亏为盈，并进行跨界投资，企业高峰期年均利润达5000万，员工超600人，合理解释了其3亿资产的来源。
    - 资产证明：客户初次提交了约380万美金的资产证明，不足以支持600万美金的保费，因此不被接受。后补充了资产证明，两份证明总额超过900万美金，满足了核保要求。
    - 核保结论：结合有效的营业报告和充足的资产证明，客户的资金来源（Source of Fund）和财富来源（Source of Wealth）都得到了合理解释，保单最终得以顺利批核。

房产证明文件解读

> 对于以内地房产作为资产证明的情况，核保部门有一套特定的评估方法。

- **关键点**
    - 房产证上不会写明房产价值。
    - 评估价值时主要参考“建筑面积”，而非“宗地面积”等其他面积。
    - 通过“建筑面积”乘以当时的市场价来估算房产的大概价值。
    - 需要注意内地房地产市场的价格波动，十年前的价值与现在的价值可能有很大差异。

公司持有保单的投保情况

> 简要说明了公司作为保单持有人的投保情况。这类案例较少，建议个案（case by case）处理。

- **关键点**
    - 此处指的是公司作为保单的持有者，而非公司作为付款人而个人持有保单的情况。
    - 建议有此类个案时，与总监商量，并联系对应的business partner，再与核保部门沟通。

作业或建议

- 请同事报名参加十月二号的广东话班和十月十三号的普通话班，以掌握最新的重集产品知识。
- 邀请同事带客户参加十月四号（星期六）的公司客户活动，届时有医生和艺人方德森先生的分享。
- 在与高净值客户沟通时，可以顺便请求转介绍。
- 希望大家在接下来的最后三个月，可以达成MDRT、COT或TOT的目标。
- 在2025年年底完成MDRT（百万圆桌会议）的要求。
- 参加后续的两场MDRT工作坊：10月21日由Mr. Eddie Lee主讲的“香港中产客户群的销售心得”，以及10月28日由Ms. Maggie Min主讲的“新香港人客户群的销售心得”。
- 离场时扫描二维码完成活动签到。
- 在会场外领取大象抽绳礼品。

2025-09-30 釐清內地中產客戶真正需要，定製「保險金信託」

2025-09-30 18:14:57

00:00:31 Speaker 1
十月二号是我们广东话的班，十月十三号是我们普通话班，所以有一些同事还没掌握好我们最新的重集产品的话，麻烦大家除了要做线上的一个电子的一个课程之外呢，还要报名参加我们二号跟十三号的一个课程。那第二个日子大家要注意的是什么呢？就是这个星期六，十月四号，其实我们还有一个客户，是同事的活动，当然希望同事可以带客户过来了。

00:01:05 Speaker 1
这是什么呢？这是呢，公司创作不同的机会，因为有时候做销售的时候，有一些客户可能他还没有，就是立定那个购买的意愿嘛，那要一些助力的话，那公司有一个客户展座你可以带一些对于保健呢，对于健康呢，一些客户有兴趣的话，可以带他过来那希望我们透过不同的医生分享呢，还有当天的一个，艺人的分享代表方德森先生，对，他会到场去做分享。

00:01:36 Speaker 1
那所以有兴趣的话，立即要到我们微信去报名，那所以呢，今天呢，时间都很短，所以呢，我们很希望呢我们可以把最精华的一些分享带给大家，然后呢，一起在全年年底的时候一同做到MVLT，好不好？那立即把时间交给我们的MC啦。

00:02:00 Speaker 2
好，谢谢Niki的分享，那么贯彻公司的理念呢，Beyond No.1呢，也让我们深刻的认识到达成6500位MDRT的意义和重要性了，那要达成6500位MDRT呢，在场的每一位同事呢，都是非常的重要，为了帮助大家完成MDRT，以及更高的目标呢，正如Niki所说的，公司呢，也准备了一系列的特别支持，其中呢，就我们今天的一个重要的课堂支援，就是我们邀请了Gaby金女士呢，为大家分享的，内地中产客户群销售的心得，那么现在就让我们以最热烈的掌声欢迎来自Champ S-Alta区域总监，以及入职后持续完成MDRT，三次COT，两次TOT的MDRT师医导师，Gaby金上台为大家分享，让我们将时间交给Gaby，谢谢Gaby。

00:02:53 Speaker 3
哈喽，大家晚上好，非常荣幸今天能来这里用一个小时的时间跟大家做这个MDRT的workshop。我在香港这么些年，我学会了一句话，叫做水为财。本来我们这个分享应该是在上周二晚上的，因为一场超强台风，我们集体被打到了今天。所以我也希望说今天借由这一场，我们在场所有的同事们，还有线上的同事们，借着这个

超强台风，今年深夜能够风生水起，水为财，好不好？OK，那我们开始之前呢，我先简单介绍一下自己。

00:03:23 Speaker 3
刚刚Niki跟我说，她说我们今天特别安排了这个普通话场在晚上，因为考虑到可能我们有些同事，也许还有另外一份工作。其实曾经我也是其中一位这种同事。我是16年加入的友邦，那我当时是以兼职的状态来。在加入友邦之前呢，我一直是在做猎头的工作。那我兼职的时间比较久，兼了一年半，然后在这一年半时间呢，也做了两次的MDRT。那在18年的时候呢，我就决定全职all in来友邦了。那在我全职的第一年，2018年的时候呢，我就做到了TOT。

00:03:57 Speaker 3
然后在18年底的时候呢，我就升了New S.U.S.在2019年的时候通过挑战赛又升到了BLM，接下来大家也都知道香港发生什么，下半年就开始了社会运动，然后20年就开始疫情封关，踩着这个尾巴我在20年到23年这封关的三年呢，我就去生了两个孩子，所以节奏踩的还不错，所以我在20年的时候生了老大，23年我记得很清楚，一月份开关，我是二月份生的老二，所以基本上我在生完老二之后，我是连月子其实都没有怎么再做，

00:04:29 Speaker 3
我就连着去打总监比赛了，所以23年我又做了几件人生大事，生了个老二，然后自己个人业界做了个TOT，然后顺便打了总监，当然感谢我整个团队的同事的共同的努力啊，然后那去年呢，其实就是我升了总监之后，我们成区之后的第一年，人数规模刚刚压线升的，那但也很荣幸，就是有我们全团的共同努力，我们去年也拿到了友邦杰出区域的第一名，包括我们也拿到了杰出区域的高进职业，

00:05:01 Speaker 3
那还有一些诸多想象吧，这个就不展开说了，那今天呢我们在开始之前你可以跟我讲说，我其实希望说我们可以多讲一些案例啊，话术啊，怎么样去说如果那批客户他没有保险意识，我怎么样去跟他开口去讲一些保单啊，包括一些储蓄的大额的保单，所以我想其实各个区域可能大家都有很多的一些MDRT的心法怎么做的一些方法论，那今天呢我就想借一个小时的时间跟大家去分享两个我自己的case，希望在这个case过程中可以跟大家一起去探讨一些技巧，话术，怎么样去让客户持续加单的这个情况，那这里呢是我自己的一个，我从坚持的时候MDRT到TOT再到几倍的TOT，那我今年自己的个人业绩其实到目前为止，我大概是签了24个客户，总FYC大概是660万左右，

00:06:02 Speaker 3
这张照片是我想给自己留一个纪念，这个是我生二胎的时候在产房里面，我当时还拿着手机在跟我那个秘书在沟通这个给客户的方案，所以被拍上了这样的照片，我

觉得还蛮有纪念意义的。那另外呢，就是从团队来说的话，我们其实从五月份公司公布MDRT比例到现在是连续四个月一直是拿到全公司最高MDRT比例的。所以我想说今天可能我们也可以稍微以一个过来人的一个角色跟大家去分享一下如何从坚持MDRT做到TOT到几倍的TOT，再到持续的去培养团队新人做到MDRT再到TOT的这一个过程。

00:06:45 Speaker 3
对，这个就是节选了。这个就是我们发出来的这个报告，希望说到下个月这个时候我们还能够相对领先，我知道其他有些竞争对手也非常的厉害。对，那其实我觉得成交最...关键的话其实也非常简单，说难也难，说简单也简单，只要大家找到这一类客户的A类客户群体，集合了有需求有购买力，对我们是有信任度的这样子的客户，其实成交不是一件特别难的一些事情，那我今天想讲的两个case呢，其中一个case其实是我一个18年在我全职第一个月的时候跟我签单的一个老客户，

00:07:28 Speaker 3
那在今年的时候呢，他的太太给我来加了一张单，一张是15万美金乘以5年的这么一张GP3，其实简单介绍一下这个客户背景啊，是比较典型的这双风风火火70后的创一代，受教育程度不太高，但是呢，就是很勤劳勇敢致富的这么一拨人，太太是非常风风火火这种，你可以想象是有一点社会甚至带一点江湖气的这样子的一位女士，那先生呢，就非常的内敛啊，

00:08:01 Speaker 3
所以其实18年当时成交的一张单呢是由先生出面来跟我谈的那我们在第一次见过这个太太之后呢其实我跟太太就迅速建立了一个比较好的一个联系那在加单之后我基本上疫情之后或者之前只要我回去如果有时间我基本上保持每年一到两次跟这个太太一个比较低频率但是非常高浓缩的一个见面的一个频次为什么呢是那有几个原因啊一个是因为我觉得其实这家人他的购买实力其实是比较强的。

00:08:34 Speaker 3
我觉得对于18年他们没有任何保险意识的时候当时只是为了试试水买的这个单其实完全反映不了这家人的真实实力那我也希望说通过这样一个优质客户的养成绩有些客户其实是需要养的那也多增加一些见面增加一些粘性二来呢这个太太呢其实她是一个他们这个圈子里面的意见领袖非常风风火火然后有很有那种大姐头的这种气氛，所以其实他也很喜欢我呢，我每次跟他见面的时候呢，中国人见面三分熟，一见面呢，他就会呼喷欢友的叫帮人过来一起吃饭啊，所以其实在他加单之前，他也陆陆续续的也有给我介绍了一些转介绍客户，是我一个非常好的转介绍中心，还有一个原因呢，是我觉得我们其实保险也是做你们自己的生意，我觉得跟他们这样，其实受教育程度虽然不太高，但是凭借自己的智慧，社会阅历，勤劳，勇敢，

00:09:28 Speaker 3
能够在他们同龄人当中，在他们这个行业里面成为一个佼佼者，其实很多在一些生

意场上的事情，包括一些管理上，我觉得在他们跟他们的这种沟通上，其实也能够学到很多，那每一次见面呢，我一定会问的一些问题，就是比如说今年生意怎么样啊，生意发展方向上有没有一些调整啊，比如说疫情之后他们有没有做一些转型啊，然后在这个过程中，包括比如说夫妻关系的一些啊，怎么样啊，有没有一些变化，大家话不会问得这么糙啊，然后包括比如说，

00:10:00 Speaker 3
小朋友的这个教育未来会怎么样去规划呀然后包括他自己的整个状态呀其实看似在闲聊我们在做什么其实我们就是在做KYC了那一个是了解完他这些呢他跟我说的越多其实我们得到的有效信息就越多当你再要去跟他sell单的时候其实你能够有的抓手就更多那在这个过程当中除了问他我也会每一年也去会去跟他去去更新一下我自己这一年我在这个行业里面拿到什么样的成绩我的团队现在发展到一些什么样的规模包括可能我的一些私人生活呀感情啊工作啊生活状态啊可能有一些他也比我年长一些就是变慢慢的我觉得一来二往就变成了是一个客户关系以外私底下关系也很融洽然后也他也很信任我的这么一个关系而且还有一个点也就是挺有意思的这个姐姐呢他非常爱买买买。

