2026-01-07 新香港人財富與保障規劃技巧

> 日期和時間： 2026-01-08 10:20:19
> 地點：[插入地點]
> [插入標題]

新香港人 客戶畫像 保險

主題

本講座深入剖析了「新香港人」這一特定客戶群體，包括投資移民、專才、優才、留學生及單程證家庭。講座詳細分析了各類群體的特徵、核心需求與焦慮來源，例如高淨值人士對資產安全與子女教育的追求，以及專才對時間效率的看重。講者強調，理解並解決客戶的焦慮是建立信任的關鍵，並提出了針對不同群體的服務策略與溝通技巧，同時比較了中港兩地保險產品的差異，旨在為從業員提供開拓此市場的實戰指南。

要點

1. 分析「新香港人」客戶群體，包括高淨值/投資移民人士、專才、優才、留學生(港漂)及家庭團聚者。
2. 高淨值/投資移民人士特徵：年齡40至60歲，多為企業主管、高管，追求資產安全與子女教育。
3. 專才計劃（輸入內地人才計劃）介紹：僅限內地居民，需獲香港僱主聘用，無計分制和配額。
4. 優才計劃（優秀人才入境計劃）介紹：面向全球人才，採計分制，有配額（每年約4000個），申請前無需僱主。
5. 各類人才計劃皆可攜帶18歲以下未成年子女及配偶來港。
6. 留學計劃（IANG）：碩士多為一年，畢業後可申請工作簽證，七年後可成為永久居民，是性價比高的途徑。
7. 單程證（家庭團聚）：對象多為30至50歲中青年，以家庭和子女需求為主，排隊時間較長。
8. 理解新香港人的核心需求：焦慮是需求的源頭，而非身份本身。
9. 新香港人面臨的焦慮來源：身份轉變、生活層面改變、關係層歸零、身份認同改變。

10. 投資移民人士的特徵：中年齡為主，資產豐厚（最低3000萬），多為內地企業家或高管。

金句

- "身份其實只是一個入場，不是他們需求的源頭，那焦慮才是需求的源頭。"-- Speaker 1
- "就好像我很擔心，或者說我處在一個不安的環境下，你剛好提供給我一個幫忙，那我才是真真正正需要的，又或者說今天很冷啊，我很口渴很冷，你剛好一個轉身，你在後面遞給我一杯暖水，那我就是真正最需要你的這個關懷，那這個時候才是建立信任的關係了。"-- Speaker 1
- "買保險其實不是白白花錢的，就是買一個不確定性，買一個對將來的不確定性和不安全感。"-- Speaker 1
- "雞蛋我們都不會放在一個籃子裡面。"-- Speaker 1
- "你的價值呢不是說要銷售產品或者馬上給他介紹什麼產品讓他馬上去買買買，他其實更需要的是你對他的生活上、意識上的幫助。"-- Speaker 1
- "他們把時間和精力呢，其實看得比金錢的成本是更加重要的。"-- Speaker 1
- "我們的價值...不是陪著他們一起去背書，去看字，去看數據，而是直接給出結論和最優選。"-- Speaker 1
- "這種變化是讓人處在人生的十字路口最沒有安全感和最迷茫的時候。這種時候通常如果有人來幫助你或者說給你提供一些可行性的方案，這種是讓人最安心和最能感受到溫暖感受到幫助、建立信任的時機。"-- Speaker 1
- "日後等他們真的是有出息了、有成就了，你再去找他們的話就不那麼容易接觸到了。"-- Speaker 1
- "不要輕視了這個群體，他們日後其實在香港他們的起飛的狀態和直線上升的速度是非常的快。"-- Speaker 1

章節和主題

「新香港人」客戶群體畫像分析

> 分析不同類別的「新香港人」客戶群體，理解他們的背景、特徵、來港目的及核心需求，是開拓此市場的基礎。這些群體主要包括投資移民、專才、優才、留學生（港漂）和家庭團聚人士。

- **關鍵點**
    - 高淨值/投資移民：年齡約40-60歲，財富累積豐厚，多為企業主或高管，主要為子女教育和資產安全而來。

    - 專才/優才：專業人士，收入較高，會帶家庭子女一同來港，關心高額保險、子女教育和家庭保障。
    - 年輕一族/港漂：通過留學（IANG）來港，具備長遠留港發展的潛力，是可建立長期關係的長線客戶。
    - 家庭團聚/單程證：多為30-50歲中青年，以家庭和子女需求為核心，收入水平不一定很高。

人才引進計劃：專才計劃

> 專才計劃全稱為「輸入內地人才計劃」，是港府為應對人手短缺或促進特定行業發展而引入內地專業人士的途徑。

- **關鍵點**
    - 申請對象僅限內地中國居民。
    - 申請前必須先獲得香港本地僱主的聘用。
    - 申請由僱主和申請人共同提出。
    - 不設計分制，沒有配額限制。
    - 每年申請宗數接近一萬宗。
    - 可攜帶18歲以下未成年子女和配偶。
- **講解**

  申請此計劃有兩個關鍵前提：申請人必須是內地中國居民；在提交申請時，必須已經獲得香港本地僱主的聘用，並由僱主與本人一同提出申請。這意味著申請人來港前就已鎖定工作。此計劃不設計分制，也沒有名額限制，政府公佈每年有接近一萬宗申請。

人才引進計劃：優才計劃

> 優才計劃全稱為「優秀人才入境計劃」，旨在吸引全球的頂尖人才來港發展，申請人可以是體育冠軍、知名學者或金融機構負責人等。

- **關鍵點**
    - 申請對象為全球優秀人才。
    - 採用計分制，達到一定分數方可申請。
    - 設有「人才清單」，符合條件可加分。
    - 申請前無需獲得香港僱主聘用。
    - 設有名額限制，每年約4000個，競爭激烈。
    - 可攜帶18歲以下未成年子女和配偶。

- **講解**

  此計劃接受全球人才的申請。與專才計劃不同，優才計劃採用計分制，申請人需根據年齡、學歷、工作經驗等評分，符合「人才清單」中的專業可獲加分。在獲批前，申請人無需獲得本地僱主提名。但此計劃設有配額，每年約4000個，因此競爭較為激烈。

需求的源頭：新香港人的四大焦慮

> 理解客戶需求的根源是提供精準服務和建立信任的關鍵。身份轉變只是一個起點，其背後因不確定性而產生的「焦慮」才是真正驅動需求的源頭。為客戶解決他們所擔心的問題，才能提供對口的產品和服務。

- **關鍵點**
  - 焦慮是需求的源頭，而非身份本身。
  - 身份轉變的焦慮：例如內地戶口需要取消。
  - 生活層面的焦慮：對香港的生活細節（如購物、繳費、子女入學）感到陌生和無助。
  - 關係層面的焦慮：社交圈歸零，感到孤獨和陌生。
  - 身份認同的焦慮：對自身在新環境中的角色和定位感到迷茫，缺乏安全感。
- **講解**

  新來港人士會面臨多重焦慮。首先是身份轉變，如內地戶口取消。其次是生活層面的不適應，對購物、繳費、子女上學制度（如校區）等一無所知。再者是關係層面的歸零，失去原有的社交網絡，感到孤獨。最後是身份認同的改變，對「我是誰」產生迷茫，需要長時間重新建立心理認同。在這些焦慮的時刻提供幫助，例如幫忙介紹健身教練、解答開通Wi-Fi等生活問題，是建立深層信任的絕佳機會。

投資移民客戶的核心需求與畫像

> 投資移民群體因其高資產淨值和複雜需求，成為重點關注的客戶群。他們通常是為了子女教育和資產安全而來港，核心需求圍繞資產的保值、增值、分散和傳承。

- **關鍵點**
  - 核心需求：資產的安全性與確定性。
  - 具體需求：資產分散投資、貨幣多元化配置、子女教育、資產傳承。

    - 投資動因：規避單一市場風險，尋求資產安全港。
    - 資產門檻：最少需要在政府要求的計劃內存入3000萬港元。
    - 生活特徵：常居住於豪宅地段，如九龍塘、淺水灣等。
- **講解**

  這個群體通常是中年齡（40-60歲），在內地是企業主或高管，資產豐厚，投資移民計劃要求最少3000萬港元。他們追求資產分散投資、貨幣多元化配置以規避單一市場風險和貨幣貶值風險。同時，子女教育和未來的資產傳承是他們極為關心的議題。他們來港的故事往往是為了給子女更好的教育路徑（如入讀國際學校並升學海外），以及將資產配置到香港這個「安全港」。

- **Examples**

> 一位上市公司負責人朋友，為了讓女兒來港讀書和未來升學而辦理投資移民。他希望規避內地嚴格的資產管制，不將所有雞蛋放在一個籃子裡，實現資產分散。他們早前已在加拿大購買房產，近期因身處廣東省，認為在香港生活更方便。其女兒成功考入李寶椿聯合世界書院，未來計劃升讀美國的大學。這家人同時也在進行貨幣的多元化配置，並在全球擁有多元化的身份認可（如在加拿大）。

    - 主要動機：子女教育和資產分散。
    - 規避風險：不希望資產單一存放在內地，尋求香港作為「資產安全港」。
    - 全球佈局：除了香港，也在加拿大等地配置資產和身份，實現「到處撒網」。
    - 教育路徑：利用香港的教育資源作為跳板，升學海外名校。
    - 服務機會：這個案例體現了香港業界可以從他們的全球投資分佈中「分一杯羹」的機會。

投資移民的焦慮與服務切入點

> 投資移民客戶在抵港初期和落地後會面臨一系列實際的困難和焦慮，這些是服務的切入點。

- **關鍵點**

    - 過渡期焦慮：資金鎖定、合規繁瑣、生活落差、家庭適應。
    - 落地後焦慮：子女教育路線選擇、生活瑣事處理困難。
    - 服務切入點：在客戶感到最麻煩、最頭痛的時候提供幫助，例如協助處理銀行開戶、解答生活問題、提供教育資訊等。

- **講解**

  在過渡期，他們的焦慮包括：

1. **資金鎖定的擔憂**：3000萬資金被鎖定七年，擔心期間資產貶值或錯失其他增值機會。
2. **合規的繁瑣**：大額資金來港，銀行開戶審查極為嚴格，需提供大量文件證明資金來源，耗時長且過程麻煩。
3. **生活的巨大落差**：同樣價錢在香港買的房子比內地小很多；社交圈歸零，感到舉目無親；生活便利性下降。
4. **家庭成員的適應問題**：配偶和子女能否適應新環境，例如孩子可能因語言不通（如聽不懂廣東話）而害怕上學。

落地後，焦慮持續存在：

1. **子女教育的迷茫**：不了解香港的教育體系，不知如何選擇國際學校，對申請條件和子女英語能力感到擔憂，需要依賴留學中介。
2. **生活瑣事的無助**：作為高管，他們過往專注於工作，對生活瑣事不熟悉，例如不知道在哪裡辦理Wi-Fi、電話卡實名制，甚至找個健身房都需要求助他人。

- **特殊情況**
- 如果客戶為大額資金開戶困難而煩惱，可以提供相關的銀行資源或流程指導。
- 如果客戶子女面臨擇校困難，可以提供國際學校的資訊或介紹專業的教育顧問。
- 如果客戶對香港生活感到陌生，可以主動提供生活指引，如介紹社區設施、辦理日常事務的流程等。

投資移民客戶的特徵與接觸策略

> 投資移民客戶通常擁有大量資產，但在新環境中缺乏生活經驗和時間，面臨跨境傳承、身份認同等問題。他們在內地是掌控者，到香港後感到失控和不安全。提供生活上的幫助比直接銷售產品更能贏得他們的信任。

- **關鍵點**
  - 客戶特徵：資金雄厚但生活時間少，面臨子女教育、跨境傳承複雜性、身份認同感等問題。
  - 心理狀態：從內地的掌控者變為香港的陌生人，有失控感、陌生感、不安全感。

    - 核心價值：提供生活和意識上的幫助，而非僅僅銷售產品。
    - 切入時機：資金鎖定/解凍時、討論子女教育時、資產申報時、生活發生重大變化時。
    - 最終目標：通過幫助客戶適應和掌控新生活，建立長期信任關係，從而順其自然地獲得業務機會。
- **講解**

  接觸這類客戶時，不應急於推銷產品。應先了解他們的生活狀況，如子女教育、生活適應等，並提供實際幫助。例如，在他們資金解凍、需要報稅、為子女擇校或生活發生變化時介入，提供有價值的資訊和支持。當他們感覺到你幫助他們重新掌控了生活，建立了信任後，未來的業務機會便會自然產生。這是一種「雪中送炭」的策略，實現雙方互利共贏。

專才客戶的需求與服務策略

> 「專才」客戶群體主要是30歲左右、高學歷、高收入的中青年專業人士。他們工作時間極長（如996、007），非常注重時間效率，習慣用數據做決策，但因工作繁忙而有決策疲勞。他們的核心需求是高效、直接的解決方案，而非追求最高的回報率。

- **關鍵點**
    - 客戶特徵：30歲左右，高學歷（碩博士），高收入（年薪50萬至200萬），工作時間極長。
    - 核心需求：追求時間效率，偏好被安排、被幫助選好方案。
    - 主要擔憂：高強度工作導致決策疲勞、經濟波動下的裁員風險、家庭責任（子女教育、父母養老）。
    - 錯誤做法：提供大量數據和Excel表格讓其自行比較。
    - 正確做法：直接提供1-3個最優選擇方案，給出明確結論，節省其時間和精力。
    - 價值觀：視時間和精力的成本高於金錢成本，最怕「白忙一場」。
    - 切入時機：職業變動、家庭變化（結婚生子買房）、子女教育、稅務規劃、健康風險提示。
    - 稅務規劃時機：每年1月至3月是報稅季，可提供稅務優化和扣稅工具的建議。
- **講解**

  面對專才客戶，我們的價值在於提供「結論」和「最優選」，而不是與他們一起研究繁雜的數據。直接提供一到三個符合他們需求的方案，讓他們做選

擇即可。他們最怕陷入無休止的比較和糾結。他們擔心的不是虧錢，而是時間和精力白白浪費。因此，高效解決問題是建立信任的關鍵。

- **Examples**

> 一位在銀行工作的分析員，從新疆來到香港。疫情三年期間，因無法回鄉照顧年邁的父母而感到非常壓抑和不安心。疫情解封後，他立即將父母接來香港照顧。這個例子說明了專才除了專業領域的壓力外，還需應對家庭照顧（特別是父母養老）的挑戰，這是他們生活上一個很重要的需求和不安感來源。

    - 該案例揭示了專才群體普遍面臨的家庭責任問題，尤其是與內地家人分離所帶來的擔憂。
    - 這類需求（如父母的醫療、緊急情況下的照顧）是服務專才客戶時可以關注和提供幫助的切入點。

非本地留學生（IANG）群體特徵

> 非本地留學生計劃（IANG）的成員主要是20至30歲、在香港完成本科或以上學歷的年輕人。他們學歷高，但社會經驗和資歷尚淺，收入處於上升期，對各類金融產品較為陌生。

- **關鍵點**

    - 年齡群體：20-30歲。
    - 教育背景：在香港完成本科或更高學歷。
    - 職業狀況：社會經驗淺，資歷淺，收入處於上升期。
    - 收入水平：初期約1-3萬港元，但有較好的增長潛力。
    - 簽證要求：畢業後第一年自動延期，之後續簽需有公司擔保。
    - 永久居民路徑：在港工作滿七年後可申請轉為永久居民。

