陶總財富規劃及銷售技巧討論
2026-06-20

【智慧總結】
本次會議討論了陶總的投資移民、信託、保險等財富規劃問題，並探討了針對客戶的銷售技巧及PPT製作要點。
- **投資移民**：陶總瞭解投資移民的重要性、CLS及境外身份相關情況，知曉獲取香港永居需放棄內地身份。
- **信託與家族辦公室**：陶總考慮設立信託甚至家族辦公室，資產超2.4億且持續交稅時需設家族辦公室，否則簡易信託即可，費用差異大。
- **議程計與信託**：設立信託可按意願分配資產，保障家人，分資產和資金兩部分，資金可用保險包住，資產可放BVI公司進信託。
- **保險規劃**：
  - **保險利益**：保險分再生利益和死後利益，再生利益涵蓋醫療、生活開支及風險隔離等。
  - **風險隔離**：面對市場、經濟、政治和人身等風險，通過信託、資產管理及保險特定條款（如安心保功能）隔離風險。
  - **灰色地帶應對**：針對生死間的灰色地帶，涉及持續授權書，包括資產處置、生活安排等，通過保險和律師處理。
  - **退休規劃**：通過保險實現穩定長期收益，搭配其他收益，創造豐盛退休生活，同時實現資產轉移、風險轉移及合理避稅等目的。
- **贍養費安排**：每年給100萬贍養費，可投入2000萬到AIA，次年起每年穩定獲得100萬；或投入1000萬，但前五年需自行支付，第六年開始分紅。需考慮前妻是否接受香港賬戶收款及相關稅務、手續問題。
- **資產證明與公司出售**：
  - **資產證明**：需證明香港有3000萬資產，由會計處理相關事宜。
  - **公司出售**：一間公司擬以5億或以上價格出售給國家，想轉錢至香港且避稅基本不可行，否則可能面臨嚴重後果。
- **銷售技巧**：
  - **溝通節奏**：與客戶溝通以concept為主，掌握節奏，客戶提問時再精准回答how和what相關內容。
  - **讓客“囂張”**：通過表達自身不足，讓客戶表現，引導客戶埋單。
  - **學習三部曲**：通過觀察、模仿、改進學習銷售技巧，形成自身風格。
  - **PPT製作**：為陶總製作PPT，分前後兩部分，前半部分為concept，涵蓋風險、案例及身份、資產、無憂人生規劃等內容；後半部分為操作相關。

【待辦】
1. 讓景洪製作一份powerpoint
2. 製作兩份關於陶總無憂人生規劃的powerpoint並給說話人1看
3. 詢問景洪資產證明所需時間和費用

【原文】

說話人 1
好講好嗱噉陶總咧誒佢有6個層面嘅問題要處理。嗯，第一個層面咧就系佢要做投

資移民。嗯，嗷佢做投資移民諗佢知唔知道個重要性先？譬如 CLS 啊，譬如境外身份啊，知。知唔知道咗香港永居要放棄內地身份？講咗，佢都知嘅。嗯。

說話人 2
嗷諗跟住佢有講過話其實咧已經有人 po post 佢咧。西山啊？唔系，買另外一個小島，200 萬。但系咧我同佢講咗話你買個小島咧，嗷其實依家 C L S 咧都，其實內地都隨時會同啲小島會傾諗隨時有機會會要都系要全面即交換資料啦。跟住同埋咧你就算咗對家個 passport 身份啦諗。跟住你要放內地嘅話咧，變咗你返去內地咧就會困難啦。香港嘅好處就系你變咗做永居都好啦，你年年都有個香港諗唔系回鄉證啦，可以返大陸。跟住呢個系好重要咯，對於佢嚟講。

說話人 1
系啊，同埋你個叫做諗香港 passport 系世界上面最最最通行嘅 passport 嚟嗯系喇系喇。嗷啊呢個系第一啦， CIES 啊。嗯，第二個問題咧就系佢可能要申請去攪一個信託，甚至一個 family office 畀自己。

說話人 2
佢都有講過，佢自己知。

說話人 1
系喇呢一個啦。嗷諗第三個咧就系要打一個叫做議程計嘅一個一個 concept 畀佢啦。嗯，嗷諗議程計咩意思咧？就系話你而家有個女。個女仲有個阿媽。嗯。萬一你發生咩意外走咗，筆錢系會按照諗個從俗咧就會入咗去你個女度，而你個女嘅錢就會遞屬於佢阿媽。因為佢未夠 18 歲。嗯。就會進行咗一個易成績。嗷啲錢就落唔到你父母度喇。嗯嗯，嗷諗，嗷你就要訂立一個系統出嚟。嗷個系統咧就叫做信託。嗯，嗷信託裡面咧分兩個部分嘅，一個部分就系你嘅資產。一個部分就系你嘅錢。嗯，錢嘅部分咧就可以保險嚟包住佢。嗯，諗資產嘅部分咧就諗要放諗 BVI 公司去擺落信託度。嗯，嗷如果你嘅資產系超過 2.4 億嘅話咧。同埋系持續諗有收入要交稅嘅話咧，就需要成立一個 family office。但系如果你資產系不動產，唔需要交稅，亦都諗唔未去到 2.4 億嘅規模嘅話咧，嗷其實一個簡易嘅信託就可以完成到。嗷中間嘅使費就會爭十幾倍。嗯。由每一年嘅幾萬蚊去到每年嘅幾十萬幾百萬不等。嗯。嗷所以對於諗你嚟講而家首要嘅就系諗你要恁下有幾多資產你系想擺度包租嗷擺度包租有咩好處咧就系話佢諗一個信託就會有一個受益人存在。嗯。受益人咧就系話諗佢只可以享受到你畀佢嘅指定嘅金額。嗯。但系佢唔可以去控制到啲入面嘅錢，亦都唔唔可以畀其他人走呢入面嘅錢。嗯。嗷對於你嚟講咧就有三重防護。第一重防護咧就系萬一你唔度喇，啲錢可唔可以按照你嘅意願分發到畀你想畀嘅人。

說話人 1
第二個咧就系，諗，唔系，即系可以講深啲啦，包括咗諗可唔可以諗真系照顧父母百年歸老。可唔可以諗小朋友未成熟，即系唔系話未夠 18 歲，系講緊佢未成熟，未足夠去管理到呢個資產之前。唔會因為得太多嘅資產而學壞咗。甚至乎畀啲不法之徒諗借助婚姻嘅方法，嗯，或者合伙做生意嘅方法將呢錢捲走咗。嗯，嗷當然啦睇唔到一世嘅，嗷可能去到某個年紀或者某個情況之下，錢可以諗畀到佢一部分控制權。

