2026-10-05 國旭律師CRS

> 日期和時間： 2026-10-05 11:31:52
> 地點：[插入地點]
> [插入標題]

人壽保險 遺產稅籌劃 保險金信託

主題

本講座深入探討高淨值客戶的財富規劃策略，重點闡述人壽保險在遺產稅籌劃、債務隔離及離婚財產分割中的關鍵作用。內容涵蓋利用保單指定受益人以實現資產定向傳承，並分析了代持風險的應對方案。講座強調應在順境時提前佈局，並介紹了結合壽險與家族信託的保險金信託模式，以實現資產的有效隔離與多元化傳承。此外，講座還分享了AIA與香港浸會醫院的合作服務，介紹其免找數醫療網絡與設施。

要點

1. 人壽保險在遺產稅籌劃中的作用與免稅規定可能性
2. 被繼承人投保人身保險、指定受益人可使理賠金免遺產稅（草案提及）
3. 債務隔離：指定受益人可使保險金不進遺產、不需還債；未指定受益人時保險金成為遺產需還債
4. 離婚財產分割中的保單處理：意外傷害理賠不分割、死亡給付的壽險受益人所得為個人財產
5. 高淨值客戶普遍存在代持風險：婚姻、債務、身故與資產歸屬問題
6. 金融資產可用金融工具替代自然人代持；不動產與股權需法律工具
7. 購買時機：成為失信被執行人後受限，應在“春風得意”的時期預先規劃
8. 保險金信託結合壽險與家族信託：槓桿、隔離、多元傳承、門檻較低
9. 信託功能：隔離受益人婚姻風險、照顧與激勵後代、未成年子女保護與定向現金流
10. 未成年子女現金流：保單/保險金信託不屬遺產、賬戶不被凍結，可定向給付

金句

- `"一定要在春風得意的時候布好局，才能在四面楚歌的時候要。"--[Speaker 1]`

- "我規劃不是為了計較財富的多與少，而是把所有的不確定變成確定。"-- [Speaker 1]
- "留愛不留債。"-- [Speaker 1]
- "即使醫緊病，都可以喺一個舒服、被照顧同被尊重嘅環境入面慢慢好返。"-- [Speaker 2] 《香港浸會醫院與AIA合作服務介紹現場分享》

章節和主題

遺產稅籌劃與人壽保險的免稅可能性（暫行條例草案）

> 根據遺產稅暫行條例草案之第四條，被繼承人投保人壽保險所取得的保險金免遺產稅。此為草案階段，需以最終立法為準。在被繼承人投保人身保險且投被保人為同一人、並指定受益人的結構下，受益人取得理賠金可能免遺產稅。壽險在此場景成為遺產稅籌劃的優選工具，國內大額保單多從此角度出發。

- **關鍵點**
    - 第四條重點：被繼承人投保的人壽保險理賠金免遺產稅（草案）
    - 需指定受益人，確保理賠金歸受益人、不進遺產
    - 最終以立法結果為準，需持續關注
    - 壽險具槓桿與架構靈活性，可配合信託提升效果
- **講解**

  課堂指出草案提供了規劃空間：在合規前提下設計保單結構（投保人、被保險人同一、明確受益人）以達成免稅可能性。建議對立法動態保持密切關注，並以壽險作為遺產稅籌劃的核心工具，配合家族信託或保險金信託，提升隔離與傳承效果。

- **Examples**

> 多位高淨值客戶在草案出現後，將壽險視為遺產稅籌劃的核心資產工具，依據“被繼承人投保人壽保險所取得的保險金免遺產稅”的可能性設計保單，重點在於受益人指定與理賠金定向傳承。

    - 確認草案條文與風險提示
    - 設計保單角色：投保人＝被保險人
    - 明確指定受益人
    - 考慮搭配保險金信託以增強隔離與分配機制
- **註意事項**
- 草案未定需持續監測立法進度
- 必須指定受益人避免保險金成為遺產

- 合規審查：避免規避稅之嫌
- 與信託結合的法律文件完備性
- **特殊情況**
- 如果最終立法與草案不同，如何調整？需立即評估保單結構與受益人設計，必要時增設信託或更改角色配置。

債務隔離與保險金的遺產屬性判定

> 指定受益人之壽險保險金一般歸受益人，不作為被保險人遺產；未指定受益人時，保險金性質轉為遺產，需用於清償債務。最高人民法院對保險金能否作為被保險人財產的批復提供了裁判基礎。

- **關鍵點**
    - 指定受益人→保險金歸受益人，不進遺產
    - 未指定受益人→保險金成為遺產，需還債
    - “留愛不留債”為規劃核心
    - 離婚分割亦受保單性質與受益人角色影響
- **講解**

  課上強調在債務隔離場景下，受益人指定至關重要。未指定受益人將導致保險金進入遺產並暴露於債權人追償。建議在設計時明確受益人並考慮信託架構以增強隔離效果。

- **Examples**

> 胡總意外身故後，債權人上門追償。市場傳聞其購買多份大額壽險，共有七百二十萬理賠金。是否用理賠金還債取決於受益人指定情況：若已指定受益人，保險金歸受益人不需還債；若未指定，保險金成為遺產需用於清償債務。

    - 核查保單受益人指定
    - 如未指定，依法確認遺產屬性
    - 如已指定，評估債權人可及性
    - 建議以保險金信託加固隔離機制
- **註意事項**
- 受益人必寫，不得留空
- 保單文件保存與可證明性
- 必要時以信託強化隔離

- 離婚、執行、繼承等多場景一致性設計
- **特殊情況**
- 如果受益人指定不清或爭議，如何處理？需透過保險公司記錄、保單變更文件與公證材料舉證，必要時啟動司法確認程序。

離婚財產分割中的保單不分與個人財產認定

> 民法典會議紀要指出：1）夫妻一方作為被保險人，依據意外傷害保險合同獲得的保險金不分割；2）夫妻一方作為受益人，依據以死亡為給付條件的人壽保險合同獲得的保險金，認定為個人財產。通過保單架構設計可使特定理賠金不被配偶分割。

- **關鍵點**
    - 意外傷害保險理賠金不分割
    - 死亡給付壽險受益人所得為個人財產
    - 透過受益人角色設計可定向傳承至子女
    - 可避免兒媳婦在遺產分配中分得該部分
- **講解**

  以“鄭媽媽案例”為引子：鄭媽媽留下一千萬遺產，他人分走五百萬；若其子為死亡給付壽險的受益人，給付金認定為個人財產，兒媳婦無法分割。此顯示保單在婚姻財產分割中的強力定向與隔離作用。

- **Examples**

> 鄭媽媽留下了一千萬遺產，他人分走五百萬。若重新規劃，讓其兒子成為以死亡為給付條件的人壽保險的受益人，該理賠金將認定為個人財產，不屬共同財產，兒媳婦分不到。

    - 明確受益人為子女
    - 保單給付條件設定為死亡給付
    - 以法律依據強化個人財產認定
    - 與遺產分配分離，減少爭議
- **註意事項**
- 保單種類對分割影響不同
- 受益人指定與給付條件需清晰
- 與遺產安排協同設計
- 保單與婚前協議、婚內財產約定協同

- **特殊情況**
- 如果配偶主張共同財產，如何應對？需援引民法典會議紀要與具體保單合同條款，證明給付金屬個人財產。

代持風險與金融/法律工具替代方案

> 高淨值客戶普遍存在代持（八九十以上）以避免“露富”或規避執行風險，但導致婚姻分割、債務執行、身故繼承與歸屬不明等重大風險。金融資產可用金融工具達到類代持效果；不動產與股權需以法律工具（信託、合約、公司結構）管理。

- **關鍵點**
    - 代持引發婚姻、債務、繼承、歸屬認定風險
    - 金融資產→以金融工具替代自然人代持
    - 不動產/股權→需法律工具整套架構
    - 重點在可證明性、控制權與隔離
- **講解**

  課上強調“不要用自然人對抗風險”，應以制度化工具替代代持，以降低被分割、被執行或歸屬不明時的不可控性。

- **Examples**

  > 客戶原以他人名下代持公司股權，面臨對方離婚、欠債、身故時股權可能被分割或執行。改以信託持股或多層公司結構，明確受益人與控制權，降低風險。

    - 審核現況代持協議與風險
    - 設計信託受託人與受益人安排
    - 公司章程與股東協議配套
    - 稅務與合規審視
- **註意事項**
- 證據鏈完整與控制權設計
- 避免實質代持引發穿透風險
- 與稅務、監管要求一致
- 婚姻與債務風險聯動評估
- **特殊情況**

