家庭被動收入與現金流路線圖（見客版框架）

Wong 家庭專屬｜第二次見面用（話術v3收尾承諾嗰份）｜所有數字位待 FNA 後以公司文件填入

第1頁・現況照鏡：三個倒數

> 「Tim，上次你講嘅三樣嘢，我幫你畫咗出嚟 —」

倒數	現況	如果唔變
🏚️ 租務	美孚單位內部缺損・無入息證明	業主通知收樓 → 三星期內難搵新租盤
🎓 升學	囡囡升中六・去向未定（留港 / 海外）	決定一刻先撲錢 → 選擇權喺錢度，唔喺你度
💸 現金	600萬全放銀行・全家淨支出	購買力逐年縮・由45等到50

一行總結：人停咗工，錢亦停咗工 — 兩樣一齊倒數。

第2頁・目標反轉：每月「自動出糧」

> 「我哋要起嘅嘢好簡單 — 一個每月自動入賬嘅現金流系統。」

- 📅 **固定現金流**：每月指定日期自動入賬，覆蓋租金＋基本生活開支 （金額待 FNA 後填）
- 🏦 **資產證明**：穩定流水 ＋ 資產紀錄 = 將來同業主傾續租 / 新租約嘅底氣
- 🛟 **安全墊**：任何時候都有一筆流動應急錢，唔使動本金

第3頁・三桶排位（核心頁）

🎓 桶一・教育桶（囡囡）

大學學費徹底鎖定隔離 — 無論屋企發生咩事、市場點行，呢筆錢郁唔到。留港定海外兩個版本都預埋。

配置方案＋金額：待 FNA + 公司文件

📅 桶二．生活桶（被動收入）

長線穩定派息方向，等錢幫你打工 — 每月自動出糧，唔使你操盤、唔使你開工。

配置方案＋派息結構：待 FNA + 公司文件

🛟 桶三．安全桶（醫療＋應急＋萬一）

你自己嘅醫療保障（現有舊危疾一併檢視）、流動應急錢、萬一唔喺度時太太囡囡嘅安排 — 你係屋企唯一諗錢銀嘅人，呢桶係幫佢哋而設。

保障缺口分析：待 FNA + 現有保單檢視

三桶比例唔係我話事，係做完 FNA 按你需要話事。

第4頁．時間線：下一步

時間	動作	你要做
今日	一齊做 FNA + 風險問卷（唔使一分錢）	坐喺度答問題
之後幾日	我按 FNA 出三桶具體配置（對公司文件）	唔使做嘢
下次見面	逐桶講解，啱先落實，唔啱隨時調整	帶太太一齊睇（歡迎）
之後	每年檢視一次，跟進交俾我	專心休養、陪囡囡

> 「你為呢頭家撐咗咁耐，之後嗰部分，俾啲錢同我幫你撐。」

⚠️ 顧問用註（見客前刪走呢頁）：
① 所有紅字位必須以 AIA 官方文件數字填入，唔可以口頭估；派息 / 回報一律標「非保證」字眼；
② 桶二產品方向（儲蓄派息類）先查 FCD（fcd.py）核實最新 memo 先好填；

③ 桶三記得檢視佢現有醫療睿選＋舊危疾單，唔好叫佢買重；

④ 見客時順序：第1頁最多3分鐘（唔好重複恐嚇）→ 重心放第3頁三桶 → 第4頁約實下次日子先走；

⑤ 帶太太一齊係加分位 — 商量型客，太太在場佢反而易落決定。

Tim Wong 30 分鐘純 Why 話術 — 最終整合版 v3

Fox 版（鏡子三問+沉默）× Gemini 版（錢搵錢+理想畫面）融合｜核心：佢自己講出恐懼 → 你升維觀念 → 佢自己開口要解決

第一段 0–5分｜極度認同・情緒卸防

目標：令佢覺得你係全香港最明佢苦衷嘅人。感受：被理解、有尊嚴。

> 「Tim，今日約你坐低，係因為上次見完你之後，我返去諗咗你好耐。我真心覺得你係一個好有責任感嘅好先生、好爸爸。
>
> 你身心承受緊咁大壓力，但你由始至終第一時間諗嘅，全部都係想太太同囡囡開心。你原意想去日本買樓俾最好嘅生活佢哋，見到佢哋冇反應，你即刻選擇放棄，冇半句怨言；你知道屋企冇入息，你寧願節衣縮食，甚至想逼自己帶病出去搵工撐起頭家。
>
> 換作其他人，面對咁多唔確定，早就崩潰咗。你一個人咬緊牙關撐咗咁耐，真係好唔容易。你已經做得好好。」

