09-24 講座：AI與長壽分享會及人壽保單產品培訓

日期時間：2026-09-24 10:04:40

地點：[插入地點]

講師：[插入姓名]

摘要

本錄音於2026-09-24 10:04:40製作，內容分為兩大主軸：活動宣佈與人壽保單產品培訓。首先宣佈10月2日上午於合和酒店舉辦之英語分享會，主題為AI對健康與長壽的影響，設即時翻譯，CEO與多位高層出席，員工可攜帶最多兩位來賓；嘉賓包括長壽科技醫師與具投資背景之講者（曾兩度遭火車撞擊、成為全球首位植入AI仿生手臂者，並兩度登頂非洲最高峰），以實例展示AI在復能與長壽中的應用。其次進入保險產品培訓，聚焦新推出的大額人壽保單「財富恆越三」及其在財富傳承、核保指引、保費融資與市場競爭力；並對比儲蓄分紅型保單（如GF、WF/財富圓圓、財富營活）在人壽槓桿、首日退保價值、傳承與資金配置上的差異，提出雙軌策略：以人壽保單提供即時且大額的身故保障，以儲蓄保單承擔資產累積與現金流。

重點知識

1. 活動與分享會（10月2日）

- 基本資訊
    - 時間地點：10月2日 9:30–11:30，合和酒店
    - 語言與翻譯：英語主講，提供即時翻譯機
    - 出席：CEO開場，眾多高管到場
    - 報名：當天早上開放；員工可攜帶最多兩位客人
- 主題與嘉賓
    - 主題：AI對健康與長壽的影響，含意外後復能與再挑戰
    - 嘉賓一：長壽科技醫師，分享趨勢與應用
    - 嘉賓二：投資背景演講者，全球首位AI仿生手臂植入者，兩度登頂乞力馬扎羅；分享AI仿生手臂於生活與運動的助益

2. 儲蓄分紅型保單 vs 人壽保單（傳承定位）

- 儲蓄分紅保單（GF、WF、財富圓圓、財富營活）
    - 功能：資產累積、可取現、收益曲線穩定；可調整要保人/受保人與監管人以利傳承
    - 痛點：回報需時間累積，初期回本慢；身故賠償通常為已付保費的百分比（如GF約105%、WF約100%）
    - 保費融資面：首日退保價值約50%（等繳財富營活）至81%（財富圓圓），銀行依此值最多貸九成，自付比例較高，槓桿較弱，對利率較敏感
- 人壽保單（財富恆越三）
    - 核心：身故賠償以倍數計算，視年齡可達2–9.5倍甚至更高，提供即時且大額傳承資金
    - 資產配置：與儲蓄保單互補，解決儲蓄保單初期回報有限與傳承槓桿不足的痛點

3. 「財富恆越三」產品優勢與市場定位

- 高槓桿與競爭力
    - 為市場上槓桿比例領先產品之一；40歲男性100萬美金保障，躉繳約10.5萬，槓桿約9.5倍；50歲約6.5倍；70歲仍有約2.2倍
    - 與同類產品（活然/樂怡/匯賢人生等）相比，保費顯著更低；與上一代「財富恆越二」相比，保費降幅可近半（例：50歲購1000萬，從259萬降至153萬）
    - 回本期縮短至約第7年
    - 投保年齡0–75歲；低齡投保保費極低（0歲投保100萬約3萬多；30歲同額約7.1萬多）
- 逆按揭與分拆
    - 可申請HKMC保單逆按揭，按身故賠償額批核；可一次性或分期領取，打造退休現金流
    - 進行逆按揭後，身故賠償先償還HKMC，受益人不再獲賠
    - 保單分拆功能允許部分逆按揭、部分保留傳承
- 傳承工具與附加功能
    - 第二次要保人、身故賠償派發選項（年期/年齡觸發派發、類信託功能）、健康障礙選項（無能力時預設新持有人/收款人）等，完善兒童與家族傳承安排

4. 核保與財務要求（高階核保指引）

- 指引體系
    - 採用專屬「高階核保指引」，不同於一般產品
- 醫核與免體檢額度
    - 未成年人（A/A+地區）：≤100萬美元免體檢；100–200萬僅需驗尿
    - 成人（18–55歲）：免體檢額度至320萬美元；香港與中國內地（除新疆、西藏）屬A+；新疆/西藏需個案處理
    - 自願體檢可申請優越/特優費率；體檢項目以高階指引為準
    - 50歲以下投保一千萬以內多為驗血驗尿；年長者或需心電圖；15個月內體檢報告可沿用（標準風險）
- 財務核保
    - ≤一千萬保額：營業員報告即可；>一千萬需銀行證明或審計書
    - 預繳保費會提高保費類別與文件要求（例：年繳20萬預繳五年至100萬，文件要求提升）

5. 可投保額度計算與資格

- 成人人壽最高保額
    - 最高年薪倍數＝75－年齡；年薪不足可以資產市值的30%折算
- 未成年人
    - 父母需具備購買其投保額兩倍的資格（以收入或資產證明，毋須已持有保單）
- 非在職成年人（家庭主婦、學生等）
    - 由父母或配偶具備相同保額的資格支撐

6. 保費、佣金、推廣與融資

- 佣金
    - 保費4%計算
- 限時推廣（至2026年12月底）
    - 個人投保前10年保額+10%；家庭（2人或以上同投）前10年保額+20%
    - 最低投保額由100萬降至50萬美元
- 保費融資（Premium Financing）
    - 銀行通常按首日退保價值的90%放貸；「財富恆越三」首日退保價值約85%，槓桿最佳

    - 例：40歲投保100萬保額，保費約100,058美元；首日退保約89,900，貸九成約80,910，自付約2萬4千多；年息按5厘約4,000美元
    - 利率變動對保障槓桿影響小；可搭配投資收息對沖利息
    - 儲蓄保單保費融資：財富圓圓首日退保約81%，等繳財富營活約50%，自付較高、槓桿較弱，且對利率較敏感
- 資產配置組合
    - 建議以約15%資金配置「財富恆越三」提升身故槓桿，其餘配置儲蓄保單或投資；在首日退保價值接近的前提下，身故賠償可即時大幅提升

