2026-10-06 全新年金計劃產品 Proposition 發佈會2026

> 日期和時間： 2026-10-06 14:32:54
> 地點：[插入地點]
> [插入標題]

退休規劃 優越年金 健康服務

主題

本次講座為「優越年金保險計劃」新產品發佈會，旨在應對人口老化及長壽風險。內容涵蓋整全退休財務規劃的六大支柱、新產品「優越年金」的終身入息與腦退化額外保障特色，並介紹了市場首創的「自主樂齡健康服務」增值服務，透過認知、視力及活動能力評估，協助客戶實現健康自主的退休生活。活動亦分享了針對MPF客戶的轉化策略及銷售工具，鼓勵團隊把握市場機遇。

要點

1. 退休財務規劃概念
2. 新產品：優越年金保險計劃
3. 增值服務：自主樂齡健康服務
4. Top Dealer分享退休產品實戰經驗
5. AIA提供的助銷工具
6. 產品資訊
7. 市場資訊
8. 有獎問答大抽獎環節
9. 今日是「優越年金」新產品發佈會，活動將持續到下午六點。
10. 產品發佈會後設有體驗環節，並為與會者提供小食和飲品。

金句

- "辛苦咗咁多年，點樣好好開開心心，想做自己想做嘅嘢，先至係我哋即係退休嘅生活，夢寐以求嘅生活。"-- Amy Chan
- "我哋已經唔係再賣一隻產品，我哋係要賣一個平台俾我哋嘅客户，我哋係賣服務俾我哋嘅客户。"-- Amy Chan
- "退休都要講尊嚴嘅咧？"-- 陳少賢博士

- "預防勝於治療，唔係等到有事先嚟搞。"-- [Speaker 8] 《Lecture transcription》
- "市場上雙位數字嘅premium discount都係好罕見。"-- [Speaker 7] 《Lecture transcription》
- "有穩定而安全嘅現金流咧，係王道嚟㗎。"-- Speaker 10
- "隨住年齡增長，認知能力、視力同活動能力系維持健康自主生活嘅三大關鍵。"-- [Speaker 14] 《專題報道街訪段落》
- "將你哋嘅資訊攞到嘅嘢分享畀客户聽，幫客户去實現佢哋嘅理想嘅退休生活。"-- [Speaker 1] 《活動結語》

章節和主題

產品發布會流程

> 介紹產品發布會的整體流程，涵蓋從概念講解到產品介紹，再到經驗分享和工具提供的一系列環節。

- **關鍵點**
    - 第一步：了解退休財務規劃的概念。
    - 第二步：深入了解新產品「優越年金保險計劃」。
    - 第三步：介紹增值服務「自主樂齡健康服務」。
    - 第四步：由Top Dealer分享退休產品及實戰經驗。
    - 第五步：介紹AIA提供的助銷工具。
    - 特別環節：設有獎問答大抽獎，鼓勵全程投入參與。
- **Examples**

> 為了鼓勵與會者全程投入，發布會設有豐富獎品的抽獎環節。

    - 獎品包括：迪士尼樂園門券四張。
    - 獎品包括：兩張T袖套。
    - 獎品包括：沖泡茶機。

優越年金 (Everbright Annuity) 產品概念與特色

> 「優越年金」是一款針對退休市場設計的年金產品，其核心理念是超越傳統的純財務回報，提供一個包含終身收入、資金流動性及健康服務生態系統的全面退休解決方案，以應對人口老化及現代人對退休生活品質的追求。

- **關鍵點**

    - 應對人口老化：產品設計考慮到香港及全球性的人口老化趨勢，預計到2030年將有超過30%的人口達60歲或以上，退休規劃需求龐大。
    - 全方位退休方案：產品不僅提供終身收入流（Lifetime Income Stream），更整合了資金流動性（Liquidity）和健康服務，形成一個產品加服務的生態系統。
    - 重視退休生活品質：產品關注退休人士的實際擔憂，如認知能力下降（腦退化）、視力衰退及肌肉力量減弱，並提供相應的預防和檢測服務。
    - 高彈性設計：產品在年金領取方面提供極大彈性，包括可延遲領取、因特定情況（如指定癌症、家人結婚生育）可提前領取，以及可靈活指定收款人（包括家人甚至安老院）。
    - 結合健康服務生態系統：產品捆綁「Retire Smart 自主樂齡健康服務」，提供如認知能力測試、視力檢查等增值服務，旨在幫助客戶實現「happy ageing」。
    - 保障退休資產安全：產品提供一個穩定的資金安排，幫助客戶對抗日益猖獗的金融詐騙，保障其「最後的資金」。
- **講解**

  講者指出，傳統退休產品多數只集中在回報率和入息金額。然而，現代人的退休觀念已改變，他們不僅需要財務保障，更希望能有健康的身體去享受退休生活。他們擔心的不再是傳統的危疾，而是影響日常生活的機能衰退，例如視力、認知能力和活動能力。因此，「優越年金」的設計突破了傳統框架，將產品（Product）與整個健康服務生態系統（Ecosystem）結合。它在提供可靠的終身年金收入的基礎上，增加了資金的流動性，允許客戶在需要時提取資金。更重要的是，它引入了「Retire Smart」健康服務，通過提供認知評估、視力檢查等，幫助客戶及早發現和預防與年齡相關的健康問題，實現一個既富裕又健康的退休生活。這種「產品+服務」的模式，是從賣產品轉向賣平台和服務，更深入地回應客戶的真實需求。

- **註意事項**
- 退休規劃不僅是財務規劃，更是生活品質和健康規劃。
- 強積金僅能支付部分退休開支，需要額外的退休方案來彌補缺口。
- 退休資金是「最後的資金」，必須做好安全安排，防範金融詐騙。
- 長壽趨勢使得退休儲備的需求越來越大，需要及早規劃。
- 應關注長者在認知能力、視力、活動能力等方面的機能衰退風險。

- 銷售時應強調產品的彈性，如領取時間和領取人的靈活性。
- 向客戶推廣時，不應只談產品回報，更要強調其背後的健康服務生態系統和全方位關懷。
- 利用MDRT一百週年的契機激勵團隊，完成業績目標。
- 銷售人員應親身體驗「Retire Smart」服務，以便更好地向客戶介紹。
- 銷售策略應從「賣產品」轉變為「賣平台和服務」。
- **特殊情況**
- 如果客戶萬一需要流動資金應急，本產品設有流動性高的設計，可以提取資金。
- 如果客戶不幸確診指定的幾種癌症，可以有彈性地提前領取年金。
- 如果客戶的家人（如子女）結婚或生子，客戶想提前動用資金，產品允許提前領取部分年金。
- 如果客戶日後因健康問題（如認知能力下降）無法自行處理財務，可以預先指定家人、親戚甚至安老院代為領取年金，確保生活得到保障。

整全退休財務策劃 (Holistic Retirement Financial Planning)

> 整全退休財務策劃是一種全面的規劃方法，不僅僅是儲錢，而是涵蓋資產的累積、增值到退休後如何有計劃地提取和使用，目標是管理一生的現金流，以應對長壽和健康風險，並確保有選擇的自由和有尊嚴的退休生活。

- **關鍵點**
    - 核心概念：整全(Holistic)策劃，涵蓋儲蓄、賺取和消費三個階段。
    - 主要目標：管理一生的退休現金流，而非僅持有一筆錢。
    - 關鍵考量：退休後的現金流需要具備「持續性」，以應對長壽風險。
    - 生活選擇：規劃需具備彈性，以支持不同的生活選擇，如旅行、資助家人等。
    - 風險管理：主要應對兩大風險，即長壽風險和健康風險（突發疾病的醫療開銷）。
    - 最高目標：實現財務自主和保障，從而獲得有尊嚴的退休生活。
- **講解**

傳統退休計劃多數只關注儲錢，但真正的財富管理是「儲、賺、使」的過程。到了退休階段，如何使用錢成為關鍵問題。例如，MPF的錢是一次性領取還是分段領取？這就涉及到將一筆資產轉化為持續現金流的管理。退休策劃的目標是根據個人的生活方式，規劃如何分段使用資金，確保在長達二、三十年的退休生涯中，能有持續、可預期的收入，並有足夠的財務彈性應對突發事件，最終達到有選擇、有尊嚴的退休狀態。

退休財務規劃的六大支柱

> 一個全面的退休財務結構應由六個支柱構成，涵蓋流動性、收入、增長、健康、房產和傳承等多方面需求，每個支柱都需要相應的計劃和管理。

- **關鍵點**
    - 1. 流動支柱：指現金或短期存款，用於應付6至12個月甚至兩年的日常開銷。
    2. 2. 收入支柱：建立持續的退休收入，建議以每五年為一期進行規劃。
    2. 3. 增長支柱：對長遠才需動用的資金進行投資，以對抗通脹並實現資產增值。
    2. 4. 健康支柱：包括醫療保險、危疾保險和康復護理，用以應對不可預知的健康風險。
    2. 5. 房產支柱：自住物業或投資性房產，既是資產，也可以傳承給下一代。
    2. 6. 傳承支柱：規劃如何將資產傳承給後代。
7. **講解**

    財務規劃不應只看單一產品，而是要從六個不同需求層面去建構。首先，要有足夠的流動現金應急。其次，也是最重要的，是建立退休後持續的收入來源。講者建議以五年為一期規劃，因為一個經濟週期大約是五年（60個月），即使在某個週期投資失利，也能在下一個週期有機會回本。對於10年後才需要用的錢，不應只持有現金，而應投入「增長支柱」，例如股票等資產，以獲取更高回報。同時，健康、房產和傳承也是保障退休生活品質和滿足個人意願的重要部分。這六個支柱共同構成了一個穩固的退休財務結構。

8. **Examples**

> 假設一位人士在2026年退休，並計劃將資金使用到2046年。他不應該將所有錢都換成現金。對於2036年才需要使用的那部分資金，完全可以繼續投資。

    - 步驟一：將資金分期。例如將100萬資金分成四份，每份25萬，分別對應未來四個五年期的開銷。
    - 步驟二：為遠期資金進行投資。對於為2036-2040年準備的資金，由於有超過十年的投資期，可以將其投入股票等增長型資產。
    - 步驟三：分散風險。即使擔心股票市場波動，也可以選擇較穩定的公用股，或進行跨行業的多元化配置。
    - 結論：透過這種方式，可以利用長遠資金的時間優勢來獲取增長，對抗通脹，而不是讓其因持有現金而貶值。這體現了收入支柱和增長支柱的配合。

長者生活津貼與資產規劃

> 長者生活津貼是香港社會福利署為合資格長者提供的額外退休現金流。申請此津貼需要通過資產審查，但某些資產如自住物業和指定保單的現金價值可能不被計算在內。因此，合理的資產規劃有機會讓長者在享受福利的同時，保留部分資產。

- **關鍵點**

    - 福利內容：符合資格的單身長者，每月可領取約4345港元，一年約52100多港元。
    - 申請條件：需要通過資產審查，個人資產有上限規定。
    - 資產豁免：在資產審查中，自住物業通常不被計算在內。
    - 保單現金價值：某些保單的現金價值也可能不被計入資產，但需視乎社會福利署的規定及個別情況評估。
    - 規劃應用：可以透過合規的財務工具（如年金），將部分資產轉化，使其不計入審查範圍，從而符合領取津貼的資格。

- **講解**

  社會福利也是退休收入來源之一。以長者生活津貼為例，雖然有資產審查，但並非所有資產都會被計算。例如，自住物業是豁免的。對於保單的現金價值，則要根據社會福利署的具體規定來評估。這提供了一個規劃空間：如果一個人的資產略高於上限，他可以考慮將超出部分的資產，例如100萬，用來購買一份符合規定的年金產品。這樣操作後，其名下需要審查的資產減少，可能因此符合領取津貼的資格。這份年金產品本身每年派發的金額，可能與直接將這100萬做定期存款的利息相

近，但額外帶來了領取政府津貼的資格。這是一種將資產進行策略性配置，以最大化退休收入的財務技巧。

退休財務規劃與長壽風險管理

> 因應香港人均壽命延長的趨勢，個人需要重新評估退休後的財務需求和管理策略。傳統的退休年齡後仍有很長的預期壽命，這意味著需要更長期的資金支持，因此必須學習管理財富，以確保生活品質和財務自由。

- **關鍵點**
    - 香港出生時預期壽命：男性83歲，女性87歲。但對於已達60歲或65歲的人士，其預期壽命會更長。例如，60歲女性的預期壽命為89.9歲，65歲時為90.9歲。
    - 長壽風險：活得太長導致退休儲蓄不足是現代人面臨的主要風險。需要將退休資金分成四或五份，採用不同的投資策略進行管理。
    - 生活底線保障：退休生活的基礎保障來自流動資金、穩定的收入來源（如年金）、社會福利等。
    - 抗通脹需求：理財時應尋找能追蹤通脹、派息較高的資產或工具，以維持購買力。
    - 財務自由三要素：1. 有收入有生活保障；2. 有選擇（財務能力支持額外開銷）；3. 有尊嚴（無需依賴下一代，不必被迫出售資產）。
- **講解**

  講者指出，如果以80至85歲作為預期壽命來規劃退休，就需要將可支配的資金分成四到五份。並舉例，若有15年的投資期（從2021年到2035年），回看從2011年開始投資一筆錢，儘管過去十幾年全球市場經歷風浪，資金仍能實現增值。這說明了長期投資管理的重要性。同時，為了應對基本開銷（如管理費、生活費），應建立一個持續的現金流，這部分現金流最好能佔總收入的35%到40%，例如每月開支一萬元，應有三千五至四千元是來自穩定的現金流收入。

- **Examples**

> 男性出生時預期壽命為83歲，但如果他活到60歲，預期壽命會延長至85.2歲；如果活到65歲，則預期壽命為86.3歲。女性出生時預期壽命為87歲，但如果她活到60歲，預期壽命會延長至89.9歲；如果活到65歲，則預期壽命為90.9歲。

    - 這個例子說明預期壽命是一個動態的統計數據。當一個人成功度過了一段人生（例如，從出生到60歲），他已經規避了這段時間內的死亡風險，因此他剩餘的預期壽命會比出生時的整體預期壽命更長。
    - 這個數據強調了為長達二、三十年的退休生活做準備的必要性，不能僅以出生時的平均壽命來規劃。

> 假設現年50歲，在100名男性中，有26人會活到90歲，有十幾二十人會活到95至100歲。在100名女性中，有一半（50人）會活到90歲以上，更有約30多人能活到接近100歲或以上。

    - 這個數據進一步強化了長壽時代的概念，特別是對女性而言，活到90歲以上是非常普遍的現象。
    - 這提醒規劃者，尤其是在為女性客戶規劃時，必須考慮到極長壽命的可能性，並準備足夠的資金以應對長達40年甚至50年的退休生活。

長壽時代的健康風險與應對

> 隨著人均壽命的增長，人們在晚年將面臨更長的健康挑戰期。健康狀況在50歲後可能出現「斷崖式衰老」，出現各種身體機能問題，例如視力、膝蓋問題以及認知障礙。因此，退休規劃不僅要考慮財務，還需關注健康管理和醫療費用。

- **關鍵點**
    - 香港人長壽原因探討：其中一個假設是香港地方小，靠近醫院，突發疾病（如中風）時能在關鍵的十幾二十分鐘內送院，從而提高存活率，拉長了平均壽命。
    - 斷崖式衰老：指50歲後健康狀況可能急速下滑，各種健康問題會集中出現。
    - 長壽與生活品質：雖然壽命延長，但晚年的生活品質未必得到保障，可能需要面對長期的健康問題和依賴護理。
    - 認知障礙的挑戰：認知障礙等疾病即使有錢也未必能完全解決，需要專門的護理。
    - 內地養老模式「8+2+2」：這個概念描述了長者進入養老社區後不同階段的護理需求：約八年獨立生活，兩年需要輔助生活，最後一到兩年需要深度護理。
- **講解**

  講者指出，現代保險業的轉型也反映了這個趨勢。二、三十年前，最大的保險公司是處理「過早死亡」風險的壽險公司；而現在，最大的公司轉向處理「活得太長」帶來的健康和資產管理風險。這說明整個社會的

風險關注點已經轉變。為了應對晚年的健康問題，理想的策略是提早發現、預防和處理。如果問題已經發生，則需要有足夠的財力來應對治療和護理開銷。

香港人的退休規劃現況與挑戰

> 講者分析了當前香港人退休規劃面臨的困境。傳統的退休方式如買樓、養兒防老已變得不可靠，而強制性公積金（MPF）雖然為大眾提供了退休儲蓄的途徑，但實際能提取的金額對於長達幾十年的退休生活而言可能遠遠不足。

- **關鍵點**
    - 傳統退休方式的轉變：過去香港人依賴買樓和「養兒防老」，但現在「生仔變咗負資產」。
    - MPF的局限性：MPF於2000年12月推出，當時的供款人現在陸續進入退休年齡。然而，數據顯示，許多合資格提取的MPF戶口金額僅有十幾二十萬，遠不足以應對長壽帶來的財務壓力。
    - 長壽風險：現代人越來越長壽，但同時也帶來新的憂慮，既怕早逝令保費損失，又怕長壽導致退休金不敷應用。
    - 健康風險：除了財務問題，退休生活還面臨各種健康風險，年輕時可能有眼疾等問題，年老時則可能面臨老人癡呆等疾病。
- **講解**

    講者首先指出，MPF對大家來說是機遇與挑戰並存。接著展示數據圖表，解釋由於MPF在2000年才推出，當時的年輕供款人現在正步入退休年齡，導致未來幾年提取MPF的人數會大幅增加，這是AIA的機遇。然而，挑戰在於，目前港人MPF戶口的平均結餘並不高，一個戶口可能只有十幾二十萬，即使一個人有多個戶口，總額也可能只有幾十萬。這點錢對於可能長達二三十年的退休生活來說是杯水車薪。因此，在退休規劃的金字塔中，MPF所佔的比例很小。講者總結，香港人面臨長壽但錢不夠用、以及各種健康風險的多重問題，引出現有方案的不足，從而帶出新產品的需求。

- **Examples**

> 講者提到，根據他們看到的數據，目前合資格提取MPF的戶口，平均每個戶口可能只有十幾二十萬。即使一個人有多個戶口，合計也可能只有幾十萬。

    - 這個數額對於一個可能長達二三十年的退休生活是遠遠不夠的。
    - 講者舉例反駁嘉賓所說的「七八十萬」，指出雖然七八十萬也未必能過上有尊嚴的退休生活，但現實是絕大部分香港人的MPF戶口遠遠達不到這個數目。

    - 這解釋了為什麼在退休規劃金字塔中，MPF的部分佔比會那麼小。

優越年金產品介紹

> 「優越年金」是AIA為應對長壽風險和退休財務規劃挑戰而推出的一款終身年金產品。它提供保證及非保證的終身每月入息，並設有多項靈活功能和額外保障，旨在為客戶提供穩定及具彈性的退休收入來源。

- **關鍵點**
    - 真正終身派發：產品的一大特點是「活到老派到老」，提供終身每月入息，直至受保人離世。
    - 腦退化症額外保障：若客戶確診腦退化症或阿茲海默症，每月入息最高可增加50%，最長可派發十年，以應對額外的醫療和護理開支。
    - 兩種累積期選擇：提供「累積期零年」（即時年金）和「累積期五年」（延期年金）兩個版本。前者適合想即時收取入息的客戶，後者適合提早規劃並追求更高回報的客戶。
    - 指定收款人選項：年金持有人可以預先指定另一位收款人（如配偶、父母）或機構（如護老院）來收取每月入息，增加了資金安排的靈活性。
    - 預支入息利益：在緊急情況下（如子女結婚、生子），客戶可以申請預支最多24個月的未來入息，以應對突發的財務需求。此功能比政府年金更具彈性。
    - 回報潛力：提早規劃並選擇延期版本，回報潛力更高。例如，60歲男性購買，65歲開始領取，每年或可領取高達整付保費8.36%的金額。
- **講解**

  講者首先將「優越年金」與公司現有的「延期年金」（主要為退稅）和「活出精彩」（只派發十幾年）作比較，突顯其「真正終身派發」的獨特性。接著詳細介紹產品的兩個版本：累積期零年（下個月即刻收錢）和累積期五年（作長遠規劃，回報更高）。兩個版本在第七年後都會開始派發非保證入息。產品設計精簡，無需客戶進行複雜操作。其核心優勢在於靈活性：一是可指定第三方收款人，甚至可以直接支付護老院費用；二是獨有的「預支入息利益」功能，最多可預支24個月入息應急，這比政府年金僅限於醫療用途且只能預支一次的規定靈活得多。最後通過一個60歲男性的例子，展示了延期版本可觀的潛在回報。

- **Examples**

> 客戶可以預先設定，如果將來入住指定的護老院，每月派發的年金將直接轉賬給護老院，用作支付院費。

    - 這個功能讓客戶可以提早為自己的晚年護理做好財務規劃。
    - 免去了客戶或其家人每月手動轉賬的麻煩，確保護理費用能穩定支付。

> 假如客戶需要一筆資金應付緊急開支，例如子女結婚或生子。客戶可以向保險公司申請預支未來的年金收入。

    - 此功能最多可以預支24個月的入息。
    - 這為客戶提供了一筆靈活的備用金，以應對退休生活中的突發事件，而無需中斷整個退休計劃。
    - 相較於政府年金僅限於醫病用途且只能預支一次，此功能提供了更大的靈活性。

