孫巧雲｜顧問式面談全案

見面流程 ＋ 30 破冰 ＋ 30 Why ＋ 紅線
整合單張・今日用・全部按最終復核數據

2026-10-03 ｜ 東莞石龍 ｜ 51 歲・社保 only・智鋒 19 讀大一・遨然 15・定存 43 萬 10/13 到期

> **今日最重要三句（背熟，唔好講錯數字）**
>
> **① 「你多重進泰仲要供到 64 歲先完。你 60 歲後唔使做嘢，**
> **嗰 4 年保費邊個出？」**
> **② 「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？」**
>
> **③ 「你三張單都係你自己做持有人。萬一你有事，邊個幫你話事？」**

🚫 今日唔准講（3 個數字錯誤）

唔准講	正確講法
「15 年後退休」	🔴 **8.6 年後**（51 歲 → 60 歲係 2035-04-23）
「兒童醫療最貴係學前小學」	🔴 **遨然已經 15 歲** → 改用投保窗口切入
「多重進泰 5 萬危疾」	✅ **癌症賠保額 3 倍、總額最高 7 倍、保障至 100 歲**

📋 見面流程總覽（4 次見面 · 跟 10/13 死線）

節點	主題	目標 + 揀邊幾條
10/6–10/8 微信 / 電話	摸底：遨然醫療	🔵 破冰 2、7 🟡 Why 7、8 🚫 唔出方案，只鎖見面日期
見面一 10/9–10/10	🔴 遨然兒童醫療	🔵 破冰 1、6、9、12、14、15 🟡 Why 7–12 🎯 只摸底 + 鎖見面二
10/11 前 電話	開第二個缺口	🔵 破冰 17、18、21 🟡 Why 13、16 🔴 順帶問：孫姐有冇香港身份、家庭月開支
見面二 10/11–10/12	🔴 孫姐：供到 64 歲 + 退休醫療 + 傳承	🔵 破冰 16、18、19、20、28 🟡 Why 13–18、27、28
見面三 10/13 當日 / 之後	定存 + GF + 傳承	🔵 破冰 26、27、30 🟡 Why 1–6、29、30 🔴 必須講：43 萬只夠一份，兩份差 US$40,872
最後	CRS + EPA / 信託	🔴 只問不答，轉介會計師 + 律師

⏱️ 今日見面一逐分鐘流程（60 分鐘）

時間	目標	揀邊條 ＋ 點做
0–5 分	破冰	🔵 **破冰 1**「表姐，最近點呀？遨然升咗幾多年級？」 只聽，唔好打斷，唔開保險話題
5–15 分	現狀	🔵 **破冰 6、7**（遨然幾歲 / 學校有冇買醫療） 每條問完**停 3 秒**
15–25 分	🔴 隱患	🔵 **破冰 9、10**（運動受傷 / 住院要幾錢） 🔵 **破冰 12**（15 歲投保窗口）← 全場最關鍵 🟡 **Why 7**（你點解覺得社保夠用）
25–35 分	🔴 代價	🔵 **破冰 14**（大人請假冇收入） 🔵 **破冰 15**（夜晚急症要現金，43 萬喺定期拎唔到） 🟡 **Why 9**（社保報銷要等三個月） 🟡 **Why 12**（唔想畀仔女添麻煩） 🚨 問完**停 5 秒**，唔好幫佢答
35–42 分	認同鋪路	🔵 **破冰 19**「你知唔知多重進泰癌症賠保額三倍？」 佢一定驚訝 → 建立你「睇得準」
42–50 分	🔴 排序收口	🟡 **Why 12** 收尾問：「如果排一排， 最想先解決邊一樣？」 🔴 等佢自己排，見面二照佢講嘅傾
50–60 分	收尾	揀一句照背 → 鎖見面二日期 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。」