作業與任務

- 於10月2日分享會前完成報名並確認是否攜帶最多兩位客人；準備翻譯設備領取與指引，並整理AI與長壽重點摘要供會後跟進
- 內部培訓：形成GF/WF/財富圓圓/財富營活（儲蓄分紅）與人壽保單在傳承與賠付上的對比話術與案例
- 蒐集「財富恆越三」與「財國水三型」相關條款、適用場景與競品比較，補充銷售工具包
- 重新接觸曾考慮「財富恆越二」未成交客戶，強調新產品保費顯著下降與回本期縮短
- 依客戶年齡、年薪、資產計算最高可保額；對有體檢報告且指數良好者申請優越費率
- 設計保費融資試算與對比：以「財富恆越三」為基準，列示不同年齡/保額的保費、首日退保（約85%）、可貸款額（九成）、自付與年息（5厘）；對比儲蓄保單之融資效果與利率敏感度
- 把握推廣期：向個人與家庭客戶推介前十年保額增幅與降低門檻；同步介紹可行之保費融資銀行名單與利率代碼說明
- 盤點名單，識別有傳承與退休現金流需求的客戶，制定人壽＋儲蓄之雙軌配置與分拆／逆按揭方案

09-24 講座：AI與長壽分享會及人壽保單產品培訓

2026-09-24 10:04:40

00:00:00 Speaker 1
因為咧，誒，我都啱啱send咗俾阿卓大哥啦。咁啊，我哋嚟緊二號咧有個活動啊。咁啊，喺我哋合和酒店嗰度舉辦嘅。咁其實個活動咧，係咧，我哋邀請咗咧一啲關於喺一啲健康啊、長壽啊，我哋而家好成日講嘅longevity方面嘅專家咧，去做一啲分享嘅。咁啊，有兩位好重量嘅嘉賓啦。首先嗱，我哋CEO會一個開幕啦，好多executive都會係出席啦。咁但系咧，主要嗰兩位嘉賓咧，其實有一位咧就係一個醫生嚟嘅。咁佢做好主力咧

00:00:30 Speaker 1
係研究咧關於一啲老年人方面嘅一啲點樣可以健康長壽嘅一啲啊科技啊發展啊咁樣啦。咁另一位咧就再犀利啲嘅，佢本身咧係喺Janice Harrison嗰度咧係做一啲投資相關嘅嘅一啲工作嘅。咁但係咧佢本身個人咧就比較黑仔啦，遇個意外啊，可能你喺香港比較少聽啊。佢曾經兩次咧俾火車撞啊，係啦。咁咧咁佢究竟有啲咩特別咧？就係佢本身咧，佢係全球第一位咧，

00:01:01 Speaker 1
係真係裝咗一隻AI嘅仿身手臂咧喺佢自己身上嘅，係啦。咁同埋咧，佢咧喺健全嘅時候，同埋裝咗呢隻手臂之後咧，佢都曾經兩次咧係去挑戰非洲最高嘅一個山峰咧係登頂嘅。咁啊，所以其實呢個訪談啦，或者係一個叫做分享會啦，都係講下關於譬如日後AI對於一啲長壽啊、健康嘅生活嘅一啲影響，點樣去幫助啦。咁同埋究竟真係好似佢經歷過啲意外嘅人點樣可以咁top再挑戰山峰啊？

00:01:33 Speaker 1
點樣面對啊？同埋隻手臂對佢究竟係點樣去應用啊？有啲乜嘢幫助咁樣咯？咁啊，所以喺二號嗰度咧，我哋會喺合和酒店朝早九點半至十一點半咧，就有呢個叫做sharing嘅一個講座嘅，係啦。咁啊，因為大兩位個嘉賓都係外籍人士嚟嘅，咁啊，所以現場咧係英文嘅，咁但係都唔需要擔心，我哋係會有翻譯機即時會翻譯嘅。系啦，咁所以如果有誒每個同事報咗名咧，你都可以帶兩位客人咧一齊出席嘅。

00:02:04 Speaker 1
如果感興趣嘅話，係啦，咁喺十月二號嘅早上，係啦，咁啊應該誒會開放我報名嘅。咁所以有興趣嘅同事可以快啲去報名，係啦。咁啊呢個想講下先，因為啱啱今朝開放報名嘅，係啦。咁啊到成語呢個話題啦，其實今日咧主要咧想同大家講下咧，就係我哋九月頭咧新出嘅一隻新嘅product，咁啊叫財國水三型。系啊，咁啊，有冇同事之前有做過財富恆越二嘅？有冇做過財富恆越二啊？知唔知財富恆越呢一隻產品系屬於咩型別嘅一個產品咧？

00:02:38 Speaker 1
可能大家比較做得多嘅都系G F啦、W F啦，系咪？咁啊，呢啲咧都系我哋叫一個儲蓄嘅一個分紅嘅一個保單嚟嘅。咁但系咧，財富恆越三咧，其實咧就係我哋成日會講嘅，我哋全城分兩個方向嘅。一邊咧就係用儲蓄嘅保單去做啦，咁啊之前都同大家分享過，我哋而家儲蓄嘅保單有好多唔同嘅功能，係俾客人去做傳承噶嘛，包括係你可以去有保單站管人啊、改持有人啊、改受保人啊呢一啲選項

00:03:09 Speaker 1
係幫客人去做傳承噶嘛。另一個方向就係頭先可能都比較少同事會關注或者做嘅，就係其實人壽嘅方面喺客人傳承嘅安排上面都係可以起到一個好大嘅作用嘅。首先兩個有咩分別？大家做儲蓄嘅保單可能成日都會見到，或者成日同啲客去講嘅，就係佢可以入邊攞錢，幾多年可能會翻咗幾多倍，有個穩定嘅收益。但係呢個收益都不可避免嘅

