12-02 會議：客戶胡先生的移民與財務規劃

> 日期和時間： 2025-12-02 04:03:34
> 地點：[插入地點]
> 與會人員：[Speaker 8] [Speaker 2] [Speaker 3] [Speaker 10] [Speaker 5] [Speaker 4] [Speaker 9] [Speaker 11] [Speaker 1] [Speaker 6]

總覽

本文件整合了多場會議的討論內容，核心圍繞客戶胡先生的移民與財務規劃需求。主要議題包括：比較土耳其公民身份與香港投資移民方案在稅務規避上的優劣；處理胡先生及其家人（妻子、兒子）的美國綠卡放棄、資產分配及保單購買等複雜問題；並探討了團隊內部的溝通策略、角色分工及如何克服銷售心理障礙。會議旨在制定一套完整的方案，以促成客戶簽署新的儲蓄保單並完成資本投資者入境計劃（CIS）的申請。

主要議題

- **關於美國綠卡與香港身份的影響**
    - 胡先生持有的是 EB-5 投資移民綠卡，目前應已是無條件綠卡。
    - 在此情況下，他拋棄自己的綠卡不會對其子女的綠卡身份造成影響。
    - 拋棄香港身份並不需要同時拋棄美國綠卡。
    - 然而，不建議使用美國綠卡作為申請香港投資移民的第三國身份，因為這可能會影響客戶在 AIA 進行投資。建議尋找另一個第三國身份。
- **規避全球稅務申報標準（CRS）的方案**
    - 有其他保險公司建議胡先生取得沙烏地阿拉伯身份以規避 CRS，此說法並不正確。
    - 雖然沙烏地阿拉伯和香港都不是全球徵稅地區，但中國大陸政府仍會對其公民的海外收入徵稅。
    - 最正規且能完全規避 CRS 的方法是：客戶在取得香港永久居留權後，再拋棄其在中國大陸的戶籍。
- **第三國身份的選擇與用途**

    - 客戶詢問除了瓦努阿圖（Vanuatu）外，還有幾內亞比索（Guinea-Bissau）的選項。
    - 這兩個國家的身份主要僅作為申請香港投資移民所需的第三國證明，本身並無其他實質好處。
    - 其優點是申請費用便宜且速度快。
- **投資移民申請流程與時程**
    - 辦理文件大約需要兩週左右即可批准。
    - 客戶需先提交香港投資移民申請，並取得資產審查通過的確認函。
    - 收到該確認函後，AIA 才能為其辦理投資。相較於其他需要等待原則性批准（AIP）的機構，此流程已算快速。
    - 從提交申請到 AIA 可以開始進行投資，整個過程預計在一個月內完成。
    - 放棄綠卡可以透過付費處理，大約需要兩天時間。
    - 客戶可先申請第三國國籍，再申請香港投資移民，並同步放棄綠卡。放棄綠卡的時間點不影響香港投資移民的申請。
    - 從提交文件到拿到 AIA 所需文件約需兩週，若客戶配合順利，整個流程一個月內可完成簽單。

移民方案與稅務規劃

- **土耳其公民身份方案**
    - 取得土耳其公民身份可解決中國大陸的稅務居民問題，因為土耳其身份證包含地址和稅務編號，使其在法律上成為土耳其稅務居民。
    - 成為土耳其公民後，客戶便能以新身份在香港進行投資或購買保險，中國政府將無法對其土耳其身份下的全球資產徵稅。
    - 申請土耳其護照無需居住，但整個流程至少需要 18 個月。
    - 土耳其資產進出自由，但同樣受 CRS (共同申報準則) 規範，不過交換的資訊是關於土耳其公民，而非中國公民。
    - 為從根本上解決稅務問題，建議客戶放棄中國大陸戶籍，但這會使其無法擔任公職（如公務員）。若僅為協會會長或政協委員則不受影響。
- **香港永久居民方案**
    - 僅取得香港的非永久居留身份（GR）無法解決中國稅務居民問題。
    - 成為香港永久居民的條件並非每年必須居住半年（183天），而是綜合考量多個因素，包括：

        - 在香港擁有固定居所。
        - 在香港有支薪紀錄。
        - 沒有連續離開香港超過半年。
    - 若客戶在香港開設公司但業務主要在內地，需設法證明公司與香港的實質關聯性。
    - 申請人與其配偶均需滿足相關留港要求，但並非嚴格要求居住 183 天，而是不能連續離港超過半年。
- **其他地區方案**
    - 會議中提到沙烏地阿拉伯，但結論是該國極難取得國籍，只能獲得居留權，無法解決稅務居民身份問題。

客戶溝通策略

- **與客戶會面準備**
    - 下次與客戶會面時，應假裝對其背景一無所知，從頭開始介紹方案，引導客戶主動說明其情況與需求。
    - 客戶不喜歡在初期透露過多個人資產與背景資訊，應避免直接詢問。
    - 客戶希望在 11 號與 Leo 會面。
    - 討論認為應立即預約，即使後續可能取消。建議預約下午 2 點到 5 點，並預留額外時間做準備。
    - 由於客戶擔心隱私，不願在外面人多的地方談論資產，因此會面地點需安排在公司內部。
- **應對客戶提問的技巧**
    - 當客戶提出問題時（例如關於某產品的優惠），不應僅僅提供「是」或「否」的答案。
    - 應藉此機會展開話題，探討客戶的真實需求與購買意向，例如詢問其預算、目標，並主動提供方案建議。
    - 核心目標是建立關係並促成交易，而非僅僅作為客服回答問題。
- **推動客戶簽署新保單的策略**
    - 利用資產隔離概念推動簽單：
        - 客戶胡先生已認同資產隔離的重要性，並考慮將資產轉給兒子。
        - 由於其兒子目前仍在讀書，不符合某些資格，因此無法直接轉讓。
    - 探討不同的簽單促成方法：

        - 建議客戶先為兒子購買一份新保單，之後再處理資產轉移。
        - 提出一個策略，向客戶說明若先轉移資產再購買保單，可能會因 AML（反洗錢）的額度限制而影響可購買的金額。反之，若先購買保單再轉移，則可避免此問題。
        - 最終建議是先確認客戶想購買的額度，例如若想買 30 萬，就建議先買再轉；若只買 20 萬，則先轉後買影響不大。核心目標是推動客戶落實新保單。
    - 應對客戶的猶豫：
        - 客戶先前表示需要弄清楚一些事情才行動，但最近去美國後想法有變，表示現在要開始處理。
        - 應對策略是確認客戶要在 12 月前加單，並利用年底簽單可享優惠（可能相差幾十萬）來推動決策。
- **分手費與資產分配的考量**
    - 討論到放棄綠卡可能涉及「分手費用」，需釐清客戶與其老婆的資產分配情況。
    - 提出一個策略性建議：如果客戶老婆名下資產較少，她放棄綠卡的費用可能也較低。可以建議先由費用較低的一方申請，但溝通時需注意技巧，避免直接提及對方老婆，以免引起家庭矛盾。
- **其他相關議題與溝通技巧**
    - 客戶兒子的行程安排：
        - 客戶兒子預計 9 號或 10 號抵達香港。
        - 客戶詢問 9 號晚上是否可以見面吃飯。
    - 強調做事要黑白分明，但溝通應圓滑，多運用「灰色地帶」的說話技巧。
    - 建議向客戶傳達自己 12 月會留在香港處理年底簽單，暗示業務繁忙且業績有壓力，間接推動客戶。
    - 應專注於 CIS 和儲蓄保單這兩大核心事項，避免分散精力處理超出範圍的家庭資產問題。

開放性議題與風險

- 客戶對於放棄中國大陸戶籍以取得土耳其公民身份的意願尚不確定，這可能影響最終方案的選擇。
- 客戶擔心與特定人士（阿里奧）會面後，其個人資訊會被洩露給「對局」。
- 會議中提到有競爭對手可能正在接觸客戶（胡先生），其動機與策略尚不明確，可能試圖以不正當手段（混水摸魚）來爭取客戶。