> 一位60歲男性客戶，選擇整付保費，購買累積期五年的「優越年金」，在65歲時開始領取入息。

    - 在這種情況下，他每年有機會領取到的總入息（保證+非保證）金額，可高達其整付保費的8.36%。
    - 舉例來說，如果他整付了100萬美金，每年或可領取約8萬多美金，即每月約7000多美金。
    - 這個例子說明了提早規劃並選擇延期版本，可以獲得更高的潛在回報。

Campaign折扣策略與市場定位

> 本次產品推出的campaign在市場上以雙位數字折扣為賣點，包含即期8個percent與deferred version 12個percent。對整付premium產品而言，雙位數discount屬少有，旨在提高吸引力與市場差異化，鼓勵前線同事積極向客戶推廣。

- **關鍵點**
    - 即期折扣：8個percent
    - 延期版本折扣：12個percent
    - 最高premium discount為雙位數字
    - 市場上雙位數discount屬罕見
    - 整付premium產品提供雙位數discount少有
    - 需前線積極推廣與客戶溝通利益點
- **講解**

講者強調目前市面上的campaign多為單位數字折扣，本次以雙位數為差異化，並指出整付premium產品能給予如此高折扣較為罕見，需把握推廣時機。

- **Examples**

> 在面向偏好一次性支付保費的客戶時，強調本次campaign的雙位數折扣相對市場少有，具即期8個percent與deferred version 12個percent選擇。透過視覺化的粉紅色回報對比展示，突出相對競爭對手更高的return。

    - 確認客戶付款傾向為整付premium
    - 呈現兩種折扣方案：即期8個percent、deferred 12個percent
    - 以市場對比強調雙位數折扣罕見性
    - 引導客戶理解長期回報與現金流安排
    - 促成即時參與campaign以鎖定折扣
- **註意事項**
- 折扣資訊需準確傳遞，避免將雙位數字折扣混淆為單位數字
- 針對整付premium客戶強調市場罕見性以提升行動意願
- 清楚區分即期與延期版本的適用情境與回報預期
- **特殊情況**
- 如果客戶對延期折扣的回報節奏有疑慮，如何應對？逐項解釋deferred version 12個percent的適用條件與現金流安排，提供情境試算。

Retire Smart自主樂齡健康服務（市場首創）

> 以預防勝於治療為核心，提供涵蓋認知、視力、活動能力的多模組健康管理與持續支援。包含線上測評、問卷、VR測試、視力風險報告、活動力與骨質密度評估、一對一專家線上指導、保費達到二十五萬美金以上之到府居家健康指導與環境安全檢查，以及持續關懷（護士電話follow up、熱線）。

- **關鍵點**

    - 三大健康重點：腦（認知）、眼（視力）、行動（活動能力）
    - 常見比例：認知障礙—十分一六十歲以上；視力障礙—四分一五十歲人士有輕度；活動受限—十分三七十歲人士
    - 健康管理流程：一張單有五節服務
    - 中間環節：健康評估與指導（含試玩）
    - VR認知測試：坐姿進行，依指令操作，避免暈眩

    - 視力評估：閃光測試，generate report，涵蓋三十九種疾病風險
    - 活動力評估：手腳動作，測量骨質密度
    - 網上問卷：飲酒、食幾多菜、飲水、做幾日運動，回饋狀況與規劃
    - 一對一線上指導：營養師、物理治療師、生理學家、職業治療師
    - 保費門檻：二十五萬美金以上可享居家健康指導上門訓練與家居安全檢查
    - 持續支援：非做完廿五次即結束，護士電話follow up、設熱線
- **講解**

  講者先以退休生活目標引入腦、眼、行動的重要性，指出三項功能在不同年齡層的常見受限比例；進而介紹以預防為主的首創服務，涵蓋線上易用測試與到府服務，強調流程簡單、可在等巴士時用app完成；視力評估可快速產生涵蓋三十九種疾病風險的報告。持續支援部分強調系統能偵測認知測試表現異常並由護士主動致電關懷，客戶亦可主動使用熱線。

- **Examples**

  > 參與者佩戴VR眼罩按指令進行認知測試；進行視力評估（夜晚閃一閃的方式），生成三十九種疾病風險報告；進行活動力評估以測量骨質密度。

    - 佩戴VR眼罩，坐姿操作以減少暈眩
    - 視力評估完成後即時產生report
    - 活動力評估包含上肢與下肢動作，重點在骨質密度

  > 完成網上問卷後，系統詢問飲酒、食幾多菜、飲水、做幾日運動等習慣，提供身體狀況回饋與提升建議（如多做運動、多食菜）。

    - 客戶登入app完成問卷
    - 系統回饋健康狀況與建議
    - 按需預約營養師、物理治療師、生理學家、職業治療師的一對一線上指導

  > 當保費達到二十五萬美金以上，提供居家健康指導上門訓練與家居環境安全評估，針對老人家居住環境不適配之處提出修改建議，以防撞傷。

    - 確認保費達標
    - 安排專業人員上門評估
    - 提出環境改善方案並指導訓練
- **註意事項**

- 服務可線上即時開啟，避免“遲啲”延後執行
- VR測試採坐姿，減低暈眩顧慮
- 視力評估報告受醫療機構認可
- 持續支援機制會主動關懷異常表現
- 現場體驗時間至六點，持券可享餐飲
- **特殊情況**
- 如果客戶在VR測試中感到不適，如何處理？採坐姿、減少劇烈動作，即時停止並改為問卷或其他評估。
- 如果系統偵測到認知測試異常變慢，如何跟進？由護士主動致電了解狀況，必要時安排進一步評估或指導。
- 如果家居環境存在安全風險，如何處理？保費達二十五萬美金以上安排到府評估與改善建議。

年長保障型產品與癌症藥物治療支援

> 預告將推出針對年長客群的保障型產品，聚焦癌症作為主要風險；強調癌症現時非不治之症，除了外科手術外，現有多種口服藥物治療，屬長期且需要資金支持。新產品將協助客戶應對藥物治療的長期費用，並優化核保以開拓年長市場。

- **關鍵點**
    - 癌症被稱為第一個最鍾意嘅殺手
    - 癌症現時非不治之症
    - 治療趨勢：由外科手術擴展至藥物治療（包括口服）
    - 藥物治療屬長期且需要資金支持
    - 即將推出產品支援藥物治療費用
    - 針對年長客群的核保可能有特別安排以助承保
- **講解**

  講者提醒前線留意即將推出的方案，協助過去購買醫療產品但缺乏大額藥物治療資金的客戶；並指出核保優化是打開年長市場的關鍵。

- **Examples**

> 對已持有醫療產品但擔心長期藥費的客戶，介紹新保障型產品可提供藥物治療資金支援，並說明年長客群核保優化。

    - 盤點客戶醫療保障缺口（特別是長期藥費）

    - 介紹新產品的資金支援特性
    - 針對年長客群說明核保優化
    - 安排產品推出後的跟進會談
- **註意事項**
- 針對年長客群溝通癌症治療資金需求
- 留意產品推出時間與核保細則
- 與既有醫療產品搭配以完善保障
- **特殊情況**
- 如果客戶擔心核保難度，如何應對？解釋年長客群的核保優化方向，準備健康資料以提高核保通過率。

客戶細分與市場人口結構應用（年金產品）

> 透過市場人口結構數據鎖定銀發族為主要客群。政府分析顯示六十五歲以上四個有一個。公司定位使產品四十歲即可購買，擴大銀發族定義並提前布局。

- **關鍵點**
    - 六十五歲以上四個有一個（人口結構）
    - 街上小朋友較少，銀發族客源更普遍
    - 年金產品四十歲即可購買，屬銀發族早期規劃範圍
    - 鎖定銀發族市場以提高開發效率
- **講解**

  分享者建議不要錯方向，應優先尋找銀發族客群；同時指出產品的年齡門檻為四十歲，有助於提前規劃。

- **Examples**

> 以社區活動、健康服務體驗（Retire Smart）為入口，結合年金產品四十歲起購買的特性，拓展65+與40+客群。

    - 於長者社區中心舉辦體驗活動
    - 以健康服務引流，轉化為年金與保障產品銷售
    - 針對40+族群強調提早準備退休與健康管理
- **註意事項**
- 利用Retire Smart體驗作為引流工具
- 明確溝通四十歲起可購買年金產品的優勢

- 根據人口結構調整市場開發重心
- **特殊情況**
- 如果客戶為40歲左右且有白頭髮被歸入銀發族的分類顧慮，如何處理？以尊重方式強調提前規劃的益處與產品門檻，不以外貌標籤客戶。

分享嘉賓背景與可信度建立

> 分享嘉賓包括Mr. Shui Yuan（Director， Proposition and Healthcare Business Development）與Miss Lydia Tong（Associate Wealth Management Director， Diamond District）。Lydia具十八年AIA經驗，業務涵蓋年金、醫療、MPF（group、personal）、group生意；客群組成為香港人佔冇八成，國內少於兩成。

- **關鍵點**
    - Mr. Shui Yuan職銜：Director， Proposition and Healthcare Business Development
    - Miss Lydia Tong職銜：Associate Wealth Management Director， Diamond District
    - Lydia在AIA十八年
    - Lydia業務範圍：年金、醫療、MPF（group、personal）、group生意
    - 客群組成：香港人佔冇八成，國內少於兩成
- **講解**

  透過嘉賓資歷與職銜強化內容可信度；Lydia的多線產品經驗與客群分佈資訊有助於同事了解市場定位與開發策略。

- **Examples**

> Lydia以年金為核心，結合醫療與MPF方案，根據客群（香港人佔冇八成）特性設計綜合方案。

    - 盤點客戶退休與醫療需求
    - 搭配MPF優化長期儲蓄
    - 提供群組與個人方案以擴大覆蓋
- **註意事項**
- 引用嘉賓職銜與年資建立信任
- 客群比例資訊用於制定本地化開發策略

退休規劃觀念轉換

> 對於步入退休年紀的人士，其理財規劃的重心應從資產的大幅增值轉向建立穩定而可靠的現金流。

- **關鍵點**
    - 退休階段最重要的不是資產增值，而是穩定可靠的收入（現金流）。
    - 過去透過買樓或投資美股賺錢的增值模式，在退休時不再是首要目標。
    - 退休人士的投資策略應像坐在搖搖板的中間，立於不敗之地，避免市場的大風大浪。
- **講解**

  講師向客戶闡述，到了退休年紀，追求資產大幅增值的風險較高，不再是最重要的事情。核心需求是將已有的資產轉化為持續的現金流，以應付日常生活開支。這個觀念的轉變是向客戶介紹年金產品的第一步，年金產品正是一種能提供這種安全現金流的工具，幫助客戶處於一個安穩的位置。

MPF客戶轉化策略

> MPF客戶是個人壽險業務的優質客戶來源，可以透過積極跟進和提供增值服務，將他們轉化為個人保單客戶。

- **關鍵點**
    - MPF客戶是很好的客源，因為容易打開話題和找到接觸點。
    - 可以利用公司系統查看客戶的MPF投資組合。
    - 定期將客戶的投資組合截圖發給他們，提醒他們檢視和調整。
    - 藉由檢視MPF表現（多數時候是賺錢的），讓客戶開心，從而順勢帶入其他產品話題。
    - 向即將退休的MPF客戶強調僅靠MPF不足夠，並介紹將資產變為現金流的年金產品。
    - EAC系統上有名單列出約一萬五千八百名即將滿65歲的客戶，是重要的潛在客戶群。
    - 針對這些MPF客戶，他們購買個人保單時可享有更多優惠，這對他們有很強的吸引力。
    - 雖然處理MPF事務繁瑣，但為了開拓客源，必須堅持去做。

新退休產品的銷售賣點與定位

> 介紹一款新的退休產品（年金），其核心賣點在於強大的增值服務，特別是針對腦退化等健康問題的保障，使其比政府年金更具優勢。

- **關鍵點**
    - 產品擁有「像降落傘那麼大」的增值服務，這是與政府年金最主要的區別。
    - 核心賣點之一：若客戶患上腦退化症（dementia），其年金收入會增多。
    - 核心賣點之二：可以指定接收人，避免因長者失智無法提取資金的問題，對比了日本因長者失智導致大量「死錢」的社會現象。
    - 講師分享了親戚（一位退休教師）被電話詐騙損失畢生積蓄的案例，強調長者資產安全的重要性，而新產品能提供保障。
    - 產品的宣傳冊子（Retire Smart brochure）內容能準確命中退休人士最關心的問題：眼睛、大腦和行動能力。
    - 新產品的定位是貨架上的一款新武器，與GF等傳承類產品沒有抵觸，能滿足不同客戶需求。
    - 特別適合單身、無子女或追求高保證（guarantee）回報的客戶。
- **講解**

  當客戶詢問新產品與政府年金的分別時，講師立即強調其獨有的強大增值服務。他以日本社會因長者失智導致大量資金被凍結在銀行的「死錢」問題，以及親戚被電話詐騙的真實案例，來凸顯產品中「腦退化收入增加」和「可指定接收人」這兩大功能的重要性。這些服務直擊退休人士的痛點，證明產品不僅提供財務回報，更提供了一份安心和保障，這是政府年金所沒有的。

- **Examples**

  > 講師向一位65歲的女士推銷此新產品。該女士起初問及產品與政府年金的分別。

    - 講師首先強調產品擁有「像降落傘那麼大」的增值服務。
    - 重點介紹了腦退化症（dementia）保障和可指定接收人的功能，並引用日本「死錢」的例子。
    - 客戶聽後，拿起產品的「Retire Smart」宣傳冊，表示冊子裡提到的「眼、腦、行動能力」正是她目前最關心的事。
    - 客戶對回報細節沒有過多追問，便認同了產品的增值服務遠勝政府年金，並決定購買。
    - 幾天後，該女士致電講師，表示她的先生也想購買，而且金額比她更大。
- **註意事項**
- 推廣期（promotion）的折扣優惠非常吸引，要提醒客戶把握機會。

- 政府年金的折扣只有3%，且即將完結；而此新產品的折扣更高，且人人可享。
- 我們公司其他產品（如GF）給特選客戶的折扣最多也只是6%，且非人人有份，凸顯了新產品推廣的力度。

應對客戶對年金產品的異議 (Objection Handling)

> 在銷售年金產品時，客戶常提出幾個固定的異議（objection）。銷售人員需要準備好相應的話術和策略來應對，將客戶的疑慮轉化為購買的理由。

- **關鍵點**
    - 常見異議一：鎖住資金。
    - 應對策略一：強調退休金的目的就是要「鎖住」，以防止被詐騙。引用社會現象（如《東張西望》的詐騙案）說明，通街都是「賊」，鎖住資金是「取易不取難」的防範原則。
    - 常見異議二：回報不夠高。
    - 應對策略二：用具體數字說明回報率其實相當不錯，例如年金率可達6%以上，再加上限時的折扣（discount），整體的內部回報率（IRR）會更高，非常有吸引力。
    - 常見異議三：沒錢。
    - 應對策略三：講者指出，「沒錢」通常不是一個真正的異議，銷售人員不應輕易接受此理由。
- **講解**

  當客戶提出異議時，銷售人員不應直接反駁，而是要理解其背後的擔憂，並提供新的觀點。例如，客戶擔心「鎖住資金」會失去靈活性，銷售人員可以將其重新詮釋為一種保護資產、對抗詐騙的必要措施，將缺點轉化為優點。對於回報率的疑慮，則需要用實際數據，如計算後的IRR，來證明產品的價值。講者分享其秘書計算後也認為回報「好正」，這類第三方佐證也能增加說服力。

- **註意事項**
- 銷售人員自身必須對產品有信心，並將這種感受傳達給客戶。
- 不要低估任何客戶的財力，他們可能只是把錢放在了別處或面臨被騙的風險。
- 銷售重點不應只放在回報數字，更要強調產品附帶的「有溫度」的健康方案和增值服務。

- 銷售人員應親身體驗產品的附加服務（如樂齡服務），這樣分享時才會更具體、更有感染力。
- 向客戶傳達「可一不可再」的稀缺性，促使其盡快做出決定。
- 銷售年金是在談論一個人生階段的規劃，而不僅僅是冷冰冰的數字。
- **特殊情況**
- 如果遇到客戶說「鎖住我啲錢」，應該回應：「退休嘅時候，就係要鎖住你啲錢嘛。通街都係賊啊！賊係取易不取難㗎嘛，你鎖住就唔會啦。」
- 如果遇到客戶說「回報唔夠高」，應該回應：「我哋嘅年金率可以去到六以上，加埋個discount，個IRR好靚仔㗎！」

優越年金保險計劃的入息機制與保障設計

> 優越年金保險計劃採用一筆過保費設計，於入息期內每月提供固定入息且為終身，並於第八個保單年度起提供非保證每月入息。若受保人於第五個保單週年日或之後被診斷為阿爾茲默氏病、腦退化疾病或帕金遜症，計劃會額外支付入息，相等於支付入息時保證每月入息的百分之五十，最多一百二十個月。入息具有靈活性，可於遇上指定事件（如抱孫或孫仔孫女結婚）預支保證每月入息，並可將每月入息轉付指定本行收款人，以支援家庭需要。

- **關鍵點**
    - 一筆過保費
    - 入息期每月有糧出且終身
    - 第八個保單年度起提供非保證每月入息
    - 重大健康狀況額外入息：第五個保單週年日或之後診斷阿爾茲默氏病、腦退化疾病或帕金遜症
    - 額外入息金額：保證每月入息的百分之五十
    - 額外入息最長期數：最多一百二十個月
    - 入息可轉付指定本行收款人
    - 指定人生事件可預支保證每月入息（如抱孫、孫仔孫女結婚）
- **講解**

  課堂中以影片開箱報導總結計劃特色，先建立退休後「有糧出」的安全感，再以時間節點說明非保證入息由第八個保單年度起開始，凸顯長期現金流支持。針對長壽與認知退化風險，設計於第五個保單週年日或之後若被診斷為指定疾病，額外給付等於保證每月入息百分之五十，最多一百二十個月，提供長期健康風險緩衝。以指定事件預支機制，對應客

戶在家庭重要時刻的現金流需求；並加入「入息轉付指定本行收款人」功能，便利支援家人。透過圖表拆解保證入息與monthly income的差異與運作流程，提升客戶理解。

- **Examples**

> 受保人於入息期每月領取保證入息；由第八個保單年度起，開始領取非保證每月入息。於第五個保單週年日或之後，若被診斷為帕金遜症，計劃額外支付入息，相等於保證每月入息的百分之五十，最多一百二十個月；同時可選擇將每月入息轉付指定本行收款人以支援家庭照護開支。

    - 確認保單年度節點：第八個保單年度起有非保證入息
    - 確認疾病保障觸發條件：第五個保單週年日或之後且為指定疾病
    - 計算額外入息：以保證每月入息為基準的百分之五十
    - 設定最長給付期：最多一百二十個月
    - 選擇入息轉付對象：指定本行收款人以便照護費用支付
- **註意事項**
- 保單年度節點需準確向客戶解說（第八個保單年度起非保證入息）
- 疾病保障僅於第五個保單週年日或之後診斷才觸發，需清晰溝通
- 額外入息計算基礎為保證每月入息的百分之五十，並有限期最多一百二十個月
- 預支機制與指定事件定義需在銷售過程中核實與說明
- 入息轉付指定本行收款人涉及授權與流程，需要事前指引
- **特殊情況**
- 如果客戶於第五個保單週年日前被診斷指定疾病，如何處理？需解釋未達觸發條件，不會啟動額外入息。
- 如果客戶在入息期遇到多個指定事件希望多次預支，如何處理？需依產品條款的預支規則與限額進行評估與安排。

自主樂齡健康服務（增值服務）之架構與重點

> 市場首創、為規劃退休人士度身訂造的健康增值服務。聚焦維持健康自主生活的三大關鍵：認知能力、視力、活動能力。提供認知能力健康評估（及早掌握認知變化）、視力評估（關注眼睛健康，支援觀影與探索新體驗）、活動能力健康評估（了解活動能力健康，支援環遊世界的安心）。另設健康護航服務支援諮詢。

- **關鍵點**
    - 三大重點：認知能力、視力、活動能力
    - 認知能力健康評估
    - 視力評估
    - 活動能力健康評估
    - 健康護航服務提供疑問支援
- **講解**

  課堂以街訪連結目標族群的真實擔憂（如記性變差、視力問題、活動能力下降），再引入服務的三大支柱作對應，建立服務與需求的匹配。以「主動管理健康」為核心理念，透過評估與支援服務，讓客戶於退休前後能積極維持自主與獨立。

