2026-03-24 財富人生。無限可能

> 日期和時間： 2026-03-24 15:03:32
> 地點：[插入地點]
> [插入標題]

投資與保障 人生四階段 客戶經營

主題

本講座啟動KOB 2026「財富人生無限可能」年度系列，聚焦投資與全人風險管理，結合醫療、人壽、危疾與車險，建立「財富＋健康」雙軌。內容涵蓋人生四階段對應配置、投資同事收入與FIC八倍優勢、環球資產配置、新基金與短天期美元債應用、跨售與客務忠誠度、保費融資與按揭套現、退休現金流與提領率、行為金融與風險再平衡，以及課程檔期與回溯獎勵機制，提供落地話術與年度review節點。

要點

1. 主題為『財富人生無限可能』系列啟動，屬於2026年全年培訓與客戶經營之主線，包含投資與全人風險管理
2. [Speaker 1]強調『一年之計在於春』，本場作為全年的第一步，定位為回顧與展望並提供未來一年於AIA可接觸的資訊、信息與可落地策略
3. [Speaker 1]提出對客戶經營的『四類人』生意與四大範疇：投資、儲蓄（like 類型）、四Ring（保障平台/全方位保障，語意含醫療）、醫療；目標是每位客戶最先完成上述四大範疇配置
4. [Speaker 1]強調財富與健康相互關聯，建立『財富人生』需兼顧健康與資產配置
5. [Speaker 1]課程上半部分分兩個環節，資深同事被鼓勵以開放心態『溫故知新』並帶走資訊安排客戶review
6. [Speaker 2]宣布KOB 2026『財富人生無限可能』第一part開場，系列將在全年不斷推出，聚焦維持財富與健康雙重財富
7. [Speaker 2]披露內部統計（上年）：做投資生意的同事，其FIC與整體收入比未做投資者『多出八倍』
8. [Speaker 2]說明做投資的同事並非只做投資，亦同時做車險、人壽、醫療、危疾等，多產品打通客戶關係

9. [Speaker 2]系列將覆蓋『人生四個階段』，每一個階段均有相應銷售方法
10. [Speaker 2]預告後續課程將逐步推出，不止一次，目標是支持同事實際『做生意』、互相交流學習

金句

- "一年之計在於春，今日係踏出財富人生第一步。"-- Speaker 1 《KOB 2026『財富人生無限可能』系列開場》
- "做投資嘅同事，收入同FIC可以比冇做投資嘅多出八倍。"-- Speaker 2 《內部上年統計分享》
- "而家係AI年代，賺錢方式唔再只係打工；人生四階段都要用新視角去理解同實踐。"-- Speaker 3 《人生四階段課程導入》
- "你哋自己都係一隻藍籌股，要將自己打造返，點樣令股價升，就係要持續增值同做leverage。"-- Speaker 3 《講座分享現場對話》
- "放喺銀行只係一個動作，佢唔會自己變錢。"-- Speaker 3 《講座分享現場對話》
- "你唔幫年輕客戶set到目標，佢就會輸喺時間同通脹。"-- Speaker 3 《講座分享現場對話》
- "你當自己開間公司，我係幫65歲嘅自己打工。"-- Speaker 3
- "如果你肯寫低你嘅行動目標，你個成功機會率係高過第三倍。"-- Speaker 3 《哈佛大學研究（講者引用）》
- "你唔買呢啲（醫療、人壽）你去買咩啊？買俾仔女啊真係激死人。"-- Speaker 3
- "單靠你嘅收入再累積一嚿錢要時間，但融資可以幫你將已累積嘅資產再投資。"-- Speaker 3

章節和主題

財富人生無限可能系列定位與年度規劃

> KOB 2026年度重點系列，聚焦以投資為核心，結合健康與保險等多線產品，貫穿『人生四階段』的客戶經營與銷售方法。全年多場次，持續賦能。

- **關鍵點**
    - 系列名稱：財富人生無限可能
    - 年度：2026年
    - 內容：投資、保險、醫療、危疾、車險、移民投資、基金選擇
    - 結構：分『人生四個階段』並配對銷售方法

    - 形式：實體＋virtual並行；virtual轉化較高
    - 目標：支持同事實際做生意、互相交流、數據導向
- **講解**

  [Speaker 2]說明本系列為全年多次課程，聚焦如何維持財富（資產與健康）。[Speaker 3]補充課程安排跨地（香港、英國）同模組，免費供同事參加，並以實戰銷售與客務忠誠度為核心。

- **Examples**

> 第一場將在2026-04-08舉行，採『三大學習模組』，涵蓋銷售approach、spoke talk腳本實操、『Arts of Wow』客務忠誠度互動體驗。對象以新人為主（四、六、八、10月檔期）。

    - 以免費形式招收名額上限180人
    - 透過email回覆postcard完成報名
    - 現場點名，並可安排落區workshop
- **註意事項**
- 把握每場名額『180』人上限，收到postcard即報名
- 攜帶筆記，重點抄錄數據與話術，會後立即安排客戶review
- 資深同事以開放心態溫故知新，帶回區域複訓新人
- 跨產品聯動（投資＋車險＋人壽＋醫療＋危疾）提升客戶份額
- 多用virtual場以提高簽單位數
- 善用免費課程與分house循環訓練，降低學習成本
- **特殊情況**
- 如果遇到新同事對基金完全不熟悉，如何處理？安排其參加免費基礎課程與『Arts of Wow』，並加入落區小型workshop實操。
- 如果場地名額已滿，如何處理？引導參與virtual場或輪候下一期（六月、八月、10月）。
- 如果客戶僅對單一產品有興趣，如何處理？以人生四階段框架引導至四大範疇（投資、儲蓄/like、四Ring、醫療）進行整合配置。

四大範疇客戶經營（投資、儲蓄/like、四Ring、醫療）

> 以四大範疇為客戶建立『財富＋健康』雙軌基石。『四Ring』與醫療保障關聯（語境指全方位保障）。

- **關鍵點**
    - 投資：產品建議與資產增值核心
    - 儲蓄/like類型：長期累積或客戶偏好配置
    - 四Ring：全方位保障平台（含壽險/危疾等）
    - 醫療：健康風險對沖，財富與健康相輔相成
- **講解**

  [Speaker 1]要求每位客戶最優先完成四大類生意，以形成穩固的財富人生結構。強調先做四類，逐步展開後續策略與review。

- **Examples**

> 在客戶盤中，優先完成投資、儲蓄/like、四Ring、醫療四項配置；建立年度review節奏。

    - 首次會談聚焦風險承受與健康需求評估
    - 以醫療＋危疾保障作為財富防火牆
    - 同步規劃投資與儲蓄以保障與增值兼顧
- **註意事項**
- 強調健康與財富雙軌，避免只談投資
- 為每位客戶建立四大範疇完成清單並追蹤
- 以年度review推動產品升級與交叉銷售
- **特殊情況**
- 如果客戶保費預算有限，如何處理？先行醫療/危疾基本保障，再逐步導入儲蓄與投資，採分階段配置。
- 如果客戶抗拒醫療保障，如何處理？以健康風險對財富的負面影響案例說明，並提供最低門檻方案作試點。

做投資的同事收入與FIC優勢（八倍）

> 內部上年統計顯示：做投資生意的同事，其收入與FIC較未做投資的同事多出八倍，並且投資同事同時涉足車險、人壽、醫療、危疾，形成多線聯動。

- **關鍵點**
    - 八倍差距源於投資單帶動的客戶關係深化與多產品拓展
    - FIC與總收入雙雙提升
    - 投資帶來更高客戶接觸頻次與跨售機會

- **講解**

  [Speaker 2]以數據鼓勵同事把投資納入標配工作流，並強調投資不是替代其他產品，而是打通客戶關係的槓桿。

- **Examples**

> 在完成投資諮詢後，客戶更願意討論醫療與危疾保障，進而擴大車險與壽險覆蓋。

  - 以定期投資review作為觸點安排保障檢視
  - 用投資績效回顧引導現金流再配置

- **註意事項**
- 將投資諮詢設為每季或每半年固定觸點
- 投資諮詢會前準備跨產品方案
- 記錄FIC與跨售轉化數據以優化話術
- **特殊情況**
- 如果市場波動大導致客戶猶豫，如何處理？提供資產配置與風險分散方案，並安排更頻密的溝通節奏。

投資移民與市場份額

> 投資移民已達『159至160張單』，政府美國已批『1000個』單位，AIA約佔十分之一或以上；顯示投資連結方案在市場具高份額。

- **關鍵點**
  - 投資移民方案為重要增長點
  - 市場份額接近或超過十分之一
  - 可作為品牌與專業背書對外溝通
- **講解**

  [Speaker 2]以實績數據佐證公司在投資移民領域的影響力，鼓勵同事掌握相關產品與流程。

- **Examples**

> 用『159至160張單』與『1000個』已批數據建立信任，導入產品與服務流程說明。

  - 展示過往成功案例路徑
  - 對接分house代表的實操培訓

- **註意事項**
- 建立投資移民FAQ與流程清單
- 與專門team協作縮短成交通道
- **特殊情況**
- 如果客戶要求國際對接（如英國），如何處理？轉介到英國線同模組training與服務團隊承接。

新基金供給與資產配置選擇

> 上年市場推出『10幾隻』新基金，包含債券基金與股票基金；盤面任何時候均有不同選擇可匹配客戶。

- **關鍵點**
    - 新基金多元化，有助於不同風險屬性客戶
    - 債券與股票並行，利於配置與再平衡
    - 保持產品知識更新以支援銷售
- **講解**

  [Speaker 2]強調產品線健全，需持續更新知識並善用數據輔助建議。
- **Examples**

> 每季收集新基金名單、風險評級、費用結構與適配客群，更新到團隊話術包。

    - 建立模型組合示例（保守/平衡/進取）
    - 結合客戶目標與現金流設計SP/定投方案
- **註意事項**
- 避免僅推單一熱門產品，重視適配性與合規
- 定期回顧基金表現與費用透明度
- **特殊情況**
- 如果客戶完全不認識基金，如何處理？提供基礎免費課程與簡易風險測評，先從保守產品切入。

課程與活動安排（免費、場地與頻次）

> 課程免費；場地上限『180』人；今年新人『5000』人；四、六、八、10月定檔；上年辦『10至12場』，virtual簽單位數較高；有同事曾參與『10次』。

- **關鍵點**
    - 第一場時間：2026-04-08
    - 報名方式：postcard發布後以email回覆
    - 對象：本期以新人為主（4/6/8/10）
    - 提供落區小型workshop與分house循環training（香港/英國同模組）
    - 課外邀請神祕嘉賓與top agent
- **講解**

  [Speaker 3]詳細說明課程節奏與名額限制，提醒同事盡快報名與帶新人參與；免費屬重要賣點。

- **Examples**

> 區域團隊負責點名與跟進，協助安排小型workshop；課程涵蓋銷售實戰與客務忠誠度。

    - 設置簽到與出席統計以保障CPD需求
    - 追蹤出席次數與簽單關聯
- **註意事項**
- 名額有限先到先得
- 優先安排新人名額以擴散基礎能力
- 鼓勵多參加virtual以提升轉化
- **特殊情況**
- 如果同事已報滿實體場，如何處理？轉線上virtual或安排下一期補位。

銷售方法與客務忠誠度（Arts of Wow）

> 以『spoke talk』實操話術與『Arts of Wow』互動體驗提升客務忠誠度，目標是讓客戶願意長期購買，甚至接受較高手續費。

- **關鍵點**
    - 話術演練：forward訊息、逐句回覆模板
    - 客務忠誠度：以體驗設計提升NPS與留存
    - 跨售：由忠誠度帶動多產品購買

- **講解**

  [Speaker 3]指出新人需要手把手教學；透過互動課程理解如何讓客戶『貴手續費都買』。

- **Examples**

> 日常以模板協助回覆客戶問題，如產品費用、風險、申購流程等。

    - 設置常見問答包（費用、風險、流動性）
    - 以案例角色扮演進行訓練

- **註意事項**

- 強化服務體驗以對沖價格敏感

- 建立標準話術與跟進節奏

- **特殊情況**

- 如果客戶對費用高度敏感，如何處理？以價值交付清單（研究、回顧、報告、專家會）說明手續費對應服務。

人生四階段對應保障與投資配置

> 講者提出人生四階段（入職工作→拍拖結婚生仔→有家庭→退休），對應以人壽、醫療、儲蓄、投資四大工具，協助客戶做更長遠規劃，並在不同階段做投資偵查與價值點查，配合人生與社交進程。

- **關鍵點**

    - 四階段：入職工作、拍拖結婚生仔、有家庭、退休。
    - 對應工具：人壽保險、醫療保險、儲蓄計劃、投資工具。
    - 顧問角色：持續偵查資產配置價值，按階段調整。
    - 以故事與目標感（picture/future/dream）促進決策。

- **講解**

  講者以大富翁與人生階段為框架，說明金融顧問要用四類工具配合不同人生節點，並非一次性銷售，而是持續檢視與調整，貼合客戶由入職到退休的需求。

- **Examples**

> 當客戶由拍拖結婚到生仔階段，優先建立人壽與醫療保障，同時維持定投與儲蓄，以免突然風險侵蝕資產增長軌跡。

    - 識別家庭責任上升→保障優先。
    - 保費佔比納入月度現金流。

    - 維持長期投資紀律以抓住複利。
- **註意事項**
- 以客戶反饋調整方案與活動主題。
- 在不同階段定期檢查保障缺口與投資表現。
- 用可視化目標（旅遊、創業、置業）提升執行力。
- **特殊情況**
- 如果客戶在經濟壓力下抗拒保費，如何處理？→先做風險優先級排序，以低保費高槓桿產品過渡，逐步補足保障。

傳統334理財法則的限制與更新

> 傳統把收入分為30%家用/生活、30%儲蓄、其餘放銀行的『334/33487』法則，已不足以應對當代年輕人環境。講者主張不要僅以『100蚊儲三分一』，而應提高投資佔比與靈活配置，以複利驅動資產增長。

- **關鍵點**
    - 傳統法則：30%家用/生活、30%儲蓄，其餘放銀行（334/33487口述）。
    - 問題：存款不等於增值，通脹蠶食，機會成本高。
    - 新建議：提高投資佔比至50%甚至70%（按個人情況），保持流動性以降低心理障礙。
- **講解**

  講者指出現今年輕人較少被逼交家用，時間與青春是本錢，應把握25至35歲的10年黃金期，以定投與複利增長取代單純存款。

- **Examples**

> 月儲3000蚊，假設年利率約5%（基金/股息），10年後可達約47萬至50萬（亦提到40萬語句變化）。若把儲蓄比率提高到50%，資產累積更快。

    - 設定自動扣款，降低行為偏誤。
    - 以目標回報假設與風險承受度匹配。
    - 每年檢視與再平衡。
- **註意事項**
- 避免把所有餘額只放銀行。

- 提供流動性安排，降低客戶對投資的恐懼。
- **特殊情況**
- 如果客戶極度風險厭惡，如何處理？→採用分層投資（活儲/債券/指數基金），逐步提高風險資產比例。

以大富翁比喻的資產配置與現金流管理

> 大富翁的『過起點收200蚊』比喻穩定現金流；『全州要買帶圍』比喻分散布局，不僅追逐熱門地段。

- **關鍵點**
    - 現金流如同每圈200蚊，是資產循環的血液。
    - 分散投資避免只等『銅鑼灣、中環、山頂』。
    - 早期布局勝過空等時機。
- **講解**

  透過遊戲化隱喻讓新人理解資產配置與風險分散，強化行為執行。
- **Examples**

> 用低費用指數基金覆蓋大型股、中小型股、海外市場與債券，比喻為在不同顏色地段持有資產。

    - 設定核心-衛星結構。
    - 核心用寬基指數，衛星做主題或因子。
    - 控制單一資產比重。
- **註意事項**
- 避免單壓熱門板塊。
- 保留一定現金流應對波動。
- **特殊情況**
- 如果市場劇烈波動，如何處理？→以紀律定投與再平衡維持風險水平，避免情緒性賣出。

年輕世代收入結構與目標設計

> 2025年新出嘅工資中位數為一萬9500蚊；不少人冇兩萬唔做；出現『透明族』、追求低壓力工作（如coffee shop）但仍可維持基本收入。顧問需結合其價值觀，設計短中期目標以提升執行力。

- **關鍵點**

    - 收入參考：一萬9500蚊（2025年中位數）。
    - 儲蓄比率建議：50%至70%視情況。
    - 短期目標：3年內升職加薪、兩個國家旅行、創業準備等。
    - 行為引導：把保單與投資視為future/dream的載體。
- **講解**

  以具體金額與生活畫面（如半年儲到一次韓國旅行）說服年輕客戶啟動計劃。

- **Examples**

> 以一萬9500蚊為例，儲蓄/投資設為一半約近一萬蚊；生活開支示例約6000蚊；剩餘用於機動與小目標。

    - 建立預算表與自動化扣款。
    - 明確旅行與進修時間表。
    - 年度複盤調整比例。
- **註意事項**
- 尊重低壓力價值選擇，從小目標切入。
- 以流動性工具降低投資焦慮。
- **特殊情況**
- 如果家庭不需家用但消費慾強，如何處理？→設定『目標金額達成前不可動用』的子帳戶與罰則機制。

時間價值與通脹的雙重侵蝕

> 25至35歲的10年是複利黃金期；沒有目標與行動，資金只留在戶口即等於輸在時間與通脹。

- **關鍵點**
    - 時間是年輕人的最大本錢。
    - 通脹降低現金購買力。
    - 設定清晰目標驅動行動與投資紀律。
- **講解**

  講者反覆強調『輸時間、輸通脹』的機會成本，比市場短期波動更可怕。

- **Examples**

> 月投3000蚊、年化5%作假設，對比純存款，10年後資產差距明顯（約47萬至50萬 vs 僅本金）。

    - 可視化折線圖（課後工具）。
    - 設立里程碑與獎勵機制。
- **註意事項**
- 優先建立投資習慣而非追求短期暴利。
- **特殊情況**
- 如果遇到市場回撤導致猶豫，如何處理？→回顧長期計劃與再平衡機制，維持投入比例。

把自己當成資產：職涯槓桿與客群經營

> 打工仔常覺『好心累』，但應把自己當『藍籌股』經營：投資自己、累積專業、做槓桿（leverage），選擇目標客群（如律師、醫生）以提高單客價值。

- **關鍵點**
    - 個人資本=技能×人脈×信譽。
    - 聚焦行業客群帶來大單與複利口碑。
    - 把進修與分享寫入CV，成為職涯資本。
- **講解**

  講者以股價與股息隱喻職涯成長與收入增長，強調持續學習與品牌化。
- **Examples**

> 一位同事專做律師/醫生客群，單量大且穩；透過同業介紹與專題講座建立信任。

    - 明確定位→設計話術與內容。
    - 建立案例庫與轉介紹機制。
    - 定期舉辦研討會。
- **註意事項**
- 持續輸出專業內容，提升目標客群觸達。
- **特殊情況**
- 如果轉型新客群遇冷，如何處理？→用小型閉門分享測試主題，優化內容後再擴大。

投資風險與散戶定位

> 現場約180人中，買10年以上股票仍賺錢者非常少（講者稱『未得一個』），顯示長期紀律與選股難度。建議散戶採取中性、規範化方法，累計資產為先。

- **關鍵點**
    - 市場波動常令新手卻步。
    - 散戶須以中性策略為本，重紀律與資產配置。
    - 投資可『玩下先』，但主體資產要有規劃。
- **講解**

  講者以會場調查凸顯長期勝率難度，提醒勿高估主觀選股。

- **Examples**

> 核心資產用寬基指數ETF，衛星小比例作主題或行業配置，避免整體風險過高。

    - 設定資產上限。
    - 定期再平衡。
    - 風險承受度評估。
- **註意事項**
- 避免把短期投機當長期策略。
- **特殊情況**
- 如果客戶沉迷短炒，如何處理？→設定『投機倉位上限』並建立損失止損規則，主體資產不得動用。

壯年家庭的風險與保障優先序

> 在上有高堂醫療費、下有子女教育與供樓壓力的情境下，壯年家庭最需要的並非先買子女保單，而是優先建立家庭經濟支柱的人壽與醫療保障。30~40歲是加大保額與完善醫療、重疾的黃金期，45歲後CI費率顯著上升且不具價格合理性。

- **關鍵點**
    - 一家之主（例如工地工作者）面臨高風險工傷與收入中斷風險。
    - 醫療費昂貴且不可預測，先建醫療（Medical）與人壽底層保障。
    - 30~40歲保費較便宜、核保相對寬鬆，45歲後CI成本激增。
    - 不要資源錯配把保費先用於孩子，應先為家庭支柱配置保障。
- **講解**

講者以工地意外與30~40歲罹患胃癌案例凸顯風險來得突然。銀行文化雖要求銷售投資與保險，但講者主張從客戶背景與家庭責任出發，先配醫療、人壽，再談投資。家庭總體風險需平衡：若沒有CI，至少要有Medical。

- **Examples**

> 地盤天秤掉落砸死人後，家屬主動敲門詢問是否有人壽保險。案例中一家之主只有一個女，收入約兩萬，過往一代30~40歲常見月入兩萬，但未有足夠保障。

    - 風險事件後才尋求保險屬被動且代價高。
    - 應於壯年期提前建立底層保障，避免家庭資金斷裂。

- **註意事項**
- 優先為家庭支柱建立人壽與醫療保障，再配置投資。
- 30~40歲即時加大保額，避免45歲後CI成本暴增。
- 若無重疾保障，至少確保醫療（Medical）到位。
- 與客戶溝通時以真實數據與住址、生活習慣判斷支付能力。
- 避免先買子女保單造成保障錯配。
- 在供樓與家庭責任並重下，保費方案以低保費高保障為原則。
- 出現身體狀況前及早辦理與加保，避免核保受限。
- **特殊情況**
- 如果客戶為高風險行業（如地盤），如何處置？優先配置高保額人壽與醫療，確保事故或疾病發生時家庭現金流不中斷。
- 如果客戶已過45歲且CI費率高，如何處置？優先強化醫療保障並評估可負擔的CI額度，避免費率失衡導致現金流壓力。

儲蓄與資產配置的現金流算式

> 以定期儲蓄與投資收息建立長期資產，並用現金流覆蓋未來醫療與保費支出。

- **關鍵點**

    - 每月儲1萬可累積至百萬；每月儲3000僅累積50萬。
    - 單一醫療位置起碼要廿萬，需以收息或保險轉嫁風險。

    - 見過60幾歲儲400萬但伴侶生病仍被醫療費侵蝕，需以投資收息對沖。
- **講解**

  講者以簡單算式與真實客戶案例強調醫療現金流的重要性：資產表面可觀（如400萬）但若無保險或收息安排，仍可能被重大醫療費用迅速消耗。建議以100萬按七釐收息模式對沖醫療費。

- **Examples**

> 以100萬資金按七釐計，每年息收入可用作支付medical plan費用，維持保障不中斷。

    - 收息可形成保費與醫療費用的穩定現金來源。
    - 降低一次性醫療支出的資金壓力。
- **註意事項**
- 保費與醫療費必須有穩定現金流來源。
- 避免僅靠工資慢速累積資產，應建立收息資產池。

保費融資與按揭套現（Mortgage）策略

> 利用具價值之資產（如LA保單、物業）進行抵押或按揭套現，將資金投入息差正向的標的以加快資產累積。

- **關鍵點**

    - LA具價值可用作抵押；純投資市場風險的資產難作抵押。
    - 若客戶有樓，可做Mortgage套現，現行high goal plan利率參考：H+0.3、P-1.75，約三釐零。
    - 例如樓價800萬，套現100~200萬投息基金賺7~9釐，對比按揭利率3厘多取得息差，用於投資單位或自住安排。
    - 適用於距退休尚有20~30年之壯年客群；60幾歲不建議且難獲批。
- **講解**

