2025-10-29 MDRT Workshop-新港人必備財富安全網,全保理財,一網打盡

> 日期和时间： 2025-10-28 18:09:31
> 地点：[输入地点]
> [插入标题]
> `MDRT` `医疗保险` `新香港人`

主题

要点

1. 公司推出MDRT Super Bonus，基础奖金三万元起，最高可达二十四万。
2. 十月、十一月设有FRC Bonus，奖金从三千八百八十八元至一万六千八百八十八元不等。
3. 达成MDRT有助于获得前往日本福冈的“巨龙会”旅游资格。
4. 达成MDRT需要约15至20多位客户，“新香港人”是重点客户群体。
5. 距离年终结算仅剩62天，时间紧迫。
6. 公司将于2025年11月15日下午两点半在ASI举办客户讲座，邀请了投资主管Kelvin主讲。
7. 尖沙咀和铜鑼灣的財富管理中心將在十二月尾的假期延長服務時間。
8. 今年达成MDRT将对下一年的奖金产生积极影响。
9. MDLT目标与公司支持
10. 新港人市场的重要性

金句

- `"有了决心，你就自然就會去想方法去找你的客戶。"-- Speaker 1`
- `"医疗保鲜就是一个风险转移，当我要花很多钱的时候，是我自己掏，还是有人帮我掏。"-- Speaker 3`
- `"当这个事情发生了，我们有什么样的方法来应对这一个情况，不要成为家人的拖累。"-- Speaker 3`
- `"保證終身續保對於一個生病的客戶來講，意義是非常重大的。"-- Speaker 3`

- `"在年輕的時候，要把一輩子的醫療保險的保費都交完。"-- Speaker 3`
- `"香港稅率這麼低，福利真心有限，無論是醫療還是什麼的，自己存錢呀，同學們，自己一定要存錢啊。"-- Speaker 3`

章节和主题

MDRT冲刺激励计划

> 公司为了鼓励大家，特别在十月和十一月推出MDRT冲刺激励计划，提供丰厚的奖金和旅游机会。

- **关键点**
  - MDRT Super Bonus：业绩要求为37.5万，续保率85%。基础奖金为三万元。财务顾问可额外获得两万元。连续两年达成MDRT的顾问，今年再达成可再额外获得两万五，总奖金可达7万5千元。最高奖金可达24万元。今年达成MDRT，下年的奖金也会更多。
  - FRC Bonus（十月、十一月）：最低级别FRC达到10万，可获三千八百八十八元奖金。最高级别FRC达到23万，奖金可达一万六千八百八十八元。此活动于十一月结束。
  - 巨龙会日本福冈之旅：完成MDRT即可接近达成福冈之旅的目标。
- **讲解**
  讲者指出，达成MDRT的关键在于决心和寻找客户。无论是香港市场还是国内市场，都需要找到客户。至少需要15至20多位客户。其中，“新香港人”是一个生产力很高的客户群体。当前距离年终结算（EN Closing）仅剩62天，需要抓紧时间。

支持活动与安排

> 公司提供一系列的支持活动和安排，以帮助顾问达成目标。

- **关键点**
  - 工作坊：包括一些高净值管理高峰会（已于2025年10月初举行）。
  - 客户讲座：将于2025年11月15日下午两点半在ASI举行。届时将邀请M Hong Kong的投资主管Kelvin先生讲解投资环境，帮助客户做理财规划。
  - 服务中心延时服务：尖沙咀和铜锣湾的财富管理中心将在十二月尾的假期开放，提供认证和收款服务，支持顾问到最后一分钟。

内地医保的局限性

> 内地医保存在保障范围、异地报销和药物选择等多方面的限制。

- **关键点**
    - 保障水平基础：仅覆盖最基本的医疗需求，类似工作餐。
    - 异地报销限制：非本地医保在异地（如深圳）看病，报销额度受限且手续繁琐。
    - 出入境限制：特殊时期（如疫情期间）发烧可能被边境口岸拒绝通关，无法及时就医。

香港医疗保险的优势

> 香港医疗保险为客户提供了更广泛的医疗选择权、高性价比的保障和先进的药物可及性。

- **关键点**
    - 提供选择权：客户可以选择在私家医院接受治疗。
    - 高性价比：以年轻新港人为例，一份三千多港元的自愿医保灵活计划，可提供近100万港元的赔偿额。
    - 先进药物：香港能直接使用全球已过审的新药，无需等待漫长的本地临床试验。例如HPV 9价疫苗比内地早10年可接种。这些新药通常不在内地医保范围内。
    - 风险转移：将高昂医疗费用的风险从个人转移给保险公司。

AIA医疗服务的附加价值

> AIA的医疗产品不仅是保险合同，更是一套完整的服务体系，包含许多保单条款之外的隐性服务。

- **关键点**
    - 庞大的专科医生网络：可通过AIA App方便地查找和预约香港及内地的医生。
    - 门诊手术便利：如肠胃镜等指定门诊手术不占用垫底费，并可进行预先核保。
    - AIA Vitality健康计划：通过健康活动赚取奖励。
    - Medix个人疗程管理：在客户患重病时提供第二诊疗意见和专业医疗团队支持。
    - 一站式肿瘤支援：为癌症患者提供多种无需住院的治疗方案。
    - 出院免找数服务：适用于高端医疗计划客户，简化出院流程。

    - 便捷的App理赔：五千或六千港币以下的小额理赔可通过App快速处理。
- **讲解**
  查找这些服务信息的途径包括AIA的微信公众号（友邦服务）和官方网站（aia.com.hk），在“友邦医疗通”或“健康生活”板块可以找到详细介绍。

医疗保险分类与保费影响因素

> 医疗保险主要分为普通医疗和高端医疗两类，其保费受是否包含美国、是否覆盖门诊以及垫底费高低等关键因素影响。

- **关键点**
    - 普通医疗：各项目均有分项限额，如住院天数、每日费用、医生费等，类似于团体医疗。
    - 高端医疗：所有项目在年度和终身限额内全数受保，例如亚洲计划的终身限额可达六千万港币。
- **讲解**
  影响保费的三大因素：

1. 是否包美国：包含美国会使保费贵一倍，因美国医疗费用极其高昂（例如，阑尾炎手术在内地约1万人民币，香港8万港币，美国10万美元）。
2. 是否包门诊：包含门诊会大幅提高保费，因使用频率高。顶级CEO计划含与不含门诊的保费年差近3万港币。
3. 垫底费（自付额）：设有垫底费可降低保费。

选择建议：

- 大部分客户选择：不包美国、不包门诊、有垫底费的方案。
- 有公司医疗福利的：选择高垫底费产品（如五万）。
- 无公司医疗福利的：选择零垫底费产品。

新港人高额理赔案例

> 通过一个购买保险超十年的新港人客户案例，展示了香港高端医疗保险在应对连续、多种重大健康问题时的重要价值。

- **Examples**

> 客户购买的是CEO亚洲半私家计划，有16000港币的垫底费。在过去5年里（自2020年疫情开始），共理赔77次，累计赔偿额达280万港币。

    - 2020年3月：因严重肺炎住院。
    - 出院后：持续发烧，经检查后确诊为免疫系统疾病“红斑狼疮”。
    - 检查期间：在为红斑狼疮做检查时，意外发现脑部有一个血管瘤。
    - 2020年8月：在北京某医院进行了开颅手术，花费30万人民币。
    - 2022年：确诊结肠癌。
    - 后续治疗：进行了癌症手术及后续治疗，其中标靶药是主要开销。最新一次理赔记录时间为2025年9月19日。

医疗保险的重要性与规划原则

> 讲座强调了医疗保险，特别是高端医疗保险，在应对重大疾病时的兜底作用。讲师指出，重大疾病保险理赔的钱主要用于弥补无法工作的机会成本，而非纯粹的医药费，因此仅有重疾险是不够的。

- **关键点**
    - 重大疾病发生时，所有人的求生欲都非常强，不会因为费用高而放弃治疗。
    - 重疾险的保额（如10-30万美元）在巨额医疗费面前很快会花光，其主要作用是弥补因病无法工作的收入损失和家庭开销。
    - 香港的医疗保险具备“保证终身续保”条款，这对已患病的客户至关重要，内地保险则可能在客户产生大额理赔后拒保。
    - 由于医疗通胀（年均约10%）和年龄增长，医疗保费会持续上涨，尤其在退休后收入下降时，缴费压力巨大。
    - 核心观念：应在年轻时通过储蓄型保险，缴清一辈子的医疗保费，这是退休规划的重要部分。

方案一：“极真至尊”医疗计划 (目标客户：霸总)

> 针对高净值客户（“霸总”）的顶级医疗计划，特点是保障全面，但保费高昂，尤其在年老时。

- **关键点**
    - 保障范围：标准私家病房，不包括美国，不包括门诊。
    - 垫底费：零垫底费。
    - 保费示例：35岁为3.8万；65岁为18万；75岁为28.1万（未计算医疗通胀）。
- **Examples**

> 为一位42岁客户配置10万美元的“寰宇营活”储蓄计划（总保费约50万美元/400万港币），用以支付未来的高额医疗保费。

    - 55岁起，每年提取3万美元。
    - 76岁到85岁，每年提取10万美元。
    - 86岁到100岁，每年提取15万美元。
    - 规划提取额度时要预留充足空间，建议设置为预估保费的2-3倍。

方案二：“尊豫”医疗计划 (目标客户：中产顶配/打工人CEO)

> 针对中产顶层和企业高管的医疗计划，保障范围较广，但对打工人群体而言，退休后的保费仍是巨大负担。

- **关键点**
    - 保障范围：全球（除美国）。
    - 保费示例：35岁为2.1万；65岁为8.6万；75岁为15万。
- **Examples**

> 为客户配置5万美元的“寰宇营活”储蓄计划，用以支付未来的医疗保费。

    - 可从55岁、60岁或65岁开始提取。
    - 示例：从55岁开始，每年提取1.5万美元。
    - 从66岁开始，每年提取3万美元。

方案三：带垫底费的医疗计划 (目标客户：普通打工仔)

> 这是最多人选择的方案，通过设置垫底费来降低年轻时的保费。客户在职时，公司团体医疗可覆盖垫底费；但退休后，垫底费需自付，实际医疗开支等于“保费+垫底费”。

- **关键点**
    - 垫底费：示例为1.6万。
    - 保费示例（35岁）：约8000元，刚好符合政府扣税标准。
    - 65岁退休后实际开支：保费（示例为1.8万）+垫底费1.6万 = 3.4万。
    - 75岁或85岁时，总开支可能轻松超过10万，对退休打工人士是巨大负担。
- **Examples**

> 建议客户配置3万美元的储蓄计划（总保费15万美元，约100万港币），为自己一辈子的医疗费用做准备。

    - 55到65岁期间提取较少金额。
    - 65岁时，每年提取1.5万美元来覆盖保费和潜在开支。

方案四：自愿医保“灵活计划” (基础保障方案)

> 讲解了自愿医保（VHIS）中的“灵活计划”，并强调其相对于“标准计划”的优越性。

- **关键点**
    - 必须选择“灵活计划”而非“标准计划”。
    - 原因：“灵活计划”包含“额外医疗赔偿”，可覆盖住院杂费、手术费等超出基础保障额度的费用。“标准计划”超额部分需100%自付。
    - 成本：“灵活计划”每年仅比“标准计划”贵几百块钱，但保障效益远超保费差异。
    - 保费示例：35岁约7000元；65岁约2万；75岁约3.7万。
- **Examples**

> 建议客户配置2万美元的储蓄计划（总保费10万美元），以应对未来的保费增长。

    - 这是一个比较从容的计划，同样采用分段提取的方式来支付保费。

香港退休福利与延期年金

> 指出香港几乎没有实质性的退休福利，个人需靠自己储蓄养老。

- **关键点**
    - 70岁以上无差别可领的“生果金”仅为1620元。
    - 4000多元的福利需要资产审查，不适用于大部分“新港人”。
    - 结论是必须靠自己存钱养老。
- **特殊情况**
- 如果想利用政府为数不多的福利来规划养老，应该如何处理？应该积极配置延期年金产品，因为它回报稳健（2019年至今分红实现率100%），且有高额保证成分。

延期年金税务优惠

> 延期年金产品可以为特定收入人群提供税务优惠。根据香港税法，当应税收入超过20万港元后，超出的部分将按17%的最高累进税率计税。购买合资格的延期年金产品，每年最多可获得6万港元的税前扣除额，直接在17%的最高税阶进行扣减，相当于每年保证节省10200港元的税款。

