2026-10-04 LL 孫巧雲客戶分析

> 日期和時間： 2026-10-04 20:12:16
> 地點：[插入地點]
> [插入標題]

資產傳承 保險規劃 溝通變通

主題

本講座探討以保險作為資產保存與傳承工具的底層邏輯，比較保險與定期存款的功能差異，強調人生不同階段對流動性與安全性的取捨。內容涵蓋在香港購買保險的稅務優勢、房產與保險的傳承方式，以及面對難搞客戶的間接溝通與價值先行策略。

核心議題與結論總覽

- 保險作為中長期資產配置工具在稅務優化、資產安全與傳承方面具優勢，建議及早規劃並以個人名義、優先考慮香港居民身份投保，以提升合規與稅務友善度。
- 定期存款重流動性與單一利息；保險儲蓄產品提供現金值增長、理財與多幣功能，更適合中後期資金停泊與傳承目的。
- 溝通策略需從「工作＋理財並行」切入，避免「靠利息不工作」的敘事以降低家族文化抗拒；以穩定現金流減壓、支持再投資與傳承安全為主軸。

要點

1. 在香港買保險是常見的理財方式，用香港人身份購買通常無需繳稅。
2. 資產傳承的兩種主要方法是轉讓房產和購買保險，保險可以鎖定資金。
3. 儲蓄定期存款有固定的利息，而保險的功能不同，不能單純以利息高低比較。
4. 現代金融產品多元化，包括理財、儲蓄、多元貨幣等多種功能，相較於傳統的定期存款有更多選擇。
5. 購買保險將資金鎖定，犧牲了資金的流動性，但換來的好處（如安全、穩定增值）可能更大。
6. 人生的不同階段有不同的理財需求，從追求資金流動性到追求資產安全、穩定和易於管理。

7. 與客戶溝通時，若提出的第一個方案（Point 1）不被接受，應懂得變通和調整說法，而不是堅持己見或放棄。
8. 與客戶溝通前，首先要建立共識，確認雙方是站在同一陣線解決問題。

- **關鍵點**
    - 例如，對方不喜歡「不工作靠利息生活」的說法，可以轉化為「透過理財獲得額外現金流，讓工作沒有壓力，或有更多資金再投資」。
    - 溝通的核心是解決客戶的問題，而不是單向輸出自己的觀點。
    -

資產規劃與傳承的基本概念

> 資產規劃的核心在於如何安全地保存和增值財富，並在適當的時候傳承給下一代。保險和房產是兩種常見的、能夠有效鎖定資金並實現傳承的工具。隨著人生階段的變化，個人對資金的需求會從追求高流動性轉向追求安全性和穩定性。

- **關鍵點**
    - 財富傳承給子女的兩種主要方法是贈與房產或保險。
    - 保險的一個重要功能是「鎖住資金」，雖然犧牲了流動性，但換來了資產的安全和長期增值。
    - 在人生的不同階段，對資產的管理目標不同。年輕時或做生意時，資金流動性至關重要；而到了一定階段，資產的安全性、穩定性和易於管理變得更重要。
    - 購買保險就是為了應對人生後一階段的需求，即用較少的心力去管理一筆安全穩定的資產。
    - 現代金融產品提供了比傳統定期存款更多元化的功能，如多元貨幣、儲蓄理財等，可以更好地滿足不同階段的理財需求。
- **講解**

  LL在開頭部分闡述了買保險的底層邏輯。他指出，許多人（特別是老闆和富裕階層）購買保險，並非不了解保險會鎖定資金、降低流動性，而是因為他們認為這樣做獲得的好處（如資產安全、穩定增值、稅務規劃、財富傳承）遠大於犧牲流動性帶來的壞處。他將人生分為不同階段：早期做生意需要資金鏈，追求流動性；後期則追求資產的安全、累積和易於打理。保險正是滿足後一階段需求的工具。他還提到，除了保險，房產也是一種有效的財富傳承工具，因為它具有抵押價值，能鎖定財富。

- **Examples**

> 假設在香港有一筆100萬的資金，如果每年有5%的利息收入，即5萬元。如果這5萬元需要繳納20%的稅，即1萬元。

    - LL提到，這就是為什麼很多人選擇在香港購買保險，因為用香港人名義購買，通常可以避免這類稅務問題。
    - 這個例子說明了保險在稅務規劃方面的潛在優勢，是吸引客戶的一個重要因素。
- **註意事項**
- 處理保險這類事務，越早處理越好，以應對未來可能出現的各種稅務問題。
- 購買保險時，需要接受其資金流動性較差的特點，這筆錢在一段時間內是無法輕易動用的。

處理難搞客戶（強表哥）的銷售策略

> 本次討論的核心是關於如何向一位性格古怪、難以接觸、且對保險產品有偏見的潛在客戶（強表哥）進行銷售。客戶本人雖然有需求（想買保險且不想讓太太知道），但溝通過程充滿障礙。

- **關鍵點**
    - 客戶分析：強表哥性格難搞，需要通過第三方（其妹妹雲表姐）才能接觸。
    - 需求發掘：客戶因生意不順考慮新出路（外貿），同時有購買保險的需求，但不想讓家人知道。
    - 異議處理：客戶明確表示保險「冇用」、「買張紙」，認為不實在。
    - 初步接觸：Kelly通過關心對方家庭（兒子結婚）、生意狀況及近期遇到的困難來建立關係。
    - 讚美與認同：Kelly讚美了表哥的勤奮和為家庭付出的努力，獲得了對方的正面回應。
    - 銷售時機：在一次家庭聚會中，雲表姐提議買保險，但強表哥立即拒絕。
    - 接觸障礙：無法直接約見，必須先完成對方交辦的任務（處理稅務問題）作為見面的前置條件。
    - 間接溝通：客戶想了解香港開公司和稅務事宜，但透過妹妹和妹夫作為「代理人」發問，不直接表露自己意圖。
- **講解**

整個銷售過程目前卡在「prospecting」（客戶開發）階段，甚至還未到正式的銷售流程。主要的困難點在於無法與決策者（強表哥）建立直接有效的溝通渠道。Kelly嘗試了多種方法，包括家庭關懷、讚美、透過中間人約見等，但對方設立了重重關卡。雲表姐提出的「先幫他處理好稅務問題」成為了目前的關鍵任務，只有完成這項任務，才有可能推進到下一步的會面和深入溝通。這反映出在面對特殊性格的客戶時，需要極大的耐心，並願意先為對方提供價值（如處理稅務），以換取信任和溝通機會。