- **講解**

    這類群體剛畢業或初入職場，起薪可能在一兩萬港元左右，部分較好的職業可達兩三萬。他們具有較大的晉升和加薪潛力。在簽證方面，畢業後第一年可無條件留港，但一年後需要找到公司擔保才能續簽，並在工作滿七年後有機會申請成為香港永久居民。

內地留學生（IANG）群體的特徵、挑戰與客戶潛力分析

> 來自中國內地的非本地留學生（IANG）群體，在香港具有相當大的發展潛力，尤其受到科技企業的青睞。然而，他們在初期面臨生活成本高、簽

> 證焦慮、缺乏安全感等挑戰。他們的核心需求是建立生存安全網，其中醫療保障是主要關切點。由於他們初來乍到、社會經驗較少，戒心較低，因此是建立信任關係和長期客戶的絕佳時機。不應因其當前資產不多而輕視，他們是未來潛力巨大的客戶群。

- **關鍵點**
    - 就業潛力：IANG學生因具備普通話、內地文化背景及香港學歷，在科技企業（特別是內地背景的科技巨頭）中具有優先錄取優勢。
    - 生活挑戰：面臨高昂的生活成本，如房租和日常開銷，居住流動性高。
    - 核心焦慮：存在強烈的簽證焦慮，續簽依賴公司擔保，失業可能導致七年永居計劃中斷。
    - 核心需求：首要需求是建立『生存的安全網』，保障日常生活和安全度過七年，而非資產增值。
    - 醫療需求：對醫療保障有較大需求，擔心突發重病而無法立即回內地治療。
    - 客戶特徵：戒心低，社會經驗少，如同『白紙一張』，是建立信任關係的黃金時期。
    - 關係建立：通過在他們感到無助時提供生活上的幫助，可以輕易獲得他們的信任，並發展成長期關係。
    - 長期價值：他們是『潛力股』，雖然初期資產不多、收入不穩，但未來發展速度快，成就後再接觸則難度大增。
    - 切入點：現在是接觸和建立信任的最佳時機，可以透過提供醫療保險等服務來幫助他們。
- **講解**

  講者首先指出，許多科技巨頭，特別是從內地來的企業，會優先錄取IANG學生，因為他們兼具兩地文化背景和語言優勢。接著，講者分析了這個群體面臨的現實困境：一是生活成本高，以租房為主，流動性大，日常開銷（如奶茶價格）遠高於內地；二是焦慮感強，急於證明自己，並時刻擔心簽證續簽問題，因為失業會直接影響七年永居計劃。因此，他們的首要需求是生存和安全，而非投資增值。講者強調，這個群體的戒心是最低的，就像一張白紙，非常容易建立關係。透過一個師妹因700多元電費單而向房產經紀求助的案例，說明在他們感到迷茫無助時提供幫助，可以贏得他們長久的信任。最後，講者總結，雖然他們初期收入不穩，但他們是潛力股，未來發展速度快，現在是建立信任的最佳接入點，不應忽視。提供醫療保險等服務是切入的好方法。

- **Examples**

> 講者有一位師妹，剛來香港時收到第一張電費單，金額是700多塊錢，這讓她大吃一驚，因為她在內地習慣的電費是幾十到一百元。在舉目無親的情況下，她第一個想到的求助對象是幫她租房子的房產經紀人。她在一大早八點多就打電話給對方，而香港的房產經紀通常十點、十一點才上班。那位經紀人睡眼惺忪地接了電話，聽完後安慰她說700多塊錢的電費在香港很正常，一個家庭一兩千也很常見，甚至7000多塊也不奇怪。這次經歷讓師妹在非常迷茫和沒有安全感的時候，從經紀人那裡得到了巨大的安慰。因此，她之後的租房和買房都繼續找同一位經紀人。

    - 這個案例說明了IANG學生在初到香港時會因文化和生活差異而感到無助和缺乏安全感（例如對高昂的電費感到震驚）。
    - 在他們最需要幫助的時候提供及時的安慰和解答，即使只是小事，也能建立起深刻的信任。
    - 這種信任是長期的，可以轉化為未來的業務機會（例如後續的租房和買房）。
    - 這證明了IANG學生群體雖然當前資產不多，但他們是值得長期投資和培養的潛力客戶。

年輕群體的保險誤區與應對策略

> 年輕人對保險存在普遍誤區，認為自己年輕健康、收入不高，不需要購買保險，覺得這是中老年人才需要考慮的事。這種觀念使他們錯失了購買保險的黃金窗口期。

- **關鍵點**

    - 年輕人普遍認為保險是中老年人的事。
    - 他們覺得自己身體健康，收入不多，不應花錢買保險。
    - 這種想法會錯失購買保險的「黃金窗口」。
    - 越年輕買保險，年費越便宜。
    - 應強調「趁年輕」是他們最大的優勢，需要及早規劃。
    - 等到真正有需要時再買保險，就已經太晚了。

- **講解**

  講者指出，越年輕購買健康險或醫療險，每年的年費就越便宜。等到年長或身體出現問題時再考慮購買，往往為時已晚或來不及。因此，應向年輕人強調他們最大的資本就是「年輕」，無論是醫療保險還是其他投資，都應趁年

輕及早規劃。必須讓他們意識到，等到真正需要保障時再行動，就後悔莫及了。

單程證家庭的特徵與核心需求

> 單程證家庭通常由香港永久居民（多為先生）與內地配偶組成，以家庭團聚為主要目的來港。他們收入不算很高但穩定，有一定儲蓄，對價格極度敏感，並且非常重視家庭和子女教育。

- **關鍵點**
    - 家庭構成：多為香港永久居民與內地配偶，以團聚為目的。
    - 經濟狀況：收入平穩，有儲蓄，但對價格非常敏感。
    - 生活特點：生活圈子固定（多在新市鎮的公屋、居屋），任勞任怨，能吃苦。
    - 核心價值：重視家庭和子女教育。
    - 核心需求：尋求高性價比的風險轉移方案，如子女教育、醫療、養老保障。
    - 銷售切入點：應提供價格具吸引力、性價比高的產品，並強調為未來規劃的必要性，特別是在養老方面。
    - 面臨的壓力：需照顧丈夫、孩子及雙方老人，生活壓力大，部分成員語言不通（不懂粵語或英語），社交圈狹窄。
- **講解**

    這類家庭成員具有極強的價格比較能力，甚至為了幾毛錢的差價會去不同的地方買菜。他們非常關注優惠和展銷會信息。因此，提供高性價比、有優惠或價格吸引力強的產品是吸引他們的關鍵。他們的核心需求是穩定的風險轉移，而非高風險投資。由於香港缺乏完善的政府養老體系，除了基本的「生果金」，養老主要依靠個人年輕時的積累和保險產品。因此，可以從子女教育、醫療及長期回報的養老產品（如政府年金）等方向為他們提供建議，強調為未來做打算的重要性。

新香港人與內地遊客（MCV）的根本性差異

> 新香港人與內地來港遊客（Mainland China Visitor, MCV）在購買行為、需求和建立關係的方式上存在根本性差異。錯誤地將兩者混為一談，會導致推銷失敗並失去客戶信任。

- **關鍵點**

    - MCV特點：高資產、高收入、目的性強、決策快、短期交易、不一定需要長期關係。
    - 新香港人特點：長期紮根、全方位保障需求、決策慢、需比較和建議、尋求建立長期信任關係。
    - 決策時間：MCV決策快，停留時間短（通常1-7天）；新香港人決策時間長，需要多次溝通。
    - 信任建立：與MCV的信任建立較淺；與新香港人的信任需長期打磨，但一旦建立就很穩固。
    - 銷售策略：對MCV應快速直接；對新香港人應有耐心，放長線，建立持續互動的健康關係。
    - 錯誤做法：把新香港人當遊客推銷（如賣高價包包給只想買菜的人），會導致失敗。
- **講解**

  內地遊客（MCV）通常是高資產、高收入群體，來港購買保險目的性極強（如重疾、投資、傳承），決策迅速，通常在1至4天的短暫停留期內完成交易，他們不一定尋求與銷售人員建立長期關係。而新香港人計劃在香港長期紮根，需要建立一個完整的保障體系。他們的決策過程更為緩慢，需要進行產品比較、聽取專業建議，並透過長期接觸逐步建立信任。一旦信任建立，這種關係將是持續和穩定的。銷售人員應像經營社區超市一樣，提供長期可靠的服務，而不是像在廣東道賣名牌包那樣做一次性交易。

- **Examples**

> 一個返港旅客去廣東道名店買一個幾萬到三十萬的包包。他可能在來之前就已經對顏色、大小、配色瞭解得比銷售員還清楚，進店直接告訴銷售員要哪一款，配貨多少就買，交易快速直接。

    - 這個例子說明了遊客的購買行為是目的性強、決策快的。他們在來港前已經做好了功課，追求的是高效完成交易。

> 一個新香港人不會天天去買名牌包，他更關心的是日常生活。例如，他今天在一家超市買橙子，明天買青菜。經過比較，他發現這家超市的商品總是更新鮮、更便宜，而且服務貼心，他就認定這家超市，並長期光顧。

    - 這個例子比喻了新香港人的決策模式。他們需要時間去比較和體驗，一旦找到值得信賴的服務提供者，就會建立起長期的忠誠關係。

贏得信任與進入客戶圈層的策略

> 成功服務新香港人的關鍵在於贏得他們的信任，並藉此進入他們的社交圈層。由於同一圈層的人群通常有相似的需求和背景，成功打開一個客戶的市場，意味著有機會接觸到他整個朋友圈的潛在客戶。

- **關鍵點**
    - 新香港人普遍缺乏安全感，信任是稀缺資源。
    - 銷售應扮演顧問、幫手、引路人的角色，提供支持。
    - 贏得信任後，客戶會將你介紹給他們的朋友圈。
    - 同一圈層的人需求相似，例如高淨值客戶的朋友圈也大多是高淨值人士。
    - 打開一個客戶，等於打開了他背後的一整個圈層。
    - 進入客戶的圈層，也是擴展自己人脈和業務的成功鑰匙。
- **講解**

  講者指出，所有新香港人都面臨著生活環境劇變帶來的迷茫和不安全感，信任在此時成為稀缺資源。作為銷售人員，應扮演顧問、幫手甚至引路人的角色，通過雪中送炭來贏得信任。一旦與客戶建立了穩固的關係，就有機會被介紹給他們的朋友。例如，高淨值客戶的朋友圈也大多是高淨值人士，他們的需求相似。當一個客戶從你這裡獲得了滿意的房產或投資產品後，很可能會將你推薦給有同樣需求的朋友。這種圈層效應是實現業務持續增長的重要途徑。

- **Examples**

> 一位在加拿大銀行保險部工作的同學，為了拓展業務，去跟一位客戶打高爾夫球。他的真正目的並非只是運動，而是藉此機會認識客戶打高爾夫的朋友們。最終，他成功地將這些朋友也發展成了自己的客戶。雖然打高爾夫付出了學費，但收穫巨大。

    - 這個案例說明，主動參與客戶的社交活動是進入其圈層的有效方式。
    - 通過投資時間和金錢在高端社交活動上，可以接觸到更多同類型的潛在客戶。
    - 將一個客戶的社交網絡轉化為自己的客戶資源，可以帶來遠超單個客戶的價值。

> 如果一位老闆通過某位經紀人買到了一間景觀極佳且價格優惠的房子，他的朋友可能會心動，也想在附近買房做鄰居。這時，這位朋友很可能會請老闆介紹那位優秀的經紀人。同樣，如果一個保險產品的投資回報高，符合投資移民需求，客戶也會樂於將你介紹給朋友。

    - 這個例子說明了優質服務和產品的口碑效應。
    - 當客戶對你的服務感到滿意時，他們會自然而然地成為你的推薦人。
    - 你打開的市場不僅僅是一個人，而是一個需求相似的朋友圈、一個階層。

中港保險的差異與選擇

> 中港兩地的保險產品存在顯著差異，主要體現在保障範圍、賠償方式及保費上。了解這些差異是為了幫助客戶做出正確的決策，避免因資訊不對稱而買錯產品，導致保障失效和金錢浪費。

- **關鍵點**
    - 香港保險：保費較高，保障全面，確診即可賠付，醫療險可『實報實銷』。
    - 內地保險：保費較低，保障範圍有限，危疾險多為『先付後償』模式。
    - 決策關鍵：根據客戶自身情況量身定做，避免盲從。
    - 風險：錯誤的決策會導致保障不到位和金錢浪費。
- **講解**

  在推薦保險產品前，必須先了解兩地差異。例如，客戶需要的是日常醫療開銷保障，但若不了解產品而購買了理賠門檻很高的重疾險，就屬於決策失誤。香港保險保費雖高，但保障更全面；內地保險費用較低，但範圍有限。內地的危疾險多為『先付後償』，即病人需先自行墊付高額醫療費，治療結束後才能申請理賠，這會給家庭帶來巨大經濟壓力。相比之下，香港的保險通常在確診後即可啟動賠償，且醫療險可做到『實報實銷』（出院免找數），由保險公司直接與醫院結算，讓病人能更安心治療。

- **Examples**

> 一位遠房親戚不幸罹患癌症，需要進入ICU治療，費用高達近一百萬。由於家裡無法立即拿出這筆錢，只能四處向親戚借貸。最終雖然借到錢並完成了治療，也拿到了保險賠償，但整個過程充滿了壓力。如果當時借不到錢，病人可能就無法得到及時治療。

    - 這個案例突顯了內地保險『先付後償』模式的風險。
    - 病人家庭在最需要資金的時候，必須先自行籌集巨額醫療費用。
    - 保險賠償是在治療完成後才給付，無法應對治療過程中的燃眉之急。
    - 這種模式給病人和家屬帶來了巨大的財務和心理壓力。

從業員的道德準則與客戶關係建立

> 作為保險從業員，建立和維護客戶關係的核心在於真誠，而非誇大或虛假的宣傳。單純為了成交而誇大產品優勢，雖然可能短期內完成交易，但當客戶發現產品不適合自己時，信任關係便會破裂，不利於長期的職業生涯發展。

- **關鍵點**
    - 真誠是建立長遠客戶關係的基石。
    - 避免誇大和虛假宣傳。
    - 長遠的信任關係比短期的交易更有價值。
    - 遵守行業道德和法律規範。
- **講解**

  從業員應以真誠的態度為客戶提供專業建議，而不是單方面誇大某個產品的好處。這種行為不僅違反了行業的道德準則，甚至可能觸犯法律。長遠來看，客戶會自行判斷產品是否適合，一旦發現被誤導，就不會再有後續合作。因此，建立在真誠基礎上的信任關係，才是促進職業生涯持續發展的關鍵。

- **註意事項**
- 不可以單方面去誇大某一個產品的優勢。
- 不應進行誇大或虛假宣傳，這是業界的道德準則，也可能觸及法律的灰色地帶。
- 建立關係要從真誠出發，因為關係一定是真誠才走得遠。
- 誇大的宣傳可能只完成一單半單，但不利於建立長遠關係。
- 客戶的信任對於職業生涯的發展至關重要。

客戶評估與風險管理

> 為了提供量身定做的方案，從業員需要對客戶進行全面評估，包括了解其居住地、工作地點及資金來源等情況。這有助於判斷客戶的長期規劃和實際需求，從而推薦最適合的產品。

