2026-04-17 財富人生。無限可能

> 日期和時間： 2026-04-17 15:06:33
> 地點：[插入地點]
> [插入標題]

`投連險TIP2/TNP2` `行為金融與水桶法` `市場波動與換馬策略`

主題

本講座屬系列培訓第二場，聚焦TIP2/TNP2投連險的常見迷思與規則（提款、費用、受保人更換、COI與保本機制），結合行為金融與水桶法進行資產配置教育，並回顧戰事驅動的市場波動、調整/熊牛定義與歷史統計，提出「換馬、長期持有、減少擇時」的策略。另涵蓋平衡基金動態配置、債券存續期、派息與多幣別匯差、退保費階梯、核保與開戶獎金回收，以及投資單對業績與投資移民業務的帶動。

要點

1. 系列training時間：4月、6月、8月、10月，為同一系列
2. 培訓涵蓋：客户銷售技巧、market news、提供fulful information
3. 今日第二場：UFB同事[Panda]進行產品介紹，重點為TIP2皇牌產品
4. TIP2常見迷思：提款可拎到八成幾、是否隨時攞、之前有冇收費、可否轉換受保人、邊啲受保人先可以轉換
5. 今日目標：為大家拆解好多TIP2嘅迷思
6. [Sharon]（Team Head）在隔籬IHS，即時返嚟做簡單opening
7. 系列培訓安排：每個月都有training workshop；與[Chris]分享持續進行
8. 下月安排：5月份邀請fund house同事，進行有出check嘅workshop
9. 市場特性：市場日日瞬息萬變，需要即時更新
10. 戰事背景（俄烏）：外界曾放風話好快打完，但最終打到今天都未打完

金句

- `"市場喺戰爭期間嘅recovery化時間通常約一個月，但我哋見到今次一個月都唔使已經recovery化。"`
- `"Stay invested，將錢擺喺個市度，佢真係會幫到大家去複合性增長。"--Speaker 2 《2026-04-17講座》`

- "投資應該係系統二嘅思考；面對恐慌，先唔好驚住，慢慢諗、慢慢plan。"-- [Speaker 2] 《講者於行為金融學段落的勸導語》
- "作為投資者，唔需要比其他人聰明，但要比其他人更有紀律。"-- [Speaker 2] 《引用巴菲特名言（股神巴菲特 famous quote）》
- "市跌唔好放，反而加倉；投資係講長遠，係幾10年後嘅事。"-- [Speaker 2] 《課程總結發言》
- "好難去time緊market，不如大家就買只平衡基金，等基金經理幫你搞。"-- Speaker 2
- "AI可以幫你做嘢，但唔好用AI去取代你嘅判斷。"-- Speaker 2 《現場回答關於AI選股的提問》
- "你選擇咗一個正確嘅舉動—有做投資單又有做唔同種類嘅產品。"-- Speaker 3
- "保險人嘅第一樣嘢，一定要記得—風險管理。"-- Speaker 3
- "我哋可以提供一個保障，為客户做一個守護。"-- Speaker 3

章節和主題

系列培訓與內容安排

> 本系列training於4月、6月、8月、10月舉行，由同一系列構成；每個月持續有training workshop，今日為第二場。內容涵蓋客户銷售技巧、market news與實用資訊，並有UFB[Panda]進行TIP2皇牌產品介紹，且與平時落區講嘢方式不同。團隊Head[Sharon]從隔籬IHS即時返嚟作opening。下月（5月份）會邀請fund house同事開辦有出check嘅workshop。

- **關鍵點**
    - 系列時間：4月、6月、8月、10月
    - 今日第二場：UFB[Panda]產品介紹（TIP2皇牌）
    - 每月有training workshop，延續與[Chris]分享之設定
    - 下月安排：5月份邀請fund house同事，有出check嘅workshop
    - 培訓主題：客户銷售技巧、market news、實用資訊
- **講解**

  講者[Speaker 1]交代整體培訓規劃，強調系列的固定檔期與每月workshop的延續性。今日第二場的重點放在TIP2皇牌產品，由UFB同事[Panda]主講，形式與平時落區不同，目的在於系統性拆解產品迷思。下月（5月份）將由fund house同事進一步提供市場及產品層面的檢視與演練（出check），確保團隊掌握最新市場動態。

- **Examples**

> UFB同事[Panda]進行TIP2皇牌產品介紹，針對平時落區講法的差異，集中拆解關稅與產品規則等迷思。

    - 準備更完整的產品規則說明
    - 以常見問題形式澄清誤解
    - 加入市場背景以連結銷售策略
- **註意事項**
- 培訓為同一系列，需按月度與季度節點跟進
- 注意平時落區講法與正式產品培訓的差異
- 下月（5月份）workshop需及早enroll
- 與fund house同事協作，提前準備出check所需資料

TIP2皇牌產品的常見迷思與規則

> 針對TIP2皇牌產品，團隊中存在多個迷思：例如認為send只TIP2即可以提款拎到八成幾且隨時攞；之前有冇收費未必知；可否轉換受保人及邊啲受保人可以轉換未必知。今日培訓目標為拆解這些迷思並釐清規則。

- **關鍵點**
    - 提款比例被誤解為八成幾且可隨時攞
    - 費用（之前有冇收費）資訊不清
    - 受保人是否可轉換、可轉換的受保人範圍不明
    - 存在關稅與規則細節同事未掌握
- **講解**

  講者指出同事對TIP2在提款比例、可用性、費用與受保人轉換的規則存在誤解。透過今日的產品介紹與Q&A，逐條澄清，包括實際可提款比例、時間與條件、是否涉及前期或持續收費、受保人轉換的合規範圍及流程、以及與關稅相關的影響。

- **Examples**

> 同事以為send只TIP2就能提款八成幾且隨時攞，但未必知道是否有前期收費，亦不清楚受保人轉換的限制。

    - 列出實際提款比例與門檻文件
    - 說明費用結構（前期、持續、退出費等）
    - 列明受保人轉換的條件、可轉換範圍與審批流程
- **註意事項**

- 整理TIP2正式產品文件以供查核
- 建立常見問題清單（提款、費用、受保人轉換）
- 注意關稅與法規合規要求

市場形勢與投資策略調整

> 市場日日瞬息萬變。俄羅斯烏克蘭戰事外界曾傳好快打完，但打到今天仍未完；市場走勢先跌後升，升到爆爆聲。由2月8號開始，美國與以色列聯軍對伊朗發生衝突。此前workshop曾談減息步伐並建議買債券，但今次需換馬。由[Kip]根據critical prices市況提供強心針與操作方向。戰爭期間市場recovery化通常約1個月，今次觀察到1個月都唔使已經recovery化。

- **關鍵點**
    - 戰事（俄烏）至今未完，市場先跌後升
    - 由2月8號開始，美國以色列聯軍與伊朗發生衝突
    - 此前策略：減息步伐、買債券
    - 現時策略：唔係買債券，要換馬
    - [Kip]針對critical prices提供指引與強心針
    - 戰爭期間市場recovery化通常約1個月；今次少於1個月
- **講解**

  講者回顧市場自戰事以來的波動與復甦特性，指出舊有的債券配置建議在當前情勢下不再適合，需進行資產換馬。由[Kip]結合critical prices及最新衝突背景（自2月8號）為團隊提供操作建議與心理強心針，強調戰時市場復甦速度常見約1個月，而本次更快，意味需把握節奏調整配置。
- **Examples**

  > 過去workshop一直強調減息步伐與加債配置，但在由2月8號開始的美以聯軍與伊朗衝突背景下，市場快速recovery化，需換馬以應對critical prices。

    - 檢視債券與風險資產的相對估值
    - 根據復甦速度調整倉位，減持不合時宜的資產
    - 制定在戰事期間的分段買入與風控方案
- **註意事項**
- 關注戰事節點（2月8號）對市場情緒與流動性的影響
- 先設風控再換馬，避免追高

- 用數據驗證復甦速度與資產表現的關聯

市場階段的定義：調整、熊市、牛市

> 調整：由高位回落超過10個percent。熊市：跌幅超過20個percent。牛市：升幅超過20個percent。講者以2024年四月八號關稅事件與七月15號反彈為案例，說明市場快速切換階段的可能性。

- **關鍵點**
    - 調整門檻：>10個percent下跌
    - 熊市門檻：>20個percent下跌
    - 牛市門檻：>20個percent上升
    - 市場階段可在數月內由負面轉正面
- **講解**

  講者先詢問聽眾是否理解調整與熊市的差異，再給出明確數值門檻。以特朗普四月八號宣布全球關稅導致市場由高位至低位抽差唔多19個percent為「接近調整」的例子；其後至七月15號短短差唔多三個月升咗差唔多30個percent，符合牛市定義，用以強化「波動快、修復亦快」的觀點。

- **Examples**

> 四月八號特朗普宣布「解放日」：全球無國家可倖免關稅。市場由高位至低位抽差唔多19個percent。其後至七月15號約三個月市場升差唔多30個percent，進入牛市。

    - 事件屬重大政策衝擊，短線引發顯著跌幅
    - 市場迅速消化訊息，政策不確定性降低
    - 風險溢價回落、資金回流，出現強勁反彈
- **註意事項**
- 用數據與門檻定義市場階段，避免情緒化解讀
- 提醒客戶市場可能快速反轉，避免在恐慌中賣出
- 以具體日期與百分比佐證，增加溝通可信度
- **特殊情況**
- 如果遇到政策突發（如關稅全面上調），如何應對？以歷史案例展示短線跌幅與後續修復，強調紀律持有與分批布局。

百年市場統計與回復特性

> 基於1928年至2025年（到上年數據）的統計：調整約30蚊次，平均跌幅13個percent、平均回復約四個月；熊市22次，平均跌幅36個percent、平均回復約10幾個月；牛市25次，平均升幅over八幾個percent、平均持續三年。長期而言，牛市持續時間長於調整與熊市。

- **關鍵點**
    - 調整發生頻率高但平均回復僅約四個月
    - 熊市平均跌幅36個percent，但平均回復約10幾個月
    - 牛市平均升幅over八幾個percent、平均持續三年
    - 大部分時間市場處於上升階段
- **講解**

  講者以近100年數據建立長期視角，指出即使經歷金融危機、疫情、地緣衝突等重大「紅字」事件，市場回復速度在平均意義上仍相對快速。尤其2022年股債齊跌後，2023年迅速回升至all time high，支持「長期勝率高」的論證。

- **Examples**

> 2022年：股債齊跌，cash is king。2023年：市場回升至all time high。

    - 風險資產在高通膨與加息周期受壓
    - 政策轉向或通膨回落後，市場風險偏好恢復
- **註意事項**
- 使用平均回復時間管理客戶期望
- 提醒「過往數據不代表未來」，但以長期統計做溝通基礎
- 在波動中強調資產配置與持有紀律
- **特殊情況**
- 如果遇到股債齊跌年（如2022年），如何處置？強調提高現金比重的防守策略同時保留入市計劃，以便在回復期重新配置。

回調買入的勝率與報酬（標普500）

> 當市場跌超過15個percent後買入標普500，歷史上：一年平均回報10幾個percent、命中率76個percent；三年平均回報約50個percent、命中率94個percent；五年平均回報77個percent、命中率100個percent。

- **關鍵點**

    - 回調即入的策略具有較高長期勝率
    - 持有期越長，平均回報與勝率越高
    - 五年命中率達100個percent，顯示長期持有的穩健性
- **講解**

  講者用分別為一年、三年、五年持有期的數據，逐步建立「在恐慌中布局、在時間中獲勝」的投資框架。以明確百分比強化說服力，供顧問在與客戶溝通時作為實證依據。

- **註意事項**
- 告知客戶短期可能仍波動，但長期勝率高
- 設計分批入市與持有期限目標（至少三至五年）
- 將回調視為策略性機會而非風險信號
- **特殊情況**
- 如果回調幅度尚未達到15個percent，但客戶焦慮升高，如何處置？以風險承受度分批進場，避免一次性押注。

長期持有與複利效應

> 持續投資、讓資金在市場中運作，透過複利滾動資產。實驗顯示：即使每年在最高位入市，長期持有回報仍遠勝定期存款；分期月供雖有分散時間的好處，但在有一筆資金年初可用時，全額投入的複利效應更強。

- **關鍵點**
    - 全額盡早投入優於延後分期投入（在此設計下）
    - 最差時間點入市的長期持有仍能顯著增值
    - 定期存款在長期中回報落後顯著
- **講解**

  以20年、每年1月1日有2000蚊美金的四位投資者案例，展示不同投入方式的差異。強調時間在市的力量，勝於嘗試擇時。

- **Examples**

> 本金合計四萬蚊。Alex：年初全額投入，最終為最高回報。Kiva：月供分12期，約16萬蚊。John：每年最高位投入，約15萬蚊。Mary：定期存款，約4.7萬。John與Mary回報差距3.2倍。

    - 全額提前投入享受更長時間的複利

    - 月供在此設計下最後一筆資金等了12個月才進市場，降低了總體複利時間
    - 即使最差擇時（每年最高位），長期持有仍可積累
    - 低風險定存長期機會成本高
- **註意事項**
- 當客戶具備可投資資金且風險承受度允許，應鼓勵及早投入
- 月供依然是紀律工具，但不應誤解為總是優於一次性投入
- 教育客戶理解時間在市的重要性
- **特殊情況**
- 如果客戶對一次性投入有心理障礙，如何處置？採取漸進式配置（例如多筆分月投入）並設定明確節點，縮短觀望期。

錯過最佳交易日的重大影響

> 在25年約6300個交易日中，若錯過最佳10日，總回報由五萬蚊降至二萬三，損失差唔多六成。顯示頻繁擇時與離場容易錯過關鍵上漲日，顯著拖累長期績效。

- **關鍵點**
    - 少量最佳日貢獻了巨大回報比例
    - 離場風險在於難以預測最佳日
    - 維持持有以提高捕捉最佳日的機率
- **講解**

  講者以具體金額與比例說明擇時的代價，建立「不要輕易離場」的溝通論據。

- **註意事項**
- 提醒客戶：停損或避險需配合嚴謹紀律，避免無計劃的離場
- 用歷史數據教育客戶減少短線交易衝動
- **特殊情況**
- 如果客戶因極端事件選擇離場，如何降低錯失最佳日的風險？設置重返計畫與自動化分批回補機制。

行為金融與客戶溝通策略

> 將心理學與金融學結合，針對新聞噪音、戰爭、政策等引發的恐慌，透過數據、案例與紀律，建立客戶信心。

- **關鍵點**
    - 以歷史勝率與回復時間管理預期
    - 用清晰定義（調整/熊市/牛市）降低認知偏誤
    - 提供分批入市與長期持有的可操作策略
- **講解**

  課程第三部分拆成兩part：行為金融學與財務策略。透過分類與數據化溝通，幫助客戶在動盪中維持紀律。

- **註意事項**
- 在重大新聞期加強溝通頻率
- 提供可視化圖表解讀年內回撤與年末回報
- 強調「過往數據不代表未來」的風險披露
- **特殊情況**
- 如果客戶每日接觸高噪音媒體（如HK零一等）導致焦慮，如何處置？定期教育會議、推送長期數據與持有框架，減少短期訊息干擾。

課程與活動模組安排

> 講者與主持人介紹全年模組：四月、六月、八月、10月提供投資101、銷售技巧深入、客戶關係建立等；五月、七月、九月、11月有workshop，承諾提供最full嘅資料。

- **關鍵點**
    - 四月、六月、八月、10月：多模組課程安排
    - 五月、七月、九月、11月：workshop不可錯過
    - 內容涵蓋投資基礎與溝通技巧
- **講解**

  活動設計以連續模組與實作工作坊相互配合，兼顧新同事與進階需求。

- **註意事項**
- 提醒同事依月度節奏參與，避免錯過重點模組
- 針對新同事安排投資101與基礎培訓

- 持續提升銷售與關係建立技巧
- **特殊情況**
- 如果同事無法出席某月模組，如何補救？提供錄影或補課資源，確保知識連續性。

錯過市場最佳交易日的影響

> 講者指出若投資者在市場恐慌時段退出並錯過隨後的最佳交易日（最後10日至30日），投資回報會大幅受損。具體提到錯過最後30日可能令原本1萬蚊資金僅剩8000蚊，等於在短短30日出現約兩成損失，且投資額可能少咗差唔多六成。

- **關鍵點**
    - 市場急跌後常見強勁反彈窗口為2至3個禮拜。
    - 歷史例證覆蓋2008年金融海嘯、2020年3月新冠疫情、上年4月8號單日跌幅約8%至9%之後的短期反彈。
    - 錯過最佳日子會令長期複利效應受破壞，導致投資額少咗差唔多六成。
    - 原本1萬蚊資金若錯過最後30日，可能得返8000蚊。
- **講解**

  講者以顏色深淺（紅色代表急跌、綠色代表升幅）描述08年以來的數據規律，指出紅色越深的急跌日子之後，短期內常出現綠色越深的強勁反彈日子。這種「跌急後彈勁」的市場行為在2008年金融海嘯、2020年3月疫情期間，以及上年4月8號出現單日約8%至9%急跌後均有印證。由此引申：若在恐慌中賣出而錯過這些最佳反彈日，會令整體投資回報顯著下降。講者以1萬蚊於錯過最後30日僅剩8000蚊的數據強調代價，並多次強調「投資額就會少咗差唔多六成」。

- **Examples**

  > 2008年金融海嘯期間出現多個紅色越深的急跌日子，其後短期內有綠色越深的強勁反彈。

    - 以歷史數據圖示紅綠深淺反映跌幅與升幅強度。
    - 急跌後的2至3個禮拜常見反彈。

  > 全球疫情引發短期內多個紅色急跌日子，隨後出現綠色反彈日。

    - 恐慌情緒主導賣出容易錯過反彈。
    - 持續投資更可能捕捉到綠色日子。

> 上年4月8號市場單日跌幅差唔多有成八個percent至九個percent，之後短期幾個禮拜出現反彈。

    - 急跌形成反彈條件。
    - 短期內回升印證規律。
- **註意事項**
- 面對客戶恐慌時，先以數據溝通避免情緒化賣出。
- 提醒客戶錯過最佳日子的長期代價，包括投資額可能少咗差唔多六成。
- 關注急跌後的2至3個禮拜窗口期。
- 保留長線投資紀律以捕捉反彈。
- **特殊情況**
- 如果市場出現打仗、疫情、關稅戰等突發事件，如何處理？先勸導客戶勿恐慌賣出，以歷史數據解釋急跌後反彈規律，維持投資紀律。

行為金融學：系統一與系統二在投資決策中的角色

> 引用《快思慢行》作者Daniel（被稱為行為金融學之父）之理論，將人類思考分為系統一（快速直覺）與系統二（慢思考）。投資應採用系統二，以理性分析與規劃對抗恐慌情緒。

- **關鍵點**
    - 系統一：快速直覺決策，如1+1=二；每日約三萬5000個decision，95個percent屬系統一。
    - 系統二：慢思考、需要計劃與計算，如安排由Airside出發去尖沙咀約客5點的時間。
    - 投資應屬系統二；恐慌賣盤屬系統一。
    - 專業財務策劃者需協助客戶由系統一轉向系統二。
- **講解**

  講者透過生活化例子解釋兩系統：系統一處理大量日常快速決定，佔95個percent；系統二用於複雜計劃。當市場突發事件（如打仗）引起恐慌時，客戶可能以系統一作出「賣曬成個盤」的反射式決定。此時，專業顧問應先安撫客戶，引導其進入系統二的慢思考框架，逐步分析「點解要賣走個盤」、「轉走有何理據」，以避免因情緒而錯過最佳日子。

- **Examples**

> 先以「你唔好驚住先，我哋慢慢諗、慢慢plan」開場，然後逐項檢視風險、回報與替代方案。

    - 將決策節奏放慢，從系統一轉向系統二。
    - 以數據佐證，減少情緒干擾。
- **註意事項**
- 遇到恐慌消息時，優先使用系統二的流程：收集數據、分析風險、評估選項。
- 溝通時以具體例子與歷史圖表支持論點。
- 強調投資紀律與計劃，而非即時情緒反應。
- **特殊情況**
- 如果客戶要求立即賣出所有持倉，如何處理？先詳細了解原因，提供歷史反彈數據，安排系統二分析會議，再決定行動。

損失厭惡（Loss aversion）與資金再配置

> 講者以個人投資例子說明損失厭惡導致持續持有表現不佳的資產（坐蟹貨），並展示將資金再配置至具前景的標的可改善回報。

- **關鍵點**
    - 疫情期間跟風買A股，曾見300幾蚊高位，現僅70幾至80蚊，仍在持有。
    - 反思：若當時止蝕並再配置至具升幅潛力的標的，回報或更佳。
    - 2023年AI熱潮開始時買入H零一，到今日差唔多翻倍。
- **講解**

  損失厭惡使投資者傾向持有虧損資產，避免實現損失。講者指出持續坐蟹貨可能錯失其他更佳機會。以自身例子對比：持有由300幾蚊跌至70幾至80蚊的A股與在2023年配置至H零一並達到差唔多翻倍的回報，說明動態調整與資金再配置的重要性。

- **Examples**

> 三年前（2022年）看好至今未見使用價值，前景不再make sense，仍因損失厭惡持有。
>
    - 檢視基本面與使用場景變化。
    - 設定紀律性評估與止蝕機制。

> 2023年開始買入H零一，至今日差唔多翻倍。
>
    - 關注新趨勢與成長板塊。
    - 以證據支援資金再配置決策。
- **註意事項**

- 定期檢視持倉前景與使用價值，避免因損失厭惡而僵化。
- 建立再配置框架：當新板塊具明確升幅潛力時，評估調整比例。
- 用具體收益對比（如差唔多翻倍）提升決策信心。
- **特殊情況**
- 如果持倉由300幾蚊跌至70幾至80蚊且基本面轉差，如何處理？啟動系統二評估，考慮分段止蝕與再配置至具增長潛力的標的。

長期回報與行為偏誤的量化影響

> 以2020年美國退休投資（類似香港MPF）數據顯示：在市場最差時段調整者通常落後其他人的表現7.5個percent，而長期股市回報約10個percent，若落後7.5個percent，回報僅約2.5至2.5。

- **關鍵點**
    - 2020年3月疫情期間恐慌調整導致落後7.5個percent。
    - 長期股市表現約10個percent。
    - 落後7.5個percent時，實際回報約2.5至2.5（講者口述重複強調）。
- **講解**

  講者引用2020年數據強調行為偏誤在退休投資中的代價：恐慌期由增長資產轉向保守配置會顯著犧牲長期回報。以10個percent作為長期市場參考，對比落後7.5個percent的群體，示範行為決策在數字上的直接影響。

- **Examples**

  > 於2020年3月疫情恐慌期間調整儲蓄部或組合的投資者，通常落後其他人7.5個percent。

    - 重申在極端市場環境保持紀律的重要性。
    - 以具體數字提升說服力。
- **註意事項**
- 在退休與長期資產配置中，避免於市場最差時段頻繁調整。
- 用明確數字（7.5個percent、10個percent、2.5至2.5）與客戶溝通長期影響。
- **特殊情況**

- 如果客戶提出在極端恐慌時段轉為保守配置，如何處理？展示歷史數據與長期回報對比，建議維持紀律或分段調整而非一次性撤出。

行為金融學：損失規避與FOMO在投資中的影響

> 講者指出客戶常因損失規避而不願止損，或因FOMO在熱潮中追逐高風險資產（如NFT）。專業顧問需協助客戶理解機會成本，將資金配置至更符合其投資目標與風險承受能力的資產。

- **關鍵點**
    - 損失規避：客戶不願賣出虧損資產，害怕『冇咗幾萬蚊幾10萬』
    - 應對方法：引導客戶思考『賣走後投到其他投資會唔會更好』
    - FOMO案例：NFT熱潮下的盲目追捧，Facebook當時談元宇宙
    - Justin Bieber於2022年用130萬美金買NFT，現價約8萬2千美金，反映風險
    - 當客戶偏離原定投資目標（如追逐NFT），顧問應『stop一stop』，回到objective
- **講解**

  講者以廣東話口述行為金融學現象，具體示範與客戶對話：當客戶不願止損或轉倉，問其若轉投其他標的是否更符合長期目標；當客戶被FOMO帶動，提醒年度回報目標（如8~9個percent、派息需求）與NFT風險不匹配，協助回到最初的投資目標設計。

- **Examples**

> 2022年NFT熱潮高位，Justin Bieber以130萬美金購買NFT，時至今日價值約8萬2千美金。當時社會輿論熱談元宇宙、虛擬地產等，使大量投資者盲目跟隨。

    - 辨識熱點：元宇宙、NFT於2022年達到高關注
    - 量化結果：130萬美金降至約8萬2千美金
    - 結論：名人背書與FOMO不能替代與自身目標匹配的資產配置
- **註意事項**
- 面對客戶不願止損時，聚焦機會成本與目標匹配
- 面對FOMO，暫停決策並回顧原始投資目標與風險承受度
- 若年度回報目標為8~9個percent且需派息，避免納入不匹配之高波動投機資產
- 充分溝通，建立對長期計劃的信心，特別在市場大幅波動時

- 強調分散投資，不把所有雞蛋放在同一籃
- 清楚揭示『過往表現不代表未來回報』
- 以可量化問題（ABCD）引導客戶澄清目標
- 教育客戶準備3至6個月緊急金，減少短期壓力
- 市場下跌時保持紀律，不盲目賣出，視情況逢低加倉
- **特殊情況**
- 如果客戶提出將長期資金all in高風險資產，如何處理？先核對其流動性需求與緊急金配置，再回到風險承受度與長期目標，分桶配置降低風險。
- 如果客戶受名人或社交媒體影響欲購買NFT，如何處理？要求其闡明投資理由與與目標的契合度，評估波動與回撤風險後再作決策。
- 如果市場大幅下跌且客戶情緒波動，如何處理？重申長期規劃與歷史統計，評估是否應逢低加倉；切勿因恐慌而偏離計劃。

投資顧問的三大職責與2023年研究結論

> 講者表示卓越顧問與一般顧問的差異在於：1）令客戶對其目標與財務計劃有信心；2）讓客戶感到顧問關心其整體福祉而非只為賺錢；3）在市場大幅波動時，把客戶拉回長期投資規劃。此三點源於其於2023年進行的study。

- **關鍵點**
    - 建立客戶信心：對目標與計劃的確定性
    - 展現真誠關心：不僅關注財務數字
    - 波動期的指引：重申長期規劃與紀律
- **講解**

  在多變市場與新概念（NFT、元宇宙）層出不窮背景下，顧問需透過溝通讓客戶明白其投資為退休、教育、置業等長期目標服務，避免短期情緒主導決策。

- **Examples**

> 同事計劃為女兒赴美國或加拿大讀大學，需要一筆資金；另有客戶希望45歲退休。顧問需將投資安排對準這些明確的終局目標。

    - 目標具體化：教育地點、時間、成本
    - 投資匹配：教育資金用中桶；退休用長桶

    - 溝通強化：在波動期重申目標與配置邏輯
- **註意事項**
- 在設定目標時需具體：年齡（如45歲退休）、地點（美國、加拿大）、時間與金額
- 波動期提供情緒安定，避免恐慌性賣出
- 定期檢視目標是否變動，調整配置以維持匹配
- **特殊情況**
- 如果客戶臨時改變目標（如提前退休），如何處理？重新測算流動性與回報需求，調整三桶比例與風險敞口。

財務計劃的類型與對話引導

> 財務計劃可分為模組化與全方位兩類。模組化關注保險、退休等單一模塊；全方位則納入保險、退休、子女教育、日常生活開支、稅務（若在外國）等。與客戶對話時，可用ABCD選項引導其在創業、買樓、子女升學、退休等具體方向上作出選擇。

- **關鍵點**
    - 模組化：保險配置、退休資產測算
    - 全方位：覆蓋收入、支出、保障、教育、稅務
    - 引導法：以選項協助客戶明確優先事項
- **講解**

  許多人缺乏財務計劃，超過七成在未規劃時感到負面壓力。以問題清單與選項幫助其由『賺多啲錢』這類模糊目標轉化為可落地的計劃。

- **Examples**

> 與只說『賺多啲錢』不同，讓客戶在ABCD中選擇創業、買樓、子女升學、退休等，使需求具體化，為後續資產配置提供方向。

    - 將籠統願望拆解成可執行目標
    - 促使客戶提供時點與金額資訊
    - 提升計劃制定效率與精準度
- **註意事項**
- 在需求發掘階段使用結構化問題清單
- 針對外國居住客戶納入稅務優化
- 定期更新支出假設與通脹影響