- **Examples**

> 準退休人士自述最近開始冇咩記性、成日撈亂孫仔個名；透過認知能力健康評估，及早掌握認知能力變化並制定後續追蹤與生活調整方案。

    - 收集自述症狀與生活影響
    - 安排認知能力健康評估
    - 根據評估結果制定後續追蹤計劃
    - 提供家庭溝通與支援建議

> 客戶擔心睇手機多易青光眼；安排視力評估，建立定期檢查計劃，指導使用電子設備的視覺衛生，支持其「瘋狂煲劇」與新體驗探索。

    - 視力風險教育
    - 視力評估檢查
    - 建立定期複查週期
    - 生活方式與設備使用指引

> 客戶目標環遊世界但擔心腳唔聽話；透過活動能力健康評估了解狀況，提供運動訓練與風險管理建議，提升旅行自信。

    - 活動能力初評
    - 訂制訓練建議
    - 風險管理（跌倒預防、耐力提升）
    - 旅行前健康準備清單
- **註意事項**
- 服務為增值支援，需與保險利益區分清楚

- 評估結果需轉化為可行的健康管理計劃
- 設定諮詢管道（健康護航服務）與回應時效
- **特殊情況**
- 如果客戶對評估流程有疑問，如何處理？建議直接致電健康護航服務獲得即時支援。

銷售工具組合與取得方式

> 為配合新產品銷售，提供多元化、情境化與即用型的銷售工具，包括開箱短片（專題報道＋街訪，三分鐘完全版與兩條精華版）、產品Proposal（大量圖表拆解抽象概念）、服務簡介Leaflet（少量頁數完整呈現）、產品精明包（Toolkit/Smart Kit，整合市場資訊、產品、服務與客戶故事，並舉例可與Possible Life、Global Fussy產品組合）、一頁精華（殺手鐧letter）、退休天書更新版（加入平安三寶概念、Bucket概念、Everly最新客戶故事與痛點）。

- **關鍵點**
    - 開箱短片：三分鐘完全版＋兩條精華版（產品特色 / 服務簡介）
    - Proposal：圖表解釋保證入息與monthly income等抽象概念
    - Leaflet：少量頁數涵蓋市場信息、產品特點、服務範圍
    - 產品精明包（Toolkit/Smart Kit）：整合資訊與客戶故事，可與Possible Life、Global Fussy組合形成協同效應
    - 一頁精華：一張紙講曬所有產品亮點與客戶故事
    - 退休天書更新版：年初推出、年中更新加入平安三寶；再更新加入Bucket概念與Everly最新客戶故事
- **講解**

  課堂逐一介紹各工具的定位與使用場景：影片用於快速建立認知與情感連結；Proposal與Leaflet用於面談時結構化解說；Smart Kit提供情境案例支援不同客戶階段與產品組合策略；一頁精華適合快人快語客戶的即時或事後分享；退休天書作為系統化教具，提升前線說服力與專業深度。工具取得以QR code一次打包，並於EAC、AIA Smart、I Academy平台對應產品櫃桶提供；已透過Memo、I Engage及WhatsApp通知，District Visit持續推廣。

- **Examples**

> 客戶趕時間，前線即場以一頁精華快速覆蓋產品亮點與客戶故事，面談後再透過數位分享補充細節；若客戶有時間再進一步以Proposal圖表解釋保證入息與monthly income。

    - 即場遞出一頁精華建立概覽
    - 面談後跟進共享詳細資料包
    - 再安排深入解說會以Proposal補充

> 針對有全球資產配置與退休收入需求的客戶，於Smart Kit示例中將新產品與Possible Life、Global Fussy組合，達到財富累積、退休現金流與保障的平衡。

    - 確認客戶多元需求
    - 選擇合適產品組合
    - 展示組合在不同人生階段的對應方案
- **註意事項**
- 確保前線熟悉各平台（EAC、AIA Smart、I Academy）櫃桶位置與下載流程
- 以QR code一次打包避免遺漏工具
- 針對不同客戶節奏選擇合適工具（影片、Proposal、Leaflet、一頁精華、天書）
- 善用客户故事提升說服力與共鳴
- **特殊情況**
- 如果QR code掃描失敗，如何處理？改用agency平台櫃桶下載或請同事以WhatsApp提供資料包。
- 如果客戶要求即時多語版本資料，如何處理？先提供一頁精華與Leaflet現有版本，再安排後續語言版本補發。

客戶名單與交叉銷售、銷售競賽安排

> CS同事通知：客户list已上載至agency platform，覆蓋五十至到六十四及六十五歲以上MPF客人；鼓勵前線善用名單進行cross selling。另有IVL sales contest即將舉行，鼓勵推動Everly產品銷售以拓展生意。

- **關鍵點**
    - 客户名單：五十至到六十四及六十五歲以上MPF客人
    - 平台：agency platform
    - 銷售策略：進行cross selling
    - 活動：IVL sales contest（鼓勵Everly產品銷售）
- **講解**

課堂以明確年齡分層的名單支持前線快速定位目標客群；以cross selling策略提升滲透率。即將舉行的IVL sales contest作為激勵機制，提升Everly產品推廣力度。

- **Examples**

> 前線從agency platform下載五十至到六十四及六十五歲以上MPF客人名單，依年齡分層制定溝通話術；以一頁精華切入，再以Smart Kit案例深化，促進優越年金保險計劃與自主樂齡健康服務的結合方案。

    - 下載並清洗名單
    - 設計年齡分層話術
    - 使用一頁精華開場
    - Smart Kit案例深化需求
    - 安排後續跟進與IVL contest目標對齊
- **註意事項**
- 保護客户資料合規使用
- 結合活動節奏與團隊目標追蹤IVL contest進度
- **特殊情況**
- 如果名單缺漏或無法存取，如何處理？聯絡CS或於agency platform重新查找並請IT支援。

互動答題流程與細節

> 有獎問答大抽獎環節：要求參與者以手機掃QR code並輸入Agent Code；共有三條問題，答題時間兩分鐘；由工作人員確認全員完成掃描，再開始作答。第一題為優越年金保險計劃可選擇的累積期選項；第二題為合資格受保人可與哪位摯愛分享部分自主樂齡健康服務之選項。

- **關鍵點**

    - 需掃QR code並輸入Agent Code
    - 三條問題
    - 兩分鐘作答時間
    - 工作人員確認後開始
    - 第一題選項：A零及三年、B零至到五年（特別重申B為零至到五年）、C三年到五年、D五年到十年

    - 第二題選項：A兄弟姊妹、B祖父母、C父母及配偶（重複強調C父母及配偶）、D子女
- **講解**

  主持人先給三十秒讓大家掃QR code並輸入Agent Code，確認多數人完成後宣布開始，總答題時間為兩分鐘。題目設計直指產品核心（累積期）與增值服務分享對象，檢核學習成效。

- **Examples**

> [Speaker 1]要求同事以手機掃QR code，給三十秒；確認大部分同事已掃描後，宣佈開始兩分鐘答三題；逐題口述選項並重申關鍵字（如B係零至到五年、C父母及配偶）。

    - 準備手機與QR code
    - 輸入Agent Code
    - 時間管理：三十秒掃描＋兩分鐘作答
    - 逐題確認與重點提示
- **註意事項**
- 確保網路暢通與QR code可用
- 清晰提醒輸入Agent Code以便後續獎項統計
- **特殊情況**
- 如果部分同事未能及時掃描，如何處理？由工作人員確認後可適度延長掃描時間或提供補答機制。

時事新產品開箱報導的風格設計

> 本次活動的第三題聚焦於時事新產品開箱報導的風格。正確答案指出採用新聞專題報道及街訪的形式，說明在新產品呈現上，透過新聞化敘事結構與街訪取得第一手用戶反饋與社會觀感，形成更具信任度與參與感的內容呈現方式。

- **關鍵點**
    - 風格核心：新聞專題報道結合街訪
    - 目的：提升信任度、現場感、社會證言
    - 替代方案的排除：以KOL作為主題、全AI製作、以上皆否均非本題正解
    - 應用場景：新產品發布、市場教育、口碑蒐集
- **講解**

在新產品開箱報導中，採用新聞專題報道能以結構化方式呈現產品背景、功能與影響；街訪可即時蒐集不同受眾的觀感與實用體驗，形成更全面的敘事。這種組合比單一KOL主導更能避免主觀偏見，也比全AI製作更能保留真實互動與場景可信度。

- **Examples**

> 開場以主播口吻介紹產品背景與推出時間、目標客群與核心功能；中段拆解產品規格與差異化；穿插街訪片段，包含學生族群、上班族、長者對操作便利性、安全性與售後服務的評價；結尾以數據圖卡回顧要點，並提供購買與客服信息。

    - 前期策劃：腳本規劃、受訪者篩選與場地安排
    - 拍攝執行：專題片段與街訪分段錄製
    - 後期整合：事實核對、剪輯與字幕圖卡設計
    - 發布與回饋：社群分發並追蹤互動與口碑
- **註意事項**
- 確保街訪樣本多樣性以提高可信度
- 新聞專題段落需要事實核對避免資訊錯誤
- 避免單一KOL或純AI造成的偏見與真實感不足
- 活動現場需安排清晰的QR code問卷入口與引導
- 抽獎公布需明確讀出中獎號碼並安排領獎動線
- **特殊情況**
- 如果現場網路不穩導致QR code無法掃描，應提供紙本問卷或替代連結短碼
- 如果抽獎號碼讀取不清，應於螢幕同步顯示並再次口頭重複確認
- 如果街訪受訪者拒訪或樣本不足，應準備備選受訪者名單與多時段拍攝計劃

保險或服務資格與摯愛對象設計

> 第二題涉及合資格的受保人及其摯愛的對象設定，正確答案為父母及配偶，顯示在該方案下受保人能與直系與配偶關係形成保障關聯。

- **關鍵點**

    - 正確答案：C（父母及配偶）
    - 對象界定：直系尊親屬與配偶

    - 錯誤選項：A與B未被採用（具體內容未在轉錄中明示，但被否定）
- **講解**

  題目設計旨在測試參與者對保障對象的理解，將父母及配偶列入可關聯對象符合常見保險或服務設計，兼顧家庭核心成員。

- **Examples**

> 在投保或服務登記流程中，受保人可新增父母與配偶為關聯對象；系統審核關係證明（結婚證明、戶籍或親屬關係文件）；成功後可共享部分福利或通知服務。

    - 文件準備：身份與關係證明
    - 系統審核與批准
    - 名單維護與變更機制
- **註意事項**
- 關係證明文件的準確性與合法性
- 系統需支持父母與配偶的資料綁定
- **特殊情況**
- 如果關係證明缺失或不完整，需提供補件清單與期限說明

累積期設定與答題規則

> 第一題涉及「邊一個累積期」，正確答案為B，顯示在該方案中累積期的某一選項B為正解，但轉錄未提供具體定義。答題過程設有時間控制與倒數。

- **關鍵點**
    - 第一題正解：B
    - 答題流程：給兩分鐘作答、再加三十秒、倒數三十秒、二十秒、十秒、五秒、三、二、一
    - 主持引導：提醒作答、公布答案、進入抽獎
- **講解**

  活動透過限時作答與即時公布提升參與度；累積期的細節未在轉錄中呈現，但以B為符合方案設定。

- **Examples**

> 主持先宣告作答時間兩分鐘，觀察作答進度後加時三十秒，進行倒數三十秒、二十秒、十秒、五秒、三、二、一，隨即公布各題答案並進入抽獎流程。

    - 時間管理：分配初始時間與加時策略
    - 互動提升：倒數與口頭鼓勵
    - 節奏銜接：作答—公布—抽獎—問卷
- **註意事項**
- 倒數口令需清晰，避免參與者混淆
- **特殊情況**
- 如果參與者未能在時限內完成，主持應提供加時或延後公布機制

作業或建議

- 發佈會後，未體驗的同事需前往體驗區試用產品配套的健康服務。
- 鼓勵前線同事把握新產品的機會，在剩下的84日內努力達成MDRT資格。
- 建議大家完成產品相關的e-License，以便能立即向市場推廣。
- 於2026-10-06至六點前參與現場三項健康評估試玩（VR認知、視力報告、活動力骨質密度）並領取飛後享用餐飲
- 即日向目標客戶推廣campaign折扣（即期8個percent、deferred version 12個percent），聚焦整付premium客群
- 整理年長客群（65+與40+）名單，結合Retire Smart體驗安排線上或到府健康指導諮詢（保費達二十五萬美金以上者優先）
- 關注即將推出之癌症藥物治療支援保障產品與核保細則，準備客戶諮詢材料
- 掃描現場QR code填寫問卷，提出是否覺得活動精彩及是否希望增加更多環節的意見
- 得獎者到舞台左邊領取獎品
- 於今日營運時間內（開到下午六點鐘）把握加值服務體驗
- 將今日取得的資訊分享給客户，協助其實現理想的退休生活

10-06 AIA 優越年金保險計劃暨自主樂齡健康服務產品發布會



本場發布會正式推出全新「優越年金保險計劃」與市場首創的「自主樂齡健康服務（Retire Smart）」，旨在結合終身穩定現金流與主動式健康管理生態圈，協助客戶實現具尊嚴與彈性的全方位退休規劃，同時為前線顧問提供客群開拓策略、助銷工具與衝刺 MDRT 的實戰指引。

開場致辭與產品生態圈策略定位

本次產品發布會圍繞全新推出的「優越年金保險計劃」及其配套的「自主樂齡健康服務」，旨在為客戶提供全面的退休規劃方案。管理層在開場致辭中強調，面對香港日趨嚴峻的人口老齡化趨勢（預計到 2030 年將有逾三成人口達 60 歲或以上），公司的產品策略已從傳統單純比較回報的模式，轉型為提供結合「終身入息」、「高流動性」與「健康生態圈」的整合性解決方案。此策略

轉變的核心，是認知到現代退休規劃已超越單純的財務儲備，更需關注客戶在長壽時代下維持獨立生活品質的能力，特別是在認知、視力及體能方面的健康需求。新推出的「優越年金」不僅是一隻產品，更是一個全方位的生態系統，旨在應對人生不同階段的不確定性，為客戶提供真正的退休保障。同時，管理層亦激勵前線團隊把握年度最後衝刺階段，善用新產品的市場優勢，全力達成百萬圓桌會議（MDRT）的業績目標。

整全退休財務策劃理念與六大支柱架構

特邀學者陳少賢博士深入剖析了「整全（Holistic）」退休財務策劃的現代觀念，指出其核心在於將退休生活視為一個從「資產累積」轉向「現金流管理」的過程。他強調，退休人士面臨兩大核心風險：一是無法預知壽命長度的「長壽風險」，直接影響資金的分配年期；二是突發的「健康風險」，其時間點與開支金額均無法預測。為應對這些挑戰，一個穩健的退休結構應建立在六大財務支柱之上：**流動**（短期應急現金）、**收入**（持續的現金流）、**增長**（對抗通脹的投資）、**健康**（醫療與護理保障）、**房產**及**傳承**。陳博士特別介紹了「五年經濟週期配置法」，建議將退休資金分期投入，利用經濟的自然週期平滑市場波動，確保長期資產的穩健增長。他最後重新詮釋了「退休尊嚴」，認為其真義在於無需依賴下一代提供財務支持，並在危急時能保有具紀念價值的資產，實現真正的財務自主。

優越年金產品特點與自主樂齡健康服務方案

「優越年金保險計劃」（Everbright）提供市場上高度靈活的退休入息方案，設有「即期」（累積期 0 年）與「延期」（累積期 5 年）兩種版本，以滿足不同客戶的即時或長期規劃需求。計劃提供終身保證及非保證每月入息，確保客戶在世期間享有穩定的現金流。為應對長壽帶來的健康挑戰，計劃特設「特選重疾額外入息保障」，若受保人確診阿爾茲默氏病等指定認知障礙疾病，每月入息可額外增加 50%，最長支付十年。此外，計劃具備高度彈性，允許客戶預先設定「指定收款人」（包括個人或養老院），並可在特定人生事件（如子女婚嫁）時「預支最多 24 個月入息」，以應不時之需。為配合產品上市，公司提供極具吸引力的保費折扣優惠，即期版本最高享 8%，延期版本更可達 12%。

與產品配套的市場首創「自主樂齡健康服務」（Retire Smart）是一個完整的預防性健康管理生態圈，重點針對退休後三大健康關鍵：**認知能力**、**視力及活動能力**。服務內容包括非入侵性的早期評估，如透過 VR 遊戲進行認知測試，一旦發現能力異常下降，系統將觸發護士主動跟進。視力評估則可識別多達

39 種眼疾風險。此外，若保費達 25 萬美元以上，客戶更可享有專人上門的居家健康指導，從而實現從財務到健康的全方位退休保障。

前線實戰銷售經驗與客群轉化策略

頂尖銷售代表 Lydia Tong 分享了針對退休市場的實戰銷售策略。她強調，銷售重點應鎖定「銀髮族」及年屆 40 歲的準退休客群，並將核心溝通理念從追求「資產增值」轉向建立「穩定可靠的現金流」，可藉「搖搖板」的比喻，引導客戶將資金配置於安全穩健的年金產品上。她特別指出，強積金（MPF）客戶是極具價值的二次開拓來源，顧問可主動透過系統檢視客戶的 MPF 組合，以此為切入點開啟退休規劃對話。在應對客戶「鎖住資金」的異議時，應將其重新詮釋為防範金融詐騙的有效手段，強調產品能保障退休儲蓄安全。此外，日本社會「死錢」現象的案例亦能有效凸顯「指定收款人」功能的重要性。Lydia 認為，相較於純財務回報，「自主樂齡健康服務」的差異化優勢更能觸動客戶的內心需求，是建立競爭壁壘的關鍵。

營銷推廣支援與全套助銷工具體系

為賦能前線顧問，公司推出了一系列創新的助銷工具。其中包括全新風格的開箱短片，以「新聞專題及街訪」形式取代傳統 KOL 介紹，更貼近目標客群。視覺化設計的產品建議書與服務簡介單張，能將抽象概念具體化，簡化溝通過程。整合性的「產品精明包」（Smart Kit）則包含客戶故事與產品組合建議，而「一頁精華指南」則為應對時間緊迫的客戶提供了高效的溝通素材。同時，廣受好評的《退休天書》也進行了更新，加入了「水桶理財法」等專業概念。所有工具均可透過掃描 QR code 或登入 EAC、AIA Smart 等公司內部平台獲取。此外，公司已上載 50 歲以上的 MPF 目標客戶名單以支持精準行銷，並同步啟動 IVL 銷售競賽，激勵團隊推廣新產品。

行動項目

@所有在場前線同事

- □ 於發佈會當日下午 6 時前，前往體驗區完成「自主樂齡健康服務」相關 VR 及健康評估體驗 - [TBD]

- □ 完成產品 e-License 測試，並立即於市場展開新產品推廣工作 - [TBD]
- □ 運用 Agency 平台上已上載的 MPF 客戶名單（包括 50-64 歲及 65 歲以上群體），執行交叉銷售（Cross-selling）計畫 - [TBD]
- □ 於發布會後親自完成「自主樂齡健康服務」體驗（如 VR、視力評估等），以便在向客戶介紹時能分享具體真實感受 - [TBD]
- □ 善用現有的推廣優惠及高保費折扣資訊，向客戶強調此為具備市場優勢的入市機會，促使客戶儘快進行投保 - [TBD]
- □ 掃描 QR code 或登入 EAC、AIA Smart、I Academy 平台下載全套助銷工具（含開箱短片、建議書、單張、精明包及天書） - [TBD]
- □ 參與 IVL 銷售競賽以推動 Everly 產品銷售 - [TBD]
- □ 全力以赴衝刺業績，目標於今年達成 MDRT，以迎接明年 MDRT 百週年紀念 - [TBD]

@所有在場參與者

- □ 掃描 QR Code 完成有獎問答環節（須輸入 Agent Code）及填寫活動意見問卷 - [TBD]

@產品提案團隊

- □ 評估並考慮開發內部員工專屬保險計劃（Staff Plan）的可行性 - [TBD]

@得獎同事

- □ 前往舞台左側聯繫工作人員領取獎品 - [TBD]

2026-10-06 全新年金計劃產品 Proposition 發佈會2026

2026-10-06 14:32:54

00:00:00 Speaker 1
產品發布嘅衝刺喎，我哋得唔得啊？

00:00:04 Speaker 1
得，得㗎嘛。係啦，咁啊，首先咧，我哋會先瞭解咗一個退休財務規劃嘅一個概念，好緊要㗎呢個概念。然之後第二步咧，我哋就深入咁瞭解我哋新嘅產品——優越年金保險計劃

00:00:17 Speaker 1
嚇！再加埋我哋有個增值服務，就係自主樂齡健康服務。再有一陣間，我哋有個Top Dealer會為大家分享一下退休產品同埋一啲實戰嘅經驗。最緊要嘅最後咧，就係我哋AIA緊係要提供一啲助銷工具俾大家啦。咁呢啲咧一系列嘅嘢咧，今日嘅所有環節就會cover曬㗎啦。咁啊，當然嚟得我哋Presentation嘅發佈會啦，梗係仲有一個好緊要嘅環節。個環節就係有獎問答大抽獎。

00:00:47 Speaker 1
啊，所以大家啦，記住記住啦，今日係要好投入咁樣由頭帶到尾嘅。

00:00:55 Speaker 1
O K啊嘛，好啦，咁啊，大家記得今日咧有要攞走我哋嘅產品嘅資訊啦，市場嘅資訊啦，仲有機會係得到獎品嘅，係有啲咩獎品咧？包括迪士尼樂園門券四張、兩張T袖套、沖泡茶機，係非常非常之豐富嘅，所以一定要留到去最後啦。咁啊

