🎯 見客簡報｜Tim Wong（黃顯雅 / Wong Hin Nga）

10月1日・約 1 小時・主線：MPF 轉移（上次唔成功）｜副線：投資跟進 + 危疾轉單

👤 客戶快照（CRM：WONGHINNGA_915728XX）

基本
現有客戶・男・1970/1/5（56歲）
聯絡：915728XX / timofreewong@gmail.com
自己話事（決策人）

現有保單
醫療：睿選
MPF：RB3012（AIA）
危疾：有舊單想轉（未轉到）

近況 ⚠️
8月屋企出咗事＋抑鬱症發作斷聯
9月主動回返約見 = 意願返嚟
Tier-2 優先客

🧭 一小時流程（5 段）

- 0–10分 **關心先行，零推銷**：屋企事有冇好轉啲、身體瞓得着嗎。佢講幾多聽幾多，唔好打斷、唔好急。開場：「呢排辛苦你喇，今日唔使急，我哋慢慢傾。」
- 10–25分 **Fact Finding（問診式）**：MPF 現有幾多個戶口、上次轉移卡喺邊（表格？簽名？舊受託人資料？）、RB3012 而家情緒點、投資做緊乜、危疾舊單邊間。
- 25–40分 **MPF 轉移實務（今日主菜）**：搞清楚上次失敗原因 → 即場執齊表格、影印證件、補簽名。目標：今日份轉移申請齊料交得出去。
- 40–52分 **自然過渡副線（講 Why 唔講 What）**：投資＋危疾各講一個 Why 就夠，留返鉤子約下次。
- 52–60分 **收尾 + 落下次約期**：總結今日做咗乜、承諾跟進時間、埋下一個 meeting 日子先走。

❓ Fact Finding 必問題（10 條）

1. 上次個轉移係卡喺邊度？（唔齊表格 / 簽名問題 / 舊戶口搵唔到資料？）
2. 你而家有幾多個 MPF 戶口？邊啲係舊公司留低？
3. RB3012 你有冇定期望？知唔知自己揀咗咩基金？
4. 你想轉去邊？整合晒入一個戶口，定係轉受託人？
5. 你幾歲想退休？有冇諗過退休每個月要幾多？
6. 而家投資做緊啲乜？（股票 / 樓 / 定存）
7. 危疾嗰張舊單係邊間、保幾多、供咗幾多年？你想轉嘅原因係咩？
8. 屋企而家邊個經濟支柱？（關心式，唔係查家宅）
9. 醫療睿選用過未？滿唔滿意？
10. 如果你唔使做嘢，最想過啲咩生活？（打開夢想話題）

⚠️ 今次三個大忌

1. 唔好用恐懼賣危疾：佢啱啱經歷家庭變故＋抑鬱，「萬一你有事」呢類字眼會刺中傷口。改用守護式：「幫你將辛苦錢睇住」。
2. 唔好一小時塞三單：今日主菜係 MPF 轉移，做完佢已經覺得你做嘢。投資/危疾只講 Why＋約下次，唔好攞 proposal 出嚟。
3. 唔好問「點解唔覆我」：斷聯兩個月唔提，當冇發生過。佢返嚟已係最大誠意。

💼 出門前準備清單

- □ MPF 轉移/整合表格（空白兩套，以防填錯）
- □ 客戶 CRM 資料打印（電話 email 核對用）
- □ iPad：AIA app + eMPF/積金易 ready（即場查戶口）
- □ 危疾舊單對比表（backup，佢主動問先攞）
- □ 名片 + 小禮物（關心感，唔使貴）
- □ 佢 email 有「free」字 — 財務自由掛帳嘅人，話術用「早啲唔使做」切入投資話題

💬 副線開口句（只講一句，約下次）

投資：「你個名都有個 free 字，你係咪都想早啲 free？下次我同你計計幾時得。」

危疾：「你舊單嗰個價而家有得平啲做啲，我幫你對一對，下次話你知，唔使急。」

收尾（欽定三句）：「就你時間就得嘅…你有得閒先再約你，但我一定會約你嘅，傾吓無妨。」

🏁 今次成功定義

① MPF 轉移表格齊料交到（信任充值）＋ ② 下次見面日期落實（危疾/投資係下次主菜）＋ ③ 佢走嗰陣覺得「Kelly 係幫我手，唔係搵我錢」。做到呢三樣，下一張單自然嚟。