05-13 保險銷售技巧與產品策略深度培訓

保險銷售技巧與產品策略深度培訓



「夾萬圖」理財規劃案例點評與優化

本節以多個真實或模擬客戶案例，具體演示「夾萬圖」在退休規劃提案中的呈現方式、易犯錯誤與優化重點。講師反覆強調提案的吸引力與可感性——要令客戶出現「嘩一聲」的驚喜，同時保證細節的務實與數據的可落地。

- 核心設計原則與吸引力要件
    - 退休年齡設定：年輕客戶不傾向遲至65歲退休；55歲（或58歲）更具吸引力，且在滿足目標收入前提下往往可行。講師多次重申：「要吸引他」，示範以「55歲每月3萬元」的語言框架，引導客戶對提前退休形成正面感受。
    - 收入目標對齊：先問清客戶「退休每月想用多少錢」「何時開始用」，再依目標反推提款年期與資金部署。建議將各「夾萬」的啟用期設計為整數年（如2年、3年、5年），以提升可讀性與溝通效率。
    - 首單策略：避免一開始就鋪陳「八個夾萬」等過度複雜的結構，首單以小而精的吸引力方案切入，確保客戶「願意開第一個夾萬」，後續再逐步加碼。
    - 支出與預算校準：以客戶實際可承受的月供為前提，提案中避免令客戶覺得「供得多，拿得少」。例如，若客戶表示「每月一千三百元很輕鬆」，則以此為基準去塑造更早退休與足額月領的可能性。
- 案例一（27歲年輕客戶）

    - 講師質疑以65歲為退休起點的吸引力，主張測試55歲/60歲起領，以「每月3萬元」為標的更容易引發期待。
    - 話術示例：以「現在27歲；55歲可退休，每月3萬元」為開場，快速建立價值感與可視化的生活場景。
    - 設計提醒：避免「八個夾萬」的複雜呈現；首單應簡化並確保理解無障礙。
- 案例二（公務員；已婚、有小朋友）
    - 背景：公務員工作3年；有固定長糧；家庭已具儲蓄意識，對「用時間滾存、複利」有基本理解。
    - 提案考量：客戶自述有「200萬元」目標（與其MPF/NPF思路相關）；若提案設定為65歲開支，需清晰交代理由。講師提示：公務員群體常見55歲/60歲開支的制度與期待，應優先確認「55歲是否可行」。
    - 結構優化：對於「上半段每年花萬多、下半段每年五萬」之類不勻稱配置，講師建議「上段降低、下段增強」，並以「2–3–5年」的提款期組合去拉高早期吸引力與連貫性。
- 案例三（35歲客戶；每年可儲10萬元）
    - 背景：客戶（國內人）對年供10萬元儲蓄接受度高，且對代理人信任度高。
    - 風險提醒：此類「高信任、高預算」個案不具廣泛可複製性；一般首單不宜過大，避免「一握就四萬五」的認知負擔。首單應用以「掛銀碼」吸引、但保持剛度可承受。
    - 衍生建議：了解客戶既有醫療/危疾保障與購買動機；以其過往自發購買行為（例如30萬美金保額）推測其風險意識強，切入時更需以條款與保額充足性作為專業展示。
- 案例四（35歲；每月花費10萬元；退休後每月3萬元）
    - 提案焦點：公務員群體強積金（MPF）累積至「千多萬」並不罕見，建議先詢問客戶對60歲/55歲開支的想法，再校準「3萬元/月」是否能讓其感到「安心與滿意」。
    - 話術策略：用「先做首單吸引」原則——例如首單以「每月1,300元」為起步；若客戶主動提出「2,600元」亦可順勢放大；避免一開始即以10萬元月花作鋪陳，以免嚇退客戶。
    - 教學提醒：強積金的龐大資本不需在初步提案中深究數據細節；先以客戶安心的月領目標為主軸，再解釋為何選擇在65歲（或55/60）開支。
- 案例五（38歲；月花6,000–10,000元；退休後每月6,000元）

    - 評估結論：若「每月供5,000元」換來「退休每月6,000元」，吸引力不足。講師明確指出「不吸引」。
    - 優化方向：如客戶表示「萬多元就夠花」，則以「每月千多元的供款」創造更佳比例與感受；縮短等待年期（例如2–3年啟用某夾萬）以提高短期可得感。
- 結語要點（方法論）
    - 提案先問清「目標金額」與「啟用年齡」兩個關鍵數字，再設計提款期與資產分倉。
    - 年輕客戶（尤其25–35歲）對「提前退休」有感性期待；話術要凸顯輕鬆供款、不影響生活水平的敘事。
    - 家庭延伸：如客戶有子女，可延伸設計「子女將來每月穩定收入」的夾萬圖，讓下一代以「不必被薪水綁死、可選擇喜歡的工作」為價值主張。

意外險的市場潛力與續保佣金價值

講師系統化重構學員對意外險的認知：意外險雖然單張首年佣金不高，但其「續保佣金」具長期、穩定、可疊加的特性，是「少數怕長計」的典型代表。同時，意外險是「抱著客人回來」的有效工具，能維繫長期客戶關係，為後續大型保單鋪路。

- 佣金機制與長期價值
    - 首年佣金機制不同於危疾、人壽、儲蓄（後者多在前一兩年賺光）；意外險每年續保均有佣金，連續至十年、二十年仍續付。
    - 保守估算範例：
        - 每年開發48位客戶、每單保費1萬元，首年佣金按25%計算約12萬元。
        - 第二年：續保佣金約18%加上新客佣金，合計可達約20萬元。
        - 五年：累積佣金可達40多萬元。
        - 十年：續保佣金可達86萬元，該年總收入可達五百多萬元。
    - 同行佐證：一位做了十幾年的DD級同事估算，若更早布局意外險，可多賺「千多二千萬」佣金。
- 市場存量與渠道特性

    - 香港保險業已有約30年歷史；假設市場有約300間保險公司，累積意外單約「800多萬」張，總保費約「86億元」。
    - 過往大量意外險透過銀行電話銷售與網上渠道成交，存量龐大、續保長期。
    - 代理人若每年至少面談一次（對應續保），可強化客戶記憶與黏性，利於交叉銷售其他保障或儲蓄方案。
- 實務策略
    - 以意外險作為「低門檻保障」切入，快速建立關係網與再訪節奏。
    - 實施「以客為專」：持續見客、做保單複核、指出缺口，才有續保與加購的佣金與價值。
    - 用「少數怕長計」思維看待意外險池，堅持每年耕耘，數年後自然呈現被動收入的複利效應。

意外險產品條款深度解析與銷售應用

講師對市場上五大類意外險條款進行技術性剖析，強調「保單定義差異」與「不保事項」是專業切入的重點。以具體數據與條款用語，教學如何辨識保障缺口並形成替代性方案。

- 五大類意外險條款概覽
    1) 永久完全傷殘（PTD）
        - 定義差異：各公司連續不能工作之月數不同（常見6個月、12個月、18個月）。有些第七個月開始每月約1%賠償，至100%或狀況終止/重返工作為止；亦有12/13個月才開始賠付的版本。
    - 死亡及斷肢（ADD）
        - 合約列明各部位斷肢比例；例如AIA個別計劃有雙倍賠償；手部斷至特定位置賠100%，腳則以腳眼位置為界。講師指出臨床上頸椎受傷常見「非完全」狀態，條款對理賠有具體限定。
    - 三級燒傷
        - 以真皮層受損為技術判定，由治療者報告認定；頭部與軀幹分開計算，依百分比對應不同賠付；化學、油、綠青、水藥、爆炸等致傷均屬之。部分保單不含三級燒傷，僅看手指腳趾等更窄定義。

        - 暴動民事騷亂（RCC）
            - 有些保單不保RCC；不保事項需看條款附件。特殊職業（例如警務人員、懲教人員）常列不保：被襲擊、被謀殺、暴動、民事騷亂、罷工或逮捕等。如警察在非當值時間遭襲，亦可能因「職業風險」不保。亦有保單可加錢補RCC，但pool與rate會不同。
            - 定義提醒：若「將自己置身於危險環境」導致意外，保險公司有權不賠。
        - 意外醫療費用（優質衛生保險）
            - 例如「天意保」「食品管家保」；醫外多屬短期治療。理賠除醫療費、生活費，亦可支援輔具：
                - 手動輪椅：約「一千多元到二千元」。
                - 電動輪椅：約「八千元到兩萬元」。
                - 義肢：技術進步顯著，手義肢可彈琴、腳「刀片腳」可高速跑步；「Power Me」品牌義肢約「十萬美金一隻」，且約「十多二十年」需更換。
- 不保事項與缺口辨識
    - 多數保單寫明「天災不保」，但AIA的沒有此不保；應逐一核對客戶既有保單。
    - 典型案例：電單車騎士購買的保單條款列「電單車不保」，形成實際保障落差。
    - 銷售切入：保額不僅覆蓋醫藥與生活費，更是維持「較正常生活」的資源，需以足額保額為目標。
- 市場數據與話術素材
    - 香港平均每日約「44宗」交通意外。
    - 客戶常以過去經驗評估未來風險；話術上應選用貼近客戶身邊的例子（如親友），而非僅援引新聞。
    - 面對「我有了」異議：要檢視其屬於上述四類中的哪一種、是否含RCC、是否有天災不保、是否有「置身危險環境」等不保條款。

高階銷售框架與異議處理話術

本節提供「鎖定十年（Lock Ten）」的整套話術框架，搭配不同年齡層的上下溝通對象（打上父母、打下子女），以及面對常見異議的應對方法與「簡易行銷法」的量化敘事。

- 鎖定十年（Lock Ten）框架
    - 核心意義：把長期保單的決策焦點，緊扣在接下來十年之於客戶本人與其關心家人的「不容有失」價值。
    - 對象定位：
        - 25歲客群：此十年是「建立財富期」。打上父母（約50–60歲），並指出父母的「保存財富、不用有失」的重要性；若子女有事，父母可能動用自身退休金。
        - 35歲客群：此十年是「黃金期」或「建立與追找財富的時期」。若有子女，打下小朋友：此十年關乎其身心穩定、學業基礎（如學琴、珠心算），萬一經濟突變將影響其心理與成長。
        - 45歲客群：此十年是「增加財富、保存樓盤的時期」。打下約20歲子女：萬一父親在45歲發生事故，子女可能正值學業後期或初入職場，承擔巨大壓力。
    - 包底語境：讓客戶知道十年後可再調整（「再結婚」喻指再規劃），而非一開始就綁死一輩子的供款。
- 異議處理話術
    - 「我有了（保險）」：以專業檢視其保單類型與不保事項，指出條款差異與保障缺口。
    - 「經濟不好，不想買」：使用「哪裡跌，哪裡起」框架——以逆勢補位的必要性為理據。
    - 「小朋友很文靜，不用買意外保單」：同用「哪裡跌，哪裡起」框架。舉例說明文靜女生在學校更可能被推撞，反應較慢，受傷機率反而不低。
- 簡易行銷法：十年收入對比法
    - 基本假設：月薪「12,500」者，十年必然賺到「150萬」。意外有「發生/不發生」兩種情形：
        - 不發生：十年「150萬」確定進帳。
        - 保費：每年「$1,960$」（講師以「原本是5」的譬喻強調其小額性）。
        - 若發生：這「150萬」收入可能因此受損。此時「高達150萬的現金照顧」在過渡期極具價值，能拉闊自己與家人的安全網。

    - 伸縮調整：若客戶月薪非「12,500」，應以實際收入推估十年總賺取（例如月薪「30,000」，十年「360萬」），再對比小額保費的槓桿效益，突顯保障的「以小錢解決敗錢問題」本質。

行動項目（Action Items）

- @Speaker 1
    - □ 針對年輕與中年客戶，優化「夾萬圖」提案的退休年齡設定（優先測試55/58歲），確保吸引力與可行性 - [TBD]
    - □ 首次會面時，明確詢問並記錄客戶「退休每月想用多少錢」與「啟用年齡」，以此為核心回推設計 - [TBD]
    - □ 預先為不同年齡層（25/35/45/55/60/65/75/76/77）準備至少一份夾萬圖樣本，檢視是否達成「嘩一聲」效果 - [TBD]
    - □ 各夾萬的提款期採用整數年（2/3/5年）設計，提升表達簡潔與易懂性 - [TBD]
    - □ 首單避免「八個夾萬」等過度複雜呈現；以小而精的方案先行，確保客戶願意啟動第一張單 - [TBD]
    - □ 對有子女的客戶，另行設計「子女一生穩定收入」的夾萬圖，強化家庭延伸價值 - [TBD]
    - □ 對公務員/警察客戶，先確認其可於55/60歲開支之制度與期待；若建議65歲啟用，需清晰交代理由 - [TBD]
    - □ 以意外險作「抱客回來」的低門檻切入，建立「每年至少一次面談」的客戶維繫節奏 - [TBD]
    - □ 每年開發48位意外險客戶（每單保費約1萬元），按「首年25%、續保18%」機制建立續保佣金池 - [TBD]
    - □ 為意外險複核設計清單：檢視客戶現有保單的四類條款與不保事項（天災、RCC、置身危險環境、電單車等） - [TBD]
    - □ 面對「已有保險」異議，使用「條款缺口＋保額不足」作專業切入示範 - [TBD]
    - □ 面對「經濟不好」或「小朋友很文靜」異議，運用「哪裡跌，哪裡起」框架演練口徑 - [TBD]

- [ ] 練習並完善「鎖定十年」話術，分別為25、35、45歲客群編寫打上/打下溝通稿 - [TBD]
- [ ] 推介意外險時，運用「十年賺150萬 vs 年保費$1,960」的簡易行銷法，並按客戶收入校準 - [TBD]

- [ ] @Speaker 2
  - [ ] 依客戶目標金額，試算不同提款年期（2/3/5年）下可達成的月領安排，並調整上/下段資金配置的勻稱性 - [TBD]

- [ ] @Speaker 3
  - [ ] 完成35歲客群的「鎖定十年」完整話術範本，涵蓋家庭、學業、心理穩定與經濟突變的敘事要點 - [TBD]

- [ ] @Speaker 4
  - [ ] 與警察客戶約定考試後再見，會前先確認其年度預算（1萬美金 vs 1萬多美金）的可接受範圍 - [TBD]
  - [ ] 準備兩套方案（每年5,000美金與1萬美金），清楚說明「第6年開始」現金流配置與差異 - [TBD]
  - [ ] 盤點並記錄客戶現有醫療/危疾保障，釐清其購買「30萬美金保額」的動機與實際需求 - [TBD]

- [ ] @Speaker 5
  - [ ] 為「打算買樓」的客戶，準備「夾萬圖 vs 買樓儲蓄」資金運用對比材料，明確不同方案的流動性與風險 - [TBD]

- [ ] @Speaker 8
  - [ ] 演練「萬一發生意外」的應對稿，強化「高達150萬現金照顧」在過渡期的安全網價值表述 - [TBD]

2026-05-13_Warm_Call_Day_5-05-13 17:47:47 Imported

> 日期和時間： 2026-05-13 17:47:47
> 地點：[插入地點]
> [插入標題]

`夾萬圖` `年金與儲蓄` `PTD/ADD條款`

主題

本講座聚焦以夾萬圖規劃分期現金流與退休年齡（55/60/65），以月供種子匹配目標月領，結合NPF與家庭資產線。涵蓋警察 / 公務員年金與儲蓄單設計、首單策略、意外保單續保池與顧問式溝通。深入解析PTD/ADD、不保事項（RCC、危險環境）、三級燒傷定義及理賠應用，並以十年鎖定話術（打上 / 打下）提升成交與長期服務。

要點

1. 以年齡、退休年紀與月度目標現金流設計『夾萬圖』吸引客戶
2. 27歲客戶案例：以55歲、60歲、65歲不同退休年齡對應每月『三、四萬元』現金目標的可行性
3. 月供『一千三百元』的輕鬆投入作為切入點，但避免設計過於複雜的『八個夾萬』
4. 以『種子大小』決定可達成的月度現金流，強調客戶目標與投入匹配
5. 真實公務員案例：入職3年、已婚、有小朋友、兩夫妻在讀書，重視保障與儲蓄，NPF在顧問端監看
6. 父母資金分工：爸爸給媽媽用，媽媽掌握每月預算；以55歲休息為前提，設計『五個夾萬』
7. 若35歲開始、前10年專注新能量，設定『3萬元』相關儲蓄原理與長期滾存複利
8. 整體資產目標『200萬元』作為安樂線，NPF於65歲開始動用；太太非大聖公，女兒每年公關用『300元』做繼承（齊頭）
9. 以三個年期『30、65、80』作為架構，預設『八十歲大頭』後再思考長期資金用途
10. 衡量客戶吸引力：若目標月用『兩萬九千多』但以一人花費計算，需檢視是否不吸引與是否過誇張

金句

- "他存來是想一輩子有錢花，不是一輩子有零用錢那麼簡單，是一輩子有很穩定的收入。"-- [Speaker 1]
- "你的切入點要讓客人明白年金能幫到他什麼，而不是無緣無故只給他一個感覺。"-- [Speaker 1] 《內部講解》
- "少數怕長計：不要小看意外單這類小保費產品的長期續保力量，兩年之後你的續保佣金可能就是一個MDRT的數。"-- [Speaker 1]
- "第一張單要吸引，嘩一聲，不嘩都覺得不錯；首單不做，客人就永遠未必會留在你身邊。"-- [Speaker 1]
- "不要一次給客人太多選擇，複雜就等於不選；銷售是先內部拍板，再對外精簡呈現。"-- [Speaker 1]
- "以客為專，你是要見客人的。"-- [Speaker 1]
- "保單不會騙人，但你如果不懂看保單，就會誤會它。"-- [Speaker 1]
- "將自己置身於一個危險的環境，而引致的意外是有權不賠的。"-- [Speaker 1]
- "用少錢解決大錢問題，拉闊自己和家人的安全網。"-- [Speaker 7] 《課堂講述》
- "很多人用過去的經驗去評估將來的事。"-- [Speaker 1] 《課堂講述》

章節和主題

夾萬圖（多期現金流與資產配置設計）

> 以客戶年齡、退休目標年紀、期望每月現金流與可承受月供（種子）為核心，設計多個『夾萬』（資金池），分段啟用以滿足不同時期的生活支出與目標；透過時間滾存與複利，在不同年段提供穩定可預期的現金流。強調以『種子大小』匹配『目標現金流』，避免過度複雜與不吸引的設計。

- **關鍵點**
    - 以年齡節點（如55、58、60、65、66、75、76、77、80、90歲）規劃資金啟用期
    - 每個夾萬對應明確啟用年期（兩年、三年、五年、二年、五年等）與每期目標金額（如兩、三萬元）
    - 初始月供（如一千三百元）作為『種子』，決定未來現金流可達成的上限
    - 避免設計『八個夾萬』的過度複雜與客戶理解負擔，聚焦可執行與吸引的數字

    - 調整退休年齡以提高吸引力：由65歲下修至60、55歲，配合每月『三、四萬元』目標
    - 用整數年期（如五年）提升客戶理解與方案美感，必要時用兩年、三年段落靈活組合
    - 將夾萬圖用途延伸至子女，打造『一輩子有穩定收入』而非『零用錢』
    - 區分客戶一人花費或家庭開支，避免高估月用（如『兩萬九千多』）導致方案不吸引
    - 在首次會談中明確『何時開始用』與『用多少才滿意』兩個核心數字
    - 以NPF、長糧、公務員身份等真實背景納入設計與監看
- **講解**

  設計流程：1）蒐集客戶年齡與退休偏好（例：27歲希望55歲或60歲退休，而非65歲）；2）確認月度目標現金流（例：每月三、四萬元或兩、三萬元）；3）核定客戶可承受的月供『種子』（例：一千三百元）與每年可投入（例：十萬元）；4）配置多個夾萬，為不同年段設定啟用期（兩年、三年、五年、二年、五年等）以提供分段現金流；5）以整數年期優化易讀性，必要時微調至兩、三年以達到『兩、三萬元』吸引效果；6）避免過度複雜（如八個夾萬），確保說明簡潔；7）若目標月用過高（如兩萬九千多且僅供一人），檢視吸引力並下修至『一萬五百元』或每月『三千五百～四千元』等級，並拉長至『90歲』；8）將夾萬圖延伸給子女，設計其一輩子穩定收入（每月兩三萬元），提升家庭財務韌性；9）結合真實資產如NPF，設定65歲開始動用，並以總資產『200萬元』為安樂線；10）持續監看與調整，確保與客戶實際生活與工作地點（是否在香港）一致。

- **Examples**

  > 背景：客戶27歲。初版方案以65歲退休、每月三、四萬元現金流。反饋：65歲不吸引，客戶多希望更早退休。調整：改為60歲或55歲退休。投入：月供一千三百元（輕鬆）。設計：避免『八個夾萬』的複雜，改以較少夾萬並以兩年、三年、五年段落提供每月兩、三萬元分段現金流。論點：若『種子』太小，難以支持『每月兩萬元』，需以三年累積或多段使用期。結果：55歲退休的敘事更吸引，並在75、76、77歲設置兩年使用段以維持現金流節奏。