00:01:16 Speaker 1
啱啱大家喺隔離嗰度咧，有冇試過我哋嘅體驗啊？

00:01:19 Speaker 1
大家有冇未試嘅體驗㗎？

00:01:22 Speaker 1
未試體驗嘅攞住個飛仔，記住喺我哋個發佈會之後咧，我哋係開到六點鐘嘅。嗱，嗰個飛仔應該有個時間喺度啦，大家記住記住啦，一陣間要過去試下體驗完，跟住就話俾我哋嘅客户知個體驗係點喎。

00:01:38 Speaker 1
嗱，咁啊，再有更更加多嘅就係因為我哋到六點鐘啦，我哋好體貼大家嘅，等緊嘅時間都唔緊要。我哋有小食同埋飲品留俾大家喺度享用嘅， OK？好，閒時不多言啦，我哋開始正式今日我哋嘅嗰個活動啦。咁啊，首先我哋熱烈咁樣

邀請我哋Miss Alice Lung Chief Public Health and Healthcare Officer為我哋主持，

00:02:06 Speaker 2
有請Alice。好，好勁啊！

00:02:08 Speaker 2
練開瑜伽噶嘛？ OK。

00:02:13 Speaker 2
啊！咁多位區總監，咁多位前線同事同埋線上嘅同事，大家午安。

00:02:19 Speaker 2
好。好開心啦！今日可以有呢一個產品發佈會。咁其實咧，過去嗰三個月咧，我已經企喺呢度，諗，推出咗三隻產品嘅發佈會啦。咁啊，都好多謝Amy幫我哋親身去站台啦。諗，三個月三隻產品

00:02:36 Speaker 2
勁唔勁啊？

00:02:38 Speaker 2
做一隻產品其實需要好長嘅時間啦。諗大家都知道，唔單單淨係一隻產品嘅concept，我後面仲要計數噶嘛，我哋仲要implementation啊嘛。一隻產品，我係講緊一個lifetime嘅promise，所以其實係好complicated嘅。

00:02:53 Speaker 2
咁諗，你哋我度我都知道啊， Amy就搶到大家好盡啦，老闆日日都足數啦，係咪？咁但係我哋後勤同事都係好努力咁樣支持你哋嘅，所以啊喺阿Amy嘅鼓勵之下啦，我哋亦都係知道產品非常之重要，所以喺。我哋而家諗都係出出貨啦，係咪？大家捉數嘅期間咧，我哋都希望可以有繼續有好嘅產品可以推出到俾大家去跑數。咁啊，今日其實我好excited嘅，因為呢只產品咧

00:03:25 Speaker 2
諗concept就其實好容易大家都明嘅，係咪？

00:03:33 Speaker 2
年金啊嘛，嚇，咁啊唔似退税年金嘅呢個年金咧，其實係相比於Hong Kong MPC嘅年金，其實我哋係勁好多嘅。咁我記得啦，諗呢個concept大家都覺得而家係咪老齡化啦嘛？諗可能到二零三零年啊，我哋應該係有諗超過三十percent嘅population係可諗係會reach六十歲或以上。諗我知道在座好多人都好後生啦嚇，咁但係諗其實呢個society都係一個aging嘅一個population，

00:04:04 Speaker 2
而我哋亦都知道諗。

00:04:06 Speaker 2
退休其實而家大家都唔係諗緊退休

00:04:10 Speaker 2
諗係六十五歲啊、六十歲啊。而家其實大家都諗唔會有一個好binary一個retirement。而我哋都做咗一個research，啊，我哋知道而家其實大家可能如果你問已經諗五十歲啦，開始呢個plan緊佢哋個諗next phase嘅一個lifestyle嘅時候咧，你問佢佢最擔心啲乜嘢？其實佢未必個個人都同你講。當然擔心有冇錢好重要啦。但係好多人咧都會擔心，其實我退咗休之後，我終於有翻自己嘅時間，

00:04:42 Speaker 2
做我好想做嘅嘢。但係我個身體有冇咁樣嘅一個level可以令到我去enjoy我嘅life？

00:04:51 Speaker 2
咁我問佢哋：你哋最擔心乜嘢？其實佢哋未必係top up佢哋嘅Med，係講緊一啲CI啊、嘛危疾啊呢啲嘢。其實佢哋最擔心嘅就係，其實我眼睇唔睇到啊？睇得清唔清楚啊？嘛！我係咪可以去行山啊？我係咪可以自己independently咁樣一個人嘛？唔使人哋照顧啊？我係咪會唔記得嘢啊？

00:05:19 Speaker 2
嘛！我個腦係咪可以唔好deteriorate得咁快啊？咁所以呢啲cognitive啦， vision啦，嘛佢哋對於佢哋啊physical嘅一啲muscle嘅strength，其實反而佢哋擔心嘅係呢啲嘢。

00:05:33 Speaker 2
咁所以，我哋嘅團隊背後咧推出呢個年金嘅時候，我哋覺得第一，諗income stream一定要嘅，係咪？即係講緊annuity啊嘛， lifetime income stream一定要。第二就係我哋一定要go beyond啦，

00:05:52 Speaker 2
唔係淨係你買咗嘛single pay入嚟，就年年都要攞annuity。咁life其實係full of uncertainty噶嘛。

00:05:58 Speaker 2
當你如果真係萬一需要access to一啲liquid嘅時候，呢只產品。一定要俾到你嘅，所以我哋唔單單淨係年金啦，一定有liquidity。第三就我點樣令到大家真係可以去enjoy佢嘅next phase of life喺vision喺cognitive喺muscle嘅strength，我點樣可以令到佢哋有個total solution？所以我哋今日推出嘅唔係就一隻產品，我哋係產品加我哋成個ecosystem。咁我都好多謝我哋health proposition嘅團隊啦。

00:06:30 Speaker 2
佢哋為咗呢個mission啊，其實我就同我哋講，我哋一定要搵到一啲又可以affordable又有quality嘅嘢。咁所以今日咧，我哋set up咗呢個booth，而呢一個booth入邊咧係俾大家去體驗我哋到底可以幫我哋嘅客户點樣去preserve佢哋嘅

cognitive嘅decline，點樣去preserve佢哋自己嘅physical strength，點樣令到佢哋嘅視力係可以令可以諗continue to be upbeat。

00:06:59 Speaker 2
咁所以諗，希望大家可以就住我哋而家咁好嘅一個benefit service啦，我哋嘅產品啦，幫我哋更加多嘅客户做好佢哋嘅retirement planning，亦都希望呢只品產品可以幫到大家去拓展你哋嘅事業。

00:07:16 Speaker 1
Thank you。好多謝曬Alice嘅分享，又請Alice。係。好，接下來落嚟咧，我哋又請Miss Amy Chan Chief Agency Officer同大家講幾個嘢，有請。

00:07:29 Speaker 3
諗， Alice，諗， Dr. Chan，我哋線上同埋線下嘅同事，大家好，午安。咁諗，多謝大家出席我哋今日嘅諗新產品嘅發佈會啦。今日嗰個產品知唔知叫咩名啊？

00:07:49 Speaker 3
人哋又有嘢食，又有體驗，又有新產品俾你賣，你都講唔出人哋個名，系咪好啲？有啲失禮啊！叫咗乜嘢？

00:07:59 Speaker 3
優越年金係咪啊？ Everbright咁啊，其實一個好好嘅名啊。咁諗，多謝我哋Alice嘅團隊啦。我知道大家用咗好多心思啦，去諗製作呢個產品啦。我覺得今次嘅產品好特別，諗已經跳出我哋傳統話製作一隻產品諗鬥價錢、鬥return咁簡單，

00:08:22 Speaker 3
而係講緊真係諗下個客户嘅體驗係更加著重。咁所以我哋係配對埋呢一個叫做Retire Smart。

00:08:29 Speaker 3
即係話叫做自主樂齡健康嘅服務，我覺得呢個先至係最緊要。咁諗，呢一個咧係一套嘅嘛。咁諗，今年啦，我哋其實啱啱香港政府嗰個施政報告都有講諗，老齡化諗呢個都係一個城中嘅熱話，都唔係淨係香港，我覺得係個地球嘅城中熱話。

00:08:50 Speaker 3
香港政府亦都有個新嘅方向，就係點樣老有所養、老有所醫同埋老有所為。點樣可以真係自己有足夠嘅儲備，去活我哋而家嘅退休生活？點樣可以有足夠嘅保障，喺我哋嘅健康醫療方面有支援？最重要就係老有所為，咁你唔係好好唔開心過你嘅退休生活？

00:09:24 Speaker 3
係極度開心嘛，辛苦咗咁多年，點樣好好開開心心，想做自己想做嘅嘢，先至

係我哋即係退休嘅生活，夢寐以求嘅生活。咁諗頭先啊Alice都講咗啦，人咧越嚟越長命。

00:09:35 Speaker 3
我都本身諗住都可以就嚟退休。

00:09:40 Speaker 3
佢一講俾我聽話，我聽要搞到成八幾歲

00:09:44 Speaker 3
再過多幾年可能九十歲都未搞掂

00:09:49 Speaker 3
咁咁就嗰筆錢就越嚟越嚇需要大啲啦。咁所以真係要有啲方案去幫個客去諗嘅，即係強積金係咪真係足夠咧？係咪啊？大家都好清楚。咁我只可以諗支付部分啦。咁但係其實係點樣可以先至好好計劃我哋個退退休方案咧？同埋我成日都覺得退休臨近退休嘅時候，你嗰啲錢咧就係真係最後嘅資金嚟㗎

00:10:24 Speaker 3
係咪啊？真係俾人騙咗就唔好啦，係咪啊？我真係覺得呢個係最大嘅危機嚟㗎，比健康嘅危機重大啊！

00:10:28 Speaker 3
因為健康啦，而家啦嚟緊啦啲醫療科技咁好啦，其實健康係好多方法好多解決嘅方案可以有㗎，只要你有錢。係啦，咁但係騙啦，被騙啦，即係網騙啊，乜騙乜騙呢啲咧就好難預防。咁所以呢個都係一個好重要嘅，即係一一個安排俾自己。其實我未知道有嗰個Retire Smart

00:10:59 Speaker 3
即係嗰個退休服，即係嗰個叫做咩啊？自主樂齡健康服務之前咧

00:11:02 Speaker 3
其實我已經同祕書係咁講，係咪要買呢只㗎啦？

00:11:06 Speaker 3
咁我哋當然唔係諗住即刻攞啦，咁啊諗住諉五年後攞嗰只嗰個方案啦。咁點知再睇下今日嘅發佈會嘅資訊咧？哇，原來咁好嘅，即係佢個彈性係好大。

00:11:22 Speaker 3
第一，你可以遲啲拿啦，對唔？但係如果真係有需要，特別係一啲selected，即係某幾種嘅癌症，如果真係不幸咧。又有啲彈性可以拿啦，屋企人可能結婚生仔，咁你又想早啲拿又得啦

00:11:38 Speaker 3
係咪啊？提前攞又得啦，咁有啲彈性可以俾我哋做。最重要係邊個攞

00:11:44 Speaker 3
又可以俾你決定喎。

00:11:47 Speaker 3
即係你自己攞啦，你屋企人幫你攞啦，你啲姨媽姑姐幫你攞啦，你啲侄仔侄女幫你攞啦，甚至乎老人院幫你攞都得喎。咁即係真係退化去到真係自己都唔係好。

00:12:01 Speaker 3
思想上唔係好清晰嘅時候咧，真係確實係要有呢方面嘅安排。特別喺香港而家主要都係養狗多過養人，或者養貓多過養人㗎嘛？咁只狗真係唔可以幫到你做呢件事，咁所以真係要有啲彈性嘅服務先至可以肯定你退休嘅時候咧，係完全係無有後顧之憂。

00:12:25 Speaker 3
咁誒錢嗰方面安排咗

00:12:28 Speaker 3
咁健康嗰方面咧，其實誒頭先講啦，嘅配套係好好嘅

00:12:34 Speaker 3
即係早啲去知道自己係咪有腦退化、認知嘅退化啦。

00:12:40 Speaker 3
其實我未測，我就覺得我自己有開始有少少嗝啦，係啦，陣間我會測

00:12:45 Speaker 3
你哋俾心機啲聽，我就去測。

00:12:49 Speaker 3
咁誒係咪好似話測到低過三十？

00:12:52 Speaker 3
分都冇事嘅，因為三十分係滿分，低過十分你就可以俾多一倍。

00:12:59 Speaker 3
係咪可以攞多一倍啊？好似係咪啊？有冇咁樣嗝？有冇低啲分可以攞多啲啊？咁係嘛？咁誒，總之知道自己係咪有呢個退化啦，咁先安排到邊個幫你安排攞到錢，邊個幫你安排你日後嘅生活啦？呢個真係嘅。第二啦，又幫你驗下眼嗰啲咁樣啦，係咪啊？其實而家隻眼都有問題㗎啦，遠又睇唔到，近又睇唔到，個個都靚仔靚女，因為朦朦地

00:13:29 Speaker 3
咁咁所以咧都係咁啊！而家日日睇手機睇mon係咪啊？真係好難唔退化嗰隻眼，我覺得我好快要換嗰隻眼。咁另外當然啦，即係我又冇Alex頭先咁好身手，啲關節會唔會嚇即係好多問題啊？雖然可以換膝頭，乜都換得，咁但係呢啲都係我哋將來要關心嘅。咁但係團隊好好好細心

00:13:53 Speaker 3
幫大家諗曬呢一啲可以比較早啲預測或者預防嘅一啲方案，讓大家可以慢慢咁享受

00:14:03 Speaker 3
即係happy ageing呢一個生活。咁我覺得呢啲都係好好嘅安排，好細心，好仔細。咁所以今天大家放心嘅就係，我哋已經唔係再賣一隻產品

00:14:17 Speaker 3
我哋係要賣一個平台俾我哋嘅客户，我哋係賣服務俾我哋嘅客户。所以呢一個咧，等今日發佈會之後

00:14:24 Speaker 3
等我哋proposal team得閒少少嘅時候，諗下有冇staff嘅plan咧，我就立刻行動啦。如果佢冇咧，我就要幫襯你哋噶啦。係啊，就肯定噶啦，咁擺就肯定噶啦。咁詼，希望大家啦，捉緊今次嘅機會啦，亦都好似Alice咁講啦。其實我哋已經陸續仲有好多新嘅產品去推出。

00:14:44 Speaker 3
咁啊，咁多新嘅產品，仲加埋呢一隻產品咧，我覺得嚇冇一個原因，我諗到你可以做唔到MDRT嘅。

00:14:55 Speaker 3
有邊個未做MDRT？

00:14:59 Speaker 3
舉手啦，唔係個個做曬係咪？我check下，個個做曬嗰邊咧？

00:15:06 Speaker 3
全部都系啲騙案，果然系嚇，日日都有喎，日日都有騙案啊！肯定我覺得好多有啲同事未做追緊，系咪？咁我相信咧，有咁多好嘅產品，有咁多好嘅方案俾大家咧。其實大家真係捉緊今次嘅機會，完成我哋自己嘅MDRT，話之你都好啦。出年MDRT一百週年，今年你做到MDRT咧，就係佢一百週年嘅會員。當然公司又有好多慶祝或者紀念嘅嘢送俾大家

00:15:39 Speaker 3
但係嗰啲我覺得都唔重要。最重要就係起碼你對自己嗰個工作生涯你嘅career度又攞到一份你自己都覺得好光榮嘅一個貓送，即係一個里程碑。咁呢個先至係最重要。咁好希望頭先有少少呃我嗰啲同事啦，冇舉手，個個都冇舉手，個個都MDRT，

00:16:01 Speaker 3
真係咁咪即係架勢啊！咁咧就希望大家真係今日未係唔緊要，仲有八十四日嚇，八十四日後咧，我肯定在座嘅同事咧都會成為我哋嘅MDRT，因為我哋有咁多好嘅產品。只要你今日俾心機聽，之後即刻做埋個test係啦，咁嗰個e-License，咁我哋即刻衝出去市場買咧。你必定會係我哋今年嘅MDRT，預祝大家真係好似我哋嘅品牌承諾咁，今年繼續係健康、長久、好生意。

00:16:33 Speaker 3
多謝大家。

00:16:35 Speaker 1
好，多謝Amy嘅鼓勵。諗，

00:16:41 Speaker 1
拜拜， Amy留步。咁啊，

00:16:43 Speaker 1
今日咁高興啦，我哋聚集到各位管理層同埋咁多位分享嘉賓喺度啦。咁啊，以前及前線嘅傾傾偈就一堂為我哋新產品打開、打響頭炮啦。咁跟住我哋就有請大家諗speaker同埋老闆們咧，就上一上台一齊影張大合照啦。有請。

00:17:30 Speaker 1
好，唔該曬，咁多位管理層可以啊在座啦。咁不如我哋喺全場裏邊又同大家一齊影多一張大合照

00:17:39 Speaker 1
好唔好啊？好啦，系咪啊？好，大家聽命準備啦。

00:17:46 Speaker 1
預備一啊，好，我攞攞嚟個pose先。

00:17:52 Speaker 1
好，我哋幾張。預備一、二、三，得唔得？

00:17:57 Speaker 1
不如我哋俾個like啦，好冇啊！

00:18:01 Speaker 1
一、二、三

00:18:03 Speaker 1
哦

00:18:07 Speaker 1
開心啲，係好，thank you，好，thank you，唔該曬大家，咁啊，大家啊安靜坐坐啦。好，咁啊，啱啱講完啊，多謝Amy啦，多謝大家個分享啦。咁啊，啱啱咧退休嘅規劃咧，其實除咗係財務安排之外咧，其實亦都要配合翻人生嘅需求嘅。咁喺全面嘅角度裏邊作出規劃咧，係非常非常之重要啦。接落嚟咧，我哋非常之榮幸請到Dr. Alex Chan陳少賢博士，為大家咧去分享財退休財務規劃嘅重要性。

00:18:36 Speaker 1
陳博士曾經擔任理工大學課程總監、企業發展院客座副教授，亦擔任香港大學客席講師，擁有非常專業同埋豐富嘅教學經驗。今日有請到陳博士為大家講解一下退休嘅方案。有請陳博士。

00:18:58 Speaker 4
大家午安，我終於想通點解我會企喺度啦

00:19:03 Speaker 4
因為我一系就係已退休人士

00:19:06 Speaker 4
咁就認認我唔系太精神啦。但系我又系準備退休人士，我背後嘅原因咧，其實好簡單啦。嗱，呢一版大家當然會知道，我哋嘅產品嘅內容咧，最重要一樣嘢系要從客人嘅角度睇，呢個系合適嘅產品。

00:19:21 Speaker 4
但係更重要嘅地方咧，產品係一點，但係能夠應用產品喺個平台喺個ecosystem上咧，其實就係呢一代我哋要留心。咁所以如果我哋睇翻下今日我個內容嘅時候咧，你會睇到呢度嘅標題整全退休財務策劃，整全holistic，意思即是話唔係我哋所講咧，通常做退休計劃咧就儲錢嘅

00:19:45 Speaker 4
但係真正嘅財富管理咧係儲，跟住又賺。

00:19:50 Speaker 4
但係去到一個階段就使錢。但係問題使錢，六十歲M P F停，六十五歲攞錢喺提取期期間，究竟係一次過攞曬定分段攞曬？所以你如果見到呢度

00:20:04 Speaker 4
就係有累積資產。

00:20:05 Speaker 4
後生嘅時候，我哋問下自己儲幾多先夠？我幾年前已經開始退休啦，但係我呢一繼續有教學嘅工作

00:20:14 Speaker 4
咁所以我一個固定嘅收入完咗，但係依家一個新嘅收入嘅時候咧。你就會知道走向管理一生嘅退休現金流，流心咗三個字，現金流。

00:20:26 Speaker 4
好多人一世人，都未試過一嚿錢攞住

00:20:31 Speaker 4
唔知點使，唔知點管嘅。咁其實我喺度有好多邏輯，識咗卅幾四十年噶啦，喺依度。

00:20:36 Speaker 4
佢話退休俾一嚿好大嘅錢

00:20:41 Speaker 4
問題嗰嚿錢應該係繼續管落去，定係轉嚟攞現金？喺嗰種情況底下，我哋嘅身份其實俾到呢一方面嘅資訊佢。個資訊係乜嘢？你點樣嘅生活

00:20:52 Speaker 4
咪點樣分一截截去使咯？喺嗰種情況之下，生活嘅選擇，即是換言之，你中意去旅行又得

00:21:04 Speaker 4
你中意俾啲錢孫又得。嗱，唔好睇小今日咧，退休人士退咗休之後咧

00:21:10 Speaker 4
隨時一筆錢要使嘅。諗清楚。今日我呢啲錢俾下一代，定係俾再下一代？咁所以，當我個孫出世嗰陣時咧，我就俾咗舊錢一個基金佢。

00:21:20 Speaker 4
喺今日環境底下咧，呢個就生活嘅選擇。

00:21:23 Speaker 4
所以退休嘅核心咧，你會見到累積退休收入同埋儲蓄。咁我主要講咧，其實係會講我哋嘅收入嘅。我哋做嘢嘅時候咧，你會見到累積資產。

00:21:35 Speaker 4
當然當中你要見到收嘅人工啦、強積金咧、自己儲嘅錢啦。

00:21:41 Speaker 4
但系建立退休嘅收入咧，留心兩個字叫持續。其實任何人咧面對兩個風險嘅啫。

00:21:49 Speaker 4
退休之後，話翻俾你聽，有八十歲，有八十五歲，有九十歲。問題係你退休揸住嗰筆錢，係用二十年使定係三十年使，分別好大嘅。

00:22:02 Speaker 4
長壽係一個祝福嚟喎

00:22:05 Speaker 4
太長壽咧。

00:22:08 Speaker 4
係咪真係一個祝福咧？就睇下個持續現金流。但係管理長壽同埋風險，我哋推呢個產品嗰陣時，你會見到寫住風險兩個字。我哋退休人士得兩個風險嘅啫，唔知條命有幾長。

