2026-09-24 講座：AI與長壽分享會及人壽保單產品培訓-摘要

日期時間：2026-09-24 10:04:40
地點：[插入地點]
講師：[插入姓名]
摘要
本錄音於2026-09-24 10:04:40製作，內容分為兩大主軸：活動宣佈與人壽保單產品培訓。首先宣佈10月2日上午於合和酒店舉辦之英語分享會，主題為AI對健康與長壽的影響，設即時翻譯，CEO與多位高層出席，員工可攜帶最多兩位來賓；嘉賓包括長壽科技醫師與具投資背景之講者（曾兩度遭火車撞擊、成為全球首位植入AI仿生手臂者，並兩度登頂非洲最高峰），以實例展示AI在復能與長壽中的應用。其次進入保險產品培訓，聚焦新推出的大額人壽保單「財富恆越三」及其在財富傳承、核保指引、保費融資與市場競爭力；並對比儲蓄分紅型保單（如GF、WF/財富圓圓、財富營活）在人壽槓桿、首日退保價值、傳承與資金配置上的差異，提出雙軌策略：以人壽保單提供即時且大額的身故保障，以儲蓄保單承擔資產累積與現金流。
重點知識
1. 活動與分享會（10月2日）
- 基本資訊
  - 時間地點：10月2日 9:30–11:30，合和酒店
  - 語言與翻譯：英語主講，提供即時翻譯機
  - 出席：CEO開場，眾多高管到場
  - 報名：當天早上開放；員工可攜帶最多兩位客人
- 主題與嘉賓
  - 主題：AI對健康與長壽的影響，含意外後復能與再挑戰
  - 嘉賓一：長壽科技醫師，分享趨勢與應用
  - 嘉賓二：投資背景演講者，全球首位AI仿生手臂植入者，兩度登頂乞力馬扎羅；分享AI仿生手臂於生活與運動的助益
2. 儲蓄分紅型保單 vs 人壽保單（傳承定位）
- 儲蓄分紅保單（GF、WF、財富圓圓、財富營活）
  - 功能：資產累積、可取現、收益曲線穩定；可調整要保人/受保人與監管人以利傳承
  - 痛點：回報需時間累積，初期回本慢；身故賠償通常為已付保費的百分比（如GF約105%、WF約100%）
  - 保費融資面：首日退保價值約50%（等繳財富營活）至81%（財富圓圓），銀行依此值最多貸九成，自付比例較高，槓桿較弱，對利率較敏感
- 人壽保單（財富恆越三）
  - 核心：身故賠償以倍數計算，視年齡可達2–9.5倍甚至更高，提供即時且大額傳承資金
  - 資產配置：與儲蓄保單互補，解決儲蓄保單初期回報有限與傳承槓桿不足的痛點
3.「財富恆越三」產品優勢與市場定位
- 高槓桿與競爭力
  - 為市場上槓桿比例領先產品之一；40歲男性100萬美金保障，躉繳約10.5萬，槓桿約9.5倍；50歲約6.5倍；70歲仍有約2.2倍
  - 與同類產品（活然/樂怡/匯賢人生等）相比，保費顯著更低；與上一代「財富恆越二」相比，保費降幅可近半（例：50歲購1000萬，從259萬降至153萬）
  - 回本期縮短至約第7年
  - 投保年齡0–75歲；低齡投保保費極低（0歲投保100萬約3萬多；30歲同額約

7.1萬多）
- 逆按揭與分拆
  - 可申請HKMC保單逆按揭，按身故賠償額批核；可一次性或分期領取，打造退休現金流
  - 進行逆按揭後，身故賠償先償還HKMC，受益人不再獲賠
  - 保單分拆功能允許部分逆按揭、部分保留傳承
- 傳承工具與附加功能
  - 第二次要保人、身故賠償派發選項（年期/年齡觸發派發、類信託功能）、健康障礙選項（無能力時預設新持有人/收款人）等，完善兒童與家族傳承安排
4. 核保與財務要求（高階核保指引）
- 指引體系
  - 採用專屬「高階核保指引」，不同於一般產品
- 醫核與免體檢額度
  - 未成年人（A/A+地區）：≤100萬美元免體檢；100–200萬僅需驗尿
  - 成人（18–55歲）：免體檢額度至320萬美元；香港與中國內地（除新疆、西藏）屬A+；新疆/西藏需個案處理
  - 自願體檢可申請優越/特優費率；體檢項目以高階指引為準
  - 50歲以下投保一千萬以內多為驗血驗尿；年長者或需心電圖；15個月內體檢報告可沿用（標準風險）
- 財務核保
  - ≤一千萬保額：營業員報告即可； >一千萬需銀行證明或審計書
  - 預繳保費會提高保費類別與文件要求（例：年繳20萬預繳五年至100萬，文件要求提升）
5. 可投保額度計算與資格
- 成人人壽最高保額
  - 最高年薪倍數＝75－年齡；年薪不足可以資產市值的30%折算
- 未成年人
  - 父母需具備購買其投保額兩倍的資格（以收入或資產證明，毋須已持有保單）
- 非在職成年人（家庭主婦、學生等）
  - 由父母或配偶具備相同保額的資格支撐
6. 保費、佣金、推廣與融資
- 佣金
  - 保費4%計算
- 限時推廣（至2026年12月底）
  - 個人投保前10年保額+10%；家庭（2人或以上同投）前10年保額+20%
  - 最低投保額由100萬降至50萬美元
- 保費融資（Premium Financing）
  - 銀行通常按首日退保價值的90%放貸；「財富恆越三」首日退保價值約85%，槓桿最佳
  - 例：40歲投保100萬保額，保費約100,058美元；首日退保約89,900，貸九成約80,910，自付約2萬4千多；年息按5厘約4,000美元
  - 利率變動對保障槓桿影響小；可搭配投資收息對沖利息
  - 儲蓄保單保費融資：財富圓圓首日退保約81%，等繳財富營活約50%，自付較高、槓桿較弱，且對利率較敏感
- 資產配置組合
  - 建議以約15%資金配置「財富恆越三」提升身故槓桿，其餘配置儲蓄保單或投資；在首日退保價值接近的前提下，身故賠償可即時大幅提升