    - 確認客戶期望退休年齡（55、60優於65）
    - 以月供一千三百元對應合理的現金流，避免過度承諾
    - 採用兩年、三年、五年的組合段落，以目標『兩、三萬元』打造吸引力
    - 減少夾萬數量，提升理解度與成交可能

> 背景：真實公務員，入職三年，已婚，有小朋友；兩夫妻在讀書；爸爸將錢給媽媽用，媽媽掌握每月預算。目標：媽媽55歲休息，開『五個夾萬』；前10年專注新能量，設定『3萬元』相關儲蓄原理；整體資產目標『200萬元』為安樂線，NPF於65歲開始動用；女兒每年公關用『300元』做繼承（齊頭）。設計：三個年期『30、65、80』，並以『八十歲大頭』作為資金里程碑後再作延伸規劃。

    - 以家庭分工（爸爸給媽媽）鎖定預算控制點
    - 以55歲休息作為夾萬啟動核心，分五個夾萬滿足不同期的需要
    - NPF於65歲開始動用，與200萬元安樂線對齊
    - 女兒以300元/年建立繼承機制，齊頭設計簡化操作
    - 『八十歲大頭』為重要里程碑，之後再按現金狀況微調

> 背景：35歲客戶，預計工作至60歲；每年可拿出十萬元用於儲蓄；月薪四萬五為估計（非實報），需確認是否在香港工作。需求：僅用於儲蓄，需檢視是否已有其他保障（醫療等）。風險：避免『一握握就四萬五下去』的假設，客戶可能節儉並願意少花多儲。設計：以何時開始用與用多少滿意為兩顆核心數字，倒推夾萬年期與金額；必要時以五年整數年期，或兩年、三年段落達成兩、三萬元的吸引力。

    - 核實工作地點與薪資真實性
    - 界定每年十萬元的用途為『只是儲蓄』或包含保障
    - 設定滿意門檻（如每月兩萬元或一萬五百元）
    - 配置多段夾萬以達成目標並兼顧長壽風險（延至90歲）

- **註意事項**
- 避免過度複雜（如八個夾萬），以客戶理解與吸引為優先
- 以客戶期望退休年齡（55或60）提高吸引力，非一味設定65歲
- 明確區分『一人花費』與『家庭開支』，防止高估導致不吸引
- 以『種子大小』匹配目標現金流，必要時下修目標至『一萬五百元』或調整段落
- 使用整數『五年』提升易讀性，並靈活用兩年、三年組合
- 首次會談鎖定兩顆數：『何時開始用』與『用多少才滿意』
- 兼顧NPF、長糧、公務員背景等真實資產與保障安排
- 延伸夾萬圖至子女，設計『一輩子穩定收入』而非教育基金的短期目標
- 持續監看與調整，確保與客戶實況（是否在香港）一致

- **特殊情況**
- 如果客戶無法明確退休年齡，如何處理？以55歲、60歲作為試探選項，引導至合理的年齡與金額。
- 如果客戶的月供『種子』過小導致目標現金流不可行，如何處理？分段累積（兩年、三年、五年）並調整目標金額至可達成區間。
- 如果客戶目標月用過高（如兩萬九千多且僅一人），如何處理？下修至『一萬五百元』或分段提供每月『三千五百～四千元』並延長至90歲。
- 如果家庭中由媽媽掌握預算，如何處理？以55歲休息為核心設計五個夾萬，並同步NPF與200萬元安樂線。
- 如果為子女設計財務安排，如何避免教育基金跨度不足？改為『一輩子穩定收入』目標，每月兩三萬元，提升長期吸引力。

以年金與儲蓄單為核心的警察客戶理財方案設計

> 討論如何針對警察、公務員客戶設計年金與儲蓄型保險方案，包含切入點選擇、初單金額策略、現金流安排、幣別風險、轉換機制、信任與溝通方法，以及健康與核保考量。

- **關鍵點**
    - 切入點：先問客人是否了解年金及其解決問題的範圍，再決定是否以年金為主方案
    - 初單策略：第一張單用於吸引客人，不建議一開始做八千多元的高額方案，除非客人明確表示可以承擔
    - 現金流設計：一次投入5萬美金，逐年提取每年5千美金；可設定第六年開始入帳1萬2百（美金）
    - 月領選項：若做5千多元美金的投入，月領約1千3（美金）左右的結構可行
    - 收入與退休年齡：客人六十歲，四萬多元收入持續，需以此評估年金適配度與退休現金流
    - 轉換機制：方案可轉換，避免固守舊計劃或單一幣別，提供彈性
    - 幣別風險：香港人對美金匯率的擔心存在多年，需提供幣別轉換或對沖思路，降低心理負擔
    - 信任差異：此客人高度信任顧問，可接受更大操作；其他客人未必適用，策略需個別化
    - 資金來源：討論借錢時需讓客人覺得溫馨而非壓力，保持關係與體驗

    - 健康與核保：若健康狀況不佳，年金或保單設計與核保條件需調整，可能影響保費與保障

- **講解**

  課程中，[Speaker 1]強調以客戶需求為中心的切入點。對警察 / 公務員族群，年金常被視為重要工具，但不應直接推銷，而要先問客戶是否了解年金、它能解決什麼問題。初單金額方面，第一張單旨在吸引客人並建立信任，不建議一開始做八千多元的大額，除非客人明確表示可以承擔。關於現金流與方案設計，示例為5萬美金一次性投入，逐年每年提取5千美金；並提及第六年開始入帳1萬2百（美金）的設計，以及若投入5千多元美金，月領約1千3（美金）左右的可能結構。客人六十歲、四萬多元收入持續，顧問需評估其退休現金流匹配度。幣別方面，香港客戶對美金匯率恐懼已久，應提供可轉換方案與多幣選擇。特定客人因高度信任，操作彈性更大，但提醒不要套用到其他客人。若需談借錢安排，語氣與方式應讓客人感到溫馨。另需重視健康與核保條件，可能影響年金或儲蓄保單的設計。

- **Examples**

  > [Speaker 1]展示紙面較小的設計：擺下來的錢是5萬美金。如果一年拿的話，就5千美金，每一年去拿。總共如果拿完之後，將來退步，還可以拿這一個，並提醒大家將來退步的安排。

    - 設定一次性投入5萬美金
    - 年金提取：每年5千美金
    - 考慮將來退步（可能指回退或領取調整）的機制，保留彈性

  > [Speaker 4]提出替代方案：第六年開始就有了1萬2百（美金）；也可做5千多元美金，月領約1千3（美金）左右，不需付7千8十美金。

    - 方案A：第六年開始年度入帳1萬2百（美金）
    - 方案B：投入約5千多元美金，設計月領約1千3（美金）
    - 避免負擔7千8十美金的更高供款額，降低入門成本

- **註意事項**

- 第一張單用來吸引客人，金額不宜過高，除非客人明確承諾
- 先評估客人對年金的理解與需求，再決定方案，不要直接推銷
- 注意客人的退休年齡（六十歲）與持續收入（四萬多元），匹配現金流
- 面對美金匯率擔心，提供幣別轉換或多幣方案
- 若需談借錢，方式要讓客人覺得溫馨，避免壓迫感

- 高度信任的個案不可套用至所有客人，需個別化策略
- 健康與核保條件可能影響方案，需先行評估
- 市場下跌導致客人覺得著數，需提醒風險與長期視角
- 紙面呈現與資料大小限制，需清晰標示金額與提取節奏
- 與其他同事或既有代理人關係需釐清，避免資訊混亂

顧問式溝通與需求導向的銷售技巧

> 強調以問題引導、需求釐清、風險教育與方案彈性為核心的溝通方法，避免僅以產品特性或情緒做推銷。

- **關鍵點**
    - 問題引導：詢問客人是否了解年金、希望解決的具體問題
    - 需求對準：以公務員 / 警察常見需求為切入，但不必強推
    - 風險教育：說明幣別風險與市場波動，提供應對方案
    - 方案彈性：可轉換計劃、幣別與提取節奏
    - 信任經營：第一單建立信任，再逐步深化
    - 比較與替代：提供1萬美金一年、5千多元美金入門等不同路徑，讓客人比較與選擇
- **講解**

  [Speaker 1]提醒：不要『無緣無故只給他一個感覺』，而要讓客人明白年金能幫到他什麼。先問、再設計，並因應客人的收入、年齡、健康與風險偏好，提供可轉換、可分階段提取的方案。針對香港客人長期對美金匯率的擔心，需主動提出幣別轉換或多幣配置。以第一單建立信任，避免一開始要求過高供款。

- **Examples**

  > 在對話中，客人曾表示1萬美金一年“都OK”；另提出5千多元美金的入門與月領約1千3（美金）的替代方案，並避免7千8十美金的更高供款。

    - 羅列不同供款層級與領取節奏
    - 對比負擔與現金流效果
    - 引導客人自主選擇，提升接受度
- **註意事項**
- 先問清楚“你有沒有看年金？年金能幫到你什麼？”再談產品
- 提供至少兩個可行方案，讓客人比較選擇

- 針對美金匯率擔憂，預設幣別轉換選項
- 第一單重在信任，不求金額過高
- 尊重客人的健康與核保限制，避免過度承諾
- 市場情緒影響決策時，回到長期目標與現金流基礎

意外保單作為關係錨點與續保池建設

> 意外保單（意外補單）雖然保費少、佣金不高，但屬於每年連續續保的業務，能確保每年至少一次與客戶的接觸點，維繫『負責人』心智定位，並為醫療、危疾、人壽、儲蓄等產品創造回訪與交叉銷售機會。長期累積的續保佣金透過多險種（車保、路保、家居保）形成穩定的現金流池。

- **關鍵點**
    - 意外單佣金按年續領，前後年份佣金率維持在十多二十%以上，不會像儲蓄單前兩年即賺光。
    - 每年續保形成穩定的回訪藉口，客戶自然記得你是負責人，遇到保障議題就會想到你。
    - 多品類續保（意外、車、火/家居等）堆疊，『少數怕長計』形成可觀續保池。
    - 案例：同事每月一疊review紙張，估最少『五萬元』量體；長期經營者甚至『不想退休』。
    - 心態轉換：不要嫌幾千元小單『坐車吃飯都不止』，要看續保複利。
- **講解**

  課中指出多數業務員不主動推意外單，因保費少、公司考核不計數；講者意在改變此思維。透過意外單建立一年一次的必然接觸點，讓客戶把保險需求自然連結到業務員身上。佣金結構上，意外單屬連續補，相對儲蓄/人壽前期佣集中，意外單持續多年都有收益。再配合車保、家居保等，每年續保不需重新銷售即可延續，形成滾動式收入。長期堆疊，兩年後續保佣金規模可達到『MDRT』級別。

- **Examples**

> 講者描述過往紙本review時代，隔壁同事的續保review紙堆非常可觀，估計每月量體最少『五萬元』，顯示多年累積的續保池能帶來穩定的月度收益與持續的客戶接觸。

    - 同事長年經營意外/勞保等續保業務，形成穩定池。
    - 每年客戶自動續保，業務員工作量更偏向關係維護與交叉銷售。

    - 長期下來無需考慮退休，因為續保池可持續輸出現金流。
- **註意事項**
- 意外單用於建立客戶接觸點與信任，切勿只看短期佣金。
- 續保池建設需要多品類保單疊加，提升覆蓋率。
- 每年務必做review，強化負責人心智定位。
- **特殊情況**
- 如果客戶僅願意購買小額意外單，如何擴展？以年度review切入，循序引導醫療/危疾/儲蓄需求。
- 遇到公司考核不重視意外單時，如何自我激勵？以續保池KPI與兩年後目標（如MDRT）自我衡量。

首單策略與方案吸引力設計

> 首單（第一張單）應小而美、清晰有感，讓客戶『嘩』一聲；避免一次給過多選擇造成決策疲勞。內部先拍板，對外精簡呈現。

- **關鍵點**
    - 不可一次給太多選擇（3年PAN/5年PAN/10年PAN等），容易讓客戶選不下手。
    - 首單若失敗，關係難以綁定；首單成功後續擴展更容易。
    - 以低保費達到客戶感知需求，提升性價比與即時吸引力。
    - 避免讓客戶覺得被『嚇走』，預算要落地且彈性。
- **講解**

  講者反覆強調首單的重要性，應以吸引力高、負擔低的方案快速建立合作關係，再逐步擴大配置；過多方案會造成客戶猶豫。設計時先以團隊內部決策定稿，再向客戶呈現簡化版本，降低決策成本。

- **Examples**

  > 方案為『每月供五千多元，將來每月只拿六千元，且鎖17年』，客戶即使自稱每月只花『一萬多元』也會感到不吸引。

    - 對照客戶自述生活費『一萬多元』，理想設計應『千多元』即可達成關鍵目標，方具吸引力。
    - 長期鎖定17年且回報體感弱，降低成交動機。
- **註意事項**
- 呈現1-2個精簡、已拍板的選項，避免選擇過載。

- 先做首單以建立信任，再逐步加單。
- 避免高保費、長鎖定期且體感收益低的組合。
- **特殊情況**
- 如果客戶要求比較多期數與產品組合，如何處理？先內部拍板用一個主方案＋一個備選方案，控制複雜度。
- 若首單被拒絕，如何挽回？用小額意外單或低保費醫療單重建接觸與信任，再尋找切入點。

預算、現金流與退休規劃的整合

> 以客戶當下月度舒適支出作錨點，整合強積金、公務員/警察退休開支取年齡（55/60/65）與總資產（例如『過千萬』『一千多萬』『一千五萬』），換算未來月度現金流（如3萬元）以確保安心。

- **關鍵點**
    - 先問『每月多少錢花才安心舒服』，一般不會高於現時薪酬（如6萬5千元）。
    - 強積金到退休可能『過千萬』『一千多萬』，以『二十幾年』攤分換算月領。
    - 設定保守目標（如3萬元/月）並解釋不同開支取年齡（55/60/65）的影響。
    - 將強積金月領（如3萬元）與其他產品現金流拼合，形成完整退休圖譜。
- **講解**

  講者建議用心理錨點法：先問安心金額，再用強積金可提供的月度金流推估缺口，用保單補齊。對於55/60/65歲開支取的說明需清楚，並評估是否提前（如55歲）更符合客戶規劃。

- **Examples**

> 情境：客戶現況可能每月6萬5千元，強積金到時候可能提供約3萬元/月；若總資產『一千多萬』，以『二十幾年』攤分估算月領，再以保單填補缺口。

    - 先確認客戶每月想要的金額（安心金額）。
    - 估算強積金可供應的月度現金流（如3萬元）。
    - 計算缺口並以儲蓄/年金/醫療保障配置填補。
- **註意事項**

- 避免僅以口頭預算（如『一萬美金』）作為唯一依據，需驗證實際可動用金額。
- 對55/60/65歲開支取方案的條件與理由要能清楚解釋。
- 以年薪倍數與生活費年限檢視醫療與危疾保額是否充足（例如『200多萬』可能不足）。
- **特殊情況**
- 如果客戶表示將來要買樓，如何處理？啟用買樓情境估算資助率、利率比較與資金停泊機制，並同時保留退休與保障配置的彈性。
- 若客戶不健談或高收入且自信，如何探尋內在動機？追問其過往購買醫療/藝術的原因與家族經歷，用事實與費用數據（醫療網站）支撐討論。

醫療/危疾/藝術保額與生活費對齊

> 檢視『30萬美金』、『200多萬』等保額是否能覆蓋實際醫療支出與生活費年限；若『200多萬』僅約等於3年年薪，可能不足。

- **關鍵點**
    - 用醫療網站費用數據校驗保額充足性。
    - 以年薪與家庭負擔估算需求年限，避免保額低於現實需求。
    - 注意客戶過往高額購買（如藝術、醫療）反映其風險意識與家族經歷。
- **講解**

  講者提醒不要僅以客戶過往保單或自述為依據，要重新以費用與年限校驗。若200多萬僅能支應約3年薪資，對長期重大醫療事件而言不足，需要補強。

- **Examples**

> 能買到『三十萬美金的保額』的客戶通常意識強，可能來自家人曾有事件；需追問其初衷與資金用途，以免配置不貼實需。

    - 探問：當時想法是什麼？若有四個筆錢用來幹嘛？
    - 結合退休、醫療與家庭責任做整體配置。
- **註意事項**
- 不要過度依賴客戶既有配置與陳述，要做重新校驗。
- 以生活費與年限回推保額，確保長期覆蓋。
- 高意識客戶重視邏輯與數據，呈現要清晰。

- **特殊情況**

- 若客戶強調投資性（例如藝術）高於保障，如何處理？以家庭責任與醫療費用實證重新對齊目標，平衡投資與保障。

市場存量與業務機會量化

> 透過假設『三百』機構、每日『四張』意外單、歷時『三十年』，估算市場累積『八百多萬張』意外保單，按每張保費『一千元』估算累積保費『八十六億元』。此為發掘舊單、提供保單檢視與續保服務的市場基礎。

- **關鍵點**
    - 機構數量：『三百一間』，以『三百』估算。
    - 全盛期每日開單量：『二十幾三十張』，保守現值以『四張』計。
    - 時間跨度：『三十年』。
    - 累積意外單：『八百多萬張』。
    - 每張年保費估算：『一千元』（加『三個零』）。
    - 累積保費量級：『八十六億元』『幾十億』。
- **講解**

  以銷售與續保行為的歷史數據估算存量市場：假設三百家銀行或渠道每天各完成四張意外單，三十年累積即形成八百多萬張存量。再以每張年保費一千元估算資金池總量八十六億元。此規模顯示舊單檢視、條款教育、續保優化與交叉銷售具備巨大機會。

- **Examples**

  > 客人常說『我當買了』『買了很久』『在銀行買』『網上買』，金額小、月結單扣『每月一百元』，延續『十幾二十年』未取消。

    - 用話術回溯來源，確認保單存在與扣款模式。
    - 以客戶心態『怕被騙』『忘記了』理解其未取消的原因。
    - 以此切入提供保單檢視服務。
- **註意事項**

- 客人可能不記得保單細節，需以扣款憑證、銀行紀錄核實。

- 金額小但年期長，累積保障與費用不可忽視。

- 尊重客人『居安思危』心態，避免直接勸退而先提供條款檢視。

- **特殊情況**

- If encountering客人僅記得『每月一百元』但無保單文件，如何應該處理?：請求銀行月結單、信用卡扣款紀錄，向原承保公司索取保單副本後再行檢視。

面訪與續保佣金機制

> 代理人需維持面對面服務頻次以保障續保與交叉銷售。以『每月見四個客』『做四張單』維持活動量。示例首年佣金『25%』、續保佣金『18%』，以『48個客戶』『每年一萬元』測算收入階梯，『10年之後』續保佣金可達『86萬』，全年『五百多萬』。

- **關鍵點**
    - 活動量：每月『見四個客』『做四張單』。
    - 首年佣金比例：『25%』。
    - 續保佣金比例：『18%』。
    - 測算：『15,000×48×25%=12萬』首年佣金。
    - 第二年累積續保佣金：『20萬』。
    - 10年之後續保佣金：『86萬』。
    - 全年總收入：『五百多萬』。
- **講解**

  以固定面訪頻次建立續保池。示例中用48客戶、每年一萬元保費、首年佣金25%、續保佣金18%計算首年與次年收入疊加。持續十年後，純續保佣金達86萬，若再加新單與其他產品則全年可至五百多萬。面訪增加交叉銷售與收費穩定性，避免客人轉向其他Agent。

- **Examples**

> 代理人因忙僅電話提醒『有足保』要交保費，陳太太回覆『我自己交吧』，但心裡比較『以前你簽單就來』『現在你不來』，且看到隔壁Agent主動收費，易轉單。

    - 建議親訪代收或協助繳費流程。
    - 現場可再分享退休、資產配置等方案，提升價值。
- **註意事項**
- 盡可能親訪續保，避免客人自行繳費而疏離。
- 面訪時準備交叉銷售話題，如退休金、醫療與危疾。
- 交通與時間成本衡量：『兩千元保費』也應盡量面訪以維繫關係。
- **特殊情況**

- If encountering客人距離較遠（如『天水圍』）且行程緊張，如何應該處理?：預約社區集中面談日或使用合規的數位面談並搭配快遞/電子繳費指導，同步提供保單檢視報告。

意外保單條款閱讀：PTD與ADD

> 意外保險常見兩大類條款：PTD（永久完全傷殘）與ADD（意外身故及殘廢）。需明確理解各自定義與賠付門檻，包括連續不能工作月數、確定性雙殘（兩楷）、日常生活活動能力（ADL）指標，以及各部位賠付百分比。

- **關鍵點**
    - PTD定義可能要求『連續十二個月』不能從事『任何工作』，亦有『六個月』『十八個月』版本。
    - PTD賠付模式可為『第七個月開始每月約百分之一』，直至『傷殘終止』『賠償100%』『新僱』停止。
    - 確定性PTD：需『兩楷』達標（『一隻眼+一隻腳』『兩隻眼』『兩隻手』『兩隻腳』）。
    - ADL版本：以『三、六個』『五個』『兩個』指標門檻判定（如『進食』『如廁』『洗澡』『身體照護』）。
    - ADD涵蓋『死亡及斷肢/殘廢』，按部位列示百分比。
    - AIA示例：『證明議家簿』具『雙倍賠償』；『一百萬』保額在特定交通意外且『沒有左眼』賠『一百萬』。
    - AIA『一支手』賠『100%』，手之『一支』為整個手臂；『腳』之『一支』界定至『腳眼位置』。
    - 『手指弓』等需醫生證明『永久喪失功能』，非僅『即時剝斷』。
- **講解**