00:22:27 Speaker 4
你話俾我聽，八十八、八十五、九十，我有得計。第二樣嘢，你唔知道幾時有病，然後有病嘅時候咧，病危會使一筆，定系颱兩筆、使三筆咧？

00:22:31 Speaker 4
所以呢啲咧就要喺我哋嘅策劃裏邊要計。

00:22:34 Speaker 4
第三樣東西，你要見到支持二三十年的收入選擇同埋尊嚴。

00:22:39 Speaker 4
我喺最後嗰版嘅時候咧，我會詳細做個總結。點解我哋要留心收入呢個項目、選擇呢個項目、退休都要講尊嚴嘅咧？

00:22:54 Speaker 4
咁當然，我哋諗嘅尊嚴同埋呢個我所講嘅其實唔一樣。所以我剛才所講，我哋傳統上我哋係需要講嘅咧，要幾多錢？今日一齊，我哋有冇足夠嘅錢咧？使廿年或者使更長嘅時間？好啦

00:23:06 Speaker 4
大家要留心。其實我哋做財務產品咧，有六條支柱。第一個係流動支柱現金，例如銀行嘅現金或者短期嘅定期存款，幾時都攞得嚟用。通常我哋講嘅現金流，可能係六至十二個月或者兩年。但係更重要第二樣嘢，係收入嘅支柱退休。希望大家將退休分開每五年一格。

00:23:30 Speaker 4
點解呢個概念？其實喺經濟學嚟講。

00:23:33 Speaker 4
其實一個經濟週期係六十個月，有三十個月經濟向上，三十個月向下。前後可以因為各個國家嘅財政狀況唔同

00:23:45 Speaker 4
嗰個政策唔同咧，有分別喺金融環境底下，即使投資，我啱啱摸頂入市，於是乎咧係嗰個經濟最好嘅時候跟住下落滑落。但係我只要有兩個經濟週期，即使投資啊，原來二零二零年我損手喎，咁又投資上錯車喎，唔緊要，你可以喺一個五年，二零二五，第二個五年，二零三零年，你嘅投資返返嚟。

00:24:09 Speaker 4
點解呢個概念咁重要咧？因為喺增長支柱嘅時候咧，絕對唔應該叫個客人退休嗰日全部攞曬現金。今日係二零二六年，你二零三六年嗰啲錢先要使嘅

00:24:23 Speaker 4
噁今日冇理由揸現金喎嘛。

00:24:25 Speaker 4
如果你揸住一啲股票資產，你又驚死嘅話咧？股票仲可以分好多個行業板塊，咁可能有啲安全啲嘅公用股嗰啲

00:24:35 Speaker 4
五年經濟差反彈，臨有兩個經濟週期，其實喺嗰個增長支柱嚟講，我哋就算做啲投連，但系其實都可以嘅，因為二零三六年啲錢先使

00:24:47 Speaker 4
我揸股票，如果我將一百萬分開四份，每份廿五萬的話。

00:24:53 Speaker 4
我二零二六到二零四零年那段錢，我可以繼續投資，因為有十年時間。

00:24:59 Speaker 4
咁樣樣咧，你就會見到收入支柱同埋增長支柱係今日我講嘅重點。

00:25:05 Speaker 4
但係第四個咧係健康支柱，你見到一醫療、二危疾、三康復護理。

00:25:10 Speaker 4
我剛才講過啦，沒人知道是下個禮拜一定是在三年後下個禮拜一咧，我入院的。而依家咧，我們知道我自己身邊的同學咧，其實。

00:25:22 Speaker 4
系同學嘅仔女有事

00:25:25 Speaker 4
同學嘅仔女嘅仔女孫有事

00:25:28 Speaker 4
好短時間有好多重病。

00:25:31 Speaker 4
喺今日情況底下，當然如果你有一份保險計劃，可以幫你做咗大部分。但係有時你預唔到嘅，特別有啲喺海外，海外嘅醫療同香港嘅醫療好唔同。佢哋計分嘅，覺得差唔多嘅時候，我有啲同事退咗休，佢哋嘅爹哋媽咪喺外國，話俾你今日唔醫你。我哋就唔會夠喝啦，所以好好享受人生啦。

00:25:55 Speaker 4
藥都唔落

00:25:57 Speaker 4
跟住點樣啊？

00:25:59 Speaker 4
即日買機票返嚟香港，跟住翻嚟香港買嚟醫佢，不過用咗十幾個月時間。

00:26:03 Speaker 4
人去到呢啲位嘅時候，希望大家明白呢一個支柱。其實喺我哋呢個計劃嚟講，你要見到後邊有四個字嘅。如果要悠然自主的話，其實係呢一部分房產支柱同埋傳承支柱，呢兩個係可以係資產，亦都可以俾下一代。所以你要見到呢個係六個支柱，唔係六個產品，係每一個需要都要有計劃，都要有人幫手。

00:26:30 Speaker 4
所以在今日情況底下，希望大家明白有一個叫退休財務結構，即是話我哋如果退休嗰陣時，仲望呢六個支柱，我哋最睇得多嘅咧係最頂層嘅收入。

00:26:45 Speaker 4
究竟你希望第一個五年、第二個五年有錢用

00:26:48 Speaker 4
定係去到第三、第四個突然間去到第五、第六個都有錢使咧？呢啲就係我要留心啦。

00:26:55 Speaker 4
你開始見到，正如我所講嘅有收入、持續可預期嘅現金流，呢個資產投資，你留心兩個字係持續呢兩個字。

00:27:05 Speaker 4
退休頭五年使嘅錢會多咗一截，因為通常如果你每個月使幾多錢，退休第一年出外機會大啲，時間長啲，所以你要留心持續嘅現金流。咦，我唔知道最初使得快嗰頭會點樣，呢啲我係留心呢啲位。有選擇嘅時候，大家要留心財務嘅彈性。我突然間想去阿仔嗰度，去個孫嗰度停留兩個月，嗰啲系錢財。

00:27:34 Speaker 4
屋企人突然間需要醫療，錢從何處來？

00:27:38 Speaker 4
喺，最後有尊嚴，佢話有財務自主同埋保障咧，呢個其實就係退休策劃嘅最高峯。即是換言之，你要使錢有錢使，你要點做都得，但係嗰個要時先有安排。

00:27:53 Speaker 4
我剛才講，我其實係喺呢一組人，得唔得？

00:27:57 Speaker 4
六十歲二十。但係同一時間咧，大家要留心點解我哋要搵一啲退休前五至七年咧？

00:28:04 Speaker 4
大部分人都知道香港人生第一個細路系三十到三十一歲，加廿三年咧，其實應該大學畢業嘅啦。理論上咧就應該甩難嘅啦。

00:28:18 Speaker 5
不過呢家唔同啊

00:28:20 Speaker 4
因為你要幫佢俾首期，你冇理由幫都唔幫嘅。佢肯結婚，肯生。

00:28:28 Speaker 4
我諗呢個bonus要俾個嘛，

00:28:33 Speaker 4
啱唔啱啊？喺咁嘅環境底下，其實諗清楚，大部分人

00:28:36 Speaker 4
其實喺三十到五十幾嘅時候咧，你個個月就俾學費

00:28:42 Speaker 4
跟住就俾好多費用，系咪啊？到到五十三咧

00:28:46 Speaker 4
前後一兩年咧，應該嗰筆錢就輕鬆啲。

00:28:49 Speaker 4
跟住你發覺啦，我從來都未冇咁多錢使嘅，點解個個月銀行户口有得剩，咁你就要記住啦，唔好剩。

00:28:58 Speaker 4
儲起佢得唔得？儲幾多啊？五十萬，五年期。

00:29:03 Speaker 4
五年後先拿咯。這個收益又多咗啲，明我意思嗎？

00:29:08 Speaker 4
個需要喺度，但喺咁嘅情況底下咧，佢唔係好覺得佢哋自己有財務壓力，但係對於佢哋之後要攞嘅錢，一個彈性喺度。

00:29:18 Speaker 4
但係到到六十歲嘅時候咧，就另外一個故事。呢個故事咧就係。佢係咪六十歲攞定係六十五歲攞？咁所以我哋要留清楚佢攞錢嗰陣時係攞現金咧，定係要投資資產攞現金？而投資資產係投資咩資產？

00:29:32 Speaker 4
所以我哋話退休第一條支柱咧，你要見到基本嘅收入，啱啱所講補充嘅收入。如果突然間屋企有事要使錢喺度，第三樣嘢大型嘅收入

00:29:43 Speaker 4
呢三個收入咧，大家見到最低下有好多產品啊！一、年金，二、退休保險，三、收息基金

00:29:50 Speaker 4
即是換言之，派息基金。

00:29:51 Speaker 4
第四，高息資產即系高息啦。第五，見唔見到社會福利啊？

00:29:58 Speaker 4
社會福利我唔要啊！

00:30:00 Speaker 4
兩萬二唔要，咁即系要啦，系咪？即使換言之咧，社會福利咧要睇下乜嘢嘢，所以你要留心咧。呢個就長者生活津貼，額外嘅退休現金流。

00:30:13 Speaker 4
你會見到咧，佢哋有資產管理嘅。如果你嘅資產喺呢個上限嚟講咧

00:30:18 Speaker 4
其實每個每一個人，可以攞四千三百四十五蚊一個月，佢一年大約係五萬二千一百幾。

00:30:26 Speaker 4
但係呢度咧，你會見到喺社會福利署個諗法，每個合資格嘅長者每個月嘅津貼咧係有資產審查限額，個資產審查喺度嘅。

00:30:35 Speaker 4
但係個資產審查咧喺呢一版裏邊有一啲係唔計嘅，見唔見到自住物業係唔計嘅。

00:30:42 Speaker 4
見唔見有啲保單裏邊嘅現金值？但係保單嘅現金值都係咁講，係要社會福利署規定同埋個別情況評估，就唔係話嗰個係喺個範圍裏邊，唔喺範圍裏邊。但我剛才所講

00:30:56 Speaker 4
記唔記得正話講一年有幾多錢話？五萬二千幾係咪啊？如果你擺一百萬俾五釐二，你一計， O唔O K？

00:31:08 Speaker 4
如果你係符合呢個資格，將其中一百萬嘅資產拎走

00:31:13 Speaker 4
咁嘅情況底下咧，你係要符合社會福利署嘅資格底下咧，其實呢筆嘅資金你拎走咗之後咧，其實呢個計劃其實每年俾嘅錢咧，可能等於你做個定期咧係年年俾，諗一諗啊，咁呢個咧就睇每個人咧自己嗰個財政狀況係點嗱計數嗰啲我唔講啦。

00:31:34 Speaker 4
你睇下呢一版，就會見到增長之處。增長之處重要嘅地方就係我剛才講過，如果我退休係二十年嘅話，佢呢個增長之處就應該分開四個五年，對唔對？大家見唔見到六十五歲啊？

00:31:50 Speaker 4
如果六十五歲

00:31:52 Speaker 4
誒常識題，請問女性依家平均年齡係幾多？

00:31:57 Speaker 4
八十三

00:32:01 Speaker 4
男性？

00:32:03 Speaker 4
八十三

00:32:04 Speaker 4
女性八十七，係咪呀

00:32:08 Speaker 4
出世起計，呢個計劃系咪啱嘅？呢六十歲嗰啲，六十歲嘅女性同你買系咪八十三？唔系啊

00:32:20 Speaker 5
系八十九點九。

00:32:21 Speaker 4
六十五歲同你買咧

00:32:23 Speaker 4
系九十點九啊。即系如果你係六十歲前嗰六十年有事唔關你事啊嘛

00:32:30 Speaker 4
咁你今日六十歲買嘅話咧？

00:32:32 Speaker 4
其實你可以活到八十九點九歲

00:32:36 Speaker 4
六十五歲活到八十九點九歲。

00:32:40 Speaker 4
男性六十歲活到八十五點二，六十五歲活到八十六點三。

00:32:47 Speaker 4
如果系講健健康康嘅話咧，男性都擺多二十五年，女性擺多三十年。所以Amy咧系真系可以使到九十嘅，明我嗎？噢，如果你用呢個角度去睇嗰陣時咧，咁你就要留心。我哋真係要諗清楚，如果我哋要管理錢嘅時候咧，一定要睇清楚咧，嗰個財富咧，究竟你可唔可以滾存？

00:33:10 Speaker 4
如果我哋當自己可以到五十二至五十，去到八十、一八十五歲，咁你就要將你使嗰嚿錢咧，分開四份或者五份，用投資策略去管理。如果我有十五年嘅投資期。咁實際上，二零三五年、二零二六年減十五，係咪二零二一年啊？唔係二零一一年啊？二零一一年有筆錢有嚿錢儲起今日使，咁我呢十五年全世界咁多大風浪咧，其實都翻咗嚟嘅。呢啲咧就係大家諗清楚啦。

00:33:43 Speaker 4
總體嚟講，你要見到我哋嘅生活底線喺最低下嗰度，流動資金穩定嘅收入、社會福利、年金係其中一樣嘢。但系，如果攞現金能夠有個資產，能夠有個工具能夠追通脹嘅話，而令到佢嘅整體派息較高嘅話，呢個係佢嘅優勢。第二個部分就係第二個我哋唔肯定嘅地方，就係個健康狀況。第三個地方就係其實如果你要捱到尾嘅話，一定要學習管理財富。

00:34:14 Speaker 4
呢六條支柱係咁睇。噢

00:34:16 Speaker 4
所以總結啦，我同大家睇嘅就係。

00:34:19 Speaker 4
未來嗰兩三年嘅錢咧，其實喺你嘅現金流度嘅。我今日主要同大家講咧，就係呢個部分。點樣去幫自己製造一個持續有嘅現金流？嗱，通常持續有嘅現金流咧，係應付基本嘅開支，可能管理費、基本嘅生活費，係佔你成個收入大約三十五到四十個percent。

00:34:42 Speaker 4
如果我一個月要使一萬咧，你應該有三千五到四千咧，肯定嘅。

00:34:47 Speaker 4
其他嗰啲咧用增長，於是乎你跑完通脹咧，你生活好啲。能唔能夠跑完通脳，能唔能夠生存咧？其他嘅部分咧，大家會有機會聽到。總結

00:35:00 Speaker 4
我哋剛才所講

00:35:01 Speaker 4
如果我哋要生活安心嘅話咧，要有個好嘅收入嘅策略。

00:35:07 Speaker 4
於是乎你可以使多五年、十五年、二十年都得。

00:35:11 Speaker 4
第二增長嘅支柱，一定要將我哋自己喺退休嘅比較後半部分嗰啲咧，要持續有一個增長嘅元素。M P F其實一路都係投資基金嚟嘅。

00:35:25 Speaker 4
問題呢個係咪最好嘅投資平台？

00:35:28 Speaker 4
唔係，我係MPF嗰啲委員會都講得好清楚。

00:35:32 Speaker 4
你諗清楚二千年嘅時候，佢最驚你亂投資咋嘛？所以裏邊啲基金咧係非常保守

00:35:38 Speaker 4
希望大風險。

00:35:40 Speaker 4
但係去到其他個四條支柱，我之前我講咗。

00:35:44 Speaker 4
你就會知道咧，係都要管理嗱。最後尾成個整全有收入，即使話我今日繼續有教學收入，

00:35:53 Speaker 4
但係同一時間，如果我能夠有一個相對產品持續每個月每年都派息嘅，俾我嘅

話咧，呢個就係我持續嘅收入。如果係咁嗰陣時候咧，第一個有收入有生活保障

00:36:08 Speaker 4
第二個有選擇。

00:36:10 Speaker 4
我真系要使錢嘅時候，要俾啲錢俾個細路，俾個孫去旅行。呢個部分咧，我一定要好好管理我自己嘅財富有增長。

00:36:21 Speaker 4
於是乎，我有財務自由。

00:36:24 Speaker 4
第三樣嘢有尊嚴，有尊嚴嘅意思唔係有錢就有尊嚴，有尊嚴嘅意思即是換句話

00:36:31 Speaker 4
我唔需要變成一個好大嘅壓力，俾我嘅下一代要照顧我財務上。

00:36:38 Speaker 4
第二樣嘢真係有重大事件發生

00:36:42 Speaker 4
我唔需要被逼賣咗我呢對我好重要有紀念價值嘅資產。

00:36:49 Speaker 4
喺喺咁嘅情況底下咧

00:36:50 Speaker 4
我剛才講整體退休策劃成個概念咧，其實就讓我有整個財務自由咧

00:36:58 Speaker 4
其實係好專業。

00:37:00 Speaker 4
希望我剛才講嘅嘢，大家可以消化下，同你嘅客户分享。

00:37:04 Speaker 4
我今日分享到呢度

00:37:08 Speaker 1
多謝大家。多謝陳博士，啱啱講嘅笑話非常之有啟發性，好有啟發性啦。咁我諗見到大家同事啱啱喺陳博士講嘢嘅時候都有影相，係咪啊？有抓低啲重點啊！我提咗一次，因為我哋一陣間有個有獎問答係遊戲，所以嚟緊

00:37:23 Speaker 1
大家除咗咁多位嘉賓，往後嘅一啲重點咧，記得影低佢啊，知唔知道啊？好啦，咁啱啱陳博士講咗咁多啦，咁啊講咗咁多詼理念啊同埋法則啦，咁進一步其實我哋有啲乜嘢具體嘅方案俾我哋嘅客户咧？

00:37:37 Speaker 1
咁啊接住落嚟啦，我哋有請Mr. Toby Wong， Head of Products， Miss Winnie Sin， Director， Product Development。 Miss Stephanie Tam， Associate Director， Product Development，會同我哋分享一下我哋今日嘅新產品優越年金保險計劃同埋我哋嘅增值服務自主樂齡健康服務嘅重點嘅，

00:37:55 Speaker 5
有請幾位。

00:38:04 Speaker 6
哇！再次多謝陳博士頭先同我哋好詳細嘅分享

00:38:08 Speaker 7
係精彩啊！你好， Toby。

00:38:09 Speaker 6
係啊，今日見你化粧好靚啊。多謝。

00:38:13 Speaker 7
我要襯得起你嘛！我見你咁高，我驚搶咗我focus啊！

00:38:18 Speaker 6
我哋詼講下退休啦，咁啊趁住啲詼老細都唔喺度

00:38:23 Speaker 7
我哋講講得free啲，輕鬆咁講啊嘛，好啊！

00:38:24 Speaker 6
咁啊退休詼得兩個方法嘅啫

00:38:31 Speaker 6
一係就詼點樣咧？儲多啲錢啦，梗係啦！一係就詼死得快啲啦。咁但係咧頭先都見到啦，香港人均壽命都係全球最長啦。咁似乎死得快啲唔係一個選擇啦，咁就要儲多啲錢。

00:38:41 Speaker 6
咁我咧都頭先頭先嗰啲八三三啊、八九九咧，可能我唔知大家有冇咩印象啦。但係我想俾大家咧

00:38:50 Speaker 6
詼去即係visual奶茶，究竟自己會有幾多幾多年命啊？

00:38:54 Speaker 6
嗱，我呢個假設咧，大家而家五十歲先啦。我見到大家都好年輕嘅，應該未有五十歲嘅。咁咧

00:39:00 Speaker 6
我睇到有啲數據。就係當然啦，譬如每隔一年，就會身邊當有一百個人咁先算，就會有一兩個人死咗。但係另一方面，所以對你身邊嘅人好啲，係嘛？

00:39:13 Speaker 6
即係即係唔好詛咒佢哋咁多。咁就咧，但係我哋都有啲天選之人咧，就都你話好彩又好，唔好彩又好。一百個人裡面咧

00:39:23 Speaker 6
誒男人啊，有廿六個人會活到九十歲。

00:39:28 Speaker 6
佢一百歲，九十五至一百歲都有十幾二十個。而家仲係而家嘅數據，未來如果醫療科技進步啦，等等，呢個數據仲會更加大。大鑊，去到女人嗰度，有一半嘅女同志都可以去到五十歲，都會去到九十歲以上，九十歲以上，好驚人，九十歲。所以唔好得罪佢哋。

00:39:55 Speaker 6
仲有成三十幾個咧，系差唔多系一百歲或者一百歲以上。咁就呢度咧就會有幾樣嘢會發生緊啦。其實而家我哋講長壽時代嘅來臨咧，我都諗都好有原因。因為近排都睇嗰啲書咧，其實唔同嘅行業都就住呢件嘢都轉型都好大。譬如你睇美國最大嘅保險公司，其實二三十年前最大嘅保險公司都系啲壽險嘅公司

