Jan Kloth 客戶下一步行動方案

見面覆盤（2026–10–10 夫婦檔） ＋ 痛點激發設計 ＋ 話術彈藥 ＋ 見面流程

顧問：Kelly 何嘉莉 ｜ 製表：Fox 🦊 ｜ 2026–10–12

53 歲 | 58 歲退休目標 | 可轉 MPF HK$1,385,576 | 2027 US$1M bonus

📌 一句話定位

Jan 唔係「冇需要」，Jan 係「有一筆錢喺度但唔知道點用」

Jan 自己開 AI 公司、53 歲、58 歲想退休、MPF 有一百幾十萬、可轉一百三十八萬、2027 有一筆 US$1M bonus 會到。

問題唔係 Jan 有冇錢 — 問題係 Jan 有五件事同時想做，但一個人點樣排序。

↑ 呢句就係 10/14（三）之後第一次見面嘅入口位。呢個位一旦打中，Jan 會自己排次序，唔使你逼單。

🎯 本方案要達到嘅唯一目的

❌ 唔做	✅ 要做
幫 Jan 列出 5 個產品建議	令 Jan **親口講出**「我最想先解決嘅係……」——排序由客自己排
幫 Jan 算 5 年後要幾多錢	問到 Jan **自己算**出代價，結論由客自己講
用「免稅」「穩賺」推 keyman	只講結構差異，稅務結論一律轉介會計師
第一次見面出方案	第一次只摸底 ＋ 鎖下次日子，**絕不出方案**

📊 Jan 現況（CRM 原文，2026–10–10）

項目	內容
全名	KLOTH, Jan–Eric Carl ｜ 53 歲 ｜ 德籍、香港永久居民
家庭	太太 Iris Kloth（癌症病史；上年因腳部問題於德國買醫療保，約 US$46,000/年）
退休目標	**58 歲**（約 2031 年） ＝ 距離現在 **5 年**
MPF 現況	Fidelity PA HK$462,402.88 / Fidelity TVC HK$439,323 / HSBC 僱主戶 HK$967,701.08

	合計 HK$1,869,427；僱主部分 HK$483,850.54 不可轉移
已定行動	轉移可轉部分合共 **HK$1,385,576.42** 至 AIA PA MPF ＋ 新開 TVC **HK$60,000/年**
待開線	① 員工 MPF 講座 ② 醫療儲備 ③ keyman（US$0.5M vs 1M；WE3 vs WF vs GF）④ 退休規劃 ⑤ staff seminar

5 年	42 年	$1.39M	US$1M
到 58 歲退休	退休後要撐	可轉 MPF（複核一致）	2027 bonus 期待

※ 複算已用 script 完成：462,402.88 + 439,323 + 967,701.08 − 483,850.54 = **1,385,576.42**（同你口述一致）。醫療單 US$46,000/年 係**客户自述**，未經德國醫院文件核實，標「待確認」。

🎯 痛點激發地圖（6 維度 × 三段式）

點用呢張圖

每個維度三段：① **現狀**（佢講得出）→ ② **隱患**（佢唔知）→ ③ **代價**（要佢**自己答**）。

- **問完停 3–5 秒**，唔好急住接話。客唔答就跳下一條，唔追問。
- **每層只揀 2–3 條**用，唔需要全用。順序：先維度 1（有死日期）→ 最後維度 6。

