

## Qnect 住宅火險與宏利產品交叉銷售的建議

重點	客戶需要 / 銷售話術	合乎客戶需要的產品類別 (例子)
目標客戶正償還按揭，必需如期償還按揭以保障資產擁有權，客戶作為唯一或主要的家庭經濟來源	若客戶不幸身故，如何保障家人仍有能力償還按揭	人壽保障 (ManuElite Protector; MEP)
	若客戶不幸患上較嚴重疾病，甚至於一段長時間未能工作，如何保障家庭儲備不被醫療費用蠶食及有足夠儲備應付償還按揭開支	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 各類危疾保障</li> <li>● 醫療保障 (Manulife Shelter VHIS)</li> </ul>
目標客戶是業主	客戶居住 / 擁有物業期間，需定期支付物業相關的費用如管理費、水電煤費等，若希望相關費用不影響退休後生活開支，不妨先開始預留儲備應付相關開支	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 累積財富 (赤霞珠 2 La Vie 2)</li> <li>● 投資相連計劃 (宏利投資計劃 2 MI+2)</li> </ul>
Qnect 住宅火險保費比於銀行購買相宜，相關年保費差額有機會高達數千港元	綜合以上思路，節省的保費可按客戶情況及需要，部份甚至完全充夠應付客戶所需保障 / 累積財富及投資相連計劃相關開支	各類相關保障，累積財富及投資相連計劃