  講者指出單靠收入累積資本需時，透過按揭套現與保費融資可「先做」資產配置，讓資產產生現金流覆蓋保費或再投資。關鍵在於押品具實質價值與正向息差。

- **Examples**

> 在按揭利率H+0.3、P-1.75（約三釐零）環境下，自物業套現100~200萬，投入年息7~9釐之息基金，產生息差覆蓋保費或作再投資。

    - 息差為策略核心，需持續監控利率與標的風險。
    - 應預留還款與風險緩衝，避免利率上行或市場波動時出現現金流斷裂。

- **註意事項**
- 確認押品價值與貸款條款（如H+0.3、P-1.75）。
- 利差需覆蓋風險溢價與費用後仍為正。
- 設定止損與流動性備用金，避免市況轉差時被動斬倉。
- 不建議高齡（60幾歲）客戶操作保費融資。
- **特殊情況**
- 如果利率上行或基金收益下行，如何處置？調降槓桿、部分止盈或轉為更穩健的收息工具，確保利差不轉負。
- 如果物業估值下調導致追加抵押，如何處置？預留現金緩衝或啟動再融資降低月供壓力。

家庭財務治理與目標管理

> 以公司治理視角經營家庭財務，通過價值觀對齊、年度財務報表與書面目標管理減少分歧與衝突。

- **關鍵點**
    - 把自己當作為65歲的自己打工，建立長期視角。
    - 每年落座盤點價值觀與計畫（如醫美、賽車），檢視財務是否可支撐。
    - 依據哈佛研究，將行動目標寫下可使成功機會率高過第三倍。
    - 以住址與生活習慣評估客戶支付能力，避免產品錯配。
- **講解**

  講者指出許多家庭因開支分配不清與價值觀差異而起爭執。通過像企業一樣做財務報表與書面目標管理，能同步期望、降低分歧，並把資源配置到最具價值的項目（保障與長期儲蓄）。

- **Examples**

> 寫下未來三年想做的事（如去韓國做醫美、看賽車），安排預算，核對現金流與保費支付，不讓短期消費壓縮長期保障。

    - 書面化有助家庭對齊與執行。
    - 避免因臨時性高消費（如business艙）壓縮保費與保障。
- **註意事項**
- 每年至少一次家庭財務盤點與目標書寫。
- 優先級：保障>現金流>投資>非必要消費。
- 以書面紀錄降低價值觀分歧導致的衝突。

客戶實況與銷售實務

> 結合社會統計與實地觀察，提供與客戶支付能力匹配的方案。

- **關鍵點**
    - 2022年香港黃金就業中位數為兩萬4000幾蚊（非OBC）。
    - 三幾歲客戶多為兩萬左右收入，產品設計需貼合此現實。
    - 拜訪時觀察住址、日常活動（如飲茶習慣）判斷承受能力。
- **講解**

  用真實收入統計與實地觀察避免高估客戶能力，提升方案落地率與持續率。

- **註意事項**
- 避免僅以外在物品（手袋）判斷支付能力，重視住址與生活模式。
- 以低保費高保障切入，提高續保與滿意度。

退休時間規劃與試行退休

> 以10年為倒數視角，於55歲進行為期一年的『試行退休』：每月用將來退休預算，半年檢視是否『有冇錢剩』，據此決定是否需增加儲蓄與調整目標。

- **關鍵點**
    - 55歲起『嚟緊嗰一年每個月』按退休預算支出（例：兩萬）
    - 『半年』後標記現金流：有剩＝可加儲蓄；不足＝將來更唔夠
    - 目標在65歲前完成資產結構與現金流測試
- **講解**

講者分享同事於55歲開始實測每月退休預算，連續一年，半年時做一次現金流盤點，作為是否需要『繼續存多啲』的量化依據，避免到65歲才發現缺口。

- **Examples**

> 同事於55歲起連續一年每月只用『兩萬』作為退休預算，半年後檢視是否有結餘。若有，代表目前可加大儲蓄；若不足，代表退休後現金流不足，需要提高每月儲蓄或下調未來支出。

    - 設定每月上限『兩萬』
    - 連續跟蹤6個月收支
    - 評估餘額以調整儲蓄或支出結構
- **註意事項**
- 需以固定支出範圍進行模擬，不得超支
- 半年需做一次嚴格盤點與調整
- 同時考慮通脹對未來購買力影響
- **特殊情況**
- 如果模擬期間遇到突發醫療或家計支出，如何處理？可另設『緊急金』專戶，不計入退休預算測試，以免扭曲日常開支評估。

退休資產目標與複利滾存

> 以『150萬』起步經複式滾存，於60歲可達約『400萬』；以『300至600萬』作為退休與傳承的舒適區間，並以『3至4個percent』作為每年提取率。

- **關鍵點**

    - 起步『150萬』→60歲約『400萬』的複利路徑
    - 舒適資產區間：『300至600萬』
    - 提取率：每年『3至4個percent』支撐『20~30年』
- **講解**

  講者以數字框定目標區間與提取率，強調先積累至『400至600萬』，再用『3至4個percent』提領，以長期可持續為優先。

- **Examples**

> 當資產達『400至600萬』，若每年提取『3至4個percent』，可支撐『之後嗰20~30年』基本開支，並保持資產韌性。

    - 設定保守提領率3%至4%
    - 結合年金與MPF派發現金流
    - 通脹調整下每年檢討提領額
- **註意事項**
- 提取率需按市場波動與年金/MPF派發調整
- 需預留醫療與長壽風險緩衝
- 避免因短期市場上漲而『估曬啲資產』

資產配置與風險調整（臨近與進入退休）

> 臨近65歲逐步將高波動資產降至低風險，比重傾向年金、債券基金、保單現金值等，60歲後避免高風險押注與單一資產集中。

- **關鍵點**
    - 65歲前完成風險下調與再平衡
    - 60歲後避免『高風險投資』與『單一資產』
    - 善用年金、按揭、MPF、保單現金值作現金流組合
- **講解**

  講者以『打牌』比喻，60歲後不要再用高風險『叫牌』博弈，應以低波動、可預期現金流為主，防止臨界年齡出現大幅回撤。

- **Examples**

> 把可『啷到』的股票基金逐步轉換為低風險資產，加配年金與債券基金，並用按揭工具增加選項。

    - 盤點所有高波動持倉
    - 分批轉入低波動與年金現金流
    - 建立現金流時間表（月、季、年）
- **註意事項**
- 避免『成倉匯豐』或『單一資產』集中
- 不因市場短期漲『兩成』而追高或清倉
- 60歲後重視現金流穩定性與流動性
- **特殊情況**
- 如果已『儲得太多saving power』但全是高風險資產，如何處理？分期降風險，設立收益目標與止蝕規則，優先確保未來5至10年現金流。

強積金與基金專業管理的角色

> 強積金長年回報『八個percent』，高於全球平均『6.5個percent』。相較個股自選，長期由固定管理團隊運作之基金更具紀律與分散效果。

- **關鍵點**
    - MPF長年均回報『八個percent』
    - 全球平均『6.5個percent』作對比
    - 基金團隊長期穩定管理優於個股『研究年度報』式自營
- **講解**

  講者指出基金經理團隊通常多年管理同一策略，能穿越周期，個人追逐個股與『追漲』風險大且缺乏分散。

- **Examples**

> 債券基金專注債券，不涉股票；與股票基金互補配置，降低整體波動。

    - 按目標波動率分配股債比
    - 用MPF、年金搭配基金現金流
    - 定期檢視與再平衡週期
- **註意事項**
- 避免以為『匯豐OK就成倉』的單一風險
- 用指數與數據長期驗證策略，不短期化
- **特殊情況**
- 如果基金經理表現『跌咗80個percent』被撤換怎辦？建立替代名單與逐步轉倉機制，避免一次性大規模贖回引致損失。

香港與國際市場對比與資產環境

> 香港具豐富投資工具與派息文化；新加坡離岸戶口多債券；歐洲、英國因稅務不興派息基金，偏向高增長資產；日本重保險與房產，退休準備完善但生活成本高。

- **關鍵點**
    - 香港：工具齊、派息文化成熟，每年有『send』派息工具打法
    - 新加坡：離岸戶口以債券為主
    - 歐洲/英國：稅負使『唔興派息基金』，追求高增長後再納稅

    - 日本：資產值高、保險普及、房產備妥，『水電煤都貴』
- **講解**

  講者以不同司法區制度與產品供給，對比派息與增長型策略差異，提醒在港可善用派息工具與年金。

- **Examples**

> 香港資產排名『top twenty』第『16』，資產『2791』；香港人普遍資產『460幾萬』亦不俗，退休門檻常見指標『411萬』『600萬』。

    - 結合MPF回報『八個percent』優勢
    - 以派息基金、年金建立現金流
    - 通脹下需尋求『突破』增長
- **註意事項**
- 跨境投資需留意稅務與派息課稅差異
- 日本退休需納入生活成本與貨幣風險評估

行為金融與常見錯誤

> 臨近退休常見錯誤包括：追漲後估清、單一資產集中、過度保守只儲錢、不做風險再平衡。

- **關鍵點**
    - 避免『突然間啲牌打上兩成就估曬啲資產』
    - 避免『單一資產』與『成倉匯豐』
    - 極度保守只儲『3000蚊』不足，應儲『一萬』級別
    - 65歲前完成風險調整
- **講解**

  講者以打牌比喻風險管理，提醒不要將高風險資產帶入退休區間，並以數據、指數做長期驗證。

- **註意事項**
- 建立紀律化再平衡與提領規則
- 以分散、低成本、長期持有替代短線博弈

長壽風險與退休現金流管理

> 壽命不可預測，需提前為長壽風險準備；單靠節省無法創造持續現金流。應建立能在醫療、住屋維修、生活通脹等上升壓力下維持購買力與現金流的退休體系。

- **關鍵點**
    - 長壽風險不可控，需以資產與保險工具對沖。
    - 醫療、住屋維修、環保、通脹等成本持續上升。
    - 只靠“慳”無法應對長期現金流需求，應著重“再搵錢”和資產配置。
    - 避免單靠“使老本”，需建立可持續收益來源。
- **講解**

  講者指出“冇人知壽命”，因此不能假設自己短命而不做長期規劃。香港醫療與住屋維修費高企，通脹侵蝕購買力。退休若僅動用本金，會很快耗盡。應透過工具構建長期收息與短期流動性並重的安排，以現金流覆蓋剛性支出。

- **Examples**

  > 若35歲開始收，講者稱50幾歲已可回本。若於57歲做TSP類安排，則需重新評估回本與現金流節奏。

    - 以早開始為例，長期收息10幾年後“個本都攞返”，代表資本回收期較短。
    - 晚開始（57歲）需要更審慎設定現金流與風險承受。
- **註意事項**
- 提早規劃，拉長投資與收息期。
- 平衡短期現金需求與長期收益。
- 扣除通脹後的實際購買力。
- 醫療與住屋維修費的可變與突發性。
- **特殊情況**
- 如果壽命顯著延長，如何應對？使用可持續派息與保障型產品，並定期檢視提領率。
- 如果遇上醫療費用突增，如何處理？配置醫療保障與應急流動資金，避免被迫處置長期資產。

資產配置：長短期結合與多貨幣

> 以多層次工具建立短期現金與長期收息的雙軌體系，並可考慮多貨幣以分散風險。

- **關鍵點**
    - 靈活工具可隨時應用：短期現金、長期收息並存。
    - 多貨幣與長短期“棍”結合，提升抗風險能力。
    - 設定年供方案，如3年、8至10年，匹配目標。
- **講解**

  講者提到“有個多多年貨幣穩穩陣陣長短棍”，反映以不同期限和幣別組合，滿足不同時段現金需求與風險分散。年供設計匹配客戶負擔與目標年期，避免資金壓力集中。

- **Examples**

> 設計3年或8至10年年供方案，之後進入長期收息階段，建立穩定現金流。

    - 短年期加速建立本金池。
    - 較長年供平衡負擔與累積規模。
- **註意事項**
- 選擇具流動性與收益性的產品搭配。
- 貨幣風險與利率變動的對沖策略。
- 階段性現金流需求（如醫療、維修）。
- **特殊情況**
- 如果匯率大幅波動，如何處置？以多貨幣分散，同時設定對沖或轉換機制。
- 如果短期現金需求突然增加，如何應對？預留足額流動性池，避免動用長期資產。

錯誤行為與心理偏誤

> 常見錯誤包括沒有嚴謹計劃、在社交場合隨意談願望而無落地步驟、手上有錢即“拋售紙錢”式消費、僅儲蓄而不配置等。

- **關鍵點**
    - 缺乏“確實嘅planning”。
    - 過度消費或錯配資產導致後悔。
    - 只把錢放銀行“瞓覺”，被通脹蠶食。

- **講解**

  講者以日常觀察指出，很多人沒有把退休畫面轉化為可執行的財務規劃，且容易在短期情緒或環境下消費，忽視長期資產累積與通脹風險。

- **註意事項**

- 把願景轉化為數字化、時間化的計劃。

- 定期檢視與調整資產配置。

- **特殊情況**

- 如果市場走弱影響情緒，如何避免錯誤決策？建立紀律化投資與提領機制，避免情緒性賣出。

專業角色轉型：從銷售到退休規劃從業員

> 不僅是賣產品，還要成為能為客戶提供全面退休方案的專業顧問，協助其設立現金流、保障、醫療與長期生活目標。

- **關鍵點**

  - 回應客戶關心如CLS與“邊度買最抵”。
  - 建立基礎，提供方案與持續服務。
  - 先解“下筆”，再談後續安排。

- **講解**

  講者強調專業人士需以客戶需求為中心，先讓客戶理解方案價值與第一步行動，再展開長期安排。

- **Examples**

> 講者在AIA專做退休計劃，客戶在安排後每月攞到2萬蚊收入，反饋“幾好”。

  - 以目標現金流倒推資產與產品配置。
  - 持續管理與檢視，確保現金流穩定。

- **註意事項**

- 深入了解客戶“你場上面嘅需要”。

- 建立長期顧問關係而非一次性銷售。

- **特殊情況**

- 如果客戶時間有限，如何推動落地？以簡潔可執行的首步行動（下筆）切入，後續分段會談。

人生四大階段與財務對應

> 需將人生不同階段的目標與風險，對應至資產、保障與現金流配置，形成“你場四大階段”規劃。

- **關鍵點**
    - 不同階段風險/目標不同，配置需動態調整。
    - 避免“overlook”客戶真實需要。
- **講解**

  由[Speaker 1]提醒，同事與客戶相識多年易忽略核心需求；以四大階段對應規劃，持續覆核。

- **註意事項**
- 定期審核與生命事件的聯動調整。

投資面談四步曲與年度節點管理

> 以溝通與關懷為起點，約見面談設定目標，並以『一年之計在於春』為規劃框架，在2月與6月陪伴檢視年度進度，透過定期review維持投資紀律與客戶關係。

- **關鍵點**
    - 第一步：溝通與關懷，建立信任基礎。
    - 面談設定目標：約客戶見面，確認投資目標與需求。
    - 年度節點：春季設定全年目標，2月與6月作階段性檢視。
    - 持續review：市場每日不同，投資需分段吸納並定期回顧。
- **講解**

  課中強調先以人為本，透過面談把年度目標落地，再以固定節點（創建日期2026-03-24推算近程節點為2026-04-01至2026-06-30之間的第二季度檢視）陪伴客戶走。即使單次交易後短期未再下單，投資以分段吸納與定期review維持互動。

- **Examples**

  > 根據創建日期2026-03-24 15:03:32，於2026-03-24至2026-04-30期間與客戶進行春季面談，設定2026年投資目標；於2026-06-01至2026-06-30進行第二次檢視，回顧資產配置與月供執行情況。

    - 聯絡客戶於2026-03-24後的最近兩週約見面談。
    - 確認現金流、風險承受能力、資金規模。

    - 設定年度KPI：每月月供75蚊美金或600蚊港紙持續至2026-12-31。
    - 在2026-06期間進行第二次review，視市場與客戶狀況微調配置。
- **註意事項**
- 面談時必須檢視現金流、風險承受能力與資金規模。
- 設定清晰年度目標並約定2月與6月的檢視節點。
- 保持定期review頻率，至少每月一次，不要一年只回一次。
- **特殊情況**
- 如果客戶一年內未再下單，如何處理？透過分段吸納方案與定期review維持投資計劃與互動。

投資者適當性與策略匹配

> 在提出『呢排買咩好』前，需先確認客戶需要、風險承受能力、投資期限（長短線），再決定策略與產品範疇（港股、A股基金、環球資產、債券等）。

- **關鍵點**
    - 先客戶後產品：從需求與風險出發。
    - 投資期限匹配：長線與短線策略差異。
    - 範疇擴展：不僅集中港股或A股基金，納入環球與債券分散風險。
- **講解**

  講者多次反問『你知唔知你個客需要咩』『風險承受能力係咩』『投資嘅時間點係長遠定係咩』，指出策略須由適當性評估而來，避免只看市場熱點。

- **Examples**

> 客戶長年短炒港股與A股基金，近年回撤頻繁。建議加入環球股票ETF、投資級債券基金，降低集中風險。

    - 評估客戶近3年回撤與承受能力。
    - 設定核心-衛星：核心配S&P 500 ETF；衛星小部分保留港股主題。
    - 加入債券基金作波動緩衝。
    - 以月供分段吸納，定期review調整比例。
- **註意事項**

- 不要盲目回答『呢排買咩好』，先完成適當性評估。
- 對重倉單一市場的客戶，逐步引導看環球與債券。
- **特殊情況**
- 如果客戶強烈偏好短炒，如何處理？保留小額衛星短炒頭寸，核心配置採長線低成本工具，並教育其風險與回報特性。

長線投資與指數化工具的應用

> 以美股長線回復力為例，強調指數化投資如S&P 500 ETF的Buy and hold策略，避免個股風險與短炒失誤。

- **關鍵點**
    - 美股正常三年就翻得翻的歷史韌性。
    - Buy and hold，just do nothing的紀律。
    - 指數化工具降低選股風險，對比個股『心水』容易大幅回撤。
- **講解**

  講者指出『你試下買S&P 500裏面嘅其中一隻股票…分分鐘跌冇金』，以此對比ETF的分散優勢，倡導長線。

- **Examples**

> 以每月75蚊美金定投S&P 500 ETF，持有3年以上，透過時間平滑成本。

    - 設定自動月供75蚊美金。
    - 只在既定季度進行配置檢視，不做高頻交易。
    - 記錄成本與淨值變化，教育客戶理解回撤期。
- **註意事項**
- 避免頻繁交易與時點選擇偏誤。
- 在定期review時用歷史與數據加強客戶持有信心。
- **特殊情況**
- 如果遇到市場劇烈波動，如何處理？保持定投節奏，按既定季度評估，不做臨時性大幅加減倉。

基金操作機制與頻繁轉換的風險

> 基金交易並非即時成交，通常次日一批、次日三完成交易，頻繁轉換容易錯過價格並增加操作風險，不應被客戶要求牽引成高頻轉換。

- **關鍵點**
    - 基金T+1批、T+3完成交易的機制差異。
    - 避免一年轉三次、每月收三次等過度操作。
    - 教育客戶高頻轉換不等於『捉到高沽低買』。
- **講解**

  講者提醒同事『唔好俾個客帶住你走…基金次日一先批、次日三先完成交易』，以機制限制說明頻繁轉換的不可行。

- **Examples**

> 客戶要求在波動期頻繁轉換基金，因T+1/T+3造成成交滯後，買入價高、賣出價低，導致淨值損失。

    - 向客戶展示基金份額確認與成交日差。
    - 設置固定檢視窗口，不在日內或隔日頻繁操作。
    - 以範圍再平衡代替短期追漲殺跌。
- **註意事項**
- 向客戶清晰解釋基金交易機制。
- 制定轉換頻率上限與觸發條件。
- **特殊情況**
- 如果客戶堅持高頻轉換，如何處理？以書面策略約定操作規則與風險告知，必要時降低其高風險資產權重。

AIA投資工具與專業內容的運用

> 利用公司提供的拍片、平台、House View、market news、reference portfolio與investment management team的更新，定期下載與印製資料，以提升專業形象與客戶價值。

- **關鍵點**
    - 每月至少一次分享公司內容與市場觀點。
    - 使用PDF進行面談sharing，即使照讀也展現專業。
    - reference portfolio下載與印製作面談參考。
- **講解**

  講者強調『所有平台系最update』『一年轉幾版market news』，以豐富內容支援面談與review。

- **Examples**

> 於2026-03-24後下載最新House View與參考組合，印製給客戶，逐條講解市場、風險與配置邏輯。

    - 將PDF重點標註，準備3–5個問題引導客戶思考。
    - 結合客戶現金流與風險承受能力提出微調建議。

- **註意事項**
- 保持資料的最新性與可視化呈現。
- 以內容輸出提升面談信任與黏性。
- **特殊情況**
- 如果客戶難以理解專業內容，如何處理？用生活化案例（如『四餐飯』轉化月供）降低理解門檻。

入場門檻與分段吸納：從小額開始的行動方案

> 以最低開單6000美金或月供75蚊美金（約600蚊港紙）為起點，鼓勵未投資的同事與客戶以小額定投，將高風險以時間與成本平均法降低。

- **關鍵點**
    - 一筆過開單：6000美金。
    - 最低月供：75蚊美金；約600蚊港紙。
    - 分段吸納：將高風險工具用定期小額累積。
- **講解**

  講者以『四餐飯』比喻，將生活成本轉化為投資月供，降低心理與行動門檻，先行動再優化。

- **Examples**

> 黃金在2023年約2400–2500蚊，今日徘徊4400–4500蚊。用每月600蚊港紙分段儲黃金，以時間與成本拉低風險。

    - 設定自動月供600蚊港紙到黃金相關產品。
    - 每季review一次淨值與成本。
    - 在價格高波動期不加速購買，以平滑成本為主。
- **註意事項**
- 先建立行動與紀律，再逐步優化配置與金額。
- 以生活比喻降低行動阻力。
- **特殊情況**

- 如果客戶對高位恐慌，如何處理？以分段吸納與定期review的紀律降低時點風險，展示歷史區間成本平滑效果。

以市場變化促進持續互動

> 利用新聞與地緣政治快速變化，作為約見與review的契機，保持與客戶的高頻互動與教育。

- **關鍵點**
    - 市場消息朝令夕改，需快速回應。
    - 用時事切入，轉化為投資教育與配置檢視。
- **講解**

  講者以『今日講有排打、尋晚講唔一意』等例，說明每天都有不同訊息，可成為與客戶溝通的理由。

- **Examples**

> 事件消息反覆，於消息後48小時內向客戶發送簡報，約定短會議進行風險評估。

    - 準備2頁簡報：事件概覽與投資影響。
    - 提出不做劇烈調整、僅微調風險敞口的方案。
- **註意事項**
- 保持溝通節奏與專業中立，避免情緒化交易。
- **特殊情況**
- 如果客戶因新聞要求大幅調倉，如何處理？先進行風險評估與情景分析，再以書面方案確認操作與可能後果。

新興市場債券作為中低風險回報方案

> 在客戶追求高回報時引介新興市場債券，但以低成本方式、時間不太長、資本投入不過大為原則，平衡風險與回報。

- **關鍵點**
    - 以債券平衡股票波動。
    - 控制投入金額與期限，降低波動暴露。
- **講解**

  講者提出『新興市場債券』並強調可低成本、時間不太長，作為客戶在黃金或股票之外的選擇。

- **Examples**

> 在每月75蚊美金的定投中，分配20–30%至新興市場債基金，降低整體波動。

    - 根據客戶風險承受能力設定比例。
    - 定期檢視債券久期與信用風險。
- **註意事項**
- 釐清信用與匯率風險，控制倉位比例。
- **特殊情況**
- 如果信用事件風險上升，如何處理？縮短久期、提高投資級比例，暫緩高收益債配置。

公司平台與產品線結構

> 公司擁有兩大平台三大方法，主體包括TNP Two與TLP Two One；TLP Two One進一步分為Single Premium與Regular Premium；另有TNPTwo的Single Premium版本。不同平台在承保、費用與投資配置上提供不同選項。

- **關鍵點**
    - TNP Two（口誤稱TAB two）無健康核保（health underwriting）。
    - 另一平台有健康核保，但條件寬鬆，與UCL接近。
    - TLP Two One含Single Premium與Regular Premium兩版。
    - TNPTwo亦有Single Premium。
- **講解**

