05-12 危疾保險銷售技巧深度培訓

危疾保險銷售技巧深度培訓



這是一場針對保險從業人員的危疾保險銷售培訓課程。講者系統性地闡述了從開場吸引客戶注意力，到深入解析癌症、中風等核心病症的保單定義差異，再到針對不同客群（如年輕人、父母）的銷售話術與反對意見處理，最終要求學員透過檢視客戶現有保單來創造銷售機會，旨在全面提升學員的專業知識與實戰銷售能力。

開場技巧與客戶心態分析

此部分闡述了在銷售初期如何有效吸引客戶的注意力，確保溝通的有效性。講者強調，若未能先打開客戶的「耳朵」，後續的解說都將是徒勞，甚至會引起反感，讓客戶覺得銷售人員只是為了講而講。為了有效破冰，講者提出了幾個核心策略：首先，溝通內容必須與客戶自身利益、關注點或能激發其好奇心的事物相關。其次，可以運用「羊群心態」，引用與客戶背景、職業或狀況相似的成功案例，讓客戶產生「與我類似的人都覺得好」的認同感。最後，講者分享了「金句開場法」，即使用具備衝擊力且能引發思考的提問，例如「您是否想知，現在的高端醫療保額已達一千萬，但保費與以往相差無幾？」或「想不想知道如何輕鬆規劃，讓您在六十歲時每月有三十萬元退休收入而不影響現在的生活？」，以此迅速抓住客戶的注意力，為後續的深度溝通鋪路。講者明確表示，其課程重點在於傳授銷售角度與思維，而非單純的產品介紹。

癌症保障的深度解析與銷售切入點

此為課程的核心技術模組，深入剖析了在危疾保單中理賠佔比最高的「癌症」保障。根據 `Camps Report` 數據，港澳地區危疾理賠中有高達 70% 與癌症相關，凸顯了客戶對此病症的高度關注。講者首先從醫學定義入手，清晰界定了「原位癌」（惡性細胞未穿透基底膜）與「侵入性癌」（惡性細胞已穿透基底膜）的根本區別，並指出公司的保單在第一期侵入性癌（即癌細胞剛穿破基底膜但尚未擴散）階段即可提供 100% 賠付。

接著，講者對比了市場上不同保單的關鍵條款差異，即「侵略/入侵」即賠付與需要「擴散/蔓延」才賠付的巨大鴻溝。後者意味著客戶可能在確診初期無法獲得理賠，而錯失治療的黃金時機。講者透過政府的五年存活率數據（如乳癌第一期存活率近 100%，第三期則降至七成多）以及不同期數對應的治療方案（如第一期可能僅需手術，而後期則需面對化療、電療的痛苦副作用及高昂費用），強而有力地論證了「第一期」保障的絕對重要性。此外，課程還涵蓋了相關的風險管理知識，如過量自由基、無法發出早期警報的「沉默器官」（如肝、胰）等，為學員提供了更豐富的銷售切入點。

其他關鍵危疾定義與產品優勢

本部分延伸探討了除癌症外的其他常見危疾，主要聚焦於「中風」與「心臟相關疾病」，並對比了不同保單在定義上的關鍵差異。在中風定義方面，講者指出公司的保單將永久性機能障礙的觀察期定為「四星期」，相較於市場上普遍的「六至十二個星期」更為有利。在心臟瓣膜疾病方面，傳統保單可能僅在需要「更換」瓣膜時才理賠，而公司的保單已將保障範圍擴大至創傷較小、風險較低的「修補」手術。此外，「通波仔」手術的理賠門檻也更為寬鬆，僅需一條血管堵塞達 50% 即可符合早期危疾的賠付條件，而市場上一些產品則要求兩條血管堵塞 50% 或一條堵塞 75%。

本節最大的亮點是介紹了公司獨有的「原狀權益」。此權益適用於持有 **2011 年 12 月 31 日**前生效的舊危疾保單的客戶。當他們購買一份新的危疾保單時，公司將自動為其附加此權益，使得新舊兩份保單在保障定義上可以「互通」，並以對客戶最有利的條款為準。例如，若舊保單僅賠付「更換」心臟瓣膜，而新保單涵蓋「修補」，則客戶在進行瓣膜修補手術時，新舊兩份保單均可獲得理賠。這一強大優勢成為了促使舊客戶升級或加購保單的絕佳誘因。

應對不同客群的反對意見與銷售話術

此部分聚焦於實戰中的反對意見處理，針對不同客群提供了具體的應對策略與話術。主要場景包括：

1. **說服年輕客群**：對於認為「還年輕，不需要」或「遲點再說」的客戶，不應直接反駁，而應引導其思考。講者建議使用提案書對比 25 歲與 35 歲投保的差異，直觀地展示「愈早投保，總保費愈低，而未來在相同年齡取款時，回報愈高」的複利效應。同時，應以「有溫度的溝通」方式提醒他們，未來成家立室、家庭負擔加重時，財務壓力將會更大，屆時再投保會更加吃力。現在投保，相當於在最有能力的時候，為未來責任最重的階段提前部署。
2. **說服為子女投保的父母**：當家長猶豫是否需要為年幼的子女購買危疾保單時，講者反對使用引發焦慮的話術。相反，應將保單定位為一份「愛的傳承」和給予子女的「夢想基金」。這份保單不僅提供了保障，更是一份長遠的財務規劃，等到子女長大成人，這份保單可能已經供完，成為他們人生起步時的一筆寶貴資產，同時也將父母的愛與責任延續下去。

客戶保單檢視與行動方案

本節旨在將課程所學轉化為具體的銷售行動。講者指派了一項核心功課：要求學員主動聯繫客戶（無論其是否為本公司保戶），並以「課程需要，幫忙檢視危疾保單定義」為由，請求對方拍下保單中關於癌症定義的頁面。此策略具備多重目的：

1. **創造接觸機會**：這是一個自然且不具壓迫感的切入點，能有效促使學員「走出去」與客戶建立聯繫，打破溝通僵局。
2. **識別銷售契機**：
    - **持有AIA舊保單的客戶**：若其保單符合「原狀權益」資格，這將成為一個極具吸引力的加保理由。
    - **持有其他公司保單的客戶**：可分析其保單條款（如是否為「擴散」才賠），凸顯我方產品「第一期入侵」即賠的優勢。
    - **保額不足的客戶**：可圍繞其當初的購買需求，結合當前的醫療通脹，論證提升保額的必要性。
    - **尚未購買的客戶**：這直接創造了介紹產品的機會。

講者強調，無論客戶是否提供保單，這個請求本身就是一個開啟對話、邀約見面的絕佳藉口，其最終目的是增加與客戶的互動頻次，從而發掘潛在需求。

行動項目

@所有學員

- □ 完成課程功課：向上級提交至少三份來自不同客戶的危疾保單照片，用於分析其保障定義。 - [TBD]
- □ 主動聯繫至少 10 位客戶或朋友，以「課程作業需要」為由，請求對方提供其危疾保單中關於癌症定義的頁面照片。 - [TBD]
- □ 對於提供了保單照片的客戶，應立即跟進並邀約見面（如吃飯），以進行深度溝通和保單分析。 - [TBD]
- □ 對於未提供保單或表示沒有保單的客戶，同樣應以此為契機邀約見面，以建立關係或發掘潛在需求。 - [TBD]
- □ 如果客戶一週後未回應訊息，應主動致電跟進。 - [TBD]
- □ 在與客戶溝通時，運用本次課程所學的銷售話術，特別是關於「第一期入侵即賠」的重要性、不同年齡投保的差異分析，以及針對不同客群的「溫度溝通」技巧。 - [TBD]
- □ 為持有 2011 年 12 月 31 日前生效的 AIA 危疾保單的客戶，介紹「原狀權益」的獨特優勢，並推動其加購新保單。 - [TBD]
- □ 積極拜訪國內客戶，透過建立友誼與信任來促進業務，而非僅僅聚焦於產品銷售。 - [TBD]

2026-05-06_warm_call_day_2

> 日期和時間： 2026-05-12 18:00:54
> 地點：[插入地點]
> [插入標題]

危疾保險 銷售技巧 保單分析

主題

本講座旨在教授保險銷售技巧，重點是如何有效打開客戶心房，並針對危疾保單進行銷售。內容涵蓋利用羊群心態、震撼性開場白來引發客戶興趣。講座深入分析了不同危疾保單（特別是癌症）在「入侵即賠」與「擴散才賠」定義上的關鍵差異，並強調早期理賠對治療和存活率的重要性。此外，還探討了針對年輕客戶、已持有舊保單客戶的溝通策略，以及如何透過「做功課」等方式創造與客戶的見面機會，最終目標是提升銷售業績。

要點

1. 如何令客人打開耳朵聽你說話。
2. 讓客人感興趣的方法：談論與他自己相關、他關注或令他好奇的事。
3. 運用「羊群心態」：提及與客人背景、情況、職業相似的人也選擇了你的方案。
4. 利用金句開場，引發客戶好奇心，例如「原來很多人都不知道，危疾的過渡期和定義，其實有分別的化學程序，我們現在可以保障到100%」。
5. 另一個開場白心法：「你想不想知道…」、「…你覺得好不好？」但前提是內容要足夠震撼。
6. 客戶購買保險並非因為產品名稱，而是因為銷售過程中你讓他們理解了為何需要這個產品（Mid-Selling）。
7. 產品銷售的核心是銷售角度，而不是產品本身。
8. 根據2024年的Camps Report，港澳地區危疾賠償中，癌症佔70%。
9. 非港澳地區危疾賠償中，癌症佔79%。
10. 客戶購買危疾保單時，最擔心的疾病是癌症。

金句

- `"做AIA不是大壓力，沒有做才是大壓力。"-- Speaker 1`

- `"萬一是一個大病的時刻，就有機會用盡你現在所有的財富，影響你身邊人的生活，尤其是你的家人，對他們會做負擔。"-- Speaker 7`

章節和主題

打開客戶耳朵的技巧

> 要讓客戶願意聆聽，必須先打開他們的耳朵。如果客戶未準備好聆聽，你說的一切都等於白費，甚至會讓他覺得你只是為了說而說，從而產生抗拒感。

- **關鍵點**
    - 說話前要先確保對方在聽，否則只是浪費時間。
    - 客戶不聽，你講的內容他接收不到，等於白講。
    - 若客戶覺得你只是自說自話，會引起反感。
    - 開場時要講與客戶自身相關、他所關注、或能引起他好奇心的事。
    - 可以利用「羊群心態」，提及與客戶背景相似的人的正面例子。
- **講解**

  要吸引客戶聆聽，可以從以下幾個方面入手：

11. **談論與他相關的事**：內容必須圍繞客戶自身。
12. **談論他關注的事**：切入客戶關心的話題。
13. **引發好奇心**：提出能勾起他興趣的問題或資訊。
14. **利用羊群心態**：提及與客戶背景相似的人（如剛大學畢業的、相同職業的）也聽過並認同你的建議，讓他覺得自己也應該了解一下。

- **Examples**

> 使用金句作為開場白，讓客戶的耳朵打開。例如：「原來很多人都不知道，危疾的過渡期和定義，其實有分別的化學程序，我們現在可以保障到100%」。
> 使用「你想不想知道...」或「...你覺得好不好？」的句式，前提是內容要足夠震撼且有說服力。例如：「你想不想知道，現在的高端醫療其實與以往的保費差不多，但保額已經由以往的四十、五十萬，增加到一千萬？」或「輕輕鬆鬆不影響我們生活，六十歲可以退休，每個月有三十萬元，你覺得好不好？」

- **特殊情況**

- 如果遇到客戶說「不用了，我已經買了」，不要輕易放棄，這只是他輕輕的一句話，你要堅持繼續向前推進，只要你繼續講，就有機會。

危疾保障的銷售角度

> 危疾保單的銷售核心在於銷售理念（Mid-Selling），而不是產品本身。客戶購買產品是因為他們理解了為何需要這份保障，而不是因為產品的名稱。因此，掌握正確的銷售角度至關重要。

- **關鍵點**
    - 客戶買的是保障需求，不是產品名。
    - 成功的關鍵在於你是否能sell到客戶的需要。
    - 課程的主力是教授銷售角度，而非產品細節。
    - 根據數據，癌症是危疾理賠的最大宗，也是客戶最關心的風險。
    - 銷售時應強調，隨著醫療進步，癌症已非絕症，但治療需要財務支持，突顯危疾保單的價值。
- **講解**

  根據Camps Report的數據，危疾理賠中癌症佔最大比例（港澳地區70%，非港澳地區79%），且癌症在人們生活中越來越普遍，世衛組織預測未來每個家庭都會受其影響。這說明客戶購買危疾保單最擔心的就是癌症。因此，銷售時應圍繞癌症這個痛點，強調現代醫療的進步已使癌症變得不再像過去那樣可怕，有些甚至可以當作慢性病對待，從而凸顯危疾保障的重要性。

- **Examples**

> 一名同事在參加了為期九節課（約三個星期）的培訓後，嚴格遵循課堂所教的方法，最終成功簽下17張危疾保單。

    - 該案例證明，只要學員不懷疑、並且跟著課程教導的銷售角度和技巧去執行，就能在短時間內取得顯著成果。

癌症的醫學定義與保單理賠分期

> 癌症的定義根據惡性細胞是否穿透基底膜而區分為原位癌（零期）與浸潤癌（一期及以上）。原位癌是惡性細胞未穿透基底膜，而一旦穿透基底膜即為第一期癌症。若癌細胞進一步侵入血管或淋巴系統，則發展為第二、三、四期。

- **關鍵點**
    - 原位癌（零期）：惡性細胞，但未穿透基底膜。
    - 癌症（第一期）：惡性細胞已穿透基底膜，但未有入侵或侵略其他細胞組織（指未擴散至血管、淋巴）。
    - 癌症（二、三、四期）：惡性細胞除了穿破基底膜，還擴散到淋巴、血管或其他器官。

- **講解**

  講者使用圖片輔助說明，基底膜是一層薄膜，原位癌的惡性細胞位於基底膜之上，尚未穿透，此時若切除，治癒率很高。第一期癌症是惡性細胞已穿破基底膜，屬於「入侵」，AIA的保單在此階段即可理賠100%。如果癌細胞不僅穿破基底膜，還進入了淋巴或血管系統，準備向其他器官轉移，這就是「擴散」，對應二、三、四期癌症。不同保單的理賠觸發點（入侵 vs 擴散）是關鍵區別。

不同癌症保單定義的理賠差異

> 市面上的危疾保單對於癌症的理賠定義主要分為兩大類：「入侵即賠」與「擴散才賠」。前者在癌症第一期（癌細胞穿透基底膜）時即可獲得理賠，而後者則需要等到癌細胞擴散至淋巴或血管（通常為第二期或以後）才能理賠。這個定義上的差異，是決定客戶能否在癌症初期及時獲得財務支持的關鍵。

- **關鍵點**
  - 理賠關鍵在於保單合約中對「癌症」的定義，是「入侵」還是「擴散」。
  - AIA的定義是「入侵即賠」。
  - 舊保單或部分市場上的保單可能仍是「擴散才賠」。
  - 客戶不會主動去分辨，銷售人員有責任為客戶檢視並解釋清楚。
  - 保單理賠完全依據合約條款，銷售人員不能欺騙客戶。
- **講解**

  講者指出，很多客戶甚至銷售人員都未必會仔細閱讀保單條款。AIA的癌症定義是「惡性細胞不受控制生長，並侵略其他細胞組織」，屬於「入侵即賠」。但市場上，尤其是一些舊保單、網上購買或小型公司的保單，其條款可能寫明需要「擴散」（spread）才符合理賠條件。這意味著如果客戶被診斷為第一期癌症，持有「擴散才賠」保單的將無法獲得理賠，可能會因此延誤治療或面臨巨大的財務壓力。

- **Examples**

  > 一份保單條款寫著：『惡性腫瘤不受控地增長及擴散，並坑入身體其他的堅韌組織』。此外，條款還列明『但不包括非入侵性的原位癌』以及某些極早期的前列腺癌等。

  - 關鍵字是「擴散」（spread），這意味著理賠條件是癌細胞需要發生轉移，而不僅僅是局部入侵。
  - 條款明確排除了原位癌，這點與大多數保單相同。

    - 這種類型的保單在客戶被診斷為第一期癌症時，很可能不會理賠，因為第一期通常定義為「入侵」而非「擴散」。

> 一份英文舊保單，其條款為：‘the growth of which cannot be medically controlled’（其生長無法被醫學控制）。

    - 這是一份非常舊的保單，條款定義相對模糊。
    - 講者提醒，保單合約一旦簽訂，其條款在未升級前將一直有效。客戶常有「保單越久越好」的誤解，但舊保單的保障範圍可能已不合時宜。
    - 即使面對持有這種保障不足保單的客戶，銷售人員仍有責任指出其保障缺口，並建議升級。
- **特殊情況**
- 如果客戶拿著一份舊保單，認為越久越好，應該如何應對？應該向客戶解釋，雖然保單年期長，但保障條款可能已經過時，例如需要到癌症擴散才能理賠，建議其考慮升級以獲得更全面的早期保障。

「入侵即賠」的重要性：治療、費用與存活率

> 在癌症第一期就能獲得理賠至關重要，因為這直接關係到患者的治療選擇、財務壓力以及最終的存活率。早期發現並及時治療，不僅治療方案更簡單、副作用更少，存活率也顯著更高。

- **關鍵點**
    - 第一期癌症也需要醫療費和生活費，及時理賠是關鍵。
    - 癌症期數影響治療方案，早期治療副作用小、創傷少。
    - 後期的化療、電療等治療會帶來嚴重副作用，甚至引發更嚴重的疾病。
    - 從第一期發展到後期可能需要數年，不能錯過黃金治療期。
    - 癌症的五年存活率與發現期數直接相關，早期發現的存活率遠高於晚期。
- **講解**

  講者從三個層面闡述其重要性：

1. 經濟層面：第一期癌症同樣需要治療和休養，會產生醫療費和生活費。「入侵即賠」能讓患者及時獲得資金，安心治療。
2. 治療方案：第一期癌症的治療可能只需手術，副作用較小。而拖到二、三期，則需進行化療、電療等全身性治療，過程痛苦且副作用多，如脫髮、嘔吐、免疫力下降，甚至可能誘發血癌等二次癌症。
3. 存活率：根據政府數據，癌症的存活率與發現期數有極大關聯。例如，乳癌第一期的五年存活率接近100%，而到第三期則降至七成多。幾乎所

有癌症的早期發現都能帶來95%以上的五年存活率。因此，等待到擴散才理賠，無疑是將患者置於更大的風險之中。

- **Examples**

> 根據政府統計數據圖表顯示：

- 乳癌：第一期存活率接近100%，第三期為70%多。
- 肝癌：早期與晚期的存活率差異巨大。
    - 此數據直觀地展示了早期發現、早期治療對存活率的決定性影響。
    - 銷售人員可以利用這類官方數據向客戶說明，為何不能等待癌細胞擴散後才獲得保障，強調「入侵即賠」的價值。

向年輕客戶銷售危疾保單的四大論點

> 向年輕客戶（例如25歲）推銷危疾保單時，常會遇到客戶認為自己年輕、健康，不需要保險。講者提出了四個主要論點來應對這種情況，旨在說服他們儘早規劃。

- **關鍵點**
    - 論點一：利用複利效應，強調「給的錢少些，拿的錢多些」。建議提供計劃書作證。
    - 論點二：對比25歲和35歲時的家庭與經濟負擔，說明「在最想有保障的時間，我們偏偏不會那麼輕鬆拿到錢出來」。
    - 論點三：針對不婚者，提出「有事就是只有你自己而已」，將缺乏家庭支援轉化為購買個人保障的動機。
    - 論點四：說明晚投保會導致「保費多了，但他保障的年期少了」。
- **講解**

    講者透過比較25歲和35歲購買保單的差異，從經濟效益、未來負擔、保障年期等多個角度，詳細闡述了及早投保的優勢，並指導如何將這些論點有效地傳達給客戶。

1. **經濟效益**：利用複利效應解釋，25歲開始投保，總繳保費較少，但到期時（如65歲）領取的金額更多。建議用實際的計劃書（Proposal）向客戶展示數字差異。
2. **未來負擔**：指出客戶到了35歲，通常面臨成家、買樓、養育子女等家庭重擔，此時雖然意識到保障重要性，但經濟壓力也更大，可能難以輕鬆拿出額外保費。而25歲投保，到35歲時可能已供完或大部分，減輕了未來負擔。

3. **不婚者的保障需求**：對於不打算結婚生子的客戶，強調若發生意外，將只有自己照顧自己，因此更應在年輕時為自己安排好保障。
4. **保障年期與保費**：35歲投保，保費更高，但保障的年期相對縮短。越早投保，保障越早生效，且能鎖定當時的健康狀況，避免未來因健康問題而無法投保。

- **Examples**

> 一個25歲的客戶認為自己還年輕，不需要買保險，表示「遲些先」。講者建議可以從幾個方面去溝通。

    - **點一（經濟效益）**：告訴客戶，當作儲錢，現在買比較便宜，到時拿的錢會更多。可以展示計劃書，比較25歲和35歲投保，在總繳保費和未來領取金額上的具體數字差異。
    - **點二（未來負擔）**：向客戶描述35歲時可能的生活狀態（成家立業、有家庭負擔），那時雖然會想買保險，但經濟上會更吃力。如果25歲就買了，到35歲時負擔會輕很多。
    - **點三（孤身情況）**：如果客戶表示不婚不生，可以反向思考：正因為沒有家庭負擔，萬一有事，只能靠自己，所以更需要在年輕時為自己安排保障。
    - **點四（保障年期）**：強調35歲買保費更貴，但保障年期更短。現在投保，保障立即生效，而不是等十年後。同時也避免了因未來健康狀況變化而買不到保險的風險。

- **特殊情況**

- 如果客戶說「我不會結婚生子，沒有負擔」：可以回應「正因為如此，萬一有事，將只有您自己一個人面對，沒有人能支援您，所以更需要在年輕時為自己安排好保障。」

- 如果客戶說「我還年輕，用不著，遲點再說」：可以詳細解釋25歲和35歲投保在保費、複利效應、未來家庭負擔及保障年期上的巨大差別，並強調健康狀況的不確定性。

危疾定義的差異與影響

> 保險公司對危疾的定義存在差異，這會直接影響理賠結果。講者以「癌症」和「中風」為例，說明了不同定義下的理賠門檻，並強調利用這一點向持有舊保單的客戶展示檢視保單的必要性。

- **關鍵點**

    - 不同公司對癌症的定義有很大分別，關鍵在於是否包含「擴散」和「蔓延」的條件。

    - 新的癌症定義可能僅要求「細胞不受控地生長及侵略性」，這使得早期癌症（如一期）更容易獲得理賠。
    - 中風的定義差異在於確認「永久性機能障礙」所需的時間，例如是4個星期還是6至12個星期。
    - 政府推動更清晰的危疾定義和公佈實現率等措施，是為了保障市民，這也成為提醒客戶檢視舊保單的有力論據。
    - 可以告訴客戶，政府都看到一期賠償的重要性，藉此引導他檢視自己的舊保單是否能做到一期賠償。
- **講解**

  講者指出，不同公司對癌症的定義有很大分別。舊的或某些公司的定義可能要求癌細胞達到「擴散」或「蔓延」的階段才能理賠。而較新的定義，如「細胞不受控地生長及侵略性」，門檻較低，對客戶更有利，可能在一期就能獲得賠償。同樣地，中風的定義中，關於「永久性機能障礙」的觀察期也不同，例如有些要求6至12個星期，而新的可能是4個星期。利用政府推動統一或更清晰的定義（如公佈實現率），可以作為一個很好的切入點，告訴客戶現在的趨勢是保障早期危疾，從而說服他們檢視並更新自己的舊保單。

心瓣膜疾病理賠：修補與更換的定義差異

> 心瓣膜疾病的理賠在傳統保單與現代保單中定義不同。舊式保單可能要求進行「更換」手術才能理賠，而現代科技允許進行「修補」手術。對於病人而言，修補是用自己的組織，排斥風險低；而更換（無論是人工或豬心瓣）則有較高的排斥風險，且需服用抗排斥藥物。如果保單只賠償「更換」，即使醫生認為「修補」對病人更好，病人也可能為了理賠而考慮風險更高的手術，這突顯了保單定義與實際醫療需求之間的差異。

- **關鍵點**
    - 舊式保單定義：通常要求進行心瓣膜「更換」手術才符合理賠條件。
    - 新式保單定義：已包含或可理賠風險較低的「修補」手術。
    - 修補手術的優點：使用病人自身組織，排斥反應極少，風險較低。
    - 更換手術的風險：需使用人工或動物來源的瓣膜，存在排斥風險，病人需長期服用抗排斥藥物。
    - 保單定義的重要性：理賠與否取決於保單條款的具體文字，而非病情的嚴重程度。
- **特殊情況**

- 如果客戶持有只賠償「更換」的舊保單，但醫生建議進行「修補」，客戶將無法獲得理賠。

早期危疾「通波仔」的理賠定義

> 通波仔（冠狀動脈介入治療）是常見的心臟手術。傳統保單對此的早期危疾理賠條件較為嚴苛，例如要求三條主要冠狀動脈中的兩條堵塞達50%或以上，或其中一條堵塞達75%或以上。若只有一條血管堵塞70%，則不符合理賠條件。而AIA的新式保單條件較寬鬆，只要有一條血管堵塞達50%即可獲得理賠。

- **關鍵點**
    - 傳統市場定義：通常要求兩條冠狀動脈堵塞50%或以上，或一條堵塞75%或以上。
    - AIA新保單定義：一條冠狀動脈堵塞50%或以上即可理賠。
    - 案例情境：若病人一條血管堵塞70%，按傳統保單不予理賠，但按AIA新保單則可以理賠。
- **講解**

  講者舉例說明，如果一個病人感到不適，檢查後發現一條血管堵塞了70%。根據傳統保單，由於不符合「兩條50%」或「一條75%」的條件，病人將無法獲得賠償。但病情確實存在，醫生仍會建議進行手術。而AIA的新保單，因為條件是「一條50%」，所以在這種情況下就可以獲得理賠，體現了新舊保單在保障範圍上的顯著差異。

原狀權益 (In-situ Benefit)

> 「原狀權益」是AIA提供給特定舊客戶的一項優惠。如果客戶持有的危疾保單是在2011年12月31日或之前簽發的，當他再購買一份新的危疾保單時，AIA會給予「原狀權益」。這意味著，新舊兩份保單的條款將會互通，在理賠時會採用對客戶最有利的條款。這個權益只適用於新舊保單都共同涵蓋的保障項目，對於舊單沒有的項目（如原位癌），則不會因此產生新的保障。

- **關鍵點**
    - 適用對象：持有2011年12月31日或之前生效的AIA危疾保單的客戶。
    - 觸發條件：上述客戶再購買一份新的危疾保單。
    - 權益內容：新舊保單中，共同擁有的保障項目，其定義會互通，並以對客戶最有利的條款為準進行理賠。

    - 限制：此權益只互通「定義」，如果舊保單完全沒有某個保障項目（如多重賠償），則不會因此新增該項保障。
- **講解**

  講者舉例：一位客戶持有2009年的舊保單，該保單對心臟病的理賠定義是需要「更換」心瓣。現在他買了一份新保單，新保單的定義包含「修補」。若該客戶之後進行了心瓣「修補」手術，因為「原狀權益」的存在，新保單的有利定義（包含修補）會延伸至舊保單，因此舊保單也會對「修補」手術進行理賠。但如果舊保單完全沒有某個保障項目（例如原位癌），而新單有，這個權益不會讓舊單也賠付原位癌，因為互通的前提是兩份保單都有該保障項目，只是定義不同。

- **Examples**

> 客戶持有一份2009年的危疾保單，保障額為6萬美金，其中心臟病發的理賠定義要求「更換」心瓣。客戶現購買一份新的危疾保單，新單的定義涵蓋了「修補」心瓣。若客戶之後進行了心瓣「修補」手術，由於原狀權益，舊單和新單都會根據較優的條款（即新單的定義）進行理賠。

    - 客戶持有2011年12月31日前的舊AIA危疾保單。
    - 客戶購買一份新的AIA危疾保單，觸發「原狀權益」。
    - 客戶需要就「心瓣修補」索賠，這是一個新舊保單都有「心臟病」保障項目但定義不同的情況。
    - 根據「原狀權益」，系統會採用對客戶更有利的條款，即新單的「修補即可理賠」的定義。
    - 因此，舊保單也會按照新單的有利定義來賠付「心瓣修補」手術，即使其原始條款只賠「更換」。

> 同樣是持有舊單的客戶，該舊單沒有「原位癌」保障。他購買了有「原位癌」保障的新單。如果客戶被診斷出原位癌，只有新單會賠付，舊單不會因為原狀權益而獲得賠付。

    - 原狀權益的互通規則是基於「定義」的優化，而不是創造舊單沒有的保障項目。
    - 舊單沒有「原位癌」這個保障項目。
    - 新單有「原位癌」保障。
    - 由於舊單不存在此項目，所以無法進行「定義互通」。
    - 因此，只有新單會理賠，舊單不會。

風險管理：自由基與致癌風險

> 自由基是人體新陳代謝的產物，但過多的自由基已被醫學證實會損害細胞，甚至致癌。現代生活中有許多因素會導致體內產生過多的自由

> 基，例如情緒壓力（生氣）、化學污染、電子產品輻射（如Wi-Fi）等。這些風險因素無處不在，難以完全避免，因此需要做好風險管理。

- **關鍵點**
    - 自由基本身存在於人體。
    - 過多的自由基經醫學證實會致癌。
    - 導致過多自由基的因素包括：生氣等情緒壓力、化學污染、Wi-Fi輻射等。
    - 這些風險在現代生活中難以避免，凸顯了風險管理的重要性。

健康風險溝通技巧

> 向客戶說明健康風險時，可以從個人身體狀況、社會環境及生活習慣切入，強調現代人面臨的健康挑戰，並引用醫學觀點來增強說服力。

- **關鍵點**
    - 以客戶年齡為切入點，將身體比喻為已使用多年的機器。
    - 結合社會大環境因素，如空氣、水、食物汙染。
    - 點出不良生活習慣，如壓力大、缺乏運動、睡眠不足。
    - 提及醫學觀念，如自由基對身體的損害。
    - 以具體常見疾病（心臟病、中風）為例，增強風險感知。
    - 與客戶互動，詢問其生活習慣（如外食次數），使內容更個人化。
- **講解**

  首先，可以從客戶自身狀況出發，提到身體就像機器已使用數十年，自然會出現問題。接著，擴展到外部環境，如空氣、水、食物的汙染，以及現代人因工作忙碌而導致的壓力大、缺乏運動和睡眠等問題。這些因素會導致身體產生過多的自由基，從而引發疾病。可以舉出心臟病、中風等常見疾病為例，讓客戶感受到風險的普遍性。這種溝通方式比單純讀稿更具說服力，更能引起客戶共鳴。

- **Examples**

> 向一位客戶講解時，可以問他/她：「你的身體也用了三十多年了，就像一部機器，心臟等器官可能會出現問題。加上現在的社會環境，空氣、水、食物的汙染，我們工作壓力大，經常外食，又缺少運動和睡眠，這些都會對身體造成傷害。」