00:10:55 Speaker 3
非常爱买买非常爱买买买，但可能不太适合他的东西，所以从他第一次见到我的时候呢，可能就是有些时候也是一个缘分，他就说你这耳环挺好看，这衣服挺好看，鞋子挺好看，包包也不错，就是有的时候就会说你这一身要不然都给我看，就是给我一个清单，所以就是慢慢的我觉得除了这个客户朋友关系以外，这么些年我似乎又多了几个角色是一个是变成那只阻止他乱买买买那只无形的手和变成他一个私人的形象顾问，

00:12:01 Speaker 3
甚至说可能我平时看到一些，我觉得还不错，可能我就直接给他了，直接寄给他，又或者如果他真的当下看中我的什么东西，当时立刻马上取下来，就是我的就是你的了，所以就是感觉就大家其实真的就是这么些年，我觉得虽然见面的频次不太高，但是因为方方面面这种生活工作职场啊，感情啊，生活呀，生儿育女啊，这种人生经阶段就是一起共享的感觉很多，就像是一个很熟的一个朋友了，那好，我今年最近一次见他的就是。

00:12:31 Speaker 3
元旦的时候，这次我见他，我就会觉得其实所谓这种优质客户的养成剂，其实很多时候你可能是在等一个timing，等一个你可以有抓手能成交，等一个他慢慢对于这个行业，对于你的信任基础的建立，对于这个行业的认知更深的一个timing，所以今年元旦我就找到了这个timing了，我就发现这一今年元旦我见他的时候，他状态不是特别好，他说我最近身体也不太好，然后，然后呢，跟老公的感情呢，也不是特别好，然后呢，儿子呢，基本上就放养在那边，也没人去管他，唯一好的呢，就

是生意还挺好的，说他老公去年买了七辆车，他说他们小区的邻居都震惊了，就想说这家人到底是干什么的，因为他们其实是一个非常低调的，就平时是很朴素的一个状态，你想，在我今年原来就是在疫情刚刚开放的时候，在经济下行中产，就是连房贷都交不出来的时候，他老公买了七辆车的这个状态，

00:13:31 Speaker 3
所以就是我知道其实他们在疫情期间，他们的生意其实反而是逆势上升的，那他会觉得其实夫妻感情可能也出现了一些危机，而且呢，他当时因为生意上他有一些私人的业务，所以他就用他闺蜜的名字注册了一家公司，而这家公司呢，在短短半年时间就已经盈利了，所以就是那聊到这里呢，大家会不会发现说，哎，这个人好像符合我们这个准客户画像，可以成交的所有特点，如果说要敲黑板敲重点的话，这个是买黑板都是重点的感觉啊，那我当时就问他，我说那其实你盈利也不错，这些年赚了不错的钱，其实你是怎么理财的呢？你有没有去做一些投资？他说基本上就是主体公司的钱呢，就是他老公在管啊，那他自己的私人的小公司，他说其实他也不做理财，第一是这种大辣辣的性格，他也不懂，他也不知道要做什么，而且也害怕有什么风险，所以其实他的理财就只有两个，一个就是银行的活气，

00:14:30 Speaker 3
就连定期都不是，是银行的活气，还有一个就是民间借贷，我不知道现场有没有浙江的朋友啊，就是江浙一带，其实我们就是民间借贷其实是很盛行的，早些年如果说一分利或者三分利，甚至最高的时候一角利，你想三分利一百万一个月就是三万，一年就三十六万，如果稳的话，这个没有什么生意比这个更稳了，那当时他就说其实他就只做这个，那借给一些朋友啊，闺蜜啊，当然也会有一些风险在，所以在这个时候呢，我是就跟他借贷，

00:15:02 Speaker 3
因为确实很不容易，其实它是他们家的经济支柱，赚钱都是靠它赚的，那我就从女性的角度去建议，其实你应该要给自己兜一个底，给自己建立一个安全垫，让给自己其实可以去做一个类似于像一个小信托的这样的一个资金库，作为你自己的一个安全垫，可以帮你去隔离一些婚姻上的一些风险，如果真的未来大家都是很好的话，那其实这个也是共同的财产可以一起，但如果真的有发生一些风险的时候，那我们也可以为自己兜底，所以其实在当时我跟他几乎都没有怎么太介绍产品，更不用说掏出计划书跟他讲，我大概跟他产品可能就讲了不到五分钟吧，就是大概说如果你一年投给一百万的话，那五年下来五百万，你大概可以怎么拿钱，能拿多少钱，大概就是这么几句话，讲完这个话之后呢，他当下立刻就非常的心动，就跟他很爱买买买，就看着一个东西，我说这个好，我立刻要去买了，就恨不得当下就飞。

00:16:00 Speaker 3
其实消费是一个冲动，你尽可能的在它燃起这个消费冲动的时候，你尽可能的去

close它，不然的话你回来了，它又走了，可能中间又会产生很多的一些别的变数。所以我当时就，因为我还有一两天的时间在那边，我就当时立刻问他，我说你有没有港澳通行证，如果没有的话，就现在立刻马上去办，然后我就等于是那两天在那边我就摁头，让他去办了那个港澳的通行证。然后我就告诉他，因为那个时候元旦，然后马上就是要二月份了，我就告诉他，我说接下来我的时间在香港是什么什么什么时间，告诉他，我说那你大概什么时间会方便，我就想直接跟他敲定，甚至我都想现场就直接给机票给定了算了。

00:16:41 Speaker 3
但是确实因为当时因为各种其他的一些原因，比如说通行证，他连证都没有，还是需要等七天，那个时间他做生意的年前，就是农历过年前，很多树也要追，就很难去确定，所以呢，那我就回来了。回来之后呢，中间果不其然，因为生意太忙。就各种觉得来，这个时候呢，这个姐姐我就想到这个姐姐其实有一段时间她就很喜欢一个包，这个不是什么特别复杂需要大量配货才能买到的包，我觉得就是但凡我们有心，但凡我们想做任何人花一点点心思是一定可以拿到这个包的，那我就拿，我就想到她很想要那个包，然后我就立刻联系了我的销售，很快的我就确定了这个就是这个包的这个时间，然后我就跟她讲，我说，哎，对了，你上次很想要那个什么什么包，因为她正好其实生日也很想要那个包，然后我就立刻联系了我的销售，很快的我就确定了这个就是这个包的这个时间，然后我就跟她讲，我说，哎，对了，你上次很想要那个什么什么包，因为她正好其实生。

00:17:30 Speaker 3
也差不多是12月份左右，我说要不然就趁着你生日刚过，你过来香港拿个生日礼物，顺便过来玩一玩啊什么的，一听有买包，立刻马上就把行程给定了，所以就是说有的时候你就要去说客户的语言，找他喜欢的东西，然后他就定了来了香港之后呢，那其实当天是很丝滑的，我接了他之后去买了包，买完包之后就顺路就直接来了公司签了单，家里马上就带去吃饭，然后呢，时间就各种吐槽老公啊，就是女人在一起就是永恒的一个话题，就是各种吐槽老公，

00:18:02 Speaker 3
但是他这次来的时候，他带了一个非常非常缜密的一个闺蜜，以及线上还有一个远程，还有一个律师闺蜜，24小时随时在线蒙扣，就是去帮他检视这个所谓的保单啊，然后呢，当天前来回到酒店的时候，我就收到了左边的这条短信，12345逻辑非常清晰，问题也非常的专业，然后这个，这个打错字，第二天早上，又来到了五条问题，

00:18:33 Speaker 3
这个大家是不是经常会问，会遇到，客户常规你买GP3或者GF的话，是不是经常会遇到这个问题，正常如果遇到这个问题，大家一般会怎么，怎么处理啊，如果你的客户跟你这刚刚签完一张15万美金，他人还在香港啊，在酒店，晚上睡觉之

前，他给你发这个信息，是不是就很慌，然后赶紧去找经理，找总监，怎么办，怎么办，我这客户这么多问题，我要怎么回答，我是不是要把这个，过往的分红时间率告诉她，把合同发给她，然后再把那个截图给她，悲观情况是怎么样，乐观情况是怎么样，然后再全部的解释给她听，务必做到，有问必答，是不是？

00:19:11 Speaker 3
但是呢，大家记不记得我刚刚讲过说这个姐姐呢，她其实书读的不多，她很聪明啊。我一看呢，这个问题就一定不是她本人能问得出来，能打得出来的这种逻辑性这么强的专业性问题，一定是她的闺蜜和她的远程的律师的死党。你看就是合同也要打印一份，还要发一份，这个内的，然后我如果当天晚上我去跟她纠结每一个问题的细节，那这个就变成我其实是在一个我根本都不认识，也没见过面，没有任何信任基础的所谓非常专业的死党闺蜜律师在跟她远程在battle。

00:19:48 Speaker 3
而这个时候，对方站在我作为一个销售站在她的对立面，自动的就把她推到了她闺蜜的那个方向去了，那就变成我觉得第二天她可能就会告诉我说，我考虑一下，我觉得我这个单可能。那还不太适合了。所以我当天晚上我没有回答他任何一条的问题，我只是跟他讲我是亲爱的今天你又赶飞机，整个行程也很累了，我说你放心，所有的这些问题明天起床之后我们约来办公室，我当面再跟你讲一遍，今天晚上好好休息，那我就没有再回答他任何的，我就没有在书面上回答他任何的问题了，然后第二天早上我又收到了右边的这些东西，然后我就去找他们带他们去吃个早餐，然后回到我的办公室，

00:20:32 Speaker 3
那我其实上来的第一句话我其实问他，我说其实你整个保单的话你自己有没有什么顾虑，因为我其实还想把他拉回来，就是你自己真正内心的一个真实的需求跟你真实的想法是什么，不要被太多第三方外部的意见跟声音去影响，他说其实我也没什么顾虑，他说我其实就想问一下我这个保单有什么风险，就你知道做生意的人，就是他比如说有一个东西，他要投一个东西，他通常了解完这个东西有什么好的时候，他通常都会问一句，这有什么风险呢呢，对不对，那我就告诉他，我说那你如果说我一定要说他有什么风险的话，那他有一个风险是如果你在缴费期五年之内退保的话，那他可能会有一个风险，另外呢，可能他就是他有一些汇率的风险，但是这个呢，因为你拉长五年，你就像定投一样，你其实有一个汇率的平均成本法，其实不需要太担心，并且有优惠啊，这些大，这些我觉得话说应该大家都会说，然后。

00:21:30 Speaker 3
我其实这个时候我觉得OK，既然我问了你，你的顾虑是什么，你的顾虑就是这个，那我就回答完你的顾虑就好了，反正之后我就已经不想，就是不想再跟他纠缠那个专业的东西，因为我知道我说了，他其实听不懂的，他也消化不了，并且没有

任何的意义，只会把客户带往一个你不太想去的一个远方，所以呢，我就后来我就跟他讲，我说那其实我们认识这么多年，我就开始跟他打打感谢，我说其实我们认识这么多年，我说你也看着我从一个单身少女吧，到了一个两个孩子的妈，我说我们这么多年，我说其实我也是把你当成一个很好的闺蜜，因为我想让她知道其实我不是站在你的对立面，我跟今天你来的一个非常缜密的闺蜜，跟你的远程的律师的闺蜜一样，我也是站在你的这一边，我跟我们是一伙的，而且呢，我说其实昨天晚上听你讲了这么多老公的故事，我说我也很有感触啊，同样作为女人呢，我说其实我觉得我今天希望你能够做这张单真的不是为了别人，我真的是为了站在你的角度，你可以去做这个安排，

00:22:30 Speaker 3
然后我觉得就更多的是从一些女性的视角啊，就是婚姻上的一些风险，然后去规避，而更多我觉得是把它拉回她的初心，我一开始为什么她能够心动这张保单，为什么要想要买这张保单，让她再去回顾一下当时心动的感觉，所以呢，我讲完这些之后呢，她说，哎，行吧，那也没什么其他的问题了，好，这个时候呢，我觉得千万不能把它给放回去了，就是如果再放回去，一会儿闺蜜又要上线了，我当时直接打，因为我知道像这一类人，其实他买定就离手了，这个保单如果他今天就把钱付了，一切都解决完，他其实就去逛街了，他就去做别的事，他就不会再想这个事了，但如果他签了这个单，他一分钱没付，他就会觉得，哎呀，这个事我其实还是可以反悔的，而且我知道其实这个一百万一年对他来说也不是一个特别大的一个压力，就是放银行活期都在放，那所以我当时他说OK，我没有任何的问题，我就说好，那我就立刻把秘书叫进来，我说我就现场帮他安排好，就现场他直接就把钱都全部都交完了，