- **客戶資產不透明：**客戶不願透露其具體資產數額，導致難以進行精確的財務計算與規劃。
- **家庭關係複雜性：**討論中涉及客戶的老婆與兒子，任何建議都可能觸及家庭內部敏感問題，存在引發客戶反感或家庭矛盾的風險。
- **AML 額度風險：**客戶購買保單的順序與資產轉移的時機，可能會觸發 AML 的額度上限（提及上限為 35），進而影響最終可購買的保額。

團隊角色與職責釐清

- **Cayman 團隊的職責**
  - 有與會者不清楚 Cayman 團隊的具體工作內容。
  - 該團隊主要負責支援簽單流程，例如指導如何操作系統按鈕、處理文件以及拆分文件等行政工作，被形容為「Internet operation」。
- **高層次客戶的跟進**
  - 討論到一位過去負責高層次客戶、說話圓滑但最終因得罪客戶而離職的同事。
  - 目前似乎沒有特定人員專門負責高層次客戶，其中一位與會者自信地表示自己是目前最適合的人選。

關於心態與銷售的指導

- **克服心理障礙（心魔）**
  - 指導者指出，成員不應有「為了簽單就對客戶不好」的心理抵觸。這種心態會導致思考混亂，並將指導者的建議妖魔化。
  - 指導者強調自己做事謹慎，不會損害客戶利益，並提醒成員是其自身的心理障礙導致看待事情產生偏見。
- **保持正面心態的重要性**
  - 應以平常心看待事情，尋找最佳處理方案，而非陷入負面情緒。
  - 賺取佣金是正常且合理的，與客戶的利益沒有衝突。
  - 保持心境開朗、持續賺錢，會讓賺錢這件事變得更容易。指導者建議成員相信他的判斷，因為他很少受心魔影響。

個人事務

- **款項轉帳問題**

    - 有人提及需要轉帳，但因銀行 App 綁定在舊手機上，導致轉帳不便，需要回家使用舊手機操作。
    - 承諾會先轉一個月的款項。
- **課程與進修**
    - 一位與會者表示已完成課程要求，繳交了費用和報告，目前只差 IA 的課程尚未安排。

行動項目

[ ] 預約 12 月 11 日與 Leo 的會面時間（建議下午 2-5 點），並向 Jeff 提出申請。
[ ] 立即跟進昨晚有機會簽單的客戶，確認其是否這兩天在香港簽單。
[ ] 查詢放棄美國綠卡所需「分手費」的具體資訊。

> **AI建議**
> AI 識別出會議中未有結論或行動方案不明確的問題如下，請留意：

1. **客戶資產不透明與家庭關係複雜，導致專案無法推進**：客戶（胡先生）不願透露其具體資產細節，且其家庭財務狀況（涉及妻子與兒子）複雜，使得精確的財務規劃難以進行。目前提供的任何建議都可能觸及敏感的家庭資產分配問題，存在引發客戶不滿或家庭矛盾的風險，這是整個專案面臨的最大瓶頸。
2. **客戶放棄中國戶籍意願不明，影響最終稅務與移民方案**：客戶是否願意為了更徹底的稅務解決方案（例如搭配土耳其護照）而放棄其中國戶籍，這一點至今仍未確定。這個決定是選擇最終移民方案的關鍵前提，若不釐清，所有後續規劃都將缺乏明確方向。
3. **客戶對手策略不明，存在專案被干擾或客戶流失的風險**：據悉有競爭對手正在與客戶接觸，但其動機和採用的策略完全未知。這構成了一個重大風險，對方可能透過誤導性資訊或更具吸引力的方案來干擾我們目前的規劃，甚至贏得客戶。
4. **放棄美國綠卡的「退出稅」細節不明，無法提供具體建議**：團隊需要釐清客戶及其妻子在放棄美國綠卡時，所需承擔的「退出稅」或「分手費」的具體計算方式與金額。由於夫妻雙方的資產分配情況不同，稅務影響也不同，在細節明確前，無法為客戶提供準確的財務建議。
5. **新儲蓄保單金額與策略未定，可能觸發反洗錢審查風險**：團隊尚未確認客戶為其兒子購買新儲蓄保單的確切金額。這筆金額將直接影響購買策略——應在資產轉移前還是之後進行。若操作時間不當，可能會觸發反洗錢（AML）的審查上限，導致投資延遲或金額受限。

12-02 會議：客戶胡先生的移民與財務規劃

2025-12-02 12:03:34

00:00:10 Speaker 1
你好，不好意思，麻煩你了。

00:00:16 Speaker 2
我昨晚和胡先生談完，他有些問題想問的。第一，他美國的綠卡是EB-5，如果他拋棄美國的綠卡，會不會對他子女的綠卡有影響呢。

00:00:36 Speaker 3
他現在應該是屬於無條件綠卡的，那就應該沒有影響的了。

00:00:45 Speaker 2
如果他拋棄香港身份，會不會需要拋棄美國的綠卡呢。

00:00:52 Speaker 3
不需要，因為本身香港投資移民需要一個第三國，但我就不建議他用美國的綠卡，因為如果他持有美國的綠卡，據我所知，你們AIA也幫不了他做投資的，所以在口就找第二個第三國。

00:01:07 Speaker 2
明白，明白。好，接著就是，昨晚我跟他談的時候，談到天南地北，他說他現在跟另一家保險公司在談，接著呢，總之I-Bank有投資和保險，然後那邊建議他去沙特阿拉伯，

00:01:43 Speaker 2
他說用沙特阿拉伯都可以避免CLS，他就不需要來香港那麼麻煩，是不是這樣呢。

00:01:51 Speaker 3
其實不行的，當然不是，實際上一個最正路的方法就是這個客戶拿了香港永居之後，他拋棄內地的戶籍才可以完全避免到CLS的問題。

00:02:09 Speaker 2
因為對家跟他說沙特阿拉伯都不是全球精髓。

00:02:17 Speaker 3
她不是全球徵稅，香港也不是全球徵稅，但是大陸政府徵你oversea的稅嘛。

00:02:22 Speaker 2
是啊，是啊，我就明明記得是有的嘛。是啊，騙她的對價。然後除了昨天你給那個阿魯阿圖，還有這個基，我經常都不懂得讀。

00:02:41 Speaker 3
基魯瓦比蕭。

00:02:46 Speaker 2
他問這兩個有什麼好處，除了拿身份，還是拿戶籍。

00:02:54 Speaker 3
他只是拿一個投資移民用的第三國，這兩個身份對他來說其實是沒有其他用途的，也沒有什麼好處的，只不過是便宜快而已。

00:03:04 Speaker 1
大約是要多久。

00:03:07 Speaker 3
一起做文件而已，也是兩個星期左右，很快的。

00:03:11 Speaker 1
哦，兩個星期左右，就批到給他了。

00:03:15 Speaker 3
是啊是啊，同步的，很快的，但是沒有很多的。

00:03:18 Speaker 2
然後他就可以跟我買單了，是不是。

00:03:24 Speaker 3
不是，你們AIA是要去到，交了申請，拿到那個資產審查的那封確認函，就是資產審查通過的那封信，你們才可以幫他做投資的。你們已經算快的了，因為其他機構要等AIP的，要等原則性批准的。

00:03:42 Speaker 2
哦，我們通常是要多久的？整個過程。

00:03:46 Speaker 3
你要交了申請，去到AIA可以做投資，其實是一個月之內的事而已。

00:03:52 Speaker 2
哦，明白明白。

00:03:53 Speaker 3
很快，是啊是啊。

00:03:55 Speaker 2
哦，明白明白。那麼，除了香港以外，假設他不來香港，還有沒有另外一個選項，你是可以保案去做移民的。

00:04:14 Speaker 3
如果他想解決稅務問題就只有土耳其，因為土耳其是拿一個公民身份，土耳其的ID卡上面是有地址和有稅務編號的，他就可以用土耳其身份過來香港做投資，買保險等等，變成他是另外一個胡先生，中國大陸也追不到他土耳其身份的稅。但如果他是用中國公民身份，拿其他國家的GR，

