06-05 AIA「財富盈活」產品發佈會摘要

AIA「財富盈活」產品發佈會摘要



本次發佈會旨在正式推出友邦保險（AIA）為高淨值客戶市場設計的全新儲蓄產品——「財富盈活」（Wealth Flexi）。會議首先分析了高淨值客戶市場的宏觀趨勢與挑戰，特別是香港作為全球第一跨境財富管理中心所帶來的機遇；接著深入探討了財富傳承中常見的法律工具（遺囑與信託）及其局限性；最後，詳細介紹了「財富盈活」產品的創新特點，尤其是市場首創的「未來心願安排」功能，並提供了相應的銷售策略與工具，旨在幫助前線同事更好地服務客戶，把握市場商機。

市場洞察與策略佈局

此部分首先由管理層開場，闡述推出「財富盈活」（Wealth Flexi）產品的背景與戰略意義。講者提到，該產品原計劃於第三季推出，但在管理層鼓勵下，團隊加倍努力，成功於6月1日正式面世，以迎接2026年的市場機遇。公司自2022年起便在高淨值客戶市場進行策略佈局，至今已錄得四倍的驚人增長。這一成就得益於公司一系列的舉措，包括成立Wealth Centre、High Network Dedicated Team，以及推出多元化的產品與Wellness Proposition。講者強調，香港近期已超越瑞士，成為全球第一的跨境財富管理中心，這不僅印證了公司策略的正確性，更帶來了無限商機。

為在激烈競爭中保持領先，友邦與波士頓顧問公司（BCG）合作，深入研究高淨值客戶的需求，並推出了「友邦雋譽極端長壽指數」（AIA Ultra Optimal Longevity Index）。該指數揭示，高淨值客戶（資產由100萬至1億美元不等）雖然普遍自信，但在系統化的財富傳承準備（如設立完善的治理機制）及健康規劃（特別是醫療決策授權）方面存在明顯不足。他們的核心需求與痛點可歸納為四大趨勢：**跨地域的多元生活方式**、**對財富傳承的憂慮**、**對資產流動性與風險規避的高度重視**，以及**對自我增值的持續投資**。這些洞察直接啟發了「財富盈活」的設計理念，旨在透過高度的「靈活性」（Flexibility）與強化的「管治」（Governance）功能，為客戶提供如「管家」般的一站式解決方案。

財富傳承的法律框架：遺囑與信託

此環節邀請了法律專家，詳細講解財富傳承中兩個核心法律工具——遺囑（Will）與家族信託（Family Trust）。專家首先厘清，在香港法例下，若無訂立遺囑而身故，遺產將按《無遺囑者遺產條例》的既定規則分配，這未必符合個人意願，且處理程序（申請遺產管理書）較為漫長。訂立遺munder囑時需注意居籍（Domicile）、執行人與監護人選擇、多司法管轄區資產處理及稅務等問題。同時，專家對比了中港兩地在立囑要求上的差異，例如香港不承認錄音錄影遺囑，以及結婚會自動撤銷在單身時所立的遺囑。

接著，通過深入剖析梅艷芳的經典遺產案例，專家生動地展示了信託在應對複雜家庭狀況（如擔心受益人不善理財）及確保傳承意願得以執行方面的強大功能。然而，遺囑和信託並非萬能。專家以「陳總」的實際個案說明，信託在執行上可能面臨挑戰，例如將香港物業或公司股份轉入信託會產生高昂的印花稅；此外，信託本身亦無法直接解決突發事件（如意外或重病）所引發的即時流動性需求，例如償還按揭貸款或支付海外遺產稅。這些法律工具的局限性，恰恰突顯了保單在現代財富傳承規劃中不可或缺的價值，特別是在提供資產保障與流動性方面，三者（遺囑、信託、保單）相輔相成，才能構成最周全的方案。

新產品「財富盈活」詳解與核心優勢

本部分為發佈會的核心，由產品專家詳細介紹全新「財富盈活」（Wealth Flexi）產品。產品設計聚焦於滿足高淨值客戶對靈活性與傳承確定性的雙重需求，具備四大核心特點：

1. **強化的中期回報**：產品的回報結構經過優化，預期在第27個保單年度便可達到6.5%的內部回報率（IRR），較市場上現有主流產品更快。
2. **高靈活性的提取設計**：新產品顯著提高了前期的復歸紅利比例。這意味著客戶在需要提取現金價值時，會先動用此部分，從而減低對保單長遠增長的影響，使其在提取後剩餘的價值和持續性均優於舊有產品。同時，產品的最低保額要求可在第2至5年逐步降低，增加了部分退保的靈活性。
3. **擴展投保年齡及優化佣金**：為迎合年長客戶的需求，投保年齡上限已延長至85歲。與此同時，佣金調整的門檻亦由以往的66歲放寬至70歲，讓前線同事在服務年長高淨值客戶時能獲得更佳回報。
4. **市場首創的傳承方案**：引入獨家的增值服務——「未來心願安排」（Future Wishes），提供一站式的財富規劃功能。

產品的最低保費要求在推廣期內亦有優惠，由原本的10萬美元年繳保費（AMP）降至5萬美元，或單次繳付50萬美元，讓更多客戶能夠體驗此高端產品。

創新功能：「未來心願安排」操作詳解

此環節深入剖析了「財富盈活」獨有的市場首創功能——「未來心願安排」。專家透過易於記憶的「3-3-3-1」密碼，詳細解釋了此功能的強大運作機制。這個一站式財富規劃方案，允許保單持有人預先設定在特定情況下保單的處理方式，實現了類似「迷你信託」的確定性與靈活性。

- **三個觸發事件**：
    i. **受保人身故**（必須設定指示）
    ii. **保單持有人身故**（可選）
    iii. **保單持有人被診斷為精神上無行為能力／昏迷／植物人**（可選）
- **三個指令選項**：根據不同的觸發事件，可選擇執行以下一項或多項指令：
    i. **保單延續**：將保單（或分拆後的部分保單）轉移給指定的第二持有人及第二受保人。
    ii. **身故賠償**：按預設的受益人、比例及支付方式（如一筆過或分期）發放賠償。
    iii. **支付款項**：在持有人喪失行為能力時，從保單中提取款項以應對生活開支。
- **三層指定角色**：為確保傳承計劃的穩健性，每個關聯角色（如受益人、第二持有人）均可指定多達**兩層的後備人選**。若第一層指定人選無法履行角色，系統將自動按順位由後備人選接替。

- **一張表格完成**：整個複雜的傳承安排，客戶僅需填寫一張指定表格即可完成設定，操作極為便捷。此功能有效解決了傳統保單在應對共同災難、複雜家庭結構及傳承意願精準執行等方面的痛點。

銷售策略、工具與前線經驗分享

本部分旨在將產品知識轉化為實際銷售動力。首先，管理層公佈了新產品的豐厚推廣優惠，包括降低入場門檻及提供高達30%以上的保費回贈，並鼓勵同事們把握機會爭取高達12%的額外獎賞。

接著，資深前線同事Marcus分享其成功的銷售心法，建議同事們應重點鎖定以下**三類客戶**進行推銷：

1. **現有儲蓄單客戶**：他們已對友邦的產品有信心，可向他們展示新產品在回報和靈活性上的升級，促進重複購買。
2. **年輕化的高淨值客戶**：他們對傳統信託可能感到成本高昂或過於複雜，而「財富盈活」的「未來心願安排」功能正好提供了「迷你信託」的替代方案，極具吸引力。
3. **曾考慮但未購買儲蓄產品的客戶**：新產品在回報及功能上的全面提升，是重新接觸並促成交易的絕佳契機。

最後，為輔助前線同事更專業、高效地與客戶溝通，公司已推出以「錦鯉躍龍門」（象徵尊貴、機遇與成就）為主題的全套銷售工具，包括：

- **產品冊子 (Product Brochure)**：分三大篇章介紹產品如何滿足財富傳承、靈活資金及資產配置的需求。
- **產品說明包 (Smart Kit)**：包含市場趨勢、公司實力、投資策略及客戶故事，內容更詳盡。
- **單頁產品精華 (One Page Spotlight)**：快速展示產品核心賣點。
- **「未來心願安排」單張及解說短片**：透過案例和視覺化方式，清晰演繹此創新功能的運作與價值。

所有工具均已上載至EAC、AIA Smart及iAcademy等各大平台，並可透過QR Code即時下載分享。

行動項目

所有同事

- [ ] 搵出現有已購買「寰宇盈活」或「充裕未來」等儲蓄產品的客戶，向他們推銷「財富盈活」作為升級選擇。 - [TBD]
- [ ] 識別年輕的高淨值客戶群，利用「未來心願安排」的「迷你信託」概念作為切入點進行銷售。 - [TBD]

- [ ] 重新接觸過往曾洽談但未成功投保儲蓄產品的客戶，以新產品的強化回報及功能作為新的銷售理由。 - [TBD]
- [ ] 透過會議提供的QR Code或公司各大平台（EAC、AIA Smart、iAcademy），下載全套銷售工具（產品冊子、Smart Kit、單頁精華、服務單張及影片），並在見客時善加利用。 - [TBD]

06-05 講座：AIA財富產品Wealth Flexi及財富傳承策略

> 日期同時間： 2026-06-05 10:40:04
> 地點：[插入地點]
> [插入標題]

`財富傳承` `高淨值客戶` `Wealth Flexi`

主題

本講座重點介紹友邦（AIA）推出的全新財富產品「Wealth Flexi 財富盈活」，該產品專為高淨值客戶設計，強調「靈活性」和「治理」。講座分析了香港作為全球最大跨境財富中心的市場機遇，並引用「高成長極端長壽指數」指出高淨值人士在財富與健康規劃上的缺口。此外，內容涵蓋了利用保單進行稅務規劃、應對市場波動的資產配置策略，以及市場首創的「未來心願安排」增值服務，旨在提供一站式的財富傳承解決方案，幫助客戶應對跨代、跨境的複雜需求。

重點

1. AIA推出全新財富產品「Wealth Flexi 財富盈活」，發佈會於2026年6月5日舉行。
2. 產品原定於第三季推出，應管理層要求提前至6月1日正式推出。
3. 公司自2022年起佈局高淨值客戶市場，過去幾年該市場增長達四倍。
4. 香港已超越瑞士，成為全球最大的跨境財富中心。
5. 為更好地服務高淨值客戶，公司與波士頓顧問公司(BCG)合作進行市場研究，深入了解客戶需求。
6. 公司發佈了「AIA Ultra Optimal Longevity Index」，研究高淨值客戶在財富、健康及傳承規劃上的準備程度。
7. 研究發現，高淨值客戶雖對財富傳承有信心，但在具體的執行和治理架構上準備不足。
8. 「Wealth Flexi」產品的兩大核心是「靈活性(Flexibility)」和「治理(Governance)」。
9. 產品旨在通過靈活性滿足客戶跨代、跨境的財富傳承需求。
10. 產品希望強化保單的治理功能，為複雜的家庭需求提供解決方案。

精華

- "而家越嚟越多大家去發現，嗰個避險係講緊要去diversification。"-- [Speaker 7] 《演講內容》
- "前線同事唔需要好聰明，但系佢需要信得過，而且繫好專業幫客戶整合所有嘅東西。"-- [Speaker 6] 《演講內容》
- "水唔可以令你行得更快，但可以令你行得更遠。"-- [Speaker 7] 《講座語境中的流動性比喻》
- "防守性同進取性係矛盾，但有效設計可以並存。"-- [Speaker 6] 《講座語境中的產品理念》
- "就算要喺保單入面提取價值，剩低落嚟嘅潛在回報都應該保持吸引，先至叫做到真正嘅靈活。"-- [Speaker 9] 《產品發布會現場分享》
- "未雨綢繆，預先揀定後備受益人，以備不時之需。"-- Speaker 4 《講座錄音》
- "有新產品同服務，系真係可以相輔相成嘅。"-- Speaker 1 《講座錄音》
- "保單唔單止系一張好簡單嘅保障，系一個終身嘅承諾，亦都係你嘅愛嘅延續。"-- [Speaker 10] 《講座現場發言》
- "家人的未來，永遠值得用心守護。"-- [Speaker 14] 《AIA未來心願安排宣傳短片》
- "AIA憑市場首創嘅未來心願安排，幫您輕鬆掌控清晰嘅全程規劃，預早應對未來變數，未雨綢繆。"-- [Speaker 14] 《AIA未來心願安排宣傳短片》

章節同主題

Wealth Flexi 財富盈活產品發佈

> AIA推出一款名為「Wealth Flexi 財富盈活」的全新財富產品，旨在服務高淨值客戶市場。此產品的開發基於對高淨值客戶需求的深入研究，核心在於提供「靈活性(Flexibility)」和「治理(Governance)」，以滿足客戶在財富傳承、跨代規劃及跨境資產配置等方面的複雜需求。

- **要點**
  - 產品提前推出：產品原計劃於第三季度推出，後應管理層要求提前至2026年6月1日正式面市。
  - 市場背景：香港已成為全球最大的跨境財富中心，高淨值客戶市場自2022年以來增長了四倍。
  - 客戶洞察：與BCG合作研究發現，高淨值客戶雖然普遍希望健康長壽以享受財富，但在財富傳承的具體治理架構上準備不足，存在服務缺口。
  - 產品兩大支柱：1. 靈活性(Flexibility) - 應對客戶多代化、跨境的需求。2. 治理(Governance) - 透過保單提供更強的治理功能，為複雜的家庭需求提供解決方案。
  - 配套生態系統：除了產品本身，AIA還提供專屬團隊、信託公司合作夥伴等，構成一個完整的生態系統，為客戶提供定制化方案。
- **解釋**

為了在競爭激烈的市場中保持領先，AIA回歸客戶基本需求，與波士頓顧問公司(BCG)合作進行深入研究，了解不同層級（如100萬、1000萬、1億美元可投資資產）高淨值客戶的顧慮和核心需求。研究結果顯示，客戶在財富傳承的具體執行和治理層面存在明顯差距。基於這些洞察，「Wealth Flexi」產品被設計出來，旨在通過其靈活性和治理功能，填補市場空白，為客戶提供超越單一產品的綜合解決方案。

- **考慮事項**
- 高淨值客戶市場商機無限，不僅在香港，內地市場也擁有龐大資源。
- 針對市場上關於內地客戶投保的傳言，需明確：客戶親身來港簽單，只要資金來源正當並通過反洗錢(AML)審查，就是合法合規的，無需過度擔心。
- 銷售時不僅要關心客戶的資產配置和財富傳承，也要關心其健康需求，提供全面的保障方案。

2026年6月份特別銷售獎勵計劃

> 為配合新產品發布及激勵銷售團隊在第二季末取得更好成績，AIA推出了2026年6月份的限時銷售獎勵計劃，提供階梯式的額外獎金。

- **要點**
  - 基礎獎勵：當月完成3萬港元FIC，可獲得額外8%的獎金。
  - 附加獎勵一：在基礎獎勵之上，若同時銷售保障型產品，可再額外獲得3%的獎金，總計達11%。
  - 附加獎勵二：在滿足前述所有條件的基礎上，若當月總保單數量達到3張或以上，可再額外增加1%的獎金。
  - 最高獎勵：符合所有條件的銷售人員，最高可獲得總計12%的額外獎金。
  - MDRT進度獎勵：另提及一個額外3%的獎金，與達成MDRT進度掛鉤。到6月底前完成13萬8500港元業績，即可達到進度要求並獲得此獎勵。
- **解釋**

  該獎勵計劃的目的是為了推動團隊在第二季度結束前衝刺業績。計劃設計了多個層級：

1. 設定一個相對容易達成的基礎目標（3萬FIC），以8%獎金鼓勵全員參與。
2. 透過增加保障型產品銷售的條件（額外3%），推動產品組合銷售，關心客戶全面需求。
3. 再透過增加保單數量的條件（再額外1%），鼓勵銷售活動的活躍度。
4. 最終，最高12%的獎勵為表現優異的銷售人員提供了極具吸引力的激勵。同時，結合MDRT進度獎勵，鼓勵大家達成更高的專業榮譽。

友邦高成長極端長壽指數

> 友邦（AIA）聯合波士頓顧問公司（BCG）推出的「高成長極端長壽指數」，旨在評估高淨值及超高淨值人群在長壽時代下，對健康和財富管理的準備情況。該指數綜合得分為62分，意味著整體準備程度剛合格，但仍有巨大提升空間。

- **要點**
    - 指數訪問對象：包括擁有100萬美元流動資產的高淨值人士，及擁有3000萬美元流動資產的超高淨值人士，涵蓋香港及中國內地。
    - 衡量維度：指數從「認知度」（知不知道要做什麼）、「信心度」（有沒有信心自己搞定）和「準備度」（是否已有具體文件、流程、機制及專業人士執行）三個方面進行評估。
    - 涵蓋範疇：評估範圍包括健康（Health）和財富（Wealth）兩大領域。
    - 核心發現（62分）：整體得分62分，比喻為家中雖有急救箱，但裡面只有膠布，缺乏其他急救用品和知識，代表準備不足。
    - 高淨值 vs 超高淨值：超高淨值人士的整體準備度更高，但在健康範疇，兩者準備程度相差無幾。超高淨值人士在財富規劃上有較多專業支援，但在健康方面同樣顯得脆弱。
    - 推出目的：1. 鞏固友邦在高淨值市場的領導地位；2. 為從業員提供真實數據和洞察，使其更有自信和底氣與客戶溝通。
- **解釋**

    這個指數的建立是為了應對客戶需求從單一產品轉向完整解決方案的市場變化。在高淨值市場，客戶需要的是涵蓋多元化投資、傳承、保障和稅務籌劃的綜合方案。從業員需要具備與客戶同等的認知高度，才能獲得其信任。該指數通過量化數據，揭示了高淨值人群在長壽準備上的痛點和不足，尤其是在健康規劃方面，即使是超高淨值人士也存在巨大缺口。這為保險從業員提供了切入點，幫助客戶制定更全面的長壽規劃方案。

香港成為全球第一跨境財富管理中心

> 根據波士頓顧問公司（BCG）的全球財富報告，香港已正式超越瑞士，成為全球第一的跨境財富管理中心。這一成就證實了香港作為國際金融中心的強大地位和未來巨大的增長潛力。

- **要點**
    - 數據對比：香港的跨境財富管理規模達到2.95萬億美元，而瑞士為2.94萬億美元，香港以0.01萬億美元的微弱優勢領先。
    - 增長預期：預計香港與瑞士之間的差距將持續擴大，未來五年香港的跨境財富將以高雙位數（high double digit）增長。
    - 未來增量：預計未來五年，香港的跨境財富淨增長量（net growth）將達到1.7萬億美元。

    - 增量來源：在這1.7萬億美元的增量中，超過82%將來自中國內地（Mainland China）。
    - 市場機遇：這筆巨大的增量資金是市場上人人皆可爭取的機遇，特別對於可以合法捕捉跨境資金流的保險行業而言，潛力巨大。
    - 背後因素：香港政府推行了多項政策和措施，積極鼓勵跨境財富流入，這是促成香港超越瑞士的重要原因之一。

- **解釋**

  講者提到，BCG在2020至2021年已預測香港將在本年代（2020s）內某一年成為世界第一。雖然疫情一度減慢了跨境資金流動，但香港政府的積極政策以及與內地的緊密聯繫，最終促使這一目標提前實現。香港的領先地位不僅是一個榮譽，更意味著未來將有源源不斷的財富流入，為金融及保險從業員帶來龐大的業務機會。講者特別強調，1.7萬億美元是「增量」而非「存量」，代表著這是全新的市場空間。

跨地域資產與生活需求管理（管家定位）

> 針對高淨值客戶生活與資產全球化及碎片化嘅趨勢，理財顧問需要將服務模式轉型為「管家」角色，以香港為中心，為客戶提供跨越不同地區嘅財富配置與生活需求（如醫療保健）整合方案。

- **要點**
    - 六成客戶生活圈多過兩個地區，需要全球化嘅資產配置。
    - 傳統避險觀念改變，現時避險等於分散投資（diversification），需於香港、美國等多個市場佈局。
    - 客戶面對跨境醫療時信心大減，極需專業人士提供整合數據及意見。
    - 理財顧問需擔當管家角色，雖然未必達到家族辦公室級數，但必須具備高度可信性及專業整合能力。

- **解釋**

  分析指出客戶唔單止需要單一市場嘅財富管理，仲面對跨文化同跨地域嘅生活痛點。例如政策風險令單一避風港（如新加坡）不再絕對安全，必須分散佈局。同時，跨境醫療資訊不對稱令客戶不安。因此，前線人員嘅解決方案係建立管家定位，提供一站式整合服務，贏取客戶信任。

- **例子**

  > 一個內地生意人自己喺東南亞有多項生意，每個月有一兩個禮拜留喺東南亞（如泰國、新加坡）；佢太太做建築生意，經常要去日本發展專案，並喺當地擁有物業，全家暑假或聖誕節會去日本旅居幾個禮拜；另外兩個女喺英國讀書，兩夫婦每年會抽差唔多兩個月時間去英國探女同生活。

    - 分析客戶家庭成員嘅分佈及活動軌跡，確認其資產與生活需求覆蓋內地、東南亞、日本及英國。

    - 由於生活圈超越單一市場，單一地區嘅理財及醫療保障無法滿足需求。
    - 顧問需以此為切入點，提供涵蓋多地區投資分散、跨國醫療支援及多元貨幣資金安排嘅綜合方案。

- **考慮事項**

- 前線同事唔需要好聰明，但必須要信得過，而且要好專業去幫客戶整合所有東西。

- 要了解目前避險嘅真正意義係多元化分散投資，而非單單將資金轉移到單一中立國。

- 留意客戶喺健康方面嘅跨境需求，特別係面對唔熟悉嘅醫療體制時嘅心理落差。

- **特殊情況**

- 如果遇到客戶因唔熟悉跨境醫療機制（例如內地三甲醫院運作及專科效用）而信心降低，應該點樣處理？必須由專業人士介入，提供 consolidated data（整合數據）及專業意見，協助客戶了解及處理流程。

跨境稅務規劃與保單功能應用

> 運用香港保單嘅獨特結構同產品特性（例如復歸紅利、5%提取法、轉換受保人及分拆保單功能），協助跨國生活嘅家庭進行合法嘅稅務遞延、減輕稅務成本以及低成本嘅財富傳承。

- **要點**

    - 各國稅務法例不同，香港保單可作為有效嘅跨國稅務規劃工具。
    - 英國稅法對保單嘅復歸紅利有遞延繳稅效果，未變現提取前暫不收稅。
    - 可靈活運用5%提取法、轉換受保人或保單分拆等產品特性來降低外國重稅成本。
    - 利用保單作為信託安排（trust arrangement），能以更高嘅成本效益達成財富傳承目的。

- **解釋**

  解決跨國資產傳承痛點嘅核心在於理解產品條款及當地稅法。透過將子女設為保單持有人，並利用保單紅利不主動套現即不被當作即期收入嘅特性，可以避開或延遲繳交如英國等高稅率國家嘅稅項。配合多種保單靈活功能，可以做到資金嘅無縫且低稅耗傳遞。

- **例子**

  > 喺2026年5月下旬，一位內地母親因擔心內地未來可能徵收遺產稅，同時考慮到女兒喺香港過渡後前往英國讀書，擔心英國重稅問題。母親想將資產傳畀女兒，但唔確定女兒將來會否長期留喺英國，急需一個有效嘅規劃方案。

    - 建議設立一張香港保單，並將女兒登記為保單持有人。
    - 根據英國稅法，保單嘅復歸紅利只要唔變現提取，增值部分暫時無需繳稅。

    - 若女兒將來離開英國，可於離開後才提取增值部分（只要離開不超過10日或視乎具體法例要求）。
    - 若女兒選擇長期留喺英國，可利用保單嘅5%提取法、轉換受保人或分拆單功能，合法及有效地減低稅務成本。

- **考慮事項**

- 大家要學習保單產品本身嘅特性及相關嘅稅務知識。

- 必須了解保單除咗提供保障外，多元貨幣或拆單等功能可以有效處理匯率及跨地域資金安排。

- 利用保單做財富傳承時，要清楚向客戶解釋其成本效益比起傳統信託可能更高。

- **特殊情況**

- 如果遇到客戶子女或受保人長期居住於重稅國家（如英國），應該點樣處理？可以建議利用香港保單，透過復歸紅利遞延稅項，並運用5%提取法、轉換受保人或分拆單等功能來有效減低稅務成本。

高淨值客戶的財富傳承與決策機制落地缺口

> 雖然約九成人士意識到至少一項長期風險，但在緊急狀況、決策代理、文件完備、價值觀傳承與機制化落地方面存在顯著缺口。富豪常停留在財富轉移層面，缺少全套機制化安排，導致遇到突發情況時無法確保子女接收財富及作出相應決策，亦未明確由誰代為作決定，paperwork未必到位，價值觀的交代與enforce亦未有制度支持。

- **要點**

    - 約九成人士知悉至少一項長期風險
    - 財富傳承由轉移到機制化落地之間存在gap
    - 緊急情況下的資產接收與決策代理未明
    - 文件（paperwork）常未in place
    - 希望透過制度傳授並enforce價值觀予下一代，但現時較薄弱

- **解釋**

  以客戶全程視角審視：第一步盤點風險與目標；第二步指定在失去行為能力或緊急狀況時的決策代理人與替代機制；第三步梳理法律文件（授權書、信託、預設指示）是否齊備、何時生效；第四步設計價值觀落地路徑（信託條款、家族憲章、教育里程碑配套）；第五步測試機制在不同場景下可操作性（跨境、醫療、支付、流動性）；第六步建立定期檢視與更新節點，以確保與家庭結構與風險環境變化匹配。

- **例子**

  > [Speaker 6]提及其私人財富管理工作期間，一位注重健康的美國客戶每年在二月尾會到杭州訂『雨前龍井』，客戶自行收貨驗貨。有一次客戶上山驗茶期間跌

> 倒昏迷，被送往當地醫院。其子女在美國，擔心但未能即時回來；太太在香港，對處理流程不清楚，包括如何轉院、尋找專科醫生、病情轉介。內地醫療需掛號付費，但因個人到場與支付受限，無法即時付款。團隊緊急飛往上海，分所抽人協助解決。事件反映當事人在醫療決策授權、支付安排、跨境協調、流動性動用與文件準備方面的缺口。

    - 識別缺口：無醫療決策授權、無跨境支付通道、無本地協調人
    - 啟動應急：團隊跨城支援，聯絡醫院與專科，協助掛號與資金安排
    - 後續機制化：建立醫療代理人、跨境醫療與支付方案、保單緊急提取機制、聯絡人名單與流程手冊

