🦊 方志強 Eric — 跟進見客卡

2026-10-08（星期四）｜58 歲退休警察｜CRM: FONGCHIKEUNGERIC_906042XX
上次見面：2026-10-07 午餐（方生請客）｜今次定位：**唔係傾新單，係交個朋友 + 兩張醫療單**

今日最重要 **今次唯一 KPI：方生覺得「呢個人唔會呃我」。**
方生已經喺大新做咗 PF（30萬現金＋90萬貸＝120萬保單）。**硬碰硬搶儲蓄單 = 必輸**，而且會燒光轉介機會。今次只做三件事：**（一）守約遞計劃書　（二）兩張供斷醫療　（三）留一句年金伏線。**

🎯 一、方生這幾日發生咗咩事（背景盤）

維度	實況
財務狀況	長俸每月 2 萬幾 + 另有 2 萬幾 = **約 4 萬幾** / 月。退休無憂，唔使追數字。
大新 PF 單	30 萬現金 + 永明借 90 萬 = 總保費 120 萬（永譽傳承類儲蓄）。永明 agent 自認「大新銀行息低過永明 PF」。
佢個「11厘」	30萬→50幾萬 = 總回報攤薄講法，實際複利 IRR 約 **7.6%**，唔係 11%。（唔好主動拆，佢自己會查）
家庭	太太 53（event PR，收入浮動）｜**仔 25 歲**｜**仔＋太太醫療保單都已喺 Kelly 旗下**
生活畫面	葵涌自置（前政府宿舍已放售俾政府人）｜車位平（約 2 千兩位）｜**打算買多一架車**｜每月旅行 2 次｜下星期大阪
心理狀態	「65 歲後唔再買儲蓄保，有現金流就夠」｜不求大富大貴，求舒服健康開心
🎁 偏好	**鍾意實物禮物**（大新送百佳禮券佢好開心）
💛 黃金位	**「如果有好產品就寫個計劃給我，我幫你介紹朋友」**＋已帶朋友買咗 70 幾萬同一計劃

二、他一句話裡的三個真訊號

訊號 1｜「我諗65歲後唔買儲蓄保」 → **唔係拒絕，係怕老咗被鎖死**。鎖 7 年、唔知可唔可以攞，佢驚。

訊號 2｜佢停頓轉返去講旅行 → **佢要嘅係「不會斷」嘅安全感**，唔係「賺多啲」嘅數字。

訊號 3｜「有咩好產品就寫計劃給我」 → **佢已經用口頭應承做你嘅渠道**。呢個先係今次最值錢嘅嘢。

🗣️ 三、開場 3 分鐘：先交promise，後傾產品

第一步｜遞實物（重要）

「方生，呢個係我自己帶給你的，唔使你做任何嘢。聽日你去大阪，預祝你同朋友玩得開心。」

🎁 百佳禮券（佢已驗證鍾意）＋ 一張手寫卡。唔好講「多謝你帶單」——**佢帶單係因為佢信你，唔係交易**。

第二步｜交promise（三句照背，唔准改）

1️⃣ **「信我啦，即係啱你嘅。」**

2️⃣ **「買唔買唔緊要，最緊要你信我、聽我講吓，坐低傾吓。」**

3️⃣ **「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。」**

任務係 **約到面**，唔係講到單。

第三步｜交計劃書（一句帶過，唔好即刻解釋）

「我整咗兩份嘢俾你——一張係我自己嘅安排，一張係仔同太太嘅。兩張唔同嘢，我分開講。」

💊 四、主攻單：仔 25 ＋ 太太 53 供斷醫療

為什麼先講呢兩張（WHY 排序）

1. **零競爭** — 永明做儲蓄、做 PF，冇人會幫佢 25 歲仔做供斷醫療。呢兩單係**乾淨嘅利潤，零搶單**。
2. **已有基礎** — 仔同太太嘅單已經喺你手上，**話佢由「年年續」升級做「供斷」，最自然**。
3. **年齡窗口** — 仔 25 歲係一世最平；太太 53 歲每一歲都加價。呢個位唔係「我sell你」，係「時間幫你手」。
4. **對住佢個 philosophy** — 佢講「唔求大富大貴，求舒服健康開心」。**醫療正正就係「健康開心」嘅底**，唔使計數。