00:23:31 Speaker 3
然后这张单就结束，然后我就告诉他，我说好，这边全部都搞定了，我说接下来的日子，因为他在香港要玩五天六夜，六天五夜，我说好，接下来这五天，我说我们就纯玩，就不要想其他了，我说你这次过来出来也是三星的，有什么想买的跟我说，我说我帮你安排，那其他的一些，比如说老公啊什么这个那个的，我说既然出来了，我们就玩的开心一些，用一个比较好的状态迎接我们新的一年，因为那时候其实已经快过年了，所以呢，这张单就后面就是比较顺利的就这么完成了，但是确实我觉得，如果当时我不是尽快的把他尽快的把钱也交到的话，回去可能又会有远程的各种的阻力在了，所以有的时候可能觉得成交的这个速度也很关键。

00:24:10 Speaker 3
那这张单呢，我觉得有一些可以借鉴的地方就是大家可以去定期的去跟进检视一些老客户，因为每个人的生活状态，你说马云十年前买的保单跟今天如果他买保单，那可能也不是一个体谅。所以大家的这个生意的生意情况啊，家庭结构啊，有些人可能会离婚会再婚啊，有些人可能会二胎再三胎啊，可能都会发生一些变化。那大

家可以时不时的去跟进一下，我觉得永远找有钱有信任基础的老客户加单一定是比重新破圈，建立新客户更容易的。

00:24:41 Speaker 3
像我自己其实因为这两年确实很忙，我已经很少说再出差了，但是像我今年其实做的这么些单，我大部分的客户其实都是老客户加单。或者说是老客户推荐的转介绍有信任基础，又或者说正好有个朋友在香港或者朋友的朋友在香港让我帮忙招待，最近大家知道股票很火，开什么股票账户的，因为这个契机认识之后来我办公室签单，所以其实基本上one time closing或者在电话上close，可能签单第一次见面的客户比例在我的客户里面这一两年还算比较多，因为我以前可能就还没生孩子的时候就出差也比较比较轻松，比较就是随时可以走，那个时候还真的跑的是比较多一点的，那第二的话我觉得就是要用对方舒适的方式讲客户的语言，

00:25:30 Speaker 3
当然如果客户做的比较多的时候，自然会是归纳一些不同的客户画像，有些专业人士，有些家庭主妇，有些是需要你提供极大的情绪价值的，有些是像这个姐姐一样是非常社会的，基本上可能你不太需要跟他讲太多专业性的东西的，那我觉得你可以用对方舒适的语言去传递你自己的一些观点，结合这个他不同的客户类型啊，比如说这个姐姐她就是比较爽，好爽，讲义气，重感情的这一种，然后另外就是人事稳定，持续服务，我建议，

00:26:02 Speaker 3
建立一些社交货币，教育、医疗、税务，买包也是其中的一个关键的一环。坦白说，即便到现在我也不觉得这个姐姐对于保险这个事情有很大的认可度，或者说认为保险这个事情可以达到多少的财富积累，但是我觉得可能很多时候大的客户，其实小客户买的是产品，大的客户买的是感觉，说白了就买的是你这个人。他如果信任你的话，他会觉得我把这个钱交到你手上，你帮我去管理，那我就很放心。

00:26:35 Speaker 3
对，所以这个我也是觉得其实在这个过程中，可能很多像这一类型的客户，他最后能成交的不一定是你把专业产品掰开揉碎，能讲得多细多专业，而可能是一些其他的因素在发挥作用的。OK，那这是第一个客户。第二个客户呢，就非常有意思了。我自己其实做了这么多年，我也是第一次碰到这个人。我第一次碰到这么有趣的客户。我上次在万载的时候，我认识他去年三月份，我认识他的三月份的三月底买了第一次单，一年半的时间他在我这买了六次单，总保费大概是三百四十万的美金，大家可以看一下这个时间节点啊，我二零二四年三月份第一次见他，他约我是在深圳北地铁站门口的毕生客，就我真的已经好多年都没去吃过毕生客了，就是就是感觉好像好像儿时的回忆，然后呢，第一次三月份见完三月底他来买了一张十万美金五年，叫。

00:28:01 Speaker 3
大家看到这里可能会觉得说，其实有时候也是运气啊，你碰到一个有钱的客户，他可能就是持续给你加单，可能也没有什么太多值得分享的，所以我是觉得说，其实不排除有这个可能啊，有时候做销售不就是有时候也是碰了一个运气吗，对不对，但你也得量够大，你才有这个运气啊，是不是，如果我们一年就两个客户的话，那你运气也未必能砸到我们身上，但坦白说，我自己在做这个复盘的时候，我觉得其实也不全是运气，所以我今天也挺想说，把这个case拿出来给客户，给大家看一看，在这个过程中有没有一些可借鉴啊，或者我们可以一起探讨的一些点，那我在去年三月份第一次见他的时候呢，刚讲到就是在深圳北的一个毕生客见他，我跟他介绍完方案之后，这个客户其实也有点特别，他太太呢，是一个全职太太，原来在地产行业，但是已经全职做了全职太太十几年了，不工作，

00:28:56 Speaker 3
但是他他非常逻辑性非常的强，嗯，一点都不啰嗦，执行力也非常的强，先生呢是曾经的高考状元，理工科直男，话少谨慎又内敛，是一个大厂的高管，所以我第一次见到他们的时候，像这一类客户其实我觉得做KYC初次见面的时候是比较难的，因为又谨慎话又少，你问他什么都是哦这样啊，是吧，嗯，就差不多都是这种反应，就是你很难问到问题，所以第一次见面的时候呢，我就介绍完方案，我回来之后，我也差不多立刻就说，

00:29:30 Speaker 3
我就收到了我刚刚客户A律师问的那一串问题里面几乎所有的问题，嗯，以及说要求把完整的协议给到他，从保单推出到现在每一年的丰富实现率，你预缴写进去的保证收益有多少，悲观乐观是什么，未来不同年份的退保价值，其中保证成分占比是多少，所有的这些，包括刚刚客户A的那两个截图里面的所有的问题，但是这个客户呢，因为其实两个都是专业人士，并且他们的女儿其实也非常的厉害，就是都是。

00:30:00 Speaker 3
超级学吧，所以像这种客户呢，你就不可能是用客户A的这种对于社会江湖人士人士那种打感情牌感情牌可以搞得定的客户，这个客户呢，基本上我一收到他这些问题，我会先跟他打电话，并且反应时间会很快，就不会说让他在那亮着等我很久，那我会，因为第一我也打字也很浪费时间，而且我不知道他当下那个反应，如果他连环问题问完一环又一环，那我就一直在那微信来回，这时间就太碎片了，所以可以见面就最好，不行就打电话，这次就是写文字了，那我就马上跟他打电话，打完之后，因为都是因为老公非常的忙，所以太太都是单线来跟我联系，但是我在第一次见面的时候，我能感受得出来，其实老公是想要参与的，他参与度其实是高的，他是希望说前面的碎片信息有太太去整理，最后汇总到我这儿也是一个总结，所以其实我在第一次见面，我感受到这个点的时候，我每一次跟太太在最短内时间内最快速的去给他玩反馈完之后，我会立刻马上把我。

00:31:01 Speaker 3
用最简洁的文字写一个总结的版本发给他，我就跟他说，我说，哎，我说这个方便你转给某某总，你们可以一起看一看，所以呢，他也会觉得说，哎，好像效率也颇高，然后这些问题其实说实话，我们是面对所有的客户可能都会被问到的问题，你每天都在回答这些问题，你跟团队同事做training的时候，你也天天都在讲这些，其实你已经形成肌肉记忆了，那跟他讲完之后呢，其实他们也很爽快，嗯，这个我觉得本来也是在他们的家庭的一个，

00:31:31 Speaker 3
呃，计划内的，所以当时呢，三月底我们趁着第一季度的这个优惠的话，那我就不许他三月底就过来了，所以到港之后我们也很快速的就签完单，但是我还是能够感受得到，就是这个太太见面的时候，他还是有一点拘谨的，就是他不太打开很多东西，我是觉得其实是还是有所保留，但我很理解啊，这个我觉得其实可能跟你的销售技巧都没有太大的关系，就是有些人他就是一个需要一个过程慢慢的去warm up的，那但是，作为销售，你肯定是希望有一些口子可以去撕开的，那到了香港之后，我们也跟他聊，我说为什么这次会想到来香港买保单啊，这些，不是，这个问题是我见面的时候问到他，我是有问他，我说那之前有没有在香港了解过其他的一些险种，比如说他这次买的是主险，那他就讲到他说，其实我十几年前在安盛就有买过重疾险了，那我在内地呢也有买过主险，买过医疗险，然后呢我就借这个机会，我说那我帮你梳理一下你的保单吧，

00:32:30 Speaker 3
然后他就在我办公室签完单之后呢，我就帮他梳理一下他现有的境内境外不同的保险公司的保单保额是多少，然后呢我就跟他讲，我说其实呢保险的分类有很多，比如说除了重疾医疗储蓄，这些是一些比较基础常规大家能了解，但其实我们还会有一些，比如说大额人寿啊，派系基金啊，就是在产品类别上有去跟他做了一个补充跟梳理，那我也希望说剥下一个小小的种子，希望在未来可以发芽，然后那也适当的，小微展示一下这个专业性，然后那他听完之后，他觉得也不错，也挺满意的，然后他就回去了，到了七月份，我自己是浙江泰州人，不知道有现场有没有浙江人在，我们在六七月份的时候呢，其实泰州的杨梅很好，我自己在每年大概六七月份的时候，我都会给我将这户以外的客户送一批，寄一批杨梅，那然后呢，我当然就给他们寄了两箱，然后他收到时候，他就跟我说，他说，哇，金小姐，他说，我。

00:33:30 Speaker 3
第一次吃这么大的杨梅，他说，我看上面写的说，这个杨梅都不用洗，直接吃啊，不然会影响口感，他说，我都是又泡又干嘛的，他说，但是真的很好吃，我都吃不完，还送了一些什么给邻居啊，什么什么的，然后就这个话题，那我们就开始聊了，因为不知道大家有没有感觉，比如说如果客户他今天买的是重疾或者医疗单，他可能会理赔，你跟这个客户的这个互动和粘性可能会比较大的，但如果你的客户

大部分你是签储蓄单的话，你除了每年去催他交保费，你中间其实是比较少容易就是可以跟他有比较大的一个互动的。

00:34:05 Speaker 3
那是借这个送杨梅的这个契机呢，我就跟他聊聊聊，然后聊完之后呢，正好那段时间有个内地的人，agent跟他推荐了内地的年金加高端医疗，然后他就顺手传给我了，他说，哎，最近有内地的同事，就是内地的那个代理人给他推荐了这个，他说你帮我看一看你们那边有没有这个产品，年金加医疗险这个本身就是一个非常标准化的一个搭配了，那当然我们是有啊，然后我就跟他讲了一下区别，比如说啊，这个高端医疗其实香港最大的优势是终身保证可供续保，这个就是内地的一个最大的bug了，

