05-12 儲蓄型保險銷售技巧與「夾萬圖」概念培訓

儲蓄型保險銷售技巧與「夾萬圖」概念培訓



本培訓課程旨在指導銷售人員如何有效開拓儲蓄型保險市場，核心內容圍繞「夾萬圖」銷售模型，從建立客戶溝通的「伏線」、繪製「生命線」以開啟話題，到具體運用七個「夾萬」為客戶規劃終身財務方案。課程涵蓋了針對不同年齡層客戶（年輕月光族、中年家庭支柱、年長退休人士）的銷售策略，並深入探討如何應對常見的客戶異議，例如買樓計劃、工作不穩定性及對保險公司穩定性的疑慮，最終目標是幫助銷售人員掌握一套系統化、以客戶利益為導向的銷售方法論。

開場與溝通策略：建立有效對話

此部分闡述了與客戶（特別是久未聯繫的）展開對話的初步技巧。講師強調，溝通的措辭至關重要，核心目標應是成功邀約見面（如「出來吃個飯」），而非立即推銷產品。面對客戶的初步拒絕（例如因懷孕、考試、或家庭事務繁忙），應靈活調整策略，例如提議在對方方便的時間與地點（如子女上學期間）見面喝茶，關鍵在於展現誠意與彈性。

對於承諾提供資料卻在一週後仍未回覆的客戶，講師建議的跟進方式是發送一則非壓迫性的感謝訊息（例如：「謝謝你幫我找資料，那個功課我已經做好了，找你吃飯」），藉此重新建立聯繫，並將重點拉回邀約見面。整個初期溝

通階段的核心原則是建立並維護良好關係，避免激怒對方或急於求成，唯有當客戶感受到你的價值與誠意時，才會敞開心扉。

儲蓄話題切入與客戶分層應對

本節聚焦於如何自然地將話題從日常問候轉向「儲蓄」，並針對兩類典型客戶群體的心態與應對策略進行分析：

1. **年長退休客戶**：這類客戶常以「我已退休，不需要了」為由拒絕，但講師指出，這往往是一種防衛心態。實際上，60歲能在香港言退的人，通常手持至少一兩百萬的資金，他們的核心需求是資產的穩定與保值。面對他們，應保持積極心態，理解他們並非無需求，而是需要一個能讓他們安心的方案。
2. **年輕「月光族」客戶**：他們常以「我沒有錢」來推搪，即使月入尚可（如15,000元），也習慣將錢花在旅行、娛樂等即時享樂上。講師反對直接與其爭辯其消費習慣，而是透過生活化案例（如「船票」比喻）點出他們其實擁有可支配收入。銷售的關鍵在於提供一個「輕鬆、不影響生活水平」且能帶來「一輩子都有錢」長遠利益的方案，以此打開他們的耳朵，使其願意聆聽。切忌在客戶聲稱沒錢時便輕易放棄。

核心銷售方法論：「夾萬圖」概念與伏線建立

本部分詳細介紹了課程的核心銷售工具——「夾萬圖」（終身財務保險櫃模型），這是一套經過十多年驗證且成效卓著的銷售系統。講師指出，此模型不僅能有效促成交易（尤其在年底衝刺MDRT等業績時），更能建立客戶忠誠度，使客戶在一個計劃（例如五年期）即將結束時，會主動追蹤並開啟下一個計劃。

在正式介紹「夾萬圖」前，講師極力強調「伏線」的重要性。所謂「伏線」，即在展示具體方案前，必須先透過概念引導，讓客戶意識到財務規劃的必要性並產生聆聽的意願。此階段的話術應聚焦於利益，例如「用少少錢做到儲大錢的效果」或「利用時間資本，做到一輩子都有錢花」，目的是打開客戶的耳朵，使其從被動防衛轉為主動好奇。若無此鋪陳，後續的解說將事倍功半。

「夾萬圖」實踐一：繪製「生命線」以視覺化終身財務需求

此環節詳細拆解了「夾萬圖」的第一步：繪製「生命線」。講師指導學員如何為客戶畫出一條從出生到預期壽命（例如85歲）的時間軸，並將其劃分為幾個關鍵的財務階段：

- **0-25歲：成長期** - 依賴父母，處於教育階段。
- **25-35歲：煙納財富期** - 初入職場，開始積累財富，是「最最最重要」的十年。
- **35-55歲：建立與增加財富期** - 事業黃金期，利用已有的基礎讓錢生錢，是「最最最黃金」的時期。
- **55-65歲：保存財富期** - 臨近退休，此階段的財務決策「不容有失」，因其直接影響退休生活品質。
- **65歲以後：退休享受期** - 收入停止，進入「洗錢期」（支出期）。

透過這種視覺化方式，可以清晰地向客戶展示其一生中「賺錢時間」（約40年）與「花錢時間」（包含童年與退休，可能長達60-70年）的不對等關係。這不僅凸顯了利用「時間資本」進行長期規劃的迫切性，也論證了為何即便客戶已屆40或50歲，仍有足夠的時間資本去規劃未來，因為退休生活本身就是一個長達數十年的過程。

「夾萬圖」實踐二：七個「夾萬」的具體方案設計

本節深入「夾萬圖」模型的具體操作，以一位25歲、預計65歲退休的客戶為例，闡述如何設計一套由七個「夾萬」（五年期儲蓄計劃）組成的終身財務方案。

1. **方案結構**：從25歲開始，每五年開啟一個新的「夾萬」，直至55歲開啟最後一個。
2. **供款設計**：每個「夾萬」的供款金額隨客戶年齡和預期收入增長而遞增。例如：
    - **25歲及30歲**：每月HK$1,300。
    - **35歲**：每月HK$2,960。
    - **50歲**：每月HK$5,600。

講師強調此遞增是合理的，因為客戶的薪資會隨事業發展而增長，且未來的貨幣價值與現在不同。

- **退休金流**：
    - **60-64歲**：建議使用強積金（MPF），因其穩定且能讓後續的「夾萬」資金有更長的增值時間。
    - **64歲起**：開始逐個提取「夾萬」的資金。例如，25歲存的「夾萬」到64歲時可一次性提取約HK $79萬，若分兩年使用，每月可有約HK$3.3萬。
    - **持續提取**：後續的「夾萬」將在不同年齡段提供持續的現金流，例如到81歲時，每月仍有約HK$2.4萬可供花費。
- **增值效果**：整個方案的總投入本金約為HK $150多萬，而最終可提取的總金額高達HK$800多萬，回報超過5倍，相當於淨增值HK$600多萬。若靠自己儲蓄，每月需存HK$1.9萬才能達到同樣效果。此方案的核心價值在於為客戶實現「定格定位」的財務安全感，提供一個股票等高風險投資無法比擬的確定性。

進階應用與常見異議處理

此部分涵蓋了「夾萬圖」及相關概念在更複雜客戶情境中的應用，並提供了應對各種常見異議的策略。

- **不同年齡層的方案客製化**：
    - **40歲客戶**：需先了解其退休期望（年齡與每月金額），方案通常從較高的起點（如每月$3,000）開始。
    - **50歲客戶**：他們可能因家庭負擔而未有儲蓄，對退休不敢多想。應引導他們思考「不做也行」的年齡，即使是70歲退休，透過20年的時間資本，每月儲蓄5,000也能實現每月10,000的退休金流。
    - **75歲以上客戶**：直接推銷儲蓄增值對他們吸引力有限。應深入了解其家庭狀況（如子孫），將方案包裝成「傳承」或「給孫子的禮物」，利用保單的信託功能（如指定受益人、設定發放條件）來創造需求，例如將200萬本金增值後，讓每個孫子獲得的份額翻倍。
- **常見異議處理**：

    - **「我要買樓」**：首先判斷其真實性（多數年輕人僅為藉口）。若為真，則強調「底線儲蓄」概念，指出每月$1,300的儲蓄與宏大的置業計劃並不衝突，可同步進行。
    - **「工作不穩定」**：承認現實，但引導客戶思考，短期失業尚可應對，而長達數十年的退休期若無準備將更為嚴峻。強調在香港找一份工作以維持收入並非難事。
    - **對公司穩定性的疑慮（「銀行更穩妥」）**：首先建立自身對公司的信心。向客戶解釋，歷史上銀行亦有倒閉，而人壽保險公司因其社會重要性，即使出問題也多以收購形式處理，保單權益會由新公司承接（如AIG事件）。
- **高淨值退休人士策略（「前、中、後錢」）**：
    - 對於擁有大筆資金（如600萬）且不願再投資的退休人士，可將其資金分為「前、中、後」三部分。
    - **核心策略**：將「後錢」（80歲後才用的200萬）中的100萬撥至「前錢」，讓其在身體最健康的60-70歲期間每年多出10萬元去環遊世界。
    - 另外的100萬「後錢」，投入一份五年期的儲蓄計劃（每年20萬），利用20年的時間資本，可將其增值至近300萬，確保晚年生活品質不降反升。此策略的精髓在於激活客戶的閒置資金，創造額外價值。

Action Items

@學員

- □ 準備一個完整的「夾萬圖」個案，可選用自己或一位真實客戶的例子進行設計，內容需包括「生命線」各階段的規劃與具體的「夾萬」供款及提取金額。- [明天早上之前]
- □ 練習「生命線」的繪製與解說，兩人一組，每人練習五分鐘。- [TBD]
- □ 回家後為自己或客戶設計一套完整的「夾萬圖」方案，找出其中的盲點，以便在後續課堂中提出並與所有同事共同討論、優化。- [TBD]

2026-05-12_Warm_Call_Day_4

> 日期和時間： 2026-05-12 17:51:00
> 地點：[插入地點]
> [插入標題]

溝通技巧 退休規劃 夾萬圖

主題

本講座深入探討保險與理財銷售的溝通技巧。內容涵蓋如何邀約客戶、應對不同年齡層（如聲稱「月光族」的年輕人或已退休的長者）的儲蓄溝通策略，並介紹了「夾萬圖」和「生命線」等長期規劃工具。講座重點分析了五年期與十年期計劃的優劣，以及如何處理客戶對保險公司穩定性的質疑。此外，還討論了針對高淨值和高齡客戶的銷售策略，強調資產傳承與「保存財富」的重要性，並提出「前、中、後」錢的退休金管理方法，旨在幫助業務員提升銷售成功率。

要點

1. 邀約朋友出來見面的溝通技巧與心態。
2. 處理客戶表示無法提供保單時的應對方法。
3. 了解客戶不購買保險背後的原因。
4. 與客戶建立關係的重要性，例如與其家人見面。
5. 儲蓄話題的切入點：客戶主動詢問與業務員主動開啟。
6. 分析不同年齡層客戶對儲蓄的態度與心理。
7. 如何應對聲稱退休且無收入的年長客戶。
8. 如何應對聲稱「月光族」沒有錢的年輕客戶。
9. 年輕人消費習慣的分析，點出他們並非真的沒錢。
10. 銷售前需要做「伏線」，打開客戶的聆聽意願。

金句

- `"原來在不影響我們生活水平，利用時間資本，可以做到一輩子都有錢勢的效果，做到一套一輩子都有錢勢的財富方案。"-- Speaker 1`
- `"我們的方案可以幫客戶定格定位，令他搞定他一輩子有錢的方案。"-- Speaker 1`

- `"以往很有錢的人才可以做到信託，但現在的保單不同，很多都很貼心幫我們客人。"-- Speaker 1`

章節和主題

如何應對答應提供保單卻未有回覆的客戶

> 當客戶或朋友答應幫忙找保單資料但一星期後沒有回覆時，應對的目標是約對方出來見面，而不是催促對方交出保單或因此激怒對方。

- **關鍵點**
    - 主要目標是約對方出來見面，不是拿保單。
    - 不要表現出急躁或催促的態度，以免激怒對方。
    - 發訊息感謝對方的幫忙，並以此為由邀約吃飯。
    - 理解對方可能有難處，不必強求。
    - 核心是維持良好關係，為後續溝通鋪路。
- **講解**

  當對方答應幫忙找保單但一週後無下文時，不要直接追問保單的事。應該發一個訊息，內容是感謝對方幫忙，並表示自己的功課已經做好了，以此為由邀約對方出來吃飯。這樣做的目的是為了見面，而非拿保單。訊息可以這樣說：「我做好了，這個功課集提到了，謝謝你幫我玩。找你吃飯。」要避免讓對方感到壓力，因為對方可能因某些原因無法拿出保單。核心目標是維持關係並創造見面機會。

夾萬圖概念與效益

> 「夾萬圖」是一個長期的儲蓄規劃概念，透過設定多個五年期的儲蓄計劃（夾萬），幫助客戶建立持續性的儲蓄習慣，同時也為業務員帶來穩定的長期業績。

- **關鍵點**
    - 「夾萬圖」是一個做了十幾二十年的有效課程。
    - 它涉及開設多個（例如七個）夾萬，雖然聽起來誇張，但應先理解其完整概念。
    - 長期堅持使用「夾萬圖」的同事，能獲得豐厚的回報。
    - 「夾萬圖」能讓客戶在多年後主動續單，形成輕鬆的業績來源。
    - 業務員必須堅持向客戶解釋清楚「夾萬圖」的概念，這是為了未來的長期收益。

    - 銷售前的「伏線」至關重要，必須先打開客戶的聆聽意願，否則解說將是徒勞。

- **講解**

  業務員不應因客戶同意儲蓄就省略講解「夾萬圖」。必須堅持向客戶闡述這個概念。這個概念的核心是將客戶的儲蓄規劃成連續的五年期計劃。當一個五年計劃即將完成時（例如第四年），客戶會因為這個規劃而主動聯繫業務員，開啟下一個「夾萬」，從而形成自動續單的效果。這能讓業務員的業績來源更輕鬆穩定。開頭花時間教好這個概念，是為了未來幾年後的輕鬆收穫，這個前期投入（凸下來的隻仔）將會帶來巨大的回報。

- **Examples**

> 一位做了十幾二十年的同事分享，每到年尾衝刺業績（如MDRT）時，只要提醒客戶「你個夾萬圖差不多（到期了）」，客戶便會很自然地簽下新單。

    - 這個例子說明，「夾萬圖」為年終的業績衝刺提供了一個有效的切入點。
    - 由於客戶早已接受這個長期規劃，提醒他們續簽下一個「夾萬」變得順理成章，無需過多推銷。

> 有同事分享，他的客戶會主動追著他買單。一個五年期的「夾萬圖」儲蓄計劃，客戶在第四年供完時，就會主動找業務員說：「我的夾萬圖完了，下一個開始了」。

    - 這證明了「夾萬圖」概念的成功之處在於培養了客戶的慣性。
    - 客戶認同了這個持續儲蓄的模式，會自動地、準時地開啟下一個儲蓄計劃。
    - 業務員因此能獲得持續且輕鬆的業績，實現「客戶追著買單」的理想狀態。

針對不同年齡客群的儲蓄溝通策略

> 針對不同年齡層的客戶，需要採用不同的溝通策略來開啟儲蓄話題。年長客戶通常預算較高，但可能以「退休」為由拒絕；年輕客戶則常以「沒錢」、「月光族」為由推託。

- **關鍵點**

    - 年長客戶（爸爸級、uncle級）通常預算較大。
    - 面對聲稱退休的年長客戶，要正面看待，他們通常有積蓄，只是追求穩定。
    - 年輕客戶常說自己是「月光族」，但實際上仍有消費能力。

    - 與年輕客戶溝通時，不要爭辯他們是否有錢，而是要提供對他們有益的方案。
    - 關鍵是讓客戶覺得方案能讓他們「輕鬆鬆，一輩子都有錢」。
- **講解**

  對於年長客戶（如60歲），當他們說「我退休了」，不要直接認為他們沒錢。實際上，能在60歲退休的香港人通常有相當的積蓄（如一、二百萬）。他們的心態是追求穩定，但又不想資產被通脹侵蝕，所以會頻繁地在不同銀行間轉移資金追求稍高的定期利息。業務員的切入點是提供一個比銀行定期更優、又能讓他們安心的增值方案。對於年輕客戶，當他們說「沒錢」、「月光族」，不要與之爭辯。要認識到他們並非真的沒錢，只是消費習慣不同（例如會花錢去旅行、參加船P等）。溝通的關鍵是不要直接否定他們，而是要提供一個對他們有益且輕鬆的方案，讓他們意識到這個方案能幫助他們「一輩子都有錢」，從而打開他們的耳朵，願意聆聽。

- **Examples**

> 一位60歲的客戶說自己退休了，言下之意是沒有收入，不想再花錢。但實際上，能在60歲退休的人，如果沒有一、二百萬的儲蓄是不敢退休的。他們只是不想有風險。這些人會為了些微的利息差別，頻繁地將錢在不同銀行間轉移。

    - 這個例子揭示了年長客戶的真實財務狀況和心理需求。
    - 他們追求的是資金的「穩定」與「增值」，即使只是微小的增長。
    - 銷售策略應圍繞如何為他們的閒置資金提供一個安全且回報略高於銀行定期的方案。

> 一個月薪15,000元的年輕男生自稱是「月光族」，沒有錢儲蓄。但如果問他「下個月有個船P，去不去？」，他不會立刻問價錢，而是會問「有什麼人去」、「有女生嗎？」，這證明他有能力支付這類開銷（如船P費用約5千至8千元）。

    - 這個例子說明年輕人聲稱「沒錢」往往不是事實，而是消費優先級的問題。
    - 透過提出一個他們感興趣的消費場景（船P），可以揭示他們潛在的消費能力。
    - 業務員不應被「沒錢」的藉口勸退，而應思考如何提供一個對他們有吸引力的理財方案，讓他們願意從消費開支中撥出部分用於儲蓄。

生命線財務規劃模型

> 生命線是一個將人生從出生到預期壽命（例如85歲）劃分為不同財務階段的視覺化工具，用於向客戶解釋在不同年齡段的財務目標和策略。

- **關鍵點**
    - 生命線將人生劃分為成長期、建立財富期、增加財富期、保存財富期和退休享受期。
    - 不同年齡的客戶，需要強調其所在階段的重要性。例如對25歲客戶，強調25-35歲是『最最最重要』的開始；對40歲客戶，強調35-55歲是『最最最黃金』的時間。
    - 要向客戶傳達一個重要觀念：賺錢的時間是有限的（例如35-40年），但花錢的時間可能非常長（退休後仍有20-30年，加上成長期，總計可達60-70年）。
    - 退休金並非需要在退休那一刻一次性準備好，因為退休後仍有二十多年的『時間資本』可以運用。
- **講解**

  繪製一條橫線代表生命的時間軸，標示出客戶的當前年齡。接著將生命線劃分為幾個關鍵時期：

1. **成長期 (0-25歲)**：讀書時期，由父母支持，沒有收入。
2. **建立財富期 (25-35歲)**：剛開始工作，是『人賺錢』的階段，非常重要。
3. **增加財富期 (35-55歲)**：事業黃金期，利用已有的基礎，可以做到『人賺錢』和『錢賺錢』，是累積財富最重要的時期。
4. **保存財富期 (55-65歲)**：接近退休，目標是保存已累積的財富為退休做準備，此階段的財務決策『不容有失』。
5. **退休享受期 (65歲後)**：收入停止，開始花費之前儲蓄的資金，是『花錢期』。

透過這個圖表，可以向客戶展示賺錢時間（如40年）與花錢時間（可能長達60年）的不對等，從而強調及早規劃的重要性。

- **特殊情況**
- 如果年輕客戶認為退休很遙遠，想『遲些再想』，應提醒他退休後的時間也很長（二三十年），若無準備會很辛苦，並強調利用『時間資本』可以輕鬆達成目標。
- 如果臨近退休的客戶（如60歲）不想談退休，可以換個角度問：『有沒有想過，什麼時候可以做到想做就做，不想做也行，不用為了開飯而上班？』