- **關鍵點**
    - 了解客戶的居住地以判斷其長期生活規劃。

    - 了解客戶的工作地點以匹配相應保障。
    - 了解客戶的資金來源和主要貨幣，尤其在進行大額資金安排時。
    - 主動為客戶考慮並提示貨幣兌換可能帶來的匯率風險。
- **講解**

  評估客戶情況是提供精準服務的前提。首先，要了解客戶的居住地規劃，例如是優才、專才計劃來港，打算長期留港生活，還是投資移民，未來可能移居他國。這決定了他們對長期保障的需求。其次，工作地點也與保障需求相關。最後，對於大額資金安排，必須了解客戶的資金來源及其主要貨幣（如人民幣）。若客戶主要收入為人民幣，卻購買了美元投資產品，就需要考慮匯率波動風險，避免因貨幣貶值給客戶帶來損失，從而引發不必要的糾紛。

- **Examples**

> 如果客戶的主要收入是人民幣，他們的公司也在內地，當他們考慮購買美元投資產品時，就需要評估美元是處於升值還是貶值趨勢。應盡量避免因為購買了其他貨幣的產品，而因該貨幣貶值導致客戶資產縮水。雖然這並非從業員的直接錯誤，但客戶很可能會將這種損失歸咎於你，造成『無妄之災』。

    - 此例子說明了在為客戶進行資產配置時，必須考慮貨幣兌換的風險。
    - 客戶的損失可能會轉化為對從業員的不滿和指責。
    - 從業員需要主動提示並管理這種非產品本身的風險，以保護客戶利益和自身聲譽。

香港保險與內地保險的比較分析

> 香港保險與內地保險在多個維度上存在顯著差異，包括賠付方式、性價比、覆蓋範圍、貨幣選擇、回報潛力及產品設計。了解這些差異有助於為不同需求的客戶提供最合適的方案。

- **關鍵點**

    - 賠付方式：香港是「先賠為主」，內地是「先付後賠」，後者在醫療險方面對病患壓力較大。
    - 性價比：不應只看保費數字，要綜合考量保額和賠付條款。香港保費可能較高，但賠付額和回報也可能更高。
    - 賠償能力與定價：香港保險的賠償能力較高，且產品定價透明，容易在不同渠道進行比較。
    - 覆蓋範圍：香港保險多為全球保障，適合經常跨境、旅遊的人士；內地保險主要保障內地範圍。

    - 貨幣選擇：香港提供多種貨幣選擇（如美元、港幣、日元，甚至九種貨幣），可用於分散單一貨幣貶值風險，但需注意匯兌風險；內地保險多為人民幣計價。
    - 資金流動性：香港無外匯管制，資金流動自由，方便未來子女留學、海外置產等規劃。
    - 回報潛力：香港保險可配置全球資產，投資選擇多樣；內地保險投資渠道受限，多為內地A股市場。
    - 產品設計靈活性：香港保險設計靈活，如一張保單可分拆給多個受益人，實現靈活傳承，並提供多次賠付機制；內地產品相對單一，條款統一。
    - 市場環境與監管：香港市場競爭充分，鼓勵創新；內地監管主要目標是防範風險。
- **Examples**

> 同樣的保險，內地可能只要一百塊保費，香港要一千塊。但最終賠付時，香港可能賠一百萬，而內地一百塊的保費只賠一萬塊。因此不能單純從保費數字比較，而應從性價比角度評估。
> 講者母親在講者小時候為其購買了一份內地保險，約定在60歲時一次性給付12萬。在當時看來這筆錢還不錯，但隨著時間推移和通貨膨脹，這12萬的購買力已大幅下降，凸顯了固定保額保險抗通脹能力較弱的問題。

針對新香港人客戶的溝通策略與技巧

> 針對新香港人或潛在客戶的銷售溝通，不應採取強硬推銷（Hard Sale）的方式，而是要理解對方的處境和需求，建立信任，以顧問的角色提供幫助，從而達成銷售目的。

- **關鍵點**

    - 避免強硬推銷（Hard Sale），不要讓客戶覺得被貼上「銷售」標籤。
    - 鎖定客戶的生活場景，重新界定其需求和產品的性價比。
    - 強調自身產品的優勢，而非攻擊競品。
    - 理解新香港人客戶的優先次序，他們會先安頓生活、家庭、子女學校等，再考慮財務規劃。
    - 建立長期信任關係是關鍵，即使客戶當下不買，未來的需求仍會出現。

    - 溝通話術核心：「要想別人所想及所需」，先為客戶打好保障基礎，讓他們能更安心地處理其他生活事務。
- **講解**

  客戶，特別是剛到香港的新移民，會因為生活尚未安頓而拖延購買保險。這時不應放棄，而是要建立長期關係，在他們需要時提供幫助。溝通時，不應貶低其他產品，而是要專注於分析客戶的生活場景，闡明自己產品的優勢和性價比，讓客戶自行判斷。核心是將自己定位為幫助者而非推銷員，釐清客戶需求，為他們的生活建立保障。

- **註意事項**

- 銷售角色定位：我們的角色不是推銷員，而是幫助客戶釐清需求、建立全方位保障的顧問。

- 溝通方式：不踩低別人，而是鎖定客戶的生活場景，告訴他所需要的產品以及我們產品的優勢，讓他自己做決定。

- 建立長期關係：即使客戶暫時不買，也要建立長期關係，在生活上提供幫助，將「未來客戶」變成「現在客戶」。

- 理解客戶拖延原因：「新香港人」拖延購買保險，是因為有更優先的生活安頓事項（如住房、子女上學）需要處理，並非拒絕。

- 切入角度：從客戶角度出發，傳達「先打好保障底盤，才能更安心做其他事」的理念，讓對方建立信任。

- **特殊情況**

- 如果客戶因生活未安頓而拖延購買，應持續保持聯繫並提供生活上的幫助，建立長期關係，等待合適時機。

- 如果客戶對匯率風險感到擔憂，應詳細解釋不同貨幣產品的利弊，並明確告知匯兌損失的可能性，避免未來產生糾紛。

針對不同生活模式客戶的保險配置策略

> 根據客戶不同的生活和工作模式，應提供差異化的保險配置建議。主要分為長居香港的客戶和需要頻繁跨境往返的「空中飛人」或雙城生活客戶。

- **關鍵點**

    - 長居香港客戶：建議購買港幣和美元為主的產品，以匹配本地生活開銷並規避不必要的匯率風險。
    - 跨境生活客戶：採用「香港保險為主，內地保障為輔」的組合策略。
    - 香港保險部分：主要負責重大風險防範（如重疾）、資產增值（儲蓄分紅險）和高端醫療。
    - 內地保障部分：可附加消費型醫療險，或保留原有的社保、醫保，用於處理在內地發生的小病小痛。
    - 目標：實現大病到香港治療，小病在內地解決的全方位、無縫連接保障。
- **講解**

  對於主要在香港生活、工作穩定的客戶，建議配置以港幣和美元為主的產品，因為港幣與美元掛鉤，匯率風險較低，且能匹配其在港生活開銷。對於需要頻繁往返中港兩地，或全球飛的客戶，建議採用「香港保險為主，內地保障為輔」的策略。香港保險負責重大風險防範和資產增值（如重疾、儲蓄、高端醫療），同時可以附加或保留內地的醫療保險（如社保、醫保），用以應對小病小痛，實現全方位的無縫連接保障。

- **Examples**

> 一位家人在香港生活，但自己需要頻繁往返中港兩地工作的老闆或高管。他的保險規劃應該是：主力購買香港的重疾險、儲蓄險和高端醫療險，用以防範重大風險和實現資產增值；同時，保留其在內地的社保和醫保，若在內地遇到感冒發燒等小病，可以直接使用內地醫保解決，無需動用香港的高額保單。這樣既能覆蓋大病，也能便捷處理小病。

2026-01-07 新香港人財富與保障規劃技巧

2026-01-08 10:20:19

00:00:00 Speaker 1
這個階層的人士呢，也是一些比較大額或者說是一些比較吸引的客戶人群來的，大家可以把握機會，那如果這一群這個高淨值人士或者投資移民的這個類別裡面呢，這些人士大概都是一些中高年齡的人士了，屬於40到60歲了，都要累積一定的財富，那我們這個呢，不是一個絕對的數字，因為就是也有所謂的現在越來越多聽說的富二代，等等，那屬於我們一個市場的調查和觀察分析來的，那大概就是一些中年以上的人，那他們比較典型呢，就是內地的企業的主管啦，高管啦，甚至我知道也有很多上市公司的管理層負責人，那他們當然追求的就是資產的安全呢，和教育的問題，那我認識的有一位上市公司的一個投資移民的客戶呢，他是我的朋友，他不是客戶了，他是我的朋友，

00:00:58 Speaker 1
那他呢，來，主要就是為了她孩子來這邊讀書和升學的，那她孩子也非常厲害，現在在李寶春學院讀書的，那就是一個分享，那這樣子的話，他們呢，高進職人士，還有呢，再繼續詳細可以解釋一下，那什麼叫專才了，那比如說是有優秀人才入境計劃，科技人才的入境計劃和輸入內地人才的計劃，那其實都是一些港府呢，針對這個人手短缺啦，或者說科技發展啦，金融發展啦，等等，來引入一些。

00:01:36 Speaker 1
全球或者是主要是內地的一些專業人士，那到底有什麼不一樣呢？其實簡單的來概括的話，我們說專才呢，就是輸入內地人才的計劃，那它呢是隻限於內地的中國居民來報，就是報名和提交申請的，那呢，它需要有香港本地的僱主和他本人呢，是一同去提出，那也就意味著呢，他來到香港之前呢，就已經需要，獲得本地僱主的聘用，他要有一個就是公司的職位呢，他才可以去進行這個簽證的，那呢，這種是不設計分，就是沒有計分制，也沒有配額，所以呢，政府是公佈呢，每年呢，有接近一萬宗的申請。

00:02:24 Speaker 1
那還有一種呢，叫做優才，那他們呢是屬於優秀人才入境計劃，那是接受了全球優秀人才的報名，那包括經常我們看到一些什麼體育運動的冠軍啦，或者說各位的校長啦，也有一些是金融機構的負責人等等，他們也是很多使用這個優才計劃來入境的。申請人提出的時候，其實是有計分制度的人才清單。如果你符合人才清單裡面的一些專頁，也可以有加分，那他們是屬於計分制。

00:03:00 Speaker 1
獲得批准之前是沒有需要有僱主提名，所以自己想來就可以來了，只要你符合條件，分數夠高，那你就可以獲得申請。當然這個競爭是比較激烈的，因為它是有配

額，大概每年就是有4千個配額這樣子。那兩者呢，或者說是各種人才計劃呢，都是可以帶18歲以下的未成年子女和配偶過來的。那所以為什麼要講這個呢？是因為他們也屬於專業人士，也屬於收入比較高的人士，

00:03:32 Speaker 1
但是呢，他們也會帶著家庭和子女來，那所以他們呢，除了關心一些高額的保險配置之外呢，子女的讀書啊，教育啊，之後的一些傳承啊，以及家庭的保險配置之外呢，中國所需…這一類別的保險也是他們所需要的產品。還有就是年輕一族，很多帥哥美女認識的都是從這個計劃來的，就是來這裡香港讀書，這種我們稱為是港漂，也是最基本或者說是最划算的這種留學的計劃了，因為你只要你如果是碩士的話，很多都是讀一年，你只要交一年的學費，就可以從內地來香港讀書，讀完書以後就可以來香港讀書。

00:04:22 Speaker 1
可以在這裡申請工作的簽證，那完了在七年之後呢，也是可以成為香港的永久居民的，那其實一年的學費大概十幾二十萬，再加上生活費可能三十來四十萬呢，你就已經可以用短短一年的時間完成學業，然後呢，換取了香港的工作機會，然後之後呢，再可能換取香港的永久居民身份啊，和這個護照，那去世界各地旅遊都相當方便。那我知道。這對年輕人來說是相當的吸引力。

00:04:54 Speaker 1
現在港府也是越來越放寬了內地學生佔香港學生的國地，所以也會有越來越多的內地的年輕朋友是通過IANG的計劃來香港的。還是重申，因為很多我知道來香港讀書的年輕人，可能家境並不一定說是非常的殷實，但是他們是長久留在香港，也是在香港會生根發芽，

00:05:24 Speaker 1
比如說日後會結婚生子等等。所以這部分是屬於一種長線的一些客戶，也比較容易是建立一個長線關係的一種客戶來的。還有一種最基本的就是單成症，就是前往來團聚和家庭團聚的，但是他們有一個問題就是排隊的時間會比較長，三到十年都需要看香港的親屬的單保成分，以及獲批之前是否長期分居。

00:05:57 Speaker 1
那這一類的家庭團聚的對象呢，一般就是三十到五十歲左右的一些中青年，那他們呢，就是不會說是非常高收入人士的階層，但是呢，他們也是家庭需求為主，子女需求為主的一個需要了。那為什麼呢，我們要深入瞭解這個新香港人呢？因為呢，就是知道他們所需要的東西才知道身份其實只是一個入場，不是他們需求的源頭，那焦慮才是需求的源頭，就是說你有什麼樣的需要是因為你有什麼樣的擔心，那你提供給他的這個產品的對口才是他所需。

00:06:45 Speaker 1
就好像我很擔心，或者說我處在一個不安的環境下，你剛好提供給我一個幫忙，那我才是真真正正需要的，又或者說今天很冷啊，我很口渴很冷，你剛好一個轉身，你在後面遞給我一杯暖水，那我就是真正最需要你的這個關懷，那這個時候才是建立信任的關係了。其實我可以講一下什麼叫保險的原理和這個內容了，其實大家之前也應該接觸過的，就是保險的原理呢，就是風險在潛在損失有關的不確定性，那如果連同在風險當中令人憂慮的成分呢，就會形成對保險的渴望，那買保險其實不是白白花錢的對不對，就是買一個不確定性，

00:07:38 Speaker 1
買一個對將來的不確定性和不安全感，沒有安全感，那所以呢，這種商量就會讓大家提供保險所真正的價值了。那如果這樣的話，我們就要看一下他們到底有什麼樣的焦慮，有什麼樣的擔心，才能更好的去幫他們解決問題，建立信任。那首先一個呢，就是從內地或者從其他地方來以後呢，有身份上的轉變啦，比如說內地的戶口要取消啦，等等，或者說生活層面的改變啦，

00:08:11 Speaker 1
以前在內地已經很熟悉啦，去買東西啊，超市在哪裡啊，水電沒怎麼交啊，生活應該怎麼安排啊，子女在哪裡讀書，包括小朋友上學。是用一種什麼制度上學、校區、學區等等兩無執掌。可是來到香港，可能真是眼前一片黑。到底買個菜在哪裡買，都不一定知道。除了樓下的超市不是非常新鮮的菜，到底最好的菜，香港說的這麼新鮮、水靈靈的菜在哪裡可以買到呢？

00:08:46 Speaker 1
可能都不清楚，所以就是有這種焦慮了。有很多我知道來了以後，爸爸或者家庭的主要支柱可能也是會到處飛的。不一定是長期在香港，很多都是媽媽帶著寶寶或者小朋友在香港生活學習。其實對媽媽來說，生活的壓力或者生活環境的改變、適應的壓力也是非常的大。他們的焦慮之後，其實是可以。

