2026-10-20 IVS x 財富管理: 金禧銀華工作坊

> 日期和時間： 2026-10-20 14:32:49
> 地點：[插入地點]
> [插入標題]

年金規劃 銀髮市場 退休現金流

主題

本講座聚焦銀髮市場商機與退休財務規劃，以人均壽命延長為背景，強調年金、退休金及早規劃的重要性。內容涵蓋三筆錢與四桶金框架、回報時序風險、安老按揭與保單逆按、女性單身退休風險、騙案防範與資產鎖定、MPF入息與配置、即期與延期終身年金產品機制（保證＋非保證）、健康增值與長照加給等，並提供合規指引與實務面談策略，以建立穩定、可持續的退休現金流與風險管理。

要點

1. 主題：銀髮市場商機、年金與退休金的及早規劃
2. 公司近兩年方向：聚焦銀髮市場，強調抓緊相關商機
3. 人均壽命資料：女士約達九十歲、男士接近八十五歲（來源為10月6日公司內部發布會）
4. 活動性質：金輝銀華工作坊，重視程度高，提供豐富資訊
5. 主持人與身分：[Speaker 1]郭Curtis，營業培訓發展部培訓導師
6. 到場團隊：IBS團隊、MCF團隊
7. 到場主管：Head of IBS Vinny；Head of IBS Business Development May
8. 主講嘉賓：林創行先生，理財教練
9. 開場事項：請參加者把手機設為靜音；報名人數眾多；請確保個人物品放在自己位置上，不要用物品佔位
10. 拍攝環節：安排大合照，派發pop牌，現場攝影師引導拍照

金句

- "你只有我哋嘅年金啦、退休金啦及早嘅規劃，將來我哋嘅銀髮嘅退休生活，先至可以更加多姿多彩。"-- [Speaker 1] 《金輝銀華工作坊開場致詞》
- "政府從來唔會照顧你，所以你要點樣諗好自己都好重要。"-- [Speaker 2]
- "年金唔係乜都唔想理、只要穩定收入咁簡單；要將年金配置到資產入面，令你唔使咁煩惱。"-- [Speaker 2]
- "退休再大風險咧，就係唔知有咩風險。"-- [Speaker 2] 《講座錄音內容》
- "最安全嘅投資唔等於最安全嘅退休。"-- [Speaker 2]
- "你越想博，你越要穩陣。"-- [Speaker 2]
- "如果你搵到一種嘢係能夠做到高回報、低風險，仲要隨時攞到錢咧，就只係得騙案㗎啫。"-- [Speaker 2] 《講解投資「不可能三角」及防範騙案的課堂內容》
- "到某個年紀，係開始鎖定啲資金㗎啦，唔好俾佢容易嘅攞到，連自己都唔好信。"-- [Speaker 2] 《講解退休資產管理與受騙風險的課堂內容》
- "退休追求嘅係退休生活，唔係追求退休生存。"-- Speaker 2 《講解建構富足退休收支組合時》
- "就係因為你搵到錢，你更加應該要把握你嘅主動入息，跟住創造被動收入。"-- Speaker 2 《講解退休收入與被動收入時》

章節和主題

銀髮市場的商機與公司戰略方向

> 銀髮市場指隨人口老化而產生的多元化需求市場，包括財務保障、健康與生活品質相關產品與服務。公司在過去兩年聚焦銀髮市場，積極布局以抓緊商機，將年金、退休金與規劃服務作為核心產品與培訓重點。

- **關鍵點**
    - 人口老化趨勢推動銀髮市場擴張
    - 公司兩年來的方向是主動抓緊銀髮商機
    - 內部跨部門支持：培訓部、IBS團隊、MCF團隊共同參與
    - 活動作為推廣與教育平台，提升業務理解與市場觸達
- **講解**

  課堂中以公司內部活動作為切入，凸顯對銀髮市場的重視程度。透過跨部門合作與主管到場支持，顯示策略落地的組織動員。講者以壽命數據與年金產品連結，說明市場需求的基礎。

- **Examples**

> 在工作坊中，[Speaker 1]介紹公司重視銀髮市場，邀請IBS與MCF團隊及主管（Head of IBS Vinny、Head of IBS Business Development May）到場，並由理財教練林創行先生主講，提供豐富資訊與互動環節，包括性別與年金購買的提問。

    - 確認活動目的：推廣銀髮市場與年金規劃
    - 跨部門與主管參與以提升影響力與資源整合
    - 設計互動提問引導學員思考性別差異與需求匹配
- **註意事項**
- 活動管理：因報名人數眾多，請學員保持手機靜音並確保個人物品不佔位
- 拍攝安排：配合大會攝影師指示，派發pop牌並完成大合照
- 跨部門協作：IBS與MCF團隊到場支援，提升活動品質
- 時間控管：由[Speaker 2]在「到四點三」這段時間負責，之後還有環節
- **特殊情況**
- 如果遇到現場人數超出預期，如何應對座位佔用問題？請即時提醒學員個人物品不要用作佔位，並進行座位重新安排。
- 如果拍攝過程秩序混亂，如何處理？由攝影師統一口令指導，工作人員派發道具並協助站位，確保快速完成合照。

人均壽命數據與年金需求

> 根據公司在10月6日的Aberdeen優裕年金發布會資料，女士人均壽命約為九十歲，男士接近八十五歲。較長壽命意味著退休期間更長，對穩定現金流與資產配置提出更高要求，年金作為長期穩定收入工具，適合銀髮族保障晚年生活品質。

- **關鍵點**
    - 資料來源時間點：10月6日公司內部發布會
    - 女士壽命：約九十歲
    - 男士壽命：接近八十五歲
    - 壽命延長導致退休期拉長，資金缺口風險增加
    - 年金可提供長期穩定現金流，降低長壽風險
- **講解**

  講者引用具體日期與壽命數據強化論點，建立年金需求的理據。延長壽命意味退休資金需更耐久，年金能對沖長壽風險。

- **Examples**

> 在規劃中，將退休年限假設延長以覆蓋至壽命數據區間，年金作為核心現金流來源，搭配退休金與其他資產，確保生活品質維持。

    - 設定退休期長度與現金流持續性
    - 將年金視為保底收入以應對長壽風險
    - 按性別壽命差異進行現金流敏感度分析
- **註意事項**
- 引用數據需精確標示來源與日期（10月6日）
- 性別壽命差異影響年金配置比例
- 避免以平均值簡化個人差異，需做個人化規劃
- **特殊情況**
- 如果客戶壽命預期顯著高於平均，如何處理？提高年金比例與保底機制，延長現金流模型覆蓋期。
- 如果客戶對年金流動性有顧慮，如何處理？以分層資產配置確保緊急資金與長期現金流並存。

年金與退休金的及早規劃

> 及早規劃年金與退休金有助於建立穩定的退休現金流，減少長壽風險與市場波動對生活品質的影響。工作坊強調先行規劃，透過教育與互動，提升對產品與配置的理解。

- **關鍵點**
    - 年金提供長期固定或穩定現金流
    - 退休金與資產配置需配合個人壽命與需求
    - 及早規劃可利用時間累積與利率環境優勢
    - 教育工作坊用以提升理解與決策能力
- **講解**

  從開場金句引導，建立「及早規劃帶來多姿多彩退休生活」的核心主張。

- **Examples**

> 透過互動提問與壽命數據，要求學員反思自身或家庭在退休期間的收入來源與保障設計。

    - 建立問題導向的學習方式

    - 以數據作為決策基礎
    - 鼓勵學員將年金納入長期規劃
- **註意事項**
- 手機靜音維持課程品質
- 時間段安排由[Speaker 2]負責至「四點三」，之後接續其他環節
- 人數眾多需秩序管理，避免佔位
- **特殊情況**
- 如果學員對產品理解不足，如何處理？以互動問答與案例補充，確保核心觀念被理解。

年金購買的性別考量與互動提問

> [Speaker 2]提出互動問題：男士買年金多啲好，還是男士買俾女士？為何女士買得較多？旨在引導學員思考不同性別在壽命、收入來源與保障需求方面的差異，從而做出更合適的配置。

- **關鍵點**
    - 互動問題聚焦性別與購買主體
    - 探問女士為何購買較多，指向壽命與需求差異
    - 強化以家庭為單位的保障設計觀點
- **講解**

  透過問題引導，讓學員從實際需求出發，考慮壽命與財務角色差異，討論由誰購買與為誰購買更能匹配風險。

- **Examples**

> 以家庭案例分析若女士壽命較長，男士為配偶配置年金保障其長期收入穩定性，探討保費承擔與受益人設計。

    - 將壽命數據與家庭財務結構連結
    - 比較不同購買主體的風險覆蓋效果
    - 提出具體配置策略與權衡
- **註意事項**
- 問題設計需中立，不預設答案
- 引導學員以數據與需求做決策
- 保留時間讓學員發言

- **特殊情況**

- 如果討論出現偏見或刻板印象，如何處理？主持人以數據與案例拉回理性討論，避免偏頗結論。

香港六十五歲或以上女性單身退休比例與其意義

> 講者指出在香港，六十五歲或以上的女性當中，每兩個人就有一個需要面對單身退休。此為現正發生的事實而非估計。成因包括女性壽命較長以及女性人口比例高於男性。此現象意味女性更需及早做好退休收入安排與資產配置，年金對女性的重要性相對更高。

- **關鍵點**
    - 比例為「兩個人一個」（每2人有1人）
    - 現況非估計，正在發生
    - 成因：女性較長壽、女性人口比例高
    - 含義：女性需更早做退休收入安排，年金更重要
    - 伴侶未必能長期照顧，需自我準備
- **講解**

  分析邏輯由人口結構（女性長壽、女性比例高）推導至單身退休比例升高，進而影響退休保障需求。以風險管理角度，單身退休後收入穩定性與照護安排更需事前規劃，年金提供確定性與安全性，能作為基礎現金流來源。

- **Examples**

> 一位55歲女性、配偶60歲，無同住子女。考慮到配偶健康風險與獨居可能性，規劃以即期年金確保生活費現金流，延遲年金作為醫療與長照預備金，同時設計受益人與保單傳承安排，以保障資金按意願分配。此外並納入長輩（80歲母親）的照護費用估算，評估安老院月費2萬（可自理）與4萬（需專人照護）的情境，並以年金或保險金作為支出來源。

    - 確認人口結構與風險：單身退休機率高
    - 估算生活費、醫療與長照支出：含2萬與4萬月費情境
    - 配置年金產品分層現金流：即期年金覆蓋生活費、延遲年金覆蓋長照
    - 設計保單受益人與傳承條款：避免資金斷裂
    - 納入父母照護預算：年金用於直系長輩支出
- **註意事項**

- 女性客戶更需提前設定退休收入與長照預算

- 受益人與傳承條款需事先清晰安排
- 將年金視為資產配置的一環而非僅穩定收入工具
- **特殊情況**
- 如果遇到伴侶離世或失能的情況，如何維持穩定現金流與照護安排？以年金與保險金建立分層現金流，並預先訂好受益人與信託 / 遺囑

九保概念與保險產品在未來理財中的核心地位

> 九保指平安三保、退休三保、扣稅三保，反映多數理財產品與保險 / 保本相關。人口老化與風險意識提升使保險公司在理財行業的未來優勢不斷增強，九保成為財務安全架構的重要基石。

- **關鍵點**
    - 九保＝平安三保、退休三保、扣稅三保
    - 理財產品多與保險 / 保本相關
    - 保險公司在老齡化環境下的優勢增強
- **講解**

  從風險管理、稅務效益、退休保障三面向整合保險工具，構築抗風險的財務架構，保本與確定性現金流有助降低高齡後的資金波動風險。

- **Examples**

> 客戶50歲，將九保作為資產配置主幹：平安三保涵蓋醫療、意外、重大疾病；退休三保提供生活費年金、長照年金、補充退休金；扣稅三保利用稅延或扣稅型保單降低稅負。

    - 分類需求：醫療 / 風險、退休現金流、稅務效益
    - 匹配產品：醫療險、年金險、稅優保單
    - 資金分配：按三筆錢（生活、醫藥、娛樂）預算分配保費
- **註意事項**
- 九保配置需與客戶三筆錢支出結構對應
- 兼顧保本、現金流確定性與稅務效果
- **特殊情況**
- 如果市場波動加劇導致資產回撤，如何維持退休現金流？以年金與保本型產品作為底層現金流穩定器

「一簽多單」的時間管理與銷售策略

> 面見客戶應提升效率與成交密度，「一簽多單」不會使時間成倍增加。於單次會面中，整合多種需求匹配不同產品，提升服務覆蓋與收益。

- **關鍵點**
    - 面談時間有限，提升每次會面產出
    - 一簽多單不會花double時間
    - 以需求導向配套多產品
- **講解**

  將客戶需求分解為生活、醫療、長照、傳承、稅務等模塊，於同一會談中提出對應方案，縮短決策周期，提升成交率與客戶價值。

- **Examples**

> 與客戶會面前備妥三筆錢預算、四大退休資源評估；會中呈現九保架構，對應生活費年金、醫療險、長照險及傳承安排；一次性完成至少兩至三張保單簽署。

    - 會前準備：資料收集與預算模型
    - 會中呈現：模塊化方案與產品匹配
    - 會後跟進：受益人、傳承文件與投保細節
- **註意事項**
- 清晰會議結構與決策節點
- 產品組合需貼合客戶現況與預算
- **特殊情況**
- 如果客戶時間非常有限，如何仍達成多單？提前資料蒐集，提供預填文件與電子簽署，集中完成

銀髮族市場：年齡界定與香港人口結構

> 銀髮族通常從50歲起算。香港年齡中位數為49歲，顯示50歲或以上人口約佔一半，銀髮市場規模龐大。國外政府照護能力下降，香港長期無政府照顧期望，需自我規劃。

- **關鍵點**
    - 銀髮族年齡界定：50歲起
    - 香港年齡中位數：49歲
    - 50歲或以上人口約佔一半
    - 自我規劃必要性高

- **講解**

  以人口結構與年齡中位數推導市場容量，對應產品與服務（年金、長照、保健、科技照護）之需求增長。

- **Examples**

> 針對50–65、65–80、80+三段設計不同年金與照護方案；50–65以累積資產與保本布局為主，65–80以現金流與醫療保障為主，80+聚焦長照與資產傳承。

  - 依年齡段不同需求設計產品組合
  - 以確定性現金流為核心，搭配醫療與長照

- **註意事項**

- 人口老化帶動多元需求，產品需分層設計

- **特殊情況**

- 如果客戶面臨政府福利縮減，如何調整方案？提高自備比例，增配保本與年金以填補缺口

腦退化症與安老院費用的財務影響

> 腦退化症照護成本高；一般可自理者安老院每月約2萬，需要專人照顧者約4萬起跳。需以年金或保險金預備長照現金流。

- **關鍵點**

  - 可自理者：每月約2萬
  - 需專人照顧者：約4萬起跳
  - 長照費用需事前預算與資金安排

- **講解**

  長照費為高確率高支出事件，應以年金提供穩定現金流，搭配長照險或醫療險降低資金壓力。

- **Examples**

> 設置分層年金：基礎層覆蓋2萬月費；風險層在需要專人照護時增至4萬；以保單附加條款啟動增額給付。

  - 基礎與風險兩層現金流設計
  - 觸發條件與給付機制設定

- **註意事項**

- 長照情境需事前定義並測試資金承擔能力

- **特殊情況**
- 如果照護成本突然升高，如何應對？使用增額年金與保單借款彈性補足短期缺口

退休三筆錢：生活費、醫藥費、娛樂費

> 退休支出可分為三筆錢：生活費、醫藥費、娛樂費。以不同金融工具對應不同支出，提高目標實現率與資金效率。

- **關鍵點**
    - 生活費：穩定現金流首要
    - 醫藥費：醫療與長照保障匹配
    - 娛樂費：彈性與可調整預算
- **講解**

  使用年金、醫療險、長照險、儲蓄險與投資型產品分別匹配三筆支出，確保底層現金流穩定並保留彈性消費空間。

- **Examples**

> 生活費以年金覆蓋固定支出；醫藥費以醫療險與長照險做風險轉移；娛樂費以短期儲蓄或流動資產維持彈性。

    - 底層現金流＝年金
    - 風險轉移＝醫療 / 長照險
    - 彈性支出＝儲蓄與流動資產
- **註意事項**
- 三筆錢預算需隨老化與健康變化動態調整
- **特殊情況**
- 如果醫療費突然大增，如何保障生活費不受影響？以年金鎖定生活費現金流，醫療費由保險給付承擔

四大退休資源：財務、健康、社交、心理

> 退休非僅是資金累積，更需同時儲備健康、社交與心理資源，以降低高齡階段追求高風險的心態問題，提升生活品質。

- **關鍵點**
    - 財務資源：資金與現金流
    - 健康資源：身體維護與保健

    - 社交資源：人際與支持網絡
    - 心理資源：心態調適與韌性
- **講解**

  採用整合式規劃，將非財務資源納入目標設定與日常安排，提升整體退休韌性。

- **Examples**

> 每週安排運動（動養）、社交活動、學習（智養）、健康飲食（食養），並檢視財務支出與現金流。

    - 將六養融入四大資源
    - 建立常態化行程提升資源積累
- **註意事項**
- 非財務資源的積累同樣需要紀律與計劃
- **特殊情況**
- 如果社交網絡萎縮，如何重建？參與社群活動與志願服務，定期聯繫舊友，主動擴展支持網絡

六養：食養、住養、衣養、動養、娛養、智養

> 以六養框架提升退休生活品質，涵蓋飲食、居住、衣著、運動、娛樂、智慧 / 學習等面向，作為資源運用的實務指引。

- **關鍵點**
    - 食養：健康飲食
    - 住養：適老居住與老有所居
    - 衣養：舒適安全衣著
    - 動養：規律運動（如桌上網球）
    - 娛養：休閒與旅行
    - 智養：持續學習與認知維持
- **講解**

  將六養融入日常作息，結合財務與非財務資源配置，形成可持續的退休生活策略。

- **Examples**

> 制定每月飲食與運動目標、居住安全改造清單、定期旅行與娛樂計劃、學習課程報名表。

    - 以清單化管理促進執行
    - 搭配預算控制與資源配置
- **註意事項**
- 居住安全與醫療可及性是住養的重點
- **特殊情況**
- 如果身體機能下降，如何維持動養？改採低強度運動與復健課程，使用輔助器材與教練指導

銀髮經濟規模與未來增長

> 銀髮經濟資產於2024年為3,400億，至2034年預計增至5,000億；六十／六十五歲以上人士約三分之一。顯示十年內市場規模快速擴張。

- **關鍵點**
    - 2024年：3,400億
    - 2034年：5,000億
    - 六十／六十五歲以上人士約三分之一
- **講解**

  人口老化推動消費與資產需求，長照、保健、保險與科技照護成為主要增長板塊。
- **Examples**

> 推出面向銀髮族的保健服務、長照保險、年金產品與智能照護設備，對應快速增長的市場。

    - 以數據支撐產品開發
    - 瞄準消費重點：購物、餐飲、娛樂
- **註意事項**
- 需持續追蹤人口比例與消費結構變化
- **特殊情況**
- 如果宏觀經濟下行，如何保持增長？轉向剛需板塊（醫療、長照、保本年金）

長者消費特徵與消委會報告要點

> 約早兩年消委會報告指出：六十歲或以上人口約200萬；平均本地消費約7,000多元；較有錢群體約13,000多元；主要消費為購物、外出吃飯、消閒娛樂。

- **關鍵點**
    - 六十歲或以上人口：約200萬
    - 平均本地消費：約7,000多元
    - 較有錢群體消費：約13,000多元
    - 消費重點：購物、外出吃飯、消閒娛樂
- **講解**

  以支出結構為基礎設計退休現金流方案，生活費為底層，娛樂費保持彈性，醫藥費以保險轉移。

- **Examples**

> 將每月7,000多元為基準，分配至三筆錢，並對較有錢群體以13,000多元設計更高彈性娛樂預算。

    - 按報告數字設計基準預算
    - 以年金穩定生活費，保險覆蓋醫藥費
- **註意事項**
- 不同資產水平需差異化配置與預算
- **特殊情況**
- 如果娛樂支出增加導致現金流緊張，如何調整？提高彈性部分的上限控制，維持生活費與醫藥費不受影響

資產與房產持有比例及其意涵

> 41%至45%的人擁有多過100萬個人流動資產；63%擁有物業。傳統觀念下，七八十歲人士普遍認為退休一定要有層樓，自住外亦作為傳承留給子女。

- **關鍵點**
    - 多於100萬個人流動資產持有比例：約41%至45%
    - 物業持有比例：63%
    - 房產於退休的居住與傳承雙重角色
- **講解**

  資產結構顯示流動資產與不動產並存，規劃需兼顧現金流與傳承安排；保險公司年金可提供傳承機制而政府年金可能欠缺。

- **Examples**

> 以房產自住為主、年金提供生活費與長照費；設置保險受益人與遺囑 / 信託以保障資產傳承。

    - 同步處理居住與現金流
    - 明確指定受益人避免爭議
- **註意事項**
- 政府年金在傳承上的限制需事前評估
- **特殊情況**
- 如果房產需變現以支持長照，如何執行？評估逆按揭、出售或換屋方案，搭配年金維持現金流

安老按揭與人壽保險結合的資產傳承與現金流方案

> 安老按揭於二零一一年在香港推出，讓有自住物業的退休人士以物業價值換取定期或一次性現金流，解決退休生活費不足問題。同時購買大額人壽保險，於身故後以保險賠償金償還安老按揭的欠款，使物業可按客戶意願留給子女，兼顧現金流與資產傳承。此方案特別適用於重視擁有物業以獲安全感、但退休後現金流短缺的客戶。

- **關鍵點**

    - 安老按揭提供以房養老的現金流來源，適合退休後有樓但缺生活費的個案
    - 大額人壽保險的賠償金可在身故後對沖安老按揭負債，保留物業予子女
    - 可化解「做安老按揭就留唔到俾仔女」的心理顧慮
    - 需評估物業價值、借貸年期、每月/一次性提取額度與保單保額的匹配度
    - 確保保單受益人安排與安老按揭契約條款協調，避免法律與承繼程序延誤
- **講解**

  步驟一：盤點客戶物業淨值、安老按揭可提取額及預計生活費缺口（包含住、食、玩等日常與醫療開支）。步驟二：設計安老按揭提取節奏（年金式或一次性）。步驟三：根據安老按揭的預計本息餘額，計算大額人壽保險所需保額與保費承擔能力。步驟四：設定保單受益人與信託安排，以確保理賠金能順利用於清償安老按揭。步驟五：定期檢視物業市場、利率、保單累積紅利（如有）、以及客戶健康狀況，確保方案可持續。

- **Examples**

> 客戶A，年齡68歲，持有港島區自住單位一層，已基本上供完。退休後生活費不足而不願向子女攤大手板。其顧慮是做安老按揭就留唔到俾仔女。顧問建議：申請安老按揭獲得每月固定現金流，同時購買一張大額人壽保單，指定子女為受益人。於客戶A百年歸老後，保險理賠金用於清償安老按揭欠款，單位依客戶A意願繼續留給子女。

    - 評估物業淨值與安老按揭的月度可領額度
    - 計算生活費缺口與所需保單保額
    - 設計理賠金清償流程與受益人安排
    - 定期檢視利率與房價變化，調整計劃
- **註意事項**
- 避免以單一工具解決退休現金流，需配套保險、信託與法律安排
- 測算安老按揭利率與人壽保單保費負擔，避免新增現金流壓力
- 注意客戶心理安全感需求與資產傳承意願，清晰溝通方案目的
- 留意市場與政策變動對安老按揭與保險的影響
- 確保子女知情與受益人安排合法有效
- **特殊情況**
- 如果客戶強烈抗拒借貸但缺生活費，如何處理？建議先以短期年金/分紅保單補充現金流，同步教育安老按揭與保單對沖的原理，循序漸進。
- 如果客戶身故理賠金未及時入帳造成安老按揭逾期，如何處理？預設應急資金或信託過渡安排，並與銀行協議寬限期。

退休三個階段與消費行為設計（Go Go、Slow Go、No Go）

> 退休生活分為三個階段：Go Go（初期活躍期，最應該玩、最應該出嚟去）；Slow Go（活動逐步減少期，行動力下降）；No Go（行動受限期）。常見問題是初期因不確定壽命與開支而不敢使錢，導致在Go Go期留在屋企睇免費電視，錯過樂齡生活質量。需透過資產配置與現金流管理，讓客戶在不同階段均可安心消費。

- **關鍵點**
    - Go Go期應配置較高可支取現金流以支持旅遊與興趣
    - Slow Go期聚焦穩定現金流與醫療保障
    - No Go期重點為長期護理、居家照護與遺產安排

    - 以三筆錢概念對應：日常生活費、醫療與長期護理基金、應急與傳承基金
    - 需先讓客戶buy in資產配置概念，再選擇工具（保險、年金、投資）
- **講解**

  步驟一：評估客戶在三階段的活動偏好與費用結構。步驟二：分桶規劃三筆錢的資金來源與提取規則。步驟三：設計可調節現金流機制，在Go Go期提高支取，於Slow Go/No Go期逐步轉向保障型與醫療支出。步驟四：定期回顧壽命假設、健康狀況與市場表現，動態調整。

- **Examples**

> 客戶B剛退休，因未知壽命與開支而不敢外出旅遊，在Go Go期留在屋企睇電視。顧問引入三筆錢分桶規劃，設定旅遊與興趣基金在前5年提高支取比例，同時建立醫療與應急資金。

    - 建立旅行基金的年度預算與可持續提取率
    - 配置年金/定期提款計劃以保障穩定現金流
    - 留有醫療與長期護理保險以覆蓋後期風險
- **註意事項**
- 避免單一提取率貫穿所有階段，需分階段動態管理
- 注意健康狀況變化對消費安排的影響
- 溝通客戶心理不確定性，提供具體現金流可視化工具
- **特殊情況**
- 如果健康狀況突然惡化導致No Go提前到來，如何處理？立即調整資金桶分配，增加醫療與長護資金比重，削減非必需支出。

提早贖樓與資金收益的取捨

> 以存款償還按揭可減少利息支出，但同時會降低可投資資金、減少收益製造能力，未必一定是最佳選擇。需在利率、投資回報、現金流彈性與風險承受度之間權衡。

- **關鍵點**

    - 比較按揭利率與可投資資產的預期回報
    - 評估流動性需求與緊急備用金
    - 考慮稅務、風險分散與心理安全感
    - 以情境分析而非單一指標決策

- **講解**

  建立兩套方案：方案A（提前贖樓）與方案B（保留貸款、資金投資）。量化利息節省、投資回報、現金流與風險指標，結合客戶偏好作決策。

- **Examples**

> 客戶C有存款希望冚落去層樓以贖樓。顧問提供雙方案試算：A方案每年節省利息XXX（需按實際利率），但流動性顯著下降；B方案保留貸款，資金投入穩健收益工具，預期回報高於利率且保留備用金。

  - 測算兩方案的現金流與風險差異
  - 討論心理安全感與資金靈活度
  - 設定定期檢視機制

- **註意事項**
- 避免只看利息支出，需同時評估收益機會成本
- 保留充足緊急資金以應對醫療與家庭事件
- 與家人溝通避免單方面決策
- **特殊情況**
- 如果市場利率大幅上升導致利息壓力飆升，如何處理？考慮部分提前還款加再融資或轉按，同時保留投資資金的靈活性。

退休財務信心與風險認知

> 受訪者對退休財務的信心分化：四十八點六個percent認同或非常認同財務足以支援現時或日後生活；五十一點四不認同或唔敢肯定。此反映大眾對退休是否夠錢的擔心。需透過清晰資產配置與風險教育，降低不確定性。

- **關鍵點**

  - 用數據與情境模擬提升客戶對現金流可持續性的理解
  - 建立分桶策略與保險保障降低焦慮
  - 持續教育退休風險與開支預估

- **講解**

  使用退休現金流模型，輸入收入、支出、醫療與長護假設，提供可視化的成功率與壓力測試結果，協助客戶決策。

- **Examples**

> 客戶D對是否夠退休錢唔敢肯定。顧問以四十八點六/五十一點四的群體數據作引子，建立30年現金流模型並做壓力測試（醫療支出上升、投資回報下降），提出調整策略。

    - 輸入客戶個人數據建立模型
    - 展示不同情境下的現金流走勢
    - 提出節流與增收工具配置

- **註意事項**
- 數據溝通需避免過度樂觀或過度悲觀
- 定期更新模型參數反映市場與健康變化
- **特殊情況**
- 如果遇到重大市場下跌導致模型成功率顯著下降，如何處理？立即調整支出與提取率，並增加防禦型資產與保障。

健康自評偏差與理財認知衰退

> 多數受訪者認為自己健康狀況好或非常好，但此判斷可能受不願花錢與期望偏差影響。美國研究指出理財能力與認知能力於五十三歲見頂，之後每年下降一個percent。需善用統計與賠償資料協助客戶理解風險。

- **關鍵點**
    - 在保險與醫療規劃上考慮認知衰退風險
    - 以客觀數據（賠償、疾病年齡分佈）輔助決策
    - 及早完成保障與法律文件以避免晚年決策困難
- **講解**

  於五十歲前後完成主要保障與資產安排；建立家屬參與機制；定期健康與認知評估，確保策略有效。

- **Examples**

> 客戶E自評健康非常好而拒買保險。顧問展示年齡疾病賠償數據與五十三歲後每年一個percent認知下降研究，說明及早配置的重要性。

    - 以客觀資料說服客戶
    - 設計基本醫療與重疾保障方案
    - 安排年度檢視與家屬共識會
- **註意事項**

- 避免單靠自評判斷健康風險
- 在文件與授權上預留認知衰退的法律風險緩衝
- **特殊情況**
- 如果客戶已出現認知下降且拒絕必要保障，如何處理？引入家屬與法律顧問，以授權書與信託機制保護其利益。

長者就業比例與收入風險

> 退休後未能製造主動收入屬收入風險。香港長者就業比例偏低，報道指八個有一個做嘢。需在退休規劃中考慮兼職或靈活工作可能性與技能維持。

- **關鍵點**
    - 評估客戶可持續的兼職與技能
    - 設計穩定被動收入與可調節支出
    - 考慮社會參與與心理健康價值
- **講解**

  建立退休前技能轉化計劃，連結兼職資源平台；同時以年金與股息資產建立被動收入。

- **Examples**

> 客戶F擔心退休後冇收入。顧問提出每週兼職10小時的社區服務工作與股息型投資組合，並配置年金以平滑現金流。

    - 評估技能與興趣匹配的工作
    - 設計股息與年金比例
    - 設定彈性支出預算
- **註意事項**
- 避免過度依賴勞動性收入於晚年
- 持續技能更新與社會連結
- **特殊情況**
- 如果健康突變導致無法兼職，如何處理？提高被動收入比重，減少非必要支出，啟動保險理賠。

回報排序風險 (Sequence of Returns Risk)

> 指在退休後開始提取資金時，投資回報出現的先後次序對整體資產壽命造成的重大影響。若退休初期遭遇市場下跌，即使平均回報相同，資產也會加速耗盡。

- **關鍵點**
    - 模擬案例中，若以一千萬退休且市場先升後跌，三十年後資產仍可達一千一百八十萬
    - 若退休時不幸遇上市況下跌且持有高風險資產，持續提取生活費會導致資產縮水至僅剩六百三十萬
    - 此風險直接影響退休人士的現金流持續性及晚年醫療、生活開支應對能力
- **講解**

  當客戶追求高回報時，必須向其解釋回報排序風險。若退休時持有進取資產且遇上跌市，由於生活支出必須持續進行，在低位被迫提款會使本金永久性受損；因此必須透過配置年金等工具提供穩定現金流，以度過市場低谷期而毋須急於沽售低位資產。

- **Examples**

  > 同樣以一千萬作為退休本金進行三十年期模擬：市場先升後跌情況下，三十年後仍擁有一千一百八十萬；若退休初期市場下跌且持有高風險資產，三十年後資產僅剩六百三十萬。

    - 步驟一：評估退休起始點所面臨的市場週期與資產組合風險屬性。
    - 步驟二：在跌市環境下，由於日常生活開支固定需提款，高風險資產在低位被動減持。
    - 步驟三：資產基數被不可逆地削弱，導致後續反彈時無法彌補先前的本金損耗。
- **註意事項**
- 切勿只用單一工具做退休規劃，需配置三至四種資產
- 向客戶溝通時，年金並非追求高回報（如爭取五釐、六釐、七釐），而是鎖定穩定且長遠的現金流
- 需分清醫藥費、生活費、娛樂費三筆錢，不可混為一談
- **特殊情況**
- If encountering a specific situation, how should it be addressed?：若客戶過度追求高回報並詢問能否將年金回報提高，應向其解釋「越想博，

越要穩陣」的理念，指出年金是用來鎖定基本生活現金流，以避免在市場低位被迫變現進取資產。

退休三筆錢與資產配置

> 退休理財規劃應將資金依需求性質拆分為三筆獨立專款（醫藥費、生活費、娛樂費），並配合時間資產與工具特性進行多元配置。

- **關鍵點**
    - 預期壽命隨醫療進步可能過百歲，長壽伴隨的多病與突發大額醫療支出是主要風險
    - 三筆錢分別為：生活費（必備現金流）、醫藥費（應對健康風險）、娛樂費（提升生活品質）
    - 儲蓄保單及延期年金具備時間創造財富的複息效應；強積金則為平均成本法
- **講解**

  單靠定存會被通脹侵蝕（如巴士加價高達8%多至17%多），單靠進取投資則面臨跌市風險。因此需透過年金提供基礎生活費，配合儲蓄保單與醫療保障，建立至少三至四種配置以達到退而無憂。

- **註意事項**
- 警惕退休防詐騙風險（如「送飯變送樓」等騙局）
- 不可指望「到時冇錢先遲啲退休」，香港缺乏最低就業保障且高齡工作選擇極少
- **特殊情況**
- If encountering a specific situation, how should it be addressed?：若客戶認為退休後把錢全部放銀行定期最穩陣，應指出定存回報長期跑輸通脹（例如交通費用等大幅加價），無法支撐長遠退休購買力。

騙案風險、退休財富效應與資產鎖定

> 講者以不同騙案案例說明，騙徒會持續創新手法，受害人不一定能單靠事後判斷避免受騙。退休人士可能在退休時一次過持有數百萬退休金，因突然感到富有而亂花錢，也可能成為騙徒或親人索取金錢的對象。講者因此提倡在適當情況下透過信託或其他安排鎖定資產，避免資金過於容易提取。

- **關鍵點**

    - 講者提及朋友在警署工作時表示，三百萬樓下的騙案太多，警署未必會跟進；此說法是講者轉述的情況。
    - 講者舉出一宗六十歲人士被騙二百九十萬的案例，並提及另一宗十月四日報道的案件：一名六十歲人士被騙二千幾萬，報道年份沒有交代。
    - 講者提及虛擬貨幣及 NFT 相關的騙案或投資風險，並以當時藝人談及 NFT 的情況作例子；講者亦提到陳奐仁曾介紹自己設計的相關作品。
    - 講者提醒，不應因為受害者事後看來「蠢」或容易受騙，就認為自己不會受騙；騙案手法會持續變化，電話騙案尤其勤力且有創意。
    - 講者以強積金作例子，指出強制儲蓄能避免人們因缺乏約束而沒有留下足夠資產；對退休資產而言，鎖定部分資金可減少不必要提取及受騙風險。
    - 講者指出受騙者被騙的對象未必是陌生人，也可能是親人，因此資產管理安排不應只考慮外部騙徒。
    - 講者把退休後突然持有大量資金、覺得自己富有、進而亂花錢或被他人索取金錢，稱為與「財富效應」相關的風險。

- **講解**

  講者先從騙案金額和案件數量談起，指出騙案規模可能由二百九十萬到二千幾萬，手法也會隨時更新，因此不宜以受害者事後看來容易受騙作為自我保證。接著將焦點轉到退休人士：退休時手上可能突然有數百萬退休金，既可能令本人消費失控，也會讓他人知道其有資金可供索取。講者以強積金的強制儲蓄概念作類比，主張可透過信託等機制降低資產被輕易動用的可能性。講者沒有把鎖定資產說成能完全杜絕風險，而是強調資金愈容易取得，愈可能被不當使用或被騙走。

- **Examples**

  > 講者提及一宗六十歲人士被騙二百九十萬的案例，並轉述朋友在警署工作時表示，三百萬樓下的騙案數量太多，警署未必會跟進。講者同時指出，金額較大的騙案也有不少。

    - 案例中的受害人為六十歲人士，騙款為二百九十萬。
    - 講者以此說明騙案金額並非只有極高額案件才值得關注。
    - 三百萬樓下案件的跟進情況屬講者轉述朋友的說法，並非講者在課堂中提供的正式執法統計。

  > 講者提及一宗在十月四日報道的案件，受害人為六十歲人士，被騙二千幾萬；講者沒有交代該報道的年份。

    - 受害人年齡為六十歲。

    - 騙款為二千幾萬。
    - 報道日期為十月四日，但年份未在講課內容中提及。
- **註意事項**
- 不要因為受害者事後看來容易受騙，就假設自己不會遇上騙案。
- 退休後突然持有大量資金，應留意消費失控及被他人索取金錢的風險。
- 資產鎖定或信託安排須按個人情況考慮；講者強調的是降低資金被輕易動用的風險。
- 受騙風險可能來自陌生人，也可能來自親人。
- 涉及騙案案件數字時，應分清講者轉述的個案或說法，與正式統計資料。
- **特殊情況**
- 如果退休人士剛取得一筆較大的退休金，應及早評估資金提取及管理方式，考慮是否需要透過信託等安排鎖定部分資產。
- 如果有人以高回報、低風險及可隨時取款作招徠，應提高警覺，因為講者指出這種組合不符合投資的「不可能三角」，可能涉及騙局。
- 如果金錢索取者是親人，也不應因此忽略資產管理及風險防範。

年金的歷史與香港市場發展

> 講者指出年金並非近年才出現的概念，並以英國歷史資料說明其歷史超過四百年。香港年金的普及則相對較新：講者將二零一八年與香港年金、二零一九年與扣稅年金相連，並指出香港年金市場普及至今不足十年。

- **關鍵點**
    - 講者提及一位名為 Abercrombie 的人士，稱其於一五五二年出生於英國某地。
    - 講者表示，該人士在一六一三年至一六二零年期間提出年金相關定義；講者所轉述的定義包含每年收取一定款項的權利，以及永久世襲或終身享有等描述。
    - 講者據此表示年金已有超過四百年歷史，並補充這只是按所引用的歷史資料計算，其他資料可能顯示歷史更長。
    - 講者將二零一八年與香港年金的出現相連，將二零一九年與扣稅年金相連。

    - 講者提及一間以年金產品為主的美國公司，稱其過去名稱以 M 字頭開頭、現以 Y 字頭開頭；講課內容未清楚說出公司名稱。

- **講解**

  講者先以問題方式詢問年金有多長歷史，再引用一段倫敦早期歷史相關文獻的中文翻譯，介紹 Abercrombie 的出生年份及其在一六一三年至一六二零年期間提出的年金定義。講者據此強調年金不是新產品概念，歷史已超過四百年。其後講者把國際歷史與香港市場分開說明：國際年金歷史悠久，但香港年金及扣稅年金普及的時間較近，分別提到二零一八年和二零一九年。

- **註意事項**

- 講者引用的歷史定義及人物資料是課堂中轉述的文獻內容；若要作正式引用，應核對原文及人物姓名拼寫。

- 香港市場普及時間與國際年金歷史是兩個不同概念，不應混為一談。

- 講者提到的美國公司名稱未有完整說明，不宜只根據字母線索自行確認。

- **特殊情況**

- 如果需要引用年金的歷史或人物資料作正式材料，應先核對講者提及的原始英文文獻及名稱拼寫。

年金與債券的派發方式及適用考量

> 講者指出年金與債券雖然都可能被視為定息或收入安排工具，但兩者的本金及派發機制不同。講者稱年金會按約定派發，派發金額或提取率理論上可高於債券；債券則通常保留本金，到期時取回本金。講者亦提出，若個人希望將資金主要用於自身生活，而不以留下資產給後人為優先，年金可作為考慮選項。

- **關鍵點**

    - 年金的派發安排以提供收入為目的；講者以「全數派發」說明其與保留本金的債券不同。
    - 債券通常保留本金，持有人在到期時取回本金；期間可透過利息或出售債券取得收入。
    - 講者表示，從派發金額或提取率角度看，年金理論上可高於債券，但沒有在這段內容中提供債券的具體比較數字。
    - 講者提到年金可能適合單身人士，尤其是不需要預留資產給特定繼承人的人；實際適合與否仍受產品設計及個人安排影響。

    - 講者表示，若個人仍希望保留物業等資產，亦可從自己在世期間的收入需求角度評估年金。
- **講解**

  講者提醒聽眾不要把年金與債券混為一談。債券安排通常保留本金，持有人在債券到期時取回本金；年金則按其派發機制提供收入，派發率可能較高，但這不代表兩者在本金安排、風險及流動性方面相同。講者接著以單身人士為例，指出若資金主要是供自己使用、沒有特定需要把資產留給後人，年金的收入安排可能符合其目標；是否購買仍須看具體產品條款與個人需要。

- **Examples**

> 講者以未婚或單身人士為例，提出其資金可能主要用於自身生活，未必需要以留下財產給後人為首要目標，因此可考慮運用年金取得退休收入。講者亦提到有人可能仍會留下物業，年金可從在世期間的收入角度作配合。

    - 先確認個人的退休收入需要及是否有資產傳承目標。
    - 比較年金和其他工具的派發方式、流動性及本金安排。
    - 再按具體產品設計判斷年金是否適合，不能只因單身身分便假設一定適合。
- **註意事項**
- 年金與債券的本金及派發機制不同，不能只因兩者都可帶來收入便視為相同工具。
- 年金派發率較高的說法是講者作的理論比較；選擇產品時仍須檢視實際條款。
- 年金是否適合單身人士，取決於個人收入需要、流動性要求及傳承目標。
- 不要把派發金額或提取率直接當作投資回報率，應先了解產品的計算方式。
- **特殊情況**
- 如果個人需要保留資金以應付短期開支或突發狀況，應先評估年金的資金提取限制，再決定投入金額。
- 如果個人有明確的資產傳承目標，應將年金的派發安排與其他資產安排一併比較。

即期年金、延期年金及課堂提及的派發數字

> 講者把年金分為即期及延期安排。即期年金可在下個月開始收款；延期年金由投保人決定若干年後開始收款，尚未領取的資金可繼續滾存增值。講者提到公司產品的保證加非保證派發數字：即期為四點二至六點六，延期為五點三六至八點三六；講者沒有在這段內容中進一步說明計算基礎、貨幣或產品條款。

- **關鍵點**
    - 即期年金：講者說明可在下個月收到錢。
    - 延期年金：投保人自行決定幾年後開始收款，未領取的資金可繼續滾存增值。
    - 講者提及即期年金的保證加非保證數字為四點二到六點六。
    - 講者提及延期年金的保證加非保證數字為五點三六到八點三六。
    - 講者指出延期年金的數字可達八點幾，亦提醒並非全數保證；講者並以「五點幾」作為非全保證情況下的描述。
    - 上述數字的具體計算基礎、年期、貨幣、產品名稱及適用條件，沒有在這段講課內容中完整交代。
- **講解**

  講者先用開始收款的時間區分即期與延期年金：選即期者可在下個月開始收款；選延期者可自行決定日後何時開始收款，未領取資金則可繼續滾存。接著講者要求聽眾記住公司產品的兩組保證加非保證數字，並給出即期四點二至六點六、延期五點三六至八點三六。講者認為即期的四點二已可作穩定收益參考，延期的數字可達八點幾，但同時說明高端數字並非全數保證。由於講課沒有說明數字的計算口徑，實際比較前必須查閱正式產品資料。

- **Examples**

  > 即期年金可在下個月開始收款，講者提及保證加非保證數字為四點二到六點六；延期年金可由投保人決定幾年後開始收款，未領取資金可繼續滾存增值，講者提及保證加非保證數字為五點三六到八點三六。

    - 先決定希望即時取得收入，還是延後至指定時間取得收入。
    - 如選延期安排，應了解延期期間資金如何滾存，以及開始派發的條件。
    - 理解四點二到六點六及五點三六到八點三六是講者提及的保證加非保證數字，不可把整個區間當作全數保證。
    - 查閱正式產品文件，核實數字的計算基礎、適用年期及個別條件。
- **註意事項**

- 課堂所報數字為四點二到六點六，以及五點三六到八點三六，應原樣保留並按正式文件核實。
- 講者明確指出相關數字包含保證及非保證部分，不應把最高數字理解為全部保證。
- 即期與延期的收款時間不同，選擇時要配合個人何時需要收入。
- 延期期間的滾存增值及開始派發安排須依照實際產品條款。
- 課堂內容未交代貨幣、計算口徑及完整產品名稱，不能僅憑口頭數字作最終決定。
- **特殊情況**
- 如果聽眾要把課堂數字用於客戶說明，應先核對當時有效的正式產品資料及保證、非保證部分。
- 如果投保人需要下個月開始收入，可比較即期安排；如果可以延後收款，則應評估延期期間的安排及滾存條件。

年金的安全性、收益確定性與投資不可能三角

> 講者將收益確定性和安全性列為理解年金的兩個重點，並以投資「不可能三角」提醒聽眾：高回報、低風險及隨時提取資金的高度靈活性，不能在同一種工具上同時達成。若要求高回報，通常要承受較高風險；若要求低風險，回報通常較低；若要求高度靈活，則不應預期同時有高回報。

- **關鍵點**
    - 講者指出追求最高保證收益的工具時，年金是值得考慮的類別；這是講者在課堂中的主張。
    - 追求高回報通常伴隨高風險；要求低風險，則可能接受較低回報。
    - 要求資金隨時可取的靈活性，通常不會同時得到高回報。
    - 講者用「高回報、低風險、隨時攞到錢」作為可疑承諾的警號，提醒聽眾防範騙案。
    - 年金的安全性及收益確定性仍應按照個別產品的保證條款、非保證利益及提取規則理解。
- **講解**

  講者先說明年金相關考量包括收益確定性和安全性，再指出消費者常希望一種工具同時有高回報、低風險和高度流動性。講者稱這三種特質不能在現實中由同一種工具同時提供：提高回報通常要承擔較高風險；降