00:34:37 Speaker 3
然后你的这个年金的医疗险，其实香港的利率是大，内地的多少倍多少倍，那他说啊，内地那个人跟他讲说，如果搭配了这个他这个年金，他这个高端医疗就有多少多少的进口药以后都可以报，我说其实你看一看你这个年金，我就给他发了一个100万人民币的一个对比，就是到未来有差多少钱，我说其实你看这只是100万人民币的一个差别了，如果，真的要买进口药这个差别你什么进口药你都能买了，然后他说那倒也是，所以我说其实你的内地的高端医疗你可以保留，我说但是如果你真的要考虑年金的话，你是可以看看香港的，然后因为我记得我第一次在跟他聊的时候，他有跟我提到过，就说他们可能在考虑卖一套上海的房子，那我觉得也不知道卖了没有，但当时因为还没熟到也没熟到这种程度，那我就拿了一个房子跟他举例了，这个也是我在团队里面的话，我经常会跟同事讲的，我说。

00:35:30 Speaker 3
举个例子，你现在上海一套一千万的房子你能租多少钱，他说大概也就万把块吧，我说那就算他一个月一万块，那一年就是十二万，租付比就是1.2对吗，那你这个过程还有什么，物业费管理费，那个什么物业费管理费控制的费率，还有一些维修的费用，如果说你要用钱的时候，可能在短时间内，如果现在这个市场非核心地段，你还不一定很快能卖得掉，就算交易的话还会有一些税费的产生，你有两个女儿，如果这两个女儿，你还不一定很快能卖得掉，就算交易的话还会有一些税费的产生，你有两个女儿，如果这两个。

00:36:00 Speaker 3
可能还会有一些未来的遗产税啊，房产税这些产生，我说但是同样的一千万，如果你放在这个保单里面的话，那我们可以做到什么？我们一年可以提总保费的百分之七，七十万，七十万，那等于是你每个月其实差不多有六万的租金，对比实体房子可能是一万的租金，而这个过程其实你不需要支付任何的物业管理折旧的费用，成交的时候也不会有税费，如果你需要现金的时候，其实你退保一到两周，其实钱就可以到到你的香港账户了，也帮你规避了外汇管制，就觉得也也不错，因为为什么

我跟他举房子例子是因为这个姐姐她原来就是在房地产市场里面，而且他们是属于九十年代出到了深圳，是经历了内地房地产市场爆发是黄金年代的那个时候，中资产都是在房子上面，在上海啊，在深圳啊，其实有大量的房产，所以我觉得其实我这两年也确实是有不少的客户，他真的是卖了房子，把它换成了保单，那我觉得讲这个案例可能跟他对他来说是比较有切身的体会，中国人都爱.

00:37:01 Speaker 3
然后呢，那跟他这个讲完之后呢，他就说，他说，哎，那我其实九月份有一个一笔理财要到期，他说那到时候可以考虑看一看，可以再再加一张单，而当时因为在电话里面我也就没有太push了，然后呢，因为我们在第一张单三月份的时候，当时是有半岛酒店的这些住宿啊，然后当时还有一个HPV的一个针，那在整个预约的过程，当时他收到时候呢，我就拉了群，就是他整个预约的过程，包括半岛的酒店啊，餐厅啊，

00:38:02 Speaker 3
说实话，我们现在这个预缴利息都是一个月一个月的出，你都不确定九月份还有没有，或者说有没有这么高，不如这样，你这次来了呢，既然都已经到香港，我们先留一个额度，你钱等到你九月份到期的时候，我们再付，不要有任何的压力啊，如果中间你觉得不需要的话，我们取消也是可以的，然后他就觉得，哎，那也行，就觉得也合情合理啊，反正也对他也没有什么任何的额外的负担和责任，所以他九月份的七月份的当时来打针的时候呢，就当时就把那张，啊，第二张十万五，

00:38:32 Speaker 3
乘以五的这个五十二美金就给他也签掉了，啊，其实我觉得这个当中啊，就是如果我可能当时没有在跟他聊这个，就是聊天的过程，可能我觉得他的那个年金或者什么的，因为事实上他身边保险Agent非常的多，我觉得他未必会马上想到我，或者转发给我，或者跟我去聊起这个事情，所以我觉得大家有机会没机会创造一些跟各部的机会，可能聊着聊着，说不定就有一张单可以给你聊。然后呢，到那个时候，其实因为他两张都是预缴，他资产证明其实已经，就是他已经过了100万美金了，所以他资产证明就已经需要荷宝了，那当时问他要资产证明的时候呢，他就给了我其中一家银行的一个存款，他就给我看，他就说如果不够的话，我还有另外的银行的，那我就看了一下，一家银行现金在里面就有700多万，那我当时就觉得说，好，好像还可以再继续薅一下羊毛，对，然后呢，在他7月份来到香港签证的时候呢，他有讲到说，当时他帮女儿在办公室里面，

00:39:30 Speaker 3
在办一个EB-5的签证，他就担心到未来的一些税务的问题，不同的国籍的这些税务的安排，然后也聊到说，有没有可能机会做一些保单信托呀，或者信托这些，所以其实当时从这个角度呢，我就也跟他再一次的播种了一下这个大额人寿，我说如果你真的要做信托的话，其实也很介意去搭配一个大额人寿，那包括说就是你现在

其实这两张单都是作为你的一个长期的一个养老金，但其实，我们也可以适当的配置一些中短期稍微灵活一点，比如说像基金这样子的单，然后当时因为我知道他对于这个税务上比较有兴趣，所以我也马上帮他安排了税务师，也跟他做了一个咨询，所以他当时整体对我们整个团队的感觉是非常好的，觉得你好像不是一个单纯只是做保险，他可以帮他解决到很多的一些税务的问题，也是一个免费的咨询，那慢慢的我觉得这个信任就已经在建立，并且第二次见面的时候就觉得笑容比之前多了，然后也更打开了一些，也愿意跟我讲的东西稍微多了那么一点点，

00:40:29 Speaker 3
但我觉得好像还是差点意思，好，然后时间到了九月底，在追CEO，就是劈头散发，当时就想着说，薅一薅，还有哪只羊可以薅羊毛，当时在追，然后我当时就跟他也在电话里面在沟通一些钱的一些安排什么的，我记得九月份当时有一个预缴一年8%的一个预缴利息，现在回过头来看是不是觉得非常高，当时也觉得很高，我就跟他打电话的时候，我就顺便要了转介绍，因为其实我知道他是有钱的，其实我本意是。

00:41:00 Speaker 3
我觉得你们其实还可以再来一张的，但是人家7月份刚刚买完单，钱都要9月份再交，9月份又立刻就在钱都没交的时候再去借我这，那这个也不太好吧，然后我就说，然后我就通过问转介绍的方式，我说那身边有没有朋友可能有兴趣，因为确实这个我们是限额发售，我觉得非常好，定存8%，对吧，听了我都心动了，而且说实话，这个体量的客户，什么人都是跟什么人玩，他身边的人，其实国际学校的家长，这些介绍一下，我觉得应该也大差不差了，那过了两天，他跟我说，我老公感兴趣，他说我们可以再做一张10万乘以5年的50万顿缴，然后我就想说，哎，你这会没有700多万，52美金顿缴，那就是你预算至少都有52美金，然后我说，哎，那要不然如果你有这个预算，你要不要考虑一下22美金一年，预缴一年，这样子呢就有8%，因为你如果说预缴5年的话，其实也就也没有8%，然后他说，

00:42:00 Speaker 3
那这样子的话我的总保费支出就是要一百万了呀，他就说反正就是很坚持就说十万，我想那也行吧，但我内心就默默觉得说一定还有羊毛可以好，然后现场他老公来了，那这位先生呢就是依然是话非常的少，就哦啊嗯的这种就是你也感觉就是很难聊，但是呢我觉得其实对于这种理工科直男其实你也不需要就是搞太多的花里胡哨的东西，你就简单粗暴的告诉他数字啊这些东西，他其实算的比谁都清楚，那我在现场我就跟他讲，我就先给他看了方案，我说哎其实我们这次呢是有一个百分之八的一个定存预缴一年的利息，我说如果我帮你算一下十万美金跟二十万美金预缴一年的话，你分别能够拿到的优惠以及你能拿到的利息，并且我把这个金额从美金转成了人民币，就让他有一个更强烈直观的感受，这样一算了他发现哇差几十万哎，然后他老公就立刻掏出手机卡卡卡在那边看，说可能就是在看。

00:43:00 Speaker 3
还有还够不够钱，然后看完之后他就说那就搞20吧，其实我觉得在当时的这个环境下面的，因为我也跟他聊的时候，这些美国在降息，因为确实这个8%我们真的就是限额发售的，就稍微搞一点点饥饿营销，然后我说再加上这个汇率啊，接下来可能也会有比较大的一个波动啊，这样子，而且当时是在办公室的那个氛围下，我觉得大家如果有客户在香港，不要约在什么外面星巴克酒店大堂这些，尽量都约到办公室来，因为你在办公室其实你是有压迫感，作为你的主场，

00:43:32 Speaker 3
你是有这个氛围感在的，然后他看你这个满墙的奖庄啊，这个办公室这么grand，他就觉得买少都不太好意思啊，然后所以呢，他就说那是搞20吧，刚刚签完，他通知完他的老婆，我买了20，我就收到了一长串的轰炸短信，怎么回事情啊，不是说了买10万成一五年吗，干嘛又搞又搞这么多，然后就说，他说如果要这么搞的话，我真的都担心他，这个人是不是有私心了，然后就是极度不满意，在那边这个火就全炒我来了，当然我觉得这个时候如果是能成交的话，但凡客户有任何的情绪很火气的话，都可以炒我来，都没关系啊，然后呢，客户见完单，我就赶紧把他送到那个地铁站，我就赶紧给他送去高铁站，他回深圳，这个时候我就立刻给他老婆打了一个电话，因为我一定要确保在老公踏进家门之前，我把他的火先平下来，然后我就跟他讲，就是我打他一接起电话，

00:44:31 Speaker 3
我就能感受到这种弥漫着硝烟的感觉，就是气氛就不太友好，然后我第一句话我就跟他讲，我说刚刚某某总签单的时候，我问他受益人写谁，他说100%都要给老婆，他甚至都没有提孩子，我说真的是满满的爱，我都羡慕了，然后讲完这个话之后呢，我就觉得好像这个太太就是似乎开心了一点点，然后呢，我就跟他讲，我说我，先不要生气，不要生气，我说真的，我说这个事我也要就是跟您解释一下，我说首先可以确定他没有任何的私心，满满都是爱，第二呢，我说为什么会变成十到二十，我说我也给他算了这个优惠，他觉得说能省二十多，那确实现在内地也没有很好的投资标的，这个钱可能放在银行也是买一些零点几啊，一点几的这个收益，那我觉得从这个收益角度的话，讲真你买任何的理财产品在头两年已经可以。

00:45:30 Speaker 3
给你保证快三十的这个单利的收益的话，你全世界都找不到了，我说他其实这个也是为家庭考虑，长远的考虑去考虑，而且收益人写的也都是你，然后讲完这个，我就觉得好像他又开心了一点点，但我然后呢，再到后面我就跟他讲，我说嗯，不过大家都是女人，我说呢，我们也沟通了这么长时间，虽然我们只见过两次面，但我觉得我们之前我说你也能感受到，就是其实因为他整个事情很多事情的沟通啊，包括就是他也能感受到我是一个靠谱的认真的人，我。

00:46:01 Speaker 3
因为这张保单在我这边，从女性的角度，如果说有任何的更改的话呢，我也会让你，我也会跟你同步的。然后他说，哎，行吧行吧，买都买了，然后，然后这个时候我就发一下信息给他，我说，我说，辛苦你今天特地过来，然后我说，也感谢你的信任和支持，您到家了吗？他说，我马上到家了，我说，好了，我说，那期待下次再见，那我就确保先生回到家的时候，不会两夫妻在那拱活，到最后说，哎，要不然我们还是按时来做吧。