- **Examples**

> Kelly想約見強表哥談保險，但強表哥的性格特點是，任何想見他的人都必須先通過他的妹妹「雲表姐」進行預約和過濾。Kelly因此請求雲表姐幫忙約見，但雲表姐的回應是讓Kelly先幫強表哥處理完稅務事宜。

    - 步驟一：Kelly向雲表姐提出約見她哥哥（強表哥）的請求。
    - 步驟二：雲表姐傳達了約見的前提條件，即Kelly需要先幫助強表哥完成稅務相關的工作。
    - 步驟三：Kelly目前正在處理稅務工作，但遇到了登入應用程式的問題，導致進度暫時受阻。
    - 結論：這次約見嘗試說明，對於這位特定客戶，必須採用間接路線，並將完成對方指定的任務作為建立溝通的敲門磚。

> 在一次家庭對話中，當雲表姐向強表哥提議可以買保險時，強表哥立即表現出強烈的抗拒。他認為保險「冇用」，只是花錢「買張紙」，讓他感到「唔安心」，不如自己親手做事來得實在。

    - 異議呈現：客戶直接表達了對保險產品的不信任和負面看法。
    - 應對情況：當時由於強表哥直接拒絕，話題沒有繼續深入。
    - 後續發展：儘管口頭上強烈反對，但強表哥私下卻產生了購買保險的想法，並特別要求不能讓太太知道。這顯示其公開表態與真實需求之間存在矛盾。
    - 分析：這個案例說明，客戶的初步反對不一定是最終決定。銷售人員需要識別這種矛盾，並尋找合適的私下溝通機會，針對其真正的擔憂（如資產隱私、保障功能）進行解說，而不是僅僅停留在表面的拒絕上。

- **註意事項**

- 與性格特殊的客戶打交道，需要極大的耐心和靈活性。

- 必須尊重客戶獨特的溝通方式，例如必須通過指定的中間人。

- 在正式銷售前，先為客戶提供額外價值（如處理稅務問題）是建立信任的有效方法。
- 客戶口頭上的反對意見可能與其真實需求不符，需要深入挖掘背後的動機。
- 處理涉及家庭隱私（如不想讓配偶知道）的保單時，需特別謹慎和保密。
- 利用家庭關係進行銷售是一把雙刃劍，需要小心處理，避免引起家庭矛盾。
- **特殊情況**
- 如果客戶堅持必須通過第三方溝通，應完全遵守此規則，不要試圖繞過中間人直接聯繫客戶，以免引起反感。
- 如果客戶將完成某項與銷售無關的任務作為見面條件，應評估任務的可行性，並將其視為建立關係的一部分，盡力完成。
- 如果客戶當眾表達對產品的強烈反對，但在私下表露興趣，應避免在公開場合再次提及，尋找一對一的私密環境進行深入溝通。
- 如果客戶提出的需求涉及隱瞞家庭成員，應在合法合規的框架內操作，並充分告知客戶相關的權利與義務，確保過程的專業性。

詳細要點

1. 保險是否更合適兼顧稅務、收益與傳承

- 描述：以香港保險產品作為長期資產配置，對比定存與其他金融工具，兼顧穩定利息與代際傳承。
- 結論：保險在稅務、資產安全與傳承上更具吸引力，宜早規劃以降低政策與稅務不確定性。
- 理由：
    - 香港保單年利約5%，以100萬為例，稅後淨回報仍具吸引力（20%稅率假設）。
    - 保險能鎖定資產、提供穩定現金流，適合中後期管理與累積。
    - 傳承工具以房產與保險為主，皆能鎖住財富，便於分配。
    - 市場普遍以購買保險作為主要選擇，具可行性。

    - 及早處理保險可應對各類稅負。

2. 投保主體與身份選擇

- 描述：討論以個人名義與香港居民身份投保的稅務與合規影響。
- 結論：建議以個人名義並優先使用香港居民身份投保以優化流程與稅務。
- 理由：
    - 香港身份在稅務與程序上更便利。
    - 香港投保者眾，制度成熟且友善。

3. 定存 vs 保險儲蓄產品

- 描述：比較定存利息與保險現金值增長及多元功能。
- 結論：保險更契合中長期資金停泊與複合需求；定存偏向高流動性與短期停泊。
- 理由：
    - 兩者定位不同，保險提供儲蓄、多幣、理財等綜合功能。
    - 現代金融需求更偏向綜合配置而非單一定存。

4. 家族文化溝通策略

- 描述：面對家人勤奮工作文化，需避免「靠利息生活」的表述。
- 結論：採用「工作＋理財並行」敘事，以保險創造穩定現金流支援工作與再投資，重減壓不取代工作。
- 理由：
    - 家人對不工作靠利息概念反感。
    - 建議以「A and B」策略並行，降低抗拒。
    - 強調現金流的支援作用而非鼓勵不工作。

5. 人生階段的資金配置切換

- 描述：從創業期高流動轉向中後期安全累積的時點。
- 結論：資金鏈穩定、目標轉向增值與傳承時，逐步由流動性轉向保險等安全、可累積工具。

- 理由：
    - 早期斷鏈風險高，後期重視安全與省心。
    - 以保險鎖定部分資金建立現金流與安全墊。

6. 子女傳承與資產鎖定

- 描述：在技能或事業難傳承時，以房產或保險作為傳承主工具。
- 結論：保險具設計彈性、易鎖定與分配，保費為可鎖定的小部分長期資金，不影響其他資金靈活性。
- 理由：
    - 技術/生意未必可傳，資產可存留。
    - 房產與保險是可行主路徑。

7. 客戶提案「六七個重點」需重構

- 描述：現有重點未完整且敘事與順序未調整。
- 結論：補齊並重構清單，先價值認同（工作＋理財並行）再進入產品屬性（收益/稅/傳承/流動性），避免「不工作靠利息」表述。
- 理由：
    - Kelly僅思考部分且第一點因文化衝突擬刪。
    - 需學會即時調整並完成全套框架的演繹。

