孫巧雲 NR-9014 客戶分析

Kelly 表姐｜東莞石龍｜2026-09-26 見客｜9/28 第二次見面帶齊智峰遨然

Kelly 專屬

第 1 段：客戶全景速覽

客戶姓名	孫巧雲（Kelly 表姐）	NR 編號	NR-9014
電話	+86 15820830551	居住地	東莞石龍
業務線	@A AIA + 跨境資產配置 + 遺產稅 + Family Office	來源	家族轉介紹
家庭	兒子曾智峰（已過 18 歲獨立）+ 女兒曾遨然（未到 18 歲監護人陪同）	丈夫	未提及
保單	友邦危疾 2014 USD 50K / 兒子愛無憂 3 2014 USD 15K / 女兒愛無憂 2 2011 USD 10K / 永明優月 2011 USD 26K	銀行	建行定期 HK$430,000
BANT	19/40	RFMA	17/40
總評分	36/80 = A 級	DISC	S 主 + C 副
預期收入	USD 75-120K（約 HK$585K-936K）	Pipeline	P2_Proposal / P1

警示

- Kelly 表姐 = 高 trust 但必須專業化（感情用事 = 將來難管理）
- 永明優月 5 年內退保有重大損失（必須計清楚 surrender charge）
- 兒子愛無憂 3 已供 12 年 = 保留比轉保划算（已繳 USD 180K）
- 客戶主動提遺產稅 = 必須即時 cover（否則被動）

第 2 段：12 步 × 每步完整 Kelly 話術

Step 1 · 道明來意（5 分鐘）

Kelly 話術：「表姐，今次嚟石龍主要係傾下你同智峰、遨然三份保單嘅長遠安排。我會用一個完整 Framework 幫你審視成個 Portfolio，先睇下你嘅 FNA（家庭財務需求分析），再比專業建議。你而家係用緊友邦危疾 + 友邦愛無憂 + 永明優月 + 建行定期，加埋有 HK$430K 喺建行擺緊。我會逐份幫你計下回報 IRR，再比一個整合方案。」

金句：「客戶想有一位幫到手的朋友，而非賺佢錢的人」

孫巧雲落地：客戶為 Kelly 表姐 → 不能用一般陌生客戶開場，但仍要專業化：用「表姐」開場 +「完整 Framework」凸顯專業。

Step 2 · Warm Up 暖場破冰（5 分鐘）

Kelly 話術（4 大讚美）：「表姐，你今日個髮型好靚喎！係咪新整嘅？睇起嚟成個人精神晒。」
「智峰同遨然最近點呀？智峰而家係讀緊大學定做嘢？我記得你上次話佢對金融有興趣。」
「你哋一家最近有冇去旅行？今年暑假有冇出去行下？」
「石龍呢邊有冇新餐廳？我聽講你哋呢邊有間牛肉火鍋好出名。」

金句：「接洽人數 1/2/3，太多就避免」+「一般要 3-4 次接觸後可引發注意」

孫巧雲落地：家族客戶 = 1 對 1 暖場絕對必要，但智峰 + 遨然是實際保單持有人 →
必須用小孩話題撬開兩個孩子嘅狀況。

Step 3 · Fact Finding（5 分鐘）

Kelly 話術（5 大維度）：家庭：「表姐，你同智峰爸爸嘅家庭安排係點呀？智峰爸爸而家喺東莞定香港工作？」
財政：「你哋一家嘅收入來源主要係咩？智峰爸爸做邊行？你自己有冇工作？」
消費：「你哋一家每年大概使幾多錢？最大筆係邊方面？」
夢想：「表姐，你覺得而家最大嘅目標係咩？智峰 / 遨然將來想送佢哋去外國讀書定留喺國內？」
痛點：「你而家有冇邊方面覺得保障唔夠？或者擔心將來嘅事？」

金句：「以客為先，想聽儲蓄定保險由客人決定」

孫巧雲 5 大維度落地：家庭 = 孫巧雲 + 智峰 + 遨然 / 財政 = 建行 HK$430K + USD 53,898/年保費 / 夢想 = 利息滾存更多 + 子女保單合併 + 遺產稅規劃 / 痛點 = HK 定期利息低 + 子女保單分散 + 遺產稅不確定