00:09:19 Speaker 1
可以是你們的切入點來的。另一方面就是關係層。來到香港以後，以前鄰居或者在樓下花園認識的阿姨、叔叔、朋友，現在可能全都不認識了，都是陌生人了。這個時候你幫助他以後，你跟他建立的關係是很深層、很牢固的，也會讓他對你是非常的信任的。還有一種就是身份認同的改變。以前在內地，無論你是屬於什麼階層、什麼類別、什麼職業，

00:09:52 Speaker 1
大家對你已經非常瞭解了。可是來到香港以後，很多人會有一種感覺，我到底是誰呀？就很沒有安全感，也很陌生。所以也會要重新有一種心理和身份的認同。這個是需要非常非常長時間的。以前我也跟我的師妹分享過，其實你來香港讀書讀一

年，不是說你交了一年的水電煤，你就等於是香港人。你真是一個很精彩的人。你知道這個社會的運作啊，這個社會的規則是什麼樣子，

00:10:24 Speaker 1
再或者說你都沒有參加過工作，你沒有在這個社會參與過這種經營建設發展的話，不可以說是真正的香港人。所以這種身份認同呢，真的不是說在這裡生活過，交過租金，買過房子就叫做香港人，那不是的。那所以這種身份的認同呢，其實是很可以讓你有機會去帶領他，幫助他認識這個社會，那這種信任也是可以很長遠的。那我們就看一下各類移民的方面，

00:10:56 Speaker 1
或者說新香港人方面的這個全貌是什麼樣子的呢？我們剛剛講過了新投資移民的這個類別的朋友，當然就是一些比較中年齡為主通常很多都是為了孩子的教育過來的資產也是比較豐厚因為最起碼都要有3000萬存在一個政府的一個要求的計劃之內最起碼3000萬是一個基本的要求。

00:11:27 Speaker 1
還有就是上限，那就我沒有上限了大家聽到很多豪宅的買賣什麼的那都是一些投資移民的一些交易等等還有他們通常都是在內地做生意或者說是有自己的公司、高管、企業的負責人等等我們大概率看一下他們住生活的範圍都是一些比較豪宅的地段或者說比較一些甲級的寫字樓附近他們就是在中環或者說，灣仔半區，南宮或者說京中的也有不少朋友。

00:12:00 Speaker 1
另外住的話，就是九龍塘、九龍、潛水灣、或者說是啟德的一些新的豪宅等等都會有。那資產的話呢，他們當然就是比較多元化，而且呢，他們是會做很多類別的投資，不一定是在香港的，就是在世界各地可能都會有很多的投資，那你怎麼去了解他們呢，也可以通過這種資產的配置，多元化的建議等等呢，去接近他們的需要。那還有一種呢，他們的核心呢，除了增值，除了以前的這種不斷的累積財富之外呢，現在有一大筆的資金，那你當然要確保的是他的安全性和他的確定性。

00:12:42 Speaker 1
那他們的所需要的呢，就是資產分散的投資啦，而且呢，他們也需要貨幣多元化去保障他們的這個資產不被貶值啊，或者說甚至可以增值，那還有呢，就是子女的教育為主，還有就是資產的傳承啦。那如果他們來香港投資，香港的這個投資移民的這種香港的故事呢，他們為什麼來呢？呃，其實據我認識的，剛剛聽說，提及到的那位朋友，上市公司的一個負責人，

00:13:13 Speaker 1
他其實就是為了子女的教育，以及資產的分散。因為我們也講過了，就是內地有比較嚴格的資產管制，他並不希望會把所有的資產或者資金單一放在一個地區，那這

樣子的話是要規避單一市場的風險。就是很通俗的說了，其實雞蛋我們都不會放在一個籃子裡面。尋求資產的安全港，其實他們早前在加拿大也已經購買過房產了。

00:13:43 Speaker 1
近期的話，因為他們是在廣東省的，所以他們就是希望在香港生活等等是更加方便。所以也是安排了子女過來，他們的女兒是過來這邊讀書，很厲害的也考到立寶春學院。之後他們也是希望他去考到美國的學校的。貨幣的多元化配置等等，那這些就不多說了，都是一些對沖。還有一種就是身份的這個選擇，那就像我之前提到了，其實他們除了資金不一定是完完全全在香港以外呢，其實他們的身份呢，也不全在一個地方的，因為那個親戚呢，就是那位朋友呢，他在加拿大呢，好像也有一些身份上的就是認可的，就是所以他們是屬於很多錢，很多資金，很多財產，就是很多的資金。

00:14:39 Speaker 1
到處撒網，到處分佈，那所以呢，我們作為香港的一個業界呢，是可以從他們的投資分佈中呢，分一杯羹的，就是抓緊這些機遇和機會就可以了。那他們其實會有什麼樣的焦慮呢？當然就是過渡期的一些麻煩、瑣碎的事情是他們最害怕的。就比如說是除了資金鎖定在七年不可測製，就擔心資產的貶值也會影響他的身份。

00:15:12 Speaker 1
那有錢不能動，其實也會很擔心就是說，哎呀，我一直擺在這裡會不會一直的虧下去啊等等。沒有辦法抓住這種增值的機會。比如說現在股市很好，那你明明三千萬可能變成六千萬、九千萬，但是你現在可能就只有鎖定在某一個地方。那還有合規的繁瑣，比如說這麼大額的資金，他們來銀行開戶其實據我所知是非常的麻煩的。需要約2M去談啊、面談資金的來源證明啊。

00:15:42 Speaker 1
銀行開戶口的嚴格審查要提交很多很多的文件。還有就是證明比如說是因為香港銀行對洗錢的這方面的，審查事項，就要提交很多文件，至於也要很長很長的時間才可以真正的去開戶。那還有就是生活的落差，比如以前住很大的房子，住豪宅的，那現在如果是同樣的價錢在香港買的房子，那隻能是小很多了。而且社交圈歸零，也沒有什麼歸屬感，舉目無親算是有時候。

00:16:17 Speaker 1
那還有就是生活的便利性大打折扣等等。配偶能不能適應也是一個很大的問題。或者說其實是小朋友可不可以適應來到一個新的環境呢？比如說是從北方來的小朋友，我知道其實聽廣東話什麼都聽不懂的，他們也是非常的沮喪，也是很害怕上學。那其實這些適應性也是非常的，對他們來說是很頭痛的。那還有一種就是投資移民落地之後的焦慮是什麼？

00:16:49 Speaker 1
那子女教育路線其實不要說是本地或者是國際學校中間的搖擺，就是連國際學校在香港應該去怎麼選擇？到底需要哪些條件？小孩子的英語到底夠不過關、夠不過硬？他們都是非常缺乏見解和了解的。那我知道的這位朋友，他其實後來是找了留學的agent去幫他申請，那就是說處處都要靠人，處處都需要有人幫忙，這都是機遇。然後他們當初來到香港的時候，

00:17:21 Speaker 1
這位女士在哪裡可以做運動啊？找gym嗎？然後問我有沒有教練可以介紹？都要問啊，然後比如說開Wi-Fi，他也不知道怎麼開，或者說是電話卡要實名制，去哪裡弄都不知道，所有的東西都是眼前一片黑。而且這種投資移民，其實他們的客戶，他們在內地主要是做高管，你知道做高管其實很多的時間就是要放在，企業的發展瞭解企業和行業當中，其實並沒有很多的時間精力。

00:17:55 Speaker 1
去了解他的生活是什麼樣的狀況不要說是子女的教育、學習等等，其實他們的是有很多的錢，但是其實生活的時間是非常少的所以其實可以幫他們打點生活教他們去怎麼樣適應生活，也是非常可以取得他們信任的一個途徑，還有就是流動資產，鎖定性，剛剛講過了，跨境傳承的複雜性，因為其實兩地的法律和制度也都非常的不一樣，所以資產到底應該是如何傳給下一代呢？對他們來說其實也沒有一個。

00:18:29 Speaker 1
很確定性的一個答案，到底是在哪裡安排這筆資金呢？用什麼樣的方式可以傳給下一代？比如說他最近也在，諮詢教育基金等等的還有，這些傳承的基金等等，在瞭解這些的情況下，其實我們都是可以給他們去提供意見，是一個很好的一個機會機遇，那還有身份的認同感和歸屬感，我們剛剛都已經提過了，那其實在這裡可以再重複一下，就是大家有任何的疑問或者想要分享的案例，有趣的例子事情都可以在留言區留言，那最後我們的同事Desmond會幫大家去分享和了解解答的。

00:19:13 Speaker 1
那其實到最後也會把這份PowerPoint是用QR Code的形式去發給大家，那所以大家可以現在初步的作為一個瞭解，那所以最後再講解一下就是投資移民他們生成的恐懼，就像我剛剛講的，其實他們在內地很多都是，作為是負責人或者是領導人即使有在他們固定的領域和範圍內呢其實是有一點一手遮天的這種感覺是掌控為主領導為主的但是他們來到香港以後呢是有很多失控感陌生感不安全感那他們呃在習慣掌控呃這個生活之前你可以介入到他的生活裡面呃幫助他們那我們這裡也提到了其實你的。

00:20:04 Speaker 1
價值呢不是說要銷售產品或者馬上給他介紹什麼產品讓他馬上去買買買他其實更需要的是你對他的生活上呃意識上的幫助那如果這樣子的話他會覺得哎你幫助我重新

掌握了生活掌控了生活他拿到了他的主場的感覺的時候呢其實他之後的投資或者是購買呢呃，一定很順其自然的呢，就會想起你，想起這位雪中送炭的朋友，那所以這是我們接觸他們的機會。

00:20:39 Speaker 1
那下一個呢，我們就講過了，就是他們的最佳切入時機了，那比如說他們在資金鎖定啊，或者解凍的時候，到底應該怎麼做，或者說如果他們真的是以香港身份來納稅的時候，到底要怎麼交稅啊等等，去支援他們，然後再討論教育的時候，其實我知道呢，不管是他們也好，或者說任何一個階層也好，打開話匣子呢，子女孩子的生活教育呢，都是一個最好的途徑。因為他們就是規劃子女升學路徑的時候呢，他們肯定是不瞭解香港的學校，那他們以前可能連生活怎麼去生活的這個便利程度的這個情況都不瞭解的話，那更不可能會瞭解孩子的升學路。

00:21:25 Speaker 1
那所以與其讓他們去找升學agent去了解情況，倒不如我們自己做點功課，看看可不可以給他們提供有用的價值的信息，那讓他們可以更順暢的幫助子女的轉型。學留學升學等等，那現在還有一種就是資產宣報了，因為他們的這種大額的這種資產也是每年續簽的時候要申報，要檢視投資組合抗風險能力等等，這些都是你可以給他建議或者幫助他的時候，那生活的變化等等也是可以讓你在他的這個生活轉變時候參與進來，那他們就會覺得我在最需要的時候，

00:22:09 Speaker 1
你幫助過我，那以後有什麼事情我也還會再找你，就是屬於一種雙方互利的共贏的這種辦法，那所以就是整個過程大概就是從貨批簽證，然後來這邊續簽安家等等，這種適應性的一個生活了。第二類的人群，我們會講這種專才的，他們就是屬於中青年為主，大概就是30歲，高學歷，當然是以碩士和博士為主，因為就是這種專才，有些或者優才計劃是對一些收入在申請之前的收入也是有相當高的一個要求的，

00:22:57 Speaker 1
那比如說是優才計劃，我知道好像是之前的一年年薪來說在內地是要100萬以上，那所以他們也不是說剛剛畢業的同學，可能是有一定工作經歷的，那包括是在科技公司，最近就是聽的比較多，那前幾年的話是屬於地產公司，金融公司都是比較多的，那他們的年薪大概是，50萬、100萬、200萬，那收入高其實他們的開銷也是非常的大的，因為他們不像那種投資移民可能到處買房買地這種這麼誇張的投資，那他們其實也很大部分是租房子租的，那這種房租的開銷又不會住得太小，是不是這種收入也很難說是擠在一個很小的房子裡面，那如果是大一點的單位，其實在比如說半山中，

00:23:52 Speaker 1
換來說稍微大一點的6、7萬塊錢都是很基本的，那還有一個比如說是這種專業服

務來說，他們最犧牲的是什麼呢？就是時間了，他們的上班時間是非常的長的，那其實我們有時候說996了，就是早上9點上到晚上9點，一個星期工作6天，那這是前幾年提出來的，那現在呢更加更加牛馬的節奏呢，就是從早上0點做到第二天早上的0點，那現在呢更加牛馬的節奏呢，就是從早上0點做到第二天早上的0點，

00:24:22 Speaker 1
然後是工作七天，那這是一個玩笑啦，就是24乘以7的這種工作，這種工作的這個亮度，亮度非常的大這個意思，但是其實是我知道呢，有很多這種專才呢，就是從事金融啊，或者說就是在會計師事務所這種，他們很多呢，是晚上工作的，就是在北美啊，或者說是歐洲的時間，尤其是美國的時間吧，他們晚上呢，是要看美股啊，和美國的客戶開會啊，

00:25:22 Speaker 1
比較專業的分析，講求效率，因為他的時間真的是非常緊，也很習慣他們就是用數據來說話作為決策，因為他們都是從事專業的，比如說科技，金融等等，所以他們是很相信數字的，尤其是這種大數據時代，你就給他做好功課，那他對你來說是肯定深信不疑的。那核心的需求呢，他們其實並不是要多高的回報率或者說資產的增值啊等等，他們呢反而是講求時間效率，你最好直接給我交出來一二三個選擇，我ABC選完你就幫我去搞定，那他們就最喜歡這種了。

00:26:01 Speaker 1
那他們呢還有擔心的是什麼呢？就是比如說是高強度的工作了，決策上的疲勞，就是已經沒有時間除了工作以外再去看別的很多很多鋪天蓋地的內容和數據，回家也不想再做別的事情了，就是想抗疲，那所以呢，可望這種被安排好，被幫助選好的主要的一些產品遞到他面前，可能只有三份，只有兩份，你只要去拍板做決定就好。那他們就比較喜歡這種直接比較快捷的這種方式，那他們對擔心的是什麼呢？因為他們屬於高薪階層，就如果像是之前疫情的時候或者在疫情之後，

00:26:42 Speaker 1
經濟有一段，比較偉移的時候呢，其實這種裁員，對他們來說是非常大的影響和風險，隨時可能被裁員或者被迫調查、大幅減薪、動薪等等，那都是我們近些年在新聞經常聽到高薪人士或者專業人士所要面對的問題。那比如說是一家三口來了，那主要是靠一位先生或者一位媽媽，就一位女士在工作的話，那突然間家庭的緊張住，沒有了這種支持，那其實對他們來說打擊是非常非常大的。

00:27:20 Speaker 1
所以他們…拼命工作，拼命的去賺錢，多一點的財富積累，而且他們很多專才呢，其實我知道也是是為了孩子的讀書，因為在內地讀書就是非常的競爭非常大，非常卷的，用簡單的話來說，但是來到香港以後呢，是有另外一種的競爭，但是呢，是他們所接受，或者說，我知道他們是比較欣賞的一種競爭，開放式多元化的一種競爭方式，那所以香港的國際學校呢，也是。

00:27:50 Speaker 1
是想破頭，可以想要去進去的一個方式，所以他們呢，就是需要子女或者其他的安排也會有的，那還有一種呢，就是除了跨境資產啦，可能之前會在內地有置過房產啦，有一些資金的累積啊等等，這種需要安排，還有一種就是父母的照顧了，那因為可能很多專才優才呢，都是一家三口過來，那到底是長輩怎麼辦呢？他們很多呢，也是在內地的養老的情況。