（停頓3秒，等佢回應或點頭）

> 「你選擇節衣縮食、甚至想去搵工，我完全理解。喺冇收入之下，任何一個有責任感嘅男人，最直覺嘅做法就係省得就省 — 呢個係你想保護屋企嘅本能。」

- 佢一開口 → 只點頭，唔糾正、唔加意見
- 病情位點到即止

第二段 5–12分｜鏡子三問 + 越省越心慌

目標：恐懼由佢自己把口講出嚟，唔係你講俾佢聽。🔴 每問完一條，收口等佢。

> **問一（600萬）：**「但 Tim，你有冇發現一個現象 — 點解你已經咁省，你心入面嗰種不安，反而越嚟越重？」

（等佢答。佢多半講唔出，你先接：）「因為你心裏面比任何人都清楚：600萬放喺銀行死扣生活費，佢唔係儲蓄，係一個倒數器。每次交租、買餸、交學費，你都睇住筆錢少一截。呢種『睇住自己籌碼蒸發』嘅感覺，先係令你瞓唔着嘅原因，對唔對？」

問二（個女）：「囡囡中六呢年，你哋係全家等佢自己決定，定係準備定咗幾個方案？佢睇到屋企節衣縮食、睇到爹哋媽咪咁辛苦，佢敢唔敢開口講想去邊度讀？」

（等佢答。再接：）「你想喺佢人生最關鍵呢一年，俾到佢最大嘅安全感同後盾，對嗎？」

問三（美孚）：「如果聽日業主打嚟話收樓，你冇入息證明，三個禮拜之內，你哋一家搬去邊？」

（等佢答。佢答唔出嘅沉默，就係迫切性本身 — 唔好救場。）

第三段 12–17分｜三重倒數（刺骨現實）

目標：用佢頭先自己講嘅事實排成一條時間線。語氣：堅定而溫柔，老友講真話。

「Tim，你頭先自己講嘅嘢，我幫你排返做一條線 —

1️⃣ **美孚嘅租期喺倒數：**單位內部已有缺損，你最驚嘅唔係交唔起租，係突然被逼搬、但出面冇業主肯租俾你嗰種無助感。
2️⃣ **囡囡嘅升學喺倒數：**呢12個月係佢人生最關鍵決定期，留港定出國都要一大筆『肯定到』嘅錢，呢筆錢一日唔鎖定，就一日俾開支食緊。
3️⃣ **600萬嘅開支喺倒數：**你由45等到50，唔係守住咗600萬，係交咗五年購買力俾時間。

你原本諗住等身體好啲、等囡囡方向定咗先算 — 呢個想法好自然。但你想再咁等落去，你嘅心理壓力會變輕，定係越嚟越重？」

第四段 17–23分｜觀念升維：人搵錢 vs 錢搵錢

目標：點破「人可以休息，但錢不能停工」。感受：輕鬆、卸下自責。

「所以 Tim，你千萬唔好再自責自己冇返工，亦唔好逼自己帶病去搵工 — 以你依家嘅狀態，逼自己返去一個壓力極大嘅職場，只係折磨自己，絕對唔係出路。

真正嘅問題根本唔係你病咗。真正嘅問題係 — 你個人需要休息，但你手上嗰600萬，跟住你一齊停咗工。

你聽過『人搵錢』同『錢搵錢』嘅分別未？
人搵錢，係用你嘅時間同體力去換，手停口停。你身體已經透支，呢條路對你嚟講係死路。
錢搵錢，係用你過去辛苦儲落嘅600萬做本，起一個自動運作嘅系統，等筆錢幫你打工，每月自動出糧俾你。

你手上有600萬 — 你已經比香港好多人幸運得多。你唔需要靠體力打工，你需要嘅係等呢600萬幫你打工。人休息，錢唔停工 — 呢個先係長遠安心嘅搵錢方法。」

第五段 23–28分｜描繪理想畫面（由恐懼轉渴望）

目標：前一係恐嚇完，而家俾佢見到出口。感受：安心、無壓、有將來。

「你試吓想像一下，如果呢600萬重新運作起嚟：

📅 **每月一號**，你戶口自動有一筆被動收入入賬，好似出糧一樣 — 唔使睇老板面色，唔使逼自己開工。

🏠 你拎住穩定現金流同資產證明，同業主傾租約 — 你有底氣，唔使再驚冇屋住。

🎓 囡囡見到屋企每月有穩定收入，佢唔使再跟你節衣縮食，可以安心揀想讀嘅大學同課程，留港定出國都得 — 你仲可以為佢將來做好傳承，等佢一生有後盾。

🌿 最重要係你自己：完全冇壓力，隨時隨地陪囡囡成長、陪太太生活，尊嚴咁喺屋企養好個身體。

呢樣嘢，先係你當初想買日本樓嗰陣，真正想俾佢哋嘅嘢 — 唔係間樓，係一份無壓力嘅生活，對唔對？」

> 「Tim，其實所有問題 — 租屋、囡囡升學、你嘅健康、成家人嘅生活 — 核心全部都係同一樣嘢：缺少一個穩定嘅被動收入系統。
>
> 現狀唔變，你只會睇住籌碼慢慢扣盡；依家處理，你即刻攞返人生嘅主導權。你覺得，我哋係咪應該趁依家仲有600萬籌碼喺手，即刻開始處理呢個問題？」

