# Jan & Iris Kloth 夫婦檔 — 管理層簡報

客戶背景 / 歷史演進 / 現處 Stage / 痛點 / 下一步行動 ｜ 顧問：Kelly 何嘉莉 ｜ 2026-10-12

🔒 **內部文件**｜本文件只供管理層內部檢視，不作對客派發。FYC 數字為按 2026-10-01 佣金率表估算之內部參考，非公司對外數字。

## 📌 一頁總覽

| S | HK$1.39M | US$1M | 5 年 |
|---|---|---|---|
| 兩人現處 Stage（下次見面可簽） | 已定案可轉移 MPF | 2027 bonus 期待值 | 距 58 歲退休目標 |

### 一句話總結

呢個原本係「約唔到見面」嘅死客，**10/10 一場夫婦見面直接翻成 S 級**。轉折點係 **Iris 嘅 MPF 扣稅查詢**——由「退稅 / 稅務」入口打開，變成整個家庭退休＋醫療＋傳承規劃。**關鍵是：Jan 自己唔知自己有五件事同時想做，而家全部攤開咗。**

## 👤 客觀背景

| 項目 | Jan Kloth | Iris Kloth |
|---|---|---|
| 全名 / 年齡 | KLOTH, Jan-Eric Carl<br>**53 歲**（目標 **58 歲退休**） | 年齡未記錄（**資料缺口**） |
| 國籍 / 身份 | 德籍、香港永久居民 | 香港（CEO Coach，自營無限公司） |
| 職業 | 剛喺**美國成立 AI 公司**；於西貢從事地產 15 年 | **CEO Coach 專業**，香港 20+ 年，自營無限公司 |
| 公司 | 美國 AI 公司（新成立） | 自己的 Coach 公司 |
| 現有保單 | 年金 + TVC（2026-08 匯報） | 德國醫療保（上年因腳部問題買，約 **US$46,000/年**） |
| 健康 | 未記錄 | 🔴 **曾有癌症病史**；上年腳部問題 |
| 關係 | 夫妻｜見面多為**夫婦同場**（客戶別墅） | |

※ Iris 年齡 / Jan 健康狀況 = **資料缺口**，下次見面需補（影響醫療類產品可行性）。Jan 已買年金＋TVC 為 2026-08 客戶口述，**未經保單文件核實**。

## 🕐 歷史演進（從死客到 S 級）

**2026-07-15 ｜ 建檔**

Jan 經西貢地產舊客關係匯入（15 年合作）。當時標記「唔需要」「約唔到見面」——**死客狀態**。

Iris 同日建檔（Google Contacts 匯入），初始為一般名單客。

**2026-08-14 ｜ 二次拒絕**

Jan 再次表示**唔需要**。查證後：已買年金 + TVC（MPF 可扣稅自願性供款）、美國已買醫療。

上司指示跟進 life insurance，但**要約到出嚟先傾到**，暫時未知佢諗法。

**2026-09-04 ｜ 🔴 轉折點：Iris 主動上門**

坑口 coffee shop 見面。**關鍵觸發**：Jan 的強積金公司 Fidelity 通知要補回之前十幾年公司強積金，**因稅局要他交稅 200 幾萬**。Iris 為此主動約 Kelly 查詢強積金可否幫 Jan 扣稅。Kelly 已解釋：**強積金只能扣「以後」的收入，之前欠的不可補回**。

↑ **呢次係唯一打開缺口嘅入口**——由「稅務焦慮」而非「產品推銷」觸及。

**2026-09-27 ｜ 退稅三方案**

Kelly 已向夫婦講解**退稅三方案**。並解釋 MPF 扣稅定位。

CRM 記錄「9月28日二見一兩夫婦」。

**2026-10-09 ｜ 約見確認**

確認 **10/10（六）13:00 客戶別墅**，夫婦同場。

場地選擇＝客戶私人別墅，配合度高。

**2026-10-10 ｜ ⭐ 翻盤見面（見面覆盤）**

**成果（全部已入 CRM）：**

① **Iris CONFIRM 簽 TVC HK$60,000/年 + MPF 定期供款**，約定 **10/14（三）簽 application form**