00:03:42 Speaker 1
我哋都要用時間慢慢去累積啦。即係客人冇得話，我一買落去即刻有一個好大嘅回報，或者我想即刻攞到錢，咁呢個係做唔到噶嘛。咁呢個亦都係儲蓄計劃嘅一個叫做痛點啦，咁但係人壽產品咧，其中一個最大嘅賣點咧，就係嗱，如果大家做GF，如果個客買一百萬美金等繳嘅保費嘅話咧，咁如果個客身故賠償有幾多錢啊？

00:04:11 Speaker 1
GF啊？GF應該一零五啊？一零五係啦，WF咧就一百percent啦，冇添啦。咁啊，如果係做人壽嘅話，會係幾大嘅分別咧？如果假設個客，佢真係第一日，我尾一百萬嘅保費，我係買人壽嘅保單嘅。咁其實當佢萬一Patrick真係身故嘅時候咧，佢嘅身故賠償咧係絕對唔係一零五percent咁少，係以倍數去計嘅，可能係兩倍、三倍、四倍，甚至乎更高。咁啊，視乎翻人嘅年紀啦。咁所以人壽嘅呢一個身故賠償共鳴咧

00:04:43 Speaker 1
係呢一隻產品最大嘅一個賣點嚟嘅。

00:04:48 Speaker 1
另外都想講解我哋而家都會覺得兩個傳承嘅方向，大家都要了解去兼顧，就係因為如果你做儲蓄產品的時候，應該好多時都會遇到一個問題，就係好多客人都會拿其他嘅一啲投資工具去比較，因為你會講回報啊，會講攞錢啊，咁無可避免好多時都會可能拿，我買只股票賺幾多？或者我買落去基金度，下個月即刻派息，咁個回報好容易做比較，對唔對？但係如果我哋做一啲人壽方面嘅保單

00:05:21 Speaker 1
其實比較唔易，因為頭先講過，呢個身故賠償嘅共擔，其實係我哋呢啲人壽型別嘅產品獨有嘅功能。如果客人好似頭先講咁，想有一百萬資金，想規劃傳承俾下一代，咁首先如果佢買股票、買債券呢啲嘅話，其實佢at least都要有一百

萬本金擺落去，先至可以有一百萬俾到下一代。但係如果佢用大眼人壽嘅工具嘅話

00:05:52 Speaker 1
其實佢唔使擺一百萬咁多嘅，佢可能只需要擺五分一，或者甚至乎十分一就已經可以做得到喎啦。轉頭都會同大家講下究竟我哋嘅共擔比例係幾多嘅。我哋都見到啦，其實過去呢幾年嘅時間，大家有陣時睇下新聞，都會見到有啲破建歷史紀錄嘅一啲保單。但係你見到嘅呢啲，其實基本上全部都係大額人壽嘅保單嚟嘅。佢哋講緊三億美金，唔係講緊個保費係三億美金

00:06:24 Speaker 1
係講緊個保額係三億美金嘅。咁同埋咧，好似頭先講咁啦，我哋有個身故賠償嘅共幹啦。咁所以其實而家越嚟越多一啲高淨值嘅客人咧，其實都會將佢嘅成個portfolio咧個比重咧，會擺翻多啲喺啲大額人壽嘅保單嗰度嘅。譬如可能系啊，真系貨家族嘅傳承啦，或者系保障自己，萬一真係經濟來源有啲乜嘢意外嘅時候，可以保障到家庭嘅一個入息啦。咁啊，所以呢度都係想同大家去講多少少嘅。

00:06:57 Speaker 1
首先講下，呢一隻財富恆越三嘅產品，頭先講嘅啦，最大嘅一個賣點就係嗰個身故賠償嘅共幹啦。唔開股住俾大家講下問下先。如果一個客佢譬如可能四十歲左右啦，如果佢想做一個人壽嘅話咧，普遍可能大家會幫佢做一隻咩產品啊？如果佢想做一隻大額，即係佢想做一個有共幹嘅人壽產品嘅話

00:07:27 Speaker 1
係咪可能會做活然人生啊，或者係其他有啲咩型別嘅產品啊？樂業人生、樂業人生啊，呢一啲啦，係咪？咁你知唔知？落活然人生啊，咁佢個供光比例大概系幾多錢到咧？如果係四十歲五年工啦，我買一百萬嘅，咁我一年大概可能俾十萬蚊嘅，其實要俾十萬蚊左右。咁其實咧個客佢要供五年啊嘛，供完五年咧，咁佢就有五十零萬嘅保費交出嚟啦。

00:07:59 Speaker 1
咁但係佢個身故賠償咧就係一百萬美金，咁個供光比例咧大概就係一倍左右啦，係咪？咁但系如果佢系做財富衡宇三嘅話，咁個槓桿比例有幾多咧？嗱，咁我就整理咗個表出嚟俾大家方便啲去睇嘅。其實咧系多好多嘅。咁啊，如果我哋系一個四十歲嘅一個男性去做一個比較嘅話咧，如果個客佢系想買一百萬嘅身故賠償以呢個保障額嘅話咧，其實咧佢只需要俾十萬零五千零蚊。

00:08:32 Speaker 1
講緊係個身故人壽嗰個槓桿比例有九點五會咁高，如果佢係五十歲嘅話，都係俾十五萬三千幾嘅，就可以買到一百萬嘅一個身故賠償嘅槓桿，絕對係多好多。亦都做咗個對比啦，如果我哋係匯賢人生嘅話，你會見到買一百萬，如果我係五年繳嘅，每年大概要俾十一萬嘅保費，所以五年之後總共俾咗五十五萬零八百蚊

00:09:02 Speaker 1
咁啊換一百萬嘅一個身故賠償共幹。咁但係如果我做財富恆裕嘅話咧，咁就只需要一次性俾十五萬三就可以有一百萬嘅一個身故賠償共幹嘅啦。係啦，咁呢個就有分別咯。咁所以如果咧而家咧貨架上咧講緊個人壽共幹比例最大嘅產品咧，就係我哋呢一個財富恆裕三嘅呢一隻產品嚟嘅。係啦。咁同埋咧，我哋咧而家咧最大年紀咧，其實去到七十五歲咧都可以買嘅呢一個詼財富恆裕三。

