07-21 课程总结：萤火产品与保险创新功能解析

> 日期和时间： 2025-07-21 09:22:42
> 地点：[输入地点]
> 课程名称：[输入课程名称]

关键词

萤火产品 保险传承 保费融资

知识点总结

1. 萤火产品的由来与定位: 萤火产品是将营域与火象产品的优势整合而成，是火象的第二代产品。其设计初衷是应对香港政府6.5%封顶政策后的市场变化，成为未来短、中、长期保险产品的主力。
2. 产品功能与操作创新: 萤火产品在功能和操作上进行了多项创新，包括自动转账、保单分拆、指定受款人和拥有权转移等，提升了客户的灵活性和安全性。
3. 指定受款人与拥有权转移机制: 萤火产品支持在客户出现健康障碍或行为能力丧失时，自动将保单资金或拥有权转移给指定对象，分为指定受款人、指定拥有权接受人及组合操作三种方式。
4. 品牌与稳定性的重要性: 在保险产品销售中，品牌历史和稳定性比单纯的回报率更重要，尤其在财富传承和长期财务规划中，客户更倾向选择历史悠久、信誉良好的公司。
5. 受保人签名及保单操作流程: 讲解了受保人在保单操作中的签名要求、保单分拆、拥有权转移等流程，涉及不同角色（如受保人、受益人、拥有权接受人）在不同情况下的操作顺序和影响。
6. 保证选项与红利积分选项: 介绍了保证选项和红利积分选项的功能、操作流程及其在保单价值锁定中的作用，特别是在经济环境变化时为客户提供安全网。
7. 信托与第二受管的传承功能: 分析了信托和第二受管在财富传承中的作用、局限性及实际应用场景，强调了信托的高成本和条件性传承的适用性。

8. 身故赔偿与分段给付功能: 介绍了身故赔偿的分段给付功能，如何帮助客户实现财富分期传承，避免受益人一次性领取全部赔偿。
9. 保单分拆与自动转账更新: 讲解了保单分拆功能的更新，从每年一次变为每日可操作，并说明分拆后自动转账功能的变化。
10. 保单第二收保人员与第二持有人功能优化: 讲解了保单第二收保人员和第二持有人相关功能的优化，包括年龄限制、申请流程、角色安排等方面的更新。
11. 保单站管人（保证在管人）功能及应用: 详细介绍了保单站管人的定义、出现时机、权限、操作范围、限制及其在财务传承中的作用。
12. 保单分拆与未来守护功能: 介绍了保单分拆的条件、流程及未来守护功能，尤其是在信托与保单传承中的应用。
13. 信托与保单传承的成本与适用范围: 分析了信托与保单传承的成本、适用金额门槛及操作建议。
14. 未来守护选项与保单操作: 介绍了未来守护选项的操作规则、限制、以及与保单持有人、受益人相关的实际应用和注意事项。
15. 储蓄型保单与信托安排: 详细讲解了储蓄型保单的赔付方式、信托安排、受益人领取方式及其灵活性。
16. 保费申请与产品基本信息: 介绍了保费申请条件、币种、年龄范围、佣金等基本信息。
17. 财富源元与财富险遇产品对比: 对比了财富源元与财富险遇两款产品的回本期、预期收益、客户适用性及红利锁定选项。
18. 保费融资与利率机制: 详细介绍了保费融资的利率类型、计算方式、市场变化及实际操作流程。
19. 银行开户与保单操作流程: 介绍了银行开户需求、保单操作流程及相关注意事项。
20. 保费融资的基本概念与流程: 保费融资是指客户在支付保费时，通过银行贷款的方式来满足保单的资金需求，主要用于增加现金流操作。保费融资与保单抵押、保单贷款有区别，流程和灵活性不同。
21. 选择保费融资机构的考量因素: 选择合适的保费融资机构需根据客户需求权衡利息、开户条件、资金要求等多项因素，不同银行和保险公司合作条件不同。
22. 保费融资的风险与注意事项: 保费融资存在利率上升、货币风险、回报与利息差异等风险，需合理评估和对冲。
23. 保费融资相关产品与市场现状: 当前市场上保费融资产品多样，银行、保险公司、代理人等多方参与，合作模式和利润分配各异。市场开户周期较长，部分产品利息有封顶，部分银行如DPS、信财银行、Hyber等为主流选择。

24. 保费融资操作细节与常见问题: 保费融资操作涉及首付、贷款、利息支付、退保流程等细节，常见问题包括贷款额度、利息差异、退保时银行优先收回贷款等。
25. 市场活动与合规提醒: 公司定期举办季度比赛，分为10万美金以下和20万美金两个层级，奖品包括房间、车费券等。近期发现部分澳大利亚优惠券被违规转售，若发现将取消资格。
26. 高端市场目标设定与操作流程: 高端市场客户目标设定需明确，友邦定义10万美金为高端客户，联销保费5年、10年期，等销另有标准。

知识点讲解

1. 萤火产品的由来与定位

- **要点**
    - 萤火产品整合了营域和火象的优点。
    - 香港政府6.5%封顶政策影响了产品设计和市场策略。
    - 2025年上半年已达成160个目标。
    - 7月1日后，GPGP产品与之前不同，但不在萤火产品内。
    - 萤火将取代营域和火象，成为短、中、长期的主力产品。
    - 营域定位为中长线，火象为中短线，7月1日后无音乐游戏产品。
    - 未来建厂优势在于谁先达到6.5%的产品。
    - 盈余产品30年可达6.5%，而其他产品需46年。
- **讲解**
  萤火产品的推出是为了应对香港政府6.5%封顶政策带来的市场变化。原有的营域和火象产品分别定位于中长线和中短线，但政策实施后，短、中、长期产品都需要灵活应对。萤火产品在30年内即可达到6.5%的回报率，而其他产品如盈余需要46年才能达到同样水平，因此萤火产品具有明显的市场竞争力。
- **2025年上半年业绩与政策影响**

  > 2025年上半年，团队已完成160个目标，得益于香港政府6.5%封顶政策的建议书。7月1日后，GPGP产品发生变化，但不影响萤火产品。

    1. 团队在政策实施前积极布局，提前完成目标。
    2. 政策实施后，产品结构调整，萤火成为主力。

27. **盈余产品与萤火产品回报对比**

> 盈余产品需要46年才能达到6.5%的回报率，而萤火产品30年即可实现。

1. 通过对比，突出萤火产品的回报优势。
2. 市场竞争中，回报周期短的产品更具吸引力。

2. 产品功能与操作创新

- **要点**
  - 保单可设置自动转账，类似银行自动扣款。
  - 第五个周年日或保费缴清后可设定定期提取保单价值。
  - 新增香港住宅实现机构和二楼院作为收款对象。
  - 暂不支持澳门、内地等地的安稳员。
  - 适用于单身高净值客户的财富传承与行为能力丧失时的安排。
  - 信托操作成本高，萤火产品提供更经济的替代方案。
  - 可通过保单安排养老院费用支付，举例：10万美金/年，5年共50万美金，10-15年后用于养老。
  - 自动转账操作需证明收款人与投保人关系，涉及P.O.S证明流程。
- **讲解**
  萤火产品在保单操作上引入了自动转账、定期提取、指定收款人等功能，方便客户在不同人生阶段灵活安排资金。新增的香港住宅实现机构和二楼院作为收款对象，提升了资金安全性。对于单身或高净值客户，产品可替代高成本信托，实现财富传承和行为能力丧失时的资金管理。
- **自动转账与定期提取操作**

> 客户可在保单第五个周年日或保费缴清后，设定定期从保单中提取资金，支付给指定收款人，如香港住宅实现机构或二楼院。

1. 客户无需每次手动操作，提升便利性。
2. 收款对象需符合监管要求，保障资金安全。

28. **单身高净值客户养老安排**

> 客户购买保单，每年10万美金，5年共50万美金，10-15年后用于支付养老院费用。客户65岁入住养老院后，保单每月或每日自动支付费用。

1. 通过保单安排养老资金，避免高成本信托。
2. 自动支付机制保障客户失去行为能力后的生活。

3. 指定受款人与拥有权转移机制

- **要点**
    - 指定受款人：出现健康障碍时，一次性将保单资金转给指定人，保单终止。
    - 指定拥有权接受人：出现健康障碍时，保单拥有权转移，保单继续存在，受让人可分期提取资金。
    - 组合操作：部分资金转给指定受款人，部分转移拥有权，比例合计需达1%。
    - 操作不会出现三方分配，分配后剩余部分仍归原持有人。
    - 指定受款人只能一次性领取，拥有权转移后可灵活提取。
- **讲解**
  客户可根据自身需求，选择在健康障碍发生时，将保单资金一次性转给指定受款人，或将保单拥有权转移给指定人，实现灵活的财富传承与资金管理。组合操作允许部分资金分配给不同对象，满足多样化需求。
- **指定受款人与拥有权转移案例**

> 客户50岁，设定53岁如出现健康障碍，将保单100%资金转给指定受款人，保单终止。另一案例，陈先生55岁设定如出现健康障碍，将保单拥有权转移给陈太太，保单继续存在，陈太太可分期提取资金。

1. 指定受款人操作适合一次性资金需求。
2. 拥有权转移适合长期资金管理和分期提取。

4. 品牌与稳定性的重要性

- **要点**
    - 保险产品不仅比拼回报率，更要强调品牌和稳定性。
    - 百年历史的公司更受客户信赖，适合财富传承。
    - 频繁被收购的公司不适合长期财富管理。
- **讲解**
  在客户进行财富传承和长期财务规划时，保险公司的品牌和稳定性成为关键考量因素。百年历史的公司能为客户提供更可靠的保障，而频繁被收购的公司则存在不确定性风险。
- **客户选择保险公司案例**

> 客户在选择用于财富传承的保险产品时，更倾向于选择拥有百年历史的公司，而非十年内多次被收购的公司。

1. 品牌和历史是客户信心的保障。
2. 长期财富管理需依赖公司稳定性。

5. 受保人签名及保单操作流程

- **要点**
  - 受保人需要签名，尤其是12岁时。
  - 保单分拆时，30%可分给陈太太，余下70%归陈先生。
  - 保单分拆后，修人和修馆的归属会发生变化。
  - 分拆操作有两种顺序，影响保单号码是否变化。
  - 两个组合型操作不足100%时会被拒绝，JP要求10%。
  - 保证受款人关系较为严格，拥有权接受人需为直系家人。
  - 保单分拆以前每年一次，现在可每日操作。
- **讲解**
  受保人在保单操作中需签名，尤其是12岁时。保单分拆可将部分权益分配给不同人，如30%分给陈太太，余下70%归陈先生。分拆后，修人和修馆的归属会变化。分拆操作有两种顺序，影响保单号码是否变化。两个组合型操作不足100%时会被拒绝，JP要求10%。保证受款人关系较为严格，拥有权接受人需为直系家人。保单分拆以前每年一次，现在可每日操作。
- **保单分拆案例：30%分给陈太太，70%归陈先生**

  > 如果保单拥有权检修人将30%分给陈太太，4岁时出现状况，30%会做保单分拆，修人是陈太太，修馆也是陈先生。余下70%修人和修馆都是陈先生。这样可以在余下部分不在时留给第二修馆或受益员。

  1. 首先确定分拆比例（如30%和70%）。
  2. 分拆后，30%归陈太太，70%归陈先生。
  3. 修人和修馆的归属根据分拆部分确定。
  4. 可根据需求将余下部分留给其他人。

6. 保证选项与红利积分选项

- **要点**
  - 保证选项可锁定保单价值，防止未来分红下降影响。
  - 红利积分选项可锁定或解锁红利，灵活应对经济变化。
  - 保证选项锁定后不可逆转，红利积分选项可解锁。
  - 15年后才可操作，因保证已累积较多，影响较大。
  - 锁定后利息为3.5%，按每日累积。
  - 操作类似MPF的parking fund机制。
- **讲解**
  保证选项允许客户在特定时点锁定保单价值，防止未来分红下降带来的影

响。红利积分选项则允许客户锁定或解锁红利，灵活应对经济环境变化。保证选项锁定后不可逆转，红利积分选项可解锁。15年后才可操作，因保证已累积较多，影响较大。锁定后利息为3.5%，按每日累积。操作类似MPF的parking fund机制。

- **保证选项操作举例**

> 客户儿子2岁时投保，目标是大学学费。担心明年分红不好，已累积15-20年。可在六个保证周年中间锁定，包括福贵红利、心理假期、保证和非保证部分。放入保证选项户口，现行利息3.5%，每日累积。举例：一万块现金，五年后五万块，第八年费保证2万8，保证2万9，第九年取出5千，剩余继续累积利息。

1. 客户在孩子2岁时投保，目标为大学学费。
2. 担心未来分红下降，选择在15-20年后锁定保单价值。
3. 在保证周年中间操作，将红利和保证部分锁定。
4. 放入保证选项户口，享受3.5%利息，每日累积。
5. 取出部分资金后，剩余部分继续累积利息。

29. **红利积分选项操作举例**

> 客户担心未来几年经济环境差，分红下降。可将红利锁定在红利积分选项中，经济好转后解锁，继续参与分红。操作类似MPF的parking fund，先锁定，后解锁。

1. 客户将红利锁定在红利积分选项中，防止分红下降。
2. 经济好转后可解锁，红利重新参与分红。
3. 操作类似MPF的parking fund机制，灵活应对市场变化。

7. 信托与第二受管的传承功能

- **要点**
  - 信托设立费用高，如五万港币起，后续操作费用更高。
  - 2020年做了4000多张高级保单，只有20只信托成功申请。
  - 大部分客户需求可通过保单功能实现，无需信托。
  - 信托适用于有条件性传承需求，如结婚、生子等条件触发不同金额。
  - 第二受管无法完全限制受益人操作保单。
  - 信托不能作为避债、避税工具，只是传承程序。
- **讲解**
  信托设立费用高，如五万港币起，后续操作费用更高。2020年做了4000多张高级保单，只有20只信托成功申请。大部分客户需求可通过保单功能实

现，无需信托。信托适用于有条件性传承需求，如结婚、生子等条件触发不同金额。第二受管无法完全限制受益人操作保单。信托不能作为避债、避税工具，只是传承程序。

- **条件性传承信托案例**

> 客户希望子孙三十岁前结婚可得五百万，四十岁结婚得两百万，生儿子得五百万，生女儿得一千万。通过信托设定条件性传承。

1. 客户设定不同条件（结婚、子女性别）对应不同金额。
2. 通过信托实现条件性传承，确保财富按意愿分配。

30. **信托申请成功率案例**

> 2020年共做了4000多张高级保单，只有20只信托成功申请，主要因费用高、需求有限。

1. 信托设立和维护费用高，客户多选择直接用保单功能实现传承。
2. 信托主要用于有特殊条件需求的客户。

8. 身故赔偿与分段给付功能

- **要点**
  - 可将身故赔偿分段（每月、每年、半年）给付受益人。
  - 分段给付可防止受益人一次性领取全部赔偿，保障长期生活。
  - 通过分段给付可引导客户增加保额，实现更大保单销售。
  - 分段给付功能比单纯第二受管更能满足客户传承需求。
- **讲解**
  身故赔偿可分段（每月、每年、半年）给付受益人，防止受益人一次性领取全部赔偿，保障长期生活。通过分段给付可引导客户增加保额，实现更大保单销售。分段给付功能比单纯第二受管更能满足客户传承需求。
- **分段给付案例**

