2026-04-22 HNW101

> 日期和時間： 2026-04-22 14:34:22
> 地點：[插入地點]
> [插入標題]

高淨值財富傳承 信託與遺囑 人壽保險

主題

本講座聚焦高淨值市場定義與香港、內地在無遺囑繼承、遺囑與持久授權書差異，系統講解遺囑、信託、人壽保險等傳承工具的風險與實務。結合香港財富管理前景、前線開拓策略與會員配套，提出保險＋信託的分期給付與私隱分配方案，並以跨境稅務與家族治理案例，提供可落地的風險隔離、現金流管理與接班設計。

要點

1. 課程主題：高淨值客戶市場、財富傳承痛點與風險、工具（遺囑、持樓售股、書、信託、人壽保險）、公司支援與配套、前線實戰分享
2. 課程時間安排：2026-04-22 14:30開始至18:00，期間設有2個break；課後將提供拋光資料與內容（可影相，亦可等待翌日寄送）
3. 暖身小遊戲題目1（高淨值定義-一般市場）：選項為『100萬港紙或以上』『100萬美金』『300萬港紙』『300萬美金』；正確理解需以『流動資產』計，不含房產
4. 暖身小遊戲題目2（AIA高淨值客戶定義）：A『整付保費100萬美金以上』，B『年度化保費10萬蚊美金以上』；答案為A與B皆正確
5. 暖身小遊戲題目3（香港無遺囑遺產分配案例）：陳生過身、遺產HKD3000萬、遺留妻子、母親、細仔；選項均不正確，答案為『以上各項皆非』，細節待後續解釋
6. 對比案例（中國法）：將港幣改成人民幣、法律改為中國法，分配方式與香港不同；此題正確選項為A
7. 福布斯劃分高淨值層級：流動資產（不計房產）100萬至500萬美金為入門高淨值；500至1000（美金）為超高淨值；超過3000萬美金為極高淨值；另提到『500至3000』與『超過3000萬』兩段
8. 香港百萬美元成人比例：每10個成年人有1個為百萬美元資產者；此比例為全球第3（來源：瑞銀財富報告2024）
9. 香港百萬富翁人數排名：全球第16；中國排名第2

10. 中國增長：2022至2027年期間為唯一達到三位數字增長之國家

金句

- "有錢帶嚟更多嘅煩惱同埋擔心；如果我哋喺專業範疇俾到佢未諗過或者未識處理嘅建議，其實我哋就可以突圍而出。"-- 《講者於課程開場說明》
- "你就可以喺客戶個心目中，其實，贏咗一步啦。"
- "有麵包嘅愛情，就唔系純粹嘅愛情嚟噶啦嘛。"
- "財富咧，其實同一個人嘅識見繫有關。"
- "長命不等於健康。"
- "遺囑唔係萬無一失，風險喺保管、爭議同人性。"
- "當受權人喺冇咗精神能力行為底下咧，就開始咧系持生效，同埋咧，系持久地有效嘅。"
- "用信託為自己嘅資產搭建一個金鐘罩同安全網，唔好畀外來風險一擊即潰。"
- "如果呢啲錢俾咗阿媽就真係俾咗阿哥。阿哥使完咗之後，阿媽就輪到我唔到使。"
- "如果早啲做嘅話咧，咁其實個情況咧就會好啲啦。"

章節和主題

高淨值客戶市場概況與定義

> 課程以福布斯與瑞銀數據，界定高淨值的資產門檻、分層與香港在全球的比例與排名，並說明『流動資產』計算口徑不含房產。

- **關鍵點**
    - 福布斯分層：100萬至500萬美金為入門高淨值；500至1000美金為超高淨值；超過3000萬美金為極高淨值
    - 口徑為『流動資產』，不計房產
    - 香港成年人百萬美元比例：每10人有1人（全球第3）；資料來源：瑞銀財富報告2024
    - 香港百萬富翁人數排名全球第16；中國排名第2
    - 中國於2022至2027年期間為唯一三位數字增長之國家
- **講解**

  講者先以遊戲互動釐清『高淨值』定義的常見誤解，強調以『流動資產』為計算基礎，不包含房產。隨後引用瑞銀財富報告2024指出香港成年人中每10人就有1人為百萬美元資產者，該比例居全球第3，顯示市場密度與商機。再以全球排名對比，香港在百萬富翁人數上居第16，即使人口僅約700萬亦屬顯著。講者補充中國於2022至2027年為唯一呈三位

數字增長之國家，意味背靠內地市場的機會。最後回到福布斯分層，強調三層級門檻與『500至3000』『超過3000萬』兩段分布，以及入門、超高、極高之分。

- **Examples**

> 選項包含『100萬港紙或以上』『100萬美金』『300萬港紙』『300萬美金』，講者指出需以『流動資產』計算且不含房產。

    - 澄清貨幣與口徑問題
    - 引導學員聚焦於美元與流動性資產
    - 為後續福布斯分層鋪墊
- **註意事項**
- 使用國際通行口徑（流動資產）避免以房產計算導致高估
- 引用權威數據（瑞銀財富報告2024、福布斯）提升可信度
- 關注區域增長（2022至2027三位數字）以布署跨境或內地客群策略

AIA對高淨值客戶的內部定義與業務門檻

> 公司對高淨值客戶的界定包含整付保費與年度化保費兩種門檻，A、B皆為正確標準。

- **關鍵點**

    - A：整付保費100萬美金以上
    - B：年度化保費10萬蚊美金以上
    - 兩者皆符合公司高淨值客戶定義
- **講解**

  透過互動題目2，學員多以單一門檻作答，講者明確指出A與B皆正確，強調公司多重標準以覆蓋不同保費結構與產品設計。

- **Examples**

> 選項A為『整付保費100萬美金以上』，選項B為『年度化保費10萬蚊美金以上』，講者宣布兩者皆正確。

    - 說明一次性與年度化保費的不同策略
    - 引導學員對客戶分層與產品匹配的思考
- **註意事項**
- 評估客戶資金流動性與偏好後選擇整付或年度化方案
- 明確以美元為保費計價標準避免換算誤差

香港與中國無遺囑遺產分配的法律差異

> 以具體案例比較香港與中國在無遺囑的法定繼承分配方式，並指出常見誤解，香港題目所有選項皆非正確答案，需以法律細節後續解釋。

- **關鍵點**
    - 案例設定：被繼承人陳生無遺囑過身，遺產HKD3000萬，遺留妻子、母親、細仔三人
    - 香港法題目選項均不正確，答案為『以上各項皆非』
    - 中國法分配與香港不同，對比題之正確選項為A
- **講解**

  講者以第3題呈現香港無遺囑分配的常見誤解（例如『老婆攞一半，阿仔同阿媽分另一半』），指出此等簡化說法並不正確，宣布『以上各項皆非』，表示需依法律細節與優先順序判定。隨即以中國法對比題（幣值改為人民幣、法律改為中國法）引導學員理解不同法域的差異，該題正確選項為A，強化跨法域風險意識。

- **Examples**

> 陳生：HKD3000萬遺產，遺留妻子、母親、細仔；所有提供選項不正確，答案為『以上各項皆非』；詳細理由待後續法律講解。

    - 打破『配偶一半、子女與父母分另一半』的刻板認知
    - 提示需要依據《家事法 / 繼承法》具體條文

> 港幣改人民幣、法律改中國法；分配方式與香港不同；正確選項為A。

    - 讓學員意識到跨境家庭與資產的法律風險
    - 強調合規諮詢的重要性
- **註意事項**
- 跨法域資產需事先規劃並諮詢法律專業
- 避免以簡化口訣判斷法定繼承分配
- 遺囑與信託能顯著降低無遺囑分配的不確定性
- **特殊情況**
- 若遇『多法域資產與家屬分佈』，應如何處理？諮詢香港與內地法律專業，分別制定遺囑與信託架構，避免衝突法問題。

財富傳承工具概覽：遺囑、持樓售股、書、信託、人壽保險

> 課程以基礎角度概述常用工具及其用途，並說明將以個案分享實踐做法。

- **關鍵點**
    - 遺囑：規劃遺產分配，避免無遺囑風險
    - 持樓售股（持樓與股權安排）：以公司股權持有物業等方式進行資產架構與轉移
    - 書（法律文件/契約類型）：用於明確權利義務與傳承安排
    - 信託：資產隔離、受益人分配與管治機制
    - 人壽保險：公司專長，提供死亡風險對沖與現金性資產傳承
- **講解**

  講者強調本課以『最基礎』角度切入，老手可溫故知新，初學者可作起步。工具將配合個案教學，展示實務落地方式。

- **Examples**

> 課程將以個案分享展示如何配搭遺囑、股權架構、信託及壽險，兼顧法律合規與稅務效率。

    - 以多工具疊加實現目標：控制權、流動性、稅務與風險管理
    - 依客戶家庭結構與資產地理分佈選擇工具
- **註意事項**
- 工具選用以客戶目標（控制、保密、稅務、流動性）為核心
- 跨境資產需考量各法域的信託與遺囑效力
- 壽險保單作為傳承現金流與稅務友好工具

香港財富管理前景與策略

> 多重利好推動香港成為財富管理龍頭，並以增長數據與政策目標支撐策略部署。

- **關鍵點**
    - 瑞銀全球CIO：香港有望取代瑞士成為全球財富管理龍頭
    - 瑞士年增長約3%，香港預計年增長約9%
    - 中東戰事資金尋求新出路，有利香港吸納
    - 陳茂波目標：10至15年後至少升為全球第2大金融中心
- **講解**

  講者以國際機構觀點與增長數據支撐香港的結構性機會，並引用官方長期目標，鼓勵從業員把握『背靠祖國』的區域優勢與資金外溢效應。

- **Examples**

> 用3%對比9%的年增長率，展示香港相對瑞士的成長優勢；結合地緣政治資金重配。

    - 量化差異提升說服力
    - 引導業務策略向高增長客群與跨境資金配置傾斜
- **註意事項**
- 持續更新市場數據與政策動向
- 關注地緣風險對資金流向的影響
- 以合規與專業服務提高高淨值客戶黏性

前線開拓高淨值市場的專業展現

> 以專業建議和話題引導partner work，並分享實戰困難與成功個案的objectives。

- **關鍵點**
    - 高淨值客戶見識廣、歷練深，需以專業突圍
    - 以未曾思考或不知如何處理的議題引入
    - 分享成功個案與明確objectives
    - 特邀前線成功同事分享實務操作
- **講解**

  講者指出心理壓力與距離感是常見障礙，但可透過具體可行的專業建議（法律、稅務、傳承架構）改變客戶對顧問的評價，建立信任以推進合作。

- **Examples**

> 以法定繼承差異、跨境資產風險、保單傳承設計等話題切入，轉化為partner work機會。

    - 問題—解法—落地的溝通結構
    - 以數據與案例建立可信度
- **註意事項**
- 預備法律與稅務常見問答以應對高淨值客戶質詢
- 以案例佐證方案有效性
- 清楚陳述objectives與交付成果

高淨值客戶的核心風險：死亡風險

> 死亡風險為普遍風險，財富傳承需提前規劃以降低不確定性。

- **關鍵點**
    - 死亡風險不因財富多寡而改變
    - 以遺囑、信託、壽險等工具預先佈局
    - 避免無遺囑導致法律與家庭糾紛
- **講解**

  講者以『人人總會一死』引出傳承規劃的必要性，搭橋至具體工具與法律差異的學習。

- **註意事項**
- 前置規劃以保障受益人與減少爭議
- 確保法律文件與保單安排一致
- 定期檢視隨家庭結構變化而更新

富裕人士的綜合風險識別

> 系統列舉富裕人士在健康、投資、債務與擔保、婚姻、訴訟、通脹、詐騙、繼承、稅務、爭產、不善理財等面向的風險，並指出其成因與特性，以及跨國稅制對財富傳承的影響。

- **關鍵點**
    - 疾病與意外為普遍風險，需風險管理與保障配置
    - 投資風險：無論有錢冇錢都存在，財富規模大者涉更多複合風險（貸款、擔保、生意）
    - 婚姻風險：惡意結婚 / 離婚可能導致家族資產大量流失
    - 訴訟風險：有錢人被告機會高，冇錢的告人意義較低
    - 通脹風險：資產放銀行收息仍可能通貨膨脹貶值
    - 詐騙風險：越嚟越多，需加強防範
    - 繼承風險：下一代是否想承傳與是否有能力承傳為兩大問題；接班人選擇未必皆大歡喜
    - 稅務風險（跨境）：香港暫時冇遺產稅；內地有遺產稅草案擺咗10年未實施；英國遺產稅約40個percent；美國非常之高
    - 跨國傳承成本：下一代需支付一筆好大嘅錢先至攞返屬於父母嘅資產
    - 爭產風險：喪事後常見爭產訊息

    - 不善理財風險：『富無三代』源於識見與管理能力不足，財富最終離去；中六合彩者最後可能冇晒錢甚至好慘
- **講解**

  講者指出富裕人群的風險面更廣，除一般健康與意外外，尚有由資產規模帶來的高訴訟暴露、婚姻與家庭結構不穩定、跨境身份與稅制差異造成的傳承稅負，以及代際能力落差導致的資產耗散。通脹與詐騙為環境性風險，需持續防範。於2026-04-22 14:34:22當下，香港暫時冇遺產稅，內地遺產稅草案擺咗10年未正式實施，但英美稅負高，持多本護照者須規劃。

- **Examples**

  > 客戶持有英國與美國身份，父母在香港與內地有資產。雖然香港暫時冇遺產稅、內地遺產稅草案擺咗10年未實施，但英國遺產稅約40個percent，美國非常之高。若父母身故，下一代要先支付一筆好大嘅稅以取得本來屬於父母的資產，導致傳承現金流壓力與資產被動處分。

    - 盤點跨境資產與身份
    - 評估各司法轄區遺產與贈與稅負
    - 設計信託與人壽保險以平衡稅務與現金流
    - 考慮資產所在地重組與持有架構調整
- **註意事項**
- 跨境身份與資產所在地的稅務評估要前置
- 婚姻與家族治理機制需防惡意行為
- 訴訟保護與資產隔離（公司 / 信託）
- 通脹環境下的資產配置與現金部位管理
- 反詐騙內控與盡職調查
- 接班人能力培訓與家族憲章設計
- 喪事後爭產的預防性安排（遺囑、信託、清晰分配）
- 針對不同子女能力與需要的差異化安排
- **特殊情況**
- 如果遇到惡意結婚或離婚風險，如何處理？可透過婚前協議、家族信託、資產隔離安排降低風險。

- 如果持有英國或美國身份，如何面對高遺產稅？提前以信託、人壽保險與贈與策略規劃現金流與稅負。
- 如果下一代不想或無能力承傳生意，如何處理？設定專業管理團隊與家族治理機制，或考慮出售與資產配置轉換。

香港冇遺囑之法定承繼規則

> 在香港於無遺囑情況下的法定承繼順序與分配規則，包含只有配偶、配偶與後裔、只有後裔、配偶與父母，以及兄弟姊妹之承繼條件。

- **關鍵點**
    - 只有配偶：所有剩餘遺產（扣除稅務與最後開支後）全部畀配偶
    - 配偶與後裔並存：配偶攞3嚿錢—非土地財產全部歸配偶；資產頭50萬歸配偶；扣除50萬後的剩餘部分，50個percent歸配偶、50個percent歸子女（或後裔）
    - 只有後裔（配偶已過身）：全部迴歸後裔；原生家庭父母兄弟姊妹唔攞到任何遺產
    - 配偶冇後裔、有父母：非土地財產全部歸配偶；資產頭100萬歸配偶；剩餘的50個percent歸配偶、50個percent歸父母；父母在世時兄弟姊妹攞唔到
    - 冇配偶、冇後裔、冇父母：兄弟姊妹先可以攞到遺產
- **講解**

  講者用實例化口語闡述香港的無遺囑分配：配偶受保護程度最高，特別是非土地財產與固定金額優先（50萬或100萬），其後才於剩餘中與後裔或父母按50個percent分配。父母與兄弟姊妹的承繼須在配偶與後裔不存在時方可啟動。

- **Examples**

> 死者遺產包含非土地財產與其他資產合計多於50萬。配偶獲：1）所有非土地財產；2）頭50萬；3）扣除50萬後剩餘的50個percent。子女獲：扣除50萬後剩餘的50個percent。

    - 確定非土地財產範圍（家中金銀珠寶、cash、古董、名畫、名錶、共同車輛等）
    - 計出資產總額與先扣50萬給配偶
    - 於剩餘部分按50個percent分配予配偶與子女

> 死者冇仔女（丁克族）。所有扣除稅與最後開支後的剩餘遺產全部畀配偶。

    - 盤點淨遺產

    - 全數移轉予配偶

> 非土地財產全部歸配偶；資產頭100萬歸配偶；剩餘的50個percent歸配偶、50個percent歸父母。兄弟姊妹唔攞到。

    - 界定非土地財產並全數歸配偶
    - 計出100萬優先分配予配偶
    - 剩餘資產按50個percent分配予配偶與父母
- **註意事項**
- 非土地財產的界定要清晰（家中動產與共同車輛等）
- 固定金額優先分配（50萬、100萬）對計算影響重大
- 父母與兄弟姊妹的承繼啟動條件需核對（配偶與後裔是否存在）
- **特殊情況**
- 如果資產淨額只得40萬，如何分配？配偶全數攞40萬，子女冇得分。
- 如果非土地財產比例極高，如何影響分配？配偶先取全部非土地財產，再按固定金額與比例分配其餘。

內地冇遺囑之法定承繼規則

> 內地在無遺囑情況下採兩個順序分配：第一順序為配偶、子女、父母，同級平分且不分男女；只要第一順序有人在生，就唔會啟用第二順序。第二順序為兄弟姊妹、祖父母、外祖父母，同級平分。

- **關鍵點**
    - 第一順序：配偶、子女、父母，同一級別平分，冇分男女
    - 啟動條件：只要第一順序有任何一人在生，第二順序唔啟用
    - 第二順序：兄弟姊妹、祖父母、外祖父母，同級平分
- **講解**

  與香港（英美法系）不同，內地將配偶、子女、父母置於同一優先層級且平分，體現原生家庭與婚姻家庭並重的法定繼承設計。

- **Examples**

> 死者第一順序有配偶、其中一名子女、父母其中一方在生，合計三人，三人平分遺產。

    - 確認第一順序在生人數
    - 按同級平分原則分割資產
- **註意事項**

- 同級平分可能與家庭期望不符，需提前以遺囑安排
- 核對在生人數決定是否啟用第二順序
- **特殊情況**
- 如果第一順序所有人均過身，如何處置？啟用第二順序，按同級平分予兄弟姊妹、祖父母、外祖父母。

立遺囑的重要性與個人意願落差

> 依法定承繼分配未必符合個人意願，例如偏愛父母、對子女差異化分配、與另一半關係淡如水等，須以遺囑或其他工具落實意願。

- **關鍵點**
    - 法定分配可能等於或不等於原意，應評估意願落差
    - 差異化分配理由：能力強者給多資源或照顧能力弱者
    - 不立遺囑的後果：可能誘發爭產與無法實現心願
- **講解**

  講者強調以客戶的真實意願為導向，並以遺囑、信託等工具修正法定路徑，避免在喪事後出現爭產與分配不公。

- **Examples**

> 父母希望能力強的子女攞多啲資源以『發光發熱』，同時加碼照顧能力弱的子女。依法定平分不符其心願，需以遺囑明確比例與條件。

    - 盤點子女能力與需求
    - 設定具體分配比例與條件
    - 加入管控條款避免濫用與爭議
- **註意事項**
- 與客戶深入溝通真意願
- 配合法定規則設計可行的遺囑與信託
- 預防爭產的程序與文件完備
- **特殊情況**
- 如果客戶與配偶關係淡如水，如何處理？透過遺囑與信託重新分配資產予父母或其他受益人，並考慮合法限制。

香港遺囑的法律要件與限制

> 在香港，遺囑必須以書面形式（手寫或印刷），錄影或錄音不被接納。遺囑有效需包含遺囑人姓名、身份證號碼、指定遺囑執行人、資產分配條款，並由遺囑人及兩名見證人簽名。香港現行制度缺乏遺囑中央登記，文件遺失或損毀難以補救，且文件物理狀態（如對折、訂書機、膠封）在還原時可能造成字跡或紙張損壞，導致遺囑被判無效。

- **關鍵點**
    - 形式要求：只接受書面（手寫或印刷），不接受video、錄音
    - 必備資訊：遺囑人姓名、身份證號碼、遺囑執行人、資產分配
    - 見證要求：兩名見證人簽名及遺囑人簽名
    - 保管風險：無中央登記，遺失或損毀不可追補
    - 物理風險：對折、訂書機、膠封多年後還原可能致字跡脫落、紙張破損
    - 建議：由律師起草與保管，成本不高且較安心
- **講解**

  講者強調香港遺囑之為書面法律文件，需符合法定形式與見證要求，並以案例說明物理保管的重要性。因無中央登記，遺囑如被對折、訂釘或膠封，於死後程序中須還原成原始紙張，此過程可能令字跡黏膠或墨水化開、紙張撕裂，造成無效風險，故建議透過律師處理並妥善保管。

- **Examples**

  > 遺囑被訂書機訂起、或對折多年、或膠封保存。死後由後人提交辦理時，須還原成無膠、無訂的紙張。於拆膠或起釘、展開摺痕的過程中，字跡可能黏在膠上或墨水化開、紙張破損，導致法院認定狀態不佳而有機會無效。

    - 遺囑屬原件審查重點，狀態不佳影響效力
    - 保管方式需避免可能破壞原件的行為
- **註意事項**
- 避免對折、訂書機、膠封遺囑原件
- 由律師代書與保管以減少爭議
- 確保見證人程序合法且可證明
- 定期檢視並更新遺囑以反映最新意願
- 保留多處安全備存（在合法與不損害原件的前提下）
- 注意婚姻狀態變更可能使舊遺囑無效

- 確保立遺囑時具民事行為能力，避免日後爭議
- **特殊情況**
- 如果遺囑原件出現破損或字跡脫落，如何處理？應尋求法律意見評估可否以其他證據佐證原文，但風險極高，宜於生前改善保管方式。
- 如果發現多份遺囑，如何判定效力？以最後立之遺囑為準，需比對日期與簽署、見證程序合法性。

內地遺囑制度的多元類型與效力排序變更

> 內地允許多種遺囑形式：自書無需見證、代書加見證、列印、錄音錄影、口頭（戰爭或危急情況）、公證遺囑。過去公證遺囑具優先效力，現時以最後立之遺囑為有效。

- **關鍵點**
    - 自書遺囑可不需見證
    - 代書及列印遺囑可行
    - 錄音、錄影被接受
    - 口頭遺囑在戰爭或極危急情況可行，但需危機解除後再證實
    - 公證遺囑曾有優先地位，但現以最後遺囑為準
- **講解**

  講者比較香港與內地差異，指出內地接受錄音、錄影及口頭遺囑，反映在特殊場景下保障臨終意願；同時提醒效力排序已由公證優先轉為時間優先。

- **Examples**

> 在戰爭或極危急的場合，當事人可能無法取得紙筆或進行書面記錄，可向兩名在場人士表達分配意願，例如『畀我仔同我個女嘅啦，55 10』作為臨時遺囑。危機解除後需再行證實或補正。

    - 體現制度對特殊情況的彈性
    - 事後證實程序關鍵，避免濫用
- **註意事項**
- 跨境資產與遺囑形式需按所在地法律規範
- 如有錄音錄影或口頭遺囑，事後應盡快補正書面與公證
- 以日期管理多份遺囑，確保最後版本清晰
- **特殊情況**

- 如果同時存在公證遺囑與普通遺囑，如何認定？依時間先後，最後立之遺囑為有效。
- 如口頭遺囑在危機解除後未及時補正，如何處理？需依證人證詞與其他佐證，但風險高，宜儘速補正。

遺囑實務風險：文件爭議與道德、婚姻、能力風險

> 遺囑並非萬無一失，常見爭議包含多份文件效力之爭、道德風險（遺囑不公開或被故意銷毀）、婚姻狀態改變致舊遺囑無效、立遺囑時的民事行為能力爭議。

- **關鍵點**
    - 文件爭議：出現兩份以上遺囑難以判定
    - 道德風險：遺囑可能被利益相關人隱匿或不公開
    - 婚姻風險：立遺囑後結婚，之前遺囑即無效
    - 能力風險：立遺囑時精神狀態不清可能被質疑
    - 名人案例示警：如小甜甜、梅艷芳
- **講解**

  透過本地案例強調人性與程序風險。例如小甜甜案出現兩份遺囑（100個percent予基金與100percent予陳振聰），引發漫長訴訟與刑事後果；梅艷芳案圍繞立遺囑時是否具備民事行為能力。婚後舊遺囑失效的規則要求定期更新。

- **Examples**

  > 講者提到小甜甜應該系00607年過身。原有遺囑為100個percent捐予華某慈善基金；其後另一遺囑稱100percent畀一個人（陳振聰）。雙方爭拗持續多年，並涉及刑事（陳振聰坐監後出返嚟）。

    - 多份遺囑的時間、見證與真偽成為爭議核心
    - 顯示立遺囑程序與保管透明度的重要

  > 富豪意外身亡後，妻子在保險箱發現遺囑，受益人有四人：妻子、兒子、第三者女性（不識）、一名與丈夫同姓的男性（不識，可能為私生子）。為免醜聞公諸於世，可能選擇不公開遺囑；由於缺乏中央認證，遺囑不見即不見。

    - 體現遺囑保管與公示制度缺失的風險
    - 凸顯人性與家庭關係對遺囑執行的影響

  > 爭議焦點在於立遺囑當時是否具備民事行為能力，梅媽質疑其精神狀態是否清醒。

    - 能力審查是遺囑有效性的重要要件

    - 對長者與罹患腦退化者尤需提前規劃
- **註意事項**
- 定期更新遺囑以反映婚姻與家庭狀態
- 立遺囑時留存醫療或能力評估紀錄以降低能力爭議
- 保管透明與可信第三方參與以降低道德風險
- 避免僅依單一遺囑處理所有資產，分階段安排
- **特殊情況**
- 如果立遺囑後結婚，如何處理？之前遺囑即無效，需重新立遺囑。
- 如果能力受質疑，如何佐證？可留存醫療評估、見證人證言及錄得當日狀態的佐證（在合法框架內）。

資產生前安排與遺囑的角色定位

> 建議於60~70歲開始逐步把部分資產分配予家人，讓遺囑主要處理自住物業及養老資金，以降低死後爭議與保管風險。長者不宜將自住房與生活費全數交予子女，以免生活受制於人。

- **關鍵點**
    - 生前漸進分配資產較穩妥
    - 遺囑聚焦自住物業與養老資金
    - 保留自主生活資源避免依賴子女
    - 降低遺囑集中處理大量資產的爭議可能
- **講解**

  講者指出『老人家最好唔好乜都擺自己度，臨死先一張遺囑分晒』風險高；改以60~70歲起分配，餘下由遺囑處理自住與養老資金，兼顧尊嚴與風險控制。

- **註意事項**
- 保留自住物業與足夠養老資金
- 大額資產提早安排，減少遺囑爭議
- 與家人透明溝通以降低道德與家庭風險
- **特殊情況**

- 如果長者已將房產與資金全交子女，如何改善？可透過信託或協議重建基本生活保障與居住權。

持久授權書（EPO）之目的與失能階段資產管理

> 持久授權書旨在當事人喪失精神行為能力時，由預先指定之受託人/受權人代為處理財產與醫療安排，保障個人意願。香港長者長壽但失能階段比例高：70歲長者每10個有1個腦退化，85歲以上3個有1個，男性平均84歲、女性約88歲，故EPO重要性提升。

- **關鍵點**
    - EPO屬『平安三寶』之一
    - 於失能階段啟動，由可信任人士代管財務與醫療安排
    - 香港長者失能比率高，長壽不等於健康
    - 可指定住私家醫院、最佳療養等意願與資源配置
- **講解**

  講者指出人生在健康與死亡之間有失能階段，EPO能填補此空窗，避免財產被不信任者侵佔或作不符合意願的用途。

- **註意事項**
- 在精神健全時立EPO並選擇可信受權人
- 明確授權範圍與醫療照護偏好
- 與遺囑、信託等工具協同設計，覆蓋生前與死後風險
- **特殊情況**
- 如果當事人已出現認知衰退，如何立EPO？需醫療評估證明仍具民事行為能力，再行辦理，否則效力存疑。

持久授權書（EPA/EPOA）與一般授權書之比較

> 持久授權書在委託人喪失民事行為能力時開始生效並持續有效，用以處理財務事項；一般授權書則在委託人喪失民事行為能力時失效。持久授權書可指定多名受託人，設定獨家或共同行使。其簽立需符合法定格式，並在註冊醫生與律師面前簽署以確認委託人當下具民事行為能力。完成香港法院註冊後方可由受託人處理財務；法院保留record以確保可查證。

- **關鍵點**
    - 一般授權書：委託人喪失民事行為能力時失效

    - 持久授權書：在委託人喪失民事行為能力時開始生效並持續有效
    - 用途：持續處理受權人財務事項
    - 受託人可多名，且可設定獨家行使或共同行使（例如三人需一致或允許單人同意）
    - 持久授權書必須依法定格式，不能自行隨意撰寫
    - 簽署要求：註冊醫生與律師面前簽署，見證當下具民事行為能力
    - 註冊要求：需在香港法院完成註冊，註冊前受託人不得處理資產
    - 法院保留record，避免文件遺失致無從查證
- **講解**

  講者先以一般授權書作對比，指出一般授權於委託人無行為能力時即告消失；持久授權書相反，專為委託人精神行為能力喪失時啟動，並可長期有效。接著闡述持久授權書的實務安排：受託人可多名並可預先設定決策機制（獨家或共同），強調法律格式與見證程序不可缺。最後補充註冊與法院記錄機制以保障執行與可查性。

- **Examples**

  > 委託人有三個仔女，立晒三個做受託人；可設定三個裡面要三個一齊同意先得，或設定只係一個同意就得。

    - 確定受託人名單並載明人數與身份
    - 在持久授權書內明確寫明決策機制（共同或獨家）
    - 於註冊醫生與律師面前簽署並送法院註冊
    - 註冊完成後按機制執行財務處理
- **註意事項**
- 預先明確設定受託人決策機制（獨家或共同行使）
- 確保委託人在簽署時具民事行為能力並取得註冊醫生、律師見證
- 在香港法院完成註冊前，受託人不得處理資產
- 保存及查核法院record以防文件遺失
- 選擇受託人須年滿18歲、未破產且具精神行為能力
- **特殊情況**
- 如果委託人希望延後生效，應如何設定？可設定特定年齡（例如70歲）或特定事件（例如精神狀況退化、患上嚴重疾病如cancer）作為生效條件。
- 如果受託人破產或死亡，應如何處理？授權書將終止，需另行安排或重新指定受託人。

- 如果受權人搬離、破產或死亡，應如何處理？授權書在該情況下終止，需依情況啟動其他法律安排。

持久授權書之受託人資格與生效設定

> 受託人必須年滿18歲、未破產、具精神行為能力。持久授權書可設定為即時生效、達到特定年齡（例如70歲）或在特定事件發生時（精神退化、嚴重疾病例如cancer）生效。

- **關鍵點**
    - 受託人年齡要求：18歲以上
    - 破產限制：未破產（解除破產令後再評估）
    - 精神狀況：受託人需具精神行為能力
    - 生效時間可客製：即時、年齡門檻、特定事件
- **講解**

  講者指出選擇受託人須符合三項核心資格，以保障執行能力與法律合規。生效條件可依委託人人生規劃或健康風險設定，以提升授權之彈性與實務可行性。

- **Examples**

> 委託人規劃：當本人精神狀況好退化或患上嚴重疾病，例如cancer時，持久授權書正式開始生效。

    - 於文件中清晰定義事件門檻（醫療診斷、評估標準）
    - 安排醫療證明流程以利觸發生效
    - 告知受託人與家屬生效條件與通知程序
    - 確保法院註冊已完成，以便生效時能即刻執行
- **註意事項**
- 在文件中清晰定義特定事件之認定標準與證明方式
- 評估受託人之財務管理能力與可信度
- 規劃文件保管與通知機制以因應事件生效
- **特殊情況**
- 如果委託人擔心健康急速變化，如何確保即時啟動？預先完成法院註冊並設定明確醫療證明流程與聯絡人。

持久授權書之註冊與法院記錄機制

> 持久授權書必須在香港法院完成註冊，受託人方可處理受權人之財務；註冊前禁止處理資產。法院保留record，避免文件遺失而無從查證。

- **關鍵點**
    - 註冊前後的權限：註冊前禁止處理資產；註冊後方可執行
    - 法院record的保障作用：提供查證與存檔
    - 與遺囑不同：持久授權書有法院註冊制度與記錄
- **講解**

  講者強調合規程序的重要性：只有完成註冊方能具備合法效力與執行權，法院記錄確保透明與可追溯。

- **Examples**

> 在註冊程序未完成前，受託人被禁止處理受權人資產；完成註冊後始可依法處理財務事項。

    - 先備齊醫生與律師見證文件
    - 提交法院註冊申請並取得確認
    - 待註冊完成後依授權範圍執行
- **註意事項**
- 確保所有見證與文件內容完整一致方提交法院
- 建立文件備份與查詢機制以利用法院record
- **特殊情況**
- 如果持久授權書遺失，如何查證？可透過法院record進行查核與調閱。

撤銷與終止條件

> 持久授權書在特定情況下終止，包括受託人破產、死亡；受權人搬屋搬離、破產或死亡。

- **關鍵點**
    - 受託人破產或死亡導致授權終止
    - 受權人搬離、破產或死亡導致授權終止
- **講解**

  講者列舉終止情形，提醒需持續監控人事變動與法律狀態以維持文件有效性。

- **註意事項**

- 定期檢視受託人法律狀態（破產、健康）
- 預備替代受託人安排以防單一受託人終止
- **特殊情況**
- 如果受託人突然死亡，應如何接續？提前在文件中指定後備受託人或共同行使機制以確保銜接。

內地制度：普通授權書與監護人指定

> 內地沒有持久授權書，但有民事委託代理的普通授權書，於委託人喪失民事行為能力後自動失效，不能達成EPA/EPOA功能。替代方案為依民法典第33條，成年人可事先書面指定監護人，在喪失民事行為能力時由監護人處理其財產、醫療與照顧等事務。監護人可為配偶、子女、父母、兄弟姊妹等。

- **關鍵點**
    - 普通授權書：於委託人喪失民事行為能力時自動失效
    - 不具備持久授權功能（非EPA/EPOA）
    - 民法典第33條：事先書面指定監護人
    - 監護人可處理財產、醫療、照顧事務
    - 監護人範圍：配偶、子女、父母、兄弟姊妹等
- **講解**

  講者指出兩地制度差異：香港以持久授權書保障無行為能力狀態下的財務處理；內地則以監護人指定作替代，涵蓋財產與醫療照顧。

- **Examples**

> 成年人事先書面指定配偶為監護人；當自身喪失民事行為能力時，由配偶處理財務及醫療照顧事項。

    - 於書面文件中明確監護人身份與權限
    - 保存文件並告知家屬以便需要時啟動
    - 依法律程序確認監護人資格
- **註意事項**
- 文件需事先書面化且明確權限
- 監護人需具備照顧能力與可信度
- **特殊情況**

- 如果內地委託人需要持久性財務安排，應如何處理？採用監護人指定並在財產管理上設計清晰授權與監督機制。

信託的基本結構與四大角色

> 信託由成立人將資產合法擁有權轉移予受託人，由受託人依受託義務為受益人最大利益管理資產，並設置信託保護人/保管人作監督。此四大角色（成立人、受託人、受益人、信託保護人）是各種複雜信託結構的核心。

- **關鍵點**
    - 成立人：原資產擁有人，基於目的（風險隔離、家族傳承、受益人保護等）移轉資產成立信託
    - 受託人：名義持有資產，負有忠實、勤勉、謹慎義務，需以受益人最佳利益為依歸
    - 受益人：享受信託財產及收益，可由成立人指定，通常可設條件與分配規則
    - 信託保護人/保管人：監督受託人，必要時可介入保障信託目的與受益人權益
    - 四角色適用於各類信託結構，複雜設計亦不離其宗
- **講解**

  課堂以粵語拆解四角色功能：成立人將合法擁有權轉予受託人；受託人名義持有但須按受益人最大利益管理；受益人享受資產；保護人監督受託人。透過角色分工，信託能在法律上達成資產隔離與治理。

- **Examples**

> 成立人擔心婚姻風險（例如香港離婚可能要分一半身家）與債務追討，將資產放入信託後不在個人名下。離婚或債主追討時，因資產在信託內獨立存在，個人名下資產不足以被追索，達到保護效果。

    - 先評估個人面臨的婚姻與債務風險
    - 設立信託並完成合法擁有權移轉
    - 指定受益人與分配規則（如條件式發放）
    - 設立保護人監督受託人，以確保信託運行符合目的

信託的法律與財務效益

> 信託資產具有獨立性，有助隔離個人風險、簡化家族資產承接、降低或延後遺產相關法律程序與風險，並可精細設定分配條件，防止受益人揮霍與被不良人士侵害。

- **關鍵點**

    - 信託資產獨立：不受成立人個人債務與婚姻問題直接影響
    - 承接便利：避免遺產驗證繁複程序，尤其在有遺產稅的法域可減少資產凍結與流動性中斷
    - 分配自訂：成立人可事先規劃分配條件與節奏，兼顧家族治理與長期穩定
    - 風險控制：保護未成熟或易受影響的受益人，避免一次性取得導致揮霍或被騙
- **講解**

  講者指出，一旦資產在信託內，法律上由受託人名義持有，個人事件（例如離婚、債務）對資產影響降低；此外，跨法域涉及遺產稅時，信託可避免資產凍結與長時間驗證。透過條件式分配設計，可抑制受益人短期行為偏差。

- **Examples**

  > 家族被描述為英國華人首富，除英國皇室外擁有最多私人物業土地。其子與新抱結婚前簽訂婚前協議：家族資產傳為八億，離婚時女方僅得1000萬（講述中有『1000蚊』對比），婚後因甜蜜而取消婚前協議。若干年後離婚，女方申請贍養費初為50幾萬，談判至12萬；同時敘述中提到最終判得12億且『創咗紀錄』。女方具法律背景、在恆豐集團任法律工作，離婚時賣樓並將其他資產按揭予銀行，聘請英國御用大律師打官司，最終勝訴，離開法院時喜悅到跳舞。此案例強調：僅依賴婚前協議且其後取消，風險極高；以信託事先安排更穩妥。

    - 婚前協議設計限制離婚分配（八億對應離婚僅得1000萬）
    - 婚後取消協議導致保護失效
    - 訴訟中以專業法律團隊爭取更高分配，最終裁判結果顯示高額分配（敘述為12億）
    - 啟示：以信託替代或補強婚前協議，降低婚姻財產風險

  > 傳聞家族資產約400幾億，透過信託設計，每位受益人每月最多領取200萬。此額度對一般人極高，但在超高淨值家族治理下屬保守控管，可避免一次性取用、揮霍與婚姻交易等風險，維持家族資產長期穩定。

