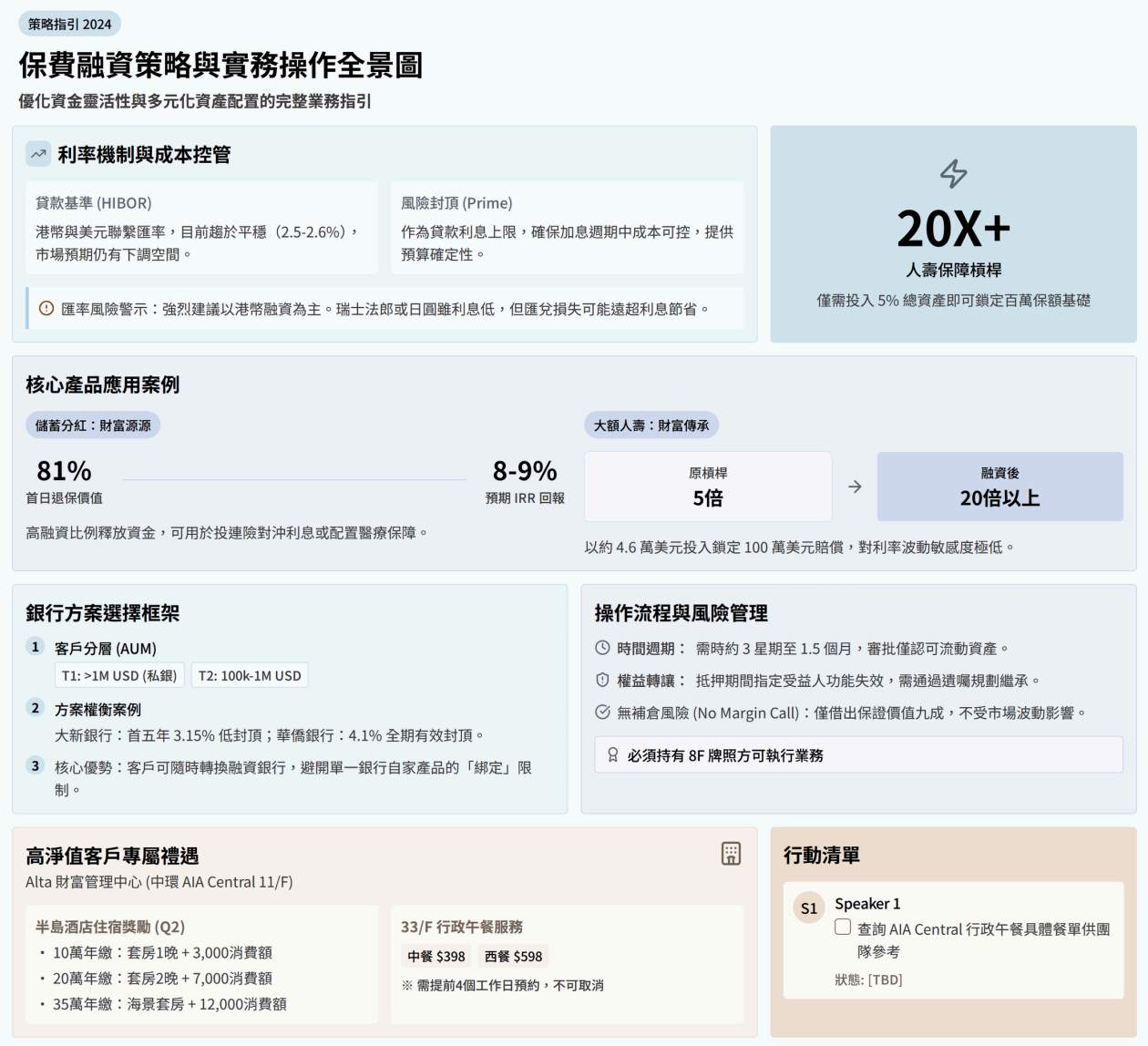
05-21 保費融資策略與實務操作詳解

保費融資策略與實務操作詳解



本次講座深入剖析了保費融資的各個層面，從核心利率機制、銀行方案選擇，到具體產品的應用案例與操作流程，旨在為從業人員提供一套完整的業務指引。會議強調，保費融資不僅是放大回報的工具，更是優化客戶資金靈活性與實現多元化資產配置的有效策略，並最終更新了針對高淨值客戶的服務與最新禮遇資訊。

保費融資的核心利率機制解析

此部分詳細闡述了構成保費融資貸款成本的幾個關鍵利率指標。由於港幣與美元實行聯繫匯率，建議客戶借港幣購買美元保單，以規避匯率風險。

- **銀行同業拆息 (HIBOR Rate)**：
    - **統一性與透明度**：所有銀行的 HIBOR 均相同，由銀行公會於每個交易日上午11時左右在官網公佈，極具透明度，可輕易在網上查詢。
    - **波動性與歷史案例**：HIBOR 為每日更新的浮動利率。講者以去年四月（一個月 HIBOR 為 4.0131%）與五月（突降至 0.58964%）的劇烈波動為例，指出這種異常現象並非由美國減息引致，市場傳言與大型 IPO（如寧德時代）或地產發展商（因機場跑道工程而面臨800億港元債券到期）的融資需求有關，顯示其受市場流動性影響極大。
    - **當前趨勢**：隨著美國開啟減息週期，今年 HIBOR 已從年初的3%水平回落至2.5-2.6%並趨於平穩，預期仍有下調空間，是推行保費融資的有利時機。
- **最優惠利率 (Prime Rate)**：
    - **定義與差異**：各銀行的最優惠利率（P按）不同（如「大P」5.5%、「細P」5%），由銀行根據自身資金成本和風險釐定。
    - **核心功能**：主要作為貸款的**「封頂利息」**，確保在加息週期中，客戶的實際支付利率不會超過一個預設上限，有效管理風險並提供預算確定性。
- **其他利率與外幣風險**：
    - **SOFR**：為美元貸款的主要參考浮動利率，概念與 HIBOR 相似，同樣透明且每日更新。
    - **資金成本 (Cost of Fund)**：適用於其他外幣（如瑞士法郎、日圓）貸款，此利率不公開，需向銀行內部查詢，且目前僅限於私人銀行級別客戶。
    - **匯率風險警示**：講者強調，儘管借入日圓或瑞士法郎的利息可能極低，但客戶最終需以相同外幣償還本息。若該外幣大幅升值（如過去兩年瑞士法郎兌美元升值10%），匯兌損失可能遠超節省的利息，因此**現階段強烈建議以港幣融資為主**。

