孫巧雲｜提問重點次序

（v2・已按現況重排）

補齊咗四項關鍵資料後，重新排序
先用佢最痛嘅位開口，儲蓄放後面

2026-10-03

> **重點改變：唔好再由儲蓄開口。**
> 之前定存係最易入手嘅位，但佢對 2.42% 冇太大感覺 → 講極多都唔會急。
> 而家有**三個真缺口**，比儲蓄強得多：
> 🔴 遨然完全冇醫療保險 ｜ 🔴 孫姐退休後社保斷層 ｜ 🔴 智鋒一畢業醫療即斷

📊 現況（2026-10-03 確認）

家庭成員	醫療現況	缺口
① **遨然**（未滿 18 歲）	🔴 **完全冇醫療保險**	🔴 最細嗰個反而零保障。 兒童住院係出事率最高嘅年齡層。
② **孫巧雲**（50幾）	🔴 只有內地醫保（社保） 無商業醫療 / 無 VHIS	社保係「醫保統籌」層級，私家醫院 / 自費藥基本唔賠。退休後更加唔再有。
③ **曾智鋒**（19歲・讀大一）	學生身份	🔴 一畢業學生身份即斷，25歲之後先再買有年齡限制， 之後逐年加費。
其他：三人東莞長住｜👴👧 有香港身份證｜孫姐本人有冇香港身份未確認		

🎯 建議傾嘅次序（4 次見面）

次序	切入位	為何排呢個位
①	**遨然兒童醫療**	🔴 最大缺口、最易理解、孫姐作為家長一定著緊。佢一聽「細路仔住院要幾錢」就會震。
②	**孫姐退休醫療斷層**	社保 60 歲後要自己繳、待遇越嚟越少。呢個係佢 15 年後必然面對嘅事。
③	智鋒畢業醫療斷層 ＋ 投保窗口	19 歲投保最平、體檢最易過。等佢做完第一年工，就冇咁抵。
④	傳承（遺產稅）	佢自己問過，等前三樣建立起信任再帶入。
⑤	儲蓄（定存 10/13 到期）	最後先傾。佢有咗前面三樣嘅認同，呢個位先聽得入。
⑥	跨境合規	🔴 敏感位，只問不答。見面第三四次先碰，或者佢主動問先講。

① 遨然兒童醫療（第一次見面主題）

第一步・現狀 —「遨然而家幾大？佢有冇買醫療保險？」

🎯 預期答案：冇。咁就開到門。

第二步・隱患 —「小朋友係咪都係有少少傷風入院嘅時候？佢喺東莞入院，一個星期要幾錢你知唔知？」

🎯 目的：將「兒童醫療」變成「一個星期幾錢」嘅具體場景。

第三步・代價 —「如果遨然係跌斷骨要打石膏，或者闌尾炎要開刀，屋企唔使出錢唔使請假嗰幾個月，呢筆錢你而家喺邊度拎？」

🎯 目的：🔴 呢個問題係今次最重要嘅一句。孫姐唔會答「唔使諗」，佢會開始諗。

第四步・缺口放大 —「兒童醫療保險最貴嗰幾年，係學前同小學低年級。
你遨然如果而家加返，貴嘅年頭就快過咗。」

🎯 目的：🔴 純粹講事實（費率隨年齡升），唔係嚇佢。呢句一講，孫姐通常會即刻問「咁幾時加最好？」→ 約見面理由成立。

第五步・帶出醫生費 —「住院費有保險就唔使驚，但醫生開嘅藥、檢查，
有些係自費㗎喎。你諗下呢部分邊個出？」

🎯 目的：帶出兒童醫療加住院津貼 / 加額保障，唔使一次講太多。

② 孫姐退休醫療斷層（第二次見面主題）

第一步・現狀 —「你而家睇私家醫院要自費，社保只報得好少。呢件事你知唔知？」

🎯 目的：先確認佢知唔知社保同私費嘅分別。

第二步・隱患 —「社保到你 60 歲就要自己交，而且報銷比例會愈嚟愈低。你有冇諗過 15 年後自己有咩保障？」

🎯 目的：🔴 呢個係時間性問題，15 年後必然發生，唔係假設。

第三步・代價 —「如果退休後你或者老伴要住ICU，一日幾萬蚊。
你而家有冇一個戶口，係專門擺嚟等呢一日？」

🎯 目的：將「退休醫療」變成一個具體嘅戶口問題。

第四步・香港身份（🔴 極敏感，只問不答） —「你同仔女喺香港有冇戶口？
你自己嗰個身份係唔係都仲喺度用？」

🎯 目的：只確認現狀。⚠️ 如果孫姐自己冇香港身份，
任何以香港身份做基礎嘅安排都唔成立，唔好建議。
呢個位一定要確認清楚先可以講下一步。

③ 智鋒畢業醫療斷層 ＋ 投保窗口

第一步・現狀 —「智鋒而家用學生身份睇病係咪唔使錢？但他一出嚟做嘢，
呢個身份就冇啦。」

第二步・隱患 —「你諗下，佢第一份工做幾耐？如果公司冇幫佢買，或者買得好基本，
佢第一年有冇保障？」

第三步・代價 —「佢而家 19 歲。如果而家幫佢買定，之後就算做幾多份工，
個保單都唔會斷。佢 30 歲先買，同一個保障，貴幾多你估下？」

🎯 🔴 呢個係「投保窗口」嘅標準講法，孫姐一聽就明。唔好講具體幾多倍，問佢估。

第四步・延伸 —「佢而家讀書，萬一係自己供自己，之後買保險要自己畀錢。
你諗唔諗過呢筆錢點樣準備？」

🎯 目的：帶出「年輕人醫療＋儲蓄」組合，家長通常會諗「點解唔買」→ 涉及供款能力，之後傾儲蓄就順。

三句必問（任何一次見面都揀一句）

> ① **孫姐（缺失感）**「你諗下，遨然咁細，萬一要入ICU，你而家真係搽到錢嗎？」
> ② **孫姐（時間性）**「社保 60 歲後要自己交，仲愈交愈少。你諗下 15 年後點？」
> ③ **孫姐（家庭視角）**「你哋三個人，睇醫生嘅錢係咪全部靠孫姐一個人？」

🎯 三句都唔提產品，只提「錢從邊度」。問完靜一靜。

📅 4 次見面節奏

時間	主題	目標
10/6–10/8（微信 / 電話）	傾遨然醫療	了解 + 約見面。唔好第一次就出方案。

10/9–10/10（見面一）	遨然兒童醫療	🥇 目標：出方案。你有多重進泰住院 50K 可以引申。
10/11 前（電話）	孫姐自己退休醫療	打開第二個缺口。
10/13 前（見面二）	孫姐醫療 ＋ 智鋒窗口	🥈 目標：出第二個方案（孫姐 VHIS 或住院津貼）。
10/13 當日 / 之後	定存 ＋ 傳承	🥉 有了前面兩個認同，呢個位先聽得入。

🔴 紅線

唔可以做	原因
由儲蓄開口	佢對 2.42% 冇感覺，講極多都唔會急。留到最後。
講「全部取消轉 AIA 更好」	多重進泰絕對唔好郁
引用稅率 / 解釋稅務安排	合規紅線，只可轉介會計師同律師
假設孫姐有香港身份	🔴 未確認。佢冇嘅話，所有以港人身份做基礎嘅建議都唔成立。
一次過出晒三個方案	貪心 = 傾唔深。一次一個缺口。
背數字	全部指住文件講

編製：2026–10–03 v2 ｜ 內部跟進工具，非客戶文件。所有數字以官方建議書為準。