2026-06-02 世一MDRT工作坊 完整文件

📋 會議基本資訊

- **會議主題**：港險業務市場及CLS規則分享
- **語言**：粵語+普通話逐字整理
- **日期**：2026年6月2日

⚡ 重點整理精華（快速複習用）

1️⃣ 公司管理層 Niki 分享：年度策略、5月業績、6月激勵政策

🎯 核心數據與年度目標

- 5月單月創下佳績：全公司完成 **292位MDRT**，等同於其他公司全年的MDRT人數
- 292位之中，有90位屬於「新勢力」同事（第一次/連續第二年MDRT）
- 全年度目標：打造 **6500位MDRT**，MDRT所需FIC實數目標為 **391,000**

🔥 6月重點激勵與優惠

1. **「贏門」一次性繳費優惠延續**
    - 客戶開戶回贈優惠繼續有效，但只限 **6月「現發保單」**（不是6月繳費）
    - 銷售同事額外獎勵：佣金之上再多 **70%額外花紅**
    - 最後一個月衝刺機會，把握雙邊優惠
2. **6月最新FIC分紅政策（昨日剛推出）**
    - 達成3萬FIC已有基礎 **8%分紅**
    - 若1-6月累計達成MDRT進度70%（136,850 ETD FIC），分紅再+3% → **11%**
    - 若同時完成3張保障性產品，分紅再 +1% → 最高 **12%**

3. **6月即將截止兩大競賽**
    - **福岡之旅**：上年度MLD同事，完成MDRT進度即可出發，6月底截止
    - **Q榜**：第二季完成8萬佣金 + 75%續保率 + 承諾挑戰MDRT，即可獲得保費電子現金券
4. **MDRT花紅福利回顧**
    - 達成MDRT + 85%續保率：額外 **3萬蚊花紅**
    - 完成出額問：再加 **1萬5**
    - 連續性MDRT（25+26年度）：再加 **2萬** → 總花紅最高可達 **6萬5千**
    - TOT更高達 **20萬回佣**
5. **MDRT登記費贊助**
    - **8月底前**完成MDRT + 卓越顧問：登記費 **100%全額贊助**
    - 11月才完成：贊助比例減少，建議及早完成
6. **年度特別禮物：MDRT盲盒**
    - 完成MDRT即可獲得，內有三個吉祥物
    - 公仔底部有晶片，可輸入個人資料，方便同業認識交流
    - 同時做卓越顧問會再多送一個電話組，可集合整套

2️⃣ 合規部 Mills：CLS（共同匯報標準）完整解讀

📌 CLS基本概念

- CLS中文為「共同匯報標準」，是全球版FATCA，目的是實現國際稅務資料交換
- 香港金融機構（保險/銀行/券商）必須：
- 客戶開戶時核實稅務居民身份（盡職調查）
- 每年將識別出的客人資料交給香港稅務局，再轉交對應國家稅務機關
- ⚠️ **重要提醒**：從業員不可以為客人提供稅務意見，否則有機會違反法則，面臨罰款或監禁

📋 哪些產品需要申報？

- ✅ 需要申報：有現金價值成分的產品（儲蓄保、分紅保等）

- ❌ 不需要申報：一般保險、車險、火險（無現金價值）

📊 申報哪些資料？

每年6月會匯報上一年度的資料： 1. **客人基本信息**：姓名、地址、稅務居民身份 2. **金融資產信息**： - 每一張保單獨立記錄報送 - 年末保單現金價值（保證現金價值 + 現金儲備 + 預繳保費（超過一年的全數計） + 紅利） - 全年保單收益（無論退保與否，所有收益都需要申報）

🧐 盡職調查怎麼做？

- 並非客人填完身份就結束，需要核實資料合理性：
- 例子：客人有加拿大電話地址，但申報自己不是加拿大稅務居民 → 需要客人提供合理解釋 + 證明文件，才能完成盡職調查
- 高風險排查：如果是投資移民獲得身份，需要填寫附加表格，確認所有稅務居民身份

3️⃣ Shirley Zhang：市場趨勢、客戶分層、高淨值銷售實戰

📈 最新市場數據

- 2025年整體港險生意達 **3300億**，較2024年增長 **50.6%** → 市場依然存在，而且在增長，不是市場變差，只是需要調整方法

👥 客戶市場三分法（2026年最新版）

1️⃣ 第一類：以往主力市場，正在縮小

- **特徵**：對CRS/稅務沒敏感度，主要做小額儲蓄、重疾保險
- **現狀**：中小客戶減少，下單越來越謹慎，價格敏感度高
- **定位**：健康醫療/重疾依然是剛需，維持基本盤即可，不需要過度投入