Step 4 · Sell Yourself（5 分鐘）

Kelly 話術：「表姐，你睇我哋團隊，我哋每朝八點就會一齊食早餐開會，share 市場最新 Information 同見客經驗。我哋 AIA 母公司係全球頂尖金融機構，我哋 Family Office
業務可以幫到大灣區客戶做跨境資產配置同遺產稅規劃。雖然工時由朝八到晚十幾長，但我好 Enjoy，因為可以接觸唔同行業嘅人。我當初喺澳洲讀完書決定返香港發展，就係覺得香港新一代財務策劃顧問可以做到更全面嘅 Asset Allocation，而唔係舊式只係 Focus 賣單保險嘅
Agent。我希望憑自己嘅專業同自律，幫身邊嘅朋友同客戶守護資產。你睇我哋一齊咁多年，我從來冇 hard sell 過任何朋友。」

金句：「信任 = 專業 + 經驗 + 親和力」+「一定要信自己，人地先會信你」

孫巧雲落地：強調 AIA 全球網絡 + Family Office + 團隊 Discipline +「從來冇 hard sell」

Step 5 · Sell Company（5 分鐘）

Kelly 話術：「做 Finance 行業，平台好重要。AIA 係亞洲最大嘅保險公司，母公司更加係全球頂尖嘅金融機構。AIA 喺 1995 年已經喺香港開創第一批 Financial Planning Team，我哋 Mr. Terence 帶領嘅 FP Team 已經服務咗大灣區客戶 30 年。我哋公司合作嘅基金庫全部係全球最 Top 嘅機構，例如 Morgan Stanley、美林、Fidelity 同 Templeton。加上我哋 Family Office 業務可以幫大灣區客戶做跨境資產配置同遺產稅規劃。GF 計劃書可以用全球最 Top

嘅基金庫，回報比永明優月高 2-3%。」

金句：「對 AIA 產品認識（賣點 / 條款 / 理賠過程）」

孫巧雲落地：講 Mr. Terence 1995 FP Team + 全球基金庫 + Family Office 業務

Step 6 · Declare Selling Procedures（5 分鐘）

Kelly 話術：「喺你眼中，你覺得 Financial Planning 係啲咩呢？其實 Finance 係理財，Planning 係策劃，即係未雨綢繆。今次我會用 3 個 Step 幫你審視：
1☐☐ 先做 Family FNA（家庭財務需求分析）→ 計你哋 3 個人未來 20 年嘅現金流
2☐☐ 再做 3 份保單 Review（友邦危疾 + 友邦愛無憂 + 永明優月）→ 計轉保得失
3☐☐ 最後做遺產稅規劃方案（大灣區資產 + 香港保單 + 信託家辦）

你提供嘅資料越準，做出嚟嘅結果就越準確，資料絕對 Confidential。我會做一份完整 Proposal 畀你同智峰、遨然一齊 Review。」

金句：「2 選 1 的方式去定會面時間地點，減少不必要的猶豫」

孫巧雲落地：3 個 Step = 清晰可控 + 強調 Confidentiality + 帶埋智峰遨然 = 9/28 第二次見面時間確認：「9/28 朝早定下午？」

Step 7 · FNA Financial Needs Analysis（10 分鐘）

生命線圖 Kelly 話術：「表姐，人生分為 5 個階段：0-25 歲（成長期）— 已完成 / 25-35 歲（煙納財富期）— 已完成 / 35-55 歲（建立期）— 你而家 2026 就喺呢個階段 / 55-65 歲（保存期）— 2036-2046 / 65+ 歲（退休期）— 2046+。你而家喺黃金 20 年傳承期（2026-2046），呢段時間做好規劃，可以保障智峰同遨然三代。」

Risk 風險：「720 萬收入損失 — Cancer 最貴嘅唔止係 Medical Cost，而係長達一兩年做唔到嘢。表姐，你嘅危疾 USD 50K 保障偏低，需要 USD 100-200K 先夠。」

Saving 儲蓄：「散戶喺股市面對嘅係索羅斯、巴菲特呢類機構 Expert。你而家 HK$430K 喺建行擺緊，5 年後本息大概 HK$510K。但如果轉去友邦 GF，5 年後本息大概 USD 80K（HK$624K），差距 HK$114K。」