未結案與待辦建議

- 完整化提案六七點：列出終版重點與1–2句話術，順序以價值認同先行，再談收益/稅/傳承/流動性；明確避用「不工作靠利息」。
- 投保主體與受益人結構：提出3個方案（含優缺點、合規/稅務影響），指定決策期限與責任人，優先考慮香港居民身份。
- 收益與稅負試算：以100萬、300萬、500萬為基數，對比保單IRR、現金值曲線、稅後淨回報與定存利率（含20%稅率）；形成一頁試算表。
- 流動性管理與應急金：制定可鎖定資金比例與動用現金原則，分階段配置（先鎖定X%，保留Y%周轉/再投資），標明解約成本與提領機制。

- 家族文化溝通腳本：面談腳本＋異議處理清單，以「工作＋理財並行」「現金流減壓」「傳承安全」為主軸，並安排一次內部演練校正話術。

- 稅務App備援：若10/05致電仍無解，規劃是否需本人辦理、所需文件、授權方式等，以避免延誤。

2026-10-04 LL 孫巧雲客戶分析

2026-10-04 20:12:16

00:00:07 LL
買保險

00:00:10 LL
買保險嗎？你用你個名買啦，暫時唔使交

00:00:13 LL
但系將來知道。

00:00:15 LL
你用個香港人做，佢一定唔使。

00:00:18 LL
其他方法都，你點解咁多年喺香港買保險？點解咁多人質正呢個？

00:00:26 LL
即系覺得佢交嘅稅

00:00:28 LL
即係好似表弟咁，佢一直搵咗錢。

00:00:30 LL
如果你係香港，我哋攞五個percent利息，

00:00:35 LL
個利息都高過佢交稅嘅

00:00:38 LL
咁佢唔使做嘢都賺得啦

00:00:40 LL
係咪？即係譬如你一百萬，你每年五percent賺五萬，

00:00:54 Kelly
五萬要交一萬蚊稅，係咪？二十percent嘅話，嗯，喂，喂，我聽到啊，跟住咧，

00:00:57 LL
咁佢一年先搵得個五萬蚊。

00:01:00 LL
嗰一萬蚊稅喎，因為呢度，咁佢係咪應該放幾幾多六萬蚊唔夠嘅嘢度咯？即係呢個就係大家考慮嘅問題咯。咁所以我哋要搞清楚啲嘢。

00:01:15 LL
第一、第二就係你嗰啲錢，你慢慢轉而去安全，你唔會成世繼續咁辛苦做嘢噶嘛。

00:01:21 LL
咁一係你將啲嘢傳俾你個仔，咁傳唔到俾你個仔嘅，咁你唔一定會傳嗰個。

00:01:29 LL
技術或者咩噶嘛

00:01:30 LL
你可以存啲財富俾佢啊。

00:01:42 LL
存財富嘅方法只有兩種啫，一係俾份樓佢，二係俾份保險俾佢，係咪先？只得呢兩種方法可以鎖住啲錢啫，明唔明？即係呢啲concept咯，跟住就話銀行嗰啲正件啊媽，咁其實鬱唔到嘅錢話你都鎖住你你。差嗰啲錢嘅，呢嚿錢係好小部分啫嘛，係咪先？保費錢即係觸唔到咪唔好呢嚿錢咧

00:02:08 LL
績住佢翻咧。你唔好因為呢嚿錢績住咗，你其他錢

00:02:17 LL
係咪先？

00:02:22 Kelly
保險呢啲嘢要處理嘅嘛，越早處理越好噶嘛。係咪先？隨時有要嗰啲咩稅，物稅。

00:02:24 LL
因為呢個外國。

00:02:27 LL
你要轉落去交plan交咩嗱？哦，我明，

00:02:32 LL
即係你話嗰啲儲蓄定期有冇啲保費？講開話嘅息冇，如果有嘅話

00:02:42 LL
就冇人做定期啦，定期買唔到啦，咁多人中定定期咧，定期就有息金嚟，啱唔啱啊？即係如果有隻息係彈定期又咩嘅，咁仲要少發過啦～

00:02:55 LL
所以真係樣嘢唔同喎，你正常就係好舊派老派嘅做法，因為當時你咁多金融產品啊嘛，正常就已經係最靚最簡單嘅嘢。但係而家有學啊，有理財啊，有儲蓄啦，有多元貨幣啊

00:03:14 LL
有好多唔同嘅功能啦。但係對應咁啲舊式嘅，可能冇咯。

00:03:23 LL
咁咪冇辦法，咁接受唔到咪接受唔到咯。咁我哋處理我哋用啲二十幾三百幾嘅。

00:03:27 LL
我話做專業成咯，你表姐嚟噶嘛？你做咯第一單，佢信任過嗰啲經理嘅啦，而家我唔知你點解周圍個個都做，乘機我哋屋企人點講咧？冇人做第一個啊嘛

00:03:51 LL
就有啲乜，家都唔知點做，萬家利家家都做嘅，近年嗰啲老闆唔搵人搵幾多錢嘅，佢哋都去做嘅，其實咁，華僑人發達嘅，咁但係呢啲主將都係老闆，咁大老闆做咁多嘢生意，有好多資源，咁即係方向，我係一隻係向啲國企泵啦。我做咁耐，我都可以講到，我就睇中一樣嘢嘛，即係即係同我以前買豪宅一樣啫嘛。我以前買嘅全部都係豪宅，因為你買得豪宅嘅人一定係有一定水平、一定嘅知識，點解？因為人係要咁樣做啊嘛，大家知點樣做？即係如果係大多數窮人去做或者窮人。同埋會明白點解啲層樓值咁貴

00:04:24 LL
因為佢有抵押值啫。

00:04:26 LL
保險都係，

00:04:28 Speaker 3
一般係買啲保險居多。

00:04:35 Speaker 3
聽唔到，冇咗聲。

00:04:41 LL
即係我唔攞去做投資，我唔攞去做定期

00:04:44 LL
有錢鎖喺保險公司，個個都知道，

00:04:47 LL
個個都知道保險要鎖住有錢喺度

00:04:51 LL
但係點解咁多人都做？因為嘅嘅換嚟嘅好處係大過。

00:04:55 LL
錢嘅流動性啊嘛

00:04:57 LL
以前我哋做生意，錢嘅流動性好緊要啊，個資金鏈一斷，可能就出問題啊。

00:05:05 LL
但係錢去到下一個階段啊嘛

00:05:07 LL
啲錢唔係唔係要唔係要流動性嘅問題啊嘛，點樣安全，點樣可以持續跟著，係可以累積嘅，係咪先？要花少時間心機去打理啲錢，安全穩定又唔會咩嘅。咁我哋係處理啲問題，咁人生唔同階段處理唔同嘅問題，咁你哋呢個咧改變翻嚟，都一定係財富，亦都係咪先？細個嘅咁關注咁嘅嘢

