2026-10-16 世一MDRT 工作坊 - 銀髮市場

> 日期和時間： 2026-10-16 16:26:21
> 地點：[插入地點]
> [插入標題]

香港年金 長者生活津貼 退休規劃

主題

本講座深入分析香港政府年金及銀髮族終身年金產品。內容涵蓋回本期計算、派發機制、條款演變（如醫療特別款項），以及保費豁免計入長者生活津貼資產等政策優勢。透過競品比較與客戶心理分析，提供實務退休規劃建議。

要點

1. 政府香港年金的觀感與市場認知：部分長者認為「搵笨」，覺得只是派回自己的錢，但同時市場購買量高。
2. 政府年金男士投入一百萬的派發數字：每月可領「五千一蚊」、每年「六萬一千二百蚊」。
3. 回本期與收益：第十七年「回晒本」，第十八年開始「派多咗少少」，第十八年後即進入正收益。
4. 退保與條款演變：初期「入得唔出得」被視為優點（不被騙），後期加入「醫療特別款項」條款後，長者更願意購買，因為有需要時可動用資金。
5. 推行與改革時間線：2018年7月正式推行；2020年開始改革，購買年齡由「65歲」降至「60歲」，最高投入由「300萬」提高至「500萬」。
6. 銷售與購買量：最高「三百億」，估計「三至四萬張」；部分優秀從業員僅推薦政府年金亦可賣出「九十九張」。
7. 長者生活津貼資產豁免：年金保費「完全豁免計算喺長者生活津貼嘅資產」後，市場話題與投保量「激增」。
8. 平均投保年齡變化：平均投保年齡下降，「六十至六十五歲」投保增加。
9. 長者購買心態重點：關注是否「派到終身」、希望不累及子女，追求穩定終身現金流。
10. 退保率低原因：因「冇得攞翻退保老本攞」，故退保率低。

金句

- "年金係咪派到終身？如果你理解到哥哥姐姐嘅心態，你就會好容易同佢哋傾。"-- [Speaker 1]
- "入得唔出得，唔被騙。"-- [Speaker 1]

章節和主題

政府香港年金的基本派發與回本機制

> 政府年金針對不同性別有不同派發金額。以男士投入一百萬為例，每月可領「五千一蚊」、每年「六萬一千二百蚊」。回本期在第十七年（「第十七年就回晒本」），第十八年開始「派多咗少少」，之後為正收益。

- **關鍵點**
    - 投入一百萬（男士）對應每月「五千一蚊」、每年「六萬一千二百蚊」。
    - 第十七年「回晒本」，第十八年開始「派多咗少少」即開始盈利。
    - 男女派發金額不同，需在官網自行試算。
- **講解**

  講者引導聽眾先以政府年金作為理解年金的基礎，強調不同性別派發額不同。舉例男士投入一百萬，即時在網上可見每月派「五千一蚊」、每年「六萬一千二百蚊」。進一步講解回本期：第十七年回本，第十八年後成為淨收益。此說明用以回應市場對「搵笨」的質疑，指出實際存在長期收益。

- **Examples**

  > 男士投入「一百萬」，政府年金顯示月派「五千一蚊」、年派「六萬一千二百蚊」。在「第十七年」時「回晒本」，從「第十八年」開始「派多咗少少」，即在第十八年後成為正收益。

    - 步驟1：在政府年金網站選擇男士並輸入投入一百萬試算。
    - 步驟2：確認每月派發「五千一蚊」、每年「六萬一千二百蚊」。
    - 步驟3：以累積領取額與本金比較，得出第「十七年」回本。
    - 步驟4：從第「十八年」起累積領取超過本金，實現淨正收益。
- **註意事項**
- 性別差異導致派發金額不同，客戶需按自身資料在官網試算。

- 回本時間點為第十七年，客戶需理解長期持有的重要性。
- 第十八年後開始盈利，投保人需具備長期資金規劃能力。
- 對「入得唔出得」的接受程度影響購買意願。
- 留意政策與條款變更（如醫療特別款項）對資金取用的影響。
- **特殊情況**
- 如果遇到投保人擔心疾病或急需資金，如何處理？可解釋「醫療特別款項」已加入，可在特定醫療情況動用資金。
- 如果投保人因擔心被騙而拒絕年金，如何處理？可強調「入得唔出得」的設計及政府年金的制度保障。

政府年金的政策演變與市場影響

> 政府年金於「二零一八年七月」正式推行，最高銷售額「三百億」，估計「三至四萬張」。在「二零二零年」改革前，需「六十五歲」才可購買；改革後降至「六十歲」。最高投入由「三百萬」提高至「五百萬」。同時，年金保費「完全豁免計算喺長者生活津貼嘅資產」後，市場話題與投保量「激增」，平均投保年齡下降，「六十至六十五歲」投保增加。