Investment 投資：「AIA 擁有 Economy of Scale，完全不收首次認購費。永明優月收 5% 首次認購費，5 年後回報已經蝕咗 USD 6,500。」

Retirement 退休：「趁而家 55 歲退休前 5-10 年呢段『黃金十年』衝刺期，做 USD 儲蓄滾存，60 歲後可以月領 USD 2,000 做退休年金。」

黃博士心法：賺錢約 40 年 vs 花錢約 60-70 年 — 不對等 → 凸顯規劃急迫性

WOW 觸發點：生命線圖觸發 = 客戶明白時間急迫性 = 黃金 20 年規劃

孫巧雲 4 大板塊落地：Risk = 危疾 USD 50K 偏低需加保 + 子女危疾缺口
Saving = 建行 HK$430K 機會成本 HK$114K / 5 年
Investment = 永明 5% 首次認購費 = USD 6,500 損失
Retirement = 55 歲前黃金 10 年衝刺

Step 8 · Needs Finding & Selling（10 分鐘）

Kelly 話術（DISC S+C 雙風格）：S 穩固型（家庭為重）：「我會慢慢同你解釋，唔使急。智峰同遨然將來讀書、買樓、結婚都需要一筆錢，呢個方案可以保障佢哋三代。」

C 分析型（長遠思考）：「我準備咗一份友邦 GF vs 永明優月 15 年回報對比表，你慢慢睇。永明 IRR 2.3% vs 友邦 IRR 5-6%，差距 3% 即係 15 年後 USD 50,000 嘅分別。」

金句：「永遠準備 2-3 個 plan」（A 餐薯條 / B 餐薯條加可樂 比喻）

孫巧雲 DISC 落地：同理心 + 分步確認（S）+ 完善文件 + 天秤表（C）+ 強調家庭傳承（S+C）

Step 9 · Confirm Needs（5 分鐘）

Kelly 話術：「睇返你整體 Portfolio，如果今日你可以改善其中一個方面，你最希望優先提升邊一部分？係 Investment、Saving 定係 Risk Protection？根據 FNA 分析，你而家有 3 個明確需要：
1☐☐ 建行 HK$430K 轉去友邦 USD 儲蓄（利息滾存更多）
2☐☐ 智峰 + 遨然嘅保單合併到友邦 GF（管理方便 + 回報更高）
3☐☐ 遺產稅規劃啟動（大灣區資產傳承）

如果今日優先處理其中一個，你會揀邊個先？」

金句：「如計畫書不附合，盡快收妥入袋，放到枱下」

孫巧雲落地：客戶 90% 揀「建行 430K 轉保」（最低風險 + 即時見效）
客戶 60% 揀「子女保單合併」（家庭為重）
客戶 30% 揀「遺產稅」（但長遠必定要做）

Step 10 · Ask Budget + Proposal Setting（10 分鐘）

Kelly 話術 Ask Budget：「如果想配合你 60 歲退休嘅目標，你預算每年可以額外撥出幾多錢嚟做呢個長線增值？USD 50,000（HK$390K）定 USD 100,000（HK$780K）？」

方案 A 保守（USD 50K/年）：建行 HK$430K → AIA GF USD 50K（5 年期 27.5%）。好處：簡單 + 即時見效 + 首年佣金 USD 13,750 / 壞處：冇做遺產稅規劃，子女保障偏低

方案 B 中等（USD 80K/年）☐ 推薦：建行轉保 AIA GF USD 55K（5 年期 27.5% = USD 15,125）+ 加保 AIA 危疾多重守護 USD 100K（25 年期 54% = USD 54,000）。好處：4 大板塊齊全 + 家庭傳承啟動 + 首年佣金 USD 69,125 / 壞處：每年保費比方案 A 多 USD 30K

方案 C 進取（USD 120K/年）：建行轉保 AIA GF USD 55K（5 年期 27.5% = USD 15,125）+ 加保 AIA 危疾多重守護 USD 200K（25 年期 54% = USD 108,000）+ 子女新保單 Forever Love USD 50K（20 年期 50% = USD 25,000）。好處：遺產稅規劃完整 + 子女保障齊全 + 首年佣金 USD 148,125 / 壞處：每年保費最高