00:05:33 LL
所以大家都係咁樣去處理。

00:05:41 Speaker 3
有冇講到呢啲嘢啊？冇。有冇諗住講呢啲嘢？

00:05:48 Kelly
冇。誒誒，頭嗰兩個point我有諗過，但係我唔會講出口。

00:05:54 Kelly
因為如果你同佢講話唔做嘢用利息嘅話咧，佢實話唔得嘅。因為我哋屋企人九啊幾歲都仲做緊嘢，好勤力，日日都要翻工嗰啲。

00:06:08 LL
咁咪變咯。

00:06:09 Kelly
所以第一個冇諗過要講

00:06:18 LL
我有諗過，但係我冇講。你嚟變咯，咩世界冇A同B噶嘛？可以A and B噶嘛？啊，你佢呢？佢唔中意健身啊，或者食壽司啊，連埋啲飯食啊。

00:06:26 Kelly
好啦。我咪但系我咪你問

00:06:33 Kelly
係你問我有冇諗過？我有諗過，不過話俾你聽，我第一個冇冇諗住講

00:06:40 LL
因為會俾人鬧。跟住但係下邊嗰啲我就冇真係冇諗過。不如俾人鬧啫，咁你轉少少啫嘛？你話我，我哋係咪先？我哋屋企係係一定要做嘢噶嘛，唔可以咩噶嘛，咁咪啱晒咯。咁以前我哋都廿四小時做嘢，而家加埋理財，咁所以我哋花時間去做理財咯。我哋最少都要攞攞一兩日嚟。

00:06:52 LL
即係瞭解啲新產品啊，或者咩，或者我唔做呢啲嘢咯

00:06:56 LL
係咪先？咁你到時咪就係可以好穩定咁，佢會有個現金流俾你再做嘢，冇壓力啦，或者攞啲錢去再投資，再做其他嘢。我冇話要你放棄工作，即係我唔知道你唔中意唔工作啊嘛

00:07:09 LL
我先咁講。

00:07:10 Kelly
我我知阿叔唔係啊，我唔係貶你啊，我你我冇貶你啊，我覺得你嗰個諗法係，即係你頭先整個流程我已經錄咗音嚟依家。咁我覺得你整個流程，我你諗我嘅啲嘢咧，除咗第一個我有諗過之外

00:07:26 Kelly
其他嗰啲我冇諗過。咁我覺得你整個流程都係啱嘅。跟住，但係咧，你後尷再講嗰個，你話唔食食魚，唔食三文魚，就食睇其他嘅。我我我可我依個我又冇諗過。所以你第一個point咧，我係可以喺第一個point度再modify。

00:07:40 Kelly
依個系又系我冇諗嘅，所以我冇ban你，我一路都聽緊你。我只不過回答你，我唔講得呢一個原因，跟住你就講下一個。所以要有咁嘅貶科，我先知道哦。呢個可以下次咁樣轉落去啊嘛，冇諗過，我唔系ban。

00:07:59 LL
其實你諗真啲，我而家講緊嘅所有嘢同埋我自己轉彎呢啲嘢，其實應該你自己做。阿媽媽。

00:08:07 LL
嗯。因為真系話俾你聽。你冇轉彎，要我轉彎，呢件事出咗問題咯。

00:08:12 LL
所以多番轉頭話

00:08:15 LL
你轉彎啊，所以你冇錯啊，話係啊

00:08:17 LL
係你冇轉彎啊，唔係我冇轉彎啊

00:08:20 LL
我唔需要轉彎啊，啱唔啱？

00:08:26 Kelly
我甚至冇需要講呢啲。我冇講過話我冇問題，我覺得我有問題先至問你嘅。我認同我有問題，依家繼續聽你講嘢。

00:08:39 LL
我話先頭我講咗個point one出嚟，你發覺個point one唔合拍到你呢個客，係嘛？係。然之後你冇將佢融匯貫通，好似我咁轉彎變成，係我嘅問題。但係我就聽到有呢個問題，所以我咪同你講咯。所以我咪有岔錯。我唔想你驚我，影響到我自尊心，或者你你驚我搞到我唔開心。唔係啊，係我要你知道。

00:09:04 Kelly
知道。呢個位已經，呢個位係我有問題，冇轉彎。

00:09:07 Kelly
而我聽到你個轉彎方法係點啦？

00:09:13 LL
得唔得啊？得。你信任下我啊！每次話你有問題就真係有問題啊！啊，跟住咧？

00:09:22 LL
我話你驚我，就真係出咗問題啦。

00:09:27 LL
唔好話我冇驚啊！你一講呢句説話，你就停止思考噶啦。

00:09:33 LL
我話你驚我，你即刻，我講錯嘢

00:09:36 LL
邊個講錯？佢即刻搵

00:09:39 LL
搵唔到，sorry，搵唔到。你話，哦，知道啦，我呢位貶錯咗，講錯嘢，出咁樣噶嘛？而我貶，我唔係咁嘅意思啊！你聽我講啦，我冇貶你啊，我嘅意思係咁，唔使解釋㗎啦。即係去到呢個地步

00:09:58 Kelly
你要轉移嘅問題，你信任下我啊嘛。咁下次如果你問我解釋嘅話，我唔解釋得唔得啊？因為解釋完都係冇用。

00:10:05 LL
你話我係咁做，跟住我話哦咁樣做錯

00:10:10 LL
你就即刻知道係我錯點講？唔係我咁樣做咁樣做錯，你聽我講，我唔係咁嘅意思啊，我唔係咁樣錯啊，我唔係因為咁樣錯啊，我唔係講出嚟咁嘅錯。你呢啲有咩用啫？你呢啲咪咪咪就係喺度保護自己啫。你咪照直講咯。我係咁諗，我係咁講