- **考慮事項**
- 跨境醫療場景需預先設計支付與掛號流程及授權
- 指定醫療決策代理人與替代人選，確保在失能時有效
- 法律文件需定期檢視更新，確保『in place』並於不同司法管轄區可執行
- 價值觀傳承需制度化（信託條款、家族憲章）而非僅口頭交代
- 流動性配置需在不變賣優質資產前提下滿足危機處理
- **特殊情況**
- 如果遇到當事人失去精神行為能力，如何處理醫療決策？應預先設立醫療決策授權與預設醫療指示，指定代理人及備選人。
- 如果在內地或海外緊急就醫需要即時支付與掛號，如何解決？應建立跨境支付安排、授權可動用資金的代理機制，並準備本地協調人名單。
- 如果希望在子女接收財富時同步落實價值觀，如何設計？可透過信託條款與里程碑式條件、受託人監督與家庭憲章來enforce。

健康與醫療決策授權、預設醫療指示的缺口

> 在調查中顯示約八成到九成人士未完成醫療決策授權與預設醫療指示，代表不少人只規劃財富去向，卻未確保在治療過程中有有效的決策機制。這會影響危機時的效率與結果。

- **要點**
    - 約八成到九成人士未完成醫療決策授權與預設醫療指示
    - 僅關注財富去向而忽略治療過程的決策安排
    - 缺少有效decision making in place導致重大gap
- **解釋**

完備醫療授權需要明確代理人、替代代理人、授權範圍（治療選擇、轉院、病歷共享）、跨境適用性、資金動用權限與文件的可驗證性。配套建立緊急聯絡名單、醫院偏好與專科名單、保單與資金提取流程，並進行演練。

- **例子**

> 當事人只在遺囑或身後安排上下功夫，但未設定在失能狀態下的醫療決策代理，家屬在異地無法即時回應，導致延誤。

  - 補齊文件：醫療授權、預設指示
  - 資金機制：授權可用資金的提取與支付
  - 聯絡機制：跨境協調與本地支援

- **考慮事項**

- 醫療授權文件需與資金動用權限綁定
- 跨境適用性與語言版本需預備
- 定期演練緊急流程，縮短反應時間

- **特殊情況**

- 如果代理人身處海外無法即時到場，如何處理？預設本地替代代理人與遠程授權機制，並準備醫院與專科聯絡渠道。

市場波動下的流動性與防守性資產配置

> 2026年一月已出現美國打仗事件，其後幾乎每三個禮拜有世界大事（中東、法國、最近事件）。在不確定性上升背景下，高淨值客戶更重視在關鍵時刻的流動性以應對危機，同時保值資產（包括保險）配置比例上升。

- **要點**

  - 2026年一月起全球事件密集，幾乎每三個禮拜有重大事件
  - 高淨值客戶需要在危機時保留高流動性而不變賣優質資產
  - 保險資產的配置與高流動性資產配置上升

- **解釋**

流動性不以追求短期速度，而是保障長途續航力與危機韌性。策略包括保留可提取的現金價值、設置循環授信或保單貸款通道、分層資產（核心保值、衛星增長）、情景壓測與流動性備用水位。

- **例子**

> [Speaker 7]以行山比喻：帶很多水不會令你行得更快，但可以令你行得更遠；迷路或出事時，水能救命。對應資產配置，流動性可在關鍵時刻提供支持而不必

> 變賣優質資產。

    - 設定流動性『水位』
    - 確保提取機制與費用透明
    - 危機情境下優先動用流動性池

- **考慮事項**
- 流動性池需可即時提取且不影響核心資產
- 設置跨境與多貨幣流動性通道
- 定期情景壓測（市場急跌、醫療支出、法律事件）
- **特殊情況**
- 如果市場短期劇烈波動且需大額現金，如何處理？優先動用保單現金價值或授信通道，避免賤賣核心資產。

保險產品的流動性、風控與長期效能

> [Speaker 6]提出『流動性同防守性並存』理念（稱為"銀升"），反駁保單流動性不足的誤區。保險產品可增值並隨時提取所需金額，餘額繼續累積，兼具防守與進取。以高鐵與飛機比喻，保險或需前期流程（機場、check in、登機、等候），但一旦起飛，抵達目的地速度與效能可優於定期等工具。選擇大型聲譽好的『航空公司』比喻友邦為最佳財富管理航空公司。

- **要點**

    - 理念："銀升"＝流動性與防守性並存
    - 保單具增值與隨時提取機制
    - 客戶質疑：產品需56年太耐，與美金定期或股票比較
    - 比喻：高鐵（定期）vs 飛機（保險）
    - 選擇大型、聲譽好供應商以降低延期或取消風險

- **解釋**

    先向客戶釐清目標（目的地）與時間維度，再解構保單現金價值增長曲線、提取規則、費用與影響，示範在不同市場情境下的總體到達效率與風險加權回報。運用比喻提升理解，同時提供量化案例對比定期與保單在危機支出與長期目標達成上的差異。

- **例子**

    > [Speaker 6]與同事在財富管理中心會面，客戶由上海飛返香港，聽完產品介紹即反問：「哇，你對於產品要56年咁耐？我而家市場上求其搵，一個美金定期或者股票，我都唔使等咁耐啦！」講者以交通工具比喻：高鐵像定期，快速上車即開；保險像飛機，需機場、check in、登機與等候，但一旦飛上天，比高鐵更快

> 到達目的地。客再質疑航空公司延期或取消風險，講者回應選擇規模大、聲譽好的航空公司，並把友邦比作最佳財富管理航空公司；客隨即同意。

    - 先承接質疑並轉化比喻建立直觀理解
    - 以供應商風險管理（規模、聲譽）緩解不確定性焦慮
    - 回到產品機制：增值與隨時提取以證明流動性並存

- **考慮事項**

- 清晰披露保單提取規則、費用與對增值之影響

- 提供情景演算與時間到達效率比較（定期、股票、保險）

- 強調供應商的信譽與規模降低運營風險

- **特殊情況**

- 如果遇到突發需要大額資金且不想賣核心資產，如何處理？使用保單提取或授信機制，並規劃還款節奏以維持保障與增值。

投資於知識與能力（尤其AI）成為趨勢

> 除投資財富外，投資於自身、知識與能力的需求越來越旺盛。多位公司CEO開始投入更多時間於自我學習AI知識，形成大趨勢。

- **要點**

    - 投資焦點由純財富延伸至知識與能力
    - AI自我學習成為管理者的重點投入
    - 多個CEO分別增加在AI學習上的時間分配

- **解釋**

  在資產配置與個人資本並重的框架下，設計學習路線圖（AI基礎、應用、倫理與風險），結合行業場景落地，建立持續迭代與實戰演練機制。

- **例子**

> [Speaker 7]表示與多個公司CEO傾談，發現他們愈來愈多地把時間放在自我學習AI知識，形成明顯趨勢。

    - 制定個人學習投資計劃
    - 將AI知識融入企業決策與流程優化

- **考慮事項**

- 把學習投資納入家庭與企業年度計劃

- 關注AI倫理與風險治理
- **特殊情況**
- 如果企業在市場不確定性中尋求韌性，如何處理？同時投資流動性資產與管理層AI能力，形成財務與能力的雙重緩衝。

財富傳承的重要性與挑戰

> 財富傳承不僅僅是財產的轉移，更重要的是傳承駕馭財富的能力與知識。如果下一代沒有相應的能力，即使繼承了巨額財富，也可能無法妥善管理，甚至會帶來負面後果。因此，對下一代的教育和能力培養是財富傳承中的核心環節。

- **要點**
  - 高淨值客戶非常重視自我增值和對下一代的教育投資，視知識為力量。
  - 例子：一位擁有多間學校的內地女企業家，她更希望傳承給子女的是駕馭財富的能力，而非僅僅是財富本身，因為子女沒有經歷過她的奮鬥歷程。
  - 傳承能力的重要性比喻：擁有一輛法拉利，如果子女不懂駕駛，給了他們也只會導致意外。
  - 香港正經歷財富轉移潮，第一代創業者年屆60歲，培養下一代接班成為熱門話題，背後蘊含巨大商機。
- **考慮事項**
- 當我們關心客戶如何培養下一代時，其實我們自己（公司或團隊）也應該實踐同樣的理念，培養年輕一代，這能讓客戶產生共鳴。
- 面對財富轉移潮，年長一輩應嘗試學習新一代的語言和文化，以促進溝通。
- 年輕一輩應有耐性，當新一代繼承財富後，與他們有共同語言將成為優勢。
- 市場模式已從單純的銷售（sales）轉變為顧問（adviser），從業員需要改變思維，做好自身定位，掌握公司資訊，才能有效解決客戶的痛點。

信託與保單在財富傳承中的應用

> 信託是財富傳承中一個強大而有效的工具，能按委託人的意願推動下一代成長。然而，對於某些客戶，保單本身已具備類似信託的功能，可以滿足其傳承需求，是一種更便捷的選擇。

- **要點**
  - 信託常被高淨值客戶視為身份的象徵，但其核心功能是作為一種資本力量去引導和栽培下一代。
  - 很多時候客戶僅認為信託是「高大上」的象徵，但經過溝通後會發現，保單本身已經能達到他們的要求。

- 保單本身具備「迷你信託」的功能，例如可以透過指定受益人、設立後備受益人等方式來實現傳承規劃。
- 從業員需掌握信託和保單各自的優勢，向客戶說明保單同樣具備傳承功能，是具成本效益的解決方案。

- **解釋**

  講座中提到，有客戶想設立信託，目的是推動子女成長，因為擔心他們沒有能力駕馭財富。講者指出，雖然信託是好工具，但公司推廣信託轉介架構並非要做信託本身，而是想帶出一個觀點：許多客戶在深入了解後，會發現保單已能滿足其基本的傳承需求。保單內置的功能，如指定受益人、分期領取等，已是一個「迷你信託」。因此，銷售人員需要掌握這個要點，讓客戶明白保單也是一個有效的傳承工具。

- **例子**

  > 一位內地客戶帶同女兒來港諮詢美國稅務問題。在會談結束時，講者向客戶提問，既然要栽培女兒接棒家族生意，有否考慮過為她在香港建立一個人際網絡？並推薦了身邊一位優秀的年輕同事，建議給年輕人多些機會。

  - 客戶聽後，望向女兒並讓她做決定。
  - 最終因為這個「在乎下一代」的舉動，成功簽下保單。
  - 這個案例說明，當我們表現出對客戶下一代傳承的真正關心時，能夠觸動客戶，從而贏得信任和生意。

遺產規劃基礎概念

> 遺產規劃是關於如何儲存、保護和傳承個人財富的過程。它是一個需要儘早開始、持續檢討的過程，並且每個人的方案都是獨一無二的，需要根據個人背景、家庭關係、靈活性及稅務等因素度身訂造。

- **要點**

  - 遺產規劃方案需要針對每個家庭的實際需要和目的去訂立。
  - 這是一個持續的過程，需要定期檢討，例如十年前訂立的遺囑可能已不適用於現況。
  - 應儘早開始規劃，因為簽訂法律文件時，當事人必須擁有精神行為能力，年紀大或重病時簽署的文件可能會被質疑其有效性。
  - 一個人過身時，其個人名下的所有資產（現金、股票、物業等）都會成為遺產的一部分。

無遺囑繼承的後果

> 在香港，如果一個人在沒有訂立遺囑的情況下過身，其遺產將根據《無遺囑者遺產條例》中的既定規則進行分配。這個分配方案是固定的，未必符合逝者的真實意願或家庭的實際需要。

- **要點**
    - 無論有否訂立遺munder囑，逝者過身後其所有資產都會被凍結。
    - 有遺囑的情況下，需向法庭申請「遺囑認證」（Probate）。
    - 無遺囑的情況下，需向法庭申請「遺產管理書」（Letters of Administration），這個過程通常比前者更漫長和複雜。
    - 根據《無遺囑者遺產條例》，若逝者已婚並有子女，遺產將由配偶獲得一半，另一半由所有子女平分。
    - 這個法定分配規則可能與逝者的個人意願完全不同，例如他可能希望給予配偶更多或有其他特殊安排。
- **解釋**

    講者舉例說明，如果一個人沒有立遺囑就過身，並且已婚有子女，根據香港法律，他的遺產會自動被平分，一半給太太，另一半由子女平分。但這可能並不是他想要的結果。因此，沒有遺囑會導致無法按自己的意願分配財產，只能依賴法律的僵化規定，這未必適合每個家庭的需要。

訂立遺囑的注意事項

> 訂立遺囑時，有幾個關鍵的法律和個人因素需要特別注意，以確保遺囑的有效性和順利執行。主要包括居籍（domicile）的確定、滿足法律要求以及審慎選擇遺囑執行人和監護人。

- **要點**
    - 居籍（Domicile）：這是一個決定遺囑及遺產規劃應依循哪個國家法律的關鍵法律概念。
    - 判斷居籍需綜合考慮主觀意願（個人認為哪裡是家）和客觀因素（如主要資產所在地、家庭所在地、每年平均逗留時間、社交圈等）。
    - 法律要求：訂立遺囑需符合相關司法管轄區的法律格式和要求（稍後會詳細講解）。
    - 遺囑執行人（Executor）與監護人（Guardian）：遺囑執行人的工作非常重要，負責在立遺囑人過身後，管理、收集並按照遺囑分配其遺產。監護人則是在父母雙亡後負責照顧未成年子女的人選。選擇合適的人選至關重要。

訂立遺囑的考慮要點

> 在訂立遺囑時，需要周詳考慮多個方面，以確保遺產能按個人意願順利傳承，並處理好身後事宜。

- **要點**
    - 遺囑執行人：指定負責申請遺囑認證及分配遺產的人選。
    - 未成年子女監護人：若自己與配偶均已過身，需指定誰來照顧未成年子女。

- 遺產分配：明確說明各項資產如何分配給指定的受益人。
- 跨司法管轄區資產：考慮是否用一份遺囑處理全球資產，或在不同地方訂立獨立的遺囑。
- 稅務考慮：評估遺產分配可能產生的稅務問題。
- 遺囑保管：決定由誰保管遺囑正本，確保在需要時能順利取出。

香港與中國內地遺囑法律的比較

> 香港與中國內地在訂立遺囑的法律規定上既有相似之處，也存在顯著差異，尤其在遺囑形式和繼承權方面。

- **要點**
  - 遺囑形式：香港只承認書面遺囑，錄音、錄影等形式無效。內地則接受多種形式，包括公證遺囑、自書遺囑、代書遺囑、錄音及錄影遺囑等。
  - 遺囑效力優先級：內地《民法典》實施前，公證遺囑效力最高。實施後，與香港一樣，以時間上最後一份合法訂立的遺囑為準。
  - 簽署要求：兩地均要求立遺囑人在兩位獨立見證人面前簽署，見證人亦需同時簽署。
  - 資格要求：立遺囑人及見證人均需年滿18歲，具備完全精神行為能力。見證人不能是遺產的受益人或與遺產有任何利害關係。
  - 強制繼承權：香港沒有強制繼承權，立遺囑人可自由處置其100%的遺產。內地則有「必留份」制度，要求遺囑必須為缺乏勞動能力又沒有生活來源的繼承人保留必要的遺產份額。
  - 婚姻狀況對遺囑的影響：在香港，單身時訂立的遺囑會因其後結婚而自動失效。內地則沒有此規定。

家族信託在遺產規劃中的應用

> 家族信託是一種重要的遺產規劃工具，尤其適用於高淨值人士，它能提供比遺囑更靈活和周全的財產保護及傳承方案。

- **要點**
  - 資產隔離：一旦資產放入家族信託，法律上即不再屬於委託人（成立人）的個人資產，因此不計入其遺產範圍。
  - 避免遺囑認證：由於信託資產不屬於遺產，因此無需經過耗時的法庭遺囑認證程序，避免了資產在繼承期間被凍結的「真空期」。
  - 靈活性高：信託條款可以非常靈活，能詳細設定資產在何種情況下、以何種方式、在何時分配給受益人，可以按代際傳承。
  - 保障及控制財富：可以防止後代揮霍財富，例如梅艷芳案例中，信託每月向其母親發放定額生活費，而不是一次性給予全部遺產。

    - 家族企業傳承：將家族企業的股權放入信託，可以避免股權因繼承而變得分散，確保企業的穩定運營。
    - 資產保障：在一定程度上可以提供資產保障，對抗潛在的債務追索。
    - 稅務規劃：在某些稅務體制下，可以達到稅務規劃的效果。

- **解釋**

  當客人成立家族信託後，他放入信託的資產已不屬於其個人資產。因此，當他過身後，這些資產不會落入其遺產中，也就不需要經過遺囑認證等法律程序。這意味著資產不會被凍結，信託可以立即按照預設的條款繼續運作和分配給後代，避免了繼承過程中的真空期。相比之下，遺囑中的資產必須等待法庭認證後才能分配。

- **例子**

  > 香港天后巨星梅艷芳生前未婚無子女，她預知自己時日無多，擔心母親不善理財會揮霍遺產。因此，她成立了一個家族信託。遺囑規定，她過身後所有遺產將轉入此信託。信託每月支付有上限的生活費給其母親，直至母親過身。母親過身後，剩餘的資產將捐贈給一個佛教基金會。

    - 梅艷芳的母親對此安排不滿，並提出訴訟，聲稱梅艷芳在簽署遺囑和信託文件時缺乏精神行為能力。
    - 如果母親勝訴，遺囑和信託將被判無效，梅艷芳會被視為在無遺囑的情況下去世。
    - 根據香港的無遺囑繼承法，由於梅艷芳無配偶無子女，其母親將成為唯一繼承人，可獲得全部遺產。
    - 法庭審理的關鍵在於證明梅艷芳簽署文件時的精神狀態。當時協助處理文件的銀行家、律師以及主診醫生出庭作證，證明她當時雖然病重，但精神狀況清晰，具備完全的行為能力。
    - 最終，法庭裁定遺囑和信託均具有法律效力，梅艷芳的遺產必須按照她生前的意願執行。

- **考慮事項**

- 尋求專業人士協助：設立遺囑和信託是複雜的法律過程，應尋求律師等專業人士的幫助，以確保文件的法律效力。

- 稅務申報：成立信託和購買保單等操作可能需要進行相關的稅務申報。

- 及早規劃：遺產規劃不應等到年老或病重時才進行，及早規劃可以有更周詳的安排，如梅艷芳的案例所示。

家族信託的基本架構與角色

> 家族信託是一個由委託人成立，將資產轉移給受託人，由受託人為受益人的利益而持有和管理的法律安排。此架構通常還包括保護人和投資管理人以實現監察和投資管理

> 的功能。

- **要點**
    - 委託人（Settlor）：成立信託的人，亦稱成立人，將其資產轉入信託。
    - 受託人（Trustee）：持有並管理信託資產的個人或機構（如持牌信託公司、銀行），其職責是為受益人的利益行事。
    - 受益人（Beneficiary）：從信託中獲取利益的人。
    - 保護人（Protector）：一個非常重要的角色，負責監察受託人。信託條款通常規定，受託人在執行如分配信託基金、更改信託安排、增減受益人等重要權力時，必須先獲得保護人的同意，以確保符合委託人的意願。
    - 投資管理人（Investment Manager）：負責管理信託資產的投資，有權向受託人發出投資指示，例如指示受託人使用信託現金購買保單。
- **解釋**

    家族信託的架構是為了達到傳承和家族保障的目的。首先，委託人（客人自己）成立信託，並將資產轉移給受託人。受託人會為受益人的利益持有這些資產。為了制衡受託人的權力，架構中會設立保護人。保護人可以監察受託人，防止其做出不符合委託人意願的決定，例如受託人想將自己的公司加入為受益人，保護人可以否決。此外，還會設立投資管理人，專門負責信託資產的投資決策，向受託人發出具體投資指示，受託人有責任執行。

陳總的財富傳承案例分析

> 此案例講述香港生意人陳總如何透過結合信託、遺囑及人壽保單，為其家庭（一個太太和兩個未成年女兒）構建一個全面的財富傳承及保障方案。

- **要點**
    - 初始目的：保障家庭財富，應對自己作為家庭唯一經濟支柱突然過身或喪失行為能力的風險。
    - 初始架構：陳總作為委託人成立信託，指定獨立信託公司為受託人，將其香港物業、公司股份及銀行投資組合注入信託。這使得資產在法律上與陳總個人分離，過身後不計入其遺產。
    - 度身訂造的分配方案：信託的意願書詳細列明了在陳總喪失行為能力或過身後，如何向太太及女兒分配資產。分配條款非常細緻，包括基本生活費、購買醫療保單的費用、女兒入讀世界前100名大學的額外獎金、以及女兒結婚時的額外獎金（bonus）。
    - 遇到的挑戰：由於將香港物業和公司股份轉入信託會產生非常高昂的印花稅（當時還有雙辣招），陳總並未完成所有資產的轉讓。此外，其香港物業有按揭，擔心家人無力償還；同時他在英國有資產，面臨遺產稅問題。
    - 改良方案：結合遺囑和人壽保單。透過訂立遺囑，規定過身後其香港公司股份和物業等資產經由遺囑轉入信託，這樣可以合法豁免印花稅。同時，建議購買人壽

保單，利用保險賠款提供流動資金（liquidity），用以償還銀行按揭貸款和支付英國的遺產稅。
    - 最終結論：單純的信託無法解決所有問題，特別是流動性問題。一個全面的方案需要結合信託、遺囑和保單，這三者是與客戶商討財富傳承時的關鍵工具。

- **解釋**

  陳總是一位香港生意人，育有兩名未成年女兒，是家庭的經濟支柱。為保障家人，他尋求建立信託。我們建議他成立一個信託，將其主要資產（香港物業、公司股份、投資組合）注入其中。信託文件根據他的意願度身訂造，詳細規定了對妻女的分配方案，甚至包括了對女兒學業和婚姻的獎勵。幾年後，陳總發現由於高昂的印花稅，他並未將香港的物業和公司股份轉入信託。同時，他擔心物業的按揭貸款和海外資產的遺產稅會給家人帶來負擔。針對這些問題，我們對方案進行了改良：1. 設立遺囑，規定在他過身後，通過遺囑將香港物業及股份轉入信託，以享受印花稅豁免。2. 購買人壽保單，用其賠款來解決償還按揭和支付遺產稅所需的現金流問題。這個案例說明，遺囑和保單是信託的重要補充工具，能解決稅務和流動性等實際問題。

- **例子**

  > 陳總在信託的意願書中，為他的女兒們設定了非常具體和個人化的資產分配條件，以應對不同的人生階段和成就。

    - 基本生活費：確保女兒們有基本的生活保障。
    - 醫療保障：分配資金為女兒購買醫療保單。
    - 學業獎勵：如果女兒考入世界排名前100名的大學，將會獲得一筆額外的獎金。
    - 結婚獎勵：女兒結婚時，也會有一筆額外的獎金（bonus）。

- **考慮事項**

- 將資產（特別是香港物業及公司股份）轉讓至信託時，會產生印花稅，這是一項需要考慮的重要成本。

- 遺產規劃是一個持續的過程，需要根據個人情況的變化（如資產變化、家庭成員狀況）進行調整和改良。

- 信託雖然能隔離資產，但未必能解決所有問題，特別是過身後即時的現金流（liquidity）需求，如償還債務、支付稅款等。

- 財富傳承方案應全面考慮，結合信託、遺囑、人壽保單等不同工具，才能發揮最大效用。

- **特殊情況**

- 如果想轉讓香港物業或公司股份予信託但印花稅過高，可以考慮透過訂立遺囑，在身故後將該等資產按遺囑轉入信託，這樣可以豁免相關的印花稅。

- 如果擔心身故後家人沒有足夠現金償還按揭貸款或支付遺產稅，可以購買人壽保單，以保險賠款提供所需的流動資金。

高淨值客戶核心需求：靈活與Cost Effective嘅財富傳承方案

> 針對高淨值客戶，方案必須兼顧資產流動性（可於需要時提取資金）與長期傳承效率（稅務與成本效益），並在設計上確保提取後保單之回報潛能不被過度削弱。

- **要點**
    - 靈活安排包括：可於不同年份按需要作現金價值提取或部分退保
    - 成本效率需體現於紅利分配、費用結構及長期IRR表現
    - 傳承安排需可一站式規劃，減少跨工具協調成本
    - 風險情境（悲觀場景）亦需提供指引與數據參考（PGS可查）
- **解釋**

  [Speaker 9]指出客戶除咗追求保障與傳承，更關注資產可調度性；因此產品於設計上將復歸紅利比例與金額提高，當客戶提取時優先動用復歸紅利，從而降低對保單主體結構與長期回報的影響，達致靈活與回報兼顧。
- **例子**

  > 一位年齡接近70歲的高淨值人士，計劃在未來5年至10年間視情況提取部分資金應對投資或家族需要，同時希望長壽至100歲時保單仍保留可觀價值以傳承。過往在相近保費設定下，提取持續性有限，後期剩餘資金偏低。新產品因復歸紅利比例較高，提取時先動用復歸紅利，減低對主體之按壓，令提取期更長，至100歲時剩餘資金相對多好多。

    - 確認目標：保持中期可提取能力＋長壽時點的剩餘資產
    - 產品選擇：新產品（財富營活/財富應援）
    - 執行：設定相同保費與提取金額路徑，觀察提取持續性
    - 結果：新產品可維持更長提取期，並於100歲時保留較多資金
- **考慮事項**
- 設計提取路徑時優先用復歸紅利以減少對主體結構影響
- 以PGS數據校驗不同市場情境（包括悲觀場景）下之回報與IRR變化
- 對高齡客戶需同時評估投保年齡上限與佣金調整規則的影響
- 中短期、中期、長期回報目標需與客戶資金時間表對齊
- 若使用premium financing，需評估利率與槓桿風險對中短期供乾/回報的影響
- **特殊情況**

- 如果客戶需要在第5年開始定期提取，如何設定提取金額與頻率以延長提取持續期？
- 如果市場進入悲觀場景，如何透過PGS調整預期並重新規劃提取與傳承節奏？
- 如果客戶年齡已超過70歲，佣金調整將如何影響代理與配置方案？

中期回報與IRR目標：第27年達6.5/6.5percent/6.5嗰個IRR上限

> 新產品將中期回報作為核心賣點，目標在第27年達到6.5嗰個IRR上限，較現時主賣產品更快觸頂，提升對追求中期增值客群的吸引力。

- **要點**
  - 第27年達6.5嗰個IRR上限
  - 屬中期回報導向，與Wealth Generation之中短期取向、環宇盈匯與GP三之中長期取向形成互補
  - 比較指標包括：10年回報、20年回報、達上限所需年期
- **解釋**

  [Speaker 9]明確指出市場對6.5嗰個上限關注度高，新產品在第27年可達，有利客戶以明確里程碑管理期望；內部收益率之時間點改善，通常來自紅利配置與費用節律之優化。
- **例子**

  > 客戶設定於20年至30年內達到既定IRR上限作為家族基金閾值。新產品能於第27年達6.5嗰個IRR上限，較既有主賣產品更快，故被選作核心工具；同時以Wealth Generation配合前10年之中短期現金流需求。

