08-18 銀髮族全方位退休規劃與銷售心理學策略研討會



本場研討會圍繞「銀髮族」市場與全方位退休規劃兩大主軸展開：前半場由心理學專家余博士以實務心理學解析理財顧問的信任建立與成交底層機制；後半場由投資專家 Krista 以具體數字與情境拆解退休儲備的財務策略、產品組合與見客方法。會中明確設定月度「四張單」的營運目標，並要求以系統化工具與話術腳本落地執行，強化銷售節奏與專業形象。

開場介紹與市場洞察

主持團隊開宗明義：公司主攻「Silver 家族」策略，即聚焦銀髮族並提供全方位退休規劃，而非單一投資銷售。參與推動者包括 Alex、新同事 Milo、Peter、Vivian 等。隨後「雙魚哥哥」以人口結構與風險需求為切入點，鋪陳銀髮市場的宏觀機會與實務挑戰。

數據面上，香港於 2030 年將近「三人一老」（每 3 人中有 1 人年逾 65 歲）；內地至 2031 年 65 歲以上人口將逾 3 億，這也是人口政策從「一孩」轉向鼓勵二孩、三孩的重要背景。觀念面上，銀髮族不等於完全退休，愈來愈多人採取半退休或延續工作。需求面上，五十歲後常見「斷崖式衰退」：白內障、關節置換、認知障礙等健康議題明顯增加；同

時，退休客戶普遍憂慮「沒錢花」、希望資產「傳承」後代、擔心「長壽風險」及「詐騙風險」。在香港平均壽命已逾 83–85 歲的大前提下，顧問需把健康、資金使用與傳承同時納入規劃。營運上，團隊設定月度 KPI：每位顧問每月至少完成四張不同保障配套（投資、人壽、儲蓄、醫療、意外等）的單據，以多線覆蓋客戶風險面，並以銷售回單作為對活動的回饋與驗證。

銷售心理學：運用快樂荷爾蒙與苦練建立信任

余博士以「可應用的心理學」為底，將銷售過程拆解為情緒—認知—行動的連鎖：多巴胺帶來期待與動力；血清素穩定情緒、化解抑鬱（多指向過去）與焦慮（多指向未來）；催產素營造親切與溫暖；內啡肽則讓「正面疲累」轉化為成就與止痛的心流體驗。當顧問自身呈現穩定、期待與溫暖時，客戶更易進入「安心接收」模式，從而提高理解與成交效率。

在方法論上，他強調：

- 顧問式提問優於單向陳述。以三問引導客戶自證需求：退休是否比現在更忙（心理補償與人生清單）；若活到 90 歲，最後 30 年的主要開銷為何（自然浮現醫療、照護、家庭支出）；若每月能有數筆確定備用金且不動用養老本金，是否更安心（鎖定「安心感」作為決策基礎）。
- 成功不是倚賴短暫「熱誠」，而是源自「做好後的獎賞」所累積的正向反饋與延續性。關鍵能力是專注（Focus）與延續（連續作對的事）。
- 「苦練」決定專家化。聚焦一個領域持續 5 年，能建立診斷力與權威；反之，5 年不精進會落入「潛能遞減」。他以精神科研究與錄影診斷經驗為例，說明如何透過大量真實個案練就微觀判讀與高價值的「診斷能力」。
- 學習心法為「在已知找未知」，持續在熟悉領域深挖，獲得更新、更強的理解，這是長期快樂與成長的來源。
- 異議處理主張「以戰養戰」：難搞客若被轉化，往往成為最有力的轉介者。難題即訓練，突破一次就擁有一次可複製的勝任力。
- 互動細節上，提倡「十點修稿法」（同一稿件十次修訂、每次改十點），把複雜內容轉譯為平實、好懂的溝通；會面結束時追求「餘輝」效應（分手 5–10 秒仍自然含笑），作為信任與情感連結的行為指標；清楚表達感謝與重視，以鞏固長期關係。
- 產業洞見：保險行業是最能接觸客戶「最私密資訊」的專業之一，得以與客戶共同面對現代社會的「寂寞問題」。因此，顧問的價值不僅在產品組合，更在於成為客戶「安心與連結」的可靠夥伴，這也是財富策劃成為「長壽事業」的根源。

綜合而論，余博士把「情緒調節—專注苦練—顧問提問—關係經營」串成可操作的信任閉環，將成交的關鍵落在「安心」、「權威」與「連結」。

退休儲備的財務策略與 TNP2 平台應用

Krista 指出，香港並無法定退休年齡，常見誤解需先澄清；退休規劃的完整流程必須覆蓋三步曲：儲蓄累積、退休期間的消費安排、最終的財富傳承。在三步曲中，唯有投資類工具能同時出現在「累積」與「傳承」兩個關鍵階段，僅靠儲蓄／人壽型保單往往難以同時滿足增值與傳承的要求。

她用生活化比喻界定「退休儲備」：如同汽車「備胎」，平日不希望使用，卻能應對突發狀況，避免主要退休金過早耗盡。她進一步歸納四類使退休金加速消耗的風險情境：1) 壽命比預期長且健康（消費期延長）；2) 壽命比預期長但不健康（醫療支出上升）；3) 收入或生活型態導致支出高於預期；4) 醫療開支（含保費）較預期中大。面對上述風險，投資型方案的靈活提取與增值能力，是延緩本金消耗與維持生活品質的核心。

在產品與數字層面：

- 公司的 TNP2 投資平台連續四年市場份額第一；若計入 MTF，則連續十年第一。平台特性強、組合齊全，並提供「可保本」的設計主張（會上未展開細節，但以差異化優勢作為定位）。
- 費用結構方面，若假設基金價格不變，TNP2 頭五年總費用約 2.35%（1% NAV + 1.35% total premium）。
- 最低入場門檻極低：月供基金可低至 75 美元（約 600 港元），大幅降低啟動難度，有利新手顧問打開話題並建立服務接觸面。

情境規劃（以 50 歲、可動用資產約 50 萬美元客戶為例）：

- 假設長期淨報酬率（net return）6%（以多檔派息基金近年表現支撐其可行性，會中列舉多檔過去一年約 10–20% 的總回報作參照），至 65 歲累積資產約可翻倍至 1,040,000 美元。若不動用本金、僅以派息挹注生活，至 85 歲仍有機會放大至約 3,000,000 美元以作傳承。
- 若自 65 歲起每月提取約 26,000 港元（年約 40,000 美元）作生活費，連續 20 年，至 85 歲仍有約 1.54 百萬美元可傳承。
- 若 50–65 歲期間需每年提取約 29,000–30,000 美元連續 10 年（例如用以支付 OIS2 醫療／長照等保障保費），至 65 歲仍可累積至約 659,000 美元；穩健持有至 85 歲仍可回升至約 1.8 百萬美元作傳承。若只提取 5 年，65 歲時可望達 800,000 多美元，至 85 歲約 2.39 百萬美元。

由此證成：在合理的淨報酬率假設與派息來源下，TNP2 能同時支援「退休開支提取」「保障保費支付」與「最終財富傳承」，以一套架構解三關鍵需求。

客戶開發、異議處理與市場機遇展望

在客戶開發上，Krista 建議以公司系統（如 i-Pro）鎖定目標年齡層，配合公司提供的話術腳本（長、中、短版本），開啟退休規劃話題並提升溝通效率。她強調投資產品的最大「元優勢」：市況變動提供天然的「持續見客理由」，可透過基金與市場回顧進行定期服

務，深化關係並創造交叉銷售的切入點。相較之下，傳統保障類產品在售後溝通的節奏與可講素材相對較少。

對新進顧問面對拒絕的焦慮，她給出「低門檻切入—持續服務—交叉銷售」路線：以最低 75 美元（約 600 港元）的月供基金作為敲門磚，讓客戶先「開始」，再透過定期檢視與服務建立信任，逐步延展至儲蓄、人壽、醫療等板塊。

在市場機遇面，會上以中國市場為例，點出下半年潛在變數與政策窗口：9–11 月期間，領導人訪美與年度經濟工作會議可能釋放政策訊號；在當前估值偏低與分紅率較高（7–9%+）的條件下，採「逆向思維」建立中長線部位具吸引力。以 JPM 中國收益為例，其持倉約八成 H 股、兩成 A 股，並援引中國第二季 GDP 4.3%（相對年度 5% 目標偏低）與約 0.5% 的低通脹，作為政策支持與經濟修復的潛在催化脈絡。她提醒：長線投資重在「時間與持續」，在平靜與低迷時布局，既能享受派息，亦有望參與估值修復。

行動項目（Action Items）

@全體顧問團隊

- [ ] 每位顧問每月達成「四張單」目標（涵蓋投資、人壽、儲蓄、醫療、意外等不同配套），以多線覆蓋客戶風險與需求 - [TBD]
- [ ] 會面結束時刻意營造「餘輝」效應：於離場 5–10 秒維持自然笑容，並向客戶明確表達感謝與重視，以鞏固信任與情感連結 - [TBD]
- [ ] 聚焦退休規劃範疇進行「五年苦練」，以系統化個案累積與回顧建立專家權威（每年盤點個案量與成功樣本，形成可複製話術） - [TBD]
- [ ] 以 i-Pro（或等同系統）篩選目標年齡層名單，啟動「低門檻月供基金」開局策略（≥75 美元/月）以降低阻力並建立持續服務節奏 - [TBD]
- [ ] 針對不同客戶偏好準備「長／中／短」三段式資訊素材，避免千字長文；每次客戶互動前選配合適版本提高溝通效率 - [TBD]
- [ ] 針對投資客戶建立持續聯絡機制：以定期市場回顧（如油價、金價、基金表現）與投資組合檢視作為見客理由，落實「投資＝持續見客」 - [TBD]

@投資線顧問（TNP2 相關）

- [ ] 於 TNP2 建議書中實測並熟悉「Withdrawal Option」操作（含可提取節點、頻率、文件要求），以便精準設計「退休提取／保費支付」現金流 - [TBD]
- [ ] 建立 50 歲、50 萬美元資產之標準化案例模板（含：純累積、按月提取、先期支付保障保費三版），假設淨報酬 6%，輸出 65/85 歲三點快照供客戶參考 - [TBD]

@團隊管理層／PIC

- [ ] 統籌並下發公司話術腳本與對話素材（含三段版型），要求顧問以「十點修稿法」本地化，並於小組會議做演練檢核 - [TBD]

- [ ] 每月追蹤「四張單」達成率與投資客戶的「服務觸點頻次」，建立榜樣案例與內部轉介機制 - [TBD]

08-18 教育課程：銀髮族趨勢與退休財富策劃

> 日期與時間： 2026-08-18 17:09:01
> 地點：[插入地點]
> 主講人：[插入姓名]

主題

銀髮族趨勢 退休規劃 全方位保障 財富策劃 長壽風險 銷售心理學 溝通技巧 專業成長 人際信任 投資策略

知識點總結

1. **銀髮族趨勢與市場需求**：香港預計於2030年，每「三個又一個」便有一位是65歲以上長者；內地則預計在「二零幾一年」有「三億幾」人達65歲或以上。人口老化與長壽趨勢（香港男性可超過90歲）推動了對退休規劃、醫療、儲蓄及投資的龐大需求。
2. **銀髮族核心需求與風險**：步入五十歲後可能出現「斷崖式衰退」，核心需求包括應對白內障、關節置換、認知障礙等健康問題，以及處理「冇錢使」、財富傳承等財務憂慮。長達約二十年的退休期更伴隨著醫療、資金、家庭糾紛與詐騙等多重風險。
3. **公司定位與業務目標**：公司方向聚焦「Silver家族」與「全方位退休規劃」，提供投資、人壽、儲蓄、醫療、意外等多元化配套方案。業務目標設定為每月最少成交「四張單」（涵蓋不同保障類型），強調以多元產品組合促進客戶溝通與保障完整性。
4. **顧問式銷售與心理學應用**：成功的銷售源於「問一個好問題」，引導客戶自行思考退休後的財務需求。同時，可應用四種快樂荷爾蒙（多巴胺、血清素、催產素、內啡肽）於銷售互動中，透過創造期待感、化解焦慮、建立親切感及獲得成就感，提升客戶關係與工作滿足感。
5. **專業成長與刻意練習**：真正的專業權威來自於經驗累積（至少50個成功案例）與「刻意練習」。遵循「五年專家定律」，專注於一個領域能成為專家；反之，若五年不練習，技能會顯著退步（潛能遞減論）。應主動尋求反饋，並透過「在已知中找未知」的學習心法，深入挖掘知識，持續精進。
6. **溝通技巧與信任建立**：專業人士應成為「Communicator」（溝通者），能將複雜概念淺白地傳達（「阿婆都知我講咩」）。建立信任的關鍵在於將客戶「擺喺心裡邊」，記住其細節並超越期望。可利用「十點」演講稿準備法（修改十次，每次改十處）打磨溝通內容。
7. **退休規劃三步曲與投資策略**：完整的退休規劃包含「財富累積」、「退休期消費」與「遺產傳承」三階段。其中，「投資」是貫穿各階段的關鍵工具。應及早建立「退休

儲備」（備用輪胎），以應對長壽、通脹、醫療開支增加等風險。

8. **產品應用與投資方案**：公司投資平台（如TNP2、PLP2）具備「100%保本」特性與市場領先地位。建議以6%淨回報為目標，利用派息基金（年回報可達7%至10%以上）創造現金流，以應對保費支出（如OIS Two）並實現「邊用邊增值」。同時，可將閒置的人民幣資產轉入人民幣派息基金，提升資產效率。
9. **客戶開發與AI應用**：投資話題具備時效性，是創造「可重複約見」的絕佳切入點。入場門檻可低至75美元或600港幣，應從「小額先行」建立關係，再進行交叉銷售。新同事可善用AI系統篩選目標客群（如50-65歲），加速開拓生意。

知識點詳解

1. 銀髮族人口趨勢與長壽風險

- **關鍵要點**
    - **香港人口老化**：政府統計預告，於2030年約「三個又一個」為65歲或以上。
    - **內地市場規模**：預計在「二零幾一年」，內地65歲以上人口將達「三億幾」。
    - **長壽趨勢**：因醫療系統高效（如救護車12分鐘內必達），香港人預期壽命延長，男性有機會超過90歲，年輕一代甚至可能活到100歲以上。
    - **長壽風險**：從65歲至85歲約有「二十年」退休期，需應對持續的醫療、資金、家事糾紛及詐騙風險。
- **說明**

  講者透過香港與內地的數據，強調「銀髮一族」市場的巨大潛力。人口老化與長壽趨勢意味著個人需要更多的財務儲備來應對更長的退休生活。這不僅推動了保險、醫療、儲蓄等市場需求，也使財富策劃行業變得至關重要。

2. 銀髮族核心需求與全方位保障

- **關鍵要點**
    - **健康需求**：五十歲後或出現「斷崖式衰退」，三大醫療議題為白內障手術、關節置換/修復、認知障礙。
    - **財務憂慮**：擔心「冇錢使」，同時希望「留錢俾後人」（財富傳承）。
    - **公司定位**：不只做投資單，而是聚焦「Silver家族」與「全方位退休規劃」，提供投資、人壽、儲蓄、醫療、意外等多元保障及配套方案。
    - **業務目標**：設定一個月最少「四張單」的目標，且為四種不同保障的配套組合，以促進完整保障。
- **說明**

  針對銀髮族在健康、財務、傳承上的多元需求，公司定位為提供「全方位退休配套」的解決方案。此策略旨在提升客戶信任與黏著度，透過多元產品組合（增值＋保障雙

軌），一次會面即可呈現完整價值，並達成每月至少四張不同類型保單的業務目標。

3. 銷售心理與溝通技巧

- **關鍵要點**
    - **四種快樂荷爾蒙：多巴胺**（期待感）、**血清素**（穩定情緒，化解客戶焦慮）、**催產素**（親切感）、**內啡肽**（成就感）。透過激發這些荷爾蒙，創造積極的互動氛圍。
    - **顧問式推銷**：核心是「問一個好嘅問題，好過你講一堆嘢」。例如：「你有沒有想過退了之後可能比現在更忙呢？」引導客戶自行思考並得出結論。
    - **Communicator vs. Educator**：應成為「Communicator」（溝通者），能將深奧內容以淺白方式（「阿婆都知我講咩」）表達，而非講得過於艱深複雜的「Educator」（教育家）。
    - **信任建立**：信任是從「不信任」開始的。關鍵在於超越客戶期望，並將客戶「擺喺心裡邊」，記住其個人細節，讓對方感覺被重視。
- **說明**