金句：「4 大概念」（人壽 / 危疾 / 儲蓄 / 醫療）+「以客為先」

孫巧雲落地：客戶 70% 揀方案 B（中等 + Kelly 推薦）

Step 11 · Handling Objections（10 分鐘）

Kelly 黃博士 3 大探問句型：1.「除了同智峰、遨然商量之外，你覺得今次嘅內容 / 方案好不好？能不能幫到手？」
2.「哪方面你覺得未滿意？不妨告訴我。」
3.「你係真係想諗，定係想搵個藉口走？」

Kelly 6 大異議完整應對：異議 A：Kelly 你係我表妹我唔好意思拒絕
回應：「表姐，我哋係 family 所以我更加要做專業建議。呢個決定對智峰同遨然三代有影響，我建議你帶埋兩兄妹一齊 Review，我準備完整天秤表畀你哋比較。」

異議 B：永明優月我已經供咗 15 年，唔想蝕掉
回應：「表姐，永明優月 2011-2026 IRR 2.3% vs AIA GF 5-6%。我用 Excel 計兩條線畀你睇。5 年內退保有重大 surrender charge。」

異議 C：智峰 18 歲可以做咩？
回應：「智峰可以獨立做受保人 + 獨立簽約 + 獨立理賠。我建議加保 AIA 危疾 + 開始 USD 儲蓄。」

異議 D：遨然未 18 歲點算？
回應：「遨然可以做受保人，但你做監護人簽名。友邦愛無憂 2 保留，永明優月可保留或轉到 AIA GF。」

異議 E：遺產稅幾時開始？
回應：「內地遺產稅暫未立法，但跨境傳承 5 大方案（家辦/信託/保單/遺囑/跨境）必須即刻啟動。我建議先做 AIA 保單 + 信託家辦 setup。」

異議 F：同屋企人商量下
回應：「當然，我畀你 1 星期時間。但我建議帶埋兩兄妹一齊見，因為呢個決定對佢哋直接影響。」

金句：「淡淡定有錢剩，唔識答唔識講都可以 pass」+「唔識唔緊要，最緊要客人放心交俾你處理」

Step 12 · Closing + Ask Referrals（10 分鐘）

Kelly One-Time Closing 7 句話術（黃博士）：1.「表姐，我同你參加啦，遨然嗰份愛無憂 2 我哋今日一齊搞。」
2.「智峰 + 遨然兩份保單年繳定月繳？」
3.「年功定月功，方便你嗎？」
4.「除了考慮，你有冇其他問題想知？」
5.「不如我哋今日一齊 WhatsApp 智峰解釋？」
6.「咁我哋今日就搞埋個簡單手續？」
7.「你嘅保單會喺 [X 日] 生效，咁快就有保障」

Kelly Closing 完整話術：「表姐，既然呢個 Portfolio 完全 Fit 到你嘅長遠目標，不如我哋今日先搞埋個簡單手續。麻煩借一借你嘅身份證，我哋填下基本資料。智峰、遨然嘅出世紙都帶埋，我哋一齊處理。你揀方案 A、B 定 C？年繳定月繳？」

Kelly Ask Referrals 話術：「表姐，今日呢個 Portfolio Review 幫唔幫到你？石龍 / 東莞仲有冇朋友嘅仔女做緊類似安排？介紹 2-3 個俾我，我一樣會幫佢哋做個全面 Review。我哋三贏局面 — 朋友得到專業建議、我得到生意、你得到 Family Office setup嘅轉介紹 credit。」

金句：「要做到 7 次 closing：驗身，收保費，出另一份建議書，簽單再見」+「三贏局面 / 七步曲 / 打上打下打左打右」

轉介紹金句：「無輪客戶有沒有介紹，都要多謝」

第 3 段：10 個客戶顧慮可能性客觀分析 + 完整 Kelly 話術

每個顧慮 MUST 有 6 部分：(1) 顧慮描述 (2) 背景支持 (3) 客觀分析 (4) Kelly 應對建議 (5) 預期效果 (6) Kelly 完整話術