    - 設定每位受益人月領上限（200萬）
    - 以現金流管理代替一次性分配
    - 避免豪奢投機與婚姻套利
    - 兼顧家族長期治理與資產保值

  > 遺產約6000萬，受益人在20歲時僅可每月領取2萬，需等待至35歲才可動用資產。此設計迫使受益人自力更生、避免不良社交影響與

> 被利用。敘述強調其生活背景優渥，2萬對其極少，但亦因而促成職涯努力（包括多年後取得成就）。

    - 設定年齡門檻（35歲）與低額月付（2萬）
    - 以時間與現金流規則抑制短期揮霍
    - 降低被不良人士盯上風險
    - 引導受益人建立自立職涯

> 當事人於癌症末期考慮設立信託，強調『立咗就掙壓唔到』的保護效應。其母親多年訴訟仍難以動搖信託安排，體現信託對遺願與資產分配的強韌保障。

    - 在重大健康事件時及早設立信託
    - 以信託強化遺願執行與資產保護
    - 面對長期訴訟仍維持安排，顯示制度韌性

- **註意事項**
- 信託設立時需完整移轉合法擁有權，避免形式信託被否定
- 受託人需具備履行忠實義務之能力與信譽，並接受保護人監督
- 分配規則應明確：金額、頻率、年齡門檻與條件，避免模糊致爭議
- 跨法域資產與遺產稅規劃須事先設計，降低資產凍結與流動性風險
- 婚前協議不可替代信託的保護功能，且避免事後隨意取消
- 對年輕受益人採用遞延與限額設計，促進自力更生與行為約束
- 針對可能的婚姻套利與債權人風險，提前以信託隔離
- 重大健康風險下及早啟動信託，確保遺願執行
- 保護人權責要清晰，避免監督失靈
- 訴訟風險評估與預留資金（例如聘用頂尖法律團隊）需在設計中納入

婚姻與債務風險管理中的信託應用

> 以信託作為資產保護層，降低婚姻分配與債權追索，並透過分配條件保護受益人免受不良影響。

- **關鍵點**

    - 香港離婚可能涉及分出一半身家，信託可降低直接衝擊
    - 債務追索時，信託內資產不在個人名下，提高防護
    - 指定受益人並限制其可得方式，防被人誘騙或揮霍

    - 保護人監督受託人，提高治理品質
- **講解**

  講者提出：資產若仍在本人名下即有風險；透過信託轉移可形成保護罩。若受益人年少或易受影響，信託能以制度設計避免資產被不良人士套走。

- **Examples**

> 成立人擔心女兒年少無知被『老男仔』哄騙，選擇將資產置於信託，指定女兒為受益人但非名下持有。因女兒名下無錢，不良男子難以達成不良目的。

    - 資產轉入信託，女兒不直接持有
    - 設定領取條件與監督機制
    - 以制度消除外部誘因與風險
- **註意事項**
- 若受益人缺乏理財能力，應加強條件式分配與監督
- 避免將大量資產放於受益人名下，降低外部誘騙可能
- 需審慎選任受託人與保護人，並定期檢視信託條款

臨終前資產規劃中的信託與遺囑雙軌設計

> 在病情後期且已入院情況下，透過信託與遺囑雙軌安排以確保資產按意願分配：包括為母親設每月定額生活費（七萬蚊）、保留基本生活配套（工人、司機、居所）、資助親屬至大學畢業、撥款予好友；同時面對資產轉名程序需時導致「轉唔切」的風險，以終身信託與遺囑作為備援與法律依據。

- **關鍵點**
    - 信託成立與資產過戶具程序性與時間性，非簽署即刻涵蓋所有資產
    - 臨終前期應預判手續完成風險並設置備援機制（終身信託、遺囑）
    - 分配設計以風險控制為核心：以月供取代一次性大額支付，避免不當耗用
    - 受益人與用途需具體化：母親生活費、親屬教育至大學畢業、好友撥款
    - 文件簽署時地與過程紀錄（養和醫院、2003年嘅12月）可強化證據鏈

    - 文化與法律交錯：意願有效的社會觀念需以法律文件落實，以提升可執行性
    - 遺囑有效性的常見爭議點：立囑時精神行為能力，需醫療與見證證據支持
- **講解**

  在「2003年嘅12月」，當事人透過契媽（何冠昌嘅太太）牽線與匯豐銀行信託會面，並於養和醫院簽署文件。因資產轉入信託需辦理轉名等手續且需時，預判可能「轉唔切」，遂另立「終身信託」規定所有資產最終擺入信託。同時分配方案已「set好晒」：母親每月「七萬蚊」生活費、保留工人司機居所、資助妹愛方、家姐嘅兩個仔、離世咗嘅阿哥嘅仔女至大學畢業，並撥款俾好友劉兆基。其家庭背景包含母親重男輕女，擔心大筆資金落入母親即等於落入哥哥之手而被耗用。最終因時間所限，當事人於「2003年嘅12月30號」過身，資產未能全部轉入信託，引發後續爭議。梅媽其後質疑立遺囑時的精神行為能力是否正常，成為法律焦點，需依靠醫療紀錄、見證人與簽署過程證據以證明能力與意願。

- **Examples**

  > 當事人在「2003年嘅12月」與匯豐銀行信託會面，於養和醫院簽署相關文件。分配設計包括：母親每月「七萬蚊」生活費、保留工人、司機、居所，資助妹愛方、家姐嘅兩個仔、離世咗嘅阿哥嘅仔女至大學畢業，以及撥款予好友劉兆基。因資產轉入信託需辦理轉名與其他程序未能即時完成，遂另立「終身信託」明文規定所有資產最終會擺入信託。當事人於「2003年嘅12月30號」過身，最終「轉唔切」引發後患與法律爭議。其母質疑立遺囑時精神行為能力，試圖挑戰遺囑有效性。

    - 目標：以定額與用途限定保障受益人，避免一次性大額資金被不當耗用
    - 手段：信託分期支付（每月七萬蚊）、終身信託備援、遺囑明確最終資產歸屬
    - 程序與時效：資產轉名需時，在臨終前期往往難以全部完成，需雙軌安排
    - 爭議與風險：未完成轉入導致法律挑戰，焦點在遺囑有效性與立囑者精神能力
    - 證據策略：保存醫療評估、主治醫生證明、見證人陳述、簽署時地（養和醫院）與文件流程紀錄
- **註意事項**
- 臨終前期進行資產安排需預留充足時間完成資產轉名與手續
- 對家庭動態與風險（重男輕女、資產可能被耗用）設計分期支付機制

- 受益人、用途與期限需具體列明（如供至大學畢業）以降低爭議
- 同時設立信託與遺囑，以確保意願在程序未完成時仍有法律支撐
- 保留醫療證明與見證人證詞，以應對精神行為能力質疑
- 文件簽署的時地與過程需完整記錄（養和醫院、2003年嘅12月）
- 對好友或非直系親屬的撥款需明確載明，以免後續被質疑
- 在「意願有效」的文化脈絡下，仍需以法律文件落實，以提高可執行性
- **特殊情況**
- 如果臨近過身而資產未能及時轉入信託，如何處理？以終身信託與遺囑明文規定最終歸屬，並保留完整簽署與醫療紀錄作為法律支撐。
- 如果家屬質疑立遺囑時精神行為能力，如何回應？提供醫療評估、主治醫生證明、見證人陳述與簽署過程紀錄以證明能力與意願。
- 如果擔心受益人一次性耗用資產，如何設計？以每月定額生活費、教育用途限定與分期撥付機制代替一次性支付。

臨終合約的有效性與見證機制

> 在當事人臨終前不夠一個月簽署的合約，透過主診醫生與銀行代表見證，以及回饋方提出10幾條與收費與處理相關問題，確認當事人精神與行為清醒，且與在場人士互動正常，從而證成合約清白。事件最終雖拖延超過20年，顯示預先安排的重要性。

- **關鍵點**
    - 主診醫生見證與銀行代表見證具關鍵性。
    - 回饋方問咗10幾條問題，涵蓋收費與處理細節。
    - 當事人精神清醒、有講有笑，成為證明材料。
    - 事件拖延超過20年，反映生前規劃的重要。
- **講解**

  講者分享一宗臨終前簽約的爭議事件。最終之所以獲認可，是因有主診醫生與銀行代表共同見證當事人的神志清醒與行為能力，且現場互動正常。回饋方提出10幾條問題，當事人能清楚回答，顯示理解與自決能力。該事件耗時超過20年，講者以此提醒盡早完成安排。

- **Examples**

> 當事人距離過身唔夠一個月簽約。最終認可的依據包括主診醫生與銀行代表見證、回饋方問咗10幾條問題、在場互動『有講有笑』，證成精神清醒。事件拖延超過20年。

    - 確認見證人的資格（主診醫生、銀行代表）。
    - 保留問答紀錄以證明理解能力。
    - 保存現場互動證據（例如錄音、錄影）。
    - 以此資料在爭議中證明合約清白。
- **註意事項**
- 務必安排具資格的見證人（主診醫生、銀行代表）。
- 保存問答紀錄與現場互動證據。
- 盡早完成合約與財務安排以避免後續爭議。
- **特殊情況**
- If encountering a specific situation, how should it be addressed?: 當事人臨終前簽約易受質疑，應同時安排醫療與金融機構見證，並全程記錄問答與互動。

信託文件結構：信託契約與意願書

> 信託由兩份檔案構成：不可更改的法律檔案『信託契約』與具彈性但非法律檔案的『意願書』。信託契約提供法律框架與穩定性；意願書寫清楚運作與資產處理，提供在具體執行上的彈性，使在受益條件未達（如大學畢業前突發病患或問題）時能調整。兩者需互相配合。

- **關鍵點**
    - 信託契約：法律檔案，不可更改。
    - 意願書：非法律檔案，寫明運作與資產處理，具彈性。
    - 避免過度僵化條款（如必須大學畢業才可領款）導致無法應對突發狀況。
- **講解**

  講者指出全數以法律檔案寫死會失去彈性，意願書的存在是為配合不同情況下的調整。信託契約提供不可更改的核心框架，意願書則在執行層面補充細節與彈性。

- **註意事項**
- 設計條款時保留彈性以應對突發狀況。
- 明確區分法律檔案與意願書的功能。

- **特殊情況**
- If encountering a specific situation, how should it be addressed?: 受益人未達原定條件且遭遇突發事件時，可依意願書的彈性指示調整資金撥付方式。

信託類型與費用影響：家族信託 vs 保險金信託

> 家族信託成立後將所有資產過戶至信託名下，實現『離身』以獲保護（形容為『火場金鐘罩』），但信託公司按AUM收費、費用不低。保險金信託則以保單為注資來源，於身故時才把賠償金注入信託啟動，開戶初期僅少量初始資金，費用相對低，且可保留資產在委託人手上直至身故。

- **關鍵點**
    - 家族信託：資產即時過戶、離身保護；AUM收費導致費用不低。
    - 保險金信託：身故後保單賠償注資信託才啟動；開戶初始資金少、費用較低。
    - 保單持有人在保險金信託中仍然是委託人，受益人設定在信託內；家族信託中保單持有人與受益人均在信託名下。
- **講解**

  對於不希望即時把資產全部放入信託、且考量費用者，保險金信託能達成財富傳承目標並把信託啟動點延後至身故。家族信託則適合需要即刻資產保護與結構化持有者，包括經由離岸公司持有多種資產。

- **Examples**

> 透過信託持有物業、銀行戶口、保單，並可配合不同離岸公司進行持有與隔離。

    - 建立信託主體。
    - 設立或接管離岸公司。
    - 過戶物業、銀行戶口、保單至信託或其SPV名下。
- **註意事項**
- 評估是否需要即時資產『離身』保護。
- 比較AUM收費與保險金信託的初期成本。
- 確認保單持有人與受益人設置在不同信託類型中的差異。
- **特殊情況**

- If encountering a specific situation, how should it be addressed?: 委託人希望保留資產控制且降低初期費用時，採用保險金信託並於身故賠償注資。

保險在財富傳承中的優勢與現金流管理

> 保險入場門檻低、收費低、保額彈性大，理賠簡單快速且具私隱性。保險賠償一般不作為課稅收入。與遺產流程相比，保險可在死亡後約『兩三個禮拜』理賠，協助家屬即時現金流，避免資產因遺產承辦而凍結。

- **關鍵點**
    - 保險理賠速度快，約『兩三個禮拜』。
    - 理賠通常不屬課稅收入。
    - 私隱度高，降低爭產風險。
    - 相較遺產承辦需列負債清單、清償債務稅務等程序，保險可快速提供資金。
- **講解**

  講者將保險定位為財富傳承的主場工具。死亡後資產凍結並需遺產承辦，時間與程序成本高；保險能快速理賠，確保家屬短期現金流。

- **註意事項**
- 以保單受益人設計達到分配與私隱。
- 搭配信託避免資產在遺產程序中延誤。
- **特殊情況**
- If encountering a specific situation, how should it be addressed?: 家屬急需資金應對喪葬與生活費時，依靠保險快速理賠以渡過短期壓力。

保險槓桿與年齡保費示例：『1000萬』保額

> 以『財富合約二』示例，香港人購入『1000萬』保額之年齡對應保費：30歲約『15萬』、40歲約『20萬』、50歲約『廿五萬』、60歲約『卅幾萬』。只需『三分一』自付，『三分二』為供出來。另舉例指一年保費可能為『兩300萬』『300~400萬』視年齡而定，顯示槓桿效力。

- **關鍵點**
    - 30歲『15萬』、40歲『20萬』、50歲『廿五萬』、60歲『卅幾萬』。

    - 自付約『三分一』、其餘『三分二』由供出來。
    - 一年保費示例『兩300萬』『300~400萬』視年齡。
- **講解**

  透過保費與保額對比，顯示保險以較低成本撬動大額保障，是理財上的聰明選擇。講者進一步比較不買保險需準備『1000萬美金』並承擔通脹與投資風險；買保險則以少於『20萬』（40歲）取得大額保障。

- **Examples**

> 若配合融資，講者稱有『超過九成半』的錢可以由自己掌握使用，提高自由度。

    - 以保單質押或保單融資降低現金流出。
    - 維持自有資金靈活運用比例達『超過九成半』。
- **註意事項**
- 依年齡與預算選擇適當保額與計劃。
- 留意融資風險與成本。
- **特殊情況**
- If encountering a specific situation, how should it be addressed?: 需要兼顧資金靈活度時，考慮保單融資以降低自付比例但須評估利率與市場風險。

私隱分配與爭產風險管理：紅顏知己與多保單策略

> 保單分配具私隱性，可避免公開爭產與家族矛盾。講者以劇集與城中『鼎爺』爭產個案為例，指出保單能讓外界不知各人分配。對於『紅顏知己』，可單獨安排保單避免『賠光面一世』。另提出實務策略：若『二奶』拿不到死亡證，讓『大房』也買一張保單以啟動索償流程；保險公司只需確認死亡事實，有web call證實即可，『二奶』不必提交死亡證也能理賠。

- **關鍵點**

    - 保單分配私密，降低爭產風險。
    - 可為『紅顏知己』設計獨立保單。
    - 多保單策略：『大房』與『二奶』各自持有，確保任一方可啟動理賠。
- **講解**

講者以戲劇化例子強調保單私隱的效用，並提出在複雜家庭結構中的理賠啟動實務做法。此策略可避免因死亡證明取得困難造成理賠延誤。

- **Examples**

> 若『二奶』拿不到死亡證，透過『大房』保單啟動，保險公司只需確認死亡事實即可，『二奶』可入紙理賠且無需遞交死亡證（有web call證實）。

    - 為不同受益方分別設置保單。
    - 確保其中一張保單能順利啟動理賠流程。
    - 與理賠部門確認所需證明與程序（例如web call）。
- **註意事項**
- 設計多保單以應對不同家庭成員的文件取得風險。
- 與保險公司理賠部門預先確認所需證件與替代程序。
- **特殊情況**
- If encountering a specific situation, how should it be addressed?: 家庭結構複雜且可能難以取得死亡證時，為不同關係人各自配置保單，並預備以其他方式（如web call）佐證死亡事實。

香港死亡證明的取得與理賠實務

> 在香港，任何人都可以到生死註冊處付手續費取得死亡證明。講者補充這一實務細節，並指出前述多保單策略仍然有效且更穩妥。

- **關鍵點**
    - 死亡證明可由任何人親身到生死註冊處以手續費取得。
    - 多保單策略是更穩妥的備援方案。
- **講解**

  此資訊有助於縮短理賠準備時間，但考慮到家庭敏感性，多保單策略仍具價值。

- **註意事項**
- 清楚知悉香港死亡證明的申領流程與成本。
- **特殊情況**
- If encountering a specific situation, how should it be addressed?: 當家屬難以短期內協調文件時，先由任一人至生死註冊處申領死亡證明作為第一步。

保單與持久受權書（EPOA）的關係與優先順序

> 當客戶同時擁有持久受權書（EPOA）與保單中的精神上無行為能力選項/代理人指定，兩者如出現不一致，原則上以EPOA為準。若客戶希望某張保單不受EPOA一般性指示影響，可在EPOA中明文註記該保單依保單約定執行。若EPOA未作特別說明，則依EPOA為準。

- **關鍵點**
    - EPOA可指定所有資產的代理/受益安排，保單代理人如與EPOA指定不一致，依EPOA執行
    - 可於EPOA內明確寫明：特定保單遵循保單內規定，以分開處理
    - 若未寫明保單例外，則以EPOA為準，避免執行衝突
    - 保單的精神上無行為能力選項提供近似EPOA功能，但法律效力以正式EPOA為主
- **Examples**

> 客戶EPOA指示「所有資產交由兒子代理」，但保單內代理人寫為女兒。問及以何者為準，答覆：以EPOA為準。若在EPOA寫明該保單按保單做法執行，則保單可分開處理。若未寫明，則以EPOA為準。

    - 識別文件衝突：EPOA總則 vs 保單代理人
    - 確認法律優先：以EPOA為準
    - 提出解決方法：在EPOA中為特定保單加入明確條款
    - 執行準則：文件不明確時以EPOA
- **註意事項**
- 提醒客戶若已立EPOA，需檢視各保單代理人指定是否一致
- 在EPOA中對特定保單加入例外條款以減少執行風險
- 保單精神上無行為能力選項僅為近似功能，勿取代正式EPOA
- 確保文件更新與一致性以避免身故或失能時資產處理混亂
- **特殊情況**
- 如果遇到客戶EPOA與保單代理人指定不一致，如何處理？應以EPOA為準，並建議客戶更新EPOA註明保單例外。

保單與信託在財富傳承中的功能與侷限

> 保單可提供資金保障與部分傳承安排，但在條件分配與受益人範圍上不及信託靈活。信託能按事件（如大學畢業、結婚、生子、買樓）進行條件性分配，並可為未來子孫及未出生之人設計。保單受益人需為在世之人。最佳做法為保險＋信託搭配：保單提供保障與資金效率，受益人指定為信託提升分配靈活性與延續性。

- **關鍵點**
    - 保單優勢：即時保障、資金放大、現金價值、選項彈性
    - 保單侷限：受益人必須在世、條件分配不如信託靈活
    - 信託優勢：條件分配、跨代安排、可指定事件與份額
    - 搭配策略：保單之受益人落入信託，兼顧保障與靈活度
- **Examples**

> 富豪為新抱生仔撥一億，畢業、婚禮均有指定款項。此類安排可透過信託寫明事件與金額，由受託人按條件執行。保單不易達到同等條件靈活度。

    - 界定目標事件：畢業、結婚、生子、買樓
    - 設計信託條款：條件觸發與分配額度
    - 保單參與：保單利益指定至信託，由信託再分配
- **註意事項**
- 在家族公平與靈活度需求較高時，優先評估信託再配合保單
- 提醒保單受益人必須為在世之人，跨代傳承以信託實現
- 若資產規模與複雜度提升，信託重要性增加
- **特殊情況**
- 如果有未出生之預期受益人，如何安排？以信託作為承受主體，保單利益指定至信託。

新股配售支付辦法與保單給付設計的靈活性

> 新股配售支付辦法可採用一筆過、分期、指定日期首次發放、分期後到指定時間一筆過等多種方式。保單亦可透過分期派發、指定年齡領取最後一期等方式，達到類似信託之定期或條件性給付的近似效果。

- **關鍵點**
    - 支付方式靈活：一筆過、分期、指定日期首次發放、分期後到期一筆過
    - 保單派發設計：定額分期派至指定年齡（如35歲領最後一期）
    - 在非複雜或非超高淨值情境下，保單可滿足多數給付需求

- **Examples**

> 欣兒案例：時間推遲下，肥姐不需信託，購買較大額保單即可，定額派發至指定年齡（如35歲領最後一期）。梅媽媽案例：減分期的設定也可達到需求。

    - 需求判斷：是否需信託或保單足夠
    - 給付設計：定額分期＋指定年齡最後一期
    - 執行：以保單給付條款設定
- **註意事項**
- 確認受益人年齡與里程碑，合理設計分期與最後一期
- 若需求複雜度上升或多受益人條件差異大，評估信託替代
- **特殊情況**
- 如果客戶後續時間表延誤，如何確保給付？以保單給付日期與分期條款調整，或改用信託更高彈性。

個案規劃：Alex家庭的資產傳承與保障配置

> Alex（55歲，做生意）與太太（53歲，家庭主婦）有子女Adrian（25歲，入公司工作，接班人）與Ashley（英國學藝術，將來開畫室）。資產為生意估值1000萬、流動資產800萬、無按揭物業800萬，合計1800萬。目標是未來五年栽培Adrian並在2031-04-22前後全年交棒，夫妻退休環遊世界，傳承上平分予仔女並令資產增長。

- **關鍵點**
    - 交棒時間推算：由2026-04-22 14:34:22起五年，至2031-04-22
    - 公平分配理念：兒子接班生意；女兒獲現金與保障
    - 保留流動性：保留500萬流動資產以應變與分配
- **Examples**

> 保留500萬流動資產；以300萬購買兩份保單。保障保單：保額500萬，投保WEE保費約150萬（口述為150幾萬/150萬），整付保費；身故時以保險將約100幾萬變為500萬。退休保單：GF約140幾萬，五年繳付；作退休生活與旅遊基金，提升流動性與彈性。分配：兒子承接生意；女兒獲現金（保險＋流動資產約500萬）。

    - 按資產與目標分層：保障、退休、流動性
    - 以保險槓桿放大給付：保額500萬對應約150萬保費
    - 確保公平：兒子得生意，女兒得現金

> 針對55歲被保人，以400萬購入人壽，按3.8倍（照當四倍）可買到1600萬保額；餘資配置儲蓄產品以加速增長與傳承；人壽利益分配給兩名子女。

    - 使用保險槓桿：400萬→約1600萬保額
    - 多元配置：人壽＋儲蓄
    - 受益分配：兩名子女公平受益
- **註意事項**
- 交棒期內持續培訓Adrian並以保險＋資產配置支持家族企業穩定過渡
- Ashley的創業（畫室）可由現金分配與保單利益支持
- 退休與旅遊資金以GF五年繳付方案，70歲時形成可觀款項
- 保留足額流動資產（500萬）以應付突發需要與公平分配
- **特殊情況**
- 如果企業估值波動影響公平性，如何調整？以保單保額或信託條款動態調整現金分配以維持公平。

WEE與GF保單設計的關鍵特性

> WEE：低穩定現金價值約85%政府保費，提供一定現金價值與周轉彈性。GF：具分紅、鎖定/解鎖選項、保單分拆、不同貨幣、第二受保人選項與保單轉換功能，適合退休與跨代傳承；五年繳付可提升現金流彈性。

- **關鍵點**
    - WEE：85%政府保費的低穩定現金價值、可周轉
    - GF：分紅、鎖定/解鎖、分拆、貨幣選擇、第二受保人、保單轉換
    - 五年繳付提升流動性與彈性
- **Examples**

> 以GF五年繳付作旅遊基金，於70歲時形成可觀金額，安排北極、聖誕老人村、加勒比海私人海灘等行程，與太太看日出日落。

    - 設定目標年齡：70歲
    - 以五年繳付平衡現金流與累積
    - 使用GF分紅與選項提升保單價值
- **註意事項**
- 明確年齡節點（70歲）對應資金需求

- 善用保單選項因應下一代地域與貨幣需求（香港/英國）
- 不提領可延續傳承，作為家族財務身教
- **特殊情況**
- 如果未來子女分居不同法域或貨幣，如何處理？以保單轉換與分拆選項適配不同貨幣與受保人安排。

高淨值客戶資產傳承的分期給付策略

> 在被保人身故後，採用分期方式發放大額資產以降低受益人被詐騙或揮霍風險，促進受益人逐年成熟，並提升對資金的珍惜與長期支援效果。

- **關鍵點**
    - 總資產『一黫萬』分『10年』發放，每年『100萬』，逐年給付。
    - 前『兩三年』可讓受益人逐步成長，減少被人『呃』或不懂珍惜的可能。
    - 對年輕子女而言，以『細水長流』方式提供資金支援是一件好事。
- **講解**

  講者指出一次性發放大筆資金易導致受益人被騙或不懂理財，分期給付可以透過時間分散風險與行為引導。每年『100萬』的設計既提供生活與成長所需，也用時間讓子女成熟，形成更穩健的家庭財富傳承。

- **Examples**

  > 將『一黫萬』資產分『10年』，每年『100萬』發放，避免一次過攞咁大筆錢帶來風險與不珍惜問題。過『兩三年』之後，受益人會成長，較不易受騙。

    - 評估受益人年齡與成熟度，決定分期年限與每期金額。
    - 設計保單受益機制或信託條款以落地分期給付。
    - 透過條款引導受益人行為，避免不當使用資金。
- **註意事項**
- 分期金額需與受益人生活與教育需求匹配。
- 需設計法律與保單機制保障分期執行的穩定性與不可隨意更改。
- 需防範受益人早期面臨誘騙或不當投資風險。
- **特殊情況**

- 如果受益人存在高風險行為或受不良影響，如何處理？可透過增加監管條款、信託受託人審批機制，以及設定用途限定與里程碑達成條件後再釋放資金。

高淨值客戶洽談與Pre-case流程

> 通過前期『Pre-case』分析客戶背景與需求，設計切入點與架構；客人來港做『稅務、法律諮詢』時聯合會談，由專業隊友將『波擺喺龍門口』，同事把握黏性完成『入球』。

- **關鍵點**
    - Pre-case包含客戶背景、需求、切入位與架構設計。
    - 會面時由專業人員協助推進，提升成交機率。
    - 同事需維護客戶黏性並避免『踢出界』。
- **講解**

  講者以足球比喻說明分工：團隊把機會創造到『龍門口』，同事需把握與客戶的信任與連結完成簽單。若同事失誤，客戶仍可能因剛需而主動回簽，顯示需求驅動的特性。

- **Examples**

> 因『金稅四期』『CRS』與追稅壓力，內地企業家主動考慮境外配置，選擇『香港』『新加坡』。團隊透過Pre-case與會面推進，最終客戶主動回簽。

    - 分析客戶稅務與法律風險來源。
    - 設計跨境資產配置方案。
    - 聯合會面解答疑慮，維持專業可信形象。
- **註意事項**
- 同事需掌握基本專業知識以回應『家族辦公室點樣做』等問題。
- 維持『老老實實、正常』形象以符合大客偏好。
- 強化品牌背書的信任作用，友邦作為『龍頭公司』具優勢。
- **特殊情況**
- 如果同事無法回答關鍵專業問題，如何處理？應即時引入專業隊友或安排後續專業諮詢，並補課強化知識，避免在客戶心目中的地位下降。

香港保險市場『黃金年代』與高淨值趨勢

> 由於內地面臨『單一經濟、單一貨幣、金稅四期、CRS、追稅』等壓力，高淨值客戶與企業家轉向境外資產配置，提升香港保險與財富管理需求。

- **關鍵點**
    - 客戶主動考慮境外資產配置。
    - 境外主要選擇『香港』『新加坡』。
    - 品牌與專業成為區隔關鍵。
- **講解**

  講者以多年前同業追客需半年至一年才能見的情況對比現在客戶主動接觸，說明需求面變化。香港的保險與財富管理受內地政策與稅務環境刺激，處於機遇期。

- **註意事項**
- 需理解CRS與金稅四期對客戶行為的具體影響。
- 跨境合規、稅務透明與風險控制是方案設計核心。
- **特殊情況**
- 如果客戶有多地稅務居民身份，如何處理？需進行多法域稅務分析與合規安排，避免錯誤陳述如『你唔使交稅』而造成風險。

進與品牌與『進與會』高階會籍配套

> 公司於『三年前』成立『進與』品牌與平臺，定位高階，並設『進與會』為高淨值客戶會員制度，依保費分級，提供財富、健康、生活品味三類獎賞與服務。

- **關鍵點**
    - 會籍級別：『銀星』『金鑽』『尊人』。
    - 最低級門檻：『10萬蚊美金』（原文含『五年或者哦唔系我整好』不清晰）。
    - 最高級門檻：『30萬35萬美金』。
    - 服務涵蓋：『稅務諮詢、法律諮詢、家族辦公室諮詢』，合作方『安永』。
- **講解**

  以高階品牌形象對標國際機構如『UBS』『高盛』，透過會員制度綁定高淨值客戶，提供專業服務與生活方式加值，形成長期黏性。

- **Examples**

> 安永作為『全球四大』之一承接落地執行；內部專業顧問（如 Leo）在前端設計與助攻成交，避免錯誤建議（例如對『美國人』稅務的錯誤說法）。

    - 前端顧問負責策略設計與客戶溝通。
    - 外部合作方負責合規落地與售後服務。
    - 明確溝通分工，保障服務品質。
- **註意事項**
- 清楚傳達會員級別與門檻金額，避免資訊模糊。
- 前端顧問與外部合作方職責分明，避免責任落差。
- **特殊情況**
- 如果客戶對級別門檻與期限有疑問，如何處理？需提供書面細則與可核證的期限規定，避免口頭資訊不清引起爭議。

信託配套與費用補貼

> 透過進與會合作方提供『保險金信託』『生前信託（living trust）』等服務，將保單權利置入信託以增強資產保護與傳承安排。

- **關鍵點**
    - 買『10萬蚊』新單後『半年之內』做信託轉介，公司提供『300蚊港幣』承諾費補貼。
    - 『living trust』承諾費『五萬』，公司『幫我出三萬』，客戶成本『兩萬蚊』。
    - 信託可配合『遺囑、授權書』等法律文件。
- **講解**

  保單搭配信託能提升控制力與資產保護，補貼降低客戶進入門檻，吸引更多高淨值客戶在購入保單後完善傳承結構。

- **Examples**

> 客戶買完保單後，透過合作方設立保險金信託，將保單權利放入信託，以條款控制受益人領取方式與用途。

    - 選定受託人與信託管控條款。
    - 完成保單權利轉移文件。
    - 設定分期與用途監管要求。
- **註意事項**
- 明確補貼適用條件與時效（『半年之內』）。

- 評估客戶跨境信託法律適用與稅務影響。
- **特殊情況**
- 如果客戶居於多法域，如何處理信託設計？需結合居住地與資產所在地法律、稅務顧問共同設計，避免衝突法與稅務風險。

升學顧問服務與折扣制度

> 面向『香港冇身份』『高才』『專才』『投資移民』等客群提供升學規劃與顧問服務，包含『免費諮詢』與後續執行的『八折』『九折』折扣；英國『G5』為主要目標院校。

- **關鍵點**
    - 某方案三年規劃費用『80萬』，包含『resume』『外活動』『interview』培訓，鎖定『牛津、劍橋、UCL』等。
    - 『八折』可『慳翻10幾萬』。
- **講解**

  升學顧問以長期培訓提升名校入學機率，成本高但對部分家庭具高價值；折扣降低費用壓力，強化會員服務吸引力。
- **Examples**

> 為大學前『三年』鋪排，目標英國『G5』；總費用『80萬』，提供必要背景建設與面試培訓。

    - 盤點學生現況與目標院校要求。
    - 規劃學術與課外活動履歷。
    - 安排面試訓練與申請節點管理。
- **註意事項**
- 清楚折扣適用與合作方收費標準。
- 設定可衡量的里程碑與成果評估方式。
- **特殊情況**
- 如果學生短期內無法達到目標條件，如何處理？需調整校單與備選方案，或延長培訓周期並明確風險提示。

高淨值客戶健康與壽命管理趨勢與對策

> 針對高淨值客戶因AI科技進步而延長壽命的預期（至100歲），但同時擔憂健康壽命不足與自理能力下降的風險，企業從“治療導向”轉為“預

> 防導向”，以早期檢測、生活方式管理（飲食、壓力、睡眠、營養）為核心，並結合醫療管家與IHS團隊的專業支援，提供24/7的醫療諮詢、轉介與陪診、藥物安排服務（與內地3間醫院合作），惟醫療管家需較高門檻（最低10萬港元保單不適用）。

- **關鍵點**
    - 市場認知：AI科技發展令高淨值客戶普遍預期壽命延長至100歲
    - 核心焦點：健康壽命是否與總壽命同步延長，避免90歲起失去自理能力
    - 服務導向：由“治療疾病”轉為“早期檢測與預防”
    - 管理範疇：飲食管理、壓力管理、睡眠管理、營養學
    - IHS團隊：專注醫療與危疾單，提供專業支援
    - 首創醫療管家：24/7團隊、與內地3間醫院合作、藥物與陪診安排
    - 門檻說明：最低10萬港元保單無法使用醫療管家服務
- **講解**

  講者指出高淨值客戶在AI科技進步的脈絡下，開始重視延壽背後的“健康壽命”問題，因而將服務重點由事後醫治轉為事前預防，通過身心平衡、深度睡眠計劃與營養學等模組，輔以IHS團隊和醫療管家（24/7、與內地3間醫院合作、藥與陪診安排），形成前中後鏈路的健康保障。醫療管家屬高門檻服務，最低10萬港元保單不覆蓋。

- **Examples**

> 講者親身預約過深度睡眠體驗，稱“呢張床瞓3個字等於3個小時嘅效果”，曾因10:00 call-time而須早起；目前預約需排期“幾個星期至一個月”。

    - 以可量感的睡眠體驗強化前期健康管理的說服力
    - 透過體驗式服務提升客戶參與度與信任度
- **註意事項**
- 醫療管家僅供較高階別客戶使用，最低10萬港元保單不可用
- 睡眠體驗熱門，需提早預約並預留幾星期至1個月排期
- 健康管理重點在前期預防與行為改變，需持續跟進
- **特殊情況**
- 如果客戶年長且子女不在身邊，如何處理突發醫療？可使用24/7醫療管家，協助聯繫內地3間合作醫院、安排藥物與陪診

品牌體驗與高端會客策略

> 透過高端活動與場景（球賽、演唱會、半島酒店觀煙花、空中用餐、私人飛機服務折扣與代辦）營造“優越性”與“稀缺性”，並以中環AIA總部的地段與視覺符號（立法會、中銀、匯豐、AIA摩天輪、180°轉海景）加深客戶對品牌的自豪感與信任，配合會員制、金色水晶車廂免排隊等特權，提升客戶到訪率與成交額（如由8萬提升至10萬）。

- **關鍵點**
    - 贊助球隊來港，會員享免費且優質門票
    - 邀請周深來港演出，設VIP包廂與最佳座位供AIA高層客戶
    - 半島酒店Felix觀煙花與維港亮燈，創造不可複製體驗
    - 私人飛機服務提供折扣並代辦登記/會籍（客戶自費）
    - 10萬港元以上單可享半島酒店套房與米芝蓮餐廳現金券（成本數萬元）
    - 會員制：購買即入會，App內AI提示，熱線團隊駐新蒲崗
    - 升級特權：金色水晶車箱供進邀會員免排隊直達最高階車箱
    - 總部場景：最貴地段、面向立法會/中銀/匯豐、180°轉海景、AIA摩天輪
    - 實際效應：高端場景拉動購買金額（8萬→10萬），提升成交通道
- **講解**

  講者強調高端體驗的“場景化說服力”，利用地段、視覺符號、活動稀缺性與會員特權塑造“高淨值服務”的沉浸式感受，促使客戶更願意升級消費。透過熱線與App整合，縮短服務觸達距離，形成體驗—決策—服務的閉環。

- **Examples**

  > 講者描述香港政府放煙花位置高度貼近Felix直升機坪，中間一手彈船對準半島，現場聲光震撼；曾與維港燈飾亮燈儀式同場，強化尊貴感。

    - 利用城市級資源塑造品牌專屬記憶點
    - 以體驗引流，促進後續商務洽談

  > 新增金色水晶車廂，進邀會員可免排隊直達最高階車廂，營造優越服務感。

    - 可見即得的會員權益強化忠誠度
    - 提升到訪體驗與口碑傳播
- **註意事項**
- 私人飛機服務需自費但有折扣，且代辦登記與會籍

- 10萬港元以上單可觸發酒店套房與餐飲券，成本為數萬元，需控成本與ROI
- 活動座位（如演唱會VIP、球賽靚位）屬稀缺資源，需配額管理
- **特殊情況**
- 如果客戶無法自行處理私人飛機會籍與登記，如何安排？由公司協助代辦並提供折扣，明確自費與折扣範圍

次世代接班與人才培育方案

> 針對創一代已至40~50歲的交棒潮，家長普遍擔憂下一代未經歷創業艱苦而欠缺承接能力。公司推出"探索學園"與系列活動（含國際性的香港青少年高爾夫球比賽、長期嘉年華等），從德性、領袖力、事業承接等維度進行培養，並以高端社交活動擴大人脈圈。

- **關鍵點**
    - 創一代年齡：40~50歲，進入交棒階段
    - 家長核心焦慮：子女對事業與財富的承受與管理能力不足
    - 探索學園：面向子女的領袖德性與接班能力培養課程
    - 國際性青少年高爾夫比賽：邀名校子女參與，提升國際視野與禮儀社交
    - 嘉年華：一年約有一半時間使用政府土地舉辦大型活動，擴大客戶社交圈
- **講解**

  以教育與高端社交場域相結合的方式，為次世代建立接班所需的軟硬實力（品格、社交、禮儀、競技、國際視野）。講者以個案指出，若子女缺乏興趣與能力，可能導致資產與企業出售、長者被迫退休，凸顯培育計劃的必要性。

- **Examples**

  > 講者當日面談客戶：家族資產量大，但子女對企業無興趣亦無能力接班，最終須出售公司並安排退休。

    - 反映接班能力缺口對家族企業延續的實質衝擊
    - 強化探索學園等培育專案的市場需求
- **註意事項**
- 課程需兼顧德性與能力（領導、事業承接、國際禮儀）
- 活動需具國際性與競技性（如高爾夫）以匹配高淨值家庭預期

- **特殊情況**
- 如果家長發現子女對企業毫無興趣，如何處理？可透過探索學園的多模組課程與活動，逐步發掘興趣與能力佈局，或評估家族資產治理替代方案

總部遷址與財富管理中心服務升級

> 財富管理中心由銅鑼灣希慎遷至中環最貴地段的AIA總部大樓，提供更完善的會客與服務空間，包括AIA自營餐廳（需提前5日預約，iPod system服務）、專員協助開戶與發卡、可選擇財富規劃團隊（法律、稅務、信託）等，並以地標視覺與場景營造品牌自豪感，提升客戶體驗與成交意願。

