06-04 講座：投資移民與投連險TNP2 - 派息機制、保本保障與平台費用比較

> 日期及時間： 2026-06-04 10:19:26
> 地點：[請填寫地點]
> [請填寫標題]

投資移民 TNP2投連險 派息基金

主題

本講座聚焦香港投資移民與投連險TNP2的操作與合規。內容涵蓋：投資移民不可直接買美股的法規限制與平台環球資產替代；TNP2的透明度（每日基金價格、每月派息、可查歷史派息）；80歲前身故保本與受保人更換以延續保障；派息與Death Claim計算示例；平台與銀行費用比較及開戶獎金機制；部分提款與退保費用規則；COI與風險額計算；核保路徑（SIO、GIO提升）；基金配置與風險回報象限。目標推動開單以達成2025/2026市場第一。

重點收穫

1. 投資移民建議與原因：外地身份客戶因監管只准賣不准買，兩年內需清空倉，鼓勵先取小國身份再辦投資移民以延續操作
2. 監管與信心問題：中證監監控導致客戶對三間券商信心受影響，需以新方案搶回客戶
3. 投資移民限制：在香港法例下投資移民不可買美股，但平台可買環球資產包括美國資產
4. 派息基金機制：本金例如3000萬贏輸不可取出，不需補，但每月派息無限制使用，可用於消費或作路錢炒美股
5. TNP2與派息基金關係：TNP2唔等同派息基金，派息基金只係其中一個feature；2701只是平台其中一隻派息基金；平台有超過40隻派息基金
6. 2025及2026目標：2025全年保費市場number one；2026年目標繼續number one，需要大家開單，包括投資移民及普通投資單
7. 投連險市場佔有：過往超過30萬份投連險；市場佔比約30個percent至28個percent；AIA於投連險市場領先
8. 創大志二計劃：投資移民及普通投資單都用同一張單，features無分別；投資移民前需先通知並PK

9. TNP2自主投資透明度：客戶自主投資；每日公佈基金價格；每月可派息；網站可查每股派息、價位、每日戶口價值、5年至10年派息紀錄及基金派息來源
10. TNP2保本與人壽保障：有身故保本至80歲前；身故時至少可收回本金

亮點

- "呢張單80歲之前嘅身故保障，就係咁去用。"-- [Speaker 1]
- "計費一律按整付保費，唔好被戶口價值嘅起伏誤導你嘅判斷。"-- [Speaker 1]
- "風險額唔係你買咗幾多，而係公司真正要賠出嚟嘅幾多。"-- [Speaker 1]
- "喺我哋個平臺，要衝有得衝，要減風險都有得減。"-- [Speaker 1]
- "低風險高回報係最好，但呢個世界冇呢啲咁著數嘅嘢；高回報一定係高波動同高風險。"-- [Speaker 1]

章節與主題

投資移民限制與替代投資途徑

> 在香港投資移民框架下，持有人不可直接購入美股；然而透過平台可購入環球資產包括美國市場相關產品。投資移民本金需鎖定七年，不得動用；相對地，一般投資單具更高流動性，可部分提款而不終止保單。

- **要點**
    - 投資移民不可買美股乃法例要求
    - 平台可買環球資產，包括美國資產
    - 投資移民本金需擺七年，不得動用
    - 一般投資單可部分提款，最多可取保單九成
    - 第三年有需要亦可提款而不停單
- **說明**

  講者先指出投資移民在香港法規下限制了直接買入美股的可能，但平台提供環球投資選項，能間接滿足客戶對美國市場的配置。同時對比投資移民與一般投資單的流動性差異：前者本金須鎖定七年，後者可彈性提款而不斷保單，最高可達保單價值九成，讓有短期資金需求（例如第三年）嘅客戶仍可保留保單功能。

- **例子**

> 客戶計劃以投資移民方式配置資產，但受香港法例限制不可買美股。講者指出平台可購入環球產品，包括美國市場資產，並且配合派息基金以現金流作為“路錢”再進行其他市場交易。

    - 確認投資移民法規限制
    - 選擇平台環球產品以達成美國市場暴露
    - 使用派息現金流作其他交易用途
- **注意事項**
- 投資移民前需聯絡並與講者PK以確保方案合規及最佳化
- 投資移民本金鎖定期七年需事前理解
- 平台與銀行費用差異需清楚向客戶解釋
- **特別情況**
- 如果遇到投資移民客戶需要美股敞口，如何處理？使用平台環球產品替代直接美股，並以派息基金派息現金支援交易。

TNP2產品特色與透明度

> TNP2非僅派息基金，派息是其中一個功能。客戶自主投資、每日基金價格公佈、每月派息、網站可查每股派息與價位、戶口每日價值、5至10年派息紀錄及各基金派息來源。

- **要點**
    - TNP2唔等同派息基金，派息為其中一個feature
    - 每日基金價格公佈，資訊透明
    - 每月可派息
    - 網站可查每股派息、價位、戶口每日價值、派息歷史
    - 客戶自主投資，非公司代投
- **說明**

  講者強調TNP2的透明度與自主性：每日價格與每月派息資訊可於網站查閱；客戶自行選擇基金，並非公司主導投資。此設計加強客戶掌控與信任。

- **例子**

> 客戶登入AI拍水便後，可每日查看戶口價值、歷史派息（5年或10年期間）、各基金派息金額與每股價位。

    - 登入平台帳戶
    - 查閱每日基金價格與戶口價值

    - 查看各基金歷史派息金額及來源
- **注意事項**
- 確保客戶清楚每日價格與每月派息更新節點
- 教導客戶使用平台查閱功能
- **特別情況**
- 如果客戶質疑價格與派息數據準確性，如何處理？指引其至網站官方數據頁面，展示每股派息與價位記錄。

身故保本與受保人轉換機制

> TNP2於80歲之前提供身故保本：身故時至少返還本金。80歲後不再提供身故保障，僅有回購價值；可透過轉受保人延續保障至新受保人之80歲，平台上轉受保人無限制。

- **要點**
    - 80歲前身故保本，至少返還本金
    - 80歲後冇身故保障，只得回購價值105（提及）
    - 可轉受保人，按新受保人80歲計算保障
    - 平台上轉受保人冇限制
- **說明**

  機制核心是年齡界線在80歲。於80歲前，若被保人身故，保險公司以本金與戶口價值對比計算，至少返還本金；80歲後僅按回購價值。若接近80歲且被保人健康良好，可提前轉受保人（例如轉予子女或孫）以重設“80歲”界線，持續享受身故保本。

- **例子**

  > 被保人於79歲時健康良好，選擇在80歲前轉受保人為其子女，令新受保人重新計算至其80歲前享有身故保本。

    - 評估被保人健康狀況
    - 決定是否在80歲前轉受保人
    - 完成轉受保人流程以延續保障
- **注意事項**
- 臨近80歲需審視健康狀況與保單價值，決定是否轉受保人
- 向客戶清晰解釋80歲前後保障差異與回購價值制度
- **特別情況**

- 如果被保人臨近80歲且健康轉差，如何處理？可考慮不轉受保人並準備D.F. Claim機制以確保至少返還本金。

派息、戶口價值與Death Claim計算示例

> 示例中以100萬本金，10年期間派息八釐，收息約80多個percent；若戶口價值減半至50萬而被保人身故，Death Claim至少以本金100萬賠付。派息80萬已收，COI等費用於Death Claim時公司全數返還。

- **要點**
    - 100萬本金
    - 10年期派息八釐
    - 收息約80多個percent
    - 戶口價值可能減半至50萬
    - Death Claim按本金100萬賠付
    - 已收派息80萬保留
    - COI於Death Claim時返還
- **說明**