銀行融資方案選擇與比較框架

此部分為從業員提供了選擇合作銀行的實用指南與決策框架，強調應以客戶需求為本，不存在絕對「最好」的方案。相關的銀行方案列表會每月在公司網站的 Agency Corner 更新。

- **客戶分層與銀行選擇**：
    - 合作銀行根據客戶的**開戶資金 (AUM)** 要求分為三層：Tier 1 (AUM > 100萬美元，主要為私人銀行)、Tier 2 (AUM 10萬-100萬美元) 及 Tier 3 (AUM < 10萬美元)。
    - 選擇時，應以客戶能否存入100萬港幣作為關鍵分水嶺，若只能存入10萬或50萬，其方案與無開戶要求的銀行差別不大。

- **銀行方案比較案例**：
    - **大新銀行**：要求100萬港幣開戶資金。利率為 H+1.2% 或 P-2.1% (P=5.25%)，取其低者。設有**首五年 3.15% 的封頂利率**，但五年後則無封頂。
    - **華僑銀行 (OCBC)**：若存入100萬港幣，利率為 H+0.9% 或 P-1.4% (P=5.5%)，封頂利率為 4.1%。其優勢在於**封頂利率是全期有效**，而非僅限首五年。
    - **結論**：大新銀行首五年利率更優，但 OCBC 提供長期確定性。選擇哪家銀行取決於客戶對短期成本與長期風險的權衡。
- **競爭格局與策略**：
    - **避免利益衝突**：不建議選擇東亞銀行，因其本身也銷售 AIA 產品，會為其直屬客戶提供更優惠的融資利率，存在利益衝突。
    - **我們的優勢**：與我們合作的客戶可以靈活轉換融資銀行（如從大新轉至 OCBC）。而直接在銀行（如匯豐、中銀）購買其自家保險產品並融資的客戶，則會被「綁定」，無法轉至其他銀行尋求更優利率，這是我們的核心競爭優勢之一。

保費融資產品應用與案例分析

此部分通過具體的產品案例，生動展示了保費融資如何放大回報和保障，並強調其在多元化資產配置中的核心作用。

- **儲蓄分紅保單案例（以「財富源源」為例）**：
    - **高現金價值優勢**：「財富源源」首日退保價值高達保費的 **81%**，遠高於 GFB 產品（約50%），意味著可融資比例更高。
    - **槓桿計算**：購買100萬美元保單，首日價值81萬，銀行可借出其九成，即 **72.9萬** 美元。客戶實際只需投入 **27.1萬** 美元。
    - **資產配置**：此舉並非單純放大投資，而是讓客戶原有的100萬資金得以進行**多元化配置**。27.1萬投入儲蓄保單，釋放出的72.9萬可配置於投連險以對沖利息成本，或購買醫療、危疾等其他保障，實現全面的財富規劃。
    - **回報預期**：在一個假設案例中，若融資成本在10年間維持在 3.5%，IRR 可達 8-9%；即使以 4.1% 的封頂利率計算，IRR 仍有 7% 以上。
- **大額人壽保單案例（以「財富行業2」為例）**：
    - **顯著的保障槓桿**：40歲客戶正常購買100萬美元保額，保費約19.4萬，槓桿約5倍。
    - **融資後的巨大槓桿**：該產品首日退保價值達 **85%**。融資後，客戶僅需投入 **45,900多美元**，即可鎖定100萬美元的身故賠償，**槓桿放大至超過20倍**。
    - **利息成本相對較低**：每年利息約7,000多美元，相對於百萬賠償而言佔比極小，因此對利率波動不敏感。

    - **財富規劃意義**：客戶僅需動用少量資金（如總資產的5%）即可建立堅實的人壽保障基礎，使其在進行其他風險較高的投資時心態更為穩健。

- **關鍵提示**：
    - **無補倉風險 (No Margin Call)**：由於銀行最多只借出保單**保證現金價值**的九成，客戶不會因市場波動導致保單價值下跌而被追繳保證金。
    - **從業資格**：執行保費融資業務前，必須完成公司內部的 **8F 牌照**培訓。

