新香港人
財富與保障規劃技巧

講者：黎家良 (Desmond) 、王瑩 (Nora)



主講



Desmond Lai

暢銷財經書作者

- 專業金融資格：CFP, CFMP, CAMS
- 著作：《有升有息》、《環球簡升ETF》
- 曾接受TVB、東方日報、明報、HK01等

×



Nora Wang

資深財經主持 / 財經傳媒人

- **10+年 財經傳媒 經驗** (TVB/ATV)
- 《交易現場》、《深港滬通》
- 精通中港金融市場，具備敏銳的市場洞察力

第一章 新香港人全景拆解

資料只供內部培訓用途，不能公開予客戶。內容僅供說明，法律稅務 / 法律意見、各區政策如有任何改變，恕不另行通知，最新詳情請參閱相關的政府網站。

三個數據（只供參考）

460億

港元資金流入
新資本投資者入境計劃
累計1548宗申請

來源：投資推廣署，2025年7月

100萬+

新香港人
包括投資移民、專才
港漂及家庭團聚人士

來源：政府統計處 1997 – 2024^

20億

港元人壽保單紀錄
簽發2.5億美元
打破健力士世界紀錄

來源：滙豐保險，2024年2月

^ 1997年至 2024年從中國內地持單程通行證的新來港人士累計數目約為港122萬

保險產品涉及其相關風險(例如:信貸風險 、流動性風險 、通脹風險、匯率風險、退保風險等)。產品特點/功能，視乎個別保險產品而定。

資料只供內部理財培訓用途，不能公開予客戶。內容非稅務 / 法律意見，各國政策如有任何改變，恕不另行通知，最新詳情請參閱相關的政府網站。

但很多 新香港人
可能未曾在香港投保





有資產　　有需求　　有購買力

商機！

"新香港人"此詞彙源自於中國《人民日報》於2013年10月發表的文章泛指從中國內地移居香港，到香港定居者。例如:優秀人才入境計劃、輸入內地人才計劃及非本地畢業生留港或回港就業 http://www.locpg.hk/mtjc/2013-10/09/c_125497389.htm

保險產品涉及其相關風險(例如:信貸風險 、流動性風險 、通脹風險、匯率風險、退保風險等)。產品特點/功能，視乎個別保險產品而定。

資料只供內部理財培訓用途，不能公開予客戶。內容非稅務 / 法律意見，各國政策如有任何改變，恕不另行通知，最新詳情請參閱相關的政府網站。

新香港人與傳統香港客戶的差異

核心需求完全一致

家庭保障　財富增值　資產傳承

傳統香港客戶

- 環境：單一司法管轄區 (本地)
- 痛點：通脹、醫療費用上升
- 關注：產品回報率、性價比
- 解法：標準化產品服務

新香港人客戶

- **環境：跨司法管轄區 (中港/全球)**
- **痛點：資金出入境、稅務居民身份**
- **關注：資產安全性、政策變動風險**
- **解法：標準產品 + 跨境配套服務**

差異不在產品，而在於「**配套服務**」與「**身份認同**」。

資料只供內部培訓用途，不能公開予客戶。內容僅供說明，法律稅務 / 法律意見、各區政策如有任何改變，恕不另行通知，最新詳情請參閱相關的政府網站。

四大身份類別概覽

投資移民 (CIES)

用資本換身份 (3000萬港元起)
核心焦慮：資產安全與傳承

專才 (Talent)

用專業換簽證 (高薪高壓)
核心焦慮：時間效率與決策質量

IANG (非本地畢業生)

用學位換機會 (年輕探索)
核心焦慮：建立安全網與醫療

單程證家庭

用家庭團聚換責任 (教育優先)
核心焦慮：生活適應與家庭責任

資料只供內部培訓用途，不能公開予客戶。內容僅供說明，法律需求、各區政府及銀行有任何更改，恕不另行通知。

投資移民 (CIES) - 身份詳解

3000 萬

最低投資門檻

須為獲許投資資產
包括股票、基金、債券

來源：新資本投資者入境計劃 (2023)

7 年

投資鎖定期

期間不可提取資金
身份與投資掛鉤

來源：入境事務處規定

40-60 歲

典型申請人畫像

內地企業主或高管
追求資產安全與教育

來源：市場觀察與客戶分析

註：新資本投資者入境計劃（New CIES）於2024年3月1日開始接受申請。申請人須投資最少3,000萬港元於獲許投資資產。其中300萬港元須投資於「資本投資者入境計劃投資組合」，以支持香港創新科技行業和其他重點行業發展。

資料只供內部培訓用途，不能公開予客戶。內容僅供說明，法律稅務 / 法律意見、各區政策如有任何改變，恕不另行通知，最新詳情請參閱相關的政府網站。

專才 (Talent) - 計劃詳解

30 萬+

優秀人才入境計劃 (QMAS)

全球優秀人才

無需僱主提名

簽證：2年+3年+3年

25 萬+

科技人才入境計劃 (TechTAS)

科技領域專才

必須僱主提名

簽證：2年+3年+3年

20 萬+

輸入內地人才計劃 (TTPS)