  課程以實務銷售切入，先界定平台與方案邏輯，讓顧問在建議組合與保費繳付方式（Single/Regular）之間做好匹配，並理解核保要求差異。

- **Examples**

> 客戶有三高但無大型手術史，過往做過UCL，擔心需要再驗身或跑步測試。講者說明：在TNP Two無健康核保；在有核保的平台亦多以報告為準，小手術不影響，多數毋須再體檢。

    - 確認病史：三高可接受，重點排除大型手術史。
    - 評估承保平台：若擔心核保，選擇TNP Two；若要另一平台，也可憑報告通過。
    - 加速開單：減少客戶對體檢流程的抗拒，促成成交通路。

基金供應與上架節奏

> 平台提供超過130隻基金，強調每年有創新基金上架；上年上架6隻；今年已上架『一五隻已經上咗嘅亦都有三隻』（原始語句含混，但表達今年已上架多隻，且1月底與2月底陸續上架）。

- **關鍵點**
    - 現有供應：>130隻基金。
    - 上年上架：6隻。
    - 今年上架：『一五隻已經上咗嘅亦都有三隻』，時間點在1月底、2月底。
    - 主張重質不重量，不追求300幾隻的數量。
- **講解**

  講者對『基金數量越多越好』提出反駁，強調篩選品質與可執行性，並以持續上新來維持組合新陳代謝與主題覆蓋。

- **Examples**

> 客戶指別家平台有300幾隻基金，本平台只有130幾隻似乎偏少。講者回應：數量多不等於好，平台重質不重量；且每年持續上新，1月底與2月底均有新基金進駐。

    - 強調品質：以績效、風險控管與波動度篩選。
    - 展示上新節奏：說明今年已上『一五隻已經上咗嘅亦都有三隻』，維持更新速度。
    - 導回資產配置：基金多寡不改變需做環球分散配置的核心原則。

環球資產配置原則與組合建構

> 過去兩年與未來一年，核心原則是『環球、環球』；避免集中單一國家或單一基金；基線組合至少2~3隻基金，涵蓋環球股票與環球債券，以分散地區風險、捕捉多元機遇。

- **關鍵點**
    - 最低配置：2~3隻基金。
    - 資產類別：環球股票+環球債券為基礎。
    - 風險分散：避免只買美國或單一主題基金。
    - 動態調整：視市況與客戶週期逐步調整權重。
- **講解**

  講者先破除『一隻基金走天下』的誤區，再以環球視角建立底層配置，之後再依風險偏好與時點微調。

- **Examples**

> 提到Barry相關兩隻基金，合起來可覆蓋約50%核心配置（原話比喻『唔屙尿』的穩健底盤）。對比市場上過度集中於美國的『零七』類基金，建議不必過度偏美。

    - 底盤先行：先鋪設環球股票與債券。
    - 再上主題：在底盤穩定之後，才少量加入區域或主題暴露。
    - 持續評估：重點看波動、相關性與回撤控制。

暢銷榜與風險評估（標準差）

> Top ten best seller反映公司與EU S的銷售紀錄，非必然代表『一定優質』；需結合standard deviation（標準差）評估在低波幅下可取得的回報，尋找風險與報酬更均衡的產品。

- **關鍵點**

    - 暢銷≠一定優質：需看風險調整後表現。
    - 標準差圖表：公司工具可視覺化波動與回報。
    - 低風險選項：如BlackRock、Blue Wave Co-Anchor類，可達約七釐零回報。
    - 回報風險關係：回報愈高，風險通常愈大。

- **講解**

  課程強調使用公司工具與圖表輔助銷售與配置，避免純看銷售排行榜做決策，轉而看風險調整後績效與穩定度。

- **Examples**

> 以標準差橫軸、回報縱軸，圈選低波幅區域中回報不錯的基金（如約七釐零），作為保守客戶的收益型配置。

    - 輸入基金清單：從平台>130隻中初選。
    - 繪圖比較：觀察低標準差、合理報酬的點。
    - 組合納入：作為收益與抗波動基石。

短天期美元債（US short-term bond）作為開單神器

> US short-term bond：九成持倉短於3個月；九成持倉為非掉類型A級公司債；持有過千張債券；規模超過25億（約2500毫）美金；收益接近五釐。兩大功能：1）幫你開單；2）作為之後轉倉至風險資產的過渡工具。

- **關鍵點**

    - 期限極短：>90%短於3個月。
    - 信用質量：>90%為A級公司債（非掉類型）。
    - 分散充分：持有過千張債券。
    - 規模：>25億（約2500毫）美金。
    - 收益：接近5釐。
    - 使用場景：對抗客戶只做定期的心態，先以保守票息吸納資金。
- **講解**

  在地緣風險與市場動盪中，許多客戶轉向定存。該產品以接近5釐的收益與高流動、低期限風險的特徵，在心態上『拍入嚟』，待時機轉向時再逐步切換至股票與多資產。

- **Examples**

> 客戶說市況兵荒馬亂，想做定期。顧問回應：短天期美元債好過做定期，接近五釐、期限短、A級公司債、分散過千張、規模>25億；先把資金放入此標的，之後視時機轉入股票基金『17』、債券基金『15』、Global multi-asset『20』。

    - 建立安全感：強調短久期與高信評。
    - 收益說服：接近5釐，優於多數定期。
    - 鋪路轉倉：設計後續轉至風險資產的節點與比例。

『零七』基金的收益與調倉建議

> 『零七』基金（I.O.S相關）近年約收七釐幾；建議在不影響commission income的情況下，將該基金持倉調出50%，轉往更利於提升NAV增長的標的，兼顧收益與價格升值。

- **關鍵點**

    - 當前收益：約七釐幾。
    - 話術重點：不減少顧問commission income。
    - 調倉比例：50%作為示範比例。
    - 目標：提升NAV增長速率，同時保留票息來源。
- **講解**

  在收益型資產居多時，若市場改善，可逐步把部分收益倉轉至增長倉，實現價差與票息的雙軌優化；話術上緩解顧問對收入的顧慮、同時說服客戶追求更高總回報。

- **Examples**

> 對陳生說明：『唔減你收入』前提下，把零七持倉的一半轉往更利於NAV增長的產品；保留七釐幾的部分收入，同時提高單價潛在升幅。

    - 確認收益：讓客戶看到既有票息安全墊。
    - 提出比例：50%作為試點，不一次搬空。
    - 量化目標：以NAV增長與總報酬對比定存或純票息策略。

市場觀察與定期檢視

> 過去一年黃金居暢銷榜首；韓國市場上升946%；台灣上升33；多屬『新歌』類標的；提醒進場點不一定在低位，需與客戶定期review與動態調整。

- **關鍵點**
    - 黃金為No.1。
    - 韓國+946%。
    - 台灣+33。
    - 多為新歌；進場不必然低位。
    - 需定期review。
- **講解**

  用數據喚起客戶對市場波動與主題輪動的敏感度，避免抱持單一標的不放，並以評估標準差、估值與基本面為後續再平衡依據。

- **Examples**

> 公司提供每月『10大金曲』榜單作為回顧工具，輔助與客戶討論持倉與再平衡。

    - 對照持倉：看持有標的是否過熱或落後。
    - 設定行動：逢高減碼、逢低加碼或持有觀望。
    - 回到配置：保持環球與多資產分散。

人生四大階段與投資匹配

> 根據客戶處於的人生階段（四大階段）設計不同的理財與投資方案；因應風險承受能力與投資年期的差異，調整資產配置與產品選擇；避免以『而家買咩好』為主軸，先看客戶是否適配。

- **關鍵點**
    - 四大階段：不同風險承受與年期。
    - 配比先於選品：先做風險承受與目標設定。
    - 同題不同解：同一市場環境，因人而異。

    - 強調適配：賣『啱』唔賣『而家最好』。
- **講解**

  此點將財務顧問流程與銷售對話連結：先做需求盤點與風險問卷，再透過平台工具形成配置，再落到基金選擇與執行時點。

- **Examples**

> 年輕累積期：股票權重較高；家庭責任期：加入更多債券與防守；臨近退休：提高收益與低波動資產；退休後：現金流與保本優先。

    - 設定目標：明確資金用途與時間。
    - 對應風險：依問卷與實際承受度調整。
    - 工具輔助：用標準差圖與歷史榜單佐證配置合理性。

加碼與風險遞進策略（『15』『17』『20』）

> 講者多次以『15』『17』『20』指代類別或策略（文本含糊）：以『15』對應債券加碼或品類；『17』對應股票基金；『20』對應Global multi-asset。建議在投入100後，次日可加15作為延長年期與降低風險的手段，並於時機佳時把保守部位轉往『17』『15』『20』。

- **關鍵點**

    - 100→次日加15：年期拉長、風險下降。
    - 『17』：股票基金。
    - 『15』：債券基金或債券加碼概念。
    - 『20』：Global multi-asset。
    - 循序轉換：先保守後進取。
- **講解**

  在客戶風險感知高時，先以保守工具承接，逐步增加風險資產曝險；用數字節點形成可落地的行動計畫，降低決策阻力。

- **Examples**

> 第1步：資金入短天期美元債（接近5釐）。第2步：分批轉往『17』『15』『20』三類資產，完成由保守到進取的梯度轉換。

    - 設定比例：先定每次轉換的比例（如每月/每季）。
    - 觀察指標：波動度、利差、估值、盈利修正。
    - 風險控制：保留一定保守倉當作緩衝。

互動與現場節奏管理

> 講者以提問與有獎互動（答對即送禮物）提高参与度；提及現場號碼互動（52、29、77、37、6等），並透過舉手、認親等方式活絡氣氛，銷售說服配合情緒調動。

- **關鍵點**
    - 即場互動：答對即送禮。
    - 號碼互動：52、29、77、37、6。
    - 目標：提升參與與記憶點。
- **講解**

  將抽獎與問答穿插產品解說，強化關鍵訊息留存，並帶動後續行動轉化。

- **Examples**

> 透過問答引出『環球』與『多基金』的重要性，乘勢銷售核心產品組合。

    - 先問後說：用問題激發思考。
    - 回扣核心：把答案導向環球分散。
    - 即時轉化：以贈品建立友好氛圍，進入產品細節。

環球股票收益基金（BlackRock 40 million Global Equity Income）配置與風險控制

> 此基金雖為全股票配置，但透過廣泛分散與benchmark rate控制，實現相對低風險表現。地區分布接近50percent美國、接近30percent歐洲、五個percent中國、五個percent日本，其餘地區少量分散。自2017年至今以控制benchmark rate（目標0.6至0.8）為核心風險管理，目前落至三年低位0.6。強調打破「股票必高風險、債券必低風險」的刻板印象。

- **關鍵點**
    - 全股票但低風險的可能性取決於分散與策略而非資產類別標籤。
    - 地區分散：接近50percent美國、接近30percent歐洲、五個percent中國、五個percent日本。
    - benchmark rate目標區間0.6至0.8，現處0.6三年低位。
    - 自家「50」配置「抄」其分布以提升穩健性，承認為策略借鑑而非負面。
    - 股市升跌可能「10分多」，基金回撤控制於目標範圍（語義含混但保留信息）。

- **講解**

  [Speaker 1]指出，真正風險來自集中與策略而非資產名稱。BlackRock的全股票低風險來自行業與地區分散，以及以benchmark rate作為風險錨。自2017年持續維持0.6至0.8的目標範圍，目前到0.6，暗示當前風險更受控。同時，講者承認自家「50」配置是刻意借鑑其分布，以求穩健。關於股市波動「10分多」與「六字」描述，保留原話以反映講者風險控制語境。

- **Examples**

  > 將資金分配至接近50percent美國、接近30percent歐洲、五個percent中國、五個percent日本，其餘少量地區，避免單一板塊集中。透過控制benchmark rate於0.6至0.8，降低整體波動性。

    - 設定benchmark rate作為風險邊界。
    - 定期檢視區域曝險，避免單一市場過度集中。
    - 檢視與借鑑成熟產品的分布，提升組合穩定性。
- **註意事項**
- 避免單一板塊或單一地區過度集中。
- 以benchmark rate（0.6至0.8）作為風險管理指標。
- 理解基金實際持倉與策略而非僅看資產標籤。
- 面向客戶需以數據解釋風險與收益來源。
- 當市場波動「10分多」時，維持策略紀律。
- **特殊情況**
- If encountering benchmark rate跌至0.6三年低位，how should it be addressed? 加強風險監控但維持分散配置，避免情緒化調倉。
- If encountering客戶誤解股票必高風險，how should it be addressed? 以持倉分散與策略說明，提供實際基金案例（BlackRock 40 million）佐證。

Solutions基金（上年一月成立）之表現與新興市場配置

> 該基金於上年一月為團隊定制，成立一年，連續三季每三個月均高於同類基金表現，獲更多星評（morning star語境）。上年整體升咗13個percent，派七個percent，升價六個percent，具備現金收益與增值雙重來源。納入Global Market Access與恆生類別，並涵蓋新興市場以「追落後」。

- **關鍵點**
    - 成立時間：上年一月（相對於2026-03-24，推算為2025-01）。
    - 連續三季優於同類基金，星評提升。
    - 上年總回報13個percent，其中派息七個percent、資本升值六個percent。
    - 新興市場「追落後」邏輯：需25年先追翻過去三年跌幅；22年到24年跌足差唔多，現年開始回升。
    - 配置含Global Market Access及恆生類別，並涵蓋新興亞洲（如台灣加國策）。
- **講解**

  講者以Solutions作為補位產品，滿足客戶對派息與增值雙需求。新興市場在22至24年顯著回撤，現年回升，策略上採「追落後」以捕捉回補空間。以分散（Global Market Access、恆生類別）與新興曝險平衡風險。關於「碗頭20」、「未做到嗱用呢度20」語句不清，但保留數字以維持完整性。

- **Examples**

  > 將Solutions基金一部分配置於新興市場，針對22至24年累積跌幅，於現年回升期做「追落後」。

    - 評估回撤與估值缺口。
    - 分批入場，保持派息與資本升值的平衡。
    - 結合成熟市場（恆生類別、Global Market Access）降低波動。
- **註意事項**
- 新興市場風險較高，需分批與分散配置。
- 明確派息來源與資本升值貢獻（七個percent vs 六個percent）。
- 留意評級（morning star）變化與季度超額表現持續性。
- 關注區域政策（如台灣加國策）對結構性機會的影響。
- 保留彈藥，遇波動時不盲目交（派）息。
- **特殊情況**
- If encountering下一季可能加息，how should it be addressed? 動態調整派息政策，保留部分現金以便逢低加倉。

- If encountering客戶對新興市場的恐懼（中東、北非、拉美刻板印象），how should it be addressed? 強調新興亞洲比重與具體政策支持，解釋「追落後」的估值與周期邏輯。

中國高息基金（代號零四，GPO/IM中國股票高息基金）之結構與收入來源

> 該基金行業分散，八成買H股，不多於兩成買A股；目標派息七至八釐息。收入來源一半為私界外人及保險股之穩定股息，另一半為期權金收入，但採買index、運用牛熊市工具及A股index以穩定income stream，不同於「17」基金以紅色期權復收與停買的做法。

- **關鍵點**
    - 持倉結構：八成H股、不多於兩成A股。
    - 行業分散：科技、醫療保健、金融、工業等多個sector。
    - 派息目標：七至八釐息，過去兩年派息穩定。
    - 收入結構：50%來自股息（保險股及「私界外人」），50%來自期權金收入。
    - 風險對沖：買index並使用牛熊市工具與A股index以穩定現金流。
- **講解**

  為回應客戶對中國市場的恐懼，講者強調該基金並非單一板塊集中，且以H股為主、A股為輔，派息結構穩健。以期權金及指數工具平滑波動，提升派息的穩定性，與「17」基金的期權操作模式不同。

- **Examples**

> 將八成資金配置H股，最多兩成配置A股；鎖定保險股等高股息來源，同時運用index期權策略於牛熊市中維持收入穩定。

    - 篩選高股息行業（金融、保險、必需消費等）。
    - 採用指數期權賺取期權金，同時控制下行風險。
    - 定期檢視A/H股比例以順勢調整。
- **註意事項**
- 向客戶清楚說明H股與A股比例及行業分散。
- 闡明期權收入與股息收入的占比與穩定性。
- 避免單一板塊與單一風格集中。
- 在心理關口（二萬5000點）附近，避免情緒化決策，回顧2019年三萬點的對比背景。

- 強調派息目標七至八釐息的可持續性與風險。
- **特殊情況**
- If encountering客戶對『中國』二字即恐懼，how should it be addressed? 解構持倉（八成H股、不多於兩成A股）與行業分散及穩定收入來源，提供風險對沖機制的透明說明。
- If encountering市場急劇波動（牛熊快速切換），how should it be addressed? 透過指數與期權工具維持income stream穩定，減少大幅調倉。

Backdate獎勵與DMP/AMP/AEP機制

> 以回溯期間設定開單獎勵，透過DMP/AMP累計換取獎品（赤馬），同時AEP用以衡量在投資平台的收費比例與持續繳費單據的收入轉換。須同時滿足單數與金額指標。

- **關鍵點**
    - Backdate期間：2月1日—4月30日。
    - 開單條件：10點MDeliver到一張單。
    - 獎勵梯度：2萬美金DMP=1隻赤馬；4萬DMP=2隻；6萬DMP=3隻。
    - AEP計算：升高premium的單，已收費用的10個percent計AEP；月供/年供單把客人所有可收而無罰的費用轉為AEP。
    - AMP特例：升到premium，即使入一毫美金，計10萬AMP；但要用『單數+AMP』才可取得多隻獎。
    - 實例：2月27號到上個禮拜，有同事登入50萬美金至200萬美金不等的大單。
    - 先到先得與供應：第一季已落order超過600隻，4月中如超標再落order。
- **講解**

  講者以清晰的時間框架（2月1日—4月30日）設定回溯獎勵，透過DMP金額分級對應赤馬數量。AEP用於衡量投資平台的收費與保費提升對收入的貢獻；月供/年供轉AEP強調長期價值。AMP設『升到premium即10萬AMP』的門檻便利核算，但為防止只靠一筆大單就囊括多獎，設置必須同時達到『單數』與『AMP』，促使更廣泛的業績分佈與行為激勵。

- **Examples**

> 在2月1日—4月30日內，完成3張單，合計達6萬DMP，可獲3隻赤馬。

    - 分解目標為每單約2萬DMP，或以不同單筆組合相加達成6萬DMP。
    - 需同時留意是否升高premium，以便計AEP與AMP。

> 若單已升到premium，即使入一毫美金，亦計10萬AMP，但仍需『單數』達標才可獲多隻獎勵。

    - 此設計避免藉極小金額重複刷獎，保障活動公平。

- **註意事項**
- 務必核對開單時間是否落在2月1日—4月30日的回溯期。
- 同時追蹤『單數』與『AMP/DMP』，避免只達成其一而錯失獎勵。
- 升高premium的手續與收費需即時同步系統，以正確計AEP。
- 月供/年供單需確認『無罰』條件，方可轉為AEP。
- 獎品數量先到先得，關注4月中供應量變動與追加order。
- 與客戶溝通時避免只講身份規劃，需回到投資本質與資產配置價值。
- **特殊情況**
- 如果在4月中前後發現需求超出600隻的既有order，應如何處理？可按講者指示『再俾order』，並通知同事保持開單動能。
- 如果單已升到premium，但系統未即時反映AEP/AMP，應如何處理？及時與平台或後台核對記錄，保留憑證，確保於回溯期內正確結算。

投資移民的溝通策略與市佔數據

> 以『投資移民』作為吸引客戶的入口，但最終落地可能只做投資配置；強調真實入金數據與市場領先地位，建立信任。

- **關鍵點**
    - 政府公佈申請量：『4200幾個』『4280幾宗』。
    - 已批出：『1700幾宗』。
    - 公司實績：佔『150個』（且為『俾錢』的實數）。
    - 上報機制：每月月底全港金融機構需向投資香港及入境處上報，最終對外公佈。
    - 策略：以投資移民為口號吸客，實務落地以投資管理為主；外國資金看重全球資產調配，不一定要身份證。
    - 競爭對手口號與質疑：有稱『2384』等但未必有真金白銀；公司僅計已入金，不計仍在proposal未俾錢的。

- **講解**

  講者以官方數據與報告流程作背書，凸顯公司在已入金與批核中的真實貢獻，對比市場上僅以口號宣稱的做法。溝通上先用投資移民吸引注意，再回歸投資本質，滿足客戶資金國際配置與風險分散需求。

- **Examples**

> 上個禮拜六，透過同事邀請的大客，聽完分享後選擇僅做投資，不辦身份證。

  - 顯示投資移民是開場口號，實務上需因應客戶真實需求（資產配置/回報/風險）。

- **註意事項**

- 對外表述須清楚區分『申請宗數』與『已入金/已批出』，避免誤導。
- 引用官方數據與上報機制提升公信力。
- 尊重客戶不辦身份的意願，轉為提供全球資產配置方案。

- **特殊情況**

- 如果客戶對身份證猶疑但對投資有強烈意願，如何處理？以投資方案為主，身份規劃資訊作備選，確保合規與風險揭示。

基金產品講解（01與03）

> 以內部代碼對應基金，說明其投資範圍、行業與派息/風險特徵，便於銷售與資產配置。

- **關鍵點**

  - 01=Well Partner’s High Dividend Stock：大中華A股、國企國航為主，另配韓國與台灣，三個location；主題圍繞15規劃、五條紅線（內需/內銷/內循環、中國式現代科技、中國式AI）；持倉示例：貴州茅台、國藥、藥製品、台積電；派息約六釐零。
  - 03=GP Market，HMC B. Income One：平衡型（股債皆有），偏舊經濟股，金融與傳統行業比重較高；含澳洲sector與公共股（如超市），亦有基礎electronics；策略為『揾下揾走』；組合提到『55 10』與風險控制，波動較低。
  - 客戶心態：部分客人對中國市場偏恐懼，需以國策與分散配置解釋邏輯。

- **講解**

講者用代碼簡化內部溝通，快速定位基金特性。對01，以國策與高股息為賣點，分散於大中華、韓國、台灣；對03，以平衡與舊經濟、公共股提供相對穩定現金流與低波動。對於客戶對中國的擔憂，以『政策導向+多地配置』降低顧慮。

- **Examples**

> 面對客人『一聽到中國就好驚』，以國策主題（內需、科技、AI）與跨地區配置（韓國、台灣）作風險對沖。

    - 結合派息（六釐零）提升持有動機。
- **註意事項**
- 清晰說明派息水平與可變因素。
- 以持倉示例增強說服力（貴州茅台、國藥、台積電）。
- 強調平衡型產品的波動管理與行業分散。
- **特殊情況**
- 如果客戶對單一地區暴露感到不安，如何處理？強調跨地區配置與國策增長點，並可搭配平衡型產品降低波動。

內部營銷與目標管理

> 以『兩隻』為起步目標，設定明確區域目標與distinct producer規則，並確保供應端追加以維持動能。

- **關鍵點**
    - 呼籲不要把目標定為一隻，起碼要兩隻。
    - 區域達20萬美金+3 distinct producer=1隻；40萬美金+5 distinct producer=2隻。
    - distinct producer定義：2025年1月1號—2025年12月31號未做投資單者，於2026年再做單即為simple lifestyle。
    - 第一季已落order超過600隻，4月中視情況再加單，先到先得。
- **講解**

  以數量級與人員結構雙指標（業績+distinct producer）推動組織廣度增長，避免只靠少數人拉動；供應端的『超過600隻』與『4月中追加』作為承諾，降低前線擔憂，鼓勵搶先完成。

- **Examples**

> 團隊規劃達20萬美金且湊齊3位distinct producer，即可獲1隻；同理40萬美金+5位=2隻。

    - 需提前篩選2025年未做投資單的同事名單，以利2026年激活。
- **註意事項**
- 提前盤點distinct producer人選，以免臨時湊人。
- 定期追蹤區域累計金額與人頭數，避免『臨門一腳』差一人或一單。
- **特殊情況**
- 如果4月中仍未追加order而前線已達標，如何處理？即時上報需求與名單，請示追加；同時把客戶安排到下一批次發放。