- **關鍵點**
    - 推行時間：「二零一八年七月」。
    - 銷售表現：最高「三百億」，估計「三至四萬張」。
    - 改革時間：「二零二零年」。
    - 年齡門檻：由「六十五歲」降至「六十歲」。
    - 最高投入：由「三百萬」提升到「五百萬」。
    - 長者生活津貼資產豁免：年金保費「完全豁免」後投保「激增」。
    - 平均投保年齡下降，「六十至六十五歲」投保增加。
- **講解**

  講者以數據說明政策演變對市場的直接影響。2018年7月推行後，銷售達到「三百億」、估計「三至四萬張」。2020年改革降低年齡門檻至「六十歲」，並提高最高投入至「五百萬」。關鍵轉折在於官方表格與申請網站明確註示保費「完全豁免計算喺長者生活津貼嘅資產」，觸發市場與民間話題「激增」，也拉低了平均投保年齡，促使「六十至六十五歲」族群投保增加。

- **Examples**

> 講者作為每日買餸、行山的「師奶」，觀察到長者社群在表格與申請網站寫明保費資產豁免後，街坊討論度與投保量「激增」，長者在市場中常見互問：「放喺中銀計唔計？」「行山嗰個都話唔計」，反映政策宣示對實際行為的帶動。

    - 步驟1：官方表格與申請網站標示保費「完全豁免」計入長者生活津貼資產。
    - 步驟2：民間社群訊息快速擴散，形成高頻話題。
    - 步驟3：投保量與討論度同步「激增」。
    - 步驟4：平均投保年齡下降，「六十至六十五歲」投保增加。
- **註意事項**
- 需緊盯政策與官方表格/網站的最新標示，避免資訊滯後影響客戶決策。
- 清晰解釋資產豁免如何影響長者生活津貼資格。
- 注意年齡與最高投入上限的變動，影響方案設計。
- **特殊情況**
- 如果客戶對資產豁免有疑慮，如何處理？指引其參閱官方表格與申請網站上的明確標示並提供權威連結或文件。
- 如果客戶年齡剛好在「六十至六十五歲」，如何建議？可說明改革後的門檻與投保優勢，並就現金流需求設計入場時點。

退保率與條款對投保行為的影響

> 政府年金初期設計為「入得唔出得」，被部分客群視為優點（防被騙），也因此退保率低。後期加入「醫療特別款項」，提升長者在特殊醫療情況下的資金靈活性，進一步提高投保意願。

- **關鍵點**
    - 初期「入得唔出得」被解讀為保障機制，減少被騙風險。
    - 退保率低的核心原因是「冇得攞翻退保老本攞」。
    - 加入「醫療特別款項」後，長者更放心購買。
- **講解**

  講者描述其與母親至銀行詢問時，職員強調「入得唔出得，唔被騙」。此設計降低退保率，但引發對資金流動性的擔憂。制度加入「醫療特別款項」後，長者因能在重大醫療需要時動用資金而增加信心與投保意願。

- **Examples**

> 變更前：長者擔心萬一有病「攞唔到錢出嚟」，但部分人認為「入得唔出得」可防被騙。變更後：加入「醫療特別款項」，長者認為即使有醫療需要也不會累及子女，並可用年金資金「扶持」。

    - 步驟1：向客戶解釋初期條款與限制。
    - 步驟2：說明新加入的「醫療特別款項」可在特定情況動用。
    - 步驟3：以家庭責任與安心感連結長者心理，提升信任。
- **註意事項**
- 清楚說明退保限制與例外條款（醫療特別款項）以避免誤解。
- 針對長者憂慮設計溝通話術，強調保障與必要時的資金可用性。
- **特殊情況**
- 如果客戶需要臨時資金但非醫療情況，如何處理？需事先說明年金的流動性限制，評估其他流動性工具搭配。

市場認知與產品比較實務

> 講者分享街坊討論與銀行比較經驗：有人稱政府年金「搵笨」，有人在銀行得知月派如「九千一」。講者走訪「七間」銀行，收集proposal並宣稱自家「優悅年金」最好，亦提及可選不同顏色分類的公司（綠色、黃色、紅色）。

- **關鍵點**
    - 街坊以月派金額進行直觀比較（如「九千一」），存在認知偏差需澄清條件差異。
    - 實務建議：走訪多家機構（「七間」）收集proposal以客觀比較。
    - 公司自評：自家「優悅年金」最好，未來可選「紅色公司」，現有「綠色」「黃色」公司可選。
- **講解**