00:10:28 LL
我講錯。跟住話係啊，你咁諗錯，咁諗錯，咁講錯。跟住哦咁樣錯咁我我係咩？我係咩？唔係我咁樣錯。係啊，其實我唔係咁諗，我唔係咁錯。咦？

00:10:35 LL
我使乜你你點錯啫？我知道你錯，唔知話你聽錯都冇點講唔夠咯，好唔好啊？

00:10:49 LL
真系完全錯晒，因為我講嘅嘢你都唔。咁我哋由頭再講你一次咯。我由頭再講

你一次，都係因為你講錯嘢，所以由頭再要再講一次，都係要追究你嘅啦，都要檢收你嘅啦，合唔合理啊？

00:10:59 LL
合不合理啊？

00:11:03 LL
你話？接受？你唔接受啊？

00:11:06 LL
我聽咗

00:11:09 LL
你去到那個位，你都要系咪先？點都要啱翻一成先可以完成啊！唔需要啱啊！

00:11:15 Kelly
我唔係同你拗呢樣嘢。我唔係拗啊，係你要。我清晰，我清晰夠啦！我清晰，我知道我有問題要改，我亦知道應該要改咩啦。你可唔可以唔好係咁不停講咁多句都喺呢一呢度？我講翻個客。

00:11:36 LL
我唔好同你講咁多，點點咯？

00:11:38 Kelly
啊，唔好講咁多，一陣間又嘥我時間，唔係係嘥你時間去講埋啲無謂嘢。

00:11:48 Kelly
你講到頭先。

00:11:51 LL
每一次都係喺呢啲位，唔係每一次我都講。你唔嘥，我唔會上邊講。我有冇特登？你唔嘥先擺嚟講啊？係你嘥我，我先講啫嘛。咁你嘥我一次

00:12:03 LL
我咪講一次嘥

00:12:04 Kelly
我一次講一次，你明？儘快唔好嘥我咯。

00:12:05 LL
我我都冇。我都冇嗰啲叫咩啊？

00:12:09 LL
我都冇嫌棄你，次次激我，你嫌棄我，次次我嚟。

00:12:15 Kelly
我冇你，我冇嫌棄你嘥我一陣間，你又話我嘥你時間，唔系討論緊。

00:12:20 LL
嘥我時間啦！

00:12:28 Kelly
啱我時間啊！我唔講啦

00:12:30 LL
我講一句你跟住下一句好多弊，你跟住下十幾廿句我唔講啦，我聽你講。得。停咗。停。

00:12:36 LL
我要繼續講，你聽唔到？係你搞到繼續轆咧，唔係我繼續轆咩？

00:12:40 Speaker 3
我真係，講嚟聽。

00:12:47 Kelly
講到三唔識七嘅。

00:12:50 LL
咪講到佢要

00:12:52 Speaker 3
即係佢要解決嗰只問題

00:12:56 LL
你要俾方法佢。即係前提係，你哋要溝通好，要要知道你同佢係唔係一場去解決呢個問題，都未知道。

00:13:04 LL
睇住咩問題，就開始變方法，唔係好似喺晒一時一樣咁咯。咁佢就喺睇得多

00:13:14 LL
向前踱一次，我就一直返返去上一個點，上一個點，因為上一個點錯嘅，我哋再傾下都係錯嘅事。都好緊嘅。你學識呢個思維方法，你以為好似啱緊時間，只可以顧返巨集嗰啲嘢。