平台獎金與回報提示

> 平台開單bonus與可給予百分比、常見標的位階，為銷售提供即時對價框架。

- **關鍵點**
    - 平台開單bonus：1.2蚊（每月未變過）。
    - 最高可給百分比：七點幾percent。
    - 常見標的：TMD，金額級別可達一球皮以上。
- **講解**

  以固定bonus與百分比上限，提供可預期的收益框架；輔以常見標的與資金量級，讓前線設定合適客群與提案規模。
- **註意事項**
- 注意合規邊界與費率披露，避免誤導。
- 按客戶資金量級匹配產品風險與流動性需求。
- **特殊情況**
- 若bonus或百分比政策調整，如何處理？第一時間通知前線與在談客戶，調整話術與方案。

作業或建議

- 於2026-03-24後一週內（至2026-03-31）完成：從現有客戶盤中挑選至少10位安排年度review，對齊四大範疇（投資、儲蓄/like、四Ring、醫療）的完成度。

- 在2026-04-05前完成第一場課程（2026-04-08）報名：收到postcard後即以email回覆，為新人保留名額（總名額180）。
- 於2026-04-15前建立『投資＋跨售』追蹤表：記錄投資客戶的FIC、跨售轉化與跟進節點。
- 在2026-04-30前組織1場落區小型workshop（新人優先），演練spoke talk與Arts of Wow流程。
- 於2026-05-15前完成新基金知識更新：彙整上年『10幾隻』新基金要點（類型、費用、適配），輸出話術包。
- 根據自己月入（可參考一萬9500蚊）建立分配表：設定50%或以上投資/儲蓄比率，並保留生活開支與機動金。
- 制訂未來三年三個具體目標：例如兩個國家旅行、升職目標、start up business啟動資金；為每個目標設定金額與時間表。
- 建立自動化投資計劃：每月固定投入（例如3000蚊），選擇寬基指數基金/ETF作核心，年度再平衡一次。
- 撰寫個人資本升級計劃：列出未來12個月的進修課程與輸出（如講座分享）安排，並更新至CV。
- 與顧問進行一次『價值偵查』會議：盤點現有保險、投資、現金流，對齊人生四階段目標並作出調整。
- 在2026-03-24當天開始，為每位壯年客戶建立保障清單：人壽、Medical、CI/CIC，於30~40歲客群優先加大保額。
- 在2026-03-24當天制定一個家庭年度財務報表模板，包含：收入、固定支出、保費、醫療備用金、投資收息、非必要消費預算。
- 在2026-03-24至2026-03-31期間，與至少5位客戶開展目標書寫工作坊：記錄未來三年目標，對應財務安排。
- 在2026-03-24當天盤點擁有物業之客戶，評估是否可用H+0.3或P-1.75條款進行按揭套現，目標發掘100~200萬可用資金的案例，設計7~9釐收息配置並評估利差與風險。
- 在2026-03-24當天開始建立收息池KPI：為每位重點客戶配置至少100萬等值之收息資產以對沖medical plan開支。
- 在2026-03-24當天更新銷售話術包：加入2022年兩萬4000幾蚊中位數資料，並加入住址與生活習慣觀察清單，以匹配保費建議。
- 由即日（2026-03-24）起設計55歲『試行退休』方案：連續12個月按預計退休預算（例：每月兩萬）支出，於第6個月做現金流盤點，判斷『有冇錢剩』並決定是否『繼續存多啲』
- 製作65歲前風險再平衡計劃：列出所有『啲到』的股票/基金持倉與MPF/年金/保單，擬定分批轉向低風險與現金流化的時間表與比例
- 設定退休資產目標：以『400至600萬』為區間，倒推每年儲蓄與投資回報假設，並建立每年『3至4個percent』提領規則及通脹調整機制

- 建立『單一資產風險』防線：檢視是否存在『成倉匯豐』或單一行業集中，制定去集中化與替代基金名單
- 評估跨境工具：比較香港派息型工具與新加坡/歐英市場稅務差異，確認是否需要離岸戶口與其配置比例
- 即日（2026-03-24）起，與至少1位客戶或家人“坐低傾”，以其退休畫面為起點，列出3個可量化目標（例如每月現金流、醫療保障額度、緊急金規模），並設定首步“下筆”行動。
- 為自己設計一個年供方案草案，選擇3年或8至10年年期，明確幣別與資產比例，並標示短期現金池與長期收息部分。
- 審視個人或客戶的銀行存款部位，列出因通脹導致的實質購買力損失，提出至少2個替代配置。
- 對照35歲與57歲兩個起點，分別試算回本時間與現金流穩定期，形成比較表以便決策。
- 未做投資的同事在2026年內至少開第一張單：選擇月供75蚊美金或約600蚊港紙，建立定投紀律。
- 在2026-03-24至2026-04-30期間，與每位已有生意往來的客戶進行春季面談，設定年度投資目標。
- 於2026-06-01至2026-06-30進行第二次年度檢視，覆核現金流、風險承受能力、資金部署與月供執行情況。
- 每月至少一次與客戶進行投資review，並使用AIA的PDF、House View、market news、reference portfolio進行專業分享。
- 為重倉港股或A股的客戶設計環球分散方案：加入S&P 500 ETF與債券基金，採用分段吸納與季度檢視。
- 為有意儲黃金的客戶設計分段儲方案：每月600蚊港紙，季度review一次，以時間與成本拉低風險。
- 回到客戶名單，依『人生四大階段』標記每位客戶的當前階段、風險承受度與投資年期，完成初步配比草案。
- 用平台工具繪製現有持倉的標準差—回報散點圖，找出低波幅、回報合理的候選基金，形成2~3隻的環球底盤。
- 對持有『零七』基金且只求票息的客戶，安排一次review：在『不減commission income』前提下，提出把50%轉往有助提升NAV的標的的方案。
- 建立『短天期美元債→17/15/20』的兩步走劇本與話術，鎖定對市況悲觀、想做定存的客戶，先以接近5釐的短債承接，再分批轉倉。
- 針對黃金、韓國+946%、台灣+33等市場現象，出一頁月度『10大金曲』簡報，約見重點客戶做再平衡討論。
- 整理今年已上架基金（1月底、2月底節點）的清單與賣點，準備一套『重質不重量』的對標講稿以應對『基金太少』的質疑。

- 根據客戶需求與風險承受度，嘗試以三隻基金（BlackRock 40 million Global Equity Income、Solutions、代號零四的中國高息基金）構建環球派息與增值兼顧的portfolio。
- 對每位客戶用『full calculation』方法，計算各基金的區域分配、派息來源、beta與benchmark rate對風險的影響，並形成書面建議。
- 在2026-03-24當日後的下一次客戶會面前，準備好新興市場『追落後』的數據（22至24年跌幅、現年回升幅度）與派息紀錄。
- 在2026-03-24之後的近期內，完成回溯期（2月1日—4月30日）內至少2張單的規劃，確保合計DMP達4萬以獲得2隻。
- 盤點團隊2025年1月1日—2025年12月31日未做投資單的同事名單，為2026年distinct producer目標做準備（20萬美金+3人=1隻；40萬美金+5人=2隻）。
- 針對高資產客群，使用投資移民作為溝通入口，同步準備只做投資的資產配置方案，強調全球資產調配與風險分散。
- 針對對中國市場有顧慮的客戶，準備基金01（大中華/韓/台、國策主題、六釐零派息）與基金03（平衡型、舊經濟+公共股、低波動）兩套對應話術與持倉示例。
- 持續追蹤第一季供應量，於2026-04中旬前後向上反饋需求，預留客戶名單以銜接追加order。

2026-03-24 財富人生。無限可能

2026-03-24 15:03:32

00:00:00 Speaker 1
真係想睇你有冇見到呢句說話咧嗱呢句說話第一個字系咩啊第一個我覺得可能好多人都系我都財富先啦諉一年之計在於春啊呢句嘢就係我寫嘅諉點解咁重要咧因為今日咧係我哋一全年OK諉我要形容咧繫一個財富人生無限可能你踏出咗第一步點解咁講咧嗱今晚我哋會有一個嘅，諉一連串嘅一個嘅啊我叫一個嘅啊review啦，話翻俾你聽未來一年咧，你好唔好喺我哋AIA呢一類型嘅section咧，你會接觸到一啲乜嘢嘅資訊、乜嘢嘅信息同埋一個嘅或者甚至乎咧系幫到你哋嘅一啲策略去同你嘅客户。打出一齊打出呢個財富人生OK。

00:00:55 Speaker 1
點解咁講啦當然啦，每次見到我咧，一定講投資嘅。但系咧，我哋都代表公司啊嘛諉我啊，我哋嘅triple都講幾句說話我都代表公司。你今日要嚟到呢度要同自己有個目標先就係每一個客人或者甚至乎你嘅盤裏面嘅所有客人最先做四類人嘅生意知唔知邊四類人啊又威過一平講咩話，投資系等啦，系啦。第二類型系咩啊？like，like嘅類型，系咯。第三咧？四Ring唉頭先有人先講醫療啦話問合曬啱曬。四Ring成同埋就係醫療。你最起碼就要同你嘅客户羣啊，你嘅個人嘅客即每一位後生甚至同你話唔係每個客户開到死咁多單嘅C輪噶嘛但起碼你從呢個盤入面開到14832年。

00:01:45 Speaker 1
咁就係能夠起碼可以建立一個真係財富人生嘅，因為相相關嘅嘛有健康要有就會有財富，但系成日都講有財富都要有健康，即系咁嘅意思。所以咧今日咧就我哋特出第一步先了解下究竟你同個客户要做啲咩啊。上半part我哋會兩個環節嘅，前半part如果喺一啲senior嘅同事咧可能第一個話諉睇過啦知噶啦不過先希望今日大家放開懷抱，open mind嘅打開雙手，吸納多啲你可能以為知咗嘅嘢，或者知得唔夠多嘅重新温故知新。然後帶住我哋今日畀你嘅資訊咧，約啲客去review可能會有另一番嘅體會。好冇嗱？但開始之前呢頭先講啦我哋阿舒瑜哥哥真系要同大家鼓勵大家咁我哋俾呢個時間俾掌聲啊舒瑜哥哥先。

00:02:50 Speaker 2
好多位同事，咁啊非常之開心啦嚟到大家當中啦咁亦都系咧， KOB 2026年呃財富人生無限可能嘅第一 part。咁啊我哋相信咧呢一呢一個系列咧喺成年裏面咧會不斷咁出現噶啦財富人生無限可能。咁啊，顧名思義啦點樣維持財富人生啊一定要有財富啦無無論呢個財富系嚟自你嘅健康嘅財富或者真正你嘅錢嘅財富都要有。咁同一時間要話俾大家聽其實做投資嘅人咧或者做投資嘅同事咧佢往往個客人啊同埋個FIC收入咧系比冇做投資人咧知唔知多出幾多倍噶唔知我哋做過一個統計喺上年嚟講咧。

00:03:44 Speaker 2
原來淨係計翻做投資生意嘅同事，OK同一啲咧佢冇做投資生意嘅同事咧，佢嘅收入系多咗八倍都多。誇唔誇張啊咁多我又冇啊系咪真系多過其他人噶咁其他人又唔繫好多喎咁原來喺個真實上面咧真係嘅無論呢八倍係嚟自我哋嘅K三以至到啦我哋嘅詼，FIC真係個FIC嘅收入啦，都係咧比冇做投資人咧，系多咗八倍。而有做投資人咧，我幫佢哋淨係做投資噶，又唔系喎。好似頭先阿輝所講啦，原來佢哋車險都有做，人壽保險都有做醫療危疾都有做喎。即係話咧你有做投資單嘅人咧應該咧系對住個客人泛泛咁啲希望今次。

00:04:42 Speaker 2
財富人生咧，希望幫到大家嚟緊嘅話，就揮啲手啊咁樣。咁啊Hello，咁啊希望咧嚟緊呢個時間咧真繫好幫助到大家啦真系諗多啲唔同嘅方法。因為咧我哋都希望咧詼今次呢個聚會咧係講啲本身買開我哋投資單嘅朋友啦。咁但系我哋下次聚會啦，我哋系放一啲俾啲新同事或者新人詼去去做一個培訓嘅。咁，今次財富人生人生包括咗幾多階段啊四個階段，系嘛今日你會唔會講曬呢四個階段啊我講曬俾你聽即每一個階段點樣做銷售方法都會有噶啦咁我好似頭先啊Chris所講啦有冇啲同事中意聽下Chris講嘢啊中意有冇人中意聽下Denis講嘢啊都有喎仲多喎哇好犀利哦我話兩位學者嘉賓咁即佢話咧。

00:05:40 Speaker 2
佢哋喺你哋個區域，以至到咧，幫咗你哋嘅客人都陪伴咗喺呢個人生嘅唔同階段。無論我哋產品都配到啦人嘅配到啦，都真係可以幫助大家。咁啊小小詼預告俾大家聽啦我哋嚟緊呢個課程嚟緊都會逐步逐步都會有噶啦咁啊唔單止一次嘅嚟緊都有幾多次同一樣嘢頭先都話開俾大家聽做得我哋呢啲生意人咧你嘅生活被支持。比其他人咧，肯定會多好多噶啦。再有大個嘅觀點先就係我哋嘅投資移民咧，知唔知已經去到第幾多張啊？160幾video幾多張啊？159系嘛？159俾你掌聲啦！159咁政府嘅詼美國嗰個數字咧都系講緊1000個即系批核咗嘅一個單，我哋已經去到100。

00:06:32 Speaker 2
59至160張單嘅啦咁你會見到咧其實差唔多10分一啊或者多過10分一嘅情況佢都係用投資呢一個方法即系投資連繫呢個方法咧去做投資嘅咁即係話咧我哋已經佔據咗成個市場啦好大嘅比重所以認識咗一定可以幫助到我哋嘅同事咧喺幫到手好多時間詼如果再投錢嘅新嘅基金去選擇咧知唔知上年有幾多隻新嘅基金出咗嚟啊唔記得咗，知唔知啊知唔知新基金系咩嚟嘅先新基金即系啱啱好喺上年先推出嘅基金以前係冇嘅。知唔知上年推出咗幾多隻新基金啊10幾隻差唔多林林總總都有噶啦但係咧有冇債券基金噶有有冇股票基金啊都有，系啦咁所以咧真係咧繫好啱咧任何時候。

00:07:30 Speaker 2
喺我哋個盤裏面咧，系都有唔同嘅選擇俾到我哋嘅客户。咁我希望咧，今日呢個時間真係幫到大家啦！帶緊好多唔同嘅內容啊，真係大家真係抄多啲。因為嗰啲數據啊，或者系嗰啲料咧，佢真繫好多可以講。所以咧，真係吸納多啲希

望最重中之重咧我吸翻硬地時候講一句啦：反正登記咗之後咧希望等大家，有冇真係做生意嘅因為我哋都希望咧，每一個同事嚟咗呢班之後咧，都真係幫到大家。真係做生意，真係咧俾到啲諗機會我哋咧去向你哋學習嘅同事咧，都大家互相去交流好唔好多謝曬大家。好。

00:08:15 Speaker 3
多謝我哋嘅財務啊高啊 Cherry 啦好多謝你先識下我自己我都介紹下自己啦我都好多系頭年專隊嘅同事啊鄭醫生咁，啊，呢位你哋都唔使多講啦。其實投資專家啦，喺我哋生命高峯會都成日見到佢嘅。咁今日咧就係我哋打頭陣，系就係我哋展開咗我哋今年一連串嘅出庭關所。系啦咁你會見到佢好得意喎。平時我落輪區咧，係真係講投資講market嘅。但系今天諗啲market好多可以啲人面前拿一項資深嘅啲大面前咧竟然同大家分享。

00:08:50 Speaker 3
人生四階段喎，啊咁你你自己又喺邊個階段咧？啱啱阿Miss講好好，就係要放開懷抱。因為每個階段我哋其實收到嘅information已經唔同咗啦。而家系咩一個年代啊？AI啦！而家搵錢嘅方法系咪以前打工咁樣？唔系噶啦！你可以好多渠道噶，你可以自己做自己嘅生意，甚至你發YouTube片，個個都係KOL噶。所以咧今天你行緊人生四階段咧，系咪以往嘅人生四階段咧？我哋可以互相交流嘅，真系交流到嘅嘛。啊咁啊，展開呢個人生四階段之前咧，不如我哋都睇下啲精彩片段啦。每個月嘅work lesson嘛。咁啊你哋有啲同事咧系諗有請好多人啦今年AIA18000個標準系請咗5000個新人啊再再有冇新人噶舉下手哦咁有兩個都好。

00:09:44 Speaker 3
三個，系啦，有三個咧都抽空嚟到嘅。我知我哋喺唔同嘅出嚟過嚟噶，有啲喺深埔江啊，有啲又喺諗諗蓋碑過嚟。系啦咁啊，你三個今日定翻低呢度坐到180零隻咁剩翻低170幾個同事咧麻煩下點點返呢個圖下俾你哋嘅新人同事因為我哋會幫你check埋佢嗱而我哋check完埋佢咧喂，就係我哋嘅團隊啊我哋嘅團隊就係不嬲都落區會幫你安排啲小型嘅workshop出嚟都可以嘅。系啦咁但系我哋咧都請咗翻去分house嘅一啲代表啦佢哋有啲呢啲循環嘅課程即系話香港區有用呢個training，佢喺外國英國請一班人又繫用呢個training。而你哋嚟到依度咧，系免費嚇免費因為真繫好多同事出去報一啲投資課程，繫要收費。

00:10:35 Speaker 3
就算你自己以下啊而去去去其他地方移民咧，原來佢哋做個投資諮詢咧都系要收費噶，又要交錢又要收費。咁啊成個課程四月六月八月10月有曬日子噶啦咁你到時候啲咩CPD要想同我哋自己對下。系啦咁啊第一個課程就已經好快會出postcard你今個禮拜如果我哋出咗postcard咧就快啲email嚇因為我哋嘅場地坐到幾多180嘛咁我哋有幾多新同志啊，5000啊系啦咁啊，其實都出咗部poster咧，就真係去諗我哋四月八號又見啦。啊咁第一場咧，話每個通過三大學先啲嘢幫到咩顧問同埋行家。系全部系講銷售嘅關於嚇你點解去approach客户因為有啲同事嗰啲教新人咧真係手把手噶佢真係會forward過去佢message俾你呢句

點復啊有冇有冇呢位新人嚇你即系做呢個就知啦。系啦咁啊呢個我其實幫到佢啦，系點樣去approach點解有個spoke talk咧。

00:11:34 Speaker 3
咁佢有個嘢，我哋話呢個Arts of Wow，系咪我哋啲Apple嘅活動啊唔系嘅。系啦，佢真係一個非常好好嘅課程。佢哋叫Arts of Wow。系啦，咁係一個互動嘅體驗。大家做客務忠誠度跟住有一啲同事話啊其實我唔係新人但我都想聽下冇意思今次啊468 10係真係新人嚟噶。系啦，咁又打做客務忠誠度喺埋都幫你買嘢你收幾貴嘅手續費都幫你買嘢啊咁佢哋有一個嗷樣主題好咁第三個question啦，系咁，我哋其實係講主形式，但系即我哋講嘅單一行業啊。而家目前嘅石油啊，或者諗healthcare啊，或者系基金啊，又再或者系嗰啲諗黃金啊呢一類嘅嘢。咁啊第三個嘅virtual哈所以話翻俾你同事知最尾仲有一樣一樣基礎嗱。我哋咧其實個籌年活動咧上年搞咗10場至12場咁上下啦。繫有有有統計真繫有利到我哋virtual嘅人咧。

00:12:31 Speaker 3
簽單嘅位數系高啲，咁啊有啲同事成日都嚟咗10次嘅，我想嚟咗10次嘅同事今日喺度。我哋真想你一定係有想做一啲嘅商品嘅時候見到一個同事嚟咗10次啊。系啦，咁當然我哋都大部分零三幾錢啦，因為你哋都真係要見下噶嘛。咁啊嗱如果話新宏善金優惠佢哋嘅有啲免費課程嘅舊同事有冇啊？有系啦做埋俾你279 10 12系啦。我哋嗰啲幫佢哋合作嘅單位咧，有曬啦大家都買開嘅啦。如果一隻都唔識嘅，啊嗰個門口嗰邊一隻都唔識噶嘛，即系點解都識2407噶嘛系咪啊大家開玩笑啫。你就算一隻都唔識啦，你都可以坐喺度嘅。咁咧仲有咧就係我哋咧課外咧會邀請啲神祕神祕嘉賓嚟，包括你哋區啲好出色嘅top agent啦。

00:13:25 Speaker 3
又或者都系出面，我哋相同嘅嘉賓啦。我哋請過啲咩嘉賓啊？CBV啦。做咁多笑嘅啊對你哋銷售同呢下個活動咧有幫助啊諗又或者系我哋諗啲心亦都請過清靜啊咁樣啊我哋亦都請過袁學風水喎究竟點樣選到旺火先有個咩投資咧咁我哋都有呢啲嘅神祕嘉賓。咁我哋收到你嘅feedback咧，我希望咧就可以即系配合翻你哋啦你想聽啲乜嘢，我哋同老闆講下攞個budget同你做埋佢啦。咁啊，封號full嘅moment。咁啊，準備好未啦嗱呢個moment咧就要準備我哋人生嘅家園咯。咁啊，依度再講100個富人我先問一個問題先。大家有冇玩過大富翁？有諗舉手嚟睇下或者你case嘅時候系咪玩過大富翁唔識點行過去邊就係企屋仔啊系啦，有冇玩過噶嘛系啦，玩過諗哦你受一次嚇。

00:14:17 Speaker 3
啊game三好唔好啊嗱咁我先問一個人先對於佢哋嚟講人生四階段係邊四個階段系啦有同事講生老病死諗即系即系個情況啦有同事得兩個階段嘅都係生同埋死諗冇錯冇錯咩啫嘅系啦咁啊有啲同事又話諗春夏秋冬啊咁樣嚇因為人生四階段咧我哋都俾大家睇一睇啊一啲都唔意外一啲都唔驚喜噶系啊咁啊又啫啫入職行頭先工作，系咁啊。頭先完工咗之後拍拖結婚生仔，繫有咗家庭。系啦，咁之

後就留到退休咯。其實我哋做緊邊種咧？就係點解今日有個talk show嘅時候咧？就係我哋要做投資，幫埋佢做下四個四個工具。我哋幫佢諗下人壽，我哋要做medical做儲蓄去幫佢呢個人生四階段做好更好更遠嘅規劃等佢咧。

00:15:15 Speaker 3
我哋嘅part嘅時候，公司唔發做。去到呢個part嘅時候咧，你個part係清清楚楚有個好好嘅地方嚟用。咁之後，我都批完咗之後咧仲會啊啲時候去偵查或者點查啊投資嘅價值有幾多去配合翻呢人生社交上嘅進程咧。咁我哋一齊行過game咯系啦咁我哋而家就喺佢起點起點咧係咪可以攞200蚊嘅銀行記位得冇一個大富翁啉咁啦咁佢哋咧啱啱出嚟做嘢嘅人，系而家同今時唔同以前啦。我以前出嚟做嘢嘅時候，諗我哋透露下年齡可唔可以啊不過我都係14年，我都係14年。我先有房且系啊因為諗我都冇睇過同事啊嘛咁你諗出嚟做嘢第一份工系攞幾錢哦買個賣嘅。

00:16:14 Speaker 3
我哋嘅童年係咩嘢？嗰個間嘅人重點係咩啊首先你要諗，面對我而家啱啱fresh出嚟嗰啲客走咗埋嚟你度，我哋有乜場咯佢一定唔同你有啲咩學張相。系啦系啦，你收入唔當佢哋我都得過一萬蚊，你仲要我儲到3000蚊哇冇好難儲喎因為我嘅plan係咩啊下個月結婚。跟住我就真係會去。系啦好多嘢要搞嘅。系啦今日。

