



奇點智匯 JudgAI：當經驗成為奇點，AI更是保險未來的引擎。

實戰銷售模式

保單庫檔案選擇

建立新對話

建立互動網頁摘要

建立互動網頁摘要（進階版）



歡迎來到實戰銷售模式的頂尖業務實戰！請問我可以為您做什麼？



請給我詳盡的保單手冊



好的，各位頂尖業務夥伴們，大家呷飽沒！今天我們要來好好「喇咧」一下，怎麼把台新人壽這張「超吉馬利變額萬能壽險」賣得嚇嚇叫！別以為這張保單只是冷冰冰的條款，它可是能幫客戶把「愛」和「錢」都傳承下去的「神器」啊！

身為一個在業界打滾多年，看盡人生百態的保險老司機，同時也是法律問題的「總鋪師」，我最知道怎麼用最「人味」的方式，把這些複雜的東西講得讓客戶「心花開，口袋也開」。我們今天不是要背條款，是要學怎麼「讀心」，怎麼把話說進客戶心坎裡，讓他們自己點頭說「對！這就是我要的！」

廢話不多說，我們直接上菜！

一、五大銷售主軸

這張「台新人壽超吉馬利變額萬能壽險」可不是簡單貨，它像個武林高手，有很多「招式」。我們要練的就是，針對不同客戶的「武功路數」，使出最對味的銷售主軸。記住，同樣一張單，能說出五個不同的故事，才叫真本事！

1. 主軸：長照預備金，活著有尊嚴

- **精準主題:** 面對高齡化社會的長壽風險，確保老後生活品質與醫療照護無虞。
- **關鍵行銷:** 完全失能保障、醫療看護需求、避免拖累家人、尊嚴養老、財產保全。
- **困難點:** 客戶可能覺得自己身體還很硬朗，或認為長照險保費太高。
- **解決方法:** 強調「活得久」才是最大的風險，而且萬一失能，需要的錢遠比想像多。運用保單條款中的「完全失能保險金」給付，讓客戶明白這不只是身故才賠的「死人錢」，更是照顧「活著的我們」的「尊嚴金」。

2. 主軸：資產配置新藍圖，錢滾錢的魔法師

- **精準主題:** 透過變額萬能壽險的投資彈性，為客戶的資產找到新的成長動能與配置策略。
- **關鍵行銷:** 投資彈性、自選標的、追加保費、部分提領、資產增值、專屬理財。
- **困難點:** 客戶可能對投資型保單有疑慮，擔心虧損，或覺得自己投資就好。
- **解決方法:** 說明這張保單的「費用透明」和「選擇多樣性」，讓客戶可以自己決定投資方向。強調它的「壽險保障」讓投資不只是投資，更有一層安全網。告訴他們，這不是股票，這是「保險公司幫你把關」的資產配置。

3. 主軸：財富傳承不打烊，讓愛延續到永遠

- **精準主題:** 利用保險金指定受益人的獨特性，實現精準且有效率的財富傳承，避免家族爭產。
- **關鍵行銷:** 指定受益人、免遺產稅、免債權追溯、免特留分、資產隔離、分期給付（類信託）。
- **困難點:** 客戶可能覺得遺產稅很高，或不清楚保險在傳承上的法律優勢。

- **解決方法:** 直接點出《保險法》第112條的「免遺產稅」和「指定受益人」的強大功能，並且能搭配「分期給付」的機制，讓客戶的愛能夠「細水長流」地照顧家人，而不是一次性大筆金額可能被揮霍掉。
4. **主軸：年輕打拼不後悔，人生階段隨你變**
- **精準主題:** 變額萬能壽險的高度彈性，讓保單能隨著人生不同階段的需求自由調整，無論是結婚、生子、創業、退休，都能從容應對。
 - **關鍵行銷:** 繳費彈性、保額彈性、保單借款、投資轉換、月扣費用透明、彈性繳費。
 - **困難點:** 客戶可能覺得保險一買定終身，不夠靈活。
 - **解決方法:** 強調這張保單最「人性化」的地方就是「活」！可以隨時調整保額、增減保費、轉換投資標的，甚至需要錢急用時，還能動用「保單借款」或「部分提領」。就像客戶的人生一樣，可以自由自在，進可攻退可守。
5. **主軸：高資產配置的秘密武器，守富傳家的藏寶圖**
- **精準主題:** 針對高資產客戶，提供大額保險金與資產傳承、稅務優化、家族辦公室概念的綜合解決方案。
 - **關鍵行銷:** 大額保障、資產保護、債務隔離、稅務優化、跨世代傳承、家族憲法、高保費優惠。
 - **困難點:** 高資產客戶通常已有專業團隊，且對保險認知停留在單純保障。
 - **解決方法:** 將保單提升到「家族財富管理」的高度，不再只是單純的保險，而是「家族辦公室」的迷你版。強調其在「合法節稅」、「資產保全」和「指定受益人避免爭議」方面的法律優勢，並說明高保費帶來的「保單管理費優惠」等實質好處。
-