    - 第一步：將客戶的身體比喻為已使用多年的機器，使其意識到身體耗損的必然性。

    - 第二步：指出當代社會普遍存在的健康威脅，如環境汙染、不良生活習慣（壓力、外食、缺運動、缺睡眠）。
    - 第三步：點出這些因素會導致身體產生有害的自由基，引發如心臟病、中風等嚴重疾病。
    - 第四步：詢問客戶外食的頻率，並指出外食普遍存在高油、高糖、高鹽的問題，將宏觀風險與其個人生活習慣連結起來。
- **特殊情況**
- 如果客戶覺得在聽你讀稿，應立刻轉換為更自然、輕鬆的口語化溝通方式。

說服家長為子女投保的策略

> 向家長推銷兒童保單時，常會遇到家長認為「孩子還小，不需要」或「遲點再說」的抗拒。此時，除了用數據和費率比較外，更應運用有溫度的故事和觀點，將保單詮釋為父母對孩子愛的傳承和一份未來的禮物，從而打動家長。

- **關鍵點**
    - 抓住投保時機：孩子在0-1歲，學前開銷較少時，是推銷的好時機。
    - 使用費率比較：計算並展示孩子在不同年齡（如0歲 vs 25歲）投保的巨大保費差異。
    - 賦予情感價值：將保單定位為「夢想基金」或「愛的傳承」，是一份伴隨孩子一生的禮物。
    - 使用有溫度的語言：例如「這份保單是為她將來做的準備，會跟著她一輩子」。
    - 堅持溝通：面對客戶的「遲點再說」，要多堅持一下，提供更多觀點，而不是直接放棄。
    - 媽媽是關鍵決策者：溝通時應主要針對媽媽，因為她們通常更關心孩子的未來。
    - 分享真實故事：有溫度的真實故事比冷冰冰的數據更能打動人心，但需要注意表達方式，避免引起反感。
- **講解**

  當家長猶豫時，不能輕易放棄。首先，可以從經濟角度切入，比較孩子在0歲和25歲投保的保費差異巨大，且保障時間少了20多年，讓家長意識到「越早買越好」。其次，要賦予保單情感價值。可以說，這份保單是父母為孩子準備的「夢想基金」，或是愛的傳承，這份保障將伴隨孩子一生，在他將來成家立業時提供堅實的後盾。用「這份禮物，會跟著他一輩子」這樣有溫度的話語，更能觸動為人父母的心。也可以分享真

實案例，說明因為猶豫而錯失投保機會的遺憾，但要注意案例的真實性和共情力。

- **Examples**

> 同事分享了一個案例：一位媽媽在女兒出生時曾考慮投保，但因猶豫而錯過。後來女兒八歲時，因家族遺傳性疾病而無法再投保。這位媽媽非常後悔，因為她和丈夫都有這種致病基因，只是沒想到會發生在孩子身上。這個例子提醒人們，風險無法預測，及早規劃非常重要。

    - 這個案例展示了因為猶豫（「先遲一點」）而導致的無法挽回的後果。
    - 突顯了遺傳性疾病的潛在風險，即使父母沒有發病，也可能遺傳給子女。
    - 強調了保險的價值在於規避未知的風險，一旦風險發生，就失去了投保的機會。
- **特殊情況**
- 如果家長認為兒童保單像「夢想基金」是用來儲錢的，可以順著這個思路，強調它既能儲蓄，又有保障，是一筆為孩子未來夢想準備的資金。
- 如果家長覺得孩子還小，講疾病風險會很刺耳，可以避開負面話術，多從愛的傳承、禮物、未來準備等正面角度切入。

利用年齡差異比較法銷售保險

> 向年輕客戶（約25-30歲）推銷保險時，應強調年齡優勢。以兩個不同年齡（25歲 vs 30歲或35歲）購買相同保額的計劃書(proposal)作比較，具體展示越早投保，所需繳付的總保費越少，而在相同年齡（如75歲）取回的金額則越多。這種數字上的直接對比，比單純的口頭說教更具說服力。

- **關鍵點**

    - 年輕客戶是職場新貴，尚未成家，財務負擔較輕，能以較少保費獲得保障。
    - 越早投保，保費越便宜。
    - 越早投保，在未來同樣年齡取回的金額會更多。
    - 應避免直接跟客戶說繳費25年後才能「回本」，這會讓客戶覺得時間太久。
    - 應強調保單的長期保障和增值功能，例如「保障完這麼多年，還可以當儲錢還有增長」。

    - 將保費換算成每日支出（如每天8元美金），降低客戶對費用的敏感度。
- **講解**

  講者透過比較兩個案例來說明此觀點：一個是30歲的客戶，另一個是25歲的客戶，購買相同的保額，同樣繳費18年。

1. **成本差異**：25歲投保的客戶，18年下來總保費比30歲投保的少了7000美元。
2. **收益差異**：到了76歲時，25歲投保的客戶能取回的金額，比30歲投保的客戶多了6萬多美元。
3. **溝通重點**：向客戶展示這兩個數字的巨大差異，強調「早買更便宜，未來拿更多」，並輔以「每天只需8元美金，等於一頓飯錢」等方式降低客戶的心理負擔。同時可以朋友的角度出發，表示「如果我不跟你講這一點的話，我真的怕以後有一天你會罵醒我」，以增加親切感和說服力。

- **Examples**

> 比較兩個年齡的投保方案：一個是30歲的袁先生，另一個是25歲的男性。兩者都購買相同保額的計劃，繳費18年。

- 30歲客戶：繳費5萬6千，在75歲時可取回25萬。
- 25歲客戶：總繳保費比30歲的客戶少交7000元美金；在76歲時，可取回的金額比30歲的客戶多拿6萬多美金。
    - 步驟一：準備兩份計劃書，一份是客戶當前年齡（例如30歲），另一份是更年輕的年齡（例如25歲），其他所有條件（保額、繳費期）保持一致。
    - 步驟二：向客戶展示兩份計劃書的總繳保費差異，指出25歲投保能節省7000元美金。
    - 步驟三：接著展示在未來同一時間點（例如75或76歲）取款時的金額差異，指出25歲投保能多拿6萬多美金。
    - 步驟四：總結觀點：「多花了幾千塊，而少拿了6萬多美金」，以此證明越早投保越划算。

應對已持有舊保單客戶的溝通策略

> 當遇到已持有舊保單（例如五年前購買）的客戶時，溝通策略需要特別小心。直接指出新產品的優點（如多重賠償）可能會讓客戶對自己已有的保單產生負面觀感，覺得自己買錯了東西（俗稱「豬頭骨」）。因此，應採取更委婉和正面的方式切入。

- **關鍵點**

    - 直接批評客戶的舊保單會引起反感。
    - 客戶可能會覺得自己的舊保單是「豬頭骨」（意指不好的東西）。
    - 開場應先給予肯定，例如「恭喜你已經買了保障」。
    - 以「保單檢視」(review)作為切入點，而非直接要求做IHC。
    - IHC涉及太多個人問題，在建立信任前客戶不易接受。
- **講解**

  講者指出，如果直接跟客戶說他五年前的保單沒有「多重賠償」，而現在的新產品有，客戶的反應可能是覺得自己買的舊保單不好。正確的做法應該是：

1. **正面開場**：首先恭喜客戶已經擁有保障意識並已採取行動，例如說：「恭喜你，你已經買了醫療保障」。
2. **提供價值**：藉此機會提出為客戶做一個「保單檢視」(review)，了解他現有保單的具體條款。
3. **避免直接推銷**：不要一開始就要求做IHC（財務需求分析），因為這涉及很多個人問題，客戶在不信任你的情況下會產生抗拒心理。
4. **尋找切入點**：通過保單檢視，自然地發現現有保障的不足之處或可升級的地方，再順勢介紹新產品的優勢。

- **特殊情況**
- 如果客戶持有AIA的保單且包含「原位癌全益」，可以此為引子，帶出好奇心，講解權益內容。
- 如果客戶的AIA保單不符合「原位癌」保障或沒有「多重賠償」，不要直接說新產品有多重賠償，這會讓客戶感覺不好。

應對因人情而購買保險的客戶

> 當客戶的購買動機是基於朋友關係時，他們往往不清楚自己購買了什麼產品，也不了解具體條款。這類客戶通常是出於信任或人情而購買，需要被引導去了解自己的實際保障需求。

- **關鍵點**
    - 客戶購買動機常是基於對朋友的信任，而非實際需求分析。
    - 客戶通常不了解自己保單的具體內容和條款。
    - 這類保單的保障額度可能偏低，例如危疾保額可能只有三十多萬。
    - 溝通時不應直接批評其朋友，而是引導客戶關注自身的保障是否足夠。

    - 切入點可以是詢問客戶是否了解保單內容，並指出儲蓄和保障的分別。

- **講解**

  首先要詢問客戶是否了解保單的詳細條款內容。通常客戶會回答「不知道，我只是信他」、「他做我就幫他買」。這時候不能直接否定他的朋友，而是要引導他思考自己的保障是否足夠。可以問他：「你覺得儲蓄和危疾都分不出來嗎？」或者「你買的那些保額有多少？」透過提問讓他意識到自己可能保障不足。指出即使是朋友，也應該了解自己購買的產品內容，因為錢是自己放進去的。

- **Examples**

  > 一位客戶因為他的朋友做了保險銷售，所以就向朋友購買了保險。客戶表示「他做，我就幫他買」，並不知道自己具體買了什麼，也不了解條款細節。

    - 第一步，詢問客戶是否了解保單內容，客戶回答不清楚，只是基於對朋友的信任而購買。
    - 第二步，引導客戶思考，指出就算是朋友推薦，也應該了解自己投入金錢所購買的產品是什麼，例如儲蓄和危疾險是不同的。
    - 第三步，具體詢問保障額度，例如：「你買的那些保額有多少？」發現幫朋友買的保單額度通常不高，可能只有三十多萬。
    - 第四步，抓住「保額不足」這個切入點，進一步分析他現有保障的缺口，從而帶出補充保障的建議。

識別並利用客戶現有保單的保障缺口

> 分析客戶現有保單的保障缺口是銷售的關鍵。特別是針對危疾險，需要注意其定義，例如癌症的定義是「入侵性」還是包含「原位癌」，以及針對「擴散」情況的賠償倍數。舊式保單可能在這方面保障不足。

- **關鍵點**

    - 需要學會分析非本公司（如AIA）的保單。
    - 關鍵檢查點是危疾的定義，特別是癌症，是否包含「原位癌」（一期）。
    - 檢查針對癌症「擴散」的賠償倍數，舊式保單可能只有一倍。
    - 如果客戶沒有購買「癌症多重賠償」的附加保障，這是一個重要的銷售切入點。
    - 向客戶解釋新舊保單在定義和賠償上的差異，能有效說服客戶增加保障。

- **講解**

  首先，要了解客戶現有的保單內容，即使不是自己公司的產品（如AIA的保單）。然後，檢查關鍵條款，例如癌症的定義。如果保單只保障「入侵性」癌症，而不包括「原位癌」（一期），這就是一個重要的保障缺口。另外，要檢查對於癌症「擴散」的賠償條款，舊式保單可能只賠償一倍，而新式產品可能提供多重賠償。當發現這些缺口後，要向客戶解釋：「如果你的單是寫著擴散，只有一倍，（我們的產品可以提供更多保障）」，從而創造銷售機會。即使客戶已有保單，也可能有補充保障的需求。

- **Examples**

  > 假設一位客戶持有一份舊的危疾保單。經過分析發現，該保單對於癌症的定義僅限於「入侵性」癌症，且對於癌症擴散只提供一倍賠償。而現在的市場趨勢是，很多早期癌症（如原位癌/一期）是可以理賠的。

  - 分析客戶的舊保單，確認癌症定義為「入侵性」。
  - 確認癌症擴散的賠償只有一倍。
  - 向客戶解釋：「其實我們這個一期，免費到一百多元一期的餐，是很容易的，是正常的。」這意味著早期癌症的理賠在現代保單中很常見。
  - 向客戶提問：「如果你的單是寫著擴散，只有一倍，有沒有信心解釋完給他聽，可以拿多一份藝術的單回來？」以此來展示新產品的優勢。
  - 強調即使不取消舊單，客戶仍有需要購買一份新的保單來補足保障缺口。

探討並應對客戶未購買危疾險的原因

> 當客戶對某種保險（如此處提到的「藝術」，應指危疾險）抱有負面看法或沒有考慮購買時，需要透過提問來探究其背後的原因，並針對性地進行解釋。

- **關鍵點**

  - 提問方式要委婉，用「為什麼沒有考慮呢？」代替「為什麼不買呢？」。
  - 客戶不購買的原因可能包括：買不到、沒人推薦、或對產品有誤解（如認為是騙人的）。
  - 需要傾聽客戶的看法，但也要引導他思考實際風險。
  - 如果客戶認為危疾險是騙人的，這是需要進一步溝通和教育的信號。

    - 透過具體的情境假設（如癌症擴散只賠一倍）來喚醒客戶的風險意識。
- **講解**

  不能直接質問客戶「為什麼不買」，而應委婉地問「為什麼沒有考慮呢？」客戶不購買的原因可能有多種：可能買不到、沒有代理人接觸過、或認為危疾險是騙人的。針對「危疾險是騙人的」這種觀點，雖然要傾聽，但也要引導他進入下一步的討論。可以透過具體的理賠案例或條款解釋，來消除他的疑慮。例如，可以直接問他，如果有擴散性癌症但只賠一倍，他是否有信心解決醫療費用問題，從而讓他意識到保障的重要性。

- **特殊情況**

- 如果客戶說「危疾險是騙人的」，你需要引導他進入下一步的討論，而不是爭辯。

建立客戶信任與挖掘需求

> 銷售的核心在於挖掘並理解客戶的深層需求，而非僅僅關注其購買行為。了解客戶『為什麼買』比『跟誰買』更重要。銷售人員需要先與客戶建立信任關係，讓客戶喜歡你、信任你，這是一切銷售行為的基礎。

- **關鍵點**

    - 不要直接詢問客戶為何與其他代理人購買。
    - 核心是找出客戶的真實需求（need）。
    - 建立信任與好感是銷售的前提。
    - 透過深入溝通（『做一份婚禮』）來加強信任。
    - 客戶信任後才會透露真實想法。
- **講解**

  講者提到，直接問客戶『為什麼會跟那個agent買東西』是錯誤的方式。正確的做法是找出他的『need』（需求）。透過深入了解客戶的過程（講者比喻為『做一份婚禮』），在聊天中加強與客戶的信任關係。當客戶信任你之後，才有可能跟你分享他真實的想法和需求，進而進行銷售。

- **Examples**

> 一個年輕人可能覺得保險與自己無關，有事就算了。這代表他還沒有意識到自己的需求。

> 講者提到，所有客戶都需要像『做一份婚禮』那樣去深入了解。如果不了解客戶，就代表客戶還沒有信任你、喜歡你。

以『做功課』為由創造見面機會

> 透過要求學員向客戶或朋友索取保單作為『功課』，創造與客戶互動及見面的機會。這個行為的主要目的不是真的要分析保單，而是作為一個自然的藉口，打破溝通僵局，增加活動量（Activity），並最終約客戶見面詳談。

- **關鍵點**
    - 功課的目的是創造見面機會，增加活動量。
    - 使用固定話術向客戶請求幫忙拍保單照片。
    - 無論客戶反應如何（給、不給、已讀不回），最終目標都是約吃飯見面。
    - 這個方法提供了一個自然的開口理由，降低了約見客戶的心理障礙。
    - 預計要問十個八個客戶才能收到三份保單，這本身就增加了活動量。
- **講解**

  講者設計了一個話術：『Maria，最近我上了個關係，是補單的培訓，老師要我做工作，可不可以拍一份你在補單，不正確定義給我看，拜託你。』

1. **如果對方拍了保單給你**：你的回應是『謝謝你，可以交功課了。要找你吃飯，你有時間嗎？』直接順勢約吃飯。
2. **如果對方說沒有保單**：你的回應是『不要緊，謝謝你』，之後隔一兩個禮拜再找他吃飯。
3. **如果對方答應但沒發給你**：等一個星期後打電話給他，以關心為由再次接觸，最終目的還是約見面。

這個策略的核心是『踢你出去，要見人』，解決銷售人員活動量不足、不知如何開口約客戶的問題。

- **Examples**

> 向表哥索取保單：『表哥，最近我上了關於那些網路公開的那些，可不可以拍一張照片給我看看？麻煩你了。』即使對方已讀不回，這也是一個接觸點。

- **特殊情況**

- 如果遇到客戶已讀不回，不要氣餒，這是正常現象，可能只是之前有所冒犯或關係不夠。可以稍後再嘗試聯繫。
- 如果客戶答應後卻一直沒發送保單，應在一周後主動打電話跟進，這也是創造溝通的機會。

AIA原有保單權益的自動連結機制

> 當AIA的現有客戶購買新的合資格保單時，原有的保單權益會自動連結到新的保單上，無需客戶或代理人特別申請。公司在理賠審核時，會檢視客戶名下的所有保單，並自動應用相關權益。

- **關鍵點**
    - AIA客戶購買新的合資格保單時，『原有保單權益』會自動連結。
    - 客戶和代理人均無需額外申請。
    - 理賠時，核保部門會檢視客戶所有保單並應用權益。
- **講解**

  當有學員提問關於舊客戶買新保單的『原有保單權益』問題時，講者解釋，只要客戶有一份例如2011年的舊保單，現在再買一份新的合資格保單，公司系統會自動將權益連結起來。在理賠（Claim）時，核保部門會看到客戶的所有保單紀錄，並一併處理。

- **特殊情況**
- 如果客戶之前購買的保單屬於幾種特定類型（例如某些女性保險），則可能無法觸發『原有保單權益』，但這種情況較為少見。

作業或建議

- 上完課堂後需要做功課，目標是希望學員們能開單。
- 以往的同事在完成九節課後，需要報告他們簽了多少張危疾保單。
- 檢視客戶的保單，了解其癌症保障是否在一期入侵時就理賠，還是需要到擴散階段才理賠。
- 當客戶的保單是需要到擴散才理賠時，要向客戶解釋升級保單的重要性。
- 學習如何與客戶開啟關於癌症保障的話題，可以利用新聞或存活率等資訊。
- 問客戶拿一份不確定定義的保單，至少要三份，並拍給老師。
- 找十個八個客戶發送訊息，練習溝通。

- 與客戶吃飯，建立關係並了解需求。

2026-05-06_warm_call_day_2

2026-05-12 18:00:54

00:00:00 Speaker 1
還有呢？你剛才想說什麼？我吃了這個。有限想聽我讀什麼？怎麼可以令他想聽？讀心術。喜歡你。有沒有人知過用昨天說的話，

00:00:31 Speaker 1
如果有人擋住你的時間，有沒有？有。你跟他說什麼？你當作找他練習。不如你聽聽。您是否不敢，還是您也想讓他聽，所以這樣唸？我喜歡唸，因為我沒有真正的唸。

00:01:04 Speaker 1
那他怎樣？你們為何笑？因為他對我的說話有點生硬。當然，尤其是對著你先生，會有點生硬。不過對著客人，有時真的，其實你說很難繼續向前，不是的，只是我們讓他大一點而已，他只是輕輕一句，其實不用了，我已經買了。他也未必很重，是吧？你們也說，算了，他已經買了。

00:01:36 Speaker 1
他可能會再說一句給你，我已經買了，放心吧，我買了，我會找你的。那你就好像很放心那樣。然後就無法行事了。總之你要行前而已。你跟著，你翻眼也好，怎樣也好，你講就有機會了。你不講的話，他會說下次再說，行嗎？給你多一點東西關於昨天的，因為有同事昨天也沒有來，沒有來的同事，

00:02:06 Speaker 1
如果你的同事，人普通關於國動法，昨天沒有來的同事，你，只有一個人沒有來而已。那你呢？聽到了嗎？你幫我翻譯一下。聽到了嗎？昨天講的內容，你可能不知道的，你看看有沒有人可以分享給他。今日會Recap少少之餘，我會多少少令客人打開耳朵打架。

00:02:41 Speaker 1
拿多少少，跟住我去今日的環節。今日我會講甚麼呢？講一下穿褲，同時昨天沒拿，我再看看有沒有。好，給你。好，大家記住，昨天常常都講要打開耳朵才講話，不然浪費你的時間。如果客人未打開耳朵，

00:03:13 Speaker 1
那怎麼辦呢？等於白講。第一，等於白講，你講了他都聽不到。第二，最慘的是，他覺得你自己講，你想講，你自己講，你有自己講，為了講而講。很慘的，客人不願意出來，就算在任何情況下都不願意出來。記不記得，開頭的時間，我們要吸引客人聽，

00:03:46 Speaker 1
要講這幾樣東西，關他自己的事，他關注的事，令他有好奇心的事。你打開它是自己的。給你多一個心法，羊群心態，猜不猜得到是甚麼？甚麼是羊群心態？有時我們要打開朋友的耳朵，你可以用一些跟他背景，

00:04:16 Speaker 1
跟他差不多情況，跟你差不多職業的人，放下去告訴他，其實跟你背景差不多。當然你要仔細一點，譬如他剛大學畢業，其實和你剛大學畢業的同學朋友，其實我都認識很多，我都有認識的，他們聽了覺得好，還介紹給其他朋友聽，這個不一樣，起碼覺得跟他差不多的人都聽，可能有些東西，另外打開你的意識，好嗎？

00:04:49 Speaker 1
另外多給你一個金句，很多人都不知道，原來很多人都不知道，藝術的過渡環境和正義，其實有分別的化學程序，我們現在可以扶持到100%，用這個開場法，是讓他的耳朵打開的，OK？後面兩個都可以用的，這個，好不好？這個意思是什麼呢？譬如你想不想知道他們現在的很多事？

00:05:22 Speaker 1
您是否想知，現在的高清醫療其實與以往的保護是差不多，但已經是半資家綁架，綁架以往是四十萬、五十萬，現在已經去到一千萬，非常重要。您昨天有講過類似的東西，問他想不想聽，但這兩句的心法是，您講的東西真是夠嘩的，你會覺得自己有說服力講到，你才用的這兩句，可以嗎？

00:05:57 Speaker 1
好不好也是，您覺得高清醫療可以與以往的保護是差不多，綁架以往是一千萬，您覺得好不好？或者，其實輕輕鬆鬆地不影響我們生命，六十歲可以退休，不影響我們生活，整天可以做到每個月有三十萬元，您覺得好不好？真的。您可以多花一點時間去使用。記住昨天講的關於自己的事，

00:06:28 Speaker 1
有好奇心的事。昨天這個有放出來，如果需要拍攝，昨天不在這裡的同事，或者未拍攝的，就拍攝吧。今天我會講藝術。記不記得昨天，這一版之後，我有個三個拍攝，一個是講醫療，一個是講錢屋。那三排，今天我去第一排，所以今天結束之後，我會讓您出去感受一下第一段。因為您未學過這些東西，昨天給您講，您也不會說得好。

00:07:00 Speaker 1
您學了今天藝術的東西，您便會說得好。好嗎？好，我們進入今天的課程。好，藝術保障。阿Wing的課堂，我從來都不會講產品的，產品您不用在那裡學的。公司大把，這兩間亦有很多，亦有不同的課堂。但給一個產品來，我經常都說，客人買了藝術布丹，他記不記得自己是什麼產品名？

00:07:34 Speaker 1
波嫂都不記得，你未入行你都不記得，你自己買了，為什麼？因為它不是因為產品名而買的，它是因為裡面的Mid-Selling，你是sell到它為什麼需要而買的，你sell到它需要，你給外盤行也好，給其他也好，都是硬的，他都買了兩隻，不過我會選擇哪一種是最好的，所以我的課堂的主力，希望讓你們知道，用什麼銷售角度去跟這些客人說。

00:08:06 Speaker 1
今天這個課堂上完之後，我會叫大家去做功課。以往做功課的平日，做功課其實只有一個目的，希望你們來生意，我又不會出你的生意。但是這個課堂完之後，以往的同事，我告訴你他們做到什麼，以往我們是六節，現在是六節，以往是九節，是不是我有說過？九日裡面，上藝術是第二天，我要他第九節的時間交功課，

00:08:37 Speaker 1
交功課之餘，問你們做了幾張藝術的報章，你猜猜那個同事，雖然說九日而已，但應該是大約三個星期左右，上了九日。三個星期最後那天，你猜猜這個同事，簽了幾張藝術的報章，九節而已，三個星期。猜猜，五張，五張，後面呢。

00:09:09 Speaker 2
雙繪照片。

00:09:10 Speaker 1
嗯，即是多少？九十九，有雙繪。十五。好，後面呢？九張，十七張，十七張。當然它不是一個客人簽一張的，有些是一家幾口的，所以我帶他簽了十七張。只要你做，還有跟著做。不用懷疑裡面的東西，你懷疑，你不跟著的話，你就真的怎樣都做不到的了，行嗎？

00:09:42 Speaker 1
好，那《藝術報章》那個，有沒有同事是未簽上過《藝術報章》的？可能都有的，真的嗎？舉手給我看看。嗯，OK，未簽上過，但你知不知道《藝術報章》是報了些什麼的？都知的，年少十度而已。首先想給大家看一看，Camps Report 有沒有見過這些？這些其實你在Agency Corner 裡面都找得到，

00:10:14 Speaker 1
你搜尋Camps Report，Memo 搜尋也有。我想問問這一個，你先拍了嗎？可以，你可以搜尋。這一個是港澳地區賠償的百分比，這個我上年年中拿下來，即是2024年的報告，其實我看過很多年都是差不多的，其實那個百分比，最多是賠什麼？70%，

00:10:44 Speaker 1
這麼多年以來其實都是，大家想像得到的，70%是賠癌症，非港澳地區是79%，其實很多朋友買藝術報單，

00:11:15 Speaker 1
真真實實在報告裡面也好，或者我們跟朋友聊天也好，他們最擔心的是什麼？最擔心是什麼病？買藝術報單最擔心是什麼病？最擔心是癌症。同意嗎？因為賠償那麼多之餘，其實發生在他身邊聽到的，

00:11:46 Speaker 1
是做愛的。我問問大家，有沒有哪個同事，你身邊未聽過有朋友、家人？舉手給我看看，是沒聽過有的，不關你字的，沒有啦，是吧？以往也有些很年輕的

同事會舉手的，但可能是幾百才一兩個。但世衛讓我們知道，其實接下來這幾年，以前就說十年，我想現在是五年左右，

00:12:18 Speaker 1
每一個家庭都會受癌症的影響的，身邊都聽不少，或者都有親人肯有去做，要做這些療程，或者有這些情況。但有幾個角度，今堂會跟大家說，癌症是不可怕的，我告訴你現在，跟以前已經不同，我會有一些東西來看。大家現在聽到癌症跟以前已經不同，有沒有這樣的感覺？

00:12:48 Speaker 1
以前是死定了的，現在不是的，有一些已經可以當作是……長期病，醫療愈來愈好。首先，為了賠償更多，我會在癌症方面，多做點功夫在今堂，好嗎？首先，讓你看看癌症的定義。有些同事今天都有說，可以先拍了。聽說公司一期賠償100%，

00:13:22 Speaker 1
這是公司的Memo，不過也是一段時間的，我不知道你的Memo號碼能否刷到。

00:13:28 Speaker 3
所以我給你按按鈕。

00:13:52 Speaker 1
我們看看，癌症的保單都有原位癌和真正癌症的保單。我們看看公司的定義。原位癌是惡性細胞，但未穿透記憶體膜。我們先認證這幾個字。癌症是惡性細胞已穿透記憶體膜，並未有入侵或侵略其他細胞組織的德。我給你們一幅圖片，讓你們更容易看，

00:14:24 Speaker 1
什麼是基底膜？大家看到了嗎？這裡很快就收工了。這裡叫基底膜，很困難。這裡叫基底膜。原位癌是基底膜。這裡是未穿透的，就是原位癌。穿透了基底膜。除了穿破之外， 再到血管淋巴， 其數是不同的， 這是歐盟的事。

00:15:09 Speaker 1
袁偉楠是靈體， 即是他已經有一個不受控地生長的細胞， 但他是去到這個位置。即是說， 如果這段時間發生， 他甚麼都給他， 切了就沒事了。我先給他一條線， 這個是靈期的， 袁偉楠。我們一期， 都是有惡性細胞穿破基底膜，但穿破基底膜， 不等於他放膽了。

00:15:50 Speaker 1
隔壁那幅圖才是碰撞的，穿破機的外跡是入坑的，我們已經會撥160度，所以它都會變，隔壁就是除了穿破機的外跡，去到淋巴，去到血管，去到其他器官的，我們就是五三四的，環境的演變過程是一樣的。

00:16:20 Speaker 1
好，紙上上面呢，其實有沒有人聽過，其實還有，大家知不知道，其實還有，好，那麼，有沒有聽過，市場上面有些朋友買了，危值的保單，有candle，這

間就賠到，那間就賠不到，有沒有人聽過？沒有。為什麼？客人不會知道，你也不會知道，

00:16:54 Speaker 1
沒有說客人，但報單是有分別的。如果他寫擴音單，就會這樣，我們從來都不是這樣寫，我等一下給你看，我們有報單，好不好？好嗎？我們剛才的定義，剛才的版本你也看到了，其實。好，如果客人，他拿著報單，未必有什麼意思。如果客人說，還有，還有一句，我想給你們多一點資料。這個我想問大家，如果他拿著一份預期，三期，四期，

00:17:27 Speaker 1
如果醫生現在告訴他，都是很初期的，一期而已，那他未有得賠的，那他會跟醫生怎樣說？等我一下。不如等我一下。但是這個講笑是講的事，但實際上是發生的，沒得和你分別，

00:17:58 Speaker 1
你說一期不用醫治嗎？你都要休息的，可能很短時間，但你都要休息的，但如果沒有二、三、四個月之後，沒有理由到時候才去醫治，好嗎？多少次？大家可以記住，我的定義就是，我們從AIA剛才提到的定義就是，一期入侵已經可以照顧到的，其實真是講的，賠到都賠不了的分別，

00:18:31 Speaker 1
原委銀影，當然有些保單都沒有的，舊的有些保單是沒有原委銀的，那些就沒有了。早期是沒有那些保單，現在也有的，那些是沒得賠的，但是給客戶買了的，你知道它是有沒有原委銀的。我以前三十年，二三十年那些是沒有原委銀的，沒有了其實是有的，但是現在那些，如果它真的新買，那些也有的。當然有些客戶付不到錢，可能新買也好，他選回舊的那些也不出奇，

00:19:04 Speaker 1
因為覺得原委銀也不是那麼大意義，算了，真的很大意義，我又很擔心這樣去買，又沒有預算這樣去買那些。好，這裡清爽了嗎？下一頁了。其實這裡的定義你可以回去慢慢看，其實我都讀了，有沒有去到林巴，有沒有去到血管，這裡給大家一期、二期、三期、四期的定義，總則是什麼呢？這個公司的定義就是一期就侷限一柱，沒有擴散跡象，但是這裡不是零期，

00:19:35 Speaker 1
記住，沒有擴散跡象，但是未去到血管、臘蚊那些，但是二、三、四期就臘蚊會用染處的細胞。記者4：“反而有幾個問題，我們通知是二、二、三、四期，但是通常都是醫生通知，或者會告訴客人聽，或者跟人聽？“其實有病理報告的，如果有癌症會抽一些細胞出來去染的，那些細胞染了之後，那些細胞會弄成渣紙的。