00:40:21 Speaker 4
即系做life insurance

00:40:22 Speaker 6
因為大家嘅風險。

00:40:23 Speaker 6
誒，因為保險都係做風險管理啦。當時大家擔心嘅都係死得早。

00:40:28 Speaker 6
而家最大嘅保險公司，全部都係做健康險或者資產管理。

00:40:34 Speaker 6
都見到整個就算保險業啦，都轉型，就是話人類的風險已經過咗去死，因為幾十年前，譬如七七零年代啦，我哋平均年齡都係講緊六十歲都唔夠。而家就大家擔心太遲啦，健康嘅風險啦，所以呢啲都會同大家經營嘅產品都會息息相關啦。第二點咧，我想講嘅就係話，即係頭先講咗香港嘅人啦。香港人壽命咁長，大家知唔知點解嘅？我哋壓力有咁大啦

00:41:06 Speaker 6
係咪？跟住空氣又唔係特別好啦。點解會咁長命咧？大家有冇諗過？系啦

00:41:13 Speaker 6
醫療系啦，醫院啊，有一個即係有之前咧，我都同啲鬼佬有傾過下呢個話題。佢哋有有一個假設啦，冇冇得得到證實啫，就係話香港咧細啊

00:41:27 Speaker 7
近醫院啊，死唔去啊。

00:41:27 Speaker 6
有咩事咧？因為好多人，其實譬如去中風啊等等啊，佢只要喺十零廿分鐘之內送咗醫院咧。

00:41:36 Speaker 6
你就救得翻嘅啦。咁咧，咁係你嘅平均年齡係好長。

00:41:42 Speaker 6
咁但係係咪即係有質素，或者係即係係活得好好咧？我唔敢講啦。我我我唔希望即係遇到呢啲事。但係大家會見到呢幅圖，呢幅圖我都係啱先見到，就係話，總之詼想講嘅內容就係去到咁咁上下年紀，五十歲之後咧就會健康情況就斷崖式斷崖式衰老。

00:42:01 Speaker 6
冇錯。我覺得近排都斷崖式衰老緊。咁就咧。有唔同嘅障礙啦，會眼會出問題啦，膝頭出問題。頭先Amy講咗好多

00:42:14 Speaker 6
咁當然好多嘢都可以換啦。而家譬如啊眼晶狀體可以換啦，膝頭可以換啦。咁但係咧都會有啲譬如詼，就算幾有錢都好啦，未必address到個問題。譬如認知障礙，我嗰陣時喺譬如喺內地接觸過一啲詼搞養老社區嘅詼嘅公司啦。

00:42:28 Speaker 6
而家喺內地都講得好多，就係嗰個八加二加二嘅養老。大概概念就係七十零歲開始去養老社區。住有八年就可以自己獨立生活。

00:42:41 Speaker 6
跟住有兩年就要輔助人輔助自己，即係開生活度。最後嗰一兩年就係要比較深度嘅護理，譬如可能佢有認知障礙啊，或者其他嘅問題，咁就要深度護理。所以話點解臨尾我哋會見到就算健康情況都好啦，都喺唔同時間需要唔同照顧。當然最理想就係呢啲早啲發現、預防、早啲處理。最真係出咗問題嘅話

00:43:13 Speaker 6
就詼有錢去做呢件事啦。

00:43:15 Speaker 7
冇錯啦。所以其實我哋嘅Retire Smart咧都係想應對翻呢一啲咁樣所謂斷崖式衰老。

00:43:25 Speaker 3
我哋喺prevention嗰度做起。

00:43:26 Speaker 6
咁正緊會再詳細講嘅。咁跟住我哋又講下儲錢啦， Toby。好啊，講下我哋都講翻錢啦，保險公司嘛。咁就咧詼，我哋講下詼。頭先咧，其實嗯陳博士都講咗好多關於我哋係靠咩養老啊。咁講到尾咧，都係靠自己。咁咧唔同國家咧，其

實咧誒靠嘅人咧係好唔一樣嘅。即係譬如你睇誒大陸啦，有有有社保啦，日本有嗰啲後生年金啊等等啦。咁香港咧。

00:43:51 Speaker 6
頭個就是政府支援，我都唔敢唔係，呢個三角形，首先我代表，我雖然冇寫percentage，但系呢個三角形的大細，每一格大細的，而且都代表而家我哋靠咩養老嘅。最頂個紅色系政府支援，政府支援有啲乜嘢？頭先陳博士講咗，有兩蚊搭車啦

00:44:12 Speaker 6
誒有誒長生津啦

00:44:14 Speaker 7
有兩蚊搭車長生津同埋兩蚊搭車嘅，基本上都係呢兩嘢重複。講曬啦，已經係啦。咁第二格咧，第二格係。

00:44:19 Speaker 6
MPF MPF我一陣間再同大家慢慢去再講，

00:44:22 Speaker 7
咁第二三格咧就係靠自己，冇錯啦。咁咧

00:44:29 Speaker 6
但系咧，我想講咧， MPF咧對於大家嚟講咧系機會系誒機遇並存啦。

00:44:36 Speaker 6
點解我咁講咧？呢兩幅圖其實我諗我都唔想貼出嚟，但係對公司嚟講應該都系半機密嘴。咁左邊其實系我哋MPF嘅管理規模。

00:44:47 Speaker 6
咁呢幅圖咧雖然好細啦，但係講緊啲咩嘢咧？首先大家會見到紅色呢部分咧，其實係而噚。首先啲灰色呢呢啲誒棒棒咧，就係話我哋嗰啲M P F嗰啲持有人咧，而家幾多歲？咁呢度就係廿零卅歲啦。呢度就係六十四歲。咁點解係咁樣嘅咧？因為強積金邊年推出㗎？係啦，哇咁犀利嘅！二千年十二月，我開頭都以為十誒二零零一年嘅。咁所以咧，當時好多人都比較精壯啲啦，去到而家就差唔多退休啦。

00:45:18 Speaker 6
咁咧，你見到咧

00:45:20 Speaker 6
而家啱去開始攞強積金嗰啲咧，就係呢個年紀。咁咧就會見到未來嗰幾年會多好多人提出佢哋強積金。咁呢個就係我哋嘅機遇啦，因為喺香港嚟講排第幾嘅MPF？

00:45:36 Speaker 7
係咪一係咪一？

00:45:38 Speaker 6
諗唔知，我唔敢講。但係咧，我哋都排得好前啦。咁我哋每年咧

00:45:42 Speaker 6
譬如喺呢部左邊都會見到，大大概有差唔多三萬人咧係諗會攞強積金，或者強積金諗會去到諗下一個年紀啦。但係可有幾多錢攞啊？ Toby？咁啊，大王啦！呢個就係大家嘅機會啦。你哋估下而家平均平均MPF諗每年諗大即係諗一個account啦，有幾多錢喺入邊？即係攞出嚟。七八十萬，我未個可能有嘅，平均香港人就冇啦。咁啊，係啊，咁咧諗，我唔係，其實應該咁講啦，即係我都我覺得其實七八十萬都即係大家坦白講

00:46:16 Speaker 6
而家香港都未必可以有一個好好有尊嚴嘅退休啦。冇錯。但係睇數據上嚟講，而家絕大部分香港人

00:46:26 Speaker 6
或者睇翻我哋AIA啦，好多人嘅MPF嘅户口裡面係遠遠唔達到呢個數目嘅。

00:46:30 Speaker 6
嚇，咁就可能我哋我見到啦，一個account可能得十零廿萬，就算假設一個人有幾個account，可能都係講緊幾十萬嗰套。

00:46:38 Speaker 7
呢個係講緊合資格提取嘅户口喎，即係到到真係攞錢嗰下得嗰十零萬，咁其實可能第一年退休都未必夠用喎。

00:46:48 Speaker 6
但係我哋講緊退休可能有三幾十年喎， Toby。係啊，咁所以其實就點解頭先個三角形裡面MPF嗰個佔比嗰度係咁細咧？或者我想同大家講就話個大家個機遇係唔大咧，我。

00:46:59 Speaker 6
應該咁講啦，以前嘅香港人或者係唔同嘅地方嘅人用退休嘅方法係唔一樣。譬如美國好多係買股票啦、基金啦，香港就係買樓啦、生仔啦。但係而家生仔又變咗負資產啦，係咪？所以我想總結下啦，因為都時間有限，我交俾你講產品，而家都未講產品。講咁耐咧，我哋香港人而家長壽啦，但係又怕早死咧就蝕咗俾保險公司啦，諗長壽又驚冇錢啦。

00:47:27 Speaker 6
咁但係又怕諗健康咧，咁就又有好多唔同嘅風險啦。諗會後生嘅時候會眼啊

00:47:34 Speaker 4
其他嘢出問題啦。

00:47:35 Speaker 6
諗如果老咗嘅話，又驚諗譬如老人痴呆啊等等啦。咁就諗譬如頭先講到啲靈活性啊等等啊，咁咁多嘅問題。咁Stephanie諗作為呢個產品嘅。

00:47:45 Speaker 6
咁犀利嘅產品經理，你準備咗啲咩內容俾大家去處理呢啲問題咧？

00:47:50 Speaker 7
我今日咧就會快很準咁同大家講下咧，其實我哋呢一隻優越年金咧係有啲咩嘅好處嘅。其實頭先咧喺開場嘅時候， Ellis啊、Amy啊都有幫我哋講少少啲intro嘅。首先咧，而家畫面咧，其實呢幾大個point咧就係我哋特別。覺得係一啲主打嘅地方。頭先Tommy一路同我哋講啦，話呢個長壽嘅風險係越嚟越高啦。咁呢一隻plan咧係真正終身，所以咧係活到老派到老嘅。總之到到你臨死嗰下，都一路仲派緊錢俾你嘅。咁另外啦，其實腦退化或者阿茲海默症呢啲嘅病咧

00:48:23 Speaker 7
其實都越嚟越common啊。咁我哋都會想咧為客户提供一啲額外嘅保障嘅。所以萬一如果佢係確診咗呢個病嘅話咧，我哋係最高可以增加咧嗰個每月入息咧五十percent嘅，仲會咧最長可以排十年咁多嘅。咁所以咧係會幫助佢去醫病啊，或者令到佢喺生活上面咧更加方便啊，搵人照顧佢啊等等啦。咁另外咧就係頭先嘅Retire Smart啦。咁陣間咧我哋會詳細交時間俾Winny去講個Retire Smart個part嘅。咁所以我而家淨係講產品先。

00:48:55 Speaker 7
好啦，唔知大家知唔知其實事實上我哋本身都有一啲入息嘅產品嘅。咁就係右邊嗰兩隻啦。咁延期年金咧主要就係退税用啦，係咪？而右手邊嗰只咧活出精彩咧都一段時間之前嗝啦。咁佢係派咧十零年貨仔嘅啫，就每一年會派嘅。其實我哋就係見到咧，如果真正派諗whole life嘅產品，我哋係未有嘅。於是咧，我哋今次就推出咗呢隻優越年金產品啦。

00:49:23 Speaker 7
咁咧，我哋係會有兩個版本嘅。投資Amy都有講啦，佢自己會想嚇買累積期五年嘅嗰只係咪？其實咧就兩個主要客户羣嘅啫。如果買完即刻就想收錢嘅，下個月即刻想收錢就可以揀累積期零年嘅嗰只。

00:49:38 Speaker 7
如果唔係咧，諗住做啲規劃喎，可以等幾年先攞錢咧，就可以買累積期五年嘅嗰個版本嘅，係啦。咁我哋除咗會有一個保證嘅每月入息咧，其實兩個版本都會喺過咗頭七年之後就會開始派呢個非保證嘅每月入息。總之我哋就會每個月過去客户嘅銀行户口，咁佢就會咧一路都keep住有錢使啦。

00:50:01 Speaker 7
咁然後咧，跟住呢個plan，因為我哋都想咧，客户喺退休嘅時候咧。唔使任咁多嘢搞啊，又唔使要去啊exercise啲咩option啊，所以其實係特登精簡化咗嘅。其實頭先Amy都有同我哋預告過啊，我哋咧嗰個入息咧係可以持有人揀另外一個指定嘅收款人咧去收錢嘅，所以其實年金咧唔係淨係買俾自己用嘅。原來啲錢咧啊，你可以買俾老婆啊，可以可以買嚟俾阿媽啊！啲錢原來係可以咧過俾佢哋咧，等佢哋都有錢使嘅喎。

00:50:32 Speaker 6
咁，老人院都得嘅頭先。

00:50:34 Speaker 7
對啊，沒錯啊。所以其實呢，你係可以預先去exercise呢個option。如果你入住咗嗰個老人院咧，咁原來啲錢就可以過俾老人院，咁幫你交老人院費咯。咁你就唔需要麻煩啦，預咗規劃。咁另外啦，亦都系一個市場好罕有的預支入息利益。簡單嚟講，如果有emergency，譬如小朋友結婚啊、生仔啊等等。你真系要用錢喎，急住用錢咁。你啱啱先俾咗嘢一大嚿嘅整付premium俾我啫嘛，系咪咁？你就可以咧預支翻啲入息，最多二十四個月，為嚟咧去靈活咁樣應對手啲突變嘅政府嗰個誒年金咧

00:51:07 Speaker 6
做唔做到呢啲嘢㗎？

00:51:08 Speaker 7
政府嗰個年金，首先佢冇額外嘅入息啦。如果佢係要預支，其實佢只可以一次嘅啫。重要咧係要愛嚟醫病用先至可以嘅。所以其實喺靈活性方面，我哋好似頭先Alex咁講，比起HKMC嗰隻會大好多嘅flexibility。

00:51:26 Speaker 7
好啦，即刻講return咯。頭先就講咗兩個唔同嘅版本啦，大家可以見到咧，如果客人真係趁早規劃，當一個六十歲嘅人，佢買單，然後六十五歲開始攞錢。其實原來咧，佢最高咧一誒

00:51:41 Speaker 7
應該話potentially佢一年咧係可以攞到八點三六個percent of佢嗰個嘅整付保費嘅，即係話當佢俾一百萬美金啦，原來佢一年咧係攞緊八萬零蚊咁多個total，咁除翻十二個月，一個月即係攞幾錢啦， Toby？哇！冇考我啦～即係七千零蚊，係啦，咁所以其實咧都好夠用嘅。預早規劃買個延期咧，個return咧就會高啲啦。

00:52:05 Speaker 7
誒， Tommy啊，我哋呢只plan係咪仲有個好勁嘅campaign啊？

00:52:08 Speaker 6
都係㗎

00:52:09 Speaker 6
咁咧其實誒而家都誒campaign都好緊要啦，對於個product嚟講。咁呢個campaign咧，而家市面上都係單位數字嘅啫嘛。

00:52:18 Speaker 6
咁我哋今次推出嘅時候咧，我哋推出嘅campaign有幾多啊？

00:52:22 Speaker 7
啊！哇，原來我哋即期咧有八個percent啦，但係deferred version做成十二個

percent喎，最高個premium discount係啊，即係雙位數字係市場上面都好罕見。咁大家可以睇到啦，咁多粉紅色，就知道其實即係個return係好過我哋其他嘅競爭對手啦。咁就係咁咧。

00:52:44 Speaker 6
咁因為整付premium嘅產品咧，即係誒，即係即係俾到雙位數嘅一個discount都係好少有啊。

00:52:47 Speaker 7
冇錯冇錯，所以我哋知道阿Toby都係為咗大家嘅福祉，都盡量爭取呢個咁高嘅discount。咁所以記得記住要同客人咧去推廣啦。

00:52:56 Speaker 7
咁啊！事不宜遲，我而家即刻將個時間咧就交俾Winny，等佢哋同我哋講下個Retire Smart嘅內容，

00:53:09 Speaker 8
好唔好啊？好啦，交俾，唔該曬，Toby。好，大家好啊！好啦，試咗未先？喺嗰邊玩完未？有冇玩過？

00:53:15 Speaker 8
中唔中意啊？係咪好簡單啊？好啦，咁我哋講下啦。頭先咧

00:53:22 Speaker 8
Ellis有提過啦，有啲咩最緊要啊？

00:53:25 Speaker 8
腦啦、眼啦同埋行動好緊要噶嘛？退咗休，大家想做咩先？

00:53:30 Speaker 8
退休時候大家想去咩啊？

00:53:32 Speaker 8
去旅行？去旅行有咩好緊要啊？

00:53:34 Speaker 8
腦要清晰，知道自己去邊先得。隻眼蒙曬，人哋話好靚個風景，哦咪同香港差唔多，都係藍天白雲，咁就大件事啦，系咪？行動都要跟得上領隊先得，領隊喺好遠，你就喺依度，系咪好辛苦咧？所以呢三樣嘢都好緊要。其實係咪好常見？呢三樣嘢你會見到啦，認知能力，十分一六十歲以上嘅人就會有認知障礙。視力四分一五十歲嘅人都會有輕度視力障礙。

00:54:10 Speaker 8
活動能力啦，十分三七十歲人士都會有活動能力受限喎。大家雖然而家醫療係好好啫，但係都要對自己好啲噶嘛。我哋係預防勝於治療係咪啊？唔係等到有事先嚟搞嘅，冇事。

00:54:24 Speaker 8
聽定先咁，我哋個自主樂齡健康服務市場首創嘅喎，有咩咁好咧？

00:54:32 Speaker 8
第一樣嘢對我好好噶，平時咧啲驗身我好驚嘅

00:54:37 Speaker 8
每次驗身咧有咗吉有吉咁樣咧，哇！我隻手指痛唔痛㗎？我就好驚啦。

00:54:45 Speaker 8
跟住咧又成朝一晚又瞓唔著，死啦！好驚啊，一路驚驗個血壓咧，到我突然間高咗啲，就話唉死啦！係咪自己太驚咧？

00:54:51 Speaker 8
呢個唔使驚喰，玩咗嗰啲就知道喰，驗視眼嗰啲咪閃一閃，咁就俾份report嚟喰，三啊九種疾病嘅嘛係咪？但係好似好簡單，但係咪真嘅咧？見嘅喰，佢係唔係一個叫做大路嘅report？但係咧都係醫療機構認可嘅嘢嚟嘅。第二樣啦，你如果你自己好中意驗身，屋企都總有一啲人唔中意驗身嘅嘛係咪啊？

00:55:15 Speaker 8
總有啲話唔好啦，唔緊要，呢個服務俾埋你屋企人都可以享用喎。第三有一啲咧話，哎好啦，你幫我約啦，跟住約約下就約咗冇咗啦。

00:55:27 Speaker 8
遲啲啦，依個唔係嘅喎，我哋有線上嘅喎，冇得遲啲。我即刻開部電腦俾你做，咁你又知佢，咦，究竟喺度咩level咯喎？第四預防勝於治療啊嘛，唔係有事先入做嘅，即刻買咗保單，即刻開始就有啦。

00:55:44 Speaker 8
咁好啦，第一部分系咩嚟噶？第一部分系預防同埋健康管理，我都玩過噶啦。其實好簡單啫，你到等巴士嘅時候開個app都玩得噶喎。係咩嚟嘅咧？佢會飛啲圖畫出嚟，一張、兩張、三張。當你見到重複嘅圖畫，你就撳落去，要撳得準確㗎，又要計時間嘅。咁佢就會測自己嘅年齡同埋正常人呢個年齡，究竟個快狠準得唔得啦？

00:56:11 Speaker 8
跟住亦都會有啲網上邊嘅問卷調查啦，就會問你，你平時有冇飲酒，食幾多菜，有冇飲水，做幾日運動？佢話俾你聽，大概你個身體狀況如何？咁都會有啲規劃俾你聽啊。其實你要做多啲運動喎

00:56:31 Speaker 8
其實你要食多啲菜喎，都會有啲咁嘅嘢嘅。咁頭先大家試嗰度咧，就係中間嗰個健康評估同埋指導嚟嘅。正常一張單咧就有五節嘅服務嘅。咁頭先有三種啦，咁跟住再有啲咩咧？有啲一一對一嘅線上健康生活嘅指導服務啦。

00:56:41 Speaker 8
可以揀營養師、物理治療師、生理學家、職業治療師。如果個客買得夠大，保

費達到二十五萬美金以上，仲會有居家健康指導上門訓練服務。關於啲咩？如果有啲老人家，屋企裝修唔係咁啱佢，可以叫嗰個人上嚟檢查，有冇啲地方要修改以防佢撞親。呢個係上門做嘅。

00:57:07 Speaker 8
最後有個持續嘅健康支援。

00:57:09 Speaker 8
係咪我哋諗做完廿五次就冇㗎啦？唔係㗎，其實係會有人跟進嘅。就算咧平時咧喺做啲網上嗰啲諗

00:57:19 Speaker 8
我頭先講啲相飛嚟飛去嗰啲咧，佢突然間見到，咦？點解你今日咁怪嘅，慢咗咁多嘅？其實係會有護士打電話嚟follow up㗎。佢問諗你有冇事啊？你好似比平時慢咗啲喎，係會有人去follow up你嘅，唔係一定要話諗冇事嘅，自己覺得冇事，唔係㗎，有人會問下你，你做嘢啊嘛，咁樣佢會關心下你嘅。