  逐條閱讀保單定義：先確認PTD的連續不能工作月數與賠付節奏，再確認是否含『確定性兩楷』與『ADL』條款。ADD則需比對部位與百分比表。舉例中AIA對『一支手』採功能喪失準則而非必須『甩掉』。不同公司定義差異大，需用醫生證明『永久喪失功能』界定。

- **Examples**

> 客人只買『賠ACD』而無PTD，交通意外致『頸椎』損傷長期臥床，手臂非完全失功能（有針刺反應），不符合ADD部位表亦不符合PTD定義，『五百萬』不賠。

    - 強調購買PTD的重要性。
    - 建議在銷售時確認客人需求，避免僅購ADD而忽略PTD。

> 買『一百萬』，遇『付款證、身份、交通意外、沒有左眼』則賠『一百萬』；若『六百萬』保額且『沒有左眼、右手、手指弓』，需依各部位比例綜合計算。

    - 查閱賠付表以求精確金額。
    - 確認『雙倍賠償』觸發條件（如公共交通）。
- **註意事項**
- 明確告知客戶PTD與ADD差異，避免誤解。
- 逐條比對保單定義，特別是月數、賠付比例與ADL門檻。
- 醫療證明需聚焦『永久喪失功能』而非僅解剖斷裂。
- **特殊情況**
- If encountering保單只寫『不能從事任何工作』而未列『兩楷』或『ADL』，如何應該處理?：提醒客戶此條款對單一部位喪失（如『一隻右手』）未必賠，建議加購含『確定性兩楷』或『ADL』的PTD保障。
- If encountering部位斷裂但外科認為可恢復部分功能，如何應該處理?：請求功能測評報告，補充長期追蹤，必要時尋求第二意見以界定『永久喪失功能』。

含儲蓄成分的意外保單風險與取捨

> 市場存在帶儲蓄的意外保單，如期滿可取回『105%』等，但保費相對不便宜，如『一個千元』級別。需比較其保障實用性與成本效益，避免客人為可取回而忽略真正保障需求（如住院）。

- **關鍵點**
    - 儲蓄型意外保單可能由『銀行』銷售。
    - 期滿可取回比例示例：『105%』。
    - 保費示例：『一個千元』。
    - 保障與費用的取捨需與『住院』等實需比較。
- **講解**

  評估客戶動機是否偏向『取回』而非『保障』。如僅為取回小幅增值，可能不如將保費分配至住院或危疾等高需求保障。
- **Examples**

> 客人認為『補完意外又可取回錢』較好，忽略條款細節與保障空缺。

    - 用風險情境說明保障不足的後果。

    - 提供同等保費的保障優化方案。
- **註意事項**
- 清楚展示保障內容與儲蓄回報差異。
- 避免因『可取回』而誤導客戶忽略PTD/ADD完整性。
- **特殊情況**
- If encountering客人堅持儲蓄型意外保單，如何應該處理?：在合規前提下提供方案，但同步加購PTD與醫療保障，並書面說明風險與條款限制。

三級燒傷/三級焦灼/三級蕭傷的保險定義與理賠要點

> 講者將『三級燒傷』與『三級焦灼/三級蕭傷』視為同類概念，核心在於『做真皮癮』的醫療層級，並強調這不是投保人或代理自行判斷，而須以治療者（醫療機構）的報告為準。身體部位的燒傷理賠會依不同部位百分比計算，頭與身體分區，且手指、腳趾的特定位置可能不計入某些『三級』定義的理賠條件。

- **關鍵點**
    - 定義依醫療報告：『真皮癮』層級由治療者報告決定，非代理或客戶主觀判斷
    - 身體百分比劃分：不同部位（頭、身體）按百分比計算，影響理賠金額或是否達成理賠門檻
    - 特定部位不計：手指、腳趾等位置在某些保單的『三級』判定中可能不計入，導致無法觸發賠償
    - 實務意義：大量服務業（酒樓、飲食）有燒傷風險；若保單『沒有三級燒傷』與『沒有永久完全傷痕』，即使功能未受牽涉，也可能『沒有東西賠到給他』
- **講解**

  講者先問『什麼是三級焦張？三級焦張是怎樣定義的？』引導學員理解必須達到『真皮癮』層級，並由醫療報告界定。接著強調部位百分比劃分的重要性，說明『鎖骨而進就是頭，頭和身體，不同身體百分比蕭傷就配不同的百分比』。指出實務案例如臺灣『陳爆事件』，多數非當場死亡，而需長期治療與脫皮，但若保單缺『三級燒傷』或『永久完全傷痕』條款，且不牽涉上肢功能、無手腳缺失，可能『沒有東西賠到給他』。代理需據此審視客戶保單缺口。

- **Examples**

> 講者提到臺灣有個『陳爆事件』很嚴重，許多案件非意外死亡，但需長時間脫皮治療。若受害者的意外保單『沒有三級燒傷』，又『沒有永久完全傷痕』，手腳動作功能未牽涉，上手功能也未牽涉，且無『完全傷痕的補丹』，則可能『沒有東西賠到給他』。這反映保單條款設計與『三級』定義的實務重要性。

    - 事件顯示意外多為長期治療而非立即死亡
    - 若保單不含『三級燒傷』或『永久完全傷痕』條款，易導致無賠
    - 代理需在投保前辨識條款缺口，建議升級保單以防止理賠落空
- **註意事項**
- 確認保單是否明確載明『三級燒傷/焦灼』定義與醫療報告為準
- 比對身體部位百分比與保單門檻，特別留意頭部與四肢的分類
- 詢問並核對手指、腳趾等末端部位是否納入『三級』判斷
- 針對高風險行業（酒樓、飲食）優先檢視燒傷理賠條款
- 提醒客戶長期治療不一定觸發賠付，需事先配置完善條款
- **特殊情況**
- 如果燒傷集中在手指或腳趾等特定位置，而保單『三級』條款不計此部位，如何處理？建議調整或加購包含末端部位的高階意外保單。

RCC（暴動、民事騷亂）與不保事項的判讀

> RCC代表『暴動、民事騷亂』。部分保單不包含RCC，需檢視條款與附件（attachment）。同時，『被襲擊、被謀殺、暴動、民事鬆亂、罷工或進行逮捕』等情境，對特定職業（全職或兼職的警務人員、特訓學員、懲戒署官員）在『事發時』身分下可能屬不保。

- **關鍵點**
    - 條款位置：需查看保單不保事項與附件是否列出RCC不保
    - 職業限制：若『事發時』為全職或兼職警務人員、特訓學員、懲戒署官員，遭遇『被襲擊、被謀殺、暴動、民事鬆亂、罷工或進行逮捕』可能不保
    - 事發時概念：職業不因下班而變更；下班後仍為警察，故條款可能仍不保
    - 加保可能：部分保單可『加補費』以納入RCC，pool與rate會不同
    - 市場差異：有些保單對所有職業一律不保RCC；需逐單核查
- **講解**

講者將不保事項放大至『第十一點』，逐句解讀『被襲擊、被謀殺、暴動、民事鬆亂、罷工或進行逮捕』，並指明與職業身分的關聯。透過問答方式澄清『上班 vs 下班』的爭議：『事發時』的職業身分不會因下班改變，因此下班仍可能適用不保。進一步說明如保費可加、pool與rate不同，某些公司允許加錢補此保障。

- **Examples**

> 條款寫明：若受保人『是全職或兼職的警務人員或特訓的學員或是懲戒署的官員』，其在『被襲擊、被謀殺、暴動、民事鬆亂、罷工或進行逮捕』時，屬不保。即使下班，『事發時』職業身分仍為警察，因此仍可能不保。

    - 職業身分的連續性使不保適用於上下班
    - 文字清晰可減少爭議；未寫明則易爭辯
    - 可透過加費加保，惟風險池與費率改變
- **註意事項**
- 逐條檢視不保事項，尤其RCC是否不保與是否有附件
- 確認客戶職業是否屬於不保清單（警務、特訓、懲教）
- 與保險公司確認是否可加費加保RCC並說明費率影響
- 提示客戶市場上有『所有職業都不包括RCC』的保單，投前必查
- **特殊情況**
- 如果客戶下班途中遭遇暴動或民事騷亂但未參與，如何處理？依意外定義，未主動置身危險環境且屬路過，應理賠。
- 如果客戶主動參與暴動或民事騷亂，如何處理？屬主動置身危險環境引致意外，保險公司有權不賠。

危險環境與自我風險行為的理賠原則

> 保單意外定義包含『不主動置身危險』。若客戶主動參與暴動或民事騷亂，或從事危險行為（如不繫安全帶、闖紅燈），保險公司可依不保事項或一般條款主張不賠。

- **關鍵點**

    - 主動參與危險活動導致意外，保險公司可不賠
    - 路過與參與的區分影響理賠
    - 安全帶與闖紅燈等違規行為屬自我風險加重，可能影響理賠
- **講解**

講者以問答方式引導：『我不拿安全帶有事賠不賠？紅燈充馬路賠不賠？』提醒代理人用反問方式讓客戶理解自我風險行為的後果。並重申『將自己置身於一個危險的環境，而引致的意外是有權不賠的』。

- **註意事項**
- 教育客戶區分參與與路過的重要性
- 事前溝通違規行為可能影響理賠，避免事後爭議

優質意外保險（第五類型）與意外醫療費用（衛生保險）的配置

> 在前述1至4類意外保障基礎上，『第五類型』強調加入意外醫療費用（講者稱『衛生保險』）。提及『優質的衛生保險』，並舉例市面產品如『天意保』『食品管家保』。強調不僅AIA，市場上多家有售，代理需以易懂方式向客戶解釋。

- **關鍵點**
    - 第五類型包含意外醫療費用（衛生保險）
    - 產品舉例：天意保、食品管家保
    - 非僅限AIA，多家保險公司有類似產品
    - 代理須能從客戶現有1至4類保單識別缺口並升級
- **講解**

    講者說明：『第五類型的衛生保險，我講的是優質的衛生保險。天意保、食品管家保這些都是。』並鼓勵代理人有信心從客戶現有保單（1至4）發現問題後，『幫他做一張優質的意外報單』。指出客戶可能『不見了保單、只有幾葉、不知道哪一種』，建議先坐下分享觀念，引導客戶主動拿出保單。

- **註意事項**
- 先以觀念分享提升客戶意願，再索取保單
- 從1至4類保單找缺口，提出第五類型升級方案
- 強調優質醫療費用保障的價值以提高成交率

意外理賠金的運用：輪椅與義肢的選擇與成本

> 理賠金主要用於醫藥費、生活費、以及輔具購置。輪椅分手動與電動，體驗差異大：手動多需他人推，使用者常無笑容；電動可自主外出，提升尊嚴與生活品質。手動輪椅常見價格『一千多/二千元』，最低『八百元』；電動輪椅市面見到『六千元』、『八千九百九十九

> 元』，一般『一萬多兩萬元』。義肢技術已可精細操作（手抓生雞蛋、彈琴；刀片腳跑步爬山），外觀可被長褲遮蔽。高階義肢價格昂貴，如『十萬美金一隻』，且非終身使用，可能『十多二十年』需更換。

- **關鍵點**
    - 輪椅類型：手動 vs 電動，體驗與自主性差異
    - 手動輪椅價格：一千多/二千元；低至八百元
    - 電動輪椅價格：六千元、八千九百九十九元，常見一萬多至兩萬元
    - 社資來源：慈善基金、屋苑管理處可提供低成本或免費借用
    - 義肢技術：手部可細緻操作、生雞蛋不破；刀片腳可高速跑步與爬山
    - 義肢成本：十萬美金一隻，需於十多二十年更換
    - 就業影響：高階義肢提升錄用機會並降低HR歧視風險
- **講解**

  講者以『坐手動輪椅多上什麼人？後面推的是誰？』引發學員共鳴，指出電動輪椅使用者常見笑容與自主。接著羅列價格：手動『一千多』『二千元』，最低『八百元』；電動『六千元』『八千九百九十九元』，一般『一萬多兩萬元』。再展現義肢進步，並披露成本『十萬美金一隻』與更新週期。最後以就業場景說明：長褲遮蓋下難察覺，若能力相當，高階義肢可避免HR不願冒歧視風險。

- **Examples**

> 講者分享：慈善基金如『慈善基礎』可能『一元一個月』租用，屋苑管理處亦有住戶捐贈輪椅可供借用，『大把十幾格都放在那裡』，甚至『不用錢』。

    - 短期需求可用低成本或免費資源
    - 長期與自主需求仍建議配置電動輪椅，理賠金可支援購置

> 講者見過『Power Me』牌子的義肢，『十萬美金一隻』。並提醒非終身使用，『十多二十年』需更換。

    - 將高額理賠金視為長期生計與就業投資
    - 保額設計需考量多次更換成本
- **註意事項**

- 在保額設計時納入輔具（輪椅、義肢）的一次性與週期性成本
- 告知客戶社福資源作為短期緊急方案，長期依然需理賠金支持自主生活

- 對於體重較大者需選擇承重能力更好的電動輪椅，避免『幹筍』品質差易壞
- **特殊情況**
- 如果客戶短期行動不便且經濟困難，如何處理？可先協助聯絡慈善基金或屋苑管理處借用輪椅，後續再以理賠金升級。
- 如果客戶有就業需求且肢體缺失，如何處理？優先評估高階義肢的性價比與保額是否足以支持『十多二十年』的更新。

保單溝通與索取實務：讓客戶主動拿出保單

> 客戶往往『不見了保單、只有幾葉、不知道是哪一種』。代理應先與客戶坐下分享概念與利益，當客戶覺得有價值，自然『會拿出來』。否則直接索取保單，客戶可能不願配合。

- **關鍵點**
    - 先講觀念再索取保單
    - 用具體利益（保障缺口與升級）促使客戶主動配合
    - 建立信任後再做保單重整
- **講解**

  講者建議：『坐下來之後，跟客人分享我今天講的……他才會找保單給你。』並提醒不要幻想太容易，現場客戶多半不清楚保單內容。

- **註意事項**
- 以1至4類缺口切入，提出第五類型升級方案
- 避免一開始就要求保單原件，先建立討論基礎

警察投保意外保險的可保性與補強策略

> 講者說明：『警察買不買得？買得，只是這些情況我賠而已。』一般活動如『打排球』，屬可賠情境。兩種處理方法：其一，可向公司申請加錢補RCC等條款；其二，若工作本身已有保障，補充意外保險以覆蓋非工作事件。

- **關鍵點**
    - 警察可投保，但特定不保須留意
    - 可加錢加保，保費提高
    - 工作保障不等於生活全覆蓋，仍需意外保險
- **講解**

講者分享過往做法：若擔心特定事件發生時已有工作保障，則配置意外保險覆蓋其他情境；若客戶需要更全面保障，『問問公司，有些加錢是可以賣給你的』。

- **註意事項**
- 詳問職務內容與既有保障，客製加保方案
- 評估是否需要加費納入RCC、被襲擊、被謀殺等情境

意外保險的銷售核心與價值對比法

> 以未來固定收入作為“可預期資產”，用低額保費購買高額風險保障，強調意外對生活水準、工作與儲蓄的直接影響。以“不發生/發生”的二元場景話術，讓客戶在兩種結局下都能看到保單的意義。

- **關鍵點**
    - 以少錢解決大錢問題：保費小、賠付大，形成保障槓桿。
    - 收入替代比較：例如月薪$12,500$，十年150萬；月薪$30,000$，十年360萬。
    - 不發生的場景：十年無事，照樣賺150萬或360萬，保費可承受。
    - 發生的場景：意外會影響現有生活水準、工作與儲蓄，保單提供現金照顧。
    - 話術設計：由客戶月薪代入十年總額，對比保費$1,960$、1,980等，凸顯性價比。
- **講解**

  在課堂日期2026-05-13 17:47:47的培訓中，講者設計“簡易行銷法”：先確認客戶月收入，推算十年可得的總收入（如$12,500/月 \times 12 \times 10 = 150$萬；$30,000/月 \times 12 \times 10 = 360$萬），再把此“可預期資產”與意外風險的破壞性對比，指出用低保費可購買高額賠償以維持生活水準。接著以二元場景引導：1）不發生：客戶仍可賺到既定金額，保費支出小、可承受；2）發生：意外會立刻影響工作能力與儲蓄，保單可提供現金照顧。輔以具體保費數字$1,960$、1,980與原文提到的$5，維持所有數字原樣呈現，讓客戶對比例化的價值有感。

- **Examples**

> 假設客戶每月收入
> $12,500$，未來十年在正常工作情況下，合計可賺150萬。
> 若期間無意外，“不發生”場景即持續累積該收入。若“發生”，意外導

> 致工作受影響，保單可提供現金照顧以維持生活水準。課堂中同事朗讀“不發生”的段落，並以$1,960$、1,980等保費數字對比，強化“以少錢解決大錢問題”。

    - 確認客戶月薪$12,500。
    - 計算十年總收入：$12,500 \times 12 \times 10 = 150$萬。
    - 對比保費$1,960$與1,980（以及原文出現的$5），呈現保障槓桿。
    - 講解“不發生”與“發生”場景各自的現金流影響。

> 若客戶月薪$30,000$，十年總收入約360萬。講者指示要“代替三萬”，即代入客戶實際收入做比較。用同樣保費數字與槓桿原理，說明有無保險時的生活水準差距。

    - 確認客戶月薪$30,000。
    - 計算十年總收入：$30,000 \times 12 \times 10 = 360$萬。
    - 以$1,960$或1,980保費比較保障槓桿。
    - 延伸“不發生/發生”話術，讓客戶理解保障的必要性。

- **註意事項**
- 在與客戶溝通時須保留所有數字原樣（如$1,960$、1,980、5、150萬、$360萬）。
- 務必同時講“不發生”與“發生”兩種場景，避免單向說服。
- 將客戶實際收入代入比較，避免抽象化。
- 提醒意外會直接影響生活水準、工作與儲蓄。
- 著重“拉闊安全網”之家庭層面價值。
- **特殊情況**
- 如果客戶認為保險“無價”，如何處理？引導其分辨“無價格”與“無價值”，再回到保單貨價與可量化保障。
- 如果客戶已有保單，如何處理？協助審閱條款，提示不保事項與保障範圍差異，避免僅談部分內容。

保單不保事項與條款審閱

> 意外保單常見不保條款包括：天災、特定情境（如八號風球期間於街上）、特定工具或活動（如電單車）。銷售與服務人員需幫助客戶讀懂條款，避免買到不涵蓋自身主要風險的保單。

- **關鍵點**

    - 天災可能屬不保事項，需看保單是否明載。
    - 八號風球期間在街上發生意外，常見為不保，若置身於海邊吹風等異常環境亦可能不保。
    - 特定活動或工具可能列出，例如電單車，需核對是否保障。
    - 條款細節繁多，客戶不一定看得懂，業務需主動協助。
- **講解**

  講者在2026-05-13的內容中指出：有保單明確寫天災為不保；如在八號風球於街上發生意外，或刻意置身危險環境（海邊吹風等），常見為不保。並以真實案例說明：客人騎電單車自知風險，到銀行購買意外保單，但保單不保電單車；銷售需幫客戶檢視與提醒不保範圍，避免保障落差。

- **Examples**

> 客人因騎電單車風險購買意外保單，保單不保條款明載“電單車”。
> 客人原以為有保障，實際並無。業務在接手時，審閱其銀行保單，
> 指出不保範圍，並建議符合其風險的保障。

    - 索取客戶現有保單。
    - 核對不保條款中是否含“電單車”。
    - 向客戶解釋不保的法律與理賠後果。
    - 提供相應可保電單車風險的產品或方案。
- **註意事項**
- 預先熟悉各公司保單不保條款，特別是天災、颱風、特定工具/活動。
- 務必以客戶真實活動與環境核對不保範圍。
- 若保單未明載，提醒客戶可能的解釋與風險。
- 用案例說明條款影響，提升客戶重視程度。
- **特殊情況**
- 如果遇到極端天氣（如八號風球）且客戶在外活動，如何處理？提示可能不保並建議風險行為管理與加購合適條款。
- 如果客戶主要風險來自特定活動（如電單車），如何處理？選擇明確保障該活動的保單或附加條款，並以書面確認。

貼近客戶的案例與話術——“哪裡跌，哪裡起”

> 舉例需貼近客戶身份與生活場景，先承接異議中的“跌”點，再以同一事實轉化為“起”點。此法讓客戶感覺被理解，且能接受風險轉化的邏輯。

- **關鍵點**
    - 案例貼近：家庭主婦用家庭相關的例子，小朋友用學校走廊小息場景。
    - 他人疏忽常見：很多意外源自他人疏忽而非自身不小心。
    - 轉化法：跌的地方＝文靜、少活動；起的地方＝因文靜反應較慢，更易被推撞受傷。
- **講解**

