🦊 方生 Eric — 見客次序卡 v3

2026-10-09（五）｜醫療＋儲蓄分兩層 flow｜CRM: FONGCHIKEUNGERIC_906042XX｜58歲退休警察｜月入約4萬幾｜已做大新PF 120萬（借90萬）｜十月中去大阪

⏰ 今日三件事（10/9–10/11 黃金窗）

時序	動作	細節
①今日	📞 鎖面試時間	佢去大阪前直接約：「方生，你星期幾方便？我攞兩份嘢俾你——你仔同太太嗰張醫療嘅安排，同埋你講開嗰啲派息資料。」任務係約到面，唔係講到單。
②聽日	📄 查 iEngage/PGS 出兩張醫療建議書	趕 **A260987 自願醫保優惠（+1至8個月，10/11 截止）**＋查 A260969 讓愛守護（醫療回贈）。出咗建議書先有嘢派，接得住佢「有計劃書就介紹朋友」。
③行頭	🎁 禮物＋計劃書實物	百佳禮券＋手寫卡；計劃書分兩份（自己一張、仔太太一張）＋官方可分享版俾佢轉發朋友。

🎯 兩層 flow：醫療先行 🏥 → 儲蓄後上 💰

第一層
兩張供斷醫療
仔25👦 ＋ 太太53👩
零競爭・易過・冇理由拒絕

→

簽咗醫療
信任位升級
轉介引擎開動（已驗證帶過70幾萬朋友單）

→

第二層
儲蓄大單
USD100K+150K 結構
醫療簽完先第二 round 講

⚠️ **策略位（唔好行錯）**

- 今次定位：唔係傾新單，係「醫療安排＋派息資料」。
- 佢啱啱借 90 萬做 PF——今次開口 USD25萬/年級數，佢第一句一定係「有冇咁多錢」，即刻彈開。
- 儲蓄今次**只講結構唔講銀碼**：「紅利交以後醫療費、一勞永逸」，佢問先報數。

第一層點講（WHY 照 D2 卡）

🎯 仔25歲：「你仔而家25歲，係佢一世入面最平嘅一刻。你而家幫佢供斷，唔係使佢錢——係送佢一個『唔使怕病』嘅人生開局。」

🎯 太太53歲：「太太53歲，唔係『有冇』問題，係『幾時』問題。真係有事嗰陣，最舒服係：錢呢樣嘢完全唔使諗。」

🎯 收結：「你幫仔買，唔係使佢錢；幫太太買，係講緊一句冇講出口嘅『辛苦你咁多年』。」

第二層儲蓄（留伏線，唔sell）

💰 「你仔嗰份同太太嗰份，其實可以做埋一份儲蓄喺隔離——以後醫療費就由紅利幫手交，一勞永逸。詳細數字等我整好先同你傾。」
（只留方向，唔報銀碼、唔報年期）

💵 你今日準備嘅三件事內容（對齊排入 flow）

Kelly 講的三件事	v3 排位
① 太太+仔醫療用儲蓄覆蓋（仔 USD100,000 / 太太 USD150,000 供5年，紅利交以後醫療費）	**第二層**——只講「紅利交醫療費」結構，銀碼等佢問先報（⚠️ 先核实：係年供定總額？）
② 投資相連好處＋發派息基金表	**面試派實物**——派息基金表照發，屬「資料」，唔係 push
③ 派息基金即刻攞錢・自製長糧・唔使打理・放心交俾我	**面試口講**——用「流動性比儲蓄保高」字眼（睇下面紅線）

🚨 合規紅線（出門前睇一次）

❌ 儲蓄紅利 = **非保證**——唔可以講實「以後醫療費全部有紅利交」。要講「保證＋非保證分開，非保證部分睇紅利實現率」。
❌ 派息基金——唔好承諾「今日供下個月攞本金冇損失」；ILAS 有前期費用，早攞會蝕 fees。只講「流動性比儲蓄保高」。
❌ 唔可以講「回報高過永明」 / 任何保證回報數字；唔拆大新、唔提「11厘」、唔提頭1–4年退保價值。
❌ 唔好講「所有病都賠」「一定批」——供斷醫療要講等候期＋不保事項。
❌ 唔可以逼單——醫療可以講「諗吓」，唔可以講「今日要簽」。
✅ 一定要講「保證 vs 非保證」分項；出建議書前查 iEngage 確認 A260969 / A260987 係咪 10/11 後仍適用。

📋 30 秒出門檢查

□ 面試時間鎖咗？（佢去大阪前）
□ 建議書出咗？（A260987 趕 10/11）
□ 百佳禮券 + 手寫卡
□ 計劃書分兩份（自己一張 / 仔太太一張）+ 官方可分享版
□ 儲蓄：只講結構，唔報銀碼，等佢問
□ 唔提大新、唔提利率、唔提「11厘」
□ 三句 promise 照背：「信我啦，即係啱你嘅。」 / 「買唔買唔緊要，最緊要你信我…坐低傾吓。」 / 「就你時間就得嘅…但我一定會約你嘅。」

資料來源：CRM 實錄（10/7 午餐、10/9 電話）｜D2 見客卡 10/08｜MMM 10/5 推廣更新。所有產品數字以 AIA 官方報價系統（PGS）為準。本卡為內部銷售準備。