00:09:36 Speaker 1
咁甚至乎去到七十歲咧，個客個楨桿咧都仲有二點二倍嘅。咁所以你計翻啦，就算我七十歲嘅客對比起我一個四十歲嘅客買樂怡人生同買財富恆裕咧，其實個楨桿比例咧都係一樣嘅，係啦。咁所以財富恆裕三咧嗰個比例係爭好遠嘅。

00:09:59 Speaker 1
好啦，呢個係第一個想講嘅一個好大嘅提升。點解頭先會問？有冇同事有做過財富行月二？其中嘅原因就係，如果你有做過財富行月二，或者你有去sell過客，你就知道我哋呢一代有一個幾大嘅提升。因為如果同樣係一個around五十歲嘅客，以前如果喺我哋度去做上一代嘅財富行月二，買一千萬嘅保額，個客係要俾二百五十九萬幾。

00:10:31 Speaker 1
咁但係如果新一代咧，佢只需要俾一百五十三萬就得㗎啦，係平咗差唔多接近一半嘅，係啦。咁所以如果之前有客人可能係你都有sell過佢長方形月二啊，但係可能未close成到啊，咁而家絕對係一個好好嘅機會啦，可以同佢講翻，我哋有隻新嘅第三代嘅產品，做咗好大嘅一個enhance，咁保費平一半，咁我相信如果之前有approach過嘅客咧。而家絕對見到財發月三咧，好大機會都會幫大家去做到closing嘅。

00:11:03 Speaker 1
咁啊，唔好話淨係同自己內部嘅產品去做比較啦。咁啊，我哋亦都係同咗而家市面上即係主要嘅一啲競爭對手去做比較啦。咁啊，同型別嘅呢啲大額人壽產品咧，其實咧我哋都係做到最平嘅。而家如果同樣嘅保額嘅話，咁啊包括。保記啊、匯記啊、巨集記啊呢啲咧，我哋都仲係平過佢嘅，我哋都會平過佢嘅。咁同埋以前咧，可能大家都會有個啊，有個有個概念就係喂做單就保單咧

00:11:35 Speaker 1
可能啷啲都要十幾二十年先至break even喎。咁而家咧都唔係噶啦，我哋咧都做到咧個總回本期咧係第七年咧就可以break even嘅啦。咁啊，另外啦個詼，大家咧都係一樣嘅，

00:11:51 Speaker 1
我哋除咗，啱啱講嘅嗰個大額嘅一個人壽共擔之外咧，其實我哋亦都喺呢一個產品度咧加咗好多傳承嘅功能落去嘅，包括係大家都會成日見到嘅第二次有人啦、健康障礙選項啊、詼保單贊本人啊呢一啲嘅安排咧都可以應用到喺呢個財

富人生嘅產品嗰度嘅，因為而家其實呢張大額人壽咧係零歲至到七十五歲咧都可以買嘅。咁我都做咗個proposal出嚟睇咧。

00:12:22 Speaker 1
如果一個零歲嘅小朋友，你幫佢買一百萬嘅保額嘅話，大家估下俾幾多錢保費？

00:12:31 Speaker 1
如果喺，我三十歲買一百萬咧，就俾七萬一千幾。如果個小朋友零歲嘅，要買一百萬咧，俾幾多錢啊？萬幾蚊咁啊，少得滯。Around三萬零蚊，三萬零蚊就得嗝啦，係啦。咁啊，所以咧呢一個咧都係我哋一個新嘅提升啦，可以幫一啲啱啱出世仲係比較年輕嘅小朋友咧，都可以去做到一個好大嘅一個身故賠償嘅一個共嘅一個效果嘅。

00:13:01 Speaker 1
好啦，咁咧喺，除咗除咗呢一個身故賠償一個好大嘅共幹之外，咁究竟呢個產品仲有啲咩特點啊，或者仲有啲咩賣點咧？咁啊，過去啦。如果咧好多時咧去做一啲大額人壽嘅話咧，都好似係一啲消費型嘅一啲計劃咁樣啦。其實個客買咗落去，我就係等個身故賠償賠出嚟俾下一代嗝嘛，未必係自己可以受惠到啦。或者係好多人都覺得我把落去咧，就我冇得攞翻出嚟嗝啦

00:13:33 Speaker 1
係咪？咁但係咧，而家咧，我哋亦都係爭取咗呢一隻嘅財富行月三嘅產品咧。可以喺Hong Kong M C做逆按揭咁啊。而家全城三保咧，政府都成日賣廣告啦。保單逆按揭咧係其中一種叫做全城或者退休嘅比較常用工具嚟嘅。個概念係點樣嘅咧？就係咧，我哋可以去搵Hong Kong M C，我哋攞份保單去做逆按揭。

00:14:04 Speaker 1
香港的MC睇啲咩呢？佢唔係睇你嘅保單退保金額有幾多，然後去俾錢你。佢係睇你個身故賠償係幾多，然後去俾錢出嚟。換句話講，即係假設如果客人用呢個一百萬美金嘅一個身故賠償去做嘅話，咁佢可以喺入邊每年選擇一次性攞一筆錢出嚟，或者五年、十年、二十年

00:14:35 Speaker 1
甚至乎終生咧，係每個月派一個年金嘅方式咧，係派翻錢俾個客嘅。咁咧喺個康君MC入邊咧，佢有個calculator係可以計到，你可以攞翻幾多錢嘅。咁啊，我大概計過啦。如果咧一個客咧大概係五百萬嘅身故賠償額嘅話咧，咁其實佢係五十歲左右。如果佢係去康君MC嗰度做意外險咧，佢係每個月咧係攞到三四千蚊嘅。咁啊，佢total咧係攞翻可以攞翻百幾二百萬嘅。

00:15:05 Speaker 1
如果佢攞二十年嘅話，咁呢百幾二百萬咧，其實咧係絕對多過佢day one俾嘅保費咧係好多嘅，係啦，因為呢一個係一百萬嘅保額啊嘛。我啱啱講係攞五五百萬港紙出嚟做一個逆按揭啫。咁所以其實咧，佢可以攞翻嘅錢咧係會多過佢嘅