第六段 28–30分｜閉嘴．等佢開口．接球

🔴 講完最後嗰條問題，徹底閉嘴。溫柔堅定眼神望住佢，等佢自己講。

> 佢預期開口：「唉 Kelly 你講得啱……我真係唔想再咁心慌落去。但我真係唔知可以點做，你覺得我依家應該點處理筆錢？」

> **Kelly 接球（進攻三句收尾）：**「你有呢個決心就啱喇！做唔做計劃完全唔緊要，最緊要你信我、聽我講吓，坐低傾吓。
>
> 我返去幫你畫一張專屬嘅《家庭被動收入同現金流路線圖》，計俾你睇呢600萬點樣每月自動幫你出糧。你帶返屋企睇，睇完心入面有底，自然就唔會再咁驚。
>
> 就你時間，我兩日後整理好，我哋再坐低飲杯咖啡傾半個鐘，好唔好？」

佢一猶豫 → 欽定原句照背：「信我啦，即係啱你嘅。」

心法五條（行前必讀）

- 1️⃣ 九成時間講 Concept（Why 背後係 Feeling：安心、安全感、自由、尊嚴）— What/How 令佢覺得只有兩成啱，踢走個客
- 2️⃣ 三問後必須沉默 — 佢唔答你唔好救場；佢嘅沉默就係迫切性
- 3️⃣ 個女係最後底線 — 佢對自己可以麻木，對囡囡唔會
- 4️⃣ 抑鬱紅線 — 唔講等死 / 絕路 / 安樂死式；唔用「死」字；講完現實即刻轉返「而家開始」
- 5️⃣ 零數字零產品 — 派息率、回報、產品名一律留返路線圖嗰次對文件先講

> ⚠️ 本版對 Gemini 版嘅必要修改：
> ① 刪除「6%–7% 派息率、每月約 $32,500」推算 — 承諾回報係合規紅線，而且口頭講數字會令佢即場計數走位；具體數字留返路線圖對公司文件講；

② 「DSE」改「升學」— 佢個女讀國際學校，唔考 DSE；

③ 「業主搶住租俾你」降為「有底氣傾租約」— 唔好過度承諾；

④ 保留 Fox 版鏡子三問 + 沉默規則 — 純獨白版會重蹈「你講佢聽」，佢自己把口講出恐懼先會覺得係自己嘅結論。

Tim Wong 迫切性重訪 — 30 分鐘話術（融合定稿版）

Fox × Gemini 融合｜核心：唔教佢做嘢，引佢自己講出恐懼；危機感全部來自佢自己講過嘅事實

第一段 0–5分｜全盤認同．卸下防禦

「Tim，呢排我冇搵你，係因為我返去諗咗好耐。我發現之前可能俾咗你太大壓力 — 一直同你講轉單、講投資，但我忽略咗你呢排身上頂住嘅重量有幾重。

你先45歲，要顧太太情緒、諗個女升學，仲有你自己身體同情緒嘅狀態，喺完全冇收入下一個人撐住成頭家 — 換轉任何人早就冧咗。你覺得攰、想避、唔想接電話，我完全理解，呢啲唔係你嘅錯，你真係撐得太耐。