00:04:47 Speaker 3
只是一個永居身份，就解決不了他的稅務居民問題，他一定要拿額外的公民身份才可以。

00:04:55 Speaker 2
但是土耳其拿他這個土耳其的公民身份，他需要逗留183天嗎。

00:05:06 Speaker 3
不需要，他已經直接拿護照了。

00:05:10 Speaker 2
一申請就拿護照？就拿護照。

00:05:12 Speaker 3
是的，不需要居住的。

00:05:14 Speaker 2
哦，整個過程要多久。

00:05:18 Speaker 3
土耳其就要多久一點，至少要18個月。

00:05:21 Speaker 2
嗯，他不需要全球徵稅，人家又徵不到他的稅是嗎。

00:05:30 Speaker 3
沒錯。

00:05:33 Speaker 2
然後，資產可以自由出入嗎。

00:05:38 Speaker 3
資產可以，土耳其太自由了。

00:05:42 Speaker 2
哦，然後，他不受FATCA影響嗎。

00:05:48 Speaker 3
FATCA也影響到，不過土耳其也是CRS的，土耳其不是走FATCA，FATCA只有美國走而已。

00:05:56 Speaker 2
嗯，土耳其也是CRS裡面，但是他拿了土耳其就要甩掉內地居民，是不是。

00:06:06 Speaker 3
最好是這樣，他要根源上解決這個問題，最好他肯放棄內地戶籍，沒錯。

00:06:19 Speaker 2
但是如果他甩了內地戶籍，拿土耳其戶籍，他在內地有公職就麻煩了，是嗎。

00:06:28 Speaker 3
這樣做不到公職的了，如果是公職人員的話，直接就不可以甩掉了，甩掉了就沒有公職了。

00:06:37 Speaker 2
他不是政府人員，但是他有點類似…。

00:06:43 Speaker 3
如果是政治委員、協會會長就沒有所謂的，但如果是公務員就一定不可以了。

00:06:53 Speaker 2
不是公務員。

00:06:55 Speaker 3
那沒問題，這些真的是尷尬的位置，不知道客人是否願意的，其實他可以不甩內地身份的，但是根本上如果他拿了土耳其身份，他oversees資產就放在土耳其的頂上就可以了，其實大陸政府也擠不到他的全球徵稅。

00:07:15 Speaker 2
但是那些錢放在香港，他也擠不到香港的。

00:07:19 Speaker 3
不是的，香港如果你放在銀行，如果放在中國公民身份，CIS要交換回去的。

00:07:26 Speaker 2
土耳其不用嗎。

00:07:28 Speaker 3
土耳其你交換的不是中國公民，中國政府全球徵稅只是徵中國公民，或者只是徵中國稅務居民，土耳其身份的他就不是一個中國人，也不是一個中國稅務居民，中國就徵不到他。

00:07:43 Speaker 2
但是香港就是屬於中國居民，如果他不甩內地的身份的話，是不是。

00:07:51 Speaker 3
香港稅務居民，這個複雜的，如果他拿香港身份又不是永久居民，那就要依照他究

竟在香港住多久了，每年有沒有超過半年，在內地有沒有超過半年，這個是一個很複雜的問題。

00:08:06 Speaker 2
另外他有一個問題就是說，如果他真的拿香港身份的話，他每年要住半年，如果他頭幾年不夠，那怎麼辦呢？他可以補回嗎。

00:08:22 Speaker 3
不是每年住半年的，成為香港永久居民看幾樣東西的，第一，他有沒有香港的固定居所，香港有沒有出糧紀錄，有沒有連續離開超過半年，不是要他一年住半年，就是幾個因素的，也不可以說我前面都不來，到最後那一兩年才來住，這一點也不是合適的，可以拿香港永居的。

00:08:44 Speaker 2
嗯，那你有沒有人試過拿不到的原因是什麼。

00:08:52 Speaker 3
拿不到的就是沒有其他關聯性的東西。

00:08:58 Speaker 2
如果他在香港有公司，但是他業務在內地，所以經常要逼，要回大陸。

00:09:05 Speaker 3
那香港公司要重建它，證明它和香港有關係就可以。

00:09:11 Speaker 2
明白，明白。接著，她和她太太一起申請，兩個都需要各自183日，對嗎。

00:09:24 Speaker 3
你是說各自居住？沒有要求一定要住183日，是不可以超過半年不進來香港而已。

00:09:32 Speaker 2
即是經過香港也可以的。

00:09:35 Speaker 3
最好住的。不可以就這樣過的。

00:09:40 Speaker 2
明白。那我和你說的那些，你當甚麼都不知道。她9日，再來香港，我約了Leo，然後我問了他，他見不見你，因為他想做這個，他一定要找你，因為找Leo他做不到的，所以我跟他說，Leo是AIA上次，

00:10:11 Speaker 2
她負責稅那一邊。是的。然後我看看她是否見你，還是我告訴她已經滿足了，然後

填表格就可以了還是怎樣。但是如果她見你的話，就不要像上次那樣，你當什麼都不知道，從頭一次講有什麼好處，應該怎麼做。

00:10:33 Speaker 3
重申這麼多次，當不知道了。

00:10:35 Speaker 2
她很不喜歡一來就問她她的身家和資產，她不喜歡透露。因為其實她說叫我不要跟別人說，大嘴巴一層來說她的背景，但是我不說，我很難拿到實質資料。

00:10:51 Speaker 3
當零開始，讓他告訴我。

00:10:54 Speaker 2
是的，就是這樣。

00:10:56 Speaker 3
可以嗎。

00:10:57 Speaker 2
好，我今晚等他11點半再打給我，我再跟他說。他這麼晚打給你？因為他現在在美國東岸。所以我昨晚跟他說到3點。

00:11:12 Speaker 3
OK，希望你搞定這個。

01:12:01 Speaker 8
你又回到那個，你對市值的執著那麼重要是為了什麼呢？你選擇了你的目標，你的目標是要求證市值還是要錢呢。

01:12:11 Speaker 6
那張擔是幾錢呢。

01:12:14 Speaker 8
那它現在是不是，因為這個，總之它要買多少，超過五十萬不用管，超過十萬就不用管，你簽張擔跟這個紙沒有抵觸的嘛。

01:12:26 Speaker 6
你問了我這個，那它應該是入館的嗎。

01:12:33 Speaker 8
你沒有一個很主動的一個，沒有一個，你都不知道自己要做些什麼。首先，你應該跟它說，這個東西，我幫你查一下，你是否想買這個，這個範圍，確定它是否想買這個範圍。不是，我不想買的，我純粹問它而已。

01:13:04 Speaker 8
你應該是借這個機會跟他展開話題去討論，而不是他給你這個話題，你又完了這個話題，yes or no就完了。現在他開了這個話題，這個有這樣的一個range，我還確定的，因為這個資料不是公司出的，可能是有問題的。然後有很多灰色地帶的東西可以講的，可能沒有了quota，因為這些是onquota去的，你知道這個onquota去的。

01:13:39 Speaker 8
你就可以跟他說這個是跟quota的，因為我知道20的quota，我上次有說過，多少quota已經沒有了。

01:13:48 Speaker 2
聽到嗎？ 聽到，聽到，聽到。

01:13:58 Speaker 8
你可以用這樣的技巧，或者叫做Buffer去跟他講的嘛，因為你的目的不是要回答他答案，你不是customer service嘛。你為了他回答，如果答案沒有，沒意思的，又不是做CSC。他是要問他，打上公司問就算了，用不著問你。你是要借著他這個契機，你是不是想買這個Rentra，你是想買多少，十幾日，我出一個proposal給你，你什麼時候下來買啊，我什麼時候跟你做這個啊。好了，他真的確認了，真的因為這個優惠了。

01:14:32 Speaker 8
然後你是不是要錢給他，是不是要什麼給他，你再談而已。因為如果他十的話，他十幾多，十萬乘七點八，七十幾嘛。然後他保費去行那裡有多少，保費去行有兩萬嘛。他現在是突了多少？突了4%，16%和20%，突了3%。