  - 定義中期IRR目標：第27年達6.5
  - 評估產品：新產品較快達標，主賣舊產品較慢
  - 搭配策略：前段以Wealth Generation補足中短期現金流，中段以新產品鎖定IRR上限
- **考慮事項**
- 以里程碑年度（10、20、27年）監測IRR進度
- 注意不同產品之費用與紅利分配差異對IRR的影響
- 保持提取行為與IRR目標之協同，避免過早過大額提取
- **特殊情況**
- 如果需要在第20年已接近上限，是否需配合其他產品或策略提前實現？

復歸紅利設計提升提取持續性與剩餘價值

> 新產品提高復歸紅利的比例與數字；提取時優先動用復歸紅利，降低對保單主體價值與按壓的影響，從而達致可提取金額更多、持續期更長、長壽時點剩餘更多。

- **要點**
    - 復歸紅利比例與數字較舊產品為高
    - 提取順序：先用復歸紅利
    - 效果：提取更穩定、對結構傷害少、最終剩餘資金較多
- **解釋**

  機制上，將波動性較高且可分配之紅利作為先行緩衝，避免大幅侵蝕保單主體價值；從而在相同保費與提取軌跡下，拉長可提取年期並提高百歲點的賬面價值。

- **例子**

  > 設定相同保費、同額定期提取。舊產品因復歸紅利較低，較早需要動用主體價值，導致提取期較短；新產品因先動用較高復歸紅利，持續性更長，至100歲時剩餘資金相對多好多。

    - 設定：同保費、同提取額
    - 過程：新產品先吃紅利，舊產品較快動用主體
    - 結果：新產品提取更久、剩餘更多
- **考慮事項**
- 提取策略應配合紅利派發節奏
- 關注市場利率與分紅假設變動對復歸紅利的影響
- 於PGS定期驗證不同情境的提取可持續性
- **特殊情況**
- 如果紅利派發低於預期，如何調整提取金額或頻率以維持保單結構？

投保年齡與佣金政策優化（高齡客群）

> 新產品將投保年齡上限延長至80歲/85歲（按交費年期不同），並優化高齡投保的佣金調整規則：由以往66歲開始調低，改為70歲先開始調整。

- **要點**
    - 投保上限：可至80歲、85歲
    - 佣金調整起點：由66歲延至70歲
    - 目的：便利高齡高淨值配置、提升大單可行性與中介積極性
- **解釋**

以往高齡因生故風險較高而有佣金折減，新政策把起算年齡延後至70歲，有助提升代理對高齡客戶之服務動機；同時投保上限擴大，形成「年齡放寬＋佣金優化」的雙重利好。

- **例子**

> 客戶年齡70歲，計劃以分期交費構建傳承資產。新條件下仍可於合適年期內完成投保，且佣金調整未即時生效（70歲起計），利於推動成交與服務。

  - 確認年齡：70歲
  - 核對上限：可投保至80/85歲（視年期）
  - 佣金：70歲先開始調整，有利成交

- **考慮事項**
- 評估不同交費年期對可投保上限之影響
- 就高齡體況核保要求預先溝通
- 針對佣金變動與預期管理做好合規披露
- **特殊情況**
- 如果客戶年齡介乎66至70歲之間，如何對比新舊佣金規則之實際影響？

產品組合定位與搭配

> 公司於產品架上提供多款定位：新產品主打中期回報與靈活提取；Wealth Generation主打中短期回報與premium financing應用；環宇盈匯與GP三主打中期及長期回報，便於依客需組合搭配。

- **要點**

  - 新產品：中期回報、提取持續性強
  - Wealth Generation：中短期回報、常配premium financing
  - 環宇盈匯、GP三：中期至長期回報

- **解釋**

  根據客戶現金流時間表與風險承受能力，將產品分工：前段以中短期產品提供流動性，中段以新產品鎖定IRR目標，長段以長期產品累積價值。

- **例子**

> 首10年使用Wealth Generation配合premium financing處理流動性；第10至30年以新產品達成第27年6.5上限；30年後以環宇盈匯/GP三延續長期增值與傳承。

    - 階段一：中短期現金流
    - 階段二：中期IRR目標
    - 階段三：長期傳承
- **考慮事項**
- 跨產品之提取與資金再配置需計劃時間點
- premium financing利率風險需要對沖或設上限條款
- 定期以PGS重估組合表現
- **特殊情況**
- 如果利率大幅變動影響槓桿策略，如何調整產品配比？

未來心願 Future Wishes 一站式全程安排

> 市場首創之傳承與願望落地的一站式安排，旨在於各種複雜情況下有效協助客戶解決問題，涵蓋規劃、執行與後台支援，由[Speaker] Ada進一步講解。

- **要點**
    - 一站式：規劃至落地全流程支援
    - 針對複雜情境提供實務解決方案
    - 與產品提取與傳承設計互補
- **解釋**

  結合產品結構與服務流程，將客戶在傳承、監護、託付等需求納入同一服務體系，以縮短協調成本與時間。
- **考慮事項**
- 需與法務、信託、合規部門跨部門協作
- 明確客戶意願文件與更新頻率
- **特殊情況**
- 如果涉及跨境資產與法律管轄，如何於一站式方案內協調？

未來心願安排（Future Wishes Arrangement）概覽

> 未來心願安排係一個市場首創嘅一站式財富規劃方案，屬新增增值服務。客人可預先設定，當重大事件發生後，佢希望點樣處理張保單，包括指定相關角色及身故賠償支付辦法。

- **要點**
    - 市場首創一站式財富規劃方案
    - 客人預先設定指示，事件發生後由公司執行
    - 可一次過指定多個關連角色（如第二受保人、第二持有人、受益人）
    - 可安排身故賠償支付辦法
    - 每個角色可設定多兩層後備角色
- **解釋**

  未來心願安排令保單傳承安排更完善，接近信託等傳承工具。無論喺投保時或保單生效後均可申請。用3331密碼去記住整個安排：三個觸發事件、三個指令選項、三層指令角色、一張表格搞掂。
- **例子**

> Kevin係持有人，Candy係受保人。受益人係Candy嘅爸爸（外父，六成身故賠償）同Candy嘅媽媽（外母，四成身故賠償）。Kevin申請咗未來心願安排，為「受保人身故」觸發事件設定指示：將保單一半做身故賠償、一半做保單延續。身故賠償部分：六成畀外父、四成畀外母。保單延續部分：仔仔做第二持有人、孫做第二受保人。Kevin亦預先揀定仔仔做後備受益人，以防Candy同媽媽同時身故時，媽媽嗰四成身故賠償由仔仔攞。

    - Kevin預先設定觸發事件為受保人（Candy）身故
    - 保單一半分配做身故賠償，另一半做保單延續
    - 身故賠償按6:4比例分配俾外父外母
    - 保單延續指定仔仔為第二持有人，孫為第二受保人
    - 設定後備受益人（仔仔），以防主受益人同時身故時有所承接
- **考慮事項**
- 受保人身故觸發事件係必須設立指示，其餘兩個觸發事件係optional
- 一旦某一觸發事件執行後，其他觸發事件嘅指令自動撤銷
- 無論係幾多張保單或分俾幾多人，分配百分比加埋必須係100%
- 受益人需要同受保人有關係
- **特殊情況**
- 如果持有人被診斷患有永久精神上無行為能力或昏迷/植物人，可選擇保單延續或支付款項（從保單攞部分錢俾屋企人照顧持有人）
- 如果受保人身故，可選擇保單延續及/或身故賠償
- 如果持有人身故，只可選擇保單延續

- 如果主受益人同時身故，後備受益人會自動承接其份額

3331密碼——未來心願安排的核心架構

> 3331係記住未來心願安排整個運作方式嘅密碼：三個觸發事件、三個指令選項、三層指令角色、一張表格搞掂。

- **要點**
  - 三個觸發事件：受保人身故、持有人身故、持有人被診斷患有精神上無行為能力/昏迷/植物人
  - 三個指令選項：保單延續、身故賠償、支付款項
  - 三層指令角色：第一層正選角色＋最多兩層後備角色
  - 一張表格完成所有設定
- **解釋**

  每個觸發事件對應唔同嘅可選指令選項。受保人身故可揀保單延續同身故賠償；持有人身故只可揀保單延續；持有人無行為能力可揀保單延續或支付款項。每個角色（受益人、第二受保人、第二持有人）最多可設兩層後備角色。
- **考慮事項**
- 受保人身故必須設立指示，其餘觸發事件可選
- 每個觸發事件可選唔同選項組合
- 一個觸發事件執行後，其他觸發事件指令自動撤銷
- **特殊情況**
- 如果客人想同時揀身故賠償同保單延續，分配百分比必須加埋等於100%

新產品推廣優惠及入場門檻

> 新財富產品係針對高淨值客戶，原本起售金額為10萬美金（Regular Pay）或100萬美金（Single Pay），推廣期間降低起售金額以吸引更多客戶。

- **要點**
  - 推廣期間起售金額由10萬美金降至5萬美金（AMP）
  - Single Pay起售金額為50萬（港幣）
  - Regular Pay五年交最低保費係100萬美金
  - 最高Premium Reward分金額可達30幾個percent
  - Senior P最高優惠達7個percent
  - 結合Protection產品可達MDRT、COT、TOT及8+3日bonus

- **解釋**

  推廣campaign將起售金額降低，令前線同事可做多啲entry level生意。詳細數字可參考campaign memo及GF上的combo offer。所有原有combo offer全部延續至新產品。

- **考慮事項**

- 詳細優惠數字請參閱campaign memo
- GF上有combo offer可配合新產品使用
- 8+3日bonus可配合新產品達成

- **特殊情況**

- 如果客人係high net worth，Regular Pay五年交最低保費係100萬美金；推廣期間可降至5萬美金AMP入場

以財務報表與資產配置數據建立分紅實現率信心

> 透過每年檢視AIA財務報表，解析資金規模、資產配置（固定收益、政府債、公司債之投資級比例、權益類占比）及券商對各資產類別回報估算，向客戶提供客觀依據，解釋公司現況與未來回報實現的基礎。

- **要點**

  - 2025年資金規模約2800幾億
  - 約六成半配置於固定收益資產，主要為政府債券
  - 剩餘公司債券中約九成半為投資級或以上
  - 固定收益部分券商估算回報約4.3個percent
  - 權益類資產約三成半，券商估算回報約6.7個percent（含內地低收益債）
  - 舊產品回報曾達七點幾個percent；新產品現為6.5個percent

- **解釋**

  步驟1：每年取得並閱讀AIA財務報表，重點標註總資金規模、資產配置比例、信用質量。步驟2：參考券商對固定收益與權益類的回報估算，對應公司投資組合結構計算可實現回報的合理區間。步驟3：將“六成半固定收益（4.3個percent）+三成半權益（6.7個percent）”等數據以圖表或口徑向客戶解釋回報來源與波動承受。步驟4：對比歷史產品回報（七點幾個percent）與現行新產品6.5個percent，說明當前市場環境與公司配置下的可持續性。步驟5：連結至分紅實現率的信心，強調公司資產質量（政府債、投資級公司債佔比）與風險管理。

- **例子**

> 顧問預約會晤，攜帶2025年AIA財務報表與券商研究。先呈現總資金約2800幾億，解釋六成半固定收益（多為政府債）、公司債九成半投資級以上；再展示固定收益4.3個percent、權益6.7個percent券商估算。對比舊產品七點幾個percent與新產品6.5個percent，闡述當前利率與股債組合回報前景，最後引出紅利鎖定與保證戶口3.5利率作為防守機制。

    - 準備官方數據來源與圖表
    - 說明配置比例與質量控制
    - 對比歷史與現況回報
    - 回應客戶對分紅實現率疑慮
    - 提出鎖定與保證戶口作為風險緩衝

- **考慮事項**
- 引用數據需與官方報表及券商口徑一致
- 清楚區分估算回報與保證利率
- 強調投資級比例降低信用風險
- 對比歷史與現況時避免承諾未來收益
- **特殊情況**
- 如果客戶質疑未來15至20年可見度，如何處理？用產品功能（紅利鎖定、保證戶口3.5）及資產質量事實回答，避免做出確定性承諾。

紅利鎖定與保證戶口的風險管理應用

> 將可分配紅利的約七成Percentage鎖入保證戶口，以現時guarantee 3.5利率滾存，為分紅波動提供下行保護，回應客戶對長期不確定性的concern。

- **要點**
    - 紅利鎖定比例約七成
    - 保證戶口利率3.5（guarantee）
    - 對長期不確定性提供安全墊
- **解釋**

  先評估客戶對波動承受力，再規劃紅利鎖定比例，示範若市場低迷時鎖定部分可持續3.5複利滾存；若市場向好，未鎖定部分享受增長。以現金流圖呈現鎖定與未鎖定路徑差異。

- **例子**

> 客戶擔心20年後變數。顧問建議將約七成紅利鎖入保證戶口，以3.5利率累積；剩餘三成保持分紅參與。每年檢視，若回報不及預期，追加鎖定；若回報超預期，保留彈性。

    - 界定鎖定比例
    - 演示複利效果
    - 設定年度檢視機制

- **考慮事項**
- 澄清鎖定比例與機制條款
- 向客戶說明鎖定影響未來彈性與潛在上行
- **特殊情況**
- 如果客戶短期內需流動現金，如何處理？降低鎖定比例，預留未鎖定紅利或使用前期復歸紅利作現金流。

新產品之前期復歸紅利與退保金優勢

> 新產品強化前期復歸紅利，方便前期或持續提取，同額提取後的剩餘退保金高於對比產品，提升早期現金流與保單持續性。

- **要點**
    - 前期復歸紅利提升明顯
    - 同額提取後剩餘退保金較高
    - 利於規劃定期提取現金流
- **解釋**

  以與“元型股”之對比案例，設定同一投放金額與同額年提取，展示新產品在N年後的退保金餘額更高，說明對長期資金效率提升。
- **例子**

    > 客戶距離退休10年，投放資金後按年提取固定現金作教育/旅遊開支。比較兩款產品，新產品於連續提取下第10年退保金餘額較高，維持保單價值同時供應現金流。

    - 設定提取金額與頻率
    - 對比退保金路徑
    - 強調保單價值維持
- **考慮事項**

- 明確提取對保障與價值的影響
- 提醒投資回報非保證部分之波動
- **特殊情況**
- 如果市場低迷導致非保證部分下降，如何處理？調整年度提取額或暫停提取，保留價值恢復空間。

高淨值客戶靈活性與“3331”多受益人功能

> 針對高淨值客戶對家族風險與傳承的顧慮，提供多受益人與優先序分配（“3331”）功能，一張保單滿足多個願望，減少另設信託或外部諮詢的麻煩。

- **要點**
  - “3331”功能對應多受益人與優先順序
  - 處理“全家同行遇意外”的分配顧慮
  - 以保單內機制減少另設信託需求
- **解釋**

  與客戶討論受益人清單、優先序、比例（如3:3:3:1的概念），設定不同情境（單一受益人失效、同時身故等）下的分配方案，確保法律與保單條款一致。
- **例子**

  > 四位家庭成員，客戶希望按“3331”概念分配。顧問設置受益人A、B、C各相同比例，D為較小比例並設為次序優先在特定情況下啟動，同時納入備選受益人以應對共同事故情境。

  - 定義主受益與備選受益
  - 模擬多種事故情境
  - 核對保單條款可行性
- **考慮事項**
- 與法律顧問確認跨境受益分配是否符合當地法規
- 文件化受益人變更流程以降低爭議
- **特殊情況**
- 如果受益人居於多司法轄區，如何處理？預先諮詢跨境法規並在保單層面設備選受益與條件。

基本保額動態調整與高淨值產品的入場友好性

> 新產品第2至第5年可逐步降低基本保額要求，避免部分退保需整單處理的痛點，配合10萬美金入場門檻客戶亦可靈活配置。

- **要點**
  - 第2-5年可調低基本保額
  - 避免部分退保觸發整單處理
  - 10萬美金入場亦可用此產品
- **解釋**

  向客戶解釋年度檢視時的保額調整窗口與限制，配合現金流與保障需求變化，按年下降基本保額以提升資金效率並保持保障。
- **例子**

  > 企業主以10萬美金起步配置，預期2-4年現金流緊張。顧問規劃在第2-5年間分階段下調基本保額，避免日後因部分退保影響整單，並保持核心保障。

  - 設計分期下調節奏
  - 量化對費用與價值之影響
  - 確保不觸發不利條款
- **考慮事項**
- 清楚列明下調幅度、時間窗與手續要求
- 評估對紅利與退保金的影響
- **特殊情況**
- 如果客戶於第1年即需下調，如何處理？提前說明不可行窗口與替代方案（減少提取、短借款等）。

2026年達成12個percent目標的銷售策略與客群分層

> 根據分享，2026年部署聚焦三類客群與工具激勵，並利用公司配套提升轉化。

- **要點**
  - PAC交回可獲額外bonus（百佳3+1）
  - 三類客群：既有購買者（ready buyers）、年輕化高淨值（mini trust概念）、曾洽談未購買者（回報與功能提升）
  - 尊譽會門檻：10萬蚊以上入會，配套提高吸引力
- **解釋**

先從既有名單進行再銷售；針對年輕高淨值以“mini trust”定位降低家族信託門檻與心理負擔；對未購買者強調6.5個percent回報水平與功能升級；同時以PAC+bonus激勵及尊譽會配套提高成交率。

- **例子**

> 波次1：2026-06至2026-07聯絡既有環宇盈/充裕未來客戶，主打功能升級與鎖定3.5保障口。波次2：2026-08至2026-09聚焦30幾歲高淨值，包裝mini trust與“3331”。波次3：2026-10至2026-11覆盤過往未成交名單，以前期復歸紅利提升與退保金優勢重啟。全程配合PAC交回爭取bonus，並推介10萬蚊以上尊譽會配套。

  - 名單分層與腳本設計
  - 節點KPI：觸達率、會面率、轉化率
  - 配套應用與激勵追踪

- **考慮事項**

- 嚴格記錄PAC與bonus條款與期限

- 尊譽會門檻與權益需向客戶清楚說明

- **特殊情況**

- 如果市場情緒轉弱，如何調整？加強以保證戶口3.5與鎖定機制主軸，延後高風險訴求，先成交穩健配置。

High Net Worth銷售工具之策略敘事與形象設計

> 本次工具以strategic storytelling結合尊貴感視覺（錦鯉、躍龍門）與文字路徑，提升說服力與吸引力。Product brochure以三大主題篇章對應高淨值客戶的核心需求。

- **要點**

  - visual主題：錦鯉、躍龍門，象徵尊貴、機遇、約成
  - 文字融入整體銷售工具，形成引導梗理，提高attention
  - product brochure分三篇章：財富傳承、靈活資金、資產配置
  - 全部工具可分享予客戶，便於系統化演繹價值

- **解釋**

  面談時先以brochure視覺故事引入（未躍龍門→躍龍門→飛天變龍的比喻），連結長期財富規劃與跨代基礎建立；再以數據與功能落地，從故事到量化，形成完整閉環。

- **例子**

> 開場展示brochure封面與錦鯉主題，講"未躍龍門→飛天變龍"比喻，轉至三篇章：傳承（"3331"）、靈活資金（前期復歸紅利）、資產配置（六成半固定收益、三成半權益）；最後落地到紅利鎖定3.5與方案書。

    - 吸引注意→建立共鳴→數據支撐→方案鎖定

- **考慮事項**
- 故事與數據需一致，避免過度包裝
- 根據客戶偏好調整視覺與文字比重
- **特殊情況**
- 如果客戶時間緊張，如何處理？以單頁精華版呈現三篇章要點，附QR碼提供完整brochure。

Smart Kit產品證明包

> 一個整合式銷售與客戶溝通deck，右上角設有QR code，讓顧問於講解時可同步下載或即時分享給客戶。內容涵蓋市場趨勢、公司實力、投資策略與多個客戶故事，針對High Net Worth客戶的專業需求，將資訊集中於一套材料中，以提高見客效率與專業度。

- **要點**
    - 設有QR code，支援即場下載與分享
    - 較傳統brochure增加市場趨勢、公司實力、投資策略
    - 加入多個客戶故事，對應High Net Worth客戶三大需求各有一個故事演繹
    - 一個deck包攬所有資訊，提升專業與便利性
- **解釋**

  設計Smart Kit的核心在於簡化顧問的會前準備與會中表達，將分散於不同素材（市場觀點、公司實力、投策框架、客戶故事）的內容整合，使顧問在有限時間內以邏輯順序講解：先市況與企業背書，再進入產品與策略，輔以故事以情境化方案；QR code使素材分發與客戶共創過程即時化，促進會後跟進。
- **例子**

  > 顧問在會前透過QR code下載最新Smart Kit。見客時先以市場趨勢部分建立宏觀視角，再以公司實力段落提供信心背書，隨即介紹投資策略定位，最後以對應該客戶三大需求之一的客戶故事做情境演繹。會後立即以同一QR code資源包send俾客戶，便於其內部家庭成員共同審閱。

    - 會前：掃QR code更新版本，確保內容一致
    - 會中：遵循市況→實力→策略→故事的遞進邏輯

    - 會後：一鍵分享，降低資料遺漏與版本錯配風險

- **考慮事項**
- 見客時間有限，需先行熟悉Smart Kit的章節順序
- 確保現場網絡可用以即時掃QR code下載或分享
- 客戶故事需選擇與客戶實際需求最契合的案例以提升共鳴

One Page Spotlight（產品一頁精華）

> 將產品重點濃縮至單頁，適用於High Net Worth客戶的快速決策情境，支援即場講解或會後分享，達到快、靚、正的重點呈現。

- **要點**
    - 單頁濃縮重點，便於快速閱讀
    - 即場講解與會後分享均適用
    - 配合Smart Kit，作為會中摘要或會後follow-up材料
- **解釋**

  在短時間會談中，把複雜產品邏輯濃縮成關鍵賣點與流程圖示，減少資訊負荷。此單頁可在會中用作導航，也可在會後作重點回顧，提升記憶點與轉介紹效率。
- **例子**

  > 顧問在30分鐘會面中，以One Page Spotlight先用5分鐘講解核心賣點與流程，再視客戶反應切換到Smart Kit深挖細節。會後將單頁PDF以WhatsApp發送，方便客戶與家人討論。

    - 先以單頁建立框架，再進入深度內容
    - 事後以同一單頁作為討論索引，降低重溫成本
- **考慮事項**
- 需確保單頁版本與Smart Kit內容一致
- 圖像化與數據點需清晰，避免過度簡化導致誤解

『未來心願安排』增值服務

> AIA市場首創的跨代財富傳承服務，通過預先設定觸發事件、處理方法與角色分工，並以全程指示覆蓋不同情境（如身故或嚴重健康事件），達致財富持續積累、和睦傳承與跨代執行。

- **要點**

    - 單張包含案例與運作解說，以及服務優勢與case study
    - 設有2個table：其一映射『331』（3個觸發事件、3個處理方法、3個特有角色）；其二整合觸發後的執行內容
    - 提供貼近現實的四代同堂一家八口案例，涵蓋角色指定與分配比例、完整執行流程
    - 配套2分半短片，全球首播，用於生動演繹流程與效果

- **解釋**

  服務核心是把不確定性前置管理：透過『331』框架先定義會觸發安排的事件，再對應處理方法與專屬角色，並在單張與影片中以情境化方式說明。顧問可帶領客戶代入多代家庭結構，逐項設定角色與分配比例，將抽象安排具體化。

- **例子**

  > 背景為長輩、配偶、子孫共構的多層次家庭。先預定設置與指定家人角色，再設定分配比例，最後演練整個執行流程，包括不同觸發事件下的資產與權利義務流轉。

    - 以家族結構圖展開角色指定
    - 逐一對應『331』中事件—方法—角色
    - 以時間線呈現觸發後的執行步驟

  > 以企業家Ben為主角，目標為：清晰全面傳承、遇不幸時支援父母與子女、長遠累積財富、家族壯大下邁向『富過三代』。透過AIA『未來心願安排』完成全程規劃、預早應對變數、跨代延續與預設指示。

    - 先述願景與風險，再進入工具設計與分流安排
    - 以兩大情境（身故、中風昏迷）演繹保單分拆與權益承接/款項支付

- **考慮事項**

- 講解時以『331』表格作導航，幫助客戶一目了然

- 使用案例與短片提升代入感與理解度

- 強調『全程指示』可減低家庭爭議與執行落差

- **特殊情況**

- 如果客戶家庭結構複雜（如多重婚姻或境外成員），如何處理？需分層設定角色與地域合規檢視，將指示拆分至多個保單部分以匹配法域要求。

- 如果觸發事件同時發生（如中風後短期內身故），如何處理？按預先優先順序與保單部分的條款執行，避免重覆支付或權益衝突。

『331』框架（3個觸發事件、3個處理方法、3個特有角色）

> 在服務單張中以表格呈現，用於將未來心願安排的觸發條件、對應處理及角色分工清晰化，使顧問與客戶快速對齊重點並落地執行。

- **要點**
  - 3個觸發事件：包含身故、中風昏迷等重大情境（講者以中風昏迷與身故具體演繹）
  - 3個處理方法：如保單延續選項、支付款項選項、賠償分期等具體機制
  - 3個特有角色：如第二持有人、第二受保人、指定擁有權接收人等角色的組合與順序
- **解釋**

  以矩陣方式將事件—方法—角色對應，會談時由左至右講解，先問『觸發是甚麼？』再決定『用甚麼方法？』最後確定『由誰執行與承接？』，確保設計具一致性與可執行性。
- **例子**

  > 選擇保單延續選項B，設定第二持有人與第二受保人的組合同順序，太太與仔仔優先承接；若仔仔先離世，則改為太太與女女承接。身故賠償支付方面，指定爸爸為受益人，媽媽與女女分別為首名與次名後續受益人；若爸爸先離世，媽媽按預設指示以10個年度分期收取。

  - 將『事件=身故』『方法=保單延續B+分期支付』『角色=第二持有人/受保人/受益人』逐一對齊
  - 設置後備順序避免單點失效

  > 保單分為2個保單部分：第1部分選保單延續選項並指定太太為指定擁有權接收人，使其成為新保單持有人保障家庭運作；第2部分選支付款項選項，為仔仔提供財政支援，指定女女為次名指定收款人；若仔仔先離世則由女女收取。

  - 透過分拆保單部分實現『權屬承接』與『現金流支付』雙軌並行
  - 預先指定次名收款人避免斷層
- **考慮事項**
- 明確優先順序與後備人選，降低突發事件影響
- 清楚標注『保單部分』的配置以便執行單位落地
- **特殊情況**
- 如指定的第二受保人遞補條件未達成，如何處理？需設置多重遞補順序與條件，並在單張中記錄清楚。