低風險可能意味較低回報；要求隨時取款則通常要犧牲部分回報。講者以此提醒聽眾，若有人宣稱三者兼備，應懷疑其真實性，而不是只被高收益吸引。

- **Examples**

> 講者提出，如果有一種安排聲稱同時提供高回報、低風險，而且資金隨時可提取，應視為可能是騙案，而非合理地預期三種特質可以同時實現。

    - 把對方承諾拆分為回報、風險及流動性三項。
    - 逐項查核產品或安排如何提供這些特質，以及是否存在限制或未披露風險。
    - 若對方聲稱三項都能達到，應暫停付款或作出承諾，並進一步核實。
- **註意事項**
- 不要把高回報、低風險及隨時提取視為可以無成本兼得的條件。
- 應分清保證利益與非保證利益，不要只看最高派發數字。
- 講者的「年金是最高保證收益工具」屬課堂中的概括說法，實際比較仍須看產品條款及其他工具。
- 在作出決定前，應確認流動性限制及提取規則。
- **特殊情況**
- 如果有人保證高回報、低風險並承諾隨時取款，應先停止交易，核實對方及安排，並警惕騙案。
- 如果個人將流動性看得很重要，應避免只按派發數字作選擇，並先了解資金能否及如何提取。

年金相關的疾病保障、入息調配、預支收入及預防性健康服務

> 講者把若干產品安排歸入風險管理，包括在符合指定條件時因疾病獲得額外入息利益、在本人未能處理資金時採用入息調配選項、預支入息收益，以及自主健康服務。講者指出預支入息最多可提取二十四個月；自主健康服務屬預防性安排，用於及早了解健康狀況及準備。

- **關鍵點**

    - 講者以老齡化症及帕金遜症為例，指出符合某些條件時可能有額外入息利益；實際疾病定義及資格須看產品條款。
    - 講者提到，如果本人未能處理資金問題，可能有入息調配選項。

    - 講者說明香港年金未能提供其所談及的彈性提取金額安排，但可透過預支入息收益處理部分需要。
    - 預支入息收益最多可提取二十四個月。
    - 自主健康服務被講者描述為預防性服務，目的是在出現問題前及早了解情況及作準備。
    - 講者把疾病額外入息、入息調配、預支入息及健康服務等安排統稱為風險管理相關功能。
- **講解**

  講者先說明持有資產除了看收益，也要思考風險管理。若發生符合條件的疾病，產品可能提供額外入息利益；若本人無法處理資金，則可能透過入息調配安排協助管理收入。講者同時指出，香港年金不能提供其所說的彈性提取金額，但可預支入息收益，最多二十四個月。另一項自主健康服務則著重預防，在健康問題出現前及早了解與準備。這些安排的具體資格及細節並未在課堂中完整說明，須以產品文件為準。

- **Examples**

  > 講者提出，若發生老齡化症或帕金遜症等情況並符合指定條件，可能有額外入息利益；若本人未能處理資金問題，也可能使用入息調配選項。講者另提到預支入息收益最多可提取二十四個月。

    - 先確認疾病或其他觸發條件是否符合產品定義。
    - 了解額外入息利益的資格、金額及申請程序。
    - 若本人無法處理資金，查核入息調配安排是否適用及由誰執行。
    - 如需提前取得收入，確認預支入息收益的條件及最多二十四個月的限制。
    - 不要把預防性健康服務與已發生疾病後的保障利益混為一談。
- **註意事項**
- 疾病名稱及資格條件應以產品正式條款為準，不能只按課堂舉例判斷。
- 預支入息收益最多為二十四個月，使用前應確認具體計算與申請條件。
- 講者指出香港年金未能提供彈性提取金額，應先分清彈性提取與預支入息是不同安排。
- 入息調配安排是否可用，須確認產品功能及本人實際情況。
- 自主健康服務是預防性安排，不應誤當作疾病發生後的賠付或入息利益。
- **特殊情況**

- 如果投保人出現疾病，應先核對診斷是否符合產品定義及申領條件，再查詢額外入息利益。
- 如果投保人無法自行處理資金，應確認是否有入息調配選項，以及相關授權和執行程序。
- 如果投保人需要提前取得收入，應核實預支入息收益的規則，並留意最多二十四個月的限制。
- 如果投保人尚未出現健康問題但希望及早準備，可了解自主健康服務的內容及使用條件。

退休規劃中資產或年金的三大功能方向

> 當一個人持有年金或其他資產，並希望該資產協助達成不同退休或理財效果時，應從三個大方向思考：第一是希望取得確定的收益；第二是希望資產能協助管理風險；第三是希望資金能留給自己想留的人士，即財富傳承安排。

- **關鍵點**
    - 確定收益：資產或年金應能提供較清晰、較穩定的收益預期。
    - 風險管理：資產安排不只是追求回報，也應處理退休期間可能出現的風險。
    - 財富傳承：包括身故賠償及賠償方式，例如分階段支付等不同安排，讓資金留給指定人士。
    - 向客戶講解理財方案時，每一項工具或安排的用途要清楚，讓客戶即使忘記細節，也至少記得三個核心方向。
- **講解**

  [Speaker 2]指出，財富傳承包括身故賠償及賠償方式，賠償方式可以分階段等。當討論持有一個年金或一項資產，希望它產生不同效果時，要問自己想要甚麼效果。其總結為三個大方向：希望有一個確定收益、能夠管理風險，以及可以留錢給想留的人士。[Speaker 2]亦提到自己做理財諮詢時，通常會跟客戶講清楚每一件事的重點，讓客戶即使不記得細節，也記得三樣核心事情。

- **註意事項**
- 要清楚區分每一個產品或資產安排的功能，避免客戶只記得零碎細節而不理解整體用途。
- 財富傳承不只是有沒有賠償，也包括賠償方式，例如是否分階段。
- 客戶至少要理解三個大方向：確定收益、風險管理、財富傳承。

- **特殊情況**
- 如果客戶忘記產品細節，應如何處理？應回到三個核心方向：確定收益、管理風險、留資產給指定人士，讓客戶先掌握產品的基本作用。

安全退休現金流的三個要求

> 若目標是追求具確定性與安全性的現金流及退休收益，退休收入安排應符合三個要求：收入的確定性、風險管理，以及多個全程的規劃。這三項要求可與產品特性逐一對應，協助客戶理解產品如何支援退休安排。

- **關鍵點**
    - 收入的確定性：退休收益要有較可預期、較明確的現金流安排。
    - 風險管理：退休收入設計要處理可能影響退休生活的財務風險。
    - 多個全程的規劃：退休安排不應只看短期，而要作完整過程的規劃。
    - 產品對號入座：把產品特性放回三項要求中解釋，幫助客戶理解。
- **講解**

  [Speaker 2]表示，如果希望追求一個有確定性和安全性的現金流、一個退休收益，就應符合三個要求：收入確定性、風險管理，以及可以做多個全程規劃。至於如何對號入座，就把自己的產品特性放進這三項要求裏去說明。

- **註意事項**
- 講解退休收益時，不應只講回報，還要講收入是否確定、風險是否被管理，以及整個退休過程是否有規劃。
- 產品特性需要與客戶追求的退休效果相連，而不是孤立介紹。
- **特殊情況**
- 如果客戶追求安全而穩定的退休現金流，應如何處理？應檢視方案是否同時滿足收入確定性、風險管理、全程規劃三個要求。

建構富足退休收支組合時要理解開支不一定減少

> 退休後或年紀增長後，開支未必一定下降。有些開支反而可能增加，尤其是醫藥費及娛樂費。退休生活不應只是維持生存，而應包括生活質素，因此娛樂費也是退休規劃中需要考慮的項目。

- **關鍵點**

    - 洗費不一定隨退休或年紀增加而減少。
    - 醫藥費會增加，因為年紀大後健康相關支出通常上升。
    - 娛樂費也可能增加，因為退休是追求退休生活，不只是退休生存。
    - 娛樂費可平可貴，視乎個人選擇及退休生活方式。
    - 退休收支組合要同時考慮基本生存需要與生活質素需要。
- **講解**

  [Speaker 2]在講建構富足的退休收支組合時指出，當人越來越大年紀，會出現很多問題。有些人以為洗費會減少，但這不一定。醫藥費會增加，而娛樂費也可能增加，因為退休追求的是退休生活，不是只追求退休生存。如果只求生存，就不需要娛樂費；但人們需要娛樂費，而娛樂費可以平也可以貴。

- **註意事項**
- 退休規劃不能假設所有開支都會下降。
- 醫藥費與娛樂費都要納入退休收支預算。
- 若只按最低生存開支規劃，可能無法支持理想退休生活。
- **特殊情況**
- 如果客戶認為退休後開支一定會減少，應如何處理？應提醒其醫藥費和娛樂費可能增加，退休規劃要支持生活，而不只是生存。

主動入息與被動收入的轉換

> 退休後收入不一定減少，關鍵在於收入形式。年輕或仍有工作能力時，應把握主動入息，利用能賺錢的階段創造被動收入。退休後雖然主動收入可能減少，但若提前安排得宜，被動收入可以增加，支撐退休生活。

- **關鍵點**
    - 有些能賺錢的人不願儲錢，因為覺得自己有持續賺錢能力。
    - 對能賺錢的人，不應只是擔心將來搵不到錢，而應提醒他們趁能賺錢時規劃。
    - 應把握主動入息，創造被動收入。
    - 退休後不一定收入變少，可能是主動收入減少，但被動收入增加。
    - 退休收入要看收入形式，而不只是看總收入是否下降。
- **講解**

[Speaker 2]指出，有些搵到錢的人不肯儲錢，因為他們覺得自己搵到錢。對這類人士，不應詛咒他們搵不到錢，而是要告訴他們，正因為他們搵到錢，更應把握主動入息，創造被動收入。[Speaker 2]亦表示，退休後不一定搵少了錢，要視乎以甚麼形式出現：可能少了主動收入，但多了被動收入。

- **註意事項**
- 能賺錢不等於不需要儲蓄或規劃。
- 越有主動收入，越應趁早創造被動收入。
- 退休收入分析要區分主動收入與被動收入。
- **特殊情況**
- 如果客戶因為現時賺到錢而不願儲錢，應如何處理？應提醒他正因為有主動入息，才更應利用這段時間創造被動收入。
- 如果客戶擔心退休後收入必然下降，應如何處理？應分析收入形式，指出主動收入可能減少，但可透過規劃增加被動收入。

年齡增長對退休規劃能力與風險承擔能力的影響

> 隨著年齡增長，距離退休的時間會一路縮短，資產累積能力亦會減少，因為時間少了，可選擇的策略及工具也會減少。同時，承擔風險的能力理論上也應下降。然而實際上，有些年紀較大或接近退休的人可能反而抱有「而家唔博幾時博？」的心態，這與其風險承擔能力下降形成矛盾。

- **關鍵點**
    - 距離退休的時間會隨年紀增長一路縮短。
    - 資產累積能力會減少，因為可用時間短了。
    - 可選擇的選項會因時間短而減少。
    - 承擔風險的能力會一路降低。
    - 退休後或年紀大後，風險承擔能力應降低。
    - 部分人卻會在年紀較大時認為「而家唔博幾時博？」，這是需要正視的尷尬情況。
- **講解**

  [Speaker 2]提到，有三樣東西會減少：距離退休的時間會縮短、資產累積的能力會減少，以及承擔風險的能力會減少。其中第三點最尷尬，因為年紀大或退休後，承擔風險能力理應降低，但有些人會反過來說「而家唔博幾時博？」這反映心態與實際風險承擔能力可能不一致。

- **註意事項**
- 越接近退休，越需要注意時間不足對資產累積能力的限制。
- 不能因為時間不多就盲目提高風險。
- 風險承擔能力應與年齡、退休狀態及資產恢復能力相匹配。
- **特殊情況**
- 如果年紀較大或接近退休的客戶表示「而家唔博幾時博？」，應如何處理？應提醒其距離退休時間已縮短、資產累積能力及承擔風險能力均下降，不應單靠冒險追求回報。

高齡投資風險與認知能力下降

> 隨年齡增長，認知能力下降會導致投資決策品質降低，增加過度自信、頻繁交易等行為的發生，進而提高“入輸錢”的機率。需採用制度化方法降低風險，包括鎖定資產、不易提取、減少投資決策頻率、避免頻繁炒賣。

- **關鍵點**
    - 認知能力下降是高齡投資表現不佳的核心原因
    - 過度自信在男士較常見，尤其五十歲樓上事業有成者
    - 降低風險手段：鎖定資產、降低提取便利性、減少交易頻率
    - 與客戶合作建立系統化機制，減少不必要的想法與行為
- **講解**

  [Speaker 2]指出許多研究顯示五六十歲人群持續進取且容易輸錢，原因在認知能力下降與過度自信。建議建立制度化資產管理：將資產鎖定、不易提取，減少投資決策及頻繁買賣，以降低輸錢機會。與客戶溝通時，先承認對方可能不願接受認知下降事實，改用系統設計來約束行為。

- **Examples**

> [Speaker 2]描述常見客戶：五十歲以上事業有成，對儲蓄與保險建議不予理會，認為自己可完全掌控，甚至以配偶代辦作為風險應對，反映過度自信與忽視認知下降的問題。

    - 分析其投資決策缺陷：過度自信、忽略風險分散與保障的重要性
    - 解法：設置資產鎖定機制、降低操作頻率；退休前建立年金規劃與保險保障
    - 透過行為約束替代說服其承認認知下降，提升長期收益與安全性

- **註意事項**
- 與高齡客戶溝通時需避免直接挑戰其自信，改以制度設計降低風險
- 強調減少頻繁交易以降低入輸錢機率
- 資產鎖定與提取限制需與客戶生活流動性平衡
- **特殊情況**
- 如果遇到客戶拒絕承認認知能力下降，如何處理？以系統化資產管理（鎖定、減少決策）來間接降低風險。

保單逆按與壽險配置策略（whole life vs term life）

> 透過提早購買具保單逆按功能的人壽保單，於保障期後轉為收益期，製造年金收入。whole life 保單在持有至七十歲可成為資產，而 term life 至七十歲前主要為支出。年齡與健康影響保費與槓桿，越早規劃越能取得較大槓桿。

- **關鍵點**
    - 最佳購買時機為三四十歲、四廿歲、三廿零歲，且有兒有女有保障需求時
    - 保單逆按以保障額度計算年金，年紀越大槓桿越小
    - whole life 長持至七十歲可成資產；term life 多為支出
    - 量力而為，將保障期後轉入收益期以製造年金
- **講解**

  [Speaker 2]指出市場所謂“六十歲做保單逆按”概念不當。因健康問題可能導致不可保或保費高，槓桿低。建議於三四十歲（甚至三廿零歲、四廿歲）購入具保單逆按功能的壽險，保障期過後轉為收益期。市場有產品比較：whole life 持有至七十歲可為資產；term life 至七十歲前多為支出。此策略達成“支出變資產”，退休期有收益。

- **Examples**

> 客戶於三四十歲購入 whole life，保單具保單逆按功能。於保障期內提供身故保障；至七十歲後轉為年金收益，保單成為資產，相較持有 term life 至七十歲僅為支出。

    - 步驟：早期購買、確認保單逆按條款、保障期管理、七十歲後轉入收益期
    - 關鍵：早期年齡健康狀況優勢提供較高槓桿與較低保費
    - 結果：退休期持續年金收入，提升資金可持續性

- **註意事項**
- 健康與年齡決定保費與可保性，晚購買可能做唔到或槓桿低
- 在保障與收益期切換時需審視保單條款避免現金流斷層
- **特殊情況**
- 如果六十歲才嘗試保單逆按，如何處理？評估健康與保費槓桿，必要時改做疾病儲備或其他年金方案。

安老按揭（反向按揭）資金運用

> 以香港物業申請安老按揭，將住宅物業價值轉化為長期月供資金流。可選擇部分資金作居住支出、部分作收益投資或全額作收益後租住、灣區養老。一般資金提取總額約為樓價的四至六成，並隨申請人年齡增大而月供增多。

- **關鍵點**
    - 五十五歲可申請；樓價一百萬；最短按揭期十年
    - 每月約三千八百蚊，十年總額約四十幾萬
    - 七十歲可能每月五千幾，最終可能六六十幾萬
    - 資金相當於樓價四至六成（大概數字）
    - 策略選擇：部分資金用於居住支出；或全數製造收益再租樓或灣區養老
- **講解**

  [Speaker 2]提供安老按揭計算機案例：五十五歲、樓價一百萬、最短十年，每月約三千八百蚊，十年總額約四十幾萬。七十歲時每月可能五千幾，最終可能六六十幾萬。一般可提取資金約樓價四至六成。建議視情況分配資金：部分用於居住支出繼續住原樓，另一部分用於製造收入；或全數做收益再租樓或到灣區養老。

- **Examples**

> 申請人五十五歲，物業價值一百萬，選擇十年期。每月領取約三千八百蚊，十年累計約四十幾萬。若改為七十歲申請，每月可能五千幾，最終可能六六十幾萬。

    - 計算方式：使用安老按揭計算機估算不同年齡與期數
    - 資金運用：部分用於居住支出、部分投資製造收入；或全數收益後租住
    - 風險衡量：物業價值波動、長壽風險、租住市場可及性
- **註意事項**

- 需衡量居住安全與資金流彈性，避免“攞唔足”誤解
- 選擇租住或原居住並非絕對好壞，多方案比較後自選
- **特殊情況**
- 如果遇到業主不租俾高齡人士，如何處理？考量市場年齡中位數四十九至五十，尋找願意租予高齡者的房源，或以灣區養老、搬遷作替代。

居住與資產觀念重塑

> 自置物業並非必然是資產，因資金鎖死且需持續支出（維修、裝修、鄰里問題）；租住可提供更大彈性與資金運用空間。物品儲放應選擇倉儲而非以住宅承載。現今退休可租住，不必以擁有物業為前提。

- **關鍵點**
    - 自置物業為支出，租住可成為資產運用策略一部分
    - 可租倉儲放物品，避免高價地段住宅作儲物用途
    - 退休居住選擇更多，可租住或灣區養老
    - 市場年齡結構改變，租屋給高齡人士的障礙減少（年齡中位數四十九、五十）
- **講解**

  [Speaker 2]強調今日世界與以往不同，居住選擇增加。擁有物業會鎖死資金且造成維護負擔；租住提供搬遷與彈性。對於“全間屋擺晒嘢”的需求，建議租倉而非買樓。

- **Examples**

> 退休者選擇在較便宜地段租住，將大量物品存於租倉，減少住宅面積與維護負擔，釋放資金用於年金、投資與醫療儲備。

    - 比較持有 vs 租住的現金流與維護成本
    - 透過租倉滿足物品存放需求
    - 提升資金流動性與生活彈性
- **註意事項**
- 避免把住宅當作倉庫；高價地段不宜作大量儲物用途
- 遇到鄰里或裝修問題，租住可透過搬遷解決
- **特殊情況**
- 如果居住品質下降（鄰里關係、裝修需求），如何處理？採取租住模式提高機動性，必要時更換居所。

疾病儲備與高齡醫療保險可取得性

> 六十五歲或以上人士擁有醫療保險比例約二十四個percent（四份一），自願醫保推廣後接受度增加。高齡者（如八十歲）極少能購買醫療保險，需以疾病儲備（儲備保單或現金）應對。

- **關鍵點**
    - 六十五歲或以上醫療保險持有率約二十四個percent
    - 自願醫保提升保險接受度
    - 八十歲幾乎買唔到醫療保險
    - 保險購買時機：越早越好，受健康與年齡影響保費
- **講解**

  [Speaker 2]指出市場統計：六十五歲或以上持有醫療保險比例約二十四個percent。因高齡投保困難，建議提前購買；若已過時機，需建立疾病儲備，透過儲備保單或現金備用支付醫療。

- **Examples**

> 客戶因年齡與健康原因買唔到醫療保險，改以儲備保單與現金專戶作為醫療費用備用。

    - 設定專用醫療儲備金額與提取機制
    - 搭配其他保障（長期護理、年金）降低風險
    - 定期檢視醫療費用預估與儲備充足度
- **註意事項**
- 若客戶詢問是否現在購買保障型保險，回應為“現在是第二號timing”，鼓勵即刻行動
- 持續評估健康狀況與保費變化，避免錯過可保時窗
- **特殊情況**
- 如果客戶已過最佳投保時機，如何處理？建議立即於“第二號timing”投保，若不可保則建立疾病儲備。

強積金（MPF）累積與績效管理

> 退至六十至六十五歲時，MPF常見累積為百萬級（兩百萬、三百萬）。有個案顯示五百五十幾萬（今年五月），供咗廿三年，供款三百幾萬、賺咗二百幾萬，年化約四個percent，屬管理不善。建議善用資產創造收入並定期評估基金表現。

- **關鍵點**

    - 常見退休累積金額：百萬級（兩百萬、三百萬）
    - 案例：五百五十幾萬，供咗廿三年，供款三百幾萬、賺咗二百幾萬
    - 年化回報約四個percent，顯示管理不善
    - 需上積金局網站查看基金表現圖表（更新至八月三十號、九月三十號）
    - 把握投資時機，主動與客戶溝通
- **講解**

  [Speaker 2]分享討論區個案：五百五十幾萬 MPF 淨值看似亮眼，但拆解為供款三百幾萬、增值二百幾萬，廿三年年化約四個percent，類似定存效果，績效不理想。建議善用資產與資金創造收入，提升投資效率。

- **Examples**

> 前往積金局網站基金表現圖表，查看截至八月三十號及九月三十號的最新數據，對比自身 MPF 的基金配置與回報。

    - 步驟：登入網站、選擇基金、查看時間區間（八月三十號、九月三十號）
    - 對比基準與同類基金，調整配置
    - 與客戶溝通投資時機與策略，避免長期低效累積
- **註意事項**
- 定期檢視基金表現，避免長期低回報
- 以創造收入為目標配置資產，避免單純累積
- **特殊情況**
- 如果遇到MPF回報長期偏低，如何處理？重新檢視基金配置，調整至更合適的風險收益組合，並設定定期檢視機制。

強積金（MPF）表現圖表分析與資產配置

> 透過長線（5年及10年）數據圖表客觀評估強積金各類別資產表現，並根據距退休年期與市況制定轉換策略。

- **關鍵點**

    - 圖表維度：藍色線條代表5年期表現，綠色代表10年期表現，顯示同類基金最高與最低回報範圍，橙色標記代表自身基金所在位置（中間偏右為平均以上回報）。
    - 資產類別回報特徵：亞洲股票基金5年期最佳回報達10.95%（最差2.33%），10年期最佳11.71%（最差5.43%）；中國股票基金

5年期最佳回報0.78%，10年期最佳0.88%；保守/保證基金10年最佳年化回報僅約2%。
    - 配置原則：距退休5年或以上的客戶，應以股票基金為主要配置以獲取長期增值效果。
- **講解**

  分析強積金時不可忽視長期效果。若基金10年表現稍遜但5年表現突出，通常涉及更換基金經理等基本面改善。長線持有保守或保證基金會因通脹導致實質虧損，因此僅在特定情況下作停泊使用。

- **Examples**

> 部分非傳統市場劃分的股票基金（如南韓基金，或亞洲加澳洲的跨區域基金）會歸類為未分類基金，例如在海通等平台可見南韓基金的高回報表現。

    - 識別基金歸類標準：因投資組合不完全屬於純亞洲、歐洲或環球市場，故置於未分類行。
    - 橫向比較限制：未分類項目不具直接橫向比較意義，需個別了解其特殊底層資產。
- **註意事項**
- 切勿在客戶面前才首次瀏覽或準備報告，應預先分析並確認合適才展示。
- 不可忽視MPF的長期複利效果，向客戶解說時以5年及10年期數據為核心。
- **特殊情況**
- If encountering a specific situation, how should it be addressed?：若客戶面對市況劇烈波動感到極度擔憂，可將部分資產暫時轉移至保守基金（Parking/泊車），待合適時機再轉出。
- If encountering a specific situation, how should it be addressed?：若客戶臨近退休並準備提取強積金，為免最後階段因跌市蒙受重大損失，應採取分段提取方式，逐步將股票基金轉至保守基金鎖定收益。

退休四桶金財富管理架構

> 一套完整的全方位財務策劃框架，分為上方控制支出（應急與風險儲備）與下方創造財富（平穩收益與長遠增值）四大模組。

- **關鍵點**

    - 第一桶金（應急/週轉資金）：在職人士備置3至6個月日常支出，退休人士備置約1年支出，避免持有過量現金導致購買力被通脹侵蝕。
    - 第二桶金（人身風險儲備）：配置人壽、醫療、危疾及意外保險。人壽保險核心基於「債務」與「責任」進行規劃。
    - 第三桶金（平穩收益組合）：製造穩定被動現金流，工具包括債券、派息基金、即期年金、延期年金及收益型保險。
    - 第四桶金（長遠增值組合）：追求資產長期增長，涵蓋MPF、股票、股票基金、股債混合資產及房地產。
- **講解**

  與客戶溝通時若只單純推銷單一產品（如年金），客戶因缺乏整體架構容易產生混淆甚至放棄規劃。透過四桶金框架，先規劃上方以控制大額突發支出與日常週轉，再構建下方穩定的被動收益與增值組合，能提供清晰完整的財富管理方案。

- **Examples**

  > 許多客戶（尤其是生意人）銀行戶口長期留存大量現金作為「應急」，放置5年以上從未動用。

    - 分析客戶心態：持有過量現金主要出於心理求安心。
    - 指出潛在問題：過多現金無法抵禦通脹，導致實質購買力縮水及資金運用效率低下。
    - 引導解決方案：保留標準應急金額（3-6個月或1年）後，將多餘流動資金分流至第三或第四桶金作增值及收益配置。
- **註意事項**
- 面談時切忌將所有時間局限於推銷單一產品，應以四桶金框架建立整體概念。
- 留意避免將房地產買樓收租誤當作第三桶金（平穩退休入息），房產應歸屬於第四桶金長遠增值。
- **特殊情況**
- If encountering a specific situation, how should it be addressed?：若遇到顧問只擅長銷售保障型產品（人壽/醫療）而難以促成儲蓄單或年金單的情況，應加強第四桶金與第三桶金的財富管理架構引導，向客戶完整拆解收益與增值之配置邏輯。

買樓收租的真實回報與現金流管理

> 以投資物業收租為例，名義租金回報「四釐」在實務上需扣除各種成本與折扣，最樂觀打八折、較樂觀為七折，導致實際到手僅「兩釐幾」。在當前市場環境，定期存款亦可達「兩釐幾」，因此單為收息而買樓並不合理。買樓的核心目的在於資產升值，而非租金收入。退休規劃更應聚焦現金流的入與出，提前設計與控制，避免因錯誤期待而影響整體財富配置。

- **關鍵點**
    - 名義租金回報可能為「四釐」，但需按實務折扣處理：最樂觀打八折、較樂觀為七折
    - 四釐打七折約為「兩釐幾」，與勤力做定存的回報相近
    - 租金並非完全「袋落袋」；涉及稅務、維修、空置、管理等成本
    - 買樓的合理動機應是資產升值，而非單純收息
    - 現金流管理需同時關注支出（出）與收入（入），並持續優化
- **講解**

  在與客戶討論投資物業時，先明確名義回報與實得回報的差距：例如標稱「四釐」的租金回報，按較保守的市場情況需打七折，折後只有「兩釐幾」。同時列舉不可忽視的現金流支出項：稅費、維修、保險、代理費、空置期損失、貸款利息差等。用簡單對比展示：同樣「兩釐幾」的到手回報，定存更省心、省時且風險更低，從行為金融角度引導客戶反思「為收息買樓」是否合理。若目標是退休穩定現金流，則應以「四桶金」框架整合保障、增值、流動性與被動收入，確保入出平衡。

- **Examples**

> 客戶持有一個標稱租金收益為「四釐」的住宅物業。經核算，考慮常見支出與風險後，按較樂觀的情況打「七折」，實際到手約為「兩釐幾」。同時銀行提供定期存款方案，年化到手亦約「兩釐幾」，且無維修、空置等額外風險。客戶由此理解以收息為目的買樓並不具優勢。

    - 列出名義回報：「四釐」
    - 套用較樂觀折扣：「七折」，推導為「兩釐幾」
    - 對比定存到手回報亦為「兩釐幾」，但操作簡單、風險較低
    - 結論：若目標是收息，買樓不如配置更高效率的現金流工具
- **註意事項**
- 評估投資物業回報時，必須折算名義收益至到手收益（例如打七折或八折）
- 退休規劃應優先關注現金流的入與出，確保穩定性與可持續性

- 與客戶溝通時先建立概念型共識（支出控制、現金流收入），再落到產品細節
- 在市場環境不明朗時，把握每次面談機會，避免「可能冇下次」的損失
- **特殊情況**
- 如果遇到客戶只想討論單一產品，如何應對？應以四桶金概念引導，先談支出與現金流，再逐步延伸至保障與增值產品。
- 如果客戶以收息為買樓主要目的，如何處理？以名義四釐與折後「兩釐幾」的到手對比，並比較定存方案，促使客戶理性評估。

退休規劃的四桶金概念與面談策略

> 四桶金概念指任何財富組合都由四類資產或功能構成，差異僅在比例分配。越接近退休，越需關心現金流（入與出）。面談時以四桶金框架引導，能一次性開展多項方案而非只談一張單，提升成交效率與覆蓋面。建議在「廿零三十分鐘」內講清概念，不必過度產品導向，先讓客戶buy in支出控制與現金流收入，再延伸至人壽、醫療、危疾等。

- **關鍵點**
    - 四桶金為財富組合的框架，重點在比例配置與現金流平衡
    - 接近退休需強化現金流管理：入（收入）與出（支出）
    - 面談策略：用「廿零三十分鐘」cover概念，先概念後產品
    - 一次性多方案溝通可達成多單，避免分次因「可能冇下次」
    - 以往紀錄：一次傾十一張單；「雲裡十一郎」；「寶城九姑娘」一次為一個family傾九張單
- **講解**

  進入面談，先以四桶金圖景幫客戶框定退休目標：每桶的功能、比例與對現金流的影響。接著盤點支出端（固定與變動）與收入端（保障型、投資型、年金型、被動收入）。在20至30分鐘內完成概念輸入，避免產品細節分散注意力；讓客戶先buy in管理支出與建立穩定收入的重要性，之後再進入具體產品（人壽、醫療、危疾、年金）的選擇與設計。用過往多單案例提升客戶對一次性整合方案的信心。

- **Examples**

> 顧問以四桶金架構與客戶家庭進行系統面談，先盤點家庭支出、現金流需求與退休目標，再按比例配置保險保障、年金、流動資金與增值投資。因客戶對概念buy in，面談當次即同意涵蓋多位家庭成員的方案合約，共達成「十一張單」。

    - 前置環節：以四桶金框架統一認知
    - 資產比例：按家庭現金流需求做調整
    - 成交機制：一次性覆蓋多位家庭成員需求
    - 結果：當次達成「十一張單」

> 以家庭視角審視保障缺口與退休現金流，連結人壽、醫療、危疾與年金產品，並規劃緊急資金與被動收入來源。因共識充分，面談一次完成「九張單」，提升家庭整體風險承擔能力與退休現金流穩定性。

    - 家庭需求盤點：保障、醫療、危疾、年金
    - 現金流平衡：入與出同時優化
    - 成交結果：一次面談完成「九張單」
- **註意事項**
- 用時間控管在「廿零三十分鐘」以概念為主，避免冗長產品細節
- 建立客戶對支出控制與現金流收入的buy in，作為後續產品談判的基礎
- 把握每次面談機會，避免分次溝通造成流失
- 以案例（十一張單、九張單）建立一次性整合方案的說服力
- **特殊情況**
- 如果客戶時間僅有約二十分鐘，如何應對？壓縮產品細節，集中講四桶金概念與入出現金流重點，留待二次溝通再進產品。
- 如果客戶對多單同時簽署有所猶豫，如何處理？以家庭整體風險與現金流目標說明一次性整合的必要性，並用過往「十一張單」「九張單」案例建立信心。

即期終身年金產品定位與培訓要求

> 公司最新推出「優選現金增值計劃」定位為市場上較少見的「即期終身年金」。公司此前有即期年金，但即期兼終身較少。此產品的推出為客戶提供除HKMC外的終身年金選擇。為確保專業銷售與服務，同事需完成e-Learning Training才能成功報名課程（Activate步驟未完成則報唔到，後面一步成功）。

- **關鍵點**
    - 產品：優選現金增值計劃
    - 定位：市場上較少見的即期終身年金
    - 公司以往：有即期年金，但即期兼終身相對較少

    - 替代選擇：除HKMC外，現有更多終身年金選項
    - 培訓要求：完成e-Learning Training方可成功報名（Activate未完成則報唔到）
    - 目標：將產品帶給客戶，協助其退休部署
    - 簡報時間安排：用「十幾二十分鐘」概括產品重點
- **講解**

  培訓合規先行：同事需透過e-Learning完成指定訓練，才可報名並推介產品，確保認知與合規。市場定位：即期終身年金可即時開始領取終身現金流，符合接近退休或已退休客戶需求。銷售話術：以「四桶金」中的穩定收入桶定位年金，展示其在現金流入端的作用，並對比HKMC的選擇，突顯公司方案的靈活性與可選性。時間管理：於「十幾二十分鐘」內向同事快速概括重點，確保可複製至客戶面談。

- **Examples**

  > 同事先完成公司規定的e-Learning Training，系統啟用（Activate）後即可報名課程與獲取最新產品資料。於內部簡報中用「十幾二十分鐘」掌握核心要點，再於客戶面談以四桶金框架介紹「優選現金增值計劃」如何提供即期終身現金流，並與HKMC方案作比較，協助客戶退休部署。

    - 前置要求：完成e-Learning Training
    - 系統流程：Activate完成後報名成功
    - 內部掌握：十幾二十分鐘吸收產品重點
    - 客戶呈現：以四桶金框架定位年金在現金流入端的作用
    - 市場比較：對比HKMC強化選擇面
- **註意事項**
- 確保所有同事完成e-Learning Training後再進入產品推介
- 在產品呈現時以四桶金框架連結退休現金流需求
- 對比HKMC以突出本產品作為即期終身年金選擇的價值
- 時間控管在「十幾二十分鐘」內完成要點傳達
- **特殊情況**
- 如果同事未能完成Activate步驟報名失敗，如何處理？回到e-Learning Training流程確認完成狀態，再重試報名。
- 如果客戶只認識HKMC終身年金，如何應對？用產品定位與現金流案例展示公司方案的即期終身特性與靈活度，提供比較資料。

年金產品基本結構與入息類型

> 本產品為終身年金，提供即期與延期兩種版本。入息由兩部分構成：保證入息與非保證入息。終身年金的「終身」指壽命期間，不以一百歲為界，假設活至一百二十歲仍持續派發入息。延期版本設五年累積期，於第六十一個月開始派保證入息；即期版本於下一保單週月日即開始派保證入息。非保證部分於保單第七個年度完結後（第八年開始、第八十五個月份）併同派發。

- **關鍵點**
    - 產品屬終身年金，入息派發不設固定年齡上限
    - 入息包含保證與非保證兩部分
    - 即期版本：交保費後下個保單週月日開始派保證入息
    - 延期版本：五年累積期，於第六十一個月開始派保證入息
    - 非保證入息自第八年（第八十五個月份）起併同派發
- **講解**

  課堂先界定年金的「終身」概念，強調派發與壽命掛鈎。再分解即期與延期的不同：即期在首月後的保單週月日開始派保證入息；延期需五年累積，第六十一個月派保證入息。非保證部分的派發節點在保單第七年度完結後，即第八年開始、第八十五個月份。此安排有助客戶按現金流需求選擇版本。

- **Examples**

  > 課堂提及六十歲男士的即期年金入息率約為六點幾percent，參考值為保證四點二percent、非保證二點四percent。此數值為示例參考，實際報價按生存率、性別、年齡而定。

    - 說明保證與非保證的合計約為六點幾percent
    - 指出實際報價會因個人生存率而變動，勿死背固定數字
- **註意事項**
- 嚴禁將年金入息率與IRR（內部回報率）混為一談
- 報價時依客戶實際年齡、性別、生存率計算，不應死背示例數字
- 非保證入息具不確定性，需向客戶清晰披露
- 入息派發節點（第六十一個月、第八十五個月份）須準確溝通
- **特殊情況**

- 如果客戶需要提前現金流，如何處理？於特定情況下可使用預支入息利益提早取用。
- 如果客戶希望指定他人收取入息，如何處理？於保單第五年度起可使用入息調配選項指定關係人士代收。

投保資格與客群覆蓋

> 本產品投保年齡為四十至七十五歲，顯著擴大相較政府HKMC年金（六十歲起）的客群。政府HKMC年金只接受香港永久性居民（身份證三粒星），而本產品可售予香港及MCV客戶，包括優才高才持香港身份證但未具永久性居民者。此差異提供非永久性居民客戶的解決方案。

- **關鍵點**
    - 投保年齡：四十至七十五歲
    - 政府HKMC年金投保年齡：六十歲起
    - 政府HKMC年金資格：香港永久性居民（三粒星）
    - 公司產品可售：香港及MCV客戶，包括未具永久性居民資格的優才高才
- **講解**

  講師對比政府與公司產品的投保限制，指出二十年年齡段的差距帶來客源。政府限定永久性居民，無法覆蓋新近來港的優才高才；公司產品則為此類客戶提供選擇。

- **Examples**

> 優才高才客戶持香港身份證但未具三粒星永久性居民資格，因政府HKMC年金不符合資格，改購公司年金，享受終身入息與入息調配選項。

    - 說明資格差異導致的選擇變更
    - 突顯公司產品的客群覆蓋優勢
- **註意事項**
- 核實客戶身份資格（永久性居民與否、MCV身份）
- 依客戶年齡選擇即期或延期，對應現金流需求
- 向客戶解釋政府與公司產品的差異（全保證 vs 保證＋非保證）
- **特殊情況**

- 如果客戶未具永久性居民資格但需年金保障，如何處理？提供公司年金作替代方案。

年金入息計算邏輯與生存率影響

> 年金入息以生存率為基礎計算，年齡越後生、可收取年金的時間越長，故每月入息額相對較少；男女因生存率差異導致入息有別。示例指出六十歲男士每月入息約三百五十蚊，五十五歲男士約三百三十蚊，相差二十蚊，粗略約三點九（未到四）。

- **關鍵點**
    - 入息計算核心：生存率
    - 年齡越後生，每月入息額越少（時間更長分攤）
    - 男女生存率差異導致入息不同
    - 示例：六十歲男士約三百五十蚊；五十五歲男士約三百三十蚊；差額二十蚊，約三點九
- **講解**

  講師回覆同事關於報價差異的疑問，強調入息率非固定，需按個別生存率生成。並以兩個年齡的即期年金每月入息數作對比，說明年紀影響。

- **Examples**

> 同事查問為何報價非四點二九percent與二點四percent，講師解釋因生存率依個人不同，實報價會變動，示例僅供參考。

    - 澄清數字差異來源
    - 提醒以實際報價為準
- **註意事項**
- 出示報價單時需說明生存率因素與示例差異
- 不可將示例百分比作為承諾數字
- 男女與年齡差異須在建議書中透明呈現
- **特殊情況**
- 如果客戶質疑報價與宣傳不符，如何處理？解釋生存率原理與個人化計算機制，提供多方案試算。

推廣活動與市場競爭力對比

> 公司現行限期推廣活動：即期年金版本八個percent；延期版本十二個percent。與HKMC及其他M字頭、P字頭公司產品對比，整體入息與彈

> 性具優勢；但相對香港年金今年股份的「全保證」屬性，公司為保證＋非保證，在該面向的競爭力較弱。

- **關鍵點**
    - 限期推廣：即期八個percent；延期十二個percent
    - 對比HKMC、其他公司：公司多項指標呈紅色優勢
    - 對比香港年金今年股份：對方全保證，公司保證＋非保證，部分指標為白色、競爭力較弱
    - 市場定位：客需導向，各有所需
- **講解**

  以發布會與Launchpad資料為背景，講師強調現行推廣提升吸引力。同時誠實揭示在「全保證」維度上的劣勢，指引同事以客戶需求為核心，選擇最合適方案。

- **Examples**

> 課堂指出若把即期八個percent與延期十二個percent的推廣納入，對HKMC及其他M字頭、P字頭產品的比較中，可見公司在多維度呈較大優勢。

    - 凸顯限期推廣的即時影響
    - 強化銷售時的競品對話
- **註意事項**
- 銷售時須明確說明推廣屬限期
- 在比較中誠實呈現全保證 vs 保證＋非保證的差異
- 以客戶偏好與風險承受度引導產品選擇
- **特殊情況**
- 如果推廣期臨近結束，如何處理？即時通知客戶並提供報價鎖定方案。

預支入息利益與入息調配選項

> 產品提供市場罕見的預支入息利益與額外入息利益。預支可於特定情況下提前使用入息，範圍不僅限醫療（睇病、睇牙等），亦可在「開心」情況下提早使用。入息調配選項類似GFP/GP3的靈活入息調配安排，於保單第五年度起可指定關係人士代收入息。

- **關鍵點**
    - 預支入息利益：特定情況下提前動用，含醫療與非醫療（開心）情境

    - 額外入息利益：在特殊情況下獲得額外利益
    - 入息調配選項：保單第5年度起可指定關係人士代收
    - 功能定位：提升使用彈性與家庭財務安排便利
- **講解**

  講師說明設計理念不只在「唔開心」時動用，也考慮「開心」時的資金需求。入息調配則承襲公司其他產品機制，供保單第五年度起生效。

- **Examples**

> 客戶需資金支付睇病或睇牙費用時，可按預支入息利益機制提前提取年金入息。

    - 說明預支的醫療適用性
    - 展示使用流程的合理性

> 保單第5年度後，投保人指定配偶或子女為關係人士代收年金入息，用於家庭生活開支。

    - 說明代收的便利性
    - 凸顯產品的家庭財務整合價值
- **註意事項**
- 預支與額外利益的觸發條件需事先釐清並文件化
- 入息調配的指定關係人士需符合公司規範
- 於第5年度前不可使用入息調配選項
- **特殊情況**
- 如果客戶希望以入息調配規避資產審查，如何處理？明確告知年金入息需計入資產審查，不可透過更改收款人迴避。

資產審查與合規風險提示

> 社處確認：用於年金的保費可獲資產審查豁免。但年金收取的入息需計入資產審查。不可透過入息調配把收款人改為子女等方式規避審查。

- **關鍵點**
    - 保費用於年金：資產審查豁免
    - 年金入息：需計入資產審查
    - 不可用指定收款人規避審查
    - 合規為首要，銷售需如實披露
- **講解**

講師引用公司最新memo與社處確認，釐清保費豁免與入息計算的邏輯，並回應同事的「寫個仔」方案不可行，避免違規與客戶風險。

- **Examples**

> 同事提出將入息收取人指定為子女以避開資產計算的想法，講師澄清年金入息仍計入資產審查，該方法不可行。

    - 糾正錯誤做法
    - 強調合規風險與正確指引
- **註意事項**
- 銷售與建議需遵守社處規定
- 明確區分保費豁免與入息納入審查
- 避免提供任何規避資產審查的建議
- **特殊情況**
- 如果客戶堅持尋求規避方式，如何處理？拒絕不合規操作並提供正規的財務規劃建議。

年金保單的預支入息利益規則與限制

> 年金保單在特定情境下允許預支入息，包括家庭喜事與教育入學、家居裝修/翻新。預支需遵守保單年期、保證現金價值上限、與文件提交時限。

- **關鍵點**
    - 預支用途：子女/孫子女結婚、子女/孫子女被大學錄取、家居裝修/翻新
    - 家居裝修/翻新：需於三十日之內提交相應收據檔案
    - 保單超過五年：可一次性預支二十四個月；或分兩次十二+十二
    - 保單五年之內：每次最多預支十二個月；累計最高不超過二十四個月
    - 預支入息金額不得超過緊接保單週月日之保證現金價值
    - 年金保證現金價值會隨年齡下降；六十歲購入者約至八十四歲保證現金價值所餘無幾，影響可預支月份
- **講解**

講解時需先確認預支事由是否符合規則（婚嫁、入學、家居裝修），再核對保單生效年期是否超過五年。超過五年可選擇一次性預支二十四個月或分兩次十二+十二；未滿五年則每次最多十二個月、總額不超過二

十四個月。受理前核對緊接保單週月日的保證現金價值作為上限，避免預支超額。涉及家居裝修必須在三十日內收集並遞交收據檔案。提醒客戶若年齡偏高（例：六十歲投保至約八十四歲）保證現金價值下降，可預支期可能縮短。

- **Examples**

> 受保人六十歲購入年金，保單已過五年。計畫進行家居裝修，於裝修後三十日之內遞交收據檔案。選擇分兩次預支入息，各十二個月，用於裝修尾款與家具添置。審核時以緊接保單週月日的保證現金價值作上限，核定可預支總月數為二十四個月。

    - 核對保單超過五年
    - 收集並在三十日內遞交收據
    - 按兩次十二個月安排預支
    - 比對保證現金價值上限以確定可提取額度

- **註意事項**
- 預支金額必須以保證現金價值為上限，避免超額申請
- 家居裝修檔案遞交時間窗為三十日之內，逾期可能被拒
- 保單未滿五年時的月數限制為每次十二個月、累計不超過二十四個月
- 高齡階段保證現金價值降低，評估可預支月數須保守
- 所有已提取款項（含預支入息）會影響身故賠償計算
- **特殊情況**
- 如果遇到保證現金價值偏低（例如受保人年齡已至約八十四歲）而無法按計畫預支二十四個月，應如何處理？應先計算緊接保單週月日的保證現金價值，調整預支月數，或改為分期十二個月並重新評估。
- 如果遇到家居裝修收據檔案未能在三十日之內備齊，應如何處理？應即時通知客戶補件時限，先提交可得文件並說明後續補充，但需提醒可能影響審批。

額外入息利益（長期照護相關疾病加給）

> 保單過了五年等候期後，若受保人確診腦退化（老齡化疾病）或柏金遜症，將獲得保證入息額外五十percent，持續一百二十個月（十年），且不扣減保單價值。腦退化需通過MMSE測試且成績十分以下；柏金遜症無需問卷測試。

- **關鍵點**

    - 等候期：五年
    - 加給比例：保證入息額外五十percent
    - 持續期間：一百二十個月（十年）
    - 不影響保單價值：額外入息不扣減保單價值
    - 腦退化測試要求：MMSE簡短智慧測試，成績需十分以下
    - 柏金遜症：無需問卷測試
- **講解**

  受保人申請額外入息需核對保單是否已滿五年。若為腦退化，安排MMSE並確認成績十分以下；若為柏金遜症，按診斷證明即可。審批通過後，自行計算保證入息基數的五十percent加給，設定一百二十個月的連續支付，並標注為額外入息不扣減保單價值。

- **Examples**

> 受保人保單生效超過五年，臨床診斷為腦退化。安排MMSE簡短智慧測試並取得分數為十分以下。提交醫療證明與測試結果後審批通過，系統設定在原保證入息基礎上額外五十percent，連續支付一百二十個月。