> 客户担心儿子不懂理财或被骗，选择将身故赔偿分段每月或每年给付，确保儿子长期受益，无法一次性更改或领取全部赔偿。

1. 客户选择分段给付，保障受益人长期生活。
2. 分段给付无法更改，确保客户意愿得到执行。

9. 保单分拆与自动转账更新

- **要点**
  - 保单分拆以前每年一次，现在可每日操作。
  - 分拆后不可再做自动转账操作。

    - 分拆操作时间更灵活，可一年半、三年半操作。
    - 周年日期内三十天需完成分拆。
- **讲解**
  保单分拆功能已更新，从每年一次变为每日可操作，操作时间更灵活。分拆后不可再做自动转账操作。周年日期内三十天需完成分拆。
- **保单分拆操作更新案例**

> 以前保单分拆每年一次，周年日期内三十天完成。现在可每日操作，如一年半、三年半都可分拆。分拆后不可再做自动转账。

1. 客户可根据实际需求灵活选择分拆时间。
2. 分拆后自动转账功能失效，需提前规划。

10. 保单第二收保人员与第二持有人功能优化

- **要点**
    - 第二收保人员功能优化为十五天可操作次数。
    - 60岁后也可申请第二收保。
    - 第二收保人员年龄限制调整，允许18岁以上成为第二持有人。
    - 如果没有指定第二持有人，持有人去世后由遗产继承人继承保单。
    - 可以指定配偶为第二持有人，便于夫妻间保单传承。
- **讲解**
  以前第二收保人员只能在受保人未满18岁时指定，现在优化后，18岁以上也可成为第二持有人。60岁后也可申请第二收保，增加了灵活性。若未指定第二持有人，持有人去世后保单由遗产继承人继承。优化后可指定配偶为第二持有人，便于夫妻间的保单传承和操作。
- **夫妻间保单传承操作案例**

> 客户A为持有人，儿子未满18岁时指定配偶为第二持有人。若A去世，配偶可直接持有保单，之后再由儿子继承。

1. 客户A指定配偶为第二持有人。
2. A去世后，配偶成为持有人。
3. 配偶去世后，儿子继承保单。

11. 保单站管人（保证在管人）功能及应用

- **要点**
    - 保单站管人用于控制受保人领取保单的时间。
    - 可指定受保人如35岁才能领取保单。

    - 保单站管人可在指定期间管理保单，但权限有限。
    - 可提取保单价值但有上限（如820），用于照顾未成年受益人。
    - 可操作红利及分红解锁、价值保证选项、奖学金、默契责任利益等。
    - 不能更改保证所有人、第二次人、不能做保证分拆、不能贷款。
    - 保单站管人下的第二次人可与第二次人互为关系，角色灵活。
    - 保单站管人可指定为非直系亲属（如前妻、女友等），合法合规。
- **讲解**
  保单站管人功能允许持有人指定某一年龄（如35岁）后受保人才能领取保单。站管人可在持有人去世后，受保人未达指定年龄期间管理保单。站管人可提取一定额度（如820）用于照顾未成年受益人，但不能更改受益人、不能贷款、不能分拆保单等。站管人可指定为前妻、女友等非直系亲属，满足多样化家庭需求。若站管人未能履职，保单由遗产继承人继承。
- **68岁父亲、28岁母亲、8岁儿子案例**

> 父亲68岁，母亲28岁，儿子8岁。父亲指定母亲为保单站管人，儿子为受保人，设定儿子35岁才能领取保单。父亲去世后，母亲管理保单至儿子35岁。

1. 父亲指定母亲为站管人，儿子为受保人。
2. 父亲去世后，母亲管理保单。
3. 母亲可提取上限金额（如820）用于照顾儿子。
4. 儿子35岁后领取保单。

31. **站管人指定为前妻或女友案例**

> 持有人与前妻离婚，指定前妻为保单站管人，儿子为受保人。站管人合法合规，无需为直系亲属。

1. 持有人指定前妻为站管人。
2. 前妻管理保单至儿子达指定年龄。
3. 满足复杂家庭结构需求。

12. 保单分拆与未来守护功能

- **要点**
    - 保单分拆仅限于额外第二次人为原有第二持有人的兄弟姊妹或子女。
    - 保单站管人可在满足条件时进行保单分拆。
    - 未来守护功能允许指定条件性传承，如指定孙子为受保人。
    - 信托可指定未出生的受益人，保单需有名有姓有号码。
    - 保单分拆需满足特定条件，不能随意操作。

- **讲解**
  保单分拆功能允许在原有第二持有人的兄弟姊妹或子女成为额外第二次人时，由保单站管人进行分拆。例如，孙子出生后，保单可一分为二，分别给孙子和孙女。未来守护功能允许指定条件性传承，如信托可指定未出生的受益人，但保单需有具体身份信息。保单分拆需满足严格条件，不能随意分拆。
- **爷爷为孙子买两百万保单案例**

> 爷爷买两百万保单，指定孙子为受保人，儿子为保单站管人。五年后孙女出生，保单可分拆为一百万给孙子，一百万给孙女。

1. 爷爷买保单，指定孙子为受保人，儿子为站管人。
2. 孙女出生后，站管人可将保单分拆。
3. 分拆后，孙子和孙女各得一百万保单。

13. 信托与保单传承的成本与适用范围

- **要点**
  - 信托操作成本高，建议保单金额3000万港币以下不建议做信托。
  - 信托可实现更复杂的条件性传承，但需承担较高费用。
  - 保单传承功能优化后，部分信托功能可通过保单实现，成本更低。
- **讲解**
  信托操作成本高，起码三百万美金的保单需三十万美金信托费用。建议保单金额3000万港币以下不建议做信托。保单功能优化后，部分信托功能（如条件性传承、指定领取年龄等）可通过保单实现，适合金额较小的客户。
- **信托与保单金额门槛案例**

> 客户保单金额仅10万美金，做信托成本过高，不划算。建议金额3000万港币以下不做信托，直接用保单功能实现传承。

1. 客户保单金额10万美金，信托成本高。
2. 建议直接用保单功能实现传承。
3. 金额3000万港币以下不建议做信托。

14. 未来守护选项与保单操作

- **要点**
  - 未来守护选项只能做一次操作，不能重复。
  - 删除操作后无法恢复，删除多个后只能查剩下的。
  - 查保单时不涉及持有人等详细信息。

    - 未来守护选项需要填写额外的社商表格。
    - 可以通过职业证据让现有持有人剔除不认识的信息。
    - 保单管理人可以是家属（如儿子），可根据实际情况选择操作。
    - 团队尚未建立，相关问题需与团队沟通。
    - 储蓄型保单可以赔付，且可用于信托安排。
- **讲解**
  未来守护选项的操作具有唯一性，删除后不可恢复。查保单时只查必要信息，不涉及持有人等隐私。填写社商表格是未来守护选项的必要流程。职业证据可用于剔除不相关信息。保单管理人可灵活指定，实际操作需与团队协商。储蓄型保单不仅可赔付，还能结合信托满足客户需求。
- **保单管理人与受益人年龄设定案例**

  > 如果保单管理人是儿子，且儿子未满28岁，可以不选择某些操作。若设定受益人18岁后才能领取赔偿，满足客户对子女资金安全的需求。

  1. 客户担心子女未成年时获得赔偿金不安全。
  2. 通过设定18岁后才能领取，确保资金安全。
  3. 可进一步设定受益人何时自主决定领取方式。

15. 储蓄型保单与信托安排

- **要点**
    - 储蓄型保单可分期或一次性赔付。
    - 可设定每月、每半年、每季度或每天分期给付。
    - 受益人无法更改赔付方式，保障资金安全。
    - 可限定首次领取日期，如18岁后。
    - 可设定受益人自主决定领取方式的时间点。
    - 备用信托无法实现保单持续管理，只能在赔付后介入。
    - 保单本身具备防盗取功能，无需额外信托满足安全需求。
- **讲解**
  储蓄型保单可灵活设定赔付方式，满足客户对子女资金安全的需求。通过限定首次领取日期和自主决定领取方式的时间点，实现个性化安排。备用信托无法实现保单持续管理，保单本身已具备防盗取功能。
- **60岁客户设定90岁赔付案例**

  > 客户60岁，设定90岁时赔付。可选择一次性或分期给付，分期可按月、半年、季度或每天发放。

  1. 客户与公司协议赔付方式。

2. 分期给付可防止受益人一次性挥霍。
3. 受益人无法更改赔付方式，保障资金安全。

16. 保费申请与产品基本信息

- **要点**
  - 申请提付保费时，精神病客户需180天内看6次精神科医生。
  - 保单主要以港币和美金操作。
  - 申请年龄范围为15天至80岁。
  - 佣金与盈余一致。
  - 2025年7月20日为讲解时间节点。
- **讲解**
  申请提付保费对精神病客户有特殊要求。保单操作币种为港币和美金，年龄范围覆盖15天至80岁。佣金政策与盈余一致。
- **精神病客户申请提付保费案例**

> 精神病客户需在180天内看6次精神科医生后方可申请提付保费。

1. 客户需满足180天6次就诊条件。
2. 符合条件后可申请提付保费。

17. 财富源元与财富险遇产品对比

- **要点**
  - 财富源元保证回本期为26年，财富险遇为7年。
  - 财富源元第4年金贵一本，第5年3.51，第10年5.05。
  - 财富险遇第7年金贵，第10年4%收益。
  - 财富源元适合不介意非保证部分的客户，财富险遇适合看重保证回本期的客户。
  - 财富源元红利锁定后无法解锁，佣金3%。
  - 财富险遇为二分年产品，7年保证回本，10年8年失。
- **讲解**
  财富源元保证回本期较长，适合愿意承担非保证部分风险的客户。财富险遇保证回本期短，适合看重安全的客户。红利锁定机制不同，需根据客户需求选择。
- **客户选择产品案例**

> 客户A选择财富源元，接受26年保证回本期，追求更高非保证收益。客户B选择财富险遇，7年保证回本，追求资金安全。

1. 客户A愿意承担非保证风险，选择财富源元。
2. 客户B看重保证回本期，选择财富险遇。

18. 保费融资与利率机制

- **要点**
  - 主要利率类型包括最优位利率（Prime Rate）、P减、海拔汇（Hibor）、Sofrae、Cost of Fund（COF）。
  - 最优位利率主要用于封顶操作，变动不频繁。
  - 海拔汇（Hibor）每日11:15由银行公会公布。
  - 2024年4月28日一个月态度为4个帕多，5月底为0.58，利息波动大。
  - 美金与港币挂钩，利率受美国政策影响。
  - 香港贷款利率主要在P、P减、Hibor、Hibor酱之间浮动。
  - 银行封顶利率时，若市场利率高于封顶，银行亏损。
  - 住宅贷款客户如无违约，银行不得call home。
  - Sofrae用于美金贷款，取代Libor。
  - COF由银行报出，客户无法自行计算。
  - AIMX、Henry Roof Corner等平台可查找保费融资资料。
- **讲解**
  保费融资涉及多种利率类型，需关注市场变化。最优位利率用于封顶，海拔汇每日公布，利率波动受多重因素影响。银行封顶利率时可能亏损，住宅贷款有政策保护。Sofrae用于美金贷款，COF由银行报出。相关资料可通过指定平台查询。
- **2024年4-5月利率波动案例**

  > 2024年4月28日一个月态度为4个帕多，5月底降至0.58，利息骤降3.5个百分点，原因包括无银之手短暂压低利率及本地产业下跌。

  1. 市场出现无银之手干预，短期内利率大幅下降。
  2. 本地产业下跌加剧利率波动。
  3. 后续利率回升至1.1左右，预计稳定在1.5到2之间。

19. 银行开户与保单操作流程

- **要点**
  - 不同银行开户需求金额不同。
  - 部分同事误以为只需开市场账户即可，实际需满足银行具体要求。
  - 举例：将3000万美金保单打入银行账户。

- **讲解**
  银行开户需满足不同银行的具体金额要求，不能仅凭市场账户操作。实际操作中需将大额保单打入银行账户。
- **3000万美金保单开户案例**

> 同事将3000万美金保单打入银行账户，需满足银行开户金额要求。

1. 了解银行开户金额要求。
2. 将大额保单打入指定银行账户。

20. 保费融资的基本概念与流程

- **要点**
  - 开户通常需要2到3个月时间，开户与贷款额度无直接关系。
  - 保费融资的本质是为客户提供现金流操作，不是单纯为了赚取更高佣金。
  - 贷款期间只需支付利息，无需偿还本金。
  - 保费融资的回报需高于贷款利息，否则客户可能亏损。
  - 保费融资只是付款方式之一，与信用卡、现金、PayPay等无本质区别。
  - 储蓄型保单和人寿保单均可做保费融资，人寿保单自带杠杆效应。
  - 保单抵押是指保单已生效且已取出100%保费，保单贷款则是保险公司提供，灵活性更高但利息较高。
  - 保费融资、保单抵押通常贷款期为一年，保单贷款则无固定期限。
- **讲解**
  保费融资流程包括客户支付首付，其余部分由银行贷款补足，贷款总额与保单价值相关。贷款期间客户只需支付利息，保单退保或理赔时银行优先收回贷款。保单抵押和保单贷款在操作和灵活性上有所不同，需根据客户需求选择合适方式。
- **人寿保单杠杆操作案例**

> 客户在银行存入300万美金，实际可购买约700万美金的投资产品。若客户不在，抵押资产会被收回，因此通常用大额人寿保单对冲风险。

1. 客户通过人寿保单实现20到25倍杠杆，例如支付20万美金可获得100万美金保障。
2. 银行贷款部分用于购买更多资产，提升整体财富配置。
3. 若客户发生意外，保单赔付可用于偿还贷款，保障家属利益。

32. **保费融资贷款额度与利息计算案例**

> 客户购买100万美金保单，银行按881比例贷款72万1千美金，客户自付27万1千美金，利息按4.85%封顶计算。

1. 客户只需支付首付和利息，剩余部分由银行贷款。
2. 贷款利息按4.85%计算，客户需评估保单回报是否高于贷款利息。
3. 若保单价值提升，可申请更高额度贷款。