  公司在Death Claim時只對比本金與戶口價值（例如本金100萬、戶口價值50萬），按保本條款賠付本金額。過往已收派息（約80多個percent，以八釐計）不影響賠付；收取的COI與費用在Death Claim時會返還予受益人。此示例顯示客戶實際上未輸，因已收派息80萬，加上身故賠付100萬。

- **例子**

> 客戶以100萬購入，10年按八釐派息，收息約80多個percent。10年後戶口價值跌至50萬而身故，賠付按本金100萬，客戶此前收取80萬派息，COI於賠付時返還，整體不虧損。

    - 計算10年派息累積比例
    - 確定戶口價值與本金對比
    - 依保本條款賠付本金
    - 合併已收派息與賠付評估實際結果
- **注意事項**
- 向客戶清楚演示Death Claim只對比本金與戶口價值
- 解釋派息與COI在Death Claim的處理方式
- **特別情況**

- 如果客戶質疑滅本情況下是否仍可保本賠付，如何處理？以數字示例（100萬、50萬、八釐、80多個percent）逐步講解條款與計算。

平台與銀行費用結構比較

> 銀行首次認購費約1.5至2個percent（有至2.5），轉換費1個percent；平台免費任意轉換，無任何charge。投資移民在銀行需買2700萬並付1個percent即27萬作RRM佣金；平台提供2700萬開戶獎金返162萬或152萬（提及六個percent）。

- **要點**
    - 銀行認購費約1.5至2個percent（有2.5）
    - 銀行switching費1個percent
    - 平台轉換免費，不收費
    - 投資移民銀行購買額2700萬，佣金27萬
    - 平台2700萬開戶獎金返162萬或152萬（六個percent）
- **說明**

  講者以明確數字比較銀行與平台費用：銀行在認購及轉換均收費，平台則免收；投資移民在銀行按2700萬計算需付1%佣金（27萬），平台反而提供可觀開戶獎金（提到162萬或152萬，並指稱六個percent），且可在平台內轉換不需提取現金。

- **例子**

> 在銀行以投資移民購買2700萬產品，需付1%佣金即27萬予RRM；在平台同額度可獲開戶獎金返162萬或152萬，並可直接在平台進行轉換操作而不需提取現金。

    - 計算銀行佣金：2700萬×1%＝27萬
    - 平台返利數字展示：162萬或152萬（六個percent）
    - 闡明平台轉換免收費的優勢
- **注意事項**
- 向客戶列明各項費用與回贈，避免誤解
- 提醒投資移民本金不可動用即使平台有返利
- **特別情況**
- 如果客戶對返利數字存疑，如何處理？提供正式條款及計算基準（六個percent）並核實最新活動金額。

保單靈活性與提款規則

> 在保單首五年內，即使客戶需要提取資金，只要不選擇退保（即斷單），便不會被收取前期費用（surrender charge）。但如果客戶提取資金導致保單價值下降，原先發放的開戶獎金會被按比例收回。

- **要點**
    - 在首五年內提取資金而不斷單，免收surrender charge。
    - 若客戶提取資金，公司會收回相應的開戶獎金。
    - 開戶獎金本身所衍生的派息，公司不會收回。
    - 這項設計旨在鼓勵客戶長期持有保單至少五年。
- **說明**

  當客戶急需用錢時，可以從保單戶口中提取部分資金，而無需終止整張保單。在這種情況下，雖然開戶獎金會被收回，但可以避免支付高昂的前期費用（surrender charge）。例如，一個100萬的保單獲得了6萬的開戶獎金，若客戶在五年內提取資金，這6萬獎金會被收回，但這6萬獎金在這期間透過基金單位所產生的利息或派息，則歸客戶所有，公司不會收回。

- **注意事項**
- 若在首五年內有資金需求，應優先考慮部分提取而非完全退保，以避免高昂的退保費用。
- 提取資金會導致開戶獎金被收回，客戶需權衡利弊。
- **特別情況**
- 如果客戶在首五年內急需用錢但又不想損失太多，可以選擇部分提取現金，這樣只需承擔開戶獎金被收回的後果，而免於支付前期費用。

保單獎賞機制

> 此保單提供兩種主要的獎賞：開戶獎金和長期客戶獎賞。開戶獎金在投保時一次性發放，並立即用於購買基金單位；長期客戶獎賞則從第60個保單週月日（即第五年）開始，每月派發。

- **要點**
    - 開戶獎金：根據投保金額分級，最低6000美元有1.25%，100萬美元以上最高可達6%。此獎金會即時轉換為基金單位。
    - 長期客戶獎賞：從第60個保單週月日開始派發，每月一次。最高級別的客戶可獲得戶口價值的0.8%。
    - 獎賞的具體百分比會每季度更新，需參考最新資料（例如截至6月30日）。

- **說明**

  開戶獎金是在客戶投保時，公司額外贈送的一筆款項，會立即用來增持客戶所選的基金單位，增加投資本金。長期客戶獎賞則是為了鼓勵客戶長期持有，從保單進入第六年開始，每個月都會根據當時的戶口價值計算並派發獎賞，同樣是以基金單位的形式增加到客戶的戶口中。

財富傳承功能：更改及增加受保人

> 此保單具備強大的傳承功能，允許在特定條件下更改受保人或增加第二受保人，使保單可以「永續」傳承下去。

- **要點**
  - 在原受保人80歲前，可以更改為新的受保人，實現保單傳承。
  - 可以增加第二受保人選項，類似於其他C類保單。
  - 更改受保人後，保險成本（COI）會根據新受保人的年齡重新計算。若新受保人較年輕，COI會降低。
  - 若在原受保人80歲後才更改受保人，雖然COI會被豁免，但保單會失去「身故保本」的特性，只保障105%的戶口價值。
- **說明**

  透過更改受保人功能，保單的價值和利益可以由一代傳給下一代。例如，父親作為原受保人，可以在年老時將兒子更改為新的受保人，保單得以延續。當受保人更改後，所有與年齡相關的費用（如COI）都會以新受保人的年齡為基準重新計算。這是一個重要的傳承規劃工具。

- **例子**

> 假設原受保人A在80歲前將受保人更改為較年輕的B。更改後會發生什麼？如果A在80歲之後才更改呢？

  - 情況一（80歲前更改）：保單的COI會根據新受保人B的年齡重新計算。因為B較年輕，COI會下降。保單的身故保本保障依然有效。
  - 情況二（80歲後更改）：雖然COI會被豁免（waive），但保單將失去身故保本的保障。身故賠償將只會是戶口價值的105%，那額外的5%等於是公司贈送的。

投保人與受保人規則

> 保單對投保人（Policy Holder）和受保人（Insured）有明確的年齡和關係規定。投保人必須是成年人，而為未成年子女投保時，子女滿18歲會觸發自動變更。

- **要點**
    - 投保年齡：受保人需介於出生15天至75歲之間。
    - 持有人資格：保單持有人必須年滿18歲。
    - 親子關係：父母可以為子女投保。
    - 爺孫關係：「爺孫單」不能直接設立，即爺爺不能直接為孫子作為受保人購買並自己持有。
    - 持有人變更：保單成立後，可以申請更改持有人，但需向公司解釋原因。例如，可以先由父母為子女投保，之後再將持有人轉給爺爺。
    - 自動變更：若父母為未成年子女投保，當該子女（受保人）年滿18歲時，會自動成為保單持有人。
- **說明**