  講者從日常觀察出發，指出長者群體常以單一金額比較不同年金產品，忽略年齡、性別、保費額、保證期、條款差異。透過走訪「七間」銀行取得proposal，可更準確對比。講者進一步強調自家產品優勢與市場選擇。

- **Examples**

> 街坊聽聞恆生「派九千一」，引起驚訝並計劃前往銀行詢問。講者指出需要以具體條款與投保條件核對，避免單純用月派金額作比較。

    - 步驟1：列出銀行方案的投保年齡、性別、保費額、保證期等。
    - 步驟2：以統一條件做橫向比較。
    - 步驟3：評估現金流與流動性需求，選擇匹配方案。
- **註意事項**
- 避免單一金額比較，需以完整條款與假設條件為基準。
- 建議實地蒐集proposal並透明呈現差異。
- **特殊情況**
- 如果客戶被單一高額月派吸引，如何處理？需回到條件與風險說明，展示不同方案在同一假設下的真實比較。

銀髮族終身年金計劃架構與市場優勢分析

> 針對長者養老、避免長壽風險及醫療/護理資金需求所設計的終身派息年金產品，涵蓋即期領取與延期五年領取兩種方案，並具備較傳統銀行或同業產品更優的終身派發機制與資產保障。

- **關鍵點**
    - 即期領取模式：投入資金後次月即開始派發，以100萬為例，首年派42,000元（4.2%），第八年派66,000元，終身派發且身故/急用仍留存價值
    - 延期領取模式：投入資金後第61個月（第6年）開始派發，收益率達5.3%以上，結合非保證部分派發額顯著提升
    - 優惠折扣：50萬保費即期優惠6%、五年期優惠更高；100萬保費即期優惠7%（實付92.3萬），五年期優惠11%（實付89萬）
    - 社福銜接（長生津）：保單現金價值不計入資產審查，派發金額計入入息，夫妻每月收入上限為16,680元
- **講解**

  分析長者心理注重『長攞長有』與『搣長啲嘅Money』，透過同業競品『放蛇』比較，揭示市場部分競品僅派發十年本金而非終身派發的缺陷，突出自身產品保證及非保證（綜合達7%至9%以上）的長期優勢，並說明可用於直接支付護老院費用、應急提款或傳承用途。

- **Examples**

> 一名58歲客戶具備股票及債券投資經驗，因希望降低投資風險並做好退休規劃，於9月將買賣騰訊等股票的300萬資金轉入年金，並進一步考慮將Trading Account中數十萬美元配置於延期5年（65歲開始領取）的年金計劃中。

    - 分析客戶隨年齡增長需要減低高風險股票投資的心理
    - 將資金規劃為長遠增值與『長派長有』兩部分
    - 透過計算5年延期（至65歲退休）領取的更高年化回報率，滿足其退休現金流規劃

> 講者帶68歲母親前往同業（黃色公司、綠色公司）及銀行（包括中X、ＣX、恆X等）進行實地諮詢（放蛇）。發現某銀行宣稱月派9,100元的方案實質僅派發10年（即派回本金），而同業方案派發金額亦較低，對比凸顯自身產品派發終身且回報更高的優勢。

    - 收集市場競品建議書進行真實數據對比
    - 拆解銀行高派息宣傳背後的期限限制（僅派10年而非終身）
    - 以實際數據消除客戶對其他機構產品收益更高的誤解
- **註意事項**
- 向長者解釋回報時應轉化為直觀的年收益百分比（釐數）及每月/每年實際到手金額
- 向長者建議即使有折扣優惠，若預算充裕可建議全數投入（如預算100萬即擺足100萬）以做大戶口基數
- 長生津申請需留意入息審查標準，兩夫婦合計每月收入上限為16,680元
- **特殊情況**
- 若客戶擔心訂立平安紙或持久授權書程序繁瑣且花費高，如何處理？：可向客戶說明年金款項可設定直接支付護老院/老人院費用，且支持緊急提款或家庭突發事件（如子女/孫輩結婚、出生）提取部分資金，提取後剩餘部分繼續終身派發。
- 若客戶詢問年金是否影響香港長者生活津貼（長生津）資格，如何處理？：向客戶出示官方表格及指引，說明保險計劃或保單現金價值不計入資產審查，派發年金計入入息審查，夫妻兩人每月收入在16,680元以內即符合資格，並可主動協助客戶填寫相關表格。

2026-10-16 世一MDRT 工作坊 - 銀髮市場

2026-10-16 16:26:21

00:00:00 Speaker 1
其實好想快快速五分鐘，我都見大家聽咗成個鐘有多啦，驚你哋劫。我想問下大家對年金嘅感覺系點樣噶？政府年金先，唔好講我哋公司先。向搵笨嘅，我即刻聽到。仲有咧