本金好多嘅。咁所以呢個亦都係多一個嘅方向啦，可以俾尤其是係local嘅客人啦去選擇。就算我做咗呢個大額人壽保單咧，其實我亦都去到後期可以換翻一個好靈活嘅現金流咧

00:15:38 Speaker 1
係可以每個月去攞翻錢出嚟嘅，係啦。咁當然啦，個身故賠償額，當你去按揭咗俾康威MC嘅時候咧，如果佢Touchwood Bye Bye走咗之後咧，咁我身故賠償就係賠俾康威MC噶啦，咁我受益人咧就冇冇錢攞嘅，係啦。咁所以。亦都系加咗一個新嘅功能喺呢個保單度咧，系可以保單分拆嘅。咁啊，所以客人咧，其實佢可以後生趁住自己年青，跟住個身故賠償比例比較大嘅時候咧

00:16:10 Speaker 1
可以一次過買大啲嘅一個保額啦。咁去到後期，佢可以按需要做保單分拆，然後分拆佢部分嘅身故賠償出嚟，可以套落去做呢個保單日按計劃嗰度。咁多啲靈活性去俾個客人做選擇。

00:16:28 Speaker 1
咁啊，其他嘅一啲產品特點咧，其實都唔係啲咩新嘢嚟嘅，所以都可能輕輕講一講啦。咁啊，因為想後面仲有啲重點想同大家講。咁啊，會有第二次有人選項啦。咁啊，主要咧都係用喺咧，譬如真係客人幫啲小朋友去買保單嘅話咧，如果佢個受保人係比較年青嘅，即係譬如好似而家呢個案例咁樣。個爸爸幫個仔買咗呢一張嘅大額人壽保單嘅話咧，咁如果個爸爸佢喺個仔未成年嘅時候就不幸身故嘅話咧

00:16:59 Speaker 1
咁啊有呢個第二次有人嘅安排咧，就可以去確保張保單係可以由一個佢信得過嘅人去接手呢一張新嘅保單，而繼續保住佢嘅小朋友唔會俾人退保啊，或者係減輕咗呢個保單嘅不確定性嘅，係啦。咁所以呢個主要咧都係應用喺一啲兒童嘅保單嘅身上啦。咁啊，保單分拆頭先講咗啦，咁啊主要咧其實都係應用喺咧去做保單逆按揭啦，或者咧好似案例咁樣，我分保單俾唔同嘅持有人

00:17:31 Speaker 1
唔同嘅受益人，去獨立去管理嘅。另外身故賠償選項咧，呢個都唔係新嘢嚟㗎啦，而家嘅身故賠償唔一定要一次過賠出嚟㗎嘛，客人係可以選擇唔同嘅年期啦，或者係從受益人唔同嘅年紀先開始派發啦。呢一個咧，其實都已經係好大嘅一個類信託嘅一個功能嚟㗎啦。當客人佢真係好似頭先咁，佢嘅受益人可能年紀比較細嘅

00:18:03 Speaker 1
其實佢可以好簡單就透過呢個身故賠償嘅支付辦法，就係定咗，我想我嘅受益人可能係二十歲我先開始派俾佢，或者係去到三十歲我先開始派俾佢。咁點樣派，派幾多都係客人可以自己通過呢個受益人靈活選項就可以去解決到噶啦。另外就係健康障礙選項，其實喺GF嘅時候已經有噶啦，都係一樣嘅玩法。就係如果當個持有人同受保人係同一個人嘅話

00:18:36 Speaker 1
如果佢有一啲精神上無行為能力嘅時候咧，佢就可以去指定。究竟邊一個係我可以去轉換呢張保單係俾邊一個持有啦？或者喺呢個保單度咧可以支付一筆款項出嚟咧，去俾一個佢指定嘅一個收款人嘅，係啦。咁呢啲都唔係新嘢嚟嘅，不過我哋就加埋落去呢一個財富人員三嘅產品，係啦。咁咧呢個咧有時間咧，大家可以再望一望啦，因為。

00:19:08 Speaker 1
有其他更加重要嘅嘢想講啦，因為呢啲features都唔係啲咩新嘢嚟嘅，都係喺其他儲蓄嘅product度咧擺埋落喺呢個人壽產品嗰度嘅啫。咁咧特別想講咧，就係咧關於一啲合保嘅一啲東西啦。因為過去如果大家好似頭先聽到，可能都係做樂兒人生啊、活兒人生嘅話咧，咁如果你要睇一啲合保指引咧，咁你就喺翻即係營運部啦，睇一個叫一般合保指引噶嘛。但系咧，財富恆越三咧特別啲嘅

00:19:38 Speaker 1
佢唔係睇呢個一般合保指引嘅。你睇翻營運部嘅網站，你會見到有一個叫高階合保指引嘅，即係叫high level合保嘅。咁入邊就係，佢嘅要求就淨係適用於呢只財富恆越三嘅呢個產品啫。首先想講下，呢個大額人壽保單都係有免體檢額嘅。如果你做可能系活然人生嗰啲，可能就要睇翻同事你係咩顏色嘅寶石

00:20:08 Speaker 1
或者你係鑽石啊，有幾多免體險額去俾你去同個客去用嘅，系咪？但系財富系列即系財富恆宇呢啲產品咧，就唔需要睇噶啦。佢或一就係睇個客系咩年紀，同埋佢系咩國家地區，咁就或一有個免體險額俾個客嘅。咁啊，首先如果你個客人佢真系想幫小朋友買嘅，佢個年紀系十八歲以下嘅話咧，第一樣嘢就係只要佢嘅國家嘅級別系A或者A加嘅話咧

00:20:40 Speaker 1
你買一百萬或以下都系免體檢嘅，唔需要去約去做體檢嘅，只要佢系十八歲以下一百萬嘅保額以下，就係免體檢嘅。就算佢系買一百萬至二百萬之間，都系做一啲好簡單嘅驗身啫，都系驗尿就O K噶啦。呢個就係未成年嘅申請人，其實對比起活年人生，呢個體檢嘅一個要求繫好寬鬆嘅，寬鬆好多嘅。