二、頂尖業務實戰訓練手冊

接下來，才是重頭戲！我們把這五個銷售主軸，拆解成實戰對話，讓你上場就像在跟朋友「博感情」，不知不覺就把單簽了。

第一招：長照預備金，活著有尊嚴

這個主軸要打「未來」牌，講「尊嚴」。我們要讓客戶意識到，活得越久，風險越大。

【心理學開場】（表情嚴肅，語氣放緩，眼神真誠地看著客戶，身體微微前傾）「王董，你我打拼這麼久，努力一輩子，賺了那麼多錢，為了什麼？除了給家人好日子，是不是也想自己老了，能過得舒服、有尊嚴，不用看別人臉色，更不想成為孩子的『負擔』？你說是吧？」（暗示：直接點出高資產人士對「尊嚴」和「不麻煩子女」的深層渴望，開啟共鳴。從情感面切入，比冰冷的數字更有穿透力。）

【SPIN 流程實戰】

- **S (Situation - 現況):**
 - 「王董，像您這樣事業有成，對家庭、對員工都照顧得很好，現在應該是享受人生果實的時候了，對不對？（微笑）身體底子也保養得不錯，聽說您還常常去爬山運動？」（引導：先肯定客戶的成就和現況，建立融洽氣氛。讓他感覺被尊重，同時也收集到他對健康和退休生活的期待。）
- **P (Problem - 痛點):**
 - 「但是...（語氣轉沉，眼神帶著一絲擔憂）我們這輩子最怕的，不是『走』了，而是『活太久』，身體卻『不聽使喚』。你想想看，如果有一天，我們連基本的生活起居，比如『吃飯、上廁所、洗澡』這些都要人『把屎把尿』，甚至躺在床上，需要24小時專業看護，那一個月開銷會是多少？一個月六萬、八萬、甚至十萬跑不掉！重點是，這個『燒錢』的速度，可能不是一年兩年，而是十年、二十年...王董，您覺得家裡現有的存款，夠燒幾年？」（引導：用「活太久」、「不聽使喚」、「把屎把尿」這些具象化的詞，製造強烈的不安感。直接點出長壽帶來的「長期且高額」的現金流風險，讓他從享受現況的舒適感，掉入對未來失能的恐懼中。這個痛點是「尊嚴」和「財務黑洞」。）
 - **預測客戶回答1：**「唉，這真的很難講...」
 - **互動反映1：**「對啊！就是因為難講，所以才需要『提早準備』！現在身體好好的，才是最好的時機。」
 - **預測客戶回答2：**「反正我錢夠多，沒差啦。」
 - **互動反映2：**「王董，錢多當然是優勢！但您有沒有想過，這些錢本來是您要留給子孫的，如果都拿去付看護費，那不就變成『掏空』家產了？而且，這筆錢是『固定支出』，不管投資賺賠，都要花！這才是『現金流』最大的考驗！」