作業同建議

- 利用新產品「Wealth Flexi」和6月份的銷售獎勵計劃，努力做好第二季度及下半年的業績。
- 在2026年6月30日前完成13萬8500港元的業績，以達到MDRT進度並獲取相關獎勵。
- 爭取在6月份達成銷售目標，獲得最高12%的額外獎金。
- 前線同事需要學習並掌握保險產品本身嘅特性（如多元貨幣、分拆保單功能），以及相關嘅稅務知識，以便幫客戶解決跨地域資產及稅務問題。
- 如果大家有興趣，可以下載返個完整嘅報告。
- 前線同事需積極推動新產品及未來心願安排增值服務，向客戶介紹並協助設定
- 留意campaign memo了解詳細推廣優惠數字及起售金額調整詳情
- 配合Protection產品銷售新財富產品，以達成MDRT、COT、TOT及8+3日bonus目標

06-05 會議：高淨值市場策略與Wealth Flexi產品發布

2026-06-05 10:40:04

Speaker 1
好。

Speaker 1
好，呢個時候需要大家掌聲，可唔可以因為咧，馬上邀請埋兩位嘉賓仔。歡迎我哋今日呢個活動嘅嘉賓。

Speaker 2
大家早晨咁啊，好開心啦，再一次喺呢度可以歡迎大家嚟到參與我哋今日啊 Wealth Flexi 我哋嘅財富盈活呢個產品嘅發佈會。咁亦都要借呢，個機會多謝Amy啦，我哋嘅Chief Agency Officer嘅參與啦，同埋我哋呢度打氣嘅。咁其實每一隻product嘅launch咧，其實我都系詼，每一次做呢啲product launch event咧，都繫好感動嘅。咁啊，今次呢一個product咧，我記得個團隊喺度詼計劃嗰陣時咧，我哋都諗住，可能系Q三先出到。

Speaker 2
咁啊我哋老闆啦，Amy啦，就鼓勵我哋啦，話六月好重要啊，非常之重要。系咪可以早啲咧，咁，所以我哋都系啊公司前前後後啦，大家好，努力而喺六月一號咧，就正式推出咗呢只product。咁其實喺高淨值客戶呢個市場詼我哋嘅策略。其實喺2022已經開始做嘅。我哋覺得，喺高淨值客戶呢個市場，其實增長得非常之快啦，特別係Covid之後。咁，所以我哋隨住我哋嘅Wealth Centre嘅成立啦，同埋Central而家去到我哋嘅Central。我哋嘅High Network Dedicated Team嘅成立啦，我哋唔同嘅產品啦，我哋嘅Wellness嘅Proposition啊等等呢一系列咧令到其實，我哋喺高淨值客戶呢一個市場嘅增長咧過去，由202年去到而家已經繫有四倍嗰增長。

Speaker 2
咁都畀啲掌聲，大家因為你哋咁努力啊，如果我哋有睇報紙其實香港已經系超越咗瑞士，成為咗全球財富中心，跨境嘅財富中心。咁呢個亦都係帶嚟嚟左我哋嘅策略嘅正確性啦。咁，我哋都會reflect緊，其實我哋喺呢個過程入邊，更好嘅增長，我哋嘅proposition。可以點樣喺呢個咁啊，severe嘅competition底下，可以繼續sustain到，可以繼續去market leading咧。咁，我哋嘅reflection，就係其實，我哋繫好需要啊，go back find，我哋嘅客戶。高質量嘅客戶其實佢哋嘅需要系乜嘢？我哋有冇佢哋啊，最deep嘅一個見解？咁，所以喺我哋今次嘅reflexive嗰個product development入面，我哋其實系partner咗BCG。

Speaker 2
做咗一個Thought Leadership。我哋深入咁樣去了解我哋高淨值嘅客戶。其實我哋講緊

高淨值，可能係一一個million嘅US dollars嘅investable asset，亦都可能係10個million，亦都可能係100個million。其實我哋講緊嘅高淨值客戶入邊都有好多唔同嘅tears。咁其實佢哋嘅啊顧慮系乜嘢？佢哋而家最care嘅系乜？如果冇咗呢啲認知，其實我哋就好難喺我哋嘅position入面，可以有好嘅design，可以去引領呢個市場。咁所以陣間我哋都好grateful啦啊，又可以有David from BCG去同我哋做一個好detail嘅分享。咁如果大家有睇報紙，我哋亦都喺詼幾個禮拜之前系正式launch咗。我哋AIAUltra嘅optimal嘅longevity index。

Speaker 2
咁啊有一啲DP啦都好好咁樣就詼打電話俾我啦，佢話哇，好中意呢，個article啊。因為咧詼佢哋仲快過公司好多嘅話，已經用咗AI啊，幫我整咗好多sunny出嚟啦。點解可以知道我嘅佢個區咁樣去去去同大家discuss。嗽其實呢一個呢個trick， Piece入面咧，系圍繞住wealth啊、health啊。我哋survey咗好多highnetworth嘅客。我哋想要瞭解，佢哋其實喺well.喺legacy planning，喺全城入面，佢哋幾有prepare？佢哋幾ready？佢哋有幾confident？我哋亦都想要知道，除咗包，佢哋其實喺一個health嗰度，佢哋又有幾，prepare、有幾ready、有幾confident咧？因為大家都知道，越有錢嘅人，就越希望佢哋系可以好healthy。因為佢又可以enjoy啲嘅life。咁出喺呢個report入面，我哋亦都見到。

Speaker 2
好多嘅network，雖然佢覺得佢好confident，但係去到佢個pre- pennies，佢系咪真繫有一套好robust嘅governance place令到佢呢個全城系可以multi-generational？其實個result個分數都唔繫好高嘅。咁呢個正正就係我哋見到嘅啲gap。喺我哋呢一個well - facility呢只product入面，我哋enter緊兩樣嘢。第二，樣嘢就係flexibility。所以你會見到靈活呢個字，你亦都見到flexi呢個字。我哋想要帶出嘅，就係點樣，可以利用一個產品嘅flexibility去cater佢哋multi-generational一個cross - border嘅咁。咁第二個anchor嘅就係點樣可以令到佢哋靠保單。可以有更加strong嘅一個governance，令到佢哋嘅legacy planning，令到佢哋唔同嘅complex家庭needs可以放喺我哋呢，個服務。

Speaker 2
單獨有一個solution。 Beyond呢個solution，我哋亦都有我哋嘅dedicated team。我哋有我哋好strong嘅ecosystem嘅partners。我哋有我哋嘅trust company啦，我哋有我哋partner programme啦。我哋希望透過呢只product，透過呢個solution，透過成個配套ecosystem可以帶俾每一位高增值嘅客。戶一個tailor - made solution啊，咁我都好希望詼通常啊講多一句就係。詼出咗產品之後，我都會撈一撈小紅書嘅。睇下，睇下有冇人講啊、講啲乜嘢啊、嚇呢個都系我哋資訊嘅渠道。啊咁我今朝嚟咧我又撈咗下，咁啊見到sofa都幾多人。啊贊呢只產品嘅，咁，如果你就未睇咧，都可以入去放一放嘅。啊，做一件可能唔容易啦。唔單淨係我團隊啦。唔單淨係產品嘅同事啦。嚇精算部嘅同事啦。詼我哋仲有好多我哋。

Speaker 2
啲嘅operation啦咁所以咧我都想再詼喺呢度咧謝大家嘅掌聲去多謝佢哋嘅付出。我哋先有今日咁好嘅。最後就希望大家有個好fulfill嘅session啦。今日我哋都安排咗詼好多external speaker啦。我哋亦都會同大家。去深入咁去了解呢個產品，亦都希望呢個產品真係可以幫到大家嘅銷售，可以幫到我哋更好嘅服務。我哋高層層嘅客戶。Thank you.

Speaker 3
Alice啦，我哋Propositions嘅咁多位同事啦。咁多位總監咁多位Higher Work嘅Producers大家好早晨早晨咁誒首先咧誒好多謝大家嚟參與我哋今次嘅發布會啦。因為今次咧都係一個，我覺得係一個好重要嘅產品嘅發布會嚟嘅誒頭先Alice都講過啦。我哋今次呢一隻Wellness Flexi咧團隊系用咗三倍個力，應該要嚥講唔系雙倍個力，系三倍個力啦繫好希望趕快可以出到俾大家，去迎接我哋2026年嘅一個市場環境，同埋一啲機遇嘅。咁咧，其實咧，我哋2026年咧系一個。首先啊，我哋個生意嗰個增長嘅要求咧，一啲都唔低嘅。我記得咧誒年頭嘅時候都同大家分享過，我哋今年嘅生意目標咧，系30個percent增長。

Speaker 3
誒我哋舊年已經做得好好嘅，記唔記得啊，我哋舊年破紀錄嘅嘞。喎，我哋舊年咧破咗破晒我哋每年嘅紀。錄。講緊於舊年，我哋淨系營業團隊，我哋有超過24個percent增長，俾啲掌聲自己先啦。呢個中增長嘅水平上之上，我哋今年要繼續，有一個高嘅增長咧系一啲都唔容易嘅。不過好彩呢個係AIA嘛。系咪啊呢度系AIA咁，所以咧我哋亦都會盡力去做多一啲好嘅產品好嘅配套俾大家讓大家喺呢一個咁有機會嘅市，場下咧，可以做得更好。今年咧確實喺頭半年咧，我哋每個月都盈嘅嚇，因為個個生意嘅基礎好高啊，咁，所以我哋都追得好辛苦。咁，但系第一季咧，我哋都有有增長嘅系啦，不過可能係單位數字嘅增長。但我覺得都。

Speaker 3
容易噶啦，系咪啊，大家都追得好辛苦，咁啊，第二季度咧，我哋亦都系繼續系要追啦，咁啊升其實系真系慢咗少少。咁咪同舊年差唔多嘅啫。咁咪但系五月咧，大家可能放完晒啲國會節假誒，去晒我哋嘅三級級旅行啦，專住翻工作啦。咁所以咧，我哋五月份咧，有一個30個percent嘅增長嘅月份，俾啲，掌聲自己聽下。

Speaker 3
係你哋嘅，出嚟噶，點解啊？係你哋嘅lag嚟嘅。咁我好希望咧，承接住呢一個咁好嘅走勢咧，大家可以再加埋一個咁好嘅產品啦。大家可以做好我哋第二季嘅成績，甚至乎系下半年嘅成績。講緊高淨值客戶咧頭先Alice都講過其實我哋嘅商機無限唔單止。香港有好多客高階嘅客戶其實，我哋內地市場，亦都有個好龐大嘅資源。近日咧都繫有好多議論紛紛嘅訊息，系咪啊，系咪啊喺市場度。但其實咧，我又覺得啲訊息，有啲亂。其實，我哋係做insurance嘅，做保險噶嘛，系咪啊政府繫好清楚講咗客戶嚟到香港簽單可唔可以噶。得咯冇需要擔心，系咪啊資金係。

Speaker 3
正經嘅，系咪，我哋都要經過AML噶啦，即系都一定要噶啦。咁。所以一定系冇問題嘅咁。所以咧大家放心，我哋呢一個平臺係繼續繫有好大嘅機機會俾大家咁誒再加埋啦，我哋Leo嘅團隊啦， Samuel個團隊同埋Henry個團隊咧係無限support大家，係高淨值客戶嘅support嘅咁呢？個係，我覺得大家更加可以有再有信心。咁啊最後咧我都想提提大家啦，喂因為咧，我哋都好想鼓勵大家做好。咁咧，特別喺第二一季唔系第一first half即係第二季完結之前呢，有一個好嘅成績。所以咧今個月我哋繫有獎賞俾大家。好好啊，大家只要做到三萬蚊嘅FIC.

Speaker 3
三萬蚊啫，其實賣張單都應該到嘅啦，系咪系啊大家聽完就開一張單。系啦，三萬蚊嘅case咧，大家就會有額外八個percent嘅bonus。好唔好啊好啦得。但系如果好似頭先Mallory咁講啦，你對住嘅高淨值客戶，你唔可以淨係關心佢啲資產配置成全。你仲關心埋佢嘅健康嘅話咧，咁會點咧，只要大家都會有一啲protection嘅product咧，就會額外多三個percent。即係去到11個percent喎啦。咁，如果大家喺今個月嚇又做我哋高淨值嘅產品，又做系一啲保障型嘅產品，個保單數字咧系超過三張或以上咧，再加多一個percent。

Speaker 3
最高系可以12個percent嘅。我嘅優惠啊，好額外三個percent咧，希望大家咧快啲追翻我哋嘅MDLT進度嘅。系啦咁呢個MDLT進度唔難嘅，去到六月尾之前做返13萬8500蚊咧，就已經喺我哋嘅MDLT進度之上可以攞到呢個額外三個percent得唔得？八個percent係基礎，三個percent快啲跑返去MLT嘅進度之上有啲保障嘅產品。額外一個percent咧就係又有保障啦，又有一啲保單嘅數字啦。咁啊，再多一個percent咁啊，希望每一位在座嘅同事快啲成為我哋嘅MLT攞到我哋，今個月幫大家準備嘅12個percent bonus好唔好啊。預祝大家成功多謝晒。

Speaker 1
影一張大合照啊，喺今日咧，我哋有唔同範疇嘅專家嚟到現場做授課堂啦。不如呢個時候咧，我哋請埋佢哋上臺一齊影張合照好唔好？好啦，先邊一次，我哋再次請Alice上臺俾啲掌聲。跟住，我哋有請市場研究公司波士頓顧問公司董事總經理兼全球合夥人陳威臣先生James。呢位係律師行有限法務職務合夥資深律師楊學章先生。我哋嘅C o- P rod uce r，P.X.W.E.團隊資深分割槽經理及富財富管理總監黃子聰先生。仲有，Mr. Toby Wong，Head of Products。

Speaker 1
好啦，仲有一位大會司儀嘅影多張先。咁跟住咧，有請我哋嘅嘉賓同，我哋一齊拍下相。耶！12個percent都唔驚你哋嘅啦，咁好好啊！恭喜你掌聲啊！多謝大家多謝大家。唔該晒好，有請咁多位先到臺下就座嘅。因為跟住落嚟咧，我哋會再影多張大合照。而呢一張大合照咧，係需要全場嘅朋友。一齊影喎。所以大家準備好啊，我哋咧，要試下呢個 AIA 嘅齊心同埋 AIA 嘅氣勢好冇啊，大家可以準備一下，望向我哋啊，好，開始啦。

Speaker 1
哇大家都，點解你哋冇人同我一齊？好，最後一張。

Speaker 5
問下各位啦。

Speaker 1
呢個時候，我哋準備好啦。咁啊，呢個時候咧，我哋馬上進入去，我哋今日第一個sharing啦。喺隨住壽命延長啦，家庭嘅人生旅程咧，都會比以前更加長同埋，更加廣闊喎。咁要掌握長壽帶嚟嘅機瞭解高息市場嘅趨勢同埋睇機嘅喎咁啊，我哋非常之榮幸啦，因為我哋邀請到波士頓顧問公司嘅Mister David Chan啊，為我哋帶嚟巨集觀嘅視角啦。

去睇翻之前，Alice同我哋提過嘅市場手冊有幫助與高息值的增長數字上面嘅資料同埋Insight下咁啊，我哋仲有。

Speaker 1
同埋， David 一齊上臺啦， check check 一下，同我哋分享一下。好唔該晒。

Speaker 6
啊，大家好啊，今日好榮幸可以即係喺度同大家分享呢。個友邦進駐高成長嘅極端長壽指數。咁，我哋嘅夥伴啊， David 都會同我講翻即系內容啦。咁，但系將個時間俾你之前咧，我都想即系explain下啊。 S三講過點解我哋當時要做呢個指數啦。兩個目的第一，我哋想鞏固即繫友邦，友邦進入去高淨值市場嗰個領導地位啦。嗱，我哋集團其實之前出過一份高淨報告嘅，大概五年前啦。咁當對手仲喺度諗緊點樣抄我哋呢個報告嗰陣時，其實我哋新一代嘅指數同埋，洞察報告，已經出咗嚟啦。我記得咧。12號嗰陣時咧S二宣佈之後咧。

Speaker 6
廿四小時之內，有超過50間傳媒報導咗我哋呢個新聞。咁跟住幾日之後，好多諉即系業界嘅投資朋友都send message，俾我就話：哇，呢度你哋嘅報導好犀利喎！搵到咁多個超級富豪可以做訪問。同埋BGC幫你做呢個report。我係啊，其實我哋繫有代表性嘅。我都好期待將來香港人如果諗起股票市場可以諗起恆生指數；諗起地產市，場有中原房地產指數。我上嗰陣諗起高淨值市場嘅時候，記得我哋係有幫場收資訊。呢個我哋提到咁第二個方式就係，我哋都想有啲真實嘅資料俾。我哋自己同事，即講嗰陣時咧系真繫，有自信有底氣。因為其實我自己喺高淨值個市場做咗差唔多20年啦，我知道其實而家市場變咗啦。唔繫好似以前嗷樣樣做為真係，一個產品，一個保障足夠到佢哋，而家需要嘅係，一個完整嘅方案，佢需要可能系一箇。

Speaker 6
多元化嘅投資，一個傳承，一個保障，甚至一個稅務籌。佢系要一個方案。咁當你同呢啲有錢人傾偈嗰陣時，其實你講嘅嘢，認知高度系咪同佢一樣咧？嗱喺個過程中其實佢篩選緊噶。佢會問你喂而家市場點睇啊？你知唔知咩叫家族辦公室啊？嗱如果你答嘅唔系，佢認知嘅水準咧，冇意思啦！大家嘅位置唔同。佢就下一個啦，咁呢個就係我哋點解要做呢個指數嘅一個最大目的。好咁，我哋將時間交翻俾 Daniel 幫你講解下一個指數嘅內容點樣做出嚟，好嗎？多謝晒。

Speaker 7
好，多謝你 Daniel。亦都首先都好多謝諉 Alice 諉邀請我哋一齊去做呢個嘅諉 AIA 嘅長壽嘅指數啦。咁亦都好榮，幸見到我哋喺市場上面都見到好多反響，好多一啲嘅傳媒，亦都會 po， 我哋呢個指數，亦都講入邊有啲咩現實。更加開心嘅系喺呢個過程之中。其實，即系我哋亦都諉同好多嘅一啲嘅諉富豪啦，同埋超級富豪啦，亦都做咗一啲嘅訪談。喺個過程之中，見到佢哋外表好成功，但系內心好脆弱咁。佢哋真係心入邊有好多一啲嘅。

Speaker 7
系難免痛點，系需要我哋一齊去諉點樣幫助佢哋去解決嘅。咁，所以即係我覺得呢一個嘅諉指數同埋呢個報告亦都諉，有好多一啲嘅有趣嘅finding在，今日亦都會同大家分享啦。咁究竟呢？一個指數係點樣去做嘅咧？同埋代表啲咩咧？咁喺呢？個過程中好似啱啱我哋

講，我哋其實走訪咗好多唔同嘅一啲嘅。富豪啦，包括就係諗諉100萬美金嘅一啲嘅呃，liquid assets啦，同埋超級富豪啦，3000萬美金嘅一啲嘅超級富豪啦。咁亦都喺中間繫會有好多代表性嘅。包括我哋亦都系唔單止訪問咗香港本地嘅富豪，亦都系諗諉訪問咗好多呢個中國內地嘅一啲嘅富豪。喺呢個過程之中，亦都係參考咗，好多一啲唔同嘅諗諉。

Speaker 7
佢哋嘅諗服務商啦，包括我哋嘅私人銀行啦，佢哋嘅booker啊等等，亦都攞咗好多多方面嘅inset嚟總結出嚟呢一個嘅諗報告嘅。咁喺呢？個報告其實，即繫，好似啱啱PO.咁樣講，即系而家大家嚟。即系越嚟越多，喺度講長壽。但系長壽代表咩咧？係咪講緊話啊，大家活到100歲，就係長壽咧？咁，但系其實，我哋喺諗呢個訪問，個過程之中亦都見到其實。大家看重嘅唔系長壽本身，而系點樣可以喺呢個嘅長壽嘅過程之中，活得更有質量更有嘅質素。因為即系我哋諗，好似譬如話，以前即係，如果我用一個比喻嘅話，就係搭飛機咁樣，即系你以前就係講緊個短途機。但繫而家講緊長途機，短途機同埋長途機繫有一個好本質。

Speaker 7
上面嘅分別唔系話啊我有夠，我有一個好好嘅飛機師就得。而喺長途機嘅話，我中間，我有冇一啲嘅backup嘅一啲嘅油咧？我有冇一啲backup嘅crew，喺上邊咧？而另外就係我可以唔可以有一個規劃噶路線，有backup噶路線咧？而另外更加重要，就係我可以唔可以幫到嗰啲，乘客可以接駁到下一程機啦等等。咁所以好多一啲系統化，嗰一啲嘢，我哋其實繫要去develop出嚟。咁我哋今次第一年。去做呢個指數，咁我哋發現係一個62分。62分係代表啲咩咧？就係代表住合格，但繫有好大嘅一個嘅增長空間。咁特別其實即系睇緊嘅，係幾樣嘢嘅。一個就係認知度、信心度同埋準備度， Across Health同埋Wealth兩個範疇啦。認知度就係話，我知唔知道要做啲乜？信心度就繫下，我有冇信心自己搞掂？

Speaker 7
而我嘅嗰個準備度就係話，我係咪真繫有晒所有嘅檔案啊，流程啊，機制啊，我係咪已經指定晒所有嘅相關嘅專業嘅人士，幫我去execute。萬一繫有啲乜嘢事發生嘅時候，我可以execute到啊呢個就係講緊，我哋全面性嗰個指數所衡量噶指標。而62分亦都打過。另外比喻就好似我屋企，我知道我要有急救箱。咁，我亦都有個急救箱。但系，我開啟我個急救箱咧，我發現裡便得個膠布。消毒藥水冇，繃帶又唔知擺咗喺邊。亦都唔知道點樣去做心肺復甦等等呢。啲咁樣嘅諗諉唔同嘅動作。咁所以真系諗喺呢個過程之中，亦都發現系，大家有好多嘅一啲嘅，可能準備到嘅不足，可以去進一步去提高噶。咁究竟。

Speaker 7
個指數，我哋再去break down入邊去，有一啲嘅諗更加interesting嘅發現啦，就係高淨值同埋超高淨值嘅人士。咁超高淨值相對嚟講，佢哋嘅嗰個嘅成個諗準備度系諗更加諗高嘅。咁，但系如果我哋睇翻諗再break down噶時候咧，雖然話超高淨值相對嚟。講比起高淨值噶話，佢哋喺。整體上面個長壽指數更加高，但系如果喺健康嘅層面嘅話咧，其實兩者係差唔多嘅。所以咧，即我哋亦都系走訪咗，好多唔同嘅超高淨值嘅客戶啦。佢哋喺財務方面，因為佢哋有好多支援啊，譬如話佢哋都有自己嘅private banker，佢哋有自己trust arrangement。佢哋都有好多唔同嘅呢，個專、業人士、律師等等去幫佢哋解決一啲唔同問題。但系一去到健康層面，佢哋就真繫好脆弱啦。

Speaker 7
咁好多時候有好多嘢，佢哋未必系，而家係做得好足嘅。咁所以咧，至於even喺超高增值嘅層面嘅話咧，其實喺健康嘅範疇，亦都有好多嘅增長嘅一啲空間咯。咁而喺喺整體上邊超高增值喎話，大家有awareness，有呢個信心。但繫好多時候好似啱啱講講，好多嘅準備度，佢哋系未in place㗎。咁，所以呢一樣野亦都可以點樣去幫大家去帶出嚟。

Speaker 7
其實我哋誒誒系，可以去幫到佢嘅。

Speaker 6
講起62分，其實我都好感觸啊，同我個仔啱中嘅默書一樣。睇翻你眼神，我知大家一定諗諗咁呢個指數同我有咩關係點樣落地啊嘛？為咗幫大家點樣落地做生意咧，我就諗咗個叫做好好嘅核心，1+10。呢個一咧就係代表世界第一。啱，Alice有講過啦。我哋嘅夥伴BBC啱上星期宣佈咗香港大家身處呢個地方香港正式超過瑞士，成為全球第一嘅跨境財富管理中心。依個係我哋嘅榮譽。咁誒好驚收得好大喎，甚至乎我哋嘅香港政府，同埋一啲誒，即系中央機構都轉載咗呢個新聞稿嘅。咁遇上呢樣嘢，我哋都好自豪點解咧因為其實。

Speaker 6
我一聽呢個新聞其實，我唔 surprise 點解，因為我哋上年同 BGC 做嗰陣時咧，我哋根據市場當時嘅，即系一啲數據同埋，佢哋大數據嚟到，我哋知道呢樣嘢係會發生嘅。因為咧誒稅市其實個增速慢咗，不過咧，就估唔到系咁快已經發生咗啦。咁但系的確都係證實咗，我哋對於呢個估值市場一個洞察啦。咁，你可唔可以幫你解釋下呢個世界第一係咩概念啊？好誒，

Speaker 7
我嗯即繫都有少少故事，講呢個世界第一嘅人。因為我哋，其實呢個嘅全球嘅財富報告，我哋每年都會去出嘅。咁，我哋當初差唔多喺2021年、二零同埋21年嘅時候咧，我哋都已經系講緊話啊，我哋可能喺誒2020年呢個嘅10年之間咧，我哋誒有一年會開始會去變成呢個世界第一喎。咁，但系突然間就開始Covid啦。

Speaker 7
咁，亦都慢咗落嚟，好多一啲cross border嘅，一啲flow。咁，香港政府亦都好緊張，就開始去問我哋：咦，我哋呢一個咁樣嘅唉，statistics會唔會仲有繼續去變化啊？咁，我哋亦都即系成個，唉團隊亦都同香港政府，亦都有好多唔同嘅meeting，亦都去understand更加多香港政府嘅唔同嘅呢個政策啦。亦都同即系其他一啲嘅區內嘅誒嘅其他嘅政府嚟到去比較大家嘅之間嘅measures，亦都發現咗確認咗其實香港政府有好多唔同嘅措施，繫系鼓勵緊好多一啲唔同嘅跨境財富系入嚟香港喎。咁所以即系今年亦都即系誒，突然間就我哋都見到，係話啊，香港正式成為咗呢個嘅全球第一。雖然係小小誒疑點。

Speaker 7
如果我哋睇翻確實個數字嘅話，呢度我哋網上面有一個相關嘅報告嘅，系2.95個trillion versus瑞士嘅2.94嘅trillion，差咗0.01個trillion。但系呢一個gap系會不斷去擴大嘅，因為我哋亦都expect香港呢個跨境財富會繼續以一個高double digit增長嚟到去繼續喺未來嗰五年。而我哋如果睇未來五年嘅呢個嘅跨境財富嘅量，個增長，呢個net增長咧，系差唔多有1.7個trillion嘅。而呢1.7個trillion系增量唔系存量。咁所以咧，系up for everyone

to grab呢，一個嘅1.7個trillion嘅。而呢1.7個trillion入邊，如果我哋再break down咧，有差唔多超過82嗰percent of呢個增量係from我哋嘅mainland China香港噶。咁所以。