00:17:09 Speaker 3
嗱呢樣嘢咧，呢個好重要啊我哋雖然我哋提過，我哋嘅新聞係想同大家講聽聞發財。但系咧，原來呢部劇你諗黃大富翁行嗰攞嗰200蚊好重要。有冇同事試過玩大富翁兜咗幾個圈都買唔到嘢。特登唔買噶嘛我知你哋特登唔買噶因為佢有target住銅鑼灣，我先買嘅target住中環山頂，我先買嘅。但系其實你全州要買帶圍要賣就係呢個係你嘅investment叫做投資。嗱咁以往咧，我哋傳統講人生四階段一開始會同你講要點樣儲錢噶334 873個30個percent擺邊啊唔系2~3唔錯啊334。33487系第一個30個percent俾家用啊生活開支啊聽咁都慘啦唉又要攞去俾家用我自己都唔夠錢使俾家用跟住30個percent儲起佢咯諗仲有46個percent。

00:18:05 Speaker 3
放喺銀行，擺喺度好啦。呢個問題啦，放銀行可以儲錢噶。我放喺銀行度儲錢，系咪儲錢有冇諗到啊？放喺銀行只係一個動作。放喺銀行嘅錢佢會唔會變錢？系唔會啊。但係咧，我今日想洗一洗你哋腦啦。唔好再用100蚊儲三分一叫過下儲三分一。嚇因為佢今日咧，佢哋啊呢班人啊，即系重修費幾多歲啊18至廿五啦。系嘛佢哋最大嘅本錢系咩青春時間呢個階段屋企人唔會話去攞家用先嘅我嗰輩會嘅你唔交家用啊你出去外口瞓啦但係呢輩啲人係咪錫到窿啊邊度唔夠錢啊使鬼心多兩千蚊俾你呀。

00:19:01 Speaker 3
而家系咁樣噶嘛，所以佢哋系冇人問佢攞錢嘅。佢哋啲錢系全部嚟過自己，但

都同你講：「我真係唔知下個月去唔去韓國喎。」咁呢個時候咧，你即同佢講下一個期系點啦。因為以往334嘅法則咧啊，如果喺今天用咧，你淨係儲到3000蚊嗱。咁一般嚟講咧，複式滾存嘅諉當你買只基金又好或者你諉買只股票賺下股息又好。年利率大約五個percent，你做得投資都唔使話，就係兩個percent做投資啦。如果你今天儲3000蚊咧，喺你大概10年之後咧，即系廿五歲時候嘅廿10年之後咧，大概複式運存呢佢有47萬。啊你賺到50萬啦40萬。但系如果你今日同佢講你儲50個percent啦啊儲50個percent咁嗱嗱今天嘅孩子咧唔係4000蚊唔係一萬蚊啊俾大家望一望先。

00:19:59 Speaker 3
今天嘅孩子，呢個2025年新出嘅工資，嚇中位數系一萬9500蚊。嚇咁所以我已經透露咗自己嘅年齡啦。因為呢一萬9500蚊咧嗱你可以咧你再依一個規劃嘅P啊P工作之前都有規劃嗱就好似啲怪獸家長餵你讀醫科啦醫科前景好啊醫科你出道年薪都係四萬幾蚊噶啦你唔使去捱女仔啊系啦咁又唔系唔系嘅，你真繫好支持佢做下其他嘢嘅。系咩啊上一學啊外國唔該啊香港冇乜發展嘅，冇乜收入嘅，除非又拍下YouTube拍下片嘅啫。系啦咁樣呢個咧就係而家中位數其實咧佢哋好有錢嘅。無論你讀邊科咧佢哋大概有兩萬蚊冇兩萬佢哋都唔做。跟住就多咗好多咧透明族咧其實咧佢哋系全部讀咗大學嚇我樓下間coffee shop我話餵你都諉好後生諉但系又覺得啊點解你揀coffee shop咁超嘅。

00:20:57 Speaker 3
我唔要壓力啊其實我都話我都有master噶啦但系我要做coffee shop咁系咩啊佢背後嘅屋企人支持咗佢唔需要做一份咁hassle嘅工咁但係coffee shop而家full time咧其實都有呢個錢噶系啦即係時代唔同咗啦今日我啱啱講啦你如果仲有用緊334咁佢去到35歲就第一個50萬啦複式滾存啲舊錢唔使嘅咁如果進取啲你叫佢儲諉一半啦50萬出聲或者70個percent，諉你聽到好誇張喎，你揀強啲咩打份工生計。你見到咩係幫下儲錢咧？你constant都係啲錢係嚟自啊。但唔驚呢個啲系一定啊，你幫下冇間咧就好似俾咗人嘅嘛咁樣。系啦，我唔繫咪好多同感。系啦，因為就唔喺自己身邊啊。所以你感覺諉你要睇到啲錢隨時都可以攞出嚟嘅。我哋投資但佢隨時都攞攞到出嚟嘅仲可以佢有個人冇性喺度。系啦咁去儲70個percent左右其實繫啊嗯。

00:21:54 Speaker 3
多嘅嗱，你差唔多得兩萬，二七就四萬四6000蚊夠唔夠使嗱咁6000蚊咧就係剩翻低講講76歲剩翻低36歲6000蚊搭車食飯啊如果我有個短期目標嘅寫低如果未來三年嗱你哋都可以有個短期目標噶我未來三年要升啲啲嚇咁啊你想低我未來三年咧我要去邊兩個國家旅行嚇我未來三年咧我要儲到一小小錢咧系放我嘅start up business嘅咁，佢哋要你幫佢做規劃啦，一齊俾個picture佢先。因為我哋買保險係買個picture，買個future，買個dream嘅。如果唔系呢張添咧，冇嗰陣時咧唔會做嘅。咁你哋翻老師翻去飲飲食食啊，即繫講緊有車返工呢一啲好夠使噶啦。咁如果我香港存一半，我要一萬蚊喎！我要一萬蚊咁就算你去咗除咗。

00:22:45 Speaker 3
一萬蚊去放落投資，嚇放落儲蓄俾你我講一萬蚊其實應該都可以實踐到。你儲半年就去到個韓國旅行。我啱啱講嗰個韓國旅行，你一個廿五歲嘅後生仔，一萬蚊你就OK噶啦做醫美啊嘛。廿五歲唔使做醫美噶嘛系啦咁啊佢佢又會搵到佢哋嘅痛點，嚇同佢哋講下第二就係其實佢哋咧有班人咧系驚青嘅覺得投資系會蝕錢喱我想問大家去投資嘅時候最驚係咩啊，個市好波動啊好好驚事情啊，但系咧我同我哋嗰啲啱啱講50個percent唔幫佢做，或者佢唔願意做咧其實佢輸咗係時間。因為我啱啱講佢廿五歲到35歲其實一個餵我哋以為啊如如果我哋後生嗰陣啦就一定以為系一個好長嘅時間。但如果你翻翻轉頭睇哇，我覺得發生咩事我都冇做過喎。

00:23:38 Speaker 3
系嘛繫好嘅喎，乜都冇做過。咁其實你要把握翻嗰個10年嘅時間，佢有個時間淨係去做增值，去做增長。但系當佢啊冇目標嘅時候，你唔幫佢set到目標會點樣啊喱我覺得有啲人咧有目標咧系可以真係做一個借鏡嘅。即係周本身又唔系咪娶咗個老婆咧喱咁呢啲人佢有目標啊佢後生得嚟喱佢又自己大學畢業，佢又自己搵錢能力。但佢知道自己目標系乜嘢啊嘛，例如學加油步啊咁，你就會做一相應嘅行動啦。但如果你冇想得你未來三年做啲乜嘢，其實你唔會有相應嘅行動噶喎。入復入就係啲錢啱啱講剩翻喺户口度儲咗咁，你蝕咗咩啊時間蝕咗咩啊通脹嚇，你最基本蝕兩樣嘢嚇。咁但我覺得點解系咪買股票咧又唔系啦喱我哋喱咁多過180人我想我想問下大家邊。

00:24:34 Speaker 3
哦，買咗10年股票以上係賺錢嘅。舉手，10年以上喱咁得啦好彩哇塞喱嗰啲專業投資者嚟嘅嘛都叫做唔好點知都系冇安全度時間系咪我有同我以前有同事都真係hit咗啊因為我嘅被動收入都夠我唔使翻份正即系唔使翻份正職。咁，我只要我幫佢屋企度報件事就得啦。系啦，咁啊美股又點樣黃金又點樣可以嘅。但180日未得一個啫喎。系啦，咁啊既然系咁，不如早啲話佢知啊喱你可以玩下先嚇。但系咧有你過路人嘅身份180日嘅身份話俾你知散户系必須本當係中性你一定要累累計到你自己資產你先可以越嚟越有嚇。咁我哋目標要清晰目標唔同。

00:25:25 Speaker 3
同埋咧，大部分打工仔系覺得點啊好心累啊我幫呢間公司賺錢哇，我入到嚟AIAAIA嘅股價系咁升啊，但我份工嘅時候冇加喎好心累喱。第一樣咧，如果佢覺得自己幫人打工其實佢未見到自己potential。你即即唔係個個人都係李嘉誠唔係個個人都系黃仁勛但繫我哋直情將自己變咗只股票嚇所以咧其實你哋嘅角色啦都系。你哋自己都系一隻藍籌股，咁啊要將自己打造翻我點樣可以令股價升啊我自己要增值咯喱即我哋啱啱講嘅運錢渠道好多除咗投資之外你哋自己係咪會都會做啲leverage啊你識幫乜嘢嘅客喱我有個區嘅同事嘅客淨係律師淨係醫生識來識去都系大單系啦咁你第一你就係要投資落自己度啱啱講股價升，系自己有個leverage。

00:26:23 Speaker 3
第二，向真正學嘢。今日你哋嚟上堂，我哋冇相交啦啊咁，你哋都繫有擺咗時間喺呢度。咁然之後要再進修再退進化啦系啦咁啊呢一樣嘢系你哋嘅價值。好我今天我過嚟做一個分享啊我又可以寫落我嘅誒誒CV度噶咁佢哋後轉第二份工咧又可能多個talking point啦系咪啊咁啊你嘅誒股息係咩啊收入咯個收入就要再做增長咯，好難嘅嘛呢班人咧，其實咧就真係收入不高嘅。但我嘅建議系大部分，因為我啱啱講如果100蚊啊，用一平方表啦100蚊複息唔利10年。其實佢有150萬噶啦150萬35歲佢要買樓首期樓嚇要結婚然後啊其實有好多你之前廿幾10個小朋友咯太骾嗰啲啊咁其實好多咧都繫上一代俾錢後代啊你要結婚。

00:27:18 Speaker 3
啊擺去邊度擺啊阿媽俾結親下問你啊即系咁嘅形式噶嘛但系如果你真係真真正正自己慢慢慳自己儲咧你一鋪清袋啊我要我娶呢個老婆咧我就要使咗幾10萬買手環佢一鋪清袋因為儲多少少錢其實你唔會輸時間嘅時候儲多少少你諗下頭先生到三歲留低住八萬先嚇留低住八萬先嚇咁但系其實咧可能可能以前做我最中意賺埋嘅咧佢哋留過嚟呢個第二個階段啊，嗱咁我哋啱啱入咗場啦，攞咗200蚊。我哋本身如果你收幾個圈啊，長洲唔買大榮買啊，要三頂嗰啲先買咧。哈咁你兜到佢去都冇錯嘅。系啦咁啊，今日去到壯年家庭學我有喎我有買喎我就誒揀咗灣仔嚇買咗間屋仔喺度啦。系啦咁我錯過機會一錯過機會有左添。

00:28:11 Speaker 3
系啦，OK，再睇下有冇仲要多兩件點搞嗱你又同你班客見面嘅時候咧佢哋有其他我。喂，我又要供樓，我又仔女又要養。我上有高堂話佢哋嘅醫療費就好貴。你叫我點樣啲錢出嚟同你買保險啊但系佢哋係正正係最需要保險嘅一羣人嗱佢哋幾時會主動搵你咧即系我唔係喊咗落去喎講真嘅天秤嗰啲即地盤工地天秤跌咗一嚿嘢落嚟，砸死咗個人。跟住個下就走過嚟敲門，問下系咪林小姐有冇誒人壽保險啊跟住我睇翻啲單，一家之主有一個女嚇咁咧就因為咧佢做地盤嘅。咁所以我就応認佢自己單話佢真係攞得唔多真係兩萬蚊你冇話啱啱fresh得兩萬蚊但系講緊30~40歲嘅以前一代嘅都系兩萬啦嘛。

00:29:05 Speaker 3
系啦咁你就揀佢最啱佢心水啊俾個保費最低保障最大嘅人壽保險去你幫到佢噶啦呢個慢慢嚟呢一個步驟咁我哋以前喺銀行咧就每日咧俾人逼嘅你一定要交投資一定要交保險啲即系mandatory，你要做噶但系咧我自己咧係幾都幾關心啲客嘅background啊睇下佢係點樣一家之主啊睇下佢有冇其他需要我第一樣咧係叫佢買嗯首先嘅嚇雖然唔系我哋U，唔系投資家講法啦。但第一樣嘢話，就從第一步先嘅。保費年年加，但係係咪都要年年買啊嗱咁我誒我都三零歲啦。咁我有啲同學咧已經咧嚇我整親呢度跟住原來追加盤特出又點樣啊跟住佢知我做呢行問下有冇保險買啊我就變返俾你睇下系啦咁佢話冇保險哦嗨你冇噶你冇噶真係政府工唔打政府工。

00:30:01 Speaker 3
系啦咁啊政府都唔係真係冇嘅。個medical你真係自己搞掂。一般銀行呢就冇

basic嘅medical，其實我哋大部分職員咧自己喺保險公司做，我哋都有多份medical。系啦咁啊你知道一個手術費幾貴噶啦嗱你你同我講，你家庭責任大上有高頭下又要供樓，但系你完全冇balance到任何嘅風險。你唔買呢啲，你去買咩啊佢哋啲客去買咩啊買俾仔女啊真係激死人嗱一出世嗱出世要買，系啦要買俾仔女。但系邊個死亡機會大啲啊？大嗰個嘛咁你啊你我咁你如果真繫有in case即我就啲friend都真係嘅誒30~40歲啦咁誒又胃癌啦系啦咁佢女又得三歲啦其實已經越嚟越多啦我開始年紀大開始見到你哋都應該好多朋友真繫有不幸類呢種病啊但系冇保障。咁你咪要額外睇嚟。

00:30:59 Speaker 3
嗱啱啱我叫你儲一萬蚊，你先至累積到百萬。如果你最終系儲得3000蚊啊開個head，儲得3000蚊，你得50萬。我依個原位行起碼都要廿萬。好啦，睇到鋪老場，我以前見過噶啦啲客咧儲到誒60幾歲啊400萬啊好似可辦噶嘛400萬但系另一半有病咁都要醫噶冇買呢啲嘢噶以前邊有呢啲嘢賣啊系嘛咁佢都係要俾咁所以其實你冇返年假，認唔認真我哋有其他嘢去做對衝噶嘛我哋做對衝點樣對衝啊或者投資單收咗息收咗個息啊100萬啊咁樣收七釐，咁啊就收到79萬咪攞嚟交嗰個呃medical嘅plan咯嗱你冇CI啦最少都要用medical嚇咁啊你幫個客做夠呢層嘅保障好啦佢咁辛苦啦呢個壯年家庭嗰個一家之主，佢咁辛苦啦你仲俾咩安撫佢。

00:31:55 Speaker 3
有冇同事答到啊有個禮物。你哋最中意喺Hello，World生意做咩嘢。有冇幫上幫到佢哋但我冇錢噶啦我唔買嘢。但其實佢都有好聽從嘅下一個點解繫系。系。向人售都係嘅嗱仲繫仲有仲有咧如果Hello，World好中意做嘅生意。

00:32:24 Speaker 3
系。下只基金，你哋呢個係咪係咪放我嘅擔保嚟噶？想問你買咗啲咩？唔系喎，我覺得。保費融資錯錯哦，繫有有正確答案冇出現啦。系啦，保費融資啊！系啦，保費融資我哋咧啲LA好穩陣噶！我哋啲LA咧係你有價值嘅嘢先可以做抵押。所以我哋冇即投資市場風險，我哋就冇得做抵押啦！但系，你個客既然佢有負擔，有層樓。系咪可以做個即套咗個mortgage出嚟錢生錢啊跟住你又會覺得哇我咁樣叫佢做咁樣係咪好高風險咯其實佢冇本金做咧冇即冇呢個錢生錢嘅程度咧佢仲高風險既然佢有押品，你唔使擔心喎向押品唔系一啲即誒冇價值嘅嘢嘛向層樓噶嘛系啦咁你一定繫要供過咧。

00:33:24 Speaker 3
你先要搵到錢嘅，所以咧，如果啊而家個個plan系點樣咧有冇知而家個high goal plan plan系點樣咧知哦有位問嚇咁咪幾多釐啊。好專業啊你講系H加零三和正同埋P減1.75啦大概三釐零啦咁你幫佢套咗舊錢出嚟唔使多啊誒你可能一層800萬又好其實你都係貪。場嚟玩嘅啦嘛你每個月嘅按揭繫好少噶嘛你翻出嚟玩之後你套多100~200萬出嚟啊咁套多100~200萬出嚟我擺下息基金賺七至九釐息咁有息差噶嘛你減咗三三釐幾嗱呢個系我哋攞嚟買投資單位，你都可以

套到出嚟買你自己嘅住宿單位都可以噶嘛咁啊再者啦喺我哋做樓嘅間咧餵我係你friend之下，你已經賣過啲工10萬蚊一年嘅保費，你就話叫我加單。

00:34:22 Speaker 3
我哋今日做嘅嘢，系幫佢將你做咗嗰份唔見得底萬出嚟有夠你錢生錢。因為你就係單靠你嘅收入再累積一嚿錢要時間噶。但系我哋呢個幫忙就幫你做咗先，而你有乜嘢啊？你有20~30年嘅時間之後先退休，你都繫有時間噶。我會唔會叫一個60幾歲個人去做融資啊？一定唔會啦，系嘛因為都唔批准佢啊。系就係正正你要呢個價值，所以你要現階段就要做一個去融資咯。啊咁，你先至可以將你累積嘅資產去再投資咯。咁系咪錢就真繫開心錢啊因為咧，原來咧佢哋以為自己有啲壯年啦誒都叫做一路都搵到錢啦。但系佢哋個風險要改變嘅喎可能開頭可以買好多股票，可以買好多基金。但系多咗一年多咗兩年啊小朋友出世咧咁佢係咪可唔可以成日都更高風險啊買嘢唔可以噶同埋咧你唔做投資會衍生咩家庭叛變啦生變嗱嗱咁樣。

00:35:21 Speaker 3
好多都有唔知你人講系未婚嘅，但系因為我都真係講人生四階段，我自己做錯啲面相就話我聽埋聽埋啲朋友都會分享啦。一唔夠錢使，嗌交咯點解水電煤係我啊，書簿費係你啊點解誒你坐去睇過可以坐business啊即系想case咁樣。business成萬蚊但你仲要催我交保費咁大家分工不論。但原來好多家庭咧係冇做。一個planning咧，系誒個anyway talk噶嘛？你當自己開間公司，我啱啱講啊，我哋咁辛苦幫a i a打工，佢會估價升噶嘛。但如果你轉一轉個mindset，我係幫自己打工。我係幫65歲嘅自己打工。咁啊你嘅份工嘅中間系可以轉嘅。你可以轉唔同嘅公司嘛。咁你唔轉唔同嘅公司嘅時候其實我都系認為咁呢間公司啊，我認為嗰間公司我要做財務報表。

00:36:18 Speaker 3
坐低啦，寫翻下價值觀。你每年想做啲乜嘢？系咪要去韓國做醫美？啊唔肯返睇啊，去寫翻個筆記。啊你係咪又要睇一婚賽車？啊咁樣寫翻啲你哋未來三年想做啲乜嘢。而我哋而家個財務安排足唔足夠support你而家想做嘅嘢？嚇系咪做完之後就冇錢改？嚇咁嘛要做一個要寫低嗱呢個呢個哈佛大學嘅研究嚟噶，唔系我自己吹水噶。下個大學研究嘅話，如果你肯寫低你嘅行動目標咧，你個成功機會率咧系高過第三倍嘅。系啦你自己就做個目標啦。咁我哋依家平時要做嗰啲啊，要寫嗰啲set goal嗰啲啊，去到三秒都要set goal。系啦咁其實你老你公司都係想呢排之後至benefit我會做得到。咁同埋你會減少分歧嚇因為大家嘅價值觀咧隨住你結婚生仔之後咧開始改變嘅時候咧有時候多咗咯你想低低地先。

00:37:15 Speaker 3
我哋有個傾偈機會，然後你又想做呢樣嘢，一直都唔知掛住臭仔。嚇咁可以去做翻個安排。咁可能大家認為佢啲嘢啊已經30幾歲，佢到公司都去追中高層啊會搵得多啲並不是嗱你度寫咗噶啦行業方面咧恭喜做咗咁多位啦你加入咗搵得錢最多嘅行業啦金融同保險系啦咁但系大部分香港頭先嗰啲啊天有冇天平喺度

嚟控制落嚟嗰啲。其實佢都系三幾歲嘅客啦，但系佢其實都系搵緊兩萬蚊嘅。好啦咁再者仲有一啲更加多嘅社會事件你都見到啦要做好備險同埋先至可以買到樓啊嗰樣嘢。好啦咁啊我哋先15，四萬五歲五萬5500萬咁上面兩個就最受TNP二歡迎嘅市民啦，即係我哋買TNP二最多人買起呢兩個年齡層啊而家大家唔需要再驚下個COI啊因為我哋新顧護保單生。

00:38:13 Speaker 3
真抵曬啦，聽佢話佢哋嘅黃金就業嘅中位數得兩萬4000幾蚊。呢個系2022年嘅調查，並不是OBC啊。所以啊，你同個客傾嘅時候啊，幫我翻啲即係真實數據。如果你個客系咁有實力咧，你睇下地址住邊度哈咁詼唔好夾出去兩萬幾蚊嘅營業額嗱地址系最容易睇詼唔系睇手袋詼哈睇手袋咧係嗰個個人嗰消費習慣啫。系啊，你睇下佢住邊度啦啊平時啲活動系點啦啊即繫好似我哋有啲成日去酒樓飲茶嗝啦。我哋可以打到你私人嘅，系啦，打到你私人嘅。系啦咁啊咁你咪可以知道呢個套餐上下部收幾多咯你同佢send一啲細間冇興趣嗝嘛咁哦加埋啲薪冇幾千蚊啊冇興趣。系啦咁樣去做嘅好嘫咁詼嗱呢個階段其實你要多元化簡單方便之餘唔可以話都冇用所以。

00:39:11 Speaker 3
基金系我先同我睇佢買嘅啦，跟住我家庭保障必須要有啦。嗱，我啱啱講咧點解一定要佢喺四幾歲之前做好曬所有買咩定投啊點解先有咩同埋CIC啊知唔知道你過咗45歲個market同CI有好貴嗝系一個唔合理嘅。佢哋呢度唔可以出價真係太貴啦。對一個客嚟講其實好爭議嚟嗦。前面你都系同你再轉啦，你之後再轉詼電話啊，你個電話打一啲嘢冇份咯。系一系就咁樣做。系如果唔係，你30~40歲之前咧要加大保額就加大保額啦。即刻拉佢查翻你哋所有嘅盤啊BD同BD下啦，而家進入呢個壯年家庭哈要多啲一啲好體質嘅人叫佢而家快快脆脆加大保額。唔好等到真係啊真係身體有上有毛病嘅時候又問下你要唔介紹做保險啊詼即我手邊咧咁樣咯。好咁啊詼。

00:40:06 Speaker 3
詼，退休啦，諗緊退休啦。系啊，因為諗緊退休咧，實實鋪鋪你已經係一路啊即繫有個財富累積嘅增長啦。即系你個大富翁咧已經係行到啊真係起咗兩間屋可以收兩倍租咁樣啦。咁好啲嘅話繫上一代啦我哋呢代邊有啊即上上一代係靠物業致富嘅佢哋佢佢哋唔使多年投資嗝佢哋嗰10年喺香港度咧繫好好風好水潤嗦所以佢哋透過買屋咧，系賺到好多錢。啊所以嗰啲嗰啲客咧，真繫好好儲錢。一輪佢真系收好好儲錢。有一班客咧，就係真係變詼詼買賣呢啲嘅詼樓宇，跟住去賺錢搏贏嘅套利去賺錢嘅。好啦咁樣呢段時間咧佢哋諗緊一樣嘢咧就開始哇我嚟緊喂好似仲有10年就退休嘫我退唔退都好嗝我係咪要再打工啊餵你想唔退但你嘅身體機能都會話其實而家我放工翻到屋企都想即刻瞓啊。