維度 1｜退休現金流：MPF 轉咗之後，58 歲開始靠咩？

1. 「Jan，你同我講你想 58 歲退休。咁我想問你一樣嘢——58 歲之後，你同 Iris 每個月想用幾錢呢？」

① 現狀：數字由佢自己講。目的：攞退休生活費基準。

2. 「嗰個錢喺邊度出？MPF 係分段拎嘅，你 58 歲開始拎，到 65 歲 MPF 用完，到 70 歲又要靠咩？」

② 隱患：MPF 有分段限制，佢多數唔知。目的：MPF 分段 vs 私人口袋嘅落差。

3. 「如果淨係靠 MPF，你諗下要唔要開多個私人戶口，先幫你頂住嗰幾年？」

③ 代價（要客自己算）：令佢自己去諗 58→65 嘅過渡期。

4. 「你覺得呢幾年嘅錢，應該擺喺邊度先最安心？」

③ 延伸：資金位置由佢自己講出 = 佢嘅需要。

維度 2｜退休後醫療：Iris 一年 US$46,000 醫療費，邊個付？

5. 「Jan，你上次同我講你想用儲蓄嘅利息去付退休嘅醫療費。我想確認一下——呢個保費 4 萬 6 千美金一年，係你哋自己一直自己付？」

① 現狀：用佢自己講過嘅話開場（一致性＋共鳴）。目的：確認而家邊個付。

6. 「你諗下，58 歲之後你哋唔使返工，呢 4 萬 6 一年從邊度嚟？而家係淨收入，退休之後係淨支出。」

② 隱患：退休後收入跌、支出唔跌。目的：淨收入→淨支出嘅結構性改變。

7. 「如果有一個戶口，就算唔使返工都有收入出，你覺得可唔可以幫到 Iris？」

③ 代價：要佢自己想像「冇收入但有支出」。

8 「呢個戶口應該用幾多年去儲先夠？你自己計下要幾多年？」

③ 代價算式：⚠ **一定要佢自己計**，你唔幫佢計。

維度 3｜公司 vs 個人：2027 bonus 唔等於你嘅退休錢

9 「Jan，你 2027 年有一筆 bonus，你上次講想用 keyman 收。我問你一樣嘢——如果 bonus 到咗你手上，你第一件事會做咩？」

① 現狀：先問佢自己嘅計劃，唔好急住講方案。

10 「如果 bonus 遲咗一年、或者公司改咗主意，你 58 歲退休嘅錢仲喺唔喺度？」

② 隱患：bonus 唔係確定收入，係公司決定。目的：收入確定性。

11 「你自己諗吓，一個老闆最重要嘅保險，係保公司，定係保自己？」

③ 代價：由佢自己講出「我要保自己」。

維度 4｜TVC 扣稅：轉移之後仲有冇扣稅空間？

12 「我哋今個星期幫 Iris 簽 TVC 6 萬。Jan，你自己嘅 MPF 都會轉過嚟。咁我想問——你哋兩個嘅扣稅空間，仲剩幾多？」

① 現狀：接住今次簽單自然帶出。

13 「如果 5 年後你退休，之後 TVC 仲有冇扣稅好處？因為扣稅嘅前提係你要有薪金。」

② 隱患：退休後扣稅空間消失。目的：TVC 定位唔係「無限扣稅」。

14 「你自己想吓，點解我哋而家幫你開 TVC，唔係叫你供多啲，而係——你退休嘅時候仲有份工嘅年份，扣稅唔好啵。」

③ 代價：時間窗口有限。

維度 5｜傳承：58 歲之後，呢筆錢留返俾邊個？

15 「Jan，你 58 歲退休，到而家仲有 5 年。5 年後呢啲錢，係你哋兩個用，定係都有份俾啲後人？」

① 現狀：先問排序，唔好講產品。

16 「你自己諗吓，如果唔使賣樓、唔使攞存款出嚟，靠保單就可以直接俾到你想俾嘅人，咁你覺得點？」

② 隱患：傳承 = 賣樓 vs 保單指定。

17 「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，你哋三個一齊傾。」

🔴 合規：信託 / 稅務只問不答。標準轉介句（背熟）。

維度 6｜員工福利：老闆想對員工好，但員工走咗點算

18 「Jan，你上次話想為 staff 喺香港搞 MPF seminar。我第一個反應係——你真係一個好老闆。不過我想問你一樣嘢，呢個 webinar 之後，員工聽完，下一步會做咩？」

① 現狀：先認同（有事實墊底：有員工喺香港、有興趣搞講座）。

19 「如果員工聽完冇跟進，你諗下係邊個位出咗問題？」

② 隱患：講座唔等於行動。目的：從「想做」到「點做」。

20 「你自己諗吓，如果咁你算唔算做到一個對員工好嘅老闆？」

③ 代價：由佢自己收口 = 老闆認同。

⚠ 呢張圖嘅紅線

① 維度 1–5 對住 Jan 講，維度 6 對住 Jan 講但目標係**開講座呢個 action**，唔係賣單。
② 醫療費 US$46,000 係客自述，未核實 —— 講的時候用「你上次同我講」，**唔好當官方數字**。
③ 維度 5 信託 / 稅務 **只問不答**。
④ 全程唔幫 Jan 計數（第 8、14 條要佢自己計）。
⑤ 第一次見面 **絕不出方案** —— 呢張圖係「摸底」工具。