00:20:08 Speaker 1
記者4：“有病理報告嗎？“記者5：“OK，希望在這裡，一期會呈五、三、四期，其實是真理的。好，到心裡面給大家，癌症的演變過程第一，已經有一個惡性

給大家看到，這是一期。零期，不受控制增長，有個性制包，不受控制，這是零，這是一，他們入侵，就叫一，創生，就叫做二生育，現在有些未必叫二生育，有些不講末期也很少人講的例子，

00:21:11 Speaker 1
是嗎？是嗎？因為你不控制他們，現在很多事都知道了，這個給大家一個新聞，接著我會給大家看一些市場上補單的定義，如何維持行政。看補單有沒有得賠，就看這個定義。保安公司從來都騙不了人的，

00:21:41 Speaker 1
騙人的話會被人告的，因為是合約的。所以就是看這個合情，看這個合約。合約怎麼寫，有些客人都不會看的，我們不是做這一行，都不會去看，有些同事都未必會去看。但我會告訴他們，要去看看。好，這個你先拍了，我幫你放了一些東西。你看到嗎？

00:22:12 Speaker 1
是不是放得太小？很大，放得太大。這個是，其實這個你可以不信認的，因為這個是AIA的報告。我現在在Photos Library，整堆你都看到了。

00:22:43 Speaker 1
我們就是惡性細胞不受控制生長，並侵略其他細胞組織的特徵。OK，好，那我看一下其他。雖然這個擋住，其實兩次看。

00:23:17 Speaker 1
對，猜吧，猜一下。好，那我們，你們先，要你認一下。好，這個也是，惡性腫瘤期，惡性世家不受控制，生長急，蔓延，蔓延即是spread，要講英文，會講三文字，OK，好，我們又考過了。

00:24:04 Speaker 1
好，我問你，這個是在這公司的貨品，不是在這裡的貨品，是在這裡的是在這裡的貨品，是在這裡，她有很多機會都是家庭人，媽媽很久了，

00:24:34 Speaker 1
十幾個月開始買，那些很多都是這些，但如果客人拿著一份剛剛買的保單，多數都差不多，不過你還是要看他的保單才是，每間公司不同的，如果大一點的保號，多數都是轉了，跟我們進戶一樣去戶，但有些你講網上買也好，或者細緻的，有些還是寫著擴散的，好，那我聽聽你講，

00:25:15 Speaker 1
好，這個很明顯，性腫瘤不受控地增長及擴散，並坑入身體其他的堅韌組織。機能動作，要去到機能動作。其他東西，物在上，第一章，第一章，行不行？

00:25:51 Speaker 1
好，那又再來，不好意思，但不包括那裡。我不包括什麼前列腺，什麼子宮頸癌那些，很初期那些。在哪裡？你想看哪裡？最後一點，但不包括非入侵性的原位癌。

00:26:23 Speaker 1
靈體，靈體。其實那裡都不包，那裡更加不包。你明不明白我的意思，它只是保障自己，所以加電話進去而已。你明不明白我說了些什麼？它後面那一集根本就不包了，它加多了進去而已。合約是這樣，你沒看過嗎？整套東西，包了所有工具，又說保障自己。好，到這裡吧，另外一張。

00:27:04 Speaker 1
另外一張是英文來的。以前我那年代沒有中文廣達，全部都是英文廣達。以前的真實是要看報章太多。你以為這麼多Google嗎？我拍一張照片幫你翻譯，你真是想的。我真的查到眼都疼了。你看，the growth of which cannot be medically controlled，

00:27:37 Speaker 1
即是不可以控制。這是甚麼單？你給它甚麼單？這是大集單，為何好像人壽單一樣？其實市場上甚麼都有。同事說得很對，這些不是很近期的單，但你記住保單合約賣了就賣了，何時跟它升級？有保單期款。它拿著這樣賠就這樣賠，只需賣一份新的，很多客人都說，

00:28:08 Speaker 1
我已經畫了很久，越久越好，多數都是這些。稍後會教大家，如果你看到那份報單，真是一期已經賠償，那你是不是沒有話要說呢？完全不是。亦都是這樣說，你要補額這麼少，其實你也要升級。你可以這樣說，你說到的做了，坐在這裡做不到，但你說些什麼，稍後會作考大家。

00:28:38 Speaker 1
我們看到，一期報單，跟不同期數賠償的，它花的時間是很不同的。我再深化一點說說，為什麼入侵一期已經賠償，是這麼重要的？首先，第一，剛才說過，擴散金賠償跟入侵金賠償，那筆錢賠到還是賠不到，是有分別的。是需要生活費、醫療費的，更衣服是最重要的。

00:29:09 Speaker 1
第二，治療的方法、方案很受你的期數影響。我們治療有什麼方案、有什麼方法，癌症都是這些，外科手術、化療、燕療，因為我比較重清它，現在你聽到很多質子治療、加碼刀、耳蒙、標靶等等，其實標靶就是化療的其中一種。但我比較重清它，

00:29:40 Speaker 1
其實治療都是這些方法。如果一期的治療方法，跟三期的治療方法，我跟二期，不要跟三期，有沒有分別呢？當然有啦。如果一期，有些真的一期的初期那些，其實做了手術，我見過很多五手做化療。可能幾年中兩年，一年都會幫你檢查檢查硬件數是否有問題，如果有問題才再跟進。

00:30:10 Speaker 1
但如果去到二期醫生擴散了血管也好，血管已經到處走，你根本不知道它會去哪裡，所以要做化療，要做治療。為何要一期賠這麼重要，就是治療的方法，

花多少錢也不一樣。另外，如果二期三期要用那些，其實有什麼輔助讓大家不要擔心？

00:30:40 Speaker 1
化療、健療的輔助就是，不能吃東西，口水腺變爛了，或是脫髮，沒胃口，皮膚爛，血液有問題。血液有問題，知道嗎？有些病人如果再嚴重一點，因為他要給這些化療毒藥，毒藥是給壞的細胞，是給全身的，

00:31:11 Speaker 1
不好他都要打的，因為他不懂得分辨。但再嚴重一點，如果那些藥真的去到血液裡面，血液產生一些壞的細胞出來，就已經有機會去到血癌。我見過很多病人都是癌症，病人本來不是血癌，醫了之後，醫生又不會說直接因為的，但有機會是因為血液的。好，繼續，還有的，等一等。

00:31:46 Speaker 1
另外一個問題，不知道你們有沒有知道，其實入胸，即是第一期到第二、第三、四期，有機會是十二以上才發生的。看那樣是甚麼癌症，可以待很久才有。一些人舉個例子，前列腺癌可以很久的，有聽過嗎？前列腺癌在這裡的話，其實我見到很多老人家才有的，老人家到走那一刻，

00:32:16 Speaker 1
他都不是因為前列腺癌而走的，我見到過的，因為他很慢的，比較慢的，老人家是因為前列腺癌受到隔壁蚊的影響，而生長得快慢的，老人家的隔壁蚊比較慢的。有很多都是第一期到第二、三期的，其實有個年期，二、三、四年，一點都不出現，但你有沒有在第一期已經發現到它呢？

00:32:47 Speaker 1
就不太重要了。好，剛才說這個可以拍嗎？是不是你拍？你拍，我拍吧。你拍，我拍吧。下一晚就會和你們說，為何一期這麼重要的一個，我覺得一個很重要的地方，就是傳活率，大家經常都聽傳活率，如果我這樣說，現在傳活率是多少年？一般五年，但我聽到有些醫生說，

00:33:18 Speaker 1
都說七年，基本五年才能說，好，來了，這個從政府拿下來的，政府看得到，我想你們可以約些事，多謝你們的幫助，不過是可以的，那個沒什麼重要的，因為我不想你一直拍，一直說，你聽不到我說話，好，大家看到什麼？

00:33:49 Speaker 1
一言不吭，就是一個Bar，舉個例子，乳癌，如果是一期，差不多100%可以，但今年的傳播率，如果去到三期都有七成幾的乳癌，但是這個差不多百分百，和這個都差一截，即是你一開始就發現到它在那裡，這些就能夠一些，肝癌就，

00:34:20 Speaker 1
但是早期和後面差很遠的，醫腦的機會，所有都是，所以為何那一期傳播率更嚴重，所以你怎會等它到第三期，傳播率會差這麼遠，要自己給錢，問人借

錢，你都做了手術，好，那結束就是這個，其實如果說一期，大大大部分都有95%的傳播率，即是以上有5年以上的傳播率，即是5年以上已經幫它康復了，

00:34:59 Speaker 1
好，我給下一個新聞也好，和客人打開話題也好，和你講一下。好，未拍完。好，這個，這個其實不update的，不過沒有分別的，所以我不改它了。有時我們會有些新聞，想和客人去講，好像沒那麼 formal 這樣，

00:35:29 Speaker 1
即是那陣子流行甚麼，就拿來講一下。這是甚麼來的呢？這個就是抽一點點血，就已經可以佔到這個額五度的，你當可以和客人打開話題，即是有時進屋苑都會寄些東西來的，問一下他，你剛剛收到訊息，如果給你，你願意嗎？客人會怎樣回答的？你猜猜。有些是驗的，這麼便宜，很多驗，

00:36:00 Speaker 1
這些我們可以說是正面醫的客人。驗，那你有什麼傷機？驗關懷疑？是的，之前你不是提醒他嗎？你是保障的，幫你看一看是否足夠了，因為真的驗到特殊的話就買不到的了。我想這些客人是很容易教練的，如果他已經有居安私人的角度，你一定知道他在隔間的，就當作不驗了。不驗，為什麼他不驗的呢？

00:36:31 Speaker 1
因為他跟自己一樣。純粹麻煩，抽血也麻煩。第一次你們剛才說的，我同意是不要了，不驗就有自可。不驗了，唉……這些東西通常都有差不多的年紀，我的意思是不是二十多歲的人說的，同意嗎？起碼都四十多歲了，說這些話的人，因為算了算了，

00:37:02 Speaker 1
不知道好過知道左右，但這些東西怎樣去呢？都是剛才說的那些，其實你現在這樣的狀況，無事無幹，你就算真的查到出來，我想很大機會都是一期，但這些最重要最好就是，可以有實際的經驗來給他。你告訴他，剛才一期和二期、三期的分別，節約的方法，他就會知道，其實驗一下，這些很便宜的，我想一千多元。

00:37:33 Speaker 1
驗到，就算真的有事，都是這麼久而已。驗了也好，剛才驗之前當然是從開頭而已。好了，驗完，不要再爛了，可以嗎？又第三，驗，就給你治理，驗麻煩也好，或者有些年輕人是覺得，其實都不關我的事，我不會的。哪有這麼快會有，我這麼年輕。有些更誇張，我不知道他是說真的還是假的，我的家族沒有這些細胞的。我們家族沒有人說有癌症的，

00:38:04 Speaker 1
我不知道他是說真的還是假的。他覺得自己不會有，我也不覺得自己整體都不會有，是有感的，不會的，年輕一點點。這些客人，當他二十五歲，最喜歡別管住，遲些見到我這麼年輕，怎樣處理？

00:38:35 Speaker 1
他說：「不用，我都要洗，鹹食補丹也好，藝術補丹也好，醃這些都好，現在不用顧著，遲些先。」現在那些有事你陪寸，好事你就陪寸。這是第一個訪問。他是初溫鎮的你。他挺鎮的。那些客人是這樣，可以啦，可以啦。但他心其實不大，你這樣說。

00:39:06 Speaker 1
你當然是想騙我。那怎麼辦？當做錢其實是對的。不過，如果你跟他說沒有事，當做錢，有事有保障。你買了就怎樣買呢？不買的都是一堆不買的，是嗎？我們要，其實是很類似的，不過想你們再給多些，這些客人。你要告訴他們，其實你們知道的，如果，不過你沒有主動去告訴他們，你沒有這樣的心機去告訴他們，

00:39:38 Speaker 1
因為你未代入得到它們，因為覺得你好像很黑膠，這樣搶它，要它買，我想你們知道多一點點，其實你們知道的，我想你們多說一點點。那客人二十五順買，和他三十五順買，那有什麼分別呢？便宜一點。健康狀況，剛才說了抽引擎，不是，健康狀況，你懂得說的，我不教你，是嗎？五歲買，便宜一點。

00:40:09 Speaker 1
那這些就是那個了，是嗎？還有呢？便宜一點。還有呢？複雜了，他們不知明不明，就是我這樣。我又不講保額的，這一刻覺得自己不會發生的，又不講倍賠，當做錢，現在買便宜些，到時拿的錢拿多些。怎樣可以看到拿的錢拿多些？

00:40:40 Speaker 1
一個二十五歲和一個三十歲，誰給的錢多些？三十歲。大家同樣六十五歲拿，你猜誰拿多些？三十五歲。為甚麼？因為給少些錢。複式效應。因為剛才同事說的，複式效應，給的錢少些，拿的錢多些，已經是一個很好的方法。不過，你沒有告訴客人，但你知道的，對嗎？

00:41:10 Speaker 1
這兩個，你要寫下來，要寫下來。其實再詳細一點，你就是要給一個Proposal去看，你說而已，是嗎？Proposal其實我待會也有準備，你一看就看到了，20歲買多少錢給總部費，30歲買總部費，到時70歲拿，誰拿，你一看就知道，有資格你真的要給他看，他才知道有什麼用，有沒有其他可以攻破這些話，

00:41:40 Speaker 1
不用，隨便一點。明白嗎？給個貼士來，港寶單是要用溫度去說的，

00:42:12 Speaker 1
二十五歲和三十五歲的客戶是甚麼狀態？現在他二十五歲，你想想三十五歲他在做甚麼？有家庭，是嗎？成家立室，有自己的事業，移工樓，依依供養小朋友，是嗎？那個時間，其實他可能自己找你買補丹，因為他負擔重了，他覺得自己有事是很大件事，是嗎？

00:42:43 Speaker 1
三十五歲很多客戶都是回家，我以前是十零八年，之前叫得喊血都出來了，當然我不懂得現在的件數，他都是說不買的，特別是隆江，很多有些男生。你跟他講，其實明白的，現在有沈後生，不想了，剛才那兩個點你可以講，第三個點就是，其實我看到我身邊現在有很多客人，他找我，可能都是三十多歲，三十幾歲，他什麼情況之下會找我買，你猜猜，

00:43:16 Speaker 1
他結了婚，他有小朋友，要供養小朋友，要養太太，他覺得自己負擔重了，保障對於他的家庭很重要的資格，他就找我，但偏偏在這段時間，他的家庭開始是多了的資格，要他額外拿多了錢出來，他也要買的，但是他是會吃力了的。在最想的時間，如果這份單25歲已經做了的話，在保費，自己都是花錢，賺了20多歲的錢，

00:43:49 Speaker 1
保費便宜了，但是我們最想要有保障的時間，我們偏偏不會那麼輕鬆拿到錢出來，我們之前已經幫自己部署了，如果25歲賣了，現在35歲的話，可能已經供完，或者供了大部分了。所以25歲，現在我告訴你，其實分別是，到時候真的有家庭負擔的時候，你過來找我，我當然呼籲你，但我要讓你知道，其實那個帳戶很多人想買也好，未必拿到額外的保費出來，

00:44:22 Speaker 1
因為有家庭負擔。這是我們三個方案，要帶去提的。記者“：如果沒有這些事，一句話會不會覺得自己有病，也不會覺得自己是困難的？不會覺得自己有病，和不會結婚生就是兩回事。那些客人是否真的覺得自己不會結婚生子？也有的，也有的，那又用另外一些策解的方法而已。他會不會覺得自己，哪裡跌哪裡起？

00:44:54 Speaker 1
不結婚，孤家寡人，沒有負擔，有事，沒有人要我負擔，是嗎？不用你什麼，我自己顧著自己而已。起的地方，起的地方是？有事就是隻有你自己而已，真的，真的沒有這樣的意思。所以這問題是，哪一方面要結婚呢？即是你有拖，我明白的，都是任務家庭的負擔，但我很介意的，我的朋友和你的情況相反，

00:45:25 Speaker 1
他有弱人心態，是嗎？為什麼他會主動找我去買？因為他覺得，其實真的，將來未必會結婚，就很多人不需要你陪伴，單純陪伴，未必會照顧到他，但萬一有事，那怎麼辦？自己照顧自己，所以還要年輕的時間安排這個報章。剛才第三個方寫了，第四個方你給你看一看，他25歲賣，和35歲賣，

00:45:56 Speaker 1
35歲賣報章，他給的保費多了，但他報章的年期少了，所以其實以前我的客人，就算他在讀書也好，你禁止告訴他，除非他覺得自己永世都不會有，但你這樣的人，可能他喜歡你，

00:46:27 Speaker 1
和你參影，或者他有特別的感應，你這樣仔細告訴他，其實他會想到的，最多做不到，但小一點的預算先做了。但起碼現在做了，將來真的有負擔要保障，這份單可能差不多高年了，還有保障現在開始，可能是三個月之後，但不是買十年之後才開始保障，還沒講健康狀況，

00:46:57 Speaker 1
到前一陣子賣不賣得到，如果這些客人就這樣，一個保障，一個自治要心，其實你都可以很多話題跟客人說，這是一個例子給大家，好，那我繼續了，給剛才那些客人，有什麼想問的，對著年輕的客人，年輕的客人，剛才那些用得著就用，當然不是隻有這幾宵，五天裡面，有很多益處，

00:47:28 Speaker 1
有些客人還是會跟你說的，那些留給客人在旁邊，會跟你說什麼？死了就揣摩，你不要介意，那些都是很年輕的人，二十幾歲就怎樣，有事我不醫了，我死了，我不想連累別人，我留在下面跟你說。

00:47:59 Speaker 1
很多人說這些，很年輕的，老人家就…你要知道其他東西，老人家，對不起，死也不是那麼容易，他們最擔心是…他擦解是不一樣的，老人家如果他講到七八十歲，你都不會有遺疾賣給他，所以我們又不去那個隧道，你講老人家可能是五十歲、六十歲的情況，是差不多的，如果是遺疾保單。

00:48:30 Speaker 1
好，這裡搞定，再去，再去你可以先拍照給稿子你們。好，那我就不讀了。

00:49:01 Speaker 1
讀一些重點給你們知道。稿是死的，人是生的，不過有些點子是可以用的。剛才提過的陳珍娜，原來很多人都不知道，癌症的定義不同公司都會有很大的分別的，對不對？你可以用一個開場白，跟著癌症的定義，其實你們都知道的，不觸碰、入侵和擴散、蔓延，分開這三個層面。其實說到癌症的定義，不同的公司都會有分別的，

00:49:33 Speaker 1
是不一樣的。但這次我們癌症的定義，只是細胞不受控地生長，及侵略性，已經符合到這個節省了。就在它的擴散更嚴重，才會配得到的。說真的，有得配和沒得配的分別。

00:50:11 Speaker 1
第一，這是新買的保單，其實不是很關你們事的，新買的保單嘛，我現在講這些償款，就是有的保單來的，但我叫你去找那些客戶買了很久，其實對的，哪裡跌哪裡起，你可以說政府已經這樣，現在的趨勢都是這樣，所以為何政府要做這些？

00:50:44 Speaker 1
因為覺得癌症的定義是很重要的，一期賠償是很重要的，那你能否達到它以往

的保單，一期賠償也說是很重要的，好不好聽？其實是的，政府都看到有些公司是一旗鼓，有些是五旗三旗鼓，那些人有事的話，就高皮筆盤，那他就要做這些。那些實驗率也是，以前哪有說要給實驗率的，現在就是覺得，哇，你不用寬著你的實驗率，

00:51:16 Speaker 1
要公佈的話，那些公司是亂來的，隨便給2%、3%的公佈，那你就把你公佈出來。其實是好事來的，如果政府做這件事，對市民、大眾、對我們是好事。但我們可以告訴那個客人，其實你的份是甚麼呢？他都不會看，不懂看就找你幫忙。所以我待會也會叫你找些客人，去給那些普通人看。

00:51:47 Speaker 1
這個我先講了一個，再講一個。好，拍了一個。您在說藝術補丹，除了癌症還有其他病。中風的定義，其實藝術補丹，

00:52:20 Speaker 1
客人最多最多，除了癌症，就是中風和心臟病，是嗎？所以我拿這些來講。中風的定義，紙牆上面，我們稍後，紙牆上面，你們不知道有沒有看過，六至十二個星期，是永久性基金組織障礙的，這樣就會判了。或者那些六、五十二個星期，其實你看這些日子吧。

00:52:51 Speaker 1
我們說的是四個星期的，你有沒有看過我們的報單？是不是四個星期啊。

00:52:57 Speaker 4
記者2：“我們有一個規定，頂多四個星期，需要上升八個月的基準，需要持有一個綱。

00:53:09 Speaker 1
在這個程序中綱持有100萬元。記者3：“是的，內地的報單還是定義都不同，我等下叫你做一個公告，你就會發現到的。四個星期比起六至十二個星期，已經有分別了，是不是？我等下會告訴你，我們再看之前的報單，現在AIA的報單是四個星期的，

00:53:40 Speaker 1
如果它持有舊的AIA的報單，就不是四個星期的，我等下告訴你，好嗎？“六至十二和四都不同，背起上來。好，申反、自緩及修補。申反，大家聽過了。有什麼申反？如果是緩的話，緩什麼申反？刑工申反、豬申反。難道被你申反了嗎？

00:54:12 Speaker 1
當然有排斥，有公權。你見到什麼叫做修補，什麼叫自緩？自緩即是要換了，難道。修補，現在科技其實很好的，可以補的。譬如你穿褲子，爛了一點點，你補一下褲線，還穿得到嗎？但很厲害了，都不行了，買另一條。是不是這樣的意思？所以說，現在科技很好，即使爛了一點點，很厲害，都可以做修補。但是，傳統舊式的補丹，

00:54:43 Speaker 1
要去到換之外，你一定不會會贏。醫生說真的要更換，但你知不知更換和修補對於病人有何不同？修補是他自己的東西。修補還是他自己的東西，排斥那樣東西是少很多的，基本上都沒有，因為是他自己的，但你放一些人工也好，豬也好，都不是他的，排出藥已經吃光了，還要有機會排斥的，風險也不同。

00:55:14 Speaker 1
我們在說以前真的要更換，但現在講的是修補已經可以配到，舊式的補丹，或者有一些市場上的補丹，我講多一點，中風的定義，什麼叫中風？我想問一下，什麼叫中風？爆血管，還有呢？骨血管，下面有一個，

00:55:47 Speaker 1
市場上有很多人都看過，觸生的病是需要百分之百的，後面檢控和管理的風險是不同的。失敗是現在很好的了，黃金多少次了，你聽過嗎？打一些溶血針就會通過的，有沒有聽過這些的？最近剛剛早兩天我聽，在新聞，連鼻子都說可以，還未證實，還在做測試。

00:56:18 Speaker 1
意思是其實方向是越來越大，但是如果還是寫著爆才賠那些，這些都不關你的事，都要爆了才賠。爆的風險其實是很高的，死亡率是高很多的，我們先回到這裡，今晚，如果醫生說都是保駕就行了，但你的保單是要換才行的。接著會跟醫生說，你不如幫我換了它，我沒得賠，不會啦，不會跟醫生這樣說，因為風險高很多，換和收賠，所以保單有得賠和沒得賠的分別有定義，OK？

00:57:02 Speaker 1
好，繼續，繼續，這個你們都給你們看了，其實這些你們都知道。多重盤上癌症是相隔三年，已經是新式的癌症補生，有些都是每一次的舊那些，但是現在的那些補生，我們那些是自己嘛，

00:57:33 Speaker 1
三年後便會當另一個去配，相隔三年，這堆東西都是講到的。另外，下面這個心臟病和中風就是一年。你們知道的，這些不用解釋的。我給你們一些文章。好，拍了我就回到下班。好，早期危疾。早期危疾是跟之後報告的，

00:58:11 Speaker 1
報告是新的，就是原來阿嬤那邊人選的藥物。早期藝術賠20%，如果癌症，如果癌症就20%，不用特別說了。我講一下下面，通波仔大家都聽過吧？沒有誰身邊沒有家人朋友做過通波仔的，

00:58:41 Speaker 1
有沒有？沒有發生過的？沒有吧？其實現在通波仔都不少了，普通其實沒有分別的，你有沒有留意過？其實普通有寫的，什麼叫做符合通波仔早期藝術的定義呢？這裡寫兩條，如果說一般市場，兩條，心臟裡面一條，三條，三條裡面有兩條，合則50%或以上，

00:59:12 Speaker 1
就會賠的了，或者75%，一條的話，都會賠的了。那如果，一條七十，這樣賠不賠？不賠，傳統的，一條七十不嚴重的，有點嚴重的，但沒得賠，保單定義寫在這裡，沒得爭辯的，

00:59:44 Speaker 1
這樣就是這樣，可以賠的，但要十多點，三幾個月其實可能已經得多了，但不會，因為心裡想想你為何會真的檢查它，你怎知道你的血管塞多少，不舒服你才要檢查，檢查出來七十，沒有，沒得賠，但你又不舒服，醫生說七十你都要把指甲放進去，

01:00:14 Speaker 1
那你擺不擺，你更擔心賠，醫生說是，所以真是配得到和配不到的身份。但我們說的是一條50%，我們已經會配的了，OK？好，清楚了嗎？接下來我會講原狀權益的，有沒有人聽過的？原狀權益，有聽過的嗎？

01:00:47 Speaker 1
沒有聽過吧？好，這個是什麼來的呢？這張是保單盒，即是它賣了一份藝術保單，如果這份保單符合原狀權益的話，這盒保單盒又會貼在它新的保單裡面。所以你看看這個樣子，即將來有些補單，如果有些客人會有其他藝術的補單，

01:01:18 Speaker 1
某些藝術的補單，我們會給，他再買一份新單，我會給他一個原狀權益，原狀權益意思是，新和舊的補單其實定義會不同，不同的年代度，我會將它，因為它有舊的那份補單在我們AIA，現在你買一份新的，我會給你一個原狀權益，即是你裡面的補單條款是會互通的，會用好那份的，好，那你會容易明白，

01:01:54 Speaker 1
我們的價錢是2011年12月31日之前的補單，所以我可以向前面看，舉個例子，如果客人拿著一份20……2009年借保單，他買的東西就是隔壁那些，六萬元美金、十八包、癌症、中風、心癱、五爆熱等，普通的幾百分之二十幾種，不是這些，

01:02:26 Speaker 1
我欠了這份借保單。如果跟我剛才說的，他買一份新的單，只要他出到單，minimum的報額也好，我們會將裡面的證據去互通，舉個例子，他新的一份又有癌症、中風、心癱等，我們互通的意思是，如果他拿著舊的那份單做心癱修補，賠多少錢給他？

01:02:57 Speaker 1
還是隻有舊單？沒有。心癱修補？沒有。現在他買了一份新單，這份單有修補及支援，現在要作新版修補，賠多少錢給他？一萬元。什麼？一萬元。新單要多少錢？

01:03:30 Speaker 1
賠多少？兩張單。什麼叫做看好的條款？看好的條款。所以如果AIA有這份

單，你跟他加一份新單，你告訴他有這個原狀原理，他沒理由不跟你加一張新單，他會給你工資，除非你不知道，

01:04:01 Speaker 1
你沒有告訴他，行不行？明白嗎。

01:04:08 Speaker 4
請教說他們是否受保人士呢？那天在英國，他要買信件，他已經發資了。

01:04:18 Speaker 1
那這個時候呢？我看那時候是保人士而已。那時候是受保人士嗎？總之受保人士和那個人啊。他找他老婆去買都可以的。

01:04:50 Speaker 1
其實這個可保權益而已。他已經過了18歲，父母還有沒有可保權益？沒有。所以這個就不關他的事了。就是那份保單的問題，對不對？那父母，那個主婦又過了十八歲，父母，即是除非有特別狀況，需要有監護人，那些就不同了。那一般若果之下，都沒有保管權的，你都可以幫助他，對不對？

01:05:20 Speaker 1
對呀，嗯，OK，那考考大家，舊單和新單當然有分別，那如果它原位額呢？舊那份有沒有得賠原位額？沒有，那新的那份呢？有啦，

01:05:51 Speaker 1
那賠多少？有，原位額，一萬元，一萬元給金記，就是這樣，因為你記住，舊有，新又有，才會互通的。舊那份是沒有了皮癒症，沒有多重培訓，是不會互通的。我互通是在講定義。如果大家都有心反的，心反的培訓的定義是甚麼，是會互通的。

01:06:23 Speaker 1
這個有瘀毀癌，那個沒有的，是不會互通的。我又考考你了，好，答案。其實幾宗是要互通的。

01:06:56 Speaker 1
如果客戶說是聽得到的，就聽一遍吧，即是明白的，不明白的，就試一隻耳朵去聽吧，好嗎？原種權益是給一些舊客的好處，我這樣去稱呼它。如果客戶的保單是2011年12月31日之前，已經拿著我們的藝術保單，他現在買一份新的藝術保單，我會給他原種權益，即是舊的保單的定義，可以和新的保單的定義互通的。

01:07:29 Speaker 1
舉個例子，他拿著舊的保證的位置，定義是寫著新版，換的，才會賠的。如果他沒有買新單，他的新版是修補，我是不會賠的，是不是？但如果他買了一份新單，因為新單的定義是要新單發給他，賠新單是最自然的，我認定舊單我都會賠給他。因為她也是說的心煩。行不行？

01:08:06 Speaker 1
嗯，行不行？那邊是舊單。不是，現在那邊互通，你記不記得？互通，也就是她買了一份新的，幫她滿袖，但是如果你有舊單，我不會通過舊單賠給她。

01:08:38 Speaker 1
根本我買那支，我什麼時候說補你早期，就紮舊那份單。行不行？我都沒有說過，我連這樣都會賣得很大，但拿不到。行不行？她給了我一份也不同，以往給了我一份。行不行？清楚了嗎？清楚。中文。

01:09:58 Speaker 1
真的，其中一個是主持這些新的單，全世界都已經知道了，全世界都已經說是6個星期、12個星期了。好，這個就是新的單，不用看了，4個星期，剛才給了大家。OK，可以了，是吧？好，原狀權益有沒有想問？

01:10:29 Speaker 1
沒有，我們先去個消息，我們稍後回來。有問題問，有問題不明白，可以問的。為什麼常常都說要做好風險管理呢？大家有沒有聽過自由基？自由基是好還是不好的？自由基我也有。那些美容的那些媽媽都說有自由基，很靚的。你有沒有聽過呢？

01:10:59 Speaker 1
對呀，真是很惹來的。那些男士就頂頭。我出了這版才說，自由基是很惹來的。不過，過多的自由基就不好的了。為什麼？因為過多的自由基，醫學證實了是會致癌的。那什麼情況之下會有過多的自由基呢？就是隔離這些。生氣，生不生氣？我在上課，我生氣的。