00:41:04 Speaker 3
即係佢早上，之後我走都唔去啊。系啦咁，何況你去到五廿五歲。系啊，即係皮膚行下65歲，65歲嘅時間。你個目標個心態心境體能全部唔同曬。但繫會有個學生究竟我10年之後我可以退休我係咪要翻柗灣去做消費多啲做低啲嘅地方

去去做咧啊咁啊可以咧俾佢哋諗一諗嘅方案咧佢有研究喺咁樣好多公司做緊研究啦，都有幾個聽嘅，我唔知你拉你拉個講真，我真係要投資。系呢啲啊，有啲嘢話翻俾我知啊。咁AI嗰part咧誒好like嘅。咁佢哋有啲公司咧，系淨係做年交做10年同20年其實你即系佢哋個退休嘅嘅諗法咧繫好薄弱噶因為佢成日覺得錢唔繫更新錢所以我做10年做廿年做最短嘅我就攞嚟慳稅噶啫就慳到一萬零200蚊。

00:42:02 Speaker 3
系啊，但系其實如果你做個hole line咧，系可以get到你攞line卡，系多咗MPM呢嚿錢。年金多咗一嚿錢。我當你乜嘢先都唔做，你起碼有呢兩嚿錢加埋。系啦，係咪咁樣做先？但繫好多客咧都係睇佢做實名嗰度。因為我淨係想hustle比較目光短淺。但繫咧喺佢會成日咧喺第三位嘅時候咧佢就講我出場我都唔知有冇咁長名有冇同事未聽過佢兩個名？佢哋成日都講自己唔長命，我話你長命同你唔長命，究竟兩種嚇嚇點解你一定係要覺得你自己一定係唔長命咧咁如果你長命咧咁呢一啲嘅退休嘅安排要要幫到手啦強積金啊in case你係個下系未成熟都系儲蓄單我係強烈建議誒有啲復啊呢啲又可以帶誒又系component部門或者我覺得我係強烈建議擺曬股票俾佢。

00:42:59 Speaker 3
高風險資產，你睇下佢指數，唔知要睇歷史記錄。我諗唔多講啦咁啊。但系咧，如果系覺得你做緊一堆保守資產，我先咁樣同你建議啫喎。但系調翻轉如果你唔係你係樣樣嘢都有做下嘅嘅嘅做基本一半咯啊亦都唔使成日管理。我哋成日話有啲人成日管理佢啊最近近年投資金錶都好好啦啲公司個平台做得好好啦咁個雲都賺錢嘅嚇但系其實你之前講嘅65嘛，系啊65，你先至埋單計數啊嘛。系啦咁但系你要管理嗰啲咩咧其實你真係而家可以嘟到嗰啲股票基金。下就要去轉去咁65歲嗰個，明明真係一半個風險都好低風險就算咯又或者你真係即繫儲太多錢即繫儲得太多saving power打實唔帶嗰啲咁樣嘅反曬高風險啊哈你如果反曬高風險嘅話我雖然呢啲通常都出定系唔會有乜講噶但系。

00:43:57 Speaker 3
我哋睇數據就得，我哋睇指數嘅啦。啊，再配合埋個年金方案啊，想做啲按揭嘅話啊咁樣可以多啲選擇嘅。咁下誒同埋咧誒有冇少少即系我覺得系誒誒參考人哋話一退休可以試下有冇但係呢個唔方便講一個同事55歲啊一直喺度試下退休系嘛55歲開始嚟緊嗰一年每個月用嘅錢就係你將來退休用嘅錢。

00:44:27 Speaker 3
好啦，跟住之後半年，你mark下咯。誒，如果我set咗我一個月系用兩萬。咁我半年之後有冇睇得？有冇錢剩？如果有錢剩，即系話其實你今天係可以再儲多啲錢。如果使到，即系話你將來會更加唔夠錢。咁我啱講150萬咧誒嗰個複式滾存咧其實如果你一開始系真係儲就退休咧對60歲咧應該400萬噶啦咁啊400萬咧就係一個300至600萬咧，系一個好好俾你退休晚年嘅誒一個財富做咗財富傳承夠嘅舒舒服服嘅。唔需要啦喲，我哋平常都話我哋辛苦大半世人生咧，就係想啊是即系用用金錢換時間噶嘛。但系最尾到頭來咧，就話啊我仲有餵我65歲

喎，那我仲有一廿年咁長嘅嚇有機會嘞就係要做手術嚟噶嘛。之後根本就享受唔到哦仲要揀住揀住課題。

00:45:25 Speaker 3
系啦咁，但如果你用咗一個明退休嘅方法啊55歲開始做一個部署唔夠嘅呢10年繼續存多啲系嘛咁佢再幫自己啊做一個安排。好多人都睇睇時差好我就跟住啦嗱咁啊佢哋退休啦咁啊最終咧其實咧去到呢個階段咧就好似打牌噶我哋係冇俾自己出錯嘛系搞法入因為咧其實你有冇啲同。同仔誒朋友仔玩科卡，同埋買唔着咧你好中意養佢噶。啊即系嗱你即刻試下知啦你特別中意養佢因為佢就係呢段金。同埋我叫緊股喎我梗系買呢隻啦啊咁我如果我唔使呢隻咁我就冇得叫咯即繫又又要又要棄會咯嗱你個六60歲咧就冇做呢個操作，我哋唔好將高風險嘅誒投資入去。不過，我哋以前好多客咧。

00:46:21 Speaker 3
嗯，初股票喺度啊，因為匯豐OK嘅。啊，匯豐都算個藍籌嘅，但你成倉匯豐都冇都OK嘅。匯豐都八年冇跌系啦咁但佢只係一級啦唔大唔大跟住嗰啲好啦跟住我個佢眼光好好嘅佢眼光好好啊我自己系咯我研究咗間公司好耐我都應該成日買基金噶嘛基金公司誒分翻張書上面有三個經理你今日睇你下下年睇你再下年睇都係嗰三個經理，除非佢哋真係做得好差，即系跌咗80個percent俾人炒嘞。基本上咧，佢hold住呢只分啦。佢管呢只分啦，佢幾廿年啊。個市乜點樣轉去咪就係我買支債券基金，佢淨係睇債券嘅喎。我去唔唔睇股票嗰只基金噶。佢個團隊去做債券噶。既然嗰個基金經理就係識呢個資產有咁多年嘅好多年點解你要自己去搵週年度報去睇一啫？

00:47:19 Speaker 3
股票啦，嚇我諗不過咩散冇呢個185，冇得一個賺錢嘅嘛。嚇就唔好再咁傻追啦。咁樣呢個時候真系誒唔好出倉，但真系唔好誒點解哇突然間誒啲牌打上兩成啊，冇估曬啲資產。好多人咧就係咁樣對生命都重視住嘅。又或者淨係買單一資產呢個都系非常之差嘅做法。系啦咁所以咧真系退休嘅時候咧要重新再去部署啊。因為如果有額外收入，繼續儲啦。因為啱啱講400至600萬，系你要繼續儲，即係繼續去攞一個被動收入。你先要過到之後嗰20~30年咁，你大概咧有個即係誒國際嘅研究咧指出完果你40~50歲三至600萬。你每年大概攞三至四個percent其實係攞緊誒三至四個percent啦就等繫一個最理想嘅走勢33410年嘅系啦咁啊你都繫有兩兩億20幾萬去使嘅一年。

00:48:16 Speaker 3
大概每個月都有啦。系啊，佢非常之理想嘅做法。好啦，咁呢一個咧就係誒講緊下而家香港嘅案啊誒一啲調查就係411萬即繫可發嗰啲啊，有冇有間公屋噶做單位你仲要話我防止出出去防止你代入陷阱代入啲騙局而家咁多嗰啲騙案有咁多人煲湯咁我哋去代唔好代入呢啲騙局系啦，咁你首先就要呢筆錢。咁佢哋大部分人咧原來咧，460幾萬啦，加埋身有呢個都唔錯。我香港人真繫好好多錢啊。但兩萬呢個出邊600萬咁，大概咧買三萬五時咧就夠過啦。但邊度系今天嘅數據？如果你過日之後上真系我講嗰個數據咯，你起碼要一個突破。因為

我哋有通脹，你起碼你要要取一個突破。即系話今天你睇新聞時報上都話咁諉日日之後真係好大點啊？咁啊香港人繫好有錢嘅咁邊個人去諉二零。

00:49:15 Speaker 3
嗯，你哋嘅asset啊，pattern啊，到你呢個國家裏面有幾多諉嘅assets咧咁top twenty咧pattern咧香港排第16有2791嘅資產喺度咁咧我哋嘅強積金啊我哋嘅強積金佢都話呢個強積金系就係捐獻奉養者一啲制度制度即跟人儲錢啦系啦咁啊天生而嚟噶我哋嗰個return咧平均每年有八個percent系諉諉高過benchmark嘅原來環球咧，即做一個強積金咧，平均佢每年嘅回報系6.5個percent嘅。系啦咁啊，所以香港咧絕對特別多投資機會。我今朝老區都分享過啦啊啲人可以新加坡開個離岸户口啊啊冇嘢買噶得債券可以買噶。諉你可能投資者嘛系啦咁啊，佢俾張債券你哦幾多息幾多息咁咪又擺喺度咯咁諉諉外國嗰啲諉直情你冇話買拍息基金噶外國繫有税噶嘛咁。

00:50:13 Speaker 3
佢一定係要買啲高風險啲嘅個增長都機會大啲嘅，或者黃金基金我賺200percent咁，我交埋税仲有錢賺咯。因為你歐洲啊諉英國嗰啲全部都唔興派息基金噶。咁我哋喺香港身處一個咁嘅環境，我哋管理財富又又有錢又有好嘅工具，每年仲要發嗰條send嘅派息嘅工具打法。嚇所以我哋依家可以即系都係uncommon16倍位置啦。嚇但系點解日本呢佢一樓盤行第三啊？日本咧個資產值咧，仲真系比我哋誇張好多。其實日本人咧，唔知你有冇日本嘅朋友啦？系啦咁都繫好中意買保險嘅。日本人係真系可以退休安下埋佢啲屋又準備好啊，所以有有雖然佢個紙水啊即諉有一啲AMG可能跌咗又舒諉佢哋唔係舒服噶，水電煤都貴噶。系啦咁但係咧去日本退休咧啊諉諉做日本人繫得一個好好嘅選擇嚟嘅。我哋又咁中意翻返去嘛？好啦咁啊。

00:51:11 Speaker 3
我哋長中短線啦，即系啱啱講咁多嘅。啊，方向啦。其實點解我哋要做文化做嘅生意咧？我哋講下第一個好緊要就係後生嘅時候你啊，天文年多數好緊要喺呢個時間可以做複式滾存啊嘛。啊如果你想之後翻叫系啦咁但系咧文化仲點解咁重要咧？就係我哋而家行下街四個人就有一個文化族。啊咁樣未來廿年之後佢生一個人就一個文化族如果靠翻俾你個盤入面啲客系冇65歲，冇60歲，冇55歲啊唔夠大啊即系你你呢啲繫你嘅生意嚟噶嚇因為香港人四個就有一個啦咁而家面對緊啲咩風險咧就係極度保守啲。我啱啱講嘅儲錢唔系儲3000蚊，系儲一萬蚊咧首先佢哋細個時候啊辛苦啦可能條件艱難啲而家富裕啦所以先至要儲多啲。佢哋一定會缺乏一個投資缺乏多度保守嚇。

00:52:09 Speaker 3
佢做一個過度同相投資，所以咪成日都好似要靠慳咯。你覺你同唔同意咧慳咧系搵唔到錢嘅，系要再搵錢。你啲錢唔係慳翻嚟嘅，啲錢繫搵翻嚟嘅。所以你嗰嗰份工唔夠錢啊轉工啦系啊就係咁樣。諉咁話長壽風險啦嚇因為我冇講啲女仔55 10佢話自己短命啫哎呀冇想生我啊我都咁短命嗰啲咁樣，根本冇人知噶呢個唔撈噶嚇。咁啊嗰啲唔系你嘅，睇得好神氣啊。系啦咁啊，長壽。咁跟住

咧，咁你有啲年開始大家都知道啦。香港醫生好貴仲有呢個住屋環保。即系而家買間樓點解你要唔做個關口先叫大家一定要按場口去做下嘢啦你你要善用呢場口啊你冇得一場火大家就照樣落坑噶啦咁啊仲有啲住屋維修費用啦你都係生活成本通脹所有嘢。

00:53:05 Speaker 3
啊以往嗰個咧，銀行做咧就係幫你仔女諗住你冇買保障。但系佢哋要設計，你幫我設計三年年供曬幾錢，八至10年。我哋有個多多年貨幣穩穩陣陣長短棍啊嘛我哋話詼長期嘅你想業未到去85歲之前都有長難啊系咪多定同埋多多少人講系人見多人過嚟咁我都未想完聽下我哋即系一樁樁數到上都好心痛啦系啦今日系啦咁，我講GPI啦，系啦，成GPI啦。系啦咁跟住之後咧你要再做埋我哋嘅投資單啊。因為一個靈活嘅工具嚟嘅，幾時都可以用啊。就係短期現金冇有長期收息有啊咁啊未來嗰廿年你啲我哋如果實收收入下息收10幾年咧其實個本都攞翻噶嘛之後我就check呢個同大家系啦咁哞你如果去35歲開始收其實真係50幾歲已經回咗本啦如果學57歲做一間TSP嘢嘅時候57歲。

00:54:04 Speaker 3
咁，我淨翻嗰啲咪慢慢滅咯。啊咁，如果你仲有四四至八萬至到八萬啲錢退休嘅時候，你一定要用一個工具去幫你去做。如果唔系，你淨淨係使老本，淨係使老本咧好快玩完。好咁啊呢個咧就係呢個新聞嘅article啦大部分啦啊即繫通常啲人咧就話啊你回顧一生咧詼有啲乜嘢最想做噶？啊咁樣就係但你想退而不得休但系實情上咧就，我都繫好坐低認真，或者要坐低認真聽嘅。因為通常啲人講出去個計劃咧，冇腦子諗法。同啲師奶飲茶嘅時候會講下啊我要去邊度邊度旅行，系完全冇真係一個確實嘅planning噶。系啦咁同埋咧佢哋好中意即繫喺有銀紙嘅時候拋售紙錢啊唔得啦搞唔掂啊諗住啊拋售紙錢不過佢哋最後悔去做咗呢啲就係存儲錢唔夠存儲錢永遠都唔夠因為我問你有幾多friends friend已經繫最多噶嘛。

00:55:03 Speaker 3
跟住之後要進入管理層階段嗰啲嘅嘅一個詼詼詼，即系過人啦你先可以再聽實聽到上去啊啊你個聲音。系啦咁啊過嚟就係咁諗嘅。咁我哋又都比較正常講下啦其實咧，你係退休，你最想見到畫面系咩咧？繫個户口多幾個人啊定系同啲詼孫一齊玩啊同屋企人即繫去詼逛即繫同埋老老伴去探下拖。但佢關人見到下面流麻流麻咧你最想見到畫面系乜嘢咧你有冇將呢個畫面實現咧系咪實現要靠啲咩啊靠錢啊唔系淨係望着個户口嗰幾個零跟住守財守到入棺材系啦咁啊所以呢我唔發覺啦詼同大家一齊去做真嘅我喺度講咁多咁長其實我都笑下同一無需又要雙城又要三邊又要兩居哈你點樣可以安好做。

00:56:02 Speaker 3
你呢樣嘢咧，詼又要用詼話將來佢個個俾人手約啊，又或者轉強啦。CLS啊，大家最關心嘅問題啦。我哋邊度買啲產系最最抵啊呢啲產品其實咧所有所有嘅選擇咧都係想話翻畀你聽咧。你哋除咗成為一個專業嘅從業員，亦都要成為一個退休規劃嘅從業員。系幫你打下咗一個基礎哞真繫好低關節噶啦。我喺AIA

咧，專幫人做退休計劃嘅。我好多誒好多客咧，即系佢聽我解釋之後咧，每個月都可以攞到兩萬蚊收入。而家覺得幾好嘅。系啦，你可唔可以計劃下啊？仲有幫你做個方案咁樣坐低傾下啊？你其他啲咩退休退多啲最緊要係你要解咗個下筆再同佢去傾啊之後嘅安排啦。因為好多人咧冇時間冇時間坐低去諗起我係點解冇化我呢啲錢咧其實好多工具好多想法。

00:56:58 Speaker 3
同埋最緊要就係冇真係俾佢貪喺個銀行户口瞓覺。你可以聽咗，你唔啱，但系你而家擺喺銀行户口做法其實並不是理想嘅，亦都可能系最差嘅做法。因為通脹都輸埋。好啦咁啊所以我就話啦啊如果你善用我哋嘅產品啦投資儲蓄人壽仲有誒醫療系啦咁你就可以規劃得更好嘅家庭。系唔係放投資得嚟唔繫賣product？繫啊我覺得系長遠健康長久嘅好生活咯好咁啊，跟住就交到第二part 嘅時間俾阿 Kina 講一講投資啊，咁俾大家學一學啦。嗯，

00:57:46 Speaker 1
多謝你啦。咁，我仲喺我邊邊。咁，所以咧，Why咧？其實佢就真繫好多同事咧都講開埋佢就唔影響影響啦。手寫嘅啲筆記都好啦。因為其實可能大家做咗好多年人咧都同客會friend咗好多年嘅。佢機會可能你都未必或者係點講真係overlook咗其實佢真正誒你場上面嘅需要。所以啦哻人生四大階段，咁自然就有你場四大階段OK？

00:58:25 Speaker 1
哻咁而你覺得你喺街度入面咧，除咗投資，其實投資識得嘅相關投資嘅知識如果都會需要。即系唔系除咗你哋個人認識誒可以。其實最重要，只要記住我呢句說話。就係你嘅見識好與壞，財富多與寡。系啦，點解咁多人同你講嘅咁多句說話，其實我一句說話就打亂咗啦？系咪先因為真嘅你唔同我客做過嘢啊？你點可以睇得出來咧？但係我想問呢句說話咧，你做一張單，你做一張私訂，你做一張咩嚟做？你今日做完下個月返個客會唔會同埋買單啊？可能唔會。我咁話力口都冇信心。可能唔會再下一個月呢兩個月後喎，會唔會買單啊都有。

00:59:24 Speaker 1
機會嘅，但系再下多句難啲啊。好啦，咁一年之後佢表張單有冇嘢變過噶？佢基本都未到啊。咁你諗下啦，你有做投資就唔同啦。無論張單大與小，你諗下啦個市係咪每日都唔同噶？系啊我想問一句說話你即做咗投資咧先問點解我哋開單金額係最低幾錢噶？咁多咩嘅6000美金咁多嘅另外唔系喎你哋但繫好開心，好多謝6000美金嘅開單，係一筆過呢類嘅。但月供你知唔知幾多錢？我哋開單最低。系啦75蚊美金嚟咋。月供有啲人我頭先話買大嘅話都仲要中意啊嘛75蚊未開單。系啊咁即繫代表咩咧？你可能你個網咧用嘅方法去同你呢堆客客喺唔同嘅週期上面review嗰陣時，你miss咗一啲嘢，尤其是投資咧唔一定要得筆錯俾錢可能可以分段吸納噶。

01:00:23 Speaker 1
不斷嘅，所以咧以下嘅內容咧，係準備啦去話俾聽學生聽嘅。啊無論系一個老最後會提及嗰一啲可能而家個本上面點樣砌嘅部科內容，可能而家啱唔啱試講

啦到未開始之前咧。可能你真係要開始瞭解下四步曲先第一步曲頭先我所講咩啊第一段應該就係即系你嘅知識可以話佢唔使咁容易幫我話你首先要同佢溝通同埋關懷下。系咪咁你溝通同埋關懷過之後你要做啲咩先啊首先就要用出嚟。你約佢出嚟，瞭解下佢有啲咩目標先。嗱，就算點啊都系同你有冇做過投資間都好。你總之有同你做過生意嘅，你搵到只投翻去就要review OK。如果唔系點解講通常一開波第一句就係一年之計在於春咧？點解啊？因為一年裏面第一個春天你就已經可以好多目標同佢定落嚟。然後睇二月二六月，你點樣陪住佢走OK咁所以咧詒，你見面嘅時候，首先就真係三樣嘢睇下佢嘅現金通高跟。

01:01:23 Speaker 1
跟住又要睇下佢嘅風險承受能力，然後睇下佢資金上面有幾多錢。成日好多同事就一嚟打電話，或者同我傾偈，問呢排買咩好其實我都系想講系啊呢排買咩好買乜都好但你知唔知你個客需要咩你知唔知你個客個風險承受能力係咩你知唔知你個客人嘅投資嘅時間點係長遠定係咩。今次揸住頭先，系點樣嚟嘅咩用途先？我係問翻你咁多嘢，你要你答到我起碼最後都要同我下句話定低答案啦。即系話可能佢哋會交個口啊，系咪咁啊所以呢啲買咩好買乜都好嘛就好過一定唔買嘅。系咪啊？好啦第二樣嘢咧就係咁，你自身都要有一定嘅足夠嘅詒investment嘅觸覺先嗱。我想問下大家先有冇人喺呢度冇做過投資噶？

01:02:21 Speaker 1
沒有唔係好行生意啊，自己冇買過股票嘅，就唔想下手。呢度我明嘅，冇買過股票可能其實冇買股票唔代表錯喎。你唔俾佢買好靚嘅pair pair pair啊。你唔俾佢買樓啊，你唔俾佢買黃金啊。我想表示一樣嘢投資工具多的是大前提系佢有冇願意去嘗試去做投資所以點解話你要瞭解個客人喺第二步你要瞭解究竟佢投資啲乜嘢邊個範疇啊同埋你自身亦都自己有足夠嘅認識，我叫back，去了解佢嘅需要先。咁啊頭先有個同學話冇做冇買過股票啫咁我想問下大家有冇真系最基本啊買下外幣都有考慮行系咪啊咁你一定有可能冇喎咁我想問下你買外幣係點解好樣買嘅會唔會超貴啦即刻買啦。

01:03:21 Speaker 1
所以，我真係唔知點解其實好難去同人投資嘅。所以你記住，如果而家即系今日可能真係二萬零，聽埋下先至二萬幾人喺度。如果你嘅同事，你身邊有個同事同你講啊：「我唔識投資」。你真系同翻佢講冇可能因為你買過一萬八幾萬都買過啲股票。然後你問下佢要睇唔睇咁詒我開10分嘅話買應該唔會啊嘛？系咪啊？即係想表示呢樣嘢俾翻個信心去，你要有一定嘅足夠嘅詒投資經驗先嘛。多與少學可以無限互相交流嘅，系咪啦咁另外啦，就係你同個客人點制定一啲邊方面嘅investment嘅strategy，系啱佢用嗱點樣講咧嗱舉個例聽你同客人面談OK系咪香港股買開成日炒開股最多嘅都係成都人系啊你做sell去買一啲A股d fund仲尤其是中國股票A股d fund可能佢仲帶翻嚟唔投喎系啦咁首要時咩咧。

01:04:18 Speaker 1
可能你要帶佢睇多小小嘢啦會唔會舉個例，你咁多集中啲詒港股中港好股講乜

嘢啊會唔會買半小小買下環球咧啊會唔會有啲關注買下啲債券咧你要帶佢睇遠啲先啊因為好多人都知噶自己買開港股咧，買開股票咧覺得自己好掂噶啦冇賺嚟噶啦頭先我哋都講過過去10年有賺幾多個10幾廿年但系你問正常咧如果想炒炒炒賣賣嗰啲除非真係專業嘅推拿啦成日多數都系講緊短炒嘅，多數都系。系啊，所以要輸嘅。始終長線咧投資有機會係係黃道嘅，尤其是美股正常三年就翻得翻嘅。我成日都講你唔使話好熟噶買SMP五買ETF。Buy and hold， just do nothing.嗯佢望一望應該就好但系你話你試下買只S和P500裏面嘅其中一隻股票你仲要話好心水嗰只啊好時。