33. **财富险遇贷款案例**

> 财富险遇为储蓄型保单，贷款比例同样为881，利息按2.5%计算。

1. 客户通过财富险遇保单进行贷款，享受较低利息。
2. 贷款流程与人寿保单类似，需关注利息与回报差额。

21. 选择保费融资机构的考量因素

- **要点**
  - 客户通常关注利息低、开户无资金要求、capital fund等条件。
  - 银行与保险公司合作模式不同，利润点主要在利息差。
  - 数字银行如天兴银行、ASR等满足部分条件，如开户无资金要求、计划内有封顶利息等，但利息未必最低。
  - 友邦与约20家银行合作，其他保险公司合作银行较少。
- **讲解**
  客户需根据自身需求排序优先级，如开户无资金要求则可能利息较高，利息低则可能需存入更多资金。数字银行在开户流程和客户体验上有优势，但需综合考虑所有条件。
- **天兴银行保费融资条件分析**

> 天兴银行为数字银行，无ROM，不会干扰客户，开户优惠无需存款，计划内有封顶利息，但利息不是最低。

1. 客户可根据自身需求选择天兴银行，若更关注开户便利和无资金要求，可优先考虑。
2. 若更关注利息低，则需权衡是否接受其他条件。

22. 保费融资的风险与注意事项

- **要点**
  - 贷款利率上升会增加客户负担，降低回报空间。
  - 贷款货币与保单货币不一致时存在汇率风险。
  - 不能用非保证回报覆盖保证责任，需关注保证回报与贷款利息的差额。

    - 若保证回报低于贷款利息，客户可能亏损。
- **讲解**
  客户在选择保费融资时需关注市场利率变化、货币走势及保单回报，合理配置资产，必要时通过大额人寿保单对冲风险。
- **货币风险案例**

> 过去一年，瑞士法郎对美元升值10%，导致贷款利息虽仅升了2%，但还款时需多付10%。

1. 客户贷款时选择瑞士法郎，因汇率变动导致还款金额增加。
2. 需关注贷款货币与保单货币的匹配，避免汇率损失。

23. 保费融资相关产品与市场现状

- **要点**
    - 市场开户周期为2到3个月。
    - Hyber利息回到1.1左右。
    - DPS、信财银行为近期主流合作银行。
    - 银行与保险公司合作，利润点主要在利息差，银行销售保单时利润归银行所有。
- **讲解**
  客户需关注市场主流产品和银行，结合自身需求选择合适的合作机构。开户周期和利息水平需提前规划。

24. 保费融资操作细节与常见问题

- **要点**
    - 客户只需支付首付，其余由银行贷款补足。
    - 退保或理赔时银行优先收回贷款，剩余部分支付给受益人。
    - 保单生效后可申请CSV letter（现金价值证明信）给银行。
    - 保单价值提升后可申请更高额度贷款。
    - 保单贷款灵活性高，适合短期资金周转。
- **讲解**
  操作过程中需与银行和保险公司沟通，确保贷款额度、利息、退保流程等环节顺畅。客户可根据保单价值变化调整贷款额度。
- **保单贷款短期操作案例**

> 客户在春节前短期资金紧张，通过保单贷款取出部分资金，节后归还。

1. 保单贷款灵活性高，适合短期资金需求。
2. 客户可根据实际情况灵活操作，避免高额利息负担。

25. 市场活动与合规提醒

- **要点**
  - 10万美金以下奖品为一晚房间加3000元车费券。
  - 20万美金以下奖品为两晚房间加1万元车费券。
  - 发现违规转售优惠券将取消资格。
  - 如需协助见客户，需在iPhoneXX选择全方位产品办案，不要选财务规划。
- **讲解**
  公司通过比赛激励销售，奖品设置分层，强调合规操作，严禁转售优惠券。客户经理如需协助需按指定流程操作。

26. 高端市场目标设定与操作流程

- **要点**
  - 高端市场客户目标为10万美金联销保费，5年或10年期。
  - 等销客户标准另行定义。
  - 设定目标后需制定具体操作步骤。
- **讲解**
  高端市场客户需根据公司定义设定目标，结合产品特点和客户需求制定销售策略。

> **AI建议**

- 本课核心在于理解与应用【萤火产品的由来与定位】。建议从【分析萤火产品如何应对香港政府6.5%封顶政策】入手，通过【对比市场上其他保险产品的回报率和功能，实际计算30年回报】来掌握该知识点。
- 核心内容：【萤火产品的由来与定位】：萤火产品整合了营域和火象的优势，针对香港政府6.5%封顶政策，成为未来短、中、长期保险产品的主力，30年即可达6.5%回报。
- 此外，推荐以下课外资源：
  - 【萤火产品实际应用案例】：https://www.manulife.com.hk/zh-hk/individual/products/savings/firefly.html
  - 【保险产品定位与市场分析】：https://www.etnet.com.hk/www/tc/news/topic_news_detail.php?newsid=ETN320209943

07-21 课程总结：萤火产品与保险创新功能解析

2025-07-21 09:22:42

Speaker 1 00:00:00
我们简单来讲， 萤火就是把营域跟这个火象的爱情结晶出来的。所以在疑传学来讲，爱情结晶就是把最好的最好的诱因整合在一起。所以萤火也是有这个效果。然后就是说为什么我们会有萤火这个产品呢？

Speaker 1 00:00:31
第一就是，我们都要谢谢香港政府，因为这个6.5的建议书里面的一个封顶。所以我们上半年的成绩都非常好。我们刚进几年业务，在上半年的时候已经去到160个目标。我们非常好，谢谢各位，请给点掌声。

Speaker 1 00:01:03
虽然在7月1号，我们都知道天数有一个6.5的风景，在结束时不会超过这个6.5，所以你可以发现火象就已经上下了，现在就营火就是火象的第二代，然后就是GPGP，你会发现7月1号之后，GPGP跟7月1号之前不同，但是它没有在营火这个产品，所以为什么我会先讲营火，因为营火就是在未来的日子就会取代营运跟火象这两个产品，为什么呢，因为我们要知道之前这两个产品的定位是什么，

Speaker 1 00:02:00
音乐是从中长线的定位，如果我中间不会拉弦的话，我中长就不会用音乐游戏。但是音乐就是一个中短线的操作，所以这两个部分就是很清晰的。但是7月1号就是没有音乐游戏，为什么呢？因为中长跟长已经六点五封顶了，所以以后或是在现在开始，就是短、中、长、线都是灵活，都是有细节。

Speaker 1 00:02:36
那么我们都知道在产品上都有不同的建厂，那么现在在灵活的层面来讲，建厂是在哪里？因为每一家保险公司也要按照政府那边的要求，六点五就是一个封顶。所以我们未来的建厂就是会在前面。前面的意思就是谁先...达到6.5的产品就是最优势的一个产品。所以我们现在在期待发展公司还没有出一个设定的产品出台的时候，

Speaker 1 00:03:09
我们是30年已经能够去到6.5的这个层面。所以这个回报应该说真是非常好的。你们知道盈余要去到什么事情才到6.5？46年，46年才去到6.5。但是盈余30年已经做到这个事情了。所以为什么我刚才说，

Speaker 1 00:03:39
现在的盈余就会很像以前盈余出台之前，是我们有另外一个产品是什么？秀美路未

来。那么盈余出了以后有没有公司继续去卖这个产品？比较小了这个。我说就是一个时代。就是现在灵火出台的时候，都是这个改变，所以呢，我们要清晰一点，就是我刚才说啊，在左手边就是我们今天的主角就是灵火，OK，中间就是7月1号之前的一个营域，你会发现7月1号的营域就是我们内部的那个对，有颜色的地方，看到7月1号，

Speaker 1 00:04:30
之前的营域，你会发现才有一个幼细在前面，因为是没有一个6.5的封顶嘛，但是呢，如果是现在在7月1号后，我们的营域的话，因为6.5封顶的关系，所以呢，都是是跟我们一样，所以现在短中长期都是营火在回报上面去有一个幼细。

Speaker 1 00:05:04
所以在未来的日子，我们知道在回报层面，除了刚才我说，现在进场将会去到谁先得到这个6.5就会赢的时候，就外了，就是我们的一些产品的一些特色，以前去卖一个产品，知道我们有方式选香港或是全世界最大的保险公司之一。

Speaker 1 00:05:38
所以我们说我们的回报有机会不是排第一，因为我们的信誉都是非常高，其实这个税务率还蛮高，在现在AI的时代已经不一定很足够了，为什么呢？他们说现在如果你进口之前，他是比较懂。现在五连角的保险是哪个最便宜最高的时候？

Speaker 1 00:06:12
其实坦白说，IOS就没有那么高。但是我们要把我们销售的角度从程序在回报上转移到我们怎么去用我们的产品的功能特色去给我们多一个销售。这个一定是慢慢会越来越重要的一个位置。为什么呢？因为很简单，我们现在说一些传承或是一些财务配置的一些操作。

Speaker 1 00:06:43
我在产品里面就是有很多不同的信息或是产品的功能，能够在30年以后，40年以后，把我这个保险用，我自己觉得它适合的一个信息或是说我的意愿，现在讲的是三十年、五十年的事情，你会不会要确定一下长一点的K1B？

Speaker 1 00:07:17
所以为什么刚才说的是，因为我们要卖我们的品牌，还不是卖一个价值。价值就是产品的价格或是配方，反而就是我们的稳定性。我们在有关在一百年历史在香港的时候，你的保单、你的财富要给作业传承，当然是选择我们。你不会讲一家就是其他保险公司十年之内多次收购的一些保险公司去做这个事情。

Speaker 1 00:07:53
所以我们知道，我们今天的主题或是目标就是怎么去好好利用。好，我们现在新的产品进行操作，好，那么这个就是我们今天要讲的一个内容啊，现在我们要花的时间也是比较长的，当然了我不会在这个整合的一个一栏的一个表去看了，然后就是

这个反而就是这个是比较重要的啊，因为我知道我我自己都是啊，不只是你啊，都会比较喜欢看图片多于看文字啊，所以现在这个就是比较勇于去理解啊，

Speaker 1 00:08:32
就是哎，我申请保单的时候，其实我已经可以提起什么事情，哎，一些操作啊，包括在申请保单的时候已经可以建立一个第二手法，第二手，然后是今天会讲这个保单在关联的角色，还有就是第一台第一年啊，已经可以做保单分拆，因为之前有个三年时间才可以做等等啊，这一个表已经可以出来，就是容易去理解，那么先讲这一个理解，

Speaker 1 00:09:02
我想问一下有没有同事已经在香港有做一些自动转账的操作，或是在银行去做一个强行指示的一个操作？因为大部分管理费，住宅管理费都会做这些事情。当然我们知道在银行的层面，你做强行指示或是做一个自动转账都是在银行的户口或是信用卡去做的。

Speaker 1 00:09:41
但是我们现在解释就是能够在保单里面去做这个操作。但是有些同事问，其实现在不是已经做了吗？对，现在你就是在自动转账的操作了。如果你的客户要每三个月，从这个保单里面拿钱的话，那么你就是这个资本主义的人。你要办客户去，每个月每一年办客户做一些不同在保单里面取钱的一些操作。

Speaker 1 00:10:12
那现在不需要了，在保单剩下后第五个周年日期，或是保单已经保费几乎完了，你已经可以限定一个指示，就是微博定期怎么去把我保单里面的一个价值去提出来，然后付给我的准备收款的一些对象。所以呢这个操作也是非常好了，因为可以展现准备发现呢，一个收款对象的一些条件，

Speaker 1 00:10:50
必须买18成本是有可能进入一些关系。但是你发现最不同的地方是什么呢？现在反而就是多了一些机构，以前都没有，现在有了，就是香港住宅实现机构，或是香港的二楼院，这两个就是比较大的一个变化。我们有些同事问了，首先，珠海的二楼院行不行，因为现在流行在北上消费，现在北上二楼从西上，但是暂时不好意思，因为我们监管的一些同事也是看过，

Speaker 1 00:11:37
反而就是经过住宅的一些小人，二楼院或是住宅的直升机构比较稳固。为什么呢？因为我们担心我们的客户非常厉害，如果他发现我买一个保单，我可以定时定后从我的保单去取钱。我们的客户有机会自己去开一个安稳员，去做审判操作，那么就比较明显了。

Speaker 1 00:12:10
还有就是，现在我们用的是什么呢？就是用的是香港政府建议的一些安稳员。因为这个是起码是经过他们的一些监管或是调查他们的背后的背景，我们作为这个比较稳妥一点。但是呢，不好意思，澳门跟内地还有这个，或是这个Lislauing给我们去做一个参考。所以呢，现在暂时只是香港的安稳员，但是……

Speaker 1 00:13:37
好，那么就是刚才说的像他们其实这个是一个非常好的一个操作，为什么我们知道就是经常在远处见客户，有一些我们说高级的客户，但是呢，他是单身一个状态的时候，其实他要做一个不表述财富传承。因为他是单身嘛，没有机会传承，但是他有一个担忧就是，如果万一我没有行为能力了，我已经不可以自己去操作他自己的钱或是自己的话，那么怎么办？

Speaker 1 00:14:17
我们以前就没有办法了，因为你可以相信你唯一的子子或是其他表弟等等的一些操作，很多就是我现在把我的房子，因为我担心我操作不了嘛，所以我现在已经把我的房子全抵，然后我两个租金收入的时候，就是帮我去安排按摩员去做一个按摩的操作，

Speaker 1 00:14:48
然后我在的时候那个房子都是你的，现在大部分都是这个情形，但是最后你都会发现在东江希望可以见到他们。没错啊，就是经常就是有这些高经纪一些客户发生这个问题，但是呢，呃，唯一安全一点去做是怎么去做啊，呃，很多在系统里面，我们就是自己去做信托，然后收益人就是自己，OK，然后在我就是母行为人，你或是我操作不了我的财富的手中，信托去安排啊，一个。

Speaker 1 00:15:29
一个量级量级别然后是看过去江湖里，然后那个基础就是在你的信托里面的财富去积蓄出来，但是其实这个是不是最好的一个方法，因为成本太高了，OK，我自己作为一个收益人，所以呢，这个信托不可以是备用信托，因为备用信托是我不在的时候才开始做这个操作，

Speaker 1 00:16:00
但是我现在是已经我还在的时候已经要享受或是我无行为的事情所以一定要享受这个事情的时候那么我必须要做一个，榨主类型的这种货商所以那个成本是高很多的所以现在我们有这个操作的时候是非常好因为起码我现在去买这个房单10万块钱每今年，5年都50万美金了然后让他去滚权10到15年的时候。

Speaker 1 00:16:32
我在65岁我自己去找我的按脑院，我住进去然后就是安排保单每个月或是每天去付按脑院的免费就已经可以做这个事情，我就比较容易一点去做一个操作，所以我们唯一，我再回一个问题讲起那个单位，哦，没错，这个问题我弄得非常好啊，不

只是规范过规范期啊，其实叔叔阿姨也证明不能怎么去证明，所以整个问题应该是我的P.O.S那边。

Speaker 1 00:17:12
哦，OK。我要证明他是我叔叔，那么我现在要证明他是我爸爸的地方，怎么去证明呢？就是要证明他们是同一个爸爸，而不是我爷爷，但是我爷爷的年代是没有出生证明的。所以我相信也是分析，然后分析合理。

