10-28 讲座：香港保险与保费融资策略分析

> 日期和时间： 2025-10-28 09:51:33
> 地点：[输入地点]
> [插入标题]
> 保费融资 香港保险 利率分析

主题

要点

1. 内地保险2026年开门红阶段的特点和应对策略
2. 内地分红型增额寿与香港分红险的对比分析
3. 内地分红型增额寿产品的核心特点：保证回本快，长期收益较低
4. 香港分红险的核心优势：长期预期收益高，资产翻倍时间短
5. 如何解读和应对内地保险计划书中的“红利演示利率”
6. 保费融资的最新消息和基础内容
7. 年金产品演示利率解析
8. 养老型年金对标产品
9. 保费融资客户沟通策略
10. 香港各银行保费融资政策对比

金句

- "如果说你不想哪一天5年以后客户找上门去找你麻烦，那么其实我个人其实不太建议去推5年的产品。"-- Speaker 1
- "相信我你现在在思考的东西，就是客户不理解东西。"-- Speaker 1
- "在你心目中，谈单只占了30%，你如何落地占了70%。"-- Speaker 1

章节和主题

内地开门红分红型产品与香港保险对比分析

> 随着内地保险进入2026年开门红阶段，市场主流产品已从固定利率的增额寿转变为分红型增额寿。这类产品与香港的分红险在结构、投资策略和收益表现上存在显著差异。

- **关键点**
  - 内地分红型增额寿的结构：保底利率（普遍为1.75%左右，有些为1.5%）+ 不确定分红，总预计分红收益率在2.9%到3.4%之间。
  - 投资策略差异：内地保险资金90%投资于国内；香港保险则进行全球投资，寻找全球发展机会。
  - 保证回本周期：内地产品优势明显，普遍在第10-11年实现保证回本；香港产品通常在第17-18年。
  - 预期回本周期：两者相近，普遍在第6-8年。
  - 长期收益表现：香港保险优势巨大，资产翻倍时间约为15年；而内地产品普遍需要27-31年。
  - 销售误导风险：需注意区分“红利演示利率”和“未来现金演示利率”。例如，某产品标注“红利演示利率4.25%”，但其长期IRR仅为3.3%左右。
- **Examples**

> 以10万人民币、5年期缴费为例，对比了中意、友邦、新华、中邮的四款分红型增额寿产品。

  - 保证回本期：中意为第11年，其余三款均为第10年。
  - 预期回本期：最早的为第6年，与香港保险相近。
  - 资产翻倍时间（预期）：最快的为27年（中意），最慢的为31年。与香港保险约15年翻倍的速度相比，差距显著。

> 一款中英产品计划书中标注“红利演示利率4.25%”和“预定利率1.5%”。该产品同样为10万5年期，保证部分第9年回本，预期部分第7年回本，资产翻倍需要26年。

  - 该“4.25%”并非客户的未来现金演示利率，而是保险公司基于当年投资情况预估的红利演示利率。
  - 实际的长期IRR（内部收益率）约为3.3%，与4.25%有较大差距。
  - 计算逻辑：4.25%是公司预计的投资收益，需要先减去给客户的保证利率（1.5%），剩余部分再作为分红分配。

年金产品演示利率解析

> 讲解了保险产品宣传中的演示利率并非客户最终获得的实际利率，其中存在一定的计算方式。

- **关键点**
  - 客户看到的宣传利率（如4.25%）需要减去保证收益率（如1.5%）。
  - 剩余的部分（2.75）再乘以不低于70%的系数（通常按70%计算）。
  - 最后将计算结果与保证收益率相加，才是真实的演示利率。
- **讲解**
  真实的演示利率计算方式为：(演示利率 - 保证收益率) * 70% + 保证收益率。例如，某产品宣传的演示利率为4.25%，保证收益为1.5%，那么客户实际的演示利率为(4.25 - 1.5) * 0.7 + 1.5 = 2.75 * 0.7 + 1.5 = 1.925 + 1.5 = 3.425%。这是一个可能存在的销售误导点。

养老型年金对标产品

> 当国内客户在销售过程中遇到分红型、可进行年金转换的养老产品时，可以用于对标和PK的几款产品。

- **关键点**
  - 太平洋的一氧天年
  - 万通的雇佣签
  - 安达的安心退休年金

保费融资策略与时机

> 讲解了进行保费融资时，应采取的正确策略和沟通时机。

- **关键点**
  - 核心策略：应先为客户建立保费融资的观念，让客户接受并做好准备，等待合适的银行政策推出，即“客户等额度”，而非“额度等客户”。
  - 错误做法：先等银行出了额度，再去跟客户聊。结果往往是客户确定意向时，额度或时机已经错过了。
  - 当前阶段（2025年10月28日之后）是与客户沟通保费融资观念，进行关键梳理的好时机。

香港各银行保费融资政策对比

> 介绍了当前香港市场中，几家主要银行的保费融资政策特点、优缺点及申请条件。

- **Examples**

> 采用批减方式，首日贷款比例高，杠杆高。

  - 优点：方式较为稳健，客户首期支付的钱比较少，杠杆和收益率更高。
  - 缺点：需要每年进行年检，且是市场上唯一一家真正在年检过程中修改过利率的银行，对客户的资产情况要求高，例如负债情况。
  - 申请条件：需要提供连续两个月的资产证明，以防客户临时借钱开具证明。

> 出单不多，主要优势在于贷款成数高。

  - 优点：首日退保现金价值的贷款比例可以高达97%。
  - 缺点：利率比较一般，相比其他银行没有明显优势。

> 目前市场上出单最多的银行，排期较满。

  - 优点：1. 利率为H+0.8，是目前零售银行中最低的。 2. 接受的产品范围非常广泛，几乎所有保费融资产品都能做。
  - 缺点：1. 排期时间非常久，例如9月初提交的资料，到10月尾才能排到签单。 2. 利率方案没有P（最优惠利率）选项，客户需要对香港的利息走势有较深理解。
  - 最新政策：存入100万港币等值资产，可获得H+0.8的利率；存入300万港币，首年利率可降至H+0.6。
  - 申请条件：需要提供连续两个月的资产证明。

> 讲者近期的最爱，优势在于利率有上限保护。

  - 优点：利率模式为H+1.25与P-2两者取其低者。在当前H利率较高（约3.5%）时，客户可以享受P-2的较低利率（P为5.375%，P-2即3.375%），有效保护了客户的利息上限。
  - 缺点：1. 有手续费。 2. 客户需要赴港两次，增加了成本。 3. 资产证明要求非常严格，需要提供连续三个月的证明。

资产证明要求与技巧

> 银行在审核保费融资时，通常要求客户提供连续三个月的资产证明，以证明资金的稳定性与合法性。例如，账户内有100万，需要证明这笔钱在账户里待了三个月。

- **关键点**
  - 标准要求：资金需在账户内连续存放三个月。

    - 技巧：可通过提供不同资产（如股票、存款）间的流转证据，证明资金连续三个月归属于本人。
- **讲解**
  讲者分享了一个经验技巧：所谓的连续三个月资产证明，并非要求资金必须在同一个资产项目里静止不动三个月。如果资金在不同资产间流转，例如从股票账户转到银行存款，只要能提供清晰的资金流转记录（如股票卖出证明和银行月结单），证明这笔资金在过去三个月一直归属于客户名下，同样可以被银行接受。关键在于证明资金的连续性，而不是存放位置的单一性。

手续费问题与销售技巧

> 在保费融资过程中，客户常会对“手续费”产生疑问，特别是其收取方。讲者明确指出，手续费是由银行收取，而非经纪方或业务员。

- **关键点**
    - 手续费由银行收取，非个人或经纪方。
    - 销售时应避免纠结于单一变量（如手续费、利率、贷款比例）。
    - 引导客户关注总投入与总回报（IRR），如果IRR满意，即可忽略中间过程。
- **讲解**
  当客户纠结于手续费等某个具体条款时，销售人员应使用技巧引导。讲者建议，不要与客户陷入单一变量的对比，因为保费融资是一个包含多种变量的“产品组合”（Package）。银行可能通过调整其他因素来弥补某一方面的优惠，例如，不收手续费但提高利率，或者降低贷款成数。这即是“羊毛出在羊身上”的道理。销售应引导客户关注最终的、最核心的两个数字：总投入多少钱，以及最终能拿回多少钱，计算出整体的回报率（IRR）。如果客户对这个回报率满意，那么中间过程的细节便不再是障碍。

各银行保费融资政策分析

> 讲者分析了近期市场上几家银行的保费融资政策，包括中国银行、大新银行和蚂蚁银行，并指出了各自的特点和适用客群。

- **Examples**

> 提供P减2.3的利率，但贷款成数较低，为80%。其核心要求是只接受境外资产证明，完全不接受内地资产。该政策配合的产品是“星火山”，一个5年即可退保的产品，贷款期限也为5年。因此，该方案可被理解为一个5年期的、利率有轻微波动的“定存”产品。其一大亮点是接受“即

> 时资产证明”，即申请时账户有钱即可，无需提前存续。讲者预测，由于10月市场出单量少，此政策在11月很大概率会延续。

    - 利率: P-2.3%
    - 贷款成数: 80%
    - 资产证明: 只接受境外资产，但接受即时证明。
    - 适用产品: 只能购买“星火山”（5年期）。
    - 放款时间: 原定11月28日后，但预计11月仍有名额。

> 提供H加1.2或前5年P减2.1的利率。但需要注意，该行会每年收取0.25%的手续费。这意味着，H加1.2的实际利率应为H加1.45。该行的一大特色是提供“透支账户”功能。客户可以将闲置资金存入此账户，银行会按贷款利率支付存款利息，从而实现利息对冲。例如，贷款500万的客户，若有500万闲钱存入该账户，则 фактически 无需支付利息。资金可随时取出，届时贷款重新计息。这是目前其他银行不具备的独特功能。

    - 利率: H+1.2% 或 P-2.1%（前5年）。
    - 手续费: 每年0.25%，导致实际利率为H+1.45%。
    - 特色功能: 提供“透支账户”，可存入资金以对冲贷款利息。

> 作为市场新秀，与周大福合作推出的额度在三四天内即售罄（收了80张单），非常疯狂。其利率为H加1.35，被认为是很好的水平。首次推广的贷款成数高达95%，意味着客户的杠杆高、首付低。其最“夸张”的亮点是，可以用“收入证明”来取代“资产证明”，这在香港是唯一一家。对于在香港有工作和稳定收入证明的客户来说，这是一个巨大的优势。

    - 市场反应: 额度在3-4天内售罄，收了80张单。
    - 利率: H+1.35%
    - 贷款成数: 高达95%。
    - 核心优势: 唯一可用收入证明替代资产证明的银行。

香港银行资产证明要求

> 在香港，个人收入可作为资产证明，但内地资产在用作证明时价值会减半。同时，使用内地收入作为证明需要提供税单。

- **关键点**
    - 年收入的200倍可作为资产证明。例如，年收入10万，可作为200万的资产证明。使用收入证明需要提供至少三个月的收入记录。

    - 使用内地收入证明需要提供正式的税单。
    - 由于香港银行对内地资产的了解程度不高，辨别真伪难度较大，因此使用内地资产作证明时，额度会减半（打5折）。例如，需要提供1000万的资产证明，如果全部使用内地资产，则需要提供2000万的内地资产。

蚂蚁银行（香港）保费融资政策

> 蚂蚁银行（香港）是最新提供保费融资的银行之一，目前暂无额度，预计11月中旬会释放新额度。该政策较适用于在香港有工作的本地客户。

- **关键点**
    - 目前（截至2025年10月26日）蚂蚁银行没有保费融资额度。
    - 预计在2025年11月中旬会有新额度。
    - 此前的额度在三天内就被做完，客户多为香港本地经纪人服务的本地客户。
    - 该政策比较适用于在香港有工作的人士。

广发银行（澳门）保费融资政策

> 澳门广发银行提供保费融资服务，其最大优势是融资期间无需支付利息，但对总保费、客户征信和收入流水有严格要求。

- **关键点**
    - 最大优势：中间不用给利息。
    - 总保费要求：不低于800万，不高于1500万。
    - 对于总保费高于1500万的，需要特殊申请，审批时间约三周。
    - 利息有封顶和封底：封顶利率为4.05%，封底利率为3.6%。这使得产品相对稳健，可以按最坏情况的4.05%利率进行预算。
    - 需要支付贷款手续费。
- **注意事项**
- 客户的征信报告中不能有太多贷款。如果存在贷款，客户需要提供额外的资产证明以覆盖征信报告上的贷款总额。例如，客户有2000万房贷，再做1000万保费融资，则需提供3000万的资产证明。
- 银行要求客户有持续的正常收入流水。这对一部分客户来说是一个难点。
- 工资收入是最好的证明，需提供工作证明及过去6个月由同一家公司发放的工资流水。

- 房租或理财等每月持续的收入也可以接受，但需提供完整的配套资料，如房产证、租赁合同等。

保费融资的两大风险

> 保费融资类产品存在两大主要风险：利率风险和融资实现率风险。广发澳门的产品通过设置利率上下限，基本规避了利率风险。

- **关键点**
  - 利率风险：利率可能变得过高，导致成本增加，收益率降低。
  - 分红实现率的风险。

银行保费融资信息共享表格

> 讲者分享了一个他个人维护的、包含各银行保费融资信息的在线表格，建议大家时常查看，以降低信息不对称的成本，并在见客户时显得更专业。

- **关键点**
  - 讲者会持续更新一个包含各大银行保费融资信息的表格，其中也包括一些无法直接操作的银保渠道产品信息。
  - 通过这个表格可以了解市场动态，例如民生银行国际正在做的太平洋保险“世代心想”产品的利息情况。
  - 建议大家时常查看此表格，以减少信息不对称带来的成本，并在客户面前展示专业性。
  - 该表格会在群里分享。

保费融资市场概述及概念

> 2023年，内地访客在香港购买的590亿保险中，有25%（近150亿）使用了保费融资。保费融资是指客户通过向银行借钱来购买一份保险。

- **关键点**
  - 2023年内地访客在港进行保费融资的市场规模接近150亿，占总额的25%。
  - 保费融资的核心是通过杠杆赚取保险产品IRR和银行贷款利率之间的利差。
  - 此模式对客户、保险公司、银行和销售方四方都有利。
- **讲解**
  具体操作为，客户支付例如20%的保费，银行贷款支付剩余的80%给保险公司。客户持有保单5到9年后退保，将本金偿还给银行，自己则赚取保险

公司提供的投资回报（IRR）与银行贷款利息之间的差额。这是一个四方共赢的模式：

1. **客户**：获得杠杆，用更少的本金买到更大的保险，赚取利差。
2. **保险公司**：做大保费规模，充实业绩。
3. **银行**：放出贷款，获得利息收入和优质客户。
4. **理财师**：将保费规模扩大4倍，获得更可观的收益。

香港与澳门保费融资产品的对比与选择

> 香港的保费融资产品与美元挂钩，需要持续支付利息；而澳门的产品不挂钩，在持有期间无需支付利息。

- **关键点**
  - 香港产品需持续付息，澳门产品期间不还息。
  - 银行已精准计算，两种产品最终的IRR大差不差。
  - 选择关键看客户的现金流：有持续现金流选香港，否则选澳门。
- **讲解**
  尽管澳门产品在持有期不还息，但银行会通过设定更高的利率来平衡收益，因此从最终的IRR（内部收益率）来看，两者基本没有差别。客户的选择应基于其现金流状况：
- **选择香港产品**：适合有持续现金流（如生意收入、高薪工作）的客户。
- **选择澳门产品**：适合手头有一笔资金，但未来几年没有稳定额外现金流的客户。

如何应对客户关于“为何选择这款产品”的疑问

> 当客户面对来自银行、不同代理人的多种方案而感到困惑，并质疑产品选择是否因为佣金最高时，销售人员需要从两方面进行解释。

- **关键点**
  - 解释产品需要银行和保险公司总对总签约，选择范围是有限的。
  - 点明保费融资产品对保险公司利润贡献低，属于“不怎么赚钱”的业务。
  - 强调选择某产品是因为该公司策略积极，愿意让利给客户以换取市场，而非销售佣金高。
- **讲解**
  1. **签约前提**：任何保费融资产品都必须先由保险公司和银行进行“总对总”签约。银行会对保险公司的资质和产品进行严格的背景调查和审

核，通过后才会上架其产品。因此，理财师只能在已上架的合作产品中进行选择。

2. **公司策略**：保费融资产品对保险公司而言“新业务价值”不高，因为客户通常在7-9年就退保，资金占用周期短，保险公司难以利用这笔钱做长期投资，所以利润微薄。因此，并非所有保险公司都愿意主推此类产品。像友邦、保诚等公司相对不积极，而中银、富卫、周大福、安达、永明等公司为了吸引客户、提升市场份额，会更积极地投入资源，提供更好的条件。所以，选择某家公司的产品是因为该公司在此领域更积极，策略更好，而非其他原因。

影响保费融资回报的三大因素

> 单一对比产品本身的IRR（回报率）是完全没有意义的，因为最终的客户回报由三个核心变量共同决定。

- **关键点**
  - **1. 产品回报率**：这是基础因素之一，但不是唯一因素。
  - **2. 产品优惠政策**：这是非常关键的动态变量。例如保险公司提供的“保费折扣”，折扣力度直接影响客户的初始成本。举例来说，周大福的“赏耀传承”在第三季度的保费折扣曾高达9%（100万美金总保费），但到10月份就降至6%。折扣的变化会完全改变最终的收益结果。
  - **3. 银行贷款政策**：这主要包括两点：一是“贷款利息”，利息越低对客户越有利；二是“贷款成数”，即银行愿意贷款的比例（如80%，90%，甚至95%），越高的贷款成数意味着越高的杠杆。

香港贷款利息类型

> 在香港，贷款的利息主要分为三种类型，其中讲者个人会排除Cost of fund，主要推荐P-rate和H-rate两种。

- **关键点**
  - P-rate (最优惠利率)
  - H-rate (HIBOR，香港银行同业拆借利率)
  - Cost of fund (银行内部资金使用成本)
- **讲解**
  讲者不推荐Cost of fund，因为除了承受市场利息波动外，客户还需面临银行内部运营的波动，认为没有必要。因此，讨论主要集中在P-rate和H-rate上。

P-rate (最优惠利率)

> P-rate，即最优惠利率，是一个公允价格，基本上每家银行都差不多。它分为大P和小P。

- **关键点**
  - 大P：5.375%，大部分银行使用此利率。
  - 小P：5.125%，例如中国银行使用此利率。
  - P-rate相对比较稳定，历史数据显示其波动性较低。
  - 例如，在近期加息周期中，P-rate从5点多上涨至6.125左右，波动幅度约为1个百分点。
  - 历史上的P值大多在5个点左右，非常稳健。

HIBOR (香港银行同业拆借利率)

> HIBOR，即香港银行同业拆借利率，是银行之间互相借贷港元时产生的利息成本。它与市场上港币的稀缺程度有关，流动性宽鬆时利率低，稀缺时利率高。

- **关键点**
  - 波动率较高：与P-rate相比，HIBOR的波动性要大得多，可以从0点几上涨到5点多。
  - 历史低位：在2022年3月之前，HIBOR长期处于非常低的水平。2023年之前的平均HIBOR为0.83。
  - 近期走势：在2025年5月份之前，H值约在4左右，之后降至3左右。中间曾因金管局注资，HIBOR一度降至约0.5的低位，使得贷款利息（如HIBOR+0.8%）可低至1.3%，引发市场爆单。目前已回归至3点多的正常水平。
  - 未来趋势：随着美国进入降息周期，HIBOR预计将持续下降。
- **讲解**
  HIBOR的形成机制是银行在每日结算平仓时，若缺少港元，会向其他银行进行隔夜拆借，由此产生的利息便是HIBOR。其高低直接反映了市场港元的供求关系。例如，2025年5月2日，香港金管局因港股上涨、港币需求增多及美元贬值等原因触发保护机制，开始向市场注资，导致港元增多、价格下降，HIBOR也随之大幅降低。