- **預測客戶回答3：**「我有買醫療險啊！」
- **互動反映3：**「王董，醫療險是賠『生病住院』的，長照是賠『失去生活自理能力』的！性質完全不一樣。生病會好，但失能是『長期』的，而且『沒藥醫』，它燒的是你的『每月現金流』，是你看著自己的財產像漏水一樣流光！」
- **I (Implication - 影響):**
 - 「王董，想想看，萬一真的發生那種狀況，就算您再有錢，光是那種『什麼都不能做』的無力感，是不是就夠折磨人了？更別說，每天要家人辭掉工作來照顧您，是不是也間接『犧牲』了他們的人生？孩子要照顧您，還要兼顧自己的家庭和事業，那種蠟燭兩頭燒的壓力，他們嘴上不說，心裡難道不會埋怨嗎？而您，也可能因為這個，感覺到『自責』和『壓力』，對不對？這不只是一個人的事，這是『拖垮一個家』的風險！」（引導：將問題的後果，從「金錢」上升到「精神折磨」、「家人犧牲」、「自責」這種更深層的情感與倫理困境。讓他痛徹心扉，感受到失去尊嚴和拖累家人的巨大痛苦，強化解決方案的必要性。）
- **N (Need-Payoff - 解決):**
 - 「所以王董，如果我們現在只是一個小小的動作，就能像『預約』未來一樣，確保您老了，即使身體不方便，也能有源源不絕的錢，請到最好的看護，住在最好的照護機構，讓孩子們能繼續專心拼事業，不用為您操心，您自己也能活得有尊嚴、有品質，每天都能舒舒服服的，這樣您是不是才能真正放下心來，享受您後半輩子的榮華富貴？這是不是才是您最想要的人生結局？」（引導：讓他自己說出「對，這就是我想要的」。我們賣的不是保單，是「安心」和「尊嚴」。用「預約未來」、「源源不絕的錢」、「最好的看護」等詞語，描繪出他渴望的理想未來，激發他主動追求這個解決方案。）

【FAB 價值植入】

- **F (Feature - 特色):**「王董，這張『台新人壽超吉馬利變額萬能壽險』，它不只保障身故，它裡面還有一項很重要的功能，叫做『完全失能保險金』。」
- **A (Advantage - 優勢):**「這可不是一般的壽險，它的『完全失能』範圍很廣，包含了『雙目失明』、『四肢機能喪失』，甚至像『中樞神經機能嚴重障礙，終身不能工作，需要專人照護』這種最讓人擔心、最燒錢的狀況，它都有涵蓋！最棒的是，一旦符合『完全失能』，它會直接給您一筆龐大的保險金，而且是『一筆給付』！這筆錢，您愛怎麼用就怎麼用，要請看護、買最好的醫療設備、住最高級的養老院，完全由您自己決定，不用看人臉色！」
- **B (Benefit - 利益):**「這就代表什麼？這就代表，您買的不是保險，您買的是一個『提前預訂的黃金人生門票』！您用現在很划算的成本，去鎖住一個『活著』的最高尊嚴保障！它讓您在面對未來的不確定時，心裡有底，手上更有錢！不只保障您的財產不被無止盡的看護費拖垮，更保障您『活著的尊嚴』，讓您的孩子永遠記得您是那個『活得有骨氣、有遠見』的爸爸！這筆錢，就是您給自己和家人最棒的『尊嚴基金』！」（強化：從「產品特色」到「別人沒有的優勢」，再到「對他個人的終極利益」——尊嚴、不拖累家人、財產保全，讓客戶感受到這是為他量身打造的解決方案。）

【預判與應對】

- **預測客戶的第一個困難點：**「完全失能？我身體很健康，應該不會那麼倒楣吧？」
- **我們的神回應：**「王董，您身體底子好，當然是好事！但誰能保證『意外』和『疾病』不會找上門？就像您開車上路，不可能因為您車技好就不繫安全帶吧？保險就是人生下半場的『安全帶』，是在您身體還『勇健』的時候，幫自己『鎖住』這個保障。等到真的身體出了狀況，就算您想買，保險公司可能也不賣了，或者費用貴到嚇死人！這種事情，不是『倒不倒楣』，是『有沒有準備』的問題！」（心理學暗示：喚起「風險意識」，用「繫安全帶」類比，讓客戶意識到預防的重要性，並強調「現在買」的時機優勢。同時暗示「健康損失」的不可逆性。）
- **預測客戶的第二個困難點：**「這費用會不會很貴啊？我看變額壽險的費用好像比較多？」
- **我們的神回應：**「王董，問得好！這也是我最想跟您說的『眉角』！『超吉馬利』這張保單，它的費用設計非常透明，而且很『聰明』。您看附表二，『保費費用』是零！沒錯，就是『零』！您繳的每一塊錢，幾乎都直接進到您的保單帳戶裡，去做投資了。然後，最棒的是，當您繳的保費累積到一定金額，達到我們的『高保費優惠』門檻，連每個月的『行政管理費』都直接『免收』！這等於是保險公司給您的『大戶專屬禮遇』！跟其他保單比起來，這張的成本透明又划算，可以說是專為您這種高資產客戶量身打造的！」（心理學暗示：強調「透明度」和「專屬優惠」，讓客戶感覺到被重視和精明。直接點出「保費費用為零」這個亮點，以及「高保費優惠」的誘因，讓他覺得這張保單「買得值得」。）
- **預測客戶的第三個困難點：**「我看很多投資型保單都賠錢耶，我怕！」