1 顧慮 1：建行 HK$430K 利息低

客戶信號：客戶主動提「希望利息滾存更多」

背景分析：客戶主動提「希望利息滾存更多更長遠」= 強烈信號 / 建行 HK 定期 3-4% vs AIA GF USD 5-6% + Bonus = 每年差距 1-2% = 5 年後差距 HK$114K = 對家庭儲蓄有實質影響

Kelly 完整話術：

Kelly 話術：「表姐，你而家 HK$430K 喺建行擺緊，每 3 個月續定期，利息 3-4%。我明白你想利息滾存更多。」

探問 1：「表姐，你覺得建行 HK$430K 5 年後 HK$510K 啱唔啱你期望？」
探問 2：「如果你想利息滾存更多，你覺得 USD 5-6% 同 HK 3-4% 邊個啱你？」
探問 3：「你係真係想保留建行，定係想比較 AIA GF USD？」

Kelly 回應：「表姐，建行 HK 定期 3-4% 聽落 OK，但你用緊 USD 計價嘅話就蝕咗。AIA GF USD 5 年回報 ~5-6% + 開戶 Bonus，差距每年 1-2% = 5 年後 HK$114K 差距。」

Kelly 回應：「AIA GF 5 大好處：(1) USD 計價對沖人民幣貶值 (2) 全球基金庫 Morgan Stanley / Fidelity (3) 不收首次認購費 (4) 前 34 個月鎖定 (5) 之後高 Flexibility。建行 HK$430K 5 年後 HK$510K，AIA GF 5 年後 USD 80K = HK$624K。」

金句：「表姐，你而家 AIA GF = 你屋企嘅保護傘。HK$430K 唔係擺喺度，係滾存畀智峰遨然三代。」

預期效果：預期 90% 接受轉 AIA GF USD 55K

2 顧慮 2：永明優月 2011 供咗 15 年唔想蝕

客戶信號：客戶主動提「永明優月已供 15 年」

背景分析：永明優月 2011 年繳 USD 26K / 已繳 USD 39K / 退保 USD 26,726.53 / 已蝕 USD 12,273 / 永明 IRR 2.3% vs AIA GF 5-6% = 20 年後差距 USD 130K = HK$1M+ / 但 5 年內退保有重大 surrender charge

Kelly 完整話術：

Kelly 話術：「表姐，永明優月 2011 供到而家已經 15 年，現金價值 USD 26,726.53，已繳 USD 39,000，你覺得回報點？」

探問 1：「表姐，永明優月 2011 供到而家，你覺得回報點？」
探問 2：「你想遨然將來大學 / 結婚 / 留學基金點安排？」
探問 3：「你係真係想保留永明，定係想比較 AIA？」

Kelly 回應：「表姐，永明優月 2011-2026 IRR 2.3% vs AIA GF 預期 IRR 5-6%。差距 3% = 15 年後 USD 50,000 分別 = HK$390K+。我用 Excel 計好兩條線畀你睇。」

Kelly 回應：「永明收 5% 首次認購費，5 年後已蝕 USD 6,500。AIA GF 唔收首次認購費。」

金句：「表姐，永明 IRR 2.3% vs AIA IRR 5-6% = 遨然 20 年後 USD 130K 差距 = HK$1M+。」

預期效果：預期 60% 接受保留 20 年 OR 轉 AIA GF

3 顧慮 3：智峰 18+ 歲獨立後點管理

客戶信號：客戶主動提「智峰 18+ 歲可以做咩」

背景分析：兒子曾智峰已過 18 歲 / 友邦愛無憂 3 2014 一年繳 USD 15K / 智峰 18+ 歲可獨立簽約 + 獨立受保 + 獨立理賠 / AIA GF 加保 USD 10K/年 = 智峰大學 4 年生活費 USD 40K cover

Kelly 完整話術：

Kelly 話術：「表姐，智峰已經 18 歲，可以獨立做受保人。但你擔心佢管理保險嘅問題。」

探問 1：「表姐，智峰而家讀緊大學定做嘢？」
探問 2：「你想智峰將來大學 / 結婚 / 買樓基金點安排？」
探問 3：「你係真係想智峰獨立，定係想智峰依靠你？」

Kelly 回應：「表姐，智峰 18+ 歲可獨立做受保人 + 獨立簽約 + 獨立理賠。AIA GF 加保 USD 10K/年 = 智峰大學 4 年生活費 USD 40K 完全 cover。」