    - 核保單等候期五年
    - 完成MMSE測試並核實十分以下
    - 計算並設定五十percent額外入息
    - 標記為不扣減保單價值的額外入息
    - 設定支付期為一百二十個月
- **註意事項**
- 確診文件與測試分數需齊全且合規，避免延遲加給生效
- 明確向客戶說明額外入息不扣減保單價值，避免誤解
- 系統設定一百二十個月連續支付，需校對起始與終止月份
- **特殊情況**
- 如果MMSE分數超過十分但臨床診斷明確，應如何處理？需遵循產品條款，分數需十分以下方可申請腦退化加給，否則不符合額外入息資格。

年金保單的身故賠償計算與扣減規則

> 年金保單提供身故賠償，金額為一百零五保費總和或保單現價值取較高者，需扣除所有已提取款項（包括預支入息）。另有身故賠償支付辦法可供選擇。

- **關鍵點**
    - 身故賠償額：一百零五保費總和或保單現價值，取較高者
    - 扣除項目：所有保單已提取款項，包括預支入息款項
    - 支付辦法：提供多種身故賠償支付方式（細節可重溫產品文件）
- **講解**

  理賠時先計算一百零五保費總和與保單現價值，取較高者作為基礎金額，再扣除過往所有已提取款項（包含預支入息）。依客戶或受益人選擇之支付辦法進行理賠。

- **Examples**

> 被保人身故，保單顯示歷史曾預支入息共二十四個月。理賠時先計算一百零五保費總和與保單現價值取其高，再扣除二十四個月預支入息總額，得出最終身故賠償。

    - 查核保費總和並乘以一百零五
    - 比對保單現價值取較高
    - 扣除已提取的預支入息總額
    - 確認支付辦法與受益人指示
- **註意事項**
- 完整歷史提取紀錄是計算關鍵，需核對是否包含所有預支入息
- 以較高者為準後再扣減，避免重複或遺漏扣項
- **特殊情況**
- 如果受益人要求加速支付但扣減項目資料不全，應如何處理？先補齊所有已提取紀錄，再行計算並支付，確保合規。

承保與投保上限（GRR與高資產配置）

> 該年金計劃採用GRR方式承保，無需身體核保。最高投保下限為四百萬美金。相較政府年金最高五百萬港紙上限，該產品可滿足更高資金需求。

- **關鍵點**
    - 承保方式：GRR，無需身體核保
    - 最高投保下限：四百萬美金
    - 政府年金最高上限：五百萬港紙
    - 適合高資產客戶之年金需求配置
- **講解**

面向高資產客戶時，強調無需身體核保的便捷與四百萬美金的高上限。與政府年金的五百萬港紙上限對比，定位該產品為補足與延伸方案。

- **Examples**

> 客戶欲配置年金且已購買政府年金至五百萬港紙上限，仍有額外資金與年金需求。建議使用該年金產品，以GRR承保，無需身體核保，投入額度向四百萬美金靠近，滿足其年金入息與額外保障需求。

    - 確認政府年金已達五百萬港紙上限
    - 介紹GRR免核保優勢
    - 規劃四百萬美金上限內的保費投入
    - 同步評估預支入息、額外入息與身故賠償需求
- **註意事項**
- 高資產客戶對上限與核保便捷度敏感，需清晰對比政府年金上限
- **特殊情況**
- 若客戶分批投入保費以觀察市場，應如何處理？在不影響承保的前提下，提示高階客戶服務與單次繳保費門檻之關聯。

健康增值服務與高階客戶額外權益

> 健康增值服務聚焦認知能力、視力、活動能力，分為預防與管理、健康評估與指導、持續支援。健康護航等服務可無限次使用。健康評估與指導部分以每張保單計，受保人本人加最多兩名家庭成員共用五次服務。高階客戶可享額外二十次服務，資格為單次繳保費達二十五萬美金（約港紙二百萬）。

- **關鍵點**

    - 服務範疇：認知能力、視力、活動能力
    - 三部分：預防與管理；健康評估與指導；持續支援
    - 健康護航等公司服務可無限次使用
    - 健康評估與指導：每張保單五次服務；受保人+最多兩名家庭成員共用
    - 高階客戶額外二十次服務條件：單次繳保費達二十五萬美金（約港紙二百萬）
    - 不建議拆分保單以博取多次服務，可能失去高階客戶額外二十次
- **講解**

與客戶溝通時先介紹三大服務模組與無限次的持續支援。重點說明健康評估與指導的五次配額是按保單計算，可由受保人加最多兩名家庭成員共享。若客戶具備高投入意願，建議以單次繳保費達二十五萬美金取得高階客戶資格，享額外二十次服務，避免拆分保單導致權益損失。

- **Examples**

> 受保人與其配偶、子女共三人，共用某張保單的五次健康評估與指導服務。因單次繳保費達二十五萬美金，獲高階客戶資格，額外享有二十次服務，使家庭在長期認知與視力管理上得到更充分支援。

    - 確認保單層級的五次配額
    - 受保人+最多兩名家庭成員共用
    - 達成高階客戶門檻以獲二十次額外服務
    - 安排定期評估與持續支援的使用計畫
- **註意事項**
- 明確『每張保單五次』的計算口徑，避免誤解
- 向具備高額投入的客戶強調二十五萬美金單次繳保費門檻及其額外二十次權益
- **特殊情況**
- 若客戶已拆分多張保單且未達高階門檻，應如何處理？評估整合方案，建議後續新增保費以單次繳方式達門檻，補足額外二十次服務。

銀髮保障組合與跨售（MPF與年金）

> 在客戶完成年金配置後，透過MPF為退休增添資產持續增值機會，形成跨售。面談安排可透過回顧（review）、社交互動（如飲咖啡）等方式引導客戶出席。

- **關鍵點**
    - 年金後續可用MPF提升資產增值與退休收入結構
    - 跨售策略：以年金為切入，延伸至MPF與其他產品
    - 約見方式：review、飲咖啡傾單等，促進面談與機會轉化
- **講解**

  拜訪規劃中，先以年金的穩定入息建立信任，再提出MPF的長期增值與多元資產配置。以客戶熟悉的互動方式安排會面（如review或飲咖啡），推動交叉銷售並延伸至其他金融保障產品。

- **Examples**

> 客戶已購買年金，MPF部門介入設計以MPF持續增值的退休金方案，安排定期review與非正式會面（飲咖啡）討論資產配置與風險承受度，逐步拓展至其他保障產品。

    - 以年金入息為基礎
    - 提出MPF長期增值策略
    - 安排review與咖啡會面促進溝通
    - 落地跨售其他產品
- **註意事項**
- 會面邀約需具體化（如review），提升出席率
- 強調MPF的持續增值特性與與年金的互補性

AIA虛擬投資比賽推廣與約客技巧

> 公司推出的虛擬投資比賽活動，提供參賽者十萬蚊虛擬資金進行模擬基金投資，並以真實十萬蚊現金獎賞作為誘因，是業務同仁進行客戶約訪、協助客戶操作登記並提供市場資產配置建議的展業工具。

- **關鍵點**
    - 客戶資格：2026年8月31號之前已成為APF的客戶，業務同仁自己也可以參加
    - 操作平台與資金：於AIA+ Apps內操作，提供十萬蚊虛擬貨幣進行投資模擬
    - 活動時間：2026年10月1號至2026年12月31號
    - 操作策略：每週不定期轉換不同基金（例如跌市時採取防守保守策略），並參與App內遊戲賺取額外虛擬資金
    - 最終大獎：至2026年12月31號截止時，資產淨值滾到最高者可獲得十萬蚊現金獎賞
    - 展業用途：以此活動為由約見客戶，協助其登記參賽，藉此建立溝通與服務機會
- **講解**

  業務員可以主動約訪客戶，以『協助登記參加AIA最新推出的虛擬投資比賽』為由開啟話題。向客戶說明只要在2026年8月31號前為APF客戶，即可在AIA+ App內獲得十萬蚊虛擬貨幣。在2026年10月1號至2026年12月31號期間，協助客戶每週根據市況（例如跌市時轉換為保守型基金組合）調整基金配置，並透過App內的遊戲賺取更多虛擬資金。最終在全公司資產淨值最高者可獲得十萬蚊現金獎賞，以此提升客戶黏著度與互動頻率。

- **Examples**

> 同事利用比賽作為話題約客戶見面，幫客戶在AIA+ App登記領取十萬蚊虛擬貨幣，並在市況下跌時建議轉入保守型基金以保全資產並爭取最高淨值。

    - 第一步：聯絡在2026年8月31號前已投保APF的客戶，介紹AIA虛擬投資比賽及十萬蚊現金大獎。
    - 第二步：相約見面並協助客戶於AIA+ App內登記參賽，領取十萬蚊虛擬貨幣起始資金。
    - 第三步：在2026年10月1號至2026年12月31號期間，每週不定期與客戶檢視投資組合，根據市場情況（如市況下跌時進行保守防守）轉換基金，並提醒客戶玩App內的games賺取額外虛擬資金。
    - 第四步：於2026年12月31號結算，衝刺最高資產淨值以爭取十萬蚊現金獎賞。
- **註意事項**
- 確認客戶是否符合參賽資格（必須在2026年8月31號之前已經是APF客戶）
- 留意比賽截止日期為2026年12月31號
- 提醒客戶需透過AIA+ App進行操作與基金轉換
- 在跌市時應提示採取較為保守防守的基金策略
- **特殊情況**
- 如果遇到客戶不是2026年8月31號前加入的APF客戶，應如何處理？：向客戶說明參賽規則限制，並關注後續是否有其他適合該客戶參與的新活動或推廣方案。

MPF退休收益基金

> 公司於2026年5月4日推出的派息型MPF基金，目標年化派息4厘，為準退休及銀髮族提供穩健收益及資產增值選擇。

- **關鍵點**
    - 目標派息4厘，收益及穩定性優於部分銀行定期及銀色債券
    - 每月派息，派息日按持有情況發放
    - 65歲前派息自動滾存回退休收益基金繼續增值
    - 65歲後派息存入保守基金，客戶可每月發出指示提取現金

    - 基金管理費：65歲前為1.03%，65歲後最高為0.91%，回贈以基金紅利形式入賬

- **講解**

  針對已購買年金但不希望疊加年金產品、同時追求低風險穩健退休回報的客戶，提供定期派息與增值機制。詳細底層投資邏輯可於iAcademy由MPF基金經理講解影片中查閱。

- **Examples**

> 客戶已購買年金並按月領取資金，但仍有一筆MPF款項希望抗通脹且穩健增值，不願承受高風險。

    - 第一步：分析客戶年齡層（例如已接近或超過65歲）及風險偏好。
    - 第二步：推薦配置目標派息4厘的MPF退休收益基金。
    - 第三步：說明若未滿65歲派息將持續滾存增值；若年滿65歲派息轉入保守基金，可按月發出指示提取現金使用。

- **註意事項**

- 確認客戶在指定派息基準日持有該基金方可獲取當期派息

- 留意65歲前後的派息存放位置及管理費率差異（1.03% vs 最高0.91%）

- **特殊情況**

- If 客人提出已購買年金且不想再增加年金產品，但尋求穩健低風險退休工具, how should it be addressed? 可建議配置MPF退休收益基金，享受每月目標4厘派息及資產增值，且65歲後可彈性提取保守基金內的派息。

全自由行與MPF數碼化展業流程

> 配合2026年12月21日落實的全自由行政策，中介人透過手機QR Code引導客戶開立個人賬戶、轉移僱主供款部分，並使用MPF iPoS 4.0即時完成電子Consent簽署。

- **關鍵點**

    - 全自由行政策於2026年12月21日正式落實，允許轉移僱主供款部分
    - 中介人透過QR Code教學短片（約2分鐘）指導客戶開設個人賬戶及選擇基金
    - 使用MPF iPoS 4.0直接完成電子Consent Form簽署，省去紙本或PDF翻兜步驟

    - 做單時必須準確填寫中介人資訊（Agent Information）及中介人編號
- **講解**

  藉由香港強積金全自由行市場轉變契機開啟話匣子，利用數碼化工具提升簽單效率與客戶體驗。

- **註意事項**
- 填寫Consent Form時必須仔細核對中介人姓名與Agent Code
- 善用MPF iPoS 4.0即場簽署以防後續補簽遺漏
- **特殊情況**
- If 客人詢問全自由行實施後如何整合僱主供款, how should it be addressed? 向客人說明2026年12月21日全自由行實施後可轉移僱主供款部分，並透過手機掃描教學QR Code在兩分鐘內完成個人賬戶開立與基金選擇。

IVS業務機制與客戶轉換

> IVS（跨業務交叉銷售機制）指既有的強積金客戶或企業團體醫療客戶，轉化購買任何個人保險保單的業務模式，能有效活用存量客戶資源提升產能。

- **關鍵點**
    - 強積金個人客戶或企業客戶投保任何個人單均計為IVS
    - 能有效擴闊客戶資源並防止現有客戶被其他同業接洽流失
    - 有助於提升活躍度、案件量及首年佣金收入（FYC）
- **講解**

  透過服務既有的MPF客戶和企業團體醫療客戶，定期為其進行保單或強積金檢視，挖掘其個人保障與財富管理需求，從而轉化為個人保單業績。

- **Examples**

> 若有新同事1至9月未曾完成IVS業務，在10月份完成1隻IVS即可先拔頭籌獲得1張嘉年華門票，隨後於10月及11月合共完成5隻IVS，總共可獲取9張嘉年華門票。

    - 步驟一：10月份先完成1隻IVS，領取第1張門票獎勵。
    - 步驟二：於10月及11月期間再累計完成5隻IVS，獲得額外8張門票。

    - 步驟三：合計領取9張嘉年華門票。
- **註意事項**
- 為MPF或團體醫療客戶投保指定個人產品申請額外優惠時，必須在投保系統的「特別需知」處打勾（tick），未打勾將無法享受優惠。
- 65歲以上客戶享有額外退休優惠需滿足條件：在9月尾前已開立強積金戶口且年滿65歲。
- 代理人應定期登入IPA 2.0查看手頭上的MPF客戶盤及檢視進度，避免忽略存量客戶。
- **特殊情況**
- 如果代理人本身不擅長做MPF或團體生意，應如何爭取首爾Convention資格？可選擇純跑IVS途徑，目標爭取Top 15，完成30隻IVS及FYC 30萬即可達標。

強積金客戶檢視及名單跟進流程

> 透過系統分批篩選特定年齡層之強積金客戶，藉由提供新產品資訊（如退休收益基金及十萬蚊虛擬投資比賽）進行退休資金充足度檢視與合規跟進。

- **關鍵點**
    - 分群標準：50至64歲、65歲以上，各再拆分有電郵及無電郵，合計4個Batch。
    - 名單提取：於MPF Agency Corner之「競賽」內的「活動客戶清單」查看。
    - CRM資料核對：必須確認客戶狀態為Opt-in方可聯絡；檢查客戶是否Release強積金資料，以檢視結餘與盈虧。
    - 話術與跟進：有電郵者可提及公司已發送電郵並作跟進；無電郵者則直接邀約檢視；聯絡後於CRM右上角「已派送客戶記錄」更新狀態。
- **講解**

  由公司先對有電郵地址的客戶發送通知信，業務代表接著透過Agency Corner取得名單並至CRM確認Opt-in狀態及資料授權情況。隨後依據有無電郵採用對應Script聯絡客戶，提供MPF服務與檢視，最後在CRM完成記錄更新。
- **Examples**

> 業務代表於MPF Agency Corner獲取50歲以上Open客戶清單後，透過CRM核對客戶意向並進行跟進。

    - 第一步：至MPF Agency Corner之活動客戶清單查閱名單。
    - 第二步：進入CRM系統確認客戶是否為Opt-in狀態，並檢視是否有Release資料以查看帳戶結餘及盈虧。
    - 第三步：根據客戶是否有提供電郵，使用指定話術致電聯絡，提出退休基金與十萬蚊虛擬投資比賽等服務檢視。
    - 第四步：於CRM右上角「已派送客戶記錄」更新聯絡結果與回覆。
- **註意事項**
- 切勿胡亂Cross-sell，需以提供檢視服務為主，由客戶自發產生需求。
- 嚴格遵守Opt-in與Opt-out規定，若客戶已Opt-out則絕對不可聯絡。
- 聯絡後必須在CRM右上角「已派送客戶記錄」完成更新。
- **特殊情況**
- 若遇到客戶處於Opt-out狀態，該如何處理？：即使活動名單上有該客戶，亦絕對不可進行聯絡。
- 若遇到客戶Opt-in但未Release強積金資料，該如何處理？：仍可聯絡客戶進行檢視，並在約見時邀請客戶授權發放成員資料以便協助跟進。

優越出單大激賞活動

> 針對指定活動名單客戶進行MPF檢視並促成優越年金投保的激勵推廣計劃。

- **關鍵點**

    - 活動推廣期：自2026年10月20日起至12月底。
    - 適用對象：活動4個批次（Batch）名單內的客戶。
    - 客戶優惠：享有13%的保費折扣，比一般客戶多1%。
    - 業務獎勵：約見名單內客戶檢視MPF並成功投保優越年金，每成功促成一位即可獲贈印有IBS Logo的Momax套裝（含Power Bank及旅遊插座），獎品無上限發放。
- **講解**

    業務代表在推廣期內約見名單客戶進行強積金檢視，若客戶有興趣並成功投保優越年金，除客戶享有13%保費折扣外，業務代表每簽一張單即可獲得一套非零售的Momax專屬套裝禮品。

- **Examples**

> 業務員手頭有名單客戶10位，全部成功約見並完成MPF檢視，且10位客戶均投保優越年金。

    - 第一步：約見4個Batch內的10位客戶並完成MPF檢視。
    - 第二步：向客戶介紹優越年金及提供專屬13%保費折扣。
    - 第三步：10位客戶成功投保後，業務員可按無上限規則獲得10套IBS Logo Momax套裝（含Power Bank及旅遊插）。
- **註意事項**
- 禮品為印有IBS logo的Momax套裝，非公開零售款式。
- 獎賞發放無上限，按成功符合資格投保的數量配送。

強積金中介人十五項禁止行為

> 針對強積金中介人與客戶互動及銷售行為的合規要求，涵蓋不允許在未獲客戶同意提供與強積金無關的服務或產品資訊、不得向拒絕直接促銷的客戶進行促銷、不得提供有關提取強積金累算權益的意見、不得協助或教唆計劃成員作出虛假或誤導性陳述（如以永久離開香港作虛假宣告以提早提取強積金權益）、不得向客戶提供任何直接或間接的回饋、禮物或優待、不得提供稅務建議、不得因身為AIA附屬中介人而就成分基金選擇提供意見、不得隱瞞或不披露因銷售不同可扣稅產品所得利益差異、不得要求準客戶或客戶簽署空白或未填妥的表格、不得在未清楚解釋表格內容及用途的情況下要求或容許客戶簽署表格、不得以自來推銷電話進行強積金產品或服務的銷售活動、不得預測、推斷或展望成分基金未來表現或可能獲得的表現、不得為銷售其他產品作出偏頗或不當陳述、不得向其他人士披露客戶資料作非強積金職能用途、不得將客戶資料用於交叉銷售任何強積金計劃以外的產品或服務。

- **關鍵點**

    - 未經客戶要求及同意不得提供與強積金無關資訊
    - 不得向拒絕直接促銷的客戶進行直接促銷
    - 不得提供提取強積金累算權益的意見
    - 不得教唆或協助作出虛假或誤導性陳述（包括永久離港虛假宣告）
    - 不得提供任何直接或間接回饋、禮物或優待
    - 不得提供稅務建議
    - 不得因AIA附屬中介人身份就成分基金選擇提供意見
    - 不得隱瞞不同可扣稅產品銷售利益差異

    - 不得要求簽署空白或未填妥表格
    - 未清楚解釋表格內容及用途不得要求或容許客戶簽署
    - 不得以自來推銷電話進行銷售活動
    - 不得預測、推斷或展望基金未來表現
    - 不得偏頗或不當陳述以促銷其他產品
    - 不得向他人披露客戶資料作非強積金用途
    - 不得用客戶資料交叉銷售非強積金產品或服務
- **講解**

  [Speaker 4]逐點提示中介人在操作中的紅線，要求在所有接觸與推介行為中遵守合規框架，特別強調不可在未同意情況下提供非強積金資訊及不可涉入提早提取累算權益相關建議或任何虛假陳述。對於與基金表現、稅務與交叉銷售相關的行為有明確禁止。中介人需於每次文件簽署前充分解釋內容與用途，並避免任何形式的回饋或優待以免構成不當誘因。合規要求亦涵蓋資料保護與用途限制，嚴禁對客戶資料進行非強積金用途的披露或交叉銷售。違反這些規則將面臨積金局加強執法與嚴厲處分。

- **Examples**

  > [Speaker 4]指出積金局表明針對違反操守要求的行為會加強執法行動。處分包括：暫時撤銷或撤銷強積金中介人註冊、喪失註冊資格、公開或非公開譴責、最高罰款一千萬。

    - 違規將直接導致執業資格風險，包括暫時性或永久性撤銷註冊。
    - 名譽風險透過公開或非公開譴責顯現，對機構與個人均有重大影響。
    - 金錢風險方面，最高罰款為一千萬，需以此為底線約束所有行為。
- **註意事項**
- 每次簽署前需清楚解釋表格內容及用途
- 禁止任何形式的回饋、禮物或優待以免觸犯規定
- 不得預測或展望基金未來表現
- 嚴格保護客戶資料並限定於強積金職能用途
- 避免交叉銷售非強積金產品或服務
- 不得提供稅務建議
- 不得以自來推銷電話進行強積金銷售活動

- 不得建議或協助提早提取累算權益
- **特殊情況**
- 如果客戶明確拒絕直接促銷活動，應立即停止所有直接促銷接觸並僅在客戶主動要求時提供強積金相關資訊。
- 如果涉及提早提取強積金累算權益的討論，應立即終止該議題，並提醒相關法律與操守要求，不提供任何意見。
- 如果客戶資料被要求用於非強積金用途，應拒絕並向主管或合規部門報告。
- 如果需要客戶簽署文件，在未充分解釋內容與用途前不得要求或容許簽署。
- 如果出現被要求預測基金未來表現的情況，應以風險與不確定性為由拒絕並改為提供歷史與合規披露資訊。

四桶金理財與退休現金流配置

> 四桶金概念將個人或家庭財富分成四類：第一桶金為應急錢；第二桶金為保險（人壽、醫療、危疾）以管理支出風險；第三桶金與第四桶金為資產配置以同時創造穩定收入與長期增值。重點在退休準備階段以第三桶金（現金流）及第二桶金（支出控制與保障）為優先。透過強積金與年金組合，在進取資產獲利後鎖定利潤，將部分資金轉向穩健資產，形成長期、可持續的收入流。

- **關鍵點**
    - 第一桶金：應急錢，保障短期流動性與應急支出
    - 第二桶金：保險，包括人壽、醫療、危疾，屬支出管理與風險對沖
    - 第三桶金：以現金流為核心，創造穩定收入（如年金、退休金）
    - 第四桶金：長期增值的資產配置，兼顧增長與風險
    - 進取資產盈利後應鎖定利潤，將資金配置至穩健資產（如年金）
    - 退休前review應涵蓋整體portfolio而非僅強積金
    - 現金流管理與支出控制為退休人士核心關切（第三、第二桶金優先）
- **講解**

  [Speaker 2]提出在聽過年金與MPF產品後，應以「萬事俱備，只欠東風」思維推進，把已準備的工具整合為組合策略。強調做review時不僅檢視強積金，更需整體portfolio管理。當進取資產（如股票）有利潤時，

將利潤鎖定並轉往穩健工具（年金、MPF配置）以創造終身穩定收入。以時間管理與效率為原則：「時間寶貴，不要浪費。」在與客戶溝通中，先給予概念，再談產品，有助於建立認知與接受度。

- **Examples**

> 案例人物為五十九歲、兩公婆、無子女，計劃六十歲退休。現況：每月七萬幾蚊人工，扣除後仍有三萬幾蚊剩餘；兩人生活費十萬；淨資產千五萬；自用物業八百五十萬；持有六份儲蓄保單；股票一個percent；強積金約廿幾percent；物業佔約一半且屬不動產。客方原方案：退休後先還清房貸、申請安老按揭；保留現金三十五萬（對應約八個月至一年支出，現每月約四萬）；餘額購入年金以創造穩定終身收入。老公為東南亞籍人士，擁有退休金，六年後可得二百萬退休金，並於六十五歲時每月增加一萬一千蚊現金流；公積金可取出一萬一千蚊，計劃亦擺入年金。風險與考量：兩人均無醫療保險，存在醫療保障缺口；安老按揭將鎖死資金且面臨未來維修支出風險。安老按揭樓齡策略：香港私樓三十年樓齡或以上佔比八成以上；建議做安老按揭的樓齡最好不超過二十年，以減少未來維修風險；五十年樓齡以上需按揭證券公司case by case審批，可能要求自費請測量師評估可否再住十至二十年。

    - 先以四桶金概念引導：第三桶金（現金流）與第二桶金（支出與保障）為優先。
    - 年金作為第一支柱，創造穩定終身收入；安老按揭為第二支柱，將物業轉化現金流；第三支柱為老公退休金（六年後二百萬，並於六十五歲增加一萬一千蚊）。
    - 評估安老按揭的物業樓齡與維修風險，建議選擇不超過二十年樓齡物業，以降低未來維修支出與審批不確定性。
    - 識別醫療保障缺口，優化方案而非否定客方原計劃，以Optimise方式補足風險管理。
- **註意事項**
- 進取資產獲利後應鎖定利潤並轉配至穩健工具（年金、MPF）
- 做review時先講概念再講產品，提高客戶接受度
- 優化而非否定客戶方案的溝通語氣（Optimise/optimisation）
- 退休人士優先關注第三桶金與第二桶金（現金流與支出控制）
- 安老按揭需審視樓齡、維修風險與資金鎖定問題
- 識別並補足醫療保險與保障缺口
- 物業作為不動產，流動性低，不宜過度依賴

- **特殊情況**
- 如果擬以安老按揭作為現金流來源，應先評估物業樓齡與潛在維修支出，樓齡超過五十年需case by case審批並可能自費請測量師評估。
- 如果客戶無醫療保險但對保險抗拒，先完成現金流配置與保障缺口識別，再循序溝通被動支出（健康支出）風險。
- 如果進取資產短期表現良好，建議及時鎖定利潤，分配至年金或其他穩健資產以建立終身收入。
- 如果客戶強烈偏好原居所（風水、環境），則在安老按揭前評估長期維修成本與資金鎖定對現金流的影響；若僅求舒適居所，可比較租住方案。

四桶金理財框架在退休與家庭保障中的應用

> 四桶金用以框住顧問與客戶的溝通思路：第二桶金與第三桶金、第四桶金在中後期人生尤為重要。第三桶金側重生活所需與現金流保障，第四桶金側重資產增值但可視增值狀況降低支出。高齡時應以創造與維持穩定現金流為核心，投資配置趨向保守，醫療保障必須補足。

- **關鍵點**
    - 第二、第三、第四桶金的功能分工：第二桶金（保障）、第三桶金（生活現金流）、第四桶金（增值）
    - 溝通時以框架引導，避免話題發散、浪費時間
    - 高齡階段現金流比資產增值更重要，若增值不高則降低支出
    - 醫療保障是必要支出，需優先配置，兩人每年保費納入剛性費用
    - 投資配置趨保守，以收入型或保證型產品穩定現金流
- **講解**

  課堂中以Case 1引入：先讓客戶釐清優先次序，若客戶無概念，顧問以四桶金框架示範，先醫療保障、再現金流規劃，最後投資保守。提醒有子女的被動支出更高，尤其醫療與教育等不可控費用。透過框架避免被單一問題牽引至無關方向，節省每天24小時的有限時間。

- **Examples**

> 家長常糾結是否用退休金幫子女付首期。分析包括：1) 子女是否供得起？若供不起，父母可能要代供。2) 即使子女供得起，父母退休金因首期支出而耗盡，潛在預設為將來由子女養父母，易成為子女負擔。3) 若真正愛子女，應避免增加其未來負擔。最終建議：不否定動機，但要求在行動前充分考慮上述風險與自身保障。

    - 確認子女長期供款能力與利率風險
    - 測算父母退休金被挪用後的生活現金流缺口
    - 評估父母成為子女負擔的概率與影響
    - 以四桶金框架重設優先次序：保障與現金流先於資助子女資產
- **註意事項**
- 優先確保醫療保障覆蓋並以保費儲備確保保單持續至85至90歲
- 現金流為核心目標，選擇保守、保證收益產品降低波動
- 在子女資助決策前，量化自身退休現金流與風險承擔能力
- 避免與客戶討論發散，緊扣框架，提高溝通效率
- 善用社會福利（長者生活津貼、生果金、樂遊卡）補足現金流與減少開支
- **特殊情況**
- 如果遇到客戶強烈要求用退休金為子女付首期，如何處理？先逐項讓其評估子女供款能力、父母退休現金流缺口與成為子女負擔的風險，提供量化方案再決策。
- 如果醫療保險尚未配置且擔心未來保費壓力，如何處理？以年金計劃建立保費儲備，確保保單可持續至85至90歲並維持生活品質。
- 如果強積金市場風險高、客戶擔心波動，如何處理？考慮將強積金轉投保證成分較高的儲蓄保險或年金鎖定收益；或選擇入息基金，目標約4厘。
- 如果已有終身年金，如何選擇安老按揭？傾向選擇非終身（如10年）提取以配合退休初期“Go Go”期的較高支出。

保費儲備與年金結合的醫療保障持續性設計

> 以年金作為保費儲備，確保醫療保險在晚年仍能支付保費並維持保障與生活品質。示例以即期年金保證4.2%收益，投入1,000,000以年收42,000，概略覆蓋兩公婆保費。醫療保險目標持續至85至90歲。

- **關鍵點**
    - 醫療保險持續性目標：至少至85至90歲
    - 保費儲備工具：年金、保證型儲蓄
    - 示例參數：保證收益4.2%、投入1,000,000、年收42,000
    - 兼顧保障與生活享受：減少現金壓力，維持旅遊等支出彈性

- **講解**

  課堂中重點強調醫療保險不可中途停保；以年金創造穩定現金流作保費來源，減少晚年財務壓力。若資金充裕且不願承擔風險，年金是合適選項。

- **Examples**

> 假設選用即期年金（guarantee）保證4.2%收益，投入1,000,000，年現金流約42,000。兩公婆保費支出“差不多”可覆蓋，形成穩定保費來源。於此基礎上，旅遊與其他支出仍可適度安排。

  - 計算年金現金流覆蓋率與保費缺口
  - 若有缺口，以現金儲備或其他入息資產補足
  - 設定醫療保險至85至90歲的保費路徑與預算

- **註意事項**
- 精準估算兩人每年保費以確認年金現金流覆蓋度
- 保證收益假設需以實際產品條款核實
- 若年金現金流不足，提前提高現金儲備水平
- 定期檢視醫療保險福利與保費變動
- **特殊情況**
- 如果年金回報低於預期，如何應對？增加現金儲備或調整其他入息型資產配置以維持保費來源。
- 如果保費上升超過年金收入增幅，如何處理？透過調整保額或附加保障結構，並以短期現金儲備填補差額。

退休三階段支出與安老按揭取款策略

> 退休三階段常見為“Go Go”（初期活躍，吃、玩、行、走）、“Slow Go”（活動減少）、“No Go”（活動極少）。若已有終身年金提供終身現金流，可將安老按揭採十年期提取，集中支援“Go Go”期高支出，避免終身按揭導致每期金額偏低。

- **關鍵點**

  - 終身年金已提供終身派發，安老按揭可非終身（如10年）以提高前期現金流
  - “Go Go”期支出高，需更大現金流
  - 終身按揭雖穩定但金額較少，需取捨

- **講解**

  課堂指出，若同時選擇終身年金與終身安老按揭，雖“一世都有錢收”，但金額偏低。更佳方案：終身年金+十年期安老按揭，讓退休初期高活動支出獲更好支持。

- **Examples**

> 在已有終身年金基礎上，安老按揭選擇10年提取，聚焦退休初期的旅遊與娛樂支出較高階段，以更高月度現金流支援生活品質。

  - 評估年金終身現金流覆蓋度
  - 測算安老按揭分期方案對不同行階段支出匹配度
  - 選擇10年提取以提升早年現金流，後期由年金維持基本生活

- **註意事項**
- 安老按揭選項與年金派發結合評估
- 依個人健康與活動偏好調整現金流時序
- 注意非終身提取完結後的現金流銜接由年金承接
- **特殊情況**
- 如果健康或活動水平在“Go Go”期下降，如何處理？提前調整安老按揭提取節奏與金額，保留緩衝。

強積金配置與收益鎖定策略

> 在市場波動與風險擔憂下，強積金可選擇取出後轉投保證成分較高的儲蓄保險或年金，以鎖定收益與現金流；亦可保留在入息基金，目標約4厘至4厘零的收益。重點是以強積金為第三桶金現金流來源。

- **關鍵點**
  - 選項一：取出轉投保證型儲蓄或年金，鎖定收益與現金流
  - 選項二：保留於入息基金，目標約4厘收益
  - 核心目標：製造現金流並維持穩定
- **講解**

  講者指出方向不是單一最優，而是依客戶風險偏好與現金流需求選擇。若不取出亦可於入息基金達四厘左右目標。

- **Examples**

> 在不取出的情境，選擇一隻強積金入息基金，目標收益約四厘至四厘零，持有以提供退休現金流。

    - 衡量基金分派穩定性與風險
    - 與年金或保證型儲蓄比較現金流穩定度與靈活性
- **註意事項**
- 明確風險承受能力與現金流需求
- 比較保證型產品與入息基金的成本、鎖定程度、流動性
- 定期檢視收益達標情況並動態調整
- **特殊情況**
- 如果市場利率變動導致入息基金低於四厘目標，如何應對？逐步轉為保證型年金或儲蓄以鎖定基本現金流。

教育基金與退休金分配的理性決策

> 在資源有限下，教育與退休資金分配常為兩難。理財上優先退休，因教育可延後、可於不同地點與時間完成，且香港就業與退休具不確定性（無法定退休年齡，健康或家庭照顧可能迫早退）。同時提醒女性因家庭照顧角色更可能中斷工作，更需關注自身保障與退休。

- **關鍵點**
    - 理財“正解”偏向退休優先
    - 教育可延後或多途徑完成，並非保證避免“啃老族”
    - 香港職場不確定性高，可能早退
    - 女性更需強化保障與退休準備
- **講解**

  講者以感性與理性層面對比：家長常感性偏向教育，但理性需確保自身退休與保障，避免未來反過來成為子女負擔。

- **Examples**

  > 在8,000,000資產下，三大方向為醫療保障、兩女教育儲備、兩公婆退休安排。透過框架將資源先分配至退休現金流與醫療保障，再按可用餘額配置教育基金。

    - 量化退休現金流需求與醫療保費路徑
    - 設定教育基金分期投入與靈活教育路徑
    - 建立風險預案（失業、健康）保障家庭穩定
- **註意事項**
- 避免以為高學歷即可避免“啃老族”風險

- 女性需額外保障以應對可能的照顧責任中斷工作
- 分配時先滿足退休與醫療，再投入教育基金
- **特殊情況**
- 如果家庭遭遇失業（如Covid封關裁員），如何處理？以代課或臨時性收入維持現金流，同步調整教育基金投放節奏優先保障基本生活與醫療。

二六年就業市場與醫療專業供需變化

> 講者指出在二六年（2026）整體職場機會減少，替補與替工工作變少；物理治療師由舊年開始已出現失業情況。第三間醫學院成立，令醫生出產增加百分之五十，香港本地醫生供給大增，若不持續開新醫院，本地醫生職位競爭加劇。建議醫生考慮北上或加強國內交流以尋求機遇。疫情與經濟冰封後，雖然環境穩定，但整體危機感加強。

- **關鍵點**
    - 替補、替工機會減少，物理治療師失業情況自舊年開始
    - 第三間醫學院成立導致醫生出產增加百分之五十
    - 香港本地醫療職位競爭加劇，除非不停開新醫院
    - 北上與國內交流可拓展機遇
    - 疫情與經濟冰封後，危機感仍在，需提前安排未來
- **講解**

  講者以醫護職場為例，說明供給端增加（醫生出產+50%）如何擠壓本地需求端（醫院職位有限）。若需求端（新醫院）不相應增長，本地就業壓力上升，促使專業人士尋求跨地域機會（北上）。疫情後的心理與風險偏好改變，反映在個人與家庭的保障與資產配置需求增加。

- **Examples**

> 因第三間醫學院成立，醫生出產增加百分之五十。若香港不持續開新醫院，本地崗位不足。醫生可考慮北上到內地醫療機構或交流項目，拓展職涯機遇，以緩解本地供需失衡。

    - 確定供給變化：新增醫學院→醫生出產+50%
    - 評估需求端：本地醫院增設有限→職位不足
    - 提出對策：北上或國內交流→拓展就業面
    - 風險與成本：執照、制度差異、生活成本
    - 預期成果：分散本地競爭風險，增加就業機會
- **註意事項**
- 專業供給快速增加時需提前布局跨地域或跨領域機會

- 疫情後心理與風險偏好改變，家庭保障需求上升
- 面談可改以電話或Zoom維持效率與安全
- **特殊情況**
- 如果醫療專業供給過剩且本地需求有限，如何應對？考慮北上或加入國內交流計劃，並評估執照互認與制度差異。

中學Banding與教師工作壓力判斷

> 講者分享中學Banding分為Band one、Band two、Band three。Band one壓力較低（學生自學能力強），Band two最辛苦（期望升Band one），Band three亦有壓力。人際關係良好（與校長friend）可減少風險，維持工作與收入穩定。

- **關鍵點**
    - Band one壓力較低，Band two最辛苦，Band three亦有壓力
    - 人際關係（與校長friend）有助工作穩定
    - 在家庭新生兒出世時，宜以不變應萬變，避免倉猝改變
- **講解**

  以學校Banding作為教師工作壓力的參考。個案中學科主任因處於相對有利環境（Band one、良好人際）而工作與收入穩定，面對家庭新生兒，選擇穩定策略以降低不確定性。

- **Examples**

> 阿林太在一間中學擔任學科主任，學校Banding情況使其壓力較低。她與校長friend，工作與收入穩定。細女啱出世，家庭選擇以不變應萬變，不急於職涯改動。

    - 辨識Banding影響壓力
    - 人際關係助穩定
    - 家庭事件（細女出世）影響風險選擇
    - 採取保守策略以維持家庭與職涯穩定
- **註意事項**
- 教師壓力與Banding、學生自學能力與學校期望相關
- 人際關係可顯著影響職場安全感
- **特殊情況**

- 如果家庭遇到新生兒與職場變動同時發生，如何應對？優先維持收入與工作穩定，避免倉猝改變，逐步調整。

四桶金理財框架（應急資金與保險保障重點）

> 四桶金標準做法：第一桶金為應急資金，等同三至六個月家庭開支，不以回報為目的，主要為應急與求安心；第二桶金為保險保障，根據債務與責任安排人身保障，常以大額Term Life搭配部分Whole Life；其餘桶金在此段重點未展開。

- **關鍵點**
    - 第一桶金應急資金：3–6個月家庭開支，預期輸通脹，不宜留太多
    - 本案每月支出五萬，應急資金十五萬至三十萬；客戶決定Keep十五萬
    - 第二桶金保險保障：依債務責任與家庭成長期設計；樓尚有二百萬未還；細路仔預至廿五歲獨立
    - 大額責任估算：生活費五萬×廿五年≈一千五百萬（未計通脹）
    - 配置建議：以Term Life為主、部分Whole Life；扣除現有四百幾萬後，每人再加千萬
- **講解**

  應急資金以流動性與安全性為先，不追求回報且預期輸通脹，所以規模設在3–6個月開支。保險保障以覆蓋債務（樓尚有二百萬）與子女教育成長責任期（至廿五歲）為目標，透過大額定期壽險高效率覆蓋，搭配部分終身壽險以兼顧長期需求。

- **Examples**

> 家庭每月搵十萬使五萬，依3–6個月開支，應急資金應為十五萬至三十萬。夫妻因收入結構（十萬人工中六萬來自林太）與心理安全感差異，最終共同決定Keep十五萬。

    - 計算3–6個月開支範圍
    - 納入收入來源穩定性（六萬由林太）
    - 討論心理因素與風險偏好
    - 形成共識：Keep十五萬
    - 強調代入感與度身訂造提升客戶接受度

> 以五萬月費、廿五年責任期估算一千五百萬需求（未計通脹）。扣除既有四百幾萬保障後，建議每人加千萬，而非total一千萬，確保任何一方不在時家庭未來不受影響。

    - 確立責任期：子女至廿五歲
    - 計算大致需求：五萬×12×25≈一千五百萬
    - 盤點現有保障：四百幾萬
    - 缺口補足：每人加千萬，以Term Life為主、部分Whole Life
    - 目的：保障家庭未來生活與教育支出
- **註意事項**
- 應急資金不追求回報，重在安心與流動性
- 保險配置需覆蓋債務與子女教育至目標年齡
- 客戶參與與儀式感有助於方案落地
- **特殊情況**
- 如果家庭月支出與收入結構變動（如單方收入占比高），如何處理應急資金？以最低3個月開支為底線，視穩定性與心理安全感調整至6個月。

危疾保額設定與家庭成員差異化配置

> 危疾保額建議為三至五個年薪，作為收入儲備以應對治療期間收入中斷。細路仔未有工作收入，保額可設為一百萬作基礎。個案中夫妻現有危疾保額不足：老公六十、老婆百三，與其年薪對比不足以覆蓋三至五年。

- **關鍵點**
    - 危疾保額建議：三至五個年薪（作收入儲備）
    - 大女可增加至一百萬；細女目前未配置
    - 老婆收入每月六萬、年七廿二萬→百三僅約兩年不足
    - 老公收入每月四萬、年四廿八萬→六十僅約一年半不足
    - 建議至少先加至一百（基本門檻），再逐步達到三至五年薪
- **講解**

  危疾設計是為了覆蓋治療與康復期間的收入損失。以年薪為基準能直接對應家庭現金流需要。成人需達到三至五年薪；未就業子女可設定固定額度（一百萬）以應對醫療支出與照護成本。

- **Examples**

> 老婆每月六萬、年七廿二萬，現有百三只覆蓋約兩年；老公每月四萬、年四廿八萬，現有六十只覆蓋約一年半。建議至少將基本保額加至一百，並以三至五年薪為目標逐步補足。

    - 盤點現有保額：老公六十、老婆百三

    - 對比年薪：七廿二萬、四廿八萬
    - 判斷覆蓋年期不足（<三年）
    - 提出增額路徑：基本先至一百，目標三至五年薪
- **註意事項**
- 危疾保額以收入替代為核心邏輯
- 子女雖無收入仍需一定額度應對重大醫療費用
- **特殊情況**
- 如果現金流有限難以一次到位三至五年薪，如何處理？先以基本額度（如一百）起步，逐步加保，並結合醫保稅務扣減降低成本。

第三桶金規劃原則與獨立分拆

> 第三桶金主要用於滿足中長期平穩收益需求，涵蓋個人退休、子女教育及父母養老。規劃時必須按不同到期年份及目標分開設立獨立計劃，防止資金混用及提早耗盡。

- **關鍵點**
    - 主要涵蓋三筆資金：個人退休、子女教育基金、父母退休生活費
    - 利用時間複利效應，在子女年幼、家庭開支較少時儘早開始累積
    - 避免將所有目標合併為單一儲蓄池，否則易因財富效應在最早用錢的項目上過度支出，挪用未來所需資金
    - 不同家庭成員及目標應配置不同年期的獨立計劃（例如兩個教育基金加兩個退休基金共四個計劃）
- **講解**

  若將教育基金和退休金混在同一個計劃儲蓄，當較早到期的目標（如子女升學）需要用錢時，容易因為表面資金充裕而產生錯覺（使突咗），最終導致後期目標資金不足。因此必須按用款年份嚴格分開管理。

- **Examples**

  > 案主約四十餘歲，育有兩女（大女3歲，距升學15年；細女距升學18年），預計60歲退休（距今約14至19年）。

    - 分析大女與細女升學年期（15年及18年）以及父母退休年期（14年及19年）的差異
    - 為避免資金互相挪用，規劃四個不同年期到期的獨立計劃：兩個教育基金計劃與兩個退休基金計劃
    - 教育基金目標預計約200萬（視乎留學地點如英國或美國而定）
- **註意事項**

- 子女課外興趣班（如劍擊）及補習費隨年齡增長開支龐大（每月可達一萬以上），應平衡眼前培訓開支與長遠升學儲備
- 避免將不同到期年份的資金放在同一個儲蓄計劃
- **特殊情況**
- 如果遇到客戶以MPF/PA檢討作為切入點，應如何處理規劃次序？應將常規的「一、二、三、四」桶金順序調整為「四、一、二、三」，先講解強積金僅為整體資產的一部分，再引導至全盤四桶金架構。

高派息ETF與穩定年金產品之比較分析

> 高派息投資產品與年金在風險屬性、現金流來源及本金波動性上存在本質差異，需依據客戶對風險與波動的承受能力進行精準引導。

- **關鍵點**
    - 高達十幾釐的高派息ETF通常並非單純依靠股息，而是結合了衍生工具策略（如沽出期權 Cover Call/Sell Option 賺取期權金）
    - 高息ETF在獲取高現金流的同時，投資者必須承擔底層資產及本金價格的大幅波幅風險
    - 若客戶訴求為追求高收益並願意承擔價格下跌風險，可考慮相關ETF產品；若訴求為鎖定穩定收益、完全不擔心市場價格波動，則應選擇年金產品
- **講解**

  面對客戶提出80萬本金每月超過1萬回報的高息ETF時，理財顧問應拆解其收益來源，說明其包含衍生工具與本金價格高波動的特點，並釐清客戶核心需求是承擔波動追求高回報，還是免除市場波動追求絕對穩定現金流。

- **Examples**

  > 客戶50歲，被市場上80萬本金每月派息超過1萬（年化逾15%）的ETF吸引，顧問需進行產品特性對比與說服。

    - 第一步：拆解該ETF實際派息結構，指出十幾釐息率通常含有沽期權等衍生工具回報
    - 第二步：向客戶指出賺取高息的同時伴隨著巨大的本金價格波動風險
    - 第三步：按客戶風險偏好進行分流——願意承擔本金波動選ETF，追求無憂穩定現金流則配置年金
- **註意事項**

- 切勿僅看宣傳的每月派息金額，需深入核實ETF的實際派息率與底層投資結構
- 需向客戶充分揭示賺息蝕價（本金波動）的風險
- **特殊情況**
- 如果客戶追求絕對穩定收益且不想承受市場波動或世界末日式風險，應如何處理？應建議客戶配置年金產品而非高波動的派息ETF。