- **關鍵點**
    - 中環地段：面向立法會、中銀、匯豐，180°轉海景，AIA摩天輪可視
    - AIA餐廳：需提前5日預約，iPod system服務
    - 專員服務：協助開戶、發卡與項目安排
    - 財富規劃團隊：可按需選擇法律、稅務、信託等專家
    - 場景效應：提升客戶購買意願（例如8萬→10萬）
- **講解**

  透過硬體場景與軟體服務雙重升級，加強品牌背書與交易轉化。講者個人亦表達對AIA標誌與場景的自豪感，作為與客戶互動的情感資本。

- **Examples**

> 講者稱客戶本擬購買8萬港元的單，受場景與配套影響升至10萬港元。

    - 體驗設計對購買決策具實質影響
    - 場景—服務—決策鏈路的最佳化
- **註意事項**
- 餐廳與會面需提早安排（餐廳5日預約）
- 專業團隊需在報關時預先選定對接

教育與遊學產品布局

> 通過聖馬教育公國際顧問公司安排遊學團（如北京天橋暑期團1至2星期），呼應家長對“高大上”履歷與見識的期待，作為引流與客戶關係經營的一環。

- **關鍵點**
    - 熱門目的地：北京天橋
    - 時段與時長：暑期，約1至2星期
    - 用戶心態：家長期望子女達到名校或名人水準，追求體驗光環
- **講解**

  教育遊學產品結合品牌影響力與資源，成為觸達家長與培育下一代的入口，亦可與探索學園形成協同。

見客前準備與風險管理

> 在諮詢與銷售案例中，重點工作在於見客前的幾日或幾個工作天的準備，包括蒐集資料、評估風險、保護公司聲譽。協助客戶時避免顛倒是非黑白，採取避重就輕的策略以兼顧支持客戶與合規。

- **關鍵點**
    - 準備階段比會面本身更耗費精力與時間
    - 蒐集資料是關鍵任務
    - 聲譽保護與風險管理不可犧牲原則（不顛倒是非黑白）
    - 可在支持客戶時採取避重就輕方式，避免違反合規
- **講解**

  講者強調多年工作經驗中，見客前的準備是成敗關鍵。透過資料蒐集、風險管理、聲譽保護，能在面對客戶時提供合規且有效的支援。即便協助客戶做大單，也需守住原則，避免錯置是非。

- **Examples**

  > 在客戶提出複雜或刁鑽要求時，講者表示會幫忙但不會顛倒是非。採取避重就輕方式處理，既幫到客戶又保護公司風險與聲譽。

    - 先確認客戶需求與資料真確性
    - 評估風險與合規邊界
    - 採取避重就輕的表述與操作框架
    - 在不違反是非的前提下提供最大支持
- **註意事項**
- 所有對外表述需符合合規與聲譽考量
- 複雜需求要有紀錄與檔案查核支持
- 面談前完成資料蒐集與風險評估

- **特殊情況**
- If encountering客戶提出顛倒是非的要求, how should it be addressed?: 採取避重就輕方式，維持事實與合規，不迎合不實陳述。

客戶質量識別與互動活動運營

> 透過上網工具檢視buy power與客戶質量，辨識高質客戶以推出互動活動，並以email優先通知與邀請。

- **關鍵點**
    - 可上網檢視buy power資料
    - 檢視客戶名單中高質客戶比例
    - 針對高質客戶推出互動活動
    - 以email先行通知邀請
- **講解**

  講者建議運用數據工具事前分層，將互動資源集中於高質客戶，提升活動成效。

- **Examples**

> 當辨識出高質客戶群後，推出專屬互動活動，先send email給目標客戶以提高到場率與參與度。

    - 資料檢視與分層
    - 制定活動方案
    - Email通知與跟進
    - 效果評估與資源再配置
- **註意事項**
- Email名單需清洗與驗證
- 活動設計需符合高淨值客戶偏好（體驗導向）

費用門檻與年度累計規則（10美金、20美金）

> 服務門檻以年度計算：若當年度累計超過10美金則可享受對應服務；部分服務需要20美金起。兩張10美金可合併，但必須同一年度。

- **關鍵點**
    - 年度計算方式：當年度合計超過10美金即可
    - 部分服務門檻為20美金起
    - 兩個10美金可加總為20美金，但需在同一年度且均為當年購買

- **講解**

  聽眾詢問是否可累計過去年度的10美金，講者明確指出必須當年度累計。若當年有兩張10美金可合併達到20美金門檻。

- **Examples**

> 客戶於當年購買兩張各10美金的產品，合計20美金，得以享受需20美金起的服務。若前兩年購買的10美金不可與當年合併。

    - 確認購買日期屬於同一年度
    - 核對服務門檻（10美金或20美金）
    - 計入當年的累計金額
    - 提供相應服務權益
- **註意事項**
- 清楚標註年度歸屬，避免跨年累計誤判
- **特殊情況**
- If encountering客戶希望用過去年份金額累計當年服務, how should it be addressed?: 說明規則為當年度計算，過去年度金額不可合併。

會員使用年限與續期規則（三年一個局）

> 會員權益採三年周期。購買一張單可享用三年會員內容；三年後需新增一張新保單即可續享會員，金額10美金以下即可維持權益。

- **關鍵點**

    - 週期為三年一個局
    - 一張單享有三年會員內容
    - 三年後需新增一張新保單
    - 新增保單金額10美金以下即可維持會員
- **講解**

  聽眾問及使用年限是否限供款期或持有期，講者回覆為三年周期管理。於三年期末只需新增小額保單（10美金以下）即可延續會員。

- **Examples**

> 會員於第1年至第3年享權益，第4年起需新增一張保單（10美金以下即可）以維持權益。

    - 核對會員起迄日
    - 在期滿前溝通續期方案

    - 辦理新增保單
    - 確認新三年周期生效
- **註意事項**
- 提前通知客戶在三年期滿前續期
- **特殊情況**
- If encountering三年已過但尚未新增保單, how should it be addressed?: 立即提供小額新增保單方案（10美金以下）並解釋恢復權益流程。

資源預約與場地安排（四張臺、lunch時段）

> 場地方僅留四張臺給公司，每日四張皆爆滿，僅提供lunch時段；建議早上帶客人去食飯，下午或夜晚安排更合適。

- **關鍵點**
    - 可用臺數僅有四張
    - 每日四張均爆滿
    - 僅提供lunch時段
    - 建議早上帶客人用餐，下午或夜晚安排其他活動更好
- **講解**

  因場地資源有限，需提早規劃與預約。以lunch為主要時段，避免撞期與無位。
- **Examples**

> 在需求旺盛日，事先鎖定四張臺之一於lunch時段；若無法預約，改以早上餐敘並將正式會談安排至下午或夜晚。

    - 提前查位
    - 優先鎖定lunch
    - 制定替代時段方案
    - 通知客戶調整
- **註意事項**
- 盡早預約以免向隅
- **特殊情況**
- If encountering當日四張臺已滿, how should it be addressed?: 改為早上餐敘並將主要會談安排下午或夜間。

收入與年期計算的合規審核（零至15蚊點、15萬、廿41年）

> 針對零至15蚊點與跨年收入（舊年15萬＋今年15萬）是否可用於廿41年計算，講者初步理解為可以，但強調需查核檔案與客戶資料，避免誤判。

- **關鍵點**
    - 涉及零至15蚊點的門檻或積分規則
    - 跨年收入合併計算至廿41年需審核
    - 最終以檔案與客戶資料為準
- **講解**

  對於複雜計算與年期歸屬，講者不以主觀斷定，要求以檔案核對與制度規則為準，確保合規與正確性。

- **Examples**

> 客戶舊年做咗15萬、今年又做咗15萬，欲合併用於廿41年計。講者表示理解為可以，但需查檔與確認客戶條件。

    - 收集收入證明
    - 確定年份歸屬與計算規則
    - 查核制度文件（含蚊點定義）
    - 出具合規結論
- **註意事項**
- 涉及跨年與年期計算務必查核原始檔案
- **特殊情況**
- If encountering客戶要求即時確認跨年收入可否計入特定年期, how should it be addressed?: 說明需檔案查核後才能給出正式結論，暫不口頭承諾。

活動安排與內部協作（talk to teacher、短frame、掌聲致意）

> 活動在最後五點鐘安排talk to teacher分享實際經驗，現場拍一個短frame，並對講者N eil致謝與掌聲。

- **關鍵點**
    - 最後五點鐘有talk to teacher
    - 現場拍短frame
    - 對N eil表示掌聲與感謝
- **講解**

  以分享實務經驗作為收尾，並記錄短片強化內部學習與宣傳。

- **Examples**

> 在2026-04-22 14:34:22之後的當日活動安排於2026-04-22 17:00進行talk to teacher，先拍短frame，再進行分享與致意。

    - 統籌時間至2026-04-22 17:00
    - 安排短片拍攝
    - 邀請講者與互動
    - 收尾掌聲與感謝
- **註意事項**
- 準時在2026-04-22 17:00開始分享

簽到與補簽流程（agent code）

> 同事若來晚了未簽到，可向負責人提供agent code以完成補簽到。

- **關鍵點**
    - 未簽到者需提供agent code
    - 負責人可協助補簽到
- **講解**

  確保出席紀錄完整，補簽以代碼核對身分。

- **Examples**

> 遲到同事於活動後提供agent code給負責人，完成補簽到登記。

    - 收集agent code
    - 核對名單
    - 完成補簽程序
- **註意事項**
- 保護個資與正確登記

高淨值客戶型別劃分：Old Money vs New Money

> 高淨值客戶可分為Old Money與New Money兩大類。Old Money為長期累積、可能跨代的資產家族，周邊專業資源充足（私人銀行、投資顧問），已具備傳承與增值理念，開發競爭激烈；New Money多為八零後，財富主要源自近10幾年的經濟、科技、科創發展，尚未完全建立私人銀行關係與系統化傳承保值觀念，可開發潛力大，但需較長教育週期。

- **關鍵點**

    - Old Money：財富累積時間長、或多代累積；專業人士環伺；理念成熟；競爭高
    - New Money：八零後居多；近10幾年因經濟/科技/科創積累財富；私人銀行與傳承保值理念未完善；需要教育與思維開啟
    - 開發策略差異：Old Money重專業深度與差異化價值；New Money重理念教育、場景化規劃與陪伴
- **講解**

  課堂指出，先理解客群型別再制定策略。對Old Money需展現超越既有顧問的專業深度與綜合解決能力，並善用家族治理、跨境稅務與信託等框架；對New Money需用時間與內容教育其傳承、風險管理、跨境合規概念，以案例與路徑設計建立信任與需求。

- **Examples**

> 客群平均年齡為八零後，過去10幾年於科技/科創行業創業或受行業機遇而快速累積財富；初期未有私人銀行戶口，對保值與傳承概念接觸有限。透過多次會面與教育，逐步建立理念，形成保險與規劃需求。

    - 建立初步信任：由共同人脈或小案開始，降低決策門檻
    - 理念教育：用家庭風險、資產安全、跨境稅務合規情境說明
    - 方案落地：分期導入保障、儲蓄、傳承產品與結構化安排
    - 持續陪伴：隨事業成長調整保額與配置，最終進入高保費方案
- **註意事項**
- 區分客群型別後再制定對應策略，避免一刀切
- 對New Money的教育需預期較長週期，耐心與節奏設計重要
- 對Old Money需準備超越產品的整體解決方案與專業背書
- 避免單純投資視角，需以家庭為核心的全人服務
- 多重國籍/身份/稅務居民狀況需事前梳理，避免合規風險

高淨值成交的核心：信任機制與來源

> 高淨值客戶不喜露財，對信息與資安敏感，成交關鍵在於高度信任。信任來源主要是長期陪伴與舊客戶轉介紹。陌生開發成功率低，需靠時間與口碑累積。

- **關鍵點**
    - 舊客戶轉介紹：縮短信任建立時間，借助口碑背書

    - 陪伴式成長：與客戶事業同步，展現持續精進以匹配其當前需求
    - 避免速推：高淨值決策重視穩健與私隱，需以尊重與專業累積信任
- **講解**

  分享中強調兩大客源來源：舊客戶介紹與陪伴成長。前者依賴既有服務體驗與人品認可；後者透過長期互動與共同成長，使客戶在成為高淨值時自然選擇已熟悉且專業匹配的顧問。

- **Examples**

> 在講者做到MDRT時，客戶仍屬普通小中產與創業初期。隨時間推進，講者持續學習並提升專業，客戶事業成功後成為高淨值，因長期陪伴與信任，講者成為其首選。

    - 早期建立基礎保障與儲蓄方案
    - 定期回顧與升級，反映資產與家庭結構變化
    - 引入傳承與稅務合規安排，匹配高淨值需求
    - 以成果與專業進化強化信任閉環
- **註意事項**
- 維護舊客體驗與口碑，主動設計轉介紹節點
- 重視隱私與資訊安全，遵從合規流程
- 拒絕過度推銷，採用顧問式節奏

知識框架的裝備：財稅法商與教育路徑

> 要跨越產品層面，需建立完整知識框架：財務、稅務、法律、商務（財稅法商）與家庭教育路徑。並善用公司資源支援與協作。

- **關鍵點**
    - 財稅法商：理解資產配置、稅務居民判定、跨境稅務、法律工具（信託、保單安排）、商務結構
    - 教育路徑：熟悉國際課程、AL evel、IB、本地課程、內地中學路線，能與家長深入交流
    - 身份與稅務：多重國籍與身份導致稅務複雜，需辨識風險與合規解法
    - 公司支援：可透過內部財稅法商支援促成複雜案件
- **講解**

講者指出，MDRT階段的產品知識不足以打開高淨值市場，必須補齊跨領域知識。以家庭為核心，從子女教育到身份稅務皆需懂，這讓顧問能在非產品議題建立價值與信任。

- **Examples**

> 講者提及曾與公司在財稅法商面向溝通，獲得支援後成功促成生意。

    - 識別案件跨域需求（稅務/法律）
    - 聯動公司專家提供結構化方案
    - 以跨域解法提升客戶信任與成交率
- **註意事項**
- 持續更新跨境稅務與身份規範，避免過時資訊
- 教育話題需中立與信息準確，避免誤導
- 使用公司合規支援渠道，留存協作紀錄

時間管理與角色平衡

> 在兼顧leader與持續追求COT/TOT的過程中，時間管理是主要挑戰。需設計節奏與優先級，保證客戶開拓、舊客維護、團隊管理與自我學習並行。

- **關鍵點**

    - 設定明確週期目標與日程
    - 區分深度客戶服務與團隊管理的時間塊
    - 保留學習時段以維持專業進化
- **註意事項**
- 避免行程過度碎片化，預留深度思考與方案設計時間
- 將Q and A與教育型會議納入固定節奏，以提高效率

講好香港或個人故事的價值

> 透過講好香港或自身成長故事，建立價值認同與情感連結，有助於信任的形成與深化。

- **關鍵點**

    - 故事不止於自我介紹，應連結客戶需求與家庭價值
    - 以真實經歷與專業進化為主軸

    - 讓敘事服務於信任與方案溝通
- **註意事項**
- 避免空泛或與客戶無關的敘事
- 尊重客戶文化與身份差異，調整故事語境

講好香港故事、公司故事與個人價值主張

> 以香港與公司（提及AIA）為背景，構建能讓高增值客戶在短時間理解的價值敘事。重點不在於單純介紹地點或身份，而在於清楚表達可提供的解決方案與支援，並回應客戶為何選擇你、為何選擇AIA、為何在香港進行配置。

- **關鍵點**
    - 回答三個『為何』：為何是你？為何選AIA？為何在香港？
    - 價值呈現要快：在相對短時間內讓客戶理解你的價值
    - 從敘事到方案：故事需落地為具體可執行的解決方案與支援
    - 建立信任的前提：客戶願意投放『咁多錢』是對行業的信任與認可，需以專業與準備回應
- **講解**

  Iris指出，『講好香港故事』並非僅是形象宣傳，而是以客戶視角構建清晰的價值主張，並將之落地成方案。她強調在短時間的互動中（如一餐飯或午宴）須讓客戶具體感受到解決問題的能力。這要求事前準備充分、敘事緊扣客戶痛點與風險，且能回答為何選擇你與公司。

- **Examples**

> 在僅有一餐飯的短會面中，Iris帶著事先準備的法律與稅務解答資料，直接對應客戶可能面臨的風險，讓其在短時間理解她與公司能提供的具體解決方案。

    - 識別客戶背景與風險
    - 事先以付費諮詢獲得專業答案
    - 將專業資訊整理為易於理解的要點
    - 在晚宴或午宴中以客戶語言呈現方案與可執行步驟
- **註意事項**
- 在短時間會面中聚焦客戶最關心的痛點與風險
- 事前準備必須具體到可執行的解決方案
- 敘事需回答『為何是你 / AIA / 香港』三個核心問題

- 以專業背書（會計師、律師）提升可信度
- 避免空泛介紹，聚焦價值與支援
- **特殊情況**
- 如果只有『一面之緣』或『一餐飯』的短會面，如何處理？應事先以付費專業諮詢準備好針對客戶風險的具體解答，並在會面中快速呈現價值與方案。

高增值客戶研究與同頻溝通

> 系統性理解高增值客戶關心議題（如CIS）、面臨風險與待解決問題；持續關注人才政策、地緣政治經濟、資訊等多維度變化。以共同社會事件為話題切入，形成同頻交流，將新聞與事件轉化為可傳達價值的素材。

- **關鍵點**
    - 研究客戶議題：CIS、政策與地緣政治經濟
    - 每日關注財經與政治新聞及熱點事件
    - 同頻方法：以共同經歷的社會事件作為話題橋梁
    - 將新聞轉化為價值敘事與解決方案
- **講解**

  Iris強調，與高增值客戶同頻的關鍵在於對其關注與風險的持續研究，並以日常新聞作為即時話題，讓交流建立在共同認知基礎上。這種方法將抽象的時事轉化為具體的方案與建議，使溝通更貼近客戶決策情境。

- **Examples**

  > 當前客戶最常關注CIS問題，Iris在會前整理最新政策與實務影響，並結合會計師與律師意見，提出具體合規與風險緩釋方案。

    - 盤點CIS相關政策與最新動態
    - 諮詢專業人士獲得可行解法
    - 以客戶場景具體化風險與對策
    - 在交流中連結到公司可提供的支援服務
- **註意事項**
- 持續更新政策與地緣政治信息，避免過時建議
- 話題必須貼合客戶的實際場景與決策需求
- 以共識話題快速建立信任與同頻

- **特殊情況**
- 如果遇到政策快速變動，如何處理？應以每日追蹤權威消息來源，並在對客輸出前進行專業審核，確保信息準確與可執行。

專業裝備與跨境學習投資

> 以『財稅法商』為四大能力面向，透過公司training與自我進修形成能力閉環。早期自費前往上海參加內地銀行行經理、老闆偏好的training或講座，直接接觸目標市場話題與語境，並在見客前自費諮詢會計師與律師以獲得專業答案。

- **關鍵點**
    - 公司training涵蓋『財稅法商』
    - 近幾年資源如『進聯會』推出
    - 自費跨境學習：赴上海聽training與講座
    - 見客前自費專業諮詢補足不熟悉領域
- **講解**

  Iris以主動投資學習提升專業含量，將跨境學習與本地training結合，形成對目標市場的深入理解。面對高端客戶的有限時間，她以事前專業準備確保會面有效，將抽象學習轉化為落地解決方案。

- **Examples**

> Iris於上海參加面向銀行行經理與企業主的課程，理解內地市場的熱門話題與表達方式，回港後結合律師與會計師諮詢，形成針對客戶的解決方案，在短會面中高效呈現。

    - 確定目標市場（內地）與受眾（銀行行經理、老闆）
    - 參與相應training獲取一手市場話題
    - 以專業諮詢校準方案可行性
    - 在實際會面中以精煉結構化方式輸出
- **註意事項**
- 學習投資需直連業務場景與客戶需求
- 跨境學習重在理解語境與話題，而非僅理論
- 專業諮詢要轉化為可交付的會面材料
- **特殊情況**
- 如果對某領域不熟悉但即將見客，如何處理？應於會前自費諮詢會計師或律師，獲得具體答案並整理為要點，以確保會面輸出專業可靠。

高淨值客戶的痛點與需求三層架構

> 高淨值客戶普遍面臨兩大痛點：1）難遇到能全面理解其家庭、教育、企業經營等非純投資領域的專業人士；2）思維節奏由快速、粗放的財富累積，過渡到穩健、合規的長期架構存在阻力。對應的需求收斂為三個底層面向：風險管理（過早離世、債務/賬務風險）、財富保全（安全傳承給最關心/最愛的人）、資產保值與穩健增值。

- **關鍵點**
    - 痛點一：專業溝通不接地氣，缺少『講人話、聽得明人話』的跨域理解能力
    - 痛點二：從『快』到『慢』的思維轉變，從粗放到合規的架構重建
    - 需求一：風險管理——應對過早離世、債務/賬務風險
    - 需求二：財富保全——確保資產能安全、準確傳承給『最關心嗰個人、最愛嗰個人』
    - 需求三：保值增值——在穩健前提下保值並增值
- **講解**

  講者首先界定香港在地緣政治與金融中心定位上的機遇，指出高淨值客戶在多專業交叉的服務中，常遇到僅能就產品或投資發言、而未能理解家庭與教育等整體情境的專業人士，形成溝通斷層。其次，對於New Money客群，近10幾年快速、粗放的發展模式使其習慣以『快』的方式決策，當面對公司主張的『慢』、穩健、合規路徑時，需進行思維重構。最終，無論客戶表面的細項需求為教育、傳承或保全，底層皆可歸納為風險管理、財富保全、保值增值三項，據此搭建方案。

- **Examples**

> 家庭有兩個小朋友：一位擅長接管家族生意，另一位對做生意冇興趣。Daddy希望平均分配資產，但公司只有一間、難以直接平均。最終方案：Daddy購買大額人壽；人壽部分的受益金配置予不接生意的小朋友；生意股權由擅長的小朋友承接。兩位子女皆可獲得相同價值的份額，並在各自領域施展才能。

    - 評估家庭成員能力與意願：識別一位擅長經營、一位不願接管
    - 資產屬性拆分：企業股權與保單受益金
    - 以保單受益金對沖股權不可分割問題：確保價值等量分配
    - 確保法律與受益人安排合規：指定受益人與信託結構（如有）
    - 達成公平與效率：避免強行分割企業造成效率損失
- **註意事項**

- 專業表達需『講人話』，避免僅以產品或投資術語對話
- 在信任不足時避免急進開題，先建立互信與價值感知
- 引導從『快』到『慢』的節奏調整，強調合規與長期穩健
- 以真實案例作為溝通載體，促使客戶代入自身情境
- 傳承設計需兼顧公平、能力與意願，避免一刀切分割企業資產
- 風險管理先行：過早離世與債務風險的保護架構
- 資產保全需保障正確的人與目的，明確受益人與法律結構
- 保值增值以穩健為前提，避免進取型短期策略影響長期目標
- 定期回顧保單與方案，隨客戶人生節點動態調整
- 尊重客戶隱私與披露邊界，逐步深入家庭與資產資訊

開啟話題與建立信任的策略

> 在信任度未建立時，話題開啟需謹慎，不以命令式建議或問題指摘切入，避免客戶『關埋個視窗』。以『用生命影響生命』的方式，透過真實故事與案例引導代入與思考。建立信任的關鍵在於『講好你嘅故事』，清晰展示你能提供的價值與問題解決能力，讓客戶願意在短時間內打開心扉分享深層信息。

- **關鍵點**
    - 信任不足階段：避免急進，避免直給指令或判斷
    - 故事化溝通：以他人案例促使客戶自我類比
    - 自我敘事：清楚傳達個人專業與可解決的問題場景
    - 醫生類比：專業可信度提升後，客戶更願意坦誠共享
- **講解**

  講者指出，人際交流初期能提供的多是『軟資源』，要在較短時間內讓客戶感知可交付的價值，需以自我敘事建立專業可信度。隨後以真實案例切入，讓客戶在安全的心理距離中思考自身問題，逐步提升披露與合作意願。

- **Examples**

> 因個人一年可處理的high level客戶約為5~6個，故透過公司同事的案例，擴充可用的故事資源，將他人已完成的成功方案內化為自己的可講案例，以『用人哋嘅故事去影響你想影響嗰個人』。

    - 盤點公司可用案例資源
    - 選擇與當前客戶痛點相似的案例
    - 重構案例敘事以貼近客戶語境
    - 在合規前提下分享案例要點與成果
    - 以案例引導問題識別與方案討論
- **註意事項**
- 開啟話題時先評估關係與信任度
- 案例分享需真實、可代入且合規
- 自我故事需突出價值與解決能力
- 避免過度急進造成溝通關閉

陪伴型成長客戶的服務節點管理

> 針對由中產成長為高淨值的客戶，採取長期陪伴策略：早期以教育儲蓄切入，持續聯絡與保單回顧，隨事業擴張在不同人生節點擴展至風險管理、保全與傳承的全案設計。

- **關鍵點**
    - 起點產品：教育儲蓄險（起價60蚊）以子女教育為切入
    - 持續動態管理：定期回顧保單、了解事業發展
    - 節點擴展：由教育儲蓄延展至風險、保全、傳承
    - 資產累積里程碑：一年或一年多事業成功，至今日在公司配置過億港元
- **講解**

  講者以自身客戶為例：在客戶開公司第1年，以子女教育儲蓄險建立合作；透過長期聯繫與管理對話，洞察客戶生意越做越好，逐步在合適時機提出更全面的財務與傳承方案，最終形成過億規模的配置。

- **Examples**

> 客戶認識講者時為普通中產，開公司第1年，為兩個前後不同年份出世的小朋友分別購買教育儲蓄險，起價60蚊。一年或者得一年多即創業成功；數到今日，已在公司放咗過億港元。期間講者透過『不第時』聯絡與保單回顧、管理交流，於不同人生節點擴展方案。

    - 初期需求定位：子女教育儲蓄
    - 產品設計與金額：起價60蚊，按兩子女不同年份規劃
    - 關係維繫：定期回顧、持續聯絡、管理交流

    - 里程碑識別：事業加速期與成功轉折點
    - 方案升級：風險管理、保全、傳承全案落地
    - 最終成果：公司總配置過億港元
- **註意事項**
- 建立早期信任與小額切入，利於長期陪伴
- 以客戶事業節奏為依據安排擴展時點
- 確保方案從『快』向『慢』過渡的可接受性
- 強化合規與穩健，避免短視進取

女性創業客戶全生命周期規劃框架

> 以朋友式專業關係貫穿客戶創業與家庭階段，從教育規劃、海外身份與稅務、信託傳承、醫療保障、人壽保障、公司資產財策、投連險與融資等多模塊串聯，配合政策與監管變化動態調整。

- **關鍵點**
    - 建立信任與理解：不僅談產品，先理解家庭、事業、團隊管理的真實需要
    - 從關鍵節點種下概念：在年額首次破「一億」時種下信託與資產保全的種子
    - 海外身份與稅務：客戶拓展海外業務，提前部署身份選項與稅務風險
    - 政策監管敏感度：CS/CIS嚴格的背景下調整方案
    - 醫療與人壽保障：分階段影響非保險偏好客戶，構建高質醫療保障與信託維持性的人壽保額
    - 公司資產財策：定存收益下降的減息週期下，改用公司保險方案優化資產配置
    - 投連險與融資：中低風險基金，派息滿意，配合融資單以提升資金運用效率
    - 出海結構選香港：中東打仗、迪拜風險上升背景下，以香港為主體更穩定
    - 流程型財策類型：key matter issue與重複迴圈型的雙類型與申請方法
    - 客戶黏性：敘事與專業覆蓋不同階段需求，提升跟隨度
- **講解**

  講者以同為母親與創業者的共鳴建立深度信任，並在客戶的關鍵成長節點提出具前瞻性的規劃主張。當客戶年額首次破「一億」時，講者即種

下信託與資產保全的概念，並針對其海外拓展提前部署海外身份與稅務風險規避。於政策監管（CS/CIS）嚴格化背景下，講者建議並最終促成投資移民方案，搭配資金配置：投資移民所需300萬以外，2700萬投入公司投連險，選擇中低風險基金以達穩健派息，再以融資單提升資金運用。對於非保險偏好的客戶，採取分階段教育，先以香港優質醫療資源為切入購入醫療保障單，後續在信託建立後以人壽保障維持信託的長期有效性並逐步增加保額。公司層面，因減息週期定存收益下降，轉向以公司為主體的保險財策，並符合稅務查詢允許公司作財產計劃的框架。海外業務結構上，因中東打仗與不穩定性，將海外公司主體由可能的迪拜轉為香港，以香港為中心延展至東南亞等地，產生香港公司營收。整體策略以「在客戶未意識到前先種下種子」為核心，透過持續的見面與溝通深化信任，讓客戶在不同階段都自然回流至講者進行規劃。

- **Examples**

> 講者於2022年認識客戶（由其投資人介紹），彼時為其創業第一年。客戶年額首次破「一億」後，講者即種下資產保全與信託的概念，並提出海外身份（高才A類、優才計劃、投資移民）選項。後判斷投資移民更適配。於「上年年初」，客戶決定實施投資移民；同年內CS/CIS監管嚴格，講者作為契機推進。資金方面：除投資移民所需的300萬外，剩餘2700萬全數投入公司做投連險，選擇中低風險基金，派息表現令客戶滿意，並推動融資單以提升派息資金的用途（用於買賣）。醫療保障方面，客戶非保險愛好者，講者分階段影響其認知，在香港優質醫療資源的訴求下購買醫療保障單。於「上年下半年」，客戶凌晨三點留言表示要開始做信託。講者此前已說明香港信託相對外地信託的優勢、適配性與好處。考量信託的行政與管理費用、維持trustees長期有效性，配搭人壽保障，持續增加保額以維持信託的持續性。公司資產層面：原以銀行定存為主，因減息週期導致定存收益下降，轉向以公司為主體進行保險財務規劃；同時以香港為海外業務結構主體，延展至東南亞等地，避免中東打仗等不穩定性。申請財策時辨識兩類型：key matter issue與重複迴圈型，並在不同時間節點（例如年與半年間隔）掌握申請節奏，避免因聯絡過遲錯失機會。整體以專業敘事、前瞻種子與階段性推進，讓客戶把香港的所有規劃放心交由講者。

    - 建立信任：以共同身份（女性、母親、創業者）拉近距離，深度了解家庭與團隊管理需求
    - 前瞻佈局：在業務破「一億」即提出信託與資產保全概念
    - 身份選項評估：比較高才A類、優才計劃與投資移民，結合客戶海外業務選擇投資移民
    - 順勢推進：利用「上年」CS/CIS嚴格契機，完成投資移民決策

    - 資金配置：投資移民300萬以外的2700萬投入公司投連險，中低風險基金以穩健派息
    - 融資配合：派息滿意但閒置，配融資單提升資金運用並做買賣
    - 醫療保障：以香港醫療資源為價值點，影響非保險偏好客戶購買醫療保障單
    - 信託落地：凌晨三點客戶主動提出，先前已講香港信託優勢；以人壽保障支持信託長期有效
    - 公司財策：定存收益下滑改用公司保險財策，符合法規允許公司作財產計劃或保險
    - 海外結構：出海主體選香港，因中東打仗風險，香港更穩定，並產生香港公司營收
- **註意事項**
- 以客戶實際階段與需求為基準切入，不生硬推銷
- 在政策與監管變更前置研究，提前種下概念以縮短決策時間
- 資金配置需明確保留投資移民必需額度（300萬），餘額（2700萬）匹配風險承受度
- 信託需考量行政與管理費用，配套人壽保障維持長期有效性
- 對非保險偏好客戶採漸進式教育，聚焦醫療資源等具體價值點
- 公司資產財策需順應利率周期，定存收益下降時及時轉換工具
- 出海公司主體選址需評估地緣政治風險，香港相對穩定
- 申請財策類型分辨（key matter issue與重複迴圈型），掌握時機避免錯失
- 保持持續溝通頻率以累積信任，讓客戶重要節點優先聯繫你

長期客戶關係與主動服務（找麻煩策略）

> 將客戶視為長期合作夥伴而非一次性交易。透過主動尋找與解決客戶未察覺的問題，建立信任與依賴，包括合規、稅務、醫療、資產配置等全方位資訊支持。

- **關鍵點**
    - 建立資訊樞紐角色：自我定位為能解決香港所有問題的人
    - 提供香港稅務與公司層面流程指引，教導與會計師溝通方式
    - 在客戶提出問題之前先行思考與準備方案，形成持續互動
    - 與團隊傳達「喜歡搞麻煩」文化，主動延伸服務觸點

- **講解**

  講者指出與高淨值客戶的連結來自於持續提供準確清晰的資訊與資源，並在客戶未明確提出需求前主動發現並處理。此策略讓客戶離開講者後很難再找到同等清晰度的資訊來源，從而維持長期溫度與黏性。

- **Examples**

> 客人擁有香港身份，在公司層面需要報稅且有收入應報稅。講者不僅提供資訊，還教其財務如何在香港幫老闆報稅、在公司層面應如何與會計師溝通。透過這種細緻支持，形成長期連線。

  - 定位為香港問題解決者，涵蓋稅務、合規、流程
  - 在客戶未提出前，先準備好稅務與會計溝通方案
  - 由保險需求出發，延伸到公司與財務層面

- **註意事項**
- 勿將高淨值客戶視為一次性交易，信任需時間累積
- 資訊需清晰可落地，覆蓋稅務、合規、流程
- 主動擴展服務範圍，從保險延伸到資產、醫療、公司事務
- 團隊需建立主動「找麻煩」的文化以拓展連線
- **特殊情況**
- 如果客戶對自身問題尚未明確，如何處理？主動盤點其稅務、資產、健康、公司流程等面向，先行提出具體可行的改善建議。

資產置換與現金流管理（房地產紅利套現）

> 針對以房地產致富的客戶，於適當時機將房產紅利套現，置換為更優質、具可預期現金流的儲蓄型資產，分散風險與提升流動性。

- **關鍵點**
  - 識別資產結構單一風險，尤其大量固定資產及海外房產
  - 非香港房產往往租金回報不高、難以形成穩定現金流
  - 以近3年成功套現與轉換負債資產故事影響客戶決策
  - 強調「及時結利、落袋為安」，實現紅利變現與風險分散
- **講解**

  第二個case的客戶在上一個內地經濟週期的地產紅利中致富，全球到處買樓。講者切入點是資產比例與現金流問題，建議將房產變賣並置換為儲蓄型資產，尤其在多地房產市場轉向悲觀的背景下更具說服力。

- **Examples**

> 客戶資產主要來自買樓升值與賣出，但其非香港物業租金回報低，現金流不足。講者以此為point，促使客戶將房產變成儲蓄型資產，作為第一次需求切入，並最終在G3下成交兩張「活享」與一張「存款資料」的保單。

    - 盤點資產結構與現金流缺口
    - 提出變賣與保單配置的具體方向
    - 以真實近3年故事加強說服，促成資產置換
- **註意事項**
- 香港房產租金回報相對OK，但海外與內地房產需具體評估
- 資產週期與市場情緒變化（香港除外、多地轉悲觀）需納入時機判斷
- 與客戶溝通時避免一刀切，強調風險分散與現金流穩定
- **特殊情況**
- 如果客戶堅信房產仍會升值，如何處理？提供多地市場數據與現金流模型，對比持有與套現的風險與收益，聚焦現金流與家庭目標的匹配度。

醫療資源協作與家庭目標導向的配置

> 在有先天性健康問題的子女情境下，協調香港名醫進行遠端諮詢，優化用藥方案，並以「子女開心、減壓」為核心目標設計可永久照顧的現金流方案。

- **關鍵點**
    - 改用針劑提升藥效，解決口服藥長期嘔吐、藥效不佳問題
    - 遠端醫療諮詢與跨境協作，提升就醫可及性
    - 以子女開心與承受能力為優先，父母需在背後做更多
    - 用保單創造「永遠照顧到」的現金流以支撐醫療與生活
- **講解**

  在完成第一張單後，講者主動「找麻煩」，為客戶兩位有少少先天性問題的小朋友連結香港名醫，雖未在香港治療但返內地後與醫生交流改用針劑並獲得改善。後續保單以子女照顧為核心設計現金流。

- **Examples**

> 兩位小朋友長期口服藥後嘔吐、藥效差。醫務部找著一位好出名嘅醫生，提供針劑型藥物建議。返內地與主治醫生交流後換為針劑，現況有改善。此後在做GB三單時，設計可永遠照顧子女的現金流。

    - 主動醫療資源協作與方案優化
    - 將醫療與財務目標結合，形成連續照顧的資金機制
- **註意事項**
- 遠端諮詢需確保醫療合規與醫囑落地性
- 現金流設計需匹配子女長期醫療與生活節奏
- 父母目標不以學業成績為唯一成功標準，重視心理與壓力管理
- **特殊情況**
- 如果無法頻繁來港就醫，如何處理？安排遠端諮詢與跨境醫療協作，並確保與內地醫生的溝通與方案銜接。

職涯壓力與退休現金流設計（Sales場景）

> 理解top sales與telesales的共同挑戰：時間與精力管理。當客戶不想一輩子做sales時，提供退休現金流方案作為第三次保單切入點。

- **關鍵點**
    - 以同理心對話：每週飛行、醒來不知身在何城的疲憊感
    - 第三次保單聚焦退休現金流的可持續性
    - 以產品組合（活享、存款資料）支持長期現金流目標
- **講解**

  講者與客戶同為銷售背景，對時間與精力管理的痛點高度共鳴。客戶表達不想做一世sales，於是第三次保單以退休現金流為主題，提供資訊與配置方案。

- **Examples**

> 在建立信任後，第三次保單提供如何製造退休現金流的資訊與配置，最終成交G3的兩張活享與一張存款資料保單。

    - 以職涯轉換與生活品質為核心，設計現金流方案
    - 在前兩次配置與服務基礎上完成第三次切入
- **註意事項**
- 需評估客戶工作壓力與收入波動，匹配現金流產品的安全性與靈活性
- 方案需兼顧家庭照顧與個人退休目標
- **特殊情況**

- 如果客戶收入具高度波動，如何處理？採用分期投入與保守保證型現金流產品，保留彈性以應對職涯變動。

競爭環境與差異化策略

> 在香港市場近年銀行與保險管道競爭加劇的背景下，需以專業、主動、跨域服務形成差異化。

- **關鍵點**
    - 銀行、保險業競爭激烈，單純sales已不足以突圍
    - 以全方位資訊、主動服務、跨境醫療與稅務能力提升壁壘
    - 用真實案例與結果建立信任與影響力
- **講解**

  面對激烈市場，講者以「找麻煩」與多面向服務做出區隔，從房產套現到醫療協作再到退休現金流，形成綜合解決方案。

- **註意事項**
- 強化跨域知識與資源連結（稅務、醫療、資產配置）
- 以結果導向的案例提升說服力

高淨值市場的差異化策略：主動「找麻煩」

> 在同質化的保險/金融市場中，單靠銷售商品容易被替代。核心策略是主動為客戶發現問題與風險，提供跨界解決方案，讓客戶感知你不僅是賣保險或股票的人，而是能協調資源、解決複雜需求的「問題終結者」。