- **特殊情況**
- 如果客戶在多個目標間難以排序，如何處理？使用ABCD優先級矩陣，評估時間敏感度與影響程度後排序。

緊急預備金（Emergency Funds）的重要性

> 建議預留3至6個月生活開支作為緊急預備金，以避免因現金流斷裂而在市場波動期被迫賣出資產，減少負面情緒與壓力，提升對長期計劃的遵循度。

- **關鍵點**
    - 建議幅度：3至6個月日常開支
    - 功能：應對卡數、租金等短期支出
    - 效果：降低壓力，維持投資紀律
- **講解**

  緊急金是水桶法中第一桶的核心，特別對有穩定收入的年輕專業人士，只需保留緊急金即可將更多資產配置到中長桶以追求長期回報。

- **Examples**

> 若家庭每月日常消費需5萬，3個月為15萬，建議可準備至20萬作為第一桶之流動性資產。

    - 以實際支出計算緊急金規模
    - 加入安全墊（由15萬增至20萬）
    - 降低突發事件對投資計劃的干擾
- **註意事項**
- 第一桶資產以現金、定期等高流動低風險工具為主
- 定期校準月支出變化，調整緊急金規模
- 避免將緊急金投入高波動資產
- **特殊情況**
- 如果客戶短期面臨大額支出（如醫療），如何處理？暫時提高第一桶配置，待風險解除再恢復原配置。

水桶法（Bucket Strategy）資產配置

> 依未來用錢時間將資產分為三桶：短期（0~2年）配置高流動低風險；中期（3~10年）配置中等風險（債券/平衡基金，目標8~9個

> percent）；長期（11~30年）配置高風險（股票、科技/環球）。適用於退休人士與年輕專業人士。

- **關鍵點**
    - 短期桶（頭2年）：現金、定期等
    - 中期桶（3~10年）：債券、平衡基金，目標回報8~9個percent
    - 長期桶（11~30年）：股票（科技、環球）
    - 65歲退休案例與30歲專業人士案例的差異化應用
    - 分散投資：世界股、亞洲股、科技股等分散
- **講解**

  水桶法以時間匹配風險，確保短期現金流穩定，同時長期爭取更高風險溢酬；對於有收入者，第一桶可精簡至緊急金。股票桶應進一步分散至不同區域與風格以控制波動。

- **Examples**

> 假設壽命尚有30年：頭2年資金用低風險高流動；3~10年資金配置債券/平衡基金（可望8~9個percent）；11~30年資金配置股票（科技/環球）。

    - 確保前2年生活所需不受市場波動影響
    - 中桶追求穩定增長與再平衡彈性
    - 長桶聚焦長期增值承擔波動

> 第一桶主要為3至6個月緊急金；中桶對應10年後子女大學教育成本（債券/平衡基金）；長桶對應退休資產（科技/環球股票）。

    - 以收入穩定性縮小短期桶
    - 以目標時間（10年）界定中桶規模
    - 將餘額投入長桶以提高長期複利潛力
- **註意事項**
- 股票桶內仍需分散，避免集中於單一股票
- 根據風險承受度調整桶內資產比重（如科技比重）
- 定期再平衡以維持時間與風險匹配
- **特殊情況**
- 如果市場極端波動（戰爭、金融危機）影響長桶，如何處理？維持紀律與再平衡，避免動用長桶支付短期支出。

- 如果客戶想每年做到20個percent，如何處理？充分揭示波動與回撤風險，說明能達成者稀少，需嚴格風險測試後才可提高風險比重。

長期投資統計與風險提示

> 講者以標普500自1928年至今接近100年的歷史示例說明長期向上概率：持有5年曾出現100幾個percent升幅，平均73個percent；且平均回調時間約10零個月。強調『過往表現不代表未來回報』。

- **關鍵點**
    - 長期統計僅作示例：以標普500為例
    - 5年持有期出現100幾個percent升幅案例，平均73個percent
    - 平均回調期約10零個月
    - 2022年為近年最大跌幅（加息、戰爭）
    - 需警惕歷史不代表未來
- **講解**

  以歷史數據強化長期持有的信念，同時配合水桶法避免短期現金流壓力，讓客戶在回調期保持紀律而非恐慌賣出。

- **Examples**

> 受加息與戰爭影響，2022年錄得近年最大跌幅。講者指出歷史回調期平均約10零個月，提醒客戶回撤多為階段性。

    - 宏觀因素疊加導致大幅波動
    - 以歷史平均回調期安撫情緒
    - 配合『市跌唔好放，反而加倉』的紀律行動
- **註意事項**
- 在呈現歷史數據時必須強調風險揭示
- 以水桶法確保短期不被迫賣出
- 教育客戶理解回撤週期與長期回升概率
- **特殊情況**
- 如果客戶將示例視為承諾回報，如何處理？重申『過往不代表未來』並提供壓力測試與情境分析。

退休資金分桶法與時間倒推的金融規劃

> 以未來資金需求時間點為核心，將退休資金分為近、中、長三個‘bucket’，並由未來需求倒推至當下的投資配置。近兩年需求置於現金

> 或高流動性工具，中期（3至10年）配置於平衡基金降低波動，長期（20至30年）可承受較高風險以追求更高回報。此法同時考量通脹對現金購買力的侵蝕。

- **關鍵點**
    - 以‘30年後需要用資金’為起點倒推至今日的投資決策。
    - 近兩年所需資金放現金或高流動性定期以保障支出。
    - 中期3至10年資金為最難配置的一段，建議平衡基金。
    - 長期20至30年資金可承受較高風險，配置高波動高回報資產。
    - 通脹風險：若全數持現金，長期購買力將受侵蝕。
- **講解**

  在2026-04-17的講座中，[Speaker 2]提出以時間為軸的退休規劃方法。案例為65歲退休且尚有30年壽命的客戶。先將未來兩年必需支出以現金或定期保障，再將3至10年所需資金交由平衡基金以降低波動，最後將20至30年後才用的資金配置於高潛在回報資產如科技股，以提高長期回報以對衝通脹。此分桶法兼顧流動性、安全性與成長性，強調由‘未來需求’倒推至當下配置。

- **Examples**

> 客戶計劃在中山退休，每年用五萬蚊港紙。兩年合計10萬蚊，這10萬蚊應放在現金或比較liquid、流動性高的定期，以cover未來兩年使費。其餘超過10萬之餘的錢可投入投資：3至10年所需資金放平衡基金；20至30年後才需用的資金可投入波動性較高但回報potential較高的資產如科技股。

    - 計算短期支出：每年5萬×2年=10萬蚊港紙。
    - 短期資金配置：現金或高流動性定期以確保支出。
    - 中期資金配置：平衡基金（六成股票四成債券）以降低波動。
    - 長期資金配置：科技股等高波動高回報資產，以期資產增值。
- **註意事項**
- 明確未來資金使用時間點並以此倒推投資配置。
- 短期現金部位需充分以避免市場波動影響生活支出。
- 中期資金配置最複雜，適合交由平衡基金一站式管理。
- 長期資金可提高風險承擔以追求回報，兼顧傳承目標。
- 通脹環境下過度持有現金會損失購買力。
- **特殊情況**

- 如果遇到市場大事件（如戰爭）導致前景差，如何處理？基金經理可將平衡基金調整至五成股票五成債券，或最低35個percent股票，以降低風險。

債券存續期與利率敏感度

> 債券的存續期（Duration）代表對利率變動的敏感度。長存續期債券對利率變動更敏感：減息時價格升幅較快、加息時價格跌幅較大；短存續期債券對息口不太敏感。存續期與到期年期概念相近，期限越長，息口影響越大。

- **關鍵點**
    - 長存續期：減息受惠較大、加息受創較深。
    - 短存續期：對利率變動較不敏感，價格波動較小。
    - 存續期與到期年期相近，期限越長，息口影響越大。
- **講解**

  在Q and A中，[Speaker 2]指出若市場預期年尾減息一次，長存續期債券會受惠；但因‘higher for longer’與減息時間不確定，難以精準把握市場時點。因此對於難以判斷存續期配置的投資人，建議使用平衡基金，由專業團隊處理債券的長短期配置。

- **Examples**

> 上年預期今年會減息，但依家又話唔減息，顯示不確定性高。若投資人相信減息會發生，可部署長存續期債券以受惠價格升幅較快；若擔心加息或不確定性，短存續期可減少利率風險。

    - 判斷利率方向：若預期減息→長存續期；若不確定或預期加息→短存續期。
    - 難以time market→採用平衡基金由基金經理動態調整。
- **註意事項**
- 在‘higher for longer’環境下勿過度押注單一利率方向。
- 依實際用錢時間分配債券存續期，越近越偏短存續期。
- **特殊情況**
- 如果遇到利率突變導致長存續期債券大幅波動，如何處理？可臨時提高短存續期比重，或轉為平衡基金讓團隊調整配置。

平衡基金的配置機制與動態調整

> 平衡基金提供一站式股債混合，基準為六成股票、四成債券，並可根據市況動態調整股票與債券比例。最多股票可到七成（70 percent），最少可到35個 percent。其餘配置如五成五成等會視市場前景與風險而定。

- **關鍵點**
    - 基準配置：六成股票、四成債券。
    - 動態範圍：最多七成股票三成債券；最少35個 percent股票。
    - 基金經理按市況與風險調整，如前景好提高股票權重、悲觀時提高債券權重。
- **講解**

  [Speaker 2]強調平衡基金可在不同市況提供資產配置的自動化調整，減輕投資人每年review或重大事件時的臨時部署壓力。此機制適合中期資金需求窗口（3至10年），也是難以time market時的穩健選擇。

- **Examples**

> 若預期股市好過債市，基金可能提高股票至七成；若前景差如打仗，可能調至五成五成，甚至把股票降至35個 percent以降低風險。

    - 根據前景動態調整權重。
    - 在同一支基金內完成股債混合配置，降低操作複雜度。
- **註意事項**
- 對客戶而言是一站式方案，降低溝通與操作成本。
- 中期資金波動管理效果較佳。
- **特殊情況**
- 如果客戶年齡上升（例如65歲→70歲）風險承受度下降，如何處理？可透過平衡基金將股票權重逐步降低（risk off）。

投資哲學：買入並持有與不使用衍生品對衝

> 公司偏好最原始的buy and hold策略，基於對資產長期升值的信任選股與選資產。雖然公司可以使用衍生工具，但通常不會使用任何衍生工具進行對衝；只有在企業未來基本面判斷改變時才會賣出。

- **關鍵點**
    - 核心策略：Buy and Hold（買入並持有）。
    - 衍生品態度：可用但通常不使用任何衍生工具對衝。

    - 賣出條件：當對公司未來看法改變時才會賣出。
- **講解**

  在Q and A中，面對‘基金是否有對衝策略與使用衍生工具’的提問，[Speaker 2]明確表示公司不使用衍生工具，依賴資產基本面與長期價值的選擇，強調穩健與透明的投資方式。

- **Examples**

> 科技股票與房地產基金的持有基於‘相信其會升值’的前提。若買入後對其未來看法變化，才會賣出。

    - 以基本面判斷為先。
    - 不以短期波動作為對衝或交易理由。
- **註意事項**
- 向客戶清楚溝通不使用衍生工具的風險與好處。
- 強調長期價值與資產選擇的審慎性。
- **特殊情況**
- 如果市場極端波動導致客戶焦慮，如何處理？重申長期策略與基本面邏輯，必要時評估持倉是否因基本面改變需調整。

通脹風險與退休現金管理

> 在高通脹或持續通脹環境中，將全部資金持有為現金會輸給通脹，導致長期購買力下降。退休規劃需配置一部分現金以保障短期生活支出，同時以投資對衝通脹。

- **關鍵點**
    - 現金僅用於短期支出保障。
    - 通脹會侵蝕購買力，長期需投資以對衝。
    - 用錢時間越近越偏向低風險高流動性配置。
- **講解**

  [Speaker 2]以‘今年輸三個percent’形象說明通脹對現金的影響，並用分桶法確保短期生活無虞，同時以中長期投資應對通脹。

- **Examples**

> 今年以現金計，可能因通脹輸三個percent，若10年、20年、30年後仍以現金持有，所剩購買力可能所剩無幾。

    - 短期現金保障、長期投資增值的必要性。

- **註意事項**
- 明確每年生活支出與現金儲備期間。
- 定期檢視通脹與資產配置是否匹配。
- **特殊情況**
- 如果短期支出突然增加（醫療等），如何處理？提高現金或高流動性部位比例，暫緩中長期風險資產配置。

投資期限與產品匹配

> 將投資目標（例如退休、置業、創業、子女教育）對應至合適的時間區間與產品類型。短期產品如結構性產品年期常見18個月至24個月，不宜替代長期資產配置；長期目標應以3至5年、7至10年、10年以上的配置視角規劃。

- **關鍵點**
    - 結構性產品年期：18個月至24個月。
    - 長期目標類別：退休、置業、創業、子女教育。
    - 規劃區間：3至5年、7至10年、10年以上。
    - 避免短期產品硬套長期目標，除非能持續roll。
- **講解**

  講者強調『目標先於工具』，先明確客戶的資產用途與時間表，再決定用債券、結構性產品、基金型保單或純基金；短期結構性產品不適合作為長期儲蓄或退休主配，需按3至5年、7至10年、10年以上等不同期距搭配。

- **Examples**

> 若用18個月至24個月的結構性產品去承接10年以上退休目標，兩年後需不斷續作（roll），承受再投資風險與市場時點風險。

    - 確認退休屬10年以上目標。
    - 辨識結構性產品期限為18個月至24個月。
    - 評估再投資風險與收益不確定性。
    - 改以長期基金或多資產方案承接。
- **註意事項**
- 先釐清客戶是否具金融背景，再調整溝通深度與方案複雜度。
- 避免以短期工具承擔長期目標，除非可接受定期續作與時點風險。

- 以具體年期（3至5年、7至10年、10年以上）與現金流需求為核心設計配置。
- **特殊情況**
- 如客戶短期內（18個月至24個月）需大額用款，如何配置？以短期債券或等低波動工具為主，避免鎖定過長或高波動資產。
- 如客戶長期目標明確但風險承受低，如何處理？採用多資產與分段投入，降低單一資產波動對心態影響。

主動基金相對單一持股的優勢

> 在長周期科技演進中（個人電腦→smartphone→AI），個股領先者可能更替；主動基金透過團隊研究提升把握未來5至10至7年的結構性機會與時點。

- **關鍵點**
    - 過去20年個股分化：Microsoft持續強勢；Cisco、Intel過去10幾年表現平淡。
    - 時機把握：NVIDIA已升了20倍，基金3~4年前已布局。
    - 主動團隊可隨浪潮調整持股，降低單一押注失誤風險。
- **講解**

  講者指出，科技浪潮更迭快速，個人難以持續追蹤與換股；主動基金由研究團隊篩選出未來5至10至7年的受惠標的，可減少錯過時機或誤判個股的機會。
- **Examples**

  > 過去3年AI主題顯著，講者稱其基金捕捉得到，若客戶自選持股部分跑輸，建議考慮轉向基金以提高追蹤與調整效率。

    - 評估客戶現持股表現與風險。
    - 對比基金在AI浪潮的配置與回報。
    - 提出轉換或加碼基金的方案。
- **註意事項**
- 避免在個股已升幅巨大的階段才追入，評估風險回報與替代方案。
- 透過基金分散單一公司基本面與估值風險。
- 與客戶確認是否能『keep up』技術浪潮與再平衡節奏。
- **特殊情況**

- 如客戶堅持長期單一重倉（如NVIDIA），如何處理？以核心-衛星框架，核心配置主動基金，衛星保留部分單一持股，平衡信念與風險。

AI在投研流程中的實際應用

> 不以AI取代基金經理決策，而是利用AI加速信息處理與覆蓋面，提升研究效率與投資機會識別。

- **關鍵點**
    - 財報長度：百多至200頁。
    - 傳統分析耗時：約1小時/份；AI總結可縮至3~5分鐘（以台積電近期財報為例）。
    - 覆蓋面提升：單一經理由10至20家公司提升至30~50家公司。
    - 辨別『用AI』與『由AI主導投資』之差異，避免被marketing字眼誤導。
- **講解**

  講者強調AI是輔助工具：加速財報摘要、提高覆蓋面與機會池廣度，但最終持股決策仍由基金經理團隊作出，確保判斷與風控品質。

- **Examples**

> 近期台積電財報透過AI在3~5分鐘內快速總結重點，讓經理能在更短時間內覆蓋更多公司，從而擴大可投名單。

    - 輸入財報至AI工具。
    - 獲取要點摘要（營收、毛利、指引、資本開支、風險）。
    - 經理再深入核對關鍵數據與假設。
- **註意事項**
- 澄清AI定位為效率工具而非決策替代。
- 核對AI摘要與原始數據，避免自動化帶來的理解偏差。
- 利用效率提升擴大產業/公司覆蓋，形成更完整的投資池。
- **特殊情況**
- 遇到質量較差或非結構化披露的公司，AI摘要易誤判，如何處理？需回到原文逐段核實，並暫緩投資決策。

平台產品與配置選項

> 平台提供多類基金，供長、中、短線部署選擇，包括短期美元債券基金、長期『懶人包系列』（六成股票），及中期部署方案；另稱平台基金數與派息產品數量。

- **關鍵點**
    - 平台基金數量口述為『二110，146』；派息產品『30幾隻』。
    - 短期波動市況：可選短期美元債券基金。
    - 長期配置：『懶人包系列』長期部署六成股票。
    - 中期規劃：適用於未來5至6年有置業或移民計畫的客戶。
- **講解**

  主持人強調不僅限當日講者的兩三隻基金，而是應依據客戶需求提供長、中、短期完整方案；平台可提供相關基金連結以便跟進。

- **Examples**

> 近期市況波動，建議短期美元債券基金以降低淨值波動，等待更佳入市時點。

    - 評估客戶風險承受與流動性需求。
    - 選擇短期債基降低久期風險。
    - 定期檢視市場與再配置時點。
- **註意事項**
- 與客戶進行長中短線對話，先明確需求再選產品。
- 提供具體連結與後續跟進安排，提高落地效率。
- 注意主持人口述數字可能為現場口誤，對外溝通需再核實。
- **特殊情況**
- 如客戶在5至6年內可能移民或置業，如何平衡收益與流動性？採用中等久期與中低波動資產，並分段配置確保資金可得性。

投資單與業績的關聯性

> 有做投資單的同事在保單張數與F.I.C.上平均顯著高於未做投資單的同事。以單數計，多超過三倍；以F.I.C.計，超過40萬，而未做投資單的同事20萬樓下。投資單與MDRT形成正面關聯。

- **關鍵點**
    - 公司同事總數一萬8000幾，去年有超過4000位同事做投資單。

    - 保單張數：未做投資單10張對比有做投資單30至40張；未做平均20張，有做平均80張。
    - F.I.C.：有做投資單平均超過40萬；未做投資單20萬樓下。
    - 結論：投資單正面提升業績，與MDRT形成等號。
- **講解**

  講者先提出公司同事分布，以及去年做投資單的人數，建立樣本基礎。接著以保單張數的倍數差（三倍以上）與F.I.C.的明顯差距（>40萬 vs <20萬）量化影響，並連結到MDRT達成的現象。對於管理層的兩種解讀（同事本身叻；產品選擇對），講者認為兩者皆成立，核心在於“選擇啱嘅產品，與客户需求無衝突”。

- **Examples**

> 未做投資單的同事有10張單，相比有做投資單的同事有30至40張單；如果未做投資單平均20張，有做投資單平均80張。

    - 以倍數方式強化記憶：3至4倍的差距。
    - 從樣本平均連結實務表現，凸顯投資單的杠桿效應。

> 有做投資單的同事平均F.I.C.超過40萬；未做投資單的同事約20萬樓下。

    - 以金額差距說明投資單對收入指標的提升。
- **註意事項**
- 分享精確數據時保持審慎，但在有意義時可作披露（如“三倍以上”）。
- 兼顧不同同事的市場與語言特性（國語、大陸、台灣、本地），產品策略需相容。

市場趨勢：投資移民、IPO與資金渠道

> 今年潮流一定是投資單，投資移民與IPO環境共同推動。公司今年已接超過170隻投資移民案，政府全市場約1000隻至1007~8隻；公司佔比超過17個percent。每隻約3000萬，累計約60億。IPO公司“500隻”的表述顯示方向正確。

- **關鍵點**
    - 今年已接超過170隻投資移民案。
    - 政府講全市場“1000 7~8隻”，公司約佔超過17個percent。
    - 單位資金：每隻3000萬；10隻三億；100隻30億；170隻約60億，接近兩百隻更高。
    - IPO“500隻”口述數字，強調市場活躍與機遇。

    - 投資是客户資金進入香港的渠道，部分基金買唔到。
- **講解**

  講者透過具體數字連結投資移民案件量與資金額度，強化“投資單是今年潮流”的結論。以每案3000萬推算多個檔位（10、100、170隻）量化市場機會與公司貢獻。IPO“500隻”的口述數字用作方向判斷，提示活躍度與資本市場擴張。

- **Examples**

> 每隻3000萬；10隻三億；100隻30億；170隻約60億。公司已接超過170隻，接近兩百隻。

    - 以固定單位金額乘以件數，快速估算規模。
    - 將公司案件量對比全市場件數，得出佔比超過17個percent。
- **註意事項**
- 面對基金買唔到的限制，需以投資單提供替代渠道。
- 市場數字為口述，對外引用需二次核實官方口徑。

保險架構CALM/CLM與全方位保障

> 保險的第一原則是風險管理，以CALM/CLM為框架：底層為人壽保障、醫療、危疾、意外；完成底層後教育退休；最高層為投資，形成全方位理財。第二季針對CALM相關產品有獎賞：買醫療有1000蚊；之後F.I.再有成多唔知一兩個percent。

- **關鍵點**
    - CALM/CLM層級：底層（人壽、醫療、危疾、意外）—退休教育—投資。
    - 第二季獎賞：買醫療1000蚊；F.I.再有成多唔知一兩個percent。
    - 產品示例：TNP可作為“做出準備”的代表產品。
- **講解**

  講者以分層結構強化保險與投資的先後次序，提醒同事先打好底層保障，再進一步到退休與投資。並用具體獎賞刺激行為：醫療產品即時1000蚊獎賞，以及在F.I.層面有成多唔知一兩個percent的額外好處。

- **Examples**

> 以TNP為例，能讓同事“好驕傲地講出你做出準備”。

    - 用具體產品強化理念落地，對話客戶更具說服力。
- **註意事項**

- 投資單要做，但同一時間其他單亦要做，保持全方位保障。
- 與客户溝通時，先確保底層風險管理已到位。
- **特殊情況**
- If encountering客户對投資有疑慮，如何處理？先以CALM底層保障建立信任，再引導到投資層。
- If encountering產品獎賞細節不清晰，如何處理？即時向公司核實“1000蚊”與“成多唔知一兩個percent”的正式條款再對外溝通。

事件驅動的保障意識與人壽賠償充足性

> 2025年下半年發生唔好嘅事件，促使大家學懂珍惜同埋保障。普通人壽保障賠償30幾萬港幣，需反思是否足夠，是否做足準備。重點在於提供保障，為客户做守護。

- **關鍵點**
    - 時間節點：2025年下半年。
    - 人壽賠償例子：30幾萬港幣。
    - 核心：做足準備，強化家庭抗風險能力。
- **講解**

  講者以已發生的負面事件作為情緒與行為的觸發點，提醒同事與客户審視現有保障是否足夠。用“30幾萬港幣”的例子具象化不足風險，強調提前配置的重要性。

- **Examples**

> 以“30幾萬港幣”賠償為例，討論家庭開支、債務與收入替代，折算缺口。

    - 用具體數字引出需求評估，引導客戶補足保障。
- **註意事項**
- 避免災難渲染，聚焦於可行的保障方案。
- **特殊情況**
- If encountering客户因事件敏感而抗拒討論，如何處理？採用同理心語言，先談可控的準備，再逐步進入配置細節。

人口老化與銀髮族市場切入

> 2050年底之後香港每3個人就有1個為60歲以上。目前約有200萬人為60歲以上。銀髮一族的需求是重要話題，應以此切入拓展更多生意。

- **關鍵點**
    - 比例：到2050年底之後每3人就1人為60歲以上。
    - 現狀：目前約200萬人為60歲以上。
    - 策略：以銀髮需求為切入點拓展業務。
- **講解**

  講者用長期人口結構變化提示保險與投資的結構性機會。以當前200萬與未來1/3人口為基礎，規劃醫療、長期護理、退休金流等產品組合。

- **Examples**

> 醫療、長期護理、年金/退休、遺產與信託，搭配投資增值以對沖通脹。

    - 對應人口老化，組合型方案更能覆蓋全生命週期需求。
- **註意事項**
- 產品話術需貼近長者關注：醫療質量、現金流穩定、照護安排。
- **特殊情況**
- If encountering長者財務決策由家人主導，如何處理？同時與家人溝通，提供透明試算與風險說明。

TNP2投連險的保障與賠付機制（保本至80歲前之死亡賠償）

> TNP2提供保本式死亡賠償至80歲前：若被保人於80歲前身故（Death claim），賠付至少為已繳保費（本金）或賬戶價值中較高者；期間已派息與COI（保險成本費）扣費不會於理賠時計入扣減。

- **關鍵點**
    - 80歲前死亡理賠：最少返還本金（已繳保費）；若賬戶價值高於已繳保費則以賬戶價值賠付
    - 派息機制不影響保本底線：中途派發之息不會在Death claim時回溯扣減
    - 示例：若購買100萬、持有10年，戶口價值跌至30萬，死亡賠償仍至少100萬
- **講解**

講者以『撐傘』比喻：市場如陰天且多變，TNP2提供保本底線作為保障。特別澄清：公司在Death claim時計算簡單，以保費總額與賬戶價值比較取高者，且不會因過往派息或COI而再扣。

- **Examples**

> 客戶投保額100萬，持有10年期間領取派息，市場大幅下跌導致戶口價值僅30萬。被保人於80歲前身故，Death claim至少賠付100萬（已繳保費），而不因已派息或COI再扣減。

    - 比較兩數：已繳保費100萬 vs 戶口價值30萬
    - 取較高者→100萬
    - 派息與COI不回溯扣減→賠付維持100萬
- **註意事項**
- 此保本機制為死亡保障，並非投資到期保證；投資價值仍隨市場波動
- 80歲之年齡門檻為關鍵界線，需與客戶溝通清晰
- 示例數字為講者口述，實際理賠以合約條款為準

投連險與傳統保單的資訊透明度與估值差異

> 投連險每日公開基金單位價格，客戶可於AIA+即時查看戶口價值；傳統保單多仰賴年度紅利資訊以掌握價值。

- **關鍵點**
    - 每日可見單位價格（如270幾、278元等）
    - AIA+可查戶口價值
    - 傳統保單需待年度紅利揭示才較明確
- **講解**

  即時可見讓投資者更快應對市場波動，但同時也需建立長線投資紀律，避免因頻繁觀察而頻繁交易。

- **註意事項**
- 教育客戶每日價格波動不等同需行動
- 建立再平衡與檢視節奏，避免情緒交易

轉派息/轉基金的結算時差與『錯過最佳交易日』風險

> 轉換涉及T+1出、T+3入，形成T+2資金空窗期；每月轉一次則一年有24個T+2空窗；若關鍵上漲日落於空窗，長期回報可能大幅受損。

- **關鍵點**
    - T+1贖回、T+3申購→T+2空窗
    - 每月轉一次→一年24個T+2
    - 過去25年錯過最佳10日，回報『差天共地』
- **講解**

  講者以數字具體化機會成本：10年約240個交易日的最佳10日若剛好落在空窗，長線績效將被嚴重拉低。

- **Examples**

> 若每月轉一次，1年24個T+2空窗；10年累計形成大量空窗。若過去25年統計所示最佳10日上漲落於空窗期，將導致回報大幅折損。

    - 計算機制：T+2空窗無法參與市場上漲
    - 統計啟示：最佳10日對長期回報貢獻巨大
    - 結論：減少不必要轉換、設計策略性再平衡周期
- **註意事項**
- 避免為追逐派息而高頻轉換
- 建立轉換規則與風控門檻，降低時差風險

