

进阶销售 - 专业客户服务

规划客户的 未来

运用保险满足客户的个人规划需求





宏利进阶销售支援

您的客户理应从宏利前瞻广博并具有财富积累功能的保险产品中获得最大利益。有鉴于此，我们为您提供了一个具备熟练技巧和丰富知识的保险专业团队作为支援，他们将致力为您和您的客户提供领先业界的支持，以确保您的客户能得到最适合的保险解决方案，满足他们的需求。

进阶销售团队与税务、退休及遗产规划团队制作了本参考图表，以协助您利用人寿及生活福利保险来协助客户制订策略，满足客户的个人规划需要。关于保险销售概念的详情，请访问 <https://advisor.manulife.ca/advisors/insurance/advanced-sales-concepts/for-individuals.html>。

制定个性化策略，迎合客户的需要

概念	销售机会	策略	好处	客户特点
均衡投保及投资双重计划 量化终身寿险的福利	将终身寿险保单的财产保障，与购买定期寿险并将保费差额用作应税投资作比较	<ul style="list-style-type: none"> • 购入并超额缴付一份人寿保单 	<ul style="list-style-type: none"> • 增加遗产受益人的财产规模 • 终身保障 • 现金价值可延税增值 • 减少在世时的应缴税款 • 可使用现金价值 	<ul style="list-style-type: none"> • 需要人寿保险保障 • 有足够资金可付超额保费或投资
慈善捐赠 - 以慈善机构为受益人 身故时将人寿保险赠与慈善机构	展示若以慈善机构为寿险受益人，身故时的税务优惠	<ul style="list-style-type: none"> • 慈善机构是寿险保单的受益人 • 捐赠者是保单持有人、受保人以及保费支付者 	<ul style="list-style-type: none"> • 身故时向慈善机构赠予一大笔款项 • 捐赠者身故时支付给慈善机构的金额可享慈善税务抵免 	<ul style="list-style-type: none"> • 热衷慈善 • 强烈希望在身故时留下遗产
慈善捐赠 - 以慈善机构为寿险保单持有人 身故时将人寿保险赠与慈善机构	展示将人寿保单捐赠给慈善机构时可享受的税务优惠	<ul style="list-style-type: none"> • 慈善机构是寿险保单的持有人兼受益人 • 捐赠者是受保人和保费支付者 	<ul style="list-style-type: none"> • 身故时向慈善机构赠予一大笔款项 • 捐赠者的保费可享慈善税务抵免 • 转移现有保单时可享受公允市场价值的慈善税务抵免 	<ul style="list-style-type: none"> • 热衷慈善 • 强烈希望在身故时留下遗产
慈善保险年金 增加退休收入，并在身故时向慈善机构捐赠	比较年金资助人寿保单与应税投资之间，在现金流和赠与慈善机构的捐赠规模方面的差别	<ul style="list-style-type: none"> • 利用目前投放于应税投资的现金盈余来购买预设年金 • 购入人寿保单以抵补资本。保单持有人为慈善机构。 • 年金可持续终身提供收入 • 税后金额用于以慈善机构名义支付人寿保单费用 • 年金收入的余额可抵补收入 	<ul style="list-style-type: none"> • 增加在世时的现金流 • 年金收入获全面保障 • 预设年金是税务处理的首选 • 以慈善机构名义支付保费可创造税务优惠 • 减少在世时的应缴税款 • 身故时将人寿保险赠予慈善机构 • 可作为一个全面的保障方案 	<ul style="list-style-type: none"> • 强烈希望在身故时给慈善机构留下一笔捐赠 • 对能立刻落实所规划的策略感到满意 • 偏好稳健的规划策略 • 手头充裕，持有流动投资（用作购买年金） • 65 岁或以上
成本比较 展示人寿保险是在身故时取得资本最具成本效益的方法	比较人寿保险与其他在身故时取得资本之投资方法的成本	<ul style="list-style-type: none"> • 使用现值分析来比较人寿保险与其他投资方法的成本 	<ul style="list-style-type: none"> • 资金可在有需要时及时提供 • 现金价值可延税增值 • 获得免税保险赔偿 	<ul style="list-style-type: none"> • 需要在身故时提取资本 • 愿意在今天为未来的融资需要进行规划 • 分析型