Speaker 1 00:17:42
OK，所以我刚才说过了，其实这个自动准证类型的一个操作，在保单里面，其实我们唯一关注的都是收款人，我们要公司会经常去去做一个。其实银行都会做的，所以你发现银行你要做转账比较大的时候也要登记这个证据，因为刚才我说是这个产品的名字叫灵活嘛，所以一开始就是我们起码有多一点功能，就是肚腹还在还活着什么去做一些操作的，那么刚才说的灵活体育已经是其中一个了，

Speaker 1 00:18:30
然后就是健康战外的审查，有没有记得我之前已经分享过，在财富横跃或者是在GP的时候有一个功能就是禁止商务行为人力，一个在保证市场第三年结束后就是限定一个什么，是一定领取的，就是如果万一我出现这个禁止商务行为的时候，你就可以把我，我的保单应该说这个指定代理人就是可以在这个保单里面去拿我之前已经决定好了一个一个还在这个保单里面提现金出来去照顾我自己OK记得有这个功能没关系现在讲都可以啊OK好这个就是其中一个功能那么现在就应该说我们我们在这个把这个功能再提升出来OK为什么呢第一我们在这个保单里面提现金出来去照顾我们自己OK记得有这个功能没关系现在讲都可以啊OK这个就是其中一个功能那么现在就应该说我们我们在这个把这个功能再提升出来OK为什么呢第一我们在这个保单里面提现金出来去照顾我们自己OK记得有这个功能没关系现在讲都可以啊OK这个就是其中一个功能那么现在就应该说我们我们在这个把这个功能再提升出来OK为什么呢第一我们在这个保单。

Speaker 1 00:19:32
人家知道其实因为我们保单没有伦理的一个操作嘛OK其实个人你必须做啊但是呢大部分客户就是我自己去做的如果啊我的一个保单里面的钱我不是希望给我的上一代只是给我跟我太太去做一个操作的时候那么其实啊人挂了就简单了啊但是还没挂的时候就麻烦了大家比方说再把，但是我自己作为智偶人，也是我作为受访人。

Speaker 1 00:20:04
那么顺云也没关系，也算你太太也好，还有你们最喜欢的第二受访人，也算你太太也好，也没关系。如果真的是万一我出现禁止散布行为能力的时候，我太太能不能够把你们一起做演唱会？不可以，因为我还在。我只是婚礼，我只是集会人，或是我只是禁止散布行为能力，我不能够操作我的钱，但是这个保单里面的钱，

Speaker 1 00:20:34
我的太太都不能动，因为我还在，我还没逝。所以为什么刚才说您活着的时候，已经做很多一些强硬的功能特质，给我们客户多一个安心，就是这样。所以看到第一点就是我刚才说，现在就不是说指定代言人，他的名字指定受访人。你不要知道今天很骚扰的，是什么意思，因为你要不停游走在第一持有人，第二持有人，第一持有人，第二持有人，所有利益的人，指定持有人，指定拥有权者持有人，还有一个保单债管人，还有保单债管人下的一个第二持有人。

Speaker 1 00:21:23
第二持有人，所以要清晰一点，所以现在讲的就是我还在的时候，如果万一我出现这些健康障碍的时候，我的保单可以怎么去操作，可以下什么指定，因为我有不同的角色。所以刚才我说的指定受捣人，就是万一我出现这些健康障碍的时候，

Speaker 1 00:21:53
我本身已经限定好，就是10到100的一个目的，就是万一我出现这些，我可以用保险公司去在这个保单里面去拿钱出来，照顾我，OK，当然他照顾照顾我，保险公司不亏你了，只是你自己选择，他可以，这一定可以，OK，那么第二是什么呢？我们是新加的一个操作，就是把这个准定的拥有权，就是如果我万一发生这个事情的时候，那么我的保单会自动，

Speaker 1 00:22:30
按你的要求去做一个保单分拆出来，OK，那个比例大概也是十到一百了，OK，再把它分拆，如果万一我发生这个情况之下，分拆出来就是你这个指定拥有权的接受人，OK，第三个是什么呢？就是组合一部分就是做指定受款的操作，另外一部分就是指定拥有权接受人的操作，OK，但是这个是有一个要求，如果你是用这个组合的信息来做的时候，两个加起来必须要去到1%，这个保单的差一点吧。

Speaker 1 00:23:12
我们简单去理解，就是无论是用1、2还是3的操作，操作出来以后都不会有3块出现。因为第一，我分30%给我的指定收款人去拿钱的话，余下70%都是我的，不会出现3块。那么这个也是一样。那么这个因为比较复杂的原因，所以我会Go through一下这个例子。

Speaker 1 00:23:43
简单讲一下就是，客户50岁，那么在53岁的时候，我限定如果我出现健康障碍，在53岁的时候，我就把我这个保单的100%给这个保单人。但我是正式出现这些问题的时候，那么这个保单，因为我的这个指定受换人已经把钱100拿走了，保单就会终止，OK，然后就是同事问，先讲了，下面了，OK，然后就是2A级，OK，你看就是跟刚才的不一样，就是这个陈先生在55岁的时候，我卸定就是如果我外国人，我外国人，

Speaker 1 00:24:33
万一我出现健康障碍的时候，就把这个100做一个指定拥有权解除人的指示，那么在我40岁出现这个情况的时候，我的保单会不会取消，不会，就会转移到给我的这个指定拥有权解除人，OK，所以呢，有分别的地方是什么呢，因为指定，他已经是拥有权接受的人，他已经是拥有权的保单，那么拥有权的是谁？

Speaker 1 00:25:07
就是陈太太，陈先生就没关系了。那么收保人呢？那么跟刚才的操作有什么分别？除了这个是保单没了，因为没有暂期的居住，其实就是这个最大的原因，因为刚才说责定收款人只能够做一次性的操作。

Speaker 1 00:25:39
打个比方说陈先生是100%权利的陈太太，然后陈太太觉得我口袋里面还有钱，我不需要马上去取酒了，我分段去拿钱可不可以？不可能是不，责定收款人只能够有一次。要不就不拿，要不就全拿走了。但是我把这个拥有权一个证据到陈太太手中就不一样了。

Speaker 1 00:26:12
因为她已经做这个保单的所有人，所以她可以慢慢去拿钱出来都可以。就是有这个操作。

Speaker 2 00:26:26
使用人拿钱受保人要签名吗。

Speaker 3 00:26:31
受保人要签名。12岁。

Speaker 1 00:26:44
因为太贫瘦了。但更赶来受保人都可以。人家不搞错。我带你另一个小小黄金吗？不可以。我呈现单换了以后就可以了。2B，这个就是刚才说的，如果我这个保单是这个拥有权检修人。

Speaker 1 00:27:15
30%只是保证30%给陈太太的时候，那么并且说，我4岁出现这个状况的时候，30%就会做一个保单分拆，拆给陈太太，那么修人就是陈太太，修馆也是陈先生。但是余下的70%也是修人是陈先生，修馆也是陈先生。那么为什么要这个操作？因为有机会这个保单陈先生觉得就是大部分。

Speaker 1 00:27:49
余下的时候不在的时候，我可以留给第二修馆，或是受益员都可以。所以就是有这个保单分拆的信息。战外选项就是用一个组合的信息去做一个处理，50%是用保证受损人的信息，50%是用保证拥有权接受人的承载。

Speaker 1 00:28:24
那么在操作上，其实我到现在还没有理解背后的原因是什么，但是你要知道就是两个操作就会有一点点不一样。如果是Andy、陈仔先申请保证拥有权接受人作为一个保证分拆的操作的时候，那么Andy就是会重申请保证拥有权接受人。

Speaker 1 00:28:56
然后陈太太妈妈才去申请这个保证。然后这个保单就会终结了，就没了，OK，但是呢，如果是陈太太去先申请这个保单领取的那个售货团的时候，然后就是余下50%就是Eddie嘛，那么Eddie之后才去申请去拿这个保单的时候，这个保单因为只是余下50%，所以他不会再做硬核的操作，哎，笨菜啦，就是把它承载在这个保单基建，

Speaker 1 00:29:31
所以你到Eddie手中就已经完了，OK，所以这两个最大的分别就是只有一个保单号码都没有改变，其实在现金来讲或是在钱发来讲就没有很大的分别，但是在这个保单号码里面就只是有这个分别了，OK，所以呢，实际上在这个操作里面我看不到这个保单号码是不是有什么很大的分别。可能有机会是不是在民主或者是你信托里面有说明这个绑带号码里面的钱是用来做什么什么什么的时候，然后又有这个绑带号码去根据去做的时候出事问题，我觉得有分别，你你你如果你有一个概念是这个分别的操作有什么好处，你别告诉我，那么其他都没有很大的问题了，就是第一，刚才说过了，

Speaker 1 00:30:31
如果就是两组合型铁来讲，两个都用的时候不足够100%，我们会reject这个申请的，或是JP的要求是10%，如果是在这个用的时候结束了，10%还没有足够的时候，我们都会reject这个申请的，然后就是保证受款人的一个关系，就是因为刚才说了，受款人不会，

Speaker 1 00:31:01
有什么去对于这个法案的那个内容的更改。所以呢，可接受的一些关系，接受的一些关系是不是比较干扁，但是如果是用的去接受人的时候，就是比较小了，因为这个要做一个可法的，做一个法案的更改，所以其实只能够是一些急俗的一些家人，才可以做这个事情。好，那现在就是刚才说过了一些活着，

Speaker 1 00:31:33
活着的时候的一些创作啊，刚才已经说了两个，比较有一个更新或是一个新的一个操作，然后就是保单政级的那个部分，或是怎么去再采复内级的那个部分。那么一开始说啊，赢博就是赢一个活着想，合起来的一个地标签名。所以呢，活着想在之前只有北京还有，不可以做一些保证一些货币转换的操作，那么现在在一个营火里面都有了，所以呢，这个我不讲太多了，因为也是一个领域一样，第二个保证，就

在日期就可以做这个保证转换的一个操作，也是跟领域一样，走各不同的一个货币阵，反而就是我说的像是这个价值保证，保证选项的一个功能，

Speaker 1 00:32:31
有没有同事了解过这个功能，我上次应该在讲这个我想应该说了一次，这个功能是用来做什么，我今天可以再深一点去讲一下，为什么要有这个操作，经济的这个操作是跟哪一个是联系起来，再去保证选项，跟这个红利及领分选项，也是差不多的一个操作跟功能。反正不是不明白，其实我有这个功能去干啥，是不是就经常会用这个功能呢？

Speaker 1 00:33:07
因为我们知道，现在的宝藏我们是用英西的分红，跟以前去用西的分红有一点不一样。以前的分红，你会发现有一个是说什么周年红利对吧，或是累积红利。但是现在的宝藏有没有这个事情？为什么？因为英西的分红真的是要在投资里面去分给部分，去给你累积嘛。

Speaker 1 00:33:42
所以就变成像前小老去做什么？投资。所以你会发现以前的宝藏如果是从回报上面来讲，跟现在的就不一样。因为就是有一个比较大的分别在...现在英鸡的分红在微博上面非常好，但是也有一个机会，或是有一个部分，有机会给客户去问你的事。

Speaker 1 00:34:14
你现在保证的一部分就是保证的部分，一部分就是废物。然后我们现在这个组合，在红丽分红的组合就是保证和废保证的部分。

Speaker 1 00:34:47
废保证就会分开不归红丽，跟主机分红。所以客户有机会就会发现，诶，这个，我们现在不管，可能差点会发现投屏不了的时候就会。所以有机会客户会发现是什么呢？会不会因为这个proposal里面没有类似的操作吗？

Speaker 1 00:35:20
我会不会有机会，就是我今年保单的价值跟去年比较会小过去年，有没有这个机会？其实会的。为什么我们不会跟中期发行而已吗？如果这个保单已经完成了只是六年七年时间就会有大关系。如果这个保单已经是完成了差不多二十年，

Speaker 1 00:35:51
那么过去二十年都是派7%的平息，然后到二十一年的时候，另外一个什么海啸啊，金融海啸出来的时候，万一啊，机会就很低。但是它21年所派只是派6个趴。那么有机会就是今年的保单价值会比去年小了。这个是中期分好了。

Speaker 1 00:36:22
如果21年是6个趴的时候，就是过去21年都是6个趴，也就是小了。所以这个是现在的分别。所以我要先讲这个位置，当然这个机会很小。但是为什么要讲这个价值

保单选项跟红利积分选项，这两个操作是什么原因呢？就是因为客户其实在一个时限的时候，我可以先锁定我现在的保单价值，

Speaker 1 00:36:54
然后就是下一年保单共发的利息。

Speaker 1 00:38:00
计算过去20年，是用现在今年的操作，所以你扣回去的想法就是跟著我说，如果是累积出来，也有小的时代，但是现在也比去年小了，那么就是扣回去，但是现在的保单的操作从来不是扣回去，就是现在你到20年的时候看到这个数字是按照现在你这个退保加急的中期红利先计算出来，如果我下一年是比去年小了，那么有机会就是连期越长的时候那个影响会越大，

Speaker 1 00:38:45
所以为什么我们要这个加急保单选项跟红利首领选项，就是多一个保护网给客户，如果今年的，如果现在，红利，还不错，但是苏明峰跟我说，然后我们甚至以后或者是过来将来的三年做比较差的时候有机会即使你可以把这个保单锁定都可以，然后就不会影响这个事情，

Speaker 1 00:39:18
所以为什么我会讲这个战绩保证程度，如果大家理解就是这个保单的红利是链挤出来的，那么就不需要我什么时候拿都可以对吧，但是我要清晰讲一次就是为什么现在有这个操作，原因就是保单放红的信息跟以下的保单放红信息不一样，证实这个机会的时候怎么去做这个事情，所以两个操作也是目标就是怎么去给客户一个锁定一个安全网去做的，

Speaker 1 00:39:54
第一个就是战绩保证审查，这个就是为客户提供一个证据，比方说，我今天做保证的时候，我儿子才两岁，三岁，我做的目标是希望他读大学的时候，我可以学费，他需要一个正职，没有问题了，我会加个零钱。但是呢，我就是担心我明年就会要交这个学费了，但是我担心明年的分红不好，尤其是已经累积了15年到20年的时候。

Speaker 1 00:40:32
我怎么做呢？我可以做这个假期锁定，锁定的意思就是在六个保证周年中间，七可以做这个锁定，就是锁定保证里面的任何的假期在里面，包括福贵红利啊，一些心理假期啊，保证跟非保证都可以锁定。然后就放进这个假期保证选项的一个户口，然后这个户口经不记得？我现在是分享的收入有多少的利息，现在验行的利息是3.5，已经定存好了，因为现在定存都没有这个利息了，那么这个3.5是连地率的当然是，那么累积的利息是每一天每一个月还是每一年去计算，每一天去计算，所以如果我整笔钱拿出来以后放进这个价值保障户口里面，

Speaker 1 00:41:34
我一整年就不动的时候，其实它的利息肯定是比3.5高，因为是每一天去累积，那么这个就是举一个例子，就像我说一万块现金，一年五年就是五万块，那么第八年的时候费保证是2万8，保证的部分是2万9，那么我在这个价值保障选项里面，我先取这个费保证，在保证里面去取5千块钱出来，ok去到第9年的时候，

