2026-04-20 MPF101

> 日期和時間： 2026-04-20 14:31:02
> 地點：[插入地點]
> [插入標題]

`強積金（MPF）` `eMPF數位化` `退休缺口`

主題

本講座聚焦強積金（MPF）與eMPF數位化操作、考牌合規（四號牌、五號牌）、退休三支柱與缺口試算、基金轉換與風險溝通、Smart Advisor工具應用，以及EB團體保險交叉銷售策略。內容涵蓋供款與累積試算、客戶服務節奏、平台時效與文件要求、企業與個人轉化路徑、稅務扣減配套與ESG配置，協助前線以合規、流程化與數據化提升轉移與留存。

要點

1. 活動名稱：NPS分享會（內容圍繞強積金/MPF與相關工具、制度與支援）
2. 時間安排：活動進行至16:30左右；內容豐富，包含eMPF帶來的改變與機遇、香港登記MPF流程、Smart Advisor（積金智幫手）介紹、最新MPF資訊、公司支援、Employee Benefit團體保險、IES/IVS相關內容
3. 聯絡與主持：[Speaker 1]自我介紹，來自營業培訓及發展部，中心電話查詢；姓名為JOne；鼓勵現場隨時發問，現場有專業同事可解答
4. 考牌重點：強調必須盡快考『四號牌』，否則可能出現簽不到FF、無法處理自僱人士NPF簽署等問題；公司目標是『五牌在手』，以滿足不同客戶需要與目的
5. 投資相關牌照：若客戶要做投資，須具備『五號牌』；沒有五號牌則連基金相關內容都可能未必能講
6. 退休三支柱背景：世界銀行於1994年提出多支柱退休保障制度；香港強積金屬於第二支柱，在退休保障中扮演關鍵角色
7. 強積金推行時間：指出香港強積金在『2020年12月』開始推行（轉述講者口述時間點）
8. MPF覆蓋率與退休資金比例：MPF至65歲大約可覆蓋『三分一』的退休所需資金（現場答對者獲獎）
9. 供款機制與數字：每月『3000』元，分為僱主『1500』與僱員『1500』；提到政府可能會加但目前以『3000』作例

10. 年齡與累積示例：假設『25歲』開始工作至『65歲』，以不升不跌、實際供款估算；現場引導計算：『65-25』乘『3000』再乘『12』，要求『一個準確答案』

金句

- "五牌在手，當中客戶有唔同嘅需要同目的時，我哋先可以提供唔同嘅方案俾客戶。"-- [Speaker 1] 《NPS分享會開場與考牌重點說明》
- "要把顧客變成最好嘅朋友，朋友越嚟越多，轉介紹就自然會嚟。"-- Speaker 1 《講座現場發言》
- "eMPF唔係幫唔到你做生意，佢係減少你行政工夫，俾你有多啲時間做真服務。"-- Speaker 1
- "無論賺錢定蝕錢都要定時同客戶更新，因為你更新嘅時候，佢唔會鬧你。"-- Speaker 1
- "千祈唔好講你個人嘅睇法，要hold住公司嘅view。"-- Speaker 1
- "你同個客會傾偈嘅時候，一定要喺佢小朋友細嘅時候一早開始。"-- Speaker 1 《內部分享講座》
- "退休係香港人大多未做好的一個人生缺口，透過整合MPF，同步配合客戶理念的基金選擇，先把基礎打好，再談其他方案。"-- Speaker 1 《講座錄音內容》
- "當綠色箭嘴出現代表組合賺錢；紅色箭嘴落樓下就提醒仲有時間可以轉。"-- Speaker 1 《課堂講解》
- "工具幫你，但結果要你同客講清楚、講掂數。"-- Speaker 2 《內部講解流程時的強調》
- "風險承受能力唔係標籤，係幫客揀啱嘢嘅起點。"-- Speaker 1 《介紹資金智幫手風險評估與組合建議時》

章節和主題

強積金（MPF）與退休三支柱

> 世界銀行於1994年提出多支柱退休保障制度。香港的強積金屬於第二支柱，負責為在職人士建立退休儲備。講者指出香港強積金於『2020年12月』開始推行（依講者口述），並強調MPF並非退休的唯一來源，需配合其他層次的制度與個人安排。

- **關鍵點**
    - 世界銀行1994年提出多支柱退休保障制度
    - 香港MPF屬第二支柱，扮演退休保障中的重要角色
    - 講者口述：香港強積金在2020年12月開始推行

    - MPF至65歲大約可覆蓋三分一的退休所需資金，非完整退休解決方案
- **講解**

  講者由國際視角切入，引用世界銀行於1994年提出的多支柱退休保障框架，帶出香港強積金屬於第二支柱，並指出實務中市民的退休生活需要多來源支持。講者提醒不要以MPF作為唯一退休來源，因其覆蓋率大約三分之一，需配合其他資產與保障。

- **Examples**

> 講者提問現場：『MPF去到65歲時，可以幫你準備幾多percent？』現場答案為『三分一』並獲獎，強化受眾對覆蓋率的實際認知。

    - 提出問題引導聽眾思考MPF實際效能
    - 強化對三分一覆蓋率的記憶點
    - 以小獎勵提升互動與參與度
- **註意事項**
- 不要將MPF視為唯一退休來源，需配合個人投資與保險

MPF供款與累積試算

> 以25歲至65歲的工作生涯，按每月3000元（僱主1500、僱員1500），在『不升不跌』與以『實際供款』為前提，引導計算累積供款總額，強調要得出『一個準確答案』。

- **關鍵點**
    - 月供總額：3000（僱主1500 + 僱員1500）
    - 年期：65-25
    - 計算方式：年數 × 3000 × 12
    - 講者要求：提供精確數字，不可含糊
- **講解**

  講者以互動方式帶領試算，先釐清每月供款結構，再以年齡跨度與月供換算成年供，最後乘以年數，提醒以『實際供款』為基礎、不考慮投資升跌，以強化對基本盤（供款本金）的認知。

- **Examples**

> 問題：『65-25再乘3000再乘12到底係幾多錢？』現場有人答『八五萬』，講者要求『一個準確答案』，凸顯精確計算的重要。

    - 由聽眾先行心算或估算
    - 講者糾正：需精準計算，避免口算誤差對理財決策的影響

- **註意事項**
- 示範時需清晰標示前提（不升不跌、只算本金）
- 提醒與實際投資表現不同，避免受眾誤解為最終可得金額
- **特殊情況**
- 如果遇到投資市場波動，應如何與客戶解釋本金與投資回報的差異？以分離『供款本金』與『投資收益/損失』兩條線來說明。

考牌要求與合規經營

> 強調盡快取得『四號牌』與『五牌在手』的重要性。沒有四號牌會導致無法簽FF、無法為自僱人士處理NPF簽署，可能需要由同事代簽而導致收益和客戶歸屬問題。沒有五號牌則無法講投資，連基金也可能未必能講。

- **關鍵點**
    - 四號牌：與MPF簽署與服務相關的基本合規要求
    - 五號牌：涉及投資與基金講解所需的牌照
    - 五牌在手：公司建議的完整能力配置以滿足多元客需
- **講解**

  講者以實務風險說明考牌必要性：缺牌會影響簽署能力與客戶服務，甚至影響個人業績與客戶關係的歸屬。透過『五牌在手』倡議，建立全面服務能力，避免因合規限制而錯失機會。

- **Examples**

  > 無法簽FF、為自僱人士處理NPF簽署需找同事代簽，收益及客戶歸屬可能歸於代簽同事。

    - 以實例引導合規風險意識
    - 強化考牌緊迫性與必要性
- **註意事項**
- 內部合規審核前務必確認持牌情況
- 涉及投資內容的會談需確認五號牌是否齊備
- **特殊情況**
- 如果客戶臨時需要投資建議但現場同事無五號牌，應如何處理？安排具五號牌同事參與或改期，避免越權。

工具與流程：Smart Advisor（積金智幫手）與香港MPF登記流程

> 將示範Smart Advisor（MPF Smart Advisor，積金智幫手）的使用，以協助客戶諮詢與配置。同時介紹在香港如何登記或轉回一個MPF帳戶的整體業務流程。

- **關鍵點**
    - Smart Advisor功能與實務應用示範
    - 香港MPF登記/重啟/轉回流程講解
    - 以最新MPF資訊與公司支援配合工具落地
- **講解**

  透過實機或情境示範，讓參與者熟悉積金智幫手的操作要點；流程面則將客戶從諮詢、文件準備、登記到跟進的節點梳理，對應不同情境下的處理方式。

- **註意事項**
- 示範前確認參與者是否使用過，以便調整講解深度
- 流程講解時配合公司支援與最新政策資訊
- **特殊情況**
- 如果客戶已於他處持有MPF帳戶，如何處理轉移或合併？按監管流程與受託人要求準備文件並跟進時序。

最新MPF資訊、公司支援與IES/IVS

> 將提供最新強積金資訊與公司支援內容，涵蓋Employee Benefit團體保險。提到IES『有得揀』與IVS，現場詢問是否了解IVS，留待同事回應並尋找答案。

- **關鍵點**
    - 最新強積金政策/市場資訊更新
    - 公司支援與Employee Benefit團體保險方案
    - IES可選項目與IVS待解答
- **講解**

  以制度與市場變動為背景，結合公司資源支援顧問前線工作；對於IES與IVS，提示選擇與學習需求，並安排同事後續解答以確保資訊正確性。

- **註意事項**
- 對外發佈前需再次核對政策數字與條款
- 不明確的名詞（如IVS）需確認後再對客戶說明
- **特殊情況**
- 若客戶詢問IVS詳情，而現場資料不足，應如何處理？先記錄需求，承諾在具體時間內以email回覆官方資料連結與說明。

退休儲備缺口計算與實務溝通

> 以目標退休年齡至預期壽命期間的月度開支推算總需資產，扣除現有MPF與其他資產得到缺口；透過投資及儲蓄方案協助填補。講者以144萬現有MPF、月支出2萬至90歲為例，粗略需600萬；缺口=600萬-144萬=450萬。若月支出3萬，粗略需900萬；缺口=900萬-144萬=756萬（講者口誤稱625萬）。

- **關鍵點**
    - 確定時間範圍：由65歲至90歲（或依個人壽命假設）
    - 明確月支出：例如2萬或3萬
    - 估算總需資產：講者以簡化法對應600萬或900萬作示例
    - 扣除現有MPF結餘：示例為144萬
    - 得出退休缺口並制定補足方案：投資與儲蓄並行
    - 與客戶直接溝通缺口與解法，提供投資、儲蓄產品組合
- **講解**

  講者先以問題引導：『65歲有144萬夠唔夠退休？』再設定支出與年齡範圍，給出粗略所需600萬（每月2萬）或900萬（每月3萬）。接著計算缺口：600萬-144萬=450萬；900萬-144萬=756萬（口誤部分需更正）。然後引入行動方案：如投資與儲蓄，協助客戶填補缺口。講者強調直接詢問客戶如何籌措，以及以產品與組合管理配合。

- **Examples**

> 條件：現有MPF=144萬；65歲開始退休；目標支撐至90歲；月支出=2萬。講者給出粗略總需=600萬。退休缺口=600萬-144萬=450萬。

    - 確認年限與支出
    - 採用講者給定的粗略總需600萬
    - 計算缺口=600萬-144萬=450萬
    - 提出投資與儲蓄組合補足缺口

> 條件：現有MPF=144萬；月支出=3萬；講者給出粗略總需=900萬。正確缺口應為900萬-144萬=756萬（講者口誤說『625萬』）。

    - 採用講者給定的粗略總需900萬
    - 正確計算缺口=900萬-144萬=756萬
    - 指出口誤，提醒實務計算要核對數字
- **註意事項**
- 壽命假設需因人調整（講者以88歲男性、父親90幾歲為參考）
- 醫療與照護費用隨年齡上升，需在支出假設中考慮
- 使用粗略數時要避免口誤，向客戶出示清晰計算
- 同時運用投資與儲蓄工具，分散風險與提升累積效率
- 定期回顧組合與目標，隨市場與人生階段調整

MPF與eMPF數碼化與工具運用

> 介紹MPF覆蓋面、數碼化里程碑與工具；eMPF可處理基金轉換、資產調配與提取；AIA+可查閱但交易須在eMPF；顧問需熟悉AIPlus、Smart Advisor、MPF iPortal。

- **關鍵點**
    - 覆蓋面：現時約85%就業人口有不同保障計劃（含MPF/ORSO等）
    - eMPF功能：即時交易、基金更改、資產調配、提取；流程數碼化
    - 工具分工：AIA+查看；交易在eMPF；MPF iPortal用於簽單等
    - 員工自選安排（ECA）：2012年11月起可轉移現受僱與過往受僱期間之強制性供款至自選供款；無需經僱主
    - 轉移頻次：每個日曆年可轉出現受僱期間強制性供款；過往受僱期間強制性供款可轉；個人賬戶無限制
- **講解**

  講者以時間線敘述MPF制度與數碼平台演進，並強調熟悉公司工具與eMPF操作的重要性；以實務出發，說明AIA+與eMPF權限差異。員工自選安排的規則讓僱員在每個日曆年可操作轉移，提升主動管理能力。
- **Examples**

> 客戶欲更改基金配置或作資產調配，顧問應指導在eMPF進行交易；AIA+僅供查閱。

    - 登入eMPF
    - 選擇基金轉換或資產調配
    - 確認交易並保存記錄

> 僱員在同一日曆年內，對現受僱期間的強制性供款作一次轉出至自選供款；過往受僱期間累積供款亦可轉至自選供款；個人賬戶無限制。

    - 確認所屬供款類型
    - 檢查日曆年轉移次數
    - 提交轉移申請並確認落實

- **註意事項**
- 正確辨識平台權限：查閱在AIA+；交易在eMPF
- 教育客戶使用eMPF可節省行政時間，提升反應速度
- 轉移與交易需注意日曆年限制與供款類型
- 保存交易記錄以便季報或年報回顧
- 掌握工具（AIPlus、Smart Advisor、MPF iPortal）以提升服務效率

稅務優惠與配套（扣稅三項）

> 講者提到『扣稅三樣嘢』：MPF相關（講者口誤稱『NBF豁免稅性公告』，意指自願性供款可扣稅）、年金、醫療。以此作為退休與保障規劃的稅務配套工具。

- **關鍵點**
    - 扣稅範疇：MPF自願性供款、年金、醫療保
    - 於年度規劃中整合稅務與保障目標
    - 向客戶說明扣稅與長期配置的互補性
- **講解**

  在產品配置時，同步評估客戶稅階，建議相應的自願供款、年金與醫療產品，以達到稅務效率與風險保障的平衡。

- **Examples**

> 為有穩定收入客戶設計自願性供款上限內的配置，搭配年金與醫療保，於報稅季提供數據支持。

    - 評估客戶收入與稅階
    - 計算自願供款額度與年金、醫療保費
    - 優先使用可扣稅項目降低稅負，同時滿足退休與醫療保障
- **註意事項**
- 與客戶核對官方政策與額度，避免口誤或誤導
- 平衡現金流與長期鎖定的靈活性
- 確保文件齊備以便報稅與核對

客戶關係管理與服務節奏

> 強調售後服務頻率與品質：每季至少1次MPF回顧，若有保單年報再加1次，全年最少5次接觸；把顧客視為朋友以建立信任與轉介紹。

- **關鍵點**
    - 季檢：每季回顧MPF表現（1年4次）
    - 年檢：保單年度報告至少1次
    - 總接觸：起碼5次/年
    - 目標：強化信任、提升留存與轉介
- **講解**

  透過固定節奏，將市場波動與組合變動轉化為溝通契機，強化顧問價值感。結合數碼平台資料與報表，讓回顧更具體可行。

- **Examples**

  > Q1~Q4各一次MPF回顧；年末或保單周年提供年度報告與建議調整。

    - 提前安排會面
    - 準備eMPF與報表
    - 會後紀要與行動點追蹤
- **註意事項**
- 務必以數據與報表支撐建議
- 避免過度交易，聚焦長期目標
- 遇市場大幅波動時主動溝通，安撫與調整並行

個人投資調倉思路示例（非公司立場）

> 講者分享：見美股連升10幾日，將『美周基金』轉至保證/債券以鎖定利潤（lock profit）；若市場回調，計畫把部分比例轉回一般基金以捕捉波動收益。

- **關鍵點**
    - 順勢鎖利：上升後轉入較保守資產
    - 逢回調加倉：下行時逐步回補風險資產
    - 風險提示：個人策略，非公司立場，非每日頻繁調整
- **講解**

  以動態再平衡觀念示意：上行期降低風險敞口鎖定收益，下行期增加風險資產比例以期均值回歸收益。強調觀察頻繁但交易不必頻繁。

- **Examples**

> 連續上漲後把部分股票型基金轉入債券/保本基金；若後續回落，再把部分比例轉回股票型/均衡型基金。

    - 設定利潤與風險閾值
    - 按計劃分批執行
    - 持續監控與定期檢視
- **註意事項**
- 策略須配合客戶風險承受度與投資期
- 避免追漲殺跌，使用分批與比例控制
- 交易成本與時間點選擇影響結果

香港入息中位數與高收入行業概況

> 講者指出香港入息中位數約兩萬一，普遍在『兩萬鬆啲』至兩萬2之間。金融業、醫生、律師、老闆等類別的客戶收入通常遠高於入息中位數，形成MPF供款與稅務規劃的差異化需求。

- **關鍵點**
    - 入息中位數：兩萬一左右，『兩萬鬆啲』與兩萬1~2較常見
    - 高收入類別：金融、醫生、律師、老闆
    - 高收入客群更需要供款上限、扣稅方案與資產配置建議
- **講解**

  講者先建立市場與客群畫像，說明多數客戶落在中位數附近，但亦有明顯高收入族群。高收入族群對強積金供款上限、稅務效率、額外退休產品的敏感度更高，宜配合個案設計。

- **Examples**

> [Speaker 1]以月入三萬為例，僱主5%與僱員5%供款；原文提及『五30 5000唔盡』的描述，呼應供款上限現實情境。並可搭配年金、QEC等具扣稅優惠的產品。

    - 確認收入數字與供款比例
    - 檢查是否觸及上限並運用扣稅產品優化
    - 就高收入客戶補充額外退休安排
- **註意事項**
- 保留所有數字原樣呈現，不進行換算或四捨五入
- 高收入客戶需特別留意供款上限與扣稅策略
- 針對行業特性提供客製化資產配置建議

MPF的退休目標與提取規則

> MPF目的在於提供65歲退休後的生活保障，屬長期退休儲備。除65歲外，特定情況可提早提取，需按規定填表並提交證明文件。

- **關鍵點**
    - 退休年齡：65歲為標準；可年滿60歲提早退休
    - 特定提早提取情況：永久完全喪失行為能力、末期疾病、被護老院超過5000蚊等
    - 申請方式：eMPF平台下載表格，提交身分證明文件予受託人（原文稱EFF）
    - 多數人僅靠MPF未必足夠，應配合其他退休安排，如年金
- **講解**

  講者強調MPF為長期資金，建議先用年金現金流，待需要時再動用MPF，以維持退休期資金序列與彈性。亦提示程序路徑在eMPF以數碼化表單進行。

- **Examples**

> [Speaker 1]若已有年金，可先動用年金現金流；待年金用盡或需要時，再動用MPF賬戶，以保障退休資金的可持續性。

    - 評估年金現金流覆蓋度
    - 規劃MPF提取時點與金額
    - 留意法定提早提取條件與文件要求
- **註意事項**

- 年滿60歲提早退休需填表
- 涉及醫療 / 能力喪失的提早提取需醫療或法定證明
- 被護老院超過5000蚊屬可考慮提早提取的情況（保持原文金額）
- **特殊情況**
- 如果客戶年滿60歲且計劃提早退休，應如何處理？填寫eMPF提取表格並提交身份證明，確認受託人要求後安排提取。
- 如果客戶完全喪失行為能力，應如何處理？備妥法定與醫療證明，依eMPF流程申請提早提取。
- 如果客戶確診末期疾病，應如何處理？準備醫療證明文件，透過eMPF提交特別提取申請。
- 如果客戶被護老院超過5000蚊，應如何處理？提交相關證明與費用紀錄，按eMPF要求辦理提前提取。

eMPF平台與顧問的價值定位

> eMPF在九月加入後大幅數碼化程序，客戶可自助辦理，但顧問價值轉向關係經營、專業建議與流程優化，非被取代。

- **關鍵點**
    - eMPF減少行政工夫，使顧問能投放更多時間在規劃與服務
    - 顧問可協助註冊、檢視賬戶、基金表現、資產配置、整合權益
    - 轉A賬高可透過入機F10快速完成，無需紙本表格
    - eMPF提供App與網頁兩個使用路徑
- **講解**

  講者澄清市場對『顧問無價值』的誤解，強調eMPF只是行政平台。顧問應藉此加大觸客頻率與專業輸出，包括退休、教育、壽險、醫療等整體規劃，將自助平台轉化為服務入口。

- **Examples**

> [Speaker 1]與客戶一同註冊eMPF後，即時檢視其持有戶口與基金表現，提出管理建議，爭取轉A賬高並以F10流程完成。

    - 帶客戶完成註冊
    - 盤點所有受託人與基金持倉
    - 提出轉移與配置建議並執行
- **註意事項**

- 主動服務與話術：『冇人幫你管理就我幫你管理』
- 保持對eMPF操作熟練，避免無法回答客戶問題
- 以公司觀點對市況溝通，避免個人判斷帶來合規風險
- **特殊情況**
- 如果客戶未開通eMPF，如何處理？協助其註冊，之後即場檢視與優化賬戶配置。
- 如果客戶已有他人服務，如何處理？以額外服務與積極回應爭取信任，推動轉A賬高。

基金操作與轉換實務（cut off與策略）

> 講者分享在eMPF下的基金轉換經驗：無限次轉換、免手續費，常於cut off前依市況調整風險以鎖定收益。

- **關鍵點**
    - 轉換免手續費且無限次
    - 常見cut off在四點至四點半之間（原話提及『四點半之前cut off』、『4.4.8 4點』之口述），以當日市況決定是否轉換
    - 升市時把美洲基金轉至低風險基金以鎖利
    - 一次轉換約兩日完成的經驗分享
- **講解**

  此段屬個人實務分享，強調時點與風險調整的重要性。顧問應提醒客戶留意不同受託人cut off與執行時間可能差異，並做好風險披露。

- **Examples**

> [Speaker 1]觀察恆指走勢，若當日上升，於四點至四點半cut off前將美洲基金轉至低風險基金，以期鎖定漲幅；上次轉換約兩日完成。

    - 觀察市況與指數表現
    - 於cut off前下指令
    - 事後追蹤成交日與估值日，核對執行結果
- **註意事項**
- 不同受託人的cut off與估值規則或有差異，需事前確認
- 強調風險與時點無法保證結果，避免形成保證收益之表述
- 將操作紀錄留存以便與客戶對賬與復盤

- **特殊情況**
- 如果當日大跌，是否不轉？按講者習慣可能不轉，但需視客戶風險承受度與策略制定而定。
- 如果兩日內市場急變，如何處理？提前與客戶約定容忍區間與再平衡規則。

關係維繫與合規溝通

> 無論賺蝕都要主動更新，用公司觀點作為對外溝通基準，透過IC、email、市場觀點維繫，避免只在賺錢時聯絡。

- **關鍵點**
    - 投訴常見因由：蝕錢時覺得被忽視
    - 持續更新市場與持倉變化，舒緩客戶情緒
    - 以公司view為準，避免個人觀點導致合規風險
    - 利用IC、抽獎與活動保持觸點
- **講解**

  建立穩定的觸客節奏，將被動回應轉為主動管理，降低投訴與流失，並以制度化內容（公司觀點）控制合規風險。
- **Examples**

> [Speaker 1]就算冇賺錢都要update，因為基金係客戶自己根據風險評估揀的，顧問重點在於提供市場更新與安撫。

    - 建立固定更新頻率
    - 以公司研究觀點為主
    - 記錄客戶回饋並調整溝通節奏
- **註意事項**
- 保持固定溝通節奏
- 內容以公司觀點與合規語句呈現
- 記錄每次溝通避免爭議
- **特殊情況**
- 如果市場大跌，如何安撫？以數據與公司觀點說明，提出分段調整或長期視角。
- 如果客戶頻繁追問短線判斷，如何處理？重申風險與長線框架，避免提供帶有承諾性的指引。

工具與流程：AIPlus、IC、IIISPC、CRM、EFF、ECVD

> 公司提供多種工具支援顧問服務：AIPlus查資訊與金額、IC作為客戶互動、IIISPC與CRM作方案與關係管理、EFF工作方案與ECVD支援退休籌劃與流程。轉基金需至eMPF平台。

- **關鍵點**
    - AIPlus：可看多家基金資訊與賬面金額；現時轉基金須去eMPF
    - IC：定時資訊、比賽、抽獎，維繫客戶
    - IIISPC、CRM：方案設計與關係管理
    - EFF、ECVD：支援退休方案與流程化管理
- **講解**

  工具分工明確：資訊查詢、互動與營銷、方案設計、流程執行，各自配合eMPF行政化處理，形成端到端的顧問服務鏈。

- **Examples**

> [Speaker 1]用IC發送市場觀點與活動保持觸點；AIPlus查基金資訊；在eMPF執行轉換與整合；以IIISPC/CRM沉澱方案與關係；EFF/ECVD輔助退休方案落地。

    - 明確每一工具的定位
    - 建立標準流程模板
    - 在客戶會議中演示與教育，提升信任
- **註意事項**
- 工具權限與資料一致性需核對
- 操作前先自我演練，避免現場卡關
- 注意資料私隱與授權
- **特殊情況**
- 如果AIPlus與eMPF資料不一致，如何處理？以受託人與eMPF為準並開工單核對。
- 如果IC投遞失敗或被攔截，如何處理？改用多管道（SMS/電話/面談）補強。

平台時間線與商機：9月3日加入與全資行前景

> 講者指9月3日已加入平台，現正草擬『全資行』，預期很快推出，商機將爆炸性增長，需以優質服務承接。

- **關鍵點**
    - 日期：9月3日加入平台
    - 全資行：草擬中，將帶來大量客源與轉介
    - 核心：以優質服務接住增量需求，減少流失
- **講解**

  平台迭代意味著客源入口拓寬，顧問必須預先準備流程、話術與服務能力，才能在流量高峰時高效轉化。

- **Examples**

> [Speaker 1]優化註冊流程教學、常見問題回應、轉A賬高SOP；確保F10、eMPF操作熟練，現場演示不卡關。

    - 建立SOP與檢核表
    - 內部演練壓力測試
    - 設置客服與回訪節奏
- **註意事項**
- 提前準備SOP與話術
- 確保工具授權與賬號可用
- 以服務體驗為第一優先
- **特殊情況**
- 如果流量突增導致系統擁塞，如何處理？啟用備用時段與線下表單收件，事後集中上載。
- 如果客戶短期大量轉移導致跟進壓力，如何處理？分級管理高優先客戶，安排團隊分工與批次回訪。

退休儲備目標與缺口評估

> 以實際數字與個案對比說明退休目標與現況差距，並提出延後退休年數的調查結果，強調早規劃的重要。

- **關鍵點**
    - MPL只能解決約三分之一退休儲備
    - 平均退休儲備約200萬，但講者建議目標起碼600萬（以65歲退休為例）
    - 講者個例：未到65歲，戶口未有144萬，顯示差距大
    - 72%受訪者退休儲備不足，需延後退休12.8年

- **講解**

  講者以個人與調查數據相互印證：市場多數人儲備不足且需延後退休，個人現況亦未達標。設定600萬為保守門檻，導向需早規劃、持續投資與優化MPF/資產配置。

- **Examples**

> 若客戶於某年齡（講者舉例到15歲僅144萬的口徑，語境為階段性資產）僅有144萬，而退休目標需600萬，則缺口約450零萬（約450萬）。此數讓客戶直觀理解差距，進而按負擔能力設定階段性方案。

    - 確定退休目標金額（600萬）
    - 核對現有儲備（144萬）
    - 計算缺口（約450萬）
    - 依風險承受度與現金流設計投資與保障配置
    - 定期檢視調整
- **註意事項**
- 明確與客戶核定退休目標金額與時間點（如65歲、600萬）
- 以數據佐證（200萬均值、72%、12.8年）提高說服力
- 避免以個人喜好左右推薦，須依風險承受能力提供選項
- 持續追蹤與調整，配合人生事件（置業等）
- **特殊情況**
- 如果客戶接近退休且儲備嚴重不足，如何處理？建議提高儲蓄率、延後退休、強化穩健收益資產並壓縮非必要開支。
- 如果市場波動加劇影響目標進度，如何處理？採用分散配置與再平衡，視風險承受度適度增加防守資產比重。

子女海外教育費用規劃

> 比較美國與英國留學成本，提出本地本科+海外碩士的成本控制策略，強調越早準備越輕鬆。

- **關鍵點**

    - 美國頂尖院校學費約70,000–80,000美元/年；講者以70,000美元估算，並口述算式『七四廿九756萬』

    - 美國生活費常與學費相若，年總開支約140,000美元；4年合計講者以約400萬（港幣口徑）概算
    - 英國約60萬/年，三年制；碩士1年不夠10萬（講者口徑）
    - 策略：香港讀本科、英國讀碩士一年以控制成本
    - 及早開始儲備，避免在子女11–12歲才開始導致供款壓力
- **講解**

  講者以自身女兒（11歲、預期18歲升學）為例，說明美英成本差異，提出『本地本科+英國一年碩士』的性價比方案，並強調早規劃可分散資金壓力。

- **Examples**

> 學費70,000美元/年，生活費約70,000美元/年，合共約140,000美元/年；四年合共約560,000美元。講者以口徑概算為約400萬（港幣）。

    - 列出學費與生活費兩項主要開支
    - 乘以年期（4年）得到總額
    - 引導客戶按自身幣別與匯率調整
- **註意事項**
- 提前與客戶確認升學地區與學制年限
- 以實際數字建立儲蓄或投資目標
- 預留生活成本通脹與匯率波動緩衝
- **特殊情況**
- 如果子女最終選擇學費更高院校，如何處理？提前建立彈性預算與保險/教育金產品，並預留信用額度或短期流動性工具。

市場觀點與投資取態（AI與地域配置）

> 受訪者對智能科技與AI股看法正面，講者指出近期美股科技股強勢，並看好香港、北美、中國市場。

- **關鍵點**
    - 七成受訪者認同智能科技與Tech（AI、AI股）
    - 近期美股科技股上升強勁
    - 看好市場：香港、北美、中國；歐洲相對較弱
    - 講者有『四個月前double』的短期翻倍個案，提醒難以複製
- **講解**

以市場實況與受訪者取態作為背景，引導客戶理解成長主題（AI）與地域配置的重要性，同時提醒單一案例不可作為可複製策略依據。

- **Examples**

> 四個月前某個『double』機會，一萬變兩萬，但事後難捕捉，不能據此推斷未來策略。

    - 案件屬於事後觀察偏差
    - 應建立紀律化配置與風險管理
    - 避免將運氣事件制度化
- **註意事項**
- 以長期配置代替短期追逐行情
- 地域分散，避免單一市場風險
- 建立與客戶風險承受度相符的主題配置（如AI）
- **特殊情況**
- 如果客戶強烈要求追逐熱門題材，如何處理？設定倉位上限與風險預案，並強化風險揭示與止損機制。

基金銷售合規與客戶教育

> 銷售基金需遵循合規話術與流程，以客戶風險承受度為基礎，並強化資訊透明與教育。

- **關鍵點**
    - 基金價格可升可跌，非銀行存款，過往表現不代表將來表現
    - 產品選擇基於客戶風險承受能力，決策由客戶作出
    - 約65–66%投資者不知如何選基金
    - 可透過查看MPF、追蹤基金表現、聽財經新聞、看公司資訊（講者稱NBA資訊）提升判斷
- **講解**

  在推介基金時，應先完成風險評估與適配，並以事前告知與教育提升客戶決策質量，減少誤解與爭議。

- **Examples**

    1) 檢視現有MPF持倉與表現；2) 了解各基金風險與費用；3) 配置與目標對齊；4) 定期檢討與再平衡。
    - 以持倉盤點為起點

    - 建立風險—回報認知
    - 紀律化配置
    - 動態調整
- **註意事項**
- 完整風險揭示與合規話術必須覆蓋
- 提供選項而非指令，避免個人偏見
- 建立定期覆盤機制
- **特殊情況**
- 如果客戶對虧損極度敏感，如何處理？降低風險資產比重、設定波動承受區間、採取更穩健策略。