00:28:22 Speaker 1
那醫療費用的跨縣之負啊，或者緊急情況之下，沒有辦法能馬上趕到身邊啊，照顧啊，等等這些需求呢，都是他們對生活上很沒有安全感的一種，其實之前我也知道過一位就是在銀行工作的分析員啊，他呢，就是從新疆過來的，疫情三年呢，其實他的父母呢，也一直在新疆生活，他都沒有辦法去回去照顧年邁的父母，也是讓他每天都比較壓抑和不安心的一個情況，那後來疫情解封之後，他就有把父母接過來這邊照顧，那所以他們的生活呢，就是也除了自己的專業這個情況之外呢，家庭的照顧呢，也是他們所要需要的一個部分，那還有就是稅務很複雜呢，比如說兩地稅務居民的身份啊，全球徵稅啊，等等這種缺乏可能某些專業的，

00:29:20 Speaker 1
領域的，或者是金融領域的一些知識的話呢，你也是可以幫他們去了解一個範疇。他們也很喜歡做一些數據的研究。有時候他有部分的人是什麼都怕被騙，好像什麼都要避防。所以你把一些數據或者一些內容給他的時候，他並不是一定會馬上相信你。他可能會研究很多，翻很多資料，很多對比，很多新聞去查什麼的。

00:29:55 Speaker 1
但是其實可以勸解他們就是要回歸本質的需求，需求的本質。因為你做的方案如果是交給他，可以滿足他的需要，然後聚焦核心風險的轉移。讓他知道其實很多生活的擔子是可以分給專業人士去幫你打理的。不需要事事都自己去賣心賣力或者說費神的話，其實他們也會覺得，舒服也會覺得安心。

00:30:27 Speaker 1
那之後呢，他在有什麼產品的需要，或者有什麼其他方面的需要呢，他也會馬上來找你去幫助他。那這也是建立信任，建立這個認識，或者說是建立一種情誼的一個好方法，好時機。那他們很擔心的，其實就像剛剛說的，他們買的產品或者說投資呢，不一定是以增值為目的。那他們所以擔心的呢，也不是說虧錢，而是很擔心呢，白忙一場。

00:30:59 Speaker 1
可能最後呢，就是時間花了，精神花了，但是呢，什麼都沒有落倒，就是說沒有達到他們的目的和需求。所以他們把時間和精力呢，其實看得比金錢的成本是更加重要的。最習慣的是高效率的解決，那最怕最怕就是陷入這種無休止的比較和糾結，那所以就我們的價值，我們的所以提供可以提供給他們的服務是什麼呢，不是陪著

他們一起去背書，去看字，去看數據，而是直接給出結論和最優選，那比如說就像剛剛講的，他沒有時間和精神看一大堆的數據和對比，你更不應該拿著Excel跟他一個一個的格子去做，

00:32:16 Speaker 1
但是給一兩個符合他的選擇，他會覺得你真的有在瞭解我，你可以從這麼多的產品裡面選出我最需要的東西，我最能幫助到我的東西，那我對你的信任就會大大的提高。所以這是專才的憂慮和解決辦法。到底我們會有什麼樣的時機去接觸到他們呢？其實職業變化或者說工作變化、身份變化。

00:32:47 Speaker 1
這種變化是讓人處在人生的十字路口最沒有安全感和最迷茫的時候。這種時候通常如果有人來幫助你或者說給你提供一些可行性的方案，這種是讓人最安心和最能感受到溫暖感受到幫助、建立信任的時機。第二個就是家庭的時候，比如說是結婚生子這種開心的事情你可以參與到裡面又或者說他買房子的時候你要給他建議即便你不是地產的Agent你可能有相熟Agent介紹給他。

00:33:19 Speaker 1
或者說是買房子你自己的見解經驗或者說相熟專業人士的見解經驗分享給他們他們也會在這個時候給你很多的信任投下一票。家庭責任還有負責，就像現在的激爭，需要高公感的受險和危急險保險來對沖風險等等這些都是你們可以你們更為專業的時候介入了。還有就是剛剛提到的就是小孩子讀書或者說小孩子的生活日常的生活永遠都是打開話匣的最好的萬能鑰匙。

00:33:53 Speaker 1
即便是兩位多麼陌生的人，即使他們的小朋友碰在一起，可能小朋友之間會一起玩，會sig a high，會high five，會在草地上跑一跑。其實兩位媽媽或者先生都會坐下來去開始聊聊天，馬上就可以從孩子聊到別的生活的部分，工作的部分。其實這個是建立關係一個最方便或者是最開心的一個時刻。還有就是稅務計劃。

00:34:24 Speaker 1
每年一月到三月都是報稅的季節，當然他們這種高收入人士也會有很大的納稅的負擔。會尋求一些稅務優化的安排，或者說有沒有一些可以幫助減少交稅扣稅的工具啊，那這些你們也是更為專業，可以提供給他們資訊和間接服務的時候。那還有就是風險提示啦，當然他們這麼忙啊996啊007啊，

00:34:54 Speaker 1
那這些身邊的健康的風險也是越來越多。瞭解情況之下呢，其實醫療方面的需求呢，也是他們急需的。那其實在講IANG之前呢，現在也差不多11點了，那我想呢，簡單先讓大家休息一下，我們大概在11點的時候呢，我們可以繼續講剩下的內容。有分享，有見解，可以在留言室留言，謝謝。

00:35:23 Speaker 2
謝謝Laura，我們一會11點鐘回來，中間不用遷到，不用遷走，所以大家可以喝一杯水，喝一杯咖啡，我們11點正回來，Laura也謝謝一下，喝一杯水。

00:36:35 Speaker 3
咳咳咳咳咳。

00:38:10 Speaker 3
咳咳咳。

00:40:19 Speaker 2
對，我們現在是小休時間嘛，所以就是沒有PPT，沒有聲音。好，現在已經十點鐘了，這個我們時間又交給Laura，我們進入我們下半節的課程，好嗎？交給你，Laura。

00:40:40 Speaker 1
好的，好的，歡迎回來。好，那我們回來了，然後呢，謝謝剛剛大家有一些提問在留言室呢，那我也看到了，那我們最後呢，會留五分鐘左右的時間呢，給Danceman跟大家去分享的，那還有一些大家有什麼建議和意見呢，也可以留在裡面哈，到最後呢，我們也會把這個PPT呢，留給大家，可以慢慢回去研究或者說是做一些學習，希望呢，對你們日後的工作呢，會有幫助，那也謝謝大家的支持。

00:41:16 Speaker 1
我剛剛看到呢，說我的這個喇叭呢，有一點點問題，那可能是因為我樓上呢，剛好有人在裝修，那所以呢，會有一點雜音在裡面，那現在我看呢，它是已經停止了，希望我們可以順利的把接下來一個小時的時間完成。我們剛剛講過了四大類別的新香港人他有什麼樣的真實的需求和一些困境我們接著就是非本地留學生計劃的成員部分，非本地留學生計劃就是一個非本地留學生計劃。

00:41:49 Speaker 1
大概要求就是要從本科之後的學歷本科以上的學歷來香港念書唸完了以後在香港是可以工作的工作滿七年就會有可以轉為永久居民的身份的機會其實是需要有公司去幫你簽證的因為畢業第一年是可以沒有工作沒有簽證是自動會延期一年的簽證。

00:42:20 Speaker 1
可是在一年之後需要有工作然後每一年兩年三年的續簽的時候是需要有公司，提出為你簽證，才會批准你的這個簽證的延期的。那他們大概這一類的成員呢，是20到30歲左右啦，因為都是從本科以後開始過來的。那本科如果18歲過來的話呢，畢業大概就是22、23歲的樣子。那剛剛畢業啦，或者工作，剛剛開始參與工作，

00:42:51 Speaker 1
那高學歷，但是呢，社會經驗很淺，資歷很淺。那所以呢，他們就是，也當然會對各種產品，對各種領域呢，都會是比較陌生的。那收入呢，就會處於上升期了。因

為呢，其實他們也屬於中高學歷的這種階層。收入一開始可能就是大概，可能一萬、兩萬啦，或者說某一些職業，可能好一點的有個兩、三萬。那但是他們呢，升職、升遷，就是升家人工的這種機會呢，

00:43:21 Speaker 1
其實是相當有潛力的。因為呢，他們很多都是，在一些跨國企業，或者說是科技企業。那最新我知道的就是，很多科技企業巨頭呢，來向我們說，其實他們很多都是內地的非本地留學生計劃成員的這種錄取是比較優先考慮的因為他們也懂普通話、懂內地的文化又在香港有一些學歷上的積累生活上有一點點的經驗所以這一部分同學其實在科技企業來說。

00:43:51 Speaker 1
尤其是內地過來的巨頭科技企業來說這種錄取是相當優先的所以他們之後的這種積累的潛力是相當的大好的，比較大部分當然也聽說過有一些家庭殷實的朋友是一來就買了房子，但他們有一些也是單位投資，其實大部分還是以租房為主的，所以流動性，居住的流動性很高，可能在學校附近這裡住一會兒，那裡住一會兒，又或者說是業主說我要收回房子了，你們就是又要搬家等等，所以生活的成本壓力是比較大，再加上生活開銷，

00:44:31 Speaker 1
從內地一過來，剛剛來香港的話，還是覺得生活的成本壓力是比較大，東西可能會覺得一下子覺得好貴，可能內地一杯奶茶十幾塊錢來到香港的話，可能都三四十塊錢也不在話下，那還有一種焦慮感會比較強了，就是要急於證明自己了，那也很擔心，就是說像我剛剛講的第一年你是可以沒有公司幫你去簽證，可是從第二年就是簽證開始，每一次的續簽，可能兩年，可能三年，

00:45:02 Speaker 1
中間會分為幾個階段，那每一個階段都是需要有公司來為你做簽證的續簽擔保的，那如果是突然間失業或者沒有工作的話，這個簽證可能就會失敗，那就會影響整個的七年計劃了，那還有就是核心需求呢，其實當然就不是什麼資產增值啊，投資啊等等，而是生存的安全網，一定要先保障自己的日常生活啦，然後就是能在香港如果有計劃做永久居民，

00:45:34 Speaker 1
過來香港的話呢，就是這七年一定要安全度過，那所以他們呢，主要就是醫療的需求會比較大了，其他的這個需求的話，比如說是生活啦，日後的一些子女安排等等呢，那是在日後的一個考慮，但是呢，但是呢，我在想就是說，其實這一部分的朋友呢，他的戒心呢是最低的，因為剛來都是一些學生的狀態，其實對社會不瞭解，也沒有那麼多的戒備心理，也不像說是一些投資移民或者高層，已經在別的地方累積了很多的社會和企業經驗，那他們其實有時候呢，我們會說是白紙一張，那來到這裡呢，其實建立關係呢，是最最最容易的，我記得我有一個師妹說，她剛來香港

的時候，她呢，第一次的這個電費呢，是收了700多塊錢，把她嚇一跳，因為她在內地呢，都是幾十幾十一百，就已經覺得電費很高了，但是呢，因為她700多一張的電費單，把她嚇一跳，

00:46:34 Speaker 1
然後他第一個打電話是給誰呢？舉目無親，他打電話的是幫他租房子的那個agent，而且當時他還不懂，他早上8點多打電話給別人。然後香港的朋友，其實很多agent是10點、11點才上班的，地產agent。打電話，那位agent還碎眼、輕鬆地說，啊怎麼回事？然後說700多塊錢太正常了，7000多也不在話下也很正常。一個家庭一、兩千的電費都是很常見的，然後卻安慰了他一番。

00:47:08 Speaker 1
那當時其實他是非常的迷茫，也是非常的想欲哭無淚的感覺。覺得好沒有安全感，怎麼什麼都不懂。其實不是說那個700有多大，而是這種不安全感。那在那個時候，他那份agent就是給他了非常大的安慰。然後他之後的租樓和買房子都有去找那位agent。所以我覺得這是一個非常非常好的案例，告訴大家其實學生借備薪資或者說培養資金，或者說IANG的朋友，雖然他們現在的資產不是很多。

00:47:42 Speaker 1
他們可以買到的產品不是很優厚的這種回報率，但是他們一定是潛力股或者說一定是你日後值得去交的一群客戶。我們不要輕視了這個群體，他們日後其實在香港他們的起飛的狀態和直線上升的速度是非常的快。日後等他們真的是有出息了、有成就了，你再去找他們的話就不那麼容易接觸到了。

00:48:12 Speaker 1
現在是你們最好的接入點和可以接觸到他們一個信任的機會，所以就不要忽略了這些學生成員、學生朋友。還有他們的焦慮當然就是醫療了，因為其實大家都知道現在就是公立醫院也會稍微收費了，但是這個不是很大的一筆收費，對他們來說並不是很擔心，但是最擔心的就是突然間有什麼重病、疾病，那你又不小心，就不能說是馬上回內地治療，因為還有學業在做。醫療保險、普通的醫療保險等等，都是你們可以去提供給他們的服務和幫助。

00:48:50 Speaker 1
收入當然就不穩定，甚至說是可能頭一兩年都沒有什麼收入，還要再給房租，不是月光族都已經是非常好了。所以收入不一定是很穩定或者很豐富，但是不要輕視了他們日後的收入，可能是一個很可觀的數字。那安全網不足就是像我剛剛提到的，非常沒有安全感。爸爸媽媽也不在身邊，突然間從可能如果來讀本科的話，高中畢業了，還在家裡本來是個小朋友的，突然間就要一夜之間面對一個完完全全陌生的環境。

00:49:24 Speaker 1
甚至有一些北方的同學是聽不懂廣東話的，那就更加的艱難了。有時候我們看一些小某書上的一些旅遊，其實是香港的一些同學拍的，那他們還會覺得說香港的比如說茶餐廳啊，他們的態度不好啊，去吃什麼東西，其實是不太瞭解香港的一些快速文化所造成的衝擊那你給他們的安慰或者給他們的一些支持心理上的支援安撫那都是他們是急需的一些可以帶來溫暖的內容。

00:49:59 Speaker 1
那還有就是他們有一種誤區，就是說我現在只是20多30歲啊，我買什麼保險啊，保險不都是中老年才買的嗎？那其實就是非常錯誤的一種理解，他覺得他現在身體健康，沒有需要有保障，收入也不是很多，還要拿閒錢去買保險嗎？那其實呢就錯失了一個黃金的窗口了。那就像以前就是買一些健康的保險，醫療的保險，其實當然告訴他們的是，越年輕買越便宜，每一年的年費也是越便宜，這種產品其實大家每一位在座的都會比我更瞭解，更清楚。

00:50:37 Speaker 1
那就是你到以後年長了，或者說是真的是身體不舒服的時候再拿買的話呢，那其實已經是晚了，或者來不及了。那所以他們的憂慮。市和資本是什麼呢？是年輕，所以年輕啊，趁年輕就是他們現在其實最能吸引住他們，最能讓他們覺得啊，其實，這是我有優勢的一個點，所以不管是醫療保險，或者是其他的一些投資，或者其他的一些保險也好，生活上的保險也好，都可以去告訴他們，不要覺得現在是不需要，是有需要的，等到真正有需要的時候，再來買就已經晚了，就後悔莫及了。