00:57:39 Speaker 8
亦都咧，如果自己覺得有啲咩問題，都可以有熱線電話俾佢哋打嘅。

00:57:47 Speaker 8
好啦，呢三樣嘢，頭先玩嘅同同事見過，未玩嘅同事大家可以睇下啦。

00:57:53 Speaker 8
第一步係咩嚟嘅咧？係個VR機嚟嘅，好簡單嘅，有個嘢眼罩戴住啦，跟住你會根據嗰啲指令去聽就得噶啦。我最初諗，你啲客可能會擔心啦，諗，我都聽有啲前線同事講話，

00:58:05 Speaker 8
死啦你！你啲老人家可能比較大年紀，會唔會好暈㗎？

00:58:10 Speaker 8
大家試過未先？

00:58:13 Speaker 8
試下唔暈㗎，坐喺度做㗎，唔係好似咧好激烈咁啲活活動㗎，唔係㗎，坐喺度做嘅幾好嘅。咁第二個啦，視力評估就好似夜晚咁閃一閃，佢就會generate report俾你，三十九種疾病都會睇到佢個諗大概諗叫做有咩風險喺度啦。

00:58:30 Speaker 8
最last尾嗰個活動力嘅評估咧，就係有手有腳嘅。就係測量骨質密度嘅， O唔ＯＫ？

00:58:37 Speaker 8
大家陣間好去試咯

00:58:40 Speaker 8
係啦，大家陣間要去試咯，去到六點喎，有飛就係跟住可以食嘢，記住啊！

00:58:48 Speaker 8
好

00:58:50 Speaker 8
好啦，頭先我哋講咗咁多，前面一路都係講個儲蓄產品咯。咁其實誒保障型產品，我哋有冇嘢係俾一啲比較年長嘅人咧？

00:59:03 Speaker 8
我哋預告一下，預告就係我乜都冇講。而家最緊要嘅Killer係邊個？癌症就係第一個最鍾意嘅殺手。

00:59:14 Speaker 8
但係其實係咪而家癌症係咪不不治之症啊？

00:59:18 Speaker 5
唔係不治之症嚟㗎喎。

00:59:19 Speaker 8
以前就係得外科手術嘅，咁而家多咗咩啊？

00:59:22 Speaker 8
多咗藥物治療，好多口服嘅嘢嚟。因為點解？其實一個癌症，你個身體都唔可以切咁多次啦。而家要搵啲藥物去幫手。但係藥物治療，通常係啲好長期嘅，需要錢嘅嘢嚮。可能以前買過醫療產品嘅客户，佢未必有一嚿咁大嘅錢可以支持藥物治療噶。大家就要留意下我哋將會推出嘅嘢，睇下可以點樣幫到大家啦。亦都咧，頭先有講過

00:59:53 Speaker 8
我哋係針對比較年長啲嘅客户噶嘛，大家可以留意下啲核保有冇啲咩特別啦。呢個都係我哋好努力咁做緊，希望幫到大家去打開呢一個年長嘅市場。多謝大家，好多謝呢位嘅分享

01:00:07 Speaker 1
多謝剛剛幾位嘅深入分享啦。咁大家係咪都記低曬啲重點噶啦？

01:00:11 Speaker 1
除咗一陣間有嘢食之外，我仲仲要提多次啊。我哋有個有獎問答，大抽獎啊！OK，好啦，啱啱講咗咁多方案啦，同埋咁多健康服務嘅資訊之外啦，咁我諗最緊要嘅就係我哋點樣將呢啲信息。落地點樣同我哋嘅客户去傾啦？咁啊，今日好好啦，我哋請到Mr. Shui Yuan， Director， Proposition and Healthcare Business Development，同埋Miss Lydia Tong， Associate Wealth Management Director， Diamond District，一齊分享一下究竟我哋嚟緊有咩實際嘅經歷或者經驗可以分享到俾我哋嘅客人啦？

01:00:43 Speaker 1
有請兩位。

01:00:48 Speaker 9
大家好先，咁啊， Lydia，你你好啦，咁啊，今日咧嚟到我哋呢個環節啦，咁啊，好開心啦，諗，同你去傾偈，因為都知咧，你做咗好多年啦，亦都喺諗年金啊、保障啊，其實幫咗好多客户嘅

01:01:05 Speaker 9
咁，不如介紹下自己先啦，俾我諗我哋咁多位同事知道。

01:01:09 Speaker 10
OK，大家好，我係啊Lydia，咁咧我就係諗Olympic嘅大人民區嘅，咁咧就諗，即係時間真係過得好快。

01:01:18 Speaker 10
我數數下手指，我原來入咗AIA十八年啦，即係好自豪、好開心咁

01:01:24 Speaker 7
所以啲時間過得好快咯。

01:01:26 Speaker 10
咁啊，我做嘅生意咧，其實諗好平均噶，諗我咩都有做嘅，咁就有做諗年金啦，有做諗諗醫療啦，我都有做M P F嘅，無論係group啊或者personal啊，咁亦都有做group嘅生意咯。啊，咁啊，我我我主要係做香港人嘅。諗香港人個portfolio，我佔咗冇八成啦。諗國內少於兩成咯，

01:01:52 Speaker 9
係啦。好咁啊嗱，頭先咧我哋都聽過呢只嘅新嘅年金產品啦。咁同埋頭先一開始咧，同埋聽同傾偈咧，你已經買咗一張嘅咯喎，已經。

01:02:05 Speaker 9
都想問下啦其實你覺得呢只產品其實適合一啲咩客户羣不如分享下你啲經驗先好唔好

01:02:12 Speaker 10
諗，我諗咧，諗。即係我哋咧去做年金生意嘅時候咧，你spot嗰個market segment咧好重要啊！

01:02:20 Speaker 10
諗，政府都諗analyzed咗我哋嘅人口結構啊。其實六十五歲以上咧，四個有一個人就係嘅。即係話其實我哋啲客咧，根本大部分都係銀發族嚟嘅。咁所以其實大家即係唔好錯方向咯。我成日有時候喺街度，我見好少見到小朋友嘅。咁所以你其實我哋要搵客嘅時候咧，應該係即係偏向銀發族咯。咁同埋咧，諗，即係其實公司嘅定位咧，我哋而家呢個產品咧，四十歲就可以買噶啦嘛。其實所謂銀髮族四十歲都有啲白頭髮噶啦嘛。咁所以都係我哋嘅客嘅

01:02:53 Speaker 10
係啦。

01:02:54 Speaker 9
雖然啲人話唔似咁樣

01:02:58 Speaker 10
係啦。好啦

01:03:00 Speaker 10
嗱，咁如果你搵到呢班人之後咧，其實咧，我點樣同佢哋傾偈咧？其實好多時候，諗，就係一個education啊，即係一個觀唸啊，諗。

01:03:11 Speaker 10
我會同佢哋講咧，其實去到呢個年紀咧，其實大幅增值嘅嘢咧，唔係最重要噶啦。最重要你係有現金流咯，係啦。咁即係可能過去咧，香港人咧即係買樓啊，賺咗好多錢啦。咁又或者諗啲二十年買美股啊，咁你都賺到好多錢啦。

01:03:31 Speaker 10
但係你步入退休嘅時候，增值其實唔係咁重要。你最重要係有穩定而可靠嘅收入。我成日都用一個例子同我啲客講，就係好似你坐喺一個搖搖板咁樣，呢個搖搖板你應該坐喺中間，唔係坐喺兩邊。

01:03:48 Speaker 10
即係話咧，市場上面嗰啲投資嗰啲大風大浪嗰啲咧，其實唔關你事噶啦。你坐喺中間咧，你就立於不敗之地。咁而我哋嘅年金產品咧，其實就係可以幫我哋做到呢個安全嘅position咯。因為諗，你而家退休啦，你有嘅係資產，你點樣將佢變成一啲現金流咧？其實就係我哋嘅年金產品可以做到咯。

01:04:10 Speaker 9
同埋咧，之前諗，亦都有同你傾過啦。你有啲客户咧，其實都係即係嚟自你嘅即係M P F嘅客户咧嚟嘅喎。你會點樣同佢哋去講，從而即係等佢帶出即係諗呢種產品嘅重要性咧？

01:04:28 Speaker 10
OK，其實M P F喺AIA裏邊唔係好難做嘅。我成日覺得點解，因為個回報表現好好咁，所以我都有一大堆M P F嘅客人。其實你點樣將呢啲客人轉做你personal嘅生意？其實係好好嘅客源，我覺得，因為你好容易同佢打開嗰個話題，你好容易搵佢。即係譬如佢幫你，如果譬如佢唔係你嘅客，或者佢幫你唔知買咗啲，即係其他一一張儲蓄單咁樣

01:05:00 Speaker 10
咁你你其實你最多咪每年搵佢review一次。但係如果佢係你MPF咧， MPF客咧，其實你隨時都可以搵佢。因為我我就我就中意咁樣做嘅諗，因為而家我哋嘅system都仲可以睇到個客個即係個諗個portfolio噶嘛。雖然佢喺MPF度睇到啫。咁其實咧，我就會即係時不時咧就cap張圖俾佢，

01:05:17 Speaker 10
咁就remind佢啊！你而家嗰個portfolio係咁樣樣嘅，你買咗呢啲，會唔會做啲

調整啊？又或者啊，你賺咗啲乜？其實好多時候都賺嘅。我發覺啲客嚇咁等我哋開心下。跟住你就可以講落去㗎啦

01:05:29 Speaker 10
嚇你就可以話俾佢聽啊。其實我哋仲有第啲產品啊，你儲M P F係唔夠啊，啊或者你就嚟退休咯喎。其實你都諗可以即係好似我頭先所講話，將你嘅資產開始變做現金流啊咁樣樣咯。咁所以其實M P F諗即係我知好煩啊，而家做，但係一定要做咯，因為係你一個好大嘅客源咯。

01:05:50 Speaker 9
冇錯啦，咁同埋咧，我知道咧，其實而家諗。

01:05:54 Speaker 9
喺我哋自己M P F都好喎，而家好似EAC嗰度咧，頭先講緊Toby講緊嗰啲名單咧，而家都上載咗上去，即係已經臨近六十五歲啊嗰一萬五千八百個人咧，其實我諗同事其實大家可以搵翻大家去search嗰個名單上邊有好多客人咧將近退休諗住攞M P F嘅時候，其實都係你其中一個客户羣嚟嘅喎。

01:06:19 Speaker 10
係啊，因為佢哋嘅優惠又會多啲嘅嘛。如果佢哋買我哋個人保單嘅客。

01:06:23 Speaker 10
我自己睇到啲客咧，嗰個反應係好開心嘅

01:06:30 Speaker 10
因為佢哋係高人一等啊，即係攞嗰個優惠係比一般客再多啲，佢哋真係好happy嘅。用著數嚟吸引佢啊！

01:06:35 Speaker 9
諗，最尾嘅時候。 O K.好啊，咁我又講下嗱，其實咧頭先都講咗咧，阿Toby佢哋都講咗好多咧，呢係新產品一啲嘅定位啊，甚至一啲賣點嘅。咁亦都拆解咗新產品，有好多咧，即係健康增值嘅服務重點。咁你點樣睇，或者你你點樣將呢啲咁好嘅優勢咧，真係去話俾你嘅客人知咧？甚至乎你頭先都講啦，你已經買咗第一張啦嘛。

01:07:01 Speaker 10
係，我講下我買嗰張嘅經驗啦。我買咗俾一個六十五歲嘅女士，其實佢第一句話就問我同政府有咩分別？

01:07:12 Speaker 10
係啦，咁跟住我就即刻話佢，我話呢個計劃有一個好似降落傘咁大嘅增值服務

01:07:21 Speaker 10
梗係唔同政府啦。特別係諗，我最欣賞係嗰個dementia嗰個諗。

01:07:27 Speaker 10
諗會，如果你有腦退化啦，你嗰個收入會有諗增高增多啦。同埋咧就係諗，另

外就係你嗰個可指定人嗰個啊，啊指定人即係你可以搵一個指定接收人嚟到去收你個年金。諗，我記得我之前咧諗睇信報嘅新聞咧

01:07:49 Speaker 10
諗有一個新聞咧可以諗，即係嗰個係講一個日本咧嗰啲死錢啊。咁咧而家喺日本社會裏邊咧，嗰啲諗老人家咧。 stuck住喺銀行嗰啲錢咧係多到不得了，係佔佢哋咧一年GDP嘅八成啊，係佢話係而家日本諗嗰個股市市值嘅一半啊

01:08:11 Speaker 10
就係因為嗰啲老人家老退化攞唔到啲錢出嚟，即係呢個情況咧，直頭係窒礙咗經濟啊，咁就算咧嗰啲老人家攞到出嚟咧，其實好多時候佢哋未必識處理啊，因為已經有老退化。咁你或者會俾人呃咗啦，或者爭產。

01:08:27 Speaker 9
呢個反而大風險啊！

01:08:29 Speaker 10
頭先Amy都好驚啊。我分享下啦，喺我自己嘅親戚裏邊有一個長輩，佢都係中咗電騙，一生嘅積蓄全部呃曬。搞咗成個幾月，俾佢牽住鼻子走。呢個長輩唔係冇知識，佢以前教書㗎

01:08:50 Speaker 10
係啊，咁但係咧，即係。

01:08:52 Speaker 10
即係唔係一個人嘅事啊！最後係成個家庭都好受影響，好唔開心嘛，需要好多個輔導咁樣樣咯嘛。所以其實呢啲係我哋可以借鑑嘅，即係日本係咁，成全世界都係咁樣。香港亦都步入呢個階段。咁所以其實我哋都即係我哋都同啲客去諗同佢哋分享咯。即係你點樣處理你將來嘅嘢？你點樣樣諗？即係你預備。咁我呢個客咧。

01:09:20 Speaker 10
諗，即係聽我講咗之後啦，咁佢拎住我哋嗰個brochure啦，咁佢第一句咧，佢佢揸住嗰個諗Retire Smart嗰個brochure，因為我哋分開咗兩個brochure啊嘛，佢拎住咧，佢話：，哦係啊，其實我而家最關心咧就係我隻眼啊，同埋我個腦啊，同埋我行動能力啊。

01:09:38 Speaker 10
佢話即係中曬佢佢心裏邊諗嘅嘢，咁跟住其實佢都冇乜點講嗰啲回報嗰啲嘢㗎啦。係啊，跟住佢已經覺得即係呢一個增值服務係。

01:09:49 Speaker 10
即係勁過政府，因為政府冇呢樣嘢，所以其實我哋agent都係sell服務，同埋我哋嗰個return根本唔比政府差。咁另外一樣嘢，我就想分享下。

01:10:11 Speaker 10
我哋都諗賣開G F噶嘛，係咪？咁其實咧冇抵觸噶，我只係覺得咧，我哋嘅貨架咧又多咗一個武器，就係即係百貨應百客

01:10:21 Speaker 10
因為咧有啲客人咧，我哋過去都遇過啦。佢哋唔一定要傳承噶嘛。即係譬如我都幾多客咧係單身嘅，同埋係冇仔女嘅。

01:10:33 Speaker 10
咁佢哋真係唔需要傳承噶嘛。又或者有啲客咧，佢真係要比較高guarantee嗰個，

01:10:38 Speaker 10
即係先係令到佢放心。 Yes。咁所以其實依個咧，呢個產品咧就啱啱fit曬佢哋嘅需要咯。

01:10:45 Speaker 10
係啊，咁所以其實係，我覺得都幾有信心。我頭先嗰客咧，佢女士嚟啊，佢買完之後咧，佢過咗幾日咧，佢call我

01:10:54 Speaker 10
佢話我先生都想買

01:10:56 Speaker 10
仲買得比佢大添。

01:10:58 Speaker 10
不過即係依幾日我唔得閒，因為就係去西班牙

01:11:00 Speaker 10
翻嚟先做。

01:11:06 Speaker 10
咁但係咧，但係咧

01:11:09 Speaker 10
諗，一定做㗎啦，佢一定做，係會再佢話等我嚇。咁咧就諗有一樣嘢，大家真係唔好miss，就係嗰個promotion。

01:11:14 Speaker 10
佢個discount真係多啊！坦白講，係啊，因為咧，我哋做GF咧，我哋啲特選客户最多都係六啫嘛，仲唔係個個都有喎？而家係個個都有喎。政府年金政府係俾三嘅啫，就嚟完添啊！政府嗰個係啊，所以大家即係快啲做啊！我唔知呢個discount有幾耐啊？

01:11:38 Speaker 8
係啊，希望一路有啦。但係我估應該冇乜可能係，係啊

01:11:39 Speaker 9
所以難啊，好難啊

01:11:41 Speaker 10
應該係啊，所以咧。

01:11:44 Speaker 10
即係你都解釋俾啲客聽咯。

01:11:46 Speaker 10
喂，

01:11:50 Speaker 10
可一不可再啊！仲唔早，因為你係會提高咗你嘅IRR嘅。因為有啲客咧係好詒，再細緻啲嘅，佢會問實質真係回報幾多？咁總之加埋呢一個discount咧，個IRR又多咗咁咯。

01:12:03 Speaker 9
非常好啊，咁頭先。聽下Lydia所所講咧，我諗到幾樣嘢。第一樣嘢咧，其實一定要咧，我諗我哋Agency同事一定有個信心先。聽下Lydia啊講第一樣嘢，因為哇呢個產品好好啊，一定要介紹俾你，即係你嘅感受性咧

01:12:19 Speaker 9
一定係感受到俾個客嘅。呢個第一樣嘢。第二樣嘢，我聽到我Lydia所講帶出咗

01:12:26 Speaker 9
又係喎。其實咧，你唔好睇低每一個客人，其實佢哋好多錢，因為佢唔係俾咗你，佢可能俾咗人哋呃喫。

01:12:35 Speaker 9
係咪啊？真係有機會啊！咁你寧願避過呢樣嘢，真係咧，你係幫咗佢放低咗一啲準備俾邊個啊？係一啲有可靠機構，可靠機構當中。第三樣嘢，我頭先喺度聽到咧，其實都真係好重要嘅，就係揀咩產品都唔係最重要，最重要係背後嗰啲。

01:13:03 Speaker 9
叫做健康方案，即係你同佢講回報，同佢講乜嘢？哇！原來你買到二十五萬咧，頭先聽個同事去分享啦。詒，頭先喺出邊玩嗰個服務啊，好似二十五萬以上咧，就有二十五次上門嘅服務啊，冇錯啊，唔知睇下啲同事先。

01:13:25 Speaker 9
係咪二十五萬啊？係啊，啲，係嘛？咁即係話咧，其實詒。係嗰個著重點咧，喺呢啲年金嘅產品咧，而家好多時咧係有温度，即係你嘅錢一定係幫到你啦，一定係會派啦。之外咧，其實都瞭解到什麼？理解到你嘅客人真正咗嗰個需要，又話眼又朦啦，行唔到啦，亦都個腦又驚詒有任何事啦。原來都幫你諗埋，原來一隻產品真係好似降落傘咁樣幾好。但係咧，雖然講咗咁多好處，但係我都想問下啦。

01:13:56 Speaker 9
都有啲客户咧，成日都係話都有啲痛點嘅喎，即係話詼都係唔買啦，有啲意義啦咁樣。你有冇啲咩必殺技可以分享下俾我哋嘅同事咧？

01:14:07 Speaker 10
詼噱，其實咧，佢哋啲objection咧嚟嚟去去都係嗰幾個嘅啫，即係鎖住我啲錢啦，詼回報唔夠高啦，

01:14:14 Speaker 10
仲有啲咩冇錢啊？唔係唔係，objection嚟啦嚇咁咁，其實咧係啦。咁其實咧，你第一個佢話你鎖住啲錢咧，你要記住，即係又係嗰個句，又係嗰句咯。即係我哋，即係你退休嘅時候，就係要鎖住你啲錢嘛。即係大家有睇東張西望㗎啦。其實九成佢嗰啲case都係詐騙case嚟嘅。即係我成日都同話同啲客講，通街都係賊啊！見到你啲錢，見到你退休，仲唔即刻埋身？

01:14:45 Speaker 10
咁你就係要鎖住佢，啲賊係取易不取難㗎嘛，你鎖住就唔會啦。

01:14:51 Speaker 10
咁但係詼，至於個回報，一啲都唔差喎。我哋嘅年金率係可以去到即係六以上。我我用Excel計翻出嚟咧

01:15:01 Speaker 10
加埋個discount咧，

01:15:04 Speaker 10
靚仔啊！我叫我祕書計，我祕書都話好正喎。咁樣佢都係咁樣講，所以即係大家俾啲心機做啊。

01:15:10 Speaker 10
OK啊，真係～。

01:15:12 Speaker 9
好咁啊！而家都有佢金句啦，即系成日都俾其他人買咗啲嘢未啊？其實我已經充足準備啦，即系喺你個客人買完呢啲單之後咧，有冇最尾幾句同大家詼分享啊？

01:15:25 Speaker 10
即係自己俾心機去感受下，頭先玩嗰啲大家要去感受下。開頭我都一嚿雲，究竟嗰啲樂齡服務係啲乜嘢？應該大家去玩下，你玩過之後你就講得具體

01:15:47 Speaker 10
你就講得肉緊，你就可以將你親身嘅感受同你啲客去share。呢樣嘢係好重要啊！我哋係講緊一個人生階段，我哋唔係sell緊啲好冷冰冰嘅數字咯。