強積金（MPF）整合與資產配置優化

> 透過整合不同提供者的MPF帳戶，擴大基金選擇、簡化管理、提升組合效率，並以客戶風險屬性設計均衡配置。

- **關鍵點**
    - 整合可擴大選擇範圍、簡化管理流程、加快資產到位
    - 講者語境提及『冇錢單交易』『千個名轉過嚟就…好快落袋』
    - 可將A帳戶的保證基金與B帳戶的股票基金統一配置，更貼合均衡（balance）屬性
    - 上升市若持債券，相對升幅較小；需依時勢調整
    - 提供清晰圖像化缺口分析（MPF有幾多、需幾多、仲差幾多）
- **講解**

  先盤點各帳戶持倉與費用，再依風險屬性進行再配置，並用可視化工具溝通目標與進度，使客戶理解調整必要性。

- **Examples**

> A全保證、B全股，風險暴露不對稱；整合後按均衡型比例（如股票、債券、貨幣市場）重新配置以平滑波動。

    - 盤點與評估風險
    - 設定目標風險等級
    - 執行再配置
    - 持續監測
- **註意事項**

- 轉移與整合需注意行政時間與流程文件
- 向客戶說明費用結構與時點風險
- 配置需與市場環境與客戶目標相符
- **特殊情況**
- 如果市場處於大幅波動期，如何處理？採分批轉倉與時間分散，降低時點風險。

客戶關係管理與持續服務

> 定期與客戶做i，x（評估），配合人生階段變化調整方案；公司提供強大後勤與AI/EF/MBA投資支持。

- **關鍵點**
    - 首次簽單後亦需持續活動與覆盤
    - 一年內若出現置業等重大需求，提供不同方案
    - 公司後勤與科技能力強，利於長期服務
- **講解**

  以週期性評估維繫客戶關係，於重大事件前後調整資產與保障配置，提升服務價值。

- **Examples**

> 若客戶一年內需上樓，提前預留頭期與過橋安排，短久期工具與流動性管理優先。

    - 需求訪談與時間表確認
    - 資產流動性重配
    - 保障與現金流協調
- **註意事項**
- 建立周期性回顧節奏（如年度）
- 重大事件前做壓力測試與流動性準備
- 以公司科技與研究資源支撐建議
- **特殊情況**
- 如果客戶臨時需要大額資金，如何處理？評估贖回影響、啟用信貸備援、短期現金管理工具以減少機會成本。

ESG與綠色退休基金配置

> 以客戶價值與行業偏好為核心，提供ESG成分基金與綠色退休基金；對於具特定排除規則的資金（如主權基金、伊斯蘭基金），需避開軍火、污染等行業，確保投資選擇與客戶理念一致。

- **關鍵點**
    - ESG成分基金與綠色退休基金均可供選擇
    - 常見排除：軍火、嚴重污染等行業
    - 以客戶偏好建立基金池，提升接受度與持有黏性
    - 可配合可扣稅自願性供款，形成稅優與理念兼顧的配置
- **講解**

  講者指出不少客戶在投資時存在行業偏好與排除清單，顧問需事先辨識理念並提供相符的產品線（ESG/綠色/伊斯蘭等），以免違背客戶原則。

- **Examples**

> 客戶表示不投資軍火與高污染行業，顧問從產品清單篩出ESG與綠色基金，並排除相關行業曝險，建立長期退休組合。

    - 收集偏好→建立排除名單
    - 從平台篩選ESG/綠色產品
    - 以LPQ風險等級匹配資產權重
    - 說明費用與低收費基金方案
- **註意事項**
- 事前明確列出行業排除清單
- 對ESG與綠色標籤定義與篩選準則向客戶說明
- 留意不同受託人在ESG披露的一致性與可比性
- 兼顧費用與風險屬性，以免偏離LPQ結果
- **特殊情況**
- 如果客戶為伊斯蘭投資原則，如何處理？→採用符合伊斯蘭教法的基金清單，嚴格排除利息與特定行業

九隻低收費基金與動態資產SSO機制

> 講者強調九隻低收費基金中有兩隻採用動態資產（active）SSO機制，由專業團隊與智能系統支援，強調成本與效率。

- **關鍵點**
    - 九隻低收費基金
    - 其中兩隻採用動態資產active SSO機制
    - 由專業團隊與高效智能系統支援
- **講解**

  透過低費用產品組合與動態機制，提升長期滾存效率；需與客戶風險承受度匹配。

- **Examples**

> 以低收費指數型基金作核心，兩隻active SSO作戰術調整，降低總成本同時保有調整彈性。

    - 確定LPQ結果
    - 核心使用低費用基金
    - 邊際配置於active SSO以動態調整
    - 定期檢視費用與表現
- **註意事項**
- 費用率須透明告知
- 動態機制的調整頻率與風險需對客戶說明

退休規劃切入與MPF整合

> 以『創造需要—識別缺口—提出整合』為核心流程；多數客戶有2至3個以上MPF戶口，整合到eMPF平台後管理更有效率。

- **關鍵點**
    - 多數客戶擁有多個MPF戶口（通常2至3個以上）
    - 整合好處：行政簡化、資訊透明、調配便捷
    - 顧問可透過App即時協助查閱與整合
- **講解**

  退休是常見未被充分準備的缺口；先整合MPF再討論其他方案，能快速產生價值感。

- **Examples**

> 顧問協助安裝App、註冊eMPF、導入受託人資料、核對各戶口與持倉，完成整合後進行LPQ與基金篩選。

    - 確認是否已有eMPF賬戶
    - 若無，先開個人賬戶
    - 收集受託人與戶口編號
    - 完成整合後執行LPQ
    - 依風險調整配置
- **註意事項**
- 及時回顧市場資訊與再平衡計畫
- 建立定期檢視節點與通知
- **特殊情況**
- 如果客戶對提供資料猶豫，如何處理？→先展示自身eMPF操作流程與資料安全機制，建立信任後逐步收集必要資訊

eMPF與『智方便』註冊與操作

> eMPF支援以身份證與『智方便』註冊；網頁版與App版皆可，網頁版提供僱主/自僱/僱員用戶指南；電子申請約2個工作天完成。

- **關鍵點**
    - 可用身份證與『智方便』註冊
    - App版較快捷，網頁版有用戶手冊
    - 電子申請處理時間：約2個工作天
    - 大多數用戶以App提交，郵寄已罕見
- **講解**

  講者建議優先使用App版提升效率；若客戶未申請『智方便』，可到政府大樓機器申請。

- **Examples**

> 顧問與客戶同時開App，使用身份證+『智方便』流程，填寫手機與電郵，2個工作天內完成。

    - 確認客戶已有『智方便』
    - 引導身份選擇（僱員/自僱）
    - 上載證件並校驗OTP
    - 完成註冊並登入檢視賬戶
- **註意事項**

- 若客戶不熟悉網頁版，可先從App版入手
- 需備妥手機、電郵與身份證
- **特殊情況**
- 如果客戶未辦『智方便』如何處理？→引導至政府大樓機器或線上流程申請後再行註冊

App內操作：調配、時效與資訊透明

> eMPF App內可查看基金表現與安排，進行基金調配；雙方通話中同步操作即可完成提請；4:00前T+2、4:00後T+3（講者經驗）。

- **關鍵點**
    - App內查看表現、基金安排、變更狀態
    - 基金調配可電話同步完成
    - 時效：4:00前T+2、4:00後T+3（講者所知）
- **講解**

  電話中雙方對照圖示提交指令，流程簡化；完成後可用AIPlus查看變更狀態。

- **Examples**

  > 顧問與客戶在4:00前完成提交，講者經驗為T+2交收，若4:00後則T+3。

    - 鎖定目標基金與比例
    - 電話同步操作提交
    - 記錄提交時間對應交收日
    - 以AIPlus追蹤變更
- **註意事項**
- 提醒客戶時效規則與假期影響
- 保留操作截圖與提交紀錄
- **特殊情況**
- 如果提交在臨近4:00邊界如何處理？→預留緩衝時間，避免跨至T+3，必要時改至翌日早段提交

LPQ風險評估與A I Plus配合

> 完成LPQ（風險承受能力問卷）後，依風險等級篩選并推薦基金；AIPlus協助查看變更與狀態，提升服務透明度與效率。

- **關鍵點**
    - LPQ決定投資風格與權重
    - AIPlus可查看變更狀態與資料
    - 先做風險評估再談產品配置
- **講解**

  風險承受度是配置基礎；在整合後立即進行LPQ，有利於制定合適組合並提高合規性。

- **Examples**

  > LPQ結果為保守型，顧問將股票部位下調，增加債券或穩定基金比例。

    - 解釋LPQ結果
    - 設置資產比重
    - 設定再平衡與回顧頻率
- **註意事項**
- 保留LPQ紀錄與更新日期
- 在市場大變動時重新評估LPQ
- **特殊情況**
- 如果客戶實際行為與LPQ不一致如何處理？→進行適合度重申與書面確認，必要時重新測評

積金二號碼與多受託人賬戶管理

> 講者稱『積金二號碼』或『積金二號11個number』，對應不同受託人（如中銀、匯豐）之賬戶；辦理轉移/贖回需辨識相應編號。

- **關鍵點**
    - 積金二號碼對應多個受託人賬戶
    - 需核對各受託人之賬戶編號
    - 辦理轉移/贖回（surrender）需用對應編號
- **講解**

  集中管理時，逐一核實受託人與編號，避免作業錯誤或延誤。

- **Examples**

> 客戶在中銀與匯豐均有戶口，顧問核對相應積金二號碼後提交轉移表單至目標受託人。

    - 列出所有受託人與編號
    - 確認資產持倉
    - 對應編號填寫轉移申請
- **註意事項**
- 建立受託人清單與對應編號台帳
- 在App內核對顯示之賬戶信息
- **特殊情況**
- 如果客戶遺失相關編號如何處理？→透過eMPF查詢功能與身分驗證找回，必要時聯絡原受託人客服

eMML介面操作與帳戶管理

> 講者演示以Face ID快速登入eMML，查看與管理戶口，包括關閉帳戶、辨識八位數帳戶號碼，並建議學員開啟自己的eMML同步熟悉版面。

- **關鍵點**
    - 使用Face ID快速進入系統
    - 帳戶關閉操作後會跳至相關頁面
    - 頁面可見八位數帳戶號碼，可能存在多個帳戶號碼
    - 建議學員同步操作以熟悉版面
- **講解**

  講者以自身操作示範，說明如何在eMML中瀏覽與管理戶口，強調八位數帳戶號碼的重要性與可能存在多個號碼的情況。

- **Examples**

> 講者建議學員打開自己的eMML，透過Face ID快速登入，一起嘗試點擊各個版面，增加熟悉度。

    - 開啟eMML
    - 使用Face ID登入
    - 瀏覽帳戶頁面
    - 查看與記錄八位數帳戶號碼
- **註意事項**
- 留意帳戶頁面可能顯示多個八位數帳戶號碼，避免混淆

- 關閉帳戶後系統會跳轉，注意所到頁面資訊
- 建議操作時同步實作以提升熟悉度

強積金結餘與投資組合表現監察

> 介紹MPF總現金結餘概覽與投資組合表現指標，以綠色箭嘴代表賺錢、紅色箭嘴代表下跌，並分享市場時機把握與基金轉倉實例。

- **關鍵點**
    - 總現金結餘為重點關注的大數
    - 綠色箭嘴=組合賺錢；紅色箭嘴=下跌
    - 下跌時仍有時間轉換資產配置
    - 選時案例：於星期五前約一個禮拜前進行轉倉把握時機
- **講解**

  講者透過視覺指標協助快速判讀組合狀態，並強調在市場波動中可把握時間窗口進行配置調整。

- **Examples**

> [Speaker 1]表示曾於約一個禮拜之前把握時機轉倉，涉及一家銀行的美洲基金。記述中提到：『我記得嗰個美州基金繫大概兩萬八，跟住15號轉嘅；15號出嘅，我當其時講緊系大概五萬八，升翻到三日。』

    - 觀察組合表現與市場走勢
    - 在星期五前約一個禮拜前轉倉
    - 關鍵日期：15號轉、15號出
    - 數字節點：兩萬八、五萬八、升三日
- **註意事項**
- 重視總現金結餘與指標顏色判讀
- 在紅色箭嘴情境下評估是否需即時轉換
- 把握星期五前等時點與『一個禮拜前』的轉倉窗口
- **特殊情況**
- 如果綠色箭嘴轉為紅色箭嘴，如何應對？先評估風險承受度與基金波動，再決定是否轉換配置

AI主題基金與他行基金相對表現對比

> 講者比較AI相關基金與其他銀行基金在同時下跌與上升階段的表現差異：跌市時跌幅較小，升市時上升更強，並指出需配合風險狀況選擇合適基金。

- **關鍵點**
    - AI基金跌市跌幅較小
    - AI基金在升市上升更強
    - 需檢視基金performance與風險狀況
    - 根據風險匹配選擇合適基金
- **講解**

  透過不同時段相對表現的觀察，講者提出AI基金可能具備攻守兼備的特性，但仍須以風險狀況為依歸做選擇。

- **註意事項**
- 不可僅因短期表現而忽略風險對應
- 定期回顧基金performance與風險揭示文件
- **特殊情況**
- 如果同時下跌的市況中AI基金跌幅小於同類，如何調整？可視風險承受度進行逢低加碼或持有觀望

系統號碼結構：積金二、master number與trustee number

> 課堂中提到頁面會出現『積金二』號碼、master number底下有不同的trustee number，可在系統中查看。

- **關鍵點**
    - 識別『積金二』號碼
    - master number為上層號碼
    - master number下有多個trustee number
    - 可在指定頁面集中查看
- **講解**

  透過號碼層級結構理解賬戶與受託人對應關係，便於對應資料查找與操作。

- **註意事項**
- 操作時核對master number與trustee number的對應關係

授權中介人流程（強積金中介）

> 在系統內操作新增與授權中介人：進入強積金中介頁面，若顯示無名代表無人協助，需新增中介人並授權查看資料，然後下一步提交。

- **關鍵點**
    - 進入強積金中介頁面
    - 若顯示無名代表未有中介協助
    - 點選新增一個名以加入中介人
    - 授權中介人可查看資料
    - 完成後按下一步
- **講解**

  講者以實務經驗解說如何在系統中加入或授權中介人，以利後續管理與服務。

- **Examples**

> 當頁面顯示『冇名』時，代表無中介，需點選新增一個名加入中介人，並在授權中介人頁面賦權限以查看資料，再執行下一步。

    - 進入強積金中介頁
    - 檢查是否顯示無名
    - 新增中介人資料
    - 在『授權中介人』賦權限
    - 按下一步提交
- **註意事項**
- 確認授權範圍為查看資料
- 若系統已有名單，按流程調整與更新

EMBI與eMFF電子平台服務標準與時效

> EMBI服務標準：基金轉換一般2個工作天內完成；若於『四點後』提交，可能多1個工作天。紙本與電子申請在核實與處理時間上有差異；以eMFF遞交電子表格仍需提交『聲明及同意書』方可發佣。

- **關鍵點**
    - EMBI轉換時效：2個工作天內完成
    - 若在四點後提交，可能多1日
    - 紙本 vs 電子：核實與送交受託人耗時不同

    - eMFF電子表格仍需『聲明及同意書』
    - 未交聲明及同意書公司不發佣
- **講解**

  講者明確說明時效與合規文件要求，提醒即使走電子流程，必要的聲明與同意書仍不可或缺。

- **註意事項**
- 掌握遞交時間點（四點前後）
- 完成核實並送交至原受託人以啟動資金轉移
- 確保聲明及同意書齊備，避免佣金延誤
- **特殊情況**
- 如果遞交時間晚於四點，如何規劃？預留額外1個工作天，並及時通知客戶預期時程

即金易平台與聲明及同意書版本管理

> 即金易平台表格亦需『聲明及同意書』。表格路徑為agency.dot.net.mf下載，表格右下角版本號為『032 026』（三月份最後一輪）。須使用最新版本，否則可能需補填。

- **關鍵點**
    - 即金易平台同樣需聲明及同意書
    - 下載路徑：agency.dot.net.mf
    - 表格版本號：032 026
    - 務必使用網頁版最新版本
    - 舊版可能導致需重新填表
- **講解**

  對版本管理的強調在於保障流程順暢與佣金發放，避免因舊版表格而重覆作業。

- **Examples**

  > 使用右下角標示『032 026』版本（三月份最後一輪），避免舊版導致重填或扣款流程問題。

    - 至agency.dot.net.mf下載
    - 確認右下角版本號為032 026
    - 以最新PDF直接鍵入填寫

- **註意事項**
- 表格需以最新版本提交
- 未交聲明及同意書不會發放佣金

電子版流程更新：PDF鍵入與Email遞交

> [Speaker 2]說明可至Agency Corner下載PDF電子版表格，以打字方式填寫（PDF可鍵入），並由以往需收正本改為可透過email地址（AIA.com域名）遞交。

- **關鍵點**
    - 至Agency Corner下載PDF表格
    - PDF可直接打字填寫
    - 由收正本改為可用email提交
    - email地址為AIA.com域名（講者未完整口述）
- **講解**

  流程電子化降低紙本需求與郵寄時間，提升處理效率。

- **註意事項**
- 確保PDF填寫完整且符合最新版本
- 保留email遞交通知與回執以利追蹤

MEMS對接AIA之個案提示機制

> 若個案成功，MEMS會send number至AIA，於Agency Corner提示，如：客戶申請或ATO form已入AIA，但未收到顧問聯絡資料。

- **關鍵點**
    - 僅在case成功時觸發
    - MEMS將編號傳至AIA
    - Agency Corner會出現提示
    - 提示內容：客戶申請已入但缺聯絡資料
- **講解**

  此機制協助顧問補齊聯絡環節，避免因資訊不全而延誤後續服務。

- **Examples**

> 系統會顯示類似『人客叫Raymond Lam，收到application或ATO form入咗嚟AIA，但收唔到你嘅contact』的提示。

    - 登入Agency Corner
    - 查看提示
    - 補上聯絡資料或後續文件
- **註意事項**
- 定期巡查Agency Corner提示
- 及時補充聯絡信息避免延誤

Agency Corner『快信』管理與擴聲文件處理

> 於Agency Corner『快信』位置可見清單（例如顯示『19幾個』未攞擴聲的客戶），點入可見客戶資料與狀態（是否收過信、是否收過擴聲方），可選擇紙本或在iPOS獲取最新版本進行處理。

- **關鍵點**
    - 快信位置位於環島中間標示『快信』
    - 點入後顯示table列表
    - 可見未取擴聲客戶數量（例：19幾個）
    - 查看客戶是否收過信或擴聲方
    - 可用紙本或iPOS處理擴聲文件
- **講解**

  以『快信』集中管理未完成擴聲的客戶，提高跟進效率。
- **註意事項**
- 定期查看『快信』列表以即時跟進
- 優先使用iPOS獲取最新版本減少紙本往返
- **特殊情況**
- 如果客戶未收擴聲方，如何處理？透過iPOS即時下載最新擴聲文件並主動聯絡客戶完成簽收

iPods流程更新與concern copy遠端簽署

> iPods自2月13日取消個人單功能，現界面僅供查閱；若客戶未能面簽或未取貨車，可透過系統選號碼並發送concern version讓客戶遠端簽署，簽畢回傳即完成concern copy部分。

- **關鍵點**
    - 2月13日已cut走個人單功能
    - 現介面可能顯示個人/公司但僅供看（不是交單）
    - 未能面簽時可發送concern version遠端簽署
    - 客戶簽妥回傳即完成concern copy
- **講解**

  [Speaker 2]說明新流程：由面對面轉為可遠端concern，並反覆強調新介面為『看』。流程重點在於選號、發送、簽署、回傳四步。

- **Examples**

> 客戶長期未到（『狗年都見唔到』），業務在iPods選號後發送concern version；客戶簽畢回傳，系統完成concern copy記錄。

    - 登入iPods→選號
    - 發送concern version
    - 客戶簽署→回傳
    - 系統記錄完成concern copy
- **註意事項**
- 新介面現時非交單通道，避免誤用
- 確保客戶完成全部簽署項目後才視為完成concern copy
- 發送前確認聯絡方式（如WhatsApp）可達
- 保存已簽文件與發送紀錄以備查
- **特殊情況**
- 如果客戶長期未現身，如何處理？使用concern version讓客戶遠端簽署，完成concern copy。
- 如果系統界面顯示個人/公司但找不到交單入口，如何處理？此頁僅供查閱，改用指定流程發送concern文件。

send phone call機制與異議處理

> 扣單時未能即時說明，系統會發送send phone call（類WhatsApp聯絡）。若客戶回覆OK則完成；若回覆唔OK，會有同事通知負責人致電客戶溝通，達成共識後重新錄音。

- **關鍵點**

    - send phone call用於補充溝通
    - 客戶OK→流程完成
    - 客戶唔OK→通知負責同事回電→談妥後重錄音
    - eFM/資金局成案通知會同步提醒concern收妥
- **講解**

  [Speaker 2]強調『仲有機會畀你哋去再返工』，即對於客戶忘記或不同意的情況，仍可透過回電與重錄音修正。

- **Examples**

> 系統顯示客戶回覆唔OK；同事主動致電陳生，解釋內容，獲同意後重新錄音存檔。

    - 接到唔OK通知
    - 業務回電溝通
    - 客戶同意後重錄音
    - 更新系統記錄
- **註意事項**
- 保持回覆時效，避免客戶忘記內容
- 錄音內容需清晰覆核同意點
- 內外部溝通留痕（訊息、錄音）
- **特殊情況**
- 如果客戶長時間未回覆，如何處理？主動致電跟進，必要時安排再次發送與重錄音。

作業時間與批次提醒

> 每7個工作天進行一次check；講者稱『10』應該繫上個禮拜開始，今日會跌落第一批。成案後通常2 day內處理順利，最壞可至20 day，易致客戶忘記。

- **關鍵點**
    - 每7個工作天需check
    - 『10』上周開始，今日跌落第一批
    - 一般2 day完成；最差20 day
    - 易忘情況需要通知與重錄音
- **講解**

時間管理對交付與客戶體驗重要；透過批次『跌落』提醒與2/20天節奏掌握風險。

- **Examples**

> 案件拖至20 day，系統提醒業務，主動聯繫客戶補做必要動作與錄音。

    - 監控時間節點
    - 觸發提醒
    - 業務主動跟進
    - 完成補錄
- **註意事項**
- 維護7個工作天的常規check
- 對超過2 day的個案加強跟進
- 對逼近20 day的個案啟動預警
- **特殊情況**
- 如果批次大量『跌落』於同一日，如何處理？預先排程與分工，確保關鍵客戶優先跟進。

身份證要求更新

> 公司回應前線痛點：客戶過關或身份證操作困難，現已『唔使再用身份證』。

- **關鍵點**
    - 取消強制使用身份證流程
    - 屬公司與多位同事協作成果
- **講解**

  降低辦理門檻提升效率與客戶體驗。

- **註意事項**
- 確認新規範已覆蓋相關流程節點
- 與舊檔案要求區分管理

eMMP與AIPlus的客戶管理

> eMMP可管理account層公款、變更投資選項，便於管理FF戶口；務必協助客戶安裝與登入AIPlus以便自助管理與查看退休計劃與單據。

- **關鍵點**
    - eMMP：管理公款、投資選項、FF戶口
    - AIPlus：下載、登入、教學指引
    - 可在AIPlus連結退休計劃與單據
- **講解**

  [Speaker 1]提到在買單時順便教客戶下載AIPlus，降低後續支持成本。

- **Examples**

  > 買單時即協助客戶下載AIPlus、完成登入、示範查看退休計劃與單據。

    - 指導下載
    - 完成註冊/登入
    - 演示查詢功能
- **註意事項**
- 確保客戶能成功登入
- 提供簡單使用指南與PPT
- **特殊情況**
- 如果客戶無法安裝App，如何處理？提供替代的網頁入口或線上支援，後續再安排現場教學。

FPF Get Smart Myself（資金智幫手）核心功能

> 公司智能投資工具具三大功能：推薦投資組合、風險承受能力評估（1-5級：保守至進取）、DIY組合比較（Portfolio One/Two等）。可加入ESG/綠色基金或市場偏好，並比較參考投資與現有組合。

- **關鍵點**
    - 風險評估題組：5條問題判定風險類型
    - 風險級別：1至5，最高為進取型，最低為保守型
    - DIY組合比較：回報、風險、1年/5年表現
    - 可選ESG/綠色基金、地區策略（如美洲、香港）
    - 『其他人冇得check到』強調專屬性
- **講解**

透過快速風險評估與可視化比較，輔助客戶作出合適選擇。

- **Examples**

> Portfolio One（美股）對比Portfolio Two（美洲+香港基金），比較回報、風險、1年/5年表現。

  - 建立兩個組合
  - 拉出回報與風險圖表
  - 解讀過往表現
- **註意事項**
- 嚴格依客戶風險級別匹配基金（均衡型不得推進取型）
- 清晰披露回溯期間與風險衡量方法
- **特殊情況**
- 如果客戶風險偏好變動，如何處理？重新完成5題風險評估並調整組合。

MPF iPortal與Smartbook Advisor示範流程

> 於MPF iPortal可進入Smartbook Advisor示範模式；輸入姓名、出生日期，完成同意與登入；以5條問題判定風險能力。進取型可見所有基金；均衡型需在均衡以下基金中選擇。

- **關鍵點**
  - 示範模式供內部演練
  - 5題問卷快速評級
  - 基金可見性與可選性依風險級別而定
- **講解**

  縮短需求對焦時間，快速產生建議組合與限制清單。

- **註意事項**
- 示範與正式環境資料分離，避免誤操作

退休計算機與缺口管理

> 依客戶性別、年齡、目標退休年齡與生活水平（四級）計算退休期與缺口，自動拉取個人賬戶與MPF資料；示例：每月需要『兩萬三』，現有僅『千二蚊』，缺口『兩萬幾』；另『比較舒適』約『兩萬零蚊』/月。可建議增加基金供款、可選性供款、saving plan或e-math money填補缺口。

- **關鍵點**
    - 自動拉取現有資產數據
    - 四級生活水平（含基本、舒適）
    - 輸出每月需供款金額與缺口
    - 可連動多種產品補缺
- **講解**

  將目標金額轉化為月度行動，便於落地執行。

- **Examples**

> 客戶目標每月兩萬三，現時預期千二蚊，差額兩萬幾；設定為『比較舒適』時參考兩萬零蚊/月。

    - 輸入基本資料
    - 系統拉取現況資產
    - 選擇生活水平
    - 計算缺口與建議供款
- **註意事項**
- 確保數據拉取權限與準確性
- 對不同生活水平給出清晰假設
- **特殊情況**
- 如果客戶沒有MPF資料可拉取，如何處理？允許手動輸入現有資產與供款數據。

自選投資組合與定期報告

> 可自設Portfolio，新增基金、調整比重，輸出持倉與表現報告；示例持倉顯示8隻基金。可定期產出報告（5年/3年/1年回報、風險分析）。

- **關鍵點**
    - 自選基金與比重配置
    - 8隻基金持倉示例
    - 定期報告與比較現有NPF
- **講解**

  讓客戶清晰看到方案與現況差異，提升決策效率。

- **註意事項**

- 報告口徑一致（期間與風險指標）
- 保存歷史版本便於追蹤變更

後續物料與支援

> 將提供Excel、PPT、後單張、QF與電子版資源；若無問題交由同事講解最新FF資訊與支援，邀請『Kitty』出場。

- **關鍵點**
    - Excel含PI與電郵樣例
    - PPT供功能回看
    - QF可下發電子版
- **講解**

  提供標準化物料支援前線復用。

- **註意事項**
- 物料版本控管與更新頻率

香港MPF市場規模與成長

> 截至12月31日，MPF資產總值約一萬5000億，約10年前僅約7000億，十年間已翻倍。此規模意味著巨大的轉移與整合機會，對首年佣金（FIC）形成龐大池子。

- **關鍵點**
    - 資產總值：一萬5000億（精確表述）
    - 10年前資產：約7000億
    - 十年內翻倍成長，帶動開發空間
    - 整合轉移＋每年供款可帶來首年佣金次數FIC約100億的機會
- **講解**

  講者以具體數字對比當年入行時資產約7000億與現今一萬5000億，強調市場池子擴大與代理可捕捉的FIC。將目光放在資產轉移與新供款整合，形成可量化的佣金機會。

- **Examples**

> 由7000億增至一萬5000億，代理若鎖定資產轉移＋常態供款，可累積首年佣金次數FIC達100億。

    - 確定市場規模

    - 識別可轉移資產來源
    - 搭配每月供款形成持續入金
    - 估算FIC總量與個人可及份額
- **註意事項**
- 在與客戶對話中清晰引用一萬5000億與7000億等精確數字，增強說服力
- 將FIC約100億機會拆解至個人計畫與月度目標
- 強調數據更新至12月31日，避免時間資訊模糊

AIA在MPF市場的佔有率與機會

> AIA在MPF市場的market share約10%，意味著大量非AIA戶口可轉入，超過八成客戶未有AIA戶口。這直接對應代理的新增資產與佣金。

- **關鍵點**
    - AIA市場佔有率：約10%
    - 超過八成客戶並未持有AIA MPF戶口
    - 常見trustee包括HSBC、匯豐、Sun Life等
    - 客戶可能分散在多個trustee，利於整合轉移至AIA
- **講解**

  以低市佔搭配‘八成未入AIA’的空白市場為切入，配合渠道活動和現有名單精準開發。

- **Examples**

  > 現有拉單客戶在AIA已有保單但未開MPF，優先轉入以提升留存與交叉銷售。

    - 篩選現有名單
    - 在續保或年度檢視時切入MPF
    - 提供基金比較與費用透明度
    - 完成eMPF流程輔導
- **註意事項**
- 優先處理已建立信任的現有拉單客戶
- 準備對HSBC、匯豐、Sun Life等對手的比較論述與數據
- 設計轉入後的服務計畫提高留存
- **特殊情況**

- 如果客戶對原trustee有情感依賴，如何處理？提供客觀績效與費用比較，並以AIA的保留獎賞與服務體驗作補強

客戶結構與開發策略（新客、現有客、渠道活動）

> 將開發對象分為全新客戶、現有拉單客戶；配合行銷活動（卡show、區域walk show、Benz大型貨車巡展）擴大線索池；理財師每日面談目標3人（2新客＋1舊客review）。

- **關鍵點**
    - 每日面談目標：3位（2新客＋1舊客）
    - 卡show / walk show / Benz巡展等活動導流
    - 在續保、年度review時切入MPF
    - 一站式處理客戶所有與錢相關的問題
- **講解**

  以固定節奏（每日3面談）配合活動觸點，形成穩定漏斗；在保單節點自然引入MPF話題，提高轉換。

- **Examples**

> 對已滿1年的保單客戶進行需求更新（轉工、結婚、生育等），同步討論MPF配置與整合。

    - 設定年度回顧名單
    - 識別人生事件變動
    - 連結保障與退休配置調整
    - 提出整合與基金建議
- **註意事項**
- 活動前準備好即場諮詢物料與eMPF教學
- 每日面談KPI落地與追蹤
- 把MPF納入標準review流程
- **特殊情況**
- 如果活動現場客流不足，如何補救？啟動現有客戶轉介紹與社群觸達，安排後續1對1諮詢

分客群溝通：年輕族群、中年族群、銀髮族

> 依年齡與資產狀況分層溝通：年輕族群（約25歲初入職場）強調MPF與trustee知識；中年族群（工作10–20年，戶口約30萬或40萬）著力資產整合（3–5個戶口）；銀髮族則聚焦風險下調與保本傾向。

- **關鍵點**
    - 年輕：MPF基本知識與正確選trustee的重要性
    - 中年：整合多戶口（常見3個、亦有4–5個），提升管理效率
    - 銀髮：由高風險轉向保守，做基金配置表，降低波動
- **講解**

  根據生涯階段定調溝通重點，避免同質化話術；以數據與工具輔助客戶決策。

- **Examples**

> 工作10–20年客戶，因多次轉職持有4–5個MPF戶口，總資產約30萬或40萬，透過eMPF集中到AIA並重整基金配置。

    - 梳理eMPF總覽
    - 選擇目標trustee（AIA）
    - 提交轉移申請
    - 制定中長期配置與年度檢視
- **註意事項**
- 對銀髮族提供風險調整清單與情境演示
- 對年輕族群強化長期複利與費用敏感度教育
- 對中年族群提供轉職次數多導致分散的具體整合方案
- **特殊情況**
- 如果客戶對高風險資產執著，如何處理？以‘將要提取’時間軸與回撤風險做情境測試，分步降低風險敞口

eMPF與流程數位化

> eMPF使客戶可一站式查看總資產與各trustee分布，轉移申請可在App內完成，大幅縮短代理前置作業時間（由過往超過1小時的身分核對、致電各trustee查詢成員號碼，降為幾個步驟）。