② **Jan CONFIRM 轉移 eMPFA 三帳戶**至 AIA PA MPF：HK$1,385,576.42（僱主部分 HK$483,850.54 不可轉移）

③ **Jan 額外開新 TVC HK$60,000/年**

④ 開出 5 條新跟進線：員工 MPF 講座 / 醫療儲備 / keyman / 退休規劃 / staff seminar

↑ 舊標記「唔需要」「約唔到見面」**已被推翻並刪除**；兩人 Stage → **S（下次見面可簽）**。

## 🔄 為何 Stage 由「KIV 死客」跳到「S」

| 維度 | 之前（8 月） | 現在（10/10） |
|---|---|---|
| **切入點** | 保險產品推廣 → 被拒 | **稅務焦慮（被追稅 200 萬）** → 客戶主動求助 |
| **Jan 立場** | 「唔需要」「約唔到」 | **主動 confirm 資金行動**（MPF 轉移 + 新 TVC） |

| | | |
|---|---|---|
| **見面模式** | 單人、約唔到 | **夫婦同場、客戶別墅、雙人確認** |
| **主動提出需求** | 無 | **5 條線全部由 Jan 主動提出**（含 keyman 查詢、staff 講座） |
| **Stage** | KIV（唔需要） | **S（下次見面可簽）** |

> 📌 **對管理層嘅啟示**
>
> **此個案證明：死客可以靠「非產品」入口復活。**Jan 兩次拒絕保險，但對「稅務」有真實痛點（被追稅 200 萬）。
> 同類「KIV 死客」若本身有稅務 / 退休 / 健康類真實痛點，**值得重新檢視切入角度**，而非單純按時間表 touch-base。

## 📍 現處 Stage 與帳戶狀態

| 客戶 | Stage | BANT 需重建 | 下一步（next_contact） |
|---|---|---|---|
| Iris Kloth | S（下次可簽） | need 75 / timeline 85 —— 仍然合適 | **2026-10-14（三）**：簽 TVC HK$60,000 + MPF 定期供款<br>前置：攞齊 personal info / MPF 帳號文件 |
| Jan Kloth | S（下次可簽） | 🔴 **需全部重評**<br>見下方對照 | 見面二（摸底 60 分鐘，**絕不出方案**）<br>＋ MPF 轉移文件處理 |

### 🔴 數據一致性問題：Jan 的 BANT 分數已過時

CRM 內 Jan 的 BANT 仍停留在 **8 月「唔需要」時期**的舊評分（need 30 / timeline 20），**與 10/10 實況完全不符**。

| 維度 | 舊分 | 建議新分 | 依據（10/10 見面證據） |
|---|---|---|---|
| budget | 60 | **90** | MPF 可轉 HK$1,385,576 現成資金 + 2027 US$1M bonus + 兩間自營公司 |
| authority | 80 | **95** | 夫婦同場、自己拍板確認 MPF 轉移＋新 TVC，冇人代決 |
| need | 30 | **85** | 主動提出 5 條規劃線（含 keyman、staff 講座）；親口講「用儲蓄利息付退休醫療」 |
| timeline | 20 | **90** | 已完成資金動作 + 10/14 簽單 + 2027 bonus 死線明確 |