香港利率与美国联邦利率的关系

> 无论是H-rate (HIBOR) 还是P-rate，都与美国联邦利率的走势高度重合和紧密关联。

- **关键点**
    - 关联原因：香港实行联系汇率制度，港元与美元挂钩。
    - 未来预测：随着美国的主要利率趋势（如降息周期）往下走，香港的H值和P值也将持续下降。
    - 市场信号：例如，9月份的美国CPI数据不达标，市场有声音称年底前可能降息0.5个基点，这将直接影响香港的利率走势。

利率分析与市场预判

> 讲解了如何基于美国降息周期，为客户建立统一认知。指出当前处于利息高位，未来利息将走低，客户收益会更高。

- **关键点**
    - 美国进入降息周期，客户现在购买产品，未来利息成本会降低，收益会增高。
    - 演示利率时需有基准，可参考近10年平均HIBOR（1.67%）加上银行利差（如0.8%），得出合理追踪利率（约2.47%）。
    - 预估H按的总利息在2.5%至3%之间是比较合理的范围。
- **讲解**
  为了给客户做利率演示，不能凭感觉，而是要有基准。演讲者分享了自己制作的表格，基于近10年HIBOR平均值1.67%，加上银行收取的0.8%，得出2.47%（约2.5%）作为追踪利率。他认为，在做H按利率演算时，总利息在2.5%到3%之间是一个合理的范围。

不同产品的最优退保时间分析

> 通过分析多种产品的收益分布，强调了判断最优退保时间点的重要性，而不是单纯比较不同假设下的回报率。

- **讲解**
  演讲者通过一个包含多种产品的表格，强调了观察不同产品可退保时间的重要性，而非单纯关注回报率数字，因为回报率的假设变量太多，不具直接对比性。通过分析不同产品的IRR（内部收益率）随时间变化的趋势，可以判断出其最优的退保年份。例如，有的产品在第5年表现较好，有的则需要持有到第9或第10年才能达到最优收益。
- **Examples**

> 中宁人寿新火船（两年期）：第十年；
> 中宁人寿（三年期）：第五年；
> 国售产品：第九年；

> 闪耀传承：第六、七或八年；
> 安达产品：第九或第十年；
> 保存的摄影时代：第七年；
> 安盛尊上领加二：第九年；
> 澳门国售：第九年。

    - 总结发现，产品的最优退保时间分布在第5、6、7、8、9、10年，普遍在第9或第10年，也有少数在第5年。

IRR（复利收益）与投资年期的关系

> 探讨了在相同IRR（例如9%）的情况下，5年期产品和10年期产品的优劣选择，强调了长期复利的重要性。

- **关键点**
    - IRR是复利收益，时间是其重要组成部分。
    - 在IRR相同的情况下，年期更长的产品能为客户锁定更长时间的复利收益，通常是更优选择（除非客户有短期资金需求）。
    - 不要盲目追求短期可退保的产品。
- **讲解**
  IRR是复利收益。在客户自身投资能力不强的情况下，一个能提供10年9%复利收益的产品，通常优于一个只提供5年9%复利收益的产品。因为长期产品为客户锁定了更长时间的稳定复利增长。不应盲目迷恋短期就能退出的产品，那只适合有短期用钱需求的个别客户。

短年期产品的利率敏感度与风险

> 强调所有短年期产品（如5年期）对利息的敏感度极高，存在较大波动风险。

- **讲解**
  IRR的计算包含时间周期和时间成本。如果时间很短（如5年），产品收益对利息波动会极为敏感。若未来5年利息走势未如预期快速下降，客户的收益率可能会非常低。而10年期产品因为时间更长，有更大的容错率，利息承受能力更强，客户收益更稳健。
- **特殊情况**
- 如果不想5年后客户因为收益不达预期而产生纠纷，应谨慎推荐5年期产品。
- 如果5年期产品有利息封顶（如中国银行的P-2.3方案），安全性会比较高，可以考虑。否则，建议将产品作为中长期储蓄来推介，以降低波动风险。

单利与复利（IRR）的区别

> 解释了为何不能盲目看单利回报，因为它可能具有误导性，真正的衡量标准是复利（IRR）。

- **关键点**
  - 不能盲目相信单利数据，单利高不代表复利（IRR）就高。
  - 不同银行的贷款乘数、利息演算会产生不同的现金流，从而影响最终的IRR。
  - IRR是基于现金流计算的，是衡量投资回报更准确的指标。
- **讲解**
  演讲者展示了一个案例：同一产品，不同银行操作，客户支付的成本一样，但利息支出不同。结果出现一个方案单利高、复利（IRR）低，而另一个方案单利低、复利（IRR）高的情况。其根本原因是银行的贷款乘数（贷款成数）不同，导致现金流不一样，最终影响了IRR的计算结果。IRR计算的是现金流，而单利只是年化算法，两者完全不同。

贷款币种选择：港币 vs 美元

> 解释了在保费融资中，为何通常选择港币进行贷款，而不是美元。

- **关键点**
  - 美元的贷款利率（P值=7.25%）远高于港币（P值=5.375%）。
  - 美元在银行体系中的流通成本高，导致其利率高企。
  - 因此，保费融资基本都使用港币进行贷款，以降低利息成本。
- **讲解**
  当前美元的P值（最优惠利率）为7.25%，而港币的P值为5.375%。由于美元在银行间流通的成本很高，导致其贷款利率远高于港币。因此，出于成本考虑，保费融资贷款基本上都会使用港币。

影响保费融资回报的五大变量

> 总结了影响保费融资最终回报率的五大变量，解释了为何市场上同一产品的回报率也会千差万别。

- **关键点**
  - 产品本身的收益率。
  - 保险公司的优惠政策。
  - 银行的贷款政策。

    - 保险公司推动该业务的意愿。
    - 理财顾问给客户的额外折扣（这取决于顾问自身的运营成本）。
- **讲解**
  这五个变量的存在，加上信息不透明（例如用过时的信息进行比较），导致了保费融资产品在市场上显得非常混乱，也增加了销售的难度。

销售技巧与客户沟通

> 针对客户最担心的利息问题，提供了沟通方向和技巧。

- **关键点**
    - 理解并回应客户对利息的担忧。
    - 向客户解释清楚美国未来降息的宏观趋势和逻辑。
    - 将网络上的信息内化为自己的观点，并清晰地传递给客户，以建立其信心。
- **讲解**
  首先要让客户了解利息是影响收益的关键变量。其次，要向客户解释清楚未来美国持续降息的宏观趋势和原因（如债务问题、CPI等），可以通过网络资讯（如小红书、抖音）获取大量支持性观点。将这些信息内化后，传递给客户，建立客户对未来利率走低的信心。

保费融资产品的销售技巧

> 介绍一种针对保费融资储蓄产品的销售心理技巧，重点在于分拆收益构成，以降低客户对收益波动性的疑虑。

- **关键点**
    - 计算“保证收益”占“总收益”的比例。例如，将保单中的保证收益除以总收益，得出一个比例（如70%）。
    - 向客户强调，其收益中只有未保证的部分（例如30%）是波动的，而大部分（例如70%）是保证的。
    - 这种说法在销售心理层面，让客户感觉风险敞口变小，更容易接受产品，尽管未保证部分的波动对整个保单影响依然很大。
- **Examples**

> 以中银人寿的一款两年期产品为例，每年缴费65万，总保费130万。计划书显示第7年回本，券商折扣后预计第5年回本。

    - 在第10年时，计算其“保证的收益”与“总的收益”的比值。

    - 假设计算出保证部分占70%，就可以告诉客户：“虽然未来的预期收益会波动，但整个收益里有70%是保证的，只有剩下的30%是波动的。”

利用银行背书建立客户信任

> 讲解如何利用保费融资结构中银行的角色，来增强客户对产品安全性的信心。

- **关键点**
    - 在保费融资中，主要参与者是保险公司和银行，两者都是风格保守、安全稳健的金融机构。
    - 客户只支付了保费的一部分（例如20%），而银行提供了大部分资金（例如80%）。
    - 理论上，银行是风险最大的承担者，因此银行的参与本身就是对保险公司和产品的第一道风控。
    - 可以引导客户思考：银行已经深度评估了保险公司的投资能力、未来回报率和产品的未来实现率，在认为比较有保障的情况下才会推出此产品。
    - 如果客户担心产品的实现率和波动率，可以告诉他第一个应该担心的是银行，银行已经帮助客户做了第一道风控。
    - 可以向客户表示，即使未来实现率打个九五折，这个产品也堪称完美。

如何解读计划书并计算贷款额

> 提供在不同保险公司的计划书中查找关键数据并进行计算的实用指南。

- **讲解**
  很多客户不知道如何计算可贷款金额，实际上这些数字在计划书里都有明确说明。
- **Examples**

> 在“中银人寿”的计划书中，翻到有“退保价值”的页面。例如，某日的退保价值为388,492。

    - 如果可贷款比例为90%，那么可贷款金额就是 388,492 乘以 0.9。

> 在“国寿”的计划书中，找到写有“保单当日退保价值”的条款（例如第12条）。

    - 如果银行说明可按当日退保价值的80%进行贷款，则用该退保价值数字乘以0.8，即可得出银行可以贷款给客户的金额。

保费融资业务成功的核心要素

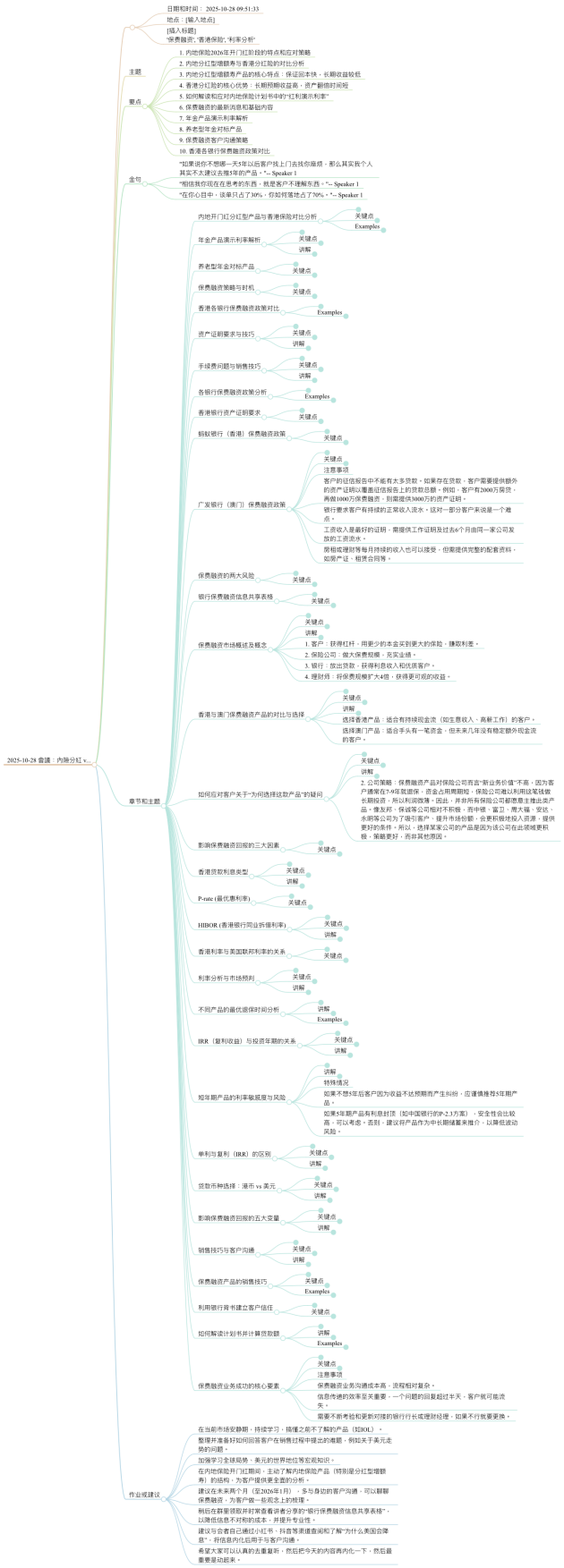
> 讲师分享其在该业务领域取得100%承保率的经验，强调后端落地的重要性远超前端销售。

- **关键点**
    - 前端与客户沟通谈判只占整个流程的30%。
    - 后端的保单落地、承保、批款等环节占70%，是业务成功的关键，也是许多经纪行放弃此业务的原因。
    - 讲师的核心策略是：每张保单都必须直接联系到对方银行的行长。
    - 直接沟通可以获得及时的信息反馈，避免了通过“保险公司 -> 审核部 -> RM -> 经纪人后台 -> 前台”这一漫长流程带来的延迟，这种延迟足以导致客户流失。
    - 讲师已打通大型银行和私人银行的资源，并与“靠谱的人”合作。合作的宗旨是，银行可以推销自己的理财产品（如国债、基金、定存），但不能触碰保险板块。
- **注意事项**
- 保费融资业务沟通成本高，流程相对复杂。
- 信息传递的效率至关重要，一个问题的回复超过半天，客户就可能流失。
- 需要不断考验和更新对接的银行行长或理财经理，如果不行就要更换。

作业或建议

- 在当前市场安静期，持续学习，搞懂之前不了解的产品（如IOL）。
- 整理并准备好如何回答客户在销售过程中提出的难题，例如关于美元走势的问题。
- 加强学习全球局势、美元的世界地位等宏观知识。
- 在内地保险开门红期间，主动了解内地保险产品（特别是分红型增额寿）的结构，为客户提供更全面的分析。
- 建议在未来两个月（至2026年1月），多与身边的客户沟通，可以聊聊保费融资，为客户做一些观念上的梳理。
- 稍后在群里领取并时常查看讲者分享的“银行保费融资信息共享表格”，以降低信息不对称的成本，并提升专业性。

- 建议与会者自己通过小红书、抖音等渠道查阅和了解“为什么美国会降息”，将信息内化后用于与客户沟通。
- 希望大家可以认真的去重复听，然后把今天的内容再内化一下，然后最重要是动起来。


2025-10-28 會議：內陸分紅 v...
日期和时间： 2025-10-28 09:51:33
地点：[输入地点]
[插入标题]
"保费融资"香港保险"利率分析"
主题
1. 内地保险2026年开门红阶段的特点和应对策略
2. 内地分红型增额寿与香港分红险的对比分析
3. 内地分红型增额寿产品的核心特点：保证回本快，长期收益较低
4. 香港分红险的核心优势：长期预期收益高，资产翻倍时间短
5. 如何解读和应对内地保险计划书中的"红利演示利率"
6. 保费融资的最新消息和基础内容
7. 年金产品演示利率解析
8. 养老型年金对标产品
9. 保费融资客户沟通策略
10. 香港各银行保费融资政策对比
重点
"如果说你不想摆一天5年以后客户找上门去找你麻烦，那么其实我个人其实不太建议去推5年的产品。"-- Speaker 1
"相信我你现在在思考的东西，就是客户不理解东西。"-- Speaker 1
"在你心目中，该单只占了30%，你如何落地占了70%。"-- Speaker 1
金句
内地开门红分红型产品与香港保险对比分析
关键点
Examples
年金产品演示利率解析
关键点
讲解
养老型年金对标产品
关键点
保费融资策略与时机
关键点
香港各银行保费融资政策对比
Examples
资产证明要求与技巧
关键点
讲解
手续费问题与销售技巧
关键点
讲解
各银行保费融资政策分析
Examples
香港银行资产证明要求
关键点
蚂蚁银行（香港）保费融资政策
关键点
广发银行（澳门）保费融资政策
关键点
注意事项
客户的迁信报告中不能有太多贷款，如果存在贷款，客户需要提供额外的资产证明以覆盖应偿年金的贷款总额，例如，客户有2000万房贷，再做1000万保费融资，则需提供3000万的资产证明。
银行要求客户有持续的正常收入流水，这对一部分客户来说是一个难点。
工资收入是最好的证明，需提供工作证明及过去6个月由同一家公司发放的工资流水。
房租或理财等每月持续的收入也可以接受，但需提供完整的配套资料，如房产证、租赁合同等。
保费融资的两大风险
关键点
银行保费融资信息共享表格
关键点
保费融资市场概述及概念
关键点
讲解
1. 客户：获得杠杆，用更少的本金买到更大的保险，赚取利差。
2. 保险公司：做大保费规模，充实业绩。
3. 银行：放出贷款，获得利息收入和优质客户。
4. 理财师：将保费规模扩大4倍，获得更可观的收益。
香港与澳门保费融资产品的对比与选择
关键点
讲解
选择香港产品：适合有持续现金流（如生意收入、高薪工作）的客户。
选择澳门产品：适合手头有一笔资金，但未来几年没有稳定额外现金流的客户。
如何应对客户关于"为何选择这款产品"的疑问
关键点
讲解
2. 公司策略：保费融资产品对保险公司而言"新业务价值"不高，因为客户通常在7-8年就提保，资金占用期短，保险公司难以利用这笔钱做长期投资，所以利润微薄。因此，并非所有保险公司都愿意主推此类产品，像友邦、保诚等公司相对不积极，而中银、富卫、周大福、安达、永明等公司为了吸引客户，提升市场份额，会更积极地投入资源，提供更好的条件。所以，选择某家公司的产品是因为该公司在此领域更积极，策略更好，而非其他原因。
影响保费融资回报的三大因素
关键点
香港贷款利息类型
关键点
讲解
P-rate (最优惠利率)
关键点
HIBOR (香港银行同业拆借利率)
关键点
讲解
香港利率与美国联邦利率的关系
关键点
利率分析与市场预判
关键点
讲解
不同产品的最优退保时间分析
讲解
Examples
IRR（复利收益）与投资年期的关系
关键点
讲解
短年期产品的利率敏感度与风险
讲解
特殊情况
如果不想5年后客户因为收益不达预期而产生纠纷，应谨慎推荐5年期产品。
如果5年期产品有利息封顶（如中国银行的IP-2.3方案），安全性会比较高，可以考虑。否则，建议将产品作为中长期储蓄来推介，以降低波动风险。
单利与复利（IRR）的区别
关键点
讲解
贷款币种选择：港币 vs 美元
关键点
讲解
影响保费融资回报的五大变量
关键点
讲解
销售技巧与客户沟通
关键点
讲解
保费融资产品的销售技巧
关键点
Examples
利用银行背书建立客户信任
关键点
如何解读计划书并计算贷款额
讲解
Examples
保费融资业务成功的核心要素
关键点
注意事项
保费融资业务沟通成本高，流程相对复杂。
信息传递的效率是关键要，一个问题的回复超过半天，客户氪可能流失。
需要不断考验和更新对接的银行行长或理财经理，如果不行就要更换。
作业或建议
在当前市场安静期，持续学习，搞懂之前不了解的产品（如IOL）。
整理并准备好如何回答客户在销售过程中提出的难题，例如关于美元走势的问题。
加强学习全球局势，美元的世界地位等宏观知识。
在内地保险开门红期间，主动了解内地保险产品（特别是分红型增额寿）的结构，为客户提供更全面的分析。
建议在未来两个月（至2026年1月），多与身边的客户沟通，可以聊聊保费融资，为客户做一些观念上的梳理。
稍后在群里领取并时常查看讲者分享的"银行保费融资信息共享表格"，以降低信息不对称的成本，并提升专业性。
建议与会者自己通过小红书，抖音等渠道查阅和了解"为什么美国会降息"，将信息内化后用于与客户沟通。
希望大家可以认真的去重复听，然后把今天的内容再内化一下，然后最重要是动起来。