退休現金流與提取率配置計算

> 評估客戶退休所需資產及回報率的核心計算法。透過全年所需開支除以可製造收益的總資產計算所需提取率，並依據風險承受度分配保證年金與非保證高息資產。

- **關鍵點**
    - 提取率計算公式：全年所需金額（每月開支 × 12）÷ 可製造收益之總資產金額
    - 高提取率（如6%）通常伴隨全非保證收益及資產價格波動風險
    - 可透過調低每月提取預算範圍（如萬五至兩萬五）以降低所需提取率（如降至3%多）
    - 資產配置架構可採用「年金（安心保證收益）+ 派息基金/股票（博取較高回報）」組合
- **講解**

  若客戶每月需兩萬五千元，一年需三十萬。若以五百萬元資產製造收益，三十萬除以五百萬得出提取率為6%，此時若追求6%回報需承受資產價格波動風險。若將每月預算調整為萬五元，一年需十八萬元，除以五百萬元後提取率降至3%多，客戶便可將部分資金配置於年金鎖定安心收益，其餘資金投入派息基金或股票博取收益。

- **Examples**

> 客戶擁有500萬元資產用於製造退休收益，需評估每月25000元或15000元開支下的配置方案。

    - 步驟一：計算每月25000元開支之年總支出：25000 × 12 = 300000元。
    - 步驟二：計算所需提取率：300000 ÷ 5000000 = 6%。若要達到6%收益，工具多為非保證且價格波動風險高。
    - 步驟三：調整開支範圍至每月15000元，年支出為 15000 × 12 = 180000元。

    - 步驟四：重新計算提取率：180000 ÷ 5000000 = 3.6%（3釐幾）。
    - 步驟五：進行組合分佈，將部分資金投入年金獲取穩定收益，其餘部分投資派息股票或派息基金。
- **註意事項**
- 年金越遲購買回報金額越多，但需檢視現有MPF、儲蓄保單、股票等資產能維持多久現金流
- 派息股票所見的派息率高可能僅是股價下跌導致（以過去12個月派息除以現價計算），不代表派息金額增加
- 股票自主操盤具有樂趣但需承擔本金損失風險及隱形成本
- **特殊情況**
- 如果遇到客戶無親無故且打算只買定期壽險指定教會受益以處理身後事，應如何處理？：應建議客戶改買保終身的壽險避免定期險到期斷單，並提醒客戶必須預先與教會溝通確認教會是否願意協助辦理身後事。
- 如果遇到客戶偏好自己操作港股收息且抗拒年金，應如何處理？：應情理兼備地分析派息股票價格波動及本金虧損風險（即使穩健收息股目前約6%多但股價會跌），並提出「Why not both」策略，建議配置部分延期年金（約5%多至8%多）以平衡安心與博取收益的需求。

作業或建議

- 自行查閱並熟悉自家公司主打基金的5年及10年歷史表現與排名數據
- 了解基金歷年表現差異的背後原因（如是否曾更換基金經理）
- 課堂休息（Break）結束後，準備參與並聆聽後續的個案分享與話術實踐
- 請在2026-10-20 14:32:49之後儘快完成「睇護你」產品license，掃描QR code立即進入完成
- 完成培訓後，主動將年金與健康增值服務推介予客戶，安排review或飲咖啡面談以促進跨售至MPF
- 即刻聯絡客戶推廣虛擬投資貨幣App（每2位客戶獎勵50元，上限5000元），開啟MPF及資產整合話題
- 登入iAcademy觀看MPF基金經理對退休收益基金底層架構及4厘派息原理的教學短片
- 掃描約2分鐘的教學QR Code，掌握透過客戶手機開立個人賬戶、選擇退休收益基金及辦理半自由行/全自由行的操作流程

- 於9月14日至12月31日推廣期內衝刺個人業務（目標達40單及400萬資產轉移以晉身CS高能二級獲取Leads；或衝刺50單加20單半自由行爭取最高34500元Incentive）
- 爭取首爾Convention資格：個人生意達75萬AMT、60個Case Count及20單IVS；或公司生意達150萬AMT、6單公司單及IVS生意
- 把握每3單個人個案換領1張AIA嘉年華門票連Token的獎勵機會（限量2500張）
- 在完成MPF業務溝通後，積極Cross-sell年金及IVS業務
- 登入IPA 2.0系統查閱自己的IVS業績、競賽進度及手頭上的MPF/團體客戶基礎盤
- 前往Agency Corner下載系統已分批上載的50至64歲及65歲以上客戶名單
- 主動聯絡手頭上的強積金客戶進行保單及退休檢視（包括講解年金及回報時序風險等話題），推進十月至十一月的IVS業績
- 至MPF Agency Corner的「競賽」-「活動客戶清單」查看分配之50歲以上Open客戶名單。
- 登入CRM系統核實客戶是否為Opt-in狀態，並確認強積金資料是否已Release。
- 使用指定Script致電聯絡客戶，推廣最新退休收益基金、十萬蚊虛擬投資比賽及MPF檢視服務。
- 致電或面談後，於CRM系統右上角「已派送客戶記錄」更新跟進結果及客戶回覆。
- 於2026年10月20日至12月底推廣期間，積極約見名單客戶並推廣優越年金以爭取獎勵與13%客戶保費折扣。
- 請與會同事掃描現場螢幕上的QR Code並填寫Agent Code以留下資料
- 主辦方將於整理內容後約兩日內透過公司電郵將本次工作坊的PPT教材發送給有填寫回執的同事

2026-10-20 IVS x 財富管理: 金禧銀華工作坊

2026-10-20 14:32:49

00:00:00 Speaker 1
做啲咩啊？噢，就係個名都已經話咗俾你聽，個名可以啊。

00:00:06 Speaker 1
我哋今次個主題一樣，而家咧我哋成日都講嘅一樣嘢就係銀髮市場，銀髮市場嘅商機有幾咁大？公司呢兩年個方向有幾夠去捉緊呢樣嘢？我相信大家都會明白呢樣嘢嘅。但係咧，大家亦都明同一時間，越嚟越多人咧都希望可以點樣提早退休。咁但係隨住我哋成日都所講呢樣嘢啦，就係人均嘅壽命越嚟越長啦，係嘛？我記得前一排咧十月六號喺我哋公司咧，Aberdeen優裕年金發布會當中，有一個數，資料咧令我印象好深刻嘅

00:00:38 Speaker 1
就係講緊而家個人均嘅嗰個年齡啊，都已經講緊女士差唔多去到九十歲，男士咧都分分鐘就嚟去到八十五啦，或者叫接近八十五。所以變相咧呢樣嘢就正如我哋嘅標題一樣啦。你只有我哋嘅年金啦、退休金啦及早嘅規劃

00:00:56 Speaker 1
咁將來我哋嘅銀髮嘅退休生活咧，先至可以更加多姿多彩嘅，好唔好？噢咁啊，所以啦，我哋今次咧舉辦咗今日嘅呢一個活動啦，亦都帶咗好多豐富嘅資訊俾大家嘅。咁啊喺開始前，等我亦都簡單介紹下自己先。我係嚟自營業培訓嘅發展部嘅其中一位嘅培訓導師啦，我姓郭，叫做Curtis。咁應該同大家喺一啲唔同嘅training當中有啲外面。嘅咁正如一開始我哋所講，由於呢個workshop咧，我哋公司係非常之重視，所以今次除咗我哋嘅詒培訓部門啦之外啦

00:01:28 Speaker 1
我哋亦都特別邀請咗我哋IBS嘅團隊啦，同埋MCF嘅團隊嘅同事咧到場嚟撐場嘅。咁包裝亦都包括咗我哋嘅詒Head of IBS啦，啊Vinny亦都到場嘅，同大家打個招呼先。啊，

00:01:40 Speaker 1
另外亦都有我哋Head of IBS Business Development嘅May啦，亦都到場咧，同大家咧打個招呼嘅。 OK。

00:01:48 Speaker 1
咁當然最緊要啦！我哋今日咧嘅主講嘉賓咧就係我哋特別咧，大家邀請翻嚟嘅，大家同大家非常之熟悉嘅老朋友啦。 Mr嘉賓咧林創行先生，我哋嘅理財教練，咁專家頭今日同我哋帶嚟一系列嘅精彩嘅內容㗎啦，好唔好？噢，咁喺開始前問問大家，幫忙做一件事，睇睇自己手機電話係咪全部已經架晒做靜音模

式。同埋今日嘅報名人數係眾多嘅，請大家確保咧，你嘅手提電話啦、你嘅袋啦，呢啲全部咧擺喺你自己度，就唔好擺喺隔離去霸個位啦，好唔好？

00:02:20 Speaker 1
嗱，咁開始之前咧，不如我哋同大家影翻一張大合照先啦，好唔好？嗱，咁我而家麻煩我哋嘅現場嘅同事啦，幫手一齊派快啲嘅pop牌俾我哋前排嘅同事，咁我哋一齊咧影翻個大合照。

00:02:39 Speaker 2
好咁係

00:02:44 Speaker 1
我哋嘅攝影師攝影師啊，係我哋幫幫佢先

00:02:48 Speaker 2
唔該晒。

00:02:54 Speaker 1
好，我哋一齊望向我哋大會攝影師啊。

00:02:56 Speaker 2
準備好，冇準備。一、二、三，我哋俾咗有手勢嘅好嗎？哇，有快反應啊，大家。

00:03:08 Speaker 2
好，呢件訊息我哋點講好唔好？我哋大家都知道㗎，全部都開會都知㗎啦。OK，準備一、二、三，有手勢唔緊要，多謝晒。

00:03:26 Speaker 2
好多謝晒

00:03:28 Speaker 1
照顧埋我啲朋友，帶啲特別嘅board，

00:03:30 Speaker 2
好準備，好唔係要將高少少嘅手

00:03:32 Speaker 2
唔使驚，多謝

00:03:35 Speaker 2
呢邊我哋真係好啊。我唔介意，我先借半步。我哋行開唔同嘅領域嘅。

00:03:46 Speaker 2
係啊。

00:03:49 Speaker 2
係啊。

00:03:52 Speaker 2
好啦。

00:04:08 Speaker 2
唔該晒，唔該。

00:04:35 Speaker 2
好，唔該晒，不如詳細介紹。多位同事，大家好。嚟緊到四點三係嘛？

00:04:44 Speaker 2
OK，到四點三這段時間都會由我負責。當然之後還有環節。回應大會主題，金輝銀華的工作坊。講年金，講銀髮。問一問，我們都知道現在多些女士，其中一個主題產品叫做年金。原因係咩？多少個男士買？你覺得應該男士買年金多啲好，還是男士買俾女士？應該係咪？點解女士多啲好啲？

00:05:15 Speaker 2
你覺得？定即係話多啲男士買定多啲女士應該買咧？

00:05:19 Speaker 2
搶咩？搶咩？講一個好恐怖嘅資料俾大家聽，有啲人都聽過㗎啦，係香港嘅香港數字啊！

00:05:25 Speaker 2
每諗六十五歲或以上嘅女性啦，我唔記得上次有冇講過，今次再問翻大家。六十五歲或以上嘅香港女性

00:05:35 Speaker 2
逢幾多個有一個係要單身退休？所謂單身就係冇結婚啦，結咗婚就有已婚啦

00:05:46 Speaker 2
或者伴侶唔喺度啦。逢幾多個有一個六十五歲或以上嘅香港女性係要面對單身退休？

00:05:51 Speaker 2
三個一個，有冇其他選擇？

00:05:54 Speaker 2
五個人一個賬號，四個人一個，繼續數落去啦。三個，跟住係答案係兩個人一個，兩個人一個。諗，你聽完嗱，呢個唔係估計，記住唔係估計，係今日發生緊嘅嘢，係今日發生嘅嘢啊。其實你估計到嘅，因為第一。

00:06:14 Speaker 2
壽命問題，女士長命過男士。第二人口比例問題，女性多過男士，對唔對？所以變咗，其實點解香港女性更加要早啲做好一啲將來唔使擔心收入嘅安排？所以年金對女性更加重要啲。我老公對我好，錫我，呢個OK冇問題。不過將來佢未必錫到你咁耐，對唔對？所以大家都要注意翻啦，女士們，盡早搵啲客戶，女士客戶，都盡早做安排。

00:06:44 Speaker 2
今天開始介紹下先啦。林林創行家庭理財教學會長啦，呢個就係我背景啊。亦都喺舊年成立咗一個新嘅機構，就叫樂齡規劃學院。點解搞呢樣嘢咧？因為今時今日成個人口老化問題咧，走唔甩啊。所以我成日都講咧，喺我哋嘅理財行業，特別保險公司咧，你嘅未來優勢系只會越嚟越強。

00:07:09 Speaker 2
因為而家講緊嘅理財產品，大部分同保險有關。而家嘅世界，有冇聽過咩叫九保啊？而家我成日講九保噶嘛，唔係大隻九保啊，係九保係咩咧？就係平安三保、退休三保、扣稅三保。你諗下，呢啲九保有幾多同保本有關係嘛？所以人嚟緊走唔甩㗎啦，唔係叫你唔做其他嘢，不過你呢啲一定要有咯。咁啊，所以點解我亦都針對呢個時勢咧，都整多咗個新嘅機構出嚟，推動一啲樂齡嘅教育、理財嗰樣嘢。

00:07:42 Speaker 2
好啦，我也有好多唔同課程啦。希望大家在座一啲都係學生嚟嘅，將來嘅機會喺出邊都可以上到啲課程啦。包括一個主題話樂齡規劃師，都係而家想講嘅概念啦。另外在座一啲可能都係我嘅師棟金同學仔啊，已經去到第四十五屆啦，去到而家。今年仲有一屆係包班嘅某間保險公司啊，去到四十六屆，我暫時都未知會唔會去到某地咩會停嘅，但係就可能六十屆到啦，我覺得應該差唔多要停啦，因為都而家都有一千五百個人上咗啦嘛，所以再多啲就都其實未必太大幫助啦

00:08:16 Speaker 2
所以都諗緊有咁樣安排啦。我諗亦都唔同嘅地方，如果你話因為有興趣想了解多啲我嘅分享，你上網搜尋我嘅中文名就OK啦，林。

00:08:27 Speaker 2
創行啊，千祈唔好讀錯或者係寫錯啦，係林創行，咁就暫時都係得一個啫。我見到Facebook都仲係啊，係咪我都用Facebook嘅？咁邊個冒充我啊？

00:08:37 Speaker 2
你可以有興趣睇多啲同我分享。啱啱最新開始咗一個節目，就係幫香港電臺第五臺《流金歲月》。入邊有一個專門同老人家分享理財嘅。下一堂下一次就十一月十一號十一點，大家有興趣就可以留意翻啦。仲有一個YouTube channel，富足退休歲歲年，同樣講好多同退休有關。我自己已經準備咗講退休呢個規劃，或者呢一件事都好長時間㗎啦。

00:09:08 Speaker 2
我相信大家都要為這件事做好準備。好，今日開始，今日主題講這個東西，有什麼同大家分享的嗎？包括五個大部分，最尾就是Keynote。有沒有五月份有同事出席過？都是我上次來講退休，有沒有？

00:09:27 Speaker 2
諗唔多喎，呢首我見到啦，今日都因為知道有一啲可能會上次聽過的啦，所以

就不想全部重複啦。你見到有一啲內容就可能上次有講過，不過內容重點都有分別嘅。包括頭嗰兩個啦，銀髮族嘅市場前景啦，同埋就係重溫翻退而無優嘅七大挑戰。

00:09:51 Speaker 2
點解特別強調重溫咧？就係因為呢一樣嘢咧，隨住時勢都會變啊。咁我特別自己都要注意翻啊。咁啊新加上去噶啦，究竟？整年金喺我哋成個退休收入入邊嘅定位係點樣做嘅咧？你見到就係確定性同埋安全性啊。因為點樣做法咧？跟住都同阿啲介紹翻，因為而家我哋成日都講咧，時間寶貴，不要浪費，所以見得個客就唔好簽一張單。盡量俾自己可以，我成日都強調一件事，叫做一簽多單。要成日講呢樣嘢，因為時間都有咁多㗎啦。

00:10:21 Speaker 2
你唔會因為簽多兩張單，花多你double時間，唔會嘅。其實差不多嘅啫，所以盡量要把握翻呢樣嘢啦。最尾有個中場休息時間啦，你預大概四點三，跟住有AIA嘅同事做一啲分享之後，翻返嚟再有一個個案討論。再就T. N. L.我今日去到六點鐘啊，記住啊。好啦，開始講啦，第一樣嘢，銀髮族嘅市場前景，呢啲好明顯就係AI教噶啦

00:10:50 Speaker 2
係嘛？咁但係你見到咧就係都係即係我俾啲主題句，咁其實都啱嘅。究竟而家我哋成日都講銀髮族有啲乜嘢嘅詒特性咧係點樣嘅咧？咩年紀其實我係講到銀髮啊？點樣界定咩叫銀髮㗎？幾多歲啊？五十歲。通常五十歲起標啦，係嘛？通常五十歲開始啦。咁啊，詒銀髮、金髮、樂齡，詒咩都好啦，差不多嘅嘢嚟㗎啦。總之我嚟講，五十歲或以上嘅香港人口有幾多到啊？五十歲以上嘅人口知唔知道啊？

00:11:25 Speaker 2
香港、日本。

00:11:29 Speaker 2
一半，因為講緊個年齡中位數都四十九歲啦，所以我想而家香港呢個市場其實都係一個幾大嘅銀髮市場。當然啦，國外其實一樣係嘅，同埋國外同香港最大分別就係國外開始慢慢認識到個問題，以前退咗休或者叫做真係叫不在之後，政府會照顧佢。今日冇咗，因為政府自己啲資金各樣嘢都有個影響。所以佢哋如果忽然間醒覺到呢個重要性

00:12:01 Speaker 2
佢會開始做啲準備。但係你要俾佢早啲知道啦。而香港幸福嘅地方就係咩咧？我哋從來都係冇期望就冇失望嘅。

00:12:10 Speaker 2
政府從來唔會照顧你，所以你要點樣諗好自己都好重要。咁啊，呢個就係人口結構一個變化，要注意到。全球嘅人口老化，另外一陣間睇下啲資料，話香港嘅資料，佢呢個消費又有幾大，幾多千億。講緊啊，仲有就係，當你到某個年

紀開始諗嘅就係養生保健。咁呢個其實都係一個好大市場。點樣能夠令自己健康啲、享受耐啲係咪？都緊要啦。咁你生活質素都係希望提升。科技亦都而家講好多啲。啲應用，我哋成日都討論緊。

00:12:41 Speaker 2
即係我屋企人成日傾嘅就係幾時開始可以屋企買個機器人翻嚟跟住照顧自己，因為你知到年紀大之後其實真係好多嘢都係要搵人照顧。咁會唔會有啲機器人幫到手？如果你話唔係嘅，譬如話我哋頭先講一啲即係叫人口老化，亦都避唔開嘅就係有啲疾病，譬如腦退化症，咁啊有冇人知一啲資料上，如果真係有一個叫做腦退化症嘅朋友需要特別照顧嘅

00:13:13 Speaker 2
住安老院咩價錢到啊？

00:13:17 Speaker 2
一個月兩萬係冇問題嗰啲，係完全識行識走嗰啲就兩萬，如果係有嗰啲咧，即係需要專人照顧咧。

00:13:27 Speaker 2
我諗你四萬跳上去嘅，走唔甩嘅一個啊！所以呢啲全部都係啲洗費咧，未來都要俾噶啦喎。所以有時我哋話詒講退休係咪淨係講你詒前面嗰個人同佢傾佢嘅退休咧？可能唔係嘅。可能傾佢嘅父母嘅退休啊，係咪？將來嘅生活點樣過都好緊要喎。所以唔好成日都諗住，因為我哋有時特別年金啊，詒特別同大家分享個數詒數字，我唔記得啦。不過美國嘅一個統計嘅結論係咩咧？佢話原來咧喺美國啲理財顧問咧

00:13:58 Speaker 2
好中意決定乜嘢適合年金。

00:14:03 Speaker 2
佢自己諗住啲客唔啱就唔講啊，但係原來個調查話啦，佢覺得唔啱嘅客，反而其實想要年金喎。

00:14:11 Speaker 2
所以你理解件事啊，千祈唔好將年金代表乜都唔想理，穩定收入咁簡單。而我哋將年金配置到一個資產，個資產點樣能夠幫助到你，唔使咁煩惱，呢個先重要啊！所以你唔好成日諗住對住啲四十歲啊、五十歲啊個歲講年金，其實可能再後生啲都可以講嘅，因為個年金未必俾佢自己用，可能佢父母都要啊嘛，係咪？呢啲都要諗下問題啊！好啦，咁再落去啦，就係一啲理財嘅問題啦，財富傳承都重要啦。咁所以點解有時我？就話點解要買保險公司出嘅年金而唔用政府嘅年金咧？

00:14:46 Speaker 2
因為有機會冇傳承安排啊，係唔係？呢啲都係要注意嘅地方。好啦，針對呢七樣嘢，有部分我都會再特別提供啲資訊俾大家。呢個係上次已經講過咗，一啲

統計數字喺香港六十五歲或以上人口嘅比例，而家二零二六年估計都係呢個數字應該就未必再更新咗。二零六年大概四分一。

00:15:13 Speaker 2
六十五歲以上嘅，估計將來大概三分一更加多啲啦，係嘛？就係講六十五歲以上嘅，所以呢一類人士佢哋特別需要咧，就係我哋點樣滿足到咧，你就能夠更加成功喎啦。喺個養生保健方面咧，亦都興講啦，叫做六養啊，有冇聽過呢樣嘢啊？六養啊，食養、住養、衣養、動養、娛養、智養。其實呢一個我嚟講退休咧，亦都一啲坊間嘅課程都分享咧。

00:15:43 Speaker 2
諗，其實退休係一個資源運用嘅一啲嘅規劃嚟嘅。你手上有啲乜

00:15:48 Speaker 2
或者你擁有啲乜，就能夠點樣善用，就令到退休生活好啲啦。所以通常嚟計咧，四大類嘅退休資源啊嘛，係我哋應該要去準備嘅。知唔知邊四種啊？搵阿Steve問下先。

00:16:02 Speaker 2
上緊堂啊！而家你邊四種啊？

00:16:05 Speaker 2
四大退休資源，我哋要擁有嘅錢要有啦

00:16:13 Speaker 2
係嘛？健康要有啦，

00:16:16 Speaker 2
仲有咩啊？仲有兩種，社交要有啦，係嘛？仲有一個咧，你嘅心理要有啦。即係個心理要健康，個社交要健康

00:16:28 Speaker 2
財務要健康，身體要健康。四大嘅叫做退休資源喎。咁我哋有時同客戶傾，唔使定傾儲幾多錢嘅，因為現實問題，佢未必真係可以喺今日就儲到足夠嘅資金啊嘛。咁你同佢儲下其他資源先咯，儲下健康，儲下社交，儲下心理都緊要嘅喎。因為往往點解啲人諗硬係去到某個年紀都仲係追求啲好高風險咧？

00:16:49 Speaker 2
可能係心態上嘅問題。所以你點樣處理心態都好緊要。我哋呢啲全部住嘅地方，呢度就另一個概念。講食養，就係飲食方面又點樣好啲，居住又點樣好啲，老有所居都好緊要。

00:17:04 Speaker 2
諗醫療方面啦，諗一啲嘅運動啦，

00:17:07 Speaker 2
咁啊，我哋成日都講啦，今時今日最heat嘅運動就係～乒乓球啦，啱啱香港舉辦嘅一個世界級嘅賽事添啦。咁啊啲人講就係咩？桌上網球啊嘛，係嘛？即係

長者上咧就係冇咁辛苦，冇咁吃力都打到到波啊。咁啊啱晒誒年紀大些少，我哋呢一類就啱晒㗎啦。咁啊仲有就啲關係啦，都好緊要啊，旅行都緊要。咁講多樣嘢啦。咁而究竟成個嘅銀髮嘅經濟嘅資產有幾多咧？

00:17:35 Speaker 2
噢，呢篇就係九月十號嘅呢篇嘢。

00:17:39 Speaker 2
講緊就係一個好大的數字啊！佢話由二零二四年的三千四百億咧，變成喺二零三四年，其實唔係好耐，即係十年時間啦，變咗做五千億。咁亦都同樣你估計緊繫誒三個有一個啦，系六十、六十五歲以上嘅人士啦。

00:17:57 Speaker 2
咁好多啲報道都講緊㗎啦。咁啊，好多嘅一啲嘅誒發展啦。咁亦都喺早兩年咧，其實～呢個誒叫做誒消委會咧都做咗一篇報告喎。噢，你有興趣又可以上網download翻嘅。咁入邊咧就係講緊啦，一般嘅年長消費者嘅特徵，佢講呢樣嘢嘅喎。咁啊包括噢個數字其實一樣嘅啫。誒講緊係有幾多人係叫做六十，佢呢度就六十歲開始啦，六十歲或以上大概二百萬嘅人口啦。平均使費本地係七千幾蚊，如果你係一啲比較有錢嘅

00:18:28 Speaker 2
一萬三千幾蚊嘅消費，應該唔包括佢嗰啲基本生活費。主要用喺邊度？三樣嘢，shopping，出街食飯，同埋消閒娛樂。所以大家可能都聽我講過嗰個概念，就係退休三筆錢。有冇人可以講得俾我聽啊？三筆錢：醫療費、娛樂費。

00:18:56 Speaker 2
生活費非常之好啊，三種錢咯，就係生活費、醫藥費同埋娛樂費。其實我哋同客戶傾都可以用呢個角度講嘅喎，三種唔同支出

00:19:06 Speaker 2
用唔同嘅工具幫你達到你嘅需要，呢個亦都一個唔同概念啊。咁有上過臺都知道㗎啦。好啦，咁再落去啦。

00:19:14 Speaker 2
佢話咧，四十一percent嘅誒四點五啦，擁有多過一百萬嘅個人流動資產。咁啊，另外啦，佢話就係六十三個percent嘅人士咧，擁有物業。

00:19:28 Speaker 2
你睇下六十三係高定低，其實對一啲退休人士、年長人士嚟計，六十三percent高定低應該屬於。如果傳統觀念係低，傳統觀念，因為你諗下今日七八十歲嘅人士。

00:19:42 Speaker 2
九成九都會話俾你聽，退咗休一定要有層樓，係咪啊？嗰層樓除咗住之外嘅，進一步可能你話自己唔住嘅時間，百年歸老啦，留俾仔女。

00:19:53 Speaker 2
係咪講呢啲嘢噶嘛？所以喺十幾年、十十五年前咧，二零一一年開始咧，香港嘅推出咗安老按揭，咁啊多咗呢一嚿嘢噶啦喎。咁但係你話係咪真係諗好啱使咧？就兩睇啦。啲人成日都覺得諗，我做咗安老按揭，我又留唔到俾仔女嘅，好多呢啲諗法噶嘛。其實呢個就唔使擔心嘅，因為如果啲客戶佢真係一定要退休之後搣住層樓，佢又冇生活費嘅話咧，佢最簡單做法就係申請安老按揭，就唔使攤大手板同仔女講。諗上去攞錢

00:20:24 Speaker 2
同一時間做多樣嘢啫嘛

00:20:27 Speaker 2
做咩？買張大額人壽。

00:20:31 Speaker 2
因為到佢將來百年歸老之後嗰張單賠出嚟嘅錢，咪冚返就按揭咯。

00:20:40 Speaker 2
咁跟住層樓咪繼續按佢意願可以俾啲仔女咯，係嘛？所以其實好簡單，千祈唔好諗住就係啊，叫佢唔好買樓啊，諸如此類。因為有啲人嘅心態上係要有啊嘛，要尋求安全感啊嘛。但係實際上個數字我話俾你聽咧，其實唔算高啊，六十三percent。今時今日，如果而家諗退休嘅人咧，同八十歲嘅都唔同啊。如果而家五六十歲嘅人諗咧，佢係咪一定要有一層樓？退休咧

00:21:02 Speaker 2
佢可能話唔肯定。今時今日，因為佢覺得如果我錢係得咁多，我又要住，又要食，又要玩，我邊度搵錢？

00:21:13 Speaker 2
係嘛，咁不如諗下旅居啦。或者灣區養老啦，係咪多咗好多唔同概念喎？所以成個時代都改變咗啊！甚至乎可能有時面對現實個問題就係，當你自己即係在座咁多位啊，當你自己都覺得一定要有層樓先退咗休嘅話咧，可能你都要再諗多一件事嘅就係係咪真嘅咧？甚至乎有啲人諗緊嘅就係退咗休攞住幾百萬退休金，不如買層樓嚟收租啦，係咪都有啲概念啊嘛？嗱，好多啲概念咧，我成日都講啦，今日嘅世界咧係唔完全啱晒。

00:21:45 Speaker 2
時代改變咗，自己諗啊諗啊，即係好多概念嘅，有啲係再同你再分享啦。好啦，咁呢度就話俾你聽咧，就有樓嗰啲咧，基本上都供完喫啦

00:21:54 Speaker 2
基本上供完啦。呢度又去到另一啲話題咧。如果我哋將來你見客咧，你要諗啊諗啊，就係有啲人到咁上下就話：諗

00:22:09 Speaker 2
唔好將啲存款啊，不如冚落去嗰層樓啦，咁可以贖返層樓就唔使擔心啦。其實

通常嚟講咧，我哋就話俾你聽，唔一定嘅，因為原因就係你冚落去，你少多個利息支出

00:22:17 Speaker 2
但係亦都少咗資金製造收益，所以講邊樣嘢好啲咧？

00:22:22 Speaker 2
係咪真係贖咗層樓好咧？亦都唔係一定啊！好多多個話題，隨住今時今日，我哋越嚟越需要面對退休，需要面對規劃。其實點樣做咧？大家要諗多些少啦，唔好再用傳統嘅概念啊！好多要佢再諗翻嘅。其他嘅嘢啊，就係呢個九十八點八個percent係唔使供嘅子女啊，即係而家嗰堆呢一堆受訪者。

00:22:45 Speaker 2
咁啊，再落去有其他啦，一啲嘅唔同嘅詼消費啊，各樣嘅嘢啦。好啦，咁除咗呢一個之外咧，就仲有兩個數字嘅喎，幾有趣嘅喎。左手邊呢一個咧，佢就話啦，

00:22:57 Speaker 2
詼問個問題咧，而家財務係咪足以支援而家或者日後嘅生活？一半一半咋？你見到四十八點六個percent咧，係認同同埋非常認同。相反啦，超過一半，五十一點四啊，唔係好認同或者唔敢肯定啊。即係你問大部分人超過一半人士咧，佢都話我唔知夠唔夠退休，係咪有呢個擔心嘅喎？唔知夠唔夠啊？所以亦都出現咗另一種概念咧。我哋都會講過退休嘅三個階段啦。三個階段有冇聽過啊？

00:23:28 Speaker 2
詼Go GoSlow GoNo Go係嘛三個階段啊嘛， G O G O嘅Go Go啦，跟住第二階段要Slow Go啦， S L O W嘅G O啦，第三個階段就No Go啦， N O G O啦，係咁樣啊嘛，三個唔同退休階段嘅，咁好多時啲人咧啱啱開始退休咧，佢唔知自己幾長命，唔知使幾多錢咧，佢就唔敢使錢。最後咧就係啲錢咧喺明明一個叫Go Go嘅階段，即係最應該玩、最應該出嚟去嘅時間咧，邊度都唔去，留喺屋企睇電視係嘛？

00:24:01 Speaker 2
就睇免費電視先重要嚟。咁你諗啊，就係咁嘅情況嚟㗎嘛。咁啊到佢即係再去到八啊歲、七啊幾歲啦，發覺到詼都差唔多啦。我哋預期壽命八幾歲命啊嘛，差唔多啦。詼啲錢又冇乜點使，個係時間去使啦。

00:24:13 Speaker 2
但係佢冇留意到喎，就係去到嗰個階段係叫咩？ Slow go同Low go啊嘛。即係其實你都未必行得啲啦，你都未必行得啲嘅，變咗都係繼續睇住部電視啦，睇嗰啲旅遊節目啦，係咪？即係呢個就係成個嘅無奈嘅人生啊！所以我哋就話俾你聽咧，就係好多人點樣能夠少啲擔心咧？喺個退休嘅生活費方面啦，咁呢個都係大家責任嚟嘅喎。你點樣幫佢配置啲資產，製造個收益，應付唔同階段嘅需要嘛？係咪？呢個就係成個概念嚟㗎

00:24:44 Speaker 2
所以呢個亦都係退休規劃其中一個重點。點樣做啊？對說話點講㗎？啱啱個說話點講㗎？點樣幫佢配置下啲資產啦？跟住製造個收益，應付唔同階段嘅需要啊嘛？係咪？呢個就係你要做嘅嘢嚟㗎咯？咁你諗下點樣配咧？當我哋諗緊配置資產，即係唔係買一樣嘢啦？係咪啊？所以你要先俾佢buy in咗你concept，明白一個概念咧

00:25:14 Speaker 2
你先至能夠有唔同嘅工具出現嘅。如果唔係，佢成日都諗住。

00:25:19 Speaker 2
儲下錢啦，使錢啦，但點使又唔知喎，到時咪出事咯。所以啱啱我哋其實短短十分鐘講咗幾個唔同概念啦，退休嘅三個階段，退休嘅三筆錢啦，你識得用係好好用，係可以能夠幫助你製造唔同嘅一啲嘅機會啊，可以幫客戶有唔同嘅產品嘅配置啊，咁啲全部都要注意翻啦。好啦，咁嗱，睇完呢一邊啦，睇下右手邊啦。

00:25:44 Speaker 2
問佢哋咯，而家健康狀況，佢話大多數受訪者認為自己健康狀況好，非常好

00:25:53 Speaker 2
係咪㗎？你覺得？你啲客先啦，個客反應係咪咁啊？

00:25:58 Speaker 2
當你叫佢買份保險險之後用，佢就話身體好㗎啦，係嘛？都係咁樣嗝嘛？但係身體係咪真係好先？年紀大機器壞啊嘛，正常都唔係好㗎啦。咁點解覺得自己好啊？

00:26:12 Speaker 2
佢唔知啦，係嘛？

00:26:15 Speaker 2
即係可能佢就係唔想使錢啦，唔想使錢咪話自己身體好咯。同埋期望嘅分別啊，你諗下啦。如果對一個六歲嘅人嚟計，乜嘢叫身體好啊？

00:26:28 Speaker 2
行到走到係嘛都要身體好係咪咁樣啊嘛？

00:26:36 Speaker 2
誒長高啲啊嘛係正常嗝啦係嘛？即係變咗咁嘅問題，成個期望期待嘅問題嚟㗎。佢覺得誒我有長高係正常啊，呢啲叫富貴病啊，係咪咁樣講㗎嘛？咁係冇病就係健康咯，係咪咁嘅心態啊嘛？所以其實佢哋成日喺呢個認知概念上有問題。佢認知上問題啊，對到呢啲年紀係特別要關心，尤其是我嚟講咧，個認知能力隨年紀而下降嘅。誒，我早上嘅禮拜二一個場合，誒又係講退休啦。

00:27:08 Speaker 2
有睇過一啲研究，又係美國嘅。佢講緊咧，佢話原來嗰個研究所講啊，原來一般人到某個年紀咧，佢嘅理財能力、認知能力對理財方面已經見頂㗎啦。

00:27:18 Speaker 2
即係話你再上

00:27:19 Speaker 2
其實只係滑落嘅啫。每年個理解會一路下降嘅。你估幾多歲？

00:27:25 Speaker 2
個美國嘅研究

00:27:28 Speaker 2
俾你個 tip 大家先啦。香港人係聰明過美國人嘅，所以佢醒啲嘅。你估幾多歲？

00:27:36 Speaker 2
講個研究答案就係五十三歲。

00:27:39 Speaker 2
五十三歲，開始就下降啦，同埋每年一個percent，咁咧一路越嚟越差嘅。

00:27:46 Speaker 2
咁我哋就通常都仲好精靈啦

00:27:47 Speaker 2
係嘛？五十幾歲啊？咁呢度就話咩咧？其實好多時咧，到某個年紀咧，啲認知能力下降咗咧，佢就好容易以為啊有啲嘢。

00:28:00 Speaker 2
咁我唯有用啲數字話俾你聽啫。大家平常好多唔同統計資料，一啲賠償嘅數字，係嘛？你都會知道就係幾多歲有啲咩疾病賠償幾多，諸如此類嘅嘢。善用啲資料

00:28:11 Speaker 2
令到佢明白多些少啊！好啦，咁呢個就第一個部分啦。同大家分享完啦，跟住落去咯。重溫翻《退而無憂》嘅七大挑戰啦。咁啊，包括邊七樣嘢咧？一陣間我再講啦。先俾大家認識翻呢位人士先啦。有冇睇過佢本書啊？《富爸爸窮爸爸》。今時今日好多人都仲話要睇呢一本書嘅喎。但係出咗呢一個訪問之後，你應該唔想睇啦，係嘛？本書係一九七九年出嘅。

00:28:38 Speaker 2
非常之出名。當時嚟㗎，有非常之出名。去到今日啦，呢位清崎咧就已經七十九歲啦。近期嘅新聞係咩咧？

00:28:48 Speaker 2
就係未破產，係借咗好多錢嘅近百億港紙嘅借貸，攞嚟做咩啊？

00:28:55 Speaker 2
炒樓啊，可能叫買買樓或者叫投資樓，咁佢就話俾你聽咧，就係呢個係一個點樣槓桿佢嘅資金啊，可以去創造財富嘅方法。

00:29:06 Speaker 2
咁啊，但係你睇翻轉頭，你知道其實係咪真係得咧？去到而家，我諗好多時個風險管理好緊要係嘛。咁但係亦都呢一個報道，亦都話俾你聽咧，好多人就係食完上句說話，上邊嘅說話咁講啦。退休再大風險咧，就係唔知有咩風險。

00:29:21 Speaker 2
好多人有這個問題，所以剛才講過，五廿幾六廿零歲的人士覺得自己身體好。

00:29:32 Speaker 2
原因就係原來佢唔知咩真係需要好，佢覺得唔係太差就要好啊嘛。咁呢啲認知問題啊，咁就俾大家知道翻。所以我哋要明白翻咧，就係你啲心理因素上咧，係影響好多人嘅一啲決策嘅。咁嚟睇一睇啲七個風險啦喎，咁啊包括咗咩咧？呢一版啊，七個唔同嘅風險。對於退休人士嚟講咧，離唔開都係搵錢同使錢㗎啦。收入嘅風險同埋支出嘅風險啊，七樣嘢咁啊，包括咗收入嘅風險咧，就係退休之後咧冇嘢做啦，未能製造主動收入。誒，我哋講長者就業咧

00:30:03 Speaker 2
都係今時今日其中一個話題嚟嘅。第一覺得喺香港，長者就業嘅比例高唔高？相對其他地方，高，有幾高？

00:30:13 Speaker 2
六十五歲以上長者，每一百個有幾多個做緊嘢？一百個，一百個做緊嘢啊？係啩？四十、六十，乜嘢原因大家覺得會咁高咧？冇錢，冇錢係嘛？咁但係咪真係咁高咧？就唔係嘅。香港係其中一個地方，長者就業比例偏低嘅。

00:30:42 Speaker 2
向下偏低的，有幾低？呢篇報道話你知啦

00:30:47 Speaker 2
八個有一個做嘢啫

00:30:50 Speaker 2
八個一個啫。

00:30:52 Speaker 2
即是十個百分點啦，十個百分點的，咁佢都話俾你聽啦，其實都系廿幾萬啦，都多咗好多人做嘢，所以大家話高咧，可能覺得多咗人做嘢，但係實際上其實都唔多，因為如果系六十五歲以上嘅人士做嘢咧，佢嘅工作選擇其實都唔多系嘛？

00:31:12 Speaker 2
咁啊，除咗你話係誒做專業人士啦，即係啲律師、會計師、醫生啦，誒啱啱同

我同事傾開，佢今日走咗睇醫生啦，詼睇街症個醫生幾歲到咧？八十零。對嘅啫，咁啊睇傷風感冒冇問題嘅，反正都係食咗三十日新藥都係食唔好噶啦

00:31:30 Speaker 2
咁啊總之都唔睇嘅啫，咁啊呢個冇乜所謂，

00:31:35 Speaker 2
但係如果你再做手術啊嗰啲就搞唔掂噶啦，係咪？可能五十零歲都都要退噶啦。咁嗰類以外咧，另一類嘅係乜嘢啊？就係你哋團隊嘅同事啦，係嘛？咁啊都五十零噶嘛，咁但係真係其他大部分做嘅工作咧係啲咩工作多啊？

00:31:49 Speaker 2
詼啲快遞啦，啲清潔啦

00:31:53 Speaker 2
係嘛？其實比較多基層工作多嘅。咁啊，呢個就香港狀況啊。咁所以你見到佢話俾你聽咧，嗰個詼入息咧，其實都係唔係好高嘅咧。

00:32:03 Speaker 2
即係叫中位數以下嗰啲啦，唔係好高嘅。咁而實際個就業比例咧，你見啦，係嘅，係創新高，但係都係唔高咯，都係十零percent嘅啫。

00:32:14 Speaker 2
因為比較一啲東南亞其他地方啦，譬如新加坡啦、詼南韓啦，或者係日本嗰啲、臺灣啲咧，佢哋講緊可以去到三成幾嘅，

00:32:23 Speaker 2
即係長者就業啊。香港係偏低嘅，點解會咁低啊？一個原因。

00:32:30 Speaker 2
係咪有錢定係冇錢？冇錢就去做嘢啦。但係問題冇錢都冇得做嘢嘅喎，因為香港冇法例保障最低就業咯。香港咁樣嘅啫。所以如果有時候有啲人就話：詼，到時冇錢咪遲啲退休咯。你話今日你可以咁樣講，到你退休嗰時你就冇得咁樣講，因為到時都冇得俾你做。所以反而俾啲人知道唔好咁老定啊，諗住到時先算啦。到時係唔知點算。係嘛？即係俾佢知道翻呢一件事啊，俾個資料知道啦。好啦，除咗呢樣嘢之外啦

00:33:01 Speaker 2
大家如果平常聽好多啲年紀大嘅人講，又唔係好敢搏啊，啲錢就穩穩陣陣啊，做啲咩多啊？

00:33:10 Speaker 2
做定期啦係嘛？咁做定期有咩問題咧？就係呢個標題啦。最安全嘅投資唔等於最安全嘅退休。基本上可以話俾你聽咧，好多嘢我唔敢保證。但係如果你以定存作為一個嘅理財方法，為你退休做儲蓄咧

00:33:28 Speaker 2
我guarantee你一定唔夠，

00:33:32 Speaker 2
除非你多到使唔晒。

00:33:34 Speaker 2
你諗下是不是？因為我成日都講，做定存或者做存款，個回報基本上會跑輸通脹。啱上個禮拜，巴士公司話出年加價啦。

00:33:47 Speaker 2
嗰四間巴士公司

00:33:49 Speaker 2
提出緊而家要加幾多啊？

00:33:51 Speaker 2
最最有良心嗰間加幾多啊？八點幾percent啊！最有良心嗰間啊！最誇張嗰間咧，十七點幾啊！你諗下，你啲錢點追得到啊？係咪？不過你話唔使擔心嘅，長者有兩蚊兩折係嘛？咁係OK嘅。不過如果以儲錢嚟計，你嗰段時間已經輸晒通脹啦。係嘛？呢個要處理啲問題啊！咁所以呢一個話題咧，其實都係一啲好熱門話題。除咗存款

00:34:22 Speaker 2
仲有啲乜嘢啊？啲人覺得安全嘅資產啊，買樓啦係嘛？所以我而家出年都會做一個題目咧，就係呢一個啦。一個課程咧，就係最安全嘅投資，唔等於最安全嘅退休。其實你點樣規劃先啱咧？

00:34:33 Speaker 2
呢個興趣又將來就要分享啦。而當你講到講年金，你講到去退休收益，有一個風險，你一定要識。

00:34:41 Speaker 2
嗰個風險咪叫做回報排序風險

00:34:45 Speaker 2
有冇聽過回報排序風險？

00:34:48 Speaker 2
你要同客戶傾嘅都係傾呢一個，尤其是啲客戶話為我回報可唔可以高啲啊？即係當佢有呢個問題嘅時間咧，呢個就係重點啦。你見到左手邊嗰兩幅圖係模擬緊嘅狀況，就係話如果我係有一千萬退休，跟住咧個市場狀況，我揸住啲股票嗰啲嘢啊，個市場狀況就係先升後跌嘅。到我去到某個年紀，三十年後咧，我都仍然有一千一百八十萬。

00:35:16 Speaker 2
越嚟越多係嘛，使極都有。但係相反啦，如果咁唔好彩，我退休嗰時個市係跌嘅，而我揸住嗰啲都係一啲比較風險高嘅資產。

00:35:26 Speaker 2
雖然你話佢升嚟升好多，但係無奈而家跌啊，係嘛？當你跌嘅時間，你嘅生活

仍要繼續喎。咁你點搞咧？佢就話俾你聽啦，過咗某段時間之後，個資產得剩六百三十萬。咁夠唔夠使就唔知啊。當然你話三十年都差不多啦，到頂啦，係嘛？不過有時你唔知啊。

00:35:48 Speaker 2
今日我哋講緊嗰個嘅預期壽命，話就話八十幾、九十歲啫。但係而家睇就其實隨時過百啦。同埋過百得嚟咧，長命從來都唔係一個問題嘅。最難問題係咩啊？周身病啊嘛

00:36:01 Speaker 2
即係有時嗰個支出就係你突發性或者一啲你預計唔到嘅大額支出，你又唔知點處理。咁咧就係靠佢冇生活費。其實唔夠醫藥費，係咪兩件事又要分得清楚？所以頭先講點樣退休預三筆錢。

00:36:15 Speaker 2
一個醫藥費，一個生活費，還有個娛樂費

00:36:18 Speaker 2
三個唔同嘅嘢啊。咁你要點樣去做個安排咧？

00:36:24 Speaker 2
咁啊，千祈唔好就係講俾後生一樣嘢做晒所有嘢，起碼三至四種嘅詼配置先能夠做到個效果嘅。咁啊，呢一個就回報排序風險啦。咁再喺入邊咧，有個總建議就係講呢度啦。你需要為你將來嘅嘅詼現金流咧，建立一個穩定嘅來源。將來啊，咁啊建議將做咩咧？年金啦、延期年金啦等等工具啊。所以其實年金嘅用途唔係幫你追求一個好高嘅回報。雖然而家你哋公司最新產品聽落個回報都非常之唔錯啊