說話人 1
嗯，嗷信託全部都做到嘅，系咪先？嗯，嗷諗好似香港最出名嘅鄭欣宜嗷樣系咪

先？35歲之前冇得啲嘅，35歲之後就可以到淨返個3500萬。嗯。噉以前嚟講就每個月有5萬10萬噉樣生活費噉樣。嗯。噉誒或者好似最新嘅誒向氏家族系咪先？嗯，就86億噉就嚟做一個信託。亦都系執行人變咗做佢個誒叫做辛普，系咪先交畀。噉但系辛普亦都唔可以動用嗮裡面啲錢，佢只系執行人。到最尾受益人都系佢家族世世代代嘅。噉呢個就系你點樣一代人搵錢幾代人享受，富過三代嘅一個需求。

說話人 1
系對你嚟講系最重要嘅，因為首先有呢個資產規模嘅人，嗯，系咪先？嗯，先需要嘅第一，第二就系擁有呢個資產規模之後，嗯，就需要去涉獵嘅嘢。噉你以前冇呢個恁法，即冇涉獵呢嘢，就因為即奮鬥緊啊嘛。嗯，噉而家系誒我哋叫做人生三個階段啊嘛，創富，嗯，守富同傳富。嗯，系咪先？噉誒，所以誒系時候，即系呢個時間去考慮咯。嗯，即系一個非常之好嘅時機咯。嗯，因為你會知道啲錢其實唔想畀前妻。亦都想照顧個女，噉當然你照顧個女嘅資產可唔可以透過信託更加優化到啊？透過保險去優化，噉呢個可以我哋深入再去討論。我可以約 AIA 嘅即系即系風險師出嚟，即系單獨同你去傾，有個 VIP 嘅時間噉嘅樣。嗯。噉誒第三個，誒第四個部分咧就系話父母嘅保險同個人嘅保險啦。嗯。噉啊保險就分咗兩個部分啦，一個就叫再生利益，一個叫死後利益。嗯。再生利益就系咩咧？就系話誒我嘅醫療嘅開支啦，嗯，我嘅生活嘅開支啦，嗯。誒同埋一啲誒個叫做風險嘅隔離啦。嗯。噉風險隔離透過信託啊或者透過呢啲資產管理，嗯，就系發生咩事就有一日如果我嘅生意上面遇到一啲誒市場風險、經濟風險、政治風險。嗯。或者人身風險，嗯，都好，我都可以即安然噉度過。嗯，噉咩叫做市場風險啊？就系可能我嘅生意真系嗯，誒，被競爭對手打擊咗喇。嗯。咩叫經濟風險啊？嗯。就系好似疫情啊呢啲噉。嗯。全世界都出事喇，或者系第打仗喇。咩叫政治風險啊？噉唔使講你明啦。

說話人 1
最後個人風險系咩啊？個人風險就系因為上次你都有同我講過，系咪先？我如果我走咗之後，其實我已經分配好咗喇。嗯，噉當然啦，點樣再優化呢個分配你可以再討論啦。但系我而家用緊，我每日使緊嘅錢你都好自在噉樣樣系咪先有你嘅收入同有你嘅支出開支啦。

說話人 1
嗯，但系保險其實而家最講究嘅就系一個叫做空窗期空白期。嗯，我唔知你有冇聽過。嗯，系喇。就系原來，由於醫，而家醫學好昌明啊。嗯，所以咧我哋其實人咧，生與死之間仲有個灰色地帶。嗯，系咪先？可能我因為一個疾病，或者一個誒中風啊、帕金森啊，或者一個意外啊。我其實我仲有呼吸仲有心跳，因為系中國系香港冇安樂死。嗯，噉所以導致我哋有機會或者而家市場上面有好多人面對一個問題就系可能我好健康，但系冇意識冇掌控權噉樣要生活落去。嗯。噉呢個過程裡面點樣活得有尊嚴，點樣活得誒仲系噉樣。噉當然我哋相信系咪先，隨著科技進步，有機會癱瘓咗嘅人都可以行得返。系咪先？中風嘅人都會好得返。噉但系我哋等唔等到一日出現咧？其實系咪先？而家有 AI，好多疾病可能10年裡面可以攻克到，系咪好多科學家都講，即系10年之內我哋人類可能就會誒破解嗮所有疾病喇。透過 AI 嘅幫助。

說話人 1
嗯，噉但系我哋如果萬一面對嘅時候，呢個灰色地帶我哋有冇做到咧？噉我哋會會涉及三樣嘢。第一樣嘢叫做持續授權書。嗯，就話如果我發生咗呢啲情況，嗯，法律上我會委託一個人，嗯，系可以動用到我嘅資產嚟維持我嘅生活或者維持我嘅一

個嗷樣樣。你要知道，因為你而家系一個誒上市公司嘅老闆。或者你系咩其實你系存在好多競爭對手嘅。嗯，你嘅股東，嗯，你嘅董事局，你嘅競爭嘅 partner，其實都系對住你呢個位虎視眈眈。嗯。萬一身體有啲咩狀況，佢哋系第一個巴不得你嗯離開嘅。嗯，嗷呢個情況之下，你以前所依賴嘅生活嘅來源其實就變得不可靠。嗯。嗷所以你需要做嘅就系呢一個層面嘅風險都要同佢做到隔離，嗯，杜絕咗呢個風險。嗷杜絕嘅方法就系第一啦，現金流就系之後講咗啊，保險系專門處理現金流嘅。保險裡面就有一個我哋最新嘅條款，全香港最新，全世界都最新喇。就系呢個叫咩安心保功能嗷樣樣佢就可以嗷樣嗷樣嗷樣去做到，呢個第一，第二就系你嘅資產。嗯，因為資產部分嘅話，就需要透過律師去同你做一份叫做持續授權書，點樣將啲資產權。

說話人 1
我啲股權系咪先？如果發生呢啲問題，我系即刻賣咗佢啊？定系交畀邊個決定啊？定系點樣處理啊？第三就系我嘅生活，我嘅日常系由邊一個人去去打點啊？究竟我系誒住頂級嘅醫院去去去去去做啊？住幾耐啊？誒，定系嘛，去啲誒最平嘅醫院啦，嗷樣樣。甚至乎最最誇張我哋啲客會處理埋嘅就系餵，如果我真系離開喇，我用咩方法去 farewell 我用中式嘅。西式嘅，邊度嘅？嗷其實就會寫咗呢一份。

說話人 1
嗷嘅協議書裡面，嗷呢個其實過去就好少人去面對呢件事嘅，因為我哋中國人有少少避忌去講呢啲嘢。但系誒，即系保險啊，信託呢啲西方嘅，佢哋唔會畀嘅，所以佢哋好積極去處理呢啲問題。嗷我哋即系香港就系最前端去處理呢啲啊，內地可能嚟緊都會越嚟越流行咯。嗯，嗷呢個就系呢個灰色地帶啦。