※ 新分為**建議值**，待 Kelly 覆核後入檔（本次未擅自改分數）。

## 🎯 痛點分析（按可激發性排序）

| # | 痛點 | 現況 | 隱患 | 代價（要客戶自己答） |
|---|---|---|---|---|
| 1 | **員工 MPF 講座** | Jan 主動提出想為香港員工辦講座 | 講座 ≠ 行動，員工聽完未必跟進 | 「如果咁你算唔算做到一個對員工好嘅老闆？」 |
| 2 | **退休後醫療費** | 德國醫療單 US$46,000/年，現由自己付 | 退休後收入跌、醫療支出唔跌 → 淨收入變淨支出 | 「58 歲之後唔使返工，呢 4 萬 6 一年從邊度嚟？」 |
| 3 | **退休現金流** | MPF 總額 HK$186 萬，可轉 HK$138 萬 | MPF 有分段限制；58→65 有過渡真空期 | 「58 到 65 期間你諗下要靠咩？」 |
| 4 | **公司 vs 個人資產** | 2027 有 US$1M bonus（公司決定） | bonus 唔係確定收入；公司資產 ≠ 個 | 「一個老闆最重要嘅保險，係保公司定係保自己？」 |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| | | | 人退休錢 | |
| 5 | **TVC 扣稅窗口** | 兩人都將開 TVC | 退休後無薪金 → 扣稅空間消失 | 「點解而家開，而唔係供多啲？」 |

🔴 醫療費 US$46,000 為**客戶口述**，未經文件核實；Iris 癌症史**只可提問、不可承諾承保**。

## 💰 商業價值（按 2026-10-01 佣金率表估算）

| 項目 | 金額 | 佣金率 | 估算 FYC |
|---|---|---|---|
| MPF 轉移（已定案） | HK$1,385,576 | 0.6% | HK$8,313 |
| 夫婦 TVC（年度） | HK$120,000/年 | 0.6% | HK$720/年 |
| **keyman WE3 躉繳（0.5M case）** | US$500,000 | 4.0% | **≈ HK$156,000** |
| **keyman WE3 躉繳（1M case）** | US$1,000,000 | 4.0% | **≈ HK$312,000** |

### ⚠️ 對外紅線

**絕不可向客戶提及任何佣金 / FYC 數字**（both WE3 及跨售 SOP 明文規定）。上表**純內部參考**，不可出現在任何客戶文件或建議書。

註：FYC 為首年佣金，未計 FYP credit / production credit 等其他激勵，實際收入或更高；此表**非公司對外數字**。

## 🎯 下一步行動計劃

| 日期 | 動作 | 負責 | 交付物 / 成功標準 |
|---|---|---|---|
| **10/14（三）** | **Iris 簽 TVC HK$60,000 + MPF 定期供款** | Kelly | 簽妥 application form；**前置：攞齊 personal info / MPF 帳號文件** |
| 10/15–10/17 | MPF 轉移文件準備（Jan 三帳戶） | Kelly + 客戶 | eMPFA 轉移申請；Fidelity PA/TVC + HSBC 表格齊 |
| **10/20 前** | **約見面二（Jan + Iris）** | Kelly | 鎖死具體日期時間；**摸底 60 分鐘，絕不出方案** |
| 見面二當日 | **CRM 補寫「Jan 自己排嘅次序」** | Kelly | 🔴 **最關鍵數據**：客戶自己講出優先次序才可入檔 |
| 見面二 +3 天 | 出夾萬圖正式版（WF 條款核實後） | Kelly + Fox | WE3/WF/GF × 0.5M vs 1M 對比 PDF |
| 見面二 +1 週 | MPF 員工講座籌備 | Kelly | 講座大綱 + 員工跟進機制 |

## 💬 見面二三個必達結果

### 收口排序問句（背熟，一句）

「聽你頭先講嘅，其實你嘅需要唔止一樣。如果我哋將呢啲按迫切性排一排，**你覺得最想先解決邊一樣？**」

↑ 客自己揀嘅 = 客嘅需要（之後唔會撞牆）。顧問揀嘅 = 推嘅（一定撞牆）。

| 必達結果 | 點樣才算達到 |
|---|---|
| 1. Jan 自己排咗序 | Jan 親口講出「我最想先……」（**唔係 Kelly 揀**） |
| 2. 鎖死下次見面 | 具體日期＋時間＋地點，寫落 Calendar（唔係「再聯絡」） |
| 3. 講座檔期確定 | Jan 答應提供員工人數 / 公司資料 → 零成本承諾，最易攞 |