00:51:20 Speaker 1
還有一種就是單成正的家庭，他們剛剛提過了，可能多數都是可能一位香港的先生娶了一位內地的女士，然後就可能有孩子，可能沒有孩子，來香港都是以團聚為主的，然後配偶一方都是香港的永久居民，收入不算是很高，但是平平穩穩的，有一些儲蓄，價格也是比較敏感。因為我知道有很多我們所謂的C-Line也是這一部分的成員，他們其實對比價格的能力是相當的高，不要說是保險產品，這麼大額度，可能買個菜，買個橙子都可以知道哪一條街是便宜幾毛錢，他們是非常的厲害的，或者哪裡有便宜的，什麼時候有公展會，什麼時候有這種展銷會，他們可能比任何人都要清楚，優惠來說，他們是非常的著重的。

00:52:18 Speaker 1
所以你提供的，比如說是有些…適合他們的產品，又是有一些優惠或者說是覺得價格相對吸引，性價比很高的話呢，都是可以吸引到他們注意的一個點。那他們比較多的都是在一些發展新區啦，就是元朗啊，珍水圍啊，沙田啊，這種新城鎮，公屋居屋的這種生活圈子呢，也是相對比較固定，但是並不廣泛，就是相對安穩的一種生活的環境。那他們當然也就是重視家庭啦，因為都是以團聚為目的來過來的，然

後也很重視子女的教育，其實他們是任勞任怨，很能吃苦的一代人，那也為了下一代的教育啊等等呢，是付出了很多的。

00:53:04 Speaker 1
那核心需求呢，他們最需要的是什麼，當然不是一些高端的投資產品，高回報啊，高風險，絕對絕對不是他們需要的，他們呢，就是安安穩穩，高性價比的風險轉移，那比如說是子女啦，教育啦，醫療啦，養老啦，養老其實也是他們所要考慮的部分，因為其實大家都知道了，在香港來說是沒有一個養老的政府的長期安排，那除了生果金啊，中原啊等等，其他如果有一定的收入，的話，養老的部分真的就是靠自己年輕的積累和買一些保險產品，對日後的生活保障，那所以呢，其實他們來說，你告訴他，現在可能呢，不是你很急需的一個問題，不是急需解決的問題，可是你一定一定要為將來打算，因為不是高收入人士，不是高淨值家庭，那之後退休了以後怎麼辦呢，那就要交給保險，可能是有一些長期回報的，甚至甚至。

00:54:05 Speaker 1
我們聽到很多的是政府的年金等等，這些都是一些相關的產品，那我們可以從這個方向去給大家作為一個建議了。那他們的焦慮呢，當然就是剛剛提過啦，家庭啦，家庭的責任啦，有時候我知道是一位媽媽呢，又要負責丈夫的生活，因為丈夫出去要去賺錢。孩子的教育，有時候他們也不只是一個孩子，可能一兩個甚至三個孩子，那還有就是雙邊老人，大概有三四位老人要照顧等等。

00:54:36 Speaker 1
其實對他們來說也是身心疲憊，也沒有再有多餘的錢去請工人啦，或者說是請幫手等等。所以他們的生活呢，其實是有一定的壓力，又沒有很高的收入，所以更更更更需要保障的就是生活，不要有什麼突然間的失控和大額的救助。那還有就是生活的適應性呢，可能有一些剛來團聚的一些媽媽，或者說是甚至少部分的爸爸，其實不懂廣東話，或者英語的，因為像剛剛我說的留學生活優才，你不懂廣東話，你還可以用英語溝通，但是這一部分的單程證家庭其實。

00:55:16 Speaker 1
可能連英語也，這個溝通也不流利，只能用普通話，那所以他們的生活的交友圈子呢，或者是生活的空間呢，就會更為狹小，那對品質的要求呢，也不一定說是非常高，那就是真的是安安穩穩過日子是他們最大的需求了。那我們就可以以防範風險和防範大額突然，就是大額支出突然而來的大額支出為切入點呢，來告訴他們其實買保險呢，或者說是作為一種長期的規劃和打算呢，是有這個必要性的。

00:55:50 Speaker 1
那所以呢，就是講了他們的不同之處以後呢，我們都會來總結一下新香港人他們有什麼共同的點。所以呢，就從這個共同點出發，然後找出他們不同的點，去安排他們的這種，投資需求或者說是購買的需求，比如說他們都是全部打破了之前的一些

生活習慣，生活的圈子，然後要連根拔起重新，那無論是有錢的還是說是比較中層的生活，都是面臨一夜之間所有生活環境的改變，制度的改變，生活方式的改變。

00:56:29 Speaker 1
所以也會同時引起了一些比較恐懼啊，沒有安全感啊，就比較迷茫啊，不知所措啦，這種感覺，那信任度當然也是稀缺的，因為之前可能你無論是有錢沒錢，在內地可能有錢的老闆，小張小李你幫我處理一下嘛，那可能就有人幫你跑腿，幫你去處理，可是在這裡你找誰，除非你真的專門又請了一些助手對不對，那還有比如說在以前某個鄰居阿姨可以幫我幹什麼，某個鄰居叔叔是專門負責什麼的，幫我拿個快遞啊什麼的，那現在可能全部都是要靠自己，那信任度這種陌生感是很大的，那當然這個時候呢，任何時候，雪中送炭呢，都是最好的一個時機，那還有這種長期關係的建立了，其實如果長期在這裡生活，都是以拿永久居民身份為目的啊，

00:57:26 Speaker 1
或者說子女在這邊呢，又成立了家庭，需求都絕對不是一次性的，在每一個人生階段都會有不同的需求，我們都是可以提供不同的服務，不同的建議給他們，當然可以長大一種幾十年的關係。如果有多幾個這種客戶，每一個階段都有不同的安排，不同的需求的時候，我們自然工作也是會非常順利，也很容易展開的。所以從第一章總結，我們就可以從標籤到被理解。

00:57:59 Speaker 1
新香港人其實不是一個刻板的標籤，他不是覺得只是內地人來香港這麼簡單，他只是覺得他來買東西或者是來生活，而轉變我們的思維，轉變我們的思維是想他們所想及他們所需。所以你要作為一個是顧問的角色，幫手的角色，或者說是他們更成功的是他們的引路人。你可以在這個陌生的環境當中得到他們的信賴，

00:58:32 Speaker 1
然後幫助他們打開香港的生活，那你在他們的人生當中也肯定是不可或缺的一筆。那講到第二章呢，我們除了瞭解了四類香港人，四類新香港人和那個香港，比如說我們以前傳統客戶的不同之外呢，我們也要了解一下，其實新香港人呢，和MCV呢，也是有不一樣的。什麼叫MCV呢？我們經常講的是Mainland China Visitor，就是大陸來香港旅遊的遊客。那為什麼要了解這個呢？

00:59:03 Speaker 1
因為其實大陸遊客來香港買保險或者說大陸的朋友來香港買保險已經有非常長的歷史了也是非常非常非常大額的一個購買的一個金額但是我們一定要區分這種遊客和我們現在所想的這種新香港人我們剛剛提到的那四類新香港人他們是有很大很大的不一樣，如果你賣錯這個方向或者說你推銷錯的方向他們不但沒有信任還會覺得其實你根本不瞭解我。

00:59:34 Speaker 1
你為什麼要賣給我你為什麼要這樣勸服我你是不是有什麼目的不信任之餘還會把你列入他們不受歡迎的名單那這是我們最最最最不想見到的問題，那所以我們要了解你的客人其實是和這個遊客是非常不一樣的那我們就可以看看到底有什麼不同呢因為呢，不是來香港旅，他們是一種長期的交易，長期的建立關係，我們剛剛已經用了很長時間講過了，那比如說他們講話呢，跟他們的對話聊天呢，也是非常不一樣的這種關係，比如說你和一個返港遊客來看，他呢，是高資產，高收入，來了就買，他的目的性是很強的，來買重症就買重症，買了買危機就是買危機，投資就是投資，傳承就是傳承，他的目的性是很強的。

01:00:32 Speaker 1
拿著錢就過來買了，可是新香港人呢，他要對比，他要有對生活所需的這種一個階段，一個階段的這種瞭解，瞭解了之後，對每一個階段所有的需求作為一種安排，那就看，看似呢，相似，可是呢，建立信任的方式和對產品的理解呢，也是完全不同的，那比如說像訪客，他是怎麼樣，你來香港如果用遊客的這個簽證來的話，最多最多隻可以待七天對不對，那所以呢，香港來旅遊的話，一般就只有一到四天左右，就是一個大概率的，那可能現在政府公佈的可能一兩天的更短的時間的遊客為主了，那他們是怎麼樣，已經是看好產品就來的，現在有錢了，就要在香港做一個金融配置。

01:01:26 Speaker 1
我想需要什麼就直接過來簽單，這個產品快速比較，馬上就可以做決定開版，甚至其實他可能已經從其他途徑已經瞭解好，我最終最終就是要這一個產品，你馬上開單，我馬上簽名，就已經完成了，所以他們的後期的希望是不是很高的，就是簽完單就算了，不一定需要有一個長期的關係，可能他在需要產品的時候，他有很多相關的從業人員可以跟他接觸，他不一定可以跟你建立很深厚的關係，

01:02:00 Speaker 1
然後下一次也不一定說是會找你，也可能就是除了你真的很優秀跟他建立良好關係，否則的話他可能每一次買這種相關的產品，他都會從一種新的渠道去獲取新的服務，新的人員，新的對象人員，但是新香港人就不一樣了，我們就講過了，他如果真的是以永久居民身份為目的的話，那最起碼在7年裡面，長期的居住時間都是要在香港，生活的主要也是在香港。

01:02:31 Speaker 1
那可能如果有子女的話，那就更不用說，子女要上學的話，那肯定大本營就已經是在香港了。他的決策呢，是要在香港紮根，是要建立一個很完整，很具有保障性的生活體系，是一種全方位的保障。那信任來源呢，這種客戶呢，就比較好對立了，因為他是一種長期的打磨，長期的接觸。那購買邏輯，當然就是像我們剛剛講過

的，要比較聽你的建議，坐下來慢慢聊一下，去分析我到底需要什麼，去逐步推進。

01:03:02 Speaker 1
可能今天我看了三個產品，我不喜歡，那你再有第二個方案，再給我拿兩個產品。這兩個產品，那我可能有喜歡的就簽，還有是不喜歡，那你可能再也要給我拿第三個方案。那這種是要循序漸進的去建立關係的。那但是呢，一旦建立了關係呢，其實他們也是，就是客戶也很聰明，什麼麻煩了，我又要重新去信任。不如我去信我原來的人，那我就下次有什麼需求，我還是會找你的。那所以呢，要看清楚兩種客戶呢，它是有根本性的差異，那如果瞭解清楚了以後呢，

01:03:38 Speaker 1
那我們才可以對症下藥，就是找出針對性的一些產品的介紹。就比如，其實一個很簡單的例子，像返港旅客，你如果來香港的話，很多人第一站去哪裡啊？去廣東道哦。那去廣東道怎麼樣？去名店哦。幾萬塊錢，十幾萬，二十萬，三十萬一個包包。你是不是其實已經看好了，顏色，大小，配色，我全部都已經比Sales還清楚。我進去的店，我就告訴你，我就要這個。你配貨多少，我買。

01:04:11 Speaker 1
但是新加拿大人不是我，不可能天天去買寶寶。可能只說今天我買一個橙子，我在這個超市買。明年我買一個青菜，我也在這個超市買。我對比了以後，我發現原來這個超市真的所有的東西都比別的便宜，比別的新鮮。那我就會長期來這裡買。它又方便我，又知道我的需要，又能體貼我的需求。那我以後這個超市就肯定是我心裡面首選的超市。那它不是去廣東道，它是在它生活圈圈範圍內去一個選擇。

01:04:42 Speaker 1
所以我們建立的關係就不是一種像有各樣的短期關係，是一種長期關係。所以他們決策的時間雖然很長，也可能需要很緩慢，很多次來打磨、建立性感。但是一旦建立之後，這種關係是持續性的互動。所以我覺得我們作為一種銷售也好，還是作為一種工作也好，都是要放長目光去做。建立耐心，然後跟客戶建立一種長久的關係。才是一種比較健康的關係。

01:05:13 Speaker 1
那還有一個呢，就是當然是做錯事情啊，把遊客當成本地的這個香港人，新香港人，又或者說呢，把新香港人當成遊客，那我們推錯產品了，那當然就是賣不出去了，對不對？那好像說，像新香港人，他只是想買一顆菜，可是你非要賣個包包給他，那他怎麼會拿錢出來買呢？那所以呢，他們就是你要了解他們的需求，還是說了知己知彼，才能把握生機。

01:05:46 Speaker 1
那他們不是遊客，他們很可能是成為你未來的鄰居或者朋友。那這種長期的經歷關

係呢，才是一種健康的關係。那剛剛也講過了，兩者之間的差異，我們可以簡單看一看，就是在剛剛的內容已經都講過很多，那最後我們可以在QR Code的時候呢，把這個PPT拿回家，可以慢慢的對比，慢慢的去看。慢慢的看。建立信任之後，我們除了可以把它當朋友，當鄰居，還有最重要的就是解決他們的需求，幫助他們解決痛點，然後贏得信任。贏得信任以後，會進入他們的生活，進入他們的圈層。

01:06:28 Speaker 1
然後這裡簡單提一提的是，為什麼要進入一個圈層呢？就是除了和一個人保持一個關係，或者說建立一個信賴之後，他有他的圈層，他有他的朋友圈，那這種高收入，高淨值，高等教育出來的朋友圈一定不會差，對不對？那他們的朋友也有這方面的需要，和他們的需要也是非常的相似。比如說你今天某老闆買了一個房子，這個房子真是…對維多利亞面海非常的好，還非常的優惠，他的朋友會不會心動？會不會在他隔壁買一個？也想做鄰居是不是？那他會跟誰買呢？

01:07:12 Speaker 1
上次你的agent介紹的你的房子這麼好啊，那你可不可以把這個agent介紹給我，我也想買，或者說你這個保險產品很好，我投資回報這麼高，完全確確可以符合我投資移民的需求，你可不可以把這位保險公司的員工朋友介紹給我，那所以呢，你打開的不是一個人，而是一個圈層，是一個階層，是一個朋友圈，你進入到他們朋友圈了，也是你的一個朋友圈。成功的一把鑰匙，其實是我有一個同學，以前有個同學，他是在加拿大的，也是在一個很大的銀行的保險部工作。

01:07:52 Speaker 1
他之前想去做運動，他就跟他一位客戶去打高爾夫。然後我想說，哇，一個好高級的運動，要花好多錢。那他也無所謂，他說那就去運動一下吧。可是他真正的目的是什麼？是認識打高爾夫的其他的朋友。那他之後把這些朋友也變成了自己的客戶。那打高爾夫可能自己也是付出了一些學費，可是收穫呢，就真的是非常的開心了。

01:08:22 Speaker 1
那他現在的生活也是非常的好。那所以呢，我們進入的不是一個人的生活，而是一個圈層的階層的生活。還有一種就是中港保險的差異了，其實大家都是新香港人對不對，來到香港人生路不熟，像我剛剛講過的，無論是投資層沒有時間瞭解，又或者說是新來的同學沒有機會，沒有知識去了解，都沒有關係，其實人生路不熟，都有我們現在正在聽課的這些朋友，

01:08:54 Speaker 1
作為他們的指路人，我們可以提供給他們更多的建議。那為什麼其實要了解一下這種中港這種差異呢來做出正確的選擇呢其實呢就不是說是產品的對比更多的呢我們是要避免決策的失誤因為呢你不瞭解這個產品你買了以後發現比如說是我要買一個