  當未成年子女年滿18歲自動成為持有人後，可能會引發派息問題。因為派息基金是派發給持有人的銀行戶口，而系統會核對戶口姓名。如果原本是派給父親，現在持有人變成兒子，銀行戶口姓名不符就會派息失敗。此時，需要進行手動操作，填寫資料將持有人從兒子轉回給父親，以確保派息繼續順利進行。

- **注意事項**
- 為未成年子女投保時，需注意其年滿18歲時持有人會自動變更，要及時處理後續派息戶口等問題。
- 「爺孫單」無法直接成立，若有此需求，需透過先成立再變更持有人的方式操作。
- **特別情況**
- 如果受保人滿18歲自動成為持有人後，家庭希望派息繼續由父母接收，則需要提交申請，將保單持有人從子女轉回給父母。

保單收費結構與結算方式

> 保單的所有費用和獎賞均以基金單位的形式進行結算，不涉及現金交收。主要費用包括前期費用、戶口價值費用和保險成本（COI）。

- **要點**
    - 結算方式：所有收費（如管理費）和獎賞（如開戶獎金）都是透過扣除或增加相應價值的基金單位來完成。
    - 前期費用：首五年每年收取1.35%的戶口價值。
    - 戶口價值費用：在整個保單期內，每年收取1%的戶口價值。

    - 保險成本（COI）：為身故保本保障而設的費用，根據「風險額」計算，而非總投保額。
    - 退保費用：在首五年內退保（斷單）會產生的費用。
    - 收費頻率：前期費用和戶口價值費用會合併計算，再除以12，於每個月的「保單週月日」從戶口中扣除等值的基金單位。
- **說明**

  整個運作流程是：客戶投入一筆整付保費，選擇基金並轉換為基金單位。之後，每個月的保單週月日，公司會計算當月應收的費用（(1.35% + 1%)/12），然後從客戶的戶口中扣除等值的基金單位。同樣地，發放獎賞時，公司會將獎賞金額直接用來購買更多基金單位並存入戶口。整個過程透明，且完全基於基金單位運作。

- **注意事項**
- 客戶需要理解所有交易都是以基金單位進行，戶口價值的波動會影響實際扣除的單位數量。
- COI是按風險額計算，這點需要特別向客戶解釋清楚，避免誤解。

基金收費與價格公佈機制

> 基金管理費在基金價格公佈前由基金公司預先扣除；認購費、轉換費等手續費通常由銀行或券商按分發書收取，講者公司不收。客戶在TNP二的對帳單會見到每月的plan charge以單位扣減方式呈現（例如100個單位每月扣零點幾個單位）。因此客戶只需關注公佈的基金價格，該價格已反映管理費扣除後的淨值。

- **要點**
    - 管理費：在價格公佈前已由基金公司扣起。
    - 認購費/轉換費：分發書列明，銀行或券商收取，講者公司不收。
    - plan charge：每月以單位扣減方式呈現，例如100單位扣零點幾單位。
    - 價格觀察：客戶只需看公佈價格，已包含管理費影響。
- **說明**

  講者先澄清基金管理費的扣除時點：基金價格公佈之前由基金公司扣起，故價格已是淨值。分發書中的認購費、轉換費並非由講者公司收取，而是在銀行或券商端發生。對於持有人，TNP二的月度statement會顯示以基金單位扣減方式支付plan charge，常見為每月由100個單位扣除零點幾個單位。整體上，客戶毋須擔心重複收費，只需依公佈價格作投資判斷。

- **例子**

> 客戶持有100個基金單位，每月statement顯示扣減零點幾個單位作為plan charge，反映固定計劃費用的支付方式。

    - 確認每月扣費來源為plan charge。
    - 比對分發書與帳單，核實管理費非重複收取。
    - 觀察公佈價格為扣費後淨值。
- **注意事項**
- 閱讀分發書，分清由銀行/券商收取的手續費與公司不收的項目。
- 核對statement的單位扣減是否對應plan charge。
- 切勿以價格再加管理費重複估算成本。
- **特別情況**
- 如果客戶質疑管理費是否重複收取，如何處理？解釋管理費在價格公佈前已扣除，公佈價格為淨值。

退保費用（Surrender Charge）計算規則

> 退保費用於頭五年按照“65432”百分比結構計算（第1至第5年分別為6%、5%、4%、3%、2%），且一律按整付保費計算，不按戶口價值。退保費用在計斷單當日，以當年對應百分比乘以最初投入的整付保費金額。中途部分提取（如第一年取50萬、第三年取30萬）不改變退保費用的計算基礎。

- **要點**

    - 期間：頭五年（1至5年）按6%、5%、4%、3%、2%。
    - 計算基礎：整付保費（最初投入的金額），與戶口價值無關。
    - 時點：按計斷單當日所屬年期的百分比計。
    - 部分提取：不影響退保費用基礎，仍以整付保費乘當年比率。
    - 第六個保單周年：斷單不再有額外收費。
- **說明**

  講者以100萬示例：第一年取50萬，第三年再取50萬，第三年退保費用為4%×100萬=4萬。另一例：第一年取50萬，第三年取30萬，剩20萬於第五年取走，第五年退保費用為2%×100萬，不以20萬計。若在第六個保單周年斷單，則不再有收費。重點為“按整付保費，不跟戶口價值”。

- **例子**

> 第三年退保費用：以第三年比率4%乘整付保費100萬，收4萬；不計開戶獎金及中途提取影響。

    - 確定第三年比率為4%。
    - 基礎金額為100萬（整付保費）。
    - 計算得出退保費用4萬。

> 第五年退保費用：2%×100萬，仍以整付保費計算；第六個保單周年斷單則無額外charge。

    - 確定第五年比率為2%。
    - 基礎金額為100萬。
    - 第六周年後不再收取退保費用。

- **注意事項**
- 向客戶強調退保費用按整付保費，不按剩餘戶口價值。
- 在提取計劃前評估年期以避免高百分比的退保費用。
- 計斷單當日之年期比率為關鍵。
- **特別情況**
- 如果客戶於第五年僅剩小額（如20萬）欲全取，如何處理？說明仍以100萬整付保費計2%，而非以20萬計。

COI（保險成本）與風險額計算

> COI按風險額乘保費率計，保費率隨年齡變化，具體費率以proposal為準（提及第13頁或第14版列出每1000風險額需支付的金額；示例中以20歲約1.78或當作2蚊作估算）。風險額是公司在賠付時真正需要額外支付的金額，即賠付高者（戶口價值的105%或保本）減去現有戶口價值。

- **要點**
    - 風險額：賠付金的高者（戶口價值105%或保本）－戶口價值。
    - 保費率：隨年齡變化；以proposal第13頁或第14版的每1000風險額費率為準。
    - COI計算：風險額/1000×（每1000費率），通常按年，再除以12按月收取。
    - 贏錢情況：戶口價值高，風險額小，COI低。
    - 輸錢情況：戶口價值低於保本，風險額大，COI較高但通常不誇張。
- **說明**

示例一（贏錢）：投100萬，死亡時戶口價值200萬，賠付為戶口價值的105%即210萬（高於保本100萬）。風險額=210萬－200萬=10萬；10萬/1000=100；費率假設2蚊，年COI=100×2=200蚊；月COI約200/12。
示例二（輸錢）：投100萬，戶口價值80萬，賠付為整付保費100萬（高者）。風險額=100萬－80萬=20萬；20萬/1000=200；費率假設“二五”為每1000×2.5蚊，年COI=200×2.5=400蚊；月COI約400/12，為100幾廿蚊。講者強調COI以USD美金計，通常不會達到每年幾千蚊的程度。

- **例子**

> 戶口價值200萬，賠付210萬（105%），風險額10萬；按2蚊/1000/年算，年COI約200蚊，月約200/12。
>
> - 確定賠付為高者（210萬）。
> - 風險額計算為賠付－戶口價值。
> - 按每1000費率換算年、月COI。