作業與任務
- 於10月2日分享會前完成報名並確認是否攜帶最多兩位客人；準備翻譯設備領取與指引，並整理AI與長壽重點摘要供會後跟進
- 內部培訓：形成GF/WF/財富圓圓/財富營活（儲蓄分紅）與人壽保單在傳承與賠付上的對比話術與案例
- 蒐集「財富恆越三」與「財國水三型」相關條款、適用場景與競品比較，補充銷售工具包
- 重新接觸曾考慮「財富恆越二」未成交客戶，強調新產品保費顯著下降與回本期縮短
- 依客戶年齡、年薪、資產計算最高可保額；對有體檢報告且指數良好者申請優越費率
- 設計保費融資試算與對比：以「財富恆越三」為基準，列示不同年齡/保額的保費、首日退保（約85%）、可貸款額（九成）、自付與年息（5厘）；對比儲蓄保單之融資效果與利率敏感度
- 把握推廣期：向個人與家庭客戶推介前十年保額增幅與降低門檻；同步介紹可行之保費融資銀行名單與利率代碼說明
- 盤點名單，識別有傳承與退休現金流需求的客戶，制定人壽＋儲蓄之雙軌配置與分拆 / 逆按揭方案

2026-09-24 會議：新醫療中心與AIA前線支援服務-摘要

會議資訊
日期：2026-09-24
地點：[插入地點]
參與者：[Speaker 1][Speaker 2][Speaker 3][Speaker 4][插入姓名]
會議紀要
主題：新醫療中心與服務介紹
- 背景介紹：
  - [Speaker 1](Lorraine) 曾任職 AIA 賠償部多年，約十年前設立新醫療中心。
  - 公司於2023年正式全資收購該醫療中心，使其成為 AIA 的子公司，旨在更貼近前線同事需求，協助解答客戶醫療問題與安排。
- 影像檢查資源整合：
  - 位於亞太中心（iSquare 後方）的影像中心「康益醫學影像」已一併被公司收購，提供 CT、MRI、乳房攝影（mammogram）等服務。
  - 新醫療中心診症後的檢查將優先轉介至此，建立診療與影像檢查的一體化服務流程。
- 收費原則：
  - 無論客戶採用「先付費後理賠」(paying claim) 或其他方式，收費均參照 AIA 的價格標準，確保 AIA 客戶享最優惠價格。
  - 其他保險公司客戶則按專科醫生在尖沙咀區的市價收費。
- 合作醫院：會盡量避免安排客戶到收費較高的養和醫院，但若客戶堅持仍會安排。
主題：AIA前線支援服務與團隊角色
- 保險服務小組：
  - 團隊約有10位同事，熟悉AIA醫療保單（如 exclusion、due date、grace period、reinstatement）與基本醫療知識，可協助判斷合適專科與檢查，避免客戶不必要支出。

  - 服務重點在「支援代理同事」，成為前線的專業後勤，提升客戶就醫體驗與理賠準確度。
- 溝通渠道：
  - 代理專線：二八八四一二三八，供 AIA 前線同事使用。
  - 代理專用 WhatsApp：九二七五六七五，支援預約、查詢、醫生名單發布等。
  - 另設客戶專用的電話與 WhatsApp。
- 客戶資料處理：
  - 同事可透過 WhatsApp 發送客戶報告以利諮詢，但建議遮蓋客戶姓名。
  - 診所會定期刪除收到的客戶資料，以遵守 AIA 的客戶隱私保護政策。