融資申請流程、關鍵條款與風險管理

此部分詳細說明了保費融資的完整操作流程，並釐清了相關的法律與風險要點，確保業務操作合規透明。

- **核心優點與風險**：
    - **優點**：增加資金靈活性；貸款期內**只需還利息，無需還本金**。
    - **風險**：貸款利率上升會侵蝕回報；借用外幣存在匯率風險。
- **操作流程與時間線**：
    - **流程簡化**：客戶可在簽署保單當天，下午即前往選定的銀行一次性完成開戶及融資申請。
    - **審批程序**：銀行會在收到保險公司的**保單批核通知 (Approval Note)** 後，才正式處理融資審批。
    - **時間預估**：整個流程需時約 **3星期至1個半月**，不適合在季度末衝刺時臨時操作。
- **審批要求的區別**：
    - **保險公司核保**：會考慮非自住物業等固定資產。
    - **銀行融資審批**：**只看流動資產**（如存款、股票），且通常要求提供過去90天內的證明。例如，借款500萬港幣，需提供等值的流動資產證明。
- **關鍵法律條款（權益轉讓 Assignment）**：
    - **保單抵押**：融資期間，保單將被**抵押（Assign）**給銀行。
    - **功能限制**：所有保單功能，如**指定受益人、更換持有人、保單分拆等將全部失效**。任何變更需經銀行同意。
    - **還款機制**：退保或身故理賠時，賠款會**優先償還銀行的本金和利息**，餘額才會支付給保單持有人或其遺產繼承人。因此，融資保單無法指定受益人，客戶需通過遺囑規劃後續資產分配。
    - **信託限制**：以信託持有的保單通常無法進行保費融資，除非是身故後才生效的備用信託。

- **三種現金流提取方式**：
    i. **保費融資**：購買新單時借款，資金直接用於支付保費。
    ii. **保單抵押 (Policy Pledge)**：將已全額繳清的保單抵押給銀行，套取現金自由使用。
    iii. **保單貸款**：直接向保險公司借款，利率通常較高。

高淨值客戶服務與最新禮遇更新

此部分更新了針對高淨值客戶的專屬服務設施與最新的市場推廣活動詳情。

- **Alta 財富管理中心更新**：
    - **新址**：已從銅鑼灣搬遷至**中環 AIA Central 11樓**。
    - **行政午餐服務**：現可在 AIA Central 33樓為客戶預約行政午餐。
        - **預約**：通過 IBS 系統預約，需**提前至少4個工作日**，一旦確認不可取消或更改。
        - **費用**：中餐每位 **$398**，西餐每位 **$598**。費用後續從代理人戶口扣除，當日無需付款。
        - **注意**：即使客戶最終未簽單，預約的午餐費用仍會照常收取。
- **半島酒店住宿禮遇**：
    - **性質**：此為獨立的季度推廣活動，與「駿譽會」會員禮遇無關。
    - **資格**：第二季度內，客戶投保**單張新保單**，年繳保費達指定金額。躉繳保費按10%折算（即100萬美元躉繳等同10萬年繳）。
    - **獎勵級別**：
        - **10萬至20萬以下年繳**：套房一晚、客房兩晚 + 3,000元消費額。
        - **20萬以上年繳**：套房兩晚、客房三晚 + 7,000元消費額。
        - **35萬以上年繳**：海景套房 + 12,000元消費額。
    - **重要規則**：
        - **不可合併計算**：禮遇嚴格**按每張保單計算**。兩張10萬保單將獲得兩份10萬級別的禮遇，而非一份20萬級別的禮遇。
        - **預約與使用**：禮遇將於8月底寄出，有效期為10月1日至次年3月31日。預約時需留意酒店為 AIA 預留的房間配額有限，節假日需儘早安排。
        - **入住人**：保單持有人在預約時可指定他人入住，但入住者屆時必須出示**換領信正本**。

Action Items

@Speaker 1

- [ ] 查詢 AIA Central 行政午餐的具體餐單，並提供給團隊參考 - [TBD]

05-21 講座：保費融資、利率分析與銀行方案

> 日期和時間： 2026-05-21 10:13:56
> 地點：[插入地點]
> [插入標題]

保費融資 HIBOR 封頂利率

主題

本講座深入探討保費融資的操作與策略，重點分析HIBOR（香港銀行同業拆息）、Prime Rate（最優惠利率）及SOFR等關鍵利率對融資成本的影響。講座比較了不同銀行的融資方案，強調了封頂利率的重要性，並闡述了如何利用保費融資放大槓桿，實現資產配置。此外，內容亦涵蓋了外幣借貸的匯率風險、保單選擇、客戶考量因素以及具體的申請流程，為從業員提供了全面的實務指導和案例分析。

要點

1. 港幣與美金存在聯繫匯率，借港幣購買美金保單無需過度擔心匯率波動風險。
2. HIBOR（香港銀行同業拆息）是香港銀行工會每日約11點公佈的利率，所有銀行統一採用，非常透明。
3. HIBOR是一個浮動利率，會每日更新，因此具有波動性。
4. 去年（2025年）四月份，一個月HIBOR約為4.0131%，加上銀行利差（如1.2%），客戶融資成本高達5%以上，套利空間很小。
5. 去年（2025年）五月份，一個月HIBOR驟降至0.58964%，原因可能與大型IPO（如寧德時代）或地產發展商債券到期有關。
6. HIBOR的劇烈波動是不穩定的，需謹慎評估其可持續性。
7. 近期由於美國開始有減息趨勢，HIBOR從今年年初（2026年）的3%慢慢平穩至2.5%-2.6%的水平，提供了較好的融資時機。
8. Prime Rate（最優惠利率）是各銀行自行訂立的港幣貸款利率，主要用作融資的「封頂利息」。
9. 封頂利息為客戶提供了一個利息上限，無論市場利率如何波動，客戶支付的利息不會超過該上限，從而降低風險並提供預算確定性。
10. 不同銀行的Prime Rate不同，分為大P（如5.5%）和小P（如5%）。

金句

- `"我們做保費融資就不同做一個槓桿的投資。"-- Speaker 1`

章節和主題

HIBOR (香港銀行同業拆息)

> HIBOR（香港銀行同業拆息）是銀行工會每日約11點左右公佈的官方利率，所有銀行均採用此統一利率。它是一個每日更新的浮動利率，具有波動性。在進行保費融資時，銀行通常會在HIBOR的基礎上加上一定的利差（例如0.幾到1.2%）作為最終的客戶貸款利率。