醫療稿件可能我平時有事的時候就要去醫院那公立醫院真的要等很久那我可能需要去私家那去私家那我可能需要去。

01:09:32 Speaker 1
醫療的開支可是原來不瞭解產品買成了重疾那真的是要很高的門檻才會去賠的時候那這個時候就等於是做錯了決策然後造成了這種賠償或者是損失那所以這種呢是我們最不希望的那我們在做保險就是做出決策之前呢我們最重要的是什麼是根據自身的情況呢量身定做的就不要去跟隨別人說啊就，當然他不一定是適合你的，所以呢，就是避免了因為瞭解不足，或者甚至是做出了錯誤的瞭解，保障不到之餘呢，還會浪費了金錢，那其實我為什麼要告訴你們為什麼要了解產品，是因為避免推錯產品，對不對，你不瞭解他做出了錯誤的推，就是這種介紹或者說推銷的話，就是那他們在買錯了之後，那你覺得還能成為朋友嗎？

01:10:28 Speaker 1
還會有下一次的合作嗎？那所以我們就盡量盡量要避免做出錯誤的建議，然後還有就是理解成本和收益了，那當然其實香港的保險呢，通常的保費的額度是要大一點的，可是呢，保障是增加全面的，那內地呢，保險的費用雖然是比較低，但是呢，保障的範圍呢，也是比較有限的，那就好比說，內地的危急保險，其實是需要受保人在手術之後或者完成治療之後才會獲得賠償，那有一種感覺就是叫先付後償，就是如果病了的話要自己先給藥費，然後之後保險公司才會做出賠償，其實我知道的有一位遠房的親戚其實就是。

01:11:19 Speaker 1
很不幸的就是有癌症，那他之前去ICU了已經，就是要花差不多一百萬，但是家裡一下拿不出來這麼多錢，就四處去借，問親戚借，那最終是借到了，那才在最後的階段完成了整個治療，才拿到了賠償，但是如果是拿不到錢，借不到錢，那怎麼辦？那就沒得治療，所以這種在內地的保險，這種先付後賠，其實是會給病者或者他的家人帶來很大的壓力，但是在香港來說，我們的這個保險，只要是確診，就已經是可以成功啟動賠償，也沒有說要固定你的用途是什麼，就只要是治病就好了，然後另外香港的醫療保險，還有時報時銷，就是業界經常說出雲敏早熟，就是出院了以後，

01:12:19 Speaker 1
都不用給錢，直接出院，因為保險會公司會幫你做理賠去交給醫院，那讓受保人就可以更安心，或者說讓這個病者可以更安心的去治療，所以這為什麼有很多危急的或者是重疾的這種保險在香港是更受歡迎的，但是內地當然我們是有醫保啊等等這些配套的，都是很人性化的一種保障，但是呢，就是先付後賠的這個問題呢，是沒有辦法避免的。所以就是還是給大家有一些這個憂慮和壓力在裡面，然後避免被誤導了，當然就是我們作為從業者不可以單方面的去誇大某一個產品的優勢，除了在業界的這種道德準則來說，不應該這樣子誇大或者虛假宣傳，這種更是法律的灰色

地帶不能踩以外，我們其實要建立信心，建立關係呢，還是要從真誠出發，因為呢，關係一定是真誠才走得遠。

01:13:19 Speaker 1
你叫誇大，可能只是完成了一單半單，但是沒有意義，因為之後其實他每個人都不是傻瓜，他看了以後覺得不適合自己，下次也不會來找你。這種非常遠關係的建立是不利於我們職業生涯的發展，這是我們要避免的。然後還有一種就是可以教一下客戶，也可以讓你們更瞭解客戶的方法，就是去做一些評估，那比如說你居住地位是怎麼樣？像我們剛剛想的有一些優才捐才，那可能是帶小朋友來的，那就可能未來五年七年更長的時間，甚至一輩子都會留在香港生活，傳宗接代，但是有的可能是投資移民的老闆，他們其實不一定固定居住在香港，

01:14:10 Speaker 1
那可能拿了身份就會去別的國家，或者是還是回內地作為生活中心等等，那你要了解他，他到底希望把生活建立在什麼地方，那才有一個更好的安排和適應他們的需要，那工作地點也是相同，資金來源，這裡我們可以考慮一下，就是對一些大額的資金安排的話，尤其重要，因為比如說是買到了人民幣，

01:14:42 Speaker 1
因為它們主要是收入為人民幣，值錢或者公司在內地的話，它如果想說買一些美元的投資，要看美元升值還是貶值，盡量避免一種說是因為買了其他貨幣，而導致貨幣貶值帶來的損失，這樣子其實不是你的錯誤，但是這種損失它會把這種罪名架到你的身上，這樣子就帶來了一種無妄之災，就是你其實是為它好的，但是因為疏忽了這種貨幣兌換，

01:15:14 Speaker 1
或者外匯損失帶來的損失，其實客戶也是不願意見到，對你的這種長遠關係來說也是有不利之處的，還有家庭的安排，還有投資目標，到底是想長遠的增值高回報，還是純屬的保證資金的安全、威逼風險，還是說想只是要生活的保障，生活的安全，避免這種突發的大額支出，因為這種大額支出，一定付不來的錢，所以每一個投資的目標，或者說每一個生活的細節，每一個元素，我們都是瞭解清楚，才能有最好的安排，其實是沒有標準答案的，就像一個五角星，到底哪一個星星的角會長一點，哪一個更接近你的邊緣，它沒有標準答案，只有最適合你的方案，所以你們也要做多點功課，瞭解一下你的客戶，然後建立一種長期的這種關係。

01:16:12 Speaker 1
還有一種好處，就是香港的賠付，有點像我剛剛講過的，比如說是醫療、重疾這類的保險，在香港來說，先賠為主，一有什麼問題就可以啟動資金，但是在內地來說，先付後賠的一個情況，如果在醫療這一塊的話，對病者的壓力是比較大的。保費比較高，我覺得這個保費高，不一定只是從數字上看，就要從性價比上看，比如說同樣的保險，可能在內地只要一百塊，可是在香港要一千塊。

01:16:52 Speaker 1
可是最後賠付的是怎麼樣？可能香港賠付的是一百萬，但是內地一百塊，只是賠一萬塊。如果這樣子看的話，那什麼回報怎麼去比較呢？我們不可以從保費的單純數字上看。要從性價比去比較。還有一個叫做賠償能力。然後呢，就是賠償能力，香港也是比較高一點的，還有保費的比率啦，就是賠償度啦，賠償的額度，賠償的比例啦，那定價透明，其實定價透明也是很簡單可以理解的，就是在任何的網站，我們的產品是比較多元化，是比較完整的，都可以對比到價格。

01:17:42 Speaker 1
同事會問我們相關的業界，去call價格也是比較容易的。但是在內地就是一定要聊到很後面的階段，或者甚至已經簽了某些文件了，才會知道這個價格是什麼。那我覺得這種透明性也是會給客戶帶來信心的一個元素。所以我們可以去這個方面去著手，讓客戶去了解。還有一種就是香港的保險的優勢是在覆蓋的範圍就比較廣。無論身處世界何處，都是有一種保障隨行的感覺。

01:18:14 Speaker 1
那這種就很有安全感。比如香港人很喜歡出去旅遊。一年可能復活節、聖誕節、農曆新年，這種三種大假都會去旅遊的。可是旅遊的保險就是跟隨全球的話，那你就會很安心。無論在那邊是看病也好，還是怎麼樣都好。有一份保障真的是讓你的旅途是安心很多。那涵蓋內地的醫療方面，我們也有的。就是涵蓋內地的三甲醫院。都是符合國際監管的要求，也很適合這種跨境的生活，那我相信在座的各位呢，也一定是很瞭解這些相關的產品，也很瞭解現在這個產品到底是怎麼樣的一個賠付的方式，還有內地的保險呢，當然就主要是保險在內地範圍內的事情了，香港或者海外呢，可能某些部分的產品也會保，但是呢，保費就很低，那這種其實到底足不足以建立你去旅遊或者去海外生活的性格呢？

01:19:12 Speaker 1
這是有關係的，那還有一種就是本土的標準呢，主要都是要滿足當地的一些監管和生活要求，尤其是監管方面，就是中正監對保險產品的要求，賠付啊等等，都是有相當相當嚴格的條款，那如果不瞭解的話，也很容易就是說，啊，原來你買了這個保險，並不能滿足我對跨境生活的需要，那就有點浪費的支出。所以對香港人而言，就是新香港人而言，

01:19:43 Speaker 1
如果經常要出國、旅遊或者往返中國跨境的這種生活，全球保障是不能缺席的。還有就是貨幣的選擇了。我們剛剛講過了，其實在香港來說，貨幣的選擇是非常非常的多。因為有很多貨幣，比如說主要的有美元、港幣、日元。甚至我知道現在有一些保險產品，其實是有九種貨幣可以選擇的。如果客戶知道人民幣要貶值了，那我多買一點美金的產品。

01:20:17 Speaker 1
到時候除了賺了保險本來應該有的回報率，還可以賺到外匯的升值的空間。這一段的收益當然是很開心、雙贏的事情。但是這個也是我們剛剛提過的，就是在貨幣選擇上面一定要有正確的判斷。就不要說是買了產品，賺了回報，可是輸了匯率，這回也不會讓人不開心，所以建議大家在做貨幣選擇的時候，一定要多多做功課，也或者是讓你的客戶知道這一部分的匯兌風險，就不要說最後我明明可以有100塊錢收益，可是怎麼外匯沒了50，那他會把這損失的50就放在你的頭上了，那這就很不快。

01:21:05 Speaker 1
那還有一種貨幣的靈活轉變，還有對沖匯兌風險，分散單一貨幣貶值的風險，那這種選，就是我們剛剛都已經提到過，只是這種靈活性帶來給大家的問題，就是一定要多做功課，瞭解一下到底這個幣值對升值還是貶值有一部分的預判，而且一定要讓你的客戶知道這方面的風險，就不要把到時候的責任落在你的頭上了。謝謝大家的收看，我們下期再見。

01:21:35 Speaker 1
還有一種就是內地保險多數都只可以是買啦或者賠啦都是用人民幣計算的那就沒有匯兌風險但是呢也就沒有了這個貨幣對沖的這個需求或者說是幫助在這裡比如說人民幣會預判來說如果是會貶值的話那我們是不是應該買美元的產品但是在這方面的話內地就沒有相關的選擇那香港來說呢就是一個優勢了。那香港呢也沒有外匯管制啦資金流動也是很自由的所以呢也是適合呢多種貨幣的需求比如說是以後子女要出去海外留學啦去海外買房子啦那換定一部分的外匯那也是非常的方便也是有利於未來生活的需要的。

01:22:24 Speaker 1
還有一種就是回報潛力啦，那大家也應該很熟悉啦，全球資產配置啦，就香港買的保險，其實買美股啊，就美股基金啊，外面的各個市場的一些投資產品啊，或者期貨啊，都會有的，那儲蓄型保險呢，保額增長啦，也會透過紅利分配，那保額，也會隨時會隨著時間會增加，投資選擇呢，也有很多樣的股債啊，全部都可以去購買啊，等等，那當然內地保險也是受到規管啦，只可以買到內地的市場渠道，那最多我們聽說的就是保險公司經常投資就是內地A股市場了，那如果現在像A股市場好的時候，當然是好了，當然如果在選擇世道不是這麼好，經濟氣氛不是這麼好的時候呢，大家也會承擔這部分的風險或者是損失，那保額固定不變，

01:23:16 Speaker 1
其實這個抗中仗能力呢，就真的是，有可圈可點了，因為呢，其實在我小時候呢，我的媽媽呢，就給我買過，然後當時來說，保費我不知道，但是賠付條款說，在我人生不同階段都會有一些錢給到我，但是最大比那個是在我60歲的時候，會一次

性給我12萬，當時來說覺得還不錯，可是隨著時間的推移，現在我還沒有過得一半多一點點吧，這個12萬已經顯得不這麼起眼了，

01:23:52 Speaker 1
所以我已經不敢想像到我60歲的時候，這個12萬是有什麼樣的購買力，所以內地我覺得這個保險來說，抗通脹能力呢，其實是大家要小心的一個部分，然後就是保障，重保障就是輕投資，就是當然是保障，能保障是當然最開心最好的，但是呢，輕了投資的話，比如說在市場繁榮時，那其實大家呢，也是錯過了一些投資增長和盈利回報，也是錯過了一些投資增長和盈利回報，

01:24:24 Speaker 1
還有一種就是產品設計啦，比如說這個可以提一下你們的客戶，提一下你們的這個客戶朋友，就是香港保險是非常的靈活，尤其是對一些比如是想傳承的客戶，投資營業或者大額投資的這種客戶來說呢，就可以強調一下，因為呢，一張保單是可以分拆成很多份的，靈活傳承給不同的受益人，就不會有一些家族爭端啊，或者說這麼多後遺症啊，

01:25:24 Speaker 1
好像跟我有不愉快的事情發生，不好的事情發生，那我還是給他逼吧，可以去這樣改的，那其實就是可以隨你的心情或心願呢，去把保險分給你喜歡或者是希望他受益的人，那還有多次賠付機制，就是像危急啊，或者說一些大額產品呢，他保障多次，好多次，當然我們不希望復發的機會或者風險啦，但是但是買保險就是買不確定性對不對，那萬一萬一有復發或者什麼的情況的時候呢，其實他也是會照樣賠付的，照樣賠付，就是多次賠付的這個叫做。

01:26:02 Speaker 1
機制，但是內地產品就相對比較單一了，條款統一，可以發揮的空間就不是太多，那這種靈活性的安排呢，或者對家庭的變動啊，這種複雜性適應性呢，也是比較低的，那對標很單一了，主要都是滿足基本保障，那傳承財富呀，或者說是一些這種高回報投資啊，風險投資呢，這種應變能力呢，在內地保險市場上，就相對要弱一點了，所以呢，市場競爭方面呢，香港已經很成熟，很多元化，很完整，有時候我們會想說，為什麼香港保險這麼厲害，那主要就是太多我們的同行，我們太多精英在這裡了，那大家都很想發揮自己的熱度，所以呢，就倒逼保險業呢，其實要推銷，就是推出來呢，很多的這個保險產品去適應不同的人，

01:27:01 Speaker 1
那還有香港客戶呢，也有很多複雜的這種資產傳承需求了，當然資本市場已經發展了很多年，尤其是這種高端家庭的這種，或者說是現在新興的一些家族企業等等，他們對傳承和資產的流傳的這種要求呢，又有複雜性，又有高要求，那所以呢，也是逼我們就是發展了很多不同的產品呢，去適應他們，而且呢，其實監管導向也是

不一樣的。內地呢，主要是防範風險，但是香港呢，反而是鼓勵創新，所以呢，也會刺激到就是說業界呢，或者說帶動業界呢，會做出很多創新產品探索。

01:27:42 Speaker 1
那還有呢，就是，選擇產品呢，剛剛講過了，主要是看看對方到底是需求在哪裡呢，如果他是主要在香港生活的話呢，在香港有穩定工作呀，穩定生活圈呢，孩子在這邊呢，那主要呢，就是告訴他你可以買港幣和美元為主的這種產品，因為港幣美元掛鉤大家都知道了，就沒有一種大幅貶值或升值的這種空間，那所以呢，就是買港元美元就比較有保障。