00:21:10 Speaker 1
如果系成年人，咁系點計咧？成年人嘅話咧，亦都繫好簡單嘅啫。如果你個客人系十八至五十五歲嘅話咧，佢都會有三百二十萬美金保額嘅免體檢額咧，係可以俾客人去去用嘅。即係如果你個客人係買一百萬嘅話咧，其實佢只需要回答幾個簡易嘅醫療核保問題咧，佢就完全唔需要做體檢嘅。係啦，咁啊，基本上香港啦同埋中國咧都係喺國家裡邊A加入邊噶啦。

00:21:42 Speaker 1
咁啊，國內嘅話咧，只需要特別留意兩個地方或者就係新疆同西藏。如果客人係新疆同西藏咧，咁佢就唔係喺裡邊A加同A嗰度嘅，咁就要case by case同核保去做一個啊申請嘅，係啦。咁如果佢唔係西藏同新疆嘅話咧，咁佢就一定係

有三百二十萬嘅免體險額㗎啦，係啦。咁啊，如果啦客人佢真係enjoy用呢個免體險額去買呢張保單嘅話咧，咁佢咧就係會用standard rate嘅保費咧去做計算嘅。

00:22:14 Speaker 1
咁如果客人真係你望佢都好fit啊，好健康啊，佢又做開body check咧，啲指數全部都好靚仔嘅，真係想俾平啲佢嘅話咧，咁都唔緊要嘅，佢係可以照去做體檢啦，然後去攞翻我哋優越或者特級優越嘅一個保費嘅。咁啊，但係佢要做咩體檢咧，都唔係喺一般合保指引嗰度嘅，都係繼續喺呢個high level合保嗰度咧。我哋咧有少少唔同嘅，咁我哋就可以喺度睇翻咧，佢買幾多保額啦。佢係咩年齡層啦？

00:22:45 Speaker 1
咁啊對應翻咧係要做啲乜嘢專案嘅體檢嘅？咁我如果個客係五十歲以下嘅話咧，其實好簡單嘅啫。佢只要買個保額係一千萬以下咧，其實都只需要做驗血、驗尿、尿檢測試就冇嗝啦

00:23:03 Speaker 1
就唔需要做其他嗝啦。係啦，咁年紀如果係大少少嘅，咁就可能會加埋要做少少心電圖啦，但係都係講緊靜態嘅心電圖嘅啫。咁所以咧，其實財富系列嘅呢一個。產品咧，佢喺體檢上咧，係比起活然人生啊、樂然人生咧，係寬鬆好多嘅。咁啊，如果客人之前係有啲驗身啊或者化驗報告嘅話咧，咁我哋都延長咗佢嘅一個有效期嘅。咁啊，而家咧，如果佢係標準風險嘅話咧，佢對上嘅嗰啲驗身報告、化驗報告咧，我哋可以用十五個月嘅，係啦。

00:23:37 Speaker 1
咁啊，呢個就係諗我哋如果客人想要申請優越啦，或者特級優越嘅保費嘅話咧，咁我哋對於一啲身體指數嘅一啲要求咯，咁都係好明確嘅。咁所以如果客人好似頭先講咁，佢真係做開body check咧，有啲report你係可以睇得翻咧，佢啲膽固醇啊、諗血壓啊，都係within呢個range嘅話咧，咁其實你就直接可以幫佢去申請特級優越或者優越，咁個保費會再平啲嘅，係啦。

00:24:04 Speaker 1
好。咁啊，除咗合保之外咧，咁啊，仲有呢個財務嘅合保啦。咁啊，呢個財務合保咧，比起做一般嘅保單咧，亦都係寬鬆好多嘅。咁啊，如果你買嘅保額係一千萬以下咧，其實你都只需要交個營業員報告咧，就O K嘅啦。係一千萬以上嘅保額咧，就先至要交一啲啊銀行證明啊、第三方嘅審計書啊咁樣嘅。

00:24:31 Speaker 1
另外想同大家講下，點計我個客最多可以買幾多保額。好簡單，我哋只需要用七十五減個客嘅年紀，跟住就係佢可以最多買嘅一個年薪嘅一個倍數。如果客人係五十歲，即係七十五減五十，即係佢最多可以買廿五倍佢嘅年薪。如果佢嘅年薪唔夠，都唔緊要，我哋亦都可以一齊計算埋客人嘅資產。

00:25:01 Speaker 1
咁客人嘅資產咧，我哋就會按照佢個嗰個諗市值嘅三十percent去計算，係佢可以買嘅一個保額嚟嘅，係啦。

00:25:10 Speaker 1
咁啊，如果係一啲未成年嘅人咧，咁啊，亦都好簡單啦，只需要咧佢嘅父母係可以買到個小朋友要買嘅保額兩倍嘅資格咧，就得嘎啦。個父母咧唔一定都要買保單嘅，佢只需要prove到佢係有買呢個保額嘅資格咧，咁佢就可以幫小朋友買嘅啦。佢唔一定要喺AIA已經買咗人壽保單嘅，係啦。我想問小朋友買嘅保額

00:25:42 Speaker 1
係父親唔使，即係屋企人唔使喺度都要有，唔使㗎。但係點解財產險要咧？阿超啱啱話咩？小朋友要財富恆裕就唔使咯。

00:25:54 Speaker 1
系啊，好啊，財富衡量唔使咯。佢係要prove佢個父母係有兩倍佢嘅保額嘅一個資格就得咯。即係點樣？點樣有個資格？如果你小朋友買一百萬嘅咁咧，就證明佢父母要可以買到兩百萬啦。咁點樣prove到佢父母有兩百萬嘅一個保額嘅資格咧？就係睇呢一個咯，即係佢嘅年收入嘅幾多倍係咪夠兩百萬咯？或者佢嘅資產係咪夠兩百萬咯？