00:36:56 Speaker 2
但係有啲人覺得你話俾五釐佢，佢就要六釐嗝啦；你話做六釐佢就要七釐嗝啦，係嘛？永遠係咁樣上啊嘛。咁所以你講嚟講去啲人都硬係唔係好明個概念。其實年金唔係幫你追求潛在高回報，年金咪幫你追求乜嘢啊？

00:37:13 Speaker 2
穩定而長遠嘅回報，呢筆錢就幫你應付一啲必須嘅使費。到時如果我揸住啲進取資產，我其實唔擔心，因為手上有錢使。使到咁上下啲資產喺低位，如果跌咗嘅上翻嚟，我咪先沽佢。所以我係成日都講，你越想博，你越要穩陣。

00:37:34 Speaker 2
喺一個理財概念上，你越想獲利，越要穩陣。所謂越要穩陣，就係有冇一啲啱嘅工具係提供個穩陣嘅收益俾你。而喺而家呢個世界，就係年金。

00:37:46 Speaker 2
就係年金啊，所以大家留意到咧，就係點解呢？呢十年八載啦

00:37:51 Speaker 2
詼香港個年金市場咧越嚟越大，因為見到啲股市嘅波動係冇跌過啊嘛，係嘛？

咁啊，如果你留意翻港股，今日跌穿兩萬四啦，咁啊，究竟嚟緊點咧？你話詒低位買啦係嘛？但係問題你唔知乜嘢叫低，咩叫底喎？係嘛？即係係咪跌到個底啊？定係仲有得低啊？你真係唔知噶嘛？所以我哋要點樣能夠確保我守到咧？好多時啲人輸。進取投資就係守唔到啊嘛，你就應該喺個組合之中咧，有啲適當工具幫助你喺個低位

00:38:24 Speaker 2
我唔需要急住走，呢個都好緊要啊。所以越進取越要穩陣

00:38:30 Speaker 2
就係買年金其中一個原因嚟嘅，好緊要啊。咁其他嘢啦，有啲現金流啊、分散投資啊等等，基本嘢啦。好啦，有冇人聽過話咩？詒第八個奇蹟係啲咩嚟㗎？複息效應係嘛？邊個講㗎？

00:38:46 Speaker 2
邊個講咧？第八奇蹟係複息效應。馬斯克？我先講嘅嗆，我唔敢肯定，因為我好親耳聽佢講，我唔敢肯定。不過好多啲報道都話佢講嘅。咁啊，呢個大家都知道啦。第八個奇蹟就係複息效應啊嘛。詒，有冇人唔知咩叫複息效應㗎？年金有冇複息效應㗎？冇。年金有冇嘅複息效應㗎？

00:39:17 Speaker 2
強積金有冇複息效應？

00:39:23 Speaker 2
強積金嗰啲咧係叫做平均成本法。

00:39:27 Speaker 2
乜嘢工具最有複息效應㗎？儲蓄保單同埋延期年金嗰啲係最有複息效應。因為你用時間幫你創造財富啊嘛，所以都唔同場合都分享啦。咩叫時間資產？咩叫時機資產？都要識分享。咁啊，今日唔係講呢個主題，今日講嘅就係退而無憂嘅第八大挑戰。頭先講咗七個啊嘛，第八個係咩啊？

00:39:58 Speaker 2
剛才冇講到嘅，冇錯啦，上邊詐騙啊，非常之好啊。呢啲報道大家都睇過啦，係嘛？送飯變咗送層樓啊，有睇過呢一個啦。好啦，咁仲有啲咩咧？

00:40:08 Speaker 2
呢個電力暖男啦，係咪睇過咧？六十歲就呃咗個七十歲嘅姐姐啦，唔係婆婆啦，姐姐啦，咁啊，不如不呃二百九十萬啦，唔係好多嘅，就二百九十萬啦。我有早排咧，個朋友做警署嗰啲嘅，佢話三百萬樓下嗰啲騙案，我哋唔會跟㗎啦。太多

00:40:29 Speaker 2
實在太多啦，所以呢啲都唔使點跟㗎啦，因為好多都係過千啊。譬如呢一個啦

00:40:36 Speaker 2
係嘛？呢個男士啦，講緊啊，又係嗰啲虛擬貨幣啊，點樣賺錢啊？呢期最hit嘅

一個名人，話俾人哋，真係輸咗好多嘅，又係嗰啲虛擬資產嘅，係邊一個啊？呢期好hit嘅，方力申係嘛？俾人啲乜嘢？

00:40:55 Speaker 2
NFT有冇人聽過？當時咪好多藝人出嚟都同你講過，嗰個咪叫陳奐仁係嘛？即係講佢自己又設計咗啲咁樣嘅嘢。咁啊，其實最後到今時今日都冇人聽過啦，已經係咪？你諗下就係呢啲虛擬資產嘅問題。好啦，呢單當然啦，千幾萬都多啦

00:41:15 Speaker 2
但係都唔係好多啦。咁啊，呢單又再勁啲啦。呢個係幾時㗎咧？應該唔係好耐㗎。呢個係十月四號㗎。十月四號啊，一個誒六十歲呢個係嘛？六十歲啫，就係又俾人呃二千幾萬。我哋好多時睇到啲報道咧，都有個疑問。個疑問係咩咧？點解咁人咁有錢㗎嘛？成日都咧疑問點解呃款咁多咧？就係跟住話誒，早知不如我呃你㗎係嘛？有咁多錢呃佢。咁好好多呢啲問題啊，好多好多唔同嘅。咁同埋事後去睇翻轉頭咧

00:41:47 Speaker 2
硬係覺得咁蠢咁都俾人呃到，係咪啊？總有呢個覺感覺啊。但係唔敢，即係我自己都咁講啦，我都唔敢講嘅。我會唔會俾人壓？真係唔敢講，因為而家咧，我發覺最勤力嘅就係呢啲咁嘅call，跟住最多創意嘅都係呢啲騙案，係嘛？次次都係新嘢喎，真係唔知幾時仲會知道喎。所以有時我哋要點樣強制鎖定你啲資產都好重要。

00:42:11 Speaker 2
強制鎖定啊！即係你諗下，我哋諗翻廿幾年前講MPF啊

00:42:17 Speaker 2
當其時講啲咩形容詞咧，唔係叫強積金喎，當其時叫強積金喎，係咪咁樣講佢㗎嘛？跟住咧會逼佢儲錢啊嘛。

00:42:30 Speaker 2
但係你走翻上今日睇咧，冇逼你儲錢，咁幾廿萬你都冇，係咪諗啊成個問題啊嘛？所以其實.年金都係嘅，我哋有個強制嘅鎖定啲資產，

00:42:36 Speaker 2
唔好俾佢咁容易攞到出嚟，因為一容易攞咧就容易俾人呃啦。同埋啱啱退休嘅人士咧，最大風險知唔知係咩啊？啱啱退休嘅人士同個財富效應有關，最大風險係乜嘢？財富效應有冇聽過咩叫財富效應啊？忽然間有好多錢，忽然間覺得自己好有錢，跟住會點㗎？

00:43:02 Speaker 2
就會亂使錢啦，跟住別人知道你好有錢，又會同你拿錢，呢啲咪就係財富效應咯。咁你啱啱退休嗰陣，攬住幾百萬退休金

00:43:16 Speaker 2
跟住咪覺得自己忽然富貴啦，咁啊開始就亂使錢啦。亦都點解咁多受騙嘅case都係年紀大咧？因為就係知道呢啲人有錢咯，係咪好多時咧問題啊？所以到某個年紀咧，係開始鎖定啲資金㗎啦，唔好俾佢容易嘅攞到，連自己都唔好信。即係最咁樣啊！所以有時呢一種咧，一種叫信託嘅精神係嘛？即係直情係鎖定晒佢，啲都唔好啲。如果唔係咧，真係唔知咩原因會唔見咗嘅。同埋有時呃你嘅，可能唔係一啲唔識嘅人，可能係你嘅親人係嘛？

00:43:47 Speaker 2
又有啲問題㗎嘛！太多太多呢啲嘢啦，所以我哋要信自己，安心啲鎖定啲市場都好緊要。好啦，睇完咗呢一堆即係第八個挑戰啦，咁啊再落去咧就睇一個話題針對性咯，講下年金啦喎。誒，香港年金即係講香港嘅年金啊，有幾耐歷史度咧？

00:44:07 Speaker 2
考下大家嘅常識題先。香港做年金最耐歷史嘅保險公司系邊間？

00:44:18 Speaker 2
做得最耐年金嘅保險公司。

00:44:23 Speaker 2
跟住一間美國公司啦，以前就是M字頭的啦，現在就Y字頭啦，對嗎？啊有一間啦。如果你講真系叫，因為佢sell嘅就sell年金產品為主啊嘛，即係講好耐。但係自從出咗香港年金，跟住再出延期年金之後咧，基本上個市場佔額咧就細咗好多啦。因為以前冇人做啊嘛。咁啊香港而家最早開始普及年金，多人認識嘅邊一個年份啊？二零幾啊？二零一九就係講扣稅年金啦，對嗎？

00:44:57 Speaker 2
二零一八就香港年金咁樣啦。咁即係數埋而家十年都唔夠喎，所以啲人就話呢三蚊信唔信得過㗎？有呢個講法啦，係嘛？好啦，咁啊考下大家啦喎，國際性嚟講，年金有幾耐歷史咧？以你所知有幾耐咧？過一世即係過一百年係嘛？有冇機會去到清朝四百年嗰套劇咁樣咧？有冇機會咧？

00:45:25 Speaker 2
有嘅，介紹大家認識呢位可樂先生，佢嘅樣子同可樂差唔多，佢叫做Ambercrombie，即係名Ambercrombie。佢係一五五二年出生喺英國某個地方。根據有一篇文獻，係嚟自倫敦早期歷史一篇報道，你上網搵得翻英文版，當然啦。我將佢照翻譯做中文。以下係呢位爵士提出嘅定義，佢喺一六一三年至一六二零年嗰段時間講嘅。

00:45:57 Speaker 2
所以你數一數，四百年啦，對嘛？四百年曆史啦。啊，授予他人每年收取一定金額款項的權利

00:46:03 Speaker 2
永久世襲，終身享有。如果維持六十年，支付義務僅由受與人本人承擔，即係

總之成件事就年金嘅定義咯。所以你數一數，你係年金，原來有超過四百年喎，淨係跟呢一個歷史講啫，都四百年啦。可能有其他話咧，再長啲都唔奇嘅，但係其實四百年都夠啦。有啲人又話：喂，年金得唔得？呢啲產品咁新，係咪呃人？

00:46:27 Speaker 2
即係成日呃佢嗰啲，佢又信喎。呢啲唔呃嘅啲人又唔信喎。你諗下唔係啲人四百年，所以啲咁講都呃咗你四百年啦，都冇乜所謂啦，係嘛？即係都應該唔係好好好差啦啲嘢。咁所以呢個就成個概念啊嘛。同埋今時今日係繼續每年咧喺外國美國係繼續做好多年金生意嘅，因為你要明白個年金嘅用途啊。好多時啲人將年金咧亦都同債券混為一談嘅。就係講啲叫定息工具，但係實際又係完全唔同噶啦。

00:47:00 Speaker 2
因為年金，以一個派發嚟計，理論上佢派發金額或者個提取率理論上係高過債券。原因係咩？年金係全數派發嘅。

00:47:16 Speaker 2
係咪啊？債券唔係噶嘛，債券係留返個本噶嘛。跟住到某年我又攞翻個本，就再賣債券啊嘛。所以而一個派發嚟計咧，其實年金係好過債券嘅。咁啊，專啊俾嗰啲人咧，就係我想有一個多啲嘅錢攞嚟使啦。甚至乎今時今日咧，我哋講緊好多人就係點咧？冇結婚啦，單身啦，啲錢梗係用翻自己身上啦。咁用咩工具最好啊？咪年金，因為全部派發啦嘛？咁有時啦，留層樓嘅，咁層樓留俾邊一個啊？到自己唔喺度嗰時

00:47:48 Speaker 2
你用年金，收嘅會多啲。所以從另一種角度配合時勢同時代嚟睇，年金產品其實適合好多單身人士去買。

00:47:58 Speaker 2
因為我唔使再諗住啲錢留俾邊個，全部自己使。咁而你產品設計都有啲特特性啦，再講到啦。所以呢個就基本概念啊，大家知道咧，歷史悠久，歷史悠久啊，超過四百年噶啦。好啦，咁而我哋真係要了解年金嘅時間啦。

00:48:18 Speaker 2
其實頭先講過啦，兩個重點啊嘛，確定性同埋安全性，確定性同安全性啊。咁啲確定性嚟自邊一度咧？收益

00:48:24 Speaker 2
包括呢一嚿嘢。

00:48:27 Speaker 2
你可以選擇即期年金，或者延期年金對嗎？如果你選擇即期的，你將在下個月就收到錢。如果你選擇延期的，你自己決定幾年後才收錢。未領取的錢可以繼續滾存增值。所以點解呢個年金派發率唔同呢？即期同埋延期對嗎？有冇話多

個數字俾我聽？你公司最新嘅產品，即期同埋延期嘅預期保證加非保證可以幾多到幾多？

00:48:57 Speaker 2
咦我咁即係幾多啊？即期有幾多啊？四點二到六點六啦，係嘛？延期咧五點三六到八點三六啊。係咪好易記啫嘛？

00:49:15 Speaker 2
即係你嗰個延期就係三六尾嘅，跟住五六八啫嘛，跟住四點二同六點六啊。咁呢個就係個誒保證加非保證嗰啲嘢啦。咁嗰啲大家就參考。

00:49:28 Speaker 2
其實以今時今日嚟計，我追求一個穩定收益咧，夠晒㗎啦。即係以四點二去講啊，其實夠晒㗎啦。但係如果我能夠再做得好啲安排咧，去到延期嘅保證加非保證去到係八點幾添，亦都上一個非常之唔錯嘅啲回報啊。咁啊，當然你話誒唔係全保證喎，咁但係我都五點幾啦。啱唔啱啊？所以喺呢個世界，頭先講年金嚟計咧，如果啲人話追求最高保證收益嘅工具咧，一定係年金。

00:49:52 Speaker 2
全世界的這個不是香港啊，全世界的一定都是年金，那你就特性，所以你要什麼啊？你要穩陣的，你要安全，你要高保證的年金

00:50:01 Speaker 2
冇得揀啦。咁當然啲人永遠都覺得好似你鎖死我啲錢啊，又啷唔到啊，永遠唔會有一樣嘢贏晒嘛。我堂上成日都分享啦，投資嘅不可能三角啊嘛，係嘛？係咩嚟㗎？又要高回報，又要低風險，仲要隨時攞到錢係咪？

00:50:22 Speaker 2
所以啲人咪中晒計咯。佢一千萬二千萬咪咁樣俾人呃咗去咯。其實唔會出現嗰啲嘢。現實世界同一種工具有三種特質係唔會發生嘅。你可以追求高回報，不過就高風險。

00:50:36 Speaker 2
如果你要求低風險，就必然係低迴報。你有靈活性嘅，亦都唔會有高回報。係咪現實世界嚟㗎嘛？千祈唔好搞錯啊！所以有時候有啲說話你可以好肯定話俾你客戶聽㗎啦。如果你搵到一種嘢係能夠做到高回報、低風險，仲要隨時攞到錢咧，就只係得騙案㗎啫。你講啦啱嘛？得一種嘢啫。咁你自己諗下啦，博唔博？你要博嘅，博人阻你嘅係咪？你要自己諗清楚幾多啲嘢咪唔係發生㗎。好啦，咁呢一個咧，我係就講喎收入確定性啦。

00:51:07 Speaker 2
咁而當你持有一種資產，你都要諗下風險㗎。所以第二個重點諗嘅就係風險管理。風險管理啊，咁有啲咩功能上做到風險管理咧？包括如果真係叫做誒咁誒咁唔好彩啦，有啲疾病發生咗啦

00:51:24 Speaker 2
係嘛，老齡化症啊、帕金遜症啊，符合某個條件底下，就有啲額外嘅入息嘅利益啦。咁亦都可以，按你自己嘅，因為有時我頭先講啊，久保啊，咁可能自己真係唔能夠處理到一啲資金上嘅問題喎，咁可能有一個入息調配嘅選項咯。咁呢個風險問題嚟㗎啦。咁但係，三樣嘢啦

00:51:45 Speaker 2
就係香港年金都做唔到嘅，就係我要有一個彈性嘅提取嘅金額。咁呢個就做到咩啦？一個預支嘅入息收益啦。最多可以攞幾多個月啊？

00:51:57 Speaker 2
二十四個月啦，對嘛？那啊，這個就不同特性啦。而呢啲咧，全部就係，我有需要有事發生，我就係早啦。下邊一個啦，自主落嚟健康服務就係預防性㗎啦，對嘛？就可以早少少咧，即係等自己有未有事之前，早啲知道，早啲做準備嘅。

00:52:15 Speaker 2
呢啲全部我哋就叫風險管理。

00:52:17 Speaker 2
咁啊，最尾一樣嘢啦。

00:52:19 Speaker 2
財富傳承啦，包括就係身故賠償啦，同埋賠償方式啊，可以分階段啦，諸如此類嘅做法啦，即係各樣唔同嘅做法。咁啊三樣嘢，所以當我哋講緊啊，究竟我持有一個年金，或者我有一個資產，一個資產啊，希望能夠幫到我做到一個唔同嘅效果嘅，我要啲乜嘢效果咧？三個大方向咯，包括我希望有一個確定嘅收益。

00:52:50 Speaker 2
亦都能夠幫我管理風險，可以嘅，我哋都能夠有啲錢留俾我想留嘅人士，係嘛？咁三個唔同角度，所以我自己中意有時做咧，同有啲人做分享咧，因為我都有做理財諮詢嗰啲噶嘛，我通常就會同佢講一啲重點，究竟呢樣嘢係做啲乜嘅，嗰樣嘢做啲乜嘅，每一件事清清楚楚，個客就起碼唔記得啲細節，都記得三樣嘢啦。所以呢一度話俾你聽咧，如果我真係希望能夠追求嘅一個，就反轉頭先啦嚇。我希望追求一個確定性同安全性嘅現金流

00:53:23 Speaker 2
一個退休嘅收益嘅話，其實我應該要符合三個要求，一個係收入嘅確定性，一個係風險管理，同埋可以做多個全程嘅規劃。咁而呢三樣嘢你點樣對號入座？咪擺翻自己啲產品特性落去，得唔得？呢個簡單概念，俾大家知道翻嘅。好啦

00:53:43 Speaker 2
咁講到呢一度咧，就再繼續落去咯喎。

00:53:46 Speaker 2
講下呢一個建構叫做富足嘅退休收支組合。當我哋越嚟越大年紀咧，我哋開始

有好多好多問題會誒出現嘅。有啲係會少咗嘅，三樣嘢都會減少。有啲咩會減少啊？當我哋越嚟大年紀啦，洗費會減少，唔一定㗎。洗費有啲會增加㗎。有邊啲洗費佢優先洗多咗㗎？醫藥費，醫藥費增加咗嘅，再冇其他。

00:54:17 Speaker 2
娛樂費係增加咗啦，因為退休追求嘅係退休生活啊嘛，唔係追求退休生存啊嘛，係嘛？所以如果你淨係得個生存就唔使娛樂費啦，我哋要娛樂費噶嘛，娛樂費亦都可平可貴係一個唔同嘅，咁所以一樣唔一定使費唔一定會減少，有咩會減少咧？

00:54:37 Speaker 2
收入係咪一定減少咧？又，有時有啲人咧，誒搵到錢嘅人咧，係唔肯儲錢嘅。

00:54:42 Speaker 2
因為佢覺得我搵到錢啊嘛，係嘛？

00:54:45 Speaker 2
所以嗰類人士咧，我哋就唔會詛咒佢話佢搵唔到錢嘅。我哋反而話俾佢聽咧，就係因為你搵到錢，你更加應該要把握你嘅主動入息，跟住咧創造被動收入，係嘛？應該要趁你搵到錢咧，把握你主動入息，創造被動收入啊嘛。咁呢個我平常亦都成日都講噶啦。所以咧，退咗休唔一定。搵少咗錢嘅，視乎用咩形式出現啫。

00:55:13 Speaker 2
可能少咗主動嘅收入

00:55:15 Speaker 2
但係多咗被動收入噶嘛，係咪可以嘅喎？再啲咩會減少咗咧？三樣嘢，

00:55:26 Speaker 2
距離退休嘅時間會縮短，一路減。另外，資產累積嘅能力都減少，因為你時間短咗，你可以選擇嘅選項都少咗。

00:55:38 Speaker 2
咁啊，跟住再落去啦，就係承擔風險嘅能力都會減少，一路降落去啊。三樣嘢啊，嗱，第第三個咧就係最尷尬嘅。點解咁講咧？就係大家同唔同意先？退咗休之後或者年紀大咗之後，年紀大都冇得退休啦。年紀大嘅人咧，其實佢承擔風險嘅能力係應該降低嘅，係咪㗎？應該係喎，但係啲人會同你講咩啊？

00:56:03 Speaker 2
而家唔博幾時博？

00:56:05 Speaker 2
係嘛？反而咧年紀大咗仲去博，係咪會發生啲問題嘅喎？

00:56:09 Speaker 2
發生咩問題咧？點解會咁咧？你覺得頭先有講過嘅咩原因會咁樣啲人？

00:56:17 Speaker 2
嗰個認知能力嘅其實係個認知能力啊，所以啲諗好多諗點解頭先嚟咧講到五六十歲嗰啲嘢咧，因為好多好多嘅研究都係開始諗唔係就開始啊，做咗十幾年㗎啦，係睇緊個狀況就係點解啲人年紀大咗仲要咁進取兼入輸錢咧？其實就係啲認知能力下降問題。咁我哋點樣能夠減少呢個風險？就係頭先講啦，諗鎖定啲資產

00:56:48 Speaker 2
唔好咁容易提取到啦，減少一啲投資決策啦。越頻繁炒賣買賣，其實越大機會會輸錢啊嘛，係咪有啲問題㗎嘛？同埋有時有啲人就過度自信啊嘛，男士多啲啊？

00:57:00 Speaker 2
睇下自信啲乜嘢啦，係咪？如果你講投資表現嘅咧，就男士多啲啦，係嘛？即係過度自信呢樣嘢啊！好多時你見嗰啲客，我唔知大家啲經驗啦。一啲專業人士五十歲樓上，事業有成，跟住叫佢做儲蓄啊，做各樣保險，乜嘢都唔睬你，覺得全部自己搞得掂啊。甚至有啲話唔緊要有事，等我老婆搞得㗎啦。

00:57:26 Speaker 2
即係佢覺得佢老婆同佢一樣咁咁無知嘅係嘛？即係呢啲咁嘅諗法㗎嘛。其實好多多啲咁嘅問題咧，就係其實到某個年紀就會發生。呢個就係過度自信嘞，亦都關個認知能力下降有關嘅。所以呢一件事咧，我點解咁尷尬咧？就係係咁樣發生緊，但係佢唔認啦，就係呢一個問題嘞。所以我哋開始同客戶傾咧，就係點樣可以有系統啲，等佢減少一啲無謂嘅想法。咁啊，包括啦退休前。

00:57:54 Speaker 2
譬如話呢啲狀況啦，咁但係都多呢啲客戶噶啦

00:57:58 Speaker 2
諗，單身啦，有伴侶但係冇仔女啦，係嘛？

00:58:02 Speaker 2
好多可能結咗婚或者係同性異性都而家都普及噶啦，咁就係冇細路仔嘅，係嘛？有咁嘅情況，佢哋通常嚟計，應該點樣配置資產？

00:58:12 Speaker 2
四大類你見到呢度會寫啦，最基本嘅就係年金啦，第一樣嘢啦

00:58:18 Speaker 2
第二樣就係MPF啦，MPF都好重要嘅，記住啊，MPF好重要，一陣間再睇下啲資料你知啦。好啦，咁除此之外嘅，有啲人佢有唔同嘅人生階段嘅需要啦

00:58:34 Speaker 2
可能會買人壽，咁人壽亦都有機會變成保單逆按，所以我哋而家聽好多人講，頭先講平安三寶啦，就講保單逆按啊，跟住就有啲廣告成日都話，年紀大咗退咗休咧，就應該買份保單，有保單逆按就做呢樣嘢。其實個年齡對錯咗位，因為如果我真係六十歲先嚟做保單逆按，有機會未必做到。

00:58:54 Speaker 2
原因係乜嘢啊？健康問題啦，係嘛？就算俾你做到，

00:59:00 Speaker 2
嗰個保單嘅保費相對我嘅保障個槓桿有幾多倍到啊？我當你一筆過買落去啊！

00:59:11 Speaker 2
未必會有喎

00:59:12 Speaker 2
係嘛？咁我個保單逆按係用我個保障去計年金啊嘛，係嘛？咁所以如果嗰個年紀先做嘅，

00:59:19 Speaker 2
你個槓桿唔大咯。咁乜嘢年紀做最好咧？

00:59:23 Speaker 2
做好份保單先啦，將來新啲保單逆按啊嘛。梗係三四十歲啦。跟住有兒有女啦，係嘛最好噶啦，因為有個保障需要啊嘛。喺嗰個年紀就應該買份保單逆按，即係有保單逆按功能嘅人身保單。

00:59:40 Speaker 2
跟住到將來，保障期過咗，就變咗一個收益期，變咗製造年金收益。所以嗰啲年紀先應該做呢樣嘢。唔係話淨係使咗錢啦。喺出邊亦都有啲唔同公司嘅產品，有啲話如果你買一份 whole life一路揸到七十歲，同你唔中意買 whole life，淨係買 term life 嘅人，可能都係揸到七十歲。最後你去到七十歲前嘅所有錢，term life 嘅都係支出。

01:00:09 Speaker 2
但係如果我揸份whole life咧，我去到七十歲咧，

01:00:13 Speaker 2
就變咗份資產。

01:00:14 Speaker 2
所以呢一個都系一個資金啊，支出變資產的策略。點樣能夠保障期有保障，退休期有收益？咁呢個都系我善用保單逆按概念。

01:00:26 Speaker 2
所以唔一定六十歲先做，早啲做，四廿歲、三廿零歲做其實都OK。量力而為就可以啦。再有一個就係安老按揭。頭先講咗，一般嚟講，香港物業先做到安老按揭。如果我真係攞層樓去申請安老按揭嘅，攞出嚟嘅錢通常等同於個樓價啫

01:00:46 Speaker 2
百分比有幾多度啊？

01:00:50 Speaker 2
有冇聽過啲case？

01:00:52 Speaker 2
你上翻去按揭證券公司有啲安老按揭嘅計算機，有數計嘅，你自己可以計一計。大概有一個例子就係五十五歲可以申請，樓價一百萬，你可以攞最短十年。按到如果冇得人，我可以最短攞五年，咁按到按揭最短攞十年。好啦，攞咗十年，每一個月就攞大概三千八百蚊每個月。咁攞十年。

01:01:24 Speaker 2
那即係計下心算啦，十年有幾多錢攞？三千八乘十就三萬八，再加兩個月。

01:01:31 Speaker 2
就呢個七萬六係嘛？即係四萬幾啦，再乘十年咯

01:01:37 Speaker 2
四十幾萬咯。

01:01:38 Speaker 2
即係為一百萬攞四十幾萬。如果你話年紀再大啲，七十歲咧，就再攞多啲嘅，可能攞到五千幾一個月咁樣嘅。最終可能攞六六十幾萬，大概數字啊。其實差不多㗎啦。即係如果以一個安老按揭嚟計咧，佢。

01:01:53 Speaker 2
詒攞到嘅資金咧，大概等同於你個樓價當時嘅價值啦，四至六成嘅，大概嘅數字嘅。咁所以有時候有啲人又諗啦，就係好似唔著數喎，即係攞唔足喎，係嘛？但係事實當然唔係唔著數啦，係部分錢係攞嚟做咩啊？

01:02:10 Speaker 2
住啊嘛，係咪攞咗嚟住啊嘛？所以成件事就係衡量啦，究竟我拿住一層樓，跟住申請安老按揭攞部分錢撥出嚟，作為居住嘅支出，即係嗰個就收唔多錢啦，繼續喺層樓度啦。部分錢攞嚟製造收入，呢個其中一個方案嚟嘅啫。如果我唔係咁樣嘅，我係全部攞去做晒收益

01:02:34 Speaker 2
跟住攞嗰筆收益咧，攞去租樓住。

01:02:38 Speaker 2
又或者灣區養老，係咪隨你自己中意啫嘛？咁而其他資金咧係繼續可以有個生活費嘅，邊個會好啲咧？

01:02:47 Speaker 2
我哋冇話一定好定唔好啊，反而就係多啲想法俾一啲人。咁以往有個傳統觀念就話：喂，其實唔得喎喎

01:02:56 Speaker 2
年紀大咗之後咧，未必租到地方住喎，係咪有呢個問題啊？而家仲有冇呢個問題啊？

01:03:02 Speaker 2
總有呢個問題嘅，但係你諗下個情況咧，就係如果你話你今日六十五歲，你諗諗嗰個業主唔租俾你住，咁佢有啲咩選擇咧？可能都要租俾一個六十四歲。

01:03:16 Speaker 2
全部都大晒年紀啦嘛，係嘛？根本冇得揀啊！年齡中位數五十歲啊嘛

01:03:21 Speaker 2
四十九啊嘛，所以其實個問題係越嚟越少啊，即係越少人會擔心呢啲咁嘅問題咯。同埋多咗選擇，亦都唔一定話我一定要住喺呢一度。同埋啲人成日都覺得咧，擁有物業係擁有一個資產，其實錯㗎。你擁有物業係一個支出

01:03:38 Speaker 2
因為嗰嚿錢係攞死咗你碌唔到㗎啦，係攞嚟住啊嘛。不過就慢搣咁解㗎嘛，係嘛？但係如果我係另外。住諗，我係租住地方咧，反而有機會咧係一個資產，你攞嚟做唔同嘅嘢啊嘛。同埋你住間樓，亦都唔使再擔心到咁上下又要裝修啦。諗，又唔使擔心啲隔離鄰舍關係唔好啦，一唔中意咪搬咯，係嘛？咁好多多啲選項咧，就係自己揀。所以我哋而家俾客戶知咧，就係今日嘅世界同以往盡係分別就係今日住方面嘅選擇係更加多。

01:04:10 Speaker 2
今日嚟計啊，唔一定話買咗層樓退休先係退休

01:04:15 Speaker 2
你可以租嘅地方住退休都得。咁啊，當然有啲人就係我好多嘢㗎，全間屋擺晒嘢嘅，咁所以一定要要買層樓啦。其實你搞錯咗咯，你應該係咩啊？

01:04:25 Speaker 2
係買個倉啦，係嘛？即係唔係買層樓啊嘛？兩件事又係搞亂晒呢啲，好多概念上千祈唔好搞錯啊！所以有時你話我住喺啲貴價地段嘅，你都唔好攞嚟擺嘢啦，你咪租翻個平價嘅倉咯，係咪？

01:04:42 Speaker 2
呢個有啲唔同概念啊！嗱，呢邊就係嗰四樣嘢啦，年金、MPF、保單逆按啦，咁咪跟住製造唔同生活費啦。如果唔係呢個背景啦，年紀大啲啦。

01:04:51 Speaker 2
去到有有兒有女有孫仔嗰啲啦，個狀況可能又唔同咗咯喎。你見嘅就係包括咗啦，繼續嘅強積金啦、年金啦，但係亦都無可避免地嗝啦，要諗埋一個叫疾病儲備。有時你未必可以諗買咗保險。今時今日啊，

01:05:09 Speaker 2
如果去到八十歲嗰啲咧，其實都極少有醫療保險係嘛？香港統計數字嚟嘅，六十五歲或以上嘅人士。

01:05:18 Speaker 2
你覺得有幾多人個比例上係會有醫療保險，就算包埋團體保險

01:05:27 Speaker 2
有幾多比例啊？十個以上咯。同咩數字？香港嘅。十個以上。大概二十四個 percent。

01:05:36 Speaker 2
大概二十四咪，四份一，其實都算多喎？

01:05:41 Speaker 2
因為啲誒出咗呢個叫自願醫保之後咧，其實好多人都開始去去接受咗個保險嘅重要性嘅。咁所以有時你話一做四份三個咁睇下佢咩年紀啦，到我年紀都買唔到添啦。所以我哋成日都講咧，保險一定係誒越早買越好嘅。所以如果個客戶問到你會而家應唔應該買乜乜保險，即係保障型嗰啲咧，通常我俾嘅回應就話：而家唔係最好timing。

01:06:06 Speaker 2
知唔點解？因為最好嘅timing已經過咗啦，係嘛？而家只係第二號timing，你唔做嘅就係又會過咗噶啦。咁我話翻俾你聽啦，保險啊嘛，你係睇你嘅身體健康狀況，睇你年紀去決定個保費，所以一定係越後生越健康就越平。所以你越遲做就係越做唔到㗎啦。咁呢度就係見到嚟有疾病儲備啦。如果做唔到嘅，唯有做一個儲備咯。咁啊儲備可以係誒儲咗嚟嘅保單啦

01:06:36 Speaker 2
係嘛？你要用嘅就攞出嚟使一嚿咁樣嘅錢啦。仲有啦就係居住上啦，或者落左灣區就大灣區嘅概念啦。保單亦都係做傳承啦。平安三寶啦，係邊三保啊？

01:06:50 Speaker 2
我哋久保啊嘛。平安三寶邊三保啊？

01:06:53 Speaker 2
遺囑。唔係信託、遺囑、持久授權書、預設醫療指示係嘛？又多咗呢啲嘢㗎啦喎，咁咧就叫平安三寶啊。

01:07:10 Speaker 2
今時今日我哋唔知道自己將來。

01:07:12 Speaker 2
做唔做都決定㗎嘛，咁所以你應該趁今日又係做定啲嘢啦。入邊亦都牽涉到有啲醫療上嘅問題，保險上嘅問題，亦都可能去到最後有冇啲傳承安排？呢個就係俾嗰啲可能年紀再大啲人士又會多啲諗法。但係記住，千祈唔好去得太遲，因為太遲根本上買唔到，就係最大問題啦。好多唔同話題你見走唔甩，MPF都係要諗啦。而家以大家所知，一般人去到退咗休

01:07:42 Speaker 2
六十歲到六十五歲啦，通常MPF會滾存到幾多錢啦？大家經驗啊，有幾一百萬啊？應該係計百萬㗎啦，係嘛？即係唔係十萬㗎咧？計百萬㗎啦。

01:07:58 Speaker 2
兩百萬啦，三百萬啦，係嘛？差唔多啲數字啦。有冇睇過呢個case？五百五十幾萬，呢個係五月嘅，應該有冇搞錯？今年五月份嘅一個，五百幾萬。跟住喺嗰啲討論區掟出嚟，就話俾人聽，其實強積金都唔錯喎。佢就供咗廿三年

01:08:26 Speaker 2
佢供咗廿三年啊，睇落就好勁。

01:08:27 Speaker 2
其實唔係好勁，咩原因咧？累積咗五百幾萬

01:08:36 Speaker 2
賺咗二百幾萬

01:08:38 Speaker 2
供款都三百幾萬，即係三百幾萬比五百幾萬廿幾年，廿幾年，其實可能實際上只係回報係四個percent，撳上一個數字啦，差不多啫，可能冇啲嘛，其實呢個係管理不善嘅個案啦。不過佢好在咧，就係叫做錢多，呢種咪同我做定存嘅概念一樣咯，係錢多啫嘛。

01:09:02 Speaker 2
咁但係最後咧，啲錢其實個效果唔理想嘅。所以我哋同客戶做嘅嘢咧

01:09:06 Speaker 2
一定係點樣善用佢嘅資產、佢嘅資金，去點樣幫佢創造個收入啊？咁呢個就係麻麻地嘅啫。我諗講到基金啊嘛，大家應該都係留意市啲基金啲表現㗎係嘛？O唔OK啊？冇信心喎，天啊！好唔OK啊？

01:09:26 Speaker 2
都仲係冇啊！有幾多個在座有M一排㗎？有冇座先？有排有座係嘛？敢唔敢同客戶講先？咁點解頭先唔OK先？O唔OK啊？哇！真係嗱，俾啲資料大家睇一睇先嘛。嗱呢個唔係最啱聽啦，因為做呢份嘢有時就詒仲係去到百幾嘅數字嚟嘅啫。

01:09:53 Speaker 2
而家去到九月三十號㗎啦。

01:09:54 Speaker 2
鼓勵大家多啲嗱，有時投資嘅世界咁樣嗝，一定要把握今日嘅，所以把握咗佢就係好嘅時間，就去同人講嗝啦。咁你見到呢一個咧，你上翻去積金局網站基金錶現圖表，去翻呢一度啊，咁你會見到咧就係詒，去到呢個八月三十號啦，而家卅一號，而家最新係九月三十號啊，你會見到啲咁樣嘅圖嘅，有冇人開過嚟睇過啊？

01:10:21 Speaker 2
多少啊，係嘛？

01:10:23 Speaker 2
你如果唔知有乜嘅

01:10:27 Speaker 2
唔好喺個客面前看

01:10:30 Speaker 2
自己準備下先，覺得啱嘅先俾個客睇。咁啊，呢一個係咩嚟嘅咧？其實佢會係有幾個唔同嘅一啲嘅表達、表現嘅一啲嘅報告嘅。呢個就淨係睇兩個年份啫，藍色就五年，綠色就十年。整體兩部分啦，咁而藍色嗰個咧，佢會係再分開唔同嘅資產嘅。咁我呢一版咧就全部開股票基金

01:10:56 Speaker 2
全部開股票基金嘅。所以你見到佢最左邊嗰邊啦，亞洲啦、中國啦、歐洲啊之類之類啦。咁嗰條線點樣睇咧？就係。

01:11:05 Speaker 2
所有這類基金，譬如第一行啦，亞洲股票基金，所有亞洲股票基金扣了洗費之後咧，最好五年期表現最好那隻咧

01:11:15 Speaker 2
回報十點九五，最差一隻係咩嘢啊？二點三三。

01:11:21 Speaker 2
五年嚟講，十年咧條詒條詒通常嗰個棒仔都會短啲嘅，十一點七一去到五點四三，五點四三咁咧就亞洲區啦。咁你知道今年咧，其實舊年都係㗎，亞洲股佢嘅基金係非常唔錯㗎嘛。升咩市場啊？係咪升香港啊？

01:11:41 Speaker 2
升韓國、臺灣睇得非常之好啊，就係升呢兩個市場啦，所以亞洲都做得唔錯嘅。

01:11:47 Speaker 2
咁而再落去啦，你見就係中國啦，詒最好嗰只回報系零點七八個percent，每年計呢一個啊。如果零點七八就係五年期啊嘛，即系每年升零點七八，咁而十年期零點八八啦。最差一隻就輸錢啦。咁啊，仲有就係歐洲啦、詒環球啦、大中華啦等等。好啦，呢～呢條線呢啲圖以外咧，你仲會見到有啲橙色嘅形形，嗰啲係咩嚟㗎？

01:12:19 Speaker 2
嗰啲係啲嗰只基金，譬如話我當詒美國啦，美國股票基金喺同呢一類就所有股票基金啦嘛。嗰啲基金擺咩位置？

01:12:28 Speaker 2
ＯＫ，咁啊，如果我通常我我喺出邊咧，因為我幫MPM咧做好多啲分享嘅

01:12:38 Speaker 2
講MPM嘅嘢，一定會用呢啲圖。睇下當日分享嘅時間，用邊一間服務提供機構。而家你見咧有啲就擺喺度。如果淨係咁睇，中間偏右。

01:12:46 Speaker 2
就叫平均以上回報咯。咁你望到呢一隻中間邊有啦，咁呢啲啊直情係大頭添啦。咁喺最尾嗰行咧未分類嘅咧，我哋通常又唔會特別理佢嘅，因為乜嘢都擺埋一堆噶嘛。咁咧就未必理佢啦。好啦，呢度你見到都幾高啦，呢個排頭啦，嗰個排頭啦，呢個十年啊爭少少，呢個咧十年都係誒而家就差啲。咁啊五年咧上咗嚟嘅，咁咧五年十年都排頭啦。咁個誒亞洲都係啦。好啦。

01:13:15 Speaker 2
呢個計劃邊個計劃嚟㗎？邊間公司啊？唔係搵你啦，係嘛？想俾打死㗎嘛？

01:13:26 Speaker 2
咁啊係囉，所以問大家：主打嘅得唔得啊？係咪啊？得㗎嘛？咁點解唔知㗎？呢個好重要嘅喎，即係你好多時我哋講投資，真係嗰一刻係重要嘅。即係你show俾客睇到嘅嘢，過去表現不代表將來，但係起碼我見到過去得先，因為過去表現不代表將來。如果過去都冇表現，將來係更擔心啊嘛，係嘛？所以你起碼有啲表現見得到啊嘛。喺，呢一堆就係啲股票基金、股票基金，邊一隻自己翻去炒翻啊？

01:13:56 Speaker 2
總之就係你哋而家嘅基金，咁亦都好容易。解釋啦！呢十年嘅中間有部分爭少少，五年好啲

01:14:08 Speaker 2
咩原因啊？

01:14:09 Speaker 2
點解有啲基金十年爭啲，但係五年又會好啲啊？換咗基金經理啊嘛，你買唔買？

01:14:19 Speaker 2
係咪啊？發生啲嘢㗎嘛？留意多啲呢啲啦，呢啲你哋啲嘢嚟㗎，即係記住啦，睇翻多啲嘛。好啦，除咗股票基金之外嘅另一堆咧就叫混合資產基金，不過混合資產基金咧就普普通通啦。所以你見基本上咧都係買股票基金為主㗎嘛。咁啊，八十一到一百percent咧都OK嘅。所以大部分嘛股票基金為主，即係如果你要睇好嘅基金嘛，大部分就呢一個嘅，得唔得？係係買呢個概念啊。咁我哋有時講基金咧。

01:14:48 Speaker 2
呢度就唔係所有啦。通常如果你講強積金，你記住頭先走翻轉頭，就係呢個說話，不能忽視MPF嘅長期效果。所以點解特別攞五年、十年去講？同埋有時如果個客佢做強積金嘅管理，除咗股票基金、混合資產基金、再啲咩基金物，一般強積金嘅平臺債券基金、保證基金。

01:15:18 Speaker 2
保守基金啦，貨幣基金啦，係嘛？

01:15:27 Speaker 2
通常咁樣分㗎嘛。噢

01:15:30 Speaker 2
一般如果你同客戶傾強積金嘅規劃，通常有五年或以後先退休，或者係會提咗強積金嘅話，基本上都係揀股票基金。基本上呢樣嘢，因為頭先講一啲保證、保守嗰啲基金，其實你如果再翻去睇呢一個圖表，我冇整出嚟啦，最好嘅基金錶現十年。

01:15:47 Speaker 2
可能每年都係兩個percent嘅啫。咁即係嗰堆基金咧，其實你長線計都會輸嘅。咁啊幾時應該買啊？幾時應該持有嗰啲基金啊？退休後唔一定嘅。噢當然啦，我哋可能退咗休已經攞啲錢出嚟買年金啦，係嘛？所以你未必一定持有佢啦。通常兩個情況底下咧，我哋可以有機會咧就會轉落去頭先講啲基金啦。就係第一，當個市況好波動。你個客唔係你啊，係你個客好擔心啲價格波動好大

01:16:21 Speaker 2
佢唔係好敢嘅。你就將部分擺過去

01:16:24 Speaker 2
保守基金，保守基金啊！咁啊，亦都有機會咧，喺嗰度啱嘅時間咧，就再擺翻出嚟啦。所以我哋叫呢種做法咧，就一個叫做parking啊，咪。泊岸基金泊車啊嘛咁樣講法叫嘛咁。第二種情況你講啱啦，就係如果我準備退休兼夾提取所嗰個基金咧，我就可能就係唔想喺臨尾一注個輸咗落去，咁我咪分段出咯。係咪咁？你分段出，你出咗邊咧？你唔會由亞洲基金轉去歐洲基金噶嘛？

01:16:55 Speaker 2
唔會咁樣噶嘛？咪將啲股票基金部分轉落去保守基金

01:17:00 Speaker 2
係咪都可以啊？咁你逐啲逐啲儲到咁上下啦，咁你咪到退休咪攞錢走。兩種情況啊，你先有機會買落去呢啲基金嘅，平時就唔會噶啦。平時基本上都係賣股票基金，咁當然個客自己揀啦。但係如果你能夠俾佢望到呢一幅圖咧，其實一目瞭然啦，即係基本上大部分如果呢一。呢度嚟講嘛

01:17:22 Speaker 2
亞洲啦，歐洲啦，跟住就環球都OK嘅，即係二五年嚟計咧中上嘅，跟住大中華啦，甚至香港咧其實都可以啦，美國亦都系唔錯啦。咁呢只系咩嚟嘅咧？分唔到類嘅，唔屬於上面嗰堆系股票基金，有啲咩股票基金嚟嘅？呢只咧系嚟基金。

01:17:49 Speaker 2
一隻綠色嘅環球

01:17:52 Speaker 2
綠色嘅環球咧叫做亞洲基金，亞洲加澳洲嘛，即係又唔係環球，又唔係亞洲，又唔係歐洲，或者亞洲基金，咁就擺咗喺下邊嗰度咯。咁嗱，記住呢一行咧冇意思嘅比較，因為乜嘢都唔同。知唔知邊一隻係五年升得咁緊要啊？知你都買唔到啦，好少人買啫。

01:18:18 Speaker 2
南韓基金，南韓有邊度買到？MPM、海通係啦，冇錯，海通買到咁係呢一隻啫。所以其實好好另類喺呢度，乜都擺晒喺度㗎啦。咁你唔使特別話，啲嘢好渣，唔買佢，唔係呢原因，係根本上係冇一種同你一模一樣，所以就擺埋叫分唔到類，就擺呢一頭啫。OK，好啦，咁詒呢個亦都講咗啦，俾埋大家㗎啦。好啦，去到呢一度咧，最尾我哋放break之前咧，都會同大家分享嘅就係。

01:18:48 Speaker 2
呢個概念啦，四桶金。喺座都有啲朋友就喺上咗堂㗎啦。其實講啲乜嘅咧？我哋好多時同客戶傾，特別講呢個叫退休四桶金。

01:19:02 Speaker 2
你如果淨係話俾佢聽，喂，我應該要買個年金啦，咁啊幫你製造收益啦。其實咧，佢嘅世界咧係唔完整嘅啲嘢，佢根本都唔係好知咁。我應該買呢一隻，咁冇知唔應該買另一隻咧？咁最後咧，佢唔識分底下咧，佢可能就我都係唔買年金啦，我買只股票啦。咁啊，將兩樣嘢撈埋一堆咯，係嘛？咁所以其實成日四種概念咧，係一個叫財富管理框架。咁我哋一開始都講咗啦，時間寶貴，不要浪費啊嘛，所以千祈唔好將你嘅時間全部淨係講一個產品，千祈唔好咁樣。