概念	销售机会	策略	好处	客户特点
遗产债券 增加财产规模	比较终身寿险保单与应税投资在财产保障方面的差别	<ul style="list-style-type: none"> 利用目前投放于应税投资的现金盈余来支付或超额缴付人寿保单 	<ul style="list-style-type: none"> 提供人寿保险保障并增加遗产规模 现金价值可延税增值 减少在世时的应缴税款 或可减少遗嘱认证费用 或可避开对债权人的偿债责任 	<ul style="list-style-type: none"> 强烈希望在身故时留下遗产 手头充裕，拥有可作投资的资金 45 岁或以上
遗产债券 - 由年金资助 一次性存款保险方案，用于增加遗产规模	比较年金资助人寿保单与应税投资在财产保障方面的差别	<ul style="list-style-type: none"> 利用目前投放于应税投资的现金盈余来购买预设年金 年金可持续终身提供收入 每笔收入的税后金额可用于支付人寿保单费用 	<ul style="list-style-type: none"> 提供一项一次性存款保险方案 年金收入获全面保障 预设年金是税务处理的首选 以及列于“遗产债券”下的所有好处 	<ul style="list-style-type: none"> 强烈希望在身故时留下遗产 对能立刻落实所规划的策略感到满意 偏好稳健的规划策略 手头充裕，持有流动投资（用作购买年金） 65 岁或以上
遗产保全 防止遗产流失	确定身故时支付资本利得税、RRIF/RRSP 税、慈善捐赠、遗嘱认证及其他遗产费用所需的金额，以及提供这些资金的选项。	<ul style="list-style-type: none"> 使用现值分析来比较人寿保险与其他投资方法的成本 	<ul style="list-style-type: none"> 资金可在有需要时及时提供 保全遗产资产 获得免税保险赔偿 提供符合成本效益的融资方式，满足身故时的资本需要 	<ul style="list-style-type: none"> 拥有资本性财产（例如，家族度假屋、公司股份、房地产等）及/或 RRSP/RRIF 资产 预期持有财产至身故为止（或第二身故） 愿意在今天为未来的融资需要进行规划
即时融资安排 (IFA) 提供财产保障，同时进行杠杆投资	展示人寿保险的现金价值可如何用于保障投资杠杆策略、保留现金流及提供财产保障	<ul style="list-style-type: none"> 为免税人寿保单做最高额存款，以创造可观的即时现金价值 以保单作为银行贷款的抵押品 把贷款用于企业营运或资产投资，从而产生收入 在身故后，保险收益可用于偿还贷款，余额将支付予受益人 	<ul style="list-style-type: none"> 提供人寿保险保障，并保留现金流作投资用途 现金价值可延税增值，贷款利息及保费或可抵税 贷款可延至身故后才偿还 贷款的时间和金额具弹性 免税贷款 由宏利银行提供支持 	<ul style="list-style-type: none"> 需要人寿保险保障 不抗拒杠杆 在有需要时，有额外流动资产可供担保借款 拥有稳定现金流 有充足的应税收益待扣税 收入以高边际税率征税 乐于接受长远规划及投资策略 愿意寻求专业意见

概念	销售机会	策略	好处	客户特点
保险年金 增加退休收入，并在身故后保留资本	比较年金资助人寿保险与应税投资在现金流与财产保障方面的差别	<ul style="list-style-type: none"> 利用目前投放于应税投资的现金盈余来购买预设年金 购入人寿保单以抵补资本 年金可持续终身提供收入 每笔收入的税后金额可用于支付人寿保单费用 年金收入的余额可抵补收入 	<ul style="list-style-type: none"> 增加在世时的现金流 年金收入获全面保障 预设年金是税务处理的首选 减少在世时的应缴税款 人寿保险收益可在身故后抵补受益人资本 可作为一个全面的保障方案 	<ul style="list-style-type: none"> 强烈希望在身故时留下遗产 对能立刻落实所规划的策略感到满意 偏好稳健的规划策略 手头充裕，持有流动投资（用作购买年金） 65 岁或以上
保险慈善遗产 增加身故时捐赠给慈善机构的资产规模	比较终身寿险保单与应税投资在捐赠方面的差别	<ul style="list-style-type: none"> 利用目前投放于应税投资的现金盈余来购买以慈善机构为保单持有人的人寿保险 	<ul style="list-style-type: none"> 增加身故时的捐赠规模 以慈善机构名义支付保费可创造税务优惠 减少在世时的应缴税款 或可减少遗嘱认证费用 	<ul style="list-style-type: none"> 强烈希望在身故时给慈善机构留下一笔捐赠 手头充裕，拥有可作投资的资金 45 岁或以上
保险退休计划 (IRP) 抵补退休收入并提供财产保障	比较超额供款的终身寿险保单与应税投资在退休时现金流及财产保障方面的差别	<ul style="list-style-type: none"> 超额缴付免税人寿保单，在退休前创造现金价值 以保单作为银行贷款的抵押品 借取资金以抵补退休收入 在身故后，保险收益可用于偿还贷款，余额将支付予受益人 	<ul style="list-style-type: none"> 提供人寿保险保障 现金价值可延税增值 免税贷款 利息加入至贷款结余 贷款可延至身故后才偿还 贷款的时间和金额具弹性 由宏利银行提供支持 	<ul style="list-style-type: none"> 需要人寿保险保障 已用完其他减税退休工具的最大限额（RRSP、RPP、TFSA 等） 已将不可扣减税务的债务减至最低 希望抵补退休收入 不抗拒杠杆 手头充裕，拥有可作投资的资金 30 至 55 岁
产品比较 用于确定效能最佳保险方案（人寿保险或重大疾病保险）的保险规划工具	比较不同保险方案的成本和好处	<ul style="list-style-type: none"> 利用现值和内部回报率 (IRR) 分析，来比较具有相同保费流或身故福利的不同保险方案 	<ul style="list-style-type: none"> 分析包括多项保险方案 能够比较替代产品及融资方案 简单易懂的客户简报 	<ul style="list-style-type: none"> 需要保险保障 寻求各种不同的保险方案