📊 缺口排序（動情度 × 急迫度 × 可成交度）

⚠️ **最終排序 MUST 交返 Jan 自己決定**。呢張表只係你見面時用嚟引導佢排，唔係你幫佢排。

缺口	動情度	急迫度	可成交度	切入訊號
① 員工 MPF 講座	中	**高**（Jan 主動提出）	**高**（完全唔使佢出錢）	Jan 自己講過想搞 → **唯一零成本、最高可成交度**。做呢個係打開其他 4 條線嘅鑰匙
② 醫療儲備（US$46K/年）	**高**（太太健康＋自身需求）	中	中（要諗退休後安排）	Jan **親口講過**「用儲蓄利息付退休醫療」→ 已係佢自己嘅需要
③ 退休現金流	中	中（5 年後）	**高**（$1.39M 現成）	MPF 轉移已定，順勢帶出「轉完之後呢筆錢幾時用」
④ keyman / bonus	中	中（2027 收到先算）	中（US$1M 未落袋）	Jan 主動查詢，但屬「將來收入」—— **唔可以當第一位**
⑤ 傳承 / 稅務	中	低	低（要專業人士）	只問不答，轉介會計師律師

🗣️ 排序問句（背熟，一句收口）

「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？**」

↑ 佢揀嘅 = 佢嘅需要（之後唔會撞牆）。你揀嘅 = 你推嘅（一定撞牆）。

⏱️ 見面二流程（60 分鐘）

時段	時間	做咩	硬規則
開場	5–10 分	確認簽單進度（Iris 10/14 簽咗未）＋ 讚美（有行為事實墊底）	🔴 **絕不開第一句就講方案**
缺口挖掘	25–30 分	痛點地圖維度 1 → 6，每個揀 2–3 條	問完停 3–5 秒；唔答就跳
清醒	由客收口速度決定	等 Jan 自己講出「我需要……」	🔴 **永不用恐懼逼單**（「清醒」取代「恐懼」）
收口	5–10 分	鎖下次見面 ＋ 用進攻三句	進攻三句 **唔准改字**
緩衝	5–10 分	客戶追問 / 加 deep dive	永遠預留

🔴 進攻三句（照背，嚴禁修改字眼）

1. 「信我啦，即係啱你嘅。」
2. 「買唔買唔緊要，最緊要你信我、聽我講吓，坐低傾吓。」
3. 「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。」

🎯 收口要達到嘅三個結果（唔達到就唔好走）

結果	點樣才算達到
1. Jan 自己排咗序	Jan 親口講出「我最想先……」（唔係你揀）
2. 鎖死下次見面日期	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 → 呢個係**零成本**承諾，最易攞

⚠️ 合規紅線（對住 Jan 逐條守）

位	具體限制
Keyman 結構	Keyman = **公司做持有人、公司付費**。如果 Jan 想**個人持有**，咁已經唔係 keyman，係個人儲蓄單。 問法：「Jan，呢張單你想公司持有定你個人持有？公司持有先可以講扣稅，我幫你同會計師核實先落數。」
「免稅」	🔴 **絕對唔可以講實**。只講結構差異，稅務結論一律「轉介會計師確認」
保費回報	🔴 嚴禁背任何回報率 / IRR。必須指官方建議書
回報數字	🔴 所有非保證數字必須標明「非保證」＋以官方建議書為準
太太癌症史	只提問，**唔承諾承保**。醫療單已喺德國買咗 —— **唔好質疑或拆穿**，只做現金流結構
US$46,000 醫療費	係**客自述**，未核實。用「你上次同我講」，唔好當官方數字
幫客計數	🔴 唔可以幫 Jan 算 5 年後要幾多錢。要佢自己算
第一次見面	🔴 **絕不出方案**。第一次只摸底 ＋ 鎖日子（排序問卷只問一次）
現有保單	🔴 唔建議取消任何現有保單（佢已有 TVC + 年金）
其他客戶	🔴 嚴禁提及其他客戶嘅真實個案（只能用已脫敏案例）