Speaker 7
亦都有呢個proximity嘅一個嘅諗，鼓勵亦都回應翻諗啱啱啊Amy亦都有提到就係話，我哋係做保險嘅，咁我哋系合不合法，去做保險嘅時候咧，呢一個flow其實系我哋完全可以去capture到一啲嘅opportunity。咁，所以我哋都好雀躍，就係話呢一個系印證咗香港呢一個嘅諗金融中心呢個地位有好多opportunity俾到大家咯。咁而喺我哋呢份報告當中咧，亦都有其中一個嘅諗breakdown，就係講緊究竟大家嘅一個嘅財富嘅allocation系點樣樣咧。咁其實以前嘅話咧，即系無論系香港或者甚至系即系諗諗大陸嗰邊嘅一啲嘅客，戶會更加明顯啦。就係大家都係睇緊哦，return幾多啊，我追求高增值啊。但繫而家其實，大家更加concern噶係嗰個嘅。

Speaker 7
流動性啦，嗰個嗰個嘅保值嘅嗰個嘅capability啦，咁所以亦都會見到喺保險產品方面嘅嗰個嘅allocations嚟話，相對嚟講系會系更加越嚟越高嘅。咁我哋亦都會見到喺未來幾年嘅時候，嗰個保險嘅allocations嘅嗰個growth rate咧都繫維持喺一個高單位數字九percent噶增長。呢個亦都系唔單止係財富，亦都係包括成個保險結構。好多嘅增長嘅機會。系啦咁諗，即系啱啱啊Bill亦都講到，就係1+4啦，咁我哋喺呢個成個個諗嘅finding入邊咧，亦都見到有四個有趣嘅對於諗啲諗高成長性客戶，同埋超高成長性客戶，系一啲特別嘅一啲諗trends嘅第一樣嘢咧，就係講緊佢哋好多時候系一個跨地cross。

Speaker 7
嘅一個嘅生活嘅方式。即系我，我記得我哋諗訪問過其中一個客戶啦。咁其實佢系一個嘅內地嘅生意人嚟嘅。咁而佢老婆亦都係做生意，係做建築嘅。咁佢自己喺東南亞有好多生意，咁，所以佢成日都要去東南亞嗰邊啊、泰國啊、諗去新加坡啊等等去每一個月差唔多都有差一兩個禮拜都會留喺東南亞。但系佢老婆咧，系去成日要去日本，因為佢日本嗰邊有發展諗一啲嘅專案啦。咁，但系佢哋喺日本，亦都有一間house嘅喎。咁所以咧，佢哋其實成個family咧諗通常可能暑假或者聖誕節啊，佢哋就會去日本嗰度去留啊諗幾個禮拜，係去旅居嘅咁樣嘅一個生活。但系另外佢哋嘅諗兩個女咧諗佢哋係喺英國嗰度讀書。所以佢哋。

Speaker 7
會差唔多兩個月，佢哋就會特別啲travel去英國嗰邊度探佢嘅老婆，佢哋一齊去諗生活。所以你會見到其實有好多類似嘅呢，啲嘅高淨值客戶咧。其實佢哋成個嘅生活，圈子已經唔系，再留於喺淨係可能單一嘅市場香港或者內地，而繫好多時候，系需要佢呢啲嘅跨境嘅一啲。嘅需求咁，你會見到我哋嘅資料啦，亦都有相關嘅展示啦。差唔多六成哦，我哋嘅一啲嘅諗客戶咧咁其實佢哋嘅生活圈繫有諗多過兩個嘅一個嘅地區喺度嘅。咁而其中個話咧，其實對於呢個咁跨境一啲地區需求，個話一方面大家只系話對於佢哋財富管理，佢哋需要有相關唔同一啲諗。

Speaker 7
Geographical嘅allocation啦。咁，因為我諗其中一樣嘢，即系以前大家覺得啊要避險，避險避險係咪話講緊我要去買瑞士，去買新加坡就係避險啊，或者買日本就係避險諗。但系而家越嚟越多，大家去發現嗰個避險係講緊要去diversification。譬如話新加坡雖然好

似系諓諉，系相對嚟講比較中立或者避險啦。咁，但系見到其實有好多時候我哋走訪嘅一啲嘅諓investors，佢哋就會覺得啊喺新加坡，其實都唔係咁安全，因為佢同一時間，又要因如果美國有啲乜嘢嘅政策嘅一啲風險嘅時候，新加坡要去諓同拉。但系中國嗰時，又有一啲嘅一啲嘅諓政策風險嗰時候，佢亦都要同拉。咁所以咧大家會見到，如果真繫要避險嗰時候，反而可能系。

Speaker 7
買一啲喺可能香港咁，系靠到中國。買一啲喺美國，買一啲喺其他嘅market咁樣先至會可能更加會容易去做到呢？個嘅避險嘅一個嘅目的。咁所以喺咁嘅時候咧，有一個嘅比較諓diversified geographical allocations咧，對於啲investors嚟講就會更加重要啦。咁而另一方面咧，除咗喺財富方面咧，喺健康方面大家其實都有更加多嘅一個需求嘅。咁，我哋其實喺嗰個嘅資料嘅上面，亦都見到大家對於喺自己本地生活圈嘅嗰個嘅market有更加大嘅信心，可以有能力去搵到一啲嘅醫療諓需求，去滿足佢哋可能有啲突發事情。但系一牽涉到去跨境時候，特別系香港人去跨境去到內地，因為唔熟悉譬如話，內地嗰啲醫療。

Speaker 7
機制啦，譬如話三甲醫院系點樣運作啊？咁究竟邊一個專科系對於邊一個嘅可能即繫就係會比較有諓有有諓更加效用啊等啦。咁呢一樣嘢其實系個信心度，系大大系降低嘅。咁喺呢個時候佢就需要有一啲嘅專業人士去解佢去幫呢個processes。咁如果對於嗰啲嘅去跨境，可能multicultural geographical.時候嘅話咧，呢一個嘅信心度嘅下降就更加明顯啦。咁所以喺呢個時候點樣可以系喺呢個過程之中，俾到佢一啲嘅，更加 consolidated data 嘅一啲專業嘅意見咧。咁其實系呢啲好多諓諓客戶都繫，有好大需求入面。

Speaker 6
咁啊因為咁啦資料就好多啦，我幫大家即係做落地啦。對於前線同事嚟講點樣解讀依樣嘢咧就係，基於個客咧跨地域碎片化嘅資產咁其實我哋。係要做一個角色，叫做管家嘅角色。其實而家咁講就係，而家嘅有錢人，佢真係需要一個叫做整合型嘅管家。總之你咩都幫我搞掂晒。咁所以咧，如果你想攞到呢個大客，簽到呢間大單，你呢個定位就必須繫要管家。你哋要幫個平臺嚟，香港呢個中心點，幫個客戶去管理所有支全球各地嘅資產或者需求啦。大家有冇諗過點解。而家香港近幾年Family Office嗰概念咁盛行咧？因為Family Office其實本身嘅概念，就係一個管家嘅概念。

Speaker 6
佢幫呢個家族管理全球各地嘅資產，佢家人生活嘅所需。咁所以大家要諗下，我哋其實定位嘅客戶唔系真係去，做到family office嗰級數。反而你哋一個已經足夠去做呢個管家嘅角色。明白，我接觸過好多即繫做得好好同事，佢哋其實喺客中真係一個管家角色。佢哋唔需要好聰明，但系佢需要信得過，而且繫好專業幫佢整合啲所有嘅東西。咁，呢個係第一個點大家要掌握。第二就係，既然你知道客戶已經全球各地化生活啊，或者投資化咁，其實我哋點樣去運，用我哋保單本身嘅特性去解決，佢面對嘅問題咧？但我本身係一個稅務顧問，可以由一個稅務角度嚟講。好多國家都唔同嘅稅務。當我哋家人喺一個國家生活嘅時候，我呢個保單其實繫一個好有效嘅工具去幫佢。例如，話上星期接觸過客戶系個內地媽媽，佢女喺香港咁去到英國讀書。個媽媽好擔心你。

Speaker 6
而家內地有遺產稅，我點樣去做一個有效嘅規劃咧？我想將個資產俾咗個女，但系我唔確

定個女會唔會翻嚟香港。長期喺英國聽講好重稅喎。咁我問過，佢同我講：，你可以考慮用一張香港嘅保單。呢張保單嘅持有人做你個女，因為英國嘅稅法入面咧，我哋叫保單，復歸紅利其實咧，佢係認同，只要你唔變現即系唔提取出嚟增值部分都暫時冇收稅。咁如果呢個女將來要離開英國嘅話。咁，離開英國之後先攞呢個增值咯。只要唔超過10日。咁，如果個女長期喺英國居住都得。大家知道英國其實好多方式嘅， 5 %嘅提取法或者轉換受保人，或者系做一個分拆單嘅功能呢？啲都可以有效去幫，助我哋稅務上減低個成本。咁，所以我想帶出嘅觀，就係大家要識得我哋產品本身嘅特性嗰啲稅務嘢。譬如話，我哋另外一啲諗多元貨幣啊，或者拆單啲功能都系可以有效幫後解決。

Speaker 6
譬如話佢啲資產稅務化一啲，諗即系匯率啦，或者即系資金點去安排唔同地方嘅一個問題。所以大家要學習，我哋嘅產品嘅特性。係咯，

Speaker 7
我諗即系呢個對於呢個稅務安排都繫好多嘅專家，因為我哋其實喺過程之中，亦都問咗好多嘅客戶，佢哋其實開始，越嚟越多人都真係用保單嚟到去諗作為呢個 trust 嘅一個 arrangement。因為嗰個嘅 cost effective 就係會。會更加高嘅咁，所以我諗呢一個其中系都系一個好大嘅trend點樣可以用呢個嘅保單嚟到幫助呢，個嘅財富嘅傳承。係啦咁其實即係講到呢，個嘅傳承啦。咁其實即係諗，依個亦都系另一個大家。我哋喺一個過程之中諗諗喺訪問好多啲諗富豪嘅時候，佢哋有提到嘅一樣野啦。咁大家會見到其實係。

Speaker 7
諗我哋喺好多啲新聞稿，亦都系call咗。我哋諗呢一個嘅longevity嘅index。咁諗諗有好大嘅反響啦。咁，而其中一樣嘢，大家都一路有call嘅，就係話八成嘅呢，啲嘅富豪亦都已經繫有一啲嘅遺囑啊，送託啊等等嘅呢。個計劃啊安排。咁但系一樣野就係話，系咪真係話，大家已經好，ready去做到呢個財富，或者呢個片段俾人去傳？成嘅，系咪八成呢樣嘢，系叫做高定定低咧？咁，所以我哋喺嗰個嘅指數入邊諗再去諗睇detail嘅analysis咧，就見到其實中間繫有一啲嘅諗potential嘅gap喺度嘅。第一樣嘢就係話awareness，大家繫唔夠嘅。咁大家亦都會好清楚知道啊。可能監管會變化，市場會變化諗，又或者繫可能即係地緣政治會有變化，甚至系。

Speaker 7
婚姻亦都會有變化。咁大家好aware，即繫有好多唔同嘅risk嘅。有即系差唔多九成嘅人，其實系都會知道，可能至少有一項佢哋會有呢啲嘅唔同嘅long-term risk。咁但系去到真係落到地啦， OK我有我知道人有呢啲嘅風險啦。咁係咪已經系諗in place，繫做好呢個嘅全程咧？咁我哋發現就係話好多諗呢啲嘅富豪，佢哋嘅嗰個嘅財富嘅傳承仲繫留於喺呢個嘅財富嘅轉移方面，但系真系去到成套機制化嘅落地噶話咧，其實中間仍然繫有一定嘅gap喺度。噶即系譬如話，我係當喺一啲緊急情況之下，我係咪可以去確保到。

Speaker 7
我嘅子女可以去接收到呢啲嘅咁樣一個財富，可以去做到相關嘅決定。或者我未諗系可能系未必可以去做到任何嘅決定嘅時候，有邊一個可以去幫，我去做出呢。啲咁樣嘅決定咧？我嗰啲paperwork係咪in place咧？咁，我其實不一路想去傳授一啲價值觀，咁我係咪可以透過呢，一個方式嚟到真係去enforce佢。諗叫做最後諗同我嘅子女去交代。翻我一啲嘅最諗鼓勵嘅一啲價值觀咧，我諗即系呢套成套嘅機制嘅話咧，其實見到仍然系相對

嚟講係比較薄弱嘅。咁，所以呢個就係啱啱啊，Lily都提到就係話，我點樣可以去將好多呢啲嘅零零散散嘅一啲idea，或者佢零件去將，佢去砌埋一齊變做一套系統可以去拍得更加遠。

Speaker 7
車咧咁，我覺得呢一個系詼一個關鍵咯。咁而喺當中嘅話，我哋亦都會見到，即啱啱講咗好多關於財務方面啦。但喺健康方面咧，其實亦都有好大嘅，一個缺口喺度嘅。咁，我哋喺個成個survey入邊亦都發現到，只即差唔多有詼八成到九成啦。佢哋其實係呢個嘅醫療嘅決策嘅授權啦同埋預設醫療指示方面咧，其實係未。未做到嘅咁，即系代表咩咧？即系代表，我就知道我如果有啲咩事嘅時候，我啲錢要畀邊個啦。咁，但系我係咪可以去確保到我喺呢。個過程之中已經可以有一個effective嘅decision making place咧？咁呢一樣嘢，其實亦都繫，有個好大嘅gap喺度。所以即系我哋點樣去幫助詼啲客，戶更加有系統咁樣去諗，佢哋成個全城咧？其實呢個亦都繫一個好大嘅。

Speaker 6
點樣去解讀咧，就好簡單。市場上嘅有錢人咧，分身家諗冇晒，但系病咗邊個決定咧？未諗嗆。事實上咧，好多接觸嘅客戶過程之中咧，佢哋成日諗，我做晒遺囑做好順妥啦。但系佢冇諗過其實唔知係真係過咗身之後，先發生嘅嘢。但如果當佢面對真係冇精神行為能力嘅時候，個醫療決定邊個去做咧？喺我以前嘅工作入邊咧，我係曾經一段時間喺做銷售，做一啲叫做私人財富管理啦。即系總之有錢人要乜，我幫佢做乜。咁其中一個客戶咧佢喺美國嘅，好，注重健康咩，都唔好淨系中意飲茶。咁每一年我去工作咧，就會提早大概二月尾咧去杭州咧，幫我訂一啲叫雨前龍井。咁啊佢之後自己收貨驗貨啦。咁有次呢，我冇陪到去佢上山去驗查嗰陣時就跌親昏迷。當時就有人就送咗去當地醫院。

Speaker 6
咁，佢仔女喺美國咧，就真係擔心，佢做唔到要翻嚟，又唔系即時嘅。咁佢詼太太就香港講過，但系佢真係唔知點去處理，甚至乎點樣轉去醫院啊，或者搵啲專科醫生啊點樣去轉呢呢個病。佢完全冇話系點樣做，甚至乎俾錢啊，啲內地要掛號，你先至可以睇嘅嘛。佢都攞唔到，因為我覺得嗰個人去，唔到攞，唔到錢出嚟。當時我哋就緊急飛咗去上海咯。分所抽啲人幫手解決呢個問題。你諗下，如果呢個問題喺香港發生，你個客面對呢個問題嘅時候，你哋有冇呢？個資源去幫佢解決呢？個問題？同時，如果市場度有一隻產品或者工具，佢可以幫到客戶唔單止系，即係生後啲全成為咗嘅安排。可以考慮埋佢當面對呢個關鍵時候可以做一啲財政上嘅安排。我相信呢個產品、呢？個工具繫好受歡迎嘅。咁，我只有今日我哋一個新產品有嗰創新嘅功能，去解決依家問題。我就留翻俾。

Speaker 7
好咁，下一個好大嘅趨勢啦咁，其實就啱啱都透露咗少少嘅，就係對於即系大家嘅嗰個，避險嘅嗰個能力，其實系越嚟越有意識地要去提高嘅。因為大家對於成個一啲嘅市場嘅波動啦。咁，其實亦都系越嚟越多。即系我都記得即系詼，今年第一個月啊，即系一月份嘅時候，其實已經發生咗好多事啦。即系包括，即系喺美國嗰邊，即系打嗰個場仗咁樣。咁跟住之後，其實差唔多，每幾個三個禮拜，就有啲嘅世界大事嘅發生啦。就係包括中東又好，法國又好詼，即繫最近有啲嘅事件又好。咁，所以其實呢一樣嘢，亦都導致到大家對於嗰個嘅。

Speaker 7
即點樣可以去市場波動情緒咧，其實系越嚟越重要嘅。咁所以其中一樣嘢，我哋見到就係話，大家其實雖然嚟講嗰個嘅抗壓能力好高，但係對於我哋點樣可以去有更加多嘅一啲嘅流動性。喺一啲嘅關鍵嘅時候，可以去詼做到呢啲個詼真系詼，唔一定即唔使去變賣一啲嘅優質嘅資產嘞。詼情況之下，亦都可以去滿足到佢一啲嘅危機嘅處理啦。呢一個係對於啲高淨值客戶嚟講越嚟越重要嘅嘢啦。即繫一個比喻就係話，即繫你而家，好多人都會行山啦。咁詼我哋帶好多水，但系水系唔繫可以幫我哋行得更加快咧？唔系。

Speaker 7
但系佢可以幫我哋行得更加遠。當我哋繫有一啲嘅迷路啊，又或者有啲咩事嘅時候，我哋個水就可以去救到我哋啊病。咁所以我諗即呢一樣嘢，佢哋見到嗰個嘅詼流動性嘅嗰個需求，同埋一個保值嘅一啲資產對於啲詼高淨值人士嚟講去對抗，不確定性一啲因素嚟講咧系越嚟越重要咯。咁，我哋亦都見到其實喺一啲嘅，即係詼資料嚟。睇到啦，詼好大部分嘅一啲嘅詼客戶啦，佢哋其實對於喺詼高流動性同埋，甚至系保險嘅一啲嘅詼資產嘅配置，亦都系越嚟越高。咁，所以我諗即系呢個亦都詼，可以係一個嘅契機啦，幫我哋去詼同我哋嘅客戶開始觸點咯，可以去幫到佢哋去滿足佢哋呢啲嘅避險需求。

Speaker 6
嗱所謂咧，要流動性同防守性並存咧，就考我一個名稱叫銀升啊。冇聽過，即系我哋拉條象根，我又拉長縮短，但又唔驚佢斷。但系防守性同進取性。其實大家都知道係矛盾嘅，系嘛冇可能並存噶。我成日咧，即系同好多同事，一齊去見客咧，有一個最常俾客challenge嘅問題就係你哋啲保單嘅流動性。好似我上年咧就見過一客，即繫同我同事一齊見咁嗰個人咧，就係間。另外間外資銀行嘅即系高層啊，我都唔明點解自己有保險買或者保險咁樣詼得。

Speaker 6
好難約到佢嘅咁啊，約咗幾次之後咧，嗰次約到朝早喺我哋個財富管理中心見面。佢咧朝早喺上海飛返嚟嘅咁啊，一坐低就聽我哋同事喺度介紹，我呢個產品。講完之後咧，佢即刻咁話：「哇，你對於產品要56年咁耐？我而家市場上求其搵，一個美金定期或者股票，我都唔使等咁耐啦！」咁，我哋同事其實做足功，課就開始解釋。噉咧，我就喺度睇，咦唔對路喎佢開始，喺度瞄緊個手機啦唔聽嘅開始唔聽，感覺全面放棄跟住話：啊周生，你今日系咪搭飛機過嚟噶，其實呢，個問題就等於。你今日系由上海同香港，你選邊個交通工具一樣。你可以揀就係高鐵。高鐵就好似你做定期咁，你好快咁去高鐵站一上車，佢等都唔等即刻開車。但系你買保險，就好似你今日搭飛機咁，你可能好多時間需要去機場啊，check in啊、登機啊等啊，但系我哋飛機一飛上天嘅話，我哋比高鐵更加快到達呢個目的地。

Speaker 6
所以點解你今日揀飛機，系因為你想快啲到啊嘛。啊，個客聽完就少少合點嘅口。佢反應好快咁啊，我成日都遇到啲航空公司延期，或者取消咁點算啊？我諗到啦嗱我都覺所以咧，你揀航空公司嘅時候一定要揀一間規模大、聲譽好嘅航空公司。我哋友邦就係你財富管理上最佳航空公司。個客聽完之後同意啦！

Speaker 6
其實我哋而家嘅保險產品，唔係冇流動性嘅。其實，你增值，同時你可以隨時提取，你想

用幾多攞幾多，剩翻喺度。所以千祈唔好有誤區就係流動性。其實，我哋繫有流動性，同埋防守性並存嘅。我相信今年個產品，我哋喺呢方面咧，會攞到更加好嘅評價。咁都系賣關子，俾翻我哋個產品專家去講呢個point啦，好繼續最後。

Speaker 7
最後一個point，我想提出就係話，大家成日都講投資投資咁，但系我哋喺呢，一個嘅survey都發現到大家唔淨係去關注呢個投資嘅財富啦。亦都好多時候，好大嘅需求系投諸於自身。、投資於知識、投資於能力。呢一個嘅需求其實越嚟越旺盛，越嚟越多。因為即系我哋，其實都同好多唔同嘅公司嘅一啲個CEO去傾偈嘅時候。你會發覺大家已經開始，系諗越嚟越多，系擺更加多嘅時間，喺自我學習一啲嘅AI嘅一啲知識。咁，我覺得呢樣嘢係一個大嘅trend。即譬如話，我哋諗之前都同幾個CEO去見面嘅時候，佢哋會有一個即繫分別啊。

Speaker 7
都係共同去講緊每一日佢哋都會留翻兩個鍾嚟到係去諗自我學習一啲嘅AI嘅新嘅知識。咁，所以即系我諗呢，一樣嘢，其實對於好多一啲高淨值客戶嚟講，系非常非常之重要啦。咁而另一方面，我哋其實喺過，年前亦都諗訪問咗一啲嘅特別系諗中國內地嘅一啲嘅富二代。咁，因為即系呢啲富二代，其實諗佢哋系睇過成個嗰個嘅發展嘅過程之中。因為喺中國可能之前嘅一啲嘅教育制度底下，其實未能好好咁樣滿足佢對於呢啲嘅教育嘅需求。咁所以喺當佢，而家係長大咗嘅時候，對於佢哋嘅子女，佢哋更加更加。

Speaker 7
知道知識嘅嗰個嘅power，咁所以佢哋對於佢哋嘅下一代，即繫啲第三代嘅時候咧，佢哋就會更加願意去invest落去。佢哋點樣去做一啲嘅諗教育啊，又或者系傳承啊等等。咁就係有一個例字啦，即系譬如話，你有一架幾好靚嘅車，譬如話法拉利咁樣。咁你如果個仔女唔識揸嘅時候，你俾咗佢嗰陣時，又只會等佢啊快啲去撞場噶啫。咁所以即系我諗點樣可以令到佢更加容易，更加好咁樣駕馭到嗰個嘅財富嘅話咧，呢個就係我哋諗亦都見到嗰個嘅能力啊，或者知識嘅嗰個嘅 investment 同傳承性嘅重要性。

Speaker 6
系啊的確咧，其實傳承咧，喺而家，喺一個熱門話題，大家都會掌握。因為調查顯示咧，其實香港諗唔係中國而家面臨緊一個財富轉移潮創一代。已經大概60歲，係時候培養下一代啦。咁呢個背後其實都好大嘅商機，系嘛？咁諗，我之前咧就見過一啲高淨值客戶，其中一個好印象深刻，就係有個女士，系內地一個三間學校嘅，即系嗰個老闆啦。咁，你問，我做信託點解，你要做信託？佢話其實，我個財富傳畀下一代嗰陣時咧，我唔確保佢一定有呢個能力去駕馭我呢啲財富特別我啲公司因為佢冇經歷過我經歷過嘅嘢，就算俾咗，佢佢冇能力都做唔到嘅。

Speaker 6
我反而我覺得我想傳嘅能力，俾佢，但系我同佢講，佢係唔會聽嘅。所以我想透過信託，透過呢啲資本嘅力量去推動，佢去成長。咁的確信託喺傳承或者栽培下一代係一個好有效嘅工具。咁，所以大家成日聽到我周圍講信託。不過，我想帶出個point，就係公司點解做咁多信託去轉介架構等等。其實我哋唔系要做信託。我哋係想話畀大家聽，我哋嘅客戶其實，佢哋未必真係，需要做信託。佢哋只覺得信託，係一個好高大上身份嘅象徵。同我傾完之後，其實，我哋個保單本身已經達到佢嘅要求。我哋保單本身就有一個迷你信託。

我之前有同大家就講過，我哋有嗰兩個工具三D對比呢啲去加強，大家對保單類信託功能嘅掌握。咁，所以大家要掌握呢，個點就係全城信，託好有用工具，但系我哋保單都具備同樣嘅功能。

Speaker 6
咁對於呢個傳承，佢一下一代其實有另外一個angle嘅選擇。既然大家知道而家財富轉移潮，如果你年紀比較大嘅話，你係咪應該去多啲學習新一代嘅一啲語言啊，、一啲文化啊，、一啲culture？其實呢樣嘢繫，有助將來新嗰代你哋去溝通。但系如果相對你比較年輕嘅，我知而家機會唔多，你哋俾啲耐性將來呢，班人攞到呢筆財產，你哋就同佢有共同語言。咁有啲人同我講，哇我咁大年紀走嚟同佢哋溝通，我真系唔明。我哋呢一代人咧，同佢溝通見到面就餵食飯未啊？下次飲茶。而家啲靚仔就話喂six seven，我都唔知咩嚟嘅。我出都要系粗口嚟噶？唔繫如果你真係做，唔到嘅話，其實你都要做全職。但我真係接觸過，好多真係母女或者父子組合嘅。其中有一對咧，就個媽媽咧，其實佢以前好優秀都系TOT咁個女咧畢業之後就跟佢做保險咁都。