    成功的銷售始於深刻的心理理解與卓越的溝通技巧。講者建議應用心理學原理，如激發快樂荷爾蒙，來改善客戶體驗。同時，採用顧問式提問，引導客戶自我發現需求。在溝通風格上，力求淺白易懂，並透過真誠的關注與超越期望的準備來贏得長期信任。會談結束時一句「多謝你俾我信任，我會掛住你」更能鞏固關係。

4. 專業成長與學習心法

- **關鍵要點**
    - **熱情與獎賞**：真正的熱情並非成功的原因，而是做好事情後得到的「獎賞」（成就感）。專注於做出成果，熱情便會隨之而來。
    - **專注與五年專家定律**：專注（Focus）是成功的關鍵。在一個領域持續投入五年，即可成為專家。反之，若五年不練習，技能會依「潛能遞減論」而衰退。
    - **刻意練習**：專業技能（如診斷能力）需透過長期艱辛的「刻意練習」才能獲得。講者以其參與精神科研究、分析上千盒錄影帶的經歷為例，說明苦練的價值。
    - **學習心法「在已知中找未知」**：對已掌握的知識進行反覆、深入的探究，從中挖掘新的理解與層次。這種頓悟的快樂遠超初次學習。
- **說明**

    專業成長是一條需要專注、堅持與正確方法的道路。講者強調，與其空談熱情，不如專注於「刻意練習」以取得成果。透過長期聚焦，任何人都能在五年內成為專家。同時，應抱持「在已知中找未知」的學習態度，不斷深化對專業知識的理解，並勇於尋求反饋以實現自我改進。

5. 退休規劃策略與投資方案

- **關鍵要點**

  - **退休規劃三步曲**：包含 (1) **財富累積期**（儲蓄），(2) **退休期**（消費），以及 (3) **遺產傳承期**。其中，「投資」是唯一貫穿多個階段的理財工具。
  - **退休儲備**：作為退休金的「備用輪胎」，用以應付長壽、通脹、醫療開支上升等突發風險，減慢退休金的消耗速度。
  - **投資平台與回報**：公司投資平台（如TNP2）具備「100%保本」特性，市場佔有率領先。利用派息基金（常見年回報7%-10%以上）達成6%的淨回報目標是可行的。
  - **資產演算示例**：以50萬美金、6%淨回報為例，若從65歲起每月提領約2.6萬港元（年約4萬美元），連續20年後，至85歲仍可留下約154萬美元作傳承。
  - **客戶開發策略**：投資話題具備時效性，是開啟對話、重複約見的絕佳工具。入場門檻可低至75美元或600港幣，應從「小額先行」建立關係，再進行交叉銷售。

- **說明**

  講者提供了一套完整的退休規劃框架。首先，需為退休準備足夠資金（如豐盛生活模式下女性需約915萬港元），並考慮通脹影響。其次，應立即建立「退休儲備」，並選擇如TNP2等保本投資平台，透過配置派息基金來實現資產增值與現金流。此策略不僅能應對退休期間的各項開支（如OIS Two保費），更能實現「邊用邊增值」，最終達成財富傳承的目標。在客戶開發上，應善用投資的動態性創造溝通機會，並從低門檻產品入手。

作業

- [ ] 收集並核對香港與內地最新人口老化數據，整理成面向客戶的開拓話術。
- [ ] 以「三大醫療場景」（白內障、關節、認知障礙）為基準，盤點客戶保單缺口並提出補強建議。
- [ ] 設計一份覆蓋「二十年」退休期的現金流試算模板，並為客戶制定「每月四張單」的多元保障行動計畫。
- [ ] 上網查找並了解「潛能遞減論」，並為自己設定一個為期五年的專業領域，制定「刻意練習」計畫。
- [ ] 練習「在已知中找未知」：重新審視一個熟悉的專業概念，深入探究其起源與多層次解釋。
- [ ] 編寫防詐話術與檢核清單，並設計結合心理溝通與產品亮點的銷售腳本。
- [ ] 實施「會談結尾語句」：在下次會談結束時，使用「多謝你...我會掛住你」的結語，並觀察「餘輝效應」。
- [ ] 練習「市場變動」約見話術，並自行購買一份最小額度的「員工基金」以熟悉流程。
- [ ] 比較 TNP2 與 PLP2 的方案差異，並以個人資產試算在6%淨回報下的退休資產與提領方案。

- [ ] 以AI系統篩選「50歲至65歲」的目標客群，並為其生成一份包含「派息基金＋OIS Two保費現金流」的提案草案。

08-18 財富講座：銀髮族退休規劃與投資策略

[Speaker 1] 公司主投係我哋平時咧多啲團隊啦，係有啲前啦，有Alex啦，有阿新同事Milo啦，有Peter啦，係仲有Vivian啦。咁我哋就唔係淨做投資單人，我哋都係拉翻公司方向啊。咩咧？公司方向係做Silver家族，亦都係做全方位嘅退休規劃。咁啊，要講到呢個topic喎，咁梗係請翻我哋財富一哥阿雙魚哥哥嚇，係做翻觀海先，做翻open型先嚇，阿雙魚哥哥。

[Speaker 2] 好

[Speaker 3] 多謝主持人。唔該先，哇哇，今日真係咧，座無虛席啊！真係差唔多每一個位咧，都有同事啦，好早報名，因為問個同事好早報名，好早爆滿。咁啊，首先詼，再一次多謝咁多位同事啦。咁其實我哋詼今年喺詼成個叫做培訓課程咧，呢個叫做財富人生呢個培訓課程咧，其實每一次都係爆場嘅。

[Speaker 3] 有冇啲同事係唔單止嚟第一次？嚟過多一次嘅舉手，嚟過兩次嘅舉手，OK，嚟過三次嘅少啲啦，OK。見到好多同事好踴躍，亦都見到真係好幫到同事喺同方面，生意方面，搵到多啲橋俾大家，亦都好開心。今日我做個open零，都講下少少。其實喺成個銀發一族講少少俾大家知。其實知唔知成個香港去到二零

[Speaker 3] 三零年啦，政府統計咧話，知唔知咧幾多個有一個咧係超過六十五歲嘅朋友㗎？四個，有啲人話三個。其實如果二零三零年咧，差唔多咧係三個又一個㗎啦。咁咧我哋成日都話銀發或者步入銀發一族咧，係咪代表佢一定係唔做嘢㗎？未必嘅。因為我哋而家好多咧，叫咩半退休啊，好多一啲咧係叫做咧，唔退休嘅一個咧，步入唔同嘅銀發階段，OK？咁如果香港係咁嘅情況，我哋見到今日都好多國內區域嘅朋友啦，同事啦，專做國內生意嘅，知唔知國內有幾多啊？更厲害，有個數字咧係講緊咧係去到。

[Speaker 3] 又係二零幾一年啦，係差唔多咧，係講緊有三億幾嘅人咧，係步入咧年紀咧，係去到六十五歲或者以上。咁所以點解咧？你見到咧，國內嘅政策成都話咧，以前就係叫一孩政策咧，希望生幾多個啊？即係生一個啊嘛，但係呢幾年咧，好多時叫得叫啲叫啲我哋中國嘅朋友要生幾多個，起碼生兩個啦，或者三個，好鼓勵生育噶嘛。因為咧喺個人口結構上邊咧，真係有唔同嘅人群喎。突然間咧，佢哋嘅需要咧係多咗好多。我又問下大家啦，如果你係六十五歲嘅？

[Speaker 3] 你會面對緊接嚟嘅問題係乜呀？因為我相信今日有好多唔同嘅講解會話俾大家聽，亦都有一啲唔同嘅配套方案俾你聽。先講下小資嘅需求性，問下大家傾下偈。你覺得你踏入六十歲、六十五歲，你覺得你啲客戶會發生咩問題呀？或者佢需要咩？醫療啦，一定係啦，對唔對？原來最擔心係健康問題，原來好多時我最近睇到好多資料，原來五十歲打後嘅朋友，好多時喺健康問題入面都會遇到所謂斷崖式衰退。OK，咁咩叫做斷崖式衰退呀？有三樣嘢睇下，你嘅父母有冇做過白內障手術呀？

[Speaker 3] 係嘛？有冇做過緩緩關節啊？未有，有啲有啦，係咪？OK。有冇做過一個叫做老退化，或者叫做咧叫做啲咩咧？認知障礙啊，都有咯，係咪啊？原來我哋成日都話銀化咗啦！原來當就算五十歲打前打後嗰啲開始步入呢啲年紀嘅時候，好多時間客人唔知或者四廿歲嘅時候覺得自己都仲OK嘅時候，原來唔知道我哋嘅身體其實逐漸逐漸都會因為唔同嘅原因會有變化嘅。OK，身體啦，健康啦，要管理啦，咁仲有退休退休係驚咩啊？

[Speaker 3] 冇錢使啦！好多時我聽啲同事講，或者爸爸媽媽成日都要啲仔女食多啲，或者啲爸爸媽媽見到仔女話：不如你食多啲啦！佢突然間會同你咁樣講，最近食少咗啊，年紀大啦，食唔得多嘢。其實銀帶做嘅其實最想係咩？一來驚自己冇錢啦，一來其實好多時最緊張啲錢咧留翻俾啲細路仔。其實佢哋都諗緊傳承啊。即係如果你搵到個方法話俾佢聽，你又自己有錢使，有啲錢又可以留俾後人嘅時候咧，佢又會聽你講多啲喎，係咪啊？除咗呢樣嘢之外，仲有啲咩？你覺得健康啦，冇錢使啦，仲有啲咩？長壽又係喎，而家普遍嚟講，啲人即係大家知道啦。

[Speaker 3] 男性女性都超過差唔多八十三百四十至到八十五歲以上啦。咁即係話佢喺六十五歲去到佢八十五歲嘅時候，仲有幾多年啊？二十年。仲有嗰二十年嘅時候，佢會面對健康問題，面對錢嘅問題，又會面對好多家庭嘅糾紛。仲有未講，仲有一個風險喎。而家啲人都如果真係有多少錢嘅？成日新聞都驚㗎嘛係咪啊？好多人都會呃你㗎嘛係咪？你有錢就會俾人呃㗎嘛，你冇錢嗰啲人呃唔到你㗎嘛係咪？咁即係話面對咁多唔同嘅煩惱嘅時候，你估你個客人？

[Speaker 3] 你同佢講你一個方法話俾佢聽，或者知道應該點樣做嘅時候，佢會唔會真正咧係搵你去幫手？我相信一定會啦。所以我哋咧其實今日咧諉呢個特別嘅主題，我相信我哋嚟緊都諗緊有好多唔同就住呢個主題啦。我哋都希望俾一啲工作方法，就係咧搵到一啲方案俾大家嘅。係咪淨係投資可以咧？我哋相信今日亦都未必淨係講投資，因為我哋成日都覺得你出去見客，可能一次機會或者幾次機會，一定要俾啲方法大家，咁大家可以同我哋朋友多啲溝通。所以今日咧，我都好開心啦，請咗阿阿郭先生咧去去講解一個好詳細成個喺個退休方面佢嘅見解。但係同一時間，我哋嘅同事阿Grace亦都會幫大家去講解多啲咧。

[Speaker 3] 有咩配套方案可以為到俾大家咁啊？希望今日呢個時間咧，真係大家珍惜。咁有咩回饋俾我哋啊？知唔知道啊？返單冇錯啦。咁你要記住，返單我都分幾張單啊，好多張單。我哋好簡單啫，即係我哋有目標嘅嗱。一個月咧，我哋一個月裡邊咧，希望有四張單，好唔好啊？咁啊，多唔多啊？其實唔多㗎。你如果咧，諉淨係講投資單可能要年多，如果你講投資單又計，諉人壽單又計，儲蓄又計，醫療又計，意外又計，一個月四張單難唔難？唔難喎，所以我哋希望大家咧一個月。

[Speaker 3] 俾個目標自己，最少有四張單，四種唔同嘅保障諉嘅配套嘅券，我可以幫助到你哋客戶。咁你就係最大嘅回饋咧，唔好話俾我哋啦，俾翻你自己啦。我見到今日咧，真係再無虛席啊！有啲人真係要企喺度，唔好意思啊，真係佢哋早嚟，佢哋真係有得坐噶啦。同一時間都好希望大家啦，機會唔係咁多，我都希望多啲時間俾到我哋嘅港姐嘉賓，多啲嘅講同大家分。

[Speaker 1] 享，唔該晒大家。我想問下咧，大家平時點樣認識耶穌嘅咧？係咪翻佢嗰間教會？有冇人係翻佢嗰間教會？即係唔係話呢度全部都冇基督徒喎？講完你嘅 topic 一

陣，要可以再轉一轉啊，講下福音啊嘛～嗱咁其實咧，詼餘博士咧，香港EQ支付啦，其實我哋好多時有一套咧，我哋都有啲即硬嘅亮點俾大家，啊產品點樣賣啊？但係其實都有多心理學上嘅soft skill嘅。你見到咧，而家咧叫做咩KOL啊，或者有啲嘢百萬富翁啊、億萬富翁啊，其實佢全部都係有一個叻嘅強項之處係咩嘢？捕捉人嘅心理弱點去做一個銷售，但係我哋弱點咧就會係詐騙啦。

[Speaker 1] 係啦，咁但係如果你滿足到佢需要咧，其實你就係真正咁樣幫到佢。咁我哋本業咧就係想真正幫到個客戶。點解我哋要行公司要行土土保產長啊？就係我哋就係幫做saving，就係幫佢投資唔夠㗎。其實好多保障佢哋都未必有嚇。所以點解就係社會上發生重大事件嘅時候，我哋公司發覺哇賠得好少啊嚇嘅。Suppose我哋嘅公司做咗咁大生意，做咗咁大。唔應該咧，殘受惠唔到一啲嘅陪付啦嚇。咁啊，我見到阿餘生咧，就唔係勤快一族嚟嘅，係啦。咁啊，頭髮咧仲黑到我嘅。咁啊，我相信咧，以佢嘅心理啊，心理學教授之父呢個嘅詼尊稱啦，應該可以教到大家點樣可以運用咗啲技巧去做一個銷售，做到一個全方位嘅保障。咁啊，詼第一part咧，我哋就交時間俾阿餘生啦。

[Speaker 1] 咁之後咧，同時咧就會再有第二 part 啊！咁我就係公司真係啊，Pisa 會有個 total presentation 嘅一個 series 去同大家去介紹嘅。咁啊，事不宜遲啦。

[Speaker 4] 嚇，獎盃一齊回報先。大家好啊！有乜唔支援叫過我㗎？好嘅，唔好話你幾多年支援我，我先翻鄉下咁樣啊！即係我諗。AIA 係我，我做過好多公司啦，AIA 係應該係最最耐歷史嘅公司嚟識嚇，實際就係 AIA 做擺一張 plan 架嘅時候，嗰時諗緊請唔請大學生咧，一個九三年嘅結合，當時我係幫 AIA 搞將大學生帶入佢保險界嘅，唔知唔覺四十幾年啦，四十幾年啦，但係我都一路都做啦，sales 啊，sales 都係做十年嘅。

[Speaker 4] 就是兩年前都仲佢一齊，而家即係啊！咁但係咧，我今日嚟我嗰個題目咧係你瞓唔到覺，點解咧？好簡單，我頭先喺中大同一個同事，同一個經濟學系係主任講，推論咧，而家呢代嘅人咧，中年人咧有機會過九十歲命嘅，九十歲命，特別香港人，香港人咧係好長命嘅，個原因點解咧？因為十二車嚟得快，十二分鐘一定到，變咗十二分鐘一定到醫院，所以香港好難死嘅。呢個原因，依家係社會學家話排第一嘅原因，唔係第二，係第一嘅原因。咁當然有個原因嘅，譬如我每個禮拜都起碼去兩間中小學講家長講座、教師。

[Speaker 4] 我成日睇啲家長記住一樣嘢就係咧，你嘅仔女咧係過一百歲嘅機會好高嘅，好高嘅。佢哋會見到五代同堂，好緊要五代。之後咧，到佢九廿幾嘅時候咧，佢見到七十歲嘅仔，見到四廿幾歲嘅孫，見到廿幾歲嘅侄，然後佢嘅侄又拍緊拖，佢仲未死喱。呢件事咧，變咗到保險界係一個好長壽嘅行業嚟。因為個人嘅年齡拉到咁長啦，入大學我係自己嚟理工大學。入大學嘅機會率唔係機會率係次數咧。啲小學生計數好叻，入六次嘅要六次啊！而家呢個呢代嘅中學生將來會讀六次大學嘅，因為會十幾年咧嘅 system 就翻新噶啦。你舊時喺大學畢業嗰個證書嗰個課程嘅知識係做唔到咧嗰啲。