2025-10-28 會議：內險分紅 vs 港險策略、保費融資政策與退保時點

關鍵詞

`開門紅分紅險` `保費融資` `保費融資政策` `內險 vs 港險比較` `香港銀行政策` `收入與資產證明` `HIBOR與P值` `利率與IRR` `退保時點策略`

會議資訊

> 日期：2025-10-28 09:51:33
> 地點：[插入地點]
> 參與者：[Speaker 1] [Speaker 2]

綜合會議摘要

一、內險開門紅分紅型產品 vs 港險策略比較

- 行業節奏：監管事件後內險階段性趨緩，建議把握窗口強化客戶開發與知識補課。
- 產品結構：內險轉向分紅型增額壽/養老年金；常見保底利率1.5–1.75%，總預期約2.9–3.4%。
- 投資範圍：內險約90%資金投向國內；港險資產配置更全球化，敘事與亮點不同。
- 回本與翻倍比較：
    - 保證回本期：內險約第10–11年；港險多在第17–18年。
    - 預期回本期：兩者相近（第6–8年）。
    - 長期翻倍：內險約27–31年；港險約15年，港險長期收益優勢更明顯。
- 結論：開門紅期間，面對內險分紅產品競銷，港險可依託更廣投資範圍與長期收益優勢做有效對標。

二、分紅演示利率的風險澄清

- 案例：某中英合資產品標示紅利演示利率4.25%、保證1.5%。
- 核心風險：4.25%為紅利演示，不等於最終現金演示；需先扣除保證1.5%，餘2.75%再按不低於70%分配，最後再加回1.5%。
- 長期IRR觀察約3.3%，低於表面4.25%的直覺解讀。
- 詮釋話術：明確演示口徑，避免將紅利演示率誤當最終回報。

三、分紅型養老年金的港險對標

- 可對標產品示例：太平洋「一養天年」、萬通「顧養晴」（口誤近似）、安達「安心退休年金」等。
- 研判重點：領取方式分類、年金轉換機制；港險對應產品相對少但並非沒有。

四、開門紅期間的客戶防守策略

- 熟悉內險分紅產品結構與常見話術誤導點。
- 主動節奏與客戶溝通，避免被動流向內險。
- 判斷：至1月為內險波動期，港險須加強教育與差異化對標。

五、保費融資政策與銀行方案對比（香港/澳門）

- 核心策略：板塊休整期先做教育與方案設計，讓客戶「等額度」而非「額度等客戶」。
- 共享機制：持續更新「保融政策匯總」（銀行、額度、適配產品、文件要求）。
- 銀行節錄與要點：
    - 集友銀行（按揭式批減）
        - 高首日成數、槓桿佳；需每年年檢，曾有年檢調整利率案例。
        - 要求連續兩個月資產證明；客戶資產需穩健。
    - 中銀香港/公銀亞洲
        - 退保價值首期可貸至約97%；利率一般，出單較少；部分保單可做（如保證紅利）但熱度不高。
    - 星展（新展）
        - 零售端H+0.8，市場偏低；排期長（例：9月初資料至10月末簽）。
        - 資產存入門檻換取更低加點（例：10月起存300萬港幣首年H+0.6）；需連續兩個月資產證明；首期退保價值約90%；無P槓桿，需理解H波動風險。

    - 交通銀行
        - 利率取H+1.25與P-2擇低（P約5.375→P-2≈3.375）；H高時由P封頂，H低時享H好處；兼顧上限保護與下檔彈性，近期偏愛。
        - 有手續費；需赴港兩次；連續三個月資產證明，門檻較嚴。
    - 大新銀行
        - 顯示H+1.2、P-2.1（前5年）；每年0.25%手續費，實際成本需折算（近似H+1.45效果）。
        - 特色「透支帳戶」：餘資存入按貸款利率計息，等同抵消利息，靈活調度資金。
    - 中銀人壽 / 中國銀行方案
        - 利率P-2.3；成數約80%；僅接受境外資產證明，且接受即時資產證明。
        - 配合產品多為5年退保，貸款期限5年，波動低；需持續關注11月政策延續。
    - 螞蟻銀行（最新）
        - 近期額度用罄；預估11月中旬恢復，名額開放後消耗快。
        - 利率H+1.35可接受，另有P減；成數最高至95%；
        - 關鍵突破：可用「收入證明」替代資產證明（在港就業且有收入者）。
- 澳門方案（以澳門廣發為例）
    - 優勢：中間不還息設計。
    - 保費區間：總保費800萬–1500萬，超額需特批（約3週）。
    - 利率上下限：封頂4.05、封底3.6；規劃可用4.05壓力測試。
    - 進度：Q4政策受「國售」變更影響，上線較慢。
    - 對比結論：不還息不一定更優，需看最終IRR與客戶現金流匹配度。

六、資產與收入證明要求與操作

- 連續三個月資產證明
    - 重點在可追溯資金流而非同一資產連續持有：可用跨資產「資金流轉」鏈（如股票→出金→存款）滿足。
- 香港 vs 內地證明差異
    - 香港以收入倍數作資產證明：年收入×200可作等額資產證明；需近3個月收入流水。

    - 使用內地收入需正式稅單；內地資產多折半認定（需求1000萬→需提供2000萬資產）。
- 信貸審核要點與風控
    - 需以資產證明覆蓋征信全部負債（例：房貸2000萬＋新融資1000萬→資產證明3000萬）。
    - 收入流水持續性優先；可用房租、理財收益等，但需完整憑證。
    - 常見拒件：高額對外擔保、流水不可驗證。
- 手續費溝通
    - 明確手續費為銀行收取；總體評估需回到「實際利率/IRR與可回收金額」，避免只盯單一費用。

七、利率機制與趨勢研判（H加 vs P減）

- 利息機制：聚焦P減與H加，排除Cost of Fund（波動與不透明度高）。
- P值特性
    - 有「大P/小P」差異；示例大P約5.375，小P約5.125；歷史波動較小（約5–6.125），穩定性高。
- HIBOR特性
    - 反映港元流動性，波動大（可由0.x至5.x）；曾低至約0.5，H+0.8的年化約1.3曾引發爆單。
    - 近年隨美聯儲節奏起落；近期均值約3.x。
- 美國聯邦利率聯動
    - H與美聯儲基準高度同步，P值趨勢一致但反應較慢。
    - 研判：屬降息週期，中短期H與P有望下行。
- 展示基準
    - 以近10年H均值1.67，加點0.8，推估合理利率約2.5（2.5–3.0為保守展示帶）。
- 港幣 vs 美元貸款
    - 目前示例：港幣P約5.375，美金約7.25；美元資金成本高，保融以港幣為主。

八、回報、退保策略與溝通框架

- 回報表格使用
    - 受利率、折扣、政策影響，橫向對比有限；表格價值在於辨識「最佳退保時點」。
- 最佳退保窗口概覽

    - 新展兩年期：約第10年更優；中寧人壽三年期：第5年較佳；
    - 國壽、安達、安盛尊上領加2、澳門國壽：多在第9–10年較優，部分第6–8年可選。
- IRR與投資年期
    - 同IRR下，10年期容錯高於5年期；短年期對利率更敏感；若有封頂機制（如P-2.3）風險可控。
- 單利/複利與現金流
    - 不可用單利/複利表面數據判斷優劣；IRR取決於實際現金流、貸款成數與利息支出配置。
- 影響最終回報的五大變量
    - 產品收益率、保費折扣、貸款政策、保司配合度、經紀人額外折扣。
- 計劃書與核貸
    - 以計劃書「退保價值」乘以銀行比例（如80%/90%）估算可貸額，按當日數據為準。
- 溝通話術與風控敘事
    - 利率面：準備降息邏輯與佐證，降低不確定焦慮。
    - 公司面：說明保司投資能力與紅利實現率。
    - 風控錨點：第10年「保證/總收益」占比、銀行作為第一道風控、以95%實現率作風險折扣引導。
- 落地為王
    - 銷售僅30%，落地70%；直聯銀行決策者、建立零售/私人銀行穩定對接，提升批核效率。

九、市場規模與渠道邏輯

- 2023年內地訪客香港投保約590億，約25%使用保費融資（近150億）。
- 四方共贏：客戶槓桿放大保額與利差收益；保司做大保費；銀行放貸與獲客；經紀提升收益。
- 銀保渠道因掌握存款與資訊佔優，但獨立經紀仍有策略空間。

後續安排

[ ] 在群內發布並持續更新「保費融資政策匯總表」（可做銀行、額度、適配產品、文件要求）
[ ] 梳理內險分紅產品話術與誤導點，形成對外解釋材料（含紅利演示率計算示例）


2025-10-28 會議：內險分紅 v...
🔑 關鍵詞
⏰ 會議資訊
日期：2025-10-28 09:51:33
地點：[插入地點]
參與者：[Speaker 1] [Speaker 2]
📝 綜合會議摘要
一、內險開門紅分紅型產品 vs 港險策略比較
行業節奏：監管事件後內險階段性趨緩，建議把握窗口強化客戶開發與知識補課。
產品結構：內險轉向分紅型增額壽/養老年金；常見保底利率1.5–1.75%，總預期約2.9–3.4%。
投資範圍：內險約90%資金投向國內；港險資產配置更全球化，敘事與亮點不同。
回本與翻倍比較：
結論：開門紅期間，面對內險分紅產品競銷，港險可依託更廣投資範圍與長期收益優勢做有效對標。
二、分紅演示利率的風險澄清
案例：某中英合資產品標示紅利演示利率4.25%、保證1.5%。
核心風險：4.25%為紅利演示，不等於最終現金演示；需先扣除保證1.5%，餘2.75%再按不低於70%分配，最後再加回1.5%。
長期IRR觀察約3.3%，低於表面4.25%的直覺解讀。
詮釋話術：明確演示口徑，避免將紅利演示率誤當最終回報。
三、分紅型養老年金的港險對標
可對標產品示例：太平洋「一養天年」、萬通「顧養晴」（口誤近似）、安達「安心退休年金」等。
研判重點：領取方式分類、年金轉換機制；港險對應產品相對少但並非沒有。
四、開門紅期間的客戶防守策略
熟悉內險分紅產品結構與常見話術誤導點。
主動節奏與客戶溝通，避免被動流向內險。
判斷：至1月為內險波動期，港險須加強教育與差異化對標。
五、保費融資政策與銀行方案對比（香港/澳門）
核心策略：板塊休整期先做教育與方案設計，讓客戶「等額度」而非「額度等客戶」。
共享機制：持續更新「保融政策匯總」（銀行、額度、適配產品、文件要求）。
銀行節錄與要點：
澳門方案（以澳門廣發為例）
六、資產與收入證明要求與操作
連續三個月資產證明
香港 vs 內地證明差異
信貸審核要點與風控
手續費溝通
七、利率機制與趨勢研判（H加 vs P減）
利息機制：聚焦P減與H加，排除Cost of Fund（波動與不透明度高）。
P值特性
HIBOR特性
美國聯邦利率聯動
展示基準
港幣 vs 美元貸款
八、回報、退保策略與溝通框架
回報表格使用
最佳退保窗口概覽
IRR與投資年期
單利/複利與現金流
影響最終回報的五大變量
計劃書與核貸
溝通話術與風控敘事
落地為王
九、市場規模與渠道邏輯
2023年內地訪客香港投保約590億，約25%使用保費融資（近150億）。
四方共贏：客戶槓桿放大保額與利差收益；保司做大保費；銀行放貸與獲客；經紀提升收益。
銀保渠道因掌握存款與資訊佔優，但獨立經紀仍有策略空間。
📅 後續安排
在群內發布並持續更新「保費融資政策匯總表」（可做銀行、額度、適配產品、文件要求）
梳理內險分紅產品話術與誤導點，形成對外解釋材料（含紅利演示率計算示例）
與現有客戶溝通開門紅期間的產品差異、長期收益與最佳退保窗口
針對有意保融的客戶進行前置教育與資料準備（資金流轉證據模板、連續資產/收入流水）
彙總各銀行實際利率換算（含手續費影響）並提供IRR測算與壓力測試（含4.05%上限情境）
追蹤中銀人壽／中國銀行、螞蟻銀行等11月名額與政策更新，建立申請分流與備援方案
更新主要產品「最佳退保時點對照表」（第5–10年）與計劃書「保證占比」教學範本
建立客戶風險篩查流程（高負債/高槓保/短年期偏好者）與合規文件清單
整理美元走勢、全球局勢與美元世界地位等宏觀材料，形成團隊學習包
建立銀行核貸比例與聯絡窗口清單、資訊更新SOP與時限承諾
💡 AI 建議
形成「保單-銀行匹配矩陣」，明確各銀行可做保單與適配度，提升出單效率。
對星展長排期建立備援方案（並行申請交通銀行或分流預約）。
明確集友銀行年檢調整利率的客戶風險分級與資產/負債變動門檻。
補充分紅型養老年金港險對標數據包（費率、IRR、領取機制）並標準化對外材料。
統一「名目手續費→實際利率」換算規則，避免客戶誤解。
標準化「跨資產流轉」證明文件清單（券商對帳單、出金流水、銀行入金證明等）。
釐清螞蟻銀行以收入證明替代資產證明的適用範圍（職業、收入門檻、雇主類型）與名額恢復時間表。
建立高槓桿（至95%）風險壓測模型（利率上升、保單價值波動）並納入客戶溝通。
明確H加與P減適用客群標準與轉換條件，並建立利率風險管理措施（上限、轉按）。
發布利率假設標準文件版本，建立利率週報或月報節奏，確保溝通口徑一致。

[ ] 與現有客戶溝通開門紅期間的產品差異、長期收益與最佳退保窗口
[ ] 針對有意保融的客戶進行前置教育與資料準備（資金流轉證據模板、連續資產/收入流水）
[ ] 彙總各銀行實際利率換算（含手續費影響）並提供IRR測算與壓力測試（含4.05%上限情境）
[ ] 追蹤中銀人壽／中國銀行、螞蟻銀行等11月名額與政策更新，建立申請分流與備援方案
[ ] 更新主要產品「最佳退保時點對照表」（第5–10年）與計劃書「保證占比」教學範本
[ ] 建立客戶風險篩查流程（高負債/高擔保/短年期偏好者）與合規文件清單
[ ] 整理美元走勢、全球局勢與美元世界地位等宏觀材料，形成團隊學習包
[ ] 建立銀行核貸比例與聯絡窗口清單、資訊更新SOP與時限承諾

AI 建議

- 形成「保單-銀行匹配矩陣」，明確各銀行可做保單與適配度，提升出單效率。
- 對星展長排期建立備援方案（並行申請交通銀行或分流預約）。
- 明確集友銀行年檢調整利率的客戶風險分級與資產/負債變動門檻。
- 補充分紅型養老年金港險對標數據包（費率、IRR、領取機制）並標準化對外材料。
- 統一「名目手續費→實際利率」換算規則，避免客戶誤解。
- 標準化「跨資產流轉」證明文件清單（券商對帳單、出金流水、銀行入金證明等）。
- 釐清螞蟻銀行以收入證明替代資產證明的適用範圍（職業、收入門檻、雇主類型）與名額恢復時間表。
- 建立高槓桿（至95%）風險壓測模型（利率上升、保單價值波動）並納入客戶溝通。
- 明確H加與P減適用客群標準與轉換條件，並建立利率風險管理措施（上限、轉按）。
- 發布利率假設標準文件版本，建立利率週報或月報節奏，確保溝通口徑一致。

10-28 简报：香港分红型寿险保费融资与利率优化策略

量化叙事

这组数据揭示了香港分红型寿险在“稳健保证+分红参与”的框架下，通过保费融资与多利率通道优化资金成本，实现中短期可回本与长期稳健复利的综合收益路径。核心张力在于：产品端保证利率与分红实现率决定长期IRR约3.3%，而融资端通过P-折扣与H+加点在持有5-9年、最优退保6-10年之间平衡现金流，促成更快的预期回本与可控的杠杆风险。

关键证据

产品收益结构“七成保证三成波动”，在4.25%演示与1.5%保底下，长期IRR约3.3%，回本与翻倍节奏清晰。

- 保底利率常见为1.75，部分产品保底为1.5；收益结构为70%保证、30%波动。
- 红利演示利率上限4.25%；实际演示按4.25-1.5后参与分成计算，分红实现率保守折算至95%-100%。
- 分红险预计收益率区间约2.9%-3.4%，长期IRR约3.3%。
- 保证回本出现在第9-11年；预期回本可在第6/7/8年。
- 翻倍目标为100万；典型翻倍年份为第26/27/28/30/31年。
- 第10年总收益包含保证比例；产品回报率受多因素影响、由5个关键变量驱动。
- 示例保费结构：总保费130万，单次65万、两年期；亦有10万人民币5年期示例。

融资端以“银行80%/客户20%”为主，P与H通道并存，封顶封底管理利率，持有5-9年与最优退保6-10年窗口提升资金效率。

- 银行资金占比80%、客户20%；保费融资贷款成数可达95/90/80%，退保价值可贷至90%-97%（如388492×0.9/×0.8）。
- 产品与贷款期限常见5年；持有期常见5-9年；普遍最优退保年在9-10年，部分在6-8年。
- P值示例5.125/5.15/5.35/5.375/6/6.125；港币P=5.375、美元P=7.25；不同银行P-2.3/P-2.1/P-2/P-6等折扣，利息封顶为P-2.3。
- H通道：H约3.5；HIBOR历史0.5→5.3，2025年5月前4后至3，均值0.83；加点方案H+0.8/H+1.2/H+1.35/H+1.45/H+1.25（与P-2取低）；曾口误H+3.45。
- 利息封顶/封底示例：封顶4.05、封底3.6，曾提4.6；澳门“不还息”模式利率约3.9%；示例年化贷款利率1.3%；假设追踪利率2.47≈2.5-3之间。
- 退保价值用作贷款依据；贷款成数配合政策条款与产品期限5年。

市场与渠道显示投资热度与配额紧张，价格优惠与批量办理推动资金快速落地。

- 2023年内地访客香港投保规模约590亿；保费融资渗透约25%，对应融资规模约150亿。
- 三四天收80张单，额度售罄；今年完成近70张单；预计螞蟻银行11月中旬有额度；本地客户三天做完额度；超额审批约3周。
- 首年保费折扣由九个点降至六个点；总保费≥100万美金享9点折扣，应付约91万。
- 产品IRR示例值4.48/5.35/5.38/5.50，关注投入与现金流后的IR/IRR（曾提IRR/8.8/9个点）。
- 示例保费融资金额130万；总保费办理范围800万-1500万。

风控与合规要求强化资金证明与授信边界，资产/收入证明与成数控制共同约束杠杆风险。

- 资产证明需覆盖贷款总额（如3000万），连续两至三个月在账；收入证明3至6个月；收入×200作为资产证明参考。
- 账户余额证明门槛示例100万/1000万；内地资产需两倍提供并折算5折；征信担保总额示例5000多万。
- 银行流程要求赴港两次；退保现价90%或可贷至97%；贷款成数95/90/80视资质与产品。
- 资金90%投资在国内；非保证部分参与比例不低于70%；手续费示例一次性2.5，年费0.25。