01:11:29 Speaker 1
一上課，我就生氣了。人人都會生氣。所以，人人都叫你不要生氣。生氣真的會產生自由基。化學汙染？對呀，化學汙染，全世界都是。是不是？改變不了。寫，先要寫。什麼來的？Wi-Fi，Wi-Fi，有沒有Wi-Fi，家裡有沒有Wi-Fi，回家關掉Wi-Fi，有些人說，我回家關掉它，真的很敏感，我回家關掉Wi-Fi，我跟他說，他真的上頭說，我回家關掉Wi-Fi，他們想動他，受驚，Wi-Fi那個位置，你關掉，那是什麼，隔壁屋的，射穿牆的，

01:12:26 Speaker 1
Wi-Fi，你路過來的了，你避不了的了，根本就是，你想想你上堂的時間，Wi-Fi收不到，你會怎樣，搞錯了，對不對，根本你走到哪裡都有，你無可能被影響到。

01:13:13 Speaker 1
你有沒有說？其他同事說，做A長很大壓力。我又說，做A長不是大壓力，沒有做才是大壓力。做A長不大壓力，沒有做才是大壓力。我們要想些方法。早上那些一定會有的。另外，下面有石油機，會令到我們的細胞老化。我們來看看，

01:13:43 Speaker 1
還有一張。第二，想你們去看看，你們是風險盤地，除了自由基之外，我想你們留意一下，什麼叫沉默的器官？當那個位置有字的時間，它會不會沉默的？舉例，肝有字，它會告訴你嗎？它沉默的。怎樣才會知道？痛。

01:14:13 Speaker 1
痛，不是它痛，它已經去了那裡痛了。很多器官是不會叫痛的，其實肺也有很多位置是不同的，腎也未必會痛的，胰臟那些聽過了吧，根本它也不會痛的，因為沒有痛感神經在那裡，所以我們這個是其中一個風險。另外就是……可以拍了，兒童癌病基金，你聽過吧？你不是打給我的，先放在這裡。

01:14:53 Speaker 1
兒童癌病基金也有聽過。有些朋友經常都說，我這麼年輕，不會的。那你就看兒童年輕還是你年輕。那我又不會這樣去騙客人的。你年輕得過兒童癌病基金的。多個點子就留意到，其實真的發生了這樣的事情。為何有這麼多兒童癌病基金，為何要走出來呢？

01:15:24 Speaker 1
就是因為有很多小朋友有癌病。好，那又給個報告性的東西。好，這個做好風險管理，為甚麼？因為風險的數字越來越多。這個，我先檢查一下。這個也是在政府的醫管局拿出來的。其實這個比較容易更新一下。

01:15:55 Speaker 1
這個我都…好像現在最更新都是二、三年。好，我們先看看癌症的數字，一、二年和二、二年的分別。這是上升的趨勢，大家看看。上升的多不多呢？那個百合比是多少？其實都多的。有甚麼少了？有肝，肝癌是少了的。為甚麼呢？

01:16:27 Speaker 1
因為上升的不夠。其實都不知為何，不過我估計，肝炎針是打多了，現在出生的小朋友都要打肝炎針，已經很多年了，我兒子的年代已經是打了，所以少了肝，肝炎會引致肝癌，肝癌化的百分比是多很多的，所以有影響，其實政府都在做些事的，這麼多篩查做什麼，如果過了50歲又有大腸篩查，

01:16:58 Speaker 1
你們有聽過嗎？總之很多不同的東西都會多了篩查，你去做，就是想早些發現到，可以很初期，很初期發現到對政府有什麼關係，不用放那麼多在醫療上，平民大眾一般人有癌症去哪裡醫？公立醫院。對，公立醫院。問一下你們知不知，香港的死亡率，癌症佔了幾個百分比，因為癌症。

01:17:40 Speaker 1
剛才說癌症，我不理會這個癌症，在整個死亡的數字裡面，有多少百分比是一個癌症？80%也沒有，80%是嚇死人的。死亡的原因有很多，癌症一個，意外一個，心臟病，中風，不知道，鼻尿系統，應該很麻煩。總之甚麼都會有。癌症佔了二十幾三十百分比，三十百分比其實也挺多，其實真的很多。

01:18:15 Speaker 1
好，數字裡面，你有興趣就上網搜尋一下。好，我再給大家一個稿子。這個稿子給你們讀一下，不讓我自己在後面說。好，先試一下，有沒有人想試一下？我來吧，我給你吧。

01:18:51 Speaker 1
你明白嗎？嗯，我直接嚇到。因為我很重視場面。好，試一下，走一下。試一下，雖然這次是這樣，你自己輕鬆一點去說就行了。你記住這個客戶不會聽你讀稿的。那我講普通話就行了。普通話就給你聽下去吧。

01:19:23 Speaker 1
你現在很好，你自己說的我也都明白，不過你不防衛家人的…雖然從這個角度去想一下，其實很多時候我們都會用過去的那種沒有風險啊，沒有事情發生的那種經驗，很理想的覺得好像以後也不會有什麼事情發生，認為自己可以，當然我們都是希望能夠自己健健康康的，但是呢，就我們現在瞭解到啊，現在不管說是政府的經文還是我們身邊的家裡，現在說起這個肯定這塊風險，

01:20:02 Speaker 1
我自己的身體也是出現了一些內發性的一些風險和一些問題，像我們現在也都身體都用了三十五毫米，心臟病可能都是必然會經歷的，然後現在的這種社會環境。空氣、水、食物的汙染，包括我們現在盲目的生活。

01:20:31 Speaker 4
導致我們很多時候需要出去外面去工作，因為我們缺少運動。

01:20:39 Speaker 1
缺少睡眠，所以我們現在香港的生活，臺灣的生活，普天都比較有壓力，這些事情也都會除了我們生活的一個部分，所以就很難避免。現在醫學也是證實了，因為這些生活壓力，這些生活習慣，會導致我們身體產生大量的座右肌，如果是過多的座右肌的話，會導致我們的身體發生一些…

01:21:12 Speaker 1
好，非常清楚。其實她也有帶了自己的想法，不過就好像長了一點，因為她要跟著我說，如果妳對著客人用到這個內容，我覺得妳說到剛才三分之二，其實客人已經聽得到，所以給點展示給大家，這個身體用了多少年，妳就代入一下客人，客人多少歲，

01:21:43 Speaker 1
一個二十多歲，妳說他做了三四十年，如果妳見到那個對象，不是年輕的，妳就問他一天外出吃多少餐，你們一天外出吃多少餐，吃一餐有多少？兩餐？三餐？沒有，我都有的，其實最少都兩餐，平均放生的，香港人，外出吃什麼？

01:22:15 Speaker 1
多數吃什麼呢？麥當勞。快餐。有些人會吃日本餐。每天都吃日本餐。日本餐也有很多不同的東西。如果每天都吃壽司，就沒錢了。所以，快餐、茶餐。壞

處是什麼？好處就是快。有經濟。壞處就是高油、高糖、高鹽。所以我剛才說的心臟病、中風，

01:22:47 Speaker 1
都是很多壞事。用這些剪接跟客人說，我覺得讀普通話是舒服一點的。你們覺得嗎？是否聽得到舒服一點？雖然這些是廣東話的字。你明白我的意思嗎？其實它自己轉化了，讀得挺好的。好，我們繼續拍第一個。給個咪。你想給誰。

01:23:29 Speaker 5
每四個男士或四個女兒會在七十五歲前幻想同類的癌症。很多世界中的醫療人士，尤其是我們身體有幾個很重要的器官，經醫學證明是無糖無瓶精的，所以又稱為沉默者。包括肺、肝、腎臟，當他們生病時是不會發出警告的，就是糖。

01:24:08 Speaker 5
這個求救訊號就提醒我們。要去到很後期的時候，有一個器官的病人，應該都真的很嚴重，影響到酒店的一些林花。林媽就先知識地發出一些訊號，通過訊號，到時候才會派遣。

01:24:26 Speaker 1
好，謝謝，繼續在這裡，這個也經常聽公司說，四個女士，四個男士，五個女士，我經常說話，他們說，你打不打麻將？打不打麻將？對，打不打麻將，現在打麻將，現在我都要派遣了。其實打麻將是一個道具來的，真的，四個都要一個。

01:24:58 Speaker 1
那現在就先說了，好，好，好，今天繼續另外一個，另外一個就給，謝謝，都要接的了，給隔壁的，給隔壁的人。您等一等，我再問一下。

01:25:27 Speaker 6
明白您的想法的。陳小姐，相信您也聽過兒童顏證基金。這個基金其實正正是全部都為了兒童，和……等一等。這個基金正正是照顧全部都是兒童，向這個基金求助的個案越來越多，會不會他們的家長，都其實覺得他們子女這麼小，

01:25:59 Speaker 6
是不需要在這方面的風險安排，導致就越來越多個案的求助，其實數據已經指出，顏政已經是我們頭目的殺手，還有上升和年輕化的趨勢，都未講其他危疾。

01:26:44 Speaker 1
年輕人也好，小朋友也好，你收他的藝術，你講這樣，我想他就殺了你了。對不對？啊！我小女兒，不是啊！如果小朋友單要他推銷藝術，難不難啊？不難。不難，不難的原因。難的原因。剛才學校的同事，為什麼難？快點遵守。

01:27:14 Speaker 1
是啊。那你乖不乖的自己呢？你覺得年輕、劣勢的老子，還是大人物？還是什

麼歲數，你覺得？還沒出生。還沒出生的時間？還沒出生。實質啊。其實很多家長是覺得，我們首先第一生，我們要先回去的。你不回去就……不行的，又不是監理，你要想一些方法，

01:27:45 Speaker 1
為何真是越後生買越好。剛才，我都會過一些例子，即是教五歲和三十五歲，那你再想說自己，你可以一個零歲和十歲，零五歲和二十五歲，那你就說服得了自己。即是有時候，如果推銷家長去買，藝術補單給小朋友，我們不是在他，這些話術，如果家長已經買了，你是可以說的，

01:28:15 Speaker 1
但如果他未買的話，小時候不用想了，會用那個角度的。如果家長想服務，家長幫小朋友買，除了你告訴他，還有甚麼可以說？

01:29:20 Speaker 1
中文。很困難，你試試看。我妹妹不熟，零歲幾歲。

01:29:54 Speaker 1
你怎樣跟客人說？我可以跟妹妹說一件事。不要用例子，純粹用觀點和角度去說。你用例子給大家聽聽。看一個女兒，今年十三歲。一出生之後，媽媽真的求婚禮給她。我說，那你買賣吧。當時還有很多同僚上。她說，不用了，先遲一點。

01:30:24 Speaker 1
先長大一點。長大了，我真的比她長大了。長大了，我又沒有理會她了。到八歲的時候，原來千千姓一年後，整個家族瘋了。在那一刻，她只想一件事。醫生應該會懷疑，可能小朋友過不了多少歲，要好好照顧他。在那段時間裡，全力要令小朋友開心快樂，

01:30:58 Speaker 1
因為小朋友自己有感知。我反而後悔，我沒有堅持他買，原來我和我老公都有驗過是冒冒天天病，他只用陰柔，我找不到對面的事，只可以看之後的事。這個例子，很多時候都會讓我跟那些女生，或是剛回到家裡的年輕歌手，他們都覺得這是最適合的，

01:31:30 Speaker 1
但都不夠自信來一句。我發現到女生的心跳有些聲音。你買了寶寶寶寶寶寶寶。

01:32:03 Speaker 1
寶寶寶寶寶，寶寶寶寶寶寶寶寶寶，不需要那麼早購買， 當作有錢。有些客人想推銷， 但說不敢買， 你說過這個案子嗎？

01:32:38 Speaker 1
有。可不可以？這個案子是同事的， 又不是你的， 我不覺得你說到他講的東西。因為不是發生在你身上， 你不會感到慾的。不過可以一個參考， 將來我不

知道， 可能這些案子都會發生在你身上，那你就會想得好。但如果你未有這些情況， 剛才說除了PAN5之外，還有什麼可以跟他說？這些是很有溫度的說話， 這些故事， 是不是？其實這些客人打得不倒的， 只要你肯堅持， 我這樣說。

01:33:14 Speaker 1
有些客人說， 其實不用了， 那個小朋友那麼小， 遲些吧，我們已經沒有下句了， 我放你走的了， 再見吧。我認為加州對意外重病， 是不等於人的口氣。但是都拋了給他，那他還是不考慮了。但是他堅持是什麼意思呢？你要再多說一點，你是不是舉手了？通常有些人將自己視為夢想基金。

01:33:47 Speaker 1
即是基金嗎？夢想基金。基金嗎。

01:33:53 Speaker 4
即是你這樣說，看別人就嫌棄基金。

01:34:02 Speaker 1
但你賣的就是夢想基金。那你搬不搬啊？加上如果A長這樣說你。不知道，你聽那麼多，我才聽那麼多。大家看看。我意思是問你們，如果A長跟你說這個好像一個夢想基金，當儲錢，當然有保障，將來他達過了自己的夢想，已經幫他做好一筆錢，這份單就是一個夢想基金，你們擺不擺？

01:34:38 Speaker 1
都可以的，所以我說你要給多一點心機去演繹一下你所說的話，讓客人感受到你的溫度，很類似，但如果我以往怎樣說呢？對不起，小朋友先喝水，當小朋友幾歲好了，通常是你的小朋友，想叫他買那些，

01:35:14 Speaker 1
通常五隻那些幾歲？對，五隻，我剛讀K-1，不用錢那麼多。你正式表達什麼？不用錢那麼多。如果追蹤得近一點，就是零到一號，那你會有多。我們通常都會說，小朋友沒讀書之前，最花錢的就是奶粉和料理，其他呢？然後到學前班，

01:35:48 Speaker 1
再上幼稚園，你會多一點錢。在那一刻，你更加不會去。會用時間去跟他談藝術，就好了。那你推銷到嗎？一年？兩年。因為真的介紹。好。我想我推銷的就是五、六、七歲，四、五、六歲那些。

01:36:18 Speaker 1
如果是零碎的話，其實也算是零碎，其實也差不多。那我會怎樣說呢？當是多數是爸爸買，還是媽媽買呢？爸爸。後面那些爸爸要怎麼說呢？媽媽。都認同的，都是媽媽選的。有些家長去會籍的話，其實是不用的。有時候想說的就是，普通小朋友都還沒安排，會不會考慮跟他安排呢？

01:36:52 Speaker 1
他說他這麼小都不用住了，遲一點吧。第一招可以用的，要說一些有溫度的東西之餘，可以用我剛才說的25歲、30歲那些例子。但是小朋友買，做媽媽跟他買，其實是一種同意。我們不要介意賣冒險雞，希望它明朗，賣冒險雞希望它爽快。很多年之前，我們有個家庭在做藝術保障，

01:37:24 Speaker 1
因為藝術保障現在做是為了中心的，我們好像一個中心，將來它會給這份單，將來這份單給到它的家庭，那這個保費是，我不知道，不知道，30元一天，50元一天，除了保費，再計算那份數，其實不可能不賣的。

01:37:55 Speaker 1
所以我的客人，記不記得我剛才說的那件事，我的客人，做了十年的藝術，加儲蓄，做完之後，十年之後，她就說過，唉，很幸運，很幸運，一定是一個公然人物。不用擺在這裡，不用理會，真的。但有時，不是我們不想學，我們是堅持去學。對呀，哪裡都舒服的呀，這樣說，是不是？你不可以讓她覺得你救她的，

01:38:25 Speaker 1
因為小朋友說，怎麼會呢，小朋友呢。但這個禮物，我們什麼都可以，我們放在這裡，對呀，我們叫媽媽，其實所有東西，她出生之後，有什麼東西不是為了她，讓她的教育也好，成長也好，什麼都為了她。這份報章其實是抹黑民眾，你可以這樣說，如果你講得出這些話，我知道男同志都很感觸，其實真的，你現在這十二年，十八年幫她公園，她將來這份單位，幸好是跟她一輩子。

01:38:58 Speaker 1
將來他有家庭的時候，這份單已經給予到盡量了。可以嗎？加多一點點溫度去測試，是嗎？可以嗎？好，那我們…可不可以把稅數計算起來？你想想，現在五歲，當他大概覺得多少歲他會自己買呢？25歲吧，所以做事超過零歲和25歲，他的保費差很遠了。保的時間差了二十多年，保多了。真的，那些應該處理得了，OK？

01:39:28 Speaker 1
好，那許鵬下面這段給咪高峰，來吧。

01:39:37 Speaker 7
袁先生，你現在三十歲，你現在也算是一個黃金期起步，沒有任何一個病情影響了你整個人生。

01:39:47 Speaker 1
對不起，太多你呼籲，你現在也算是起步期，黃金期，是不是這個意思？你現在都算是黃金旗起步旗，現在都算是你有一個什麼感覺？一般般的黃金旗，我們又不會這樣說的，

01:40:17 Speaker 1
你現在是你的黃金旗起步旗，是這樣說的。

01:40:24 Speaker 7
因為病情影響了你整個人生，如果你沒有將這個黃金旗，萬一是一個大病的時刻，就有機會用盡你現在所有的財富，影響你身邊人的生活，尤其是你的家人，對他們會做負擔，那更加不好。如果你在輕輕鬆鬆一個月，可能幾千元就有過百萬的保額的話，我們順便幫你請一個戶口。

01:40:55 Speaker 7
長線來說，不單止有一個這麼好的保障保護你，也有保障你行動的值，肯定是有的。

01:41:04 Speaker 1
在一個月多，還有保額，你懂得自己要填寫嗎？又這樣說，可能已經是客戶的問題了。如果我，譬如說，每個月都是幾千元，可以多一百萬的保額。那你是說客戶是什麼？不輕鬆的。不輕鬆的，如果客戶真的要有預算的，即是你將他除去做每一天，

01:41:38 Speaker 1
因為幾千元一個月都是不輕鬆的。那你要輕鬆，你每一百元一天。但我又不知道你的客人是否買過藝術，他肯定會付一元一個月，你要回覆客人。一般客人藝術的保鴉是賣了多少？知不知道？有沒有看公司報告？一般客人有賣藝術保障的客人，大部份人。

01:42:15 Speaker 1
多少？一百萬？沒介意。有誰有藝術保障？一百萬以上。發生不過一半。你記住是否看公司報告？對嗎？當時我們賠償的報告，每個藝術賠償的案例是五十多萬。這是平均性的。

01:42:46 Speaker 1
什麼意思呢？有些客戶會多一點的。有很多人單住二、三十萬，五萬美金、三萬美金，大有人在。所以這個客戶要調節，不是每個客戶值得起一百萬，因為他們會覺得很貴，除非他有些鄉階了下去。我明白的，你又覺得客戶這麼多錢賺，那我怎麼買這麼少的給他呢？但最重要的是你要跟他溝通，他放了多少保費下來，

01:43:18 Speaker 1
否則他一聽到我的保費，他就會離開。所以我還是考慮一下，我要給他這樣的錢，這樣的保密，要跟他談的。好，繼續。這個黃金期起步期，你自己選吧，他年輕二十多歲就起步期，他只有三十多歲，當然是黃金期了。好，我們下班。剛才跟你說，我給了一個proposal給你看，

01:43:50 Speaker 1
這個爭10歲，後面那位男生是25歲，同樣買相同的寶額，他已經給了寶費。你

先拍完，我先去看。首先我們先看看我圈著紅色那些位置，這邊，左手這邊，我向你們左手這邊看。

01:44:24 Speaker 1
給18年錢的，這個單，當我看你們再出18年，所以我再做18年。18年的寶貝，那它幾錢？25年。你們會這樣看嗎？你做18年，25年就回本了。不好，因為客人會覺得，這麼久了。客人25年後取消訓單等於什麼呢？等於沒有保障了。

01:44:55 Speaker 1
不是他買這個，是他的意義，你記住。我不是欺騙他，我只是不會將這個位置highlight他。客人也會懂得看，個人認同他。但我會再厚一點，你想想，18年訓單的保障程度，譬如舉例，75歲的保安覺得，兒子很大了，負擔不重了，我想拿錢出來用，到時你給了他5萬多元，但你已經拿了50多元。保障完這麼多年，還可以當儲錢還有增長。

01:45:25 Speaker 1
是這樣會變聲的。OK，這個你記住，給了5萬6，拿回25萬。這個是30歲，這個25。記住，記住。

01:45:44 Speaker 3
中文。

01:47:49 Speaker 1
假如說是在25歲的時候買，想一想賣放給你，假如說你25歲買的話，那都是交18年，整個18年下來，你可以少交7000元，而假設說大家都是在76歲的時候。

01:48:20 Speaker 4
那個到時候取這些，多花了幾千塊，而少拿了6萬多美金。

01:48:33 Speaker 1
哦，所以這樣的話，一百萬元，好不容易啊，以後肯定沒了，好不容易，好不容易。知不知為何我給同事一個麥克風？這些是不是阿Wing剛才說的東西來的？大家都知道的。但剛才同事說，如果你是客人，你呢？他們說，打不打得到你。

01:49:00 Speaker 3
打不打得到你，為甚麼。

01:49:19 Speaker 1
你說我25歲，你跟我說這兩天，我裡面聽到不太好，我想你們怕打不打得到我，還怎樣呢。

01:49:49 Speaker 8
首先，你覺得你這輩子是否真的會買？如果你覺得你這輩子總會買的話，其實這一刻你早就買了，你會的。

01:50:02 Speaker 1
要求是會高一點的。你當我是嗎？我不要像你剛才那樣，你當我是男士嗎？

01:50:33 Speaker 1
你當我是嗎？你可想而知，我也是一種無罪、尊敬弄壞的為人，我從小到大聽到他們的文革。

01:51:01 Speaker 4
我聽到他們的文革。

01:51:42 Speaker 1
太誇張了。說說你的感受吧，客人。他要我這樣說，你25歲。他就說你快死了就算了。都不是用的，這些還有。一就是，Word的正常情況之下。

01:52:17 Speaker 1
Word你不用用這裡了。但是這裡我剛才說了一堆東西，你別聽不懂嗎？很難嗎？我會問Wayne。需要考慮除了你剛才說的，需要賣弱其他。記者2：“如果醫生這麼年輕，其實很多人都會覺得我很快，

01:52:50 Speaker 1
覺得需要有癌症的保障。因為他們覺得今天很健康，也都可能老一點才會有病、有痛。但是我們就不想過是風險會來，所以沒有人知道什麼時候會有痛。或者有些數據……記者3：“先讀一下客家的心聲。這些客家是在想什麼呢？

01:53:21 Speaker 1
25歲。記者4：“我沒那麼快。記者3：“有也沒那麼快。明天就想告訴你。你還告訴他你遲了也可能會有？我們不是這樣的。我給你這一套是可以做什麼的？是告訴他，我不是遷就你，但你未必會留。不過，將來你要過保障的時候，其實這份免供員，你又可以拿多一點錢，又可以給一點點錢。我剛才叫你遷就他的幫忙，知道嗎？

01:53:54 Speaker 1
你不要再拉他那麼遠。或者你遷就他，或者你運他好，我不知道。總之，你告訴他，其實將來也有些會發生的。不用，你只當它不會發生。但不會發生的造成又有什麼關係？其實他用不到剛才那幾點，對吧？你已經坐在那裡了，有沒有人想照顧他？你遷就他。

01:54:31 Speaker 1
我差了二十五歲，我還是想遷就他一點點。好呀，真是好多二十五歲。現在保險的現象是否覺得他們在保鏢裡保著你？不是啊，很多時候…你請了保鏢，但現在有一種保險很神奇的，

01:55:04 Speaker 1
你請了保鏢，然後你保錢，保鏢會將他們的工資拿回來，你不相信嗎。

01:55:15 Speaker 4
我不相信，對不起我明白，但是你也會想說，會還錢給你。

01:55:22 Speaker 1
那這筆錢是否要再花錢？我先給他錢我明白，當然還有一個問題，你們現在…你覺得從現在開始去到你一發的懷孤路，哪一個時間買最便宜的？嚇，那你就說不多了。嚇，不是啊，我有很多錢吃。

01:55:54 Speaker 1
我知道。是的，你也知道。因為我的口袋，我的眼睛都出來了。我和你的絕景還沒讀，你說我也是。那個讀心，真的要讀到他的心，明白嗎？他現在好像不想讀到，但又不是真的讀到。你說明白，但又不覺得。

01:56:25 Speaker 1
因為我的心想著一件事，我不想買，是嗎？那你怎麼說服他買呢？看一下這本記簿，寫了這麼久。現在已經25歲。我明白的，因為你現在是職場的新櫃，很快步入黃金期。

01:56:59 Speaker 1
這個時候你還沒成家立室，所以其實你工資之餘，其實是工資生活之餘，其實你可以以較少的保費，到你65歲的時候，你拿回來的福利都會多一點，因為你早些踩下去。我可以讓你看到，這個20歲，你25歲買，還有我們35歲買的時候，你看看這兩個數，真的差很遠的。

01:57:32 Speaker 1
我們這麼多年朋友，如果我不跟你講這一點的話，我真的怕以後有一天你會罵醒我。我記得有兩個，一個紅色的數據，假設現在我給你看，如果你現在買的話，你只給49000多美金，18年。

01:58:05 Speaker 1
哇，多少錢給？每天8元美金。都是一頓飯。謝謝你給掌聲。我們女病的話，就是賺錢。你現在可以輕鬆地拿一筆，每個月拿一筆錢。

01:58:35 Speaker 1
我們可以月付的，月付、季度付、年付。那你會做什麼？我想問大家。因為過幾年，你成家落室的時候，有小朋友、有家庭，那時候你的負擔會更加大。如果那時候我再跟你說。

01:58:51 Speaker 6
哎呀，你這個時候要多拿一筆額外的錢，更加貴的錢來付補費。

01:58:58 Speaker 1
那我會說，你這個好朋友，你這個好朋友，是不是？那，我都會賣的，你說到這樣。我其他人說都是賣的，不如給我賣吧。我看你會賺，我會賺你很好的錢。好，謝謝你。好，那Visual也很努力，希望你們…如果是這位客人，我猜你做了幾次，他都不行，他才會來到這個位置。

01:59:29 Speaker 1
又未必是剛才那麼多話要說的。我會把這位客人拉出來。不要緊，你考慮一

下。我都明白，你現在是年輕的。你那些打耳你可以說的，不過很重。我想我的聲音還是讓他們聽的。我想讓你看看，你當我參考一下。跟三十五歲有什麼分別？你就把這兩件事說出來。不用說一整堆話，都不知道在說什麼。

02:00:01 Speaker 1
客人聽不到的。你看看，如果二十五歲做，這句例子，你不用說密碼出來的。你每個月要供多少客人？四個客人每天多少？百元未夠嗎？你做這個未必是，這是例子而已。如果一個二十幾歲的人，其實是多少錢？即是二千元，二千元一個月，我不知道另一個客戶接受，他都不想拿錢出來，你還給他拿二千元一個月出來，你買鞋子做，還未買其他。

02:00:34 Speaker 1
所以，不買舉辦例子的東西，我要你帶到的重點是給的錢多，拿的錢同樣多的話，多了兩個比較的順序，所以你不用解釋你多少的分別，因為都不是他的報告，你幾次去做報告，你都搞不定他。你畫了一個比較，二十五歲和三十五歲，你看看二十五歲的保費和三十五歲，其實三十五歲差很遠的，那拿回來的錢呢，到時大家都是七十五歲拿補償錢，

02:01:06 Speaker 1
覺得OK啦，小孩大女孩大，退休了，那拿回來的錢，其實你考考他們，你覺得誰拿多一點？但你要這樣去，如果這些客人不可以告訴你，萬一要賠錢，那你就說這些東西，他們都不喜歡，那你還要問你男人家有什麼，

02:01:37 Speaker 1
你要問你家庭，他們都覺得小意思，但你要感受一下，你的身體要空洞，你都不喜歡，這就是我剛才說的，要簡單一點，去找這個主意，再看你經過幾年，你們是否有意義，我告訴你們，我剛才說了一句話，我覺得你們是否有意義，

02:02:10 Speaker 1
意義也好，因為你也是覺得不一樣的，ok？好，那我去另一邊吧。好，有一些更仔細的情況會發生的時候，看看你怎樣去處理。現在我們看看，如果你有個客戶，他買了AIA的，沒有買AIA的，如果那客戶買了AIA的，

02:02:41 Speaker 1
全盒是全益的，記得原動的，原動全益的，即是原動的，你的信心放不下。

02:02:56 Speaker 3
有了他們的。

02:03:02 Speaker 1
有人不舉了，即是沒有了。為甚麼？你有信心，你都說了。首先帶一個好奇心給你的客人，如果你看到他的報章，Maria，你知不知道你有一個很好的客人，他會這樣說，你就可以說你的原種權益是什麼，

02:03:37 Speaker 1
你只是要有個引子引進去聽，說了原種權益，報章可以互通保障的定義，可以

互通，最基本，當然我們看客人的保額做了多少，即是他真的必須要買多少保額，但沒有人做過，即是美金都可以互通的。如果看見它拿著原狀片，應該有些證據可以說出來，是吧？

02:04:11 Speaker 1
如果AIA保證不符合原狀片，即是客戶有AIA保證，但不符合原狀片，即是譬如買了10年，買了10年後，原來是10年後，那怎麼辦呢？怎樣跟它說呢？它買了，這件事它都買了，為什麼AIA保證？

02:04:41 Speaker 1
多重賠償？當它真的有多重賠償。當它沒有多重賠償。沒有多重賠償，你跟它說，現在新的布丁有多重賠償。那位客人聽到有什麼感覺？就我有未必的。蝶仔藥，還有呢？有沒有別人喝蝶仔藥呢？他會喝什麼？

02:05:12 Speaker 1
蝶仔藥。這個才是答案，大聲一點。蝶仔藥，又要你拿到訪問生的。那些客人是不是想這些啊？聽不到。哪個答案不是？是嗎？答案不是啊？是嗎？是嗎？是嗎？好，那怎麼辦？即是剛才那一句不行啊？而顧客，即是如果他拿著這份，就算真的不包多重賠償，

02:05:45 Speaker 1
你說這些不是蝶仔藥來的，歐英就說蝶仔藥是甚麼來的？蟲子。你這些雀鰭兩行多的蝶仔藥，就這樣包起來，是嗎？那怎麼辦？看他買了…在腦袋裡不說也很爽。如果你想想，你的客人拿著一份五年前的藝術保單，你又想跟他說一下藝術，那你聽著會說什麼呢？

02:06:19 Speaker 1
好多藝術的藝術，你聽得到嗎？嗯，嗯，嗯。你聽不聽得到嗎？我會跟他做個IHC。

02:06:41 Speaker 4
都會跟他提供的，都會跟他說，恭喜你，你已經下了藝術，你已經下了藝術，我們都會借個機會，看看你有沒有一個保單的條款，那就當作當作做個review。

02:06:59 Speaker 1
如果以前那個保單是沒有當中的，他剛才說跟客人做，

02:07:59 Speaker 1
我脫口罩，他未必會同意。因為ISAC要問一些很個人的問題，客人未必會。你開場時，我經常都說，你要他做一些很普遍的事，關他什麼事？為什麼我要問你做先？目的是你想開答，我不會跟你做。但為什麼才可以引客人去做？我們要說什麼？見到他，有份打五年前的賣，下一句你要說什麼？