## 🔴 合規紅線（見面二必須守）

| 位 | 限制 |
|---|---|
| Keyman 結構 | Keyman = **公司持有、公司付費**。若 Jan 想個人持有 → 這已非 keyman，屬個人儲蓄單。<br>問法：「Jan，呢張單你想公司持有定個人持有？公司持有先可以講扣稅，我幫你同會計師核實先落數。」 |
| 「免稅」 | 🔴 **絕不可講實**。只講結構差異，稅務結論一律「轉介會計師確認」 |

| | |
|---|---|
| 稅務 / 傳承 | 只問不答；標準轉介句：「呢個位真係要專業人士先講得準，我唔想講錯害咗你。我可以幫你約埋會計師同律師。」 |
| 保費回報 | 🔴 嚴禁背任何回報率 / IRR，必須指官方建議書 |
| WF（財富盈活） | 🔴 KB 只有代號，**產品細項未核實** — 出方案前必查 FCD 官方條款，不可憑印象講 |
| 醫療 / 癌症史 | 只提問、**不可承諾承保**。德國醫療單**不質疑、不拆穿** |
| 幫客計數 | 🔴 不可幫 Jan 算 5 年後要多少錢 — 要他自己算 |
| 現有保單 | 🔴 不可建議取消任何現有保單（他已有年金＋TVC） |
| 第一次見面 | 🔴 **絕不出方案**（排序問卷只問一次，問第三次會產生操縱感） |

## 📌 需要 LL 決策 / 支援的位

| 項目 | 內容 |
|---|---|
| **① 死客重啟授權** | Jan 曾在 8 月兩次拒絕、標記「唔需要」。今次靠**非產品入口（稅務焦慮）**復活。建議：LL 認可此切入角度，並檢視其他同類 KIV 客是否有稅務 / 退休 / 健康類真實痛點可重啟 |
| **② 員工講座資源** | Jan 主動要求為香港員工辦 MPF 講座 — 需確認**公司 / 團隊資源配套**（場地、講師、物料），以及是否併入現行講座 SOP |
| **③ 稅務專業轉介** | 個案牽涉**被追稅 200 幾萬**＋美國 AI 公司 bonus。Kelly 已按紅線轉介會計師，**需確認公司是否有合作會計師名單**可正式推薦 |
| **④ WF 條款核實** | WF（財富盈活）知識庫缺細項。請確認由誰向產品部索取官方條款，避免對客講錯 |

## ✅ 本次已交付

| 項目 | 狀態 |
|---|---|
| CRM 兩條記錄更新 | ✅ Jan（NR_KLOTHJANER_986094）＋ Iris（NR_IRISKLOTH_907211）→ 全部 S 級；tag / remarks / note / relation 已寫入 |
| 舊 tag 清除 | ✅ 「唔需要_再次」「約唔到見面」已刪（已被 10/10 見面推翻） |
| Interactions 記錄 | ✅ 兩條 meeting_debrief 已入（date 2026-10-10，client_id 已核對正確） |
| ABC To-Do 同步 | ✅ 10/14 簽單提醒已入 |
| MPF 金額複算 | ✅ script 復算 = HK$1,385,576.42，與口述一致 |

| | |
|---|---|
| 產品名核實 | ✅ WE3＝財富恆裕（4.0%） / WF＝財富盈活（3.5%） / GF＝環宇盈活（3.5%） |
| Jan BANT 重評 | ⏳ 建議分數已列（P3），**待 Kelly 覆核入檔** |
| 夾萬圖（正式版） | ⏳ 待見面二客戶排次序後製作；WF 條款需先核實 |
| 痛點地圖 ＋ 話術 23 條 | ✅ 已出（顧問版 PDF 另發） |

報告完 ｜ Fox 🦊 ｜ 2026–10–12 16:30