01:05:16 Speaker 1
我中意嗰只，又成日話吹吹哋入格分分鐘跌冇金嘅。睇真嘅咁，所以就真系話俾你聽，繫有時咧基金都一樣長線先至重要嘅。咁好啦當初你買完就唔系真系要翻去開人中間皮我哋都要同佢review喎佢真係打翻字依靠你嘅時候呢個成長啊我哋即系專業嘅誒即繫唔放心人情噶嘛大家都可能唔理噶後喎我靠曬你噶啦睇住啊你真係要幫我去review下我相信頭先。誒阿蕭如哥哥都問咁，我係中意聽我講嘢。我中意睇下新聞，頭先一直搞緊啲嘢。我都話自己照顧個區域嘅同事啦，度我都一個月嚟講呢一次啦。你冇理由一年先可以計一次嘛系嘛你明我意思嘛我個個月都拍埋一part地，你冇理由將我做埋12個月嘅先同佢講啊系咪講到時話黑幫快咩啊太低態噶喎系咪我想翻落嚟同佢傾下你哋如果真有睇嗰個啊，我嘅。

01:06:13 Speaker 1
PDF，我成日都會揸住我嘅PDF去要sharing啊你就算唔識下啲照讀啊人哋都覺得你好professional噶啦仲有我呢啲係咩微信落嚟嘅我都前嗰一日嘅時候我相信我夠膽講啊就算第啲細路都唔夠我講成個團隊入面得講一個話所有平台系最最update噶啦嚇，我好肯定嚇咁所以我出表示其實冇理由我就係講呢一個月一次你冇理由系一年先問兩次啩但你要做投資項目嘛你有做投資嘅話咁，我哋定期監察之後咧，就咩你隨時可以約佢review。review完之後，你點啊？佢talk翻佢又得系咪啊？所以點解我要做投資而當中你同佢review嘅時候，你千祈唔好犯呢幾個陷阱喎。尤其是第一個嗱我相信總有啲同事中意好同寵溺啲客户咧哦俾個客唔到啦唔好話你唔到班車俾個客帶住你走哎一年幫我轉返三次。

01:07:12 Speaker 1
每個月咪收三次啦。即系明唔明我意思啊一年串地轉基金。但系我想講你轉換基金，你唔系買股票喎。因為股票咁快就係嗰刻就飛走啦。但系我哋基金係點樣噶次日一先，先批咗過嚟喎。次日三先完成交易喎，你啱嘛你先有機會令捉到沽下繫高預低請問你知唔知買入嗰下繫高預低啊知啊所以千祈唔好成日話幫啲客啊，唔系 sorry，啲客帶住你講話吹水。你同佢講吹唔到咁多嘢嘅啦。即系我哋叫做咩啊我都好想有一樣投資工具或者有個工具，係能夠咩時間越短回報越高最好係零風險同埋唔使錢貼。系啊如果有地做外貿或者同人一齊去做乜嘢嘢，系冇啊嘛，系咪咁所以咧即係話俾大家聽千祈第一冇犯呢幾個錯誤裏面嘅第一錯OK。

01:08:10 Speaker 1
第二樣嘢啦，我哋其實AI最犀利一樣嘢嘅，其實工具真繫好多。諗如果我我唔知道呢個賽，我唔知道啊。因為以下呢度咧系諗有有啲同事喺其他博客裏面加人加盟入嚟嘅啊。我想講，每人做其他博客都知道我哋AI咧好撚冇幾錢係真嘎。我哋咧諗實喺以下幾個size幾個平台，我哋有自己嘅，拍片啊，今日先即系我哋好多見到我代表公司呢一堆嘢，分享分享呢個拍片啦。又代表公司講投資啦，有拍片之前又仲要放咩？有好多信息啦。每個月有一啲House View啦。其實我想表示銀行都係咁，銀行幫我哋保險公司做即系Leader都有呢啲嘢。其實你每個月就算你點樣忙極都好，你喺我哋呢度裏面download一啲嘢。

01:09:09 Speaker 1
好，下下呢啲嘢睇啊。當年呢一版咧，我就我點我點啊reference portfolio哇。因為reference portfolio你download得冇下咧，都要印翻先睇嘎啦。我記上都貴嘅樣嘅咁，但起碼系想咩先起碼你同個客人多咗一啲value嘅工具先你多咗一啲嘅資訊分享俾佢聽咁呢啲咪就係你裝備好自己嘅情況啦。你諗下我哋一年轉幾版呢啲系咩market news嚟嘎。我哋有個team咧investment management諗點解我後面嘅你哋發生緊個世界有咩大事大變咧啲新聞嚟去擺上去，可以整人嘅其實全部都能夠幫到你提升你嘅專業度。咁所以就點解話喺唔同嘅階段裏面，你同個客户帶住佢行嘅時候，陪住佢行嘅時候你要裝備自己點樣嚟去裝備自己？我哋大把工具大把片段，你甚至話過去睇新聞睇乜都得。咁啊所以點解話AIA其實對呢啲作為現在。

01:10:08 Speaker 1
即系我哋而家投資，甚至好多年。O，其實如果都仲未做投資嘅同事咧，今日俾個目標自己先。2026年你起碼要開一張單，好容易嘅啫。我未去到嗰間都要先話俾大家聽，好容易嘅啫喺。如果要做投資單可能上兩年2524年放低咗冇做嘅26年要做第一張單唔難頭先我講一場問下幾多錢啊？75蚊，俾今週600蚊港紙月供嚟嘅。我真係當月儲啦，我想講有月儲可能啲同事話諗分段買入儲得幾多咧？仲要唔知個回報高與低喎，未必買得到都未必繫好嘢嚟嘅喎。OK好啦，好簡單先問下大家嘅問題啫。想唔想買黃金啊？想唔想啊？黃金今日幾多錢啊？4400 4500蚊徘徊啦系咪啊？OK。

01:11:05 Speaker 1
無論黃金而家個價系高與低都好。如果觀望翻過去歷史呢度咧，長線咧，黃金系淨係上嘅啫。因為23年個價咧，大約系2400蚊度嘅咋。2400、2500蚊度嘅就黃金。今日已經升高咗幾蚊啦？好啦，你想買黃金喎一叫你即刻去買你驚唔驚？驚啊！係咪好驚？但你想買啊嘛！好簡單。既然咁大風險咁高風險嘅工具，你又想儲黃金不如分段儲黃金啦！

01:11:35 Speaker 1
所以，反正儲黃金冇嘅，揀咗四餐飯嘅。系咪啊佢中意嘅1000蚊有得佢中意600蚊有得你食四餐飯將你呢個所謂最高風險嘅set下透過時間同透過你嘅成本去拉翻落去然後去儲黃金。你諗下我而家將呢兩個問題，你今日翻去問你個

客，唔使講冇做過第一先儲黃金我相信你個客一定肯跟住然後又問系咩啊黃金咁貴點買好啊不如話俾聽有冇方法。又相對較低風險，又相對較低嘅誒叫做你要你要接觸嘅一啲嘅誒金錢啦，即系話即你成本啦。然後可以報出最大個回報想唔想聽下俾人聽佢肯定話想聽啊咁咪就係做咯咁嘛，對唔對咁你基本上就開到第一張單好簡單其實開到呢張單無論金額多與少你以後約呢個客就容易啦點解啊。

01:12:33 Speaker 1
因為而家啲新聞咧，即系我應該話變天嘅速度咧。阿多佬新聞社教到第二第二日佢就第二次嚟㗎啦。系咪啊今日尋日講前日咋前日講咩話同意咯有排打噶啦但係尋晚又講咩啊我唔一意同佢拉成共識但係依個話咩我冇乜事喎其實每一隻個天都唔同啊，系咪啊但係你就可以隨時約到呢個客人你所以你今日2026年俾到目標自己。未開單嘅，未做投資嘅，自己未做好你個客，未做好淨係頭先嗰兩句說話。通街好多嘢都得噶，想唔想買黃金？其實可以咩啊？想唔想買新興市場債券啊？咦！市場好多回報哇！系咪好高風險啊？唔系喎。如果我話俾你聽我個方法，繫好低成本時間又唔係太耐亦都可以見你嘅資本入嚟太多嘅時候你補足佢大個路我想聽下呢個app。

01:13:32 Speaker 1
簡單啦，兩句說話。OK，好啦，然後嘅喎，既然系咁。我哋有咁多呢啲片段啦，唔使再搵高分啦。咁即系話你抓住呢四大嘅步步伐。你基本上可以好似最後加埋我頭先嗰兩句說話基本上能夠成為你第一張2026年啊未開單嘅文字啊或者你依個客幾號做活動都可以幫到你可以幫到可以幫助佢開到第一單嘅OK 好啦，第二樣嘢嘞喎我哋其實啲平台頭先啱啱講問入場門檻最低幾多錢嘅時候，大家就記住話簽咗而家系當然啦就記咗我哋咩咧Single Premium。我哋有兩個平台，其實我哋咧頭先唔係有兩大平台三大方法，就係分別咧就係咩TNPTwo同埋大TLPTwo One。 TLPTwo One裏面咧仲會細分翻呢就係Single Premium版本同埋Regular Premium版本。 Single Premium嘅TNPTwo同埋P。

01:14:28 Speaker 1
咁，你知不過TAB，two咧就冇任何underwriting嘅health underwriting嘅。而呢邊嘅OKPUB出現乜嘢平台咧就當然會有個health underwriting。但系你放心啦如果你以前有做過UCL咧嘅客咧誒又嘅同事噶話咧你就知道啦其實同佢個health underwriting間啊好接近。但系咧連一重要手續都鬆到點有三高唔成問題最緊要。冇做過大手術，做過小手術都唔驚，都未必要捉你個客人走去再跑步，再驗身嗰啲嘢。我哋而家手術報告出嚟啦。O啊咁啊，而家呢度嗰啲嘅市場我就唔特別多講啦。反而咧系話俾大家聽其實投資平台我哋有超過130隻基金市場噶。O咁每一年咧我哋都會有創新嘅基金上架咁啊上年我哋各有六隻今年我哋賣咗一。

01:15:28 Speaker 1
五隻已經上咗嘅亦都有三隻。咁啊，一月尾跟住就二月尾又上咗啦。咁所以基本上咧，每一年咧我哋都帶啲唔同嘅新基金入嚟嘅。咁啊啲同事又可能會講話

喂唔好喎，家離家冇好好嘞啊行下都要300幾只基金，我哋而家先去講講得嗰只140零隻即繫好似得130零隻好似好少咁樣喎對唔對嗱我想講多唔繫代表好嘢噶我哋重質不重量噶個數量有幾即系基金咧睇下國家嘅，知唔知邊幾隻啊等下先啊啲圖睇下先啦有冇啲咩繫系啦嗱睇住先俾你哋啦等陣先出得嚟即刻有禮物喎嗱詼我啊最中意互動噶係咯嗱首先系啦首先我哋啊我哋舉下手先睇下你都都話未見面嘛好嘅影。

01:16:28 Speaker 1
啊三啊三冇。52啦系咪啊，到第二隻嘞第二隻。我廿九，你係咪咁嘅，有冇得睇有冇得睇。廿九唔好喎。你都系咯唔係二都繫啱嘅好。二77。三七差六，三七就仲繫六我唔係你。

01:17:26 Speaker 1
系。唔系啱架，我哋呢個輪替嘅個幾只基金都唔係國家隊。總而言之就係啦，系啊，系啊。你諗下啦，我想講下詼基金嘅多與少就即最多都冇用噶。最緊要咩國家最緊要咩優質而與此同時咧其實咧我哋咧詼每一年都會帶一啲新嘅基金上嚟咁話國家信詼點解我會諗起呢個話題新嘅基金上嚟咧因為就原來我都喺嗰個概念度裏面噶我都好。

01:18:25 Speaker 1
其實，封埋手咧，出現有啲咩好嘅基金咧，其實喺呢個投資界呢度。咁啊所以就點解話詼我哋有唔同嘅set up，有唔同嘅e-kap喺詼詼信託部。我哋要give out俾一啲客。如果話即係追求一啲嘢點樣去應酬咧，真系可以直接啊40~50D入你間OK好咁啊而咧當初咧嗱我哋家呢一版咧都要講少少啦開始嚟啦都要講翻啲基金先啦OK大家都蠢蠢欲動好耐啦，嗱呢一度咧，見我哋咧成日都send出嚟嘅。嗱呢一度咧，我叫佢top ten best seller啦嚇。嗱記住best seller咧就代表一定系優質嘅記錄。因為你啱啱都睇時候嘅。系啊點解會咁講啊知唔知道會咁講嚇點解嘅嗱因為咧其實呢一度best seller系講佢俾我哋公司佢簽過哋客同埋自己e u s噶ok所以你之後永遠10年都。

01:19:24 Speaker 1
特別嘅零七咧，會點樣包裝自己？但如果有我哋零七嘅代表團嚟現場，可以咁講啦。後尾話啦，我唔係咁講。系咪啊嗱？我成日都講啦過去兩年同未來一年。如果喺我就聽過佢去咧都講你哋做做翻下個咧最緊要咩嚟咩最緊要記住兩個字環球環球因為喺呢款貨已經冇得送嘅貨量噶嘛啊如果你仲係今日同佢爭住一隻基金信你保證你爭住永遠得一隻拎叉對唔住真系未必幫到你噶。你都幫唔到個闆人，因為呢呢只基金亦都唔系環球，佢都淨係得美國。第二，你同個客做一隻一個portfolio裏面淨係得一隻基金，即系咩意思啊？即系咪就係捉嗰筆錢就係賺與唔賺？OK啊！你未必有同佢足夠嘅分散呢個地區嘅風險啦。或者喺一啲嘅機遇喺度。所以過去兩年同未來一年，你真系記住同個客做翻佢呢個portfolio。

01:20:20 Speaker 1
做翻個個資產，要去到環球。你而家覺得睇啲就係咩啊？齋就環球股票，齋就環球債券基金咁先至夠先。啊你最起碼有兩三隻基金喺一個portfolio入面咧，咁就相對較平衡啦。OK咁然啦當中咧呢度咧頭先講到環球嘅，即系邊啲佢屬於環球啊？嗱先睇啦佢過嚟即系Barry嘅時候咩高級中間或者第二隻出叉OK咁Barry書包可以幫手15呢兩隻基金。加埋已經系咩啊冇佢加埋就係佢已經一個唔屙尿嚟啦如果你個時個呢兩隻呢啲都睇夠50percent，系咩啊班親咯咁點解你仲要買只零七啊點解你仲要買只零七嘅班親嘅仲要特登美國嘅我成日都講我唔係好明話點解入出嚟AI咁耐但事實上真繫好快過咗前年咁就已經對人手就係四年後應該度嚇咁我想表示就入出嚟咁耐。

01:21:18 Speaker 1
我都唔明，我明明有八四點得八四，就係184啊自己都搞到好似好鬼雞成日自己咁樣。系我真系睇。我今日拗台拗爆啦。系啊咁啊第二樣嘢喎第二樣嘢做咩名出咧呢間公司咧即系I. O. S.I. O. S嘅內部嗰個嗰個Hidy啦，同我朋友好熟噶。佢成日都同我講一句說話幫幫手啊我自己要幫幫手啊因為有我喺度，你仲使唔使等佢去幫手。

01:21:48 Speaker 1
我哋間公司一年做兩年，咁嘅O，喺我哋我講真噶唔系因為我唔幫佢，系因為個市真係唔啱去。咁點解你仲要同個下集零七除非個下嘅特別中情零七。但系你可以真係將以下呢句說話咁樣帶俾佢啦就話俾佢聽今日嘅零七呢只基金即系I，大約收過七釐幾。如果我行100percent，但系你只基金，你同佢講一句說話嘅就係話喂陳生啊。如果咧唔減去你嘅commission income嘅情況下，而幫你調走一半。如果一半系幫到你NAV嘅增長率相對聽埋啲咩啊？肯定想啦。我話講明講明咩啊唔減去呢個income嘅情況下，收咗七釐幾到而家哦唔會少過收咗七釐幾。

01:22:41 Speaker 1
但系你調咗你50percent能夠幫到你NAV啊嗰個嗰張單嘅嘅價格上面增產，你想唔想睇下咩跟住上啦咁我相信有咩基金能夠即刻做到呢樣嘢啊頭先啊邊度啊10 15.5.1做咩話15嗱你諗下，你放咁多蚊碼出嚟，你要加定拆系咪先咁系真係真係差10 10。冇理由哇系咪先即我出幾多錢嚇。呢度咁多基金真係大把嘢揀啊，因為我就係呢度，我哋頭先講嘅債券，我哋15蚊一毫錢都冇闊得揀嘅。你話夠嘞幾啦？系啊，你起碼如果今日100個新題出嚟下日你加佢15落去啫。因為你年期多咗然後先加埋括咗同一時間風險低咗。好耐然之後為聽明我意思嗎？

01:23:38 Speaker 1
可以記住翻去今日review，仲有呢啲音樂其實可能好適合而家我哋嘅時光嘅。咁然之後對上啦，我哋亦都有一啲表咧，系話埋俾大家聽過去咧每一個月咧10大金曲啊嗱你見到呢一堆嘢啲金咧一定大number one就係黃金噶啦因為佢真係系過去一年系點升上嚟噶嘛系咪先但係咧韓國就上年誒全球最大升幅嘅國家啦升咗946percent啦OK咁啊台灣就上升咗33其實你見到呢大部分都係新歌分類

OK，因為你都唔知你買入去嗰刻個時間，佢系高定低，系咪啊咁所以咧，即係話俾大家聽。如果佢嘅情況下咁我講系send to fund send to fund即係話俾大家聽個高定低嘅多數派高噶然後可能等你個客咧你要同佢傾啊你要同佢review啦系咪啊。

01:24:36 Speaker 1
所以今日點解我哋咧環環相扣啊第一同你分享咗人生四大階段，你每個客人每個階段嘅理財嘅方法投資嘅方法都唔同。當你面對嗰個客人嘅時候，你同佢做配比嘅時候，階段又唔同啦。因為佢面對嘅風險佢承受一啲詼風險承受能力唔同啊，佢用嘅投資時間都唔同噶。你sell緊落去基金都會唔同噶。所以千祈冇再問而家買咩好而家買乜都好，不過，你冇客唔啱啊？你要記住呢一句說話。好啦，而呢個有圖咧又好用嘅。其實我哋呢啲圖喺邊度嚟噶？佢又系頭先我講過一堆工具裏面，其實你可以咁樣睇啫嘛。系咪啊嗱？呢個有圖好用嘅係咩嚟咧？就係講緊一個standard deviation啊，即系講緊啊上落區間繫最少嘅波幅嘅情況下，有咩基金咧系能夠為你帶嚟一啲相應嘅回報。咦嗰啲回報咧。

01:25:34 Speaker 1
系都唔差嘅，即系講重點，就係佢淨數啊嘛嗱我哋即系講翻直啲嘅咩啊成日都講噶啦回報越高風險咪越大啊嘛好啦即系話相對如果我風險越低嘅情況下有咩基金都有啲回報可以見下咧你又樂記咁啦咁我哋舉個例啫頭先講17嘅有喎佢低風險喎Black Rock14一啲高威佢Blue Wave Co-Anchor全部叫做低風險噶喎慳幾多釐啊七釐零OK嚇咁啊而，當中嘅詼，我哋佢中間中間開端嘅OK。我先至講過嘅話，又去龍門啊，又見到有河啊咁啊。甚至乎咧，我哋啫啱討論詼跟住底薪上價嘅啊。Bundy嘅U.S. coupon呢呢只開單神器哈咁咧我都想講下國嘅詼market都好話你哋啲咁咧好熱靚啫哈開單神器得兩個目標得兩個功能咪即系一就係幫你開單二就係同你點。

01:26:32 Speaker 1
啊，每年如果short-term bond呢啲啲金雖然叫US short-term bond，即系咩意思咧佢買嘅債券。但佢買嘅債券咧全部短過三個月啊九成持倉短過三個月啊亦都同一時間九成持倉系非掉類型A級嘅公司嘅債券。揸住有詼呢一個過千張債券嘅成額超過25億consist大約2500毫美金，但係收尾幾多你接近五釐。好過做定期啩明白我意思嘛咪即刻開翻信你咯啊即系舉個例如果今日有個客人你同佢講投資好想買但系同你講而家好兵荒馬亂好驚唔想做投資住不如我諗下先然後佢諗下嘅時候就會點解人就話佢翻去做定期喎呢度冇問題同佢講啦唔使擔心地球會唔會冇打仗啊我唔會噶有神嘅地方就打啦點解咁講嘅因為中共要。

01:27:30 Speaker 1
真神啊嘛以色列同啲啊以色列同同猶太教嘅關係，已經有睇下啲歷史就知啦。有真神就打咗幾千年噶啦。所以有神嘅地方一定有打仗噶，系唔會冇打仗噶。但系想表示系咩咧即係話個市咧，每逢低嘅時候你要先同佢講，有機會去入市嘅機會。但你入市嘅時候佢又冇信心嘅，就靠住開單神奇壓拍咗入嚟先好愛你定其得嗰度。唔夠量力，明我意思嗎然後啦，個時機比較合適嘅時候啦，咁點

啊咪慢慢將呢一啲禁保守禁風險啊低嘅地方嘅基金慢慢轉翻去頭先我哋講過啊一啲股票基金啦17啊一啲債券基金15啊下一啲global money asset class基金20啊呢啲咯就慢慢轉翻過去咯嚇咁你就幫到佢就係咩咧有機會就係識夠代勞教詼代勞去即系我淨系你。

01:28:30 Speaker 1
咁所以就可以咁樣去，去同個客人見面啦。咁而當中咧，而詼我哋咧其實真繫有啲基金咧。你呢個moment我哋有兩板啦，因為我哋派息基金裏面都有好多嘅，無論系美金定系人民幣都有好多。咁而咧詼呢個moment啊好多客户或者好多同事都會問下我飛到呢兩板先啦，因為真繫有好多隻派息基金啊。我都想問你都想。咁有啲同事就會問下話喂其實而家開單喺呢只人民幣裏邊啊開單究竟買咩基金好先我就嚇就住呢個邊角啊呢度四張三個系邊張三都一樣，A同埋B同C幾多面嘅咧咁基本上咧，學好科科噶啦要過去兩年，琴日有一年最緊要記住兩個字。邊兩個字？計算先。8080用噶嘛系啊我最中意就係咁啊真係full calculation。系咯好難瞓覺啦最早full calculation我哋先好多講到出嚟咧我就話阿咩名話？

01:29:27 Speaker 1
咁我哋想買啊，咁公平嘅。咁我哋準備先啦。我睇下。一齊嚟，好開心！我哋有好多嘢買。要買咩？你讀邊啊？讀邊嚟？講兩年後嘅兩年先至兩個字，一！一齊！二！

01:30:00 Speaker 1
喂，我哋講下先啦。其實呢個話題，大家知唔知？環球，我覺得你哋都環球嘅。好啦，第二個問題係咩嚟嘅？第二個問題係咩嚟嘅？第二個問題係有乜嘢基金投資過提過各分級就得分類就得咁啊繫系接觸到環頭先global話你咁快啲識低同埋要好耐最尾講下你。咩名啊中文或者英文啊我哋有啲新嘅中英文都得，佢系咩名啊中文或者英文系咪啊好啦，同我哋講下先。

01:30:58 Speaker 1
呢度好多人懷疑我出名啊。系啦，就就係咩嚟噶呢只機，又唔系叫咩啊？佢哋兩個，系啊非常好啊噲你咁拍。我睇下先，圓嘅今日係個圓嘅嚇。好聽陳凱歌大家系啦。系啦一晚都係，系咪先系啦非常好噲所以咧。我覺得咧就係大家好開心每一次咧詼我嘅分享嘅時候咧大家都有留心聽啦希望大家都可以真係為人過先啦咁啊好啦咁其實咧聽到風啊頭先我講呢一個引子嚟噶哦大把眼仔唔理嘅。繫大把眼仔唔理嘅噲咁樣系咩我話佢個引子點解咁講呢頭先我講啦過去兩年係要同。