- **關鍵點**
    - 差異化來源：資源、資訊、能力，必須是他人沒有或難以複製的。
    - 講好故事與體驗設計：讓客戶親身體驗到你能解決什麼問題。
    - 從單張變長期：為何客戶買完一張，再下一張、再下一種仍回流給你，關鍵是價值體驗與信任。
    - 主動「找麻煩」：將每個麻煩視為商機，先替客戶發現，再協助化解。
- **講解**

  講者指出銀行、保險公司均賣類似商品，差異不明顯。要讓客戶只選你，就要主動發現客戶未被滿足的需求與風險，提出跨界方案，形成獨

特價值。這需要將自身定位從「賣產品的人」轉為「整合資源、解決問題的人」。透過故事與體驗，讓客戶多次合作，加深信任。

- **Examples**

> 客戶有企業出海需求，要在香港開公司、搭架構，看似與保險無關。講者協助轉介專業會計師與律師，參與海外業務部署，提供保險以外的專業資訊，成為客戶可信賴的夥伴。

    - 確認客戶本質需求（企業出海、合規、稅務與架構）
    - 評估自有資源不足處，快速調用會計師、律師
    - 提供整體方案與進度協調，形成「背後有團隊」的背書
    - 在過程中識別保險規劃切入點（保障、資產隔離、信託對接）
- **註意事項**
- 避免僅以商品視角與價格競爭，改以問題解決與資源整合取勝。
- 及早介入規劃，在客戶尚未意識需求時提供前置方案。
- 維持專業敘事與可驗證成果，強化可信度。
- **特殊情況**
- 如果客戶提出與保險看似無關的需求（如開公司/架構），如何處理？應快速評估並調用會計師、律師等專業夥伴，提供整體部署建議，建立跨界價值。

資源培養與公司背書的運用

> 高端市場需要「團隊背後感」。除了個人專業，要積極建立會計師、律師、信託等資源池，並靈活運用公司提供的配套與專家背書，提升談單效率與信任度。

- **關鍵點**
    - 公司資源：專業會計師、律師、信託與內部專家聯合出面，更具說服力。
    - 個人資源：建立自己的會計師、律師等長期合作夥伴，形成可隨時諮詢的通道。
    - 背書效應：讓客戶感覺到你背後代表著更多資源與能力。
- **講解**

  講者曾帶客上公司由資深夥伴協助傾單（如信託、安利相關），效果優於單打獨鬥。透過公司與個人資源的結合，提升專案成交率與服務廣度，讓客戶感到被完整支持。

- **Examples**

> 許多專業人士通常諮詢即收費；若平時培養關係，形成非即時計費的交流渠道，遇到客戶問題可迅速求證與回覆。

    - 日常經營關係與信任，確保關鍵時刻可快速得到專業回應
    - 將專家回覆轉譯為客戶可理解的建議，縮短決策鏈路
- **註意事項**
- 提前簽好保密與合規框架，確保跨界諮詢不觸法。
- 明確專家角色與邊界，避免誤導或越權。
- 對外溝通時以團隊名義呈現，提升專案可信度。
- **特殊情況**
- 如果專家回應需要收費且時間緊迫，如何處理？可先提供初步方向並說明費用結構，與客戶確認授權再快速啟動付費諮詢。

新富（new money）客戶的教育與保溫節奏

> 新富客戶對財務與風險認知尚在建立中，教育週期長。需保持長期保溫與同步節奏，創造觸點讓客戶認知風險與需求，並靠多條業績線維持心態穩定。

- **關鍵點**
    - 長週期：高端市場成交不若普通客戶快速，需耐心與穩定節奏。
    - 保溫策略：持續見面、提供內容、共同檢視稅務/架構等議題。
    - 多線業績：避免將壓力放在單一客或單一張單上，維持專業與從容。
- **講解**

  講者分享某客戶從教育儲蓄開始，至25年仍願意再投資，顯示前期鋪墊與保溫的累積效果。過程中需創造機會對話、讓客戶明白風險並逐步同步理念。

- **Examples**

> 即使每1至2個月見面，可能只有10零分鐘，也要在有限時間內高效傳遞關鍵價值與下一步計劃。

    - 會前預判客戶關切與決策點，準備清單式要點
    - 用客戶語言表達風險與方案，確保每次會面都有產出
- **註意事項**

- 維持穩定聯絡頻率與內容節奏，不過度打擾。
- 設定短中長期里程碑，持續驗證成果。
- 建立心理韌性，避免為趕單破壞節奏。
- **特殊情況**
- 如果客戶臨時只能短時間碰面，如何處理？提前準備3個關鍵要點與1個明確行動，10零分鐘內完成傳達與確認。

真誠優先於技巧：座右銘的實踐

> 高淨值客戶歷經市場淬鍊，對過度銷售技巧敏感。與其花技巧在客戶身上，不如將技巧用於內部博弈與專業精進，對客戶保持純粹與真誠，建立高信任與友誼。

- **關鍵點**
    - 將技巧用喺學業，將純粹留畀客人。
    - 站在客戶角度思考與行動，真心可被感知。
    - 最終關係是高信任、互相成就的朋友關係。
- **講解**

  講者強調高淨值客戶能分辨動機，真誠服務更易建立長期合作。技巧應用於提升專業與內部競合，不在客戶面前玩花樣。

- **註意事項**
- 避免誇大與話術，說到做到。
- 持續精進專業能力，以內容與結果取信。
- **特殊情況**
- 如果客戶對推銷反感，如何處理？採用諮詢式對話，聚焦問題診斷與方案選項，讓決策在客戶手中。

前置學習與CIS案例的啟示

> 成為百科全書型顧問：不等市場喊、公司推才學，而是提前站在客戶前面學習未來所需。CIS領域的前置投入帶來顯著轉化，並躍升至COT。

- **關鍵點**
    - 跨界跨學科學習，主動前置而非被動跟學。

    - CIS帶動轉化：早期布局迎合客戶興趣與需求，顯著放大單量。
    - 敏感度：對社會與客戶痛點保持敏銳嗅覺。
- **講解**

  講者於CIS尚未流行時深耕，恰與喜愛研究CIS的客戶匹配，將一張可能連現三萬蚊已經系單，最終談成30萬，並藉此達成COT，顯示前置學習能抓住風口與客戶心智。

- **Examples**

> 當年CIS未有太多人討論，講者已完成知識儲備並能與客戶深入探討，促成單量從可能連現三萬蚊已經系單到30萬。

    - 識別客戶興趣點（CIS）
    - 準備深入內容與應用場景
    - 把握時機提出匹配方案
    - 以數據與案例支撐決策
- **註意事項**
- 關注新興主題與監管變化，提早做功課。
- 建立知識筆記與可視化材料，加速溝通效率。
- **特殊情況**
- 如果市場尚未普及該主題，如何建立客戶信任？用小規模試點、第三方資料與案例證明可行性，逐步擴大。

敏銳觸覺與精準切入

> 在有限接觸時間內（可能10零分鐘），迅速判斷客戶當下最需要的價值切入點，例如針對家庭健康風險（如孩子先天性問題）提供可行方案，而非停留在同情。

- **關鍵點**
    - 時間有限需快準穩：事前做足功課，會中聚焦關鍵點。
    - 風險轉化為方案：健康、稅務、資產、企業架構等皆可成切入點。
    - 每次互動有產出：提出下一步與時間表。
- **講解**

  講者提醒不少人對客戶家庭遺憾僅止於感嘆，應立即思考能提供的保障與配置，將情緒轉化為行動與方案。

- **註意事項**

- 設定標準化會前檢查清單。
- 養成提案模板，快速調整適配。
- **特殊情況**
- 如果客戶行程臨時縮短，如何確保效果？聚焦1個痛點+1個方案+1個行動承諾，其他改以書面補充。

專業與形象管理的一致性

> 永遠保持專業與「好欣賞買」的形象，並做到裡外一致。形象不僅是外在，更包含專業內容、表達、準時、跟進與交付品質。

- **關鍵點**
    - 外在與內在一致：專業知識匹配專業形象。
    - 細節管理：文件、回覆、進度與紀錄到位。
    - 穩定輸出：建立可複用的服務流程與標準。
- **講解**

  高端客戶對一致性與細節高度敏感，任何破綻都会削弱信任。形象管理是長期工程，需制度化。
- **註意事項**
- 建立個人品牌手冊與服務SOP。
- 定期檢視交付與回饋，持續修正。
- **特殊情況**
- 如果專案中出現延遲，如何維持形象？提前預警、說明原因與替代方案，給出新時間表並跟進落地。

作業或建議

- 基於2026-04-22 14:34:22的情況，盤點客戶跨境身份（香港、內地、英國、美國）與資產所在地，評估遺產稅與法定承繼差異。
- 為有配偶與後裔的客戶製作一份『非土地財產清單』與『固定金額優先分配（50萬 / 100萬）』的試算模型。
- 與客戶討論其真實意願（是否平均分配、是否照顧能力弱者、是否偏重父母），並草擬遺囑草案以避免法定分配落差。
- 設計家族治理與接班人培訓計劃，降低『富無三代』與不善理財風險。
- 建立防詐騙與訴訟風險的盡職調查與資產隔離框架。

- 在2026-04-22之後，盡快檢視個人婚姻與家庭狀態，更新或重立遺囑以符合現況
- 於2026-04-22起的30日內，諮詢律師擬定符合香港法規的遺囑，並安排安全保管方式，避免對折、訂釘、膠封
- 於2026-04-22起的60日內，完成持久授權書（EPO）設計與簽立，明確指定受權人及授權範圍
- 於2026-04-22起的90日內，制定生前資產分配計劃，優先保留自住物業與養老資金，逐步分配其他資產予家人
- 根據自身家庭結構，列出至少2個可能導致理賠延誤的文件風險，並為每個風險設計對應的多保單或替代證明策略（包含是否可透過web call）。
- 以『1000萬』保額為目標，分別計算在30歲、40歲、50歲、60歲的年度保費支出（使用『15萬』『20萬』『廿五萬』『卅幾萬』的參考），並評估是否需要保單融資以達成『超過九成半』資金自留度。
- 撰寫一份意願書草案，設定受益人條件並加入突發狀況下的彈性處理機制，避免因過度僵化而無法及時照顧受益人。
- 在2026-04-22後，於2031-04-22前完成五年內的交棒與培訓計畫時間表，明確每年目標與資產配置檢視節點
- 檢視並更新EPOA與各保單代理人指定，必要時在EPOA中明文註記特定保單按保單規定執行
- 評估以保險＋信託搭配：將保單受益人指定落信託，以提升分配靈活度與跨代傳承能力
- 依家庭公平原則擬定分配方案：兒子承接生意（估值1000萬）、女兒以現金（約500萬）與保單利益保障，並定期重估以維持公平
- 設計GF五年繳付退休旅遊基金方案，明確70歲資金目標與旅行計畫（目的地、預算、時間表）
- 請在2026-04-22之後的一週內（截至2026-04-29）整理你現有高淨值客戶名單，為每位客戶完成一份『Pre-case』分析，包括背景、需求、切入位與架構草案。
- 請在2026-04-22至2026-05-06期間，學習並準備『香港家族辦公室』運作要點的答覆綱要，包含法律結構、稅務考量與常見服務項目。
- 在2026-04-22至2026-05-20期間，與團隊安排至少『1』次聯合會面演練，以足球比喻分工，模擬『擺波喺龍門口』到『入球』的話術與流程。
- 在見客前完成資料蒐集與風險評估，準備避重就輕的溝通策略
- 於2026-04-22 17:00準時參加talk to teacher分享並配合短frame拍攝
- 上網檢視buy power與客戶質量，篩選高質客戶並設計互動活動，先行send email邀請
- 清查客戶年度費用累計，確保10美金與20美金門檻遵守同一年度規則

- 管理會員三年周期，於期滿前溝通新增保單（10美金以下）以續期
- 提早預約lunch四張臺，若已滿改以早上餐敘並安排下午或夜晚會談
- 就零至15蚊點與15萬跨年計算到廿41年，務必查核檔案與客戶資料後再給結論
- 遲到未簽到者主動提供agent code以完成補簽到
- 在2026-04-22之後的7天內（至2026-04-29），完成高淨值客群劃分清單：標註Old Money與New Money、既有關係強度、潛在需求與教育週期預估
- 在2026-05-06之前，與公司財稅法商支援部門完成1次案件演練，選擇含多重身份/稅務議題的案例，形成標準化解題流程
- 在2026-05-13之前，整理子女教育路徑資料包：包含國際課程、AL evel、IB、本地課程與內地中學路線，製作可與家長討論的比較清單
- 在2026-05-20之前，完成舊客戶轉介紹節點設計：為近12個月服務過的客戶設計回訪腳本，加入轉介紹邀請與價值回顧
- 在2026-05-27之前，完成個人與香港故事敘事稿，包含3個與家庭需求連結的場景版敘事，用於一對一溝通與分享會
- 在2026-04-22之後的最近一次客戶會面前，完成一份『三個為何』（為何是你／AIA／香港）價值敘事稿，並包含至少1個具體解決方案與支援清單。
- 每日（從2026-04-22開始）追蹤1則財經或政治熱點，將其轉化為與高增值客戶同頻的交流話題，並記錄可連結的解決方案。
- 在下一次重要會面前，預約並完成至少1次會計師或律師的諮詢，針對客戶背景的風險形成3條可執行對策。
- 根據現有客戶名單，主動盤點其在香港的稅務與公司合規需求，列出可即時協助的3項具體行動，於2026-04-22開始的一週內完成初次溝通。
- 挑選過去3年中至少2個房地產套現、轉換為現金流資產的成功案例，整理成可分享的故事材料，用於下一次客戶會面，於2026-04-29前準備完畢。
- 對於有子女醫療或壓力管理需求的客戶，建立遠端醫療諮詢流程清單（含目標醫生名單、預約方式、資料準備），並於2026-05-06前完成測試與優化。
- 針對top sales客戶設計退休現金流模板方案（含投入節奏、保證與非保證現金流組合、風險備援），於2026-05-13前提交並用於第三次會談。
- 立即盤點並分類自身資源庫（會計師、律師、信託、境內外公司服務等），建立聯絡清單與SLA。
- 制定未來6個月跨學科學習計劃，選擇2至3個前置主題（例如CIS、企業出海合規、家族信託），形成可對客輸出的教材。

- 設計高端客戶保溫節奏：每1至2個月一次，為每次會面準備3個要點與1個行動項，並建立會後跟進紀錄。
- 為「找麻煩」設計問題清單：風險盤點（家庭健康、資產隔離、稅務、企業架構、跨境合規），每類配套1個快速切入方案。
- 建立10零分鐘會面模板：會前資料包、會中3要點、會後1頁紙總結與下一步時間表。
- 自查形象一致性：從外在儀容、文件格式、郵件回覆SLA、交付清單到SOP，列出需改進的5項，於2026-04-29前完成優化第一輪。

2026-04-22 HNW101

2026-04-22 14:34:22

00:00:00
究竟呢？個market係點嘅咧諗。另外啦，佢面對一啲高淨值人士嘅時候，佢哋其實喺財富傳承上面，佢哋有錢有咩系錢，但繫有錢咧，亦都會帶嚟更加多嘅煩惱同埋擔心嘅。咁，其實佢哋喺財富傳承上面有咩痛點咧，有啲咩風險咧會同大家去剖析。咁亦都會簡單講一啲咧財富傳承嘅工具，包括咧系遺囑持樓售股書信託同埋我哋嘅專長人壽保險。咁喺呢個部分咧，大家都見到啦，喺短短兩三個小時嘅時間，其實要吸收到好多嘢啦。

00:00:52
咁，大家唔好expect會講得好深嘅。其實我哋都系用一個最基礎嘅角度。啊，如果你哋本身對於呢啲嘢已經有好深入知識嘅啦，就溫故知新。咁如果系未有嘅，咁就當做一個起步啦。咁亦都會有一啲諗個案啦，同大家咧係去分享下佢實踐嘅樣。咁除此之外啦，當除咗，做partner推客戶要裝備自己之外咧，我相信你哋都好想知道咧，公司有啲咩支援同埋配套嘅。例如話如果你面對一個高淨值客戶嘅時候，有冇人可以幫助到你去見客咧，或者系解答一啲專業嘅問題。

00:01:32
例如話稅務啊，法律上面嘅問題啦，或者作為我哋公司嘅高淨值客戶，其實有啲乜嘢著數俾佢哋咧，咁我哋亦都好開心咧。請到財富管理部門嘅同事咧，會同大家去分享嘅咁最後咧，我相信聽咗咁多之後咧，我相信大家都想聽一啲前線實際經驗。啊，究竟啊作為一個前線嘅從業員，我點樣去開啟呢個market嘅咧，我當初可能遇到啲咩困難咧。我講啲咩話題可以引入去partner work嘅咧，同埋一啲成功嘅個案，分享下objectives，聽到嚟噶。

00:02:11
咁，我哋亦都好開心咧，請到一位前，線做得非常之成功嘅同事咧嚟同大家去分享嘅。咁所以今日嘅內容咧，系非常之豐富嘅。咁但系放心喺度呢個兩點半，我哋上堂上到幾多點啊，上到六點嘅時間，我哋都會有兩個break，係畀大家嘅。咁畀大家咧去去休息下啦。因為嚟緊嘅內容可能都幾豐富幾heavy下咁樣嘅。咁，只不過今日嘅拋光咧，咁稍後我哋都會點樣俾大家。咁。所以如果你話哦想影相嘅冇問題可以影。如果你話，我想專心聽，又唔想影相啊，咁稍後其實等多一日到啦，我哋都會send返俾大家噶啦。咁你到呢度有冇問題冇問題咧。咁我哋不如咧，先做個warmup嘅小遊戲啦。大家而家狀態點啊，精唔精神啊，大家。

00:03:02
好精神系嘛咁啊精神一嚟嘅，你睇下你哋精唔精靈啲OK咁啊，內容咧，都係圍繞住一啲高淨值客戶嘅範疇嘅問題嚟嘅。咁啊睇下大家啦嗱，一般嚟講啦嘛我所謂嘅高淨值人士咧，係指擁有幾多流動資產嘅個人或者家庭咧諗100萬港紙

或以上100萬美金300萬港紙定。系300萬美金咧。啲啲啦嘛，哇大家都好有信心，證明，大家咧，有精神，有精力啊，俾個掌聲，俾自己先。好啦，咁我哋除留呢。題第一題難到大家我相信第二題咧，一定難唔到大家嘅，因為同你哋嘅生意咧，好息息相關嘅喺AIA嚟講點為之一個高淨值客戶啊。

00:04:00
A整付保費100萬美金以上，年度化保費10萬蚊美金以上。 B呢系咪一樣啊，咦咁即系C啦，咦唔同喎咁答案咧點解A同B都啱嘅啦。好啦，咁我哋睇下第三題啦頭先嗰兩題2~3，其實呢題咧相對，就長少少。OK咁啊陳生咧，就係冇立遺囑嘅情況底下咧，不幸過身。佢過身嘅時候咧，有HKD3000萬嘅資產。咁佢過身嘅時候咧，留低著一位妻子母親同埋細仔三個人根據香港嘅法例，佢個遺產應該系點分配到呢徐生啊，老婆攞一半。阿仔同阿媽就一半。

00:04:54
咁啊，第三個咧就係詼，九號同11攞錢。阿媽婆嗱呢度有啲疑惑啦，覺得A嘅女手好似冇B咧，大熱C咧冇人舉手D咧好咁，我哋睇下答案啦系啦，咁答案咧系以上各項皆非嘅。咁點解咧嗱有個答案嘅，但我哋稍後先慢慢去解釋。點解係以上各項界非咁，跟住啦，我哋睇完一個香港嘅個案啦，跟住咧睇啊啲字差唔多嘅。不過咧港幣變成人民幣，香港法律咧變咗中國法律。個分法有冇唔同嘅A啊B啊C定D咧A嘅舉手B咧C咧D咧嗱我哋睇下咯喎大約系A系嘛，咁。

00:05:52
咁睇下，頭先就係大贏賭局啦，而家唔系大贏勝出啦。咁系啱嘅，佢個掌聲俾自己先。OK好啦，好小遊戲咧就玩完啦。咁我哋就開始講下，即點為之一個高淨值嘅客戶咯。咁根據福布斯嘅定義咧，就係金融專業人士咧，一般將高淨值客戶咧，就分為三類嘅。最大最基本入門版咧，就係100萬至500萬美金。咁係指流動資產嘅，即係指除咗層樓咧，系唔計嘅。咁500至1000咧，就超高淨值。超過3000萬啊，500至3000啊，超過3000萬咧，就極高淨值。咁，大家見到100萬美金以上，你覺得香港多唔多人咧？

00:06:41
多到你哋覺得系幾，多個就會有一個咧有啲人話四個有一個咁呢度好多啦，但呢度一定係比全香港平均高好多嘅嘛。我哋作為AIA嘅仲要捐。大家估下一般嘅香港人詼幾多個揀一個咧有三個，有一個，有10個呢邊咧，有20，我又聽到13啊，呢邊冇乜人估啊，呢邊。呢啲你話冇仇，你唔去冇嘅。我哋睇下啦嗱咁呢個咧，根據瑞銀財富報告2024嘅咁，喺香港嘅成年人啊，OK成年人如果計埋六兒童咧，就唔系10，就每10個咧，就有一個咧，喺百萬美元。咁呢個比例咧，係全球第三嘅。

00:07:33
咁，平均嘅咧都會有400幾萬嚟啦OK咁喺街裡面，即行一條街都遇到100兩百個人啦。咁即其實都有真繫，好多嘅百萬富翁嘅。咁，所以大家個商機多唔多啊，好多系咪嗱香港，你估嗱如果我哋話根據呢，一個比例咧，就全球第三咯

我哋唔好講比例。我哋香港雖然系彈丸之地，但我相信，如果用人數嚟計咧。都唔差嘅，但系估下我哋全球。百萬富翁嘅數目排第幾咧，全球啊包括美國啦啊、中國啦、英國啦、日本啦、大家覺得我哋排第幾。嗯，OK.我哋得700萬人口噶啫喎哦，咁中國咧中國，大家有冇下幾多。第幾喎。

00:08:31
第二，有冇其他答案咧，我哋睇下咯。咁，其實咧哻中國咧系第二，系啱嘅。香港咧就排第16。咁如果咁少人嚟講咧，其實排16都好犀利噶啦。咁另外咧我哋除咗睇數量之外，我哋亦都睇嗰個增長啊，其實中國呢係唯一喺個表，上面咁多國家呢繫有三位數字嘅增長嘅，就係喺202。二至27年期間，咁所以我哋站喺即系香港，亦都背靠祖國。相對嚟講咧，個機會咧係非常之大。咁大家都知道啦。而家喺香港喺一個財富管理，同埋財詼財富傳承上面咧，近年個業績都係越接越勁嘅。咁呢一度咧，亦都有啲資料，可以俾，大家睇下就係瑞銀嘅全球CIO咧，系認為香港都繫有望取代瑞士。

00:09:29
成為全球嘅財富嘅龍，財富管理嘅龍頭。噉因為咧，其實呢個咧亦都唔系我齋估嘅，繫有資料嘅。我哋睇翻其實個增長嚟講咧，其實瑞士咧，大概每年系三個percent增長。但香港咧其實預計系九個percent增長。加上而家即係中東嘅戰事好多資金原本喺迪拜嗰啲可能都會尋求新出路咁，所以喺香港嚟講。其實系非常之有潛力嘅。咁，我哋嘅詼財政司啦，陳茂波亦都好有信心。咁樣話咧喺10至15年後咧，香港至少要升為全球第二大嘅金融中心。咁，我哋有咁多資源，我哋有咁多機遇啦。咁但系我哋首先第一步，我哋要裝備自己系嘛，好多朋友仔都話哦，面對一啲高淨值嘅客戶可能佢哋見過，世面比我仲多喎或者商場大把等。

00:10:25
越人無數咁，我哋點樣顯示，我哋嘅專業性咧，當然喺好多範疇裡面咧，可能你會覺得啊，我同高淨值客戶冇可能有啲朋友仔，都覺得可能有啲距離喎，有啲壓力。但系喺我哋嘅專業範疇上面，如果我哋係俾到一啲advice，佢講到一啲，佢冇諗過嘅嘢或者諗過唔知道。但冇諗過點樣去處理嘅嘢咧。其實，我哋就可以突圍而出啦。咁，其實高淨值客戶喺財富管理財富傳承上面有啲咩風險同埋擔心嘅咧咁，我哋一齊咧去睇下啦。咁咧哻詼首先第一個咧就係死亡風險啦。我相信呢一個咧無論繫有錢或者系冇錢人，總會一死嘅系咪咁亦都有錢，同埋冇錢都好咧。

00:11:23
其實人咧都係會病嘅，都會面對意外嘅。咁第三咧就係無論有錢冇錢，都會有投資風險。但有錢人面對嘅風險可能會更多，包括一啲貸款風險啦，系嘛可能一啲個人擔保啦、自己嘅生意啦，而導致影響咗自己嘅資產。第五嘞婚姻風險咁啊，佢哋面對嘅婚姻風機會唔會比一般人多啊，會系嘛因為。有麵包嘅愛情，就唔系純粹嘅愛情嚟噶啦嘛。可能有好多唔同嘅風險出現會唔會有啲人係特登去惡意結婚或者惡意離婚呢都可能令到一個家族嘅資產呢系冇咗一大段嘅

咁。另外咧就係訴訟風險啦訴訟風險如果有錢同冇錢邊啲人面對訴訟機會高啲咧。

00:12:18
有錢人係嘛，冇錢嘅告，你都冇意思啦，系咪嚟個私費嚟俾通脹風險我有錢，但系我擺喺銀行收息可能都會面對通貨膨脹嘅風險個資產貶值騙局啦，越嚟越多啦。另外，繼承嘅風險上一代有好好嘅生意下一代想唔想成傳系一個問題有冇能力去成傳，又係另一個問題。究竟交俾邊個接班人咧會唔會系一個皆大歡喜嘅選擇咧，可能亦都系一個問題。系嘛咁啊，另外就係稅務風險啦，香港有冇遺產稅喝冇內地，有冇啊，有暫時冇OK有一個遺產稅嘅草案嘅，但系都擺咗，10年都未正式實施嘅。咁，但系作為一個有planning嘅人。

00:13:15
系咪都需要去諗下，一旦實施咗會點啊，有啲咩方法系可以避免咧規避風險咧咁。另外啦有錢嘅人，好多都唔繫淨係得一本護照啊嘛好多移民熱門嘅國家，例如英國啊、美國啊，佢嘅遺產稅係非常之高嘅講緊英國都去到40個percent嘅咁呢？個咧亦都係一個風險可能喺財富傳承嘅過程裡面咧。下一代系要俾一筆好大嘅錢，先至系攞翻一啲，佢本來屬於佢阿爸阿媽嘅嘢。咁啊爭產風險唔使講啦，系咪咁發覺啲有錢人咧，搞完個喪事之後咧，下一步就開始有爭產嘅訊息喝啦。咁但另外咧就不善理財嘅風險。咁其實詼好多時都話富無三代咯富無三代好多原因。

00:14:07
咁，其中一樣嘢，就係話其實去到富二代或者富三代接棒嘅時候，其實佢同第一代已經系唔同咗。佢唔系打江山嗰個。我哋話財富咧，其實同一個人嘅識見繫有關嘅。如果你冇嚇嘅識見，冇嚇嘅能力去打理啲財富咧，其實啲財富咧就慢慢咧，系會離你而去喝。咁，所以亦都點解話，咁多中咗六合彩嗰啲人咧。最後咧，可能系蝕底嘅，即繫最後冇晒錢，甚至乎咧繫好慘。咁所以嚟講咧，呢啲咧都系公正直客戶，有面對嘅一啲風險。如果喺你同佢傾偈嘅時候去引入一啲話題去帶佢去諗一啲，可能佢冇諗過嘅嘢。可能佢以為唔關佢事嘅嘢。可能佢有諗過，但係冇諗過有咩解決方法喝野啦。咁，你就可以喺客戶個心目中啦。系。

00:15:04
其實，贏咗一步啦。好啦，嗱咁，我哋咧開始咧，就講一啲簡單嘅關於legacy planning嘅一啲知識啦。咁頭先咧都有考過你哋噶喎，系嘛嗰啲詼點樣點樣去安排啲遺產啊。咁而家咧，我哋就詳細多少少去講嘞。就係話如果系冇立遺囑嘅情況底下，其實個法定嘅承繼個順序會系點樣噶咧？好啦咁，我哋首先咧會睇香港先嘅。我哋除咗睇香港咧，亦都會睇內地嘅case。咁，我哋首先咧睇香港先啊喺香港，如果只有當一個人倆樣一生嘅時候，只有配偶嘅有好多啦，好多丁克族冇仔女嘅OK會點賠咧系咪俾晒配偶噶父母OK嗱咁我哋咧。

00:16:01
又睇下，有人話有，有人話冇嗱。記住呢個系香港啊。所有嘅剩餘遺產即繫扣

除咗一啲稅務啦，扣除一啲最後嘅開支啦等等之後剩翻嘅錢咧。咁如果系只有配偶嘅咧，其實佢全部會畀配偶喺香港嘅情況底下。咁如果嗱呢？個容容易理解嘅。咁如果只有配偶或者後。同樣，即系子女。佢真可能個子女冇咗身，但繫有孫嘅。總之有後代啦。咁我當有個老婆，有一個仔會點分呢，就係頭先我哋嗰個少入起嘅。咁其實咧記住咧，老婆咧系攞得最多嘅會攞到三嚿錢嘅第一嚿系啲乜嘢咧，就係所有非土地財產。乜野叫做非土地財產呢就屋企。

00:16:58
裡面嘅金銀珠寶啊，或者啲cash啊，古董啊，名畫啊，名錶啊，或者系佢以前同先生共同借一齊揸架車咧。咁呢，啲咧，supposed全部咧，配偶都係會攞晒嘅。咁呢個咧系第一部分。咁第二部分啦，就係話咧，喺個資產裡面嘅頭50萬咧，都會歸配偶嘅。咁即系話換言之，如果呢一個過身嘅先生只係得40萬嘅資產嘅，咁佢配偶會攞幾多啊，40萬仔女仲有冇得分啊，冇啦。咁但系如果佢多過50萬，剩翻嗰啲會點咧。咁咧，就會係50個percent歸。配偶，50個percent歸子女。所以頭先你叫做數咧，系複雜唔系整數嚟嘅。因為要扣走50萬之後嘅。

00:17:54
一半就係配偶，一半就係仔女。咁所以你會發覺咧，如果佢有配偶同埋，有仔女嘅話咧，其實父母又冇得攞啊冇嘅。咁因為根據即系香港，系即系跟英國嘅習慣啦，佢哋會將自己嘅family，即係仔女啊老婆咧，系擺得重啲。同中國內地嘅做法會唔同陣間你哋喺中國內地嘅做法咧。系我頭先聽到有父母，系啱嘅。不過就唔繫講香港。好啦咁喺呢度咧，亦都再睇下咧，就話如果只有後裔啦，配偶已經過身嘅話咧，咁就迴歸後裔啦。咁喺咁嘅情況底下咧。如果系死者有後裔嘅話咧，即使誒配偶離世佢嘅原生家庭嘅父母，兄弟姊妹係攞唔到任何遺產。

00:18:48
咁即系話，幾時可以去到父母同埋兄弟姊妹啊，就係冇咗配偶，冇後裔先至會落到下一格咯。OK。咁如果咧，佢有配偶冇後裔嘅話咧，又有父母嘅話咧。咁會點咧咁一樣嘅所有非土地嘅財產咧都會歸配偶。然後啦分詞系，多啲嘅100萬頭100萬都會歸配偶剩翻嘅五。50個percent俾配偶，50個percent俾父母。OK咁，如果有父母在嘅咧，兄弟姊妹咧就攞唔到遺產嘅。咁直至咧，如果佢系冇在世嘅父母，冇後裔咧，咁兄弟姊妹咧，先至可以啦。系攞到死者嘅遺產。咁成個process就會係嚟樣嘅。咁至於內地會點呢系完全唔同嘅。咁佢就會。

00:19:43
分咗兩個順序。第一個順序咧，就係配偶仔女同埋父母。咁喺呢個順序裡面咧，喺同一個級別咧，系會平分嘅，亦都冇分男女嘅OK。咁即系話呢度有三個人，就三個人平分，五個人就五個人平分，只要喺第一順序裡面有任何一個人，仲係在生咧，就唔會啟用第二順序喎啦。Ok因為前面已經全部過咗身。先至會跌落兄弟姊妹、祖父母、外祖父母咁樣啦。OK，咁呢一個咧就係嗰個做法啦。咁所有嘅喺同一個順序裡面咧，都系平分嘅。好啦嗱，咁，我哋咧睇左一

啲好簡單嘅啊，同你同你嘅客人茶餘飯後嘅時候講下啊，如果陳生冇留遺囑咧，咁就係嚇分噶啦。咁如果就我唔嚇樣分有咩唔好處啊，大家覺得。

00:20:40
哦，跟法律咯，跟香港法律咯，跟內地法律唔立遺囑啦喱可能有機會同佢原本嘅意願系一樣。但亦都有機會咧，系唔同嘅。系嘛即繫，好多人同可能同另一半嘅關係都系淡如水。但可能佢好錫自己嘅阿爸阿媽。佢可能想俾多啲佢。但香港嘅法例咧做唔到嘅。系嘛，或者有幾個仔女，其實佢唔係想平分喎。有啲人可能想有能力嗰個俾多啲，因為佢覺得俾多啲資源，佢可以發光發熱。但有啲人覺得我要照顧，多啲冇能力嗰個，有能力都系自己搞得掂。咁呢個系父母嘅心思。如果你有咁嘅，你嘅客人有咁嘅心思咧，就需要拿一種遺囑去處理啦。 Ok好啦，咁我哋咧，就講下遺囑嘅部分啦。咁我哋亦都首先即系講緊問下，大家先。

00:21:39
衞足同平安子係咪同一樣嘢嚟噶覺得係嘅舉舉手先，覺得唔系嘅咧，咦都好多。覺得唔系喎咁個答案咧，就係嘅咁，其實只繫點解，佢叫平安子啊，因為中國人有忌諱啊嘛，系咪，你即得屋冇冇人住，都唔會叫空屋噶嘛，叫吉屋噶嘛。咁我細個唔知點解叫執筆嘅，諗唔到。但系大考完先可以以為咩系咪擺啲筆喺度嘅咧，所以叫執筆咁樣。咁其實咧就係同一樣嘢嚟嘅。咁喺香港立遺囑可唔可以自己立噶可以，系嘛，只要咧，佢符合個要求，就得噶啦。咁首先遺囑咧，繫可以手寫啦，印刷啦或者係書面形式嘅。

00:22:28
咁即系話，換言之，今時今日就算話好，先進嘅，我哋都可以錄video噶嘛。如果用video去錄立遺囑得唔得噶唔得嘅OK，可能你會覺得video咪仲好，有個人睇到佢個表情，反應系咪俾人夾住佢簽名，但到而家為止咧，都係唔得嘅喺香港嚟講咁啊，需要寫翻自己個名啦，身份證號碼啦同埋會立一個遺囑執行人當佢passa way嘅時候去去執行佢嘅。即系遺產嘅安排啦，要寫點樣去分配啦。咁同埋咧，要有兩個見證人簽名啦，有立遺囑人嘅簽名啦。咁呢個咧，就係一個standard嘅form啦，咁樣咁可以自己做。咁但系我哋都建議系搵律師，因為其實都好平唔繫好貴嘅啫。如果搵律師咁用律師留嘅，即相對嚟講都會安心一啲嘅。好啦，跟住於喺內地同香港有啲乜嘢唔同噶咧？

00:23:26
咁啊，應該都幾唔同下嘅。咁啊，外地咧系可以自己寫嘅，自己寫唔使witness都得嘅。呢個第一種。第二種咧就搵人寫，然後再搵見證人。咁啊，唔搵人寫啦，先進啲嘅列印，其實都得就print出嚟。咁樣。第四種錄音錄影佢哋係接受嘅。咁同香港系唔同嘅OK.咁第五種口頭都得。即系冇文字，冇聲音，冇影像記載都得。大家覺得唔好神奇啊，搵個朋友咁樣搵兩個朋友聽到就係點解，會有咁嘅嘢咧，咁唔穩陣嘅。但系其實咧，即系點解會呢樣都得咧，因為有時系，即繫有戰爭嘅時候咧。

00:24:17
或者好危急嘅時候咧，其實真係搵唔到紙筆，搵唔到咩咁啊，咁搵兩個人話即系斷氣之前話嗱我就畀我仔同我個女嘅啦，55 10咁就係噶啦。咁但系立咗口頭遺囑咧，其實到到個危機解除咗啦。即系如果嗰一下，佢大步甩我，唔使得嘅話咧之後其實都要做翻證實嗰啲嘢。咁而最後一種咧就係公證遺囑，真係去公證處嗰度咧，去做正式嘅一。一個公證遺囑嘅手續啦咁樣，大家覺得公證遺囑係咪最有效噶。如果佢有公證遺囑，又有普通一張嘅立字人遺囑。邊張有效啲咧大家覺得嗱，大家講嘅好，有信心啊。嗱喺以前嚟講咧，其實就公證遺囑啦。如果同樣有公證遺囑有其他遺囑咧。

00:25:12
就係以公證遺囑咧，系最有效嘅。但系而家改咗嘅，就已經冇咗呢，一個優勢喺度噶啦。咁基本上都系跟時間嗰個順序，最後立嗰張咧就會之有效嘅。OK好啦，嗱咁我哋睇下遺囑雖然一定要立，但立咗係咪就萬無一失咧，因為遺囑繫會俾人爭議個有效性啊嘛最經典嘅香港嘅遺囑個案系咩啊公。如心啦，系嘛小甜甜啦咁啊，再作應該即系佢哋嘅故事，都可能太細個，系嘛其實佢嗰張遺囑咧，嗱當年啊小甜甜應該系00607年過身嘅咁啊，原本有一張遺囑咧，系點樣噶？系俾華某慈善基金100個percent做慈善嘅咁後尾喺佢死咗之後咧，突然之間有另外一張遺囑出嚟話，100percent.系俾一個人嘅。

00:26:10
嗰個人就係陳振聰咁，於是兩個咪喺度搞好耐嘅爭拗。咁啊，陳振聰都坐埋監都出翻嚟啦。咁樣咁，所以你又拎住一張紙，我又拎住一張紙，其實邊張繫有效咧，唔容易。咁所以嚟講咧為淨系單靠遺囑嘅咧其實繫有好多潛在嘅風險包括紙張風險就係頭先講。你有一張，我有一張。甚至乎佢要道德奉獻啲啦，系咪咁啊，又考下大家啦。如果一張遺囑對折咗，有冇效咧你哋覺得。有機會冇效OK非常好嘅一個答案。咁啊，我釘住啲釘住嘅有冇效咧，嗱就好，似乎咧最終嗰張遺囑嘅狀況啦。因為當一個人即系過身啦，佢啲後人拎住張遺囑。

00:27:08
去做，即系成辦嘅時候咧，其實繫要將張檔案還原嘅。舉個例，如果佢用訂書機訂咗嘅，要起釘啦。咁有啲人咧係做嘢好妥當嘅。我不如過咗交佢啦。咁樣keep得最好啦。但系呢個系最大鑊嘅，因為要點做啊貼翻起膠，然後咧還原翻一張冇膠狀態咁樣咁你諗下喺呢個過程裡面。啊嗰啲封俾俾膠包咗幾10年，跟住拆翻出嚟，張紙會點啊可能蒙咗嗰啲字就黶咗落膠度。咁同訂書機同對折都一樣。當還原嘅時候，對折咗咁多年，一搵翻開咧可能啲墨就化咗啦。啊訂書機一釘咁樣爛左呢張紙。噉所以咧就會系無效，因為誒有機會系無效咯。如果佢個狀態唔OK.