[Speaker 4] 而家嘅嘢啦，所以你要再改裝嘅。咁所以每十五年一次咧，當你廿幾歲讀完書之後，又經歷過四廿幾歲、六廿幾歲、十零八廿幾歲，都仲讀緊書嘅。所以而家我冇講俾啲仔女聽，佢哋全部走晒。咁你話呢個係事實喎？呢個事實。今今日咧，我同你講事實。譬如你今日坐喺度，你而家做，而家唔講保險啦嚇，即係財富策劃。你係靠四種快樂荷爾蒙。坐喺度嘅，譬如舉個例，第一，你係有期待坐喺度嘅，你想呢個鐘頭詼跟著 Bis

講完之後，你咁走嘅時候咧，你發現到你有啲新嘅力量嘅啟發，影響你繼續發覺，你想一個新嘅睇法，呢個新嘅睇法係多過你以前睇法嗰種力量嘅，你期待呢樣嘢，呢個係真嘅，即係好多好多本講座都係講個能量嘅個能量。

[Speaker 4] 呢個係咩嚟嘅咧？呢個好明顯係多巴胺嚟嘅，即係當你越開心咗啲，你越期待人間嘅嘢出現。即係你拍緊拖知道啦，即係你係想見嗰個人嘅，所以你四點鐘、五點幾、五點鐘之前你好快樂喝啦，嗱係嘛？如果你翻工咁樣唔得嘅，想見個客咧，係見客之前已經快樂喝啦，啊，你個客會感覺到你點解咁開心嘅？開心係傳染嘅。如果你好閉翳，你嘅客會都唔容易開心嘅，見到你就唔開心嘅。呢個第一樣嘢。譬如你聽我講嘢，如果你諗通一啲嘢，你膊頭會鬆咗啦，你個傾訴會出現咗，突然間你覺得情緒穩定咗，冇咁多嘢憂慮。譬如拍咧，就兩種情緒嘅啫，傾嚮傾去都係第一情緒就抑鬱，抑鬱，呢個係講過去嘅，過去嘅，譬如儲錢。

[Speaker 4] 係入咗行，做保險好少，不過太遲啦，好抑鬱。對過去，過去抑鬱一定係過去嘢嚟嘅，抑鬱。第二種客咧就係焦慮，焦慮佢將來，但係唔知點算啦。六廿歲之後，可能仲有三十年，咁佢點算咧？呢種係焦慮，抑鬱與焦慮就係個保險人、個財務策劃師最權威嘅同化解嚟嘅。你破解到咧，佢唔係同你買單咁簡單嘅，佢仲會覺得佢所有要識嘅人都唔及你咁好，係喎，佢會喺電話裡邊嗰個頂字嘅位，隊你喺最前都得，係咪啊？呢個好緊要喎，如果你排唔到前，你唔使陰再做唔到生意，好多人都會搵你，係你唔識嘅，有人介紹佢搵你嘅，嗱呢個好緊要喎，嗱於青素。

[Speaker 4] 催產素親切感，一種暖嘅感覺。如果你聽講座，聽到一陣間唔著西裝短衫，你成功啦。話如果你越聽越凍，跟住收個寒牌，你好差啦。一定要參與，真係真㗎喎。即係你中意嗰個人，你覺得一種暖嘅感覺，唔係熱係暖嘅感覺，溫暖。咁當然最重要係個內啡肽。好多人誤會咗，你話係做官好辛苦，我幾十年就識啦。帶咗啲保險人話俾我聽，對唔住，我叫佢係保險人，以前啦，即係而家你係乜乜師乜師嚟嘅嚇，識嘅喎。佢哋話俾我聽咧，係種劫，做呢行種劫，因為點解咧？你要留心聽佢講嘢咧，回應佢問嘅嘢咧，你要答得簡化、清楚，但係好用腦。所以其實你賺嘅佣金～

[Speaker 4] 係寫到嘅，但係咁樣呢種劫咩mou4咧？你千唔好搞錯，呢種劫咧係一種正面嘅劫嚟嘅，同負面劫唔同嘅。負面劫就唉放工啦，所以文化間放工又點都交換嘅，即係嗰啲劫咧係一種疲累咧係負面嘅，正面劫唔係嘅。即係你睇到你個仔中學畢業，佢喺畢業禮度，呢種劫咧係哎呀劫咗幾年。將啲釋放咗啦，嗰種劫咧，完咗工作之後見個客，佢微微一笑同你攀爬，你嗰種劫咧，正劫，不過唔同嗰種正面嘅劫嚟嘅。如果你搞掂咧，呢啲係內啡肽，呢啲 endorphins，內啡肽係止痛嘅，即係令人哋嗰種痛苦感覺唔覺得仲喺度嘅。嗱呢度好厲害，所以一間咧，我會講你啲嘢。點解我講咧？就係其實我哋喺度講緊張單嘅過程咯。

[Speaker 4] 因為我做應用心理，我就唔講理論。我想描繪俾你聽每一秒發生嘅咩事，你掌握個得啦，你得啦。你竟然間發現個你係開心嘅工作者嚟嘅，咁我或者我開支嘅時候咧，我俾詼啲黑頭冇睇啦呢啲。所以好得啦。問嘢咧系邊度？傾偈咧，如果用一個顧問式嘅推銷，嗱以前嗰度阿 Sam Young 成日研究呢啲嘢。顧問式推銷咧就係問一個好嘅問題，繫好過你講一堆嘢。如果有佢答翻呢條問題咧，個答案系佢嘅咧，佢會好過由你講嘅。嗱呢啲三個好嘅問題。嗱如果你中意研究心理學咧。

[Speaker 4] 一個問題，你有沒有想過退了之後可能比現在更忙呢？比如我講心理，當我喺理工教會入學的時候，退休是什麼來的呢？退休是一種心理補償來的，一種 compensation 來的，就像你以前翻工，以前做第二一行的時候，你超了 over time，你有補假，即係嗰啲休息翻力啦那樣，嗰啲補償來的。退休人之後，第日當我唔使做的時候，我可以做返我以前好遺憾做唔到嘅嘢。這樣叫退休，是一種補償來的。這個補償越多，越精彩，系越快樂嘅。所以忙啲咩？如果真係忙得嚟咧，是有足夠嘅財力去退休咧，佢會笑嘅。當然佢可能會講一啲嘢系不切實際嘅，啊，譬如話想去月球嗰啲，佢又唔講。

[Speaker 4] 但對佢嚟講咧，係補償翻佢以前好遺憾嘅嘢，即係話佢又可以醫抑鬱嘅。你過去嘅嘢，過去嘅嘢冇可能發生啦，已經過去啦。但係你可以翻翻嚟，而家有翻啲足夠嘅錢，因為有時間嘅緣故，未死得你可以做翻好多嘢。呢個忙，所以一講起咧會笑嘅。如果佢嘅財豐足，佢會笑嘅。當你會引導佢諗到啦，要預備好呢個硬體就係個財務啦。好啦，第二樣嘢，假如你活到九廿歲，最後嘅卅年開銷，你覺得係乜嘢？好容易引到佢諗起病，到啲病。我前日喺港人老人院演講，港人係間好出名基督教老人院觀堂啊，即係三百三百個喺度。我見到一百零四歲嘅喺度食飯，一零四喎。

[Speaker 4] 唔係講笑喎，但係唔使話要一年死。我演講嘅時候坐輪椅啊，聽我講嘢。對佢嚟講咧，佢個個都可以做一證人。老好容易跟住又病病，當然咧最危險嘅病係cancer，啊真係好難救。但係咧，我就諗起。呢個病可唔可以制止得快少少咧？及早醫咧，或者唔會累咗屋企人咧？呢啲佢先黑話咩嘢嘢？嗱，呢啲嘢咧佢講嘅啫。嗱，點解由你講咧？你又推銷緊嘢啦，係佢講嘅，佢向翻自己推銷嘅。嗱，你成功，然後第三樣嘢，如果睇下後五個月多筆確定、確定嘅實有嘅呢類備用金，唔使用你嘅養老本金，你覺得安唔安樂嘅？

[Speaker 4] 呢句說話，佢一定話係嘅，係安心。安心係一個靈魂嚟嘅。如果一個人唔安心，你用啲咩都冇用。安心覺得好開心咁樣。你咁開心係引導一個人用理智去諗嘢。你嘅推銷過程嘅理智過程，去解釋俾佢聽點解係值嗰樣嘢。但係如果佢安心之後，佢接收係正面接收嘅。佢唔會話，你咁講啫，有啲例外噶嘛，啲唔得噶嘛，一有啲負面嗰堆嘢就出，因為唔安心咧，佢為咗保護自己咧，佢會理性加上好多懷疑、好多詞言喺裡邊。你講到你佢自己講啲嘢咧，講咗十次一樣嗰堆嘢，好似佢聽唔到咁樣嘅。安心嘅聽啲人講嘢，好快聽到嘅。呢個係我睇到分別。好啦，呢個分別之後，我要講下今日嗱氣用啦。

[Speaker 4] 好啊！大會想問問我有沒有書？其實都有本幾好的書，就是這個作者。有一次我在香港電臺一分鐘閱讀咧，佢講到呢一本好嘅書，佢叫做。

[Speaker 4] 如果你有興趣，都可以叫做深度，即係好深入程度嘅職場力，即是在職場所嘅力量。佢講嚟講去講個問題就係咧，好多喺銷售行業成日都。

[Speaker 4] 錯咗嘅諗法，就係一個成功嘅銷售員咧，應該用熱誠嘅passion。詒，你有passion，你又好又黑，你會成功嘅咁。但係問題咧，呢個專家咧，我覺得係近代學者覺得佢覺得啱，熱誠唔係成功原因。真係翻工熱誠嘅人咧，唔夠啊，唔係四，係唔夠四個percent。所以你話啊，我想請人咁樣請個熱誠咁，多數都係扮嘅啫。即係佢兩拉，即係不唔使兩拜兩日，佢個樣已經唔熱誠咗啦。咁點解咧？唔係佢錯喎，唔好鬧佢喎。其實佢會熱誠嘅，不過熱誠唔係佢想做就做到嘅，熱誠係靠咩咧？靠做好之後嘅獎賞嚟嘅。你啲老闆。

[Speaker 4] 啲speaker brand啊啲DD啊SDD嗰啲，全部係做好咗本之後嘅獎賞，所以佢熱成嘅，所以成嘅，即係好似你打籃球咁樣，你掟極都唔中嘅，你會走嘅，特別喺呢度添！樓下個籃球仔先一掟唔中，我望住你，你笠，你笠住塊面走咗前係嘛？即係俾人見到個樣咁渣波咁樣，但係你掟親中咧，你熱成出咗嚟啦！你無非我打NBA都得。噱，即係你佢哋出得嚟啦，所以記住咧，做呢行咧，保持住一個長性，成日都做到好嘅嘢，越成日都做得好咧，就越成嘅。呢個效果同我教啲學生仔讀書一樣嘅，佢做得好，佢會仲去讀書嘅。好啦，但係最尾係去精素，一個原因就係最少concentration。

[Speaker 4] 你問我心理學全世界最好睇的書系咩？我覺得趙生叫focus，焦點有亦有，有臺灣有國內兩種譯法，知唔知？focus，佢教人聚焦，聚焦你嘅集中力。你集中力越做得好咧，你會期望一陣間繼續。其實好簡單，Jeremy，你睇靚仔打機就知啦。佢一集中咗之後咧，佢夠打落去嘅，一路打落去嘅。翻工嘅，繼續翻落去嘅，繼續見客嘅，因為你頭先見得好啊，所以做呢行最緊要系咩？要對付你個挫敗感。你一層咧，譬如我諗大家都convention啊，好多頒獎嚟，系嘛？頒完獎好得我就好開心，但係有啲老細都同我講，何嘢君再嚟咧？唔知佢幾時再上臺啦？有啲人一年一季好好成績嗰只咁樣，咁即係話咧，佢冇得繼續。

[Speaker 4] 每分延續性好弱嘅，所以記住聚焦係幫人延續性嘅。你可能問我啫，你你點你點訓練到一個聚焦嘅人咁？我我一生裡面咧做得最長嘅工作咧係個義工，係做詼裝書，然後你就訓練。當時我幫間男校嘅聖喬斯女校嘅聖方濟各，咁就我就跟住詼聖保羅、聖心啊嗰啲嘅老成詼，攞嚟幫啲學校。咁咧，我做呢啲嘢咧，因為我覺得好多人係讀唔成書咧，入唔到大學咧，其實佢有另一個出路嘅，就係佢有啲個人質素咧，唔係學業嗰種質素嚟嘅，佢待人處事啊，責任感啊，甚至唔係最緊領導才，OK。於是，我做呢啲工作，做咗十號年，八零年做到九六年，啲十年後咧影響我呢個聚焦咧，我個個年都帶佢哋中大喎，百幾人。

[Speaker 4] 幾年間我變成個咩人咧？因為我集中做得耐咧，理工大學就話不如你嚟搞一科技術實驗室將我哋以前教年青人嘅嘢喺教社工、心理學係學生咁樣。即係我咧當我做好一樣嘢咧我就有個產品去產生嘅。咁後來我研究其實係十六年嘅個研究話五年五年你集中做好嘅嘢就係專家呢個幾準嘅有啲行業係升一個比較高嘅級數但係都係睇五年呢個資歷用五嚟睇嘅咁後來發現到咧呢個五字咧都又正又邪嘅邪嘅咧就係你五年冇做好你本嚟做嘢咧你會失去嗰種潛質嘅你上網查潛能遞減論你就明白啦

[Speaker 4] 原來五年，譬如假設你係英文學出嚟嘅，五年你冇睇英文書，冇同外國人傾過偈，你會寫嘅英文作文係好差嘅。五年後嘅，你會冇晒好多生字嘅記憶嘅，儲咗好多字嘅五年。所以咧，你睇呢行嘢啦。如果你連長決心聚焦五年，譬如假設專做退休呢個範疇嘅，五年後你係專家。當你做咗專家嘅時候，當然你下一步係乜嘢咧？就係你發展到你嘅黃波啦，你可以收徒弟啦，你可以住雪落雪啦。更加開心就係你回首當年，你不但止冇遺物，你仲又好快樂咁翻起。好啦，寫翻咧，我會繼續講落去啦。呢個要講深入啲嘅苦練，呢字咧易學難精。我用我舉例就明。

[Speaker 4] 我講我一件我最羞恥嘅事啊！一九八八年咧，我喺中學同學畢業，一九八八，咁我就應徵一份工咧，就係詼精神科做嘅研究香港。呢個研究係做三年嘅，係對六十六個咧係曾經自殺、過救、抑鬱嘅男人。咁我嘅責任咧就係好大，就係六十。六個咧都無人自殺咧，我就成功啦！噱，呢六個六個喎，所以我每日咧都有個時間表咧，係見六個至

十個咁啊。各區都有，各區有，當然佢哋住屋邨啊、私人樓都有。咁啊，做咗三年頭咧，結果點樣咧？就係死咗一個。嗰個不過嗰個係上訴嘅，佢喺檢察院出嚟嘅時候咧，我哋我同佢屋企人都係反對佢出嚟，覺得個情況未足已可以出院嘅。

[Speaker 4] 但係，佢而家就精神病嘅出嚟嘅，咁後來佢就第二喺喺大埔港福邨宿舍就跳樓死咗啦。但係其他係冇人死亡，咁啊死個咧就政府咧，即係我當係香港最大告憲嘅人啊！呢件事就係政府就以後為精神病人只要出院咧，一定有個繼續照嘅社工，包括啲叔叔嗰間嘅，而家係啦，一定有嘅。咁啊，當我好開心啦，係嘛？咁啊，嗰間機構都。心理嘅心理決定係升我做部門主任啦。但問題咧就升我之前咧，同我講：佢話餘生，你知唔知點解我哋請你啊？咁就咁，我話我靚仔啊！咁樣，我咩？詒，我咩好條件咧？我記得當日見嘅時候咧，group in就叫八個人揀個喎，咁樣佢係啊，八個揀一個㗎。我哋好認真對啲八個人問好長㗎。咁我我係唔係第一啊？咁樣？