Speaker 6
學習得好快咁，有一次呢有一臺客系內地一間，即系部卡帶嚟、香港咁，跟今晚就約咗嚟，我哋即繫有安場會理中心傾翻，因為佢有啲美國稅嘅問題。咁喺個過程之中咧，佢哋好impress，我哋公司呢啲配套，同埋一啲專家幫，佢解決問題。但最後我同佢講咗句，說話：，既然你要栽培，你個女去接續，你呢？啲財富同埋財詼即係家家族生意嘅話，其實有冇考慮過幫佢建立返同，佢有語言溝通嘅一個詼人際網路喺香港咧？我哋旁邊呢個同事，其實佢好後生，但係佢好優秀。畀多啲機會後生仔。咁個客當時聽完就望一望，佢個女，就話：「啊女，你決定啦！咁結果我哋贏咗張單，就係因為呢個在乎下一代呢個效果。咁，所以大家喺呢個point要知道嘅：當我哋在乎客戶點樣傳承或者培養下一代嘅時候，其實我哋自己都會做呢樣嘢。依個系想，大家喺呢個point入面可以攞到嘅嘢啦，好嘛？咁應該最後咧，因為下面系一個篇目噶啦。

Speaker 6
咁最後其實，我想講翻就係詼。如果大家有興趣，再下一個推介，即繫有需要可以喺download返個完整嘅報告。系啦咁啊，最後最後就係，我想強調，就係而家市場的確不停咁變，大家都要改變你嘅思維。以前系一個sales嘅模式，但系而家唔系。而家繫一個adviser嘅模式。你哋要掌握，今日同你講嘅嘢，做好自己定位，攞好掌握好公司嘅資料。然後當客下次問你嘅時候，我有呢啲痛點嘅時候，你哋可以好有信心同佢講：「我哋嘅保險就係解決呢個痛點最具成本效益嘅方法。」多謝大家。跟。

Speaker 1
住我哋咁樣分析咗啦呢個 index 架，咁啊講到啦財富咧系累積嘅話咧，其實咧全城咧系另一個層次嚟噶，亦都系需要更加長遠嘅規劃。咁，其實我諗大家都知道啦，我自己都係一個媽媽嚟嘅。我有一個女女，有一個仔仔啦。咁，我有時都會諗啊，如果屋企咧將來發生一啲咩嘅突發情況啦，我自己有冇清晰嘅安排咧，令到我身邊嘅人，又或者我嘅仔女咧，有更多嘅保障咧。咁同埋，我自己都系一個公眾人物嚟噶嘛，畢竟屋企已經發生一啲劇變啦。我都唔想成為娛樂八卦新聞追蹤嘅物件嚟噶嘛，大家話系咪先。

Speaker 1
系啦咁啊，相信咧呢一種考慮咧，對於高淨值人士嚟講啦，清晰嗰啲全城規劃咧都繫非常

之重要嘅。咁啊講到呢度啦，我想邀請咧CIAC同埋CI嘅Marianne上臺同我哋分享一下咧關於財富傳承同埋信託之上嘅安排。大家俾啲掌聲仲有請，佢哋一齊傾下偈。俾啲掌聲歡迎兩位。

Speaker 8
大家好。頭先啊，阿Leo講得好好犀利，不過當然佢好精彩嘅演講，我覺得繫好重要嘅。但系佢帶出咗好多話題同，我哋呢個session都有關係。其實大家頭先就係一個財富傳承啊嘛。咁我哋今日咧，頭先都講啦，公司有好多專業嘅合作嘅adviser啦，咁啊E人系我哋，其中一個非常重要嘅合作伙伴。可能有啲同事都搵過去帶佢，即帶佢，帶佢嘅大客去見下議人，去攞一啲法律嘅諮詢。因為我哋系非常專業嘅一啲律師。咁諗當然啦諗財富傳承當有啲客系ready做做好做嘅。但系我哋亦都好多時見，好多客咧，係唔ready噶喎，係完全冇做或者未諗啊，甚至乎可能覺得自己仲後生未定，未需要搞。但其實諗呢，一代即大家都知道啦，即好多呢啲規劃咧。

Speaker 8
嚟越需要提早嘅。咁所以咧，我就今日咧想啊， Eun 咧即系重新俾，大家重溫一下一啲基本嘅一啲財務全城同法律上嘅，一啲考慮。嚇咁啊， Eun 啊，但系你都知啦，即繫有頭，先我講嗰啲客，基本上都未做嗰啲規劃嘅。咁，但系如果佢真係過咗身諗，又冇寫遺囑咧？即如果喺香港嚟講都會發生到哦，

Speaker 5
唔該晒佢哋哦。系啦咁，其實諗，今日我哋好好高興諗可以得到友邦嘅邀請，我哋講下啲關於遺產規劃嘅概念啦。咁首先我想一開始同大家講一講乜嘢係一個諗遺產規劃。咁遺產規劃就係講緊我哋點樣去儲存保護同埋傳承財富啦。咁其實有一個好注意嘅一點就係咧，每一個人都嘅遺產規劃方案咧，都系獨一無二嘅。譬如我嘅遺產規劃方案。方案可能同。

Speaker 5
我嘅客人嘅遺產規劃方案系唔一樣嘅。咁因為咧，每一個方案咧，其實都需要針對每個家庭嘅實際需要同埋目的。目的去訂立啦，包括譬如個人嘅背景啦，諗屋企人嘅關係啊，諗靈活性啊，同埋好多時候，特別係涉及一啲高淨值客戶會有一個稅務上面嘅考慮嘅。咁遺產規劃咧繫一個持續嘅過程嚟噶。即係譬如好多時候自己下話啊，我已經做好遺囑啦咁樣咁諗個諗。要注意嘅就係，你可能10年前做咗一份遺囑，呢系諗唔一定足夠嘅。因為10年之間，可能好多嘢都會變，可能仔女都會大，可能各有新嘅家諗家庭啊等等。咁所以呢個係一個持續規劃，需要定期去檢討一下，有冇需要去改變嘅。同埋咧諗遺產規劃咧，亦都要儘早開始。咁所以再講，各位即可以盡，就算譬如客人系諗。

Speaker 5
唔系話真係去到公公婆婆嗰啲年紀啦，但系都可以儘早開始同佢傾一傾諗關於遺產規劃上面嘅嘢嘅。因為好多時候，我哋簽呢啲法律檔案咧，需要諗好重要嘅，就係需要個下人本身繫有精神行為能力。咁如果佢簽嗰時，可能年紀已經好好大，或者可能已經身體有重病嘅話咧。好多時候呢，啲將來會俾成為一個俾人challenge嘅原因。好啦咁翻返嚟啦。咁乜嘢系諗講緊遺產規劃啦。咁乜嘢系遺產咧，其實一個人咧，佢過佢過身嘅時候，所有個人名下資產都會成為佢遺產一部分，包括所有現金、股票啊、生府、鞋、物啊等等呢，啲都係佢遺產一部分。咁不管啱啱你呢樣嘅問題不管一個人有冇立遺囑嘅話，其實佢過身之

後咧，佢所有嘢都會跌咗落去個遺產嗰度亦都會凍結咗嘅個分別就係咧。如果一個人有立遺囑噶話。

Speaker 5
諗咁，佢諗到時就需要同法庭申請遺囑認證。如果一個人冇立遺囑嘅話咧，就需要申請遺產管理書。咁申諗遺產管理書呢個申請過程咧，係非常之漫長嘅，比起遺囑認證嘅申請啦。同埋，如果一個人喺冇遺囑嘅情，況之下過身咧，佢嘅遺產係會根據翻。譬如香港嘅無遺囑者遺產條例啦，系一個既定嘅規則去決定翻究竟佢嘅遺產係點樣去分配。譬如，如果我過身嘅時候冇立遺囑，然之後結咗婚有仔女嘅話咧，咁法律就話哦，一定就係一半畀太太，然之後另一半畀細路仔平分。但可能其實呢？個並唔係我想要嘅結果嚟嘅。咁，所以就變咗冇一個諗冇一個即系變咗諗呢個法律上面既定規則未必系適合每一個人或者家庭嘅需要啊。嗰個所。

Speaker 8
以大家聽到啦，即繫如果冇做，好遺囑咧。其實就嗰個跟個法例，又未必啱個客嘅需求。咁當然啦，我都知啦，但系就各位好多時都會諗即系提醒我下人咧，要寫遺囑啊，或者我哋都會經常都去咁講啦。咁啊，但做遺囑嘅時候咧，因為我哋有時成日都見好多，即係啲爭議啊，案例啊。咁，你做遺囑嘅時候咧諗啲人哋覺得有啲咩，你會提過客要特別注意嘅地方呢為。

Speaker 5
嗱可以做遺囑嘅時候咧其，其實有幾點係需要注意到嘅。第一咧就係居籍，居籍系乜嘢咧？我哋呢個系英文叫domicile，呢個係一個法律上面嘅概念嚟嘅。每一個人都有一個居籍。咁其實諗呢？個系一個法律嘅諗方式去決定返諗，究竟諗一一個人嘅居籍系點樣嘅。咁居籍呢個問題好重要，就係因為一個人嘅居籍，就會決定咗佢嘅遺囑，甚至佢遺產規劃應該系。

Speaker 5
諗按照邊一個國家嘅法律去定啦。咁點樣去決定一個人嘅居籍咧，第一就要睇返個客人，主觀地覺得邊度係佢嘅家。咁譬如諗，佢主觀地覺得香港佢系個家啦呢個繫一個主觀意願啦。同時間亦都需要考慮埋一啲客觀嘅因素嘅譬如佢嘅主要資產喺邊度啦，家庭喺邊度啦，佢每個諗佢每一年喺一個地方平均逗留時間長唔長啊。咁佢社交圈啊等等呢。啲系邊度綜合晒呢啲諗主觀同埋客觀因素咧去決定返一個人具體係乜嘢。咁另外咧亦都需要考慮翻法律上面嘅要求，呢個我哋稍後會再詳細講一講。咁另外咧亦都考慮翻譬如遺囑執行人同埋監護人啦。遺囑執行人嘅工作繫好重要噶喎，因為咧遺囑執行人諗喺客人過咗身之後，佢嘅工作就係負責去。

Speaker 5
去辦理遺產繼承嘅手續啦，包括去法庭嗰度申請遺囑認證啦。咁攞到個遺囑認證之後咧，佢系負責去分錢嗰一個嚟嘅。另外咧就係如果下人咧有啲諗細路仔，可能年紀好細嘅未夠18歲咁亦都需要叫下人考慮翻究竟佢過咗身之後，如果太太都唔喺度啦，咁邊個負責去照顧啲細路仔嘞。咁第四點就係諗遺產上面嘅分配啦。第五點就係好多時候，譬如客人呢，佢本身佢唔系淨係飛晒香港嘅。可能佢喺中國兩邊走嘅，喺中國同內地都有資產嘅。咁有時咧，諗有啲客人咧，特別系高淨值客人啦，佢可能會有幾間BVI公司去揸住佢哋啲private bank account啊。咁，所以喺呢啲客人嚟講其實佢嘅遺產咧，係會涉及好多個唔

同嘅司法管轄區嘅。咁，所以佢哋另一個考慮就係究竟佢想通過一份遺囑去處理晒全頭遺產啦定系可能去。

Speaker 5
一個地方立一份 separate 嘅遺囑去處理翻啦，定系或者可能 mix and match 咁樣啦。咁亦都係喺稅務上面嘅考慮啦。咁同埋第七點就係簽完之後嗰個遺囑系邊個嚟保管，呢個繫好重要嘅，因為到時當下過身之後，繫要攞翻個證據出嚟去用嘅。

Speaker 8
好咁啊，依人該你咧即講咗啲重點啦。咁詼落翻地少少咧就係，我哋香港面對客人，即系大家都知，而家我哋中港融合咗好耐啦。咁一定繫有好多客人嘅，有有中國護照，甚至乎又有香港身份證。系咪咁樣？咁呢啲客人都應該唔少啦。咁啊，嗱頭先你都講啦，可能要兩邊都寫為重系嘛。佢哋咁嘅情況下資產又兩邊都有好多。咁就喺香港同中國其實。

Speaker 8
即系寫遺囑啊，或者嗰個，即系嗰個遺囑嘅法例嘅要求咧，繫有啲咩好大嘅唔同嘅咧，

Speaker 5
其實好大嘅唔同就冇乜嘅，大致上係一樣嘅。咁當然有少少分別啦。咁，我哋呢度分咗，唔同嘅詼詼 category，同大家睇翻究竟佢哋個分別喺邊度。咁譬如香港咧，我哋如果要立遺囑係淨，係得一個方式去立嗰啫，就係嗰份遺囑一定繫要詼喺一個書面方式去訂立嗰。即譬如你錄音啊，錄影嗰啲系唔得嗰。但喺國外就OK嘅。咁國外咧，佢除咗錄音錄影同埋詼書面嘅遺囑之外啦，佢仲有譬如公證、遺囑啊，自書遺、囑、代書遺囑等等。咁喺詼民法典實施之前咧，其實喺國內嘅法律入邊嚟講，公證遺囑呢個嘅效力系比普其他方式嘅遺囑系比較高嘅。但系咧詼自從立咗民法典之後咧，佢引入咗一個詼，全新嘅法律原則啦就係如果一個人。

Speaker 5
詼死嗰陣時有幾份遺囑嘅話，係以最後一份遺囑作準嘅。咁我哋香港亦都有同樣嘅規則。咁另外咧，語言方面啊，如果國外起草遺囑嘅話，一般都系中文啦。咁香港其實詼一般都系中文或者英文。咁理論上咧，法律上面其實，你用其他文書法文嘅話咧，其實香港都係可以成為一個詼詼香港法律嘅遺囑嘅。咁冇特定格式啦。咁簽署方式一樣嘅，咁需要有客人喺兩個獨立成日面前簽署咁兩個獨立見證人都需要同時間喺上面簽名作實嘅咁，立遺囑嘅人咧兩個地方都系啦，需要年滿18歲有精神行為能力。咁獨立見證人都系18歲，有精神行為能力，同埋系，唔可以同個遺產有任何利害關係嘅。咁譬如咧詼，如果詼客人立遺囑嘅時候啦。通常如果通過律師去處理，通常都係由譬如我啦，再加我律師樓詼。另外嘅同事可能小傑啊。

Speaker 5
等等啦咁去做佢嘅見證人，確保呢個獨立性。咁好多時候，譬如如果你係遺囑嘅受益人啊，或者系詼遺囑執行人等等咧，就最好唔好成為一個詼詼詼見證喺遺囑上面嘅見證人。另外咧詼好多人成日會問咁其實詼乜嘢叫做強制繼承權啊咁其實強制繼承權咧，喺好多歐洲國家嚟講咧，係一個concept就係話咧。詼一個人佢係可以通過遺囑唉。去決定究竟佢想點樣去處置佢嘅遺產。但係咧，詼佢一定要留返指定嘅部分，俾詼一啲指定嘅受益人啦，譬如太太、詼老婆、仔女，每日都有去support所要我同佢部分嘅。剩翻落嚟嗰啲先

至，可以通過你個遺囑去處理。咁香港有冇呢個概念咧？其實香港係冇噶。即系香港咧，其實你可以通過諗你份遺囑100percent決定返究竟你嘅遺產喺過咗身之後點樣處置。

Speaker 5
即系譬如，如果我結咗婚，但係其實，我繫好唔喜歡我太太嘅。我喺理論上，我係可以立一份遺囑將所有嘢，直接俾晒諗，我啲細路仔，一個先都唔留俾。我太太，系OK嘅。但喺某啲歐洲嘅國家咧，系唔得嘅。其實、澳門都有呢個類似嘅concept，咁諗大陸有冇咧？其實喺中國內地咧，好多人成日會有一個錯誤嘅諗資訊以為系都有強制繼承權。其實佢就冇去到好似澳門啊，或者歐洲咁極端嘅。佢只係話咧如果一個人諗你個遺囑上面咧，系需要為一啲，缺乏勞動能力，同埋冇生活來源嘅人士去保留翻特定嘅份額。但除咗呢兩種受益人之外咧，其餘咧都冇話其餘嘅受益人，譬如太太老婆仔女都冇一個諗話，特要特別留俾佢哋嘅部分嘅。咁另外一點要注意就係咧，譬如香港有一個好奇怪規則嘅就係話。如果你諗立遺囑嗰時系單身咁，你之後結婚啦，法例上面呢繫會自動撤銷咗你份遺囑嘅。咁。

Speaker 5
點解會有呢個原因咧，就係因為咧，法律上面系假定咗，譬如你諗結咗，婚之後咧，你一定會需要改嗰份遺囑去諗將諗呢部分嘅遺產，甚至全部嘅遺產留畀太太等等。咁所以咧法律上面會自動撤銷咗你份遺囑嘅。咁，所以大家要注意，如果系單身立咗遺囑之後咧結咗婚之後，可能要再整過一份噉樣啦。咁喺大陸就冇呢個概念嘅。

Speaker 8
睇晒啊，啲人真系其實兩邊都繫有。雖然好似不過，而家有好多諗唔同之處啦。咁啊咁即系當然大家講開為中，我哋成日都話繫，好多時候好爭議嘅。咁啊亦都想下啲人咧，即系譬如分享下其中一個啦。譬如阿文芳小姐，當其時亦都係一個好大嘅遺產案嚟嘅。咁樣睇下即系呢？個案件究竟帶出咗啲乜嘢嘅信息，俾大家咧哦，咁。

Speaker 5
梅豔芳，大家都知系邊個啦，咁佢係香港一代嘅天后巨星。咁其實佢生前呢係冇結過婚，亦都冇細路仔嘅。咁所以咧，其實佢知道佢基本上最主要，佢最想諗保障嘅就係佢媽咪。但系咧，同時間，佢又知道佢媽咪呢，好中意使錢噶喎。咁如果佢直接就咁做份遺囑將所有留晒俾媽咪嘅話咧，可能喺幾年之後已經剩晒錢啦。同埋亦都可能因為不善理財噶話可能會輸晒啊，或者啲投資會俾人夾著啲錢。咁所以咧，當時咧佢梅艷芳咧，佢知道自己有病啦。咁佢就喺諗咁佢就即時咧，就成立咗一個家族信託。咁呢個信託嘅安排咧，就係話梅艷芳咧，佢過身之後咧，所有嘅遺產會轉入去呢個家族信託。通過呢個信託去持有。咁然之後呢個家族信託咧，每個月系可以俾生活費，俾媽咪，但繫有一個限額嘅，直至到媽咪諗。

Speaker 5
咁，當媽咪過身之後咧，剩翻落嚟嘅，所有部分就會留咗俾一個佛教基金會。咁當時梅艷芳過身之後啦，咁佢媽咪諗知道咗呢，個安排之後咧，非常之不滿啦。咁因為其實，佢每一個月喊媽咪使嘅錢咧，其實系非常繫系嗰個下額真繫好高嘅。即系佢阿媽咪，每個月淨係可以使好少錢嘅啫。噉所以到時媽咪咧就好唔高興啦。噉然之後佢就提出咗訴訟。噉佢就話咧梅艷芳，去簽呢個遺囑同埋信託嘅安排嘅時候，係冇行為能力嘅。咁其實佢點解咁樣講咧？因為頭先講咗一個人簽法律檔案嘅時候，都一定需要具備充足嘅精神行為能力。

咁如果媽咪可以成功證明到被檢方簽呢啲檔案嘅時候，係冇精神行為能力喎話啦，即系話所有遺囑同埋信託嘅安排，係冇法律效力。

Speaker 5
如果系冇法律效力嘅話，即系代表梅豔芳喺冇遺囑嘅情況之下過身。咁如果系冇遺囑嘅情況之下過身咧，自自然然根據香港法律，因為梅豔芳冇結婚，亦都冇細路仔，所以媽咪系可以直接攞到晒遺產嘅全部。咁所以咧嗰個上到法庭嘅時候，個問題，就係梅豔芳生前所做嘅遺囑，同埋信託系咪有效。咁所以上到法庭咧當時咧就，梅艷芳嘅遺產同埋嗰個諗匯豐信託嘅受託人咧，就搵咗，當時幫佢諗做呢啲檔案嘅諗人士啦，包括可能佢嘅banker啊，咁同埋當時佢嘅主診醫生。然之後咧，佢哋全部出嚟作證，就係話梅艷芳當時簽呢啲檔案嘅時候咧，雖然佢已經系醫院已經諗佢嘅病情已經去到好。嚴重階段，但系佢當日咧繫有精神行為能力。咁所以最終法庭就決定咗。

Speaker 5
諗梅艷芳生前所做嘅遺囑同埋遺產都繫有法律效力嘅。咁所以諗之後，梅艷芳財產嘅傳承咧，先至可以繼續按照佢生前嘅願去執行。

Speaker 8
好咁啊，系啦呢個大家都非常知道非常有名嘅案例啦。點解講呢個案出嚟，我嗰陣時咧，其實有一個諗法系，因為咧梅艷芳小姐過身嘅時候咧，其實佢年紀唔繫好大，大家都知道即係佢四49啊咩咁，所以變咗其實。就可以提醒好多客人，其實諗如果寫遺囑，你要做啲嘢。第二，就係你真係要諗，即系搵專業嘅人士幫你。因為如果當其時冇人幫，可能如果佢就咁自己寫，或者求其搵一個朋友幫佢啦，佢可能呢個呢個案可能就真係俾佢慢慢告甩咗喎啦。咁所以變咗呢，一個就帶出咗遺囑嘅重要性啦。但系遺囑亦都唔系一個。

Speaker 8
諗，最終即係所謂叫做可以解決晒所有問題嘅方案啦。所以變咗啊下一個話題，我哋都因為喺一啲高淨值客人士嘅世界入面，當然佢哋好受歡迎嘅係將保費嘅遺產或者將全部保費產擺落信託。因為信託就可以，唔需要等到佢百年歸老先至安排好呢。個傳承啦。佢可以提早做。或者啲人哋可唔可以即系都諗大家俾大家重溫下啦，即系成立家族信託同埋你幫客人，成立家族信託嘅時候，通常你會提醒佢有啲咩嘅嘢要。

Speaker 5
注意啊哇，梗係咁，系啦頭先其實諗呢，個個 sir 已經。佢都系遺產規劃嘅一部分，可以話嚟規劃你嘅未來諗，減低將來不確定性啦。亦都可以保障諗後代生活所需。咁同時間咧，好多時候諗，亦都可以避免啲後代去過度去揮霍啲財富，因為家族信託系一。

Speaker 5
你可以通過家族信託呢去綁死之後，究竟諗你過身之後，或者下代過身之後，啲財富系點樣去分配，或者諗系乜嘢情況之下冇得分配啊，咩情況之下可以分配。咁亦都可以諗作為一個家族企業傳承嘅工具啦。因為通，如果你將個家族企業放咗，喺個信託嗰度咧，你就可以避免諗家族企業嘅股，權之後可能系經過唔同世代之後可能分散晒咁樣啦。咁另外一點咧就係家族信託同埋遺囑最大嘅分別就係咧。當一個人當下人成立咗家族信託之後，佢放入家族信託嘅資產咧已經唔再係下人個人資產嘅一部分，亦即系話咧，佢過咗身之後嗰啲資產就唔會落入佢嘅遺產一部分啦咁亦都即系話，唔需要經過遺囑認證諗等等嘅程式

咁，所以就可以避免嗰個諗一個人過身之後嗰啲資產諗諗俾人凍結咗嘅一個真空期啦咁放翻入去遺產嘅。

Speaker 5
資產咧喺客人過身之後仍然可以。繼續嚟樣去執行，同埋去分配俾佢後代嘅，唔會中間有一個真空期。咁另外亦都系比較靈活啦，因為諗遺囑其實繫一份好簡單嘅檔案嚟嘅，入邊嘅分配方式都繫好簡單。但係信託入邊咧，諗喺資產分配啊，同埋管理上面咧，就可以更靈活性，同埋更高嘅靈活性，同埋諗亦都可以更多嘅option，俾客人可以做到啦。某程度上都可以有啲資產保障啊等等，咁保額性都有嘅諗。但系咧需要注意翻就係，譬如而家做信託同埋，譬如買保單呢樣嘢都系需要做翻一啲稅務上面嘅申報啦。咁諗另外就係喺某啲稅務體制之下咧，可以亦都可以做到。一個稅務規劃嘅效果。

Speaker 8
好咁啊，二人都知你哋。諗，即繫好專業啦，幫客人就係你advise一啲信託嘅架構，甚至乎幫佢起草一啲信託嘅檔案啊。咁諗，你可唔可以分享一啲即繫比較typical嘅案例啊？你幫客人做嘅時候，或者攞兩個一個案例，同我哋即系講解下，即系你哋啲客諗，你點樣會建議佢諗點樣規劃啊？或者甚至乎點樣去安排佢嘅後人嘅一啲，即繫喺信託上嘅收益啊，咁樣嚇？或者架構上點樣可以幫到佢。

Speaker 8
諗達到佢想做到嘅傳承啊，或者家族保障嘅目的咧。

Speaker 5
可以，諗咁其實首先介紹翻諗呢個家族信託嗰個諗概念嗰個架構系點樣啦。咁其實呢度係一個諗好 standard， 好多時候客人會採用嘅一個架構方案。咁你見到咧，其實呢個家族信託有幾個角色嘅。諗最諗左手邊上面嗰個委託人就係客人自己啦，佢系成立信託嘅人。咁所以有時亦會叫做成立人。咁，派嘅成立咗個信託之後咧，會將資產轉俾受託人。咁受託人就係諗會幫下人揸住信託入邊嘅資產啦。咁受託人系會為咗受益人嘅利益去揸住信託嘅資產。咁諗呢個繫一個最基本嘅一個安排啦。咁好多時候咧，信託入邊亦都會設立一個叫保護人同埋投資管理人嘅角色嘅。保護人咧系乜嘢，佢系一個非常之重要嘅工作就係佢可以監察受託人。因為。

Speaker 5
當持有人成立信託之後，佢將資產轉晒俾受託人。受託人通常係會有一個持牌嘅信託公司啦，或者係銀行。咁保護人呢就係發揮一個監察嘅作用啦。好多時候信託入，便會寫到明就係話。如果受託人要行使一啲重要嘅權利，好似分配信託基金啊，、更改信託嘅安排啊，或者加減受益人嘅話呢，系需要首先攞到保護人同意嘅。咁即系話譬如如果，受託人忽然間諗佢話啊諗，佢想加自己一間公司做受益人喎咁理論上，佢要攞到保護人同意，咁保護人知道呢個其實唔系諗委託人嘅意願嘅話咧，佢就可以否決呢？個決定啦咁投資管理人咧，係管另外一樣嘢嘅投資管理人就係諗管信託下面嘅投資咁因為始終信託嘅資產係受託人揸住嗰嘛。咁變左投資管理員工作咧，就係佢有權。

Speaker 5
諗發指示俾投諗信諗受託人，然之後話佢聽佢想點樣去投資。例如，佢可以發一個指示俾

受託人，就係話啊，唔該你動用信託諗部分嘅現金去購買一張保單等等。咁然之後，受託人咧，佢收到個指示之後，繫有責任去執行呢個安排嘅。

Speaker 8
好咁或者我哋，嘅時間比較趕啲啦，我哋跳去即系啊伊人成日做嘅一個案例啦。佢之前同我講過呢個陳總嘅案例啊，或者阿伊人，我哋快快講一講呢個案例，你哋點樣去埋晒陳總嘅。