打開客戶耳朵的溝通技巧

> 在向客戶介紹具體產品前，需要先運用有效的溝通策略打開客戶的耳朵，讓他們產生興趣並願意聆聽你的方案。核心是圍繞『時間』和『輕鬆達成』這兩個概念。

- **關鍵點**
    - 不要直接談產品，而是談概念和成果。
    - 核心話術：『利用時間資本，不影響生活水平，輕輕鬆鬆做到一輩子有錢花。』
    - 使用『儲小錢，儲大錢』這樣的說法作為伏線，引發客戶興趣。
    - 溝通的目標是讓客戶從『不想聽』轉變為『想聽』，為後續的方案講解鋪路。
- **講解**

  首先，可以設定一個伏線，例如：『這次其實可以輕輕鬆鬆儲少少錢，就可以做到儲大錢的效果』，引發客戶的好奇心。接著，在畫生命線之前，可以說一段引導語來打開對話：『這次的方案是關於時間的，簡簡單單已經可以幫我們建立財富。原來在不影響我們生活水平的情況下，利用時間資本，可以做到一輩子都有錢花的效果。』這段話的目的是讓客戶意識到，你的方案並非要求他做出巨大犧牲，而是利用他已有的『時間資本』來輕鬆實現財務目標。當客戶產生興趣後，再拿出生命線等工具進行詳細解釋。

五年期 vs. 十年期計劃比較

> 比較兩種常見的儲蓄計劃年期：五年期與十年期。從客戶回報、安心程度以及理財經理的長遠利益來看，五年期的計劃通常優於十年期。

- **關鍵點**
    - 客戶回報：經過計算，分期做多張五年計劃的總回報通常高於做較少張數的十年計劃。
    - 客戶心理：五年期的承諾比十年期更容易接受，客戶感覺更安心。
    - 理財經理利益：長遠來看，五年期的方案可以帶來更穩定和可能更高的總佣金。
    - 決策依據：必須基於詳細的數據報告進行比較，而非主觀判斷。
- **講解**

  當客戶在五年期和十年期計劃之間猶豫時，不能簡單地口頭說明。需要製作一份報告，模擬一個客戶做8張五年單（即每五年續一張，共40年）和另一個客戶做4張十年單（每十年續一張，共40年）的情況。經過計算會發現，五年期的方案最終客戶拿到的回報會更多。此外，對客

戶而言，承諾未來五年有工作能力比承諾十年更容易，因此五年方案讓他們更安心。從理財經理的角度，雖然單張十年期單的即時佣金可能較高，但長遠來看，分拆成多張五年期單，總佣金收入會更高。

- **註意事項**
- 要製作具體的報告數字來比較不同年期計劃的優劣，才能說服客戶和你自己。
- 從客戶角度出發，五年期的計劃讓他們感覺更安心，因為未來十年的變數較大。
- 理財經理的佣金角度：做兩張五年期的單，比做一張十年期的單，長遠來看佣金可能更多。

七個夾萬（Seven Safes）財富增值方案

> 一個為年輕客戶（例如25歲）設計的、分階段建立財富的長期規劃方案，稱為『七個夾萬』。此方案利用五年期的儲蓄計劃（如CF），從一個小額的供款開始，逐步增加。

- **關鍵點**
    - 核心理念是化整為零，將長期儲蓄目標分解成多個短期、小額的計劃。
    - 使用五年期的儲蓄計劃作為工具，分階段為客戶建立財富。
    - 起步門檻低（如每月1300元），容易讓年輕客戶接受並開始行動。
    - 方案持續到55歲，確保在『保存財富期』之前完成所有財富建立的動作。
- **講解**

    這個方案以一個25歲的客戶為例，用CF五年計劃來執行。

1. **第一個夾萬**：在客戶25歲時開始，設定一個較低的每月供款額，例如1300元。目標是讓他輕鬆開始，持續供款。
2. **後續夾萬**：每隔幾年（例如在客戶27歲、30歲等）再開啟新的『夾萬』（新的五年計劃）。
3. **最終目標**：持續這個過程直到客戶55歲，總共建立七個這樣的『夾萬』。每一個夾萬到期後都會產生一筆資金，例如第一個夾萬在客戶64歲時可以提取一筆錢。所有夾萬的資金共同構成了客戶的退休儲備。

這個方法的精髓在於化整為零，將一個龐大的退休儲蓄目標分解成多個 manageable 的小目標，讓客戶在不同的人生階段逐步完成。

- **Examples**

> 以一個25歲的客戶為例，使用CF五年計劃來執行『七個夾萬』方案。第一個夾萬從25歲開始，每月供款1300元，假設到64歲時可取回一筆資金。第二、三個夾萬可能在客戶27歲或30歲時開啟。最後一個夾萬在55歲時開啟。所有這些夾萬的錢會在客戶退休後陸續提供現金流。

- **註意事項**

- 從一個客戶能輕鬆負擔的小額開始，如每月1300元，先讓客戶『搞定個數』，不要一開始就用大額嚇跑客戶。

- 當客戶完成小額目標後，如果他有能力，自然會提出想『儲多一點』。

「七個夾萬」退休理財規劃

> 這是一個為25歲客戶設計的「七個夾萬」退休理財規劃。目標是透過分階段的儲蓄計劃，在客戶60歲退休後，能提供穩定且持續的現金流，確保其一輩子有錢用。此計劃會根據客戶不同年齡階段的收入增長，調整儲蓄金額，從25歲開始每月儲蓄1300元，到50歲時增至每月5600元。整個計劃的總投入本金約150多萬，預計可累積超過800萬的資產。

- **關鍵點**
    - 此方案的核心是「定格定位」，提供一個保證客戶終身有錢用的確定性方案。
    - 儲蓄金額隨客戶年齡和預期收入增長而調整，符合現實情況。
    - 總投入本金約150多萬，總回報超過800萬，槓桿效益顯著（約5倍）。
    - 建議60歲先使用回報穩定的強積金，讓保險儲蓄繼續增值。
    - 將一次性領取的儲蓄金，分攤到每年每月使用，讓客戶清晰了解退休後的生活水平。
    - 通過與客戶自己儲蓄或投資股票作比較，突顯方案的優越性。
- **講解**

  規劃師向客戶展示一個視覺化的「夾萬圖」，逐個解釋每個夾萬的儲蓄目標與回報。

1. **25歲**：開始第一個夾萬，每月儲蓄1300元，預計累積79萬元。
2. **30歲**：第二個夾萬，每月儲蓄1300元，預計累積66萬元。
3. **35歲**：第三個夾萬，每月儲蓄2960元，預計累積118萬元。

4. **後續夾萬**：逐步增加儲蓄金額，直到50歲時每月儲蓄5600元完成最後一個夾萬。
5. **退休運用**：建議客戶60歲先使用強積金，因為回報穩定。之後從64歲開始，逐個啟用之前儲蓄的夾萬，例如第一個79萬的夾萬可在64-66歲兩年內提供每月約3萬3千元的花費。透過這樣的接力運用，確保客戶直到80多歲仍有穩定的生活費。

- **Examples**

> 以一位25歲的客戶為例，規劃師展示了「七個夾萬」理財方案的具體數字。客戶從25歲開始，每月儲蓄1300元；30歲繼續月儲1300元；35歲增加到2960元；之後逐步增加，到50歲時月儲5600元。整個計劃的總投入本金為150多萬。透過這個方案，客戶在退休後可以獲得總計超過800萬的回報，相當於本金的5倍，淨增長600多萬。

    - 第一步：25歲時，客戶開始每月儲蓄1300元，建立第一個夾萬。預計到需要用錢時，此夾萬可提供79萬元。
    - 第二步：隨著年齡增長及收入增加，客戶在30歲、35歲、40歲等階段，會開啟新的夾萬並增加儲蓄金額。
    - 第三步：60歲退休時，建議先動用強積金，讓其他夾萬的資金繼續增值。
    - 第四步：從64歲開始，逐一啟用各個夾萬的資金。例如，第一個79萬的夾萬可以用於64至66歲，提供每月約3萬3千元的生活費。
    - 第五步：透過這種方式，客戶的退休生活得到保障，直到81歲每月仍有約2萬4千元可用。
    - 結論：此方案強調「定格定位」，為客戶提供一個確定的、能實現終身財務安全的方案，相比自己儲蓄（需月儲1萬9千元）或不確定的股票投資更具優勢。

客戶退休規劃的核心提問與案例分析

> 規劃退休方案時，需要引導客戶思考兩個核心問題：期望何時退休，以及退休後希望每月有多少錢可以花費，才能感到安心和舒適。這兩個數字是計算所需儲蓄總額的基礎。

- **關鍵點**

    - 退休規劃必須個人化，基於客戶的具體情況和期望。
    - 提問技巧很重要，特別是對於沒有儲蓄習慣或年齡較大的客戶，需要換個角度引導他們思考未來。
    - 方案的可行性是關鍵，要讓客戶覺得目標是可以達成的，而不是遙不可及。

    - 生活地點是影響退休預算的重要因素，需納入考慮。
- **講解**

  例如，一位40歲的客人，你問他何時退休，他可能會回答60歲或65歲。如果他回答65歲，而60至65歲之間沒有收入，那麼可能需要更多的儲蓄。如果他回答60歲，則計算方式又不同。接著問他退休後每月想花多少錢，這取決於他的生活方式和地點。例如，在香港生活，如果他目前月入四、五萬，他預期的退休花費可能在三、四萬左右；如果他計劃在大灣區生活，可能每月八千元就足夠。根據客戶提供的這兩個數字，就可以為他計算出需要儲蓄的總額和每月的供款。

- **Examples**

  > 一位25歲的年輕人，計劃在55歲和64歲時每年花費三萬元，之後每年花費五萬多元。

    - 講師認為這是一個需要審視的計劃，特別是退休後花費突然增加的部分，可能反映了不穩定的消費習慣（如賭博）。
    - 講師要求學員回去以此為基礎做功課，自行設計一個完整的退休方案，並思考其中的盲點。
    - 例如，55歲和64歲時每年花三萬，可能是基於當時還有其他收入來源或積蓄的假設。而65歲後花費增至五萬，講師為其設計了一個方案來應對，但強調應以客戶自己的想法為主去設計。

  > 一位40歲、月收入四、五萬的客戶，如何為他規劃退休？

    - 首先問他想何時退休。如果他回答60歲，就以此為目標。如果回答65歲，則要考慮60-65歲的資金缺口。
    - 再問他退休後每月想花多少錢。考慮到他現有的收入水平和在香港生活，他可能會提出三萬至五萬的數字。
    - 根據他提出的目標，計算他需要開立多少個「百萬富翁」計劃（此處應為某種儲蓄產品的代稱），以及每月需儲蓄的金額。正常情況下，月入四、五萬的人，每月儲蓄二、三千元或更多是可以接受的。

  > 一位50歲、月收入僅約兩萬、沒有太多積蓄的客戶，如何為他規劃退休？

    - 直接問退休年齡可能會得到「做到死為止」的答案。應換個方式問：「有沒有想過，何時可以不用為了開飯而工作？」客戶可能會因為自知儲蓄不足而回答一個較晚的年齡，如70歲或75歲。
    - 假設客戶回答70歲退休。再問他期望每月有多少花費。考慮到他目前的收入和心態，他可能覺得每月一萬多就已滿足。

    - 接著為他計算：若要達成70歲後每月有一萬元花費的目標，他有20年的時間可以儲蓄。每月只需儲蓄約五千元即可達成（此處未計複利及生果金等其他收入）。
    - 這個方案對客戶來說是具體且可行的，能讓他從「不敢想退休」變為「安心地為退休做準備」。

底線儲蓄 (Bottom-line Savings)

> 「底線儲蓄」是一個核心概念，指從收入中劃出一個相對較小的固定部分（例如10%）用於長期儲蓄，這筆錢是為了保障未來（如退休），而這筆儲蓄不應影響當前的基本生活品質。

- **關鍵點**
    - 底線儲蓄是收入中一個很小的部分。
    - 目的是在不影響當前生活水平的前提下，為未來進行累積。
    - 向客戶強調，進行底線儲蓄後，他們仍有大部分資金可以自由支配。
    - 這是一種強制儲蓄的心理工具，幫助客戶建立儲蓄習慣。
- **講解**

  當向客戶介紹退休儲蓄計劃時，可以畫一條線來形象地解釋。線上是客戶可以自由花費的錢，線下則是「底線儲蓄」。這筆儲蓄只佔收入的一小部分，例如每月一千三百元，客戶仍然有大量的資金可用於日常生活開銷。這個概念的目的是讓客戶意識到，開始儲蓄並不需要大幅犧牲現在的生活，只需從一個小額度開始，就能為未來累積一筆可觀的財富。這筆錢是客戶無論如何都不應動用的，是保障其未來的底線。

常見客戶異議處理技巧

> 在推廣退休儲蓄計劃時，常會遇到客戶提出各種異議，例如「我要儲錢買樓」或「我的工作不穩定」。講師提出了應對這些常見異議的策略。

- **關鍵點**
    - 處理異議的核心是「底線儲蓄」概念，強調儲蓄的低門檻和不影響生活的特性。
    - 面對客戶的藉口，不要直接反駁，而是通過提問和分析，引導他自己意識到計劃的不切實際之處。
    - 將儲蓄計劃定位為與客戶其他目標（如買樓）並行不悖的「安全網」，而非相互衝突的選擇。

    - 強調退休規劃的長期性和必要性，不能因為短期目標而完全犧牲。
- **Examples**

> 當一位二三十歲的年輕客戶表示「我要儲錢買樓，所以暫時不考慮退休儲蓄」。

    - 第一步是「關心與判斷」：先關心他的買樓計劃，並判斷其真實性。可以問他「打算什麼時候買？」、「打算買在哪裡？」。如果他回答「等樓價跌」，這很可能是一個藉口，因為這個時機非常不確定。
    - 第二步是「數據分析」：向客戶分析現實。在香港，即使儲存一百萬首期，如果要在幾年內完成，每月需要儲蓄上萬元，這對於月薪兩三萬的年輕人來說幾乎是不可能的。這一步是為了讓他意識到「買樓」可能是一個遙遠且模糊的想法。
    - 第三步是「提出方案」：無論買樓計劃是真是假，都可以強調「底線儲蓄」和買樓「可以同步進行」。退休儲蓄是每月一千多元的底線安排，完全不影響他為買樓或其他目標進行的大額儲蓄。強調不能為了一層樓，而完全忽略了自己一輩子的退休保障。

> 客戶表示「我擔心工作不穩定，可能會失業，所以不敢開始儲蓄」。

    - 同樣運用「底線儲蓄」的概念來應對。
    - 首先認同他的擔憂，然後指出正因為未來有不確定性，才更需要一筆「底線儲蓄」。
    - 強調這筆儲蓄是從一個很小的金額開始，即使沒有收入，這個儲蓄計劃的底線也是零，不會造成額外負擔。
    - 反向引導：如果他擔心失業，那麼現在開始儲蓄，積累下來的錢正好可以在他失業時提供一份保障，而不是成為他的負擔。

處理因擔心失業而不願規劃的客戶

> 當客戶因擔心失業或工作不穩定而對長期財務規劃（如退休）猶豫不決時，應通過分析當前就業市場的真實情況來化解其疑慮。應引導客戶認識到，雖然找到一份非常好的工作可能困難，但找到一份有收入的工作並不困難，從而降低其對短期失業的恐懼，並將焦點轉移至更長遠的退休規劃上。

- **關鍵點**
    - 區分「找一份好工作」與「找一份有收入的工作」的難度。
    - 引導客戶承認找到有收入的工作並不困難。

    - 利用對比手法，強調退休是長達二十多年的無收入期，比短期工作不穩定更需要規劃。
    - 拆解客戶的心理障礙，讓他從對短期問題的擔憂轉向對長期規劃的重視。
- **講解**

  首先要讓客戶認同「在香港找一份有收入的工作不難」這個觀點。可以提問：「如果找一份工作在香港，當然要求沒那麼高，有一份萬五元的工作，你覺得可以嗎？」讓他自己回答，從而化解他對短期失業的過度擔憂。然後再進一步深化，點出退休是長達二十多年的無收入時期，相較於短期的工作不穩定，更需要預先安排，從而引導他思考退休規劃的必要性。

「前、中、後」錢退休金管理策略

> 「前、中、後」錢是一種退休金管理策略，旨在將退休總資金劃分為三部分，分別對應退休早期、中期和後期。此策略的核心是將退休後期（如80歲後）才會用到的資金（後錢），利用時間複利進行投資增值，並將部分增值或本金調撥至退休早期（前錢）使用，以提高退休初期的生活品質，如增加旅遊預算，同時確保中、後期的生活用度無虞，甚至更加充裕。

- **關鍵點**

    - 將退休生涯分為早期、中期、後期三個階段。
    - 將退休金相應地劃分為「前錢」、「中錢」、「後錢」。
    - 「後錢」是短期內不會動用的資金，具備利用時間進行增值的潛力。
    - 通過投資「後錢」，可以在不影響整體穩定性的前提下，實現資產增長。
    - 可將部分「後錢」或其增值部分調撥至「前錢」，以提升退休早期的生活品質。
- **講解**

  以一位60歲擁有600萬退休金的客戶為例，規劃退休30年至90歲。

1. 傳統劃分：將600萬平分為三份，前、中、後十年各用200萬。這樣每月花費約一萬多元，生活安穩但品質不高。

2. 「前、中、後」錢策略：

    - 劃分資金：前錢200萬，中錢200萬，後錢200萬。

    - 資金再分配：將「後錢」的200萬中，取出100萬，投入一個為期5年、每年繳20萬的理財計劃中。
    - 增值效果：這100萬本金經過20年（從60歲到80歲），利用時間複利可以增值到260萬至300萬。
    - 生活品質提升：將「後錢」另外的100萬撥到「前錢」，使退休前十年（60-70歲）的可用資金變為300萬。這意味著每年可以多出10萬元的預算用於旅行，提升生活品質。
    - 長期保障：到了退休後期（80歲後），原本的100萬本金已增值至260-300萬，比原來的200萬更多，保障了長期的生活開銷。
- **Examples**

> 一位60歲的伯母擁有600萬現金，她認為這筆錢足夠退休，拒絕任何理財建議。她表示：「我已經退休六百萬，你不要想要我做什麼，我不要動我的東西，我完成六百萬，我夠花的了」。

    - 第一步（打開耳朵）：先不直接談產品，而是用「陽勻生態」的方式引起她的興趣。可以說：「伯母，跟您情況差不多的朋友，聽了一個規劃後都覺得很好，建議其他朋友也來聽聽。因為退休有二三十年，可以分為早、中、後期。我們的規劃能讓您在精力最充沛的退休早期，每年都有錢去環遊世界，而且到了中後期，錢還會變多，比現在這樣放著更划算。」
    - 第二步（提出方案）：解釋「前、中、後」錢概念。將她的600萬分為前、中、後各200萬。
    - 第三步（展示利益）：建議將「後錢」的200萬中的100萬，用來做一個5年期的計劃（每年投入20萬）。這100萬在20年後（即她80歲時）會變成二百多近三百萬。同時，將「後錢」剩下的100萬調撥到「前錢」，讓她退休前十年每年多10萬元去旅行。
    - 第四步（促成）：這個方案讓伯母看到，她的錢不僅沒有被「動」，反而在不影響生活的情況下實現了增值，並且立刻提升了退休初期的生活品質。客戶聽完後覺得很滿意，最終成交了這個方案。
- **註意事項**
- 分析客戶抗拒的原因，她認為600萬已足夠，不想再做任何安排。
- 不能直接推銷產品，需要先用「陽勻生態」的方式讓她願意聆聽。
- 由於客戶已表明立場，傳統的畫生命線等方式不再適用。
- 首先要處理好自己的心態，不要因為客戶抗拒就認為沒有機會。
- 要讓客戶明白，規劃的目的是讓她的錢用得更好，而不是要拿走她的錢。

- 在解說時，要將利益點說清楚，讓客戶看到資產增值的可能性。
- 選擇分期繳費的方式（如年繳20萬，繳5年），降低客戶一次性投入大筆資金的心理壓力。
- 即使方案對客戶最有利（如一次性繳100萬），也要考慮客戶的接受度和心理感受。