[Speaker 4] 嗰個老友嚟嘅係我正一室嘅師兄，佢係精神科專家。佢同我講咩？餘生講俾你聽啊！你係最差一個嚟嘅，係咪啊？咁啊，我最差，佢請我。係啊，你係最差，你學歷又低啦，即係中大學位，學歷低啊，工作經驗又冇啦，主修科又冇主修個精神科啦，又冇實習過啦，你真係好差咁樣。我你請我做咩咁樣？佢話就因為你咁差，所以我哋都做到。政府就冇得推，話咧，你請個博士翻嚟，佢話叻，佢得我點樣有錢請幾千個博士喺香港啊？係嘛？你人工唔值咁貴啊嘛，係嘛？所以如果你得咗咧，政府好容易開呢個位嘅啫，咁樣夾夾炒咗。我想我早啲講我走咗，應該係嘛？啊，我隔咗三年啊，隔咗三年，我仲以為自己好醒㗎，啊，原來以為自己好醒都好緊要嘅，這啲咁嘅物件。啲三年咧冇白費。

[Speaker 4] 這個獎很好啊！這個獎就送了個獎，叫香港第一屆優秀社工獎。我係得獎。咁我講先啦，呢三件事我係偷偷地賺咗一樣嘢，係無加嘅。你估係咩咧？可能你唔知，不過你見慣好多好多投保人，你都留意呢樣嘢。其實香港有好多人咧，都係偷偷地㗎。如果係，精神方面咧，二十個人就係一個人潛薄咗啦。一出世有二十人嘅表現，不過一生如果冇遇到打擊啊，例如失戀啊、離婚啊，或者破產啊，佢係冇發作出嚟。所以到到死咧都冇出個事㗎。大部分都係冇出個事㗎。不過點樣喎？不過點樣喎？呢種人咧喺中學、小學打擊之後咧。

[Speaker 4] 神智上好差，佢諗嘢好歪，好悲觀，嗰個海馬成日記住以前唔開心嘅事，揮之不去，好難笑，成日都唔開心，甚至患抑鬱症機會都高，所以要診斷。呢三年裡，我賺咗一個，唔係人高貴到我，就係我每一次見一個病人。你就見見一個投保人，你有潛質投保人，我就唔係。我見嗰啲係佢繼續俾我照顧落去，佢要填consent form，即係同意書，肯俾我探佢。不但要探，仲要俾我錄影。我整個腳架度，對住佢，對住塊面，然後俾個麥佢，我錄到佢音，到佢形，然後將個錄影帶再分六份。

[Speaker 4] 俾六個精神科專家分頭嚟睇嚟評分佢嘅精神狀況，然後我做統計，睇下呢個人係唔係復發？呢個功力咧唔係普通呢個醫生做到嘅。呢班精神科專家係大學教授嚟嘅，係好高功力。起碼做咗廿五年以上咧，先識睇。憑住你講你個樣，你嘅聲，你嘅答案咧，你睇有冇復發嘅。嗱呢個功夫咧，冇咩人做到嘅。

[Speaker 4] 呢三年我偷到師，我得嘅千個千個大咧，當然每個禮拜得幾盒三年。我睇翻啲大睇到原來復翻嘅跡象啊，最細微講嘢、諗嘢、用字係咁樣，我賺咗。你知道啊，因為最貴咩？診斷係最貴。你睇cancer都係。點解要搵set嘅路邊人搵嘅咧？就搵一個高層次

啲嘅醫生嚟診斷，跟住唔算就第三期，搵診斷第四期。呢個診斷係最貴嘅，我哋學到嘢，所以後屘我就入咗理工大學教呢一科，因為香港大學一個人係做到呢個診斷，呢個就係苦練。即係你入你入呢一行咧，你對退休呢個話題，如果你將佢個心理心理，你帶佢去。

[Speaker 4] 回憶返佢有冇啲抑鬱喺過去，緬懷過去，但係會唔會有機會？其實唔係咁嚴重嘅，補救得到喺財務上做一個調整。你教咗佢，當你做得多五十個 case 嘅時候啊，你冇權威，你搵到類別啦，譬如佢屬於 A 類嘅、B 類嘅，你會講返俾佢聽。我五年前嘅，後來佢而家幾好喎。佢後嚟有病嘅時候，佢傾到佢點樣喎，犀利。嗰間信你嗱，人就信權威嘅，權威即係你起碼有五十隻成功經驗話俾我聽，我就信你啦。所以如果你儲咧，呢個就係苦練啦。你肯儲，所以你話咧同人傾偈，分析佢需求搵層面。我試過以前請過一個後職嘅女仔，佢好有熱誠做社工，我哋開中心佢做主任。後尾我始終覺得呢個女仔唔夠識投。

[Speaker 4] 咁啊！後邊我就話俾你聽，我哋覺得你唔啱，唔啱心水咯。跟住你咧，竟然跟打電話俾我，你話可唔可以你再見我一次？我唔係嚟求職啊！我想你講返俾我聽，喺你見我嗰個鐘頭嗰度，我啲咩講得係值得我再補救嘅？我想去再補救。我見到佢咁坦白，我就話俾你聽，我數一二三四五六，佢表達得同埋佢裝備得好樣嘅嘢，跟住佢當佢會再嚟解釋啦。好多年後，我喺間校學校演講，佢都係度握手，跟住嗶嗰個校長啊，十一二月登返嚟，佢望緊我，佢笑啊，佢話：，好彩我哋俾間嘢做啫。

[Speaker 4] 你都應該唔會嚟呢度做啊！你咁花粉，我哋請你唔起。我話俾你聽，你一樣就自己講，比較未話請你唔起。如果你留意你自己弱點喺邊度，你再練返係夠時間嘅。只要你有一啲師傅、你嘅同事、你嘅上司，仲有個學習團體，會唔會唔同以前一樣？你一定唔會同一樣。嗱，呢個就係 friend 大啦。即係有個指導感覺，雖然好劫啊！即係學練練係最劫嘅嘢但係偏偏加高活動量。我教過好多天才喺中大咧，我有個班咧係國內嘅，係一百名內，聽聞係十幾萬人考一百名內，中六同埋嘅，佢係全部科都係一百分嘅。我講到呢個女仔，哇！你嚟呢度讀書。

[Speaker 4] 嚟中大我哋係咯，我哋香港益咗我香港啊！但係我想問你嘅就係你有啲咩可以分享俾我哋今日中大啲同學咁樣？佢話佢話咧，佢話詒你哋都好叻喎，我分享就係溫習咁樣。我話你全部再講呢句嘢，即係即係我香港人好憎聽呢啲嘢，溫習啊，即係佢話唔溫習做乜嘢咁樣？我話係喎，溫習即係做乜嘢咁樣？但係我係咪要細薄啲咧？我衰我嘅另一半，我點樣搞掂啲哥哥姐姐聽到溫習而接受咧咁就，佢話你幫我送六個字俾佢哋啦咁就，六個字，咪出口，六個字喎，在已知找未知，哇，在已知找未知，哇好邏輯喎，點知唔知都唔知都唔知唔知都唔知，即係，我都我都問君子學係識佢都問咩叫在已知找未知咁樣，你係咪基督教派？

[Speaker 4] 你睇一次性機會抌咗佢啦，我唔係再睇。咁先講道啊，你估佢睇咗幾多次咧？我無限次。佢咪在意之有其之咯咁樣。我講係喎，你講得啱。在意之有其之喎。佢話：你記住啊，啲一樣。原來一路都你以為自己知，一路都以為自己知。幾年前、十幾年前、廿幾年前，竟然間你今日發現到，原來唔止咁樣嘅。你講快樂啊！係大過嗰啲當日一聽就知嘅人㗎。哇！呢個嘢就令到我我省起咗。即係話咧，就算你走去教書，你認為點先教得好？忽然間，你今日喺教練室查返去，有幾個字原來你係學錯咗。唔止呢個字咁簡單嘅。譬如舉個例，happy 快樂。

[Speaker 4] 快樂點解咧？佢快樂唔係㗎，快樂叫個 H A P，個 help 字個古英文，古英文講係咩？係唔快樂嘅成分唔夠快樂嘅多，即係有雜就叫快樂啦，即係咁解嘅咁樣。就咁解㗎咁樣。噢，即係快樂減唔快樂，仲有剩就叫快樂啦，咁解嘅原來咁樣。老實講，你唔殘兵，鬼識點解咧？係嘛？噢，即係有時你點樣諗啊？喺人生裡邊咧，在意之有未知，係會㗎，有痛苦感覺嘅。再睇過，你話幾幾辛苦啊？均集係嘛？高活動量喎，詒，fitting rate 啊，冇咁緊要啦，即係你個活動量高。但係問題係呢啲就係你嘅腦出現個內啡肽，唔覺得辛苦㗎，都係好厲害。如果你唔再再舉個例。

[Speaker 4] 十一年前喺波士頓，我有幾年喺美加波士頓，做好多 E Q 嘅講座俾中國人。你上網，我有四百幾個要做收錢嘅，你打完一陣睇到啦。喺波士頓，有個人招呼我入去住，竟然間佢入到去之後，發現到佢講漏咗一樣嘢。佢突然之間出街就係佢冇介紹佢隻狗俾我認識，我好驚狗。啲狗係咬人嗰啲大狗嚟嘅。我朝頭早起身，我哋出去食嘢，一開啟門，哇！佢就開門朝我嘅眼望住我，閃閃眼望住我，我即刻閂咗條門。因為朝早我嗰日喺郵政局做嘅，一早就兩公婆去返工，我估起碼要四點五點去返工。我閂，如果出去食嘢搞雞，以為我偷嘢啦。即係一直咪諗到辦法，即係我以前都跳高跳遠嗰啲嘅。

[Speaker 4] 於是咪諗住一樓，我諗住喺窗度跳落嚟，即係我我我信我唔死得，我準備跳，嚇點跳？下邊仲有隻，跟住我趕唔落，我趕唔落，縮返出嚟，嚇！我未問板完啊，坐喺電視，但係唔知做乜個感覺，你有冇試過啊？退休咪似呢啲啊，唔知做乜啊，即刻佢唔知做乜啊，自由自由想做下晝喎，唔知做乜，於是咪諗住之後跟住嚟做。詒寫日記，寫我咁樣遭遇，寫返我以前有冇呢啲咁樣被震嘅經驗寫，我寫寫到今朝十一年，我未斷過一日。李志輝啊，係呢隻呢隻狗送俾我啊，呢隻狗送俾我啊，我幾年後去波士頓，我都會喊呢隻狗。

[Speaker 4] 即係我多謝佢，佢刺激我一個新新嘅質素啊！你知唔知啊？你做呢行咧，你到難搞嘅客咧，你一定會多咗一個新嘅質素嘅人際關嘅能力，會高咗嘅，高咗。譬如佢成日責你嘅，佢覺得唔係啊，唔係嘅，佢當你責女咯，同我差唔多。即係即係你覺得你個新嘅質素，你覺得啊，即係佢刺激我唔識諗呢個問題。令到我後來諗到，我哋係答第啲客咧，我仲會問返佢呢條題目。詒，你問我點解你咁精啊？對呢樣嘢啲，善幹神女嚟㗎。所以你知道三條神抖就係神女啊！你真係好和氣㗎，你個靈魂思想頭腦好犀利。噢，呢就內啡肽啦。睇啲人表面好慘，其實你暗笑嘅。嗰啲內啡肽，哇，你係好靈活。好啦，再睇下一個創作。

[Speaker 4] 噢，如果你熟練，你唔做創作好晒。熟練唔係叫你將三十年嘅嘢讀到熟晒識練，你叫熟練。唔止。創作人咧係有基礎，然後先可以創作。噢，你睇下謝國光填詞嗰啲咁，即係啲咁基礎強咧，佢先可以寫到新歌嘅。寫新歌係舊底子好啲做到嘅。所以做呢行咧，你要睇遠少少。我識你哋好多 A I 同事，其實我都多謝佢哋，佢帶領咗我唔係發達嘅發展行業，因為我以前教細路仔，我自己教 E Q 嘅時候，全部都係 A I 嗰啲制度嚟嘅，阿馬薩啊，即係點解咧？因為我突然間發現咗，原來香港有個樣表，將來 A I 時代就係啦。

[Speaker 4] 香港出產咩咧？香港讀書人好叻，就算你係吹旗啊，攞嗰啲獎特獎都係唔會正得嚟㗎。Educator 多，即係讀到上大學、研究院、博士，香港好多香港學生一去美金近乎橫掃高兩班嘅 educator 嚟嘅 educator 即係咩咧？講清楚呢度好混濁，將啲錢嘅講到好深，就 educator。係，所以所以你你試下大學旁聽啊，加你半身不遂啊，即係即係你，就算請你講得好深，你 educator 做可以。以前你做 educator 時代，我對啲 AIA 入

行嘅大學生講嘅，你唔好做 educator，如果唔係啲客會離開你，你講得太深，做 communicator 叫做。

[Speaker 4] 琴嘅 key 就係好深嘅，我都好知啊。咁呢個就個祕密啦。喺，你睇我講嘢咧，阿婆都知我講咩。即係學派話你啊，即係，但係好深嘅，都講得好似即係一張單啊。就係你令佢完全冇唔明嘅嘢喺講到，你會點樣？你會將你有稿做實驗，我教我教演講好易。咩叫十點？就呢個稿，譬如我而家我唔使睇稿嘅。十點就係你要做十次改個稿，每一次改十樣嘢。到今朝我再改十樣嘢，改夠樣十點，你就可以出街啦。你話咁唔係好啊？我承認唔係完美，不過已經非常好啦。你做十點，如果你見到個客，你意味同佢傾偈，你做十點。

[Speaker 4] 你將上次同佢傾偈嗰個印象，甚至到有啲好鼓勵嘅嘢，你仲嚟做第一句去傾偈。上次你個你個仔想考啊華人考唔到喎咁樣，嗰個嗰個 Happy Happy 你冇份喎咁樣。哎呀好陰公啊我咁樣，但係都幾得閒㗎，好犀利。人最怕俾你忘記，俾忘記你姓乜都唔記得咗，搞錯咗，做錯咗，依家啱到人哋咁，即係咩慘？你竟然跟住十幾做得好咧？邊個客唔搵你搵邊個啊？佢搵可靠嘅人，就係呢個人有冇擺喺心裡邊？抑或擺喺入邊？擺喺入邊邊個想搵你啊？係嘛？擺喺心裡邊，你仲記得我關注我？好啦，喺呢樣嘢啦，枯燥嘅變為信心，跟工作做得啱，一做得啱就有意願。

[Speaker 4] 你做得啱，啲人自動會話好多謝你。有時你自己就話我都唔知你多謝做乜，但係佢話好多謝見到你，我好開心。呢個意義係咩咧？呢個就係人同人接觸嘅。喺，好多人都誤會咗呢個意義咧，係嗰啲誒整個到全世界改變嘅嘢，其實唔係嘅。人人有個死穴，譬如我係同社會學合作嘅，我哋社會學家、社會學家通常都交流咧係係交流。

[Speaker 4] 佢哋話咧，呢個世界嘅問題咧，就將要解決晒啦。我真係啱嘅，嘅貧富問題將會解決晒。我話部分啦，呢個世界仲有啲窮國家，有係咪貧窮貧富早出現？呢個世界新問題。你做呢行，你應該做呢個專家。呢個新嘅問題係咩咧？就係寂寞，寂寞。寂寞係呢個世界全世界係第一最新嘅問題嚟嘅，好多人係死於感覺好寂寞。點解咧？你用 cancer 知道啦。譬如你你上我網喺個機構咧，我係義務嘅。我全間機構 office 咧都係招攬癌症病人嘅，各種癌症、八種癌症嘅組合，我一毫子都唔收嘅。佢嚟到咧。

[Speaker 4] 我哋間幫晒，同佢傾偈、安慰佢，同埋啲過來人，都係同一種癌症嘅。咁樣點解我仲未死得？我係求啲嘢幫，你可能試下好喎咁樣。我係靠呢啲嘅，因為啲人未好翻，已經死咗啦。癌症條方程式就係唔上醫。當你唔上醫咧，你嘅壞細胞變癌細胞，然後癌細胞原來死亡。好多壞細胞係停咗喺度咧，變做癌細胞嘅，就因為佢有一種快樂荷爾蒙咧，係阻住佢分泌多巴胺，所以佢唔變做癌細胞，仍係壞細胞。其實我哋骨骼都好多壞細胞，係你出世時最好嗰啲細胞，一路都係變緊種嘅。但係問題就係原來寂寞。