我今日嚟唔係要你買嘢，亦唔係教你做嘢。我只係想同你一齊，睇清楚件事。」

- 佢一開口 → 只點頭認同，唔糾正、唔加意見
- 講到病情 → 點到即止，即刻轉返「所以而家開始」

第二段 5–12分｜鏡子三問（事實由佢自己把口講出嚟）

問一（600萬）：「你嗰600萬放喺銀行，一年之後會變成點？你唔使答我，你答自己。」

問二（個女）：「個女中六呢年，你哋係全家等佢自己決定，定係已經準備定幾個方案？如果佢聽日話想去英國，筆錢跟唔跟得上時間？」

問三（美孚）：「如果聽日業主打嚟話收樓，你冇糧單，三個禮拜之內，你哋一家搬去邊？」

- 🔴 問完必收口 — 佢答唔出嘅沉默，就係迫切性本身
- 唔好救場、唔好補刀、唔好自問自答

第三段 12–18分｜三重倒數（Why 核心．刺骨但唔恐嚇）

> 「Tim，你頭先自己講咗嘅嘢，我幫你排返做一條線 —」

- 1️⃣ **現金倒數：**「600萬喺一個零收入家庭手上，唔係安全網，係倒數。每日淨支出，購買力同你嘅選擇一齊縮。你唔係冇錢 — 你係啲錢完全唔郁。由45等到50，你唔係守住咗600萬，你係交咗五年學費俾時間。」
- 2️⃣ **個女倒數：**「中六呢12個月係佢人生最關鍵嘅決定期。留港定出國，都要一大筆『肯定到』嘅錢。呢筆錢一日唔鎖定，就一日俾日常開支食緊。你想佢第日諗返起，係『爸爸喺最難嗰年幫我定咗線』，定係『當時我哋乜都未準備』？」
- 3️⃣ **屋企倒數：**「你係屋企唯一諗錢銀嘅人。萬一你唔喺度，或者個病再嚟一次 — 太太同個女連筆錢放喺邊、點拎、邊個幫手，佢哋知唔知？」

語氣：堅定而溫柔 — 老友講真話，唔係推銷。全部係佢自己講過嘅事實，你只係排時間線。

第四段 18–24分｜兩條路．拆「等」

> 「你而家面前其實只有兩條路。
>
> 一路係繼續等 — 等個女決定、等心情好啲、等業主通知。但抑鬱唔會因為你拖而好返，租務唔會因為你避而消失，學費唔會因為你唔睇而唔使交。等嘅代價唔係零，係每日都在扣。
>
> 另一路，用返你最大嘅本錢 — 你手上仲有600萬嘅主動權。唔使逼自己即刻打工，唔使日日提心吊膽。將啲錢重新排位：邊一份係教育、邊一份係生活、邊一份係被動收入 — 等錢幫你打工，唔係你繼續一個人捱。」

> 「仲有一句我想同你講：你唔係等自己好返先開始 — 係你開始咗，先會好返得快。困住你嘅唔全係個病，係你個腦知你仲有嘢未處理好。」

第五段 24–30分｜遞安全繩 + 微行動

> 「我唔教你做生意，亦唔叫你打工。我只幫你做一件事 — 將你嘅資產，變成你嘅『收入證明』同『護城河』：
>
> 1️⃣ **生活：**一部分配置喺穩定派息嘅方向，每月有現金流入戶。呢筆流水，將來就係你同業主傾續租嘅底氣。
> 2️⃣ **個女：**一部分將佢大學嗰筆徹底隔離鎖定。無論你身體點、市場點，佢讀書嘅錢

已經落地 — 你做爸爸嘅責任，呢度交差。

3️⃣ **你自己：**唔使再頻繁轉嚟轉去，跟進交俾我。你淨係需要休養，陪太太行過呢一段。

今日唔使拎600萬出嚟，亦唔使簽任何嘢。我哋今日只做一步 — 做齊份財務需求分析（FNA）同風險問卷，唔使一分錢。做完，我先知你手上嘅牌應該點打。

下星期我帶份為你度身嘅配置報告嚟，你覺得啱先傾落去，唔啱我哋隨時調整。

你為呢頭家撐咗咁耐，呢一次，俾我用專業幫你撐一次。而家花10分鐘睇份問卷，好嗎？」

佢一猶豫 → 即收尾（欽定原句）：**「信我啦，即係啱你嘅。」**

顧問心法五條

- 1️⃣ 語氣堅定而溫柔 — 眼神望實佢，係為佢擔憂嘅老友，唔係sales
- 2️⃣ 問完必沉默 — 佢唔答，你唔好救場
- 3️⃣ 個女係佢最後底線 — 佢對自己可以麻木，對個女唔會；用「俾個女一個肯定嘅未來」喚醒行動力
- 4️⃣ 抑鬱紅線 — 唔講「等死 / 絕路」；用「萬一唔喺度」；講完現實即刻轉返「而家開始」
- 5️⃣ 全程方向唔產品 — 產品名、數字、回報率一律留返下次坐低對文件先講

⚠️ 對 Gemini 版嘅修改（融合時已處理）：
① 刪除「日本末期岳父」— CRM 紀錄冇呢項，未經證實（如有此事請話我知，我再駁返入第一段）；
② 刪除 TMP2 / GF 產品名同「每週監控」 — 呢次只講方向，產品下次對文件先講；
③ 刪除「安樂死式花光」「推向絕路」字眼 — 重度抑鬱客紅線；
④ 加入鏡子三問 + 沉默規則 — Gemini 版全程獨白，風險係又變返「你講佢聽」，三問係令佢自己把口講出恐懼嘅關鍵。