00:00:19 Speaker 1
對最大嘅感覺，或者你哋聽翻嚟，或者唔知大家可能都已經有了解，有去上網睇嗰啲數字

00:00:26 Speaker 1
俾下一版睇下。

00:00:28 Speaker 1
大家有冇研究過政府香港年金啊？

00:00:33 Speaker 1
有嘅請舉手，可唔可以睇下？其實大家好熟噶。我好想咧，真系用政府年金去俾大家瞭解下，究竟年金係一樣乜嘢嘅東西先啊？如果大家應該有上過呢個網啦，有舉手嗰啲同事都應該知道，撳上去究竟個男士或者女士，如果男女唔同係派嘅唔同錢啦。

00:00:57 Speaker 1
如佢擺一百萬落去男士，其實可以派到幾多錢？大家一撳咧就即刻睇到噶啦

00:01:03 Speaker 1
一個月可以攞到五千一蚊，一年可以派到六萬一千二百蚊，系咪？大家頭先講搵笨嗰位同事

00:01:13 Speaker 1
點解覺得系搵笨？好醒，唔止啊，其實系十八年

00:01:23 Speaker 1
十七、十八。

00:01:26 Speaker 1
其實十八你就賺幾錢啊？睇唔睇到？過十八年後

00:01:36 Speaker 1
其實佢系派多咗少少。你第十七年咧就回晒本啦

00:01:40 Speaker 1
但系第十八年開始咧，假設佢要退保或者即系譬如啦，有啲公嘅唔好講詒哥哥姐姐系，老闆教咗我詒應該稱呼哥哥姐姐嘅。

00:01:55 Speaker 1
咁佢哋啊，其實我好想講咧，點解我會覺走去研究呢樣嘢？因為我成日搭車啊、行山啊，詼，其實大家詼同大家差唔多年紀啦

00:02:08 Speaker 1
日日朝朝我去行山嘅時候，啲哥哥姐姐就會喺度傾，詼政府年金唔好買啊

00:02:14 Speaker 1
搵笨㗎，俾派翻你自己啲錢俾你㗎咋。跟住另外一個叔叔就話，我去咗中X銀行問咗點點點啊。跟住另外一個姐姐就話，我問咗恆生派九千一啊，跟住三個都眼碌碌望住，係咩？點解咁多嘅？我哋一陣間去大家樂飲完個紅豆冰，我哋去問下啦咁啊。

00:02:37 Speaker 1
跟住我又走去銀行度問下啦，我捉埋我媽去咧

00:02:43 Speaker 1
去咗七間，攞晒啲proposal翻嚟。原來咧，各位哥哥姐姐咧都有少少誤會嘅。咁啊，講翻香港年金，佢哋話搵笨啦。其實佢哋大家都係咁樣講嘅。

00:02:55 Speaker 1
然後咧，佢哋都會喺度詼諗啦。

00:02:59 Speaker 1
大家覺得年金唔夠膽買嘅人咧，可能就會驚萬一有病攞唔到錢出嚟啦，入得唔出得啦。我同我媽去銀行問呢個香港年金嘅時候咧，個小姐話好最大嘅優點咧就係入得唔出得，唔被騙。

00:03:18 Speaker 1
同頭先老闆講嘅嘢一模一樣，其實係真係噶。佢哋覺得呢個就係優點。咁其實我想話啦，大家都覺得咁差

00:03:27 Speaker 1
你望下香港年金嘅一個統計數字，二零一八年七月開始正式推行啦。佢嘅賣出咗幾多錢啊？最高三百億。你估下買咗幾多張？三至四萬張。

00:03:47 Speaker 1
三百億呢個仲未系高峰。二零二零年開始改革之前系要六十五歲先買得噶，之後就話降低到六十歲啊，對唔對？然後就話本來最多隻可以放三百萬啊，跟住到後期五百萬啊，最高。

00:04:07 Speaker 1
咁仲要有一樣嘢推行咗

00:04:10 Speaker 1
我諗茶餘飯後搭車買餸。

00:04:14 Speaker 1
你成日都會聽到，我聽到有同事嗡啦。

00:04:18 Speaker 1
冇錯

00:04:19 Speaker 1
就係自從佢寫到明，其實唔係宣佈，係嗰張表格同埋申請網站上邊寫到明

00:04:26 Speaker 1
嗰個年金嘅保費完全豁免計算喺長者生活津貼嘅資產入邊之後，哇！

00:04:35 Speaker 1
激增啊，係連話題都激增啊！

00:04:39 Speaker 1
我唔知大家會唔會每日去買餸啊？我係一個。

00:04:43 Speaker 1
師奶嚟嘅，我每日都去買餸嘅，我每日都行山嘅。

00:04:48 Speaker 1
啲哥哥姐姐嘅話題就係問啊

00:04:51 Speaker 1
咁我放咗喺你嗰箇中銀嗰個嗰個銀行計唔計啊？佢話唔計啊，行山嗰個咧都話唔計啊。咁啊，對唔住對唔住，系開心得滯。咁咁所以咧之後激增，你望下大增咗幾多啊？