與銀行/券商基金渠道之費用與動機差異

> 本產品基金轉換免收費；銀行轉換最少收1%每次；銀行RM/投顧有佣金動機鼓勵轉換，易造成頻繁交易；本產品著重長期服務與關係。

- **關鍵點**
    - 本產品轉換0收費
    - 銀行每次轉換至少1%
    - 銀行端有佣金誘因→可能鼓勵頻繁轉換
- **講解**

  講者指出渠道動機差異對客戶行為的影響，強調透過免收費與專業服務提升黏著。

- **註意事項**
- 向客戶披露所有費用與動機差異
- 以績效與風控為導向設計轉換頻率

COI（保險成本費）理解與價格檢視

> 需正確認識COI計價與對賬方式；市場常見『100萬收3萬』等片段化印象，應透過系統方法解釋，避免將COI視為單一絕對高低而忽略保障價值。

- **關鍵點**
    - COI需按年齡、保障、風險定價判讀
    - 組合回報需淨額評估（投資回報-費用+保障價值）
    - 以價格與COI同看，教客戶讀表
- **講解**

  講者承諾教學如何看COI與價格，對抗『貴/唔貴』的直覺式判斷，回歸價值衡量。

- **註意事項**
- 提供標準化COI說明文件
- 以情境案例（不同年齡/保額）說明COI變化

多幣別派息與匯率成本管理

> TNP2支援港幣、美元、人民幣三幣；派息以保單本幣入賬。若保單幣別與所持派息基金幣別不同，派息入賬即時兌換為保單幣別，產生每月匯差與bid/offer成本，且不可控。

- **關鍵點**
    - 三幣選擇：港幣、美元、人民幣
    - 本幣保單→派息按本幣入賬
    - 幣別不匹配→每月即時兌換→承擔匯差與買賣差價
- **講解**

  講者舉例：美元保單配人民幣派息基金，人民幣派息每月入賬即刻轉美元；反之亦然，形成長期難以預測的匯率成本。

- **Examples**

  > 每月人民幣派息入賬後即時換成美元，客戶每月承擔匯差與買賣差價；長期累積可能侵蝕總回報。

    - 入賬觸發即時FX
    - 無法預測之匯率波動與點差
    - 建議：保單幣別與派息基金幣別盡量一致
- **註意事項**

- 盡量匹配保單幣別與派息基金幣別
- 向客戶披露每月兌換成本的長期影響

美元派息直入指定銀行戶口的新流程

> 自上年11月尾至12月初起，若客戶持有中銀或花旗之美元戶口，美元派息可直接入帳至該美元戶口；不再如以往eBanking須先轉做港幣或以支票方式處理。

- **關鍵點**
    - 支持銀行：中銀、花旗之美元戶口
    - 派息幣別：美元可直入美元戶口
    - 生效時間：上年11月尾-12月初（講者回顧會議時間）
- **講解**

  此流程降低兌換成本與操作複雜度，提升客戶體驗。

- **註意事項**
- 確認客戶銀行戶口是否支援美元直入
- 向客戶說明與以往eBanking差異與優勢

死亡理賠流程與遺產繼承耗時比較

> 本產品死亡賠償流程簡化：基本上憑死亡證即可啟動；相較透過法庭遺產程序，單排期起碼約8個月，其他途徑亦難以更快。

- **關鍵點**
    - 本產品理賠：需死亡證明即可
    - 法院遺產程序排期：起碼約8個月
    - 差異顯著，對家屬資金流動性具意義
- **講解**

  講者反駁『半年搞掂』之說法，指法院排期本身已約8個月，顯示保單理賠程序的時間優勢。

- **註意事項**
- 提示客戶保險受益人指定與更新的重要性
- 備妥必要文件以加速理賠

以投資單作為長期客戶經營與交叉銷售的核心錨點

> 投資單提升FIC，並提供頻繁而正當的溝通觸發（市場新聞、地緣風險）；先談投資環境與投資單，再自然延伸至壽險、醫療等保障產品。

- **關鍵點**
    - 市場事件為主動聯絡觸發
    - 先投資後保障之銷售節奏
    - 小額保單亦是關係突破口（如6000元/6000美元）
- **講解**

  講者強調『唔使等人生事件先見客』；用投資話題拉近距離，再擴展產品組合與資訊透明度。

- **Examples**

> 農曆新年攜利是封拜訪，先談市場波動與投資單，延伸至保障需要；過程中更能了解客戶在銀行的股票與基金持倉，形成全盤規劃。

    - 建立話題→關係升溫
    - 資訊收集→資產配置建議
    - 逐步擴大產品覆蓋面
- **註意事項**
- 保持資訊專業與頻率控制，避免騷擾
- 建立紀律化溝通節奏（節慶、重大市場事件）

保單部分提款與保額調整機制

> 該計劃允許在首5年內進行部分提款，最多約可提取90%。部分提款不觸發上方survivor’s charge。開戶獎金在部分提款或未滿5年時可能被扣回。提取後保額按提走金額等額下調。

- **關鍵點**
    - 首5年可部分提款，最多約90%。
    - 部分提款不適用survivor’s charge。
    - 開戶獎金首日即發，未滿5年或提款會扣回。
    - 提取30萬後，100萬保額降至70萬。
- **講解**

  講者強調靈活性：儘管首5年存在survivor’s charge，但只要是部分提款，該費用不適用，讓客戶可在資金需求時提取約九成資金而不破壞保

單結構。對於已發放的開戶獎金，公司設有 clawback 規則：若不滿5年或執行部分提款，會按規定扣回。由於保額本質對應可保覆蓋，提款相當於提前給付，故保額需等額下調。

- **Examples**

> 投保100萬，於首5年內提取30萬，因部分提款不適用survivor's charge，開戶獎金觸發扣回規則；提後保額自100萬降至70萬，持續費用與風險額後續按新戶口價值與調整後保額計算。

    - 步驟1：確認提款屬部分提取且在5年內。
    - 步驟2：判斷survivor's charge不適用。
    - 步驟3：依公司規則計算開戶獎金扣回。
    - 步驟4：保額自100萬下調至70萬。
    - 步驟5：後續費用按月扣除並體現在statement。
- **註意事項**
- 提款上限以約90%為上限作風險控管。
- 提款將影響未來身故保障與保費結構。
- 開戶獎金扣回規則在未滿5年或部分提款時生效。
- **特殊情況**
- 如客戶對派息有依賴，部分提款前需評估對派息基礎單位的影響與未來現金流。

開戶獎金與長期客戶獎賞制度

> 開戶獎金於開單即發，最低門檻6000美元至49,000對應至少1.25%；50,000起需查閱PIC/ULBT季度表；最高100萬美元開6%。長期客戶獎賞自第6個保單週月日起開始派發。

- **關鍵點**

    - 開單即見獎金入賬。
    - 6000美元至49,000有至少1.25%。
    - 100萬美元開6%，首日見106萬。
    - 長期獎賞自第6個保單週月日起開始。
- **講解**

  透過開戶獎金吸引投保，並結合長期獎賞鼓勵持有滿期。獎金先發後扣（clawback）設計平衡客戶短期靈活與公司風險。

- **Examples**

> 客戶以100萬美元投保，開戶獎金6%，首日戶口價值顯示106萬；若未持有5年或有部分提款，公司按規則扣回相應獎金。

    - 核對投保金額達100萬美元。
    - 按6%發放開戶獎金。
    - 落地為基金單位增加，首日顯示106萬。
    - 若後續提前提款或不滿5年，進行扣回。
- **註意事項**
- 選擇派息基金單位可於持有期獲派息，緩衝獎金扣回對總體收益的影響。
- 需向PIC/ULBT同事索取最新季度獎金對照表（50,000以上）。

核保年齡與免體檢（保證先發）

> 受保人15日至75歲皆可投保，持有人需滿18歲；於200萬美元內可免體檢核保（保證先發），僅審資料。適用於曾罹癌且已理賠重大疾病，仍欲為家人配置人壽保障的情境。

- **關鍵點**
    - 受保人15–75歲；持有人≥18歲。
    - 200萬美元內保證先發免體檢。
    - 適合重大疾病理賠後仍需壽險者。
- **講解**

  以較寬鬆的核保門檻服務高風險群體，滿足家庭保障與資產管理需求。
- **Examples**

> 客戶罹癌且已理賠重大疾病，於200萬美元內購買本產品（免體檢）。配置TIP與DPM架構，達到保本與持續派息目標。

    - 確認癌後狀態與理賠紀錄。
    - 投保金額≤200萬美元以享免體檢。
    - 設置派息基金以形成現金流。
- **註意事項**
- 免體檢門檻以200萬美元為上限。
- 持有人與受保人資格需符合法規與產品規則。

死亡給付與年齡節點策略

> 80歲前保證賠回全部本金；若戶口價值>105則賠較高者；80歲後賠戶口價值的105%。可於80歲後轉受保人延續保本至新受保人85歲前。

- **關鍵點**
    - 80歲前：本金保證；若>105取高者。
    - 80歲後：戶口價值105%。
    - 可無限次轉受保人以延續保本。
- **講解**

  透過受保人轉換，將保障與保本功能跨代延伸；與傳統需觸發death claim的安排相比更靈活。

- **Examples**

  > 持有人81歲，不再享80歲前保本；即時轉受保人至子女，使新受保人在其85歲前享保本與保障。

    - 評估受保人年齡與保本到期。
    - 發起受保人變更。
    - 確認新受保人保本延續至85歲前。
- **註意事項**
- 轉受保人不影響持有人控制權，可後續再轉持有人完成承傳。
- 受益人可在高齡（如81歲）仍能更改與分配。

投資平台與派息基金組合

> 平台提供146隻基金，其中約40多隻派息基金、約100隻不派息基金；涵蓋股票、債券、平衡、環球資產；部分中國高息派息基金（如2304相關）可達8釐，具平台專屬性（GPM）。

- **關鍵點**
    - 總數146隻基金。
    - 約40多隻派息、約100隻不派息。
    - 涉獵多資產類別與地域。
    - 部分中國派息可達8釐（平台專屬）。
- **講解**

  多樣化平台提升資產配置彈性；高息派息基金增強現金流；平台專屬標的形成差異化優勢。

- **Examples**

> 客戶以派息為目標，選配平台上中國高息派息基金（如提及之2304類），期望達8釐派息，搭配其他資產達致風險分散。

    - 確認客戶派息目標。
    - 選擇40多隻派息基金中之高息標的。
    - 與債券/平衡基金搭配分散波動。
- **註意事項**
- 留意高息基金潛在風險與波動。
- 專屬GPM標的流動性與合規須評估。

費用體系與扣費機制

> 費用包含前期費用、戶口價值費用、保險費用（COI）與退保費用。前期費用按保費1.35，收5年；戶口價值費用約1個percent，終身收取，金額與戶口價值成比例；COI按風險額計並按月扣；退保費用依表執行。所有費用以保單周月日按月從基金單位扣除。

- **關鍵點**
    - 前期費用：1.35（按保費，5年）。
    - 戶口價值費用：約1個percent（按戶口價值，終身）。
    - COI：按風險額，逐月扣。
    - 退保費用：另有表格。
    - 按保單周月日逐月除以12扣費。
- **講解**

  前期費用在首5年提供產品與服務成本回收；戶口價值費用為管理費用；COI反映保障成本；退保費用約束短期解約行為。講者亦說明：提取後剩餘金額（如20萬）為後續某些計費基礎。

- **Examples**

> 隨第6個保單週年開始長期獎賞，戶口價值費用實質負擔趨於「好平」。

    - 第1–5年：承擔1.35與1個percent。
    - 第6年起：長期獎賞抵減效果提升。
    - 每月按保單周月日扣費，體現在對應statement項。
- **註意事項**
- 投保5年後提取，1.35仍按原保費計，不會變更歷史比例。

- 客戶每月可於PES下載對賬單，查看前期費用與按揭（戶口價值）費用。

退保費用（Surrender Charge）與持有期建議

> 產品設退保費階梯：第1年6%、第2年5%、之後依序6、5、4、3、2至第6年起不收。退保費按『戶口價值』計算，於退保之年套用相應百分比。建議持有至第6年後退場以避免退保費；講者亦提及實際第8至第9年（約89點幾%）回收率接近但未必達90。

- **關鍵點**
    - 退保費用按戶口價值計，不是按已交保費。
    - 第1年：6%；第2年：5%；其後為6、5、4、3、2，至第6年起不收。
    - 同一年離場即套用當年相應百分比；『你邊一年走我就計邊一個百分比』。
    - 建議至少持有至第6年再考慮退場。
    - 講者提示第8至第9年的實際回收率約為89點幾%，非90。
- **講解**

  在示例中，若客戶首年入金100萬：第1年取20萬、第2年再取20萬、第3年餘額60萬。退保費計算口徑為『戶口價值』，並按當年對應百分比收取。為避免退保費，建議持有至第6年；同時要理解不同年份對應費率的影響。

- **Examples**

> 客戶投入100萬，第1年取20萬，第2年再取20萬，到第3年戶口價值餘60萬。若第3年退保，以第3年的退保費比率（對應表中為『第三年』的百分比）乘以當時戶口價值計算。講者多次強調『係戶口價值去計算』。

    - 確認退保年份→查對應費率。
    - 以退保當時的戶口價值為基礎。
    - 計算應收退保費＝戶口價值×當年退保費百分比。
- **註意事項**
- 退保費以戶口價值為基礎，勿誤用保費或保額。
- 若計劃早退，應計算持有至第6年後的差額收益與費用。
- 逐年提款會影響剩餘戶口價值與後續退保費基礎。
- 向客戶解釋『持有期』與『退保費階梯』的重要性。

- 在推介時避免承諾第8至第9年達90%，講者指出為89點幾。
- **特殊情況**
- 如果客戶欲在第1至第5年退保，如何計算費用？→按該年對應百分比乘當年戶口價值計，提醒成本較高。
- 如果市場波動導致戶口價值下降→需重新評估退保費金額與退保時機，建議延長持有期。

風險額（Net Amount at Risk）與COI（Cost of Insurance）

> COI按『風險額』計收，非按保額或保費。風險額＝公司在理賠時需額外支付的部分（賠付金額與戶口價值差額）。講者以30歲年齡層舉例：每1000風險額收$3。COI會隨年齡（尤其70幾歲後）顯著上升。

- **關鍵點**
    - 風險額＝公司實際需承擔的賠付差額。
    - 理賠時賠付較高者（保額或戶口價值），公司風險額為兩者差額。
    - 示例費率：30歲，每1000風險額收$3。
    - COI＝（風險額/1000）×單價（例如$3）。
    - COI隨年齡上升，70幾歲後飆升明顯。
- **講解**

  傳統誤解是以保額計COI，如100萬÷1000×3＝3000/年，但講者強調這是錯誤：正確應以『風險額』為基礎，即公司需額外賠付的部分。當戶口價值高於保額，COI可降至接近零；當戶口價值低於保額，風險額上升，COI相應上升。

- **Examples**

> 保額100萬、戶口價值105萬，賠付較高者為105萬，公司風險額＝5萬。費率30歲為每1000收3。$COI = (5萬/1000) \times 3 = \$150$/年，折月約『10零蚊』。

    - 確認賠付基準為較高者（105萬）。
    - 風險額＝105萬−100萬＝5萬。
    - 5萬/1000＝50；50×3＝150/年。

> 保額100萬、戶口價值80萬（下跌20萬），公司風險額＝20萬。以30歲每1000收3：$COI = (20萬/1000) \times 3 = \$600$/年，折月為幾10蚊。

    - 風險額＝100萬−80萬＝20萬。

    - 20萬/1000＝200；200×3＝600/年。
- **註意事項**
- 向客戶強調COI基於風險額而非保額或保費。
- 解釋市場表現對戶口價值與COI的聯動。
- 年齡因素重要：70幾歲後COI快速上升。
- 檢視客戶長壽與健康狀況，預判COI走勢。
- 避免簡化為『保額÷1000×單價』的錯誤算法。
- **特殊情況**
- 如果客戶於高齡感受COI壓力大，如何處理？→考慮轉換受保人以降低COI（持有人可維持不變）。
- 如果戶口價值持續高於保額→向客戶說明COI實際金額可能很低，避免誤判費用。

105%保障與COI收費的合理性爭議

> 講者回應關於105%中『額外5%』是否應收費的質疑：過往TNP/101%/105%屬公司『送』的設計，但若發生理賠，公司須真金白銀支付額外5%，因此對應COI收取屬合理。80歲後與105%相關的那部分COI不再收。

- **關鍵點**
    - 過往TNP 101%或105%的『送』屬促銷特性，非長久保證。
    - 公司若需賠付額外5%，相應收取COI屬定價邏輯。
    - 80歲前保單有COI必然收；80歲生日後，與105%部分相關的COI不收。
    - 『應唔應該收』屬價值觀問題，非教學重點。
- **講解**

  產品設計中，多層保障與附加利益可能對應不同成本來源。當公司在壽險理賠時需支付超出戶口價值或基本保額的額外部分（如105%的差額），定價上對應COI收取有其風險對價。80歲後停止收取該部分COI，體現年齡節點下的費率規劃。

- **Examples**

> 問題：若戶口價值長期維持100萬，仍長期被收取與105%相關的『5%』COI是否合理？講者回應：你買咗保險，COI係風險對價，即使未觸發理賠亦屬合理；此外80歲後該部分COI不收。

    - 澄清COI收費的對價關係。
    - 指出80歲生日後的收費變化。
- **註意事項**
- 對於歷史產品『送』的認知需與現行定價區分。
- 溝通80歲收費變化，避免長期誤解。
- 聚焦風險對價與公司實際賠付的因果。
- **特殊情況**
- 如果客戶引用銀行產品對比COI→說明銀行無COI/defend結構，特性不同，需後續專題對比。

開戶獎賞與系統顯示差異（Promotion對齊）

> 開戶獎賞基本為1.25%；5萬以上有跳級（如2、2.5、3.5），一次性入賬。系統畫面常僅顯示1.25%，因季度Promotion變動不即時更新；若當期活動允許補至6%，可憑WMD corner文件確認並補發，公司不與客戶就此爭拗。

- **關鍵點**
    - 基本開戶獎賞：1.25%。
    - 5萬以上跳級（2、2.5、3.5等），一次性入客賬。
    - 系統不即時更新Promotion，可能只顯示1.25%。
    - 可憑WMD corner文件證明當期活動補至6%。
- **講解**

  由於Promotion按季度調整，系統設計為保守顯示，避免頻繁改版引起錯誤。實務中，銷售與服務人員需保存當期促銷文件，保障客戶權益及內外溝通一致性。

- **Examples**

> 客戶購買100萬張單，預期應享6%，但系統pum pum show僅示1.25%。講者說明系統不更新Promotion，實際會按當期活動補至6%，並有WMD corner文件作實。

    - 核對當期Promotion文件。
    - 向客戶解釋系統顯示與實際發放差異。

    - 提交申請補發至6%。
- **註意事項**
- 保存並出示WMD corner當期文件。
- 事前向客戶說明系統顯示可能與實際不符。
- 注意門檻：5萬以上跳級，一次性入賬。
- **特殊情況**
- 如果Promotion期內系統未及時入賬→使用文件申請補發，並告知時間表。

長期客户獎賞（第6個保單週年後按月派發）與實收管理費

> 前期費用1.35%收至第5個保單週年；第6年起收戶口價值費用1%。第6年後每月發放長期客户獎賞，採累計分段：頭2萬回0.2%、之後3萬回0.3%、之後5萬回0.5%、18以上回0.8%。對大額資產客戶，名義管理費1%，月回贈至多0.8%，實際管理費約0.2%，持有越長越划算。

- **關鍵點**
    - 前期費用：1.35%，至第5個保單週年。
    - 第6年起：戶口價值費用1%。
    - 長期客户獎賞分段：2萬→0.2%；再3萬→0.3%；再5萬→0.5%；18以上→0.8%。
    - 按月派發，採累計分段（類似稅制）。
    - 大資產案例：名義1%−回贈0.8%≈實收0.2%。
- **講解**

  長期持有者透過分段回贈機制降低淨費用。分段採『累計』而非『全額同一比率』：不同級距對應不同回贈比率，隨資產規模提高，平均回贈率上升，淨管理費下降。

- **Examples**

> 講者舉例：投資二萬幾單，總量約2,700萬至3,000萬、至3,500萬美金；10萬以上有約340萬。名義收1%，每月回0.8%（最高），淨收約0.2%，長期非常划算。

    - 分段回贈提高平均回贈率。
    - 長期持有使淨費用更具優勢。
- **註意事項**

- 向客戶講清『累計分段』而非單一比率。
- 強調第6年後派發節點與按月頻率。
- 以實例說明名義1%–回贈0.8%＝淨0.2%。
- 提醒前5年仍有1.35%前期費用。
- **特殊情況**
- 如果資產規模跨級距→重新計算分段回贈，避免誤導整體比率。
- 若客戶中途大額贖回→分段回贈級距可能下降，須提示對淨費用的影響。

基金管理費與單位價格

> 股息不是基金股利。基金管理費按基金收取，不同基金可能為1%、1.25%、1.5%等，並已在每日公布之單位價格中扣除，不會另外收費。

- **關鍵點**
    - 基金管理費範圍：1%、1.25%、1.5%等
    - 已內嵌於每日公布價，投資人無需再另行支付
    - 股息與基金管理費概念不同
- **註意事項**
- 向客戶說明已扣費之概念，避免重複收費誤解
- 清晰區分股息、基金分紅與管理費性質

保單部分提款與留存規則

> 保單於不同年度階段對最低留存金額及可提比例有明確要求。

- **關鍵點**
    - 最低提款金額：每次至少100美元
    - 第6個保單年度開始（過了首5年），最低留存1,000美元
    - 首5年內提款需額外留存保費的10%
    - 實務比例：未達九成，約為89點幾%或88點幾%，依投入金額與固定留存（10%+1,500）而異
- **講解**

以投入100萬為例：首5年內提款需留10萬+1,500，共101,500，最多可提約89萬多（89點幾個percent）。若投入10萬，需留1萬+1,500，可提約88,500（約88點幾%）。若第3年帳戶價值跌至50萬，仍需留10萬+1,500，約可提44萬多，提醒此時風險已很高。

- **Examples**

> 投入100萬，需留10萬+1,500＝101,500；可提取約89萬多（89點幾個percent）。
>
> - 步驟1：確認首5年需留存保費10%＋1,500
> - 步驟2：100萬×10%＝10萬；10萬＋1,500＝101,500
> - 步驟3：可提款＝100萬－101,500≈89萬多（89點幾%）

> 投入10萬，需留1萬+1,500；可提約88,500（約88點幾%）。
>
> - 步驟1：10萬×10%＝1萬
> - 步驟2：1萬＋1,500＝11,500
> - 步驟3：10萬－11,500＝88,500

> 帳戶價值50萬時，需留10萬+1,500，約可提44萬多（講者口述為「44 呃 3319幾…39幾」，重點為仍需留足10萬+1,500）。
>
> - 步驟1：留存10萬＋1,500
> - 步驟2：可提≈50萬－101,500≈398,500（講者口誤，核心在留存規則）

- **註意事項**
- 提醒客戶首5年留存規則，避免誤以為可提九成
- 市場下跌情境需重新評估可提金額與風險
- 每次提款不低於100美元，避免小額頻繁操作成本/效率問題
- **特殊情況**
- 如果第3年帳戶價值大幅下跌，如何處理？仍需先滿足留存規則（保費10%＋1,500），再評估可提金額與風險承受。

受保人與第二受保人的設定與變更

> 保單可無限次更改受保人或新增第二受保人，須公司批核且受保人需在生，具可保利益。自第3個保單週年起可遞交申請，新受保人需60歲以下，須得現有受保人與持有人同意。

- **關鍵點**
  - 更改次數：無限次

    - 受保人狀態：現有受保人需在生
    - 申請時間：第3個保單週年開始
    - 新受保人年齡：60歲以下
    - 需具可保利益，且需受保人與持有人同意
    - 同一時間僅可有1位第二受保人
- **講解**

  此設計利於家庭傳承與風險管理，但需留意權利義務與核保要求。

- **Examples**

> 最初由老公買單、老婆為受保人；後新增女兒為第二受保人。若老婆去世，可將第二受保人轉為新受保人（女兒）。

    - 步驟1：設定第二受保人（女兒）
    - 步驟2：發生受保人身故時，將第二受保人replace為新受保人

> 投保人買自己為受保人，後加兒子為第二受保人；若自己身故，兒子自動成為受保人與持有人，毋須做DFK（內部流程簡化），但轉換需做核保。

    - 步驟1：設定兒子為第二受保人
    - 步驟2：受保人身故後自動承接成受保人與持有人
    - 步驟3：進行核保流程
- **註意事項**
- 同時只能有1位第二受保人，若要同時覆蓋多位子女需開多張單
- 移除第二受保人無需其簽名，可能引發資訊不對稱風險，需事先告知並管理家庭關係
- 指定未滿18歲之受保人或受益人可能導致持有人安排複雜化，應事前規劃
- **特殊情況**
- 如果要移除第二受保人，如何處理？持有人可提交申請，無需第二受保人簽名，但需評估家庭風險與道德爭議。
- 如果新受保人超過60歲，如何處理？不符合規則，需另行規劃如新開單或改設受益人。

更改受保人對保單條件的影響

> 更改受保人後，保費、保單日期、戶口價值單位、貨幣不變；但保本年齡與COI會依新受保人年齡調整（以新受保人至80歲為基準）。

- **關鍵點**
    - 不變：保費、保單日期、戶口價值單位、貨幣
    - 會變：保本年齡（以新受保人80歲）、COI依新受保人計算
- **註意事項**
- 變更受保人可能提高或降低COI，需事前試算與客戶溝通
- 以新受保人之80歲作為保本基準，影響長期保障結構

開戶獎金（簽單獎賞）之回收機制

> 開戶獎金於頭五年內發生部分提款或全數退保將被按條款回收（call back）。死亡若為自殺，亦將回收開戶獎金；正常死亡則不回收。

- **關鍵點**
    - 示例：投入100萬，開戶獎金6萬
    - 部分提款：公司將從金額中扣回相應獎金（示例：3年後提50萬，將扣回6萬，講者口述為僅發放44「蚊」予客戶，語意為回收獎金後才發放）
    - 全數退保：6萬將全額回收
    - 自殺死亡：將回收開戶獎金；正常死亡不回收
- **講解**

  獎金本質為前置誘因，設有早退與行為風險之回收條款，以防道德風險（講者以「攞到50萬出嚟之後咧佢又殺咗你一個人」的極端情況提醒風險）。

- **Examples**

> 3年後提取50萬，公司將扣回6萬開戶獎金再發放淨額。

    - 步驟1：確認仍在頭五年
    - 步驟2：核算需回收獎金金額
    - 步驟3：從應發金額中扣除後發放淨額

> 簽發或更改受保人之後，若受保人自殺身故，公司將回收開戶獎金；正常死亡則不回收。

    - 步驟1：判定死亡原因是否自殺
    - 步驟2：依條款回收開戶獎金
    - 步驟3：其餘理賠按保單條款處理
- **註意事項**
- 清楚向客戶揭示頭五年內提款或退保將回收獎金

- 就自殺條款之期限與適用情境作風險揭示（講者著重於發生於簽發或更改受保人之後）
- **特殊情況**
- 如果客戶計畫於頭五年內大額提款，如何處理？需事前說明獎金回收機制，評估改為小額或延後時間以減少回收影響。

持有人更改與合規提醒

> 持有人如未申股可隨時更改，但需合理理由；涉及是否需申報或內地人士認證等，講者對部分問題表明不確定。

- **關鍵點**
    - 合理理由範例：父母長期處理資產、母親年紀大需女兒代管等
    - 內地人士：更改受保人或第二受保人時不需到場認證；更改持有人是否需認證不確定
    - 是否需申報（如轉給官員）講者表示「唔識得答」
- **講解**

  合規面向存在灰區，需後續向公司合規或PIC確認。

- **註意事項**
- 涉及跨境與身份敏感性（如官員）時，務必先向合規單位確認
- 變更前應文件化合理性與家庭共識
- **特殊情況**
- 如果客戶為內地人士更改持有人，如何處理？需預先向公司合規確認是否需認證及流程要求。