01:19:37 Speaker 2
咁點樣能夠有個完整啲講法咧？呢度幾多建議啊？所以完咗成個break，跟住聽埋啲分享之後咧，翻嚟會再有啲個案咗嘅分享。但係起碼俾你知道翻啦，由乜嘢要四桶金咧？由第一桶金開始啦，一個應急資金先，應急或者週轉啦。一般咧都係叫做三至六個月嘅日常資。退咗休嘅人士咧，就等同大概一年嘅支出。咁有個數字啊。當然我哋成個概念咧係有啲話術嗰啲嘢咁啊，而家就好快解釋俾你聽啦。點解要有個應急資金咧？

01:20:07 Speaker 2
就係因為如果你冇呢一嚿錢，啲人會擔心，即係我我成日都覺得唔知啲市場點啊，各樣嘢嘅，咁佢咪可能揸住好多錢咯，係嘛？所以留意翻好多人咧，銀行戶口咧個cash咧個現金咧係好高嘅。你問佢用嚟做咩啊？詒唔知㗎，應急咯。咁但係應急會幾多咧？唔知㗎，總之應急咯，係嘛？尤其是生意人都係咁樣㗎嘛。總之成頭錢，你可能你識咗佢好多年㗎啦，五年前又係嗰頭錢。

01:20:39 Speaker 2
五年後更多cash擺度，冇用過嘅，咁你又冇所謂嘅，啲錢擺度你有會輸咧，你嘅個人選擇嚟嘅啫，係嘛？你話翻俾佢聽嗎。但係如果你想將你啲資產資金運用得更好咧，你一定唔可以擺更多cash，因為啲cash咧只係求安心，但係就唔

能夠贏通脹。咁啊，錢就有限數啦。咁啊，呢一個之後咧，到第二格咧，我係要人身風險儲備應付嘅咧

01:21:04 Speaker 2
就係一啲唔同嘅突發性事件啦，導致到大額支出咁。買三種保險嘅啫

01:21:12 Speaker 2
人壽、醫療、危疾

01:21:14 Speaker 2
中意嘅咪加個意外咯，又好平嘅啫，冇乜所謂嘛。人壽、醫療、危疾，針對唔同嘅需要，有唔同嘅安排啦。我哋成日都講啦，人壽係兩個原因去買嘅啫嘛，係邊兩個原因啊？買人壽嘅人有兩樣嘢嘅。

01:21:37 Speaker 2
你話上個臺嗰啲又交翻晒翻嚟啦

01:21:41 Speaker 2
債務同責任啊，人就根據債務責任去做嘅。咁啊，各有各唔同嘅一啲定位。所以俾大家知道翻啦。所以我哋一路如果呢個概念，你係用好短時間嚟講好多嘢俾客戶聽嘅，最後個客決定做啲咩啫。好啦，上邊係主要幫你控制支出，一個日常嘅週轉應急，一個就係大額嘅支出。下邊係幫你創造財富，下邊幫你創造財富啊！如果我哋做得比較耐嘅一啲同業咧

01:22:13 Speaker 2
好多時上邊冇問題，好識賣嘅，人壽呢樣係實，但係因為個下邊就搞唔掂啦，所以點解好多時就係好似儲蓄單做唔到，年金做唔到，拎單做唔到，其實就下邊嗰個係財富管理，財富管理第三第四。基金再拆開啦，就係左邊呢一個，係叫平穩收益組合，專門用嚟幫你製造收益嘅

01:22:35 Speaker 2
專係製造收益嘅。有咩工具做到咧？

01:22:39 Speaker 2
債券啦，

01:22:41 Speaker 2
詒嗱，港股嘅風險啊，派息基金啦，

01:22:44 Speaker 2
年金啦，即期年金同延期年金啦，甚至乎收益型嘅保險。嗰邊咧係製造個穩定收入嘅。咁而右手邊係咩咧？

01:22:54 Speaker 2
長遠增值組合啦，包括咗M. P. F.、退休金或者儲蓄嗰啲嘢啦。

01:23:00 Speaker 2
股票、股票基金，甚至有啲股債混合嘅資產。

01:23:05 Speaker 2
房地產都係擺喺呢一度啊！嗱，呢個特別係咁樣擺咧

01:23:10 Speaker 2
就係因為好多時啲人有個誤解，以為買層樓收租就擺落第三桶金。但我成日都講噶啦，買樓收租咧，作為一個退休入息係一個錯誤嘅做法。

01:23:23 Speaker 2
原因得一個嘅啫，係咩原因啊？

01:23:26 Speaker 2
第一個原因係一個錯誤嘅做法。

01:23:32 Speaker 2
如果我要製造收益，個收益唔可以太低啦。

01:23:37 Speaker 2
但係你買樓收租個租金收益高唔高啊？其實唔高喎。同埋你話而家話高啫喎。但係你諗下，而家所謂高四釐啊，有冇啊？都未必有喎。同埋亦都係收翻嚟嘅租唔係你袋落袋嘅錢啊嘛。

01:23:55 Speaker 2
打幾多折啊？

01:23:58 Speaker 2
最最樂觀都打八折

01:24:01 Speaker 2
最樂觀差些少嘅七折。我俾你收到四釐，打個七折都係兩釐幾啫。兩釐幾，我哋而家成日都講啦，勤力啲做定存都有啦，做乜嘢搞咁多嘢咧？係咪？所以你冇理由為為咗息誒收租去買樓咯。所以買樓，不論收唔收租，都係搏升值。

01:24:22 Speaker 2
都係搏升值，咁咪落咗第四格咯。而我哋成日都講個退休規劃，一個四桶金概念就係任何嘅財富組合都係分四樣嘢，分別只係一個比例啫。同埋你越接近退休，你越要關心嘅就係現金流，而現金流包括出同埋入，出嘅就係呢邊，入嘅就係呢邊。咁究竟你呢兩個做得好唔好？係咪咗一次個我哋如果即係同客戶傾個退休規劃，你能夠用四桶金概念，係可以唔係傾一張單嘅？

01:24:54 Speaker 2
咁我哋以往嘅最誇張記錄啊，誒曾經有個case係一次個傾十一張單翻嚟。咁啊，另外有一個咧，嗰個佢外號叫做雲裡十一郎，就係咁樣翻嚟㗎啦。咁另外有個寶城九姑娘。

01:25:09 Speaker 2
又係傾咗一個family嘅九張單，所以我哋如果以今時咁嘅環境咧，儘量要有機會同客戶傾咧，要把握機會，千祈唔好諗住，今次買咗咩先，下次再傾啲乜，因為可能冇下次嘅，係咪啊？

01:25:26 Speaker 2
我哋想求住一單多單啊，所以今日就喺呢一度帶出成個四桶金概念，希望俾大家知道咧，就係唔好浪費咗每一次機會，同客戶傾唔同嘅嘢，亦都唔需要太擔心

01:25:37 Speaker 2
睇下你講幾耐咯。如果你平常同客戶傾係咁樣都傾兩個鐘嘅話咧，其實你講一樣嘢佢都聽唔到啦，一樣道理嘅啫嘛。所以成個四桶金概念咧，希望係用大概廿零三十分鐘可以cover晒所有嘢，而中間亦都唔係特別針對性講產品，係真係講成個概念啊！你諗下啦，我就算唔講人壽醫療危疾，我就話俾你聽有個支出嘅控制。

01:26:03 Speaker 2
跟住呢一度一個現金流嘅收入

01:26:05 Speaker 2
其實已經佢要buy in咗先啦。佢buy in咗之後，你再講多特色嘛。所以當你能夠接受到呢種概念咧，你就容易再落去傾再其他嘅嘢。噢咁我就講到呢一部分先，跟住落去咧又聽歌曲啦。呢個咩嚟噶？你介紹下。

01:26:30 Speaker 1
好咁啊，跟住落嚟嘅時間咧，我哋都要睇下阿 Elvin 咧飲啖水休息一下。咁啊，大家咧亦到，因為今日我哋嘅催眠咧係去到六點鐘嘅，咁所以咧都放個 breather 大家休息下，可以埋隻手加先，好唔好？噢，大家見到畫面上邊有個 QR code 嘅，咁啊就係啱啱聽咗溝 Elvin 啦咁多精彩一啲嘅分享嘅內容啦。咁啊，如果大家咧關於頭先所講呢啲內容有任何嘅疑問嘅話咧，歡迎大家透過呢個 QR code 去查詢翻。咁我哋最終咧有個環節係會挑選翻啦，大家嘅一啲。問題啦，去等阿Elvin為我哋現場係解答嘅。

01:27:03 Speaker 1
咁我哋而家一齊望一望時間，四點鐘。咁我哋放個十五分鐘嘅break，我哋四點十五分我哋翻翻嚟。好

01:27:14 Speaker 1
各位同事大家好，我是Justin。不過喺Elvin咧同大家分享過後之前啦，咁我哋咧亦都重新同大家回饋一下我哋。

01:27:22 Speaker 1
有得揀呢個主題啊，叫做呢個金喜銀華啊嘛。咁既然講得金喜銀華，今日亦少得我哋公司最新推出一隻係新產品—優選現金增值計劃咧。噢喺呢個位咧，我又想再次借呢個場地咧，俾大家一個熱烈嘅掌聲俾你哋自己嘅。點解咧？就係因為我哋今次咧係破天荒有一個特別少少嘅安排嘅，就係大家報呢個課程嘅時候，有冇 click 個 Activate？

01:27:48 Speaker 1
報唔到啦，後面一步就成功啦，因為我哋有個特別嘅要求，就係如果個同事唔

完成個e-Learning Training，其實佢係報唔到嘅，所以大家所有嘅同事你哋都值得一次熱烈嘅掌聲俾你自己，好唔好？

01:28:01 Speaker 1
嗱，咁當然。唔係淨係講緊做咗e-Learning Training就代表我買得到嘅產品㗎嘛，係咪？

01:28:07 Speaker 1
咁我哋都要真係將呢隻產品咧帶俾我哋嘅客戶，幫佢哋部署佢哋嘅退休咧，先至係其中一個關鍵。所以跟住落嚟咧，我會大概用十幾二十分鐘嘅時間啦，好快同大家咧去概括一下當中嘅一啲嘅重點喺度㗎啦。嗱咁關，如果在場咁多位同事，大家做咗e-Learning Training啦，我相信一定好清楚我哋呢隻產品嘅個定位究竟係啲乜嘢啦。首先咧，佢係而家市場上或者我哋叫做成個市場。啱咯，都真係比較少有嘅一隻咧，即期嘅終身年金嗱

01:28:36 Speaker 1
平之前咧喺我哋嘅產品未出之前。即期年金我哋公司有，終身嘅年金或者叫即期嘅年金咧

01:28:44 Speaker 1
相對嚟講咧，可能冇咁多，尤其是最遠又積期又終身。咁所以呢只產品一旦推出嘅時候咧，當其時我有同事嘅反應就話：其實OK喎，真係唔使同個客咧講嚟講去都真係，如果講到要買終身年金，直情係得HKMC嗰一隻可以選擇，而家又多咗一啲其他嘅選擇嘅位置啦，好唔好？咁至於點解其實我哋嘅客戶需要去買年金呢樣嘢咧，我最近做緊一樣嘢咧，都係大家好關注嘅。前面啦，Elvin咧有個好精彩嘅內容啦

01:29:15 Speaker 1
我印象好深刻嘅

01:29:16 Speaker 1
就係佢話一啲長者啦，佢收上大量嘅錢喺度，就容易點樣啊？

01:29:20 Speaker 1
俾人呃啦，係咪？但係其實長者除咗俾人呃之外咧，好多時候咧，佢哋喺六十五歲之後都會申請一樣政府嘅津貼嘅喎，係咩嚟啊？大家知唔知？

01:29:29 Speaker 1
冇錯啦，嗱長生津

01:29:32 Speaker 1
咁我想問下啦，如果假設個客嘅資產真係過多嘅話，佢申唔申請得到長生津咧？一定答案係唔得嘅。咁但係今時今日咧，其實前兩日公司都出咗一份memo，係嚟自社處嘅一啲嘅確認檔案，當中亦都有好清楚嘅寫明一樣嘢嘅，就係講緊個客佢如果交嘅一啲嘅保費喺年金上邊，呢一啲嘅保費會點樣啊？直

至被豁免我哋嘅資產審查嘅部分。咁所以對於呢啲嘅客，會嚟講咧，其實又會多出一個原因

01:30:02 Speaker 1
點解佢要去買長生津呢樣嘢啦？好，係點解要買年金呢樣嘢啦？好唔好？噢，咁當然啦，政府就有長生津去幫助我哋嘅。誒老人家啦，或者我哋嘅銀發族，咁我哋公司咧冇長生津嘅，但係為咗幫大家容易去記憶咧，咁我特別總結咗三個點，係啦，就係長生津，係啦，記住呢三個key，你就知道我哋嘅產品有啲咩唔容易賣嘅地方啦，好唔好？噢，長嘅乜嘢咧？就係長遠嘅長期入息，因為呢個產品頭先已經介紹過啦，佢係一個終身嘅年金，

01:30:33 Speaker 1
當然你可以選擇即期，可以選擇延期嘅方式，但係最關鍵嘅係終身。終身嘅意思唔係到一百歲喎，即係假設個客一百。二十歲都仍然喺度，佢繼續點樣啊？繼續可以收緊個年金入息嘅， OK？

01:30:46 Speaker 1
咁另外仲有保證入息之外啦，仲要可以加多埋一個非保證嘅部分。咁呢個亦都係可講緊啦。我哋對比坊間嘅其他嘅一啲產品，又或者對比政府嗰一隻啦，淨係齋保證嘅嗰一部分咧，亦都係一個好嘅地方。咁啊，頭先啊Elvin都大同大家大約有介紹過，六十歲嘅男士大概保證加埋非保證咧，都有六點幾percent嘅一個叫做即期。咁嘅一個入息率啦，相對嚟講都係唔錯嘅。好，咁新嘅賣點啦，除咗講緊錢之外咧，我成日都會咁睇嘅

01:31:17 Speaker 1
唔好只係講到我哋公司嘅理財產品，就淨係睇錢錢錢。大家不妨想像下，現時我哋即係揀另一半，你都唔係隻睇佢靚唔靚男或者靚唔靚女，你都要睇埋佢其他範圍方面。呢個產品，其實最正嘅位係佢仲有啲功能方面嘅嘢，轉頭我都同大家講一講，包括佢可以喺啲特定情況下預支一啲利息，又或者喺啲特殊情況下可以獲得一啲額外利益，OK？

01:31:49 Speaker 1
咁呢啲都係我哋所講嘅佢新爭嘅一啲賣點。噢，咁最後個爭指嘅係乜嘢咧？就係唔係淨係嗰間。

01:31:56 Speaker 1
攞錢呢隻產品最緊要嘅，亦都係為我哋嘅客戶咧，提供一啲嘅真正服務，同大家好快咁去講一講啦，好冇？好，首先要講緊嘅產品咧，好簡單幾樣嘢嘅啫。咁頭先大家已經記住咗個三個字啦，長生津啦，係咪？

01:32:12 Speaker 1
噢，第一個投保嘅年齡四十至到七十五歲，大家問問一問大家，仲有冇印象HKMC嗰只投保年齡幾多歲？

01:32:20 Speaker 1
六十歲咁，即係話其實已經有差唔多二十年嘅呢啲客戶，已經係好大機會成為

你嘅客戶啦。因為佢哋就算覺得政府嗰隻幾咁正都好，佢點樣啦，買唔到係咪？幾咁好，但係買唔到，最終都未必有幫助。咁但係仲有一個好關鍵嘅嘢，我唔知大家有冇留意過啦。政府嗰一隻咧係乜嘢人士可以買啊？大家記唔記得？

01:32:46 Speaker 1
香港嘅永久性居民，我哋呢個產品係賣俾咩人士？

01:32:52 Speaker 1
香港同埋我哋叫做MCV嘅客戶都係可以買得嘅。咁當然大家要記住，詼HKMC嗰只咧永久性居民咧指嘅係真係有三粒星，即係如果假設咧近呢一兩年我哋有好多啲優才高才嘅呢個客戶啦，佢哋有香港身份證，但係未必係屬於永久性居民嘅話咧，其實佢哋未必都符合個資格㗎。咁再次咧，我哋有多咗一個選擇嘅原因俾我哋嘅客戶啦，好冇？咁當然如果假設啦，我哋有啲客戶咧佢年紀比較後生啲，我唔需要咁。更早攞錢嘅

01:33:23 Speaker 1
你可以選擇一個叫延期版本，令到將來嘅入息率可以再高啲、再靚仔啲。咁入息期終身，頭先已經解釋過啦，係咪？

01:33:32 Speaker 1
同埋啱啱我哋都講過嘅，除咗保證入息之外咧，仲有一個非保證嘅入息。咁要了解呢個產品點樣去運作咧，我哋睇睇呢張圖表咧，大家就好清楚㗎啦。噢，上邊係即期版本，下邊紅色嘅就係延期版本。

01:33:44 Speaker 1
無論即期同延期版本都好啦，我哋都會派發一個叫做保證入息期嘅，保證入息俾佢。不過兩隻嘅時間上邊有少少唔同。即期我交咗一個月嘅保費

01:33:57 Speaker 1
下一個月我哋叫做保單週月日，佢就會即時派發俾你㗎啦。咁如果延期嘅話咧，我哋等五年嘅累積期㗎啫，亦即係第六十一個月嘅時候咧，就會開始派發呢個叫做保證入息。

01:34:09 Speaker 1
好，咁無論佢買嘅即期或者延期版本啊，去到將保單嘅第七個年度完結嘅，即係第八年開始，我哋叫做第八十五個月份嘅時候咧，我哋會將咧將保單入邊一啲叫做非保證嘅部分，亦都會一併派發出嚟俾大家。咁呢樣嘢我相信大家都清楚嘅，大家都知道。喂，其實如果六十五歲我買十萬蚊美金，咁嗰個入息率大概係六點幾，當中有四點二個percent係嚟自我哋嘅保證入息

01:34:37 Speaker 1
有二點四percent咧係嚟自非保證入。嘅不過咧喺培訓部我哋呢邊啦，收不時咧都會收到一啲同事電郵一啲查詢嘅，就問喂阿Justin點解我出咗份報價單，我計出嚟唔係四點二九percent，唔係二點四percent，知唔知點解？

01:34:54 Speaker 1
冇錯，係啦，呢個common sense係大家一定要知道。年金嘅入息，我哋從來都係用咩去計算啊？用一個人嘅生存率去計算噶嘛。理論上佢嘅生存率越高，即係佢嘅後越年紀越後生，佢一個收取年金嘅時間就越長，咁佢就收取嘅金額相對嚟講就會點樣啊？就會越少啦，係咪？所以男士、女士咧都會有少少少個分別。咁所以大家咧請記住呢個四點二加二點四嘅數字咧，包括後邊即期版本都係。俾大家作為一個reference參考嘅啫

01:35:26 Speaker 1
大家唔需要去死背嘅，因為真係咧出proposal嘅時候，按照你嘅客戶嘅實際情況去睇，好唔好？另外嘢都要提提大家，記住喎，頭先我哋上邊所講嘅呢啲咧，係講緊佢嘅年金入息率嚟嘅，大家就千祈唔好當下邊呢啲叫做IRR咧，我哋叫做內部回報率咧，唔好啦，混為一談兩樣嘢嚟嘅，大家千祈唔好搞錯啦，好唔好？後邊呢一張slide咧，就再一次提提大家，話俾大家聽，即係唔同嘅年紀上邊咧影響究竟有幾大？我哋望一望右下角呢度先。

01:35:58 Speaker 1
首先六十歲呢度嘅男士啦，如果佢投保嘅呢一張嘅即期年金

01:36:04 Speaker 1
應該即期嘅年金，即期版本，大家會望到嘅每個月嘅入息率大概係三百五十蚊。但係如果年紀後生五年，去到五十五歲左右。

01:36:14 Speaker 1
那個入息率即時會少咗啲，由三百五十蚊變咗做三百三十蚊，少咗二十蚊。幫大家粗略計過啦，大概三點九咧，再有未到四嘅，OK。咁當然我哋只嘅嘅保證嗰部分未加入佢非保證嗰部分啦。咁大家非保證嗰部分，大家就可以自己再去參考一下啦，好唔好？掌握唔掌握得到？呢個產品佢嘅一啲嘅運作原理先，去到呢個位。O.K.嘅話咧，咁我哋一齊又睇睇呢隻產品咧，對比我哋坊間嘅一啲其他產品一啲優勢喺度啦。O.K.嗱我相信呢一張圖咧

01:36:46 Speaker 1
大家如果有參加過我哋公司嘅產品發布會嘅話咧，就應該都唔陌生嘅。咁啊，Credence我咧都係喺個產品發布會度咧，cap翻出嚟俾大家再去做一個少少嘅重溫嘅啫。誒，因為喺我哋自己嘅Launchpad當中啦，大家都已經睇到，其實我哋嘅產品對比其他公司嘅一啲嘅優勢

01:37:05 Speaker 1
紅色嘅部分就係全部係我哋對比。人哋有優勢嘅呢個地方，咁但係最關鍵呢一張版本咧，我哋仲更新咗一樣嘢嘅。對比Launchpad嘅版本咧，佢多咗一個咩咧？就係我哋現時做緊嘅一個限期嘅推廣活動。

01:37:20 Speaker 1
如果大家有印象嘅話，都會知道即期年金版本我哋嘅客戶推廣做緊幾多次嘅會，做咗幾多幾多個percent啊？

01:37:28 Speaker 1
八個percent，OK，如果即期版本是十二個percent，所以如果兩者加埋一齊，大家會望到啦。就算對比啦，HKMC又好啦，或者我哋一啲其他嘅M字頭啊、P字頭啊嗰啲公司咧，大家都會見到其實我哋咧個入面比較大的。咁當然啦，當中大家可能會望到中間有一啲嘅白色嘅位嘅，尤其是對比香港年金今年嘅股份咧

01:37:52 Speaker 2
大家會望到。

01:37:53 Speaker 1
咁我哋白色咗，即係代表咧相對嚟講冇咁有競爭力，係咪？點解？因為人哋係全保證，而我哋咧係保證加埋非保證嘅。咁所以呢一樣嘢咧，我相信個大家明白嘅，即係客一定佢各有所愛啦，各有所需啦，好冇？好咁啊，講咗成張保單嘅一啲嘅基本運作，咁我亦都同大家講一講啦。呢張保單嘅一啲嘅新嘅賣點啦，新嘅賣點咧產品有好多，但係時間關係啦，我哋今日唔喺度全部同大家高高晒嘅。咁個重點咧，抽兩樣嘢同大家去講一講啦。

01:38:25 Speaker 1
一個咧就係市場上罕有嘅預支入息利益同埋一個叫做額外入息利益啦。咁啊講到明預支啦，梗係講緊係一啲特定嘅情況下啦，我可以提早少少去攞錢出嚟用喎啦。咁我哋嘅產品可以喺乜嘢情況下去預支利益咧？

01:38:48 Speaker 1
例如咧政府嗰隻HKMC年金咁咧，咁好似喺詒一啲睇病啊、唔開心嘅情況下，又或者睇牙等等一啲嘅醫療。喺方面咧都可以攞錢出嚟用嘅喎，係咪？嗱，事實上係可以提早少少嘅。咁但係我哋嘅產品咧喺設計嘅時候咧，我哋都會諗一樣嘢啦，唔係淨係講緊咧唔開心嘅時候咧，我哋先至可以領錢出嚟。有時開心咧，你都可以提早攞錢出嚟用。

01:39:11 Speaker 1
咁當然啦，除咗提早攞錢出嚟用，另外一個功能亦都大家需要去知道嘅，就係一個叫做入息調配選項。嗱，呢個入息調配選項咧對大家嚟講應該唔陌生，尤其是如果大家有買開我哋公司嘅GFP、GP3呢一類嘅產品。其實簡單啲嚟講，就係將年金嘅入息選項咧，我哋好似平時嗰個靈活入息調配安排咧，咁樣指定一個我哋指定嘅關係人士。等佢咧去收取翻嗰個資金咁解嘅啫。不過喺張保單嘅五個保單年度開始去咁樣做

01:39:43 Speaker 1
好唔好？嗱，咁喺呢度咧，想同大家咧一定要澄清嘅嘢啦。因為曾經咧，詒大家好心水好清，我發現一講到年金咧，講到錢銀上面咧，大家亦都好想幫個客爭取好好嘅benefit啦

01:39:56 Speaker 1
係咪？大家即時會諗到一樣嘢啦。咦，年金我繳交出嚟嘅保費咧，係可以唔計算個資產嘅？

01:40:03 Speaker 1
但係我想問下啦，年金收取嘅入息咧

01:40:06 Speaker 1
會計啊？計啊嘛，係咪？冇錯。當其時有同事問我啦，Chris，我諗得條蹺妙喎，透過呢個功能

01:40:14 Speaker 1
我直接將呢個款項收取人寫個仔點啊點啊點

01:40:19 Speaker 1
大家覺得掂唔掂啊？

01:40:21 Speaker 1
梗係掂啦

01:40:23 Speaker 1
係咪？但係掂係因為你嘅仔掂啊嘛，但係你唔掂啊，唔好意思，我想係咪即係因為點解咧？收取款項嘅人士理論上嚟講啊，你仍然都係作為你張保單嘅年金入息人，所以你寫俾邊個唔係一個問題，但係並唔會因為咧你寫咗俾佢之後，豁免在係你嘅入息入邊。話俾大家聽，呢個方法未必work嘅。噱，只不過呢個功能真係講緊咧一啲人士啦，可能咧講緊一啲資金上面嘅一啲調配啦。

01:40:54 Speaker 1
甚至乎講可能將來喺啲安老院舍啊，可能做一啲嘅叫做交費啊。照顧自己嘅養老等等比較方便，順便嘅功能，所以唔係俾大家咧作為咁樣去用嘅一樣嘢嚟㗎，好唔好？後面其他嘅一啲嘅注意事項啦，就特別同大家逐個去講啦。預支入息利益呢個咧，同大家好講一講啦。頭先一開始嘅時候同大家未預告咗嘅，咁我哋有啲開心嘅嘢都可以去攞錢嘅。邊啲開心嘅嘢咧？幾樣嘢？只有人嘅仔女孫女嗰啲結婚啦，只有人嘅。

01:41:27 Speaker 1
孫女孫仔孫女世，又或者佢哋嘅仔女啦、孫仔孫女被一啲大學叫做錄取咗，甚至乎仲有一個比較特別少少嘅，就係講緊我哋將年金嘅持有人啦。如果佢存一啲叫做家居裝修啊、翻新啊等等，喺呢啲情況下都係可以提早預支部分嘅入息出嚟去用嘅。不過正值呢樣嘢，我哋需要乜嘢咧？係要遞交翻一啲叫做檔案，去證明呢樣嘢嘅，OK？咁當然啦，如果結婚嘅話咧

01:41:58 Speaker 1
出生證明呢啲就唔使特別講啦。唯獨是第四樣嘢，啱啱我哋所講嘅家居裝修，請大家記住啦，我哋係要喺三十日之內啦，遞交翻相應嘅一啲嘅收據檔案，咁我哋先至可以做到預支入息呢個動作㗎啦。好，咁點樣去預支咧？分兩個十年

睇，睇張單究竟過咗五年定係未過五年嘅。如果過咗五年嘅最簡單，你可以一次性預支晒二十四個月佢

01:42:24 Speaker 1
OK？當然我唔想一次預支，我想分兩次，一次十二，一次十二都係可以嘅。但係如果喺五年之內嘅保單嘅話，我哋最多你每一次只能夠預支十二個月，最高亦都唔會超過二十四個月。大家清唔清楚個運作方法？OK？嗱清楚咗嘅話，喺後邊有一樣嘢要提示下大家。嗱，其他嘅限制我唔一一同大家去講，逐個講，不過唯獨是第三點，我想大家一定要睇，認真睇清楚。

01:42:52 Speaker 1
點解咧？請大家留意第三句說話，佢係咁樣講嘅。你嘅預支入息金額唔可以超過緊接住嘅保單週月日之保單嘅保證現金價值。咩意思咧？大家不妨去想象一下啦。作為一張終身年金，你將年金嘅保證金價值去到某一個年齡開始就會點樣啊？就會慢慢變少，係咪？所以大家可以預期一張六十歲買嘅年金，大概去到持有人應該係講自己係受保人又係持有人嘅情況啊。

01:43:25 Speaker 1
大概去到八十四歲左右啦，佢張單嘅保證現金價值。價值咧應該就所餘無幾㗎啦，所以喺呢個時候咧，佢要再進行嗰個叫預支款項咧，就未必可以做到頭先所講嘅十二個月或者廿四個月咁多啦。請大家要留意一下嘅啫。

01:43:42 Speaker 1
好，跟住就係啦。額外入息利益啦，除咗頭先所講嘅預支入息嘅之外咧，嗱，額外入息利益都好緊要嘅喎，因為點樣咧？嗱，大家都知嘅，一張年金講咗俾幾多錢就係俾幾多錢啊嘛。四點二就係四點二啦，嚇，我嘅非保就二點四就二二點四。但係呢張保單咧，喺一啲特別嘅情況下啦，我哋總可以有啲額外嘅資金咧，係可以提供俾我哋嘅客戶嘅。頭先，但係首先第一樣嘢就係要張單過咗五年啦，有個五年嘅等候期。如果今日我哋嘅客戶啦，佢真係好唔好彩定，佢咧成為咗我哋所講嘅一啲叫做詼老齡化疾病啦

01:44:16 Speaker 1
或者柏金遜症嘅呢個患者，佢就有機會可以獲得佢保證入息嘅額外五十percent俾佢。而呢個額外五十percent，係會持續幾耐？持續一百二十個月，即係大家會理解為十年。好，咁呢個額外入息會唔會扣除佢張單本身嘅價值啊？

01:44:35 Speaker 1
會唔會啊？冇錯，係唔會嘅，因為點解啊？上面已經講到明啦。呢個咧係一個叫額外嘅入息利益。不過唯獨是有一個地方需要去注意嘅。柏金遜唔需要做任何嘅問卷測試，但係如果係腦退化嘅話咧，我哋需要進行一個MMSE嘅簡短智慧測試啦，同埋要攞多一個十分以下嘅一個成績先至可以嘅。 OK，嗱，詳情同埋一啲其他嘅限制功能上面啦，交俾大家自己去睇睇。咁呢度我唔特別去重複啦。

01:45:04 Speaker 1
好咁啊，同埋仲有一樣嘢啦，呢張保單咧作為一張年金保單啦，我哋咧咁講，其實我哋唔單止係公共年金啦，我哋仍然都有一個優勢喺度嘅。雖然呢張保單嚴格嚟講，佢唔係一張人壽嘅壽險保單，但係佢同樣咧亦都可以提供咧一個身故賠償嘅一個保障喺度。咁身故賠償呢個對大家買開Saving Product嘅話咧，應該比較熟悉噶啦，一百零五。我哋嘅保費總和，又或者保單現價值以較高者為準啦。但係為到另一個地方，需要去注意嘅，就要扣除翻所有嘅一啲保單嘅已經攞咗錢嘅呢部分啦

01:45:39 Speaker 1
包括我哋頭先所講嘅預支入息款項呢啲內容啦。至於身故賠償，我哋亦都額外會有啲乜嘢？會有啲身故賠償嘅支付辦法。呢啲對於大家嚟講應該又係同樣比較熟悉，大家可以重溫一下就OK啦。好，呢張plan，其實我哋最終都係採取一個叫做GRR嘅方式去保。無需要進行一啲身體核保嘅，當中有一個位咧亦都好正，就係我哋最高嘅投保下限可以有四百萬嘅美金。OK，咁不妨大家又想像下啦

01:46:09 Speaker 1
如果今時今日你有一個客戶，佢真係好有錢，好需要年金，佢又真係好買政府嗰一隻年金嘅話，咁佢最高可以買到嘅上限係幾多啊？

01:46:20 Speaker 1
都係五百萬港紙嘅啫，係咪？咁多咗冇咁嘅錢點樣啊？呢一份年金又可以幫到佢啦，好唔好？OK，噱右上邊就係咁。噱咁頭先長啦、新啦都同大家講咗啦，跟住落去咧，同大家講一個增方面嘅嘢。增值嘅咧就我哋講緊嘅健康增值服務。噱，大家都知道一個人咧。

01:46:40 Speaker 1
去到養老，最緊要咧三個方面的嘢，佢都可以咧好健全，咁佢哋先至可以咧叫做比較好的一個養老生活，包括認知能力啦、視力啦同埋佢嘅活動能力。相關嘅一啲嘅相關短片啊，喺我哋嘅AIA健康通嘅網上學習當中，我相信大家亦都已經睇過啦。而呢一個服務咧，我哋今次咧就會採取四大唔同嘅亮點啦，為我哋客戶咧關注頭先所講嘅呢三個唔同嘅層面嘅。咁呢三啲唔同層面嘅服務

01:47:11 Speaker 1
我哋主要分為三個唔同嘅部分。

01:47:14 Speaker 1
第一個部分啊，就係喺預防同埋管理上邊；第二個就係講緊一啲健康評估同埋指導。而呢一個部分當中啦，我哋提供緊嘅服務啦，係包括咗一啲嘅註冊護士啦、上門啦，又或者到我哋特定一啲嘅健康評估中心去進行嘅一啲嘅測試。第三個仲有一個叫做持續支援嘅呢個服務。噱，最多人好關注嘅嘢就係關於我哋呢一個叫做第二個部分啦，就係健康評估同埋指導呢一個部分。因為大家都知，無論我哋前面所講嘅做一啲叫做健康嘅問卷啊

01:47:47 Speaker 1
做啲記憶力嘅訓練或者測試等等，甚至後面嘅持續支援，包括使用我哋公司其他服務，例如健康護航等等，呢啲都係可以無限次使用。而中間第二部分包括咗乜？包括我哋客戶、受保人自己，再加最多兩名家庭成員。OK，即係佢自己再加多二至三個人可以一齊共用五次服務，係有數量限制嘅。

01:48:20 Speaker 1
呢五次服務係點樣去計算？請大家記住係以每一張保單去計算嘅，係冇一張保單有五次服務。當然大家又會諗啲乜嘢啦？如果一張保單有五次服務嘅話

01:48:33 Speaker 1
係咯，我咪拆開幾張買，咪抵啲啊！嗱，大家你咁樣諗咧就太好啦，因為點解咧？我要話俾你聽，大家望唔望得右手邊呢樣嘢先？有個叫高階客戶嘅，OK，高階客戶咧，佢係可以享有額外多二十次嘅服務喺度嘅。大家得唔得？

01:48:50 Speaker 1
嗱咁，但係高階客戶係咩意思咧？唔係講緊真係有Premier咁犀利嘅啲客戶。其實咧喺後邊呢度咧，我哋已經有同大家寫低喺度啦。只要我哋嘅客戶咧單次繳保費，記住係單次繳保費喎，即係唔係總繳保費喎，一張單嘅保費達到二十五萬美金，大概港紙二百萬左右嘅啫，佢就已經可以符合頭先我哋所講嘅高階客戶啦。所以如果想象下本身個客可能諗住買，買二十五萬嘅。你咁樣拆完之後咧，好似多咗，但係你反而損失咗一個叫做額外嘅呢二十次嘅服務

01:49:24 Speaker 1
就得不償失啦，好唔好？請大家做翻呢個小小嘅留意喺度啦。我關於啲使用嘅條款同埋一啲其他嘅產品細節咧，喺呢度啦，亦都唔同大家講太多。畢竟呢啲係digital learning嘅啲內容，我相信在座嘅大部分同事咧都已經睇咗啦。最後，我係多同大家做一個小小嘅呼籲啦。雖然我哋今日嘅主題係講銀髮同埋年金相關嘅嘢，但係隨住呢個產品推出之後，我哋公司亦都新推出咗另一個產品。

01:49:53 Speaker 1
大家有唔見過呢個產品啊？睇護你，其實上訪問下先，在座同事做咗呢個產品，當然攞多個license嚟㗎。未嘅，大家好誠實喎，OK？嗱，多謝大家咁誠實先，但係大家又可唔可以支援我哋一件事先，就係完咗今日呢個課程之後，翻去儘快完成埋其他嘅license。因為點解啊？我先講得講得啦。其實除咗講緊要有錢之外啦，因為銀髮養老咧最好亦都需要乜嘢啊？需要有一個健康呢個產品咧，無論喺價效比咧，喺保障上邊啦

01:50:24 Speaker 1
我哋都覺得提供一個唔錯嘅保障俾我哋客戶嘅未完成嘅， scan翻個QR code，就即刻入去完成啦，好唔好？嗱。最終最終，有一個呼籲俾大家記住，我哋唔係淨係聽，淨係學。最緊要將呢啲產品咧推介俾你嘅客戶，先至係最關鍵。咁今日我哋培訓部呢一部分咧，分享嘅內容就係咁多啦。跟住落去嘅時間咧，嗱我哋有請我哋N P F部門嘅同事啦

01:50:50 Speaker 1
諗Miss Cathy， Cathy同我哋分享下關於公司MPF上邊啲最新嘅啲資訊啦。好，唔該晒你，時間交俾你。

01:51:02 Speaker 1
各位同事

01:51:03 Speaker 3
大家好啊！啱啱聽完咧，啱啱年金上面咧咁分享咁多嘅分享之後咧，相信大家腦海裡邊咧應該都諗到好多唔同嘅準客戶喺你哋入邊嘅咯喎。咁我又想問下大家啦，除咗年金之外，大家覺得客人買咗第一份年金啦，仲夠唔夠啊？唔夠。

01:51:25 Speaker 3
係啦， for佢哋退休嘅仲夠唔夠啊？唔夠嘅會諗起啲咩product啊？

01:51:32 Speaker 3
係啊，我出咗嚟嘅係啦，我係係啦，代表公司嘅MPF嘅部門嘅，我就當然係一定係講解下我哋MPF究竟可以點樣幫客人做咗年金之後佢有額外嘅收入啦，我哋仲可以再幫佢點樣可以令到佢哋嘅資產持續增值啦。咁樣咧嘅時候咧，我哋先至可以再cross sell到去其他嘅生意、其他嘅單嗰嘛。咁我哋諗一諗啦。咁諗，我哋搵年金嘅客人嘅時候，我哋諗下哦

01:52:02 Speaker 3
究竟我而家要去見客嘞喎，我有啲咩可以諗諗到同佢哋約佢哋出嚟去見面啊？大家通常約客出嚟見面嘅時候，會諗點樣去撩佢，即係點樣去聊佢哋？一齊出嚟可能飲杯咖啡啊，傾下單啊，大家會透過啲咩方式㗎？諗下，噢review啦，係啦，仲有冇㗎？

01:52:27 Speaker 3
整合啦，我都聽到有啲嘅。其實我哋公司有一個最新推出唔同嘅投資比賽。問下同我同事有冇玩過自己？而家已經開始緊㗎啦。我出嚟就係俾多一個機會大家去見客約客時候多一個idea，就係問下客人究竟有冇玩到我哋AIA最新推咗一個叫做虛擬投資比賽啊。呢個係啲咩嚟嘅咧？

01:52:58 Speaker 3
其實咧就係咧，只要佢本身咧係我哋A P F嘅客戶，喺八月三十一號之前已經係我哋客戶嘅話咧，我哋喺A I A加入邊個Apps嗰度咧，就已經可以俾十萬蚊嘅虛擬貨幣俾佢玩喝啦喎。咁點樣玩咧？就係咧，只要佢揀唔同嘅基金，喺指定嘅Period入邊，就係由十月一號去到十二月三十一號

01:53:23 Speaker 3
將呢一嚿錢十萬蚊滾到最。大最高資產嗰一位客人，又或者同事們咧，咁佢就會有十萬蚊嘅現金獎賞喎，吸唔吸啊？

01:53:37 Speaker 3
係啦，好吸引係咪？咁因為我哋都係想有一個約客見客嘅機會啊嘛。咁當然

啦，就係透過呢個就同佢講話，可能我出嚟幫你去登記玩呢一個十萬蚊虛擬貨幣。只要我哋每個禮拜去不定期轉換下唔同嘅基金，見到呢一排可能都跌市，我哋要防守少少嘅，保守少少嘅

01:54:01 Speaker 3
再去玩下入邊有啲唔同嘅games去賺取更加多嘅錢。 Let's see，可能。去到十二月三十一號，我哋截止嗰一日，如果我滾咗由十萬蚊到嘅資產，我變咗係三十萬嘅，我攞到諗全公司入邊最多，即係個資產淨值最多嘅話咧，其實我就已經有十萬蚊嘅現金獎賞係俾呢一個客人又或者你哋，知唔知各位同事你哋自己都玩得㗎？有冇同事自己已經玩緊啦？

01:54:32 Speaker 3
可唔可以話俾我聽，睇下有冇邊個同事入面已經有賺咗錢嘅，係啦，白色西裝係啦，呢位女士係咪都有玩過啊？係啊！

01:54:43 Speaker 3
冇睇嗱，每個禮拜咧AIA依家咧都有個提示咧，話俾你聽咧，我哋係時候要入去轉一轉換基金

01:54:51 Speaker 3
睇下究竟自己賺咗幾多錢啦。咁呢一個咧就係一個係諗可以透過其中一啲公司嘅promotion啊，去約客人出嚟去見面啦，從而去cross sell年金單IVS嘅單，又或者可能再買多一張TVC嘅，係啦。咁除咗呢一個之外咧，其實for agent們咧都有一個唔同嘅獎賞嘅。咁agent們咧就係只要你叫客人啦，去諗開啟呢個app，然後玩呢一個諗虛擬投資貨幣嘅話咧，

01:55:21 Speaker 3
我哋每兩個客人咧就會有五十蚊嘅incentive畀你哋㗎啦，最多咧就係可以攞到五千蚊嘅。咁吸引啊，係啦，吸引嘅就麻煩嗰位同事咧，一陣間或者之後稍後嘅時間即刻聯絡翻你哋嘅客人，去諗約翻客去傾呢一個虛擬投資貨幣，從而開啟你哋嘅話題啦。咁如果有客人以已經係由我哋MPF嘅時候咧，我哋咧亦都可以透過唔同嘅工具啦，我哋亦都有推出咗一嘅嘅最新嘅退休收益基金啦

01:55:52 Speaker 3
都係諗同你哋年金咧係會有少少相似嘅。客人可能會同你講：我已經買咗年金啦，我唔想再疊加諗一個年金嘅諗product喺度啦。我仲有啲咩揀係可以令到我嘅退休又可以穩陣？因為我而家已經係去到銀髮族啦嘛，我又唔想咁高風險喎。咁有啲咩product喺MPF上面其實幫到你咧？咁我哋咧公司咧喺今年嘅五月四號咧，其實就推出咗一個MPF嘅退休收益基金啦。

01:56:24 Speaker 3
係啲咩嚟咧？其實就係一個派息基金，目標咧我哋係派四釐嘅。咁呢一個係啦，有冇同事已經係買咗呢一個將自己嘅M P F轉咗入去㗎啦？係啦，咁我哋咧其實咧呢一個咧基金咧都係好適合咧一啲諗準備退休啦，或退休嘅時候有一

個長期嘅收益啦。好多時候客人咧未必咧即時咧退休咧就會拎佢自己MPF嘅錢出嚟嘅喎，咁佢哋就會覺得啦喺MPF入邊擺喺度咧

01:56:57 Speaker 3
原來個回報咧仲高過擺喺銀行嘅定期，又或者咧仲高過咧擺喺一啲搶購詼前排咧喺銀行啦搶購得好犀利嘅銀色債券。

01:57:05 Speaker 3
咁詼，佢哋搶完之後發現原來都係得四釐，但係發現原來喺我哋M P F上面擺唔同嘅基金，就算可能係一啲低風險少少嘅，個回報都唔止四釐喎。所以可以建議佢去參考一隻叫做退休收益基金啦。咁呢個基金特點咧，其實就係只要你有投資入去我哋呢一隻基金啦，我哋就每月會派息嘅，派息咧亦都會capture咗唔同嘅日子嘅。咁我哋記住啦

01:57:37 Speaker 3
詼喺我哋aia. Com入邊有個唔同嘅時間啦，只要你喺指定嗰一日持有我哋呢只基金咧，咁我哋咧就會喺派息日嘅時候咧，會派翻四釐入去去呢一隻基金入邊。咁咧，我哋就分咗六十五歲前同六十五歲後擺放嘅位置唔同啦。六十五歲前咧，我哋咧就會將我哋派嘅四釐息咧繼續擺落去呢個退休收益基金入邊，繼續搵呢一嚿錢，係啦。咁如果佢已經過咗六十五歲，我又未拎我啲M P F出嚟嘅話咧

01:58:08 Speaker 3
咁我哋咧就會擺咗喺一個叫做保守基金入邊。而呢個保守基金咧，客人咧係可以每個月。

01:58:15 Speaker 3
用一些指示去提取翻佢出嚟嘅

01:58:18 Speaker 3
即係話派嘅利息咧，其實佢係可以拎到出嚟嘅。佢過咗六十五歲，咁所以都係一個好好嘅option去俾客人去揀。

01:58:28 Speaker 3
如果佢詼買完年金啦，每個月有錢之餘之外，我又想有錢不斷地去增值，去有詼繼續去有投資回報嘅話，去揀一呢只基金有息之餘又可以有呢個基金嘅回報啦。咁另外我哋嘅收費上面咧，亦都係十分之優惠嘅，都分咗六十五歲前同六十五歲後啦。咁六十五歲前咧就係一點零三percent啦，咁六十五歲後咧就會係詼最高嘅收費咧就會係詼零點九一percent啦。

01:58:58 Speaker 3
咁嗰個回贈咧都係會以詼基金嘅紅利擺翻落去嗰個基金入邊㗎啦，係啦。咁如果長遠對於呢只基金有任何疑問嘅話咧，上翻去我哋iAcademy嗰度，我哋亦都會有我哋。 MPF嘅基金經理去解釋翻，究竟底層入邊其實呢只基金係投資緊啲乜嘢？點解可以目標派到四釐嘅咧？

01:59:22 Speaker 3
係啦，咁大家都可以refer翻去呢一度去睇一睇啦。咁。

01:59:27 Speaker 3
講到呢一度啦，我哋做生意嘅喎，究竟而家M P F係啦，以前我哋就會用iPoS去做生意，現時我哋做生意咧就開啟客人部電話就已經可以做生意啦。所以呢一個Q R code咧，相信有落區會嘅咧都唔陌生嘅啦，有見過嘅一定。咁我哋由我哋MPF點樣去登記啦，係啦，點樣去開呢個個人賬戶啦，點樣去揀我哋嗰個退休收益基金啦，都有教埋大家去點樣去揀。