- 2025-10-28 會議：內險分紅 v...
  - 量化叙事
    - 这组数据揭示了香港分红型寿险在“稳健保证+分红参与”的框架下，通过保费融资与多利率通道优化资金成本，实现中短期可回本与长期稳健复利的综合收益路径。核心张力在于：产品端保证利率与分红实现率决定长期IRR约3.3%，而融资端通过P-折扣与H+加点在持有5-9年、最优退保6-10年之间平衡现金流，促成更快的预期回本与可控的杠杆风险。
  - 关键证据
    - 产品收益结构“七成保证三成波动”，在4.25%演示与1.5%保底下，长期IRR约3.3%，回本与翻倍节奏清晰。
    - 保底利率常见为1.75，部分产品保底为1.5；收益结构为70%保证、30%波动。
    - 红利演示利率上限4.25%；实际演示按4.25-1.5后参与分成计算，分红实现率保守折算至95%-100%。
    - 分红险预计收益率区间约2.9%-3.4%，长期IRR约3.3%。
    - 保证回本出现在第9-11年；预期回本可在第6/7/8年。
    - 翻倍目标为100万；典型翻倍年份为第26/27/28/30/31年。
    - 第10年总收益包含保证比例；产品回报率受多因素影响、由5个关键变量驱动。
    - 示例保费结构：总保费130万，单次65万、两年期；亦有10万人民币5年期示例。
      - 融资端以“银行80%/客户20%”为主，P与H通道并存，封顶封底管理利率，持有5-9年与最优退保6-10年窗口提升资金效率。
    - 银行资金占比80%、客户20%；保费融资贷款成数可达95/90/80%，退保价值可贷至90%-97%（如388492×0.9/×0.8）。
    - 产品与贷款期限常见5年；持有期常见5-9年；普遍最优退保年在9-10年，部分在6-8年。
    - P值示例5.125/5.15/5.35/5.375/6/6.125；港币P=5.375、美元P=7.25；不同银行P-2.3/P-2.1/P-2/P-6等折扣，利息封顶为P-2.3。
    - H通道：H约3.5；HIBOR历史0.5→5.3，2025年5月前4后至3，均值0.83；加点方案H+0.8/H+1.2/H+1.35/H+1.45/H+1.25（与P-2取低）；曾口误H+3.45。
    - 利息封顶/封底示例：封顶4.05、封底3.6，曾提4.6；澳门“不还息”模式利率约3.9%；示例年化贷款利率1.3%；假设追踪利率2.47≈2.5-3之间。
    - 退保价值用作贷款依据；贷款成数配合政策条款与产品期限5年。
      - 市场与渠道显示投资热度与配额紧张，价格优惠与批量办理推动资金快速落地。
    - 2023年内地访客香港投保规模约590亿；保费融资渗透约25%，对应融资规模约150亿。
    - 三四天收80张单，额度售罄；今年完成近70张单；预计蚂蚁银行11月中旬有额度；本地客户三天做完额度；超额审批约3周。
    - 首年保费折扣由九个点降至六个点；总保费≥100万美金享9点折扣，应付约91万。
    - 产品IRR示例值4.48/5.35/5.38/5.50，关注投入与现金流后的IR/IRR（曾提IRR/8.8/9个点）。
    - 示例保费融资金额130万；总保费办理范围800万-1500万。
      - 风控与合规要求强化资金证明与授信边界，资产/收入证明与成数控制共同约束杠杆风险。
    - 资产证明需覆盖贷款总额（如3000万），连续两至三个月在账；收入证明3至6个月；收入×200作为资产证明参考。
    - 账户余额证明门槛示例100万/1000万；内地资产需两倍提供并折算5折；征信担保总额示例5000多万。
    - 银行流程要求赴港两次；退保现价90%或可贷至97%；贷款成数95/90/80视资质与产品。
    - 资金90%投资在国内；非保证部分参与比例不低于70%；手续费示例一次性2.5，年费0.25。
    - cost of fund为银行资金使用成本关键；近10年平均利率约1.67；H利率演算加点0.8；P约5.375、P-2取低；P-2.3封顶。
      - 其他重要发现
    - H+0.8加点（新展100万门槛），大额存入享H+0.6；透支账户存入抵销利息示例100万/500万。
    - 贷款利率对外部宏观有敏感度：年底前可能降至0.5个基点预期；5月2号金管局注资与市场流动性相关。
    - 退保价值贷款比率与成数对现金流安全垫关键；政策期限覆盖两年/三年/5年/10年等。
    - 加点与折扣方案需以P与H取低规则执行，个别口径差异需现场核实。

- cost of fund为银行资金使用成本关键；近10年平均利率约1.67；H利率演算加点0.8；P约5.375、P-2取低；P-2.3封顶。

其他重要发现

- H+0.8加点（新展100万门槛），大额存入享H+0.6；透支账户存入抵销利息示例100万/500万。
- 贷款利率对外部宏观有敏感度：年底前可能降至0.5个基点预期；5月2号金管局注资与市场流动性相关。
- 退保价值贷款比率与成数对现金流安全垫关键；政策期限覆盖两年/三年/5年/10年等。
- 加点与折扣方案需以P与H取低规则执行，个别口径差异需现场核实。

2025-10-28 會議：內險分紅 vs 港險策略、保費融資政策與退保時點

2025-10-28 09:51:33

00:08:45 Speaker 1
好的 现在小伙伴们能听到我说话吗 如果大家能听到我说话的话呢 请扣个1 谢谢大家 嗯 OK OK 好的, 大家早上好 要欢迎大家来到我们的周二早会 我是Eric 然后又一个月了 很高兴就在线上跟大家一起来学习 要去分享一些最近新的一些资讯的内容 我们周二早会的话是每个周二.

00:09:16 Speaker 1
都会持续的找出我们不同的优秀老师 会根据现在市场上的一些热点和一些内容 会给大家进行一些事件的梳理 和接下来一些销售点的一些整理, 当下的话就首先讲一下当下一些行情 大家都知道现在因为一些监管的事件 这样导致的话其实一半是整个行业 我觉得都已经是慢慢的先安静了下来 不代表说我们正在行业安静下来过程中.

00:09:48 Speaker 1
就我们全世界都放假了 那其实不是的 其实在这个点里面我们可以做更多的事情 我们做业务的首先第一点永远都是开发客户 所以 这段时间段, 里面不仅是开发客户的好时间 那同时的话呢 也是大家可以静下心来 可以去持续的去学习 那之前有些不懂的关一些产品 那我觉得大家可以多学习一下 那如果说到达比方说 像如果说像IOL 是接下来很多港险一些趋势 那我们这个学习里面.

00:10:19 Speaker 1
是不是可以认真的把IOL搞懂 对 然后呢另外一点的话呢 像很多之前, 我们在销售过程中 客户问到一些问题 那我们很难答得出来的 那这个阶段里面 也可以去把它整理一下 那例如说答的问的比较多的 说这个美元会不会掉啊 那就是关于美元的走势啊等等 因为我相信很多 从内险转到港险的小伙伴啊, 比较多的情况都是, 很熟悉内险的销售逻辑 但是你要放到.

00:10:49 Speaker 1
港险的销售逻辑过程中的话呢 你需要对全球局势, 需要对美元的一个 叫做世界地位等等 它都有一个比较深刻的 一个认知, 這階段裡面也是可以非常好的時間去惡補一下這些知識的 然後另外的話呢就是除了這個以外 還有就是我們的客戶 那這並不能說我們現在整個行業正在我們說的一個轉變的過程中 我們就停止下來就不聊客戶了 因為你的客戶不聊那自然就是有人去聊你的客戶了.

00:11:21 Speaker 1
那包括說我們這個現在第一階段我們要講的一個內容是一樣的 就是我們的開門紅 大家都知道現在已經進入了現在馬上11月份了 已經進入了內地各家保釋的開門紅階段 那開門紅階段的話呢 那現在還我們不能說還尚存吧 那還留在我們保險內銜裡面的一些精英們 他們接下來就會去聯繫客戶去銷售產品 因此的話呢我們雖然聊了很多香港保險 那現在這個階段裡面那我們現在慢下來.

00:11:55 Speaker 1
內銜要快起來的時候 那其實這個時候我們要去做一些, 在我个人认为里面就要做一些保护的动作 这个保护动作的话 第一我们要了解一点点内险的产品 目前它的结构怎样 我们的客户如果说被内险的一些, 就是我们说的优秀的一个, 业务员然后进行销售的时候 我们心里有个底, 所以这个第一部分的话 会讲到我们现在开门筒里面我装了几个内险的产品 给大家做一个分享一下.

00:12:25 Speaker 1
第二部分的话会讲一下 就是现在保费融资里面 一些最新的消息, 包括说一些政策 第三部分的话是因为我们最近 也来了不少的一些新的小伙伴渠道 我们会再重新去讲一下 关于保费融资的一些基础的内容 所以说就是熟悉的听完前两部分 就可以下线了 我们还要仔细学习的 然后把第三部分一起听完 OK这个就是今天的一些内容好我们今天就大家坐好准备发车.

00:12:55 Speaker 1
首先就是关于我们2026年的 内地保湿的一个, 额, 他们的分就是我们说的叫做开门红那些产品吧 那开门红产品的话呢 其实我们都知道现在内地的真额兽已经卖不动了嘛 我现在任何说的话呢 我记得他的预定利率可能缺2点多等等 你基本上你这个跟我之前做内险4.025的时候 其他一个区别太大了少了一倍多了, 那那我觉得在这过程中很难卖得动 所以因此的话呢 现在整个内险的话呢 就会变成这种叫做分红型真额兽.

00:13:27 Speaker 1
那他们的保底大概是1.75左右, 那有些产品的话呢是1.5 那普遍的话呢 他的保底大概是1.75 再加不动分红 所以他们的总的一个预计分红收益率的2.9到3.4 所以这个的话呢 就其实他就顾名思义了 其实你这个分红险的话呢 你基本上就回到了那个港险的战场里面 那大家都知道你现在香港保险 你也是我们做的也是分红险 那你说你同样聊的内容.

00:13:57 Speaker 1
还是 聊保湿的, 他的一些投资能力啊 保持的介绍 所以话呢 在接下来 在接下来这个, 我说这个开门红市场里面 那其实都是一些 首先是一些中外合资的企业 他们是

更有故事性的 他们的投资更加有一些, 我就我个人觉得 他们投资更加有亮点的 那其次的话呢 肯定是一些头部企业, 那打比方说像中售啊 像太平洋等等啊.

00:14:28 Speaker 1
泰康等等 像这些平安 就是这些 他们是大型企业 那大型企业的话呢 他们的投资是更有亮点 和一些说法的 所以跟我们在做 之前在做一个 增额售的市场 是完全不一样的 所以我们面对的 PK对手也不一样 但同样的 只要你不管是多大型的企业 你只要聊到分红线 你还是回归到一个是投资 你投资的话呢 那我们又回归到像在国内 对于我们保险公司 资金监管是极其严格的.

00:14:59 Speaker 1
那其实, 那像好像我之前有看过国售的一个财报一样 它90%的一个资金都是投资到国内 那实际上的话呢 你回到我们在聊这个奔动钱的时候 就变成了一个是主要投资在我们的国内的发展 那另外一个的话呢 是主要投资在全球的发展寻找机会 实际上你这个简单的一个对比 就基本上你都能PK下来你的一个点 那就除了这种奔动型的增额售的产品之外呢 还有一个就是我们说的奔动型的一个养老年金.

00:15:30 Speaker 1
那这个就是提名的 像这一个类型的产品 实际上在香港是相对比较少的 所以它这一个产品的话呢 它会有还是有一个非常有一个独特性 所以这个我们要注意一下 当然虽然少并不是没有 待会给大家看得到 那我们再先翻一下 大家看一下 就是我会把几个我觉得还行的产品 就做了一个计划书 那现在在看了四个产品 然后呢 四个计划书 然后呢 同时, 都是我们的叫做分红型增额售.

00:16:04 Speaker 1
然后呢这一个的话呢 看上面就有一个名字了 你中意的. 打名字然后呢是, 10万人民币5年期 那这里有个特点啊这里就是, 呃你当去PK内地的分红型保险 和我们香港分红型保险的时候 内地分红型小险 在我个人认为里面它的巨大优势啊 所以可以看到 这一栏就是保证的 对不对保证的 大家可以发现没有保证的 在第什么时候是回本 第11年.

00:16:35 Speaker 1
对那大家想想 如果说是我们香港的产品是什么时候回本, 是不是普遍都是在第保证的情况下 都在17 18年左右才回本 所以这一个话呢是相 是我们说内地的一个分红型保险里面 一个最大的一个特色, 他的保证回本期是很快的, 大概第一看这个是第11年 然后你看其他产品哈 你看像比如说, 保一样第十年 然后像新华的也第十年 然后最最后是一个中游的.

00:17:07 Speaker 1
也是在第十年 最普遍的话 他们在第十年的时候 保证部分已经回本了 OK第二的话是他的预期部分 预期部分的话 再看一下 他什么时候是回本的 然后第七年 这个话

其实就跟我们的香港保险 基本上就差不多了, 我们都也是在第七第八年 然后大家大概知道一下 就是这个PK就不会说太什么, 这还有第六年的 那这个更早 这看起来还有吸引力 所以的话大家可以看到.

00:17:38 Speaker 1
就是说现在的话 我们看到内衔里面, 像这种储蓄, 叫做不叫分红行政额售 然后他有一个总结一个特点是 他的保证回本周期很快 然后他的预期周期的话 会跟香港保险差不多, 但是但是什么 是他的长期的 收益, 就是比较什么了 咱们看一下 我们看一下下面红色部分 红色部分的话 就是它的翻倍, 翻倍以后的话就是100万.

00:18:10 Speaker 1
可以看到的话 如果说是这个产品的翻倍到100万的时候 是到了第27年, 大家想想 如果说是同样的分融产品 在内衔里面翻倍 达到翻倍 是不是大概是到15年左右 对这一个的话就接近了 就是1倍的时间 一个是接近30年 一个接近15年翻倍 所以这个就是在你的预期收益比较高的情况下 香港保险最大优势了 你看这个翻倍的话需要去到30年.

00:18:41 Speaker 1
这个翻倍的话就31年 这个翻倍的话去到28年 所以从这四个产品来看的话 最快的都需要27年 大家知道一下 就是说我们简单的从这几个产品里面对比之后 我们进行一个简单的理解 它的回本比较快 然后它的预期回本也相对, 但是它的长期收益来说 它的翻倍过去要30年左右 因此它的一个, 所以说它还是 我个人感觉在跟 完全的分融性保险.

00:19:12 Speaker 1
跟香港PK过程中 我觉得它优势也是不太大的 所以大家可以, 如果说在这个 看门后阶段的过程中 只要你看对手已经开始 跟销售分红型保险 大家可以大胆的认真揽了 就跟客户去分享 现在国内的一些产品形态 他们的投资的一个方向 和境外的产品形态的投资方向 所以这个还存在比较巨大的一个, 我是红利期内的 第二个就是我会专门拿这个产品来解释 中英的 刚才中益这些中英的产品 中英的产品的话.

00:19:42 Speaker 1
它会有一点点的 我们说的叫做什么. 取巧的地方, 那也是一点点的 关于不能说是. 如果说没有操作的很好 它会存在一些销售误导的地方 大家可以看一下 首先的话, 就是一个中英的一个产品 叫什么名字上面都有 但其中有一个点 大家会很留意一下 大家看到这里 我已经把红色标明起来, 红利演示利率4.25.

00:20:13 Speaker 1
然后一定利率的话是1.5 所以你单单 你要是没有完全看产品的情况下 如果说很多一些, 不太专业的销售人员 又或者说客户在理解 这产品上有偏差的 客户很容易就

觉得 我这个产品长期的收益是4.25 同时1.5是保证的, 长期的收益是4.25 同时1.5是保证的 所以大家一定要注意这个词.

00:20:45 Speaker 1
大家以后如果说我们看到 我们竞争对手的计划书上面 有这个词 一定要注意一下 它这个不代表演示利率 它只是红利演示利率 并不是代表客户的未来现金演示利率, 是利率 來那同樣的產品啊 我們看一下計劃書 他問題到底出在哪裡來, 這是計劃書 然後我們看這個, 這個名字就在這裡了哈, 然後呢他來講 10萬塊錢5年期 然後他在第9年的時候回本.

00:21:15 Speaker 1
是比較快的 然後在第7年的時候必須回本, 然後他的那個 翻倍也是在第26年 是比我們前面看的色產品還要快 翻26年但是我們看一看IRR, 大家發現沒有長期的IRR 我們拉比較後 緩約等於都3.3左右, 長期的IRR都等於3.3左右 那麼哎, 那會奇怪, 這一個, 你這個4.25是怎麼來的呢, 就是為什麼說 他這個表格裡面他掩飾著4.25, 來所以的話呢.

00:21:45 Speaker 1
這裡就是有一點點的 一些小小的專業知識 大家可以來聽一下 那後續我們遇到一些客戶問題的時候 可以進行一些分享, 首先的話呢 這個4.25的話呢 是真實的一個紅利的掩飾這個數據 那首先呢 這個話呢, 4.25表示就是根据今年的投资情况和投资标的 他觉得我能够赚到4.25的钱 同时首先减去我给你保证的1.5.

00:22:19 Speaker 2
等于2.75.

00:22:29 Speaker 1
4.25减去1.5等于2.75 2.75的话再怎么拿 不低于70% 首先我4.25 4.25的钱我1.5是保证给你的 剩下的2.75是按照不低于70% 大家所有公司都按照70%来算 它就变成了2.75.

00:23:00 Speaker 1
乘以0.7 大家可以算一下 得出的数字再加上1.5 就是这个利率了, 所以的话 大家知道一下 就是当我们看到的一些宣传册上面 又或者说客户对这个 就突然可以靠规 你说我有个产品 它的真的很好 它的未来的演示利率 可以去到4.25 其实你要知道它这里面还是有一点点取巧的地方 它要减去它的保证收益率 剩下那部分乘以0.7 再加起来.

00:23:31 Speaker 1
才是它的真实的一个演示利率 OK 所以这是一个点 大家就跟大家分享一下 第二的话 是关于这里解究讲到的第二个产品 第二个产品 上面这里已经讲完了 第二个产品 在分红金 在开门红之间 第二个产品的话 我们可以用什么产品去对标, 之前的话

应该有大家 有在平台里面持续学习 有看到这表 这个表格里面 就会把各种领钱的方式 然后进行一些归类 当然这表格有, 每个产品直接调整 但是我们这些产品还是没有调整的.

00:24:03 Speaker 1
所以我重新拿出来给大家看一下 所以如果说我们需要去谈到这种 叫做养老型年金的产品 当我们的国内客户被销售过程中 同样都分红的 同样也是进行一些年金的转换的 那么像太平洋的一氧天年万通的 雇佣签就会安达的安心退休年金等等 这几个产品都是可以去进行PK的 所以大家的话也可以去增加 对这个产品的一个理解.

00:24:35 Speaker 1
OK 这里的话就简单信息给大家先过一下, 这个第一部分已经讲完了 所以说现阶段总的总结 在开门红期间 接下来两个月吧 接下来两个月到一月份 那都是我觉得是内地保险的一个, 可能比之前安静的情况下 会荡起浪花, 我们自己也要注意我们身边的客户要去多聊聊.

00:25:05 Speaker 1
如果说我们刚好遇到内险的销售 我们也知道他们卖什么产品 他们产品里面有可能存在 我们可能忽略的一些小小的有可能存在的销售误导点 我们也可能去帮客户作为一个解析, 这个部分讲完以后 第二个部分的话就会讲到近期里面 关于保费融资里面的部分的一些更新 为什么这个阶段我们会去讲保费融资 首先我知道咱们整个区分资产板块的话.

00:25:36 Speaker 1
大家也是停下来休息的时间 今天休息的时候我们去见客户可以聊什么 其实这个时候是很好一个阶段 就是可以跟客户去聊保费融资 去做一些关键上的梳理 因为大家一定要知道 去做保费融资的产品 它永远都是客户等的, 这个银行的保费融资, 而不是银行的额度去等客户 那如何做到客户去等额度呢 就是让客户先有观念.