SIO簡易核保與分層核保流程

> 本次內容明確區分不同風險額與投保額度的核保要求，並列示SIO簡易核保問題，建立從<200萬、200萬–500萬、>500萬的分層體檢與追問機制。

- **關鍵點**
    - SIO簡易核保核心問題：現時是否住院；過去36個月是否連續住院6日；是否被建議於未來6個月住院或接受診斷性檢查。
    - 回答「否」且情況真實可通過初步核保。
    - 200萬以下：可直接通過（僅看「泛指數」）。

    - 200萬–500萬：需回答簡易核保問題，underwriter可能追問（過往檢查記錄與申報不一致時）。
    - 200萬以上：基本需要體檢（body check）。
    - 500萬以上：需與PIC溝通身體狀況評估，可預期批單流程較慢。
- **講解**

  講者以問答方式逐條說明SIO問題、答題誠信、及不同額度對應之核保策略。特別指出在200萬–500萬區間，underwriter可能根據歷史醫療資料進行追問；500萬以上需要更密切的風險評估與內部溝通。

- **Examples**

> 客戶一年前做過C片與高血壓記錄，但於核保表未填；underwriter發現後抽查追問。

    - 先核對醫療檔案與既往保單資料
    - 與客戶核實遺漏資訊並補充
    - 視情況追加體檢或醫療報告
    - 在200萬–500萬額度內仍可經過追問後批核
- **註意事項**
- 回答核保問題須真實，避免資訊不一致引發追問或拒保。
- 200萬臨界點為是否需體檢的關鍵；500萬以上需提前與PIC評估時程與可行性。
- 注意以「風險額」而非保費作為簡易核保判準的指標。
- **特殊情況**
- 若遇到既往檢查異常但未申報，如何處理？建議主動補充說明，準備相關醫療報告，配合underwriter追問流程。
- 若>500萬且客戶身體狀況一般，如何推進？提前安排與PIC溝通、評估體檢可行性，預留更長批核時間。

風險額計算口徑與受保人核保

> 受保人跟單亦需核保；以過往兩年之TNP保單累計風險額判斷是否行簡易核保問題。

- **關鍵點**

    - 累計風險額小於25萬美金的受保人：問簡易核保問題即可。
    - 風險額口徑：過往兩年內的TNP保單累加（不是保費；TM、S不計；五年前TNP不納入）。

    - 此規則適用於新增受保人與加單情況。
- **講解**

  講者澄清風險額與保費的差異，避免誤用保費作為核保門檻；並釐清時間窗口為過往兩年之TNP。

- **註意事項**

- 提交受保人資料時需核對過往兩年TNP風險額，確保簡易核保門檻正確判定。

- **特殊情況**

- 若受保人過往兩年內於多張TNP分散配置，如何合併計算？需彙整所有TNP合約之風險額加總後再決定核保流程。

投資移民單之核保與GIO限額提升

> 投資移民大額單具特殊核保安排，透過總監聲明可提升GIO限額並簡化問卷。

- **關鍵點**

    - 範例：投資移民單2700萬，折合約350萬美金。
    - 只要總監簽署聲明（非於療養院或醫院內簽署），可將GIO limit由200萬提升至400萬。
    - 此類單通常不需回答簡易核保問題，作為對前線的「定心丸」。
    - 超大額（如800萬美金、900萬美金）可case by case與HL/精算部再核保，無保證批出。
- **講解**

  在投資移民客群（內地客體況偏弱）中，藉由總監聲明降低流程障礙，但仍需評估超大額風險。

- **Examples**

> 總監簽署聲明後，GIO由200萬提升至400萬，簡化問題；因為客戶體況偏弱，避免標準流程延長時程。

    - 確認簽署地點合規（非醫療機構）
    - 完成聲明與內部授權
    - 按400萬GIO限額安排後續核保
    - 對>400萬部分做好補充核保預案
- **註意事項**

- 需確保總監聲明合規，避免簽署地點不符導致整體失效。
- 與HL/精算部保持溝通，掌握超大額單的核保可能性與時程。
- **特殊情況**
- 如果客戶希望快速批出大額，如何操作？優先使用總監聲明將GIO提升至400萬，並將超額部分準備補充醫療資料或體檢安排。

政府補貼比例與額度換算

> 在某些產品或方案中涉及「五成二」政府補貼，示例中1000萬需按比例換算有效額度。

- **關鍵點**
    - 提及「五成二」政府補貼。
    - 示例：1000萬需除回「五」（語境為按補貼比例調整）。
- **講解**

  講者以口語示例提醒前線按政府補貼比例換算投保或資金額度。

- **註意事項**
- 涉及政府補貼方案時，需明確折算規則與對應文件。

佣金結構與持續性計提

> FIC佣金比例、投資移民大單的佣金規模，以及普通信之後續計提。

- **關鍵點**
    - FIC為2.8%。
    - 100萬單之佣金口語示例為「2.8兩百80°」。
    - 投資移民單「千700萬」之FIC佣金為「70幾萬」，且可觸發FDLT；另有FDLT bonus、PA bonus未計。
    - 普通信7年後每年0.15÷12按月；另一項0.05÷12按月計提。
- **講解**

  以具體數字強化前線對大單佣金與持續性收入的認知，利於業務規劃。

- **Examples**

> FIC佣金約「70幾萬」，可達FDLT門檻，且未包含額外bonus。

    - 確認FIC 2.8%適用
    - 試算投資移民單佣金

    - 評估是否達FDLT與相關獎金
- **註意事項**
- 佣金計算需以實際系統口徑為準，口語示例僅作參考。
- 注意普通信的年期點（7年後）與按月計提比例。

高齡客戶（65歲以上）適配性與風險控制

> 65歲以上在香港界定為退休人士，屬銀行端「容易受傷」客群，對其財務承擔比例設限。

- **關鍵點**
    - 65歲以上為eligible customer但屬風險敏感人群。
    - 無論FNA計算如何，公司最多只信55%。
    - 因此需提高資產門檻與審核標準。
- **講解**

  源自過往市場事件的風控（如雷曼），對高齡客戶的購買力採取保守認定。

- **註意事項**
- 與客戶溝通時需說明55%上限，以免期望錯配。
- 核保與合規同時評估客戶的資產承受能力。
- **特殊情況**
- 若65歲以上客戶填寫FNA顯示可承擔更高比例，如何處置？仍以55%為上限，並以文字說明風控政策與原因。

資產證明（asset proof）與高保費門檻

> 當年度保費達到一定門檻時需提供銀行對賬單等資產證明以供核實。

- **關鍵點**
    - 保費100萬美金以上需提供asset proof（銀行statement）。
    - 核對資產是否足夠支持保費。
- **講解**

  以文件審核資產充足性，降低高額單風險。

- **註意事項**

- 提前告知客戶準備銀行對賬單，避免因資料缺失延誤批單。

加單策略與醫療住院保安排

> 針對後續加單時點與類型的建議，以提升成功率與流程效率。

- **關鍵點**
    - 若後期想加單，先加另一張主單，不要先做醫療住院單。
    - 以降低核保關卡與時程風險。
- **講解**

  先行加主單可減少醫療檢視的變數，利於提升核准機率。

- **註意事項**
- 依客戶身體狀況與目標額度選擇最佳加單時序。
- **特殊情況**
- 若客戶急需醫療保障，如何同時兼顧？可先評估主單與醫療住院單並行的風險與時程，分批提交以縮短關鍵保額批核時間。

產品與文件填寫

> 針對ML表單及特別等級客戶之文件注意事項。

- **關鍵點**
    - ML表按表填寫即可；遇特別等級客戶需特別留意。
    - 有問題可向同事詢問填寫方法。
- **講解**

  嚴格照表填寫能避免因資料不完備而退件。

- **註意事項**
- 提交前做自檢，確保信息一致與完整。

作業或建議

- 即刻enroll未來每月training workshop，包括5月份與fund house同事的有出check嘅workshop
- 整理TIP2產品文件與常見問題，帶到下一次培訓以便出check
- 根據[Kip]提供的critical prices市況建議，準備資產換馬的方案與風控清單

- 在2026-04-17後，整理客戶名單，對於在二月至三月市場回撤期間暫停投資的客戶，安排一對一溝通，以回調勝率與長期數據重建信心。
- 準備一份包含調整/熊市/牛市定義、歷史平均回復時間與回報的簡報，於五月workshop前完成，供團隊統一對外溝通口徑。
- 為高噪音媒體重度使用客戶制定「持有紀律包」，包含分批入市計畫、五年持有目標與自動化再平衡機制。
- 建立「錯過最佳10日」案例的可視化素材（25年、6300個交易日、五萬蚊對比二萬三、損失差唔多六成），在六月課程中作為重點教材。
- 為所有客戶建立並檢視3至6個月緊急預備金；以月支出為基礎計算，如月支出5萬則準備15萬至20萬
- 與客戶進行ABCD目標引導會談，明確創業/買樓/子女升學/退休等目標時點與金額
- 對現有持倉進行水桶法重整：0~2年流動性、3~10年中風險、11~30年高風險
- 準備一套行為金融溝通話術：應對損失規避與FOMO（如NFT）情境，包含止損與轉倉的機會成本說明
- 建立市場下跌應對預案：列出加倉條件與再平衡規則，避免恐慌性賣出
- 對期望年回報20個percent的客戶進行風險承受度評估與情境測試，確認波動承受力後再行配置
- 在2026-04-17之後的近期內，未開投資單的同事需於本月內開單。
- 所有新同事建立良好習慣：一定要做投資單，同時保持其他單（人壽、醫療、危疾、意外、退休）的配置。
- 針對第二季的CALM相關產品獎賞，核實並使用：買醫療1000蚊、F.I.加成成多唔知一兩個percent。
- 以投資移民與銀髮族需求為切入，設計客戶方案，對應每隻3000萬的投資額度與長期保障需求。
- 會後自行整理客戶名單，優先接觸有投資與保障需求的群體（如60歲以上、擬做投資移民）。
- 檢視名下TNP2客戶名單：標註保單幣別與持有派息基金幣別是否一致，對不一致者提出調整建議並量化每月匯兌成本影響。
- 建立轉換紀律準則：明確T+1/T+3時差風險，設定每季或每半年之再平衡視窗，避免『每月轉一次』導致一年24個T+2空窗。
- 準備COI與價格說明教材：以不同年齡與保額的COI範例，教客戶如何閱讀COI與淨回報，回應『100萬收3萬』等疑慮。
- 更新美元派息入帳流程SOP：對使用中銀/花旗美元戶口之客戶，提供美元直入操作指引；同步梳理其他銀行之替代流程。
- 制定農曆節慶與重大市場事件的拜訪計畫：結合市場觀點簡報與投資單優勢，帶出壽險與醫療保障交叉銷售話術。

- 整理死亡理賠關鍵文件清單：向客戶與家屬預先說明（含受益人設定），對比遺產程序時程（法院排期約8個月）以突顯保單理賠效率。

2026-04-17 財富人生。無限可能

2026-04-17 15:06:33

00:00:00 Speaker 1
嘅啊，Kiva啦，系啦嚟緊咧四月六月八月10月都有一個同一個系列嘅一個training嘅。包括喺客户嘅銷售技巧層面啊，market嘅news啊都會有一啲好fullful嘅information俾大家啦。亦都咧今日第二場咧就係我哋自己啊UFB嘅同事啊Panda啦你哋熟悉噶Panda都會有一個咧我哋產品介紹啦出到二二我哋皇牌產品介紹而且同你平時落區區講嘢系完全唔同噶喎。因為佢好多嘅關税咧，原來啲同事係唔知嘅。我話你send只TIP2咧，認為哦就係哦提款可以拎到八成幾隨時攞啊。之前有冇收費噶未必知嘅。有冇可以詼轉換受保人啊邊啲受保人先可以轉換啊未必知嘅。咁今日咧就會即系為大家拆解咗好多TIP2嘅迷思啊。咁喺呢個時候咧，系啦我哋都請咗我哋嘅開心啦。

00:00:57 Speaker 1
我哋咧詼詼系啦，我哋team嘅詼阿Head啊，阿Sharon哥哥喺隔籬。佢喺隔籬嘅IHS嗰度咧，就即系而家都突然間好轉頭咗翻嚟嘅，做一個簡單嘅opening啦。系啦咁啊，在此之前我先再介紹多次呢個嘅詼系列先啦，好冇啊？喺大家咧詼知道啦，我哋上次同阿Chris嘅分享咧就係我哋每個月都會有一啲咁樣training workshop嘅。今日主題都唔同噶希望一出嘅時候大家就真係enroll。咁啊預告定下一個月啊，五月份咧，我哋都會邀請翻fund house嘅同事啦，會同我哋有啲出check嘅workshop啦。系啦，最主要咧嗰個市場日日都瞬息萬變啊。例如最近發生咩事況啊打仗打咗幾耐啊。系啦喺打成個月啦真系呢個同事講得啱因為咧俄羅斯烏克蘭咧嗰陣又話咧出面啲又放風話會好快打完。

00:01:51 Speaker 1
最終打到今天，系都未打完。但系打到今天，個市系點啊？都係升到爆爆聲。先跌後升。咁而家個情況咧，由二月八號開始咧，亦都系啊打仗嘞喎！嚇就由詼美國啊以色列聯軍嚇跟住就對對伊朗有一個衝突啦！係啦咁所以大家見到我哋上面如果有離開我哋workshop嘅，我哋一路都講減息步伐系咪？係啦咁啊叫大家買下債券啦。系啊，但系今次咧唔系喎，真系要換馬嘞喎。換乜嘢咧？我哋平時落區會講噶啦。咁今日咧亦都阿Kip咧，係會write on翻呢個嘅咁樣咁critical嘅prices嘅市況咧，會俾大家多啲強心針嚇。其實咧你哋要買嘢噶喺一啲打仗嘅戰爭期間咧市場嘅recovery化嘅時間繫好快噶。過往個數據話俾大家知啦通常一個月左右呢個市場recovery化啊但系我哋見到個market係一個月都唔使已經recovery化啦。

00:02:49 Speaker 1
至於場仗幾時打完，冇人知。嚇冇人知會唔會減息啊咩人都唔知。系啦咁但系影唔影響大家買嘢咧嚇咁就要真係請我哋嘅嘉賓出嚟同大家講下你喺個咁嘅情況點樣同閣下溝通咧閣下一定會話哇打仗喎我都去睇陣啲先睇定啲先我唔買住啦。系啦咁所以咧今日咧我哋都會有呢一啲相關嘅inset，今今日佢哋會講多少

少市場嘅嘢啦啊同埋你點樣同嗰個客户去溝通啊。之後啦，去到啊六月份八月份10月份咧，亦都有唔同嘅一啲嘅module去畀大家去參與嘅。譬如有啲新同事，我哋專或者同時有呢啲有啲基礎性嗰啲人投資101啊，系又或者其他講銷售技巧再深入點樣同個客户建立關係啊。我喺四月六月八月10月下咁啊咁。

00:03:37 Speaker 1
五月七月啊九月11月，你哋都唔好錯過我哋嘅workshop啦，因為我哋一定會俾最full嘅資料大家嘅。咁我哋將時間咧交畀我哋今日嘅講者先。掌聲有請下話，張生同埋陳小姐。系啦咁啊阿K啦咁喺開始之前咧，我又想問下大家認唔認識呢間公司啊？系啦有邊知我哋貨架平台啊？係唔使要你串呢個張生又點樣串又唔使話間公司喺邊度嚟噶，唔使講呢啲。系我哋嘅平台，將你send緊上，有邊幾隻基金打榜個分級出嚟就得啦。系啊非常好H零一買科技股噶啦，係升到彈彈升啊。系仲有咧。現身33哦一定係誒呢個大户嚟噶啦。系啊咁仲有咧做哇。阿紅英冇錯冇錯，系啊咁即係誒阿Kip哦睇得你嚟，我哋啲同事都好有質素嘅都知道呢個平台咧唔係上架都有呢幾隻分嘅。好啦咁快將時間交俾阿Kip啦。

00:04:34 Speaker 2
唔該曬你哋啲好好多謝今日大家邀請我嚟度做呢個誒講座啦其實我哋將呢先都系想同大家講到嚟緊咧，我哋咧繫會有幾個唔同嘅課程咧去帶翻畀大家嘅咁今次咧其實就第一個系啦今日咧我就會focus翻講翻系乜嘢嘞就係呢個市場上嘅動盪點樣同大家嘅客户啊投資者啊俾返張強信心佢哋啦系啦咁開始嗰時候咧我想問下大家知唔知今年依家呢個市啊咁樣系升緊定系跌緊啊講翻年初至今升緊，系冇錯啊。但如果今個module話，今個lesson我哋係上個禮拜發生緊嘅話咧，就唔同打法啦。因為上個禮拜嗰時咧其實仲跌緊嘅。然後啊我哋喺二月頭嗰時候已經見到呢呢個美股啊用美國嚟做例子啦見到佢一個relatively嘅高位佢慢陰跌陰跌乜嘢去到三月尾嘅時候咧我哋見到谷底。

00:05:30 Speaker 2
但系，反彈啦嗱今日啦就四月17號啦。反彈只不過係用咗10零日，就完全recover翻曬所有呢個打仗嘅跌幅。所以其實就係話啦今日呢個課程咧我就希望畀大家聽咧就係話點樣同你哋嘅客户可以去翻溝通俾翻啲信心佢哋。因為今時今日啊不但止淨係呢個誒誒美國同埋伊朗打仗啊其實仲有好多頭條新聞咧會令到唔同嘅投資者咧繫非常之擔心噶。相信如果同大家你哋嘅客户去傾偈嘅時候咧，每日開翻呢個news，開HK零一啊，甚至乎其他news睇到嘅話咧都覺得真系唔系一個幾好嘅投資時機。但系啱啱頭先其實Tin Show講過啊，無論系啲乜嘢嘅事件都好啦，其實之前俄烏2022年俄烏戰爭甚至乎咧再早少少嘅疫情嗰時候都會有啲大整。但到今時今日個市大家又知唔知升咗幾多過去呢三年個香港？

00:06:25 Speaker 2
其實美股已經差唔多翻咗成倍添啦，即使有啲啲事情發生。系啦，咁今日咧希望咧我就將呢個課程咧變做三part嘅。首先第一part我哋去翻啲basic先嘅，即系個投資嘅101講下呢個市場。系啦講下呢個市場俾翻啲data大家第二件第二

件第二嗰誒part咧就係同大家講長期持有咧係非常之重要嘅。都系分享畀大家第三俾翻啲科學少少根據同大家點樣帶同我哋後面去溝通。就會分享到兩part嘅。第一個咧就叫做行為嘅金融學，就混合咗呢個psychology啊，即係心理學同埋金融學嘅一個結合嚟嘅。同埋俾一啲策啊財務嘅策略俾大家可以同你哋客户去溝通嘅。咁喺開始之前啊，第一part啦我想問下大家知唔知一個市場嘅調整同埋一個熊市嘅分別系點樣去分咧？系啦佢哋兩者繫有分別噶。

00:07:23 Speaker 2
繫有分別嘅。因為如果從一個definition嘅角度嚟講，嘅話咧，一個調整啊，我哋係講緊從一個市場上嘅高位跌幅超過10個percent咧，就係為之一個市場嘅調整啦。咁其實今年啊，今年從二月嘅高位跌到去三月尾嗰時候咧，我哋系差唔多去到一個市場嘅調整。個市場啦總共美股嘅標普500指數啊係跌咗9.4個percent仲未去到個調整嗰度幅度噶。但繫上年啊，差唔多呢個時候啊，我哋又發生咗一件大嘅事件嘅。系啦，就係美國嘅關税。特朗普攞咗個牌子出嚟，就喺四月八號同大家講，就話喂解放日全球啊冇一個國家咧系可以倖免嘅都會有一個關税。咁就令到市場咧係跌得非常之多由佢嘅高位去到去到最低位咧係抽差唔多19個percent。系啦呢個繫一個市場嘅調整如果呢個跌幅超過20個percent噶話咧。

00:08:19 Speaker 2
我哋就會定義佢為一個熊市嘅，系一個熊市，大家可能都聽過呢個term啦。熊市咁就問下大家啦，咁知唔知牛市嘅定義又點樣去define咧如果熊市係跌超過20個percent嘅話。系啦牛市咧就調翻轉啦升幅超過20個percent亦都系咧美國即繫特朗普推出咗呢個解放日四月八號之後咧其實個市場咧已經好快消化咗呢個訊訊息之後啦短短喺幾個月嘅時間，你睇下去到七月15號啊。短短差唔多三個月嘅時間，市場已經升咗差唔多30個percent，又進入咗另外一個牛市啦。所以就話啦，我哋而家活著喺一個好特別嘅一個時代啊。因為咧，個市場雖然跌幅跌得非常之快，甚至乎呢啲大單嘅新聞啊打仗啊關税戰啊好似每年都發生緊一啲世紀嘅大事件咁。

00:09:15 Speaker 2
但系，大家真系唔需要擔心。因為就話到畀你聽，無論係今次嘅打仗、上年嘅解放日、之前嘅俄烏戰爭都好，市場繫會有波動，繫會有波動嘅。但系佢哋升幅都會非常非常之快。呢度咧俾翻個總結大家，我哋又攞咗差唔多過去啲100年嘅歷史由1928年到今時今日啦。我2025年啦去到上年嘅數據啦。但係翻俾大家睇，就係話市場嘅調整啦，其實系發生咗30蚊次咁多嘅。而每次佢哋平均跌幅咧繫有13個percent。當然啦，跌幅去到13個percent嘅話，佢哋回覆嘅時間咧平均都差唔多有四個月嘅。熊市亦都唔少嘅廿二次，平均跌幅非常之厲害36個percent呢啲系講緊乜嘢咧08年金融時機啊金融危機啊2020年嗰一個誒。

00:10:12 Speaker 2
疫情發生嘅時候啊，跌啲都係一個紅字嚟嘅。甚至乎22年加息加埋俄烏戰爭都係一個紅字。平均嘅跌幅大啲，所以佢哋需要回復嘅時時間咧都系會長少少

嘅，大約10幾個月。但系平均10幾個月就係咩咧？都係一個非常之快嘅時間，因為短短差唔多一年嘅時間咧已經回覆翻翻嚟啦。22年跌得非常之勁嘅嗰年系乜嘢啊？股債齊跌，大家買乜嘢都輸。嗰個嗰年就真係cash is king，淨係揸現金先至系叫做OK嘅，避免到嘅。但系一年後23年個市場又翻返上嚟啦，又去到一個all time high啦。系啦，所以非常之快啊。牛市咧喺過去咁多年嚟啊發生過25次平均嘅升幅咧其實繫非常之強勁嘅over八幾個percent而持續時間咧系三年嘅。所以呢度個數據話翻俾大家聽咧個市場雖然繫會有波動。

00:11:07 Speaker 2
但系大部分嘅時間啊，其實個市都系升緊嘅。因為牛市系絕對長過市場嘅調整同埋市場熊市嘅。呢度打翻俾少少資訊俾大家。而呢一度咧，就係過往唔同25年咧拖翻曬出嚟嘅。大家其實好容易喺呢個產生越多升幅就係越高啦咁啊，繫每一個calendar year每一個禮，但你見到黑色嗰點，因為全部喺下面嘅。其實黑色嗰點就係我啱啱俾你聽，每一年度啦，其實佢都會有個回調嘅。如果回調嘅幅度有幾大咧，就係個黑色嗰點有幾深咯。每年呢啲波幅咧好正常。但系大家需要留意嘅就係嗰行Bar咧系永遠都系高嘅，系多啲升幅，系多啲嘅。如果大家買開我哋XOne一個股票噶話誒嗰個基金科技基金噶話大家都應該都會知道啦每年嘅回調咧。

00:11:57 Speaker 2
系非常多，但系唔緊要，因為去到最後最後年尾嗰時候，你同大家你哋嘅客户做翻個review做翻個誒回顧。你會見到我哋只基金都係升嘅。咁呢個先繫重點咯。嗯嗯，但去到呢度啊亦都俾我大家啦。每當個市跌15個percent跌超過15percent嘅時候，如果大家去買入咧標普500指數嘅話咧第一年咧系啊你平均回回報一年後嘅回報咧會大概有10幾個percent。而亦都繫有76個percent嘅時間嘅嘅命中率咧，系個市會升嘅。呢個係一年嘅指數啫。但你拉長去到三年嘅話咧，你嗰平均回報咧已經差唔多去到50個percent。而亦都繫有94個percent時間咧，系升緊嘅。再耐少少五年啦，平均回報77個percent。而升幅嘅嗰個機率咧，系達到100個percent噶。

00:12:50 Speaker 2
所以，每當個市回調嘅時候咧，其實真係一個非常之好入市嘅時機嚟嘅。如果你做揸耐少少嘅話咧，唔會亂賺。系啦呢個啊當然啦過往嘅數據唔代表未來啦但系咁多年嚟啊差唔多100年嘅歷史話都俾你睇美國呢個標普500指數咧俾到你啲數據我哋plot出喺度俾你大家睇啦講到呢度啊同大家講下點解呢個長期揸呢個。

00:13:20 Speaker 2
抓住即系，先系非常重要。佢呢part咧，我想同大家做少少嘅互動啊。嗱我哋就將用翻有唔同四個嘅人啦，就去翻從2024年啊過往20年期間，我哋當每個客户每一個人呢度Alex Keith John都好年頭1月1號嘅時候咧就有2000蚊美金喺度啦。咁佢哋咧就用唔同嘅投資方法投資喺美國個市場度啦。咁啊，Alex咧喺收到錢嗰一刻，即係一月二號啊，就擺入咗市裏邊。阿月供Kiva咧就將呢一個錢

啊呢個金額啦2000蚊除以12就一月擺一把一齊二月擺一把二以此類推去到12月。仲有第三佢就阿John咧就用唔同嘅approach佢就覺得佢自己咧可以有最好最好嘅時間去投資去出去自己去去攞把錢嘅。

00:14:15 Speaker 2
但繫好唔好彩咧佢就每次都去到個市場嘅高位，每一年嘅高位咧先至入市。第四就係我哋嘅Mary，Mary就唔同啲嘅，佢保守啲嘅，唔中意做投資。可能之前因為試過錢啊如此類推啦咁佢主要系擺咩咧擺定期。咁我想睇下大家咧會唔會估到啦邊一個1234咁樣咯邊個系賺得最多錢即20年嚟啊賺最多錢咁樣去排咯第二第二個大家都覺得月供拉嚟嘅。之後，二有冇再點樣去排啊2~3。二一。2134嘅，我聽到好多2134啊有冇人覺得唔一樣噶。2143。123 41234咧恭喜你啦你係啱嘅1234其實咧一咧系賺得最多錢嘅因為點解啊你每當有錢嗰時候擺喺個市度佢會幫你慢慢去grow複合成增長噶嘛。

00:15:13 Speaker 2
月供呢度咧，同大家熟熟悉嘅月供咧有少少唔一樣。因為呢一個例子嘅話，俾你聽每年年初你就有嚿錢，你分成12期咁，你第12個月把啊即系先去投資嘅話，其實已經等咗12個月佢冇做過嘢。所以雖然啊你會見得到啊喺20年後咧佢都會將啲四萬蚊變成16萬蚊都非常之多啦但系唔系最高嗰個其實你要一嚿錢咧打落去咧先至係幫你做得到最多嘢嘅。高老莊啦，即系咩咧？即系話每一年啊喺最高嗰位入市都好啦。佢都會將啲四萬蚊呢變做15萬蚊，非常之好嘅。而當年啦大家都知道啊排着第四嘅Mary咧賺嘅錢真係唔多啦。佢會將原本啲四萬蚊呢變做4.7萬。但系你大家都可能會睇得到啦，就係話頭個三行bar咧系高過右邊嗰啲咧非常之多嘅。而最差個回報啦阿John同Mary嘅差距咧都有3.2倍。

00:16:10 Speaker 2
所以就話啦，Stay invested咧，你將你嘅錢擺喺個市度咧，佢真係會幫到大家去複合性增長啦咁去滾得大嘅。無論你嘅投資系中意系冧心又好月供都好，總之你要投資咧就最好啦。呢度咧俾多個圖嚟大家睇下啊呢個就係話標普500指數啊如果你將25年期間一萬蚊乜都唔做由day one擺入去系啦去到之後啊就會有更多嘅錢嘅。講緊係幾多呢度係幾多啊呢度講緊係差唔多6300個交易日但系啊如果你錯過咗最佳市場最佳嗰10日嘅話咧你哋個回報總額啦就會由五萬蚊跌到去得翻二萬三差唔多系講緊系冇咗六成咁多啊系冇咗六成咁多淨係10日啫喎講緊25年期間裏面有6300個交易日你miss左投最好嗰10日。