02:08:31 Speaker 1
如果客人在，下一句你會說什麼？沒有話要說。他沒說多少？他說五萬、十萬元美金。那夠了。

02:08:47 Speaker 4
不要再欺負他了，你全部都欺負你了，我不欺負你了。幸好你用不到。

02:08:56 Speaker 1
對，都不會賠了。又是可以了。怎樣？聽不聽到她在說甚麼？她在說甚麼？你覺得她在說甚麼？可以嗎？她說可以。她說不可以。她在電視上是需要人的。你找到她之前，

02:09:27 Speaker 1
為甚麼要買呢？她說你很好，我今天要買東西。你為甚麼要買呢？對，這個客人就不得不辛苦了。現在說這些，就放到其他人的手上。如果自己的客戶去到這麼複雜的地方，會否容易？我去一些人家，可能很久之前，不知道為何一直賣座，我還沒提到這件事。

02:09:59 Speaker 1
剛才我提了一番，他剛才說，我說：「噢，這麼好呢，為何你會買呢？」他回答了，有些正路的，其實我那時結了婚，又婚後，我還買了一些藝術，都想補充，我問他，他真的要什麼？我問他，如果他真的這樣回答你，你會否一直跟著他做？一，可以計算，

02:10:30 Speaker 1
除了那麼快，踩了腳，即使你可以問，但我還是想補充。即是說，有很慢的日子，而一個餅鴨呢，大約是兩幾塊錢。他說，他已經值了五萬美金，我問他，你怎麼看？我想要聲明一下，其實50萬是常常的當兵口，醫藥費、醫療費也好，都是這樣一兩年的民生來的，

02:11:00 Speaker 1
都幫不了多少。我想你們在這裡開始立刻問一問，我為什麼要這樣說呢？來協合他講一句話，我想雙眼力量次要升，如果雙眼力量次要升，他們的工作上有多少錢，都可以幫助到自己的那一年，你幫他計算一下，我想你三年都幾乎可以，如果他陳柳工兩萬幾三萬，一年三四十萬，

02:11:31 Speaker 1
三年都幾乎幾百萬，這個價格幾乎可以，這就找到他的底，再仔細一點就幫你做了，但是這個大前提第一句是要說，謝謝。那些客人會回答你什麼？剛才在說正路的客人，有些客人會回答你什麼？被騙了。被騙了嗎？

02:12:03 Speaker 1
那是沒有那麼誇張的。被騙了，被騙了的已經去除了，他知道被騙了。我的朋友做，我就幫他買。我也不知道，我自己買了，買了，他做，我就幫他買。那這個，怎麼做呢？他不知道自己為什麼要買，他的朋友做的。

02:12:35 Speaker 6
他有自己會去買了，然後有個基本保障，但他不是很瞭解裡面的條款，再跟他商量一下，有什麼分別的，有什麼不同的。剛才你不是說那個Agent以為他是她的朋友。

02:13:02 Speaker 1
我沒有說那個Agent有做還是沒有做，我不知道他有沒有做，沒有做就有這種事情，如果他正在做呢。

02:13:11 Speaker 6
正在做，問一下他知不知道那個貼款內容。

02:13:15 Speaker 1
不知道，我只是信他，因為我信他而買的，我也不知道，現在都交給他了。他有朋友過來，不用說，他說親我，我就親他。

02:13:31 Speaker 9
但這個朋友有沒有當你是朋友呢？這麼小沒什麼人。

02:13:38 Speaker 1
你救不了男人嗎？不會的，是吧？我想問一下大家，他說那個朋友做，我就幫他買，他說買什麼就買什麼。是真的，有多少成是真的？其實是真的，但不是全部的原因，我想你們知道。朋友去了做銷售，賣了影片。他那麼友善，會不會幫他買？

02:14:10 Speaker 1
你也會買，自己選擇。不買的舉手，賣了影片。你的朋友賣了影片，不買的舉手。為什麼不買？對，他就很仁慈，可能不知道是誰，誰都會被別人賣，所以才買。我覺得你應該沒有需要的。我想太出實，其實他的朋友之餘，他是有些原因，好吧，都買吧，有個保障。客人是有這些角度的。我只是提醒他，我也是，他朋友，

02:14:41 Speaker 1
但你不要介意，顧著你買什麼就買什麼，但你那個是藝術，為什麼你自己買？不是買廚房，不是藝術。那你覺得儲蓄和遺疾都分不出來嗎？

02:15:49 Speaker 1
都不會亂來的，你放錢進去的。但是你再說，其實大叔你有沒有說，那不就招了下去，接著就招了補額，他想要保障，那你買的那些補額有多少？那麼通喪的客人就是，尤其是幫粉絲買，怎會買一、二百萬的補額？我想三十多萬都頂了，都頂了，已經頂了，行不行？

02:16:20 Speaker 1
那要抓住他的補額，但是抓住他的補額之前，你要懂得問他之前，怎樣買，行不行？所以他就算拿著有沒有原狀權益，是AIA的客人，你都教得了，你都知

道下一步說什麼，OK？好，還有，因為不是AIA的，如果他拿著癌症的定義是抗爭，或者他沒有買提示補充的，你教得了嗎？如果他沒有賣就補償的，

02:16:53 Speaker 1
你到這個客戶會不會買呢？我懂得推銷，不懂得推銷，不敢推銷。你知不知道他沒有賣，你問他要怎樣？你問他要怎樣？是，不過不是這幾個錢而已。我說為什麼沒有考慮呢？

02:17:23 Speaker 1
他說為什麼不買呢？我們對著粉絲不會這樣說，你對著我怎麼這樣說呢？我說為什麼沒有考慮呢？有幾個原因，有些客戶可能買不到，有些客戶沒有影響埋燈。有些人覺得藝術是沒有措施的，以前那些人覺得沒得洗了。

02:17:54 Speaker 1
當然，他有他的言真，但我都要聽的，所以我會問他，為什麼？如果他真的沒有人找他，或者沒有人找他，他就可以跟他說得多一點，但如果說藝術是騙人的。

02:18:10 Speaker 3
他就要走下一步。

02:18:21 Speaker 1
立刻去問，很難問為什麼沒有賣一些句子，如果說沒有賣一些句子，其實是不可能的，為什麼沒有賣一些句子？到時候他會說，如果客人是有奶，但是擴散的，有沒有信心能夠解決？整個課堂都是說一期和五三十幾，只有一倍。

02:18:53 Speaker 1
如果他的單是寫著擴散，只有一倍，有沒有信心解釋完給他聽，可以拿多一份藝術的單回來？我不知道他能否取消，甚至有份保留給他，他也未必適合取消，因為可能取了一段延遲。但是有沒有信心說到，其實我們這個一期，免費到一百多元一期的餐，是很容易的，是正常的。好，我再來看下一頁。看到他的定義都是入侵的，

02:19:26 Speaker 1
一期，一期就賠了。對，我也覺得可以。

02:19:51 Speaker 2
問他當初為何會幫助他，之後你回答他，你會否幫助他。

02:20:02 Speaker 1
試試，其實答案是對的。你們的腦袋是知道的，但你們還是說不出來的。如果當我是，你看到我的文章，其實就是了。你回答下一句，你當我是。這份也不錯，這份不差。

02:20:21 Speaker 2
不是不差。

02:20:32 Speaker 1
差不多了，對不對？為何會買呢？差不多了，剛才第一次的句子是不對的，為什麼會跟那個agent買東西，就不是這樣問的，你要找他的need，你只有他跟誰買而已，為什麼會買蜆足道，接著你就去買，買了多少，他想到原因，他的保押，必不必到他的原因，可以嗎？OK，這個可以拍了，

02:21:11 Speaker 1
什麼沒有的沒有才不行的，怎樣證價給，你給他傻，哪一個位置，其實你不要緊，你當給我學一下，其實你覺得哪個位置沒那麼好，我都可以反映一下給公司聽，你反映不到也好，你都跟客人講，根本都沒有交入去，同意嗎？ 因為他購買，不購買你。不是因為他租進去。AIA 保單測驗有個庫，但他都沒有租進去，

02:21:43 Speaker 1
這客戶隨便給個性價比高的蠟燭保單，但我也不知道哪份蠟燭保單性價比最高，轉個頭出另一份，他永遠不用買，每月沒有保障，不是這樣的。你可以當請教他也好，瞭解一下，學一下，那是哪一間，你當讓我學一下，讓我看看，你覺得哪一間最好，哪一方面好，

02:22:13 Speaker 1
你說性價比高，我也想知道，他未必會告訴你，因為他根本沒有保障，可以嗎？好。那些年輕人，根本自己沒有想買手電，不關自己的事，有事就算了，那些嘛。

02:22:47 Speaker 1
那幾歲左右，你都沒有事啦。因為爸爸幫他罵了啦。那現在哪個公仔罵，我想問一下。

02:23:07 Speaker 2
是真的嗎？他做事多久了。

02:23:27 Speaker 1
你這個朋友做事多久了？不是朋友，不是很朋友。因為我本身是一份婚禮的，所以說是一份婚禮，所以我自己就結婚了。不是，我的意思是，其實所有客戶都是要做一份婚禮的，你也要先了解一下他，你不瞭解他代表什麼？代表他還沒信任你，喜歡你是不是一份婚禮？一份婚禮那麼重要是因為，你聊天當中他會對你的信任加強的。

02:23:59 Speaker 1
他說很多時候，這些耍你也好，我跟他爭也好，其實我沒有想幫你罵，他還沒告訴你，這個人有錢嗎？如果啊，我當不給你那麼複雜，他買了也好，他有沒有空間儲錢呢？

02:24:30 Speaker 1
我跟著第四層會講的，怎樣賣什麼都好，他什麼時候儲錢儲夠他優和性。這是

最容易的角度。不過我覺得這個行為，他自己賣什麼都不一樣，真的跟他分析，不要緊，你賣什麼都好，

02:25:29 Speaker 1
我買了給你家人，你給我買，我買了你家人，

02:26:25 Speaker 1
我買了你家人，我買了你家人，問多兩次，自己也問一下，如果是信任力，加強他們在保險之中的信任，是否有信任力？我沒有信任力。你那三個Y有沒有跟他說過？那三個Y有說過，但是這個真的沒有信任力。

02:26:59 Speaker 1
他想生我保險？下次出來，怕解說他為什麼要做保險？你那三個Y為什麼入行？我心思熟路做場面，場面怎樣怎樣？起碼讓他看，他不知道你做不做得了場，他怎麼會給你這單？你自己對自己有信心之後，你會告訴他，你真的打算做場的，這一下才會考慮你的，然後他才會告訴你，行不行？

02:27:31 Speaker 1
好，繼續，這幾項我告訴你完成了。繼續，就是我說由功課給你們做的，是嗎？好，接下來呢，我先錄一下，我先弄一下。第六，拿到多少份？

02:28:03 Speaker 1
你的功課要加多少份？問一下客戶行政定義的保單，不管你是否有資格做，加多少份？一份，你拍給我，我叫你拿去培訓。你見這段都提了些水，你WhatsApp，

02:28:36 Speaker 1
你放這段字，Maria，最近我上了個關係，是補單的培訓，老師要我做工作，可不可以拍一份你在補單，不正確定義給我看，拜託你。就打這些字給你，你丟了過去，你以為你的客人會怎樣，你的朋友會怎樣？以讀不回，是他覺得你推銷他，我不是要你給一些很久沒見的人，

02:29:11 Speaker 1
不是呀，段同志聽我WhatsApp，嘩，他不理我WhatsApp，他聽這件事給你，真是品評，以讀不回。當上次阿表哥，你已經不知如何找他了，不敢找他了。表哥，最近我上了關於那些網路公開的那些，可不可以拍一張照片給我看看？然後後面有些人說，麻煩你了。

02:29:44 Speaker 1
接著他說，OK，給他一個問候。OK，很好，公仔。已讀不回呢？有的，不過不多的。什麼時候都有人已讀不回的，可能是之前寫給了他。但是有些人很不敢找他。不知是誰，都未見過。可能你約他，但我不知。總之你告訴他，他一定會回答你。白漆漆的報章怎麼回來了？

02:30:15 Speaker 1
他就是這樣。我真的要你做公報，你以為什麼？你教不教，我不想逼你教，你

不要上課，你不教，我自己在那裡，我幫你教。為什麼要你做，為什麼你要找報單？找報單拍，部署是什麼？當他拍到給你，你叫他拍給你，好嗎？當他拍到給你，你下一句說什麼？謝謝。然後？看完會有結果畫給你。你有什麼結果？

02:30:46 Speaker 1
我沒有。你教功課而已。我沒有。你那時候做什麼教啊？我還沒畫給你。我還沒做什麼教啊？出來拍了給你，他會否好奇，問你為何要照片給我，

02:31:16 Speaker 1
你可說一期、三期的分別。如果他真的拍給你，下一句，好，謝謝你，可以交功課了。要找你吃飯，你有時間嗎？是這樣的，下一句就約出來吃飯，所以慢慢談，這是第一，他拍給你的，有些不拍的，而拍，可能他直接說沒有，陳寶丹媽媽也拍不到，好吧，不要緊，謝謝你，謝謝你，你交了他，

02:31:48 Speaker 1
他遲些找你吃飯，你遲些有甚麼事，你有膽，你可以的。你遲一兩個禮拜就找他，當他真的說沒有。有些不是的，OK之後他不發給你，那你也要跟著，是不是？那OK不發給你，你多久跟著？當他一個星期都沒發給你，那你想怎樣？

02:32:21 Speaker 1
打給他。打給他又怎樣？你叫什麼不發給我？打給他。打給他的時候呢？見到，上次可能打給你OK了，不過死了他發給你。好啊，我找一下，通常都找不到。目的，目的。真是要你做這個功課的原因。

02:32:51 Speaker 1
踢你出去，要見人。他不給也好，你有沒有機會見到他？但前提是，你要問他，即是當作一個正期，他沒有回覆你，Peter，如果是你幫我找，我做了這個功課，謝謝你，要找你吃飯，有多難呀，是嗎？我只是一個警子看你們出街而已，我真的要你幫忙，但你一份你都不發，你一份都不問，我就不知道你有多少份，就可以簽回來了，行不行？

02:33:23 Speaker 1
我想六，最少加三份，好嗎？三份，你不要拍三份一模一樣的給我，如果你一模一樣，都是不同客人，我都算你了，不過都應該不會，你也知道，但你沒得算拍參考確認的，加三份，三份，其實你三份負擔收了回來，你不只問了三個客人，因為有些人不回答你，是嗎？我預料你也找十個八份的，你自己發訊息給別人，

02:33:56 Speaker 1
你就不要整天自己發個字，你發給我，我就不看了。是嗎？精簡一點。你可以說出來，他認了你，然後你自己說這個也行。是有交流的，要跟我們一下。行不行？尋找到嗎？難不難啊？難不難啊？很難。一點都不難啊，那怎麼難啊？但你有意想不過的效果。

02:34:28 Speaker 1
你同事第二天回來，原來他沒有買藝術的。因為如果他沒有，其實我沒有買藝術，他就不會回答你了。對不對？不緊要，找你吃飯，就是那一句話。他來來去去都是那一句話。要你出家見你。Activity 不夠，就是這樣。你找些方法去見他。你是沒有條字，好像很難開口去找他。這樣就搞得定了。好嗎？

02:34:58 Speaker 1
好，有沒有東西想問？有沒有東西想問？對呀，不嫁娃娃就沒自由一點。都不是的，花錢就有。十幾個女孩子。沒有女朋友，你先下單吧。你約女朋友來香港當然是男的。你上去吧，我沒有叫你接受他。

02:35:31 Speaker 1
你上去跟他聯繫一下，告訴他你做得好一點也好。國內客人為何會幫國內客人買東西？教程。你都不走過去探望人家，你怎會有教程呢？他買了買過就探望他。國內客人是要這樣做的。神出差就要這樣做。

02:36:02 Speaker 1
他們買甚麼都不是最關心的，國內的朋友。你跟他們交朋友，那個買甚麼不用的，我的朋友買甚麼就買甚麼。他就是這樣，可以嗎？給你這個，給你這個給你看，記不記得這個？這個，上完這一課之後，看這個顏正姐一期入侵已經照顧到市場，

02:36:35 Speaker 1
我可以這樣預料一下，說起來你有沒有抵氣過了？知道自己想說什麼？所以第一項是，這些我寫著給你，但你要用今堂學了的東西代入去才說得好。客人見到你肉腫，真是有意料，那他就肯聽的了，可以嗎？OK？好，保單有沒有信心可以簽到電話來？等一下，之後，這幾天，這幾天，

02:37:05 Speaker 1
這幾天之後，要吃很多餐牌。那你不是見客人吃飯嗎？你說，浪費了嗎？我浪費了？你浪費了嗎？見客人？因為有些人都會等你吃飯。公司客人不同，難道買一杯咖啡給他們比較少，但是有些單，你真的要催一催才回來，或者不知道客人買，我就想去跟他說，

02:37:36 Speaker 1
但是你真的太被動了，你身邊有，我經常說電話店有幾個電話，我想最少都百幾二百，百幾二百有幾個電話，你不看著我，我不知，夠資格理由，總之你滾到WhatsApp裡，

02:38:06 Speaker 1
都有跟他談幾句，閉嘴我五分鐘就可以了。加點詞語，加點欺騙小朋友，總之他是在跟你聊天，可以嗎？好，好處做兩件事，有沒有其他想問？請問剛才提及的原作權益，如果派人是AIA客戶，而新買了一份特訓的藝術，原作權益呢？她有一份2011年，以前報單，

02:38:44 Speaker 1
她現在幫你做了一份生意，不用特別申請，公司已經會剛才拍那張合約，原作權益那張會連接到申報單目，不用特別申請，公司會知道，會連接到。當她Claim的時候，核保客戶會看到客戶有多少單？她會把所有單都留出來，寫了報單後，她都會知道。

02:39:24 Speaker 1
你可否再問多次，讓我聽到他說甚麼。你們看得到他問甚麼嗎？你可否一直一次去問甚麼。

02:39:32 Speaker 4
他說他問甚麼，以前買的話，就會存在這個形狀。以後買的話，所以就沒有了。就沒有了。是的。

02:39:46 Speaker 1
但，給我多問一問。但剛才那個原狀權益，這個人剛才說他會牽涉到……如果他之前買的那份保單是這裡四種、這裡五種的話，就做不到原狀免益的，不過這些很少機會的了，之前問到的女性保險那些，

02:40:18 Speaker 1
就是這幾個就不可以做到原狀免益的，除了這些是一年之前的，都可以做到的了。好嗎？手上的衣服，我看看你穿得怎麼樣，不要擔心，

2026-05-06_warm_call_day_2

2026-05-12 18:00:54

00:00:00 Speaker 1
還有呢？你剛才想說什麼？我吃了這個。有限想聽我讀什麼？怎麼可以令他想聽？讀心術。喜歡你。有沒有人知過用昨天說的話，

00:00:31 Speaker 1
如果有人擋住你的時間，有沒有？有。你跟他說什麼？你當作找他練習。不如你聽聽。您是否不敢，還是您也想讓他聽，所以這樣唸？我喜歡唸，因為我沒有真正的唸。

00:01:04 Speaker 1
那他怎樣？你們為何笑？因為他對我的說話有點生硬。當然，尤其是對著你先生，會有點生硬。不過對著客人，有時真的，其實你說很難繼續向前，不是的，只是我們讓他大一點而已，他只是輕輕一句，其實不用了，我已經買了。他也未必很重，是吧？你們也說，算了，他已經買了。

00:01:36 Speaker 1
他可能會再說一句給你，我已經買了，放心吧，我買了，我會找你的。那你就好像很放心那樣。然後就無法行事了。總之你要行前而已。你跟著，你翻眼也好，怎樣也好，你講就有機會了。你不講的話，他會說下次再說，行嗎？給你多一點東西關於昨天的，因為有同事昨天也沒有來，沒有來的同事，

00:02:06 Speaker 1
如果你的同事，人普通關於國動法，昨天沒有來的同事，你，只有一個人沒有來而已。那你呢？聽到了嗎？你幫我翻譯一下。聽到了嗎？昨天講的內容，你可能不知道的，你看看有沒有人可以分享給他。今日會Recap少少之餘，我會多少少令客人打開耳朵打架。

00:02:41 Speaker 1
拿多少少，跟住我去今日的環節。今日我會講甚麼呢？講一下穿褲，同時昨天沒拿，我再看看有沒有。好，給你。好，大家記住，昨天常常都講要打開耳朵才講話，不然浪費你的時間。如果客人未打開耳朵，

00:03:13 Speaker 1
那怎麼辦呢？等於白講。第一，等於白講，你講了他都聽不到。第二，最慘的是，他覺得你自己講，你想講，你自己講，你有自己講，為了講而講。很慘的，客人不願意出來，就算在任何情況下都不願意出來。記不記得，開頭的時間，我們要吸引客人聽，

00:03:46 Speaker 1
要講這幾樣東西，關他自己的事，他關注的事，令他有好奇心的事。你打開它是自己的。給你多一個心法，羊群心態，猜不猜得到是甚麼？甚麼是羊群心態？有時我們要打開朋友的耳朵，你可以用一些跟他背景，

00:04:16 Speaker 1
跟他差不多情況，跟你差不多職業的人，放下去告訴他，其實跟你背景差不多。當然你要仔細一點，譬如他剛大學畢業，其實和你剛大學畢業的同學朋友，其實我都認識很多，我都有認識的，他們聽了覺得好，還介紹給其他朋友聽，這個不一樣，起碼覺得跟他差不多的人都聽，可能有些東西，另外打開你的意識，好嗎？

00:04:49 Speaker 1
另外多給你一個金句，很多人都不知道，原來很多人都不知道，藝術的過渡環境和正義，其實有分別的化學程序，我們現在可以扶持到100%，用這個開場法，是讓他的耳朵打開的，OK？後面兩個都可以用的，這個，好不好？這個意思是什麼呢？譬如你想不想知道他們現在的很多事？

00:05:22 Speaker 1
您是否想知，現在的高清醫療其實與以往的保護是差不多，但已經是半資家綁架，綁架以往是四十萬、五十萬，現在已經去到一千萬，非常重要。您昨天有講過類似的東西，問他想不想聽，但這兩句的心法是，您講的東西真是夠嘩的，你會覺得自己有說服力講到，你才用的這兩句，可以嗎？

00:05:57 Speaker 1
好不好也是，您覺得高清醫療可以與以往的保護是差不多，綁架以往是一千萬，您覺得好不好？或者，其實輕輕鬆鬆地不影響我們生命，六十歲可以退休，不影響我們生活，整天可以做到每個月有三十萬元，您覺得好不好？真的。您可以多花一點時間去使用。記住昨天講的關於自己的事，

00:06:28 Speaker 1
有好奇心的事。昨天這個有放出來，如果需要拍攝，昨天不在這裡的同事，或者未拍攝的，就拍攝吧。今天我會講藝術。記不記得昨天，這一版之後，我有個三個拍攝，一個是講醫療，一個是講錢屋。那三排，今天我去第一排，所以今天結束之後，我會讓您出去感受一下第一段。因為您未學過這些東西，昨天給您講，您也不會說得好。

00:07:00 Speaker 1
您學了今天藝術的東西，您便會說得好。好嗎？好，我們進入今天的課程。好，藝術保障。阿Wing的課堂，我從來都不會講產品的，產品您不用在那裡學的。公司大把，這兩間亦有很多，亦有不同的課堂。但給一個產品來，我經常都說，客人買了藝術布丹，他記不記得自己是什麼產品名？

00:07:34 Speaker 1
波嫂都不記得，你未入行你都不記得，你自己買了，為什麼？因為它不是因為產品名而買的，它是因為裡面的Mid-Selling，你是sell到它為什麼需要而買的，你sell到它需要，你給外盤行也好，給其他也好，都是硬的，他都買了兩隻，不過我會選擇哪一種是最好的，所以我的課堂的主力，希望讓你們知道，用什麼銷售角度去跟這些客人說。

00:08:06 Speaker 1
今天這個課堂上完之後，我會叫大家去做功課。以往做功課的平日，做功課其實只有一個目的，希望你們來生意，我又不會出你的生意。但是這個課堂完之後，以往的同事，我告訴你他們做到什麼，以往我們是六節，現在是六節，以往是九節，是不是我有說過？九日裡面，上藝術是第二天，我要他第九節的時間交功課，

00:08:37 Speaker 1
交功課之餘，問你們做了幾張藝術的報章，你猜猜那個同事，雖然說九日而已，但應該是大約三個星期左右，上了九日。三個星期最後那天，你猜猜這個同事，簽了幾張藝術的報章，九節而已，三個星期。猜猜，五張，五張，後面呢。

00:09:09 Speaker 2
雙繪照片。

00:09:10 Speaker 1
嗯，即是多少？九十九，有雙繪。十五。好，後面呢？九張，十七張，十七張。當然它不是一個客人簽一張的，有些是一家幾口的，所以我帶他簽了十七張。只要你做，還有跟著做。不用懷疑裡面的東西，你懷疑，你不跟著的話，你就真的怎樣都做不到的了，行嗎？

00:09:42 Speaker 1
好，那《藝術報章》那個，有沒有同事是未簽上過《藝術報章》的？可能都有的，真的嗎？舉手給我看看。嗯，OK，未簽上過，但你知不知道《藝術報章》是報了些什麼的？都知的，年少十度而已。首先想給大家看一看，Camps Report 有沒有見過這些？這些其實你在Agency Corner 裡面都找得到，

00:10:14 Speaker 1
你搜尋Camps Report，Memo 搜尋也有。我想問問這一個，你先拍了嗎？可以，你可以搜尋。這一個是港澳地區賠償的百分比，這個我上年年中拿下來，即是2024年的報告，其實我看過很多年都是差不多的，其實那個百分比，最多是賠什麼？70%，

00:10:44 Speaker 1
這麼多年以來其實都是，大家想像得到的，70%是賠癌症，非港澳地區是79%，其實很多朋友買藝術報單，

00:11:15 Speaker 1
真真實實在報告裡面也好，或者我們跟朋友聊天也好，他們最擔心的是什麼？最擔心是什麼病？買藝術報單最擔心是什麼病？最擔心是癌症。同意嗎？因為賠償那麼多之餘，其實發生在他身邊聽到的，

00:11:46 Speaker 1
是做愛的。我問問大家，有沒有哪個同事，你身邊未聽過有朋友、家人？舉手給我看看，是沒聽過有的，不關你字的，沒有啦，是吧？以往也有些很年輕的

同事會舉手的，但可能是幾百才一兩個。但世衛讓我們知道，其實接下來這幾年，以前就說十年，我想現在是五年左右，

00:12:18 Speaker 1
每一個家庭都會受癌症的影響的，身邊都聽不少，或者都有親人肯有去做，要做這些療程，或者有這些情況。但有幾個角度，今堂會跟大家說，癌症是不可怕的，我告訴你現在，跟以前已經不同，我會有一些東西來看。大家現在聽到癌症跟以前已經不同，有沒有這樣的感覺？

00:12:48 Speaker 1
以前是死定了的，現在不是的，有一些已經可以當作是……長期病，醫療愈來愈好。首先，為了賠償更多，我會在癌症方面，多做點功夫在今堂，好嗎？首先，讓你看看癌症的定義。有些同事今天都有說，可以先拍了。聽說公司一期賠償100%，

00:13:22 Speaker 1
這是公司的Memo，不過也是一段時間的，我不知道你的Memo號碼能否刷到。

00:13:28 Speaker 3
所以我給你按按鈕。

00:13:52 Speaker 1
我們看看，癌症的保單都有原位癌和真正癌症的保單。我們看看公司的定義。原位癌是惡性細胞，但未穿透記憶體膜。我們先認證這幾個字。癌症是惡性細胞已穿透記憶體膜，並未有入侵或侵略其他細胞組織的德。我給你們一幅圖片，讓你們更容易看，

00:14:24 Speaker 1
什麼是基底膜？大家看到了嗎？這裡很快就收工了。這裡叫基底膜，很困難。這裡叫基底膜。原位癌是基底膜。這裡是未穿透的，就是原位癌。穿透了基底膜。除了穿破之外， 再到血管淋巴， 其數是不同的， 這是歐盟的事。

00:15:09 Speaker 1
袁偉楠是靈體， 即是他已經有一個不受控地生長的細胞， 但他是去到這個位置。即是說， 如果這段時間發生， 他甚麼都給他， 切了就沒事了。我先給他一條線， 這個是靈期的， 袁偉楠。我們一期， 都是有惡性細胞穿破基底膜，但穿破基底膜， 不等於他放膽了。

00:15:50 Speaker 1
隔壁那幅圖才是碰撞的，穿破機的外跡是入坑的，我們已經會撥160度，所以它都會變，隔壁就是除了穿破機的外跡，去到淋巴，去到血管，去到其他器官的，我們就是五三四的，環境的演變過程是一樣的。

00:16:20 Speaker 1
好，紙上上面呢，其實有沒有人聽過，其實還有，大家知不知道，其實還有，好，那麼，有沒有聽過，市場上面有些朋友買了，危值的保單，有candle，這

間就賠到，那間就賠不到，有沒有人聽過？沒有。為什麼？客人不會知道，你也不會知道，

00:16:54 Speaker 1
沒有說客人，但報單是有分別的。如果他寫擴音單，就會這樣，我們從來都不是這樣寫，我等一下給你看，我們有報單，好不好？好嗎？我們剛才的定義，剛才的版本你也看到了，其實。好，如果客人，他拿著報單，未必有什麼意思。如果客人說，還有，還有一句，我想給你們多一點資料。這個我想問大家，如果他拿著一份預期，三期，四期，

00:17:27 Speaker 1
如果醫生現在告訴他，都是很初期的，一期而已，那他未有得賠的，那他會跟醫生怎樣說？等我一下。不如等我一下。但是這個講笑是講的事，但實際上是發生的，沒得和你分別，

00:17:58 Speaker 1
你說一期不用醫治嗎？你都要休息的，可能很短時間，但你都要休息的，但如果沒有二、三、四個月之後，沒有理由到時候才去醫治，好嗎？多少次？大家可以記住，我的定義就是，我們從AIA剛才提到的定義就是，一期入侵已經可以照顧到的，其實真是講的，賠到都賠不了的分別，

00:18:31 Speaker 1
原委銀影，當然有些保單都沒有的，舊的有些保單是沒有原委銀的，那些就沒有了。早期是沒有那些保單，現在也有的，那些是沒得賠的，但是給客戶買了的，你知道它是有沒有原委銀的。我以前三十年，二三十年那些是沒有原委銀的，沒有了其實是有的，但是現在那些，如果它真的新買，那些也有的。當然有些客戶付不到錢，可能新買也好，他選回舊的那些也不出奇，

00:19:04 Speaker 1
因為覺得原委銀也不是那麼大意義，算了，真的很大意義，我又很擔心這樣去買，又沒有預算這樣去買那些。好，這裡清爽了嗎？下一頁了。其實這裡的定義你可以回去慢慢看，其實我都讀了，有沒有去到林巴，有沒有去到血管，這裡給大家一期、二期、三期、四期的定義，總則是什麼呢？這個公司的定義就是一期就侷限一柱，沒有擴散跡象，但是這裡不是零期，

00:19:35 Speaker 1
記住，沒有擴散跡象，但是未去到血管、臘蚊那些，但是二、三、四期就臘蚊會用染處的細胞。記者4：“反而有幾個問題，我們通知是二、二、三、四期，但是通常都是醫生通知，或者會告訴客人聽，或者跟人聽？“其實有病理報告的，如果有癌症會抽一些細胞出來去染的，那些細胞染了之後，那些細胞會弄成渣紙的。