2️⃣ 第二類：未來主戰場，需要專業提升

- **特徵**：聽過CRS/金稅四期，有香港身份（高才/投資移民等），知道風險但需要專業推進
- **機遇**：CRS政策改變後，客人開始恐慌，需要專業代理人幫忙規劃，正是拉開差距的關鍵領域

- **例子**：高才客戶拿到香港身份後，開始主動諮詢大額保單，需求明確

3️⃣ 第三類：直接落地，高淨值剛需

- **特徵**：高淨值、有認知、剛需明確，必須盡快規劃
- **機遇**：2026年6月後會有大量這類客戶，成敗取決於你的專業度
- **案例**：投資移民政策收緊，客人把握香港CIE機會先落腳，主動需要身份/儲蓄/醫療配套規劃

💎 高淨值客戶銷售核心心法

- **核心變革**：從「隱匿資產」思維 → 轉為「主動規劃」思維，舊思維會被淘汰
- **三層次進化**：
- 初階：賣產品
- 中階：賣認知
- 高階：賣解決方案
- **高淨值客戶關注重點**：
- **確定性**：保證返還本金，安全優先
- **權屬清晰**：定向傳承，隔離風險
- **選擇權**：留給後代彈性選擇空間

- **功能性**：財富傳承/風險隔離/遺產稅預備，比單純收益更重要

- **高淨值人士必配三張保單**：

- **子女傳承保單**：父母投保人 + 子女受保人 → 隔離子女婚姻風險，定向傳承，400萬美金免健康審查
- **遺產稅預備槓桿保單**：小額保費換取大額免稅理賠金，私行標準：總資產20%配置大額人壽
- **終身現金流養老保單**：解決資產多但可支配現金流不足問題，提供終身確定收入

🎯 行動建議

- 未來主攻方向：第二客群轉化 + 第三客群深耕
- 門檻提升：目標做到 **10萬美金 × 5年繳** 起步，一張單可以直接達到TOT
- 心法：**市場永遠不會用完，用完的只係心態**

💬 本次工作坊重點金句精選

> "市場依然在，數據一直攀升，只係我哋仲用舊方式做市場，先會比較被動。"
>
> "中產客戶有衰退，然而高淨值客戶需求變得更旺盛。以前開好多小單，而家小單減少，但大單越來越多。"
>
> "高淨值客戶買保險，唔係睇收益，係睇權屬、傳承、風險隔離。保險係全世界少數可以做到所有權、控制權、受益權三權分離的低成本工具。"
>
> "CRS唔係阻礙，係被迫令我哋同客戶共同思考，改變方法搵出新機會。"
>
> "市場從來不會用完，用完嘅只係心態。"

✅ 行動項目整理（6月內必須完成）

1. 把握最後一個月「贏門」70%額外佣金優惠，重點推廣
2. 完成6月競賽（福岡/Q榜）要求，取得相應獎勵
3. 針對客戶結構調整，開發第二/第三類高淨值客戶
4. 盡量在8月底前完成MDRT，拿到100%登記費贊助

📝 完整逐字原文（用於背誦）

與 豆包 對話_0602 用户： 會出word

豆包： 以下是直接可複製貼上到Word的完整原文，已按Word編輯習慣優化格式（標準標題層級、清晰段落分隔、核心信息加粗），粘貼後可直接保存為.docx文件，支持一鍵生成目錄、編輯、打印和轉PDF。

2026-06-02 世一MDRT工作坊 完整原文（Word可編輯版） 文檔標題：2026-06-02_世一MDRT_工作坊。想及早洞悉內地市場趨勢，把握高端客戶新機遇，絕對不容錯過！ 會議主題：港險業務市場及CLS規則相關會議 語言：粵語+普