內地專業人士

必須僱主提名

簽證：2年+3年+3年

註：年薪要求僅為一般參考，實際審批視乎個別情況。所有計劃均可攜帶配偶及18歲以下未婚子女。

資料只供內部培訓用途，不能公開予客戶。內容僅供說明，法律稅務 / 法律意見、各區政策如有任何改變，恕不另行通知，最新詳情請參閱相關的政府網站。

IANG - 年輕人才的香港試煉

官方定義

非本地畢業生留港/回港就業安排

允許在香港院校畢業的非本地學生留港工作，無須在提出申請時已覓得工作。

申請要求

學歷： 香港認可院校畢業（學士或以上）
時限： 畢業後 6 個月內申請（應屆）
工作： 應屆生無須僱主，非應屆需受聘

簽證期限與續簽

初次12 個月（無條件逗留）
續簽12 個月 + 24 個月 + ...
*滿 7 年後可申請永久居留權

典型特徵

年齡： 22 - 28 歲
背景： 港大、科大、中大等畢業生
收入： 15 - 30 萬港元/年

資料只供內部培訓用途，不能公開予客戶。內容僅供說明，法律稅務 / 法律意見、各區政策如有任何改變，恕不另行通知，最新詳情請參閱相關的政府網站。

單程證家庭 - 家庭團聚的新香港人

單程證

官方定義

前往港澳通行證
持有人來港定居

3-10 年

排隊等待

需香港親屬擔保
獲批前長期分離

30-50 歲

典型特徵

配偶或成年子女
責任集中，適應需時

註：單程證（前往港澳通行證）由內地公安局簽發，每日配額150個。獲批後需註銷內地戶口，來港後居住滿7年可申請永久居留權。此類別人士通常面臨較大的生活適應壓力和家庭責任。

資料只供內部培訓用途，不能公開予客戶。內容僅供說明，法律稅務 / 法律意見、各區政策如有任何改變，恕不另行通知，最新詳情請參閱相關的政府網站。

為什麼要深入理解新香港人？



透視標籤背後的真實需求

身份是「進場券」，但不是「需求的源頭」

焦慮才是「需求的源頭」

理解焦慮，才能提供真正有價值的建議

資料僅供內部理解並相輔用途，不能公開予客戶。內容非稅務 / 法律意見，各國政策如有任何改變，恕不另行通知，最新詳情請參閱相關的政府網站。

人生重排的焦慮

身份層 (Identity)

法律身份改變，需要重新定位自己

「我到底是誰？」

生活層 (Life)

日常習慣改變，需要適應新環境

「我該如何生活？」

關係層 (Relationship)

社交圈子改變，需要重建信任網絡

「我能信任誰？」

心理層 (Psychological)

身份認同改變，需要重新建立安全感

「我的安全感在哪？」

資料只供內部培訓用途，不能公開予客戶。內容僅供說明，法律需求、各區政府及銀行有任何更改，恕不另行通知。

投資移民的真實樣貌

- 45-55歲，已婚有子女 (通常為子女教育)
- 資產3000萬-1億港元 (通常來自內地生意)
- 中環/灣仔辦公，九龍塘/淺水灣居住
- 「資產多元化」與「身份備份」
- 核心需求不是增值，而是**「確定性」**

資產分散 → 貨幣多元 → 身份選擇 → 子女教育

資料只供內部培訓用途，不能公開予客戶。內容僅供說明，法律需求、各區政府及銀行有任何更改，恕不另行通知，最新詳情請參閱相關機構及政府網站。

投資移民的香港故事：為什麼來？

資產分散

規避單一市場風險，尋求資產安全港

「雞蛋不放在同一個籃子裡」

貨幣多元化

配置港元/美元資產，對沖匯率風險

「資產保值的關鍵」

身份選擇

多一個身份，多一條退路

「進可攻，退可守」

子女教育

國際化教育資源，對接歐美名校

「給下一代更好的起點」

資料只供內部培訓用途，不能公開予客戶。內容僅供說明，法律需求、各區政府及銀行有任何更改，恕不另行通知。

投資移民的過渡期焦慮

資金鎖定

3000萬已投，7年不可撤資
擔心資產貶值影響身份
「有錢不能動」的不安全感

合規繁瑣

資金來源證明困難
銀行開戶審查嚴格
兩地奔波，文件往來

生活落差

居住空間變小
社交圈子歸零
配偶適應困難

註：過渡期通常指獲得原則性批准到正式獲得永久居留權之間的7年時間。這段期間，申請人面臨資產流動性受限和生活環境劇變的雙重壓力。

資料只供內部培訓用途，不能公開予客戶。內容僅供說明，法律稅務 / 法律意見、各區政策如有任何改變，恕不另行通知，最新詳情請參閱相關的政府網站。

投資移民的落地後焦慮

子女教育路線搖擺

國際學校 vs 本地名校？
將來留港、海外還是回流？
規劃隨時變動，缺乏定見

資產流動性鎖定

3000萬鎖定7年，犧牲靈活性
面對市場波動無法及時調倉
急需資金周轉時的困境

跨境傳承複雜性

兩地法律制度不同
資產如何安全傳承給下一代？
稅務居民身份模糊帶來的風險

身份認同與歸屬

「身在香港，心在內地」
社交圈層固化，難以真正融入
缺乏歸屬感與安全感

資料只供內部培訓用途，不能公開予客戶。內容僅供說明，法律需求、各區政府及銀行有任何更改，恕不另行通知。

投資移民的深層恐懼

恐懼源頭：不是虧損，而是「失控感」



在變動的環境中尋求定錨

他們習慣掌控生意與人生，但移民讓他們面對陌生的環境

顧問的價值：不是推銷產品，而是幫助他們

重新獲得「掌控感」

資料僅供內部理解並相輔用途，不能公開予客戶。內容非稅務 / 法律意見，各國政策如有任何改變，恕不另行通知，最新詳情請參閱相關的政府網站。

投資移民的最佳切入時機

身份變化時：獲批 AIP 或正式身份，資金需鎖定或解凍時

教育討論時：規劃子女升學路徑，需長期現金流支持時

資產盤點時：每年續簽申報，或檢視投資組合抗風險能力時

生活變化時：舉家搬遷、購置房產，家庭責任與開支結構改變時

風險提示時：市場動盪，尋求 **資產安全與確定性** 時

獲批 → 升學 → 續簽 → 安家 → 避險

資料只供內部培訓用途，不能公開予客戶。內容僅供說明，法律需求、各區政府及銀行有任何更改，恕不另行通知，最新詳情請參閱相關機構及政府網站。

專才的真實樣貌

- 30-45歲，高學歷專業人士 (碩士/博士為主)
- 年薪50-200萬，收入高但開銷大 (房租/稅務)
- 金融/科技/專業服務，工作節奏極快 (996/007)
- 相信專業，講究效率，習慣用數據決策
- 核心需求不是回報率，而是**「時間效率」**