說話人 1
好喇，最後一個就系點樣去創造你一個豐盛嘅退休生活。嗯，因為你而家打拼嘅時間叫創富期啦。守富就系享受生活喇，就系我點樣可以令到我嘅收入持續。其實而家我哋誒比拼嘅就唔系話我創造咗幾多財富，嗯，而系我創造咗幾多現金流出嚟，嗯。因為現金流先可以令到我嘅生活保持一個高水準，我退休之後，或者我離開咗我嘅誒工作範疇。或者我可以去享受世界嘅時間，我持續有一個好強勁嘅現金流畀我。嗯。嗷當然你嘅股票收益、你嘅股權收益、你嘅公司收益系一部分啦。嗯，但系佢哋系有誒波動嘛。嗯。嗷另外一部分就系透過保險，保險系可以做到一個好穩定長期嘅收益。嗯，嗷即系話我誒唔會將所有錢放保險嘅。嗯。但系我一部分嘅資產就會度平衡到，如果經濟差嘅時間我仍然有一個好強勁嘅誒收益，可以維持我嘅生活。如果經濟好嘅時間，可能我公司好賺錢，分紅好多嘅時候，我嘅誒保險仍然都度用復利息，每年 7 個 percent 度滾存緊。嗷呢一個就系點解你話我咁多朋友去香港買保險，其實佢個底層邏輯分咗兩個，第一個就系我資產轉移。我啲錢放香港，我用一個退休嘅藉口，我用一個風險轉移嘅藉口，我用一個人壽保險家族信託嘅藉口。嗯，合理化嗷將啲資產處理咗佢，避稅 CLS，嗯，所以要誒所以香港身份。嗯，即系唔會有人直接同你講因為我要避 CLS，所以我要香港身份。嗯嗯，通常就話啊我鐘意香港嘅誒環境，嗯，教育，我鐘意香港嘅醫療，鐘意香港嘅空氣，鐘意香港嘅演唱會。所以去去。嗯。但系其實背後出嚟都只系被 CLS，被國內嘅資產規管。嗯。所以將啲錢做一個境外配置。

說話人 1
第二樣嘢就系透過保險，將真系一啲誒自己辛辛苦苦賺返嚟嘅錢。儲返嚟嘅嘢可以好安全嗷樣樣畀自己將來用同埋下一代用。嗯，你而家睇唔到，因為風險管理就系

佢未發生，風雨未到嘅之前做準備先叫做風險管理啊嘛。當你見到，當你感受到嘅時候已經嚟唔切喇。

說話人 3
嗯。

說話人 1
諗大概啷講嗮。

說話人 2
哦，仲有諗，佢咧想依家要每年畀100萬膽養費嘛。

說話人 1
啷咪做份冧心咯，諗5個 percent 啊嘛，2000萬咪有100萬啦系咪啊？

說話人 2
啊，跟住。

說話人 1
放2000萬度，啷你就唔需要再理啊，總之，諗每年就自動可以個戶口度錢咯。哦，5個諗，5個 voice 穩定固定。

說話人 2
W F 啊？系啊。哦，跟住就諗或者你唔想2000萬嘅，我幫你做份1000萬嘅。

說話人 1
啷1000萬裡面咧就諗但系頭五年你要你要你要自己畀咯，佢第六年開始分紅畀你啊。哦，1000萬做唔做啊？1000萬做唔到十五個點我都你大概你畀個 concept 佢咯。總之你2000萬放 AIA AIA 諗第二年開始就可以每年穩定啷樣有100萬。諗 flow 出嚟。嗯嗯嗯，啷樣咯。嗯嗯，啷有機會你前妻早死過你嘛。即系要講呢啲嘢，早死過你啷2000萬你咪留畀個女咯。嗯，一樣啫嘛。總之你唔需要再擔心所有嘅自動化系咪先？又唔會有收益問題嘅，佢穩定出嘅。嗯。

說話人 2
跟住，我哋系咪要去邊度啊？跟住就我恁下仲有冇先。諗仲有個問題咧，就系咧佢有，其中一間公司咧。

說話人 1
但系我想講西游哥問題咧就系諗，但系啲錢會香港咯，即系100萬。你明唔明啊？我明。系啊，即系佢系咪佢老婆接受啲錢香港啊？佢老婆如果唔接受啲錢香港就做唔到呢個唔可以打返去喇。

說話人 2
即系其實佢啲派息唔可以打返去內地戶口啊。以前新拉可以。

說話人 1
You got some my phone number 你是 AI 是吧？

說話人 2
即系佢要自用手段。依家回返去都好難，就唔系好難。

說話人 1
即系會成為一個障礙咯，佢考慮呢件事情嘅時間。

說話人 2
什麼東西？

說話人 1
逼咯佢咯又系用個收益去彌補佢嘅佢嘅到時佢自己恁辦法咯。即系如果佢問嘅話，你咪同佢講話，好簡單咋，你前妻香港有個戶口，到時每年打落去佢香港戶口。佢個手機程式一個掣兩日就到賬喇。嗽佢啲錢想留香港咪香港咯，佢啲錢想打落返去咪打返去，總之你但這個就有啲複雜，因為。我唔知道佢需唔需要去法庭證明佢贍養費，嗽又要香港個證明返去，又要計埋個匯率，又要乘。啊當然你你都可以做人民幣嘅，個個誒 W F OK goodbye 個概念上有啲複雜咯。嗯嗯嗯，反而派息基金嘅話，你話買1000萬派息基金，跟住誒就每年就已經可以派10個 percent 嗽樣。每年派10個 percent 即系每個月派幾多你唔會因為受個咪聲好准嘅，所以你你你可能誒 set 誒8個咪聲或者 set 7個咪聲咯。啊，7個咪聲嘅話即系佢要放千三啊人度千三幾，一千三百幾萬咯，千四萬到啦，千四萬就可以放誒。就可以100萬咯，7個 percent 咯，系嘛？嗽即即即誒即時就，但系佢而家又未香港身份證，其實佢派出嚟嘅息佢有機會有個增值稅度。

說話人 2
嗯。

說話人 1
所以有少少 look 嘅感覺。

說話人 1
呢只就收567咯。五六七嘅意思就系話，你呢個錢咧，都系食硬你一世啦，系咪先？嗽我哋做一個 plan 咧，我我啲客都系會做一個叫五六七嘅 plan，即系頭個5年時間。第六年嘅時間咧，就開始每年派7個 percent。 嗽咧，如果你每年100萬嘅話，大概你放千3萬香港，分5年。嗽每年咧就畀260萬。

說話人 3
嗯。

說話人 1
260萬即系大概30萬美金。嗯。夠不夠30萬美金？去你媽的。3萬美金嘅一條包紙3萬美金嘅話系咪啊？即系33萬。30系咯所以我哋我哋啲客都系賣三三萬美金。嗽啊你咪做一張三萬美金一年五年，嗽你可以一次性擺嗮五年嘅錢仲有特別優惠添。嗽你擺咗啲錢度嗽然之後佢第六年開始咪誒可以升七個 percent 穩定到一世。嗽你到時候香港身份啊，香港啊生產嘅錢又唔需要交稅喇。你恁下你大陸，你你你你你要畀一百萬佢呢一百萬系你交完稅之後再畀佢個。嗯，但系香港你就唔使交稅就可以畀到佢咯。嗯。梗系 sell 呢個咯。嗽佢直賺20%啦，都已經。