概念	销售机会	策略	好处	客户特点
退休保障 (CI) 防止因重大疾病开支所导致的资产流失	比较重大疾病 (CI) 保险的福利, 与使用个人注册/非注册资产来承担重大疾病相关的医疗及其他开支之间的差别	<ul style="list-style-type: none"> • 购买重大疾病保险以承担重大疾病相关的医疗及其他开支 	<ul style="list-style-type: none"> • 资金可在有需要时及时提供 • 资金可用于任何所需用途 • 个人资产较少受到影响 • 获得一次性现金免税赔偿 • 重大疾病保单或可提供长期护理相关的福利 	<ul style="list-style-type: none"> • 寻求在患重大疾病时保障财务资源 • 希望避免给家人造成经济负担 • 愿意在今天为未来的融资需要进行规划 • 65 岁或以下
财富转移策略 转移财富给子女或孙辈, 以支付教育开支或置业等	比较人寿保单与将钱用于应税投资, 在延税增值及让子女/孙辈获得现金价值方面的好处	<ul style="list-style-type: none"> • 父母/祖父母为子女/孙辈购入人寿保险 • 未来将保单转移至子女/孙辈名下 • 子女/孙辈可以掌控保单及获得现金价值 	<ul style="list-style-type: none"> • 因投保年龄较小, 可享受较低保费 • 现金价值可延税增值 • 免税转移至子女/孙辈名下 • 转移时间灵活 • 可透过保单款项提取或抵押贷款使用现金价值 • 子女/孙辈在提取时获得的保单收益, 税率可望较低 • 保险保障范围适用于子女/孙辈身上, 即使可保性有所变化, 仍能满足未来需要 	<ul style="list-style-type: none"> • 父母或祖父母 • 强烈希望在世时转移财富给子女或孙辈 • 期望分配收入

策略一览

主要考虑

个人	资产流失	增加财产规模	财富转移	退休收入规划	身故后应缴税款	资产多元化	疾病/不适/残疾	留下遗产	具税务效益的投资	个人现金需要 (例如教育)	现金流紧绌
均衡投保及投资双重计划		✓				✓			✓		
*慈善捐赠 - 以慈善机构为人寿保单持有人								✓			
*慈善捐赠 - 以慈善机构为受益人					✓			✓			
*慈善保险年金				✓		✓		✓	✓		
成本比较	✓				✓						✓
遗产债券		✓	✓			✓		✓	✓		
*遗产债券 - 由年金资助		✓	✓			✓		✓	✓		
遗产保全	✓	✓	✓		✓			✓			✓
*即时融资安排 (IFA)		✓						✓	✓		✓
保险年金				✓		✓		✓	✓		
*保险慈善遗产		✓						✓	✓		
保险退休计划 (IRP)		✓		✓					✓	✓	
*产品比较		✓									✓
退休保障 (CI)	✓			✓			✓				
财富转移策略			✓						✓	✓	

* 定制化方案 - 请联系您的宏利经销商以获得支持