應對客戶對保險公司穩定性的質疑

> 當客戶質疑保險公司的穩定性，尤其是與銀行比較時，銷售人員需要有系統性的應對策略。核心在於證明公司的信譽和長期保障能力，並解釋保險公司與銀行在監管和風險處理上的根本不同。

- **關鍵點**
    - 銀行存款保證有上限，例如50萬，而保險公司的保障是基於整個保單合約。
    - 歷史上銀行有倒閉的實例，而大型人壽保險公司通常以被收購的形式存續，保單權益會被承接。
    - 保險公司（特別是人壽保險）的社會影響力遠大於銀行，涉及民生根本，因此在危急時更容易得到政府救助。
    - 銷售人員自身的信心非常重要，應先說服自己才能說服客戶。
- **講解**

  當客戶提出「銀行有存款保證（50萬），比較穩妥」的疑慮時，銷售人員應從幾個方面應對。首先，指出銀行同樣存在倒閉風險，歷史上有很多案例。其次，解釋保險公司的「倒閉」通常是以「收購」形式進行，新的保險公司必須承擔原公司的所有保單責任，客戶的保障不會消失。再者，以雷曼兄弟和AIG為例，說明政府在金融危機時會出手救助大型保險公司，因為其倒閉會對社會造成巨大影響（如醫療、養老金等問題），而銀行則不然。最後，強調人壽保險公司在社會結構中的獨特地位，提供的是長期保障，不同於一般金融機構。

- **Examples**

  > 2008年金融危機期間，投資銀行雷曼兄弟（Lehman Brothers）申請破產，政府並未出手救助。然而，規模巨大的保險公司美國國際集團（AIG）在面臨同樣危機時，卻得到了政府的救助。

    - 政府之所以救助AIG而不救助雷曼兄弟，是因為保險公司與整個社會的民生保障緊密相連。如果AIG倒閉，其承保的大量醫療保險、人壽保險、養老金計劃（NPS）等將無法兌現，這些社會責任最終會轉嫁給政府，造成巨大的社會動盪。而銀行的倒閉影響

相對局部，因此政府的處理方式不同。這個例子有力地說明了大型人壽保險公司在國家金融體系中具有「大到不能倒」的特殊地位，其穩定性有政府隱性背書。

- **註意事項**
- 需要對自己公司的歷史和業績有深入了解。
- 要主動向Leader或資深同事求證，獲取過往保單的實際表現數據。
- 銷售前必須建立自身對產品和公司的信心，自己購買是建立信心的有效方式。
- 銷售過程早期就應處理客戶對公司穩定性的疑慮，不要等到簽單前才解決。
- **特殊情況**
- 如果客戶在簽單的最後一刻才提出對公司穩定性的質疑，這說明前期的溝通鋪墊不足，此時再解釋會非常困難，應在初期就主動解決這個疑慮。

高齡客戶的銷售策略與資產傳承規劃

> 向高齡客戶（例如75歲）進行銷售時，不能採用常規的投資增值話術。策略核心應轉向資產傳承、家庭保障或為後代規劃，將保單定位為一份有意義的「禮物」，從而引發客戶的情感共鳴和購買動機。

- **關鍵點**
    - 高齡客戶的核心需求往往不是自我增值，而是家庭和傳承。
    - 銷售前必須進行充分的客戶背景調研（Fact Find），特別是家庭成員情況。
    - 利用保險的槓桿效應，可以將資產放大後再傳承給後代。
    - 將保單包裝成一份給後代的「禮物」，可以有效觸動客戶的情感，促成簽單。
    - 現代保單設計靈活，可以指定受益人、設定提取時間和條件，實現精準傳承。
- **講解**

  對於一位75歲的客戶，直接推銷需要長期持有的儲蓄或投資產品通常是無效的，因為他們對資金的流動性和安全性要求很高。講師指出，關鍵在於了解客戶的家庭結構。如果了解到客戶有孫輩，銷售策略就應轉變為「如何用這筆錢為孫輩做些什麼」。例如，一筆200萬的資金，如果直接留給兩個孫輩，每人是100萬。但如果將這筆錢投入一個有槓桿效

應的保險計劃，在未來（如15年後）可能翻倍，讓每個孫輩得到更多。這不僅放大了資產價值，更重要的是給了客戶一個「為孫輩留下更多」的理由。同時，可以利用現在保單的靈活性，設定在孫輩成長、結婚等重要時刻提取資金，實現精準的財富傳承。這種方式將冰冷的金融產品變成了充滿愛意的家庭安排，更容易被客戶接受。

- **Examples**

> 一位同事想向一位70多歲、頗有資產的客戶推銷一份需要投入200萬的儲蓄計劃，但對客戶的家庭狀況一無所知。講師指出這種銷售方式很難成功。

    - 第一步，講師強調必須了解客戶的背景。經過了解，得知客戶有兩個孫子。
    - 第二步，改變銷售角度。不要再談論客戶自己能拿回多少錢，而是將焦點轉移到孫子身上。
    - 第三步，提出傳承方案。向客戶解釋，這200萬如果現在不做任何規劃，兩個孫子未來各得100萬。但如果將這筆錢放入一個合適的保險計劃，利用其增值和槓桿效應，經過一段時間（如15年），資產可能翻倍，屆時每個孫子能分到更多（例如接近200萬）。
    - 第四步，賦予情感價值。強調這不僅是金錢的增值，更是爺爺/奶奶留給孫輩的一份有規劃、有意義的禮物，是愛的體現。這種「為孫輩考慮」的方案，遠比「為自己投資」更能打動高齡客戶。

- **註意事項**
- 不要直接向高齡客戶推銷高風險或長期鎖定的產品。
- 必須深入了解客戶的家庭背景、財務狀況和真實需求，特別是是否有子女或孫輩。
- 銷售方案必須為客戶提供明確的價值和理由，解決他們關心的問題。
- 將金融產品與客戶的情感需求（如傳承、對家人的愛）相結合。
- **特殊情況**
- 如果遇到客戶聲稱自己只有一個人，沒有後代需要照顧，銷售難度會非常大，這類儲蓄或傳承型的產品可能不適用。
- 如果客戶的子女已告知其『錢自己花掉就好，不用留給我們』，銷售人員需要引導客戶思考身後事宜的費用（如喪葬費），以及人是否真的願意一分錢不留地離開。但要避免在單一客戶身上混雜不同情境的假設。

信託作為銷售切入點（Selling Point）

> 信託是一個很好的銷售切入點，特別適用於有後代的客戶。它可以確保資產安全、穩定地傳承給指定的受益人，甚至可以在受益人達到特定年齡（如三十歲）或用於特定目的（如創業）時發放。相較於傳統只有非常有錢的人才能設立信託，現在的保單設計讓一般家庭也能透過保單實現類似信託的功能，照顧不同的後代。

- **關鍵點**
    - 信託可以安全、穩定地將資產直接傳承給指定受益人。
    - 可以設定在特定條件下（如30歲、創業時）發放資金。
    - 現在的保單設計讓信託功能更普及，不再是富人的專利。
    - 信託能讓資產傳承更具意義，讓後代感受到長輩的關愛。
    - 利用信託概念可以提供客戶一個新的、以前沒聽過的購買理由。
- **講解**

  當客戶已購買類似產品或猶豫是否再購買時，可以引入信託的概念。說明透過保單，客戶可以為孫輩在不同人生階段提供支持，例如在他們長大結婚時給一筆錢（如25萬）作為賀禮。這種方式可以讓客戶的愛與支持在身後依然延續，讓後代記得他們。這種「以前沒說過的東西」能提供新的購買理由，而不僅僅是重複已有的產品功能。

- **Examples**

  > 有一位客戶，他的孫子現在只有十多歲。透過購買保單，他可以規劃在孫子未來不同的人生階段，如長大結婚、需要買房時，為他們提供資金支持。例如，可以設定給每個孫子20萬或25萬作為結婚賀禮。這筆錢可以讓客戶的愛在他們離開後依然陪伴著孫輩。

    - 第一重要考慮是，客戶希望在後代不同的人生階段都能在他們身邊支持他們。
    - 將一筆資金（例如一百萬）分配給幾個孫輩，在他們結婚時給予每人二十萬或二十五萬作為禮物。
    - 這個規劃給了客戶一個明確的購買動機，因為他可能從未想過可以透過保單實現如此貼心的安排。

財富金字塔模型：底錢、中錢、軟錢

> 資產可以劃分為三種類型：底錢、中錢和軟錢。底錢是指為了應對最壞情況、保障基本安全感而絕對不能動用的資金。中錢是中間層次的資金，而軟錢則是較為靈活、可用於消費或高風險投資的錢。不同財富水平的人這三種錢的比例不同，但正常來說每個人都應該有自己的「底錢」，例如銀行裡至少要留有十萬以確保安全感。

- **關鍵點**

    - 「底錢」是保障安全感、不動用的資金，人人都有。
    - 有錢人更不會浪費他們的「底錢」。
    - 銷售目標是說服客戶將存在銀行的「底錢」轉入保單，以發揮更大作用。
    - 保單的信託功能可以讓「底錢」的分配擁有高度私隱性，可以不平均分配給後代。
    - 要實現這一點，前提是與客戶建立深度信任，讓對方願意透露家庭情況和個人偏好。
- **講解**

  這個模型可以用來分析客戶的資產結構。無論是普通人還是非常有錢的人，通常都有一筆不動的「底錢」存在銀行。銷售的切入點在於，說服客戶將這筆不動的「底錢」從銀行轉移到保單中，因為保單可以讓這筆錢發揮更大的作用，例如透過槓桿實現財富傳承。同時，保單結合信託功能，可以讓「底錢」的分配更具私隱性和靈活性，例如可以給一個孫子十萬，另一個九十萬，而這在遺產分配中很難做到。

以「保存財富」為切入點銷售高端醫療險

> 對於高淨值客戶，尤其是那些專注於投資的客戶，可以從「保存財富」的角度切入，推廣高端醫療保險。核心論點是，如果發生重大疾病，客戶是願意用自己辛苦積累的投資收益（例如二、三百萬）來支付醫療費用，還是願意讓保單來承擔這筆開銷？強調醫療費用可能遠超預期，會侵蝕其核心資產，而保險正是保存財富的防火牆。

- **關鍵點**
    - 「保存財富」是說服高淨值客戶購買醫療險的核心訴求。
    - 高端醫療險可以避免客戶動用自己的核心資產來支付巨額醫療費。
    - 「儲蓄+高端醫療」的組合方案，可以用儲蓄收益支付保費，降低客戶的購買阻力。
    - 如果客戶本人因健康問題無法投保，可以將需求轉移到其家人身上。
- **講解**

  首先，要引發客戶的需求。可以問他：「你有沒有想過這些資產是否會一直留在你身邊？」然後說明，一場大病可能就會花掉二、三百萬甚至更多。與其動用自己的錢，不如用保單來支付。可以提出「儲蓄加高端醫療」的組合方案，利用儲蓄保單滾存出來的錢支付醫療險的保費，形成一個保費儲備戶口。這樣既不影響客戶的儲蓄目標，又增加了重要的醫療保障，從而有效保存其核心財富。

- **Examples**

> 一位60多歲的女性客戶，在國內，有先生和一個30多歲的小孩，以及一個在香港的孫子。她很有錢，每年都會做5宗投資單，但表示自己不買醫療險。銷售人員可以從「保存財富」的角度與她溝通。

    - 分析現狀：客戶財富充足，但缺乏醫療保障，資產暴露在疾病風險之下。
    - 提出問題：直接詢問客戶「你的財富需要保存嗎？」。畫出她的資產配置圖，點出風險缺口。
    - 提供解決方案：向她解釋，萬一需要住院治療，她會選擇私家醫院。屆時是自己拿出二、三百萬，還是讓保單支付？強調重大疾病的費用可能遠超這個數目。
    - 推薦組合產品：推薦「儲蓄+高端醫療」的方案。告訴她，可以用儲蓄單的收益來覆蓋高端醫療的保費，這樣既能儲蓄又能獲得保障。
    - 應對拒絕：如果她因健康問題買不了，可以引導她為家人（如孫子）購買，因為家人花錢最終可能還是花她的錢。成功引導需求後，無論是為自己還是為家人，都有可能成交。
- **註意事項**
- 需要先了解客戶是否已有醫療保障。
- 要評估客戶的財富狀況，判斷他們是否需要保存財富。
- 即使客戶表示不買，也要嘗試從不同角度切入。
- 需要向客戶清晰地展示資產可能面臨的風險。
- 高端醫療險對年紀較大的客戶可能存在核保問題，需有心理準備。
- **特殊情況**
- 如果客戶因健康問題買不到保險，可以詢問她是否願意為家人購買，因為家人的開銷最終可能也需要她承擔。

作業或建議

- 練習用生命線圖表向客戶解釋，每組兩人，每人五分鐘，練習打開客戶的耳朵，讓他們想聽你的方案。
- 比較五年期和十年期計劃的報告，計算客戶在不同方案下的最終回報，以證明五年期計劃對客戶更有利。
- 回去做功課，設計一個退休方案，可以是自己的，也可以是客人的。設計出來後，讓所有同事一起看，找出盲點。

- 給我一個夾眼圖，多少歲都可以，你自己也可以，你自己的客人也可以，接下來會推銷的。今天回去，哪個同事覺得自己有空間去做的？我不是逼你，因為你做到的話，我明天擺出來，大家一起可以談的。盡可能，如果明天早上（2026年5月13日）之前給到我，我就會大家一起談，如果給不到的話，我就可能拿別的case。

2026-05-12_Warm_Call_Day_4

2026-05-12 17:51:00

00:00:00 Speaker 1
接著呢？接著就，都很久沒見了。嗯，你真的是這樣寫，會不會出來？我想你知道你的字句，你是怎麼寫的。會不會出來？吃個飯。出來吃個飯。嗯，就不用換語言的，你真的不用換語言。你怎麼寫，可不可以告訴我，可不可以按開給我聽一下，你是打了什麼字的？看看你又好，這個這麼遠，你讀給我聽，你是打了什麼字的？

00:00:31 Speaker 1
嗯，好啊。我想你們真的可以約到一些人。你寫，因為你又不是打給他，你純粹一個WhatsApp，那你的那些字，一兩隻，都影響他出不出來的。怎麼寫好啊，那個字？嗯，三個都說不行。有三個是懷孕。

00:01:02 Speaker 2
有六個是未婚可以嫁的男人。

00:01:07 Speaker 3
但我突然間安排不到。

00:01:12 Speaker 1
希望再下次去國家。您有沒有信封這幾個人是可以約到的？沒有。會的，是吧？好，都可以的，最重要是你能約到。你說考試，都是的，如果有小朋友那些，有機會是考試。但是考完試是要六月中，你要入獄六月中。我想你大約都知道那個朋友仔在哪一區住的，好像現在是家庭住戶了，是吧？

00:01:44 Speaker 1
他的兒子也要上學，女兒也要上學，上學的時間其實就可以了。我說，不重要，我去你那裡找你喝茶，數他上學的時間，再試試看，我覺得。如果說，我不知道那個是真是假的，考完試之後，因為又沒有必要要考完試之後，他上學也沒什麼做的，可能煮飯，買菜，不可以再試試看。老婆，你去哪裡，找你喝茶，數他們上學的時間，就行了。

00:02:17 Speaker 1
如果這些你答應了，就算了，除非你很趕，你開了差很多次，好嗎？後面的同事剛才說已經開始了約到，是嗎？是否開始約到？好，提多一點，有些同事，我有提過的，不過聽不清楚就再留意寫下來，聽到的再聽多一次。有些客人可能拍給你，我不行，我幫你找吧。一個星期之後，他都沒有回覆，又沒有發給你，那怎麼辦？下一步。

00:02:58 Speaker 1
如果沒有回覆，一個星期都沒有發給你，那怎麼辦？約他出來怎樣做？你只要發一個訊息給他，是吧？那你順便發訊息給他，當他說，好，我幫你找一下，當一個星期之後，你發一個訊息給他，那怎麼辦？

00:03:33 Speaker 1
記住，目標是出來，不要激怒他，也沒有必要拿一份單，你出來講到，他想你幫他看，他會拿給你，你的利益未到他那裡，是吧？如果他一個星期，我之前有提過的，你發信息說，我做好了，這個功課集提到了，謝謝你幫我玩。就這樣而已，不要搶他拿，因為他有他的原因，拿不到出來，也沒有必要搶他，你只是想找他出來，行不行？

00:04:10 Speaker 1
謝謝他幫我找，謝謝，現在做好了，這個功課，找你吃飯，聽不聽得清這幾句？下一轉再去那裡，不要激怒他，可以嗎？根本沒有這樣的必要。OK，記得要交公牌。醫療呢？醫療有沒有跟有朋友，開始分享我們保存財富的系統呢？還沒有。

00:04:38 Speaker 3
行醫療展？即是會演一些？OK。

00:04:47 Speaker 1
聽了嗎？聽了。

00:04:50 Speaker 3
那你有沒有用到課堂的東西？沒有，想問一下。沒有，因為他比較守禁，即是他真是良工可監，慢慢的。嗯。所以就，其實就這樣。嗯。真的見到太太的，嘩！

00:05:23 Speaker 3
他們想要結婚開戀？太太不買，你也要解釋一下為什麼。

00:05:31 Speaker 1
她是買不到啊。因為這個人原來是你吧。

00:05:37 Speaker 3
他有沒有Agent跟著你啊？他的朋友本來是AIA的。那他那個AIA的Agent不會推銷他老婆，你覺得？沒有啊，他問了。他沒有，是還沒買而已。

00:05:54 Speaker 1
給你女婦女婦，可能會走漏這些位置，當然中間有些東西出現了，我們可以瞭解一下，聊聊天，我看你太太都沒有，是她不信，她沒有人聯絡她，還是什麼？聊聊天，跟我講，你要了解一下這些，沒有理由沒有人陪伴的，因為她已經有Agent了，你也懂得想想，她帶了什麼都沒買，還是她買不到我不知道，我都不知道，可能她在那裡過不了，不知道，但是找一個機會，

00:06:27 Speaker 1
因為我不知道真是假，你說那個話事權在她太太身上，那你就一定要找她太太出來，兩個人認識一下她太太，當喝茶聊聊天也好，下一次盡量找她太太出來。好，我又沒有看到在用補償財富的東西，盡量去再看回家裡，講過些什麼，之後見客人、見朋友，每一個都幫他看看，

00:06:57 Speaker 1
是不是在用高尊醫療，好，我們回來了，今天我講儲蓄，大家都知道，有沒有期望？那時候有什麼期望？你想一個年之後，你都來得過，我給你儲蓄。OK，那我又不會和你比較，那些是很重要的，有些客人會主動找我們，

00:07:29 Speaker 1
我想儲蓄，有些客人又沒有主動，你怎樣和他打開儲蓄的話題，這兩方面，我們都可以談到這裡，甚至有些……朋友說，我有些年紀大一點的，通常年紀大一點的客人，你是開心還是不開心的？開心。開心的原因呢？有多一點錢，對嗎？年輕的人一直喜歡那些媽級、爸爸級、uncle級那些，

00:08:00 Speaker 1
因為budget會大一點的，對嗎？但是，如果他告訴你，其實我退休了，你不用的，那你開心還是不開心？聽不到，開心的。開心的時候，不開心的時候，不開心的時候，有多一點。不開心的原因是，讀一下立刻的心，為什麼告訴你退休了？

00:08:30 Speaker 1
其實他學習的，對嗎？我沒有收藥，你還要我說話？那些客人是這樣想的，但是，要正面一點去看，大家。當那個人六十歲，告訴你他退休了，他們好像是，六十歲我退休了，後面就說你人家沒錢，你就交我錢。但讀一下這些客戶的心，六十歲告訴你他退休了，這些客戶是甚麼狀態？有些錢。