通話混合逐字錄入 格式說明：粘貼到Word後，可通過「引用-目錄」自動生成導航；所有加粗內容為會議核心決策與關鍵數據。

一、Niki（公司管理層）分享：公司策略、5月業績、6月激勵、MDRT目標 做到NDLT嘅一個氣勢。 第二咧，其實公司今年度咧有個新策略咧，叫新勢力。 新勢力係咩意思咧？ 我哋擴咗一批同事咧，係24至到26年入職。 又或者佢人生咧第一次M加D咧係上年完成嘅。 呢批同事咧我哋特別咧要多啲支持或者扶持佢哋，令至到佢哋能夠係第二年繼續延續到佢個MDRT嘅進度。 我响度咧想分享一個好消息畀大家。 啱啱5月份就過去咗喇，上個星期。 其實響公司嚟講咧，5月咧係創咗一個好靚嘅成績。 點靚法咧？我哋單單響5月一個月入面咧做咗292位M交易。 292畀一個感覺大家啫。 如果我哋睇返前一年，MDRT總會嘅成績，睇返香港市場咧，292等同於一雲個雲。 同埋咧周嘟嘟公司嘅MRT人數，我哋一個月做咗人哋一年嘅成績。 所以有大力畀掌聲啦，如果我哋響1至5月做咗MD同事，好多謝你哋響上半年支持我哋。 希望你哋能夠繼續做COT、DOT。 292位入面咧其實有當中90位先頭我所講嘅新勢力同事，即係話佢係人生入職第一次做MDRT，又或者係上年度係佢人生第一次，今年連續到第二次。 我哋亦都準備有啲工具幫大家，唔係淨係新勢力，所有在場同事或者經理們，公司其實不斷好精心製作一啲文件，幫助大家同一個新同事去介紹，或者幫助自己點樣能夠做到連續性嘅MDRT。 公司準備嗮啲工具，有啲PDF檔案希望幫大家一步一步建立自己NDLT嘅習慣。 有需要嘅話大家可以join返QQ群。 頭先講到啦，公司5月份做得好好。 好響邊度咧？ 同大家透露一下喇。 因為我哋響數據上面見到咧，有一個產品，公司響5月份個銷售進程快咗好多。 就係我哋一次性繳費嘅贏門。 如果大家有留意，由4月份開始啦，我哋有一個叫開門紅嘅獎項。 即係話，響客戶層面，佢透過一次性繳費去買贏門嘅話，開戶回贈特別多。 呢個優惠去到6月份繼續都有。 不過大家要留意啊，係6月現發保單，唔係6月繳交保單。 所以最後一個月時間，大家要衝刺喇。 相輔相成之下，除咗呢個客戶優惠，公司仲出咗第二個絕招。 就係同事響銷售呢個業務一次性繳費嘅時候，Case of good同時都會多咗獎金。 除咗基本佣金之外，再響佣金之上再多70%作為花紅畀大家。 所以無論客戶定同事，大家都有優惠響度。 令至到我哋5月銷售特別犀利。 最後一個月機會喇，6月希望大家未做嘅把握機會。 除咗呢個產品推廣之外，公司6月份尋日啱啱出咗通告，有最新獎項鼓勵大家。 以往我哋都推出過好多次FIC花紅。 今個月份有少少特別，大家留意返。 除咗第一個級別係講緊case challenge，指定產品有現金獎。 希望大家聚焦第二個部分，因為今日在場大家都係想學習成為MDRT嘅。 我希望6月份大家能夠做到3萬蚊FIS數，做到就已經有基礎8%學生分紅。 如果大家上年上半年去到6月底進度能夠做到70%，即係MTC進度等同於136850蚊ETDFIC，6月單月做3萬，1至6月累計埋有13萬6，做得到嘅話分紅比例再多3%，由8上到11。 如果大家再做埋全方位，保障性產品做到3隻產品，即係3張保單，就再多1%，最高分紅百分比可以去到12%。 呢個係尋日啱啱推出嘅通告。 希望大家6月眾志成城一個目標，頭先講啦，我哋好希望