- 如果代持人拒不承認真實權屬，如何處理？需透過書面協議、資金流證據、公司記錄、司法確認維權，並即刻改造架構。

購買時機與失信被執行人限制

> 最高人民法院限高令下，失信被執行人不得支付高額保費購買保險產品。財富規劃有時效性，應在“春風得意”時預先布局，而非陷入困境後再行規劃。

- **關鍵點**
    - 失信被執行人受限於高額保費支付
    - 時機策略：在狀況良好時規劃
    - 法規約束影響保單可行性
    - 以風險前置思維進行設計
- **講解**

  講者以金句提醒：在順境中完成架構，避免逆境中受限。

- **Examples**

> 在未被列為失信被執行人前，企業家完成壽險與保險金信託布局，確保充足保費支付與合法隔離，避免未來限高令導致購買受阻。

    - 評估合規身份
    - 預先完成保費支付安排
    - 信託文件與受益人指定
    - 備份方案應對流動性變動
- **註意事項**
- 合規審查（執行與限高）
- 保費支付來源合規
- 風險前置與彈性設計
- 與主業風險動態聯動
- **特殊情況**
- 如果已被限高，如何處理？暫停高額保費計畫，評估重整信用、以現有保單與信託優化，待解除限高後再行配置。

保險金信託與家族信託的結合與功能

> 保險金信託結合人壽保險與家族信託，具備槓桿效應、隔離與多元化傳承，且門檻較低。信託可隔離受益人婚姻風險、照顧與激勵後代，按條件給付，特別適用於未成年子女保護。

- **關鍵點**
    - 壽險槓桿+信託隔離的組合
    - 按條件給付激勵子女上進
    - 未成年子女保護：定向現金流、不屬遺產
    - 老夫少妻場景的定向傳承
- **講解**

  課堂指出父母可透過保單的類信託功能或保險金信託，設定目標、條件與受益人，保障未成年子女，避免遺產凍結與不當分配。

- **Examples**

> 丈夫先行身故、孩子仍小，太太可能缺乏管理能力或再婚。透過保險金信託或家族信託，將孩子的財富獨立分出並定向傳承，使其不屬遺產，同時保障現金流與教育資金。

    - 設立保險金信託，指定受託人與受益人
    - 分配規則與條件化給付
    - 與壽險保單對接理賠金
    - 防婚姻再分配風險
- **註意事項**
- 信託文件的明確性與執行力
- 受託人選擇與監督機制
- 保單與信託的銜接流程設計
- 門檻與成本評估
- **特殊情況**
- 如果太太再婚且管理能力不足，如何處理？於信託中設定監護人或保護人機制、條件性給付與用途限制，確保資金專用於子女。

財富規劃的主線與方法論

> 法律貫穿於所有規劃。傳承步驟需保全、管理、傳承同步。以客戶最迫切訴求出發、從最易理解的工具入手，立即行動。未規劃之財富處於裸奔狀態，可能最終不屬原家族。

- **關鍵點**
    - 法律主線貫穿全程
    - 保全/管理/傳承同步
    - 以訴求與易懂工具為切入點
    - 立即規劃而非延遲
- **講解**

  以劉總、老杜等案例強調未規劃的風險，將不確定轉為確定是規劃的核心價值。

- **Examples**

> 客戶常說“等賺到錢再安排”，建議立即以最迫切訴求切入，如未成年子女保護或債務隔離，選擇保單+信託的易理解工具，先行搭建基本框架。

    - 識別最迫切需求
    - 選擇易懂工具（壽險、保險金信託）
    - 同步考慮法律步驟
    - 迭代優化與擴充配置
- **註意事項**
- 明確需求優先級
- 工具選型的理解與接受度
- 法律風險與合規審視
- 持續迭代與監控
- **特殊情況**
- 如果客戶遲遲不決策，如何推進？以其最關切場景（子女、債務、婚姻）提供即用型方案，降低決策成本並設置行動期限。

高淨值客戶服務特性與專業要求

> 高淨值客戶善於學習，涉獵廣但不深入，對服務者要求知識複合（法律、稅務、金融）。專業與人品皆不可或缺，唯有提供有價值內容方可接近與留存客戶。

- **關鍵點**
    - 知識複合：法律、稅務、金融皆需涉獵
    - 對專業人士篩選嚴格

    - 人品與專業雙輪驅動
    - 與一代、二代、三代的長期服務鏈
- **講解**

  課程旨在提升專業能力以賦能高淨值客戶，構建長期信任與服務深度。

- **Examples**

> 若成功服務一代並與二代建立關係，將可延伸至三代，形成長期穩定的家族客群與多角色身份（保險代理人、保單持有人、家辦顧問、遺產管理人）。

    - 建立跨代信任
    - 提供連續性與可擴展方案
    - 身份多元化以增值服務
    - 與境外資產（如香港保單）協同安排
- **註意事項**
- 持續學習與跨界整合
- 職業道德與合規底線
- 家庭治理與溝通技巧
- 跨境資產協調
- **特殊情況**
- 如果客戶提出跨界問題（稅、法、金），如何應對？建立顧問網絡、交叉驗證，提供整合方案並明確邊界。

保單執行與司法視角

> 探討人身保險是否為可被執行的財產、保單可被強制執行的部分（保單權益）、如何執行這些權益，以及投保人一致/不一致時的執行差異。課程將在家族財富管理規劃師模塊中深度解讀。

- **關鍵點**
    - 保單是否可被執行的判定
    - 可被強制執行的保單權益範圍
    - 執行流程與舉證要求
    - 投保人角色一致/不一致的差異
- **講解**

從最高人民法院的實務出發，系統解析保單在執行程序中的地位與操作方式，為客戶答疑“保單會不會被執行”。

- **Examples**

> 經常被問到人身保險是否為可被執行的財產、如何執行保單權益。課程提供流程與案例，並解析投保人不一致/一致的不同處理方式。

    - 界定保單權益內涵（現金價值、紅利、退保金等）
    - 確立執行依據
    - 處理角色不一致下的權利歸屬
    - 風險提示與防範設計
- **註意事項**
- 保單結構透明度
- 司法協作與合規
- 文件完備與保單價值標識
- 客戶溝通與風險揭示
- **特殊情況**
- 如果執行中出現角色爭議（投保人/被保險人/受益人），如何處理？依合同與公司記錄釐清，必要時申請司法確認。

家族財富管理規劃師課程架構與目標

> 課程包含六大核心課程，兩天授四門：敲開金門、財富傳承風險、企業家家庭風險隔離、高淨值客戶婚姻全風險檢視。另含超賣信任、產品路徑、與高客溝通技巧、客戶畫像與需求分析、工具應用、大額保單的風險梳理至工具落地、方案設計。

- **關鍵點**

    - 四門核心課於兩天授課
    - 八大風險系統講解
    - 保單在遺產稅籌劃與婚姻場景的應用
    - 最高法對保單執行的處理框架
- **講解**

  課程目標：提升與客戶深度溝通、需求分析、法律風險梳理、運用大額保單解決問題、業績突破與綜合解決方案能力。

- **Examples**

> 在律所為太平1929辦公室舉辦課程後，杭州太平總保額一千兩百六十萬，現場入三百萬，期交五百萬。課程命名“二零二五培訓班”。

    - 透過精準客戶需求切入
    - 大額保單成交機制
    - 實戰化方案設計
    - 以數據呈現效果
- **註意事項**
- 課程實務導向
- 與金融機構家辦合作
- 案例與練習提升能力
- 可直接套用客戶畫像與方案
- **特殊情況**
- 如果學員需要擴充套件內容，如何安排？可增加家族信託、保險信託與金融機構家辦業務的進階模塊。

代理人拓展內地客戶的切入策略與近期業績背景

> 近兩三個月各大保險公司業績出現輕微下跌，不少香港同業尋求新出路。大部分代理人擁有大陸客源但缺乏入手方法。透過引入國內律師夥伴進行「大量嘅貨」的模式，並舉辦落地活動促成交易轉化，上星期兩日落地活動已促成帶回連結洽談，成交「十萬蚊」小單，客戶下決定速度快。建議有意於未來半年至一年尋找出路者立即記錄專欄資訊並跟進。