00:13:30 LL
因為如果我唔傾好，我哋每一次傾嘅嘢都錯嘅。

00:13:35 LL
咁每次傾嘢錯嘅，嗰次傾到嘢其實冇傾到嘢，係因為每次傾嘢都錯嘅，你慢慢傾，嗰個結果出到嚟咧一樣。而家講咩嘅？

00:13:48 LL
翻返去

00:13:52 LL
哎呦

00:13:56 Speaker 3
我慢慢看看先，我咪就。

00:14:07 Speaker 3
喂。

00:14:08 Speaker 3
講到邊？

00:14:13 Kelly
你講完個，所以你問我有冇諗過嗰幾嗰六七個point同佢講咯。

00:14:24 LL
系啊，呢啲喺呢啲原因嘅嘢就要你要去做，你去你畫嗰個分咯。

00:14:28 LL
嗯。

00:14:34 LL
喂呀。

00:14:36 LL
你你喺深圳度部署啊？你本身就傾咗幾時再見面？

00:14:42 Kelly
唔好傾幾時見面

00:14:44 Kelly
但繫有講話我問完，問詼問完偉明攞咗個password download完之後就再搵佢咯。

00:14:54 Speaker 3
詼

00:14:58 LL
即系佢叫我搵佢咯。

00:15:00 Kelly
我幾時走？我諗住星期二。

00:15:08 Kelly
我聽日打啊！我聽日打咗去問，睇下攞唔攞到，攞唔到我先至麻煩一個男士幫我打咯。

00:15:15 Speaker 3
點解要我打？

00:15:18 Kelly
我話麻煩一個男士打，我冇話要搵你打。

00:15:26 LL
點解你都扮到男人？因為AI啊嘛。

00:15:32 LL
唔識整。

00:15:56 LL
佢依家點啊？

00:16:04 LL
點啊？你依家打唔得咯？

00:16:05 Speaker 3
唔識整。

00:16:17 LL
你講廣東話定普通話都得噶嘛？

00:16:20 Speaker 3
係咪？

00:16:22 LL
嗯。

00:16:31 LL
嗯，

00:16:38 LL
你話唔打咯？你都系公司搵人打，公司搵第個打咁都好啦，系嘛？

00:16:46 LL
哦，搵到錢系嘛？哦，都串開個窿啊！點解又冇個碟？咁有咩要我幫手啊？

00:16:55 Kelly
暫時冇咯。

00:16:58 LL
咁你話你表哥嗰度咧，

00:17:00 Kelly
又又又講咩啊？

00:17:04 Kelly
講大嗰個定細嗰個？大嗰個就係，誒，大嗰個就係成日介紹客，跟住嗰啲客好流嗰個啦。跟住佢尋日又叫我三點，跟住唔翻嚟。我唔想理佢嘅。

00:17:20 LL
兩個都未見到，咁我要知你係講邊？個仔又唔話俾個老婆聽，有佢又要買，又唔話俾個老公聽，系咪你講啊？

00:17:27 Kelly
誒，嗰個系我表姐夫，即系雲表姐個老公。

00:17:32 Kelly
啊，唔系，嗰個系佢阿哥，但嗰個系細表哥。

00:17:39 LL
重要啊，即系而家我理得佢識邊個表哥。

00:17:44 LL
嗯。

00:17:46 Kelly
咁我要俾個名佢，我知知知我自己嗡系邊個噶嘛？

00:17:51 Kelly
你講強表哥，好，跟住咧。跟住咧。

00:17:56 Kelly
佢表哥

00:18:06 Kelly
佢表哥好難搞。

00:18:12 LL
廿六萬又好難搞唔？

00:18:14 Kelly
佢個人好難搞。

00:18:15 Speaker 3
點啊？我唔。

00:18:23 Kelly
未諗到可以點樣同佢講？

00:18:28 Speaker 3
咁你擺出嚟傾先得㗎。諗到咪話俾我聽

00:18:38 Kelly
諗唔到咪話俾我聽咯。我諗到嘅時候話俾你聽應該點樣講，我組織一下先，因為其實我覺得我連呢一個prospecting都未搞得掂。

00:18:50 LL
我哋搞嘅唔緊要噶，我開幾十年嚟噶

00:18:54 Kelly
我有幫住嗰啲白頭無影去搞啦。我使唔使話俾你聽佢個個人係點？跟住講住，再講埋俾你聽佢依家其實個situation係想，大約係點啊？

00:19:09 LL
不如交返啲頭啊！你雖然話咗你而家想點，之後基於你想點，就提供補充資訊啦。

00:19:16 LL
唔好一次攞晒啲資訊出嚟，然之後我都唔知你想點啦。

00:19:19 Kelly
誒，我緊係想開單啦，咁樣咧，誒，表姐話我聽咧，佢嗰個係啦，我想開單啦

00:19:29 Kelly
Selling cycle都話prospecting都未做到咯。

00:19:36 LL
你冇講大話嘅嘛？哦，我都冇聽你講大話嘅嘛。

00:19:41 LL
再嚟個。

00:19:42 Kelly
Prospecting咧，依家係做啊，唔係依家個客係咧，依家依家個客咧做到prospecting個位都未做到。

00:19:53 LL
咁所以你話咗畀我聽你做啲咩咯？

00:19:56 LL
你做啲咩咯？

00:20:00 Kelly
我我做咗誒，我做咗誒

00:20:07 Kelly
關心佢，依家個仔準備結婚啦。

00:20:12 Kelly
誒做人哋外父誒唔係唔係做做誒即係佢佢開唔開心啦？跟住誒佢個佢佢哋依家忙緊啲咩啦？生意點樣啦？

00:20:23 Kelly
跟住問咗佢最近發生嗰幾單意外同埋嗰個鋪位俾人告佢哋依家去到咩situation啦？咁佢唔咗一大扎嘢啦。跟住跟住。

00:20:41 Kelly
誒，講完一大扎嘢之後，誒，跟住就話生意唔好，跟住都唔知點算

00:20:50 Kelly
跟住所以先至諗住做trading。咁跟住我就有讚美佢，其實佢都好勤咁多年都好勤力去做嘢啦，跟住諗好多出路啦

00:21:05 Kelly
傳承咗我哋成家人嗰啲中意愛工作嘅態度啦。

00:21:09 Kelly
跟住又買咗咁多層樓啦，跟住又諗呢一個，早啲賺完佢啦，跟住佢都好開心嘅。跟住咧諗表姐就話諗一落到去諗話唔係好賺錢

00:21:27 Kelly
跟住唔知搵咩出路。個時表姐就講咗句就話，其實你可以買保險。跟住佢就立即話覺得冇用，買張紙即係用諗擺啲錢落去買張紙，佢覺得冇用，唔安心，佢覺得又唔係自己做緊嘢。

00:21:39 Kelly
落手落腳呢啲係唔好

00:21:42 Kelly
所以佢就唔講啦。跟住就係咁樣咯。點解佢想買嘢？佢上一次講嗰陣時係本身話人壽保險可以保障到㗎

00:22:04 Kelly
跟住今次翻去見到佢嗰幾下就。

00:22:08 Kelly
No，咁我唔想俾個老婆知道佢買保險咯。

00:22:15 LL
嗯。

00:22:20 LL
咁我即系而家去叫佢先咯。

00:22:24 LL
咁咩冇講乜嘢噶啦？

00:22:27 Kelly
我前日翻去前有叫表姐幫我約佢，跟住表姐我唔想俾個老婆知道佢買保險嘅事要佢老婆入去。

00:22:36 Kelly
我話我叫雲表姐幫我約我表哥，即系約佢阿哥

00:22:40 Kelly
因為要約佢係唔可以單獨約佢嘅。點解咧？因為佢佢個人係如果要見佢，任何人都要經過雲表姐約佢嘅。

00:22:58 Kelly
點解咧？佢唔係親戚嚟咩？親戚嚟咗，但係佢即係佢個性格係你唔可以直接同我講嘢，你係邊個？你有乜嘢同我個妹講咗約咗佢過咗一輪，你先至好嚟同我講嘢嗰啲人咧？

00:23:07 LL
唔知。

00:23:12 Speaker 3
唔知。即係點啊？

00:23:26 Kelly
即係佢佢要佢佢要誒唔係，跟住我表姐又幫我。

00:23:31 Kelly
我跟住我有問我表姐叫佢約

00:23:36 Kelly
跟住佢跟住跟住佢話誒約唔到，但係我尋日翻去嗰陣時係見到嘅，但係大家都喺齊度。

00:23:51 LL
有冇作約啊？

00:23:53 Kelly
我有叫我表姐幫我作約咯。跟住佢都係reply話：你做完啲嘢先啦

00:23:59 LL
咁樣咯。

00:24:01 LL
幫佢報完啲咩？

00:24:02 Kelly
幫佢報完稅先。

00:24:13 LL
喎阿哥唔使報稅嘅。

00:24:19 Kelly
嘛？阿哥唔使報稅嘅。

00:24:22 LL
我哥唔使報稅啊。

00:24:25 Kelly
但系佢阿哥

00:24:27 LL
佢阿哥咩啊？聽唔到。又叫做外貿免稅，而家唔使稅。

00:24:30 Kelly
佢想做外貿，佢依家一路都係係啦。

00:24:36 Kelly
佢想做外貿，跟住佢想喺香港開公司，跟住佢叫我俾開公司嗰啲資料佢，咁我咪一拃嘢掉晒俾佢咯。跟住佢問我依家，佢要攞香港要交幾多稅，我咪又俾埋個稅表佢咯。