- **关键点**
    - 目标客户：扣除所有免税额后，应税收入仍需缴纳17%累进税的高收入人群。
    - 扣税逻辑：税务扣减是从最高税率部分开始计算，因此对于税率未达到17%的人群意义不大。
    - 最高扣除额：每年6万港元。
    - 保证回报：对于适用17%税率的客户，相当于获得政府给予的17%的保证投资回报（即节省的税款）。
    - 新香港人机遇：高才计划来港人士的收入中位数（月薪4万）使其成为该产品的理想客户。
- **Examples**

> 一个夫妻二人及一个孩子的三口之家，假设年总收入为66万港元。

    - 计算家庭总免税额：夫妻免税额26.4万 + 一个孩子免税额13万 = 39.4万港元。
    - 计算应税收入（未购买年金前）：66万 - 39.4万 = 26.6万港元。
    - 此家庭的应税收入中，有6.6万（26.6万 - 20万）是按17%的税率计税的。
    - 购买6万港元的延期年金后，这6万元可用于税前扣除。
    - 节省税款：60,000港元 * 17% = 10,200港元。
    - 结论：对于这个家庭，购买延期年金每年可以少交约1万港元的税。

核保流程与健康申报指引

> 为确保核保流程顺畅，投保人需遵循特定的文件提交和健康申报规则。特别是对于非永久居民和有既往病史的客户，提供准确、完整的信息至关重要。

- **关键点**
    - 非永久居民投保：除了非永久身份证，还必须提交往来港澳通行证或护照。
    - 禁止重复申报：在同一份申请中，不要重复申报同一个健康问题。
    - 主动提交报告：应主动提交客户已有的医疗报告或过往理赔记录，不能只填写“请参阅过往保单”。
    - VHIS申报：投保VHIS时，必须重新申报所有过往病史，即使在旧保单中已有记录。
    - 无需申报项：常规体检（结果正常）、已痊愈的普通伤风感冒、非医生处方的药物（如维生素、保健品NMN等）无需申报。

    - 申报时间范围：需注意健康问卷中关于“一年内”、“五年内”等不同时间范围的提问，并根据具体问题作答。例如，十年前的癌症虽然超出五年跟进范围，但仍在首次询问的“是否曾患有”的范围内，必须申报。
- **特殊情况**
- 如果遇到客户是持有非永久身份证的新香港人，应该如何处理？在见面销售前，应提醒客户除了带非永久身份证外，还需带上其通行证或护照，以便销售流程顺利进行。
- 如果客户表示之前在国内做过体检且一切正常，是否需要申报？如果只是结果正常的常规检查，则无需申报。
- 如果客户有服用维生素或NMN等保健品，是否需要申报？不需要，只有医生开具的处方药才需要申报。
- 如果客户的某个病症（如癌症）发生在十年前，但在健康问卷中问的是五年内的情况，是否需要申报？需要。因为健康问卷第一部分的严重疾病问题没有时间限制，只要‘曾经患有’就必须申报。

健康申报注意事项

> 讲座强调了在投保时进行健康申报的重要性及具体要求，明确了哪些情况需要申报，哪些情况可以豁免，以确保核保流程的顺利进行。

- **关键点**
    - 只要在一年内看过医生或接受过专业人士（如专科医生、物理治疗师）的咨询，都必须上报。
    - 新冠肺炎（COVID-19）：如果已经痊愈，且没有住过ICU或出现严重并发症，可视作普通伤风感冒，通常无需申报。
    - 肠息肉（Intestinal Polyps）：需要在附加健康资料的“任何肿瘤硬块”部分进行申报。
    - 阑尾炎（Appendicitis）：对于十几年前已手术切除并完全康复的情况，尤其是在iPOS系统中购买超过五年的VHS产品，可以不用申报。

iPOS系统申报指南

> 讲座详细介绍了在iPOS系统中进行健康申报的正确操作方法，旨在帮助从业者提高申报效率和准确性，避免不必要的延误。

- **关键点**

    - 在系统中申报时，应使用正确的疾病名称。如果找不到，可以上下滚动列表进行查找。
    - 不要在申报时填写冗长的“病历故事”。
    - 选择相应疾病后，系统会自动提出针对性问题。如实回答且情况良好，保单可能无需人工核保直接通过。
    - 当疾病不在系统列表中时，可以使用Free Text（自由文本）功能进行填写。
    - 使用Free Text时，必须清晰、完整地提供两项关键信息：1. 所进行的检查项目及具体日期（例如：肺功能测试和X光片，于XXXX年XX月XX日进行）；2. 所进行的治疗及具体日期（例如：一般药物治疗，于XXXX年XX月XX日开始）。信息不全会导致核保部门追问，造成延误。

常见疾病别名与正确名称

> 为了在iPOS系统中准确找到对应疾病，讲座列举了一些常见疾病的别名及其对应的标准医学名称。

- **关键点**
    - 老人痴呆：阿兹海默症 (Alzheimer's disease)
    - 羊癫疯/发羊吊：癫痫 (Epilepsy)
    - 喘气病：气喘 (Asthma)
    - 肺痨：肺结核 (Tuberculosis)
    - 白癜风：白斑病 (Vitiligo)
    - 牛皮癣：银屑病 (Psoriasis)

肺结节的核保指引

> 针对常见的肺结节问题，公司放宽了核保政策。讲座详细说明了获得更优核保结果所需满足的条件，特别是关于影像报告的要求。

- **关键点**
    - 必须提供两份CT报告进行比较，不接受X光片（X-ray）替代，因为其敏感度较低。
    - 两份CT报告需要有时间间隔：一份必须是近6个月内的，另一份需与前者相隔至少6个月，以评估结节的稳定性。
    - 报告内容需明确说明结节的大小、数量、特征是否有变化，以及医生是否建议追踪观察。

    - 需知晓结节的发现时期，如有活检（病理）报告也需提供。
- **Examples**

> 低风险客户（不吸烟、无其他健康问题），实性结节小于4毫米，12个月内发现。

    - 过去：这种情况的危疾和医疗险会被延期。
    - 现在：若能提供两份符合要求的CT报告，危疾险（CI）可能获得较好结果，住院现金险（HSS）则会附加除外责任。

> 客户的结节大小为6-8毫米，在一年半内发现。

    - 过去：危疾险和住院现金险都无法购买。
    - 现在：如果两份CT报告显示结节大小稳定无变化，这两类保险都可以通过附加除外责任来承保。

如何解读体检报告以预判核保结果

> 讲座指导从业者如何通过阅读客户的体检报告，特别是其中对结节的描述，来预判可能的核保结论。

- **关键点**
    - 关注形态描述：结节的形态和边缘描述是关键。
    - 高风险描述：报告中出现“部分边缘跟形态欠规则”等字样，意味着结节不确定性高，有恶性风险。这类情况通常会被延期（postpone）或拒保（decline）。
    - 低风险描述：报告中描述为“边界清，形态规则”，甚至明确指出“考虑是良性病变”，则风险较低。
    - 良性结节的核保：即使报告结论为良性，通常仍会下达“除外责任”。因为只要结节未通过手术切除或病理活检确认，潜在风险依然存在，所以无法按标准体承保。

第四季度（Q4）作业要点与常见误区

> 为应对年底业务高峰期，讲座特别提醒了几个关键操作要点，以确保保单能够顺利、快速地签发。

- **关键点**
    - 主动提交报告：主动、及时地提交所有必需的、整理清晰的医疗文件。
    - 尽早支付保费：保费可以在保单签发（issue）前支付。建议客户尽早付款，因为系统会按付款顺序自动处理出单，人工无法干预。

- **特殊情况**
- 如果遇到保单待签发，想催促加快处理，应该怎么做？ -> 千万不要提交Agent Memo催促。当保单在排队出单时，提交Agent Memo会被系统识别为新文件，导致保单重新进入人工核保队列，从队尾重新排队，反而会严重延误出单。正确的做法是：交了钱后，耐心等候，无需通知核保部。

作业或建议

- 讲座结束后，尽快寻找客户并利用所学方法进行规划。
- 邀请客户参加2025年11月15日的客户讲座。
- 对于手头上有医疗保险客户的，因为保费加价，需要找他们进行保单检视（review）。
- 希望大家能够学以致用，在年底顺利完成MDLT。

10-28 讲座：MDRT冲刺与医疗保险规划

2025-10-28 18:09:31

00:00:00 Speaker 1
這也是，我們的客人也跟他們的朋友說，我的保單是來自AIA的財務顧問，我想我的客人也很自豪，因為他真的管得一個最好的財務策劃，同時跟他做這個規劃在那裡，所以希望大家一起去做。現在再加上公司當然為了鼓勵大家去做，我們有很多不同的配套幫大家，稍後會說，當然稍後到一個很好的，我們的洗衣導師Maggie，也要跟大家很無私地分享，怎樣能夠在最短時間，跟大家討論一下，做新香港人，怎樣可以做多一點的單，

00:00:31 Speaker 1
做大一點的單，幫大家去做的。當然還有，我們有很多不同的獎金給大家，包括甚麼呢？尤其是……十月、十一月，這兩個月，你做MDOT的話，就算一張單、一個FRC，計算三樣東西。計算什麼呢？大家都知道的了。我們做了MDOT的話，公司預備了MDOT的Super Bonus給大家。最少有三萬元起標，到最高是二十四萬的。另外，十月、十一月，如果大家知道，我們有FRC Bonus的。

00:01:02 Speaker 1
起標最少都能夠有我們的三千八百八十八，而最高是有一萬六千八百八十八元的。再加上，我們也Kick off了我們今年一個叫巨龍會，目的地就是日本的福岡。所以說，你又做MDOT，其實你已經跑了差不多，很接近這個福岡之旅。所以說，這兩個月做到MDOT，又有獎金，又可以差不多半隻腳踏進去，一起去這個福岡之旅。十分之著數。

00:01:33 Speaker 1
所以希望大家要做，不如快一點，待會看完Maggie的我們的寫道書，教到之後呢。趕快去找你的客人一起做吧。好了，詳細一點去說的，剛才說的MDAL T Superbonus，這個百萬圓桌花紅，大家看到了，今年只要大家做37.5萬，當然續保率是要85%，做到的話，就有3萬元的基本花費給大家。做財務顧問，因為經常說財務顧問就是我們的基礎，我們建立多些客戶群，我們能夠專業齊排的話，

00:02:04 Speaker 1
那你是財務顧問，你接下來每一年都很容易成為MDAL T的。做完的話，額外多獎兩萬元給大家。如果你是之前兩年都是MDAL T的，今年又做的話，鼓勵你，你還有持久在這裡。所以我們額外多獎兩萬五，就是說你已經可以下7萬5千元的獎金給大家，好嗎？最高有24萬元的。那我也可以預告，這個是今年的Superbonus，其實下年我們也會有MDAL T Superbonus的。同樣地，我們也加了叫做，repeat的元素在這裡。

00:02:36 Speaker 1
就是說你今年做到MDAL T，如果今年做MNLT的話，你下年出版公司的獎金一定會比做不到的同事維持多，好嗎？所以希望大家真的今年拿一個好的Ticket，做到MNLT，下年再做，拿到一些獎金，好嗎？那就今年先做了。還有，剛才說的，這兩個月有一個花紅給大家，看到第一個Level，10萬塊FRC，10萬塊FRC，我們就會獎這個3，388塊獎金給大家。如果大家能夠做到最高Level，23萬的話，

00:03:07 Speaker 1
就是說獎金就跳升到了16，888，只是贏個二頭也好，168888，所以你想想，又好二頭，又可以幫大家做MNLT，好嗎？大家記住，是11月就會完的，跑這兩個月時間而已。接著，經常都說，做MDLT有沒有難度呢？其實我覺得最重要是決心。有了決心，你就自然就會去想方法去找你的客戶，因為最關鍵就是我們有沒有客人，是不是？所以你看到了，如果做MDLT的話，

00:03:38 Speaker 1
我們無論是做香港市場，還是做國內市場也好，其實最關鍵就是我們，找不到我們的客人。你的客人，你可以看到，有新客戶和舊客戶，其實離不開，最少真的你看到，起碼都要去到最少15至20多個客人。所以一會，Maggie也有了，新香港人是我們其中一個可以找的客人，而且這批客人的生產力絕對不弱的。所以希望大家，現在距離EN Closing，其實時間真的不多，大概我剛才略略計算過，