[Speaker 4] 係變癌細胞嘅原因嘅嘅症狀，所以點解咁多客咧搵你傾下偈咧？其實唔排除佢覺得要好傾，佢覺得要交得心。喺，講講真，我教心俾我，我哋有保密原則。誒，所有心理輔導員，你上婚姻治療中心嗰啲嘅主席，就專門幫人解決婚姻問題嘅，係咁樣喎。我哋盡量係唔問佢個人私人嘅嘢嘅。好啦，全世界嘅行業啊，係得保險業咧係揭露最私人嘅資訊嘅，就係保險業啦，係真嘅。佢分狀況會俾你知嘅，佢收入俾你知嘅，甚至唔係佢儲幾多錢都唔想講嘢俾你聽嘅，係嘛？即係只有保險業係人揭露最大。

[Speaker 4] 俾對方知嘅行業就係保險啦，因為你有個信任關係，出錢嗰啲就算，呢筆係好貴嘅，呢個關係好貴嘅，係錢買唔到嘅，因為你個信任關係，所以我覺得啊，如果佢降個人都俾咗你知啊，佢唔會唔幫襯你買單嘅，因為佢跟係全世界，佢唔會再講嘢俾人聽嘅，佢唔會再講嘅。例如舉個例，降五十 percent，香港差唔多排第一。離婚係最高嘅，係啊！我最近做緊幼稚園嘅離婚個案嘅家長，因為幼稚園咧係個媽唔會講俾校長聽，我哋離婚，我細蚊仔成日點樣你幫我睇住佢嘅。小學唔講嘅，中學都唔講嘅，都唔講嘅。但係呢五十個 percent 以上好大嘅，即係話咧嗰啲細佬哥，譬如我做咗三廿年。

[Speaker 4] 到啦，佢喺副隊。佢細佬哥係超過一個阿媽，因為佢爸爸再娶多第二個，亦都超過一個爸爸啦。最遲佢阿媽要改嫁。同埋好多細佬妹，經常就唔係同一個爸爸或者媽媽嘅。哇，好複雜喎。嗱，所以而家嘅小學係咁似寫作文寫我的母親嘅。我啲負責，因為好傷，使你個心嘅，好傷你個心嘅。我話俾你聽，你做呢個行業，而且做啲社工嘅，因因為你一路都睇到人哋內心裡面嘅苦。錢係一個好實際嘅問題，安全感啊嘛。但係同時地，呢個錢唔可以解決到嘢，佢搵嚟傾偈嘅。呢個寂寞就咁樣，即係好多嘢唔講得啊，唔講得啊。呢個就係寂寞嘅原因。

[Speaker 4] 係嘛？所以你今日聽完之後覺得，哇！呢個枯燥內容編排得順心，就係你發現到人哋信任你。所以每一次你傾完偈，飲完杯咖啡，拜拜，你一定要同佢講咩咧？多謝你今日同我講嘅嘢，我多謝你俾我信任，我會記得嘅，我會掛住你。呢個好緊要嘅，你醫好咗佢嘅情況啊！佢走嘅時候，佢嗰晚瞓得好甜。因為佢壓喺心度唔講嘅，將資金咪講咗出嚟啦。當然佢哋冇晒裡面口啊，係係，但係你記住一樣嘢就係你要小心，佢增升都有關係。所以 cut 都冇放拉嘅一次嘅生意係永世嘅生意嚟嘅。佢呢個家嘅就同你掛咗勾嘅嗱，所以你話係一個長壽啲業，我真係同你講係真嘅。社工唔係。

[Speaker 4] 提供到某個遠地，就離開個服務範圍去幫到你。學校唔係你，畢業就係呢度學生。我同好多中學家長講：我唔知恭喜你員工，你哋好，你嘅仔喺中六一年後，你再可以稱呼做家長。你再收唔到家長信，因為你嘅禮費，你嘅關係完咗啦。你再唔係叫家長，呢個地球運就叫做家長，你最緊要係嘛？但係保險唔係喎。係貨拉嘅，啊！所以你記住呢個肯定喺度講好自己嘅工作，你嘅故事。所以其實我覺得問你一句問題：我係咪咁煩？喺屋企，一定會問呢個問題。當你好爆嘅提出嚟，但係你要安慰佢，人人都有唔同嘅困難嘅，我都有我嘅困難。不過可能我哋困難係唔同嘅，但係人人都有佢自己嘅困難嘅。所以因為嗰個原因咧。

[Speaker 4] 呢個波灣出現就係快速獎勵，引發持續。即係突然間，你覺得完咗之後劫，頭先來來啡派。波灣就係，竟然間有人望住你嚟笑嘅。你記住，我唔知你班去 office 講俾人聽，你見完一個客之後點樣？啊，記住呢兩個字，餘輝，剩餘嘅光輝。如果客人你走咧，拜拜。

[Speaker 4] 跟住咧，你問佢笑，佢肯定冇你咁專啊。佢又笑，你兩仲笑緊，佢又嗰邊行笑緊，你又呢個人笑緊。啲人望咗呢兩個嘢做乜事啊？傻嘅咁樣，一路咁笑嘅，有餘輝。點知道你同個顧客關係好咧？就係傾完拜拜之後嗰五秒至十秒，個笑未收得住啊，有餘輝啊，你放心啊。有餘輝客肯定幫親你嘅，因為佢想儲存住呢個經驗，唔好讓佢走。嗱，所以你話呢個係非常應用心理嚟嘅，嚇特別有退休呢樣嘢，即係你同阿石關係係長久嘅。好啦，追尾啦，我會嘥啲時間，不過希望都講晒啦。好啦，同你連線。佢認為咩咧？當然你會。

[Speaker 4] 做生意，我成日覺得你賺嘅錢係合理嘅，因為你已經用咗心、用咗力、用咗記憶力，甚至唔埋嘴，資料蒐集、分析，全部都係學問嚟嘅。你係唔低過人，我哋大學係唔低過。有時阿 Samuel 同我成日都傾，我哋教保險大學，即係其實你哋唔低過嘅，真係唔低過。唔該記住一樣嘢。耕人未耕之前，香港有好多人未買保險，仲有好多人未買佢需要嘅保險。你係耕人未耕嘅田，仲有好多田。仲有你嘅意係強大之後冒出來。我再講一個例啊，因為有時間，我講俾你聽下。我講咗 YouTube，有人話四百幾個，我一個都冇聽過嘅。係我俾人拍咗，擺咗喺度啫。

[Speaker 4] 咁啊！啲人加拿大或者大港廣東話喺兩年前，通常喺三年前到開三年幾前到真係完嘅時候，嗰時候突然間有個電話搵我呢個電話係個男士，佢話：我太太 cancer 末期，佢成日聽你 YouTube，你可唔可以減我太太啊？咁樣不過我知道亦接唔到你，反正四年前即係按而家有啲二零二零都查到啦即係二一噶啦。我話對住嗰陣時我仲未打針喎，我話破膽唔切針喎，不如咁樣啦，我同你太太通過電話啦咁樣咁都好咁樣通過電話。我知道呢個太太好唔捨得佢丈夫係臨死。

[Speaker 4] 我話不如咁樣，我每日寫一啲嘢嚟同你打氣。於是我就每日寫一個短稿，一百字度就email俾佢，佢收到。過咗一個月，呢個丈夫成日都多謝我，佢太太好中意聽你話聲，睇你啲字咁樣。有一晚黑，佢丈夫話俾我聽，佢太太離鬧。要過生，我就會支援你嘅過生。咁可能大家係死咗啦。我諗住咧，我再唔使寫嘢俾佢啦。不過當然我同佢寫俾佢老公。突然間佢老公就打電話俾我，我太太臨死前想你幫個忙。我話：我死咗又要幫個咩？冇咯，佢唔係啊！我太太。

[Speaker 4] 想搵八個最好嘅朋友俾苦力啊，即係一齊抬棺材啊！苦力，佢覺得你係佢八個裡最好其中一個。哇！我先識咗一個，其實我未見佢樣。其實佢見咗，係啊咁樣。你幫我忙，但係疫情喎，呢個喪禮好難係實體嘅。佢話係啊，只可以申請嘅，知幾十人喺間教堂，幾十人你就唔可以過。我我知道可能佢太太係個香港特別行政人員嚟嘅，佢係佢啲舊同事最好嗰啲嚟。咁我就話，如果時間啱，好啦。當時我太太就問我啊，你唔識人啊？我話唔知啦，佢到手皮皮瘦都唔知，佢叫咩名我唔知，即係唔係當然都唔係，畢業都冇事嘅，唔會搵錯嘅係咪啊？咁啊，我就去。

[Speaker 4] 那人好特別，特別到冇可能再特別。就係個老公同我握手，同我講：醫生，你再幫到個忙啦。我同老公講，即係我諗佢有咩可以幫。原來咧，嗰個講道文啊，講開道支援嗰個人咧病咗！佢唔知我諗你講啲乜嘢，你講埋佢啲嘢。哇！好難捉喎，我睇唔到叫咩名，即係我考執裁，即係佢身平係乜鬼用，唔知乜都唔知點作啦，系嘛？咁佢即刻講工作，我大大喺邊度做嘅嘢，乜乜咁樣，我都半字冇乜寫嘅。咁跟住就開始咗啦。咁我搬臺又去喺教堂，越黎板堂搬合作。咁跟住請我上臺。我上臺咧。

[Speaker 4] 望住啲參加者，話咧詇，我哋信耶穌嘅，耶穌唔介意搵佢嘅人叫咩名嘅，所以你就當我哋一家人啦咁樣，好多謝你哋接受我，同你哋喺埋一齊咁樣。你講講都好短，咩完咗？走嘅時候呢個，我哋去長洲訪葬，我冇跟船啊，帶住我走。呢件事叫做意義。我坐車走嘅時候，覺得我生命都易做嘅一件事咧，係幫個紅色嘅人嘅，不過啲唔識嘅人，我仲講佢嘅心情喎，嗰啲心情就係講好嘅，講嘅心情喎。但係佢老公好開心，我諗我醫好咗呢個男人嘅抑鬱啊！佢嘅孤單啊，佢孤單就係，你知男人好多嘢都靠個太太同佢一齊，冇咗，佢仲要面對自己有個仔，雖然個仔都唔細。

[Speaker 4] 但係以後就係咁樣生活落去。但係竟然間佢支援嘅係一個月前無邊百事嘅人繼續寫嘢俾我哋，打電話俾我哋到最尾啊，都陪我哋行埋最尾。我想話俾你聽咧，你做啲學似咁樣，即係呢行永遠離唔開生離死別嘅，係嘛？永遠離唔開。但係呢個別啊離別啊，竟然間你係佢屋企裡邊一個好重要嘅人。

[Speaker 4] 係基準，呢啲唔係錢可以買到嘅。你嘅生命變緊影響咗咁多條生命搵到一個安慰，哇！呢個好緊要，你肯咁做，因為所以睇下共同體互相服務，你幫咗佢，佢接受你幫。所以最後咧，臺灣同國內一齊出呢個字，除起。哇！呢條好靚喎，緊十年。新六界相信好多幫嘅嘅。職業咧係做除起嘅，即係話咧人哋開心嘅，你同佢一齊開心。呢個世界好少嘅，通常都佢開心，本身唔抵得嘅，係嘛？有啲人妒忌嘅，但係你為佢高興，哇！呢啲係邊度嚟嘅咧？呢啲係最好嘅朋友，做到除起分享，凝聚力量。嗱，今日咧我雖然講一個鐘頭咧，就係我我希望有，一陣間五分鐘你可以問我啲嘢咧。

[Speaker 4] 我想講就係，其實做咗呢個計劃之後，好多人都話就係咁都好啊，多一個門道，我哋賺到啲生意。但我睇嚟，我喺心入邊睇就係，因為多咗嗰樣嘢，你又變咗成為另個人，好緊要啊！成為另個人。譬如舉個例，你之前假設係做辦事處嘅，做文職嘅，咁你永遠都係對啲死物嚟嘅電腦同檔案，但係你今日對人咧，你成為個咩人咧？你成為一個人際關係裡邊，突然間你自己可以同人哋交心，你發現到自己原來有個本領喺度，同人傾偈係好啱自己，你已經做咗好多人嘅朋友，你成為個咩人？記住，成為個咩人咧？你就成為咗你嘅下集。

[Speaker 4] 你人生變成點樣？表面睇咧就你服務咗啲人，你個顧客。實際上嚟講咧，你個顧客同你相處之後咧，又影響咗你變做乜嘢人咧？你可能會第日，我明嘅，舉個例子嚇，誒，以我識咁多保險業嘅人嘅新賓仔，喺個大U做咧，如果佢阿爸阿媽做保險咧，佢傾偈能力都高咁多嘅。好科學㗎，啲嗰啲細路仔咧好識關心人嘅，一嚟到咧佢搞笑到咧，佢話咧：我想大家分下啫咁樣啫。佢哋佢哋好叻啊，講得你個氣氛好好㗎。啲佢阿爸阿媽係做保險㗎嗱，即係你你記住樣嘢，唔好睇少喎。啲質素學校教唔到㗎，真係好passion嘅，好愉悅嘅，望埋佢咧，佢容易帶快樂俾人哋㗎。竟然間你成為咩人？

[Speaker 4] 影響咗一齊同佢生嘅人啊，都感染咗你嘅嘢啊！嗱，呢啲無價寶啊，真係無價寶。所以我好希望你今日聽完之後咧，諗下一個咁大嘅發展落去，一個終生職業，一個長壽嘅行業，五年你有幾十個成功嘅例子嘅單，你搵樣都俾自己好多專業資格建議俾人哋。其實好多人都聽而

[Speaker 4] 即係我我比較多人同啲醫生㗎，做啲腫瘤科醫生。其實個個病都彷徨咧，就想問啲夠係穩陣嘅講法嘅，叫可靠。其實我同我夠爭好遠嘅，佢唔知唔知頭唔知路咧，佢越諗越遠㗎。你咧入咗呢個咁嘅局面裡邊咧，睇通咗好多好多做法，然後你選擇俾佢聽下優先次序咧。佢聽落去咧，佢賺咗好多人生嘅腳步，可能佢搵幾個月先搵到嘅。既然真你一語道破講中咗，係嘛？我哋入邊時間真聚咧，有冇嘢想。

[Speaker 1] 問下我啊？係冇啊？有冇啊？舉手嘅先。我哋二話者問兩個問題啊，好冇？好啊！好啊！好啊！

[Speaker 5] 我成日都係咁，我係新人嚟嘅，都係入咗嚟做咗三年。頭先多謝你，都好，好interesting。我覺得最大嘅嘢就係要信任，或者要有力。我自己就咁講，信任啦，有信任啦。但係好多時同啲客嗰啲嘢就冇可能會話啊，你做好熟俾我睇啦，跟住之後就報咗張

影。但係呢個時候會有少少錯怪，或者係點樣佢咁樣同我講嘅？其實可以同講直接啲。我通常內心有一種錯怪，即係覺得唔係幾啊，即係大家好似中央有啲嘢咁樣啦。我想請教下應該點樣去排解好啲，有冇方法去同需要你講？我下次要更加努力。

[Speaker 4] 好，多謝你啊！你嘅笑容好靚。

[Speaker 4] 學無傳後，大者為師。詼，冇新人，好耐嘅人嘅分別嘅境界裡邊，係邊個達到嗰個境界？邊個就係老師嚟？呢個唔好睇小你自己，唔好睇小你自己。頭先你問得好好啊，會唔會大做咧？你知我當年啊，對不六十六個人咧，呢隻數咧，你叫AIA咧，我就咁叫餘德崇喎。佢信A A定點？即係信A A啦，即係信亦都信。我將我身份證影印寄到屋企問佢，俾唔俾我入嚐同佢傾下偈？佢喺樓梯接住我，我身份證嚟到一代人出嚙，然後俾我入屋。老實講，佢真係唔信我嘅，又唔信開始嘅，記住保險係又唔信開始嘅，start唔trust嘅。