- **關鍵點**

    - 近兩三個月保險業績輕微下跌的市場背景
    - 大多代理人擁有大陸客但缺乏切入方法的痛點
    - 與國內律師合作以形成「大量嘅貨」供給的策略
    - 兩日落地活動促進轉化的操作案例與成果
    - 「十萬蚊」小單快速落單顯示需求與決策效率
    - 行動建議：即刻拍攝專欄內容以便後續跟進，規劃未來半年至一年出路
- **講解**

    分析市場下行情勢下，代理人需要新的獲客與產品結構。引入國內律師資源可快速搭建供給池（大量嘅貨），結合短周期落地活動驗證路線與流程。活動後即時跟進連結，聚焦小單「十萬蚊」以快反饋，形成案例

與信心，進而擴大。時間規劃設定半年至一年，用作節點化目標管理；現場行動是記錄專欄資訊，串接後續資源對接與客戶教育。

- **Examples**

> 上星期舉辦兩日落地活動，多位總監參與，會後學員帶回關鍵聯繫，並快速推進一宗約「十萬蚊」的小單，客戶決策速度快，顯示通路策略與資源對接有效。

    - 設定兩日行程，聚焦剛需議題以提升參與質量
    - 在場總監背書增加信任
    - 活動後48至72小時內高頻跟進連結
    - 以小單切入降低決策阻力，形成首單與口碑
    - 沉澱SOP用於後續複製擴張
- **註意事項**
- 落地活動後的黃金跟進期不可超過72小時
- 以小單試點建立口碑，再逐步放大單量
- 國內律師資源合規審查與服務清單標準化
- 規劃半年至一年里程碑，定期評估轉化數據
- 現場資訊即時留存（拍攝專欄、掃碼等）以免遺漏
- **特殊情況**
- 如果遇到客戶決策猶豫，如何處理？以「十萬蚊」小單作為試點，縮短決策鏈並提供成功案例背書。
- 如果缺少內地資源，如何補齊？優先對接國內律師團隊，建立可複製的供給池與清單化服務。

香港浸會醫院與AIA之免找數合作與服務網絡

> 香港浸會醫院自二月起與AIA簽訂合作，三個地點（醫院、東九龍醫療中心、日間醫療中心）提供不同科目的免找數服務，並持續擴展中。涵蓋24小時門診consultation、腫瘤科、泌尿科、呼吸系統科、骨科、外科等；EKMC另含血液及血液腫瘤、鼻咽腫瘤、心臟科等更多專科。設保險顧問團隊與hotline（星期一至星期日上晝八點到晚上八點）提供分科建議與代訂，建議掃QR code接入。

- **關鍵點**

    - 合作啟動時間：今年二月

    - 免找數適用地點：醫院、EKMC、日間醫療中心
    - 主要科目：24小時門診、腫瘤科、泌尿科、呼吸系統科、骨科、外科等
    - EKMC擴展科目：血液及血液腫瘤、鼻咽腫瘤、心臟科等
    - 保險顧問團隊hotline服務時段：星期一至星期日 08:00-20:00
    - QR code接入以便即時諮詢、分流與預約
    - 科目將陸續增加，網絡不斷擴展
- **講解**

  建立免找數網絡需保險與醫療雙方流程對齊。以三個據點承載不同專科及流程，確保患者從諮詢到預約、到診與理賠閉環清晰。hotline承擔分流，減少客戶自行判科困難，縮短就醫路徑並提升體驗。

- **Examples**

> 客人肚痛但不確定應看腸胃科或普通科，透過掃描QR code進入hotline，由專人評估情況並建議合適科別，最後直接完成booking。

    - 收集症狀關鍵信息（起病時間、性質、伴隨症狀）
    - 依分診規則推薦普通科或腸胃科
    - 即時查看免找數可用醫生與時段
    - 完成預約並推送就診須知與免找數流程
- **註意事項**
- 建議所有代理與客戶掃QR code接入顧問團隊
- 注意hotline服務時間範圍內致電以獲即時回覆
- 諮詢時提供保單與症狀資料以加速分流
- 關注科目清單的最新更新（科目正陸續增加）
- **特殊情況**
- 如果客戶症狀急性加重，如何處理？優先指引至24小時門診或急症安排，並同時確認免找數適用性。
- 如果客戶需要特定性別醫生，如何處理？於日間中心內視鏡可安排女醫生，預約時註明偏好。

東九龍醫療中心（EKMC）與日間醫療中心之設施與路線

> EKMC位於觀塘欣業街八號，牛頭角地鐵站B5出口步行約6分鐘，為東九龍唯一日間專科醫療中心，僅提供日間服務，價格較醫院相宜。提供專科（家庭醫學由專科醫生提供、內科、兒科、老人科、外科、骨

> 科、眼科、耳鼻喉等）、日間手術、化療、放療、輔助醫療（物理治療、聽力測試）、藥劑與社群藥房。日間醫療中心位於觀塘道三百四十八號之building二樓，與EKMC相近，交通便利，主力三大板塊：內視鏡、體檢、放射診斷造影（MRI、CT）。設備與流程遵循醫院standard。

- **關鍵點**
    - EKMC地址：觀塘欣業街八號；交通：牛頭角站B5出口步行約6分鐘
    - 東九龍唯一日間專科醫療中心；僅日間服務；價格更相宜
    - 家庭醫學由家庭醫學專科醫生提供
    - 診斷設備：MRI、CT、PET scan；自設lab提供一條龍服務
    - 無菌與復甦：內視鏡後專用消毒設備與舒適休息區，全程護士監察
    - 腫瘤科治療環境舒適；提供血液透析
    - 兒童及青少年科採兒童友善裝修設計
    - 日間醫療中心地址：觀塘道三百四十八號，building二樓；板塊為內視鏡、體檢、放射診斷造影
    - 內視鏡中心設6個獨立休息間，每位由RN監察至完全甦醒
    - 體檢中心設女士等候專區，提升私隱
- **講解**

  以雙據點分工覆蓋東九龍核心需求，EKMC提供廣泛專科與治療鏈，日間中心聚焦檢查與日間處置，藉由自設化驗室與院級標準流程縮短等待。地點與交通動線設計降低就醫成本，婦女與兒童友善設計提升體驗。

- **Examples**

  > 體檢中心設女士等候區，避免更衣後於大堂等候造成不便；內視鏡中心6個獨立休息間，配置RN監測氧氣及生命表徵，病人完全甦醒後方可離院。

    - 保護私隱與提升體驗
    - 標準化甦醒監測流程降低風險
    - 分區管理提升通量與安全
- **註意事項**
- 就診前確認是否屬日間服務範圍與免找數適用性
- 依據交通路線選擇最近出口與步行時間

- 檢查與手術後留院觀察時間需預留
- 兒童、女士有特別需求時預先註明與安排
- **特殊情況**
- 如果患者術後需要協助返家，如何處理？可使用免費Uber回家接送服務（適用內窺鏡、腫瘤科、及將涵蓋之日間手術）。
- 如果患者對醫療器械消毒有顧慮，如何處理？說明十八樓日間中心之專用消毒設備與標準流程。

智慧藥房與院內物流優化

> 藥房採用機械自動化執藥以減少配錯與取錯風險，並設專用管道直達指定樓層，病人無需往返藥房，減少人潮流動與交叉感染風險。大樓三十層均為院方物業，有利於樓層間物流與管道部署。

- **關鍵點**
    - 機械化執藥降低人為錯誤
    - 專用管道直達指定樓層提升效率與安全
    - 減少病人流動降低交叉感染
    - 三十層一體化物業有利於垂直物流與管線建置
- **講解**

  以自動化與管道物流提升藥事服務品質與院內動線效率，確保患者在專科樓層即可收藥，縮短等候與暴露風險，符合大型綜合醫療中心的服務標準。

- **Examples**

> 病人於指定樓層完成手術與觀察後，由藥房完成處方並透過專用管道直送至所在樓層交付，避免病患移動與擁擠。

    - 縮短周轉時間
    - 減少跌倒與交叉感染風險
    - 提升病人滿意度與服藥依從性
- **註意事項**
- 處方錄入與審方需與自動化系統銜接以避免延誤
- 樓層管道需標識與追蹤，確保送達準確性
- 異常情況應有人工復核機制
- **特殊情況**