> 戶口價值80萬，賠付100萬（整付保費），風險額20萬；以“二五”費率估算年COI約400蚊，月約400/12。
>
> - 確定賠付為高者（100萬）。
> - 風險額=100萬－80萬。
> - 按每1000費率換算年、月COI。

- **注意事項**
- 查閱proposal第13頁或第14版獲取準確每1000風險額費率。
- 向客戶解釋贏錢與輸錢兩種情境下風險額的差異。
- 提醒COI以USD計，避免誤解為高額年度成本。
- **特別情況**
- 如果市場大跌導致戶口價值顯著下降，如何處理？說明風險額上升會令COI增加，但仍按每1000費率計，並非失控。

癌症客戶的保障設計（TIP與GIO）

> 對於已確診癌症的客戶，常規life insurance在未滿80歲前通常無法投保，除非身體狀況好轉且需加大量record。TIP產品可提供新股保障、新股保本的feature，並可透過200萬美金的GIO（保證可保）安排現金流與death claim需求。

- **要點**
  - GIO金額：提及可投200萬美金。

    - 年齡限制：80歲前通常買唔到傳統life insurance。
    - 替代方案：使用TIP的新股保障、保本功能滿足現金流與death claim。
    - 實務經驗：曾有同事客戶攞完賠付後想買卡（保單）但買唔到，轉用TIP feature。
- **說明**

  講者分享實務案例：客戶確診Cancer，想買life insurance但因核保因素被拒。透過TIP，利用GIO額度（提到200萬美金）與產品的新股保障/保本機制，既能在需要時取得現金流，又能保留death claim安排。此作法對短期內（例如嚟緊五年）無法投保的客戶尤為適用。

- **例子**

> 客戶中癌症，嚟緊五年買唔到life insurance；以TIP的GIO 200萬美金及新股保障/保本feature設計方案，提供所需現金流並保留death claim。

    - 確認客戶無法投保的年齡與期間限制。
    - 配置GIO額度以滿足身故賠付需要。
    - 利用產品feature安排提款與現金流。
- **注意事項**
- 與客戶清楚說明傳統核保限制與TIP替代性。
- 確認GIO額度與合約條款。
- 留意現金流安排對COI的影響。
- **特別情況**
- 如果客戶身體好轉欲轉回傳統life insurance，如何處理？先評估核保所需record與加費，再比較TIP持有成本與轉投成本。

開戶獎金與特別獎賞發放

> proposal中開戶獎金固定顯示1.25個percent；若實際有6%特別獎賞，該獎賞不會出現在proposal，但合約與交付完成後會支付足額。財富管理部提供Vmail文件（約四頁，word或pdf），可隨POPO出部書夾附給客戶以示清楚；Deliver張單DONE時，公司已為客戶買入基金單位。

- **要點**
    - proposal顯示：1.25%。

    - 特別獎賞：6%，不顯示於proposal，但合約/交付後必定發放。
    - 文件支持：財富管理部Vmail（約四頁，word或pdf）。
    - 操作：Deliver張單DONE即買入基金單位。
- **說明**

  講者解釋常見誤解：客戶投入100萬時問為何開戶獎金不是6%。原因是6%屬特別獎賞，非proposal標準呈現；最終會在合約層面與交付完成時發放。為增信，公司提供Vmail文件供夾附，並在交付完成時直接為客戶買入基金單位，強調“童叟無欺”。

- **例子**

> 客戶見proposal僅1.25%，擔心未獲6%；公司以合約與交付文件作證，並在Deliver DONE後買入基金單位，實際發放6%。

    - 解釋proposal與特別獎賞的差異。
    - 提供Vmail與POPO出部書證明。
    - 完成交付即執行買入。
- **注意事項**
- 向客戶預先說明proposal與特別獎賞的展示差異。
- 交付時提供Vmail文件以增加透明度。
- 在Deliver節點確認基金單位已買入。
- **特別情況**
- 如果客戶質疑未見6%於proposal，如何處理？提供合約、Vmail與交付記錄，確保其理解並安心。

特別開戶獎金

> 作為開戶獎勵，這筆獎金的詳情會直接整合到客戶的正式合約中。客戶在遞交申請後大約七個工作天，便會收到整份合約，其中一頁會以表格形式清晰列明特別開戶獎金的細節。

- **要點**

    - 遞交申請後約七個工作天會收到合約。
    - 獎金詳情會以一頁表格的形式包含在合約內。
    - 客戶無需另外收取出信函通知。

長期客戶獎賞

> 保單生效滿60個月後，每年會提供一個長期客戶獎賞給客戶。獎賞以回贈形式發放，回贈率根據戶口價值以累進方式計算，戶口價值越高，回贈率也越高，從0.2%到最高的0.8%。

- **要點**
    - 獎賞於第60個月後開始每年發放。
    - 回贈率按戶口價值累進計算。
    - 戶口價值首兩萬美金，回贈率為0.2%。
    - 接著的三萬美金，回贈率為0.3%。
    - 再接著的五萬美金，回贈率為0.5%。
    - 超出十萬美金以上的部分，回贈率為0.8%。
- **說明**

    回贈率是累進計算的，類似於薪俸稅的計算方式。例如一個投資移民客戶有350萬美金的戶口，首10萬美金會按0.2%、0.3%、0.5%分段計算，而剩下的340萬美金則全部可以享受0.8%的回贈。考慮到第六、七年時，回購價只收取1%費用，但最高回贈可達0.8%，實際上收取的管理費僅約0.2%，這比在銀行轉換一次基金的費用（通常為1%）要低得多，相當於銀行轉換一次基金的費用，已等於這張保單五年的管理費。

- **例子**

> 一個投資移民客戶的戶口價值為350萬美金。

    - 戶口價值首10萬美金部分，會根據0.2%、0.3%和0.5%的累進稅率計算獎賞。
    - 超出10萬美金的剩餘340萬美金，將全部適用於最高的0.8%回贈率。
    - 由於第六年起回購費僅為1%，但客戶可獲得最高0.8%的回贈，實際管理費成本極低，僅約0.2%。

保單部分提款規則

> 客戶可以從保單中作部分提款，但需遵守最低提款金額和最低戶口結餘的規定。規則在首五年和第六年起有所不同。

- **要點**
    - 每次提款最低金額為100美金。
    - 任何時候，保單戶口內必須保留最少1500美金的結餘，否則保單會失效。
    - 在首五年內提款，除了1500美金的最低結餘外，還必須保留相當於總保費10%的金額在戶口內。

    - 從第六年開始，提款時只需保留1500美金的最低結餘即可。
- **說明**

  假設一張100萬美金的保單，在首五年內提款，需要保留的金額是：100萬的10%（即10萬）再加1500美金，總共是101,500美金。因此，客戶最多可以提取約89萬幾美金。如果是一張1萬美金的保單，在首五年內提款，需要保留的金額是：1萬的10%（即1000元）再加1500美金，總共是2500美金。因此，最多可以提取7500美金。

- **例子**

> 客戶持有一張100萬美金的保單，並希望在第四年進行部分提款。
>
>   - 計算需要保留的保費10%：1,000,000美金 * 10% = 100,000美金。
>   - 加上最低結餘要求：100,000美金 + 1,500美金 = 101,500美金。
>   - 客戶戶口內必須保留101,500美金。
>   - 可提取的最高金額約為：1,000,000美金 - 101,500美金 = 898,500美金。