00:05:09 Speaker 1
我想大家都不知道。

00:05:12 Speaker 1
但系我想講呢啲數字俾大家聽系咩意思咧？平均投保年齡降咗

00:05:19 Speaker 1
六十至六十五歲增加咗。我哋公司嗰只優悅年金幾多歲可以買？哇！大家其實好熟。我想我唔係想講個feature有幾好，我哋公司出親呢計劃都係最好。我去咗七間

00:05:34 Speaker 1
我夠膽答你哋，我哋系最好。我唔介意將啲proposal set晒俾大家嘅。咁所以咧。

00:05:41 Speaker 1
大家真系可以，但系我想講點解香港年金講到咁差

00:05:46 Speaker 1
搵笨又派翻自己啲錢俾自己，

00:05:50 Speaker 1
都咁多人買啊？

00:05:54 Speaker 1
長生津呢個都少少啦，但其實我哋全部嗰度所寫嗰個長生津嗰個要求咧，其實你買其他嘅年金計劃

00:06:05 Speaker 1
佢都系唔計噶。咁可以揀綠色公司。黃色公司我哋公司啱啱出啦，所以將來可以揀紅色公司啦，唔使諗啦

00:06:15 Speaker 1
係咪？咁但係點解佢哋會買咧？你如果瞭解到哥哥姐姐嘅心態，你就會好容易同佢哋傾。

00:06:24 Speaker 1
其實佢哋係第一。請問呢個年金係派到終身噶嘛？

00:06:31 Speaker 1
咁所以喺，佢哋咧超過幾多錢一張單，你應該都知道。

00:06:39 Speaker 1
仲有，其實退保率好低呢一個咧，我真系覺得好好笑。系因為乜嘢唔退保咧？

00:06:47 Speaker 1
因為冇得攞翻退保老本攞嘅。咁但系後期咧，佢都加咗少少條款嘅。最初咧系醫療特別款項咧系冇呢樣嘢嘅，後尾佢改改咗，加翻呢個條款之後咧，啲老友記哥哥姐姐就覺得：，咦，我真系可以買咯。

00:07:05 Speaker 1
萬一有咩依鬱，我都唔使累到我啲仔女去去救我喎，或者我甚至乎可以攞翻啲錢去即係扶持喎。咁但係問題就係點解市場咁多人買咧？呢個人咧其實係誒別的公司嘅一個好優秀嘅從業員啦，佢係推薦人買香港年金嘅啫，即係佢唔係真係賣佢公司嘅計劃，都可以賣九十九張。

00:07:33 Speaker 1
大家睇下個數字。

00:07:34 Speaker 1
幾多秒啊？

00:07:37 Speaker 1
六千四百萬，淨係佢

00:07:40 Speaker 1
佢可以上埋信報攞埋獎啦！呢個唔影啦，飛走佢。

00:07:47 Speaker 1
咁所以點？我想話，其實因為touch到老友記著哥哥姐姐嘅心態

00:07:54 Speaker 1
長攞長有必定派終身。

00:07:57 Speaker 1
我唔使驚

00:07:58 Speaker 1
我到老嘅時候冇錢使，或者我比我預期長壽。

00:08:04 Speaker 1
死啦！到時我問仔女攞，佢哋而家生活都艱難喎，或者係死啦！我到時如果真係大病，我連生活費都唔知點算，或者我入養老院、老人院，我究竟點算好啊？所以其實我真係好想俾大家睇下我哋個計劃咧，長派長有，大家應該知道我哋係有兩款嗝嘛。

00:08:25 Speaker 1
零期即刻攞，嗰頭買，嗰下個月即刻攞，或者五年後第六十一個月開始攞

00:08:33 Speaker 1
系咪？就算我哋系即刻攞，最初好似唔夠香港年金咁靚啦，好似嘅啫。其實，咧我去銀行嘅時候咧，佢會話，小姐，你把一百萬入嚟，你每個月就可以攞到五千，唔系，每年可以攞到五萬