Speaker 1 00:42:05
就是跟着我说了，还在这个保证里面的价值就会用保证的回报，去继续去稳存下去，然后就是拿出来的5千块就会也有一个一点点的升级，因为3.5万，ok那么我在第9年去拿出来的时候，就可以慢慢去使用，但是保单下一年是好还是不好，也会影响保证的5千块薪金，

Speaker 1 00:42:38
那么刚才说过红利集分审删也是一样的，因为在盈余里面都有，所以我这里不讲太多，所以刚才我说这两个分别要清晰一点，就是这样的审删就是肯定要会把这一切拿出来的，我才说的，如果我说，我只是感觉我说我担心，去年的利息，过去的利息，未来的利息，比今年小的时候，我要做一个锁定，你可以用一个红利几分的锁定，或者是解锁身上，去做这个操作，最高可以把这个保证机气息在这个保证里面的暂时锁起来，OK，两个操作最大的分别是什么呢，一个是不可逆转的，就是刚才我说拿出来之后不能够放回这个保证里面，

Speaker 1 00:43:29
这个红利几分的选项就可以做这个事情了，OK，其实这个理解也比较简单，第一就是，为什么现在都知道要15年以后才有这个操作，因为15年后保证已经累积一定的时期的时候，一点点的变都会有机会影响比较大，所以为什么价户的位置才可以开始做这个操作，其实理解是你可以用MPF去理解的，明白。

Speaker 1 00:44:00
但NPF唯一的不同就是NPF的操作就是你自己去选一些基金，对吧？这个操作的回报只有在这个版本里面。那么15年过后，你发现就是刚才说了，未来几年有机会你的经济环境比较差，有机会能够分红，没有过去过往快得那么好的时候。我可以先锁定，就是理解，就是parking fund。你的NPF先放进parking fund里面，获批基金或是保守里面。

Speaker 1 00:44:37
然后三年以后，那个经济环境转好了。那么你怎么去做一个操作？NPF的世界。然后从parking fund里面再拿出来，放弃一些股票基金，对吧？那么这个理解也是一样的。那么你解锁就可以。锁定以后的户口解锁。解锁根本就是放回非保证的部分里面，继续去用罢单的形式贯穿。所以我们现在就好好去利用这两个操作，其实都可以帮助我们做一些销售的一个目标。

Speaker 1 00:45:17
然后说完一些功能，还有一些投资信用的一些操作以后，我们会讲一下就是身负赔偿这个部分。我们怎么去好好利用真正的，我说真的，怎么去好好利用保证的现行的一个操作，已经做到大部分客户在传承的要求。因为我们知道很多客户或是同事为主，现在是非常沉迷在什么保证系统，或者是第二手管的操作里面。

Speaker 1 00:45:51
其实坦白说，这两个操作都不一定能够给你们的客户一个满足的需求。因为满足以后就是发现，收费很贵啊等等的东西，因为我们听到现在的一些信托的操作或者是收费都是一些泄密的费用，可以啊，OK，五万块钱港币去开一个不用信托等等，或是补多一点就是能够做一个一个living trust，那些都是set up free而已，OK，以后的操作或是在这个保单已经开始active，

Speaker 1 00:46:29
的时候啊，那个收费是怎么样呢？其实会跟现在有很大的分别啊，所以很多客户发现就是哎，为什么过去我讲过就是啊，你会发现为什么我们2020年做了4000多张这个高级的保单，只有20只不到的一个信托经过我们去申请成功啊，不会因为收费的问题，只是客户发现，

Speaker 1 00:47:00
大部分的情况，不需要用信托才可以做到这个事情。因为你要知道，大部分在我们下面去问信托，很多不是因为传承，是因为什么避债、避税等等。但是我们知道，现在谁可以给你说定，你做这个信托肯定可以做这个事情。不可以，对吗？信托从头到尾都是一个程序，一个传承的程序。

Speaker 1 00:47:34
不是一个什么，我们说，做一个避债或是避税的工具。只不过有一部分，有一些避产税的信息可以避免。但是你发现避免的避产税也要付这个政治税。这就是美国也是一样。所以如果你真的是太负担，在信托或是去做一个销售，其实你的成功率就是四千分之二十。

Speaker 1 00:48:13
其实什么时候要做信托行驶的传承呢？唯一一个原因就是有一些条件性的传承。是什么呢？大部分。我心态的诈诛要百年不倒的。所以我鼓励我的子孙，三十岁前一定要结婚。所以三十岁今天结婚，我会在信托里拿五百万给你。四十岁才结婚，只有两百万。

Speaker 1 00:48:46
然后你生一个儿子就会有五百万给你。生一个女儿就会有一千万。好，例子而已。这是条件性的一些传承。OK，其实像大部分我们的客户主要就是担心我的儿子小时候缺不饱，我不在啊，我不在的时候缺不饱，长大的时候没有钱去结婚，理财，

看病，大部分都是这个要求而已，其实我们保单已经全做到，进行功能，OK，只不过你有没有去用而已，为什么你不用啊？

Speaker 1 00:49:30
因为一开始就用第二手板去结下我们的产品给客户，因为第二手板里面很清晰，如果客户找你们去做保单，去做完全程的工具，肯定是没有原因，包括大部分就是我希望我挂了以后，我的儿子不能够随意去操作我现在的保单里面的钱，对吧？OK？但是你要知道第二受管做不做到这个事情，因为你知道你不在的时候，他就是这个绑单之人嘛，他自己可以随意去操作这个绑单嘛，所以才选生什么，选生区，啊，没关系，那么我就把这个绑单放进信托里面就可以了，对，一个套餐，OK，其实你因为同时沉迷在这个第二受管里面，OK，

Speaker 1 00:50:33
第二受管里讲出来的目的是什么，我观察了差不多一年多的时间，只有一个月，就是你希望你的客户看着这个这一书看远一点，对不对，你说什么都是指口在我的眼中，啊，因为我客户已经60岁了，啊，客户觉得他80岁就不在了，那么这个保单20年的回报还没有很吸引的时候，

Speaker 1 00:51:07
哎，没关系，陈总，你收不到这个利息没关系，你的儿子继续帮你去收，那么你的保单就可以看60年，看80年，OK，对吗？所以你才提供这个迪欧数码的一个功能出来。但现在这个功能，坦白说在传承是没有用的，因为你知道，当你的客户的儿子检测这个保单以后，其实你们的操作也是保单，OK，就是刚才我说的，OK，

Speaker 1 00:51:41
然后你再想一下，如果你的客户不建议他的儿子怎样去操作他这个保单或是他财富的什么，他为什么要帮你去买房，他移租移进可以的，OK，我的房子啊，我的投资啊，我的，所以我们要清晰一点，其实我们应该用不同的一些产品的功能去给购家，就是这个意思。

Speaker 1 00:52:17
还有你没有发现，如果你真的是说这个第二手房的时候，其实你很难去把这个保单去卖大一点。现在就是5万块钱，5年就是25万。哇，你看陈先生，你的保单在60岁的时候已经有几百万美金，比陈总现在的钱还多。

Speaker 1 00:52:50
我们的产品太好了，去到80岁那个数字我自己都不相信。所以，通常去到这个位置，就说，哦，没关系，五万块钱就好了，你希望他做十万块就很难，有机会，两万都可以，因为我不是希望，我的儿子把这个保单，然后就去发财嘛，不是吧，OK，不是去发财，只是有一个保障，一个传承。

Speaker 1 00:53:23
所以呢，为什么呢，投资，我做不到十万块钱的保单，我做不到很大的保单，主要的原因就是这些程序用回报去讲，OK，然后我们的回报真的是太好了，那么客户就觉得足够了，对吗？所以呢，我以前在，我过来友邦之前，我也是在银行做了很长的时间，去做一些财富管理，就算我们有这个那么好的一些保单都好，

Speaker 1 00:53:54
我都会跟客户做一个时间线，换一个时间线出来。然后我才可以有一个机口去卖大银。比如说现在陈总60岁了，我会问100岁够不够？通常客户说健康就是100岁，不健康下一年都做好走了。很多客户都这样讲，没关系我们鼓励客户去到100岁。我跟他解析的时候就会跟他说，

Speaker 1 00:54:24
现在陈总你这个保单会有两个方向去走，第一个方向就是我可以把这个保单去做一个第二手保人的信息，留给你的儿子，继续去完成下去，没关系，OK，非常好的保单，然后存取在回报上，你可以做这个操作，但是到时候这个保单怎么去操作都不是你的事情，不是儿子的事情，OK，如果你是希望就是乐爱，不是，

Speaker 1 00:54:54
我真的是担心我的儿子不懂理财，或是给你一个骗子的时候，你可以做一个保单胜估赔偿信息赔出来，然后你可以用作一个分段每个月每年半年的时间去按照你的意愿去分派给你的儿子，他是不能够更改的，哪一个是比较觉得适合你，OK，然后其实大部分我刚才说了，如果这是给这笔钱放费的时候，

Speaker 1 00:55:31
其实都不需要做保险了，所以呢，我们要多多一个选择，如果那个选择是正式胜估赔偿，我希望就是每个月不可能，那么你到时候你是可以问他，哎，那么什么种，有现在滚存到100岁去做一个赔付，然后按照你的意愿每个月派发给你的儿子，减费钱现在你觉得足不足够，如果不足够，

Speaker 1 00:56:03
有一个位置去说一下怎么去增加你的保囊，不是有60年后80年后的数字，我加什么，已经很多了。这个就是为什么我们要掌握一个辛苦赔偿的一个功能，怎么去帮助做一些大一点的保囊。在传传方面的功能，保囊分拆我不会多说了，

Speaker 1 00:56:33
因为这个就是继续有的一个功能，名誉里面都有。但是唯一的更新，就是刚才我说，从三年才可以做一个保囊分拆，现在第一年就已经可以了。以前是每一年可以做一个保囊分拆，现在厉害了，可以每一天做一个保囊分拆。但是我看到日向，日式人怎么分别。OK，我是优雅。以前一年是周年日期才可以做的，三十天之内要做一个分拆吗？现在有一天的意义我觉得就是你可以一年半或是三年半去做这个操

作，然后刚才是不是说过可以做这个保单的自动转账，那么现在有一个更新就是如果是做了保单分拆以后，就不可以做这个操作。

Speaker 1 00:57:33
好，那么第二个本来有什么优化呢？虽然我都真的是不太喜欢这个功能，因为无论是从这个保单层面你要做大一点跟客户去卖多一点的都有分量，然后就是在传承的操作只是做不到一些类型的功能之外，OK，主要现在都会有这个优化，就是十五天去到次数。以前就是60岁就不能够做第二收保，现在也是跟保单持人去申请保单的联系，跟战队来讲一样。

Speaker 1 00:58:19
然后就是更改收保人员限定一个生肖期，现在这个功能也是在我们都有。那么第二收保人员我现在已经说到第二收保人员了。那么第二收保人员也有一个更新，因为我们知道以前我们要限定一个第二收保人员只可以是受保人还没够18岁的吧。那么我们回顾一下整个第二收保人员的操作，反而就是第二收保人员或者在保单的层面来讲其实比第二收保人员是更重要的。

Speaker 1 00:58:58
因为起码都是受保人员。手把人如果是持有人挂了以后手把还没挂，那个操作反而就是按照持有人有没有的操作去去处理吧，OK，所以呢，如果是我是这个绑单的持有人，我的儿子还没满18岁的时候，如果我有限定这个第二持有人的时候，那么现在有的安排就是第二持有人去持这个绑单，OK，如果我没有安排这个第二持有人的话，现在其实是持有人的手把还没挂，那么现在其实是持有人的手把还没挂，

Speaker 1 00:59:30
持有人就是我的遗产继承人去继承这个绑单，OK，这个没有分别，但是呢，现在如果有这个萤火之前，OK，手把已经满18岁，就是刚才你说了，应该说手把就肯定已经能够成为这个第二持有人了，所以呢，到时候不能够升起一个第二持有人，但现在在萤火的世界来讲，都已经可以作为一个但是现在在萤火的世界来讲，都已经可以作为一个第二持有人了，所以呢，到时候不能够升起一个第二持有人了，所以呢，到时候。

Speaker 1 01:00:01
这个角色非常好，因为很多客户去做一些保单不一定是留给下一代，有机会就是我跟我的太太去享受这个保单，但是传统来讲就是我做储蓄保单当然是用最年轻的人去买，有什么事情发生的时候我不在，当然应该是先由我的太太去作为仓库，但是以前就不能够有这个操作了，因为肯定是受保安去拿了这个保单，

Speaker 1 01:00:36
如果她不上讯的话怎么办？现在不担心，第二十五年都是婶婶太太，如果我不在的

时候，她才先拿这个保单，然后一碰碰，太太都走了，才是受保安的儿子去拿这个操作，现在可以做，以前不可以做了。那么最后就是这个营火里面最最最最重要的一个一个人物啊是什么呢这个是保证在国人OK这个以前是没有的然后我也在里面发现一个很大的卖点啊OK是给一些尤其是mcb这些客户啊去怎么去啊做一个更好的一个财务安排的配置。

Speaker 1 01:01:24
嗯那么我先定义一下这个保证在管人什么时候出来OK第一啊大比方说啊现在我就是限定我的儿子是受保人OK而且呢我希望就是他不要那么早去拿这笔钱OK但是你怎么去控戒没有办法要不就是我身体健康我可以挨到就是他我的目标。

Speaker 1 01:01:55
连要不就是啊没办法啊十八岁我已经不在了，所以我没有这个操作。但是现在不一样了。感谢就是我希望我的儿子35岁，才拿得到这笔钱。当然35岁之前我不在了。最后，我在他30岁的时候我已经挂了。那么现在这个保单站管员就会出现，就是作为站管员的一个掌事。

Speaker 1 01:02:26
去保护这个保单这5年的时间，去到我预先写写好的一个日期才把这个保单的权利还给他。OK？才会出现。那么，如果我真的挞得到就是他35岁我才挂的时候那么保单站管员这个掌事会不会出现？就不会出现。OK？

Speaker 1 01:02:56
那么这个保单，占管人他能够操作的方式是在哪些位置呢？第一，保单占管人可以提取保单的价值，怎么说没有用啊？不是，他只是能够按照你的意愿，只是能够拿到这个保单里面一定的上限的价值而已。大比方说，我不在的时候我是68，

Speaker 1 01:03:27
我的儿子才8岁，他的母亲才28，他跟你说保单男生多开心，我68有一个28的，多开心，但是他跟你说，我没钱去照顾你的8岁的儿子，去到你的目标的35岁，你懂我吗？

Speaker 1 01:03:58
所以，我们都可以有一个安排就是带客户自己去选择的，你真的可以一块钱都不料的，但是假设就是我已经限定好一个上线就是820，那么这个保证债务最多不只能够在这个保证里面拿20去照顾这个未来的第二次人，也是很合理，对吧，OK，然后其他操作什么呢？只是有这个红利及分红解锁的功能，锁定的解锁功能，还有价值保证选项的功能，还有那这个奖学金，这个等一下会讲，OK，还有默契责任的利益，其实都没有其他功能，对吧，OK，什么他不能做，不能够作为保证所有人，不能够更改这个保证所有人，第二次人，第二次人，