今日絕對唔做

❌ 唔出任何方案（包括兒童醫療）— 第一次見面出方案 = 逼單

❌ 唔提 43 萬定存、唔提 GF、唔提傳承同保單持有人集中

❌ 唔講稅務、CRS、EPA、信託

❌ 唔背任何數字（指住官方文件講）

❌ 唔提「多重進泰唔好取消」（今日只做正面認同）

🔵 破冰 30 條

組 1｜見面開頭（0–5 分鐘）揀 2 條

1.「表姐，最近點呀？遨然升咗幾多年級？」
🎯 等佢自己講學校、成績、煩惱。唔好打斷。

2.「智鋒喺大學讀得好順利？住校定走讀？」
🎯 家長講仔女永遠講唔停，畀佢講。

3.「你哋一家三口，而家誰最辛苦？」（笑住問）
🎯 佢一定笑住答，答案就係家庭現況。

4.「東莞呢幾年變化真係大，你覺得最容易見到嘅係咩？」
🎯 令佢講返熟悉嘅地方，鬆懈先傾正事。

5.「表姐你成日都咁忙，幾時先坐得低飲杯茶？」
🎯 呢句同時係鋪約面。

組 2｜遨然切入（見面一主題）揀 3 條

6.「遨然今年 15 歲，靚女一名，你成日帶住佢去邊度玩？」
🎯 先做媽咪，唔做保險經紀。

7.「佢而家學校有冇統一買醫療？其他地方呢？」
🎯 預期「冇」。答案就係缺口。

8.「佢細細個有冇住過院？點解住院？」
🎯 有故事最好，冇都正常，唔好追。

9.「佢而家最鍾意做咩運動？」（羽毛球 / 籃球 / 游水）
🎯 引到「運動受傷」＝兒童醫療最常見場景。

10.「小朋友跌斷骨打石膏，喺東莞住一個星期要幾錢，你估下？」
🎯 🔴 佢一定估唔準。估唔準 = 位中咗。

組 3｜兒童醫療隱患（核心 10 分鐘）揀 3 條

11.「深圳同香港嘅私家醫院，同東莞差幾多錢？你去過邊度睇病？」

🎯 東莞客好多去過深圳 / 香港，從來冇算過數。

12.「佢 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？」

🎯 🔴 全場最關鍵一句。佢答唔知 = 窗口位。

13.「佢如果要做手術，住院費同埋醫生開嘅藥、檢查，邊部分要自己出？」

🎯 帶出「住院津貼 ≠ 全套醫療」。

14.「小朋友住院，大人請假冇收入，呢幾日嘅損失你算唔算過？」

🎯 家長最易被「收入損失」觸動。

15.「萬一今晚要送遨然去急症，你手上有幾多現金可以即刻拎出嚟？」

🎯 🔴 問流動性唔係問保險。答「43 萬喺定期」= 中咗。

組 4｜孫姐自己（見面二主題）揀 3 條

16.「你而家睇私家醫院要自費，社保只報少少，呢件事你知唔知？」

🎯 先確認佢知唔知社保同私費嘅分別。

17.「社保到你 60 歲要自己交，報銷愈嚟愈少。你諗過 8 年後自己靠咩？」

🎯 🔴 佢 51 歲 → 8.6 年後到 60。唔好講「15 年」。

18.「你多重進泰仲要供到 64 歲先完。你 60 歲後唔使做嘢，嗰 4 年保費邊個出？」

🎯 🔴 最痛一句，純事實、零合規風險。

19.「你知唔知你多重進泰癌症係賠保額三倍？五十萬可以賠一百五十萬。」

🎯 佢一定驚訝 → 建立你「睇得準」嘅形象。

20.「如果退休後要住 ICU，一日幾萬蚊。
你而家有冇一個戶口專門擺嚟等呢一日？」

🎯 將醫療變成一個具體戶口問題。

組 5｜智鋒切入（見面二下半場）揀 2–3 條

21.「智鋒而家用學生身份睇病係咪唔使錢？但他一做嘢，呢個身份就冇啦。」
🎯 事實陳述，等佢自己接。

22.「佢第一份工如果公司買得好基本，佢第一年係咪完全冇保障？」

23.「佢而家 19 歲投保最平、體檢最易過。如果 30 歲先買，
同一個保障貴幾多你估下？」
🎯 🔴 唔好講倍數，問佢估。估得越高越有動力。

24.「佢而家讀書自己供自己，之後買保險要自己畀錢。
你諗唔諗過呢筆錢點準備？」
🎯 帶出「年輕人醫療＋儲蓄」。

25.「你哋兩個都讀書，屋企開支大唔大？你哋每月開支大概幾多？」
🎯 🔴 問收入開支，做 AIAS 建議書要用。

組 6｜定存 ＋ 傳承（見面三）揀 3 條

26.「你間銀行嗰 43 萬，10 月 13 號到期。利率由 4.4% 跌到 2.4%，
你仲記唔得當年簽幾高？」
🎯 用佢自己嘅數字，唔係我哋嘅。

27.「你個 43 萬扣咗通脹之後，十年後仲剩返幾多？你計過未？」
🎯 請佢自己計，唔好我哋幫佢計。

28.「你而家三張單，你自己都係持有人。萬一你好耐唔方便……
呢啲嘢邊個話事？」
🎯 🔴 傳承切入核心，純事實。

29.「你自己上次問過我遺產稅，代表你已經諗緊呢件事。你名下嘅資產，
有冇一份係寫明留畀邊個？」
🎯 用佢自己講過嘅嘢做引子。

30.「遨然嗰張永明優月，退保價值 20 幾萬；存 2.4% 定期，其實只買到每月 400 幾蚊。」
🎯 🔴 唔好背數字。指住文件講，佢會自己問「咁真係咁差？」

🟡 Why 30 條

點解要問 Why
直接問「你買唔買」，佢會防你。問「你當初點解……」，佢會講出自己嘅邏輯 —— 嗰個邏輯就係突破口。
🎯 **每條 Why 問完，唔好接答案，靜 3–5 秒。**