打造6500位MDRT。 亦都需要咁多位同事支持。 顯露返大家嘅決心，響半年時候做返一個接近MDRT跑道上面嘅成績，令接落我哋可以響下半年衝刺。 做到嘅話大家收入能夠再多啲。 有兩個競賽大家唔好忘記，6月份會結束。 第一個就係福岡。 如果大家係上年度嘅MLD，福岡進度大家完成咗一大半。 希望大家咬住牙關，6月完成埋福岡之旅。 我見到好多同事，你嘅MDRT進度同福岡進度相約，只要做到福岡之旅，你同一時間做埋今年MDRT。 希望大家完成埋福岡之旅，下年度一齊去日本慶祝。 第二個競賽今個季度結束嘅就係Q榜。 保費電子現金券推出咗好多年。 由以往年資比較深嘅客戶有現金券，到而家轉型，將現金券派發畀同事，令大家做到兩件事：一接觸新客戶亦都可以享受到優惠；二幫助客戶簽單更直接、簡單，有機會買大啲。 過去見到好多成績，能夠用到電金券，M+比例高出冇用到Q房好多。 呢個政策要求唔高，第二季完成8萬蚊佣金，再加75%續保率，最重要向公司承諾本年度挑戰MLT，三個條件做到就有現金券，再聽埋大家聲音，畀埋轉換call挞大家。 希望大家有多啲武器響下半年追埋MDRT。 如果承諾未同公司完成，現場有QA區，之前同ABDD同事溝通過，或者已經keep住嘅，唔需要重覆。未做記得要me，再加做到8萬蚊先有Q榜收到。 最後兩個資訊。 頭先講咗好多6月競賽、6月截止競賽。 全年度繼續核心都係希望大家做到MDRT，有MDRT花紅。 溫故知新，同大家recap多一次。 本年度目標要做391000FIC實數，唔計EM bonus，唔計其他獎項。 做得到，再加續保率達到85%，除咗完成MDRT之外，亦都有3萬蚊花紅。 做埋出月高問再多加1萬5。 如果係連續性MDRT，25年度係MDRT，2026再做，再多2萬蚊，套入總花紅可以去到6萬5千蚊。 如果升叻做TOT，高達回佣係20萬。 希望呢個鼓勵大家，頭先講我哋有兩個策略：一係上年度MLD，今年度公司繼續要大家支持，維持MDRT自己有多啲獎金，公司亦都有機會突破6500要求。 第二記得做MDRT同時做埋卓越顧問，令客戶數目慢慢累積上嚟，呢個係連續MDRT根基、關鍵。 上兩個禮拜，公司推出咗，好快結束，8月會係第一個結束點，就係MDRT登記費用贊助。 如果能夠響8月底之前做到MDRT亦都做埋卓越顧問，登記費贊助有機會去到100%。 如果留到11月先完成，登記費贊助會少啲。希望大家有能力早啲完成，爭取最多福利。 最後一個福利介紹埋。 MDRT team每年都好努力幫大家做MDRT。 今年度有啲小心意，做咗一個盲盒。有三個吉祥物。 希望效果唔係一個公仔咁簡單，係一個話題。 公仔底部裝咗個晶片，大家將個人資料，電話同埋電郵輸入，認識新朋友，透過交卡片道理交卡片。除咗美觀之外，有話題性，同新接觸朋友有溝通渠道。 點樣去到？頭先講咗，只要做到MDRT，今個月做到，下個月公司安排人送去office。 做咗卓越顧問，會多一個電話組。 兩樣都做齊，集合一套，亦都係好靚擺件。 希望大家繼續支持MDRT，支持創業顧問。 我時間分享到呢度。 希望大家再畀大力掌聲Shirley、Esther。 今日好多謝佢哋受公司邀請，同我哋分享CLS話題。 相信呢個話題過去幾個月，好多同事做銷售或者面對之前買過單客戶疑惑嘅時候，都困擾住。 希望今

日透過Shirley分享幫大家解難，令下半年儲蓄保單銷售再做得好啲。 希望大家留心聽分享。 今日分享係咁多，我將時間交返畀MC，唔該。

二、主持人：引入CLS規則解讀 好，唔該嗮Niki，多謝Niki。 踏入上半年關鍵階段，公司俾咗好多清晰方向。 面對多變市場環境，最重要就係穩住節奏，繼續往前推進。 以專業同堅持持續為客戶創造價值，令業務可以行得更遠、更穩。 接落我哋一齊解決一個好基本又好重要問題。 係傾市場之前，要先知道規則。 相信好多同事都有聽過CLS，全稱係共同匯報標準。 但未必大家清楚具體內容同規則。 例如：CLS會影響邊啲客戶？ 咩情況下需要報送資料？ 實際報送又係邊啲資料？ 呢啲地方唔清楚，同前線客戶溝通可能有誤解。 所以接落先打好基礎，掌聲有請來自Corporate Compliance Principal，Mister Mills講解。