> 客戶持有一張1萬美金的保單，並希望在首五年內進行部分提款。
>
>   - 計算需要保留的保費10%：10,000美金 * 10% = 1,000美金。
>   - 加上最低結餘要求：1,000美金 + 1,500美金 = 2,500美金。
>   - 客戶戶口內必須保留2,500美金。
>   - 可提取的最高金額為：10,000美金 - 2,500美金 = 7,500美金。

- **注意事項**

- 提取少量金錢（如100元）不建議進行部分提款操作。

- 如果計劃用一張保單的錢去買另一張單，切勿立即終止舊保單。應先提取資金購買新單，待一年後再考慮終止舊單，以免白費功夫。

更改及增加受保人

> 保單提供靈活的受保人變更選項，允許無限次轉換受保人或增加第二受保人，但需符合特定條件。

- **要點**

    - 可以無限次轉換受保人。
    - 操作必須在第三個保單週年日之後（即第四個保單年度起）進行。
    - 新受保人或第二受保人的年齡不能超過60歲。
    - 進行變更時，現有持有人及受保人必須在生並表示同意。

    - 增加第二受保人時，玩法與更改受保人基本一樣，需填寫指定表格。
    - 一張保單只能指定一位第二受保人，不能同時指定多位。
    - 移除第二受保人時，該第二受保人無需在申請表上簽名同意。
- **說明**

  要更改受保人，例如由自己轉給配偶，新受保人（配偶）的年齡必須在60歲以下。若投保人79歲，想轉給78歲的配偶，則無法操作。但如果轉給59歲的兒子，則可以。增加第二受保人的規則也一樣。一個有趣的地方是，新增第二受保人時需要各方同意，但若要移除第二受保人，卻不需要該第二受保人簽名同意。例如，可以先將女朋友加為第二受保人，之後在對方不知情的情況下將其移除。

- **注意事項**

- 若想為多個子女提供保障，應考慮購買多張保單，每張指定一位子女為第二受保人。

- **特別情況**

- 如果遇到現有受保人已身故的情況，則無法再進行更改或增加受保人的操作。

冇精神行為能力人士與受保人／持有人之合規與核保限制

> 當涉及冇精神行為能力人士作為受保人或持有人時，牽涉法規與公司核保要求。基金選擇權與受保人資格需符合法規，否則可能無法操作或通過核保。

- **要點**

    - 冇精神行為能力人士作受保人通常難以通過核保
    - 將terms或基金選擇權轉給冇精神行為能力人士存在合規障礙
    - 公司需批核，非單以簽名作準
    - 若涉及第二受保人設置，可在第一受保人身故時承接，但未成年人（18歲以下）會有擁有權複雜性
- **說明**

  [Speaker 1]指出對冇精神行為能力人士成為受保人之問題未能即時解答，強調核保難度與法規限制；即便為基金選擇與條款轉讓，亦需公司批核與合規審視。實務中應先確認核保可行性、法律代理安排與公司政策。

- **例子**

> 客戶想將受保人設定為冇精神行為能力之親屬，並期望日後變更基金配置由該人士決定。

    - 檢視公司政策與法規，確認是否允許該人士作為受保人
    - 評估核保可行性：此類情況一般過唔到核保
    - 如需照顧該人士利益，考慮以監護人 / 信託安排取代直接設為受保人
    - 與合規與核保部門進一步溝通取得書面指引
- **注意事項**
- 未成年人（未滿18歲）成為受保人或承接持有人涉及擁有權與法定代理問題
- 任何涉及冇精神行為能力人士之安排需事前諮詢合規與核保部門
- 即使公司允許，亦須公司批核文件及流程
- **特別情況**
- 如果受保人冇精神行為能力，如何處理？需即時與核保及法務確認可行方案，如監護 / 受託安排，避免直接以其為受保人
- 如果第二受保人未滿18歲，如何處理？按公司擁有權規定由法定監護安排管理，待成年後再行轉換

受保人與持有人變更規則

> 保單可於特定時間與條件下變更受保人與持有人，變更時僅改動相關欄位與COI等，其他核心保單屬性不變。

- **要點**
    - 受保人變更：需滿3個保單周年，於第4個保單周年起可轉，之後可再轉
    - 持有人變更：可轉予父母、配偶、子女等，需提供合理原因並經公司批核
    - 內地人士轉受保人或加第二受保人無需到港認證
    - 轉持有人時機：避免冷靜期後即刻轉，建議3~4個月後以免觸發EML審查
    - 轉受保人只改受保人與COI，以下不變：保單原有日期、delivery日、是否睇過五年、整付保費、保單貨幣（不可轉）、戶口價值金額 / 基本單位數量
- **說明**

[Speaker 1]明確列出變更時間表與不變更項，並提示合規風險（EML）。持有人變更需填寫原因並接受公司審核。

- **例子**

> 投保人自己為受保人，之後增設第二受保人為兒子；若本人身故，兒子可直接成為持有人與受保人（需18歲以上）。

    - 在保單中增設第二受保人
    - 確認受益人與權益承接文書完整
    - 若承接者已滿18歲，流程簡化；未滿18歲需依公司擁有權規則處理

> 投保後希望把持有人由自己轉給父母，理由為家庭內由父母負責投資決策或資金屬於父母。

    - 提交持有人變更申請並列明原因
    - 等待公司批核
    - 留意時機，避免冷靜期後即刻轉，建議3~4個月後進行

- **注意事項**
- 變更牽涉公司批核，需預留處理時間
- 跨境人士（內地）變更流程簡化但仍需文件完整
- 受保人變更不影響保單貨幣，貨幣不可轉
- **特別情況**
- 如果持有人變更緊接冷靜期後被審查，如何處理？延後至3~4個月再遞交並準備交易合理性說明
- 如果第二受保人承接時未成年，如何處理？由法定監護人代管並按公司規則待成年後完成過戶

核保規則與金額門檻（TIP2、SIO、正常核保）

> 不同保額與產品路徑對應不同核保深度；特定情況可用簡易核保SIO或提升GIO上限。

- **要點**

    - TIP2：投200萬美金為保證錢發，屬財務核保；文件細節提及“五成二個淨付保費”演算法（文本舉例為200萬乘以五等於1000）
    - SIO簡易核保適用200萬~500萬美金：問及目前是否住院、過往36個月是否連續住院六日以上、未來六個月是否需住院或診斷性治療；答「是」須補件，否則可口頭直過

    - 超過500萬美金：正常核保與health check
    - 轉受保人亦需Underwrite與批核；風險額廿五萬美金以上問SIO類問題；廿五萬美金以下通常直過
- **說明**

  [Speaker 1]逐一列明核保門檻與問卷內容；特別強調SIO問題三連問及其對補件的影響；轉受保人同樣會觸發風險額審視。

- **例子**

> 客戶申請300萬美金，SIO問卷三題均答否。
>
>   - 以口頭答覆完成SIO
>   - 因無「是」答案，直接通過而無需補件
>
> 申請600萬美金保障。
>
>   - 安排health check
>   - 提交完整醫療與財務文件
>   - 等待正常核保批核

- **注意事項**
- SIO問題涉及36個月、六日住院與未來六個月治療建議等時間窗口
- 轉受保人亦可能因風險額觸發SIO問題
- TIP2數值與保證錢發邏輯需依公司細則精確解讀
- **特別情況**
- 如果SIO任一題答是，如何處理？即時準備相關醫療報告與住院證明，配合補件流程
- 如果風險額接近廿五萬美金門檻，如何處理？預先蒐集健康聲明，必要時主動提供醫療文件以加速