組 A｜錢與安全（撬「定存最穩」）揀 3 條

1.「你當初點解會將 43 萬放晒喺定存？」（穩 / 方便 / 唔識其他）
🎯 📌 拆佢嘅選擇邏輯，唔好否定。

2.「當年利率 4.4% 嘅時候，你覺得 2.4% 仲算唔算穩？」
🎯 同一件事換個時間就唔同 = 認知轉位。

3.「你點解覺得錢擺喺銀行就安全？萬一你三年內要用呢筆錢呢？」
🎯 流動性 vs 安全性，佢會開始分唔開。

4.「你攞 43 萬去存，嗰個決定令你瞓得着？定係你有啲擔心但講唔出口？」
🎯 🔴 佢話「講唔出口」= 真正痛點浮面。

5.「如果令你個 43 萬每年攞返固定錢、又唔使你顧住到期續做，你會想知嗎？」
🎯 帶出「每月現金流」—— 永明嗰張單嘅伏線。

6.「你一年要記住幾多次到期日？呢個係咪你有冇考慮過嘅麻煩？」
🎯 由「點解存」轉「點解唔使再理」。

組 B｜兒童醫療（攪「有社保就夠」）揀 4 條

7.「你點解覺得社保夠用？係因為親友住院過，社保報咗好多？」
🎯 搵返佢嘅成功經驗，再問下一題。

8.「你親友入過私家醫院嗎？最後埋單係自己出定係保險出？
你點解記得咁清楚？」
🎯 佢記得清楚 = 佢受過教訓。最好嘅切入。

9.「如果遨然住院要你自己先墊，社保報銷要等三個月。嗰三個月你邊度搵錢？」
🎯 🔴 現金流斷層，東莞家長最有感。

10.「你話唔想遨然將嚟辛苦，咁佢 15 歲要唔要為佢多諗一步？」
🎯 由「唔想佢辛苦」轉化成「而家唔做就係將嚟辛苦佢」。

11.「兒童醫療保險你覺得貴。但如果佢大學時先病，醫療費仲要貴三倍，
你猜邊個價錢高？」
🎯 ⏳ 時間成本覺，唔係錢。

12.「如果有一日你同老公講『呢個唔使你操心』，你咁講係出於邊個原因？」
🎯 🔴 攪「唔想畀仔女添麻煩」—— 東莞家長死穴。

組 C｜孫姐自己（撬「我頂得住」）揀 4 條

13.「你點解覺得社保報銷已經夠？係咪因為你冇去過私家醫院？」
🎯 未接觸過 = 零認知 = 最好切入。

14.「你多重進泰供到 64 歲。你諗下 60 歲之後你有收入嗎？如果冇，保費邊個出？」
🎯 🔴 全場最痛 Why。佢答唔出。

15.「如果 60 歲之後社保要自己交，你要交多少年？你計過未？」
🎯 請佢自己算，佢算唔出。

16.「你覺得保險係『有錢人先買嘅嘢』？點解啲咁有錢嘅人買得最多？」
🎯 撬「保險＝唔吉利」嘅舊觀念。

17.「你怕唔怕攞住厚紙出門，就係因為唔想畀人知你有？」
🎯 🔴 唔好答「唔怕」，等佢自己答。呢句打中傳承焦慮。

18.「你覺得你身體好唔使咁早諗醫療。你上次做體檢係幾時？」
🎯 引出預防觀念，再轉保障。

組 D｜智鋒（撬「佢後生唔使理」）揀 3 條

19.「你點解覺得智鋒唔使急？因為佢後生、身體好？」

🎯 撬「年輕＝唔會病」嘅誤解。

20.「你有冇試過同佢講保險？佢點反應？」（→ 佢覺得老咗先理）

🎯 家長最痛位：仔唔肯聽。

21.「如果佢第一年做嘢病咗，你話唔會俾佢負擔，咁個錢邊度嚟？你間公司？」

🎯 🔴 將「我唔會俾佢負擔」變成現實矛盾。