00:46:33 Speaker 3
所以其实这个我也是觉得当中的一些小插曲，就是你可能有些客户签完之后，他会有些反复，那你可能要找到一些周边的一些影响他做这个决策的人，看看有没有机会稍微平复一下，反正有火都冲回来也OK的。然后，好的，然后呢，这个就已经是第三张单了，那就来到了今年，因为我去年其实有跟他播种过拍戏基金和大额人寿，然后呢，我其实在这段时间里面呢，就是我想每个。即便没有的话，可能我们在系统里面也能够找到，那我其实都会定向的去给他发一些基金表现啊，包括比如说有些市场啊这种，我就当做是一个市场资讯给到他的，因为我不想让他觉得好像买完单之后，这个人就不怎么出现了，并且我也想让他觉得说，你找我买的单，你买的不光只是一张保单，有一些境外的一些金融方面的一些资讯的话，我也希望帮你去补齐这个信息差，所以呢，在这个过程中发给他，他基本上都是好的，谢谢啊，但是我觉得其实。

00:47:32 Speaker 3
他都是有在看，因为他本身就是一个非常认真资讯收集能力非常强的人，二月份的时候呢，他就主动联系我，他说，哎，我有一笔理财到期了，你上次说的那个基金，我想了解一下，客户话头都递到这儿了，那不就是顺理成交的事情吗，赶紧约来香港第四次，这次的话，我就觉得，哇，这个人就是完全打开了松弛了，他就跟我就各种吐槽他老公，他说，哎呀，这男人真的就是甩手掌柜啊，什么事情，反正就是一堆一堆大吐槽。

00:48:03 Speaker 3
这个时候呢，千万不要跟着她一起去骂她老公。这个东西，她自己可以说她老公不好，但是今天有个第三方说她老公不好的，那就是另外一件事情了。这个时候你只要乖乖的做一个倾听者，做好一个树洞，做好一个情绪垃圾桶，承接住她所有的情绪，在关键的时候予以鼓励加以肯定。再来一句，你老公还是很爱你的。然后呢，但是我也指了我客户一的案例，我说，诶，不过我最近确实有一个客户啊，她是什么什么情况，她最近是什么什么什么的，

00:48:34 Speaker 3
她为什么来我这儿加了一张单，她买了多少金额，其实她也是为了给自己有一个安全垫，肯定是希望未来是长长久久的，但是如果有个万一的话，也当是给自己可以

有一个安全感吧。然后呢，这个是在我办公室进行完的对话，然后当时她就说，诶，因为这个基金就像她第一次买这个盈余一样，因为她第一次...他又觉得说不知道这个东西是怎么流程，怎么走的，他想说先试试看，他说那我就先买30万美金吧，其实他也很明确告诉我，其实他还是有钱的，他是想先看一看是什么表现，这就跟到他第一次买一张10万美金的这个概念，我觉得是一样的，所以呢，那时候签完，因为这样的我觉得其实也没有太大的意思，现场再去迫使他，然后我们就去吃饭，那我就跟他讲我客户一的case，然后我们去吃饭的时候呢，吃到一半，他突然就看着我，

00:49:29 Speaker 3
姜小姐，你觉得我要不要给自己兜个底啊，这个时候你就大方的去拥抱啊，他的感受，肯定他的决定，对，非常好，就是应该要的，我作为女人我也要，我也有，我也有做，我自己也买了什么，我的考量是什么，就是我有个客户也跟你一样是什么什么，这些就是话术你就可以来了，然后呢，那就为下一次加单可以做准备了，然后这个时候他就跟我说，他说其实我老公最近有理财，才会到期。

00:50:03 Speaker 3
他又变成了一个我的转介绍中心，我说好好好，然后呢，我也适当的时候又要了一下转介绍，当时是三月份的时候嘛，然后我说看看身边有没有一些客户啊什么的，我就把一些我想要的客户的画像比较具象化的讲给他听，还真给我推荐了一个人，然后也在跟进配合当中，所以这一次呢，就第四次见面就加了一张30万美金的基金单，哎呀，运气也比较好，这个三月份的基金呢，到了六七月份的时候呢，

00:50:33 Speaker 3
涨了接近10%，再加上他的派息，这很开心，然后呢，那他肯定会跟他老公分享嘛，果不其然八月份的时候，七月份的时候，他老公就有来联系我了，就说，那就问了一些，比如说你基金的这个收费是怎么样啊，怎么去运营啊，派息是怎么样，过往的记录是怎么样，投在哪个市场啊什么，这些都基金月报大家都可以都可以给到的，然后就发完之后，那就跟他，其实我觉得有些时候做这种理工科指南的生意其实也挺简单粗暴和直接的，因为没有那么多的一些情绪价值啊这种需要吃承接，所以他七月份的时候就先生又过来加了一张60万美金的一张基金单，然后这次见到先生呢，我也觉得这个先生也多了一些笑容，然后也很打开了，也会跟我开开玩笑着，我觉得也挺好的，然后那等到先生加了保单之后，因为那个时候其实他在我这儿已经有五张单了，然后我就也在。

00:51:30 Speaker 3
那段时间我也帮他去做了一个表格的整理去梳理，就告诉他你现在其实有哪些单，你有了中短期灵活的派系基金，你有了可以养老给小朋友的一些储蓄，你有了重疾，你有了高端医疗还差什么呢，大额人数也可以再安排一下了，公司呢，六月份就推出了财富源源，第一时间发给他非常好的一款产品自流款，啊，第几年退保是

多少，第几年退保是多少，还可以放大杠杆，还可以银行贷款啊，然后如果银行贷款的话，我们按10年退保算的话，

00:52:01 Speaker 3
复利11%，单离18.6%，全部都告诉他，他看完就觉得很心动，他说，但是我的钱要8月份才到期，那那个时候我不知道现场有没有同事卖过财富源源，其实额度讲得很紧张，很快就没了，然后他就说，但是我不想赶这个deadline去冲动消费，他说，没关系，那就等我8月份前到期的时候，我再看有没有更合适的产品，那我觉得也OK，也就没有问题了，然后其实到了这个节点，我觉得这个客户基本上他不可能再去跟别人买单了的，

00:52:33 Speaker 3
然后8月中就如期而至，他说，我想投一张大额人寿，你帮我看看有没有什么产品会合适，如果像这样的客户，大家会推什么产品呢？大额人寿，大家已经在PPT里，对，就如果像这个客户，可能我们有很多一些财富的系列，如果他需要做保费融资的话，可能也可以去，对，但是我当时我其实没有简单的只是给他推了，我当时我记得给他，推了一个财富横距，用52美金去做，因为财富原来已经没有了，但是财富横距52美金，顿脚，大家知道佣金是多少吗？

00:53:14 Speaker 3
就大概是这样子吧，就是这种产品佣金小套都不太想卖，就是开玩笑，因为一般买这种可能大家也会去做杠杆了，对，但是这个客户因为他说他很明确，他说我已经到了这个年龄，我不想再放大杠杆，背利息，给自己太大的压力，我就想用我现有的这52美金去撬动一个最大的杠杆。然后我当时就给他看了一个财富系列，同时我帮他做了一张12美金的盈活，再加了一个定期的人寿，然后我就告诉他，我说如果你在意的是未来20年的风险的话，那你可以看一下盈活，其实如果这样子再加了定期人寿之后的杠杆，其实他未必会比财富系列低的，因为如果财富系列可能大概人寿的杠杆可能就是4倍左右，但其实如果我加一个按总保费差不多的金额，

00:54:00 Speaker 3
其实他头20年的人寿的杠杆其实是会比财富险欲是更高的，那我就帮他保费设置是每20年一遍，但20年以后我说其实已经过了如果说过了这个风险高发期或者你可以停掉你的定期寿险，而这个时候你的盈活他的人寿的金额其实也上来了，那你其实到时候就单一持有盈活就可以了，我说可能这样子我觉得在功能性上灵活性上，因为我也跟他讲，你比如说，盈活这一类的产品对比财富很运，他比如说有保单拆分啊，什么多种货币啊，可以无限次转让收保人啊，这些的，那对比起单一的财富系列，我觉得功能性其实是更强的，然后。

00:54:42 Speaker 3
那他也非常的缜密的说，那你把详细的方案全部都发给我，我自己来看一看，然后

看完之后他说他就最后跟我讲，他说好，那我就，选那个50万美金的这个盈活，10万美金乘以5年的，来了香港之后呢，他就连那个定期寿险也不要了，就还是加了一张盈活，所以那这个可能就是就变成说，因为它其实本身是很明确，我就是要一次性顿脚买大额人寿的，所以就变成这样子呢，可能就是从我的角度的话，你的佣金也被从三年级变成了盈活，十万乘以五年的这么一个情况，所以至此呢，就大概是已经完成了六次的这个单的加单的一个流程，然后呢，在我在第六次加完单的时候呢，

00:55:30 Speaker 3
他也有跟我讲，他说，因为他老公是大厂高管嘛，他说，其实我们身边有非常多的高材优才在做港险，他第一次跟我讲这个话，他说，他们也告诉我说，其实你们的佣金很高，然后他说，但是我不觉得，他说，但是我觉得你们的佣金就是你们应该赚的，他说，讲真我们也不会去跟那些，比如说坚持啊，可能在这个行业没有打算要长期经营的人去，买这么多这么大的一个金额，然后呢，再一句他说，因为他在安胜其实还有一个代理人，其实是十几年前跟他买的重机，那我当时也好奇，我说，哎，我说那你们其实想买保险的时候，你没有想过说联系安胜的那位代理人吗？我说是他有什么地方做的你觉得不够好的地方，我也想说自己再精进一下看看不要踩雷，他说，嗯，一个呢，他说我觉得他的年纪有点大了，他说，嗯，我现在两个小朋友都还比较小，我也希望找一个可以更长久的去来服务我们的，他说，但最重要的。

00:56:31 Speaker 3
点是我们可能会跟他买重机，但是我不觉得他有能力处理我们这么大金额的这么多分的一个保单，然后最后他跟我讲，他说，嗯，我跟我的小女儿说，他小女儿成绩非常的优秀，是可以拿到盈余里面，我们只有一栏那个奖学金吗？他是可以全部都拿到，现在就剩一个大学入职通知书的那种，就是他女儿的目标是麻省理工的那种啊，所以，我跟我小女儿说，她说现在世界变得很快，因为她爸爸本身就是那种理工科做科技类的，她说现在世界变得很快，以后AI会取代很多的工种，但是你一定要向这个姐姐多学习。

00:57:15 Speaker 3
她说因为不管世界变得再快，不管AI能够取代再多的工种，但是它永远取代的不了是一个人跟人沟通打交道的能力，AI永远取代不了一个人的真诚和专业。哇，我当时她讲完这句话，我就觉得，天哪，我突然背上都长出了两根翅膀，我就觉得做这份工作的意义赋予她都升华了，就是，就有的时候我觉得做这份工作，其实我也很感恩，比如说今天有这么多优秀的同事愿意在我们工作日的晚上下班，坐在这边愿意听我唠叨一个小时，然后也有这么多的客户，他们在每个行业都是他们行业的佼佼者，他们累积的很不错的财富，他们愿意把钱交到我们手里，愿意相信我们。

00:57:57 Speaker 3
我觉得这个其实真的有些时候可能比F1还要多。这些的话真的是让你感受到更大的一个意义的存在，对，所以我也稍微总结了一下我这个客户就是一些签单，我觉得我可能在这个过程中做的比较好的事情，专业靠谱高效，这个我觉得不难做到，事实有回应，见见有着落，并且大家在每一次签单的时候都要做好一个可以去upsell的一个准备，比如说我们出了什么样的新产品，不要发个朋友圈，默认全市的人都能看到，其实现在刷朋友圈，我自己有些时候看我团队的朋友圈我都刷不到了，我都要点进他头像才能看到，

00:58:29 Speaker 3
你就印象发给你的客户，让他知道你可以帮他去缩短一些信息，或者从你这儿他觉得我能够知道很多我不知道的有效信息，然后现有产品的补充啊，包括如果说你自己个人的一些业绩，比如说去年我们拿了这个GDOI的第一名，那我在过年的半年短信的时候，我就不是简单的新年快乐，我就会告诉他今年我带着团队我们做到了什么样的成绩，我很感谢你在过去的这么些年对我的支持，也借由这个机会就是讲一些再讲一些祝福的话，但是我会让我的客户。