身份轉換 → 稅務優化 → 父母醫療 → 資產配置

資料只供內部培訓用途，不能公開予客戶。內容僅供說明，法律需求、各區政府及銀行有任何更改，恕不另行通知，最新詳情請參閱相關機構及政府網站。

專才的焦慮來源：時間與決策疲勞

996 / 007

高強度工作節奏
沒有時間研究複雜產品
「我只想知道結論」

決策疲勞

每天做無數商業決策
回家不想再做選擇
渴望「被安排好」的方案

職涯波動

高薪但高風險
隨時可能被裁員或跳槽
擔心現金流中斷

註：專才通常面臨「時間貧窮」和「決策疲勞」。他們在工作中需要做大量高風險決策，因此在個人財務上傾向於尋求簡單、直接、無需操心的解決方案。

資料只供內部培訓用途，不能公開予客戶。內容僅供說明，法律稅務 / 法律意見、各區政策如有任何改變，恕不另行通知，最新詳情請參閱相關的政府網站。

專才的財務焦慮：跨境資產、父母照顧、稅務

跨境資產

兩地資產配置失衡
資金匯出困難
匯率波動風險

父母照顧

父母在內地養老
醫療費用跨境支付
緊急情況無法及時趕回

稅務複雜

兩地稅務居民身份
全球徵稅風險
缺乏專業稅務籌劃

註：專才通常在內地仍有資產和家庭聯繫，跨境資產管理和家庭照顧是其主要痛點。稅務方面，需特別注意兩地稅務居民身份的判定及相關稅務義務。

資料只供內部培訓用途，不能公開予客戶。內容僅供說明，法律稅務 / 法律意見、各區政策如有任何改變，恕不另行通知，最新詳情請參閱相關的政府網站。

專才的拖延陷阱：誤當研究題

誤當研究題

把保險當成學術論文研究

過度糾結細節條款

(結果：忽略了時間成本)



回歸需求本質

專業的事交給專業的人

聚焦核心風險轉移

(策略：用「解決方案」替代「產品比較」)

資料只供內部培訓用途，不能公開予客戶。內容非稅務 / 法律意見，各國政策如有任何改動，恕不另行通知，最新詳情請參閱相關的政府網站。

專才的深層恐懼

恐懼源頭：不是虧錢，而是「白忙一場」



時間成本 > 金錢成本

他們習慣高效決策，最怕陷入無休止的比較與糾結

顧問的價值：不是陪他們研究，而是直接給出

「結論」與「最優解」

資料僅供內部理解並相輔用途，不能公開予客戶。內容非稅務 / 法律意見，各國政策如有任何改變，恕不另行通知，最新詳情請參閱相關的政府網站。

專才的最佳切入時機

1 職涯變化時

換工作、被裁員或創業。公司團體醫療失效，急需個人醫療保障銜接，避免「裸奔」。

2 家庭變化時

結婚、生子、購置房產。家庭責任與負債激增，需要高槓桿壽險與危疾保障對沖風險。

3 稅務季節時

每年1-3月報稅季。高收入伴隨高稅負，主動尋求可扣稅工具（如 TVC、QDAP）進行稅務優化。

4 風險提示時

行業動盪或身邊同事健康亮紅燈。危機感萌生，從「不需要」轉變為「尋求資產安全與確定性」。

資料只供內部培訓用途，不能公開予客戶。內容僅供說明，法律需求、各區政府及銀行有任何更改，恕不另行通知。

IANG的真實樣貌

- 23-30歲，剛畢業或工作初期，學歷高但資歷淺
- 收入處於上升期，但積蓄相對有限，現金流緊張
- 租房為主，居住流動性高，生活成本壓力大
- 焦慮感強，急於證明自己，擔心續簽失敗
- 核心需求不是資產增值，而是**「生存安全網」**

求職 → 續簽 → 醫療 → 儲蓄 → 永居

資料只供內部培訓用途，不能公開予客戶。內容僅供說明，法律需求、各區政府及銀行有任何更改，恕不另行通知，最新詳情請參閱相關機構及政府網站。

IANG的焦慮來源：醫療、收入不穩、安全網不足



醫療焦慮

習慣內地醫保體系
香港私家醫療昂貴
不敢生病，小病硬扛



收入不穩

初入職場薪資波動
房租佔比過高
一旦失業面臨斷供風險



安全網不足

缺乏家庭支援
沒有強積金累積
抗風險能力脆弱

註：IANG 群體普遍年輕，身體狀況較好，但對香港高昂的醫療費用缺乏認知。同時，由於處於職業生涯初期，收入不穩定且缺乏家庭經濟支持，對失業和突發狀況的抗風險能力較弱。

資料只供內部培訓用途，不能公開予客戶。內容僅供說明，法律稅務 / 法律意見、各區政策如有任何改變，恕不另行通知，最新詳情請參閱相關的政府網站。

港漂的心理防禦：年輕的代價與機遇

我還年輕，不用急

身體健康，無需保障

收入有限，預算不足

(結果：錯失黃金窗口)