說話人 2
哦，跟住就諗另外系，佢 3000 萬咧，我幫佢轉咗過嚟都好啦。佢點證明 3000 萬？因為啲錢一直都唔會過，上，唔會離開內地嘛。點樣證明 3000 萬系佢嘅咧？

說話人 1
點唔離開內地啊？

說話人 2
阿明話 3000 萬人民幣系內地消化嗮，總之香港冇畀 3000 萬佢。

說話人 1
系咯，咪等於佢香港有 3000 萬咯。又話佢戶口喇，現金嚟喇， cash 嚟喇。

說話人 2
唔需要再證明佢內地有個 3000 萬系屬於佢，因為上次。

說話人 1
你香港證明咪得咯。

說話人 2
因因為上次哦，即系香港證明佢有 3000 萬呢個會計要做嘅嘢咯，要搵個叻啲嘅會計去做咯。

說話人 1
因因因因因景洪識做啦。

說話人 2
因因因因因為上次阿邊個講話要，阿邊個啊？公司新嚟個 leo 啊，peter 唔系。 C R E S 個唔系 Kevin Kevin 依家新點咗個唔記得嗮唔記得試但啦有條友啦系喇條友佢話要證明 3000 萬必須系要個人持有。

說話人 1
呢個會計做嘅嘢嚟唔關我哋事哦會計寫你要問景洪啊你話餵我我個客咧嘅樣嘅樣直接打 3000 萬嚟香港嘅啊系咪就得喇定系要 hold 幾多個月啊要要做啲咩啊佢識喇佢唔識佢會搵會計喇嗯搵景洪做嘛條女做嘛呢個會計要做數做出嚟嘅。哦。

說話人 2
跟住就諗跟住就佢住咗嚟香港，跟住佢會唔會內地會追佢啲咩問題？

說話人 1
有好多方法，叫諗，即系即系同景洪個傾一傾咯。細妹佢香港開間 AI 公司，跟住 sell sell 顧問費嘅樣樣諗賺 3000 萬。嘅到時咪 Henry 幫手就系 Transition 個諗 profit 返嚟啫嘛。

說話人 2
嗯。跟住另外咧佢另外有一間公司咧就想賣，嘅樣咧就同內地啲高官咧已經傾好

咗。可以賣喇，即系國家要收購佢。嗯，系啊。但系咧，跟住咧就大約5億到喇，系，5億或以上未清售未傾嗮嗷樣咧，但系最終錢咧，就唔系國家畀嘅。佢但系咧，佢就唔想畀內地稅，有冇咩方法可以轉走落嚟香港，唔系啊，上次胡生台嘢嗷樣啫嘛。系啊，我講咗畀你聽啊，胡生最終佢都系交稅咯，最終都系畀政府搵住佢錢。

說話人 1
系啊系啊，走唔甩個而家。系啊，你要同佢講話而家基本上走唔甩，你想走個話，佢一定有記錄，然之後一定查咯，就唔抵咯。你你當你個錢打八折咯。明唔明啊？即系政政府就系等於八折收你資產啫嘛。哦，呢個就系佢個要求，所以你最好就孖20只聲頂埋條衰。

說話人 2
哦。可以問嘅，但系因為好尷尬，因為上次胡珊佢話個錢系正，即系唔已經唔系國家畀佢嘅，但系因為系同國國家收返佢全部都系而家成個政府都做詼。即系成個中央政府都做緊呢啲嘢。

說話人 1
系嗷買啲文友資產，嗯，但系轉頭打碎，嗯。你唔打碎你知唔知最最衰系，你知唔知最差嘅結果系咩啊？作假？唔系啊。查你啪實實實你坐監佢冇好處。嗯，系咩啊？我而家5億買嘢，你唔打稅好，即系有問題，我查你成間封嗮5億全部唔使錢，直接同你充公間返公司返嚟。

說話人 1
零蚊買你間公司。嗯，系玩緊呢一套嘢啊。嗯，即系你一系就詼，即系5億扣扣20只 percent 嚇4億詼詼畀我。如果唔系我就同你成間零零蚊收購，系玩呢一隻咯。嗯，所以你仲想走系詼，你要買通嘅人即系要要要要確保到你買通嘅所有人都都都都都詼唔會唔會唔會落台嗷你就。即系只要你其中一個買通嘅人落台你就出事喇。同埋內地而家系好多人落馬，知唔知點解？因為太肥仔喇佢啲位，所以咧邊個會候住你個位啊？

說話人 3
嗯，邊個啊？

說話人 1
你條 line 咯。哦哦哦。你條仔就系幫你做嘢最多黑材料嘅，一舉報你你坐開佢咪上位咯。嗯，跟住一上位就到佢條仔就舉報佢咯。而家擼得好勁啊，以前系講緊三年一換，而家一年一換，聽講就系半年一換喇。所以而家啲內地人做生意好辛苦啊，啱啱打完交道，轉頭佢就佢就落咗馬，你都唔敢同佢打交道。因為你同佢打交道即系你同佢有料。即系你未坐穩我都唔敢同你打交道，跟住啲官上咗又冇人同我打交道，我又冇冇冇油水，又唔知做乜乜嘢嗷。所以成個內地而家就大家就企度。嗯，即系大概呢個系內地嘅情況咯，你可以表達下你瞭解內地情況系嗷咯，但系即系我可以再問下有冇呢一類型嘅嘢咯。但系以我所知系。

說話人 2
我因為我講咗胡生個 case 畀你睇，即系佢我話我同佢講話佢其他錢冇問題啊，佢就系因為六百萬系政府同佢交易嘅。已經啲錢唔系嘅嘞，但系最終就系掟死佢球嘢跟住其他嘢全部都冧嗮。我講咗畀你聽啊嘛，系啊。佢話佢都都知道大約系點樣，因

為佢都前排都其中另外一間公司出咗事。

說話人 1
同埋你要呢個位嚇佢咯。你話其實你畀其他人急，因為你已經有一啲嘢踩咗半只腳落去。嗯，你系畀其他人急。嗯，但系急得嚟你而家嘅時間都仲夠嘅。嗯，系喇，所以要盡快行動咯，我覺得。因為如果佢真系將你變咗做誒個黑名單入面嘅話，你真系乜都做唔到喇到時。嗯，而家仲系即系排緊隊有排先查到你，你做好嗮呢啲嘢，有啲咩事嘅時候系咪先？噉佢有冇第三國家 pass 過啊？未有，噉都系景洪會攪掂喇。叫景洪 set 一個 powerpoint 出嚟咯。