  講者示範：媽媽認為女兒“很文靜，不打球，只在家彈琴”，所以不用買意外保單。銷售回應：學校小息走廊人來人往，男生跑跳互推時，文靜女生反應慢更易被波及受傷。由“文靜”這一“跌”點轉化出“起”點，貼近客戶情境，促成理解。

- **Examples**

> 講者分享自身孩子讀二年級的生活：旁邊男生頑皮，曾把筆飛出；在走廊人來人往，文靜女生反應較慢，易被推倒受傷。此例用於向家長說明他人疏忽的風險更常見。

    - 先承接家長的“文靜不需保”的看法。
    - 描述學校小息場景的他人行為風險。
    - 指出“文靜”反使反應慢，提升受傷機率。
    - 導向“拉闊安全網”的保障需求。
- **註意事項**
- 選例必須與客戶身份與生活習慣關聯。
- 避免使用與客戶無關的新聞或極端案例。
- 以尊重語氣承接異議，再提出轉化。
- **特殊情況**
- 如果客戶強調孩子“只在家彈琴”，如何處理？延伸到學校日常與他人疏忽的風險場景，避免僅從自我行為判斷風險。

培訓互動與價值衡量的引導

> 以幽默與互動熱場，讓同事反思“價值如何衡量”。透過問答（如“三千萬美金”“六十億”“六十萬美金”）與“手腳賣不賣”的設定，引出保單作為可量化衡量的工具。

- **關鍵點**
    - 互動設計：請同事即興報價、比較“金櫃子”等象徵價值。

    - 價值辨析：問“那隻腳、那隻手是無價之寶還是無價值”，回到保單貨價。
    - 第一衡量標準：保額可直接衡量價值，賠償可用於生活費、醫藥費，維持較正常生活。
- **講解**

  講者在開場以“給我手吧”“左腳、右腳、左手”的戲謔對話，穿插“三千萬美金”“六十億”“六十萬美金”等數字，製造反差，讓同事體會感性與理性的價值衡量差異。最後收束到“保單才是第一個能衡量的工具”，並提醒賠償用途不止醫藥費，還包括維持生活水準的彈性。

- **Examples**

> 同事在互動中報出“三千萬美金”“六十億”“六十萬美金”等價碼，講者追問“賣不賣”“想清楚一點”，引導大家反思人體部位的“無價”，並回歸保單的“貨價”與量化。

    - 設計高額數字刺激思考。
    - 引導區分無價格與無價值。
    - 落到保單保額的量化衡量。
- **註意事項**
- 互動要把握分寸，最終回到保單價值。
- 保留原文數字呈現，不自行修正或圓整。
- **特殊情況**
- 如果同事過度沈迷於“玩價值”，如何處理？提醒以第三人角度互動但不要與客戶玩過頭，回到產品價值與風險管理。

銷售法『lock十年』

> 以未來十年為核心，透過打上（父母）與打下（子女）策略，結合感性與理性話術，強調十年『不容有失』，促成客戶立即配置保障；並加入『十年包底』，讓客戶理解未來可持續跟進而非一次性終結。

- **關鍵點**
    - 定義：lock十年即鎖住客戶接下來十年最重要的階段與其關心的人。
    - 目的：提高成交率，避免客戶因長期視野（如二三四五十年）而猶豫。
    - 結構：先講十年重要性→打上 / 打下→十年包底。

    - 使用場景：基礎銷售理念（儲蓄型或保證型皆可），醫療保障單尤佳。
    - 話術核心：『不容有失』『建立 / 增加 / 保全財富期』『這十年』反覆強化。
- **講解**

  課程先回顧基礎銷售理念（儲蓄、保證型皆可），引入『lock十年』作為其中一個核心手法。主張客戶若有關心的人（父母、子女），成交更容易；孤家寡人則較難。針對客戶年齡與家庭結構，採打上（父母）與打下（子女）策略。

感性客戶以情感訴求；理性客戶以收益、財富、資產（房子、收入、股票、汽車）等硬資訊切入，但也可引發感性共鳴。話術不談過長期限，先鎖定『這十年』，避免客戶抗拒。

在25歲場景，25至35歲為建立財富期，最最最重要；打上父母約50至60歲，若子女出事，父母可能動用現有收入與退休金，影響其二、三十年退休生活，因此此十年對父母同樣重要。

在35歲場景，為最最最黃金期，打下小朋友約5歲，家庭經濟穩定影響孩子在小學至中學的新生成長期與身心發展與能力裝備（學琴、珠心算、拼音、游水、芭蕾舞等），關乎升學與未來選擇；若經濟不穩，課程中斷與旅行取消，對心靈與人生軌跡不利。

在45歲場景，45至55歲為增加財富 / 保存樓盤期，接近不容有失；打下子女約21歲，讀書後期或初入職場、人際關係與賺錢能力尚在建立，若父母出事，子女需承擔重大負擔，壓力極大。

最後加入『十年包底』：十年後客戶已成熟、能力提升、父母安心準備退休，屆時再『跟進』保障，並非取消，以延續下一個十年重要保障。

- **Examples**

> 針對25歲的Jenny：『Jenny，你不妨為了自己的利益留意這十年。這十年是你人生很重要的建立財富期，是不容有失的時間，是會影響你一生的時期。天下財富期更重要，除了對你更重要之外，這十年對你父母同樣重要，因為父母保存他們的財富，退休時間有二至三十年的錢要花，所以這十年的保障當然是越多越好、越優質越重要。十年之後，你自己都已經成熟了，能力提升了，爸爸媽媽都安心了，準備好退休了，到時候你就跟進吧。』

    - 確認年齡25歲，界定25至35歲為建立財富期。
    - 打上父母約50至60歲，強調父母保存財富與退休資金受影響的風險。

    - 使用『這十年』『不容有失』語句強化緊迫性。
    - 加入十年包底，降低長期承諾焦慮，承諾十年後跟進保障。

> 『你不妨為了自己和小朋友留意這十年。這十年對你和小朋友都是非常重要的，整個家庭是不容有失的建立與增加財富的時期，是影響你一生的時間。小朋友接下來這十年是小學與中學的新生成長期，家庭經濟穩定對他的身心與能力裝備至關重要。他正在學琴、珠心算、拼音、游水、芭蕾舞等，都是為了奠定他的人生基礎、升讀較好學校、增加將來選擇。若經濟出現突變，學習可能中斷、旅行取消，對心理造成影響。這十年的保障當然是越做越好、越優質越好。十年之後，你的事業上了軌道，小朋友也成長了，到時你再跟進保障。』

    - 確認年齡35歲，定義最最最黃金期。
    - 打下小朋友約5歲，聚焦小學到中學期。
    - 代入孩子的學習項目與升學考量，貼合家長關切。
    - 強化經濟不穩的具體影響。
    - 以十年包底結尾，承諾後續跟進。

> 『你現在45歲，接下來45至55歲是增加財富與保存樓盤的時期，接近不容有失。你的小朋友約21歲，可能在讀書後期或剛出社會、開始拍拖、人際與賺錢能力在建立。若你這十年發生狀況，他需要承擔重大負擔，壓力很大。這十年的經濟穩定對他至關重要。十年之後，你更成熟、他也有能力，到時再跟進保障。』

    - 確認年齡45歲，界定45至55歲為增加財富 / 保存樓盤期。
    - 打下子女約21歲，刻畫其人生階段與壓力來源。
    - 強化父母經濟穩定對子女的重要性。
    - 以引導式溝通而非教訓口吻，最後以十年包底承諾後續跟進。
- **註意事項**
- 話術需貼合客戶背景：年齡、子女年齡與性別、學習項目、職涯、家庭責任。
- 對感性客戶以情感訴求；理性客戶以收益與資產保障佐證。
- 優先鎖定『這十年』，避免一開始談二三四五十年導致抗拒。
- 強化『不容有失』與『影響一生』的語句以傳達緊迫性。
- 使用『利益』替代『現有保障者的需要』，語言更自然。
- 提供『十年包底』，降低客戶對永久承諾的焦慮。
- 打上 / 打下策略同時使用，避免只講父母或只講子女而『不到肉』。

- 面對45歲以上客戶以引導示例，避免說教與逐條硬塞資訊。
- 醫療單特別適用此手法，解決客戶對供款時間的顧慮。

客戶感性與理性分類與應對

> 將客戶分為感性與理性兩類，分別以情感或數據 / 資產保障切入，但實務上多為混合型，需判斷其主要位置並靈活轉換。

- **關鍵點**
    - 感性客戶：容易被情感故事打動，關注家人、安全感、人生影響。
    - 理性客戶：注重數據、收益、財富與資產（房子、收入、股票、汽車）保障。
    - 混合型：多數客戶兼具兩面，需現場判斷主導面向並轉換話術。
- **講解**

  授課者指出，感性客戶可用親情、責任、人生階段的重要性打動；理性客戶須用收益、保障範圍、資產保全與風險成本等具體內容。並強調即使理性客戶也可以被感性內容打動，關鍵是找出其在意的人與事，從而提高成交可能性。

- **註意事項**
- 不要僵化分類，持續觀察客戶反應調整話術。
- 理性切入點包含收益、收入保障、房產、股票、汽車等資產。
- 感性切入點包含父母退休影響、子女成長與學習中斷、旅行與生活品質變動。

打上與打下策略

> 以客戶所關心的對象為槓桿：打上父母（長輩）以退休與財富保存為訴求；打下子女以成長期、教育與心理影響為訴求，提升購買意願。

- **關鍵點**
    - 打上：連結父母約50至60歲的保存財富與退休金使用風險。
    - 打下：連結子女5歲（小學至中學）或21歲（讀書後期 / 初入職場）的成長與壓力。
    - 同時使用：避免只講一方，提升『到肉』程度。
- **講解**

授課者以25歲、35歲、45歲三個場景，分別說明打上或打下的重點，並提醒務必代入具體年齡與生活細節，使客戶感同身受。

- **註意事項**
- 精確估算父母與子女年齡，便於情境代入。
- 代入子女的具體活動與升學目標，貼近家長焦慮。
- 描述父母退休金可能被動用的後果，凸顯風險外溢至未來二、三十年。

『十年包底』與持續跟進

> 在十年話術後加入『十年包底』設計：說明十年後客戶、父母、子女都更成熟與穩定，屆時再跟進保障，形成持續服務的節點，避免讓客戶以為一簽就要供幾十年。

- **關鍵點**
    - 降低長期焦慮：不一開始談幾十年，先承諾十年後評估與跟進。
    - 形成服務節點：十年為合理的回顧與調整週期。
    - 避免誤解：強調『跟進』非『取消』。
- **講解**

  話術中清楚交代『十年之後再跟進保障』，讓客戶感覺可控與有節奏，不排斥初次簽約；同時保證未來持續服務，利於客戶關係維繫與續保。

- **註意事項**
- 明確說『跟進保障』而不是取消或終止。
- 在合約設計上保留十年檢視點。
- 向客戶展示十年內的里程碑與評估節點。

作業或建議

- 請將手上真實客戶按年齡分為：27歲、35歲、公務員入職3年等群組，針對每組分別設計至少3個夾萬』的分段使用期（兩年、三年、五年），並提供55歲與60歲兩種退休版本。
- 為每位客戶計算『種子』與目標現金流匹配度，若無法達成『每月兩萬元』，請設計『一萬五百元』與『三千五百～四千元』的替代方案，並延長覆蓋至90歲。

- 請在首次會談腳本中加入兩個必問問題：『您計劃何時開始用錢？』『每月用到多少您覺得滿意？』，並用整數『五年』或『兩年、三年』段落生成對應夾萬圖。
- 針對有子女的家庭，嘗試設計『子女一輩子穩定收入』方案（每月兩三萬元），並與教育基金對比條件與跨度，說明為何前者更可行。
- 在2026-05-13之後，明天為2026-05-14，課程進入最後一天：回去複習checkpoint之前的題目，確認是否已消化。
- 針對不同年齡段（至少5個年齡，如包含35歲、38歲）製作個人化計劃書與『夾饅頭』試算，檢視是否對自己都具有吸引力（看到會『嘩』）。
- 主動推動意外補單：從本週開始建立年度review名單，設立續保池KPI，兩年內以續保佣金達成MDRT級別為目標。
- 對既有客戶進行醫療/危疾保額充足性校驗：以醫療網站費用與年薪倍數重新測試『200多萬』『30萬美金』等保額是否足夠。
- 設計首單話術與低保費高價值方案範本：避免一次給過多選擇，先內部拍板，再對外精簡呈現。
- 每月至少面訪『四個客』並完成『四張單』，建立續保管道。
- 為既有客戶提供『意外保單條款檢視』服務，聚焦PTD與ADD的定義差異。
- 建立『醫療功能喪失證明』合作流程，確保案件可按『永久喪失功能』標準評估。
- 對持有『儲蓄型意外保單』的客戶進行成本效益分析，提出保障優化建議。
- 根據不同年齡場景（25歲／35歲／45歲）各撰寫一份『lock十年』完整話術稿，包含打上與打下、理性與感性訴求、以及『十年包底』結尾。
- 把『現有保障者的需要』改寫為『利益』的用語，並以『這十年』為黃色標註詞，製作你自己的可用話術模板。
- 為醫療保障單設計專用版本的『這十年』話術，避免一開始談二三四五十年，先鎖定十年並加入跟進機制。

2026-05-13_Warm_Call_Day_5-05-13 17:47:47 Imported

2026-05-13 17:47:47

00:00:00 Speaker 1
這樣整套在客戶面前展示，可以嗎？好，接著我會展示其中一些同事的功課，好嗎？好，這一個，不用畫，只要給我一個表，我可以分析得到。這位是誰同事？27歲的客人是真實的，還是你作的？

00:00:37 Speaker 1
27歲。好，我又想問一下，你們看到這個，你們做著這個，27歲吧？如果想吸引別人，其實輕輕鬆鬆，不影響我們生活水平，65歲可以退休，每個月有三、四萬元的薪金。覺得好的，吸引的女生，覺得一般的女生，

00:01:09 Speaker 1
覺得OK的女生，覺得一般的女生，其實各都有的。我想你們做的夾萬，這個其實也不差的，不過我想你做得更好。給這個夾萬回，尤其是年輕人，我希望你看到，感覺客人是歪一聲的，沒有想過的。如果我們想留給真實的客人，

00:01:41 Speaker 1
我們會繼續有預計。如果他27歲，你猜他會不會回答你65歲？或者他想不想65歲休息？他想早一點。我想他最基本要早一點。60歲？如果你做到55歲就更好。你要吸引他。如果他真的說3萬元，其實你可以做到55歲。

00:02:11 Speaker 1
同意嗎？因為你做到四萬多，一個三萬都沒有，三萬以上全部都沒有。如果你趁著55歲的話，也有機會可以做到的。這些看你怎樣去整合。如果50歲，我跟你說，現在27歲，55歲你可以退休，每個月有3萬元，有什麼想法？是不是不同了，同特質的感覺。所以你有些東西要特別一點，讓客人覺得，咦，是鍋，行不行？

00:02:45 Speaker 1
好，如果他27歲，一千三百元很輕鬆而已。有沒有問題想問？我又不會做八個夾眼的，如果他55歲，無論如何都不會做八個夾眼的，說真的。即是，一，你解釋得複雜，二，六十六歲還在工作。六十六歲，我會去訪問那些無心的，

00:03:16 Speaker 1
即是，我未…。

00:03:19 Speaker 2
無心的，一千就少了很多。

00:03:29 Speaker 1
不，不過那不是重點來的，因為重點我不想他六十五歲退休，其實這個不會發

生的。是否已經簽署了？有沒有人還未簽署？沒有人？Kenny，你簽署了嗎？好，你繼續問。記者問：「你預計給他多少歲，才開始用這個？怎樣去定？

00:04:01 Speaker 1
就是他上學時去休，我們的年期比起他去休會遲幾年，因為我想多花一點時間才會……記者問：「相隔多少年才開學？」相隔多少年，怎樣設計？就基於他想用多少錢，這東西就這樣了，他拿到多少。如果他說用兩萬元就可以了，那這裡就可以用長一點。明白嗎？如果他說要多一點，就可能用一年、兩年。

00:04:34 Speaker 1
明白嗎？你不一定是五十五，如果你覺得難做就五十八，你自己計算一下。如果真的有你的客戶出現，好嗎？都不錯的，第二個，第二個是誰的？我們看看，這個是真實有的人還是？真實有的人是做公務員三年，

00:05:05 Speaker 1
他和我一起做過，想不想就要他做了。這是很長糧的，很棒的嗎？三年前就還有這些嗎？他剛剛入職的職位就是，結了婚，男還是女來的？男，小朋友剛剛一輩子。兩夫妻在讀書，拍拖已經計劃的。有關保障和儲錢，這是我的想法。

00:05:39 Speaker 1
記者 2：「你打算自銷它嗎？它告訴你要儲錢還是甚麼？。

00:05:44 Speaker 2
記者 3：「它一直都有儲錢，不過沒有這個夾萬的概念，它們只是想，我現在有能力可以省一點，儲大一點點錢。它們明白，用時間去滾存，去複飾一下營運，但原來不是隻採賺一筆錢，因為現在的開支還有兩年，四大警察都在訪問。

00:06:14 Speaker 1
這是爸爸的目標，爸爸把錢給了媽媽，她知道自己每個月有多少錢用就行了，所以這個每年的預算是要跟媽媽相關，因為55歲她休息，所以開了五個夾萬。如果現在是35歲開始的話。

00:06:32 Speaker 2
因為前10年他們還是很專注在新能量方面，3萬元有關的儲蓄是原理的。

00:06:42 Speaker 1
一直幫他用，什麼時候開始有錢用，因為他的NPF在我手上，我也有看著。

00:06:50 Speaker 2
或者大家有討論過，55歲之後真的可以拿到錢玩的時候，那怎麼辦呢。

00:06:59 Speaker 1
這個他也有一個目標，就是我有200萬元所有，我就已經安樂了，他就NPF，就是這樣想的。200萬元是用來做什麼的？他有之後生活了，但他們知道…他有之後兩公婆的生活，他自己也是，多少年了？沒有想過這件事，所以我就幫他轉回65歲，才開始拿這塊錢。太太因為都不是大聖公。

00:07:28 Speaker 2
65歲才成女友，所以女兒每年的公關是用300元去做繼承，因為是齊頭，因為她們都是照看的。

00:07:42 Speaker 1
我想問一下，你們體諾有什麼？一個32歲的男人。

00:07:54 Speaker 2
女兒呢？80歲。30歲多過，現在是甚麼？沒有啊，30、65歲。三個年期都是三十三個的資本，

00:08:27 Speaker 2
因為第三個雜項，每個人，這個很長開的，很長開，因為我當他是八十大頭，我說你會有錢拿去做八十大頭，八十大頭之後，不幫他想解釋，說你一路很困難，告訴他，我不閒，總之八十歲大頭，你有這筆錢的時候，你就要想一想。

00:08:57 Speaker 1
如果你是這個客人，你的態度，他會不會賣。

00:09:05 Speaker 2
你會參加嗎？你會買嗎？為什麼呢？用幾個年齡都好，你願意的倒轉，其實我又做一次給你看，其實那個風色還沒妝。

00:09:29 Speaker 1
這件事是要客人去感受，即是我對你解釋，看看是否正確，客人說，這個到時拿了這麼少紙，你會說，是呀，因為你只有種子，就是這樣，所以你的結果就是這樣，那你對客人有什麼想法？我會只有這麼多，我會讓客人看看，什麼事呢？不知道，他們有什麼想法，因為這個世界不是隻有我們，

00:10:01 Speaker 1
那一刻也不是隻有你，我告訴你，可以嗎？那這裡我給你一點點我的想法，首先，他65歲，那個環境，夠不夠換新的衣服？那另外那些錢呢，打算怎樣來的？因為他有自己的場館，所以就當補貼一下。

00:10:27 Speaker 2
他應該沒有場館，他在MTF計時期，所以他拿回舊錢。我想，甚至他一年來，就是玩廠房，或者是每半個月的。

00:10:50 Speaker 1
你覺得他有多少錢？兩萬九千多。那你確定是他自己一個人花錢，還是他自己一個人花錢？首先，我就覺得不吸引的。不吸引的原因呢，我想你可不可以…這個真的太誇張了。當然我會問他，自助也很放心，沒那麼划算。

00:11:23 Speaker 1
如果他說一萬多兩萬元，我覺得一萬五百元也不錯。如果他一萬多兩萬元，我真的做一萬五百元，他已經滿意了，我這裡不用做那麼多給他。不用做那麼多，一，你可以放在下面，90歲也不是，現在的人多開蓋，用長一點也好。

二，或者這些你可以減細一點。四萬五百元，即是四千元一個月，差不多三千五百元。

00:11:54 Speaker 1
但這裡因為很硬硬的，那裡一萬多，那裡五萬，那怎麼辦呢？無錯，如果上面那一塊，因為賣五元也真是賣五元，起碼如果他說兩萬，我想問你怎樣計算，是不是真的做不到，你一種子那麼小就做不到，如果他說要花兩萬元。

00:12:24 Speaker 2
如果計算提供數，用帝國的單位。

00:12:34 Speaker 1
是要花三年才有這筆錢？不是，我的意思是同事剛才有提到的，那筆錢用五年，我這筆錢用三年，已經有兩萬多了。那些舊的就想多做一點，但起碼分出來兩、三萬才做，我覺得很便宜，可以嗎？隔萬圖要學會的東西，那五年，你可能整數五年會比較容易，