01:15:16 Speaker 4
嗯。

01:15:18 Speaker 8
那你是否不想了？不想了，那你就不要搞那麼多事。施教授說沒有緣，你不要賣。

01:15:37 Speaker 8
我聽到。我跟他說了整個禮拜這件事，你是接受不到，還是接受不到，還是反應不到。

01:15:53 Speaker 9
其實一直都理解不了我在說甚麼。你理解嗎。

01:16:02 Speaker 2
理解。

01:16:07 Speaker 8
他現在問你這件事，他是做這件事，那客戶不是你嗎。

01:16:11 Speaker 6
那客戶是我的。

01:16:13 Speaker 8
那客戶是你的，你應該是按照行長要做事，跟他去接觸，而不是服務，那這件事是怎樣？我昨天勾底，找到答案，然後就說Yes， No，這樣就完，就是這樣。他一天有問題，未回答，你一天就可以調轉他，可以發多些東西。他有求於你，你會借轉那個機會。他說不是的，是有行長要做，我買了，值不值得，其實你做了，你都沒用，就買了。

01:20:55 Speaker 2
那要存183千。接著呢，接著呢，要有半年以上在香港。

01:21:12 Speaker 10
移民那個人說。

01:22:19 Speaker 11
是不是AK買的？不是啊，我買的。

01:22:21 Speaker 8
不是我買的，是蕭薇。不是啊，是AK買的。不是啊，吃啊吃啊。你為什麼不去吃啊。

01:22:32 Speaker 11
剛剛見面了，叫她剛剛進來。

01:22:39 Speaker 8
你見面了還是不見面了。

01:22:43 Speaker 11
也是安心的。那怎麼辦？就看看吧，我自己隨便。

01:22:53 Speaker 8
好，那就好。

01:22:54 Speaker 11
那你回家，我再跟你說。

01:23:10 Speaker 5
中文。

01:24:44 Speaker 2
她說，就是昨天有個客戶問我那個在维信上面，妳可以回贈126，但是那個通告上

面沒有，所以我就問她啦，然後我就問她，然後呢，我說我找不到，她說妳找就發出來，但是她最後自己找不到，然後她就說，他問我怎麼回答那個課，我說，不回答那個課，那個20%，20%是沒有的，然後他就一直在叭叭叭，說你到底是覺得40是中藥還是那個清單中藥，我說，我說兩樣都中藥，他說，那個20你有很多藉口可以跟他說，然後又跟那個科博去聊，然後怎麼樣，

01:25:43 Speaker 2
但是我的意思根本就不是想跟他聊我怎麼跟那個科博去聊，然後他就說我這個不對，那個不對，今天跟人家聊天不對，然後不要把你自己想的事情就決定是那個課的，然後科博的想法跟我沒關係，然後你要按照你自己的想法去做你的。

01:26:45 Speaker 2
我要學會，不是重點的，是要分清楚重點還有事實，事實還是，什麼事實還是結果重要嗎？我覺得他根本就是三重定義。

01:27:06 Speaker 5
他馬上是三重定義耶。

01:27:22 Speaker 2
胡先生跟我說那個移民的事，還有做信託，還有做什麼什麼什麼。然後呢，他就說，你幫了他做了那麼多的事，對你真的都沒有利益，然後又開不到單子。然後過來幹嘛咧？他想做什麼你就跟他說不要做信，做什麼什麼什麼。

01:27:43 Speaker 5
不然的話就開不到單子了。

01:27:48 Speaker 2
然後就，然後就，開不到單子了。

01:28:02 Speaker 5
咱們不聽他的，天天罵了個八字。

01:28:05 Speaker 2
但是我的角度就是，胡先生問我的，所以我就老實跟他說。然後，他都會問我一件我再說啊，但是我一直跟他說要欠他幾天那樣子，然後他都會很反感。

01:33:22 Speaker 5
你想吃嗎。

01:33:25 Speaker 2
肉醬義大利麵。

01:33:53 Speaker 5
我知道橙色的。可以，他家可以。全身都是黑色的。

01:34:03 Speaker 2
什麼黑色的。

01:47:28 Speaker 4
喂。

01:47:28 Speaker 9
嗯。喂，Sorry。不用客氣。

01:47:36 Speaker 5
喂，打電話給你啊，那個。

01:48:41 Speaker 8
阿里奧自己的家也找孫祖節節假？哦那黃溝呢。

01:48:48 Speaker 2
然後，他有問大約十號的，但他說他不想接通，他原本想想都是不見阿里奧的，他說怕他，所以他說如果見阿里奧，阿里奧將這東西告訴對局聽。

01:49:08 Speaker 8
黃溝的Discord有著，說到自己好像全世界的主人貴，原來都是醫生的家。

01:49:52 Speaker 8
因為我記得Seminal Orbit的九萬元應該是設定好所有東西，但是他放資產進去也有成本的。

01:50:01 Speaker 2
放資產進去已經計算好了，接著就是問Patrick說，那個…如果Seminal Orbit不按照這個計劃的話，就沒人知道，就這樣直接滲落沙灘。

01:50:29 Speaker 8
我不想問我的家庭辦公室，因為我兩個人在做家庭辦公室的，真是入面的。

01:50:35 Speaker 2
然後問了，然後到現在跟女生說，要她移民去阿拉伯，不是移民來香港，因為183天業場，即是達到的時間在香港。然後移民去阿拉伯，然後說我不懂，然後我幫她去文化公司過年。然後我昨天晚上在那裡坐車，

01:51:07 Speaker 2
沙特阿拉伯基本上是沒可能拿到國籍，她只能拿到一個居留權，但是拿居留權的話，她一樣是需要避孕，還有她拿居留權入到沙特阿拉伯的話。

01:52:32 Speaker 2
是啊，是啊。然後我跟到警察那邊，他說如果他不選擇香港的話呢，就只有土耳其，土耳其一個月就可以拿到國籍，他都是需要立場來地的，真的。

01:52:47 Speaker 9
我理解的一樣。

01:52:51 Speaker 8
去沙特很奇怪，我沒聽過，真的沒聽過。

01:52:54 Speaker 9
然後。

01:52:57 Speaker 8
我聽過有些人去沙特，接著做KK員，沙特那邊開了個KK員。

01:53:03 Speaker 2
不知道你來不來，那樣都不是適合你，我都不明白你。

01:53:09 Speaker 8
是啊，有四個月生辰，我那時候有個大學的師兄，他去那邊做土木工程，他說簽三年合約，有一年都不用工作的。

01:53:23 Speaker 2
我聽說是那邊的人來的，他租回來香港，他帶了一個做法，有拱。

01:53:37 Speaker 8
我正在想，為什麼對手要這樣做？我們是溫柔，我們是消耗，我們體力去問這些東西，還是真是按揭？如果真是按揭，我們就很輕鬆。

01:53:49 Speaker 2
我覺得他是專門，因為胡先生不會把這些東西說給任何一個他不熟悉的人。所以對家的那個人一定是跟他關聯了，有特別以上的關係。而且是可以，就是跟他一樣，什麼東西都會跟他解決問題，什麼東西都回答他。那你怎麼說。

01:54:17 Speaker 8
我還沒想到這個動作的動機是什麼。

01:54:20 Speaker 2
她應該是想運牛山，自體完之後說她找我，而我可能她覺得我未必回答得到她，接著解決不了湖山那個問題，看湖山覺得我都是假的，然後最後結束後，那邊用另外一個方法去建議她。

01:54:43 Speaker 8
就是玩這些混水摸魚，那麼低壯的嗎？她覺得我們這麼低級的嗎？用這些這樣接觸。

01:54:50 Speaker 2
那她不認識我，她可能不知道我什麼都會跟進教育，她問什麼我都回答她。

01:56:02 Speaker 6
我明白。

01:56:02 Speaker 8
你明白我的意思嗎？我一跟你說，你就好像覺得我是否定了事實的重要性。我明白。我不是否定事實的重要性，但它是Priority 2的東西。你要懂得怎樣去處理問題，明白嗎。

01:56:44 Speaker 2
因為你的思維沒有必要。

01:57:26 Speaker 2
我先講我的回答方式，好嗎。

01:57:29 Speaker 9
好。

01:57:32 Speaker 2
我剛才跟他們開完會，錄了音，我緊張做一個心態表演出來，因為他們知道我說話很慢，所以他們叫我寫出來。我拿出麥克風，看看有什麼風險，有一個風險應該怎樣做，究竟效果是怎樣，內地、美國和香港四個有什麼分別，