- **關鍵點**
  - 由銀行工會每日約11點統一公佈，所有銀行一致。
  - 利率透明，可透過Google搜尋銀行工會官網查詢。
  - 是一個每日變動的浮動利率，具有波動性。
  - 銀行會在此基礎上加上利差，作為客戶的最終貸款利率。
- **講解**

  由於HIBOR是浮動的，客戶的利息成本會隨之變動。例如，在2025年4月，一個月的HIBOR高達4.0131%，加上銀行1.2%的利差後，總成本超過5%，客戶幾乎沒有套利空間。然而到了同年5月，HIBOR驟降至0.58964%，若加上1.2%的利差，總成本僅約1.78%，客戶便可獲得較大的利差收益。但這種劇烈下跌可能受短期市場事件影響（如大型IPO或政府干預），不具可持續性。因此，評估融資時機時，需要觀察HIBOR的趨勢是否穩定。
- **Examples**

  > 在2025年4月，一個月的HIBOR利率為4.0131%。如果銀行在此基礎上加收1.2%的利差，那麼客戶當時進行融資所需支付的總利率約為5.2131%（4.0131% + 1.2%）。在這種高成本下，客戶很難從保單中套取利息差。

  - 參考時間點：2025年4月。
  - 一個月HIBOR利率：4.0131%。
  - 銀行附加利差（舉例）：1.2%。
  - 客戶最終支付利率：4.0131% + 1.2% = 5.2131%。
  - 結論：由於融資成本高達5%以上，客戶可能沒有好處，套利空間極小。

  > 在2025年5月，一個月的HIBOR突然降至0.58964%。如果銀行同樣加收1.2%的利差，客戶的總利率約為1.78964%（0.58964% + 1.2%）。這個成本遠低於當時保單可能提供的收益，因此客戶可以套取可觀的利息差。但這次利率暴跌的原因

> 據傳與『寧德時代』IPO或某地產發展商800億港幣債券到期有關，屬於短期異常現象，利率很快回升至3%以上。

  - 參考時間點：2025年5月。
  - 一個月HIBOR利率：0.58964%。
  - 銀行附加利差（舉例）：1.2%。
  - 客戶最終支付利率：0.58964% + 1.2% = 約1.78%。
  - 結論：低成本為客戶創造了顯著的套利機會，但該低利率環境是短暫且不穩定的。

Prime Rate (最優惠利率) 與封頂利息

> Prime Rate（最優惠利率）是各家銀行根據自身資金營運成本和風險因素自行訂立的港幣貸款利率。在保費融資中，它主要被用作「封頂利息」（Cap Rate），為客戶的貸款利率設定一個上限。這意味著即使市場利率（如HIBOR）大幅上升，客戶需要支付的最高利息也不會超過這個預設的封頂水平，從而有效控制風險並讓客戶有明確的還款預算。

- **關鍵點**
  - 各家銀行自行訂立，因此不同銀行間的Prime Rate可能不同。
  - 分為大P（如5.5%）和小P（如5%）。
  - 在保費融資中主要作用是提供一個「封頂利息」（Cap Rate）。
  - 封頂利息為客戶提供利率上限，降低因利率上升帶來的風險。
  - 讓客戶對最高還款額有預算，增加融資方案的確定性。
- **講解**

  當客戶進行保費融資時，其利率通常是基於浮動的HIBOR。為了避免HIBOR未來大幅飆升導致利息成本失控，銀行會提供一個以Prime Rate為基礎的封頂利息。例如，利率結構可能是「H + 1.2%，封頂利率為P - X%」。這樣，客戶就能明確知道，在任何情況下，他們支付的利息絕不會高於這個封頂利率。不同銀行的Prime Rate不同，有的高一些（稱為大P，如5.5%），有的低一些（稱為小P，如5%），因此封頂水平也會有所差異。

SOFR (擔保隔夜融資利率)

> SOFR（Secured Overnight Financing Rate，擔保隔夜融資利率）是當客戶選擇借入美元進行保費融資時，銀行主要參考的基準利率。其概念與港幣的HIBOR類似，是一個每日更新、公開透明的浮動利率。銀行會以SOFR為基礎，加上自身的利差，來決定客戶最終需要支付的美元貸款利息。

- **關鍵點**
  - 適用於借貸美元時的參考基準利率。

    - 與HIBOR概念相似，是每日更新的浮動利率。
    - 利率透明，可於網上查詢。
    - 銀行會以SOFR為基礎，加上銀行差價，作為最終的客戶利息。

- **講解**

  如果客戶不想承擔港幣與美金之間的匯率風險（雖然有聯繫匯率制度），或者有特定需求要直接借美金來購買美金保單，那麼其貸款利率就會與SOFR掛鉤。客戶可以輕易在網上查到SOFR的歷史走勢和當日利率。銀行會基於這個公開的成本利率，再加上銀行作為服務提供方需要賺取的差價，形成最終提供給客戶的貸款利率方案。

外幣借貸融資與匯率風險

> 外幣借貸融資是利用外幣較低的借貸成本進行融資，但必須考慮其伴隨的匯率風險。雖然某些外幣（如日圓、瑞士法郎）的利息可能很低，但如果該外幣相對於保單貨幣（如港幣、美金）升值，客戶在還款時將需要用更多資金去兌換成該外幣，可能導致實際總成本增加，甚至出現虧損。

- **關鍵點**
    - 外幣的借貸成本（cost of fund）並非公開資訊，由各銀行內部每日更新。
    - 借外幣買非該幣別的保單，存在貨幣錯配的風險。
    - 匯率波動可能蠶食掉低利率帶來的好處。