- **我們的神回應：**「王董，您說的對，很多投資型保單確實有這問題。但那是因為過去的商品『費用太高』，把投資收益都吃掉了，而且『投資標的』的選擇也少。但『超吉馬利』完全不一樣！它『保費費用為零』，等於您投資的錢沒有被先扒一層皮。再來，它的投資標的選擇非常多元，您可以根據自己的風險承受度，選擇『貨幣帳戶』這種比較穩健的，或是『共同基金』、『ETF』等不同組合，就像一個『個人專屬的財富管理師』，讓您隨時可以調整策略。它不是讓你短進短出，而是用『長線投資』的思維，搭配壽險保障，真正做到『攻守兼備』！重點是，這個保單會每三個月寄給您一份詳細的『保單帳戶價值通知』，讓您對自己的資產『金金看』，隨時掌握狀況，完全透明！」（心理學暗示：承認客戶的疑慮，建立信任。隨後將其轉化為本產品的「優勢」，強調「費用低」、「選擇多」、「透明度高」，讓客戶感覺到「風險可控」和「主導權在自己手上」，建立信心。強調「金金看」的視覺化詞語，增加親近感。）

【總結與推進】「王董，活得久，活得好，活得有尊嚴，是您我共同的期望。這張保單，就是為您築起一道『擋不住歲月侵蝕』的防火牆！您只要每個月提撥一點點，就能買到未來幾十年安心的『入場券』。這個『尊嚴』，是無價的！不如，我們今天就來幫您把這個『入場券』先準備好，讓您每天都能睡得更安穩，好嗎？我們來看看，這個『尊嚴』要怎麼幫您算！」（引導：再次將抽象的「尊嚴」和「安心」具象化為「入場券」和「防火牆」，並提出具體行動，讓他感覺到這個決定是為了他自己好，且是輕而易舉的。）

第二招：資產配置新藍圖，錢滾錢的魔法師

這個主軸要點出「投資彈性」和「增值潛力」，讓客戶覺得自己不只買了保險，還找到了一個「聰明理財」的新工具。

【心理學開場】（表情自信而專業，語氣帶有熱情，彷彿在分享一個寶藏）「張總，您在商場上打滾這麼久，我知道您最懂『錢滾錢』的道理！投資理財這條路，就像蓋房子一樣，除了要地基穩，還要懂得怎麼『加蓋』、怎麼『美化』，甚至怎麼『變身』，對不對？（眼神交流，期待他的認同）」（暗示：肯定客戶的專業和智慧，建立他是「懂行」的人設，同時用「蓋房子」的比喻，把資產配置的概念巧妙引入，引起好奇。）

【SPIN 流程實戰】

- **S (Situation - 現況):**
 - 「張總您現在的資產配置，我相信一定很穩健。股票、房地產、定存，甚至一些基金，都規劃得有條不紊吧？現在的投資策略，是不是比較偏向穩健中求成長？」（引導：先認可客戶現有的理財能力和模式，避免讓他覺得被挑戰，同時摸清他目前的投資習慣和偏好。）
- **P (Problem - 痛點):**
 - 「張總，您有沒有想過，現在市場變化這麼快，一下通膨、一下升息降息、一下地緣政治，整個金融市場就像『雲霄飛車』一樣，上沖下洗的！您那些『錢』，放在不同的籃子裡，是不是常常得花時間去『盯盤』，去『調整』？會不會覺得有些資產的『彈性』不夠，想動用時綁手綁腳的？比如說，有時候看到好的投資機會，但資金都卡在別的地方，心裡會不會覺得有點『扼腕』？」（引導：指出市場的「不確定性」和「變化快速」，引導客戶思考現有資產配置可能存在的「彈性不足」和「時間成本」問題。用「雲霄飛車」、「扼腕」等詞語，觸發他可能曾經歷的「錯失機會」的痛點。）
 - **預測客戶回答1：**「的確是，有時候真的來不及反應。」
 - **互動反映1：**「對啊！就是這個『來不及』，會讓我們錯失很多賺錢機會，甚至增加風險！」
 - **預測客戶回答2：**「我都有專業經理人幫我顧啊。」
 - **互動反映2：**「張總，有專業經理人當然好！但他們是『幫你顧』，您自己有沒有有一個『彈性大、變化快』的工具，可以讓您自己掌握主動權？而且，經理人服務也是要收費的，這張保單可以幫你省下很多費用，您知道嗎？」
 - **預測客戶回答3：**「我覺得我目前的配置很滿意。」
 - **互動反映3：**「張總，滿意當然是最好的！但有沒有想過，在『穩健』的基礎上，再多一個『高彈性、費用低』的選項，讓您的資產配置更臻完美？這就像您在廚房，除了刀叉，再多一把瑞士刀，能應付更多突發狀況，對吧？」
- **I (Implication - 影響):**
 - 「你想想看，如果您的錢都『綁死』在某些地方，當大環境一變，或者突然有個投資風口來了，您就只能『金金看』，眼睜睜看著別人賺錢，自己卻只能乾著急，甚至有些資產還會因為沒有即時調整而『縮水』。這不只讓您錯失了『錢滾錢』的機會，還可能讓您的資產組合失去了『最佳效率』，感覺會不會有點像『英雄無用武之地』？」（引導：將問題的後果放大到「錯失賺錢機會」、「資產效率降低」，以及由此帶來的「無力感」和「英雄無用武之地」的挫敗感。強化他對「彈性」和「效率」的需求。）

