2025-12-02 講座：瑞享計劃產品介紹

> 日期和時間： 2025-12-02 06:58:44
> 地點：[插入地點]
> [插入標題]
> 瑞享計劃 醫療保險 理賠規則

主題

要點

1. 值得敬佩的兩類人
2. 醫療險的重要性
3. 重疾險與醫療險的區別與功能
4. 產品亮點分析
5. 主要保障內容詳解
6. 住院前後門急診的理賠規則
7. 中醫門診護理的升級優勢
8. 其他現金津貼及交通費用補貼
9. 醫療網絡的使用與要求
10. 指定醫院名單及查詢途徑

章節和主題

瑞享計劃的產品亮點

- **關鍵點**
    - 對於新香港人或不熟悉香港醫療體系的人，該產品提供了清晰的指引，幫助客戶選擇合適的醫生或醫院，實現理賠流程的順暢。
    - 促進了香港與中國大陸醫療市場的相互了解。香港客戶可以更了解大陸的醫院，而來自大陸的新香港人也能更熟悉香港的醫療網絡。
    - 在中國大陸提供私家病房和半私家病房的選擇，其中半私家房的組別B有超過1700家醫院可選，覆蓋了如江蘇省新一線或二線城市日常就醫的醫院，滿足了大部分醫療需求。

瑞享計劃的主要保障與產品架構

> 瑞享計劃是一個住院醫療保險，向客戶介紹時，建議遵循一個清晰的框架：首先說明其使用範圍為亞洲地區；其次，明確告知客戶產品的終身保障限額和年度保障限額；最後，詳細解釋自付費的選項，幫助客戶搭建對產品的基本了解。

- **關鍵點**
    - 保障範圍：亞洲地區。
    - 保障限額：終身保障限額和年度保障限額與「AVPU」產品相同。
    - 病房級別劃分：主要分為三類，分別是港澳地區、中國大陸、以及除特定地區外的亞洲其他地方。客戶最關注的是香港和大陸的病房選擇。
    - 產品特性：不設分項賠償。

住院前後的門急診理賠規則

> 產品理賠規則中，住院前後的門急診費用報銷是一個客戶容易忽略但非常重要的環節。普通門急診通常不予理賠，必須是與某次住院或日間手術相關聯的前後門急診才能獲得賠付。

- **關鍵點**
    - 理賠前提：必須涉及住院或日間手術。
    - 網絡內理賠：住院前30日內不限次數全額理賠，30日後有一次；出院後規則相同。
    - 網絡外理賠：住院前及出院後僅有一次640元的賠付。
- **講解**
  理賠的差異主要取決於是否使用醫療網絡。

1. **使用網絡**：在香港使用網絡服務或在澳門、內地使用指定醫院，可獲得全數賠償。具體為：住院前30日內不限次數，第31日有一次；出院後同樣適用此邏輯。
2. **不使用網絡**：若未使用網絡（即非網絡），則住院前和出院後均只提供一次性640元的賠付。

中醫門診護理及其他現金津貼

- **關鍵點**
    - **中醫門診護理升級**：瑞享計劃在中醫門診護理方面進行了升級，保障優於「尊耀」計劃。每次理賠額度為1000元（尊耀為600元），且每

年可理賠次數為20次（尊耀為15次），這成為產品的一個重要賣點。
    - **次級病房現金津貼**：如果客戶選擇入住低於其保障級別的病房，可以獲得每日最高2400元的現金津貼，此項優於「尊耀」計劃。
    - **交通費用補貼**：若客戶在中國內地接受緊急醫療服務，可獲得每日500元、每次最多4日的交通費用津貼，這是「尊耀」計劃所沒有的特點。

醫療網絡的使用與指定醫院

> 為了獲得最佳的理賠體驗和福利，客戶需要了解並使用產品的醫療網絡。不同地區對於網絡使用的要求有所不同。

- **關鍵點**
    - **香港地區要求**：需同時滿足兩個條件：1. 選擇網絡服務提供商（即網絡醫生）；2. 使用指定的醫院。只有同時滿足這兩項，才能獲得最優理賠。
    - **澳門及中國大陸要求**：僅需符合使用「指定醫院」這一項要求，即可享有更優的病房和理賠待遇。
    - **指定醫院名單**：
        - 香港：有4家指定醫院。
        - 澳門：有1家指定醫院。
        - 內地A組別：有7家醫院，分佈在深圳、廣州、中山和佛山。
        - 內地B組別：包含超過1700家醫院，覆蓋廣泛，包括北京協和醫院國際部、中日友好醫院國際部等知名三甲醫院，能滿足日常就醫需求。

資訊查詢途徑 (Healthy Corner)

> 為了幫助保險代理和客戶更方便地獲取醫療資訊和網絡名單，公司提供了「Healthy Corner」健康專區這一工具。

- **關鍵點**
    - **查詢內容**：不僅可以了解健康資訊，還能查詢到瑞享計劃的網絡醫生名單、網絡醫院名單。此外，還提供新醫療中心、醫院或專科的介紹短片，幫助使用者深入了解香港的醫療資源。
    - **下載功能**：提供PDF版本的醫生名單下載，方便隨時查閱。
    - **訪問途徑**：可以通過EAC、Engage或AISmart三個平台訪問「Healthy Corner」健康專區。

在不同地區住院的病房福利

> 介紹在香港、澳門及中國大陸使用醫療保險住院時，可享有的病房級別及相關條件。

- **關鍵點**
    - 香港：若要入住半私家房，須同時滿足三個條件：1. 屬於指定醫院；2. 使用瑞選醫療網絡；3. 獲得醫療費用預先批核。若未能滿足其中任何一項，則只能入住普通房。急症治療可能例外。
    - 澳門：條件相對簡單，沒有醫療網絡的要求。在指定醫院住院可入住半私家房；若在非指定醫院，則只能入住普通房。
    - 中國大陸：分為A類（7家醫院）和B類（1700多家醫院）。在這些指定醫院住院，客戶可入住半私家房。

瑞選明珠版本的特別規定

> 「瑞選明珠」是針對特定客戶群（如迪奧的客戶）的版本，其在中國大陸的賠償有嚴格限制。

- **關鍵點**
    - 如果「瑞選明珠」的客戶在中國大陸住院，但未使用指定的醫院，將無法獲得賠償。這一點需要特別注意。

病房級別與現金回贈

> 當客戶選擇的病房級別低於或高於其受保病房級別時的處理方式。

- **關鍵點**
    - 入住低於受保級別的病房：若客戶為保險公司節省了費用，有機會獲得「次級病房級別現金回贈」。在香港，獲得此回贈需滿足與入住半私家房相同的三個條件；在澳門，只需滿足在指定醫院住院的條件即可。
    - 入住高於受保級別的病房：理賠金額會經過一個調整基數進行計算後再行賠付。

半私家房的定義

> 半私家房的定義並非僅看名稱，需視乎房間的具體設施，特別是與衛生間的配置有關。

- **Examples**

> 以聖德肋撒醫院為例，有一種名為「半私家單人房」的房間，但因其內部設施（如衛生間配置）不符合保險公司對「半私家房」的定義，因此不被視為半私家房。

    - 這個例子說明，不能僅從房間的字面名稱來判斷其是否符合保障資格，必須根據房間的實際情況來確定。

門診與日間手術保障

> 介紹在香港、澳門和中國大陸地區，使用網絡或指定醫院進行門診和日間手術的保障差異。

- **關鍵點**
    - 使用網絡/指定醫院的客戶可以獲得更好的保障，無論在次數上還是金額上。
    - 未使用網絡/指定醫院的客戶，其賠付會受到限制。
    - 以中醫治療和日間手術現金回贈為例，使用網絡的客戶可獲得更高的回贈金額（例如中醫為1000元 vs 600元，日間手術為1200元 vs 800元）。

醫療網絡服務流程

> 醫療網絡服務涵蓋了從尋找醫生到康復的整個就醫過程，旨在讓客戶的體驗更加順暢。

- **關鍵點**
    - 客戶可以透過網絡資源（如AIA+ App）尋找網絡內的醫生。
    - 在諮詢、治療、住院、手術等各個環節，網絡都能提供支持。
    - 使用網絡服務並符合條件（如香港的三個條件），客戶可以享受到免找數服務、入住半私家房等更優質的保障。

瑞選產品介紹

> 瑞選是一款考慮到通脹、整個行業和市場情況的醫療產品。然而，這並不代表承諾客戶未來不會漲價或發生通脹。

- **關鍵點**
    - 產品設計考慮了通脹及市場情況。
    - 不承諾未來不漲價或不發生通脹。

增值服務

> AIA的瑞選產品提供多項增值服務，旨在利用公司的影響力和資源為客戶提供更好的選擇。

- **關鍵點**
    - 全助您：主要針對內地客戶的系列增值服務，包括線上健康管家、在線醫生、送藥服務、陪診服務及定期家訪。父母可使用醫護家訪服務。此服務在澳門和香港不適用。
    - 個人療程管理與康復管理：提供比市場上一般二次診療更全方位、多角度、長週期的服務，特別適合身體狀況較嚴重的客戶。康復管理僅適用於確診癌症、心血管疾病或接受相關手術的客戶。
    - 服務次數：如果客戶購買了多張含有「全助您」服務的保單，服務次數不能累計，僅限於一份保單可享受的次數。
    - 父母使用限制：父母最多只適用於兩人。
    - 額外費用：部分增值服務可能需要客戶額外繳費。