- **講解**

  當客戶借入外幣（例如日圓）來購買美金保單時，流程上需要先把借來的日圓換成美金。然而，客戶每月償還利息以及未來退保時償還本金，都需要用日圓或瑞士法郎。如果在此期間，日圓或瑞士法郎對美金大幅升值，客戶就需要用更多的美金去兌換相應的外幣來還款，這可能導致匯率上的損失超過了當初節省的利息，造成「倒蝕」。

- **Examples**

  > 過去兩年，有客人借瑞士法郎買美金保單。當時可能比用港幣或美金借貸，每月省下兩三厘的利息。但這段時間美國開始減息，美金走弱，而瑞士法郎對比美金升值了10%之多。

    - 客人雖然在利息上節省了2-3厘。
    - 但由於瑞士法郎升值了10%，在還款時，將保單價值（美金）換回瑞士法郎的過程中，因匯率變動造成的損失遠大於利息上的節省。
    - 這個例子說明了借外幣融資時，匯率風險是必須慎重考慮的重要因素，便宜的利息不代表總成本最低。

- **註意事項**

- 借外幣買港幣/美金保單，需先將外幣換成美金，還款時則要還外幣，會面臨匯率風險。
- 如果借貸的外幣（如日圓、瑞士法郎）大幅升值，客戶有機會出現虧損。
- 以過去兩年為例，借瑞士法郎雖然省了2-3厘利息，但瑞士法郎對美金升值了10%，匯價上的損失可能蠶食了回報。
- 現階段主要以港幣融資為主打，以規避外匯風險。

不同銀行的保費融資方案比較

> 不同的合作銀行提供多樣化的保費融資方案，其利率結構、開戶資金要求和附加條款各不相同。選擇最適合的銀行需要綜合比較利率（H+或P-）、封頂利率及其期限、開戶資金（AUM）要求、年齡限制等因素，並根據客戶的具體需求和風險承受能力做出判斷。

- **關鍵點**
  - AUM是指客戶開戶時需要在該銀行存入的資金，並非保單大小。
  - 銀行的利率結構通常為 H+ (HIBOR加成) 或 P- (最優惠利率減成)，部分銀行提供封頂利率。
  - 封頂利率有期限之分，可能是限於首幾年，也可能是全期。
  - 開戶資金要求從0到100萬美金不等，是區分銀行方案的重要指標。
  - 選擇銀行時需考慮開戶資金、利率、封頂條款、年齡限制等多個維度。
  - 網站上每月更新的銀行offer列表是獲取最新資訊的渠道。
  - 確定銀行後，可直接聯繫提供的聯絡人預約辦理。
- **講解**

  比較銀行方案時，不能只看表面的利率高低。例如，A銀行的H+利率較低，但B銀行可能有更優惠或更長期的封頂利率。大新銀行提供頭五年3.15%的封頂利率，而OCBC的封頂利率雖為4.1%但卻是全期有效。這意味著如果客戶預期未來利率會長期處於高位，OCBC的方案可能更有保障。此外，開戶資金要求也是一個關鍵門檻，如大新銀行要求100萬港幣，而有些銀行則無此要求但利率可能較高。因此，需要為客戶權衡不同方案的優劣，找出最符合其利益的選擇。
- **Examples**

  > 大新銀行提供保費融資方案，要求客戶開戶時存入100萬港幣作為維持戶口的資金。其利率為頭五年 H+1.2% 或 P-2.1%（取較低者）。若當前H為2.6%，P為5.25%，則H+1.2%為3.8%，P-2.1%為3.15%。銀行會收取較低的3.15%。但五年後，封頂條款取消，利率只按H+1.2%計算。

  - 開戶資金要求：客戶需在融資期間於大新銀行維持100萬港幣的資金。
  - 利率計算：銀行會比較 H+1.2% 和 P-2.1% 兩個利率，以較低者向客戶收費。

    - 封頂利率：P-2.1%（即3.15%）是頭五年的封頂利率，保證客戶的利息成本不會超過此水平。
    - 期限：封頂利率僅限頭五年，之後利率會浮動。

> 華僑永亨銀行（OCBC）提供分級融資方案，若客戶存入100萬港幣開戶，利率為 H+0.9% 或 P-1.4%。若當前H為2.6%，P為5.5%，則H+0.9%為3.5%，P-1.4%為4.1%。封頂利率為4.1%，且此封頂是全期有效的。

    - 開戶資金要求：根據存入50萬或100萬港幣，利率不同。
    - 利率計算（100萬開戶）：H+0.9% 或 P-1.4%（封頂）。
    - 與大新比較：雖然OCBC的封頂利率4.1%高於大新的3.15%，但OCBC的封頂是全期有效，而大新僅限頭五年。這為長期融資提供了不同的風險保障。
    - 結論：大新適合追求頭五年低成本的客戶；OCBC適合尋求長期利率確定性的客戶。

- **註意事項**
- 評估融資方案時，不能只看利率數字，還要看是否有封頂利率（cap rate）以及封頂的期限。
- 開戶資金要求是選擇銀行的重要考量，這筆資金需要一直存放在銀行。
- 客戶的風險偏好和資金狀況決定了最適合的銀行方案。
- 選擇銀行的分水嶺是客戶能否提供100萬港幣的開戶資金。如果不行，建議直接考慮無開戶資金要求的銀行，因為存10萬或50萬的方案與無要求的差別不大。
- 聯絡銀行辦理開戶和融資申請時，需要預約到銀行的指定分行進行。
- **特殊情況**
- 如果客戶長期未能在戶口中維持指定的開戶資金（如100萬港幣），銀行有權要求提前償還貸款（call back the loan）。
- 如果客戶只是短期資金周轉需要，可以和銀行溝通，在幾個月後補回資金。