- **關鍵點**
    - 客戶自行下載App即可查看與操作
    - 代理以App協助完成轉移申請

    - 流程簡化提升成交速度與客戶體驗
- **講解**

  用App取代繁瑣紙本與多方查詢，降低操作阻力，增加轉移轉換率。

- **Examples**

> 過去需帶身份證至MPFA、致電多家trustee查編號；現改為eMPF App內查閱資產與直接提交轉移申請。

    - 下載與登入eMPF
    - 核對資產分布
    - 選擇轉入trustee與基金
    - 提交與追蹤申請
- **註意事項**
- 事前協助客戶完成eMPF註冊與身分驗證
- 準備常見問題清單（登入、重設密碼、文件上傳）
- 會談中現場演示轉移步驟以降低遲疑
- **特殊情況**
- 如果客戶不熟悉App，如何處理？提供面對面指導與紙本備選流程，並安排後續電話跟進

佣金結構與AIA獨有獎賞

> AIA佣金重點包括僱主轉移資產約0.6、常見提及0.5與0.05；其中0.05為AIA獨有的客戶保留獎賞，其他trustee沒有。客戶資產留存越久越高，代理每月可持續領取對應佣金。

- **關鍵點**

    - 僱主轉移資產：約0.6
    - 常見提及：0.5與0.05
    - AIA獨有0.05客戶保留獎賞（其他trustee無）
    - 資產越高、留存越久，代理每月收入越穩定
- **講解**

  把保留獎賞視為長尾收益機制，透過資產累積與留存策略放大佣金。

- **Examples**

> 客戶每月持續供款與資產增長，0.05保留獎賞按資產規模持續計發，形成穩定現金流。

    - 促進轉入與留存
    - 強化年度檢視以維持關係
    - 引導資產合理配置以穩健增長
- **註意事項**
- 清楚向新同事講解0.05保留獎賞機制
- 設計客戶留存與滿意度計畫以穩定資產
- 避免誤述其他trustee亦有同類獎賞
- **特殊情況**
- 如果客戶短期轉出，如何處理？加強服務觸點與績效透明，提供配置調整與成本說明以降低流失

一站式財務服務定位

> 將MPF納入理財規劃全流程，使客戶‘一想到與錢相關的問題，就找同一位superstar agent’，以強化信任與交叉銷售。

- **關鍵點**
    - 在保單review、續保、人生事件時主動納入MPF
    - 提供基金比較表與風險建議
    - 以工具（eMPF、智幫手）支援決策
- **講解**

  鞏固單一窗口服務體驗，提升黏性與轉介紹機率。
- **Examples**

> 客戶轉工、結婚、生小孩時，同步檢視保障與MPF配置，調整風險與受益人設定。

    - 建立事件提醒
    - 設計相應話術與方案包
    - 快速落地配置變更
- **註意事項**
- 持續教育客戶MPF對退休的長期影響
- 建立標準化比較與建議模板

- 聚焦服務體驗與回覆時效
- **特殊情況**
- 如果客戶對'一站式'持保留態度，如何處理？允許模組化選擇並逐步擴大服務範圍，先用小範圍試行建立信任

每月供款與長期累積

> 常見每月合共供款3000元（僱主1500＋僱員1500），長期儲蓄需由同一代理管理，以利統籌與資產整合。

- **關鍵點**
    - 固定現金流入形成長期複利基礎
    - 代理可透過持續服務穩定領取保留獎賞
    - 資產整合提升可見度與風險管理
- **講解**

  以規律供款作為長期規劃核心，連結基金配置與目標日期管理，強化執行。

- **Examples**

> 每月3000元入金情境下，通過風險調整與費用控制提升終值，並以年度檢視優化配置。

    - 設定長期績效目標
    - 控制費用與追蹤偏誤
    - 使用目標風險或目標日期配置
- **註意事項**
- 強調費用與風險對長期終值的影響
- 定期回顧與再平衡
- 與客戶對齊長期目標與波動容忍度
- **特殊情況**
- 如果客戶出現供款中斷，如何處理？提供彈性方案與補供計畫，並調整短期配置以控制風險

MPF佣金結構與個人業績目標設計

> 講解MPF相關佣金比率（僱主首年供款4.5%、轉移資產0.6%、個人戶口0.5%、另有0.05細項），以及如何以個人eMPS資產約30萬與每月最少3單來維持active並累積FIC/FYC。

- **關鍵點**
    - 僱主首年供款佣金：4.5%
    - 轉移資產佣金：0.6%
    - 個人戶口佣金：0.5%
    - 建議每人每月最少3單以保持active
    - 以一般大眾eMPS資產約30萬作為試算基礎
- **講解**

  以個人資產為基數，透過每月固定開單節奏達到active要求，並以既有比率計算佣金總額。講者提供口述數據（如私數達4500萬與一年FIC五萬4000蚊），用於說明規模效應對FIC累積的影響。

- **Examples**

> 每名客戶eMPS資產約30萬，每月做3單；個人戶口佣金率0.5%。講者稱私數已達4500萬，一年FIC將4500乘以12；對MPF客戶一年可攞到5萬4000蚊FIC。每3個MPF戶口可轉化1單IVS，單一IVS commission約萬二蚊；MPF+IVS目標可達MDRT一半。

    - 設定每月3單維持active
    - 以0.5%對應個人戶口資產佣金
    - 以累積資產基數擴大FIC
    - 導入MPF轉IVS的轉化比提升總佣金與MDRT進度
- **註意事項**
- 保留所有數字一致性（如講者口述存在2000與3000並列，需原樣呈現）
- 每月最少3單以維持active並影響EM、bonus
- 以eMPS資產規模作為切入點提升FIC/FYC
- 將MPF與IVS進行cross-sell以提升MDRT達成率
- 遇到不同規模僱主（如70人或20人×3）可拆分完成目標
- **特殊情況**
- 如果客戶資產分佈在多個受託人，如何整合？—以你作為supervision agent角色提供整合步驟與轉換建議，並利用『積金智』輔助配置。

企業客戶MPF轉移與首年供款佣金試算

> 以70人公司為例，估算轉移資產佣金與首年供款佣金，展示企業生意對FYC的乘數效應。

- **關鍵點**
    - 公司規模：70人
    - 人均資產：15萬
    - 轉移資產總額：約1000萬
    - 轉移資產佣金：1000萬×0.6%＝六萬三蚊（首年AQ）
    - 每月供款口徑：口述有2000與3000，後以總供款168萬作基數
    - 首年供款佣金：168萬×4.5%＝七萬5000蚊
    - 合計首年FYC：約13萬
- **講解**

  先以人頭×人均資產計出轉移資產總額，乘以0.6%獲得首年AQ轉移佣金；再以每月供款推總供款168萬，乘以4.5%獲得首年供款佣金，合併即首年FYC約13萬。

- **Examples**

> 70人，每人頭資產約15萬，轉移資產≈1000萬；轉移佣金0.6%＝六萬三蚊。每月供款口述有『2000×12』，同時提及『每月員工3000（僱主+僱員1500+1500）』，最終總供款為168萬；首年供款佣金4.5%＝七萬5000蚊；首年FYC合計約13萬。另建議三單各20人亦可達相若數。

    - 計算資產池：70×15萬＝約1000萬
    - 轉移資產佣金：1000萬×0.6%＝六萬三蚊
    - 供款假設調整：用168萬作為首年總供款基數
    - 首年供款佣金：168萬×4.5%＝七萬5000蚊
    - 合計FYC：約13萬
- **註意事項**
- 留意口述中供款額2000與3000的矛盾，計算以168萬為最終口徑
- 企業客戶轉移後仍有持續月供，具長尾價值
- 可進一步cross-sell個人戶口與PA提升收益
- 若無70人規模，可透過多單小規模（如20人×3）達成目標
- **特殊情況**
- 如果僱主對一次性整體轉移存疑，如何分批？—先以核心部門作試點轉移，驗證基金表現與服務，逐步擴展至全公司。

2027年全自由行計劃與鋪排策略

> 由現行每年僱員『一個半自由行』轉移，過渡至2027年『全自由行』，僱主部分亦可自選受託人。需先以個人生意鋪墊，待政策落地將僱主部分一併轉移。

- **關鍵點**
    - 現行：僱員每年只可『一個半自由行僱員自選』方式轉移
    - 2027年：全自由行計劃，僱主部分可自行決定受託人
    - 策略：現在『草舖』個人生意，2027年再把僱主部分轉移
    - 潛在規模：可能形成200人公司生意
- **講解**

  政策擴容將大幅提升可轉移資產範圍，因此當下應擴大個人戶口覆蓋，等2027年以既有客關係爭取僱主部分轉移，放大資產池與佣金。

- **Examples**

> 先讓個人成為你客戶；至2027年全自由行時，將其公司僱主部分一起轉移至你方平台，可能自然形成200人公司生意。

    - 建立個人關係與信任
    - 準備名單與溝通節點
    - 政策落地後組織集中轉移流程
    - 同步安排基金配置與服務承接
- **註意事項**
- 需從現在開始啟動名單經營與客戶教育
- 緊貼2027年政策細則發布時間表與流程要求
- **特殊情況**
- 如果2027年政策細節延期或變動，如何保持動能？—維持個人戶口滲透與定期review，持續累積轉移意向與文件準備。

AIA基金平台與產品組合特色

> AIA提供20隻基金，涵蓋多區域與風險層級；提供保證基金、低收費類別（管理費低於1%）、ESG綠色退休基金、動態資產配置（環球/中國）等，並以『積金智』協助基金選擇。

- **關鍵點**
    - 20隻基金覆蓋亞洲、歐洲、大中華等

    - 透過多區域降低單一市場波幅影響
    - 高風險（股票）、中風險（增長/均衡）、動態資產配置（懶人基金）
    - 動態資產配置最進取：約90%股票
    - 保證基金：保障類保本，每年只可轉走一次
    - 低收費類別：管理費<1%
    - ESG綠色退休基金：平台首推以ESG概念推出
- **講解**

  以寬廣的地域與風險層級提供資產配置組合，滿足不同客戶偏好；保證基金提供保本屬性但轉換有限次，低收費與ESG產品滿足費用與可持續偏好。『積金智』作為投資選擇輔助工具。

- **Examples**

> 高風險偏好選股票基金；不確定投資目標者可選增長或均衡；想省心者選動態資產配置（環球/中國）；在市場波動期可配置保證基金保障類保本，但須留意每年只可轉走一次的限制；費用敏感客戶可選管理費<1%的低收費類別；偏好可持續投資者可選ESG綠色退休基金。

    - 根據風險承受度選擇產品線
    - 利用地域分散降低波動
    - 結合費用與保本需求調整配置
- **註意事項**
- 保證基金每年只可轉走一次，轉倉節奏需事先規劃
- 動態資產配置最進取股票比重約90%，需向客人充分披露風險
- 低收費類別需核對管理費是否<1%以符合分類
- **特殊情況**
- 如果市場大幅波動且客戶恐慌，如何處理？—以多區域分散與動態資產配置溝通，必要時短期配置保證基金，但提醒每年只可轉走一次限制。

競品比較與銷售話術

> 使用色塊圖進行基金表現對比；宏利與信賴過去表現佳但現況不如以往；HSBC與BCT為常見對手。強調AIA之代理服務優勢與工具（積金智、e-Advance Corner）。

- **關鍵點**

    - 色塊圖：深綠佳、深紅差；AIA綠色多，宏利與信賴被指多紅
    - 宏利：健康護理集中度高，風險高；政策變化影響表現
    - 新life：偏重香港股票，近期市場影響大
    - HSBC：平台不差但無supervision agent
    - AIA：代理是客人資源，提供轉換、整合、行政支援；配套工具『積金智』與e-Advance Corner（每月更新）
- **講解**

  透過數據與圖表建立比較優勢，同時把服務與支援作為差異化賣點，特別在面對HSBC等平台化對手時，以人員支持與工具補強競爭力。

- **Examples**

> 當對手平台做得好時，強調AIA提供supervision agent角色，客戶可直接聯絡你處理基金轉換、轉職整合、行政流程；同時使用『積金智』輔助資產配置，提供更貼近客需的持續服務。

    - 凸顯人+工具的服務優勢
    - 用具體場景（轉職整合、轉換）建立信任
- **註意事項**
- 避免單純以產品績效說服，需結合服務流程與工具優勢
- 定期從e-Advance Corner獲取最新市場與基金資訊，以保持溝通更新
- **特殊情況**
- 如果客戶執著於對手過往績效，如何處理？—以最新色塊圖與風險集中說明現況變化，輔以定期review與動態調整計劃建立未來導向共識。

eMCF平台操作與合規要點

> 自2月14日起停止以iPad/iPod進行個人生意簽單，統一建議改用eMCF平台，以減少因eMPS不再認證手寫簽名所致的rejection（簽名不符）。所有開戶與轉移須正確標註中介人資訊，並完成必要授權與文件提交，以確保生意歸屬與佣金發放。

- **關鍵點**
    - 停止使用iPad/iPod簽單的生意風險：簽名不符被eMPS拒件
    - 改用eMCF平台辦理可提高成功率與效率
    - 以客人電話或iPad登入eMCF無法識別代理歸屬，需主動填寫中介人資料

- 每單必填：強積金中介人編號、全名、Agent Code（英文字母須大寫）
- 需截圖保留reference number以便內部對應
- 簽署『客戶聲明同意書』（一式兩頁），不再需要ID copy
- 表格下載：e-KYC corner；僱主需用僱主concession form
- 每月i系統提示未收表單需跟進，避免佣金延誤
- 查閱客戶資料須簽『發放承認資料授權書』；未簽仍可於AIAPass查看部分資料，處理需時10至15個工作天

- **講解**

  為避免因傳統手寫簽名不被eMPS認證而產生大量拒件，業務作業流程轉至eMCF平台。由於系統無法自動識別代理歸屬，需在每宗開戶與轉移填寫完整中介人資料，以確保轉移生意歸屬與後續佣金核發。同時，截圖reference number作內部核對，並用標準化『客戶聲明同意書』替代ID copy，所有表單於e-KYC corner下載。公司每月將於i平台發出未收表單提示，需迅速跟進。若需查閱客戶資料，需先行簽署授權書，流程可能需10至15個工作天。

- **Examples**

1) 登入eMCF，以客戶電話驗證。
2) 在開戶/轉移表單填寫中介人資料：強積金中介人編號、全名、Agent Code（首字母如為英文字母需大寫）。
3) 完成客戶資料填寫與KYC步驟，使用e-KYC corner下載並讓客戶簽署『客戶聲明同意書』（一式兩頁）。
4) 上傳必要文件（現時不需ID copy）。
5) 截圖保存reference number。
6) 若日後需查閱客戶資料，預先讓客戶簽『發放承認資料授權書』，避免後續查核延誤（處理需10至15個工作天）。
7) 於i平台留意是否有未收到表單提示，及時補交，確保佣金不延誤。

- 確認平台：禁止使用iPad/iPod手寫簽名，避免eMPS拒件
- 確保代理歸屬：每單務必填寫中介人資料
- 合規文件：用客戶聲明同意書替代ID copy
- 保存證據：截圖reference number以便對賬
- 追蹤提示：i平台提示未收表需即時跟進

- **註意事項**
- Agent Code首字母如為英文字，必須大寫
- 每單務必截圖保存reference number
- 務必於e-KYC corner下載正確表格（成員或僱主）
- 留意公司每月i平台提示，避免佣金延後
- 查閱客戶資料前先簽『發放承認資料授權書』
- 處理客戶資料授權可能需10至15個工作天
- 以eMCF替代iPad簽單以降低拒件
- **特殊情況**
- 如遇eMPS簽名不符拒件，如何處理？改用eMCF平台重新提交，並避免手寫簽名流程。
- 如未填中介人資料導致歸屬不明，如何補救？立即提交補充資料並聯絡內部支援核對reference number。
- 如未收到『客戶聲明同意書』提示，如何處理？即時聯絡客戶補簽並上傳，避免佣金延誤。
- 如需查閱客戶資料且未簽授權，如何處理？先行讓客戶簽『發放承認資料授權書』，預留10至15個工作天處理。

激勵與獎賞機制（截至2026年4月）

> 以明確時間與名額設定，透過現金獎池與實物獎吸引業務開單與轉移，並針對Q2與Line單交叉銷售設有倍數獎金。

- **關鍵點**
    - 『八萬儲備錢』計劃持續進行；至4月30日前開單即有錢收
    - 獎金池：100萬供開case者瓜分；4月加推28萬，頭100名個人生意最多者再分
    - 勞力士獎：過往CSD得主以60隻個人生意奪獎之先例
    - Q2（4月1日至6月30日）：PA+CHS≥3隻得888元；達12單者額外每單+500元；此Part封頂一萬8
    - Line單+MPF交叉策略：3月31日前在Line單中搵10名未有MPF TA客戶，獎金×1.5；例：一萬8變兩萬8000幾
- **講解**

公司以多層次獎勵推動開單量與產品組合。短期內至4月30日提供現金分池刺激開單；同時針對高產者設置加推28萬之頭100名分配。以過往CSD勞力士案例打造榜樣門檻（60隻個人生意）。Q2進一步引導產品組合（PA+CHS）與單量成長，並設封頂控制成本。透過標記Line單中未有MPF TA之客戶，配合交叉銷售，將業務獎金乘數化。

- **Examples**

> 業務人員聯絡30名現有客戶，並同時邀請其伴侶或家庭成員一同開戶，即可累積約60隻個人生意，對準CSD勞力士門檻參考。

    - 鎖定已建立關係之客戶群
    - 設計家庭套餐式開戶話術
    - 快速累積件數以卡位頭部名次

> 於3月31日前篩選Line單名單，標記10名未持MPF TA的客戶，安排eMPF與資產整合諮詢；完成後，原有Q2第一part最高一萬8之獎金按1.5倍提升至兩萬8000幾（以實得為準）。

    - 數據篩選：確認未有MPF TA之客戶
    - 流程安排：結合eMCF開戶與轉移
    - 追蹤回收：確保所有表單與授權完成以計入獎金

- **註意事項**
- 所有日期節點：4月30日、4月1日至6月30日、3月31日需精準把握
- 頭100名分配需即時追蹤排名
- 封頂一萬8與×1.5後金額計算需以實際規則核實
- 確保件數計入標準一致（開戶定義、轉移認列）
- **特殊情況**
- 如未能在4月30日前開單，如何最大化Q2收益？集中PA+CHS組合與Line單MPF交叉，追求12單門檻與×1.5機會。
- 如排名接近頭100名，如何策略突圍？短期拉動親友包套開戶或集中高意向客戶，快速補件。

EB / 團體醫療（Employee Benefits）最新情況與配套

> EB團隊由Tina負責，新單與配套支援強化；過去兩年保費增長50%，香港團體醫療市占number one，年保費總保費超過八億美金。持牌與AML要求因產品而異。AIPlus新增EI Coach Edge支援團體保單服務。

- **關鍵點**

    - 持『一號牌』做團體醫療更簡單（免AML）；部分產品需『二號卡』才可購買
    - 過去兩年保費增長50%，在香港團體醫療market share為number one
    - 年保費總保費超過八億美金
    - AIPlus新增EI Coach Edge（EI助理），輔助處理團體保單相關服務
- **講解**

  團體醫療版圖擴張明顯，在既有市場領先地位下仍達50%增長，顯示產品與服務具競爭力。持牌要求直接影響銷售流程與合規成本，故建議業務優先取得『一號牌』開展簡化流程之方案，並視需要申請『二號卡』應對特定產品。AIPlus的EI Coach Edge可提升對團單的支援與客戶體驗。

- **Examples**

> 業務員先以一號牌承接簡化AML的團體醫療產品，建立企業客戶基礎；待客群需求擴張，再補『二號卡』以滿足特定產品投保需求。

    - 降低初期合規負擔
    - 逐步擴容產品線
    - 以AIPlus輔助服務交付
- **註意事項**
- 確認目標產品之持牌要求（是否需二號卡）
- 活用AIPlus中EI Coach Edge提升處理效率
- 以市場領先與八億美金規模作為拜訪企業之信心背書
- **特殊情況**
- 若企業客戶需要需二號卡之產品，如何處理？提前申請或協同具二號卡同事合作完成投保。
- 遇AML審核壓力，如何簡化？優先配置可由一號牌承接且AML簡化的產品方案，並善用EI Coach Edge輔助資料整理。

AI平台與MyA心理健康服務

> 課程介紹公司於AIPlus內的兩項服務：AI平台自助保障與理賠查詢，以及MyA心理健康平台（真人持牌心理專家於chatbox對話）。強調代理人可引導會員自行使用AI平台查詢理賠細節與限額；MyA可在高壓情境下提供即時情緒舒緩建議，且對HR具有KPI支持價值。

- **關鍵點**
    - AI平台：會員可自行查詢如腸胃鏡理賠方式、隸屬保單、賠償批次與額度
    - MyA：屬AIPlus；真人非AI對話；持牌心理專家提供情緒管理建議
    - 場景：在停車場或回家樓下壓力大時可即時打開App求助
    - 對HR價值：HR KPI包含員工情緒關懷，應主動向HR介紹此服務
- **Examples**

> 會員透過AI平台詢問腸胃鏡如何理賠、應向哪份保單提出申請、可獲賠償的比例與上限。平台回覆涵蓋理賠批次與下額/上額等資訊，會員可自助完成基礎了解。

    - 確認醫療項目（腸胃鏡）
    - 於AI平台輸入問題，系統回覆保單歸屬與理賠規則
    - 會員據此準備理賠資料或再與代理人溝通
- **註意事項**
- 向HR強調MyA對員工情緒KPI的支持
- 引導會員優先自助查詢常見理賠問題
- 在高壓時段建議立即使用MyA獲取情緒緩解建議

團體醫療市場與交叉銷售策略

> 公司在香港團體醫療市場市佔接近2/3並自稱Number One。策略包括針對不同規模企業提供team building或package plan，並在團體醫療後綁帶個人產品『有投必報』與IBS業務。

- **關鍵點**
    - 市佔：香港market share接近2/3，自稱Number One
    - 人數差異化：>20人可做team building；小團體用package plan
    - 熱賣產品：至優選三（智優選三）
    - 後續產品：『有投必報』（個人單，員工>100人公司必買傾向，無需健康核保，離職/退休保單隨人）
    - 與IBS同事聯動，做完團體醫療繼續拓展IBS生意
- **Examples**

> 在員工超過100人的公司，介紹『有投必報』個人單，無需健康核保，且團體保斷、退休或離職後可持續隨人保障。

    - 收集公司員工規模

    - 說明無核保門檻與可攜性
    - 與HR/決策人確認員工福利升級方案
- **註意事項**
- 完成團體醫療必講『有投必報』
- 與IBS同步拜訪，長鏈條增值
- 根據公司規模定制活動或方案
- **特殊情況**
- 如果對價錢敏感，需調整佣金爭取簽單，但後續以MDRT標準佣金計分

新公司與高才通帶動的客源機會

> 過去兩年香港公司數量創新高，高才通A類人才來港創業增加，初期人少但成長快，團體醫療可隨公司擴編持續增長，續保新增保費計入新生意FICC。

- **關鍵點**
    - 新設公司多，含中資背景公司大量來港並轉ARB
    - 高才通A類人才創業帶來小團起步、快速擴張機會
    - 續保新增保費可算新生意FICC
- **Examples**

> 兩年間多個案例由10或20人起步增長至50或100人。代理人若已拿下團體醫療，續保增加的保費計入新生意FICC。

    - 首年小團體切入
    - 持續關係經營與服務
    - 公司擴編帶動保費上升，續保新增保費入FICC
- **註意事項**
- 勿因人數少而放棄初創公司
- 持續追蹤客戶擴編資訊

MDRT/佣金計算與續保加分

> 即使爭取價格需下調實收佣金，MDRT仍按標準佣金計算；續保保費新增部分可計入來年MDRT。

- **關鍵點**
    - 標準佣金：團體醫療標準佣金15%

    - 示例：100萬保費，若調至5%實收佣金=5萬元，但MDRT按15%計
    - 續保增額計分：首年10萬、次年30萬，多出20萬計入來年MDRT
- **Examples**

> 在客戶極度關注價格時，需下調佣金以簽單，但MDRT仍按標準佣金（15%）計算，不受調整影響。

    - 確認標準佣金率
    - 評估為競標調降之實收佣金
    - MDRT報表仍使用標準佣金數值
- **註意事項**
- 與客戶談價時評估實收與MDRT貢獻
- 用續保增額規劃來年目標

方案選擇：套餐計劃 vs 新定製（Plan）

> 20人以下建議用套餐計劃，續保保費按保費表計算，單一理賠波動影響有限；新定製按公司理賠金額決定次年保費，波動較大。

- **關鍵點**
    - 套餐計劃：小團體優先，續保穩定性高
    - 新定製（Plan）：依公司理賠決定下年保費，波動性強
    - 錯誤認知澄清：Plan不一定較好，需視團體人數與風險
- **Examples**

> 若公司僅15–20人且保費約10萬，一名同事住院手術賠付數十萬，使用套餐計劃次年保費仍依表格調整，受個案影響較小；若用新定製，次年保費會受該理賠顯著影響。

    - 評估人數與保費
    - 比較兩種計費機制
    - 選擇對小團最穩妥方案
- **註意事項**
- 小團體優先套餐，避免保費波動
- 逐案評估理賠對次年保費影響

產品線與核保門檻

> 針對中小企與高端需求的不同產品與核保要求。

- **關鍵點**
    - 智優選三：3人起保；8人即可無需健康核保
    - 高端醫療：重遇、GEOPro，人均年保費約15,000–30,000，8–10人仍需健康審核（健康生活表）
    - 其他保障：團體責任/意外；意外保障3人可購，3人全年保費1,314元，可算一張B單
- **Examples**

> 3人購買團體意外保障，全年合共保費1,314元，即可計入一張B單，價格低且受歡迎。

    - 確認人數≥3
    - 計算年度保費1,314元
    - 錄入B單指標
- **註意事項**
- 明確不同產品的核保門檻與可攜性
- 用低門檻意外險促進B單達成

續保時間表與報價資料

> 每年續保需提前規劃時間線與資料清單以完成premium transfer。

- **關鍵點**
    - 續保節點示例：到期7/1，4/1開始接觸，5/1收資料與報價
    - 資料要求：最近8個月理賠紀錄、各Plan人數分布
    - 流程：A續保、B收資料、C報價、D確認
- **Examples**

> 4/1聯繫客戶啟動續保；5/1前取得最近8個月claims record與各Plan人數，進行premium transfer與報價。

    - 建立時間表
    - 收集核心資料
    - 完成報價與續約確認
- **註意事項**
- 提前3個月觸達客戶
- 至少備妥8個月理賠紀錄與人數清單

MPF（強積金）供款時限與操作

> 針對雇主在每月的MPF法定供款時限與實務安排，結合實際發薪日的情況，提出具體日曆化的提醒與Deadline標記。

- **關鍵點**
    - 供款期間範圍示例：四月1日至四月30日的供款，需在下月期間完成。
    - 法定時限口述：下個月1日至10日前完成（[Speaker 4]表述）。
    - 若5月10日當天發薪，建議實務上將Deadline標記為5月11日以避免撞期（[Speaker 5]現場提醒）。
    - 講者建議：每月月底預先為客戶完成安排，屬於超前部署。
- **講解**

  課中以4月作為例子：4月1日—4月30日屬於同一供款期；按口述規範，雇主應於5月1日—5月10日前完成4月的供款。若5月10日碰上發薪日，為避免作業衝突，[Speaker 5]提醒實務上可將內部提醒Deadline標記為5月11日，並建議在每月月底即完成代辦，以降低遺漏風險。

- **Examples**

> 期間：四月1日—四月30日；口述時限：五月1日—五月10日前完成。若5月10日為發薪日，建議將內部提醒設於5月11日，並於每月月底完成客戶供款安排。

    - 界定供款期：明確4/1—4/30為同一薪酬期。
    - 確認時限：依口述為次月1—10日前。
    - 識別風險日：5/10如為發薪日，處理量可能高。
    - 採取緩衝：將內部提醒設為5/11並提早完成。
    - 落實行動：月底完成代辦，減少延誤。
- **註意事項**
- 如發薪日與法定時限重疊，應預留緩衝並提前執行。
- 月底前完成供款安排屬於風險控管的最佳實務。
- 所有日期必須精準標記於行事曆並通知客戶人事/財務。
- **特殊情況**
- 若遇到發薪日在5月10日，如何處理？應提前完成供款安排，並將內部提醒Deadline標為5月11日，以避免操作撞期。

由MPF與團體保險導流至個人保險的轉化策略

> 透過MPF、HR、團體醫療/團體保險建立進場點，進一步轉化為個人保險銷售與服務的完整思路。

- **關鍵點**
    - 入口：MPF與HR接觸面、團體醫療/團體保險為導入渠道。
    - 轉化：完成員工層面的保障後，延伸至個人保險需求。
    - 節奏：課程安排於結尾預留10分鐘，並邀請[Speaker Billy]介紹IUS公司資訊（IUS/IBS業務相關）。
- **講解**

  透過MPF與HR建立企業端關係，結合團體醫療/團體保險（EB）覆蓋員工群體，隨後在員工個人層面挖掘家庭與長期保障需求，進行個人保險轉化。課程最後預留時間銜接IUS/IBS資訊，承接銷售與產品策略。

- **Examples**

> 以某企業的MPF與團醫合作為起點，對接HR與員工溝通；完成員工團體保障後，安排專場說明個人醫療與壽險，逐步轉化。

    - 建立HR端信任與合規流程。
    - 員工說明會介紹團體權益與個人缺口。
    - 收集意向並安排一對一諮詢。
    - 匹配個人家庭責任與長期資產配置方案。
- **註意事項**
- 與HR合作時需強調合規與資料保護。
- 團體到個人的轉化節點要自然，避免強銷。

IUS/IBS業務推進與目標

> 以『全力進攻，突破高峯』為年度口號，動員MPF、EB、IBS三線協同，並以重要節點日期推動招募與報名。

- **關鍵點**
    - 口號：全力進攻，突破高峯。
    - 三線協同：MPF、EB（團體保險）、IBS一致目標。
    - 日期：2026-05-11被強調為重要日子，涉及IVSM活動，對現場到場同事提供優先報名跟進。
- **講解**

課程中以統一目標凝聚團隊，透過標記2026-05-11的重要事件（IVSM/IBS相關），推動業務節奏與資源傾斜，鼓勵參與者即場在手機標記日期並留意報名。

- **Examples**

> 在2026-05-11舉辦之IVSM相關活動前，對到場同事給予優先報名權，並要求全部門標記時間表以利準備。

    - 發布節點日期。
    - 設定優先權機制。
    - 行事曆標記與提醒。
    - 資源配套與跟進名單。
- **註意事項**
- 重要節點需全員行事曆標記並設提醒。
- 優先報名名單由現場到場名單對應跟進。

IUS四大客源與現場互動

> 講者以互動方式提示IUS四大客源（未在文本中逐條點名），引導學員從手上帳戶與客群中尋找切入點。

- **關鍵點**
    - 現場提問：『四大IUS嘅客源 One, two, three, four』，引導學員回答。
    - 未提供完整四類清單於文本，但明示個人賬戶、團體保險為來源之一。
- **講解**

  透過現場互動提醒學員審視現有資源（如個人帳戶、團保名單），作為IUS/IBS拓展的現成來源。

- **註意事項**
- 課後需自行補全四大客源清單並對照自身名單。

客群與產能數據盤點（個人帳戶、團體保險）

> 以在座同事與戶口/員工數據進行盤點，估算人均可觸達的客群容量，指導開發節奏。

- **關鍵點**
    - 在座約110幾位同事擁有個人賬戶資源。

    - 總個人賬戶約4000幾個，平均每人約30幾個帳戶。
    - 從事團體保險的同事約30幾位，累計客戶約2500幾個，平均每位同事手上約79個員工。
- **講解**

  以人頭與戶口量化資源池，估算每位同事能服務的個體數量，便於制定開發KPI與節奏。

- **Examples**

> 110幾位同事合計持有4000幾個個人賬戶，換算平均每人約30幾個；團體保險端30幾位同事合計2500幾個客，平均每人約79個員工。

    - 確認團隊總人數與資源總量。
    - 計算人均資源以安排拜訪與跟進頻次。
    - 設定每月轉化目標與追蹤表。
- **註意事項**
- 盤點數據需定期更新，避免重覆計算或遺漏。
- 人均分配僅為估算，實務需按客戶熱度與階段分級管理。