年輕是最大的槓桿

極低保費撬動高保額

鎖定「標準體」健康資格

(策略：用小錢買斷未來風險)

資料只供內部培訓用途，不能公開予客戶。內容非稅務 / 法律意見，各國政策如有任何改動，恕不另行通知，最新詳情請參閱相關的政府網站。

單程證家庭的真實樣貌

- 35-50歲，家庭團聚為主，配偶多為香港永久居民
- 家庭收入穩定但有限，儲蓄率高，對價格敏感
- 多居住於公屋或居屋，生活圈子相對固定
- 務實顧家，極度重視子女教育，願意為下一代犧牲
- 核心需求不是高端醫療，而是**「高性價比的風險轉移」**

團聚 → 公屋 → 教育 → 醫療 → 養老

資料只供內部培訓用途，不能公開予客戶。內容僅供說明，法律需求、各區政府及銀行有任何更改，恕不另行通知，最新詳情請參閱相關機構及政府網站。

單程證家庭的焦慮來源

家庭責任

丈夫常年在內地或長時間工作
獨自承擔照顧子女與老人的重擔
缺乏幫手，身心俱疲

教育焦慮

望子成龍，不想孩子輸在起跑線
補習班、興趣班開支巨大
擔心孩子跟不上香港學制

生活適應

語言不通（廣東話/英語）
居住空間狹小，生活品質下降
社交圈子窄，缺乏歸屬感

註：單程證家庭通常面臨「家庭核心化」和「資源緊缺」的雙重壓力。女性往往是家庭的經濟和情感支柱，但自身保障卻最為薄弱。

資料只供內部培訓用途，不能公開予客戶。內容僅供說明，法律稅務 / 法律意見、各區政策如有任何改變，恕不另行通知，最新詳情請參閱相關的政府網站。

四種新香港人的共同點

1 人生重排

都在經歷「連根拔起」後的重新紮根。無論資產多少，都面臨環境、制度、生活方式的巨大轉變。

2 焦慮驅動

核心驅動力不是「貪婪」，而是「恐懼」。恐懼資產縮水、恐懼階層滑落、恐懼生病無依。

3 信任稀缺

在陌生的金融環境中，極度缺乏安全感。一旦建立了信任，忠誠度極高，轉介紹意願強。

4 長期關係

需求不是一次性的，而是全生命週期的。從個人到家庭，從安家到傳承，服務週期長達數十年。

資料只供內部培訓用途，不能公開予客戶。內容僅供說明，法律需求、各區政府及銀行有任何更改，恕不另行通知。

第一章總結：從標籤到理解

撕下「新香港人」的刻板標籤

看見標籤背後的真實焦慮與需求

從「銷售導向」轉型為「顧問服務」



贏得市場的關鍵

成為他們在陌生環境中最值得信賴的「引路人」

資料只供內部培訓用途，不能公開予客戶。內容非稅務/法律意見，各區政策如有任何改變，恕不另行通知。

第二章：MCV與新香港人

從「一次性交易」到「十年關係」的思維轉變

資料只供內部培訓用途，不能公開予客戶。內容僅供說明，法律稅務 / 法律意見、各區政策如有任何改變，恕不另行通知，最新詳情請參閱相關的政府網站。

同一套話術，為什麼效果截然不同？

MCV (訪港客)

看似「高資產、高收入」
追求快速配置

VS

新香港人

看似「高資產、高收入」
追求生活扎根

他們看似相似，但**決策邏輯**、**信任建立方式**以及**對保險的理解**完全不同。

資料只供內部培訓用途，不能公開予客戶。內容僅供說明，法律稅務 / 法律意見、各區政策如有任何改變，恕不另行通知，最新詳情請參閱相關的政府網站。

MCV (訪港客) 的特徵

時間框架

來香港 **1-4天**
決策窗口極短

決策動機

「我現在有閒錢，要在香港做一個**金融配置**」

信任來源

銀行推薦、朋友介紹
快速的專業展示

購買邏輯

「這個產品有什麼好處？」
→ 快速比較 → **簽單**

後續期望

簽完單就完事
不需要長期關係

資料只供內部培訓用途，不能公開予客戶。內容僅供說明，法律稅務 / 法律意見、各區政策如有任何改變，恕不另行通知，最新詳情請參閱相關的政府網站。

新香港人的特徵

時間框架

剛來香港或生活 >7 年
決策周期長

決策動機

「我要在香港**扎根**，需要建立一個完整的生活保障體系」

信任來源

長期接觸、生活場景的理解
對顧問的**人品判斷**

購買邏輯

「我能信任這個人嗎？」
→ 了解狀況 → 建議 → **逐步推進**

後續期望

希望顧問能**陪伴**他們的人生階段變化，持續提供建議

資料只供內部培訓用途，不能公開予客戶。內容僅供說明，法律稅務 / 法律意見、各區政策如有任何改變，恕不另行通知，最新詳情請參閱相關的政府網站。

一張表看清兩個客群的根本差異

	MCV (訪港客)	新香港人
決策時間	1-4天	3-6個月
信任建立	快速（基於推薦）	緩慢（基於理解）
購買動機	金融配置	生活安全感
產品導向	強（關注回報、風險）	弱（關注人生階段）
後續關係	交易結束	持續互動

