張東 Zhang Dong — 見面 60 分鐘 Agenda

日期：2026年6月（待定） 客戶：張東 Zhang Dong（高才B，2歲女兒） 地點：Kelly office / 中環 IFC coffee shop 目的：避滙豐管理費 + 100K 投連/儲蓄 + 2歲女兒教育金

📋 60 分鐘詳細 Agenda

1️⃣ 開場寒暄（5 分鐘）00:00-00:05

Kelly： > 「張東您好，見到您真係好！😊 一個人嚟定太太都有嚟？女兒幾大啦？」

張東預期回應： - ✅ 「一個人，太太喺上海」 - ✅ 「太太同女兒都嚟」 - ⚠️ 「太忙，太太無嚟」

Kelly 跟進： - 簡單寒暄家庭、公司狀況 - 唔好太深入（怕悶） - 提一提上海 + 香港雙地

2️⃣ 滙豐管理費問題確認（10 分鐘）00:05-00:15

Kelly： > 「張東，我知您之前有個煩惱，係滙豐話戶口有 HKD100K 要俾 HK$2,000/年管理費，可唔可以同我講下您而家嘅情況？」

確認 4 個重點： - ✅ 戶口結餘大約幾多？ - ✅ 收到銀行信幾時？ - ✅ 客戶經理提議咩方案？ - ✅ 您有冇諗過點處理？

Kelly 摘要： > 「其實您個情況好簡單，**100K 放銀行 5年蝕 HKD10K 管理費，仲要 0% 回報**。但如果用 100K 買 AIA 保險，5年後拎返 HKD130-150K，仲慳埋 HKD10K 管理費。**同樣嘅 100K，做完全唔同嘅嘢**。」

3️⃣ AIA 100K 方案介紹（20 分鐘）00:15-00:35

Kelly 攞出預備好的對比 PDF： > 「我準備咗兩份方案俾您參考，您睇下邊個啱您。」

方案 A：AIA 投連 5年

項目	內容
保費	HKD100K 一次過
預期年回報	6-8%
5年後預期	HKD130-150K
風險	中高

方案 B：AIA 儲蓄 5年（GF/GP3）

項目	內容
保費	HKD20K/年 × 5年
保證回報	3.8-4.3% PIR
5年後	HKD108-115K + 紅利
風險	低

Kelly： >「**如果您 5年內唔需要呢 100K，建議方案 A 投連，回報高 30-50%**。但如果您想穩陣啲，方案 B 儲蓄保證 3.8-4.3%。」

Q&A 預期：

Q1：投連會唔會輸晒？ - A：100K 投連 ≠ 100K 全部買股票 - A：可以選擇 50% 債券 + 30% 股票 + 20% 現金 - A：Kelly 每週出 fund report，幫您 keep 住

Q2：5年內要錢點算？ - A：5年內提取有 surrender charge（退保費用） - A：建議 100K 係「5年唔需要」嘅閒錢

Q3：保險唔保險？ - A：AIA 香港最大保險公司 - A：100K 細額，KYC 簡單

4️⃣ 2歲女兒教育金規劃（15 分鐘）00:35-00:50

Kelly： >「張東，您女兒2歲，18歲大學，中間仲有 16年。100K 投連 5年只係起步，我可以幫您 plan 埋將來。」

16年教育金規劃：

階段	女兒年齡	計劃
現在	2歲	100K 投連 5年（起步）
5歲後	5歲	每年 HKD50K 投連/儲蓄
12歲	12歲	中一基金 = HKD300K
15歲	15歲	公開試基金 = HKD500K
18歲	18歲	大學入學 = HKD1-2M
22歲	22歲	大學畢業 = 結餘

Kelly 計算： > 「如果您由 5歲開始每年 HKD50K 投連，18歲時您個戶口會有 **HKD2-3M**，足夠支付大學 + 碩士。」

Sell 點： - ✅ AIA 投連 = 專業基金選擇 - ✅ Kelly 每週 fund report - ✅ 16年後女兒大學唔使擔心

5️⃣ Closing（5 分鐘）00:50-00:55

Kelly： > 「張東，今日主要係幫您解決滙豐管理費 + 100K 增值 + 女兒教育金。您覺得邊個方案啱您？」

3 個可能回應 + Kelly 對策：

A：「方案 A 投連 OK」 - 立即準備投保文件 - 約下次簽約時間

B：「要返去同太太商量」 - 寄 2 份方案摘要畀太太 - 約 1 星期後 follow up - 寄 WhatsApp 跟進

C：「再考慮下」 - 寄 AIA 官方小冊子 - 約 1 個月後再傾 - 寄「避管理費」計算表

6️⃣ 約後續（5 分鐘）00:55-01:00

Kelly： > 「張東，無論您最後點決定，今日都好多謝您時間 😊 將來有需要，隨時搵我。我哋 AIA 仲有好多服務，醫療、危疾、儲蓄，我都可以幫您 review 下。」

加 value： - 提埋太太 + 女兒保障 - 提埋上海 + 香港跨境 - 提埋高才B 個資（身份規劃） - 提埋將來加保

約下次： - 簽約時間（如決定 A/B） - 寄資料時間（如要再考慮） - 1 個月後跟進時間

🎯 見面目標

目標	量化
建立 rapport	✅ 張東覺得 Kelly 專業
解決管理費痛點	✅ 清楚解釋 + 方案
介紹 AIA 100K 方案	✅ A + B 比較
sell 教育金	✅ 16年 plan 簡介
Closing	✅ 70% 機會簽約
約後續	✅ 100% 約到

⚠️ 注意事項

唔好做： - ❌ 唔好 sell 貴價方案（100K 為主） - ❌ 唔好 sell 投資風險太高嘅嘢 - ❌ 唔好 push 太太 + 女兒保險（見面再講） - ❌ 唔好 sell 上海樓/其他地區 - ❌ 唔好講 AIA 佣金

一定要做： - ✅ 簡單直接 - ✅ 避管理費賣點 - ✅ 教育金規劃 - ✅ Kelly 每週 fund report - ✅ 帶齊文件

📂 帶去見面物資 Checklist

物資	數量	狀態
AIA 投連小冊子	1份	待印
AIA 儲蓄小冊子	1份	待印
100K 對比 PDF	1份	✅ 已印
Kelly 名片	5張	待印
教育金 16年計劃	1份	待做
平板（present）	1	自備
滙豐管理費計算表	1份	待做

📅 見面前 Checklist（見面前 1 日）

- [ ] 確認見面時間 + 地點
- [ ] 寄 WeChat 提醒（訊息 C）
- [ ] 寄見面 Agenda 預覽
- [ ] 準備 AIA 計劃書
- [ ] 帶齊客戶文件清單
- [ ] 帶 AIA 官方小冊子
- [ ] 帶 Kelly 名片

💡 見面後 Follow Up

即時（見面後 1 小時）：

- WhatsApp 感謝：「張東，今日真係多謝您時間！😊」
- 寄會議摘要 PDF

1 日後：

- 寄 AIA 計劃書 PDF
- 寄教育金 16年計劃

3 日後：

- 詢問決定
- 提醒滙豐管理費截止日

1 星期後：

- 跟進
- 如未決定，約第 2 次見面

1 個月後：

- 最後跟進
- 如未決定，KIV 3 個月

🦊 提醒：張東係務實老闆

First impression = 簡單、專業、避管理費

- 100K 投連 5年 = 簡單
- 避管理費 = 清晰賣點
- 2歲女兒教育金 = 簡單 plan
- 後續加保 = **唔使提，等佢主動**

記住：建立 trust first，sell second！ 🎯