00:17:08 Speaker 2
就少咗差唔多六成。如果你miss咗最後嗰30日嘅話，你會將你原本嗰一萬蚊嘅資金，得翻去8000蚊添。即系你蝕緊錢，淨係30日咁多。咁你又會話啦喂？咁投資嘅時候講好難去捕捉到高位啊嘛我又唔系股神巴菲特嘅樣，咁我點樣去預測咧？嗱其實咧有個好簡單approach可以知道咧最後嗰10日喺邊一度噶因為股道啊。

00:17:36 Speaker 2
啲市啱啱聽到啦冇錯啦通常咧我哋就俾翻嚟大家睇啊。啲市嘅時候咧越跌得急啦佢之後嗰段時間兩至三個禮拜通常就會有個好強力嘅反彈噶嗱好似今年咁樣啦打仗呢兩個禮拜過去，呢10個交易日已經升翻曬翻嚟嘞系嘞已經升翻曬翻嚟嘞俾返大家睇下先數據由08年開始啊08年金融海嘯啊升得最勁嗱睇下啲實價綠色越深，代表佢升幅越勁。系啦，通常咧就會係follow一啲乜嘢咧？紅色越深嘅日子。08年係咁，每當個市跌得勁，佢就之後短期內都會反彈得勁。2020年3月新冠疫情西維話呢一個繫一個全球嘅疫情嘅時候咧，你見有啲紅色嘅日子好短之後咧就會有啲綠色嘅日子彈翻嚟。

00:18:31 Speaker 2
即使去到上年啊，解放日都好，四月八號單日跌幅差唔多有成八個percent九個percent。之後短期內嗰幾個禮拜個市都反彈翻返翻嚟。所以就話啦，如果覺得你哋嘅客户同你講啦喂，今晚成日打仗喎好似第三次世界大戰嘞喎疫情啊關稅戰等等。每當呢啲大市一發生，你哋嘅客户同你講話我想賣走佢呢個position嘅時候大家俾翻啲啲數據佢哋睇千祈唔好賣走。因為如果你哋賣走咗，miss咗呢啲最好日子嘅話咧，你嘅投資額就會咁樣啦。就會少咗差唔多六成。就會少咗差唔多六成嗱，呢啲真係實實在在嘅數據，大家可以俾翻你哋嘅客户同佢哋去傾。系啦咦我見到我同事都啱啱到咗啊因為其實我啱啱咧今日咧其實我想一個好有interactive嘅大家如果方便應答嘅話咧我哋都繫有啲有獎問答嘅遊戲啊等等俾大家。

00:19:25 Speaker 2
再可唔可以幫手俾誒呢邊嘅朋友仔因為啱啱佢嗰度佢都試俾睇啦咁接下來咧唔緊要如果大家冇即係啲誒禮物嘅話咧我哋都會繼續有啲問題啊大家用一啲去答嘅話都會拍翻幾今日打少少個禮物有個呢個系我哋brand new generation嘅電話證啦同埋有另外一個咧就係插電線嘅唔緊唔使驚噶我哋大家都好多份禮物嚟噶系啦講翻頭先依度啦我哋呢都系參與咗神聖嘅一個數據啦。2020年嘅時候，佢哋睇翻美國啊嘅退休嗰個即系類似香港嘅MPF咁樣去睇翻咯。就話咧，如果人啲人咧又去喺嗰個市戳嘅時候咧做咗佢哋嘅MPF調整嘅話咧就好似乜嘢咧。2020年新冠疫症嗰時候三月啦好多時候因為覺得就係喂疫情喎世界停頓咗咯如果做咗任何佢哋儲蓄部嘅誒改變噶話咧。

00:20:22 Speaker 2
佢哋通常都會落後大家，即其他人啊嘅表現嘅7.5個percent。大家知唔知道長期咧，股市嘅表現大概有幾多percent度啊回報。10個percent冇錯啦如果你跑出七個57.5個percent，真系回報有幾多啊好簡單計下條數。2.52.5如果你喺最差嘅時候三月啊跌得嗰時最貪嘅時候整咗唔同嘅組合。去到一個保守啲嘅位置嘅話咧，你係會跑輸成個大市。呢啲都係我一個數據去問大家。嗱，去到呢一度啦，我想同大家咧再轉一轉，講下一個心誒即系我哋成日講系呢個咩咧行為金融學behavioural finance。大家有冇聽過本書啊叫快思慢考啊好出名噶系啊紐約bestselling author嚟嘅其中一個。系啦佢個作者咧叫Daniel。

00:21:22 Speaker 2
係啦，記得唔得？係啦，佢就寫咗呢本書，叫做《快思慢行》。但系Daniel咧，佢系一個好特別嘅一個人嚟嘅。因為咧，佢一生咧，佢就dedicate咗去成個人生咧去叫做研究兩個專長詼兩個非常之詼專嘅專業。就係咩咧？第一個就係一個心理學心理學第二個佢就係一個金融嘅學者。咁我哋咧世人通常知道Daniel系乜嘢呢？當然佢繫呢本書嘅作者啦。第二樣嘢係乜嘢啊其實佢就係呢個叫做行為金融學之父。系啦，佢就係創造咗呢個我哋成日叫行為金融學。咁喺本書裏面咧，佢就講咗我哋人類咧通常嘅思考模式咧分為兩大種嘅。佢就有一個咧叫做系統一。系統一係乜嘢咧就好似日常啦唔系成日會用腦即繫好快決定到嘅嘢譬如話詼1+1係乜嘢啊。

00:22:18 Speaker 2
二唔需要點樣用大腦諗到嘅啦嘛，呢啲就係我哋俗稱嘅系統一。咁我哋一日咧，其實人類咧每日就有三萬5000個呢啲咁樣嘅decision要做嘅。大部分嘅時候啊，講緊95個percent啊都系呢啲系統一唔繫好使點樣去諗嘅嘢嚟嗦。五個percent咧係啲系統二比較慢啲，你可能要搞盡弄濕用多少少腦先會諗到嘅嘢嚟嗦。如果1+1係系統一嗰話咧咁，系統二就係乜嘢咧？就譬如話大家要去尖沙咀見客，個客約咗五點鐘。咁你哋幾多點幾時候要喺Airside呢個office度開始出發咧？嗱，呢個就係系統二嘅模式嘅。咁我問下大家啦，大家覺得投資咧應該繫系統一定繫系統二嘅思考啊？嗯，系統二啊嘛。但系啦唔知點解咧好多時候有啲即系事情發生嘅時候就譬如好似打仗。

00:23:14 Speaker 2
啲客咧好驚嘅時候就打佢哋啦，可能喂ke，打仗啦第三次世界大戰啦我想賣曬成個盤去啊呢啲系乜嘢啊系統一嘅思考啊系咯系統一嘅思考投資系應該係系統二嗰嘛嗱呢個時候咧我哋作為呢個專業嘅財務策劃者你我哋就有呢個義務亦都有責任去同翻我哋嘅客人講首先阿陳生你唔好驚住先我哋慢慢咁諗下系咯慢慢咁plan下點解我哋要去賣走個盤啊點解要轉走個盤啊嗱呢啲就係我哋做到嘅嘢啦。第二樣咧，我想同大家講嘅咧就係有幾個例子都可以俾返大家嗰。Loss aversion即系呢個損失嘅厭惡。呢個例子系乜嘢咧就係講話好多時候咧，我哋嘅客咧如果輸錢嘅話，踩咗貨嗰話，好多好多時候都唔中意賣走佢嗰。我俾個例子大家早幾年前咧我就繫喺呢個疫情嘅時候啦。

00:24:11 Speaker 2
就跟風買入咗啲A股。咁啊，當時咧有呢個300幾蚊嘅高位啦，佢到今時今日得翻70幾80蚊嘅啫。大家可能知道我講緊邊只股票。系啦，我仲坐緊嘅。系啦，但系咧好多時候如果我哋係用一個思詼即係統一嘅思考模式去諗一諗嘅話咧其實我點解仲要繼續坐咧有一啲股票嘅前景好似其實真係唔繫好make sense甚至乎三年前我2022年以三年睇緊佢嗰時候啊到今日冇用過，系冇用過。但系如果當時啊，我肯去諮詢，即係sell咗佢嘅話，諗下呢嚿呢筆錢可以喺邊度更加好去利用嘅話，邊度嘅升幅潛力更加勁嘅話就譬如好似乜嘢咧23年我哋講緊呢個AI

嘅熱潮啱啱開始嘅時候我買咗H零一。到今時今日嘅話差唔多翻倍。好過我坐喺個蟹貨。

00:25:10 Speaker 2
佢今時今日都冇嘢過。所以，如果大家嘅客户咧，繫有呢個問題同你講話喂，我哋知道佢哋個盤系錯嗰啲鞋貨一都都冇得過嘅話咧，你問下佢。你問下佢sell咗嘅話賣走佢嘅話唔系會失去啲乜嘢？因為好多時候我哋乜嘢啊賣走佢就覺得真系哎呀冇咗嚿錢啊。系啊真實真真地地可能冇咗幾萬蚊幾10萬如此類推咁。但系你哋應該要令到他們明白問題就係話你呢筆錢如果賣走放喺其他投資會唔會係一個更加好嘅選擇呢第一個方面都可以幫到你嘅客户去overcome呢一個我哋叫做loss aversion嘅一個嘢啦俾咗個例子大家，亦都有樣咧依家成日都會發生，可能大家都聽過啊fomo fear of missing out系乜嘢咧叫做錯失嘅恐懼就好似話好多人咧早幾年前知唔知啲只馬騮系乜嘢嚟噶有冇人見過啊NFT系啦NFT。

00:26:09 Speaker 2
好似NFT系邊位同學朋友仔講。誒，嗰度。NFT啦有冇話俾我聽NFT系咩嚟噶。虛擬貨幣系啦，同虛擬貨幣嘅嘢嚟噶。如果你用好簡單咁去解釋嘅話，呢幅咧就係一個虛擬嘅藝術品。買一幅圖，咁啊Justin Bieber相信大家都聽過啦世界知名嘅歌手喺2022年嗰時候咧呢個熱潮嗰個高位度。成個區議會嘅高位度就用咗130萬美金。買幅畫。買幅電子嘅畫，佢叫做NFT。到今時今日咧，呢幅畫價值八萬二蚊美金冇錯啊大家跌得非常之勁下曬課點解啊因為嗰個時候咧大家都去講緊呢樣嘢啊嘛全世界都講NFT系啦Facebook嗰時候話乜嘢元宇宙。

00:27:06 Speaker 2
大家都吹到佢有一個未來咁樣嚟嘅，未來唔需要再住樓嘅啦，喺虛擬方世界度買地啦。系啦，好多人咧都盲目追捧入咗去。相信大家可能身邊都有親朋戚友，甚至大家嘅客户咧都會遇過類似呢啲發事情發生嘅。其實呢啲事情咧成日都發生嘅。系啊成日都發生嘅。但如果你哋個客同你講話餵我唔買股票咯我唔買投資咯我去買NFT 呢個時候，你要stop一stop佢。同佢講，冷靜啲諗下點解你覺得你嘅投資擺喺NFT會好咧？如果你嘅客户本身每年啦就係aim緊呢八個percent九個percent穩穩定定嘅。如果佢要派息嘅，啲啲咁嘅投資其實唔符合佢哋嘅一開始嗰個investment objective。我哋作為一個專業嘅投資客、投資顧問，我哋系應該要同佢講話stop一stop諗下一開始佢哋嗰objective係點樣。

00:28:06 Speaker 2
覺得呢一個投資明唔明勝系啦。誒可能系使錢啊誒呢個就唔知道啦，呢個就呢個就係今日嘅課程唔會cover呢樣嘢嘅。系啦，因為咧點解點解咧點解要講咁多咧因為財務嘅顧問啊其實除咗同我哋嘅客户去建立一個financial planning之外咧其實我哋仲有幾個職然後我哋叫做幾個責任啊，係擔當佢哋嘅客户噶。系乜嘢咧首先，第一我哋要令到我哋嘅客户對佢嘅目標，我哋同佢一開始成立目標去繫有呢個信心咯。譬如，我哋嘅客户系投資係為幾多為有冇即系講下啦大家個投資系嚟做咩先有幾個有啲乜嘢類似嘅目標啊大家賺錢啊嘛但系賺錢系乜嘢

咧譬如，我我就係搵下啦我就係為咗早啲退休。我 aim 咁可能45歲就退休噶。係啦咁可能大家個客户唔一樣噶有一啲客户就話喂。

00:29:05 Speaker 2
要買樓，有啲咧，譬如我同事咁樣啦，就話要供佢個女去讀大學。去美國、去加拿大讀大學咁咪要一嚿錢嘅嘛。大家嘅客户咧，可能目標又有唔同目標啦。OK嘅，但最後嗰個終點系咩咧？大家都係要賺錢。但系啦好多時候咧啱啱提及過啦無論個市有變化都好啊可能有啲NFT啊又唔知咩NTF啊咩出現咗之後咧客户都好好想去買嘅。系咯我哋就要首先一要令翻我哋嘅客户明白返一開始，佢哋establish佢嗰個目標先。如果系要退休嘅，提返去你賺錢係要去退休。如果大家系為咗升學嘅，提返去你有你嘅錢繫為你嘅仔女去升學嘅。點解因為其實我哋喺23年嗰時候咧做咗個study啦有三樣嘢咧系可以分分別系乜嘢咧分到一個財務策或者係從一個好普通average嘅顧問同埋一個非常之好顧問。系乜嘢呢呢三點第一點就令到你哋噶客户安心啊。

00:30:03 Speaker 2
系啊，覺得佢行緊嘅呢個financial planning咧，系正確嘅。第一點系呢個。第二點咧就係我個財務顧問啊唔係淨係唔係淨係care系乜嘢咧唔係淨繫care佢嘅財務狀況啊唔系令到佢真繫覺得你為咗賺佢嘅錢而繫你真繫關心佢嘅。呢個系第二點。第三點系最重要噶今日嘅topic嚟噶就係話每當個市場啦好大嘅波動嗰時候啊提翻去你哋嘅一開始做嗰個investment planning，系一個長遠啲嘅。如果係話，譬如好似我同事之後上大學咁嘅20年後，你20年後先至要呢間錢啊嘛，你唔系要依家噶嘛咁依家唔應該賣走佢。系啦就係令到佢安定下個情緒啊第三點咧就係分別就係話一個非常之滿意嘅效果同埋OK滿意嘅效果嘅分別咯。系啦。

00:30:55 Speaker 2
講完第一個諗，我哋嘅behaviour finance，去下第二個啦。俾下啲實質嘅嘢大家做啲財務嘅計劃。呢度咧，我哋有翻少少啦，有啲統計數據俾大家睇。就係話咧，其實好多人咧佢哋未有呢個財務計劃嘅時候啊，過七成咁嘅人咧都會感受到系乜嘢嘞好high緊negative pressure系啦就會唔知道佢人生系點樣啦會好大唔同壓力噶根本唔知聽日事啊如此類推。其實好多人呢都係冇呢啲諗財務計劃嘅。諗，就算系喺我同輩裏面啦，我啲朋友啊，甚至我啲親戚啊，好多人都係冇嘅。但如果你設立咗一個財務計劃嘅嘅話咧，系真係會幫到大家安穩到你哋個情緒。而財務計劃咧通常會分成兩組啦。第一個咧系比較細微啲嘅模組化啦大家都可能熟悉嘅就係乜嘢咧譬如你要有幾多保險。系咯。

00:31:49 Speaker 2
可以令到你安全度過大家嘅人生啊，甚至乎退休嘅話，你有幾多嘅資產。

00:31:55 Speaker 3
第二個嘅話咧。

00:31:56 Speaker 2
會比較全面少少嘅，就乜嘢都睇啦。就包括曬你哋嘅客户我哋客户所有個人生嘅使費。包括系乜嘢咧頭先講緊個保險啊退休啊仔女教育啊可能自己生活啊如果大家客户佢客喺外國噶話可能系税系啦點可以去幫大家減税。都係一個財務嘅計劃嚟嘅。而財務嘅計劃咧，通常啊，如果你問一個人你有啲乜嘢financial plan嘅話咧好多時候大家都唔知點樣答你。即系大家就話喂賺多啲錢咯但系賺多啲錢唔係一個plan嚟噶嘛咁呢度咧有少少questions可以俾翻大家一啲小小問題啊呢個呢個誒呢個guide俾翻大家同大家嘅客户去傾嘅時候譬如你就話乜嘢咧俾佢揀咯ABCD咯。

00:32:45 Speaker 2
如果佢哋就係賺錢嘅人，你俾翻呢度去睇，就話誒你嘅財務可唔可能係想創業啊？會唔會想去買樓啊？仔女升學啊？退休啊？當日你有啲啲咁樣嘅問題問翻你哋客户嘅時候咧，通常佢哋就會有嗰啲direction俾到你幫到你。佢都系知道清楚到佢哋自己系要啲乜。而同埋一樣嘢咧做一樣嘢就係財務計劃嗰時候咧好多時候都會忽略緊就話喂。如果我淨係30年後先退休，我先要呢個錢嘅咁，我將成副身家all in曬落去買action有冇得咯啊咁又唔系幾好嘅。因為點解咧普通嘅市場波動嘅時候咧其實有時候我哋都要要有錢去周轉噶嘛無論繫可能系你哋嘅卡數啊租啊都好啦千祈唔好就話等你下個月出糧咧先至去啃系啦咁樣就會令到大家乜嘢咧。

00:33:38 Speaker 2
好多呢啲負面嘅壓力嘅，咁令到佢哋咧就非常非常之stress嘅。所以咧，其實如果大家預留翻三至六個月嗰啲我哋叫做emergence funds啦，緊急嘅財務嘅儲蓄啦，系會令到大家咧對大家嘅financial planning咧系open好多。佢哋都會安心啲嘅。好啦，第一點咧大家千祈千祈唔好忘記三至六個月嘅emergence funds。嗱講咗咁多啦，我想花多少少時間咧，同大家講呢個水桶嘅理財方式嚟嘅。第一個例子咧，我哋就係運用咗一個大概65歲準備退休嘅人士做一個financial planning。就話當啦今時今日如果佢有30年嘅壽命嘅仲有當佢有30年啦，佢就分為三個唔同嘅我哋叫做水桶或者bucket啦。

00:34:26 Speaker 2
第一個就係退休後嘅嗰兩年，即系你未來呢兩年需要用到嘅資金。因為退休你就唔會再有收入噶啦嘛，全部都系要啲你呢啲資產嚟嘅理財幫你運用到啦。咁呢兩年嘅話咧，頭嗰兩年嘅話咧就係啲比較低低風險啲嘅。liquidity高啲嘅資產，譬如系乜嘢啊現金定期啊等等。中間呢個bucket咧三至到10年後需要嘅錢，就會係有啲高風險少少嘅。可能係啲債券啊，可能係啲平衡基金啊，穩定嘅都系叫。但系就再高風險少少，可能幫大家賺到8~9個percent等等。再之後啦11以後到30年後啦需要先用需要用嘅資產可以買啲再高風險啲嘅。

00:35:19 Speaker 2
即系話，你唔可能中間又有幾次打仗啊，又有幾次金融危機啊，你都唔會驚嘅嗰啲資產咧就可以買股票啦。咁呢啲股票當然大家可能係買啲系科技股啊，啲

世界股票啊等等。但雖然啦，第一個example咧俾大家咧係為一個退休嘅人士啫。但其實我就覺得你任何一個客户咧都可以用得到嘅。只要將第一個兩年咧系咁樣未來兩年就OK噶啦。譬如第一個客户我俾多個例子大家啦，繫一個30歲嘅一個專業人士。佢嘅planning就係話佢30詒，佢之後嘅planning就可能就係話佢要供下個仔女去讀大學，加埋退休等等啦。咁當然，因為佢有收入噶嘛，所以其實頭呢一部分咧呢兩年咧可能再再少啲嘅合合下嘅合額。淨系剩咩嘢咧？就係啱啱我頭先講啦三至到六個月嗰啲emergency fund系啦，就夠啦。咁譬如你三至六個月噶話你計下去咯如果佢個仔女讀書。

00:36:16 Speaker 2
佢日常消費所有嘢要用五萬蚊嘅，咁你計翻條數三個月15萬，多少少可能20萬就係第一個bucket。其餘之後啦，三年10年先用到嘅。如果佢個仔10歲之後要升大學嘅，10年要用到幾多錢啊？呢嚿錢咧就擺喺啲中間嗰個bucket度買啲債券買啲平衡基金如此類推。去到講緊退退休嗰個金啦。首先，你再擺多啲去最大部分嘅資產，擺落一啲唔會跌嘅20~30年唔會跌嘅呢啲就係啲高風險啊股票系啦環球嘅股票科技嘅股票如此類推啦。去到最後啊，俾我call大家啦股神啊巴菲特咧有個famous call就係話啦其實我哋咧做一個投資者咧真系唔需要比其他人聰明噶但系我哋要比其他人有紀律性。

00:37:11 Speaker 2
只要大家如果記得住我今日所講嘅嘢，就係話譬如系乜嘢咧市跌唔好放，反而加倉令到你哋啊即系同你哋客户有啲啲咁樣擔憂嘅時候記返去頭先講過嘅嘢嗰啲啲行為金融學系啦嗰啲formul完全去推所有嘅例子噶話咧幫下大家有紀律性咁樣去部署我哋投資係講長遠，係幾10年後噶事。系啦咁樣做我相信大家可以成功。第一道今日噶分享去到個呢度睇下大家有冇啲咩問題？

00:37:41 Speaker 4
系。

00:38:11 Speaker 2
做緊嘢嘅人啦，我咁樣講啦30零歲咁樣啦，我就會將36個月嘅資金擺喺度。中間呢部分咧，債券啊平衡基金買乜嘢咧我哋嘅大家知唔知道有平衡基金去call啊。零一系啊系啦買我哋嘅平衡基金擺喺中間而呢一度咧股票我哋嘅科技基金咁樣X成一系咯。

00:38:41 Speaker 4
係可以睇到佢佢買咗啲咩股票。之後，如果我唔 buy 佢嘅話，我會唔會。

00:38:47 Speaker 2
可以換手啦，但系我哋投資嘅通常都會咁講噶就唔好將所有雞蛋擺喺一個籃度。系啦，雖然呢度係叫做股票，但系你都通常唔會買寫一隻股票噶嘛你嘅絕大部分可能第一淨係第一個水桶裏面嘅你擺三成喺世界股票。擺三成喺亞洲股票等等其餘個三成係科技股票等等咁樣。系啦咁樣去做一個 financial planning. 當然啦，啱啱冇提及過第一個333嘅話咧，係比較一個進取啲嘅。因為科技嘅

波幅通常會大啲噶嘛。系啦咁睇下你哋嘅客户想承受嘅風險同埋佢想要嘅回報有幾多咯。如果你哋嘅客户系OK嘅，佢可以承受到更加高個風險，想要每年做到20個percent嘅咁其實真係唔繫話特別多個股票基金做得到。相信我哋HFund都係唯一一間咯。

00:39:45 Speaker 2
系。嗱，過往嘅歷史咧就唔代表未來嘅回報嘅，呢個系同埋咧我哋用緊呢個例子咧係用翻標普500嘅指數嘅，就唔係話每一個投資咧都會發生呢樣嘢啦。但係用翻過往啦從1928年到今時今日差唔多100年嘅歷史話俾大家聽咧系。系啦，就係擺五年會有100幾個percent升幅，系平均73個percent。嗯哼。嗱如果Excel一睇翻我我嘅記憶啊，我哋大概咧平均咧嗰個回調啊，繫會比呢個調整嘅時間更加短嘅，大約系10零個percent度10零個月嘅時間度咯因為咧譬如我哋近排跌幅最勁嗰次咧就係2022年因為嗰年有加息又打仗成個風氣嘅環境非常之差嘅系啦。

00:40:41 Speaker 2
咁，我哋果然單單年跌幅咧跌得少過其他基金。系啦，其他科技基金可能跌緊40個percent嘅時候咧，我哋跌33左右啦。我哋用到去時間咧就係2023年嘅年中左右咧，其實已經差唔多recover曬噶。大家可以喺諉上網睇翻我哋嘅fact sheet action一啦，就見到曬啲啲所有嘅資料噶嘞。諉多謝你嘅支持啊系啊多謝你嘅支持。

00:41:17 Speaker 2
嗱雖然咁樣講繫好幾耐啦，但系因為中間咧都好決定於於你買乜嘢嘅。系啦最後就唔好咁理佢，因為如果大家咧最其實最最key嗰樣嘢咧，就係同大家你哋後輩傾個時候做一個financial planning。如果系話30年後需要用呢筆資金嘅，你咪可以從30年後你需要嘅嘢再慢慢work返去今時今日咁樣咯。但當然啦，中間啦如果大家買緊債券啊。債券平均回報咧，系取決於乜嘢咧？幾樣嘢啦。當然，美國聯儲局嘅息口啦，系啦，息口係其中一樣嘢啦。你買個年期啦，即系你買嗰啲存續期長啲嘅同埋存續期短啲嘅佢哋個回報差距又唔一樣喎。譬如你買國債同埋你買公司債個回報又唔一樣啊。所以中間噶話真繫好取決於你買啲乜嘢嘅債券基金。

00:42:16 Speaker 2
嗱。因為我哋就喺AI平台咧，就冇債券基金嘅咁，就可能做唔到一個好好嘅comparison俾大家啦。但系譬如想講下依家息口啦，依家息口嘅話大家都可能講到話系即係higher，from，longer啊嘛未會咁快去度減息就算如果繫嘅話都係年尾減一次系啦咁減息嘅話咧如果大家係覺得減息繫真繫會發生嘅咁大家可以部署個位系乜嘢咧買啲長存續期嘅債券點點解長存續期債券會會諉會好咧，會受惠咧就係每當減息嘅時候啦，你嘅存續期越長嘅話咧佢嗰個升幅啊，個價格升幅啊就越快。嗱呢個係其中一點啦。當然但系中間呢仲有好睇唔到好多唔同嘅嘢嘅因為存續期一樣啫你買嘅系乜嘢咧國債定系公司債啲樣都有好大嘅唔同噶差異咯系啦。

00:43:11 Speaker 2
但系，如果大家呢一部分唔繫好想點樣諗嘅話咧，我又要介紹下我哋平衡基金啦。因為我哋平衡基金裏邊咧就會幫大家做乜嘢咧就有一個六四嘅 portfolio。六成股票，四成債券。債券方方面咧幫大家做曬呢啲 allocation 噶啦你唔需要再諗嘅，買長債短債都好，我哋幫你搞掂佢。

00:43:36 Speaker 1
唔好意思啊唔好意思啊。

00:43:38 Speaker 4
我哋都用私隱去問。

00:43:41 Speaker 4
詼，我想問個退休人士通常佢都系中意個風險低啲嘅嘛點解呢個退休11年以上咧反而被詼去嗰啲股票基金俾佢。

00:43:52 Speaker 2
呢度係一個非常之好嘅問題嚟嘅。系啦，點解退休嘅話咧都會買啲股票雖然係中要啲比較安全啲嘅嘢啦我哋啱用嘅例子係乜嘢咧一個65歲退休個人士當佢仲有30年噶壽命30年噶壽命。咁，你唔會將曬30年嘅資金擺曬落現金噶嘛？因為依家通脹，你都會輸啦。今一今年你就輸三個percent啫，你點知你10年後啲筆錢仲有幾多啊？20年後咧？30年後咧？可能所剩無幾。咁我哋都要做返一個hedge一個對衝俾我哋嘅客户。咁依家短期來呢兩年你需要嘅資嘅資金啦，我俾多個example大家。

00:44:35 Speaker 2
譬如啦，如果大家你哋嘅客户啊，要諗住去中山退休嘅。我當你每一年啊要用五萬蚊港紙啦。咁你兩年嘅資金咪即系10萬蚊咯。10萬蚊擺喺現金或者啲比較liquid啲比較流動性高啲嘅定期等等。咁呢個咧就cover你大家嘅客户咧未來呢兩年嘅使費啦。咁其餘，你啲10萬之餘嗰啲錢咧即系乜嘢咧可以去投資。咁點樣去投資咧？未來三至到10年需要用嘅錢咧，安全啲買啲平衡基金。系啦，因為平衡基金跌幅佢嗰個波動性啊冇咁大。如果你20年至到20年後30年後先至需要用資金咧，因為佢哋好佢嘅不久嘅將即繫好遠嘅將來啊嘛，即系話你可以承受嘅風險又再高啲啦。咁呢方面你咪可以買下啲比較。