00:04:09 Speaker 1
只剩下62天的時間。62天，怎樣去做呢？絕對是有方法，只要大家有心去做。找到客人，自然呢？找到客人，只要大家有心去做，然後就可以跟隨他的需求。可以做我們不同的儲蓄、藝術、醫療很多產品，即是公司課稼上超過百多種的產品，總有一樣是迎合我們的客戶去做的。所以接下來我們除了我們今天的workshop之外，我們都有一連串的一些支援給大家，

00:04:42 Speaker 1
包括一些不同的工作坊，譬如我們一些教大家做騰險，接下來應該10月初，都有一些叫做一些高正值的管理高峰會，這些都幫大家吸納不同量的客人，怎樣去做多一點的事。當然，我們也會有我們的客戶講座。我也預告我們11月15日在這裡，好嗎？在ASI那裡也會有一個客戶講座。我們希望大家聽完我們今天的。

00:05:13 Speaker 1
誓一教導會的workshop之後，有了方法，接著找你的客人，約他11月15日來我們ASI。到時我們請到什麼嘉賓呢？就是我們一些我們自己本身投資M Hong Kong的一個主管，Kelvin。我跟大家講一下整個投資環境是怎麼樣。接著客人想做好的規劃，他自己的理財，他有一方面怎麼去做。這個客戶講座，希望大家能夠邀請他來，接著幫大家聯繫做個coaching，好嗎？11月15日，安秀的兩點半鐘，就會在我們ASI那裡舉行的。

00:05:45 Speaker 1
接著當然了，我們也會…加長我們的一些簽單的中心，一些幫大家的客戶服務中心，包括是尖沙咀和銅鑼灣的財富管理中心。我們都會在十二月尾的時候，這些假期都會開放，幫大家一起去做不同的認證，去開我們Cashier給大家去交錢，務求去到最後的一分鐘，都支持住大家的。這個就是我們尖沙咀的財進中心，我們都會在我們的不同的日子，

00:06:16 Speaker 1
一些叫聖誕節期間，紅一的假期期間，我們都會開放的，好嗎？所以來到這裡，我也不妨礙大家的時間，因為我覺得大家真的很想去學習，去完之後盡快出去見客，做我們的MWT。我們給個掌聲，好嗎？歡迎我們的蔡一道先，還有Maggie先，好嗎？謝謝Maggie。我們一起來MC，可以吧。

00:06:37 Speaker 2
需要時間，先交給MC，謝謝。感謝Dona，感謝Dona的講話，讓我們更加清楚瞭解Beyond No.1的公司理念以及達成6500位MDLT的重要意義，要實現這個目標，每一位同事都至關重要，為了幫助大家衝刺MDLT，公司特別安排了多場工作坊的支援，而今天的重磅嘉賓，就是讓我來介紹一下，PX Leading的資深區域總監，MDLT Honor Road成員，連續20年達成MDLT7次COT，

00:07:08 Speaker 2
第五年內，累計達成64位新港人客戶的事業導師Maggie Min，現在讓我們以最熱烈的掌聲，歡迎Maggie上臺，為大家帶來乾貨滿滿的分享，好的。

00:07:24 Speaker 3
大家晚上好啊，天都黑了，對，現在通常這個時間都是應該下班去吃東西，跟朋友嗨奧的時間，然後大家還在這裡學習啊，那希望呢，今天我分享的這一個內容呢，能幫大家簽到單，做到MDLT，或者做到PA，去callify，convention，因為很多的現在公司的這一些的convention的活動呢，是不光你有FRC就可以的，你還要賣很多類型的產品，對不對，還要有AIA，對，才可以啊，那介紹一下我自己啊，對，我是一個非常資深的新港人，就是我不是出生在這裡的，我是1999年到的香港，至今已經26年了，老港人了，對，那麼，

00:08:14 Speaker 3
一開始來打動我的，因為我是看報紙來的公司啊，就這樣的，那我第一份在公司買的單就是醫療，我覺得我自己如果不來香港生活的話，誰來照顧我呢？原來我一直在裸奔，在讀書的時候，對，沒有人告訴過我要有一個保險這樣的啊，那上了公司的培訓以後，馬上就跟我的老闆說，給我來份醫療。重疾和醫療還有意外是全保的啊，因為我想著啊，如果沒有人照顧我的話，我還要耗我父母的退休金，對不對？啊，就這樣的一個想法，所以呢，講到這個追MDLT啊，追MDLT呢，也想到剛才

當大講了很多，其實靠的是信念啊，在我當年啊，追MDLT第一次做到MDLT的時候是沒有G單的，我全部都要靠新香港人或者香港人在這邊去做的，

00:09:14 Speaker 3
啊，最後一天的，就是快關門了，公司要關門了，然後我們還用紙質的APP去交單這樣的啊，所以現在方便多了，你在23點59分遞交都是可以的，只要你有這個信念啊，把這個客戶給簽下來就可以的，好，那講一下我們新香港人到了香港，都是為了更好的生活，坦白講啊，無論是在學習方面，工作機會，

00:09:45 Speaker 3
還是為了孩子方面啊，今天不講子女教育了，因為有高材很多都是為了來香港的這一個教育資源嘛，但是他如果來香港真的生活的話，紮根在香港一定要面臨的就是最基本的是醫療，因為退休他都不一定在香港待著，都覺得香港。生活成本高，對吧，都回內地了，但是醫療的保險是一定要在香港做的，好嗎，這一個是每一個人都要安排的這個服務，那麼我們最常見的一個問題，就是他在內地是不是已經有醫保了，我先看一看，在座的新香港人舉個手咧，這麼巧，對，你們是指著內地的醫保呢，還是要，也要了解一下香港的醫療保險呢，謝謝。

00:10:42 Speaker 3
對，其實呢，這一個問題是非常常見的，那麼內地的醫保有幾個限制，它是所有的醫保都是保最基本的，都是最基本的，就像你公司給你的伙食一樣，就是。兩菜飯或者兩菜一湯，對吧？你要吃一個大餐的話，一定是自己來的，那麼還有呢，就是很多，我們最常見的，說如果我看病就去深圳，對吧？去深圳的話，很多人的醫保不在深圳，他內地如果異地來看病的話，他的醫保是不能報全額的，而且要經過層層的手續，如果他是深圳的可能會好一點，但非深圳的，

00:11:33 Speaker 3
你到深圳去看病的話，異地醫保的這一個呢，是不能賠全額的，然後呢，還有呢，就是說，很多人以為當他有事情的時候，想去深圳就能去的，但是我告訴你不一定的，為什麼？我們真的團隊裡有同事，他發燒，到了關口。結果呢，你不要以為那個紅外線測體溫的那一個是擺設，他會發警報的，發警報的直接給遣送回來，他就沒看成病，中間這一個過程又是幾個小時過去了，是這樣的，那其實呢，最重要的啊，就是香港的這個醫療保險呢，是給你一個選擇權，可以在私家醫院裡，哪怕你是私家醫院的大房，這也是一個選擇權。

00:12:29 Speaker 3
現在我們的自願醫保最基本的這樣的，大家知道多少錢嗎？三千多塊錢，如果一個年輕人的話，新香港人過來讀書的話啊，對，自願醫保的靈活計劃，對，是這樣的，他能保障的範圍是什麼？如果真的把這些都賠全了，它有將近100萬的賠償額，所以是一個性價比非常高的情況，還有呢，就是很多的人會發現香港的這一塊

呢，用藥是非常好的，為什麼？香港自己不做臨床實驗的，只要歐美國家大陸任何的過審的藥物在這邊可以直接用的，但是內地不是這樣，

00:13:17 Speaker 3
比如說像我們曾經打的HPV9加的疫苗，對嗎？香港可能10年前就能打了，但是在內地它一定要用當地的人做試驗。做臨床的試驗，兩年，起碼兩年的時間，所以所有的好的藥，新的藥，香港都可以直接用到的，那這些藥呢，無論是在全世界各地哪，應該都不在醫保的範圍之內，就必須你要自己花錢，那麼醫療保險就是一個風險轉移，當我要花很多錢的時候，是我自己掏，還是有人幫我掏，那這個呢，我們就選擇AIA來幫我們掏，對。

00:14:00 Speaker 3
對，在講到我們產品之前呢，特別要強調一下，我們的醫療產品啊，不是產品，是一個服務，在我們比較保費和保額的時候，很多人在那塊比較條款比較條款，很多的時候是不在那裡邊的，那這些隱性的服務包括什麼呢，包括我們龐大的專科網絡，其實現在非常方便，在我們AIA家的這個APP裡邊，

00:14:30 Speaker 3
找醫療，醫生是非常方便的，你無論找內地的醫生還是找香港的醫生，直接電話電郵或者你甚至可以直接在上面約，還有呢，我們是有門診手術的，腸胃鏡的這些手術是不佔我們的墊底費的，你直接去我們指定的一個門診去看了醫生，醫生跟你說下個禮拜過來拿著身份證就可以了，而且現在我們合作的這些門診手術的部門呢，都是可以可以做預先核保的，對，所以客戶就不用帶腦子，他只要帶上手機的APP掃個臉一登錄就能看到他裡邊的這些內容是什麼，也極大的減少了這個agent的工作量，還有vitality啊，年輕人對嗎？

00:15:23 Speaker 3
天天可以去通過保持身體健康，走走路，還能換電影票，還有這個Medics的個人療程管理，那麼當客戶遇到比較嚴重的疾病的時候，他會不知所措，說這個醫生讓我直接去切除，那怎麼辦？我是不是要切？他要再找另外一個醫生的建議，那直接可以找我們的個人療程管理，其實是非常方便的，打個電話把保證號碼說出來，

00:15:53 Speaker 3
然後就有專業的團隊的這個醫生去跟他講，那我一會兒分享的這一個case呢，這個客戶也用到了個人療程管理的這個部分，對，然後我們還有一站式的腫瘤支援。如果我們的客戶，就是特別是現在的癌症可以治療的方法是有很多的，而且很多是不需要住院的，都可以通過我們這一些的去做，然後就出院免找數嘛，就真的很方便，當然出院免找數是有限制的，你一定是要高端醫療的這一個才可以，普通的這個醫療，因為他每一項有上限，很難做得到啊，那麼還有就是通過我們的APP理賠啊，

00:16:36 Speaker 3
現在有一些小的意外，小的門診，小的這個情況的話，應該是五千還是六千港幣以下的都可以在APP上理賠，而且我們的APP呢，是有團體醫療和個人醫療的，你在裡邊就真的是動動，動動你發財致富的雙手，按幾下就可以了啊，就可以了，那麼所有的這些信息大家知道在哪裡找嗎？在哪裡找，如果是用AIA的公眾號的話，大家關注我們的公眾號啊，在友邦服務這裡，友邦服務這裡啊，那麼手機程式怎麼下載，然後保健醫療服務，這裡健康程式全部都有的，你點進去每一項都會有非常非常詳細的資料內容的啊，如果呢，不是不習慣用手機APP的話呢，去官網找啊，

00:17:31 Speaker 3
因為有的時候客戶問你一個什麼東西啊，你發一個鏈接給他，那我們的官網呢，就是aria.com.hk啊，在這裡，那這裡邊呢，啊，就我說的，找到這個友邦醫療通裡邊，就是在，啊，健康生活那裡啊，然後裡邊的一站式的腫瘤服務，綠色通道，Medix這種全部都有的，你點進去都有，那麼包括我們的專科網絡在哪裡，出院年早數，Vitality，全部都有，所以大家有看過這一些信息嗎？從來沒看過，在平時刷手機刷短劇，抽出十分鐘來溜一圈，然後你就可以建立一個專業形象了，

00:18:18 Speaker 3
客戶收到什麼的時候，你能很快的找到啊，對，那在這裡呢，講一下就是，我們的醫療產品其實是非常多的，其實重疾是很簡單的，把保額填進去，對不對，然後年齡算一下保費就OK了，但是醫療產品不是，醫療產品，而且那個名字是特別複雜的，都是什麼尊育啊，尊要啊，尊險啊。然後自己可能都混，對嗎？但你簡單的啊，我教大家分一下什麼是普通醫療，什麼是高端醫療。