00:26:09 Speaker 1
他接受了 然后呢去等了一个好的政策 不错那么就开始去做, 所以如果说你反过来操作的话呢 有很多一开始没有在这个有经验的小伙伴的话呢 他就反过来做 那你先出了额度 我确定了你有什么以后 我再去跟客户聊 那最后的结果往往就是 等客户确定了 那要么时间已经过了 要么就是这个时机已经过了 或者额度已经没有了做不了 所以这个是大部分小伙伴遇到问题.

00:26:40 Speaker 1
所以我们开始之前要告诉大家 你现在是这个阶段里面 可以先给客户普及观念 告诉他客户这个产品都OK 然后先做准备 那你的客户要的时候 你说没问题 我们可以先帮你挑产品 所以这过程里面还是有一段时间的 那近期, 你会有什么感觉, 里面有什么欧比较好的一些政策呢. 当然了我是最近更新了这个表格.

00:27:13 Speaker 1
这个表格的话呢 随后小伙伴们也可以在群里面去要 那这个表格的话呢 接下来我会实时去更新 因为这样子的话呢 大家可以很清晰的知道, 近期里面有什么, 呃比较能够做的一些银行 以及看表上面的时候我会去更新 就关门他们额度的情况 然后这样子的话呢 可以降低我们大家的一个沟通成本 也大家在出单之前也不用说 呃再次过来确定 又有问题的话呢 又有任何视线我又写在上面 大家能清晰看到, 所以总体来说的话呢.

00:27:43 Speaker 1
现在在整个呃香港这边 能够做保费融资的 就是我们自己能够做的一些银行, 大概给大家过一下 就是说你看集友啊 公银亚洲亚新展啊 交通银行中国银行 大兴零售银行 蚂蚁银行还有澳门的广发银行, 后面的话会随着一些新的政策来推出 然后我持续上会更新在这个表格里面 那简单来看一下 我们再大概来过一下 首先是基友银行, 基友银行它有什么几个特点.

00:28:13 Speaker 1
首先的话它是按照批减的方式 大家看到这里有写的 按照批减的方式, 它的相对来说更加稳健 同时的话它的首日 你看到没有 首日贷款的比例是比较高的 那后面如果说 大家对这个比较认知比较清晰的一个 有小伙伴们大家知道 如果说你的首日现金比较 贷款的成数比较高 那么等于客户的杠杆比较高 客户杠杆比较高 就等于客户要首期要给的钱是比较少.

00:28:44 Speaker 1
那么它的收益率比较大 那这样去理解 OK再往下走 那你看大家可以看到 我就把很多信息都很详细写在这里的 然后我会根据一些不同的情况 我就跟他讲 那像基友的话 因为今天有录音 大家可以回听 像基友的话, 每年需要年检的 所以他这个这一刻的话呢 会卡到不少的人, 他每年年检怎样啊 因为只有他是很明确的告诉你 你每年可以年检 你年检的过程中 他是可以去修改.

00:29:15 Speaker 1
这个贷款的一些内容, 那目前市场上也的确出现过, 就是在年减的过程中, 真真实实的修改利率的 那也就是只有这一家 所以有时候你说, 不晓得小伙伴你问我 只有能不能做 只有好不好这样的 其实就是这一个点 让我会觉得有点忧心忡忡 就是他是可以 他市场上的确是 目前为止我听说过的 唯一一家在年减的时候 他修改的利率 当然这里年减的修改利率这情况.

00:29:47 Speaker 1
他跟客户的情况也有关系的 那你说他年减年也什么 就是客户的资产情况, 那如果说你说你去年 你给我贷款的时候 你是没有任何的一些负债的 你突然在今年负债很多 那可是, 但是银行也是可以认为你的这个负债情况比较高 我的风险比较高 所以

我要加利息 这个也是合理的 但是呢他也是真实的在加利息了 所以这个点大家要注意一下 那你有说真的做机友 那你客户的情况必须 我认为是非常的良好的.

00:30:17 Speaker 1
那你这样子才是比较OK 那这里的话呢 也需要提供连续两个月资产证明呢 大家看到哈 就是所有自己我所写的 我是写的字叫连续, 这个连续什么意思呢 就是说打比方说 你有一笔钱在账户上面 那以往的认知里面 我们知道我账户上100万 那么我就会这100万资产证明 但是现在的话呢 因为现在各家银行都会越来越严格 对于如何去认定客户是一个有资产的人 这个标准越来越严格.

00:30:48 Speaker 1
所以的话呢 它变成了连续 就等于如果说你的账户上面 你在9月份有100万 那么在第8月份 你也要同样的提供证明 你也有100万 对, 那么这样的情况下呢 你才能够变成一个连续两个月的证明 那么这个证明才有用, 这个主要的目的就是防止你突然间 我像亲戚朋友啊 去古巴省拉宜那种, 借100万借200万放在账目上面 开一个证明出来 这样已经是完全不允许的.

00:31:18 Speaker 1
所以大家要知道一下 那这里还有赋港价等等哈 法系这个都很明显了 而且在这些上面, 那这里最下面那里的话呢 就会写到一些适配的产品 那适配产品的话呢 也会随着一些信息的更新 我会把它更新上去 大家可以明显看得到 那这里简单的一些能够看得清楚的 我就不再不再不再细讲了, 那第二的话呢是公民亚洲 公民亚洲的话呢 我看我上面表表很清楚 出单不多, 你确定要这个产品之后 你再再过来问 我再跟人家确认有没有一些额度 那为什么出单不多呢.

00:31:49 Speaker 1
因为首先可以做 这个话呢就是在 呃有有比他更好的优势的一些利率 所以的话导致出单不多, 所以呃大家可以看一下 那, 呃, 它的最大优势就是首流退保限价可以贷款大概97更高, 对 这就是它的利率比较一般 但是呢 它的贷款的乘数高就这个点 那说目前的话呢 它主要给配这些产品呢 大家可以看得到 那同样的也是呢就有就是呃后面的一些内容里面会给大家讲到 为什么像纽帮红利安胜他们的有保备用的做的并不多.

00:32:22 Speaker 1
呃 反正大家知道一下这他们可以做 但是呢 会后面会讲到为什么做的不多 而且保时为什么也不是很积极想要去做 ok 现在的话呢 就新展了 新展就基本上是这个时间里面的, 就是, 出单出的最多的 那新展的为什么出的出的很多呢 首先是它的h加0.8的确是目前市场上是最低的 但这个最低的话呢 我说是零售银行 待会会提到一些私人银行 那那h加0.8上最低 然后它的入门肯标准各方面的中规中矩 然后呢.

00:32:56 Speaker 1
各方面都比较 还行, 因此的话呢 它是目前, 是最多的选择新展的 最重要的什么 最主要基本上你只要 你看看这些, 基本上你只要能够做 保费用这产品 我这个还没写完的 你往下写的话 像友邦保证红利全部都可以上 就这个产品它是 新展等于是你好像试个产品 它都能做 它非常的广泛 所以现在的话 新展它的排期是比较满的 像我现在的话.

00:33:26 Speaker 1
就今天早上 就今天早上我还在处理, 当然今天早上 我还有两个客户在新展的 也正在签单 所以的话已经他们提交的时间 都是接近在是9月份的时候 9月初你看9月初提交的资料 现在10月尾才排期排到签单 因为它可以接受所有的产品 所以的话它的排期是比较久 你除去了它的排期的事情以外 就是它的时间会比较长以外 我觉得基本上它的从贷款的政策.

00:33:57 Speaker 1
从它的一些各方面来说 我觉得, 是比较OK的了 还是算比较好的 毕竟H2.8的确是涨顿低 其次的话 是它在这一期里面 就有一些小小的调整 大家可以看到这一样 我把它出来讲 就是大家知道 如果说你要拿到H2.8的话 你需要存入100万港币 等值的资产到新展里面 你就可以拿H2.8 同时的话 我们从10月份开始 如果说你存入了300万港币 那么首年的利息.

00:34:28 Speaker 1
可以加H0.6 这个就是友好 资产这样比较大的客户了 你说我要做宝贝融资 我还有其他资金 我们没有地方放 那我就放在新展里面 那头两年我可以利息更低一点 对这个是最新的一个政策了, 其他的话 就是新展除了排队比较久 现在也没有什么其他一些点 就是还是中规中矩的 连续两个月赚证明 首额退保现价90% 这是比较中规中矩的一个 没有手续费 根本没OK 这里的话.

00:34:59 Speaker 1
缺点就是, 这是, 因为它是H加0.8 它是没有P的 因此的话 你如果说客户去选择新展 你需要对, 就是我们说的香港利息走势 这个板块 我们有一个比较深的理解 你才能够跟客户讲得清楚 现在利息走势 为什么选这个 它的长期来说收益比较OK 这个后面的培训里面也会讲到 我们就先不讲 第二 这个是我近期的最爱 就是交通银行的确是我近期的最爱 因为首先我们都知道.

00:35:30 Speaker 1
现在的Hybrid 就是我们说的H 它是比较高的 大概是去到了差不多 目前我只好 我记得好像是3.5左右 那你想想 像这一个 像交通银行的话 它是H和P 两者取低, 那像如果说 现在的情况一样 你的Hybrid是3.5 就按3.5 你3.5加上这里的1.25 那的话你就等于是, 4.5, 你的贷款利息是4.75.

00:36:01 Speaker 1
你的利息比我们的长期保险的IRR还要高 基本上这个是你不用做的了 所以这个时候还有个P, P减去这个P减2, 那你想想P减2的话就是 我下面有写这个P等于是5.375 P减2的话就得3.375 你看在这里的话就看到 就有一个很好的保险的预值了就保护到客户的利息上限 那你可以看到的话 你看到就是5.375.

00:36:31 Speaker 1
减去2以后被删了3.375 你左边是一个4.475 不是 4点 可能有点卡过来 就是接近5个点的一个利息 右边是3个点的利息 你这个时候你有个3个点的利息 就是非常好的保障 它可以保护的就是说 当这个H值往上走的时候 你有P值帮你分顶 当你这个H值就是我们说的 HIGH的往下走的时候 那你就可以获得这个H值 里面的H值, 里面的一个, 我们说低利息的时候的一个收益.

00:37:02 Speaker 1
所以这个是我近期里面的最爱 但是他这个的话会有手续费 然后他有一些具体门槛要求等等, 然后就这里有个点是 首先他要来香港是两次的 因为交通银行他支持他的内部规定 这个是就是没有什么价奖的 就是要来两次 所以这个会增加客户赴港的成本 第二的话他是看在这里 他是连续三个月的资产占领, 我相信在过去一段时间里面 不少的一些小伙伴 都是被因为这个被推到门外了.

00:37:34 Speaker 1
因为你什么连续三个月 就是说如果说你账户要100万 你需要证明你的这个钱 在你账户上呆了三个月, 呆了三个月 你才能够说这个钱是真的自然证明 所以这个的话还是有难度的 你毕竟他你真的要有闲钱 那其实你也可以理解 因为为什么说银行他愿意去付出这么好的一个利率 给到客户 让客户比较稳健能够赚钱 他就是, 对, 挑选一些优质的客户 那他选择挑选优质的客户 你说连续两个月连续三个月.

00:38:04 Speaker 1
肯定连续三个月 你能达标的客户更加优质 所以这个点上的话 就大家可以知道一下 那你需要连续三个月赞证明 那才能够达标, 但是这里的话 就是给大家分享一下就是说这个真的是 你做多了以后你才有的经验 就是这个所谓的资产证明 连续几个月, 你就是我们需要给提供给银行的时候 他并不是说 必须在同一资产上需要待那么久 我打个比方 我可能有一个资产证明 我是做银行存款的.

00:38:36 Speaker 1
可是我需要连续三个月 现在是我就过去连续三个月 就是打比方说我是7、8、9月8月、9月我可以提供一个 比如我的月结单 上面减持为100万 可是8月不行 8月份的时候我钱在哪里呢 我钱刚好在股市 在股票里面, 首先这里的话就可以做一个 就是你就是这里 这个时候我们需要把这个, 作为一个资产证明的时候 就有些技巧 首先的话我们需要提供我的钱 从股票里面出来的一个证据.

00:39:08 Speaker 1
你从股票里面给的钱出来了 这个钱出来以后转到了我这个存款, 存了两个月, 大家发现没有 这个其实你就是证明你的资金 是属于你的连续三个月 它并不是因为很多市场上不了解的人 他说你必须连续 就是必须统一个资产三个月 其实不是的 你只需要你拿出一个合理的, 叫做资金流转的一个过程 证明这笔钱在你身上待了三个月 就可以了.

00:39:38 Speaker 1
第二的话就是这里 就是我讲到哪就是这样 第二的话是手续费 大家可以看 前面一个手续费是没有的 后面手续费也是没有的 大家不少的客户说 为什么这个手续费有2.5 因为很多一些做习惯内地的 我们说做融资的一些客户 就是因为这个手续费, 你想想以前做小额贷的那个阶段里面 手续费都谁收的, 因为就是什么2016年17年的时候 小额贷阶段的时候 只要说手续费.

00:40:09 Speaker 1
那手续费都是业务员收的, 所以的话就是有一些客户 他一看到手续费的时候 他会觉得, 第一句问手续费是到底是谁收的 那么第一点, 所以大家一定要理解 但是可以肯定给大家讲 手续费是银行收的 并不是我们自己收的 也不是我们经纪方的结构贷里面 所以第一个 第二的话是, 再去跟客户 就好像看我说小蓝 这所有的银行的政策一样 当我们去跟客户去沟通的过程中 千万不要进到一个条款.

00:40:42 Speaker 1
或者另外一个条款的一个对比里面 因为你要知道 后面会讲到 整一个的资产 整一个的保费融资里面 它的收益率的时候, 你的其中, 你的产品 你的优惠力度 一旦, 叫做贷款的比例等等 它都会影响最后的收益率 那你例如说我们纠结在 启用一个手续费 这一个所有变项里面 启用一个变量 它是一点意义都没有.

00:41:13 Speaker 1
所以这里教一个大家 一个销售过程中的小技巧 凡是你的客户会纠结在 银行贷款的任何一个条款里面 任何一个 不管是贷款的比例 不管是说它的一个手续费等等 还有说什么每年的连结费 各种费都有 就是如果纠结在这里 里面任何一点的时候 你都要跟客户讲清楚, 这个保费融资 它就是一个package 就是一个产品组合.

00:41:43 Speaker 1
如果说我们要纠结到里面 每一款的话 就根本纠结不完 那么我们可以怎么做 我们引导客户认定一个点 你到底投了多少钱, 你到底最后退保的时候 你可以拿回多少钱, 從進去和出來 那麼你算回的一個IRR是多少 客戶你滿不滿意, 如果你滿意 OK 我們會忽略中間所有的過程 因為你跟客戶說羊毛都出來養生上.

00:42:14 Speaker 1
有可能他不收你手續費 OK他把利息提高 有可能他不收你手續費 他不把你利息提

高 他把你的貸款成數下降 大家發現沒有 他都是可以這樣子去操作的 所以你最後都是羊毛出來養生上來的 你只需要硬頂一點 讓客戶把注意力轉到 你在這個產品裡面 你投了多少錢 你最終這麼多年以後回報率就多少 你滿不滿意 你滿意就OK, 這就是一個點 繼續往下走的話就是, 近期裡面一個非常棒的一個政策.

00:42:44 Speaker 1
就是說這個叫中國銀行 就中銀人壽叫中國銀行 中銀人壽叫中銀銀行的話 它是P減2.3 大家可以看到它是比較高的 是P減2.3 然後但是它的貸款成數是比較低 就80% 但還是一樣就是, 你也要归整到, 稍后会做一个演示给大家做演示 这里的话它这个产品 有一个比较重要的点是 这一栏说不到再看一下这个, 只接受境外资产证明 就是完全不接受内地的.

00:43:15 Speaker 1
这是它的一个条款, 说明什么 就是说你必须客户提供的资产证明 都在境外 但是只要你能够提供这一个点 我觉得这个对于客户来说 这是一个无敌的理财 它配合的产品是5年退保 就是说你在第5年的时候你要退保 第二的话你是说, 它贷款也只能贷给你5年 刚好这个产品就是5年 所以你就这么理解 它就是一个5年的定存, 然后它又是批减 也就是说你的利率波动性的话不高.

00:43:47 Speaker 1
所以它就是偏有点波动的一个定存 就在我心目中这么一个认定的 所以这个是非常棒的产品 你看到而且它接受什么 接受即时资产证明 那是什么意思呢 就是, 就是說我就是除了連續以外就是計時的, 就是真的你的帳戶上有錢就可以了, 你帳戶上有1000萬 你現在有就可以了 所以它這是間接的計時 只不過它的難點很高的是 它只說你的錢必須在境外 內定是不行的 它只能夠去買星火山.

00:44:18 Speaker 1
只能針對這個產品, 而且的話它之前的時候有講到 需要在10年內申請 11月28號之後放款 但是由於大家都知道 自從9月份以後 我們不是說整個香港保險改革嗎 你說改革以後的話 其實在過去的整一個10月裡面, 整個所有公司裡面出單量都比較少的 所以我個人就比較認定的話說 它應該是沒有做滿額度 就是它的額度應該沒有做滿 所以我覺得在11月份的時候.

00:44:50 Speaker 1
很大概率都有可能繼續的這個政策 因為你10月份基本都沒人出單 所以說它額度應該還有 所以我覺得在11月份的時候, 所以11月份的話還會有, 最后有最最反正过了10月以后有最新的消息 我会更新到这个表格里面 哎这段话就是呃大西银行呢 大西银行就, 有些特我指点特点啊 像这些就是能够看懂的我不讲了 但他特点是这个, 是你一大一看哎h加1.2 一点就是再一看h加1.2.

00:45:21 Speaker 1
然后p减2.1啊 还可以前5年都有p减2.1 感觉还是挺不错的 然后呢但是呢他有个小小的点是哪里呢 就是这个手续费 手续费看到没有 而且我还杠加一个年什么意思啊 就是说他每年都有这个0.25的手续费 所以呃这个也是很取巧的地方啊 就是等于是什么意思呢 就等于你每年都有这个0.25 那也不等于就是等于在你自己上面 这个贷款的利息里面 就不就不就不加上去了吗 那就是说我看的是h加1.2.

00:45:53 Speaker 1
那实际呢是h加1.45 大家可以理解了吧 还是那个点羊毛挫羊身上 你你他, 實際利率就是H3.45 因為他把那個手續費放在這裡了, 所以這個就小小一點 其他的話就是比較正常 沒有說太多的一些比較奇怪東西, 還有一點的話就是大新的話, 還有一個非常有意思的一個點 其他都沒有 我們看一下還有透支帳戶, 這個什麼意思 我來解釋一下, 就是打比方說我在做保費融資.

00:46:25 Speaker 1
我在保費融資的過程中的話, 前面都已經正常做完了 但是他給了一個帳戶給我 這個帳戶的話 我可以把錢存到這個透支帳戶裡面去 如果說我存100萬 那麼他就會按照 我當下貸款的利息給我利息 就等於是就是得抵銷掉了 大家可以理解嗎 就是我貸的是, 如果說我貸款500萬 那麼我又剛好我有500萬的閒錢 那麼我就可以把我的500萬.

00:46:56 Speaker 1
存到我這個透支帳戶裡面去 等於就實際上, 就等於當然他沒有說抵銷 但是真正意義上不是等於抵銷了嗎 等於是我自己把錢放進去了 而且我要用的時候 我就把這個我把它挪走, 那就看他那邊重新開始計息 就是沒有這個利息了 所以他這個話是增加了一個功能 這個是目前其他銀行裡面 都不具備功能 所以這個還是比較有意思的 大家可以留意一下, 再往下走的話是螞蟻銀行 螞蟻銀行的話真的是一個新秀.