00:24:56 Kelly
跟住我問佢點解佢唔答佢跟住點解佢想做啲咩啊佢唔答佢就係話你淨係要俾呢啲嘢我得啦。跟住嗰陣時表哥都喺個群度，佢就係唔出聲問問題嗰陣時我都係我表姐問，跟住仲要個case咧係要話佢老公做，但係其實後尾問翻表姐，表姐話係強表哥想做，佢話你都知佢個脾性係。

00:25:26 Kelly
要老闆系咁嘅啦

00:25:34 Kelly
咁樣咯。咁都要啊！係啦，就係咁樣啦。跟住，所以我約佢係都係要，跟我我叫咗表姐約佢噶啦。跟住佢話：佢幫我約，但係佢叫我做咗幫佢做咗啲稅先咯。

00:25:50 LL
你做唔落啦？

00:25:53 Kelly
其他都做晒啦，爭我表姐嗰份唔知點解登入唔到個app。因為佢嗰系啊，呢一兩日問完，如果嗰邊開得翻個戶口嘅話

00:26:11 Kelly
咪兩三日做完咯。

00:26:16 LL
我得個戶口之前我開，接咗電話都問佢有事啊嘛。

00:26:19 LL
嗯。

00:26:22 LL
我係攞呢個數字做買賣，好似嚟到一千都可以。

00:26:32 LL
系咪？以前話咩？話有兩個要買，有一個又話等到十千都買唔到，點算？聽唔到。要買有兩個人買，都買完，想等到十千都買唔到

00:26:46 Speaker 3
點算？

00:26:47 Kelly
跟住睬佢啊，即系。

00:26:50 Kelly
一個是強表哥，一個是權表哥。

00:26:54 Kelly
權表哥又系搞到好難話嘅。但系權表哥就上次你見我嗰個

00:27:02 Kelly
但系嗰個咧就唔我見唔到。

00:27:07 Kelly
嗰個就嗯，我唔知佢仲有冇啊？未問。

00:27:15 Kelly
尋日日佢諗住飲茶咧，跟住。

00:27:18 Kelly
跟住，跟住佢有話去咗做嘢，跟住佢同我表姐講話搵唔到我

00:27:31 Kelly
因為我表姐話個電話都冇響過。

00:27:42 Speaker 3
誒， anyway啦，

00:27:43 LL
咁跟住就仲有強表哥、權表哥

00:27:44 Kelly
誒，仲有個。你唔玩咩？啉？你唔玩咩？權表哥佢想買儲蓄，都係。

00:27:51 LL
跟平時啊，跟住點啊？

00:27:53 Kelly
嚟呀，都要見佢先至講到嗎。佢喺電話度冇講。

00:28:00 LL
幾時飛咧？好似我咁

00:28:03 Kelly
亦都系呢幾條問題，唔想做定做。冇啊！我諗完之後再答你。

00:28:09 Kelly
得唔得？即系第一個表哥同權表哥根本都未落疊講任何搵佢保險嘅興趣。

00:28:21 Kelly
要約到出嚟講先至得㗎。

00:28:25 LL
點解？

00:28:28 Speaker 3
WhatsApp問唔到嘅咩？微信喺，微信問唔到。問唔到，聽唔到。

00:28:38 Speaker 3
係咯。

00:28:41 Kelly
因為佢都係，我試過幾次搵阿強強表哥，佢都係。一係唔復，一係復咧就講兩句就要收線嗰啲咯。

00:28:52 Kelly
咁就係要買？

00:28:58 LL
係啊，佢係自己講話，佢要買㗎。佢係真係講嗰句說話係咁樣，咁我咪復述俾你聽，佢係咁講。我話你復，話，復。咁咁佢電話叫買，你第一個就係同佢講咯，話詼，點解你嘅說話買我哋詼點樣傾好啊？你想我出嚟見面。先咩電話嚟先？我有個時間好嘅

00:29:20 Kelly
咁你哋要唔要就咁講啊？我有，但係個答案系我要翻去。

00:29:30 Kelly
跟住我又不停咁樣問佢，咁幾時啊？幾多號啊？我聽日翻嚟好唔好啊？

00:29:41 LL
跟住我尋日咪翻咗去咯。

00:29:42 Kelly
佢話好噶嘛。跟住翻到去又唔見。你有冇退房啊？

00:29:42 Speaker 3
有冇退房啊？

00:29:43 LL
返嚟廣州點知咧？有啊。跟住再講咩啊？

00:29:44 Kelly
佢話好啊。

00:29:45 Kelly
跟住佢原本話三點鐘接我喺火車站

00:29:50 Kelly
跟住我上咗高鐵，跟住我仲喺東莞啊，未翻到去啊。

00:29:56 Kelly
跟住我，哦，咁我喺雲表姐度等你啦。

00:30:00 Kelly
等到六點的時候，佢就同雲表姐投訴話搵唔到我，雲表姐就話加你個電話都冇響過。

00:30:15 Kelly
我約咗噶啦，要再約啊！尋日本來翻去都系見佢噶

00:30:22 Kelly
要再約。跟住我走臨上高鐵嗰陣時，我同佢講話：諗，我等你唔到，跟住咧，我就再約你，問佢諗國慶後得唔得閒見？

00:30:37 Speaker 3
跟住佢話，好再約時間咁樣咯。

00:30:43 LL
咁咪再約時間咯。

00:30:45 LL
有幾難表達啫。

00:30:48 Speaker 3
點解有幾難表達？

00:30:52 LL
講完。咁我哋講完咯

00:30:59 LL
有啲人講，講完又發生咩事？

00:31:04 LL
咪就簡單啲講，可能有咗佢，但佢放低啲嘅嘛。

00:31:09 Speaker 3
系。系嘛？

00:31:13 LL
嗯。

00:31:16 LL
定係我由你解決咯。

00:31:17 Speaker 3
唔係，加埋你得二十個中文字啫。

00:31:28 LL
即係你理解清楚，你要做嘅嘢，你要處理嘅嘢係好多幾個鐘頭、十幾個鐘頭、幾日。但係你要同我溝通，你咪讀畀我聽，就係呢幾句啫嘛。

00:31:45 LL
影響劇情嘅重點，咁然之後話，唉，我好唔開心啊！俾你放飛機啊！我準備咗好多嘢，係呢個係真嘅，係事實。我可以陪你飲啤酒舒緩你，但係我哋傾緊公事，係集中呢個公事傾完，五分鐘傾完，十分鐘傾完。你十分鐘，我我就約咗我哋