三、Mills（企業合規部）：CRS（CLS）合規完整解讀 哈嘍大家好。 我用廣東話同大家介紹。 我係Mills，公司企業合規部。 本人處理FCA、CRS有10至12年經驗。 好高興今日同大家講CRS話題。 近兩年大家可能比較熟呢個topic。 CLS，中文叫共同回報標準，大家可能有接觸過，其實係全球版FATCA。 目的係咩？ 2016、17年時候，香港稅務機關應承咗，同國際標準接軌。 要求香港金融機構，無論銀行、券商、保險公司、資產管理公司，接受客戶開戶時候要核實客戶稅務居民身份。 第一步要做盡職調查。 第二部分，將每年識別客人稅務居民身份，金融機構入面資料交畀香港稅務機關，再交畀唔同國家稅務機關。 呢個係本地稅務法規，大家見到屏幕，由2016年去到而家2026年，香港稅務機關每年不斷做修訂條例。 值得一提，呢個係本地法規，亦都同國際間tax regime接軌。 大家要注意，香港稅務機關亦都有要求，作為金融從業員，唔應該同客人提供稅務意見。 判斷客人稅務居民身份涉及相對專業複雜性。 從業員唔應該提供稅務意見。 如果有違規情況，大家注意，有機會接受香港法規底下罰款或者監禁。 頭先提到，呢個係多邊稅務資料交換。 尤其香港金融機構，例如我哋公司亦都會做盡職調查，見到客人係某啲國家稅務居民身份，每年將資料交畀香港稅務機關，從而轉交畀唔同國家稅務機關。 其他國家稅務機關就知道自己國民響香港某一間金融機構有幾多金融資產同埋收入。 首先公司點樣做合規，有幾部分工作： 我哋係持牌合規金融機構，尤其領先保險公司。 做產品分析。唔係所有產品都需要按住客人背後做盡職調查，只針對有現金價值成分產品先至需要。一般保險、車險、火險唔需要，因為冇現金價值。 開戶時候要客人申報稅務居民身份，做盡職調查、核實。 每年做報送工作。報送係咩資料？大家比較相關。 每年只做一次。 例如香港計，每年6月頭會將客人公司資產同收入，針對2025年做報送。 換句話話，客人2025年收入、2025年年底保單合約現金價值，就會錄入今年6月份報送入面。 每年一次。 有咩資料要報送？ 分兩部分： 客人基本信息：姓名、地址、咩國家稅務居民身份，例如中國、澳門、香港、英國，個別地區稅務偏好。 公司金融資產信息： 賬戶偏好：保單號碼，客人有5張單就拆開5個記錄報送。 保單現金價值：年底時候張單值幾錢，退

保返幾錢，即年末賬戶餘額或者價值。 賬戶餘額包括： 保證現金價值 現金儲備金戶口 預繳保費：稅例有兩種處理。預繳唔超過下年要交保費，唔會計入賬戶餘額；如果預繳5年或以上，高少少利息，全數計入年末賬戶餘額，同現金價值一併計算報送。 reversely bonus、terminal bonus，退保先至到金額，一併報送。 最後一部分，張單2025年全年1月1號至10月31號，可以到收入、收益點樣處理？ 兩種做法： 保單冇做過退保、冇過任何錢：包括no claim bonus、one off開戶獎賞、現金派息、cash different、周年紅利、預繳保費利息（無論多少都納入）、醫療賠償等。 年度做過退保、部分退保或完全退保，曾經派過錢，就將利益銀碼做報數。 頭先講報送每年一次。 最近好多客人問，最基本步驟，同客人接觸、接新客人時候，所謂盡職調查係咩？ 唔係叫個客填咗稅務居民身份就完。 稅例底下，需要客人畀稅務居民身份，我哋要做調查，證明合理性。 調查點做？ 具體例子：個人：身份證明文件、電話、地址，對應司法管轄區，同身處對比。 實體：公司、信託、合夥，註冊成立地、營業商業地址。 例子： 客人有中國、香港、台灣電話地址，申述同資料吻合，合理，冇特別跟進。 客人有加拿大電話地址，但稅務居民身份寫香港、英國，冇加拿大。我哋有合理懷疑，需要客人合理解釋+佐證文件，例如非加拿大身份證明、香港身份證，完成盡職調查，確認唔係加拿大稅務居民。一般客人需要提供稅務編號，唔提供要畀解釋： A：某啲國家未必出稅務披露畀所有稅務居民。 B：本應有稅務編號而家畀唔到，申請緊、辦理緊。 C：國家稅務編號私隱高，同社會保障號碼有關，稅局話唔使畀金融機構（澳洲比較多）。 高風險排查：稅務居民身份屬十幾個投資移民國家，需要填附加表格，解釋是否一次性投資獲得身份，是否有其他國家稅務居民身份。 今日分享就到呢度，詳細完分享會有更多培訓材料等大家參考。