00:08:51 Speaker 1
佢系講年嘅。咁即係幾多釐啊？咁即係五釐嘅咯喎。咁如果我擺一百萬入嚟

00:08:58 Speaker 1
我一年上咗去，翻翻上去先，一年可以派到四萬二，即係幾多釐啊？四釐二啦

00:09:08 Speaker 1
係咪？咁如果我去到第八年嘅時候又增加嘅，會多啲嘅，到時派六萬六，即係幾釐啊？係，好簡單嘅，佢係咁樣解釋俾我聽嘅。咁其實呢啲哥哥姐姐都係咁樣聽嘢嘅。

00:09:25 Speaker 1
萬一去到七十八歲都等錢用，我仲可以攞到幾多錢？

00:09:32 Speaker 1
四十幾，頭先你睇唔睇到？呢個我特登highlight十八年，你頭先記唔記得喺香港年金十八年系攞幾錢啊？零啊，派發晒你啲錢之後就零嗝啦。我急錢用，我都七十八，其實唔繫好老嗝咋。我今日去剪頭髮。我仲見到以前嗰個咩真情嗰個咩醫嘅話，我唔記得咗啊！九十七歲仲好好中氣，話啊剪完頭髮去食粥啊，即係其實好耐啊，幾真係好精奇

00:10:04 Speaker 1
周街都見到，街市都見到。所以你仲有四十幾萬，如果真係要攞十七年，其實已經派晒佢嘅錢啦，係咪？

00:10:13 Speaker 1
諗，上錯咗，撳錯掣。

00:10:15 Speaker 1
但係去到bye bye嘅時候，其實佢派咗二百四十幾萬。

00:10:21 Speaker 1
臨走的時候，其實好多哥哥姐姐都會講。我嗰張人壽單一萬蚊就算啦，由佢放啦，繼續供啦。因為以前個年代可能要繼續供，但係嗰筆錢佢話咪當最後party阿仔幫我搞掂，唔使佢俾錢咯。佢哋會成日講呢啲話題。咁我就話俾佢聽，喂，你最後個party其實仲有幾多錢啊？

00:10:45 Speaker 1
十一萬九，差唔多十二萬咁。

00:10:48 Speaker 1
我想講嘅系假設而家咧好多諗

00:10:52 Speaker 1
我啱啱五十八歲有一個客

00:10:57 Speaker 1
佢就係驚，準備自己嘅退休安排。佢將自己某啲股票、債券，或者自己投資開嘅嘢，想減風險，因為佢真係一個知識型投資者。佢覺得隨住自己年歲增加，要將一啲風險降低，買開嘅股票、炒開嘅騰訊，就轉嚟我哋度。當時佢未出呢個計劃，我九月頭定中嗰時傾啦，佢就轉咗三百萬過嚟買年金。

00:11:28 Speaker 1
然後咧，我啱啱send呢個電郵，我跟老闆學電郵，將呢個計劃send俾佢。哎呀，可以再諗下喎，我仲有幾廿萬美金喺。

00:11:42 Speaker 1
Trading Account嗰個戶口嗰度，咁我話系啊，你嗰個就擺嚟長遠增值，呢個就長派長有啊。咁你諗下，如果佢真系而家五十八，我六十五歲先開始擺得唔得？我話諗，渣少少

00:11:59 Speaker 1
你擺五年啦，第六年開始擺啊

00:12:01 Speaker 1
咁就好靚仔噶啦。跟住我就計咗個一百萬美金俾佢睇下，佢話我話五十萬美金啫，我好一個單位啫，我俾你睇下啫咁。跟住如果可以擺耐啲，你望唔望到一年派幾多錢啊？

00:12:18 Speaker 1
即刻靚啲咯

00:12:20 Speaker 1
因為其實而家好多人咧系預早會為自己退休去做準備，所以如果我第六年先開始攞咧，五釐三幾啦，每個月其實你計埋非保證嘅部分咧，你係派到好多錢噶喎。

00:12:36 Speaker 1
呢個仲未計優惠，大家有冇睇過公司個優惠啊？

00:12:41 Speaker 1
詼，我特登啊，呢個party唔俾你詼，冇乜重要。呢個就係我去放蛇嘅其中一個proposal，遮咗個名。

00:12:51 Speaker 1
呢間系黃色公司，系啦，佢話俾嗱大家系咪成日都覺得，坊間成日聽黃色公司、綠色公司比我哋好？

00:13:01 Speaker 1
你睇下佢派幾錢？

00:13:03 Speaker 1
仲要我哋頭先系用緊六十歲個例子，我帶我媽去放蛇

00:13:10 Speaker 1
我媽六十八歲，你望下佢都系派得三千幾，正路應該六十八比六十系派得多噶嘛

00:13:19 Speaker 1
系咪？因為時間短啲嘛。但系你望下真實嘅，下一個系綠色公司，我媽見到呢個數，佢話寶如點啊？

00:13:31 Speaker 1
哦，你諗下其實系唔？

00:13:33 Speaker 1
唔係我哋聽翻嚟咁嘅，我哋真係要去真正瞭解。跟住，因為我行山咧，就見到兩個姐姐一個哥哥

00:13:43 Speaker 1
傾完又話銀行嗰啲有幾好。咁我去咗C X銀行、中X銀行同埋匯啊咪恆X銀行問晒，派九千一嗰個咧，我終於知點解啦。原來只派十年唔係派到死嘅