Speaker 5
好啊好啊，諗咁其實咧講翻個背景，呢個係一個諗，我成日攞出嚟分享嘅案例啦。因為呢個其實佢 cover 咗好多好簡相對比較簡單。但同時亦都可以學到好多嘢嘅。咁，陳總其實佢系香港人嚟嘅，佢自己有生意啦。咁佢有一個太太同埋兩個未成年嘅女。咁佢系屋企唯一嘅家族支柱嚟嘅。咁佢就諗，係有人介紹佢過嚟搵，我哋去做信託啦。咁佢就話成立信託最主要嘅目的咧，就係去保障翻諗諗家家庭，佢自己家庭嘅財富啦，全城開拓同埋最擔心其實，就係過身之後，如果突然間，可能有一日有意外過身。

Speaker 5
咁諗，因為佢屋企嘅家庭經濟資產啊嘛咁，譬如佢太太同埋，佢啲女點樣咧咁，所以咧當時咧，我哋就建議咗，佢做呢個間做信託架構啦。咁你會見到陳總咧，佢係一個佢係以委託人嘅身份啦，去成立咗信託。咁我哋當時就諗問介紹到去搵一間獨立嘅信託公司做受託人。噉佢就將諗，我哋當時就建議佢諗成立咗信託之後啦。可以將佢最主要嘅資產，譬如嗰啲。香港物業啊，香港公司嘅股份，同埋佢諗喺幾間銀行嘅投資組合注入去呢個信託架構嗰度。咁如果注入去呢？個信託架構嗰度咧，就變咗諗呢啲資產已經理論上唔再係陳總自己個人資產嘅一部分啦。即系話譬如陳總過身之後，咁諗，佢呢啲資產就唔會成為咗佢遺產嘅一部分啦。咁，我哋同陳總咧，亦都起訴咗，特登同埋。

Speaker 5
度身訂造，訂造咗呢個信託嘅檔案啦。咁，譬如佢會有一份意願書，俾受託人去講翻，假若如果有一日陳總冇咗行為能力啊，或者諗佢過身之後，諗點樣去諗分配信託入面嘅資產俾佢太太同埋細路仔。咁陳總喺呢方面嘅要求都特別多嘅。即系譬如喺分配，俾個女嘅時候咧，有好多唔同情諗唔同型別嘅分配啦。咁，譬如有最基本嘅生活費啊，咁亦都有一個分配啦，去幫個女去買醫療保單啊。系咁，然之後又諗，我記得有一個就係話諗。如果個女入到世界頭100名嘅大學，咁有額外嘅獎金啦。佢女結婚，亦都有額外嘅bonus等等，繫好，taste成嘅一個分配上面嘅安排啊。系啦，咁基本上呢，個家扣就係噉樣啦。咁其實呢？個故事未完噶喎，因為我頭先講緊諗呢個。

Speaker 5
遺產規劃係一個持續嘅方案嚟嘅嘛。咁，我哋同佢成立咗呢個諗架構之後咧，其實隔咗幾年咧，佢又再嚟搵我啦。咁然之後佢就話咧，其實佢最終咧，佢系成立咗個架構。但系咧，佢係冇完成所有嘅資產轉讓嘅點解。因為頭先我哋見到佢諗其實去香港咧，有一個資產啦，就係一個好貴嘅香港物業。咁然之後同埋香港公司股份啦。咁啲香港物業，同埋香港公司股份咧其實如果要轉。轉讓去信託入邊嘅話，其實係會產生印花稅嘅。再加上當時其實仲有雙辣招嘅情況啦，咁所以如果佢轉入去信託，會產生嘅印花稅系非常之貴嘅。咁，所以佢就冇轉到呢部分資產入去信託啦。咁然之後咧，佢就話佢香港物業咧，佢當時

就按咗俾銀行喎諗咁都按咗幾幾個成數下啦。咁但系從未贖返。咁所以咧，佢擔心其實過身之後，譬如諗銀行call on噶話，噉佢又冇。

Speaker 5
辦法即佢屋企人有冇呢？佢哋錢可以足夠咁樣去幫，佢哋去畀還翻嗰啲貸款啦。咁另外咧就係諗佢話除咗香港物業之外咧，佢仲有喺外國有其諗，其他資產嘅。咁因為系一個喺英國嗰個有資產啦，咁因為高稅國家，佢過身之後都有遺產稅嘅。咁同時間，佢又擔心緊譬如，佢唔系擔心過身啊，佢擔心，譬如，有一日入左醫院，然之後冇咗行為能力。咁邊個可以照顧到佢啲屋企人咧咁所以最終咧，我哋就同佢改良咗佢嘅外嬸。佢話方案，所以就變咗呢個啦喱中間嗰部分嗰個信託咧都系我哋一開始同佢成立嘅信託啦。咁除咗個信託之外咧，我哋就同佢立左份遺囑。咁個遺囑入邊咧，就會寫話佢過身之後諗大部分嘅資產咧，都會通過個遺囑去轉入個信託嗰度。噉呢個就包括住有佢香港公司、嗰、啲股份、同埋諗、香港嘅物。業。噉點解要呢種安排咧，其實因為喺香港法律之下啦。

Speaker 5
如果你諗通過遺囑去轉，讓香港公司或者香港股票嘅資產嘅話，系可以豁免印花稅嘅。咁變咗系呢個安排就係幫產中省翻好多印花稅啦。另外咧，我哋都諗建議咗，佢去買人壽保單。人壽保單咧嗰個作用咧，就係諗諗去解決咗，佢嗰個liquidity嘅問題。因為佢最主要就係佢過身之後，佢第一mortgage出嘅問題，第二就係佢外國嘅遺產稅。咁所以通過呢個保單就可以解決到啦。

Speaker 8
好，咁啊，今日真系唔該晒議人啦。但其實大家睇到最重要，後面有一個重點嘅就係，就算你做咗信託咧。其實保單都繫好需要嘅，因為信託唔會解決晒所有問題，但系中間有好多 liquidity， 好似 Echo 翻啊 Leo 有講過啦，就係保單系絕對系其中一個好重要嘅工具嘅頭先大家聽到遺囑諗信託再加保單呢三樣嘢都繫大家記住，要同客人咧，要商討嘅時候嚟嘅。好，今日好多謝晒呢人啦，咁啊，我就係緊交俾下一位。多謝你多謝你多謝你。

Speaker 1
好啦，咁樣今日咧，我哋就已經了解咗咧，高淨值家庭嘅趨勢啦財富傳承啦同埋信託嘅安排，繫時候到咗我哋嘅重頭戲啦。嚇咁呢，個時候我哋有請 Toby 同埋 Miss Ada Wong Associate Director， Private Banker.同埋市場首創嘅增值服務未來收元安排俾啲掌聲歡迎兩位。

Speaker 9
我唔該晒各位咁，我哋諗雖然諗都想講快啲嘅，但系都要諗講翻啲重點啦。今日大家記唔記得係嚟做乜嘢噶咁，所以就諗聽咗，我覺得今日個安排都幾好啊，即系聽咗好多諗豐富咗好多我哋嘅知識啦。諗譬如而家，我哋高增值項目需求，係啲乜嘢嘢？咁同埋頭先講咗好多財富傳承嘅一啲方法啦。諗點解講咁多呢啲俾大家聽咧，其實就係想同大家講諗今次嘅產品嘅設計裡面咧，都融入咗好多呢啲要素。咁，我哋去整一個產品之前都去理解返佢哋，而家最需要嘅嘢系乜嘢啦。咁點樣先可以幫到佢哋做到一個最啊啊cost effective一個諗財富傳承嘅方式啦，咁去設計呢個產品。

Speaker 9
咁，遲啲先啦。咁我就諗，我哋就開始講呢，個諗財富應援嘅產品啦。咁諗頭先都講咗好

多佢哋嗰個需求或者乜嘢。我哋留意到，佢哋嘅需求，主要系兩方面，一個系靈活嘅安排，一個系詼完整而cost effective嘅。一個財富傳承嘅一個方案。咁呢個頭先兩位嘉賓啦連埋我哋同事都已經講得好清楚，我就唔再喺度重複。

Speaker 9
咁，今次嘅產品咧有邊幾個詼特點咧咁我呢度慢慢講下。因為今日真係出產品發布會嚟嘅。第一個咧，就係我哋加強咗呢個產品嘅回報啦。雖然講咁多全啊呢樣嗰樣啊，我發覺有錢人都好多去煩惱。但系我諗詼最基本嘅就係產品裡面嘅回報都要詼吸引啦。咁而家詼，我哋都好多時候會睇翻個產品，幾時去到。嗰個6.5嗰個上限啦，咁呢個產品詼27年就做到啦。咁都會比，而家我哋嘅主賣嘅產品會快一啲。第二個系詼關於頭先詼靈活呢。個方面嘅咁詼靈活啦，咁自然好多詼客戶就會考慮，哎，我會唔會要詼有可能喺一個保單入面，提取一啲錢啊，或者價值出嚟用。

Speaker 9
咁呢個成本嘅設計咧，我一陣間都會詼講到詼，佢有一啲比較巧妙嘅設計啦，令到詼客戶就算喺呢個保單裡面提取一啲錢或者價值出嚟咧，佢個詼保單詼之後，剩翻落嚟嘅潛在回報咧，都係會比較高。S三，詼咁我哋咧都知道咧。唔系個個都咁後生就做到高淨值客戶啊嘛，系咪咁，大家都有機會，可能老啲嘅時候，或者我已經係啦，或者我老啲嘅時候會做到啦。咁所以今次咧嗰個投保年齡嘅上限咧，都會詼再延長去到詼85歲嘅。咁系嗰種情況嘅。咁最後咧詼呢大間咧，都會詼同大家特別去深入。咁講解呢個詼我哋叫做未來心願啦Future Wishes一個一站式詼嗰個詼。

Speaker 9
全程嘅安排咁，呢個都系呢個市場首創啦，令到可以頭先詼兩位專家講解咁多嘅一啲情況底下，我哋點樣有效，咁幫客戶解決一啲問題咧。咁我哋會逐個同大家講解。咁講翻我哋，而家產品嗰個價上面唔同產品嘅定位先啦。詼咁會見到咧，左邊金色嗰啲咧，就係我哋而家詼我哋。比高淨值客戶嘅，同埋有大家熟悉嘅， Wealth generation啦。有新嘅最左邊嘅我哋呢？個新產品財富營活啦。咁右邊呢就係我哋好熟悉嘅兩個，以前分樓推開嘅主打產品，我哋嘅環宇營活啦，同埋GP三。

Speaker 9
咁個分別喺邊幾度咧。咁頭先詼我哋新產品最左邊嘅都會講到啦。咁，我哋會重視呢，個中期嘅回報啦。咁佢第27年就可以去到6.5percent。咁詼第二個產品Wealth Generation，有買過嘅同事都知道啦，咁就詼其實佢主打嘅一個詼中短期嘅回報啦。咁啊好多時候客戶甚至會做一啲premium financing啊，去令到有個更加大嘅一個詼中短期供乾。咁，詼右邊啦，我哋不嬲賣開嘅兩個主打產品啦。詼，我哋嘅Girlfriend啦，同埋我哋嘅GP三啦。咁就會詼去睇翻呢個中期啦，同埋一個長期啲嘅回報。咁就詼我諗因為大家都買咗嗰兩隻產品好耐咧，我就唔逐一去講噶系嘞。咁就詼，但系詼，我哋都想話話翻俾大家聽，我哋喺架上咧，有唔同嘅產品去應對詼客戶唔同需要。

Speaker 9
咁，今次嘅產品咧，我哋詼做一個對比啦。詼對比翻而家呢近呢幾個月啊，大家買得特別多嘅詼環宇盈匯嘅產品。左邊系新產品，右邊咧系環宇盈匯。咁數字咧喺度大家都睇到啦。咁詼就無論係去到詼，即係第10年嘅回報啦。嗰個詼20年嘅回報，即係呢度呢個啦咁詼幾多年去到嗰，個6.5嗰個IRR嗰個上限咧，其實都有詼唔同嘅優化嘅空間。咁詼呢啲數

字我就唔逐一去讀啦。咁但系就諗都會見到繫會好咗。另一個咧頭先諗第二一個重點我講到咧就係話諗而家好多高淨值客戶啦，就算佢唔系真係呢一刻佢有嗰個流動性需要。

Speaker 9
佢都會去睇下，萬一佢有呢個流動性需要，佢要去攞錢啊嗰啲。嗯，都都就係即第五年開始攞幾多錢嗰啲咁就諗，佢都會想睇下，佢攞幾多錢可以攞到啦。摞完之後剩翻，可以用幾多錢存城俾下一代啊，咁呢？個咧系一個即好多數字啦，即諗我我覺得大家未必睇到啲數字，我都睇唔到嘅，但系咧左邊咧係我哋新產品，右邊系發行。買嘅還與型喎，大家睇到長度咧，都會見到咧，就係諗而家新嘅產品投入同樣嘅保費啦，攞同樣嘅錢，其實佢可以攞嘅時間嘅持續性會更加長啦。大家會見到右邊就會去咗個比較短啲時間就攞完啦。浸支付佢諗攞完之後去到100歲，剩翻嘅錢亦都系相對多好多。

Speaker 9
咁呢個就係我哋嗰個新產品咧，相對諗而家賣緊嘅華語營活嘅一個諗主要嘅優勢。咁大家諗呢度都系一啲，悲觀情景啦，當然即係呢個係我哋compliance要求擺喺度嘅咁，但系即系如果大家有唔同嘅需求，都可以去翻PGS嗰度睇翻，因為而家PGS都提到呢，啲嘢。咁諗，但我想講諗好快噉講解下咧，因為我見到大家都好想抽，i Pad啦，同埋蘋果啊等等啊。咁就係講得快少少就，點解做呢個效果，或者有啲客問：「喂，點解你話呢，個產品攞錢啊，成啊，會好咗咧？會攞得多諗持續性長啲啦，淨翻錢多啲咧？咁其中一個設計嘅地方，就係我哋嘅復歸紅利。呢度系新產品，同舊產品復歸紅利嘅嗰個比較。今次就好明顯高啲啦。咁嗰個復歸紅利嗰個比例啦。

Speaker 9
同埋個數字會高啲嘅情況底下咧，因為個客戶咧諗大家都知道啦，佢提取嘅時候咧，會先攞咗呢，啲浮歸紅利啦。咁如果攞咗咧，咁就諗影響佢嗰個諗嗰個諗按壓嗰個情況就會少啲。就諗減少對嗰個保單結構嗰個傷害啦。咁，所以客戶咧喺新產品底下咧無論佢可以去攞錢啊，都可以攞得多啲啦。剩翻嘅錢亦都會去多啲。咁呢個就係我哋諗新產品個設計同舊產品一個主要嘅分別。呢啲就諗頭先講過啦，我哋諗，諗嗰個投保嗰個年齡嘅上限都有諗提高啦。諗咁唔同嘅交費年期可以去到80歲啦，85歲啦，方便大家可以做到一啲比較大嘅一啲高增值效果嘅生意。咁呢度咧唔系淨係延長。

Speaker 9
嗰個投保年齡咁簡單，今次咧喺諗佣金方面咧針對諗高年紀嘅諗投保客戶咧都有諗一個優化咗個措施啦。咁，我哋不嬲咧，對於諗高年紀嘅客戶，因為佢哋嗰個諗嗰個生故啊等等嗰啲機會高啲啦。咁我哋不嬲，就喺佣金，上面有一個調整嘅。以前咧就係66歲開始咧，就會有一個諗。減低嘅調整啦，今次咧就會諗去到70歲先開始做呢個調整。咁諗詳細數字我唔再逐一講啦，簡單嚟講就係話做一啲，年紀比較大嘅高增值行為生意嘅時候咧，大家攞到嗰個諗佣金咧，今次都會優化。咁所以就兩方面嘅優化啦。諗佢哋投保年齡可以提高啦，同一時間嗰個佣金亦都會好咗。咁之後諗呢度我就交俾我新司。

Speaker 9
好細密嘅同事啊， Ada 咧，咁就去講，諗未來心願嘅安排啦。咁諗，我哋都花咗，好多時間喺度，後臺去做呢一樣嘢。咁啊交俾 Ada 嚟同我講啦。

Speaker 4
好唔該多比，我聽到心思，好似冇突然一下下咁。我驚話心外嘅人。好諗咁等陣，我為大家咧詳細介紹下，我哋新推出嘅未來，心願安排系咩嚟先啦。咁噱其實咧環宇營簿咧，有一系列好完善嗰啲 features 啦，咁我都大家都唔陌生㗎啦。咁，華爾街會有嘅feature，新財富亦會咧都會有嘅。咁，而我哋今次咧，亦都新增咗一個咧諗增值服務，就係叫做未來生源安排嘅。咁未來生源安排咧，就係市場首創嘅一個一站式嘅一個財富規劃方案啦。咁諗客人呢可以預，先就話俾我哋聽，就係諗，如果有啲咩嘅重大事件發生，即譬如系啊生個或者唔生個。咁其實之後，佢想點樣處理嗰張保單呢？

Speaker 4
咁，如果真系由於啲咁嘅不幸事件生發生咗啦，我哋就會根據佢預先設定嘅指示咧，去幫佢處理張保單嘅。咁另外咧，佢亦都可以諗一次過咧，去諗指定一啲好多關連嘅角色。例如第二受保人啊，第二持有人點樣。咁如果諗受保人身故之後，佢想派身故賠償俾受益人嘅話咧，佢亦都會安排埋咧諗嗰個身故賠償支付辦法嘅。咁，另外咧，頭先我提過嗰啲角色咧，即系譬如第二受保人啊，第二次有人啊受益人咁樣啦。咁平時淨系，大家可以即系諗設定一個嘅角色嘅啫嘛。咁我哋而家咧，係可以設定呢。為每一個角色都可以設定多兩層嘅後備角色嘅。

Speaker 9
咁呢啲都會令到我哋同諗頭先提到好多傳承嘅工具更加接近啦，譬如諗信託啦。咁同埋我哋都留意到就係話譬如，上年大部事件發生咗之後咧，諗大家都會關注多咗啲唔同嘅可能出現嘅意外情。況。咁就諗都希望我哋諗成個，嗰個全程嘅方案可以更加完善。

Speaker 4
咁其實咧，諗未來新月剛提嘅話咧，如果大家記住一個3331呢個密碼咧，就會知道其實佢系點玩噶啦。咁三個嘅觸發事件啦。就係喺邊三個嘅事件，發生咗之後咧，我哋就會幫佢行使呢，個未來生命安排嘅。咁另外會有三個嘅指令選項啦，就係每一個觸發事件咧，其實我哋都有唔同嘅選項可以行揀。咁總共會有三個唔同嘅選項嘅。咁另外三層嘅指令角色頭先睇過啦。咁就除咗第一層嘅角色之外咧，仲可以有多兩層後備角色嘅。咁最後一張，方就搞掂晒，非常之簡單。嗷我逐一為大家介紹下先。

Speaker 4
三個嘅觸發事件，咁就係咧諗持有人咧，最多可以為三個嘅唔同觸發事件咧，去預先設定嘅指示嘅。咁如果有呢？啲觸發事件發生咗咧，我哋就會跟執行佢所作出嘅指示。咁呢三個嘅觸發事件咧，分別就係受惠人身故持有人身故或者系持有人咧，被診斷患有呢個精神上無行為能力啦，或者系昏迷啊，變咗做植物人等等。咁受惠人身故咧就一定要指指定噶啦，即一定要設立指示噶啦。另外，嗰兩個咧就係optional嘅，客人可以自己決定，需唔需要諗做呢？個指示。咁如果試旦一個觸發事件，發生咗，我哋幫佢執行咗嗰個嘅指示之後咧，其他嗰啲觸發事件嘅指令咧，就會自動撤銷噶啦。咁諗每一個觸發事件咧，我哋都會有唔同嘅諗指令選項俾客人揀啦。我哋總共有三款唔同嘅選項嘅。

Speaker 4
咁，分別就係保單延續啦。咁好顧名思義啦，保單延續就係將張。保單繼續延續落去俾諗學諗屋企人。咁另外一個就係啊身故賠償，就係當受保人諗身故咗之後，咁就將個身故賠償支付俾受益人啦。諗支付款項即系如果持有人咧被被診斷患有呢個永久精神上部系咪能

力啦，或者繫所謂昏迷植物人等嘅時候咧。佢可以選擇喺張保單，攞一部分嘅錢出嚟，就係俾詼屋企人。等屋企人咧，可以去照顧啊，持有人嗰個嘅生活。咁每一個嘅詼觸發事件咧，都可以揀唔同嘅選項嘅。譬如受惠人身故，佢就可以揀保單延續同埋身故賠償。如果持有人身故咧，佢只可以揀保單延續噶啫。咁如果啊持有人系被診斷患有呢，個精神上冇行為能力啦，佢就可以揀呢個保單延續或者支付款項嘅。

Speaker 4
咁，三層嘅指定角色，每一個嘅詼頭先話嗰啲選項咧，其實佢都要去指定一啲角色嘅。而每一個角色咧，其實佢都可以揀多兩層嘅詼後備角色。咁詼受保人三個為例啦。咁佢就可以揀詼保單延續。咁保單延續嘅話咧，佢就需要去指定第二受保人同埋第二持有人嘅。咁佢亦都可以咧，再揀多兩對嘅後備角色。咁，如果身故詼詼身故賠償咁佢就需要指定受益人嘅。佢亦都可以咧，再詼設定多兩個嘅後備受益人。咁，假設佢個身故賠償咧，佢本身系諗住分俾平均分，俾五個受益人嘅可能每人25percent.咁樣。咁其實呢？五個嘅受益人咧，都系第一層嘅受益人嚟噶啫針對每一個受益人咧，佢都可以再有多兩個嘅後備受益人嘅。

Speaker 4
咁，其他角色都一樣嘅啦，都系可以最多有兩層嘅後備角色。咁最後好簡單啦，一張方咧就要搞掂晒嘅啦。咁同埋為咗方便客人去申請啦，我哋無論喺投保嘅時候啦，定系保單生效咗之後咧，都可以咧系去申請呢。個美容心願安排嘅。噉我哋咧，攞個例子出嚟咧去講解下其實點。樣做呢個設定先啊。噉詼作，如果出發事件，係受惠人身故咧呢，個一定最多人揀噶啦。咁好明顯啦，受惠人身故佢一定可以揀身故賠償啦。咁身故賠償咧，就同平時一樣嘅啫，佢都系話，俾我哋聽，佢需要畀邊啲受益人，每一個受益人咧，佢需要詼畀個百分比，係幾多同埋，每一個受益人咧，佢想個身故賠償支付辦法呢系點樣畀嘅。咁同埋，每個受益人咧，佢都可以有兩層嘅後備角色後備受益人。而每個後備受益人都可以有自己唔同嘅身故賠償支付辦法嘅。

Speaker 4
咁，另外咧，佢亦都可以揀保單延續。咁，佢可以選擇延續一張保單啦，或者將佢拆開幾張保單分俾唔同嘅延續俾唔同嘅屋企人。咁而每一張保單咧，佢都需要咧去指定呢。個第二受保人同埋第二持有人嘅。而佢亦都可以咧，最多揀多兩層嘅後備角色。咁當然啦，佢亦都可以，又揀身故賠償，又揀保單延續。去配合佢一個好多元化嘅一個財務規劃啦。咁但系大家要留意啦，因為始終保單就得一張嘅啫。咁無論佢分俾幾多個人，拆幾多張單咧，加埋嗰個分配嗰個百分比咧，都一定有100percent嘅。咁呢個例子啦，就阿Kevin咧，就係持有人嚟嘅。咁佢太太Candy咧，就係一個受保人啦。咁個受益人方面咧，佢就揀咗Candy嘅爸爸同Candy嘅媽媽即系佢外父外母啦做做呢個受益人嘅。

Speaker 4
咁， Calvin咧，就申請咗呢，個未來心願安排。佢就為呢個觸發事件，受保人身故咧，就做設定咗呢個指示嘅。咁啊，Calvin咧就將獎賞單咧，就分開一半一半咧，就愛嚟做詼身故賠償。一半咧，就愛嚟保單延續俾屋企人。咁身故賠償嗰部分咧，佢就想將六成嘅身故賠償呢，就要外父四成嘅身故賠償呢？就要外母。咁而保單延續方面，呢佢就想將張，單呢就傳俾佢下一代。咁，所以佢就想將，佢仔仔呢就做呢個第二持有人，個孫呢就做第二受保人嘅。咁但系意外嘅嘢咧就好難講嘅。好似頭先Toby咁講有意外發生火災又好咩都

好。突然間同時間幾個屋企人唔喺度，咁點算咧？咁Kelvin一早未雨綢繆啦，佢就預先咧，就揀定啊，仔仔做做呢，個嘅後備受益人。

Speaker 4
咁所以，如果真系夠唔好彩啊， Tandy 作為呢個受保人，佢同佢媽媽同一時間都詼不幸身故啦。咁原本屬於媽媽嗰四成嗰個身故賠償咧，嗰部分咧，就會由仔仔咧，就會去攞噶啦。咁而保單延續方面都系啦，佢最多咧繫可以揀多兩對嘅後備嘅第二受益人同埋。第二受保人嘅。詼。

Speaker 9
唔知啊頭先個例子咧詼繫好好嘅不過，我就未必會揀俾啊，我嘅外婆咁樣。

Speaker 4
系啊個受保人係我老婆嚟噶，個受保人唔係佢自己嚟噶。個受益人要同個受保人有關係噶。啲所以，但是我點知佢會唔會擔起自己，我想同你一齊諗下嘅。

Speaker 9
咁咧詼。講多幾句啊，我哋就詼收工嘅啦。咁咧就詼有一個地方頭先我漏咗講嘅嗰個詼因為呢個係一個比詼高淨值客會一個解決方案啦嗰個最低嗰個保費嗰個要求咧頭先唔記得咗講繫好重要嘅。咁咧，詼就係如果升高配啦，就係100萬美金，regular， Pay五年交即系話佢都系等五年。咁就係10萬蚊美金，我冇講錯，我呢個我講錯好大，我呢個咁就呢個咧詼就係詼都系詼，所以咧詼都詼加埋頭先嗰啲政策啦、commission等等啦。大家做到一張單咧，都應該可以攞晒啊，好多cut out嘅一啲服務啦，同埋頭先阿A面講到嗰啲10幾廿個percent嗰啲啊，12啊嘛8+3+1，我都覺得系，就係嗰啲formula。