說話人 3
嗯，是呀。

說話人 2
跟住就另外另外佢有講過話咧，佢誒攪掂咗佢喇，佢話佢想介紹啲客畀我，跟住跟住，當然阿嬌要查啦。系噉不停噉講話要拆啦。

說話人 1
噉跟住誒，你咪同佢講咯，拆咯，冇問題啊，總之攪掂得單嘢我同你拆一人一半。

說話人 2
系喇，跟住佢又要我同佢去飛去誒。

說話人 1
但系佢唔知人一半系幾多嘛。

說話人 2
我同佢講咗 20，咩 20 啊？20%。

說話人 1
20% 咩叫 20%？我個傭系 20% 咯，佢 OK，系喇佢 OK，因為但系佢唔知個傭系幾多嘛，唔知，誒，但系間佢覺得 3000 萬有一半都系傭啊。

說話人 2
唔知，我同佢講咗話誒投資問好少啊其實好少錢。跟住佢如果系噉狂燒不如燒佢高才跟住叫佢身邊啲人個個都嚟做。跟住就再買保險自己。我話但系個問題系佢哋個啲老細成日周圍飛，根本就唔嚟香港，同埋佢佢哋都已經講明佢唔想 sell 保險。淨系我幫佢去做啊嘛。噉跟住 anyway 啦，都唔緊要呢樣嘢。誒跟住咧佢話佢身邊好多呢啲朋友都有呢個問題。我話唔緊要，我畀咗阿塗總有畀咗一個好嘅 surface 你，你 OK 咗，你有信心喇。我相信你一定推介。佢話系啊噉樣咯。

說話人 1
總之咧，你個打法咧，有啲木獨。跟住咧，你你要靈活少少個打法。跟住咧，都系即系我講咗半年都系樣嘢，你太講究個事實啊、論據啊。哦，因為你你冇其他渣男啊嘛，你你你淨系得事實論據，你放鬆少少。唔好咁多事實，唔好咁多論據。跟住咧，concert 為主。

說話人 1
concert concert concert。即系你覺得我頭先同個客講嘅嘢，九成都系講緊個 plan 個 feature，講緊個運作。how what 哦哦，你自己恁下你一開口同我交代嘅嘢都系 how what，個 why 咧？嗯，其實個 concept 層面要好，九八成時間系 concept。嗯。八成試下康城，因為當討論康城嘅時候，佢自然會問你 how，唔系系問你 how，問你 what。佢問你嘅時間，你先講少少 how，講少少 what 畀佢聽。嗯，一定要掌握呢個節奏，如果唔系咧，每次 what 同 how 都系你講，嗰你會有客客笑咯笑。即個客唔問你個廁所，你又唔好答，佢問你個廁所，你又講廁所有咩好有咩唔好，唔好講嗮。佢再問嘅時候你先再有嘢講。

說話人 2
嗯，可以唔開暖氣喇。開始吧。

說話人 1
你好，有個好強烈嘅慾望就系我知道九成，我要講嗮九成。但系你嘅概念裡面其實你識三成嘅啫。嗯，你講嗮都系得三成。嗯。但系個客就以為你講嗮系一百隻聲，嗰咪唔夠威力咯，因為你三成。嗯，反而就系佢問你，你精准嘅答案，嗯，就系一百隻聲。

說話人 3
嗯。

說話人 1
因為佢嘅認知範圍里便嘅問題就系佢要認知嘅嘢，而你符合嗮佢嘅認知，嗯，你咪等於100%符合到佢嘅需求咯。嗯。但系你講咗一大堆嘢唔關佢事，佢聽唔明，佢又要嗌時間去理解，理解完之後又覺得其實同我冇乜關係。嗯。嗰佢咪覺得你個 plan 其實得兩成啱咯？嗯。你你你其實不斷做緊一個嗰樣嘅踢走個客啊會變咗嗯，明白。

說話人 2
跟住咧？

說話人 1
跟住咧，專心啲。

說話人 2
跟住咧？

說話人 3
好多桶。

說話人 1
即系我我我要花時間同你同你執個 selling technique，同埋執唔系話聽我講一次啊。系你要講好多次，打磨到個 selling technique 掌握到個節奏感就系我講 Y 講得到八成。然之後透過問題去答佢一兩成嘅摸同敲，然之後點解我只可以答好少摸同敲啊？因為我系引發佢不斷去深層思考， work from how，我要令佢自己入局，我

要令佢恁點解之後恁點做同埋乜嘢。佢恁嘅時間，佢入咗局喇，我畀答案佢，呢個嗽樣嘅 communication 裡面。佢先至會覺得我系好幫到佢。你乜都要講嗮，等佢去學，等佢恁，等佢吞落去，佢就會覺得系我本事，我學返嚟。跟住當我想 feel 多啲嘢嘅時候，你 feel 唔到我咪覺得你唔唔得，但系其實所有都系你 feel 畀我。嗯，但系成個過程系你畀咗一扎嘢我，我自己理解嘅。嗽嗽你咪將你嘅價值擺低咗，你做嘅又多咗。嗯，你就不斷做緊呢樣嘢，我我成日同你講你好啱力氣去做緊一啲賺唔到錢嘅嘢就系呢樣嘢啊。嗯，你要系，即系好似啲雀仔嗽啊，引佢過嚟，一粒一粒嗽畀慢慢噴過嚟。

說話人 1
之後系所有嘅情況之下，所有，你做 top sales 就系要有呢個技巧，即對人都系要嗽樣。任何客戶咯，你要佢即進入咗 sales 模式之後就系嗽嘅樣咯。

說話人 2
哦，嗽進入 sales，阿阿迪定呢個即系 build up relationship 就唔需要啊嘛系嘛？

說話人 1
邊個為呢場雪都得，你 show 你自己啫嘛。即系好似我會問詒我會見一個朋友就個履歷 300 頁嗽樣嗱我做過咩做過咩會唔會啊？會。但系你你見客就會嗽樣 300 頁嘅拋鋪我嘅保險你覺唔覺得好奇怪啊？哦。嗽你同朋友溝通系點啊？大家探下底。

說話人 2
跟住咧？

說話人 1
啊你系咪對遊艇有興趣啊？餵遊艇我都識啲。嗯。我唔會一嚟你對遊艇有興趣啊。嗱我咧 18 歲嘅時候咧然後廿二會唔會啊？系咪好戇居啊呢個做法？嗯。應該系點啊？哦，遊艇我都識個 friend。系啊。跟住佢再再講深入少少。哦，嗽我仲識多個 friend。 再講深入少少，我其實我個 friend 帶咗入遊艇會，其實我都可以幫你問。佢再問深少少，哦其實遊艇會就系我老豆，所以我可以幫你打聽。系咪應該嗽嘅樣？嗯。但你唔系，一講遊艇，哦遊艇，我老豆就就嗮出嚟啦，講嗮嗽樣，我幫幾多人攪過，好似要嗮命嗽嘅樣。但系呢個嗮命嘅過程。早咗好多。嗯，可能佢純粹系咁啱冇個 friend 有遊艇，我特登對住佢聲講嘅，你你你咁激動我唔敢問其他嘢喇。或者哇你好勁啊哇我我我可能佢遊艇其實遮眼其實佢實際想買樓嘅，但系透過遊艇呢件事我就會發覺。

說話人 1
餵，你有少少 show off 或者有少少講嘢太複雜我理解唔到，因為我純粹想搵個話題講遊艇。結果你講到咁深入。嗽咪嚇走咗我唔敢同你傾樓嘅嘢咯。

說話人 2
嗯嗯。

說話人 1
呢個 tango 啊，噔噔噔噔噔噔噔噔。嗯，你有冇覺得好煩？但系你覺得好煩，我直入主題咩？因為你直入主題嘅能力好低啊，你根本摸唔到人哋個主題邊度。嗯，你扭唔系嗽樣扭，好簡單。