00:20:08 Speaker 1
記者4：“有病理報告嗎？“記者5：“OK，希望在這裡，一期會呈五、三、四期，其實是真理的。好，到心裡面給大家，癌症的演變過程第一，已經有一個惡性

給大家看到，這是一期。零期，不受控制增長，有個性制包，不受控制，這是零，這是一，他們入侵，就叫一，創生，就叫做二生育，現在有些未必叫二生育，有些不講末期也很少人講的例子，

00:21:11 Speaker 1
是嗎？是嗎？因為你不控制他們，現在很多事都知道了，這個給大家一個新聞，接著我會給大家看一些市場上補單的定義，如何維持行政。看補單有沒有得賠，就看這個定義。保安公司從來都騙不了人的，

00:21:41 Speaker 1
騙人的話會被人告的，因為是合約的。所以就是看這個合情，看這個合約。合約怎麼寫，有些客人都不會看的，我們不是做這一行，都不會去看，有些同事都未必會去看。但我會告訴他們，要去看看。好，這個你先拍了，我幫你放了一些東西。你看到嗎？

00:22:12 Speaker 1
是不是放得太小？很大，放得太大。這個是，其實這個你可以不信認的，因為這個是AIA的報告。我現在在Photos Library，整堆你都看到了。

00:22:43 Speaker 1
我們就是惡性細胞不受控制生長，並侵略其他細胞組織的特徵。OK，好，那我看一下其他。雖然這個擋住，其實兩次看。

00:23:17 Speaker 1
對，猜吧，猜一下。好，那我們，你們先，要你認一下。好，這個也是，惡性腫瘤期，惡性世家不受控制，生長急，蔓延，蔓延即是spread，要講英文，會講三文字，OK，好，我們又考過了。

00:24:04 Speaker 1
好，我問你，這個是在這公司的貨品，不是在這裡的貨品，是在這裡的是在這裡的貨品，是在這裡，她有很多機會都是家庭人，媽媽很久了，

00:24:34 Speaker 1
十幾個月開始買，那些很多都是這些，但如果客人拿著一份剛剛買的保單，多數都差不多，不過你還是要看他的保單才是，每間公司不同的，如果大一點的保號，多數都是轉了，跟我們進戶一樣去戶，但有些你講網上買也好，或者細緻的，有些還是寫著擴散的，好，那我聽聽你講，

00:25:15 Speaker 1
好，這個很明顯，性腫瘤不受控地增長及擴散，並坑入身體其他的堅韌組織。機能動作，要去到機能動作。其他東西，物在上，第一章，第一章，行不行？

00:25:51 Speaker 1
好，那又再來，不好意思，但不包括那裡。我不包括什麼前列腺，什麼子宮頸癌那些，很初期那些。在哪裡？你想看哪裡？最後一點，但不包括非入侵性的原位癌。

00:26:23 Speaker 1
靈體，靈體。其實那裡都不包，那裡更加不包。你明不明白我的意思，它只是保障自己，所以加電話進去而已。你明不明白我說了些什麼？它後面那一集根本就不包了，它加多了進去而已。合約是這樣，你沒看過嗎？整套東西，包了所有工具，又說保障自己。好，到這裡吧，另外一張。

00:27:04 Speaker 1
另外一張是英文來的。以前我那年代沒有中文廣達，全部都是英文廣達。以前的真實是要看報章太多。你以為這麼多Google嗎？我拍一張照片幫你翻譯，你真是想的。我真的查到眼都疼了。你看，the growth of which cannot be medically controlled，

00:27:37 Speaker 1
即是不可以控制。這是甚麼單？你給它甚麼單？這是大集單，為何好像人壽單一樣？其實市場上甚麼都有。同事說得很對，這些不是很近期的單，但你記住保單合約賣了就賣了，何時跟它升級？有保單期款。它拿著這樣賠就這樣賠，只需賣一份新的，很多客人都說，

00:28:08 Speaker 1
我已經畫了很久，越久越好，多數都是這些。稍後會教大家，如果你看到那份報單，真是一期已經賠償，那你是不是沒有話要說呢？完全不是。亦都是這樣說，你要補額這麼少，其實你也要升級。你可以這樣說，你說到的做了，坐在這裡做不到，但你說些什麼，稍後會作考大家。

00:28:38 Speaker 1
我們看到，一期報單，跟不同期數賠償的，它花的時間是很不同的。我再深化一點說說，為什麼入侵一期已經賠償，是這麼重要的？首先，第一，剛才說過，擴散金賠償跟入侵金賠償，那筆錢賠到還是賠不到，是有分別的。是需要生活費、醫療費的，更衣服是最重要的。

00:29:09 Speaker 1
第二，治療的方法、方案很受你的期數影響。我們治療有什麼方案、有什麼方法，癌症都是這些，外科手術、化療、燕療，因為我比較重清它，現在你聽到很多質子治療、加碼刀、耳蒙、標靶等等，其實標靶就是化療的其中一種。但我比較重清它，

00:29:40 Speaker 1
其實治療都是這些方法。如果一期的治療方法，跟三期的治療方法，我跟二期，不要跟三期，有沒有分別呢？當然有啦。如果一期，有些真的一期的初期那些，其實做了手術，我見過很多五手做化療。可能幾年中兩年，一年都會幫你檢查檢查硬件數是否有問題，如果有問題才再跟進。

00:30:10 Speaker 1
但如果去到二期醫生擴散了血管也好，血管已經到處走，你根本不知道它會去哪裡，所以要做化療，要做治療。為何要一期賠這麼重要，就是治療的方法，

花多少錢也不一樣。另外，如果二期三期要用那些，其實有什麼輔助讓大家不要擔心？

00:30:40 Speaker 1
化療、健療的輔助就是，不能吃東西，口水腺變爛了，或是脫髮，沒胃口，皮膚爛，血液有問題。血液有問題，知道嗎？有些病人如果再嚴重一點，因為他要給這些化療毒藥，毒藥是給壞的細胞，是給全身的，

00:31:11 Speaker 1
不好他都要打的，因為他不懂得分辨。但再嚴重一點，如果那些藥真的去到血液裡面，血液產生一些壞的細胞出來，就已經有機會去到血癌。我見過很多病人都是癌症，病人本來不是血癌，醫了之後，醫生又不會說直接因為的，但有機會是因為血液的。好，繼續，還有的，等一等。

00:31:46 Speaker 1
另外一個問題，不知道你們有沒有知道，其實入胸，即是第一期到第二、第三、四期，有機會是十二以上才發生的。看那樣是甚麼癌症，可以待很久才有。一些人舉個例子，前列腺癌可以很久的，有聽過嗎？前列腺癌在這裡的話，其實我見到很多老人家才有的，老人家到走那一刻，

00:32:16 Speaker 1
他都不是因為前列腺癌而走的，我見到過的，因為他很慢的，比較慢的，老人家是因為前列腺癌受到隔壁蚊的影響，而生長得快慢的，老人家的隔壁蚊比較慢的。有很多都是第一期到第二、三期的，其實有個年期，二、三、四年，一點都不出現，但你有沒有在第一期已經發現到它呢？

00:32:47 Speaker 1
就不太重要了。好，剛才說這個可以拍嗎？是不是你拍？你拍，我拍吧。你拍，我拍吧。下一晚就會和你們說，為何一期這麼重要的一個，我覺得一個很重要的地方，就是傳活率，大家經常都聽傳活率，如果我這樣說，現在傳活率是多少年？一般五年，但我聽到有些醫生說，

00:33:18 Speaker 1
都說七年，基本五年才能說，好，來了，這個從政府拿下來的，政府看得到，我想你們可以約些事，多謝你們的幫助，不過是可以的，那個沒什麼重要的，因為我不想你一直拍，一直說，你聽不到我說話，好，大家看到什麼？

00:33:49 Speaker 1
一言不吭，就是一個Bar，舉個例子，乳癌，如果是一期，差不多100%可以，但今年的傳播率，如果去到三期都有七成幾的乳癌，但是這個差不多百分百，和這個都差一截，即是你一開始就發現到它在那裡，這些就能夠一些，肝癌就，

00:34:20 Speaker 1
但是早期和後面差很遠的，醫腦的機會，所有都是，所以為何那一期傳播率更嚴重，所以你怎會等它到第三期，傳播率會差這麼遠，要自己給錢，問人借

錢，你都做了手術，好，那結束就是這個，其實如果說一期，大大大部分都有95%的傳播率，即是以上有5年以上的傳播率，即是5年以上已經幫它康復了，

00:34:59 Speaker 1
好，我給下一個新聞也好，和客人打開話題也好，和你講一下。好，未拍完。好，這個，這個其實不update的，不過沒有分別的，所以我不改它了。有時我們會有些新聞，想和客人去講，好像沒那麼 formal 這樣，

00:35:29 Speaker 1
即是那陣子流行甚麼，就拿來講一下。這是甚麼來的呢？這個就是抽一點點血，就已經可以佔到這個額五度的，你當可以和客人打開話題，即是有時進屋苑都會寄些東西來的，問一下他，你剛剛收到訊息，如果給你，你願意嗎？客人會怎樣回答的？你猜猜。有些是驗的，這麼便宜，很多驗，

00:36:00 Speaker 1
這些我們可以說是正面醫的客人。驗，那你有什麼傷機？驗關懷疑？是的，之前你不是提醒他嗎？你是保障的，幫你看一看是否足夠了，因為真的驗到特殊的話就買不到的了。我想這些客人是很容易教練的，如果他已經有居安私人的角度，你一定知道他在隔間的，就當作不驗了。不驗，為什麼他不驗的呢？

00:36:31 Speaker 1
因為他跟自己一樣。純粹麻煩，抽血也麻煩。第一次你們剛才說的，我同意是不要了，不驗就有自可。不驗了，唉……這些東西通常都有差不多的年紀，我的意思是不是二十多歲的人說的，同意嗎？起碼都四十多歲了，說這些話的人，因為算了算了，

00:37:02 Speaker 1
不知道好過知道左右，但這些東西怎樣去呢？都是剛才說的那些，其實你現在這樣的狀況，無事無幹，你就算真的查到出來，我想很大機會都是一期，但這些最重要最好就是，可以有實際的經驗來給他。你告訴他，剛才一期和二期、三期的分別，節約的方法，他就會知道，其實驗一下，這些很便宜的，我想一千多元。

00:37:33 Speaker 1
驗到，就算真的有事，都是這麼久而已。驗了也好，剛才驗之前當然是從開頭而已。好了，驗完，不要再爛了，可以嗎？又第三，驗，就給你治理，驗麻煩也好，或者有些年輕人是覺得，其實都不關我的事，我不會的。哪有這麼快會有，我這麼年輕。有些更誇張，我不知道他是說真的還是假的，我的家族沒有這些細胞的。我們家族沒有人說有癌症的，

00:38:04 Speaker 1
我不知道他是說真的還是假的。他覺得自己不會有，我也不覺得自己整體都不會有，是有感的，不會的，年輕一點點。這些客人，當他二十五歲，最喜歡別管住，遲些見到我這麼年輕，怎樣處理？

00:38:35 Speaker 1
他說：「不用，我都要洗，鹹食補丹也好，藝術補丹也好，醃這些都好，現在不用顧著，遲些先。」現在那些有事你陪寸，好事你就陪寸。這是第一個訪問。他是初溫鎮的你。他挺鎮的。那些客人是這樣，可以啦，可以啦。但他心其實不大，你這樣說。

00:39:06 Speaker 1
你當然是想騙我。那怎麼辦？當做錢其實是對的。不過，如果你跟他說沒有事，當做錢，有事有保障。你買了就怎樣買呢？不買的都是一堆不買的，是嗎？我們要，其實是很類似的，不過想你們再給多些，這些客人。你要告訴他們，其實你們知道的，如果，不過你沒有主動去告訴他們，你沒有這樣的心機去告訴他們，

00:39:38 Speaker 1
因為你未代入得到它們，因為覺得你好像很黑膠，這樣搶它，要它買，我想你們知道多一點點，其實你們知道的，我想你們多說一點點。那客人二十五順買，和他三十五順買，那有什麼分別呢？便宜一點。健康狀況，剛才說了抽引擎，不是，健康狀況，你懂得說的，我不教你，是嗎？五歲買，便宜一點。

00:40:09 Speaker 1
那這些就是那個了，是嗎？還有呢？便宜一點。還有呢？複雜了，他們不知明不明，就是我這樣。我又不講保額的，這一刻覺得自己不會發生的，又不講倍賠，當做錢，現在買便宜些，到時拿的錢拿多些。怎樣可以看到拿的錢拿多些？

00:40:40 Speaker 1
一個二十五歲和一個三十歲，誰給的錢多些？三十歲。大家同樣六十五歲拿，你猜誰拿多些？三十五歲。為甚麼？因為給少些錢。複式效應。因為剛才同事說的，複式效應，給的錢少些，拿的錢多些，已經是一個很好的方法。不過，你沒有告訴客人，但你知道的，對嗎？

00:41:10 Speaker 1
這兩個，你要寫下來，要寫下來。其實再詳細一點，你就是要給一個Proposal去看，你說而已，是嗎？Proposal其實我待會也有準備，你一看就看到了，20歲買多少錢給總部費，30歲買總部費，到時70歲拿，誰拿，你一看就知道，有資格你真的要給他看，他才知道有什麼用，有沒有其他可以攻破這些話，

00:41:40 Speaker 1
不用，隨便一點。明白嗎？給個貼士來，港寶單是要用溫度去說的，

00:42:12 Speaker 1
二十五歲和三十五歲的客戶是甚麼狀態？現在他二十五歲，你想想三十五歲他在做甚麼？有家庭，是嗎？成家立室，有自己的事業，移工樓，依依供養小朋友，是嗎？那個時間，其實他可能自己找你買補丹，因為他負擔重了，他覺得自己有事是很大件事，是嗎？

00:42:43 Speaker 1
三十五歲很多客戶都是回家，我以前是十零八年，之前叫得喊血都出來了，當然我不懂得現在的件數，他都是說不買的，特別是隆江，很多有些男生。你跟他講，其實明白的，現在有沈後生，不想了，剛才那兩個點你可以講，第三個點就是，其實我看到我身邊現在有很多客人，他找我，可能都是三十多歲，三十幾歲，他什麼情況之下會找我買，你猜猜，

00:43:16 Speaker 1
他結了婚，他有小朋友，要供養小朋友，要養太太，他覺得自己負擔重了，保障對於他的家庭很重要的資格，他就找我，但偏偏在這段時間，他的家庭開始是多了的資格，要他額外拿多了錢出來，他也要買的，但是他是會吃力了的。在最想的時間，如果這份單25歲已經做了的話，在保費，自己都是花錢，賺了20多歲的錢，

00:43:49 Speaker 1
保費便宜了，但是我們最想要有保障的時間，我們偏偏不會那麼輕鬆拿到錢出來，我們之前已經幫自己部署了，如果25歲賣了，現在35歲的話，可能已經供完，或者供了大部分了。所以25歲，現在我告訴你，其實分別是，到時候真的有家庭負擔的時候，你過來找我，我當然呼籲你，但我要讓你知道，其實那個帳戶很多人想買也好，未必拿到額外的保費出來，

00:44:22 Speaker 1
因為有家庭負擔。這是我們三個方案，要帶去提的。記者“：如果沒有這些事，一句話會不會覺得自己有病，也不會覺得自己是困難的？不會覺得自己有病，和不會結婚生就是兩回事。那些客人是否真的覺得自己不會結婚生子？也有的，也有的，那又用另外一些策解的方法而已。他會不會覺得自己，哪裡跌哪裡起？

00:44:54 Speaker 1
不結婚，孤家寡人，沒有負擔，有事，沒有人要我負擔，是嗎？不用你什麼，我自己顧著自己而已。起的地方，起的地方是？有事就是隻有你自己而已，真的，真的沒有這樣的意思。所以這問題是，哪一方面要結婚呢？即是你有拖，我明白的，都是任務家庭的負擔，但我很介意的，我的朋友和你的情況相反，

00:45:25 Speaker 1
他有弱人心態，是嗎？為什麼他會主動找我去買？因為他覺得，其實真的，將來未必會結婚，就很多人不需要你陪伴，單純陪伴，未必會照顧到他，但萬一有事，那怎麼辦？自己照顧自己，所以還要年輕的時間安排這個報章。剛才第三個方寫了，第四個方你給你看一看，他25歲賣，和35歲賣，

00:45:56 Speaker 1
35歲賣報章，他給的保費多了，但他報章的年期少了，所以其實以前我的客人，就算他在讀書也好，你禁止告訴他，除非他覺得自己永世都不會有，但你這樣的人，可能他喜歡你，

00:46:27 Speaker 1
和你參影，或者他有特別的感應，你這樣仔細告訴他，其實他會想到的，最多做不到，但小一點的預算先做了。但起碼現在做了，將來真的有負擔要保障，這份單可能差不多高年了，還有保障現在開始，可能是三個月之後，但不是買十年之後才開始保障，還沒講健康狀況，

00:46:57 Speaker 1
到前一陣子賣不賣得到，如果這些客人就這樣，一個保障，一個自治要心，其實你都可以很多話題跟客人說，這是一個例子給大家，好，那我繼續了，給剛才那些客人，有什麼想問的，對著年輕的客人，年輕的客人，剛才那些用得著就用，當然不是隻有這幾宵，五天裡面，有很多益處，

00:47:28 Speaker 1
有些客人還是會跟你說的，那些留給客人在旁邊，會跟你說什麼？死了就揣摩，你不要介意，那些都是很年輕的人，二十幾歲就怎樣，有事我不醫了，我死了，我不想連累別人，我留在下面跟你說。

00:47:59 Speaker 1
很多人說這些，很年輕的，老人家就…你要知道其他東西，老人家，對不起，死也不是那麼容易，他們最擔心是…他擦解是不一樣的，老人家如果他講到七八十歲，你都不會有遺疾賣給他，所以我們又不去那個隧道，你講老人家可能是五十歲、六十歲的情況，是差不多的，如果是遺疾保單。

00:48:30 Speaker 1
好，這裡搞定，再去，再去你可以先拍照給稿子你們。好，那我就不讀了。

00:49:01 Speaker 1
讀一些重點給你們知道。稿是死的，人是生的，不過有些點子是可以用的。剛才提過的陳珍娜，原來很多人都不知道，癌症的定義不同公司都會有很大的分別的，對不對？你可以用一個開場白，跟著癌症的定義，其實你們都知道的，不觸碰、入侵和擴散、蔓延，分開這三個層面。其實說到癌症的定義，不同的公司都會有分別的，

00:49:33 Speaker 1
是不一樣的。但這次我們癌症的定義，只是細胞不受控地生長，及侵略性，已經符合到這個節省了。就在它的擴散更嚴重，才會配得到的。說真的，有得配和沒得配的分別。

00:50:11 Speaker 1
第一，這是新買的保單，其實不是很關你們事的，新買的保單嘛，我現在講這些償款，就是有的保單來的，但我叫你去找那些客戶買了很久，其實對的，哪裡跌哪裡起，你可以說政府已經這樣，現在的趨勢都是這樣，所以為何政府要做這些？

00:50:44 Speaker 1
因為覺得癌症的定義是很重要的，一期賠償是很重要的，那你能否達到它以往

的保單，一期賠償也說是很重要的，好不好聽？其實是的，政府都看到有些公司是一旗鼓，有些是五旗三旗鼓，那些人有事的話，就高皮筆盤，那他就要做這些。那些實驗率也是，以前哪有說要給實驗率的，現在就是覺得，哇，你不用寬著你的實驗率，

00:51:16 Speaker 1
要公佈的話，那些公司是亂來的，隨便給2%、3%的公佈，那你就把你公佈出來。其實是好事來的，如果政府做這件事，對市民、大眾、對我們是好事。但我們可以告訴那個客人，其實你的份是甚麼呢？他都不會看，不懂看就找你幫忙。所以我待會也會叫你找些客人，去給那些普通人看。

00:51:47 Speaker 1
這個我先講了一個，再講一個。好，拍了一個。您在說藝術補丹，除了癌症還有其他病。中風的定義，其實藝術補丹，

00:52:20 Speaker 1
客人最多最多，除了癌症，就是中風和心臟病，是嗎？所以我拿這些來講。中風的定義，紙牆上面，我們稍後，紙牆上面，你們不知道有沒有看過，六至十二個星期，是永久性基金組織障礙的，這樣就會判了。或者那些六、五十二個星期，其實你看這些日子吧。

00:52:51 Speaker 1
我們說的是四個星期的，你有沒有看過我們的報單？是不是四個星期啊。

00:52:57 Speaker 4
記者2：“我們有一個規定，頂多四個星期，需要上升八個月的基準，需要持有一個綱。

00:53:09 Speaker 1
在這個程序中綱持有100萬元。記者3：“是的，內地的報單還是定義都不同，我等下叫你做一個公告，你就會發現到的。四個星期比起六至十二個星期，已經有分別了，是不是？我等下會告訴你，我們再看之前的報單，現在AIA的報單是四個星期的，

00:53:40 Speaker 1
如果它持有舊的AIA的報單，就不是四個星期的，我等下告訴你，好嗎？“六至十二和四都不同，背起上來。好，申反、自緩及修補。申反，大家聽過了。有什麼申反？如果是緩的話，緩什麼申反？刑工申反、豬申反。難道被你申反了嗎？

00:54:12 Speaker 1
當然有排斥，有公權。你見到什麼叫做修補，什麼叫自緩？自緩即是要換了，難道。修補，現在科技其實很好的，可以補的。譬如你穿褲子，爛了一點點，你補一下褲線，還穿得到嗎？但很厲害了，都不行了，買另一條。是不是這樣的意思？所以說，現在科技很好，即使爛了一點點，很厲害，都可以做修補。但是，傳統舊式的補丹，

00:54:43 Speaker 1
要去到換之外，你一定不會會贏。醫生說真的要更換，但你知不知更換和修補對於病人有何不同？修補是他自己的東西。修補還是他自己的東西，排斥那樣東西是少很多的，基本上都沒有，因為是他自己的，但你放一些人工也好，豬也好，都不是他的，排出藥已經吃光了，還要有機會排斥的，風險也不同。

00:55:14 Speaker 1
我們在說以前真的要更換，但現在講的是修補已經可以配到，舊式的補丹，或者有一些市場上的補丹，我講多一點，中風的定義，什麼叫中風？我想問一下，什麼叫中風？爆血管，還有呢？骨血管，下面有一個，

00:55:47 Speaker 1
市場上有很多人都看過，觸生的病是需要百分之百的，後面檢控和管理的風險是不同的。失敗是現在很好的了，黃金多少次了，你聽過嗎？打一些溶血針就會通過的，有沒有聽過這些的？最近剛剛早兩天我聽，在新聞，連鼻子都說可以，還未證實，還在做測試。

00:56:18 Speaker 1
意思是其實方向是越來越大，但是如果還是寫著爆才賠那些，這些都不關你的事，都要爆了才賠。爆的風險其實是很高的，死亡率是高很多的，我們先回到這裡，今晚，如果醫生說都是保駕就行了，但你的保單是要換才行的。接著會跟醫生說，你不如幫我換了它，我沒得賠，不會啦，不會跟醫生這樣說，因為風險高很多，換和收賠，所以保單有得賠和沒得賠的分別有定義，OK？

00:57:02 Speaker 1
好，繼續，繼續，這個你們都給你們看了，其實這些你們都知道。多重盤上癌症是相隔三年，已經是新式的癌症補生，有些都是每一次的舊那些，但是現在的那些補生，我們那些是自己嘛，

00:57:33 Speaker 1
三年後便會當另一個去配，相隔三年，這堆東西都是講到的。另外，下面這個心臟病和中風就是一年。你們知道的，這些不用解釋的。我給你們一些文章。好，拍了我就回到下班。好，早期危疾。早期危疾是跟之後報告的，

00:58:11 Speaker 1
報告是新的，就是原來阿嬤那邊人選的藥物。早期藝術賠20%，如果癌症，如果癌症就20%，不用特別說了。我講一下下面，通波仔大家都聽過吧？沒有誰身邊沒有家人朋友做過通波仔的，

00:58:41 Speaker 1
有沒有？沒有發生過的？沒有吧？其實現在通波仔都不少了，普通其實沒有分別的，你有沒有留意過？其實普通有寫的，什麼叫做符合通波仔早期藝術的定義呢？這裡寫兩條，如果說一般市場，兩條，心臟裡面一條，三條，三條裡面有兩條，合則50%或以上，

00:59:12 Speaker 1
就會賠的了，或者75%，一條的話，都會賠的了。那如果，一條七十，這樣賠不賠？不賠，傳統的，一條七十不嚴重的，有點嚴重的，但沒得賠，保單定義寫在這裡，沒得爭辯的，

00:59:44 Speaker 1
這樣就是這樣，可以賠的，但要十多點，三幾個月其實可能已經得多了，但不會，因為心裡想想你為何會真的檢查它，你怎知道你的血管塞多少，不舒服你才要檢查，檢查出來七十，沒有，沒得賠，但你又不舒服，醫生說七十你都要把指甲放進去，

01:00:14 Speaker 1
那你擺不擺，你更擔心賠，醫生說是，所以真是配得到和配不到的身份。但我們說的是一條50%，我們已經會配的了，OK？好，清楚了嗎？接下來我會講原狀權益的，有沒有人聽過的？原狀權益，有聽過的嗎？

01:00:47 Speaker 1
沒有聽過吧？好，這個是什麼來的呢？這張是保單盒，即是它賣了一份藝術保單，如果這份保單符合原狀權益的話，這盒保單盒又會貼在它新的保單裡面。所以你看看這個樣子，即將來有些補單，如果有些客人會有其他藝術的補單，

01:01:18 Speaker 1
某些藝術的補單，我們會給，他再買一份新單，我會給他一個原狀權益，原狀權益意思是，新和舊的補單其實定義會不同，不同的年代度，我會將它，因為它有舊的那份補單在我們AIA，現在你買一份新的，我會給你一個原狀權益，即是你裡面的補單條款是會互通的，會用好那份的，好，那你會容易明白，

01:01:54 Speaker 1
我們的價錢是2011年12月31日之前的補單，所以我可以向前面看，舉個例子，如果客人拿著一份20……2009年借保單，他買的東西就是隔壁那些，六萬元美金、十八包、癌症、中風、心癱、五爆熱等，普通的幾百分之二十幾種，不是這些，

01:02:26 Speaker 1
我欠了這份借保單。如果跟我剛才說的，他買一份新的單，只要他出到單，minimum的報額也好，我們會將裡面的證據去互通，舉個例子，他新的一份又有癌症、中風、心癱等，我們互通的意思是，如果他拿著舊的那份單做心癱修補，賠多少錢給他？

01:02:57 Speaker 1
還是隻有舊單？沒有。心癱修補？沒有。現在他買了一份新單，這份單有修補及支援，現在要作新版修補，賠多少錢給他？一萬元。什麼？一萬元。新單要多少錢？

01:03:30 Speaker 1
賠多少？兩張單。什麼叫做看好的條款？看好的條款。所以如果AIA有這份

單，你跟他加一份新單，你告訴他有這個原狀原理，他沒理由不跟你加一張新單，他會給你工資，除非你不知道，

01:04:01 Speaker 1
你沒有告訴他，行不行？明白嗎。

01:04:08 Speaker 4
請教說他們是否受保人士呢？那天在英國，他要買信件，他已經發資了。

01:04:18 Speaker 1
那這個時候呢？我看那時候是保人士而已。那時候是受保人士嗎？總之受保人士和那個人啊。他找他老婆去買都可以的。

01:04:50 Speaker 1
其實這個可保權益而已。他已經過了18歲，父母還有沒有可保權益？沒有。所以這個就不關他的事了。就是那份保單的問題，對不對？那父母，那個主婦又過了十八歲，父母，即是除非有特別狀況，需要有監護人，那些就不同了。那一般若果之下，都沒有保管權的，你都可以幫助他，對不對？

01:05:20 Speaker 1
對呀，嗯，OK，那考考大家，舊單和新單當然有分別，那如果它原位額呢？舊那份有沒有得賠原位額？沒有，那新的那份呢？有啦，

01:05:51 Speaker 1
那賠多少？有，原位額，一萬元，一萬元給金記，就是這樣，因為你記住，舊有，新又有，才會互通的。舊那份是沒有了皮癒症，沒有多重培訓，是不會互通的。我互通是在講定義。如果大家都有心反的，心反的培訓的定義是甚麼，是會互通的。

01:06:23 Speaker 1
這個有瘀毀癌，那個沒有的，是不會互通的。我又考考你了，好，答案。其實幾宗是要互通的。

01:06:56 Speaker 1
如果客戶說是聽得到的，就聽一遍吧，即是明白的，不明白的，就試一隻耳朵去聽吧，好嗎？原種權益是給一些舊客的好處，我這樣去稱呼它。如果客戶的保單是2011年12月31日之前，已經拿著我們的藝術保單，他現在買一份新的藝術保單，我會給他原種權益，即是舊的保單的定義，可以和新的保單的定義互通的。

01:07:29 Speaker 1
舉個例子，他拿著舊的保證的位置，定義是寫著新版，換的，才會賠的。如果他沒有買新單，他的新版是修補，我是不會賠的，是不是？但如果他買了一份新單，因為新單的定義是要新單發給他，賠新單是最自然的，我認定舊單我都會賠給他。因為她也是說的心煩。行不行？

01:08:06 Speaker 1
嗯，行不行？那邊是舊單。不是，現在那邊互通，你記不記得？互通，也就是她買了一份新的，幫她滿袖，但是如果你有舊單，我不會通過舊單賠給她。

01:08:38 Speaker 1
根本我買那支，我什麼時候說補你早期，就紮舊那份單。行不行？我都沒有說過，我連這樣都會賣得很大，但拿不到。行不行？她給了我一份也不同，以往給了我一份。行不行？清楚了嗎？清楚。中文。

01:09:58 Speaker 1
真的，其中一個是主持這些新的單，全世界都已經知道了，全世界都已經說是6個星期、12個星期了。好，這個就是新的單，不用看了，4個星期，剛才給了大家。OK，可以了，是吧？好，原狀權益有沒有想問？

01:10:29 Speaker 1
沒有，我們先去個消息，我們稍後回來。有問題問，有問題不明白，可以問的。為什麼常常都說要做好風險管理呢？大家有沒有聽過自由基？自由基是好還是不好的？自由基我也有。那些美容的那些媽媽都說有自由基，很靚的。你有沒有聽過呢？

01:10:59 Speaker 1
對呀，真是很惹來的。那些男士就頂頭。我出了這版才說，自由基是很惹來的。不過，過多的自由基就不好的了。為什麼？因為過多的自由基，醫學證實了是會致癌的。那什麼情況之下會有過多的自由基呢？就是隔離這些。生氣，生不生氣？我在上課，我生氣的。