00:18:50 Speaker 3
普通醫療就是每一個項目都有上限，就是住院的天數它有上限，住院每一天的限額它是有上限的，ICU有上限，醫生費用有上限，ICU的天數啊，就這些全部都是有上限的。這一個呢，就是如果看我們的團體醫療的話，這個就是團體醫療一樣的東西。什麼是高端醫療？高端醫療呢，就是所有項目全數受保。

00:19:22 Speaker 3
對，它有一個年度上限和終身上限。那我們包亞洲，現在我們的年度終身的上限呢，應該是六千萬嘛，對吧？就相當於你揣了一張卡，隨便刷。嗯。不是有一個笑話嗎？有一些很有錢的人到了一個地方說，帶我去你們這消費最高的地方去消費，然後司機把他拉到哪？給他拉到醫院，ICU，就是這種的，消費高，對，那如果我們有了一個我們的高端醫療，就相當於我們錢包裡有了一張認刷的。

00:20:23 Speaker 3
在選擇醫療保費服務的時候，還有幾項是非常關鍵的一個因素。那是什麼呢？就是是不是包美國？總之包美國的就是貴一倍，美國就是什麼都貴，因為它是同樣的一

個病嘛，一個藍尾炎在內地看和在香港看，內地可能是一萬塊錢，香港是八萬塊錢，美國呢是十萬美元，就這麼一個級別。

00:20:56 Speaker 3
不包美國可以減保費，第二個是包不包門診，像我們賣這個醫療保險的時候，很多客戶都會問，包不包門診，能不能去私家醫院呢，有沒有這樣的人，你們都不包門診吧，我能去哪看病啊，就這種的，那我講一下我們的醫療保險裡面呢，如果一旦包了門診，我們的保費就會非常的高，因為門診從精算的角度來算的話，他預著你買了個門診，你就會天天去看，

00:21:26 Speaker 3
不然你覺得虧了啊，特別呢，是說養和醫院的這種專科門診一次都是一千多的嘛，那我們頂級的CEO產品裡面的這個門診呢，有沒有門診一年的保費差了將近三萬塊，三萬港幣啊，如果一個人他看門診的費用啊，你不會看三萬港幣的門診的話，就可以選擇自己來消化啊，對。第三個就是看一看你有沒有墊底費，如果有墊底費的話，保費就會便宜嘛，所以通常來講客戶選的都是什麼呢？不包美國的，不包門診的，然後有墊底費的，如果你的公司醫療保險的福利還挺好的，你就選擇一個高墊底費的產品，現在公司最高的墊底費是多少呀？五萬的嘛，對吧？

00:22:24 Speaker 3
然後如果公司沒有醫療保險，就可以選擇零墊底費的產品，好嗎？那這個是我新港人的一個案例，這個新港人其實他現在已經永居了，已經不在新了，但是他買保險已經超過十年了，他當時就買一個，就買一個CEO亞洲的半私家。

00:22:55 Speaker 3
然後它是一萬六的墊底費其實在過去的五年裡邊從2020年疫情開始到現在已經理賠了77次就這樣的它是什麼情況呢，這是性價比對他來講最高的，他現在一共累計賠償額是280萬280萬的一個累計賠償額。

00:23:26 Speaker 3
所以他第一次找我理賠是2020年的3月份大家記得2020年的3月份是什麼時候嗎是剛剛開始疫情的時候，然後他說他發燒我說你是不是中招了然後他就去醫院醫院發現是什麼是，不是那個新冠，它就是一個典型性的肺炎，就是一個普通的肺炎，它因為怕去那塊感染的，所以它就一直忍著，發燒咳嗽都在家呆著，怕被拉去隔離，然後忍到呢，這一個肺炎非常嚴重，對，然後後來他出院以後，你會看到三月份住院了，出院以後你看到4月28號又去了，為什麼？

00:24:14 Speaker 3
因為他出院以後，一不吃退燒藥，又發燒，那是怎麼回事，後來呢，經過很多很多的檢查，查出來呢，是免疫系統的問題，是紅斑狼瘡，對，所以又經過了一系列的

治療，因為在找發燒原因的時候呢，是做了很多檢查，在做檢查的時候呢，這紅斑狼瘡拿出來，紅斑狼瘡後來就治好了。

00:24:44 Speaker 3
但是在照各種各樣的檢查的時候，發現他腦子裡有一個血管瘤，所以他在2020年8月去做了一個開爐的手術，就是這麼一個，這個手術呢，其實是在北京的一個醫院做的，也花了30萬人民幣，是這樣的，好嗎？然後呢，後面呢，再繼續，就是到了2022年，這個兩年過去了，然後發現了一個呢，是亂腸癌，就是這樣的情況啊，所以你說他是幸運呢，還是不幸呢？得了這一系列的病是不幸，但是幸運的呢，是。

00:25:34 Speaker 3
他當年花了那麼一點點的錢買了一個保險，還有一個很專業的agent幫他搞了這麼多次的力賠，就是這種的，對，他的這個癌症的這個治療呢，就是做完手術以後呢，是非常常見的，這都是他的，一直到，你看最新一次是到2025年的9月19號，對，然後呢，最後他的這個標靶藥，就是一個主要的，

00:26:13 Speaker 3
就是一個主要的，就是一個主要的，是他有一兩張單去查了他其他的情況，公司認為跟這一個沒有關係的就是醫生給他開的維他命啊。

00:26:45 Speaker 3
就這種的東西啊然後他也有一些會申訴那有一些公司後來還是賠了，就說醫生認為這一個對癌症治療，是必須要吃的維他命所以基本上就是這麼一個情況下來所以我們講就是當你有一個醫療保險的時候或者有一個高端醫療保險的時候你不是預測哪怕賠了這麼多的錢。

00:27:15 Speaker 3
我也不希望我得這病但真的很受罪因為我知道他的這些情況嘛對吧很受罪但是問題不是說我們講概率這個問題，不是說你不想發生，它就不發生的，我們保險所有面對的這個問題，不是跟客戶講概率問題，他會跟你講概率問題，對不對，我們講的是說，當這個事情發生了，我們有什麼樣的方法來應對這一個情況，不要成為家人的拖累，好多人也說，我如果真的得了嚴重的疾病，我就不治了，我們真的問過醫生，

00:27:54 Speaker 3
當你面對無論是年紀大還是年輕的客戶的時候，有沒有真的遇到過有一個人說，我這病花那麼多錢，我拉倒了，我不治了，我放棄了，我把這些錢留著給我的家人，醫生說從來沒有過。沒有遇到過的，就真的到這種情況的時候，所有人的求生欲，男女老少都是非常強的，所以我們的醫療，高端醫療就是給他兜底的，當遇到這些事情的時候，其實重疾是不夠的，重疾真的不夠，你們賣的重疾的保額是多少錢？

普通人呢？10萬美元，20萬美元，高的能有多少？30萬美元最高了，也有50萬的，對，我賣的最高的是80萬美元，

00:28:46 Speaker 3
那已經是，因為他收入高，對，但是大部分的人，如果你只有一個10萬、15萬美元的話，你沒有這樣一個兜底的醫療保險的話，其實很快就花光了，就那些錢，因為重大疾病的這個理賠應付的是不能工作的機會成本。因為你還要家養養，你還有房貸養工，你還有那個不是純粹應付醫藥費的，對不對？那你把重大疾病這些給花完了以後，那之後怎麼辦？

00:29:17 Speaker 3
但是這一個醫療保險是保障到終身的嘛，我們的這一個單是保證終身續保。其實在內地呢，所有的保單都沒有保證終身續保這個條款。比如說這一個人賠了這麼多錢，如果有保險公司認為他明年還會賠個幾十萬，令到公司虧錢，他會怎麼樣？他會直接不給他保。那這個人就會很無助了，那無助就在於我明明還是要需要錢的時候，但是沒有人給我兜底了。

00:29:52 Speaker 3
對，但是香港的醫療保險是什麼？保證終身續保。保證終身續保對於一個生病的客戶來講，意義是非常重大的。好嗎？好的，那除了這一個啊，現在就特別是這幾年，我發覺呢，必須要配置一個儲蓄型的醫療保險。為什麼？因為我們的保費加價加得很嚴重啊，對，因為醫療保險除了這個隨年齡加價而加價啊，最重要的是醫療通脹。

00:30:27 Speaker 3
那麼今年七月份的時候，如果做超過一年的同事，是不是全部都接到公司醫療加價的這一個通知了？是不是加的很多呀？其實我跟你說，公司加的已經不算多了。其他的公司，屁公司那種的，年年都加，年年恨不得都加個百分之七八這種的，我們是三年多才加了百分之十，就是跟其他的相比，真的是還好的，對，然後特別是說退休以後，他的這個保費增加了，但是你的收入能力下降了嘛，你用退休金，怎麼樣能用全部的退休金去交錢呢，對不對？

00:31:12 Speaker 3
所以一定是在年輕的時候，要把一輩子的醫療保險的保費都交完，OK嗎？這個是我覺得我們一定要有的這個觀念，所以醫療保險也是退休規劃非常重要的一個部分，醫療通脹，你會看到這個公司的官網的這一個情況，就是累計三年升超過百分之三十，累計六年超過百分之六十，就是一年百分之十，那麼這個通脹體現在哪呢？

00:31:43 Speaker 3
提現在醫生費用的增加，病床費用的增加，新藥好藥的增加，就是這裡醫療科技的

增加，對嗎？還有人口老齡化，大家有沒有想過為什麼政府來推這個資源醫保？為什麼政府推資源醫保？他希望人都去住私家醫院，減輕政府醫院的負擔，是這樣的，所以他才給你一定的動力去扣個稅，

00:32:15 Speaker 3
對，你不光自己這樣，你最好全家都買了，所以呢，我們去做醫療保險業而幫政府分憂，那這樣找政府的人不就少了嗎？這樣的啊，所以我們看一看這個保費啊，咱們第一個呢，是咱們的目標客戶啊，就是霸總，這是我們現在最厲害的一個叫極真的至尊醫療計劃，那麼你看不清楚呢，我可以跟你講一下，那麼這邊呢，是可以加門診的，你會看到如果一個人加這種門診啊，一年可以看45次的門診，

00:32:49 Speaker 3
就是可以去專科醫院看門診的那種啊，他的保費是多少？如果一個小朋友的話，一年呢，是兩萬三，兩萬二，就差不多你每個月得看2000塊錢的門診，你才能把這個給賺回來啊，如果到60歲以上的老人家看門診的話，是多少錢？保費，門診的費9萬1啊，9萬1，對，所以我就把門診給忽略了啊。OK，那麼第一個呢是急針啊，這一個呢是不可扣稅的，

00:33:21 Speaker 3
罷總不需要扣稅啊，這個，所以呢它是標準的私家病房啊，除了美國物，不包括美國物，不包括門診，僅僅是零電底費啊，35歲的罷總3萬8買得起嗎？買得起對嗎？65歲18萬買得起嗎？不知道，咱不知道，不知道，他得一直保持他的生意啊，75歲買得起嗎？

00:33:52 Speaker 3
28萬1，還沒有算醫療通脹啊，對，所以呢，我們給他一個解決方案啊，如果呢，這這這，為什麼是一個42歲的，因為我我正好做了一個，就是42歲，所以大家的客戶，無論是35、42、45、50，你都可以用的做啊，10萬美元的寰宇營活，10萬美元的寰宇營活，咱們這個寰宇營活呢，不要講其他的，就是為了將來交醫療保險的保費而設的，OK嗎？

00:34:26 Speaker 3
那我們醫療保險呢，一定要分段提取，分段提取呢，是一開始少，後來多，因為隨著人年齡的增加，他會越來越交不起保費的，OK嗎？所以呢，我們從55歲的時候啊，就是每年提取3萬美元，你會看到其實55歲的時候，差不多1萬美元左右的保費嘛，對不對？翻上去看啊，所以呢，我就設立一個三倍的啊，對，這樣的。那麼從66歲到70歲。

00:34:57 Speaker 3
所以，如果你是55歲的話呢，每年提取6萬美元。65到75的話，要比他提取的多，就是大家來做這個規劃的時候，不要緊著邊去規劃，大家明白嗎，不要按照那個年

紀，對對對，你多設一點，或者就是他兩三倍的這一個都OK的，其實我覺得我這個都設少了，對，但因為我賭他沒有100歲命嘛，如果這按照他到90歲的話，因為保單還有餘額嘛，