說話人 1
三房一廳四房一廳，直入系咪先就系嗰，因為你件貨冇得改就系嗰嘅樣。嗯。但系除咗樓呢樣嘢之外，世間萬物好多嘢都系系一個模稜兩可嘅狀態，究竟系咪啊？投資移民定高才定咩定咩？嗯，你恁下，我應該系同你講一移民過嚟。嗯，你有冇 3000 萬？嗯，捨唔捨得擺得 3000 萬鎖機里？嗯，捨得嘅。投資唔系好啱啊？嗯。佢嘅優勢邊度？你想唔想知啊？嗯。即系我都仲要問你想唔想知佢優勢。嗯。即系佢話唔想知啊，我知喇。嗰我就唔講啦。因為點解啊？因為可能佢認知個 7 樣嘢，我認知 6 樣嘢，我講少一樣嘢佢咪笑我咯。嗯。我做咩要畀個位畀佢笑我，或者覺得我我 cheap 咧？嗯。嗰我應該系咩啊？聽佢講咯。嗯。我其實你你覺得有啲咩適合你啊？投資顧問。佢講講咗六七樣嘢。嗯。哦嗰你手上有個王牌，原來第八樣嘢佢唔知。嗯。嗰我會嗱阿陶總有樣嘢你就唔知喇嗰樣，會唔會呢個態度啊？會，系咯，嗰咪柒咯。嗯，你做咩要贏佢咧？嗯，你贏佢你就要埋單，你知嘛？邊個囂張邊個埋單呢個世界系。你要令到佢囂張啊嘛，佢埋單啊嘛要。嗯。你想佢埋單定你埋單？佢。但系你好多時你又想埋單咯，因為你要 show 啊嘛，你咪埋單咯，佢唔埋你咪埋張單咯。

說話人 2
即系乜嘢都唔講就最好系嘛？

說話人 1
唔系乜嘢唔講，乜嘢要對方威啊？嗯。對方威啊，點樣令到對方威啊？我明知一百台車我都以為自己得百，唔系，我要表達我得八成瞭解，另外兩成你幫我補充。嗯，嗰佢咪威咯。但系你唔可以樣樣因為你專業嘛。嗯，嗰所以你個技巧就系你唔知道嘅嘢。嗯。嗯，我就慢慢一步一步話畀你聽，你知道嘅嘢，我等你威啲，我補充少少。嗯，就唔系我唔講定你唔講，即系你你種系即系嗱一系我就唔籌碼一籌碼我就 all in 嘅。嗰邊個同你賭錢啊？嗯。嚇，下下賭身家我點同你玩啊？嗯。可唔可以細注啲啊？系咪先？你啲差嘅牌你都擺得 10 蚊廿蚊籌碼畀人捻下啦，畀人威下。如果唔系邊個同你繼續賭落去啊？嗯，你下下 pair 煙跟住 o 煙嗰鬼同你賭咩？嗯，明唔明啊？即系你有時都要比劃嘛，即系話明明啲炸嘅牌系咪先推返 200 蚊然之後詒就就就就啲叫咩啊詒唔玩喇嗰樣畀你贏 200 蚊系咪先？嗯，大家嗰樣拉嚟拉去，人哋有啲甜頭先留得低，你下下要贏盡，你下下要威就系你埋單你埋單嘅意思即系佢咪搵第個買。佢咪同第個傾咯。你咪要為你嘅囂張埋單咯。嗯。你要令到對方為佢嘅囂張埋單啊嘛。對方嘅囂張系咩啊？3000 萬好少啫。哇，真系爽快啊陳總，系咪先？得，我真系今個月我同你攪掂佢，啊佢仲要埋單。屌你講得咁輕鬆，你咪今個月埋單咯。嗯，落唔到台咯。嗯，系咪應該嗰啊？嗯。你要恁清楚你要人哋埋單啊嘛，批啊嘛。嗯，你下下要威，你要批喇，你批喇。你啲成本批嗮落去啦，你見佢咁多次，你搭上咁多時間你批啦批咗啦。嗯，你要令到佢囂張啊嘛，即系好似胡生咁勇佢囂張，佢話有咩好食一定系佢食識食啲嘅，佢成日同我講中環個好食嘅一定系個檔最好。

說話人 1
系咪先屌佢講我都未聽過咩拿手餐廳。嗯，嗰啲啲叫咩啊？ iBank 卡有有 list 嘛，食邊啲系符合佢個詒宴宴宴會要求，嗯，系咪先？唔會高過個宴會要求啊嘛，因為高過佢冇得慳錢啊嘛。嗯，嗰我哋食就應該食個步伐以上同埋步伐以下，即系啲位啦。死翹蛋啊。即系有好多呢啲技巧啦嚇。我哋用用技巧贏人嘅，唔系硬砌嘅。如果硬砌贏到嘅話，唔使唔使呢打唔使學咁多嘢啦，個個本詒呢排出去就搵到錢啦，

大家諗呢行就系搬磚鬥快搬啲錢返嚟 a i a 啦。嗯，嗯，唔系，全部系技巧心機嘅。嗷所以你對住個客，你一定系講康城。佢想聽 feature 都唔講啊，講兩成，講一成，吊住佢癮，等佢個熱情越嚟越濃郁。唔攪唔得喇。

說話人 1

說話人 2
Concept 系點樣可以學多啲啊？

說話人 1
Concept 記住一件事就系 why，why 嘅背後就系 feeling。 Feeling，我冇乜 feeling 你唔使有，你賣勞斯萊斯你唔使有台勞斯萊斯嘛。你買西貢豪宅你唔使有兩間西貢豪宅嘛。

說話人 2
你明唔明？唔系我即系我意思系我我我意思系對啲產品，有 AI 嘛。

說話人 1
有無窮個 AI 嘛。咩安心啊、放心啊、輕鬆啊、自在啊、enjoyable、reliable、咩咩咩諗 lifestyle、咩咩高人一等、尊貴、榮耀呢啲咪 feeling 咯。你冇唔緊要，你知道呢啲詞語，你你 AI 佢去部署得喇。做場戲嘅咋，你明唔明啊？一個雕系一場戲嚟咋，佢扮演一個理性嘅買家，你扮演一個優秀嘅 sales 嘅咋。你估買家個個好好好好好理性，你覺得個 sales 好托啊？唔會。大家做場戲嘅啫。

說話人 2
我點樣先可以記得啲呢啲 feeling 啊？

說話人 1
Why Don't say geek out No AI 我哋個腦唔系嚟記嘢，我哋腦系嚟 processing computing 記嘢系最低級嘅嘢嚟嘛。你咪叫個 force 幫你記住咯。嗱我而家等下見客咧，我要著重 feeling 你開始幫我恁啲 feeling 然之後每次我問你嘅時候。你要你要你要 call back 畀我。嗷你每次見客嘅時候開住個 force 隔籬都得啦。哦。我哋 open book 嘅見嘛，幾時 close book？嗯。你擺定個 paper 放自己望住。