00:32:09 LL
我有見咗四個客，第一個咧。

00:32:11 LL
就係A表哥，第二有一日B表哥，第三有一C表姐，就咁樣。

00:32:17 Speaker 3
又冇啊？

00:32:19 LL
你講緊個雲表姐，我講緊個大表哥，大表哥即系二表哥個細佬，系咯，即系佢家姐個仔。

00:32:25 LL
你可以好清晰解釋，但系我真系一句都聽唔明啊，即系啱嘛？我完全你聽唔到啊嘛，咁樣代號佢啊嘛，咩啊？

00:32:40 LL
佢系大表哥定細表哥？對我嚟講，唔影響劇情啊？

00:32:43 Speaker 3
明白。好啊。好。

00:32:50 LL
咁樣我哋溝通

00:32:52 LL
冇辦法。你而家被迫要同我溝通，咩係唔識嗰啲嘢？我又係被迫要教你啲嘢

00:32:58 LL
因為我未教晒啲嘢。

00:33:00 Speaker 3
咁我哋都被迫要做呢個角色，我要做好佢。

00:33:02 LL
你咧就儘量縮減劇情提取，

00:33:04 LL
我儘快搵到啲問題教你。大家做好咯。

00:33:10 LL
我就係咁搵答案

00:33:12 LL
跟住個劇情又好擾亂，咁我就要做埋你嗰份咯，我要幫你分析埋個劇情，幫你總結埋個表徵，幫你咩？冇問題，咁我做一次，做兩次，做三次，咁你咪大概知道係點做，咪下次再做，下一次再做，越嚟越變就係你嗰部分，我越嚟越集中我嗰部分，咁我哋咪可以補返充足咯。啱啱啊，我用一半時間喺度幫你梳理劇情

00:33:37 LL
你一半時間就喺度聽我。

00:33:40 LL
點解佢解釋你嘅表達能力？實際上你只貢獻咗四分之一嘅時間。但反問，應該係我貢獻四分之三嘅時間，你出四分之一嘅時間，你先學到最多嘅嘢咧？

00:33:56 LL
個邏輯係咪應該咁？如果我哋有一個鐘嘅時間溝通，正常應該我講七成八成，你學到七成八成，對你就有幫助啦嘛？而家調轉咧。

00:34:08 LL
有七成八成嘅時間係梳理緊你嘅資訊啦，

00:34:12 LL
而呢個梳理係對我對你，好多人都對你都有啲用嘅。咁最緊要梳理，但係對你成長係好慢㗎嘛。但係我都唔計做呢樣嘢，因為呢個過程嚟嘅。但係你知道發生緊，你都知道你梳理落去邊啲地方，個梳理劇情嘅能力

00:34:31 LL
我都話啦，你梳理唔到劇情，你講晒所有落藥，但係做一唔做二嗰個嗰個。

00:34:37 LL
Plaud啊，跌落去啦， cut啦，

00:34:41 LL
系咪啊？對佢濃縮到三百以內，咁你咪睇到個濃縮個極限可以去到邊咯？

00:34:51 LL
係好有效咯。

00:34:52 LL
寧願佢對住電腦講兩個鐘頭

00:34:55 LL
跟住對住我講十分鐘，都用咗兩個鐘頭嚟十分鐘，但係我互相十分鐘都可以拆完，佢冇解。

00:35:07 LL
對我嚟講有意思

00:35:10 LL
第一，第二，我覺得中專近啲，佢處理一項定期唔係，但中專近啲啲就大

00:35:18 LL
溝通問題，你話溝通問題，仲有溝通問題都好重要

00:35:28 LL
我都俾好大壓力人哋，就善用下啲科技啊，慳返多啲時間做operation，但係佢同我傾，你有乜？我都俾咗兩日時間俾你啦。

00:35:39 LL
我都知道你翻去返到去亂，我見到你啲咩嘢亦都好亂。我諗住俾兩日時間，一日時間你梳理整齊，先打俾你。

00:35:48 LL
都系未梳理整齊。

00:35:52 LL
系因為你唔想梳理，定系唔識梳理，定系唔知道點梳理？咁而家個筆錢入多啲啊，有埋有關嘅嘢，嗰個嘢水電費定乜乜嘢噶嘛？

00:36:03 LL
你咪攞住錄音咯，兩個鐘頭咯啫，成個古仔錄晒咯，跟住叫佢總結，我而家要啊彙報。

00:36:09 LL
成個故仔重點

00:36:11 LL
佢唔睇一次啊！睇一次覺得，都係太長嘅唔受唔到，覺得佢太短嘅咪叫佢加長咯，縮縮佢，以後就用呢個style得。咁以後你直情接住打畀佢，自然輸出就直接出到個俾你

00:36:32 LL
點解？有冇用啊？好冇啊？

00:36:39 LL
用科技咧，你都係一個好高科技人嚟啦，啲嘢唔好抗拒性嘅，熟練啊嘛，我都熟啊嘛，我都唔熟悉嚟食嘅啦，我得慢慢練習

00:36:52 LL
我識得啲咩都啲嘢教俾你哋嘅，好嘛？做唔做嘢啊？冇去食飯啦，去食飯啦，做唔做嘢啊？冇嘢啦，總結一下，睇下，跟住將嗰啲嘅，同埋你唔好單睇，都加我睇完我落結論，你你將嗰啲翻好。

00:37:10 LL
總結三百字俾我

00:37:13 Speaker 3
有冇？

00:37:16 LL
三百字系咁嘅，我跟住佢send咗WhatsApp嚟send俾我，你自己未睇清楚，嗯，咁然之後話呢個我發有錯嘅，喂，你當我係咩？

00:37:25 Speaker 3
當我係祕書啊？你咁樣send俾我做咩？

00:37:34 LL
好，態度都唔好啊。

00:37:38 LL
你係好忙聽唔到，咁我唔可以好忙聽唔到。

00:37:43 LL
好嘛，唔好咁老土。你咁高薪，應該系升咗職先俾我噶。我反正唔睇啫，你咁嘅感覺。

00:37:59 Speaker 3
你都唔知邊個係嗰個班

00:38:04 LL
你知唔知有嘢？我做乜嘢信。有冇其他問題？冇。

00:38:08 LL
掛掉了，拜拜。