孫巧雲｜見面卡 (1 / 4)

只帶呢份。60 分鐘，一次傾一個缺口。

🕘 0–5 分鐘｜破冰

> 「表姐，最近點呀？遨然升咗幾多年級？」

等佢自己講。唔好打斷。唔開保險話題。

🕘 5–15 分鐘｜現狀

> 1. 「遨然而家有冇買醫療保險？」
> 2. 「佢學校有冇統一買？其他地方呢？」
> 3. 「佢細細個有冇住過院？」

每條問完**停 3 秒**。唔好即刻接下一條。

🕘 15–25 分鐘｜隱患（🔴 核心）

4.「小朋友跌斷骨打石膏，喺東莞住一個星期要幾錢，你知唔知？」

5.「深圳或者香港私家醫院呢？你去過未？」

6.「遨然 15 歲啦。兒童醫療保險好多已經收得返 15 歲，
你知唔知有咩限制？」

佢答完第 6 條先講：

「佢已經 15 歲。**兒童醫療保險好多產品投保年齡到 15 歲就停**，
再大少少用成人費率，貴好多，有啲仲要體檢。
呢個唔係『想唔想買』，係『仲買唔揀到』。」

⚠️ 唔好講死「幾歲封頂」，出建議書先確認。講「好多」就夠。

🕘 25–35 分鐘｜代價（🔴 最痛）

「如果遨然跌斷骨要打石膏，或者闌尾炎要開刀，
住院嗰幾個月，屋企唔使出錢、大人唔使請假冇收入——
呢筆錢你而家喺邊度拎？」

問完**停 5 秒**，唔好出聲。

佢答唔出 = 中咗位置。❌ 唔好幫佢答，唔好即刻出方案。

🕘 35–42 分鐘｜認同（鋪路）

「表姐，你知唔知你張多重進泰其實好厲害？

癌症係賠保額三倍——你五十萬，可以賠一百五十萬。仲有 100 種疾病，保障到你 100 歲。」

🕘 42–50 分鐘｜收口（一定要做）

「聽你頭先講嘅，其實你哋三個人要處理嘅嘢唔止遨然。

你自己嘅退休醫療、智鋒畢業之後嘅醫療、你哋嘅傳承——

如果排一排，你觉得最想先解決邊一樣？」

🔴 等佢自己排。佢答邊樣，見面二就傾邊樣。

🕘 50–60 分鐘｜收尾（揀一句，照背）

> ①「信我啦，即係啱你嘅。」
>
> ②「買唔買唔緊要，最緊要你信我、聽我講吓，坐低傾吓。」
>
> ③「就你時間就得嘅…你得閒先再約你，但我一定會約你嘅，傾吓無妨。」

🚫 今日唔做

唔做	原因
唔出任何方案	第一次見面出方案 = 逼單
唔提 43 萬定存、唔提 GF	儲蓄放最後
唔提傳承、唔提保單持有人	留見面二
唔講稅務、CRS、EPA、信託	🔴 合規紅線
唔講「15 年後」	✅ 51 歲 → 60 歲係 8.6 年後
唔背數字	指住文件講

見完當日記 CRM：遨然回應、佢排嘅次序、🔴 孫姐有冇香港身份、🔴 家庭月開支同 43 萬係咪全部積蓄