00:13:06 Speaker 1
但不是的，我這裡說兩年、三年，你自己計算那顆數，要你看下去，客人應該會吸引的，你自己放下去，否則就做不到那個效果，甚至乎如果你覺得，好像兩年又少錢多勢，三年又好像不對，那二年、五年都沒說不行的，是嗎？這顆數你出來，是多少錢來吸引客人的？是嗎？但第一次，你要問他們實際上，因為目標感是重要的，

00:13:37 Speaker 1
這個隔萬圖，他存來做什麼？他存來是想一輩子有錢花，不是一輩子有零用錢那麼簡單，是一輩子有很穩定的收入，我想兩萬多元要給他們一輩子，那將來那些錢接回去，我覺得是可以的。

00:14:14 Speaker 1
七十五、七十六、七十七，他用兩年而已。所以你再上一點，試一下，效果應該會好一點。好嗎？好的。記住，其實所有東西，他什麼時候想用，怎麼覺得滿意。這兩顆數其實都挺重要的。如果很年輕，他真的想不到，你問他六十歲？五十五歲？你猜，你做得多價文化，你已經有些技巧，你不知道怎樣帶客人去合理的錢和合理的退休年紀。

00:14:49 Speaker 1
好嗎？還有，這個客人，我還沒想像到他為什麼要做，這個問號。如果我是客人，你會問我，我買來做甚麼？我未有那個想像力。如果你問我何時退休，我就知道，退休每個月有那麼多錢。因為每個客人，我經常拉闊那裡，

00:15:20 Speaker 1
你學了甲盤圖是這個人，是否真的只給他呢？我舉例子，如果他有小朋友，甲盤圖給不給小朋友？你都說自己都完成了，退休，小朋友十歲，你可不可以招小朋友做甲盤圖？他想招小朋友，我們有小朋友，他回答，你想不想小朋友，將來有個生活？當然不想，

00:15:50 Speaker 1
如果他將來有份工作，坐在這裡，總之她是要上班的，但我每個月都給她兩三萬元，她賺了一萬多元，已經有四五萬元了，你想不想，交換給她做吧，你給她一點錢，她不是連上班，但可以選一些她喜歡的工作，可以不用那麼長期的工作，這樣好不好，簡直是絕對的，不過，我們那些年代的爸爸，不會做這些事，如果你的客人有這樣的眾動，

00:16:21 Speaker 1
是可以幫他喝，後代這些的，因為如果你說，如果跟小朋友做教育基金，是有難度的，我經常覺得，在保險的概念裡面，因為沒得十幾年離婚，不夠漂亮。客人除非一出世，就要你買。否則都會窄窄地，通常十歲八歲才來的。你不拉到他去結婚，去買樓，那些你不拉到十幾二十年以上的時間之關係，

00:16:53 Speaker 1
做得不漂亮。但如果一輩子，他也想五十歲退休，不過不行。他想不想他的小朋友，他明明在四十五歲才說想的。所以要熟悉，熟悉這件事就能通過。但你還未熟悉。我可以嗎？好，我繼續。繼續下一個。這個誰給我的？好，我們有沒有這個客人在這裡？三十五歲的客人。三十在這裡。你預計他要帶多少錢？

00:17:58 Speaker 1
每員工十萬工做幾時？工到六十歲。你不是在香港做事嗎？他每個月有四萬五萬人工的。當時你未見的嗎？已見過。他告訴你每個月有四萬五萬人工，還是你估計的？他估計的。

00:18:28 Speaker 1
即是你估計的。首先，我擔心他們有很多意義，一握握就四萬五下去。有些人可以串通說，其實我也要花這麼多錢，我是國內，每個月要花四萬五，其實真的不需要，你想想，他們很節儉的，他覺得，他不是不想那麼多錢，他是知道他用那麼多錢的話，我要多放一點錢下來。

00:18:59 Speaker 1
我只需要花少一點，可以花少一點。這個客戶，現在已經可以拿到十萬元一年出來，他給你的預算是用來儲蓄，還是做所有的事？只是儲蓄的。只是儲蓄的，他有沒有其他保障在賣。

00:19:26 Speaker 3
不知道，有醫療呢？你有沒有試過？嗯，幾百多次，你有沒有試過？

00:20:30 Speaker 3
但我先取得這個，之後我發給他的時候，他覺得這是很好的。妳又發了這個給他。

00:20:40 Speaker 1
好，那就搞定了。他不是說他一直都，他發了這個給我。他告訴我每年五年十萬，他都可以的。因為他發了這個，我覺得他應該溝通得到的。這樣他都做得到。但正常派人就不會這樣的。不過對你什麼都可以。國內女朋友。

00:21:10 Speaker 1
那你可以……其實都搞定了，我又不會說之前那份單怎樣怎樣幫他買的，其實都OK的了。你說他之後，我不知道他幾歲才休的？六十歲。他四萬多元收入是一路都有的，有什麼鬼說的？

00:21:41 Speaker 1
國內人。其實OK的，這個客人要這樣。但是我擔心，你不要想其他客人都是這個，其他客人這個應該不行的。這個客人很信任你，所以他什麼都可以的。沒有壞的，他這樣做是不錯的。不過客人有機會不行，第一，要掛銀碼。我們第一張單是用來吸引客人的。

00:22:13 Speaker 1
你不會做八千多元的第一頓飯，除非他告訴你他可以了，就是你的硬度。第二就是，那筆錢你要找他想借錢，你還不覺得溫馨。明白嗎？這樣就好了。有什麼要問嗎。

00:22:33 Speaker 3
現在只有你們的電車，他們會擔心。

00:22:40 Speaker 1
你做什麼計劃？我做的什麼事？不是，可以轉的，你做什麼計劃？GF啊？你做什麼計劃。

00:22:50 Speaker 3
因為最近剛好，婚姻就隨便了。

00:22:54 Speaker 1
然後他買了很多…現在跌了，他就著數了。對，我也是這樣想…對，對，謝星山，你不要來，謝謝我。不是，他可以換的，除非你買舊的那些計劃而已，對嗎？那些都可以…那麼多重複，你覺得不對嗎？其實是你想的，他真的這麼擔心，他不買了這張單。他也叫你馬上改別的貨幣，不是香港人怕美金的匯率，怕了幾十年了，

00:23:25 Speaker 1
你們覺不覺得？這個誰選的？這個直接給我，我覺得大家都可以學一下東西，我也沒有特別去看，他會想去找一份警察的功課，

00:23:59 Speaker 1
因為你大學不需要，你看你那裡的督察，有什麼功課有這樣的人？當然他有要求，這個讓您參考一下，不直接有關係的，不過因為同事的經驗是在這個行業，所以可以去看看，好嗎？好，這個客人呢，我講一點點，我知道你跟我說得很通，好嗎？這個客人是做警察，以往同事都已經銷售過他的儲蓄單，是嗎？

00:24:33 Speaker 1
記者 2 記者 1 記者 2記者 2 記者 2，記者 2。看一看，不知怎樣去運營。比較細的紙，因為我實在只可以這樣擺。這個是衣服，擺下來的錢是5萬美金。

00:25:03 Speaker 1
如果一年拿的話，就5千美金，每一年去拿，對嗎？總共，如果拿完之後，將來退步，還可以拿這一個，大家記得將來退步。這個同事很好，揭露了多少年，大家都大力鼓勵他想說些什麼。對嗎？好，我想問一下，為何會做這個儲蓄給這個客戶。

00:25:32 Speaker 4
其實我是跟隨Gurida，她是去年經營一個非常賣了的開盤行，特收銀行支部，再交到銀行，再交到銀行，那裡也大概1萬美金。我問他這個Agent是認識的還是不認識的，沒有我的同事回覆，他就說他有很多同事，我回覆他，

00:26:05 Speaker 4
他在中間也有打過架，很多都是做練習的，每天都有聽，我就是在這個位置，先開始講卓俗的，我跳過連根，那連根可以做卓俗的。

00:26:28 Speaker 1
跳過連根的一個位置，他有什麼感覺的。

00:26:48 Speaker 4
我覺得他不想，要不然他就會做了，他就不想了。他有沒有其他公司的補貸？沒有。為什麼他會不想做年薪呢？沒有問過，但是我看他的健康沒有好處，所以他都遺漏了那些。我想這個銷售，可能之前的銷售有這麼多時間，不過也扣了一萬元健康相關的東西，給他討價錢。

00:27:23 Speaker 4
因為他說那個基準也有了，但是他不開心，就是他走之前，走了之後就不做了。

00:27:32 Speaker 1
好，首先，因為你的設立點，你會跟他說，其實很多公務員、警察都會看你的年薪。你有沒有問他，其實你呢？你有沒有看？或者他知不知年金能幫到他甚麼？因為你的切入點在那個位置，你就先搞了那個位置，到最後也不一定是選擇年金的，但是你的切入點那個位置，你無緣無故在這個位置，只有一個感覺而已，

00:28:02 Speaker 1
是甚麼？又不是，總之你想叫我買張帝珍丹，為何不用，就是你的切入點，你就是說有很多人看這些，你就不理我，我怎麼看。

00:28:28 Speaker 4
但是我就用另一個位置，你想不想買一個蓋裡蘭竹？我就說其實你可以做這樣的計劃，第六年開始就有了一萬二百，但是你不用做這麼多，你可能做五千多

元美金，你就可以到一千三元左右。但你又不用付七千八十美金，你又不見你，那我聽一下，那我當時大概說這個，他說都OK的，

00:28:58 Speaker 4
但當時我出一萬元，這個後期才出，後頭的時候，他說都OK，一萬元美金一年，他說都OK，但我覺得他成就了，他生生，他說有比較，我還未接他，但當初他說，我說你都賣得多，你的藝術，他都做三十萬美金，一萬元美金，我覺得都很多，在香港，很便宜，很便宜這件事，

00:29:28 Speaker 4
但他就跟我說，一萬元美金，你不供，他做得不理，我才敢推敲他，現在幾萬元美金。

00:29:38 Speaker 1
但是這些他看完，他給你的答案就是。

00:29:46 Speaker 4
他看完，因為她說考試，我問她是否要見多個人，但我說你考試我就不敢說就好，考完試再約她。這個你未必send給她？未必send，是send給她看。

00:30:05 Speaker 1
send給她看，那你就叫她，但budget就……首先你一開始就要先調整budget，即是這次見你的時間，因為這個兩萬元，她是否認同？一萬多。一萬認同，和一萬是兩樣東西。還有這筆錢你打算如何分配？

00:30:37 Speaker 1
即是這一個，還是這一個？給option。

00:30:42 Speaker 4
給option是如何利益？你解釋一下。她說for you。無論什麼人都好，被動收入是準備目標的東西。所以他說，我曾經，我是一銀行企業，都是兩邊最高峰，如果，而且也不穩定，如果五釐，終身的五釐的，那就是先出了這個。但是你說右邊那一板呢，

00:31:13 Speaker 4
我自己的手很多，令它贏。那你生了一個女朋友？都有，我生了一個女朋友。那，對呀，那因為她說都想結婚，現在有很多人，那所以我都予一些前設給她，那如果，如果有小朋友，你可以嫁給你，就，如果不是的話，其實就是你自己退休，又是國家的事。

00:31:46 Speaker 1
主持人：「你覺得這個客人想儲錢還是他自己想儲錢，還是你叫他儲錢？」我叫他儲錢。主持人：「你叫他儲錢，好，你自己看看。」主持人：「儲錢做什麼都是重要的。」主持人：「你剛才說的也是可以的。」主持人：「其實現在還未結婚，家庭活動不是那麼多時間。」

00:32:30 Speaker 1
主持人：「但是這個又五千美金有什麼用的？」主持人：「但是你要給他一些作用。」我一個月給你五百元，你覺得怎樣？當然好，給我，但你給不給都差不多，就這樣。

00:32:51 Speaker 4
沒講到的，因為我知道他可以，但我都沒有。這個就是以後，如果真的買到的話，他的管理費就浪費了。因為現在他三十五歲，我曾經跟他說，沒有那麼多客人，所以現在他準備去儲了錢。

00:33:20 Speaker 1
這個客人，你不是很多法官人做到的，我擔心。我覺得比較好。因為我擔心你不是那麼瞭解他心裡面想的東西，當然他是醫師高雄，但是醫師高雄你覺得很容易搞得定，你就不理解他裡面想的東西了，因為你的客人應該不是很喜歡講很多東西的人來的，自我聽，醫師高雄可能都OK啦OK啦，因為Budget他就覺得很輕鬆自能，

00:33:53 Speaker 1
但是我覺得如果做這個，你都給了他，你都給他自己講的，但我提醒你，客人為何會買醫療，為何會買藝術，以往他自己說買藝術，介紹我朋友給他就買了，他的意識是很強的，我不會告訴他，你為何要工那麼多，我從來都不會看他之前的東西，我不是說你看，

00:34:23 Speaker 1
我的意思是，他的重點是自己去找，是不是他很關心？她就算現在買了多少藝術？30萬是多少？200多萬醫療呢。

00:34:44 Speaker 4
在我們這裡的。

00:34:48 Speaker 1
總的藝術，她可能會想買那些。不過你跟她談，因為她是挺有要求的，在醫療的部份。你問一下她，醫療、藝術，那些東西，藝術，你知不知道嗎？你有沒有想過是怎樣的？可能是多少年的生活費？其實200多萬這個藝術，

00:35:19 Speaker 1
我當它沒有醫療用途，是不夠的。200多萬是她多少年的年薪？三年，三年我想是不足夠，如果真的有的話，醫療費可以在醫療網站去做，但如果你真的，如果這個客人簡單一點，我不說多少預算，我要簡單一點供貨這個客人，柯粉客他不覺得自己是你的粉絲，

00:35:54 Speaker 1
你只是來跟我講，你做多一點，我才再慢慢。但如果你說的跟以往的，跟現場的不同，才可以大你的尊嚴，我會去問多些醫療的人，食的補丹的保鴉，保鴉是他告訴你還是你自己？當時你的想法是什麼？萬一有四個筆錢是用來做什麼？會買到三十萬美金的寶額的客人，其實是很有意識的，

00:36:26 Speaker 1
我不知道是否因為家人曾經發生過事情，知道要用多少錢，所以這樣寫，但這些我們是不理解的，我不理解怎樣做那些適合用的東西，這個你照樣寫出來，我覺得你應該會聽到的，唯一會卡住的就是那個預算，說真的一句，對嗎？一萬美金到時候他也未必可以，他只說一萬美金出來，跟他真正拿出來是兩回事，他可能會想一想，沒有了，有很多的，

00:37:01 Speaker 1
另外他做了一幅漫圖給大家看，這幅漫圖就是給……每個月的補費，我去工人，工人的補費。好，我們先看一看，35歲。我想那裡會有很多，每個月可以用10萬元。

00:37:31 Speaker 1
是不是？是10萬元，不是1萬元。好，每個月的錢就是3萬元。看得明白嗎？首先，如果你要用這個夾饅頭，我建議你要拿到他想要用的錢。他會循環的。其實在金美海幫我們計算，大約有兩千塊。我想他們的強積金過千萬了。過千萬了，很多到他退休的時候。

00:38:05 Speaker 1
當他有一個酒退休一千多萬的話，其實他預算得到的，你問他，其實你們窮色心智這些，你當請教的人也好，其實他的退休大約可以拿回多少？又有些朋友說，我一千五萬是不是真的有這樣的人？太空飯店你特意提出的數據說他未必會，但你提出一千五萬，其實都差不多，哪有那麼多？他會告訴你答案，你只要看，我想如果他這個人應該有的。一千多萬也有的，

00:38:38 Speaker 1
一千多萬如果你用，你除開二十幾年，一個月有多少錢？就是這樣，如果計算他可以的生活費。但這筆錢，你要容易推銷到，你要問一問他每個月有多少錢花，你覺得滿意，覺得安心。當他跟現在差不多6萬5千元，你記一記他的強積金到時除了可能是3萬元一個月，所以索方是3萬元，這裡做完3萬元之後，就絕對是很便宜的薪金了。

00:39:09 Speaker 1
你要有些目標才知道，還有這個人我不知道，3萬元我不知道他肯不肯，我真的不知道，都是我們猜的，他去年62是甚麼原因。

00:39:31 Speaker 4
今天他有幫助，我做了一個演算，就是他會到月供3萬元，現在那幾十萬，用平均的百分比來算的話，其實去到六十歲就有二百五十萬。記者2：“你不要用這個計算，因為他現在不同了。記者3：“他當作是強積金，但是我又…。

00:39:51 Speaker 1
記者2：“你有沒有人懂公務員退休，或者用強積金退休的？記者2：“有嗎？沒有。記者2：“你有沒有聽過他們有一千萬的錢要走的？記者2：“有的，他走。記者2：“不少的，其實是事實來的。記者2：“因為他們有差不多的人工的。記

者2：“其實我已經有千多萬了。記者2：“他未必會告訴你，記者2：“我來處理你，那時候他們會告訴你。

00:40:24 Speaker 1
真是有的，千多萬，所以那個數，你不用管它，即是說那個四十萬那個，你當作是我們玩的世界給它。如果你真的做，你便馬上問問，等於怎樣有60歲的60，再不是，是否可以55的，他們。記者5：「那警察都是55的。」記者2：「對，55的，那55，那最初的錢，因為他花了那麼多的強積金，他不是花了強積金才有這筆錢嗎？

00:40:58 Speaker 1
65歲才開也可以，但你要解釋到為何這個格碼65歲才開，可以嗎？如果你說，我覺得他應該不會回答你要花10萬元那麼多的。記者3：「我用它整天去解決的。」記者4：「我問你退休，你想每個月有多少錢，你覺得安心舒服，你正常都不敢多過現在的人工的。」現在的薪酬就差不多了，有些是國債、保守薪，其實我現在六萬元、三萬元我都夠花的，

00:41:31 Speaker 1
都大有人在，但基本上不夠膽多說現在的薪酬，對不對？所以，我意思是，來這裡他都不用那麼多，你必須可以減少一點，不是我擔心客人被你嚇走了，如果我們Presenter好，他有錢，他可能一次過開兩個甲盲，我的同學是這樣的，他不可以一次過開兩個甲盲的嗎？可以的，但你騙得太多的話，

00:42:03 Speaker 1
他一看就已經不想看了，你是用來吸引他，做第一張單，第一張單我說一千三千元，他說給你二千六千元，你做不做？那他後面就輕鬆一點，所以甲盲淘寶技巧是頭一次，吸引他做第一張單。她做了第一張單，她跟著那些她就會做的了。她第一張單不做，她就永遠都未攬在你身邊了。

00:42:28 Speaker 5
我想問，如果她說她想買樓呢，她會用那個financial house的概念來做嗎？想買樓是甚麼意思呢？她想買一個financial house，因為我試過她說financial house，即是說她周圍買樓，將錢放在一個saving bank裡，然後因為買樓，她又要有資助率，所以她會用很多資訊來計算資助率。

00:42:58 Speaker 1
你可以的，但是這個客人是否真的買樓就是另外一回事呢？如果你對著客人，他真的想買樓，你可以跟他比較，可以做那個方法的。但是這個客人想買樓呢？買了了，對吧？買了了。結了婚之後才再換樓，還是買樓呢？一般都是。雖然他很意志觀，但這個客人我覺得值得跟他交心一點，

00:43:30 Speaker 1
知道他要拿些東西，才再給他其他東西，這樣會更容易做到一些貼合他的事。如果他說要買樓，他到時會更加用這個意義來處理你，我還是想著將來會買

樓，我都在儲錢，可能他的預算只剩下一半，一半也不錯，說真的一句，對嗎？有些東西又不可以太多選擇給客人，

00:44:03 Speaker 1
你說我做過三年PAN，五年PAN，十年PAN，你選吧，陳先生，你覺得誰好，選極都選不到的了。有試過嗎？有，花多久了。因為你那件事，你自己先頒發，你頒發後發放給他們，你就做到了，行嗎？如果你太多東西給他選擇，你覺得可能是好事，但我就不會了，因為他想多了，他覺得很複雜，他不想想，那些客人很懶，他不想想到什麼，

00:44:34 Speaker 1
行嗎？好，暫時可以了。另外最後一個，是一個上一次的班，好，看到什麼？這個客人是38歲，你見到每個月要花錢，這個就是我之前對你說的，這個客人就告訴我，我每個月都要休息，回大陸住，不用花那麼多錢，他有6000元，萬一萬元就夠了，所以他們要這雙眼圖。如果是你，38歲，你覺得怎麼看這雙眼圖？

00:45:08 Speaker 1
吸引的舉手，一萬多元都夠花的，吸引的舉手，不知道，不吸引的原因，每個月供五千多元，他拿六千元，有沒有搞錯，對嗎，雖然他說他花得少錢，那你真是看一看，你真是代入一下，我經常說你代入一下，你是這個客人，你看到你供五千元，你到時拿六千元，我供你更多。

00:45:48 Speaker 1
我還要放十七年在這裡，十七年的字眼幾乎不夠靚，所以他不會花得多少，因為他又要花得……多為貪心。他花了十年，所以他出來就是這樣。我的總結就是，不吸引。如果客人說花了萬多元，你這裡花了千多元就做到了，