00:45:28 Speaker 2
詼波動性高啲嘅咯，回報高啲嘅咯。譬如乜嘢咧科技股咁樣咯，波動雖然繫會高啲，但系個回報嗰個 potential 都會高好多。系啦咁可以幫大家做翻一個planning。

00:45:45 Speaker 4
我想問問咧詼頭先你講個存續期長嘅存續期啦，但系如果短嘅存續期同長嘅存續期詼個分別喺邊度有冇咩 impact 即系可以話到我聽下。

00:45:58 Speaker 2
其實你諗長詼長短嘅存續期咧，系同佢嗰個詼幾多年後到期咧，系差唔多嘅。

因為好多年後到期嘅話咧，就會俾呢個息口嘅影響啦會更加大。咁減息嘅話咧，通常長存續期咧嘅嘅債券啦就會升個價格嘅。調翻轉如果加息噶話咧越長存續期啦佢個價格就會跌系啦咁越短噶存續期咧就會唔會咁受呢個年住各嗰個息口影響。系啦，所以如果你咁樣諗嘅話咧，呢一度越近一部分嘅話咧，就要買啲比較set冇咁sensitive嘅短存儲期啲嘅嘢。越長少少個話你就可以多少少風險買多啲長存儲期等等咯。但系我啱啱我提到個例子係乜嘢咧就係話每當減息嘅時候咧，越長存儲期咧就會benefit啊嘛。但系依家係乜嘢上年夠話今年會減息啦，但系依家無啦啦又話唔減息咯喎。

00:46:57 Speaker 2
好多肯定不穩定嘅因素噶嘛，所以其實我哋講嘅嘢咧就係話好難去 time 緊 market 咁啊，不如啦大家就買只平衡基金，等基金經理幫你搞啦。

00:47:14 Speaker 4
個 balanced fund 咧，我點可以 present 佢嚟講即系話佢好穩定啲啊或者。

00:47:18 Speaker 2
系咁情況嗱因為點解咁講咧嗱譬如咁講啦最左部分呢第一部分譬如支三個 bucket 咯左邊呢個 bucket 咧。系越接近越近，現金噶嘛即系冇乜risk。現金呢啲嘢，即系股市升又唔關你事，股市跌都唔關你事。因為未來好近嘅未來需要嘅錢。第二部分咧，因為好遠啊幾10年後你需要用嘅錢啊可以擺喺啲高風險啲股票詼當中咁樣咯但係中間呢部分咧反而係三至到10年後需要用嘅錢咧係最難搞嘅。因為你買幾多股票你買幾多債券買啲乜嘢債券係最難諗嘅。

00:47:55 Speaker 2
好難諗嘅，甚至乎可能咧，隨住你嘅客户個年齡啊。因為啱啱我哋用呢個 example系用65歲啫。但系你出年五年後，你嘅客户就70歲噶嘞喎咁你又要再轉一轉噶嘞喎又要再risk off少少噶嘞喎咁啊不如買只基金，一隻基金幫你搞掂曬。平衡基金嘅話咧有啲好處系乜嘢咧佢一個646成咧就買股票四成就買債券仲會喺唔同嘅市況大家會幫你基金公基金幫基金管理幫你去做一個資產嘅配置，一站式幫大家做曬啦。咁就唔需要大家同你哋嘅客户可能每一年咧做個 review，甚至乎每一當大事發生嘅時候，個客問你應該點樣去部署啊咁樣咯。咁一直已經幫我哋搞掂曬。有機會嘅冇錯啦系啦咁譬如我哋覺得未來呢個股市會做得好好過債券市場嘅，咁我哋可能會提高買多啲股票。

00:48:53 Speaker 2
七成咁樣咯。但系，如果調翻轉嘅，我哋覺得哇打仗啊真系個前景非常之差可能係五成五成咁樣。七三。七系股票或者七系債券都得嘅。最多同最少，最多就七成股票三最少咧就35percent咯。平衡基金就係一支基金裏面乜都有啊嘛。系啦股債混合啦冇錯啦，但係佢呢個嗰個嗰個配置份額咧最多嘅股票可以去到七成70 percent，最少咧就可以去到35個 percent。而基金經理就幫35五個 percent。系啦我都覺得落地。

00:49:39 Speaker 4
好似其實如果喺我一個70歲嘅人，我知我有八個億啊10個億左右我都唔會等10年啊或者廿我我如果系10個億左右大概我考慮嘅冇唔繫要10點嘅回報。考慮佢每年會俾我五個點嘅回報就 OK 啦。基本上唔應該唔會考慮呢個。

00:49:57 Speaker 2
咁，呢個咧就要睇下你嘅客户需要啦。但系客户咧通常去到70歲嘅詼我哋嘅長者啦，佢哋都有下一代。佢哋都有下一代咁咁你傳承嘅話，你傳承之前你都要等佢 grow 下你嘅資產噶嘛？你唔系就咁話喂我傳承咯咁我10年後先俾啲錢你就得啦系咪啊？咁啊10年後俾到錢去嗰時候啲10年期間，你都等佢喺個市場度慢慢幫你滾大佢嘅嘛。

00:50:26 Speaker 1
好啦，詼各位同事應該好快突然間進入咗一個 Q and A 嘅，系咯系咯，突然之間嘅，系啊咁咧啊我都知我 keep 去到尾聲噶啦。你如果之後可以講埋成個 part one part two 咧我哋有呢個 Q and A 環節啦可以解答俾你哋聽。但係頭先同位同事提問繫非常之好因為其實呢一個咧我哋長線嘅財務規劃咧其實都要針對你見緊咩客。同埋個客户繫有啲咩風險取態，全部都要把脈要問嘅。咁但系一個籠統嘅方案咧，佢一定系一定要有invest先啦。系啦，咁因為所以我哋都係要如果case by case啦，我哋可以詼即係呢個會後我哋可以留低慢慢詳談。啊邊啲客户我哋針對啲乜嘢？同埋我哋成每一part咧都有基金介紹俾你嘅。

00:51:13 Speaker 1
系啦明白嘅嗱咁我哋不如進詼進入咗一個 Q， and， A 嘅 session 咧我哋問多三題問題好唔好啊問多三題問題呢個好好。

00:51:27 Speaker 4
系詼我咧喺詼我哋個系統嗰度入面咧睇見咧你哋嗰幾隻基金咧嘅表現咧都比較平穩少少甚至乎有啲 properties 啦即系 global， properties 啦。咁，我想問咧你哋係咪用咗一個叫做即有冇對衝嘅策略咧同埋有冇用到衍生工具嘅方案咧。

00:51:50 Speaker 2
好詼多謝你咁講我哋自己咁幾比較平穩咯詼答翻你個問題先對衝嘅話咧其實我哋公司就唔會用任何嘅衍生工具嘅雖然我哋系可以用但系我哋通常都唔會用啊因為我哋比較中意啲比較最原始嘅，我哋叫做 buy and hold。買咗佢之後，就揸住嘅。點因為首先一我哋買得佢嘅話，就係我哋信任佢嘅資產。無論系我哋嘅科技公司，科技股票裏便買嘅科技公司啦，我哋即系房地產基金裏便嘅房地產啦。我哋都係因為好似相信佢哋之後會升值嘅所以先買入去嘅。我哋除非啊即系話譬如講買完一間公司之後，我對佢嘅未來覺得有啲詼唔同咗啦，我哋先會賣走佢噶啫。係咯，我哋中間都唔會用啲乜噶。

00:52:38 Speaker 2
真工具嚟去做對衝。

00:52:40 Speaker 1
第二條問題，好呢位先生舉手先。

00:52:46 Speaker 5
諗咁我我想問問咧諗如果啊面對一啲啊啊高增值啲嘅客户啦咁啊譬如佢哋可能本身入場去做無論債券啦或者一啲結構性產品咧都比較容易嘅嘅時候咧咁我哋系應該去邊一個切入點去。諗勸佢去買一啲基金型嘅保單啊，或者甚至乎真系純粹去買基金咁。因為始終裏便牽涉咗好多諗手續費啊，管理費嗰啲。

00:53:19 Speaker 2
嗱我會呢個呢個係一個非常之好問題嚟嘅，我就會睇下翻你個客户本身係一個乜嘢嘅人咯。因為大部分人咧都唔系話好多 finance background 嘅，即譬如系啲諗唔同各行各業嘅人都有噶嘛。如果你哋嘅客户係一個finance，即繫係一個金融個背景嘅客嘅話咧，你就可以話翻佢咧。第一部分咧通常我哋要plan嘅嘢咧系plan啲比較再長啲，譬如好似真系退休啊啱啱所講嗰呢啲啊，即系話要買樓啊要創業啊。即呢啲都可能係幾年後甚至乎繫幾10年後先發生嘅嘢。咁通常啦如果你話呢啲結構性產品啦又或者可能d Structured Product噶話佢哋個短佢哋個年期比較短噶，通常系18個月至到24個月等等噶啫。

00:54:01 Speaker 2
咁，你唔會擺喺裏面，擺即係兩年後，除非你兩年後再roll咁樣啦。呢啲唔系一個長期嘅投資咯。咁你可以remin翻去第一啲咧，我哋要幫佢嘅嘢咧就係幫佢解決呢一啲問題。你係要買樓啊，要創業啊，要供你個仔女去讀書啊定系可能系諗你之後嘅退休咧系啦所以我就話啦個objective費唔一樣咯。你哋嘅hatchring緊嘅嘢繫比較啲短期內再短期啲嘅嘢咯呢啲繫講緊系35710年15年後噶野。

00:54:30 Speaker 5
即系諗，佢本身啊可能有一定的資產，系專門用嚟做投資嘅。咁譬如可能佢有一個portion，系可以買股票。佢都係同我講哦諗，我係長遠咁樣揸股票嘅。咁啊有冇一點切入點？系真係餵你淨係擺曬喺股票嗰度，系未必繫更好嘅一個處理方案啊有有邊一個好嘅角度？系基金可以幫到佢嘅。

00:54:59 Speaker 2
呢個系非常之好嘅問題嚟嘅。通常我落區嘅話咧，我都會有個slide咧同大家講嘅。譬如你個客當佢一個比較進取啲嘅人啦，買科技股咁樣啦。譬如佢投資咗20年嘅。20年前咧，科技股有啲咩股票啊大家可唔可以俾幾個名我啊Microsoft Microsoft咁當然佢仲喺度啦依家但係譬如你買即係你好過你買錯啲咩系乜嘢咧例如Cisco， Intel.系啦呢10幾年嚟咧冇乜點升過嘅。咁你咪會跑輸一隻基金咯唔系基金，系乜嘢幫到大家？乜嘢咧就係話有個基金經理團隊去幫你去搵依家未來呢五至10年至七年會升嘅嘢。1210年前我哋講緊個人電腦，系啦仲係講緊就係話我阿媽打緊電話，我用唔到電腦上網嘅嗰個年代。去到smartphone，到今時今日講人工智能AI短短20年啊時間，我哋已經轉咗三個浪潮啦。咁你個客首先一佢系咪keep up得到先？

00:55:56 Speaker 2
即系如果你個客同你講話，我買埋NVIDIA咪得咯？系啊，但系NVIDIA升咗20倍嘞喎。我哋基金3~4年前買緊嘅喎。系啦，咁你係咪捕捉到呢個時機先？如果你個客唔得嘅，不如買只基金仲OK。因為你攞翻Action一個Five G出嚟睇嘅話咧，我哋係真係唔差噶。你過去呢三年成個AI wave我哋係捕捉得到噶。咁如果你個客嗰部分佢跑輸嘅，咁啊不如買只基金啦呵。

00:56:25 Speaker 1
我哋嚟到最後一題問題先。如果之後大家再有問題咧，可以今日五點鐘之後留喺度，我哋會再解答大家嘅問題。第三條問題啊。

00:56:35 Speaker 6
講開 AI 咁而家其實誒有啲人會用 AI 嚟幫手選股。咁我想問下你嘅公司誒其實都係主要用 AI 幫手選股定系話仲系靠基金經理個團隊去持股為偏重咧，咁，另外就話，因為而家 AI 太過普遍啦。有啲人真係自己上網啊，用 AI 嚟幫揀股。咁我哋點樣去說服佢後啊其實我哋嘅個 platform 系其實有咩優點咧俾佢自己喺 AI 度幫手選股。

00:57:13 Speaker 2
票好呢個非常之好嘅問題啊誒 AI 咧我就覺得依家好多公司都會用 AI 呢個字眼咧去做一個 marketing 我會覺得有啲，即系嗰啲過分過分利用呢個term啊，即系唔同嘅公司都好多講都講下話自己係間AI嘅公司嚟嘅。就好似咧二零即系2000年頭嗰時候，互聯網泡沫，每一間公司話佢有個網頁，佢就話自己係一間科技公司等等。好啦首先一我哋就會話啦咁雖然可以運用AI但系咪真係用AI去幫你揀股咧去幫你做啲乜嘢咧呢個呢個嗰個分別要大家去搵清楚先嘅。

00:57:50 Speaker 2
我哋喺上年，聽到心咧，我哋覺得AI點樣去運用咧。我哋就唔會話有部電腦有個AI去取代曬我哋啲經理嘅。我哋就唔會咁樣講嘅。反而AI幫到我哋係乜嘢咧？財報啊，每當每當一次有財報出現嘅時候啦，其實唔知大家冇睇過啦，系一份好長百幾200頁嘅一份document嚟嘅。如果以前我要分析每一份document噶話咧可能要分析成個鐘。依家AI可以幫我哋好快去summarize咗佢。譬如好似前啲幾日咁樣嘅台積電，announcement佢嘅財報。我依家可以好快3~5分鐘讀完啦。以前經理可能要用幾個鐘嘅時間。咁即系話乜嘢咧依家我哋以前我哋可能每一個經理淨係睇到10隻名20隻名嘅今時今日可能睇多啲30~50隻名都OK嘅咁會broaden咗我哋可以投資嘅公司咯咁樣就幫到我哋去搵得多更加多啲咧可以受惠於依家人工智能呢個浪潮。

00:58:47 Speaker 2
甚至乎之後，科技浪潮搵更加多啲啲名俾大家嘅投資方案。

00:58:55 Speaker 1
好，系咁啊，阿 Kev 你嘅誒誒 presentation 系咪都差唔多啦系啦系啦好好咁啊咁啊，阿 Kev 如果你有咩問題咧你到時留俾留畀我啦我哋幫你再誒轉達翻啊咁

將新輪城嗰邊可以幫手再解答翻大家問題嘅好啦咁詼嚟到啦我哋就詼即將去到下一 part 咯好冇啊。

00:59:16 Speaker 1
好，好多啊今日多謝曬Kevins。好多謝你。同埋咧，其實咧啊其實我哋今日咧都唔未必淨係focus佢哋嗰只基金嘅喎雖然佢哋今日過嚟講啊即系阿Kevi喺度我都系咁講啊唔好意思因為大家嚟講長中短線我哋同個客户有conversation啦我哋提供個長中短線嘅方案俾你嘅時候咧你話我三至五年我七至10年或者我10年以上要買啲咩咧其實，不限於呢兩三隻基金。我哋平台有幾多隻基金啊？出發至二110，146啊！哈，派息都30幾隻嘅啦。我相信咧，頭先我哋講詼最近嘅市況好波幅咧，你哋可以買到短期美元債券基金。阿摩點二即系36啦！系啦你要中短期啊哇好似阿阿Keep咁講如果你個客唔再煩嘅係懶人包系列哈咁佢有啲叫做長期部署六成股票。

01:00:14 Speaker 1
成長階段，我哋呢啲嘅基金多的是。系啦咁，比如話要中間咯。譬如我哋啊，扣咗上一年頭年最好唔好扣嘅啦。咁啊但系咧個客咧可能未來56年會有個計劃過可能有買樓或者移民咯。咁我哋中間嗰部署啊有啲咩基金系進行中上手大把貨你陣間留喺度我哋都可以俾啲link俾大家嘅。系啦咁所以咧既然我哋平台有更多好嘅基金俾大家長中短線做好個部署你亦都要熟悉個客户幫佢把脈，佢系需要啲乜嘢咧我哋都會提到一個非常好嘅產品俾大家嘅就係我哋嘅王牌產品卓達滋潤液啦咁啊開始講呢個產品之前咧我哋咧就請到我哋嘅財富一哥系啦舒源系啦今日百忙之中咧喺 i h 嗰邊又再趕過嚟同大家啊聽君一席話，勝如聽一早下系咯，多謝多謝。詼家時。

01:01:08 Speaker 3
有俾老板安排。

01:01:11 Speaker 3
咁多位啊，同事啦，都知有有啲嘅詼朋友咧，應該系今年先register咗paper filing嘅，系嘛有啲有啲朋友啦，亦都有啲做詼做咗我哋投資單好耐嘅同事啊詼朋友啦。咁啊首先問下今年今年開開咗投資單未嗝開咗系咪嗝有啲未開單就快啲今個月要要開單嘞喎。咁點解咧講一個好好得意嘅數據俾大家知道咧我哋嘅成日都去去睇翻咧其實投資單呢其實繫好蝦人去買個因為咧你真系要識咁你先敢買嗝嘛好多好多客都系餵你買即係你同個客喺度講嘅時候咧你起碼都要同佢佢問你，你要冇買啊跟住你要答下佢喎跟住啊，你是唔識嗝，你要答下佢喎跟住啊，你做保險個喎跟住又要答下佢即繫好似有好多嘢。

01:02:07 Speaker 3
詼好難去開始，或者唔知點樣講。或者好似我話嗰位同事咁樣，我話問得好可以問得好深入，甚至乎哇真系見過大咖。咁有咩角度去吸引到佢咧所以咧點我想問下大家有冇投資單嘅所以我舊年就做一個啊好犀利嘅一樣嘢就係話咁有做投資單嘅呢種同事咧佢哋個生意額系咪真繫好啲嘅咧想唔想知道個真相啊，你

估你估系咪好啲嘅咧即系噉我哋有一萬8000幾個同事啦諗咁啊咁啊上年都大概諗差唔多超過4000位同事啦有做投資單啦OK咁啊4000同埋一萬8000即系一萬4000同埋4000OK咁啊做嗰個4000單有做投資單嘅同事咧你覺得佢嘅生意KE10FIC。

01:03:02 Speaker 3
你覺得系多咗啊定系少咗啊。多咗可以，少咗都得噶嘛，系咪你有一萬4000人我嗰邊呢個都4000人嘅啫喎。系咪都可以，系噶嘛。咁你諗下，我哋公司有好多唔同嘅同事嘅喎有啲係專講國語嘅同事啦有啲淨係做諗大陸生意啦有啲係做台灣生意啦有啲做香港本地生意嘅同事喎。咁你諗下，更多唔同種類嘅同事佢有啲真繫可以唔賣一種產品都得㗎但繫最尾個結果係。

01:03:33 Speaker 3
多咗，系冇錯，系多咗嘅。咁多幾多啊多少少我都覺得唔應該分享。但系多到嗷樣咧，我又覺得值得分享。多幾多咧有做投資單嘅同事以保單計OK嘅比例OK繫比冇做投資單嘅同事咧，系多咗超過三倍以單數去計喎。Number of policy，即有幾多張單啊？如果你譬如冇做投資單，有10張單。佢起碼有30至40張單。OK，如果平均一個同事系做20張單。有做投資嘅同事咧，起碼做80張單。即系話你嘅單數會多咗點解啊？我哋都會諗哦掛埋另外一個因素俾你知道先FIC平均FIC知唔知幾多啊？有做投資但同時平均。

01:04:26 Speaker 3
你自己會開心，因為你有做噶嘛頭先問嘅你，你舉手，你話有做噶嘛平均諗快四年點樣幾多啊有做投資單嘅同事40萬。嚇40萬。40萬好難嘅喎40萬MDRT嚟啊40萬嘅系咪公司上年有幾多位MDRT啊。冇好多啲多啲上次好多噶嘛OK原來咧真系喎諗有做投資單嘅同時咧，原來平均嘅F.I.C.咧，系超過40萬以上。F.I.C.而冇做投資單嘅同事咧，知唔知佢個F.I.C.系幾多啊阿Ben嗱，知唔知啊啊定啲先噶自己都知啦，系咪20萬樓下即少一倍嘅咁你其實證明咗一樣嘢咩咧我我哋喺呢個行業度喺度打拼做打滾嘅時候原來。

01:05:25 Speaker 3
投資單同M.G.L.D.呢，首先已經成為一個嘅正面嘅一個嘅諗等號噶啦。第二樣嘢就係你直着投資單。我我哋我哋成日都話諗諗，我哋將呢樣嘢咧話俾老闆聽咁啊，老闆通常系調翻轉咁諗噶知唔知佢點諗啊？哦投資單你買投資單佢啲同事咧嚟佢做其他單都咁靚個喎咁老闆又調翻調翻轉咁同我哋講。知唔知點講啊？唔知佢話本身嗰啲人都系叻嘅啦，佢做投資單啫。系咪啊佢啲同事都叻嘅啦，佢做就做得單嘅。其實我哋兩樣講法都啱嘅。同時本身咧你有做你選擇咗一個啱嘅產品或者啱嘅類型俾到你嘅客户冇衝突噶，系咪所以我哋成日都首先好開心啦今日諗大家每一位同事在座都喺度啦，你選擇咗一個正確。

01:06:21 Speaker 3
嘅舉動，你有做投資單又有做唔同種類嘅產品。你係一個最啱嘅出舉動嚟噶啦啱曬啦因為潮流一定喺今年一定系投資單噶啦因為投資移民有冇聽過啊有肯定

有聽過啦今年我哋已經接超過咗170隻啦今年只可能已經170隻多唔多啊好多啊咁成個政府講緊都系得千隻我哋1000 7~8隻跟住一又就170隻咁，佢已經都差唔多超過17個percent嘅啦成個市場。每一隻就3000萬喎OK，10隻都三億喎100隻都30億嘅。我170隻接近兩百隻即系我都講緊誒幾多錢啊60億啦60億啦淨係呢班人嘅啫喎60億哦即繫呢啲買唔到嘅基金系咪咁即系話咧投資往往真係一個渠道俾到我哋嘅客户。

01:07:13 Speaker 3
甚至唔好誒唔好話淨係我哋自己講啊政府都咁講啊有幾多間公司放錢入嚟香港將佢嘅資產嘅規模放大IPO嘅誒數字知唔知幾多隻啊500隻啦，我啲上IPO嗰時候話IPO嗰啲公司最多咁即系話你行緊一個正確嘅方向所以所有新同事，我哋其實搞呢啲班咧其實最主要就係希望大家系。幫大家建立一個良好嘅習慣，一定係要做投投資單。同一時間，其他單要唔要做咧？要點解咧？我啱啱喺隔隔籬講完誒我哋做保險嘅。嚇非常之好，我我你講得啱啦冇錯。我喺頭先喺嗰度啱啱講完一句説話就係，我哋入嚟做保險嘅時候。

01:08:06 Speaker 3
系咪有可能做保險嘅時候，一定要知道保險人係要做啲咩嘅生意。第一樣嘢一定要記得，系風險管理。系嘛，一定要記得一個英文字叫calm CALM calm我calm啊，系啦誒calm啊即係CLM啦咁繫包括啲咩啊人壽保障醫療危疾意外。底層做好啦，你先教育退休，再高啲嘅最高系咩啊投資攞返全部理財嘅概念嘅底下咧。其實今日頭先我知道阿K有講到唔同嘅呢啲元素，所以好希望咧一陣都靠着我哋同事俾多啲誒元素大家我都希望誒我哋呢班同事真系除咗教你投資單之外，我哋都會俾一啲啊元素關於咧誒。

01:09:01 Speaker 3
全方位嘅保障畀到大家。知唔知第二季有好多唔同嘅獎賞，系關於誒誒你買咩CALM嗰啲產品噶，即系買醫療。你又唔知有多active有1000蚊，跟着你再個FI之後成多唔知一兩個percent。其實某程度上係咩咧？過咗上年2052025年之後咧，我哋學懂珍惜同埋保障。知唔點解啊？因為2025年下半年。發生咗唔好嘅事件啊嘛，大家好擔憂，好乜嘢啊嘛。擔憂唔系擔憂系乜嘢？擔憂點解會咁樣發生啊點解咩？但係我哋可以做到啲咩咧調翻轉我哋成日問我哋可以做到啲咩。我哋唔喺當場，我哋救唔到人或者做咩。但我哋可以提供一個保障為佢個客户做一個守護俾到佢哋可唔可以咧做唔做到咯因為普通一個人壽保障嘅賠償。系咪講。

01:10:00 Speaker 3
即系咪我咧，要有啲音樂先啦，好嘛誒好多一個系誒嘅人壽保障賠償。30幾萬港幣。幫唔幫到佢啊呢個家庭幫唔到佢啊系咪即冇話幫唔幫到啊有冇做足準備先，系咪大家都唔想預計一啲唔想預計嘅嘢發生。系咪但往往真繫需要發生嘅時候咧我哋有個底氣可以講到我哋做足準備。今日呢只嘅產品，TNP就係你其中一隻啦，系可以好驕傲地去講出，系你做出準備。因為我哋仲會唔會講咩誒

呢個叫做咩啊誒誒呢個叫咩啊銀髮一族嘅需求啊成日都話知唔知原來2050年底一誒之後咧香港有幾多個60歲以上嘅人士啊。

01:10:59 Speaker 3
三個就係一個啦而家而家香港差唔多，而家講緊200萬嘅人咧。原來系60歲以上。系啊，60歲以上咁你諗下，無論步入或者未步入，其實大家都諗緊呢個話題點樣可以從呢個切入點多大家多啲生意啊交個時間俾阿 Peter 啊我覺得佢冇問題。

01:11:23 Speaker 7
冇問題要變啲掌聲誒你老 friend 啦真係太幸福啦好開心好開心哦，咁嘅啦，我哋就咁啦。我諗誒今日誒嘅時間啦，咁啊下個環節啊交畀我噶咯喎。咁啊嗰陣時唔按先啦。唔按如果交呢個時間俾我咧，大家要有啲活力嘅，因為星期五啊四點幾五點鐘嘅時候，大家都應該個心唔知去咗邊嘅啦咁啊啊咁我都都要大聲啲。啊咁啊第一樣嘢我有一個問題啦啱啱莫老闆其實都問過邊個同事其實有開過投資單噶在座。

01:11:59 Speaker 7
哦都有。啊未開嘅咁啊，聽完就要開咯好啦。咁第二個問題，第二個問題我唔想問一問。今日邊個有帶遮啊？嚇今日邊度有帶遮啊？有一半到啦我見到而家我咁樣問咧大家望一望出面嗰啲其實好黑嘅一嚟到咁誒又落雨又天陰陰咁樣其實都幾似我哋而家嗰個投資市場。投資市場天陰陰嘛。突然間，行雷閃電啊，會出事嗰啲啦。尤其是啊當到春喺度唔知搞乜啊，呢一頭又搞呢樣，我頭又搞嗰樣，唔知道咩嘢事。但系我哋買張TNP二咧其實就好似大家擔咗把遮咁有個保障有個保障喺度知唔知TNP二系保本嘅大家真系知啊嘛一陣間我會再講多少少啦TNP二究竟有咩特色或者我哋應該點樣買呢一張單好冇啊。

01:12:57 Speaker 7
好咁，我哋嚟咯喎。好啦，先先開始嘅時候咧咁啊，大家會睇到啦買嘅基金第一樣嘢大家最緊張嘅啱啱key亦都講咗好多好多餵我哋個跌市之後點樣去買啊買埋嗰個反彈啊嗰個回升嗰度我唔重複多講啦但系我啱啱有同事舉咗手有舉手個同事話我唔知道大家會唔會轉派息嗰一樣嘢知唔知咩叫轉派息啊，啊好叻嘅我哋啲A組同事啊，我哋啲客户亦都好叻嘅。睇到嗰個record一，個月轉兩次轉三次系嘛啊笑啦嗱呢啲單就唔好叫我啲同事去review啦因為唔識得review。你係為咗個派息而去投資啫嘛你都唔系為咗個派誒為咗個前景去投資。我唔識得點樣處理呢個第一樣第二樣轉派息嘅時候，轉基金嘅時候。