00:59:01 Speaker 3
他是我在这个行业里面一步一路成长过来，他是一个见证者，那很多时候你想要转介绍，你的客户是不知道怎么sell你的，但如果你是不是告诉他们说，哎，我拿了什么什么第一，我是什么什么什么，我是MDRT，我是COT，他再去跟别人讲的时候，他会知道怎么样用你的话术告诉他的朋友，你是一个什么样的人，对，所以这些有一些个人的境况啊，包括比如说你现在能够提供的服务是什么，比如说，我觉得现在竞争确实非常激烈啊，就是买保险同时化的产品，我broker啊，

01:00:00 Speaker 3
那你能够提供的综合服务，那比如说你告诉你的客户税务教育香港身份规划或者在香港你可以提供给到他的服务，那下一次客户就不是只是单纯别人想买保险才找到你，今天别人高材幼才想去签，今天别人小孩想来香港读书，他也能够找到你，但这些信息你要自己去告诉客户，另外就是面对不同客户群体的时候形象管理，因为我以前做猎头，我以前年轻的时候，有时候可能比如说装容啊打扮啊什么的，比如说我见到这个第二个客户，

01:00:30 Speaker 3
的时候因为他们全家都非常的低调，所以我去见他们的时候呢，我也会刻意的在形象上去稍微不要让对方觉得有太大的距离感跟压迫感，或者就是差异化太大，就我觉得尽量的让客户舒服，在那个当下我们自己可以变得很小的，然后然后包括中间，我觉得这也是一个关键，为什么可以跟客户建立比较就见面很少的前提下面，建立一个比较强的一个信任，然后也能够真正的走到他内心，我就对于这种全。

01:01:01 Speaker 3
其实牺牲真的很多啊，他牺牲了自己这么多年的事业上的奋斗，他其实能力也很强，但是为了家庭，为了两个孩子，他牺牲了自己在职场上的这种可以有的这种成就，他牺牲了很多个人的时间，兴趣的爱好，在家里面培养两个孩子，而这些可能在东亚社会里面啊，不一定是那种普世意义上被认为你很成功的一种很成功。所以我觉得他们其实内心是有那种很需要被认可的这种感，需要感，显要感的，所以其实跟这个姐姐在聊天的时候，我其实是能感受到那一点的，那我也会尽可能的去就是去肯定他，比如说孩子，我也会去请教他，哎，两个儿子，两个小朋友培养的这么优秀，那是怎么做到的呢，是做了什么呢，然后我也会去共情他，所以他会觉得，哎，你懂我啊，就是因为他其实成年人的世界都很忙，

01:01:58 Speaker 3
我不知道他老公很忙的时候能够懂。我不觉得她的朋友可能每个人家里都有自己的事情，能够真的有时间坐在那边听她这么多的吐槽，比如说像她老公非常典型的东亚直男啊，那这些客户可能我就不会去跟他搞太多的这种感性沟通了，就是比较理性的去用数据去帮他去解决问题，附加一点点的情绪价值啊，比如说很不容易一个人在那边打拼天天加班到九点钟，全家的经济支柱的托举啊这些的，所以其实我总结一下，

01:02:29 Speaker 3
我就觉得其实中年人，我觉得包括我们在座，我自己我觉得都是，大家都需要身边有些聪明，但是不要太聪明，有一点点熟，但是又不要太熟的朋友，而且没有太多共同交集的朋友，因为有些时候中国人说什么家仇不可外扬，对吧，那熟又不太熟，聪明又不太聪明，可能你显得也不太聪明，或者说你没有太多共同的朋友，那他其实是很安全的，可以去跟你说他很多的一些情绪树洞的，另外就是一些附加服务啦，然后摸牌一些客户，

01:03:02 Speaker 3
专业负费的优质客户，以客户的中心，成交前提就是解决客户的真实需求。当然讲了这么多的一些所谓的技巧啊，话术，我觉得最后真诚永远都是必杀技啊，那我也希望说我们接着最后的这三个月可以让大家的目标是MDRT或者说有更高的COT，TOT的目标，因为我想大家最终肯定还是希望能够成交大单的。你是赚有钱人的零花钱，而不是普通人的生活费，可能会让你的整体的成交感受也会更好一些。好，那今天就到这里，谢谢大家。

01:03:33 Speaker 2
好，谢谢Gabby今天的分享，然后也相信大家呢也能够受到非常多的启发。那么现在有请Niki上台呢，为我们Gabby颁发我们今天的一个纪念品。那么要运营好导师Gabby在分享中提到的关于跟客户打交道，如何发现客户以及摸清客户的一些需求

以及痛点呢，并打破他们这些痛点。然后我们就来看看Gabby的分享。那么接下来呢我们，有个合照，我们现在一起看一下我们的前面，三，二，一，MDRT。

01:04:10 Speaker 2
好，谢谢，谢谢Gaby和Niki，然后也谢谢Gaby今天的非常精彩的一个分享，那么我们就事不宜迟，接下来的环节呢，我们就交给来自BTDD的Curtis，有请Curtis。

01:04:23 Speaker 4
好，谢谢Maggie，好，再一次感谢Gaby跟大家带来的精彩的一个分享，那接下来的时间呢，很快，希望透过短短的20分钟时间跟大家分享一下关于我们BTDD带来的一些小资讯，以及荷宝部门呢，给我们大家带来一些关于荷宝的一些小技巧，好不好。好，开始之前简单介绍一下自己，我是来自营业培训及发展部的其中营业培训导师，主要负责跟NCB相关的一些的培训课程。那今天呢，刚才也听了Gaby讲了很多关于我们怎么样去为一些客户进行一个资产配置。

01:04:56 Speaker 4
去达成我们MDLT的一个目标，对吧。至于资产配置这个东西呢，我觉得大家一定会想的其中一个东西就是跟客户要去讲我们将来的一些保单的红利，它的一个实现率，这个可能是我们客户很关键，很关注的一个点，对不对？一般来说呢，我觉得大家都会想一个问题，就是像刚才Gaby分享的两个个案当中，我们那些的成功的客户啊，他们很多时候自己也会有一些自己理财或者投资的一些方案，大家同不同意？但是大家觉得其实我们自己客户他们进行理财或者自己进行一些投资，跟我们把资金放在我们保险公司有帮进行一个理财，最大的区别在什么地方？

01:05:36 Speaker 4
主要的区别就在于我们有一个叫做非常好的缓和机制，对不对？因为大家明白一个道理，就是今天我们的客户他不管投资方面再有能力，他再是一个怎么样的一个高管也好，他再怎么会精于投资也好，他都逃离不过一个呢，就是我买与卖的一个高管。而他买的时候是一个最好的时机，还是卖的时候是一个最高的时机，最低的时机。这个我们永远没有办法去掌握，但今天我们的客户，大家记住一点，只要他把资金放在我们保险公司当中，我们有一个机制，广东话叫做什么呢？

01:06:09 Speaker 4
普通话没有这句话，但我们叫做未雨绸缪，OK，用未雨绸缪的方法，大家看到我们就像这条红色的线段一样，不会说我们今年保险公司把所有赚足了的一些的资金全部一次过排放给我们的客户，我们会怎么样？用一个比较平缓的一个机制，即使在疫情两三年的期间过去了，大家可能有所感受，对吧？很多的投资可能并不是特别的好，包括在疫情期间那些港股啊，一些环球的股票市场的交易，大家都能够看到，

01:06:43 Speaker 4
但是为什么我们友邦都能够做到大部分的红利产品，依然能够维持一个不错的一个红利表现呢？就有赖于我们这个东西，好不好？那当然了，还是要说一句话，很多同事很关心，红利的这个环境，反核机制是不是我们友邦独有的呀？绝对不是，别的办公室也有，但是很关键的一点，刚才一开始我Nicky也介绍了，我们友邦是全香港Beyond No.1的公司，我们的实力就代表了我们的红利缓和机制有多强，大家同意这个道理吧，很简单，大家可以想一想一下，其实在疫情期间有一些公司它能够抵得过三年，有的公司它抵不过三年，我相信所有的开餐厅店的老板，他们都有一定的家里能够支援，即使没有客户，他们也能够出量给公司，

01:07:29 Speaker 4
但是有的公司就能够抵得了三年的时间，而有的公司就不能，今天我们友邦就有这样的一个实力，可以让大家有这方面的一个信心在，好，那既然讲到红利的缓和机制，那接下来想跟大家讲的下一个话题就是什么呢，让我们的客户所远放远一点，放远一点我们的眼光，不要永远只盯着那五个字，什么红利实现率，对吧，我知道很多同事都会看着，我们保险公司，我们那些分红产品，我们的分红实现率是怎么样，其实不只是我们看，有时候我们。

01:08:01 Speaker 4
P公司啊M公司有一些同业员也会说哎你看有帮人家这个GP3GF或者是以前的一些的BP啊他们的红利实现率也不是100%对不对好在这里呢想给大家带出另外一个概念红利实现率重要但是我们觉得更加重要的一个东西看什么看总现金价值比例大家知不知道两者之间最大的一个区别在什么地方呢总现金价值比例固然我们除了刚才所说的分红一半我们还包括了一个什么呀还包括了一个叫做。

01:08:31 Speaker 4
保证现金价值的一个部分OK那为什么精算部门一直在特别的跟我们在，不断的强调我们更加应该鼓励给我们的客户去看我们的总现金价值比例因为很简单的一个道理今天客户把资金放在我们这里做一份资产的一个配置将来他拿钱他并不只是拿红利的一部分整张保单所有资产都是他的所以他固然也应该要去看我们所谓的总现金价值比例OK那当然了总现金。

01:09:01 Speaker 4
好，不是偶然的，也并不是只有一两个产品能够拿得出来，在这里想跟大家去分享一下，有一些不同的产品呢，我们都有一些不同的总现金价值比例，有一些不错的成绩，当中包括一些储蓄，人寿，甚至是一些重大疾病的一些产品呢，我们也可以有达到一个百分之一百的一个情况，并且大家可以可以再看一样东西，刚才我们说的不是偶然，对不对，大家可以看到当中有产品的我们是连续五年都能够达到百分之一百的一个情况，

01:10:00 Speaker 4
比例相对来说会比较低一些，有的会比较高一些，举个简单的例子，大家可以看到画面上这两个产品，那很明显GP3就是什么呀，属于保证成本相对来说没有那么高，而我们所说的爱无忧呢，它的保证成本相对来说就会比较高一些，那我们用一个很简单的一个数学例子，大家可能想象到，如果今天我们所说的爱无忧在保单的固定年期，我们假如在11个年份的时候，它的分红实现率来到了保单的这个叫做93%，OK，如果你只是看分红实现率，它可能是只有93%，但是当你把我们的总保证金额也算进去，总现金价值比例，你就会看到什么呀，它其实有来到我们98%，为什么，因为很简单，因为保证现金价值一定是百分百，对不对，所以永远我们用总现金价值比例呢，除了让我们的客户看起来对它更加直观，有一个参考价值以外，

01:10:53 Speaker 4
其实对我们来说也是更加的，更加公平的一种说法，以上呢，就是分红实现率带给大家的一些。好，那关于除了分红时间链以外呢，接下来这一部分内容呢，也是我们今天这个MDLTV特意向我们的荷宝部门呢，去请教，拿来了一些小小的荷宝的小贴士，小的一些技巧给大家分享，因为我们大家都知道，刚才Gabby分享了很多的一些典型的案例，对吧，大家也希望可以做多一些MCV的一些客户，那关于MCV的客户进行一些大额宝的投保呢，那我觉得大家一定非常关注一点了，就是我们的财务荷宝上面，