4.1｜切入仔（25 歲）— WHY 版

「方生，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。」

「佢 25 歲身體好唔代表冇風險，係代表仲有得揀。萬一將來體檢報告有咩，你想買嗰陣，人哋有權唔保。」

「頭幾年你送佢，之後佢自己接手——呢份禮物其實係教識佢打理自己。呢樣嘢你幾多年後先見到值。」

⚠️ 唔可以講「所有病都賠」「一定批」——有保障額、等候期、不保事項。

4.2｜切入太太（53 歲）— WHY 版

「太太 53 歲，唔係『有冇』問題，係『幾時』問題。而家安排，係揀喺最清醒嘅時候。」

「佢嗰代女性，慣咗慳俾屋企。有保障嘅意思係——輪到佢使錢嗰陣，唔使慳。」

「你話求舒服健康開心。真係有事嗰陣，最舒服係：錢呢樣嘢完全唔使諗。」

「半私院、自己揀醫生、唔使排——呢啲唔係奢侈，係令治療嗰段時間冇咁攞命。」

4.3｜收結：供斷嘅 WHY（一句入心）

「方生，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』。」

「一家人最貴嘅唔係保費，係有事嗰日先發現冇保障。而家坐低半個鐘，成家人搞掂。」

🌱 五、伏線：年金 EBAP（唔使賣，留種）

今次唔主攻。方生啱啱做咗 PF，資產負債表已經借咗 90 萬。**再加槓桿 = 害佢。**今次只留一句，等佢自己記住。

「方生，你講 65 歲後唔買儲蓄保——我完全同意，你而家唔應該再加鎖死嘅嘢。」

「不過有樣嘢唔係儲蓄保：年金。佢唔鎖你、唔鎖年份，你唔攞就唔計，攞就係保證每月出路，出到終身。」

「最低入場大概 2 萬 5 美金就做得，你 30 萬用到。我唔sell你，我淨係留一句：等我搵到啱你嘅數字，我再搵你。」

為什麼唔主攻：① 佢啱啱簽咗 120 萬曝險 ② 儲蓄門檻（躉繳 100 萬美金）佢入唔到門，主推等於自醜 ③ 醫療先係零競爭利潤。**醫療成交咗，年金自然有第二次機會。**

💛 六、轉介引擎：點樣令佢真係幫你介紹

核心：佢已經帶過一個朋友買 70 幾萬。呢個唔係「可能」——係已驗證嘅能力。

1. **唔好開口要轉介** — 佢自己會提。佢講過「有計劃書就介紹朋友」，你**遞計劃書**就等於兌現。
2. **遞可分享版本** — 唔係你出嘅私人計劃書，係**官方可分享客戶版**。佢轉發得先無壓力。
3. **三句就夠**：「呢張係我自己用嘅版本，你唔使理。」「你朋友如果有興趣，你話我知，我同佢講。」**「轉唔轉介都一樣，唔使有壓力。」**
4. **實物兌現** — 每帶一個成功見客，送一份**實物**（佢鍾意百佳類）。佢講得出「好開心」，因為佢真係鍾意。

🗃️ 七、資料缺口（下次一定要補）

缺咗咩	點樣問（自然，唔似查表）
退休咗幾年 / 退休時年齡	「你退休咗幾年啦？嗰幾年辛苦唔辛苦？」
仔嘅健康狀況	「仔身體點呀？做咗啲咩check唔 check？」
太太現有醫療保單詳情	「太太嗰張係邊間、有咩唔包？住院費自己頂幾多？」
家庭資產 / 退休儲備	「如果唔使諗醫療，你哋手上嘅錢大概點分配？」
永明 PF 借款細節	「你嗰筆 90 萬，係定息定浮息呀？」（佢係警察，識答）