資料只供內部培訓用途，不能公開予客戶。內容僅供說明，法律稅務 / 法律意見、各區政策如有任何改變，恕不另行通知，最新詳情請參閱相關的政府網站。

踩雷的根源：錯誤的假設



把他們當 MCV

以為是「過客」，做一錘子買賣

以為有「信息差」，忽悠不懂行

急於成交



其實是「準本地人」

長期留港發展，追求「長期主義」

高知精明，信息高度「透明」

圈子緊密，依賴「口碑」

他們不是遊客，他們是我們**未來的鄰居**。

資料只供內部培訓用途，不能公開予客戶。內容僅供說明，法律稅務 / 法律意見、各區政策如有任何改變，恕不另行通知，最新詳情請參閱相關的政府網站。

核心差異總結表

一張表看懂兩者差異

維度	MCV (訪港客)	新香港人 (準本地人)
核心訴求	資產配置、資金避險 追求高回報、安全性	身份保留、生活保障 追求穩定、解決生活痛點
決策風格	短平快、感性衝動 時間有限，易受現場氛圍影響	慢決策、理性對比 長期居住，習慣貨比三家
信息來源	存在信息差 對香港市場不熟悉	信息透明，依賴圈子 善於搜索，相信朋友口碑
信任建立	品牌效應、專業權威 看重公司名氣和頭銜	長期陪伴、朋友口碑 看重人品和服務細節
溝通語言	金融術語、回報率 槓桿、套利、IRR	生活場景、解決方案 教育、醫療、養老、身份

資料只供內部培訓用途，不能公開予客戶。內容僅供說明，法律稅務 / 法律意見、各區政策如有任何改變，恕不另行通知，最新詳情請參閱相關的政府網站。

建立信任



視角轉換：把他們當「鄰居」

要看到他們背後的**生活焦慮**、**家庭責任**和**身份認同**。



服務升級：解決「真痛點」

從推銷單一產品，轉向提供**全方位解決方案**（醫療、教育、身份規劃）。



信任重構：贏得「圈層」

尊重隱私，保持耐心，通過專業服務贏得口碑，讓他們成為你的**超級傳播者**。

資料只供內部培訓用途，不能公開予客戶。內容僅供說明，法律稅務 / 法律意見、各區政策如有任何改變，恕不另行通知，最新詳情請參閱相關的政府網站。

Chapter 03

中港保險差異

初來到步人生路不熟，需要細心請解

為什麼新香港人需要理解中港保險差異

這不僅是產品對比，更是避免決策失誤的關鍵

做出正確的選擇

- 根據自身情況量身定做，而非盲從。
- 避免因不了解差異而導致「保障不足」。
- 防止因錯誤配置而「浪費金錢」。

理解成本與收益

- 香港保險通常保費較高，但保障更全面。
- 內地保險保費較低，但保障範圍有限。
- 理解「為什麼貴」以及「是否值得」。

避免被誤導

- 銷售人員可能會誇大單方面的優勢。
- 具備基礎知識以判斷信息的真偽。
- 基於事實而非話術做出理性決策。

真相：中港保險各有優劣，關鍵在於**「匹配度」**。

選擇框架：評估自己的情況

在做決定前，請先問自己這五個問題



居住地

未來 5-10 年，你和家人主要會在哪裡生活？



工作地點

你的收入來源地在哪？稅務居民身份是什麼？



資金來源

你持有哪種貨幣？資金出入境是否便利？



家庭情況

配偶、子女、父母目前在哪？未來有何規劃？



投資目標

你更看重資產的長期增值，還是純粹的風險保障？

沒有標準答案，只有**最匹配**你當下與未來需求的方案。

保費與賠償

香港保險

- 保費較高
- 賠償力強
- 高賠償額/保費比率
- 定價透明

內地保險

- 保費較低
- 賠償額較低
- 低賠償額/保費比率
- 定價相對不透明

保障地域

香港保險

- **全球保障**：無論身在世界何處，保障隨行。
- **涵蓋內地**：大部分醫療產品已覆蓋內地三甲醫院。
- **國際標準**：符合國際監管要求，適合跨境生活。

內地保險

- **限於內地**：主要保障範圍在中國內地。
- **海外受限**：在香港或海外就醫可能無法理賠或額度極低。
- **本土標準**：主要滿足內地監管與生活需求。