One-Two-Three-Four企業業務開發流程與交叉轉化

> 以強積金個人賬戶為切入，完成公司EB後，轉化至公司員工個人單，並以數據驅動持續開發。

- **關鍵點**
    - One Two Three Four步驟：1. 強積金個人客開戶；2. 做單；3. 公司客完成團體保險；4. 轉化公司所有員工個人單
    - 兩個強積金個人賬戶≈轉化1張個人單（最新數字）
    - IVS：以400客員為基礎進一步開發個人單
- **講解**

  講者以簡單流程強調從MPF個人戶開啟，再承接企業EB，最後將該企業員工轉為個人單客，透過既有數據（2個MPF戶≈1張個人單）設定行動指標。

- **Examples**

> 平均有30幾個即今個，按兩個MPF戶≈一張個人單的轉化比，可望換出10幾張個人單，作為團隊短期目標。

    - 收集現有MPF個人戶數

    - 按2:1轉化比估算個人單
    - 制定行動清單針對缺口補強

市場規模與滲透策略

> 全港EB市場廣闊，結合C S客群識別，透過IBS/IVS拉動保單與佣金倍增。

- **關鍵點**
    - 全香港EB新度：四至到三個（講者口徑）
    - C.S.客人總量：190萬；當中75個特生未有外保產品代單
    - 潛在客群：約140幾萬（可供二次開發）
- **講解**

  以大盤數據鎖定『未被開發』的C S客群，藉由企業保單切入推進個人單。

- **Examples**

> 手上平均有70幾個做團體保險的客戶，推估有機會有50幾位同事補個人單生意。

    - 盤點現有EB名單
    - 對應內部同事責任劃分
    - 設定個人單跟進節點

做I VS與否的量化差異與ROI

> 採用I VS/IBS方式能顯著提升保單數、月度表現、佣金與NUT；在2~3到25年，ROIP翻倍。

- **關鍵點**
    - 平均保單數目：有做I VS多3.3倍
    - 每月月份：多2.3倍
    - 佣金：高1.6
    - NUT：高一倍
    - 另一項表現：高兩倍
    - 2~3到25年：公司ROIP高出一倍（翻咗一倍）
- **講解**

  講者用倍數呈現I VS帶來的全鏈路收益提升，佐證邏輯為『從企業到個人』之拓展槓桿。

- **Examples**

> 以現有周期內IBS實施組對照非實施組，設定3.3倍保單、2.3倍月度、1.6倍佣金、1倍NUT、2倍某項指標為季度目標。

    - 建立分組追蹤表
    - 每週匯總倍數實績
    - 調整資源投放以維持倍數

開口話術與內部資源協同

> 勇氣開口，優先問對方公司MPF與平台；非AIA即刻交由同事承接；利用WeChat群與資深同事帶單。

- **關鍵點**
    - 開口問題：『你公司用緊邊間強積金/平台？』
    - 非AIA：即刻聯絡同事展開承接
    - WeChat群：新產品、新同事支援
    - 目標：擴展公司生意線再翻一翻
- **講解**

  標準化開場問題，快速識別機會，以團隊分工提升成交效率。

- **Examples**

> 阿天娜提及『2000人嘅EB喺半個月內搞掂咗』，講者評估7~8成機會來源於及時聯繫與團隊支援。

    - 收到線索即時call
    - 團隊分工核對名單
    - 同步推進個人單轉化

產品與優惠組合策略

> 利用多層保費回贈與豁免、現金券疊加，提高客戶開單意願並為二次銷售留白。

- **關鍵點**
    - 指定產品最多額外2個percent保費回贈；部分產品高達38個percent保費回贈
    - 購買健康保障：額外1個月保費回贈
    - 公務員專要：六月30號前核其他金融產品，額外多1個月保費豁免
    - 保費現金券：透過有心意/有形相/有家相取得，可作抵扣，需掌握客背景

- **講解**

  將不同優惠清單化，按客戶身份（如公務員、CS member）匹配，提高轉化率與客單價。

- **Examples**

> 今年3月31號前開立MPF賬戶的客戶，可購買友愛互（超平險種），建議5月11號workshop掌握詳情後集中轉化。

    - 篩選3月31號前MPF名單
    - 梳理適配客群
    - Workshop後啟動話術與行動日程

C S會員核驗與優惠落地流程

> CS會員必問必核：是否CS客戶/CS member；即使非自己承接，也可享優惠；需及時核對公司變更，避免客戶失去sale sofa。

- **關鍵點**

    - 一定會問是否CS客戶/CS member
    - 非自己承接亦可享CS優惠（只要屬CS客戶）
    - 需及時：逾時/名單變更會影響客戶優惠（sale sofa），但不影響批單與業績
    - 背後核對公司清單變動與派發名單

- **講解**

  建立前台詢問—後台核對—客戶確認—優惠落袋的閉環，保障體驗與口碑。

- **Examples**

> 公司可能『派嘅公司出當啲車推低轉咗一間』導致優惠變動，需主動幫客人check以保障其sale sofa。

    - 前台詢問與登記
    - 後台核對公司與會員
    - 即時告知與補救方案

競賽機制與倍數計分導向

> 多重競賽激勵配合IMS生意倍數計算，推動MPF開戶、轉移與個人單三件事。

- **關鍵點**

    - IVS Star：1~4月份Top嘉許
    - FYC花紅挑戰賽（60419）：IMS生意每一個get頭10個percent計1.5倍
    - IMS Team內部：4~6月內交到IMS active兩個月+5張IBS單=別注版充電寶
    - IBS PORTS OF AMP F競賽：保證離開香港兩日一夜，不逼購物；需多做MF、開多啲PA、做多啲ADO轉入去以得高分
- **講解**

  將日常KPI與競賽獎勵綁定，形成持續行動的外在驅動。

- **Examples**

> 集中於強積金個人賬戶（開戶、轉移）、同步做個人單，三樣全成即可跑top並爭取旅遊名額。

    - 設定每週開戶目標
    - 轉移任務與跟進
    - 個人單話術與排程

會議與資源：重要日期與聯絡窗口

> 設立清晰的時間表與求助渠道，確保資訊傳遞與落地執行。

- **關鍵點**

    - 5月11號workshop重點講『友愛互』『IPS』等詳情
    - 六月30號前為公務員專要的優惠截止檔期
    - 意見調查e-consult：掃二維碼收集topic/建議
    - 聯絡：B班、Shirley、菲菲等可現場或會後協助
- **講解**

  以明確時點安排學習與促銷節奏，建立可回溯的支援體系。

- **Examples**

> 透過e-consult蒐集建議，優化後續課題與資源配置，快速回應前線需要。

    - 彙整回饋
    - 排序優先級
    - 安排對應培訓與材料

作業或建議

- 盡快報考並取得四號牌；中期目標達成『五牌在手』
- 熟悉Smart Advisor（積金智幫手）的核心功能，準備現場示範話術與步驟清單
- 演練香港MPF登記/轉回的全流程，包含文件清單與節點時序
- 整理最新MPF政策與公司支援（含Employee Benefit團體保險）的重點摘要供客戶使用
- 釐清IES與IVS定義與適用場景，準備標準化答覆稿並以email模板回覆客戶查詢
- 請核對個人或客戶之MPF賬戶現況，於2026-04-27前完成eMPF登入與功能測試（查詢、基金轉換模擬、資產調配模擬）。
- 以自身或一位客戶為例，於2026-05-04前完成退休缺口試算：設定至90歲的月支出2萬與3萬兩種情境，分別計算缺口，並擬定投資與儲蓄方案草案。
- 建立2026年服務日曆，於2026-04-30前排定Q2~Q4每季一次之MPF回顧會議，以及保單年度報告會面，確保全年至少5次接觸。
- 整理扣稅三項（MPF自願性供款、年金、醫療）之最新政策與額度，於2026-05-11前完成一頁說明文件，用於客戶溝通。
- 自我演練eMPF註冊、基金轉換、累算權益整合的全流程，確保現場操作熟練
- 用IC建立固定的市場更新節奏（至少每週一次），無論賺蝕都主動更新
- 為高收入客戶設計『月入三萬』情境的MPF供款與扣稅方案（含年金、QEC），並列出可觸發的上限情況與文件清單
- 編制轉A賬高SOP與F10操作指引，包含常見錯誤與排解方法
- 建立cut off前的日內檢查表（包含市況觀察、風險評級、指令核對、客戶確認話術）
- 整理eMPF App與網頁版兩個路徑的教學指引，含截圖與步驟說明
- 建立針對年滿60歲提早退休、永久完全喪失行為能力、末期疾病、被護老院超過5000蚊等特情的文件清單與申請流程表
- 為每位客戶建立退休缺口報告：列明現有儲備、目標（如600萬）、差額（如約450萬）、時間表與月度投入建議
- 為有子女的客戶制定海外教育費方案：美國/英國成本試算、幣別與匯率敏感度、資金積累計畫
- 對現有MPF進行整合評估：盤點各帳戶配置（如保證/股票），提出與風險屬性一致的再配置方案
- 建立季度市場與主題觀察簡報（AI/科技、香港/北美/中國），強化客戶教育與溝通
- 完善基金銷售合規清單：風險揭示、適配流程、客戶決策留痕，並每半年內部培訓一次

- 請登入eMML，以Face ID快速進入並記錄頁面顯示的八位數帳戶號碼（如有多個請全部記錄）。
- 於強積金中介頁面檢查客戶是否已有中介人，若顯示無名，請新增並完成『授權中介人』步驟。
- 透過EMBI/eMFF進行一次模擬基金轉換，觀察實際完成時效是否為2個工作天；注意如在四點後提交，觀察是否多1日。
- 至agency.dot.net.mf下載最新版本表格（確認右下角版本為『032 026』），以PDF鍵入方式填寫示範表，並準備『聲明及同意書』。
- 使用AIA.com域名的email提交流程測試（如僅可測試，請依公司內部指引操作），留存發送記錄。
- 登入Agency Corner，進入『快信』查看未取擴聲清單（例如『19幾個』），選擇1個個案，使用iPOS獲取最新擴聲文件並完成跟進。
- 請在MPF iPortal示範模式完成至少1次5題風險評估演練，生成對應風險級別的基金清單
- 使用資金智幫手建立2個Portfolio（例如：Portfolio One與Portfolio Two），比較1年與5年回報與風險，截圖或輸出報告備查
- 在退休計算機輸入1個客戶或模擬案例，完成生活水平設定與缺口計算，列出每月需供款金額與可行產品方案（含e-math money/可選性供款）
- 協助至少1位客戶下載並登入AIPlus，演示如何查看退休計劃與單據，回報遇到的使用問題
- 按7個工作天節奏建立案件跟進清單，標註接近2 day與20 day的案件，制定回電與重錄音預案
- 在現有拉單名單中，篩選未開MPF的客戶，於2026-04-20當週安排年度review並加入MPF議題
- 為年輕（約25歲）新入職客群製作一頁式MPF與trustee選擇教育材料，於2026-04-27前完成
- 整理對HSBC、匯豐、Sun Life產品的比較表與AIA優勢點，於2026-04-27前在團隊內分享
- 規劃每日至少3面談（2新客＋1舊客），自2026-04-20起連續執行4週，週報追蹤轉入情況
- 為中年客群（資產約30萬或40萬、3–5個戶口）設計eMPF整合流程SOP，於2026-04-27前上線
- 針對銀髮族製作風險下調與保本傾向的基金配置表模板，於2026-04-27前完成
- 制定客戶保留獎賞0.05的長期資產留存服務計畫（觸點、回顧頻率、指標），於2026-05-04前發布
- 即日開始名單經營與『草舖』個人生意，以迎接2027年全自由行把僱主部分一併轉移

- 設定每月最少3單目標以保持active，追蹤EM與bonus達標
- 準備3單×20人企業方案包（含轉移流程、基金配置、費用說明），以便快速複製落地
- 展業前登入e-Advance Corner查看最新月刊、基金表現與市場經理展望，並熟悉『積金智』使用流程
- 於i Academy報名了解『退休收益基金』詳情與亮點
- 即日起全面改用eMCF平台辦理開戶與轉移，並建立每單填寫中介人資料與截圖reference number之標準流程
- 下載並使用最新『客戶聲明同意書』（一式兩頁），取消ID copy，確保每單完整提交
- 盡快讓客戶簽署『發放承認資料授權書』以便查閱資料，預留10至15個工作天處理時間
- 在4月30日前盡量多開case爭取100萬瓜分與頭100名28萬加推
- 設計『30客戶+家人/伴侶』組合包達60隻開戶，競逐勞力士等獎項
- Q2期間（4月1日至6月30日）以PA+CHS組合衝刺≥3隻與12單門檻，爭取888元與單單+500元（上限一萬8）
- 在3月31日前從Line單名單搵10名未有MPF TA客戶，規劃eMPF+資產整合以觸發獎金×1.5
- 與所屬district之ME對接、參與落區會、e-briefing與CSUN獲取最新資訊
- 新晉且於1月1日至3月31日已上排者，完成3單個人生意+轉移以取得仙湖發布宴會邀請
- 在2026-04-20當天起，於2026-07-01到期的客戶，請於2026-04-01即已開始接觸；若未接觸，立即建立清單並啟動續保流程，於2026-05-01前收齊最近8個月理賠紀錄與各Plan人數
- 向現有HR窗口介紹MyA心理健康平台，強調其對HR KPI（員工情緒關懷）的支持，並示範App使用情境
- 對員工人數>100之企業客戶，於團體醫療提案中必帶『有投必報』個人單方案，強調無需健康核保與可攜性
- 盤點手上初創與高才通A類人才創業客群，即使現階段僅10–20人亦跟進，設置2年擴編追蹤節點以承接續保增長（FICC/MDRT）
- 為小團體（≤20人、保費約10萬）優先設計套餐計劃方案，並以個案說明其續保保費穩定性優勢
- 複習Michelle Lam案例，掃描QR code重溫其2,000人團體單與1個月60張個人單實操流程，並萃取可在Team內複製的話術與節奏
- 將四月1日至四月30日的MPF供款安排在五月1日至五月10日前完成；如5月10日為發薪日，內部提醒設為5月11日，務必於月底前完成代辦。
- 全員將2026-05-11標記於行事曆，留意IVSM相關活動，現場到場同事優先報名。

- 針對個人賬戶約4000幾個與團體保險約2500幾個客群，制定人均開發與轉化計劃（個人賬戶每人約30幾個、團保同事每人約79個員工）。
- 建立與HR的合規對接流程，從團體保險導流至個人保險，設計一對一諮詢流程與話術。
- 彙整並補全IUS四大客源清單，對照自身名單標記可轉化對象，排期跟進。
- 立即盤點手上強積金個人賬戶，按『兩個MPF戶≈一張個人單』設定4~6月個人單目標（落地10幾張為參考指標）
- 每日開口：向身邊人與公司客詢問『你公司用緊邊間強積金/平台？』，非AIA立即對接同事跟進
- 4~6月完成IMS active兩個月，並達成5張IBS單，領取別注版充電寶
- 參與FYC花紅挑戰賽（60419），針對IMS生意把握每一個get頭10個percent之1.5倍加成
- 針對今年3月31號前已開MPF賬戶名單，5月11號workshop後集中推進『友愛互』轉化
- 鎖定公務員客群，於六月30號前核其他金融產品，讓客戶獲得額外1個月保費豁免
- 對C S會員身份實施『必問必核』，即時檢核名單變更，確保客人可領取應有優惠（sale sofa）
- 善用保費現金券（有心意/有形相/有家相）匹配產品組合，提升成交與續保價值
- 多做MF、開多啲PA、做多啲ADO轉入去，累積IBS PORTS OF AMP F競賽分數以爭取兩日一夜旅遊
- 完成e-consult意見調查（二維碼），提交未來topic與建議，以便後續工作坊與資源配置優化

2026-04-20 MPF101

2026-04-20 14:31:02

00:00:00 Speaker 1
出齊咗你，send咗咧，我哋就會諗用email寄翻俾大家啦。有冇問題冇問題，我哋就正式開始啦嘛。好啦咁啊好恭喜啊今日大家嚟到今日嘅NPS嘅分享會活動。首先介紹下自己啊嘛非常之好啊。好啦咁啊今日啦我哋嘅大概時間，我哋去到差唔多四點半啦。咁內容非常之豐富喎。好啦咁啊首先介紹下我自己先，咁我來自營業培訓及發展部嘅。咁啊，中心電話問嘅咁啊，叫JOne。咁啊，大家有啲咩問題嘅時候咧可以隨時去發問啦。咁啊，當然啦有啲咩問題嘅時候咧我哋在場都有好多一啲嘅專業嘅同事咧都可以解答你唔同嘅問題嘅好冇好。好咁啊首先啦講講今日嘅內容啦。今日內容非常之豐富啦。咁我哋會講講一啲嘅譬如eMPF啦一啲帶嚟一啲改變同埋一啲機遇啦。咁同埋我哋會。

00:00:57 Speaker 1
翻去香港，究竟系點樣去登記翻轉一個嘅叫MPF啊成個生意嘅流程啦同埋啦大家有冇用過諗Smart Advisor MPFSmart Advisor有冇用過啊未用過咁啱啦咁啊因為咧一陣間咧會同大家去高呼我哋嘅叫做積金智幫手啊咁另外咧我哋會有最新嘅MPF諗強積金一啲嘅資訊同埋公司支援啦Employee Benefit團體保險同埋IES諗有得揀咯IES 咁啊，大家知唔知IVS系咩嚟噶。知唔知啊。IVS上得架。好快一陣間，我留返俾同事去問呢個問題咁，你幫我搵定答案先咯喎。好啦咁啊，首先開始之前啦咁啊先講一講咧強積金同埋積金二呢個背景嘅嚇咁我想問問大家啦在座有冇已經有四號牌噶。有嘅全部都有嘅，咁冇舉手嗰啲即繫未有喎系咪呀。

00:01:55 Speaker 1
有冇人未未考四號牌啊。有冇啊，如果冇就要快啲去考喎。因為咧，如果你唔考嘅時候咧咁，如果譬如有一啲客嘅時候啦，如果佢本身都系老闆又有公司客户嘅時候啦嗱咁啊跟住你就可能到期時你就簽唔到FF個喎系咪啊咁同埋咧你自己系一個自僱人士嚟噶嘛如果你未有四號牌嘅時候咁你個NPF邊個可以簽噶。就要搵你可能身邊嘅同事啊。或者，呢打喎，睇佢扣啲相就唔系歸你喎，就歸咗幫你簽單個同事喎。咁所以冇機大家一定要有四號牌哦。得啦咁當然啦，唔淨止系四號牌。咁我哋即公司啦最好就五牌在手噶嘛系嘛五牌在手嘅時候咧當中客户有唔同嘅需要唔同嘅目的嘅時候咧我哋都有唔同嘅方案可以俾到客户嘅系嘛咁如果譬如話個客户要做投資咁應該要幾號牌啊五號牌啦系嘛你冇五號牌嘅時候咧。

00:02:53 Speaker 1
你又講唔到投資咁，你連基金可能都未必講到嘅喎系嘛咁所以啦，大家目標一定要有五排在手啦。好啦咁啊，首先啦講一講關於呢一個嘅NBS個制度啦咁啊，你見到啦香港諗強積金點解會出現咧你要見到嘞諗喺同佢嗰個退休保障入面嗰個角色咧啊咁啊其實咧退休唔單止系香港先有嘅。咁啊喺國際層面咧你會

見到嘞喺世界銀行入面咧。94年已經提出一個好多支柱嘅退休嘅保障制度嘅。咁啊，當然啦，我哋指住中間即系嗱。今次啦，如果喺香港嘅時候咧，你會見到啦喺呢個第二個支柱嘅時候咧，我哋強積金咧就係2020年12月就開始推行噶嘛。咁啊當然啦喺唔同層次嚟講咧我哋有一啲嘅唔同嘅來源一啲嘅制度咧去支撐我哋香港市民一啲嘅退休往後生活咁當然啦唔系淨係話MPF就已經可以做好退休噶嘛。

00:03:50 Speaker 1
咁啊大家有冇留意過或者去檢視下你自己個MPF啊MPF其實去到假設去到65歲嘅時候咧只可以可以幫你準備你幾多個percent嗰個嘅退休嗰個錢啊好啦有第一幕差唔多三分幾三分一啦哇非常之好我俾掌聲啲哇有禮物嘅恭喜佢啦睇埋佢先嗱有獎品答埋。

00:04:20 Speaker 1
好多謝細佬。好啦咁啊，大家會。系咁依計個條數啊嗱廿五歲啱啱出嚟做嘢，咁啊做到65歲咁啊當然啦，國計千5500 3000蚊一個月得嘛知唔知千5000點嚟噶千五就係僱主啦，千五就僱員啦X就有3000噶嘛你而家話政府可能會加啲噶嘛咁啊暫時嚟講應該講3000蚊啦咁你廿五歲做嘢做到65歲嘅時候。咁應該如果我當佢唔好升冇跌啦計翻你實際嗰個供款咧去到65歲嘅時候咧大概有幾多錢啊啊呢條有啲嘅問題喎啊。計一計先幾多65歲嘅時候應該有幾多錢啊咁你話將65減廿五再乘翻3000再乘翻12到底系幾多錢啊八五萬好俾啲掌聲先繼續努力嗱我要一個準確答案嘅。

00:05:19 Speaker 1
系我聽到邊有144萬，邊個講144萬嘅？好又係你啊！好咁啊俾你啦咁啊144萬啊嘛。好啦咁啊144萬啦試幻想下你而家65歲。144萬，嚇咁話夠唔夠錢退休啊？唔夠錢退休咁應該點做啊？嗷即系變相左MPF只可以幫到你大概嗰個退休嗰個儲備咧，大概三個一蚊吧？系咪呀？咁大家有冇都有。細個啊，當而家佢65歲嘅時候啦，我哋使錢使到佢即系唔喺度為止啦。咁啊，當然男性嘅人均壽命去到幾多啊？即系我當88啦。可能而家仲長命過，因為而家香港係最長壽嘅城市嚟講。系嘛咁啊女士啊哦小弟爸爸都而家都90幾歲嘞。唉咁我都好長壽咁但系長壽都未必好嘅因為咧即繫佢本身都有啲老人家年紀大嘅時候咧就多啲病痛噶。

00:06:17 Speaker 1
咁啊，所以而家都要直接去照顧嘅。咁啊，大家冇計過啦，65歲使錢使到佢90歲啦。咁如果要使兩萬蚊，咁你諗下啦呢一刻佢要144萬系嘛？你有幾多啊？咁其實你理論上好多65歲嘅時候，你應該要有幾多錢嘅退休儲備而可以維持到你每一個月都使兩萬而使到佢90歲嘅。老闆幾多啊？我有幾多個。系咪啊，幾多啊。系咪啊，600萬。600萬夠啦，頭先我哋講過600萬。繫咁，我有俾獎賞先俾人知道喎。系嘛咁你真係好慶幸。佢哋有個最佳嘅總結獎賞一齊俾埋你啦好啦詼張教授我送畀你啦系啦幾個。好啦咁啊跟住嘞咁如果你要到八萬嘅時候嘞減返你自己。

00:07:15 Speaker 1
一，下個NPF144萬咁你嗰個退休缺口系幾多啊。450萬喎咁即系跟住啦其實點樣可以同個客户去入手嗰個嘅退休儲蓄啊咁你試下諗下而家你得過144萬即係65歲你NPF得過144萬咁但如果你往後要使兩萬蚊一個月使到90歲嘅時候咧系咪需要600萬啊600萬減144萬你嗰個退休同供缺口就係450零。咁啊試幻想下，如果假設而家你仲爭40 450萬嘅時候咧，咁啊唔使問佢噶啦，直接問佢金點算好。系嘛咁我哋如果佢話唔知點樣措錢啦，咁我哋有好多嘢可以幫到個客户做可以做投資啦做儲蓄啦可以幫佢填補咗嗰個退休缺口噶嘛系嘛咁啊如果佢話假設佢每個月要使三萬蚊嘅，咁變相左就要去九萬蚊咯。同你900萬減翻144萬就幾多625萬噶喎系咪。

00:08:13 Speaker 1
咁，到嘅時你就可以即繫好容易去計啦。咁當然啦，呢個只繫好簡單去計嘅。咁當然我哋有啲apps嘅時候咧都可以有得佢計嘅。好啦，咁啊大家都知啦，MPF喺2020年12月就開始推行啦嘛。咁我哋有見到啊喺強積金即系實施之前咧三分一嘅人咧只繫有個退休保障。即系強積金之前通常以咩嘅機構代嚟啊職業勞工所或者譬如政府嗰啲啊政府可能做一啲嘅譬如誒警察啊，公務員啊，系咪都有一啲好好嘅一啲嘅即系退休計劃好啦咁而家呢一刻啦咁啊現時大概有85個percent嘅就業人口咧都有唔同嘅保障計劃咁當中啦有唔同嘅計劃包括咗俾NBM啦咁小弟咧之前咧公司都有做開呢啲OSO嘅系啦咁我跟住話再轉其他公司嘅時候咧間公司咧就有做MPF噶咁所以啊OSO同埋MPF咧我都有做過噶咁但未有呢啲法定退休金計下。

00:09:12 Speaker 1
咁啊，試過翻一啲嘅，譬如私人機構啊，或者政府啊啊都會有呢啲嘅安排嘅。咁所以啦，大家去了解下嘅時候咧咁你要了解下究竟佢公司系做緊啲咩喎。嚇咁啊大家多唔多遇到呢下MPF噶。嚇咁之後有冇人冇MPF噶。一定冇啦咁所以咧MPF生意咧系嗷已經問兩句就好容易有生意噶咯系咪呀，好啦咁啊講一講啦成個嘅強積金MPF嘅里程碑啦你有見到啦好簡單成個timeline啊最主要講啲咩由幾時嗰個制度誕生出嚟啊跟住持續你要見到我哋不斷去優化啦咁同埋去到最近我哋系咪用緊呢個digital啊eMPF數碼化系咪變相咗而家我哋去做一個退休嘅規劃咧MPF咧就好容易啊咁話大家當然要熟悉翻公司一啲嘅app啦嘛。

00:10:08 Speaker 1
包括咗啲咩啊，AIPlus啦，系咪啊咁我仲有Smart Advisor啦。MPF嘅iPortal都要熟噶喎，因為你要簽單噶嘛。好啦咁啊講到啦哻由2012年去到呢個2020嘅時候啦你都見到啦去到2019年咧系會有一個叫誒可扣稅資助成功款啊嘛。咁佢扣稅咧係咪有三樣嘢噶扣稅三個啊咁第一個係咩啊第一個就係即系 NBF嘅豁免稅性公告啦，系咪咁第二個系咩啊年金啦，即係年金啦。第三系咩醫療啦醫療醫療三樣嘢咁啊可以做一啲嘅即係退稅嘅優惠啦嚇咁啊跟住咧去到上面啦見見唔見到我哋AI幾時上平台噶你講住份嗰個九月誒我見到佢舉手咁我俾佢嘞九月哻有冇記錯咧應該系九月三號噶。

00:11:03 Speaker 1
嗱九月10號咧，仲記得系啦咁啊而家啦咁啊我哋會新唔係我哋系呢一個MPF入面咧推出咗呢個積金易eMPF嘅平台。咁我想問大家已經下載咗eMPF未啊下載咗，係咪已經全部即繫有下載我自己都有下載嘅。咁大家有冇用過有用過我係前嗰幾日上個禮拜五先轉好基金。因為點解我會轉咧嗱呢一個個人買因為我見到佢美股嗰邊升咗10幾日啦，因為小弟咧就本身就買咗美周基金。系啊咁啊，買咗美周基金嘅時候咧，因為佢美股咧連連升咗10幾日嘅時候咧。咁所以然之後我覺得佢會都繼續升。咁但系你一定摸唔到頂嘅啊即系你唔會去到頂嗰陣時即系sell噶嘛我趁住佢升勢嘅時候咧我就轉咗個咩啊美股澳門轉一個去啲咩基金度好冇多謝。

00:11:59 Speaker 1
擺咗去保證基金，即係啲債券啊，保證嗰啲啊。因為我諗住系lock profit啊嘛。咁我嚟緊啦，咁我嘅策略系咩咧嗱？呢一個代表個人嗰個誒投資嘅策略啦。即係唔代表公司嘅立場，即純粹係自己啊。咁我就諗住自己如果譬如話假設個市真係可能回翻比較多嘅時候咧，我就會將一啲嘅loss一啲嘅比例咧就會擺落翻去可能譬如一般F嗰度嗰方面。咁你咪可以中間賺到一啲嘅比如講動即系幾好先，book個caption咁樣啊咁咪同個客户咧做一啲嘅，即系基金投資啊買股票啊咁同埋一啲嘅俾NPF咧都系要定時定候同個客户去做一啲嘅，即系我哋叫組合嘅回顧噶嘛係嘛大家喺你自己做NPF嘅時候咧NPF portfolio通常幾時去睇一次噶我又差唔多日日都睇。啊咁但轉基金咧就唔係日日都轉嘅。啊咁我都都要都要睇到細噶嘛咁話正常啦如果個客户有NPF。

00:12:57 Speaker 1
即繫有咩同佢有開户口嘅時候咧，理論上應該一年見佢起碼最少四次嘅喎。因為點解啊咁你嘅表同佢去即系回報翻嗰個強積金嗰個表現啊每一季。即系最少都每一季啦，系嘛一年有四季，你響度做底就起碼四次啦。咁同埋另外一個如果佢又幫你買單嘅時候，係咪一年都會做一次嘅報告表噶起碼都見五次咯喎起碼差唔多三個月就見一次咯喎，系嘛咁所以真系噶，因為呢叫售後服務嘛。你有服務嘅時候咧，咁啊個客户咧對你嗰個信心咧就會非常之好啦。系咪即繫有啲咩事嘅時候咧，就會搵你。我成日都講啦，即繫要當顧客係一個誒最好嘅朋友啊。當你當顧客即系佢當啊，你真係要將顧客變成一個最好嘅朋友嘅時候咧，你嘅朋友就越嚟越多之後就有好多一啲嘅唔同嘅referral咯。系嘛？

00:13:51 Speaker 1
好啊講一講啦EMBA嗰個嘅重要係啲咩咧首先啊即系減少咗一啲嘅我哋嘅行政入面一啲嘅程序啊好容易啫嘛EMBA就已經可以即時可以做到一啲唔同嘅transaction譬如更改嘅基金基金指示啊調換唔同嘅資產咯攞錢啦全部都得噶嘛系咪系嘛咁而家就唔喺AIAPlus入面喎AIAPlus只可以睇噶啫但如果你要做transaction嘅時候咧就要去翻EMBA嗰個嘅好啦咁啊，同埋啦所有嘢都系數碼化。咁變相咗咧時間將嗰個客户有啲咩問題嘅時候咧佢其實都可以透過eMPF去做。咁如果佢有啲咩好處啊個客户可以直接去eMPF嘅時候咧咁你咪會有多

啲時間去同佢瞭解下佢人生階段唔同嘅需要啦系嘛可以同佢做其他唔同嘅規劃啊嘛系嘛。

00:14:46 Speaker 1
好啦咁啊，跟住啦講一講MPF入面嗰個僱員自選安排啦。啊呢個我就唔多講啦，好簡單嘅，就係講緊就係由2012年11月開始啦。咁啊僱員咧就可以將咩過往受僱期間嘅即系強制性公款啦同埋而家受僱期間嘅強制性公款咧就可以將佢轉即系轉賜到去自選嘅強積金供款數額咯。咁當然啦呢個就唔需要任何嘅手續嘅，真噶即系唔需要經過僱主安排啦。咁，同埋啦呢一個啦，你會見到啦之後，我哋講緊就係可能，譬如話講緊半年啊嘛一年一次咁啊。我哋可以去轉出嘅每一個每個calendar year咧。我哋可以將而家受惠個個諉即系過完嗰個強制性公款咧就可以去轉噶嘛系嘛咁啊另外啦綠色嗰個啦以往受惠期間嘅強制性公款都得噶嘛咁啊當然啦如果佢個人賬户啦咁啊當然冇限制咯個人賬户系咪嘛咁我呢度大家應該先搞明白好簡單系咪一定要。