- 如果管道系統故障，如何處理？啟動人工備援流程並通報樓層，安排指定窗口交接藥物。
- 如果自動化執藥警示交互作用，如何處理？即時藥師介入複核與醫師溝通調整處方。

「回家接送」術後護送服務

> 為日間醫療中心內窺鏡、腫瘤科、及即將涵蓋的日間手術提供免費一程Uber送返家安排，解決病人麻醉未過的安全顧慮，提升術後體驗。病人無需付費，由院方協助預訂。

- **關鍵點**
    - 服務範圍：內窺鏡、腫瘤科、（即將）日間手術
    - 形式：免費一程Uber送返屋企
    - 目的：降低麻醉未過之乘車風險，貼心安全
    - 預約：由院方協助book車
- **講解**

  術後短期不宜自行乘車或獨自返家，透過指定車隊安排與費用減免，降低家屬負擔並保障病人安全，亦有助準時離院與床位周轉。

- **Examples**

  > 完成腸胃鏡後由護理評估穩定，院方即時book Uber，病人於指定點乘車返家，全程免費。

    - 減少家屬接送壓力
    - 提升安全合規與病人滿意
    - 強化日間手術流程效率
- **註意事項**
- 需確認病人聯絡地址與上落車安全點
- 術後評估合格方可使用
- 需明確溝通僅提供一程且免費
- **特殊情況**
- 如果病人需陪同上下樓，如何處理？安排工作人員或家屬在上落點接應。
- 如果Uber供應不足，如何處理？啟動替代車隊或改為院方交通安排。

10-05 高淨值客戶財富傳承與醫療合作賦能培訓會



本次活動由法律與保險專業講師系統講解「人壽保險＋信託」在遺產稅籌劃、債務與婚姻風險隔離、代持風險防範、未成年子女定向傳承等場景的法律與實操架構，並推出家族財富管理規劃師課程的香港專場報名方案。其後，香港浸會醫院代表詳細介紹與AIA合作的免找數醫療服務、東九龍醫療中心與日間醫療中心的專科配置與患者關懷措施，提供保險顧問專線與術後免費接送等配套。

大額保單與家族財富傳承法律規劃

講者指出，在國內遺產稅立法動態下，壽險正逐步成為重要的遺產稅籌劃工具。依據遺產稅暫行條例草案第四條，被繼承人投保人壽保險所取得的保險金

可免遺產稅，前提是「投保人＝被保險人」為同一人；同時強調最終仍以正式立法為準。在此框架下，若保單架構設計為同一人投被保且事先指定受益人，理賠金在稅務與法律效果上可達到「免遺產稅＋定向傳承」的雙重目的。

在債務隔離方面，最高人民法院的批復明確：保險合同如已指定受益人，保險金歸受益人所有，不作為遺產；若未指定受益人，保險金即成為被保險人的遺產，並需用于清償債務。由此導出實務要點——必須在保單中明確寫上受益人，避免「空白受益人」導致規劃失效，確保「留愛不留債」。

關於婚姻財產分割，依民法典會議紀要：兩類保險金屬於個人財產，不在離婚分割範圍——其一，夫妻一方作為被保險人，依據意外傷害保險合同獲得的保險金；其二，夫妻一方作為受益人，依據以死亡為給付條件的人壽保險合同獲得的保險金。講者以「父母為子女定向設計壽險、指定子女為受益人」的架構示例，展示在家族內部婚姻變動中，可使理賠金被認定為個人財產，避免在媳婦／女婿的分割範圍內，凸顯人壽保險在婚姻風險隔離中的精準作用。

針對代持風險，講者提醒高淨值人群廣泛存在資產代持的事實，但由此引發的法律風險極高：代持人離婚可能導致資產分割、代持人欠債導致資產被執行、代持人去世引發繼承爭議、代持人出意外時更可能難以證明真正所有權。為此，若代持標的為金融資產，可考慮以金融工具替代「自然人代持」；若涉及不動產或股權，則需配合完整的法律工具與架構。在財務困境中規劃亦受限：依最高人民法院限高令，成為失信被執行人後，無法支付高額保費購入保險產品，強化了財富規劃的「時效性」——應在「春風得意」的安全期完成布局，避免「四面楚歌」時再行補救。

在家族信託與保險金信託方面，講者將「防火牆」視為家族信託的核心價值；保險金信託結合壽險槓桿與信託隔離、門檻較低，尤適用於未成年子女保護、老夫少妻架構、以及以條件給付激勵子女上進等場景。實務上，若資產逝後即成遺產可能導致賬戶凍結、現金流中斷；通過保單或保險金信託，理賠金可不屬於遺產而定向抵達未成年子女，保障生活與教育資金的連續性。講者總結方法論主線：法律貫穿始終，保全、管理、傳承需同步規劃，將不確定轉化為確定，讓財富真正按既定意志傳承。

家族財富管理規劃師賦能課程體系

課程面向保險代理人與財富顧問，旨在補齊高淨值服務的複合性需求，提升學員在稅務、金融、法律等多領域的綜合素養。核心模組共六大板塊：一是「敲開金門」方法論；二是「財富傳承風險」全景梳理；三是「企業家的家庭風險隔離」；四是「高淨值客戶的婚姻全風險檢視」；五是「與高客的溝通技巧與

畫像分析」（涵蓋不同畫像的需求分析與工具匹配）；六是「大額保單從風險梳理到方案設計」（含落地方案與執行節點）。

技能培訓重點包含：與高客的深度溝通能力、需求分析能力、法律風險梳理能力、運用大額保單解決問題的能力、業績突破能力、以及整合生成可執行方案的能力。技術細節教學涵蓋人身保險的強制執行規則（包含「投保人一致／不一致」的差異與執行位點）、企業家家庭風險隔離的路徑、家族信託與保險金信託的組合運用，以及在婚前、婚姻中、離婚階段的保單架構設計。

課程亦強調高淨值客戶的服務特性：他們學習熱情高、知識涉獵廣但認知碎片化；對專業人士的要求高度複合，既看重專業能力也重視人品。教學目標在於讓學員以有價值、可落地的專業內容贏得高客信任，並支持身份多元化轉型——不僅是保險代理人，亦可成為保險金信託的保單持有人、家族辦公室顧問或遺產管理人，進而建立服務一代、續接二代、三代的長期關係網絡，提升大單運作的智慧與成交效率。

課程報名安排與內地客戶開拓策略

主辦方公布香港專場的收費與優惠：該類課程通常價格為兩萬多港幣，此次推廣價為7,699港幣，並提供九折優惠。為降低參與成本，特邀講師專程來港授課，免去北京上課的機票與酒店支出。繳費方式具彈性：可年繳；月繳則為686港幣／月；另有36個月分期方案，標示為200港幣／日。主辦方並分享近期市場觀察：香港保險公司在近兩三個月業績有輕微下跌，多數從業員尋求轉型突破；上週兩日的落地實操課程已促成多位總監回到職場後取得業務連結，並迅速促成約十萬港幣規模的保單成交。

在內地客戶拓展方面，主辦方指出許多香港代理人擁有大陸客戶資源，卻缺乏具體切入策略與溝通方法。課程以「法律與架構賦能」為突破口，提供高淨值客戶畫像解析、風險清單與工具映射，協助代理人精準對接需求、提升信任度，以達成大額保單的快速成交。主辦方現場呼籲：若從業員在未來半年至一年有業務規劃，應即刻拍攝螢幕上的專欄內容或QR Code完成報名動作，以把握市場窗口。

香港浸會醫院醫療合作與日間醫療網絡

香港浸會醫院代表說明，2024年起已與AIA在兩間日間中心啟動免找數合作機制，並概述醫院現況與擴建規劃。醫院擁有63年歷史，九龍塘原址擴建（A、

B、C三座）預計在2030年全面營運，期間部分服務延伸至其他地點以維持服務能力與便捷性。

東九龍醫療中心（EKMC）定位為東九龍區的日間專科醫療中心，地址位於觀塘欣業街8號，距牛頭角地鐵站B5出口步行約6分鐘，提供比醫院更為相宜的日間服務。專科涵蓋家庭醫學（由家庭醫學專科醫生主診而非一般GP）、內科、兒科、老人科、外科、骨科、眼科、耳鼻喉科、泌尿外科、心臟科，以及腫瘤科與血液及血液腫瘤科等。日間醫療中心（觀塘道348號2樓）核心服務包括內視鏡、體檢與放射診斷造影（MRI、CT等），並配置符合醫院標準的診斷設備（含PET Scan），提供完整診療流程。