🔥 八、現行推廣優惠（MMM 10/5 更新，見客前必知）

優惠	內容	截止
A260743 躉繳保費折扣	一次性繳付保單折扣 **4.5%–8.5%**（盈御3 / 環宇盈活 / 財富盈活）— 方生若日後做躉繳即刻着數	**10/11**⚠️
A261035 環宇盈活+財富盈活 Q4 現金賞	一次性繳付每張回 FYC Score 70%（例：100萬保費 → 現金賞 HK$24,500）	10/1–12/31
A260969 讓愛守護推廣	指定保障 / 儲蓄 / 定期壽險保費回贈+折扣（**醫療單可能受惠，出建議書前查**）	**10/11**⚠️
A260987 自願醫保優惠	投保自願醫保靈活 / 尊耀 / 睿選 +1 個月（最高 8 個月）— 太太醫療可提	**10/11**⚠️
A261013 預繳保費保證息率	保證優惠年利率高達 4.3%（1年預繳 US$200K+） / 3.8%–4.0%（4年預繳）	**10/11**⚠️
A261032 優悅年金新 proposition	**10/6 啱啱發佈**（配合健康增值服務）— 年金伏線有最新官方材料	常設

⏰ **10/11 只有 4 日。**方生 10 月中先返（大阪）——**A260743 折扣佢趕唔切冇所謂**（醫療單唔靠呢個），但 A261035 現金賞去到 12/31，年金 / 躉繳未來兩個月都唔急。**出任何建議書前：先查 iEngage/PES 確認優惠適用同最新期限。**

🚦 九、合規紅線

❌ **唔可以講**「回報高過永明」— PF 槓桿放大回報，係數學事實，佢一查就穿幫，仲要賠上信用。

❌ **唔可以講**任何保證回報數字（PF 借款係浮息，回報係非保證，債息先係準嘅）。

❌ **唔可以講**頭 1–4 年退保價值（低過保費係保單設計，唔好畀人捉）。

❌ **唔可以主動拆大新**— 佢已經簽咗，你唔係佢顧問，講咗似攻擊。

❌ **唔可以出 A260831 銀行利率表** — CONFIDENTIAL，只可內用。

❌ **唔可以逼單** — 呢兩張醫療可以講「諗吓」，唔可以講「今日要簽」。

✅ **一定要講**「保證 vs 非保證」分項；✅ **一定要講**供斷嘅等候期同不保事項。

📋 十、30 秒自我檢查（出門前看一眼）

□ 禮物帶咗？（百佳禮券 + 手寫卡）

□ 兩張計劃書分開（自己一張、仔太太一張）

□ 官方可分享版（給佢轉發朋友）

□ 記得：三句 promise 原句，唔准改

□ 記得：任務係**約到面**，唔係講到單

□ 唔提大新、唔提利率、唔提「11厘」

□ 出建議書前查 iEngage：A260969 / A260987 優惠係咪10/11 後仍適用

📎 附錄：詞語速查（自然嵌入，唔好背）

供斷醫療

供斷一世｜買斷安心｜一勞永逸｜無後顧之憂｜最平嘅一刻｜鎖住可保性｜趁後生鎖價｜供完即妥｜帳單消失保障唔消失｜唔使排隊｜自己揀醫生｜快人一步｜唔使望帳單｜冇事當儲有事當命｜家人護航｜一家之主嘅手尾｜辛苦你咁多年｜唔使怕病嘅開局

年金伏線

自製長糧｜終身出路｜唔鎖你｜想攞就攞｜唔攞唔計｜唔使求任何人批

轉介

你朋友有興趣，你話我知｜轉唔轉介都一樣｜呢張你自己用

資料來源：CRM 實錄（10/7 午餐對話）｜AIA A260844 WF 最低保費 memo｜A260831 保費融資銀行摘要（CONFIDENTIAL，內用）｜KB EBAP 產品檔｜方生 10/7 建議書數字已核實。

本卡為內部銷售準備，所有產品數字須以 AIA 官方報價系統（PGS）為準。