對新香港人而言，如果你經常**出國工作**、**旅遊**或**往返中港**，**全球保障**是不可或缺的安全網。

貨幣選擇

香港保險

$ ¥ HK$

多幣種選擇
可選美元、港幣、人民幣等。

貨幣轉換靈活
部分產品支持保單貨幣轉換。

對沖匯率風險
分散單一貨幣貶值的風險。

內地保險

¥

僅限人民幣
購買和理賠必須使用人民幣。

無貨幣對沖
資產價值完全綁定人民幣匯率。

香港無外匯管制，資金自由進出，適合有多種貨幣需求（如子女留學、海外置業）的家庭；內地有嚴格管制，適合主要生活圈在內地的人士。

回報潛力

香港保險

全球資產配置

投資於全球成熟市場，分散風險。

儲蓄型保額可增長

通過紅利分配，保額隨時間增加。

投資選擇多樣

股票、債券、基金等多種組合。

內地保險

投資選擇受限

主要限於內地市場，渠道有限。

保額固定不變

大多數產品保額固定，抗通脹能力弱。

重保障輕投資

設計初衷更偏向於純粹的風險保障。

比較七：產品設計

香港保險

分拆保單

一份保單可拆分為多份，靈活傳承給不同受益人。

無限次更換受保人

保單價值可延續至後代，實現富過三代。

多次賠償機制

危疾產品通常包含多重保障，應對復發風險。

內地保險

產品設計標準化

條款相對統一，創新空間較小。

保額與結構固定

靈活性較低，難以適應複雜的家庭變動。

對標單一

主要滿足基礎保障需求，缺乏財富傳承功能。

1. 市場競爭：香港市場極度成熟，倒逼保險公司不斷創新產品功能。

2. 客戶需求：香港客戶常有複雜的資產傳承需求。

3. 監管導向：香港監管鼓勵產品創新

選擇場景：主要在香港生活

落地生根，保障隨行

適用人群

- 在香港有穩定工作
- 主要生活圈在香港
- 收入以港幣/美元為主
- 有海外旅遊或公幹需求

建議策略

優先配置香港保險

全球保障

匹配您的國際化生活方式，無論出差或旅遊，保障無縫銜接。

理賠高效

本地就醫直接對接，理賠速度快，解決燃眉之急。

幣種匹配

資產與負債幣種一致（港幣/美元），避免不必要的匯率風險。

選擇場景：頻繁往返中港

雙城生活，需要靈活組合

適用人群

- 頻繁往返中港兩地
- 家人分居兩地
- 資產與收入來源多元化
- 醫療需求跨越邊界

建議策略：組合拳

主力：香港保險

配置**重疾險、儲蓄分紅險及高端醫療**。負責重大風險防護、資產增值及全球醫療。

輔助：內地醫保 / 消費型醫療

保留**社保或購買百萬醫療險**。負責內地日常門診、小病住院，利用直付便利。

結果：**大病有港保兜底，小病有內地便利**，實現無縫銜接。

如何解釋差異

贏得信任的四大溝通原則

拒絕「拉一踩一」

不要為了賣港險而貶低內地保險。承認內地保險在「價格」和「便利性」上的優勢，展現客觀中立的專業形象。

鎖定「生活場景」

一切建議基於客戶的「未來規劃」。問清楚：孩子去哪讀書？退休在哪生活？資產如何配置？

揭示「底層邏輯」

解釋差異背後的「原因」（如監管、成本、投資渠道），而不僅僅是羅列產品條款，展現專家深度。

重定義「性價比」

引導客戶從關注「絕對價格」轉向關注「保障範圍」和「理賠體驗」。貴，是因為保障更全、更久。

你的角色不是推銷員，而是幫助客戶**釐清需求**的顧問。

第四章

為什麼新香港人「一直拖」，如何推進

拖延不是拒絕，
而是心理防禦。

為什麼拖延？

新香港人面對陌生環境，需短時間做大量決策。
拖延是一種**保護機制**，給予時間適應、思考和消化。

任務

不是「打破防禦」，而是**「理解背後原因」**。
協助客戶把「以後」變成「現在」。

資料只供內部培訓用途，不能公開予客戶。內容僅供說明，法律稅務 / 法律意見、各區政策如有任何改變，恕不另行通知，最新詳情請參閱相關的政府網站。

新香港人拖延的根本原因：優先次序的重排

面對陌生環境，問題不是「需不需要」，而是「先做什麼」。

1 **安頓生活 (Settle Down)**

居住地、生活成本、適應節奏

2 **家庭安排 (Family)**

配偶適應、子女學校、父母探望

3 **身份與工作 (Identity & Work)**

簽證穩定、職場信譽、人脈建立

4 **財務規劃 (Finance)**

保險才進入視野

保險被推到第四優先，不是因為不重視，
而是因為**「安頓生活」**佔據了全部心理空間。

以後再說

「我先安頓好，以後再買"