- **N (Need-Payoff - 解決):**

- 「所以張總，如果有一種資產配置工具，它本身就帶有『壽險保障』，讓您的財富多一層防護網，同時它又能讓您根據市場變化，隨時調整投資標的，甚至可以隨時『追加保費』投入，讓資金動能更強，想用錢的時候也能『部分提領』應急，而且『費用透明』又『低廉』，讓您的錢能更有效率地去錢滾錢。這樣，您是不是就能把更多精力放在事業上，而不用每天為資產配置操心，真正實現『輕鬆理財，穩健增值』？這是不是才叫『高手過招』？」（引導：描繪出「攻守兼備」的理想狀態，強調「保障」、「彈性」、「低費用」、「效率」。讓他自己說出「這才叫高手過招」，觸發他的「成就感」和「掌控欲」。）

【FAB 價值植入】

- **F (Feature - 特色):**「張總，這張『超吉馬利變額萬能壽險』，它最大特色就是『萬能』。它融合了壽險保障和投資帳戶，而且它費用透明，像『保費費用』是零，解約費用第六年後也變零！」
- **A (Advantage - 優勢):**「它不只讓您有彈性『追加保費』，掌握進場時機；還能讓您隨時『轉換投資標的』，從貨幣帳戶到共同基金、ETF，市場怎麼變，您的錢就怎麼跟著動，而且一年有12次免費轉換的機會！更重要的是，當您有急用時，還能『保單借款』或『部分提領』，資金彈性極大，比您把錢鎖在定存或不動產，靈活太多了！這就像是您隨身攜帶一個『會變身的金庫』！」
- **B (Benefit - 利益):**「這代表什麼？這代表您不只買了一個保險，您是買了一個『全能型的資產配置魔法師』！它讓您的錢不再『睡著』，而是跟著市場『活起來』！在為您提供終身保障的同時，還能幫您達到『資產增值』的目標，讓您的財富『滾』得更快、更聰明！這才是真正的『財富自由』，不是嗎？」（強化：從「產品特色」到「無與倫比的彈性優勢」，再到「對客戶財富增值和生活自由」的巨大助益。用「會變身的金庫」、「財富自由」強化其價值。）