Speaker 1 01:04:56
第二次人，第二次人，第二次人，还有不可以做保证分拆。这个是最好了，这个是封得非常好了。不可以做保证贷款。要不的话，你帮他拿个保证去贷款，然后他跑。然后谁还呢？就是这个保证，你去还就没有了。也不可以提取硬核磁热能预先限定的一些债券以外都不能够拿。

Speaker 1 01:05:26
还有就是灵活体区等等都不可以。OK，好了，都做得非常好了对吧？那么现在我们再回去这个安排是怎么样？首先，我发现这个保证债券真的是非常重要。非常的好用。不过你机会啊，还没有发现它最好的地方在哪？首先我们第一项，保证债券就刚才说了，第一次人过生的时候，

Speaker 1 01:06:00
他才会出现的，必须在预限限定的日期之前出现的，保单的材管权利其实只有一个行进操作的功能，刚才已经说过了，大部分更改等等的操作他都不能够去操作的，应该有一个材管的权限。真正这个保单拥有权其实也是第二十人，然后你会发现就是年龄的限制，当然这个保单的材管人必须要去到18岁以下，但是你都知道，其实第二十人不是都需要吗？

Speaker 1 01:06:50
那现在为什么我刚才说，可以多一个角色，就是保单材管人下。第二次人，刚才我说的是第二次人，现在是不是已经很懵了？刚才我说的第二次人，必须18岁以下，但是我刚才说的保单站管员的安排，

Speaker 1 01:07:25
如果你有一个18岁上的保单站管员，还有这个准定的年龄，这个保单站管员下的第二次人，指定他能够成为第二次人的这个日期的时候，已经是满足18岁。那么现在他能够，还没满18岁的时候，已经能够成为。

Speaker 1 01:07:59
好。保单在国人下的第二次人，也是很合理的，然后他们互相之间可以接纳的关系就是相互经历，那最重要的地方会发现就是保单在国人下的第二次人是跟次人有关系的，然后随人都说保单在国人，就是跟第二次人有关系的人，

Speaker 1 01:08:39
然后我就发现一个很厉害的事情，这个第二次人保单在国人下的第二次人是我的儿子，那么保单在国人很大机会就是儿子的，但是没有人说过他的妈妈是我的老婆，我不知道是不是我经常去想这些东西，但是我发现你们现在肯定是想到的是什么大小的二三四五六七，都不可以这个儿子的妈妈是我前妻。

Speaker 1 01:09:40
我已经离婚了，都可以啊，不一定是什么小三小七啊，你会不会很不好意思啊，这

个很好啊，因为坦白说，我这么满足你们的想法，如果他只是我女朋友，其实刚才说，硬核的关系，包括什么第二次人啊，受保人啊，第二次受保人啊，所以也全都不能够写上他的名字，对吗？

Speaker 1 01:10:13
唯一现在能够合法去写上，就是保证财务员。那就是我刚才说68，28跟8的名字。现在他是8岁的那个，那我就是10人。那么他的妈妈28的那个是48的名字。但是我跟他们有情况，现在都合法和理会做这种事情。在这里面。

Speaker 1 01:10:45
厉不厉害啊？我觉得这个为什么会成这样？也是同一个例子，说明就是刚才我说过啊，我一定是什么女朋友啊，有机会就是已经是前妻。我这个保单本身就是给我的儿子，但是我担心因为他才28嘛，我不在的时候，他肯定会寂寞，等等的东西了，到找人陪他的时候，会不会把这个放掉，我这个不担心了，因为这个决定的日期可以显示上就是，儿子到35才拿钱可不可以养，都可以的话，OK，什么，好。

Speaker 1 01:11:38
这样就两件事了，如果保单站本人未能成为保单站本人的话，这样保单就会是我已故持有人的遗产继承人去继承你的朋友，其实你没得害怕那么多了。信托你都未必可以清晰到这样。所以如果是六十八，二十八和八条线不等于三十。因为二十八个都很长的。

Speaker 1 01:12:10
而且我觉得这样的，这条线是重要的。这条线理性一点。不要真的写得太厚。你写到，我六十八，儿子才八岁，你写到他四十五才拿起来。他妈妈都六十五的时候。是不是？可以吗？是不是很厉害？我哭了。是不是很厉害？我还觉得有趣。

Speaker 1 01:12:41
不好意思。但是可以吗？明白这个操作吗？其实真的是比较幼稚是MCV。MCV。诶，清晰，我不是平时MCV。我是勇会，就是他们才有这个办法，香港就跌落，拿着栽栏，就想着这些叫帮他们打，帮他们打栽栏，不可以，星期五的时候也是帮上面的区域都问了这个问题，两个女朋友怎么去可以做电视，都是女人都是青春，发水两个，

Speaker 1 01:13:41
也是这个问题，为什么他必须要做第二手法，我明白，但是这个真的真的是没关系，其实我刚才说，只不过你这个日期写早一点，最应该担心你的问题，因为你是写到三十五、二十真的是很远的时间，所以比较担心，其实我觉得这个只是日期调配，如果我已经不在，这个正管人的保管，保管这个保单的日期越短，然后你的担心的地方就越小了。

Speaker 1 01:14:30
然后去十八岁就十八岁就没有关系了。对，如果你这次有那么多要求，坦白说，你去做信托了，那么这个保单三百万美金，起码就是有三十万美金就给你信托的操作。

Speaker 3 01:14:49
嗯。

Speaker 1 01:15:20
但是只是妹们18岁的一个创作，OK，如果保证战果人已经18岁，但是战果人无法取得这个保证，或是已经取得，这时候也是给他了。对谁来讲，如果你设定，一开始设定你的儿子的，能够提取这个保证，拿这个保证的时间是35岁，但是保证战果人是在18岁到35岁之间挂的时候，也是你的毕业成本，OK，如果妹们18岁，

Speaker 1 01:16:15
你会发现如果你的客户要实现这个操作，你的保单就起码有50万美金在那里，那么就是10万块钱美金，对啊，就是我的生意啊，OK，你们要记得我是高经纪的这个部门。因为有一天10点多，有位同事非常开心打给我，晚上啊，我之前跟你做的那个客户现在做了两张保单啊，两张7万块钱的保单，美金，哇，我真是恭喜你啊，但是。

Speaker 1 01:17:00
可以对我好一点吗？一张十万块跟一张四万可以吗？也是十四万。不是为我好，是客户有这个半道酒店吗？我只能够这样子说。对吗？高经济的利益是十万块钱每天。如果，希望我回来多一点分享，多一点靠经济了，谢谢你们。但是，起码如果你要做这个操作，十万块钱每天，十万块钱每天占领，

Speaker 1 01:17:32
OK，就是十万块钱。或者是有机会客户是能讲，一笔过就是一百万都可以的，OK。如果他一路去做这个灵活提取，还有十万都可以继续做这个半道酒。要求不是很高，你做信托都不止这个要求了，因为有些客户真的是不会了，你真的是觉得你的保单只有10万块钱，就做一个备用信托，只是那个保单剩下以后，很快你的这个300多万就没了，因为起码你要记得就是，客户真的是要做信托，我觉得啦，坦白说真的是没有一点限制多少，但是我觉得起码3000万港币以下，才做信托是比较合理的，真的，太小就是成本很高了。

Speaker 1 01:18:31
OK，那么最后就是一个未来守护诊上是怎么呢，OK，这个就是我刚才说，信托有些比较好的功能，就是一些条件性的一些传承，对吧，还有一个是保单本身以前做不到，但是现在做的事情，OK，如果我是博士，最后跟同事要怎么谈，要怎么。

Speaker 1 01:19:07
以前就是因为在信托里面，我们可以指定如果我以后我这个儿子生的儿子他全是信财的，信财就可以承托我的财富，无论那个信财现在出生没有，但是保证作文这个事情，因为保证要做传承器，起码都要有名有姓，有号码，还有提供名号码。我觉得好可怜，好可怜，好可怜。

Speaker 1 01:19:38
大家都听得明白吗？所以我给你搞成国人代表。好可怜啊。OK，等一下。我们要更新一下以前保证作文的事情，但现在可以了。现在可以的意思是什么？这个是例子。哇。就是这个保单的第一只儿子，就是这个爷爷，我是这个爷爷，ok，我一开始买这个两百万的保单，是给我的孙子，临续的那个儿子，ok，孙子，ok，那么我的儿子，这个爸爸，孙子，就是这个保单的债管人，ok，你先不要想，哎，爸爸好惨啊，没有保单，去调解他，不要想这个东西，先不要想，ok，只是例子而已，ok。

Speaker 1 01:20:32
两百万，临续的就是我的孙子去做一次个人，未来的一个人，或者现在的一个受保人，ok，爸爸是保单债管人，ok，但是我给我的儿子说，如果你生孩子的时候，我已经不在了，ok，那么你帮我把这个保单取二，分给他，把你钱，不可以做这个事情，因为我已经挂了。我已经挂了，现在可以了，但是泰美不是说保单在国内不可以分拆保单吗，所以这个是有条件的，先看一下这个例子，去到五年以后，这个孙子已经去到五岁了，他的妹妹出生了，所以这个保单就一百万分开，一百万两箱，就是多了一个额外的第二次人，算是可以保单。

Speaker 1 01:21:33
OK，已经可以做到这个事情，也是可以做到一个指定的领取的日期，什么时候这个女儿跟儿子可以拿得到这个保单，如果他们满足了这个要求都一定可以，OK，所以这个条件是什么呢，如果这个额外的第二次人，是，原有的第二持有人的兄弟姊妹或是他的子女，

Speaker 1 01:22:06
他就可以，这个保单占管人就可以做这个保单分裁了。OK，清楚了吗？他们很羞辱的感觉，其实真的很羞辱的感觉。其实是占管人心。对，这个问题问得好，我问得好，我问得平坦。

Speaker 3 01:22:49
这个问题问得好，我问得好，我问得好。

Speaker 1 01:23:01
其实是， 其实是，

Speaker 1 01:23:39
其实是， 其实是，其实是， 其实是，是持有人穿着灯，保灯站的人可以做这些事，才有得做，还是他自己说做就做？

Speaker 1 01:24:11
有开始前进的。我就是问波罗有没有这些摆车，如果没有就没得想那么多。

Speaker 3 01:24:21
我认为波罗很大，波罗很大，所以说波罗大，我们挂了之后，自己就这样了。

Speaker 1 01:24:38
我下一次告诉你们。我不是不说，我只是说。

Speaker 3 01:24:45
三个人过来，三个人过来，三个人过来。那就不够趣了，对吗。

Speaker 1 01:24:53
那我等你一会儿。对不起，对不起你。你可以存起来。即是我存两个，刚才做一次，那在循序就存三个，那每人四份。对，不好意思，未来首个选案只可以做一次操作，但你又可以这样，对，

Speaker 1 01:25:23
做一次操作才行，做一次去查，对。

Speaker 4 01:25:33
最高看得到，9月21日凌晨几点。

Speaker 3 01:25:38
几点。

Speaker 1 01:25:45
我意思是，可以做一次一巡，做一次一巡，但如果我一删就要拆，那我删完这个就没有了，如果我删了三个，我试一试去查人家，就查到了。

Speaker 3 01:26:02
建国新家就可以做文化。

Speaker 1 01:26:05
是的，以后就变成组合了。组合的问题是要查多少钱。其实不关事的，你查出来的那些保单，那个本身的持有人等等那些都不查了。对吧？OK，查了。是的，但不要想得太多。什么事？因为这个未来守护选项其实都是一些很前瞻性的，

Speaker 1 01:26:42
是未来的事情。大家可以先看一看，我们其中一个我看到也忍不住，我觉得很兴奋的情况是什么呢？因为这个保单责款在未来守护选项的时候，是需要另外一条社商

的表格，而这个表格是令人兴致的，直调都没有。不要想太多，但我欢迎你们的提问，因为我会收集你们的提问帮到天，因为帮到天始终不是我做的，所以我反而会，就好像刚才的意思，可能我会试穿职业证据，

Speaker 1 01:27:15
让那个现有持有人去剔你不认识的信息，如果我的保单站管理人是我儿子，那我不用剔，你跟谁女人生都会吃菜，对不对，就是这样想的，如果保单站管理人是28岁的，那你就不选择这个选择，我觉得因为现在的位置是什么，

Speaker 1 01:27:47
都没有团队，我不知道这里会不会有男生，但是我会和他们谈判的，我有想过你们的问题，我也不想也不行，好，没关系，我们继续了，好吗？刚才说过，大家要好好的利用。其实我们要知道，储蓄的保单是可以赔的。

Speaker 1 01:28:19
你们过去几年经常习惯储蓄的保单永远是不赔的。永远是把这个保单第二次轮出来，就不赔了。但是你会发现，如果你懂得去怎么去探讨利用储蓄保单里面的一个生活稳定操作，其实我们大部分客户需要的信托都是债券。包括就是如果客户真的是60岁了，现在假设就是他90岁给付出来的时候，

Speaker 1 01:28:54
如果当然你到最后你跟他协议，你不是要是一起信付款，还是每分期付款。如果我是选择分期移付款，每个月每半年每个季度或是每天，才把保单的赔偿的债顶准到受益人的手中，其实这个是受益人更改不了的，就是满足你应该的，我刚才说了啊，为什么能够做一个好的配置啊，就是互相这个保单在我们在的时候也是给我的方法，你是有一个一定的要求，

Speaker 1 01:29:31
什么去拿这个钱，已经做得非常好，还有呢，其实我们也都是性价的一个受益人灵活的一个选项，那是什么呢，就是我刚才说了，我现在限定，第一，儿子，如果万一我在我儿子18岁前，我不在了，我现在限定就是他18岁才开始拿这个钱，然后其实已经满足了很多，你们的客户的压车，对吗？你们的客户就是，哎呀，万一我们的儿子十八岁了，再怎么办呢？

Speaker 1 01:30:05
是不是就是给了我的爸爸，他的爸爸拒销多少天？那么多很麻烦，OK？但现在第一，如果你发现，你用这个身负赔偿的一个办法的时候，第一，你可以先卸定他的首次领取的日期，如果已经在十八岁以后，那我就没有问题了，OK？你可以问你大部分做妈妈的客户，重点就是，他的钱能够好好安全的放到他的儿子手中是最重要，

Speaker 1 01:30:42
还是那个保单管车五十年重要？你问他，我相信大部分都会跟你说，当然是给到我的儿子手中最重要的，对吗？所以呢，我经常说就是，其实第二手本来就是你们去硬塞一点点的。其实他们肯定有这个需求的要求，然后你可以现在再限定多一个时间，就是什么时候可以给你的儿子自己去决定，还继续慢慢去拿钱，还是一笔过拿走，然后就结果注视信托了，对吗？