保單轉換計劃

> 現有AIA醫療險客戶可以將其保單轉換為「瑞選」產品。

- **關鍵點**
    - 轉換窗口期：從2024年10月27日到2025年10月26日，客戶無需重新進行醫療核保即可轉換成瑞選。
    - 申請時間：可在原保單週年日的前30天或後30天內申請轉換。
    - 錯過窗口期：如果錯過窗口期，客戶仍可申請轉換，但需要進行全面的核保。
    - 客戶提醒：客戶不會收到轉換提醒，但保險代理人可以在My Customer Corner中看到相關客戶名單。
    - 其他產品轉換：尊尚、尊尚明珠、急診、急診明珠等產品的客戶也可以轉換成瑞選。未來，瑞選客戶也可以轉換成其他醫藥保險計劃。

市場分析

> 瑞選產品因其獨特的房型和墊底費設計，難以與其他公司產品直接比較，但具有其市場獨特性。

- **關鍵點**
    - 保障限額：提供終身保障限額和年度保障限額。
    - 中醫護理：包含中醫門診護理。
    - 現金津貼：提供多項現金會議津貼。

    - 保費：普遍較低，並可享受Vitality首年10%的保費折扣。

瑞選明珠計劃

> 「瑞選明珠」是針對抵港的內地人士設計的醫療產品。

- **關鍵點**
    - 目標客戶：抵港的內地人士。
    - 理賠限制：如果客戶在大陸的非指定醫院接受醫療服務，將不能獲得理賠。
    - 購買資格：沒有香港身份（無論是臨時還是永久）的內地客戶只能購買明珠版本。
    - 附加契約：可作為附加契約附加於熱門產品，如盈聚多元貨幣計劃、裕盈傳承或愛護航二。

常見問題解答 (Q&A)

> 講師針對與會者提出的問題進行解答。

- **關鍵點**
    - 指定醫院範圍：瑞選在香港和澳門的指定醫院範圍與尊尚不同，確實有所區別。大陸的指定醫院有1700多家。
    - 瑞選與瑞選明珠的差別：關鍵在於客戶的使用場景和身份。沒有香港身份的客戶只能買明珠，並必須在指定醫院接受治療。
    - 香港身份定義：持有香港身份證即可，不一定是永久居民。
    - 內地三甲醫院國際部：如果該國際部在指定醫院名單內，則可以在其中治療。但住院時的病房級別需遵守條款限制。若住了高於指定病房級別（如單人房單位），理賠可能不會全額賠付，即使費用低於半私家房，公司也不承諾全額賠付。
    - 與尊尚相比的保費：瑞選的保費可能更便宜和穩定，但尊尚的限制較少（如無普通房選項），各有優勢，應根據客戶需求選擇。

2025-12-02 講座：瑞享計劃產品介紹

2025-12-02 14:58:44

00:00:44 Speaker 1
然後回答了大家的一些問題。好，如果聽過我上課的同事應該會知道我之前也做過七到八年的一個銷售，然後業績也還不錯，然後其實在開場之前想跟大家做一個互動，就是其實你會發現做保險的話，任何一個我們成交的客戶願意為自己和家人去配置保險的客戶都是值得尊重的，都是特別棒的，但是你做久了就會發現這個行業有兩類人，它是格外的特別的十分的令人的敬佩，

00:01:16 Speaker 1
那當然這是我個人的觀點，你可以不認可，這個不是說咱們一定要大家是一樣的，那我認為這兩類人是什麼呢？第一類就是認可且配置足夠的售險的客戶，大家都知道這個售險大概率可能不是自己用的，那是給自己的家人的，所以說一個人如果他買了很多的售險的話，你就知道他確實是很有責任的一個人，然後第二類就是我們自己了，就是我覺得這個就是特別有耐心去銷售，還有做好這個預料線服務的這個agent，我覺得也是在這個行業裡特別有耐心去做好這個預料線服務的這個agent，我覺得也是在這個行業裡特別有耐心去做好這個預料線服務的這個agent，特別值得尊重的，

00:01:48 Speaker 1
同事啊，因為大家都知道這個醫療險講解特別費嘴，對吧，裡面有特別多的條款，然後佣金呢，因為他保費的原因也不會特別的高，然後後期的這個服務成本也非常的高，對吧，所以說，哎，願意去給客戶去耐心的去講解和做醫療險服務的agent，我覺得也是這個行業裡非常非常天使，非常非常令人尊重的這樣的一類人哈，那我們今天呢，也非常感謝大家願意花時間來學習咱們公司的這個新的醫療產品，那好，在講之前呢，給大家看這張冰山圖，

00:02:19 Speaker 1
那相信呢，大家對這張圖是一點都不陌生了哈，不管是咱們在新人班的時候，還是在平時見客戶的時候，還是平時培訓的時候哈。但是呢，我們平時用這張圖講的是什麼呢？其實是引導客戶去關注冰山下面的東西吧，對不對？就是引導客戶說，哎，你要去配置足額的危急保險啊，因為它會解決你的收入損失的問題啊。但是我今天把它放在這兒，我覺得也是成立的啊。我們其實也要引導客戶去說，你要關注一下冰山上面，因為其實一個人如果生病的話，尤其是比較嚴重的疾病的話，對於整個家庭的這個開支其實影響還是非常大的。

00:02:53 Speaker 1
大家可以想象一下啊，如果我們的這個客戶他真的是隻配置了重疾，沒有配置醫療的話，那會有什麼樣的一個結果呢？如果他的這個病又是這個危急保險裡面可以去

賠的，對不對？那順利理賠了之後，本來用於解決他生活費用的錢，可能就直接用於他的治療費用了，對不對？當然這是客戶的這個權利，他可以這麼去做啊。但是這個危急保險賠付的這筆錢該起的作用其實就是沒有起到。那萬一這個客戶他不僅沒賠，呃，不僅沒賠，也沒有配置醫療險，

00:03:24 Speaker 1
也沒有配置這個，他只是買了儲蓄錢或者是隻有自己的一個就是平時的這個存款的話，碰到這種情況的話，他其實就是要動用到自己家庭的這樣的一個儲備了，對不對？所以是我們其實也是引導客戶啊，雖然因為我今天呢是普通話的培訓啊，我相信在座的各位可能未來做這個MCV的生意或者是新香港的生意會比較多啊，我們這類客戶有一部分吧，因為昨天也上了新人班的課哈，就可能對於保險的理解還不夠深入，

00:03:56 Speaker 1
對於消費型的保險的接受度不是特別的高哈，但是其實我們作為專業的顧問還是要引導客戶去關注關於這個醫療保險這一塊的整個的這樣的一個配置，那這樣我覺得最好的就是還是這個左邊的這個生存和生活的概念哈，類比我們經常比的一個例子，對吧？就是這個病得治好了才算是一嘛，那後面所有的生活才是零嘛，如果病治都治不好，你留太多的這個其他的錢自己也享受不到了，對不對？好，那講完這個之後呢，那我們就先說一下，就是說跟客戶去。

00:04:27 Speaker 1
講了這一通之後呢，因為我剛才說我們可能面對的是未來的MCV的客戶或者新香港人的客戶，那我們一定得知道這個客戶他是否認可這個需求，以及如果他認可這個需求。是不是他已經有所準備了哈那如果大家知道我們的客戶如果是來自MCB市場的話他一定是有大部分吧一定是有醫保的對不對那這張圖呢是咱們從這個A4的課程裡面借鑒過來的哈那這張圖就非常的一目瞭然對不對即使我們的客戶有這個社保裡面的醫保他其實可以去幫客戶去負擔的和成就是報銷的部分就是中間那個白色的部分然後呢其他的這個帶顏色的這個部分呢就需要客戶自己去承擔了。

00:05:11 Speaker 1
不管是他的存款承擔還是他的這個危急保險的賠款承擔等等對吧所以說其實這個醫保他就是一個保而不包的這樣的一個狀態哈但不僅如此啊這個狀態也一直在變化哈那這張圖呢如果咱們今天來參加培訓的同事有相對比較新的就是近期你去上過A4課程的話你可能對這張圖也比較的有印象哈就是之所以第一個邏輯是甲乙丙三類藥對於我們的客戶來講對吧哎那有些是需要自己掏錢的那我。

00:05:41 Speaker 1
為什麼又把這張圖拿出來呢？是因為我最近有關注關於這個甲乙丙類藥物的一個變化我把這個變化給大家展示一下，我在看之前我們之前上課我們的甲類藥是一千八百多種現在呢就只有六百多種，大家可以簡單的想一下基本上就是原來的三分之一