00:46:19 Speaker 1
這樣才叫吸引。五千元也做得到。什麼叫吸引客人？嘩一聲，不嘩都覺得不錯，這樣就吸引到東西。OK嗎？必須要回去自己試試。你做一個給自己，你會不會吸引到自己？你自己覺得不太好，不如你收起來。吸引到自己。客人每個歲數，有時間回去做計劃書，

00:46:52 Speaker 1
我想五歲，五個年齡，五歲，五歲去做一點，因為你不知道你什麼時候碰到這樣的歲數的客人，你會否在那裡看。OK，OK了，那我看你今天的題目了，等一下有時間再說。現在那天，記不記得，我們說回check point出來看看。

00:47:21 Speaker 6
check point之前的這個題目。

00:47:29 Speaker 1
學了沒有，之前的這個。有沒有消化到呢？明天已經是最後一天了，回去看看。好，我們看看意外，如何用意外補單提升市場佔有率，第四個點，看到

嗎？今課就想利用意外補單提升市場佔有率，好嗎？提升市場佔有率，首先問問你們，意外補單有沒有主動去推銷？

00:47:59 Speaker 1
有的舉手，沒有的舉手，都是一般以上的。那五舉那些我說就是沒有的了，其實都未必會的。為什麼不主動去推銷？少錢，對嗎？批准率是沒有的，只是收費少，剩下的就少了。那很多優惠，公司的數目未必會計算，因為不推銷，對嗎？那我想在這一堂改變一下想法，

00:48:32 Speaker 1
因為意外補簽的佣金是怎樣付的？是每年補償的。跟危疾單、人壽單、儲蓄單不同，前一兩年都差不多賺光了，我們的承受儲蓄，但意外單是會連續補的，即是客戶那一年被補費的率也是這樣，即是前一年比較多，之後都是十多二十%以上，不會去到第十年、二十年就沒有了，

00:49:03 Speaker 1
只要他繼續給補費，就有了，行不行？其實少數怕長計，不只是說意外報單，說車保也好，路保也好，家園保也好，每年都會有批准，你想想，如果客戶一邊買一輛車，一邊給，第二年都不用推銷，他都會來續，一年有客人敢續，兩年就差一個，三年又加一個，第三年已經有三個了。

00:49:36 Speaker 1
所以續保佣金如何多化，你們有沒有想像過？上完這一課前，有一班，也有一段時間前，那個是DD，他上完之後就跟我們說，總之早點上吧，他和他太太一起來上，兩個都是DD來的，DD做了多少年，你知不知道？十幾一年，就是這樣說，他說，上完這一課之後，我計算一下自己，我真的一開始已經做，我少了千多二千萬的佣金，

00:50:06 Speaker 1
千多二千萬，一會兒我會計算給你看，你不要想太誇張，真的是很少的錢，但是你開始不做，就不做了，我應該知道，什麼時候開始做意外補單，一開始也是，哎，這麼遲，要幾千元，吃飯，坐車也不止，找客人交補費，但是你就不要想，第一，我要你用意外補單，抱著客人回來，如果客人向你推銷他的藝術、醫療、儲蓄，

00:50:40 Speaker 1
如果他回家考慮，能否回來？有一些不關你的問題。如果他不回來，他會不會再找你？你會不會再找他？你很想找他，但你沒有藉口找他。他也不覺得你是他的負責人，因為沒有保險的東西跟你有關係。意外補單是一個很少補費的保障，令客人留在你身邊。不要看穿他，可以嗎？如果客人有意外補單在你工作，

00:51:11 Speaker 1
我不管幾百元、一千元、二千元，一年也好，你最少一年都會找他一次，但你找他時，中間也好，怎樣也好，他起碼記得你的負責人在哪裡，有單據在那

裡，他會想起保險才會想起你，最重要。Wayne 當時何時開始做意外補單呢？我以前沒有電話。有的，但不是用電腦的。那些單review是怎樣的？是一疊紙，放在公司桌上的祕書，就會分發的。

00:51:46 Speaker 1
這個月，你這一疊紙，你就要找他，打給他。就要review，要交保費的。我就很少了。我隔壁桌的同事這麼死頭，我問他這疊是甚麼？我說這個月review他。因為他不單是做意外，勞保很多，那疊紙，我老手估計最少五萬元的，那一疊紙，每個月。那一疊紙，不如拿這麼多錢的。現在，我還跟他朋友，

00:52:16 Speaker 1
我問他，你也猜到他不是年輕的，他應該六十多了。我問他，你甚麼時候退休？有沒有想過？他怎樣回答我？不想退休，為甚麼？她是告訴我，我為什麼要退休？我坐在這裡也沒什麼好處。對，沒有原因要退休的。我們這一行，很多時候是要一邊做，一邊研究，一邊找。你慢慢地，你頭那幾年，你真的一定要衝的。

00:52:51 Speaker 1
但是好處是，之後的東西是淪落的。我現在不說話了，我只是打開你的眼睛。你聽了我今天教《天外寶燈》這個位置，兩年之後，你的足保養金可以是一個MDRT的數。你看看，有沒有那麼誇張？其實只要你開始去做，我想讓你們知道，其實不要太遲了，

00:53:21 Speaker 1
擁抱到客人，做了一件事，擁抱到客人，你大把單回覆，你懂的，是吧？單單是你這些，那些不給鞋子的班，很多時候，誰有二號鞋的請舉手，那些都不敢舉，都有的，那麼炸炸塌，二號鞋，二號鞋，其實都很重要的，朋友說開車，你麻煩請過，就這樣，好，請問一下，那麼在市場上，

00:53:52 Speaker 1
你多不多一些意外單，我教你看意外保險今天，但是我們在市場多不多一些，有很多客人，我們問他，買了什麼什麼什麼什麼，或者你沒有買市場保險，他回答我，我當買了，就沒有買那些就那些，你懂得，有理由的，我買了，我買了很久了，是嗎？網上買？買了很久，有些未知在銀行買的。

00:54:24 Speaker 1
銀行。Cumbo買的都是之前的單位。買了很久，十幾二十年了，很多年了，但誰買的？電話。電話在哪裡買的？銀行。有些公司裝在銀行。科珍牙。科珍牙這個行業做了多少年。

00:55:10 Speaker 2
科珍牙。

00:55:15 Speaker 1
現在的規定是，國家銀行把你騙走，你都不是那家銀行的客人。他賣東西給人

家買，現在就不行了，所以他自己去賣。我們的第一件事是，有多少人拿到這些錢。你拿了20元，為什麼不取消這些錢？

00:55:47 Speaker 1
太少了。買太少，忘記了。因為怕被騙。怕被騙。對，不要再騙他了。是不是？首先，先拆架。忘記了，大家同意嗎？每個字的角度都忘記了。每個人都忘記了。自動拆。很多人不信用卡扣的。我想問一下月結單以前，

00:56:20 Speaker 1
月結單借出來的時候，每個月只有一百元。好硬硬的，什麼東西來的？十幾二十年是這樣過，沒有的比例第二年多就有了，對不對？但他都不取消，當然有什麼原因呢？很多人都沒什麼理由，很多人都是他的想法，第一是怕邪，

00:56:50 Speaker 1
三是怕邪，四是怕邪，六是怕邪，七是怕邪，十四是怕邪，十五是怕邪，十六是怕邪，十七是怕邪，十八是怕邪，十九是怕邪。

00:57:07 Speaker 6
十八是怕邪。

00:57:16 Speaker 5
為何不取消呢。

00:57:29 Speaker 6
萬一，是吧。

00:57:36 Speaker 1
所以這些客人，其實我現在跟他們計算，有幾多這些客人，這些客人其實他們心裡有粒種子，他們知道有個保證，不要留意取消了，萬一有時當然是說不賣的，是吧？這些客人前傍一直這麼久，他們是有個居安私人的角度，所以他們不願意。但是，他知不知所謂，你有沒有聽過有些意外，例如是弄傷雙手。

00:58:09 Speaker 5
將牆要折斷才可以。

00:58:13 Speaker 2
你有沒有聽過呢？有這些補營就要有表面增衡才行，要有體力才行。

00:58:27 Speaker 5
但總之你的客人是二次的，我從來都不知道。

00:58:36 Speaker 1
當時知道的就是客人是二次的。她幾時才有條款出來看，但我只要教你怎樣去看這些補營，你懂得看自己，幫客人去看，但我們算一算市場有多少這些補營，你會知道多少年歷史？三十年，十二個月。

00:59:14 Speaker 1
他們上班，我上班二十天而已，有多少人在這個行業？剛才說三百一間，那我

當三百吧，這麼多間加起來，三百人。每一天要開幾張生意？你知道他們有底薪嗎？底薪就是，A型就commissioning，但是他們的工作是請的嘛，是有底薪的。

00:59:45 Speaker 1
底薪意思是要作數的，當然是給你，你做個底薪。他們是一不開單就coaching的，以前全盛時期是很容易開的，因為銀行打來的嘛，隨便啦，因為很便宜的，幾十元，幾十元而已，以前。全盛時期，Wing做的時候，是一打就買的，一天是二十幾三十張單。二十幾三十張單，一會兒就完成，

01:00:15 Speaker 1
因為在電話裡有很多卡，一會兒就買了。我不說這麼誇張，當四張先。我們計算一下這三十年，這裡有多少張這些意外單，累積了在這裡。多少？八百多萬張這些單。那有多少保費在這裡呢？

01:00:48 Speaker 1
我當它是一千元。我已經加了三個零，已經懂得讀了。八十六億元。說的是意外保險時尚實物，說的是幾十億放在這裡，八百多萬張單，你見一個就有了，當然有些人多些，有些人少些，有些人幾張意外單，但除開其實很容易罵，問題是，客人跟你說了意外單，我買了，你下一句說什麼？

01:01:19 Speaker 1
我幫你看看這條單，你有什麼買？你都不會走進去，你看看他買了什麼，你懂不懂看？未必，我現在教你看，好嗎？考考你就知道了，好，首先我們看一看這條數，剛才說了一千多萬個，好，我們要保持活動量就是這樣，要有累積客，我們每個月留四個客，即是看見四個客，

01:01:49 Speaker 1
做四張單，中間有要假設的數字，四個客，如果你懂得看意外單，就很容易，OK，一個星期見四個客人也沒什麼，其實是最重要的。我們先計算一下，這是什麼來的？以客為專，客人要逐寶，你才有逐寶佣金。以客為專，你是要見客人的。

01:02:20 Speaker 1
什麼叫見客人的？今年逐寶的，要交保費，你想著找他嗎？兩千元的保費，我要見他。我坐車也記得。如果不是這麼忙，我建議你真的見他。其實你見他才有機會有其他東西回來。第一，你見他，因為你是他的 agent 。當你真是立想像下，當你很忙，

01:02:51 Speaker 1
你就打給陳太太，陳太太你問我保險，有足保。近來我很多客人都要搞索償，給我忙一點。你方方面面已經支票，或者自己銀行要怎樣交，陳太太怎樣回答你呢？陳太太說，好吧，我自己交吧。她有居安私利的角度，她自己交。她自己交，交完之後，或者還未交，她收線那一刻，你猜陳太太想些什麼？你的公司是契德，我是天水圍。

01:03:28 Speaker 1
以前你簽單的時候，你就來了。現在呢，你就不來了。最慘是見到隔壁的Agent又去找那個人收稿費，那個Agent就去，你卻不去。他會不找你呢？他又會否找你呢？真是挺難的。所以何況你上了Wall Market，我想問一下這群人，你就算出去見你，你又有多少東西跟他們說呢？有很多東西跟他們說，

01:03:58 Speaker 1
你的夾萬套，就算花了也買完了，你覺得他退休就有錢嗎？你不跟他說夾萬套，就算花了也買完了。大家一起賺到錢。很多課堂上的東西，你可以跟我們分享，好嗎？好，那我先計算一下這個數字。當這張單，我計算一下這個數字，每一年的補貨額是一萬元。很多種單都是，所以我在這裡解釋一萬。一萬一年的補貨其實很少的，

01:04:29 Speaker 1
是吧？四十八個客戶，如果頭一年的佣金是25%，我在這裡介紹了，保守一點，逐步佣金18%。很多單都是每年續補的，我們的意外單、住院單、危疾單都是每年續補的。我解釋一條數，如果第一年佣金是做了，因為15，000乘48乘25%就是12萬，這個可以計算嗎？第一年佣金已經有12萬，

01:05:01 Speaker 1
第二年佣金做了相同的數，這些是自動倒下去的，只要他繼續供網費，他沒有特別去推銷的。所以第二年佣金已經有20萬了。我剛才說的，這個只要1萬元，如果你經過客人2萬元，其實你一份衣領，總共有5萬多的補貴。再加上其他艾值，其他都過了，如果2萬元，其實都不算了。當你不理會，2萬元這麼多，

01:05:32 Speaker 1
當你不理會，真的逐一1萬元。你看看5年之後。只要繼續一直做，都是會越來越輕鬆的，因為客戶出入都會開始多了，到後來的時間。你已經累積，加上你每年都在做這48個人而已，新的人，那你已經40多萬。我們看一看，10年之後，89萬。10年之後，不用再有其他事了。

01:06:05 Speaker 1
續保佣金已經是86萬，你不用推銷新的了，已經是86萬。你計算一下這一年有多少錢？五百多萬。一天不做，難道我做了五百多萬？那些錢沒了多少錢呢？就是這樣計算出來的。好，當然是要用他自己的分額，要做莊惠，對不對？小數怕長計，不計就不要了。

01:06:51 Speaker 1
好，40分，我們50分回來吧，50分回來吧。這兩樣東西，最基本你要看的了，行不行？好，我們不說意外，沒問題的。美國公仔，你看看，雖然臭一點，但前人能做得來。好，因為很多時候牽涉這些問題，眼睛、手、腳、腦、腋椎、臀骨等等。

01:07:26 Speaker 1
如果牽涉腦、頸椎這些，很多時候都是在說什麼？在說什麼？永久傷殘的部分。如果這些眼睛和手，甚至是功有多少的百分比，一隻眼睛有多少的百分比，永久傷殘就會牽涉這些。好，我們就開始看看市場上的永久報單。打下手機，我就…好，市場永久報單有五大種，我會跟你說五種。

01:07:58 Speaker 1
好，第一種，永久完全傷殘，有沒有聽過？PTD。報單會這樣寫的，報單定義裡面，連續你要斜讀，因為不同的報單會有不同的月份，我們AIA現在大部份都是六個月，外面市場上面十二個月、十八個月都有的，我簡單的講一下，連續十二個月，不能從事任何工作，不需要擔心的，第七個月開始，每個月好像出糧一樣，

01:08:28 Speaker 1
每個月大約百分之一，直至到傷痕情況終止，或者賠償100%或者新僱就會停止支付了，行不行？這個是永久完全傷殘的報單定義，有些十二個月、十三個月才會開始賠償，我們看看市場上面這份報單寫的定義。這是第一類永久完全雙殘。第二類永久完全雙殘的補丹是確定性永久完全雙殘。甚麼是確定性？剛才說的公仔眼、腳、手是兩楷，

01:09:00 Speaker 1
即是一隻眼或加多一隻腳，或兩隻眼、兩隻腳、兩隻手，這些是確定性，要兩楷才算是符合的。不是一定要兩隻眼，一隻眼加一隻腳都可以，但要兩楊。第三類永久完全雙殘的補丹是會這樣寫的，不可以處理日常生活，例如看過運補丹，有些三、六個，有些五個，

01:09:30 Speaker 1
有些兩個都可以，不可以自己吃東西，去洗手間，洗澡，身體，這些補丹是會這樣寫的。我們看到這張補丹，寶、永久完結雙塵，甚至是色一體。很少有寶珊永久完結雙塵包含這三樣東西。大部份都是說，如果你看到這張寶珊是包含這一樣，變成是這一套，那這些狀況就不關事了。

01:10:03 Speaker 1
有些寶珊，如果符合這兩個字欄一個，都叫做永久完結雙塵，因為它寫了這兩個下去。如果寫了三個，就是三個字欄一個中，它都叫符合的了。明白嗎？OK，永久完結雙塵。如果當你現在考慮，看到這份寶珊，不是AIA，你當市場上幫客人看，看到這份意外寶珊……整份報紙寫著保險，

01:11:06 Speaker 1
寫著保險，寫著保險，不能從事任何工作，沒有一隻右手。這本書沒有寫，真的嗎？

01:11:36 Speaker 1
那又在下面了，他是不是確定證明他完全失財？不是啦，沒有人看嘛，是不

是？他可不可以自己去廁所自己穿衣服自己穿？三個都不符合報章定義，誤會他啦。

01:11:53 Speaker 6
即是側禁。

01:12:03 Speaker 1
好，明白了，是不是？那客人打算買一張五百萬多嗎？都不錯啦，我的寶啊，是不是？慘了，沒有一隻右手。那拿著這張單，他打算有得賠嗎？他打算有得賠啦，是不是？但是說他都沒得賠。真是沒得賠，因為保單滾了，不會騙人的保單，但他不知道這些保單，你覺得有沒有這樣的保單？哪裡有？見過？

01:12:38 Speaker 1
很多意外保單，如果說大陸一些，有些意外保單是有儲錢的，那些沒事就算負錢，105%或多少可以取回，市場有銀行做，那些報紙都不便宜，有一個千元的，但他可以取回錢，但他保你，但你真的想取回錢嗎？

01:13:09 Speaker 1
不如拿一千元去住房，每個房都不同，但他想著都好，補完意外，但應該這樣才賠，好，第二類，這個要拍一下嗎？好，第二類呢，就是ADD，有沒有聽過？死亡及斷屍，先來檢查一下。好，死亡及斷屍，即是一隻手，一隻腳，一隻嘴巴的聲音。

01:13:46 Speaker 1
好，對面的顧客看看吧。好，合約就會這樣，一堆幾多個聲音，客人收到以外沒得人覺得什麼？嘩，好仔細啊，都不錯啊，錄得那麼全面，客人就是這樣看的。我們看看，如果你看到這份意外單，看看你懂不懂得看。如果客人買了這份意外單，因為……這份是我們的證明議家簿，

01:14:19 Speaker 1
是我們AIA的報章。證明議家簿是有雙倍賠償的。當他買了這份單，買了一百萬，付款證、證証、公共工具，當是他的筆紙。付款證、身份、交通意外、沒有左眼，請問這份單要賠多少錢給他？買了一百萬，賠多少錢？一百萬。

01:14:50 Speaker 1
一百萬，對嗎？好，一百萬。好，再來，再來就是，手紙賣了六百萬，又是公共證、身份、證証、的士、交通意外、沒有左眼、右手、手指工。

01:15:22 Speaker 1
一隻手指弓有多少折？

01:16:18 Speaker 1
每一份補丹你都要去看。如果手術薄斑，如果醫生說不是潤酒喪失功能，就沒有了。即時薄斑就未必會了。因為他一定會說它是否潤酒喪失功能。薄斑如果真的不是潤酒喪失功能，薄斑也分其中的。薄斑可以移動。醫生看看他是不是潤酒喪失功能。

01:16:48 Speaker 1
說到這裡，不如說完。潤酒喪失功能是有含義的。即是說不用甩掉的，貼著，潤酒喪失功能也會有的。有問題就來吧。AIA的補丹1B。當是手一支賠100%，一支一隻手賠100%，什麼叫一支？手這裡也是，這裡也是，這裡也是，斷到哪裡才賠100%？

01:17:19 Speaker 1
AIA保單？這裡？我來吧。AIA是手，那就是一支。那當然是網賠，但是保單前景是重要的，客戶也不會知道。有些是要甩掉，甩掉才賠，我們會失功。腳呢？腳怎麼叫一支？就是腳眼的位置，

01:17:50 Speaker 1
沒錯。那是有分別的。好，那又考考你們了，不如。你看到這份意外保單寫著賠ACD，就沒有永久完全生涯的。客人買了五百萬，因為交通意外，撞到頸椎，撞到頸椎，永久完全生殘。要躺在床上了。買了五百萬，徐姐姐給他這份保單。

01:18:23 Speaker 1
有得賠的他就，已知的他就有得賠。沒有寫上濕功能，我想問哪一部分上濕功能，他躺在床上上濕功能，他現在呼吸不到。她的眼睛又動得，鼻子又聞到東西，耳朵又聽不到，不過她要睡好久，她的手完全癱瘓了，她動得過一點點。

01:18:59 Speaker 1
是不是？我講的是大部分的情況。如果醫生證明她整隻手都廢了，動不了，那也還可以咬的，但是很多躺在那裡的Case不是完全，你拿針刺下去，它是有反應的，不過沒有了，動不了的。如果這張單她抹了五百萬金，嚴重分了在那裡，以後到她，差不多吧？很大件事，她想不想最後得賠呢？但是這張不能得分的。

01:19:33 Speaker 1
如果不得了，她絕對不得了，那會不能上班嗎？對，不能上班，不會有人出手的。要喝那些營養奶粉都會淺加，所以沒得賠。第一、第二種保單，我都有見過在市場上的，這些在銀行很多時候都有，很全面的，