01:31:54 Speaker 1
未啦，其實你都要同個客户要做翻啲基金嘅環投。咁我哋頭先都講啦，環投嘅話基本上你有三隻基金咧，你能夠砌成一個 portfolio 咧起碼幫到佢行頭先。我哋嘅 Black Rock 嘅40 million global equity income 啦。咁點解要揸住呢隻基金咧？Black Rock 呢隻基金但係詼我相信同事可能詼未必真繫好貼交網每一隻基金啊我可以慢慢呢度再再一提一提希望幫到大家呢啲見到嘅中意聽記即系今低

嘅，我哋都話系嘛咁咧喀。呢個基金咧，其實全股票打低風險嚟嘅。咁有啲同事會話嚇全股票點解會低風險嘅？系啊其實呢個世界記住咧就係唔一定系股票就係高風險債券就係低風險債券都可以繫高風險噶你要首先要打破咗呢一啲嘅框框先。咁要知道本身只基金買緊啲乜嘢噶即譬如Gold嗰只啦頭先啱啱講緊Gold10蚊一隻高位啊嗰只HMC嗰只基金全股票。

01:32:52 Speaker 1
但係，我哋因為好簡單，佢揸住個分水嶺咧，佢系集中單一板塊。唔集中單一板塊咩意思啊成個地球，佢有接近50percent賣緊美國。接近30percent賣緊歐洲。有五個percent賣緊中國五個percent賣緊日本其他地方就大家先拎下收門啦咁而我哋嘅50都系抄佢嘅。系啊啲人唔系啊嘛而家先知啊真係系啊我哋嘅50都係特登抄我都話抄啲抄啲嘅。點解先點解先喀唔系衰嘅呢句說話。系取。系唔同啫喀因為點解咧喀17年至今，佢做低風險，係因為佢個基準利率嚟言咧亦都控制埋一個叫benchmark rate。個benchmark rate就係咩咧即係話，系講緊因為個benchmark rate目標就係0.6至0.8咁樣框住佢啦咁啊而家啱啱就落到去呢三年嘅低位0.6，系咩嚟咧即唔表示嘅。

01:33:49 Speaker 1
個股市升落，升跌10分多啦佢大嘅打緊六字都升過。但系51，我哋冇咁做嘅。點解要冇咁做嘅？因為我哋啲同事有我哋做嗰啲基金嘅時候咧，做呢啲基金嘅時候咧都都都嗰邊有傾過就係話我哋啲同事中意上高斯太低高卡又想有啲啷動嘅咁方都會行多支value嘅。咁所以佢個beta rate同嗰啲冇咁擔保啫。嗰呢個limitation喺度但系block唔出到佢能力力量。咁成日都好長啊10幾年啊 Size真繫好大，系不過我買兩年兩隻基金，另外一隻啊，另外一隻基金我買到我都好中意。佢哋就帶咗啲帶咗個嗯球啊，但係帶得太要啦。咁啊我都想去帶埋嚟。咁呢就詼呢只基金好大嘅過萬頭噶啦一一萬1000幾頭比較正嘅10幾年OK。咁啊基本上你揸住佢咧過去10年嘅升幅咧行下都有12-3個percent嘅情況下每一年都有問題所以過去10幾年平均都有。咁所以咧。

01:34:47 Speaker 1
其中一環，你咪可以擺呢只啲嘅嘛，又寬啲。第二隻啲嘅嘛，咁啊有隻叫頭先我哋國家噶嘛，我哋儘量搵一啲國家有啲系啱依家時間點嘅。Solutions嘅打緊呢個碗頭20個喺呢度未做到喀用呢度20。Solutions打緊呢個碗頭，呢只機同咩繫上年一月嘅時候咧先做俾我哋噶而家已經做起咗之後咧就拎翻過去同埋所以你開過得兩日開到買咧就係會通O系真噶咁可能你話哎真係連個仔有咩好叻啫要連morning star都未唔去睇添啊哦，所以我morning star你知唔知道佢今日點解先佢有連續三季每三個月都要高過類基金先多粒星喎咁你成立一年嘅系真系會有升嘅不過佢個價就好靚仔啦上年升咗13個percent當中裏面派七個percent咁即繫有六個percent嚟自升價喎咁你買到就係財政現金咯而呢只基金嘅優勢繫成日幫我哋。

01:35:45 Speaker 1
基金做唔到嘅喀，你哋唔睇，你又唔知嘅咯喎要透過把口分享開，你先會聽。

咁買咩嚟嘅就係Global Market Access恆生類別基金啦好少連新興市場都少啲買噶呢個呢只基金就買埋啦買新興市場有咩好啊有咩好啊因為追落後啊落後成點啊25年先追翻過去三年嘅跌幅哦因為22年到24年跌足差唔多。而現年先開始慢慢回聽咁，新興市場可能你有話嘅系嗰啲恐怖地方啊，中東啊，北非啊，拉美美洲嗰啲唔系喎。你哋熟悉嘅新興亞洲好多話上一年頭先啱啱講過新興最犀利嘅地方就係咪台灣佢哋加咗喎。加一啲國策呢咩咧例如好詒而家個西班牙葡萄牙即中國大陸南邊就加美國佢有加入喎。所以你話新興呢個字系咪真繫好驚咧收咗呢七釐嚟。

01:36:43 Speaker 1
得可能可能話頭先嘅，你講出嚟但系冇教到有啲幫你有啲感冒啊，幾好痛。一時間咩下下季有機會加息佢哋比較。系唔我開咗佢啊，我冇交噶。如果貴啊唔俾加嘛真嘅好力願佢個價幫我追緊嘢留翻啲彈藥去買貨喎佢問咗我哋一季我都話唔好交噶不過佢下一季真係話想加我都覺得都聽嘅都可以啦呢個時候嚇咩啊So.

01:37:43 Speaker 1
你買緊咩啊中國系咪我哋冇話對錯我想知佢買咩啫佢可能買緊呢件嘢嘅你可以咁講啊對比之後其實中國嚟講咧系落後嘅但我哋要發覺今日憑自己一點係啦啱啱又點住二萬5000點呢一個嘅心理關口啦但係我想講2019年幾多點行下你都三萬點啊OK，系咪啊咁即話對比之後，系嘛好啦如果系咁嘅話其實邊個唱咧中國嘅話咧我哋有隻基金咧叫零四喎OK零四嗰陣咧叫做咩啊啊叫做GPO嘅嘢睇下啦啲嗰啲IM同埋中國啊股票高息基金OK可能你一聽到中國就驚咩啊一聽中國呢兩個字就驚咩噶啲人話哇好驚啊會冧到喎high high risk喎輸我唔明我啲錢嚇咁你放心呢只基金咧可以好正確個思維先。

01:38:39 Speaker 1
點解咧雖然佢叫中國，但係佢都喺度唔同嘅買H股。系啊，因為香港同埋澳門啊嘛咁嘅。系咪啊即所以我我有時冇淨係睇邊邊一聽到中國你又覺得哇好靚啊咁樣，但系其實佢咧講翻出嚟就係咩咧八成買H股，不多於兩成買A股嘅。而呢只基金咧我都唔記得頭先我哋啱啱講嗰只17記咗入腦啦你就當佢。17嘅中國買，因為佢個分strategy咧冇接近，佢唔會集中單一板塊。乜嘢行業都買，不過只不過買翻中國呢啲嘅股票嘅行行業。即譬如17佢裏面嗰啲系詒買緊啲tech嘅，又話買啲healthcare啊，買啲金融、買啲工業嘅乜乜野sector都賣啊。呢只基金零四都一樣係咩sector都賣，不過賣曬呢個唔同H股同B股咁樣啦。而而家睇下呢間。

01:39:35 Speaker 1
派嘅利息咧，佢冇得嘢。佢目標派息系七至八釐息，但系過去兩年都唔使講呢件事。哦，好多而家又會派實咧，因為其實佢個個分裏面咧有一半嘅派息咧系嚟自私界外人同埋一啲嘅保險股啊。咁即係變相好穩定收息噶嘞喎另外餘下一半係買緊啲咩咧詒靠咩入息啦17一樣佢靠sell一個option期權金收入。但17嘅期權復收咧，系揸過紅嘅，系買我會停。但呢只基金咧就唔會做呢樣嘢啦。佢重

要係咩咧要stabilize all income stream。所以咧佢系買index，仲要基金入面都識嘅牛熊市哦，同埋A股呢兩隻index好大分別噶。所以佢個income stream繫好stable啦。咁你如果你啲客話我聽到中國好驚唔中意嘅唔緊要冇同錢走出去。

01:40:34 Speaker 1
冇幫我兩餐，唔夠啦。系啦，因為我哋知道呢邊平啊嘛。系咪啊嚇咁所以就變相已經寫咗部旅遊書出嚟嘞喎我哋啱啱好啦。嚟個問題時間啦又我哋準備咦下呢個問題我都只有三隻腳嘅時候先問啫怕得燈等你唔知喎下次先好321真係真係中嘅啊share話好大名氣哦睇咩咧咁個糊料啊，B三定D咁我幫佢翻工講完。系成一個生個糊料喎。B304。B308差。就係啦，點走樣就係啦，今日呢一個五類款嘅你諗下睇住嗰客人系環球咁嘅配置啊好啦而家啲客人都話喂唔繫喎啱請你個組合講完。

01:41:31 Speaker 1
我哋繫好明顯，系咩啊冇嘅多過贊嘅少少喎，因為20有贊嘅，但系零四同17冇贊嘅喎。咁我哋又想個項目想幫人猜幾多小小贊嘅。咁我哋即刻可以擺翻頭先提過嗰啲變字係幾多嘛都係數目嘅。我哋放低頭先做咩啊你啲俾假一錯假321好唔假30問同學睇下高定三。啱啦啱啦好好啊你都乜嘢咁好我淨係掛住呢短短嘅九個字裏面都閒閒哋同佢rock過咗都四隻幾嚥啊你揸住呢一個好開頭行住同個黑人女代表嘅帶住咁多人嘅手嘅基本上。

01:42:28 Speaker 1
都好難幫到你做生意啦，系咪先好啦咁好啦一講完做生意，我哋都要有啲鼓勵噶嘛點樣鼓勵你開單咧嗱我哋翻返嚟啦嗱我哋咧仲要玩backdate嘅嗱所以有時咧冇獎勵情況下矇住你眼，你都肯做嗰啲同事咧優秀。嗱我哋玩backdate2月1日開始計翻轉頭噶啦2月1日到四月30號只要你10點MDeliver到一張單。佢嘅兩萬美金，呢MP咧就有隻啊，呢一隻嘅赤馬。呢一隻赤馬好似赤馬連啦咁詒。你就學佢摸嘛好大隻嘅有百CM過啦都真繫好靚嘅咁好高啊Just go出價咁不如咧咁你兩隻兩張單，佢計加埋有四萬DMP咧就有兩隻啦三張單，佢計加埋六萬DMP就有三隻。咁我又要重複下先即系佢做DMP咧。

01:43:24 Speaker 1
AEP就好簡單，就係你如果喺我哋投資平台上面，升高premium嘅單咧，一不過收咗限嘅錢10個percent就要計AEP嘅。如果系月供或者年供嘅單，我哋就繼續曬客人所有佢可以要收嘅所有冇罰就變成AEP啦。OK咁所以咧即系話有啲同事啊我啲佢回碼過去啱啱二月廿七號到上個禮拜。分別都得登入嗰啲大單，我記有50萬美金至200萬美金不等啦。都系升到premium嘅話咧，就算你係入張一毫美金嘅單咧，都係計10萬AMP嘅啫。當中我哋得一隻噶啫喎咁起碼要做兩張單啊做多兩張啊先至有多三隻啦你明我意思嘛OK咁我哋就又要單數又要AMP嘅咁我成日都講咧最開心咧。

01:44:14 Speaker 1
並唔係你擁有，或者你個客人擁有，而係你同個客人一齊擁有。所以最少起碼要做兩有兩隻喺手啦，咁你就開心好多啦。咁而咧就好似成雙啦系咪先啊咁而咧當中咧，你要見到呢個數字升落下嘅喎。先到先得嘅放心我老闆嘅老闆即系唔系翠如啊OK啊即系佢老闆阿Leo啦。咁我哋大老闆咧都講到明白啦第一季第一個campaign 啊，總之，所有同事有做到entry一套嘅，我哋都冇盡量都滿足曬佢有噶啦。我哋落嘅order都超過600隻噶啦。手頭上到我哋中間四月嘅時候，如果見到咧超過呢個數字，我哋再俾order嘅。啊所以guarantee第一個季度都儘量希望咧滿足曬哈有啲同事真係要做投資單去開開始同嗰個人咧詼做生意咧都儘量滿足曬你所以點解話你今日千祈唔好望目標得一隻俾自己唔好睇小自己。

01:45:11 Speaker 1
起碼要攞兩隻，系啦咁啊啱啱先講啊一馬當先同埋你要咩話馬到功成都有兩隻馬下我都我有兩隻馬你冇嚟攞只馬走啊嗰啲嘢咁樣OK好咁啊而佢亦都有嘅佢上面咧你詼佢詼我哋就類嘅區域咧就20萬美金啦同埋三個distinct producer就有一隻40萬美金啦五個distinct producer咧就有兩隻咁可能有啲同事會話啦詼個區域跑我都唔知邊幾個distinct producer。其實，呢啲simple嘅lifestyle好簡單，就係2025年1月一號到12月31號。冇做過投資單嘅同事突然之間26年。咁醒覺，嘿，我先做翻張單。佢就係simple lifestyle啦！甚至我今日聽過分享完。我哋最簡單開單買咩話？儲咩話？儲黃金你然後你過一年冇做個開單你突然間做下呢張單你已經幫到個covid同埋你自己一個simple lifestyle啦咁所以就可能個dipole啦同一日。

01:46:08 Speaker 1
我哋而家已經做緊嘅生意咧，詼今日你又話三月哦，基本上咧好快已經知道咧嚟緊我哋出年就準備去邊一度嘅詼。詼海外會議啦咁所以就點解我話有做投資其實基本上幫到你哋搵錢至於幫到客人都搵錢嘅其實你哋自己都多咗好多reward嘅咁而當初咧詼我哋都有唔同嘅獎項啊咁啊俾到你哋嘅建立翻你哋嘅professional其實因為點解咧呢啲獎項全部都可以俾你哋咧將來打翻去你哋你想意打嘅card上都得嘅咁啊可能有啲同事做咗好多年都唔知道投資呢邊咧有N咁多個獎可以俾你哋打上落去你自己卡子嘅OK。

01:47:07 Speaker 1
咁啊咁，我唔特別做個強項高分啦。咁樣，咁而咧詼當中咧投資移民咧詼最後要講一講頭先阿徐同我都有講過投資移民，我哋系詼市場上面咧詼做得最大最多嘅金融機構嘅，係真嘅。咁啊頭先佢詼冇特別分享個數據啦。我想藉住呢個機會咧等你哋知道啊投資移民，我哋公司做得係點解話喺行業上面呢係一個market leader。首先，記住一句說話。投資移民呢繫好合理嘅。因為呢唔系個個客人聽完你講投資就真係要交身份證噶。我見過喺現成有好多客人，甚至我啱啱詼上個禮拜六詼有個有個d d啊邀請咗一個大客詼真系詼佢啲錢都擺喺度都

都基本上冇激佢哋啦。點解咧聽我分享完佢都要用投資移民嚟吸引佢啦但最後淨做投資。

01:48:05 Speaker 1
啊太外國啦，唔系真噶，我唔系講笑喎。係真好多外國仔嚟投資點解咧因為好多拉俾人收地都冇3~4個億嘅時候佢真係已經覺得就係國家，係佢嘅佢嘅媽媽咯啊就係養育咗佢咯。我拉你度兩三個億喎你仲唔愛講。佢未必需要張身份證嘅但繫好想投資好想啲資金喺調換喺全世界去做個wealth management。系會咁樣嘅，所以投資移民呢個咧，繫口號嚟嘅。你大膽講，然後可能咧系直做投資移民。咁而家喺其實喺香港裏面，究竟而家一刻有幾多人去投資移民誒申請申請齋唔放唔俾錢OK政府有公佈嘅4200幾個4280幾宗當中裏面有批到嘅批咗出嚟嘅1700幾宗1700幾宗裏面我哋公司都佔到150個。

01:49:02 Speaker 1
呢個仲要系我哋俾錢嘅喎哞，家下嚟講啲保號咧啊，成日話自己好掂嗰啲咧，幾好嘅錢噶。系真噶系真噶冇得呃人嘅頭先我哋啲數字點樣嚟因為每一個季誒每一個月嘅月底咧，我哋所有香港所有金融機構有做投資移民嘅咧都要上報翻俾投資香港入境處噶最後先會攞翻條數出嚟公佈所以我覺得呢啲佢成日話自己2384嗰啲咧，係睇差前方啫肯定撳唔到錢啊嘛同埋系咪先我俾錢，認真做嘅啦。我哋想搵親，我哋唔係，我哋淨係計俾錢嘅人。我哋未計有啲質疑講嗰啲啊明？我意思嘛即系10邊仲未俾錢嗰啲啊喺喺喺個喺嗰個啊proposal度啊所以我哋繫好好真實嘅。我哋系真係系成個香港唯一單一金融機構嘅market share喺投資以外最大OK記住邊間銀行噶啦銀行而家最犀利幾千幾間銀行要簽得多少先可以。

01:49:59 Speaker 1
系啊，都唔系啊。系啦講曬都幫唔到啲慘啊嘛。係丹娜，係丹娜。哦，系啦，真嘅。系啦，因為誒周生同埋做得最多嘅哦誒未到100人。哦我哋計起咗錢啊嘛我哋計起咗錢我都想幫但未理錢，系啊，因為俾咗錢先慢慢睇嘅嘛。我哋team都一直做好辛苦嘅工作。咁所以就誒你可以大膽同佢傾下，問下佢跟住我哋咁多嘅資訊，跟住講翻俾佢聽。即係AI有幾多實力啊？有幾多嘅你你個隊佢哋點樣預計有啲question系咪就算執笠仲投資嘅？

01:50:58 Speaker 1
我哋而家投資嘅一啲platform上面開單嘅，佢哋bonus一直都冇變㗎啦。咁啊個月都冇變過嘅，就係呢一個嘅1.2蚊啦。點解我俾你百分之最多都有呢一個嘅七點幾percent啦？咁啊誒TMD大家最熟嘅。系啊，佢會落到嚟咧，一球皮咁以上。O嘅咁啊喺呢個今日嘅分享咧，頭先即系如下有有我嘅問題啦。跟住我就想問下你哋啦。我哋都好似呢個真係好啱，真係啱。系啊都唔使講真係啦，我就想講嘅我哋鬥下舉手嗰個同你想問問題嘅我就解答你哦咁啊仲有咩問題啊咁啊有冇人想問問題我都未好啦。

01:51:56 Speaker 1
一三。一三。

01:52:25 Speaker 1
系啦咁，你呢個問題其實你聽唔點錯啫。我答嘅唔啱嘅，係咪系啦由於咁樣嘅情況下咧，我哋有時要翻嗰只馬出。只得要翻馬啊，跟住又翻馬啦。但係得咗嘅嗱，不過我成日都講機會繫留畀有準備嘅人嘅。啊而家呢一度冇馬，但系我叫下啲人啲水斑馬就一定斑馬就係啦。所以呢個最後嘅問題繫真實嘅問題。好，系啦咁啊有冇啲咩想問啊即即系即系嘅你哋做咩學321。好邊度邊度。繫我哋今朝 review。

01:53:13 Speaker 3
咗按照嗰個 ranking 嗰度啊咁全部1592701340134，我係想聽一聽。

01:53:21 Speaker 1
零一即我嘅零一，零三。系，零四。零四靚唔靚？靚！個好高樓好靚。好高樓好靚？系講緊你講成要要換只機嘛，好高樓好靚？佢係咪應該兩一同四靚咯？

01:53:35 Speaker 3
即三。

01:53:35 Speaker 1
零三唔得啊呢個位。喂你想你想追邊個定點睇到咧？我覺得佢早下即諗冇見到嗰個太…哦我get到你意思啦，即系佢個I唔卡。我頭先我聽過你講。系啊，因為冇卡埋呢幾隻幾隻幾只諗有0104啦，冇零一。0103冇上到去嘅話，呢個都係零三系咪啊好啦咁我就通緊下先好啦咁啊呢只Well Partner’s High Dividend Stock就係叫01啦OK咁其實呢隻基金買咩咧嗱呢隻基金咧係買大中華嘅大中華買A股為主嘅國企國行。

01:54:10 Speaker 1
唔抵股為主嘅頭先，我咪講咯而家啲客嚟話一聽到中國就好驚嘅好驚咁呢只可能佢都聽完就好驚嘛哦因為佢會聽到咁多破皮又點解有咁多A股系咪驚咯系咪先啊咁但唔代表其他嘅話你基金系咪先系啦咁第二就係佢個majority真係買多最中國第二個位點買多做咩咧，係韓國同埋台灣所以成支基金三個location咧啱啱先講完最好上天先冇最犀利嗰三個location啦同埋都有口口合到啦。

01:54:41 Speaker 1
大中華，大中華為主嘅。系啦韓國同台灣為主嘅。系啦好啦你去到啲國企股A股買緊啲咩啊國策嘢為主。國策即係咩啊好啦如果以今年15規劃內容嚟講，國策咧有五條紅線內需內銷內循環中國式現代科技中國式AI佢就係買呢啲咯系講真噶。系啊咁我即係如果講內需內銷嘅先譬如諗，諗消費股，貴州茅台。啊呢啲咪系咯。啊諗國藥。諗諗藥藥藥製品嘅佢又有買嘅喎。嚇咁啊諗台積電佢有買喎點解我台台灣先中意你，他有買喎咁又系咁咪有呢只基金就係為咁嘛咁啊但要咧，定定佢派嘅都系六釐零嚇六釐零嚇。咁就諗第二隻基金，諗零三嗯。

01:55:39 Speaker 1
零三就即系啊，諗GPMarket，HMC。B. IncomeOne系咪啊系咪應該呢只噶我唔識好多噶你話我知咯系咪G.，P. Market，諗邊只啊睇幾多資金咧其實好簡單嘅啫。一隻Balance分嚟嘅O.，K.股債都有不過佢揸舊經濟股舊經濟嘅公司就係圍住何謂咩嚟咧A咁樣舊經濟股就主要A股都。可以嘅啲舊劇，例如。但呢啲都舊嘢嚟噶。系啊新嘅嗰啲系咩啊俾你分身set嗰啲咯，我哋叫新嘢啊嘛即系你唔係識識做AI關於AI面呢排啲嘢啊OK咁啊舊經濟股為主嘅諗金融同埋呢一個嘅反應一齊會比較重少少嘅咁諗有吸納到澳洲個sector嘅因為佢A同S俾佢但佢吸納澳洲個sector都好啦佢會買多咗一啲公共股公共股就例如咩。

01:56:36 Speaker 1
諗，即係超市啊，呢啲嘢佢會去嗰啲超市啊，佢會買呢啲嘢。OK咁而咧諗佢買得比較多啲咧就會仲有就係買一啲頭先我cover過嘅electronics就simple electronics嗰啲嘢。但系咧呢一隻基金咧真系搵下搵走為主嘅。咁我頭先都講啦，原理入翻分組合就係55 10嚇咁就太緊大個risk嚟咯嚇咁樣咁所以個價唔繫好波動因為成日a超個sir你過去兩年咧其實個經濟環境都唔繫太大波動。咁啊，系一直感激你嘅。好，嗱咁啊，即繫到時就翻返啦。到時有啲咩事啦下到聯絡翻我哋嘅咁多位嘅諗同事啦又或者可以訪問嘅可以聯絡低佢啦。好咁啊，今日時間就後面啦，翻落樓下先見面。好。