投資移民單與Declaration Form機制

> 投資移民客（約2700萬港紙，350萬美金）可透過Declaration Form將GIO由200萬提升到400萬，簡化健康要求。

- **要點**

    - Declaration Form由A準與總監簽，客戶唔使簽
    - 表單目的：確保簽單地點非療養院或醫院
    - 完成後可把200萬GIO提升至400萬，從而「買得晒」毋須額外身體報告

    - 投資移民單需與總監同步並保存表單
- **說明**

  此機制針對高額投資移民單之核保便利，重點在簽署權責與簽署地點合規聲明。

- **例子**

> 投資移民客簽單時由A準與總監完成Declaration Form，確認於公司辦公地點簽署。

    - 完成表單簽署與存檔
    - 系統把GIO上限由200萬升至400萬
    - 後續毋須再提交身體報告
- **注意事項**
- 須提前通知總監並安排表單簽署
- 嚴謹記錄簽署地點，避免於療養院或醫院簽署
- 與一般新單認證流程不同，變更受保人不需到港認證
- **特別情況**
- 如果不慎於醫療機構簽署，如何處理？需與合規溝通，可能無法提升GIO，改走正常或強化核保流程
- 如果漏簽總監或A準，如何處理？補簽與重申簽署地點證明，並保留完整紀錄

佣金、獎金與收益試算

> 說明投資移民單的佣金水平、開門獎金上限及MDRT相關獎金，並指出不再扣contribution的安排。

- **要點**

    - 基本佣金約2.8個percent
    - 投資移民開門獎金最多六個percent（6或6.5都唔得，無法提高）
    - 高齡單（例如7.7 75歲）仍係2.8，冇再扣contribution
    - 投資移民單2700萬港紙：大概攞70零萬佣金；ENEIN MDRT bonus約廿廿萬；一張單大概九萬點（M加T）
- **說明**

  以實際金額與百分比提供從業人員收益參考，強調上限固定與不再扣contribution之政策變更。

- **例子**

> 客戶投保金額約2700萬港紙。

    - 基本佣金按2.8個percent計算，約70零萬
    - 再加ENEIN MDRT bonus約廿廿萬
    - 合計點數約九萬點（M加T）
- **注意事項**
- 開門獎金上限固定不可議價
- 高齡案件佣金比例不變但需留意合規與核保要求
- 點數與獎金需依當期制度結算
- **特別情況**
- 如果同事要求special call提高至6.5個percent，如何處理？按公司規定回覆最多六個percent，不可提高
- 如果客戶年齡較高導致核保困難，如何處理？提前準備健康文件並評估可行額度

基金選擇與配置策略（批單前後的操作）

> 平臺提供144隻基金，可於批單後免費轉換；建議初期先以貨幣基金入倉，待批單及檔案確認後再配置。

- **要點**
    - 避免只買2307或將其視為TMPE，應分散至更多選擇
    - 第二多人買：2~3 17貝納貝萊德系統分析環球股票高息基金；有幫股票入息基金過往一年約廿五個percent
    - 債券基金如二S13、二S12、新上八零高息債券，一年約8~9個percent，10個percent內
    - 市場上平衡基金約16個percent
    - 批單需兩三個禮拜；到付款時可能已隔兩三個禮拜至一個月，市況或有變
    - 平台轉換免費；銀行轉換或需手續費
    - 可運用162萬開戶獎金先開單，再按市況轉換
- **說明**

  策略核心：用貨幣基金作暫停位以確保批單與時間彈性，之後按市況免費轉換至進取或保守標的。

- **例子**

> 首次見面先不談複雜組合，先用貨幣基金入倉以便批單與檔案齊備後再轉換。

    - 完成KYC與文件蒐集
    - 以貨幣基金落單，等待兩三個禮拜批單
    - 獲合約與檔案後按市況與風險偏好轉換基金，免手續費
- **注意事項**
- 市場波動：美股昨日跌600幾點，美股至五萬點屬高位風險需控
- 保持彈性與分散化，債券與平衡基金作風險緩衝
- 轉換免手續費為平台優勢
- **特別情況**
- 如果市況急變於付款前，如何處理？維持貨幣基金倉位至明朗後再轉換
- 如果客戶堅持集中單一基金（如2307），如何處理？提供歷史表現與風險分散教育，建議分散配置

風險—回報象限解讀與應用

> 以風險（X軸）與回報（Y軸）構成四象限，左上代表低風險高回報、左下代表低風險低回報、右上代表高風險高回報、右下代表高風險低回報。投資標的在圖上位置反映其屬性與期望回報—風險配對。用於與客戶溝通產品定位、期望管理與組合分散。

- **要點**

    - Y軸越高回報越高；X軸由左至右風險遞增。
    - 最理想位置：左上（低風險高回報），現實極少見。
    - 可接受位置：左下（低風險低回報），符合穩健資金訴求。
    - 高風險高回報：右上，符合風險溢酬邏輯。
    - 最差位置：右下（高風險低回報），應避免配置。
    - 固定收益多落左下；股票多偏右側（右上或可能右下）。
    - 以「逐隻拍」方式對應基金到象限，輔助客戶理解。
- **說明**

  [Speaker 1]以十字架/象限圖講解：先定義Y軸回報與X軸風險方向，再以四個區域描述投資屬性與選擇優先級。強調現實中不存在既保本、又高回報、又極穩定的「死三角」。因此高回報通常伴隨高波動與高風

險。用此框架比對不同基金（如固定收益與股票）在圖上的相對位置，作為產品建議與期望管理基礎。

- **例子**

> [Speaker 1]示意固定收益產品多傾向左下（低風險低回報），股票產品多偏右側（高風險高回報或高風險低回報）。因此與客戶溝通時，左上為理想但難有；右上為可接受的高風險高回報標的；右下應避免。

    - 界定四象限含義。
    - 擺放固定收益於左下，股票於右側。
    - 引導客戶以風險承受度選擇象限位置相近產品。
- **注意事項**
- 避免向客戶承諾「低風險高回報」；強調風險與回報對應關係。
- 對一年內爆升超過一倍的資產，建議分散配置，避免「瞓身」。
- 使用圖表與數據做Talking Point，清晰表達產品屬性。
- 同一產品於不同比較期（1年/3年）表現與風險可能不同，需要解釋口徑差異。
- 右下象限（高風險低回報）產品應避免推薦。
- **特別情況**
- 如果客戶執意追入短期爆升資產，如何處理？建議降低單一倉位比重、分散至多資產或分批入場，並提示波動風險。
- 如果客戶擔心單一國家（如美國）集中風險，如何處理？建議轉向環球平衡/多元資產基金，保持相近風險回報但提升分散度。

比較期影響與基金屬性示例（2301、277、2701）

> 同一基金在不同回溯期間之風險與回報排序會改變。以亞洲與環球股票基金為例：三年期下環球（277）似乎遜色；一年期下亞洲（2701）顯示更高風險與更高回報。基金屬性（區域、風格）決定其於象限中的位置。

- **要點**

    - 2301（亞洲）偏高風險高回報。
    - 277（環球股票）屬高風險但相對亞洲低少少；三年比較似乎遜色；一年比較風險低啲回報亦低啲。

    - 2701（亞洲市場）一年比較風險較高、回報亦較高。
    - 短期可觀察波幅與短期回報，長期可選擇更分散之環球股票（如277）。
- **說明**

  [Speaker 1]指出按三年期比較，環球股票277似乎差啲；若改用一年期比較，2701於亞洲市場因風險較高而回報亦較高。說明比較窗口改變會導致評價不同，需向客戶清楚解釋。