01:59:59 Speaker 3
可以睇一睇呢個QR code，每一個大概兩分鐘時間左右，亦都會教埋大家點樣去做呢一個半自由行生意。我想問下各位同事有冇聽過全自由行？

02:00:13 Speaker 3
有啦，係啦，因為喺十二月二十一號咧都會正式落實啊，咁所以咧我哋亦都可以透過呢一個香港成個時代嘅轉變啦，去有一個新嘅話題去同客人去講，哦，全自由行可以將佢僱主嗰部分都轉埋過嚟咯喎，咁我哋透過呢一個即係成個市場嘅氣氛嘅時候，都要話俾佢哋聽，係啦，我哋可以有呢個全自由行去選擇，去揀我哋唔同嘅基金啦，而點樣去做？生意大家就一定要去睇一睇呢一個QR code啦。

02:00:46 Speaker 3
咁然後咧，我哋再之後咧要簽嘅咧就一定當然係簽我哋嘅consent form啦，係啦。咁做生意嘅時候就記住要填翻你哋啱嘅agent information啦，亦都有你哋中介人嘅編號啦。同時我哋亦都會有我哋嘅截圖啦，同埋我哋嘅consent form嘅。相信如果上個禮拜有嚟到我哋MPF嘅workshop咧，其實咧我哋都會有一個最新嘅iPoS 4.0推。出啦，咁就係我哋以前咧過往咧就係一路嘅consent咧都係要用紙本又或者PDF嘅版本啦。

02:01:20 Speaker 3
而家我哋直接咧都想各位同事順利地做到生意啦，快捷嘅話咧可以透過MPF iPoS嗰度咧去詒籤埋呢一份consent，唔需要再翻兜去搵客人㗎啦。咁希望都可以幫助到各位同事順利去做生意啦。咁啱啱講完一啲admin嘅程式之外咧，咁詒我哋亦都咧有好多唔同嘅support其實。大貨，大家去追啦，去跑嘅。咁喺我哋同事agent嘅層面上面，其實我哋有一啲CS嘅高能嘅人都會係跑緊啦。

02:01:52 Speaker 3
咁只要各位同事做到我哋四十單嘅個人生意同埋有四百萬資產轉移咧，我哋就會入到呢一個CS高能嘅二級啦。呢個級別有啲咩好處啊？係啦，你聽得嘅，我相信咧都係想去做更多嘅生意。個重點底層就係入到呢個級別，我哋有leads俾大家。我哋咧經常有唔同嘅wholesale做啦，係啦，我哋wholesale收集翻。翻嚟嘅一啲生意咧，其實咧我哋都係會詒派俾一啲唔同做得多嘅同事去跟進嘅。

02:02:23 Speaker 3
所以大家坐喺度嘅同事一定要成功入到呢一個二級CS高層。我哋亦都會有好多新嘅客源派俾大家，令到你哋再可以cross sell到更多年金IVS嘅生意啊！

02:02:38 Speaker 3
係啦，咁呢個咧就係for agents嘅級別啦，咁同埋我哋亦都有啲啲嘅級別嘅。咁除咗呢個之外咧，其實咧我哋咧亦都會有好多唔同CS嘅conversion去追嘅。我哋CS conversion我哋分咗唔同嘅標準級別，又或者係誒good medical啦，亦都要追我哋IVS啦。咁我咧就係梗係當然係講我哋MPF嘅類別啦。 MPF嘅類別我哋有分做公司生意，亦都有分做個人生意嘅。講咗個人生意先，想同我哋一齊去首爾咧，

02:03:09 Speaker 3
我哋就係免審查啦。數字上面我哋要做七十五萬嘅AMT，做完之後我哋亦都要有case count六十個case count啦。咁最緊要就係做埋IVS二十單A IVS單，咁我哋咧就可以一齊去首爾嘅convention啦。咁有同事可能話做開公司生意嘅，佢咧就要做一百五十萬嘅AMT啦，然後有六單嘅公司單，同埋最緊要就係要做埋IVS嘅生意咧，我哋一次。同一個客人，只要佢可能佢嘅MPF喺你度，

02:03:39 Speaker 3
佢嘅保單喺你度，咁然後再cross sell埋IVS有更多嘅唔同嘅優惠去俾佢嚟啦。

02:03:46 Speaker 3
另外放客人上面，我哋都有唔同嘅優惠係放俾佢哋啦。客人想轉過嚟，其實佢都要有唔同嘅動機啊。上咗eMPF之後，好多時候客人就話：哦，其實上咗平臺我都想揀我哋唔同嘅公司，佢哋會透過啲咩諗法？可能佢就係會揀servicing中介人啦。你究竟服務得好唔好？基金錶現做得好唔好？又或者公司究竟有冇啲咩優惠俾我各位客戶咧？呢個就係我哋嘅優惠，俾客人㗎啦。

02:04:17 Speaker 3
咁只要佢有錢轉入嚟咧，其實咧就誒有一萬蚊啦以上嘅話咧，佢就可以攞到優惠一呢一層啦。如果我哋做埋佢哋全自由行嘅計劃嘅話咧，咁我哋就可以攞攞埋優惠二啦，最多咧就攞到三萬八千八百八十八嘅紅利嘅。而which咧呢個紅利咧係我哋下年咧會擺落佢嘅自願性供款入邊。咁佢咧亦都可以誒，即係再去投，即係將呢一嚿紅利再去滾大佢啦，再去做其他嘅投資啦。咁for agent嘅incentive咧

02:04:48 Speaker 3
就係見完客人啦，客人有優惠，你哋都一定要有優惠噶嘛。咁你哋咧都會有唔同嘅優惠嘅，只要喺九月十四號啦，到到十二月三十一號，即係呢個period嘅期間啦。其實我哋做到兩單生意咧，我哋就已經有三百蚊嘅incentive啦。做到五單就一千蚊。咁當你做到第十單之後咧，三千蚊嘞喎，唔夠啊嘛，想再做多啲係啦。我哋每單咧，除咗個commission之外，我哋會再多啲incentive。就係十單大號，每單五百蚊

02:05:18 Speaker 3
我哋有個上限cap咗，就係二萬三千蚊嘅present貨大家啦。咁你二萬三千蚊，大家諗唔諗到要做幾多單生意啊？

02:05:29 Speaker 3
計唔計到數？

02:05:30 Speaker 3
係啦，二萬三千，我想攞盡二萬三千蚊喎。咁究竟我要做幾多單生意？

02:05:38 Speaker 3
係啦，我聽到少少係啦，五十單係啦，咁到頭搵五十個客人係啦，我就可以攞盡晒呢二萬三千蚊嘅咯喎。但係公司覺得唔夠，想俾再多啲係啦。

02:05:52 Speaker 3
點樣最多可以攞到三萬四千五啊？就係五十個客人入邊，你搵多二十個客，做埋佢半自由行計劃，我哋就會直接將你嘅獎金乘以一點五倍。咁我咧最多就攞到三萬四千五百蚊嘅現金獎賞，大家嘅。除咗commission之外，再多三萬幾蚊，大家覺得吸唔吸引？

02:06:16 Speaker 3
係啦，吸引係咪啊？吸引嘅話就記住，我哋完咗之後就計就即刻call客，搵佢哋去詼，即係做一個唔同嘅資產整合。除此之外，我哋仲有呢一個A I A嘅嘉年華會門券係送俾大家嘅。同一時間有錢收之餘，我哋仲有呢一個A I A嘉年華會！做夠三單嘅個人個案，我哋就會派一張嘅門券同埋連token俾大家。相信好多同事做開A。好多客人咧

02:06:47 Speaker 3
其實都會問你㗎啦。究竟而家嚟緊又會有依家嘉年華，我想攞飛，有冇免費飛啊？各位同事，知道你哋要自掏荷包，自己俾錢有折扣去買嘅。

02:06:59 Speaker 3
但係做我哋生意嘅時候，每三單我哋就送一張俾你，咁亦都限量啊，共二千五百張，所以大家快啲努力地去爭取你哋嘅唔同嘅生詼，即係做多少少，咁我哋就攞多啲唔同嘅飛，咁令到你哋就可以派多啲俾客啦。

02:07:17 Speaker 3
咁詼，今日上面我喺M P F嘅分享就係咁多啦。咁嚟緊做我哋M P F生意之餘之後，我哋仲要再做埋咩啊？諗到我哋M P F之外，梗係cross sell埋佢IVS啦。所以我哋交俾Edison。

02:07:30 Speaker 2
好

02:07:33 Speaker 4
大家好。

02:07:38 Speaker 4
好，首先

02:07:40 Speaker 4
諗，我就要好多謝咧，我哋今日嘅諗理財專家咧，就係阿Elvin咧，嚟同我哋分享咗到底銀發族嘅市場，我哋面對啲咩挑戰？到底年金係幫到我哋幾多？咁我好想同大家講咧，就係其實咧呢一個工作坊一出嘅時候咧，唔係一日咧浮晒。

02:08:00 Speaker 4
敷晒，我絕對係相信大家咧，好想嚟聽下四桶金啦，到底而家嗰個市場係點樣啦？第二樣咧，我係好肯定大家咧

02:08:11 Speaker 4
我深信你哋係想嚟聽IVS嘅，因為你記唔記得個工作坊嗰個subject係咩？係IVS乘財富管理啊！咁你肯定係透過IVS而家報名啦，係嘛？咁所以我亦都唔會令到大家失望嘅。咁所以我都爭取到二十分鐘咧，就講翻個IVS俾大家聽，得唔得先？好，噢，咁我哋開始之前都想問下同事

02:08:42 Speaker 4
到底你們的客戶資源做咗啲乜嘢會計到你們嘅IVS咧？有冇同事可以舉手答下、啲動下咧？係嘛？

02:08:51 Speaker 4
噢，你有啲係咪㗎？係。

02:08:53 Speaker 4
係，你可以答下係點樣咧？

02:08:55 Speaker 2
買個人單。

02:08:58 Speaker 3
仲有咧？

02:09:00 Speaker 2
仲仲有諗， MPF都得。

02:09:02 Speaker 4
係啊，冇錯，非常好啊！小禮物咧送晒你。

02:09:06 Speaker 4
我哋真係好好啦，呢一場真係好好嘅，先生你自己係強積金客戶，你自己嘅強積金企業客戶，包括強積金同埋團體醫療，幫你買任何個人單，任何個人單就已經係IBS啦。

02:09:23 Speaker 4
得唔得？就咁簡單。咁有冇同事又答到我咧？點解要做IVS啊？點解要做先？有冇有啲白頭髮嗰啲啊？

02:09:34 Speaker 4
嘛？有冇同事答到啊？依家有啲反應噶喎。

02:09:39 Speaker 4
誒啊，蘇碧君。嗱

02:09:42 Speaker 4
咁你答點解咧要做IVS？

02:09:47 Speaker 4
先解釋先，佢有個中學同學系呢個名嘅，所以佢記住我。點解要做IVS？因為佢本身已經系你嘅客啦嘛。如果你唔做嘅話，即係你唔講啊嘛，咁即係轉個頭就由其他人聯絡咗佢，咁你就係啦，自己嘅收入就少咗。

02:10:04 Speaker 4
非常好，佢講咗好多重點出嚟。嗱，點解要做IVS M S咧？原來IVS M S係幫你擴闊客源喎。你會睇到你係強積金客戶，你企業客戶乜高佣金單咧就已經計到你IVS嘅，所以咧做IVS M S係絕對幫你擴闊客源之外。

02:10:19 Speaker 4
根據過往嘅統計咧，你嘅active fund啦、你嘅case啦、FYC啦，都會比唔做嘅會快嘅成績會嚟得好。嗱咁所以其實我諗唔到咩理由咧係唔做IVS嘅。仲有就係嚟緊咧，我哋有啲IVS嘅獎賞喎。咁我當然之後大家冇咁多時間咁，

02:10:39 Speaker 4
但係都要講下少少獎賞啦，係嘛？到底做咗IVS有咩著數？嗱頭先咧記唔記得咧？MPF做幾多隻咧？有一張嘉年華，三單。呢個太多人答。我唔夠禮物冇啦，咁啊同啦

02:10:55 Speaker 4
但係IPS咧就唔同啦。總之好簡單啫，十月同十一月幫我active， active咗之後做夠五隻IPS，睇咩都攞到嘅。幾多張加年華？八張。八張啊，一二三四五六七八個八啊，得唔得啊？唔係一百張啊，咁有八張，其實總值咧係一千二百八十萬箍，得唔得？

02:11:16 Speaker 4
如果有同事敢跟我說，他一至九月都未做 IBS 的話，他十月做一隻，即刻拎個帳先拔頭籌，拎咗一張先。一至九月都未做喎，啊新同事啦，我估得新同事啦，系嘛新同事？咁佢會拎住一張先，咁之後兩個月夾埋再做五張，咁咪拎到九張咯，得唔得？就係咁簡單。

02:11:39 Speaker 4
好啦，我哋再睇下。頭先啊， Kathy都講過，我哋咧約咗首爾見啊。嗱，首爾我哋CS Convention嚟嘅，由十二月，去到明年三月三十一係絕對足夠嘅時間俾你哋追嘅。你可以喺強積金入手。頭先Kathy講過，做六十隻轉到七十五萬AMP。記住，我要有二十隻IBS，你先可以拎到機票酒店。

02:12:03 Speaker 4
好唔好？如果你話我做團體生意多嘅，唔緊要，好簡單啫，做兩隻六十二萬五千AMP都要俾二十隻I B S，咁你就可以同我哋一齊去首爾啦。如果你話我又唔做MPF又唔做團體生意，冇問題嘅，淨係跑I B S都去得到首爾嘅，跑Top得唔得？ Top 15、30隻I B S， FYC三十萬。頭先嗰度同事已經有認投咗，影咗張相話首爾見嘅啦嘛。咁好啦，如果大家想知道啊呢啲。競賽及成績其實講咗好多，

02:12:35 Speaker 4
咁到底成績咧喺邊度睇咧？其實非常之好，我哋真係非常之有心意。咁就係咧，其實你喺競賽及成績點睇到晒呢啲contest裡邊嘅進度係點？

02:12:47 Speaker 4
達標唔達標其實睇到埋㗎啦，明唔明啊？所以唔可以同我講話，我唔知自己進度啊，唔知總之早啲知道咁多我就追啦咁。我成日都聽到啲同事喺度講，所以你自己check返㗎喎。咁好啦，我哋知道咗我哋點解要做I B S，你哋有咩獎賞之外，咁客戶有冇獎賞啊？大家知唔知客戶係有獎賞啊？有啊，知啊，平時落區有開早會，有春節啊嘛。嗱呢一個其實好耐㗎啦。如果佢係我哋嘅C. S.客戶，包括強積金客戶、團體醫療客戶，

02:13:17 Speaker 4
唔一定你係MPF客。總之佢係香港嘅市民，任何一個佢同你講，我公司嘅團體保險嘅A. I. A.我有你哋A. I. A.強積金戶口，原來你會發覺咧，佢買一啲指定嘅產品有額外優惠嘅。同事知唔知要送個咩俾佢啊？

02:13:34 Speaker 4
要送啲咩俾佢㗎？

02:13:37 Speaker 4
送個tick俾佢嘛，係嘛？喺特別需知嗰度記得要tick返喎。如果你冇tick，佢係拎唔到呢個優惠嘅。咁你哋會睇到啦，其實喺呢一度咧，如果啲人壽產品係高達四十二嘅percent，

02:13:49 Speaker 4
優越年金咧係多一個percent嘅回贈，即係話有13%嘅，得唔得？好啦，再睇啦，六十五歲以上嘅客戶有冇額外優惠咧？係有嘅，你會見到有啲分別啊，嗱。

02:14:05 Speaker 4
十同十一，四十二同四十五

02:14:10 Speaker 4
原來六十五歲以上嘅客戶有額外優惠，我哋都係多咗啲關心退休人士。你會見到優越年金一樣係13%，都會多一個percent保費回贈，得唔得？

02:14:24 Speaker 4
都係同樣記得，要俾個tick佢，tick翻佢係強積金客戶。因為六十五歲以上強積金客戶，佢需要喺九月尾之前有強積金戶口，而且年滿六十五歲，得唔得？好啦，同事可能會想知道我IBS嘅業績，同埋到底我手頭上咧有幾多強積金客咧？因為聽完今日之後咧，我哋要call for action啊，係咪想即刻搵你自己啲客同佢review個強積金？去邊度搵到？唔使講，唔使問㗎，冇禮物，因為呢個寫住IPA 2.0

02:14:55 Speaker 4
係IPA二點零裡面係。邊度搵得到呢一個業績

02:14:59 Speaker 4
IPA裡面邊一個有冇同事知啊？

02:15:08 Speaker 4
喺IPA裡面，係IBS業績，係IBS業績裡面有嗱，有個重點，有冇人撳過佢先？IPA裡面嘅IBS業績嗰度係有啲乜嘢㗎？有啲數字。有把遮㗎，

02:15:28 Speaker 4
見唔見到有把遮？

02:15:31 Speaker 4
你哋入嚟嘅時候有冇攞把遮啊？有。咁你明唔明呢把遮我送俾你做咩㗎？ IBS 送㗎喎， IBS 送㗎喎嘛。啊，送把遮俾你咧，係話俾你知多個 potential，得唔得？

02:15:47 Speaker 4
落雨嘅時候，我幫你遮風擋雨；晒嘅時候又幫你遮住。其實可以去邊度搵啊？就正等於你哋拎住把遮，要俾到你哋嘅客戶一個保障。唔係淨係人壽啊、儲蓄啊、詨醫療咁簡單。佢嘅理財規劃咧係好重要，得唔得？如果佢理財退休嘅時候佢又冇啊，乜都有啊，要交保費冇錢啊點算咧？所以大家記住拎住呢把遮，諗起IBS，快啲搵啲強積金客戶同佢review，得唔得？除咗頭先一開。開場嘅時候咧，

02:16:18 Speaker 4
紀念德介紹咗兩個阿姐

02:16:20 Speaker 4
IBS就阿遮啦，咁我哋呢度送遮啦，咁所以呢個咧係我哋IBS第一個送俾你嘅有心意

02:16:30 Speaker 4
好第二個。

02:16:31 Speaker 4
係咩咧？我哋去睇下啦。嗱，呢一度會睇到晒咧，你嘅業績之外咧，睇到你嘅客戶基礎咩意思啊？你可以睇到自己有幾多個強積金個人客戶，有幾多個團體

客戶，唔係你自己睇到咁簡單。你leader你總監都會睇到嘅。如果你成日話冇客見，但係佢一開餵你明明二百個MPF，你都唔同客去做review，唔係幾好喎係嘛？咁所以大家記住入去望下，望下自己到底有幾多盤喺手啦。

02:16:58 Speaker 4
好啦，咁我哋再睇啦。

02:17:01 Speaker 4
第二個帶俾你哋嘅有心意，嗱呢一個咧係積金財富續航計劃。頭先咧，Elvin又講過啦，五十歲以上嘅人士咧要面對好多好多嘅挑戰，其中一個是咩啊？回報時序嘅風險啊，系嘛？咁你要識講翻出嚟啦，唔係聽完就算喎。你要記住有啲咩話，好似好犀利咁。

02:17:25 Speaker 4
我同個客講，你知唔知有一個回報時序風險啊咁？咁其實真係好犀利啦，係嘛？咁好啦，你講翻俾人知嘅時候，你就會諗，咁我係咪要搵翻啲五十歲以上嘅客咧？係嘛？你坐喺度，你而家影相即刻搵翻有啲咩五十歲以上嘅客啦？咁我第二個有心意就出場咯喎！嗱，我哋已經幫你咧喺你自己手頭上嘅盤裡邊。all in咗五十歲至六十四歲嘅客，同埋六十五歲以上嘅客，

02:17:51 Speaker 4
已經分兩個batch咧，已經靜悄悄upload咗去agency corner俾你哋㗎啦，

02:17:59 Speaker 4
得唔得？你搵呢啲客做咩啊？

02:18:03 Speaker 4
做咩搵佢？

02:18:05 Speaker 4
咁啊！我哋又唔好咁先

02:18:08 Speaker 4
我哋搵佢review。喺資金嘅世界，我哋係要提供服務㗎，得唔得？我哋唔會去亂cross-sell。係同佢review，佢覺得有需要，咁我就佢自己想買。我唔會提供意見俾佢，或者俾啲產品佢，佢自己想啊！記住，所以我哋一定要俾啲服務佢，俾啲咩服務佢？頭先Kathy都講過，我哋有隻最新嘅基金退休收益基金，又有十萬蚊嘅虛擬投資比賽俾佢。同佢做review，再嚇下佢，睇下啲份資金夠定唔夠

02:18:40 Speaker 4
得唔得？又要講下嗰個回報時序風險咁樣，好犀利啦，係咪？好啦。

02:18:47 Speaker 4
我哋再睇下啦。其實咧喺今日咧，我哋已經send咗email， send咗email咧俾呢啲客咧。當然條件係佢有個email， address，佢冇email， address我點send email俾佢咧？如果佢有email， address嘅話，其實我哋已經send咗封信俾

佢，話俾佢知諗可以搵翻你嘅諗諗業務代表去review翻喎。咁之後咧，你就要打俾佢啦，打俾佢啦， CRM去update啲資料啦，然後咧就提供一啲MPF嘅服務俾佢嘅啫，得唔得？

02:19:15 Speaker 4
好啦，我哋去睇下啦，諗唔特別俾大家睇啦，因為如果你手頭上咧係有五十歲以上而open嘅客，其實我哋個email send咗未？你個PowerPoint都喺裡邊嘅，呢度俾你睇翻個客人到底收到個點樣樣嘅email。其實我睇過晒咧，裡面都係講嗰兩樣嘢嘅啫，都係頭先嗰兩樣嘢，新基金同埋個諗虛擬投資比賽得唔得？咁好啦，

02:19:38 Speaker 4
我哋頭先講過啦。

02:19:40 Speaker 4
五十至六十四歲一個batch，六十五歲一個batch，而家又再加多有email同冇email，即係total係四個batch，得唔得？咁你哋自己去MPF個agency corner嗰度，去翻競賽裡面嘅活動客戶清單，你就會見到㗎啦。

02:19:58 Speaker 4
如果冇嘅點解啊？咁即係你冇五十歲以上係強積金客， open嘅強積金客咯，得唔得？咁好啦，你跟翻喎，咁啊搵咗你嘅客之後咧。

02:20:07 Speaker 4
去邊度搵個下嘅資料咧？再去翻CRM。 CRM問翻呢個客，到底佢係opt-in定opt-out？如果佢今日突然之間opt-out咗咧，咁你唔可以搵佢㗎嘛。雖然個list有啫，但係佢opt-out咗嘛。其實你哋平時慣常都要做呢個動作嘅。

02:20:24 Speaker 4
咁若佢真係opt-in咗嘅時候，你可以搵佢。搵佢嘅時候，麻煩你幫我睇多少少嘢，就係佢強積金咧有冇諗release到佢嘅information俾你？如果佢有release嘅話咧，你原來可以喺CRM咧睇埋佢賺錢啊定蝕錢啊個total結餘係幾多？如果佢opt-in，但係佢冇回。你可以照搵佢，只不過係你睇唔到咁多資料啫，得唔得？咁即係首先我哋要睇opt-in嘅，唔好搵佢，唔係對住opt-out嘅，唔好搵佢，opt-in嘅搵佢。然之後如果佢真係冇release嘅，下次約佢，你咪話你你諗會唔會發放翻啲成員資料俾我幫你望翻，

02:20:57 Speaker 4
可以跟埋啊咁樣咯，得唔得？呢度OK我，好啦，咁我哋之後咧就再去。

02:21:05 Speaker 4
好嗱，咁我哋有心意有出咯喎，嗱，你可能你諗我打俾個客講乜嘢啊？我連script咧都準備埋俾你喎，係咪好誇張啊？

02:21:14 Speaker 4
即係IBS嗰啲人就係OK嗱，咁有有script嘅，如果佢有俾到電郵地址嘅。

02:21:21 Speaker 4
咁唔使問你，梗係同佢講，你收多我哋嘅電郵，嘟咁樣啦，係嘛？如果係冇電郵地址嘅，咁咪直接約佢出嚟同佢review下先，講多兩樣服務先，得唔得？OK我嗱呢個我唔特別讀出嚟俾大家聽㗎啦。

02:21:36 Speaker 4
好啦，最後搵咗個客，搵到搵唔到，有冇見面？唔該，你幫我去CRM度右上角咧，係有一個已派送客戶記錄喺右上角嗰度嘅，幫我update翻個你搵到啊，搵唔到啊，個客嗰個誒回覆係點樣update翻佢就可以啦，

02:21:55 Speaker 4
好冇？好，好簡單啊，係咪？

02:21:58 Speaker 4
好啦，咁仲有一個咧，就我哋嘅優越出單大激賞喎，咁梗係有獎賞啦。嗱，如果。

02:22:06 Speaker 4
由今日開始去到十二月尾，

02:22:09 Speaker 4
你約到呢一啲on list嘅客，即係咩意思？喺頭先嗰四個batch裡面嘅客，

02:22:14 Speaker 4
你約咗佢出嚟，然之後review MPF，佢有興趣投保優越年金嘅話咧，咁我哋就會獎你咧一個出邊買唔到嘅Momax嘅套裝嘛。

02:22:29 Speaker 4
好犀利㗎，係有個 Power Bank 同埋一個旅遊插，出邊係買唔到㗎。雖然係 Momax，因為咧印住我哋嘅 IBS logo，出邊係買唔到嘅。

02:22:39 Speaker 4
因為你如果俾出去個form work到，我要呢個款啊，咁啊點買俾你啫係嘛？唔零售咁啊，咁所以大家留意嗱，唔係一套咁簡單，唔係一套咁簡單。如果你個list裡面啊，嗱呢十套認咗十套喎，同事認咗十套，咁咧嗱，如果你手頭上誒個list裡面真係有十個客戶，我十個都約咗佢， review完之後佢都有興趣買優越年金嘅，你真係拎十套走嘅。

02:23:05 Speaker 4
可以啊，我無上限嘅無上限嘅送俾你哋嘅，好冇？

02:23:10 Speaker 4
嗱，記住咧係有13%個percent嘅保費折扣，比一般客戶係多一個percent嘅。

02:23:16 Speaker 3
OK啊，我最後啦，

02:23:20 Speaker 4
嗱，最後咧我就要飲一啖水先。最後飲一啖水。

02:23:23 Speaker 2
右上角嘛？

02:23:29 Speaker 4
呢度咧有一個。

02:23:35 Speaker 4
呢度有一個合規與執行嘅指引，我係要讀一讀俾大家聽，因為呢個真係實在太重要啦

02:23:44 Speaker 3
得唔得？

02:23:44 Speaker 4
嗱，有十五點咧唔可以做嘅嘢，咁啊大家認真啲聽啦，要錄音嘅錄音咯喎，即係覺得哇好聽好動聽啊，咁你錄音啦嘛，嗱唔知點又會去咗自動落咗去喎，唔知點解好緊張啊而家嗱。

02:23:57 Speaker 4
嗱，我嚟啦嘛，開始啦。唔可以喺強積金客戶沒有要求下及未和客戶同意嘅情況下，提供與強積金無關嘅服務或產品資訊。

02:24:09 Speaker 4
唔可以向拒絕直接促銷活動嘅強積金客戶進行直接促銷。唔可以向客戶提供有關提取強積金累算權益嘅意見。唔可以協助及教唆計劃成員作出虛假或具誤導性嘅陳述陳述。

02:24:27 Speaker 4
以提早提取強積金權益，例如作出有關永久離開香港嘅虛假宣告，唔可以向客戶提供任何直接或間接嘅回饋、禮物或優待，唔可以提供稅務建議，唔可以因身為AIA附屬中介人而就成分基金嘅選擇向客戶提供意見，唔可以隱瞞或者唔披露因銷售唔同可扣稅產品所得嘅利益會有差異。唔可以要求準客戶、客戶簽署空白或未填妥嘅表格，

02:25:00 Speaker 4
唔可以沒有清楚解釋表格嘅內容及用途嘅情況下，要求或容許客戶簽署表格，

02:25:07 Speaker 4
唔可以以自來推銷電話進行強積金產品或服務嘅銷售活動，唔可以預測、推斷或者展望某成分基金喺未來嘅表現或可能獲得嘅表現。

02:25:20 Speaker 4
唔可以為銷售其他產品而作出任何偏頗或及不當嘅陳述，唔可以向其他人士披露客戶嘅資料作非強積金職能用途，

02:25:32 Speaker 4
唔可以將客戶嘅資料用於交叉銷售任何強積金計劃以外嘅產品或服務，得唔得？明唔明？詒，如果咧真係違規嘅點算咧，真係好麻煩好大㗎喎。

02:25:45 Speaker 4
因為咧，積金局都表明咧，針對違反有關操守要求嘅行為咧，係會加強執法行動嘅。

02:25:54 Speaker 4
好，咁啊，包括咗係咩咧？可能係暫時撤銷或撤銷強積金中介人嘅註冊啦，喪失註冊為強積金中介人嘅資格，公開、非公開譴責有關強積金中介人，甚至乎最高罰款咧，呢度幾多啊？

02:26:09 Speaker 4
一千萬嘅咁，所以大家咧真係要即係唔好違規啦嘛。好，最後最後就係留翻我個電話，咁我哋同總嘅同事會有詒誒唔同嘅電話啦。咁大家影翻咧，有需要嘅時候就隨時聯絡翻我哋好唔好？嗱，咁我將時間咧就交翻俾大會，唔該晒，Fanny。

02:26:26 Speaker 2
唔該晒

02:26:30 Speaker 1
多謝阿舜龍Fanny教會係精彩嘅一啲嘅內容啦。咁啊，跟住落嚟嘅時間咧，咁我哋咧就又要請翻大邱芬咧，為我哋咧帶嚟咧跟住落嚟嘅個案分享時間啦，唔該晒。

02:26:45 Speaker 2
好，咁啊就到翻我部分啦。咁我剛才詒，其實今日呢一個環節非常之好啊，因為聽到有年金產品啦，跟住聽到MPF嘅產品啦。咁啊，當其時咧，我有句說話，即係做再到Elvin講之後咧，我有句說話彈咗出嚟咧，就係萬事俱備，下一個係咩啊？

02:27:04 Speaker 2
只欠東風，但係東風嚟咗啦，就話俾你聽，就好多嘢其實已經準備好啦。咁其實我只即刻諗咧，即係我雖然我唔係做最前線嗰啲啦，但係以往都係做前線噶嘛。我諗咩咧？就係做review啦。

02:27:17 Speaker 2
聽MPF啦，跟住等個客知道原來佢經歷做MPF咧係好過經隔籬舖嘅喎。咁跟住點咧？就係啊，如果你個朋友同你一樣咁好嘅表現咧，就好啦，係嘛？跟住有冇可能咧？咁樣嗰啲咧係嘛？即係咧，會唔會有問佢啊？咁同埋就係如果你投資基金錶現好咧，我哋通常都咁講啊。當你有啲進取資產贏咗咧，

02:27:42 Speaker 2
其實就應該將嗰啲利潤點啊？

02:27:45 Speaker 2
鎖定個喎係嘛？咁股票有嘅繼續股票啦，我咪將我其他啲資金咪就擺落去啲穩陣嘢咯。咁我咪就係強積金加年金咯，

02:27:55 Speaker 2
係咪其實都可以嘅喎？

02:27:59 Speaker 2
即係千祈唔好就係諗一樣嘢。我成日有一句話咧，就係時間寶貴，不要浪費。所以你反正都做review，點解唔同佢講埋一個組合咧？係咪呢？好重要嘅話。咁呢一個亦都如果再落去咧，就正正就係四桶金嘅概念啦。年金。

02:28:11 Speaker 2
第三種金、強積金，第四種金係咪啊？所有人嘅財富組合都係四樣嘢㗎啦。第一種金係乜嘢啊？

02:28:20 Speaker 2
應急錢啦，第二桶金就係保險啦，係嘛？人壽、醫療、危疾，好啦，搞掂咗一啲我哋叫做支出管理之後咧，將啲資產點樣配置，而一方面幫你創造穩定收入，另一方面能夠有個長遠增值咧，就去到第三、第四桶金啦。咁接下來我呢一個環節咧，係同大家分享兩個個案，都係講嘅一啲四桶金嘅概念嚟嘅。咁你如果有興趣咧，呢啲上網搵得翻嘅，因為我喺詼而家就經濟一週啦，之前就iMoney係好多唔同嘅個案嘅。咁呢個case就喺經濟一週嘅。

02:28:51 Speaker 2
你上網打翻可能個個案名都得㗎啦。退休倒數一年四桶金是否足夠？用翻啲概念啊。所以亦都喺度提一提大家就係，如果你同客戶做review。

02:29:03 Speaker 2
可能唔係淨係review個強積金就唔得啦，係成個portfolio concept啊嘛，即係你有啖強積金做得好嘅好啦，不過你注意嘅就係除咗強積金之外嘅，其實你仲有好多唔同嘅考慮噶喎。咁我哋而家咧啱啱咪公司係提供咗一個概念咧，就叫四種金啦。咁啊可以原來唔同嘢都傾到噶喎，不如同你傾一傾啦咁。其實睇佢有冇興趣咯，係嘛？有就準備再傾落去咯。好啦，咁我睇一睇佢case喎。如果針對呢一個啦。

02:29:30 Speaker 2
五十九歲，即係準備退休嘅人士啦。詼，兩公婆嚟嘅，咁佢哋就都詼工作一段時間啦，都成日諗個問題啦，就係六十歲退休啦，究竟詼夠唔夠錢退休啦？應該點樣啦？咁啊開始諗好多問題啊。咁當然啦，佢諗問題嘅同時咧，通常啲客自己都有啲方案嘅，即係佢唔係完全唔知嘅，佢啲諗法嘅。咁啊呢個case係點嘅咧？

02:29:54 Speaker 2
詼睇下佢資產狀況先啦。啖，呢一個就係佢資產狀況啦，千零萬身家，咁就詼有啲唔同嘅資產喺手啦。跟住嗰邊就係佢而家仲有收入嘅喎，七萬幾蚊人工，

咁啊扣扣埋埋咧，其實唔係細好多啫。你見到仲有三萬幾蚊剩低嘅，咁啊兩公婆收入啊，咁亦都有啲保障啦。不過就冇醫療保險，所以你一望咧，我諗大家做保險嘅同事詼同事咧，一望就知啦，一定係保險唔夠啊嘛。嗱，記住喎，有時現實問題就係個客保險唔夠，你諗住同佢傾保險，佢又未必採你嘅喎，知唔知點解？

02:30:30 Speaker 2
佢喺呢一刻唔係諗緊保險啊嘛，係咪啊？但係當你其他嘢傾完，再兜翻轉頭咧，用翻頭先概念啊，就係嗱，當你搞掂咗現金流啦，將來收入唔需要擔心啦。不過有時有啲支出咧，你控制唔到嘅。我哋成日都話要創造被動收入，有冇諗過咩叫被動支出啊？

02:30:49 Speaker 2
咩嚟㗎？咩叫被動支出啊？

02:30:52 Speaker 2
醫療咯，你控制唔到要俾嘅錢咯，係嘛？通常有啲咩錢係控制唔到要俾㗎？

02:30:58 Speaker 2
健康嘅支出啦，係咪？咁你唔覺唔覺？你咪滲咗一個被動支出確定出嚟咯。咁呢一個其實正正有呢啲問題啊。咁埋你再睇落去啦，呢個case咁啊，佢詼講緊財政非常之唔錯啦。兩公婆冇細路仔，我都係成日都睇做呢啲case嚟緊好多呢類嘅。咁啊，每個月咧七萬零蚊，咁啊淨得三萬幾，咁啊淨資產千五萬啦，剛才嗰個數字啊，自用買嘢八百五十萬，佢呢啲都非常唔錯啦。兩公婆加埋生活嗰十萬啦，仲有儲落一堆嘅儲蓄計劃嘅，咁。而佢嘅想法咧就係咁樣嘅，

02:31:30 Speaker 2
佢就話啦：退休之後咧，先還清個房貸，跟住做安老按揭

02:31:35 Speaker 2
即係攞個自住樓啊，去申請安老按揭。不過喺呢一個咧，我先一路好講一件事㗎啦。睇下你嘅資金你幾充裕啦，同埋你對於你而家住喺個單位有幾咁迷戀啦，係咪？即係如果你話我真係好中意、好中意住喺度嘅，風水好啊，佢咩都好嘅，冇所謂嘅。支出嚟嘅啫，你當使一筆錢落去嗰部分嘛。但係咧唔係啦，我其實就最想有個舒服嘅居所，

02:31:56 Speaker 2
唔使成日諗裝修，又唔使驚隔離嘈雜。咁可能租就仲好過買，即係有啲唔同嘅諗法。咁呢個就係要諗啦，因為你始終咧，你一申請到安老按揭，一定鎖死嚿錢嘅。

02:32:10 Speaker 2
咁啊夠唔夠你使咧，就要諗嘅問題嚟㗎啦。好啦，保留翻三十五萬嘅現金啦。咁佢而家每個月使大概四萬蚊啦，你當啦。咁啊差唔多就係詼。八個月即係一年左右嘅數啦。好啦，咁啊，餘餘咧就買年金啦。咁啊，有啲唔同選擇嘅。咁成個咧，佢就咁樣做法啦，佢又鋪排啊！咁佢老公咧，其實就係一啲詼東南亞

籍嘅人士嚟嘅，咁啊有嚿退休金嘅。咁六年後咧，就有佢哋加埋啦，有二詧退休金啦，有二百萬退休金。

02:32:40 Speaker 2
咁啊，公積金咧就亦都可以攞到一萬一千蚊出嚟㗎啦。咁到時都諗住咧，都係詧擺落年金嗰度啦。咁啊，佢成個叫三個支柱概念咧，就係呢一個啦。第一個就年金，跟住分別買入唔同嘅年金啦，創造一個穩定終身收入啊！嗱，一路。睇人嘅case嘅時間咧，都係一個機會，諗一諗點解咁樣諗嘅。即係佢嚟講，佢嚟講咧，好明顯就係佢唔想搏嘅人啦。有咩原因你睇到佢唔想搏啊？有見到啲乜嘢佢唔想搏啊？

02:33:09 Speaker 2
佢成日諗入去年金啦，跟咗六份儲蓄保單啦

02:33:12 Speaker 2
係嘛？詧股票有冇㗎？

02:33:16 Speaker 2
有，一個percent。係嘛？好少嘅，所以咁強積金就因為儲耐，一定要有啦。咁啊，廿幾percent。不過咧，最大嚿咧，個物業啊，佔咗一半㗎。我哋詧我哋點樣叫物業㗎？

02:33:32 Speaker 2
不動產啊，即係話佢咧係啲唔到嘅呢一嚿啊，所以你就唔好諗住靠佢啦。咁佢就諗住整安老按揭啦。但係你靠到呢個之後咧，其實主要喺上面啊。不過主要喺上面都係咧，其實都係得一半資產或者資金係用得啱啫，因為有一半攞咗去住啊嘛，係咪？呢個我哋唔啲得噶嘛。佢做安老按揭都有啲些嘅。

02:33:52 Speaker 2
好啦，咁佢第一條支柱做年金啦，第二條啦安老按揭，透過將物業轉化為現金流啦。但係要留意一件事啦，如果你真係諗住做安老按揭，喺我當你六十歲去做啦，唔好話唔啦，六十歲去做啦，應該揀幾大樓齡嘅樓咧？

02:34:12 Speaker 2
應該揀幾大樓齡嘅樓做安老按揭咧？

02:34:17 Speaker 2
知唔知而家香港嘅詧私人住宅個樓齡詧去到三十年樓齡或以上嘅佔嘅比例幾多？

02:34:29 Speaker 2
多個，講到九龍新界邊度嘅樓係最老嘅？講到佢有幾老啊？三十年樓齡或以上嗰啲樓私樓佔嘅比例？七成、七成、八成、八成以上，

02:34:44 Speaker 2
八成以上。最後生係咩地方嘅樓啊？大西北啦，係嘛？咁係最後生噶啦。咁你諗多個問題喎？如果你攞一層自住物業一把年紀嘅，跟住走去申請安老按揭，

你攞咗筆錢嚟使嘅同時，你面對一個風險就係未來嘅維修支出，係咪啊？所以如果你真係諗住做安老按揭嘅咧，

02:35:08 Speaker 2
隨時唔係你今日嗰層樓嚟嘅，最好樓齡唔好超過二十年。最好，因為你二十年樓齡再加三十年喺度住，都係五十年啫。眯埋眼唔覺都唔需要裝修啊，係咪？咁但係如果你已經退休嗰下層樓都四十年樓齡啦，

02:35:21 Speaker 2
跟住你住多三十年喺度嘅，其實驚你住唔到啊，係咪有呢一個問題啊？所以呢個都係一個問題咧。當我哋同客戶傾偈，可能同你嘅。

02:35:31 Speaker 2
實際產品冇大關係，但係呢啲嘢影響緊佢點樣配置資金，再影響緊點樣配置資產，呢個都好緊要啊！所以我通常都係㗎啦。如果你做安老按揭嘅，你嗰層樓諗住幾多年嘅先，都好緊要，樓齡係好重要諗嘅問題啊！好啦，咁呢度就話咩咧？製造收益啦，知唔知呢個詼按揭證券公司有個要求，樓齡超過幾多嘅樓係要詼case by case去審批啊？

02:35:59 Speaker 2
五十年樓齡啊嘛，

02:36:00 Speaker 2
係嘛？咁所以其實都有一個限制嘅嗹。咁啊唔係話唔得嘅，不過一講一case by case咧，代表乜嘢啊？

02:36:08 Speaker 2
有機會唔得，同埋你會使多咗錢，因為佢會要求你俾錢去搵嗰啲測量師去check一check嗰層樓住唔住得先。即係可唔可以擠多十年廿年先？所有錢自己俾嘅，就唔關嗰個詼按揭證券公司事啊！好啦，咁啊去到詼第三個支柱咧，就係老公個退休金啦。六十五歲嗰時咧，佢六年後退休啊嘛，就再多萬一蚊。所以你見到佢咧，成個概念咧，嗰個現金流咧係好清晰嘅。咁我哋一講到現金流咧，你就知道係第幾桶金嚟㗎。

02:36:39 Speaker 2
第三桶金啊，第三桶金啊，所以一般退休人士嚟計咧，或者準備退休人士嚟講咧，其實最著重嘅就係第三，跟住第二兩桶金，因為點樣製造個生活費啦，兼夾點樣會控制個生活支出啦，都係佢考慮問題嚟㗎嘛。咁咪就第三、第二桶金咯。咁我哋唔使講產品住嘅，先俾咗concept佢，佢明咗呢個概念先，你跟住先再講落去啦。好啦，咁而根據佢咁講咧，其實成件事我話咩咧？我哋唔會話係錯嘅，我哋通常用嘅字眼係咩咧？

02:37:11 Speaker 2
優化

02:37:13 Speaker 2
點樣幫佢優化佢計劃？ Optimise佢，或者optimisation啊，包括咗咧就係佢個風險啦，特別係醫療保障缺口啦。我哋講呢樣嘢，我哋唔係話佢冇買保險，我哋話佢有個醫療保障嘅缺口，

02:37:33 Speaker 2
係咪？個缺口都好重要噶喎。退咗之後咧，醫療開支咧係一個最其中一個啦，最大財務風險啦。咁而兩個都係冇嘅，咁咩原因會冇㗎？

02:37:40 Speaker 2
覺得自己唔會病啦，有冇聽過我？我真係聽過有個人咁講喎。我爸爸媽媽都健康，所以我都好健康。

02:37:48 Speaker 2
有機會嘅，不過唔係肯定啊嘛，係嘛？咁但係年紀大咗，病嘅機會大就肯定啦。呢一個啊，好啦，咁點樣同佢做咧？

02:37:56 Speaker 2
建議首先啊。

02:37:57 Speaker 2
盡快配置全面醫療保障，兩個人每年保費大概咁多啦，咁啊列為必要支出。所以我哋有時同客戶傾用四桶金傾完一輪之後咧，咁咧係做咩思路咧？你都係問翻個客嘅，你嘅次序係咩先？你想做啲咩先？如果佢冇概念嘅咧，你先話佢聽，好似呢個case就話佢聽咧就係。誒，我睇到你唔擔心你嘅收入，但係我會擔心你嘅支出，因為有啲你控制唔到嘅突發性支出，特別係個醫療支出嘛。如果佢唔係兩公婆冇仔女咧，佢係兩公婆有仔女咧，

02:38:30 Speaker 2
嗰個被動支出咧就仲多咗。係乜嘢啊？冇仔女嘅就自己嗰啲啦，疾病啊各樣嘢啦，有仔女嘅咧。

02:38:41 Speaker 2
幫仔女啦，有冇聽過啲老人家啱啱退休好煩，

02:38:51 Speaker 2
好煩咩咧？就係應唔應該攞嗰個退休金去幫個仔女俾首期啊？嘛，係咪有聽過啲嘢啦？其實就係啲問題，應唔應該咁做啊？你話你咁做唔係唔得，你唔好話佢唔應該，佢又佢又唔中意聽啊嘛，係咪？你俾啲客明白顧客嘅感受得㗎。你話唔係應唔應該嘅問題嚟嘅。你話你咁樣做咧，你要考慮多幾樣嘢。有咩要諗啊？如果將佢嘅退休金作為個仔女嘅買樓首期，有啲咩要諗啊？唔係話唔應該，係諗多幾樣嘢。唔好諗自己先，咁樣就自私㗎啦。我哋唔好諗自己。

02:39:21 Speaker 2
你諗下就係，你幫我俾咗首期，係咪代表佢供得起先？係嘛？如果佢供唔到，係咪你供埋啊？

02:39:28 Speaker 2
係咪第一個問題啦？好啦，我當佢供得起啦，咁你個退休金咪冇咗咯？咁你係咪假設緊係乜嘢啊？

02:39:37 Speaker 2
佢將來會養你啊！你係咪想做埋仔女嘅負擔先？係咪啊？

02:39:44 Speaker 2
又啱嘅咯。講下講下就係算啦，即係不如等佢自己諗啦呢件事啊嘛。為咩再做多啲先啦？所以我哋有時嘅說話係要點樣講佢聽咯。即係如果唔係佢諗唔到，成日都覺得唔得嘅，一定俾首期嘅，要幫佢買到樓。

02:40:02 Speaker 2
因為咧啲仔又係啲仔啊嘛，買唔到樓會點啊？娶唔到老婆啦喎，娶唔到老婆咧。生唔到仔啦，我生唔到仔點啊？滅族個喎，好難個喎，係咪？