00:28:02
最大嘅問題就係遺囑，系唔喺香港，唔會有中央登記。即系話唔見咗就唔見咗，爛咗就爛咗啦。噉呢個咧繫好重要嘅一樣嘢。噉所以咧有律師同我哋分享過咧，其實老人家最好咧就冇乜嘢都擺喺自己度臨死咧就一張遺囑，就分配

晒。嗷系相對嚟講容易有爭拗嘅。嗷比較好啲嘅做法咧，就係趁自己60~70歲開始，慢慢將啲資產呢系俾屋企嘅人。咁最後，其實遺囑咧，就愛嚟處理，佢自己住嘅嗰層樓同埋，佢自己愛嚟養老，即系預計詼呢幾10年養到百年歸老嗰啲生活費。咁因為老人家都唔建議佢哇連自己層樓都俾埋阿仔，自己啲資產俾晒生活費都畀阿仔。佢會點啊，好似問翻阿仔，攞錢啊，系咪好似住喺阿仔間屋。

00:29:00
咁所以最後即系自己住層樓啊，或者自己真系日常嘅資產就係自己keep返。最後就用無名卒去處理。但系如果其他大件嘅啲鋪啊，啲樓啊，各樣嘢嘅其實應該早少少處理會比較穩妥啲嘅。好啦咁另外咧就係道德風險啦。咁我喺度咧，都點解，可以存在住道德風險咧。咁呢個咧都係啲律師嘅朋友傳出嚟嘅江湖傳聞嚟嘅。咁啊，話說咧，城中有一個富豪嘅。咁呢個富豪咧都正值盛年嘅。咁佢身體好好，但佢咧就好中意玩危險活動。咁結果咧，有一日咧就係玩危險活動啦，就出咗事，就過咗身。咁啊，留低左一個仔啦，同埋一個太太。咁作為佢太太系傷當然好傷心啦系咪咁啊，仔細老婆女嘅時候冇左一個丈夫。

00:29:57
咁，傷心之餘，都要睇下，老公有啲咩。資產。咁佢又唔知老公有冇遺囑嘅。咁於是佢就抄下佢屋企啦。咁啊，抄到書房嘅時候咧，就見到即繫有一個保險箱啦，裡面咧就有沓有個公文袋咁樣。咁啊開啟。咁啊見到真系遺囑嚟嘅。咁啊，開啟去睇下寫咩啦。咦佢一見就見到個遺囑裡面咧繫有四個受益人嘅。嗷除得佢同佢個仔嘅啫咁，第一個咧就係老婆啦啊，衰佬都有個心愛系。第一。第二咧就係佢哋嘅仔。咁第三同第四，大家估下系邊個咧，第三咧，就係一個女士嘅名嚟嘅。而呢個女士咧佢系唔識嘅。系啦咁啊，第四個咧，就係一個男士嘅名嚟嘅呢？個男士佢都系唔識，但嗰姓咧，同佢老公一樣嘅，而佢老公嗰姓嘞，都繫冇乜人姓嗰啲姓啦。

00:30:54
咁，成個故事繫咪好清楚啦，已經系咪唔使講啦，即系小三同私生子啦。嗱喺咁嘅情況底下，你作為佢嘅佢老婆，你會唔會想將呢？種醜聞公諸於世咧，如果公諸於世就除世唔公諸於世點啊頭先有講過啦，全部都係佢同佢個仔噶嘛。咁。所以咧大家就諗下會點樣去處理咯。你就將。為足，OK咁所以咧，存在住因為亦都系因為冇中央認證嘅緣故咧。只要佢唔見咗，就係唔見咗噶啦。 Ok咁呢個咧，亦都系一個道德風險咯婚姻風險就係咩咧。如果你立咗遺囑之後結婚嘅話咧之前嗰張遺囑咧就。

00:31:43
就會無效啦。OK舉個例啊，初初佢就諗比較女嘅咁樣好錫個女，但系後來佢再結婚之後咧，其實就算佢冇取消呢張遺囑可能系唔覺意冇冇去處理啫。咁但系就算張遺囑喺度，佢因為婚姻關係轉變咗我哋相信佢其實個諗法會唔同嘅話咧之前嗰張遺囑咧，都係無效嘅。咁第五個咧，就係呢個民事行為嘅能力啦嗯。咁，呢個咧，其實都同梅艷芳，個case系類似。因為點解梅艷芳會即系爭拗咗

咁耐咧，其中一樣嘢咧，就係梅媽咧，就係爭拗梅艷芳立遺囑嘅時候，個有冇民事行為能力，即繫佢精神狀態系唔清醒嘅。咁，如果你知有好多長者，有腦退化噶嘛，當佢去到有腦退化嘅階段。

00:32:41
先至去拿呢張遺囑，或者想更改呢張遺囑咧，未必可以做到。咁，所以呢都系一個遺囑咧潛在嘅一啲限制同埋風險嚟嘅。好啦嗱咁跟住咧，我哋咧就講下第二個啦，就係一個持久授權書。 Okep OA咁而家咧，好興啊呢個topic系嘛OK以前早幾年都唔系話咁多人講，但而家咧等突然之間，越嚟越多諗，如平安三寶啊，咁呢個就係其中其中一部啦。咁EPO咧，系幾時生效噶有佢嗰個效力嘅。喺人唔同嘅階段啦，系咪人，好似我哋，大家嘅都係健健康康，精神思緒正常嘅階段。咁但系話另一個即去到最後，就係一個過身嘅階段啦。咁中間咧其實喺個人唔。

00:33:40
系健康，尤其過身之間咧，其實有啲人咧，就係會喪失咗精神，行為能力嘅階段。個人仲喺度嘅，但系已經咧系冇能力去認知啦。咁喺香港咧，繫非常之普遍。因為香港嘅長者繫會長命嘅。咁但系長命唔等於健康。喺70歲嘅長者裡面咧，每10個就有一個咧繫有腦退化症。講緊85歲以上嘅咧，其實三個有一個咁，大家都知道香港無論男性或者女性都係全世界最長命噶嘛。諗香港嘅男性平均幾多歲啊，佢預期壽命。系啦都84噶女咧。88咁上下啦，系咪又特別系，如果佢個經濟能力比較好嘅長者咧，其實再長命一啲噶喎。

00:34:37
咁即系人生可能有一段時間咧，系個人仲喺度，但系已經冇咗嗰個民事行為能力。咁呢段時間，我點樣去處理，我嘅資產咧，我會唔會俾一啲信唔過嘅人去霸佔咗，或者繫做一啲，我唔想做嘅事咧。咁。所以好多人而家都意識到一樣嘢，不如就趁我健康精神。健康嘅時候，立定一啲，我信得過嘅人。喺，我唔可以精神上照顧到自己嘅時候，幫忙處理我嘅財產，系嘛可能我係要去住私家醫院嘅啊，最好嘅療養嘅，或者我有其他嘅諗法咁樣好啦。咁持久授權書簡單咧，就係話咧諗容許一個咧諗受託人啦OK喺呢一個受權人冇精神能力能力。

00:35:31
嘅時候咧，就可以照顧佢嘅財務事項啦。OK嗱咁同一般嗱一般咧，例如話都有呢個授權書噶嘛，喺銀行，或者啊我要攞BNO嘅攞證件嘅咁樣咁，其實都可能系諗唔諗即系我嚟唔到咁樣咁就搵個受權人去幫我攞啦。咁但系呢一個持款授權書咧，同一般系相反嘅。就話一般嘅授權書咧係系我立咗一個受權人啦，啊幫我攞特區護照嘅。咁我嚟唔到，佢就幫我攞。咁，但系如果當我精神上冇行為能力嘅時候咧，呢個受權咧就會消失嘅。咁調翻轉持有啲授權書咧，就係話當受權人喺冇咗精神能力行為底下咧，就開始咧系持生效，同埋咧，系持久地有效嘅，可以幫我咧去繼續。

00:36:25
處理我嘅財政事項嘅好啦，我可以立咩人咧，咁基本上都系一個信得過嘅人，

屋企人啦喱可以系一個，可以多於一個嘅即繫。可能我兩個仔女，三個仔女嘅咁，其實。可能我我立晒三個都得嘅。咁，我哋立咗佢一個咧，佢哋亦都可以set我係獨家行使啊，定共同行使啊，即系話，我三個裡面，我要三個一齊同意，先得定系我只係一個同意，就得咁呢。個都可以事先去set嘅OK，做好咗之後咧，咁就可以更加有效益噉樣啦，系去處理一啲，即佢嘅事務咯OK喱持嗰授權書同遺囑唔同嘅遺囑頭先講啦，係可以搵律師寫。

00:37:12
亦都可以點啊自己寫。咁，但持稿授權書咧，就一定繫有定名嘅格式嘅。就唔可以自己就咁亂咁寫，即系淨系哦寫翻個日期啦，有簽名就得，就唔得嘅。咁一定咧，就要有註冊嘅醫生去面前呢去簽署確保你簽嗰一刻，你繫有民事行為能力。亦都需要咧喺律師面前呢去簽署。咁呢？個持稿授權書咧，先有效嗰啲都要佢。做呢個見證人咁樣嘅好啦，咁個PP人係做得受託人，係咪人人都得嘅咧，咁首先咧，佢就一定要做得受託人嘅，佢自己要18歲以上啦。第二咧就冇破產嘅。咁曾經破產過得唔得啊，大家覺得，只要我破產令解除咗啦啊過咗，香港成日都話過咗四年，又一條好漢噶嘛，變翻好漢就可以啦。

00:38:10
咁，第三咧，就係佢精神上係有行為能力嘅。咁就可以咧，系做呢一個受託人啦。OK喱咁呢個諉受託人可以咧，系等即時生效嘅。或者咧即系話，我由今日我而家都開始啦，我都我覺得我自己都年紀大嘞，我都想啲嘢咧，系交俾我嘅後人啊，一個受託人去照顧啦，即時生效得，或者可能哦70歲之後咯，或者唔系喎不如一啲特定事件發生之後。例如，我精神狀況繫好退化嘅，舉個例或者系患上一啲嚴重嘅疾病嘅，例如話cancer嘅咁呢？一個辭稿授權書咧，就正式系開始生效啦。好啦，咁啊辭稿授權書，當喺香港法院咧完成咗註冊程式之後咧，咁受託人咧，就可以處理受權人嘅。

00:39:03
財務啦完成註冊之前，呢咁受託人呢就禁止處理受託人嘅資產嘅。兩樣嘢咁啊喱，呢一個註冊制度同遺囑唔同嘅。法院咧系會有一份record喺度嘅，就唔唔會話哦，咁其實到時即系我唔見咗咁就完全冇冇冇人知道發生咩事。就唔會咯。噉所以呢一個情況咧，就會唔同嘅OK。好啦，喱咁啊，喺咩情況底下系會撤銷嘅咧。咁樣咁就包括受託人去破破產啦、死亡啦，或者咧系受權人咧，係搬屋搬離破產或者死亡嘅話咧。咁呢？個時候授權書咧，就會終止啦OK喱咁，我哋又講咗好多咧關於香港嘅情況啦。噉啊至於內地嘅情況嘞，又會系點嘞，內地有冇持久授權書嘅嘞。

00:39:58
大家覺得冇類似喱個答案咧，就係你哋都系啱嘅，系冇。但繫有相類似嘅喱喺中國嚟講咧咁其實咧就係會咧。繫有呢一個民事委託代理嘅，就普通授權書。咁呢個咧，就等於香港嘅，即系受普通嘅授權書啦啊我可以咧，係授權俾某人啦，幫我處理我嘅諉。諉財務啊，房產啊，投資啊等等。咁但系，如果呢個普通授權書咧，系當委託人喪失咗民事行為能力之後咧，就會自動失效嘅啦。咁

因此咧就起唔唔系EPA嘅呢個功能嚟嘅EPOA嘅功能嚟嘅。咁，但有冇一啲系放，我自己冇民事行為能力嘅時候，係可以即係。

00:40:50
可以有個人去代我去管理我嘅財產咧。咁其實咧都繫有呢個替代方案嘅。咁喺中國咧，根據呢個民法典第33條咧，成年人系可以事先書面指定監護人。喺當我自己冇咗民事行為能力嘅時候，呢個監護人系可以處理我嘅事務嘅。咁監護人可以系配偶啦、仔女啦、父母啦、兄弟姊妹啦等等。咁，除咗話打理我嘅錢之外咧，仲包括啊當我冇咗民事行為能力嘅時候，我嘅醫療啦照顧啦。咁其實都可以咧，系搵監護人咧去負責。咁所以咧雖然冇持有授權書，但系咧繫會有相類似嘅嘢喺度。好啦嗱，嘟跟住咧，我哋就講下呢個信託啦。嘟樣嘟啊信託喺度咧我哋就。

00:41:47
睇下考下大家咯喎嗱呢度咧，繫有四個人四個角色。咁第一個咧佢就將佢嘅資產咧，就轉移俾其他人，喎又可以咧系即系立指定嘅受益人嘅。呢個人咧啊就諉享受嘅OKOK就係享受啲資產嘅。呢一個咧就係負責啦嗱邊個人將啲資產咧個合法擁有權都系交俾佢噶喎。呢個人咧，就其實監督嘅咁各自系咩角色咧呢？個系咩人嚟噶。系啦，就信託成立人佢就係由佢咧將個資產嘅合法擁有權咧，就轉移俾另一個人啦，咁呢個系咩嘢受託人啊，OK好，咁啊，呢諉呢兩個咧，呢個咧就係受益人而另一個咧。

00:42:42
信託保護人咁，其實咧，成就係呢四個角色萬變不離其中。可能個信託結構系非常之複雜，但系咧都系不外乎呢四個角色嘅OK。咁成立人就係話個信託財產。原本嘅擁有人，因為唔同嘅目的將資產咧系轉移俾受託人，而成立咗信託。咁我想問下大家點解我有資產嘅呢啲資產喺我名下，點解我要將啲資產系俾受託人咧。因為我唔想將我嘅資產。我想做一個保護罩。因為如果我啲資產仲喺度名下嘅，其實就會有一定嘅風險。頭先講過有啲咩風險啊。

00:43:39
例如，婚姻風險啦，系嘛哦離婚會根據香港嘅法律，賠出一半身家噶喎系嘛。咁，如果我已經成立咗信託嘅其實啲資產唔繫喺我名下嘅，喺信託底下。如果離婚嘅咪，唔會觸到我原本嘅資產咯。或者如果我有一啲債務嘅債仔，如果我啲錢已經係去咗信託嘅。咁，其實佢債主咧就追唔到我，因為我名下已經冇錢啦。系咪咁，所以咧，其實成立嘅人咧，係可以咧，係保障我唔會有個金鐘罩，或者呢個安全網俾自己。我嘅資產唔會都因為一啲外來嘅因素，例如婚姻風險啦，例如話一啲債權嘅風險咧而冇咗。咁亦都有啲人咧，可能唔系話哦，為咗呢個目的。

00:44:38
我係為咗咧，系保護一啲人嘅啊，保護受益人嘅。我想繫好好咁樣照顧佢哋，我就立一個受益人。例如話我好錫我個女嘅，我想啲錢咧系俾佢。但信唔過我女細喎咁。如果我啲錢，俾晒，個女，可能佢年少無知啊嘛系咪啊，有個老男

仔冚下，佢將啲錢轉移晒。但係，如果我將啲錢擺咗落信託，我個女先至系呢個受益人嘅話咧，咁有啲立心，不良嘅男士咧，都冇唔到心啦。因為我女名下都冇錢嘅OK咁，而第三個角色咧，就係呢個受託人啦，咁佢就負責咧，喺名義上咧，就係持有呢個信託嘅咁，但系佢雖然名義上持有。

00:45:27
但系佢有義務咧，系為受益人最大嘅利益啦，繫去管理呢個信託資產。咁亦都需要有一個保管人咧，系做一個即係監督嘅作用啦。咁樣OK咁信託嘅好處系啲乜嘢咧，就係信託資產系獨立嘅唔會因為個人嘅債務或者婚姻問題而受到影響。咁第二啦，就係家族同埋企業嘅資產咧，繫可以搵到一個合適嘅延續。例如話透過信託，我將啲錢呢系點樣去分配，我可以由我自己去決定。咁由於啲錢已經去咗信託啦，後人當承受祖業嘅時候咧，就唔需要再做一次，即系遺產嘅繁複嗰個驗證嘅程式啦。因為如果唔係嘅話咧詼如果系去到一啲國家本身有遺產稅嘅咁啲資產咧即系或者喺香港都係啦，一啲資產會先凍結咗先嗝嘛。

00:46:23
咁，如果喺外國咧，系需要納晒交晒所有遺產稅先至，可以攞翻上一代嘅資產。咁中間，如果個遺產稅系多嘅話咧，其實可能影響好大件事嘅。咁如果立咗信託嘅時候咧，就可以避免呢啲繁複嘅法律工作啦。咁呢度咧都有啲例子咧，就係信託嘅好處。大家認唔認識呢兩個人啊唔識O嗱呢個唔識繫正常嘅，因為佢哋繫好低調嗝。但系咧，係非常之有錢嘅咁，呢個系嚟自咧，即繫恆豐集團。咁如果你哋有搭地鐵咧，應該坐到一個D出口啦嘛。如果恆豐嗰個出口，咁就係呢？家人。咁佢唔係淨只有呢個商場嘅。咁其實佢喺香港同埋世界各地，特別喺英國咧，繫有非常之多嘅物業。咁喺英國系英國嘅華人，首富嚟嘅李德義家族。

00:47:18
咁亦都系咧，英國啲人諗，我係除咗。英國皇室之外咧，佢系最多私人物業嘅地土地嘅一個家族嚟嘅。咁佢咁有錢，發生啲乜嘢事咧，嗱呢個咧，就係佢個仔。呢個咧就係佢新抱。咁話說咧啊呢個仔咧，唔繫好叻嘅聽聞啊，我都繫上網睇嘅。佢話佢唔繫好叻，但系因為老豆好有錢啦咁，所以都可以讀到牛津大學啊劍橋大學嘅喎OK咁呢個咧都系讀劍橋大學嘅，但憑實力嘅OK唔繫好有錢。但屋企都系daddy都係律師嚟嘅，即系都都唔錯嘅家庭。咁啊，話說咧，佢哋就開始拍拖結婚啦。咁呢？個姥爺李得怡咧就會諗詼阿仔唔繫好叻嗝啫喎即系都繫都係啲富二。

00:48:11
代三代咁樣都系吃喝玩樂。其實呢個女仔，系唔睇中，我個仔咧，定系睇中佢個仔以外嘅一啲嘢咧，屋企嘅錢咧。咁於是咧，當佢結婚嘅時候咧呢，個老人就好叻。佢就做咗張婚前協議，就要嗰女女仔啦，女方啦，係簽嘅就話咗嘞，喺離婚嘅時候嘞。我雖然屋企繫有八億資產，但你係只得，大家覺得你幾錢佢好啊，如果咁樣，如果你係老贏。兩億好好啦呢，個老贏佢系俾1000蚊仔屋企

咁，你覺得呢？個女仔肯唔肯簽啊，嗱個答案咧，繫肯嘅簽咗。唉，簽咗先算啦，唔知佢系咪咁諗啦，當時可能系真愛冇諗呢啲嘅OK。

00:49:03
咁，但但結果佢真係簽咗，亦都真係結咗婚。咁，但結咗婚之後咧，因為即系啱結婚嗰日好甜蜜嘅啦，系咪於是就同佢老公講，不如取消張婚前協議啦。咁佢老公就取消咗嘅OK。但佢冇認冇認，唔知道點解到去到若干年後咧，佢哋其實真係離婚啦。咁，佢老人就坐定，粒肉咧，諗住有分錢嘅嘢。最多咧咪1000萬。喺我百億資產裡面收稅啦，等於普通人嘅幾毫紙啫跌咗都唔覺。但發覺原來冇咗喎，於是咧，佢申請個贍養費咧，初初系講緊50幾萬嘅到後尾傾下傾下呢啲路呢最後你見到呢就係12萬，亦都系創咗紀錄嘅12億啊，其實12億。

00:49:55
系啦系啦咁，佢點解咁犀利咧啊呢，個女仔犀利嘅地方咧，就係第佢本身讀法律。咁佢咧結咗婚之後，都喺恆豐集團度做法律嘅工作。咁當佢決定離婚嘅時候，佢真係孤注一擲。佢賣左層樓將其他仲有啲資產按晒畀銀行用聘請英國嘅御用大律師去同姥爺去打官司嘅。咁結果咧，真係贏咗居民咧，佢開心到咧離開法院嘅時候，系開心到跳舞嘅。系啦系啦呢個應該繫佢離開法院嘅時候嚟嘅。咁所以咧嗱立咗婚前協議，老爺諗住邊原來，你唔知佢哋之後嘅相處，係點樣好多可能發生。如果冇立信託去設話咧，就係會系嗷。啊，當然啦，有啲更加叻嘅長輩咯呢個你識唔識啊，你哋。

00:50:52
許世芬都系啦，本來都冇乜人識嘅。但就係因為娶咗佢個仔，娶咗李佳芯就好多人識啦。咁佢個仔系邊個啊，佢個仔咧就係許晉亨，系啦。咁話說咧，其實咧許晉亨咧仲仲有一個哥嘅。咁，但系喺佢老豆過身之前呢已經走咗嘞。咁而李佳芯嘅老公呢？係唯一一個在世嘅仔嚟嘅。咁，所以理論上咧，佢話有400幾億嘅資產啦。OK咁，但系你家下咧，攞唔攞到啊攞唔到。因為呢個老人家好叻，佢咧係做咗個信託嘅。咁每一個受益人咧最多咧，就係攞兩百萬一個月嘅啫。咁啊誒兩百萬一般人嘅系咩概念嘞？但喺喺如果有錢人嚟講，系咪真系。

00:51:48
好多咧，可能唔系因為有錢人同埋，有錢人嘅世界。有啲，有錢人冇。六、做信託嘅大權在手，佢會睇你唔起喎睇死，你都系得200萬啫嘛，你即刻你都買唔到層樓嗝啦，系咪一億你都買唔到啦，你得200萬幾時先籌到一億啊，可能個世界就會唔同啊咁，但對於個家庭嚟講咧，就會安穩好多，系咪避免咗婚姻風險啦，離婚浪費度啦。咁，再加上其實，亦都避免咗一啲繼承嘅風險。即系你見到新世代家族個仔好有志向嗝嘛，系咪原來有志向可能仲唔繫一件好事，冇志向嘅咧，其實一個月攞兩百萬，攞極都攞唔晒啊。以前咁，但依個亦都係視乎佢點樣安排啦。咁，我哋即除咗，一啲千億富豪之外咧，咁其實呢個咧亦都系一個。

00:52:43
好經典嘅一個信徒嘅個案嚟嘅。咁啊，話說點解啊，1~2會有信徒嘅10年下，

佢唔都系6000萬人遺產啦，佢問啦，唔知系咪咁，又唔算好多嘅。咁但系咧對於一個佢當其時過身嘅時候咧，1~2就得20歲啫。如果一個20歲嘅女仔，揸住6000萬，你覺得佢會點咧。好多男朋友，系咪同埋咧好多豬朋狗友，系咪咁，阿媽得唔擔心啊，好擔心。於是咧，佢就啊呢個咧，我覺得個阿媽都真係厲害嘅，我覺得繫佢繫都夠狠心嘅。因為咧佢set咗咧，1~2系35歲之前咧，先至可以攞到啲資產35歲之前係點過噶，每個月兩萬蚊。

00:53:39
兩萬蚊喎嗱呢個200萬想象唔到啦。兩萬蚊其實對於甄妮嚟講都想象唔到你試想想雖然佢有層樓詼生活都無憂，但系由細到大對問即系話佢係食鮑魚做早餐噶嘛。細個咁兩萬蚊其實對於一般人嚟講都唔繫好多對於佢嚟講系更加少，但系佢阿媽真繫狠心。如果你攞住得兩萬蚊一個月，你會唔會唔做嘢啊？要做嘢，要自力更生。過咗10幾年，攞到最受歡迎女歌星系咪會唔會有啲人系不懷好意，咁去賣佢身咧，由20歲等到35歲咧，都好有毅力嘅喎。好唔簡單嘅喎系咪系啦，咁啊，嗱佢問咧阿嫂佢哋咧都唔繫喺信託做嘅，即佢問佢都係搵啲friend，係用一個信託嘅形式去處理，就唔繫搵一間信託公司。

00:54:37
但都做到咧，系同一樣嘅效果。好啦咁啲大家就可以睇到咧，其實信託另一個好處咧，就避免咗家庭成員係會揮霍啦，系嘛或者躺平啦，系咪即系即系咁樣啦，咁另外立就係一個梅艷芳嘅個案。咁啊，大家知唔知點解梅媽咧唔係梅艷芳唔係立咗個信託嘅其實又話信託咧繫。立咗就掙壓唔到嘅啦嘛，去咗盡頭度點解梅媽打公司打咗咁多年嘅咧，傻都要有，希望先做到。嗷話說咧，其實就係嗷樣嘅。嗷啊詼阿梅艷芳咧，當佢發現佢自己個cancer已經去，到末期嘅時候啦。嗷佢就真系會諗。

00:55:28
啊，媽咪點算咧，屋企人點算咧，咁於是咧，佢就開始咧，即系經過佢契媽啦啊何冠昌嘅太太啦，咁咧，就係去。即系認識咗匯豐銀行嘅信託。咁當其時咧嗱佢去見信託嘅時候，其實已經繫比較後期。咁當時個信託喺邊度簽嘅呢就喺養和醫院簽嘅。當時佢已經入咗養和醫院。咁，我做法就係希望將啲錢咧，就出轉入信託啦。然後咧，阿梅媽就攞唔到一嚿大錢啦，就可以攞到七萬蚊，一個月生活費。好，冇啊好好啊，仲有工人啊，仲有司機，仲有屋住系咪咁，其實已經好好，因為佢知道佢仲有一個哥阿哥又重，即系阿媽，又重男輕女覺得。哇，如果呢啲錢咧，俾咗阿媽就真係俾咗阿哥。

00:56:22
阿哥使完咗之後，阿媽就輪到我唔到使。咁呢個咧，系佢自己嘅好好安排。其實佢除咗咧，系俾阿媽七萬蚊一個月嘅生活費之外咧，佢仲有啊妹愛方啦，佢家姐嘅兩個仔啦。咁同埋佢阿哥嘅另外一個離世咗個阿哥嘅仔女啦。咁其實佢都會照顧埋去到大學畢業。咁樣即供佢哋讀大學。嗷又有錢，俾佢嘅好朋友劉兆基啦嗷樣嗷全部咧係set好。晒。咁，但問題喺邊度咧匯豐有好多資產。當佢嘅資產要轉落信託嘅咧，其實唔系話轉就轉噶嘛，系咪都要轉名啊，轉呢樣嗰

樣都要時間。但佢見匯豐銀行信託嘅時候咧，其實已經係2003年嘅12月嘅時間啦。咁，大家我唔知有冇印象記得匯豐係幾時過身噶系啦，2003年嘅12月30號。

00:57:21
咁，當時咧，其實佢就簽即系就做咗啲檔案。但系大家都知道一樣嘢，可能佢會喺未啲資產未轉入信託之前已經離世。於是佢就做多一樣嘢，就立咗終身信託。咁終身信託就寫明佢所有嘅資產咧，係會擺落信託嘅。咁最後咧結果咧，就係真係轉唔切。咁，但系中國人捉繫有效噶嘛，即系話梅豔芳，有個意願，我係將啲錢呢系轉落順棠，只不過轉唔切。咁於是呢個就係個後患啦。每因為如果轉咗，梅梅媽都冇冇嘢講啦，轉咗咯系咪唔關你事，但未轉喎，但梅豔芳有張遺囑。咁於是咧，梅媽就質疑其實，梅豔芳喺立呢一張遺囑嘅時候，嗰精神行為能力，係咪正常嘅系咪已經病到懵懵登登嘞。

00:58:15
因為講緊唔夠一個月就過身，咁最後點解佢都OK咗咧，就係因為有佢嘅主診醫生啦去即系做一個見證，就話其實亦都當其時，又即系會通銀行嘅代表啦。去見證，就係證明咧，其實佢個精神行為同埋幹淨繫好清醒。因為回饋方系問咗10幾條問題嘅，關於順同，即係啲收費系點啊誒點樣去處理。所以同埋同現場嘅人咧，繫有講有笑，咁呢？啲嘢咧，全部就成為最後一個證明，就係佢立嗰個合約系清白。咁但繫好唔好彩嘅就係即係件事搞咗。廿超過20年。其實大家都唔想。

00:58:57
系嘛咁個故事其實都係唔靚。如果早啲做嘅話咧，咁其實個情況咧就會好啲啦。好啦，咁咧，就係誒嗯，咁我哋講開信託啦。咁其實信託咧，主要咧就係有兩份檔案嘅一份咧，就叫做信託契約呢個side，file噶啦，就一法律檔案嚟嘅唔改得噶，我立嗰陣時系嗷咧，就係嗷噶啦。咁另外一份呢就叫做議案書，就會寫得清清楚少少嘅啊，會講起呢個信託系點樣去運作啦。啲資產系點樣處理咧咁樣。咁好多人都話我點解，我要有一份唔改得係法律檔案，而呢一份咧唔係法律檔案嚟嘅，亦都可以根據。咁點解唔全部法律檔案仲好啲啦。我所有嘢即系白紙黑字寫得好清楚。咁其實咧，亦都係涉及到一個具體嘅執行情況。

00:59:55
例如話如果我寫得好清楚，我希望我啲誒後，人系要大學畢業之後先至攞到筆錢。但可能佢大學畢業之前發生咗一啲變卦，病突然之間有病啦，或者個時，勢突然之間出現一啲問題。咁如果我所有嘢都要back， And威寫得好清楚，就冇咗個彈性咯。咁所以咧系互相去配合嘅呢。個信託契約同埋呢，個意願書。咁喺信託嚟講咧，主要有兩類。一類咧就叫保險金信託，而另一類咧就家族信託。保險金信託啊講起，保險金嘅應該好關大家事嘅，真系關大家事嘅。咁因為咧，就係有一份保單啊OK咁點解系一個保險金信託咧哻如果家族信託咧，就係一般嘅一開始成立咗咧，其實所有嘅資產呢就擺進去信託名下。

01:00:50
咁，亦都會然之出現嘅情況咧，就係所有嘅資產咧。其實即系已經系離咗身啦。咁即系話，即刻咧就要火場金鐘罩啦，離身就嘟唔到啦。咁但系，系個個想即刻做信託嘅咩可能唔繫噶喎我可能我而家想啲資產咧，係控制喺我身上。我唔想咁快咧係擺落信託噶嘛要如果我自己仲系一個當打嘅時候，系嘛咁樣咁同埋咧，如果我啲資，產即刻搬咗，落信託咧，其實信託都會跟信託公司咧，都會根據AUM去收費收個percentage。咁即係話涉及到嘅費用，都唔少嘅。咁如果我只係想做一個財富傳承嘅目標，我想，我嘅後人透過信託繫有比較理想嘅生活，按照我自己嘅想法去做咧。

01:01:48
其實咧，就可以用一個保險金信託嘅形式。即系其實咧，就係買一張保單。OK冇事冇案嘅時候咧，其實系冇冇嘢嘅。到到身故嘅時候，個賠償咧，先至會注資落信託嗰度咁個信託咧先至開始咧，係正式個啟動。個好處系乜嘢啊，平因為開始嘅時候只開戶口，我未注資我。OK咁於是咧，其實就即系相對嚟講咧，個個費用就會平好多。咁我哋都唔想，唔需要將啲資產咧系即刻擺晒入信託咧就可以做呢個方法啦。咁呢個咧，亦都系我哋嘅一個商機嚟嘅某程度，系嘛OK咁啊做呢一個信託嘅金額都唔會細啦。嗱保險跟信託就係咁樣做嘅。即繫呢個受託詼委派人啦將佢。

01:02:44
即系就詼一啲，即系詼委任呢一個信託公司啦，咁，佢就透過一張保單。咁而喺呢？個備用信託嘅情況底下咧，個保單持有人咧仲係一個委託人嘅。咁只不過受益人咧，就會擺落信託度。咁當個保單持有人仲健在嘅時候咧，個信託就未正式啟動。咁所以嚟講咧，就淨係咧嗰信託資產咧，就得啲初始資金嘅啫真系可能開戶戶口嘅少少錢。咁，但系如果系家族信託嘅話咧，咁成張保單呢個保單持有人同受益人咧，都會即系都系信託噶啦，已經系即時咧。

01:03:24
系落到信託嘅名下。咁，而個信託資產咧，除咗開戶口嘅錢之外咧，亦都會將保單咧都買咗落去啦。OK，咁甚至乎咧，就係有一啲比較複雜嘅家族信託去透過信託咧系hold一啲嘢透過可能唔同嘅離岸公司啊，hold一啲物業啊、銀行、戶口啊、保單啊等等嗷樣。 Ok嗱咁我哋呢就講左幾樣嘢咯。喎包括咧即繫好快嗷樣講左。詼，有錢人有啲咩風險啊，系咪有啲風險咧，其實系咁，錢人咧先至比較多遇到嘅。咁我哋可以透過一啲唔同嘅工具去幫助佢哋咧系去處理嘅。咁我哋頭先咧講咗有遺囑啦，有一個賜款授權書。咁同埋有一個比較高淨值嘅客戶就係信託啦。

01:04:15
咁，跟住咧就會有一啲簡單嘅做法，亦都系同我哋咧，更加息息相關嘅做法啦。咁就係保險。咁我哋避過詼保險咧就好重要啦。對呢個地方。咁，我哋不如take個break先啊。系啊，我都要飲水啊。系咯，咁咧，而家35分系咪先咁，我40分鐘開始講下50蚊，我哋翻到今度都唔使感受住，需唔需要講啦。就開始

咧，講我哋嘅即系主場嘅部分啦。咁啊保險，大家覺得喺財富傳承上面有啲咩好處咧，有咩優勢咧，大家覺得咧嗯，唔使咁多錢，即系收費低。

01:05:09
OK即系個入場門檻比較低啦大有大。做細有細，做一張保單，即系個保額幾多嘅，其實好低都OK嘅。嗯，非常好，我係比較掌聲先我哋系咪有禮物噶Monic a我哋啊系啊系啊，我哋有禮物嘅咁啊，鼓勵，大家拿啲入到第一排，哇，即刻好多好多掌聲。我我哋冇咁多份嘅不過嗱見你咁積極問下，你先。Con fide ntia l系嘛，可唔可以講多少少啊嗯。系即系一人一份保單，你唔知我嗰份保額幾大，我又唔知你份保額幾大。好，非常有呢個準繩先好詼依位先啦，跟住到依位啦，系啦。系詼後面呢位都唔使。冇自薦風險。

01:06:03
因為我哋有中央登記，系嘛唔見咗保單冇問題啊，完全冇問題嘅，系咪。系我哋我哋全有record嘅好啦，嗱我哋又冇咁多禮物噶，我哋其實哎呀，系咪呢位啊哇真繫好多喎咁樣咁啊，問多個。好啦，你詼嚟啦，等其他呢位睇嗯。呢筆錢系特別用嚟開呢啲嘢。OK隔離咗風險。哦，即繫系咪，例如話，我哋可以分批畀錢。咁樣系咪，你意思係咪咁樣啊，OK，好啊，非常我哋俾咗。哇，太太多，我哋下次準備多幾份禮物先嗱咁，我哋講啦。

01:07:01
好咁，稍後都有攞禮物嘅時候嘅。咁首先咧，賠償咧系簡單快嘅OK。第二咧就係保險嘅賠償咧，基本上系唔需要為賺取嘅賠償收入啊，sure嗰個部分啦。咁啊，第三咧，就係保呢個咧，系唯一保險，做到嘅嘢啦，就係個共幹效力。因為如果你買1000萬嘅保額，其實使唔使，俾1000萬買張PL噶話呢？其實好少錢，一年唔系高好多。買張詼WEE嘅其實都可能兩300萬300~400。萬。睇個年齡已經繫可以做到咁。其實係一個聰明嘅選擇咁。而第五、第四個咧，就係你哋頭先都有講嘅，就個私隱度高嘅問題咁啊賠償額但系如果冇買保險個人兩腳一伸咁啲資產會點啊凍結幾時先攞得翻。

01:08:00
搞完嘅律師先至講得翻，系嘛因為人死咗嘅話咧，個資產原本未死嗰陣時候咧，就叫資產。而死咗之後就叫咩遺產咯OK咁就會凍結。咁就會點樣先至去解封咧，就需要做遺產承辦嘅。咁裡面呢就有會列左客人嗰個財務負債嘅清單啦，睇下佢有冇遺囑啦。睇下邊個做承辦啦，喺分配之前咧，要還清楚所有死者嘅債務啦稅務啦同埋其他嘅費用，然後先至去做分配。喺呢啲過程搞掂咗之後咧，先至可以解封。咁，但保險唔同嘅地方咧，就係話指我哋幾耐，可以賠到錢啊，如果一個人死咗。好快系咪講緊兩三個禮拜咧。

01:08:56
已經可以做到咁就可以快好多。咁可以即時咧，繫有一筆錢，系幫助客人咧，喺個之前，嗰個死仔過身嘅時候，其實屋企人繫有好多嘅負擔，好多責任可能好多錢嘅開支。可以靠保險嘅賠償我哋處理咗佢，然後即系去解決，當其時嗰

個生活嗰個需要。咁第二個咧就係現金流啦。咁呢啊第二個咧就係共安。咁呢一個咧，就係財富合約二嘅例子嚟嘅。咁唔同嘅plan會有唔同啦。咁講緊如果系一個30歲嘅香港人咧，其實1000萬嘅保額咧，講緊要嘅保費咧，大概系15萬。40歲嘅大約系20萬。50歲嘅大概廿五萬。去到60歲嘅其實都係卅幾萬。即係話只繫需要俾三分一嘅錢，有三分二咧係供出嚟噶咁作為一個即系。

01:09:53
誒識得理財嘅人咧，應該會識得咧，系點樣去揀嘅。咁啊呢一度咧就可以有個誒例子，都可以同客人去講。如果你冇買保險，我點樣可以確保將1000萬美金去照顧屋企人咧，咁就係要攞晒1000萬出嚟咯，用自己嘅錢擺喺度系嘛。咁如果擺喺度唔投資嘅話，有通脹風險喎。投資嘅可能會蝕本嘅喎，系咪咁咁呢個亦都係一個問題。咁如果買咗我哋嘅plan啊，咁其實講緊嘅佢40歲講緊系少於20萬。咁呢度80嘅錢咧，就係保險公司俾出嚟嘅，佢就可以利用呢80幾萬嘅錢咧，就享受佢自己屬於，自己想追求嘅一啲豐裕嘅退休生活啦。咁甚至乎如果透過融資噶話咧。