- **例子**

> 當客戶質疑277三年期表現不佳時，可補充一年期口徑顯示其風險較低、回報亦較低，屬性更穩。若客戶希望短期把握高波動高回報，可轉向2701；長線則保持277。

    - 確認客戶投資期限與目標。
    - 展示一年/三年風險回報差異圖。
    - 連結產品屬性與客戶風險承受能力。
- **注意事項**
- 與客戶溝通前先準備一年與三年風險回報對照圖以免口徑爭議。
- 強調屬性先於短期績效：高風險品種短期可強勢亦可劇烈回撤。
- **特別情況**
- 如果市場迅速轉弱導致高風險產品墜入右下象限，如何處理？建議設置風險預警與減倉機制，並用分散與再平衡控制波動。

債券與多元資產產品範圍與選擇

> 在低風險低回報區可選擇不同債券與多元資產產品，以提升收益或分散。演講中列舉若干代號及屬性以供比較。

- **要點**

    - 信達中國債券被評為「低風險極低回報」（二40日20~30蚊咩嚟噶）不建議重點配置。
    - 2705、600萬MB新興市場債券：屬較高收益債類別（新興市場）。
    - 2708（前安聯亞洲動力基金）：股票類，需對應象限位置。
    - 27U6（歐洲高息債券基金）：低風險之中挨近過往一年約9%回報。

    - 多元資產：2707（買全美國）、2703（亞太入息，風險回報與2707唔差太遠）、另有平衡基金（環球分散）。
- **說明**

  [Speaker 1]建議在債券與多資產中尋找「屬性靚仔」產品，如27U6近一年約9%且風險低；若擔心美國集中風險，可由全美（2707）對應至環球平衡或亞太入息（2703）。

- **例子**

> 當客戶擔心美國IT/AI比重過高時，[Speaker 1]建議平衡基金（環球）或2703取代2707，以維持相近風險回報但擴闊地域分散。

    - 識別客戶對行業/國家集中度疑慮。
    - 提供環球或亞太入息替代品。
    - 用象限位置與近年回報輔助決策。
- **注意事項**
- 明確標示各基金之資產類別與地區屬性，避免錯配。
- 對債券產品強調收益與風險的權衡（信用風險、利率風險）。
- **特別情況**
- 如果客戶收益目標接近雙位數但風險承受低，如何處理？建議分層配置：核心低風險債券+衛星高收益債/股，總體控制波動。

多元資產定義與具體產品（2407、24511）

> 多元資產=股票+債券等資產混合配置，以達到風險分散與穩定回報。演講中指明2407包含美股與美國高息債等；24511為純股票產品，分類與「二40」相同，暫未有一年數據（比例未到）。

- **要點**

    - 多元資產核心：股債混合、動/靜態權重視產品規則。
    - 2407：持有美股與美國高息債（及美國其他資產）。
    - 24511：純股票、與二40同分類，未有一年數據可供列示。
    - 派息詢問：24511被問可否派到10釐；回應為「冇八釐」。
- **說明**

  [Speaker 3]要求介紹多元資產後，[Speaker 1]以簡單定義回應，繼而指向2407配置細節；[Speaker 2]提出公司產品24511的問題，[Speaker 1]說明定位與資料期限。[Speaker 2]追問派息水平，[Speaker 1]/現場回應指該產品未達8釐，更未至10釐。

- **例子**

> 當客戶期望24511派到10釐時，講者明確澄清「冇八釐」，即派息未達8釐，避免誤導預期。

    - 先確認產品屬性（純股票、同分類）。
    - 再說明數據可得性（未有一年）。
    - 最後校正派息期望（未達8釐，不要承諾10釐）。
- **注意事項**
- 避免對未有完整年期數據的產品作過度承諾。
- 就派息率向客戶作審慎披露，強調非保證，且現況未達8釐。
- **特別情況**
- 如果客戶堅持以派息率作唯一指標，如何處理？引導其同時評估總回報、資本波動與風險象限位置。

高息債券的風險分類

> 在香港，根據監管機構的要求，所有高息債券基本上都被定義為高風險產品。這與債券本身的波動性無關，而是一個監管規定。

- **要點**

    - 香港監管機構要求，高息債券全部被定義為高風險。
    - 這個規定大約是2010年後，因應市場大量資金湧入高息債券而設立的，以控制風險。
    - 與美國市場不同，美國的債券市場規模是股票市場的四倍，高息債券是很普遍的投資工具，不一定被視為最高風險。
    - 因此，在香港見到「高收益債券」，就必定是高風險級別。
- **說明**

  講者解釋，這規定的背景源於2010-2011年左右，當時市場為追求高回報（當時基金能派5-7釐），有九成資金都湧向高息債券。監管機構在經歷過美債危機後，為防範風險，便規定凡是高息債券都屬於高風險類別，不會有「低風險的高息債券」存在。所以，即使某些高息債券的波動性不高，其風險評級依然是高的。

派息基金與累計基金的分別

> 同一隻基金可以有不同的股份類別，主要是派息政策上的不同。派息類別會定期將收益以現金形式派發給投資者，而累計類別則會將收益再投資於基金內，令基金單位價格增長。

- **要點**
    - 以2301和2301 V02為例，它們是同一隻基金，投資相同的資產。
    - 2301是派息版本，每月派息，年息率約五釐。
    - 2301 V02是累計版本（V02代表不派息），它不會派發現金，而是將等同於五釐收益的資金再投資，買入更多股票。
    - 因此，累計版本(V02)的基金價格會高於派息版本(2301)，因為收益被累積在內。
- **說明**

    講者用2301（高息股票基金）和其累計版2301 V02來說明。2301會每月派息，年息約5%。而V02則不會將這5%派出來，基金經理會直接用這筆錢再投資，買入更多股票。這導致V02的基金單位價格會比2301增長得更快，因為利潤滾存其中。投資者可以根據自己的需求選擇，例如需要現金流的選派息版，而一些舊保單或投資移民客戶不想取出現金，則可選累計版。

如何評估基金派息是否「撼本」

> 「撼本」是指基金派發的利息部分來源於投資者的本金，而非投資收益。但根據證監會的計算方法，即使是已實現的收益，在分期派發時也可能被計算為「撼本」。一個更實用的評估方法是比較基金的總回報與其派息率。

- **要點**
    - 基金的總回報（表現）已包含本金升值和派發的利息。
    - 證監會對「撼本」的計算方法較為機械化，可能導致誤解。
    - 實用的判斷方法：如果基金的年度總回報高於其年度派息率，那麼即使有部分被標示為「撼本」，該派息也是可持續的。
    - 反之，如果基金年度總回報為零或負數，但仍派發高息，這就是真正的「左袋交右袋」，即用投資者自己的本金派回給自己。
- **說明**

    講者舉例說明證監會的計算方式：基金經理在6月和9月收到一隻股票的全年股息，但基金需要分12個月派息給客戶。基金經理將股息分成12份。第一個月派息時，這被視為已實現的收益（realized）。但從第二個月開始，派發剩餘的11份時，由於這些錢已計入基金的資產淨值（NAV），再拿出來派息就會被標示為「撼本」。

因此，講者認為與其糾結於報告上的「撼本」百分比，不如直接看基金表現。例如，一隻基金一年總回報43%，派息5%，那它的派息能力是沒有問題的，即

使過程中需要賣掉少許股票來派息。但如果另一隻基金一年總回報是0%，卻派息5%，這就是真正的「撼本」，因為基金本身沒有賺到錢來支持派息。

- **例子**

> 一隻基金過往一年總回報為43%，派息率為5%。

  - 基金的總回報(43%)遠高於其派息率(5%)。
  - 這表示基金有足夠的盈利能力去支付這5%的利息。
  - 雖然派息過程可能涉及賣出部分資產，在會計上可能被視為「撼本」，但從投資回報角度看，這筆派息是可持續的，投資者無需過分擔心。