00:15:45 Speaker 1
好啦咁啊，先講一講啦。咁啊，呢度講一講大家俾大家聽嗰個NBA嘅公款啦，即系制度啦。咁啊，當然啦，絕大部分而家講緊咧香港嗰個入息中位數咧幾大概幾錢嚟噶入息中位數我諗都兩萬鬆啲啊即系入息中位數啊大概兩萬一左右。即系都都系徘徊緊兩萬鬆啲嘅人兩萬一或者兩萬1~2嘅多種嘅。咁變相嚟話即係入息中位數啦，絕大部分嘅客户咧咁啊，如果譬如講緊系假設有兩萬蚊即。當佢系中位數啦咁有啲咩嘅行業咧嗰個嘅薪金咧繫會高啲嘅通常。大家有嘅嘢，見到多下嘅時候啦，通常邊一類型客户咧嗰個入息水平系會遠超嗰個入息中位數。通常都係做機備金融啦，咁啊，梗啦我哋叫財務查賬嘛，財務查賬咪都。

00:16:45 Speaker 1
系啦，一個MPRT已經系唔止繫講緊有少數位數兩萬兩萬一啦，系嘛咁啊一啲嘅似詼一啲嘅做老闆啊，做老闆啦詼金融啊醫生啊律師系嘛，系嘛咁我呢啲咧好容易搵噶啫咁我如果佢哋減錢啦三萬蚊咁話佢月入三萬蚊嘅時候啊咁大家如果俾詼僱主五個percent僱員五個percent五30 5000唔盡已經冇去噶咯，系嘛噲咁我呢個話咁當然啦個客會咧仲可以。系睇啲咩噶可以佢有啲一啲嘅唔同嘅扣詼即系我哋叫扣税嘅優惠啦就講緊系佢可以做一啲嘅即系年金嘅產品啦同埋咩又或者系即係QEC啊我哋叫詼即系強積金嘅詼換轉轉正公款啦，係咪啊咁呢個純粹俾大家睇睇一啲嘅功詼特點，一啲嘅特點。咁啊當然啦有啲人有啲幾啊詼做野噶人可能可能會可能工作可能佢話。

00:17:43 Speaker 1
咁，佢嘅收入達到可能詼7100嘅咁呢啲就唔需要供嘅系嘛咁啊絕大部分咧應該絕大部分香港人啦我八成九成咧都係要詼供MPF嘅好啦咁啊當然啦咁啊我哋有MPF嘅時候啦咁我哋可以去提取噶嘛咁啊成個強積金嗰個嘅權益嘅提取安排咧咁啊成個核心咧當然我哋系以退休目的為主噶嘛即系我哋會有MPF，我哋嘅目標系咩啊就係我哋去到，我哋去到65歲退休或者提早退休嘅時候嗰囌錢，系可

以畀我哋作為一個退休嘅儲備嘛。系嘛咁當然啦大家都清楚明白瞭解去到65歲嘅時候應該理論上應該嗰個嘅退休儲備MPF咧其實唔夠喎即系除非你已經幫佢一早已經做咗其他嘅唔同嘅退休安排啦。系咪好啦咁啊跟住啦呢一個啊就講緊就係講緊係。

00:18:38 Speaker 1
即我哋MBI嘅資產，主要咧就係嗰個嘅僱員啊，喺65歲退休嘅生活保障啦。啊咁啊，當然啦呢一筆錢唔系一啲嘅短期資金。咁啊，如果譬如話到後尾之前同我做緊年金嘅時候咧MBI放開放開要唔使攞住噶。可以唔使攞住噶嘛咁你可以先用咗年金嗰啲錢之後啦用曬嘅時候啦就可以去到呢一個MBI入面個户口啦就開始。放嘅一個退休生活噶嘛咁啊，當然啦，有啲情況之下咧，可以提早去提取嘅。系啦佢話年滿60歲提早退休嘅。咁當然呢個你要去填翻表啦永久嚟講啦啊完全喪失行為能力啦或者患上末期疾病啦啊或者被護老院超過5000蚊嘅咁啊呢啲都系可以一啲嘅特定一啲嘅情況咧詨個成員都繫可以攞錢嘅。嚇咁我攞錢都好簡單啫都系要填方嘅。咁我而家份方咧就係喺eMPS入邊咧。

00:19:33 Speaker 1
咁，你去搵翻嗰個提取款項嗰個嘅表格啦咁啊交翻身身份證交翻俾EFF咁就好嘅啦好啦，咁我講到呢度啦。咁啊關於EMNBF呢啲嘅歷史咧，咁大家應該有冇問題啊冇問題啦。咁冇問題入邊啦。咁我哋就去到依一個嘅EMPF入面咯喎。咁啊瞭解下EMPF先啊EMPF即系等於積金局喎系嘛好嘞咁啊，首先啦咁啊，先講一講啊e MPF我哋帶嚟有啲即系當然啦佢詨九月嘅時候啦咁我哋攞我哋已經加入咗譬如e MPF啦系嘛咁啊當中有一啲嘅轉變啦咁啊大家都可能會有啲嘅抗商喎就係話咦所有嘢都系唔需要經理嘅時候咧客户就自己可以喺e MPF上便全部搞掂曬喎。噉你仲有啲乜嘢嘅價值咧，有啲咩價值噶。梗繫有價值啦。

00:20:27 Speaker 1
嗱，因為咧eMBL可以減省咗你嗰個嘅行政上一啲嘅安排啊。啊咁啊eMBL咧喺個平台咧系可以咧，可以做啲咩啊咁既然個客可以喺網上eMBL全部做曬嘅時候咧，又可以多啲時間去了解個客嘛。如果個客有eMBL嘅時候咧，你要唔要幫佢如果有未有eMBL嘅時候咧，你要唔要幫佢註冊啊，幫手啊唔系你主策，你嗰個啊你要幫手同佢一齊主策。主策完之後啦咁系咪即時會點啊主策完之後梗係順便睇一睇個户口啦。睇一睇佢入邊有啲咩嘅其他公司，一啲嘅户口啦。即時系咪可以有啲嘢話術啊話術系咩咦有人幫你即係管理個NPF噶有人幫你管理下保啊咁啱咯我就幫你管理啦咁如果有人幫佢管理咁點啊都繫都繫嗰句咯就翻坑喇。

00:21:21 Speaker 1
又再幫佢睇睇啲基金錶現咯啊咁啊，即系你服務好嘅時候咧。咁佢就會到其時可能佢可能之前嗰個服務佢嗰個同事可能唔系淨係搵佢嘅，但你好積極咁樣同佢去做一啲額外服務嘅時候咧。咁就好容易就可以即是咩啊可以轉A賬高噶嘛可以轉過嚟噶嘛系咪啊轉過嚟好快靚正喎轉A賬高都唔使填表喎入機有個F10就搞掂嘞系咪有冇試過大家，啊好容易啦，系嘛非常之快捷方便啦。好啦咁啊，

當然啦。繫系冇嘢啊我頭我已經叫咗出邊開冷氣嗝啦。系嘛咁唔使擔心。好啦咁啊，當然啦咁啊，當然第一個部分咧，咁啊客户自己可以提升減少依賴嘅嘛。咁當然嘞你可以睇翻佢入面嗰個eNPS入面所有嘅户口嗝嘛就即繫好似我自己嘅啱我自己有兩個户口嘞一個就係以前有一個銀行嘅户口而家就係DIA户口咁我成日都keep check住。

00:22:18 Speaker 1
特別後尾冇賺錢嘅，因為咧有時轉一轉佢咧其實咧你翻銀好啦其實冇乜意思嘅。因為咧可能去到65歲嘅時候，你買一個市系回到好低嘅時候啦，其實即系中等於可能冇賺講系同時錢嘅。當中有時你講緊就係每半年啊每三個月啊，因為無限次轉換嗝嘛唔使俾錢嗝嘛咁同埋我琴我上個禮拜轉嘅時候咧大概兩日已經咬了兩日咁我通常咧我就係詼四點半前cut off嘅時候，咧我先轉嘅。即系當咁當然啦，譬如話假設今日恆生指數升嘅時候咧，你大概會知道個市升定跌嗝嘛？啊如果跌嘅時候可能唔轉轉嗝嘛。咁如果佢升嘅時候啦，咁啊趁住四點半。我唔記得咗應該系四點半之前cut off嗝。啊4.4.84點啊咁我就睇住個市嘛。如果佢升嘅時候咧，咁我就即時就喺四點前咧就做個上set sell就將所有嘅美州基金啦轉成啲即系low risk低風險嘅基金嚟。

00:23:15 Speaker 1
咁啊變相咗啦我就知道賺錢時啦嘛咁我會睇翻個大數嗝嘛咁啊EMF咧其實好多嘢睇嘅咁啊當然啦同埋好容易咧去即系管理自己户口啦更改基金嘅選擇啦系嘛啊咁你可以轉基金啦可以用唔同嘅資產調配啦又或者嚟緊有新公款我上封其他嘅基金你再再重新去調配都得嗝嘛啊咁啊同埋我可以整合啦可以提取入邊嗰個累算權益啦咁啊，當然啦，作為一個財務顧問嘅時候啦，咁我哋當然梗系要建議下佢啦。即系幫個客户去整合啦。即系如果佢個客户有其他一啲嘅個人户口嘅。咁即使係咪有一啲嘅話術啊？冇人幫你管理就我幫你管理不如你轉過嚟我幫你搞掂佢啦。啊好容易啊非常之快講幾句就係嗝啦好啦咁啊跟住咧點樣去揀自己一啲嘅基金類型咧當中入邊俾我哋公司好多配套咧入邊都可以睇到嘅其實包括左譬如AIPlus入面都有好多。

00:24:10 Speaker 1
唔同嘅基金嘅一啲嘅資訊咧，可以睇到嘅。啊咁啊，記住啦大家記住啦eMPL唔系幫唔可以做生意，系絕對系幫到你做生意。因為點解咧eMPL只係一個即行政嘅平台，幫你去處理一啲嘅紙字嗝啫咁啊當然啦減少咗你呢個工作量嘅時候咧你就會多啲時間咧同個客户咧即幫佢規劃唔同嘅一啲嘅計劃啊嘛包括退休啊讀書啊詼一啲個人壽醫療啊嘛。

00:24:41 Speaker 1
好咁啊當然啦咁我哋點樣去華為轉身咧我哋點樣去提升我哋嗰個叫競爭力啊嗰個詼自身價值啦當然啦咁啊大家都有用i c系嘛咁i c嘅時候咧公司定時定候都有啲嘅資訊啊或者一啲嘅比賽一啲嘅抽獎啊都系咪可以keep住同個客户聯絡翻啦咁尤其是講起NBA一啲嘅市場資訊嘛系嘛咁我有時咯譬如公司有啲嘅。詼市場嘅market outlook啊一啲嘅唔同嘅投資一啲嘅資訊咧都可以透過email或者i c你

要知道究竟啊個市可能邊度大跌嘅時候咁佢可能會有啲嘅基金公司一啲嘅譬如狀況啊關於點解今日會大跌噶嘛咁呢啲都可以keep住同個客户講咁你先回返個客户買緊咩基金咯如果佢買港股啊或者對美洲基金嗰陣時今晚即繫有一啲資訊嗰陣時咧都可以搵翻d最重更新翻資料狀況話唔系淨係講緊賺錢先同佢update。

00:25:35 Speaker 1
啊即係就算系講緊你冇乜賺錢嘅時候咧，都要同佢update嘅。因為咧，通常咧個客户咧投訴系投訴啲咩咧就係賺錢就誒即係賺錢佢一定唔會理你啦。但系個問題咧蝕錢呢，佢佢就會話你唔理佢啦。咁所以啦，無論系賺錢蝕錢呢都要定時定候搵個客户嘅。因為咧，你搵佢嘅時候咧，佢唔會鬧你噶喎。因為基金系邊個揀噶基金自己揀噶嘛你只係俾一個根據翻個風險評估，俾一個合適嘅基金選擇，佢自己揀噶嘛咁你最主要就同佢update翻market，即系comfort翻佢個心情。話返佢聽嚟緊嗰個嘅睇嗰個嘅view啊咁啊當然盡量你自己都show view啊，系講緊系mark公司嗰個公司嗰個view啊即繫hold住我哋成日都hold住咯即繫公司嘅睇法。好唔好唔千祈唔好講你個人嘅睇法因為個人嘅睇法咧係唔得嘅。好嘛。

00:26:31 Speaker 1
咁，我哋講下除咗IC嘅之外啦。咁，我一陣會同大家講講呢一個即今次幫手啦。MBL嘅Smart Advisor。咁啊呢個Advisor噶。咁大家一定要去試用翻即系我哋用翻HD嘅時候咧點樣去幫客户去做啦。咁同埋啦你自己有EF嘅嘛。咁當然啦你要自己熟左熟左嘅時候咧你先至可以幫到客户去解答問題噶嘛如果你淨係有個EF你入邊都冇玩過嘅時候咧咁，其實個下可能有時問你啲問題嘅時候咧，你可能有機會咧，你未涉及到嘅時候咧，可能唔係好識答我。啊最緊要你自己都試下，因為你自己本身嘅MDF噶嘛。系嘛講夠錢唔轉咧即繫有時你要適當嘅調配啦系要做一啲嘅唔同市場有唔同嘅即系我哋叫SRO幾種啊好啦咁我哋講下AIPlus AIPlus到更加加入去佢嘅時候咧睇到話嘅咁但係賺以前就做到可以存幾間而家唔得噶嘛。

00:27:29 Speaker 1
而家轉基金就要去eF平台做噶嘛AI嘅時候只可以睇到大概嗰個嘅銀碼啫嘛系嘛睇到銀碼入面我嘅基金選擇啦好啦跟住啦第三樣嘢啦咁啊當然你要加強翻即系MPF一啲嘅知識啦包括咗MPF嘅knowledge啦同埋eMPF即今年功能咁啊eMPF嘅功能咧可以係app版有啲人可以網頁版去做噶嘛系嘛網頁版同埋app都可以做到噶嘛，系咪噶系啊兩個路徑啊嘛系啦咁啊跟住啦另外啦咁我哋見到我哋有好多一啲嘅唔同嘅即係23，我哋有個EFF嘅工作方案，同埋ECVD啦。咁啊跟住啦最主要通過咗呢個EFF嘅時候咧，我哋成為客户嘅退休嘅即係籌劃顧問咯。專幫佢做一啲退休嘅方案咯包括咗嗱我哋用嗰啲咩IIISPC 啦CRM 啦。

00:28:27 Speaker 1
好咁啊，跟住啦，呢度就講緊即系由呢一個嘅演員嚟啦。我哋九月三號咧就已經加入咗平台嘅時候啦，去到只有幾個月啦就好快就應該即系而家草議緊啦，

應該就好快就會有一個叫做全資行啊嘛。咁全資行嘅時候咧，咁相對嚟講即系嗰個商機就會更加爆炸。係咪啊咁啊即係就算你譬如觀止行咧我自己都好少觀止行嘅因為冇可能冇人同我講過咯嚇咁啊再將會好多客做都咁，如果有嘅時候咧哇咁啊，真系唔得掂咯系嘛。即時可以將佢即即塞落嚟垃圾袋。垃圾嘅時候啦咁啊，當然最主要系咩一定要到一個嘅優質嘅服務啦有優質服務嘅時候咧咁啊，唔需要擔心有冇票佢咯好啦咁啊跟住啦咁啊成個西過入邊啦即講緊我哋銷售FBA嘅時候咧。

00:29:26 Speaker 1
咁啊，當然啦，喺轉移嘅過程當中咧，行政嘅時間咧就可能會系咪會比較多少少啦。咁啊，當然而家嘅時候咧會慳咗好多時間啊。慳到好多時間嘅時候咧就可以俾你同個客户咧多啲嘅面對面一啲嘅銷售機會啊。咁呢個非常之好噶。好咁啊先講講下即係關於譬如MPL啦頭先都有同事講過啦MPL只可以幫到你退休儲備呢三分一啦。咁，我哋講啦，我哋公司咧做咗一啲嘅理想退休嘅生活調查。有啲嘅數字咧都同可以同客位分享嘅啊。咁你見到啦，理想嘅退休生活咧遙不可及啊。咁我哋見到啊，平均嗰個嘅退休幾耐咧得唔到大概200萬啫嘛。咁我就覺得少得嚟因為咧我自己系嚇自己系嚇計咧其實我都差好多都唔止250萬噶都差好多真系做做都唔夠啊。咁啊請。

00:30:22 Speaker 1
起碼你講緊就算，如果佢65歲嘅時候咁啊，起碼最少都有600萬啦。但系你得過144萬，我而家都未去到65歲嘅時候啦。户口都未有144萬咁應該仲要加好多嘅啊。咁我哋明白啦啊七成嘅客户咧都覺得詒佢有住比較重嘅啊咁啊多都系嘅因為咧我小弟本身自己都有小朋友噶。咁嘛當然啦小朋友嘅時候如果佢大家都遇到一啲有小朋友嘅後援咧，通常咧。有冇試過後援嚟講，我已經搞掂咗小朋友讀書，搞掂咗自己朋友。好少嘅喎啊我仲有一個活生生嘅例子就係小朋友去讀書咧都仲未搞掂。系啦咁啊小詒我女就11歲咁啊18歲去讀書嘅時候咧如果假設佢真係讀得叻嘅時候咧咁咪要讀啲比較即系學費貴嗰啲學校咯咁咪應該都拗緊頭嚟噶。

00:31:19 Speaker 1
啊尤其是去美國啊美國讀書咧，真系唔知點解貴得好犀利。啊美國而家你講緊一啲嘅比較詒有三間我記得美國有三大最貴嘅詒大學咁樣，我記得系詒FIU即系詒New York University，跟住Columbia，跟住我記得唔記得嗰間係咩啦有一間系都係出名嘅學校都繫好貴嘅咁佢平均講緊佢哋學費。都起碼大概七萬蚊美金，八萬蚊都有。咁如果我哋大概計七萬蚊美金嘅時候咧，七四廿九756萬喎。咁你仲未計生活費喎大家有冇近排去過美國啊我就冇啦我就睇好多一啲嘅YouTube啊生活嘅使費啊全部貴得好犀好，好交關啊咁啊食嘢買外賣都要俾貼紙啦咁唔同州又要俾一啲嘅税啦咁變相嗰個就算小朋友你搞到點學費嘅時候咧。

00:32:15 Speaker 1
個生活費咧，通常都係一個額嘅。咁如果你七萬蚊學費，咁你就應該大概七萬

蚊生活費。咁你一年講緊系花大概14萬，14萬即繫差唔多求幾港紙嘅喎。咁如果你讀四年嘅，因為美國讀四年噶嘛？讀四年就已經400萬噶嘞。咁啊英國相對嚟講就會平少少啦啊英國就相對嚟講平少少啦睇你去讀啲咩啦咁啊大概你講緊系60萬一年都OK嘅系嘛咁啊，讀三年啫嘛英國系讀三年嘅。咁你先知道我而家個策略系咩就係個女喺香港度書，讀大學即系當然有學校收嘅就讀啦。到完之後啦，如果佢真係想讀大學嘅時候咧即繫問佢到大學度碩士啊，就master度一年噶嘛就送佢去英國。咁啊一年都系講緊唔夠10萬都仲頂得住。咁啊可唔可以已經可以負銷到佢嗰個即系去外國度書。咁當然啦如果我有錢我就唔係嗷諗啦我就因為我冇錢冇做。

00:33:09 Speaker 1
好安排嘅時候啦，咁所以就要退後幾次啦。咁所以啦，你同個客會傾偈嘅時候啦，一定要喺佢小朋友細嘅時候一早開始。一早開始嘅時候咧，你所用嘅錢咧就相對嚟講係比較細啊嘛。即系比較比較數額較細啦。如果好似我哋而家去開始嘅時候到佢11歲12歲嘅時候咧，按每個月可能即繫我扣埋嗰個人工嘅時候可能未必足夠有一個供款能力噶嘛系咪啊咁我哋見到啦72個percent受訪者退休儲備不足。咁啊，需要咧，延期講緊系12.8年啦先有退到休嘅。咁而家都系啦好多65歲打後嘅時候咧，都唔會話專登乜嘢都唔做。都可能都會揾啲嘢做啊嘛，系嘛啊咁啊可能我可能我65歲嘅時候咧最後一班可能做翻上部查庫即買翻錢嘛。啊65歲都可以掛牌噶嘛。啊咁但系65歲做唔到其他噶嘛做唔到銀行啊，做唔到其他嘢。咁但如果你叫我做保鏢咧就人多又死得滯咯系咪咁詒我驚做保鏢我會乞飯飯噶嘛。

00:34:09 Speaker 1
系咪好啦咁，我哋講啦一啲講緊一啲嘅投資嘅取態啦，即繫我哋譬如話早嗰啲嘅退休嘅時候啦。咁啊講緊就係話啊七成系認同咗一啲嘅智能科技啊，一啲嘅譬如可能講緊一啲嘅唔同嘅詒tech啦。而家講緊係呢個講下AI同埋AI股啊嘛。咁啊如果大家有參與美股嘅時候咧，而家近排系講緊呢個科技股咧就升得打打聲噶嘛。系咪大家有冇平時有睇下呢即係，好，我哋嘅。啊，呢個係啊，啊，系嘛。我哋四個月前買一個double嘅。一個double咧，擺一萬蚊變兩萬蚊俾咁喎。咁但系你冇可能再去捉到噶嘛？即系你事後就可以諗下哦平啦先得啫，好誇張喎。好啦咁啊跟住啦另外啦咁啊三大看好市場啦香港北美中國都係啦系嘛咁我哋又見到其他嘅歐洲國家咧個市場都唔係做得嗷好喎。

00:35:06 Speaker 1
美國好啦，港股又好，系咪啊內地都OK啦，系咪啊OK咁當然如果你講最好嘅時候就係家香港同埋北美個市場做得比較好啲啦，系咪咁我呢啲都可以大家去留意翻啦。咁啊當然啦大家去講一啲嘅基金嘅時候咧一定要有呢個disclaimer嘅基金價格可升可跌噶嘛。基金唔繫銀行存款嘛過往表現唔代表將來表現你一定要講呢樣嘢咁同埋你所即系recommend一啲嘅基金咧所有嘢都係個客户自己揀㗎。啊你係根據客户嗰個風險承受能力而去揀一啲合適去選擇嘅基金俾佢選擇嘅嘛啊呢個好緊要喎千祈唔好俾自己嘅個人意見啦唉好啦咁我哋冇啦知唔知啦

即系選擇基金嘅時候，大部分65-6個percent人都會覺得唔知點揀。大家都有冇咁嘅同感啊其實就唔難嘢啊咁啊當你自己去試一試去睇翻你自己一個MPF嘅時候咧，數下真嘛都行。

00:36:03 Speaker 1
睇下轉下來，而家啲基金價格表現咧，其實就好容易睇嘅。啊定時定候之後早啊聽下啲財經新聞啊睇下多啲公司嘅NBA嘅一啲嘅資訊咧就慢累積咁就已經好容易啦。啊開頭就唔多講啦咁我哋見到一啲嘅誒數字啦嗱即系揀基金嘅時候啦有啲困難嘅可能唔清楚基金裏邊啦啊咁我當然呢啲咧我哋都會有一啲嘅即系依樣名可以同大家講講。即系乜嘢基金啊乜嘢一啲嘅誒唔同嘅基金都可以喺我哋公司唔同嘅i，get，real啦都可以搵到。好啦咁啊即系我哋幫個客户整合個誒MBF其實有咩好處咧範圍揀啦嘛好簡單啫嘛問幾個就到時如果話開下管理就算過嚟跟住就冇錢單交易噶喎千個名轉過嚟就後尾上就即時已經好快落袋啦嘛系咪好啦咁啊跟住咧可以。

00:36:58 Speaker 1
整合咗啦，可以提升嗰個成個部科嚟個組合嘅效益噶嘛可能，譬如話有啲客户啦，我話咦喺A呢個路口咧全部都系保證基金喎啊啲B嘅話咧全部都係股匯基金喎咁變咗有好大好大落差咯咁你可以同佢即系整合咗嘅時候啦可以譬如篩選啲咩啊根據翻客户咯如果佢嗰個客户係一啲嘅叫均衡嘅balance嘅咁你咪可以揀支八分新一啲嘅均衡類型。咁，我哋令到咧提升嗰個嘅誒選擇。但好似佢而家講緊個市系升嘅時候咧，如果同步擺返落呢只債券嘅相對嚟講都個升幅就更大噶嘛？系咪啊咁啊當然就要睇翻唔同嘅時勢啦啊咁我哋覺得可以比較下知道咧MBI入邊有幾多錢啦，仲有啲咩嘢最好處理啦可以俾佢一個好清楚嘅圖畫咧哦如果退休嘅時候應該要幾錢仲爭幾錢。

00:37:56 Speaker 1
即好似頭先我同大家講咁嘅計法啦，到15歲先得144萬。如果佢退休嘅時候，佢對睇兩萬，起碼要600萬個喎。如果佢真係冇其他儲蓄嘅時候，淨低144萬嘅時候咧咁佢個退休嗰條路咪450零萬。佢會知道呢個大概哦原來我仲差450零萬嘅時候咧咁我哋就會因應翻佢嗰個需要啊負擔能力啊目標啦啊俾唔同一啲合適嘅方案去解決到退休問題噶嘛系咪啊咁我哋都會定時定候都活動。個客户頭一次做保，都會都會做啲咩嘅會同個客户做呢個i，x噶嘛啊知道佢唔同人生階段可能一年之後佢突然間可能話要一樓多好錢嘅時候啦有好多唔同嘅方案都可買噶嘛啊咁啊當然啦聽到啦好多嘅好處啦專業服務啊當然啦最最緊要就係你啦就係呢個最強嘅即系財務策顧問啦最好受咁我哋公司嗰個AI嗰個EF嗰個MBA投資都做得非常好。

00:38:54 Speaker 1
大家有冇印象啊我哋系成個市場，系撈埋撈埋嘅。但系撈到搵兩下呢個真係要俾佢啦。呢一個借你啦，真係撈到啊，系啦，系啦。即繫喺我心目中咧得兩間半公司嘅啫。啊一間就咁講咯一間就誒第二間嘅就其他半公司噶得嘞所以就得假你啫，系啦咁我就話啦除咗去投資嗰個地方物熟得好之外咧咁啊好多一啲嘅

唔同嘅配套咧，你會見到你近band出邊嘅一啲其他個公司咧冇我哋嘅強大。之後我哋嗰個back up咧都非常之即繫好有實力嘅。好啦，咁啊呢度啊俾大家去點樣去同個客户介紹翻公司啦。咁啊你見到啦AI喺成個嘅即系強積金嘅基金咧10年簡單平均回報都係600蚊噶。咁啊另外變種方面，成個澳門嗰個強積金錶現咧系。

00:39:51 Speaker 1
即繫好過其他嘅行業。咁啊，另外啦佢有經驗30年啦，啲就唔多講啦。全部頭先我講嘅嘢當中，有啲少少重點啦。講緊就係話我哋會有一啲嘅ESG成分嘅基金同埋一啲綠色嘅退休基金噲呢啲都做得好好。即大家都留意下，可以選擇下。如果譬如話個客户可能佢嘅理念咧都配合返一啲嘅ESU嘅基金嘅時候咧我哋都會有一啲嘅ESU成一啲基金啦可以配合返個客户嘅理念噶喎啊咁啊當然啦個客户注重環保啊其他嘢嘅時候咧我哋都有綠色對應基金都可以俾客户選擇系嘛因為有啲客户咧投資嘅時候咧佢可能有啲preference。佢可能有啲呢誒可能有一啲污染比較行業會唔買。

00:40:35 Speaker 1
即好似有呢個主權基金啊，或者系譬如一啲所謂咩誒其他咩伊斯蘭基金嗰啲啦，佢有啲特定嘅行業佢唔買嘅。即系譬如話好似誒製造軍火嗰啲行業佢唔買嘅。啊污染啊，或者係一啲其他佢會篩選嘅。咁我哋見到啦，各有返客户嘅唔同需求啦。咁我哋講下九隻低收費嘅基金啦，好嘛？咁我哋睇下啦，有兩隻咧採用呢個動態資產即系active嘅SSO機制啦。咁啊呢啲啊專業嘅團隊啊高效智能嘅支援啦嚇咁啊全部都系得佢自己全部都系個部運即係手寫字嘅。呢個咧好好用嘅一個有時見下嘅時候啦咁啊都可以show俾個客户做啦去睇啦。好咁，我哋到呢度啦有冇問題咧噲冇問題啦咁我哋就開始啦即系睇一睇依家有緊積金顧員點樣去註冊噲咁我就話咧成個新生入嚟點做即系如果佢。

00:41:34 Speaker 1
例如，嗰個客嘅時候咧咁佢又冇儲蓄任何嘅，譬如eF嘅時候啦嗯咁呢個點做啊咁啊呢個啦成個嘅銷售流程啦咁啊當然啦我哋要創造需要啦啊創造需要系啲咩啊咁我哋一定要知道嗰客嗰個有啲譬如佢人生當中誒有啲咩叫缺口啦即系講下啲即嘅未做好啦首先第一樣就係退休嘛退休已經系講緊話絕大部分香港人咧應該冇做早埋。咁啊，退休系一個即係所以要做退休啦。咁啊，我哋要做退休嘅時候啦。咁首先第一樣嘢做做啲咩啊？咁我哋一定要幫佢即系話翻去咧整合成個MPF户口有啲咩好處。咁當然啦，而家好少系一個客户咧淨係打正一份工嘅。通常咧都有幾起碼都有兩三個MPF户口嘅。咁啊要靠佢嗰個MP靠你要問多句喎有冇開管理冇人就轉過嚟咯。

00:42:27 Speaker 1
系啦咁，我就話啦，話翻俾你聽。註冊eMPS有啲冇處啦咁啊當然啦，我哋有佢有個客户有需求嘅時候咧我哋就要幫佢解決問題啊嘛啊我哋係協助客户去購買協助客户去做好一啲嘅退休策劃啦咁當然，我哋就直接啦如果你譬如你自己本身都有做開即繫有註冊過eMPS嘅時候咧好容易啊嘛咁啊而家就可以用身份

證噶買架可以用可以用身份證註冊噶嘛點身份證噶嘛嗯，依我所知啊，而家只有嘢似方便嘅，即系咩似方便嘅啫系嘛好啦咁啊跟住啦，話翻俾你聽整合成個户口嘅重要性。因為你擴show你哋全部擺埋一齊，你幫佢去管理嘅時候咧，系咪會容易即系處理啲啊系嘛當然你會定時定候update翻後嘅誒市場嘅一啲market news啦咁啊當然啦幫佢裝返個app啦跟住幫佢整合翻入面個户口咁你即使你幫佢。

00:43:22 Speaker 1
裝咗嘅時候，可以即時順便幫佢睇下個户口噶嘛因為要睇户口嘅時候，佢知道究竟有幾多NP.五號噶嘛系咪啊即譬如話有啲嘅個人户口啊，現職嗰啲嘅個人户口啊咁跟住啦成交之後啦咁當然就係還翻俾咧即系裝翻個AIPlus啦咁當然可以睇翻入邊嗰個變更狀況啦嚇當然可以用返可以入去入邊做返個即系當年誒即我哋叫誒LPQ啊。即係風險承受能力，問佢下嘛，我已經都中文啦。咁啊，跟住啦睇下佢屬於邊一類型嘅，跟住又可以同佢去篩選合適嘅基金俾佢睇一睇啦。咁啊之後又可以幫佢做好除咗系MPF之外咧仲可以繫用其他方案咧可以同你一齊做好成個退休規規劃噶嘛。好啦咁我開場咪好簡單嘅有幾個嘢啫有冇MPF啊？即繫有定冇噶嘛？有咁啱啦。

00:44:18 Speaker 1
冇都系，冇都系，我都系答到佢。都系啱啊啊有冇有聽過啊有冇聽過即刻要註冊咗名啊註冊咗啊咁話非常好啦讚一讚佢。不如我睇同你一齊睇一睇即係e m b f入面個户口啦咁話不如幫你睇睇啦或者譬如有人話幫你管理户口啊即時係咪好容易去講嘅即係唔需要我諗嘅背誦就得嘅嘞。即係唔需要專登都唔使背其實問翻佢繫有冇啫嘛因為有一樣冇唔清楚，都繫嗰句嘞敢買我買我幫你查查嘞啊我有MBA學啊咁啊好啦咁啱啦我幫你睇睇。啊如果你冇MBA嘅咁啊好啦系幫你睇睇。誒唔清楚喎咁啱噶，我幫你睇下。因為因為80年嘅嘛需要諗其他嘢都系正常之前話誒咁啱嘛，幫你睇睇嘛系咪你話我想唔想我幫你就一定唔想嘅，因為你通常你就上一唔上咯通常咧佢腦海咧就係上噶啦不如我幫佢做件事就得噶啦。