[Speaker 4] 如果早就信你，我懷疑啊，佢可能會信你，一啲人仲早過你，你就冇咗張單嗝啦。嗱，由唔信開始嘅，但係點樣贏到佢信咧？嗱，你要做到佢期望嘅財務策劃師意外再高一啲，即係仲好過我想象嘅，你做到。如果差過我想象，啱冇得傾落去啦。譬如點啊？你有準備功夫。你話：詼，準備唔俾答嘢嘅，唔好唔好。你問佢，我嗰啲單咧有好多介紹嘅方式嘅，一答一本一張嘅。你想要長面短啊？咁樣今日短啲咯，有咁樣。我將字仔出嚟，譬如我嗱我我我都有張包字嘅。今日我個talk嚇，我冇睇過張啊，有啲短嘅，都有啲短嘅。

[Speaker 4] 睇佢睇到，哇好厲害嚇，長中短乜都有。嗱，如果你佢服咗你，服咗你，唔好話係得一美樣嘢，有冇時間睇？我話我走啦咁樣，唔好咁樣。第二樣嘢，頭先我講過，用一個好嘅問題開始，個問題開始，可能可能佢會問你，你準備咗幾耐？你見我啊咁樣，有冇兩個鐘頭啊咁樣？你話俾佢聽，我準備咗幾個月嗝啦咁樣。唔識我。日日都練緊，點樣練好啲嘅？幾多字可以開始嘅咁樣？你要俁俾佢睇你個心，你好有心。當你話佢佢唔買喎，佢唔買係未買，佢唔係唔買，佢係未買。因為好多人咧，佢唔輕易信任嘅人咧。

[Speaker 4] 如果佢哋信你，佢信得好實正嘅，好似信教嘅啫樣嘅。如果佢兩分都係信你，保持咧，好快就變咗嗝啦。所以一路中有唔同嘅人嚟嘅，有啲唔輕易信人嘅，反為我覺得好O K喎。我教啲徒弟拉嘅，亦係博岸聚啲侄仔侄女好叻嘅，佢能夠受到答案啊，第日啊，你唔使憂，佢走咗去嘅，佢好實正嘅。所以記住咧，就係贏嗰張單又只會一種方式。有啲人自然順利嘅，有啲係中間嘅，有啲係難度高嘅。但係難度高幫咗你好大忙啊！咁難你都搞掂過咧，冇一嘢難到你喫啦，係嘛？你你讀你讀蘇拉睇啊，蘇拉娶咗個好忙嘅老婆，講出咩都流到水嘅，流到上嘴聲嘅。啲人問佢：，哇！你咁鬼聰明，點解解嘢解得咁差咧？佢話唔係啊！

[Speaker 4] 咁你都搞一啲啲世界冇太大嗝啦咁樣，你都明白啦，我而家係識打底喎嗱，所以有時你做得啲嘢，你你再做得難嘢，咁你叫V I P咁樣嗱，咁人你會覺得係喎，邊個即係平緩喎，所以唔好咁容易洩氣嘅，唔好容易洩氣。我成日覺得好多難嘅人咧，佢心裡邊知道係覺得要難下你嘅，但係佢另一個腦諗緊嘅，即係。如果你答咗我好，我會收回對你嘅信任，會加增好多同意，佢會改嘅。改觀嘅客咧係你最有力嘅轉介者嚟嘅，因為佢都話俾佢朋友聽，我以前都懷疑佢嘅，而家佢好好啊，反為啲朋友會信佢嘅，因為佢咁難信人

都信你嘅，你贏晒，你贏晒啊！所以記住咧，就咩單都唔怕試下做，因為你儲得多嘅時候，記住。

[Speaker 4] 以戰養戰呢四個字，打嘅仗多你就好叻打仗㗎，要以戰養戰。如果日日都用易嘅嘢，只好做咧，呢個世界冇乜嘢，好多人都做咗你嗰。

[Speaker 1] 啲嘢㗎啦，係嘛？好啦，做其他。我哋再問多一個問題啦

[Speaker 2] 最後一個機會睇下邊個攞啲幸運兒，舉手。有有有。

[Speaker 6] 係，餘博士你好！我個仔經過你嘅training，而家都三幾歲，雖然有啲問題，雖然佢唔做呢行，但係多謝你當年俾佢一個信任同信心。佢係一個好怕上臺嘅，但係有一次你話邊個上臺先，佢係第一個。呢個令到佢成個自信心都翻嚟咗。你所講嘅嘢我都好認同，其實自己都神仙嘅呢樣嘢。我有個問題想問，馮教授仲有冇教班？

[Speaker 4] 你叫A搵我啦，咁就，我話俾你聽，上臺唔怕佢認真，我搞掂全香港細路仔都夠膽演講，因為我問呢個問題，我係專門問問題，我問佢，你一陣間講啲嘢係咪呃人？

[Speaker 4] 係呃人嘅，佢話唔係，我話唔呃人嘅人就唔怕講啊咁樣，咁佢就出嚟講噶啦，係咪先？即係你對個客，你係唔呃佢嘅，你就唔怕去講嘅。誠信啦，係最有實力嘅武器嚟嘅。人人知道你冇呃佢，你以後講乜嘢，佢哋優先聽你。但係你要贏得你自己先，你協長。其實問題就係你個稿唔熟，你唔係太穩定，你驚有時影響到人哋學錯嘢。呢個問題喺你嗰度，喺佢嗰度，係嘛？你解決咗自己就得嘅啦，你冇呃人嘅。你無愧於心，你嘅十點做得好，你一上咧，我想講，你同自己講，今日係你嘅表現，嗰個方面嚟嘅，係嘛？唔好覺得係壓力。如果每日有個方面，喺，今日補咗一句啊，退休其實最驚嘅咧，最驚係退化。

[Speaker 4] 我在醫學界，算係醫學界咧。呢個界相信咧，運動咧同腦退化咧係絕對有關係嘅。運動得越嚟嘅少咧，個腦越得劇記憶分析力會退化，左眼邊咧批判思維會好差嘅。運動得強咧嘅腦退化程度係七個percent，每十年七個percent，唔係多，十年七個percent唔係多。但係如果你運動咧，最嚴重上去廿五percent嘅，十年跌廿五percent，廿年真係冇值㗎啦，真係冇值。所以呢啲呢啲常識咧，如果大家擁有晒咧，我覺得做會報緊要，我尊重你哋嘅。你講資料嘅，你將啲資料攤出嚟講，呢啲唔係我作㗎咁樣，喺，你上Google隨時查到㗎咁樣，佢覺得咦，咁即係。

[Speaker 4] 如果我對真嘅嘢都唔接受，嗰起碼示我會好虛假，係嘛？我點會會一個呃緊自己嘅心？佢同真勾唔會㗎，係嘛？喺，所以只要有少少理性，佢會聽你講嘅，你嘈得冇得㗎啦。呢個我覺得最重要即係你個腦嘅發展同你嘅體能或者係掛鈎嘅，兩邊啲嘟動咧非常之好，你就好健康㗎。我諗大家頭先都冇咩半身不遂㗎。

[Speaker 2] 即係你你扮咗聽，你聽咪都好輕鬆啊，好輕鬆。你唔扮聽咧，好快就要搵十二車噶啦。即係呢個係本本真性。好啦，唔該晒。呢個係我哋嘅介紹。我哋今日有請到阿張大師，係大家好歡迎嘅。有同桌位都係你啊，即係我哋都同事冇位坐。

[Speaker 1] 好啦，咁啊，都係事啊，我哋同大家一齊企嚇，咁多謝啊，餘生你嘅號召啦，嚇，係啦，咁啊，係請就座，係啦，咁啊，詇喺，我呢度少少總結啦，係啦，咁啊，啱啱啊，餘生講咗一個好大嘅point，就係與人連結。喺，你啱啱個同事唔好洩氣，真

係，我以前做band咧都係啦，我話我今日佢唔幫我買啫。但係我成日keep住同你engage咧，其實總有一日會幫你去去close掉嘅，一定會幫你買嘅，因為我哋以前成日打好多即係call call啊咁樣。咁最近咧又係咧，好多我哋成日我哋條天馬不停蹄去見投資移民嘅客戶啦，有啲客戶咧三四年前淨係買張人壽嘅啫，而家真係唔信，佢好信你咧就真係乜都聽你講嘅，就係得用喺啲啱嘅地方嚟，唔係唔啱嘅地方嘅啫，係啦，所以你話依個世界上有兩種人嘅。

[Speaker 1] 就你一個好人嘅話，你就係幫佢可以做到個好嘅規劃咯。係一個差嘅人去信你嘅話，咁你就係另一個方向咯，走向另一個嘅誒腐敗咯。係啦，咁所以啊，我哋係要播種嚇。咁有咩去播種咧？你哋手頭上嘅所有單，無論係拉啦定係零售啦、醫療啦，尤其是我哋投資單，投資單你係可以keep住同佢去review佢有個more talk嘅嚇。譬如打仗啊，一路都未打完啊嘛～啊，油價點樣？金價點樣？你可以keep住同佢去update。同埋我建議強烈建議嗰位同事唔好用資訊同佢溝通太多嚇。你真係叫做成即係叫千字文嗰啲，冇人中意睇㗎。就好似阿餘生講，你都要把把文，你中意長中短啊？你中意睇嘅嘢，你都要知道把過應把客。但係咁啲人中意係追人，佢成張粉粉雪冧嘅。

[Speaker 1] 嚇點解有嗰個認購費嘅？有啲就唉你幫我揀啦，係咪啊？所以你係對住唔同嘅人有唔同嘅 approach 啦。咁啊點樣可以喺我哋嘅 product 畫面上面，亦都可以做到全方位嘅保障啦？咁我哋嘅 approach 又點啊？咁我哋就請我哋嘅隊長阿 Krista 就講一講退休嘅全方位策劃嘅 strategy 啦。好。

[Speaker 7] 阿爺媽。嗱咁啊，即係今日再無虛飾啦，真係今日啱啱真係誒聽完阿Doctor多謝於郎講完分享啦。我都要執響一句說話先，我哋啱唔啱嚟㗎？唔啱嘅人㗎。但係咧有啲同事啱翻翻嚟就見到我，喂，你張poster咁白嘅個樣，你今日好黑喎，冇辦法，真係啱啱做完架咪，所以我都冇啱其其咧點解啲同事問我張臺咪P得太勁，冇P到啊，不過真係晒黑咗好多，係因為做嗰架咁啊可以啲咋。咁啊，所以咧就誒入翻嚟咧，即刻就裝大家嘅懷抱，我哋互相交流，咁啊互相去學習。咁樣今日咧，其實最主要咧，誒其實大家好多人都知道，我代表公司講好多年投資啊，入出出嚟起親出嚟，都係講投資，都係講market day嘅。今日都會係額外多咗啲嘢。咁當然啦，就係接住翻我哋公司大主，啦就total protection。

[Speaker 7] 在protection裡面來講，其實當然就係講有四大板嘅生意。所以頭先你有冇聽到蘇如果講話？今日翻去希望大家一個客做幾多張拉話？四張。就算唔一個客做四張，你都將你所有嘅客人裡面都希望分到有四即係有四款唔同嘅生意嘅客戶群啦，係咪先？而當中裡邊有我出現一定係講投資，但係我想表達一樣嘢係咩咧？針對客戶群，我哋好多都係要搵咩咧？我哋公司今年年頭都講銀髮一族。首先先問下銀髮一族有冇講啊？年齡層幾多歲？五十五歲有啲就攞。其實有啲人我會又嗰句五十五歲係咪一定係銀色啲頭髮？其實唔需要理，係咪銀色啲頭髮可以係黑色，可以係冇頭髮。OK，冇頭髮嗰啲可能當中重點。

[Speaker 7] 佢仲後生，十個光頭攞個富，唔係十個光頭攞個後生喎。最主要係咩？我哋真係針對客戶群啦，就係即係，真係嚴格嚟講，唔家族咧，其實佢嘅資產可能會相對較為多少少，手頭比較鬆動啲，可以開始去諗咩，點樣退休？多數都係咁樣諗啊。但係一到諗退休嘅時候，離不開有個流程同埋有個策略要諗下點退休嘅。首先你會見到，就算啲圖唔係自己。

[Speaker 7] 我係自己掏出嚟㗎，啲公司本身都已經有㗎啦，喺諗WMB Container或者I&E基礎都見到嘅。其實咧諗喺一個嘅諗緊退休成個過程裡面咧，有三步驟嘅。你一定第一步當然係儲錢㗎，咁啊第二咧就係諗下啲錢點樣使，啊你居住期有乜點樣使。第三嘅咧就係中國人一定會諗嘅，使完啲錢想唔想留俾下一代啊？正常都想啦，係咪先？咁如果留俾下一代嘅時候，你想投資係多定少？多好多留得多嘅，點會諗想想少咧？即係好少中國人嘅傳統思維咁。但你要諗乜呢樣嘢就係咧，成個差佬裡面嚟講咧，要諗唔同嘅啊諗，無論係product啦，諗或者有叫做理財嘅方案啦，得一樣嘢係重複多過兩次嘅，即係邊樣嘢？下面寫住，真係得呢一樣嘢係重複多過一次啊？就係得投資嘅啫。噢，點解咁講咧？可以淨係做儲蓄嘅單，不過儲蓄本身噢，我哋用我哋公司嗰啲產品嚟睇啊，儲蓄單多數不見分開幾時啊？幾多年啊？

[Speaker 7] 話有啲即刻講快到八年啦，噢我我當係六至十啦好冇，即係幾年啊？甚至even喎，即係未必係即時見效喎，未必即係話只能夠靠一張一種類別嘅生意，日日儲蓄咧就做到嘅。第二可唔可以日日再拉咧？係有啲紅過多，係啦，不過你唔使唔到喎，你死咗之後俾下一代使喎，嚇下一代發達咁啫喎。OK，咁即係話變相係咩咧？得成個流程嚟講咧，得投資咧係從。多過一萬，OK，多過一次，而即係代表話你退休上面嚟講，冇可能淨係單靠純儲蓄。你個客人如果咁啱都係文化族嘅，佢同你淨係做儲蓄單嘅話咧，咁你要諗一諗呢個客人可能第一未必經理手，諗買投資，轉接咗投資，又或者第二佢真係冇做我頭先，你要提下佢啦，會唔會有機會咧？

[Speaker 7] 會唔會有啲做咩咧？即係係喺個財富管理上面咧miss晒啲嘢，即係喺佢重要啲環。咁所以咧，點解話透過投資針對翻，即係我哋一啲嘅諗指定嘅諗customer啦，即係銀家屬啦。第二就係話配合翻成個同個客戶嗰個嘅理財方案咧，即係話唔可以淨係單靠一辦晒，而幫到晒佢管理晒成個資產啦。OK，咁啊，希望今日咧諗以下落嚟嘅方向咧，啊除咗互動一見親我都知一定互動㗎，唔會。唔會好似阿學阿博士咁樣退休多歲㗎啲人，係一定好多互動㗎我嚇啊，係輕質問問題啊。OK，咁啊，希望咧大家可以幫到大家做新生意。我都中意話埋俾大家聽，即係如果係我自己照顧嘅區域咧，成日都講㗎，我嗰啲deck咧裡面咧照讀啊，你逐字逐字照讀都能夠提升你哋嘅professional level啦。OK，咁啊，所以一陣都準備晒啲script俾大家，咁啊，希望能夠拎得翻去用。OK，噢，首先問下大家：點解講退休？知唔知香港法定退休年齡幾多歲啊？

[Speaker 7] 六啊，冇有啲話六十喎，OK，有兩啲係咁六十。噢，其實想同大家講，香港係冇退法定嘅退休年齡㗎，嚇好多人都唔知道原來香港冇法定嘅退休年齡嘅。其實咧，六十五歲講M P M 就攞翻啲M P M咯。你提早想早啲攞嘅，咪六十歲打後嘅時間就自己宣佈自己退休咯，咁咪可以嚇諗就攞翻自己M P M啦。其實現加上嚟講，係香港係冇法定退休年齡嘅。咁即係話，anytime都退休啦。有退休嘅啦，可以，系咪先？但係一退休之前，我哋要做咩啲咩先？係啊，就係首先準備錢啊！你冇錢就唔退休啦，係咪先？係好現實嘅嘛，即係即係柴米油鹽都一定要要要用錢先啦，係咪先？所以又首先第一步一定要準備嗰啲錢先。咁但係其實幾多錢先足夠退休？有啲人話應該要劫多好多喎，係要幾多錢先退休到啊？你哋覺得？

[Speaker 7] 要七百萬，我好似養個仔嘅環境，夠唔夠咧？其實點都唔夠㗎。正常嚟講，其實要越多就越好嘅。正常嚟講，咁但係噢，我哋都有啲資料去同個客去分享㗎。噢，我哋就攞個資料出嚟先。咁咧，其實咧，匯豐咧之前做過統計嘅。睇首先你要諗下，OK，我哋 call 個市場調查啦。有有晒聽嘅人可以撳入去睇。咁一齊，其實睇諗下要同個客去講佢