22.「你覺得 19 歲同 30 歲買，邊個貴？你估下差幾多？」

🎯 問佢估，唔好自己講倍數。

23.「佢而家讀書，有冇諗過將來做咩？你有冇問過佢？」

🎯 由保險帶返家庭規劃，自然。

24.「如果 8 年後佢做咗老闆唔使你錢。你而家幫佢保險，係咪反而係畀佢自由？」

🎯 將保險由「負擔」重定義為「放手」。

組 E｜傳承 ＋ 合規（撬「唔使咁早」）揀 3 條

25.「你點解會問遺產稅呢件事？係因為你諗過，定係身邊有人遇到？」

🎯 🔴 佢自己答原因 = 需求由佢口中出嚟。

26.「你覺得 51 歲做身家安排係太早？」

🎯 撬「過早」呢個最大 killer。

27.「你三張單都係你自己做持有人。咁萬一你有事，邊個幫你話事？有冇人知？」

🎯 🔴 傳承核心，零合規風險。

28.「你哋有冇傾過呢啲嘢？老公知唔知你嘅保單同存款安排？」

🎯 知唔知 = 家庭財務透明度，好痛。

29.「你覺得錢交咗俾仔女，就一定開心？」

🎯 帶出「幾時交、點樣交」。

30.「你曾經問過遺產稅，即係你已經開始諗緊。咁仲要等幾耐先做？」

🎯 收口反問。佢自己答「唔使等」，見面就成。

🚫 紅線全表（任何場景適用）

唔可以做	原因 / 正確做法
講「15 年後」	🔴 佢 51 歲 → 60 歲係 8.6 年後
講「學前小學最貴」	🔴 遨然已 15 歲，論點唔成立
引用 HKD 1,659,625 等效資本	🔴 計算錯 7.8 倍。正確約 HK$213,175
同日傾「兩份 GF 都簽」	🔴 定存 US$55,128 只夠一份，差 US$40,872
建議取消多重進泰	🔴 2014 投保尚有 13 年，絕對唔好取消
承諾「獨立免稅」	🔴 合規紅線
講「西方法律認可白名單容器」	🔴 保險冇呢個東西，誤導
講「100% 按你意願、 完全不受債務影響」	🔴 絕對化承諾
自己講信託、EPA 安排	🔴 律師範圍，只可轉介
引用內地稅率、CRS 細則	🔴 只問不答，轉介會計師
話「呢個投資穩賺」	🔴 非保證部分要講清楚
背誦保費、回報、IRR	全部指住官方文件講
改動收尾三句嘅字	照背原文
提其他客戶嘅個案	唔可以，保密
喺第一次見面出方案	＝逼單，孫姐會防你

✅ **唯一可以講嘅傳承事實**

受益人指定不受保單持有人債權人 / 遺產承辦影響，可跨代傳承。

呢個係產品事實，講得。

📋 見完當日記 CRM（唔好漏）

1. 遨然醫療回應：學校有冇買、有冇住過院
2. 佢自己排嘅優先次序（🔴 最重要）
3. 🔴 孫姐自己有冇香港身份 → 決定 Scenario A / B
4. 🔴 家庭月開支 ＋ 43 萬係咪全部積蓄 → 做 AIAS 建議書要用
5. 邊條 Why 觸動最深 → 見面二由嗰度切入
6. 鎖定見面二日期 ＋ 主題

編製：2026–10–03 ｜ 內部面談工具，非客戶文件。所有數字已對 CRM 原始保單資料復核。
來源：FCD 官方產品文件（多重進泰安心保產品簡介 ＋ 2014 發佈 memo）＋ CRM 保單核對記錄。