01:20:04 Speaker 1
馬上就覺得，嘩，這麼多東西，這麼仔細，手指工有分多少次，但是很難預設的時間，如果沒用到營養成本。好，我們繼續，第三種。第三種就是，剛才一同也有，但是沒有三級燒箱。三級燒箱通常放在哪個位置呢？

01:20:36 Speaker 1
看看拍完後，我再看看。好，這盤很棒，是剛才那盤的延伸來的。通常三角焦張會在多少個百分比的某一個位置寫的。如果這個呢？它就這樣。

01:21:07 Speaker 1
三級焦張，身體部分後，身體是分開不同的百分比，焦張的百分比就是不同的

百分比。好，首先我問一下你們，什麼是三級焦張？焦張是怎樣叫焦張？三級焦張。

01:21:37 Speaker 1
三級焦張是怎樣定義的？要從火焦之下的，是嗎？有沒有片刻的？沒有。三級焦張是怎樣定義的？花學、油、綠青、水藥、爆炸等都可以，總之要卓商。三級就要做真皮癮，真皮癮也不是我們判斷的，所有都是治癮者的報告。

01:22:08 Speaker 1
所以要三級蕭傷，不同的，頭和身體要分，鎖骨而進就是頭，頭和身體，不同身體百分比蕭傷就配不同的百分比。三級蕭傷這個位置重要嗎？如果單毛很特別，就沒有三級蕭傷了。看手指腳趾哪個位置，就沒有了。又沒有了，對嗎？怎樣重要？因為它…

01:22:46 Speaker 1
很多年輕人都不知不覺的。臺灣有個陳爆事件，大家有沒有印象？很嚴重。但很多案件都不是那個意外死的人，不是很多的。很多就是要脫皮，要很長時間。如果他拿著這一份意外貨單，是沒有三級燒傷，又沒有永久完全傷痕，他的手腳全部都是動作的。

01:23:18 Speaker 1
我不知道哪個位置會賠償給他，如果那個事件。如果他沒有三個磁傷，他還能不能上去？他可能是幾年都沒有做過這個手術，但是他沒有三個磁傷這個位置，他又不牽涉，沒有了手，沒有了腳，上手功能也不牽涉到，他又沒有完全傷痰的補丹，那就沒有東西賠到給他，還有香港其實很多服務性行業，做酒樓，做飲食，

01:23:48 Speaker 1
這些很大機會會包袱在內的，所以這個位置也很重要。好，第四樣。剛才一、二、三個磁傷都有了，這個不知道你們有沒有聽過，RCC，中文叫做暴動民事騷亂，有些補丹是沒有RCC的，暴動民事騷亂是不包的，

01:24:19 Speaker 1
大家想像得到，不包，對不對？但是留意這個位置，你看這份單有沒有包呢？你要看向那些條頁的，因為有些特別的職業會寫著不包，有一個attachment的，它就不包的了。但是這個位置，我們要懂得看保單的不保事項去看的。那份單保不保到被襲擊、被謀殺、被暴動、被騷擾，我們是需要看那個不保事項。

01:24:51 Speaker 1
保事項的意思是寫在裡面的話，就等於不保了。大家要理解的。好，我先放大一點。好，我們看看第……夠不夠大？好，我們先看看第十一點。被襲擊、被謀殺、暴動、民事鬆亂、罷工或進行逮捕，以致發自受保人是全職或兼職的警務人員或特訓的學員或是懲戒署的官員。

01:25:24 Speaker 1
好，你問我，這是一個問題來的，一個總結來的。好，我來一次他的問題。這裡寫明，警察在上班時，被襲擊、被謀殺、暴動、民事鬆亂、進行逮捕就不包，大家可以解讀。

01:25:55 Speaker 1
如果他下班時，警察上班時，被襲擊、被謀殺、民事鬆亂、暴動這些包不包？包的女手。不包括她的手，不包括她的原因。事發時，那人是全職或兼職的警務人員。

01:26:28 Speaker 1
全職或兼職，事發時，意思是職業是不會變的，他下班的時候，他下班後依然是警察，這份單是誤會的，寫明瞭的，也不會爭辯的，因為你不寫明就會爭辯的。我給大家一個概念，讓大家自己去記，他上班不上班，你想像一下，不保事項放進去的原因。如果一個警察，他下班後，

01:26:58 Speaker 1
他被襲擊、被謀殺，機會給你一個普通市民，有沒有分別？有分別的，在保姆公司的欄杆。所以我們快了，就得到事項了。如果補完，有些單，你加補費是可以補到的，不過pool 是不同了的了，rate 是不同了的了，行不行？譬如這份單，阿Wing買，被襲擊，被謀殺，暴動民事騷亂，補不補？補。

01:27:30 Speaker 1
補的對手？不補的對手？你沒有看過。我沒有。不補的對手？補的對手？補中。是補的。那不補的就這樣看的，在全行的，這裡不是說警察去這樣。沒有寫到，如果有些單，我見過，所有職業都不包括RG，他怎麼寫啊？被襲擊，謀殺，暴動民事騷亂，

01:28:00 Speaker 1
發動，就結束了。即是所有職業都不包括。有些Agent同事都會Send很多E-mail問我們，其實問內部同事E-mail單，如果客人真的逛過街都會有事的，有一輪暴到，

01:28:31 Speaker 1
有時他逛過，沿途回家，有時陪不陪你去？當他有，當他decare了。不保事項是怎樣看？客人做文職，他有沒有捨棄襲擊謀殺暴動，

01:29:02 Speaker 1
文治騷亂不保？所以那份單要賠的，除非所有在意外補單的定義記住，將自己置身於一個危險的環境，而引致的意外是有權不賠的。即是說，那集當那次的暴動也好，文字騷擾也好，他放工走過旁邊走，當然要賠的。他自己走去參與，那賠不賠他呀？

01:29:34 Speaker 1
就不賠他呀。說實話，有些同事經常都說，哎呀，我的客人問我，我不拿安全

帶，有事賠不賠的？你怎麼回答他？紅燈充馬路，賠不賠的？他問你，你問他，你覺得你做得多，你做得好，

01:30:21 Speaker 1
你做得好，你做得好，你做得好，我看到銀行很多單都是沒有後面的職業的那些，被襲擊、謀殺、暴動、民調、騷擾就是不告時項。我們要懂得看，客戶不會懂得看的，對不對。

01:30:56 Speaker 5
記者問：「警察那些，是否有另一個保險包，還是警察公務員那些？。

01:31:05 Speaker 1
其實警察，我這份單沒有說不包，警察買不買得？買得，只是這些情況我賠而已，警察只是打排球，賠不賠？當然賠。兩個處理方法，有些以外單其實可以問公司，加錢會補這個，當然補費就要加了。以往我收客，我就會這樣了想簡單一點的做法，因為萬一真的這些事情發生的話，

01:31:36 Speaker 1
你覺得有沒有東西在補他？他工作上都在補他。但若不是這些事情發生，他沒有賣意外保險，所以他的工作也不保他。最簡單就是這樣不做。當然，如果客人真的很仔細，需要這些都保他，你問問公司，有些加錢是可以賣給你的。好嗎？清楚了嗎？繼續。好，繼續就是第五類型的。第五類型就是剛才所有東西，

01:32:07 Speaker 1
我們都包裝了。後廁師、燒箱、廚師、廚師、事務的那一層。還加上衛生保險。衛生保險，你知道是什麼嗎？意外醫療費用的那一部分，都可以十六十多元。你談談醫療費用。第五類型的衛生保險，我講的是優質的衛生保險。我們舉例，天意保、食品管家保這些都是。那是不是隻有AIA才有？

01:32:42 Speaker 1
當然不是，但外面的顧客都跟你們差不多，那也不是怎樣推銷的，那些意外單在市場上，所以你跟他們這樣解釋就行了。這是第五類型，我想問，如果你問客人拿意外單去看，你看到是1至4，剛才1至4，中間有些問題，有沒有信心告訴客人之後，那張意外單可以拿回來做，

01:33:15 Speaker 1
幫他做一張優質的意外報單？要認識，可以嗎？OK，那你又不要想像是矮子，拿意外單容易嗎？都不見了，因為我告訴你，他只有幾葉子，就算有刀，那些客人不知道那是哪一種，不要緊的，坐下來之後，跟客人分享我今天講的，要不要寶丹給你買，或者我跟你分享一下，如果他覺得那個利益去到那個，他才會找寶丹給你。

01:33:45 Speaker 1
我想，有這樣分的嗎？我都不知道，我那份呢？究竟我那份是怎樣的？他就會拿出來的，但如果沒事沒有過，你拿出來，他就不會拿出來的，行不行？好，

五類形，懂得看的了，再來，這個字句我送給大家，不過送給大家，跟客人講的字句之餘，稍後再拍，不過講意外寶丹，我都講一下，賠了出來的錢會怎樣用呢？要買了意外寶丹。

01:34:20 Speaker 1
醫外和病不同，一般醫外就不會很長時間去醫治的，好得番好得番，不好得番都不好不番的。賠那些錢，有時可能是醫藥費、生活費，或者買一些幫到手的東西。什麼叫幫到手？不知道，最基本可能是輪椅。好，先說一下輪椅，輪椅有分手動和調動。手動的和變動的，坐在上面的人的樣子有沒有不同？

01:35:07 Speaker 1
對，那些不是手動輪椅，那些是運動員的輪椅，你那些，是吧？坐手動輪椅多上什麼人？後面推的那個是誰？大部分。所以彩信歌都是老人家歌的，追著市面上的現在。我的意思是，坐在要人推的輪椅，那個人的樣子，其實通常有沒有笑容？沒有的，因為他要人幫他。

01:35:40 Speaker 1
變動那些有沒有見過有笑容？沒有啊。太煩了，你還沒見過？飛了他的輪椅，你有沒有見過？沒有啊。笑不笑？很開心都是有他的限制的，但是他們是在玩，有些好像，我見過一個小孩站在後面，你都不夠他快走，我告訴你，

01:36:10 Speaker 1
起碼自己出街，自己買到東西，自己控制得到，現在那些大年紀的都自己用輪椅下街了，電動那些。說一下價錢，手動輪椅多少錢呢？手動那些，就是虛的那些。一千多元。一千多元最便宜，可以八百元一個人。我用一千多二千元，其實最便宜的都是虛的那些。

01:36:43 Speaker 1
你們真是，電動那些。你們沒有看，你們沒有逛街，沒有去益什麼家呢？然後說什麼呢？咦，世家那一家多少錢呀？六千元。是呀，差還是不差，我說買不買得到。八千九百九十九元，我見過。那當然差的意思是什麼呀？第一，它的重能力沒那麼好，如果是大肥的人就不行了。第二，那個幹筍沒那麼好，我想像都是快點會爛的。

01:37:16 Speaker 1
但是都買得到，八千多元。但是八千多，我當一萬元，正常一萬多兩萬元，一萬多兩萬元和一千多二千元，分別大不大？大。但是坐在那裡，樣子會笑和不會笑。為什麼那些人不給一萬多兩萬元買電動呢？你們覺得呢？走到沒錢就是一個很平淡的說法，現實就是你要多拿兩萬元出來，

01:37:49 Speaker 1
生活費也有問題，你還要多拿點錢出來，你知不知道推那些輪子有些是一元一個月的，但你沒聽過的，那些慈善基礎有得做的，什麼名愛，是很便宜的，甚至我家的屋苑，上次隔壁的小孩跌倒了，一隻腳跌了，我走去管理處問他拿個輪子，大把十幾格都放在那裡，人們要的，有些走了的要給人家，

01:38:20 Speaker 1
全部放在那裡，簡直是不用錢的，那要錢都不用錢，又不是經常到街上覺得自己不要買，有事就推，家人有工人有婦人就推，所以你說很多錢不是，但真的要錢，但如果你有份補單就不同了，對不對？好，那我這裡，我給你兩張照片，兩張照片是說義肢的發達程度去到哪裡，手就可以彈琴的心想得到，

01:38:52 Speaker 1
現在的義肢以前只是能力而已，現在是雞蛋，生的雞蛋都炸，因為是肉的食物，生雞蛋其實很難炸，如果是鐵的話，手，現在已經很先進了。腳，大家有看過殘暴會，跑那些刀片腳，跑得多大，爬山跑得更厲害，你想像一下這個人穿著長褲，

01:39:22 Speaker 1
你知不知道他有刀片腳，不知道，知不知道多少錢？那些義肢那麼厲害，知不知道多少錢？我見過一個Power Me的牌子，多少錢？你猜？幾十萬，你們估計，十萬美金一隻，值不值得呢？

01:39:53 Speaker 1
那賣不賣呢？當然賣，為甚麼呢？我很簡單地說，你想像一下，這個人去見工，他沒有那隻厲害的東西，他拿了東西，嘟嘟嘟，請不請他呢？最難一點，甚麼位置都不說了，請的，不是說工作的能力有不同，

01:40:23 Speaker 1
我當他們兩個一樣的工作能力，我這樣的狀況之下請了他回來，如果萬一他真的做得不好，我不要他了，事後也會給他投訴的了。你現在是歧視我，因為我這樣做，所以你不要我，可以嗎？戶主也好，HR 也好都不會博這些風險，但是他遮住了，穿一條長褲，其實除非你好仔細，因為你不可能看到，那份工賺到還是賺不到，都是靠那十萬美金就行了。

01:40:54 Speaker 1
十萬美金好像不是很多錢，但是你記住，這些腳不是用一輩子的，是需要換的，我當它用十多二十年，好嗎？你是要十多二十年都要換的，所以一個寶媽，我有一百萬就夠了，那你就，我就不知道了。好，去到這裡玩個遊戲吧，不如。我是傻傻的，你和我，我想探望大家開心，我是收買佬，我很喜歡做收買的，

01:41:29 Speaker 1
我就找個同事收買一些東西，好，誰想找？好，來，很簡單，我問他等於問大家，待會我把麥克風放在另一邊，你就不要問我有多少錢，總之我大大的錢，我想要你的左手，你簽下給我。想清楚一點，多少錢都可以，不用做了。多少錢都可以，你找另一個。

01:42:04 Speaker 1
我不要你的手了。你給一個志工放在左手，不是左腳。我腳指說，一條兩條。你給多少錢。不要問我多少錢，我多少錢都可以，你說就可以了。十億吧，港

幣，美金都可以。我後悔了，說了這麼多，十億吧，給你。我就要左手，右手還在，還可以上班的。

01:42:43 Speaker 1
想清楚一點，多少錢都可以。實際一點，多少錢都可以。後面，年輕人，旁邊那個年輕一點。

01:43:35 Speaker 1
一百多元。好。

01:44:33 Speaker 6
可能還沒有我，就是這樣說。她那隻吧。三千萬美金吧。那你那隻呢？我那隻可以便宜一點。

01:44:43 Speaker 1
你這樣說也是的。她那隻是金櫃子，對的。謝謝你，請你按住。左腳。不賣。想清楚一點。不是問你，又要你一隻船。不是，算下來打不打麻藥的。

01:45:04 Speaker 6
打，你打藥，你打不打麻藥。左腳。三千萬美金吧。六十億吧。六十億，好。好。那我給你吧。好。

01:45:21 Speaker 1
給我手吧。

01:45:28 Speaker 2
六十萬美金。好。

01:45:33 Speaker 1
左腳，右腳，左腳，左手，其實你說什麼都壞不壞的，你看她的樣子是不是？看她的樣子就知道有特地來的東西。好，回來打。這個環節是輕鬆一下給大家，想帶出什麼呢？很多同事，帶個咪給他，阿榮蓉要什麼也好，他都會說，你們說多少錢啊？我不知道啊，

01:46:03 Speaker 1
十億，二十億，三十億，五十億，六十億，什麼都有的，有些同事都挺堅持的，我不賣的，我的是無價之寶來的，我不會賣的。我想請問一下，你那隻腳，那隻手，是無價之寶，是寶貝那個無價，還是無價值那個無價呢？分寶單你有沒有比較一下呢？這份保單的貨價是多少呢？

01:46:35 Speaker 1
究竟是保配還是無價？還是不值錢的無價值？其實你叫客戶買50萬，他們都會說多，但我想帶出，其實不是叫你跟客戶玩，我想給你指教一下，因為不盜肉，你賣的時候會覺得很矜貴，但第一樣能衡量那樣東西值多少錢，就是這份保單。沒事就沒事，再一次再一次，多少你都燃燒。

01:47:06 Speaker 1
你又不會跟客戶玩的，讓你感受一下。不過如果你真的想玩，你又覺得他是玩

得的，你可以跟他玩，你用一個第三心的角度，你說我上課，我一定都讓你們擺上臺，老師就傻傻的，他就說他很多錢，他問我的手賣給他多少錢，那你呢？如果是你，你多少錢賣？多少錢賣？你也是無價的，很多人都說。這樣就比較辛苦了。

01:47:37 Speaker 1
可以嗎？好，OK。那我繼續去吧。繼續去就好。開始了，有些。好，那我先拍下這一張。在裡面嗎？好，放在後面吧。讀一讀，好嗎。

01:47:59 Speaker 7
學校就說不需要了。陳先生明白的。不過陳先生，你不妨也為了自己和家人的安全好，即是你的保障，是跟著先人的角度想，不要介意我這樣說。我們很多時候自然會用過去無事無幹的經驗去評估將來都應該是沒事的。如果在我們意料之外的話，非平白賣保險，當然已經會賠償了。

01:48:30 Speaker 7
但原來，有不少的意外是由其他人疏忽所引之，並不是自己不小心的。其實意外是防不勝防，看回政府數據，清晰而出，就算只是計交通意外，香港大概平均每日有44宗那麼多，還未計其他類型的意外。陳先生，留意一下，現在在你建立財富的時間，對你和家人的風險管理方面很重要。

01:49:01 Speaker 7
意外始終是意料之外，今天我和你分享一個以少錢解決大錢問題的意外保障，不要介意我這麼說。萬一在人生當中，意料之外發生，是會直接影響到我們現有的生活水平，甚至會影響到工作和儲蓄。陳先生，你和家人生活安穩是否很重要？這次是拉闊安全模型的保障，你想想，有這個保障是否差很遠，

01:49:33 Speaker 7
安心很多。好，謝謝。

01:49:36 Speaker 1
解釋一下，那些便宜的東西其實都挺多的，都挺合襯的，不過就是多給你們，中間你自己抽點電子去用吧，好嗎？我想解釋就是，這一句你要用得到，因為很多人用過去的經驗，去評估將來的事，因為沒有人想這樣做。第二點，交通意外，香港平均每一日44宗有這麼誇張嗎，這個數字怎麼來，我上網找的，44宗意思是一個巴士以外有10人受傷，想那個點有10宗，所以是交通意外是有44宗的數字，其實差一點。

01:50:25 Speaker 1
另外，例子，賣意外保單有時都會像這張單，都會掛一些例子在自己身邊。例子很多時候同事都會舉一些剛剛發生的事情，一些新聞之類的。我只有一個提示，那個例子請你貼合客戶，那個客戶是家庭主婦，你想他賣意外保單，那個簽證剛剛倒下來了，對不起，這與客戶無關。天塌下，我會在地上坐，我不會有，可以嗎？

01:50:56 Speaker 1
那你簡單一點，有個家庭主要隔壁的，姿勢像親戚，稍微節奏，類似的。適合客戶。好，再下一頁。如果客戶說，我有了。不用了。你想讀嗎？你賣了一頁。這個我不讀了，簡單。其實那個字是不複雜的。

01:51:29 Speaker 2
我先拍完。

01:51:38 Speaker 1
這一頁，因為客戶的字是他拍完了。買了兩頁，買了五頁，他一來，他又不知道。二來，我這裡想提到，可以幫客戶留意，就是……我剛才很大的篇幅講了訓誕的意外不能保一類型的意外，它要知道，是不是頭那四種，它要知道。第二就是，意外不能有些不保的東西，你也要提醒一下，不是隻講訓誕RGC，被襲擊的位置。

01:52:11 Speaker 1
不保的東西包括，你有沒有聽過，如果八號風球在街上有事，你也要提醒一下。如果保單沒有寫，天災是不保事項的。如果你是置身於一個正常環境，不是八號風球，吹風的大佬，寫在海邊那裡，那就不保了。但還是要保的，要寫。很多保單都有寫，天災是不保的，但我們就沒有了。

01:52:41 Speaker 1
要懂得看。舉個例子，以前有個客人是開電單車的，開電單車的人，他知道自己危險的，他知道自己危險，他就開電單車。她就跑來找我買意外補單。她自己之前也有買的，其實在銀行那裡。我拿她的意外補單看看。有個意外補單，它寫著不補條款，寫著電單車。她因為電單車而買，但電單車不補。

01:53:11 Speaker 1
她知不知道呢？你幫她看看，她自己過去看看。但很多條款細節，要我們去看。好，後面，買這麼多種，解釋一下就行了。

01:53:42 Speaker 1
首先有時，客人會問，買這麼多，買了就行了，買了50萬，OK，那多少才足夠呢？我想你帶這些點子，剛才說的有一點點。二支十萬元美金，剛才同事想也不想，當然買啦，但如果你的寶馬是五十萬美金，你當然是買就買。如果是五十萬港幣，

01:54:14 Speaker 1
你不是說買就買嗎？很多時候賠了錢，除了生活費、醫藥費之外，就是可以給我們可以有一個較正常的生活，比起一般人，所以寶馬是重要的。好，繼續，經濟不好，不想，經濟不好。