嘅利益。咁你問下佢，你想過一個簡約嘅生活定係豐盛嘅生活？如果喺個簡約嘅生活嚟講咧，平均每個開支係萬幾蚊。

[Speaker 7] 豐盛少少咧，大概三萬九嘅退休後嘅生活。OK，咁而換轉翻，如果以簡易嘅生活模式，男士平均壽命八十二歲咧，係起碼退休嘅時候有二百萬喺度手。女士以一個八十八歲平均壽命嚟講咧，簡易嘅生活咧要準備二百五十萬到。但係如果要豐盛嘅話咧，男士咧要準備咧大七百萬，女士要九百一十五萬到。噢，呢個咧資料就係代表翻，話俾大家聽。究竟你首先同個客戶講話係，我知道退休一定要準備錢㗎，最好咧越多越好。但係我哋都有個concept。

[Speaker 7] 有嗰日之後，你都講喂，唔係喎，你攞呢個資料二一年個唔準確喎，今日都二六年啦，係咪咁歐啲咗少少啊？我係特登攞我二一年嘅，點解？因為咁咪你唔敢聽我講二六年個資料啊嘛，係咪先？我想問下，先啲估下啫，大家點解二六年啊每個月啊，細多咗幾多錢啊？要你估下難二一年嘅資料咧，簡直生活咧就萬一蚊，咁啊豐盛係三萬九，咁你估而家二六年啦，五年後啦？

[Speaker 7] 多萬五蚊，有啲人話，但係萬五喎，即係倒退嘅，OK，係有啲人倒退嘅，即係使少啲嘢都搞搞掂㗎啦，OK，嚇，有有冇人覺得要多啲㗎？要要多啲，多到點蚊都要？有啲話三十percent增長，咁我總共有三十percent咩？過去五年，噢，其實咧，我哋要諗一諗先，我哋成日都講資料，又講下事實啊嘛。過去五年發生咩事啊？行下啲有個疫情，行下啲都落單過幾年。又點會有咁高通脹咧？其實香港通脹咧真係好低，三四個percent。所以二六年嘅最新資料咧，其實減弱同通升只係多二千蚊嘅啫。嚇？嚇唔係咁少喎，係真嘅。啊，上上週匯豐網站二六年打咧，呢個其實匯豐網站單數啫嘛。二六年咧真係多兩千蚊嘅啫。嚇！所以成日都講咧，真係詒香港通脹唔係幾高。不過不過你話啲洗費真係高啊，尤其是啊，連嗰間供應機構最中意嘅咩可加可減機制，從來冇減過㗎。

[Speaker 7] 係咯，呢個係咯嚇，冇間通通業機構係咪啊？噢，所以即係於是想話俾你聽，詒退休之前，基本上咧一定要準備定啲嘢，準備定錢啦，係咪先？咁而咧，但係啦，咁即係話越多越好，一定係真嘅，呢個冇辦法。但係我想講，呢一刻你要儲錢嘅時候，你要準備啲錢嘅時候，我點諗啊？要點樣準備先係咪先？一定係想點咧？要要要搵諗個辦法點樣去咩摸搵嘅搵多啲錢翻嚟，咁啊，齋儲蓄得唔得咧？齋人壽，然後買個大額嘅保障俾下一代使，得唔得？唔得，但係投資咧，可能咧就有啲獲到。係啦，咁啊，因為而家投資，投資正常嚟講賺錢有冇有冇限？有冇有冇天花板？有冇有冇 limit 㗎？投資係無上限，但係可以係噢嗰個嘅嘅嘅回報。OK，噢咁啊二咧，咁我哋幾時要準備退休儲備好啊？噢，首先先問下大家先，呢個退休儲備先。

[Speaker 7] 但係退休冇黑就有間留錢攞 M K 多叫退休金喎。咁咩叫退休儲備咧？備用嘅 O K，備用嘅話，你使唔使用嘅啫？梗係唔使啦。其實退休儲備好簡單，好似條士機胎咁樣。有雲就揸車，有啦，正常都有車份。好啦，你使唔使用條士機胎嘅？梗係唔使啦。有條咁多條士機胎都唔多好嘢嚟㗎，同買保險一樣。你買得咁多保險，你使唔使睇保險啊？梗係唔想啦，同樣道理，如果話攀翻落退休，退休你個黑使啊使退休金，但係退休儲備又要有喎，咁但係你使唔使用呢個退休儲備？唔想係因為用嚟做咩？因為係用嚟應付一啲突如其來嘅需要。令到你嘅退休金有機會使晒咗嘅話咧，呢一嚿錢咧就係可以幫到手啦。OK，咁所以退休儲備首先一件事咧係咁啦。OK，去令到你。

[Speaker 7] 退休之後使緊嗰嚿退休金咧，有機會係可以使慢啲，甚至乎咧就係萬一真係要動咗自己啲退休金啊，仲有條紙命閂頂住，OK，繼續可以過埋個退休生活。咁而咧究竟你幾時需要準備諗，或者我哋叫做點解你需要一個嘅退休儲備咧？點解咧？因為咧有咩情況係會令到你退休金使快咗㗎？係啊，即係咁多病啊，正常嗰日退休，正常個年齡係點啊？會慢遞增，跟住你有病係好正常，所以點解？原因有機會你嘅諗退休金問題，譬如話俾人呃啦，咁你唔好俾人呃啦，我哋要提防疑點啊，係咪啊？提防疑點，最緊要提點，食多啲提點，OK，係啦。仲有啲咩原因啊？有冇人諗過真正嘅？喺，其實咧，點解我成日都話咁中意互動咧？因為真係問下問題，你 arouse 個客嘅 interest，就係把口答咧係真係最緊急。咁啊，人嘅種情況咧係能夠咧話俾大家聽。

[Speaker 7] 因為呢幾種情況發生，而令到你嘅退休金有機會洗埋咗，script 都寫埋出嚟，照住讀咧，基本上咧係好容易入腦。第一種情況，壽命比預期長，但身體健康，即係食多咗嘢。第二種情況，壽命比預-預期長，但身體唔健康，即係點啊？要睇下醫生咯。要攞嚟睇醫生啦。第三種情況，收入比預期高，但支出自然多，即係嚿錢唔襟晒咯，係咪啊？第四種情況，醫療開支比以前之中大喎，即係你個醫療使費咧，甚至乎你分保險嘅醫療保險咧，你都要交多咗。所以呢四種情況發生嘅話，你個退休金就有機會會使費咗。咁所以自然咧，就要有退休儲備幫你用嚟頂住呢四種情況。好啦，我哋幾時先要建立呢個退休儲備喎？就好得物啦，啲人問嘅啦，有啲即刻即刻諗啦嚇。

[Speaker 7] 十個呢個好啊，大王應該要越早，仲可以之前十年前添。希望大家做最儘快係咩咧？即刻做，做個收儲期。因為點解咧？所有嘢都係越早做就越咩啊？越好啦，同埋越咩啊？越早享受越早輕鬆，係啦。退休最呢個希望係咩咧？係輕鬆啊嘛。而家你今日講退休，OK，咁啊的時就希望一跟住翻去就建立個退休儲備啦。我哋緊點樣建立一個退休儲備好咧？當然有個 solution 出嚟啦。頭先都講啦，喺成個 strategy 裡面嚟講咧，諗退休嘅時候咧，得一萬生意咧，或者得一個嘅 business model咧，會出現兩次嘅啫。

[Speaker 7] 咁嗰個真係投資㗎，咁所以點解會有我出現？O K. 咁啊，做多投資嘅喺我哋嘅平臺上面有邊兩個平臺啊？兩大平臺、三大方案，O K. 有 T N P Two 啦，同埋 P L P Two 二蚊啊嘛，P L P Two 二蚊你咪仲要分開開比較邊面版本啦，同埋升高邊面版本。O K. 咁啊，最多人最簡單嘅一定係用 T N P Two 啦，T N P Two 係因為咩啊？T N P Two 有啲咩好處啊？要幾咁大隻啫，本身個平臺有咩好處㗎嘛嚇？係啊嚇，有咩好處啊？知唔知啊？呢個快興，快興啫！好講就答咗啦。喺，其實咧，記住喎，A.I.咧，其實咧，先真係要講翻啲真實嘅事情話俾大家聽。其實如果喺香港所有保險公司嘅投資平臺啊，連續已經如果講升高呢啲人嘅。

[Speaker 7] 一個嘅投資平臺咧，我哋 A I 咧係連續咧四年咧都 number one 嘅喺個 market share 度。咁如果計埋 M T F 嘅話咧，都作為投資嘅話咧，係連續十年 number one 嘅。咁啊，即係講得再直啲嚟講，冇可能個客人咧，如果咁用保險公司嚟做投資，冇可能唔係用 A I 㗎。咁但係因為咁強勁啦，你知唔知？因為我哋咧兩大平臺、三大方案、三三大方法咧，都係講一百 percent 保本。係得我哋公司可以做到投資都同你講保本咁啊。當然呢度今日就唔係我哋高呼個 profit 之長先，但係我要話俾你聽，點解要用我哋公司即係諗，尤其是諗我哋嘅投資平臺啊？因為係你同佢出面嘅行一同佢行，percent 完嘅話咧，基本上咧，我哋 competitor 咧都唔能夠追到我哋咁細㗎。OK，咁啊，而咧先要講翻啦，咁我哋要應付翻啲情況啊嘛，我哋就界定翻咧有兩種情況，list。

[Speaker 7] 先做一個嘅 solution，譬如第一種情況啦，壽命比人長啦，身體健康嘅即係食多咗嘢，OK。第二種情況啦，即係通脹比以前多，支出自然多，即係嚿錢唔夠使，OK。呢種情況嘅話，究竟用 TMT 都可以幫到壽司呢？噢，咁第一，假設我哋銀髮一族嘅頭先，我啲同事都話啦，四十五歲至到六十五歲呢段期間嗰啲上嘅銀髮族，我哋攞翻我哋公司嘅諗資料出嚟，做咗一個嘅諗三圖，OK。咁啊，大嘅平均年齡咧，五十歲嘅客人咧，其實原來累積咧嘅。資產咧，諗可以動用嘅咧，做 TMT 做咧，喺我哋公司嘅數咧，大約五十萬美金度，OK。咁咧，而咧呢個五十萬美金嘅話，首先先講，如果個客人做一個嘅投資嘅 next return 六個 percent 咧，難唔難做啊？想問做投資六個 percent next return，難唔難？零晒頭啦，點解嘅？點解啊？因為派息基金行硬啲幾多釐啊？七釐、八釐、十釐都有喎。噢，我都唔好講呢啲數啦，先問下大家先。

[Speaker 7] 你哋識得最多邊只幾隻基金啊？十七十話晒啊，OK，十五十七十萬，OK。我就講啦，而且十七係咩嚟㗎？Floss 十，你高過一個點啊？基金十七，OK。呢隻基金上年回報幾多啊？十七，十四個 percent，十四個 percent。十頭先話有人講二十啦，但係呢啲點求啊？Floss 呢啲點求？OK。呢隻基金上年個回報知唔知幾多？總回報一年十三個 percent。新上架嘅阿曼尼煙吸，我好中意連衫。啱七月三十號新上架嗰啲嘅嘛，係啦七十七啊，又話有真係有有去過你哋芬芳嘅 store 喎。上年嘅回報係幾多啊？二十一個 percent 係啊係啊，二十一個 percent 啊。有有人頭先我都聽到話有諗嗰只十八啦，嗰只 temper 就煙吸分啊。OK，上年回報行行哋都十個 percent 嚇，即係我想表示六個 percent next year 呢，好容易做到㗎咋。

[Speaker 7] 啊，因為我哋閒閒地以上，我握嗰幾隻基金都係派息嘅，唔單止淨係派息，七字有利息分啊，連埋佢個價格升幅都 double 啲錢㗎啦。OK，咁我而點解強調係 net return 個 percent 唔難咗咧？我想問啊，我哋啲 proposal 啊，顯示出嚟啲數字咧扣咗手續費未㗎？扣咗啦，我今日落區啊，今朝早又早落區啊，有同事先知嚇，唔係嘛？原來 TNPU 嗰啲 proposal 係扣晒手續費嘅咩？係透咗㗎，我哋 T P 中登平臺咧，假設基金價格冇升冇跌嘅情況下啦，頭五年咧收落費幾多啊？二點三五啦，即係有一個 percent on NAV 啦，再加埋一點三五 percent on 嗰個嘅 total premium pay 啦，加埋嚟計就二點三五 percent。假設基金價格冇升冇跌嘅情況下，去投嗰五年就收二點三五 percent 㗎啦。咁頭先行行呢個啲基金，十個 percent 以上嘅，扣埋呢個嘅啊二點三五 percent，that return 六個 percent 還盡。

[Speaker 7] 其實唔係偏方見行嘅嘢嚟嘅。OK，第二樣嘢，如果假設呢個行啊真係啦，我做個天天都擺咗嚿錢落去，儲蓄只係得六個 percent 嘅情況下，我去到六十五歲嗰下先拎出嚟，嚿錢大幾多多咗幾多咧？一個 double 咗啦，有五十萬美金，去到一百零四萬，佢咪到時你中意嘅成嚿錢，我拎出嚟做退休金都得㗎，OK？但係頭先我哋今日講咩啊？退休儲備，即係話呢嚿錢咧，其實都唔係最最首先拎出嚟用嗰嚿錢嚟嘅，有機會。然後啦，舉個例，如果佢平均壽命、平均男男士嚟講，去到中位數字八十，佢死嘅話咧，呢嚿錢仲要翻到去三百萬美金。

[Speaker 7] 咁咪留翻俾下一代咯。咁啊，成日有啲同事就會講啊，我一退休咧先諗嚿錢退休嘅時候自己使，但係自己使完之後有機會越使越少，咁點傳承咧？係有啲人就會諗呢樣嘅。但係頭先我都講，諗退休除咗諗嚿錢點樣儲，跟住諗嚿錢點樣使，佢哋會諗係咩咧？隨住年紀增長都會諗下 S N K，諗下點樣傳承下一代，希望嚿錢點樣傳得嚟咧係多咗嘅，唔係少咗嘅，喺使錢嘅過程入邊仲係大咗嘅，咁投資就安到手啦。咁而當然啦，呢個

情呢個呢個例子你見到就係全程係累累計 accumity 嘅，即基金咧都冇攞過派息㗎啦。OK，但係如果舉個例，喂佢只係攞啲派息出嚟使，咁我頭先都講啦，我哋大把基金，喺我今日淨係顯示呢度兩版啫，呢兩版咧係我哋叫做啊每個月咧喺我哋執 BMD call note 同埋 I N D share，都或者你哋 agency email 咧都會收到嘅，就係淨係我哋派息基金嗰幾十隻咧嘅回報表現及佢嗰啲啲乜啲要啊。頭先我都講啦，閒閒哋啊四。

[Speaker 7] 至十個 percent 嘅，點解你要咧？多的是，唔好講啊！淨係過去一年啦，過去三年閒閒地回報得多啲錢嘅多的是，即係話可以話俾大家聽。如果你個客人，即係同你聽你片尾段又好，聽你同你分享都講，哇，可能覺得。六個 percent 都仲覺得好難做到嘅，你可以大膽可以安心話俾佢聽，一定幫到佢，因為我哋嘅貨架行緊，我哋有一百四十四隻基金喺度，下嚟嘅仲有新基金上架。如果計翻七月三十號上架嗦嗰只基金都連埋緊，已經一百四十五隻㗎啦。我哋後面仲有一隻基金仲可以，仲有新上架。賣另外一啲俾大家聽先。所以面上咧大把 solution 可以應付到個客嗰個嘅理財需要。另外呢一版咧就人民幣版嚟嘅。

[Speaker 7] O K ，又有啲客戶我哋唔一定係揸美金港紙㗎嘛嚇，人民幣我成日都講，人民幣咧 sell 單係最好㗎啦，尤其是香港人啊，香港人大把咧十幾廿年前儲落啲人民幣咧，今時今日咧你問下佢會做啲咩？啲人民幣多數會唔會攞去買樓啊？唔會啦，會唔會搶翻到港紙啊？更加唔會啦，因為之前高位買落㗎嘛啲人民幣，咁儲都儲落嚟做咩㗎？定期咯，做定期一人民幣幾多銀？冇識嘅音或者一講我就即刻坐開喎，O.K.坐咁多喎，今晚快開單喎，自己都要啊，用人民幣開單都即刻啊，O.K. 即刻嗡得出呢幾係咪啊？呢幾個我啱啱先行呢個人民幣派息，行人民幣版啊呢版意義，閒閒地都降咗四，呢個做美金嚇，閒閒地都四二十呢都不能夠啲多嚇咁樣，咁啊而另外啦。