核心洞察

每一個新階段都會帶來新的優先事項，保險總是被推到「以後」。
新香港人不是在拒絕，而是在尋找一個**「合適的時機」**。

資料只供內部培訓用途，不能公開予客戶。內容僅供說明，法律稅務 / 法律意見、各區政策如有任何改變，恕不另行通知，最新詳情請參閱相關的政府網站。

協助客戶把「以後」變成「現在」

傳統

「現在是最好的時機，因為你年輕、保費便宜。」

定位為

額外的負擔

新時代

「正是因為你在建立新生活，我們需要先把保障的底盤打好，這樣你才能更安心地去做其他事情。」

定位為

安心的基礎

當新香港人意識到保險不是「額外的負擔」，而是**「安心的基礎」**時，
他們對拖延的態度就會改變。

資料只供內部培訓用途，不能公開予客戶。內容僅供說明，法律稅務 / 法律意見、各區政策如有任何改變，恕不另行通知，最新詳情請參閱相關的政府網站。

拖延原因一：優先次序的激烈競爭

新香港人的時間和心理空間是有限的，必須在多重壓力下做出選擇。

置業的吸引力

- **心理需求：** 「我需要有一個自己的家」
- **決策複雜：** 地點、價格、貸款、裝修

子女入學的緊迫性

- **剛性需求：** 「孩子到了上學年紀」
- **決策繁瑣：** 選校、面試、課程、課外活動

工作適應的挑戰

- **生存需求：** 「在新公司建立信譽」
- **精力投入：** 適應新流程、建立人脈、證明能力

生活落地的複雜性

- **適應需求：** 「融入香港的生活方式」
- **瑣碎決策：** 銀行開戶、通訊服務、交通路線

在這些優先事項的激烈競爭下，保險被推到了最後。

拖延原因二：資訊不足導致的決策恐懼

資訊不對稱

- 中港保險有何區別？
- 產品有什麼不同？
- 應該買多少保額？
- 哪家公司更可靠？
- 出事了怎麼理賠？



心理反應

「我最怕做錯」

拖延機制

- 研究不同的產品
- 詢問朋友的意見
- 觀察其他人的選擇
- 等待「更清楚的時機」

實際上，這種「研究」往往變成了**無限期的等待**。

資料只供內部培訓用途，不能公開予客戶。內容僅供說明，法律稅務 / 法律意見、各區政策如有任何改變，恕不另行通知，最新詳情請參閱相關的政府網站。

拖延原因三：心理障礙的多重疊加

除了優先次序和資訊不足，新香港人還面臨著多重的心理障礙。

「等安頓好再說」

- 這是一個 **無限期的承諾**
- 「安頓好」定義模糊，永遠無法真正達到

「等研究好再說」

- 這是一個 **無限期的學習承諾**
- 產品複雜，永遠無法「完全研究好」

「等有錢再說」

- 這是一個 **無限期的財務承諾**
- 收入雖上升，但支出也在上升

這些心理障礙的共同特點是：
它們都把決策推到一個**永不會真正到來的未來**。

資料只供內部培訓用途，不能公開予客戶。內容僅供說明，法律稅務 / 法律意見、各區政策如有任何改變，恕不另行通知，最新詳情請參閱相關的政府網站。

拖延原因四：對「成交」的抵觸心理

採用「催促」策略，反而引發了客戶的防禦機制。

催促策略

「現在是最好的時機」

「年紀越大保費越貴」

「健康狀況可能變化」

引發抵觸

心理抵觸

「他在催我成交...」

「他是為了賺佣金...」

「不是真的在幫我...」

即使新香港人同意了保險的必要性，他們也會拖延簽署，
以**保持對決策的控制權**。

資料只供內部培訓用途，不能公開予客戶。內容僅供說明，法律稅務 / 法律意見、各區政策如有任何改變，恕不另行通知，最新詳情請參閱相關的政府網站。

拖延的代價：時間的單向性

雖然拖延在短期內感覺「安全」，但時間是單向的，會帶來不可逆的客觀成本。

年齡上升 = 成本上升

- 同樣的保障，年紀越大保費越高
- 30歲 vs 40歲：保費可能相差 **30-50%**
- 這是保險精算的客觀事實

健康變化 = 選擇受限

- 年輕時申請容易，無需體檢
- 隨年紀增長，可能出現慢性病（高血壓等）
- 結果： **拒保、除外或加費**

責任增加 = 缺口變大

- 剛到香港：只需顧自己
- 隨時間推移：配偶、子女、父母
- 家庭責任增加， **保障缺口越來越大**

開支增加 = 購買力下降

- 剛到香港：可能有一筆儲蓄
- 隨時間推移：置業、教育等大額支出
- 用於購買保險的 **閒置資金減少**

這些都是客觀的成本，不是 恐嚇。

資料僅供內部培訓使用，內容如有變更請參照官方公告。

拖延的代價：心理成本

除了經濟成本，拖延還有一個看不見的代價：持續的焦慮。

內疚感

「我應該買保險...」

擔憂

「如果出了意外怎麼辦...」

自責

「我是不是在浪費時間...」

困惑

「我應該聽誰的意見...」

幫助客戶做決策 = 幫助他們**減輕心理負擔**。

資料只供內部培訓用途，不能公開予客戶。內容僅供說明，法律稅務 / 法律意見、各區政策如有任何改變，恕不另行通知，最新詳情請參閱相關的政府網站。

理解拖延的本質：它是一個信號

拖延 = 信號

- 客戶還沒有準備好做決策
- 客戶還有一些未解決的疑慮
- 客戶還需要更多的信息或支持

傳統 思維

視為「失敗」 → 試圖「克服」

新時代思維

視為 **「反饋」** → 用來 **「調整」**

資料只供內部培訓用途，不能公開予客戶。內容僅供說明，法律稅務 / 法律意見、各區政策如有任何改變，恕不另行通知，最新詳情請參閱相關的政府網站。

推進策略：教育切入，而不是催促

面對新香港人的資訊焦慮，最好的銷售不是「賣產品」，而是「教知識」。

催促模式

「這個產品很好，快停售了」

焦點：產品、業績、時效

結果：引發防禦與抵觸

教育模式

「為什麼你需要這個？它解決什麼問題？」

焦點：邏輯、需求、解決方案

結果：建立信任與權威

教育切入的三大支柱

生活化語言

拒絕專業術語堆砌
用生活場景做類比
做客戶的「翻譯官"

釐清風險

指出新環境的隱形風險
將抽象擔憂具象化
做客戶的「導航員"

提供邏輯

給出決策的框架
而非單一的指令
做客戶的「顧問"

當客戶聽懂了，恐懼就消失了，**行動自然發生**。

資料只供內部培訓用途，不能公開予客戶。內容僅供說明，法律稅務 / 法律意見、各區政策如有任何改變，恕不另行通知，最新詳情請參閱相關的政府網站。

推進策略：人生節點切入

既然「平時」他們會拖延，那就抓住「不得不做決定」的時刻。



拿到身份 / 買房

切入點

房貸保障



升職 / 換工作

切入點

收入保障



家庭成員增加

切入點

家庭支柱保障



子女入學

切入點

教育基金

這些節點是防禦機制最薄弱的時候，
因為他們已經在做**重大決策**。

資料只供內部培訓用途，不能公開予客戶。內容僅供說明，法律稅務 / 法律意見、各區政策如有任何改變，恕不另行通知，最新詳情請參閱相關的政府網站。

人生節點切入的對話框架

不要憑空談保險，而是從他們正在經歷的「大事」切入。

1



識別節點

觀察客戶當前的生活狀態
(置業、升職、生子)