說話人 2
Why？What？What is it？

說話人 1
W F 愛無憂，點解要 call？咩啊？ Water？ What？

說話人 2
點解要呢個產品就系 water 咧？

說話人 1
點解系 why 啊？點解系 why？ 點解嘅中文系，英文系 Why What that what is this plan Oh why is why this plan 點解我需。點解我需要呢份 pain 咯？就系個 feeling

咯。我恐懼啊嘛。

說話人 2
等等等等等，我，Y 系個 feeling 跟住， how 就系個 processing。個過程。我系 why how what 系咪？

說話人 1
系 Y 啫， How 同 What 系等佢問你嘅時間，你再提供畀佢嘅資訊。

說話人 2
但系正常系應該系 Y， How， What。

說話人 1
正常系 Y Y Y。

說話人 2
正常系 Y Y Y。 嗷我咪要記好多 y 咯？

說話人 1
你要食呢行飯你唔記嗷邊個記啊？ Forsting 餵， what 系咩啊？ what 就系本 Flip Flop 啊，6000 萬賠償額，1200 萬一年，澳洲包埋。辦試駕房呢啲咪 what what 就系說明書有寫啲咪叫 what 咯，唔使理，說明書有嘸喇。哦，最多說明書唔夠個 popon 個 selling sell sky 啲 sales kit 裡面都有啲啲就叫 what 系。即售樓說明書啊。OK，如果我睇售樓說明書就買樓，我唔使你啦。嗯，但你永遠就系識講售樓說明書。嗷咪冇用咯？

說話人 2
How?

說話人 1
How 即如何咯。嗯。譬如社區嘅配套啊，座向啊。啲誒交收嘅細節啊，批文啊，優惠啊呢啲咪敲咯。嗯。即系你點樣買啊，你啲錢點樣轉啊，你幾時買啊，你你你用咩途徑，用邊個名啊。誒點樣錢啊？誒賠償嘅時候系點樣賠啊？搵我定系自己啊？香港醫院定內地醫院啊？慳錢嘅時候咩藥可以慳得咩藥唔慳得啊？誒我整親嘅時候系系公立定私家啊？我究竟可以做幾多次物理治療啊？我啲錢幾時幾多 percent 系咪先買邊只基金邊只基金可以派十釐我每幾多個月要調配一次。AI 個，誒， AIA 個智能點樣使用，個 AIA pass 點樣使用。系啊，全部都系 use use use use use use use use use use use use。呢個咪 call 咯。

說話人 2
嗯。

說話人 1
iPhone 嗷講啊，說明書咪就系 watch 咯，1200 萬像素。4.7 寸芒，600 gram，橙色，呢啲咪 what 咯？嗯，how？ 你可以同你嘅孫仔對話，你可以下載程式，你可以遠中低，你可以閃，點樣開。點樣熄，點樣設置？嗯。然之後慳電模式系咩？點樣用？嗯。誒手機點樣保養？點點樣可以 update 啲相？點樣可以 iCloud？呢個咪

use 咯？嗽 why 咧？

說話人 2
因為我鐘意佢咯。

說話人 1
時髦，嗯，潮流，嗯， security，business，high high definition 即系即系 identity 到自己。嗯，即系，嗯，辨識到我呢只橙色一睇就知系新嘅，我就系潮流嘅，我就系種尖戰。我就系種打波士，嗯，系咪先？嗯，我就系最頂尖，我就系最安全，我就系誒最最潮流換物，我就系最最有能力買得到最新款。

說話人 3
嗯。

說話人 1
沾沾，開心，愉快，激動，系咪先？瀟灑。嗯，iPhone，同樣賣法。 Why Why you know that why 點解你需要 iPhone 啊？你潮啊嘛，你老闆嚟嘛，條女部手機仲貴過你，你點顏面何存啊嗽？嗯，顏面何存呢四個字系咪就系 feeling 嚟啊？

說話人 2
哦。

說話人 1
系咪尷尬啊？系咪委屈啊？系咪嬲爆爆啊？系咪唔覺啊？你都唔覺，你都嬲爆爆，你都尷尬。哦，你唔會唔知 feeling，系你冇一個系統性去將呢啲嘢去去去去去去理解同埋表達。嗽你而家系欠缺呢個學習理解表達嘅呢個過程，並唔系你冇呢樣嘢或者你唔識呢樣嘢，明唔明啊？即系跑步系人都識點樣跑到唔僕街，跑到快，跑到唔抽筋嘅啫。嗽呢個系統性嘅學習。就系你而家需要做嘢咯。嗽系統性嘅學習三部曲，觀察、模仿、改進。

說話人 2
觀察、模仿、改進。觀察，模仿過啫。

說話人 1
觀察你咪睇下我平時點樣講人哋啲 feeling 出嚟，點樣 sell。模仿就系我講咩 script 你講咩 script，我點樣講你一字不漏嗽講，系咪先？你跑步跑到同寶達啲動作一樣嘅，佢９秒９你都９秒７，系咪系咪先？佢９秒７你都９秒９啦。一模一樣，你可以同佢啲動作一模一樣。

說話人 1
嗽唔一樣點算啊？咪每次批 back 睇下哦原來只腳高啲只腳矮啲只手高啲，每個細節調調調調調調調調調到越吹接近你個 perfect model。嗯。嗽個 perfect model 都可以改系咪先今日個 perfect model 系我。但系可能有一日你發覺有個更好嘅 perfect model 更加優勝嘅你咪再再再再添加再剩嗽咪慢慢形成你嘅風格。但系一開始一定系有一套再 modify。

說話人 1

嗷一套出嚟之前，一定系要出咗一套先。套未必系地球上最完美，但系一定有一套，因為當你出現咗一套之後，你先至會知道，即系好似諉 MS agent 嗷樣。你一定出咗一個之後，你先知道下一個點樣改進嘛。嗯，你你你一嚟就要整個完美嘅冇可能嘅，你一整整個似樣差唔多嘅。整完，由頭到尾砌完，你就會開始，啊其實要加只翼畀佢，其實爭只手，其實爭兩個轆。

說話人 2
哦，即系嗷喇。嗷嗷佢叫我做個 powerpoint 畀佢，嗷我應該個 powerpoint 系咪應該分開兩份。第一份淨系做康直。第二份先，如果佢有興趣，我先至再，即刻酸嘅時候同佢講咧。

