見客卡（需求版）— 10 萬儲蓄投資部署

客戶：48 歲女士｜手上有 HK$10 萬閒錢｜唔係要買保障，係想做好儲蓄投資｜2026-08-08 Friday

【佢嘅 5 大痛點 + 點樣引出（等佢自己講）】

痛點	引出問法
1. 唔想再被鎖死（最痛）	「如果而家有 10 萬，你最想幾耐之內可以郁到佢？」
2. 放銀行日日蝕（通膨）	「你估 10 萬放銀行，一年後買到嘅嘢多咗定少咗？」
3. 12 年後就退休（倒數）	「你理想中 60 歲後，每月要有幾多先安心？」
4. 仔女教育使緊錢（中期）	「未來幾年屋企最大嘅開支會係咩？」
5. 唔識投資、想有人幫手	「你之前有冇自己買過股票基金？點解冇開始？」

【方案框架：三個錢桶】＋【60 分鐘流程】

先畫框架，唔好一開始講產品
應急桶：6 個月開支，留銀行，唔郁
中期桶（5-10 年）：仔女教育 → 要靈活提取
長線桶（10 年+）：退休本錢 → 要複息滾存
佢嘅 10 萬 = 長線桶啟動資金
TMP2 角色：一次過放、唔使再供、任何時候可部分提取、保單繼續滾
賣點次序（跟痛點唔跟產品）：靈活 → 免供 → 長線複息 → 專人每年 review

0-10 傾近況 — 重點聽「錢嘅擔心」
10-20 確認痛點 — 用左邊 5 條問題
20-30 畫三個錢桶 — 等佢自己揀長線
30-45 方案對照 —
重點講提取點用（幾時攞/攞幾多/攞完仲滾緊），唔係一開始講回報
45-55 處理疑問 — 必答 3
條：「幾時攞得返？」「中途攞會唔會蝕？」「同放銀行咩分別？」
55-60 輕 close —「你覺得呢個擺法啱唔啱你而家？」佢答啱先問簽

【3 個陷阱，千祈唔好】

① 唔好講 surrender 做主角 — 佢係「有 10 萬想投資」，唔係「要搬單」；舊單等佢主動提先處理 ② 唔好一開口講回報 — 佢嘅痛係「驚鎖死 + 唔知點部署」，唔係「回報唔夠」 ③ 唔好提醫療危疾 — 佢而家唔係要呢啲，提咗反而分散

核心一句：佢要嘅唔係一隻產品，係一個「10 萬點擺」嘅答案 — 你俾框架，產品只係工具。