00:09:03 Speaker 1
如果香港人六十歲告訴你他退休了，他沒有分，我不要說多，一、二百萬也有，他不敢告訴你。他不敢退休的，這樣做漢奸也好。應該都會有人聘請的，如果他60歲未足夠，所以不用害怕的。他告訴小孩去旅遊，這樣就對了，我們今天的福就可以享受得到。除了年紀大一點，小的更好，

00:09:35 Speaker 1
二十多歲，只有千多元的職位，做得還好，但是做，他就告訴你，我沒有錢，是不是？年輕那些。他說給小孩沒有錢，因為我們背後講的，月光族，他們每個月，下個月又出糧，這個月花光才算，這些人如果這樣告訴你，你是否認同他的想法呢？

00:10:06 Speaker 1
不同的。如果他只有15，000元薪金，他告訴你，其實我沒有錢，每個月都聘請，當他是男生，見得很多，女生喜歡儲錢多一點。男生這樣說，你認不認同？撐是沒用的，意思是吵架是沒用的，他都覺得給你聽，你就不要聽到他，怎麼會，你很多錢，你去這裡，去那裡，一年都去兩三次旅行，我們沒需要。

00:10:37 Speaker 1
但我最重要，你給他那樣東西是利益到他，對他來說輕鬆鬆，一輩子都有錢，這樣打開他的耳朵，他就會肯聽的了。那我又問一下，有些同事可能聽過，年

輕人告訴你，沒錢，不要鬆那麼多，一，你可能跟我做IPC就知道了，二，我經常都說，年輕人出來，有沒有人上過之前的課，年輕人出來當男生，

00:11:09 Speaker 1
他跟你講，下個月有個船票，去不去？船票去不去？那你下一句說什麼？有船票你去不去？那你下一句會問我什麼？真的會這樣嗎？你沒去過船票嗎？誰去過船票呀？我沒有去過。你去過船票嗎？對嗎？

00:11:39 Speaker 1
你問我這個，那些錢有什麼？人有女的而已。你什麼時候問我價錢？問地，你問我，我見過那些價錢嗎？再問他，即是他真的有錢。那我想給你的船票多少錢？他會開那邊，一次多少錢？一次多少錢一架船票？不錯。大約一架輪椅。最少都八八吧，五至八，五至八就行行死死了，

00:12:17 Speaker 1
有時夏天一到兩次都不算過份，那些錢不知道帶到哪，我想告訴你們，你不要盡盡大力才行，他一說沒錢，說自己月光族，你就走，算了，他真的沒錢，沒錢不是我下的，我叫別人來，他不是真的，但你的利益要到他，先回來這個課堂，我講儲蓄，告訴你們以前的同事，

00:12:51 Speaker 1
有些同事會說儲蓄，有些人走進來，等等他們坐下，放清楚，明鏡需要您的支持歡迎訂閱明鏡。你們有聽過第一堂，有同事講過甲蠻圖，我會講，有聽過，已經知道甲蠻圖是怎樣做的舉手，

00:13:24 Speaker 1
你上過堂？你上過堂？OK，我看你拿到多少成？你覺得你拿到多少成？你老實說。我記得退休了九年。前面的都忘了？對的，所以你繼續來上。對的，不知道我覺得不好還是怎樣，忘記了，沒用過，我還在想，甲蠻圖，我會跟你講，要開多少甲蠻圖，

00:13:58 Speaker 1
你跟著我去六甲蠻圖，要開這麼多？不是，但我告訴你整個，這個麥克風在這裡。因為你經常說，你開夾萬圖要開五十五歲，是開七個夾萬。那你會覺得，嘩，叫客人開七個夾萬，

00:14:31 Speaker 1
太誇張了，客人不想聽。你不要管，你聽著我說先。我告訴你，因為我們這個課程做了十幾二十年，現在我們經常走出去逛街，見到上過我們的課程的是甚麼同事呢？就是做了十幾二十年的同事。他拿著個夾萬圖，他說其實個夾萬圖真正，不得了。逢在差不多年尾的時間，不管是甚麼，MDRT或甚麼都好，差一點點，鬧不散這些客人出來，

00:15:03 Speaker 1
你個夾萬圖差不多。幸好我又跟他提起他一輩子的幫忙自動，什麼都不用說就拍了，這是第一個。第二就是有些同事遇到，他會主動很高興很開心地跑過來

跟我們說，喂，阿Wing啊，好棒啊，客人追著我買單的。什麼叫追著他買單？5年5年一個夾萬圖，其實4年已經供完，4年他就找回它，我的夾萬圖完了，下一個開始了，

00:15:37 Speaker 1
他就會找它自動賣，所以你跟著夾萬圖去做，跟著這單是會每幾年幾年就會找你，你想想年年做，年年有這些單，會繼續去做一份新的單，很輕鬆可以做，最重要是你在開頭的時間，concept教得到它，因為有些同事，你說他懶也好，不懂說也好，如果客人跟他說儲蓄，他肯賣的話，他已經收了夾萬圖了，我不說到他都賣了，我告訴你，你堅持你要說，因為4年之後你想上槍槍的年份，

00:16:10 Speaker 1
就是靠你現在凸下來的隻仔了，那隻仔可以很大的，很多單刀，首先開始我們說之前，每一堂都是，藝術也好，儲蓄也好，醫療也好，講武力也好，必須要做伏線。什麼叫伏線？伏線意思是讓一個朋友打開，否則你說的話是白說，

00:16:43 Speaker 1
記不記得？如果他未用心去聽儲蓄方案，你說儲蓄這樣這樣這樣，他聽不入耳，浪費了你的時間，浪費了你的心思，客戶無法付錢。

00:17:14 Speaker 1
所以，待會兒我會告訴你，我的伏線會怎麼做。給你們一點提示，首先基礎銷售理念，基礎銷售理念意思是，你要做銷售有一個基礎概念，要給客戶，有沒有人在市場區裡面，推銷什麼都好，會畫一條類似生命線的東西，是不是，有些區都會教，他多少歲自己，類似概念，我會畫一次我的，

00:17:46 Speaker 1
如果年青的也好，中間也好，都可以去，畫生命線，等下告訴你，後面，年大一點的，60歲畫的，我會用一個前中後淺的角度，幫他增值你的時間支付，幫他資金增值，要搞一下這些，60歲的人，他有休息，不用拿錢出來，但這班人，他有些錢，這班人的特質是什麼，

00:18:21 Speaker 1
經濟。買樓？經濟多。為什麼？因為他這些稅數要很穩定的。政府搞過了，政府說。但是這些人的特色是，我帶這些朋友告訴你，三、五、七個月就打來給我，罵他，喂，我的銀行到期了，你說現在哪間銀行的定期好了？我的錢搬到哪裡去就好了，你們有沒有這些朋友？沒有，

00:18:52 Speaker 1
自以為是。他從哪裡搬，一個月又搬，兩個月又搬，三個月又搬，你這些銀行都已經，這樣不是辦法，你還告訴他這些。我接著就要說，因為這些人的特色就是，他們很穩定的，不想任何事情，但是，他又不想虧損通脹，所以他找些高一點點也好，高半年他都走的了，在這間銀行搬就行了，但是這些客人很多的。

00:19:22 Speaker 1
我怎樣可以幫到他，就儘快給我們錢，錢開心就可以了。會圍繞著這兩個人的。首先我會先講我格蘭圖信的那個。地準、地址和筆，或者R-Tab，你們寫吧。等一下會要你們做一點練習。

00:19:38 Speaker 2
我再給你看一個生命線。

00:19:57 Speaker 1
生命線大家看到了嗎？生命線就有畫了。一般開始的年齡是零售。一般退休到幾歲？退休之後，終生吧，我們姐。或者，平均十年幾歲？十年。八十幾歲？八十五歲。好，八十五歲。那我八十五歲，加吧。你告訴別人寫到你八十五歲，

00:20:28 Speaker 1
他會生氣的。我寫了一天八十五歲，是不是？好，我們…但是這裡記住是一個…先再來，不要完結後面那個，否則他不喜歡的，OK？好，我們先假設一個歲數的客戶，我用一個年輕一點的，因為你跟著…如果年紀大一點，你知道我裡面說的作用，你就比較容易去自己…不同歲數，你需要說不同的東西的。舉例，他現在二十五歲，好嗎？好，我們當一下Hita，

00:20:59 Speaker 1
Hita，現在你二十五歲，剛剛出來…剛剛讀完書，出來工作，有沒有想過什麼時候…如果二十五歲，可能就難一點想退休的，你問他退休，是不是？但是我們…如果是中間歲數，我們可以直接問，有沒有想過多少歲退休？或者，你直接問一個年輕人，他說我還沒想到，那你就解釋香港人大約多少歲退休？65吧，但是你這麼年輕，

00:21:29 Speaker 1
會不會想60歲？那就解釋66。如果他再不想著，有些年紀越大，他就越未必給到你的，你的數字。為什麼？當他60歲，你問他想多少歲退休？就是現在還沒退休，我不想退休，很悶啊，退休。不行啊，朋友退休就生病了。你有沒有聽過這些？客人是這樣的。那你繞回頭就行了。

00:22:00 Speaker 1
我意思是，也是的，你要相信他們。都是的，做到的，我們上班最開心的，有人和我們聊天，玩，打發一下時間。我意思是，有沒有想過，什麼時候可以做就行，不做就行，不用為了開飯而上班。如果他是六十多歲就行了。我回到一般二十五歲的朋友，假設他是六十五歲退休，

00:22:36 Speaker 1
我們開始吧，現在他是二十五歲，我們零至二十五歲，是我們的成長期。這個時間，這個位置，我不會說黃金期的，對你沒做數的，他都報了，我要黃金期留在後面講，是不是？好，我們成長期可以代入客演繹一下，因為我們這段時間都在讀書，

00:23:09 Speaker 1
都是兒子爸爸媽媽前，都是他們的主導，可以多說一點點。成長期也就是兒子爸爸媽媽前，都是兒子爸爸媽媽前，因為我們沒有錢收入，是不是？好，我們到接下來的25歲，接下來的10年。

00:23:31 Speaker 2
這段是你的煙霞彩色。

00:23:45 Speaker 3
最好你就讓我寫得最好，我想問一下同事。待會兒你要畫，待會兒你要練武。

00:23:59 Speaker 1
煙納財富的，那我繼續了。煙納財富的意思是我們剛剛開始出來工作了，我們是人賺錢的時間。如果他25歲，現在是你最最最重要的時間。

00:24:17 Speaker 3
如果他25歲，你會否同意呢。

00:24:24 Speaker 1
是你最最最重要的時間，這十年，因為我們開始出來工作了，開始賣你財富的時間了，OK？好，待會兒35歲到55歲。

00:24:39 Speaker 3
再是我們煙納財富，還有…。

00:24:58 Speaker 2
有沒有人要紙筆嗎。

00:25:13 Speaker 1
沒有人要紙筆嗎？後面有沒有人要紙筆？沒有人給我了。建立財富期和增加財富期。因為我們繼續會人賺錢，增加財富就是因為我們之前那十年，二十五到三十五，我們已經建立了一定的基礎，

00:25:45 Speaker 1
建立所有資金可以做到人賺錢之餘，可以做到千元錢的效果，所以是我們最好的。最最最黃金的時間。這個最最最呢，如果你的客人25歲，

00:26:15 Speaker 1
你就講這個，最最最重要，他一定會同意。如果你的客人是40、20歲，你就不用又做這個又做這個了。那你在這裡，因為他要坐在這裡，那你要告訴他，是人文錢的時間，但現在35歲到50歲，是你最最最黃金的時間，因為是你捐納財富和增加財富的時間。好嗎？那到50歲，

00:26:49 Speaker 1
到65歲。

00:26:51 Speaker 2
是保存財富，保存財富期。中文。

00:27:18 Speaker 1
保存財富期和你不容有失的時間。為什麼？因為現在去到五十歲，去到六十五歲，保存財富因為跟著退休的時間，就是靠現在這段時間去儲蓄的了。不容有失是萬一用了的話，不單止影響現在，不單止影響二十歲、六十歲，是六十多歲打口退休的錢也影響了。懂不懂？所以這段時間是不容有失的時間。

00:27:50 Speaker 1
寫下來的這些，OK。後面，去到六十五歲，去到八十多、九十歲，香港人同歸生命去到八十多、九十歲。這段時間是我們控制的。做事做了這麼多年了。我們當然想享受一下，退休吧，當然退休我們要準備一筆資金給自己，可以享受我們的認真，就算不到處去玩玩，我想最基本的退休，也有必須的開支要用，

00:28:21 Speaker 1
但我們收入停止了，所以這段時間，都是我們洗前期來的，寫下這些見，否則你拿不到我說的話，好，接著做個round up，做個round up就是，我和你分享這個，這次我和你分享這個方案，是掛勾時間的，

00:28:53 Speaker 1
慢慢來，這次我和你分享這個方案，是掛勾時間的，可以簡單簡單，幫我們建立到財富，原來在不影響我們生活水平，利用時間資本，可以做到一輩子都有錢勢的效果，做到一套一輩子都有錢勢的財富方案。我和您分享一下，聽到我說什麼嗎？這全部都是我們打開他的耳朵，我完全沒有說夾萬套，

00:29:24 Speaker 1
我要他的耳朵打開了，怎樣用時間資本可以幫他做到一輩子都有錢勢，他想聽，我會拿出一個夾萬套的，OK嗎？好，稍等，我給你一個拍子。我們想讓他深刻一點，我稍等給你一個拍子，因為廣東話，你看著字句會比較好一點，稍等給你一個拍子，好嗎？好，這個我想再深化一下，好，這個25歲的朋友，

00:30:03 Speaker 1
找點錢，你一定會記得給他。四十年。

00:30:14 Speaker 2
退休的時間是多少年？二十多年。

00:30:26 Speaker 1
我想問問大家，要賺錢四十年，花錢是多少年。

00:30:33 Speaker 2
四十年。二十年。五十年。四十年。五十年。

00:30:41 Speaker 1
四十年。五十年。四十年。四十年賺錢，多少年花錢？四十年。四十年賺錢，多少年花錢？四十年。四十年賺錢，多少年花錢？四十年。六十年。如果他說60歲到優，你還好嗎？35年賺錢，但是20多30年滯銷的退休時間，

00:31:16 Speaker 1
就是說35年賺錢，但是有60、70年是滯銷的，對不對？這是第一。因為有些年輕人，這個為什麼想讓你們知道，再問你們，有些年輕人會跟我們說，其實我這麼年輕，遲些再想吧，退休儲錢，對不對？遲些再想吧，那怎麼處理呢？我想你告訴他們，現在到60歲退休，有30多年時間，

00:31:51 Speaker 1
但是退休之後，真的還有20多30年時間，不是怎樣的，你不要想到時間很長，是，時間很長，你退休之後那30年其實都很長的，如果沒有滯銷，都很慘的。行不行？這是第一個方案，我們當作年輕人，當年輕輕鬆鬆，一輩子有錢，才做到的，因為他不是那麼多錢。你要告訴他，不僅在他生活水平可以做到，又問問大家，如果這個人六十五歲退休，

00:32:26 Speaker 1
他何時要儲好夠錢？六十五歲退休，他何時要有夠錢退休？五十？六十？六十之前的數字，六十是他的威力。六十五，我想帶給你們知道，人間基本有威力。

00:32:56 Speaker 1
六十五歲退休，他是不是六十五歲，一次過要花大一點錢？當他退休要用一千萬，他是不是六十五歲那一刻要有一千萬，他的退休才夠錢的？不是。但我們通常都是想著六十歲儲夠錢就退休，所以客人就算他四十歲、五十歲，他都可以有時間資本，令他一輩子有錢花，因為後面還有二十多年的時間資本，

00:33:27 Speaker 1
他沒有幫自己好好運用，行不行？所以我強行討，可以輕輕鬆鬆用他所有時間資本，令他很輕鬆一輩子有錢花的，行不行？這個生命線搞定了，是不是？要你們畫的，不過……你剛才想不想拍？不用了。有沒有人要拍的。

00:34:36 Speaker 2
OK， 好嗎？好。

00:35:00 Speaker 1
剛才我講的那條線，我分開了三個部分，拆開了它，才能縮到在那部分，所以我拆開了它。剛才講的第一個部分，25到35成長期才讀書，這些加快給你們。你跟著去練習就可以了，等一會兒叫你們做歌舞。好，下一頁，你看看，下一頁就是退休期，要我去讀60。

00:35:30 Speaker 1
60歲之後，我幫他60歲退休一下。60歲退休期，即是抵錢期。複覆了60歲後，落大一點，有些稅率開始。剛才我講的，後面這一個，上次點了沒有？好，後面這一個就是我的最後一個回合。用來打開他的耳朵，想聽我的教授。

00:36:10 Speaker 1
因為其實打開客人的耳朵想聽是很重要的，所以我也要你去練這個位置，會有

兩個人一組去練，不過首先看看你們知不知道，這個是第一課教這個，首先客人想聽也好，不想聽也好，我們要打開他的耳朵去聽，我們可以譬如Peter，

00:36:42 Speaker 1
這次尤其是吳清祥，真的不妨更新一下我剛才說的，一個財富增益的方案，一個存儲的方案，當你很簡單說。之餘，你記一記我講這句，現在這句出現過。但是你未知道你們的哭，但是你初步可以講這個，今次其實可以輕鬆鬆儲少少錢，可以做到儲錢的達，儲大錢的效果，真是好幫助手，這個就是一個伏線。

00:37:12 Speaker 1
所以稍後練習的時間，你可能會問我，Wayne，嘩，無端端同個客畫條咩字，咁樣點樣畫㗎？你就用返這裡，Peter，今次年青人好適合去聽聽這個財富增益方案，原來輕輕鬆鬆，不影響我們增幅所成操作，儲錢可以做到個大錢的效果，行不行？再不行的，這個就以退為進，你自己想怎樣做的了。如果突然說，你可以加上這個，如果……

00:37:48 Speaker 1
如果講完剛才黃色的那個，還未打開這個字，這次的方案是關於時間，簡簡單單已經可以幫我們建立財富，原來在影響我們生活水平，利用時間資本，原來可以做到一輩子都有前世的效果，行不行？打開這個字，待會才去再畫那條生命線，讓他肯聽，行不行？好，試一字，兩個人一組，

00:38:18 Speaker 1
這張是第一張，其實這幾頁我只是提醒你，第一天已經說了，我給你提醒你，你找些東西出來說，但最緊要現在練是練什麼？是練你的生命線，對不對？所以我買了這頁出來，放在這張板上，

00:38:50 Speaker 1
你自己拍下來，你拿出來說，好嗎？我放在這張板上，後面幫你拍那個，你自己用自己拍的那張相片。好嗎？好，兩個人一組，我給每個人想說五分鐘，好嗎？兩個都要說，好嗎？好，有沒有人想說？十年了。她會想起什麼？自己比榜。一比榜住十年，這個算好的了，這樣想。

00:39:20 Speaker 1
第二個想法？講清楚一點？榮耀多一點。你想集合我多一點，叫我供受你。這樣客人就很難了，知道嗎？況且在客人的利益，你想想，當然，其實你五年五年，你五年有一張新單，五年有一張新單，如果你相比起五年和十年，你算一算榮耀。其實你給五年開七張，

00:39:50 Speaker 1
好過你給十年開三張，或者3.5張，你自己計算一下，另外，你覺得客戶五年開七張，他最後的回報多些，還是十年開三張半的回報多些？我想請問，有什麼原因你要做十年？如果回報又多些，你計算了七年又多些，唯一就是你想這一刻多些回報，

00:40:22 Speaker 1
我只是想到這樣，客戶沒什麼所謂的，你可以的，我擔心這些位置卡住你們，有些客戶走了，他不會告訴你為什麼，是不是？走就走，因為身邊有很多代理人。

00:40:43 Speaker 2
通常我都是回款，有8年。10年回款之後，從第11年開始，通常下年的暫時時間是10年之後。

00:41:01 Speaker 1
什麼意思？如果公層5年，5年去10年。5年就從0開始。譬如說第二張單，這個發工也5年。不是，所以不可以就這樣說的。你做一個報告出來，一個客人做8張5年的單，和一個客人做4張10年的單。你看一看，到最後，拿的變一個多一點。是要這樣的。