00:26:24 Speaker 1
即計完之後，系啦，咁樣去prove咯，

00:26:30 Speaker 1
系啦。

00:26:32 Speaker 1
咁如果佢系未成年就係咁樣計啦。咁如果佢系已經成咗年，但系佢系家庭主婦或者系學生、青少年嘅話咧，咁咧佢嘅父母或者配偶咧系只要買到相同嘅保額嘅資格咧，咁佢就可以買嘎啦，系啦。咁啊，亦都系相當簡單嘅。

00:26:53 Speaker 1
頭先講嘅都系保額嘅一啲要求。如果去到保費嘅要求，都想同大家講下。如果我哋佢嘅保費，我哋按翻佢系交幾多錢。然後就睇翻佢系邊一個嘅保費類別，然後就去交翻相對應嘅檔案。如果你啲客人可能系做儲蓄保單嘅話，譬如我當佢系買二十萬五年期嘅一個WF為例。如果正常，佢系屬於保費裡邊一嘅

00:27:25 Speaker 1
因為佢係俾二十萬年金啊嘛。咁但係如果你講個客人佢係會預繳嘅話咧，咁佢就唔係保費裡邊一嘎咯喎。因為如果預繳嘅話咧，我哋都係會計算埋落去呢一個保費裡邊嗰度嘅。咁如果佢一次過預繳晒五年，即係佢俾晒一百萬入嚟嘅話咧，咁佢就會即刻由保費裡邊一咧，會變咗做保費裡邊三嘎啦。咁啊，所以就要攞多啲佢嘅一啲資產證明、收入證明嘎啦。咁啊，呢度都同大家去提一提啦，系啦。

00:27:57 Speaker 1
咁咧，後面咧都想講下咧，其實嗱，呢一個財富月三嘅產品咧，佢係升高premium嘅產品嚟嘅。咁咧，所以咧佢嘅佣金就好簡單計法咧，就係四個percent，保費嘅四個percent，系啦。

00:28:13 Speaker 1
咁啊，後面有啲檔案上面嘅嘢啦，咁啊，大家可以去睇下啦。咁啊！而家我哋做緊呢個新嘅計劃咧嘅推廣咧，就係咧，我哋呢一隻產品咧係冇保費折扣嘅。如果係客人去做嘅話，係冇保費折扣嘅。我哋咧係透過咧升級佢嘅一個保額咧，係作為一個優惠俾客人嘅。咁如果喺十二月底之前去買嘅話咧，如果佢淨係幫個人買咧，咁佢頭十年嘅保額咧係會多十個percent。如果佢係家庭咁買，即係佢又幫自己買

00:28:44 Speaker 1
又幫太太買，或者幫小朋友買嘅話咧，咁就會。兩個或者三個人咧，咁佢咧就成個保單頭十年都會有多二十percent嘅一個保額嘅，咁啊去到十二月底，咁啊同埋另外啦，因為本身咧佢係一個啊有最低保額要求嘅一個產品嚟嘅，咁啊佢最低保額嗰個要求咧本身係一百萬保額，咁我哋而家咧都係只需要五十萬美金嘅保額咧就可以買到噶啦

00:29:15 Speaker 1
係啦。咁咧，另外咧都想咧去同大家講多少少咧。頭先講過咧，我哋呢個身故賠償嘅槓桿咧，本身已經好大啦。咁但系其實咧呢個產品咧，亦都可以一樣配合埋保費融資咁樣去做嘅。咁啊，所以亦都想同大家講下究竟系點樣去計算啦，或者去做咗保費融資嘅嗰個效果系點樣啦。

00:29:41 Speaker 1
咁咧，稍等我一陣啊，去翻後面先。

00:29:47 Speaker 1
誒，系啦，呢度咧都有少少案例咧，系想俾大家有時間可以參考下咧。就係咧，我哋咧，如果有客人真系你要幫佢做財富配置嘅時候咧，如果我哋單一淨系幫客人去做儲蓄嘅保單，同埋如果你同佢做一個組合嘅形式，真系大額人壽加埋儲蓄嘅保單咧，個效果會系點樣嘅？咁啊，呢個例子就係假設如果客人咧，佢繫有呢個一千萬嘅一個保費，或者你可以減翻個零啦

00:30:17 Speaker 1
當一百萬嘅一個金額俾你去幫佢做配置嘅話咧，咁如果你單一幫佢淨係做一個儲蓄嘅配置嘅話咧，咁你會見到啦，佢個首日退保發還金額咧就八十零萬啦。如果我做等繳嘅話，咁然後佢嘅身故賠償咧，你會見到啦，就係因為財富系列咧，財富型活咧係冇身故賠償咁乾嘅。咁所以如果客人咧，就算佢身故嘅時候咧，佢就係攞翻嗰一千萬嘅一個本金咯。咁但系如果我哋幫佢成個組合去做配置嘅時候咧

00:30:49 Speaker 1
你會見到啦，佢同樣都系俾一千萬嘅一個保費。咁但系我哋其中有可能系十五個percent左右，系幫佢配置呢個財富恆越三嘅話咧，你會見到啦。首先，佢喺第一日嘅退保價值嗰度咧，唔會爭好多。但系咧，會有一個好大嘅提升咧，就喺佢身故賠償嘅嗰part咧，其實系即刻多咗八百幾萬嘅，八百幾萬嘅美金嘅。咁所以咧，呢個組合嘅形式咧

00:31:21 Speaker 1
就係可以俾大家去幫客人去做配置嘅時候，更加多元化啦，更加可以系俾客人見到分別系喺邊度啦。

00:31:32 Speaker 1
系啦，咁啊，最後咧想講下咧少少咧，保費融資嘅一個安排啊。因為咧呢個產品咧而家咧其實咧都可以，我哋有搵咗銀行去上架去做保費融資啦。咁其實喺佢一出嘅時候咧，我哋已經有五間銀行咧係可以去做呢個保費融資嘅啦。咁咧稍等啊