01:28:13 Speaker 1
那他當然就是全球保障啦，匹配效率也比較高啦，那貨幣匹配呢，也是比較單一，也就避免不必要的匯率風險的發生。那另外一個呢，如果是他不是長期在香港生活的，就比如說是像我剛剛提到的例子，像投資移民啊，或者說一些老闆啊，高管啊，他其實叫空中飛人到處飛的，也可能是雙城生活，就比如說家人是在香港生活，可是他呢，要往返中港兩地的，那我們就可以在想說，除了香港的基本生活保障，比如說重疾啦，儲蓄風險啦，或者高端醫療啦，等等，

01:28:55 Speaker 1
負責重大風險防範，以及資產增值以外呢，我們還是可以要輔助呢，告訴他們可以附加一些內地醫療保險啊，消費型醫療啊，等等，那比如說是保留社保啦，或者內地醫保，比如說是無險三金啊，等等，三金無險啊，等等，這種內地原有的，已經，付出不一定要取消或者說是一種延續也或者說是一種更加多元化的一種保底。

01:29:25 Speaker 1
那所以就是主力是香港保險為主那輔助就是還有一些內地保障可以更全方位保護客戶那所以就是如果真的是他有大病就可以來香港治療作為一些重疾等，如果在小病就是小病小痛醫保可以負責的話那就可以在內地解決實現這種全方位無縫連接，還有一種我們做銷售時一種溝通技巧，

01:29:58 Speaker 1
其實你想要把你的東西推銷對方或者說告訴對方，不一定要去踩另一邊。我們其實如果只是去很負面告訴他這個不好這個不好，我的這個好，其實並不容易建立信任，因為對方只會覺得這種方式是我們很不喜歡的一種parcel的方式。我相信在座各位也不會是這種方式的了，大家都應該是很有經驗。其實你更應該告訴他的是鎖定他的生活場景，

01:30:29 Speaker 1
告訴他他所需要的是什麼，然後在他需要的情況下來重新界定他的需要的產品，給他建議給他方法，重新定義告訴他性價比是什麼，好處是什麼，我們不踩別人，而是去告訴他我們的優勢是什麼，讓他來決定，你會不會採用你的優勢。這個角色不

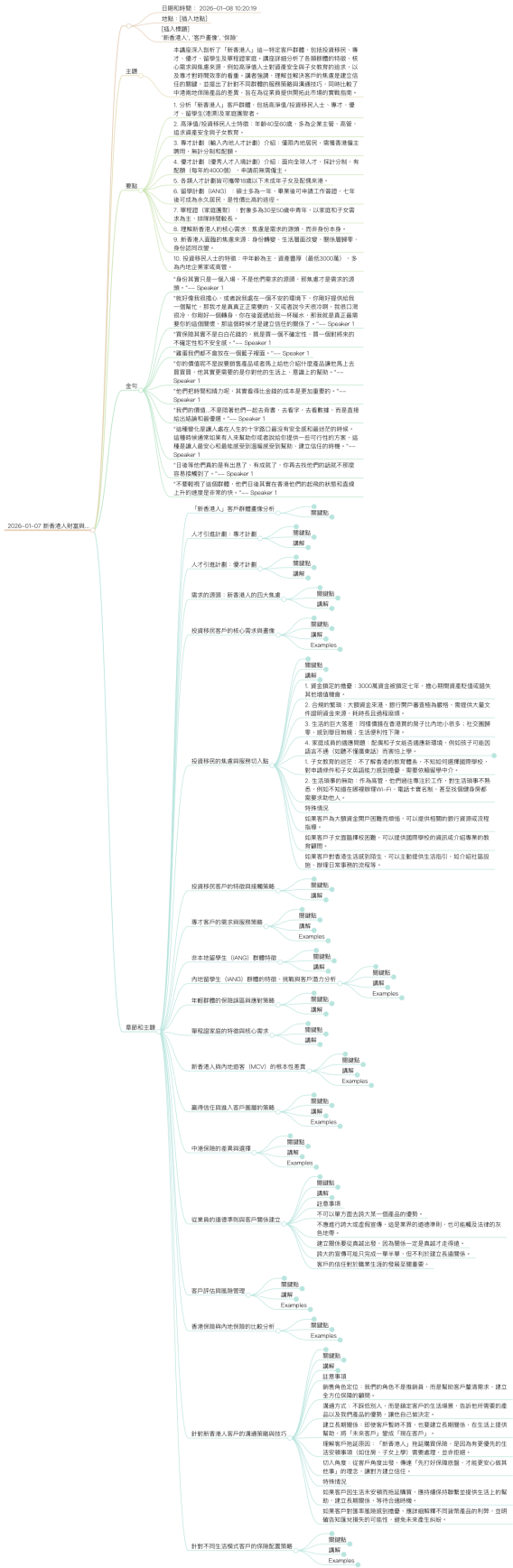
是推銷員，我們從來都不相信保險就是Hard Sale或者是Sales，我們不希望我們被這樣標籤，我們是在幫助客戶，釐清需求，幫助他們的需求，給他們的生活建立全方位保障，這是我們的目的。

01:31:14 Speaker 1
然後還有一種就是新香港人為什麼總是一直拖延總是不買呢因為呢就像我剛剛講的無論你是哪個階層來到香港都是從新一頁一切都會改變了那生活方面比如說我連買菜都不知道在哪買你讓我去買保險那所以他會拖延因為他覺得這個不是我最急需的那如果他也不是說拒絕不買他只是說我現在沒有時間你不要來想了，現在來找我去做重大決定我還沒有這個心情或時間精力那所以呢他不是拖延他只是呢把這個時間往後推那所以你不要放棄啊不要說你來香港啊那你不買那就算了吧拜拜不是這樣子的我們還是要建立長期關係你在生活煩惱我們剛剛講的這麼多人生迷茫時刻給他提供幫助那他日後呢有朝一日他還是會需要這種。

01:32:14 Speaker 1
保障，那他就會覺得，哦，其實我有信任的人能幫助我，那就把客戶從以後變成現在，因為呢，這種關係不是未來建立的，是現在就要建立，千萬不要以為他不買就是一種拒絕，那他的優先次序也很容易理解啦，當然是先安頓生活啦，作為家庭安排，比如說是裝修房子，買房子，還有子女學校，所有都要set down以後，那身份轉變啊等等，才會去考慮，財務規劃，那因為都是可能初期，都是會有錢可以應付得來，但後期安排呢，就是等他們set down以後再說了，那就像現在這個了，我先安頓好，以後再買，但是呢，我覺得我們不應放棄每個客戶，每一個成員，我們還是呢，從現在呢，就可以開始去了解需求。

01:33:07 Speaker 1
那這個也不多說了，剛剛已經講過了，在新時代，我們更好的就是因為你現在建立新生活，所以我需要先把保障底盤打好，這樣你才能更安心做其他事，這樣也是從他的角度去處罰，要想別人所想及所需，那才能讓別人有更安心的基礎，更好的強烈信任去讓你做這個事情。那因為今天的時間差不多了，現在已經11點55分了，那我還剩下5分鐘時間，我想交給Desmond分享或者去解答問題，PPT我們稍後會發給大家，有時間大家可在家學習，謝謝大家。

01:33:52 Speaker 2
謝謝Laura的分享，分享很詳細，這裡大家有問題的話，你可以在留言區裡面問，我們畫面有兩個二維碼，一個二維碼就是我們剛才的課件，你可以下載，還有我們的問卷。



2026-01-07 新香港人財富與...

日期和時間：2026-01-08 10:20:19

地點：[插入地點]

[插入標題]

'新香港人'，客戶畫像，'保險'

主題

本講座深入剖析了「新香港人」這一特定客戶群體，包括投資移民、專才、優才、留學生及單程證家庭。講座詳細分析了各類群體的特徵、核心需求與焦慮來源，例如高淨值人士對頂產安全與子女教育的追求，以及專才對時間效率的看重。講者強調，理解並解決客戶的焦慮是建立信任的關鍵。並提出了針對不同群體的服務策略與溝通技巧，同時比較了中港兩地保險產品的差異，旨在為從業員提供開拓此市場的實戰指南。

要點

1. 分析「新香港人」客戶群體，包括高淨值/投資移民人士、專才、優才、留學生(港澳)及家庭團聚者。
2. 高淨值/投資移民人士特徵：年齡40至60歲，多為企業主管、高管，追求資產安全與子女教育。
3. 專才計劃（輸入內地人才計劃）介紹：僅限內地居民，需獲香港僱主聘用，無計分制和配額。
4. 優才計劃（優秀人才入境計劃）介紹：面向全球人才，採計分制，有配額（每年約4000個），申請前無需僱主。
5. 各類人才計劃皆可攜帶地處以下未成年子女及配偶來港。
6. 留學計劃（IANG）：碩士多為一年，畢業後可申請工作簽證，七年後可成為永久居民，是性價比高的途徑。
7. 單程證（家庭團聚）：對象多為30至50歲中青年，以家庭和子女需求為主，排隊時間較長。
8. 理解新香港人的核心需求：焦慮是需求的源頭，而非身份本身。
9. 新香港人面臨的焦慮來源：身份轉變、生活層面改變、關係關鍵零、身份認同改變。
10. 投資移民人士的特徵：中年齡為主，資產豐厚（最低3000萬），多為內地企業家或高管。

金句

"身份其實只是一個入場，不是他們需求的源頭，那焦慮才是需求的源頭。"— Speaker 1

"就好像我很擔心，或者說我處在一個不安的環境下，你剛好提供給我一個幫忙，那我才是真真正正需要的，又或者說今天很冷啊，我很口渴很冷，你剛好一個轉身，你在後面遞給我一杯糖水，那我就是真正最需要你的這個關懷，那這個時候才是建立信任的關係了。"— Speaker 1

"買保險其實不是白白花錢的，我是買一個不確定性，買一個對將來的不確定性和不安全感。"— Speaker 1

"錢重我們都不會放在一個籃子裡面。"— Speaker 1

"你的價值就不是說要銷售產品或者馬上給他介紹什麼產品讓他馬上去買買買，他其實更需要的是你對他的生活上，意識上的幫助。"— Speaker 1

"他們把時間和精力呢，其實看得比金錢的成本是更加重要的。"— Speaker 1

"我們的價值，不是陪著他們一起去背書，去看數據，而是直接給出結論和最優勝。"— Speaker 1

"這種變化是讓人處在人生的十字路口最沒有安全感和最迷茫的時候，這種時候通常如果有人來幫助你或者說給你提供一些可行性的方案，這種是讓人最安心和最能感受到溫暖感受到幫助、建立信任的時機。"— Speaker 1

"日後等他們真的是有出息了，有成就了，你再去找他們的話就不那麼容易接觸到了。"— Speaker 1

"不要輕視了這個群體，他們日後其實在香港他們的起飛的狀態和直線上升的速度是非常的快。"— Speaker 1

章節和主題

- 「新香港人」客戶群體畫像分析
  - 關鍵點
- 人才引進計劃：專才計劃
  - 關鍵點
  - 講解
- 人才引進計劃：優才計劃
  - 關鍵點
  - 講解
- 需求的源頭：新香港人的巨大焦慮
  - 關鍵點
  - 講解
- 投資移民客戶的核心需求與畫像
  - 關鍵點
  - 講解
  - Examples
- 投資移民的焦慮與服務切入點
  - 關鍵點
  - 講解
  - 1. 資金鎖定的地壘：3000萬資金被鎖定七年，擔心期間資產貶值或錯失其他增值機會。
  - 2. 合規的繁瑣：大額資金來港，銀行開戶審查極為嚴格，需提供大量文件證明資金來源，耗時長且過程繁瑣。
  - 3. 生活的巨大落差：同樣價錢在香港買的房子比內地小很多；社交圈歸零，感到舉目無親；生活優利性下降。
  - 4. 家庭成員的適應問題：配偶和子女能否適應新環境，例如孩子可能因語言不通（如聽不懂廣東話）而害怕上學。
  - 1. 子女教育的迷茫：不了解香港的教育體系，不知如何選擇國際學校，對申請條件和子女英語能力感到擔憂，需要依賴留學中介。
  - 2. 生活瑣事的解決：作為高管，他們過往專注於工作，對生活瑣事不熟悉，例如不知道在哪裡辦理Wi-Fi、電話卡實名制，甚至找個健身房都需要求助他人。
  - 特殊情況
  - 如果客戶為大額資金開戶困難而煩惱，可以提供相關的銀行資源或流程指導。
  - 如果客戶子女選擇校困難，可以提供國際學校的資訊或介紹專業的教育顧問。
  - 如果客戶對香港生活感到陌生，可以主動提供生活指引，如介紹社區設施、辦理日常事務的流程等。
- 投資移民客戶的特徵與接觸策略
  - 關鍵點
  - 講解
- 專才客戶的需求與服務策略
  - 關鍵點
  - 講解
  - Examples
- 非本地留學生（IANG）群體特徵
  - 關鍵點
  - 講解
- 內地留學生（IANG）群體的特徵，挑戰與客戶潛力分析
  - 關鍵點
  - 講解
  - Examples
- 年輕群體的保險誤區與應對策略
  - 關鍵點
  - 講解
- 單程證家庭的特徵與核心需求
  - 關鍵點
  - 講解
- 新香港人與內地遊客（MCV）的根本性差異
  - 關鍵點
  - 講解
  - Examples
- 贏得信任與進入客戶圈關的策略
  - 關鍵點
  - 講解
  - Examples
- 中港保險的差異與選擇
  - 關鍵點
  - 講解
  - Examples
- 從業員的道德準則與客戶關係建立
  - 關鍵點
  - 講解
  - 註意事項
  - 不可以單方面去誇大某一個產品的優勢。
  - 不應進行誇大或虛假宣傳，這是業界的道德準則，也可能觸及法律的灰色地帶。
  - 建立關係要從真誠出發，因為關係一定是真誠才走得遠。
  - 誇大的宣傳可能只完成一單半單，但不利於建立長遠關係。
  - 客戶的信任對於職業生涯的發展至關重要。
- 客戶評估與風險管理
  - 關鍵點
  - 講解
  - Examples
- 香港保險與內地保險的比較分析
  - 關鍵點
  - Examples
- 針對新香港人客戶的溝通策略與技巧
  - 關鍵點
  - 講解
  - 註意事項
  - 銷售角色定位：我們的角色不是推銷員，而是幫助客戶釐清需求、建立全方位保障的顧問。
  - 溝通方式：不踩低別人，而是鎖定客戶的生活場景，告訴他所需要的產品以及我們產品的優勢，讓他自己做決定。
  - 建立長期關係：即使客戶暫時不買，也要建立長期關係，在生活上提供幫助，將「未來客戶」變成「現在客戶」。
  - 理解客戶拖延原因：「新香港人」推延購買保險，是因為有更優先的生活安頓事項（如住房、子女上學）需要處理，並非拒絕。
  - 切入角度：從客戶角度出發，傳達「先打好保障底盤，才能更安心做其他事」的理念，讓對方建立信任。
  - 特殊情況
  - 如果客戶因生活未安頓而拖延購買，應持續保持聯繫並提供生活上的幫助，建立長期關係，等待合適時機。
  - 如果客戶對匯率風險感到擔憂，應詳細解釋不同貨幣產品的利弊，並明確告知匯兌損失的可能性，避免未來產生糾紛。
- 針對不同生活模式客戶的保險配置策略
  - 關鍵點
  - 講解
  - Examples