了對不對那甲類藥大家都知道那就是大概率就是國家百分之百去報銷的自己不需要付什麼錢的這類藥對不對，那乙類呢倒是變多了從817種變成了2500多種。

00:06:11 Speaker 1
假乙類的種類基本上換了一下順序啊，對不對？那假乙類藥我們理解都是可以從國家的這個醫保裡面得到一定補償的和報銷的這樣的藥品，那通過這個變化的趨勢，是不是大家也可以體會到就是咱們這個醫保裡面未來需要自己付錢的部分其實是有一個增加的，對不對？有很多的藥可能你就不能完全指望醫保給你百分之百去報銷了。好，那不排除呢，我們也有一些客戶說，哎，這沒關係，我如果要是生病的話，我有錢，我就是要用進口藥特效藥的，就是丙類藥，對不對？可以啊，那丙類藥有什麼變化呢？OK，從原來的19萬種變成了15萬種，哎，為什麼呀？為什麼？

00:06:54 Speaker 1
為什麼這個藥錢大概都不需要國家你去幫我分擔什麼，我自己要承擔的怎麼你給我選的這個種類還變少了呢，對不對？好，那給大家分享這樣的一個新聞啊，就今年7月1號發佈的，對不對？因為這個整體的這個DIG和DIP的這樣的一個改革呢，就令非常多的原研藥就退出了公立醫院的積採。那退出呢，對於我們的客戶來講，就是如果他在這個醫院裡面去進行治療的話，他即使經濟上沒有什麼壓力，他可能在這個地方也沒辦法選擇到他認為最適合他的那個藥品了。

00:07:26 Speaker 1
我不知道大家有沒有關注一個內地的一個財經的博主叫葉檀啊，他是三年前得了一個乳腺癌，對吧？現在是個康復期，康復還不錯。他最近發了一篇這個視頻，就是講他吃的那個藥就已經是不在社保範圍內了，然後這個費用就產生了一個比較大的一個變化。當然他的。財務財務就是經濟實力應該還不錯，是吧？但是他也會擔心說，萬一以後不是錢的問題，這個藥可能我都買不到了，怎麼辦？那為什麼在這兒？花時間跟大家講這個呢，因為我們接下來會講我們香港的醫療保險對不對，所以我們想闡述的一個邏輯就是說我們的客戶如果他只是在國內的醫院去治療的話，他第一要考慮錢的問題，第二要考慮我其實有錢可能也不一定能選擇到最適合我的方案和藥品的問題，所以他一定有需求要拓出那個這個大陸的這個醫院的這個圈子哈，所以這也是咱們的跟客戶去講醫療保險，我認為可以立得住腳，可以讓客戶願意去做的這樣，

00:08:24 Speaker 1
配置的一個原因。好，那這張也是在說這個啦，就是大家都知道其實我們中國特別大，對吧，各個城市的經濟發展水平也差距很大，但是在我們看來呢，像北上廣深這種一線城市肯定是跟香港比也沒有太大的差距哈，但是因為咱們人實在是太多了，大家可以看一下，連北京啊都出現了當年度的一個醫保的這樣的一個赤字的一個缺口，雖然他最終是沒有缺口的，但是當年就已經出現這個財務赤字了，說明什麼問題，說明連這樣的特大城市在這個醫療中心，

00:08:56 Speaker 1
這一塊可能都不能給他的居民一個非常放心的這樣的一個安心的這樣的一個保障。其實我們總結一下，如果我們未來的客戶，你去跟他聊關於醫療保障，他說我有醫保，假如說他的認知還停留在這個階段的話，你就可以去跟他溝通我們剛才講的這些內容，對不對，不管是國家醫保政策的變化，還是未來支付的壓力，還有國內其實也有相應的解決方案，就是百萬醫療險，大家不知道了不瞭解國內的百萬醫療險，大家有沒有了解國內百萬醫療險的續保，是不是保證續保，終身續保，

00:09:32 Speaker 1
大家如果有了解的，可以在我們的對話框裡跟我做個互動，有沒有了解過國內的百萬醫療險，各位同事能聽到我的問題嗎？有，OK，不是，好。20年30年保證續保，20年30年保證續保的可能都是相對來說市場上就是說在續保這件事情比較友好的一件事情，不保證續保。

00:10:03 Speaker 1
最高20年賠付後不一定續保，OK好，大家都瞭解知己知彼嘛，對不對，我們不說誰更好，我們就說事實，對不對，我們就說事實，所以說呢，在國內的百萬醫療，而且目前國內的百萬醫療除了這個續保的不確定性以外，各位同事，它目前還沒有出現醫療通脹對保險的價格的一個比較大的一個影響，但是大家可以結合我剛才給大家分享的這些事實也好，數據你可以想一下，就是未來20年之後，你覺得這個國內的醫療險的這個通脹的問題，會不會帶來像我們香港一樣的這個就是可能調價的這個問題，然後我們的客戶是不是願意看到這樣的，對不對，所以說呢，到這大家都知道，那客戶面臨的這個國內的選擇就是這樣那種情況，那有沒有更好的選擇呢，有呀，對不對，那既然我們在香港，對不對，客戶也可以來到香港享受我們香港的一些好的一些資源，

00:11:01 Speaker 1
那香港這邊呢，就行，我相信在座的各位像我一樣是新香港人的話，在來香港之前聽到的都是，哇，香港的醫療特別好，功利的，然後醫療水平又高，然後上個我課的同事也聽我說過，我有一個前客戶的朋友，真的是在國內200萬宣告不治，在香港花了500萬，這個惡性腫瘤都治好了，可以回到馬拉鬆賽場的這樣一個實際的一個案例。這個香港確實是這個醫療方面是非常令人驚喜的這樣的一個存在了，但是一樣的，大家可以看一下，如果我選功利醫院，我想收到它優良的這個就是費用，但是我可能就要等非常非常非常之久，對不對？

00:11:42 Speaker 1
那我如果要是去私家醫院的話，可能這個費用就跟咱們國內比起來都不是一樣的一個數字了，就是非常非常的貴，所以在這個情況之下。那不僅如此啊，我們接下來的幾頁大家都很熟悉了，對不對？而且也是因為我們的香港的保險市場發展的比較早啊，大家的這個保障意識都非常好，導致現在的這個醫療通脹的這個現象在香港

是已經有所出現了，對不對？那從數字上來講，大家可以看到，哎，那各種原因吧，對不對？不管是老齡化的原因啊，還是疫情後的原因啊，還是治療手段越來越高級的原因啊，反正這個醫療的費用是越來越貴了，對吧？六年累計超過了60%。

00:12:23 Speaker 1
大家不要看到這個數字就覺得，哦，哦，貴了哈，沒什麼事哈，不是的，如果你在這個行業你要長期發展的話，你的客戶在你這買了一份醫療保險，你未來要服務他，他每年都要交這個保費，對不對？如果這個通脹特別嚴重的話，你不可避免的以後，你在跟客戶去聊這個續保交費的時候，你就要告訴他，哎，你今年要多交一點錢了哈。那我想我們的客戶他就算特別通情達理他很客觀理智的說哎呦真的哈越來越貴哈總歸不會有個客戶因為這個喜聞樂見特別開心嘛對不對。

00:12:56 Speaker 1
所以在這想提前跟大家講雖然我們還沒有開始講瑞享大家不要單純看這個產品而分析這個產品你要把這個產品放到現在怎麼樣的這個行業啊時代的這樣一個背景用發展的眼光去看它對不對那你可能你現在去跟我們的這個AVPU或者是其他去比可能在保障的內容方面可能有些是不及的但是如果我們從遠期來看如果我現在的這個產品他在醫療通脹因為他在設計這個產品的時候就已經考慮到這個問題是不是有可能。

00:13:29 Speaker 1
買瑞享的客戶未來在醫療通脹這件事情上受到的影響會比較小然後呢咱們的這個醫療線隨著年齡的增加保費會越來越貴對不對那會不會我的客戶可能在那個時候可能就是，漲幅就沒有那麼的誇張當然我們這些都是，根據現有的事實去對未來的一個預測，並不是告訴大家說買瑞享就不會受到這個方面的影響，我再次強調一下好不好。那好，那剛才也提到了關於這個醫療通脹的大家都知道了對不對，

00:14:00 Speaker 1
那現在這個社會是個什麼樣的社會啊，大家都知道是平均壽命越來越長，為啥平均壽命越來越長啊，就是特別容易生病但是不太容易死對不對，那好，那我們可以看到在這個健康的頭號殺手吧，二號殺手還有心腦血管是吧，那從癌症的角度上來講，現在治療方法有這麼這麼多種的治療方法了，那如果咱們的客戶啊，就是說這個病雖然很嚴重，但是我們有方法可以給你控制甚至給你治癒，只是你要花80萬100萬對不對，

00:14:31 Speaker 1
他肯定願意去做這樣的一個選擇，那一個人他自己有錢去治病和他配置了合適的保險，用這個治療費用的十分之一甚至百分之一的費用去cover掉這個費用，那我經常會說一個是有實力，一個是有智慧，對不對，所以我們可以跟我們的客戶去說，你其實去配置一個槓桿型的這樣的一個醫療保險，可能你靠你自己也可以把這個生