00:41:34 Speaker 1
是要這樣比較，對嗎？同意嗎？我們計算過，是五年五年的方式，五年之後，你也想五年多了，你要等十年之後就要張單，其實在客人的角度，五年是安心一點的，我也不知道這十年怎麼有些人會想的，五年其實應該做什麼，這五年要有工作能力，所以會容易一點，不用想那麼多，如果那些數字你要計算一下才行，

00:42:05 Speaker 1
你要做完報告數，才能信服你，為什麼五年那個會好一點，是吧？好，繼續，最後，輕輕鬆鬆，什麼事都給你掛在嘴上了，可以拍的了，輕輕鬆鬆，懂得用時間、資本、分家園，可以幫我們剪輯更細胞、更細的方案。

00:42:27 Speaker 2
謝謝，謝謝大家。

00:42:35 Speaker 1
記住，不要掛產品在自己嘴上。幫忙，產品通街也是，沒有去其他地方。幫客人讀真正的東西。食物都有淺水的方案。好，拍了嗎？我接下來會告訴你，我那55個客戶，我幫他們做7個隔環。那7個隔環，我怎樣幫他們做？第一個隔環，我講的醋的價錢是1300元。

00:43:08 Speaker 1
你不要跟我講的蘋果，你就這樣搶，1300元有沒有搞錯？你真的這麼耐作，只有1300元你教我，行不行？你搞定了那個醋，客人有2600元，他會告訴你，我可以儲多一點。行不行？但你搞定了醋就行了。好，這個你先拍了，我再解釋。您不會覺得很複雜嗎？

00:43:40 Speaker 1
什麼？您看，他覺得很有用。您看，他講得很清楚。其實很多區都知道，如果有人提供你想要的，其實那個區應該知道的。不過，有沒有用就是另一回事。

我只可以這樣說。好，我們看看，如何看。這個，朋友仔二十五歲。這個我是用CF去做的。CF是五年計劃。用什麼計劃，您自己決定。

00:44:11 Speaker 1
二十五歲，第一個隔萬，我幫他決定，一千三百元一個月。到時六十四歲拿，總共是拿回這個。這個數是從報告書出來，取消了單拿的錢。我只剩下7.8元。稍後有報告書給你看。第二、第三天宣佈你七歲到十萬。這個人六十歲都在憂慮。所以五十五歲是最後一個假晚開的。到時拿的錢。這一晚明白的，是吧？我下一版給你們去看。

00:44:42 Speaker 1
稍後跟客人說。好，剛才你畫了圖的一條橫線，一個攀附線，幫我加一點淺線在中間。我們也是這個人，很淺，畫得漂亮，貼著攀附線。前面這一塊，就是ADF，待會兒我會解釋。

00:45:13 Speaker 1
好，你先看出來，我就開始按了，因為你一看出來，你就會不知我何時見到，因為逐個跳出來的。好，我看著看著。好，現在已經二十五歲了，現在已經多了二十五歲。二十五歲，那我第一個夾萬，我們要接的是一千三萬，記不記得？每個月一千三萬。那我們第一個夾萬，幫他儲到的錢，就是剛才那個圖的七十九萬，行不行？

00:45:43 Speaker 1
如果客人沒有畫，因為公司不允許我們做一些手作仔的事，大家看到嗎？表的事我們都不建議你們做的，但是畫是可以的，所以你可以畫給客人，但是你準備定的夾萬，是儲多少錢，拿多少錢，每個客人是不同的。我會建議你們怎樣去畫這東西呢？就是你用別人的方法，因為那刻你不只要吸引他，

00:46:14 Speaker 1
你告訴他，這個是我剛剛跟他吵了一個朋友，我讓你參考一下，參考一下，因為你沒有跟他做M&A，是不是？你讓別人的方法讓他參考是可以的，但你沒有跟他做M&A，你不可以這麼廢話，這個方法是你們的，行不行？而你代入他一些適合他的稅數，差不多的跟他說，這個在25歲，你畫這個給他看，好嗎？好，25歲第一個格蠻完成了，

00:46:44 Speaker 1
半年而已，二公口已經完成了，我們到時候有79萬，看著，30歲第二個格蠻，我也是儲1300元，30歲第二個格蠻，我們就是儲到66萬，是剛才拍下那個表來的。你和我客人一起看，35歲，第三個格蠻開始，2，960元，我們儲的錢是118萬元，14個學生是1，217萬元，

00:47:17 Speaker 1
人的錢是104萬元，35歲，149萬元，50歲，儲的錢是5，600元。OK，我們最後一個格蠻完成了。好，這裡明白了嗎？不過你逐個畫給客人看而已。我們怎

樣去運作呢？如果這個客人想60歲拒休，我問了他，60歲拒休的時間，我建議是使強積金的，同意嗎？

00:47:50 Speaker 1
為甚麼？為甚麼使強積金？聽不到。為何不開鴨眼？記者2：“長治堅的收益低？“聽不到。記者2：“長治堅的收益低？“第一，毒漢又不可以這樣踩人家。我們只要講自己好的事而已。60歲，我建議他用養殖金，

00:48:22 Speaker 1
因為我想資金多一點，夠錢開養殖權多一點。旁體，60歲的養殖金也是很保護一般人。回報是穩定的。穩定，讓客人自己想想。到時他說他不用這塊，不過大部分都是用來拆這塊來用。但我們告訴他，一開始，我們建議他用養殖金。接著，我們有50個甲蚊，每個年齡都有錢用。60歲的養殖金，

00:48:52 Speaker 1
去到64至70歲，我們這幾個甲蚊，這四個甲蚊就補了367萬元。到後面那幾個日子，我們做到四十七萬元。後面這版可以在影片中拍的。告訴他，他儲了這麼多錢。

00:49:24 Speaker 1
首先問問大家，如果說儲錢，首先有一個未必是寓意的，但你可能心裡想的東西，會幫他們搞定它。1100元、1100元、3000元、3000元、1200元、5600元，有沒有立法？哇！這裡要加個五兩，義工越多的。是嗎？義工越多是不合理的？合理的。

00:49:54 Speaker 1
為什麼。

00:50:04 Speaker 2
她的收入和子女。

00:50:15 Speaker 1
又不用這麼複雜的，好像複雜了一些。很簡單的說，一個25歲的人和40歲的人的收入有什麼不同？正常的薪金都會增加的，所以她抱的錢增加是很合理的。那你還要想想，哇，50歲供五千多元，現在25歲。50歲供五千多元，不是現在的五千多元，是她50歲的五千多元，你記得嗎？

00:50:46 Speaker 1
是嗎？50歲的五千多元是現在給的錢。都不知道多少了，可以嗎？如果主要策略可以用這個，你要讓她知道其實她的收入是每天都會增加的。不同職業類別的人都會增加的，我給你幾個意義，你想想，如果喜歡轉工的人，不喜歡轉工的人，他收入會不會增加的？為什麼？

00:51:17 Speaker 1
工作這麼久，就像阿Wing一樣，死也不走，工作這麼久，他不交我薪資，不升我職，我就走，而且公司見到他這麼忠誠，其實都會將一些重要的任務交給

他，所以一定是升職加薪，喜歡轉工的人就增加了，你不加薪資，你會轉工，我不信，這些一定是慢慢升職，客人就算做售貨員，十年以後你想想，

00:51:49 Speaker 1
你的薪資會不會跟現在一樣呢？不可能，因為你的客人越來越多，你的累積越來越多，你說什麼？都要了解一下，看書裡說什麼，哎，真的走了，如果昨天真的搞不掉，你真要用心，用我課堂裡面的東西，同志我是十幾年之中見到他，在那裡逛逛逛，見到他上一課，總之你要用他裡面的東西，好嗎？

00:52:20 Speaker 1
所以，無論他是什麼項目，生育都除非健康有什麼問題，如果不是，我還是會一直勤奮，不用擔心，何況將來的，三十年後的五千元，現在五千元，我繼續拍，繼續拍一拍，讓你看看，究竟整體的效果是怎樣，好，一次過才拍，我想先簡單給你們知道，

00:52:52 Speaker 1
剛才說的七個夾萬二十五歲，一千三百元，我拿了第一架架板，我打算用六十四歲用的，即是他一次過取消所有單，拿到七十九萬元。除去六十四至六十六，用兩年時間，每個月有三萬三千元的花費。明不明白？即是把他的一筆錢，除去五、六、四，我只可以將他，我不會將他發送到其他地方，因為會很複雜的，當其時，真是發生的時間，你可以跟他發送到其他地方，

00:53:24 Speaker 1
另就一次的取消債券。但我想簡單地告訴你，我放實實，好不好？首先，假設強積金是用四年的，四年其實很容易的，人家強積金，政府說要我們用幾十年，他用四年，你想想他每個月會有多少錢？我想起碼三、四萬、四、五萬，強積金有多少錢？你估計他六十六歲，這個人只有二十五歲。

00:53:54 Speaker 1
只是自己存，都超過百萬，當作三次腕，你計算有回報，你計算現在有息金，而應該大約知道，雖然說滴滴滴滴，你看你的息金有沒有回報？起碼都多了50%，是吧？起碼了。所以你一百萬也要一百五萬，所以這筆錢應該有二百萬左右，我覺得是很正常的，到時。二百萬除用四年的話，一年用五百萬，起碼都四、五百元小的了，到時。所以我解釋它用四年，

00:54:26 Speaker 1
這些都是三十歲，我們的格蠻，六十歲就開了，有五萬多元小的。你看看這個朋友，他到八十一歲，他每個月還有二萬四千多元小的，這是他一輩子的格蠻。格蠻，這是人的狀況。你自己或是你的客人是否這樣呢？你的數字要幫他計一計，整合一下，他想要的，他究竟退休想用的錢是甚麼？

00:54:58 Speaker 1
如果我跟你說這個，單單是這班客，如果你是一個二十五歲的客，輕輕鬆鬆，在不影響我們生活水平，當小孩子留下他，你六十歲可以退休，每個月有四、五萬元花費，你是甚麼感覺？帥、不錯，是最基本的，這些就是我們打開客戶

的正義，你不搞這個隔膜圖，你都說不出有甚麼錢花費，他現在儲一千三百元，

00:55:28 Speaker 1
他想要幾萬元花費，有甚麼都不敢說，我們有時間才能幫他，可惜他看著我有些事，有些東西彈出來，這個，定格未練五十尾仔拍攝一次的客戶，定格定位，這四個字可以掛在嘴上，我們的方案可以幫客戶定格定位，令他搞定他一輩子有錢的方案。因為有些客戶會跟我說，其實我投資都很厲害，我買股票就行了，

00:55:58 Speaker 1
買股票不是定格定位的，你可不可以告訴我你的股票保證你退休，60歲每個月有四、五萬元？你不敢，因為它不是定格定位的。當然，你所有的儲蓄單都要跟客戶說，我們已經實現了，你也要令他有信心保證那些位置，如果搞定了，定格定位就可以了。我們再看看，八百多萬匯報，

00:56:30 Speaker 1
七個夾萬，這裡的錢全部加出來，就是八百多萬，他這麼多年吵架之後，拿走的錢是八百多萬。他放下來賺的錢是一百五十多萬，真數加起來是一百五十多萬，行不行？跟客人說，我會中間加一個，你見到嗎？你見到嗎？多了一個匱惡。你會怎樣跟客人見聲？他經常問單，到時拿了八百多萬，

00:57:01 Speaker 1
但他給你的本金只是一百五十萬。你要讓他除口還是一個三號？除口。除口就是你的本金相比起來，你將來拿的錢其實有五倍的成本。你有什麼感覺？再來一個。你的本金相比起來，你的本金是一百五十萬，將來你拿的錢其實多了六百多萬。除口還是減口，你覺得是嗎？

00:57:32 Speaker 1
有。因為多少倍的客人是很難想像的，你告訴他多了六百多萬，當然你也要像我這樣演繹一下，多了六百多萬就不是這樣了，那就不賭辱了，多了六百多萬，所以我經常都說，利益大也好，你要化到給客人，你故意在這件事全部都是一樣的，每個人都出得不好，你沒有告訴客人，其實多了六百多萬，你要懂得跟他變聲，

00:58:04 Speaker 1
我看一看，其實他這筆錢，如果自己儲，每個月他要儲一萬九千元，他才儲到這八百多萬，但現在我說一千三千元，二千元，三千元，四千元，五千元也好，其實我只是說這筆錢儲，如果自己儲要一萬九千元，行不行？要給一個比較。

00:58:34 Speaker 1
我們投資嗎？正常情況下，銀行有很多回報，你跟我說回報，那些回報你又不肯定。所以，如果客人得到我的投資也可以，你不用說這個夾碼，你搞定我的投資也得到一點點。可以拍攝嗎？

00:59:07 Speaker 1
請問銀行有多少利息？多少？三釐？你存一千三百的三釐利息？我存五千元也沒有。你想想之前是多少利息？你不要裝老了，你以為你是Wing那個年代嗎？Wing那個年代只有九釐，我告訴你。真是自覺，那些靈泉整褲你們懂不懂的？久了，不過很短時間而已。

00:59:38 Speaker 1
很短時間。這裡OK嗎？搞定，去下班了。好，對了，這個。

00:59:50 Speaker 2
港幣，厲害嗎。

00:59:54 Speaker 3
港幣來的。那它是真是月供的嗎？因為我剛才按機，1300元月供是過的，少過的。

01:00:02 Speaker 1
不是，不是算月供，我算是年供的。每個月，你到時，那你當然用年供，你都推銷年供的。如果客人真的要，你就知道。我想你明白，因為如果你說一年仔的錢，其實客人也不到肉的。你每個月有多少錢收入，才到肉的。所以，這裡是用月供的。但是這個我用年供，除了12年，我們的客戶都是用年供的。如果他真的沒有錢，

01:00:33 Speaker 1
那你就用餘工了。有什麼想問嗎。

01:00:39 Speaker 3
明白嗎。

01:00:41 Speaker 1
那我給你這個。其實你拍都可以，因為我有一個proposal，我罵出來而已，64歲，剛才說的79萬多，我就是這個proposal給你，你拍就行了。這個就是66歲，8萬多，這個版就是講美金的，我還有7至8萬多。好，繼續就是67歲。

01:01:12 Speaker 2
69歲。

01:01:21 Speaker 1
接著是71歲，其實自己聽都可以，不過你順便，你也要有些習慣。要不然你突然問我，那我給不了你，我放在那裡。好，我現在放你們一個小息，現在我想，十分讓我們點燃一下。

01:02:23 Speaker 3
突然沒有這樣跳來跳去，都暈了。

01:02:34 Speaker 1
不夠關乎客人的事，因為你五年不同年紀花的錢又未必一樣，等下我再說，

好，OK，我繼續了。首先，本來就記錄一下自己的夢想，我回到這裡，這個就是剛才說的那個表，

01:03:08 Speaker 1
25歲，有沒有什麼想法呢？即是人五十五歲花三萬元，六十四歲花三萬元，接著花五萬多元，這個就是一個爛賭的，你這個客人，或者你自己也好，你必須要自己去計算，否則你就不會計算的。我要你們回去做功課，做這件事給我，好不好？你用自己也好，自己的客人也好。為什麼這裡三萬，

01:03:39 Speaker 1
我覺得OK啦，我不動它，因為我覺得上面這筆錢，還有錢剩的。如果他喊退休，一般人想著退休，不會身邊一毛錢都沒有，他有膽跟你講退休的。所以一開始給他資料，他已經可以了。但在後面六十五歲後，有五萬元、四萬元，所以我設計了一個方案給他。但如果你的客人自己覺得怎樣是對的，你自己設計出來。不過，我要你們交那個功課是，設計了出來，你有盲點的。

01:04:11 Speaker 1
盲點即是你覺得都可以，你讓所有同事一起看，你就知道那個方案是對的。你自己回去要做一個功課。好，我又考驗你們。這個人二十五歲，我就這樣。如果一個四十歲的客人，我怎樣做好呢？我做多少個百萬號？四十歲的客人。四個。五個。那存多少錢？

01:04:42 Speaker 1
五個。其實沒有絕對答案。你問兩顆數字，第一，想何時退休？第二，退休你想花多少錢？覺得安心，舒服，可以嗎？那兩顆數字出來，你就會計算到。舉個例子，四十歲的客人，

01:05:12 Speaker 1
你問他何時退休，你猜他會回答多少歲？立刻？立刻就騙你的。我肯定會騙你的，我告訴你。搞得別人不用理你，你就回家安心了。四十歲的客人，你問他何時退休？你猜他何時退休？立刻就騙你的。如果他回答你六十五歲，你沒理由。六十至六十五歲是沒有錢的，

01:05:43 Speaker 1
是嗎？那你就可以多付六百萬。如果他回答你六十歲，那你就沒有錯了。你看他回答你什麼，是嗎？如果四十歲，他會告訴你想多少錢每個月退休，你猜，當他現在四十多歲賺多少錢？當他賺四、五萬，你問他幾千退休，他會回答你六十五歲有多少錢他過得安心？

01:06:14 Speaker 1
四萬。五萬。他現在四、五萬多，到他六十五歲退休，五萬的他收，還有沒有多的呢？六萬。三萬。其實視乎他在哪裡生活。有些客人，我以前也沒有想過，

01:06:45 Speaker 1
有些同事做了出來的方案，一個月只有八千元，客人說真的想要八千元，對

呀，他就夠了，為甚麼？因為大灣區要夠了，所以你要代入客人那裡，這筆錢你要問客人才行，我想如果他現在找四、五萬，他在香港有的話，他不會多於他現在的收入，

01:07:16 Speaker 1
他不夠膽，對嗎？所以看看他，有些客人說三萬多元其實都可以，那你就幫他自己三萬多元，三萬多元你自己幫他計算，究竟他要儲多少錢，你說如果四十歲，我第一個甲問，是否要開回一千三元？正常是不會的，因為他賺四、五萬還不存一千三千元，他只是吃飯而已，那一千三千元。正常，我想十個百分之百，二、三千，不會少得過的。

01:07:52 Speaker 1
但他不會抗拒的，如果你存三千多，行嗎？如果他鬆動，就存多一點，所以你跟隨，如果很簡單的，你跟隨一個歲數這個銀碼，其實都正常是可以的，行嗎？好，又再來，這個人七十歲，只有二萬多塊錢花，有沒有心魔？每年都花四萬多塊錢，你現在七十歲，會否飽足得這麼少錢？吃不了那麼多東西，都不是用來吃的，

01:08:23 Speaker 1
多數吃不了那麼多的，其實很類似的，他說的話，大家可以再演繹一下，七十歲是什麼狀態？蕭若珊，她花錢是甚麼模式？

01:09:15 Speaker 1
現在北上，去看北上，為甚麼呢？因為很便宜。即是他們省錢。北上花多少錢呢？但我想帶出，其實去到七十歲，為甚麼我花二萬多？其實是很合理的，因為這些人，就算去旅行，可能都是很典型的，去大陸，或者可能不去，算了，在家裡，要做甚麼呢？要說甚麼呢？

01:09:46 Speaker 1
小孩在電視上，就不用浪費錢。可能是打牌，或是我媽媽那些，大碗鬼外賣，吃點東西就行了，不用叫外賣。我媽媽那些就是，說你孫子過來喝茶，那些錢都是給錢喝茶，或者家裡必須開支。所以其實不是花很多錢，所以這個數我怎麼作出來呢？是客家教我的想當年。

01:10:17 Speaker 1
我告訴他，70歲的時候，他有時會有個想法，其實我不用什麼，你想想到時我會花什麼錢呢？被人欺騙。被人欺騙，那我就不會這樣跟他欺騙，你留那些錢吧。我都不會說的，他說你有沒有搞錯，就被人欺騙。所以二萬多元，你還沒計算三個金呢，當最基本那些都有一千多元，其實那兩萬多元就夠了。