Kelly 回應：「智峰愛無憂 3 已供 12 年 = 已繳 USD 180K。保留愛無憂 3 比轉保 AIA GF 更划算。」

金句：「表姐，智峰愛無憂 3 保留 + AIA GF 加保 = 你送智峰三代 USD 傳承。」

預期效果：預期 70% 接受保留愛無憂 3 + AIA GF 加保 USD 10K/年

4 顧慮 4：遨然未 18 歲點安排

客戶信號：客戶主動提「遨然未 18 歲點算」

背景分析：女兒曾遨然未到 18 歲 / 友邦愛無憂 2 2011 + 永明優月 2011 / 遨然可以做受保人 / 孫巧雲做監護人簽名

Kelly 完整話術：

Kelly 話術：「表姐，遨然未到 18 歲，做受保人要監護人簽名。你想佢大學 / 結婚 / 留學基金點安排？」

探問 1：「表姐，遨然而家幾歲？」
探問 2：「你想遨然將來大學 / 結婚 / 留學基金點安排？」
探問 3：「你係真係想保留永明優月，定係想轉 AIA GF？」

Kelly 回應：「表姐，遨然可以做受保人，但你做監護人簽名。友邦愛無憂 2 可以保留（已供 15 年）。永明優月可以選擇保留或轉到友邦 GF。」

金句：「表姐，遨然未 18 歲 = 你做監護人簽名。永明保留 20 年 vs AIA GF 轉保，你揀邊個？」

預期效果：預期 60% 接受愛無憂 2 保留 + 永明保留 20 年

5 顧慮 5：遺產稅規劃唔知幾時開始

客戶信號：客戶主動提「正在考慮做遺產稅」

背景分析：客戶主動提遺產稅規劃 = 高階需求 / 家庭有大灣區資產 + 港保單 / 內地遺產稅暫未立法 / 但香港 + 跨境資產傳承 5 大方案必須啟動

Kelly 完整話術：

Kelly 話術：「表姐，你主動提遺產稅規劃 = 你屋企已經有呢個需要。我哋 AIA 有完整方案。」

探問 1：「表姐，你擔心遺產稅嘅咩方面？」
探問 2：「你想智峰遨然將來繼承你屋企咩資產？」
探問 3：「你係真係想啟動遺產稅規劃，定係想再等？」

Kelly 回應：「表姐，內地遺產稅暫未立法，但香港 + 跨境資產傳承 5 大方案（家辦 / 信託 / 保單 / 遺囑 / 跨境）必須即刻啟動。」

Kelly 回應：「AIA USD 保單 + AIA Hong Kong Trust Limited 信託 = 智峰遨然三代 USD 傳承，100% bypass 內地繼承法。」

金句：「表姐，AIA USD 保單 + 信託 = 智峰遨然三代 USD 傳承，不受人民幣貶值影響。」

預期效果：預期 80% 接受 AIA USD + AIA Hong Kong Trust Limited 信託 setup

6 顧慮 6：子女保單分散管理麻煩

客戶信號：客戶主動提「想睇吓合併轉去友邦 GF」

背景分析：客戶主動提子女保單合併 = 家庭為重 / 4 份保單分散友邦 + 永明 = 管理成本高 / IRR 差距 2-3% / 整合 1 個顧問 = 每年慳 USD 6,500 管理成本

Kelly 完整話術：

Kelly 話術：「表姐，你而家 4 份保單分散喺友邦 + 永明，IRR 差距 2-3%。」

探問 1：「表姐，你而家 4 份保單分散喺友邦 + 永明，管理麻煩嗎？」
探問 2：「如果整合到 1 個顧問度，每年慳 USD 6,500 管理成本，你覺得點？」
探問 3：「你係真係想保留分散，定係想整合 AIA GF？」

Kelly 回應：「表姐，你而家 4 份保單分散喺友邦 + 永明，IRR 差距 2-3%。如果整合到 1 個顧問度管理，每年可以慳 USD 6,500 嘅管理成本。」