【預判與應對】

- **預測客戶的第一個困難點：**「變額壽險聽起來好複雜喔，我自己顧股票基金就好了。」
- **我們的神回應：**「張總，會不會覺得複雜，其實是『資訊不對稱』的問題！我今天來，就是要幫您把這些『眉角』說清楚。這張單的設計精神，就是讓您『掌控全局』，而不是被它綁死。您自己顧股票基金，當然可以！但您有沒有想過，這張保單幫您多了一層『保險』的防護網，讓您就算投資不如預期，身故或完全失能時，家人還是有保障。這叫『一兼二顧』！而且，它提供的投資標的，都是經過篩選的，幫您省去了很多『挑選』和『研究』的時間，讓您可以把寶貴的時間放在您最專業的本業上，這才是真正的『效率』啊！」（心理學暗示：降低複雜度，強調「掌控權」和「時間效率」。將保險的「保障」與投資的「效率」結合，提出「一兼二顧」的理念，打動客戶追求效率的心理。）
- **預測客戶的第二個困難點：**「我看附表二，『保單管理費』第一年0.24%，五年後變零？那前面還是有費用啊？」
- **我們的神回應：**「張總，您看得很仔細，這點正是它的『聰明』之處！您看，它第一年的『保費費用』是『零』！很多投資型保單光是這個費用，一開始就吃掉您好幾趴了。這張單，您繳的錢幾乎是『一塊錢不差』地進去投資帳戶。至於這個『保單管理費』，它是一個『逐年遞減』的設計，而且很特別的是，如果您累積繳的保費扣掉提領後的餘額，達到300萬台幣，連每個月100塊的『行政管理費』都直接『免收』！這等於是鼓勵您『長期持有』，並且給您『大戶專屬』的費用優惠！五年後，只要符合高保費優惠，這個帳戶管理費直接變『零』！您看看，這設計，是不是很替客戶精打細算？這在市場上，可是很罕見的『良心費率』啊！」（心理學暗示：聚焦「費用為零」的亮點，解釋「逐年遞減」的邏輯，並強調「高保費優惠」的「VIP待遇」。用「聰明」、「良心費率」等詞語，強化產品的吸引力，讓客戶覺得自己被照顧，也符合高資產人士對「精打細算」的追求。）
- **預測客戶的第三個困難點：**「投資標的如果跌了怎麼辦？會不會本金虧光？」
- **我們的神回應：**「張總，投資當然有風險，這點我們一定實話實說，不敢跟您『畫大餅』。但這張保單最『穩』的地方在哪？第一，它有『壽險保障』，就算投資帳戶有波動，您的身故保障額度還是會按照保險金額給付，對家人來說就是一個『安全墊』。第二，您可以選擇『貨幣帳戶』，這個風險最低，幾乎是保本的，只是收益不高。第三，您可以『隨時轉換投資標的』，發現市場風向不對，立刻就能調整，不會像有些投資綁死死的！我們追求的是『長期穩健增值』，而不是短線暴利。更何況，我們是每三個月會給您『保單帳戶價值通知』，讓您隨時掌握進度，這不是讓您『盲目投資』，而是『理性決策』，這點跟您自己投資，其實是一樣的道理，只是多了一個『保險的保護傘』而已！」（心理學暗示：坦誠風險，但立即提供「解決方案」和「安全保障」。強調「保護傘」概念，讓客戶覺得風險可控，且有退路。將風險轉化為「掌控權」，滿足客戶的控制慾。）

【總結與推進】 「張總，與其把時間花在緊盯市場，不如把時間花在您更擅長的領域上。這張『超吉馬利』，就像您的『理財秘書』，把複雜的投資簡化，讓您用最低的成本，最靈活的方式，去達到您想要的財富增值目標。它不只幫您守住財富，更幫您創造財富！我們是不是可以找個時間，來幫您做一份『專屬的資產配置模擬』，看看它能怎麼幫您的財富『加值』？您覺得呢？」（引導：將產品定位為客戶的「理財秘書」，強調「時間節省」和「效益最大化」。提出「專屬模擬」的建議，引導客戶進入下一步的實質討論，將虛擬的利益轉化為具體的行動。）

第三招：財富傳承不打烊，讓愛延續到永遠

這個主軸要講「法律」和「情感」，讓客戶知道保險是傳承「愛」和「錢」的最佳工具，而且能避開許多「眉角」。

【心理學開場】（表情真誠，語氣懇切，帶著一絲感性）「陳董，您在事業上已經寫下傳奇，我相信您現在最在意的，除了事業的永續，一定還有『家族的傳承』吧？俗話說『富不過三代』，這句話聽起來有點刺耳，但其實講的是一個『傳承智慧』的問題。您希望您辛苦打下來的『江山』，將來能夠完整、順利地交到孩子手上，而且還能把您對他們的『愛』，無條件地延續下去，對不對？」（暗示：點出客戶對「家族傳承」的深層渴望和潛在焦慮，引導他思考「富不過三代」的警示。將傳承從「金錢」上升到「愛」和「完整」，觸動客戶內心的責任感和情感連結。）