01:11:29 Speaker 1
一上課，我就生氣了。人人都會生氣。所以，人人都叫你不要生氣。生氣真的會產生自由基。化學汙染？對呀，化學汙染，全世界都是。是不是？改變不了。寫，先要寫。什麼來的？Wi-Fi，Wi-Fi，有沒有Wi-Fi，家裡有沒有Wi-Fi，回家關掉Wi-Fi，有些人說，我回家關掉它，真的很敏感，我回家關掉Wi-Fi，我跟他說，他真的上頭說，我回家關掉Wi-Fi，他們想動他，受驚，Wi-Fi那個位置，你關掉，那是什麼，隔壁屋的，射穿牆的，

01:12:26 Speaker 1
Wi-Fi，你路過來的了，你避不了的了，根本就是，你想想你上堂的時間，Wi-Fi收不到，你會怎樣，搞錯了，對不對，根本你走到哪裡都有，你無可能被影響到。

01:13:13 Speaker 1
你有沒有說？其他同事說，做A長很大壓力。我又說，做A長不是大壓力，沒有做才是大壓力。做A長不大壓力，沒有做才是大壓力。我們要想些方法。早上那些一定會有的。另外，下面有石油機，會令到我們的細胞老化。我們來看看，

01:13:43 Speaker 1
還有一張。第二，想你們去看看，你們是風險盤地，除了自由基之外，我想你們留意一下，什麼叫沉默的器官？當那個位置有字的時間，它會不會沉默的？舉例，肝有字，它會告訴你嗎？它沉默的。怎樣才會知道？痛。

01:14:13 Speaker 1
痛，不是它痛，它已經去了那裡痛了。很多器官是不會叫痛的，其實肺也有很多位置是不同的，腎也未必會痛的，胰臟那些聽過了吧，根本它也不會痛的，因為沒有痛感神經在那裡，所以我們這個是其中一個風險。另外就是……可以拍了，兒童癌病基金，你聽過吧？你不是打給我的，先放在這裡。

01:14:53 Speaker 1
兒童癌病基金也有聽過。有些朋友經常都說，我這麼年輕，不會的。那你就看兒童年輕還是你年輕。那我又不會這樣去騙客人的。你年輕得過兒童癌病基金的。多個點子就留意到，其實真的發生了這樣的事情。為何有這麼多兒童癌病基金，為何要走出來呢？

01:15:24 Speaker 1
就是因為有很多小朋友有癌病。好，那又給個報告性的東西。好，這個做好風險管理，為甚麼？因為風險的數字越來越多。這個，我先檢查一下。這個也是在政府的醫管局拿出來的。其實這個比較容易更新一下。

01:15:55 Speaker 1
這個我都…好像現在最更新都是二、三年。好，我們先看看癌症的數字，一、二年和二、二年的分別。這是上升的趨勢，大家看看。上升的多不多呢？那個百合比是多少？其實都多的。有甚麼少了？有肝，肝癌是少了的。為甚麼呢？

01:16:27 Speaker 1
因為上升的不夠。其實都不知為何，不過我估計，肝炎針是打多了，現在出生的小朋友都要打肝炎針，已經很多年了，我兒子的年代已經是打了，所以少了肝，肝炎會引致肝癌，肝癌化的百分比是多很多的，所以有影響，其實政府都在做些事的，這麼多篩查做什麼，如果過了50歲又有大腸篩查，

01:16:58 Speaker 1
你們有聽過嗎？總之很多不同的東西都會多了篩查，你去做，就是想早些發現到，可以很初期，很初期發現到對政府有什麼關係，不用放那麼多在醫療上，平民大眾一般人有癌症去哪裡醫？公立醫院。對，公立醫院。問一下你們知不知，香港的死亡率，癌症佔了幾個百分比，因為癌症。

01:17:40 Speaker 1
剛才說癌症，我不理會這個癌症，在整個死亡的數字裡面，有多少百分比是一個癌症？80%也沒有，80%是嚇死人的。死亡的原因有很多，癌症一個，意外一個，心臟病，中風，不知道，鼻尿系統，應該很麻煩。總之甚麼都會有。癌症佔了二十幾三十百分比，三十百分比其實也挺多，其實真的很多。

01:18:15 Speaker 1
好，數字裡面，你有興趣就上網搜尋一下。好，我再給大家一個稿子。這個稿子給你們讀一下，不讓我自己在後面說。好，先試一下，有沒有人想試一下？我來吧，我給你吧。

01:18:51 Speaker 1
你明白嗎？嗯，我直接嚇到。因為我很重視場面。好，試一下，走一下。試一下，雖然這次是這樣，你自己輕鬆一點去說就行了。你記住這個客戶不會聽你讀稿的。那我講普通話就行了。普通話就給你聽下去吧。

01:19:23 Speaker 1
你現在很好，你自己說的我也都明白，不過你不防衛家人的…雖然從這個角度去想一下，其實很多時候我們都會用過去的那種沒有風險啊，沒有事情發生的那種經驗，很理想的覺得好像以後也不會有什麼事情發生，認為自己可以，當然我們都是希望能夠自己健健康康的，但是呢，就我們現在瞭解到啊，現在不管說是政府的經文還是我們身邊的家裡，現在說起這個肯定這塊風險，

01:20:02 Speaker 1
我自己的身體也是出現了一些內發性的一些風險和一些問題，像我們現在也都身體都用了三十五毫米，心臟病可能都是必然會經歷的，然後現在的這種社會環境。空氣、水、食物的汙染，包括我們現在盲目的生活。

01:20:31 Speaker 4
導致我們很多時候需要出去外面去工作，因為我們缺少運動。

01:20:39 Speaker 1
缺少睡眠，所以我們現在香港的生活，臺灣的生活，普天都比較有壓力，這些事情也都會除了我們生活的一個部分，所以就很難避免。現在醫學也是證實了，因為這些生活壓力，這些生活習慣，會導致我們身體產生大量的座右肌，如果是過多的座右肌的話，會導致我們的身體發生一些…

01:21:12 Speaker 1
好，非常清楚。其實她也有帶了自己的想法，不過就好像長了一點，因為她要跟著我說，如果妳對著客人用到這個內容，我覺得妳說到剛才三分之二，其實客人已經聽得到，所以給點展示給大家，這個身體用了多少年，妳就代入一下客人，客人多少歲，

01:21:43 Speaker 1
一個二十多歲，妳說他做了三四十年，如果妳見到那個對象，不是年輕的，妳就問他一天外出吃多少餐，你們一天外出吃多少餐，吃一餐有多少？兩餐？三餐？沒有，我都有的，其實最少都兩餐，平均放生的，香港人，外出吃什麼？

01:22:15 Speaker 1
多數吃什麼呢？麥當勞。快餐。有些人會吃日本餐。每天都吃日本餐。日本餐也有很多不同的東西。如果每天都吃壽司，就沒錢了。所以，快餐、茶餐。壞

處是什麼？好處就是快。有經濟。壞處就是高油、高糖、高鹽。所以我剛才說的心臟病、中風，

01:22:47 Speaker 1
都是很多壞事。用這些剪接跟客人說，我覺得讀普通話是舒服一點的。你們覺得嗎？是否聽得到舒服一點？雖然這些是廣東話的字。你明白我的意思嗎？其實它自己轉化了，讀得挺好的。好，我們繼續拍第一個。給個咪。你想給誰。

01:23:29 Speaker 5
每四個男士或四個女兒會在七十五歲前幻想同類的癌症。很多世界中的醫療人士，尤其是我們身體有幾個很重要的器官，經醫學證明是無糖無瓶精的，所以又稱為沉默者。包括肺、肝、腎臟，當他們生病時是不會發出警告的，就是糖。

01:24:08 Speaker 5
這個求救訊號就提醒我們。要去到很後期的時候，有一個器官的病人，應該都真的很嚴重，影響到酒店的一些林花。林媽就先知識地發出一些訊號，通過訊號，到時候才會派遣。

01:24:26 Speaker 1
好，謝謝，繼續在這裡，這個也經常聽公司說，四個女士，四個男士，五個女士，我經常說話，他們說，你打不打麻將？打不打麻將？對，打不打麻將，現在打麻將，現在我都要派遣了。其實打麻將是一個道具來的，真的，四個都要一個。

01:24:58 Speaker 1
那現在就先說了，好，好，好，今天繼續另外一個，另外一個就給，謝謝，都要接的了，給隔壁的，給隔壁的人。您等一等，我再問一下。

01:25:27 Speaker 6
明白您的想法的。陳小姐，相信您也聽過兒童顏證基金。這個基金其實正正是全部都為了兒童，和……等一等。這個基金正正是照顧全部都是兒童，向這個基金求助的個案越來越多，會不會他們的家長，都其實覺得他們子女這麼小，

01:25:59 Speaker 6
是不需要在這方面的風險安排，導致就越來越多個案的求助，其實數據已經指出，顏政已經是我們頭目的殺手，還有上升和年輕化的趨勢，都未講其他危疾。

01:26:44 Speaker 1
年輕人也好，小朋友也好，你收他的藝術，你講這樣，我想他就殺了你了。對不對？啊！我小女兒，不是啊！如果小朋友單要他推銷藝術，難不難啊？不難。不難，不難的原因。難的原因。剛才學校的同事，為什麼難？快點遵守。

01:27:14 Speaker 1
是啊。那你乖不乖的自己呢？你覺得年輕、劣勢的老子，還是大人物？還是什

麼歲數，你覺得？還沒出生。還沒出生的時間？還沒出生。實質啊。其實很多家長是覺得，我們首先第一生，我們要先回去的。你不回去就……不行的，又不是監理，你要想一些方法，

01:27:45 Speaker 1
為何真是越後生買越好。剛才，我都會過一些例子，即是教五歲和三十五歲，那你再想說自己，你可以一個零歲和十歲，零五歲和二十五歲，那你就說服得了自己。即是有時候，如果推銷家長去買，藝術補單給小朋友，我們不是在他，這些話術，如果家長已經買了，你是可以說的，

01:28:15 Speaker 1
但如果他未買的話，小時候不用想了，會用那個角度的。如果家長想服務，家長幫小朋友買，除了你告訴他，還有甚麼可以說？

01:29:20 Speaker 1
中文。很困難，你試試看。我妹妹不熟，零歲幾歲。

01:29:54 Speaker 1
你怎樣跟客人說？我可以跟妹妹說一件事。不要用例子，純粹用觀點和角度去說。你用例子給大家聽聽。看一個女兒，今年十三歲。一出生之後，媽媽真的求婚禮給她。我說，那你買賣吧。當時還有很多同僚上。她說，不用了，先遲一點。

01:30:24 Speaker 1
先長大一點。長大了，我真的比她長大了。長大了，我又沒有理會她了。到八歲的時候，原來千千姓一年後，整個家族瘋了。在那一刻，她只想一件事。醫生應該會懷疑，可能小朋友過不了多少歲，要好好照顧他。在那段時間裡，全力要令小朋友開心快樂，

01:30:58 Speaker 1
因為小朋友自己有感知。我反而後悔，我沒有堅持他買，原來我和我老公都有驗過是冒冒天天病，他只用陰柔，我找不到對面的事，只可以看之後的事。這個例子，很多時候都會讓我跟那些女生，或是剛回到家裡的年輕歌手，他們都覺得這是最適合的，

01:31:30 Speaker 1
但都不夠自信來一句。我發現到女生的心跳有些聲音。你買了寶寶寶寶寶寶寶。

01:32:03 Speaker 1
寶寶寶寶寶，寶寶寶寶寶寶寶寶寶，不需要那麼早購買， 當作有錢。有些客人想推銷， 但說不敢買， 你說過這個案子嗎？

01:32:38 Speaker 1
有。可不可以？這個案子是同事的， 又不是你的， 我不覺得你說到他講的東西。因為不是發生在你身上， 你不會感到慾的。不過可以一個參考， 將來我不

知道， 可能這些案子都會發生在你身上，那你就會想得好。但如果你未有這些情況， 剛才說除了PAN5之外，還有什麼可以跟他說？這些是很有溫度的說話， 這些故事， 是不是？其實這些客人打得不倒的， 只要你肯堅持， 我這樣說。

01:33:14 Speaker 1
有些客人說， 其實不用了， 那個小朋友那麼小， 遲些吧，我們已經沒有下句了， 我放你走的了， 再見吧。我認為加州對意外重病， 是不等於人的口氣。但是都拋了給他，那他還是不考慮了。但是他堅持是什麼意思呢？你要再多說一點，你是不是舉手了？通常有些人將自己視為夢想基金。

01:33:47 Speaker 1
即是基金嗎？夢想基金。基金嗎。

01:33:53 Speaker 4
即是你這樣說，看別人就嫌棄基金。

01:34:02 Speaker 1
但你賣的就是夢想基金。那你搬不搬啊？加上如果A長這樣說你。不知道，你聽那麼多，我才聽那麼多。大家看看。我意思是問你們，如果A長跟你說這個好像一個夢想基金，當儲錢，當然有保障，將來他達過了自己的夢想，已經幫他做好一筆錢，這份單就是一個夢想基金，你們擺不擺？

01:34:38 Speaker 1
都可以的，所以我說你要給多一點心機去演繹一下你所說的話，讓客人感受到你的溫度，很類似，但如果我以往怎樣說呢？對不起，小朋友先喝水，當小朋友幾歲好了，通常是你的小朋友，想叫他買那些，

01:35:14 Speaker 1
通常五隻那些幾歲？對，五隻，我剛讀K-1，不用錢那麼多。你正式表達什麼？不用錢那麼多。如果追蹤得近一點，就是零到一號，那你會有多。我們通常都會說，小朋友沒讀書之前，最花錢的就是奶粉和料理，其他呢？然後到學前班，

01:35:48 Speaker 1
再上幼稚園，你會多一點錢。在那一刻，你更加不會去。會用時間去跟他談藝術，就好了。那你推銷到嗎？一年？兩年。因為真的介紹。好。我想我推銷的就是五、六、七歲，四、五、六歲那些。

01:36:18 Speaker 1
如果是零碎的話，其實也算是零碎，其實也差不多。那我會怎樣說呢？當是多數是爸爸買，還是媽媽買呢？爸爸。後面那些爸爸要怎麼說呢？媽媽。都認同的，都是媽媽選的。有些家長去會籍的話，其實是不用的。有時候想說的就是，普通小朋友都還沒安排，會不會考慮跟他安排呢？

01:36:52 Speaker 1
他說他這麼小都不用住了，遲一點吧。第一招可以用的，要說一些有溫度的東西之餘，可以用我剛才說的25歲、30歲那些例子。但是小朋友買，做媽媽跟他買，其實是一種同意。我們不要介意賣冒險雞，希望它明朗，賣冒險雞希望它爽快。很多年之前，我們有個家庭在做藝術保障，

01:37:24 Speaker 1
因為藝術保障現在做是為了中心的，我們好像一個中心，將來它會給這份單，將來這份單給到它的家庭，那這個保費是，我不知道，不知道，30元一天，50元一天，除了保費，再計算那份數，其實不可能不賣的。

01:37:55 Speaker 1
所以我的客人，記不記得我剛才說的那件事，我的客人，做了十年的藝術，加儲蓄，做完之後，十年之後，她就說過，唉，很幸運，很幸運，一定是一個公然人物。不用擺在這裡，不用理會，真的。但有時，不是我們不想學，我們是堅持去學。對呀，哪裡都舒服的呀，這樣說，是不是？你不可以讓她覺得你救她的，

01:38:25 Speaker 1
因為小朋友說，怎麼會呢，小朋友呢。但這個禮物，我們什麼都可以，我們放在這裡，對呀，我們叫媽媽，其實所有東西，她出生之後，有什麼東西不是為了她，讓她的教育也好，成長也好，什麼都為了她。這份報章其實是抹黑民眾，你可以這樣說，如果你講得出這些話，我知道男同志都很感觸，其實真的，你現在這十二年，十八年幫她公園，她將來這份單位，幸好是跟她一輩子。

01:38:58 Speaker 1
將來他有家庭的時候，這份單已經給予到盡量了。可以嗎？加多一點點溫度去測試，是嗎？可以嗎？好，那我們…可不可以把稅數計算起來？你想想，現在五歲，當他大概覺得多少歲他會自己買呢？25歲吧，所以做事超過零歲和25歲，他的保費差很遠了。保的時間差了二十多年，保多了。真的，那些應該處理得了，OK？

01:39:28 Speaker 1
好，那許鵬下面這段給咪高峰，來吧。

01:39:37 Speaker 7
袁先生，你現在三十歲，你現在也算是一個黃金期起步，沒有任何一個病情影響了你整個人生。

01:39:47 Speaker 1
對不起，太多你呼籲，你現在也算是起步期，黃金期，是不是這個意思？你現在都算是黃金旗起步旗，現在都算是你有一個什麼感覺？一般般的黃金旗，我們又不會這樣說的，

01:40:17 Speaker 1
你現在是你的黃金旗起步旗，是這樣說的。

01:40:24 Speaker 7
因為病情影響了你整個人生，如果你沒有將這個黃金旗，萬一是一個大病的時刻，就有機會用盡你現在所有的財富，影響你身邊人的生活，尤其是你的家人，對他們會做負擔，那更加不好。如果你在輕輕鬆鬆一個月，可能幾千元就有過百萬的保額的話，我們順便幫你請一個戶口。

01:40:55 Speaker 7
長線來說，不單止有一個這麼好的保障保護你，也有保障你行動的值，肯定是有的。

01:41:04 Speaker 1
在一個月多，還有保額，你懂得自己要填寫嗎？又這樣說，可能已經是客戶的問題了。如果我，譬如說，每個月都是幾千元，可以多一百萬的保額。那你是說客戶是什麼？不輕鬆的。不輕鬆的，如果客戶真的要有預算的，即是你將他除去做每一天，

01:41:38 Speaker 1
因為幾千元一個月都是不輕鬆的。那你要輕鬆，你每一百元一天。但我又不知道你的客人是否買過藝術，他肯定會付一元一個月，你要回覆客人。一般客人藝術的保鴉是賣了多少？知不知道？有沒有看公司報告？一般客人有賣藝術保障的客人，大部份人。

01:42:15 Speaker 1
多少？一百萬？沒介意。有誰有藝術保障？一百萬以上。發生不過一半。你記住是否看公司報告？對嗎？當時我們賠償的報告，每個藝術賠償的案例是五十多萬。這是平均性的。

01:42:46 Speaker 1
什麼意思呢？有些客戶會多一點的。有很多人單住二、三十萬，五萬美金、三萬美金，大有人在。所以這個客戶要調節，不是每個客戶值得起一百萬，因為他們會覺得很貴，除非他有些鄉階了下去。我明白的，你又覺得客戶這麼多錢賺，那我怎麼買這麼少的給他呢？但最重要的是你要跟他溝通，他放了多少保費下來，

01:43:18 Speaker 1
否則他一聽到我的保費，他就會離開。所以我還是考慮一下，我要給他這樣的錢，這樣的保密，要跟他談的。好，繼續。這個黃金期起步期，你自己選吧，他年輕二十多歲就起步期，他只有三十多歲，當然是黃金期了。好，我們下班。剛才跟你說，我給了一個proposal給你看，

01:43:50 Speaker 1
這個爭10歲，後面那位男生是25歲，同樣買相同的寶額，他已經給了寶費。你

先拍完，我先去看。首先我們先看看我圈著紅色那些位置，這邊，左手這邊，我向你們左手這邊看。

01:44:24 Speaker 1
給18年錢的，這個單，當我看你們再出18年，所以我再做18年。18年的寶貝，那它幾錢？25年。你們會這樣看嗎？你做18年，25年就回本了。不好，因為客人會覺得，這麼久了。客人25年後取消訓單等於什麼呢？等於沒有保障了。

01:44:55 Speaker 1
不是他買這個，是他的意義，你記住。我不是欺騙他，我只是不會將這個位置highlight他。客人也會懂得看，個人認同他。但我會再厚一點，你想想，18年訓單的保障程度，譬如舉例，75歲的保安覺得，兒子很大了，負擔不重了，我想拿錢出來用，到時你給了他5萬多元，但你已經拿了50多元。保障完這麼多年，還可以當儲錢還有增長。

01:45:25 Speaker 1
是這樣會變聲的。OK，這個你記住，給了5萬6，拿回25萬。這個是30歲，這個25。記住，記住。

01:45:44 Speaker 3
中文。

01:47:49 Speaker 1
假如說是在25歲的時候買，想一想賣放給你，假如說你25歲買的話，那都是交18年，整個18年下來，你可以少交7000元，而假設說大家都是在76歲的時候。

01:48:20 Speaker 4
那個到時候取這些，多花了幾千塊，而少拿了6萬多美金。

01:48:33 Speaker 1
哦，所以這樣的話，一百萬元，好不容易啊，以後肯定沒了，好不容易，好不容易。知不知為何我給同事一個麥克風？這些是不是阿Wing剛才說的東西來的？大家都知道的。但剛才同事說，如果你是客人，你呢？他們說，打不打得到你。

01:49:00 Speaker 3
打不打得到你，為甚麼。

01:49:19 Speaker 1
你說我25歲，你跟我說這兩天，我裡面聽到不太好，我想你們怕打不打得到我，還怎樣呢。

01:49:49 Speaker 8
首先，你覺得你這輩子是否真的會買？如果你覺得你這輩子總會買的話，其實這一刻你早就買了，你會的。

01:50:02 Speaker 1
要求是會高一點的。你當我是嗎？我不要像你剛才那樣，你當我是男士嗎？

01:50:33 Speaker 1
你當我是嗎？你可想而知，我也是一種無罪、尊敬弄壞的為人，我從小到大聽到他們的文革。

01:51:01 Speaker 4
我聽到他們的文革。

01:51:42 Speaker 1
太誇張了。說說你的感受吧，客人。他要我這樣說，你25歲。他就說你快死了就算了。都不是用的，這些還有。一就是，Word的正常情況之下。

01:52:17 Speaker 1
Word你不用用這裡了。但是這裡我剛才說了一堆東西，你別聽不懂嗎？很難嗎？我會問Wayne。需要考慮除了你剛才說的，需要賣弱其他。記者2：“如果醫生這麼年輕，其實很多人都會覺得我很快，

01:52:50 Speaker 1
覺得需要有癌症的保障。因為他們覺得今天很健康，也都可能老一點才會有病、有痛。但是我們就不想過是風險會來，所以沒有人知道什麼時候會有痛。或者有些數據……記者3：“先讀一下客家的心聲。這些客家是在想什麼呢？

01:53:21 Speaker 1
25歲。記者4：“我沒那麼快。記者3：“有也沒那麼快。明天就想告訴你。你還告訴他你遲了也可能會有？我們不是這樣的。我給你這一套是可以做什麼的？是告訴他，我不是遷就你，但你未必會留。不過，將來你要過保障的時候，其實這份免供員，你又可以拿多一點錢，又可以給一點點錢。我剛才叫你遷就他的幫忙，知道嗎？

01:53:54 Speaker 1
你不要再拉他那麼遠。或者你遷就他，或者你運他好，我不知道。總之，你告訴他，其實將來也有些會發生的。不用，你只當它不會發生。但不會發生的造成又有什麼關係？其實他用不到剛才那幾點，對吧？你已經坐在那裡了，有沒有人想照顧他？你遷就他。

01:54:31 Speaker 1
我差了二十五歲，我還是想遷就他一點點。好呀，真是好多二十五歲。現在保險的現象是否覺得他們在保鏢裡保著你？不是啊，很多時候…你請了保鏢，但現在有一種保險很神奇的，

01:55:04 Speaker 1
你請了保鏢，然後你保錢，保鏢會將他們的工資拿回來，你不相信嗎。

01:55:15 Speaker 4
我不相信，對不起我明白，但是你也會想說，會還錢給你。

01:55:22 Speaker 1
那這筆錢是否要再花錢？我先給他錢我明白，當然還有一個問題，你們現在…你覺得從現在開始去到你一發的懷孤路，哪一個時間買最便宜的？嚇，那你就說不多了。嚇，不是啊，我有很多錢吃。

01:55:54 Speaker 1
我知道。是的，你也知道。因為我的口袋，我的眼睛都出來了。我和你的絕景還沒讀，你說我也是。那個讀心，真的要讀到他的心，明白嗎？他現在好像不想讀到，但又不是真的讀到。你說明白，但又不覺得。

01:56:25 Speaker 1
因為我的心想著一件事，我不想買，是嗎？那你怎麼說服他買呢？看一下這本記簿，寫了這麼久。現在已經25歲。我明白的，因為你現在是職場的新櫃，很快步入黃金期。

01:56:59 Speaker 1
這個時候你還沒成家立室，所以其實你工資之餘，其實是工資生活之餘，其實你可以以較少的保費，到你65歲的時候，你拿回來的福利都會多一點，因為你早些踩下去。我可以讓你看到，這個20歲，你25歲買，還有我們35歲買的時候，你看看這兩個數，真的差很遠的。

01:57:32 Speaker 1
我們這麼多年朋友，如果我不跟你講這一點的話，我真的怕以後有一天你會罵醒我。我記得有兩個，一個紅色的數據，假設現在我給你看，如果你現在買的話，你只給49000多美金，18年。

01:58:05 Speaker 1
哇，多少錢給？每天8元美金。都是一頓飯。謝謝你給掌聲。我們女病的話，就是賺錢。你現在可以輕鬆地拿一筆，每個月拿一筆錢。

01:58:35 Speaker 1
我們可以月付的，月付、季度付、年付。那你會做什麼？我想問大家。因為過幾年，你成家落室的時候，有小朋友、有家庭，那時候你的負擔會更加大。如果那時候我再跟你說。

01:58:51 Speaker 6
哎呀，你這個時候要多拿一筆額外的錢，更加貴的錢來付補費。

01:58:58 Speaker 1
那我會說，你這個好朋友，你這個好朋友，是不是？那，我都會賣的，你說到這樣。我其他人說都是賣的，不如給我賣吧。我看你會賺，我會賺你很好的錢。好，謝謝你。好，那Visual也很努力，希望你們…如果是這位客人，我猜你做了幾次，他都不行，他才會來到這個位置。

01:59:29 Speaker 1
又未必是剛才那麼多話要說的。我會把這位客人拉出來。不要緊，你考慮一

下。我都明白，你現在是年輕的。你那些打耳你可以說的，不過很重。我想我的聲音還是讓他們聽的。我想讓你看看，你當我參考一下。跟三十五歲有什麼分別？你就把這兩件事說出來。不用說一整堆話，都不知道在說什麼。

02:00:01 Speaker 1
客人聽不到的。你看看，如果二十五歲做，這句例子，你不用說密碼出來的。你每個月要供多少客人？四個客人每天多少？百元未夠嗎？你做這個未必是，這是例子而已。如果一個二十幾歲的人，其實是多少錢？即是二千元，二千元一個月，我不知道另一個客戶接受，他都不想拿錢出來，你還給他拿二千元一個月出來，你買鞋子做，還未買其他。

02:00:34 Speaker 1
所以，不買舉辦例子的東西，我要你帶到的重點是給的錢多，拿的錢同樣多的話，多了兩個比較的順序，所以你不用解釋你多少的分別，因為都不是他的報告，你幾次去做報告，你都搞不定他。你畫了一個比較，二十五歲和三十五歲，你看看二十五歲的保費和三十五歲，其實三十五歲差很遠的，那拿回來的錢呢，到時大家都是七十五歲拿補償錢，

02:01:06 Speaker 1
覺得OK啦，小孩大女孩大，退休了，那拿回來的錢，其實你考考他們，你覺得誰拿多一點？但你要這樣去，如果這些客人不可以告訴你，萬一要賠錢，那你就說這些東西，他們都不喜歡，那你還要問你男人家有什麼，

02:01:37 Speaker 1
你要問你家庭，他們都覺得小意思，但你要感受一下，你的身體要空洞，你都不喜歡，這就是我剛才說的，要簡單一點，去找這個主意，再看你經過幾年，你們是否有意義，我告訴你們，我剛才說了一句話，我覺得你們是否有意義，

02:02:10 Speaker 1
意義也好，因為你也是覺得不一樣的，ok？好，那我去另一邊吧。好，有一些更仔細的情況會發生的時候，看看你怎樣去處理。現在我們看看，如果你有個客戶，他買了AIA的，沒有買AIA的，如果那客戶買了AIA的，

02:02:41 Speaker 1
全盒是全益的，記得原動的，原動全益的，即是原動的，你的信心放不下。

02:02:56 Speaker 3
有了他們的。

02:03:02 Speaker 1
有人不舉了，即是沒有了。為甚麼？你有信心，你都說了。首先帶一個好奇心給你的客人，如果你看到他的報章，Maria，你知不知道你有一個很好的客人，他會這樣說，你就可以說你的原種權益是什麼，

02:03:37 Speaker 1
你只是要有個引子引進去聽，說了原種權益，報章可以互通保障的定義，可以

互通，最基本，當然我們看客人的保額做了多少，即是他真的必須要買多少保額，但沒有人做過，即是美金都可以互通的。如果看見它拿著原狀片，應該有些證據可以說出來，是吧？

02:04:11 Speaker 1
如果AIA保證不符合原狀片，即是客戶有AIA保證，但不符合原狀片，即是譬如買了10年，買了10年後，原來是10年後，那怎麼辦呢？怎樣跟它說呢？它買了，這件事它都買了，為什麼AIA保證？

02:04:41 Speaker 1
多重賠償？當它真的有多重賠償。當它沒有多重賠償。沒有多重賠償，你跟它說，現在新的布丁有多重賠償。那位客人聽到有什麼感覺？就我有未必的。蝶仔藥，還有呢？有沒有別人喝蝶仔藥呢？他會喝什麼？

02:05:12 Speaker 1
蝶仔藥。這個才是答案，大聲一點。蝶仔藥，又要你拿到訪問生的。那些客人是不是想這些啊？聽不到。哪個答案不是？是嗎？答案不是啊？是嗎？是嗎？是嗎？好，那怎麼辦？即是剛才那一句不行啊？而顧客，即是如果他拿著這份，就算真的不包多重賠償，

02:05:45 Speaker 1
你說這些不是蝶仔藥來的，歐英就說蝶仔藥是甚麼來的？蟲子。你這些雀鰭兩行多的蝶仔藥，就這樣包起來，是嗎？那怎麼辦？看他買了…在腦袋裡不說也很爽。如果你想想，你的客人拿著一份五年前的藝術保單，你又想跟他說一下藝術，那你聽著會說什麼呢？

02:06:19 Speaker 1
好多藝術的藝術，你聽得到嗎？嗯，嗯，嗯。你聽不聽得到嗎？我會跟他做個IHC。

02:06:41 Speaker 4
都會跟他提供的，都會跟他說，恭喜你，你已經下了藝術，你已經下了藝術，我們都會借個機會，看看你有沒有一個保單的條款，那就當作當作做個review。

02:06:59 Speaker 1
如果以前那個保單是沒有當中的，他剛才說跟客人做，

02:07:59 Speaker 1
我脫口罩，他未必會同意。因為ISAC要問一些很個人的問題，客人未必會。你開場時，我經常都說，你要他做一些很普遍的事，關他什麼事？為什麼我要問你做先？目的是你想開答，我不會跟你做。但為什麼才可以引客人去做？我們要說什麼？見到他，有份打五年前的賣，下一句你要說什麼？

02:08:31 Speaker 1
如果客人在，下一句你會說什麼？沒有話要說。他沒說多少？他說五萬、十萬元美金。那夠了。

02:08:47 Speaker 4
不要再欺負他了，你全部都欺負你了，我不欺負你了。幸好你用不到。

02:08:56 Speaker 1
對，都不會賠了。又是可以了。怎樣？聽不聽到她在說甚麼？她在說甚麼？你覺得她在說甚麼？可以嗎？她說可以。她說不可以。她在電視上是需要人的。你找到她之前，