四、主持人：引入Shirley實戰分享 好，唔該嘅Mills詳細講解，多謝Mills幫我哋將模糊CLS概念梳理得非常清楚。 而家了解到CLS已經係常態安排，好多客戶資料都會按照機制被交換。 了解呢一點之後，下一個問題好自然： 當市場環境轉變，實際應當點做？ 接落呢位分享嘉賓，會從實戰角度同大家傾呢個問題。 唔單止講趨勢，帶嚟一直市場最前線做業務積攢真實經驗。 今日會同大家分享，目前環境下，點樣同客戶溝通，建立信心，同時完成成交。 最重要係，點樣做到認知上調整，同角色升級？ 點樣善用新環境同規則，轉變為新機遇同機會？ 事不宜遲，掌聲有請：Shirley Zhang，ALSI district資深分區經理。 入職6年間完成多次COT、MDRT。 市場變化下依然做出成績，今年已接近完成COT，更完成一張投資移民保單。

五、Shirley Zhang：市場趨勢、客戶分層、高淨值銷售實戰 線上同線上親愛同事們，大家下午好。 而家正係3點時刻，相信有啲同事仲有啲困。 我先自我介紹：我叫Shirley，來自香港友邦駿成集團。 自己係一名港漂，曾經國際學校工作。 加入香港友邦之後，一直呢個平台工作。 非常感恩，續完簽證，拿到Hong Kong

passport。 今日響度分享，非常感謝直属leader、SDD S，一直秉承感恩互助同分享。 亦都多謝MDRT workshop同事非常賦能大家，背後準備好多。 與此同時，去年到今年，我好多次嚟呢度聽課，坐下面當乖乖學生。 非常感激上面分享老師，所以過往不斷同小夥伴分享，一定要嚟免費商學院學習，呢度真係有好多寶藏。 今日Shirley帶嚟以下三部分內容： 市場不斷變化，而家市場到底點樣？市場喺邊度？客戶群喺邊度？ 前線同事角度，自己客戶群體狀況，自己成交客戶同大家真正分享，希望帶嚟啟發。 面對不斷政策變化同市場動態，未來市場機會喺邊度？大家唔好拘束，隨時可以互動，放鬆啲。 首先第一部分： 大家有冇每日開自己iinhgate？ 一齊回顧，今年目標幾多？ 而家已經6月開始，進度點樣？ 好唔好？有冇達成自己進度？ 數據會告訴我哋真相，真相帶嚟掌控力，一齊睇下真正市場喺邊度。 根據保監局數據統計，去年2025年整個港險生意係3300億，較2024年增長50.6%。 專注內地市場同事可以同我揮揮手。 內地市場非常多。 保監局冇更新實在2025年內地生意占幾多，但前三季數據，2025年光內地市場生意遠超2024年。 說明咩？ 數據增長說明市場生意在。 生意在，如果我哋生意變慢、冇達如期，係咪客戶去咗人哋度？ 而家唔係市場變差，市場依然在，數據一直攀升。 只係我哋仲用舊方式做市場，就比較被動，或者生意進度變慢。 今日大家花寶貴時間一齊，希望一個多鐘之後離開呢個大門，大家可以有新業績增長，同時真係升級一下認知。 2026年開始，變化速度去年已經開始，由CRS開始，由整個市場政策變化開始。 中產客戶有衰退，然而高淨值客戶需求變得更旺盛。 大家有冇呢種體感？ 以前好多同事非常優秀，每月開非常多單。 而家見到，小單冇以前咁多，開單難度加大，但簽大單非常多。 5月剛結束，群裡都爆單好多大單。 而家市場情況，如果冇及時調整客戶市場，生意就會變得更加艱難。 第二部分，特別想同大家分享。 將去年到今年，尤其第一季客戶市場情況同大家回顧，睇下對大家有冇啟發。 2026年成交客戶做三個分類： 第一類：以往主力市場，正在縮小 特徵： 對CRS冇敏感度 對稅務冇太多焦慮 香港身份只係聽一聽 主力來自儲蓄保單、贏門繼續，剛需重疾同亞洲尊耀計劃繼續 現狀： 中小客戶減少 下單謹慎度非常高 價值敏感度高，要價值最大化 本來爽快10萬×5年，變成想再睇下，或者先做5萬 三個例子： 老客戶轉介紹，第一次來港，做寰宇銀活5×10。信任+友邦龍頭地位，3月底落單。 小朋友來港讀書，做醫療。愛無憂10年儲蓄+尊耀+健康之寶，媽媽跟住做尊耀+愛無憂6年。 大仔喺別間公司做儲蓄，細仔來友邦加儲蓄。本想10萬×5，因開門紅變20萬×5。 呢類市場無論點變，健康醫療同重疾都係剛需。 儲蓄沿用老方法： 小朋友：提前確定性安排，大學不用臨時掏錢，孩子未來唔同父母生意強綁定。 企業家：生意錢拎一部分入家庭專用賬戶，生意歸生意，家係另一套系統，家庭從企業風險拿出來。 第二類：未來主戰場，需要專業提升 客戶特徵： 聽過CRS有香港身份（高才等） 知道金稅四期 擔心，但想再等一等 認知需要推進 呢類係我哋同其他代理人拉開差距非常重要領域，真正主場。 需要信任度、專業度、深度溝通，要比客戶更有認知，先可以帶住佢哋向前走。 環宇銀活、多元貨幣、充裕未