00:47:27 Speaker 1
基本上我是在10月中下旬的時候 我才知道螞蟻銀行 現在跟周大福這邊有簽約了 然後我都還沒來得及去做任何推廣 人家好像是在三天 還三天就五四天左右, 收了80張單 然後直接就沒額度了 就這麼瘋狂 80張單 三天四天收了80張單 然後直接把螞蟻銀行額度賣完了 連螞蟻銀行自己都驚訝了 為什麼這麼瘋狂.

00:47:57 Speaker 1
它的一個魅力什麼地方, 首先的话来看一下他的整个利息的程度 其实你看到没有都是我觉得是不错的 就是说你看H加1.35然后P还有P减 虽然他的P减6 P减2那么好 但是如果说你这个客户 对于整个香港市场的hybrid的走势 他要了解的话 那你其实H加1.35 是我觉得是非常棒的一个, 就是能够接受的 是个能接受范围 那看看他首次推广现价可以到95 这个贷款成熟很高.

00:48:28 Speaker 1
说明你的客户杠杆是很高 杠杆高客户的首付就很低 是一个点再往下走 然后当然他这个廉减和蓄息 这个不会讲了 最重要一个点是哪里 就这里就当做资产证明的时候 这也是唯一一个才有的 来看一下资产证明 你看可用收入证明取代资产证明, 这个点就很夸张了 香港的话是直接是OK的 你香港的收入证明 如果说你在香港有工作 然后你有收入 那么你的收入证明的量.

00:48:58 Speaker 1
百倍, 他比方说你的年收入是10万块钱 那么你就是10万块钱再乘以200 就是200万那等于说你用你的收入 就可以做资产证明200万, 你想想那基本上你稍微OK 在整个香港里面稍微OK点 收入高一点的 那基本上你就不需要提供资产证明了, 那你这样子的话 就是很快的大概理解 对于客户的要求是 就是说在我认知里面是很低很低的 当然他需要一点去提供三个月.

00:49:30 Speaker 1
就是你说你我用你用收入 那你至少你提供三个月收入 OK那所以大家看到没有 那用内地的话就要求很高了 那内地你要说做收入证明 你要用有正儿八经的税单. 好就是OK我也数学不好 我发现了那不重要 当然你解释什么意思可以了 那如果说你要用内地的话 内地的收入证明的话 你就是需要那个那个那个, 税單你才能夠去做的.

00:50:01 Speaker 1
然後你在香港, 如果說你提供內地的資產 你就要兩倍額度 這什麼意思呢 就是說白了 就是香港的銀行其實對內地的資產 他們的瞭解程度不高 你不高的情況下的話, 你需要用內地資產 做提供一些資產證明的時候 其實他們辨別真偽的難度是比較高的 既然如此 別人就狠一點 你說如果說我的資產證明 需要提供1000萬 那麼如果說你用全部 用內地資產來提供的話.

00:50:31 Speaker 1
你需要提供內地資產的2000萬 就等於達到5折 現在達到5折 OK 現在簡單說現在是沒有額度的 現在目前螞蟻銀行是沒有額度的 然後預估我們是前天的時候收到消息預估是11月中旬的時候是有額度的 所以他這個的話還簡單來說 這還是比較適用於在香港有工作的 所以說他那個巴士商單 就是說這個巴士商單 基本上是香港 或是香港的巴士商單, 本地的埃及, NFA就是我们说经纪人做的 对他们说就直接是经纪人.

00:51:03 Speaker 1
他们就香港本地的客户比较多 就直接就把把三天就把这个额度做完了, 但是这个也是最最新的一个 能够做保备融资的一个银行吧 所以这个也可以做一些分享 对的话呢 就最后一个广发澳门广发了, 之前的话呢 澳门这个银行这边的话呢 可以有有有

大风呢, 有交通啊等等啊 那目前现在都是还没上来的 因为可能就第四季度年尾了 目前好像还没有上来最新政策 也也跟澳门的国售产品变更是有关系的 变更以后他同意签约嘛.

00:51:34 Speaker 1
那没那么快 那广发是是是最最快的 国售广发本来就是一个, 像就是国售持股的广发银行 所以的话呢 本来就是像一个内部公司一样 那澳门的话呢 就是一个最大优势是中间不用给利息 那上面都有了 这信息都有了 反正他最最大优势就证明中间不用给利息嘛 今天不用复习嘛 这不用做讲 那 啊 OK, 想完這點之後就看它的一些劣勢什麼地方, 首先它對你的總保費還是有要求的.

00:52:06 Speaker 1
不低於800萬 不高於1500萬 也就是說你的. 你是就是在這個範圍以內 然後你高於1500萬 特殊申請的總保險請時間會更久 大概審批時間會去到差不多三週左右 所以如果說是要超過1500萬的 其實的話是它的利息有上限 有上限 有封頂和封底 那封頂4.05 封底就是3.6 所以你知道就是不管你怎麼變 那你最利息最好的情況 你也不會低於3.6.

00:52:37 Speaker 1
所以這個產品看 像保費用的產品一樣 它有兩個比較大的風險 第一風險的話是你的利率風險 就是你的利率可能會太高了 然後你的收益率變低了 就你的成本太高了 第二風險的話是你分融實現率的風險 所以它像這一個產品 它就等於是拿 基本上屬於拿走的利率風險 簡單來說 我說封頂是4.6, 屬於0, 很简单你就用4.05做预算 就是给客户看你的利息最坏的情况下 这个收益能不能接受 所以说它相对来说是比较稳健的.

00:53:08 Speaker 1
比较稳健 它贷款的手续费不用说了 刚刚有讲到 就按照整体来看就可以 同时的话. 它的一个比较难点什么地方 所谓它看征信报告 你的征信报告里面 客户征信报告里面 就是不能有太多的贷款 就是一个贷款 如果说你的贷款比较多 那么客户要提供资产证明 要覆盖征信报告上边的贷款 如果说客户有房贷贷款2000万 你要又要做1000万的保备融资.

00:53:39 Speaker 1
那么客户就要提供3000万的资产证明 对就是这么算的 第二的话 它是要有一个收入流水 因为这个银行就认为 你必须有正常收入 但这个其实也会 难出了一大部分的一些客户 就是你要提供你的流水 你有收入 持续的收入 这里的话就是, 不一定是工资 当然有工资是最方便的 你要提供你的工作证明 然后你的工资收入 过去6个月里面 都同一个公司给你打钱的 第二的话是你除了工资以外.

00:54:10 Speaker 1
你可以提供一些 例如说房租收入 或者一些每个月有理财性的收入 等等 就是说你每个月都有钱的 所以的话就是这种收入 你才能够每个月全打 你加工上面 而且能看到的 这种都是持续的收入 例如说房租收入也可以, 但是如果说你要提供房租的收入 那你就要房产证, 还有租赁合同等等 就是要一套齐全的一个资料 你才能够接受 所以这里是两个难点 其他都还好.

00:54:41 Speaker 1
其他都能解决 第一是你的账回来 第一是你征信报告 客户征信报告 一定要是比较OK的 我之前也遇到一些很优质的客户 人家征信报告里面 给人家担保了差不多5000多万 你看这个就瞬间就不用做了, 你再优质也没用 你给人家担保了 所以第二的话 例如说你要收入, 這些客戶的話壓根就不太在意這一點 他也沒做流水什麼都沒有 我就是沒有一個流水中 那也是非常難做的 所以這兩個點是比較難一點 剩下都還好 後面的話就是一些我平時在.

00:55:15 Speaker 1
在工作過程中我會收到各個銀行裡面一些信息 這些東西的話就大部分是我們不能做的 很多都是銀保區在賣的 我會更新到這裡 大家的話時不時上來看的時候 你知道原來你在做像這個一樣 像這個民營國際就是民生銀行 那在最近的話就是, 做什麼產品做太平洋保險的世代心想 那你看一下他的利息是什麼 你大概, 就是你這個表格有了之後 大概你就知道一下 如果說, 他們會有什麼信息.

00:55:46 Speaker 1
我也會根據一些, 因為我這邊會信息比較多 那我會持續去跟進, 所以這個表格的話我覺得是非常棒 大家可以去, 回頭的時候可以去看 平時這樣子的話就會降低我們的, 很多時候的信息, 以及不对称的一些成本 那大家那同时你去见客户的时候 你创你把这表拿出来也看起来很专业 OK那这一部分的话呢就是这个内容了 那下面大家可以到, 回头在群里面去一起去拿这个这个这个表格 OK那这个就是第二部分的内容 如果说讲完了.

00:56:19 Speaker 1
开始讲第三部分内容哦, 今天的内容好像准备有点多 OK现在开始讲第三部分内容 那第三部分内容的话呢 会主要会针对一些 我们可能之前没有完全出过单的 或者说在销售过程中的话呢 是对这个产品不太熟悉的 还在学习阶段的一个小伙伴们 那我们简单会分享一些 就是在销售过程中 你可以用到一些工具 以及就是对这个产品的底层逻辑给理解 首先的话呢就是说 看大家也看到我这个页面.

00:56:50 Speaker 1
这个页面我经常会给客户分享的 就是的确在我看到这个数据之前 我也是不知道的 那在2023年的时候 因为因为我只找了2023年的数据, 2023年的时候整个590亿内

地保险 就是内地访客在香港买保险里面 其中25%它是使用了宝贝融资, 接近150亿 所以在这段时候 其实宝贝融资它是个非常巨大的市场里面 只是说我们当初有可能是忽略了这个市场 或者说没有说认真去做这个市场 它是接近150亿的一个市场来的.

00:57:21 Speaker 1
所以大家可以理解一下 但第二的话是 当然了150亿主要谁做是银保渠道 银保渠道他们是直接看到客户的一些内容 他们的存款 他们的信息 然后他们有比较好的一些力度 所以银保渠道会做比较多点 但是我们也不能放弃这个市场 所以这150亿 也可以让从另外一个层面 让客户知道 有那么多smart money在做这事情, 宝贝融资的话 这个概念简单过一下 就是说你通过买一份保险 然后你是跟银行借钱的.

00:57:53 Speaker 1
你借完钱以后的话 就是银行帮你出了剩下80% 你出出20% 然后给了保险公司 然后给了银行公司, 那麼保單成交, 成交以後的話 你會持續持有這個保單5到9年 根據不同的產品 不同的時間段 這個時間段裡面 最後退保把錢先還給那個, 賣款的錢還給這個銀行 然後你會拿到剩下的錢走 這個時候你就可以算 其實實際上整個流程裡面 你唯一賺的是利差 這什麼利差呢.

00:58:24 Speaker 1
就是保險公司的投資能力 給你的每年IRR大概是多少 然後通過槓桿 其二的話是你銀行的利息 比較借錢比較便宜 就是這麼簡單 就等於是你跟洋貸款借了錢 去買了保單 保單賺了錢 給了銀行賺了中間的利差 就是這麼一個模式 但是它這個產品的話 我經常會去我們會去分享 它是一個四方售業產品 對於客戶來說的話 它是等於獲得了槓桿.

00:58:54 Speaker 1
然後買了更大的保險 去賺了這個利差 這個很明顯 我有算出來 第二的話 對保險公司, 就是要賺到的利息, 他就是能够做了更大的保费 充了一个业绩也是好看的 对银行来说的话 就是他是可以去放贷款 他也可以获得一些优质的客户 你要放在贷款 然后有一些收入 这银行也是好处的 对于我们来说的话 就等于是你把你的保费做大了4倍 因此的话 你就可以获得更好的一个可观的收益.

00:59:25 Speaker 1
所以这也是好处的 所以为什么说保费融资 他很挑人 但是又很吸引人 那就是因为他四方都是有个好处的地方 所以我个人认为 你去做保费融资销售过程中 你跟卖传统的储蓄费用选是完全两回赛的, 完全两回赛的, 包括说你对客户的态度都可以变一变 以前你去做储蓄费用选的时候, 这种观念那种观念讲的就是累得要死 然后让客户觉得OK 那我就了解一下.

00:59:56 Speaker 1
但是你去决保费融资的时候 你的态度是因为 有, 客户你的资产量够不够 这个绝对是个好产品 然后客户你能够得着 它的风格是完全不一样 因为这个很简单 纯讲收益的 你把原理讲通 然后在销售点里面 你把一些客户关键的点讲通 那么剩下的就是客户 你能够得着 因为相信我 就是客户在很难过 有一些产品里面 可以找到一些更好的一些 能够覆盖他们的一个 这么好的收益产品 而且那么安全.

01:00:26 Speaker 1
好 简单来讲 到这一页面 可以理解一下 香港和澳门产品有什么区别, 香港产品就是美元环系 澳门产品就是中间不环系 我可以理解 是不是中间不环系产品 就一定比香港美元环系产品好呢 不是 不是 因为中间要不环系 就是还是那个点 银行 银行它不是一个慈善机构, 银行它把客户该赚多少钱 理财师该赚多少钱 人家是难捏得死死的.

01:00:58 Speaker 1
就是你中间, 人家不還息 人家利息高, 你穿到你現在不管息 指指個利率 我們的利息3.9, 人家利息高 人家中間不管息, 所以它最後我們以IRR作為標準 最後的IRR跟你香港是一樣的, 就是如果說在完全沒有其他的 額外的折扣給了客戶的情況下 你兩個產品其實最後的IRR 基本大差不差 就你還利息 不管息 IRR是大差不差的 所以說還是那個點就是.

01:01:29 Speaker 1
銀行把我們都算得很精準了 就是甚至說, 我們理財師應該拿多少錢 應該哪些錢會給到額外折扣給客戶 人家都已經拿捏得很準, 就是那麼厲害, 這個產品怎麼選呢 實際上也是你跟客戶去溝通過程中 就是我這遊戲, 就是你選擇的時候其實也不用那麼糾結 就是看你的客戶就可以了 如果說你的客戶他剛好手上一筆錢 剩下的話他第二 第三 第四年 你沒有額外的一些比較好的現金流, 那麼就是去買.

01:02:00 Speaker 1
所以说客户他是有持续现金流的 他做生意的或者开或者说有比较好的一个公司的或者说有这个那个那个那个好的比较收入的 那么你就选香港就可以了 就这么简单啊, 还有持续现金流一个没有现金流 OK那讲到这里的话呢 就会回到了我就是, 呃现在接下来一些内容的话呢 大家认真听就是, 我挣了8金会被客户问到的问题, 就是我再去陪访 我去有时候去我自己聊客户的时候 客户一定会问的问题 你为什么选择你现在这个产品.

01:02:31 Speaker 1
因为你要知道, 呃客户他会当你这个客户 他选择去做保费融资的时候 他肯定会去到处去问的 那包括银行也好了 然后呃身边代理也好 身边小红书啊各个方面都去问 他问完以后的话呢 他有一个他可能会蒙掉 绝对会蒙掉 不同的产品 然后不同的

银行 甚至同一个产品 同一个银行收入也不一样 什么都不一样 这客户是蒙掉的 他最后他最后一个问题是, 为什么, 你就選擇這個產品 難道這個產品你來佣金最高嗎.

01:03:03 Speaker 1
所以關於這個點的話 大家要知道, 第一 為什麼選擇這個產品 首先的話 大家有個前提是 任何一個保費融資的產品 它都不是我們經紀公司 或者我們代理人 突然間就有這個產品的 它首先它有一個必須做的事情是 你總對總的簽約 就是你的保險公司 要跟銀行總對總的簽約 更簡單一點是 人家說是銀行, 他先要對保險公司進行備吊和審核.

01:03:34 Speaker 1
備吊審核 是銀行對保險公司進行備吊審核 然後銀行備吊完 審核完以後 覺得你的公司是安全的 你的產品是好的, 這個時候銀行才會把保險公司的產品 上架到他們的一個產品路裡面 這個時候我們作為一個理財師 才能夠去銷售這個產品 所以說這是一個大前提, 這個有大前提以後, 我們就可以理解 為什麼說有些銀行 他只能做這種產品.

01:04:04 Speaker 1
有些銀行就像星展一樣 他什麼都做 最後這是跟你的銀行策略 是有關係的 這個需要跟客戶去分享清楚 第二個話是當然, 你的銀行對保險公司進行備掉 保險公司他也可以說你不用來 反正我不做 這也是可以的 對 就是等於是相對應來說 保險公司對於保費用的產品 他們會有一個產品策略上的考量, 什麼產品策略 所以我們都知道.

01:04:35 Speaker 1
如果說你一個產品 你拿出來的情況下, 像我記得在上節課的時候 我也跟大家分享到 什麼一個保險的叫做內部價值, 就是它的一個新業務價值 什麼叫新業務價值 就是它每銷售一份保單 在未來的過程中 它能夠把這個保單獲得的利潤 然後再算回到今天, 那麼這個產品 它的叫做, 新业务价高不高的话 直接决定了这个公司的盈利成本 就是它的盈利 它的一个利润等等一个内容.

01:05:07 Speaker 1
然后大家可以想一下 保费用的这产品 对于保险公司来说 它的新业务价值高不高, 我讲了快一个小时 我绝对跟你们互动一下 大家觉得高不高. 你们真的是上进冰狂接近300人 我问高不高 正面回复我.

01:05:38 Speaker 1
好 我继续 现在你们 对吧 回复一下 不要讲那么累对不对, 首先的话, 绝对是不高的, 新业务价格是不高的, 这个点是什么地方的话 这我们自己要知道 因为你10年 你9年 可能7年 8年 9年 是你退保了, 你那么久, 那麼大的保費 你想想那麼大那麼高額的保費 你在第七八九年也退保了 這跟定存是一樣的 你想想重點想 雖然說我只是.

01:06:08 Speaker 1
我只能賣你個三五千塊錢 可是我賣你25年 你25年你都不退保 保險公司可以拿這個錢 做一個長期的各方面投資 其實保險公司他也是 他賺什麼錢 也是賺了一個叫期差 就是說你的錢的週期 和你的投資週期 然後有個差 然後他賺了這個錢 我拿了你的錢 然後做一個長期投資 我有更好的項目 你說你這筆錢對於我來說, 我就能拿到七八九 而且我還要答應你 那麼好的一個利潤 實際上說真的這個產品.

01:06:39 Speaker 1
對於保險公司來說 我個人認為裡面 它是基本上是比較不賺錢的 就是做個名聲 就是我做得很棒 然後我做得很高 但是其實不怎麼賺錢 但是你看我每年的業績的時候 你看我賊厲害 就是大家可以這麼理解 所以他並不是每家保師 他都會把這個, 當成什麼樣的, 主推的产品 你这个设置主推 其实你的他们的一个保时的工作人员 就能从他们态度里面你就可以知道了 但是为什么要做 但是可以再想一想.

01:07:09 Speaker 1
现在市场上主要做这种 保费融资的一些公司的 像我们的中银 火瘦 周刀回 富卫 安达, 现在太平洋现在比较少了 因为太平洋算是不小心踩了个坑之后, 你想想都是 包括说永明也有 做的比较多一些 你想想为什么说有帮红绿宝 就是老世家 他相对来说做的比较少一点点, 可能他们都压根的不是很积极.

01:07:40 Speaker 1
那帮我说我也是的 我跟大家就跟那个保时交流的时候, 你问保费融资的时候 基本上可能会比较长的时间才理我 因为他们压根的就没有把这个 当一个主要的一个产品线来经营 所以大家可以知道没有 那你想想 如果说你去到香港 你健康线 你可能, 可能会选择友邦和宝城 你的理财新保险也像刚刚上线的胜利二 你可能会选胜利二 你可能会选红利的红字传承.

01:08:10 Speaker 1
对不对 可能都要选择 你这样子的话 实际上你在整个保险的市场氛围里面 都已经划分得很清晰的 那你说其他公司怎么生存 大家发现没有 实际上的话 你为了更好的去吸引客户了解到我们产品 甚至说更好的生存 他们就需要一些别的产品策略 所以发现你看周大福为什么很积极 部位 国售中银等等 在这时候有名安打 他们就会从这个相对不赚钱.