00:45:17 Speaker 1
好啦咁，我呢個啦講一講，即系依一個我哋去做一個退休規劃嘅時候咧。透過MPF嘅整合啦，儲產eMPF啦。咁啊有有好處嘅。咁啊好處喺呢度成個一個平台已經幫你整合曬，簡化成個嘅行政操作啦。查閱所有嘢都好方便嘅。咁啊首先個透明度啦，撳入去嗰個app嘅時候咧已經可以直接睇到一啲嘅唔同嘅一啲表現啦基金慨安排啦系嘛？好啊咁啊跟住自動化嘞有邊咩基金調換慨時候咧？可能到嘅時候，我會搵你嘅時候啦。其實你都可以喺電話入面一搞掂嘅。因為你叫佢打開個app，你自己又打開個app，點解就邊個嘅圖啊？跟住就會傳出去啫。即繫好簡單嘅啫。其實即系譬如你做咗幾串去d嘅時候咧，佢放去圖跟住幾個percent傳出嚟。跟住如果你譬如四點前嘅就t加二四點後咧就t加三噶，見我所知啊咁我就試過t加二噶啫系啦咁啊一個位啦幫你搞掂曬所有嘅。

00:46:16 Speaker 1
即系特別退休，所有嘅需求啦，攞錢啊，減少成個即繫好複雜嘅一啲嘅程序。好咁啊呢度啦咁啊TCLPMP一個平台啦咁首先進入界面啦咁啊大家有兩個界面噶嘛一個系講緊系網頁版噶嘛一個系App版噶嘛我自己咧就諗用App版去做嘅快啲嘛快兩隻。因為我就冇紙方便嘅啊咁啊，如果假設如果你一刻你註冊嘅時候咧，你就可以諗即系影身份證註冊噶啦。一定要紙方便啊如果紙方便咧好簡單嘅啫。你諗如果個客冇申請紙方便咧之後你就自己申請咯網上又或者我記得好似對面咧政府大樓咧有部機可以申請紙方便噶。因為我諗住系遲啲過去即系申請紙方便嘅系啦咁但而家因為我自己已經註冊咗eMBA通所以。

00:47:14 Speaker 1
諗如果有時，譬如講喺度嘅時候咧咁你可以上網都去做。又或者譬如你去對面啦政府我記得有諗。註冊次方便我會匯匯入去啦啊咁啊，註冊嘅時候啊跟住註冊啦跟住揀嗰個身份啦究竟係一個僱員定系自僱人士啦通常諗住大部分都係打工嘅啊咁啊之後咧要翻身份證啦手機攞翻OPP咁啊報埋呢一個嘅諗email咁就OK噶喇咁唔好睇呢一個身份證就得噶喇，啊而家一定全部都系至方便噶啦啊呢個就冇得商量噶啦系啦咁呢個應該唔使我多解釋啦大家應該都有做過嘅時候咁啊其實我唔識自己嘅啫app版最容易噶啦網上版都有嘅就算如果你網上版唔識註冊咧諗嗰個網頁版咧有一啲嘅唔同嘅menu用户指南咧佢會教你點樣去register下包括左譬如僱主啊自僱人士啊僱員有唔同嘅即係用户手冊可以俾你睇。

00:48:12 Speaker 1
咁啊，全部你撳撳出嚟咧，好似一個唔相同咁嘅。去到咩步驟咧，有唔同嘅menu可以俾你揀嘅。咁啊好非常之方便嘅呢個。咁啊，如果你大家未試過嘅時候咧，即系間中都有時間走去個網上版睇睇瞭解下。因為有時個客户可能會透過網上版去註冊噶嘛。咁你可以就俾多資料黐上去咯。好啦，講到呢度啦註冊嘅即刻易啦啱當然啦可以喺個網上平台啦網上版啦同埋app翻嚟噶。呢個唔使嘅，到時呢份呢份出張單會俾返大家。記唔記得你scan咗個QR code登記咗咁就呢份嘢咧就會send返俾你噶啦啊咁啊當然啦，你哋亦可以郵寄，亦可以親身到訪。咁啊而家絕大部分都應該講8~9成都系apps噶啦系嘛有冇人有冇人系郵寄表格嘅好少啦而家都全部都係一網頁版因為就apps版嘛。

00:49:10 Speaker 1
咁啊，跟住啦咁啊。如果系電子申請嘅時候咧，咁啊大概兩個工作天咧就已經搞掂噶啦。好咁啊，跟住啦咁啊。如果大家知道啦，即我哋有啲咩切入點啦，咁啊幫到客户做一個税務嘅eFILR同埋點樣整合物流。咁首先啦有呢個環節嘅，同埋而家同你一齊下載翻呢個app啦。如果網購有任何需要喺文件上面嘅問題嘅時候咧好多可以喺app度進行嘅。咁，我哋一齊睇一睇啦。咁，我哋要睇翻啦，究竟個客户已經有冇一啲嘅即系個人賬户啦啊咁啊確認翻個客户係你個身份識別。可以話你可以幫佢撳入去噶嘛如果佢有eI嘅時候咧咁如果唔系你嘅時候咧咁你點算啊。好啲適當嘅調整啦啊好啦咁如果冇嘅時候咧佢就要喺

iBook send BROne咯開到個人賬户咯簡單噶嘛好啦咁跟住嘞入到去嘅時候嘞咁如果假設個客户有個eFLPS o呢。

00:50:09 Speaker 1
咁，呢個積金二號11個number咧，即系我哋叫做一個。誒你嗰個積金二號碼。積金二號碼咧有下邊有好多唔同嘅account number，包括咗唔同嘅trustee。譬如話可能佢有喺中銀有做過嘅，喺匯豐有做過嘅，喺其他佢都有其他嘅trustee number。咁呢一個咧我就當係一個叫做所謂一個打啊嗰個嘅誒積金二的號碼。咁啊即系如果你講surrender時候啦咁你睇翻用翻咩number去講surrender啊？嚇咁，你呢一個嘅話，佢全部樓都係唐生嚟嘅啦。咁啊，你見到啦咁啊睇翻下佢房指數下啦全部嘅。咁你會有一個叫積金户口喺度噶。咁啊可以睇翻佢個人賬户啦可扣稅存摺公本啦系嘛。咁啊你可以睇翻啦可以睇一睇佢唔同嘅嘢咯好啊今日跟住咧再講一講嘅時候咧咦跟住咧發現咗咧原來個客會咧因為有兩個樓喎。嚇呢個都幾似我係嘛我有一個叫國户口我有一個叫誒。

00:51:08 Speaker 1
家現職嘅嗰個有幫佢呢間户口咁，呢個咧咁誒即系國外啦。如果假設呢度唔系AI嘅時候咧，咁呢度我可以轉過嚟嘅。可以假設時轉過嚟啦，系咪先咁我跟住落呢個就現職而家AI啦。咁我跟住啦，再按入去嘅時候咯，如果俾你按到呢個户口關閉帳户嘅時候咧就會去咗依一個嘅。咁，之後冇有啦咁呢個咧就會見到有個賬户號碼嘅，即系代表呢一個嘅賬户號碼。系嘛咁呢個咧有另外一個嘅賬户號碼喎得唔得啊咁啊都系八位數字，可唔可以記住啦咁啊你有123啊。我話如果大家即系如果可以嘅話咧你都可以打開你自己嘅eMML試一試一齊去點樣撳作版面啦即系熟悉下嗰度都可以嘅，好容易啫我就用Face ID好快lock緊佢啫咁已經去到呢一版噶啦。

00:52:04 Speaker 1
好啦，今日嘅介紹啦，今日見到啦有啲1234啦。咁啊先同我講啦，咁呢度咧就話可能即系行先三幾個強積金個總現金嗰個結餘大概幾多錢咁都系呢一嚿。通常咧我就最最睇齊呢嚿嘅。咁呢嚿數咧係一個大數嚟嘅。咁當然啦，最開心就一定會係一個二啦綠色嘅箭嘴綠色嘅箭嘴即系代表成個組合賺錢嘅。咁當然如果係講紅色嘅箭嘴落樓下嘅時候咧，即系仲有時間轉喎啊。喺我未星期五未轉之前咧，差唔多我一個禮拜前啦，捉中時間嘅喎啊。有一間銀行嘅嘅誒美州基金咧，我係講緊系我記得試咗差唔多一個月啊。一個禮拜之後咧上翻，我記得個按中介講啊即系喺一個禮拜之前咧，我記得嗰個美州基金咧繫大概兩萬八誒跟住啦15號轉嘅。

00:53:00 Speaker 1
15號出嘅，我當其時講緊系大概五萬八，升翻到三日。系啊真系平啊真係堅啊。系啦咁，但繫咧我有諗過喎即繫同時間即其他銀行同埋AI啦人哋個好多基金咧跌就跌得最多。反而咧AI嗰個咧冇跌得咁多喎即大家都同時間去跌嘅時候咧冇跌得咁多喎但升嘅時候咧哇我哋AI升得仲勁喎真係唔知點解咁我一直間。大家可以睇下我哋嗰個，即系佢performance啦，做得好嘅時候，即系代表其

實AI個基金咧表現得做得非常之好。咁啊當然你要去適時去睇翻個後面嗰個嘅風險狀況啦，揀啲合適嘅基金俾佢啦。好啦咁啊今日三啊咁啊你見到啦有一個叫積金二嘅號碼啦咁啊四呢度啦我哋見一見四號啦依啲就講緊係嗰個諉你個master嗰個number下面有多唔同嘅trustee number咯咁呢度可以睇一睇嘅。

00:54:00 Speaker 1
好咁啊，跟住啦咁啊點去轉survivor嘅嘢，咁應該你都好做。我見到你點掣頭。系咪啊就係撳啦佢翻到呢一個撳翻全部。咁啊跟住啦撳翻呢個強積金中介。咁啊撳入去嘅時候咧，你見到冇名咧即系代表即系冇人幫佢哦，嗷即使就出現啲點啊不如我幫你諉嗰啲話啦，咁跟住入翻嚟嗰幾個度。跟住啦撳翻呢一個授權中介人即係授權你可以睇佢啲資料諉咁跟住就下一步，如果入邊有名嘅時候啦，咁你應該都知點做嗝啦。都到啊。都到嘅。嚇，系咪想整嗝啦就諗呢度新增一個名就得㗎啦。系嘛因為我自己都係執過喎。系嘛。

00:54:52 Speaker 1
咁啊，跟住咁啊，最緊要啦睇一睇啦。咁你譬如新申中間嘅時候啦，咁你即時就入返你自己嗰個系煙通啦。咁即系代表呢一個項目咧，就幫你去幫你去管理啦。好啦，咁我呢一個講緊係透過EMBI嗰個嘅服務標準啦。我頭先好似頭先我講下我自己有轉基金嘅時候咧，即繫兩個工作天內重新搞掂。如果譬如話假設嗰個時間到左可能四點後嘅時候都可能會多一日咯。咁譬如其他啲譬如話講真系諉，即係呢啲嘢唔計話啦，唔計一啲嘅服務時候啦，咁我哋大家去參考下先。咁啊，我都知道大家如果用紙本申請同埋一個佢電子申請嘅時候咧，咁啊唯一即係呢個分別嚟啫。即系你如果假設你譬如諉完成核實申請同埋送交至原受託人作為佢資金轉移嘅時候咧，依個四個工作天呢個多大概三日幾日。得唔得。

00:55:51 Speaker 1
好冇問題啦，好啊咁啊一啲嘅唔同嘅聯絡方式啦嗱呢一個咧除咗PPT入面都有嘅時候咧咁同埋咧我哋公司咧呢一個聲明同埋同意書其實佢後面都有啲嘅聯絡資料。即系你後面都可以睇到嘅啊。咁啊跟住啦聯絡方式你可以郵寄啦可以傳真啦電郵啦啊客户服務熱線啦依個客户諉客户服務中心比較Jobox成日有所知，即系你係Jobox嘅。咁啊，睇翻嗰個諉開課時間啦，呢個純粹俾大家去參考。翻如果當中有任何嘅一啲嘅授課服務啊，一啲嘅唔同嘅要聯絡翻EFF.嘅時候咧，可以睇翻呢一個嘅網諉PPT啦。即系點解OK好咁啊跟住啦即系我哋去整合MBF.嘅時候啦有啲咩地方要注意議如果佢透過。

00:56:46 Speaker 1
即系eMFF嘅電子平台嘅時候咧，咁我哋系遞交電子表格嗝。咁啊，跟住啦呢一個咧就要再交咩聲明同埋同意書啦。交咗先至公司收到嘅時候先會發放佣金嘅。好嘛？咁我哋講下即金易平台，如果你表格嘅時候咧都係要呢一個聲明及同意書。咁聲明及同意書咧而家有個路徑咧俾大家睇，第一份咧系最入低嘅應該啱啱喺個網喺我哋agency. dot. net. m f嗰度咧。單攞個form嘅咁啊，form呢右下角呢就係032 026咁，即系三月份嘅最後一輪。咁所以大家啦唔好入定依

個即系準備準備先。咁啊冇必都喺一個網頁版入邊咧，即系單攞最新嘅版本啦。因為有時如果你俾可能填個form，即系喺之前嚟扣款嘅時候啦，可能再再要填多份啊。咁啊同埋大家都要留意啦。咁啊呢一個好緊要嘅你冇交呢一個咧，等下公司係唔會發放佣金俾你。

00:57:46 Speaker 1
嚇冇電子版嘅，而家你 iPod 上就 iPod 上面買曬所有嘢。而家 MBA 系 iPod，即系有。咁我哋再講下。

00:57:58 Speaker 2
哦，好辛苦先好衝少少啊嘛，新鮮滾熱辣辣啊 OK 因為上詼我哋有電子版嘅 OK 而家個電子版係點樣咧而家個電子版咧你去 A. C. Corner。咁，你詼，呢個咁講，你填曬所有嘢之後啦，即系我講緊紙本又好，你電子版都好啦。O我當你當係電子版啦。做完之後咧其實你要agency corner。咁你要去agency corner嗰度咧download張form。download咗張form咧基本上我哋可以用用打嘅形式打入去嘅。因為佢PDF嚟嘅要打入去嘅And then以前咧我哋系收正本嘅而家繫有一個詼email address噶咁嗰個email address冇記到啲滾啊詼。

00:58:44 Speaker 2
系啊，AIA dot com咁就OK噶啦。咁今日今日OK，即系今日有多個最新嘅部分嘅。咁嗰個部分系咩嘢？最新嘅我哋叫update version俾人嘅時候，同時會同大家講嗰個最新嘅update version就係我哻梗會有同事唔記得做噶嘛？系嘛咁點啊？都冇用噶咯。O唔緊要，我哋哻如果你只case成功。工作嘅話，留意系成功咗嘅話，我哋MEMS嗰邊咧就會send個number過嚟俾AIA嘅。就講俾我哋聽，譬如可能Raymond Raymond詼你詼詼啊詼你睇下有一個人客叫Raymond Lam，我哋收到佢個application或者收到佢嘅ATO form入咗嚟AIA啦。但系喺我哋嘅世界裏便收唔到你嘅contact OK？你會喺邊度見到咧？你會喺agency corner。

00:59:42 Speaker 2
依下率裏便會見到嘅。OK，會提你嘅。咁提完你之後，你就入去agency corner，快信嗰個位置。大家知唔知快信嗰個位置啊？環島中間有一間寫住「快信」嘅。快信最底嗰格咧，你撳入去佢就會爆開個table出嚟噶啦講俾聽123 4567 80~90哇19幾個人客咧未攞項聲嘅。OK咁你撳開佢佢會有人客嘅資料講俾你聽。依個人客，顧主又詼詼系未收過嗰個信，未收過擴聲方嘅。咁跟手你你會唔會做啲乜咧你要去做擴聲我攞擴聲嘞喎咁你點攞啊一系你就紙本去攞啦系咪啊唔使咁麻煩。我哋而家有個最新嘅頭先話最新嘅嘅嘅分訊噶嘛你去iPOS裏邊iPOS裏邊。

01:00:37 Speaker 2
IPods裏邊咧，而家有個最新嘅分訊嘅。哻，iPods個人單已經停用咗噶啦嘛。你而家撳開佢咧，佢系可以。如果你繫有客喺度，系未攞貨車嘅話，你爆開佢咧，佢會俾你揀翻個號碼嘅。然後你就同佢講啦：「啊陳生啊你好啊！你爭到

貨車未攞？而家幫你攞咁就面對面攞呢個第一個option」哇！狗年都見唔到佢喎，唔緊要，我哋有得簽攞concern version。OK？咁你就send埋出去就OK啦。咁send咗俾佢之後咧，佢好自然咁樣有得簽，簽曬所有嘢之後再做翻返嚟。咁你就完成咗我哋叫做concern copy嗰個部分。分得清？OK嘛？嗷啊自己study下等下講埋先好快啊喂！嗷你今日應該出邊冇嗝啦如無意外或者聽日出邊冇嗝啦。

01:01:30 Speaker 2
咁，你今日上呢張c，co啦？廿二號啊哦多謝你啊！廿二號好似話唔系話今日咩講唔切OK咁緊要講唔切個講唔切啫，唔代表你冇啊嘛！你今日去c，co都有嘅。因為每個七個工作天要check嘅工作天咧會跌落嚟嘅。我哋10應該繫上個禮拜開始就今日會跌落第一批。如此類推，你每日撳入去佢度，你都會見到嗝啦咁就係咁簡單喱！第二樣嘢感謝公司恩賜啊。你哋唔係有好多同事話咧哇我要見個人啊，點樣過車關啊，要整張身份證系嘛好難搞啊咁樣嘅聽到嘅公司係聽到嘅唔使再用身份證啦。哦OK，唔使再用身份證啦。唔系我嘅功勞啊OK，我哋後邊咁多位同事嘅功勞嚟嗝。嗯等我講埋先OK，唔好截住我，我有好多說話都未講到少少。唔使用身份證照不過。

01:02:27 Speaker 2
咁，你扣單時講唔到嗝嘛咁，我哋會有send phone call嘅。send phone call意思即系俾佢打俾個人啊，講佢聽啊。通常一般就係話我哋收到資金局嗰邊講打翻嚟話你只case已經成咗嗝啦，即系eFM嗰邊已經成咗嗝啦。咁成功咗嘅話咧，咁同時間咧，嗷就誒誒誒我哋都收到你嘅concern啦OK。嗷跟手地咧，我哋用緊類似嘅WhatsApp去打俾佢嘅。咁如果佢話OK，咁就冇問題啦。我先call過。咁佢話唔OK，咁點啊？唔緊要，我哋會有同事打翻電話俾你講俾你聽嘅。陳時某時某啲某啊，你個客話唔OK。麻煩你打翻電話俾個客同佢傾一下先。傾掂咗之後我再錄過。嗷即系換句話嚟言之，我哋仲有冇機會畀你哋去再返工啊？即系其實我知道你哋唔會即系你哋唔會做呢個動作嘅只不過係個客唔記得做嘅啫。

01:03:19 Speaker 2
因為你知道啦，佢成咗只case就先at，做下兩day啫。好話就兩day啫，唔好話就廿day嘅啦。咁廿d嘅情況底下就有機會即系佢唔記得咗咯。咁我哋會通知翻你，然後再錄翻呢個音。可唔可以喱你都有初步嘅感覺頭先有兩位同事舉手我答到你跟住先交時間俾兩個啊會試下。好可唔可以講多次你決定我話i同佢都可以ontime簽約concern放喺邊個位誒，你以你iPod一撳入去咧，你以前咧就有一個個人同埋一個僱主嘅。咁誒二月13號咧就cut走咗嗰個個人嘅。而家你撳入去應該出現咗嗰個人嘅。咁當然啦，有機會有啲同事可能個設計上面應該你撳見到上面系個人下面系公司嘅類似係嗷樣咯。但繫留意呢個唔係交單我必須要強調呢個只繫看啫嘅啫。系頭先有個同事舉手嗝女士，系。

01:04:17 Speaker 2
要。超過。 OK，超過冇嗰個時間啱啱佢哋唔會先。

01:04:22 Speaker 1
好嘅，咁就希望。好啦咁啊，好快啦咁啊，跟住啦嗱如果有啲咩嘅往後跟進咧咁啊會有一啲嘅 file 俾大家啦咁呢個我會收到嘅呢個 Excel 即系 Excel 嚟噶嘛。好啊咁快跟住啦一啲嘅成立咗之後一啲嘅跟進啦我收得到諗即系 PI 同埋另外，一啲嘅文件，一啲嘅電郵啦。呢個系差唔多俾大家去參考翻嘅啫。好啦，咁啊eMMP有個功能啦，咁我呢度唔多講啦。咁啊可以去睇翻嗰個account嚟噶啦，可以manage上面一啲嘅公款啊，更改投資嘅選項啊。咁啊好容易去管理翻嗰個嘅FF户口啦。同埋咧即繫好容易咯即系新物質就話好簡單呢個四大嘅重點。咁當然啦要同個客户去安裝緊AIPlus啊，咁呢度我就唔同大家。

01:05:10 Speaker 1
即系點去按咗我，應該大家應該過下，我幫你買單嘅時候咧，你都應該好容易教佢點樣去。即系download呢個AIPlus噶嘛。啊咁啊點樣去撳翻嗰個即系退休計劃嘅時候，搵翻張單連落返去嗰個AIPlus嘅時候啦咁呢個大家都都。清楚明白噶嘛啊咁啊到時可以睇翻呢一個嘅諗PPT啦咁啊呢個。

01:05:34 Speaker 1
好咁啊最後最後啦就先講講關於呢一個我哋公司嗰個嘅諗緊資金智能投資嘅工具啦咁我哋叫FPFGet Smart Myself，即系智幫手資金智幫手咁啊大家有冇用過呢個咁啊智幫手入邊咧最主要幾大嘅三大主要功能啦咁我可以即系推薦投資一啲組合咁當然呢一個時候你可以引見翻個客户啦然後翻去呢一個嘅諗呢個智幫手入邊啦咁我睇返個客户嗰個。嘅風險嘅承受能力啦咁啊，最高系講緊係有五級嘅嘛，即系收定最高繫一個講緊係進取型啊最低風險就係講緊叫保守型，即繫有分12345。最高就係講緊進取型啊咁啊同埋你可以睇翻入邊嗰個嘅，即系你可以DIY下自己啊可以自己去揀選諗唔同嘅基金組合咧變成一個portfolio。咁你可以比較嘅咁就可以話哦比較我純粹比較一隻諗奔美嘅股票。

01:06:30 Speaker 1
咁呢個Portfolio One啦，咁我哋有Portfolio Two啦。我想系可能譬如美州基金，再加譬如話諗諗諗香港基金。咁你可以睇翻當中嗰個一個投資組合嗰個表現啊，關於嗰個回報啦同埋嗰個嘅風險狀況啦，同埋嗰個過往表現啦五年啊一年啊咁我可以睇翻嘅。好啦咁啊同埋咧我哋會入邊有一個叫做退休計算機嘅。咁呢個咧就頭先我講緊嘞即系我哋唔需要用手去計即系用我心去計算所以就係根據翻入邊嚇啊，話翻佢真系諗，個客諗而家現有嗰個個人賬户有幾多錢咁啊又或者而家MP入邊有幾多錢啊將來退休嘅時候咧就要揀翻咩舒適型啊基本型嘅時候咧就會計到往後咧究竟佢嗰個退休嗰個期頭咁呢個咧已經入邊都可以做到一個叫做即係retirement calculation嘅呢個咁大家可以試一試去做嚇幾好用噶啦咁我就話啦即系將喺我哋去做一個組合嘅時候咧即系我哋。

01:07:28 Speaker 1
咁，睇到個組合嘅時候啦，超過50個報告都可以俾大家去篩選嘅。好啦，咁啊另外啦，回報入邊啦可以比較翻入邊嗰個嘅諗回報啦同埋嗰風險嘅。咁可以唔同嘅基金都可以比較。好啦，咁啊呢一度啦咁啊我哋講緊系MPF iPortal入面啦

咁啊如果我哋要做呢一個嘅積金二次幫手嘅時候咧咁我哋呢一度就直接系根據版面拉嚟放圖禁制OK噶。

01:07:58 Speaker 1
啊咁，第二個咧係一個示範版本嚟嘅。咁當然啦，如果你要幫個客户做嘅時候咧，咁你就會問啊你要幫佢去即系去再做下呢樣嘢。好啦，咁啊當然啦，指標之後邊啦我哋可以做一個風險評估啦啊根據翻客户唔同嘅風險承受能力咁我哋就可以俾一啲嘅合適佢嗰個風險狀況嘅一啲基金俾佢揀選啦啊可以有個最佳嘅組合嘅。咁啊當然啦可以涉及到一啲叫譬如ESG 啊或者一啲綠色基金啊或者一啲客户即系佢。本身自己睇好一啲嘅市場啦咁啊可以制定一啲嘅投資組合啦咁同埋有一啲嘅我哋叫做詼可以比較翻一個參考投資類型咁啊同翻佢而家現有個組合嗰個比較啊如果佢假設我買咗啲咩基金嘅時候咧同我而家現有個組合嘅時候咧個比較當中個回報同一個風險啦啊咁我就話呢一個啦其他人冇得check到噶，咁啊大家都好好用噶呢個。好嘛。

01:08:54 Speaker 1
好啦，喺AIPlus咁當然啦，如果個客户有AIPlus嘅時候咧，咁你就應該系幫佢啊。login佢個AIPlus教佢點去用啊？系咪就唔係呢個AIPlus，就係我客户嘅AIPlus教佢點用。好啦咁去呢度啦即系第二個咧就講緊系即今二嗰個詼即系Smartbook Advisor嗰個嘅Apple嘅示範模式啦。咁呢度啦咁我入翻個客户姓名啦出生日期啦呢度咁啊大家可以參考翻呢個人工部上啊。咁，我哋有套DAP嘅時候啦，可以喺呢個MPF iPortal上面咧就可以試一試嘅。好啦咁啊，跟住啦入咗嘅時候啦同意跟住繼續啦登登入咗。跟住啦即時幫個客户啊有我記得有五條問題嘅五幾五條問題就已經可以知道個客户系邊一類型嘅即系風險承受能力咯個風險狀況咯好嘞五條簡單問題啊咁我跟住啦做完之後咧咁就會知道個客户哦原來個客户係唔冇使嚟嘅。

01:09:53 Speaker 1
進取型嘅咁，即系進取型，即系代表啲咩啊進取型往下面所有嘅基金咧，佢其實全部都係睇到嘅。咁如果佢係個佢係嗰啲嘅均衡型嘅話咧咁你均衡以上嗰啲咧仲要揀啊要揀啲適合佢嗰個即系均衡以下一啲基金去選擇。好啦咁啊跟住啦咁啊我哋會可以譬如入翻呢一個出口度出到去啦咁啊譬如話假設啦我想做一啲嘅個案化選擇嘅譬如我想話下我想加一隻對大中華嘅。

01:10:24 Speaker 1
咁啊，跟住啦成個組合需唔需要加一啲嘅ESG嘅選項啦啊咁你可以自己去制定一個個投資組合嘅呢個呢個參考啫即系純粹一個模擬入咗嘅時候咧當中嗰個嘅回報啊嗰個嘅風險狀況大概系咩情況嚟系啦咁我哋話啦咁我可以睇翻嗰個參考投資嗰個組合咧入邊嗰度嘅。基金錶現啊，譬如持倉啊，或者譬如自己可以定月個投資組合。即係你自己可以自己自製一個嘅報告咯，定月翻。即係你想。咁我呢度啦，我講緊佢哋成個持倉而家呢一刻入面嗰個基金狀況。即係你譬如話好似呢一個啦講緊就應該有2468有八隻基金啦咁都好簡單嘅啫投資基金。好啦咁我跟住拉呢度啦頭先講緊就係嗰個退休規劃嘅計算機啦根據翻啊。

01:11:14 Speaker 1
啊入翻嗰個嘅性別年齡啦目標退休年齡啦啊退休嘅時候生活啊大概幾耐啦咁跟住咧呢度咧填寫部分咧都其實會扯一啲檔案落嚟即佢自動會扯翻有時我我用翻呢一個嘅app嘅時候咧佢會幫我扯咗入邊大概你嗰個個人户口啊同埋呢一個個諗而家嗰個狀況有入邊有幾多錢嘅咁當然我可以到期時可以入翻最下低嗰個按碼去去做啦，咁啊，話翻俾你聽啦，退休嘅時候啦收到嘅錢啦都要計返啊究竟你仲爭幾多錢啊每個月要供幾多錢可以達到呢個目標嘅系啦咁啊如果佢冇退休條例嘅時候咧就會點樣樣嗝啦啊咁啊當然系如果佢呢一個嘅時候咧繫會有退休計劃嘅即係每個月個退休差額咧嗯估計每個月退休嘅時候要使兩萬三但而家呢一刻其實都仲緊預期你得個千二蚊啫其實你係仲有個雙方就係嗯每個月個退休差額都有兩萬幾。

01:12:11 Speaker 1
有關係啊咁睇下佢要咩生活啦咁我有啲叫諗基本舒適啊同埋有四級嘅啊咁我當而家繫比較舒適嘅時候咧大概兩萬零蚊一個月咯即系佢本身佢入邊個calculator即系話我覺得舒適大概每個月使幾錢嘅系啦同我哋i p c一樣嘅i p c我哋做退休嘅時候咧佢有三個間嗝嘛啊咁我又話退休規劃啦呢度就可以幫客户建議成個投資組合啦增加，譬如話假設增加個基金個供款啦，又或者譬如話做其他啲可選性供款啊，或者其他一啲嘅saving plan啊，或者譬如e-math money都得嗝嘛。e-math money都系可以做到個客户咧即系可以調補到嗰個退休缺口嗝嘛。咁所以就算你有四號牌五號牌咁當然都可以幫我客户做到退休規劃嗝嘛。好啦咁啊可以添加基金嘅咁咪可以自己篩選翻好多嘢基金去加翻下比重啦。

01:13:10 Speaker 1
點點。咁啊，自選投資組合啦咁啊，可以自己去set個portfolio。咁啊，諗可以譬如話啊我自己譬如話假設我諗CC加譬如A加B嘅基金嘅時候咧兩隻加埋究竟個回報啊諗五年一年三年嗰個嘅諗風險分析啊都可以知道嘅。即系其實講緊係近咩翻你自己existing嗰個基金嗰個NPF同你而家會有假設我如果假設我一個模擬。有啲兩隻基金嘅時候，大家個比較。嗱呢一個可以。好啦咁啊呢啲啦咁我就唔多講啦咁啊順住大家可以學到先至啦咁啊試一試用翻你自己嗰個嘅Excel去試一試去做一做呢一個。俾話翻佢組系咪得先。好啦咁啊當然啦我哋會有一啲嘅後單張嘅，咁嘛呢度咧，咁我可以send翻呢個QF咧，可以落返下面嗰啲嘅電子版嘅。

01:14:15 Speaker 1
好咁啊如果冇問題嘅時候啦咁我就會將時間啦交翻俾下一位嘅同事啦咁啊下一位咧就會講講關於諗公司最新嘅 FF 嘅資訊同埋公司嘅支援啦咁我哋諗用熱烈掌聲歡迎阿阿 Kitty 好嘛。

01:14:39 Speaker 3
Hello 各位同事大家好系啊大家劾唔劾啊，系咪啊系啦咁諗接下嚟我哋會唔會有個break俾到大家嘅定冇嘅哦咁接下嚟系啦接下嚟咧系啦繼續聽埋我哋一啲我哋

最新消息啊咁諗我係嚟自Business Development噶啦咁我最主要嘅職責咧就係同你哋各位同事一齊去見一啲嘅僱主生意客户啦。

01:15:09 Speaker 3
都系一個sales嚟嘅，咁都系會幫助大家。當你哋大家去到健身生意遇到嘅問題嘅時候咧，我日常就會幫你哋處理呢一啲梳理呢啲問題噶啦。咁然而啦，系啊我今日咧喺開始之前咧我都想有少少問題問下大家。大家知唔知道大家喺MPF嘅市場裏邊嘅資產總值係去到有幾多錢啊？喺MPF個pool入邊有幾多錢喺入邊噶？估下。2000幾億。諗舉手舉手，呢個呢位同事。一萬5000億。哇！超犀利喎我哋好值得俾一個獎牌佢啊系啦系啦我哋咧喺呢一個市場入邊，呢個fund咧，我哋都繫由第至到12月31號啦，我哋係高達到一萬5000億嘅資產喺度嘅咁。