00:32:00 Speaker 1
喺後面

00:32:07 Speaker 1
唔好意思啊，等多一陣啊。二百幾頁，二百幾頁啊！

00:32:15 Speaker 1
係啊，喺係啦。嗱，保費我唔知嘅話咧，咁今日就唔特別同大家講啲利率嘅嘢啦。因為之前同大家講過啦，即係呢啲利率係啲乜嘢嚟嘅。咁我相信大家都會識得去睇嘅啦。或者唔知嘅話咧，可以隨時參考翻呢個PowerPoint，即係H代表啲咩啊，P代表啲咩啊。咁其實喺呢個PowerPoint度咧都可以睇翻嘅。咁啊，嗱，簡單啲去講啦。咁啊，如果咧你開翻我哋嘅一個保費巨集資嘅銀行資料嘅年表嘅話咧，咁就會見到我哋有邊啲銀行咧係可以做到呢個財富衡越三嘅產品。

00:32:46 Speaker 1
咁然後咧，而家嘅rate係做緊啲咩嘅？咁啊，亦都簡單講少少啦。如果咧我哋係做保費巨集資嘅話咧，其實透過人壽或者透過儲蓄咧都可以去做保費巨集資嘅。咁啊，如果你做儲蓄嘅話咧，咁相對可能會單一啲啦。我哋主要係做一個即係息差嘅一個賺取啦。咁但係如果透過人壽嘅保單去做咧，其實個效果咧可能會更加大、更加好嘅。點解咁講咧？嗱，首先想俾大家睇下咧

00:33:18 Speaker 1
如果你哋係去做儲蓄保單嘅一個保費融資嘅話，首先點樣睇家銀行可以借到幾多錢？就係睇個保單嘅首日退保價值，然後最多可以借九成出嚟。銀行咁，所以如果你做儲蓄型別嘅保單嘅話，如果我買一百萬嘅一個財富圓圓嘅呢個計劃為例，你會見到其實佢第一日嘅首日退保價值就係有八十一萬

00:33:48 Speaker 1
即係八十一個percent。咁然後我係呢八十一萬咧，最多可以借九成出嚟嘅。咁啊，好多同事都會話啦：，誒咁其實財富盈活可唔可以做保費投資咧？其實都可以嘅。咁但係一樣啦，如果你係做等繳嘅財富營活嘅話咧，咁我哋咪睇翻財富營活嘅首日退保價值係幾多咯？咁啊，如果我都係做一百萬等繳嘅財富營活，咁我首日退保價值有幾多咧？其實就大概得五成左右嘅啫。咁所以你計翻咧借錢出嚟咧，咁啊可能咧借到四十零萬嘅啫。咁個客咧其實都可能要俾五十幾六十萬出嚟嘅。

00:34:21 Speaker 1
咁所以就比較少人會用財富營活去做呢個保費投資嘅。系啦，咁呢個系儲蓄保單嘅一個誒保險費融資嘅一個操作啦。咁但系如果系用人壽嘅保單去做，咁會點咧？就好似頭先講咁啦，如果咧我一個四十歲嘅客人咧，我要去做一百萬嘅保額咧，我哋頭先講話要俾幾多錢咧？要俾十萬零五千幾啊嘛。咁其實個身故賠償槓桿其實已經好大噶啦喎，喺低溫嘅時候。咁但系如果真系做埋保險融資

00:34:54 Speaker 1
會點樣咧？如果我哋去計翻個收入退保價值嘅話，其實財富恆越三嘅收入退保價值有八十五個percent，即係話客人要俾十萬零五千七百六十蚊，佢低溫嘅退保價值已經有八萬九千九。如果我再將八萬九千九借九成出嚟，其實個客可以借八萬零九百一十蚊出嚟。簡單啲嚟講，即係個客如果佢配合埋保費唔知嘅話

00:35:26 Speaker 1
佢買一百萬嘅保碼咧，佢第一日只需要攞幾錢出嚟咧，兩萬四千幾就可以買一百萬啦，係啦。咁所以就係個效果會更加大，接近。如果佢個客俾兩萬幾蚊出嚟就買到一百萬嘅保碼咧，其實個身故保障剛剛係講緊二十幾接近五十倍嘅，係啦。咁但係可能有啲同事都話：喂，而家唔係話息口唔係好平咩？誒又話觀望咁，會唔會加息喎？係咪？咁啊，如果你係做儲蓄保單嘅話咧

00:35:56 Speaker 1
確實加息的影響會比較大啦，因為會直接影響你保單的回報啦。但你可以同個客去睇下，如果我低運我借俾兩萬幾蚊出嚟，我哋M貨嘅就係呢個一百萬嘅身故賠償嘅保額，咁個息就算我而家攞五釐去做一個計算嘅話咧。其實個客每年俾嘅息都系四千蚊美金左右嘅啫，咁要加息加到咩程度先會蠶食到八十幾九十萬嘅呢個槓桿嘅空間咧？

00:36:29 Speaker 1
其實基本上冇可能。所以喺利息嘅環境底下，喺呢啲人壽嘅保單度，對個客嘅影響係非常非常之細嘅。所以唔存在加息或者減息會影響到個客嘅回報或者身故回贈嘅槓桿，係絕對唔會嘅，因為佢俾兩萬幾蚊，跟住每年俾四千幾蚊嘅息，已經幾年可以有呢個一百萬嘅保額。所以如果有客人真係可以去幫佢做配置嘅話

00:37:01 Speaker 1
就可以更加靈活咁去令到佢可以用到佢現有嘅現金流。如果佢有十幾萬嘅美

金，我哋淨係用兩萬幾蚊，就幫佢處理咗一百萬嘅身故賠償保額，保障到佢全城嘅需求。佢剩返嚟嘅錢，我相信都會更加容易幫大家做其他一啲配置。譬如可以諗下，佢剩返嚟嘅錢可以幫大家去做一啲投資嘅單。

00:37:33 Speaker 1
每個月去收翻利息，去對沖翻佢個保費投資嘅息，或者可以再去做其他一啲儲蓄型別嘅保單，都會更加容易。係啦，所以都要俾大家知道，其實呢張保單都可以去做保費還資，甚至乎個效果係更加好。係啦，如果個別有啲問題，或者咩煙塵，想要知多啲，都歡迎可以隨時搵我去諮詢。係啦，知道時間有限，咁啊，今日就分享到呢度先，唔該晒大家，拜。