📊 夾萬圖：WE3 vs WF vs WE3+WF vs GF

⚠️ 先更正我 10/12 早上口頭講錯嘅產品名

口頭報嘅名有兩個錯，**佣金表（2026-10-01）＋ FCD 官方 KB 核實後**正確對應如下。**呢個 PDF 全部用正確名。**

❌ WE3 = 「多重進泰（危疾）」→ ✅ **WE3 = 財富恆裕**（終身壽險，4 大傳承工具）

❌ WF = 「盈御多元貨幣」→ ✅ **WF = 財富盈活**

✅ GF = 環宇盈活（躉繳儲蓄）— 呢個啱

代號	正確產品名	產品類型	FYC 佣金率	啱 Jan 嘅位
WE3	**財富恆裕**	終身壽險	4.0%	整付保費，首日保證現金價值 = 整付保費 85%；預期總回本期短至 7 年；4 大傳承工具（保單分拆 / 第二持有人 / 健康障礙選項 / 受益人靈活選項）
WF	**財富盈活**	（儲蓄類，待確認）	3.5%	KB 只有代號，產品細項**待確認**——出建議書前必查 FCD 官方條款
GF	**環宇盈活**	躉繳儲蓄	3.5%	US$500K 躉繳 IRR：yr8 4.42% / yr11 4.75% / yr16 7.29% / yr20 6.50%（**非保證**，回本約 7 年）
WE3+WF	組合	壽險＋儲蓄	—	一次過配齊傳承＋現金流，但 **組合唔等於更好**——要按 Jan 自己排嘅次序決定

🗣️ 對 Jan 講 US$0.5M vs US$1M 嘅正確框架（唔准背數字）

「Jan，你上次問我 50 萬同 100 萬有咩分別。我想先問你一樣嘢——**你係想用呢筆 bonus 保障你個人，定係保障你間公司？**」

只講結構差異：

- **公司持有** = keyman，保費公司出，可能有扣稅位，**但要會計師確認**
- **個人持有** = 個人儲蓄單，扣稅位唔同，**但完全自主**

🔴 **唔可以講「咁就唔使交稅」**。你只講結構，稅務結論轉介會計師。

🔴 **回報數字一個都唔准背** —— 必須指官方建議書講解。

🔴 **WF 細項未核實** —— 出方案前必查 FCD 官方條款，唔好憑印象講。

🧭 Keyman 正確銷售路徑（4 步）

步	動作	內容
1	釐清持有者	公司持有 vs 個人持有 —— 呢個答案決定咩產品，**唔可以跳過**
2	金額由客自己講	50 萬 vs 100 萬，**由 Jan 自己講出**。你唔可以幫佢建議金額
3	需求認同	引用產品事實（WE3 首日保證現金價值 85%、回本短至 7 年、4 大傳承工具）—— **唔可以講「我都買過」**
4	轉介稅務	「稅務呢個位要會計師確認，我可以幫你約埋佢。」

📅 下一步行動計劃（10/14 之後）

日期	動作	目標	交付物
10/14（三）	Iris 簽 TVC HK$60,000 + MPF 定期供款	簽單落地	攞齊 personal info / MPF 帳號文件
10/15–10/17	MPF 轉移文件準備（Jan 三帳戶）	轉移執行	eMPFA 轉移申請、Fidelity / HSBC 表格
10/20（一）前	同 Jan 約見面二	鎖死日期	摸底 60 分鐘，**絕不出方案**。目標：Jan 自己排次序 + 鎖講座檔期
見面二後 3 天	出夾萬圖正式版（WF 條款核實後）	方案認可	WE3/WF/GF × 0.5M vs 1M 對比 PDF
見面二後 1 週	MPF 員工講座籌備	講座落地	講座大綱 + 員工跟進機制

⚠️ 4 大紀律

① 定存 / MPF 到期**當日嚴禁逼簽** —— 完成比較後簽單另約 2–3 天
② 嚴禁帶未核實文件上枱（WF 細項未確認 = 唔准講）
③ 講「一份」時**嚴禁用「只能 / 限制 / 最多 / 公司規定」**，改用「呢筆錢得咁多，落一份先見到嘢」
④ 「預算不足」**須提前鋪墊** —— 必須上一次見面完成鋪墊

✅ 交付確認

項目	狀態
CRM 兩條記錄更新	✅ Jan（NR_KLOTHJANER_986094）+ Iris（NR_IRISKLOTH_907211）→ 全部轉 S 級，tag / remarks / note / relation 已寫入

舊 tag「唔需要 / 約唔到見面」	✅ 已刪（過時，已被 10/10 見面推翻）
Interactions 記錄	✅ 兩條 meeting_debrief 已入（date 2026-10-10）
ABC To-Do	✅ 10/14 簽單提醒已同步
MPF 金額複算	✅ script 復算 = HK$1,385,576.42，同口述一致
Product 名稱核實	✅ WE3 = 財富恆裕（4.0%） / WF = 財富盈活（3.5%） / GF = 環宇盈活（3.5%）
話術庫 120 條	⏳ 4 組 × 30 條，出緊（見後頁）