02:40:10 Speaker 2
唔掂個喎，呢個國家惠壽嚟個喎，搞唔掂個，咁所以唔得，咁一定要俾係咪？最後咪出事咯。

02:40:15 Speaker 2
嗱，好多嘢你其實成件事諗落去咧，佢跳得太遠啦，根本唔應該諗咁多呢啲問題啊。咁啊諗下自己問題先係咪？即係俾佢知道你唔顧掂自己，最後咪成咗佢嘅負擔咯。你真係錫你仔女嘅，就唔好增加負擔俾佢啦。啊，埋埋呢都要諗嘅問題啊。好啦，咁啊，再繼續去翻呢一度啦。

02:40:34 Speaker 2
誒，需要有個醫療保障啦，跟住現金流規劃都需要啦。建議佢做啲咩咧？現金儲備提高啲，因為始終佢誒未有醫療保險啊嘛，咁你都要準備定啲保費先㗎啦，咁咪用嚟俾呢一個㗎啦。嗱，通常我哋講誒，一般而家大家都都知㗎啦，以往其實由AIA做先嘅，就係個proposal嗰度咧，一張medical再加個savings。咁啊，做埋嗰個保費儲備啊嘛，咁即係同一時間你諗嘅就係，當你要確保你嗰份醫療保險唔使俾到百歲百年歸老，

02:41:06 Speaker 2
起碼去到八十五到九十歲，係咪？通常咁樣啦。咁呢段時間點樣可以唔使俾咁多錢出嚟，我可以繼續享受人生，亦都得個保障啊？

02:41:16 Speaker 2
加個保費儲備咯，保費儲備可以有好多嘢嘅。如果佢係誒比較資金充裕啲，亦都唔想承擔風險嘅，其實一個年金計劃可以做保費儲備。啱唔啱啊？我只係需要每一年掙到幾多誒收入出嚟，嗰嚿錢就做未交保費咯。如果我真係用頭先嘅例子，誒即係俾到誒guarantee啦，即期年金啦，四點二嘅percent啦，好唔好？咁我用一百萬抌落去，即係理論上就係。有四萬兩千蚊啦，

02:41:48 Speaker 2
係咪啊？如果以兩公婆嚟計，啱啱好啦，差不多啦。咁你咪即係話我用一百萬做個保費儲備咯，可唔可以啊？如果我唔做呢件事嘅，

02:41:58 Speaker 2
我有機會我每年要交保費嘅喎，

02:42:01 Speaker 2
嗰筆錢可能唔止一百萬，係咪啊？咁呢個就成個概念上嘅嘢知道返嘅咯喎。好啦，咁啊做咗呢一樣嘢啦，咁啊另外當然啦，再加多少少其他啲詼旅遊啊各樣支出啦，咁啊安老按揭做都冇問題嘅，照做翻啦。不過就係選擇未必攞終身，你見呢條寫啊，未必攞終身。點解咧？

02:42:23 Speaker 2
你只年金就係終身派啦。

02:42:25 Speaker 2
如果我個安老按揭都係攞終身嘅，咁啊即係一世都有錢收冇問題啦。但係有咩取捨啊？

02:42:33 Speaker 2
攞少咗咯，係咪啊？攞少咗咯，咁所以反而咧，如果我有個終身年金咧，我就唔使做個終身安老按揭啦。呢嚿錢反而咧，我可能攞多詼攞十年仲好啲添。有冇印象講退休之後三個階段啊？第一個係咩啊？Go Go啊嘛，食得、玩得、瞓得、行得、走得嗰啲啊嘛。呢段時間就係盡量使錢多啲啦。咁你呢一個攞十年，你未夠使咯，係咪有呢一個啦？

02:43:03 Speaker 2
好啦，咁啊，再落去咯喎。詼，呢一個就係佢講啦，佢擔心嘅就係強積金嘅風險啊。建議佢喺呢個case，即係當然唔係一定咁做嘅。咁啊，建議咧，佢可以攞強積金出嚟之後咧，轉投一啲保證成分較高嘅儲蓄保險，或者甚至乎轉到年金，其實都可以嘅，即係鎖定咗一啲啊。當然頭先講咗多個方案啦。如果我唔攞出嚟得唔得？都得。

02:43:27 Speaker 2
一隻強積金嘅入息基金咯，係咪都可以啊？咁啊都有四釐詼，即係目標啦，又有四釐零咁樣嘅。咁呢個就唔同時間做唔同嘢啦。總之方向就係製造現金流，最重要啊！製造現金流。年紀大咗，第四桶金嘅重要性唔係好大。第三桶金最緊要有個生活嘅需要啊！第四桶金幫你增值嘅啫嘛。如果我真係增值唔到嘅，或者係唔係好高嘅，你咪使少啲咯。甚至乎資產再萎縮咗到某個階段咧，

02:43:58 Speaker 2
你可以透過長者生活津貼去補足翻㗎嘛。係咪嗰度仲有啲錢攞得翻㗎嘛？就算攞唔到長者生活津貼咧，生活津貼就起碼都有乜嘢啊？

02:44:08 Speaker 2
生果金啦，即係千零蚊都散啦，係咪？都總會有嗝嘛，即係一定有啲錢攞得到

嘅。咁啊，好多唔同嗰啲安排啊，同埋去到六十歲之後有一張叫樂遊卡，樂遊卡係幫你慳到錢嘅工具嚟噶嘛。周圍都有好多discount嗰啲嘢嘅。咁啊，呢啲可能就係一啲退休考量啊，其實都可以諗㗎。咁佢關鍵啦，喺醫療保障必須補足啦，現金流需要保留足夠彈性，投資配置詼應該趨向保守。啊，成個概念咧入邊重點咧嚟嚟去去到就係，

02:44:39 Speaker 2
其實用緊四桶金嘅第二同第四詼第三種金講嘅。咁你所以有時你自己都係啦，當你熟咗個概念咧，你唔使畫俾個客睇。但係你自己有印象知道，

02:44:49 Speaker 2
我可以點樣講？成套嘢就係希望啲人可以框住咗個詼自己嘅講法，亦都框住咗客嘅想法，唔好幫佢諗太多嘅嘢。

02:45:01 Speaker 2
咁我見唔少有啲詼，唔係淨係AIA，而家好多地方都係嘅。嗰個客可能問一個說話，你已經唔知去咗邊一度㗎啦。講咗越講越遠啊嘛，最後咧就嚟咗你時間啦。你記住，唔係嚟佢時間，嚟你時間啦，因為你都廿四小時鐘咧日嘅啫，係咪？所以盡量點樣善用時間㗎。

02:45:18 Speaker 2
講嘅咁咧就第一個case俾大家做個參考啦。

02:45:22 Speaker 2
好啦，第二個case嗱呢一個咧就係喺詼經濟報嘅I Money。剛才嗰個咧就係經濟一週嘅我嘅專欄，呢個就係經濟報㗎。咁就你上網都係攞打翻呢啲詼呢啲標題咧，就應該搵翻個case出嚟嘅。咁呢個case咧就係Covid嗰個世界嘅，即係二零二零年嘅年代啊。兩公婆有八百萬資產啦，咁啊跟住咧，而家就諗啦，點樣組個理財？如果要嘅嘢好簡單啫，三個大方向啊。第一，家人嘅醫療保障，因為喺Covid嗰個年代咧，

02:45:52 Speaker 2
通常都關心㗎啦啲醫療問題啊。第二件事啦，呢個有細路仔啦，

02:45:57 Speaker 2
詼兩個女嘅教育儲備。第三件事就係父母詼自己咧，兩公婆退休安排。我哋唔同場合都唔係一個問題嘅，就係如果。你作為家長，

02:46:08 Speaker 2
你而家一筆錢，

02:46:10 Speaker 2
一係自己退休用，

02:46:12 Speaker 2
一係子女嘅教育用，

02:46:15 Speaker 2
你哋幾多會覺得應該用喺子女教育係重要啲㗎？嗱，呢啲問題咧就唔係理性問題嚟嘅，係感性問題嚟嘅。咁你諗下你自己係咪真係咁諗落？咁用喺退休咧，退休咪收多啲。但係我可以話俾你聽咧，喺一般場合咧，教育基金嘅手就多啲。即係一般啲家長覺得梗係搞掂細路仔教育啦。如果唔係將來又反噬你噶嘛，係嘛？即係好擔心呢個問題噶嘛。

02:46:46 Speaker 2
嗰啲叫乜嘢啊？啃老族啊嘛，係咪驚呢樣嘢啊？但係你注意嘅就係讀完書唔代表唔係啃老族㗎。

02:46:53 Speaker 2
即係冇乜關聯嘅呢一件事，即係可能係一個誒高學歷嘅啃老族，同一個低學歷嘅啃老族，可能都係啃老族。咁如果我嚟講，即係一個正常情況咧，因為呢一個係外國成日都講嘅英文叫做大難題，兩難共面咧。

02:47:14 Speaker 2
錢係得咁多啦，究竟退休重要啲啊？即係攞去退休好啲啊？定係攞去教育好啲咧？真正一個理財嘅答案係退休。

02:47:18 Speaker 2
因為教育遲啲讀都有得讀，同埋你喺邊度都可以讀，亦都唔同時間亦都可以讀。但係退休咧，特別香港咧係有早冇遲，香港，因為我哋冇嗰啲咩法定退休年齡㗎嘛，咁啊有機會就亦都冇一個長者就業嘅保障㗎嘛，所以有機會可能早咗添。再一個唔覺意咧。

02:47:39 Speaker 2
生病、健康問題，焗住要要可能要誒早啲唔做嘢啦。同埋男性定女性機會大啲啊？如果係誒要唔做嘢照顧家庭，都係女性喎，係嘛？所以我話點解女士們係要特別要即係誒關誒關注自己多啲咧？咁我傳開句說話都有智慧㗎啦。所謂男人就靠得住，男人靠得住，豬乸會上樹，男人靠得住，豬乸會上樹係咪？咁咪你講啦。

02:48:07 Speaker 2
咁所以咧，其實都係個問題嚟嘅，就係點樣處理好自己嘅問題都好緊要啊！真係，尤其是女性，所以女士們又特別要關注呢個問題。好啦，睇翻呢個case喎，兩公婆，誒化名啦，阿林生林太啦，四十六歲，四十一歲，兩個都係中學教師，兩個細路仔，跟住一個啱出世嘅。有冇人留意到咧？二零二一年嘅出生率啦，比平時係高啲定低啲啊？高好多添啊！咩原因咧？因為Covid啊嘛係嘛，

02:48:38 Speaker 2
所有嘢都放空啊嘛，咁啊跟住咧就為拖咗嗰種細路仔出世啊，咁嘅case都係咁樣嘅。咩基礎係啦，咁啊有個初生嘅B B，跟住有個三歲嘅，咁啊兩公婆，咁個資產狀況就係咁樣啦，唔係好多錢，不過以四十零歲嚟計，其實都可接受啦。咁跟住咧個收入咧，因為做老師嘅，咁啊兩個加埋十萬蚊，咁亦都唔係話

使好多嘅。一個比較即係我哋叫合情合理嘅家庭支出咧，一家幾口咧其實四五萬走唔甩，基本使費啦係嘛，即係夾埋住啊生活費嗰樣嘢㗎啦。

02:49:09 Speaker 2
好啦，呢個就係啲保險嘅情況啦。人壽兩公婆都有嘅四百。零萬啦，咁啊醫療啦，咁啊普通房，跟跟跟住大女有個半私家房，跟住啦先生嘅人壽啦，詒太太啦，咁啊詒大女啦，咁有個細女啱出世啦。好啦，咁佢哋嘅狀況係咁樣嘅，就係Covid嘅時間啦，

02:49:31 Speaker 2
封關啦嘛。咁啊，阿凌先生咧，佢嗰間可能係啲直資啊、私校嗰啲，咁所以好唔好彩啦？就俾人drop咗，冇得撈。咁啊，冇咗份教職，但係亦都叫做唔好彩得嚟咧，都好彩，因為嗰個時間咧，好多老師走咗。

02:49:48 Speaker 2
BNO嘅原因啊嘛，好多老師就做，所以香港咧有個老師荒嘅狀況嗰刻，咁所以做呢一個嘅代課都有得做嘅。咁我自己亦都見一啲case啦，咁其中有個老師都係喺詒Covid之後一兩年就移咗英啦，咁移英之後咧個生活唔係佢預計咁嘅情況啦，咁啊同我傾，咁啊都係一啲理財諮詢嚟嘅喺Zoom上面傾啦，咁佢就話詒都諗緊應該幾時翻，咁我就話俾佢聽啊，如果你真係翻香港咧，

02:50:17 Speaker 2
你係要立即翻。

02:50:18 Speaker 2
因為你而家都仲有位做嘢，你遲咗就冇㗎啦。所以而家呢一陣時間二六年，我諗已經唔多啦。

02:50:26 Speaker 2
聽到係嘛？其實都唔多啲話有啲咩替補啊、替工嗰啲嘢啦，都少咗啦。甚至乎大家都聽過今年咧，

02:50:33 Speaker 2
護士都話我做係嘛？咁啊跟住詒物理治療師就舊年開始已經失業㗎啦。咁啊開始好多啲咁嘅情況嚇嚟緊會有啲咩職業咧都冇得撈咧？有人講話醫生冇得撈。

02:50:48 Speaker 2
因為第三間醫學院又開咗成立咗啦，即係話醫生增加咗百分之五十嘅出產嘞喎，係嘛？咁加埋我哋又多咗國內嘅交流啦，咁就變相香港嘅位置，除非不停開新醫院啦，但係其實個世界很大啫嘛，即係香港啊，咁所以如果佢哋唔介意北上嘅，應該都有機遇。但係如果你香港本身嘅環境咧，可能就爭少少啦。呢個就係一個挑戰啦。所以詒，醫生都要要諗一諗，尤其是嗰啲專科最大風險就係你花咗好長時間讀完出嚟，

02:51:20 Speaker 2
你做定唔做啊？

02:51:22 Speaker 2
係咪啊？好好大問題啊嘛。所以咪早排啊，盧局長咪話護士。詼啲人即係聽我啲說話好難聽嘅，叫做保險啦，係嘛？

02:51:31 Speaker 2
即係嗰類情況啊嘛。其實佢就話做入邊啲咩核保部啊啲咁嘅情況啦。咁成個世界就咁咁嘅情況啦。咁佢講乜你聽啫。咁啊，跟住仲有得做嘅。咁啊，經歷咗一個叫做詼疫情啦，經濟嘅即係叫冰封底下咧，開始就算啲環境穩定咗都好啦，危機感都加強咗成件事啊。咁啊，希望咧就可以對未來有更好安排啦。所以就約咗我同佢傾啦。咁喺呢啲時間我都唔見面。嘅啦，主要都係電話或者Zoom去傾啦。好啦，咁啊，相對上咧，佢就話咧，阿林太就好啲，

02:52:03 Speaker 2
因為一間中學學科主任嚟嘅。通常而家中學分一般中學啦，分三個banding啊嘛，係嘛？ Band one， band two， band three嘅嘛。邊個banding嘅老師係最冇壓力嘅咧？

02:52:16 Speaker 2
Band three都有㗎， Band one先冇壓力㗎，因為啲學生自己讀㗎嘛，係嘛？唔係靠老師㗎嘛。 Band three驚殺校㗎嘛，係嘛？ Band two係最辛苦啦，又想變Band one啦，係嘛？所以可能係Band詼Band one嗰啲啊，唔好理㗎啦。總之話俾你聽咧，就係佢就收入及工作都穩定，最緊要就係人際關係都好，即係同邊個friend啊？好彩啦，同校長friend咧真係嘛，

02:52:42 Speaker 2
咁啊真係冇問題啦呢一個。所以咧就唔使擔心，

02:52:43 Speaker 2
即係要倉猝突變啦。亦都由於個細女啱出世啦，咁啊梗係以不變應萬變啦，儘量唔好搞咁多嘢啦。好啦，咁另外咧，佢兩公婆咧平常都有一般都係嘅。我哋講家庭理財啊，兩公婆應該都有商量嘅。不過喺某啲情況上咧，老婆屬於進取同埋高風險喎，反而唔係老公喎。咩原因會咁咧？呢個case？

02:53:08 Speaker 2
因為老婆工作穩定，收入又高啲，相對上佢冇咁擔心，佢咪搏咯。嗱呢個就係我哋平常講啲人啦，就係你好似覺得好合理地同佢傾，但係硬係佢覺得啲答案都唔啱佢聽。咩原因？就係心理因素，心理因素啊。所以亦都點解搵到錢嘅人反而剩唔到錢，因為佢唔擔心搵唔到錢。係咪有啲咁嘅問題啊？好多我哋而家講理財啦，講財務決策啦，一定要滲一啲心理元素落去嘅，甚至乎講投資嘅，你聽個行為金融學啦、投資心理學啦，

02:53:40 Speaker 2
其實要滲啲概念，等自己瞭解多啲啊！好啦，咁呢一度佢就咁嘅情況啦，兩個決定咧就唔一致嘅，咁啊要要傾一聲有個有個共識啦。咁亦都因為擔心啲疾病意外啦，所以三個剛才講嘅目標咯，咁佢就話咧就係個詼加醫療保障咧就係最

重要嘅。咁呢個case咧就～試下點樣用四桶金去講咯喎？咁四桶金如果你係用一個標準嘅做法咧，第一桶金係先我應急資金，應急嘅儲備啊。

02:54:09 Speaker 2
我哋唔會一開始就同個客傾你要買乜，唔會嘅。我哋要同佢講，你做個應急資金先第一件事啊。個應急資金咧一般就係等同於三至六個月嘅家庭開支啦。咁啊，而家每個月係搵十萬使五萬啊嘛，咁就五萬嘅支出啦。咁所以咧五萬乘三就十五萬啦，乘六就三十萬啦。即係話理論上咧，佢要keep住十五到三十萬嘅流動資金作為一個應急需要。嗰筆錢唔係攞嚟賺錢，係攞嚟做咩？ Yeah.

02:54:40 Speaker 2
應急或者求安心㗎，所以唔好諗住有回報。你預咗輸通脹㗎啦，亦都點解唔應該留咁多？因為會輸通脹。

02:54:49 Speaker 2
咁呢一嚿錢啦，好啦，咁啊啊林生咧就擔心啦，跟住考慮到好多應急儲備啦。咁但係林太咧，佢覺得佢唔擔心啦，佢收入穩定啦。咁啊，而家情況底下咧，十萬蚊嘅人工咧，六萬啊嚟自係林太嘅。咁所以林太對自己咧就唔係好擔心啦。所以整體上嚟講咧，佢覺得啦，一般咧就係詒。就算得阿林太自己做嘢咧，都夠應付個家庭一個月嘅開支。咁啊，根據最後結論咧，佢就話俾你聽啦：詒，

02:55:20 Speaker 2
Keep十五萬係夠啦。噢，入邊成個過程咧，其實都係佢哋自己想法嚟嘅。十五萬、三十萬唔重要，最緊要佢有參與。成個過程之中，我哋叫嗰啲咩咧？嗰啲儀式感啊，嗰啲代入感好重要喎嘛。成件事佢係代入去嘅，所以點解有時我哋講詒一個四桶金都係嗰啲嘢啫。但係最後個客嘅感覺唔同咯，因為覺得喂好tailor-made喎，好度身訂造喎。因為佢講咗佢嘢俾你聽，而反映咗落去計劃嗰度，好嗎？

02:55:48 Speaker 2
好啦，咁啊，去到第二桶金啦喎，保險保障啦。噢，呢一度咧，你見到啦，第二桶金係根據債務責任嚟安排個人身保障啦。剛才我都講過㗎啦，佢而家層樓咧就仲有二百萬未還嘅，

02:56:03 Speaker 2
咁啊兼夾咧就仲有細路仔讀書啦。通常啊，我哋話詒養兒一百，長憂九十九啦。但係一般咧詒養到幾多歲個細路仔，理論上要拱佢出去獨立咧，或者自立咧？

02:56:19 Speaker 2
有冇啲係十八歲得啊？

02:56:21 Speaker 2
你諗下你十八歲得唔得先啦？

02:56:25 Speaker 2
係嘛？即係唔好講佢啦。起碼讀完書，俾佢出嚟社會混幾年啦，

02:56:30 Speaker 2
係嘛？所以通常我係講廿五歲。我當你讀完大學，再加一兩年master，廿五歲啦，差不多啦。卅歲好唔好啲啊？

02:56:37 Speaker 2
儘量唔好啦，三十二樓啦嘛，系嘛？廿五最好啦，咁所以你見咧點解話要預廿五年？因為細嗰個啱出世啊嘛，咁啊預廿五年啦，咁啊假設個生活費維持五萬蚊啦

02:56:50 Speaker 2
咁啊再計完出嚟之後咧就一千五百萬，呢啲數都冇計通脹，純粹計一個帳面乘出嚟嘅啫。嗱，如果你話計埋通脹咧，肯定唔似呢一個啦。咁跟住個客望完之後咧，佢結論就係。

02:57:02 Speaker 2
邊個會死啊，冇問題嘅係嘛？跟住咩都唔做㗎啦嘛。我哋講一啲係佢覺得O K嘅，

02:57:09 Speaker 2
同埋呢個部分咧，好大機會咧，因為金額大啊。可能大部分咧係買Term Life嘅定期壽險，部分買Whole Life嘅，即係可以咁樣做法啦。好啦，咁扣除晒佢本身有嘅保障額四百幾萬之後咧，每人就應該加千萬啦。唔係total買一千萬喎，係每人喎。因為兩個都有個家庭嘅貢獻啊嘛，財務上啊嘛，是打個唔喺度咧，生活可能都仲可以過到，但係未來就唔知點算啦。所以都係要買翻多少少話。我哋成日都有句說話嘅，

02:57:40 Speaker 2
就係自己有事，即係作為父母啊，自己有事都唔希望啲仔女嘅未來受影響。所以你點樣能夠做好安排都好緊要啦。好啦，詒由於責任啦，除細路仔成長咧個債務亦都話俾你聽，差唔多完晒啦，所以就買定期壽險咯。咁啊呢一個就係詒個人壽啦。好啦，啱啱出世嘅細路仔之外咧，佢兩公婆同個大女咧都有安排啲基本醫療保障㗎啦。你知道詒中學咧，除非你係直資私校啦。基本上咧都係冇醫療保障啦嘛，

02:58:10 Speaker 2
係嘛？除非佢係屬於咩東華三院啊、仁濟醫院啊嗰啲嘅辦學團體咧，就有機會有啲醫療保障。如果唔係，其他大部分都冇㗎啦。咁佢呢一度咧就話咧就安排翻個保障啦，為未來做好啦。咁而兩個踏入中年啦，健康都開始即係叫做更加做得好啲啦。咁啊，亦都兩個細路仔咧就通常都係啦，詒啲門診嗰啲都要有啦，加個附加保障啦。咁啊，考慮買住醫保啦，靈活計劃啦。咁啊，亦都有稅務扣減。

02:58:38 Speaker 2
危疾方面咧，大女就可以增加到一百萬。諗，我哋通常講危疾要買幾大啊？人工嘅五千。呢個新人班教練應該買幾大㗎？

02:58:50 Speaker 2
點樣買危疾？

02:58:53 Speaker 2
三至五個年薪啊嘛，原因就係危疾係作為一個收入儲備嚟噶嘛，咁所以如果真係有嚴重疾病嘅要醫病嘅，你三五年都掙唔翻㗎啦，所以三至五個年薪啦。咁但係細路仔都未做嘢，咁咪俾一百萬佢咯，係咪？咁但係兩公婆咧，其實佢都唔夠喎。你如果睇翻轉頭咧，係嚴重不足係咪？應該有啲。

02:59:18 Speaker 2
老公係六十，老婆百三啫嘛。咁你諗下，佢而家收入六萬蚊一個月，一年都七廿二萬啦。咁即係話百三萬咧，只係夠頂年幾兩年都唔夠嘅。咁老公出嚟搵少啲四萬蚊，但係一年都四廿八萬啦。咁即係六十萬其實都係一年幾嘅啫。如果真係咁唔好彩有病咧～啱一年就點都要出嚟做嘢啦，咁呢個就O K啊，所以起碼嘅三至五個年薪啦，唔得嘅基本老工先加到一百啦，係嘛？基本啦，去到一百先啦。

02:59:50 Speaker 2
咁仲有細女都冇嘅喎，諗有冇聽過有啲人講就話，喂，其實細路仔唔使買危疾㗎，係嘛？細路仔唔使買危疾嘅，即係講呢樣嘢啊嘛。咁喺諗咩原因有啲諗法咧？

03:00:06 Speaker 2
覺得冇乜，我哋去包單先啊，啲啊覺得冇乜需要係嘛？

03:00:14 Speaker 2
細路仔好少有嚴重疾病嗰啲嘢啦。咁當然呢啲就係唔知嘅講法啦，

03:00:17 Speaker 2
因為冇年齡係冇分㗎啦。而家同埋越嚟越多一啲叫做疾病年輕化啦，一啲細路仔都有嘅，有個專有嘅疾病啦，危疾都會有啦，

03:00:27 Speaker 2
係咪好多啲嘢嘅？同埋呢一個case咧，大女有危疾，

03:00:30 Speaker 2
細女都一定要幫佢買。原因係乜嘢？

03:00:37 Speaker 2
公平啲，因為如果你今日唔幫佢買，將來阿女會問翻你點解你唔幫我買，係咪會問呢個問題㗎嘛？所以通常有兩個細路仔嘅人咧，你做嘅所有嘢都要一樣嘅。

03:00:49 Speaker 2
諗，千祈唔好讓佢唔知，唔知點解有啲嘢總係佢會知，係嘛？咁到你將來咧，忽然間十八歲問翻你轉頭咧，嗰下就唔知點算啦～咁亦都提翻大家咧，如果而家有排都未到咧，過年咧，過年啲細路仔咪收咗利是嘅。

03:01:04 Speaker 2
如果你同細路仔講嗱，爸爸媽媽幫你保管住先，將來俾翻你。如果你講咗呢句說話而唔係咁做咧，

03:01:11 Speaker 2
你就變咗你世紀騙案啦，同埋係追唔翻轉頭嘅，因為係冇咗冇咗㗎啦嘛。咁所以全部嘢都好好小心啊，呢啲處理翻啊！好啦，咁跟住呢個理財就要，其實大家都要加翻啦。再落去啦，去到第三桶金啦喎。呢一個case咧，佢而家四廿零歲啫，咁啊開始諗就係退休啦。不過退休冇咁快發生嘛，咁啊搞掂咗應急，搞掂咗醫療之後啦，咁啊計劃有啲咩機會用到平穩收益咧？一般嚟講咧，如果自己嘅就係退休，仔女嘅就係教育基金，

03:01:43 Speaker 2
父母嘅就係退休嘅生活費三嚿錢啦。咁所以呢度你見到啦。

03:01:49 Speaker 2
有個可以升學咯喎，諗未有確定時間表，因為如果你係照正常計大學嘅就十八歲啦，不過有機會可能係再早啲嚇嘛，而家可能話咧中學都會諗，甚至有啲小學添啊嘛，都會去外國讀書啊，好早都會去嚇啦，所以睇自己能力狀況啦，所以就未知道啦。咁呢個就係講緊大概幾多啦，咁如果真係計大女三歲，當佢喺外國讀大學就十五年嘅時間咯，細嘅就十八年啦。咁啊，我哋要用嘅就係複式效應。利用時間為財富增值啦，

03:02:22 Speaker 2
咁亦都趁佢後生咧，佢話俾你聽咧，支出較少嘅時間咧，儘量早啲儲錢，因為越大咧，使費就越多。而家都仲係細細個未讀書啊嘛，當你踩上去小學啦，有啲咩支出嚟會多咗好多啊？興趣班多啲先，小學就上到中學就係補習班多啲係咪？可以有幾幾錢啊？一般一個興趣班一個小朋友一個月。

03:02:51 Speaker 2
你知而家運動最hit嘅興趣係乜嘢啊？即係邊一種興趣啊？唔係pickleball啊，pickleball我啲老鬼打㗎咋， BB啲細路仔打㗎，

03:03:01 Speaker 2
劍擊啦係嘛？通常咁樣㗎啦。可能話俾你聽，私人教練話不得了啦，嗰度數係咪？所以有機會一個細路仔一個月咧，可能加多一萬蚊費，唔一萬到唔止。

03:03:12 Speaker 2
跟住上個中學，再加埋補習費，嗰條數其實好襟計啊！所以有時候有啲人又，我聽我有個人講咧，就係，哎呀，我細細個開始就重點栽培細路仔啦，不過最

尾咧都決定咗留翻香港讀大學嘅，原因係咩咧？因為佢計嗰條數，佢應該去到香港，去到讀完中學咧，佢都冇晒儲蓄㗎啦。

03:03:31 Speaker 2
咁所以就去唔到，去唔到我哋大學嘛。

03:03:34 Speaker 2
咁呢啲係咪一個啱嘅planning咧？就自己諗啦嘛。因為細細個小朋友其實佢好多嘢係跟父母講去做嘅啫。其實佢係真係想學咁多嘢一陣未必㗎。咁但係反而咧，你幫佢將來規劃個教育咧，就真係有機會幫佢將來嘅發展。咁呢件事自己諗清楚啦。好啦，咁呢一度就講緊啦，個規劃就總之儲錢先啦，冇諗咁多啦。目標就預二百萬啦。睇下邊喺度讀書喎。如果你話我喺美。英國讀大學咧，二百萬讀唔完噶喎。而家一年要晒幾多，知唔知啊？

03:04:05 Speaker 2
五百，

03:04:08 Speaker 2
即係一年都使一百萬喎。比美國喎。但係如果你喺英國咧，

03:04:12 Speaker 2
二百萬就夠讀成個full course喎。各有唔同特性啊。當然你話唔係，我喺倫敦讀讀嘅，咁就貴啲啦。但係你唔介意搭火車嘅，其實遠少少咧，一百萬都夠讀三年。真係㗎，起起英國特性啊，各有特色啊。好啦，咁啊睇完第三桶金，仲有啦退休方面啦，預計佢而家都係四廿零歲咧，仲有十四年、十九年先至諉踏入去預計咗嘅年齡啦，即係教書到六十歲㗎嘛。咁啊喺呢一度咧，

03:04:40 Speaker 2
我哋通常咧去做第三桶金咧，就唔會話儲一筆退休金兩份使，因為兩個係唔同嘅年份嚟㗎嘛。如果你同一筆儲錢應付晒所有需要咧，好大機會有咩事發生啊？

03:04:54 Speaker 2
係啦，諉儲緊錢㗎啦，教育基金咪儲緊啊，退休基金咪儲緊啊。不過儲落一個計劃嗰度，有咩發生啊？

03:05:03 Speaker 2
唔夠使。最快需要用錢嗰個原因係有機會使埋你未來要嘅錢。一般有呢個情況，呢個其實都係財富效應。因為你嗰刻好多錢啊嘛，諗住夠使啊嘛，原來係使突咗嘅。所以通常咧，如果我哋去到第三桶金咧，我哋會唔同嘅時間先，有唔同嘅計劃。所以呢個case嚟計咧，兩個教育基金，兩個退休基金，其實四個plan嚟嘅，唔同年期到嘅，

03:05:31 Speaker 2
唔同年期到期啊。咁當然，如果大家嚟計更加理想啦，真係開四個plan啊。呢一個就係成個概念上。

03:05:38 Speaker 2
好啦，咁啊對到最尾第四桶金啦。

03:05:41 Speaker 2
呢一個咧係講緊一個額外嘅安排啦，搞掂咗所有嘢啦，咁啊諗可能就係透過一啲嘅諗唔同嘅諗扣稅產品啦，咁另外做一啲資金餘餘剩餘嘅咧就再做啲投資啦。一般嚟計咧最尾就去到呢一部分，即係如果我哋講一般嘅四桶金啊，第四桶金咧就係搞掂咗mini一二三四，跟住再落第四嘅，咁咧就一般做法。咁但係如果我用頭先大家講MPF做做切入點咧，有啲唔同咯喎。如果你用MPF。咧，我哋會先講第四桶金，

03:06:14 Speaker 2
先講第四桶金，由MPF開始啊嘛，由MPF由PA開始啦，跟住落後傾嘅就係嗱，強積金咧，其實你成個財富組合嘅一部分嚟嘅啫。如果你希望能夠將來早啲財務自由嘅話咧，你應該要準備四個唔同嘅諗資產嘅，包括就係第一、第二、第三、第四桶金咯。咁呢個就係用第四桶金走翻轉頭啊，跟住先至再講翻一二三係點啊。咁啊，反而就同呢個就唔同。咁呢個就係一個正常咧嘅規劃嘅做法啦。由第一桶金落去二三四，但係如果你由MPF做review咧，

03:06:47 Speaker 2
你講完review你就開講四桶金啦。跟住話俾聽嘅就係：哦，其實呢一嚿以外嘅仲有其他嘢管理嘅喎。咁成個角度又調翻轉啦，可能就變咗做四一二三，得唔得？呢個就成個唔同嘅次序嘛。好，咁大致呢度俾埋啲品大家睇啦，一啲漲增值啦，其實都係假設嘅一啲唔同嘅狀況嘅啫。

03:07:06 Speaker 2
一啲計劃方面啦，咁係第七百二十二期嘅Imoney，

03:07:11 Speaker 2
咁呢啲全部上網咧搵得翻晒嚟睇嘅，所以如果大家有興趣想睇翻我啲諗個案啊，我啲分享咧，咁你上網打翻中文名啦，或者去個Facebook啦，又或者就係入翻諗《經濟日報》網站啦，《經濟週》網站啦，

03:07:28 Speaker 2
其實都會見到好多啲唔同資訊嘅。好，咁啊大致上咧，我要諗分享就咁多啦，跟住落去就係Kieran咧。

03:07:33 Speaker 1
冇錯，好，咁我再一次俾啲掌聲啊，阿文先生。 OK，好，咁啊，多謝啊，歐文咧，係嘛，就帶嚟咁多隻財經一啲嘅資訊啦。咁我哋最後咧仲多五分鐘嘅時間啦，咁啊抽選大家幾條問題咧，請啊歐文咧同我哋一齊去解答下嘅。有同事就問啊，咁如果客戶啊五十歲咧買呢個ETF回報咧非常之吸引喎，諗個年期八十萬可以每個月有超過一萬蚊嘅回報，咁咁樣我哋應該點樣說服個客啊？

03:08:00 Speaker 2
佢本身係ETF啊嘛，

03:08:02 Speaker 1
係啦， ETF嘅回報呢啲咧。

03:08:04 Speaker 2
喺，如果個客因為而家都興嘅攞派息ETF啊嘛，咁你要先了解下究竟呢一個ETF嘅實際派息幾多先，因為唔好淨係聽佢話派派一萬蚊嗰啲，因為如果你講回報高咧， ETF可能派十幾釐都得嘅。如果真係派緊十幾釐嘅ETF咧，佢唔係淨係買收息。

03:08:25 Speaker 2
佢亦都包括埋咧一啲嘅衍生工具投資，係詼係沽期權啦，即係你sell咗期權咧賺咗啲現金咧，再加埋個股息咧先至賺到十幾釐嘅啫，同埋派息基金、派息股票。同樣問題㗎啦。當我賺咗息嘅同時咧，你嘅本金嘅或者股票或者基金價格嘅波幅咧係好大嘅。咁所以兩件事係唔同嘅。你係想追求嗰個高收益嘅同時，承擔價格波幅？如果係咁嘅，可能E. T. A.幫到你。

03:08:56 Speaker 2
但係相反啦，我追求一個穩定收益嘅時間，我唔需要擔心價格波動啊、世界末日啊，全部唔擔心嘅。咁你咪買咗年金咯？

03:09:08 Speaker 1
係咪兩個唔同嘅產品啊？明白。 OK。喺咁第二條問題啦。個同事就係咁樣問嘅，咁啊，如果假設穩健嘅投資部署啦，六十五歲退休，每個月開支大概二萬五千，六二萬五千蚊計算啦，咁啊，理想嘅投資分配應該係點樣嘅咧？

03:09:23 Speaker 2
詼，佢呢個問題佢先加多個資料，

03:09:27 Speaker 2
就係你有幾多錢喺手先，係咪？即係呢個好重要嘅嘛。即係如果你話我都係冇乜錢喺手嘅，就話俾你聽唔好對得住啦，咁樣做嘢。

03:09:33 Speaker 2
咁樣咧有足夠資金嘅，通常嚇呢類情況咧，

03:09:37 Speaker 2
我哋會個計法就係咁樣嘅。我當你兩萬五千蚊啦，跟住我知你有幾大量資產，我哋就會將你兩萬五乘十二就三十萬啦。三十萬除翻你所有能夠製造收益嘅資產嘅金額，譬如話我而家有五百萬，我五百萬資產係攞嚟製造收益嘅，咁你三十萬俾五百萬一除咧，就五六中三十，即係話你個提取率咧要去到六釐喎。

03:10:01 Speaker 2
你諗下條數啦，係咪要到六釐啦？咁例如話俾你聽咯，做到六釐嘅嘢咧，好多選擇嘅。不過你如果要賺到咁高嘅收益咧，個風險又會高咗啦，因為個價格波動啊嘛。咁你係想選擇去博，係賺啲六釐非保證嘅，全部非保證嘅，定係不如你再買埋數啦？我係咪一定要兩萬五先？會唔會有一個range咧？萬五到兩萬五

咧？如果有個萬到兩萬五嘅，你咪喺萬五睇下做幾多就得咯。因為如果萬五乘十二就十八萬。啊嘛，咁如果我十八萬照俾五百萬去除嘅話咧，

03:10:35 Speaker 2
其實就等同於三釐幾啫。咁我咪可以將部分搬落去年金，賺一個好安心嘅收益；另外部分你攞去搏，你買派息股票、派息基金，係咪都可以啊嘛？所以如果真係咁樣情況咧，通常啊喺保險公司嘅世界咧，我哋就話俾你聽啦：你如果以製造收益嚟講咧，你可以揀年金加派息基金，但係組合點樣分佈咧，視乎你嘅風險水平同埋你要求嘅金額。

03:11:01 Speaker 1
明白，同埋都要睇翻個客佢本身自己個承受風險嘅能力啦，係咪？好，跟住下一條問題咧，呢個同事都好詒，問題都幾有趣啊，咁啊，我落嚟一齊聽聽。六十歲，詒六十四歲，無親無故，如果只係諗住咧買一份定期壽險，邊個同事笑得咁大聲啊？係咪你自己問嘅呢個問題？ OK。好喫，六十四歲無親無故啊，只係買一份定期壽險咧，受益人寫教會啊，到時幫我處理身後事，你點睇喎？

03:11:27 Speaker 2
寫教會，但係個教會知唔知你俾筆錢幫你處理處理身後事啫？真係對佢嚟講，

03:11:35 Speaker 1
我就嚇原來咁。同埋佢講嘅淨係得定期壽險就話係啦，冇諗過淨係講緊詒plan嗰個叫做理財詒退休相關嘅一啲內容嘅。

03:11:45 Speaker 2
咁即係話呢一個人士，佢有個預算，預算佢應該七十零歲就走得㗎啦。因為定期壽險嚟啊嘛，咁到時到某個年紀會唔會買㗎啦？咁會會斷咗張單啊，咁點搞咧？係咪？咁所以反面，如果佢真係諗緊無親無故，最尾有啲錢剩，但係又想可能搵教會搵人幫手嘅，咁啊佢需要做兩件事啦。第一件事買一份可以保終身嘅壽險先啦。第二件事就同教會傾一傾，受唔受佢先啦。即係有機會可能平時你以為同你好friend，

03:12:16 Speaker 2
其實同你係真係唔係好friend啊嘛。

03:12:20 Speaker 1
咁到時唔好搞人啦係嘛？即係。冇錯，即係所以咧，除咗身後事之外咧，其實生前嘅嘢都要諗一諗嘅，係啦。即係我哋成日都講，即係唔好講聽日會唔會咁好先啦，今日都要過得到先啦，係咪？好，喫，今日幾多歲買年金會比較好啲咧？

03:12:36 Speaker 2
其實咧，

03:12:38 Speaker 2
我哋幾多歲買年金咧，係視乎你其他資產嘅，即係反而唔係全部就係睇嗰個年金啊，因為年金嘅設計一定係越遲買錢越多。

03:12:45 Speaker 2
一定係咁樣啊嘛，越遲買錢越多噶嘛。咁但係如果我其他冇資產嘅，就算而家你個收益唔係好高，你都要買啦，因為你冇錢使啊嘛。所以好睇你其他資金嘅，呢啲又最好啦，又係可以一次又講晒MPF啦、儲蓄保單啦、股票啊、基金啊一齊去講咯。睇我其他製造幾多收益先，嗰嚿錢夠我用到幾時？跟住我要點樣用個年金接駁落去，成個都係一個cash flow，一個現金流概念啊。咁啊，非常之適合用啱啱個概念嚟講嘅。

03:13:15 Speaker 1
係啊，其實啊，嗱，啱啱呢個回應咧，我覺得可以回答埋頭先，另外一個同事嘅另外一條問題喎，其實都好相關嘅。咁另外一條問題就係話咧，其實有人問就係，如果假設個客驚好長命，二三百萬退休都唔夠用啦，係咪？所以喺咁樣嘅情況下咧，真係～要幫自己去計算下嘅，咁同埋啱啱嘛，歐文都提及到一樣嘢，就係年金揀幾多歲買都好啦。咁喺呢個位咧，我哋都想講一講另外嘢。突點咧，一位同事問一個問題啦，就係問究竟買我哋公司嘅年金優越年金啦、EBAP啦，

03:13:47 Speaker 1
或者買GF邊個好啲？咁呢兩個產品可能歐文未必咁熟悉，咁我代表我哋同回應下大家先。嗱，首先咧，詼曾經都聽過一位同事咁樣分享嘢嘅，就係話如果假設有啲客佢真係覺得自己咧好驚長命百歲嘅，其實佢越早幫自己。你做年金呢個部署咧，對佢嚟講係會有數嘅。嗯，係啦，但係調翻轉啦，如果假設個下咧，佢真係有啲人唔係覺得自己一定長命百歲嘅，唔係有啲人覺得自己早上可能即係爹哋媽咪啊啲病史，即係可能大家都係七十幾就走咗，

03:14:18 Speaker 1
佢又唔覺得自己真係會咁長命嘅。咁調翻轉咧，呢啲時候咧，可能一啲叫做saving plan咧，即係唔係年金型別嘅啲產品咧，對佢嚟講亦都會更加可能適合啲咯，

03:14:28 Speaker 1
係嘛？ OK。好，咁我哋最後睇埋呢一條問題啦。咁呢條問題咧就係，好，

03:14:36 Speaker 1
咁我哋睇一睇先啦。詼，唔少香港嘅年長人士啦，曾經經歷過幾次嘅金融危機，但係仍然咧係中意買港股派息嘅。咁啊～係咯，因為有自主嘅一個啊，同埋做啲定期存款啊，因為覺得有自主操作咧，滿足感會比較強啲。咁如果再係話啲比較年輕嘅後輩啦，點樣情理兼備向佢哋去討論年金同埋呢啲叫做詼部署咧？應該點樣去同佢哋傾咧？

03:15:05 Speaker 2
其實而家諗嗱，你頭先講嘅問題就好多老一輩嘅人士啦，都中意買股票收息啊嘛。咁但係你要明白嘅就係，其實今日究竟一般股票收息有幾多咯？即係我哋成日講緊嘅就係啊，嗰啲好似好啲喎。你明白嘅就係當我要自己操盤，我要控制個個個倉嘅狀況咧。

03:15:25 Speaker 2
其實你係因為你享受咗個過程啊，所以你係要俾錢嘅，即係成件事啊係俾錢嘅。咁即係話你實際收益咧根本上係少咗。而家嚟計咧，我哋而家一般講啊，因為我早排都喺TVB做過分享啦。派息股票其實一啲比較穩陣啲，真係派得個記錄好啲嘅股票咧，而家都係六釐零嘅啫。而家情況啊，但係唔代表股價唔鬱，即係唔會唔會跌喎。所以呢一排個股價都有跌咗堆落去啦。你又唔好諗住啊跌咗落去即係派息高咗啦。派出嚟嘅息係過去十二個月嘅息，

03:15:57 Speaker 2
而而家個派息率高咗係因為用而家嘅價計，所以其實息率其實唔會高咗嘅，

03:16:05 Speaker 2
即係收嘅錢啊唔係真係多咗嘅。咁你自己衡量啦。你要博博到最屘我本都冇晒嘅，我俾你袋六釐嘅，定係我都係博，不過我博就延期年金，都係五釐幾到八釐幾。咁你成件事計，其實個風險咪低咗，

03:16:18 Speaker 2
同埋我哋冇叫你二揀一啊嘛，你咪話俾佢聽why not both咯，係咪都可以㗎嘛？係爭在你想幾多安心，你想幾多博啫，係咪兩件事嚟㗎嘛？係唔同㗎嘛？

03:16:29 Speaker 1
係冇錯，所以其實歐文咧嘅呢個建議非常之好啊，即係頭先我哋四種今日concept都㗎啦，我哋從來都唔係建議過客一定二揀一嘅，其實最情理兼備嘅方式就係你同個客講翻，其實你應該有個合理嘅配置，而唔係全部揀晒係同一。邊嘅嘢咯？咁呢個就係一個最好嘅一個選擇啦，好唔好？嗱，時間關係，我哋今日嘅今日咧就嚟環節就嚟到今日咁多啦。咁今日嘅兩位，大家覺得係咪要讚唔讚先？就俾住你嘅掌聲，多謝部分啦。同埋多謝就我哋MTN同埋IMS。情緒啦，為我哋帶來咁多精彩嘅資料分享嘅。

03:17:01 Speaker 1
咁啊，如果大家覺得呢個 workshop 真係可以幫到，諗，諗，喂，可以請到臺下就座休息啦， OK。咁啊，如果大家覺得今日呢個 workshop 真係可以幫助到大家嘅話咧，請大家幫我哋 襟 音樂上面嘅 QR code 留下你嘅一個扣碼，同埋好緊要一樣嘢嘅，就係今日呢套PPT，咁大家想唔想要先？想要記住scan嘅時候留埋你嘅agent code，咁我哋check翻邊啲同事咧有幫我哋填到呢個invitation咧，我哋之後會透過電郵嘅方式會send翻俾大家嗝啦。不過我哋嘅電郵咧就未必會即時send俾大家嘅，咁大家俾翻諗兩日左右嘅時間啦。

03:17:35 Speaker 1
咁因為多啲有啲嘅內容需要做一啲嘅整理，咁我哋然之後咧就會透過公司嘅電郵send俾大家。再一次多謝大家嘅出席，咁我哋下次再見， thank you，拜拜。

03:17:52 Speaker 4
我係要張枱，仲有咧，所以張枱我要插到。

03:17:55 Speaker 2
我唔坐車。嗯。