「聽說你剛買了新房，恭喜啊！這可是人生大事。」

2



連結需求

將這個節點與潛在的
風險或資金需求掛鉤

「供樓壓力大嗎？有沒有想過萬一收入中斷，這房子怎麼辦？」

3



提供節奏

給予緩衝空間
不強求立即成交

「不用急著決定，我們先看看方案，你覺得合適再說。」

資料只供內部培訓用途，不能公開予客戶。內容僅供說明，法律稅務 / 法律意見、各區政策如有任何改變，恕不另行通知，最新詳情請參閱相關的政府網站。

化解拖延，贏得信任

面對新香港人的「拖延」，我們需要的不是更強的推銷技巧，而是更深的同理心。



教育切入

從「賣產品」轉向「教知識」。
用生活化語言釐清風險，做客戶的翻譯官。

關鍵：建立權威



節點切入

抓住置業、升職、入學等人生大事。
將保險重新定義為資產的「護城河」。

關鍵：順勢而為



尊重節奏

避免硬推，提供選項與空間。
降低決策門檻，讓客戶掌握主動權。

關鍵：以退為進

你不僅是保險顧問，更是他們在新環境中的「安定力量」。

資料只供內部培訓用途，不能公開予客戶。內容僅供說明，法律稅務 / 法律意見、各區政策如有任何改變，恕不另行通知，最新詳情請參閱相關的政府網站。

Chapter 05

理財顧問的專業定位

在競爭中脫穎而出

開場：在朋友與同鄉圈競爭下的專業定位

新香港人來到香港後，很快會發現一個現象：

身邊已經有朋友從事保險或理財顧問。

- 大學同學
- 同鄉會朋友
- 前同事
- 親戚

客戶的自然比較

我應該向朋友買保險嗎？

朋友的價格會不會更便宜？

朋友會不會給我更好的服務？

這就是你面臨的「競爭」——不是與陌生人競爭，而是與**「朋友」**競爭。

資料只供內部培訓用途，不能公開予客戶。內容僅供說明，法律稅務 / 法律意見、各區政策如有任何改變，恕不另行通知，最新詳情請參閱相關的政府網站。

核心觀念：為什麼要建立專業定位

面對朋友競爭，會陷入誤區，試圖「比朋友更好」。

⚠ 低端競爭 (誤區)

- ✕ 「我的價格比朋友便宜」
- ✕ 「我的服務比朋友更好」
- ✕ 「我比朋友更了解你」

結果：陷入無盡的比價與服務競賽

★ 高端競爭 (正解)

- ✓ 建立朋友無法複製的形象
- ✓ 提供客觀的專業判斷
- ✓ 保持適度的專業距離

結果：成為不可替代的專業顧問

客戶重視「專業距離」多於「情感關係」。

資料只供內部培訓用途，不能公開予客戶。內容僅供說明，法律稅務 / 法律意見、各區政策如有任何改變，恕不另行通知，最新詳情請參閱相關的政府網站。

朋友 vs 專業顧問：客戶的真實需求

當客戶面臨選擇時，他們在權衡什麼？

向朋友買

優勢 (Pros)

+ 信任基礎：我認識這個人
+ 溝通容易：隨時聯繫

劣勢 (Cons)

− **人情包袱** ：不好意思問尖銳問題
− **私隱擔憂** ：怕財務狀況被傳播
− **專業不足** ：可能無法處理複雜情況

向專業顧問買

優勢 (Pros)

+ **專業性** ：知識與經驗豐富
+ **私隱保護** ：職業操守與保密

劣勢 (Cons)

− 信任基礎：需重新建立
− 溝通成本：可能不如朋友隨意

真正高責任的客戶，會優先考慮「**專業性**」和「**私隱保護**」。

資料只供內部培訓用途，不能公開予客戶。內容僅供說明，法律稅務 / 法律意見、各區政策如有任何改變，恕不另行通知，最新詳情請參閱相關的政府網站。

建立專業定位的三大理由

為什麼高資產客戶最終會選擇專業顧問，而不是身邊的朋友？



理由一：專業距離

朋友關係有人情包袱，難以說真話。專業距離允許你堅持原則，提供客觀建議。

關鍵：敢於說「不」



理由二：私隱與信任

財務安排涉及高度私隱。客戶不願向朋友透露資產，但願意告訴受保密約束的顧問。

關鍵：安全空間



理由三：服務連續性

個人承諾可能隨生涯變動而中斷。專業顧問依靠公司制度與流程，確保服務延續。

關鍵：制度保障

這三個理由構成了朋友無法替代的**「專業護城河」**。

資料只供內部培訓用途，不能公開予客戶。內容僅供說明，法律稅務 / 法律意見、各區政策如有任何改變，恕不另行通知，最新詳情請參閱相關的政府網站。

顧問的長期優勢：四個可感受承諾

如何將抽象的「專業」轉化為客戶能具體感受到的「承諾」？

提供專業判斷 01

不只是堆砌資料，而是給出明確的分析與建議。

提供可回顧流程 02

不是一次性推銷，而是建立長期的服務路徑。

把複雜變簡單 03

用客戶聽得懂的語言，解釋複雜的保險概念。

伴隨人生階段 04

主動根據人生變化，調整規劃與建議。

這四個承諾，是你與**「單單賣產品」**的 Agent 最大的區別。

資料只供內部培訓用途，不能公開予客戶。內容僅供說明，法律稅務 / 法律意見、各區政策如有任何改變，恕不另行通知，最新詳情請參閱相關的政府網站。

進階技巧

講願景不只講產品



讓客戶覺得你在幫他安頓

「第二人生」

資料只供內部理財培訓用途，不能公開予客戶。內容非稅務 / 法律意見，各國政策如有任何改變，恕不另行通知，最新詳情請參閱相關的政府網站。

結語

投保未必是新香港人最急需的

但只要透過財務需要分析

提供的保險方案能滿足其保障需求

或許新香港人第一份保單

就從你開始

資料只供內部理財培訓用途，不能公開予客戶。內容非稅務 / 法律意見，各國政策如有任何改變，恕不另行通知，最新詳情請參閱相關的政府網站。

Q&A 互動環節



Questions & Answers

關於今天的內容，有任何疑問或想深入探討的地方？

資料只供內部培訓用途，不能公開予客戶。內容僅供說明，法律稅務 / 法律意見、各區政策如有任何改變，恕不另行通知，最新詳情請參閱相關的政府網站。