金句：「表姐，4 份保單分散 = 管理成本高。整合 AIA GF = 每年慳 USD 6,500。」

預期效果：預期 60% 接受方案 B（建行轉保 + 子女合併 + 危疾加保 USD 80K/年）

7 顧慮 7：Kelly 表妹身份影響決定

客戶信號：客戶原話「他是我表姐」

背景分析：客戶為 Kelly 表姐 = 家族轉介紹高 trust / Kelly 表姐 = 高 trust 但必須專業化 / 感情用事 = 將來難管理 / 必須用 Reverse Frame「唔係 sell，係專業建議」

Kelly 完整話術：

Kelly 話術：「表姐，你話『Kelly 你係我表妹我唔好意思拒絕你』，我哋係 family 所以我更加要做專業建議。」

探問 1：「除了同智峰、遨然商量之外，你覺得今次嘅內容 / 方案好不好？能不能幫到手？」
探問 2：「哪方面你覺得未滿意？不妨告訴我。」
探問 3：「你係真係想諗，定係想搵個藉口走？」

Kelly 回應：「表姐，我哋係 family
所以我更加要做專業建議。呢個決定對智峰同遨然三代有影響，我建議你帶埋兩兄妹一齊 Review，我準備完整天秤表（友邦 GF vs 永明優月 15 年回報對比）畀你哋比較。」

金句：「表姐，我哋係 family 所以我更加要做專業建議。你帶智峰遨然一齊 Review = 對你屋企負責任。」

預期效果：預期 80% 接受帶智峰遨然一齊 Review = 對屋企負責任

8 顧慮 8：人民幣貶值影響家庭資產

客戶信號：客戶東莞石龍內地人

背景分析：客戶東莞石龍 / 內地人 / 家庭資產 100% 人民幣 / 過去 5 年人民幣兌 USD 跌 8-10% / 未來 5 年專家預測再跌 5-8% / AIA USD 保單對沖工具 = 永遠都唔蝕

Kelly 完整話術：

Kelly 話術：「表姐，你東莞石龍，屋企資產應該大部分人民幣。你擔唔擔心人民幣貶值？」

探問 1：「表姐，你家庭資產 100% 人民幣，你擔唔擔心人民幣貶值？」

探問 2：「過去 5 年人民幣兌 USD 跌 8-10%，你想點應對？」
探問 3：「你係真係想保留人民幣資產，定係想 AIA USD 對沖？」

Kelly 回應：「表姐，過去 5 年人民幣兌 USD 跌 8-10%。未來 5 年，專家預測 USD 對人民幣繼續升 5-8%。你家庭資產 100% 人民幣 = 5 年後購買力跌 5-8%。」

金句：「表姐，AIA USD 保單 = 你屋企嘅對沖工具。人民幣跌 = AIA USD 升。永遠都唔蝕。」

預期效果：預期 70% 接受 AIA USD 保單 USD 55K

9 顧慮 9：家庭責任期需要更多危疾保障

客戶信號：USD 50K 偏低

背景分析：友邦多重進泰安心寶 2014 USD 50K 保障 / 已供 12 年 / 720 萬收入損失 — Cancer 最貴嘅唔止係 Medical Cost / USD 50K = 1 年醫療費 / USD 200K = 5-7 年家庭入息替代

Kelly 完整話術：

Kelly 話術：「表姐，你而家危疾 USD 50K 保障偏低，需要 USD 100-200K 先夠家庭責任期。」

探問 1：「表姐，你而家危疾 USD 50K 保障，你覺得夠唔夠？」
探問 2：「Cancer 最貴嘅唔止係 Medical Cost，而係 1-2 年做唔到嘢，你點準備？」
探問 3：「你係真係想保留 USD 50K，定係想加保 USD 100-200K？」

Kelly 回應：「表姐，USD 50K 偏低。720 萬收入損失 — Cancer 最貴嘅唔止係 Medical Cost，而係長達一兩年做唔到嘢。你家庭責任期需要 USD 100-200K 危疾保障先夠。」

金句：「表姐，USD 50K 保障 = 1 年醫療費。USD 200K 保障 = 5-7 年家庭入息替代。差距係家庭責任嘅安全網。」

預期效果：預期 60% 接受加保 AIA 危疾多重守護 USD 100-200K

10 顧慮 10：跨境資產傳承複雜唔識做

客戶信號：客戶主動提遺產稅

背景分析：客戶主動提遺產稅 / 大灣區資產 + 港保單 / 跨境資產傳承 5 大方案（AIA USD + Trust + Family Office + 跨境遺囑 + 子女教育基金）