01:59:09 Speaker 2
最後才改。

02:00:25 Speaker 8
我是看得到，我是瞭解的。你明白嗎？我也是對資訊霸王很強的人，是不是？那我跟你說一些東西的時候，你不用急於去拿一些事實去證明。你也可以好像我這樣，聽完、理解完，然後再核對一次。要不然，你每次反駁都是用同一個反應而已。

02:00:56 Speaker 8
我這個事實嘛，這個事實很重要嘛。我知道，我真的明白。但是有比事實更重要的東西，不是代表你…

02:01:31 Speaker 8
一個多元化的立體思維。首先胡生，他想轉給兒子，代表他也肯定了資產隔離的重要性。但為何他不選擇將單據轉給兒子？是你建議的，還是對面的人建議的。

02:02:03 Speaker 10
因為陳立萬說如果兒子是六級，他未有。工作還是在讀書的話，她是沒有這個，呃，這個，所以沒有腰痛。對，所以她的兒子現在是沒有問題的。

02:02:43 Speaker 8
聽到了，有。

02:03:53 Speaker 5
就著這個目標，我們會找一些支持的理據，第一個支持理據就是買單據。

02:04:17 Speaker 8
優惠啊，或者年尾啊，在他兒子那裡開了張單據先。第二個我就在想，可不可以fake他，就是說，因為張單據會有quota的嘛，就是那個AML quota的嘛。喂，喂，喂，你去了哪裡？我去了樓下。

02:04:46 Speaker 10
我去了拿東西吃，然後呢。

02:04:50 Speaker 8
我在想，可不可以fake他，就是說，你先給你兒子買張單據先，然後再轉過來。如果你轉過來再買的話，他計算了quota會買小了。可不可以用這個方法。

02:05:06 Speaker 10
那變相了，到時候他真的要買的時候，他...不是不是不是，如果說了這個...如果說了這個點的話呢，嗯，好像有點問題。會賣少了，我覺得。

02:05:32 Speaker 8
所以反過來應該是問，你本身有沒有想買多少？因為如果你賣的額是，譬如你賣20萬的，那我現在跟你先轉了，然後再買也沒問題。但如果你賣30的話，我建議你賣了再轉，因為我怕它會影響AML，上限35爆了。那當然你會擔心，那我賣20吧。但無論賣30、20也好，都是叫做，forcing它，或者叫做push到它，落實到那張單。就是在這裡，有一點這樣的一個想法。

02:06:05 Speaker 8
即是更加接近closing這張新單，雖然都有你那個問題，如果是這樣，我賣小一點，是有這個分別，但現在是否欠這件事，還是push到它呢？你說完之後它不出聲，我不知道它不出聲的原因是它不想再買，所以就不銷售。

02:06:24 Speaker 2
它不出聲的原因，它自己也說了，它說上兩個星期我跟它說完，它不回答我。

02:06:33 Speaker 10
它說因為它要弄清楚一些事情才會動動的，它自己親口說的，剛剛去到美國的時候。

02:06:42 Speaker 2
然後它說去到美國，人在外地就很多思想，然後就想通了一些事情，所以現在要做了。

02:06:55 Speaker 8
我都想到它的語氣了，啊，Kelly啊，我告訴你，它的語氣而已。

02:07:02 Speaker 9
就是這個情況啊。

02:07:07 Speaker 10
她昨晚說電話是十級慢。

02:07:17 Speaker 8
很慘，你再配不到一個助手出來。

02:07:23 Speaker 2
為什麼。

02:07:25 Speaker 8
她不信任，所以她再配不到一個助手。很多事情要趁你侵略就會累。

02:07:32 Speaker 2
她以前公司的人都…她自己說每個人都罵的，因為給錢而已。

02:07:46 Speaker 8
所以再配不到心腹，很蠢的。你想盡，你明白嗎？心腹是需要時間、成本、精神、成本和錢去養出來的。養一個心腹。你也不要學這些，知道嗎？有些事情你計算到盡。你會聽到凡事太盡，緣分勢必做盡，就是這樣。

02:08:10 Speaker 10
我不跟業主，跟我拉得太盡的那些業主做事。

02:08:15 Speaker 8
對，就是這些。但你自己做人也是，你經常都有這些情況。我壞了，你自己，如果你要成大事，你要將來有很多人幫你，你都不可以經常東西去到那麼盡。有時也很盡。這是第一個問題，怎樣推她進單。沙特那個問題，我覺得你上網就找到資料了。或者叫警察直接發資料給你。她是月方，她要幫你做事。

02:08:47 Speaker 8
你省下精力，不用做那麼多事。你一定要集中精力做單的事。不是單的事，可以外判就外判。這也是你處事的一個準則。你可以拿完data回來之後再整理，但你不要浪費時間去data collection，你可以多找兩間去問，你上網時段都找到移民公司，跟它說我是一個打擊祕書，它想了解，你發這些資料給我，盡量集中精力在單，

02:09:19 Speaker 8
因為要做這張單都很多事情要想，如果你分散精力去其它東西又會煩，沙特和香港這個第一，第二就是它要放棄陸契要放棄多久我不知道。

02:09:29 Speaker 10
給錢就可以了，兩天，如果它真的來香港的話，它可以申請第三個國家的國籍，跟

著去申請投資移民，同步甩掉綠卡，但這個綠卡甩不甩，何時甩掉，不會影響到香港裸投資移民的局。

02:10:01 Speaker 10
景雄那邊交文件，到拿到AIA需要的那張文件，大約兩個星期就拿到。

02:10:15 Speaker 2
拿到那張文件之後就可以買單，整個過程如果客人順暢的話，一個月內就可以簽到單。

02:10:27 Speaker 9
不是啊，我說的是律卡。

02:10:29 Speaker 10
律卡，不知道，要看他給了錢，是不是給齊。

02:10:42 Speaker 9
不，他找這個答案，你對著我還是用這些。

02:10:53 Speaker 8
找個答案吧，好嗎？這個很重要。因為要到了這一步後才能開始。但這個CIA是明年。還有分手費用，他老婆是否也是十年以上？他們一起拿？還有第三個問題就是，如果要分手費用的話，究竟資產在他老婆那裡多一點還是在他那裡多一點？如果在他那裡多一點，他老婆少一點的話，他老婆的分手費用可能會比較少一點，可能又要反過來給自己的老婆先放棄。

02:11:25 Speaker 8
然後再轉轉轉，然後他再放棄。你有沒有想過這個想法。

02:11:34 Speaker 2
他的資產不在他老婆那裡。沒有他老婆那裡。

02:11:39 Speaker 9
那就對了。你明白我的意思嗎？你重複一次。

02:11:50 Speaker 2
她老婆分手費用少一點，接著就可以快一點用她老婆的名字去申請。

02:12:00 Speaker 8
是的，這是其中一個考慮的方法。

02:12:05 Speaker 10
嗯，但是她很奇怪的有一點就是她這幾天跟我說電話，都不提由她老婆去做。

02:12:17 Speaker 8
那你不要說老婆，你可以到時假想去說這件事，如果要放下律卡，如果真的要交分

手費用的話，可以看看要交多少，還有哪一個人去申請會交少一點，可能都是你的考慮之一。我沒有說到你老婆，但有些人會這樣說這件事。嗯。說話技巧。怎樣去遮蓋，去說出這個事實出來，你自己。

02:12:43 Speaker 4
嗯。

02:12:46 Speaker 8
不要開口夾住你，可能會吵架。你捲進去就不好了。別人說這件事。我經常說，凡是非核直白，很多灰色地帶的東西，你一定要懂得運用灰色地帶。做事是黑白分明的，但是溝通是灰色地帶的。對人對事是兩套東西。然後就是買單。媽媽買單也要買。