病的風險給他解決掉，但是你通過保險去解決，你就是特別會用金融工具很有智慧的這樣的一個方式。一個人。

00:15:02 Speaker 1
好，那這樣的一個數字呢，再次給大家強調一下哈，你可以看一下哈，我們2022年的2024年3年賠了259億，單單2024年一年就賠了99億啊，那基本上就前兩年賠了150，第三年就賠了將近100對不對，如果大家還記得我們危急保險的理賠的話，如果沒記錯的話，應該是25.9億，所以你不要小看醫療保險啊，對一個保險公司，對一個客戶的影響和幫助，這個86萬即是對客戶的這個叫什麼？學中送炭的幫助也是咱們保險公司真正的白銀給出去的，對不對？所以說你看，那我們認為說危機保險很貴，對吧？怎麼怎麼樣？但是你看真正理賠，因為第一，它的理賠門檻比醫療險要高一點，對不對？所以其實整個的這個理賠來講，醫療險對於我們客戶的幫助其實是真的是不差的，所以說如果你身邊有你的客戶還裸著在醫療險這一塊的話，正好恰逢咱們的這個很好的這樣的一個產品的上市，你就可以跟他去進行溝通，

00:16:00 Speaker 1
也許他不止籤一張醫療險都是有可能的，好不好？各位同事，那如果你說哎呀，你講這麼多是挺好的，但是我還是覺得這個這個瑞享不是不是我的最佳選擇，沒關係啊，我們有這麼多的醫療產品可以給到你客戶去做選擇，他如果願意買尊耀，願意買急珍，那也沒問題啊，歡迎他買更好的產品啊，對不對？所以呢，大家一定不要拘泥於這個，但是我們現在講了這麼多，其實還是從需求層面上啊，先讓大家去講，其實醫療險對於客戶來講是非常重要的，好，

00:16:30 Speaker 1
至於你的客戶是應該匹配哪個醫療產品，相信大家都可以做出一個最適合客戶的選擇。那我們今天呢，主要是跟大家講我們的這個新的這個產品，就是咱們的這個瑞享的這個產品，好不好？好，那這個產品背景呢，基本上剛才在前面我們已經跟大家溝通過了，人口老化呀，還有這個醫療技術的費用啊，還有醫療通脹呀，單單的就是這個北上求醫呀，我不知道大家有沒有關注過哈。其實現在確實這樣，你如果刷小紅書的話，經常有人教香港人怎麼到深圳去買醫保的，對不對？那大家都知道剛才我們也提到了，就香港什麼都挺好的，就是如果我用功力的話，我等很久，那中國人在看病這件事情，極其沒有耐心的一件事情，對吧？我感冒發燒，我都恨不得馬上就退燒，馬上就好，所以呢，就產生了這樣的一個北上求醫的一個需求，這就是這四個呢，就是咱們這個產品整體的一個背景。

00:17:24 Speaker 1
我覺得AIA特別好的一個點，就是它在產品上面，它不是一定是完全按照客戶的這個角度，因為客戶他就是想要好東西，對不對？但是又不想付很多的錢，但你作為一個專業的保險公司，你一定要知道到底什麼東西才是為客戶好的，就個小孩喜歡

吃糖，你不一定一直要給他糖吃是一個道理，對不對？所以這也是我說，我們要從一個趨勢的角度去看待我們這個新的產品。好，那在很多的宣傳資料裡面都把這個瑞享和水淚明珠的這個產品的三個亮點給大家提煉出來了，那第一個呢，我記得特別清楚，這個產品發佈的時候，就開場就說的是叫可持續和相宜的保費，對不對，如果你的客戶有那種比較在意性價比的，那我說啊，其實在意性價比不代表這個客戶他沒有實力啊，同事們，對不對，比如像我這種金牛座的人，對吧，他就比較在意性價比，

00:18:19 Speaker 1
我可以買貴的，但是我不能買貴了，對不對，所以說，哎，那這個點呢，確實他可以達到一些客戶的這個需求的點啊，你可以跟他講這個保費是比較不錯的，而且如果你願意按照一個流程去做的話，其實你還可以享受到比這個保費高的那些產品的那些舒適級別的訂房，但是呢，你的保費可能要比那些產品低24%，我覺得這個單純的一個介紹就可以吸引到一批客戶啊，就是他先來聊一下，哎，這到底是個什麼東西，你來跟我講一講，對不對，然後另外第二點，第二點呢，就是這個醫療網絡的，

00:18:52 Speaker 1
我不知道在座的各位對醫療網絡這個又要這樣又要那樣是怎麼想的我自己作為一個新香港人其實我對香港的醫療是一無所知的我如果不是在保險公司工作可能我要了解這個領域要很長很長的時間那現在呢我既在香港的保險公司工作對不對然後我又可以看到比如說AI Plus裡面我可以用非常少的時間瞭解到我去選擇什麼樣的醫生或者是什麼樣的醫院我可以讓我的保險在理賠這件事情上是非常的絲滑的。

00:19:24 Speaker 1
這個對於我來說其實不是一個完全減分的一個體驗我相信大家也有一些客戶是跟我的想法是會有類似的地方好不好他既是可能是一些要求同時他也是一些指引他就可以比如說讓香港的客戶更瞭解咱們MCV市場大陸的醫院是吧也可以反過來讓我們這個新香港人的這個大陸的人可以更瞭解香港的醫療網絡我覺得這個是特別好的，然後第三點呢就是他如果，大陸可以住到私家病房和半私家房，其實挺不錯的，而且可選擇的範圍，比如說半私家房的組別幣有1700多家醫院可以給他去選，我看到這個產品的時候，我第一時間去看了在大陸我所在的城市的那些醫院的選擇，我們那是一個江蘇省的新一線或者算二線城市吧。

00:20:20 Speaker 1
我看了一下，基本上這些醫院就是我們日常有這種比較普通或者相對嚴重的疾病去的，那如果更嚴重的話，大家可能會考慮去北京上海了，對不對？我個人是覺得這個是夠的，所以這是咱們產品的三個亮點了。我們這個產品也會有其他的一些可以跟客戶去做分享，吸引到客戶的點，那裡面有一些呢，是跟我們的這個原有的一些

產品是類似的，比如說這個不設分項賠償啊，對吧，然後這個終身的保障限額和年度保障限額啊，跟咱們的AVPU都是一樣的，對不對，相對比較複雜，這個，

00:21:21 Speaker 1
這個，好，那我們就進入到我們這個產品的一個，這個內容的一個學習啊，那這一頁呢，大家看了這個三個產品啊，左邊的和右邊的大家就不要看了，我們就看中間文化通出來的我們的這個瑞享的計劃，那我們作為agent去跟我們的客戶講一個比較複雜的醫療險的話呢我跟大家就是建議啊，那第一你肯定要告訴客戶這個保險的使用的範圍對不對，那你就要告訴他一定是在亞洲範圍內去做使用的。

00:21:52 Speaker 1
這個大家沒有什麼疑問對不對，然後呢你要告訴客戶說他的這個終身限額和每年限額這都是客觀的數字啊對客戶也很重要，你要講清楚那第四點呢就是你要講清楚這個自付費的選擇那讓客戶去選擇最適合他的自付費選項那這個框架基本上就搭起來了對不對客戶對這個產品呢就有一些基本的瞭解了好，那第二步去講什麼呢，咱們的瑞享也好，尊耀也好，等等也好它是一個住院醫療線對吧，各位同事，你肯定要跟客戶去講這個病房級別了，對不對，那大家可以看一下我們的這個黃色的框框的這個地方，對不對，那我們的這個產品呢，分成了幾類啊，大家可以看一下，分成了三類，對不對，第一個就是港澳，第二個就是中國大陸，第三個就是除了一些地方以外的亞洲的其他地方，對不對，那其實咱們的客戶比較關注哪裡啊，比較關注香港和咱們的大陸吧，對吧，所以呢，你就是重點去給他講這個地方的房型，

00:22:51 Speaker 1
怎麼去使用，怎麼去選擇就可以了，好，那第一個它的優勢啊，我們來看一下它的主要保障，那主要保障這塊呢，其實啊，如果大家對醫療顯然比較的這個熟悉，可能覺得我講的有點慢哈，那如果有些同事你比較新的話，你可以認真的聽一下，那主要保障其實就是告訴你，

00:23:21 Speaker 1
主要保障以後，客戶說，那我除了住院，我的門急診怎麼辦呀？下一步你就要跟客戶去講關於這個住院前和出院後的門急診應該怎麼去賠付的這樣的一個點，這個地方呢就是有些客戶經常會忽略是不是普通的門急診也可以啊，一般是不可以的，一定是有一個住院或者是日間手術的這樣的一個過程才會涉及到他一個前後的門急診的一個賠付。

00:23:52 Speaker 1
那大家可以看一下這張圖中間的這個部分，那同樣的就是咱們的網絡就上場了對不對，那如果他在香港啊，他是用了網絡或者是在這個澳門和內地用了這個指定醫院啊，那就是符合咱們更好的這個賠付的要求，他就是可以全數賠償，而且呢是在30日之內就是住院前的30日之內是不限次數的，30日之後是有一次的，那反過來如果他沒有使用這個網絡，他用了非網絡的話就只有一次啊，就是640。