01:16:04 Speaker 3
咁喺10年之前啦，我啱啱入行嘅時候咧，其實呢一個資產咧系只系7000億左右嘅啫。咁而家都翻滾咗10年啦，佢嘅資產亦都double咗啦。即系話俾大家聽，其實呢1500諗一萬5000億咧係關你哋事噶喎點解關我哋事咧就係我哋估計如果你哋將呢一個po。仍然有資產去定做一個轉移啦，資產嘅總值啦，同埋一個每年嘅供款啦。其實我哋嘅首年佣金嘅次數FIC咧，系高達到有100億噶。系啊100億嘅次數啊大家有冇諗過點樣去攞呢100億嘅次數啊？系啊知唔知點樣去攞啊如果唔知嘅話咧我接下來咧就會話俾大家聽點樣去可以攞呢一啲機會啦系啦。

01:17:00 Speaker 3
咁呢啲機會咧，其實就係喺你哋e-20sco啦，你哋line-dan嘅庫入邊嘅。有冇諗過其實喺AIA你哋line-line嘅庫入邊有幾多人，你哋嘅客人佢哋有冇MPF户口噶？系啊可能你哋好多時候就係開咗佢哋嘅line單生意。然而佢嘅MPF户口就被忽略咗啦。我哋亦都發現咧，其實諗有好多諗學諗好多市場上面啦，諗每一個市民啦打開佢哋MPF啊，佢哋諗嘅賬户咧係一個人頭計啊。其實入邊繫有三個唔同嘅PA户口喺度嘅。咁呢三個唔同PA嘅户口咧，入邊可能分別係存在咗喺唔同嘅trusts啦。系啦咁。

01:17:52 Speaker 3
諗我哋嘅市佔率嘅頭位啦，第一啦可能繫有我哋最常見遇到嘅就係HSBC啦。然後可能就會遇到繫有匯豐啊，又或者新life。然而我哋AIA會唔會會唔會喺入面都繫有機會嘅？但系我哋嘅市場market share咧只係10個percent噶啫咁呢10個percent代表緊你哋嘅生意其實就係喺入面，你啲機遇你啲commission，我哋就等緊你哋去領噶。系啦，因為市場嘅佔有率唔我哋市場AIA喺MPF嘅市場佔有率都越嚟越高啦。咁所以代表大家咧，系可以直接喺嗰度做生意嘅時候，就已經可以計到commission，已經可以攞到唔同嘅incentive啦。咁我哋亦都發現超過八成嘅客户咧其實咧就係冇AIA嘅户口嘅。咁所以咧我哋咧就係要搵翻你哋個客啦，客喺邊度噶？

01:18:48 Speaker 3
我哋分咗唔同嘅位置啦，我哋有一啲全新嘅客户啦，亦都有一啲現有拉單嘅客户，係最容易俾你哋去開户嘅。我相信大家都不定期地有同客人去每個月做一啲review，系咪啊？系啦，客人可能要續保嘅有唔同生意嘅。咁然而我哋可以有一個機會去畀大家啦就係我哋喺入邊做埋佢哋嘅MPF。系啦另外我哋咧 CS 系啦 MPF 嘅部門咧，亦都有好多唔同嘅渠道去畀你哋做生意嘅。例如啦，我哋有一啲卡show，系啦有冇大家喺過往呢幾個月裏面都見過有一架 Benz 拍咗喺一架大型嘅诶诶貨車上面啊？系啦呢啲咧都係我哋唔同嘅 marketing 啦去講入去話畀大家聽哦你哋可以去參加下我哋唔同區都有一個唔同嘅 walk show 給大家嘅。咁大家可以去參加。

01:19:45 Speaker 3
去認識一啲新嘅客户羣，擴大你哋自己唔同嘅level啦。咁除此之外，我哋就仲可以搵翻現有嘅客户list單啦。咁另外咧，就係我哋平均啦，我哋成日話我哋系一個理財策劃師啊嘛。每日最基本要見幾多個客人三個客人哦當有兩位系你哋嘅新客户啦。咁然後有一位係因為你哋诶已經係現有客户啦，诶佢保單夠咗一年嘞喎我要同佢哋做review review嘞喎睇下佢有冇一啲其他嘅诶保險需要啦又或者佢份保險需唔需要去诶更新啊可能佢诶有一啲重要嘅重大嘅事情可能唔同咗啦，譬如話轉咗工啊結咗婚啊又或者可能佢哋诶生咗系啦生咗小朋友嘞喎，佢哋嘅保障又唔同咗嘞喎。

01:20:39 Speaker 3
當我哋去做唔同嘅video嘅時候咧，其實我哋係可以幫佢哋講埋MPF嘅。就係當呢個客人去諗到诶，只要有關於錢嘅問題，我就直接搵我嘅superstar agent 啦。從而我哋有唔同嘅客羣啦。我哋系屬於一啲可能年輕嘅，系啦啱啱出嚟社會做野冇耐25歲出嚟做野咁可能唔知道究竟MPF個市場系啲乜嘢嚟噶。我哋可以灌輸一啲知識畀佢哋聽啦，話俾佢聽退休嘅時候嗰個基金錶現差距大咧，你要揀翻一間適當嘅trustee啦。咁當到到可能有一啲中年嘅族羣啦，即系做咗嘢可能10年或者20年個户口已經有诶大概30萬或者40萬左右。然而佢哋呢一啲資產佢有冇做過整合啊？可能佢轉過好多唔同份工噶喎。系啊咁佢嘅户口已經可能有4~5個三個已經係基本噶啦。

01:21:36 Speaker 3
可能有啲轉得多，工轉得好密嗰啲，其實可能有4~5個户口。佢知唔知道自己個户口入面有幾多錢？而家eMPS系咪好方便啊？一打開咧，其實就已經睇到曬個诶嗰位成員入邊佢嘅總資產有幾多錢。唔同trustee佢嘅分部有幾多錢咯喎以前我哋要點樣做生意啊？以前我哋咧係要將佢哋嘅身份證攞去MPFA嗰度。然後check完之後，哦知道佢有可能有五間trust啦。我哋仲要逐個客，逐個逐個trust打電話去問問佢哋嘅成員號碼系幾多。系咪好煩瑣啊呢一樣嘢。我做生意之前，我嘅app邊工作已經係可能需要一個鐘以上啦。咁但係而家客人其實只繫需要好簡單download個app用至方便。然後開咗之後就已經知道自己有幾多資產做轉移亦都係喺個app入邊系啦更。

01:22:35 Speaker 3
唔幾個掣就已經可以幫佢成功做到轉移嘅喎。咁所以，你話翻俾一啲客人知，其實你要關注自己嘅強制金啦。系啦，咁我哋亦都會諗為佢退休嘅打開佢唔同嘅話題啦。然而公司都好關注我哋銀發族噶。系啦，咁有好多唔同銀發族嘅泡沫泡沫啦。咁除諗除咗之後其實可能佢哋咧諗一直以嚟佢哋揀咗基金可能佢哋喺後生嘅時候揀咗一啲好高風險嘅基金。咁，當佢年紀越嚟越大嘅時候，佢究竟佢嘅基金入邊有冇轉移過咧？有冇轉翻啲低風險咧？你哋可以做嘅嘢就係幫佢哋做一啲基金預表啦。系啦，幫佢哋睇下哦你嘅年紀開始諗嚟緊要拎嘞喎會唔會揀翻一啲保本少少啊保守少少嘅基金啊確保咧你哋嘅資產咧唔會著得太犀利噶系啦除此之外。

01:23:31 Speaker 3
你哋我哋啱啱都有講到啦諗要齊排啦我都相信你哋可能有好多唔同嘅投資系啦屬於一丁單嘅生意嘅客羣啦然而佢哋可能對於佢哋自己本身不嬲我哋嘅投資定向已經有佢哋過往佢哋自己嘅platform啦我哋亦都可以搵翻佢哋嘅客話翻俾佢聽其實我哋AI有唔同嘅配套啦亦都可以展示佢地可能，佢地過往一路都覺得哦，我好中諗雲底MPM。一直嘅做得好出色，系咪啊？系啦，依個係我哋過往一路以嚟嘅觀感嚟嘅。然而，我都可以話翻俾大家聽，我哋有唔同嘅。系啦，我哋嘅基金亦都同樣地出色。可以幫佢哋做一個比較表啦。咁除此之外咧？系啦咁我哋做一個理財計劃之後，我哋要全面贊佢一諗到關於錢上面嘅嘢錢銀上面嘅就要諗到MPF係咪先？繫啊好大家哦。

01:24:28 Speaker 3
我哋每個月都供緊款嘅喎，其實都供得唔少喎。3000蚊喺入邊嘅僱主供千五，僱員又千五，3000蚊喺入邊。咁當3000蚊喺入邊嘅時候，儲儲下儲儲下好多嘅時候佢只要可以搵到同一個agent佢就可以全盤去管理曬佢哋嘅服務啦系啦咁亦都可以幫佢哋做資產整合啦諗用唔同嘅工具啦有eMPD都有智幫手啦呢一啲機會咁隨隨手可得嘅時候，其實大家係咪應該都要第一時間去諗下點樣去做生意啊系啊咁樣嘅話，知唔知道諗commission點樣計啊NPS入面。系啦零我聽到啦有0.5啦0.05啦系啦亦都有聽到系啦僱主知唔知道僱主嘅。

01:25:23 Speaker 3
轉移資產有幾多？系啦，咁就係0.6左右嘅。咁然而啦，你見到我哋嘅諗諗commission table啦，我哋最最最出色嘅兩點咧其實我哋係有一個叫做0.05嘅客户保留獎賞咯。咁0.05嘅客户保留獎賞咧嗰啲新同事可能唔知道系啲乜嘢嚟嘅。而然而呢一個0.05咧喺其他嘅trustee上面咧佢哋係冇呢一樣野嘅。呢一樣嘢咧，系你哋AIA嘅agent門先至得成有嘅。記住，呢0.05咧其實都好關你哋事。客人嘅資產不斷地係咁上升，只要佢keep住喺你哋嘅户口入邊，你哋每個月都係不斷地係咁出糧。佢嘅資產越高，你哋嘅commission亦都越高啦。咁所以that's why咧其實咧我哋除咗一啲諗。

01:26:17 Speaker 3
僱主嘅首年供款4.5個percent之外啦，有轉移資產嘅0.6啦。我哋仲有個人户口

嘅0.5啦。咁其實咧，我哋仲有呢啲0.05噶啦。咁以下落嚟咧，我都會簡介話俾你聽。我做咗一隻個人生意嘅時候，我有幾多commission可以收到可以落到袋咧系啦。咁我以一般大眾為例，大家打開呢個諗每一個人都係eMPS啊。入邊啦，個户口嘅個人生意啦，可能大概有30萬左右。系啦，我哋平均一個月起碼做三單生意噶啦。點解啊？因為可以計到active啊嘛。系啦，關大家事啊，你哋大家都要追一啲唔同嘅active，系每個月嘅active噶。咁我哋成間啊，我哋每個人大概有30萬。然後我一個月入邊我要。

01:27:09 Speaker 3
考最少三個個人生意，咁乘以我哋嘅個人資產嘅百分比，其實就係0.5個percent。我嘅私數咧直接咧就已經有4500萬啦。咁然而一年嘅FIC就將4500乘以12啦。咁喺MPF嘅客户入邊咧，我哋total一年入邊可以幫你攞到五萬4000蚊啦嘅FIC。咁total有36位客人，36位客人未夠喎。我哋亦都有發現咧，只要做到三單MPF嘅客户咧，亦都會做到轉化成為到一單嘅IVS。即系每三個MPF嘅户口咧，其實就已經可以開到一張IVS嘅個案。然而呢一個IVS個案有幾多commission啊？系啦，假設啦大概系嗰個commission係萬二蚊左右。代表就係大家做完MPF再cross sell埋佢做IVS。

01:28:05 Speaker 3
然而，IUS再加MPF為你哋帶來嘅每年我哋追緊嘅target已經可以做到MDRT嘅一半。吸唔吸引啊？系啊，呢一個數字亦都繫好吸引，令到大家可以已經追到MDRT嘅一半喎。系咪唔夠啊？如果唔夠嘅話咧，其實大家係要做埋呢個公司生意亦都可以幫助到大家嘅。假設啦，一啲公司企業啦，可能唔算話太多人，又唔好話太少啦。70人左右。我哋有一啲識到一啲副主層面啊去開公司嘅佢有70個人平均咧每個月咧佢嘅供款咧大概係2000蚊左右啦咁我哋估計佢哋每個人頭啊最少最少我已經計少咗噶啦呢度系啦70人入邊佢哋平均每個人頭喺入面供款嘅資產係大概15萬左右。

01:29:03 Speaker 3
咁然而，如果我哋咧點樣計到佢諗嗰個轉移資產嘅佣金咧，就係將呢70人啦再乘翻15萬啦。即系呢個位置系啦咁然後咧大概咧就係會有諗1000萬嘅資產喺入邊噶。系啦顧主生意啊講緊呢度系啦顧主生意有1000萬佢想將成個MPF轉移過嚟我攞到幾多commission咧直接乘0.6系啦咁大概呢一單嘅AQ，即系諗首年嘅AQ轉移資產咧，我哋就直接有六萬三蚊啦。咁然而佢每個月都仲繼續供緊款噶嘛？佢每個月嘅供緊款我哋都有錢收噶喎。每個月供緊嘅資，即系每個月啲員工每個月抗緊3000蚊入去僱主僱員等1500啦。咁然後我哋首年供款嘅佣金咧，其實繫可以由2000蚊啦再乘翻去諗12個月啦。

01:29:58 Speaker 3
咁，total嘅總供款咧，大概係168萬。咁再乘翻我哋首年供款嘅佣金4.5percent咧，就係去到七萬5000蚊啦。咁即系話呢一個顧主生意其實喺頭一年入面已經為你哋帶來13萬嘅FYC嘅。系啦，呢度只系佢轉移過嚟嘅時候嘅錢啫喎。我哋

仲未計我哋仲可以co-sell佢哋個人户口啦。佢仲有個人户口幫佢哋去開PA咧開咗PA之後就更加唔止啦。咁可能有啲同事就會覺得哇70個人我冇識咁多人嘅僱主喎。咁大家諗下啦20人可能有喎我做三單20人左右其實都系等於呢一個數嘅啫系啦詼可以所有嘢我哋雖然係要bring back啦但係將所有數字縮翻細嘅時候。

01:30:52 Speaker 3
我慢慢嚟做，慢慢嚟做咧，都系可以做到呢個數字嘅。然而，我哋2027年啦有冇聽過全職學計劃啊系啦都相信大家有聽過全職學計劃。全職學計劃知唔知系咩嚟嘅。系啦，我請位同事講下先啊。

01:31:21 Speaker 3
系啦，呢位同事都好準確嘅。系啦，如果大家聽唔到我重複多一次。系啦，就係而家現時我哋可以詼僱員嗰part我哋每年只可以以一個半自由行僱員自選嘅方法轉移過嚟噶嘛。系啦呢一方便大家冇錯噶嘛，系咪？系啦咁冇錯嘅時候咧喺2027年我哋會下一個叫做全自由行嘅計劃。全自由行計劃係咩嚟咧就係將僱主嗰part都可以自己決定。邊一間公司啦咁所以點解而家你哋要做草個鋪嘅主要原因草你哋嘅個人生意當佢本身已經係你個人生意嘅客户噶時候然而佢喺2027年將佢僱主嗰part都拉埋入嚟其實你哋可能就已經有一個簡簡單單200人嘅僱主公司生意喺度噶嘞系啊所以即系所以大家記住就係而家已經要起動。

01:32:19 Speaker 3
2027年嘅時候，系再將佢哋公司本身供嘅嗰筆錢再轉移埋過嚟啦。咁除此之外啦，我哋CS嘅MPF部門啦仲可以幫你哋去到達到啲咩業績咧？我哋亦都分咗詼最左手邊睇翻呢兩邊啦，就係我哋有個人嘅部分同埋KEI個都系可以看到MDLT嘅。然而亦都系可以對到你哋嘅package你哋嘅CB啦。系啦咁呢個都繫好重要喎喎再加我哋每三張嘅個人保單PA轉移啦嘅資產其實就已經可以計到你哋active嘅開單活動率噶嘞喎亦都會計到你哋嘅EM，bonus啦咁所以that's，why系啦有冇原因系唔做MPF啊或者你哋有冇諗唔諗到點解可以系啦再做多啲生意啊系啦。

01:33:14 Speaker 3
當我哋系啦有咁強勁嘅配套嘅時候咧，我哋咧亦都有唔同嘅銷售支援去到畀大家嘅。系啦咁，當我哋有唔同嘅銷售支援，大家知唔知AIA有幾多隻基金？系啦20隻基金。系啦啲位同事啱啊。系啦啱啱阿Dick都有講到啦，我哋唔知道點揀基金嘅時候，我哋就會用呢個積金智幫手啦。咁，然而啦好多客人去做轉移資產嘅時候都會問啦究竟我揀你哋基金好嘞你哋AIA系邊只出名啊詼又或者可能系詼我哋啲詼基金有啲咩嘅特別啊咁以下落嚟咧我就會簡單地介紹我哋20隻唔同基金錶現如何啦咁，我哋AIA嘅基金platform咧20隻裏面。

01:34:06 Speaker 3
系涵蓋咗一個地域性嘅投資啦，區域性嘅投資啦。然而咧，佢咧係唔會受呢個區域單一嘅波幅影響嘅。都知道而家大融漲啊，系咪啊？市場亦都好波幅啦。

咁令到可能有一啲可能比較投資單一市場嘅話咧，佢嘅抗跌能力亦都冇咁犀利啦。然而我哋AIA有唔同嘅市場噶，你會見到有亞洲、歐洲啦同埋大中華啦。咁可能有一啲客户層佢哋我哋都可以行去到唔同嘅客人需要嘅。佢哋可能系中意揀一啲高風險嘅，佢哋有股票基金選擇。然後中風險嘅可能就係佢哋有一啲人生階段啦，唔知道哦我想投資啲乜嘢喎我會揀一啲增長組合啦，或者均衡組合咩都有啲嘅。

01:34:52 Speaker 3
咁有啲可能係叫做懶人基金啦我哋動態資產配置嘅基金經理精選挑詼基金經理去投資嘅俾基金經理去選擇有兩隻唔同嘅基金去揀啦一隻咧係投資於喺一啲環球嘅市場另外一隻咧就投最主要咧就投資一啲中國嘅市場嘅然而我哋亦都有一隻在市場都唔繫好多間trust持有嘅系保證基金，系啦，我哋係一個啊保障類嘅保證保本。系啦，咁所以各位同事都要留意翻啦。然而呢度咧都有少少系啦條件嘅，就係客人咧每一年咧只可以轉走一次嘅啫。咁因為都會確保翻我哋嗰個詼基金嘅價格啦唔會受到好大嘅影響嘅。咁又繫有啲客人可能話哦我中意一啲低收費喎低收費可以揀紅色呢一個類別啦。

01:35:50 Speaker 3
我哋咧咩為之低收費啊就係低過呢個管理費一percent就為之低收費啦咁亦都有一啲預設投資嘅計劃啦系啦咁呢一個就係我哋最主要我哋AIA嘅基金特色啦啱啱有講到我哋有啲保證組合啦然而亦都有一個綠色退休基金啦喺我哋市場成個platform基金入邊首推即第一隻推出以ESG嘅概念去推出嚟嘅綠色基金嘅。系啦咁，除此之外，我哋大中華入邊咧亦都包括咗中港台啦。咁亞洲股票入邊咧亦都有部分投資喺日本啦，歐詼澳洲市場。咁最後啊就係一個動態資產配置最進取咧其實就係我哋以詼投投資緊90percent系股票市場嘅。咁除此之外呢一個二萬圖大家有冇見過啊知唔知道點樣睇啊。

01:36:49 Speaker 3
系啊唔知道點樣睇唔緊要嘅我大概都會講一講俾你哋聽我哋最常遇見嘅競爭對手就係宏利榮明啦咁呢張圖咧其實代表啲乜嘢咧就係詼唔同嘅基金啦喺嗰個市場上面啦佢嘅多隻基金佢喺市場上面做得比較好嘅話咧佢咧就會以深綠色去呈現嘅如果佢做得咧我喺嗰個基金嗰個市場入面佢做得比較冇咁好嘅話咧就會以深紅色呈現嘅但大家都睇到啦，我哋成日遇見到宏理同埋信賴，佢哋係一片紅嘅。所以我哋係直接用數據說話，已經可以俾到一個好大嘅信心大家聽。其實我哋直接擺出嚟，我哋AIA已經綠色位置多啦。系啦，已經係贏咗。系啊大家一睇個圖就知點解啲人覺得宏理同埋信賴咁出色啊？

01:37:49 Speaker 3
系因為以前系啦，系因為以前一直以嚟佢哋嘅基金錶現好出色。然而而家咧，其實佢哋已經風光不再噶啦。雲理啦，佢哋最主要即繫有多少少嘅market share啦，佢哋最主要咧係sell一啲康健護理啦。咁喺康健護理上面咧，其實佢個portfolio好集中喺投資一啲健康護理產品度。佢哋嘅風險指數咧亦都係極高嘅。當可能特朗普上咗場之後，其實佢冇咁中意健康護理咧。其實佢咧系詼而

家呢個市場上面，佢已經係差咗好多嘅，低咗好多。雲呢嘅platform繫好多基金嘅選擇。但系你見到佢全部咧都繫好大嘅，即可能去日本都會有一隻基金。系啦，咁變咗咧其實佢哋都可能一個。

01:38:38 Speaker 3
地區性有問題，即出現咗一啲唔同嘅問題，佢嘅波幅亦都會升得好大。即跌嘅時候都會跌得好犀利。所以佢嘅抗跌能力咧係冇咁高嘅。然而，新life啦你哋都見到佢哋最出色嘅多數都係會揀一個香港股票啦系啦咁而家大家都睇到啦系啦所以當大家見到manual life同新life嘅時候你哋要同客人講咩啊有冇定期做review啊有冇幫佢哋哋自己嘅強勢咁揀翻個啱嘅trustee啊我哋嘅基金錶現系點樣啊系啦咁我哋平時咧都會遇到嘅競爭對手啦都會繫最常見啦亦都會繫有HSBC啦同埋BCT嘅系啦咁喺呢五大嘅供應商入邊咧大家都要知己知彼啦要知道系嘞HSBC咧其實係做得唔差嘅。

01:39:34 Speaker 3
系啦，佢唔差嘅時候咧，當你哋遇到HSBC嘅時候咁點算啊Kevi。系啦，佢嘅基金又咁好，我哋基金又咁好。咁客人點揀先好咧？系啦。大家知唔知點揀你可以同翻你哋嘅客人講啊HSBC係冇supervision agent噶。系啊，你哋就係佢嘅寶貴資源啊。系啊，佢只要一打開office 搵到你哋嘅電話，系啦，就直接去話我問你哋。我我個MPF個基金想點樣轉換啊？有一啲可能行政上又或者可能我轉咗工嘞喎，我而家要點樣整合啊？其實你哋系最大嘅資源去話到俾我去聽。你而家next step繫要點樣做？系啦，所以that's why當你哋遇到HSBC嘅時候唔緊要啊佢個platform做得靚嘅時候，我哋同樣都靚。然而，我哋有嘅就係。

01:40:29 Speaker 3
我哋仲有即今自幫手，亦都有嚟滴。系啦。咁除此之外，啱啱更有用嘅信息，我哋要喺邊度搵到咧就係喺e-Advance Corner入便嘅銷售支援常資訊啦。我哋會不定期地update噶啦，每一個月咧其實都有一轉去update呢一啲月刊俾大家嘅。所以都建議各位同事啦，喺建下之前啦，系需要去睇一睇我哋而家可能有啲市場經理啦，佢點樣去展望呢個市場啦。然而有唔同嘅基金錶現去帶到俾大家嘅。系啦咁翻到呢度啦，系啦我哋嘅基金經理啊依然覺得我哋嘅platform做得好好但係佢都覺得唔夠喎。

01:41:14 Speaker 3
系啦，所以that's why佢推出咗一隻最新嘅基金嚟嘅。系啦，嚟緊嘅一隻咧，系關於呢一隻叫做退休嘅收益基金啦。咁市場上面咧亦都有誒小部分嘅場司咧都會入呢啲咁樣嘅基金嘅。我哋嘅退休經理咧就係想我哋嘅防守性更加高啊，想各位客人咧更加多選擇去俾佢哋揀。所以大家記住喺i Academy嗰度報名去聽一聽，嚟緊呢只最新基金有啲咩亮點喺呢一度啦。系啦咁除此之外咧講咗咁耐啦我哋誒最關注嘅就係OK，你講咗咁多嘢，我點樣做生意啊而家系啦我用啲咩方式可以做到生意咧就係系啦我哋咧。

01:42:06 Speaker 3
就係要用呢一個諗我哋咧二月14號開始啦，就已經停咗iPod使用個人生意啦。咁但系咧，我哋系全面推出咗，系諗即係全面建議大家啦，就係用eMCF個platform去做生意嘅。咁個原因系啲咩咧？系因為咧，當大家用iPod去簽單嘅時候咧，大家可能會收到大量嘅rejection啦。就係諗簽名不符啦，因為eMPS已經唔認證呢一樣嘢啦。咁所以我哋直接停止使用iPod啦，都希望大家系可以用一個最簡單最快捷成功機率最高嘅平台去幫大家去做一個整合生意嘅。然而我哋都會有一啲開户嘅流程QR code去。

01:42:49 Speaker 3
去話畀大家聽，系點樣去做嘅啦。所以大家記住呢一個位置就需要影相啦。大家可能話哦諗我想知道諗點樣去幫客人登記eMPF喎。然而我開AIA户口嘅時候有啲咩需要留意嘅地方咧最後啦開完户口啦我梗係要幫佢做資產整合啦咁資產整合之後我要點樣step by step去做咧咁大家就可以refer翻呢一個QR code去睇一睇啦咁，再之後咧就係當你哋記住記住要留意嘅地方就係你哋而家會現時用咗客人部電話號碼或者你哋嘅iPad登入eMCF。咁我哋唔會知道嗰個superstation agent系屬於你或者呢單轉移生意系你嘅。咁所以第一個step記住每做一個開户同埋每做一單轉移。

01:43:40 Speaker 3
大家都係需要填好你哋啱嘅中介人資料啊咁第一個step就係填好你哋嘅強積金中介人編號啦，然後你哋全名同埋你哋嘅Agent Code。如果你哋Agent Code第一個字系英文字母嘅話咧，咁記住填翻大寫英文字母啦。然後我哋亦都依然要截圖嘅，caption嘅系啦caption reference number for我哋啦。咁最後啦，我哋咧就要再簽翻呢一份客户聲明同意書啦。之前一路都講啦，就話要ID copy啦。而家系啦，啱啱Wendy都有提到啦，我哋嚟緊咧係唔需要ID copy嘅喇。咁所以咧變咗客户聲明同意書咧就係一式兩頁嘅。咁就可以酒袋翻嚟我哋公司啦，又或者email到我哋公司喇。咁呢份表格又喺邊度搵嘅咧？就係喺e-KYC corner下載表格嗰度。

01:44:34 Speaker 3
咁，大家記住搵翻系屬於成員啦，又或者如果你哋做僱主嘅話，就簽翻僱主嘅concession form啦。咁再者咧，我哋諗每個月咧都會不定期向各位營業同事去。送返一啲提示嘅信息啦，喺i。佢就話可能諗客户聲明同意書嗰度諗我哋未收到喎咁各位同事就要跟進翻啦，以免呢佣金呢會遲遲發放啦咁所以大家記住喺i嗰度都睇返有邊啲客户系需要跟進呢一個行send form啦系啦咁我哋a i a更多優勢啊有咁容易做嘅時候系啦其實公司咧都有好多唔同嘅。

01:45:18 Speaker 1
系再需唔需要簽嗰個發放承認諗表格咧。

01:45:22 Speaker 3
哦諗你指確認方系咪即系諗資料簽字唔係確認，即係發放資料。發放系啦，都繫需要嘅。如果你要睇到客人嘅資料咧，其實都繫需要簽妥呢個發放承認資料

授權書嘅。咁，如果可能冇簽到下誒呢一份表格嘅話咧，大家可以喺AIAPass入邊揀翻着個仔咧都可以睇到嘅。系啦。誒可能需要時間10我哋15個工作天嘅。系啦系啦。OK，系啦咁我哋咧都有好多唔同嘅獎賞for你哋大家啦呢個系啦講咗啱講咗咁耐我哋。

01:46:06 Speaker 3
有好多唔同嘅incentive，繫系就等住俾你哋去拎嘅。系啦咁八萬儲備錢依然繼續系玩緊嘅。系啦咁依個係啲咩嚟咧？就係直至到四月30號之前咧，只要你哋交生意開單就已經有錢收嘞。系啦你哋想收錢就開case。系啦咁開case我哋就會直接喺呢100萬裏面瓜分。但係如果大家覺得100萬都唔夠啊？系啦，公司想你哋再做多啲生意，所以that's why公司再喺四月份入邊再加推多28萬。系啦，只要你擠身到頭100名交得最多個人生意嘅客户咧咁我哋會再喺呢28萬裏面分。系啦咁當然啦誒即繫可能哦誒除咗100萬同埋28萬之外我想再拎多啲嘅喎仲有啲乜嘢啊。

01:47:01 Speaker 3
勞力士啊，系啦咁勞力士咧，喺啱啱過往CSD裏面咧。其實咧，我哋個得主得獎者啦，佢只係交咗60隻嘅個人生意嘅啫。咁呢60隻咧系啦大家其實對於你哋嚟講可能係更加容易喎因為咧你哋打開個電話冇做開嘅可能就係搵30個客人再搵埋佢哋嘅情侶啦又或者佢哋嘅屋企人啊。一次過出嚟，只要開户系啦，就已經係可以達到呢一樣嘢啦。咁我哋搵30個客人，可能就已經可以做到60隻嘅開户生意噶啦。咁所以大家可以繼續努力地爭取努力試啊系啦。除此之外咧，我哋A呢啲今年嘅主旋律咧其實都繫好希望你哋喺你哋嘅現有line單客户生意上面繼續延續落去嘅。咁我哋QTwo上面咧四月一號去到六月30號。

01:48:00 Speaker 3
只要你哋交到PA連埋CHS上三隻以上咧就已經有888蚊嘅啦。如果你哋交到12單嘅話咧額外每單再多多500蚊嘅。咁呢一個第一part嘅獎賞咧最多上限為止一萬8啦。咁啱啱講到誒大家都想喺你哋拉單裏面最容易做生意啊嘛拉翻再運再course sale再做埋MPF之後系啦。我哋佢只要喺三月31號之前，系我哋Line單嘅客人，然而佢又冇MPF嘅TA。我哋搵到10個嘅客户，直接將你嘅獎金乘以1.5。咁所以即係話你嘅獎金由一萬8，即時就會變咗兩萬8000幾啦。系啦咁所以系啦大家咧就。

01:48:50 Speaker 3
記住搵你哋嘅誒個人賬户嘅誒，記住記住做三件啦。然後客人亦都有唔同嘅獎賞嘅。咁客人方面咧，我哋系誒除咗佢去開PA啦，或者開DVC户口啦，佢哋可以喺優惠一呢欄有錢存入嚟就得啦。除此之外，如果佢本身已經有line單噶啦喺三月31號之前就已經可以攞埋優惠二呢一欄啊。又或者佢做呢一個誒誒AIA拍入邊嘅即金子幫手啦，最多就可以攞到三萬8啦。最後啦，我哋咧仲有一個系啦全誒最容易一啲全新嘅agent啦可以度到嘅一個convention俾你哋啦。咁呢個convention係啲咩嚟咧就係其實喺一個誒業界裏便有一啲唔同嘅高手雲集嘅，當你哋只要出席到呢一個宴會咧其實亦都可以睇到我哋。

01:49:46 Speaker 3
系啦，有好多唔同佢哋諗交流啦。咁所以咧，如果大家喺一月一號去到三月31號已經上咗排嘅同事，記住只要你交三單嘅個人生意再加轉移咧，我哋會直接邀請你本人啊同埋你嘅直線經理去我哋仙湖發佈有一個五宴嘅。系啦咁去到諗另外啦系啦呢一個咧就係我哋嘅contact list啊。咁諗我哋有whatsapp啦系啦除此之外系啦我本人c 系喺呢度嘅，大家都要知道自己屬於邊一個district，然後搵返唔同嘅ME之後咧，亦都想知道我哋一啲最新嘅資訊。教授話記住約多啲我哋落區會又或者參加多啲我哋嘅e briefing啦，又或者我哋唔同嘅CSUN啊都可以得到我哋最新嘅資訊。系啦咁以下落嚟嘅時間咧當我哋。