來，其實變相公司投保。 以前中國老闆BVI或香港設公司，香港冇企業分紅到個人個人稅，香港賬上結餘放呢度。 以前冇管控，而家CRS一出，只要穿透到最後個體係中國籍護照或中國稅務居民，唔分紅都會視為分紅。 CRS到底係危定機？ 實例：大灣區80後，高才B，順手申請，冇規劃。有小朋友3歲，香港有一間公司，有不少結餘。 去年收到CRS電話，好緊張。 內地稅務更專業，建議尋求專業人士幫忙，最後報稅。 以前認為香港身份唔重要，順手申請。 CRS之後，認為身份非常重要，重視續簽，成功續高才身份，今年開始同我哋鏈接更緊密，諮詢大額保單。 變唔可怕，市場冇變化、政策冇變化，所有人相安無事，唔需要調整。 一旦政策出來，有人好恐慌，我哋有機會幫到佢哋。 香港有好多工具，將變字改一改，就能發現好多機會。 第三類：直接可以落地，高淨值剛需 特徵：有錢、有認知、剛需、冇得揀、必須做。 唯有搵唔搵你做，就睇你專業度，同係咪而家應該立刻馬上。 呢類群體一定係今年6月開始之後可以大量鋪開客戶。 案例： 客戶本來冇想來香港，冇緊迫性。 全球投資移民計劃加緊、政策收緊，冇辦法一步到位去海外。正好香港CIES重啟，同佢講曾經有開有關，而家有開，未來幾時關？問號。 把握機會先做再睇。 已經報過CRS稅，今年6月又要繼續報。 隨CRS加強，清晰知道稅務身份非常重要，香港身份必拿。 幫佢做身份規劃，人已經到香港，香港好多配套跟上，高端醫療、儲蓄現金流水到渠成。 善用工具，iLearn Academy有好多律師、稅務師講CRS。 自己要有非常清晰認知：CRS會越來越透明，會係常態化。 而家改變客戶好難，搵已經報稅客戶，佢就知道要做規劃同落地，呢啲客戶更需要我哋，價值得到更大發揮。 呢個客戶2019年開始跟進，高淨值。 第一次話唔需要保險。 我要求自己每一次見佢都更成熟同更專業。 第一次拒絕冇關係，繼續見面、食飯。 每一次見都有新變化。 開始學習課程，香港友邦不斷精進。 第二次講家族辦公室，有興趣。 跟住公司出去海外會議，自己學習、旅行。 由準備講嘢，變真心自然溝通。 由信任到認同，做到彼此尊重。 呢個時候，已經同其他人完全區別開，有足夠信任同尊重，講咩都認同。 高淨值客戶關鍵：安全與功能。 確定性：簽署保單，任何意外一定拿回比本金高金額。 權屬：受益人有權屬，俾邊個。 選擇權：小朋友有海外身份、香港身份，有足夠選擇權。 CRS可以規劃。 健康：昏迷、植物人有健康障礙選項，呢個功能遠勝6.5、5點幾收益。 以前好care分紅、總額、幾時到。 而家兩面，以前好care總額，而家高淨值客戶見前兩年總額低，非常有安全感。 差不多18年先有保證金額返來，好安心。 背靠AIA強大集團，保證部分一定返本金，確定性非常高。 分紅拿多少取決市場變化同個人需求，但多咗選擇權。 同樣計劃書，唔好怕同客戶溝通，可以從多方面同功能性達到非常好效果。 市場變化：以前要盡快回本，而家盡量延後。 而家市場競爭激烈，數據演繹拉得非常高。 客戶有認知時候，可以大膽話：分紅實現率80%或90%，打8折9折，能接受就落單。 佢哋會覺得好安心，我賣得亦都特別自在。 以前心態：去香港買保險可以隱匿資產、避稅避債。 而家要清醒認識：舊隱匿資產都會報回去，客戶會猶豫、退出。 如果主動選擇，將被淘汰。 成交理由弱化，全球稅務透明，