00:13:59 Speaker 1
九千一乘十二個月乘十。

00:14:03 Speaker 1
派翻你自己嘅本俾你

00:14:05 Speaker 1
咁所以我好想講

00:14:07 Speaker 1
其實歲數咧已經大家都知噶啦，呢個系喺個proposal嗰度，佢哋注重嘅系驚自己老啊，

00:14:17 Speaker 1
到嗰陣時唔夠使啊。而家有嘅錢，佢哋成日講一個一個terms噶，我想搣長啲嘅money，

00:14:25 Speaker 1
我想啲錢長啲、耐啲、好啲。

00:14:29 Speaker 1
其實係佢哋諗緊嘅嘢咯，咁你俾佢睇究竟幾時開始排？如果你依家先五十八或者五十九，或者依家先六十，仲有嘢做嘅，我咪六十五先攞，前五年之後先攞

00:14:44 Speaker 1
攞靚好多啦。跟住嗱呢啲咧，亦都係老闆教我，我真係會同佢哋講。有一個老友記真係同我講，喂呀，我聽你嗰個平安紙又要搞咩持久授權書？又嗰啲，我真係驚，我唔想嘥錢啊！咁如果我買咗呢個，係咪可以派俾點點點㗎？我話可以直接入老人院或者護老院啦，我哋叫做。咁你唔使擔心咯，可以或者緊急要用錢要攞錢

00:15:18 Speaker 1
你又可以啊！阿仔結婚，阿女阿孫結婚要用啲乜嘢出世，你可以攞啲錢，攞完之後繼續派。

00:15:24 Speaker 1
嗱，你又可以盡到心意，又可以繼續派。頭先Toby講嗰啲特點，我唔重複啦，因為長氣啦。優惠

00:15:34 Speaker 1
優惠大家。你知唔知中X銀行同我講，你而家咧一筆過入嚟咧系慳四萬，哇，好多啊，好正啊咁啦。跟住我媽就同我一齊做戲啦，做完之後，哇，保如呢個好靚，跟住喺十一萬。

00:15:54 Speaker 1
即系如果你真系擺一百，詒唔知點解黑咗，側邊嗰度有個銀碼嘅。如果擺五十萬，假設零期就六個percent，就俾四萬七就得啦。如果咧可以詒等五年咧，就俾四萬五就得啦。如果一百萬擺入嚟就詒七釐

00:16:13 Speaker 1
咁啊俾九二三。如果詒十，五年期嗰個咧就十一釐，俾十一個percent佢。咁即系話咧，其實你一百萬俾八十九就得咯。

00:16:23 Speaker 1
但系咧，我多數都會同啲哥哥姐姐講：嘿，你預咗一百萬

00:16:28 Speaker 1
咁啊，梗系擺一百萬啦。

00:16:30 Speaker 1
咁你咪個戶口大啲咯？你預咗一百萬嗰啦，系咪？加埋個優惠，

00:16:40 Speaker 1
如果可以，諗，如果即時攞，唔系等五年嗰只先，等五年嗰只。你諗下，你睇下，九釐啊！你唔知有冇經過？而家開咗好多嗰啲門門鋪鋪嘅鋪市嘅

00:16:53 Speaker 1
想。落翻去先，黃色嗰間公司好大張

00:16:58 Speaker 1
《尋秦記》嘅主角就寫住派保證派四至七釐，嗱我哋如果淨係計保證幾多釐啊？都差唔多六釐啦。

00:17:11 Speaker 1
如果加埋非保證九釐幾

00:17:15 Speaker 1
其實我哋係超過佢嗰張poster㗎啦，因為佢寫住四至七，我好肯定佢個四係保證。

00:17:21 Speaker 1
以上嗰啲就係非保證咯

00:17:24 Speaker 1
就係頭先我嗰個proposal咯。

00:17:26 Speaker 1
咁所以我哋呢個計劃冇得輸啊！真系，如果真系去到要即刻攞嘅，其實都送七萬

00:17:36 Speaker 1
都幾多呢啊？

00:17:40 Speaker 1
四釐幾同埋七釐啊，就係佢嗰個proposal咯，即攞。

00:17:46 Speaker 1
咁但系我哋可能早啲同客戶做計劃，佢依家唔等住使嘅

00:17:52 Speaker 1
咁咪五年後開始攞咯，第六十一個月開始即刻派。

00:17:56 Speaker 1
我真系想講

00:17:58 Speaker 1
佢哋成日講嘅話題，諗長生津，你呢個計唔計噶， Fanny？佢其實長生津個網站咧，呢度有寫住嘅，保險計劃或者現金價值系唔包括在內，不過佢派出嚟嘅錢系計入息嘅。