00:24:22 Speaker 1
所以他這個區別就是什麼呢，要麼是全數賠償，然後有很多次，要麼就是隻有640，然後是一次。出院後也是這樣的一個邏輯，大家可以有點耐心把我們的這些字看一下，裡面都是比較好理解的，那在這個過程之中呢，就是它的第一個區別了，你使用網絡和不使用網絡，在這個入院前和出院後的這個門急診得到的這個培附它就是不一樣的了，後面有一張表格可以讓大家更清楚的去看哈。好，講完門急診，那還有一個其他時報時銷，對不對，比如像中醫啊，或者是其他的，那這邊呢，給大家重點的就是講這個中醫的門診護理，因為它有升級啊，這個升級之後呢，甚至比咱們這個自然醫保的尊耀的還要好一點，對不對，大家可以看一下，一個1000還有個600的一個區別，對不對，所以呢，這個也是個產品的一個賣點，所以大家可以去關注一下，而且次數上尊耀只有15次，咱們的這個瑞享是有20次的，對不對，

00:25:20 Speaker 1
所以這個產品也是它的一個升級的一個部分，那其實除了這些內容，這個產品還有其他可以報銷的地方，大家可以通過我們的其他的這個產品的宣傳資料，把它瞭解的更透徹一點。那其他現金津貼，大家可以看一下，我們就是關注中間的這個部分啊，關注中間的這個部分，大家可以看一下，如果這個客戶他使用了次級病方級別，對不對，那這個我就不跟大家解釋了，相信大家都知道，就是你可以住更好的，你沒住，對不對，甚至可以拿到每天2400的這樣的一個津貼，比尊耀也要好，對不對，然後呢，還有一些這個交通費用的這個補貼啊，如果是在中國內地去接受緊急醫療服務，接受醫療服務的話，

00:26:01 Speaker 1
是有一個500日每次最多4日的這樣的一個這個津貼，所以說這個部分也是我們的這個尊耀沒有的這樣的一個產品的一個特點了。好，那前面講了我們整個產品它有好的一些地方呢，那接下來這些部分其實反覆都是在跟大家講，從不同的角度再去講，哎，到底什麼是網絡，怎麼使用網絡可以保證到客戶的體驗和福利是最好的，對不對，那這個地方呢，先跟大家再次要去強調一下哈，在香港啊，我們有三個要求，其實是不是，在這個地方我只展示了兩個哈，第一個，它這個網絡服務提供商，其實就是醫生的部分，另外呢，它還要使用到指定的醫院，

00:26:43 Speaker 1
但是如果是澳門或者是中國大陸呢，它就只要去符合到指定的醫院，它就可以享受到更好的這樣的一個病房了。那這張圖呢是從官網上截下來的，為什麼是灰的相信大家也都知道，是不是，是因為我們這個最近的這個不好的這個大埔的這個火災的問題哈，那大家可以通過這張圖去看一下哈，我們在香港是有四家的指定的醫院的，澳門一家，然後內地的話，A組別是有七家，對不對，分別在深圳，廣州，還有中山和佛山，然後我剛才說我所在的城市呢，就是在那個組別B的那個醫院裡面了，

00:27:18 Speaker 1
大家有沒有從我們的官網上去看我們這個醫院都有哪些啊，各位同事，你們有沒有去官網上或者是其他的途徑去研究一下咱們這個組別B裡面一千七百多家醫院都有哪些醫院啊，有沒有來自北京上海的同事啊，覺得這些醫院行嗎，符不符合就是我們日常去在當地啊，很多三甲，很好，謝謝同事哈，哎，對，在當地去就醫的一個這個這個思路哈，

00:27:50 Speaker 1
哎呀，太好了，你跟我的感受是一樣的啊，同事。北京協和醫院國際部，中日友好醫院國際部都有，哎呀，太好了。看來深圳的不錯，好，我們來自一線城市的這些同事的反饋都非常好。大家可以去看一下，其實你看過了之後，像我們說的，其實是還可以，是夠的。好，那除了這個以外呢，我今天重點跟大家講一下，那剛才回復我的這些同事都是辦私家訪，回復我的同事都是已經通過其他的去看過了，

00:28:21 Speaker 1
那除了通過官網哈，養和醫院，對，它就沒在咱們的這個合作醫院裡面，對不對？然後大家可以通過我們的這個Healthy Corner去了解咱們的這關於健康方面的一些資訊，你不僅可以去了解到健康資訊，你還可以瞭解到對於咱們瑞選或者說有一些這個醫療網絡限制的產品，你可以瞭解到咱們的網絡醫生的名單，網絡醫院的名單，對吧？都是可以去從這些渠道上找到的，就是跟咱們的客戶溝通的時候就可以把這話說得非常清楚。

00:28:52 Speaker 1
你知道當你非常清晰地講的時候，你就是顯得特別的專業，客戶就覺得找你就是挺靠譜的這種感覺，那如果你想去了解這個Healthy Corner，那你就是右邊告訴大家了，對吧？我們也會標的這個Memo的這個號，你可以通過咱們的EAC或者是Engage或者是AISmart都是可以去找到咱們的這個病房的。好，那這個裡面不僅有我們剛才說的，還是那個點，就是你做香港的保險，你可能對香港的醫療，客戶一問你可能都不知道，那這裡面其實有非常多的，比如像新醫療中心啊，或者一些醫院，或者一些專科的介紹短片，讓你身臨其境是吧，你不用去，單純通過我們這個線上的資源就可以對一些東西有一些瞭解，可以支持你跟客戶去聊天的時候，有一些自己的一些信息和見解了。

00:29:46 Speaker 1
那如果說這些醫生的名單我想保存時是可以去看的話，它也提供一個PDF版本的一個下載，好吧，同時，所以這個工具非常非常好啊，要把它用起來，要把它用起來，然後呢，再次強調三個途徑，大家是可以看到我們的這個健康專區的，健康專區的，好吧，那好，那這個部分我們就往下囉。我剛剛跟大家講了，我有一個表格，就是這張表格啦，大家可以把這張表格來做一個保存，對不對，那就可以看一下下面的這些不同的情況下，住什麼房，給多少錢，有什麼要求，如果它又粉又藍

呢，就說明它既要符合這個醫療網路的要求，又要符合指定醫院的要求，對吧，如果它只有藍呢，那就是說明它只要符合指定醫院，如果它是灰呢，就說明它就是不能賠，對不對，所以這張圖是非常的直觀的啊，

00:30:38 Speaker 1
你可以通過這張圖迅速的回答到客戶的一些問題，那如果這張圖你看起來還不過癮的話，再給大家我們這個國內現在特別流行的思維腦圖，是吧，給大家三張圖，就比如說客戶是在香港，你可以按照不同的客戶的情況找到最終的那個路徑，對不對，那個香港是比較複雜的，因為它又要網絡，又要這個指定的醫院，那像我們的澳門就相對簡單一點，對不對，相對簡單一點，大家可以看，對吧，然後咱們的這個大陸呢，就更，也不能說更簡單吧，跟澳門差不多，這個大陸的部分大家一定要注意，

00:31:14 Speaker 1
有一個點，就是咱們這個瑞選明珠，這個瑞選的明珠版本是給什麼樣的客戶的，就是迪岡迪奧的那些客戶買的，對不對，那這類的客戶，如果他沒有在咱們指定醫院去住院的話，他就有的，這個PPT會不會分享，會的，同時我們在最後有個二維碼提供大家去下載的，好不好，也有鏈接提供大家去下載的，瑞選的明珠如果她沒有在咱們的大陸的指定醫院去做治療的話，那她就不能陪了。所以這個地方大家要注意啊，我覺得這是後面我多次會跟大家強調這個事情的。

00:31:53 Speaker 1
好，那我們剛才學了這麼多，其實後面我問大家都可以答出來了哈，比如說咱們的這個客戶在香港，他想要去住半私家房啊，他想要去住半私家房，需要符合幾個條件啊？同事們你可以在聊天裡告訴我嗎？如果客戶想在香港，哎，他要使用到半私家房，需要符合幾個條件啊？同事們告訴我個數字就行了，123是幾個條件啊？
好，網絡加指定醫院3。

00:32:25 Speaker 1
好，這個問題還是要問的啊，同事們，三個條件，沒看到這個圖標有三個小圈圈在這裡嗎？三個條件哈，第一個是指定醫院，第二個是瑞璇網絡，大家可能說二的指的就是這兩個，沒錯啊，對的哈，但在這個基礎之上呢，還有一個就是大家也不陌生的這個醫療費用的預先批核，好不好，哎，然後呢，有了預先批核，怎麼講呢？嗯，就是我個人是比較喜歡這種事前麻煩，事後寬鬆的感覺的哈，就是你如果使用預先批核，他所有的錢都能給你，都沒問題，你就踏踏實實住院，然後出來可能免找數服務也好，或者怎麼樣也好，就好了，就不要說前面啥都行，然後你來報的時候說這也不行，那也不行，那種感覺就不太好，對不對，所以呢，如果他想在香港住半私家房的話，他就是要滿足三個條件，三個條件已經給大家展示出來了，可以去看一下。

00:33:15 Speaker 1
有沒有特殊情況啊？有啊，對不對？如果先說一下結果哈，如果這個客戶他三項裡面有一項沒有滿足，那對不起，就只能住普通房了啊，就能住普通房了。但是如果是急症治療，對吧？那是有可能是可以去住到半私家房的哈，這個不是大眾的情況。好，那怎麼能讓客戶呢，就是哎，在這個過程中就是獲得半私家房呢，這公司也是非常費心的給大家都講了哈，比如說一開始，我認真的看了一下香港這邊可能是先選醫生，再選住哪個醫院的那種感覺哈，所以他先是通過咱比如說像AIA plus去了解到，哎，我要找到這樣的一位，這個是咱們醫療網絡裡面的醫生，然後跟這個醫生呢，進行這個諮詢和這個治療，然後最後呢，是在我們的指定醫院去進行手術也好，住院也好，然後再進行一個。