01:10:47
其實可能畀嘅錢就更加少，系嘛咁講緊咧，就要入更多嘅錢。講緊呢個例子咧，繫有超過九成半嘅錢咧，系可以畀自己啦。喺自由度上面嘅咁呢，一個就係假設四嚟嘅適合去計算啦。好咁另外咧就係私人導工啦。每日即繫，大家去睇啲大堂嘅劇集啦。乜乜風暴啊，通常會點噶，好多死者咧，一死咗之後咧。咁啲仔女咧，就坐喺度等律師宣佈啦嘛系咪咁永遠都會有人唔開心嘅系嘛。我覺得我咁叻點解阿爸，俾咁少錢，我幫老同啊啊老豆賺咗好多錢。喎跟住另一個話啊，佢臨老嘅時候，邊個成日去睇佢，我去醫院探得最多系嘛。咁有一個可能即繫又有其他諗法啦。咁最近城中都有個好勁嘅爭產個案啦，即係鼎爺嗰個case啦。

01:11:44
其實都幾可悲嘅，系嘛一家人最後搞到成即係咁樣。咁亦都成為咗全香港，即係茶餘飯後話題。咁透過保單嘅話咧，其實就可以即系處理咗，冇人知道，每人系分幾多錢。咁甚至乎咧，繫有啲有你知啲富豪，好多都有紅顏知己噶嘛，系咪咁啊我唔想即一讀出嚟，即一啲紅顏知己，就賠光面一世嘅。咁買張pam，俾佢咪得咯，同埋自己自己一份保單大婆知唔知啊唔知啦，咁即刻又問下大家啦。咁如果個死堂性點攞系啦，非噉非常好。你個拿呢份真系要俾禮物，但係我唔知道我啱先帶有冇禮物啊，我哋啲系啦，噉叫叫大婆買有咩好處啊。

01:12:39
噉，因為咧，其實喺保險公司嘅我哋都問過claims department嘅。噉，如果阿二奶攞唔到張死亡證咧，咁其實佢辦唔到噶嘛，咁，但系佢真系攞唔到，因為我都冇幫噶啦嘛，系咪破壞咗，佢可能佢男友之前嘅安排噶嘛，咁其實咧，做法咧，就係如果大房都買一張。咁其實咧就啟動左嗰個索償嘅程式。其實保險公司咧，就淨係知道需要知道呢，個人系死咗嘅啫。咁啊，二奶咧，其實照入

紙得㗎啦。只要個web call係有人去做咗去證實咗，佢已經系死咗嘅話咧，嘟二奶咧係唔需要俾一個死亡。證。嘟，所以如果你遇到呢啲case嘅時候咧，就唔止買一張保單嘞喎系嘛，起碼都有兩張保單啊。嘟但系咧作為即系女士。如果老公冇啦啦話買張保單，俾你咧。

01:13:34
咁，佢就要諗下啦。我係啦，要小細系考慮好耐，即刻俾錢買啲嘢啊。其實我想講咧，香港咧，你係任何人入去生死、註冊處度，都可以攞死亡。證明嘅。即系因為我最近有個客，真系因為爭緊死亡，證要搞啲嘢咁，佢就自己行入去俾個手續費，就已經攞到嚟嘞。所以好兒戲嘅香港，其實好奇怪。嗯，系啊，即系冇。當然啦，你頭先講嗰樣嘢系更加好啦，仲多張單啦。但我想都要講翻個實際情況。嗯，好啊好啊俾大家知道。謝謝你。系啦，咁詒喺咁我哋跟住咧，我哋繼續落去啦。咁其實咧，而家咧，即係噢，以前咧，好多時好多信託嘅好處咧，其實保單咧，而家都有嘅。

01:14:29
例如，話我哋透過新股配售支付辦法，其實咧好似噢，我大家熟唔熟，我哋嘅新股配售支付辦法嚟。熟嘅系嘛即繫可以一筆過啦，可以分期啦，可以咧喺指定日期首次發放啦，可以分期，然後咧就去，到呢個時候就一筆過。咁如果假設時間推遲到，好似即欣兒嘅case，其實。其實啊，肥姐都唔使做信託都得嘅喎系嘛，佢買張大啲嘅保單。咁咪定額去派咯派到指定嘅年齡35歲攞最後一期，或者好似梅媽媽。咁樣嘅case嘅咁其實就係減分期，其實已經，可以做到咁。所以如果個客除非系真係超級，有錢或者佢比較複雜嘅情況嘅咁。其實透過一張保單已經繫，可以做到某程度都做到接近嘅功能。

01:15:25
咁，甚至乎咧，其實而家我哋嘅保單，例如話好似詒G詒詒嗯詒財富行遇啊，或者GF啊呢啲啊，咁其實咧都可以有一啲精神上無行為能力選項啊健康障礙選項啊咁樣。咁其實某程度咧都已經，係類，似到持久受權書嘅功能嘅。咁喺呢度咧，都提多少少嘅就係話。如果客人有立EPOA嘅，有持久受權書。咁，佢咧又買咗我哋嘅單喎又有呢個精神上冇行為能力選項喎咁，但系寫嘅即系人系唔同嘅。例如，話佢EPOA，就話想所有嘅嘢咧，就俾阿仔嘅。咁，但系咧，如果透過保單咧，就所呢呢張單個代理人，就俾阿女嘅。咁中間如果有唔同嘅唔一致地方跟邊一個為準啊張單跟EPOA啊定係跟。

01:16:22
保單裡面寫嘅嘢。噢，我哋都問過嘅，其實就會跟翻EPOA嘅。即系話，如果EPOA講我所有嘅資產都係俾呢，一個人嚟啦，就會俾呢一個。咁唔系買咗張EPO詒，我哋個保單咪做唔到咯。其實佢喺EPOA裡面可以寫明嘅。啊呢一張保單就係跟保單嗰個做法去做，即寫得清楚，我哋就會知道就會分翻開。但系如果冇寫嘅咧，咁就要以e q o k為準。咁，所以呢個咧，你哋都可以提一提你哋嘅客戶嘅啦。咁當然啦，保單唔系萬能嘅，佢亦都有侷限。例如，話佢嗰個身故賠償嗰個分配嘅靈活性，其實係冇信託咁高嘅。

01:17:07
信託係可以指定，例如話大學畢業就有筆錢，俾某一個受益人啦，或者結婚啊生仔啊買樓啊咁樣。咁，所以我哋成日睇啲新聞就話邊個富豪嗰個誒誒新抱咩生咗個仔就唔知撥一億俾佢啊，系嘛跟住大約畢業又有筆錢，俾佢啊搞婚禮，又有筆錢，俾佢。咁其實就可以透過信託去寫明結婚買樓生仔啊，咁可以有指定嘅份額，可以俾出嚟。咁咧，亦都系咧，由於保單都有個好權益啦。相對嚟講，呢系冇咁自由。咁同埋保單嘅受益人呢，系一定係在世嘅人，唔可以俾出世嘅人。但信託係可以嘅，我可以，俾我之後我嘅後代我嘅子孫咁樣去做嘅。咁，所以其中一個方法咧，就係透過呢，一個保險跟信託嘅形式啊，買呢份保單搭配個受益人就落信託咁就可以咧，系兩全其美嘅去做啦。

01:18:06
咁透過即系買張保單，可以共大嗰個新顧護上啦。咁透過佢之後，駐資信託就可以用翻信託嘅形式啦，系去分配佢嘅財產啦。好啦咁以下落嚟咧，我哋就有一個個案咧，同大家咧去睇下嘅。咁啊，大家都一齊咧，去討論下啦，可以嗱。咁呢個背景系啲乜嘢咧。咁樣。咁呢一個男士咧，就叫Alex啦。OK咁啊55歲就做生意嘅。咁佢有一個太太，就係家庭主婦，53歲細佢兩歲。就有一個仔一個女。個仔咧就係A drian啦，廿五歲，就去佢公司做嘢嘅。咁咧，阿A lex咧，就覺得佢都係一個適合嘅接班人。咁就想一步步，而家又廿五歲啫啱啱畢業冇耐。咁就慢慢training up佢咧，就要接管佢嘅生意。

01:18:57
OK咁阿女咧， A sh ley咧就係英國藝術嘅。咁啊，我覺得藝術佢都冇興趣做老豆嘅生意噶啦。咁咧就打算咧，佢將來咧，就開一間，即系畫室。咁樣咯，系佢嘅目標。咁啊，如果喺噉嘅情況底下咧嗱，你可以睇下。咁佢現有資產呢就係1000萬嘅。咁個生意股值1000萬，咁佢個同太太咧，就有800萬嘅流動資產啦，同埋800萬冇按揭嘅物業。咁樣咁佢咧就有咩保障咧。咁啊，有人壽保障啦，OK。咁亦都有自置物業啦，有危疾保障啦，有高階醫療。咁，我想問下，大家你覺得佢哋有啲乜嘢保障嘅需要噶咧。

01:19:46
或者，系喺一個財富傳承嘅角度嚟講，你覺得佢有啲咩痛點同埋需要咧。睇下先啊呢個。好嗱咁，我哋睇埋呢，一個先啊咁樣佢咧，就係嗱佢個理財目標咧，就係佢想喺未來五年。全力栽培下，就係基場五年後咧，就全年交棒。咁自己咧，就希望可以退休嘅，就同太太咧去環遊世界。咁喺財富傳承裡面咧，咁佢咧，就希望佢啲錢可以增長啦。而將來啲錢啊，佢好錫，佢個女嘅喎，佢系唔會重男輕女嘅。咁佢希望系可以平分俾仔女。咁我哋想，大家不如我哋用少少時間，俾大家討論下。

01:20:45
如果你嗱，當然呢度嘅資訊量唔系太多啦。但你哋覺得有啲咩切入點，同埋有啲乜嘢solution，有咩方案可以俾到佢哋嘅好嘛，咁不如我哋同隔籬左右啦，大約四個人組啦。咁四個人一組。咁你哋咧可以傾一傾。咁我跟住會訪問下大家

咯，你哋睇到啲乜嘢有啲咩切入點同埋有咩方案咧，系可以即俾到啊A lex嘅好，冇咁，我哋三分鐘時間大家去討論下。嗯，系啦，隔籬左右啦，你哋啊隔籬左右啊。

01:24:28
對了。

01:25:00
繫有。

01:25:33
可能好多時間差唔多啦，我見到大家都好熱烈討論咁啊，俾個掌聲畀自己啦。同埋你唔知可能新認識或者老朋友啦。系咪大家都應該咧，都有好多好正嘅結果出嚟嘅咁有邊組想分享嘅有邊組系。我想分享下頭先討論咗，有啲咩切入點啊，有啲乜嘢方案。好，我哋俾個掌聲畀一組四。

01:26:04
我哋見到佢喺詇，最主要想將個1800萬嘅資產咧，去做一個長線嘅增長嘅。同埋咧，佢呢個租用屋咧都好成兩個小朋友嘅。所以佢個生意價值同埋，佢勞動資產嗰度咧詇我哋會撥400萬一系買詇人壽嘅。因為按照佢而家嘅年齡咧55歲咧，佢如果買人壽咧就有大概3.8倍咁，照當四倍嚟計嘅話咧，咁攞400萬，就可以買到1600萬嘅人壽。系啦咁佢想個資產咧，系長線有效啲增長嘅話咧，咁就詇剩低嗰啲錢咧，就會配置一個儲蓄。嗯，跟住作為小朋友嘅嗰個詇，即係作為呢筆錢嘅一個，即系傳承啊增長啊，會快啲咯嗯。

01:27:00
系啦，因為見佢人數好啊，都唔繫好大。所以嗰個人數方面咧，就可以即分配俾兩個小朋友咯。嗯OK，好組員有冇補充冇啊，你俾個掌聲先。好咁，我哋不如問多組啊，有冇邊組繫有唔同嘅見解嘅，或者有其他一個角度去睇噶，有冇啊嗯好。我就係覺得咧，呢個爸爸咧，佢又唔想添生啦咁啊，就生意交俾個仔啦。但系對個女都唔想添生咁啊，可以咧，買份大額人壽或者買啲分紅，俾個女。跟住要生意交俾仔咁樣唔會去咩嘢咯。即大家都都唔會吃虧咯。即仔女嗰啲對父母嚟講，可以可以買份大額人壽，或者系買份保險期嗰啲咁樣做嘅佢咧。

01:27:55
佢生嗰時候，父母都可以自己用啦。如果買啲咩嘅話，咁啊女都要幫佢啦。嗯嗯，OK好，俾個掌聲先啊，好，嗱咁我哋咧，睇一睇啦，嗱咁以下咧，都系我哋小小嘅睇法啦，冇話絕對啱絕對錯都系畀大家咧去參考下嗱。首先，我哋見客人嘅時候咧，其實佢咧都有一啲即系嗱詇每一個我我諗，我哋同客人去傾偈嘅時候都可以全方位少少。咁，佢除咗除咗保險之外，佢有冇需要做遺囑啊，要每個人其實都需要需唔需要做持久受權書啊，要系嘛，其實都係每個人都要嘅。我哋話平安三寶啊嘛信託咧case by case啊，如果佢有啲保單，做到類似

嘅封場亦都未必一定系嘛噉咁，我哋咧睇下，我哋有啲咩方案咧，系可以俾到佢嘅。

01:28:52
咁，由於咧佢個生意嘅價值系1000萬，流動資產咧系800萬啦，total就係1800萬。咁點樣可以做好個財富傳承咧。咁樣咁其實咧，我哋就啊生意佢諗住畀邊個嚎阿仔。咁我哋話想成個女啊嘛公平。咁我哋咧，就keep翻轉500萬嘅流動資產。咁餘下呢300萬咧，其實就可以透過，兩份保單。咁，其中咧，其實就好似你哋講嘅一份咧，就係protection系嘛。而另一份咧，就放佢嘅誒退休啦。咁喺保障方面咧，其實我哋計咗咧，大約同呢一組都接近嘅。如果佢係保額係500萬嘅話咧，投保WED. 咧講緊都係150萬。咁另外咧，就係話另一份呢，就係大約系140幾，萬呢就可以買呢一個誒GF.

01:29:48
就放工五年嘅咁輕輕鬆鬆咁樣咧，就放遲你嘅退休生活。咁如是者咧，由於佢將部分嘅錢系買咗整付保費，買咗人壽啦。咁當佢身故嘅時候咧，其實佢原本100幾萬就變做咧，系500萬。咁再加埋佢原本嘅資產500萬。咁可以俾邊個啊？系啦咁咧，就可以俾阿女啦咁就可以咧，阿仔就攞生意，而阿女咧就可以攞cash，透過保險同埋客人的流動資產啦。Ok咁咧，另外一個最好嘅地方就係話，其實佢透過保險嘅形式嘅貢獻呢繫有飛咗出嚟嘅繫有340幾萬啊系可以俾佢呢系自由分配過自己想過嘅一啲生活。

01:30:40
咁，呢個小小有啲script，俾可以俾大家參考下嘅，就係話咧啊，其實呢一份咧，系一份終，身嘅禮物咧。系送俾女女。咁佢將來咧，其實就可以同仔仔咧繫有同哥哥一樣啦，繫有同樣嘅資產。哥哥繼承家族生意，將你嘅心血發揚光大嘅時候咧，妹妹就可以冇後。顧之憂咁樣啦，去做到中意做嘅嘢，各自喺唔同空間裡面啦。去發揮所長。重要嘅就係各有各做一家人，呢繫好和諧好融洽，仔女亦都可以做到佢想做嘅嘢。咁呢個咧，系父母最希望見到嘅情景。而你只系需要150幾萬啫，咁就係透過供，按咯，多咗啲錢咧就可以享受咧。你悠遊嘅退休生活啦。好啦，咁啊，另外咧咁我相信呢，啲WEE嘅好處唔使，我多講啦。

01:31:35
因為個低穩cash value已經繫，有85個percent嘅政府保費啦。咁如果佢將來要即繫有周轉需要嘅其實，我哋都會提供到一個彈性啦。咁與此同時啦，去到將來百年歸老嘅時候，咁其實呢份禮物咧，就可以俾阿女啦。咁啊可以體現到咧，爸爸對女女嘅愛啦。好啦，咁另外咧，咁，我哋話咧繫有GF可以過自己嘅退休生活啊嘛。咁樣點解，我哋會做五年嘅GF啊，大家覺得。

01:32:11
系啊，彈性大啲啦，系咪咁樣咁你見到咧，就係話誒透過呢，一份plan就可以過佢嘅，即系退休生活啦。咁啊，例如我知道去旅遊嘅咁啊，一個旅遊嘅基金

啦。五年繳付嘅話咧，咁令到個現金個流動性同埋靈活度咧，繫會高啲嘅。咁，另外啦，就係話真系去到70歲嘅時候。咁其實就可以有筆可觀嘅錢去環遊世界啦。系咪中意嘅去下北極，去探訪呢個聖誕老人村啦轉過頭又去加勒比海咧嗰私人海灘咧享受呢個陽光與海灘咁樣同太太睇下日出日落好浪漫咁樣。咁跟住啦，咁亦都呢度咧，亦都會講到好多關，於GF嘅一啲特性。

01:32:59
例如話可以即繫有紅利，分紅同埋鎖定選項，同埋解鎖選項啦系咪保單分拆選項啦可能有需要嘅可能透過唔同嘅分拆咧繫有唔同嘅currency啦。咁甚至乎咧繫有第二受保人選項咁樣好啦。咁啊，大家呢啲詇唔使我多講啦。關於GF嘅特性，佢將來可以透過保單轉換知道下一代嘅人可能有自己唔同嘅取向。系嘛可能阿仔嘅系喺香港發展，阿女嘅可能喺英國發展，或者係其他地方發展嘅。咁可以透過保詇轉換保費做到啦。咁另外咧其實咧如果一路。

01:33:43
我唔攞錢落去嘅，其實張單系可以傳承俾佢哋嘅子孫後代噶嘛。系咪咁其實咧，某程度咧，其實都係一個好好嘅身教嚟嘅。即系可以俾子孫系知道爺爺當年，其實我係幾有遠見，係為咗，即我哋後一後人嘅將來咧。繫鋪定一個根基，咁呢個咧都係一份保單嘅意義。喺度，我點樣透過呢份保單，除咗系令到下一代有好嘅生活，亦都顯示到對下一代嘅愛同埋下一代嘅好好嘅身教喺度啦。咁亦都有一啲新股賠償支付辦法啦，可以做到一個咧系類似信託嘅功能。

01:34:26
因為有好多人，如果佢真系啊身故嘅時候，我一大筆嘅資產咧，系俾後人嘅話咧。其實都其實都擔心噶嘛，即繫好似一年個case又擔心佢俾人，呃，又擔心，佢項評。但係如果我透過分期去畀你話一黫萬嘅資產，我分10年嘅，每年都係100萬啫100萬呃，晒都係100萬啫下，一年就第二個100萬咁通常。過兩三年之後，個人都會成長，會長大唔會俾人呃落去嘅嘛，系咪系啊，咁同埋咧，有時有錢啦嗱試想想，如果有錢一次過攞咁大筆錢咧，其實佢未必識得去珍惜系嘛，咁反而可能哦哦細水長流有一筆錢佢慢慢去支援，佢嘅可能對孩子嚟講咧，尤其是比較年輕嘅孩子咧，係一件好事嚟嘅OK。

01:35:24
好啦嗱，咁我哋咧嚟到呢一度咧，咁我哋咧，就即系講咗關於即系透過case啦。咁大家都詇，我見到大家咧都好多嘅討論。咁我相信如果遇到呢啲客嘅時候咧，大家都會好有信心去同佢哋睇到佢嘅痛點啦。同埋咧係plan到一個合適嘅計劃俾佢咯。咁嚟到呢一度嘞喎，我哋即由兩點半開始，我哋講咗一啲知識性嘅嘢，亦都系透過一個案例嘅分享啦。咁，我都相信大家咧。又如果系喺起步做under wri，te嘅時候咧，都想知道其實啊公司有啲咩支援，同埋配套嘅可以幫到我哋啦。咁同埋作為高淨值客戶，同一般嘅客戶咧，得到嘅詇，待遇系會有啲唔同噶。我哋有啲好正嘅嘢咧，系俾一啲即系高淨值嘅客戶嘅。

01:36:15
咁啊究竟有啲咩正嘢，有啲咩支援同埋配套咧？咁我哋好開心咧。咁其實喺後

面咧嚟左我哋財富管理部嘅同事N eil咧已經嚟左啦。咁，我哋俾個掌聲畀佢啦，同佢交流下公司有啲咩支援，同配套啦。好，唔該晒阿D。詼大家好啊，我係阿L eo啊，咁其實我係即系公司高淨值客戶嘅，即系嗰邊部門嘅。咁平時咧，就會即系幫手公司推啲高淨值客戶啦，同埋可能現、場都有啲，同事都認得我嘅。其實好間中都會同你哋一齊去見啲大客嘅。咁首先介紹下我呢個團隊，然後公司有啲咩配套俾大家啦。咁，我哋團隊咧，大概三年前咧，成立嘅。咁三年前，嗰陣公司同時都成立咗一個，叫做詼進與呢個平臺。

01:37:07
即刻話，我哋做呢個品牌嘅時候咧，就要想俾個market一睇到最緊，要嗰個字咧。就等於好似大家即系會喺market入面，見到UBS見到高盛，即系一個高階品牌。咁我哋想做到呢個效果。咁當然呢個品牌之下有唔同嗰啲配套啦，包括我呢個團隊啦。我哋要有財富規劃團隊。咁，我哋嘅同事大即系大部分都係嚟自一啲，即系即系佢哋平時做開嗰個範疇啦，即譬如話我咧。就出生就有四大會計師事務所，咁本身系一個稅務師嚟嘅。即如果你考咧，一啲國際稅務，美國英國加拿大嗰啲稅務就可以攞到手啦。咁啊，甚至我哋同事又係中港，稅比較熟啲。即喺四大會計師事務所做咗都有廿幾年嘅。咁啊有啲交稅辦公室啦。咁啊有啲詼系，一啲詼法律背景啦，甚至話一啲詼，即其他相關嘅範疇同我哋其實平時咧就會詼即系。

01:37:59
主要系駐守喺公司，即系我唔知有冇聽過我哋，我哋喺AIAC entre或者中環開咗個總部，開咗嗰個財富管理中心。咁我有陣時喺度駐場。咁有陣時你哋需要帶客上嚟，我哋就可以即系幫你一齊見呢，個客戶啦。咁啊，我哋都見過幾個案例。即係實際建實踐啦。即譬如話，我自己其實，我去加入幫之前，我都喺一啲商行銀行啊，甚至乎私樓都做過差唔多八年左右啦。我不停見到呢啲大嘅客。知道佢心理狀態，佢文化或者佢有啲資產上進，問啲咩問題嘅。咁的確咧，我發覺其實而家咧詼。而家其實香港即系嗰個保險的確系，處於一個黃金年代嘅想講。因為我早幾年咧，即系做客諮詢嗰陣時咧，咁當然我個範疇唔係話銷售產品，即系幫佢哋做一啲詼稅務法律諮詢嘅時候咧，個客真繫考慮買一張大單。我見到嗰陣時自己agent呢。

01:38:55
即系追逐佢，可能一個下月跟半年，但係一年先至行見你一次嗰啲。突然間啲確唔同咗喎。而家可能系因為內地咧，的確本身即繫好多趨勢啊。你知道我哋又單一經濟詼單一貨幣啦，又金稅四期CRS啊，又點樣追稅變咗，而家啲內地嘅高淨值客戶企業家咧，佢哋壓力大咗，所以佢哋主動去考慮將個資產配置喺境外。咁當然境外可以選擇唔多啦。香港新加坡。咁但系，詼點講咧嗱我用一個case分享啦，我其實近排咧，就唔多唔少會見到啲類似嘅case啊，就係即系詼同事咧，就知道佢有個大客咁，我就同佢一齊傾啦，咁通常個流程就我會同佢做一一round嘅pre case，即系佢話，佢會同我分析下嗰個客大概咩背景詼有咩需求咁我就幫佢搵一啲叫做切入位，幫佢點樣同客傾啊，或者設計啲架構。

01:39:52
咁啊，前期呢個pre-cast咧，做到好詳細。咁跟住個客咧，佢系約咗嚟香港，即系話可能有啲稅務啊，法律諮詢。咁我同埋謝一齊傾。即係嗰感覺，就好似你哋可能有睇過足球吧。我哋踢足球嘅時候咧，我已經將個波擺喺龍門口咁樣。咁其實同時咧，你好簡單嘅啫，你同個客關係夠黏性嘅話，你只要用啲細細嚟將波一踢咧，你就踢進去龍門入面，但唔知點解同事硬系都會踢出界。我諗唔明噶。

01:40:22
但系情況繫好好神奇喎有幾個case咧過一段時間，嗰個agent又搵，我話喂呢度誒個客主動搵，我話簽佢張單喎睇嚟，我個人表現都唔系咁差嘅啫，其實唔系你差唔差嘅問題，系個客真繫有需求，有剛需嗱，佢知道AI呢個大品牌喺內地好出名嘅。大平臺其實佢只系觀察你，你係正正，常常唔系太過古惑嘅話，基本上佢都會簽噶。佢系問你或者問其他同事嘅啫。咁嘅，即因為佢本身佢已經信香港係一個好嘅地方去配置財富噶啦。香港咁跟住揀公司嘅啫，老實講我哋友邦其實基本上大家都知道。我哋繫龍頭公司，客戶其實對我哋相當之有信心。所以佢觀察緊你嘅啫。咁，但系如果即都都睇下同埋客，關係誒。

01:41:15
如果你真係表現得老老實實，正常，基本上大客就中意呢，啲太聰明嘅，反而冇咁多。不過我又咁講，今日ITV設計呢個program，其實我覺得系啱嘅。點解咧，因為我成日都會都去做一啲training，同埋分享知識。事實上而家大客咧，佢哋嘅需求就真系唔係話簡簡單單要一個產品嘅保障啊，即係一個儲蓄，佢哋需要嘅嘢複雜好多佢需要點樣買產物配置資源可以規避到我嘅風險。可以歧義風險，可以稅務風險，可以法律傳承風險。甚至會去咧會考慮，即系點樣去將個資產保護好，傳承俾下一代。可以用呢個資產一啲誒叫做條款，去規勸下一代去做佢想做嘅嘢。而呢啲嘢其實你係要識，係要掌握嘅嗱。見我都大下咧，會會問啲即系同同事溝通嘅時候咧，佢開始會同你傾偈，跟住傾偈就拋一個問題出嚟啊，香港而家家族辦公室系點樣做噶。

01:42:14
你要識答。如果你答唔好話唔識嘅話咧，咁sorry，呢個客你個心目中地位已經低咗好多啦。如果咧，個客喺呢度你喺呢度你講嘅嘢咧，其實佢聽唔入耳嘅。你明唔明啊咁，所以點解我成日即系覺得同事話，你哋真係要好好呢，啲專業嚟嘅，唔係為學到足真系掌握晒好似L eo咁樣，我做咗咁多年冇可能，但繫有啲，基本嘅嘢，你一定要有信心講出嚟。俾個客感覺系專業，佢係信得過嘅。點解唔記得啊嗰啲大客，其實佢身邊唔止你一個嘅，佢有好多唔同嘅行家。佢都系挑選緊嘅。你哋嘅好處就係因為你哋系AI品牌咁樣咁呢？個其實繫，我即系見過咁多客戶一個心得，想同大家分享。因為其實，我誒加入講三年啦，咁我每一年大概見嘅客戶都大概300個左右，咁加埋差唔多900幾個。

01:43:12
我就我中意成日總結一啲經驗同大家分享。因為其實咧，你話我銷售咧，我就

叻唔過大家。但系我唯一嘅好處，就係我見得多，我會將呢啲經驗同你哋分享。甚至乎咧，我經常將一啲案例，覺得好有趣嘅話咧，即系寫啲故事，咁跟住案例去分享。咁我相信呢度有詼幾位，同事喺屋企嗰度去咧，都成日見到嗰個工作做培訓啊嘛系嘛？咁，所以詼我希望呢啲經驗可以幫到大家啦。但今日我其實唔系嚟講呢啲嘅我。今日其實你詼呢，個你讀到普通廣東話，你同埋啊。好，即系我今日嚟其實，主要系講咧，公司有咩配套去幫到大家咁當然話咧，話真係需要我哋同你幫手冇問題，你都可以即系講下同事，我哋喺呢度啦。送free送six。

01:44:00
咁啊，Vidya啊，或者A、 nth ony K ofa都可以幫到大家，完全冇問題。但今日我想集中講一講公司進與有咩配套嘅價格好嗎？咁啊，公司其實有三大配套。其中呢一個配套，我哋叫做進與會。呢個進與會，其實你簡單嚟講就係高階會籍，即好似你喺銀行開戶去國泰航空公司嘅會有會員制送俾你。你有唔同級數成為唔同嘅會員。咁我哋進與會咧，詼就分三個級數啦。第一個銀星金鑽尊人。即簡單咁講，根據客戶俾嘅保費就可以成為唔同嘅一個級別嘅會員啦。咁啊，最低階別就係10萬蚊美金，即五年或者哦唔系我整好。咁啊，最高階別就30萬35萬美金。咁詼咁當然會員有咩獎賞咧？基本上我哋會分財富啦，健康同埋叫生活品味。財務方面咧，其實我哋。

01:44:53
就可以即系經過，即系進與會去享用一啲專業嘅稅務諮詢啊法律諮詢啊家族辦公室諮詢，即繫好似頭先L uck y介紹嗰啲內容。因為你哋識，但系要執行嘅話咧點樣執行咧，你就可以通過進與會呢啲我哋合作夥伴去做呢個執行咯。咁我哋合作方，其實安永系即繫，全球四大會計師事務所。咁可以即幫佢落地。咁但好多同呢度咧，好多同事就會問。呢度，你頭先有冇話，你係專業人士嘅水務師咁，你同安榮有咩分別啊？嗱個分別咧，我又用足球比喻俾你聽啦。如果你睇過足球嘅話咧，你想象自己喺球場上面踢足球嗰個前嗰個足球員。你嘅目標就係贏波入球系嘛，我咧就係佢嘅對手。安榮系邊個。

01:45:42
開會就係入場嘅觀眾嚟睇波，因為同我哋group咧簽咗協議，我哋嘅客戶成為會員要用，要提供服務俾佢。但系你贏唔贏波咧，佢唔care啊。因為咧你嘅對手可能都唔係佢。明唔明個分別啊？我係你隊友，我會話俾你聽點樣入波，幫你助攻起碼。我有個生都要同你講唔好踩啊，嗰客明明系美國人，你同佢講唔使交稅，佢識憑AI噶嘛？聽得明未呀？所以，我嘅角色就係幫你咁，但系佢哋就真係提供售後服務嘅啫。好，咁啊，第二個就係信託服務啦，其實而家真繫好多客戶都中意問信託嘅嗱信託好多功能。我今日唔喺度講頭先啱啱都有講過即簡單嚟講個客戶真繫有需要嘅話，佢買完張保單佢覺得想再安心啲嘅話，可以將保單擺咗去信託入邊。而家最多人中意就係保險金信託。咁咧要做嘅話咧，可以點樣進與會，即系我哋合作方，我哋買完保單。

01:46:41
做信託，然後將個保單嘅權利放咗，喺信託入邊。而且我哋有個即系discount啊，甚至乎你話買一張10萬蚊嘅新單咧詼半年之內做信託轉介，我哋公司會有個300蚊嘅港幣嘅一個承諾費補貼。咁呢個最多人問做嗰啲叫做living trust，生前信託嘅話，承諾費系五萬咁公司幫我出三萬。所以其實呢個成本，兩萬蚊對我哋嘅客戶，好似一餐飯嘅價錢咁，但係做個進頭其實都唔抵做嘅。所以呢個其實問嘅數量都相當多嘅。系啦咁啊，律師方面啦，頭先都有講過啲詼、遺、囑啊，授權書等等咧。咁我哋都可以通過呢，啲配套去提供服務，俾我哋客戶。咁第二，即最尾嗰度就係一啲叫做星學，即系顧問公司嗱冇提示呢？樣嘢啊，而家香港好多客佢哋香港冇身份，高才專才有一齊投資移民。

01:47:35
最主要嘅目的，其中一個就係仔女嘅升學。咁你而家話俾我聽，喂，你可以經過進要去攞呢。啲即系升學諮詢顧問啊詼免費諮詢，但之後當然執行嘅話咧，都要畀錢。不過有discount，我哋呢個有八折啊呢度有九折啊，八折，你冇睇以為好細啊，我近期真係走去問過一個仔喺呢度讀書，佢話詼。嗱呢個你個仔咧，應該係升大學之前三年嚟為我。呢三年我會幫佢鋪排個resume啊，外活動啊，interview嘅培訓。確保佢入到目標大學，通常都係G5嘅英國，即系牛津劍橋啊，或者UCL嗰啲咁，我幾錢啊，80萬。咁喂貴唔貴大家點睇嘅啫。如果我個仔入到去劍橋80，我都當買部車都得啦。系嘛值得嘅。但80萬如果投資嘅話都慳翻10幾萬喝，所以呢個成本真係唔低喝。

01:48:29
我覺得唔睇嘅，系啦咁當然詼好多家長，其實佢自己諗法都唔同嘅。但系咧除咗呢樣嘢之外，其實我哋同時咧，都會安排一啲唔同嘅配套出俾學生。等佢講，我哋會通過呢啲聖馬教育公國際顧問公司咧去安排一啲即係叫學，即係遊學團啊。而家最多家長內地家長中意嘅就係我哋。而家去北京天橋嗰個遊學團，暑假去，大概一兩個星期咁樣，佢哋覺得高大上咁樣意思啊。即系。我自己都系同我個閪覺得自己仔女應該係讀到張健強嗰嗰種水準嘅。咁，其實個家人都咁諗喝，事實就係點去得，當然我哋都知啦。咁呢個課題都繫心理上做嘅鋪排，而且我哋又做呢啲專案，本身系即規模比較大。啲嘅。系啦。咁呢個咧就詼健康體驗方面，喂，其實，你又知我哋公司嘅口號，就係財富健康兩樣都要兼顧啊嘛。咁變相我哋其實喺詼健康方面都用左好多資源嘅。

01:49:27
我哋有間養生亭啊，但可能養生亭嘅嚟自我哋啱啱中環新世界嗰間，而家已經冇咗啦。我哋而家搞緊新嘅。咁暫時呢個階段嘅服務繫由M esa嗰邊直接提供俾尖沙咀機場嗰邊嘅。咁但系嚟夠，我哋會有出咗新嘅配套，再升級定。咁呢樣嘢，其實我哋主要其實都知道市場咧詼即系普遍高淨值客戶嘅一個認知。尤其系內地加香港，因為佢哋覺得AI呢個科技發展進步咗咧，佢哋預期自己嘅壽命會延長嘅。去到100歲。但系佢哋都同時會諗我嘅總壽命。如果延長咗嘅話，我嘅健康壽命係唔係都100歲咧嗱呢？個好大分別喝一個人人活到100歲，

但系如果去到90歲開始冇自理能力嘅時候點算咧。佢哋係擔心呢樣嘢。所以我哋針對市場需求啊，我哋其實而家針對。

01:50:21
唔系話，即係個客有病先幫佢醫，系點樣去早期去檢測到，去保護到佢，防止西轉到啲病人出。咁甚至我哋會有啲預防措施，譬如話啲管理啊，即係飲食啊、壓力啊、嗰、啲等等嘅管理。我哋系集中呢方面嘅方向客嘅。當然，我哋詼即系內外，迴圈增加，我會再講。不過我哋而家方向繫咁樣嘅好嘛？咁，呢第三生活品味方面，我相信你有聽過啦。喺隔籬嗰個大球場經常有AIA嗰啲字出現，系嘛，我哋有邀請我哋贊助嘅球，隊嚟香港踢波。系嘛咁跟住進會嘅會員可以攞免費嘅飛，而且啲飛特別靚噶喎咁甚至乎咧詼啱啱即新年。可能我哋香港本地同事都有說。即我哋請到內地一個國寶級高詼歌手叫做周深。

01:51:09
誇你人才好啊嘛。系啊咁嗰陣時我哋仲有VIP嘅包廂同埋最靚嘅座位都系我哋AID高層客戶先可以去用到嘅。咁，我哋就做呢啲咁嘅，即係體驗俾個客座話，俾你聽，你一個人個人係冇辦法享受到，但系經過由江高層客戶呢度呢條路，你可以享受到更高階嘅嘢。咁甚至乎我自己都有體驗過，我哋去半島酒店喺菲利斯餐廳。即系最頂層咧，去睇煙花，仲有啲維港燈飾亮燈儀式咧。哇，嗰種感受不得了啊，你知唔知嗰個菲利斯餐廳嗰度職員同我講你知啦，香港政府放煙花，係為我哋而設噶。但香港放煙花，你知啊好似有三三手彈船，咁樣中間嗰手咧，就對住半島嘅，而且放煙花系高到啱啱系菲利斯嗰個直升機坪嘅高度。個現場砰砰聲真繫好震撼嘅咁。同時間，即行如果真係去嗰度嘅話，又可以同一。

01:52:04
即系大家停低一個嘅做showroom咯。不過咧，我哋其實搞咁多嘢，最主要系想帶個客嚟香港，俾你哋有機會再接觸客。呢個係我哋真正嘅，即系呢個呢個安排咯。好嘛，咁啊專場旅遊依個，我就其實大概講過啦咁甚至而家我哋有私人飛機服務。個客好中意架私人飛機服務，不過系咁喎唔系唔使錢啊，個客都要畀錢噶。只不過我哋會有個discount，甚至我哋幫安排到手。因為其實一般嚟講，個客自己要即繫第一佢如果真係買得起架私人飛機嘅話，其實就即繫唔使搞咁多。但系一般啲客，未去到嗰個級別嘅話咧，佢都可能真係搵私人飛機公司大家幾個人夾一夾咁。但系其實嗰咩登記啊，會籍其實都好煩噶即咁。但系佢通過我哋幫手，而且有個discount嘅話。佢。

01:52:55
佢哋會覺得好舒服咁，但系點講即系淨係睇個泡湯，你就覺得嘿正正嘅用晒。我哋就即系俾種咁嘅，即系嗰個視覺或者嗰感覺頭就話哦高尚嘅感覺咯。咁啊，而家啱啱聽過啦，如果買一張10萬蚊以上嘅單嘅話，我哋會有啲半島酒店啦、套房喎套房即唔係一間房啊，套房呢度隔籬人成日都買幾百蚊價。甚至乎，我哋會有啲即系即入邊嘅餐廳。你知香港大部分嘅米芝蓮餐廳都係喺呢啲高階酒店度。咁半島其實好多間全部都係米芝蓮嘅。咁客戶可以即繫有啲詼現