01:10:48 Speaker 1
如果他有這樣的要求，高級一點的讓路，他就不是這樣的，對嗎？其實你現在在計劃整個退席的規矩，不只是這個。對，要多過這個，要多過這個。你明白我的意思嗎？其實你派出稅項，因為我不想將派出稅項擺在那裡，你解釋死

我，我都解釋不了給你聽，我甚至放東西都在空中，你們才明白我講什麼。總之這個全部退責的已經有這個數，正常你派出稅項，但是多過這個，可以嗎？

01:11:21 Speaker 1
所以你說有兩、三萬元還不夠嗎？七十歲國外，我就OK了，我不知道你們，可能要很高級的讓路，可能就不夠了，不知道嗎？記者回覆，好，再來，那兩萬多沒什麼了，如果客人說，嘩，都蝕了這麼少錢花的，

01:11:53 Speaker 1
那你覺得那個稅數有多少才覺得安心呢？那就問他，嘩，都起碼三萬元，那你就跟他調節一下做三萬元。我覺得這些不是絕對的，我這樣做而已，那客人其實未必需要五萬元，你可以將錢移到下面而已，你怎樣跟他設計而已。好嗎？再來一個，如果客人五十歲，現在五十歲，他要一輩子有多少錢？

01:12:26 Speaker 1
有兩粒數，你一定要知道。多少財幣？好，如果你五十歲了，如果客人很有錢，搞得財幣這麼小，我不是要用這個的，行不行？很多同志有50歲，其實他們有沒有儲到錢？是不是大部分這些人？因為之前那幾十年就是養父母、養兒子、供樓，沒有錢剩下，很多這樣的人，

01:12:57 Speaker 1
但是他50歲，他夠不夠想想自己什麼時候退休？50歲，都沒想到儲錢的，那些他不敢想什麼時候退休。但他想不想紅呢？他只是不敢去想而已，你問問他，如果他50歲，我問你，如果他找……我想不多了，50多歲，又沒搞掂那些，當他是2萬元一個月，是不是差不多？你問他多少歲想退休，

01:13:27 Speaker 1
做得到，不做得到，不做為了開飯，而要上班，你覺得他會回答你幾歲？如果他沒有……60？65？做到做不到為止，你便戴不到答案。你怎樣問他呢？我做到死為止。一般是一年來65歲，

01:13:58 Speaker 1
但這個客人不認同你，如果他50歲都沒有錢的話，他不夠心想自己65歲，除非那些有錢。就如我剛才所說，即是何時有否想過，健康當然是繼續做，很悶的，有否想過何時可以，還可以，不還可以，不用為了開飯而要工作。他都不會回答你65歲，可能有些75歲，因為他知道自己未成年，

01:14:30 Speaker 1
他哪有錢來退休，他會知道，傻的。當他回答你70歲，70歲退休，我們怎樣幫他設計好呢？開幾個格蠻圖？如果他現在五十歲、五十五歲、六十歲、六十五歲，四個，四個，如果他正在上班，就開直入車，假設到時發財，如果開三個都不行，

01:15:00 Speaker 1
如果當他開四個，三個都可以，當他開四個，你問他多少錢，你覺得你問女士退休，想著多少錢，覺得安心，他會回答你每個月要花多少錢，想清楚點事，

他現在當他一萬多，一萬多一個月，七十歲退休，他想入屋，其實一萬多，你自己回答我，

01:15:36 Speaker 1
我想代入他這些客人。你做兩三萬，就做死你吧，他怎麼做呢？不過他都不需要，他覺得萬多元已經足夠，因為一，他的年齡是二十多嘛，對不對？二，他就覺得，喂，我都沒想過，也不敢想幾時可以退休。如果我告訴他，七十歲就可以退休，每個月有一萬元花費，你覺得他會不會定很多呀？他安心很多了。但是你要一萬元花費，你要儲的，

01:16:06 Speaker 1
你有二十年資本，你儲五千元就搞定，你明白我在說什麼嗎？二十年資本已經得過了，我們怎麼做呢？要花一萬元儲五千元，二十年之後就變成一萬元，但他不花，還未計算，他有三個金，可以嗎？明白嗎？所以不用想，哎呀，那個客人這麼老，他只有萬多元一個月，如果他真的只有萬二元，只有萬二元一個月，那做不做？

01:16:36 Speaker 1
每個月多少錢要他供？他會答你每個月花多少錢？如果他賣二元，七、八千左右吧。那七、八千，你儲三、四千，他也搞得怎樣？要你代入他的價格。其實幫到他甚麼才是最重要的。你儲到多少錢，客人不進入，完全沒有關係，想像不到那麼多錢，關我甚麼事？他想得怎樣就行了。

01:17:08 Speaker 1
他沒有錢也好，他不敢想他有，我就幫他。他覺得很遙遠，因為你要我儲錢退入，要儲那麼多，我怎儲？算了，算了，不想了。你覺得他不放下來，你儲，他夠膽花光錢，他有三、四千塊放在銀行，他不敢動，因為知道自己突然間沒有工作，怎麼辦呢？這麼大年紀。所以，你說他要親手放過來，

01:17:39 Speaker 1
時間資本放過來，對不對？就算多少歲都搞得定。搞定了吧？接下來，看著外面有什麼不同，大部分的異議，都可以用這個去解決，給你們一個種子。看著外面，多了什麼？看不到你，多了一條箭，這個箭是什麼來的？

01:18:10 Speaker 1
我估計他儲的錢是這條線，因為你想想，他人工只是儲10%，不止，也沒有，一千三十塊。我想你們記得，底線儲蓄，現在Peter幫你安排，其實是一個底線儲蓄，是你收入裡面一個很小的部份，你畫這條線給他，是一個底線儲蓄，一個很小的部份，這些錢幫你累積了它，你還有那麼多錢可以花，

01:18:46 Speaker 1
是不是？真的有那麼多錢可以花。記住這個概念，底線儲蓄。客人跟你說，我的錢要怎樣怎樣怎樣，我現在要他的底線儲蓄。他怎樣做，他的錢都好，這千多二千元，他沒可能拿不到出來的，如果你給他一個目標畫，你做到什麼？好嗎？有兩態意義，都多半分的，和你們嘗試去拆解一下，好嗎？

01:19:17 Speaker 1
第一個就是……有同事會說，客人會說要買樓，多不多說？我儲些錢來買樓，當他25歲，都很少五、六十歲還告訴你買樓的，都有的，不過我們是有些錢的客人，這樣就不同的，行嗎？我講完，二十幾、三十歲了，我打算買樓，儲錢買樓，都是不儲這些住了，有沒有這些客人？怎樣處理？

01:19:51 Speaker 1
幾時買樓？五十五歲才買樓，六十歲才買樓，不可以，不可以，那格難逃。底線儲蓄，兩件事可以同時進行的，但是，我想你底線儲蓄之前，搞定它，真還是假先？他是不是真的打算買樓的？告訴你們，買樓的人有多少人真的買了樓呢？

01:20:27 Speaker 1
多少歲？我講的是二十五歲這些人。我先講回香港，香港正常二十五歲的人會告訴你，我打算將來結婚都要買樓，現在要儲住錢買樓，所以我就不打算了，是不是多數都是這樣說的？那你試一試吧。意思是，很好啊，打算買樓，有沒有打算什麼時候買？他下一句會回答你什麼？還有呢？跌一下，跌一下我就買了，你有沒有聽過這些？

01:21:03 Speaker 1
跌了幾十年了，他都還沒買，這些他真的買？是假的。假的處理不了，他會打你，你明白嗎？你問他，你打算什麼時候買？他會告訴你，我想五年後我都會買。你打算買哪一套？如果他告訴你那個地區，告訴你什麼時候買，你會覺得很好，你每個月自己要存錢。他又告訴你這些東西，

01:21:33 Speaker 1
你等完，他真的想買。真的想買也好，我們要回來等錢儲蓄，還要買一層樓。買了一層樓，一輩子為了一層樓，不搞自己退休，那你說退休的時候買了一層樓嗎？逆安揭？真的還是假的？沒有人真是辛辛苦苦供一層樓之後，用來逆安揭，為了退休的。那他不就有錢自己儲蓄了？是吧？不會的。所以第一線要搞定，

01:22:04 Speaker 1
他就真的買樓先。如果他假的，你知得到，他都會回答你，其實我還未找到。其實這次我們這個方案，輕輕鬆鬆，不影響我們生活水平，你當1300元，那40元一天是我們的底線儲蓄。就算我們將來要買樓，其實我們都要安排這樣，兩樣東西可以同步進行，沒有繼續的。明白嗎？OK，這裡明白。好，那我給你拍完它，哦，我寫了一些字。

01:22:39 Speaker 1
如果他說要買樓，第一線是要關心一下他，什麼時候買，是不是真的買呢？其實現在的年輕人比較少說買樓的，說的多數都是假的，因為他都不敢去想買樓，他要存多少錢，我想問一下現在的房子，香港的。你儲一百萬首期，一百萬首期也好，一百萬首期一個月要儲多少錢？

01:23:10 Speaker 1
他想二十年後才買？他一個月起碼要儲萬多元才可以，如果是買樓。不敢想了，他們有多少錢？薪金？剛剛出來工作，我想兩、三萬左右。不敢想，所以多數都是假的，你要去測試一下。兩樣東西可以同時進行，如果是真的的話。第二，以酒之素說，我還是先看清楚，我的工作不知道穩不穩定，是不是？

01:23:41 Speaker 1
那怎麼處理呢？底線儲蓄，沒錯，底線儲蓄之餘，沒有人工底線儲蓄，底線也沒有，底線是零，那怎麼底線儲蓄呢？怎麼底線儲蓄呢？

01:24:18 Speaker 1
聽到她的答案嗎？如果妳覺得滿意這個答案，舉手。覺得還差一點點，舉手。其實一般，我覺得合格的。不過可以再多說一點。我想問問另一個年輕人，他擔心失業，

01:24:49 Speaker 1
我又不會提他，你擔心失業，不會的。我擔心工作未必穩定，明白的。其實如果香港現在的環境，譬如舉例，要找另一份工作是否困難？正常就是這些答案，真實的答案，如果很困難，那些其實都未喜歡你，如果你們想一想，

01:25:20 Speaker 1
如果香港這個環境要找一份工作，現在這個狀況，要找一份工作是否困難？要找一份很好的工作是非常困難的，要找一份有收入的工作其實是不困難的，同意嗎？你找了三萬，現在一萬五千元，你覺得他能找到嗎？不過他是不想的，現在狀況是這樣，

01:25:51 Speaker 1
當然年紀是有影響的，如果一個五、六十歲的人沒有工作，那是困難的。如果年輕是不懂的，如果五、六十歲沒了工作，他真的靠積蓄，可能戶口有點錢了，真的教不了，行不行？好，我回到前面。他說，第一，就是告訴你，其實工作短時間，其實對我們未必有很大影響，因為找到一份工作，其實都應該找到的。況且，剛才跟你說，安排退休的計劃，是不是？

01:26:23 Speaker 1
你都預計是60歲退休的，意思是這幾十年都是繼續工作的，不會想像到幾年到60歲，這幾十年都會沒有工作，我想我們都不會這樣，難聽一點說，你不要說公保險，這幾十年你沒有工作，你怎麼辦？我都不知道怎麼辦，香港人一定會給自己有幸福的，所以是應該拆解的，告訴他找一份工作，你要他認同，

01:26:54 Speaker 1
如果你要找一份工作，有些人不會扭曲，這已經解決了，如果他都不知道，如果找一份工作在香港，當然要求那麼高，有一份工作有萬人，你覺得可以嗎？讓他回答，已經拆了，剛才說沒有工作的，好，最後一點，我拍了這個，再告訴你。

01:27:31 Speaker 1
好，這個就是說，剛才說沒了工作，找不到那個問題，什麼時候退休的問題。下面一個，再深化一點。你想想，短時間工作的不穩定，經濟的不穩定，你也擔心。何況退休是二十多年的時間沒了收入。我們是否更加需要去預先安排呢？行不行？好，暫時去到這個位置，有什麼問題嗎？

01:28:04 Speaker 1
沒有的話，就去買。好。

01:28:05 Speaker 2
記者，那些人可能都是七千元一個月。

01:28:18 Speaker 1
政府也有六、七千元的。主持人說：「四千多，夠不夠？」首先，重點是，這是同事假設的，所有事情不是出自客戶的，你都不會處理得到。我們不需要假設的。客戶不敢想的時候，他告訴你，是因為他知道你想在他的錢包裡拿他的錢。

01:28:51 Speaker 1
所以他告訴你，不用了，政府可以。政府可以了，他現在還在拿中文，還在工作。他有他的責任心，不然他也要六十多年了。但是你告訴他，我沒有上過那張單，你幫我買吧，你又這樣，你沒理由買不到，這些客人會反抗的。我們告訴他，其實我們的方案，就算和你情況差不多的客人，他做了也覺得，若是生態，也覺得很滿意的。

01:29:25 Speaker 1
可以輕輕鬆鬆在不影響我們生活水平，真的落實七十歲可以退休，每個月，看看他的照片，六千元，七千元都可以。還有，我都未講話，當那客人，我都未拆這招，當那客人五十歲，我當誇張的那客人五十五歲，那誇張了吧，時間資本都沒有多少，夾萬頂籠都是開兩至三個，你問他何時退休，他未想得到，

01:29:57 Speaker 1
他可能回答你七十五歲。七十五歲退休，他花什麼錢？她現在還有工作，一定是用NPF。我當她70歲退休，我可以幫她。為甚麼？NPF她會花多少年呢？你猜猜她的NPF，四年？不是吧？花兩年那麼少的NPF，她一個月要花多少錢呢？六千元一年，就花六萬。

01:30:31 Speaker 1
十年，都是花六十萬，當七十萬。十年才花七十萬。我想七十萬的強積金有吧？她現在五十多歲，還在工作。所以那些人的強積金，我只可以多一點時間花，因為我的時間資本可以賺到。她說七十歲退休，她一當刻，她花到七十七歲，甚至八十歲之前，她都可以花多少錢呢？即是說，她到七十八到八十歲，這件事多了一個百萬而已。

01:31:03 Speaker 1
她五十五歲，二十年之後，她已經七十五歲了，更何況她七十八歲才用的話，

她又怎樣，行不行？所以實在是搞得定的，問題是你只要客人告訴你，他想何時退休，他有多少錢，你覺得安心，行不行？他不說來假設，看看他有沒有怎樣怎樣投，其實跟你情況差不多的，我想去到七十五左右，退休，你就看到怎樣怎樣投，有沒有人想用多少錢，

01:31:34 Speaker 1
你覺得都放心吧，如果他真的不說，第一你要判斷他喜歡你還是沒有，他不說話給你聽，第二你就假設給他，如果這些稅數，我想客人去到那時候，未必很多洗費，我想每個月六七千，他們都覺得可以，你六七千都可以，那就用五七千，行不行？要聽客人說話，好，繼續，繼續就是前中後進。這個前、中、後線的例子是一個伯母在我們課堂裡，

01:32:07 Speaker 1
我猜我們要加上前、中、後線。因為那個同事告訴我她有一個伯母，她有六十歲，有六百萬，伯母告訴她她有六百萬，她說她已經完成了，我已經退休六百萬，你不要想要我做什麼，我不要動我的東西，我完成六百萬，我夠花的了，我不會安排什麼東西，會安排最重要的。

01:32:38 Speaker 1
她告訴我們一個案例，我們幫她拆的，最後打字是做了回來的，我告訴你她怎麼做了。首先，六百萬退休不要搞我，首先要陽勻生態，令她想聽，因為她已經生了三十歲，她已經在你耳朵裡了，那你畫那條生命線就不適合你了，她已經哭到你後面了。其實和你同學差不多，有些同學的阿姨，

01:33:08 Speaker 1
她聽了覺得很重要，叫其他朋友一起聽覺得很滿意，你不妨聽聽看，買不買真的不要緊，行不行？這個剛才問過你，如果她說不要選我退休，究竟有沒有相機呢？你搞定了自己的心安未呢？哎呀，她沒有錢了，你說不會拿錢出來，究竟她會不會做到這張單？但這支錢她有在身邊，現在不想放在這裡，好，來了，

01:33:38 Speaker 1
假設例子下，六百萬，由雲琛先生說了，對利益、錢、錢，這些怎樣來？看著旁邊的錢錢圖，我按完你才拍就可以。錢錢圖，如果六百萬，六十歲，我當她到九十歲，三十年退休的時間，正常六百萬穩妥一點計算，我就將她畫三條線。三條線就是將六百萬平分去花，對嗎？我前十年用二百、二百、二百，

01:34:10 Speaker 1
那我夠花光了，對嗎？我們叫他做前錢、中錢、後錢。好，來了。前錢二百萬、中錢二百萬、後錢二百萬。他的退休生活好嗎？好的。好的，你說很好，又不簡單。一個月花多少錢？一個月花萬多元，你說很好嗎？又不算，不過其實都很安穩的。

01:34:42 Speaker 1
那用什麼來吸引他？我們的前錢、中錢、後錢就是，看著看，後面，最後那筆

錢，其實他一段時間都還沒花，你看他幾歲才花？八十歲。但這些是很穩妥的，他放在這裡而已。現在六十歲，他放了八十歲也繼續放在這裡，最多就是拿去銀行，看看多半利利息，多一利利息。現在我將這二百萬，有一百萬放在後錢，

01:35:13 Speaker 1
另外那一百萬我幫他撥了來前面。撥了來前面，意思是前期，我們六十歲到七十歲，我們身體最健康的時間，辛苦了幾十年，去到退休，是否想到處去，環遊世界，玩多些，開心多些。如果二百萬其實很便宜，只有一萬多元。現在多了一百萬，多了一百萬，每一年十年都可以，每一年有十萬元去旅行，好不好啊？正啊，是不是？

01:35:49 Speaker 1
但後面只有一百萬，一百萬知不知道有什麼？現在她六十歲而已，如果沒有這樣的需要，你想都可以的，我稍後回答給你看。姓木屁。你可以，你當然可以，但是我想回答你這麼煩，你這麼囂張。怎樣做？將後面這一百萬，做一張五年，每年二十萬。

01:36:21 Speaker 1
現在六十歲，一年六十年，這張單有多少錢？本來是一百萬，二十年之後這張單變了多少錢？二百多三百萬。這就是自家資本，客人不知道的，你不跟他說，他就覺得你想拿我的錢，但是你有沒有將他的利益發給他呢？有沒有見過有些人，我以前說的，很多年前是一百萬買來的，

01:36:53 Speaker 1
那時候很多錢的，一百萬多了。但是現在還是五百萬，日晚八、二萬，沒有動過，到他走的那一刻，就因為太穩定了，真的。很多是這樣穩定的，因為他們很穩定，但是你告訴他，他指定的方法，你只是將他做成這樣，做一張一百萬，五年高一百萬，即是一年中五十萬，那這裡，後十年就三百萬，後五十萬，我稍後給你一個計劃，

01:37:24 Speaker 1
變成五百六十萬GF，不是精高P來的，五年一單來的。你想精高P就更加漂亮，不過，你有這樣說，先不拍了。精高P就真的好一點，那你要不要做精高P那一刻？搞錯了，那一刻會比較好一點，你不做精高P，你騙了錢，你想嗎？為什麼不做？

01:37:56 Speaker 1
大聲一點，聽不聽到他說什麼？還沒聽到，有幾個同事。雖然雜說了一些錢，同事說。這個就是同事的演繹，我再深化一點演繹給大家看。叫客人一次放一百萬下來做一張心心的單。你覺得，啊，是啊，她的回報最好，對她的利益最好。其實我什麼都不想，我覺得對客人最好就行了。所以我連批准我也不想，已經沒有什麼計算了。

01:38:27 Speaker 1
你已經在一個好的角度去幫她。但是你記住，一百萬放下來，客人是否願意呢？對她來說，一次要放一百萬下來是很多錢的。你把我一百萬留住了嗎？但你告訴他二十萬，二十萬，二十萬那天第二年才再二十萬，其實他身邊還有那麼多錢可以花的。對客人來說，你不要想著你甘心為客人好，他便願意，因為你很厲害，