02:09:27 Speaker 1
為甚麼要買呢？她說你很好，我今天要買東西。你為甚麼要買呢？對，這個客人就不得不辛苦了。現在說這些，就放到其他人的手上。如果自己的客戶去到這麼複雜的地方，會否容易？我去一些人家，可能很久之前，不知道為何一直賣座，我還沒提到這件事。

02:09:59 Speaker 1
剛才我提了一番，他剛才說，我說：「噢，這麼好呢，為何你會買呢？」他回答了，有些正路的，其實我那時結了婚，又婚後，我還買了一些藝術，都想補充，我問他，他真的要什麼？我問他，如果他真的這樣回答你，你會否一直跟著他做？一，可以計算，

02:10:30 Speaker 1
除了那麼快，踩了腳，即使你可以問，但我還是想補充。即是說，有很慢的日子，而一個餅鴨呢，大約是兩幾塊錢。他說，他已經值了五萬美金，我問他，你怎麼看？我想要聲明一下，其實50萬是常常的當兵口，醫藥費、醫療費也好，都是這樣一兩年的民生來的，

02:11:00 Speaker 1
都幫不了多少。我想你們在這裡開始立刻問一問，我為什麼要這樣說呢？來協合他講一句話，我想雙眼力量次要升，如果雙眼力量次要升，他們的工作上有多少錢，都可以幫助到自己的那一年，你幫他計算一下，我想你三年都幾乎可以，如果他陳柳工兩萬幾三萬，一年三四十萬，

02:11:31 Speaker 1
三年都幾乎幾百萬，這個價格幾乎可以，這就找到他的底，再仔細一點就幫你做了，但是這個大前提第一句是要說，謝謝。那些客人會回答你什麼？剛才在說正路的客人，有些客人會回答你什麼？被騙了。被騙了嗎？

02:12:03 Speaker 1
那是沒有那麼誇張的。被騙了，被騙了的已經去除了，他知道被騙了。我的朋友做，我就幫他買。我也不知道，我自己買了，買了，他做，我就幫他買。那這個，怎麼做呢？他不知道自己為什麼要買，他的朋友做的。

02:12:35 Speaker 6
他有自己會去買了，然後有個基本保障，但他不是很瞭解裡面的條款，再跟他商量一下，有什麼分別的，有什麼不同的。剛才你不是說那個Agent以為他是她的朋友。

02:13:02 Speaker 1
我沒有說那個Agent有做還是沒有做，我不知道他有沒有做，沒有做就有這種事情，如果他正在做呢。

02:13:11 Speaker 6
正在做，問一下他知不知道那個貼款內容。

02:13:15 Speaker 1
不知道，我只是信他，因為我信他而買的，我也不知道，現在都交給他了。他有朋友過來，不用說，他說親我，我就親他。

02:13:31 Speaker 9
但這個朋友有沒有當你是朋友呢？這麼小沒什麼人。

02:13:38 Speaker 1
你救不了男人嗎？不會的，是吧？我想問一下大家，他說那個朋友做，我就幫他買，他說買什麼就買什麼。是真的，有多少成是真的？其實是真的，但不是全部的原因，我想你們知道。朋友去了做銷售，賣了影片。他那麼友善，會不會幫他買？

02:14:10 Speaker 1
你也會買，自己選擇。不買的舉手，賣了影片。你的朋友賣了影片，不買的舉手。為什麼不買？對，他就很仁慈，可能不知道是誰，誰都會被別人賣，所以才買。我覺得你應該沒有需要的。我想太出實，其實他的朋友之餘，他是有些原因，好吧，都買吧，有個保障。客人是有這些角度的。我只是提醒他，我也是，他朋友，

02:14:41 Speaker 1
但你不要介意，顧著你買什麼就買什麼，但你那個是藝術，為什麼你自己買？不是買廚房，不是藝術。那你覺得儲蓄和遺疾都分不出來嗎？

02:15:49 Speaker 1
都不會亂來的，你放錢進去的。但是你再說，其實大叔你有沒有說，那不就招了下去，接著就招了補額，他想要保障，那你買的那些補額有多少？那麼通喪的客人就是，尤其是幫粉絲買，怎會買一、二百萬的補額？我想三十多萬都頂了，都頂了，已經頂了，行不行？

02:16:20 Speaker 1
那要抓住他的補額，但是抓住他的補額之前，你要懂得問他之前，怎樣買，行不行？所以他就算拿著有沒有原狀權益，是AIA的客人，你都教得了，你都知

道下一步說什麼，OK？好，還有，因為不是AIA的，如果他拿著癌症的定義是抗爭，或者他沒有買提示補充的，你教得了嗎？如果他沒有賣就補償的，

02:16:53 Speaker 1
你到這個客戶會不會買呢？我懂得推銷，不懂得推銷，不敢推銷。你知不知道他沒有賣，你問他要怎樣？你問他要怎樣？是，不過不是這幾個錢而已。我說為什麼沒有考慮呢？

02:17:23 Speaker 1
他說為什麼不買呢？我們對著粉絲不會這樣說，你對著我怎麼這樣說呢？我說為什麼沒有考慮呢？有幾個原因，有些客戶可能買不到，有些客戶沒有影響埋燈。有些人覺得藝術是沒有措施的，以前那些人覺得沒得洗了。

02:17:54 Speaker 1
當然，他有他的言真，但我都要聽的，所以我會問他，為什麼？如果他真的沒有人找他，或者沒有人找他，他就可以跟他說得多一點，但如果說藝術是騙人的。

02:18:10 Speaker 3
他就要走下一步。

02:18:21 Speaker 1
立刻去問，很難問為什麼沒有賣一些句子，如果說沒有賣一些句子，其實是不可能的，為什麼沒有賣一些句子？到時候他會說，如果客人是有奶，但是擴散的，有沒有信心能夠解決？整個課堂都是說一期和五三十幾，只有一倍。

02:18:53 Speaker 1
如果他的單是寫著擴散，只有一倍，有沒有信心解釋完給他聽，可以拿多一份藝術的單回來？我不知道他能否取消，甚至有份保留給他，他也未必適合取消，因為可能取了一段延遲。但是有沒有信心說到，其實我們這個一期，免費到一百多元一期的餐，是很容易的，是正常的。好，我再來看下一頁。看到他的定義都是入侵的，

02:19:26 Speaker 1
一期，一期就賠了。對，我也覺得可以。

02:19:51 Speaker 2
問他當初為何會幫助他，之後你回答他，你會否幫助他。

02:20:02 Speaker 1
試試，其實答案是對的。你們的腦袋是知道的，但你們還是說不出來的。如果當我是，你看到我的文章，其實就是了。你回答下一句，你當我是。這份也不錯，這份不差。

02:20:21 Speaker 2
不是不差。

02:20:32 Speaker 1
差不多了，對不對？為何會買呢？差不多了，剛才第一次的句子是不對的，為什麼會跟那個agent買東西，就不是這樣問的，你要找他的need，你只有他跟誰買而已，為什麼會買蜆足道，接著你就去買，買了多少，他想到原因，他的保押，必不必到他的原因，可以嗎？OK，這個可以拍了，

02:21:11 Speaker 1
什麼沒有的沒有才不行的，怎樣證價給，你給他傻，哪一個位置，其實你不要緊，你當給我學一下，其實你覺得哪個位置沒那麼好，我都可以反映一下給公司聽，你反映不到也好，你都跟客人講，根本都沒有交入去，同意嗎？ 因為他購買，不購買你。不是因為他租進去。AIA 保單測驗有個庫，但他都沒有租進去，

02:21:43 Speaker 1
這客戶隨便給個性價比高的蠟燭保單，但我也不知道哪份蠟燭保單性價比最高，轉個頭出另一份，他永遠不用買，每月沒有保障，不是這樣的。你可以當請教他也好，瞭解一下，學一下，那是哪一間，你當讓我學一下，讓我看看，你覺得哪一間最好，哪一方面好，

02:22:13 Speaker 1
你說性價比高，我也想知道，他未必會告訴你，因為他根本沒有保障，可以嗎？好。那些年輕人，根本自己沒有想買手電，不關自己的事，有事就算了，那些嘛。

02:22:47 Speaker 1
那幾歲左右，你都沒有事啦。因為爸爸幫他罵了啦。那現在哪個公仔罵，我想問一下。

02:23:07 Speaker 2
是真的嗎？他做事多久了。

02:23:27 Speaker 1
你這個朋友做事多久了？不是朋友，不是很朋友。因為我本身是一份婚禮的，所以說是一份婚禮，所以我自己就結婚了。不是，我的意思是，其實所有客戶都是要做一份婚禮的，你也要先了解一下他，你不瞭解他代表什麼？代表他還沒信任你，喜歡你是不是一份婚禮？一份婚禮那麼重要是因為，你聊天當中他會對你的信任加強的。

02:23:59 Speaker 1
他說很多時候，這些耍你也好，我跟他爭也好，其實我沒有想幫你罵，他還沒告訴你，這個人有錢嗎？如果啊，我當不給你那麼複雜，他買了也好，他有沒有空間儲錢呢？

02:24:30 Speaker 1
我跟著第四層會講的，怎樣賣什麼都好，他什麼時候儲錢儲夠他優和性。這是

最容易的角度。不過我覺得這個行為，他自己賣什麼都不一樣，真的跟他分析，不要緊，你賣什麼都好，

02:25:29 Speaker 1
我買了給你家人，你給我買，我買了你家人，

02:26:25 Speaker 1
我買了你家人，我買了你家人，問多兩次，自己也問一下，如果是信任力，加強他們在保險之中的信任，是否有信任力？我沒有信任力。你那三個Y有沒有跟他說過？那三個Y有說過，但是這個真的沒有信任力。

02:26:59 Speaker 1
他想生我保險？下次出來，怕解說他為什麼要做保險？你那三個Y為什麼入行？我心思熟路做場面，場面怎樣怎樣？起碼讓他看，他不知道你做不做得了場，他怎麼會給你這單？你自己對自己有信心之後，你會告訴他，你真的打算做場的，這一下才會考慮你的，然後他才會告訴你，行不行？

02:27:31 Speaker 1
好，繼續，這幾項我告訴你完成了。繼續，就是我說由功課給你們做的，是嗎？好，接下來呢，我先錄一下，我先弄一下。第六，拿到多少份？

02:28:03 Speaker 1
你的功課要加多少份？問一下客戶行政定義的保單，不管你是否有資格做，加多少份？一份，你拍給我，我叫你拿去培訓。你見這段都提了些水，你WhatsApp，

02:28:36 Speaker 1
你放這段字，Maria，最近我上了個關係，是補單的培訓，老師要我做工作，可不可以拍一份你在補單，不正確定義給我看，拜託你。就打這些字給你，你丟了過去，你以為你的客人會怎樣，你的朋友會怎樣？以讀不回，是他覺得你推銷他，我不是要你給一些很久沒見的人，

02:29:11 Speaker 1
不是呀，段同志聽我WhatsApp，嘩，他不理我WhatsApp，他聽這件事給你，真是品評，以讀不回。當上次阿表哥，你已經不知如何找他了，不敢找他了。表哥，最近我上了關於那些網路公開的那些，可不可以拍一張照片給我看看？然後後面有些人說，麻煩你了。

02:29:44 Speaker 1
接著他說，OK，給他一個問候。OK，很好，公仔。已讀不回呢？有的，不過不多的。什麼時候都有人已讀不回的，可能是之前寫給了他。但是有些人很不敢找他。不知是誰，都未見過。可能你約他，但我不知。總之你告訴他，他一定會回答你。白漆漆的報章怎麼回來了？

02:30:15 Speaker 1
他就是這樣。我真的要你做公報，你以為什麼？你教不教，我不想逼你教，你

不要上課，你不教，我自己在那裡，我幫你教。為什麼要你做，為什麼你要找報單？找報單拍，部署是什麼？當他拍到給你，你叫他拍給你，好嗎？當他拍到給你，你下一句說什麼？謝謝。然後？看完會有結果畫給你。你有什麼結果？

02:30:46 Speaker 1
我沒有。你教功課而已。我沒有。你那時候做什麼教啊？我還沒畫給你。我還沒做什麼教啊？出來拍了給你，他會否好奇，問你為何要照片給我，

02:31:16 Speaker 1
你可說一期、三期的分別。如果他真的拍給你，下一句，好，謝謝你，可以交功課了。要找你吃飯，你有時間嗎？是這樣的，下一句就約出來吃飯，所以慢慢談，這是第一，他拍給你的，有些不拍的，而拍，可能他直接說沒有，陳寶丹媽媽也拍不到，好吧，不要緊，謝謝你，謝謝你，你交了他，

02:31:48 Speaker 1
他遲些找你吃飯，你遲些有甚麼事，你有膽，你可以的。你遲一兩個禮拜就找他，當他真的說沒有。有些不是的，OK之後他不發給你，那你也要跟著，是不是？那OK不發給你，你多久跟著？當他一個星期都沒發給你，那你想怎樣？

02:32:21 Speaker 1
打給他。打給他又怎樣？你叫什麼不發給我？打給他。打給他的時候呢？見到，上次可能打給你OK了，不過死了他發給你。好啊，我找一下，通常都找不到。目的，目的。真是要你做這個功課的原因。

02:32:51 Speaker 1
踢你出去，要見人。他不給也好，你有沒有機會見到他？但前提是，你要問他，即是當作一個正期，他沒有回覆你，Peter，如果是你幫我找，我做了這個功課，謝謝你，要找你吃飯，有多難呀，是嗎？我只是一個警子看你們出街而已，我真的要你幫忙，但你一份你都不發，你一份都不問，我就不知道你有多少份，就可以簽回來了，行不行？

02:33:23 Speaker 1
我想六，最少加三份，好嗎？三份，你不要拍三份一模一樣的給我，如果你一模一樣，都是不同客人，我都算你了，不過都應該不會，你也知道，但你沒得算拍參考確認的，加三份，三份，其實你三份負擔收了回來，你不只問了三個客人，因為有些人不回答你，是嗎？我預料你也找十個八份的，你自己發訊息給別人，

02:33:56 Speaker 1
你就不要整天自己發個字，你發給我，我就不看了。是嗎？精簡一點。你可以說出來，他認了你，然後你自己說這個也行。是有交流的，要跟我們一下。行不行？尋找到嗎？難不難啊？難不難啊？很難。一點都不難啊，那怎麼難啊？但你有意想不過的效果。

02:34:28 Speaker 1
你同事第二天回來，原來他沒有買藝術的。因為如果他沒有，其實我沒有買藝術，他就不會回答你了。對不對？不緊要，找你吃飯，就是那一句話。他來來去去都是那一句話。要你出家見你。Activity 不夠，就是這樣。你找些方法去見他。你是沒有條字，好像很難開口去找他。這樣就搞得定了。好嗎？

02:34:58 Speaker 1
好，有沒有東西想問？有沒有東西想問？對呀，不嫁娃娃就沒自由一點。都不是的，花錢就有。十幾個女孩子。沒有女朋友，你先下單吧。你約女朋友來香港當然是男的。你上去吧，我沒有叫你接受他。

02:35:31 Speaker 1
你上去跟他聯繫一下，告訴他你做得好一點也好。國內客人為何會幫國內客人買東西？教程。你都不走過去探望人家，你怎會有教程呢？他買了買過就探望他。國內客人是要這樣做的。神出差就要這樣做。

02:36:02 Speaker 1
他們買甚麼都不是最關心的，國內的朋友。你跟他們交朋友，那個買甚麼不用的，我的朋友買甚麼就買甚麼。他就是這樣，可以嗎？給你這個，給你這個給你看，記不記得這個？這個，上完這一課之後，看這個顏正姐一期入侵已經照顧到市場，

02:36:35 Speaker 1
我可以這樣預料一下，說起來你有沒有抵氣過了？知道自己想說什麼？所以第一項是，這些我寫著給你，但你要用今堂學了的東西代入去才說得好。客人見到你肉腫，真是有意料，那他就肯聽的了，可以嗎？OK？好，保單有沒有信心可以簽到電話來？等一下，之後，這幾天，這幾天，

02:37:05 Speaker 1
這幾天之後，要吃很多餐牌。那你不是見客人吃飯嗎？你說，浪費了嗎？我浪費了？你浪費了嗎？見客人？因為有些人都會等你吃飯。公司客人不同，難道買一杯咖啡給他們比較少，但是有些單，你真的要催一催才回來，或者不知道客人買，我就想去跟他說，

02:37:36 Speaker 1
但是你真的太被動了，你身邊有，我經常說電話店有幾個電話，我想最少都百幾二百，百幾二百有幾個電話，你不看著我，我不知，夠資格理由，總之你滾到WhatsApp裡，

02:38:06 Speaker 1
都有跟他談幾句，閉嘴我五分鐘就可以了。加點詞語，加點欺騙小朋友，總之他是在跟你聊天，可以嗎？好，好處做兩件事，有沒有其他想問？請問剛才提及的原作權益，如果派人是AIA客戶，而新買了一份特訓的藝術，原作權益呢？她有一份2011年，以前報單，

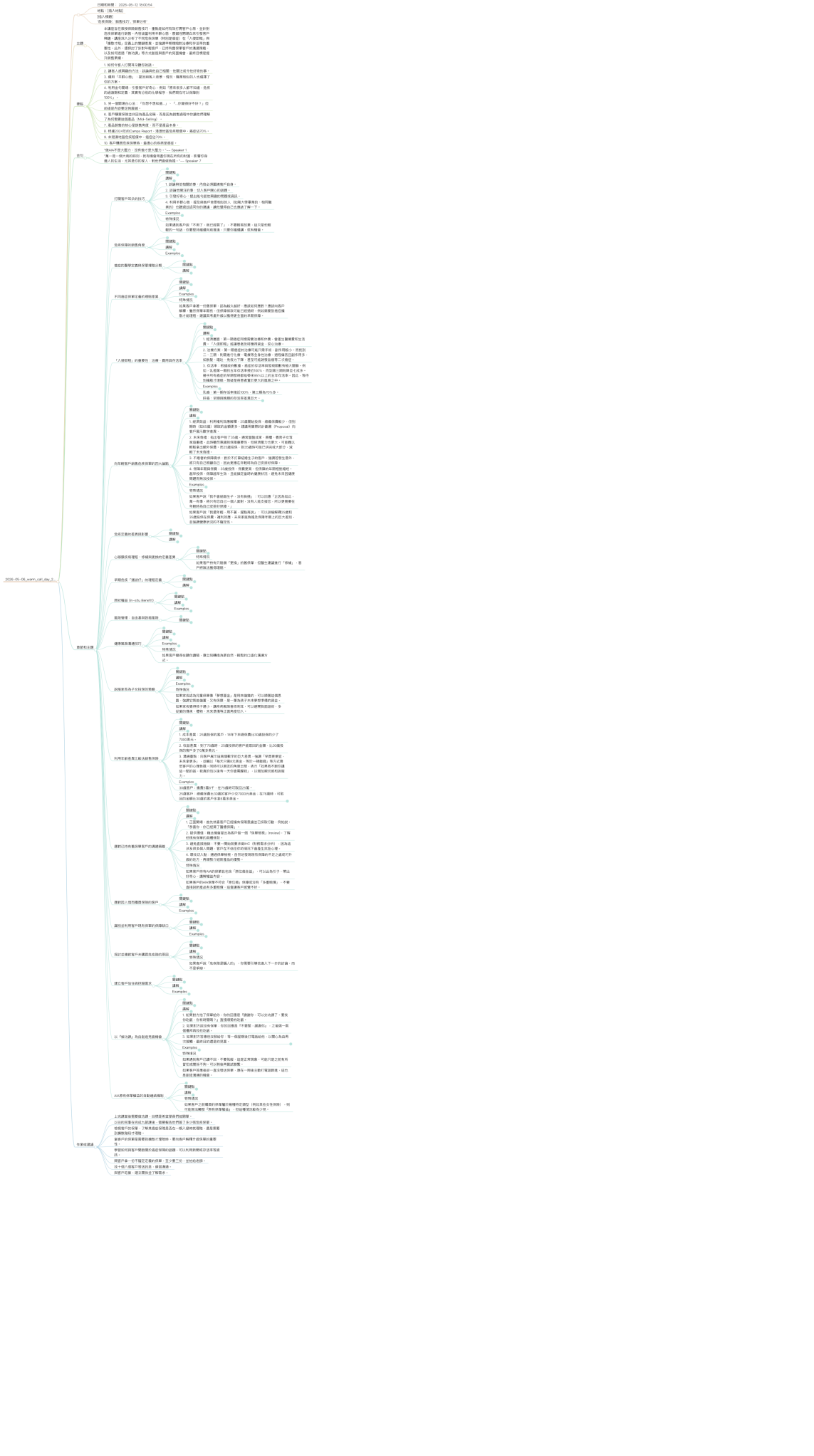
02:38:44 Speaker 1
她現在幫你做了一份生意，不用特別申請，公司已經會剛才拍那張合約，原作權益那張會連接到申報單目，不用特別申請，公司會知道，會連接到。當她Claim的時候，核保客戶會看到客戶有多少單？她會把所有單都留出來，寫了報單後，她都會知道。

02:39:24 Speaker 1
你可否再問多次，讓我聽到他說甚麼。你們看得到他問甚麼嗎？你可否一直一次去問甚麼。

02:39:32 Speaker 4
他說他問甚麼，以前買的話，就會存在這個形狀。以後買的話，所以就沒有了。就沒有了。是的。

02:39:46 Speaker 1
但，給我多問一問。但剛才那個原狀權益，這個人剛才說他會牽涉到……如果他之前買的那份保單是這裡四種、這裡五種的話，就做不到原狀免益的，不過這些很少機會的了，之前問到的女性保險那些，

02:40:18 Speaker 1
就是這幾個就不可以做到原狀免益的，除了這些是一年之前的，都可以做到的了。好嗎？手上的衣服，我看看你穿得怎麼樣，不要擔心，


2026-09-06_warm_call_day_2
主題
日期和時間：2026-05-12 18:00:54
地點：【插入地點】
【插入標題】
"告保險、銷售技巧、保單分析"
本課是旨在教授開發銷售技巧，激勵起初可有效打開客戶心扉，並於對話前保單進行銷售，內容涵蓋材料準備心態、面前對開場白和引導客戶興趣，講解深入分析了不同型為保險（如短壽險）在「人壽型險」與「儲蓄方險」兩種上的理論差異，並強調平衡兩類型的金額特定重要性，以及如何向客戶清晰解釋。此外，課程設了對對有客戶，已持有壽保單客戶的重點策略，以及如何透過「換位思」等方式協助客戶評估其保障需，最終目標是提升銷售業績。
1. 如何令客人打開耳朵聽你說話。
2. 讓客人感覺最的方法：談論他在自己相關，他關注感今世好奇的事。
3. 讓客「有更心理」，建立與客人信賴（建立）關係相似的人或建了你的方案。
4. 有用金句開場，引發客戶好奇心，例如：「原來客人都不知道，他有的建議與和注意，原來有分保的比較每年，有們原你可以得更的100%」
5. 另一個開場白公式：「你想不想知道」，「，你發現好不好？」也能建設力引導並興趣。
6. 客戶購買保險並非因為產品名稱，而是因為銷售過程中創造的問題解了為何需要這個產品（Idle-Selling）。
7. 產品說明應對個人退休有用度，而不是產品本身。
8. 根據2024年的Comps Report，重要的是現有顧客，通常佔70%。
9. 你需要知道你的競爭，最低佔70%。
10. 客戶購買你保單時，最重心的保障是最低。
金句
"成AA不是大醫力，沒有者才是大醫力。"— Speaker 1
"每一是一個小病的開始，和有幾個月後它將成為你的財富，影響你身邊人的生活，尤其是你的家人，對他們最依靠者。"— Speaker 2
重點
打開客戶耳朵的技巧
開場點
講解
1. 認識時你有關的故事，內容必須關連客戶自身。
2. 認識他關注的事，切入客戶關心的話題。
3. 引發好奇心，提出個引起他興趣的問題或描述。
4. 利用不要心態，提取與客戶有關聯的話入（如個人學歷興趣、朝興趣等的），也能提出話局你的建議，讓他覺得自己也應該了解一下。
Examples
特殊情況
如果遇到客戶說「不用了，我已經買了」，不要輕易放棄，這只是他對我們一句話，你要堅持繼續和他聊天，只要你繼續講，就有機會。
危疾保障的銷售角度
開場點
講解
Examples
理賠的醫學定義與保單影響分析
開場點
講解
不同造成保單定義的理賠差異
開場點
講解
Examples
特殊情況
如果客戶拿著一份舊保單，認為越大越好，應該如何應對？應該向客戶解釋，醫療保單每期性，保障隊每年可能已經過時，例如需要新增癌症或糖尿病等新病種，建議耳考慮升級公售市場更全面的年期保障。
「人壽期間」的重要性：治療、費用與存活率
開場點
講解
1. 經濟層面：第一期患症同樣需要治療和許費，香港生醫療費和生活費，「人壽期間」能讓患者及時獲得資金，安心治療。
2. 治療方案：第一期癌症的治療可能只需手術，副作用較小，而晚期（二、三期）未期患者已多，電療常生存率治療，透明確定已經作用多，如無點，理記，有生命下限，甚至可能調整出最等二次機會。
3. 存活率：根據研究數據，通常早症患者存活率明顯高於晚期，例如，乳癌第一期的五年存活率超過100%，而到第三期則降至七成多，第四年則進步到不到50%，顯示早期發現的重要性。（以上的五年存活率，是此，等待到確診才開始，無疑是將患者置於更大的風險之中。
Examples
乳癌，第一期存活率超過100%，第三期為70%多。
肝癌，早期與晚期的存活率差異巨大。
向客戶解釋保障需求：對於不打算或建立子的客戶，強調定期生意外，將只有自己保障自己，而此更應及早期持有自己安排好保障。
4. 開場客戶提問保費：3d確保障，保費建議，也保護的私密性能規劃，最好安排，保險超平方法，且能建立最好的健康的它，避免未來因健康問題而無法投保。
Examples
特殊情況
如果客戶說「我不會被動生了，沒有病患」，可以回應「正因為如此，有一些事，將只有你自己一個人面對，沒有人能支援你，例如家庭會在有經濟負擔已經要你好解決」。
如果客戶說「我還是看，再不看，還是無法」，可以建議解釋治療和治癌保存在保費，確有困惠，未來面臨負擔是負擔在醫生前已大差別，並強調健康的別的不確定性。
危疾定義的差異與影響
開場點
講解
心臟擴疾病理賠：修補與更換的定義差異
開場點
講解
特殊情況
如果客戶持有只有理賠「更換」的舊保單，但醫生建議進行「修補」，客戶將無法獲得理賠。
早期危疾「適逢行」的理賠定義
開場點
講解
原材權益 (In-situ Benefit)
開場點
講解
Examples
風控管理：自由意與自由風險
開場點
健康獎勵實施細則
開場點
講解
Examples
特殊情況
如果客戶提供自願的建議，建立到轉換角度自然，範圍的記錄在案然不
創新業務為了吸引我的策略
開場點
講解
Examples
特殊情況
如果某成員為此重保單獲「學院基金」是現申請我的，可以將重這個是，強調它現能值錢，又有保障，是一筆為孩子未來學習準備的基金。
如果某名標準客子遭小，讓保費能接受時間，可以提醒我最適當前，多記錄的優點，體現，未來更值得注意角度的人。
利用年齡危險比較法銷售保險
開場點
講解
1. 成本重置：20歲投保的案件，可將下來健保費以30歲投保的少了7000港元
2. 現金重置：到了50歲時，20歲投保的客戶能取回的金額，比30歲投保的客戶多了5萬多港元。
3. 連續重點：向客戶解釋這兩個數字的巨大差異，強調「早費更便宜，未來更多元」，並輔以「每天只需0.5美金，每月一個咖啡」等方式讓客戶的心理負擔，同時可以建立的角度切入，表示「如果客戶能夠儘早，多記錄的優勢，例如可以建立的角度切入，」以幫助顧問更有說服力。
Examples
30歲客戶，應費5萬6千，在75歲時可領回20萬。
20歲客戶，總繳費最少20萬回客戶小至70000元美金，在70歲時，可能回的金額以30歲的客戶多拿5萬多美金。
應對已持有競保單客戶的講建策略
開場點
講解
1. 正面開場：首先恭喜客戶已經擁有保障需講並已採取行動，例如說：「恭喜你，你已經買了醫療保障。」
2. 探問意圖：轉出開場話題並為客戶尋一個「保單檢視」(review)：「為我想具有保單的調整建議。」
3. 避免直接推銷：不要一開始就要求銷售(例如要求加保)，因為這涉及很多個人問題，客戶在不清楚你的意圖下會產生抗拒心理。
4. 最佳切入點：通過詢問缺陷，自然地提醒現有保障的不足之處或可升級的地方，再順勢引起客戶的興趣。
特殊情況
如果客戶回答AIA的保單是包括「原位衛生金」，可以此為切子，帶出討論。讓開幫這內容。
如果客戶說AIA有單不符合「原位衛」保障或沒有「生重期限」，不要直接說對產品有多重期限，這會讓客戶感覺不好。
潛在因人情而購買保險的客戶
開場點
講解
Examples
識別並利用客戶情商與家的保險缺口
開場點
講解
Examples
探討並應對客戶未購買危疾險的原因
開場點
講解
特殊情況
如果客戶說「我有跟僱傭人的」，你需要引導他進入下一步的討論，而不是拒絕。
建立客戶設定與財務需求
開場點
講解
Examples
以「解決課」為由創造再接觸會
開場點
講解
1. 如果對方完了何解給你，你的回應是「謝謝你，可以交出讓了，看我你的表，你有時間嗎？」直接得到約定會。
2. 如果對方說沒有保單，你的回應是「不要緊，謝謝你。」之後同一周提醒早再有你的表。
3. 如果對方需要時定期檢查，第一個提醒通訊電話給他，以體心為由費用檢驗，最終目的還是約見面。
Examples
特殊情況
如果遇到客戶已擁有保，不要放棄，這是正常現象，可能只是之前有時曾完成類似年齡，可以與後再製定建議。
如果客戶是應承諾，並沒有任何單，應在一周後主動打電話跟進，這也是創造價值的機會。
AIA危疾保障建議的目標建議規劃
開場點
講解
特殊情況
如果客戶之前購買的保單屬於傳傳統定額型（例如某些生性保險），可能是他的觀點「有保保單權益」，但這種想法較為少見。
作業或課題
上完課堂後需要填寫課題，並提出希望學員們能掌握。
以往的簡單和你成長圖課後，需要報告世界了多少現在保單。
想和客戶於保單，了解其產品保障是否在一個人健康狀態，最是最重回應與強指引下調整。
最客戶的保單是需要到期性了理想時，要向客戶解釋今後保單的重要性。
學習如何與客戶聯絡關於產品保障的話題，可以利用問題或作為主題提問。
預習下章一份不確定定義的保單，至少第二份，並找出差異。
找十個人做客戶型號訊息，練習溝通。
跟客戶見面，建立關係並了解需求。