猶豫、再睇下、政策會唔會改？ 仲糾結第一類客戶，生意必定變慢。 將身體同意識挪到第二、第三類客戶，就會好快。 當然需要不斷提升自己水平。 第一層級賣產品，第二賣認知，第三做解決性方案。 未來主攻市場一定係第二層轉化同第三層生根。 最近認真讀AIA郵件，基本出來都係高淨值。 高淨值：10萬美金×5起。 昨日新發產品財富銀火，5年繳，起步門檻10萬美金。 我哋要將業務拉到10萬美金×5，甚至一張做到TOT，20萬美金起。 打開呢個開關，就可以做到，匹配所需能力。 普通客戶買保險係生老病死。 高淨值客戶有錢，可以成間醫院，小朋友讀書錢唔缺，家大業大，點解仲要買保險？ 理清三個概念：投資、理財、財富管理。 投資：賺更多錢，渠道非常多，股票、銀行產品、有錢人更多渠道。 理財：賺到錢打理，合理化，風險管控金字塔底部，生老病死風險管控，標準普爾四象限一部分。 財富管理：錢花不完嘅人，管嘅唔係收益，係權屬、傳承、風險。 保險同信託並列，全世界唯二可以做到所有權、控制權、受益權三權分離工具。 保險持有成本低、簡單；信託係法律架構，起步貴。 其他資產三權合一，結果： 風險不能隔離 轉移及失去 唔處理就身後事 例子：房、公司股權，意外、負債、離婚、身後都有風險。 轉移畀先生、父母，面臨轉移即失去，冇控制權。 擔心子女婚姻變化、投資稀釋、揮霍、負債。 保單可以做到既給又不給。 高淨值人士必買三張保單：子女傳承保單：父母投保人+子女受保人。控制權在父母，子女婚姻風險隔離，定向傳承。核保優勢：400萬美金無需健康審查，80萬年繳直接過。 遺產稅預備槓桿保單：人壽理賠金免稅，小額保费槓桿大額理賠，作為遺產稅現金準備。私行標準：總資產20%配置大額人壽。 終身現金流養老保單：解決高淨值人士資產多但可支配現金流不足痛點，提供確定性終身體面收入。 CRS唔係風口，唔係阻礙，係被迫令我哋同客戶共同思考。 最近冇客戶搵你，說明要努力。 最近好擔憂，說明同高淨值客戶並肩，同步憂他們所憂。 市場從來不會用完，用完嘅只係心態。 希望所有線上線下參與人，都能夠成為先知先覺嘅人，呢個行業做得更好，越來越優秀。 多謝大家時間。

六、主持人結語 感謝Shirley分享，俾咗我哋好清晰方向。 市場還在，只係客戶結構有變，不同類型客戶需要不同針對性溝通方案。 高淨值客戶更關心風險控制、稅務安排同長遠規劃。 多謝Shirley帶嚟乾貨滿滿分享。 今日活動來到尾聲。 一齊了解CLS基本框架，透過Shirley實戰案例分享，見到具體做法。 希望大家透過本次MDRT workshop有所收穫。

需要我幫你預設Word的標準商務格式（字體：微軟正黑體/標楷體，字號：正文小四、標題二號，行間距1.5倍，添加頁碼和公司頁眉）嗎？ (豆包AI生成)