02:13:18 Speaker 2
她媽媽，我還沒解決，是不是要用她媽媽的名字買。因為，內地那些，不算是現金，那些資產都是，八成以上都是媽媽的名字。

02:13:38 Speaker 8
但那些資產，不關保險的事。

02:13:40 Speaker 2
完全不關。

02:13:44 Speaker 8
那些是家庭公司的東西。我們只是處理現金的問題而已。

02:13:49 Speaker 2
哦，即是物業、股票那些。

02:13:57 Speaker 8
不關我們的事。

02:13:59 Speaker 10
對，不關我們的事。

02:14:02 Speaker 8
他說甚麼都不關我們的事，我們只是存錢而已。

02:14:04 Speaker 2
是的。還有那些，呃，呃，那個甚麼，他要想好那個壞的東西。但他又不說他有多少資產，也不知道怎麼計算。

02:14:25 Speaker 8
不要計算那些，超越了我們的範圍。

02:14:28 Speaker 4
嗯。

02:14:31 Speaker 8
那些是組成Family Office的時候，那些人幫他慢慢計算的。

02:14:34 Speaker 4
嗯。

02:14:36 Speaker 8
我們不會插入那裡，你開了這個topic，遇不到的。嗯。你現在要集中精力處理兩個chapter，第一個chapter是CIS，第二個chapter是saving，其他的全部是等你完成了這兩部分的事情，你才有機會再拓展下去的話題，胡先生。你錢還沒定下來，你CIS還沒定下來，我開不了範，我沒時間跟你做了，是不是？

02:15:07 Speaker 8
胡先生，我餓死了，是不是？我再跟你跟進這案件，你要讓我開飯才行，我不是這樣對你說的，你要讓他覺得你在追債，當然不要對他說，那不找你了，我去找匯豐，又不是要說到這樣。

02:15:44 Speaker 8
你可以這樣跟她說，我接下來12月都會在香港，因為年尾簽單，我都要留在香港了。所以你什麼時候來香港，我都可以的。

02:15:56 Speaker 4
嗯嗯。

02:15:57 Speaker 8
這樣就忍悔地帶出了你最近的數目。

02:16:02 Speaker 4
嗯。

02:16:03 Speaker 8
Kelly，你很多單不夠啊，要不然我去旅行吧，為什麼要留在香港做事，因為今年不夠啊。

02:16:10 Speaker 4
嗯嗯。

02:16:11 Speaker 8
是不是啊，阿龍給我的KPI還沒做到啊。

02:16:17 Speaker 4
嗯嗯。

02:16:18 Speaker 8
是啊，他為什麼給你這麼多呢？什麼？有能力的人就多做一點，今年要支持他嘛，因為是不是啊，他公司給了很高的要求給我們，那我也要支持，團隊我也要做，要做多少啊，你就跟她說，要100%增長啊。

02:16:41 Speaker 9
嗯嗯嗯。

02:16:45 Speaker 8
這100%增長，即是去年的客人要再買單，今年的客人再新單，才夠100%，對吧？胡先生你就是去年的客人，你去年要買單，今年要買單，再買多張新單，才夠100%的。類似是這樣，本年後備的script，留給你。所以重點都是saving，那怎樣繞回saving，現在要跟他轉單，你就要跟他confirm，

02:17:15 Speaker 8
你今年要加，你不要問他加不加單，已經confirm他要加單，12月之前。你加一個帳單多大，會不會大過那個數，如果大過那個數，就加了新單之後再轉，可能會沒那麼大問題。

02:17:32 Speaker 5
嗯嗯。

02:17:34 Speaker 8
那我可以12月替你做張新單，1月1號替你轉售保險。

02:17:39 Speaker 4
嗯嗯。

02:17:40 Speaker 8
那可不可以12月轉售保險，1月1號？賣新單，可以，但沒有優惠，那裡差不多幾十萬，幾十萬你不要，你給我，你前後到轉，差幾十萬，結果沒那麼大，那你不可以信小，多大，小也無所謂，我還是做個帳單先，在這個位置。

02:18:13 Speaker 10
他兒子到香港了嗎？9號，今早跟我說9號買了幾票，即是10號左右，他問我9號晚上可不可以留在香港，當然可以，我一定去北餐廳，我問一下她，應該可以的，吃飯，但是如果講那些東西，她連我都不想下去。

02:18:51 Speaker 8
到這裡見面。

02:18:52 Speaker 2
是啊。

02:18:53 Speaker 8
當然不行啦，一定要我們的，她不會單獨見的。

02:18:57 Speaker 2
嗯。

02:18:57 Speaker 8
公司安排來的。

02:18:59 Speaker 2
嗯嗯，接著問…。

02:19:03 Speaker 8
不是，上次想犧牲，我都在，她都沒有什麼。

02:19:05 Speaker 2
所以她就沒有說資產，因為我昨晚跟她說，你一定要跟別人說清楚，究竟你有什麼資產，她說沒有資產，她才幫你計算到實數，你想知道實數嘛。接著她說，但是上面有沒有錄音的？會不會……會不會……會不會什麼什麼的。