以患者隱私與舒適度為中心，體檢中心設有女士專屬等候區，避免患者在換上檢查服後暴露於公共大堂；內視鏡中心可安排女性醫生以提升私隱保障，並設有獨立休息間，由專責護士監測生命表徵直至完全甦醒；手術室與消毒設備比照醫院規格。藥事服務方面，設有智慧藥房採用機械化執藥，降低配藥錯誤風險；並以專用管道直送藥物至指定樓層，減少人手運送導致的交叉感染。為提升就醫體驗，中心提供術後關懷：針對內窺鏡、腫瘤科與日間手術病人，安排免費「回家接送」Uber服務，協助安全返家。

同時，醫院成立保險顧問團隊並提供QR Code入口，提供週一至週日08:00–20:00的專線服務。此服務協助保險顧問與客戶進行分診決策（例如肚痛應看腸胃科或普通科）、預約對應專科、以及處理保險預授權與免找數流程，確保診療效率與保險理賠配套的順暢性。

行動清單（Action Items）

- @所有與會者 / 保險顧問
    - □ 掃描香港浸會醫院保險顧問團隊QR Code，使用週一至週日08:00–20:00專線進行分診與預約服務 - [TBD]
- □ @課程有意向報名者（保險代理人 / 財富顧問）
    - □ 立即拍攝螢幕上的專欄內容 / QR Code，完成家族財富管理規劃師課程香港專場報名 - [TBD]
    - □ 選擇繳費方案：年繳、月繳（686港幣 / 月）、或36個月分期（200港幣 / 日）並完成付款 - [TBD]

2026-10-05 國旭律師CRS

2026-10-05 11:31:52

00:00:00 Speaker 1
分割的問題，定向傳承的問題，不需要走繼承權公證。第二個就是遺產稅籌劃。這是遺產稅暫行條例草案。當然這是草案，還在立法當中。有一個第四條，叫被繼承人投保人壽保險所取得的保險金是免遺產稅的。當然我們最後還是要看最後的立法。這種情形下，如果我做整個的保單規劃的話，被繼承人投保人身保險，其實就是投被保人是同一人的情況下，受益人拿到這筆理賠金是免遺產稅的。

00:00:32 Speaker 1
我們還是會密切關注遺產稅的立法。如果是按照這種立法的話，壽險就是一個絕佳的遺產稅籌劃工具。所以國內現在很多大的保單，很多角度是從這個角度來的。

00:00:43 Speaker 1
那麼第三個作用呢，就是債務隔離。那這個胡總他是做服裝生意的，一次去廣交會的路上意外出了車禍。那麼去世之後，很多債權人找過來，胡太太說我沒有錢。這個時候有一些訊息靈通的說，他之前買了很多大額壽險，有七百二十萬理賠金，應該拿理賠金還債，要不要？

00:01:06 Speaker 1
要不要還？

00:01:08 Speaker 1
不一定。

00:01:10 Speaker 1
這個是最高人民法院關於保險金能不能作為被保險人的批復裡面

00:01:15 Speaker 1
大家覺得不要是一個常規情形，就指定了受益人的。那麼這個保險金就歸受益人，如果沒有指定的，性質就變了，那麼就變成了被保險人的遺產了。那變成遺產就要還債，所以這也是我們給客戶去做規劃的時候，受益人這個一定要寫上，不能空。如果空，你的規劃意義就沒有意義了。這是債務隔離，所以我們要留愛不留債。那還有就是離婚分不分這個問題，也挺複雜的。我因為今天時間關係，我就簡單講後邊，我們會通過幾十萬的這個判。

00:01:48 Speaker 1
判決書裡來給大家看，國內的保單怎麼來去分割。這是民法典會議紀要裡邊。那麼有兩種保單不分：夫妻一方作為被保險人，意外依據意外傷害保險合同獲得的保險金是不分的，就是你買了一個大病險理賠了不分。第二個是夫妻一方作為受益人，依據以死亡為給付條件的人壽保險合同獲得的保險金，認為是個

人財產。這句話我給大家翻譯一下，什麼叫夫妻一方作為受益人？大家還記得鄭媽媽那個案例嗎？

00:02:20 Speaker 1
鄭媽媽留下了一千萬遺產，別人就分走五百萬，對吧？如果夫妻一方作為受益人，依據死亡為給付條件，是不是他的兒子作為受益人，然後給他媽媽自己配一個壽險？這個時候拿到的理賠金，大家看是個人財產還是共同財產？

00:02:38 Speaker 1
個人財產。所以如果他做這樣的一個架構設計的話，是不是兒媳婦就分不到了？

00:02:43 Speaker 1
這其實是我們規劃的意義，就是我規劃不是為了計較財富的多與少，而是把所有的不確定變成確定啊！這是離婚分不分的問題。然後其實代持是你跟高淨值客戶溝通非常重要的話題，因為他百分之八九十以上全部存在代持，他基於對吧？怕別人漏富，或者是為了跟銀行貸款的時候怕將來被執行，把資產放在別人名下，這是他們客戶自己想的一些方法。但是他沒有想到的是

00:03:14 Speaker 1
你把資產放在別人名下，他如果離婚了呢

00:03:18 Speaker 1
會不會被分割？他如果欠債了，會不會被執行？如果他去世了，財產會由誰繼承？最可怕的是哪一種？是自己出現意外，誰會承認這是你的財產，對嗎？所以這是客戶代持的風險。那麼這個時候講代持，如果代持的是金融資產，我們就可以通過金融工具起到類似代持的作用。這樣就不用來對抗自然人。但是如果是法律上的不動產或股權，我們就需要一整套的法律工具。那麼還有購買時機

00:03:48 Speaker 1
這是最高人民法院的限高令。如果已經成為失信被執行人了，是沒有辦法來買這個啊支付高額保費購買保險產品。所以告訴大家的是什麼？

00:03:59 Speaker 1
一定要在春風得意的時候布好局，才能在四面楚歌的時候要。這是財富規劃的時效性，不是什麼時候你想規劃都可以的。

00:04:08 Speaker 1
那是人身保險的作用。

00:04:11 Speaker 1
第四個是家族信託。家族的信託最大的價值就是我剛才講的防火牆。今天我只能

00:04:19 Speaker 1
大家先串一下，裡面有很多具體的細節，未來我們在這個課程體系裡面會給到大家。這是它家族信託的作用。

00:04:28 Speaker 1
還有保險金信託，保險金信託其實現在在國內發展的非常的好。那就是它其實是用人壽保險和家族信託的結合，既有人壽保險的槓桿作用，又有家族信託的隔離和多元化傳承，而且門檻會比較低。

00:04:46 Speaker 1
還有就是信託的這個功能，這個大家都知道，比如說隔離這個受益人的婚姻風險，照顧後代呀，激勵後代呀等等這樣的一些方式。激勵子女上進這塊兒，其實我們很多保單的類信託功能也可以起到這個作用。那我們很多的父母其實對孩子都是他身上的一個痛，為什麼他想躺平？

00:05:08 Speaker 2
怎麼防躺平？

00:05:10 Speaker 1
那我們的保單也可以起到這樣的作用，信託也可以起到這樣的作用哈。那麼按照條件來給付財富哈。那麼第二呢，是未成年子女保護。

00:05:20 Speaker 1
未成年子女保護也是你們在座的各種客戶，這個其實非常好承擔的，為什麼？只要他不管他資產量有多大，只要他有未成年子女，你就一定要給他去做這個未成年子女的現金流。為什麼？因為如果他有再多的財富，一旦成為遺產，是不是會被凍結賬戶？他拿不到錢。可是，如果我們幫他去做成保單或者是保險信託，它是不屬於遺產的，你就可以定向的給到他的未成年子女。那這個案例也是一樣的，就是老夫少妻，老夫少妻是很多客戶非常擔心的。一旦他先走了，孩子還小

00:05:52 Speaker 1
太太沒有能力管理財富，或者是再婚怎麼辦？我們也可以通過這樣的一個

00:05:58 Speaker 1
通過這樣的一個規劃，通過保險金信託或者是家族信託，或者是保險的類信託功能，去把孩子的財富單獨分出來，然後定向傳承，讓它不屬於遺產，所以既保全了財富，又對孩子的未來非常有好處。那是保險金信託，這是整個的財富規劃的邏輯。比如說到底什麼時候安排？客戶經常會告訴你等一等，等我這筆錢賺到了再安排，會有這種說法。