00:34:03 Speaker 1
預先配合的服務，那最後呢，就是可以去得到這樣的一個半私家房的這樣的一個保障了，那還是這三個條件，對不對？大家要熟悉一下。好，那剛才講的是我們的香港，大家可以看一下這個圖，我們這個左上角的這個色塊講的都是香港，接下來我們是講到澳門了，就不要混啊，因為有些內容看似好像長得挺一樣的，對不對？那現在我們香港已經講完了，我們香港就是你要符合三個條件就可以住到半私家房，對吧？那好，我們現在到了澳門了，那澳門是什麼呢？澳門它就沒有這個醫療網絡的概念，它只有指定醫院，是不是就簡單一點啊，對不對？

00:34:39 Speaker 1
那大家告訴我，如果這個客戶是在澳門的指定醫院，他可以住什麼房啊？大家可以在對話框裡告訴我嗎？如果他是在指定醫院，在澳門住院的話，他可以住什麼房啊？半私家，對了，半私家房，上面寫得非常清楚啊，他如果是在我們的這個非指定醫院，他就只能住半私家，謝謝兩位同事跟我的互動啊，就可以就只能住普通房了，對不對？所以澳門相對是簡單一點。好，那就來到了咱們比較關心的這個中國大陸了哈，那就是分為A和B，對不對，A就是可以住標準四家房子，一共有七家醫院，

00:35:15 Speaker 1
B呢就是那1700多家醫院，對不對，就是客戶只要符合的話就可以住到半四家房了，好不好，這是這個，是對於客戶來講我個人覺得是夠的哈，那就一定要再注意這個瑞雪明珠哈，大家可以看一下整張PPT的右下角瑞雪明珠啊，如果這個人他住的這個地方，他不是在我們的這個非指定醫院啊，就不是指定醫院的話，他就不會做出賠償，所以這個點大家一定要注意。好，那會不會出現說客戶他各種原因對吧，他不是自己的原因，或者他住的這個病房就是低於受保病房，或者是高於受保病房的情況呢，會出現的哈，那咱們公司也考慮到了，那如果低的話呢，就相當於客戶給咱保險公司省錢了唄，對不對，如果客戶給保險公司省錢了，那保險公司也不會虧待他的，對不對，那在理賠這一塊的時候，他有機會享受到我們的次級病房

級別現金會議，對吧，大家可以看到在香港的話，同樣享受到這個會議的話，要符合三個條件，跟剛才的辦公室的條件，那就是在這裡，在這裡。

00:36:11 Speaker 1
辦私家訪是一樣的要求啊，那在澳門的話呢，就只要是一個符合指定醫院就可以了，那如果他住了這個高於受保病房的情況呢，他就是會有一個調整期數哈，會把他的這個費用進行調整之後，看是多少錢，然後再賠付給他了。好，那如何識別呢，對吧，有的時候呢，這個咱們身體比較好，也不經常去醫院，對吧，也不知道醫院裡面的這個病房到底是怎麼劃分的，那這裡面就給大家舉了一個例子啊，我看的時候也是，也增長了我的知識啊，大家可以看一下，這個聖德厄薩的醫院是咱們的這個指定醫院之一，對不對，那如果他有兩個從名字上來看呢，都叫一個叫半私家單人房，還有一個香港住普通房要滿足三個條件嗎，同事們回復他一下，

00:36:58 Speaker 1
香港住普通房需要滿足三個條件吧。大家不願意幫我回覆嗎？不用嗎？謝謝，有點延遲啊，對，住普通房就不需要滿足三個條件了啊，同事啊，不需要，好，那我們來看一下哈，那就是，其實就是關於這個辦私家房的一個定義啊，它是跟咱們這個衛生間是有關係的，對不對，所以呢，舉在這個例子裡面，謝謝啊，謝謝大家，非常感謝，那根據這個例子呢，大家就可以看出來呢，其中有一個呢，它雖然叫辦私家單人房，但它就不符合咱們的這個辦私家房的定義啊，所以還不是能從字面一上去看的，

00:37:35 Speaker 1
還是要看具體的房間的一些情況的，好，那前面講的都是住院啊，現在我們把住院講完了，三個地點也都講完了哈，那現在咱們來回到咱們這個叫門診和日間手術哈，邏輯其實都大差不差啊，同事們，對不對，都是要跟咱們這個網絡有關係的哈，就是什麼是網絡保障等等，大家相信理解了住院，對這些東西的瞭解也會學起來，會非常的方便了。好，那我們可以看一下，剛才其實我們在講那個產品特點的時候，定位的時候已經跟大家講過了，對不對，在什麼樣的香港，澳門和中國大陸，他只要使用了網絡也好，或者指定醫院提供醫療服務也好，他都是可以更好的一個保障，但如果他沒有使用的話，他可能在次數上和金額上就不能夠得到那個更好的那個保障了，這個部分我就不給大家去念了，好不好，大家可以看一下。

00:38:30 Speaker 1
好，那這個呢，又是關於這個也是這個門診和日間手術裡面講到的這個中醫，還有這個日間手術先進會議，是不是，大家可以看啊，就是這個1000和600的區別，1200和800的這個區別，對不對，他其實都是會有一些不同的，就是對於咱們這種願意去使用到一些相應要求的這些客戶來講，他就是可以獲得更好的一個先進的一個配付。半私家單人房不屬於認定標準是嗎好這位同事啊你這句話在咱們那個例子裡是的但是不代表其他的醫院如果人家是叫半私家單人房但是但是那個病房的整體

的情況是符合的話那也有可能是符合這個這個定義的哈所以剛才那個例子是這個樣子的好不好好那這邊就給大家舉了一個例子啊這個例子就是咱們的客戶在整個的這個過程中哎他有如果他使用了我們的網絡他就是有非常多的好處。

00:39:27 Speaker 1
對不對比如說次數和這個金額上的這個好處包括這個免罩束縛啊等等哈那整個的流程哈都是可以使用到的包括使用到了半私家房那他就是因為他使用了他符合了三個條件嘛對不對那如果他沒有使用網絡的話他相應的賠付該賠還是可以賠的那就是會受到一些限制然後在這個病房上哎不能享受到我們的半私家房了，好，那大家可以看一下在整個的從搜尋醫生啊，到中間這麼多步驟到康復，其實每一個步驟啊，我們都可以協助客戶一起，或者我們的客戶如果自己也比較厲害，比較聰明的話哈，他其實都可以使用網絡資源，網絡支持，讓自己的整個的就醫的過程更加的絲滑和順利哈，哎，然後呢，同時呢，在整體的保障上也會有一個更好的一個保障的一個水平。

00:40:19 Speaker 1
所以這就是給大家再去講一下我們的這個整體的這個醫療的網絡服務可以在哪一個環節可以給到客戶什麼樣的知識，那基本上就是涵蓋了客戶從找醫生到康復的這個全部的每一個環節啊，都是可以去使用到的。好大家可以看一下那又回到咱們的這個大陸了是吧那可以看一下在大陸享有卓越的醫療體驗那就是至少他是辦私家訪吧同事們如果他在指定醫院裡面去住院的話對不對不管是A還是B至少是辦私家訪對不對然後在門診這塊剛給大家比較過瞭如果他在我們的指定醫院的話他在這個三項對吧這個門急診啊中醫啊還有現金手術會議日間手術現金會議都有一個更好的一個保障的一個水平。

00:41:06 Speaker 1
包括這個交通的津貼也是給到這個跟在大陸去治疗疾病的客戶的一個額外的這樣的一個津貼的一個保障啊所以說整體的這個部分客戶還是可以到比較好的一個體驗的。那這一頁也要跟大家說一下啦，就是說雖然講這麼多，包括前面的鋪墊也好，還是中間的讲解也好，我們說了瑞選這個產品它是考慮到這個通脹整個行業和整個市場的一些情況，但是並不是代表承诺說客戶你買這個產品未來就不會涨价或者是不會發生通脹，所以這個點要跟大家再次強調一下啦。

00:41:44 Speaker 1
好，我們產品的內容就講完了，那接下來呢，我們會到我們的增值服務的部分了，那大家都知道一個好的医疗產品，一個好的公司，不僅是在理赔這件事情上就給錢特別痛快，對不對，還是可以利用自己的影響力和自己的資源給到我們客戶更好的一個選擇的哈，那我覺得在這個部分呢，就是體現在增值服務啊，基本上大型的保險公司在產品上都會有些增值服務去給到客戶，那我們來看看我們AIA的這個瑞選可以給到客戶哪些增值服務呢？那基本上先跟大家做一個概括哈，基本上這五項都

是咱們的瑞選可以給到客戶的一個增值服務了，比如說這個全住你就是針對咱們內地的客戶啊，做的一系列的這個增值的服務，然後呢，如果這個客戶比較嚴重了，是吧，真的有癌症什麼這種情況的，可能我們的這個。