保費融資（Premium Financing）

> 保費融資是一種金融安排，客戶在購買新的保險單時，無需支付100%的保費，只需支付一部分首期款項，剩餘的保費則向銀行貸款來支付給保險公司，從而使保單生效。其主要目的是增加客戶資金的靈活性，並非單純的槓桿投資。

- **關鍵點**
    - 好處：增加資金靈活性、貸款期內只需還利息不需還本金、能以較少本金撬動更大回報。
    - 缺點：貸款成本（利息）上升會影響回報、若借貸外幣存在匯率風險。

    - 與按揭的區別：按揭每月還款包含本金和利息，而保費融資在貸款期內只還利息。
    - 資金流向：理賠或退保時，賠償金會先支付給銀行以償還貸款本息，剩餘部分才給付給客戶或其遺產繼承人。
    - 對保單的限制：保單必須為『Own As Stage』（個人持有），不能指定受益人，並且保單分拆、更換持有人等功能將無法使用。
    - 銀行審批要求：銀行審批融資時，只看客戶的流動資產（如存款、股票），不看物業等固定資產。例如，借款500萬港幣，客戶需提供500萬港幣的流動資產證明。

- **講解**

  辦理保費融資的流程如下：

1. 約定客戶簽署保單。
2. 簽單後，客戶當天即可前往選定的合作銀行開立戶口並提交融資申請。所需文件在簽保單當天去銀行一次即可辦妥。
3. 保險公司（AIA）對保單進行核保（Underwriting）。
4. 保單獲批後，保險公司會發出批准通知（Approval Note）給銀行。
5. 銀行收到Approval Note後，才會正式處理並審批該融資申請。
6. 整個流程預計需要3週到1個半月的時間。在貸款期間，客戶只需償還利息，本金則在退保或發生理賠時，由保險公司將款項先支付給銀行來償還。

- **Examples**

> 如果客戶去匯豐銀行購買了其自有品牌『匯豐人壽』的保單並辦理保費融資，那麼這張保單就只能綁定在匯豐銀行進行融資。未來即便其他銀行如DBS或OCBC提供更優惠的利率，客戶也無法將這張『匯豐人壽』的保單轉到其他銀行去融資。這與透過我們公司購買保單不同，我們的客戶可以從十多家合作銀行中選擇，未來還可以根據情況轉換銀行。

    - 優勢：我們與十幾家銀行合作，客戶有選擇權。例如，第一天在A銀行做融資，五年後如果B銀行利率更便宜，客戶可以將保單轉到B銀行繼續融資。
    - 劣勢：如果客戶在銀行（如匯豐、中銀）直接購買其自有品牌的保單，則只能在該銀行進行融資，被『綁死』。未來即使市場利率變化，也必須接受該銀行可能較貴的利率，沒有其他出路。

- **註意事項**

- 做保費融資不是為了做槓桿投資，而是希望增加客人資金的靈活性，最大化利用資金。

- 保單回報需高於貸款利息才會有套利空間，否則會有虧損情況。

- 若借貸其他貨幣會有匯率風險。

- 借貸成本上升會影響投資回報。
- 客戶需要提供足夠的流動資產證明給銀行審批，銀行不看物業或公司股權等非流動資產。
- 若要做保費融資，保單需以個人名義持有，不能指定受益人，且保單分拆、第二持有人等功能會失效。
- 若要趕季度業績，不要等到季末最後一週才簽單，因為流程最快也要三週。
- 建議不要帶客戶去東亞銀行做保費融資，因為他們給自家客戶的利率更優惠。
- 向客戶闡明我們的優勢之一是合作銀行多，未來客戶可以轉換銀行，不像銀行自有品牌的保單會被綁定。
- 理賠或退保時，款項會先給銀行還款，餘額才給客戶，客戶需了解此資金流向。
- **特殊情況**
- 如果遇到客戶的保單是由信託持有，是不能做保費融資的。除非是做備用信託，即客戶身故後，理賠款先生效進入信託的模式，變相信託成為其遺產的成分。
- 如果遇到客戶想在中途提取現金流，除了保費融資，還可以考慮『保單抵押』（將已全額繳清的保單抵押給銀行獲取現金）或『保單貸款』（直接向保險公司借款）。

保費融資操作與應用

> 保費融資是利用保單的現金價值向銀行申請貸款來支付保費的一種財務安排。這種操作可以放大客戶的資金槓桿，用較少的本金購買更高保額或價值的保單，並將剩餘資金用於其他多元化投資配置。

- **關鍵點**
  - 保費融資的核心優勢在於槓桿效應，能讓客戶以較少資金撬動更大額的保單資產。
  - 進行保費融資時，選擇首日退保價值高的產品至關重要，如「財富源源」（81%）和「財富恆傳2」（85%），這直接影響初始可融資金額。
  - 銀行最多可借出保單退保價值的九成。
  - 保費融資不僅適用於儲蓄險，也極其適合大額人壽保單，能將人壽保障的槓桿倍數顯著提高（如此例中從5倍提升至20多倍）。
  - 透過保費融資，顧問可以為客戶構建一個多元化的資產組合，實現短、中、長期的財富規劃，包括儲蓄、投資、醫療、危疾及人壽保障。
  - 對於大額人壽融資，利息成本相對於高額的身故賠償佔比較小，因此在溝通時無需對利率過於敏感。
- **講解**