00:06:29 Speaker 1
你要告訴他，規劃的時間是什麼時候呢？是從你最迫切的訴求出發，從你最容易理解的工具入手。那麼什麼時候呢？就是現在。你會發現，我前面講劉總、老杜的案例，富貴講的案例等等。如果你不規劃你的財富，是在裸奔的。你賺的再多的錢，將來不屬你這個姓，沒有任何意義。所以你要首先要防守你的財

富，還有就是主線，法律是貫穿於所有規劃的一個主線。傳承步驟就是要保全管理和傳承同步規劃啊

00:07:01 Speaker 1
這是專業的力量。所以給大家講高淨值客戶，大家會發現，如果你服務的客戶體量。

00:07:09 Speaker 1
但凡有點資產，他跟普通的客戶、中產階級就不太一樣。有什麼不太一樣？就是他們非常善於學習。國內的客戶被私人銀行邀請，被管理公司邀請，被證券公司邀請，各種講座聽了很多。那麼好處是說他有一定的認知；不好的地方是他什麼都知道一點，他不是很深。那麼同時呢，他會對你對我們的要求是知識複合的。即便是我是做律師，他會問我稅務，他會問我金融，那也會問你們法律，對嗎？所以他對我們的這個要求也要複合性，所以對專業人士篩選也是非常嚴格的。

00:07:41 Speaker 1
如何能走到高淨值客戶的身邊，是需要我有專業能力，我的人品好，我只人品好能買一些人情單，買不大。那麼只有專業能力，人品不好，客戶不讓你靠近。所以

00:07:54 Speaker 1
所以這個是希望我們能夠為高客賦能，提供有價值的內容才能得到高淨值客戶的青睞。所以我們專門為了提高大家的能力，研發了這樣的家族財富管理規劃師的課程。

00:08:11 Speaker 1
這個可以播放嗎？

00:08:14 Speaker 1
可以，給我播一下。這個是我們在國內給這個太平1929的辦公室，在我們律所做的。

00:08:21 Speaker 1
可以播放一下

00:08:22 Speaker 1
底下有一個鏡頭。

00:08:34 Speaker 1
對，下載給你

00:08:38 Speaker 1
你看，

00:08:39 Speaker 3
可以嗎？怎麼了？

00:08:48 Speaker 3
過不了是吧？

00:08:50 Speaker 1
可以，沒問題。那沒問題。那個

00:08:54 Speaker 1
這次我們上完了這個課，就是我們的杭州太平的，你看總保額一千兩百六十萬

00:08:59 Speaker 1
然後呢，這個基本上就是六百萬。這都是，他們都以我的名字來命名的。二零二五培訓班，那這種

00:09:07 Speaker 1
然後這個，基本上你看，三百萬現場入了三百萬。其實你的客戶只要是精準，那麼你通過客戶需求入手，大額保單是很容易成交的。這邊是期交五百萬等等。

00:09:23 Speaker 1
我們這門課分有六大核心課程，兩天我們有四門課：有敲開金門，財富傳承風險，企業家的家庭風險隔離，還有高淨值客戶的婚姻全風險檢視。今天講的是超賣信任，講的是產品路徑。我們將來在財富管理規劃師那門課裡會講與高客的溝通技巧，包括不同畫像，需求分析，需求工具，大額保單就是給大家從風險梳理到客戶畫像再到具體工具的內容。

00:09:57 Speaker 1
包括方案的設計全部給到大家，大家就可以直接去。用就可以了。那把我們這麼多年的經驗可以給大家總結出來，包括這些客戶畫像，每一類客戶畫像啊，怎麼去找到他的風險，還有企業家的風險隔離。那麼包括風險隔離當中，大額保單是怎麼用的？然後最高人民法院對保單的執行是怎麼去處理的？

00:10:23 Speaker 1
那包括大家問沒問過保單會被執行，經常會不會被客戶問到這個問題？為什麼人身保險是否被執行的財產？人身保險被強制執行的是保單的什麼東西？如何執行這些權益？然後，投保人不一致怎麼執行？投保人一致怎麼執行？未來我們都會在那個家族財富管理規劃師課給大家去深度的去解讀哈。然後，這是財富傳承的風險。

00:10:48 Speaker 1
那麼今天只講了簡單的，我們會講八大風險。

00:10:52 Speaker 1
然後大額保單在遺產稅籌劃等方面的架構設計。然後是婚姻風險，高淨值客戶的婚姻跟普通人的婚姻完全不一樣，因為可能會涉及到股權，包括資金的運用等等。我們會看各地法院對人壽保險分割的梳理，還有大額保單最重要的是婚前做規劃的時候保單怎麼用，婚姻中怎麼用，還有離婚的時候怎麼用，這些是很重要的，就是你配合了客戶的需求

00:11:22 Speaker 1
結合我們的產品啊。

00:11:27 Speaker 1
後邊呢，就是這是國內的家族信託和保險的信託了。

00:11:31 Speaker 1
後邊如果大家想擴充套件，可以給大家講一個擴充套件的內容。我們來看

00:11:38 Speaker 1
這個是

00:11:40 Speaker 1
這個是我們在國內給這些金融機構的家辦業務去講的。

00:11:50 Speaker 1
嗯，嗯，

00:11:53 Speaker 1
我們有整個的課程練習。那麼目的就是提高我們的專業能力。我們可能是，一個是與客戶的深度溝通能力，分析客戶的需求能力，法律風險的梳理能力，利用大額保單解決問題的能力，然後業績突破能力和綜合解決方案能力，這個是希望給大家達到的。

00:12:13 Speaker 1
所以從百萬到億，我們服務我們很多的這個機構代理人，他們手裡面都是做到上億保單的。

00:12:21 Speaker 1
其實是你的客戶，只要是你能觸碰到這些客戶，客戶精準。很容易做到，因為它的體量在那兒。

00:12:29 Speaker 1
國內那個鐘睒睒就是農夫山泉，他做了幾個億的保單，但跟他的資產比就一毛。所以要看你的客戶精不精準。

00:12:38 Speaker 1
未來保險代理人的身份其實是很多元的，你可以成為不僅僅是保險代理人，也可能成為保險金信託的保單持有人，也可以成為家辦顧問或者是遺產管理人都有可能。尤其是他在香港配的保單，他的香港資產的安排，大家如果跟他關係很緊密，可以做到另外身份的人。高淨值客戶的這個服務特性在於什麼？如果你服務了一代，你跟二代建立關係，還能服務二代，然後你還可能服務三代，這是跟普通的客戶是不太一樣的。

00:13:08 Speaker 1
所以我們希望通過這樣的一個課程，能夠擁有大單智慧，實現快速成交，與高客同頻，成為家族智囊。

00:13:18 Speaker 1
無限可能啊，未來可期！謝謝大家。

00:13:27 Speaker 4
我先點名，先做一次介紹

00:13:30 Speaker 3
先。

00:13:32 Speaker 2
我先大家，你好，歡迎入來啊。

00:13:35 Speaker 4
咁，詇，我哋其實郭律師咧，都系一個收費課程嘅。咁而家就請呢個資訊啦。咁我簡單講幾個重點先啦。第一個重點咧就係，詇，大家有冇上過同型別嘅課程？

00:13:49 Speaker 4
詇而家未，我都喺其他場合度教嘅。

00:13:51 Speaker 4
個課程大概通常係兩萬幾蚊嘅。咁我哋而家呢個課程咧，四位數價錢

00:13:58 Speaker 4
七千幾蚊出緊嚟啦。七千幾蚊有九折優惠。咁所以首先價錢上平啦。第二就係呢型別課程通常係要返北京上課㗎嘛。咁而家我哋邀請到郭律師咧，就係專程佢會嚟香港度同大家一齊上嘅。咁所以省卻咗大家啲飛機啊、酒店啊、大部份嘅價錢。

00:14:19 Speaker 4
咁啊，我哋都粗略計過㗎。如果如果正常嘅上個course咧，其實大概要三四萬蚊嘅，連晒所有嘢。咁而家我哋就今日報名就七千六百九十九蚊教練。咁我哋都參考保險公司有好多種繳費方式嘅。