02:19:32 Speaker 8
什麼什麼什麼的。

02:19:34 Speaker 2
即是將她的東西disco出去的。

02:19:46 Speaker 8
那麼搞笑。那麼約Leo吧。約Leo可能是7點見Leo，8點吃飯，在同一個地方。也可以的。

02:19:58 Speaker 2
在外面吃飯，很多人知道，他更加不趕。

02:20:06 Speaker 8
即是上銅鑼灣是不是。

02:20:08 Speaker 4
嗯。。。

02:20:18 Speaker 2
是啊。

02:20:20 Speaker 8
那預約了嗎。

02:20:21 Speaker 10
還沒有，因為我正在問Leo，然後再問他時間。

02:20:28 Speaker 8
9號嗎？還是10號。

02:20:30 Speaker 10
他現在說想在11號見Leo。

02:20:34 Speaker 4
那11號，那你要預約11號。

02:20:46 Speaker 2
那我先確定預預約了嗎。

02:20:49 Speaker 8
當然預約了，可以取消，大家沒有懷念。

02:20:53 Speaker 2
哦。

02:20:58 Speaker 8
是不是。

02:20:58 Speaker 4
嗯。

02:21:01 Speaker 8
你要先爭取自己的利益。

02:21:03 Speaker 9
嗯嗯。

02:21:04 Speaker 8
那你要找Jeff，要發布預約給你。

02:21:11 Speaker 9
嗯嗯嗯。

02:21:13 Speaker 8
你先預約吧。

02:21:14 Speaker 2
嗯嗯嗯。

02:21:16 Speaker 8
好像上次那樣預約三個小時。

02:21:18 Speaker 2
嗯嗯，好。

02:21:22 Speaker 8
2、3、4或者3、4、5。

02:21:24 Speaker 9
嗯嗯。

02:21:24 Speaker 8
2、3、4比較好。後面還要多留一個小時做筆劃吧。

02:21:28 Speaker 9
嗯嗯嗯。

02:21:30 Speaker 8
你讀完之後，你截圖寄發給Jeff，說我有可想預約這個時間。

02:21:37 Speaker 4
嗯嗯。

02:21:40 Speaker 8
你知道流程，你按了之後再Request。

02:21:42 Speaker 4
嗯嗯。

02:21:44 Speaker 8
然後你還要稅務和什麼，告訴他。他要按按鈕，我沒得按。

02:21:50 Speaker 4
嗯嗯。好。

02:21:51 Speaker 8
先預約，記住這些東西。

02:21:55 Speaker 2
嗯。

02:21:56 Speaker 8
明白嗎？有得預約的，全部預先預約。可以Cancel。即使要付錢，都要預先預約。做事的那個決策。

02:22:09 Speaker 4
嗯。是嗎？嗯。還有什麼？女兒呢？女兒回來了嗎。

02:22:24 Speaker 2
回來了。

02:22:26 Speaker 8
女兒沒有香港的嗎。

02:22:28 Speaker 2
沒有。

02:22:36 Speaker 8
嗨，好憤怒啊。

02:22:40 Speaker 2
嗯。

02:22:40 Speaker 8
我最少也要買五萬美金啊，知道嗎。

02:22:45 Speaker 2
五萬美金？什麼來的。

02:22:51 Speaker 9
GF啊。

02:22:56 Speaker 2
哦，為什麼啊。

02:22:59 Speaker 8
你才賺到12萬8嘛。

02:23:02 Speaker 2
我沒想過這個啊。

02:23:06 Speaker 8
就是知道你沒想過，所以才跟你說啊。

02:23:10 Speaker 2
然後呢。

02:23:12 Speaker 8
記住啊，底線啊。

02:23:17 Speaker 2
不夠我花的12萬8。

02:23:20 Speaker 8
不夠你花是因為你懶了一整年而已。

02:23:25 Speaker 2
我要還卡數，我現在出門都沒錢用。

02:23:31 Speaker 8
你繼續有這麼多風流，有這麼多折扣。

02:23:35 Speaker 2
我今次吃粥吃飯看湖山。

02:23:39 Speaker 8
不是啊，你昨晚那個有機會簽的。你快點跟昨晚那個溝通一下，問他是不是簽這兩天，來香港等他。

02:23:48 Speaker 2
嗯，好啊。

02:23:51 Speaker 8
我覺得有機會簽的，都問到他這樣的話。

02:23:54 Speaker 2
嗯，嗯。

02:23:54 Speaker 8
就是他看了一些東西，是簽的，所以要搶的。我最怕是他買了，要確認而已。

02:24:00 Speaker 2
嗯，我轉頭跟。

02:24:04 Speaker 8
如果是Agent買的，如果是Broker買的，Cooling-off他是Agent買的，沒問題的。但是如果是Agent買的，是Cooling-off不到的。除非他拿他老婆的名字，或者女兒的名字再買的，才有機會。

02:24:14 Speaker 4
嗯，嗯。

02:24:15 Speaker 8
你知道的嗎。

02:24:17 Speaker 6
不知道。

02:24:19 Speaker 8
現在知道什麼。

02:24:20 Speaker 6
知道了。

02:24:21 Speaker 8
一定要清楚遊戲規則你就知道怎樣部署全部告訴你記住。

02:24:29 Speaker 2
那還需要找Cayman嗎？Cayman只是說投資移民的產品而已。

02:24:40 Speaker 8
都還沒輪到他還在沙拖嗎？沙拖的團隊。

02:24:48 Speaker 2
因為我都不太明白Cayman他們的團隊是做什麼的即是支持什麼。

02:24:58 Speaker 8
支持你簽單的時候按哪個按鈕，搞文件搞哪份文件怎樣拆那些東西。

02:25:05 Speaker 2
上次我記得有一個男人。

02:25:08 Speaker 8
Internet operation。

02:25:09 Speaker 2
我記得上次有一個男人來做，團隊訓練的時候，第一次去犧牲，有一個人說話很圓滑和很吸引的，我忘了他叫什麼名字，矮矮的大眼睛。

02:25:24 Speaker 9
矮小小的，小小粒粒的，跑掉了。

02:25:28 Speaker 2
為什麼。

02:25:30 Speaker 8
說話得罪客。

02:25:31 Speaker 2
真的嗎？哦，我還以為他應該……即賊。我還以為他可以令到一些客人拜。

02:25:42 Speaker 8
是可以的，但是有些後悔責任出事了。

02:25:45 Speaker 2
是嗎。

02:25:51 Speaker 8
不知道，那些叫什麼，不是每個人都拜的那一套。哦。是可以的，但是…。

02:25:59 Speaker 2
他是做什麼的。

02:26:00 Speaker 8
他就是幫我們見客的。

02:26:04 Speaker 2
他是負責什麼類型的見客。

02:26:08 Speaker 8
高層次。

02:26:09 Speaker 2
哦，那這個高層次是誰跟的。

02:26:15 Speaker 4
好似無，我囉，最勁係我囉。

02:26:31 Speaker 2
有自信係好事。

02:26:36 Speaker 8
多謝。

02:26:37 Speaker 1
我拜你。

02:26:39 Speaker 8
我都搵唔到第二個比我更好，算。

02:26:45 Speaker 2
就係咁樣啦，我準備上堂啦。

02:26:49 Speaker 9
上咩堂。

02:26:57 Speaker 2
夠分啦，交了錢提交咗report啦。

02:27:00 Speaker 8
我都未上舊的堂，仆街。

02:27:06 Speaker 2
我依家係爭IA嗰個call未有堂上咋嘛。

02:27:20 Speaker 8
這個明年吧。

02:27:27 Speaker 2
喂，老闆，你會不會入錢給我？借不借的。

02:27:30 Speaker 8
是啊，要入錢的。因為我很煩，我那個叫什麼。

02:27:36 Speaker 4
什麼。

02:27:37 Speaker 8
我的銀行行堂的app，它是我的舊手機，轉不到來新手機。所以我要轉錢，我每一次都要回家，然後用舊手機來做，然後每次回家。

02:27:46 Speaker 2
睡覺，忘記了。

02:27:49 Speaker 8
很煩，昨天那些人叫我轉那個，我都轉不到錢的。就是這樣。我先轉一個月給你，一個月轉給你，免得浪費錢。最好這個月就不用再轉了。

02:28:06 Speaker 2
當然最好。所以……清單後才可以出街。

02:28:14 Speaker 8
所以你不可以有心理抵觸，就是我要簽單，所以其實對客人不好。不是的，你明白嗎？你經常有這個心理抵觸，有一個心魔，然後想東西的時候就想得很困惑。還有，跟你說的時候，你又覺得我是你的心魔，是要屈膠那個客人，去…去打了那個客人，不為那個客人著想。我講什麼。

02:28:40 Speaker 2
嗯。

02:28:42 Speaker 8
不明白。

02:28:44 Speaker 2
明白。

02:28:46 Speaker 8
你自己創造了一個心魔給自己，然後就妖魔化了我，我很公正的，我不會害那些客人的。嗯。是不是？有時候說話是笑咎他，但是實際做事，我很謹慎的。你自己有心魔，你自己搞到那件事，你自己很…就是你自己看就看偏了。或者落了濾鏡，總之那個狀態就會這樣，我理解的，

02:29:17 Speaker 8
但是我想你離開那個狀態，那個狀態不好，實際應該是平常心看事情怎樣處理最好，而不是因為迷了下去，所以就覺得有些事情是跟客戶衝突，沒有衝突的，你賺

錢它有好處，合情合理的，你常常說收佣金是正常合理的，但現在好像失敗了，所以保持心境開朗，

02:29:53 Speaker 8
保持賺到錢，就更加容易賺到錢，就是這樣，你有時不知道的，有時覺得自己很正常，其實已經迷到了心魔裡面，所以你相信我，我很少迷到心魔裡面的人，沒有什麼心魔的。沒有狀態，我都會做一個好的選擇出來，就是這樣。