00:35:30 Speaker 3
所以呢，如果再超到76到85歲呢，每年提10萬美元，去幫他繳保費，OK嘛，然後呢，86歲到100歲呢，提15萬美元，不是人人都有100歲命的，但是這樣的話，10萬美元，這個一共50萬美元，其實他用400萬港幣，買斷他終身的一張黑卡，值不值，對。

00:36:01 Speaker 3
跟你旁邊的人說，保持做霸總一定要擁有一個寰宇英福，對，快點快點，和這樣的，我覺得這個毫無疑問的，就是要做的呀，對嗎，其實我今年簽了一個投資銀行的人，他就是，他就是為了他，我今年簽了，今年和去年簽了幾個投資銀行的人，因為他們本身福利是非常好的，以前看病從來是不需要，

00:36:31 Speaker 3
不需要想去哪的，全部都是最好的，私家醫院這樣的啊，當他們要退休的時候，要從那個投行裡出來的時候，去做自己的時候，原來發現醫療保險這麼貴，啊，對，因為，因為之前公司給他的醫療保險已經，就是已經給，他給買斷了他所有的時間和經歷了啊但是你會發現自己做規劃的時候是需要的。

00:37:01 Speaker 3
好那咱們推而求其次啊這個也是不包美國的對吧中產頂配我叫尊豫啊，啊因為尊豫現在也分亞洲和啊全球儲美國嘛那我們看一下全球儲美國的35歲的大公仔不叫打公仔CEO對高端一點的啊對這個兩萬一OK嗎，負擔沒問題的對嗎，然後到65歲八萬六OK嗎。

00:37:34 Speaker 3
也是OK的對嗎，然後呢，75歲15萬OK嗎。你要明白買這一些的人啊他不是做生意的人，他是打工人，打工人他的收入是有限的，但是他的lifestyle是像高端人是靠攏的，你明白嗎？所以呢，他要維持這種lifestyle的話，他必須得存錢，這種的，對吧？

00:38:13 Speaker 3
那75歲15萬這個還是挺多的，對吧？好，那這樣的話呢，那我們起碼給他存一個五萬美元的魂與螢火，對不對，存個五萬美元的魂與螢火，然後也是五十五歲，可以讓他提取嗎，如果你覺得不夠的話，其實你可以讓他從六十歲或者六十五歲提取，這個是你的presentation，但是你從五十五歲提取的話呢，你看，一萬五千美元嘛，其實他到五十五歲的時候只需要四萬多，就是五千美元左右嘛，

00:38:45 Speaker 3
就是你多給他賦予一些，在這裡邊有一個，那麼六十五歲的話呢，六十六歲以上呢，就可以提。3萬美元了之後再往上對吧到100歲的時候還有點餘額啊就讓孩子照顧的時候哎還還可以哈哈哈可以有點拿走對好我們再看一下啊有墊底費的因為這一個呢是最多人的選擇有墊底費的對嗎那麼這一個35歲的時候他的保費啊將將好符合政府扣稅的標準每人每年8000塊錢對不對那麼到了65歲的時候我為什麼後面會加上16000呢。

00:39:27 Speaker 3
大家想一想因為會有墊底費因為打工仔在65歲之前如果有工作的話公司的保險再差一定也會給他能報個一萬六大家理解嗎啊除除非不給他買保險但凡有一個團體醫療都能報個一萬六啊所以在前面的這個保費呢，是你不需要出這個一萬六的，我們離1萬6才開始起賠嘛，對不對，但是你要想他到了65歲的時候，還有單位罩著他嗎？沒有了，所有的醫療保險如果要有的話，都是自己來出錢的，如果自己來出錢的話，他如果能賠到了，比如說他賠了1萬5，實際上他交了這個保費也用不到的，對不對，因為沒過這個額，所以他真正要用到的呢，實際上是3萬4，就是你的保費再加上1萬6，對不對？

00:40:25 Speaker 3
所以到了75歲的時候，或者到了85歲的時候，也分分鐘過10萬，分分鐘過10萬對於一個打工人士來講，就是一輩子打工的人來講，他怎麼來負擔？她是應付不了的，所以今年我跟有一個我們一個family做了40多年的弟弟講，他說他現在他自己都70多了，他很多客戶也70多了，他的客戶全都斷了保險，交不起保費了，是這樣的，就可能是在最需要保障的時候，交不起保費了，所以需不需要，這樣的，所以對於這種打工人來講的話，

00:41:12 Speaker 3
3萬美元的保費算不算還算reasonable，在座你看一看周圍的人，跟你周圍的人說你有沒有為自己的醫療保險的未來存錢，起碼存個3萬美元，然後一共存了15萬美元，其實15萬美元就是100萬，我們為自己一輩子的醫療費用。存個一百萬，不算很誇張的事，對嗎？那麼從55到65就是提的少了嘛，對吧？

00:41:42 Speaker 3
那你會看到啊，如果到65歲能有一萬美元也還不錯了，對吧？我們60多歲，65歲給他提一萬五美元，這樣的。這樣的話呢，是能保證他差不多，可以，這樣啊。好，看最後一個，這一個呢，就是資源醫保的靈活計劃。大家知道資源醫保呢，是有一個叫，那個叫基本計劃，還有一個叫靈活計劃，對吧？大家大家，標準計劃，大家最低最低最低一定要買靈活計劃。

00:42:18 Speaker 3
為什麼？因為靈活計劃裡邊是有額外醫療賠償的。標準計劃是過額的，一定會自己

都負擔，但是我們住私家醫院常常會超過金額，通常超過的是什麼金額呢？是住院雜費，手術費，還有麻醉師的這些費用，他一旦超過金額的話呢，自己負擔，分分鐘也負擔好幾萬呢。

00:42:49 Speaker 3
所以我們的這個叫靈活計劃呢，是多了每一個人能用十幾萬的額外的醫療的這一個費用的，對，但是他的保費比起本身的那個基礎計劃就多了一點點。多了每年我覺得都不到幾百塊錢，一年就多個三四百就這樣了，但是你如果一旦住院一定會超額的，大家相信我，所以我們團隊最低的標準就是賣靈活計劃的，如果有別人跟你說別的家的比我們那便宜，你看看他是標準計劃還是靈活計劃，如果對方賣的是標準計劃跟我們的靈活計劃相比的，你就會跟他你就跟他說對方的agent不專業，

00:43:33 Speaker 3
因為他到時候賠了以後他一定賠不足的，百分之百賠不足，他百分之百買了這個還要再貼錢，所以我們最低就賣這個靈活計劃，好嗎，好，那靈活計劃你會看到，其實在年輕的時候呢，跟普通病房三十五歲也要七千塊錢的，跟剛才的那一個，那個尊什麼來著，尊，尊玉。尊豫的那一個，實際上差不太多，所以在你打工的時候，或者是有人招著你的時候，有公司醫療的時候，你要買什麼呀，你真的要買亞洲的有墊底費的這種版本，這種的保障會更大一點啊，那麼到後來呢，像這種的它的增幅呢，因為這一個呢是沒有墊底費的，所以他從第一分錢就開始賠償，從第一分錢開始賠償呢，

00:44:32 Speaker 3
他的保費的增幅呢，會小的啊，但你看看就是最基本的這樣的，你到了65歲要兩萬塊錢，到了75歲要三萬七千塊錢，這種的，那對於普通人來講還是會有壓力的，那這樣怎麼辦？存多少錢？存兩萬，十萬美元啊，這個真的就是比較從容了，比較從容的這一個計劃，分段提取的這個計劃，好嗎？

00:45:06 Speaker 3
這一個，那麼，如果你現在手頭上有這個醫療保險的客戶，加價的這一個，你沒有沒有找他去review啊，值不值得去review啊？是非常值得去review的，他從少到多。其實呢，我這裡邊你會看到啊，如果一個打工才可能一年存兩萬美元，辛苦的話沒有關係的，因為我這裡就假設他一輩子就存這點錢嘛，他可不可以今年做一個一萬美元的，然後呢，五年到了以後再做一個一萬美元的，只要他有錢就可以存下來。

00:45:48 Speaker 3
大家可以理解嗎？就是因為儲蓄是一個必須的，但是他至少要做這麼多。OK嗎？嗯。好。好的。那這個醫療保險的部分就講到這裡。但是我覺得我們在香港生活的呢，還有一個就是退休這一項。香港有沒有退休福利啊？我問一下大家。是完全沒有。誰說有的？哪位說有？生果金多少錢？

00:46:20 Speaker 3
生果金沒有那麼多的。生果金是一千六百二十塊。你說的那一個，你的那一個四千多塊錢呢，要看資產證明。對於我們新港人來講，我們來香港不是拿這種福利的。我覺得新港人到這兒拿一些貧困資源，那太慘了，這不是優高材來的這個目標啊，所以真正70歲以上無差別可以拿的是什麼？就是生果金一千多呀。

00:46:57 Speaker 3
對嗎？我就當香港是沒有福利的。我跟所有的人都說，所以我們要靠自己來存。這裡邊呢，就是延期年金呢，大家一定要賣。因為這個是香港政府給的為數不多的福利。對，它的回報是非常穩健的。那我們在2019年出來的時候，分紅實現率是百分之百。這個產品，百分之百的分紅實現率。而且它的保證成分非常高。因為比起還原營活、營育、充裕未來。

00:47:30 Speaker 3
那些產品都是保證成分非常低，保證你不虧本。然後分紅的那一個部分很高。但是這一個產品不是。它的每月的保證成分，少於30年的佔70%以上。超過40年的佔50%。但整體來講，保證的成分是非常高的。那麼稅務優惠。優惠最大的是什麼呢？是累進稅達到17%的，稅務大家都瞭解嗎？

00:48:02 Speaker 3
就是免稅額扣除了以後，我們香港最高的頂級的稅率就是17%。然後減的這一個就是我們的taxable income，英稅收入超過20萬，因為20萬是交1萬6的稅嘛，因為它從2%、4%、8%這樣累計上來的。只要它超過20萬，就是對，減完了以後超過20萬，在那上它就可以買這一個。

00:48:33 Speaker 3
是不是說的有點快？對。假如呢，我真心覺得香港的稅太低了，超級低，可能在香港的老香港人不覺得，但是你一到大陸去，你就會明白香港的稅有多低。如果年收入33萬2，在座所有年輕人單身的這種呢，你沒有其他的免稅額，你就是一個人啊，你的個人免稅額是132，000啊，然後呢，你減去了132，000以後，你前面的20萬真的就只交16，000的稅啊，真的是好少啊，對，那麼如果呢，一個家庭來講的話，他有一個孩子，我簡單來講一個孩子，大家算一算，我怕大家睡著，

00:49:23 Speaker 3
我故意沒有寫那個什麼的，對，那麼一個人夫妻的共同免稅額是132，000嘛，兩個人是不是264，000啊，對不對，如果有一個孩子，他的免稅額是多少，也是13萬，對不對，那他們三家在一起是多少？對，三十九萬六，啊不對，三十九萬四，三十九萬四，對對對，只要呢，他的金額超過了那個二十萬的是多少，再加上二十萬，大家知道我怎麼推算回去嗎？三十九萬二再加上二十萬，五十九萬二，對對對，五十九萬四，這樣的話呢，這樣的入息呢，他要不要買這個，再加上六萬就可以買這個產品了。

00:50:16 Speaker 3
因為他扣的全部都是稅率百分之十七的那一個部分，大家想一想，問問你旁邊的人想明白了嗎？沒明白。那我再講一次，免稅額加在一起一加三口的是不是39.4萬，這個可以理解嗎，對吧，因為第一，就是守20萬的收入，守20萬的收入只需要交1.6萬的稅，這個稅率是非常低的，但是20萬以上的稅，它要交17%的稅，累進稅，對不對，那我們扣稅的時候是怎麼扣的，

00:51:10 Speaker 3
是從累計稅率最高的那一個開始扣的，對吧，所以當你的稅率有59.4萬的時候，你要再加上6萬塊錢，是65.4萬，對不對，然後你當一個人的收入有65.4萬的時候，我當66萬吧，可以嗎，好算一點，它可以扣掉多少的稅，買這個延期年金。他可以扣掉6萬的稅，6萬的額度的稅，所以他的taxable income是從66減到6嘛，然後再減去這一些的嘛，對不對，所以呢，對於66萬的一家三口來講，他就能少交1萬多的稅，但是對於他金額沒有那麼高的人，比如說他只是交這個，我剛才，他只是45萬的收入，對不對，