01:13:52 Speaker 7
系咪會有基金嘅出入啊基金嘅出入啊嘛T加一係出T加幾係入啊轉換嘅時候T加三咁T加二你呢嚿錢仲等緊啲乜嘢噶喺度做緊咩噶嗰嚿錢唔知做緊乜噶喺個太空裏面遊走緊等緊翻嚟去買第樣即系講日t加二裏面你只基金或者你嚿錢有冇投資緊噶冇一個月轉一次即繫有兩日T加二喺度。一年有幾多個T加二喺度啊？純12啦廿四次，OK，廿四次啱啱market俾咗一張圖大家。過往25年，如果你

miss咗最好嗰10日。你個investment嘅回報會變成點啊？嗯。爭好遠噶差天共地啊系叫差天共地啊你諗下。

01:14:51 Speaker 7
一年24日，10年係240日。萬一咗240日，真係有個10日撞咗入去。你嘅投資會唔會好似啱啱Mark Kei講嗰個case咁樣差天共地啊？諗一諗呢件事，轉緊派息嘅同事或者轉緊派息嘅客户，你哋有責任去睇佢嘅。OK喱我亦都喺度預祝心情講一次啦嘛OK 好啦，咁我哋投資單同傳統單有啲乜嘢唔同咧？就係用基金價格公開透明咯。每一日都會公開我嘅基金價格嘅，好容易可以睇得到基金究竟我嗰只二70幾、270幾、278蚊或者l乜乜嘅基金系個單位系幾多，個價格系幾多。每一日個客户喺個AIAPlus上面都能夠睇得見我個户口價值係點嘅。呢個係同我哋過往一啲傳統嗰單有啲唔同啦，傳統嗰單。

01:15:45 Speaker 7
可能要每年俾個紅利，你先可以睇得到啦。好啦，第二樣嘢，第二樣嘢啱啱我講啦。我哋買呢張單喺銀行嘅比較喂銀行又可以做基金。我哋又可以做基金富途又可以做基金啊冇錄影啊所以講到名。我哋又可以做基金咁點解個客要喺我哋度買咧？呢個係其中一個我哋嘅客户幾中意嘅一個feature。喱大家要同我講下COI啊，我陣間會同你交代，教大家去睇價格嗰個COI系點樣計數嘅。因為大家都唔繫好明白嗰個COI可唔可以收得好貴噶100萬收我三萬喎冇咪貴到死啊咁啊咁呢個真系定唔系啦咁啊陣間會再講解多啲啱啱我講話樂與擔啫有一個保障其實我哋張單就係呢個保障80歲之前如果個客有啲咩事嘅走咗嘅話。

01:16:39 Speaker 7
Death cam嘅話，我哋最少最少會俾翻個本金佢。最少最少會俾翻個本金佢。同埋最有用嘅一樣嘢系乜嘢咧？我呢一張單，大家後尾會選擇派息基金嘛？我做death cam嘅時候，假設我呢張單，我揸咗10年。我把呢個10年喺度。中間嗰10年唔系都要派息噶？代咗咯代咗佢用咗噶嘞喎你估下做death cam嗰陣時公司係會點樣計數啊？

01:17:07 Speaker 7
啊會點樣扣會唔會扣翻起佢嗰個派息咧啊中間扣咗個COI又會唔會減翻佢咧其實系唔會嘅DFK嗰陣時好簡單嘅啫就純粹睇下你。所以最底最底都永遠都繫有個墊底喺度，即係一個保費。而中間嘅息口正啦，公司系唔會同你計數嘅。假設我買100萬，我啲10年我依家户口價值同埋你以你之前俾嗰個保費係幾多中間哦如果個户口價值係跌嘅跌低過個保費嘅咁咪賠個保費咯如果系高過嘅就户口價收咗100萬先我到我個户口價值裏面得翻30萬嘅啫我當佢真係滅股滅得好緊要公司最尾都繫會賠返100萬畀大家噶唔系大家OK，本身OK咁中間你只攞到100萬先咩你就賺咗噶啦系派咗唔理噶啦。

01:18:05 Speaker 7
啊呢個大家要記住喎，啊呢個好緊要好緊要嘅feature，但系我哋曾經有啲同學同我講啦，餵你哋AI出嘅plan會輸錢噶喎。我唔理啦。個客唔會輸咪得。啊最

緊要個客啫，我企喺個客嗰度角度嗰度嘛。OK？啊呢個得唔得先？啊新股保護本啊。喺銀行裏面買嘅基金有冇新股保護本啊？冇sorry冇哇如果要做嗰啲遺產嘅搞幾耐呀？

01:18:35 Speaker 7
半年邊個講半年噶你係咪識人噶啊去邊度搞個半年啊你淨係喺嗰個咩詼詼詼遺產團契嗰個法庭嗰度你淨係排咗排排嗰個起碼排八個月啊排八個月啦你就咁上網搵嗰就係點解可以半年搞到咧啊同基基本上其他途徑去做嘅一定系唔會夠快即系冇簡單即冇要死亡證基本上就就係佢一下噶啦OK呢個好唔同啦好啦，再嚟嘅投資選擇裏邊咯，我哋TNP2咧有三種嘅貨幣。有港紙美金人民幣。OK，港紙美金人民幣每一隻貨幣裏面咧好簡單嘅啫你揸住嗰一隻貨幣嘅單即系我揸住人民幣嘅單咧你派嘅息翻嚟會派系派美金定人民幣噶。派翻人民幣嘅，系咪啊？人民幣噶揸住嗰個本幣個單就係咁樣。

01:19:31 Speaker 7
但你可以揀選嗰個基金咧都可以揀唔同嘅基金選擇。我哋有人民幣嘅派息基金，亦都有美金嘅派息基金啊。嗱一想象一下，如果我揸住一張美金嘅單。美金嘅單，我買美金嘅派息基金，收到美金先噶嘛咁我收到美金有冇問題啊梗系冇問題啦冇exchange喺度啦但系如果我有一張美金嘅單，我買咗一個人民幣嘅派息基金人民幣派息基會派咩噶人民幣人民幣每個月入去你張單嘅時候，會即刻會化翻做美金。咁即系落到個客裏邊咧，每個月其實都會扣返少少個exchange rate嘅。啊有少少外匯上高嘅風險。而呢一個你係冇得控制嘅，因為將單收人民幣嘅時候咧，會即刻轉翻做美金。OK呢個大家要留意啦第二樣嘢調翻轉去諗如果我人民幣嘅派息基金賺美金噶話。

01:20:31 Speaker 7
系咪同樣嘅事會發生啊收收緊美金嘅時候，我每個月都係收收會轉翻做人民幣啊即其實我每個月都會輸少少匯率上高嘅bid and offer咯喺銀行裏邊嗰個差出啊呢個大家要留意嘅好啦同事就會問啦喂Panda你有冇話收美金可以收美金派息嘅咩可唔可以噶點樣可以收到美金派息啊放喺future account然之後出支票系咪呢個就係一個舊嘅方法嚟啦 OK嗱應該就大家冇喺我哋個開會，大家我哋詼ULB，team落去開會嘅時候應該上年11月尾12月頭嘅時間。如果你個客系揸住中銀嘅户口。或者系CitiBank嘅美金嘅户口。基本上美金可以直落去個户口嗰度啦啊唔需要再轉翻做港紙以前就要eBanking係做港紙噶嘛而家係唔使噶啦而家繫可以直接俾金噶啦呢個大家要留意啦。

01:21:29 Speaker 7
OK咁再加埋啦啱啱你都有講喂銀行買同你哋買仲有咩分別咧梗繫有分別啦我哋轉換做書錢嘅時候我哋係冇任何收費嘅而喺銀行有冇咧有最少收一個percent咯系每一次轉換嘅時候就會收一個percent好簡單啦我每一個季度或者每一年去做一個比較大嘅b，u嘅時候咧，銀行嘅客户經理，銀行嘅投資顧問，系一定會叫我行好慫恿啊冇話慫恿啊好想佢哋去轉換嘅點解咧因為佢每轉一次佢就有個佣

金喺度啦啊呢個就係佢哋生存之道啦但系我哋就繫好慘收一次用得做service時候就成世噶系咪我係咯但系我咁講，我啱啱同我老闆講咗有。

01:22:26 Speaker 7
投連險嘅同事有投連險嘅同事個FIC系高好多，個原因系乜嘢啊？就係因為有呢張投資單。你可以無時無刻，當老當老闆衝話打佢，話打伊朗，話封咗個海峽。你可以一個news話俾佢知餵你張投資單咧好似有啲嘢要睇睇喎方便通我電話嘛。通我電話嘅時候，你就已經有嘢同佢傾噶啦。你唔使等佢個仔、佢個孫，佢個咩嘢即系出世嗰陣時啊，要隔住彈咗先至肥嗰啲啦。唔系噶嘛？我係傾咗個投資環境先同佢傾過，傾咗四平噶嘛。啊清喂有個小朋友梗繫買張Life啦。啊梗繫買個IHSAHealthcare啦。我冇使喺隔籬講緊OKK啊咁呢啲大家都要去去做因為你而家將投資得你諗下。

01:23:12 Speaker 7
我過時過節嘅時候，大家農歷新年12月嗰陣時候去見客攞住啲乜嘢噶。年利啦，唔拎使唔使錢啊。要農歷新年攞住啲咩啊利是封咯，利是封使唔使錢啊要噶嘛點解你要攞過去先。你想同佢有話題啊嘛你想同個客去熟啲相熟啲啊嘛你有一張哪怕你係6000蚊嘅保單。你都同佢可以熟嘅，多多出面，叫你射飛彈啊好大鑊啊傾下計先啦心靈慰藉下先啦可能係做呢張單講完呢張單最緊要嘅系咩佢話俾你知喺銀行嗰度佢有幾多股票同埋喺嗰度ROM嗰度有幾多隻基金喺度佢話埋俾你知成個top一拉起做啊呢個最緊要啊然後你唔好介意嗰張係6000蚊美金嘛嗱呢個呢個最緊要得唔得啊呢套投資選擇上高轉換嘅嘢啊最緊要有冇問題。

01:24:09 Speaker 7
唔系我呢個。OK，好啦你張單可唔可以部分提取咧成日個個話餵你知單要揸五年好麻煩喎好難搞喎Peter其實其實系可以部分提取嘅啊咩叫可以部分提取其實你呢一刻攞咗張單入去買咗張單買咗100萬買咗500萬都好啦頭嗰五年繫有一個survivor’s charge嘅繫有嘅但系。

01:24:38 Speaker 7
部分提款係唔適用於個上面嗰個charge，即係話我500萬 100萬都好，我唔攞曬咁我未唔check到嗰個上面嗰個structure。好簡單嘅呢個道理，即系頭嗰五年裏便其實我可以搵翻啲錢出嚟最多最多大概攞九成都啦。你預最多攞九成都啦。咁對於一個客嚟講，佢realibility高唔高啊？高嘅靈活性好高一定高過我哋先平得因為佢哋長時間嘅嘛一攞就可能有上面得出好強嘅好勁嘅。但系我哋呢個話俾你話明，俾你知，你部分提款嘅話，基本上我唔收你嘅稅款都差。一陣間我會再畀例子大家去睇。咁但繫有啲嘢要留意啦。有獎就有一定有罰噶啦。我哋開始嘅時候咧，其實開張單咧，我哋有一個開户獎金俾個客嘅。咁我哋呢個開户獎金咧，其實我哋系獎勵個客如果你可以揸夠五年就very very good啦。但如果揸唔夠嘅唔好意思，我哋都要抽翻起，我哋都要抽翻起咁樣咯。

01:25:33 Speaker 7
啊即系如果你部分提款嘅，我哋都要抽翻起嗰個開户獎金。但系記唔記得開户獎金係第一日俾大家嚟嘛，即刻買個單位嘛。如果你買嗰個派息單位嘅派息基金嘅單位，嗰個單位會唔會生啲息出嚟嚟都會嚟嘛。會唔會呢種扣法系咁其實你都賺咗呢一部分嘅派息啦啊都OK啦啊即系佢後尾問你嚟嘛我獎俾你係希望你坐五年啊坐唔夠五年唔緊要我另外我收你嘢嘅，不過我之前多咗俾你嘅嘢咧，我可能要扣翻啲啲啦。咁樣咯OK嗱呢個大家要留意咯喎。再嚟啱啱有講啦開户獎賞，我諗下同事成日都有講嘅喺個聽一開嘅時候咧最少最少有1.25個percent開户獎金即系6000蚊開嘅時候已經有嚟啦去到四萬9。而五萬蚊開始咧就麻煩你問翻佢哋個PICULBT嗰同事啦佢應該每一個季度咧都會send俾你啊。

01:26:32 Speaker 7
可能係2.5啦，最高嘅就係100萬美金開，有開六個percent開户獎金。即系100萬，開咗單其實第一日你就會見到106萬。我哋辦法就會幫你賺百幾廿蚊呢個系獎個客嘅OK好啦第二我哋呢張單咧亦都有一個叫長期客户獎賞喺第六個保單週月日裏邊咧我哋就會開始派發啦呢個後便我會再教大家計第三啦我諗呢個就好緊要嘅一個封存啊或者話features啊，喺我哋現有嘅誒一啲啊，客高端啊high level嘅客户裏面咧好多保單其實都有全城嘅效能功能功能喺度。我哋呢張單都有。我哋呢張單咧基本上就係第二個保單週年之後，其實你可以更改個受保人或者增加第二受保人一樣嘅選項去。基本上基本上呢張單系可以全城落去嘅然。

01:27:30 Speaker 7
一定要做death claim啊，後邊亦都會有一啲例子畀大家。OK，得唔得先啊呢個呢幾個features好啦。落到嚟一個時間線啦，開會獎賞就開會嗰陣時俾啦啊，之後就第267好多週二有個長期客户獎賞啦啊，直到最最終終好多終止為止啦。好啦咁邊一個買得咧呢張單系咁邊一個買得咧15日去到75歲繫個受保人咁但系個holder咧，令單嚟嘅嘛最少要18歲先開得嘅。系咁，基本上你未18歲去到75歲都開得。同埋呢張單投嗰200萬美金咧，系保證先發嘅。唔使睇啲醫療啊，各樣各樣即後面都會再再睇一睇。所以咧，我哋有一啲單有啲我哋有呢種同事諗得好周到嘅。有一啲真係患咗癌症嘅嘅嘅客户咧，癌症攞咗夠錢嚟啦嘛佢。

01:28:29 Speaker 7
佢又想有個life嘅protection咧。200萬美金嘅，以內嘅你咪買張TIP咯。做咗個TIP嘅話，基本上佢免體檢嚟嘛，即定起度嚟嘛都系純粹睇反應數啫。咁呢個佢咪有可以新股保本嘅一個DPM喺度，而後邊後續嘅佢就可以永遠咁樣派息落去啦。系咁樣做有好多同事系咁樣做呢啲單嘅OK啊呢個即當然就唔係走過客啦即如果萬一嗰客真係又想買，真係嘅，佢佢嗰個客系無助喫嘛，即系佢已經繫有個癌症，即系death cancer定係咩death cancer。就係做咗critical illness嘅claim咗啦。然之後佢又想買一啲life俾小朋友做一啲保障，但繫又買唔到。咁我哋又有呢一個補本嘅一個考量喺度咯。好啦，咁啊最低嘅其實6000蚊美美金

咧已經可以起單㗎啦起到張單咁樣當然你越大越好啦有分美金港幣人民幣啱啱咪都講過啦亦都呢張單咧政府冇法一次過俾嘅。

01:29:27 Speaker 7
可唔可以top up，系唔可以嘅。點解咧因為6000蚊已經夠低啦。6000蚊要top up幾多先至開到張新嘅啦唔使搞top up咁麻煩啦OK啊將iPod store錢攞出嚟咁啊呢度好簡單嘅產品結構啦唔特別多講好啦好多樣嘢啱啱我講噶身故賠償點解都系幾多歲咯幾多歲之前系生86歲之前好嘞80歲之前呢度好緊要啊80歲之前咧，我哋系無論佢發生啲咩事啦啊，基本上就係我所有嘅本金一定一定會賠到俾佢。咁如果高過咧105咯，户口價值105咯，賠高嗰個回高嗰個OK永遠都系噶啦。好啦咁啊80歲之後咧基本上就係户口價值嘅105個percent啦就冇咗個新股保管噶喎。

01:30:23 Speaker 7
咁冇啦喂個客就話餵我咁長病我又詼再一個新故保本。到80歲，我81歲咯，冇咗呢個功能，咁點算啊。啊大家好叻啦轉受保人咯呢張單可以成存噶嘛即刻就要同先轉咗受保人，咁咪下一個受保人咪可以保到佢85歲咯。噉即系呢張單永遠都系保本嘅喎轉到你補得住為止同埋我哋可以轉幾多次啊呢張單無限次嘅嗱我出面有啲號咧轉得五次嘅啫。我哋系無限次轉嘅，呢個第一樣。第二啊喂轉咗個受保人會唔會影響啲咩家家庭鬥分啊個派息邊個收啊最緊要喎邊個啊保單持有人好簡單啦餵我買咗呢張單我都81歲喂好話唔好聽我都爭幾年嘅啫系嘛即系我81歲嘞喎咁我張單我又想轉俾你。

01:31:18 Speaker 7
轉咗俾你，我又驚我仔會第日唔畀我咁點算咧？我咪先轉個受保人俾你先咯。然之後，我都系policy holder嚟㗎嘛。咁，我咪繼續代住個牌識，代到我真繫有朝一日，我真系唔得嘅時候。張單又繼續係可以申告保本而張單派咗嘅識，我代咗而that can你可以選擇你係冇得選擇啦因為嗰個受保人變咗啦嘛。噉你將埋個holder轉埋去畀嗰個受保人。咁呢件事成件事咪圓滿咯真系成個資產可以承傳到落去，而你亦都唔擔心最尾你嘅時間究竟啲仔女會唔會係為咗我嗰啲牌色啊，我啲錢咧繫要爭嚟爭去咧呢啲咁嘅問題。啊呢個係一個唔錯嘅一個選擇。除咗啱啱我講啊，系可以落雨擔遮可以保護到你嘅資產之外咧其實亦都係一個解決一啲家庭問題嘅一個工具嚟。即系我諗呢個。

01:32:14 Speaker 7
喺銀行裏邊買基金咧，就冇呢啲分賬啦好老實感覺。咁同埋受益人可唔可以更改啊受益人都可以更改嘅，我81歲都可以更改受益人噶嘛我點樣分都得噶嘛呢嚿嘢OK好啦咁啊而家就唔系90分知唔知我哋個派息基金個平台有幾多隻基金啊400 100哦，唔系我嘅基金嘅平台咧冇問題。146個哇咁精準嘅點解我啲同事啊140廿我都冇都唔夠啦佢146個咁精準啊講到我都系RR，140幾150啦我都系咁樣講出嚟嘅啫啊咁啊我哋有40幾隻嘅派息基金嗯大概40幾隻嘅派息基金大概100隻唔派息嘅OK咁啊呢度大家我諗大家留意下啦選擇好多無論環球嘅資產股票又好債券又好啊平衡基金都好好多嘢俾大家去揀。

01:33:10 Speaker 7
啊，你好似噷啲中國高息高息佢嘅之前有講過咩2304嗰啲咧。啊，我哋已經咁就賺身嘅嘢。你諗下喺中國嘅派息基金裏便邊一隻可以派到八釐啊其實你喺市場上都冇噶，系得我哋追我哋簽咗我哋GPM冇人有噶咋啊呢個唔知之前啊，幫我哋個PIC有冇落區同你去介紹啦咁呢啲喺我平台咁之後今日唔多講下個派息基金上高啦但系我想話俾大家知，我哋個平台賣得嘅嘢。全部都好寬厚嘅啊，亦都好受歡迎嘅。OK呢個系第一。啊好啦咁啊去到收費嘮喎，啊平時啲同事就會問餵你張單有咩收費啊投資移民嗰啲成日同我講收費嘅買張單嘅話去邊度有啲咩收費好啦先講我前期費用先。前期費用係收五年嘅，係根據個保費而收嘅1.35。OK1.35收五年，收完五年就冇噶啦。嚇會唔記得冇得真問題嘅。

01:34:08 Speaker 7
第二個收費就户口價值費用，呢樣好顧名思義啦，就根據户口價值去成嘅。户口價值高嘅佢一個percent就會多啲，户口價值低嘅就會低啲啊咁啊一個percent咁啊你更加斷之前都會收呢個一個percent噶咁但系去到第六個保單週年咧，接近有個長期客户獎賞咧其實就好平好平嘅OK好啦呢兩個費用有冇問題先一個收五年跟保費收一個收一個percent成世收得唔得，系。嗯。唔會變，因為咁保費啊嘛。嗯。系，系啦啱啱同事問得好好如果投保五年你真係攞到錢嘅話咧呢個1.35都係收翻原本嗰個，系唔會變嘅投保五年都係一模一樣嘅而呢一.系最後100萬計咯。

01:35:08 Speaker 7
咁，但系你如果你用100萬走落嚟嘅，我走咗80走，我剩翻20萬嘅。咁呢個都系接近100萬三。但系呢一個咧，我就會計20萬起計啦。剩翻嗰嚿錢啊兩個唔同嘅系。基金單位少咗咯你每個月喺個statement裏便佢有個費用噶嘛佢寫明系前期費用同埋按揭嘅費用噶嘛你個PES裏便你download落嚟下有幾個格仔噶啦。我好核突啊因為我哋BB嗰單太多啦。系。嗯。哦非常好啱啱我冇講到啊，就唔醒目嘅。100個percent噷原本系俾100個percent嘅原本我賠賠翻個本噶嘛你攞咗幾多錢佢咪就係嗰100個percent100萬我譬如攞咗30萬走嘅，我之後新嘅保額咧就會減咗30萬就會變成70萬噶啦會咁樣計啦即你減走咗你攞走咗錢嘅話基本上佢就個保額就會減低。

01:36:07 Speaker 7
OK，因為嗰個嗰個保額你真係攞走咗啦嘛好冇乜嘢啊一個位仲有你買咩基金都系80歲就我哋個plan嚟噶嘛plan本身嘅feature嚟噶嘛OK好咁啊好咯喎嚟到上高呢兩個費用解決咗啦啊冇問題詼根據系根據個policy day去收嘅每個月去收後便每個除翻12一直會講多啲好啦咁啊最後兩個費用一個就係，保險費用，COI。一陣間會教大家點樣計。好啦，仲有另一個退保費用。一陣間都會俾個表大家睇。好啦先講保險費用記住呢個字先喂點解咁快咁快熄咗咯系咪出邊嘅天又黑咗又突然間熄咗有啲驚我唔好驚我留得大家都係耐喺度風險額記住呢三個字風險額風險額即係乜嘢咧系個保費一定係乜嘢嚟噶人壽保險。

01:37:05 Speaker 7
我買100萬咁，我風險額系乜嘢啊就係100萬啦。COI，講唔準啊大家都太多太多聲音啦後面會再講好嚟啦先講咗佢點樣收費先1.35同埋一個percent同埋我哋COI咧基本上就每個保單周月日系每個月去計算嘅每個月將呢個1.35或者一除翻12。然之後就每個月喺嗰個基金單位裏面扣 d 啲出糧，扣 d 啲出糧好少嘅啫。 O 系。

01:37:39 Speaker 4
呢兩個費用我都唔知系咩用途噶。

01:37:43 Speaker 7
唔知系咩用途你出嘅糧啦我出嘅糧啦。幫幫忙呢個真係。

01:37:50 Speaker 4
咩用途錢其實收費係收咩噶點解要收費。

01:37:54 Speaker 7
點解要收費我同我同你出嘅糧就收費咯 AI 呢個得有火臨尾，我做緊 training 咪要個收費咯。哼我我都咁講啦，即系我呢個，我諗下講笑咁講啦。誒哼，我諗呢個點解會有收費，我唔都唔識得點點同你講點解啊即系個雞雞生錢同蛋生錢嘅。即系喺我嘅呢個產品嘅計劃裏面，嗰個收費嘅結構就一定係咁嘅。即繫好似喺銀行裏面買賣基金啊點解佢會前邊有個認購費兩個percent兩兩兩個percent點解我真係唔知點解銀行要食飯咯。

01:38:28 Speaker 7
個客户經都要食飯咯，系咪好喺保險公司裏面我有個前期費用唔會好價錢，費用就因為我要做service咯啊，我因為要買呢張單做一個銷售咯，要幫你去管理咯啊，我冇只能夠去咁樣答。或者係管理費咯。系啊咁大概係咁樣啦你話我點解嚟嘅我真係唔識得答啊OK。小小嘅服務費啦。好啦咁再嚟退保費用先嘛有個退保費用喺度。頭一年嘅六誒六個percent，第二年五個percent，65432咁樣落去啦。去到第六年就唔收好啦啱啱我都講過啦。假如你100萬走入嚟嘅話，我第一年就攞咗20萬。第一年就攞咗20萬。唔收第二年又攞多20萬走都唔收第三點剩翻60萬咯我攞走曬。攞走曬唔收啊我攞走曬收第三名我攞走曬啦。

01:39:23 Speaker 7
咁，我係計第一年第二年定第三年啊。第三年。計第三年，第三年呢四個percent。系計保費啊定系計户口價值啊。啊咁就錯咗啦，户口價值啫。你計呢一個咧，係適用於政府保費，係用户口價值去計算嘅。你邊一年走我就計邊一個百分比而你走嗰陣時我就完完整整用你嗰個保費去計算。保費去計算得唔得所以你點樣留你最好就留到第六年先至好走走咗條尾去啦最尾就翻少少喺度啦。OK。其實99 10都唔需要收完嘅咯。都唔需要，但系。Exactly應該系89點幾唔可以講90後邊我會再講最多點樣攞錢返OK好啦呢一個退保費用大家都明白啦。到嚟呢個啦風險額哼風險額咧呢個就係嗰個人壽保障嗰個部分啊第一佢嘅收費係點樣咧。

01:40:19 Speaker 7
個proposal裏邊應該冇記錯，係第13定14版。就每1000嘅風險額就會收幾多錢咁樣嘅好難睇嘅嗰個好多個表有好多數入去邊個年歲，邊個保啊假設30歲。30歲嘅話，每1000就收三蚊。每1000就收三蚊好啦。個客就同我講話我要買100萬買100萬你收我三蚊即系幾錢啊啊。

01:40:48 Speaker 7
大家就會好簡單啦100萬冇1000啊嘛100萬除翻1000系幾多啊。

01:40:54 Speaker 8
真係要1000。

01:40:55 Speaker 7
嚇一100萬有六個零噶嘛六個零之後除翻1000，除翻三減翻三個零。1000誒，1000我我每1000嘅風險款就係收三蚊，即系收三3000蚊大家就會計呢條數喂我要買100萬嘅單你每年收我3000蚊嘅費用咪好貴就係食消啊未食到我死就係咁樣同我講噶啦，哦，呢啲條數咧，大家系計錯咗嘅。OK，系計錯咗嘅點解計錯咧？因為你啱啱用嗰個係用一個保費去講，唔系用一個風險額去講。風險額好簡單，就係公司實實際際賠幾多錢俾你。咩叫實實際際賠幾多錢？我買100萬嘅單嘅時候呢張單公司呢一刻如果冇L咗啊公司呢一刻要賠幾多錢啊100萬定105萬？

01:41:45 Speaker 7
啊又重新啱啦1805高我賠嗰個系保本金，系100。户口價值105，系105咁啊，梗係公司要賠高嗰個嘛就105啦。而呢張單本身屬於個客嘅錢繫有100萬咁而公司真真正正賠出嚟嘅錢繫。五萬啫咁即係五萬蚊就係公司要賠嘅錢呢個五萬蚊咧我哋就會叫做風險額呢個風險額咧，就係對於公司嚟講嘅風險。唔系對於客嚟講嘅風險。OK，所以五萬蚊我哋先會叫做風險額。五萬蚊除以1000即系50乘翻三150蚊一年嘅COI。就係咁樣計啦。下一個例子我會講多謝你得唔得得唔得先150蚊150蚊一。