01:08:42 Speaker 1
但是又能够吸引客户在赛道里面 更加下重心 更加下资源 谈更好的一些条件回来 这个就是它底层逻辑 所以的话你要去了解 就是说当客户问你的时候 为什么选这家 因为这个家的, 产品比较好 然后因为这家里面更加积极, 然後甚至我們面對一些客戶的話 就更加簡單直接一點 就是人家沒做, 這個公司裡面沒有這個產品線 都可以這樣回答的.

01:09:12 Speaker 1
所以這個就是底下邏輯了 但是他們公司裡面 是不是有這個產品的話 都有的 當然看到我的 就是看到我這個頁面上都看到 他們每家公司裡面都有這個產品 只是做不做而已, 這個點就過了 所以如果說我們客戶去問, 為什麼要選擇這家公司的時候 第一點你說清楚 因為這家公司產品策略 他有在做的 有些做有些不做 因為他這個產品 因為把很大的利潤都讓給了客戶 對於保險公司來說.

01:09:43 Speaker 1
它不是一個完全賺錢的產品, 所以的話 有些產品策略不一樣 所以你現在選擇的是他願意去做的這個產品 第二的話 是保險公司需要跟你簽約 你沒有簽約你做不了 也不是我們不想給你推 我們不想給你推, 實際上可能做不了, 所以這也是一個點 OK 我講過 這裡的話就是 你看這裡很多產品 然後我給大家看一下, 這個頁面的話是, 那些所有可以做 保肥溶脂產品的一個產品對比圖 然後給大家看一下之後.

01:10:13 Speaker 1
就是很多時候 你遇到市場上不太專業對比的時候 他們怎麼專對比呢 他們就對比產品, 所以首先我給結論 對比產品一點意義都沒有 是完全沒意義的 你打比方說 你看我把這兩個產品放在自己 這個是中原人說 OK 它的地址IR是4.48, 然後你看這個紅色傳承 哇 這個IR是5.50 那麼你就會 那這客戶說哇 這個產品很棒 那麼我就做這個產品嗎 不會.

01:10:44 Speaker 1
因為影響到一個整個保肥溶脂的, 因素很多 變量很多 那麼產品只是其中一個變量而已 所以這裡給大家看到的話 只是大概我們有一個印象 你看這些產品 他們的收益率, 你看特别这个页面一样 你看富卫这产品 人家是5.38 然后你看保诚的也是5.35的 它的产品是非常棒的 为什么市场上做的人, 这个例如保诚的 例如说他做的人比较少 后面就会讲到.

01:11:14 Speaker 1
所以单单 我们首先跳出一个框圈是 你不能够只是单单一个产品 这个页面就出来了. 怎么这个怎么跳下来不完美 那么会讲到的是 你影响整个保费融资的三个因素 它的回报率三个因素 第一个因素的话是它的产品回报率 我刚才看到了 很明显就是说你的产品的回报率越高 那么客户最后能拿到你抽进去越高 这其中一个因素 但是它不是唯一的因素.

01:11:46 Speaker 1
第二个是产品的优惠政策, 产品优惠政策 我打个比方说, 如果说这也是很容易理解的 你看就香港保险一样 你说那个, 我打个比方说, 我打个比方 例如说像, 這兩個產品一樣 我們都要同樣投100萬的情況下 這一個的話收益是5.38 然後這個是4.17, 你說哪個產品好 還有一個點是你的成本是多少 如果說我投了100萬.

01:12:17 Speaker 1
我才能獲得這個5.38 我的安勝的話 它給了我一個很好的折扣 我只需要投85萬 我就能拿到這個4.17, 你再算 再綜合來算這個IRR的情況下 是不是這個有可能更高 所以發現沒有 這個的話是跟你當下 這個季度保險公司 它所給予客戶的優惠的力度 它是產生一個很強的鏈接的 所以的話還是那句話 就是說你客戶問你 為什麼選這個產品的過程中.

01:12:48 Speaker 1
第一個點是 第一 你的保險公司有這個產品 每個公司都有它的策略 第二的話 我肯定會選擇相對於 你說產品收益更高的產品 作為我給你的選擇, 但是它也不是唯一的標準 因為我還要去考量的是 每個季度裡面 它保險公司給到客戶 自己的產品的不同的優惠力度, 這個實際差異挺大的 我打個比方說 你像周大福的損耀傳承一樣 他在第三季度的時候 損耀傳承他那個叫做保費折扣.

01:13:22 Speaker 1
它有九個點 是總保費是 我記得是100萬美金以上 總保費100萬美金以上 好像是100萬美金以上 他要給你九個點, 首年保費折扣 它是頓獎 就等於是100萬 你只要給91萬 就這麼一個點, 現在的話 我第10月份的時候 我看好像是 我記得好像只剩下六個點, 所以發現沒有 它這個波動力挺大的, 它只要保費折扣一變 你的整個產品 整個結果就全變了 所以這是一個很重要的點.

01:13:53 Speaker 1
所以我們客戶說的時候 我們考量因素很多 還要考慮保費折扣 第三的話就是很明顯的 考量的貸款政策, 你這個貸款政策就是顧名思義 就是你利息越低 那麼對客戶就越好 你考量貸款政策的時候 我們就拉出來 又有很多考量的地方 什麼 第一 你的利息, 這個是顧名 就是很明顯的一個點 利息越低也好 第二的話 信貸款的成數, 什麼意思 你有些可以貸款95% 有些貸款90% 有些貸款80%對不對.

01:14:23 Speaker 1
你的貸款的成數越高 那麼你的成本就越低, 這個是在利息以外的 然後貸款的條件 例如說這些產品 有沒有一些比較苛刻的條件 哪怕你就再好的一些利息 可是客戶過不著也沒用對不對 等等 所以你會跟客戶講到就是說 你發現一個真正的寶貝翁的產品 你能落實放在客戶面前 他要考量的其實是很多的 那麼你是說 我是考量好之後可以選擇產品的 大概這個意思 剛剛講完了是.

01:14:55 Speaker 1
你看第一點是產品回報率 這個產品優勢, 這上面我沒什麼好講的了 就是看每個季度裡面都不一樣 第三的話就是真正到了 貸款的政策裡面去了 這個東西是實打實的 這個也是實打實的 那貸款政策的話 就是我們看一下要怎麼去理解 首先的話在整一個香港 它貸款的方式有分 貸款的利息分三種 就是我們這裡的三種了 這三種

的利息的話 就是先講最後一個 因為要排除 就我自己會排除的 不能做客戶排除 就是cost of fund.

01:15:26 Speaker 1
就是說你讓內部使用經營成本 那顧名思義什麼 銀行內部資金使用成本 那就跟你銀行的使用是有關係的 實際上的話 我自己個人的一個想法 比如說你既然又做寶貝融資了 那除了我們要承受 就是叫利息的波動以外 我還要去面臨 你銀行內部運營的波動 那我覺得這個就是有點, 沒有必要吧 對不對 所以的話就是基本上我到目前為止 是沒有推過這個cost of fund.

01:15:58 Speaker 1
因為我覺得這個沒有必要, 所以的话就是pass掉 pass掉以后剩下的话就是P减和H加了 P的话就是说prime weight 然后这个的话就是最优惠率 这个最优惠率的话就是一个公允的价格 基本上每家保险会差不多 怎么差不多 因为这个P的话它有分大P和小P 大P和小P 大P这个就是我们经常会听到那个 还有个小P 我打比方现在的P的话是多少.

01:16:28 Speaker 1
这不是这个了 现在的P是5.375, 现在的P只是这个, 那小P多少呢 小P的话中国银行那个就是. 瞬间忘记了 我看能不能找得到 看看这里, 我就写得很清楚 这不是写错大家知道 你看这多少5.125, 这是小P 所以这个就跟每家银行的一个策略.

01:17:00 Speaker 1
一样1125就是这么来的 所以它有大批小批 小批是5.15 大批的话是5.375 这个大部分银行都用的是小大批 就是利息高一点 这个利息相对比较稳定 然后后面会看图表 然后后面的话就是HIBOR HIBOR的话就是叫做银行同业拆借利率 像今年的 今年为什么整个宝贝融资 突然间会暴涨, 最主要原因是因为 银行同业拆借利率.

01:17:31 Speaker 1
它经历过一期很低的时期 大家看这个图片 我们理解一下, 为什么说今年里面 就是HIBOR 就是说了 就是新涨为什么突然间那么火, 你想想看 这个图片的话 首先这条线是四个点 就是我们说的HIBOR 就同业拆借利率 我解释一下同业拆借利率 意思是说 每天晚上银行要结算 结算过程中的话 它会就是说 看你的, 就会做一个做平仓做平仓过程中的话 来, 如果說我要做屏障.

01:18:02 Speaker 1
但是我缺港元 那麼我就會跟別的銀行去借 拆借 一晚上拆借你的港元給我 那拆借港元的話 就會產生一個利息 這個利息的話就是說 就是銀行的拆借港元的過程中它的利息的成本, 就它會以這個作為一個基準 作為一個成本 但很明顯跟我們正常一樣 如果說一個東西很稀缺 那麼價格是很貴 所以這個時候就跟市場上的 港幣稀缺程度有關係.

01:18:33 Speaker 1
如果說是很稀缺 那就很貴 如果說是流動性很... 就是流動性比較寬鬆 那麼就很便宜 就價格比較低 就這麼來的, 像近期的話就是一直以來從... 我們先講這個圖片 這個圖片的話 首先我們可以看到 首先在2025年5月份之前, 我們的H值都是等於在, 在4左右, 下降了2个4左右, 然后现在的话会慢慢的变3左右.

01:19:04 Speaker 1
中间这个是咋回事呢 中间这个为什么突然间降 你看降到多少了, 最低降到是我记得是0.5左右, 你还想如果说你的利息 你的Hyper等于0.5, 按照我们的心脏来说的话 Hyper加0.8, 就等于是0.5加0.8 等于1.3, 你的贷款利息年化1.3 你说会不会崩掉这个产品的力度是不是很高 所以从这点上的话 就是在这个阶段里面 就产生了一个很好的.

01:19:35 Speaker 1
一个市场的一个反馈 那为什么呢, 又要看时间已经比较久了 我就不会做细讲了 简单来说的话 是因为在5月2号的时候 金管局开始向市场注资, 然后因为整个 因为很多原因 因为一些港股起来了, 港币需求变多了 同时的话美元同步 有一些贬值的状态 但是, 等等觸發的一個保護機制 那麼金管局就開始往市場注資.

01:20:05 Speaker 1
注資以後的話 等於是市場的港元變多了 港元變多以後價格便宜了 就這麼理解了, 便宜以後你看HIBOR就這樣降下來了, 慢慢的就降下來以後 慢慢就回歸了正常水平 所以經歷過這麼一個過程 所以在這個階段裡面的時候 就等於是市場上就有點點爆單的情況 因為大家看這些很低 很划算 但實際上現在的話 3點多它慢慢就回歸了一個比較正常的水平 再往下走 這裡的話就把所有過去的HIBOR.

01:20:38 Speaker 1
然後拉出過去多少年的HIBOR 拉出這個線來看一下 所以大家可以理解 這個HIBOR這個數字的話 在過去2022年3月份之前 它都是處於一個非常低的地位的 所以很多香港人的貸款的話 都會以HIBOR作為一個結算 在2023年之前所有的HIBOR 你要是做一個平台 你只要做一個平台, 又得0.83 因為之前一個HIBOR做的平均是0.83.

01:21:08 Speaker 1
所以為什麼說有時候很多人講 說境外的投資融資成本比較低 就因為這個原因, 我們現在的話就不是這個情況了 現在是2023年 自從美國加息以後往上降了 所以呈現就這麼一個狀態 這裡的話就剛剛5月份低起來 然後又回到一個比較標 就是一個需要均值回歸 回歸到一個比較標準值裡面 但是隨著我們對一個整個走勢 就是我們說美國的利息走勢 有一個理解之後 你就知道現在是一個降息週期的.

01:21:39 Speaker 1
你看它整個線是持續往下降的 所以的話在未來時間裡面 隨著美國的降息 它的hybrid也會持續往下降 這個就是P值了 我們就會再講 這個hybrid這個P值 這個P值的話大家可以看一下 也是2023年它反應很慢 可能在8月份的時候才往上漲 但是我們可以有一個, 很明顯的跌幅, 你認知什麼 過去的P值都是在5個點左右 而且很穩健, 那哪怕說在這過程裡面 它往上漲了.

01:22:09 Speaker 1
它也是從5點多漲到接近6左右 6.125左右 然後再往下降 所以它5漲到6就漲到1點幾 大家可以理解嗎, 它的波動就漲到1點幾 但是你看這個Hyper, 它從過去是0 是1 2 3 4 5 它是可以從0點幾漲到了差不多, 漲到了5點多 5點3左右 看到沒有, 它的波動率是比較高的 所以你看可以理解 第一Hyper它的歷史的利息很低.

01:22:41 Speaker 1
但是它的波動率比較, 就是它會有波動率 它也會跟著整個市場的環境 進行一個波動 它會受整個全球的政治世界影響, 這個P值的話 它就比較穩健 基本上會影響比較少 哪怕是遇到, 像我們以及是表, 不好的事件 就是美國加息政就是各種事件 它也是漲了一個點左右, 這兩個的話就把它放在一起 這兩個放在一起 就更加能夠看出來利息走勢了.

01:23:13 Speaker 1
一個是比較高 一個是比較低, 大家可以看一下, 我們有這麼一個印象可以了, 這個圖片給大家看的話 就是首先藍色部分 就是我們說的同位差異利率 這個橙色部分是美國聯邦利率 可以看得到是高度重合的, 這個點是說明什麼 其實我們的H值去跟美國的聯邦利率 基本上是很緊密連在一起的.

01:23:45 Speaker 1
畢竟我們是聯繫過綠色 就等於是掛鉤了美元 大家可以理解一下 看一下, 這裡的話就是我們的P值 跟我們美國聯邦利率也是高度重合的 看到都是高度重合 然後把它們都放在一起 就是這樣子了 所以總結來說, 不管是我們H值也好 還是我們P值也好 都會跟美國的聯邦匯率是 就是基本上會重合在一起 進行一個波動的, 可以這麼去看 所以隨著美國的主要利率趨勢往下走.

01:24:16 Speaker 1
包括說現在也好, 現在整個9月份的CPI 美國CPI就是不達標 現在有市場聲音都說在年底之前還可能會降到0.5個基點 如果說這樣子往下走的話, 香港的H值和P值也是持續下降的 所以說你只要去理解它這個 首先你的匯率是跟美國的匯率 它有一個聯繫機制, 這個匯率跟美國的匯率有聯繫機制 同時的話 在美國降息.

01:24:47 Speaker 1
達到跟客戶達到一個統一的.

01:25:00 Speaker 2
稍等一下.

01:25:10 Speaker 1
稍等一下好像刚刚有人打电话进来 屏幕断掉了. 大家能看到吗 正常没有. OK正常了, 好那如果说这个达到一个统一认知以后的话呢 大家可以知道了 哦你现在美国降息 你客户你是接受的 那么你现在买的 现在处于利息高位 你的利息只会越来越低 你的收益就越来越高 OK就这么去理解.

01:25:41 Speaker 1
那这里的话呢 就是我之前我在谈客户的过程中 我给客户做了一个表格 那因为现在, 就是你看, 就是看这个利息赔了, 就是我自己做的, 所以的话呢, 918号我说见客户嘛 然后给客户去做了一个表格, 然後這個是就是新展的一個貸款. H加0.8 所以的話給各位看 其實最主要是這個數字 近10年的平均值是1.67.

01:26:12 Speaker 1
1.67加上0.8就是2.47, 因為你給客戶去做利率演示的時候 你有一個基準 而你的基準的話 你不能說我覺得, 我覺得現在利息應該是多少 那麼我的基準就是說 我按照現在美國升有的加息週期 現在走向降息週期的時候 然後把自從2023年這麼高的利息 和過去整體10年 我們做一個平均值 那麼是1.67.

01:26:43 Speaker 1
那麼再加上0.8的情況下 我追蹤的利息是在2.47 就是2.5左右 那麼我覺得這個就是一個 比較合理的範圍 就是你不會說, 你會把利息拉得很高 你也不要說把利息拉得很低 按照什麼0.83來算 你就按照1.8, 那就是過去高利息時候 利息高位的時候 我們取得平均值 所以的話呢 我們在做H的利率演算的時候 我覺得是在就是總體的利息 它彈劃在2.5到3之間.

01:27:14 Speaker 1
我覺得它是一個合理的範圍 對一個合理的範圍 你就是OK, 好 接下來走 所以的話呢 這裡就是之前的8月份的時候 我做了這個表格 但我覺得這個表格 幫助不了大家太大的作用 為什麼就是因為 這個表格的話呢 它主要是有回報率 但是剛剛有講到嘛 你的那個變量太多了 你單單你從 在同一的等級下 你去做一個回報率 是沒有對比性的 但是它有什麼作用 它有一個很好的作用是.

01:27:46 Speaker 1
我們可以去觀察不同產品 它可以退保的時間 這個很重要, 首先的話第一 忽略上面所有的回報率, 都是忽略掉 因為你看這個是沒用的 因為你的利息假定不一樣 你的回報率, 環境不一樣 因為之前的時候有的這種折扣 現在可能沒有了 所以這個是沒有什麼參考價值 但是有參考價值是什麼地方 是你的回報率 你可以知道什麼叫退

保, 首先的話像這個新展. 叫中寧人壽新火船在兩年期一樣 你可以看到它的回報率的話.

01:28:18 Speaker 1
它是怎樣 它是你隨著時間越長 它的回報率越高, 所以新展兩年期 它可以在第十年的時候退保 就是我們現在不是不用看這個 這個IR是多少 我們需要的是 它在什麼時候退保是最優的 你看像這個中寧人壽三年期的時候 你看看它是怎樣, 它是在第五年的時候, 它就可以有一個比較好的表現, 它IR是8.8 就是還是忽略IR, 但是還是一句話 它在第五年的時候就可以退保.

01:28:49 Speaker 1
一個5 一個10 就是7 8 9 越久越好 你可以算成10, 再往下講 你看像這國售一樣 國售產品的話你看, 你大概, 大概就知道他在第九年的时候 他IR最高的, 大家可以理解这个图片的意义没有, 然后你看这个闪耀传承 你来看一下, 你看完之后 可能我会选择第七年 或者第八年的时候退保, 他的收益率就是最好的 就是这个的话 他只是可以给我们一个, 产品上面的一个思考.

01:29:21 Speaker 1
他并不能作为一个标准 你看甚至说这个产品 我在第六年的时候 我也可以进行退保, 所以新闻闪耀传承 我可以在六七八 我就可以去选择退保 然后这个产品的时候 你看像安达的产品 它也是越久越好 如果说是第九第十年 我觉得它是有可能 会比较好的一个回复 已经有比较好的表现了 像保存的摄影时代 它也是这么种 但是它第七年的时候 也是有比较好的表现 然后像安盛的.

01:29:54 Speaker 1
尊上领加二一样 然后他的话 可能要去到第九年会比较好, 然后, 像最后产品 像澳门国售一样 它也是在第9年的时候比较好 所以可以发现 你总结起来的话. 就是你的产品会有不同的收益分布, 不同的收益分布的话 你会选择不同的产品, 然后它有第5年的 第6年 第7年 第8年和第9年的.

01:30:25 Speaker 1
它普遍会在第9 第10年, 然后最有一些是5年的 但是同样的话 我们问大家, 你说如果说你有个产品IRR是9个点 5年的比较好 还是10年的比较好 大家互动一下 因为已经超时了11点半了 所以的话本来我应该下线了 但我想把这个讲完 所以的话有一个大家一个完整的课程 大家也互动一下 就是说如果说我给大家一个产品 IRR是9.