> 富蘭克林鄧普頓基金旗下的西方資產亞洲機會基金，過往一年總回報為0%，但派息率為5%。

  - 基金的總回報(0%)低於其派息率(5%)。
  - 這意味著基金在過去一年沒有賺到足夠的錢來支付利息。
  - 這5%的派息實質上是從投資者的本金中取出來，再派回給投資者，即「左袋交右袋」。
  - 這種情況下的「撼本」是需要警惕的，因為它並非來自投資增值。

基金產品銷售策略

> 向客戶介紹基金產品時，不應只推薦單一基金，而是要提供一個平台和多個選項，讓客戶根據自己的需求進行選擇。重點是展示平台的價值和多元性，而非推銷特定產品。

- **要點**

  - 不要對客戶說某隻基金是「最正嘅」。
  - 要展示平台上有各種不同的基金選擇，如2407、2417、2401等。
  - 引導客戶思考如何建立自己的投資組合（Portfolio）。
  - 給予客戶選擇權，讓他們感覺是自己做出的決定。

- **說明**

  在零售層面，無論是銀行還是保險公司，我們的角色不是推薦單一產品。我們應該展示我們的平台，告訴客戶市場上有哪些選擇，例如我們的投資組合是怎樣的，市場上有這些選項，你會不會選擇。要給予客戶選擇，不要只給一隻基金。例如，不要說「2407最正」，而是說我們的平台上有2407、2417、2401等各種選擇，你可以根據自己的需要去挑選，這才是與客戶溝通的正確方式。

- **注意事項**
- 切勿向客戶推薦單一基金，稱其為最好的選擇。
- 應以平台為基礎，向客戶展示多樣化的基金選擇。
- 強調客戶的選擇權，引導他們建立符合自己需求的投資組合。
- 溝通時要清晰地闡述每隻基金的賣點和特性，例如高息、低波幅等。

基金開戶獎賞及保單架構建議

> 當客戶計劃投資多隻基金或有未來資金提取需求時，建議將投資分散到多張保單中，以增加靈活性並保護開戶獎賞。

- **要點**
    - 一張大額保單在部分提取資金時，可能會導致整張單的開戶獎賞被扣減。
    - 將資金分散到三張獨立的保單，如果需要提取其中一張保單的資金，另外兩張保單的開戶獎賞不會受到影響。
    - 為不同的家庭成員（如子女）投保時，建議分開設立獨立的保單。
    - 從業務角度看，開立多張保單比開立一張大額保單更好。
- **說明**

  當客戶問及應該買一張單包含三隻基金，還是分開三張單各買一隻基金時， speaker 建議分開三張單。理由是，如果客戶未來需要提取部分資金，例如預計五年後要用一筆錢，若資金全放在一張保單內，一旦提取，整張單的開戶獎金就可能會被扣減。但如果分成三張獨立的保單，客戶可以只贖回其中一張，另外兩張保單及其開戶獎賞則不受影響。這為客戶提供了更大的資金靈活性。同樣地，若為不同子女投保，也建議分開購買，以實現資產的清晰劃分和管理。

- **例子**

> 客戶想買三隻基金，並且有開戶獎賞。他猶豫是應該將所有投資放在一張保單內，還是分開買三張保單。

    - 情景一：買一張保單。若客戶在幾年後需要提取部分資金，例如動用其中一隻基金的錢，整張保單的開戶獎賞可能會被按比例或全部扣除。
    - 情景二：分開買三張保單。如果客戶需要用錢，他可以選擇贖回其中一張保單，而另外兩張保單及其開戶獎賞完全不受影響。

    - 結論：從資金靈活性和保障開戶獎賞的角度來看，建議客戶分開購買三張保單。
- **注意事項**
- 在規劃時需了解客戶未來的資金流動性需求。
- 若客戶有為不同家庭成員（如子女）投保的打算，應建議分開保單處理。
- 向客戶清晰解釋單張大額保單與多張小額保單在提取資金時對獎賞的不同影響。
- **特別情況**
- 如果客戶非常確定在保單初期不會有任何資金提取需求，並且希望簡化管理，可以考慮將所有投資放在一張保單內，但必須向其說明潛在的風險。
- 如果客戶需要為不同受益人（如三個子女）指定資產，分開三張保單是更清晰和推薦的做法。

CRS (共同申報準則) 對內地客戶的影響

> 對於持有香港保單的內地居民客戶，保險公司會根據CRS的要求，定期向香港政府申報其戶口信息，包括戶口價值和派息情況。這些信息可能會與內地稅務機關交換，派息收益可能會被視為投資所得而需要繳納個人所得稅。

- **要點**
    - 只要客戶是內地居民，公司就必須申報其保單信息。
    - 申報的內容包括戶口價值、派息等。
    - 申報頻率通常是每半年或每年一次。
    - 公司會主動申報，客戶無需自行操作。
    - 投連險（IUL）被視為資產，不屬於傳統壽險，因此其價值和收益變動在申報範圍內。
    - 客戶收到的派息在內地可能被視為投資收益，需要繳納個人所得稅。
- **說明**

  當被問及CRS對內地客戶的影響時，講者解釋，只要客戶是內地居民，公司就必須履行CRS的申報義務，這不是選擇性的。公司會定期（例如每半年或每年）將客戶的戶口信息，包括所有戶口價值和派息記錄，上報給香港政府。因為投連險產品被視為一種資產而非傳統壽險，所以其

收益會被申報。這些信息交換後，內地稅務機關可能會將客戶收到的派息視為投資所得，從而徵收相關稅項。

- **注意事項**
- 必須如實向內地客戶解釋CRS的申報機制。
- 應提醒客戶，從保單獲得的派息收入在內地有可能需要繳稅。
- 強調這是法律規定，公司會依法申報，無法避免。

公司內部銷售競賽（快閃賽）

> 公司為激勵員工，舉辦了一場名為「快閃賽」的銷售競賽。在指定時間內，達成特定業績目標的同事將獲得參觀香港金融管理局（HKMA）及參加慶祝午宴的獎勵。

- **要點**
    - 目標：在兩個月內累積三張單，總保費達到2萬港元ANP（約20萬港元）。
    - 獎勵：業績排名前40位的同事，可以參觀金管局，並參加由霸菱資產管理公司在舊中環China Club舉辦的午宴。
    - 目標可達成性：根據過往數據（如1-2月及3-4月），第40位同事的業績約為19000多ANP，因此2萬ANP的目標是 achievable（可實現的）。
    - 策略：競賽要求累積三張單，鼓勵同事多開單，而不是只做一張大單。
- **說明**

  公司與基金公司合作舉辦「快閃賽」，旨在鼓勵銷售。達標要求是在規定時間內，累積滿三張單，並且總ANP達到2萬港元。達成此目標的前40位同事，將有機會參觀平常不易進入的香港金管局，了解香港銀行業發展，之後還會參加在China Club舉辦的慶祝午宴。講者強調，這個目標是實際可行的，因為根據歷史數據，類似競賽的第40名業績約為19000多ANP，所以只要多努力一點，多交幾張單，就有很大機會達標。

- **注意事項**
- 鼓勵同事積極參與，目標是可實現的。
- 提醒同事，競賽要求的是累積三張單，而不是單一的大額保單。
- 及時跟進自己的業績，爭取進入前40名。

作業與建議

- 在2026-06-04至2026-12-31期間，目標推動投資移民及普通投資單開單，以爭取2026年全年保費市場number one
- 於2026-06-04後聯絡講者就投資移民個案事前PK，確保合規流程與最佳方案