01:38:59 Speaker 1
但是你二十萬金，你只剩下八十萬在他身邊，是嗎？那他確實會，知道嗎？所以我們雙方都是在好我們需要的狀態。如果客人真的恨其他朋友，人家甘甘甘甘甘心給他，那你不讓他甘心也不行，是嗎？到時才再拆，如果人家都推出他甘心，他甘心也不介意，你不甘心就贏不了那張單，你就不做了，是嗎？

01:39:32 Speaker 1
這個有沒有想過可以做到？其實你們會的，所有單二十年之後，都是得報的，就是這樣。但你有沒有這樣告訴客人呢？可以寫多一點的，就是用來打開她的耳朵。這是伯母，伯母說，六百萬，六百萬，不要理我了，不要教我了，我要打開她的耳朵先，我不可以先打開她的耳朵。

01:40:02 Speaker 1
伯母，用用心大方，伯母，跟你情況差不多的朋友，都是去退休的了，一段時間都不想想了，不過她聽了都覺得很好，都建議其他朋友聽的，為什麼呢？因為我們去到退休，我們還有二、三十年的時間支援，我們退休都分了退休早期、中期、後期。退休早期，是我們剛剛退休，精力最充沛，辛苦了幾天來工作，想到處去，環遊世界。

01:40:33 Speaker 1
在退休早期，我們每一年都有錢去旅行，去到退休中期、後期，因為我們有時間支援。我們的資金可以繼續累積，去到退休中期後，去完旅行環遊世界之餘，我們還有足夠的資金可以每個月去花的，比你更多，就這樣放在眼上，行不行？你先說，這裡要說多久？都不用十分鐘說完，待會你說得好，但你開頭打開他的耳朵是重要的，

01:41:05 Speaker 1
行不行？好，給這個你看。老師，你現在說的，是否像剛才所說的那樣？我剛才說了幾句話？我看到沒有什麼二十萬，二十萬一年供五年，還是之前那個，搞那個，這個是前中後淺的，六十歲的客人。60歲的客戶，但也是GF五年的客戶，

01:41:38 Speaker 1
剛才那些客戶又是GF五年的客戶，你還有什麼給他們？都是那些客戶，這樣才比較神祕。你也是出那些計劃，你有100計劃，你也是出那些計劃，但都是做五年的，每年20萬就完成了。後面的版本是什麼來的呢？後面的版本是給你看，20年，他拿的錢是260多萬。GF的計劃，我給你看，

01:42:09 Speaker 1
他本金是這個，到時拿的錢是這個，是2.6倍。60歲，60歲開始做的。剛才提到的前中後似，又這樣說，如果三十歲開始做，儲五年，那個人五十歲的話，

01:42:39 Speaker 1
如果他儲這個銀碼，他也是會拿這個錢的，因為自己的資本是二十多億。明白嗎？蜂蜜蜂蜜的那五年就不動了。蜂蜜蜂的那五年就不動了。數字的東西不能騙人的。這就不是這一刻去說的了。

01:43:11 Speaker 1
我剛才說，你們有沒有習慣去跟客人說，第一，就說一下公司的歷史背景，第二，準備怎樣實現，實現了我們做到多少？三十至一百%。這些第一線，客人要先信你，否則後面這些很多異議會出現，

01:43:43 Speaker 1
因為他都未信任你，他怎會信任AIA？所以那些你都搞定了。如果他來到這裡還不說，我想問一下，你說必報性那麼多，你到時做不做到？怎樣拆？拆不了了，是不是？

01:44:16 Speaker 1
大半夜了，那個客人。什麼來的？不是不懂嗎？你說一下。

01:44:24 Speaker 4
其實是公司那個分毫，那個經濟是用的，即是很警示向賺的。

01:44:53 Speaker 3
你有沒有聽過他講一招詞。

01:44:56 Speaker 1
他講一招，你看他頭髮都抖了。首先，你自己對公司，這些事要很謹慎。我不是問你們的。也不是一般的。你自己也有一些懷疑的時間，其實是很難處理的。首先，你把所有公司的實驗都抄出來，你找Leader，找DD也好，他們怎樣可以證明到，就是可能找回之前的保單，現在做到多少百分比，你做不到，

01:45:28 Speaker 1
因為你根本都沒有那麼多的歷史去看，你所說的空談，不會加上你的信心的。記者2：“不是，我們的公司應該是做到九十幾年了。但是最重要的是什麼？最重要的是你自己都買了，你才能告訴別人。說真的一句。你有什麼可以令你買了，就是有更多的東西可以看到。問一下DD。其實如果你當有一個客人，客人說這樣這樣，我們的實驗其實是真的可以的，你以往幾十年前買的那些單據，

01:45:58 Speaker 1
你做不做得到，你問一下他。他說，當然你做到了，那你之後就開始有信心了。明白嗎？你到這個位置才拆，真的很難拆的。因為那一刻，你已經差不多要叫他簽單，你才會說這些東西。那就是你之前沒有說過，是吧？那你之前沒

有說過，給你多一個意義。什麼什麼的，都幫銀行買，很好幫你買。銀行比較穩妥。有沒有？銀行都有保證可以用多少，撿了一粒的話。

01:46:31 Speaker 1
你有沒有聽過這些？那你一定會查這些。他真的怕我們撿一粒，多於怕銀行撿一粒。那你可能搞了，你明不明白我說什麼？有很多事情，你一開始一字架，你平時都說新同事3號Y，你又說YAIA，否則你後庭策是極為難的。如果客人說幫銀行買，其實公司也有些擔心的。你知道銀行有個存款保證，是吧？

01:47:02 Speaker 1
差極也有，是不是50萬？差極怎麼撿一粒也有50萬，那你們沒有的。我也覺得樂觀和客觀是悲觀的。悲觀也是不保證的。悲觀都是要到那個位置的。

01:47:34 Speaker 1
但是保證不會低於悲觀的。如果是這樣的話？我們不會發生的。如果這樣的話，其實中間發生了很多事情，你已經搞不定那個客戶很多次了。只是你沒有理會他。否則其實不會搞到這樣。我想舉個例子，如果他說銀行好像比較穩妥，他有存款保證，我還是考慮一下，

01:48:05 Speaker 1
你辯測一下。我想你們先動一動，我找到氣都吸在你們面前了。有沒有人說過這些異議，有沒有客人說過？花樣是好的，有儲本保證，現在一定有人說的，都有些人說的。什麼？商負能力。商負能力是講賠錢的，不是講儲錢的。

01:48:35 Speaker 1
你沒有人要騙他們的。稅保那些都解決了。商負能力是，稅保那些不是講保證那一塊嗎？那都是講保證的。那負責任是講保證的，公司後面那一塊可以不保證的。那你騙不了。如果他說銀行穩妥一點，那是騙客的。銀行不是不利益的，它到底是要拿什麼？

01:49:08 Speaker 1
現在他在說對你保姆公司很害怕你倒閉。沒有保姆公司可以考慮？不適應的，可以說公司有多大，分析在外國，都是那一句，你不要再有錢說，聽到死你。如果銀行和保姆公司，第一，同事說得對的，如果在銀行有沒有倒閉？有。我聽了，其實之前除了，

01:49:40 Speaker 1
之前都有很多倒閉的，沒有小的那些。不好意思，現在是小一點的，因為你一定沒有拿到信心。其實銀行，以往銀行都有倒閉，但保姆公司，如果人就保姆公司，其實會倒閉的。以往是怎麼做的？是收購的形式。收購的意思是什麼？收購的意思是新國家保護公司都要承保它望國家保護公司所應付的東西，

01:50:13 Speaker 1
所以可以很放心的。又舉一個例子，之前雷曼，大家有聽過，客人也有聽過，雷曼事件到最後要倒閉，政府也不抱她，也抱不了，那ARG呢？ARG也抱的。為什麼保護公司在政府的架構裡面需要抱？因為對於整個社會的影響太大了。

01:50:47 Speaker 1
你想想，如果一家保護公司倒閉了，所有保單怎麼辦？買了醫療，買了銀紙，買了意外，做了NPS，做了措施，這些誰會吃？政府。所以銀行就沒有這麼多這些東西。製味料、保姆公司、忍鬥。保姆公司有得買的，試鞋、衛福卡、耳領鞋等等。但人壽保姆公司就沒有的。

01:51:19 Speaker 1
當然你可能說完這一集，客人也不太理你，因為根本都不喜歡你。正在懷疑你能不能做得長。可以了，對不對？好，又給你一個意義。有些人上一次，有一班同學問我的問題。他說，今晚要見一個客人。他也蠻有錢的，不過他70歲，他也蠻有錢的。

01:51:50 Speaker 1
我想推銷他一張，好不好？好。你賣給他多少錢？G1G1，那你賣給他多少錢？那你賣給他多少錢？G1G1，那你賣給他多少錢？

01:52:58 Speaker 1
她拿錢做什麼？我問同事，你收她的錢做什麼？10年之後，我會拿回觀眾很多。你覺得你這樣收到客戶？客戶覺得放錢10年後，多一點便容易放下來？怎樣？TP2嗎？行不行？

01:53:28 Speaker 1
客戶收不收得了？75歲。75歲的客戶，如果有很多錢，想幫你，有少許投資，無所謂，所有錢都掉了，你可以做。但大部份75歲的客戶是不行的，因為他們很穩妥。就算買股票，會買什麼？大藍手修畫色而已。你還叫他，他有很多異議，因為他覺得你想要我的錢。

01:53:59 Speaker 1
怎麼辦？叫你們想，又我想？我當然有答案，每次都問他，你們，我不可以，今天是第四天，我只能跟你們兩天，當然你問問我，我也可以，但是我想開一下你們的意見。記者2、3、4、5，聽不到？記者2、3、4、5，105什麼？記者2、3、4、5。

01:54:50 Speaker 1
你自己也不會吧？只不過是問一些問題。你問什麼問題？我問問客戶。我想了解，如果75歲買這張單，這個新便宜的，因為我沒有買過這些。75歲買不到人壽的吧？對，沒有買那個儲存。儲存吧，當它不用underrated，即是不用help underrated。如果是我的客戶，我都會叫他買投資。行不行？

01:55:21 Speaker 1
如果大家75歲，我叫你買投資商來買的舉手，考慮的舉手，不考慮的舉手，你問問所有人為什麼不考慮？不是的，我已經試過80歲以前去肥館，幾個月拍攝的。不是，有人可以的，但是也有人舉手的，不過有多少？你能不能中你的客戶？我就不知道了，機會率是比較低的。因為真是投資的東西。有很多一句我不做這些事。

01:55:52 Speaker 1
保管。保管。

01:55:54 Speaker 2
是八歲之前的保管。死了之前的保管。

01:56:00 Speaker 1
但是每個月有批息給你。都是那一句。要不要收到客戶？如果你是客戶，要不要收到你？都有很多七十多歲買投資的。十個月有多少個買？當然是保管這個。保管投資這個。現在那個是七十五歲的客戶。投資可以是其中一個方向。如果你收到的話，你就繼續去。但我覺得，我想拿一些大部分客戶正常的想法而已。

01:56:34 Speaker 1
對嗎？大部分客戶都是不行的。不行的，那怎麼辦？七十五歲。你說的是我的同志。你知道我怎麼回答他嗎？有一位同事問我，他七十多歲，你不相信我五年的嗎？兩百萬放下來，要很多錢。我問他，你瞭解了他的狀況嗎。

01:56:59 Speaker 2
第一，他背後有什麼。

01:57:05 Speaker 1
弟女？孫子？他這些全部都不知道，我告訴你，你全部都不知道，你想客人扔幾百萬下來，很難的。首先你要了解你的客人。你瞭解了他，到最後他告訴我，他有個孫子，有兩個孫子。那怎麼辦？送禮物給他。送禮物給孫子。如果你提到Agent，感覺有孫子，

01:57:37 Speaker 1
你會怎樣跟他說？當它是二百萬，想它放二百萬下來。最重要的是客人要參加，要簽，要給它一些原因，幫到它什麼。二百萬多不多，多少多少，如果兩個孫子沒有人，一百萬，如果不放下來的話。

01:58:09 Speaker 1
如果放下來的話，將來賺到的未必是一百萬那麼少。第二，當它有四個孫子，當它六十歲，七十五歲，平均壽命八十幾九十歲，也有十五年的時間，有機會。十五年分到差不多雙倍了。如果它有四個孫子，二百萬本來只有五十萬，

01:58:41 Speaker 1
現在是每人一百萬。你只是放了下來而已，你沒有做多些事，行不行？你要給他一些原因才行，而且現在有很多計劃是有信仰的。可以控制的情況下，有些錢可以給他，他長大了，結婚了，你支付他也行，這些全部都是，但是要有後製。如果他經常告訴你，

01:59:11 Speaker 1
我都是一個人，那是很難的，如果在這些位置，其實也不是那麼多，只有一個人，幾十歲的那些人，說真的，那是很難的。

01:59:26 Speaker 2
他們經常告訴你，你長大了，你不能在外面工作，他們又有圈子，那是很難的。聽不聽到同事說什麼？你會不會聽錯？當然。

01:59:45 Speaker 1
很類似，不過好一點的幻術。即是這樣，你也是假設而已，有那句。不是，你聽聽，她的objection，你當是。她的兒子就告訴她，你洗洗都可以。你的兒子就告訴你，媽媽，你不用掙錢給我了。你有什麼，洗洗它。你的心怎麼想呢？你走那一刻，你真的想一毫子都洗洗？

02:00:18 Speaker 1
那包了你那張紙，用什麼錢？難聽一點說。你媽媽是不是同一個客人，你說那麼多話，有份人袖單的那個人？首先，她沒有這張人袖單的，她假設這個人正常情況。即如果七十多歲，這些很少有人袖單在生日，對嗎？你們的案件，你給我一個整合，你不可以這個客人，那個客人，這個客人，那個客人，你全部要，不然就一個客人，搞不定。

02:00:50 Speaker 1
你說多一次。

02:00:52 Speaker 2
一個客人，他有整個單位，全部都是你賣的？不是，然後他又被刪除，然後他又有。

02:01:09 Speaker 1
對不起，一份都沒有是你的。

02:01:11 Speaker 2
有一份。

02:01:12 Speaker 1
一份是甚麼來的。

02:01:14 Speaker 2
那個行星高飛的事。繼續吧。那我自己不是再有些定期的道歉嗎？嗯。然後他就說，我都31歲了，你如果其實生四年，但是你要我性情之後才不見，我。

02:01:41 Speaker 1
問：「我幫你一個single-pay的GF是幾時買的？」問：「GF嗎？」問：「我走得對不對？」問：「你們聽不聽到一些東西？」問：「剛剛才買，你又叫我買第二份。」問：「你給我一個原因。」問：「他剛剛才買，他如果真的想花光錢，他連這張也不會買。」問：「對不對？」問：「你太多，我說我十幾張，但你又要我，你今天又要我這張，你又要我那張，我怎麼買得這麼多？」問：「如果我是客，我的想法是這樣。」

02:02:40 Speaker 1
三個女生，四個孫女。所有她都很溫暖的，如果她留的錢，她留的錢會留給所有，還是有幾個她特別。

02:02:53 Speaker 2
不是我關心你的事。你不用留錢給我了。

02:02:58 Speaker 1
那她之前那份再來做什麼的？她沒有，不知道有錢時喜歡買什麼，那為什麼這次不買？因為她有些健康問題。關於健康什麼事？有什麼事？她有一個負擔。

02:03:13 Speaker 2
是她突然知道她的存在。是不是今天才發生的？是的。她不知道自己還有多少錢。她今天有多少錢，你現在知道，除了什麼。

02:03:36 Speaker 1
如果一個男人想去警察，你都要給他一個原因，他為什麼要去警察。當他有四個兒女，四個孫。你問問他，我不知道你的資料，你講了多少資料給他聽？以往的資料，是你不告訴他。這就是Selling point，你明白我說什麼嗎？

02:04:08 Speaker 1
信託是一個很好的Selling point，信託有什麼用？為了這筆錢，其實可以存很多很多的，你的孫現在想不想你的室，或者在後，你放下去，他都會記得你，他都對他有影響。你現在這一發問其實可以做到，就是將來你發明歸老，或者你的孫子的小朋友出世，你師弟也做得到。這些你沒有說過，你現在就要說一些你以前沒有說過的東西。

02:04:44 Speaker 1
那跟信託是兩樣東西來的。信託知不知道是什麼來的？信託那一刻。怎樣的？你說給我聽，信託是什麼來的。

02:04:59 Speaker 2
信託是你安全的，可以很穩定安全去到直接到位的。你叫直接到位啊？可以生幾字的一。

02:05:33 Speaker 1
三十歲也行，創業也行，這些資訊很重要的，很大的單都是因為這些而買的。你不要想GF，是，你做了，但你還想拿錢回來，你不就要給一些更outstanding的人聽，信課為什麼現在這個方案這麼多人喜歡，因為很多家庭都有不同的後代，

02:06:04 Speaker 1
我們也想照顧他們，以往很有錢的人才可以做到信課，但現在的保單不同，很多都很貼心幫我們客人，譬如我之前有一個客人，他的孫子現在只有十多歲，將來的孫子其實也有保單給了他們，第一重要考慮就是，去到不同的人生階段

都想是他們身邊，因為最多也是他們，到他們長大結了婚，要供樓想不想幫他們，

02:06:35 Speaker 1
你這一百萬想做每人二十萬，我還沒說累積的錢，二十五萬到他結婚，給他一封利是好不好呢？這些全部都是，你給他一個點子，為何他要買？因為他想不到什麼原因，我已經做了一個類似的，你要做相同的，其實你剛才說的健康問題可能是最終一個，但是如果他的那筆錢只有他一百萬，你是搞不定的，

02:07:06 Speaker 1
但是剛才我問你他還有幾百萬，健康不會用完那幾百萬的，你同意嗎？會用完的，你都不會容許自己用完的，如果真的要用完，你去政府了，你真的會覺得沒用完，只有那幾百萬，你不捨得了，我講那個二百萬買了個危疾那個，他都去政府醫了，因為他想交還給後人，我來這裡會簡單一點，做一個總結，剛才說的那些東西，

02:07:39 Speaker 1
這個都是錢錢，不過我將他的兩條線打橫橫，免錢，中錢、低錢，是甚麼來的呢？剛才說的那些很老的那些，你想一想這條圈先，軟錢、中錢、低錢，很有錢的人，他低是低見人的，軟錢，一般有錢的，軟錢，可能加中錢，或者只是軟錢。

02:08:09 Speaker 1
很多人的低錢是不動的，那一百萬其實都是不動的，對吧？低錢，但是不是有錢人才有低錢呢？甚麼人會有低錢的呢？人人都有的，有些人沒有高度的，就沒有低錢的了。正常一個正面人，Wayne 也有低錢的，銀行沒有十萬元留在這裡，我自己覺得真是死了，真的沒有安全感，

02:08:42 Speaker 1
所以每個人都有低錢，我想告訴你，其實，有錢人，很有錢人，他一定不會浪費錢。最多的洗米粥，他一定會有個底錢。那底錢是怎樣安排的？底錢怎樣放在這裡？放銀行。但我們的前中後線可以幫他發揮作用。還有，信託是很有用的。

02:09:14 Speaker 1
錢怎樣安排信託？為什麼另一個用處就是，我有四個孫，我是不是四個都這麼疼愛呢？不一定。如果放在遺產，每個人都知道我分多少給他。放進保單，五倍錢。我這個給十萬，那個給九十萬都還可以。她的私隱度可以很高，但首先你要客人很順利，她連這些事都告訴你，哪個孫多疼她，她才告訴你，你當是逛街和她聊天，

02:09:45 Speaker 1
慢慢她會回來了。還有就是，她有多少錢，不要以為可以拿得全過來。她有個定期，經常都有用錢拿，她有個定期，剛剛完結了，她有三百萬，那三百萬跟