00:14:33 Speaker 4
第一種係年繳，第二種就月繳，月繳我哋六百八十六蚊。第三種就三十六個月繳，兩百蚊一日。

00:14:46 Speaker 1
可以啊。

00:14:48 Speaker 4
如果咧佢哋有興趣咧，係要用分期嘅，咁我哋預咗後邊我哋嘅同事協助嘅，咁啊等多啲話後邊嗰兩位揮揮手嘅同事可以搵佢啦。

00:14:58 Speaker 4
再找多一點我自己親身經驗啦，即是我哋公司跑數都由喺我公司咁啊，其實好

感受到呢兩三個月嘅業績，各大保險公司都有輕微嘅下跌嘅。搞這個課程系因為好多香港同事同業問問我，其實有咩出路啊？

00:15:18 Speaker 4
咁我哋觀察到咧，大部分嘅agent咧，其實係有大陸客嘅，但係大部分嘅agent咧係唔知點入手咯。

00:15:26 Speaker 4
咁我覺得搵國律師嚟最好嘅點係去大量嘅貨。咁啱我哋其實上個星期搞咗兩日落地，都有我哋嘅幾位總監嚟上

00:15:36 Speaker 4
上完都有一個攞返啲連結翻去傾緊，將細細地十萬蚊咁嘅單嘅，個客都好快落嚟嘅。

00:15:44 Speaker 4
所以，如果你比如說啊，我都想在未來那半年一年找到個出路咧

00:15:49 Speaker 4
就即刻拎起你嘅手機咧，影翻呢個專欄內容啦。咁我哋今日嘅分享就去到呢度啦。

00:15:55 Speaker 3
再次多謝大家， thank you。

00:16:50 Speaker 2
咳。咳。係係。係。請我幫個同事叫佢幫我送。

00:17:03 Speaker 2
係啊。

00:17:05 Speaker 3
等陣不時時候

00:17:12 Speaker 4
我哋邀請浸會醫院嘅。

00:17:29 Speaker 2
早晨各位，我係香港浸會醫院市場拓展部嘅代表Tara。因為今年開始啦

00:17:37 Speaker 2
AIA咧同我哋浸信會醫院咧詯，除咗呢個之外，我哋我有兩間嘅入間中心咧，就已經開始合作咗一啲免找數嘅一啲安排。咁所以今日咧，我特別嚟咧，就係想介紹翻咧，究竟有我哋有啲乜。服務啦，同埋究竟有啲乜嘢卡啊，或者其他有啲咩嘅詳情係點樣樣嘅，差不多如此啦嘛。咁咧好快介紹下啦，點解我哋會有兩個日間醫療中心咧？咁其實就係配合我哋浸會而家今年開始啦。詯已經有一個嘅全新嘅兩個centre，

00:18:07 Speaker 2
不不詼，首先咧就係喺我哋東九龍醫療中心，咁就係詼。

00:18:13 Speaker 2
喺牛頭角嗰邊有兩個，另外最大一個原因就係因為我哋醫院已經有六十三年嘅歷史，現在如果你哋有機會行過九龍塘嘅話，都可能發現咗，我哋已經有一啲建築物過往開始唔見咗。其實我哋有一個原址擴建，嚟緊就係A、B、C三座擴建，會喺二零三零年開始完全營運。由於呢個原因，我哋一部分服務就會伸展去其他地方。

00:18:45 Speaker 2
咁我哋而家揀選咗咧，就係喺觀塘區啊、東九龍牛頭角嘅。咁嚟緊咧，其實詼好快同大家講下啦。正如我開場啱啱所講，現在咧呢一啲卡咧已經係可以同詼A I合作嘅一啲免找數認可嘅一啲卡嚟嘅。

00:19:03 Speaker 2
除此之外，就係我哋有啲咩科目咧？分別咧係我哋醫院啦。東九龍醫療中心啦

00:19:10 Speaker 2
同埋我哋有一個日間醫療中心，三個地點都可以做到唔同科目嘅一啲免找數嘅服務。咁究竟講翻網路醫生係啲咩？我哋有簽咗網路醫生，首先講翻我哋浸會醫院。唔同科目，最簡單就係我哋二十四小時嘅門診，亦都已經參與咗一個免找數嘅consultation。另外有啲比較嚴重少少嘅腫瘤科

00:19:42 Speaker 2
其他嘅專科包括泌尿科、呼吸系統科、骨科、外科等等，都已經有免找數嘅安排㗎啦。

00:19:51 Speaker 2
除此之外，我哋另外一個點就係東九龍醫療中心嘅網路醫生，就係呢啲啦。涵蓋嘅科目包括咗更加多嘅醫生可以做到嘅就係腫瘤科，甚至乎再專少少嘅血液。

00:20:08 Speaker 2
鼻咽腫瘤科啦，我哋都有醫生嘅。咁另外亦都比較有啲詼比較專門啲嘅心臟科啦，等等咧，我哋亦都已經有喺我哋東九龍日間醫療中心呢個點啦。咁另外啦，喺一啲嘅詼內視鏡嘅服務方面，我哋喺另外一個點咧，就係我哋日間醫療中心裡邊咧，亦都有六位醫生。

00:20:29 Speaker 2
咁當中亦都有咧係女醫生咧可以安排。尤其是如果啲客戶咧，照詼腸胃鏡啦，咁可能佢都比較擔心個私隱嘅，因為女士始終上係啲私隱度高啲

00:20:42 Speaker 2
咁可以搵翻我哋呢位女醫生都可以嘅。

00:20:44 Speaker 2
好啦，介紹呢度啦，另外有一個咧

00:20:47 Speaker 2
想特別提下，今日請你哋可以特別scan我哋呢個QR code。咁原因就係我哋浸會醫院已經有一個特別安排咗一個團隊，就係保險顧問團隊。有啲咩功能？如果譬如你哋有啲情況，你哋嘅客人可能有啲肚痛，但係唔知佢係睇腸胃科定睇普通科啊，定話點樣？佢保險又點樣？我哋呢一個hotline就會有專人喺星期一至星期日上晝八點到晚上八點

00:21:22 Speaker 2
可以經呢個去問翻我哋嘅同事，究竟你個客人嘅狀況係點點點？咁究竟係建議去book翻誒邊一個科咧？咁樣，咁我哋同事咧就可以幫你哋解釋啦，同埋就幫你誒分翻類去邊個科， and then最後咧就可以做翻一個booking嘅

00:21:41 Speaker 2
咁就變咗更加清晰，可以幫到大家啦。咁所以呢個QR code咧就大家係強烈建議嘛，特別可以scan咗佢。

00:21:49 Speaker 2
好啦，咁介紹翻頭先，我點解成日我都講我哋有個東九龍醫療中心咧？呢個我哋簡稱就叫做EKMC。

00:21:57 Speaker 2
咁樣其實我哋呢個EKMC咧，位置個位置就喺東九龍。

00:22:03 Speaker 2
咁而家嚟講咧，喺東九龍唯一一座咧係日間專科醫療中心。其實你可以想象一下咧，就係等如將政府醫院搬咗過嚟東九龍區。不過咧，佢只係日間服務。咁當然咯，價錢咧就會比喺醫院咧更加相宜嘅。

00:22:17 Speaker 2
咁佢個地點咧就係喺誒欣業街觀塘欣業街八號啦。咁如果你哋客戶或者你哋過嚟係坐地鐵嘅話咧，牛頭角地鐵站B5出口咧係最近

00:22:28 Speaker 2
落咗車之後行大概六分鐘咧就可以到我哋呢個點啦。咁係啦，再講講咧，其實誒呢一個咧係頭先提過啦，係專科啦。除咗專科之外，我哋仲有個日間手術嘅，咁同埋咧亦都有啲誒化療啊、誒誒放療啊等等服務咧，都可以一條龍咧喺呢個中心度做到嘅。咁可以俾大家睇睇有啲咩專科啦。咁專科最基本嘅啦，家庭醫學啦。咁我哋呢個家庭醫學咧，唔係用一啲誒G. P.嘅，我哋全部都係用翻家庭醫學專科醫生去為大家服務。