00:42:32 Speaker 1
康復管理也可以給到客戶一個很好的一個幫助，後面專門有一個對比，我們來看一下，首先呢，全住你，不知道大家了不瞭解哈，我們在很多的，包括咱們的危急保險上也會跟大家去講有一個全住你的這樣的一個服務了，對不對，那基本上呢，不管是這個線上的健康管家啊，在線的醫生啊，還有這個送药的服務啊，陪诊的服務啊，我個人還是體驗過國內的陪诊服務的哈，就是我母親去医院，然後請人去陪诊，其實還是挺省心的哈，如果我不能去陪诊，比如說立刻回去陪他做這件事情的話，對不對，那這個定期的這個家访，我覺得特別適合這種。

00:43:09 Speaker 1
跟自己的父母不在一個城市，比如說現在很多子女是在一線城市的，父母可能在二線甚至三線城市，對不對，那這個時候你可能讓親戚去陪你，你也覺得有點麻煩別人，對吧，但是你如果是保險公司的客戶，你想要這個服務，你不是理所當然的嗎，對不對，你就可以享受到，讓你的父母跟你一起去享受到，你這個健康保障的這個配置下，可以照顧到他們的這個部分了。好，那這個部分呢，像個人療程管理和康復管理呢，它涵蓋的這些內容先給大家去看一下哈。那這裡面經常會提到一個概念叫做二次诊疗，對不對？那一般市場上也會有二次诊疗的服務哈。那我們可以看一下這個個人療程管理與康復管理，就是這個跟二次诊疗的一個區別，大家可以看一下。

00:43:49 Speaker 1
那基本上我們的Medics的個人療程管理服務肯定是更加全方位，然後多角度的這個長週期的這樣的服務給到我們的客戶。同時呢，你讓客戶就會，它這個比較適合就是客戶的身體的狀況是比較嚴重的疾病的情況下，它是很需要這種外界的專業的意見的時候啊，這個體驗是很重要的。那跟大家強調一下康復管理呢，它不是所有的疾病，它只適用於確診癌症或者心血管疾病或者是病接受，以接受相關的疾病。像是患手術的等等的這些的客戶。所以呢，這兩個會有一些不同的地方，大家要關注一些細節。

00:44:26 Speaker 1
那這邊呢，給大家很貼心的做了一個對比，對不對，比如說全住你和這個個人療程管理服務還到底有什麼不一樣的地方，那我相信大家可能比較關注就這個父母到底能使用什麼哈，大家看一下哈，父母是可以使用到全住你的這個医护家访的，其他的可能暫時沒有對我們的父母可以同時使用，好不好，好，那再次跟大家強調一下，我們的全住你呢，是在我們的這個內地啊，然後也是跟我們的父母，就是其中有一些服務可以跟父母同時享用，但是它在澳門和香港是不適用的。

00:45:02 Speaker 1
然後呢，關於也有同事去問說，這個次數我如果買了好幾張的保單，都有這個全住你服務，是不是可以累計啊，那就不可以啊，還是受限於只有一份保單可以享受這個服務的一個次數。好，然後呢，這個父母最多隻兩人，這聽起來有點廢話是吧，但是有些情況下可能父母他不一定對吧，但是告訴大家，這個是隻適用於兩個人的。然後呢，如果有些服務呢，還是需要客戶去額外的去交費的哈，不一定都是保險公司去承擔掉了。

00:45:34 Speaker 1
好，那主要不保事項呢，這個大家應該是比較熟悉了，對不對？好，那這樣大家可以看一下啊，這裡面有哪些情況是不能夠得到保障的，我在這就不給大家展開了。好那接下來說一個比較重要的一個事情啊就是大家都知道我們公司有這麼多的医疗险的客戶對吧我們這個医疗险在香港是非常非常就是很多人去選擇的這樣一家公司的產品那如果說你的客戶哎他各種原因他聽完瑞選這個產品之後他覺得挺好的哎我可不可以換成這個答案是可以那怎麼怎麼去換呢大家這邊有個密碼大家可以去參考哈那我簡單的先跟大家講一下那首先他分不同的階段咱們這個產品是10月27號。

00:46:16 Speaker 1
上市的那首先有一年的一個窗口期到明年的10月26號哈這個客戶可以無需進行這個重新進行医疗荷寶就去轉換成瑞選對不對所以這個大家應該是沒有什麼疑問的哈就如果你的客戶在這個窗口期要去做這個事情的話他應該是最好的這樣的一個機會去做那什麼時候去轉換呢大家可以看一下就原來這張保單中年日的前30天或者後30天來進行申請好不好那如果說我的客戶沒想好或者是各種原因，如果您錯過了這個窗口期，那也沒有關係啊，我們也是可以去轉個後面給大家去講哈，那關於這個轉換裡面涉及到的一些保額的一些計算，一些細節，大家可以看一下，會這個瑞選的這個資源医保计划和這個瑞選明珠有一些些不同。

00:47:02 Speaker 1
好，那我們的客戶不會收到提醒，同事們，我們的客戶不會收到提醒，但是你會好不好，你在這個ESC後面的這個My Customer Corner裡面，你是可以看到，你有些客戶是可以去考慮這件事情的哈，所以呢，你可以跟你的客戶去做溝通，如果你覺得他有這個需求的話。那剛才有提到的，就是如果我的客戶他沒有在這個窗口期進行轉換，沒關係，他還是可以去做轉換的，就是要進行一個全面的核保。那根據客戶選擇的產品的不同，有些是需要遞交健康声明书的，有些是不需要的啊，這我就快速給大家過一下，這些產品的名字我就不再去念了。

00:47:47 Speaker 1
這些產品都可以，那這停一下，因為我們以前尊药講的比較多，是吧，我們有同事或者我們客戶選的是尊药，可不可以呢，可以轉換成瑞選，如果客戶願意的話，尊药明珠啊，還有急針啊，急針明珠啊，都是可以的，那同樣的，如果未來咱們的客

戶想把瑞選啊，不管是資源医保瑞選還是瑞選明珠的這個医药计划轉換成其他的医药保险，也是可以的啊，這邊也給大家展示了一下，好，大家可以看一下這個是細則了。

00:48:22 Speaker 1
簡單說一下市場分析，因為這個產品呢，它可能跟其他公司的產品，它的這個房型不同，對不對，或者是電理費，它不是完全一樣，所以你沒辦法直接去給大家去做對比啊，就做一個蓋欄式的對比，這個也是我們官方的哈，大家可以看一下哈，那首先呢，是它的這個终身保障限额啊，還有這個年度的保障限额，然後再來是它的中醫的门诊护理，然後呢，還有一些多項的现金会议的這種這個津贴啊，等等，對吧，然後保费普遍也較低，同時還可以享受到，我們Vitality的這樣的一個首年10%的一個保费折扣啊，所以這個產品它還是比較有一個就是市場的這樣的一個特別性的啊，我個人覺得。

00:49:06 Speaker 1
好，那簡單的再來看一下我們的明珠吧，明珠呢，其實跟剛才講的就是最大的一個區別，大家都知道就是它的這個目標客戶是不一樣的，對不對，它是一個抵港的一個內地的人士，那另外要強調一下就是剛才多次多次多次強調了哈，就是這個如果他買的是明珠版本，如果他在大陸在非指定医院去接受医疗服務的話，他就是不能再去賠了，然後這邊呢，大家都比較熟悉了，跟我們其他医疗產品基本上是一樣的。好，那這邊呢，這張圖呢，如果大家願意保存也是可以的，還是在講不同的地域啊，住什麼樣的病房哈，這給大家再做了一個惠德全城守護健康保哈，那同時呢，它也可以作為附加契约，附加在咱們比較熱門的一些產品裡，比如說像盈餘多元货币计划啊，華語营火啊，或者是愛德航二啊，都是沒有問題的，好不好。

00:49:59 Speaker 1
OK，那我的這個產品的部分就跟大家講完了哈，我們大概是講了50分鐘的時間，那請大家呢，來扫描這個二維碼也好，或者是用我們群裡的链接也好哈，可以去做一個這樣的一個评估，然後呢，评估做完之後呢，我大概過個一分鐘吧，後面下一頁呢，會有一個二維碼，會給大家今天培訓的課件的這個PDF的版本，所以如果你想要再次的詳細的瞭解的話，你可以到時候用那個链接或者二維碼去把咱們的PDF的版本下載下來，現在先請大家花一分鐘的時間來做一下我的這個課程评估，我先來看一下大家的問題好不好，然後我們把問題看出來之後，來跟大家來做一個溝通。

00:51:01 Speaker 1
現在請大家，如果你沒有問題，你可以幫我去做一個課程评估，好吧，我現在在看大家的問題，好，稍等，我們在Q&A這個链接裡面收到了大家的幾個問題，我們來一個個的跟大家溝通，也有一位同事問說，這個瑞選的指定医院是不是比尊要縮小了範圍，我們確實是有不同的這個指定医院的，從這個香港和澳門來講，確實是

這樣的，因為大陸有1700多個医院，這個實在太多了，對吧，大家如果可以的話去比較一下，但是從香港和澳門來講，它確實是有區別的，確實是有區別的，然後瑞選和瑞選民主主要差別總結應該如何跟客戶減輕？