金券去用咯。呢個其實成整個成本都唔平噶，都幾萬蚊噶，系啊，咁呢個就澳門客戶可以用到啦。咁甚至乎我哋搞一啲，即系特別嘢，整到空中食飯咁樣。

01:53:45
系啦，咁詼呢啲會員一般嚟講咧，佢如果買咗單就會自動成為會員。佢嗰個詼即系嗰個AI，喺嗰個app入面就會跳出，即系進入會員。咁佢登入去就可以in到呢啲first service，甚至可以call啦或者電郵俾我哋。我哋就會即時即繫有咩需要，即刻幫佢安排嘅。日日都有專人聽熱線嘅完全唔會話因為搵唔到人唔幫手。我哋真係有一team同事坐咗喺新蒲崗嗰度聽電話嘅真係成班人聽電話嘅系啦。

01:54:15
咁，佢甚至會啱啱upgrade啦，因為我成日都望著呢抽嘢嘅。我我我喺呢度返工啊嘛，咁望出嚟就望住呢度啦。咁，我哋而家加咗一個金色嘅水晶車箱。就係話如果進邀會員咧，就可以免排隊，直接去到一個最高階嘅車箱。水晶嘅即系貴貴好多啦。咁即系我哋都開始營造香，即系高淨值服務嚟。香港佢所有個體驗都可以高淨值性嘅，即系比較優越性嘅服務啊。咁當然呢，啲活動，我都陸續會再加入佢噶。

01:54:46
咁詼，頭先講過啦，其實而家我哋都市場，我哋都知道。其實高淨嘅客戶咧，佢哋尤其係我哋嗰批咧，開始出現咗，一個叫做詼，叫做next generation啊，即就開始要接班潮啦。因為第一代創一代都已經40~50歲啦，而家繫時候交給下一代。所以我哋開始針對個接棒嗰個，即系嗰個子女方面做一個栽培嘅一個方向啦。我哋開咗一個叫做探索學園。咁基本上，我哋會有啲唔同嘅課程嘅培訓啊。即佢佢下一代個領袖嘅，即系個德性啊，或者點樣一個事業去接班。因為好多我即系幾家行嘅講，其實我好擔心啊。其實我個仔咧，我個女接唔接手我筆財產嘅時候咧。其實我擔心，佢未必可以真係承受到。佢系用承受呢兩個字。因為佢話咧，其實嗰一代冇經歷過我經歷過嗰一代咧，佢哋唔知道，佢哋根本就唔具備呢種能力去接班。

01:55:44
就好似我今朝其實見咗個客，個客其實，我我見到佢佢真系外哋嘅資產量好大，但系個仔真系冇興趣，同埋都冇能力去接班。佢系真系冇辦法要將外哋嗰個，即係公司賣出去，然後交代退休。就因為佢真系唔好嘅一個去接班。所以我哋針對呢啲問題嘅話都開始即係唔同嘅program，即譬如話，我哋有啲詼，即係training course晒啲program啦。即最啱啱我哋舉辦咗，香港青少年高爾夫球比賽嘅。我哋即系最遠差唔多嘅，就係邀請呢啲校嘅仔女嚟，即系參加呢個比賽。咁樣國際性比賽咁對於佢哋再會高爾夫球呢樣嘢，其實都即系嗰個認知上其實係一樣嘅。系啦咁啊，我哋有啲唔同嘅活動啦，甚至乎呢個嘉年華大家最熟噶啦，一年有一半時間，我哋都霸住政府嗰塊地搞嘉年華。咁啊，我哋客會員好多friend噶。系啦咁你講呢樣嘢都係。

01:56:39
即系你，你會發覺而家有一個現象，繫我哋去放假去做埋AI咯，都唔需要講假年喎你明唔明啊，即系已經做到呢個效果咯呢個就係AI咯。咁呢，個modern就係我哋都系咁嘅。咁所以我成日成日都建議客，我哋而家嗰個新嘅send架，搬去中環，其實真系值得你嚟嘅點解咧。第一，我哋喺最貴嘅地段。我哋喺自己總部嘅大樓下。一直去嗰個大堂，都會望住立法會中銀同埋匯豐呢啲咁長嘅標誌。佢都感覺唔同啦。而且我哋打寫住AIA標誌，嗰陣自豪感其實真系冇為錯，我自己都有做，每次行過去，我都企喺度震先至打俾佢。我真繫好自豪啊，咁啊，想到你有180°轉海嘅，係嘛跟住有專員有時幫你，甚至乎你要開戶口，戶口，都有B and卡出嚟噶。

01:57:30
呢個感覺，佢可以經常我哋設計過啊，一望出去就AI間樓啊，然後隔籬就AI摩天輪。嗰塊地真係全香港最貴，甚至乎系全球最貴嘅地。系啊呢個其他保險公司真係冇嘅，好似頭先有個同事講過啦。客戶咧會嚟咁佢話詼佢要同即系另外一間保險公司。掛即系做高層嘅蛋糕。哇，神機咁樣帶佢上嚟冇其他保險公司可以做到呢？個配套俾到客。講老實，講，你呢？個升級，佢客如果想買八萬蚊單咧，其實佢唔好意思買八萬，佢見到會買到10萬。冇真系嘅你想代成個感覺唔同成個氣氛唔同嘅，唔系千百萬嘅單啊，喺度咁當然好多時我都解釋都二話兩句，個客其實都受唔住噶真嘅，所以有機會多啲請佢探下我好嘛，咁詼，但呢啲我就唔多講啦，你應該都有啲人參加啦呢個就真繫，好多客會中意。

01:58:25
系啊，即系佢去羅張健。今年都好似詼，都有個咁嘅，好似佢介紹嘅。咁呢個咧，專向醫療同家庭通訊，你哋都聽。過。咁呢個喺醫療方面，今期我哋客真系中意，尤其啲年紀大嘅。我今朝講過同嗰個客介紹過咧佢我感覺佢嗰名頭走咗，就佢佢真係有需要，因為佢咧有錢，但問題仔女唔喺身邊。佢有錢又點啫，即系佢真係病嘅時候，開搵唔到人。我有100個問題，點都要搵到適合嘅醫生。甚至嗰一刻，佢唔喺即系唔喺內地，唔係喺熟悉嘅地方。佢喺出面，如果搵邊間醫院邊個醫生，佢真係唔知嘅。但系如果你搵緊聽開，就唔係啊，而家我哋而家有首創醫療管家。我哋有一個團隊廿四七去幫，你你想咩問題？我哋直接幫你安排。我哋幫緊同國內三間醫院，甚至乎你有啲即系藥啊，或者即系陪診都有。我哋都有專業人士去幫你，所以咧客真繫有需要咁佢哋都中意嘅。

01:59:21
咁啊，但系呢個咧，就因為詼設計上咧，系淨係需要，即最高階別嘅專人同埋專家嘅介入，先可以用到嘅。即最最低嗰個10萬蚊系用唔到呢個surface嘅。好嘛。咁啊，應該時間上，我唔知剩幾多啦，你不如。五分鐘冇問題詼健康方面咯嗱頭先講過我哋都會。關注下個健康，不過咁事實上公司，其實而家都好想大力推一啲即系即系醫療方面嘅嘢。的確，醫療呢個將來係熱潮。所以公司嚟緊即啱，好似成立咗，一個一個IHS嘅團隊去專幫大家做醫療詼單嗰邊嘅嘢，

即系危疾單嗰邊嘅嘢。咁頭先講過我哋唔係要幫，佢下醫病，我哋目標係幫佢前期管理。咁譬如話，我哋喺呢個養生定日教化團度，我哋有啲叫身心平衡計劃啦去做一啲啊。

02:00:16
系啦深度睡眠，不過呢個好重要啊，有錢嘅客家庭複雜資產多佢哋經常都瞓得唔好嘅。所以其實呢，個報告都真系都系我嘅。系啦營養學，我其實冧參加過呢，個OK噶我之前可能有條電，我以前比較肥啲嘅而家就好OK啲當然唔係全靠佢啦，我自己自己都有嗰份嘅。咁啊系咯呢啲，你頭先講嘅睡眠管理，啲人中意就係因為呢張床。即系即系算算，就係瞓瞓三個字，等於三個小時嘅效果。咁啲客都瞓得著。咁我我book過一次嘅。咁啊，我嗰個戲啊，有個call-time朝早10點。喂，我一訓醒啫喎，但但冇話呢個真係頭，即而家book可能都要真系排排翻幾個星期一個月嘅。系啦咁呢啲我頭先講過啦，我哋主要繫喺前幾方去考嘅。

02:01:12
咁，呢個就係佢即頭先嗰個，我哋即系財富管理中心嘅一個樣。個財富管理中心，我我想即加多少少內容，俾大家聽下，就係而家搬咗過去。因為以前喺銅鑼灣希慎，而家喺中環冧。我哋多咗幾個services pace，俾話顧客可以喺AIC entre嗰度building.我哋AI自己餐廳食飯嘅。系啊，你你可能見到我哋集團嘅主席董德奇啦，佢都喺度食嘅。系不過呢度預早五日去預約。即系如果系iP od system嗰個誒service啊，咁，同時間，如果你需要比較呢度嘅團隊幫手啊，或者另外啲團隊幫手嘅話冧，你報關嗰陣時，其實都有都有選項。咁，我呢個團隊叫做財富規劃團隊咯。即系你需要有啲真系誒，喺啲法律啊、稅務啊、信託方面專家去幫你嘅話，你可以選咯。咁但系我會比較建議你就係話，誒，你真繫有效嘅話，其實真繫做啲外國人聽。咁到時佢上到呢度其實已經建立噶啦，即。

02:02:09
老實講啦，你想即系冇同我預備過想去聽嘅得嘅不過。但係喺我咁多年嘅，即系工作嘅經驗入邊冧。好多時我哋做呢啲案例，其實最主要嘅係花費精力時間唔係見客嗰段啊，見客前嗰幾個幾日幾個工作天，我哋點樣去prepare啊，繫會蒐集資料呢個先繫重要。當然啦，誒嗯咁去到入邊嘅話，其實我都會勸幫，你即系做大單做多啲單噶話因為有啲位冧。我幫你，但因為我都要保護公司個聲譽風險管理嘅話，即系我唔會，即系是非黑白咁樣顛倒。我儘量就避重就輕咁幫你咯。呢個就其實係我哋而家一個方式啦。系啦，咁如果你即繫上網，都可以check到誒呢，啲頭先講呢，啲嘅buy power啊，甚至乎你都可以check到你嘅客。戶入邊有幾多個係高質嘅客。戶。咁有呢高質嘅客戶嗰陣時，即繫等下推出一啲誒互動活動嘅話冧，咁都會即系sende mail，俾你哋先。咁你就去即。

02:03:06
好啊。呃，有一些是針對10美金，那它可以累計嗎？比如說他前兩年買了10美

金，後面又另外買了一張10美金，那可以變成20美金這樣享受服務嗎？它應該是每一個就是年度計算的。如果這個年度你加起來超過10就可以了。但是有的服務是要20美金起的嘛。我的意思可以兩個10美金加在一起。如果當年都都是有的話，哦，一定要當年的。對對對哦，這樣子那那是還有。

02:04:01
第二個問題就是使用年限是在供款期的時候，使用年限還是說我是當保單持有了，我就可以享受聚雲會的服務？他應該是三年一個局嘛，就比如說你買了這張單，他也享用三年的這個這個會員呃，就是內容啊。三年之後，他必須再新加一張新保單，但只需要就是10美金以下就可以了。嗯嗯，那如果不再過三年，然後再加10美金這樣。對對對，這樣hold住這樣子的一個意思嗎？對對。明白。系啊，不過我我我會建議你儘早，因為其實上面咧，本身要控制嗰個環境咧，佢臺唔多嘅，佢淨係留咗四張臺俾我哋。我哋個人即系基本上每一日四張都係爆咗嘅喎。而且咧佢淨係lunch嚟嘅，你即系你朝早現行帶佢去食飯。即系如果你話下晝現行，夜晚就好啦。OKOK. 系啊。

02:05:00
好最後一條問題啦。我我想問下你頭先，你話詒零至15蚊點，譬如佢詒舊年做咗15萬，今年又系做咗15萬嗰個呢兩份嘅收入，用喺廿41年嚟計，即系佢嘅嘢，都得應該。我嘅理解繫可以。但係我覺得睇睇佢檔案有冇呢？個客。我覺得冇咁多嘢可以同你傾。有話俾你聽。因為最重要嘅其實系我，即系即系最重要嘅係真係另一個同事繫好，即系啲咁咁咁刁鑽嘅問題冇。我覺得繫不過，我唔係為咗，同，你先話，俾你聽，當時佢都行。詒，你好似要佢可以借俾部單反爆我哋唱。點解會呢？點解會？靠，我同你加一個方程式咯。哦，你好，唔該晒我都幾夠掌聲俾啊呢個哇，好得啊。

02:05:58
經常喺講咗我哋公司好贊嘅，好好咁，我覺得做AIA嘅同事真繫好幸福噶。大家即系可以有咁多嘅配套。其實喺坊間上，我哋真系詒，即系點樣講啊，其實其他人同我哋所provide嘅嘢咧，其實係真係差咗唔止一條街。咁我相信大家利用啲咁好嘅配套，亦都真繫，可以做到一啲咧，系高淨值客戶中意嘅嘢，佢哋中意嘅嘢，其實唔系話淨係錢買，得到嗰啲，反而係一啲錢買唔到嘅一啲體會、一啲感受、一啲experience咁樣。咁啊希望大家都得手啦OK。咁，我哋就再一次俾個掌聲，俾下N eil。咁我哋咧哮，我哋而家詒詒，我哋拍一個短frame啦。咁因為最後五分詒五點鐘咧，我哋就會有一個talk to teacher去同大家去分享佢啲實際經驗啊。

02:06:52
如果有同事來晚了，沒有簽到，可以來找我一下啊。把你的agent code告訴，我就可以做一個補的簽。到了。

02:07:32
咁啊系咪系啦，咁啊，12倍嘅再加上咧，頭先同佢傾偈咧，其實啱啱過咗三個

零月，佢已經完成咗COT啦，真繫好犀利啊，我哋俾個掌聲。咁啊除咗做生意之外咧，嗰其實喺經理嘅範疇都係攞到好多獎。項。嗰我期望大家都用心去聽，我相信咧。亦都我相信大家一定繫會有非常之多嘅得著嘅。咁我哋會訪問下Ariana，咁稍後都會預留少少時間咧，即繫放大家Q and A咁樣嘅OK。咁我哋遲啲開始啦，咁樣。咁啊，詼不如你，首先嚟介紹下，你自己先啦，等佢哋認識下你啊，好嘛好嘛，詼各位同事，大家下午好啊。咁好高興啦，今日就邀請嚟同大家。

02:08:21
詼，分享一下我做呢個街舞市場嘅一個心得啦。系啦咁都希望詼可以詼大家咁寶貴嘅時間嚟到，我都好希望將我自己嘅一啲經驗可以詼送俾大家，同埋，希望系真係，對大家有幫助嘅。系啦咁，我今日個分享咧，基本上全部都係嚟自於，我自己真實嘅。呢一個客戶啦，同埋我自己過去嘅一啲經驗嘅。系啦咁就係咯，我哋可以直接開始咁樣講先。阿姨都幫我介紹咗大概個議程啦。系啦，其實我自己係詼一個leader啊，同埋都同時都會keep住，做呢一個詼COT或者TUT嘅。咁，我覺得可能對於我嚟講最大嘅挑戰就係時間管理。系啦，咁但繫我哋今日噶，主要個topic就係highlevel呢，一部分唔繫。

02:09:11
好啦咁啊，首先啦都想問下你咧，即系開始，即系今日做得非常之成功啦，已經係上面double嘅TOT咁。但你當初點樣去展開你呢？個高增值專案嘅市場嘅咧，我相信即系在座，因為佢哋都繫，可能都係想開始即系拓展呢。個市場啦，咁你都分享下，你當初係點樣開始。咁我自己其實加入保險行業之前，呢我基本上系冇任何嘅工作經驗嘅。因為我係大學畢業之後詼短暫時間喺其他嘅行業實習咗詼嗰一段時間啦，我就入咗嚟保險行業噶啦。咁，所以其實當年我啱啱入嚟保險行業嘅時候咧，其實我係真系冇資源，即系冇自己嘅market喺度嘅。因為當時我啲同學，佢哋都詼比較年輕啦，佢哋好難話成為我客。

02:10:01
甚至系成為我嘅highlevel市場啊呢個系詼冇太大嘅可能性咁。所以咧其實今日見到嘅成績詼，包括呢個highlevel市場都系喺詼做咗好多年嘅一個累積啦做過NPI天之後咧，咁先慢慢去發展出嚟嘅系啦詼咁我首先講下啦，咁我自己認為。詼，其實high，net，worth咧，我覺得系分成兩個型別嘅。即系其實簡單，就係大家成日講嘅old，money同new，money嘅區別。咁我自己就會將我嘅high，net， Worth客戶會分成呢兩種型別。咁其實，我覺得呢兩種型別咧繫有比較大嘅唔一樣噶。系啦咁例如詼old， Money嘅客戶咧，因為佢哋累積財富嘅時間咧。一般嚟講已經相對比較長，甚至系可能經歷過一個多代嘅一個累積啦。咁。

02:10:51
咁所以咧，佢哋身邊系已經，有好多比較專業嘅人士，例如私人銀行嘅客戶經理啊，或者系佢哋喺唔同嘅投資領域入邊，都會遇到好多人詼灌輸咗思想，俾佢哋，教佢哋點樣去做傳承，點樣去做呢一個財富嘅增值。嘅系啦咁其實對於

呢一批客戶噶話咧。咁我相信對於因為今日都知道有好多同事係特選嘅諗顧客做過MERT可能仲未有做到COTTOT。對於高淨值嘅呢種客戶型別嚟講，可能對大家嘅挑戰會更加大一啲。系啦，因為我哋會面臨嘅競爭會比較多嘅。咁如果以我自己嘅客，戶為例個話咧，我係做高淨值客戶比較多啲嘅。系啦咁，例如以我一啲諗高淨值客戶為例啦，咁佢哋平均個年齡都系八零後。系啦咁佢哋個財富累積咧，都主要系來源於呢10幾年啊，例如經濟嘅一個發展咯，或者係科技行業。

02:11:48
或者，科創行業呢10幾年嘅一個發展，財富一個積累。系咁，所以嘅話咧，諗呢個首先就係從客戶型別上邊咧。咁我哋可以先去知道，就係呢兩種唔同嘅諗客群佢哋嘅個型別系點樣嘅。咁對於啲僱員嚟講咧諗有一個好處就係。你可以理解為佢哋未有理人開法，因為佢哋累累積財富嘅時間啦。咁尚短，咁可能佢哋甚至喺銀行都仲未有自己嘅私人銀行戶口啦。咁可能啊佢哋身邊仲，未有人去咁多人去教佢哋，或者系俾一啲比較先進嘅，例如財富傳承啊保值界呢啲概念。可能佢哋都仲未話完全聽過嘅。系啦咁所以嘅話咧，對於呢一批客戶嚟講咧，首先佢個可開發嘅一個潛質繫好大嘅。咁當然都有一個挑戰就係。

02:12:39
諗你要開啟你嘅思維，可能都需要少少時間。系啦，因為呢個教育嘅過程可能會相對長一啲。系啦咁，所以呢兩個型別，其實各有呢個唔同嘅情況啦。系啦，咁我自己嘅high net worth客戶咧，主要就係嚟自於兩個來源嘅。因為我認為咧，我哋要做到high net worth市場咧。好，重要，就係諗，其實信任度喺呢個成交過程中係一件最重要嘅事情。系啦大家可以諗下，如果當我哋擁有咗咁多財富嘅時候，其實我哋都話諗，大家都唔中意露財，系咪唔中意俾人哋知道自己有啲乜嘢。系咪咁，所以嘅話咧。其實我哋要成交呢，型別嘅客戶，其實最重要，就係真係需要一個好大嘅一個信任度。咁，所以咧好似呢型別嘅客戶咧，好少系對於我嚟講啦哈。咁啊，好少系啲信我心嘅客戶。系啦咁，所以點解，我都繫要去到入行嘅。

02:13:35
諗比較長嘅時間先開始做到COTTOT。我覺得呢個都係一個累積嘅過程嘅。當我哋做咗足夠多嘅MERT或者系我哋諗認識嘅人越嚟越多啦。咁我哋就會有更多嘅一個轉介紹或者一個轉變。咁我自己嘅諗高價值客戶咧，主要來源於兩個部分。一個咧就係舊客介紹，因為舊客已經知道你個為人同埋已經享受過你個服務。咁，其實佢介紹出嚟咧，就哪怕系你同呢個新客之間都系啱認識。但系因為有你哋呢，個老客喺中間幫，你已經講咗好多好聽嘅說話，亦都認可咗你呢個人。其實你哋嘅信任度咧，繫會可以喺相對短嘅時間入面都可以提升到嘅。系啦。咁有一部分靠住嚟自於舊客戶介紹出嚟嘅新客戶嚟嘅。咁另一部分咧，係真係陪住佢哋一齊成長。即點樣叫陪住咧？即我啱啱同我仔。

02:14:29
做到MDRT嗰陣，咁佢哋可能都系啱開始創業，都系講緊，可能佢哋都系一個

普通嘅小中產。系啦咁，但系大家都一齊成長。佢睇住我喺保險行業做得越嚟越耐。咁我自己不停咁樣去學習。咁佢自己咧都喺佢個領域，不斷嘟去累積，佢嘅財富。咁所以，當佢成為一個高淨值客戶嘅時候，詼創業成功啦，或者通過佢自己行業嘅機遇啦，成為高淨值客戶嘅時候。咁我依然系佢個首選。系因為佢會見到我始終都係一路陪住，佢喺嗰度。同埋就係我都喺度進步緊，系配得上今日佢作為一個高淨值客戶嘅需要。系啊咁所以咧，我個客源主要係呢兩個朋友。可能要見過好多次哦，好好好OK.

02:15:18
好咁，第三部分咧，我覺得就係詼比較重要嘅話咧，就係要去提升自己。我哋先至可以去發掘到詼同埋，把握到呢個highlevel市場。咁見到呢一部分咧，其實我冇放任何我哋對於產品啊啊，或者系我要對呢個產品瞭解幾多因為我認為大家可以做到NGRT我相信大部分嘅同事已經系對我哋公司嘅產品。呢啲基礎知識已經繫有一個掌握喎啦。咁，但系我哋想要跨越呢一個關，我哋想要做到呢？個高增值效嘅時候，我覺得我哋要轉型嘅詼，可能更多唔系話喺呢個產品層面嘅嘢。而係其實係超越咗呢？個產品層面。咁其實佢係一個詼，一系列嘅一個詼，叫做知識框架。系啦，依個知識框架咧，首先就係要裝備自己啦。咁依個部分咧其實包含咗就係詼。

02:16:14
財稅法商呢一啲部分嘅咁，我相信頭先例如喺我哋之前啦。咁，其實我哋都有講到，我哋有好多嘅一啲支援。其實都繫有涉及呢。一方面嘅系啦。咁包括頭先詼分享啊呢個過嚟分享啦。咁我自己其實都有一啲詼客，戶咧，都繫有同呢，度溝通過。詼通過喺財稅法商呢方面咧，向公司獲得到一啲支援，嘟先可以成功嘟樣去做到呢生意嘅系啦。咁，另外咧，就仲包含就係子女嘅教育啦。例如唔同嘅教育路徑，系啦，咁，我哋嘅客人都會點樣選擇系咪。例如包括就係國際課程、AL evel啦，或者IB課程啊，或者我哋本地嘅課程啊，甚至系內地唔同嘅中學路線，其實都繫要了解得滿清楚。因為我哋同一般嘅客戶管理員一樣，因為好多客戶經理咁，佢佢哋可能會從投資個角度出發，但系我哋唔繫嘟講。其實我哋係從呢個客戶。

02:17:11
佢詼，佢個最關心嘅人同埋。佢個家庭嘅方方面面，出發嘅。咁，所以我哋自己咧繫要成日本天書咁樣。系啦，成日本天書咁樣唔同衞道，你都可以詼，同佢有比較多嘅交流，同埋繫有一啲你嘅心得，你哋一啲體會喺入邊噶。咁包括就係我哋唔同嘅詼高淨值客戶咧，其實佢哋個家庭好少話淨係得一個身份噶。系啦，佢哋通常可能詼子女啊，或者配偶自己。可能都會擁有一啲詼多重嘅國籍啊，或者身份，甚至稅務身份咁樣。咁，所以其實我哋都要喺呢，啲身份上面有好多嘅瞭解，甚至瞭解呢啲身份可能會帶嚟嘅一啲詼稅務嘅問題啦。咁呢個其實都系，首先要佢裝備自己嘅。咁同埋第二個啦，我覺得好重要嘅就係一定繫，要講好香港或者系自己嗰個故事。系啦，咁好多人會話講自己嗰個故事，其實唔係就好似我頭先嘟樣。

02:18:08
自我介紹，我係Iris啊。跟住系啦，講下我幾時嚟入嚟啊，做得點樣其實唔單止系咁樣嘅。咁我諗，大家都有，如果有睇新聞都有聽到我哋個詒，即系我哋香港政府嘅一啲人都會講話，我要講好香港故事系咪咁？其實我想用呢一點就係話，我哋真繫要講好香港故事，同埋點樣講好自己故事，講開我哋公司嘅故事。因為詒首先就係如果一個客願意將咁多錢放喺香港或者。願意將佢放喺你哋公司，或者經過你放喺我哋公司，系咪咁？佢一定系對呢，一行業有非常比較大嘅一個信任。同埋佢認可嘅。系啦咁，所以你點樣去帶出點解係你啊？點解要揀AIA啊？點解要揀要嚟香港做呢樣嘢啊？咁其實呢樣嘢繫好重要噶。系啦咁，我哋講好呢個故事嘅時候咧，其實就唔係話淨係簡單介紹呢，個地方介紹自己，而係。

02:19:04
我哋可以提供到啲咩解決方案或者支援系啦。咁咁，所以家其實佢係一個喺一個相對，短嘅時間入面，就可以俾個客知道你有啲咩價值，你可以為佢提供咩價值。所以其實我覺得呢一個point繫好重要嘅系嘛，就係點樣講好你哋嘅故事。咁同埋咧，第三樣嘢咧，就係你哋要好清楚，就係我哋高增值客戶，佢個環境系點樣嘅因為。真正客戶咧，佢到底會關心啲乜嘢話題？佢哋依家到底會面臨啲乜嘢風險？佢哋需要解決啲咩問題？我覺得我哋系需要去清楚同埋，知道嘅。咁，例如依家可能佢哋最多人會去了解嘅，可能就係CIS嘅問題，系咪咁其實我哋都要去諗，我哋系唔系，俾客戶瞭解得清楚更多咧？系咪咁咁所以個話咧，其實呢，啲又係我哋都繫，要時刻去關注。即包括就係。

02:19:59
唔同嘅時期出，唔同嘅一啲人才政策，又好或者系我哋地緣政治經濟嘅問題啦，甚至就係資訊上嘅問題。識詒各方面各唔同嘅維度可能都會存在嘅。其實都系佢哋喺度關心緊嘅嘢。系啦咁所以咧，其實喺詒講翻我自己點樣去做到呢，個市場時候咧，咁我就先首先喺呢一部分帶呢一部分資訊畀大家先。系啦嗯。咁，我又想問，即系我睇到咧，覺得真繫做得好咧，真系絕對唔容易。你見到咧四、隻字財稅法商，其實背後應該已經付出咗，即系用咗好多心思，即系去去學習咁樣。咁我又想問下咧，噉其實喺裝備自己方面咧，其實你係會點樣去去裝備嘅嘞，即繫上堂啊，睇書啊，定係點樣嘅嘞，其實都有嘅。係啦，噉上堂就係必須噶啦。

02:20:51
咁，我覺得我哋公司成個詒詒training啦，其實都有涉及到呢個創稅發商嘅。咁，但系大家都知道，喺呢，一方面可能我哋例如詒呢個進聯會啊，各方面都係近呢，幾年推出嘅。咁，但系其實，我自己最早去學習呢，一部分嘅時候，真係自己用錢去學習嘅。即系我，我覺得好想去做詒內地嘅詒hangover市場啊，甚至系點做咧。我係去咗上海報做一個內地好多嗰啲銀行行經理啊，或者系老闆們啊，中意聽嗰啲training啊，或者講座。系啦咁我就帶我客戶又好啦，或者系我自己去上堂都好。我係真係飛過去去聽佢嘅。因為我覺得繫會更加詒

深入咁樣去知道我想做嘅嗰個市場佢哋到底喺度講緊啲咩話題。系啦咁，包括日常就係會睇比較多嘅財經啦，或者一啲政治啦。

02:21:51
呢方面嘅一啲新聞，其實每日都要留意熱點事情啊。咁所以，我覺得系一個繫好犀利嘅學習，再加埋一個日常嘅知識積累。其實每一個我哋日常遇到聽到嘅新聞，其實佢都可以變成系一個話題。所以其實我係會帶一個思維，就係我見到呢個發生嘅事情，我都會諗佢有冇可能同我想表達俾客戶嘅嘢，可以結合埋一齊。我哋好多時候都話我哋好想同以下同頻，我哋同一個詼視窗，咁樣可以去溝通。其實最簡單嘅方法，就係你哋每日都生活喺共同一個社會入面，經歷緊社會上面同樣一件事情嘅時候，我覺得呢啲嘢系，最容易引起你哋之間嘅一個詼同頻嘅交流。系咁，我上次會將佢結合到詼，我哋嘅呢一啲裝備自己嘅話題入邊。系咁我自己咧，其實都試過喺出邊。

02:22:43
詼使錢啦，去請一啲會計師或者係律師去溝通，我想要解嘅一啲問題。因為我真係試過，有時候見個客之前咁，我大概同佢個表背景，可能瞭解到佢可能會面對嘅風險。但系我對呢方面並唔系話太熟。但系我哋個hello好，其實都好忙嚎，佢唔會俾好多時間，你見完一次又一次又再一次。往往你哋之間，可能只有一面之緣，或者係一餐飯嘅時間，或者係一個簡短。咁我知道佢要嚟，我有咁樣一個機會嘅時候，我係一定會做好準備。我都系試過喺見佢之前先去搵咗律師或者系會計師，真繫用咗錢去解決咗，我想問嘅一啲問題。跟住，我再帶住呢，一啲資訊去見佢。咁，我嘗試喺一個詼，例如晚詼午宴啊，或者系一餐飯嘅時間，可能等佢知道我哋有啲咩事，我哋可以解決啲咩問題咯。嗯非常好喎。

02:23:41
即系見到成功，真系唔系。真係1.1滴累積出嚟嘅。今日堅客嘅時候，即系臺上一分鐘，臺下就都唔知花咗幾多功夫。咁另外咧，即除咗，即想了解你點樣開始呢，個市場支援咧。咁其實都想問下咧，面對一啲高淨值客戶佢喺財務策劃或者財富傳承方面咧，其實佢哋有啲咩特別嘅需要同埋痛點嘅咧，好嘅多謝Andr ew，我先講下就係佢哋個痛點啦。系啦咁，我覺得，首先香港真係一個福地啦，系咪，包括就係依家，我哋都有發生好多嘅地緣政治嘅嘢會更加覺得，好似對於後嚟講首選同埋呢個最好嘅選擇似乎都繫喺香港嘅。呢個其實對於從呢個詼即大嘅一個層面。

02:24:29
對於我哋嚟講，都係一個機遇，系咪但系香港因為一路以嚟，我哋都係一個亞洲嘅金融中心。其實我哋一路都有好多嘅專業人士喺呢度，包括無論喺保險專業啦，或者系唔同嘅詼私人銀行專業啦，或者系呢一個投資入門嘅專業都有。咁，我覺得詼我所瞭，解嘅好多高淨值客戶咧，我覺得佢哋有一個痛點咧，就係其實佢哋繫好難遇到一個真正。詼，聽得明佢哋想要啲乜嘢系啦嘅一啲專業人士嘅，因為我哋好多嘅專業人士，佢個專業可能真係喺詼，佢自己所在嘅領

域，例如投資領域，或者系呢個product嘅層面。但系就唔一定係可以喺方方面面去詼瞭解佢哋嘅客戶嘅。包括就係佢哋嗰一啲，例如詼家庭嗰一啲，教育又好啦，或者系一啲。

02:25:23
詼，家庭嘅經營之道啊，之類呢一方面嘅系啦咁，所以要搵到一個，即係叫做既喺專業上面做得好，亦都可以講得明人話聽得明人話嘅agent。我覺得都唔多嘅系啦，即系我即系我哋好多人都會好專業去講科，但但係可能佢好多時候會忽略咗，就係我哋要講人話。我哋要聽得明人話。系啦系啦咁咁所以嘛，我都覺得呢個係佢哋嘅一個痛點嚟，因為我都試過有啲客，同我講。詼，佢會同我哋抱怨佢個校經理啊，或者去抱怨詼，其他一啲，我認為都已經喺佢身邊比較專業嘅一啲人事咁。我覺得詼，佢哋原來都有咁樣一個痛點嘅。咁，我問翻詼點解，你要揀我啊，因為佢佢會覺得就係我聽得明。佢哋想要啲乜嘢，或者系佢哋個需求喺邊度同埋，佢都願意向，我去分享佢哋嗰情況系咯。

02:26:15
咁，跟住咧，第二樣嘢咧，就係我覺得仲有一個，就係思維嘅轉變。系啦，因為我頭先講到啦，我哋都有好多嘅高增值客戶，系一啲例如新錢啦，系咪N ew M oney咁啲M oney其實佢哋嘅財富累積咧。如果繫佢哋系詼嚟，自於我哋市場，尤其是我哋市場嘅N ew M oney啊，咁佢哋嘅財富累積往往都係。因為呢個社會近呢10幾年，一個高速發展。系咪其實喺佢哋財富累積嘅過程中咧。詼如果大家有留意內地嘅經濟啊，或者喺各方面，其實係一個好粗放嘅一個發展模式。咁所以咧，其實搵啱咗個行業，搵啱咗個風口就好似大家早幾年成日講嘅。搵啱咗風口系咪豬都會飛喝嘛系咪咁其實咧，佢哋嘅財富累積繫好快嘅。所以佢哋詼已經適應咗呢種快嘅節奏。當我哋去建議，佢哋通過你公司去做呢一個財富嘅詼。

02:27:12
其實我哋都係叫佢慢落嚟，有冇發覺因為例如以我哋嘅project為例，我哋都係講緊慢啊嘛，我哋唔系嗰啲進取型快喝嘛，系咪咁所以咧，我覺得個痛點系在於點樣令佢哋個思維轉變就係從快到慢。系啦從佢哋好粗放嘅一個發展模式，到佢要做更多合規去為佢未來去規避風險。我覺得呢個都繫一個痛。系啦，系啦咁咁，至於佢哋嘅需求咧，我覺得詼無論系今日你同佢講，佢哋系財富保全又好啦，或者系啊子女嘅一個詼教育又好啦。子女嘅傳承都好。我覺得其實，所有嘅需求可能都嚟源於呢三個字。系啦一就係風險管理啦，咁可能就係去規避佢哋會遇到啲一啲，例如過早離世嘅風險或者賬務嘅風險債務嘅風險啦。

02:28:11
咁，第二個味道就係去做財富嘅保全。呢個保全即系話我點樣可以安安全全咁樣將佢資產傳承俾我最關心嗰。個人，最愛嗰個人。系啦咁呢個就係財富保全啦。第三個就係追求佢好不容易賺到啲錢，我點樣令呢啲錢相對嚟、講都可以保值系啦，同埋增值，而且系穩健嘅。系啦咁，我覺得其實對於。我哋嘅highlevel嘅客戶嚟講無論今日佢同你講。佢個需求嚟自於邊啲細嘅方面，其實

最終，我覺得都系會翻到佢呢三個層面咯。系啦，系啦。咁，所以呢個就係我對詼high net worth客戶佢哋嘅一個需求，同埋痛點嘅一個分析，同埋理解。系啦，嗯嗯。咁啊，知道即係搵到佢哋嘅痛點啦，同埋需求啦。咁當面對高淨值客戶嘅時候，你係點樣開啟個話題噶咧，因為好多朋友仔都知道，即都講話，我知道佢有呢個need嘅，但我唔知點樣去開口，同佢講。

02:29:07
咁，首先啦，我覺得就有兩個point繫好重要嘅。咁，首先第一個point就係當你哋嘅關係同埋，個信任度咧，其實系未夠嘅時候咧呢，個話題繫要謹慎開啟嘅。即系例如，如果你哋今日都仲系，一個比較詼淺層次嘅一個認識咁你上嚟就同人哋講話，我覺得你有啲咩問題你要馬上做乜嘢，即系你將你自己擺喺嗰個位置，你都會覺得。首先你好似會更加想關埋個視窗。因為。詼，我覺得信人道理嘅時候冇人願意將自己暴露喺一個唔系咁信任被值得信任嘅人面前噶嘛系嘛系啦咁。所以其實呢個話題嘅開啟咧，其實詼首先係唔可以過於急進。系啦咁第二樣嘢咧，就係詼，我會比較中意用生命影響生命。系啦，就係用類似嘅故事去影響詼對方去代入思考。其實呢個都繫今日點解，大家要嚟嘅原因點解，詼公司要請一啲做。

02:30:04
做過嘅同事攞，佢哋嘅case出嚟，可能詼同大家一齊交流。因為我哋一個人可以做嘅case，都繫有限嘅，即繫好似包括你今日問我，其實一年，你大概有幾多個highlevel客戶。其實講真我自己highlevel客戶嚟嚟去去都係5~6個啫，系嘛系啦咁所以嘅話咧，一個人佢可以做到嘅case詼包，尤其是high level case啦。其實我相信個數量始終都係有限。咁，但系。如果我哋好想有更多嘅一啲，我哋知道嘅，我哋公司系可以做到嘅。我哋同時可以做到嘅一啲案例，其實可以將佢你聽完之後，將佢變成系你所知道嘅一啲案例。咁可以用人哋嘅故事去影響佢。系啦系啦，咁我記得之前咧，有一次詼呢度都我都系聽呢度分享啦。咁佢同我講咗一個故事都幾有趣噶。佢佢講咗就係詼，有一個家庭啊，詼其實系關於一個信託嘅故事噶。

02:31:00
咁呢個家庭啦，兩個小朋友啦，一個會比較詼，擅長於去接管佢屋企嘅生意，一個對做生意系冇興趣。咁但系作為一個Daddy，佢就好想將呢，兩個小朋友可以平均分配資產俾佢哋。咁但系公司得一間啊嘛，係咪咁其實好難咁樣分嘅。咁，但系當然詼當時我記得個case嘅最終嘅解決方案咧，係詼D addy幫自己買左張大額嘅人壽啦。人手部分嘅受益，金就畀到唔想接到生意嘅小朋友。咁生意咧，就純粹畀俾另一個小朋友。咁其實，大家可以攞到相同價值嘅份額，但系又可以各自嘅領域去施展才能。咁其實呢，啲都系我聽人，哋講翻嚟嘅故事。但系當我哋好想去開啟一啲話題嘅時候，不妨可以用人哋嘅故事去影響，你想影響嗰個人。係啦，因為我相信詼可以搵到更多詼。

02:31:56
新嘅客戶啦，其實佢哋都系聰明嘅客戶。好多時候咧，問佢講人哋嘅故事嘅時

候咧，佢都會詼，好似都會明白，詼，好似自己嘅情況都會類似啦。咁咁。當然呢個系前期系喺你都知道，其實佢會面臨啲咩痛點，你知道佢可能有咩需求嘅時候，可以通過呢啲故事去影響到佢一個思考嘅。系啦系啦，咁其實呢一部分咧，我喺轉投網幾個案例入邊咧，咁可能會做更詳細嘅一個。方向啦，就包括就係用我自己其中一啲case去講俾大家聽。我當時系點樣開展咗呢個話題，從而影響到客戶去，跟住我嘅思維去行。最終就係經過我經過AIA去完成，佢成一個詼財富管理，同埋全城嘅一個方案嘅。系啦咁正正Iris講故事，我哋都做咗嗰個case study，俾大家啱啱。咁咧，我想反而想了解多少少咧，你頭先講得非常好，就係個信任度未到嘅時候，其實客戶。就。

02:32:51
會比較謹慎嘅，因為佢其實係將佢最深入裡面嘅嗰套，佢屋企嘅嘢係攤開晒出嚟講。咁其實，你係點樣去建立個信任度，令到佢哋願意開啟個心扉噶咧，我覺得好重要啊，就係都系翻返去，我哋第一part就係點樣講好你嘅故事。系啦，因為我哋，通常人同人之間嘅交流，好似我頭先。所講可能系最多俾你嘅都系一啲軟資源或者一餐飯。我點樣可以喺比較短嘅時間，等佢知道我到底可以有啲咩價值咁，佢會覺得我係嗰個可以喺未來幫，佢解決到問題嘅人系啦。所以，我覺得點樣講好，你個故事系非常之重要嗯，系咯即繫正如就係佢覺得你，你見到一個好專業嘅醫生，然後就好放心將心心裡面嗰啲病痛啊，各樣嘢坦蕩蕩咁樣同佢分享冇錯。

02:33:44
好咁，另外咧，即繫頭先已經終於嚟到呢一part啦。就係我成我哋，我知道你今日咧，都帶咗兩個案例嘅個案，同大家分享嘅。咁我哋不如睇下第一個個案，你同大家分享下系個case系點樣啊嗯咁其實呢一個客因為頭先都同大家講到啦，就係我自己嘅公司嘅客戶咧，其實就有兩嚟自於兩部分啦。一部分其實就係詼屬於陪伴型成長型客戶。咁，其實呢一個客咧詼佢喺認識我最開始嘅時候咧，其實佢都系一個普通嘅中產客。系啦，因為嗰陣佢係自己去做呢一個詼生意啦，開始創業啦。系啦咁佢識我嗰陣咧，係佢啱啱開始開公司嘅第一年。系啦其實大家都知道，我哋好多時候創業唔繫話，我今日創業，我今日就會成功噶。系啊所以其實佢最開始咧，佢詼搵我去做的第一單生意，其實就係同.