她做什麼計劃呢？嘩，好啊，你打算拿她三百萬過來嗎？嘩，你很難做到，是吧？你想搶東西，那客人可以掛走，你想一些原因幫到她，可能是一半的錢，

02:10:16 Speaker 1
三個一的錢，你自己去想想吧。但是最容易做的，有一夠錢，其實她們家根本是不動的，她放在那裡，放在銀行而已。這筆錢用來做傳承，用來放在一份單中，可以做到很大的效果。除了有錢人之外，讓你看看這個。其實，一般人，銀行裡面都有錢的，都要安心的。你可以看見這個。

02:10:48 Speaker 1
有錢人，一般人其實都有底錢的，問題是那塊底錢是多少？還有那塊底錢，我為什麼要放在你的錢裡面呢？同不同意，很多人有些錢放在銀行裡面的。十萬也好，二十萬也好，一百萬也好，都是有的，可以嗎？但是，那塊錢，你想把它放在銀行裡面嗎？是你想，還是你真的有這個想法？

02:11:19 Speaker 1
通常都是我們想的。哇，多少錢呢？有定期的，你走來問我。你冷靜點，我告訴你，你先拉高角度，如果你是客人，你會不會放進去？你也覺得不會讓你緊張到他。你想一個方法，想一個原因，為什麼他會放進去？你想得通，你就能夠搞定，對嗎？好，還有一件事，很有錢的人都可以做這些單，前中後淺的那些叫中有錢，

02:11:49 Speaker 1
這些是很有錢的客人，很有錢的客人，說幾千萬幾億的那些，他說他有千多萬放不動，當然這個大前提他要順利，我怎麼會告訴你我有千多萬？那個人不順利，他不會告訴你。還有一點時間，有沒有問題想問？有沒有一些意義，或者自己身邊發問，想抽出來問也可以。

02:12:22 Speaker 1
什麼東西都有寫。那不是沒有寫嗎？她幾歲？六十幾歲。男還是女？在國內，有小朋友？有。小朋友幾歲？小朋友應該三十幾歲。小朋友三十幾歲？有沒有孫子？有的。有幾個孫子？一個。一個孫子。孫子在香港還是什麼？香港。

02:12:52 Speaker 1
聽不懂。在國內，有一個孫子。先生呢？先生在這裡。在這裡的。你跟他說什麼？你想跟他說什麼？他已經有很多單位了。我想請教一個。有一個叫做…。

02:13:20 Speaker 2
其他方面的，因為他每年都有五宗的。

02:13:24 Speaker 1
其實我養小狗五年了，都是小狗。你推廣他，你推廣他，幫到他什麼呢？你推廣什麼給他？他做了什麼？幫好他什麼？你想不想得到？你想一想，這個幫我想得到。推廣就是推廣，大家都推廣的了。那你背後想，原來他放下來有什麼作用？每年都是在投資單的。那又怎麼樣？那他就要放下來的了。你先問一問，他有做醫療的嗎？

02:13:58 Speaker 1
醫療他不買的，他都說五十二的。他的財富需要保存嗎？你有沒有講過上一課講的東西，保存財富？他住醫院這麼有錢的，他是靜止的嗎？老公，如果我真的有什麼，你拿個二、三百萬出來也可以的。二、三百萬用來醫嗎？新人，你寧願在投資前多幾年在那裡做幾十萬元。

02:14:31 Speaker 1
因為男人要做的事，要說的事，我相信你都說過，就是搞不定，你是不是需要嘗試一下用另外一個角度呢？其實儲錢加醫療是可以做到，用滾出來的錢做一個保費儲備戶口，你有沒有去過這一踩呀？你怎樣誘發呀？你講了些什麼呀？你有沒有講保存財富呀？

02:15:01 Speaker 1
保存財富是很重要的，我為什麼要做醫療班呢？就是因為要保存財富，所有東西你列出來，你現在有這些這些，你那天畫的那個你還記得嗎？有這些這些這些，很好呀，陳太太，你做得很好呀。但你有沒有想過這些事，是否一直都會在你身邊？我沒有想過要一個病，是否有必要？不是沒有想過一個病，

02:15:32 Speaker 1
不是沒有想過一個小病就有了病，是沒有想過自己會有一個病。誰會想自己有病？但你告訴他，我們是要拋利益給客人，你告訴他，你這樣儲物，我放幾百萬放下來，應該是閒事，正常這個人。你自己想一想，你做過多少錢儲物？加一個高端醫療，

02:16:03 Speaker 1
可以幫他將來蓋到保費。你告訴他，其實這些客人，他們不會住政府，對不對？如果真是住醫院他都會住私家房那種，你想想，如果有事他不就是自己拿錢出來的，那你會二三百萬拿來醫治，還是把那份補丹幫他付，何況二三百萬只是二三百萬，

02:16:33 Speaker 1
如果一些大的病人怎止花二三百萬，還要那筆錢是他自己的錢，你試試用高端醫療，高端醫療到最後客家將儲蓄加高端醫療，又是你所說的高端醫療五年而已，說真的一句。她年紀應該身體有很多問題。我不知道，我不知道。應該有些東西都沒有了，或是家宅，如果是這樣的情況。就是，假設我也懂，

02:17:05 Speaker 1
但是就算她真的有問題，買不到，如果你收到她的需要，她會不會幫家人買呢？家人花錢是不是花她的錢呢？有時她要不要拿錢出來？都是她的錢來的。如果你收到她重要的話，就應該搞得怎樣的。健康有問題，健康有問題，擔心這樣，都要儲錢用來醫療她的，將來的。我儲我年年都沒有投資單，

02:17:37 Speaker 1
她說我的投資單用來儲錢。不，我介意，有些客人，有些客人，你儲得太緊了，她幫你買了多少單，五、七張，你一年來一次，一張單，我這麼說而已。

這個買來儲東西，有錢就來賣，賣了三張，過幾天又來賣，就賣投資單。你應用另一個角度，那你還買不買到投資單呀，幫你？

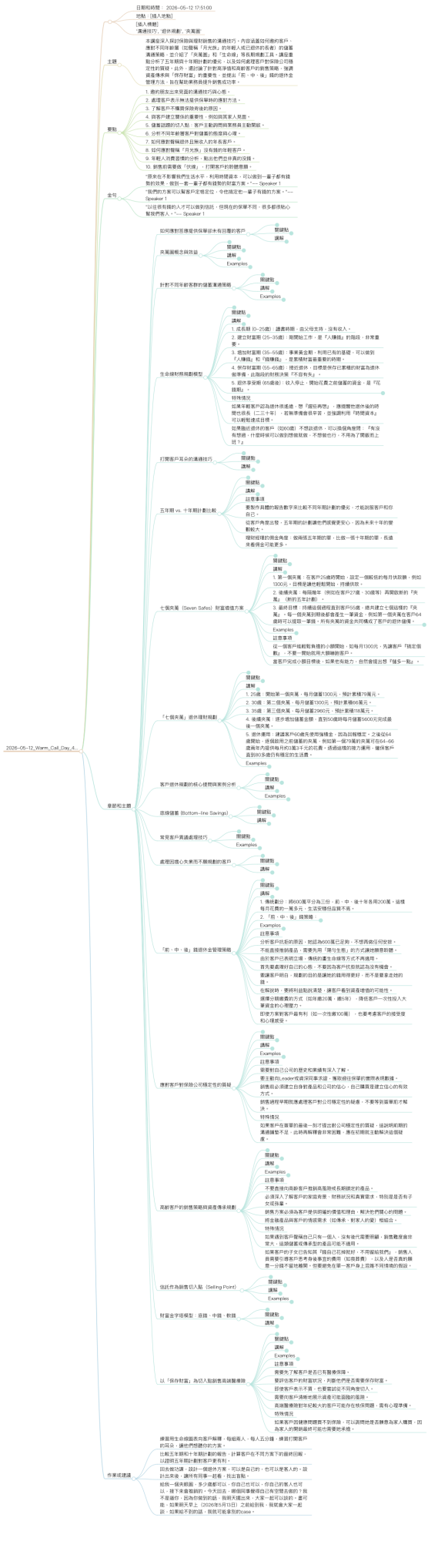
02:18:08 Speaker 1
他還買不買投資單呀？那買不就行了，你用什麼說話呢？買單就可以了，對嗎？如果他真的這麼順，我又不知道那客人是否真的這麼順，他不是做十幾二十張，二十幾三十張，一路幫你買投資單，我就不知道了，但你要去其他角度的話，就是我剛才說的那些保險，但如果那客人真的投資單很喜歡，他就一路賣給你，沒問題吧？沒問題的呀。對呀，因為你用保險，

02:18:40 Speaker 1
那其他單你銷售不了嘛，剛才單你就容易銷售，那你就用信託去說吧，試試說信託吧，信託我經常都說，你用一用我上課的東西去說，我想是有點分別的。有需要用課堂上的東西，不然就不用你學了。什麼時候講醫療會講到全臺語？沒有聽過課堂外面。

02:19:15 Speaker 1
你要多用概念去講課堂，課堂喔！有沒有人有問題？沒有問題。我有問題，有問題就是要你們做功課。給我一個夾眼圖，多少歲都可以，你自己也可以，你自己的客人也可以，接下來會推銷的。今天回去，哪個同事覺得自己有空間去做的？

02:19:47 Speaker 1
我不是逼你，因為你做到的話，我明天擺出來，大家一起可以談的。盡可能，如果明天早上之前給到我，我就會大家一起談，如果給不到的話，我就可能拿別的case，不過，如果你真的有一個客人這樣sale，你想擺出來問的，你就是一個很好的機會來的，行不行？那麼就麻煩要做了，如果不是就之後交給我了，好不好？好，那跟自己家裡帶你出去，記得先走，明天這個時間在這間廣場，take in！

02:20:24 Speaker 2
謝謝你！Thank you！中文



2026-05-12_Warm_Call_Day_4

- 日期和時間：2026-05-12 17:51:00
- 地點：[插入地點]
- [插入標題]
- 講通技巧，提供規劃，夾萬圖
- 主題
  - 本課堂深入探討保險保障財務售前的溝通技巧，內容涵蓋如何應的客戶，應對不同年齡層（如體驗「月光族」的年輕人或已經休的長者）的儲蓄溝通策略，並介紹了「夾萬圖」和「生命線」等長期規劃工具。講座重點分析了五年期與十年期計劃的優劣，以及如何處理客戶對保障公司穩定性的質疑。此外，還討論了針對高淨值和高齡客戶的銷售策略，強調資產傳承與「保存財富」的重要性，並提出「前、中、後」錢的退休金管理方法，旨在幫助業務員提升銷售成功率。
- 要點
  - 1. 應約朋友出來見面的溝通技巧與心態。
  - 2. 處理客戶表示無法提供保單時的應對方法。
  - 3. 了解客戶不購買保險背後的原因。
  - 4. 與客戶建立關係的重要性，例如與其家人見面。
  - 5. 儲蓄訪問的切入點：客戶主動詢問與業務員主動關鍵。
  - 6. 分析不同年齡層客戶對儲蓄的態度與心理。
  - 7. 如何應對報稱退休且無收入的年長客戶。
  - 8. 如何應對報稱「月光族」沒有錢的年輕客戶。
  - 9. 年輕人消費習慣的分析，點出他們目前真的沒錢。
  - 10. 銷售前需要做「伏線」，打開客戶的銷售意願。
- 金句
  - "原來在不影響我們生活水平，利用時間資本，可以做到一輩子都有錢數的效果，做到一數一輩子都有錢數的財富方案。"— Speaker 1
  - "我們的方案可以幫客戶定格定位，令他確定他一輩子有錢的方案。"— Speaker 1
  - "以往很有錢的人才可以做到這話，但現在的保單不同，很多都很貼心幫我們客人。"— Speaker 1
- 章節和主題
  - 如何應對您應提供保單部未有回覆的客戶
    - 關鍵點
    - 講解
  - 夾萬圖概念與效益
    - 關鍵點
    - 講解
    - Examples
  - 針對不同年齡客群的儲蓄溝通策略
    - 關鍵點
    - 講解
    - Examples
  - 生命線財務規劃模型
    - 關鍵點
    - 講解
    - 1. 成長期（0-25歲）：讀書時期，由父母支持，沒有收入。
    - 2. 建立財富期（25-35歲）：剛開始工作，是「人賺錢」的階段，非常重要。
    - 3. 增加財富期（35-55歲）：事業黃金期，利用已有的基礎，可以做到「人賺錢」和「錢賺錢」，是累積財富最重要的時期。
    - 4. 保存財富期（55-65歲）：接近退休，目標是保存已累積的財富為退休做準備，此階段的財務決策「不容有失」。
    - 5. 退休享受期（65歲後）：收入停止，開始花費之前儲蓄的資金，是「花錢期」。
    - 特殊情況
    - 如果年輕客戶認為退休很遙遠，想「留宿再想」，應適當他退休後的時間也很長（二三十年），若無準備會很辛苦，並強調利用「時間資本」可以輕鬆達成目標。
    - 如果臨近退休的客戶（50歲後）不想說退休，可以換個角度問：「有沒有想過，什麼時候可以做到想做就做，不想做也行，不用為了開飯而上班？」
  - 打開客戶耳朵的溝通技巧
    - 關鍵點
    - 講解
  - 五年期 vs. 十年期計劃比較
    - 關鍵點
    - 講解
    - 注意事項
    - 要製作具體的報告數字來比較不同年期計劃的優劣，才能說服客戶和你自己。
    - 從客戶角度出發，五年期的計劃讓他們感覺更安心，因為未來十年的變數較大。
    - 理財規劃的測金角度：說兩張五年期的單，比做一張十年期的單，長遠來看得全可能更多。
  - 七個夾萬（Seven Safes）財富增值方案
    - 關鍵點
    - 講解
    - 1. 第一個夾萬：在客戶25歲時開始，設定一個較低的每月供款額，例如1300元，目標是讓他輕鬆開始，持續供款。
    - 2. 後續夾萬：每隔幾年（例如在客戶27歲、30歲等）再開啟新的「夾萬」（例的五年計劃）。
    - 3. 最終目標：持續追個總程直到客戶55歲，總共建立七個這樣的「夾萬」。每一個夾萬到期後都會產生一筆資金，例如第一個夾萬在客戶64歲時可以提取一筆錢，所有夾萬的資金共同構成了客戶的退休儲備。
    - Examples
    - 注意事項
    - 從一個客戶能輕鬆負擔的小額開始，如每月1300元，先讓客戶「穩定個數」，不要一開始就用大額繳的客戶。
    - 當客戶完成小額目標後，如果他有能力，自然會提出想「儲多一點」。
  - 「七個夾萬」退休理財規劃
    - 關鍵點
    - 講解
    - 1. 25歲：開始第一個夾萬，每月儲蓄1300元，預計累積70萬元。
    - 2. 30歲：第二個夾萬，每月儲蓄1300元，預計累積66萬元。
    - 3. 35歲：第三個夾萬，每月儲蓄2960元，預計累積118萬元。
    - 4. 後續夾萬：逐步增加儲蓄金額，直到50歲時每月儲蓄5600元完成最後一個夾萬。
    - 5. 退休應用：建議客戶60歲先使用強積金，因為回報穩定，之後從64歲開始，逐個啟用之前儲蓄的夾萬，例如第一個夾萬的夾萬可在64-66歲兩年內提供每月約3萬3千元的花費，透過這樣的接力運用，確保客戶直到80多歲仍有穩定的生活費。
    - Examples
  - 客戶退休規劃的核心提問與案例分析
    - 關鍵點
    - 講解
    - Examples
  - 底線儲蓄（Bottom-line Savings）
    - 關鍵點
    - 講解
  - 常見客戶異議處理技巧
    - 關鍵點
    - Examples
  - 處理因擔心失業而不願規劃的客戶
    - 關鍵點
    - 講解
  - 「前、中、後」錢退休金管理策略
    - 關鍵點
    - 講解
    - 1. 傳統劃分：將600萬平分為三份，前、中、後十年各用200萬，這樣每月花費的一萬多元，生活安穩但品質不高。
    - 2. 「前、中、後」錢策略：
    - Examples
    - 注意事項
    - 分析客戶抗拒的原因，如認為600萬已足夠，不想再做任何安排。
    - 不能直接推銷產品，需要先用「開勺生態」的方式讓他願意聽聽。
    - 由於客戶已表明立場，傳統的產生命線等方式不再適用。
    - 首先要處理好自己的心態，不要認為客戶枉費就認為沒有機會。
    - 要讓客戶明白，規劃的目的是讓他的錢用得更好，而不是要拿走他的錢。
    - 在解說時，要將利益點說清楚，讓客戶看到資產增值的可能性。
    - 選擇分期繳費的方式（如年繳20萬，繳5年），降低客戶一次性投入大筆資金的心理壓力。
    - 即使方案對客戶最有利（如一次性繳100萬），也要考慮客戶的接受度和心理感受。
  - 應對客戶對保險公司穩定性的質疑
    - 關鍵點
    - 講解
    - Examples
    - 注意事項
    - 需要對自己公司的歷史和業績有深入了解。
    - 要主動向Leader或資深同事求證，獲取最佳保單的實際表現數據。
    - 銷售前必須建立自身對產品和公司的信心，自己購買是建立信心的有效方式。
    - 銷售過程早期就應處理客戶對公司穩定性的疑慮，不要等到簽單前才解決。
    - 特殊情況
    - 如果客戶在簽單的最後一刻才提出對公司穩定性的質疑，這說明前期的溝通鋪墊不足，此時再解釋會非常困難，應在初期就主動解決這個疑慮。
  - 高齡客戶的銷售策略與資產傳承規劃
    - 關鍵點
    - 講解
    - Examples
    - 注意事項
    - 不要查詢功高齡客戶對銷高風險或長期鎖定的產品。
    - 必須深入了解客戶的家庭背景，財務狀況和真實需求，特別是是否有子女或孫輩。
    - 銷售方案必須為客戶提供關鍵的價值和理由，解決他們關心的問題。
    - 將金融產品與客戶的情感需求（如傳承、對家人的愛）相結合。
    - 特殊情況
    - 如果遇到客戶聲稱自己只有一個人，沒有後代需要照顧，銷售難度會非常大，這類儲蓄或傳承型的產品可能不適用。
    - 如果客戶的子女已有知識「錢自己花掉就好，不用留給我們」，銷售人員需要引導客戶思考身後事宜的費用（如喪葬費），以及人是否真的願意一分錢不留地離開，但要避免在單一客戶身上混雜不同情境的假設。
  - 做託作為銷售切入點（Selling Point）
    - 關鍵點
    - 講解
    - Examples
  - 財富金字塔模型：底錢、中錢、軟錢
    - 關鍵點
    - 講解
  - 以「保存財富」為切入點銷售高端醫療險
    - 關鍵點
    - 講解
    - Examples
    - 注意事項
    - 需要先了解客戶是否已有醫療保障。
    - 要評估客戶的財富狀況，判斷他們是否需要保存財富。
    - 評估客戶表示不滿，也要嘗試從不同角度切入。
    - 需要切客戶清晰地展示資產可能面臨的風險。
    - 高端醫療險對於起較大的客戶可能存在核保問題，需有心理準備。
    - 特殊情況
    - 如果客戶的健康問題嚴重不到保險，可以調問她是否願意為家人購買，因為家人的開銷最終可能也需要她來檢。
- 作業或建議
  - 練習用生命線圖表向客戶解釋，每組兩人，每人五分鐘，練習打開客戶的耳朵，讓他們想聽你的方案。
  - 比較五年期和十年期計劃的報告，計算客戶在不同方案下的最終回報，以證明五年期計劃對客戶更有利。
  - 回去做功課，設計一個退休方案，可以是自己的，也可以是客人的，設計出來後，讓所有同事一起看，找出盲點。
  - 給我一個夾萬圖，多少處都可以，你自己也可以，你自己的客人也可以，接下來會複製的，今天回去，哪個同事覺得自己有空間去做的？我不是過你，因為你做到的話，我明天講出來，大家一起可以談的，畫可能，如果明天早上（2026年5月13日）之前給到我，我就會大家一起談，如果給不到的話，我就可能拿別的case。