銀行會根據保單的首日退保價值（surrender value）來評估可貸款的金額，通常最多可借出退保價值的九成。客戶只需支付保費總額減去貸款額後的差額。例如，購買100萬美元的「財富源源」保單，其首日退保價值為81萬美元（81%），銀行可借出其九成，即72.9萬美元。客戶實際只需支付27.1萬美元。客戶需要每月向銀行支付貸款利息，而保單本身則會繼續增值。

- **Examples**

> 假設客戶購買100萬美元保費的「財富源源」儲蓄分紅保單。該保單首日的退保價值為保費的81%，即81萬美元。銀行可借出退保價值的九成，即81萬 * 90% = 72.9萬美元。因此，客戶實際需要支付的本金為100萬 - 72.9萬 = 27.1萬美元。假設貸款年利率為5%，每年需支付的利息約為72.9萬 * 5% = 36,450美元。

  - 第一步：確定保單總額和產品類型。此例為100萬美元的「財富源源」保單。
  - 第二步：計算首日退保價值。財富源源為保費的81%，即81萬美元。
  - 第三步：計算銀行可融資金額。銀行借出退保價值的九成，即81萬 * 90% = 72.9萬美元。
  - 第四步：計算客戶需支付的本金。總保費減去融資金額，即100萬 - 72.9萬 = 27.1萬美元。
  - 第五步：計算年度利息支出。以融資金額乘以年利率計算，即72.9萬 * 5% = 36,450美元。

> 假設一位40歲客戶想購買100萬美元保額的「財富恆傳2」大額人壽保單，標準保費為194,000多美元。該產品首日退保價值高達保費的85%。若保費為194,000美元，退保價值約為164,900美元。銀行可借出其九成，約148,000多美元。客戶實際只需支付約45,090美元。以5%利率計算，每年利息約七千多美元。這使得人壽槓桿從原來的約5倍大幅提升至超過20倍。

  - 第一步：確定保單類型和保額。此例為100萬美元保額的「財富恆傳2」。
  - 第二步：找出對應年齡的標準保費，約19.4萬美元，此時槓桿約5倍。
  - 第三步：計算可融資金額。首日退保價值約為保費的85%（16.49萬），銀行可貸其九成，約14.8萬美元。
  - 第四步：計算客戶需支付的本金。標準保費減去融資金額，約19.4萬 - 14.8萬 = 4.6萬美元（實際計算為45,090美元）。
  - 第五步：評估效果。客戶用約4.6萬美元本金獲得100萬美元身故賠償，槓桿提升至約22倍，極大化了保障效果。

- **註意事項**

- 進行保費融資前，必須先完成內部稱為「8F」的牌照訓練，否則無法提交相關申請。
- 約見高淨值客戶可安排在中環AIA Central 11樓的財富管理中心。
- 可預約在AIA Central 33樓與客戶共進午餐，但需提前4個工作天預約，且確認後無法取消或更改。

- 預約與客戶共進午餐時，即使客戶最終不簽單，費用依然會從顧問戶口扣除。
- 在向客戶介紹半島酒店禮遇時，要清楚說明保費門檻是按「每張保單」計算，不可合併。
- 提醒客戶，半島酒店為AIA預留的房間數量有限，尤其在季末或假期需儘早預約。
- 向客戶解釋，即使他們自己能在其他平台預約到房間，也不代表能使用AIA的禮遇入住，因為AIA有指定的房間配額。
- 提醒客戶，使用半島酒店禮遇入住時，必須出示換領信的正本。

半島酒店禮遇活動詳情

> 2024年第二季度（4月1日至6月30日）推出的針對新保單的客戶禮遇活動。客戶投保指定保費金額的保單，即可獲贈半島酒店的住宿及消費額。此禮遇與「駿譽會」會員資格是分開計算的。

- **關鍵點**
  - 活動時間：2024年第二季度（至6月30日截止）。
  - 資格標準：單張保單的年繳保費（ANP）達到10萬美元或以上。
  - 躉繳換算：躉繳保費按10%計算為年繳保費，即需100萬美元躉繳保費才符合資格。
  - 計算原則：嚴格按「每張保單」計算，不可合併多張保單的保費。
  - 禮遇分級：10萬美元級別、20萬美元級別、35萬美元級別，獎賞遞增。
  - 禮遇發放：8月底以信件形式寄出。
  - 使用期限：2024年10月1日至2025年3月31日。
  - 使用規則：可轉讓給他人使用，但入住時必須出示換領信正本。
- **講解**

  該禮遇的資格是基於「單張保單」的保費金額。年繳保費（Annualized Premium）需達到10萬美元或以上；若是躉繳（Single Pay），則按年繳保費的10%折算，即需要達到100萬美元的躉繳保費。禮遇根據保費級別分為三檔，保費越高，獎賞越豐厚。例如，年繳10萬美元可獲套房一晚及3000元消費額。禮遇將在8月底以信件形式寄給客戶，客戶可在2024年10月1日至2025年3月31日期間預約使用。入住者不限於保單持有人，但必須憑換領信正本入住。
- **Examples**

  > 一位客戶在同一天為兩個孫子分別購買了兩張年繳保費各為10萬美元的保單。根據規則，由於禮遇是按「每張保單」計算，這位客戶將會獲得兩份價值10萬美元級別的半島酒店禮遇，而不是合併成一張20萬美元級別的禮遇。
  > 一位客戶購買了兩張年繳保費各為5萬美元的保單。雖然總保費達到了10萬美元，但因為單張保單未達到10萬美元的門檻，且保費不可合併計算，所以這位客