00:23:04 Speaker 2
咁另外內科啦、兒科啦、老人科啦等等

00:23:08 Speaker 2
咁呢啲咧就係我哋喺E. K. M. C.服務嘅所有醫生嘅一啲照片啦。

00:23:15 Speaker 2
除此之外，之前提過普通科，其他科還有外科、骨科、眼科、耳鼻喉等等都有。

00:23:23 Speaker 2
咁呢啲就係頭先講緊嗰幾科嘅唔同嘅醫生啦。

00:23:28 Speaker 2
亦都有啦，其他專科。頭先都提到過，醫院我哋已經簽個腫瘤科啦，九龍日間醫療中心咧，亦都簽咗腫瘤科同埋血液及血液腫瘤科等等。另外有啲輔助醫療啊，包括如果有啲物理治療啊

00:23:45 Speaker 2
詼詼，甚至乎聽力測試啊等等啦，我哋喺呢一個building都會有啦。

00:23:50 Speaker 2
當然都有藥劑部啦，同埋甚至乎最近開咗社群藥房啲。

00:23:56 Speaker 2
我呢啲就係我哋東九醫療中心嘅陣容啦。

00:24:02 Speaker 2
好，咁另外日間方面，除咗頭先講緊一啲專科啦，咁頭先提到就仲有我哋嘅白內障中心、日間手術中心等等啦。

00:24:13 Speaker 2
咁診斷方面，一一般嘅詼MRI啊、CT啊等等，我哋都會有，甚至乎咧， PET scan咧，我哋都會有喺呢個中心裡邊嘅。咁化驗方面咧，我哋自己有自己嘅lab啦，所以其實一條龍服務咧係更快、更加妥貼嘅。咁睇人少少相片啦

00:24:35 Speaker 2
咁呢個就係我哋日間中心嘅嘅樣啦。咁呢個就係嗰個手術室啦。咁除此之外咧，就係我哋亦都跟翻醫院個規格。咁我哋十八樓做呢個日間中心咧，亦都有一個好專門嘅儀器咧，去消毒翻用過嘅物件。咁呢個咧就係做完內窺鏡之後，咁一啲專門消毒嘅儀器，咁同埋亦都有一個舒適嘅詼病人嘅休息區啦。咁都係會俾翻病人做完手術之後，等啲麻醉未過嘅時候，就可以喺呢個位度咧休息咗。咁全程咧都有我哋專門嘅護士咧去監察翻嘅。

00:25:05 Speaker 2
另外，睇翻我哋由於全棟都係我哋浸會醫院嘅物業

00:25:09 Speaker 2
咁所以我哋可以咧提嗰個更好嘅環境。咁呢啲相片咧就係我哋詼喺腫瘤科裡邊嘅環境嚟嘅。咁你見到咧，即係佢雖然係醫緊病，但其實都可以係好舒服咁嚟醫緊病啦。咁另外就係詼，亦都提翻我哋血液透析啦

00:25:25 Speaker 2
都會有提供啦。

00:25:28 Speaker 2
另外就係耳鼻喉科啦嘅相片嚟嘅，呢個係。

00:25:32 Speaker 2
咁仲有就係白內障手術中心，亦都繫有舒適嘅休息區嘅。

00:25:36 Speaker 3
咁眼科啦，

00:25:40 Speaker 2
眼科亦都詼

00:25:43 Speaker 2
除此之外亦都有一個泌尿外科啦。如果譬如照一啲鏡，例如膀胱鏡等等，都可以喺我哋呢個泌尿科中心裡邊做到。仲有兒童及青少年科啦，你睇到啦，啲我哋啲裝修都系以客人為本噶。俾一個小朋友嚟到一個舒適、開心嘅環境去接受佢嘅治療。

00:26:06 Speaker 2
好咁，另外喺輔助醫療方面，我哋物理治療部咧，其實你睇到我哋會提供一個好舒適嘅環境啦，咁亦都比較闊落啲，可以做物理治療嘅時候咧，嗰個環境空間啊，都會係比較舒服。

00:26:20 Speaker 2
另外呢個就係普通科嘅上邊啦

00:26:24 Speaker 2
好。呢啲就係放射診斷儀器啦。咁一般嘅機嘅規格，我哋都係會跟翻我哋醫院嘅standard嘅。

00:26:33 Speaker 2
仲有個就係我哋詼，除咗頭先剛才講嘅詼服務啦，咁藥房方面咧，我哋都會比較講究。我哋就會有一個智慧藥房。咁點樣維持智慧藥房咧？咁其實我哋就會用一啲機械俾佢執藥嘅。

00:26:48 Speaker 2
咁咧，當中就免除咗佢有時會配錯藥，或者攞錯藥嘅機會啦。

00:26:54 Speaker 2
仲有我哋就會有一個叫做專用管道直達。咁因為我哋成棟咧三十層都係我哋嘅，咁如果要病人去某一層嘅專科睇完，要落翻去藥房攞藥咧就比較麻煩啲。咁詼，我哋呢個藥房詼，我哋呢藥房嘅同事咧，只要執好咗藥之後，經呢個管道度咧就可以直接上翻去某一個指定嘅樓層。咁亦都會減少咗當中人手有啲交叉感染啊咁樣嘅風險咯。

00:27:22 Speaker 2
好啦，咁講完我哋頭先東九龍醫療中心，咁另外一個點咧就係我哋諗另外一個就係香港浸會醫院嘅日間醫療中心啦。咁其實佢正正個地點咧就係喺我哋東九龍醫療中心嘅附近嘅啫，喺另外一個嘅building嘅二樓就係噶啦。咁嗰度咧就係觀塘道三百四十八號。好，咁個諗地點咧亦都其實喺附近，剛才所講啦，都係一個好近啲商業區，亦都係交通非常方便啦。

00:27:51 Speaker 2
呢個就係我哋裡邊醫生嘅團隊，最主要係三大版塊喺呢一個中心，包括內視鏡、體檢同埋放射診斷造影，即係做ＭＲＩ、ＣＴ等等。主要都係呢三個範疇喺呢一個地點會提供。

00:28:09 Speaker 3
咁講翻啦

00:28:11 Speaker 2
譬如體檢中心，咁體檢中心咧，我哋特別設咗一個咧，就係女士等候專區。咁如果你啲女士客戶啊，想做諗，無論驗身好，或者做診斷都好啦。咁換換咗一啲比較薄啲嘅衫，走咗去照啦。咁我哋特別就有個女士等候區咧，令到佢就唔需要坐喺大堂裡邊，即係啲人行嚟行去啊咁樣啦。咁喺呢個地點裡邊咧，亦都可以通過唔同嘅檢查點做晒之後，先至換完衫出翻個大堂。咁個私隱度咧就會比較高啲啦。

00:28:41 Speaker 2
咁另外內視鏡中心咧，我哋有諗，亦都係配備咗六個獨立嘅休息間啦。咁每一個咧，其實我哋都會有專門嘅一個諗RN咧去監察翻，無論係諗諗諗提供氧氣啦，同埋有個生命表徵咧，都會係我哋專門嘅同事去監察翻，之後直至到病人一完全甦醒咧，先至會俾佢離開嘅。好啦，咁我哋ＣＴＭＲＩ亦都提過啦，我哋嘅諗水平咧都係跟翻醫院嗰啲機啊、製式啊、流程啊

00:29:12 Speaker 2
全部都係跟翻翻醫院嘅standard嘅。

00:29:15 Speaker 2
好，咁。

00:29:16 Speaker 2
近排我哋仲安排咗一個更加貼心為你哋客戶嘅服務，就係一個叫回家接送嘅服務。點樣？即係話我哋特別而家就簡選咗幾個專案，包括喺日間醫療中心內窺鏡嘅服務、腫瘤科服務，同埋嚟緊嘅日間手術之後

00:29:40 Speaker 2
你哋嘅病人做完呢啲手術，咁我哋咧就會可以幫佢哋book一程。

00:29:45 Speaker 2
唔需要病人俾錢嘅，一個免費送去翻屋企，有一個Uber嘅安排服務翻俾佢哋。

咁等佢哋咧，有時可能佢哋啲麻醉藥未過，佢哋都擔心自己做完手術會唔會暈暈地搭車會唔會有危險。咁呢個咧，絕對就係一個好貼心、好貼心嘅服務咧，可以俾翻佢哋客戶啦。

00:30:06 Speaker 2
好，咁啊嗱，另外呢度咧，即係個Q&A嘅。咁因為其實咧，我哋今年啱啱二月先開始同A I你哋簽訂咗一啲合作啦。陸續咧，我哋嘅唔同嘅科目咧，亦都開始咧就係增緊嘢，慢慢加嘅，咁所以咧。