說話人 3
嗯。

說話人 1
兩份嗱兩份都要做嘅，唔關即唔即刻，幾時。嗯，因為你做嘅過程之後，你做第二份又會調整第一份，做第一份又會調整第二份嘅。嗯，所以你應該系或者成份做嘅，前半份系 concept，後半份系系系系操作，OK？嗷你恁咗個前半份 Y 部分先。嗯，點解有啲咩風險？嗯，有啲咩你要面對，有啲咩系咪先？最好嘅啲系咩啊？政府系咪先個，搵搵啲搵啲案例啊嘛，啲咩咩諉，議程記啊，政府 CLS 畀人查稅啊，跟住隔籬大大只字。恐慌，嗯，大大只字。擔驚受怕，哈哈哈。睇你啲字，永無寧日。呢啲就系我心目中嘅 top sales key。 嗯，系咪啊？住醫院，毫無尊嚴嗷樣樣。嗯，要攪到嗷樣樣先系一個 sales kit 嚟嘅。

說話人 2
嗯。

說話人 1
大家啲 sales kit 咧系系我眼中咧做滿個教授個 popo 哋要做咩啊？嗯，我睇 popo 唔使 agent 啊。嗯，即系成日都話想讀，我睇個 popo 唔使教授啦，系咪啊？嗯，即系一定系佢願意睇呢個泡泡，你仲唔植入式廣告插嗮啲即系控制佢，洗佢腦咩？下下都系啊佢肯睇啊我就畀個最低級嘅，唉。最低級啲系佢唔肯睇嘅時候你去扮 q 嗮嘢畀你睇下喇，咦你睇完都唔明啦，因為要畀佢知道最核心嘅系我肯同你傾你先知嘅。你要睇皮毛你你你咁囂張，我咪畀啲皮毛畀你睇咯。

說話人 3
嗯。

說話人 1
我講嘅時候就講到好好強，畀就畀啲最 cheap 嘅嘢你，因為我要同你傾，你唔肯同我傾。你話要跑鋪，我咪畀份最咩嘅畀你。系呢個嗷樣嘅態度，所以就有啲好無謂嘅拋磅。嗯，或者好好好好好好粗，即系一系就畀啲好粗燥嘅拋磅畀佢，一系就畀啲好好洗腦嘅拋磅畀佢。嗯。你就好精緻嗷做一啲唔使落去泡泡呢就達不到目的。系啊。

說話人 2
諉嗷諉我明喇，我做完畀你睇啊。系喇。跟住。

說話人 1
噉你你你首先要列出佢面對嘅四大風險，系咪先？嗯，即系我講啲。市場啊、經濟啊、嗯、政治啊、誒身體啊、嗯。然之後四大風險之後，跟住就有啲個案。講過案跟住咧過案跟住過案隔籬冇嘈嘈就噉講咯系咪啊？嗯，毫無尊嚴，擔驚受怕系咪先？誒啲叫咩啊就自己恁啦，有 AI 喇，系喇好喇，整完之後跟住我哋就要解決。嗯，咩解決方案就有三個。嗯，我記得時 Leo 都整咗一個拋光個幾好。即系講緊保單啊、信託啊、Family Office 有啲咩優勢缺點咧，有個噉樣比較嘛。嗯，系咪先抄返個出嚟咯。嗯，噉咪整一個噉樣嘅對比咯。嗯，然之後然之後就就就身份規劃部分系一個部分啦。嗯。跟住資產規劃系一個部分啦。嗯。跟住誒一個叫做誒埋個叫做咩啊？畀個名佢先。同埋未來嘅生活安排咯。嗯，系咯，一個系咯，一個誒叫做理想嘅退休生活，或者系一個誒，畀個咩名佢好咧？等我恁下先。Dream house 噉樣嘅概念，種叫咩啊？Dream life 又唔系噉樣，誒，叫咩啊？優質生活，好老土添。

說話人 1
無憂人生嘅規劃嗯，無憂人生規劃系嘛？即系誒，就系講咩啊，身份規劃，資產規劃同埋無憂人生規劃。咩啊？噉樣落喇。嗯，即一開始畀咗啲案例佢先，你就落落咧就逐樣傾咯，即誒身份規劃。你唔使比較啊，因為你已經同佢講咗啦嘛。嗯，就就簡單啲同佢講就系有個流程咯。嗯，就系誒一至誒一誒兩個禮拜就獲取呢個第三方護照。大概幾粒錢。嗯。跟住誒大概，噉你要問下景洪啦，如果個錢個誒會計大概要做幾耐。嗯。系喇，噉就系一個資產證明。要幾耐幾多錢？嗯。跟住第三部分就系誒，獲得到政府個投資批准。嗯。跟住就系投資 AIA 認誒證誒投資認可嘅 AIA 嘅誒產品，50007百萬，再加政府嘅誒誒固定投資300萬。嗯，噉樣咯。嗯，噉個個就可以。身份證咯。嗯。噉誒，再前一頁可能就講誒投資移民嘅好處啊，即系唔使對比啊，但系講好處咯。嗯，即系啲系誒啲叫咩啊？唔使返工啊，自由出入香港啊。嗯。誒你上網搵啦。嗯。唔使多，三四個得喇。其實優點一般三四個得，唔好七八九個優點噉樣。系，跟住香港身份有咩好處又系有上到網啲圖咧，嗯，噉咪整整十幾個香港生活嘅優勢噉樣嘅。總之有呢啲內涵嘅嘢。嗯，跟住再落去咧就系到誒資產規劃配置啦。嗯。就系第一部分就系前期嘅誒贍養費點樣透過保險可以穩定噉處理啦。嗯。噉就第二部分就系誒女女嘅誒將來嘅資產就唔會受到呢個風險隔離，系可以做到風險隔離同埋一個指定受益嘅一個好處啊。即系我要畀佢嘅錢一定畀到佢指定受益仔。嗯。系咪啊？誒即系唔會因為你嘅健康啊或者其他嘅紛爭導致噉樣咯。

說話人 1
嗯，第三就系點啊？活化同埋優化現有嘅方案。嗯，一定要嘅，因為我哋成日都講個客話我有 pain 我有 pain，噉使乜我哋啊？嗯，即系我哋要優化你個 pain 啊嘛，透過我哋嘅專業技術令你個 pain 更好嘛。所以你一定要加埋呢個活化或優化誒現有嘅方案噉樣先有得討論落去嘛。噉佢冇同你講佢而家個 pain 系咩嘛？嗯，噉你誒誒噏埋落去咯。

說話人 1
嗯，之後有一個空間，我哋要討論呢個 part 咯。因為你冇擺去以前唔會討論嘛。嗯，系啊。跟住誒咩創富首富全富啊呢啲，嗯，全部砌嗮拋框然之後再再再執咯。系啊，簡體字，啲字雞乸咁大只。嗯，然之後可能我恁三四十頁咯，噉你咪分兩個部分咯，前部分可能十五六頁，後部分廿幾頁噉樣咯。嗯。嗯，砌砌完呢兩 part 嘅泡泡咯。嗯，佢大大只只寫住誒誒誒陶總嘅一個叫做無憂人生規劃。嗯，誒，專案

嘅樣樣啲嘢。嗯，好啦老土咯。哈哈。

說話人 2
嗯，跟住咧講完，塗總講完，跟住跟住你幫我開個 group 咩？ The thing is on the bill for me

以上是我跟老闆討論陶總的方案應怎樣處理 及話述