02:30:17 Speaker 2
好，再說吧，再見。

- 12-02 會議：客戶胡先生的移
  - 日期和時間： 2025-12-02 04:03:34
  - 地點：[插入地點]
  - 與會人員：[Speaker 8] [Speaker 2] [Speaker 3] [Speaker 10] [Speaker 5] [Speaker 4] [Speaker 9] [Speaker 11] [Speaker 1] [Speaker 6]
  - 總覽
    - 本文件整合了多場會議的討論內容，核心圍繞客戶胡先生的移民與財務規劃需求。主要議題包括：比較土耳其公民身份與香港投資移民方案在稅務規避上的優劣；處理胡先生及其家人（妻子、兒子）的美國綠卡放棄、資產分配及保單購買等複雜問題；並探討了團隊內部的溝通策略、角色分工及如何克服銷售心理障礙。會議旨在制定一套完整的方案，以促成客戶簽署新的儲蓄保單並完成資本投資者入境計劃（CIS）的申請。
  - 主要議題
    - 關於美國綠卡與香港身份的影響
      - 胡先生持有的是 EB-5 投資移民綠卡，目前應已是無條件綠卡。
      - 在此情況下，他拋棄自己的綠卡不會對其子女的綠卡身份造成影響。
      - 拋棄香港身份並不需要同時拋棄美國綠卡。
      - 然而，不建議使用美國綠卡作為申請香港投資移民的第三國身份，因為這可能會影響客戶在 AIA 進行投資。建議尋找另一個第三國身份。
    - 規避全球稅務申報標準（CRS）的方案
      - 有其他保險公司建議胡先生取得沙烏地阿拉伯身份以規避 CRS，此說法並不正確。
      - 雖然沙烏地阿拉伯和香港都不是全球徵稅地區，但中國大陸政府仍會對其公民的海外收入徵稅。
      - 最正規且能完全規避 CRS 的方法是：客戶在取得香港永久居留權後，再拋棄其在中國大陸的戶籍。
    - 第三國身份的選擇與用途
      - 客戶詢問除了瓦努阿圖（Vanuatu）外，還有幾內亞比索（Guinea-Bissau）的選項。
      - 這兩個國家的身份主要僅作為申請香港投資移民所需的第三國證明，本身並無其他實質好處。
      - 其優點是申請費用便宜且速度快。
    - 投資移民申請流程與時程
      - 辦理文件大約需要兩週左右即可批准。
      - 客戶需先提交香港投資移民申請，並取得資產審查通過的確認函。
      - 收到該確認函後，AIA 才能為其辦理投資。相較於其他需要等待原則性批准（AIP）的機構，此流程已算快速。
      - 從提交申請到 AIA 可以開始進行投資，整個過程預計在一個月內完成。
      - 放棄綠卡可以透過付費處理，大約需要兩天時間。
      - 客戶可先申請第三國國籍，再申請香港投資移民，並同步放棄綠卡。放棄綠卡的時間點不影響香港投資移民的申請。
      - 從提交文件到拿到 AIA 所需文件的需兩週，若客戶配合順利，整個流程一個月內可完成簽單。
  - 移民方案與稅務規劃
    - 土耳其公民身份方案
      - 取得土耳其公民身份可解決中國大陸的稅務居民問題，因為土耳其身份證包含地址和稅務編號，使其在法律上成為土耳其稅務居民。
      - 成為土耳其公民後，客戶便能以新身份在香港進行投資或購買保險，中國政府將無法對其土耳其身份下的全球資產徵稅。
      - 申請土耳其護照無需居住，但整個流程至少需要 18 個月。
      - 土耳其資產進出自由，但同樣受 CRS (共同申報準則) 規範，不過交換的資訊是關於土耳其公民，而非中國公民。
      - 為從根本上解決稅務問題，建議客戶放棄中國大陸戶籍，但這會使其無法擔任公職（如公務員）。若僅為協會會長或政協委員則不受影響。
    - 香港永久居民方案
      - 僅取得香港的非永久居留身份（GR）無法解決中國稅務居民問題。
      - 成為香港永久居民的條件並非每年必須居住半年（183天），而是綜合考量多個因素，包括：
      - 若客戶在香港開設公司但業務主要在內地，需設法證明公司與香港的實質關聯性。
      - 申請人與其配偶均需滿足相關留港要求，但並非嚴格要求居住 183 天，而是不能連續離港超過半年。
    - 其他地區方案
      - 會議中提到沙烏地阿拉伯，但結論是該國極難取得國籍，只能獲得居留權，無法解決稅務居民身份問題。
  - 客戶溝通策略
    - 與客戶會面準備
      - 下次與客戶會面時，應假裝對其背景一無所知，從頭開始介紹方案，引導客戶主動說明其情況與需求。
      - 客戶不喜歡在初期透露過多個人資產與背景資訊，應避免直接詢問。
      - 客戶希望在 11 號與 Leo 會面。
      - 討論認為應立即預約，即使後續可能取消。建議預約下午 2 點到 5 點，並預留額外時間做準備。
      - 由於客戶擔心隱私，不願在外面人多的地方談論資產，因此會面地點需安排在公司內部。
    - 應對客戶提問的技巧
      - 當客戶提出問題時（例如關於某產品的優惠），不應僅僅提供「是」或「否」的答案。
      - 應藉此機會展開話題，探討客戶的真實需求與購買意向，例如詢問其預算、目標，並主動提供方案建議。
      - 核心目標是建立關係並促成交易，而非僅僅作為客服回答問題。
    - 推動客戶簽署新保單的策略
      - 利用資產隔離概念推動簽單：
      - 探討不同的簽單促成方法：
      - 應對客戶的猶豫：
    - 分手費與資產分配的考量
      - 討論到放棄綠卡可能涉及「分手費用」，需釐清客戶與其老婆的資產分配情況。
      - 提出一個策略性建議：如果客戶老婆名下資產較少，她放棄綠卡的費用可能也較低，可以建議先由費用較低的一方申請，但溝通時需注意技巧，避免直接提及對方老婆，以免引起家庭矛盾。
    - 其他相關議題與溝通技巧
      - 客戶兒子的行程安排：
      - 強調做事要黑白分明，但溝通應圓滑，多運用「灰色地帶」的說話技巧。
      - 建議向客戶傳達自己 12 月會留在香港處理年底簽單，暗示業務繁忙且業績有壓力，間接推動客戶。
      - 應專注於 CIS 和儲蓄保單這兩大核心事項，避免分散精力處理超出範圍的家庭資產問題。
  - 開放性議題與風險
    - 客戶對於放棄中國大陸戶籍以取得土耳其公民身份的意願尚不確定，這可能影響最終方案的選擇。
    - 客戶擔心與特定人士（阿里澳）會面後，其個人資訊會被泄露給「對局」。
    - 會議中提到有競爭對手可能正在接觸客戶（胡先生），其動機與策略尚不明確，可能試圖以不正當手段（混水摸魚）來爭取客戶。
    - 客戶資產不透明： 客戶不願透露其具體資產數額，導致難以進行精確的財務計算與規劃。
    - 家庭關係複雜性： 討論中涉及客戶的老婆與兒子，任何建議都可能觸及家庭內部敏感問題，存在引發客戶反感或家庭矛盾的風險。
    - AML 額度風險： 客戶購買保單的順序與資產轉移的時機，可能會觸發 AML 的額度上限（提及上限為 35），進而影響最終可購買的保額。
  - 團隊角色與職責釐清
    - Cayman 團隊的職責
      - 有與會者不清楚 Cayman 團隊的具體工作內容。
      - 該團隊主要負責支援簽單流程，例如指導如何操作系統按鈕、處理文件以及拆分文件等行政工作，被形容為「Internet operation」。
    - 高層次客戶的跟進
      - 討論到一位過去負責高層次客戶、說話圓滑但最終因得罪客戶而離職的同事。
      - 目前似乎沒有特定人員專門負責高層次客戶，其中一位與會者自信地表示自己是目前最適合的人選。
  - 關於心態與銷售的指導
    - 克服心理障礙（心魔）
      - 指導者指出，成員不應有「為了簽單就對客戶不好」的心理抵觸。這種心態會導致思考混亂，並將指導者的建議妖魔化。
      - 指導者強調自己做事謹慎，不會損害客戶利益，並提醒成員是其自身的心理障礙導致看待事情產生偏見。
    - 保持正面心態的重要性
      - 應以平常心看待事情，尋找最佳處理方案，而非陷入負面情緒。
      - 賺取佣金是正常且合理的，與客戶的利益沒有衝突。
      - 保持心境開朗、持續賺錢，會讓賺錢這件事變得更容易。指導者建議成員相信他的判斷，因為他很少受心魔影響。
  - 個人事務
    - 欠債轉帳問題
      - 有人提及需要轉帳，但因銀行 App 綁定在舊手機上，導致轉帳不便，需要回家使用舊手機操作。
      - 承諾會先轉一個月的款項。
    - 課程與進修
      - 一位與會者表示已完成課程要求，繳交了費用和報告，目前只差 IA 的課程尚未安排。
  - 行動項目
    - 預約 12 月 11 日與 Leo 的會面時間（建議下午 2–5 點），並向 Jeff 提出申請。
    - 立即跟進昨晚有機會簽單的客戶，確認其是否這兩天在香港簽單。
    - 查詢放棄美國綠卡所需「分手費」的具體資訊。
      - AI建議
      - AI 識別出會議中未有結論或行動方案不明確的問題如下，請留意：