00:51:51 Speaker 1
大家可以看我花了這個48分鐘奖励選，花了兩分鐘奖励選明珠是吧，就是其實它沒有什麼就是絕對的不同的關鍵還是客戶在使用場景上，你要判斷你首先定義你的客戶有沒有香港身份，他如果沒有的話他只能買明珠，對不對，他也不需要糾結，然後他買了明珠之後你就要再跟他強調了，你就必須在要注意一定要在我們的指定医院去做治疗，你如果不在指定医院做治疗的話，你未來有可能就不能不能理赔，對不對，好。

00:52:22 Speaker 1
第七條是吧，來看一下啊，內地客戶同時有香港非永居，在沒有其永居之前，那就用香港身份就可以買啊，同志，這個香港身份它不是一定永居啊，它是可以這個只要你有香港身份证，你就可以去用香港身份去買了，好不好。第幾個？第六個？第七個？內地三甲医院的國際部，例如……

00:52:57 Speaker 1
同事是這樣的，如果他這個國際部什麼的他出現在咱們的指定医院裡面，他就是可以的，因為我剛才看我們聊天窗口裡面，有些同事說了說什麼像协和医院、國際部是都在裡面，對不對？他們的病房都是單房单位的，指定医院的國際部就說明你在這個三甲医院國際部治疗是沒有問題的但是你在這裡面住房可能就是要受到我們條款相應的一些限制了。

00:53:29 Speaker 1
要受到相應的限制，如果你說它是單房单位那就是不符合所謂的半私家房那客戶又住了的話那適用於什麼呢就是我們剛才講的如果客戶住了高於我們指定病房級別的情況那他的理赔就是可能不可能全額赔付但會有一種特別的情況就是如果他的這個單房单位的病房他的病房费用可能比我們的這個半私家房的费用還低對吧就是其實你沒有超出但是我們不承诺一定可以全額赔付。

00:54:01 Speaker 1
一定因為他確實不符合病房的要求但是他的金額有沒有超出這個就看具體的情況了好不好同事當下我還沒看到何慕佳我還沒往上一點放在那個，OK，這位同事的問題是一樣的，就是何牧家和北京的這些情況都是我們剛才這樣的一個解釋給到大家。然後接下來是什麼？這兩個問題好像是一樣的同事哈。內地客戶在香港買明珠？

00:54:33 Speaker 1
不是不是，可以在香港買明珠的啊同事，如果他沒有香港身份，不管是臨時身份還

是永久身份，他就只能買明珠，他到香港就買香港的明珠，他如果去澳門投保，他就在澳門買，對吧？已經確診，已經在這，同事是的啊，就是這個醫療險，你買之前你肯定要健康告知吧，對不對？如果他告知他這個疾病是小毛小病，核保通過了，那他買進來的部分只要沒有免除，他都可以賠。但如果他在如實告知的情況下，公司給他一個延期或者拒保，那他就買不了這個產品了。

00:55:10 Speaker 1
遵要相比，瑞選的保費還更加便宜和穩定。那遵要受的限制少呀，同事。對吧，這個指定醫院也好呀，或者是說他就是辦私家房，他沒有普通房，這麼一說呀，遵要，對不對？那肯定是有它的好處的呀，對不對？所以說呢，沒有最好的產品，只有哪個更適合客戶，好嗎，同事？這個問題相對會比較複雜啊，同事。首先呢，要看咱們糾正，他如果沒有在指定醫院，他就是不賠。

00:55:45 Speaker 1
對不對？他如果在香港糾正。它就得符合咱們那三條它就可以辦私家，不符合三條理論的任何一條它就只能普通房，但是特殊情況是什麼呢，這個客戶比如像我吧，我是這個新香港人，有香港的臨時身份證，我買的是咱們的資源醫保計劃，那我在香港是一樣的情況我就不說了，如果我去大陸，然後我在大陸又不是在咱們這個指定醫院去就診，那裡面有一些理賠是可以符合到這個資源醫保標準計劃的賠付，還是可以得到一些理賠的，但是肯定不是絕對的，

00:56:18 Speaker 1
全賠了，好不好，這個相對複雜一點，課程有回放嗎，沒有回放，我們只有這個課件給了大家，我說太多了，來，這就是咱們的培訓資料了，同事們，好不好，然後你們可以去用這個二維碼去下載我們的這個培訓的內容，然後呢，一會兒我們課件進行下載，我來看看還有沒有什麼其他問題，我沒有看到的啊。

00:56:59 Speaker 1
大陸一般很少有辦私家房的醫院吧，大陸一般不這麼叫，但是確實各種病房的這個類型其實都有，所以呢，客戶如果問你這個問題，你就跟客戶講說大陸這麼多醫院，我也沒有辦法告訴你哪個是哪個不是，反正我的辦私家房的定義就在這裡了，你符合那就是符合，你不符合那就是不符合，對不對，所以呢，大家學著把客戶的問題簡單化，你有些時候客戶的問題是不能夠完全解決掉的。香港如果急診住院沒有預先批核，那是不是，對對對，這跟急診啥，這屬於急診，這屬於急診，那如果說他是在指定醫院網絡醫生，但是呢，他因為急診他入住的不是那個什麼，他就是有可能會，不對，就是他如果是急診的情況下，他是有可能不符合的情況下被頂上去。

00:57:56 Speaker 1
全住你啊，它是一個體系化的服務，一句兩句咱們講不清楚，我們官網上面，大家在香港AIA裡面，你只要搜全住你，有一個完整的東西給到大家，你們可以去看，

好不好，裡面的細節什麼的，大家都可以去看一下，可以啊，比如這個同事說，受訪人是我，我在香港，父母在內地，他們不是客戶，那你買的全住你，如果你只是一個上門的服務，我就只是咱們單另剛才說到的那個服務，你的父母是可以享受的，買了尊嘛兩年，可以啊，你就看一下我們那個轉換的表格，好吧，適用於哪個情況啊，然後在客戶的這個保單週年日的前三天和後三天之內，如果客戶願意的話，他可以考慮去做一個轉變。

00:58:53 Speaker 1
好，就是基本上我們的醫療產品都可以考慮到去轉換，但是具體的要求大家就看一下那個轉換的要求，第一個是時間，第二個就是如果不在這個時間轉換是否要健康告知，但是它都是要全面核保的。好，有同事問說亞洲高端醫療的支付費跟瑞選醫療的支付費不同，怎麼選？我給大家看一下前面有一頁啊，等下啊。假如說你的客戶是在窗口期去選的，對不對，大家看一下新計劃，所選的新計劃，那這個就是要和你的這個瑞選的這個相同，或者是你這個應該說是瑞選的支付費更高，對吧，更高啊，都是一樣的，好吧。

00:59:46 Speaker 1
然後呢，你如果要是不是在窗口期的話，大家可以看到新計劃後面，怎麼講呢？

- 2025–12–02 講座：瑞享計劃產...
  - 日期和時間： 2025–12–02 06:58:44
  - 地點：[插入地點]
  - [插入標題]
  - 'Ruiyeung Plan', 'Medical Insurance', 'Claim Rules'
  - 主題
  - 要點
    - 1. Two Types of Deserving Respect
    - 2. The Importance of Medical Insurance
    - 3. The Difference and Function between Critical Illness Insurance and Medical Insurance
    - 4. Product Highlights Analysis
    - 5. Detailed Explanation of Main Protection Content
    - 6. Rules for Claiming Pre- and Post-Hospitalization Outpatient Emergency Treatment
    - 7. Advantages of Upgrading Chinese Medicine Outpatient Treatment
    - 8. Other Cash Allowances and Transportation Subsidies
    - 9. Medical Network Usage and Requirements
    - 10. Designated Hospital List and Inquiry Methods
  - 章節和主題
    - Product Highlights of Ruiyeung Plan
      - Key Point
    - Main Protection and Product Structure of Ruiyeung Plan
      - Key Point
    - Rules for Claiming Pre- and Post-Hospitalization Outpatient Emergency Treatment
      - Key Point
      - Explanation
      - 1. Using the network: In Hong Kong, using network services or in Macau, using designated hospitals, you can get full compensation. Specifically, it means: Before hospitalization, there is no limit on the number of times within 30 days, and on the 31st day, there is one time; the same logic applies after discharge.
      - 2. Not using the network: If you do not use the network (i.e., non-network), only a one-time payment of 640 yuan will be provided before and after discharge.
    - Chinese Medicine Outpatient Treatment and Other Cash Allowances
      - Key Point
    - Medical Network Usage and Designated Hospitals
      - Key Point
    - Inquiry Channels (Healthy Corner)
      - Key Point
    - Ward Benefits in Different Regions
      - Key Point
    - Special Rules for Ruixuan Mingzhu Version
      - Key Point
    - Ward Upgrade and Cash Rebate
      - Key Point
    - Definition of Semi-Private Ward
      - Examples
    - Outpatient and Day Surgery Protection
      - Key Point
    - Medical Network Service Process
      - Key Point
    - Introduction to Ruixuan Products
      - Key Point
    - Value-Added Services
      - Key Point
    - Policy Conversion Plan
      - Key Point
    - Market Analysis
      - Key Point
    - Ruixuan Mingzhu Plan
      - Key Point
    - Frequently Asked Questions (Q&A)
      - Key Point