00:52:15 Speaker 3
他45萬的收入免稅額都減掉了，39萬4了，對不對，那他再減這個6萬沒啥意義，就意義沒有那麼大，因為他減免的那個金額，那個稅率不是17%，這個可以理解吧，所以我們賣延期年金最重點的呢，是找什麼樣的人呢，要找這個扣完稅，還要交很多，就是扣完了還要有很多那個稅的，就是交到頂八百分之十七的這些人，其實你找那些二三十萬，三四十萬收入，有家庭的，沒什麼用，他本來也不用交啥稅，他本來真的就不用交啥稅，對嗎，那對於新香港人來講的話，

00:53:07 Speaker 3
其實我看到那個高材的中位數，大家知道是多少錢嗎，高材的中位數收入，是4萬塊錢，說明有一半人的收入比4萬塊錢高，如果比4萬塊錢高，是不是他的年薪48萬就將將落在那一個裡面了，就是可以去找這樣的人啊，所以如果呢，我們能找到這樣的人的話，我直接就說香港政府給你17%的投資回報，你到哪裡去找，真的，你省了稅了呀，而且馬上當年就省啊，你就是省了17%啊，

00:53:45 Speaker 3
你這是保證的呀，你任何的一個投資，你都不能保證有這一點呀，對不對，就是這樣的，然後呢，可惜啊，最多能買6萬，太可惜了，所以你要把這個額度給買滿了。對吧，每年白給的10200，這個是按照6萬乘以17%來算的，就簡單一點啊，10200，為什麼不要，要不要，如果給你的話，政府白給你一萬塊錢，不要白不要啊，真的，對，如果找不到這樣的人怎麼辦，可能會找不到嘛，我就會跟他說，香港是沒有福利的，你都沒有怎麼交稅，怎麼能指望別人來照顧你，

00:54:40 Speaker 3
所以你要自己存下錢來，你也都靠自己，對不對，啊，所以我自己啊，跟所有的新

香港人來講，你們到香港來工作生活，香港的這個稅低，但是房價高。我們一定要把省下來的稅，內地最高的標準45%，香港17%，你中間差了28%的稅，你省下來的這些錢，你起碼得存下20%來吧，

00:55:12 Speaker 3
我給你8%花一下，對吧？就是這樣的。對，所以我覺得這一個如果是港票的話，香港稅率這麼低，福利真心有限，無論是醫療還是什麼的，自己存錢呀，同學們，自己一定要存錢啊，對，說不定比在內地你被迫交給國家的這個無險移金效率更高，對不對？就我們無論是投資也好，買基金也好，買我們的環與營火也好，真的是這樣的，好嗎？

00:57:08 Speaker 2
非常感謝Maggie導師的精彩分享，深入淺出結合實戰案例，讓我們對新香港人客戶的理財需求，保障痛點，產品配置策略都有了更全面的理解，也幫我們穩住了MDRT6500的心態。接下來有請Dona上臺，為Maggie頒發紀念品，感謝Maggie導師的傾囊相授。也請臺上的各位面向我們的大會攝影師，留下珍貴的紀念。

00:57:48 Speaker 2
好的，有請嘉賓回到座位上。大家休息休息。那麼下一位嘉賓將為我們帶來荷寶方面的重點資訊。有請來自荷寶部的資深經理，Dethman Wong，為大家講解MDLT-6500荷寶支持以及客戶荷寶常見問題與加速技巧。讓我們掌聲歡迎。

00:58:12 Speaker 4
哈囉，大家晚上好。我希望我不會耽擱大家太長時間，那大家又可以回去吃晚餐了。那我先開一開，等一下。好，那我剛才就聽Maggie或是主持人開始說了，其實我們這次的目標就是要target一些港票或是新香港人，對吧？那去問一個大家簡單的問題，那如果是新香港人呢，他其實就是說他是拿著一個非永久的身份證，那其實如果這個客戶是AIA的新客戶，除了他要遞交非永久的身份證之外呢，他其實還需要遞交什麼文件呢？

00:59:01 Speaker 4
什麼？通行證？嗯，沒錯。所以其實這個就是我們大家都會常看見的就是說呢，可能就是一個客戶他是非永久的身份證，那其實很多Agent同事呢，其實他都沒有交到那個護照的話是通行證上來的。所以大家如果知道客戶是一個非永久身份證的話呢，見面之前先提醒他要帶他的通行證或者是護照出門，然後我們就可以進行一個比較順利的銷售過程。

00:59:32 Speaker 4
好。嗯。我先說一說其實大家有沒有在哪一個場合有聽過我去分享一些荷寶的一些資訊沒有吧好那其實我們就先說一說呢在大家申請這個客戶的那個醫療申報時候呢

其實ipos呢他已經是有個非常強大的功能其實就是說呢我們可以蒐集他的疾病所以就是說。

01:00:02 Speaker 4
但是說大家懂非太太定義是什麼嗎舉個例子什麼是非太太呢啊不是，對，就是隨便寫，就可能你想要跟我說一些故事關於這個客戶發生什麼問題，就說可能10年前客戶怎樣怎樣怎樣，現在怎樣怎樣，其實就不需要了，其實我們現在在申報過程中呢，我們只需要根據他的一些疾病去寫回他的那個問題所在。

01:00:35 Speaker 4
那另外一個東西我們想要重申的就是說呢，同一份申請書上不要重複申報同一個問題，就是比如說可能前面已經說了他有高血壓，在後面其實不需要再重複講回一樣的東西。好，然後主動就是遞交一些關於客戶，如果我們知道客戶本身是有一些報告在手上呢，其實我們可以先跟客戶拿到，然後就可以先遞交，或者其實還有一些理賠的一些過往史的話呢，

01:01:08 Speaker 4
也是要遞交的，其實我們看到有一些同事會寫呢，請參閱李培史，或者是請參閱一些之前的舊保單，他會直接給我個保單號碼，就是之前的保單號碼，那其實這個是不正確的，尤其是如果大家要銷售關於VHIS的話呢，他是必須要申報過往史的，如果你知道我看回之前的那個保單號碼的話，到最後我還是會出一個匯詐或者是Pending給大家說，請客戶告訴我，他之前有什麼病況，比如血壓高啊，還是那種糖尿病，大家有說過歷史的Pending嗎？有說過嗎？這麼乖嗎？沒說過嗎？真的？好，那我就相信大家，所以其實如果他有一些賠償的那種過往經歷，或者是之前保單已經有說過的一些病的話呢，其實在這份保單，他還是必須要申報的。

01:02:06 Speaker 4
身高體重，大家就記住我們要跟回一個對的單位，就不要去誤解，就是隨便挑一個這樣子。然後我想問一下大家，大家覺得現在荷寶部的那個荷寶進度快還是慢？快。這邊的同事呢？快。好，所以我是覺得應該是蠻快，因為有時候我也是聽見說會不會特別慢還是怎樣？其實如果有一些情況它是比較慢的話呢，就是一些比較問題的，可能我們需要再去進行一些協調或者是一些處理，就會拿多點時間。

01:02:41 Speaker 4
可是大部分的情況之下呢，我們都是保持T加一天的一個狀態會恢復給大家。好，我就簡單的介紹一下關於我們這個健康問題，大家會不會覺得很複雜？真的嗎？我很怪你們，因為我每次我去不同的茶館，可能他們都說好多呀，那個問題其實就有一點……搞不清楚，那我再考考大家，其實如果那個客戶跟你們說呢，我之前有做過體檢在國內，那其實體檢的一切正常，啥問題都沒有了，需要申報嗎？需要，這邊呢？不用，其實如果呢，客戶真的說他是完全沒問題，一切正常的話，其實不需

要申報了，所以大家要注意一下，這個健康資料一，這個小小個字體，大家可以花一點時間去看一看，

01:03:33 Speaker 4
其實我們已經說了，其實如果是去哪了，常規檢查，結果正常其實不需要申報，所以一些比較普通的傷風感冒，發燒這種呢，其實還已經好了的話呢，其實是根本不需要申報的。然後就剛好我們說一個基本資料吧，所以那個身高、釐米、那個尺寸大家要跟回，那個那個，所以釐米跟公斤，尺寸，而且就是我們去跟回那個單位去換的話就好了，然後這邊呢，通常第一個部分健康資料一呢，基本上我們都已經是問了一些比較嚴重的疾病，有就有，沒有就沒有，只是跟著去回答就可以了，好，那這個我就開始考慮大家了，所以我就不問了。

01:04:22 Speaker 4
然後我們去到資料三的時候呢，我們就說這其實過往五年內是否有定期或者持續去接受一個醫生或是物理治療的一個跟進的狀況呢，那其實我們這個問題就是在問這五年內對吧，然後其實我們每次會收到的反饋呢，是說誒，客戶十年，對啦，可能是說十年前客戶患過癌症，需要申報嗎？對啦，大家實在是太聰明瞭，可以下課了，所以其實就有一些同事誤解，誒你只是問這五年內，那其實過了五年還要學申報嗎，大家其實就是要看回他的狀況，比如說如果他是說有癌症的話呢，其實在資料一這邊就必須要申報了，我這邊是不管你多少年了，只是你要遇到以上的曾經的這種狀況都必須要申報。

01:05:16 Speaker 4
好，然後，呃，我在針對的一個就是呢，過去五年內是否有定期服用一些藥物，那如果客戶他做，可能我吃一些NMN啊，那種可能我美白丸啊，你們就要申報嗎？不用嗎？真的，可是我真是看過有人申報過說他吃重頭維他命，所以就不要申報。所以這個我們只是限於處方藥物，所以是醫生處方的，我們才需要損保，這種維他命用就不需要了。

01:05:55 Speaker 4
好，然後我需要再跟大家講的就是呢，大家也覺得這個一年內跟五年內的那個差別是什麼嗎？時間不同吧？還有呢，其實如果你們大家注意看五年內呢，它是少了一個字體，就是說一年內曾經或接受。

01:06:27 Speaker 4
所以大家，這一題就是有一點比較tricky的位置，如果他其實基本上如果一年內他有看過一些醫生的話呢，他或是曾經有接受過專業人士，例如好像專科醫生啊，物理治療，他也是必須要上報，所以這一題會有些同事覺得蠻相似的，可是就是說呢，我們除了那個年份之外呢，還有就是是否曾經，這個也是要注意一下。好，大致上這邊我就不太去講了，因為就我們只是根據回那個問題所在，可是就是有一些

問題呢，它是關於身體上的部位，就比如甲狀腺啊，或者是任何腫瘤啊，血液啊，神經系統啊，胃部這樣子，我們就跟著他這個問題去填充好了。

01:07:11 Speaker 4
那最後一個我想問一下，如果客戶跟你說，我之前有一個新冠肺炎的客戶，說之前我做過新冠，大家覺得要申報嗎？不覺得吧？好的，真的，我現在就很少看這樣，其實基本上如果是新冠肺炎，我們就算它是普通的傷風感冒，如果它是已經痊癒，它之前沒有住過ICU的話，是沒有一些比較嚴重的那種特性，其實大致上都不需要去，去這個申報了，同事只要回來，好，你先問。

01:08:00 Speaker 5
同事你好，我想請問呢，就是說如果有個客人，他就是申報就說自己小時候，例如可能小學的時候啦，在政府醫院都有些複產，例如是那些呼吸的情況呀，或者就是說那個心臟的一些…。

01:09:07 Speaker 4
如果他只是跟我說他關於的症狀，其實我根本無法下定論。如果客戶是在香港的話，我們通常就是會嘗試去醫院那邊拿APS，去看會。等下我再回來，不然主持人會罵我。好，下一個，其實我們剛才就講了，如果你們有一些問題呢，就是有時候客戶，尤其是香港客戶呢，他們很喜歡去做就是內窺鏡，就算是腸鏡跟胃鏡，然後他們就可能會找到一些細肉，可是如果你這一部分的話呢，其實我們需要在那個附加健康資料中披露的，

01:09:42 Speaker 4
就是在這一個部分這邊，任何腫瘤，如果他是找到腸細肉的話，是結腸的那個細肉的話，其實我們是在這個任何腫瘤硬塊這邊結結細肉這邊去剪寫。好，然後我再教一下大家，我們要去申報呢，大家有沒有想過，為什麼我們要做蛋哥在這邊？什麼？不是，還有呢？