Speaker 1 01:31:23
其实你会发现信托都是管理你的现金而已，如果你要做到这个，这把单也是继续在这个信托的门去管全，然后就是按你的要求序号去安排给你的儿子的时候，其实那个成本是非常高的，因为备用信托做不到这个事情，备用信托一定是要等你付出来，然后才做这个事情。

Speaker 1 01:31:55
所以同时如果跟第二手本人一样的一个想法是，其实不用心头脑脑满足不让你们的客户进行盗取，保单本身就是你做的事情。多一点空间给自己或是给客户去想，这才是他需要的东西。其他我不多讲了，就是演讲保费不多说了。

Speaker 1 01:32:26
如果是要申请提付保费的时候，现在精神病都可以，但是你要180天，肯定要去六次看精神科医生，付保费比较简单。保单主要是港币和美金去操作，15天到80岁都可以申请。

Speaker 1 01:32:58
这是我说的，我能讲的话。佣金也是跟盈余一样，我相信你们都知道，因为今天已经是20号了。关于这个位置有什么问题，在营火有没有问题，是很骁龙，很多事情有骁法，很多scenario，不过你们刚才问的我再回答大家，因为有些我问了也有答案的，刚才你们问的，基本上同福业务为什么我回答你，同福业务都OK，

Speaker 1 01:33:29
只是我问了。所以唯一我们要看的就是按那粒按钮，持有人决定你不能按那粒按钮，因为他知道那个财务人是谁，我觉得这个位置是最动的，不然你不可以做。那么后面的就是财务会员，大家都应该知道现在财务会员，如果你要做你是未定的，只是已经，因为这个是期间，

Speaker 1 01:34:00
现在限定那个产品，现在也是，因为我们很多同事为什么说，为什么这个时间限定啊，很简单，因为我们有的是比较，一个要保的，比如说保守也好，或者是一个比较稳定的公司，我们如果啊，没有足够的投资，是在手的话，我们没有信心能够做到这个财富，所以呢，我们就不会出台，OK，所以你说，

Speaker 1 01:34:30
你说有没有财富源元二啊，或者是有没有其他，取代，取，这些产品啊，我就跟你讲，我今天为什么会过来讲这个财富源元啊，我就是跟你们讲，我们其实是有PMB的，只不过你们一路都不知道有，OK，那么我们先记得这个是财富源元啊，因为我到今天都会收到很多人问，啊，哪个财富管管怎么样啊，哪个财业很广进的，

Speaker 1 01:35:03
财富农管的宝贝，财富农管的。

Speaker 1 01:35:36
宝贝，财富农管的宝贝，财富农管的宝贝，所以它也是储蓄成分比较高，也是一个适合在财富规划的产品。

Speaker 1 01:36:09
只不过它是陆同时，财富源源初的时候就是刚刚开火电的时候，所以为什么它有这个分别。所以为什么我会讲银活，先讲银活，因为你会发现大部分产品的功能，因为是同一个时代数的产品，也是跟刚才财富一个银活是一样的。所以我只需要说为什么最近那么受同事关注，主要就是预报。

Speaker 1 01:36:48
第一，保单现发时的保单佳绩，如果你是做这个保单，保费用资的时候，这个是非常重要的，为什么？因为银行是按照...所以有些同事，什么方便92%？我是73%吗？你还带7%吗？其实就是这个精准点，因为首件推保价值的90%就是你还能够代付的。

Speaker 1 01:37:20
然后按照总保费来讲就是差不多73%只不过同事误会了定位定义在哪然后预期的回本期就是4年5年就是平均3.51然后10年就是5.05他们的组合就是分30%到100%就是债券或是一个，Stakeable Income，然后以下的就是按照投资思想的情况。

Speaker 1 01:37:51
0到70%就是做一个，增长类型的投资，为什么我刚才说，他们其实可以并存的，我可以肯定说是一个并存，两个产品都有它的好处，左手边就是财富人员，你可以发现第四年金贵一本，然后第五年就是3.51，十年就是5.05，但是你会发现因为这个产品陷进问题，它要把最大的一个投资金额放大，

Speaker 1 01:38:28
所以它保证的回本期要去到26年时间，但是你看一下财富险遇，财富险遇它保证的回本期就是第七年就是金贵的，这两个因素分别很大，但是你发现他们预期break even的时间，

Speaker 1 01:39:00
这是第五年生育，第十年实施也有4%的肥胖。为什么我讲他两个有机会是病传呢？因为有太多MCV的客户不太相信非保证的部分。因为他们跟我们的概念不一样。我们对于非保证的概念就是，如果不能给我100%就给我80%、90%。

Speaker 1 01:39:31
他们是觉得没有，非保证没有。我其实算保证的部分，如果这样子的话，其实你出五百元都很困难。因为他26年才肥胖。但是我肯定有一些客户不建议10年4%都可以。但是我7年已经保证我已经回本了。因为你懂我的意思。所以我说，其实显域肯定继续在我们国家上都可以卖，但是永远都没有了。

Speaker 1 01:40:10
所以呢，简单来讲，现在人人都没有配合了，但是我的客户来都来了，也就是出显域给他，OK，也是一样，坦白说，真的。差不多，其实我刚才说也是决定就是其实两批的客户来的，真的。不一定每一个客户都能够接受这个位置，因为保证的回本期26年真的很太长，有些客户一定是比较看重这个保证的回本期的时候，这个位置很尴尬。

Speaker 1 01:40:42
但是显域就没有关系啦，因为显域就是比较传统一点，7年保证已经回本，10年就有8年失。我肯定有些客户不介意做这边，OK，那么其他都没有很大的分别。我们如果是在这个财务系列，唯一在这个红利锁定选项里面，刚才我说营博有锁定有解锁，在元元里面只有锁定，没有解锁，如果你锁定的话，搞不定就是拿出来了，那么佣金就3%，那么显域就是我只是因为二分年的产品，

Speaker 1 01:41:31
虽然我都把几个最重要的部分放在这里就已经可以了，那么最后就是保费融资的这个部分，我再问一下是不是大部分同事都比较熟悉产能跟利息的一些操作，是不是都比较熟悉利润操作，不太好，那么简单讲一下，那现在的主要你可以在，我们这个Band Reference里面可以看到他的四个利息，我就实际上说明了，第一个就是最优位利率，但是我们知道最优位利率坦白说一点都不优位，他主要就是做一个封顶的操作，因为最优位利率他是不是经常去变动，不是，他真的是大事大费的时间才会有一点点的变动，

Speaker 1 01:42:27
那么就是因为他的最优位利率不优位，所以他P以后就是跟一个什么，什么，P减，OK，P减了以后才是能够P Blank，我们知道最优位利率他的估量是什么就已经可以了，所以我们经常听说什么大批小批，就是大批就是费力重力，会封很深的其他的一些，

Speaker 1 01:42:58
所以我们可以看到他的四个利率坦白说一点都不是最优位利率坦白说一点都不是最优位利率，但是就是跟你说，什么利息都好，大批也好，小批也好，是跟批减以后的一种。然后同时看最多的就是海拔汇，海拔就是HMH，H就是Hong Kong的意思，所以就是港币。然后这个同业菜色，其实每一家银行也是同一个海拔。所以我们要简单来讲，每天11点15分的时候，去银行公会的网页就已经可以看到明天的海拔汇。

Speaker 1 01:43:34
所以为什么最近这个财务员那么火呢？除了就是有蛮不错的回报以外，就是因为他刚才说他深得讽刺。所以你可以发现，其实4月28号的时候，那个一个月的态度只是还是4个帕多。但是一个月以后，5月底的时候，已经去到0.58，突然之间没了3.5的利息，什么原因？没错，没有人知道是什么原因。

Speaker 1 01:44:13
最大的原因就是很多资料都说，应该是有无银之手短暂把泰国压下来。因为那个时候，甚至有一些债务的问题要抄赔。然后本地产业跌得比较急的时候，有一个无银之手去拿链子。但是我做了银行经过那么久的时候，肯定知道这个股会长久了。

Speaker 1 01:44:49
为什么呢？你看你现在去银行公配看，现在利息已经回到1.1左右了。为什么？很简单。跟美金挂钩了，美金现在美国那边，川普还没有去捡利息，为什么香港可以一下子没有3.5%的利息，其实有问题，如果我是投资者很简单，现在我带港币转美金，转大美金，我没有规律的风险了，

Speaker 1 01:45:31
因为他们挂钩了，那么我再做美金的定期，然后我就做很简单的2C的价格，所以肯定不会抢，所以我都有跟他们说，现在马上已经回到1点多了，我觉得有机会最稳定的一个利息应该是5到2左右，所以其实现在先了解他的利息，所以我们计算出来就是产生的那条线就是我们刚才说的P，然后红色就是P剪了以后，就是一个锋顶的位置，那么粉蓝色的这条线就是海果，那么紫色的这条线就是海果酱，用数字以后，那么香港的贷款大部分就会在这个空间里面去浮动而已，

Speaker 1 01:46:30
不会太高，不会太低，但是也是一个锁定的位置，但是你会发现有机会紫色的那条线会穿过红色的那条线，是不是客户就会给付多很多的钱，不会，因为刚才说红色的是封顶嘛，所以呢，当紫色的那条线穿过红色的那条线的时候，那个时间应该是在哪里呢？银行是亏给客户的，银行是亏的，因为你封顶了吗？

Speaker 1 01:47:06
银行只能够收你这个封顶的银行息，余下的，这是它的成本，这是很麻烦的。所以

呢，你发现为什么现在的那些啊？因为香港政府已经告诉银行了，如果是房贷前面，住在你身边来讲，客户继续去还钱的话，他没有掉漆的话，你不可以call home，ok？所以为什么现在什么小八大王啊，

Speaker 1 01:47:36
什么其他什么大王等等啊，全都，为什么？因为银行现在是亏钱，或者是它的现金有补够的时候，我就肯定要去其他地方去收盘了。那么政府说住宅不可以，没有说供餐不可以啊，所以你现在就是，你会发现什么店铺啊，或是一些办公室等等，就会亏的那么多，全都是要攒的，就是这个原因，因为银行最过费，ok？

Speaker 1 01:48:14
还有呢，这个是Sofrae，Sofrae现在就是，总算要贷美金啊，才有这个Sofrae的出现，以前就是Hibo跟Libo的嘛，ok？一个是贷港币，一个是贷美金，但现在因为Libo就是一个比较高的利息，还有比较不稳定。所以呢，现在大部分都会用Sofrae，以这个美国国债作为一个抵押品的贷款，去做一个美金的贷款。所以你发现现在，很多私行啊，很多一些贷美金的一些，都会用Sofrae来做的。

Speaker 1 01:48:46
最后就是Cost of Fund的COF啦，那很多同事就问，哇，Cost of Fund怎么去计算啊？你可以放心，你不能够计算啊，因为只能够是拿下银行供报给你供...贷款的利息成本是什么就是什么，无论是prime rate，hybrid rate，sumper rate还是cosmo prime rate都好，也是按照后面的价格简简以后带来的数字为选，这是最重要的。

Speaker 1 01:49:26
所以呢，那么什么地方可以找得到这个保贵用钱的资料吗？你可以在AIMX发到你的iPad里面，我的工作间里面有一个红色的Henry Roof Corner，或者是Asian Sea Corner里面也有一个金色的球，就是Henry Roof Corner里面就可以找得到。那么你一按下去的时候就会发现，我们其实每一个月都会跟平台去谈判的。现在哪一个最好的优惠，或者是把我们的产品。

Speaker 1 01:50:00
加拿大去他们的银行的提款条款里面所以你按下去就已经可以看到这个事情了，然后你可以发现我们有不同的银行去做这个操作注意到为什么我们会分贴了你可以看左手边，就是每一家银行要开户的需求的钱有一些同事误以为就是我去开市场没有关系的因为我已经把这个3000万美金的一个保单打进去。

Speaker 1 01:50:34
然后做这个保费物资那么我是不是100万美金开户就不需要了没这个事情啊从来每一家如果他有这个AUM的要求的话是另外打进去的跟本身你说贷款多少没有极限关系，还有但是可以发现其实现在这个私行坦白说，在保配融资这个位置都没有什么用戏了，为什么呢，因为第一，我们是误会了，是好是不是利息低一点，我可以

告诉你，我请你做个事啊，科普拉的利息是看我的心情好不好，OK，因为我收多一点的利息就是我的revenue比较高一点，那么我这个月就比较轻松一点啊，
OK，不是一个肯定的，第一，第二，其实现在，

Speaker 1 01:51:31
在市场要开一个账户，起码要两个到三个月的时间，才可以开户，从你现在签了单以后，才跟客户去开一个银行账户，在市场层面要两到三个月的时间才开完的时候，是不是能满足我的需求啊，还有现在我说没有优息，因为现在港币的利息低调下来了，以前它的优息是什么呢，的确是DC，但是不是带美金，不是带卡币，是因为丝毫能够带一个越西法郎，或是带一个伊尔艾，所以胖哥有一个低的DC，但现在我们都知道美金的走势已经变了，但是看弱了嘛，所以未来的YB有机会就是看涨的时候，过去一年越西法郎对美金凌涨了10%，

Speaker 1 01:52:31
所以你看你的利息只是升了两个币一年，但是你还贷款的时候有还10%多，所以它现在有弱势，所以导温与目标在营收银行做更好，所以你可以发现就是我们这个美金银行，哪家银行啊，什么产品可以做啊，保费用资跟保证贷款是不是都可以做啊，还有联系点也是在这里，里面已经有过，

Speaker 1 01:53:01
大部分私行信用扣扣分然后你送银行就会发现有Hyber或是Software等等都有，自己看你做已经可以了我最近做的最多就是DPS、信财银行为主你可以做为一个参考还有刚刚我说最右手边Hyber的利息回到1.1左右。还有这里就是要跟你去讲。

Speaker 1 01:53:34
其实保费融资的精神是在哪，我们知道其实我们不要有一个误解就是保费融资是吐司或是要杠杆我的保单去赚大一点的佣金，我不能够否定这件事情但是这个只是其中一个因素我们要知道我们对口讯、印刷都是一样，保费融资只是为了提供客户的现金融的操作，

Speaker 1 01:54:05
所以你发现无论在保费融资银行会问你，或是公司或保图会问你，你的客户证明他有足够的资产去衡款，去买入这个保单，就是这样。所以保费融资有点当然是增加现金融。第二，就是保费融资是在贷款的过程只是付利息而已，不需要付本金的。

Speaker 1 01:54:37
我觉得反而就是一个游戏。第三才是贝大回报。因为贝大回报属于一个前线的市场。你肯定你的保单回报高于贷款的利息，才是差。所以过去两年为什么没了这些原因。OK？但是有缺点来干起来我说过，如果贷款利率上升，就是会出现发生的事情，另外贷款货币不一样的话，我们就会有一个货币的风险，最后就是我们不能够用一个非保证的地方满足一个保证要负责的地方，所以我们会发现的是保证权，