Kelly 完整話術：

Kelly 話術：「表姐，跨境資產傳承你覺得複雜，我哋 AIA 有 Family Office 服務幫你。」

探問 1：「表姐，跨境資產傳承你覺得複雜嗎？」
探問 2：「如果你有 AIA Family Office 同事 1-to-1 幫你 setup，你覺得點？」
探問 3：「你係真係想自己搞跨境傳承，定係想 AIA Family Office 幫你？」

Kelly 回應：「表姐，跨境資產傳承 5 大工具：(1) AIA USD 保單對沖人民幣 (2) AIA Hong Kong Trust Limited 信託 setup (3) AIA Wealth Plan USD 應急桶 (4) AIA Legacy Planner USD 跨國傳承 (5) AIA Premier Team 跨境服務」

金句：「表姐，AIA Family Office = 跨境資產配置 5 in 1 package。人民幣跌 + AIA USD 升 = 永遠都唔蝕。」

預期效果：預期 70% 接受 Family Office setup + AIA USD 保單 + AIA Trust

第 4 段：Next Action 落單（24h / 7d / 30d）

短期 24h（今日/聽日 9/27-9/28）

- Kelly WhatsApp 孫巧雲確認 9/28 帶智峰遨然一齊見面
- Kelly 準備建行 HK$430K → USD 55K 換匯方案 PDF
- Kelly 製作永明優月 2011-2026 + 2011-2031 兩段 IRR 對比表
- Kelly 約 Family Office 同事做遺產稅諮詢 slot

中期 7 天（9/28-10/4）

- 9/28 第二次見面（帶齊 7 樣：FNA + 3 份 Proposal + 天秤表 + 遺產稅 5 大方案 PDF + 邀請子女 + 出世紙 + 永明合約）
- 9/29 出完整 Proposal B（中等 USD 80K/年）
- 9/30 AIA cross-border tax expert 排期
- 10/初 AIA Hong Kong Trust Limited 信託 setup 諮詢

長期 30 天（10 月）

- 10/中 簽單目標 = 方案 B 中等 USD 80K/年（FYC USD 10-12K）
- 10/底 AIA Premier Life USD + AIA Wealth Plan USD 應急桶
- 11/初 Family Office setup 完成
- 11/中 AIA cross-border tax expert + AIA Hong Kong Trust Limited 完成
- 預計總佣金 = USD 75-120K（約 HK$585K-936K）
- 預計轉介紹 = 2-3 個石龍 / 東莞生意朋友

預期收入

收入類別		
方案 A 首年佣金	USD 13,750（約 HK$107,250）	AIA GF USD 50K（5年期 27.5%）
方案 B 首年佣金 □推薦	USD 69,125（約 HK$539,175）	AIA GF USD 55K（5年期 27.5%）+ AIA 危疾 USD 100K
方案 C 首年佣金	USD 148,125（約 HK$1,155,375）	AIA GF USD 55K + AIA 危疾 USD 200K + 子女新保單 Fo
方案 B 第 2 年佣金	USD 17,750（約 HK$138,450）	AIA GF 5% + AIA 危疾 15%
方案 B 第 3-6 年佣金	USD 15,300/年（約 HK$119,340/年）	AIA GF 2% + AIA 危疾 3%
方案 B 25 年總佣金（永久）	USD 159,175（約 HK$1,241,565）	AIA GF 5年完 + AIA 危疾 25年續保
遺產稅信託家辦 setup fee	USD 20-30K（一次性）	AIA Hong Kong Trust Limited + Family Office
總預期收入（方案 B）	USD 179-189K（約 HK$1.40M-1.47M）	Kelly 表姐最大單

Kelly 專屬
Fox V1 視覺效果（呆 2）：海軍藍 (#0D2149) 標題列 + 暖米 (#FAF5E6) 卡片底 + 金色 (#B8956A) 細邊 + 金底 (#FFE9B8) 關鍵詞 highlight
Fox V1 6 條永遠遵守：(1) 白底 (2) 細 1px 金邊 (3) 直角 (4) 細字 (5) 黑灰 (6) 克制留白