01:11:30 Speaker 4
到底怎么样可以顺利的去通过，好吧，首先我们一起来看一看第一页，OK，关于我们的一个叫做打击洗钱条例啊，我们可以，大家都明白的，作为一个金融机构，我们是有责任呢，去审视我们客户他的资金来源，一个可靠以及合法性的，对吧，首先呢，我们可以这么去参考，大家都知道，我们客户根据他的一个年交保费的一个模式啊，还有他保费的缴费的一个金额，我们会把客户分为三个不同的组别，包括分别有组别一，组别二和组别三好组别一组别二组别三呢其实对于大家来说永远记忆点呢相对来说是比较困难的在这里呢。

01:12:07 Speaker 4
荷宝部的同事给大家一个小技巧大家只需要记一个数字这个数字相对来说是比较关键的请大家记住100万美金这个数字难不难记，应该不会太难记对不对为什么是记100万美金因为很简单在100万美金以下的情况下一般来说我们荷宝部门需要大家提交的一些的文件相对来说怎么样啊就会比较少一些100万以上的话呢相对来说可能就会更加的复杂一些这就是我们刚所说的组别123大家其实不需要记得那么的复杂OK。

01:12:38 Speaker 4
那当然了除了我们所说的组别123以外还有第二点大家可以看到我们根据客户的宝

贝交费模式分为了AB两种情形那AB两种情形怎么样去理解呢其实我们可以参考我们的画面右上角这一部分很简单今天我们可以考虑的就是我们的客户有没有曾经，过往这个，比如说过去这一年跟你买过一些保单才用短缴的形式保交费，又或者刚才该比所分享的两个案例当中，我们用预奖的方式一次交了5元的钱，有没有用过？如果一旦有用过，我们这类的客户就被归纳为哪一类？AB当中的B一类，那如果没有用过的话呢，我们就会被归纳为A这类，所以AB就是这样的分的了，好不好？很简单。

01:13:25 Speaker 4
好，接下来下一个，我叫这个呢，也是我们很多同事啊，他们在填写这个财务问卷的时候呢，相对来说比较困扰的一个地方，很多时候呢，大家都知道我们可能有一些情况需要客户呢，去填写一个叫财富来源声明书，也就是我们所说的SOWD，有的时候呢，又要填写这个叫做FQ财务问卷，那到底什么时候需要填写这一份SOWD，什么时候要去填写这个FQ呢？好，首先下面有一个表格帮大家。

01:14:01 Speaker 4
这也是来自荷宝部门的一个温馨提示，如果大家不想记，或者你怕自己记错了，最安全的方法大家知道怎么做，就是两份全填，好不好，OK，两份全填一起交给我们的荷宝部，就是最安全的一个做法，因为这个大家别笑，因为这个是真的是认真的，首先这两份文件当中问的问题几乎是相同的内容，大部分都是相同的，所以你基本上会填其中一份，你另一份按道理来说呢，应该填起来也没有太大难度，但是大家会看到，有的时候，如果今天我们的客户他购买的是一些有人寿保障的一些产品，比如说人寿重集，他这个时候他就需要填什么呀，填FQ，但是有的时候呢，他就算购买一些财富产品，当他超过了一定的金额，或者他已经来到我们的宝配组别三的时候，你要填写这个SWD，如果你要这样去记的话，对大家来说呢，相对来说可能会比较的困扰一些，所以在这里呢，我们给大家一个小小的建议，好不好，用这个方式，那当然了，可能也有投诉，

01:15:00 Speaker 4
大家可能会记得一个点，其实IPOS我签单，他自己会弹射出来告诉我应该填什么问卷的，对不对，但是大家不要忘记了，还有一种情况，就像刚才Gabby给我们分享的第二个客户，一个客户在短短的一年半时间内跟你加六张单，他这次给你再投保，会不会把他过往的一些累积保单弹射出来啊，未必会弹出来，对不对，所以在这样的情况下，刚才提醒大家的填写两个问卷，就他的重要的意义在这里了，好不好，OK，好，那后面呢，还有一些关于公司持有的一些投保的情况，在这里呢，我不跟大家一一每个字去细说了，为什么呢，因为毕竟我们用公司持有这种保单在公司的案例来说比较少，如果大家有这一方面的个案的话呢，我会建议大家可以回去跟大家总监去商量一下，然后找相对应的business partner，然后在case by

case的跟我们的合保部门的同事去申请就可以了，但是我们今天在这里特别强调，这里所指的公司持有保单真的是公司作为保单的持有者，

01:16:00 Speaker 4
而并不是说我们用个人的身份去买一张保单，然后公司作为付款员这种情况，两个case，两个情况，大家分清楚好不好，OK，好，那大家来到第四部分了，除了刚才我们所说的一些问卷以外，比较常见的，我们是要提供一些证明文件，那证明文件我觉得这个对于大家来说蛮熟悉的了，对吧，无非是两个证明，第一个就是什么呀，我们的收入证明，第二个就是我们的资产证明，收入证明有哪些，包括我们的粮单，税单，粮单有三个月，之内税单就是近一年的一些税单，这些我觉得大家都应该清楚，当中呢，好一些的资产证明文件，包括一些银行的存单啊，等等，OK，但是在这里我想给大家加微信提示，提个消息，对于香港的客户来说呢，我觉得大家可能这个问题不太常见，因为大家都知道在我们的手机啊，或者电子一般可以当中呢，可以很清晰的下载一个完整版的一个电子，但是对于一个内地的客户来说呢，现在内地的这个高科技啊，电话可能也很先进，手机银行，

01:16:59 Speaker 4
然后呢，我们的收入证明有哪些，包括我们的资产证明有哪些，包括我们的银行的存单啊，等等，OK，但是在这里我想给大家加微信提示，提个消息，对于香港的客户来说呢，我觉得大家都知道在我们的手机银行，也各种各样的你能够查到账户的情况。但是很多时候，写一张图，你会看到有资产，但是人名在别的叫陈大文，突然间就变成陈，后面就挡住了，对不对？像这种情况，大家觉得荷宝部门认不认可？就未必行了。OK，所以请大家确保，我们的一些资产证明也好，收入证明也好，有以下的三个信息。第一，持保人的姓名。第二，账户的余额。第三，就是这个报表相对为日期。当这三个文件，

01:17:30 Speaker 4
这个才是一个比较好的资产证明文件，好不好？好，下一个提示是什么呢？就是我们所说的一个叫做有效的agent report，我们的一个营业员报告了。OK，好，营业员报告一般来说，我们在什么情况下才会用得到呢？根据我们前面上一页所分享的，大概宝贝在第二个组别以上，有机会我们可能需要填写到一些的agent report。比如说，公司的荷宝经过初步荷宝以后，觉得我们客户的有一些资料，可能，是要解释的更加详细一些，那我们呢就可以写一个有效的报告，作为一些资料的补充，但是这个有效的报告很多时候同事他们都会有一个想法，就是说我到底该怎么样去写，才叫做一个有效呢，请大家可以拍照照下这一页来，OK，当中我们希望大家可以在这个agent report当中填写的资料，包括了有我们以上的这九个项的内容，OK，包括什么呢，前八项分别是投保的目的啊，他的资产的净值啊，他的收入能力啊，

01:18:30 Speaker 4
甚至这个投保人他有没有一些什么的影响力啊，他为什么这么厉害，对不对，好，最关键的第八第九项，请大家仔细看清楚，这个就是我们所说的财富来源以及资金来源，我们也就是所说的什么呀，source of fund还有source of wealth，OK，好，两者最大的区别是什么，这方面来让大家重点可以去理解，大家可以这样去想象，首先我们所说的资金来源，大家可以想象一下，今天您的客户，他有三亿的资产，OK，OK，

01:19:00 Speaker 4
就是他给你买一张200万美金的一张GF，OK， 蹲脚，OK，但是我想问一下了，他的资金来源是什么？就是他怎么来的钱，哪来的钱可以帮你去买这200万美金的这张保单，对不对？好，那他的这个source of wealth，他的财富来源就是什么？就是证明一下你的客户，他为什么有3亿的一个资产，所以在这份报告当中，如果你能够清晰的让我们呈现刚才所说的这些的资料的话呢，那这个我们就会理解他是一个比较有效的一个agent report了，

01:19:30 Speaker 4
好不好？好，后面给大家一些简单的案例作为一个参考，首先大家可以看一看这一张表格啊，OK，一起来看一看这位李女士了，李女士呢，作为公司的现有的一位客户啊，他买了一张GP3退休人士，每个月的收入呢，60万，没错，你没有看错，一位退休人士每个月有60万的收入，厉不厉害？应该也挺厉害的，资产流动资产有港币3亿元，OK，好，在这样的一个情况下，基本保费总额，他是single payment，

01:20:02 Speaker 4
600万，ok，听起来虽然很有钱，对吧，但是大家掐指一算，马上会算出一笔数来了，首先他60万的月收入虽然很厉害，但是乘以12个月，都不到这600万美金，对不对，所以很明显他的保费，我们刚刚按照刚才我们所说的，他的资金来源，就很明显并不是他只是收入这一部分，那我们就要考虑什么呀，就要考虑一些其他内容了，在这样的一个案当中，首先我们要了解，核保部门要看的是什么呀，首先要看一下他的这个AML的分类的级别，刚才我们也说过了，我们记住那条线，那条线的金额是多少，100万美金，那600万高不高过100万美金，高过，所以他属于什么，第三个级别，对不对，好，那第二个情况了，刚才我们也说过了，这位客户他因为已经进入了第三个级别，所以他正常需要填写的财富文件的种类是哪一个，SOW还是FQ，很明显就是我们所说的SOW，

01:21:00 Speaker 4
当然最保险的做法是怎么样？两份都填是最安全的，对不对？OK，好，那再加上一份有效的营业报告，那我们就可以提交给我们的这个叫做荷宝部门了。好，关于我们所说的这个财富来源声明书，就是我们的SOW，SOWD当中，这个不是一个

标准答案给大家作为一个小小的参考，如果大家真实有这种案例的话呢，只需要按照客户的真实情况去进行一个填写就可以了。那我们重点来到这一页，大家一起看一看我们的营业报告怎么样去写的。

01:21:30 Speaker 4
首先呢，我们要知道这位客户他为什么这么厉害，对吧？原来这位客户呢，从小的受到家庭的一个影响，他在非常小的时候呢，就已经有这个经商的头脑了，并且在1988年代时呢，就就任某一个厂房的一个厂长，而且在这段期间呢，他成功的就是扭转这个亏损，变亏为盈，然后让这个企业走向了一个流行的企业，并且呢，在接下来陆陆续续不拖年间，还有一些夸济的投资发展，然后呢，

01:22:00 Speaker 4
并且累积了一定的丰厚的资金，最高峰的期间，他每年的年均利润都有5000万，OK，最高峰的时候，他的企业有超过600个员工，那我想问一下了，他累积的资产有三个亿，说不说得过去啊，也应该按道理来说也说得过去了，对不对，所以在这样的一个报告当中，我们就可以看到什么呀，把刚才那些的重点要点累积出来，然后我们的荷宝部门他就会看到了，首先我们的客户他是一个创业成功人，是并且当中有清楚的记载他的一个创业的心路历程，并且他的企业是怎么样发家致富，怎么样如何去累积到目前那个财务，虽然现在已经退休，但是依然可以支持他去支付这张保单，有这样的一个叫做宝贝的脚步能力，这个就是我们所说的一个叫做合理并且有效的一个agent report给大家作为小小的参考，好不好，OK，那当然了，大家喜欢的也可以拍照，就是把这个作为自己的一个之后的一个小小的参考了，好吗，好，那我们一起来看。

01:22:59 Speaker 4
好，那我们一起来看，我们看在这个案当中实际上我们除了不单不可能只是看他的Age report就可以了我们还需要我们的客户呢提供一些的资产证明那这个客户呢他一共呢分两次提供资产证明为什么分两次呢首先大家观看第1次的这个就已经可以知道了对吧第1次的资产证明当中这个资产证明包括一些的存款呢还有他的一些股票啊基金的投资项目总额加在一起，一共是大概价值这个美元380多万那我想问一下大家了。