01:10:20 Speaker 4
對，那其實如果大家在AI很久了，你們也很熟悉的話，其實以前它只有三個選項，因為我們收到一些反饋，其實同事說，你每次叫我去選那個疾病，可是我找不到，其實它不是找不到，是有的，所以大家要滑動上下，大家懂不懂？懂嗎？所以就是我們說，就怕你們不懂，其實下面我們就特地留了一半在這邊，大家可以往下去滾動去尋找，這樣子。

01:10:54 Speaker 4
所以我們就已經踏入Q4了，但我們希望大家可以盡力的去做好你們的生意，我們也不想太過last minute，我們合不了單子，然後批不了單子，那大家也不好了。所以其實我們盡量要使用正確的病名。然後呢，我們也不要填寫那個病歷故事，對，因為我們這次看過很多，它寫了一篇論文就有吧，我覺得。對，所以我就覺得盡量

就不要再寫這樣長給我了，我只好嗯，好，然後呢，我們其實基本上現在這個IPOS裡面呢，只要你找到相應的一個疾病呢，它會問回相應的問題，如果那個問題是很好的，就是我舉個例子啊，OK，我已經接受過治療，已經康復，完全沒有問題啦，這個機會呢，就是不需要人工荷包了，它可以直接就是，呃，說出了，就不需要給我，然後你們只是要去，

01:11:50 Speaker 4
等待好消息就可以了，好，然後如果呢，當然我們知道就是有一些疾病呢，是沒有在這個IPOS裡面的，大家還是會寫free text給我的，那隻要你們在這個鍵鈕，就是說可能他，他跟我說笑喘，可是你覺得我還是想要給荷包員看，我也不能夠支持，所以進，進來吧，然後，然後所以我們就按這個enter的pattern呢，他就會寫到一個free text了。好，然後我需要大家幫我一個忙，當你們寫Free Test的時候呢，它一定會有兩個問題，它就是會有一個問題呢，就是說以進行的檢查有關檢查的日期，跟以進行的治療有關治療的日期，我每次收到呢，就是這兩個日期，還沒有跟我說到底還要做什麼東西，大家有沒有收過這個Pending，然後我們再問你到底做什麼東西，有收過嗎？

01:12:45 Speaker 4
有吧，所以呢，其實呢，它這個是它這個就是說是一個系統上的一個一個limitation，因為有同事反饋說，你們為什麼不可以把它分開還是黏在一起，就是做不到，所以大家記住每次我們來看的時候呢，其實我們是要講的就是說它檢查的進行什麼檢查跟有關檢查熱氣，所以你要告訴我就是說呢，比如他說我做一個肺部檢查，還有肺功能測試，或者是一個check rate在幾時這樣子，然後治療呢，就是做什麼治療，

01:13:18 Speaker 4
一般的藥物治療呢，還是有手術治療呢，還是別的治療，告訴我什麼治療跟那個熱氣，不然的話，你只要不清楚的話，荷寶部一定會再問他做什麼東西，然後那個熱氣是什麼，所以大家這邊就是要注意一點，好。然後這邊呢，我就跟大家簡簡的分享一下吧，就是我有一些agent的一些同事就反饋說誒，其實可不可以分享多一點關於一些病名，因為他們覺得可能就不太瞭解。

01:13:51 Speaker 4
就好像有個agent他問我誒，其實他說靠谷國長是白巔峰，白巔峰是什麼東西，就是一個白斑病。那其實如果我們看回來，如果往常大家就比較容易講的老人時代，老人時代其實就是他的真正病名呢，就是阿茲海默症，然後就是癲癇的話，通常他們叫陽巔峰啊，就是一些發炎掉樣子。這我在國內的報告比較多一點看得到。然後如果是在呼吸一些系統的話呢，喘氣病是氣喘啦，然後肺泛就肺炎，跟肺療的話就是肺結合，就比較common的，然後就是心血管疾病，大家要懂啦，然後皮膚病就

比較common的兩個東西，就是一個叫白癲風，那其實是個白斑病，然後牛皮癬的話，我們就是一個靈肖病跟營肖病，對，對，對，是的，不好意思，好，

01:14:48 Speaker 4
好，所以大家可以留意一下，就有時候如果你們就是說，我舉個例子啊，如果你用白癲風在咳嗽的時候，它未必可以彈出一個相對的一個正確的一個病出來，可是如果你打白斑病呢，它是可以找得到的。好，然後我們再說一說我們關於這個費姊姊的荷寶吧，所以大家如果有做國內單子就覺得很多體檢，其實客戶都找到費姊姊，然後荷寶部就很沒有人情味這樣去 postpone或者抵開我的單子對吧？其實我也不想。

01:15:22 Speaker 4
那其實我們今年才已經放寬了這個費姊姊的功能，這個報告，那其實我先想說一下，我們怎麼樣可以拿到更好的結果呢？當然客戶他必須要有兩份的CT去作為一個比較。一份報告一定是要近期的六個月，另外一份報告他一定是要相隔至少六個月。那如果客戶跟我說，我第一份報告我做CT叫我費姊姊，那我可以給你一個checks x-ray嗎？

01:15:55 Speaker 4
可以嗎？是的，是不可以的。我們是一定要拿回CT的。原因就是說呢，可能在，X光片的XX-ray的敏感度其實是較低的，它是看不到東西的，如果它只是看得到的話，就是說它那個肺結界很嚴重，可能就是癌症了，就可以在XX-ray上面顯示出來，所以我們一定是要看回CT的那個報告，才可以作為一個準確的比較。然後我們要看一下這兩個報告裡面所寫的那個內容是怎樣，它必須跟我說它的結界大小，數量有沒有變化。

01:16:33 Speaker 4
然後這個特徵的變化等一下在後面再講解一下，然後可能這個就是說，報告裡面有沒有說必須要追蹤還是在6個月再訪查，還是已經註明了說，誒，其實客戶是不需要去檢查中心，這些我們也是想要看到的東西。然後可以的話呢，我們想要知道就是結界的發現期是幾久了。如果有一些客戶甚至會去做火檢的肺結核，如果有火檢的報告也是必須要提供的。

01:17:05 Speaker 4
我們看看左邊的例子，如果在以前客戶是低風險的，沒有吸菸，沒有健康記錄，然後死性結核是小於4毫米，然後是在12個月內裡面發現，如果以前的話，我們一定會postpone危急跟醫療。其實如果他能夠遞交這兩份CT的報告作為一個參考，其實我們可以考慮CI那邊可以拿到一個比較好的結果，

01:17:39 Speaker 4
然後就是Hazard的話，我們會有一個exclusion的。如果例子二的話，大致上是一

樣，可是我們講回那個節，就是那個……它是6-8毫米，然後是在一點，就一年半內裡面發現。那其實如果大小相同的話呢，我們CI跟HSS呢，我們也是可以有一個除外的一個款項。那如果跟回以前的一個原始決定呢，其實這個HSS跟CI呢都不能夠買。所以到最後，其實大家就是要跟客戶去爭取，他們有一份，另外一份CT去作為一個比較。

01:18:15 Speaker 4
所以記住要有一個分隔期喔，就不可能說他在10月份他做了一份CT，然後你再去叫客戶做，兩份在10月就不能夠。因為我們不懂它的穩定性是怎麼樣。好，我再回來，跟我講最後一個，不要再回來，我記得你，好。我們有一些個案分享，其實我們也是收到陸續的一些反饋。就說呢，CIA單或者是Medical的單子呢，就很多會被postpone的decline，

01:18:51 Speaker 4
尤其是在可能非節節啦，假裝下節節啊，或是五方節節的。我們就是要注意一點的，其實這個我只是想跟大家說，就是說當你們看到客戶的報告，你們要注意什麼東西？其實我不是叫大家喜歡去核保值，是叫大家喜歡去看這個報告。我們看回一個很簡單的，就是說呢，他這邊跟你說完了，他這邊第一回申節節，大小月，1.3，1.1，0.5仙。部分邊緣跟形態欠規則。

01:19:23 Speaker 4
所以他現在跟你說，就是這個節節形態欠規則。所以他就是跟你說，誒？這個東西它不確定性，而且就是比較高風險節節，並不是一般的良性節節，所以通常我們核保部看完整個報告，尤其是我們抓到部分邊緣跟形態欠歸人，大部分這種case我們都會postpone和decline，因為我們不確定這個節節的穩定性是怎麼樣，因為它通常形態不完整的話，它就是會處於一個癌症的風險，所以通常如果你們客戶三年做了postpone了，

01:20:00 Speaker 4
所以他今年再來買單子，還是必須要提交回一個新的超商報告給我看，那個節節現在長什麼樣了。好，然後如果我們看回這個呢，右手邊的甲狀腺這個呢，這個它就很明確的跟你說了，邊界清，形態規則，那就是個很完美的一個節節，就沒有一些……不好的一個reflect給我們看到。所以其實到最後呢，他有一些報告還很好的，他會跟你說，考慮是良性命令。

01:20:31 Speaker 4
那如果他是買一個CI或者是Hashard的話呢，我們就會直接下那個exclusion了，就不會 postpone他。那董同事會問呢，已經是良性了，其實是可以有一個標準的承保，是不能的。還是會有一個風險在。雖然他，大家就要理解一個東西呢，就是說呢，他的節節一天有在，只要他一天沒有切除，他沒有去做這個活檢的話是病理報

告，我們都不懂，其實那個節節的風險是怎麼樣。所以一定會是有一個儲保思想在那邊。

01:21:06 Speaker 4
很好。好，所以，我來到最後的session啦，就Q4，我先跟大家要做一個廣告。那基本上呢，現在如果是agency的話，我們大家都會用IPO去進的。然後第二呢，就是我們要主動呢，提交一些整齊的報告，就是有病的報告就先提交，有什麼文件就要補充提交。然後第三，我要講到payment這一部分。我今天真是發現新大陸。有個同事提醒我，他說，欸，這本件你去收講課，你去做提醒同事們一些東西。

01:21:40 Speaker 4
原來呢，他是收到一些意見呢，就是有agent同事說呢，單子還沒有issue的情況下是不能夠給保費的。大家有聽過這個東西嗎？沒有吧？真的，是的，所以我要呼籲大家。保費是可以給的，是不用等到我們一手狀態之下才給保費的，尤其是在Q4呢，大家希望就是早一點給保費啦，因為我們每次，每個月尾呢，核保部會收到說，誒，客戶給錢啊，趕緊去批單，就趕緊出單子，其實呢，我也做不知道什麼東西，因為它是系統，它那邊要自動有一個流程，它們會有個cycle的，你只要給了錢，它就會按著順序去出單子，我也按不到任何東西，它真的是自動化，

01:22:28 Speaker 4
所以大家就是盡量叫客戶去早一點付款，就不要太遲，然後就是呢，我們還有另外收到就是說呢，Agent Mimo，本來呢，這個單子就是在這個，應該是說準備出單子狀況，只要呢，你交了一個Agent Mimo上來跟我說，客戶交了錢，請盡快批核，有嗎？大家有做過嗎？別了，不要做了。

01:22:58 Speaker 4
為什麼呢？ 因為本來這個單子還在排隊著去Deliver 對，當你突然間Send一個Memo給我的話，這個單子就我們系統就認為提交了新的一個文件，所以這個單子還會重新排隊去人手核保，所以大家記住，因為是可能他在閘門要出去那個保單，可是你送了一個Agent Memo給我，還在重新排隊。那因為在我們核保的流程呢，我們是會根據那天的狀況的單子去Assign給我們的核保員的去看的，所以他重新排隊，他跑去最後喔，所以可能不一定他立刻可以處理到。

01:23:40 Speaker 4
所以大家記住呢，就交了錢，耐心等候，不需要跟我說，不需要通知核保部，只要他是在一數狀態交了錢呢，他就一定會散發那個單子的。好，所以我今天的分享是這麼多。謝謝大家收看，下次再見。所以有問題回答我嗎。

01:24:00 Speaker 6
你好啊，我想問一問，喂，我想問一問，你剛才說的那個肺節節那個問題，有些客人就會在政府那裡看，政府是會照X光的嘛，但是剛才你說要求是要兩份的CT，那

他怎樣給你呢？就算他自己去自費給一張CT的話，那也跟不上六個月之前的東西嗎。

01:24:26 Speaker 4
似乎如果他本身找到肺節節，應該都是CT啦。我估計，如果他本身是香港政府看，那他照的廢棄字應該都是CT報告，因為本身X-ray的話，很少會看得到。