> 戶無法獲得任何半島酒店禮遇。不過，由於「駿譽會」會員資格是按總繳保費計算，他仍然可以成為「駿譽會」會員。

- **特殊情況**
- 如果客戶詢問是否可以將兩張5萬美元的保單合併以獲得禮遇，應明確告知不可以，因為規則是按單張保單計算。
- 如果客戶詢問一張20萬美元的保單是否可以拆分成兩個10萬美元的禮遇，應明確告知不可以。
- 如果客戶在預約時被告知酒店已滿，但自己卻在其他平台查到有空房，應解釋AIA有指定的房間配額，配額已滿即無法透過AIA渠道預約。

保費融資轉貸方法

> 如果客戶需要將保單從A銀行轉至B銀行，有兩種主要方法：一是客戶有現金，可以先還清A銀行的貸款，贖回保單後再拿到B銀行做抵押。二是詢問是否有銀行願意處理轉貸，但這種情況比較少見。

- **關鍵點**
  - 客戶有現金：先還清原銀行貸款，贖回保單，再到新銀行抵押。
  - 銀行間轉貸：詢問是否有銀行提供此服務，但較少見。

融資貸款形式：固定貸款 vs 透支形式(OD)

> 保費融資的貸款形式主要有兩種：一種是固定貸款（fixed loan），即一次性借出一筆固定金額。另一種是透支形式（Overdraft, OD），銀行會批核一個額度（例如500萬），客戶可以根據需要提取或償還資金，利息只計算已使用的部分。當利率較高或資金充裕時，客戶可以償還部分本金以減少利息支出；當需要資金或利率變低時，可以再從額度中提取使用。主要合作的銀行如大新、漲漲銀行、DBS等都採用這種方式。

- **關鍵點**
  - 固定貸款 (Fixed Loan): 借一筆固定的錢。
  - 透支形式 (OD): 提供一個信用額度，客戶可靈活提取和償還，利息按使用金額計算。
  - OD形式的優點是資金使用靈活，可根據利率高低和資金需求調整貸款額。
  - 大新、漲漲銀行、DBS等主要合作銀行採用OD形式。
- **講解**

  例如客戶申請了500萬的額度，如果他覺得利息貴，可以先還400萬進去，只支付100萬的利息。當他覺得利息便宜了或需要用錢時，可以再把那400萬取出來用。

客戶進行保費融資的主要考量因素

> 進行保費融資時，客戶最重視的是回報率（如IRR）、合作銀行是否為大型銀行（影響信心），以及保單的保證與非保證回報（會參考fulfillment ratio）。此外，客戶也會關注利率（interest rate）以及是否有封頂（封訂）條款。

- **關鍵點**
  - 回報率 (IRR)。
  - 合作銀行的規模與信譽。
  - 保單的保證與非保證回報，以及過往的履行比率 (fulfillment ratio)。
  - 貸款利率及是否有封頂條款。
  - 貸款比例，影響現金流最大化。
  - 最終決策多以5年或10年後的總回報為主。
- **講解**

  在比較不同銀行的方案時，需要注意一些細節。例如，有些銀行可能只提供頭五年較低的固定利息，但在計算回報時卻按此低息計算十年，這時可以向客戶指出其條款限制，並對比我方產品提供的是十年封頂利率。另外，不同銀行的貸款比例也不同，有些客戶希望將現金流最大化，會選擇能借到更多錢的銀行。但對於儲蓄保單，最終的決定因素多數是回報，即5年後、10年後能拿回多少錢。
- **註意事項**
- 在聯絡銀行時，應詢問清楚銀行的具體要求，因為每間銀行的要求可能不同且會變動。
- 建議在約見銀行前幾天，先提供客戶的基礎資訊給銀行做背景檢查。
- 向銀行清楚說明客戶的情況及需求，以便順暢地完成申請。
- **特殊情況**
- 如果遇到銀行方案只提供頭五年低息，但按十年低息計算回報，應向客戶解釋清楚實際條款，並與我方提供十年封頂的產品作比較。

保單投保與銀行融資申請流程

> 保單投保和銀行融資申請可以同時進行。常見的真實情況是，客戶可能早上簽署投保文件，下午就到銀行申請開戶和融資。但是，銀行必須在保險公司正式批准保單（批單）後，才會批准融資申請並放款。

- **關鍵點**
  - 投保申請與融資申請可以同日進行。
  - 銀行處理融資申請的前提是保單必須先獲得保險公司批准。

    - 銀行審批主要依據客戶的流動資產證明（如過去90天記錄）。
    - 銀行審批過程相對簡單，且會盡力促成交易。

- **講解**

  客戶分別向保險公司和銀行提供資料。雖然曾有案例因客戶流動資產證明稍差而遇到困難，但銀行通常會盡力協助，提供其他方案，而不是直接拒絕。到目前為止，未曾發生過保單已獲批准但銀行融資申請最終失敗的情況。

- **註意事項**

- 保險公司的核保(underwriting)與銀行的審批(approval)是兩個獨立的過程，我們無法介入銀行的審批。

- 銀行審批相對簡單清晰，主要看資產證明，特別是過去90天內的流動資產證明。

- 由於保單會抵押給銀行，銀行的風險較低，因此審批過程相對安心。

- **特殊情況**

- 如果客戶提供的流動資產證明稍有不足，銀行通常會嘗試尋找其他方式協助，而不會輕易拒絕。

作業或建議

- 有時間可以自己開一些Excel試算一下，譬如本金是多少，接著如果是釋口，可以進入一些計劃試按一下，如果現在是低的，是怎樣？高到可能四個月，這樣又怎樣呢？自己按一下，清楚一點，信心也大一點。
- 回去試試用AI gen，看看究竟那些數字是怎樣的。可以給AI一些數據，例如客戶買多少錢，借多少錢，息口當10年維持在平均3.5，然後問10年後做這個計劃拿出來的IRR或匯報是多少。