00:18:15 Speaker 1
即系話兩夫婦佢收嘅錢每個月唔超過一萬六千六百八十蚊，

00:18:22 Speaker 1
咁佢就OK。不過其實佢問嘅咋，我發覺好多哥哥姐姐咧系想萬一真系需要啦，我可以申請，

00:18:30 Speaker 1
但系唔代表佢一定會申請嘅，因為佢有陣時都會覺得啊自己有錢使咪唔申請咯，冇嗰支先申請咯。咁你如果俾到佢睇嗱喺呢張系嗰張表啊。

00:18:43 Speaker 1
啲哥哥姐姐就會覺得哇勁啊，妹妹你連呢張表你都識啊！幫我填啦，好，我幫你填，你自己交。

00:18:54 Speaker 1
同埋，我想講，大家應該一定認識公司一個人， Wave Chow，

00:19:00 Speaker 1
佢曾經寫過一篇文章喺信報有登過

00:19:04 Speaker 1
呢張嘢反而系諗有客問翻我係咪系咪系咪真噶？係寫得出上報紙，放心，一定真。咁我唔係想講話要教個客去做咩長生津啊或者成，而係我係想講我哋嘅計劃好好。

00:19:21 Speaker 1
究竟我哋個計劃幾好，我哋都未必會出去賣，因為你可能唔覺得好或者唔覺得啲客有需要。但係市場話俾我哋聽，咁買咗咁多張，證明其實哥哥姐姐係看商嘅，係中意啲長派長有保證嘅。而可以安心唔使拖累子女嘅嘢嘅，咁所以有我哋AIA終於都出咗我哋自己嘅即期年金啦，冇理由唔賣啦，系咪？大家知唔知呢張單幾多錢佣金？我都系啱啱check啫。

00:19:53 Speaker 1
乘一乘，如果一個哥哥姐姐俾一百萬你

00:19:57 Speaker 1
收幾多？三萬二。如我唔知喲，同老闆講嘅一樣，我唔知大家而家仲爭幾多到MDRT？你乘一乘，我嗰日同同事講完，我同事即刻激。

00:20:08 Speaker 1
多一單，佢話咦，我做四張就到咯喎。其實系啊，你同四個老友記傾一傾，好簡單，或者同你嘅客戶嘅爸爸媽媽講講，或者你真系並聯出去俾你啲客，可能

佢會覺得咦，媽媽可能啱喎。佢一直話唔肯同佢買基金或者唔肯投資股票，就係驚擔心。咁呢個保證實得啦。

00:20:33 Speaker 1
咁啊，祝願大家下個月就到MDRT。

00:20:40 Speaker 2
好多謝晒阿Fan、阿Fanny同埋阿Red啱先好精彩好精彩嘅分享啦。

00:20:46 Speaker 2
相信透過兩位乾貨滿滿嘅分享同埋寶貴嘅經驗，我哋大家對開拓銀髮族市場、與客嘅關係、定聯，同我哋嘅新產品如何滿足客戶需求方面，都有更加多嘅啟發。另外我哋都想分享一件好有意義嘅事情俾大家聽。阿Red特別希望本身會安排俾Speaker嘅紀念品轉化成為一個慈善嘅捐款，以幫助更多有需要人士。因此公司已經以阿Red嘅名義捐款於AIA Hong Kong。

00:21:20 Speaker 2
AIA Hong Kong一直致力於推動兒童同埋青少年品格培育啦、生命教育同埋家庭支援工作，陪伴下一代健康成長嘅。咁多謝阿Red今日無私嘅分享啦，亦多謝佢以行動支援公益。 Thank you。咁接住落嚟咧，我哋都上詼邀請翻阿Donna嚟到詼臺上啦，同時都邀請翻阿Red同埋Fanny一齊，我哋影翻個大合照喎，好嗎？咁詼有請我哋嘅攝影師做翻個獎俾我哋影翻個good photo先啦。

00:21:57 Speaker 2
係啦，邀詼嚟到臺上啦，唔該。好，大家望下攝影師嘛

00:21:59 Speaker 2
三二一

00:22:01 Speaker 2
好，我哋再嚟一張啦，俾個like手勢。