01:24:40 Speaker 6
他說有些陰影那些，要求他再去照CT。

01:24:45 Speaker 4
沒錯，原因就是…。

01:24:47 Speaker 6
但他都要等很久，等過程之中，我就不可以做他那張單，他是照CT的。

01:24:52 Speaker 4
是啊，所以如果本身，應該看客人自己記得盡，如果本身醫院都說，X-ray看不到，他看了陰影，他都不知道什麼，他一定要叫做CT，才知道那顆東西是什麼。所以本身要進入到客房，我也不會批的。

01:25:07 Speaker 6
是啊，要延期了。

01:25:08 Speaker 4
沒錯。

01:25:09 Speaker 6
但是延期是否要等一年才可以再入單呢。

01:25:12 Speaker 4
因為半年了，本身你現在……如果那份報告，醫生講得明白了，他需要再進一步檢查，去看看什麼問題的話，本身我一定要等客人去看完，政府醫生回來給我的，除非他自己已經自負責，知道是什麼事。

01:25:32 Speaker 6
是的，她知道是CT，可能是沒事，那你們就看回她自己私家那份報告。

01:25:39 Speaker 4
是的。

01:25:40 Speaker 6
那政府還在等候中的CT。

01:25:43 Speaker 4
所以如果她本身是緊張不等政府，私家那邊排除的問題，那如果她有報告，你可以私進來看。

01:25:51 Speaker 6
可能也有機會延期，因為沒有兩張去比較，是吧？是。還有我想問一下，因為其實現在女性的乳腺增生都比較平常，剛才你說她周邊是不平滑，所以可以不賣給她。如果是平滑的話，其實你們還是會不保她的乳房，還是會再……可能是加價還是怎樣，有甚麼因素，要看甚麼報告再深入。

01:26:27 Speaker 4
如果她只是一個純粹的預線紳紳，本身她就不會說像邊界不清那樣，因為其實邊界不清是用於結節的。

01:26:39 Speaker 6
很多時候預線紳紳都說不保她的預防、相遇。

01:26:45 Speaker 4
看情況，我現在真的很膽怯，因為本身我都要看報告是怎樣寫的。

01:26:49 Speaker 6
是不是改了一條戒賴，所以現在合約比較低？沒關係，沒關係。

01:27:02 Speaker 7
您好，我想問一下關於這個客戶投保這個醫療險，那麼客戶是十幾年前他做了這個闌尾的切除手術，那麼在投保的時候是否要申報？那麼我在那個iPOS那裡也沒看到說可以有這個部分可以寫進去的，那所以就針對這種情況，已經說已經issue了deliver了，那我是不是還應該怎麼樣去把它申報上去呢。

01:27:27 Speaker 4
所以應該是說你在開始沒有申報到，可是保單已經issue跟deliver了。其實如果他真的是因為闌尾10年前他已經切割了，然後已經說是recover的話呢，本身其實是不太需要申報，可是如果你還是擔心的話，你還是，因為他其實批的單子吧，然後其實到最後你交回上來，我們會在POS那邊進行再次一個檢討。

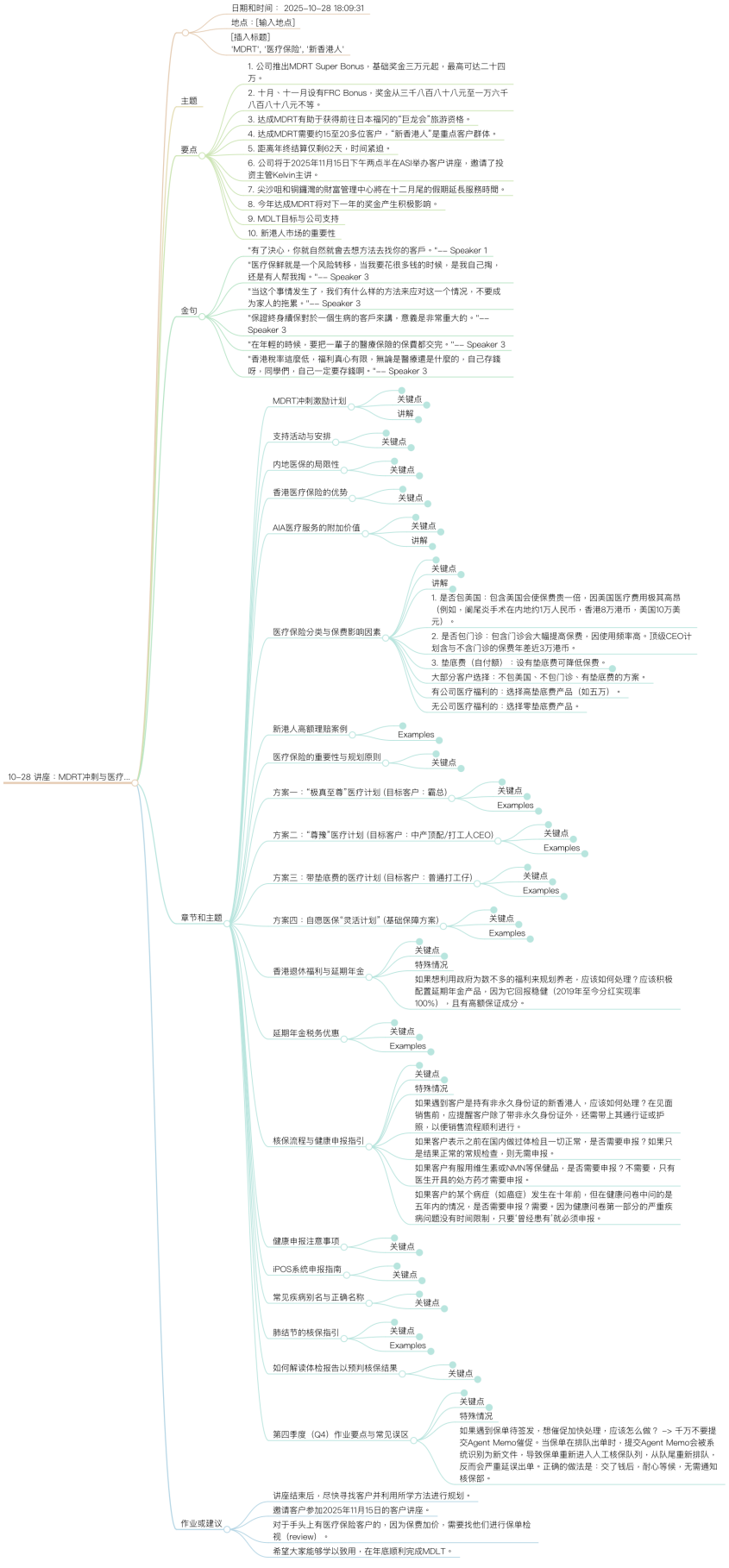
01:27:55 Speaker 7
就是因為在iPOS那個系統那裡沒有位置可以申報。

01:27:58 Speaker 4
如果你是在那個，譬如說在iPOS那個系統那裡，如果你是買VHS，如果你超過五年，它那個闌尾言的話 by right 你是其實可以不用去說了。

01:28:11 Speaker 7
可以不用啊？對。OK，好，謝謝。

01:28:17 Speaker 4
好的。好，我們現在再問。

01:28:27 Speaker 2
好，謝謝大家。好的好的，感謝Desmond的專業又通俗易懂的講解。相信聽完Maggie和Desmond的分享之後呢，大家對新港人客戶的理財需求，產品配置策略，以及荷寶的流程都有了更加深入的認識與實戰的啟發。希望大家能夠學以致用，在年底順利完成MDLT。今天的活動也即將進入尾聲，四場MDLT工作坊致此圓滿收官。正如Donut先前所說，公司仍有豐富的資源，持續支持大家的業務發展。


10–28 讲座：MDRT冲刺与医疗...
日期和时间： 2025–10–28 18:09:31
地点：[输入地点]
[插入标题]
'MDRT', '医疗保险', '新香港人'
主题
要点
1. 公司推出MDRT Super Bonus，基础奖金三万元起，最高可达二十四万。
2. 十月、十一月设有FRC Bonus，奖金从三千八百八十八元至一万六千八百八十八元不等。
3. 达成MDRT有助于获得前往日本福冈的"巨龙会"旅游资格。
4. 达成MDRT需要约15至20多位客户，"新香港人"是重点客户群体。
5. 距离年终结算仅剩62天，时间紧迫。
6. 公司将于2025年11月15日下午两点半在ASI举办客户讲座，邀请了投资主管Kelvin主讲。
7. 尖沙咀和铜鑼灣的财富管理中心将在十二月尾的假期延长服務時間。
8. 今年达成MDRT将对下一年的奖金产生积极影响。
9. MDLT目标与公司支持
10. 新港人市场的重要性
金句
"有了决心，你就自然就會去想方法去找你的客戶。"— Speaker 1
"医疗保鮮就是一个风险转移，当我要花很多钱的时候，是我自己掏，还是有人幫我掏。"— Speaker 3
"当这个事情发生了，我们有什么样的方法来应对这一个情況，不要成为家人的拖累。"— Speaker 3
"保證終身續保對於一個生病的客戶來講，意義是非常重大的。"— Speaker 3
"在年輕的時候，要把一輩子的醫療保險的保費都交完。"— Speaker 3
"香港稅率這麼低，福利真心有限，無論是醫療還是什麼的，自己存錢呀，同學們，自己一定要存錢啊。"— Speaker 3
章节和主题
MDRT冲刺激励计划
关键点
讲解
支持活动与安排
关键点
内地医保的局限性
关键点
香港医疗保险的优势
关键点
AIA医疗服务的附加价值
关键点
讲解
医疗保险分类与保费影响因素
关键点
讲解
1. 是否包美国：包含美国会使保费贵一倍，因美国医疗费用极其高昂（例如，阑尾炎手术在内地约1万人民币，香港8万港币，美国10万美元）。
2. 是否包门诊：包含门诊会大幅提高保费，因使用频率高。顶级CEO计划含与不含门诊的保费年差近3万港币。
3. 垫底费（自付额）：设有垫底费可降低保费。
大部分客户选择：不包美国、不包门诊、有垫底费的方案。
有公司医疗福利的：选择高垫底费产品（如五万）。
无公司医疗福利的：选择零垫底费产品。
新港人高额理赔案例
Examples
医疗保险的重要性与规划原则
关键点
方案一："极真至尊"医疗计划（目标客户：霸总）
关键点
Examples
方案二："尊豫"医疗计划（目标客户：中产顶配/打工人CEO）
关键点
Examples
方案三：带垫底费的医疗计划（目标客户：普通打工仔）
关键点
Examples
方案四：自愿医保"灵活计划"（基础保障方案）
关键点
Examples
香港退休福利与延期年金
关键点
特殊情況
如果想利用政府为数不多的福利来规划养老，应该如何处理？应该积极配置延期年金产品，因为它回报稳健（2019年至今分红实现率100%），且有高额保证成分。
延期年金税务优惠
关键点
Examples
核保流程与健康申报指引
关键点
特殊情況
如果遇到客户是持有非永久身份证的新香港人，应该如何处理？在见面销售前，应提醒客户除了带非永久身份证外，还需带上其通行证或护照，以便销售流程顺利进行。
如果客户表示之前在国内做过体检且一切正常，是否需要申报？如果只是结果正常的常规检查，则无需申报。
如果客户有服用维生素或NMN等保健品，是否需要申报？不需要，只有医生开具的处方药才需要申报。
如果客户的某个病症（如癌症）发生在十年前，但在健康问卷中问的是五年内的情况，是否需要申报？需要。因为健康问卷第一部分的严重疾病问题没有时间限制，只要'曾经患有'就必须申报。
健康申报注意事项
关键点
iPOS系统申报指南
关键点
常见疾病别名与正确名称
关键点
肺结节的核保指引
关键点
Examples
如何解读体检报告以预判核保结果
关键点
第四季度（Q4）作业要点与常见误区
关键点
特殊情況
如果遇到保单待签发，想催促加快处理，应该怎么做？ –> 千万不要提交Agent Memo催促。当保单在排队出单时，提交Agent Memo会被系统识别为新文件，导致保单重新进入人工核保队列，从队尾重新排队，反而会严重延误出单。正确的做法是：交了钱后，耐心等候，无需通知核保部。
作业或建议
讲座结束后，尽快寻找客户并利用所学方法进行规划。
邀请客户参加2025年11月15日的客户讲座。
对于手头上有医疗保险客户的，因为保费加价，需要找他们进行保单检视（review）。
希望大家能够学以致用，在年底顺利完成MDLT。