01:23:30 Speaker 4
进行刚才这个案例当中的投保你觉得荷宝的同事会不会接受接不接受为什么不接受很简单因为他购买的保单是600万美金对不对所以300万还是不够的那我们这个时候呢就需要客户再提交一份的资产证明这个时候客户呢再额外提供了一份资产证明两份加在一起这个时候呢累积超过900万的一个资产那这个时候荷宝部门怎么样再结合我们前面所看的一些文件合理那我们就可以顺利的去拼，一会儿就将，这个就是我们刚刚所说的一些简单的一个总结，在这个总结的结论当中，我们可以看到荷宝的最终的结果呢，不论是我们的source of fund，还有我们的source of bill都可以

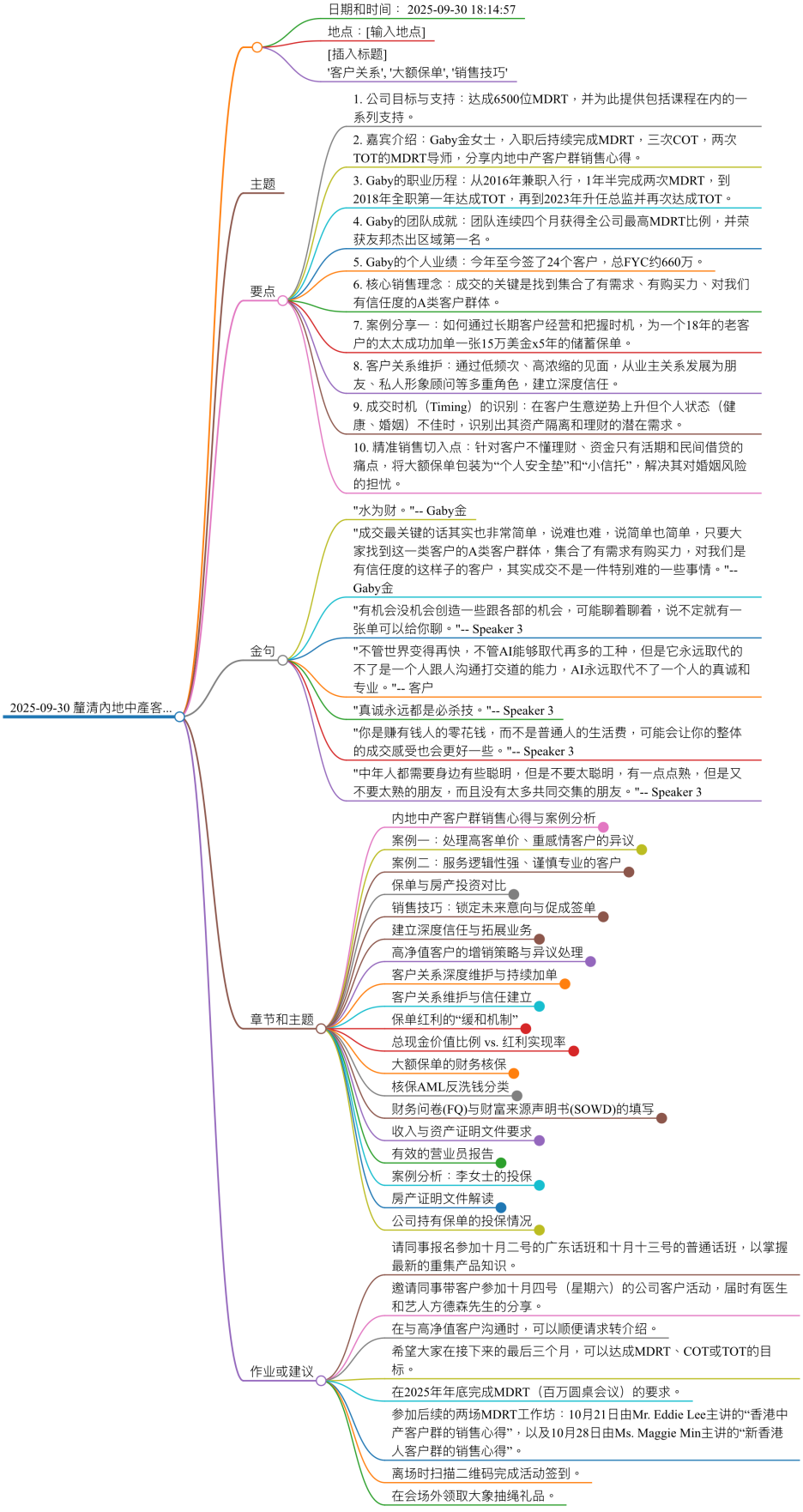
合理的支撑我们这一位投保人士，他最终去购买这样的一份保单，那整个个案就是这样的一个情况，给大家作为一个小小的参考，好吧，好，最后最后给大家呢，作为一小小的资料补充，关于我们常见的一些的SS proof或者我们所说的一些income proof吧，OK，那SS proof最常见的是什么呢？

01:25:00 Speaker 4
如果有的话呢，百分比在这里也要写得很清楚，也一定会写出来的，所以我们一定要看清楚当中有没有写它的百分比到底是多少。好，那另外除了刚才以上所说的这个内容以外，因为房产圣上不会写你的房产到底价值多少钱的，那我们看什么呀？我们就要看一个面积，看什么面积呢？我们主要知道内地的房产，我们主要参考的是一个叫建筑面积的东西，而建筑面积你会在这里看到一个，在下面还看到一个叫做棕地面积，我们不需要理这些。我们只需要看上面这一部分所写的这个叫做建筑面积，用这个面积参考当时的一个市值去估算出它这个房产大概的价值是多少钱。

01:25:37 Speaker 4
这就是我们荷宝部常用的一个做法，好不好？所以很多时候我们在建一些内地客户，他会告诉你，我在内地有一套房子价值连城，那怎么个连城法？首先是十年前价值连城还是现在价值连城呢？这个我们就得问清楚了，因为大家都知道过往的这段时间，我们内地的一些房地产它有一些调整。以上的今天内容呢，给大家作为一些小小参考。最后还有一些就是我们香港和内地的一些的税单也同样可以作为我们的一个叫income proof，那这点我相信大家都知道了，好不好？那感谢大家今天的带来，那我们的培训部今天的分享呢就到这里了，接下来时间交给我们的大会了，谢谢。

01:26:13 Speaker 2
好，谢谢Curtis，感谢Curtis的精彩分享，让我们了解到了如何商用公司针对我们的MDRT6500推出的何保支持，以及内地客人何保常见的一些问题的贴士。那么希望大家能够学以致勇，并且在年底呢完成我们MDRT的一个要求，然后我们的活动呢也来到了尾声，那么为了帮助大家能够全面在发展自己的业务同时呢，我们接下来还有两场MDRT的工作坊，分别会在10月21号由Mr.Eddie Lee主讲的香港中产客户群的销售心得，以及10月28日由Ms.Maggie Min主讲的新香港人客户群的销售心得。

01:26:52 Speaker 2
那么接下来呢我们会有在第三场的MDRT工作坊跟大家再次见面，然后也想提提各位。在场的所有同事在离场的时候呢，可以在外面领取到我们这一个大象的一个抽绳的一个礼品作为这次活动的一个奖品。这是为什么呢？这是因为去年我们在与泰国的竞赛当中的获胜，并且成为了世界第一。所以泰国AIA特地送来了这份祝贺的礼物。那么希望大家每一次在看到这一个袋子的同时呢，都能想起我们香港与澳门正在与泰国新加坡文莱正在进行激烈的竞赛之中。


2025-09-30 釐清內地中產客...
日期和时间： 2025-09-30 18:14:57
地点：[输入地点]
[插入标题]
'客户关系', '大额保单', '销售技巧'
主题
要点
1. 公司目标与支持：达成6500位MDRT，并为此提供包括课程在内的一系列支持。
2. 嘉宾介绍：Gaby金女士，入职后持续完成MDRT，三次COT，两次TOT的MDRT导师，分享内地中产客户群销售心得。
3. Gaby的职业历程：从2016年兼职入行，1年半完成两次MDRT，到2018年全职第一年达成TOT，再到2023年升任总监并再次达成TOT。
4. Gaby的团队成就：团队连续四个月获得全公司最高MDRT比例，并荣获友邦杰出区域第一名。
5. Gaby的个人业绩：今年至今签了24个客户，总FYC约660万。
6. 核心销售理念：成交的关键是找到集合了有需求、有购买力、对我们有信任度的A类客户群体。
7. 案例分享一：如何通过长期客户经营和把握时机，为一个18年的老客户的太太成功加单一张15万美金x5年的储蓄保单。
8. 客户关系维护：通过低频次、高浓缩的见面，从业主关系发展为朋友、私人形象顾问等多重角色，建立深度信任。
9. 成交时机（Timing）的识别：在客户生意逆势上升但个人状态（健康、婚姻）不佳时，识别出其资产隔离和理财的潜在需求。
10. 精准销售切入点：针对客户不懂理财、资金只有活期和民间借贷的痛点，将大额保单包装为“个人安全垫”和“小信托”，解决其对婚姻风险的担忧。
金句
"水为财。"-- Gaby金
"成交最关键的话其实也非常简单，说难也难，说简单也简单，只要大家找到这一类客户的A类客户群体，集合了有需求有购买力，对我们是有信任度的这样子的客户，其实成交不是一件特别难的一些事情。"-- Gaby金
"有机会没机会创造一些跟各部的机会，可能聊着聊着，说不定就有一张单可以给你聊。"-- Speaker 3
"不管世界变得再快，不管AI能够取代再多的工种，但是它永远取代的不了是一个人跟人沟通打交道的能力，AI永远取代不了一个人的真诚和专业。"-- 客户
"真诚永远都是必杀技。"-- Speaker 3
"你是赚有钱人的零花钱，而不是普通人的生活费，可能会让你的整体的成交感受也会更好一些。"-- Speaker 3
"中年人都需要身边有些聪明，但是不要太聪明，有一点点熟，但是又不要太熟的朋友，而且没有太多共同交集的朋友。"-- Speaker 3
章节和主题
内地中产客户群销售心得与案例分析
案例一：处理高客单价、重感情客户的异议
案例二：服务逻辑性强、谨慎专业的客户
保单与房产投资对比
销售技巧：锁定未来意向与促成签单
建立深度信任与拓展业务
高净值客户的增销策略与异议处理
客户关系深度维护与持续加单
客户关系维护与信任建立
保单红利的“缓和机制”
总现金价值比例 vs. 红利实现率
大额保单的财务核保
核保AML反洗钱分类
财务问卷(FQ)与财富来源声明书(SOWD)的填写
收入与资产证明文件要求
有效的营业员报告
案例分析：李女士的投保
房产证明文件解读
公司持有保单的投保情况
作业或建议
请同事报名参加十月二号的广东话班和十月十三号的普通话班，以掌握最新的重集产品知识。
邀请同事带客户参加十月四号（星期六）的公司客户活动，届时有医生和艺人方德森先生的分享。
在与高净值客户沟通时，可以顺便请求转介绍。
希望大家在接下来的最后三个月，可以达成MDRT、COT或TOT的目标。
在2025年年底完成MDRT（百万圆桌会议）的要求。
参加后续的两场MDRT工作坊：10月21日由Mr. Eddie Lee主讲的“香港中产客户群的销售心得”，以及10月28日由Ms. Maggie Min主讲的“新香港人客户群的销售心得”。
离场时扫描二维码完成活动签到。
在会场外领取大象抽绳礼品。

01:27:29 Speaker 2
让我们成为再一次蝉联MDRT世界第一的一个荣誉。那么感谢大家这次的积极参与，也感谢所有在场和线上的所有同事。记得完成我们这一次活动的二维码扫描，完成我们此次活动的签到。感谢各位，谢谢大家，祝大家国庆快乐。