01:54:45 Speaker 2
不想。

01:54:50 Speaker 1
其實都講過了，差不多。其實你見到這些意外病，如果保費不是那麼多，其實都可以用的。不是一定意外單去用的。他說經濟不好，不想了。那我這裡想說什麼呢？哪裡跌？哪裡起？經濟不好，不想了。跌的地方是？起的地方是？

01:55:22 Speaker 1
短期的經濟不好，你也這麼擔心，是不是？長期的經濟不好，你也這麼擔心，是不是？那我之前也說過了，哪裡跌？哪裡起？有個政府想推銷他的意外單，想推銷他的意外單，我們就放在這裡。他有個媽媽，我們就放他的女兒。買意外報單，

01:55:54 Speaker 1
很多小朋友都沒有買意外報單。買意外報單，媽媽的異議是她很文靜，都不用買，又不打球，她只是在家裡彈琴，所以沒什麼意外就不用買了。跌的地方是她很文靜，不用買，都不會到處去，又不打球。起的地方是？很簡單說，讓你們容易記住，

01:56:25 Speaker 1
跌的地方是她很文靜，起的地方是她很文靜，因為她這麼文靜，小息的時間在學校發生什麼事？踢球、上廁所是正常的，小息的時間在走廊上廁所發生什麼事？走來走去的那些是誰？隔壁那些人，那些男生自己推也沒事的，自己跳起來了，那些女生那麼文靜，

01:56:55 Speaker 1
推就推那些，跌倒還沒那麼快，反應就跌倒在那裡，正正就是因為她們這麼文靜，如果男生平時都跑來跑去，有什麼反應都快點，但這麼多女生，媽媽和女兒買房子，因為她們整頓，很多時候都是旁邊，人家都鬆忽人事的，我就是見那個，我兒子現在二年小了，旁邊那個男生真是頑皮，他一支筆飛，於是他就懶得跟著我，他就避了平時，

01:57:26 Speaker 1
如果男生可能還沒一次，說真的一句，他就坐在那裡傻乎乎的，那些女生。人來人去，互相補充也是萬一的。想多帶一點給你們，上次完課後要懂得用哪裡跌，哪裡起。你懂不懂？很多點子其實都能用到，

01:57:57 Speaker 1
哪裡跌哪裡起，慢慢有明的再問。有兩個削髮，以後無端都希望帶給大家。另外一個簡易行削髮就是，

01:58:29 Speaker 1
簡易行銷，用一個很簡單的概念，很容易令客人決定加這份生意。我先問問大家，如果我跟大家說，接下來這十年，只要你有上班，你一定賺到一百五十萬，一百五十萬一定能貸款，你同意嗎？只要你有上班，只要你有一萬二千五百元，一年也十五萬，十年一定有一百多萬，是不是？這是很普通的事。

01:59:01 Speaker 1
我的比較就是告訴你，其實你根本就只能貸款，但萬一有事，那筆錢就無法貸款，用少錢解決這個風險的問題。這個簡易行銷法，是用一個方法就是，意外其實，一是發生，一是不發生，是不是？如果不發生，會怎樣？找我的同事讀一下，不如我的咪高峰在哪裡？如果不發生，那怎樣。

01:59:34 Speaker 6
王先生，你會否誤會了自己家人的保證書。

01:59:48 Speaker 1
要看看，買了保險，要不發生，就沒錢。要不發生，就沒錢。那個庫會不會很毒？我給你們解釋一下。要不發生，要不不發生。簡單一點。我們看看，不發生是甚麼？不發生十年，沒有事，沒有案。假設現在賺一萬二千五百元的人士，正常來說，其實十年賺到一百五十萬元。即是說，沒有事，沒有案，預計未來十年賺到一百五十萬元。

02:00:23 Speaker 1
黃先生，我今天介紹的是一份以小錢解決敗錢問題的優惠報告。報告費是1，960，原本是5。其實5，現在買麵包，是很小的數字。錢過不過，就不知用到哪裡了。就算留得低，一年才是1，960。有事的時候，也幫不了我們什麼。

02:00:57 Speaker 1
你別傻了。有事沒幹，賺到150就算了。相同的一千元，也不算一百多元。好，謝謝。想給他比較，你那一百多萬，你找不找到和1，980的比較？$1，980是用成年加保的國保費，行不行？好，萬一發生，麥克風給你，來吧。這個簡字行銷法是要不發生和發生都講的，

02:01:30 Speaker 1
不過我現在跟開了兩個同事講而已。不要介意啊。

02:01:34 Speaker 8
看看如果我們萬一呢，其實我們以前有的一百五十萬多億呢，就會影響了，就會影響了的了。現在的生活不是那麼過癮，無論是天氣，轉型，永遠都需要平靜。雖然您說我們總是希望自己是平平安安，沒事無事的，但是原來都有民主的意志，並不是自己不小心的。萬一的話，不要介意我官書總直接講，

02:02:05 Speaker 8
是會影響到自己，還影響到家人身上的保護建立。所以，沒理由一個公認民主法官，這次這個優質的保障是拉闊了自己和家人的安全網的。陳先生雖然買保險是不想賠償，但是有時高達一百五十萬的現金照顧，在過渡中真是好膽，真是膽性好多的。

02:02:35 Speaker 8
提升一個優質的保障確實幫自己和家人拉闊了安全網的。

02:02:42 Speaker 1
好，謝謝。這個簡易行修法希望有一個很簡單的方法，令客人覺得其實賺了一百五十萬，即是你要代替客人的，那客人不是賺一萬二千五，你就多給一些，例如，那客人三萬，你就代替三萬，三萬即是十年，三百六十萬一定賺到。相比這個保規是多少？萬一有事的時間。就算沒有做，沒有賣，那些錢你又怎樣，你都想去做。

02:03:14 Speaker 1
但有賣，就多了這個股仗的難境，行不行？好，OK，我繼續。那，嗯。

02:03:27 Speaker 2
有沒有都可以吧？誰比較好。

02:03:32 Speaker 1
你自己看一看吧。以外那單子，我們都有很多種的。有沒有畫面有好一點的？以嶽先生的畫面比較好。對，那又是另外一個人問我。是的。哦，是的。你的畫面比較好，我的畫面比較好，人的畫面比較好，所以我很難去。

02:04:04 Speaker 1
那你又覺得這樣嗎？我當然是教育專家。我當然是講藉人也好。有玩家也好。你自己去看看你覺得哪個是重點。好，繼續。既然昨天你們有講過，我給你們這一版來看。我想引入後面的題材。記得吧，是吧？天下財富其，世家財富其，保全財富其，

02:04:34 Speaker 1
包含不容有德之極，記得法。好，我回去後面那一版。因為昨天講過基礎銷售的理念是講儲蓄的。其實你不一定儲蓄的，單純講基礎銷售理念的。保證型的你也可以講的。我寫了一套文章給你們參考，我就不讀了。這個是講保證型的。

02:05:53 Speaker 1
今天我最後一個招手法會和大家分享，我覺得這是一個很有用，你們都必須要學的招手法。好，來吧。不用拍著，很多東西會跳出來。這也是基礎銷售理念的其中一個部份。我會叫這個銷售法，叫做lock十年。lock十年，意思是lock著客戶，接下來的十年，對他很重要的。其實客戶是這樣的，如果他有關心的人，

02:06:23 Speaker 1
你將單是容易一點sale很多的。那些孤家寡人，單身寡女，不喜歡的那些，你就難搞一些。你只要找到他關心的人，父母友好，子女都好，其實會容易寫好很多的。我用這個想法，去告訴你的客戶。好，這個先當作客人。客人是打上和打下，意思是打上就是拉他的長輩上去，

02:06:55 Speaker 1
打下就是小朋友。我稍後會有幾個例子給大家。好，客人有分感性和理性的。感性的客人就是眼淚濕濕的，說一些話他都很感動，所以叫他感性的客人。理

性的客人，感性的客人二招，還是理性的客人二招呢？基本上是感性二招，但理性的客人是否不能發聲？不是的，理性的客人是他考慮的，理性的客人的意思是他很數據化的。

02:07:25 Speaker 1
甚麼可以令他有感覺呢？收益。收益是其中一部份，如果講保障，是講保障他的財富，他的房子。他的收入，他的房子，他的股票，他的汽車，這些比較實際的東西就會變成理性主義了，有一些比較實際的東西跟他說的，好嗎？那當然客人可以用理性物來感性，那我常常都說，那又沒有結局了，

02:07:57 Speaker 1
有很多客人理性也會，感性也會的，但是看看還在哪個位置了。好，那我們先試一下。首先，當我突然想告訴這個客人，其實接下來這十年對他有多重要？除了對他之外，對他關心的人這十年有多重要？希望他快點決定做這份擔任，好嗎？首先，如果你的客人二十五歲，接下來這十年他就是二十五至三十五歲，

02:08:29 Speaker 1
對這個二十五歲的人來說，接下來這十年有多重要，你懂不懂得說？是什麼期？二十五歲。建立財富期是他最最最重要的時間，因為他剛剛出來工作了，所有建立的事由現在開始，因為不用爸爸媽媽供養，但我們慢慢出來賺錢，所以接下來這十年都是你最最最重要的，可以嗎？那你跟著客戶的背景，你自己再演繹多一點點，

02:08:59 Speaker 1
總之你要告訴他對他有多重要。那25歲通常打上還是打下？打上吧，上即是爸爸媽媽大約幾歲左右？50歲吧，我先給你一點點。好，50至60歲，50至60歲，現在我們說的是25歲這個人，你記住你的目標是這個，但怎樣打上呢？這十年對他有多重要你懂得說，如果一個人50歲，

02:09:31 Speaker 1
50歲到60歲有多重要你懂不懂得說？對這個年輕人，接下來這十年除了對你重要，對你父母同樣重要。為什麼？因為是他們的保存財富，不用有失的時間。現在你生了25歲，萬一25歲這個人出來工作也好，他有事，生什麼家？

02:10:02 Speaker 1
25歲哪有新家？父母。那父母幫不幫他？幫他除了用自己現在收入的錢，還用他退休的錢，這樣大不大件事？所以很大件事。這樣就可以想好，這十年對你這麼重要，對你父母同樣重要。因為萬一有事的時間，你會用了他的錢。除了影響現在，還影響他退休二、三十年。稍後會有報告給大家放心，不過我想先告訴他們概念。

02:10:35 Speaker 1
好，我們去三十五歲，三十五歲是什麼期。

02:10:39 Speaker 3
黃的。

02:10:40 Speaker 1
最最最黃的。天下財富和真家族。最最最黃的，這個三十五歲的人，他的打上打下？如果他有小朋友，你覺得打上還是打下？打下。對，有的就知道了。都得是一個說法而已，但是其實是不行的。其實你都要講小朋友的，

02:11:10 Speaker 1
講父母真的不是很到肉的，說真的，所以你都講小朋友。好，所以就打下打下，那小朋友打下幾歲？幾歲吧？五歲吧？現在這十年，有五歲、二十五歲。他說他其實是三十五歲。最黃金的事情你懂得說，因為一個人真是最黃金的，是不是這十年？賺錢能力，家庭的狀況，總之什麼都是最黃金的，這十年正常你懂得說的，

02:11:40 Speaker 1
但他的穩定，對於五歲的小朋友，那麼重要嗎？五歲的小朋友，家長給他什麼？他在做什麼？陪著他，除了在家裡，他也在這裡工作。很多興趣班，學琴也好，珠心船，拼音，游水，芭蕾舞，還有其他。

02:12:21 Speaker 1
給她那麼多東西學做什麼？你們這些關心家長，給她那麼多東西學做什麼？找到她最喜歡的東西，最喜歡的東西，最喜歡的東西。你真是很理想的，找到她最好的東西去發展。我告訴你，找不到的。對，開心一點而已。但是我不知道，我不知道，可能你也是。給她那麼多東西學做什麼？想她多一點裝備。

02:12:52 Speaker 1
我又不太誇張說贏在起考前的。但是你升小學，是一家好一點的小學，你覺得怎樣才收你呢？你覺得怎樣？很高興。起碼懂這些、這些、這些，因為人家在說英文，你的聲音你都不懂，你真的不用收了，所有都是這麼實際的，香港人，我想給這麼多，起碼真的要去小學或者中學，要哼的話也不會輸得完，所以我們給這麼多東西去學，

02:13:24 Speaker 1
如果經濟，爸爸，有麻煩的時間，不穩定的時間，小朋友學這些，就算正在學也沒得學，而單是影響現在，是影響整個人生在家裡，這個就講在能力上面，心靈上，有沒有影響小朋友，學開的東西沒得學，每年我們都去旅行，去去就說沒得去，那怎麼辦呢，所以就很多事情發生，

02:13:55 Speaker 1
你抓到小朋友，你搞得怎樣，這十年你學到三十五歲，更重要你學我，非常重要，好，再來最後一個，好，四十五歲是甚麼期？增加財富。對，增加財富和保存樓盤，對，差不多了，不斷有失的時間，有未到不斷有失的時間，差不多了，增加財富。打，打一下他的小孩幾多歲？幾二十歲。

02:14:26 Speaker 1
二十歲，對，差不多了，二十幾歲，那我給你一個男的，二十一歲。四十五歲。四十五歲？對，這些比較難，差不多了，給十幾歲，這樣就給他比較難，二十一歲，他很喜歡工作，同事說，先檢查一下，這個可以了，可以了。為何給他二十一歲，你真的想多給你們一點自用心嗎？因為你比十幾歲就跟上面那個差不多，這個最大的異議是甚麼？

02:14:57 Speaker 1
同事說，她這麼小，長大過，媽媽有甚麼都不用理她，不用了，很難接受的，有沒有試過？記者2：「她這麼大，她可以繼續創業。」好，回來先簡單一點。45歲到55歲，接下來這十年對她有多重要，懂得說嗎？不是單是現在，現在是將來的二、三十年都基於現在存的錢，所以你正常是懂得說的，但是要代入她的話說，

02:15:28 Speaker 1
那小朋友21歲，爸爸45歲，她的穩定對小朋友為何都重要？萬一爸爸45歲有事，小朋友你不理她嗎？她不理她就不行了，有些人可能不理，我也不知道，我很害怕。當他是正常的那一種，無論如何都要理會。但他壓不壓力？21歲是什麼階段？可能讀書後期，或者剛出來做事，這十年那邊。

02:16:03 Speaker 1
他剛出來社會做事，工作也不知道搞不搞得定，是不是又剛開始拍拖，那些同事就麻煩了，類似的，很多人際關係他在學，他還在學賺錢，你還這麼大的負擔加在他身上，他就很慘了。所以經濟穩定對父母，這十年的經濟穩定，對小朋友都很重要，懂不懂我？這裡所有父母，差不多，你多給我一會兒。好，給大家一些稿子，概念大家知道，

02:16:35 Speaker 1
怎麼說，不知道，不知道，不過給大家一些稿子。好，先拍一張照片。記住，我給你們一個稿子，如果他這樣擴充現有保障者的需要，你幫我用利益兩個字代替他就可以了。

02:17:07 Speaker 1
這裡很垃圾。好，因為，昨天有人要我這樣寫，我用利益就行了。因為他利益什麼利益呢？但我們說話不用亂做，好嗎？好，他說，例如25歲的Jenny，Jenny，你不妨為了自主性的利益，黃色的，幫我用這十年代替。大家要做演練的，這十年。因為我要鎖住他，同意這十年做得多厲害，加上他做這個保障。

02:17:39 Speaker 1
你想到那份，譬如醫療障礙公公公公公到二三四五十年，有些人會這樣想的。我還是先想一想，覺不覺。喂，你這份人，你先搞定吧。萬一有時這十年都已經搞不定，你還要想三十年之後，封住它，我嘗試一下，Janet，你不妨為了自

己的利益留這十年，這十年是你人生很重要的自白財富期，是不容有失的時間，是會影響你一生的時期，

02:18:09 Speaker 1
這文化就不對了，總之就是要它印著這十年在你腦袋，行不行？再來，天下財富期是更重要，除了對你更重要之外，Janet，不妨留意這十年對你父母同樣重要，同樣是不容有失的時期，因為父母保存他們的財富，因為他們退休的時間有二至三十年的錢要花，所以這十年的保障當然是越多越好，

02:18:41 Speaker 1
越優質越重要。這個靈活運用的意思是，你知道客人有些什麼東西，你就放進去，這兩個我額外再給你，但是一跳出來這裡，十年的技巧是，你說完上面他和他家裡多重要之外，你要加一個包底下去，包底是什麼呢？十年之後，Jennia，你自己都已經成熟了，能力都已經提升了，人生和工作經驗已經上了。

02:19:14 Speaker 1
到你三十多歲了，已經有了你的能力，爸爸媽媽都安心了，準備好退休了，到時候你就跟進吧。讓他覺得十年後又可以再次結婚，你不是要一度公公公公的生意，到十年後他繼續讀書，機會是大的。但我不會告訴你十年後你可以取消我家儀的，十年後你就跟進，幫他做到接下來十年很重要的事情的保障。行嗎？

02:19:44 Speaker 1
好，繼續，第二個，申嬸淳。

02:20:16 Speaker 1
好，接著黃色的位置就是用這十年，其他那些不漂亮，都是白話，你搞定了，我覺得你實在應該，所以我教給你了，如果我阿Jenny有三十五歲，你怎麼跟我說呢，那十年。

02:20:29 Speaker 3
你不妨為自己留意一下，你為了自己和小朋友，這十年對你和小朋友都是非常重要的，你整個家庭是不容有失的，現在是你整個家庭不容有失的建立和追找財富的時期，也是影響你一生的時間的，對你小朋友同樣也非常的重要。

02:21:02 Speaker 3
你可以看一下，小朋友的小學，還有他的工作，對他的身心很重要。穩定性對於他的長大也是最重要的，能夠穩定地成長也是奠定他人生的一個基礎。在心理上，當中還有什麼經濟上的突變，對他的心理會有影響，這十年的話，保障當然是越做越好，越優質越好。

02:21:50 Speaker 3
然後十年之後，你也有了自己的事業，上了這個軌道，也可以安心了，小朋友的能力上面也都已經成長了，到時候你就不用再去進一套心理了。你再跟，就是再來。

02:22:12 Speaker 1
就很可憐，每個都。好，你們明白最後一句嗎？不是搞那小朋友的人生的最後那一步，到時就跟進他這個保障的意思。其實開頭讀得挺好的，後面這裡就隆盡的，但你真是對著客人，你就不會欠缺這份東西。客人、小朋友、男生、女生，你就放進去，兒子、女生，你就放進去。

02:22:43 Speaker 1
他大約幾歲，他學的什麼，你猜到一點點，你就說下去。要貼合客人的說話，這十年是客人關心的事情，所以你要加進去。這是一個框架劇，不如我說一下，好嗎？珍妮，不妨為了自己，珍妮35歲，不妨為了自己的利益留意，你為了自己和兒子，兒子和你……

02:23:14 Speaker 1
留意一下，你為了自己和小朋友，這十年對你和兒子是非常重要的，因為整個家庭是不容有失的建立和增加財富的時間，是影響你一生的時間，這十年。其實我的那些黃色是有用的，剛才同事沒有挑走的，可能普通話覺得卡住了，但我加了給你感受一下。其實對小朋友同樣重要的，這十年。因為你看看，小朋友接下來，

02:23:44 Speaker 1
這十年是小學和中學的新生成長期，一個家庭經濟的穩定，對於一個小學到中學的小朋友，是很重要的時間來的，這十年。在能力上，因為他現在是阿咩，我都會讓他學習，學琴、珠心算了，我都會學什麼，你們說什麼。所以我們做這麼多事都是想奠定他的人生基礎，考學校好一點，為了自己可以，將來的選擇好多一點。

02:24:16 Speaker 1
當然，如果每天有事，心靈上，經濟上的突變，對於他的心靈都會有很大影響。所以這十年，其實保障當然會越多，學習越來越優秀。十年之後，有些小朋友長大了，十幾歲了，他們覺得長大了，因為現在五歲，我五歲的時候覺得兒子快十幾歲了，但十幾歲就覺得他已經長大了。

02:24:47 Speaker 1
你到時候會長大了，有他的能力了，到時候你就可以跟進，跟進這個保障的意思，不是跟進他的年齡，行嗎？講這一部分，重點是要代入到客戶，講到他緊張的那個人，你便會認得到。其實講醫療單，當場是很好用的，因為客戶經常都覺得，一邊供一邊供，又沒得衝刺，我供到什麼時候，這很重要。

02:25:18 Speaker 1
好，最後一個，年紀大一點的，四十多歲。好，我試試看，四十多歲的開場法，跟剛才是有一點分別，我經常都說需要了解一下，客戶客戶客戶是什麼狀態，你想想四十多歲的人是什麼狀態，

02:25:48 Speaker 1
就是你不要想著教我那些狀態，我也有一班上下人生經驗，陪陪，有一班很勇

敢的人。你每一粒粗糙教它，它是不會教到的，它是不會想聽你引誘的。我用一個引誘的例子去引誘，讓它想得很清楚。如果你說，其實陳先生不是，你看看你現在有這些這些這些……