这个是我们保证权拿出来的，OK，我们要知道保证的回报跟贷款的利息，如果有一个差，差有影响。

Speaker 1 01:55:31
但是如果保证回报不及这个保证的利息，然后最后客户有机会去出现一个亏损，所以我们总结以后，我们肯定要知道的是，保费用机只是保证付款的一个方式，坦白说跟一个信用卡跟现金跟PayPay都没有分别，在我的眼中，所以保费用机其实我们也要知道的是，除了储蓄保单可以做保费用机。其实人寿的可能，或者这样一直讲，其实我在银行的时间，那时候大部分做保费都是做人寿为目标，因为人寿本身已经有一个杠杆，因为我现在付20万，我住一间100万的一个房，然后我这个20万都不需要拿，只是付20万的8.3次就行了。

Speaker 1 01:56:30
然后我就有一个差不多的20到25倍的一个杠杆，就是我有什么万余的什么钱就可能都可以付，那么这个操作是什么呢？如果我以前在银行，我在市场里面的客户，他放300万美金过来给我，去他一个帐户，其实他买的投资产品肯定不只300万，差不多300万的话，差不多买到700万左右的一个财富，但是如果客户外溢什么，

Speaker 1 01:57:02
因为他抵押了本身这个人不在的时候，那么这个傀儡大概就会收回去，如果那个时候他的同事还在傀儡的时候，他全都没了。所以我们会用一个大人寿去做一个对冲，以下万一不在的时候，直接看看怎么处理。所以我们这两个部分用就已经可以了。另外很多同事经常问，为什么我们的利息跟其他机构不一样呢？

Speaker 1 01:57:36
我们现在要仔细一点，我们的对手是谁？是保险公司，保险是当然了。究竟是保险的代理，或是broker，还是银行？这个位置没有对错，你只要理解就可以了。因为有一些同事问，

Speaker 1 01:58:16
因为保险公司层面或是不可层面，我们保费用资的条件肯定不会输。唯一没有对错，在商业上银行就有机会对一点点，差一点，为什么？因为保险公司代理或是不可能的用具是谁拿的？是Asia拿的吗？

Speaker 1 01:58:47
那么银行跟你合作，保费用资只有一个利润点，就是西洋。但是呢，银行去卖保单，这个保费用资，那个用期是谁拿的，是银行拿的，不是那个客户经理拿的，如果是那个客户经理，经纪人不会接纳我，是银行拿的，所以银行是有去做一个平的贷款，吸引客户去做点贷款，所以没有对错，再三眼下来。

Speaker 1 01:59:28
这个我们都要讲一下，是怎么去选那个金融机构去做你的保费用资贷款，每一天就

问我，我说我真的是不知道的，你要看你客户的需求，那为什么呢，因为每一个客户，每一个同事都会说，哎，利息要便宜，也有这个capital fund，最好就是客户基金不要钱，那么就是那个客户经理都要搞我的客户，

Speaker 1 01:59:58
对吧，但是不好意思，银行不是我老爸开的，就算是老爸开都不会满足人家的要求的。没关系，只是你很难去找到一个合适你的保费用资的机构。没关系，但是我都会体谅，因为我都会这样去想嘛。没关系，先排排顺序，哪一个是最重要。如果特务目标，最好就是开户不用钱的时候，

Speaker 1 02:00:31
没关系，那么利息就不会要求太多了。如果利息要低一点的话，那么有机会开户，就要放多一点，或是没有PayPal。我就是举个例子而已，天兴银行，天兴银行，ASR。其实我刚才说的四个条件，他已经满足了三个。不是跟他卖尴尬，但是只不过分析一下而已。第一它是数字银行，它没有ROM，肯定不会搞客户，还有就是它开户现在就优惠，不用放钱，然后也有它计划里面也有Tag break，就是有一个封顶，但是它只不过不是最便宜的引擎，懂我的意思吗？

Speaker 1 02:01:20
你一定要取舍，一定要排一排顺序，还有呢，其实就是我们友邦已经是跟其他保险公司来比较的话，在agent层面，我们已经是跟我们合作最多银行，我们差不多有20家银行，现在是跟我们合作，其他都只有一两家，或是三几家而已。怎么融成，我不多说了，只不过就是要限流程。

Speaker 1 02:01:54
而且就是其实啊，通过保单去做一个，我们说一个限金流的增加。第一就是我们要知道什么是保费融资，保费融资就是还在保费的状态的时候已经做了融资，那么客户有没有曾经满足过100%的一个保费，拿出来，没有，ok，所以这个就是保费融资。那么保单抵押，保单抵押就是已经是在保单的状态，然后已经曾经拿了100%的保费出来，ok，去做这个保费融资，所以呢，容易去匹合来讲，保单抵押是容易去匹合多一点，然后就是保单贷款，这个保单贷款股是银行给的，是我们保险公司给的，ok，但是有投资说，哇，利息那么高，怎么办啊，那其实没有关系，

Speaker 1 02:02:48
因为它的灵活性实际上是不一样的，因为它的灵活性实际上是不一样的，因为如果是保费融资或是保单抵押的话，起码都有一年的贷款期嘛，但是保单贷款就没有。短期过年之前有薪金都要出公司的时候啊，有机会都会带款一点点出来去处理这个事情，然后过年也会之后还回去。我们在操作上就是，刚才说保费用钱就是客户只需要付一个首付，然后其他的都是银行贷款，加起来就是100，然后保单剩下。

Speaker 1 02:03:27
那么什么时候去还这个保单的保费啊？当然是申顾赔偿，或是退保的时候啊。银行会先扣取这个贷款，以下就是付给受益人或是那个保单手人。保单里面都简单很多啦，因为保单已经生效了的话，可以找我去发一个CSV letter，就是cash revenue的letter。就是给银行知道现在的保单退保在哪里。

Speaker 1 02:03:59
那现在就是什么？然后银行就会顺便按照这个数字放进去走起来。能够简单去理解，比如说如果我这个保单不是一开始就带了，我第三年或是第十年才带的时候，会不会带多一点？因为退保价挺高。但是如果我已经做了这个保费融资，然后保单实力以后提高了，我是不是能够带多一点出来？

Speaker 1 02:04:30
这个就是银行决定。能够扭成我不做出来，因为这个PPT我已经发给你了。因为我现在说的肯定不会记得了。你到时候才问我。那么你先看一下，到时候我再给你去一个操作。然后能够把财富扭软，那么我假设就是说一百万怎么处理？一百万就是什么对吧？暂时是881，银行就会带这个881的投资出来，

Speaker 1 02:05:06
那么就是72万圈。那么你就可以看到这个例子，客户100万，72万圈就是银行贷款，然后就是自己付的就是27万1，那么客户付的只不过就是一个利息而已，但是这个利息我现在是用一个封顶，4.85去计算的，所以就比较高一点。

Speaker 1 02:05:36
那么就是财富险遇，就是刚才说的，来都来了，不做财富险遇了好吗？其实数字上也是一毛一元，因为它也是储蓄的一个保单，储蓄的贷款，也是881，就是这个贷款的时候，但是这个利息我用2.5去计算的。我今天分享到这里差不多了，最后就是讲一下我们现在也有半导组在比赛的季度，但是我们分开了两个层级，一个就是10万块钱以下，一个就是20万美金，以前就是一晚房间加一个8000块钱就差不多了，现在如果是10万到20万就是小了一点点，

Speaker 1 02:06:30
一晚的一个套房跟3000块钱的车费券，如果是20万以下，反而是两晚那个车费券，两晚那个房间跟1万块钱的车费券，当然了，两层厅两次另外额外售的，最后要提醒一下，我们最近发现我们这些一个澳大利亚的优惠券，半个酒店的领域在嫌疑，

Speaker 1 02:07:07
我当年相信同事们不会做这件事情，但是我有觉得我们的业务经纪客户不会做这件事情，然后谁做的，我不猜了，但是呢，如果我们发现我们的业务经纪客户在咸鱼

或是在克里逊出现的话，然后我们知道那个号码是什么的时候呢，那么这个地域会破裂，我们会取消的，OK，重要啊，

Speaker 1 02:07:41
那么没有我电话号码，当然就留意这个位置，还有呢，如果你真的是要我帮你们去见客户的时候，你可以在iPhoneXX，OK，选上这个全方位产品办案，不要选这个，财务规划，财务规划只有你有收到，我收不到的，如果你希望找我去帮你去见客户，那讲一个就已经可以了，财务规划不用谈，OK，好吗，谢谢今天。

Speaker 4 02:08:27
谢谢，那我想问，刚才在这边有一个问题，北京盘问，跟这个机会，因为今天是欧客班的，他应该还有下一场的，对对对，一个两个问题，没有之后呢，就把他的电话记住啊，然后，对对对，不然找我就可以了，对对对，那他先走了，OK，那大队长先。

Speaker 4 02:09:03
高端市场，听完之后我们设一个目标给自己，听完这么多逻辑，第一步应该怎么做，如果要做到亥犁河，假设我的目标可以设在2002创意大安法，什么叫做亥犁河，到正式客户，在友邦的定义是多少，10万美金，10万美金的联销保费如果是5年，10年度，如果是等销的话呢，

- 07-21 课程总结：萤火产品与...
  - 日期和时间： 2025-07-21 09:22:42
  - 地点：[输入地点]
  - 课程名称：[输入课程名称]
  - 关键词
  - 知识点总结
    1. 萤火产品的由来与定位: 萤火产品是将营域与火象产品的优势整合而成，是火象的第二代产品。其设计初衷是应对香港政府6.5%封顶政策后的市场变化，成为未来短、中、长期保险产品的主力。
    2. 产品功能与操作创新: 萤火产品在功能和操作上进行了多项创新，包括自动转账、保单分拆、指定受款人和拥有权转移等，提升了客户的灵活性和安全性。
    3. 指定受款人与拥有权转移机制: 萤火产品支持在客户出现健康障碍或行为能力丧失时，自动将保单资金或拥有权转移给指定对象，分为指定受款人、指定拥有权接受人及组合操作三种方式。
    4. 品牌与稳定性的重要性: 在保险产品销售中，品牌历史和稳定性比单纯的回报率更重要，尤其在财富传承和长期财务规划中，客户更倾向选择历史悠久、信誉良好的公司。
    5. 受保人签名及保单操作流程: 讲解了受保人在保单操作中的签名要求、保单分拆、拥有权转移等流程，涉及不同角色（如受保人、受益人、拥有权接受人）在不同情况下的操作顺序和影响。
    6. 保证选项与红利积分选项: 介绍了保证选项和红利积分选项的功能、操作流程及其在保单价值锁定中的作用，特别是在经济环境变化时为客户提供安全网。
    7. 信托与第二受管的传承功能: 分析了信托和第二受管在财富传承中的作用、局限性及实际应用场景，强调了信托的高成本和条件性传承的适用性。
    8. 身故赔偿与分段给付功能: 介绍了身故赔偿的分段给付功能，如何帮助客户实现财富分期传承，避免受益人一次性领取全部赔偿。
    9. 保单分拆与自动转账更新: 讲解了保单分拆功能的更新，从每年一次变为每日可操作，并说明分拆后自动转账功能的变化。
    10. 保单第二收保人员与第二持有人功能优化: 讲解了保单第二收保人员和第二持有人相关功能的优化，包括年龄限制、申请流程、角色安排等方面的更新。
    11. 保单站管人（保证在管人）功能及应用: 详细介绍了保单站管人的定义、出现时机、权限、操作范围、限制及其在财务传承中的作用。
    12. 保单分拆与未来守护功能: 介绍了保单分拆的条件、流程及未来守护功能，尤其是在信托与保单传承中的应用。
    13. 信托与保单传承的成本与适用范围: 分析了信托与保单传承的成本、适用金额门槛及操作建议。
    14. 未来守护选项与保单操作: 介绍了未来守护选项的操作规则、限制、以及与保单持有人、受益人相关的实际应用和注意事项。
    15. 储蓄型保单与信托安排: 详细讲解了储蓄型保单的赔付方式、信托安排、受益人领取方式及其灵活性。
    16. 保费申请与产品基本信息: 介绍了保费申请条件、币种、年龄范围、佣金等基本信息。
    17. 财富源元与财富险遇产品对比: 对比了财富源元与财富险遇两款产品的回本期、预期收益、客户适用性及红利锁定选项。
    18. 保费融资与利率机制: 详细介绍了保费融资的利率类型、计算方式、市场变化及实际操作流程。
    19. 银行开户与保单操作流程: 介绍了银行开户需求、保单操作流程及相关注意事项。
    20. 保费融资的基本概念与流程: 保费融资是指客户在支付保费时，通过银行贷款的方式来满足保单的资金需求，主要用于增加现金流操作。保费融资与保单抵押、保单贷款有区别，流程和灵活性不同。
    21. 选择保费融资机构的考量因素: 选择合适的保费融资机构需根据客户需求权衡利息、开户条件、资金要求等多项因素，不同银行和保险公司合作条件不同。
    22. 保费融资的风险与注意事项: 保费融资存在利率上升、货币风险、回报与利息差异等风险，需合理评估和对冲。
    23. 保费融资相关产品与市场现状: 当前市场上保费融资产品多样，银行、保险公司、代理人等多方参与，合作模式和利润分配各异。市场开户周期较长，部分产品利息有封顶，部分银行如DPS、信财银行、Hyber等为主流选择。
    24. 保费融资操作细节与常见问题: 保费融资操作涉及首付、贷款、利息支付、退保流程等细节，常见问题包括贷款额度、利息差异、退保时银行优先收回贷款等。
    25. 市场活动与合规提醒: 公司定期举办季度比赛，分为10万美金以下和20万美金两个层级，奖品包括房间、车费券等。近期发现部分澳大利亚优惠券被违规转售，若发现将取消资格。
    26. 高端市场目标设定与操作流程: 高端市场客户目标设定需明确，友邦定义10万美金为高端客户，联销保费5年、10年期，等销另有标准。
  - 知识点讲解
    1. 萤火产品的由来与定位
    2. 产品功能与操作创新
    3. 指定受款人与拥有权转移机制
    4. 品牌与稳定性的重要性
    5. 受保人签名及保单操作流程
    6. 保证选项与红利积分选项
    7. 信托与第二受管的传承功能
    8. 身故赔偿与分段给付功能
    9. 保单分拆与自动转账更新
    10. 保单第二收保人员与第二持有人功能优化
    11. 保单站管人（保证在管人）功能及应用
    12. 保单分拆与未来守护功能
    13. 信托与保单传承的成本与适用范围
    14. 未来守护选项与保单操作
    15. 储蓄型保单与信托安排
    16. 保费申请与产品基本信息
    17. 财富源元与财富险遇产品对比
    18. 保费融资与利率机制
    19. 银行开户与保单操作流程
    20. 保费融资的基本概念与流程
    21. 选择保费融资机构的考量因素
    22. 保费融资的风险与注意事项
    23. 保费融资相关产品与市场现状
    24. 保费融资操作细节与常见问题
    25. 市场活动与合规提醒
    26. 高端市场目标设定与操作流程