01:30:56 Speaker 1
请问你选择5年的比较好, 还是10年比较好. 大家看评论区看到没有 是不是有五有十的, 大家发现没有, 为什么会有五有十. 发现你答案为什么不是唯一的没有 相信我你现在在思考的东西 就是客户不理解东西, 我想跟大家讲, 什么叫IRR, IRR的话是你的复利收益对不对.

01:31:29 Speaker 1
我问一下你, 我重新问你一个复利收益, 复利收益10年的产品 和一个复利收益只有5年的产品 哪个好 对. 所以说刚刚答5那个人 你们再重新体会一下 当然你最后的结论 都是以客户他的需求为主 最后结论你要.

01:32:00 Speaker 1
肯定是以客戶的需求為主 但是這裡的話 我希望大家有個認知 就是說這個是我們給展示的 是一個負利收益 那麼你的客戶他在沒有說 自己的投資能力很強的情況下 你說他自己的投資能力不強, 他本來你能夠接觸的產品也不多, 那麼你在客戶選擇的時候 一個負利收益只有9個點 但只有5年 一個負利收益9個點 但是可以有10年 他肯定選10年了 大家可以理解嗎, 所以的話 不要是迷戀什麼短年期就能拿走的.

01:32:31 Speaker 1
短年期可以拿走的 那是適合個別的客戶他要用錢的 而且在這裡的話 給大家說一個很重要的一個點, 就是說所有短年期的產品 就你短年期的產品 它對利息的敏感度是極高的, 因為你試一下做利率演算表都可以的 你5年期的產品和你10年期的產品 你10年期的產品它是有時間, 它有一個容量, 容錯率的 大家可以理解嗎.

01:33:01 Speaker 1
你在算IRR的過程中 它算的是時間週期 算的是時間成本 如果說你的時間很短, 那麼它就會對利息的波動 敏感度極高, 只要 我就說只要你說在 例如說我們在2025年 你在過去的未來5年以內 利息的走勢沒有按照我們的預期 它會快速下降 那麼你的客戶 他的收益率有可能會很低, 很低很低.

01:33:32 Speaker 1
因為它對利息的敏感度是很高的 因為你只有5年的時間 可是如果說你有10年的時間 那麼你的容錯率是很高的, 所以說就是我個人的想法 我支持我個人的想法 如果說你不想哪一天 5年以後客戶找上門去找你麻煩 那麼其實我個人 其實不太建議去推5年的產品, 因為你5年的產品 它的波動率太高了, 除了你5年的產品, 除非啊 除非像我剛剛, 给大家介绍一下中国银行 它是用P-2.3作为一个利息封顶.

01:34:05 Speaker 1
那么实际上的话客户的最坏的结果 就是P-2.3那个利息就是那个利息 那它的利息是有封顶的 那我觉得周五年级的安全性比较高 否则的话我觉得你还是把这个产品 作为一个中长就是中期的一个储蓄产品 这样子的话让这个产品 它有一个比较长的时间 那它的波动率 就是说它的利息的承受能力 会比较高的情况下 那客户的收益其实更稳健的 希望大家这段能够理解.

01:34:37 Speaker 1
OK好回来这个课程这里 好再往下走 OK这里的话就是我有曾经有个小伙伴 他有问我一个非常有趣的问题 这个也是给大家去看一下, 像这里的话. 因为我觉得大家有

很多 这里会有很令人一个误区, 來 像這裡的話 大家看一下, 這裡的話是不是同一個產品, 然後不同的銀行.

01:35:10 Speaker 1
所以這是什麼意思呢 首先產品是一樣的. 銀行是不一樣的, 也就是說成本是一樣的, 大家可以理解吧 因為我一樣的產品 一樣的額度 我就成本是一樣的吧 你看都是130萬寶貝, 那麼中間的叫做利息支出 也就是說我們理解的叫做, 叫什麼 叫做成本. 這個叫做利息 我要怎麼說了.

01:35:41 Speaker 1
大家那個意思吧 反正我們每個月支出的利息不一樣的, 就是客戶給的錢是一樣 但是我們每個月給的利息不一樣 是不是 OK, 大家看一下變成什麼樣子呢. 來 我現在框起來 相信我 我只要框起來, 大家都會覺得很陰謀, 來 這裡跟這裡 大家發現沒有, 當一個產品 它客戶所付的錢是一樣的情況下.

01:36:15 Speaker 1
同時它的利息是不一樣的情況下, 然後在第十年的時候 你這個產品的單利 你發現沒有, 這個單利是不是很高, 但是你看它隔壁這個, 大家發現問題沒有 它的負利, 這個低 這個高 紅色這個呢 低 這個高.

01:36:47 Speaker 1
來 問題 在座經紀人們 咋回事 第一個點就是 就是我算錯了, 如果说你觉得是我算错了 你们打个1. 我让大家没有那么伤心病狂, 肯定不是我算错了, 还真的有人打1应该, 调皮, 就是肯定不是我算错了 但是大家也理解这个点头.

01:37:19 Speaker 1
就是说你, 我们不能够盲目的去看别人的单例, 因为单例会误导我们 单例的算法是不一样的 来我再给大家看一下另外一个表格, 就是这两个产品怎么算出来的, 看一下, 这个就是为了解答我当初 就是另外一个出单的小伙伴 他问我问题的时候 我可以给他算出来的.

01:37:51 Speaker 1
这个首先结论怎样 我说结论 结论就是说我的算数正确的, 但是原来我算错了, 由於你這個產品, 它的貸款乘數不一樣 它貸款的乘數不一樣, 它的利息演算不一樣, 產生的現金流不一樣. 最後它在算IRR的時候就是不一樣.

01:38:23 Speaker 1
所以說當我們去理解這個產品的時候 第一 我覺得沒有必要去看這個, 看單例, 那你說看負利的情況下 那你也去理解一下 並不是說我的單例越高 我的負利就越高 因為這裡還跟你的現金流是有關係的 你可能說我第一 因為我的貸款的乘數高 所以我初期現金流比較低 因此的話也可以導致我的IRR是比較高的 OK 反正這裡就是一個點.

01:38:55 Speaker 1
之前刚好有一些小夥伴在問 是不是我算錯了, 当下我也会吓一跳 我发现我是没算错的 实际上主要原因是因为 不能够只是盲目看单利 而且还要看互利 互利跟单利是完全不一样的 跟你的现金 互利算的是现金流 现金流要单利的话 只是一个就算年化 完全不同的算法 我们知道一下, 这个的话就是另外一个点 就是也会经常就是小伙伴你会问到的 他说为什么我们要带港币 然后我们为什么不带美元.

01:39:26 Speaker 1
我这个点可以看一下 这个就是看一下 现在我们说的P值是等于5.375, 你看一下如果是港币的 如果是美元的P多少 美元的P值等于7.25 请问一下如果7.25的话, 我们还用做保费融资吗 就不用做了 所以不管是美 就是说还有那个点 你美元也好港币也好 他们在计算的时候 他们成本怎样.

01:39:56 Speaker 1
是你的市场流通率 是你市场有没有钱 那美元也好港币也好, 美元你在保险 美元你在银行之间流通的时候 它的成本是很高的 所以它的利率是很高的 基本上你就会用港币来做贷款 你不会用美元做贷款 过来以后的话 基本上的话 我们已经了解到了你一个产品下来的话 你会有三个要素 一个是产品的收益率 第二的话是你的产品的.

01:40:28 Speaker 1
优惠政策 第三的话你是你的产品的贷款政策 所以这三个再加上 保险公司愿意干, 这四个变量的话 而且还有第五个变量 还有第五个变量 当然我是没有提到的 就是你给客户的优惠, 就说白了你的额外折扣是多少, 所以为什么市场上有很多的产品哪怕是同一个产品 同一个银行 别人客户拿到手上的回报率 各方面完全不一样 因为除了以上四个政策以外.

01:41:00 Speaker 1
4个变量以外 你还要考虑就是说, 我有我的考量 我的考量是我的运营成本没那么高我可以给客户额外折扣比较高点 那么他会把额外折扣 直接算到你的整个头 就是整一个宝贝产品的 那个那个那个那个那个 产品里面去 你这时候如果说的额外折扣高 那你成本就更低了呀 那客户收益就更高了呀 所以你这基本上是很难通过说 一个产品的数字 你就知道对方什么产品 所以大家发现没有 你一个产品下来还有5个变量.

01:41:31 Speaker 1
所以为什么整个市场上 整个宝贝用的产品 它那么多那么乱 然后呢再加上信息的不透明 就是很多时候 你拿了一个去年的信息告诉我 然后你这个, 因为你因为我像我我是经常会每天就接触这个信息的 然后我的信息更新都比较及时 那你说了之后 你

拿个去年的给我 其实我也不知道 这个是去年的还是最新的呀 就为了去求证 所以你别说我在做这个的话 会遇到这个困难 那你说客户 还有说, 我們理財世界更困難.

01:42:01 Speaker 1
所以當然這所有加起來 就變成了這個產品 在整個銷售過程中 會存在一個很大的難度 OK 但是大家不用著急 只要在大家認識的我 就這個難度會大大加強, 最後的話會給大家一些, 銷售上面的一些技巧 首先的話大家也可以看一下 銷售上的技巧 這些就很重要的 第一點的話我們剛剛講到 客戶擔心的話是你的利息是不是 然後利息的話你需要去給客戶 首先它當然就是, 整個寶貝用資它有兩個變量.

01:42:32 Speaker 1
第一個變量的話是利息 你的利息高和低都會影響到的 首先你要去對整個利息有瞭解 對美國未來降息 你美國未來為什麼會持續降息 這東西你不用問我了 你自己小紅書抖音查一下 為什麼美國會降息, 有100個主播會告訴你 為什麼美國是正在降息, 你幫我說它的債務也好 幫我說它CPI也好 所有東西都會證明一個點 就是網上大把電支持回去 OK 那你就是把你, 把這個信息自己內化一下 然後告訴客戶 讓客戶也覺得.

01:43:03 Speaker 1
美國未來也會持續降息 這第一個點, 第二點的話是, 影響變量的話是保險公司的, 未來的分紅 費用實現率, 那費用實現率的話 這裡其實跟我們賣儲蓄費 那東西也是一樣的 我不管你去賣任何一家公司的產品 你都需要介紹這家公司, 介紹這家公司的投資能力 這個東西我是預想大家都已經會了 所以我不再敘舊講 除此之外, 在計劃書上面 有一個從感受程度上來說 是一個很好的銷售點 是哪裡 看看這個計劃書 這個計劃書的話是.

01:43:37 Speaker 1
中銀人壽的兩年級產品 來看一下 就是65萬兩年期 總保備130萬 然後你看一下 它是在第7年回本 然後因為券完折扣以後 第5年是預計回本 然後看一下在第10年的時候 這個很重要 大家看一下第10年的時候, 然後你看一下第10年, 好吧, 把他的總的收益寫下來 對不對, 這個時候你去把這個 這個什麼 這個數字 是保證.

01:44:11 Speaker 1
你把這個保證的收益除以總的收益 你會得出一個數字出來 等於這個數字 這個數字有什麼用 這個數字就是我們給客戶看 我們客戶先生, 雖然說 保費用的產品它是會波動的, 雖然說 未來的預期 就是一個預期產品 但是這個預期產品裡面.

01:44:42 Speaker 1
我們整一個收益裡面的話 70%是保證的, 你剩下的30%它才是波動的, 因為我跟你講 客戶在剛開始接受這個產品的時候 他是不能夠去理解, 他只會覺得我的收益權

是波動的 他不知道其實我只有30%才是波動的, 這個是從, 當然你說剩下30%波動其實對於整個保單來說.

01:45:13 Speaker 1
它的影響是挺大的 但是你從銷售層面 客戶接受產品的層面來說 他覺得好像只有30%才波動的 好像也能夠接受一點 大家可以理解嗎 這個是從銷售心理層面來 所以這個是個很重要一個點 就是你要給客戶 銷售心理層面只有30% 就每家保證差不多, 這個產品為什麼可以做保費用的產品 因為它的保證是比較高的 所以基本上每家產品 它在退保的時候 它都需有接近比較高的保證部分.

01:45:44 Speaker 1
OK 除此就是剩下的話 我覺得應該這些內容已經是OK了 還有一個比較好的銷售話術 就是說當客戶去對這個產品 還存在比較擔憂的時候 我一般會跟客戶去講 我客戶現在自己想請你看一下 在整個寶貝產品, 搞不用這產品裡面 主要兩個玩家 一個是保險公司 一個是銀行 他們在整個金融界裡面 都是比較高的 保守的 安全度非常穩健的一些金融玩家, 我們可以引導客戶想一想.

01:46:14 Speaker 1
客戶先生 你講一講 你只是給了整個保單20%的錢 現在40% 對 80%的錢都是由誰給 是銀行, 所以理論上來說 銀行才是在整個這個產品裡面 最應該擔心的人, 同時銀行也認可了 說明什麼 銀行是這個產品的第一個分控 它是深度的評估過保險公司 這家保險公司它的投資能力 未來的回報率 深度的評估過這個產品的未來實現率.

01:46:44 Speaker 1
是比較有保障的情況下 才會綜合的推出這個產品 所以說如果說我們擔心 這個產品的實現率和波動率的話 我覺得第一個應該擔心的是銀行 我們遞到分控 他已經幫我們做了 所以我們並不能說 未來的保障率, 這是一個很大的保障, 他可以百分之一百的保证 按照现实这个分融时间率 但是如果说我们打个折 百分之九十五左右 你要是能够接受 其实这个产品就是个完美的产品. 对就是我们可以跟客户.

01:47:14 Speaker 1
去讲一些这种类型的话 就是好, 今天的话我觉得 这些内容的分享都差不多了 因为后面的内容的话 其实都是需要小伙伴们去内化的 包括说如何去看这个表格 我觉得大家可以, 因为我做计划书 简单的最后一个典称 直接讲一下 就很多客户不知道怎么干, 这个的话就是一个 中云人寿的计划书 然后翻翻翻翻到第一字一页 你看就有这个字 这个字的话 看这个就会有一个 这么一个数字叫推保价值.

01:47:45 Speaker 1
这个推保价值就是所谓推保价值 你看这个数字 刚刚讲的90% 什么意思 就388492×0.9, 那么等于一个数字 这个数字的话就是可以保险国家, 可以贷款的钱 所以说很多时候 在大家算的时候 这些数字不知道怎么来 就计划书里面有的 你看还

有另外一个计划书 像这个计划书一样, 这是国售计划书 在地国售计划书的第几页 也没写第几页 反正就这一页 你看这一页的时候.

01:48:15 Speaker 1
看第12条 上面写得很清楚 保单当日推保价值是多少 如果说他说银行说 我可以贷款你 按照当日推保价值的80% 那么实际这个数字乘以0.8, 等于某一个数字 就是银行可以贷款客户的 就客户钱了 其实这些都可以能找到的, 剩下的话 其实就今天内容 我觉得就讲得非常的详尽了 其实的话就是如何去 剩下就是如何去.

01:48:46 Speaker 1
在这个表格上 去输入我们这些数字 我觉得这个相对比较简单 就是你输入数字 然后它就会变 我们群里面的, 我们的小助手 他们对这个也会比较懂的 也可以教大家 OK今天内容的话 就要, 然後一講 講了接近一小時40分鐘 還是比較長的 我覺得我相信大家對今天的內容裡面 對寶貝永茲也有一個更加深刻的理解, 我想起出很深刻的理解了 寶貝永茲銷售的點 它的底層邏輯.

01:49:16 Speaker 1
它的影響產品的因素等等 還有一些實用工具 我覺得在這個階段過程中, 很多業務的確是階段性的 先可以說先停止吧 先休息一下 但同時的話 客戶那個層面裡面 我們也可以持續性的去接觸 包括說這個產品 然後可以跟客戶先分享 客戶也不一定現在馬上就做 而且你看我現在遇到很多種客戶什麼 他們資產根本不達標.

01:49:46 Speaker 1
他們現在需要準備 他們現在需要準備資產證明 你看他現在給我準備 你可能兩個月 三個月以後 才能夠提交申請 所以這裡也有兩三個月的時間, 所以大家如果說有目標, 大家可以先去聊先去談 談完以後然後再把這個內容 再回到我們這邊 其次的話也打個小廣告 我的話是做這個是比較多的 然後今年應該是做了接近70張單了 然後我對其他的經濟平台.

01:50:20 Speaker 1
在這個板塊裡面也相對比較了解 目前的話就是其他經濟平台裡面 在做這個板塊的人就會 就是非常的少的 然後甚至是沒有的 而且很多一些經濟行 都是直接放棄了這個板塊 理由是因為它這裡面相對比較複雜 溝通成本比較高, 現在的話我的承擔率是100% 這裡面最主要的原因是因為. 就是你要知道 你前面今天教大家會怎麼去聊.

01:50:52 Speaker 1
那是一部分 怎麼能夠談是一部分 你談是沒用的 你之後你的單要落地 最後要承擔, 要批款, 但後面才是整個世界的大頭, 在我心目中 壇子佔了30% 你如何落地佔了70% 這個才是就是各家 為什麼做得那麼少的原因 你只要試過單 你這兩次失敗 你

就會放棄的了 就很多都別人都放棄了 所以這裡的話就是, 我這邊的話就是遵循一個點 就是我每張單 我都必須要去聯繫到對方的一個行長.

01:51:24 Speaker 1
所以的話我可以就是很及時的 去進行一些反饋 然後包括說整個保單裡面 它的一個信息反饋 我不需要通過保險公司 我就直接聯繫到行長那邊 由行長給我們進行溝通 所以這個的話也是多年 積累下來一個經驗 因為你只有聯繫到這個行長 你才有信息 否則的話你想想 它就是為什麼做得那麼難受 因為你的信息你要通過保險公司 保險公司的審核部 審核部給到RM.

01:51:55 Speaker 1
RM再給到你的保險公司 經紀人的後台, 後台, 后台的那个合报表再给到你的前台 跟你讲这一轮下来之后 你客户都跑掉了, 一个问题跟你讲 你问一个问题 你回复我超过了可能半天以后 你客户都跑掉了 你可以分别说像这种那么传来流转 所以这里面很多这些细节点才是重要的 这也是我愿意再给大家分享这个点 分享这个宝贝勇士的原因.

01:52:25 Speaker 1
是因为我有底气 这个事情我能干 然后第二的话是 除了我们刚刚看到的这些零售银行的以外 还有说一个是大型银行 还有一个是新参银行的私人银行 我们也是打通了一些比较好的资源 打通这个比较好的资源 但这个资源什么意思 第一是有能够找到联系的人 第二是能够找到相对比较靠谱的人 这个为什么重要, 就是你要是没有一个靠谱的人 说白了人家银行也是可以卖保险 那我的就是我跟这些人合作的宗旨是.

01:52:59 Speaker 1
什么, 就是说你去可以卖你的理财 我是可以理解的 我这边为什么做保本融资呢 就是说你要吸引了客户 你去跟客户推国债 推基金 推定存 在我心目中我是可以接受的 但是保险板块你不要动 这是基础, 这是底层的 就是直接到的, 你在市场上 你要找到能够相信的人 所以说这个板块也是会比较难的 当然我们也会持续的跟进 要保有一些信息.

01:53:30 Speaker 1
如何去不断去考验这些 我们说的对接的银行行长 理财经理 这个也是不断的去需要更新的过程 你要不好就换 所以说这也是多年合作经验下来 一些比较好的经验 接近一个一小时四五分钟的分享 今天的内容就到此结束了 然后希望大家可以认真的去重复听 然后把今天的内容再内化一下 然后最重要是动起来 动起来 今天的内容就, 到此結束了.

01:54:02 Speaker 1
謝謝大家, 謝謝大家能夠 還有接近 接近兩百多號人 才能聽到到現在 好 拜拜