01:15:59 Speaker 10
咁所以，你自己嘅感受，你自己去explore一下一個退休人嘅生活係點樣。退休我哋應該輕輕鬆鬆、舒舒服服。

01:16:10 Speaker 10
唔係去憂慮，你啲係好自己嘅身體，所以有穩定而安全嘅現金流咧，係王道嚟㗎。

01:16:21 Speaker 9
好多謝曬Lidia，多謝曬今日嘅分享，多謝曬。

01:16:26 Speaker 1
Thank you。好多謝曬蘇如同埋Lidia嘅分享啦，咁多謝曬，請請兩位就座。咁啱啱咧，我都聽到兩個重點啊，冇錢就唔係一個咩啊？

01:16:34 Speaker 1
唔係一個objection嚟㗎，同埋呢只產品可一不可在，我聽到呢個呢兩句，我好深入啊。咁啊，嗱好啦，啱啱我哋咁多個環節裏邊咧，其實我哋講咗產品啦，講咗客户嘅需要啦，亦都講咗喺前線我哋實戰嗰個經驗或者經歷係點樣啦。咁我諗有有以下落嚟咧，我哋好緊要嘅環節就係我哋究竟。準備咗乜嘢助銷工具、銷售工具俾大家咧？呢個係要俾大家出去發揮㗎嘛，武器嚟㗎嘛。咁好啦，咁啊，以下落嚟嘅環節咧，我哋就會講一講我哋有咩sales tool俾大家去幫手銷售啦。

01:17:06 Speaker 1
馬上有請Miss Noita Young，Associate Director負責Protection and Healthcare Business Activation，以及Miss Jo Yee Hui Consultant負責Protection and Healthcare Business Activation，有請兩位。

01:17:24 Speaker 11
Hello

01:17:25 Speaker 11
大家好。咁我相信大家咧聽咗咁耐，對於我哋呢次係新產品嘅有啲咩嘅精彩嘅地方咧，應該都好熟悉喎啦

01:17:35 Speaker 3
係咪啊？

01:17:36 Speaker 11
咁誒，但系咧為咗要去再令到大家嘅有多啲嘅武器，有多啲嘅銷售神器咧，咁我今日咧就會介紹我哋一系列嘅一啲嘅sales tool俾大家。咁今日我就特別都邀請埋阿Joey啦，我哋嘅團隊咧就一齊喺背後咧精心炮製呢一系列嘅誒sales show嘅。

01:17:54 Speaker 11
咁嗱，大家入嚟今日未玩咗體驗未啊？

01:17:59 Speaker 11
係一陣，記住要留低。另外喺門口入嚟嘅時候，我哋有個大backdrop嘅。有冇留意到我哋今日嘅主題係乜嘢？

01:18:10 Speaker 11
嚇就係呢幅嚇

01:18:12 Speaker 11
即係好似有個日記咁樣啦，有好多好靚嘅相片啦，可以幻想之後退休嘅生活係點樣。其實就係，只要超前部署，大家同事同你哋嘅客户去講多啲點樣早啲去準備佢哋嘅退休生活，就係好似幅相咁樣，咁佢哋嘅日記咁樣可以講好多好精彩嘅退休生活嘅故事。係啦，咁呢個就我哋嘅主題啦。好，咁咧就係呢一系列就係我哋準備咗嘅助銷工具啦。咁啊，我先講第一樣嘢先啦

01:18:43 Speaker 11
係下頁，係啦。咁咧就係我哋都為大家準備咗一個新產品嘅開箱報導喎。

01:18:49 Speaker 11
咁呢個係乜嘢開箱報導？不如我哋先睇睇片先。

01:18:52 Speaker 5
好啊。

01:18:55 Speaker 12
歡迎收睇新產品開箱報導。今日嘅特別專題係自主樂齡探世界。

01:19:04 Speaker 12
講到退休，你會諗起啲咩？

01:19:06 Speaker 1
第一時間梗係諗夠唔夠錢使啦。

01:19:08 Speaker 1
到時冇收入

01:19:10 Speaker 1
個個月都有出冇入，

01:19:12 Speaker 13
要揸定筆錢應付之後嘅使費咯。

01:19:15 Speaker 13
不過有突發嘢就好難嘅啦。

01:19:18 Speaker 11
退休最緊要健健康康

01:19:20 Speaker 7
唔好搞到啲後生。

01:19:22 Speaker 12
佢哋嘅煩惱會唔會都系你嘅心聲？優越年金保險計劃唔止幫你自製退休收入，另外有健康增值服務，為你健康打好個底。我哋一齊睇睇計劃嘅特點。

01:19:35 Speaker 12
退休後有糧出就最好啦！只要交一筆過嘅保費，入息期內每月有糧出，仲係終身添。由第八個保單年度起，仲有非保證每月入息。萬一受保人喺第五個保單週年日或之後被診斷患上阿爾茲默氏病、腦退化疾病或帕金遜症，計劃做額外支付額外入息，相等於支付入息時保證每月入息嘅百分之五十，最多一百二十個月。屋企人有乜嘢需要，你仲可以將每月入息轉俾指定本行收款人。

01:20:06 Speaker 12
入息期內遇上指定事件，例如抱孫或者孫仔孫女結婚，仲可以預支保證每月入息，靈活調動入息。我哋交俾廠外嘅同事帶大家聽聽更多準退休人士嘅心聲。

01:20:19 Speaker 14
唔該曬優越，你嘅理想退休生活係點噶？

01:20:21 Speaker 1
環遊世界

01:20:24 Speaker 1
我係驚到時對腳唔聽話

01:20:26 Speaker 13
瞓到自然醒，再瘋狂煲劇咯。

01:20:29 Speaker 13
我聽講咧，睇得手機多咧，好易青光眼

01:20:34 Speaker 4
都驚噶。日日見到我兩個孫

01:20:36 Speaker 4
不過最近開始冇咩記性

01:20:38 Speaker 3
成日撈亂佢哋個名。

01:20:40 Speaker 14
有錢有健康，保持獨立自主，就可以退休歎世界啦。

01:20:44 Speaker 14
隨住年齡增長，認知能力、視力同活動能力系維持健康自主生活嘅三大關鍵。

01:20:51 Speaker 14
所以我哋特別推出市場首創，專為規劃緊退休嘅人士度身訂造嘅自主樂齡健康服務，針對三大健康重點提供綜合支援

01:21:02 Speaker 14
協助你主動管理健康。當中包括認知能力健康評估，助你及早掌握認知能力變化

01:21:09 Speaker 14
加入視力評估，助你關注眼睛健康。煲劇同探索新體驗都得。

01:21:14 Speaker 14
仲有活動能力健康評估，助你瞭解活動能力方面嘅健康狀況，就算環遊世界都可以咁放心啦。

01:21:22 Speaker 14
仲有好多其他服務幫你退休，

01:21:24 Speaker 14
萬一有健康支援服務嘅疑問，記得打畀健康護航服務。

01:21:29 Speaker 14
我喺呢度嘅報道系咁多，交翻個時間俾直播室。

01:21:32 Speaker 12
多謝樂齡，今日節目到呢度，預祝大家實現自主樂齡探世界，多謝收睇。

01:21:45 Speaker 11
哦，多謝曬，系咪好精彩咧？將成個產品嘅summary咧講咗出嚟。阿Joey啊，不如講下今次呢個開箱短片同以往有啲咩唔同咧？

01:21:55 Speaker 13
好啊，今次呢一條開箱短片咧，我哋之前咧就用KOL形式嚟去做個介紹嘅，今日就轉咗少少啦。咁我哋因為針對退休嘅人士啦，咁我哋就用咗專題報道形式同埋街訪咁去帶出翻。

01:22:10 Speaker 13
大家對退休嘅諗法係點啦，從而我哋可以展示翻我哋呢隻新產品點樣可以針對到佢哋嘅需要嘅。

01:22:19 Speaker 13
咁另外除咗啱啱見到呢個三分鐘嘅完全版之外咧，我哋亦都精心剪製及製作剪輯咗兩條誒精華版嘅，分別去針對翻個產品特色啦，同埋個服服務簡介嘅。

01:22:34 Speaker 11
好，咁就好啦，咁我哋再落下頁啦。

01:22:38 Speaker 11
咁啊誒講呢個銷售嘅配套，咁啊最當然好緊要嘅就係我哋嘅產品誒proposal啦。咁頭先Lidia都有提到啦，我哋個proposal都好精彩啦。咁亦都係講咗好多好重要嘅內容。咁啊， Joey不如講講我哋花啲咩心思喺個content上面，點樣幫啲銷售同事去去講這產品先。

01:23:00 Speaker 13
好啊！我哋想透過呢一隻Proposal咧，去講翻啦，即係個客咧辛辛苦苦累積落嚟嘅儲蓄，點樣可以轉化喺退休期間係一個持續嘅連續嘅誒收入來源嚟嘅？我

哋都希望帶出呢個產品咧，點樣可以支援客户可以實現嗰個自主生活，靈活規劃呢個退休退休大計嘅。

01:23:21 Speaker 13
咁我哋都用咗好多唔同嘅圖表啦，去顯示啦。例如話你見到啦，我哋都想透過個圖表咧，去解釋翻一啲比較啊抽象嘅詇概念啦。例如咩叫做詇詇保證入息啦，又或者咩叫做monthly income啦。咁如果用呢啲圖表去解釋俾個客知

01:23:45 Speaker 7
咁個客就自然會更容易吸收，更容易明白，咁變咗溝通嘅過程之中就更加輕鬆到位啦。

01:23:47 Speaker 11
咁啊，除咗產品簡介之外咧，我哋今次有咁好嘅詇value add service咧，自主樂齡健康服務咧，都特別係炮製咗一個服務簡介單張嘅。咁呢張呢個leaflet又有咩特別嘅地方咧？

01:24:03 Speaker 13
就係貪佢夠簡單，幾頁紙咧就可以講曬成個市場嘅信息啦。個產品嘅特點啦、服務範圍啦，咁配合翻呢個條理分明嘅圖表咧，咁就反映呢個服務點樣可以幫到客户好積極咁樣管理佢嘅認知能力啦、視力啦同埋行動能力，

01:24:23 Speaker 13
去支援個客咧可以維持自主獨立嘅一個優質生活。

01:24:27 Speaker 11
嗯，所以頭先講咗幾個能力咧，我哋都擺咗喺個leaflet裏邊啦。

01:24:32 Speaker 11
咁另外第四樣嘢啦，就係產品精明包啦，一個整合性嘅一個Toolkit啦。

01:24:39 Speaker 11
裏面就將一啲市場資訊、產品、服務同埋啲故仔都擺喺裏面。都係好方便大家去應用喺百貨應百客啊，唔同客就會抽唔同內容出嚟講。仲有啲乜特色？我哋今次又擺咗入去。

01:24:54 Speaker 13
我哋都仲放咗好多唔同嘅客户故事啦。針對客户喺人生唔同嘅階段，呢一隻產品點樣可以應對應到個客喺人生唔同嘅階段佢哋嘅需求？就加埋呢一個產品組合，例如啱啱都同事都有講啦，即系可以夾埋例如Possible Life或者Global Fussy咁樣，從而產生一個協同嘅效應。希望大家都可以善用呢個Smart Kit裏面嘅例子，去迴應客户例如對財富累積、退休規劃同埋保障嘅需要。

01:25:28 Speaker 11
嗯，好啦。咁啊，啲sales都好豐富啦。咁另外亦都有啲客人咧，佢哋快人快語啊，趕時間嘅。

01:25:38 Speaker 13
咁嗰啲點算咧？我哋仲有招殺手鐧嘅letter，就係一產品一頁精華，一張紙就講曬所有嘅產品亮點同埋客户故事。你即場可以，各位前線同事可以即場分享俾個客，或者事後分享俾個客都得

01:25:53 Speaker 11
都OK嘅。事前事後都得，係咪？好啦，咁另外仲有咧，就係。

01:25:58 Speaker 11
退休天書啦！呢個我相信大家都可能有見過。我哋今年年頭特別推出嘅，反應好好啦，大家都大讚啦！我哋喺年中其實都做過一啲update，將譬如啲平安三寶嗰啲概念擺入去啦。今次隨住呢個新嘅產品推出，我哋都有個更新版。就將一啲好詼，譬如呢個Bucket嘅概念，即係將啲退休資產點樣擺喺唔同嘅Bucket入邊去裝住啲水啦嘛。

01:26:30 Speaker 11
咁同埋亦都好多好好詼詼生命力嘅一啲嘅詼。

01:26:32 Speaker 11
詼財務規劃嘅concept，咁我都擺埋喺呢個retirement呢個退休天書裏邊，可以俾大家去享用嘅，去去用嘅。

01:26:40 Speaker 13
係啊，仲有啊，依一個詼退休天書咧，我哋都包括咗啱啱呢個Everly最新嘅一啲客户故事分詼客户故事個案啦，咁去列出詼啲客户嘅痛點咧，去展示翻Everly咧點樣可以詼針對到客户係喺退休嗰個需求嘅。咁前線同事可以揸住呢一個天書咧，同客户講解嘅時候都更加有説服力，同埋更加具有專業深度。

01:27:09 Speaker 11
好，咁啊講咗咁耐啦，咁就大家點樣可以攞到攞齊呢一套sales tool咧？

01:27:21 Speaker 13
係啦，又係do QR code嘅時候啦。係啊，嗱，最緊要大家攞呢個手機，都都都呢個QR code，咁就可以一次過打包曬啱啱我哋以上所介紹嘅sales tools嘅。咁除咗呢一個QR code之外咧，其實大家都可以係上翻各大agency嘅platform啦，包括EAC啦、AIA Smart啦，同埋I Academy， click翻去對應相相關產品個櫃桶裏邊咧，就可以搵到呢一啲咁正嘅sales tools噶啦。

01:27:42 Speaker 13
咁同埋其實我哋之前咧都出咗Memo啦、I Engage啦同WhatsApp通知大家嘅。咁喺之後我哋嘅District Visit咧，我哋都會繼續咁去sell一套咁正嘅sales tools俾各位嘅。

01:27:54 Speaker 11
好咁，另外咧，最後啦，咁就詼， C S同事都交低我咧，賣少少廣告啦。咁頭

先蘇如都有提過啦，咁就係其實啲諗客户嘅list咧，就已經upload咗喺個agency platform嗰度，五十至到六十四嘅同埋六十五歲以上啲MPF嘅客人，

01:28:12 Speaker 11
咁大家可以就好好咁利用做多啲cross selling啦。咁第二樣嘢咧就亦都有一個IVL嘅一個諗sales contest啦，好快就鼓勵大家會做多啲諗Everly呢隻產品嘅。推廣做做多啲生意嘅咁，希望大家都唔好錯失呢個機會啦。可以做多啲諗呢個產品嘅嘅銷售，俾多啲唔同嘅客人啦。

01:28:31 Speaker 13
好啊，多謝大家

01:28:33 Speaker 11
好唔該曬，唔該曬。

01:28:35 Speaker 1
好多謝兩位，有請兩位坐坐。多謝羅力羅偉泰同埋周賢。

01:28:45 Speaker 1
相信大家啦，應該好熟悉我哋今日嘅產品增值服務同埋助銷工具啦，係咪啊？係咪先？係啊嘛。咁我哋嚟嚟至。今日最緊張、最重要嘅環節㗎咯喎！有獎問答大抽獎嘅環節，咁我要考考大家，究竟大家啱啱聽到幾多重重點，影到幾多相咧？大家攞個手機出嚟先，俾三十秒大家啊，掃一掃個QR code，喺入邊咧，記住輸入你嘅Agent Code啊！我哋有三條問題，好緊要嘅，OK？我等工作人員話俾我知睇下

01:29:15 Speaker 1
大家係咪全部搞掂曬啊？記住scan好啊！

01:29:20 Speaker 1
喂，所有人，我等候得唔得？

01:29:26 Speaker 5
係咪啊？

01:29:31 Speaker 1
大部分同事都好似scan好曬咯，仲有冇同事未得嗰？

01:29:38 Speaker 1
好嚟咯，大家準備好嗰啦，我哋有兩分鐘去答呢三條問題啊。嚟咯，第一條問題。

01:29:46 Speaker 1
以下哪些是優越年金保險計劃可以供選擇嘅累積期咧？A零及三年

01:29:55 Speaker 1
B零至到五年，嗱B係零至到五年啊。 C三年到五年

01:30:02 Speaker 1
五年到十年。大家答到了嗎？這條喔，答到好啦。那啊，下一條第二條咯。

01:30:11 Speaker 1
第二條合資格受保人可以同哪位摯愛分享部分自主樂齡健康服務咧？A兄弟姊妹

01:30:21 Speaker 1
B祖父母，

01:30:23 Speaker 1
C父母及配偶， C父母及配偶， D子女。

01:30:30 Speaker 1
大家答唔答到啊？

01:30:33 Speaker 1
OK，系咪？下一條，第三條。

01:30:38 Speaker 1
第三條，時事新產品開箱報導嘅風格有咩特點？採用新聞專題報道及街訪嘅形式，系咪啊？

01:30:49 Speaker 1
啊，我唔知啊。 B以KOL作為主題。

01:30:53 Speaker 1
C全AI製作。

01:30:55 Speaker 1
D以上全部皆否。A好似好長啊個答案，系咪啊？

01:31:02 Speaker 1
大家喺有兩分鐘時間去再答啊！大家答曬未？我睇下工作人員睇下望一望答曬未啊！

01:31:09 Speaker 1
啊喺記得要答好啊！答啱啊！好難㗎呢三題題目

01:31:18 Speaker 1
好我哋倒數三十秒啊！

01:31:20 Speaker 5
俾多三十秒大家啊。

01:31:28 Speaker 1
真係識答曬好喎！我哋好快，仲有二十秒時間，我就開估答案㗎咯喎。未答到嘅同事，好快啲答咯喎。有獎問答，大抽獎喎。啊，仲有十秒。

01:31:43 Speaker 5
十秒啊

01:31:46 Speaker 1
五秒

01:31:50 Speaker 1
三、二、一

01:31:53 Speaker 1
大家都準備好曬啦嘛？系咪啊？

01:31:55 Speaker 1
好啦，我哋不如睇一睇答案先啦。

01:31:58 Speaker 1
第一條邊一個累積期啊？答案系B嘅，大家啱唔啱啊？啱啊，好在啱嘅。好啦，第二條合資格嘅受保人同哪位摯愛啊？

01:32:16 Speaker 1
有冇人答A？有冇人答咗A？冇啊嘛？啊冇啊冇，咪後邊嗰位同事舉一舉手，揚一揚手，有啲驚啊。 B有冇人答啊？冇人揚手啦嘛，冇人頭痕啊嘛，今次啊。好啦， C啊，綠色嘅答案係父母及配偶啦。

01:32:31 Speaker 1
第三條答案啦。今次我哋比較嶄新少少啦，用咗一個新聞嘅專題嘅形式去報導嘅咁啦。以下嘅時間咧，我哋都工作人員啦都要幫我手啊，喺慢慢去做一個抽獎啊，因為答完問題都仲要抽獎嘅咁，所以咧。

01:32:48 Speaker 1
以下坐一坐，大家仲有下面有仲有一個QR code咁啊！不大家麻煩啦，幫我scan一個QR code咧，就係幫我填一填個問卷。今日我哋個活動裏邊咧，夠唔夠精彩啊？

01:33:00 Speaker 1
下次想唔想再加多啲環節啦？

01:33:03 Speaker 1
可以嘅話，你就畀啲意見我哋啦。我哋下次再做多啲更加精彩嘅環節，更加精彩嘅發布會啊！咁我哋再等多少少時間，等我等我哋出到嚟啊！咁啊，趁住呢個時間咧，大家望一望個QR code掃完之後咧。

01:33:17 Speaker 1
亦都要記住啦，提一提，我哋四周圍咧，我哋有啲value added service喺度噶，係咪啊？大家係咪攞咗張卡啊？記唔記得入場嗰陣時攞咗張卡，記有個時間喺度啊？

01:33:28 Speaker 1
記得個呵

01:33:29 Speaker 1
未玩嘅同事有邊個未玩？啊，好多都未玩，記住，我哋今日開到下午六點鐘，大家放心。喺等候時間，可能未必啱啱一陣間，可能好多同事喺度等緊，記唔記得我哋後邊有啲乜準備咗俾大家？

01:33:47 Speaker 1
有嘢食同埋有飲品，咁我希望大家啦就可以喺度慢慢享用啦。系啦，咁啊，諗，我哋有個工作人員就話俾我知，我哋個得獎結果嚟咯，大家望一望先。

01:33:58 Speaker 1
好，第一個八四五四四

01:34:01 Speaker 1
第二個六八零七八，六八零七零，第三個D五四六九。那麼啊，這麼多同事咧，就是得獎同事咧，可以在我台的左邊咧，等找我點同事去拿返個獎品啦。那麼啊，最後最後一樣嘢啦，大家可以啊，多謝大家啦。可以今日今日記得將你哋嘅資訊攞到嘅嘢分享畀客户聽，咁我哋有咁好嘅產品同埋服務咧，多謝大家啦！啊，幫客户去實現佢哋嘅理想嘅退休生活，我哋下次再見，thank you，拜拜。