01:42:43 Speaker 7
一年嘅收費除翻12，即系每個月10零蚊就保你五萬蚊。OK，好啦咁啊，同事就會問到喂如果我呢張單我跌錢咁點算啊輸錢咁點算啊如果我呢張單我100萬買落去，我又跟得翻80即系我輸咗廿萬啦。股票價錢係80萬嘅時候公司要賠幾錢啊實質繫要賠俾客嗰個嗰個嗰個嗰張紙係寫得一聽系100萬噶嘛，但系，公公司實際嘅風險話我就係受我真係輸20萬嘅啫嘛公司。咁好啦，就20萬除以1000。即繫200乘以三。200乘以三即系幾多啊600。600蚊保你100萬哦OK其實你買緊要20萬個保險其實都系一個好細嘅數目嚟啫嘛再除翻12即每個月都繫講緊幾10蚊嘢。

01:43:40 Speaker 7
啊你買一張100萬嘅單，半個月俾幾10，即係仲要輸緊錢嘅狀態。俾幾10蚊嘢嘅狀態，你又覺得好慘。會多啲咯，跟年税咯你要睇翻後邊咯。所以如果你後

邊嗱你啱啱講緊好好後邊如果你覺得個CRO真系太貴啦而你又覺得個客詒冇一個客啦佢個客覺得自己啦我又會80歲之前又未死咁我點啊咁咁咪轉售保人咯，唔好俾佢食咁多咯。個受益人詒唔系個受益人，個持有人都仲系我啊嘛。系咪個客本身都唔想自己死嘅啦，佢亦都唔會死嘅啦。系咪佢仲夠身體健康噶嘛。咁咪可以嘟樣去處理呢啲問題咯你真係嫌佢就七我我見到啦最誇張誇張嘅時間應該係70幾歲開始嗰個COI會飆升得好快如果嗰個位置真係覺得受COI好唔舒服嘅話咧咁你咪轉過售保人咯。

01:44:37 Speaker 7
好彩好易處理嘅，

01:44:38 Speaker 4
系其實嗰個詒 extra 嗰五個 percent，系唔應該收嘅下一個罰。

01:44:44 Speaker 7
冇話應唔應該噶點解會唔應該咧我唔繫咁樣認為咯因為咧，譬如我依家嗱我我明白點解你會覺得唔應該收啦因為以前嘅 TNP 嘅時候105嗰陣時係送送噶嘛 TNP 一嘅時候公司送我五個 percent 啊。嚇再之前系講緊101嘅產品，嗰啲五個 percent 都係送噶嘛咁，但系實際上你諗下公司繫有冇賠錢出嚟講唔過去五個 percent。如果真系 dead， cam 嘅話，公司係咪真金白銀要賠錢出嚟俾到客。系啊有道理啊。系咯咁如果佢係真繫要賠嘅我收你燒灣亦都繫好正常不過啫。

01:45:25 Speaker 4
咁先會唔會佢話說如果我個客人咧買一啲100萬嘅單嗯咁嗰個，詒， account money 一路 keep 住100萬。嗯，但你一路 keep 住系收我嗰五個 percent extra 嗰個費用。嗯，呢樣嘢系咪唔繫好啱咧？

01:45:42 Speaker 7
唔繫好啱，但你係咪買咗個保險？

01:45:44 Speaker 4
因為呢個係一個 good features。

01:45:46 Speaker 8
因為我唔關佢 good features 事噶。我買咗個保險，我好簡單啫嘛！我買緊一張 term life，我都80歲都唔死嘅。系咪公司收我嗰個嗰嗰嗰嗰嗰 c o i 冇理啊？哦你覺得冇理？

01:46:02 Speaker 4
我我哋因為呢個 product 嘅特色，我去買。因為我有咩事嘅時候，我就直接叫佢啊。但系我都覺阿康 year，我真係冇都系 keep 住。繫好平穩嘅。

01:46:13 Speaker 7
我諗冇呢一度冇同你爭拗唔到。首先集第一等等等等等等大家等陣先，你呢個唔系討論嘅環節啊，呢個首先呢個呢個係一個教話嘅環節咁 monetization 就係

咁樣出就係咁樣出。依家第一樣嘢第二樣嘢你話你覺得唔合理，我冇辦法去同你爭啊，合唔合理呢件事啊？個個人嘅角度，個睇法都唔一樣啊嘛。即系點講，我買一張拉我去到80歲我都get唔到。咁你都覺得唔合理嘅公司收咗我費。系嘛？咁我點樣拗落去咧？我冇得拗翻返。個產品唔係我自己做出嚟噶嘛。

01:46:55 Speaker 4
誒，譬如我嗰個啊，

01:46:57 Speaker 7
你講到 risk 嘅嘢咧，應該要搵 extra 嚟答你啦。我就真系答你唔到啦喱。你講緊喱咁講咁講，你講呢一樣嘢咧。誒我睇翻呢度先。收費 COI 咧 COI 咧，你講緊五個 percent 咧喱我哋依張單80歲之前新過保本我哋繫有 COI 嘅存在系必然會收費啦。你覺得合理唔合理系都會收噶啦而呢張單喺80歲生日之後。

01:47:25 Speaker 7
嗰105個 percent，嗰五個 percent 嘅 COI 我哋就唔收啦。就係咁樣咯。明白嘛。

01:47:32 Speaker 4
銀行嗰邊冇咁樣嘅啊。

01:47:34 Speaker 7
銀行裏面唔會有 COI 噶唔會有 defend 噶嘛系咯系咯點解佢可能喺銀行報過年系啊呢個後便再同你討論啦好冇啊哦即係我哋你你你呢個呢個位置要討論唔到咁多睇新嘅時候冇人咯後便會講 OK，好，再嚟話，大家好多問題啊，好擔心我而家唔知道。好啦，好啦開户獎賞基本上就1.25個percent開單嘅時候都有啊咁啊去到五萬蚊以上嘅會跳point啦就會有22.5啊3.5咁樣嘅但一次性會入曬落去個客嘅賬目裏面。好啦第一樣嘢好多時咧大家收到我哋嗰個開户獎金外幣點解panda我買100萬張單應該系俾六個percent我嘅但喺嗰個pumpumshow裏面咧佢真係寫翻。

01:48:22 Speaker 7
1.25嘅啫咁，然後呢個就話俾大家知啦。基本上system系唔會update嘅啦，我哋就因為到每一個季度嘅promotion理論上都有機會會改。所以promotion嗰個我哋就睇住先啦。但後邊我哋喺我哋一個WMD corner裏面其實有一個documents係俾大家，就係喂如果你喺呢一個period裏面去買完呢張單d1或者呢張單咧，我哋都系可以俾返六個percent你嘅。咁呢個基本上我哋就唔會有爭拗嘅地方嘅OK？呢個第一樣好啦第二樣。啊，我哋有一個叫做「長期客户獎賞」。長期客户獎賞咧，就係喺第六個保單週年之後啦，每一個月去派發俾大家嘅。啱啱講啦，前期費用就係1.35收到第五年第五個保單週年啫。第六個保單週年剩返一個費用就係我價值費用一個percent咁而呢一個長期客户獎賞系點樣計咧頭嗰兩萬蚊就係回贈翻20.2個percent比較合之後嗰三萬就係0.3之後嗰五萬咧就係0.5。

01:49:20 Speaker 7
18以上嗰啲就回贈翻0.8。OK咁呢個就基本上就回贈好多一個percent收你啊最多系回贈緊0.8。點樣計算咧唔使諗嘅好似你交稅咁樣嘅累計上去越多嘅俾回贈得越多咯就係咁啦即系你要但交上調翻轉下你搵得越多嘅時候交嘅稅就要累計得越多啦啊調翻轉好咁啊喺呢度基本上你諗下投資二萬幾單3000萬2700萬即300~500 50萬美金啦啊，10萬蚊以上嘅，即繫有340萬度啦。系收緊一個percent，但我每個月回贈翻0. 8俾佢。其實我口户口個管理費用咧，系收緊佢0. 2嘅啫。啊咁基本上就呢一樣嘢就其實就好抵啦，即越長遠就越抵。

01:50:06 Speaker 8
系呢個管理費同基金。

01:50:08 Speaker 7
股息唔係基金股利，基金管理費係另一件事嚟嘅。基金管理費咧佢就每一隻基金裏面有啲可能係收一個 percent，有啲係1. 25個 percent，有啲1. 5個 percent 咁啊經理收嘅。而佢每一日公佈嗰口價格出嚟嘅時候咧，已經減咗嗦啦唔會另外再收嘅。OK好咁啊呢度上面下部分想講下特別多講啦保單啱啱有同事問到喂如果我要提取個户口價值點做咧或者我真系五年裏便要提取嘅話要留幾多錢喺度咧第一啊最少每一次提款要攞100蚊美金入去真系攞100蚊美金你就唔好搞張單啦系咪啊呢個咁講笑啦。

01:50:48 Speaker 7
嚇咁最少最minimum咧，你要留翻八詒，算唔明白。千蚊美金喺度先過咗六年嘅保單，過到第五個保單即系第六年開始嘅時候，千蚊美金就得嗝啦就得嗝啦。但系如果你喺首五年裏便要攞嘅錢咧要額外多少少留喺度就係個保費嘅10個percent。保費嘅10個percent所以啱啱我同事問我喂最多係咪可以攞九成啊其實唔系。點解呢嚟講系89點幾個percent點解咧我100萬擺落嚟嘅我要留幾錢啊100萬佢留翻10萬再加千五蚊咯10萬零1500蚊咯即系我最多可以攞89萬幾OK即系89點幾個percent啦如果如果我呢一張單我係擺10萬蚊落嚟嘅我要由留翻一萬再加翻1510 1500我就可以攞到80 8500蚊。

01:51:45 Speaker 7
好啦，八萬8000蚊，仲有88點幾咯。所以嚴格啲嚟講，未到九成，80幾啫嘛。80尾咯。OK得唔得啊呢個系呢張單裏便會處理嘅嘅嘅攞攞錢嘅系咁如果佢第三年嗰陣時跌到得翻50萬咁我係可以拎幾多錢第三年跌到50萬裏便有幾多錢可以攞得到我一開頭100萬系跌到得翻第三年得翻50萬咁我係即繫拎。

01:52:15 Speaker 4
千，拎完千五蚊再加。整付保費10 percent 即100萬嘅10 percent 即有。

01:52:20 Speaker 7
10萬，10如果你得翻50萬嘅話，價值你係你係要留10萬零1500嗝嘛？你如果得翻50萬嘅話，咁你就攞到44呃3319幾咯。39幾咯啊咁你呢張單都好大鑊啦！如果你第三年就100萬變咗50萬嘅話。啊真系唔睇唔得 OK 喱喺呢度攞錢嗰個

環節 O 系嘛？好咁我再嚟咯喎，呢張單係可以做成全嘅。個成全就係個受保人，可以更改個受保人，嗰個選項啦，亦都可以增加個第二受保人落去啦。依度有有一箇中小嘅例子俾大家去睇一睇啦。我哋亦都系最多誃最溝紋啊。點樣好OK好嘞第一無論你更改受保人都好啊，定系即刻你增加第二受保人都好啦佢系無限次更改嘅啊。

01:53:10 Speaker 7
你中意點樣改點樣改都得嘅，冇所謂嘅，冇話限次啊記得唔加限次嘅。好啦咁啊再嚟咯喎咁啊要公司批下啦亦都系現有嘅受保人再生啦唔再生就冇得住噶走咗佢哋已經要die check噶啦。OK好啦點樣申請咧好簡單嘅啫第三個保單週年開始即系過咗兩年第三個保單週年開始可以提交申請。咁我提交申請有前張方咁啊新嘅受保人咧必須要喺60歲以下嘅。OK，所以60呃到60歲啦，61歲以下或誃以下啦啊60歲嘅啊咁啊亦都要同時得到現有嘅受保人同埋持有人去同意先可以增加嘅。OK啊咁啊亦都要有一啲叫做可保利益啦咁咪好簡單。咁嘛亦都轉換嘅時候咧個受保人必須系要在生唔可以話走咗簽定咁佢唔得嘅。好啦再嚟咯更改或者指定個第二受保人咧基本上。

01:54:07 Speaker 7
但第二個受保人，我一陣嘅功用，我會再講多啲啊。同啱啱講嘅一樣，亦都系最少要60歲啦。亦都要係現有嘅持有人受保人去去同意啦。啊咁嘛，亦都有呢張單裏面同時間只能夠系只一位嘅受保人嚟幫第二位受保人嘅啫。即譬如話我現有我呢張單，我諗住寫一個第二受保人係我有一對仔女嘅我又寫仔又寫女得唔得咧？系唔得噶啊如果要咁做咧好簡單噶啫開多張單咪得咯搞多張咪搞掂咯，其實唔使咁煩嘅。好啦，呢度咧，好得意嘅有一個位置。第二受保人咧，如果你要移除嘅第二受保人啊，呢度啲貼心貼心啲嘅A等同事啊要聽多啲啦。第二個受保人係冇需要喺個表格上勾簽名噶。如果你係移除佢即係話譬如我自己開張單我係受保人我有個小三小四乜嘢都好啦我同佢講啊你張單我有咩事我俾咗你噶啦。

01:55:05 Speaker 7
你係我第25日嚟嘅，呢一頭交咗佢，批咗啦，搞掂。轉個頭，抹咗佢。其實我係唔知嘅哦。呢個繫好緊要嘅呢個呢個功能啊啊我有咩錢啲張單我就俾咗你噶啦。你第二層嗰人嚟噶嘛有權食多張單噶嘛但系發出去唔知嘅哦啊噲呢個又啲行街咁講笑咁講啦唔知大家有冇用啦嚇。誃好啦咁啊，再跟講下我哋受，即系個受保人啦。呢個小小嘅例子。例子係點咧我諗啊好簡單啦噲，就咪最左手邊一開初嘅時候就係阿老公自己買張單時有人嚟嘅我要派先畀自己我就買阿老婆做受保人睇佢死唔死真系幾衰啊呢種啊啲例子真系嚇誃好啦佢老太老婆冇事梗系OKK啦系咪咁誃我又生咗小朋友喎有個仔有個女喎咁啊。

01:56:04 Speaker 7
喂，有咩事嘅不如就寫埋個仔女落去啦噲唔知點解佢唔搞受益人啊系要搞受保人啊咁啊加個第二受保人可以係仔可以係女咁啊同時間只能夠係一個嘅啫OK好啦咁啊倘日倘日真系哎呀俾佢買中咗唔好意思阿老婆真系唔喺度啦有個江勛喺

度啦走咗真系買中咗佢到時候呢張單咧其實佢可以選擇唔得劇後尾就將第二受保人咧就會買落個女嗰度啊，做咗個受保人系個女。咁樣去第二受保人繫系replace個受保人咁樣去用嘅。OK，噲呢個第一樣第一樣嘅功用先啦，呢個第二受保人系咁樣去去處理呢一件事啦。好啦，咁啊再嚟咯喎另一個例子誒亦都幾常見嘅呢張單呢張單我自己買自己就買自己啦嘛就唔自己收息噶自己買自己死唔死。

01:57:02 Speaker 7
咁啊冇第二受益人嘅好啦咁咪順時某時我又發覺哎呀仔都大個仔嘞喎嘛我係咪要留啲嘢俾佢咧咁我整個第二受益人佢睇下咯倘若倘若我真繫有啲咩事嘅時候咧我有咩事嘅時候咧我就會將呢一張單完完全全就歸咗落去俾阿仔唔使做直情DFK都唔使做啊DFK都唔使做啊阿仔就會自動成為一個受保人同埋持有人啊呢個系嚇樣去去去佢個環節繫可以做到一個傳承嘅系。

01:57:33 Speaker 7
COICOI，用個仔咯，用新嘅個仔咯。新嘅我連上嚟噶嘛因為我哋呢度有少少會做核保噶。轉換嘅時候唔系話你簽就得噶啦，係要做核保噶啊後便會講。好咁啊大家呢度記住啦啊呢度咧你有個第二受保人或者有個受保人喺度嗰嗰個跟換受保人嗰樣嘢咧有機會會令到張單複雜咗或者衍生一啲家庭問題。啊呢度可以去到一個好深層次嘅一啲問題啦首先第一，呢度我都列咗呢度出嚟啦。受保人已年滿18歲或以上，不論系第指定嘅受保人，則受保人系將會成為基本保單嘅持有人。18歲以上嘅就可以成到張單。受保人未滿18歲而指定嘅第二受益人誒持有人即第二持有人將成為基本保單嘅持有人。OK噲呢度有有啲難明噶咁如果受保人係未夠18歲咧就要睇第二持有人。

01:58:30 Speaker 7
啊，呢個又複雜啲，即系簡約。倘若你嗰個第二受惠人或者受惠人你少食張單嗰陣時唔夠18歲咧，你會衍生其他一啲問題嚟嘅。所以你如果一個真繫要指一個未夠18歲嘅人，倘若有啲乜嘢事呢張單咧會可能搞得仲複雜啲。啊呢度我我想提一提係呢一點OK啊即系我我啊再深啲嘅就唔喺呢個課堂裏邊去講啦，即可能同你個PIC去再傾呢一件事咯OK，持有人如果未申股，佢幾時都可以轉噶。持有人可以轉嘅，可以轉。好多嘢要合理嘅要求啦，合理嘅要求即系你話呢個錢系爸爸媽媽處理開嘅。咁佢佢係喺屋企嘅一個投資嘅專家或者係去幫你處理又或者可能系阿媽年紀太老啦，佢處理唔到錢啊我要轉俾個女去幫佢處理。

01:59:30 Speaker 7
都可以，系一啲合理嘅理由。我唔識得答。我唔識得答。你話佢唔買得保險，系咩原因？買到保險佢系官嚟嘅嘛，可能你咁講咁你轉咗俾佢，係咪都要申報咧？嚇我唔識得答呢個問題。哎撳唔到喎。嗰啲唉得啦好啦咁呢個更換受保人或者更改第二受保人咧當然系持有人裏邊有啲可保利益啦佢嘅關係嘅人士對父母呢啲基本上好容易啦咁啊受益人裏邊基本上啊受益人就放鬆好多嘅即咩兄弟姊妹啊祖父母啊都可以去去做咯對父母其他關係都得嘅嗰個屋。啊咁啱啱講嘞。持有人我唔敢答你嘞但如果你更改個受保人或者第二受保人咧。

02:00:29 Speaker 7
內地人士第二點，系唔需要過嚟進行認證嘅。如果改受保人持有人就我就唔識得答啦。OK好點齊咗啦。好咁啊，好啦呢張單如果真係更改嗰個受保人咧會有咩變咧定系唔會變咧第一講唔會變先啦你原原本本嗰個保費系唔會變嘅啊個保單日期唔會變嘅户口價值嘅單位亦都唔會變嘅啊個貨幣亦都冇得變嘅。邊嘅系邊呢除咗嗰個受保人嗰個年歲個受保人年歲就80歲之前，嗰個新嘅保本就睇新嗰個受保人嘅80歲啦。咁而收嘅COI咧，亦都系睇新嘅受保人嗰個COI。啊呢個大家要留意啦。好咁啊呢啲唔特別多講啦冇乜特特別嘅嘢去搞噶啫好咁啊最尾諗有一個我先。我覺得好似唔系呢一個唔系呢一個，咦。

02:01:27 Speaker 7
講咗個開户獎金嗰度。應該講漏咗。獎賞，系 sorry，系呢度第二間講漏咗，啱啱興奮得滯。頭五年裏面啱啱我講過啦，如果有一啲狀況裏面佢咪會扣翻你個開户獎金嘅嘛。部分提款會啦，全數會call back翻。OK，你100萬擺落嚟，我會俾六萬蚊嘅開户獎金你。如果你全數攞走嘅話，個六萬即系話冇得全數啦。即系我攞攞譬如話我三年之後我攞走50萬。嗰50萬個客唔係唔係代曬落台嘅。系你攞咗50萬之後咧公司繫會扣返起六萬個開户獎金俾翻44蚊個客嘅啫啊呢個就部分部分提款啊退好多現回啊咁另外仲有一個條款嘅就係受保人。

02:02:25 Speaker 7
喺呢張單簽發之後，或者更改受保人之後。呢一個呢個人。死亡佢死亡系自殺，自殺嘅話咧都會將嗰個開户賬本扣返去嘅。啊當然如果正常嘅，冇正常情況底下嗰啲死亡咧就就唔會扣啦。OK嗱呢個就乜嘢啊？自殺咗都可以叫做冇本嘅，只不過係後返去嗰個開户獎金啫嘛。即系咁，即系我六萬，即系我買100萬。我俾翻六萬106萬噶嘛。

02:03:00 Speaker 4
會有人買100萬入去之後咧佢諗攞到50萬出嚟之後咧佢又殺咗你一個人。哦唔知點解。

02:03:09 Speaker 7
答呢啲問題，可能唔知點解答哦唔知點解答哦唔知道點解答啊殺咗啊諗我哋呢班同事啊呢班同學今日真係幾風趣哈哈哈哈哈，你殺咗我，我咁點點答你啊呢個呢個已經唔系一個保險上嘅問題嚟噶。唔會問派開户獎賞即系啱啱我六萬蚊，仲有六萬蚊嘅單位其實都會生啲息出嚟喎嗰個息口都唔會咁快嘅淨係純粹嗰六萬蚊，唔會咁快嘅。好thank you。

02:03:49 Speaker 7
跟住嚟啦，呢度咁啊派息基金冇特別諗去高富啦咁啊諗簡單啲咁講啦，核保上高嘅要求系冇個上高嘅要求。啱啱講過啦，呢張單投嗰幾多錢繫保證先發啊唔睇身體狀況啊。依班嘛，Pen你係咪講錯啊？呢個寫1000萬，我哋嘅泡泡系咯，系咯。諗下邊呢度咧就係五成二嘅政府補貼咁，所以呢個1000萬咧其實要除翻五嘅。等保你到嘅同時咧，你又即刻share啊呢個泡泡俾佢啊，系1000萬

啦你想去啦冇理由話搞錯佢啊頭我200萬系保證錢發嘅咁200萬到500萬嘅單咧其實又唔係話真繫好難嘅。

02:04:46 Speaker 7
答呢條問題，我哋行SIO簡易核保嘅。就答翻個問問題，就係你現在是否住院或者是否過去36個月裏面連續住院六日？或者啊系曾經被建議因身體嘅狀況喺未來六個月需要有一個住院或者接受診斷性嘅檢查。如果你呢條問題答咗否，佢真係冇事啊唔系叫你呃人。答咗否？咁你就照過咯。咁，你未照過咁當然去到200萬到500萬嘅underwriter，有機會會再抽問一啲嘢嘅。即系佢對於你個狀態可能有少少疑問啊，剩啊都會。即系你你知我哋有有啲客噶啦喺度起咗張TNP啫，可能係一年前佢整嗰張C片影咗live噶嘛，可能交咗小小有啲高血壓嗰啲呢個填呢度又冇喎。咁underwriter咪抽起咗詼好似有啲嘢唔掂喎，你可能就會追問啦。有機會喺呢啲位置就會追問啦得唔得？

02:05:43 Speaker 7
咁，200萬以上嘅咧，基本上就體檢硬嘅。OK就要做body check噶啦。所以就記住200萬直去淨係睇泛指數嘅啫。200萬到500萬嘅答啲問題啦500萬以上嘅同你個PIC傾下究竟我身體狀況做唔做到先啊因為嗰啲批單嘅流程都會耐少少得唔得啱啱有講過有投資疑問單噶嘛系投資移民單2700萬，2700萬除翻開美金就大概350萬到啦。投資移民單喂張張都咁樣問咪好大喎你知啲啊，尤其是做內地啲內地內地嘅客户噶啦啊，身體都系爭啲嘅喎爭少少啊笑我哋同事。投資移民單只要你個總監肯簽一張嘢。啊嗰嗰張嘢簡單只有一個declaration嚟嘅就話你依張單唔系喺一啲療養院或者醫院入邊簽咧基本上就將嗰200萬。

02:06:39 Speaker 7
嘅GIO嘅limit提升去到400萬，所以基本上我哋投資移民單都唔需要答呢條問題噶啦。OK啊，呢個就等於派一個定心丸俾大家啦。哇投資移民我做張2700萬咁大張你都仲要我睇檢點解啊？OK，可唔可以系會有呢個問題出現。

02:07:10 Speaker 7
系要有呢個問題。如果真係後期想加單嘅，你再加到張令單先啦唔好做做張醫療住啦。系。我覺得可以再試嘅喲，應該咁講啦喺喺我哋嗰個誒誒誒層面上高其實啱啱同事都講五個percent啫嘛。五個percent即系話，其實就唔係一個好大嘅風險market嘅一個問題嚟嘅。咁我哋有一啲case咧，系真係比較即系500萬以上嗰啲case。其實我哋可以case by case去同誒HL，即系同精算嗰邊去睇下有冇機會攞下保。喲唔係一個唔係一定可以可以出得到，但系我哋試過有成功出到嘅。即繫有客有身體少少有啲問題而去買嘅額繫比較大可能800萬美金900萬美金呢啲我哋要上去再再核即系再再核保再去批咯啊呢個可以去。

02:08:05 Speaker 7
去傾嘅呢件事，但系唔一定有個guarantee喺度。OK好咁啊，再嚟咯喎啱啱講啦受保人跟埋其實都會行一嚇掛核保嘅。如果嗰個累計嘅風險額，喲記住係風險額啊，唔系個保費啊。個風險額係小於25萬美金嘅，基本上我哋就問佢呢個

簡易核保嘅問題。即都系個往過36個月或者乜嘢咁有冇連續住院六日啊或者有冇咩診斷性治療啊系答呢頭問題，答咗OK嘅。咁咪轉到受保人咯唔好K，未正常核保咯。其他人受單加埋落去嘅意思系即你你你呢個額。嗯嗯。

02:09:00 Speaker 7
嗯。哦唔系，呢個又唔係，唔係淨係呢張，系過往兩年嘅呢一隻單，即係呢張TNP。即過往兩年你買過嘅TNP入面去計算。啊即你話五年前買嗰張TNP佢就唔會計啦。都冇關時間呢個冇關時間，因為TNP裏邊嘅嘢嚟噶。我聽過往兩年前邊嗰個都繫噶。都系過往兩年裏面先發嘅單，即係TMSTMS冇嘅，TNP都冇嘅，TNP二咯。都系睇呢個咯OK得唔得好最緊要嘅最緊要嘅嘢嚟啦佣金2.8啊2.8個percent OKFIC 系2.8嘅咁啊基本上一張100萬嘅單你就當幾多啊2.8兩百80°。仲有一張投資移民嗰單有千700萬收個傭渣呢張單你FIC。

02:09:59 Speaker 7
就70幾萬噶啦，70幾萬就已經有個FDLT嚟噶啦，仲未計呢個bonus喎。仲未計FDLT bonus啊PA bonus嗰啲嘢喎。OK淨系呢張單做個投資移民已經70幾萬咯。得唔得。系。但七年之後有嘅普通信呢就做咗低嗰個，做咗低嗰個，就每年有一個0.15除以12嗰度其實就得得好少嘅啫。個呢打大咩呢打咧都系0.05÷12就每個月定落去嘅。OK，好過冇啦。諗之後第六年第六個保單週年你轉咗第二張單啦。啊，OK咧。好ML咧就照跟呢個表填就得啦。呢度唔特別多講真繫要真繫要填嘅就同我哋同事問我哋同事點樣做有一個有一個諗諗特別嘅客户諗特別嘅level嘅客户要特別留意嘅。

02:10:56 Speaker 7
65歲以上，我諗即係要喺香港界定嘅退休人士啦。咁啊，喺銀行裏邊嘅叫做eligible customer啦，佢即系叫做諗容易受傷嘅客户啦。即系雷曼車好多嗰啲嘅雷曼車好多咩呢班人無論65歲嘅人啦，無論佢個FNA呢兩條問題佢個流動資產可以買幾多比例或者佢收入可以買幾多比例都好啦。無論佢填乜嘢都好啦公司最盡最盡都係信佢55個percent噶啫。啊OK，因為佢容易受傷啊嘛，我就唔好畀佢受傷啦。得唔得你填100我都系計50嘅，所以你個資產要求就要高啲噶啦。得唔得諗基本上如果而家合保嘅話咧我所知咧就係講100萬美金以上保費嘅就要攞asset proof噶啦。得唔得OK啊100萬美金以上保費嘅就要攞asset proof噶啦即系要攞銀行個statement要睇下夠唔夠。得唔得好系咁多嘢嘞。

02:11:53 Speaker 7
咁啱啱有啲同事，有啲問題嘅就長嘅問題啊留一留低啦咁咪有咩簡短嘅問題關於product feature先就就就可以系點講。冇噶啦做defcam咯做手尾緊咯你唔一定要做手尾，我哋今日做細人都得噶嘛。