[Speaker 7] 我想嗰啲事，如果假設啦，佢頭先嗰個例子就係攞唔攞錢出嚟係 Q 嚟啫，攞錢出嚟咁點咧？喺，咁又係啦，同一個歲數，同一嚿錢，同一個嘅 next year 出六個 percent，六十五歲開始先至出嚟使啦，因為要點啊？希望自己嘅退休金咧唔會逝得咁快啦，應付嗰幾種情況嘅另外頭兩種情況啦。咁每個月大落可能捉唔起數，頭先詼簡約。嗰個嘅詼生活費同個公積嘅生活費嗰個中位數大概兩萬六蚊每個月，OK。每個月攞兩萬六嘅話，即係一年大概攞咗四萬蚊利金出嚟到啦，OK。連續攞廿年嘅，即係由個六十歲去到呢埋嘅話，八十五歲攞咗廿年嘅情況下，舊錢由五十萬咧，傳承俾下一代個客咧，八十五歲咧都有一點五四秒嘅，咁咪應付到頭先我哋第一版啱啱講咧。

[Speaker 7] 喺退休嘅schedule裡面，要諗嘅三步曲，又要諗儲蓄，又要諗點使錢，又要諗點傳成家嚟嗰嚿，傳落去嗰嚿錢又要滾大咗，投資就幫到你啦。亦都唔係難做到嘅，以個回報表現嚟講，OK嚇。咁啊，而當中咧，另外有兩種情況嘅喎，另外有兩種情況，頭先都未講嘅就係，為受唔起期長，但身體唔健康喎，咁即係點咧？要睇多做醫生喎，OK嚇，醫療開支又大咗，嚇，但醫療開支比以前高啊嘛，有機會就係嗰啲詼。你買落嗦嗰啲醫療保單啊，都有機會俾你嚇加咗啲loading啊，加咗啲保費嘅喎，點算咧嚇？又係啦，我哋有啲咩方案可以做到咧？睇你嘅TNP two搭上OIS two啊，咁啊當然我哋今日就唔係講啲咩產品嘅features咩OIS two點消費嘅，我係講個例子俾大家聽。OIS two都要硬硬地交十年保費啦，而呢個客亦都歲數為例，同一個歲數同一嚿錢五十萬美金，如果佢要買個OIS two咧，原來咧要你咧。

[Speaker 7] 十年嘅保費，每一年你要俾大約三萬美金啦，兩萬九千幾嘅，俾十年。咁啊，而咧當TNP Two點樣可以幫到你交保費咧？舉個例啦，又係啦，喺TNP Two裡面佢買到啲派息基金，派息基金嘅話，我想問啦，一買完係幾時收息㗎？下個月即刻咯，嚇！咁但係Portfolio息什麼可以顯示到？即刻下個月收息㗎。我哋TNP Two有冇人知道咁個咧？諉Withdrawal Option啊，TNP Two裡面個呢個呢個function嚇。你試多撳下，要試下撳喎，撳完就會見到好似呢啲嘅呢啲呢啲嘅方嚟嘅喎。噢，我哋嘅proposal session咧，T F P U咧撳withdrawal option咧係撳唔到下個月或者第二年攞錢嘅，一撳咧就會變咗年後先可以攞到錢嘅，即係呢個係諉諉諉系統嘅一個嘅問題嚟嘅。但係唔好理先，呢度嘅演繹就係。

[Speaker 7] 喺呢個客人五十歲仲未退休嘅情況下，正常佢仲搵緊錢用嚟退休。而當中佢有份保單，買多咗份好Y S Two去到交保費嘅，可能係用緊自己錢交啦，甚至乎就係我幾年後開始先搵啲錢出嚟交保費都好啦，點都好。總之喺六十五歲，五十六歲到六十六歲，係喺未退休前嘅呢十年裡面，佢每年搵三萬美金出嚟嘅情況下，去到六十五歲咧，舊錢由五十萬咧，都變到六十五萬九千啦。

[Speaker 7] 八十即係六十五萬九個，即刻去可以點啊？到時如果佢中意開心嘅，攞收晒都得㗎。O K，攞收晒，跟住去享受退休生活又得，甚至乎係點咧？甚至乎就係繼續滾存又得，繼續收息，跟住然後咧，去到八十五歲咧，仲可以全程咧有一點八percent下代嘅。咁啊，呢一個係一種，如果係當中。中間搵走咗啊！十年嘅嘅情況下，咁你話喂唔係嘅，佢佢搵少啲又會點咧？嚇，你搵少啲，佢仲作做緊嘢喎，佢只係搵五年嘅錢咁點咧？嚇，咁你哋要點咗嚿錢咧？即刻翻翻一翻嘅。

[Speaker 7] 六十五歲那刻，立刻變咗八十幾萬。在六個percent回報的情況下，有五十萬美金搵咗幾年錢，六十五歲都有八十幾萬。八十五歲退休嗰刻，即係臨移民嗦嗰刻，都仲係二點三九秒，即係大二點四秒去傳承落去。所以真係想話俾大家聽，就算幾唔熟投資嘅同事，都唔可以話自己好熟投資，唔會有投資。全面文化係咪啊？我都keep住學習，keep住去update。我都唔係一定最熟噶，不過有啲嘅理念，就算唔講新聞、唔講marketing嘅情況下，都可以分享到俾人聽。因為點解咧？如果個客人俾objection你，六個percent回報好難做到喎。即交我friend聽唔難做到，我哋多的是啲基金啊，回報啊風險承受能力，basic佢哋選擇大把嘢揀，有一百四十隻，OK啊，淨係派息嘅裡邊都超過四十隻，大把嘢俾你揀。

[Speaker 7] 第二仲可以話翻清靈活配置咩啊？因為啲資金嚇可以隨時拎出嚟用得，唔用又得。個效益係會點嘅？可以顯示到俾你聽。就算你幾唔熟投資，你都可以開到投資單。OK咁啊，而當中啊，我哋究竟點樣搵呢啲客戶群出嚟咧？因為你今日就算吸收完馮博士講嘢啦，吸收完分享完，我聽我分享完啦，我知到原來T N P都可以咁樣幫到手，做咗新生意。我哋點樣搵呢啲客出嚟咧？博咁快都唔出話知喎，識用喎噢啱啦。其實咧，我哋有啲即係亦都知道有新同事啦，有好好咁join咗我哋大家庭AI噢，其實咧要善用AI嘅能力係OK咁啊呢個系統裡面可以搵翻適合嘅年齡層嘅客戶群去成為你嘅target customer OK咁而家搵到佢嘅時候咧。

[Speaker 7] 我哋亦都有公司好好嘅，其實我相信咧，我都幾幾幾肯定咧。其他保號咧，保銷可以有咁多呢一啲嘅support嘅document啊，係幫大家去開啟對話方塊啊！我唔係講話一定係sell successful deal翻嚟啊，唔係咁嘅意思啊，係開啟對話方塊啊！因為咧，

其實成日都講，你點解要見個客咧？尤其是而家有AI年代喎，點解你要見個客咧？我想問下你淨係買飛平，淨係買拉，你今日同你個客嗦嗰客同你今日買完，喺下個月會唔會再同你開多張飛平嘅單咧？有機會，有機會嘅，機會大咧，高唔高咧？如果係高嘅冇問題，今個月照買。但下個月同一個客會唔會同你再買翻張飛平咧？點解咧？啲飛平單量同埋點一樣，佢出嚟嘅目標會唔會變有咩變動咧？唔會嘅。但係投資無論個金額係多與少。

[Speaker 7] 你只係同佢做投資，你要約佢好容易嘅咋？點解啊？因為投資嘅世界，我想問每一秒會唔會一樣㗎？每一秒都唔同啊！淨係Donald Trump講一句說話，今日講完，聽日都話唔係㗎，係個版本㗎啦，係咪啊？所以即係話咧，其實淨係得一類型嘅生意咧，做投資有咩好處？唔係話一定。我明，繼續投資單一定係想幫我客賺錢，想同個客詼擴擴大嘅財富都知。但係對於你哋自身咧，做樣嘢咩？可以再約到個客，再約到個客即係代表咩啊？可以幫到得你哋做啲咩啊？銷售，prosailing嚇。所以點解話做咗嗦嗰個啊？我哋詼投資單基本上咧，你約個客咧係好容易。你啊，即刻同嗦嗰個陳生，喂！

[Speaker 7] 琴晚咧個股市有啲變動咧，想同你即刻睇一睇啲基金咧有啲咩係係有啲乜嘢啊要有機會要係改動啊嚇即刻叫你見面啦，佢即刻邀人見你㗎。但係如果你話淨係同你做張拉單，個陳生你個人壽咧就冇咩變動過嘅，但我都想同你見面嚇睇下睇下自己同你嘅人壽上面有啲咩你講佢都講唔啦係咪先？就即即都都有啲啊減解啦係咪先？但係全即係即係呢一個嘅詼。詼投資咧，呢基本上嚟講咧，要約個客咧係好容易。咁啊問下大家啦，投資單啊，minimum開單，minimum amount就開單咧，今晚係幾多錢啊？二千、六千，咪美金定港紙啊？要咁多嘅咩？美金四千，美金要咁多嘅咩？要咁多錢嘅咩？我哋嚇幾多啊？六千蚊美金啊，仲要？

[Speaker 7] 嗱，其實咧，升係啦，啲同事知啊。升到 Billion咧，真係六千蚊美金開單啊！但我想講，大家好容易，好好多時都遺忘咗，員工基金只係講緊七十五蚊美金六百蚊港紙開單㗎。六係有啲人嚇係咩？我唔知嘅。嗱，唔知就啱啦，即刻自己買份先。即刻做翻份收銀單，依家買。一隻係講緊六百蚊港紙，七十五蚊美金咧。其實你同個客實可以開到單㗎。嚇，與公基金我成日都講個好處係咩咧？你同個客戶咧，就算佢做個真係做個老編，佢一做就啱錢。我哋成日都講咧，頭先啊，啱啱有個新同事啊，啊就講喎，好驚咩？即係驚reject咗，唔知點樣handle啲嘢。其實咧，reject得多啲多嘅話咧，你反而咧係可能磨練下自己嘅話，都仲多多咗機會。你諗下啦。

[Speaker 7] 個客如果同你講做投資單，不過同你講，我就做張路邊啦，六百蚊個只，千祈冇嚇啦，唔開心先。因為你可能係多咗好多pro selling嘅機會，第一同你拖包得唔得？第二同你去買儲蓄又得，人壽又得，呢一個IHS一啲嘅醫療保單又得，只要佢肯買就得。OK，所以咧，譬如其實咧，投資單minimum入場門檻咧，只係七十蚊六百毫子。月供，你其實講得再直啲，今日食一餐飯，你都千零千蚊。当夜晚啊，我嘅消費消費啊，去消遣嚟嘅。你做張月供千零千蚊嘅單，同M T F冇一分別嘅。M T F叫話流水啲啊，年輕人啲唔做嘢先可以攞到。你月供基金賺到錢就攞得㗎嘛。

[Speaker 7] 所以咧，呢個咪就多咗你哋同個客戶嚇開單嘅機會咯。開咗單之後，你都可以隨時見面，隨時call service嚟咯。OK，好啦，咁啊，就住我而家嘅以上嘅分享啦。有冇人想問下特別嘅嘢？阿泰，嗯，即係做咩啊？二七零四，知唔知買咩先？最緊要係係啦，J P Morgan餐廳高鐵卡，OK。Chief Management咧，嗦嗰啲阿英琴咧個名雖然又叫中國，又叫股票，好似好驚咁樣。但係其實我想講，佢買緊咩咧？八十個percent咧係

買緊H股嘅港股嘅，其實講香港嘅港，即係中國喺香港上市嘅公司嘅H股嚟嘅。嚇OK，另外不多於兩成咧係買緊A股嘅OK。咁啊，而個價你話喂個價起跌，我想問中國有冇升過？香港股有冇升過？港股咁啱啱啱好，而家先翻返去打和咋？ＹＴＤ佢幫我行市啊！

[Speaker 7] 剛剛打翻個盤啊，今年的升幅啊，即是基金的價格雖然真的會回落，但變相是什麼？是入市機緣啊。雖然我今天這裡第一間我冇寫，得點時間點，想問下大家，知唔知嚟緊九月到十一月發生咩事啊？關咩事？關中國事啊，關住基金事啊，買中國啊嘛。九月知唔知咩事啊？中國。是啊，習主席啊，訪美喎，訪美的話有啲咩好處啊？訪美是人都知要講兩樣嘢啦，新聞都知是講其他一單嘢啫。是我今日落區，有人竟然講足晒，本身好貼切。其實都是人知下半年的機遇咧，就係封晒喺中國香港嘅，因為點解咧？中國咧喺過去上半年詼八個月啦，有冇出過特別嘅政策推動我經濟？冇啊，嗱冇就好啦。點解啊？

[Speaker 7] 因為喺冇推動經濟嘅情況都冇大過嘅，我哋中國香港呢啲冇大過。中國A股係升集，港股係牛皮，即係橫行啦，冇，我哋叫做冇肉食過啫嘛，下翻個湖啦嘛，係咪？冇推動就好啦。有啲人話唔係喎，國國家政策十五規劃嗦嗰啲咩以舊換新、加電下鄉、中嘅現代科技、通嘅息啲啊，呢度有咯。嗦啲恆上炒你唔計。啊，我哋政策推動嗦嗦嗦啲譬如譬如咩？譬如減息減存嗦嗦嗦嗦啲，中国冇出過嘅今年。但係九月咧就唔同啦，到十一月九月訪美係人都知講咩咧？第一，之前當歐窗加咗我哋中國呢邊嘅關關稅之後，無啦啦要幾多個三百億美金？有冇機會可以整個discount嚟咧？係為咗呢單標去嘅三百億美金呢個稅，啊幾個discount硬硬地都少好多啲噶。第二，全世界都知佢過去中國、過去美國嗦嗦嗦嗦邊係傾下嗦嗦嗦嗦嗦嗦嗦邊一壇嘢啊！

[Speaker 7] 而家全世界得一壇嘢啫，邊個地方刪咗啊？霍爾木斯海峽刪咗，係人都知佢要過去嗦邊傾下偈，幾時開翻嗦嗦霍爾木斯海峽？咁關中國咩事啊？知唔知未封之前，霍爾木斯海峽嘅運輸量裡面有幾多成係去中國㗎？冇咁多，係啦，接近七成啦，成個霍爾木斯海峽嘅石油運輸量接近七成係去中國㗎。咁即係話最大買家係邊個啊？就係嗦嗦嗦嗦嗦嗦嗦

代表咩？經濟復甦緊嘅。OK，咁變相而家你買入去，頭先話零四月谷底跌喎，低喎，逆向思維即係咩啊？投資你想買貴嘢定買平嘢㗎？佢係想買平嘅啦，但係佢有冇機遇先？有，佢派息嚟嚟嚟嚟嚟嚟嚟嚟嚟嚟嚟嘅基金一個share咧，分share咧係七至八釐息嘅，但係過去幾個月都派超過九釐以上㗎啦。咁就算你呢一刻買落去，我成日都講投資係長定短㗎，中長線好處嚟㗎嘛，長線㗎嘛。你有九個percent派息嘅話，即係話你有股權就係有九個percent。正常嚟講，你唔止多個九個percent，你都要入用㗎。咁你呢一刻就算你買入去。

[Speaker 7] 嚇，有機會係你賺價兼賺息嘅機遇啦，正係呢隻基金啫，我都唔講其他嚇，或者話要淨係中國香港呢啲嘅玩法啦。O K.咁啊，所以呢度答咗呢個問題先，有冇第二個有冇得點其他問題想問？喺冇嘅話咧，咁就今日我哋嘅時間就去到呢度，咁咧就留待翻咧你哋落區咧，如果你嚟嚟ＰＩＣ我哋ＰＩＣ咧想有啲咩要額外follow咧，就隨便講翻相應嘅同事啦，好唔好？咁啊～多謝大家共同參與。