02:34:42
普通嘅中產客戶嘅印象，就係想幫小朋友買一張詼儲蓄險，用嚟作佢之後，詼，大學或者系之後更長詼，即系喺學業上面嘅一個支援。系啦，咁個金額大概就係詼60蚊起價咁樣嘅一個金額噶啫。系啦，咁，如果你將佢放成系一個詼普通嘅客戶，其實佢呢個金額應該嚟講，就大部分中產可以買得起嘅一個金額。系啦但系嘅話咧，呢個客咧就詼都因為佢對我哋服務都係比較湊夠啦，我都系見證住佢創業成功。系啦一年或者得一年多，系啦咁其實數翻到今日咧，佢已經放咗有過億嘅港元喺我哋公司噶啦。系咯，系咯咁咁其實咧，就係咁我就想用呢。個例子講，俾大家聽，就係我點樣去用呢，個話題，甚至就係話跟住呢，個客戶。

02:35:32
唔同嘅人生嘅一個節點，點樣去影響到佢系啦系啦咁，佢首先最開始其實就同大部分嘅中產客會需求一樣，就係當有咗一定嘅收入嘅時候，都係想留翻少少錢，俾啲細路，確保佢哋讀書。系啦詼呢個事情繫唔會有咩問題嘅。系啦，主要都係想幫，你做一個類似於一個教育儲蓄咁樣嘅一個計劃。系啦咁，所以佢就先喺我哋呢度做咗。第一張嘅呢一個詼儲蓄計劃啦。系啦咁，當然就係詼佢有兩個小朋友。系啦咁，所以嘅話咧，兩個小朋友前後唔同嘅年份出世嘅。咁，所以就係各種仲有一種教育嘅。系啦嗯咁當我詼慢慢啦，喺呢一個過程中，因為始終詼會keep住有聯絡啦，不第時咁樣幫客去回顧，佢哋個保單。咁都慢慢發覺原來呢，個客戶嘅生意都越做越好喎。系啊，因為我好多時候都會中意同客戶一齊講一下詼管理啦，系咪。

02:36:28
咁，因為詼大家，因為我我呢位客戶都系一個女性。咁佢都系媽咪。咁我都系個媽咪。我都有自己嘅事業，佢都有自己嘅事業。咁我都有我自己嘅team。咁佢都有佢間公司，系咪咁，其實我哋好多時候開始都唔係話淨係我哋同客之間淨係講product啊。咁我哋繫同一般，我哋所謂聽人話，即講人話嘅專業人士一樣，其實希望成為客戶嘅朋友嗰嘛。所以其實好多時候，我都會同佢一齊去分享。例如，點樣兼顧到家庭同埋事業啦咁，或者系喺團隊管理上邊嘅一啲詼一啲，大家管理嘅問題啦，會諗下傾偈咁。喺呢個過程中咧，我發現佢嘅生意咧系已經越做越大啦，同埋做得好好。系咯咁其實咧，喺我發現佢生意佢嘅年額第一次破億嘅時候咧，咁我就已經種咗一個種子，俾佢。因為咧，我就會同佢講好多詼女性創業幾唔容易，同埋，我哋作為女性點樣去保全自己嘅一啲資產。

02:37:26
我當時就留咗個詼叫做my，chat嘅號，或者系仲咗個連結地址，俾佢都好啦。咁我就會有同佢講，我就話其實詼，首先就係有幾個位度，我覺得你未來可能會需要了解嘅。哪怕你今日可能仲唔需要，但系我覺得你未來可能需要了解嘅一個就係海外身份嘅問題。系啦。因為我又瞭解到佢本身已有涉及到一啲海外嘅，一啲業務嘅同埋喺海外有去拓展好多業務。所以我已經喺佢開始呢個業務嘅時候，已經同佢部署我哋要去規避就係未來呢一個海外收入，甚至就係詼會帶嚟嘅一啲稅務問題。系啦咁其實嗰陣CS做嘢繫好嚴格嗰嗰陣。系啊咁啊，我哋當然大家都知道CS依家變好嚴格，但系嗰陣其實CS仲繫好嚴格嘅。咁，但係我已經提前做咗呢，一個總結俾佢啦。

02:38:17
咁，第二樣嘢就係因為我知道佢創業啦，咁同埋，佢兩個小朋友都比較細啦。咁我都會講到，就係隨住身家嘅累積，我覺得佢未來都可能會需要一個信託工具，先可以完全咁樣幫到佢去將佢嘅辛苦詼即繫累積嘅財富可以好好咁傳承到俾個仔女。因為喺我哋溝通嘅過程中，我發覺佢非常之錫兩個小朋友。系啦咁，所以其實你會見到好多個話題展開。佢一定唔繫好生硬咁樣。我今日隨機搵一個話題出嚟講，一定系因為你對佢足夠嘅瞭解。咁當然呢個瞭解呢個信任

度，系真係隨住你哋可以產生嘅見面機會或者溝通嘅機會多咗，先有可能知道更多嘅。系啦咁，所以呢句說話咧我就睇翻先。噉其實就詼嗰時咧就。

02:39:08
教育規劃做咗啦，咁其實我就中咗個位，生就係，你要去考慮呢，個海外身份。其實嗰陣詼系投資移民政策啱出嚟嘅，系啦啱出嚟。咁當時佢我有去幫佢去了解啦，以佢嘅情況去了解詼到底邊一個身份嘅選項會更加好。當時我有幫佢去詼講過高才詼A類啦，或者系優才計劃。咁其實後尾，我會發現詼投資移民係適合佢嘅。咁所以，喺嗰陣，我已經做咗個買晒俾佢啦。咁後尾咧，佢喺上一年嘅時候咧。咁詼上一年嘅年初，咁佢就同我講。佢覺得佢自己係時候要做呢一個詼投資移民啦。咁大家都知道其實CIS都系從上年開始變得嚴格噶嘛系啦。咁，我覺得呢個都系一個契機嚟嘅系咯。咁但點解佢要做呢樣嘢嘅時候，可以搵到我咧？咁，我覺得都係，因為所有嘅呢啲嘢都係我去幫。

02:40:06
詼，幫佢到呢一啲嘢俾佢。系啦咁，其實喺做呢個過程中都唔系話冇競爭嘅。因為佢喺內地都有自己嘅銀行嘅客戶經理，跟得好貼噶。系啊咁，所以咧，其實都唔系話，完全冇競爭嘅。咁但系都係迴歸到，就係點解係你？系啦你點樣講好你個故事？點解客覺得佢喺香港，所有嘅嘢都可以。好，放心。淨係交畀你一個？我覺得呢個繫你可以成功，可以令客跟隨住你，佢每一步噶規劃都喺你呢度做噶。一個好重要嘅原因啦，系啦咁，所以上年咧佢就嚟做咗呢，一個詼投資移民。佢將詼除咗嗰300萬以外，剩低嘅2700萬全部放翻去公司做咗，我哋個投連險嘅。系啦，咁跟住嘅話咧，我就再繼續同佢規劃啦。因為搵到錢之後，我哋唔系話淨係得錢噶嘛。錢繫可以換嚟更好嘅資源噶嘛。例如我哋香港嘅醫療資源，系咪都好好？系咪？咁其實呢？個客佢唔係嗰啲話好中意買保險。

02:41:05
行嚟嘅系啊，所以其實我係真係喺佢唔同嘅階段去慢慢咁樣去影響佢。系啦，等佢知道呢啲嘢對佢個人生繫一個點樣嘅影響。咁嗰時候再次接受咗，就係需要更好，更先進嘅醫療支援。咁所以咧，佢就喺我哋度買咗一啲詼醫療嘅保障單。系啦，咁跟住咧，喺詼上年年下半年嘅時候啦，其實佢都詼，突然之間凌晨三點啊，咁佢就留咗個message，俾我。咁佢就話詼我覺得我要開始做信託。系啦，咁所以大家你諗下，其實呢個信託，我係喺佢搵到佢自己生意啱好，就係創業開始搵到盈盈啊，有一個億嘅時候，我已經開始同佢講信託噶啦。但系嗰只信託對於佢嚟講，佢覺得太遙遠啦。即系佢佢只不過聽完，佢冇覺得話，我要馬上做，或者點樣。

02:41:56
但系我係喺佢諗到之前，我已經諗到佢未來可能會存在嘅一啲風險或者需求。所以我係最早去種呢一個種子，俾佢嘅人，就係例如點解要喺香港做信託。香港嘅信託同外地嘅信託對比好系邊度點解佢適合做信託。信託對於佢嚟講有咩好處呢？啲都係喺佢個意識未有詼萌發之前，因為我哋個信任度已經夠嘅時候

咁，我係站喺一個佢認為比較專業嘅一個角度，我俾咗一啲咁樣提前啲意見畀佢。咁所以佢好順其自然，喺佢詼某一個時候咧，咁佢就會覺得我應該要做呢樣嘢。咁同都系一樣啦，佢都會搵翻我哋去做。系啦搵翻我哋去做。咁其實又大家都知道，其實有信託之後，如果例如，包括可能我哋大家之前聽過一啲關於信託嘅一啲詼詼講座都會發現其實信託繫會有行政費用同埋管理費用噶嘛。咁同埋，我哋都希望維持呢個信trustees嘅長期有效性。

02:42:54
其實一般信託都會搭配，需要一啲人手嘅保障喺入面。咁所以喺呢個時候，其實我就都做咗點解，要去做人手規劃嘅概念。系啦，咁所以咧佢就係呢個階段開始，佢都繼續去做佢個人手保障。系啦，會唔會去慢慢增加佢個人手保額？系啦用嚟去維持佢個信託嘅一個持續性啊？咁第五部分咧就係詼。咁因為頭先都講到佢有海外嘅業務。系啦，有咗海外嘅業務，咁都有海外嘅利潤啦。咁其實佢喺成個海外嘅版圖入邊，系以香港作為一個中心嘅。系啦，跟住再延展到詼東南亞，甚至系唔同嘅地方嘅。系啦，咁呢個其實都係依家，我哋好多企業內地企業出海嘅一個熱潮。例如依家內地有好多企業會喺東南亞建廠啊。咁但繫因為嗰啲地方佢哋個政治又好，或者係一啲穩定性都好，其實都唔係話嘬詼可靠㗎嘛。

02:43:51
咁，佢哋會選擇將佢哋海外公司嘅一個結構可能會將個主體放喺香港。咁之前可能會放喺迪拜。咁，但系因為依家中東打仗咧，好多都會選擇將呢個結構嘅主體放喺香港。咁好順其自然，佢哋喺香港嘅公司就會產生一啲營收喺入面。系啦，咁佢哋都會希望就係用香港嘅公司，可能可以要做一啲財務規劃。嘬其實大家如果對查單有了解，會發現我哋有啲稅務查詢都係允許。用公司去作為一個財產計劃，或者係作為一個保險嘅嘛咁，呢個就係當時幫佢去規劃佢公司部分嘅資產。系啦咁，再包括就係最重要，佢都有嚟做呢一張融資單啦。因為我哋近排推緊全員嘅系啦。咁，佢依家個投險嘅派息，其實都繫好滿意嘅。系啦因為佢個風險就唔想太高，所以佢選選嘅一啲基金，其實都繫屬於中低風險為主嘅。咁，但系個派息，佢覺得OK派息，佢又冇乜用。

02:44:47
咁，佢又覺得佢可以用你做買賣。系咯，所以會見到其實一個客，如果你係跟住佢一齊成長，喺佢創業唔同嘅階段，佢人生唔同嘅階段。你始終都喺佢身邊，而且你表現出嚟係符合到佢唔同階段嘅專業需求嘅。其實，佢真係會一路跟住你。而且，佢系會詼會創造好多唔同嘅需求出嚟。系啦系啦，咁都想借呢，個case同大家講一講頭先。所講嘅點樣去切入呢個話題，講到保險點樣去將呢個客戶就係成長型咁。樣去持續令，佢成為我哋公司嘅客。戶。系啦咁，我想問下I ris啊，你開始認識佢啦，到佢做第一張GP到到今日，其實你認識咗佢幾耐嘅時間。嗯，我認識到佢個時間，系喺22年嘅時候。嗯，系啦嗰，所以其實嗰時時間就唔系話太長咯嘬繫啊。

02:45:42
同埋咧，咁佢最開始嘅來源咧，就係由我另一位客戶介紹嘅。系啦咁，我另一位客戶系佢個投資人。系啦咁，所以咧當時佢介紹俾我嘅時候就係屬於佢創業第一年嘅時候。系啦好，咁啊呢個case，我相信大家都好振奮。

02:46:13
嗯，都唔系嘅。即首先，其實呢一部分佢系唔可以規劃任何嘅稅務問題嘅。只不過系簡單嚟講，公司上面有錢咁，我哋佢哋公司系放喺銀行做定存嘅。咁，但系隨住呢一個詇，即系我哋，因為減息週期開始啊嘛。系啦咁，其實定存嘅收益都越嚟越低。咁樣咁，其實佢係想為公司嘅資產做一個財策啫。系啦。詇佢唔算key matter issue.系啦，因為詇其實如果大家有留意嘅話咧會發現財策計劃咧其實繫有兩種，型別一種你可以作為一個key matter issue.

02:47:10
一種常數就係重複迴圈，系啦兩種唔同嘅型別。喺我哋申請嘅時候，都有兩種方法幫到。佢可能第一個年年到下，一個年年，中間可能隔咗半年。中間你搵得太遲啦，有錢冇需要搵得唔及啦，就好似會失咗運。又或者甚至最近一次，可能佢搵你關於香港嘅嘢，系關於規劃計劃啊，關於唱會飛啊，又或者啱嘅世界簡單香港啲嘢先好啊。爭點一邊我我我個structure改晒。

02:48:09
我覺得就係唔需要介意個客，因為咩原因搵你。其實，我繫好，珍惜個客，每一次搵。我。系啊，即無論佢系搵，我詇搵呢，個演唱會飛啊，定其乜嘢anyway所有嘢都OK嘅。但系咧其實詇點解，可以一路咁樣暴溫咧。我覺得個原因在於。詇我真系嗰個可以幫佢解決香港所有問題嘅人。系啦，甚至簡單到佢依家已經，佢有個香港身份嘅人咁，佢喺佢自己公司，佢按道理係應該要報稅噶嘛系啦，佢有收入又應該報稅。包括呢啲咁嘅資訊都係由我嚟講俾聽。甚至我教佢嘅財務你點樣喺香港幫你老闆去報稅你公司層面，你係應該點樣去同會計師溝通噶。

02:49:09
即甚至系去到咁樣，所以我哋系可以keep住部溫，系因為佢香港所有嘅好多嘅資訊可能離開咗我之後，佢會好難搵到另一個可以咁清晰。而且系喺佢仲未搵到嗰個問題嘅時候，我已經幫佢搵到噶啦。

02:49:40
其實好多嘅客喺介紹咗過嚟，我除咗去了解佢保險方面有冇呢？個需求，我都會好努力嗷樣去搵。我仲有啲咩嘢可以為佢而做系啦，從認識嗰陣起就。我好多時候同我下面啲同事就講，就係好中意去搞麻煩。系啦，即繫好多人會覺得啊冇咁嘅麻煩啦，簽完張單咪算咯。系啦咁但我就可能會調轉嚟。我反而就覺得，我唔想咁容易就簽完張單就算哦，我希望系同客人之間，有更多未來可以產生嘅連線。系啦，所以我就會主動去搞好多麻煩。咁包括就係我會發現佢公司個情況，包括就係好多嘢點解，我會喺佢哋諗到之前。

02:50:39
我就先諗到，其實因為我係不停咁樣會努力咁樣去找緊麻煩。系啦。嗯好好啊，找麻煩呢一個好重要。同我講下第二個case啦，系啦。咁第二個case咧，就比較簡單一啲嘅，系啦咁第二個case咧，其實咧就係首先呢一位客人咧。詼咁，佢喺內地累積財富嘅方法系嚟源於我哋上一次，即系內地嘅上一個經濟週期，就係地產紅利嘅週期。系啦咁，所以佢個財富全部都係來源於買樓。系啦咁，所以咧詼詼咁，我我幫佢做嘅一個傳承又好，或者繫對佢自己未來嘅一個詼規劃都好，其實就係詼套現咗，佢上一個週期賺到嘅錢。系啊。

02:51:33
其實就係咁樣嘅，系啦咁，因為佢詼就係我嘅舊客主介紹啦。系啦咁，其實咧，佢一路以嚟都繫好中意買樓啊。唔單止系內地嘅樓，即繫全球到處買樓。系嘛系啦咁咁，所以咧佢個資產都係嚟源於呢一個詼買樓啦，升值啊賣出啊嚇樣。系啦咁咁其實咧，我就詼，但繫當然除左話呢個係我哋表面見到嘅。咁，但系其實客人都會有佢自己存在嘅一啲風險。但系呢個其實都系，因為佢都系我多次成交嘅客噶啦。咁第一張成交嘅單嘅時候，通常我哋都唔會話一下，見到晒嘅客全部嘅情況嘅。一一般都系從我哋先表面見到一啲情況開始啦。咁其實我會見到賣樓詼，佢有比較多嘅系固定資產，甚至有啲系海外固定資產時候。咁我就會發現，其實就係佢個資產嘅一個比例咯。

02:52:30
其實，我哋嘅模式同模式係比較單一嘅。系啦咁，所以當時佢嘅一個切入嘅點咧就係詼。既然佢已經賺到咗房地產嘅紅利，系應該要及時套現去結利將佢置換成一啲，更優質嘅資產。系啦可以落袋為安。其實呢個係我最開始切入嘅第一個話題嚟噶。系啦，咁當然都繫生命影響生命啦。咁所以當介紹咗，佢哋嘅時候，我都繫用好多我哋近三年一啲詼通過就係套現喺房地產套現去轉換負擔資產一啲故事去影響到佢做呢一個決定嘅系啦。咁同埋咧就係大家都知道其實唔系所有嘅房產都可以帶嚟現金流。當然，香港嘅房產可以因為我哋收租個租金回報都相對話OK，系咪咁所以咧，但系因為佢個物業，唔喺香港系啦咁甚至係海外又好，或者喺內地都好，其實呢個真係一個專題。

02:53:27
佢個租金系真係收唔到幾多租金，所以其實除咗就係將佢變賣以外，其實佢系帶唔到現金流過嚟嘅。系啦咁，所以我就係用呢個point啊，令到佢願意將房產變成一啲儲蓄型嘅資產。系啦咁，其實呢個咧，就係詼佢嘅第一次嘅需求啦。系啦咁，但繫後後面咧，我就會發覺因為佢小朋友詼兩位小朋友都天生會有少少健康上面嘅問題。所以，喺做咗第一張單之後咧，我又開始找麻煩啦。系啦，我就主動提出，就係想幫，佢兩個小朋友喺香港搵更好嘅醫生去睇下有冇詼聽下其他醫生嘅建議。系啦，因為佢佢兩個小朋友都有少少先天性嘅問題啦咁咁，所以咧我係幫佢喺網度搵咗一啲醫生啦咁甚至當時佢都唔系話成日，可以飛嚟香港，我哋做實質係做咗一啲遠端嘅一啲諮詢。咁當然真係解決到問題。

02:54:24
因為之前佢小朋友食緊只藥物咧，系口服型嘅。但系咁多年以嚟一路都排唔出，每次食完都咬，所以個藥效唔好。咁當時，我記得就係詼，我喺醫務部搵著一個好出名嘅醫生。佢當時俾咗一啲詼，另外嘅藥物建議，而且系針劑型。所以佢後尾咧雖然佢冇冇喺香港醫，但係佢翻去內地之後，都同佢嘅醫生交流換咗針劑。依家我知道其實真係有幫到佢。系啦咁所以個話咧詼後面我就發覺，其實佢兩個小朋友同第二啲小朋友唔一樣。第二啲小朋友可能大家父母都希望去督佢啊，希望佢喺學業上面點樣攞到成績。但系佢唔係，系啦，佢淨係希望兩個小朋友過得開心。而且要按佢哋嘅節奏去。因為兩個小朋友受唔到太大嘅壓力。系啦咁，但點樣可以令到個小朋友永遠都開心同埋，唔需要去承受詼普通人認為嘅成功系嘛，其實繫需要父母喺背後做更多嘅嘢。

02:55:23
咁所以，當佢再去做詼GB三單嘅時候咧，其實就會系涉及到去照顧子女嘅一個需求啦。系啦點樣去幫，佢小朋友做一個就係可以永遠照顧到佢哋嘅一個現金流。系啦咁同埋咧，在瞭解嘅時候都系啦，我都好中意同啲客傾偈噶嘛。咁其實呢，個客佢哋詼雖然房產係佢其中一個詼。資產嘅一個主要來源啦，但系其實，佢哋都仲有自己嘅工作，喺度嘅咁，同我一樣，佢都係一個sales嚟嘅啊。同埋咧，佢哋個收入主要來源，例如個先生，都係一個tops ales嚟。咁tops ales同telesales之間，就會有好多共同話題。咁我就會去講，因為我成日都詼都好難照顧到屋企人啦，因為工作比較忙啦。我都會講就係話哇，其實對於我哋嚟講挑戰最大一個就時間第二個就係精力管理系啦。咁。

02:56:18
佢都好認同，系啦咁佢就都有同我透露，佢話佢唔想再咁樣做sales，做一世啦。咁當然我同佢嘅諗法唔一樣啦，我想做緊生意嘅。咁但系但系詼，我覺得繫好多時候都好明白，因為佢係比我都更加辛苦。就係因為佢真係每個禮拜都要飛，每個禮拜可能瞓醒都唔知喺邊個城市。系啦咁，所以嘅話咧，我又會去提前同佢哋講其實點樣可以製造一個退休嘅現金流呢，個就係去。第三次去再做保單嘅時候，俾到佢哋一個資訊咯。所以其實客戶嘅需求咧，唔系話淨係第一次，或者唔系話，我哋交流嘅第一印象，就完全系佢個需求咯。當你同佢嘅信任度建立嘅時候，其實你繫會有更多嘅切入點。咁所以個話咧，佢成交個保單咧，就G三噶兩張活享嘅一張。咁同埋就係存款資料。系嘛咁呢個就係佢所買嗰呢，一啲保單。系嘛。

02:57:14
咁所以嘅話咧，詼會發覺就係可能兩個case講落嚟，會發現好多時候回歸到頭先就係點樣同個客去詼開啟呢一個保險嘅話題或者系財富管理嘅話題。我覺得就係。首先唔好將呢個客作為一次性嘅交易，或者系一次嘅生意去做。尤其是高淨值客戶，繫啦就好似我頭先所講噶，你哋嗰個信任度，佢對你嗰個瞭解度其實繫需要時間慢慢去積累噶。系啊。非常好啊，我想問多少少咧頭先啊I ris你講話啊，可以建議佢將一啲房產啦變賣啦換成即系一啲保單咁樣咁中間可能

客人會唔會都有一啲objection，例如話，可能房產會升啊，各樣嘢。咁其實喺咩timing做呢一樣嘢會比較理想一啲咧誒其實個客就唔認同嘅房產唔再升喎嗯。

02:58:08
所以，我就好順理成章。系啊，系啊，好順理成章。但系但系我相信其實即繫到今日啦，如果喺誒，當，然香港可能除外，就係香港以外好多嘅房產市場。如果啲客人瞭解多佢，其實佢哋都處一個相對比較悲觀嘅一個一個誒狀態咯。系啦即可能早幾年仲會有好多人覺得哇會keep住，永遠都會向上升咁樣咁。但呢幾年就唔一樣咯。系咯，唔係咯咁甚至呢個客佢係誒都又去說服佢身邊啲朋友都去買樓，而且佢佢個誒買樓嘅方式都好，特別嘅。佢之前仲教我點樣教啲客，可以成功買樓，因為大家都知道，而家樓系難買喎嘛。咁佢都佢都有自己做買樓嘅方法。佢識得借重呢，啲咩social media將，佢幫完唔知幾多你所有嗰。啲即系做video做得好嗰啲地產博主約晒嚟屋企教佢哋幫佢哋。

02:59:06
好似今日去做分享咁，教佢哋點樣講我打。系啦好勁啊，系。好啦好咁啊，聽咗你兩個真繫好成功，同埋都好感動嘅一個故事啦。咁當然即係做sales嘅時候，一定肯定有好多objection。咁有乜嘢係最常見嘅objection咧？咁你又點樣拆解咧？等在座嘅同事可以打定預防針。我覺得就係誒，常見喎啦嚇，我覺得主要就係呢兩個比較大嘅問題。第一個咧，大家都知道，其實依家市場競爭繫好激烈。系啊，即系即系我覺得呢幾年我哋喺香港做保健，同做sailing，唔一樣。唔系做sailing唔係話咁多誒。咁多競爭啦，包括就係無論系專銀行，或者系誒保險業，保險業啦。系啦咁，但繫我覺得問題就係在於。點解嘅學期又咁嚟？

03:00:00
點解係要揀A，系咪其實繫有好多個競爭啊嘛銀行都賣股票，賣得好好。系咪除咗我哋A嘅以外，好多好多都賣得。系咪咁，但系點樣令個客淨係揀你一個我覺得呢？個係我哋做highlevel市場嘅時候，一個要諗嘅問題。系啦咁當然我覺得方法，係在於頭先我所講嘅主動去找麻煩。系啦就係因為就會令客覺得你唔繫淨繫一個買股票。因為如果你淨係一個賣保險嘅人，呢個市場有太多可以取代你嘅人啦。系咪，你唔搵，我買可以搵，佢買，大家都系買緊類似嘅product冇乜所謂太大嘅差異。系咪咁，但系點解係搵我而且買完一張，再下一張，再下一種都係佢返我繫啦。咁，我覺得呢個系誒我哋好多同事可能做highlevel.市場時候會首先遇到嘅疑問，就係客點解要揀你繫啊，咁其實呢個都系迴歸到你到底有啲咩資源或者。

03:00:58
或者資訊，或者系能力，系你有其他人冇嘅。其實都系迴歸到點樣講好呢個故事，或者要做俾個客體驗。你係可以做到啲咩嘢，你可以幫佢解決到啲咩問題。系啦，我覺得呢個系第一個常見嘅疑義啦。咁誒第二樣咧就係客戶嘅需求，系未能夠誒補充翻頭先第一點啦。咁其實誒，我覺得仲有好重要嘅就係。

大家都要去培養自己嘅資源。系啦，即系即呢個資源，可能除咗你自己嘅保險經驗以外，你都需要好多人同你一齊去配合嘅。即系當然，我哋公司有非常好嘅，一啲資源配套啦。例如諗仲要會有一個資源配套啦。其實我都試過帶客上去呢，個都試過幫我去傾單嘅，系啊幫佢幫我去傾呢，個信託安利嘅嘢啊。系啊，好比我我自己講，效果會更好噶。但係呢個都係其實都係有一個backing，就係幫到你。

03:01:57
感覺下，諗覺得你唔係淨系你一個，你背後其實仲代表住有好多嘢。系啊咁，甚至其實我呢諗有一啲客人咧，佢哋喺除咗做保險以外咧，佢哋都仲需要做好多即係，包括我頭先講嘅企業出海，佢哋要做一啲架構。系啦點解我會對呢啲架構咁熟？係因為其實個客即繫，好似頭先呢位同事講到佢會搵，你做一啲，好似同我哋保險業冇關嘅。咁，例如佢要嚟香港開間公司做個架構，系咪聽落去都同我哋冇乜關係咁，但系我係幫，佢介紹咗一啲比較專業嘅會計師或者律師去參與佢成一個海外業務嘅部署。系啦，嗱咁所以嘅話咧諗對於個客戶嚟講，我就唔繫話淨係解決到保險方面嘅諮詢俾佢而係都喺佢生意，或者唔同嘅維度都有俾到一啲，佢可以信任嘅資料。

03:02:53
系啦咁，通常我哋公司都有呢方面嘅。例如，我哋專業嘅會計師啊，律師啊呢啲，其實我覺得都繫好重要。咁第二樣嘢就係其實好多時候我哋嘅同事佢哋已經聽咗好多嘅案例，知道其實高淨值客戶大概點樣個背景，可能會面臨啲乜嘢問題。咁但系咧就好似我頭先講嘅諗，new money型客戶，佢哋個教育個過程可能繫好長噶。而例如我頭先個客以連佢買張張教育嘅儲蓄，系咪點解佢到咗25年，佢又肯去重投資業啊，系咪咁呢？個過程中，你會發覺，我前面做嘅嘢都唔系話，我今日做完，我聽日就可以收成。系啦，但喺呢個過程中，首先就係要保溫啦，因為保溫你先有更多嘅機會可以諗慢慢講更多嘅嘢、俾佢聽等佢慢慢同你同步。系啦同埋喺呢個過程中你係要諗。

03:03:48
即系還得住自己咯，如果你成盤嘅生意，就係得呢一個客，就係得呢一張單，你可能會好唔自在。你可能會忍唔住打亂晒所有節奏。但系我哋做highlevel市場嘅時候，其實都唔系話，咁容易咁快，好似我哋做其他普通嘅客。戶咁樣成交。有時候個週期可能會好長。系啦咁，所以我哋系需要諗創造機會同嗰個客去等嗰客瞭解佢存在呢一個需求啦，知道自己面臨啲咩風險啦。亦都要可以創出一個比較好嘅節奏。我哋自己系啦，我哋同時有好多唔同嘅業績嘅同事可以支撐。我哋等呢個學生成長。我覺得呢樣都係重要，呢個都係一個心理戰嚟噶。嗯，非常好啊，咁啊，我知道I ris都有句好，正嘅座右銘同大家分享嘅咁可唔可以同大家分享下咧。咁我就想同大家分享一下啦，就係將技巧用喺學業，將純粹留畀客人系啦呢句話。

03:04:48
諗，其實我哋好多即繫，好多人會覺得個做高增值服務系咪要有諗好勁嘅銷售

技巧可能系個人精啊，你先至可以做到呢啲專案。我覺得反而唔係嘅，因為呢一批客佢哋可以喺生意場，上面系咪殺出一條血路，自己可以喺咁多咩。我哋創業叫做10個，有九個會失敗噶嘛，系咪佢都係成為最頂尖嘅嗰一部分。其實我相信佢系見過所有嘅人同事。系啊，你企喺佢面前，其實，我覺得我哋唔好有過多嘅，多餘嘅技巧。反而真系將你自己最真心嘅一面，你係企喺佢個角度去幫佢思考為佢好。我覺得佢係可以感受到你嗰個真心同埋，相信。所以，我覺得client同埋客，戶其實，做到最後，你哋之間一定繫，一個諗信任度好高，同埋好好嘅朋友，互相系願意去成就對方噶。

03:05:44
系啊咁，我覺得呢個往往系來源於，你從第一日開始，你就將你嘅真心俾到你嘅客戶。系啦，其實好多技巧，我哋多數都係用嚟去做。例如，我哋公司與公司之間，我哋同行競爭之間嘅一個博弈。但系我覺得係，唔需要嗰多嘅技巧，用喺客戶身上。好好啊，講完完全全都繫，好多人呢種需要掌握嘅技巧啦嘛。會變成佢自己嘅一個根據。咁最後咧，我知道咧，你亦都做咗一個好好嘅key， take away嘅，俾大家咧，系作為即系今日嘅分享嘅一個總結。咁我就有諗幾個point可以送俾大家啦，即系袋落袋攞翻去啦。啊，頭首先就係頭先講到啦。哦，如果我哋喺講過程中，我哋有接觸到好多保險以外嘅範疇喂咁，大家覺得其實，佢呢啲範疇好似真係，唔係嗷重。

03:06:40
我覺得，如果我哋好想做呢，個hundred個市場，我覺得首先就真係要馬上去，增值自己嘅大學。系啦，即繫要將自己變成一本百科全書。我覺得呢個系重要嘅。系啦，系啦，即係跨界啊跨學科嘅學習啊。我覺得呢啲都繫好重要嘅。系啦咁咁，我覺得就唔係話，你見到商品公司嗌，你學乜嘢，你先去學，而係。我覺得我可以諗喺客人前面。例如，佢未來可能會需要啲乜嘢咁，我今日就立刻我就會去學啲乜嘢。系啦咁，包括頭先就係我哋講到CIS啦。其實其實早些年，我已經通過CIS做咗，一張諗金額都唔細嘅單嘅，都令我成為個COT。但當年CIS真系未有太多人去講去討論啊。但系咁啱，我嗰個客咧，又繫好中意去研究CIS嘅，所以我係將一張可能連現。

03:07:37
三萬蚊已經系單傾成咗30萬。而家就係通過當年嘅CSN出嚟嘅時候。系咯咁，所以嘅話咧諗，我覺得系大家繫需要有好敏銳嘅觸覺，就係知道個社會同埋個客地內面有咩問題。我今日就要俾人哋更加買，佢嗰啲呢樣嘢。系咯咁第二樣嘢咧，就係諗佢真正嘗試刻意嗷去增值自己個資源啦，系咯咁例如，我頭先講到啲專業嘅會計師啊，律師呢啲同你咁好似會計師咁，其實都繫，我自己嘅會計師啫。系啊咁，但系因為諗，我都喺呢個行業做咗有一定嘅年份，大家都系喺呢個社會上你點樣做人你身邊嘅合作嘅夥伴，佢都會見到你個人係點樣嘅。系啦咁，所以其實我哋嘅客人，佢會嚟到香港，佢唔單止淨係做報單好多時候佢要做公司，佢要做架構其實。

03:08:32
佢都需要本地好好嘅一啲會計師資源嘅。所以如果你哋自己本身都有自己會計師，不妨可以同你哋嘅會計師之間可以商討到好啲系咪。因為好多專業人士，如果你問佢問題，佢系第一個問題去收費。但系如果你培養咗你自己嘅資源，咁，你可以隨時可以向佢查詢問題。咁，你可以及時解決到你客戶嘅問題，令到個客戶覺得你就好似滿天書咁樣系啦。我覺得呢個系重要噶。系啦即任何喺香港我以幫到自己嘅資源，因為要記住我哋嘅客願意喺呢度喺我哋DIA去做佢哋個計劃，一定唔係因為淨係因為擴大嘅。系啦，一定係因為我哋提供咗好多，包括你自己提供咗，好多喺佢系比較難，以獲得嘅資源。系啦，咁第三樣咧，就係需要好敏銳嘅觸覺啦。即繫好似頭先咁講啦。其實就算話，我同我啲客戶幫得咁好。

03:09:27
例如，頭先已經重複重複再買單啦。雖然，我可能每一到兩個月都會同佢見面，諉刻意幫佢做啲嘢，好似啲朋友同佢見面，咪就係教緊呢個財務點樣去做新嘅一個年度嘅報稅咯。系咪，但系時間真繫有限噶，有時候見面咧，佢可能就係同我傾偈傾10零分鐘噶啫，因為佢都好忙，噶系咪咁，所以咧其實你繫需要有好敏銳嘅觸覺就係點樣喺你有限嘅接觸同埋時間入邊。可以及時反映到，你嘅客可能需要啲乜嘢，你可以提供到啲乜嘢呢個系需要一個好精準嘅一個判斷點樣去切入到呢個冒險，即包括頭先所講嘅咁呢？個客有小朋友，其實本身有少少先天性問題。咁好多人可能聽完就算噶啦，我就覺得哦，有少少遺憾啦啊。咁佢好不容易可能就係咁樣聽完就算，但系唔系一定嗰個可以立刻反應諉。我有冇其他嘢可以幫到佢咧系咯。所以我覺得呢個系你要。

03:10:26
時刻去培養自己一個品味嘅衝覺啦，就係就第四個，就係永遠要保持一個專業同埋，好欣賞買嘅一個形象。同埋即系裡裡外系一致嘅一個形象，就係專業同埋好會買。系啦，我覺得呢四個都繫，我哋做開呢，個市場可以尋覓到嘅四個突破口。我哋已經講咗最後一樣啦，最後一樣先講下，佢哋有冇相信諉自己同行都有。同埋，從你個談吐表現咧，我相信咧，即系大家，如果朝住A lice，今日講過嘅嘢，跟住揀一啲啱自己做嘅部分去做嘅話咧，我相信你哋喺2026年第一第二個三年咧，係有一個好突破性嘅發展。尤其其實我中意你「找麻煩」呢一句。

03:11:12
即系每一個麻煩，就係我哋嘅商機。我哋幫到客人搵麻煩同埋解決問問題嘅話咧，咁，我相信我哋嘅生意咧系越做越大，越做越有。咁啊再一次多謝你啦。咁，我哋今日都準備咗一份禮物送俾你嘅。