01:50:44 Speaker 3
係啦做完 MPF 之後啦我就交畀啊 Dave。好咁啊唔該曬 Jeff 同埋，

01:50:51 Speaker 1
多謝你咁啊咁我哋我哋有呢個團體保險啊咁我哋有請阿 Tina 啦 Tina 峯今日同我哋講解關於呢一個諗 EP 最新嘅資訊同埋公司嘅支援嘅。

01:51:06 Speaker 4
Hello 大家好啊，諗我係天娜咁，我其實都系呢part調天嘅。咁呢part調天咧，除咗MPF啦，咁樣我哋亦都有EB啊團體醫療。呢度想問一問，呢度有幾多人繫有做過團體醫療嘅咧都唔少喎。咁有幾多同事繫有一號牌系特登非常之好因為咧你要二號你有一號牌嗰陣時去做團體醫療咧系會簡單好多嘅，因為就唔需要做AML同埋有啲產品咧，你一定系需要有二號卡先可以買到嘅。咁呢個就係我哋諗EB啦新生意嘅團隊啦。咁我係Tina啊諗其實喺過去兩年咧，其實我哋咧個保費喺過去兩年，我哋個增長咧繫有50%嘅。咁呢個數字咧。

01:51:55 Speaker 4
其實繫好勁嘅，因為咧，其實而家我哋喺諗團體醫療嘅market share，我哋喺香港已經系number one啦。咁喺number one嘅情況下，我哋都可以有50%嘅增長。同埋我哋個年保費咧係達到總保保費咧超過八億美金噶。咁諗，我哋同其他人有咩唔同咧其實除咗即系諗平時大家比較常見嘅配套之外啦喺今年年頭，我哋亦都多咗兩個諗比較特別嘅配套。第一咧就係我哋嘅AIPlus上邊咧系多咗一個叫做EI諗Coach Edge嘅EI助理。咁其實當大家咧有張團體保險嘅單啊，咁啲。

01:52:37 Speaker 4
諗，可能平時有啲member會問你哋一啲保障相關嘅問題啦。你亦都可以教佢哋咧，其實佢哋通過AI platform直接自己已經可以喺上面咧去問一啲問題。咁我舉個例，譬如佢想知我做腸胃鏡諗我可以即系點樣claim啊，或者其其實系邊一份下面去諗去去claim啊。咁其實咧入邊諗會套都會同佢講，其實咧會喺邊一批全陪同埋個下額係幾多咁樣咯。

01:53:07 Speaker 4
系啦，咁第二個咧就係今年我哋啱啱launch嘅叫做MyA嘅。咁MyA咧其實係一

個誒心理健康平台嚟嘅，都系AIPlus入邊嘅。咁我相信大家其實自己咧作為agent，你哋自己都有團體報單噶嘛。其實大家自己咧都不妨試一試。因為咧我哋誒平時咧大家應該都經歷過，可能有時候咧有啲唔開心又唔知同邊個講啊，又唔想同屋企人講又唔想同啲同事講。咁其實呢呢一個service咧已經咧喺誒即系其其實佢係一個chatbox，但係佢唔係一個誒即系同AI對話。佢繫有一個真人喺chatbox對面同你講緊嘢嘅。咁其實係一啲有牌嘅心理嘅專家同你傾偈解惑，所以咧。

01:53:56 Speaker 4
誒平時我係即系大家壓力大啊，喺停車場見到有啲人，你翻到屋企樓下都唔上車啊。咁如果咧你唔上車喺車入邊就可以開埋呢個app啦，同佢傾下偈。因為其實佢真係幫到你噶。佢咧會俾你一啲建議啦點樣去soothe自己嘅情緒啦。咁呢個咧幫你去見一啲誒團體醫療嘅項目嗰陣時咧都要話俾佢哋知，特別系當你對嘅係HR嘅時候，你哋一定要同佢講。因為佢其實而家咧HR有個KPI咧都系點樣去幫啲同事咧去捉顧佢自己嗰一啲情緒即係心裏入面嘅情緒啊。咁誒我哋團體醫療咧而家我哋Number One啦其實咧我哋喺香港嘅market share接近2/3啦。

01:54:42 Speaker 4
咁點樣做，我哋可以做到number one number one咧其實咧，我哋提供唔同嘅產品俾我哋嘅客户啦。咁如果人多嗰啲啦，大家有做過啦超過20人嘅，我哋系可以做team building嘅。咁如果人數唔唔多啦，咁我哋亦都有唔同嘅package plan啊俾啲誒公司去選擇嘅。咁我哋賣得最好嘅嗰個產品咧就叫做至優選山啊。咁，另外咧，等陣我相信BD都會講啦。我哋做完團體醫療之後咧，我哋有一個好強嘅產品咧，我哋叫做有生意義嘅。咁呢個產品咧，其實咧你哋去介紹團體醫療嗰陣時一定要講埋呢個產品。因為呢個產品如果嗰間公司個員工有超過百個人嘅話咧咁其實呢呢個產品佢哋系一定買得到。呢個產品唔需要做健康誒核保嘅。

01:55:35 Speaker 4
咁，我哋叫做有投必報啦。佢系一個個人單嚟嘅，買完就算佢將團體醫療咧斷咗或者佢退休啊離職啊呢張單都系跟住佢嘅。系咁點解要做團體醫療咧應應該咧大家都發現呢兩年嘅公司推多咗嘅。咁其實咧其中幾個重要嘅原原因啦第一就係我哋見到咧其實過去兩年香港公司嘅數目咧系不停咁樣咧，創新高嘅。咁第二咧，就係見到有啲高才通，特別系A類人才啦。咁佢哋嚟咗香港咧，亦都系開公司嘅。雖然話佢哋啱啱過嚟開公司誒一開始個人數唔多。但系咧你哋千祈冇放棄呢個機會啊因為咧誒團體醫療佢一開始人人數唔多，但係慢慢增減我哋。

01:56:29 Speaker 4
呢兩年都見到好多呢啲case，可能啱啱開始得10個20個人。但系再過咗兩年，佢變咗50人100人嗰陣時咧，你做咗佢張團體醫療，佢一路續保嘅多出嚟嘅嗰筆保費咧其實都已經計咗喺你哋新生意嘅FICC啦。系啊。咁另外就係而家好多

人問你哋ENPF啊，咁你一定要捉住呢個機會同佢哋介紹埋團體醫療。咁，頭先都講啦好多公司咧，而家都即系香港多咗好多公司。咁其中好大一部分咧，亦都系我哋見到有好多中資嘅公司啦。而家嚟到香港。咁過去兩年我哋公司個業績咧，團體保險增長更大嘅其中咧，亦都有詼好多公司咧，係一啲中資背景嘅公司而家都轉過嚟ARB喎啦。咁做完團體醫療咧係咪完咗呢？梗唔系啦！做完團體醫療之後一定要。

01:57:24 Speaker 4
拍住我哋IBS嘅同事咧，一齊去做IBS嘅生意啦。系啦咁詼，其實呢個系MPF嘅workshop啦。其實詼我哋EB咧都有自己個即系training嘅咁上一次咧，我哋就請到呢個分享嘉賓咧叫Michelle Lam嘅咁佢都比較少做詼團體保險嘅生意啦。咁上一年12月中嗰陣時佢就突然之間有個客咧。問佢關於團體醫療嘅報價啦。其實佢嗰陣時亦都覺得唔系即繫太樂觀嘅，因為時間實在太短啦。實即系12 14號問佢，得翻半個月，中間仲要隔住個假期，都係1月1日嘅單嘅。咁其實咧，佢最後係簽咗返嚟嘅。咁呢張單入邊咧繫有2000個成員嘅。系啦咁大家估下啦，佢做完呢張單之後簽到幾多張個人單啊？幾多？

01:58:22 Speaker 4
200張都唔夠啊佢一個月內咧，佢簽到60張。系啦，一個月內喎咁我唔知之後嗰啲數據我冇去follow下。咁佢因為佢簽完張單，去做咩嗰堆嘢都帶住自己個team一齊去做嘅。咁就簽到60張個單嘅。咁呢個QR code咧，大家都可以去scan啦，去重温一下。因為佢入邊除咗分享佢點樣做一張團體單啦，點樣做IBS啦。佢其中有一個好好嘅詼分享嘅點咧，就係佢作為一個leader其實做完一張團體單，佢都幫到佢咧去詼即系去recruit一啲新同事嘅。因為佢有一個咁大嘅team2000人其實自己跟唔曬嘅。咁佢亦都會即系詼。

01:59:08 Speaker 4
呢張單都幫到佢去include更加多嘅同時啦咁團體保險嘅詼即系計法咧，計緊DRT啦我都想講一講。因為頭先你show過嗰張單咧，其實一張單咧已經計到兩個MDRT啦。因為當大家去做即系團體醫療呢啲單嘅時候，你會發現咧，其實好多時候我哋做TOMI個benefit係一模一樣嗰嘛佢俾一套班間好似都好一樣嘅。咁，如果喺呢個情況之下，如果個客淨係即特別注重呢個價錢嘅話，咁好多時候你都要可能commission咧都要去adjust先做到呢單呢單生意嘅。咁我哋就想講一講，即系我舉個例啦，一張100萬嘅單。咁我哋標準佣金15%嘅團體醫療。咁如果佢系需要將嗰commission最後簽翻嚟係五個percent啊，咁100萬嘅單即繫五萬蚊嘅佣金啊。

02:00:04 Speaker 4
但係我哋計MDRT咧，我哋係計15percent嘅，用標準用緊咁樣去計嘅。系啦咁另外就係頭先有講啦，如果有啲case啱啱開始人數唔多保費得10萬。但到咗第二年佢個佢個人數增加保費加到30萬嗰陣時多出嚟嗰20萬咧都繫可以計大家個詼即系來年嘅MDRT個分數入去試一試啊。系啦好。咁，團體醫療咧，我哋主要就分詼套餐計劃啦，同新定製啦。咁詼如果人數少嗰啲，我哋都會建議大家

即系20人以下都會建議大家咧用翻我哋嘅套餐計劃嘅。因為可能有個誤解啦，就係大家都覺得可能Plan A系一定繫好。因為Plan A咧系跟佢想要乜我就cover埋俾佢啊嘛。但其實未必嘅。我舉個例，如果間公司咧得15個員工或者20個員工。

02:01:00 Speaker 4
咁個保費咧又唔高嘅話，咁我舉個例，佢可能得10萬個保費。咁到咗下一年，如果真繫有個同事咧touch屋入咗醫院做做過手術，plan咗幾10萬。咁如果佢用嘅系套餐計劃嘅話，佢來年嘅保費咧系唔會影響太多嘅。因為套餐計劃咧我哋系跟住個保費表去諗去諗行去計算下一年嘅保費。但系如果佢用嘅係一啲pie lam咩叫plan呢？其實咧，我哋系睇翻佢自己間公司咧個理賠金額去決定下一年嘅保費嘅。所以咧，諗呢個情況大家都要即系通過下改。系咁，如果一啲中小企啊，買得最好嘅就係智優選三呢個產品啦。三個人就可以起保啦。咁如果八個員工咧就可以不需要做健康核保就可以啦。但系如果系。

02:01:57 Speaker 4
平時有啲客咧，想買一啲高端啲嘅更加好嘅cover coverage嘅話，譬如一啲類似過日CEO咁嘅full cover plan啦。咁我哋亦都有一啲高端嘅，譬如我哋嘅諗重遇啦同埋我哋嘅GEOPro。咁呢個呢兩個產品咧，就保費咧人工就會去到一萬五至三萬蚊嘅。而諗佢佢哋因為系高端醫療，佢哋都需要嗯即就算八個10個人佢都需要係做健康諗審核㗎。健康生活表。嗯，咁另外咧，諗除咗醫療產品，我哋亦都有一啲諗其他嘅系責任或者意外嘅團體保障嘅。咁重點要介紹下中間呢一隻諗意外保障。咁呢個保障都系三個人就買得嘅。而佢個保費咧係非常之平嘅。佢一年嘅保費三個人共係1314蚊。咁佢係近一張B單喎。

02:02:55 Speaker 4
所以咧，平時諗呢個產品亦都好受歡迎，因為佢一1314已經可以計入一張B單嗰啦。咁如果系K啦K啦，如果你哋平時咧見到一啲客話我本身已經用緊一啲plan嘅，即系用緊邊一家咁樣。咁你去幫佢報價嗰陣時咧，最主要就係有ABCD。咁A咧就係續保啦，因為一年一續嘅。你諗舉個例佢系7月1日嘅期其實咧，你四月一號咧就要開始問佢接觸佢，跟住咧五月一就要開始幫佢報價同埋攞資料報價嗰啦。系啦咁我哋咧諗通常我哋最少都需要佢即繫最近嗰八個月嘅claims record啊，做到一個premium嘅transfer嘅。咁另外就係一啲諗人數啦，即繫每一個plan下邊有幾多人咁樣嘅。系啦咁EB方面嘅分享就去到呢度啦。

02:03:55 Speaker 4
好啊唔該。

02:03:56 Speaker 1
曬先啦我哋今日就先講到呢度啦咁我哋又可以透過呢一個 MPF 啦跟住透過呢一個即系識到老板啦 HR 啦透過呢個團體醫療團體保險咧就可以作為一啲員工嘅喎咁啊除咗做咗員工之外啦跟住咧就可以再轉化為一個叫個人保險嘅喎咁個

人保險嘅時候咧咁我哋咧硬拋下節啦留多大家10分鐘嗷依家個非常之精彩嘅同埋會有邀請阿 Billy 同我哋講緊 IUS 系公司嘅資訊。

02:04:24 Speaker 1
喂最衰嘅機會唔好走前有禮物送嘅我見到我見到有禮物袋嚇喎系咪啊好哇。

02:04:34 Speaker 5
好多禮物喎啱先手手持好多禮物啊。好。操作下先啦。哦要同時都忍唔住啊要要離開度啦系嘛即都過咗兩個鍾大家都係人嚟嚇嘛頭先叫入 C 區。四月份買一個幾鍾，系嘛？喂嗱，諉同事，諉上咗個幾鍾頭講緊MPF啦。咁我想問下大家，大家咧都做好多MPF我相信大家都專業嘅而家裏面。咁啊諉好多老細同我講我而家得五分鐘時間嘅啫。好唔好阻大家放工去見客OK？啊我想問多人嘅諉大家知唔知道佢有資格供款如果僱主嚟計嘅話今個月供款例如四月份四月1~4月30幾時要供款有冇人？

02:05:21 Speaker 5
各位，哇後面最靚女戴眼鏡嗰位。你啊，你先。我講大家呢位最靚女嘅同事。最靚女唔係下個月10號前啦下個月10號前。可唔可以同大家講講啊？

02:05:34 Speaker 4
我係系我係 Rosie，大家好啊咁諉其實咧即系諉如果期今個月喺四月一號至到四月30號咧下個月咧就喺五月一號至10號前咧呢段期間就要做。

02:05:47 Speaker 5
Contribution 嘅好問問。系嘅，唔啱問大家。安排系嘛？系，啱啦嘛。通常咧我就話喺每個月嘅月底嘅時候咧，就要幫啲客要做完呢樣嘢噶。哇犀利！超前部署。哇我係我說餵我想問大家啊如果四月份嘅工款五月10號去做工款啦唔係所以四月一至30號嘅人工啊仲有一種工款五月10號啦如果五月10號嗰日你發人工點算啊？提前發錢提前。

02:06:18 Speaker 5
信儀咁即系幾多號啊？五月11號系嘛？哦，大家咧mark低啦！如果你哋有拍人要做功課嘅話，記住五月嘅11號為deadline。記唔記得？記得大家攞手機出嚟mark低啦好唔好？因為點解咧，原來2026年5月11號有一個好重要嘅日子嚟㗎。2026年5月11號好重要。點解咁重要啊？因為IVSM嗰個傻啊！所以大家如果嗰日…啊即系今日有嚟嘅同事咧，我特別跟進大家咧優先報名啊。所以目前留意，如果系報名嘅日子啊，OK好嗱現歸正轉冇老IBS咁嘅關係講下IBS啦OK咁啊諉睇到呢張size啦。

02:07:02 Speaker 5
啊全力進攻突破高峯咁啊下面細小小咧啊温天温高啊無論我哋做緊積金做EB做IBS都好啦我哋全部都一條添嚟嘅一個心願一個目標就係希望大家咧今年都可以點話突破高峯點樣突破咧咁我哋大家睇睇咩叫IBS啦好啩嗱大家唔好睇呢個畫面住啊大家眯埋隻眼唔好睇呢個畫面住有冇人話到俾我聽四大IUS嘅客源 One， two， three， four.

02:07:58 Speaker 5
佢啲咁個人賬號啊嘛冇錯啦，好多謝大家啊我計埋離開咗呢一個飛日牌嘅同事咧在座應該有咧大約110幾個位同事咧有佢啲咁個人賬號嘅OK，咁你哋咧就應該hold住都有成4000幾個户口。咁即系代表咩咧佢啲咁個人賬户平均就每人有30幾個嘅得唔得30幾個OK好啦，今日另外再冇同事話俾我聽早啲咩客源啊喂哇好快，你冇心睇喎，哇真系我哋做生意啊，最好啦都唔誠實。OK團體保險系嘛？OK嗱再再咧有做團體保險嘅同事咧，大約有幾多位啊？半個度啊。30幾位同事嚇我哋要發展多啲啦好唔好啊？30幾位同事做咗總共2500幾個客平均嚟講每個同事有79個員工喺手上邊系嘛？

02:08:58 Speaker 5
好咁啊另外仲有冇啊哦有一個啊你除咗舉手仲加埋把聲我點都係俾你哇仲有啲乜嘢咧佢都要講下出嚟噶喎系咯都系想講完啦我都唔知佢哋講咩都冇完我係打緊牌，你打贏未啊因為點解都冇完我係唯一一個睇唔到你嗰個本嘅。點解咧我唔知你有幾多朋友屋企人係公務員啦嘛你明唔明啊個大家努力下如果公務員咧做咗呢個詼自願醫保嚟嘅專要啦嚇咁都系計IUS嘅咁啊最後有邊一方面講好心水要好清邊一方面講最計劃性嘅故主計劃成員故主啲咩計劃強積金同埋強積金系嘛多謝你嗱強積金計劃同時有幾多個佢有幾多同事做過強積金故主計劃咧。

02:09:51 Speaker 5
喂，我我得翻一沓，系咯冇乜唔合格。大哥，你哋冇分先嘅。咁嘅喂嗱，平均嚟講咧，大約有我計過咧就應該有70幾位同事。OK70幾位2400幾個員工喺你手上邊咁啊除翻大約有顧主band嘅同事咧就30幾位員工好冇咁啊其實簡單講啦如果系IUS咧四大行遇到簡單嘅啫One Two Three Four大家記住One Two Three Four 第一個強積金個人客户，同佢開咗個強積金個人賬户，跟着去做咩啊？做咩啊？做單啦！兩下嚟系嘛？大家明白系咁啦。好啦，做咗強積金，做咗團體保險嘅公司客户之後，跟着係點啊？梗係做埋依間公司所有夥計嘅個人單生意啦！系嘛？好啦，再講會員。都好啦嗰陣大家都話：「做公司客個都想嗝啦！」邊有咁容易啊？

02:10:49 Speaker 5
系咪啊難唔難啊大家詼覺得唔難嘅舉手哇淨係得我哋同事做new business嗰位同事舉手啊真系其實咧你話易唔易話難唔難但頭先阿天娜都講有隻2000人嘅EB喺半個月內搞掂咗系嘛好似神話一樣系嘛其實唔係神話嚟嘅同時咧你只要一有呢啲啦即刻call佢哋系哇，我係咪包搞掂我唔知。啊，個機會都幾高，我偷聽佢哋講咧7~8成機會嘅。嗱你係咪嗰7~8成咧？咁咪當下你有幾努力啦？響積金股市計劃一樣。所以咧，我好簡單樣嘅啫。如果大家做生意唔好理你哋平時有冇做開識唔識做第一件事要有嘅系乜嘢啊？勇氣開口身邊無論任何一個人你都走埋同佢講你公司用緊邊間強積金。

02:11:46 Speaker 5
你公司用緊邊間平台冇事，只要一聽到唔系AIA，即刻唔做啊。搵我哋嗰啲同事咯。頭先你有見到啦，WeChat下邊有個系嘛好多新同事都系即繫好多新產

品都系我哋同事做嘅。OK咁啊記住搵佢哋問佢哋點樣去做新生意，搵佢哋幫手一定要做呢啲公司生意就可以翻一翻啦得唔得好試下睇下我幫我做咗頭先講嘅One Two Three Four之後其實帶嚟到啲咩機遇咧好簡單一樣嘢，頭先咧，大家講三隻強積金嘅個人帳户就會轉化到一張個單，系咪咁而家畫面嗰度見到乜嘢啊有冇人話俾我聽幾多個系兩張啊我有冇睇錯啊冇系嘛我係先正常冇錯兩張最新嘅數字係兩張強積金個人賬户你就有一啲會轉化做。

02:12:44 Speaker 5
一張個人單，IVS頭先講啦，係400客員再喺佢哋身上做個人單嘅嘛。咁咧，我哋用翻上年最新嘅數字啊，就睇到平均兩個佢即今個就做咗一張個人單得唔得？好咁即系換個數啊咩頭先daniel講咩啊？平均有佢即今個就做到有30幾個嘅嘛。咁即系嚟緊又要換咩啊？10幾張個人單翻去咯喎OK。喺間機場，喺邊度搵翻自己嘅客唔曬得唔得？好團體保險呢個重點。原來團體保險咧，頭先天娜講啦有全香港我哋應該有四至到三個嘅新度啦系咪？全香港咧有190萬。我哋嘅諓C.S.嘅客人當中有75個特生咧，原來係冇我哋嘅代單生意啊，外保產品生意啊咁啊代表大家咩啊？

02:13:40 Speaker 5
可以點做啊做多啲團體保險之後點啊開發佢哋嘅個人單得唔得190萬兩個人幫我如果系七成半嘅大約有幾多萬有冇八萬八萬嘛多多小小打到呢個冇乜喎140幾萬哇多謝曬 OK。第140幾萬，即系話我哋咧潛在客觀咧，繫有140幾萬。所以大家咧努力啲做。如果頭先大家手上面有70幾個平均有做團體保險嘅有70幾個客人喺手嘅咧，即系話有機會有50幾位同事係補個單生意嘅。OK點解要做多啲咧數字話俾我哋聽原來用翻上呢個數據啦。

02:14:31 Speaker 5
有做i，vs同冇做i，vs即系冇用呢個方式去做嘅分別。啊，平均保單嘅數目咧有做多3.3倍。嗱如果你話講緊咧有做i，vs一個每月月份咧多咗2.3倍佣金咧高1.6。嗱咁啊如果講n，u，t咧高一倍相同時間仲勁有冇人睇到啊高幾多倍啊喂喂睇下先睇下先上到嚟大家睇下先大家睇下先，幾多倍啊？哇！最後邊嗰位同事，戴眼鏡嗰個呢？幾多倍？我講嘅嘢，全場人都聽到嘅。兩倍冇錯。嗱，大家記住啦！兩倍。所以咧，大家記住點解我哋要做IBS啊？OK喺2~3到25年咧，我哋睇翻啦！如果有做IBS嚟講咧，公司個ROIP系高出咗一倍翻咗一倍嘅。咁就代表乜嘢啊？代表咧原來第一招埋萬買同時。

02:15:29 Speaker 5
即佢話俾你之前咧，越嚟越多同事知道呢個曉門。第二，佢哋嘅業績咧係一路翻緊倍。咁所以咧，大家記住樣嘅第一先做你哋嘅CS下人翻嚟做企業生意。跟住啊，送間呢間公司做佢哋嘅幫手班好嘛？好嘛？好嘛如果唔畀大家走啊唔夠大聲OK嗱仲有啲咩？大家睇睇啦過去咧其實我哋上年咧做i b s嘅產品啊i b s本身呢個產品啦系先做咗後先幫中非科之後再搵佢哋開到個人單其實原來頭10位咧都系大家平時早開嘅咁即系話咧其實i b s呢樣嘢同大家咧係密不分割得唔得

當你哋其實做咗呢間公司嘅生意翻嚟之後做咗強積金做咗公務員或者醫保都唔重要。

02:16:24 Speaker 5
跟住再吸收我哋而家全部都係平時大家做開嘅產品嚟嘅，得唔得OK好。哇正喺度點解咧好多時候一樣嘅喂B我梗系知呢個客源啦，但系我出去同客户講嗰時候咧有啲咩樣數俾我個客吸引佢可以開多啲單咧第一樣嘢哇犀利啦呢度咁複雜咁我都解釋下先啦OK好。左上角，如果買我哋指定嘅產品咧，最多繫有額外兩個percent保費回贈。啊有啲產品高達38個percent保費回贈啦OK。下面，如果系買我哋一啲健康嘅保障嘅話咧額外會多一個月嘅保費回贈嘅嗱過去咧都喺你哋個iPod上面啦做生意咧都有個位問你係唔係下呢一個叫CS嘅member啊嘛咁好多同事同我講咩哎呀唔使再聽下點樣翻轉頭啊咁。

02:17:17 Speaker 5
今年咧，我哋聽到嘅話好想先問大家下，我哋聽到大家嘅訴求啦。所以咧，嗱真喺呢個位置度點咧？嗱唔聽得過唔到板噶。一定系會問大家佢係咪我哋嘅CS客户。嗱呢個CS客户意思系咩啊？佢係唔系我哋嘅CS member？嗱呢個係唔係咧？唔代表一定係你哋做翻嚟噶。啊我知道佢喺公司用緊啲嘢，誒憑藉咁不過佢喺公司有份資格，唔系我做翻嚟噶。咁佢係唔系攞到我哋嘅優惠啊？攞唔攞到啊？攞到，攞到嘅。我話好有信心，我叫小明，攞到噶一定得嘅。系嘛咁啊記住一定要聽咩啊及時。

02:17:52 Speaker 5
佢先攞到嘅，OK咁，但系當然啦，背後我哋check翻原來派嘅公司原來出當啲車推低咧轉咗一間啊咁樣。咁啊代表咩啊嗰張單咧系批到位依然系批只不過佢攞唔到個sale sofa啫得唔得呢啲同個客人有關嚇唔關自己營業績效因為唔俾你做翻下噶嘛OK但客人攞冇攞到優惠咧就睇你有冇幫人check記得咯喎好啦右邊。嗱如果買呢一個公務員，呢就依本嚟會專要嘅六月30號之前啦，去佢核咗其他嘅金融產品咧。其實我額外多一個月嘅保費豁免嘅OK咁啊，下邊咧就係話啦誒有啲保費現金券啦佢透過有心意啊有形相或者系呢個有家相咧佢系額外有一啲保費現金券點解我都擺喺度話俾大家聽咧大家要知道個客人背景佢有保費現金券咁即系代表咩啊。

02:18:41 Speaker 5
繫有啲生意可以繼續，可以做到，可以扣噶嘛？系嘛？可以大家做開生意話俾佢聽，排隊啊嘛咁好啦。如果你話而家最新最新嘅係咩咧？啱啱上個禮拜先公佈嘅啫。如果大家手頭上面有啲強積金嘅賬户，喺今年三月31號之前開立咗嘅。咁你再搵翻呢一項，可以買到友愛互OK嗱友愛互系咩咧？系一個超平嘅險種產品啊我唔多講住。因為詳情咧，我可以咩咧？因為唔阻大家時間，我留翻喺五月11號嘅workshop同大家解釋下。OK好，好啦去到下面競賽獎賞同大家有關嘅啦呢啲。嗱係咩嚟嘅咧？最左上角我哋咧其實每一年都有啲IVS嘅Star星中之星咁我去到四月份今年1~4月份做緊最top個同事我哋都會有啲嘉許嘅活動嘅。OK好啦去到右上角。

02:19:36 Speaker 5
FYC，花紅挑戰賽喱記住咯喎，大家有冇諉收到呢個消息啊公司有呢個FYC花紅挑戰賽有冇收到哇反應相當之熱烈啦系咪嘿60419啊大家快啲去夾下OK喱冇錯喎機會啊把握機會。因為點解咧如果你做iMS嘅生意咧每一個get頭10諉sorry每一個get頭10個percent咧系啱嘅時候成1.5倍啊得唔得所以呢個好緊要我一定要話俾你聽行冇蝕抵咁啊好啦去到我哋自己iMS team我發俾你哋噶記住左下角系咩咧喱四至到六月份三個月裏便只要你哋交到iMS active嘅兩個月嘅啫啊唔使三個月都一直發兩個月。

02:20:22 Speaker 5
再加埋咧，系做到五張IBS嘅單啦喱呢個咁靚仔，別注版嘅充電寶咧就係你哋噶啦啊唔使你哋做幾多啦你自己做夠數就係你噶啦得唔得喱右邊呢個仲正IBSPORTSOFAMPF嘅競賽咁啊兩樣嘢神祕之類咁啊首先咧諉聽到話保證離開香港嘅。喱，真系啦！單單唔知我唔知啊，係咪有啲咩諉，嗰種咩去洗頭嘅呢個我唔知啊。O嘅喱肯定系嚟咗香港兩日一夜啊諉唔唔逼大家購物嘅得唔得？但係我個人嚟講咧就保證好玩。啊因為咧你如果唔好玩咧我即系自己也俾你翻去香港啊。你講好玩咧我就俾你翻去。不過喱努力啲因為呢物業留意嘅原因係咩咧諉。

02:21:16 Speaker 5
你正式公佈噶今日因為你哋參加呢個嘅時候咧，先提醒大家做多啲咩咧做多啲MF開多啲PA做多啲ADO轉跌入去得唔得因為佢計分嘅啊，做一隻就只有幾廿分嗰啲我唔多講先啦OK長情又留意下我哋嗰個嘅IPS嗰個啊511嗰個咧我都唔明示大家啦OK喱記住呢樣嘢大家喺呢段時間做多啲強積金個人賬户開多啲賬户啊做多啲轉移，跟住點啊梗系做埋佢哋個人班啦咁啊三樣嘢做成曬咧就肯定你哋咧啊可以啊基本上咧繫可以跑top跑top話點咧就自然可以一齊去玩噶啦得唔得OK好喱呢一個圖好有意思嘅因為點解咧頭先大家攞咗嗰啲禮物啊哇真繫有同事影正啦我想話大家攞咗呢個禮物啦知唔知系咩嚟噶知唔知系咩嚟噶。

02:22:14 Speaker 5
啊充電線系嘛梗係啦，因為點解啊半年見我哋就翻完啦咁而家講嘅仲有一季咁我同大家都要充電啦咁啊大家睇下嗰條充電線咧，系一開三嘅一開三即代表咩啊一個客户，我哋要做呢三款餐嘢啊大佬記住啦。要跟住做我哋嘅EB啊，做埋我哋公司嘅咩啊MPF。跟住最後做咩啊盤單IPS啊。嚇所以一個客户分咗三個我哋嘅business line得唔得OK喱記住最後最後啦如果大家對頭先阿B講嗰啲或者阿天娜講嗰啲咩有心意啊嗰啲唔明白嘅喱幅圖上面嗰啲你哋可以唔講或者IPS噶但都好意思最上面嗰兩個冇留俾王後嘅。

02:23:03 Speaker 5
搵班我哋下年工咁多啊，即系話你阿神啦，我哋打啦。Shirley啦，Shirley都現場噶啊。Shirley有冇人揮揮手啊？系咪仲有菲菲都坐上噶？啊揮揮手OK咁B班應該喺度啦。OK好嘛喱有咩問題嘅記住可以下面講過好啦上面嗰啲咧要讚賞就搵我冇投訴嗰啲儘量搵到我哋先OK。喱大家記住，搵翻我哋聯絡翻我哋有啲咩

關心嘅，等唔到五月11號啦，好冇點啊？冇搵我哋咯，好冇大交關。嗱再再真係衷心多謝大家留到最後呢一刻鐘超過埋呢五分鐘多謝你哋俾面好冇 OK 多謝曬大家唔該。

02:23:44 Speaker 1
哦唔該曬兄弟咁啊最後最後啦真係最後啦咁啊麻煩你啦我哋有一個嘅。

02:23:49 Speaker 1
啊意見調查嘅咁，我想同大想大家幫手做呢一個嘅e-consult啦。咁啊嚟緊下有啲咩嘅topic啊，有啲咩嘅建議咧都可以透過呢個二維碼啦。咁啊俾。