Speaker 9
咁啊，系呢啲啫，其他嘢都同而家都系大同小異。

Speaker 4
咁詼咁有新嘅話推出啦，我估就應該有一啲詼好吸引嘅呢。個推廣優惠啦， Koby 系咪多啲話，你講下咩推廣優惠咧。

Speaker 9
好啦，我30 s 講完佢啦，咁就詼，佢有兩繫夠鐘至兩個地方，一個咧就係咧頭先講到啦。其實我哋原本因為高淨值客戶嗰個原因啊，起售嗰個金額係詼10萬或者100萬啊，咁我哋咧。開頭呢段時間，即繫有一個詼campaign去做，就係將呢個起售嘅金額去降低。大家可以做多啲詼，即系entry level嘅生意。咁咧就會詼由10萬蚊啦去降至到五萬蚊美金嘅AMP。咁即系single op就50萬啦，就可以買呢個產品。詼呢個咧。

Speaker 9
第二咧，咁我就數字，就唔——讀啦，但系咧詼譬如喺詼五P啦，我哋嗰個總優惠即系嗰個Premium Reward分嘅金額咧。咁最高就可以去到30幾個percent啦。咁詼Senior P都係去到七個percent嘅最高。咁啊詳細嗰啲就大家喺詼campaign嗰啲memo都會睇到噶啦。同埋好多我哋不嬲喺詼GF上便有嘅一啲combo， Offer等等都會全部延續到去呢。個新嘅產品上便。咁就大家買呢個產品啦，加埋第二啲protection嘅產品啦，就可以做MDRT啦COT啦TOT啦，同埋攞咗，嗰啲8+3日嘅bonus。咁多謝大家。

Speaker 1
好，吸引先咁啊，各位要努力下，我自己都覺得。好，吸引啦噲啱啱啦。我哋聽完咧，我哋嘅新產品啦，同埋咧，增值服務咧，果然咧系環環緊扣嘅咁有新產品啦，同埋服務咧，系真係可以相輔相成嘅咁啊，跟住嚟咯，就要靠大家。我哋前線嘅同事睇下你哋點樣推動啊，好唔好啊，跟住嚟。我哋馬上邀請PSWE團隊嘅Marcus.同埋， Mister， Huang， Director， Proposition， and， Healthcare， Business Development. 想來同我哋傾下啲，究竟有啲咩嘅新嘅產品可以介紹。同埋分享一下當中嘅經驗。俾啲掌聲歡迎兩位。Hello 大家好，我係 Mark。好，

Speaker 10
咁啊，詼去到我哋嗰個環節咧。咁啊最重要啦，梗系將一啲最新嘅資訊啦，甚至佢嘅經驗咧，去分享畀我哋。咁多位同事啦。首先。詼多謝 Marcus 先啦，介紹一下，自己先好唔好？好啊，

Speaker 11
咁都好多謝公司嘅信任啦，同埋好榮。幸有呢一個機會可以喺度同大家分享。咁我係嚟自詼 PSWE 區嘅 Marcus 啦。咁，我喺 AIA 詼工作咧，其實都有超詼，接近10年噶啦。咁啱四月份已經完成咗 MGLT 嘅 Life Member。詼，由細到大咧其實都系詼，俾保險嘅環境薰陶啦，因為爸爸媽媽都做AIA，今年啱啱做咗詼第50週年。咁所以我自己其實系跟住自己，喺10幾歲嘅時候咧，就已經去詼研究自己嘅理財啦。亦都詼喺大學嘅時候，選擇咗詼就讀詼工商管理學士。工商管理金融系嘅學士嘅。

Speaker 11
咁，所以我自己本身咧，系一個比較理性啦，同埋對數字敏感嘅一個人。咁第一份工，我自己本身係喺銀行度做啦，都做咗三年啦，亦都系詼做過客戶經理。咁當時咧，其實都培養咗一個詼對金融市場keep住去研究啦，同埋對產品嘅細節研究。咁我將呢，一個詼性格或者習慣搬入過去AI咧其實我覺得繫，一個key。點解可以令我喺AIA可以詼keep住，都做到。Mgr，甚至乎有三年就做到COT嘅成績嘅。咁雖然我係香港本地人啦咁，但系我就詼兩邊內地同香港市場都有發展。咁兩邊都有high level嘅客戶。咁都希望今日嘅分享，可以俾到一啲，更加貼地嘅詼嘅詼嘅嘢，又可以俾大家拎翻去做做多啲嘅生意咯。

Speaker 10
好，咁啊，唔該晒阿Mark先啦，講咗詼你嘅background，俾大家知道啦。咁我諗好多詼自己同事都會有唔同嘅客戶啦。咁亦都知詼阿Mark，其實佢之前咧，其實喺銀行從事呢個行業咁，但系咧佢原來都做左，我哋保險業都差唔多詼19年幾九年幾啦系啦咁好啦，究竟佢之前哇又做COT啊，又做做好多年嘅MBOT嘅時候咧。其實佢都賣咗好多啦。之前我大家都做緊呢，只叫寰宇型號呢，只嘅產品噶啦。咁以前嗰個產品，你點樣用嗰個銷售嘅方法，俾你嘅客戶先先講下我哋之前非常之好賣嘅產品，其實有咩賣點建議咧，我下一個問題就會問你咧。我哋啲新產品嘅吸引嘅地方，建議點樣去同大家去分享下啦。

Speaker 11
其實我覺得賣得好呢啲產品咧，最主要詼系對嗰個分紅實現率有一個詼信心啦。咁而呢個亦都要將呢個信心傳遞俾一個客戶嘅。咁我啱啱講咗自己嘅習慣啦，其實我每年都會睇AIA嘅詼財務報表啦。將財務報表嘅數字去分析咗究竟AIA系嗰最近嘅狀況係點同埋未來嘅狀況係點。咁睇翻詼2025年嘅財務報表啦，2800幾億詼AIA嘅資金咧，其實有六成半都投

資喺一啲固定收益嘅資產裡邊。咁而呢一啲固定收益嘅資產咧，大部分都係政府債券。咁剩翻低嘅公司債券咧誒有九成半都係投資級別或者以上噶。咁如果睇翻誒嗰個證券商嘅分析咧，呢一部分嘅收益系做到4.3個percent噶。咁。

Speaker 11
啊，我哋嘅產品繫有以前嘅可以做到七點幾個percent咁，而家系6.5個percent。咁究竟系點樣做到嘅咧？咁其實另一部分有個權益類嘅資產啦，大概有三成半嘅資產係權益類嘅資產。咁睇翻證券行嘅分析，佢都繫有6.7個percent嘅一個回報啦。咁當中已經包括咗喺內地買啲比較低收益嘅誒債券。所以我相信即系誒即系AIA 點樣可以實現個回報咁呢一度可以誒俾啲客觀嘅資料大家分析咁呢？個誒第一點啦第二點我覺得咧，就要誒即學啱啱誒好多speaker sharing嗰啲功能性嘅產品。你要喺每一個階誒，每一個產品都搵到佢一個叫selling point咁。我之前其實喺好多區域都分享過環宇靈活，再加醫療保險一個配套嘅誒。

Speaker 11
嘅方案咁，我有客戶咧。其實我入行嗰個嘅年期咧，咁啱就係跨越充裕，美元一啦二啦三啦到盈餘多元貨幣計劃到到到環宇盈好多元貨幣計劃嘅面。咁我嘅客戶有好多都係一開始誒試下佢買，佢都有咁樣美金，買過五萬蚊美金，再買過10萬蚊美金。都有。咁，我當時咧系賣環宇盈好多元貨幣計劃，我睇中佢一個叫做價值保障。選項啦咁令到客戶咧，其實前期可以誒好靈活。咁去提取非保證嘅金額亦都減少咗，佢對一個啊，即系公司嗰個實現率嘅一個擴張啦。咁另外就係誒，我會睇翻嗰個年報其實上年都公司會宣佈咗要回購17億美元嘅A股股票啦。咁呢一個亦都系管理層對於。

Speaker 11
公司中短線嘅一個誒期望嚟嘅，咁我相信呢啲指標咧，都會令到個客戶有信心。咁，當然你問誒，任何一間保險公司嘅高層，佢15年後，20年後個狀況系點樣，咁冇人會知嘅。咁但系呢一方面咧，產品嘅功能性，佢有得鎖定個分紅咧，其實可以secure一啲客戶。對誒呢一方面嘅concern。即系佢嗰個紅利鎖定系可以有七成嘅。Percentage系可以擺誒鎖定去一個保證戶口，而呢個保證戶口，而家系guarantee下嘅3.5呢？個利率。咁，所以呢一啲系我，即係一啲嘅理性分析，可以俾到客戶嘅信心去投保。我哋一一個。雖然佢保證金繫一個保管啦，但係誒long guarantee嗰度點樣去誒點樣去誒即係做得到咧，或者贏到其他company都要相信呢一個繫我嘅即係誒，一個比較好嘅選擇。

Speaker 10
咁哦，阿Mark都頭先提到即系幾個要點啦。即系原來呢一類嘅住宿嘅產品咧，其實可以咧有個重複購買性啦。甚至乎其實咧，當每一次新產品嘅推出，以至到誒客戶需要咧，都從可能頭先聽你講啦，用兩萬蚊啦。五萬蚊定至。10萬蚊，係可以喺同一個客戶重複購買啊，同型別嘅產品啊。都系咧，係可以喺你嘅叫做理性嘅分析啊，令到佢知道咧。其實一個詳盡嘅回報都係適合到你嘅客戶。咁調翻轉啦，又問下 Mark 先，呢只嘅新產品，咁有啲乜嘢，即特別嘅要點，你覺得可以誒繼續去銷售，俾你唔同嘅客戶，甚至乎同一個客戶，你又點樣去令到佢可以誒有個吸引性咧。

Speaker 11
咁我覺得誒，即系產品，研發部都好有心思咯。聽到我哋前線同事嘅反應啦，好多客戶都。會覺得產品嘅靈活性咧，其實比任何其他嘅誒功能咧，都會比較重要。啲。咁，所以

我見詼呢只產品，其實詼前期個復歸紅利提升咗好多啦。詼第一個系方便客戶，其實前期攞錢啊，或者keep住去攞錢啦。咁如果同一個產品去詼比較嘅時候，詼如果你譬如話元型股啦，再加呢只新產物啦，如果詼同樣嘅金額去攞錢咧一唉。

Speaker 11
我哋呢只新產品咧，之後剩翻低嗰個退保金啊，亦都會系高啲。咁呢個詼系第一個point啦。咁第二個point咧，就係佢詼雖然系一系高淨值嘅產品，我哋以前咧即系會擔心買一張。財、富源源或者其他嗰、啲、WP等等，如果個客用部分退保咁啊，要成張單上一沓。但系呢一張單係唔會嘅，因為佢第二第三第四第五年咧，都可以逐步去降低個最基本金額嘅基本保額嘅要求。咁所以客戶就就算一啲10萬美金可能入場門檻嘅客戶其實佢都可以完全選擇呢一樣產品咯。

Speaker 11
咁詼，令最後我講功能性啱啱講嗰啲3331啦。咁我第一樣嘢諗到嘅咧，就係咁多年嘅，你有好多高淨值客戶咧會擔心個問題。如果我成家人一齊去搭飛機，咁架飛機出空難點算啊？咁我嘅受益人其實凈寫得一個，唔寫唔到第二個第三個。咁其實啱啱3331呢個功能咧，最主要就係可以解決一啲詼，佢本身嗰詼屋企系會。比較多詼family members咁，但系佢又有啲priority，譬如呢啲資產系分俾詼唔同嘅人嘅啲客咯。咁。詼免卻咗，佢會突然間哦哦，因為有呢個券商，我又要去搵另外一啲信託公司，或者另外一啲人去諮詢。咁減少大家詼即係存在一啲嘅麻煩，即係一張保單已經，可以滿足到幾個願望。

Speaker 11
唔會話好似以前咁，我又要詼呢邊確考慮完啦，跟住又要考慮另外一邊嘅嘢咧，一張報單就可以解決咗詼幾個啲詼客戶嘅需求。

Speaker 10
好咁啊既然有咁多咁正嘅嘢啦，噉有埋呢只財富營，運呢只嘅產品一定系如虎添翼啦。噉我諗你會點樣部署嚟緊2026年點樣攞到頭先系 Amy 所講嗰12個 percent 有咩銷售策。

Speaker 11
略先？

Speaker 11
咁啊，銷售策略啱啱聽完，同埋百佳詼3+1啦。其實詼賣呢一隻詼新嘅儲蓄產品咧，記得交翻個PAC咧，就一定會多個詼，即系嗰個bonus啊。跟住，另外咧就係我第一件事就會搵翻之前去詼現有已經買咗環宇盈或者充裕未來詼等等嘅客戶啦去推銷翻即系公司，而家喺儲蓄返紅保險再。詼可以做得好啲嘅一個產品，我相信佢哋係一批已經係ready buyers.其實大家都有資金嘅咁呢？個第一第一點啦，咁第二樣嘢咧，我就會搵翻一啲高淨值客戶啦。其實詼睇翻呢幾年嘅狀況啦。我唔知大家有冇發現啲高淨值客戶年輕化咗咁啊，年輕化咗嘅時候咧，其實你叫佢30幾歲去考慮一個詼家族信託咧，佢其實會擴張一個叫成保問題咁。但系如果詼將。

Speaker 11
第二個詼，將呢一個一個產品，佢繫有一個mini trust咁樣又可以幫到佢做一啲詼保管嘅投詼即系保管，即系按下面保證咁啊，佢係相對上比較詼，即系可以達到佢半咁嘅要求啦。咁我相信繫有一定嘅吸引力嘅。咁第三樣，我會搵嘅客咧，就係一啲之前詼傾過一啲

儲蓄返紅保險，但未買過嘅客啦。咁我相信即系一個回報提升，再加上詼功能上嘅提升咧，亦都可以令到佢詼會重新考慮呢？一個保單。

Speaker 10
好，咁啊，唔該晒 marketing 三類嘅客戶啦，大家記住啦。咁一個咧，就係之前買過我哋儲蓄嘅詼我哋任何一隻儲蓄產品嘅客戶啦重複購買性啦。第二樣嘢咧，高淨值嘅客戶咧，原來系一個 mini trust 嘅安排咧，其實系吸引到你啲客戶第三咧。其實就係話之前介紹過嘅儲蓄產品，但系咧仲未配置嘅呢只新產品新功能咧，希望合適到佢。最尾第四咧，Marcus講下啦就係咧，其實詼喺呢個銀碼上面咧，10萬蚊以上咧，其實已經入到我哋嘅尊譽會詼咁樣安排。所以咧其實公司好多咁嘅配套甚至配置啦，其實亦都詼吸引到嘅客戶嚟去購買。所以我哋想話保單唔單止系一張。

Speaker 10
好簡單嘅保障，系一個終身嘅承諾，亦都係你嘅愛嘅延續。多謝大家。我。

Speaker 1
哋嘅保地代 market 啦，再次俾啲掌聲佢哋。聽完，我今日先同大家分享下保險點樣啦。咁其實咧，喺呢個銷售嘅過程咧工具啦，同埋方法咧，都繫非常之重要噶。咁啊，只要我哋有合適嘅工具啦，就可以將複雜嘅概念咧，轉化成為清晰嘅價值噶啦。咁啊呢個時候啦，我想邀請 Andrew 同埋 Miss Loretta Yeung， Associate Director， Proposition and Healthcare Business Activation。想同我哋介紹一下財富營運嘅銷售工具。俾啲掌聲歡迎兩位。

Speaker 12
詼午安啊咁多位。我都知道大家咧，就係等緊抽獎同埋食嘢。咁所以咧，我同Loretta都應該會好快嘅，系嘛？系啊，你好快。咁好啦。咁詼聽完咁多位專家同埋同事嘅分享之後咧，咁嚟到最後呢，個環節就係Sales Toolshare。咁啊呢個部分咧詼我哋就係諗下點同High Network嘅客戶要溝通嘅時候，唔單止要介紹產品噶嘛啱啱詼啲專家同事都已經有講過噶啦。

Speaker 12
咁，我哋最重要咧，就係睇下大家點樣可以引領引導佢哋點樣思考佢哋成個配置啊，引起同佢哋有嘅共鳴同埋帶住佢哋咧，望住佢哋長遠嘅價值嘅創造啦。咁啊 Loretta 今次，我哋帶咗啲咩 sales tools， 俾大家咧系啊，

Speaker 13
所以我哋今次呢個系列嘅 sales tool 咧系結合咗 strategic 嘅 storytelling， 同埋好有尊貴感嘅 sales tool.令到啲產品可以好容易凸顯出嚟，有故事性啦，亦都可以系詼有系統咁樣去彰顯個產品嘅價值嘅。

Speaker 12
系啦咁啊，講到 strategic 啦。咁，大家有冇留意咧，我哋詼啲 product brochure， 或者今日我哋呢個 backdrop， 其實都有啲特別噶喎，系嘛咁啊都聽到好多同事講緊其實，好似好靚嘟喎，有啲 high net worth 嘅感覺喎。

Speaker 13
系喎可唔可以請開同事。

Speaker 13
嚇準備咗呢個唔係post嚟嘅呢個真正嘅brochure。喺大家見到咧，今次，我哋呢個brochure咧，見到有錦展令令嘅封面。首先OK咁啦，同埋咧，我哋仲有用一個咧，好尊貴嘅錦鯉做一個主題。咁錦鯉代表啲七嘢啊，大家又見到好多錦鯉啲魚喺度。哇，好，靚系啦，講咗我句臺詞，你依家入嘞，龍門，系代表住尊貴。誒，機遇同埋約成。系啊。好咁誒，

Speaker 12
系咯同埋咧，如果未躍龍門之後有一日，佢就飛天變咗龍添嘛系嘛？

Speaker 13
系啊咁即繫想講呢個未躍龍門呢個過程咧，就好似我哋幫我哋嘅客戶噉樣透過財富規劃透過長遠嘅部署，一步一步噉建立，可以跨越幾代人嘅一個財富基礎。

Speaker 13
咁啊，

Speaker 12
除咗我哋呢，個 visual 之外啦，我哋亦都系配搭咗好多文字融入咗。我哋一系列嘅 sales tool 裡面咧，將呢條梗理咧，系令到我哋嘅 sales tool， 更加 compelling， 同埋，更加易抓到個客嘅 attention 嘅。系啦，

Speaker 13
噉啊一如既往啦，噉我哋都為左，大家準備咗好多唔同形式嘅 sales tool. 誒全部都可以分享畀客戶嘅。

Speaker 12
噉我哋逐一介紹嗰咯喎 Loretta。噉第一個咧，就當然我就係啱嗰本啊。

Speaker 12
誒，入門嘅產品介紹 product brochure 啦系啦。

Speaker 13
咁，我哋就針對咗 high net worth 客戶喺財富傳承啦靈活資金啦同埋資產配置呢三大需要咧將產品咧，亦都分開咗誒三個篇章，以咁嚟作為主題包裝令到個內容咧，更加容易入口同埋，方便去切入話題嘅。

Speaker 12
系啦，咁誒應該要去到下一頁先下一頁先睇到啦。系唔繫上翻去。呢度系啦咁啊，呢度都提一提大家啦，我哋嚟緊介紹嘅所有呢啲誒誒sales two上面咧，右上角都會有我哋嘅q r code，可以，大家一路聽，我哋講解，一路do咁樣，一路download落嚟，甚至即刻send俾客都得嗰啦。好。咁誒下一個啦，就係我哋嘅產品證明包Smart Kit啦。咁啊，其他產品我哋都誒近期推出嘅產品都有嗰啦。咁，我哋知道同High Network講解誒產品嘅時候咧，都會想專業啲嘅。咁啊，包括講一啲咧市場嘅資訊啦，我哋AIA嘅實力啦等等。所以

我喺呢個Smart Kit裡面咧，亦都呈現咗呢啲相關嘅insight，俾大家分享俾客戶嘅嗯冇錯啦。

Speaker 13
咁相比起brochure咧，喺smart kit裡邊咧，我哋加插咗啲市場趨勢啦、公司實力啦同埋投資策略。亦都比諉brochure加咗，更加多嘅客。戶故事分享嘅。咁， Honeywell客戶通常嗰諉嗰三大需求咧，我哋都各有一個客戶故事去演繹。咁一個deck咧，就包晒所有嘅資訊噶啦。咁見客嘅時候，大家更加專業，更加方便嘅。

Speaker 12
好咁，下一個工具咧，就係更加精簡啲啦，就 One Page Spotlight。諉產品一頁精華。咁大家同 High Network 客諉傾嘅時候咧，時間繫好寶貴噶嘛。咁想睇重點嘅話咧呢，一份就啱晒大家啦。

Speaker 13
嗯，系啦，咁啊無論系即場講解啦，或者之後去 share， 俾個客戶咧都可以快靚正咁樣講到重點嘅。

Speaker 12
好咁，我哋嚟到咧就重點嘅增值服務。啱啱Toby同埋Ada已經介紹過啦，就係我哋市場首創嘅未來心願安排。咁，我哋咧已經為大家咧，就準備咗一張一個服務嘅單張去諉解釋諉包括案例啦解釋呢一個諉安排系點樣去運作嘅。咁啊同埋凸顯啲乜嘢服務嘅優勢啦、呈現啊，一啲case study啦，咁諉等等嘅嗯。

Speaker 13
系啦，裡便咧諉有個 table 咧，系特別實用。因為我哋左邊呢，就直情講出未來心願。嗰頭先啊 Ada 講嘅331啊，就係嗰三個觸發事件。然後咧三個處理方法，同埋三個特有角色。咁另外第二個 table 咧，更加再將呢。個觸發事件之後嘅未來，心願安排咧嘅執行內容咧，都擺埋落去咁啊，全部都整合晒。好，咁好，方便大家一目瞭然嘅。

Speaker 12
系啦啱啱都講到諉呢，個 table 啦。系啦。咁諉，即系啱都講到啦。 Case study繫可以將我哋呢個服務咧，繫bring to life啦。咁因為大家都想個客又好啦，或者甚至我哋自己作為advisor都好，我哋都想系可以諉設身處地咁樣。如果擺將嗰個事件，擺喺自己嘅身上，可以呈現出嚟到底係點樣運作嘅。咁，女仔頭可以講少少俾我哋聽下。

Speaker 13
系啊，所以我哋呢個單章咧，亦都包含咗一個咧貼近現實嘅 high net worth 嘅諉家庭案例。就以一個四代同堂一家八口為嘅背景。咁有長輩啦，有配偶啦，子孫啦。咁呈現一個多層次嘅家庭。咁裡邊咧就會諉講出點樣去預定一啲設置啦設指定啦指定嘅家人嘅角色啦，同埋分配比例。咁仲演繹晒成個執行嘅過程，咁令到客戶更加容易咧去理解嘅。其實咧，

Speaker 12
我哋咁樣講，又或者系睇文字咧，都有啲困難嘅。咁啊，我哋，所以就特別呢今次為呢一個安排呢個服務咧，系做咗一條短片嘅。咁啊幾長條短片。

Speaker 13
兩分半噶啫。

Speaker 12
咁啊全球首播，嚇而家即刻放畀，大家睇下先好唔好啊。好，我哋去邊。

Speaker 14
家人的未來，永遠值得用心守護。要確保呢份心意流傳，需要長遠嘅跨代財富傳承規劃。Ben係一位傑出嘅企業家，希望以清晰全面嘅傳承方案，確保即使遇上不幸，依然能為父母同仔女提供財政支援。同時長遠累積財富，即使家族日益壯，大都可以逐步邁向富過三代嘅目標。Aia憑市場首創嘅未來，心願安排，幫您輕鬆掌控清晰嘅全程規劃，預早應對未來變數，未雨綢繆。財富持續積累，令家人更和睦。財富全程無間跨越世代界限。並預先因應唔同情況訂立全程指示。萬一自己不幸身故保單就會劃分為兩個保單部分。

Speaker 14
喺A保單部分，佢選擇保單延續選項B，亦善用特點指定三對第二持有人，同第二受保人嘅組合同順序。按照指定嘅繼任順序，太太同仔仔將會承接保單。萬一仔仔比Ben先一步離世，保單就會由太太同埋女女承接成為新嘅。保單持有人同受保人。喺呢啲保單部分，Ben選擇咗身故賠償支付選項，直接用嚟支援父母嘅生活。佢指定爸爸為受益人，媽媽同女女為首名同次名後續受益人。萬一爸爸比自己先一步離世，媽媽亦可按Ben嘅預設指示，以10個年度分期嘅方式收取身故賠償。由於近年中風發病率持續上升， Ben決定預早設立另一套指示：假如自己中風昏迷。

Speaker 14
保單會分為兩個保單部分。第一個保單部分，Ben揀咗保單延續選項，並指定太太為指定擁有權接收人。太太成為新保單持有人後接盤保單，能夠無後顧之憂照顧屋企人同Ben。Ben再就第二個保單部分選擇支付款項選項，為仔仔提供財政支援，亦指定女女為次名指定收款人。就算仔仔不幸比病更早離世，女女都可以收取款項。病透過 AIA 未來生前安排嘅一套指示，一次過完成妥善嘅全城規劃，令家人擁有安樂無憂嘅生活，長遠全城財富。好啦，

Speaker 12
咁啊，我我見到有部分嘅同事啱都好好努力。咁舉高隻手去影喎咁啊，其實咧系可以 do 呢個 QR code。一次過打包式咁樣 download 晒所有我哋啱介紹嘅呢一啲工具，送埋 send 埋俾個客戶，即刻睇都得嘅。咁啊下次唔使又辛苦影啦嚇。咁啊阿 Loretta 詧今日在場嘅同事就可以 do 呢個 QR code 啫。咁如果真系翻到 office 啊，見客之前準備嘅時候，想要呢啲 sales tools 喺邊度搵咧系啊，

Speaker 13
基本上喺各大嘅 agency 平臺啦， eac 啦。

Speaker 13
A i Smart 同埋 IAcademy 都全部已經 upload 咗嘅啦。咁仲有 Memo 啦， Iengage 同埋 WhatsApp 咧都有通知嘅。咁嚟緊 District Person 咧，我哋都會詧繼續會宣傳㗎。

Speaker 12
好啦，咁啊嚟到最後啦，就祝大家喺呢個 WOWWellness 嘅面世嘅同時啦，都如願望門如魚得水，做多啲生意，包人包數 Thank you 多謝晒大家。

Speaker 1
好啦，咁啊，今日咧，我哋由巨集觀嘅市場視角啦，到到產品嘅設計同埋實踐嘅分享，我諗，大家今日都獲益良多啦，系咪啊，不如俾啲掌聲，我哋今日嘅講者。

Speaker 1
啊，今日咧，我哋呢個釋出會，其實帶畀大家嘅咧，唔單止係一個產品啦。而係更加對高成長性客戶未來，一個更長遠更廣闊嘅未來啊，咁為呢？一種客戶提供更具前瞻性，同埋更靈活嘅選擇希望大家可以將今日嘅所學啦。轉化成為更具價值嘅客。戶對話可以開拓更多業務機會等緊我哋好啦，我都覺到佢啦。