主題：即時批核、預約與差額處理

- 即時批核 (門診檢查)：
  - 代理提供保單號碼後，團隊會透過特別渠道檢核 exclusion、保單購買時間、due date、是否有 missed payment 等四項關鍵資料。
  - 權限涵蓋門診檢查 (如內視鏡、CT 電腦掃描、小手術)，住院/出院則按公司一般流程處理。
- 預約與費用：
  - 團隊可代為安排醫生與化驗所時間，盡量同日完成檢查 (需腸道清潔的腸鏡除外)。
  - 診所與公司有協定收費，符合合理及慣常費用。
- 差額 (shortfall) 通知：
  - 現況：檢查前難以得知確切差額。
  - 改善計劃：目標在 2026-12 前實現檢查前通知差額。
  - 臨時方案：
    1. 可即時提供檢查項目的報價參考。
    2. 可應要求逐案送交 AIA 計算差額，需時約 2-3 日。
    3. 對於舊計劃 (如無 SMM) 等易出現差額的保單，會主動送交公司預先計算。
- 住院/出院流程：案件與外部 panel 流程相同，但可能在公司內部排隊時獲較高優先序。

主題：專科醫生團隊與服務

- 醫療中心位置：位於尖沙咀區「未來樂廣場」。
- 專科醫生配置：
  - 現有 17 位專科醫生，內部名單以粉紅色標示女醫生，便於前線同事識別。
  - 外科：馬醫生 (創辦人)、黃仲德醫生 (腸胃微創、甲狀腺)、陳子敬醫生 (血管外科)、方醫生 (肝膽胰)、羅永忠醫生 (腸外科)、黃家章醫生 (頭頸外科)、新增 1 位女乳房外科醫生。
  - 腸胃肝臟科 (內科)：韓醫生 (脂肪肝)、黃嘉希醫生 (女醫生，可做腸鏡)。
  - 骨科：麥醫生。
  - 心臟科 (內科)：共三位，專長為「通波仔」、射頻/脈沖消融術。
  - 婦科：溫醫生，另新增 3 位客席女醫生 (每週出勤 1-2 日) 以應對高需求。
  - 神經外科：新增 1 位客席醫生。
- 物理治療服務計劃：
  - 針對意外受傷但保額較低的客戶，提供特別計劃 (如 500 元一次，含評估與治療)。
  - 客戶可憑坊間任何醫生的轉介信前來，無需先看診所的骨科醫生。

意見回饋機制

- 鼓勵同事就醫療中心服務提供回饋，公司會認真對待並召開會議討論改善。
- 如遇特殊情況，可透過個人電話直接聯絡反映，將作「特事特辦」處理。

後續安排
- 提供最新專科醫師名單摘要（含女醫師標示）予前線同事
- 整理並發放康益醫學影像檢查轉介流程與聯絡資訊
- 針對尖沙咀區前線團隊安排一次服務流程培訓或問答會
- 收集前線同事對女性醫師需求情況與排期痛點，回饋中心優化
- 代理在預約時提供保單號碼，讓團隊先行檢核 exclusion/保費/保單期間等關鍵項目
- 需要差額試算的個案，逐案送公司計算並追蹤 2-3 日回覆
- 對無 SMM 等高風險舊計劃主動送公司預先試算差額
- 透過 WhatsApp（九二七五六七五）集中處理代理預約與查詢
- 與公司協作，推進 2026-12 前檢查前差額通知的系統改進
- 優化同日檢查安排流程，降低客戶往返次數
- [插入更多]

AI 建議

AI 發現以下議題在會議中未有定論或缺乏明確行動，請留意：

1. 未提供具體預約流程（含時段、渠道、SLA）與前線使用指引，可能影響導客效率。
2. 影像中心之收費、保險直付/理賠合作細節未說明，前線難以即時回覆客戶。
3. 客席醫師排程有限（每週 1-2 日），如遇需求高峰之等候時間與調度方案未明確。
4. 未提供專科清單的完整版本或更新頻率，也未明確由誰負責透過 WhatsApp 發布及更新，可能導致資料不一致。
5. 與其他醫療夥伴的差異化策略未闡明，易出現資源分散。
6. 差額通知系統的具體實施里程碑與責任分工尚未清晰（僅目標月份），建議制定時間表與負責人。
7. 報價與最終差額的潛在落差可能影響客戶預期，建議標準化「報價聲明」與「常見檢查差額範圍」指引。
8. 舊計劃風險識別規則（如無 SMM）需明確列表與自動篩查條件，以提升主動試算效率。
9. 代理與客戶的通訊渠道分流需清晰的 SOP，以防客戶誤用或資料外洩。
10. 即時批核的規則邊界與例外情境（如特殊檢查）未詳述，建議整理「可即批清單」與「需公司批核清單」。