【SPIN 流程實戰】

- **S (Situation - 現況):**

- 「陳董，像您這樣有遠見的企業家，我相信您對於身後財產的安排，一定也規劃得很完善。是不是有信託、遺囑，或是其他資產配置的方式，來確保您的財富能順利傳承？」（引導：先肯定客戶的規劃能力，避免讓他覺得自己沒想到，同時藉機了解他現有的傳承佈局。）

- **P (Problem - 痛點):**

- 「陳董，雖然您規劃得再周全，但有沒有想過，有時候『人算不如天算』，或者說，『法令』和『人心』，才是最難掌握的？比如『遺囑』，它可能會因為形式不符而被挑戰；『信託』雖然好，但費用不低，而且一旦進入法院程序，公開透明，所有家務事都攤在陽光下，您辛苦留下的資產，會不會因為『爭產』，導致『親兄弟反目』、『家族失和』，甚至還要繳一堆『遺產稅』給政府？您是不是不希望看到這樣的畫面？」（引導：直接點破現有傳承工具可能存在的「法律風險」（遺囑挑戰）和「人性弱點」（爭產），以及「稅務衝擊」。用「人算不如天算」、「親兄弟反目」、「家族失和」這些詞語，製造強烈的痛點，讓客戶意識到他的努力可能付諸東流，觸動他「家族和諧」和「財產保全」的底線。）
- **預測客戶回答1：**「唉，就是怕這個啊！」
- **互動反映1：**「對！這才是您最不樂見的！所以我們要找到一個真正『保險』的辦法！」
- **預測客戶回答2：**「我兒子女兒都很孝順，不會啦！」
- **互動反映2：**「陳董，孩子孝順當然是福氣！但您要知道，『人性』經不起考驗，尤其面對『大筆財富』時。法律規定還有『特留分』的問題，如果沒有規劃好，就算您想把錢全部留給孝順的孩子，法律規定兄弟姊妹還是有權力來分。這不是他們不孝順，而是『法律讓他們可以這樣做』！您要幫他們把這個『後門』堵死，讓他們連想吵都沒得吵，這才是真正的『智慧』！」
- **預測客戶回答3：**「遺產稅不是有免稅額嗎？」
- **互動反映3：**「陳董，免稅額是有的，但您的財產規模，絕對是遠遠超過的！而且，遺產稅是『連本帶利』，只要您往生，政府就直接跟你收，還必須在六個月內繳清，不然會罰錢，甚至拿您的資產去抵！有沒有想過，如果孩子沒那麼多現金去繳稅，可能被迫『賤價變賣』您的資產，這不是更心疼嗎？」

- **I (Implication - 影響):**

- 「你想想看，萬一真的走到那一步，您辛苦一輩子累積的財富，不是被『政府課走一大筆稅金』，就是被『兄弟姊妹吵得稀巴爛』，甚至『鬧上新聞版面』，您在天上看著，心裡會不會很難過？更嚴重的是，您的孩子可能為了錢，『兄弟鬩牆』，從此不相往來。您留給他們的，本來是『愛』，結果卻變成『恨』，這難道是您希望看到的傳承嗎？這不只傷錢，更是『傷了家族的感情』、『傷了您的心血』！」（引導：將問題的後果放大到「財產被課重稅」、「家族失和」、「聲譽受損」和「愛變成恨」這種情感與尊嚴的崩塌。讓他痛徹心扉，感受到辛勞付諸東流，甚至造成反效果的痛苦。強調這是對他畢生心血的「背叛」。）

- **N (Need-Payoff - 解決):**

- 「所以陳董，如果我們現在只是一個簡單的動作，就能啟動一個『秘密武器』，讓您指定給孩子的保險金，『一毛錢都不用繳遺產稅』，而且完全不受『債權追索』和『特留分』的限制，直接、完整地給到您最想給的那個人手上。甚至，您還可以設定『分期給付』，就像『類信託』一樣，確保這筆錢能『細水長流』，讓您的愛能夠長期陪伴他們，避免他們一次性揮霍。這樣，您是不是才能真正地『放心』，知道您的愛和財富，能按照您的『意願』，精準地傳承下去，讓家族『和和美美』？這是不是才叫『聰明傳承，智慧留愛』？」（引導：讓他自己說出「對，這樣我才能真正放心」。我們賣的不是保險，是「安心」、「掌控權」、「家族和諧」和「愛的永續」。用「秘密武器」、「一毛錢不用繳」、「細水長流」等詞語，描繪出理想的傳承畫面，激發他對這個解決方案的渴望。）

【FAB 價值植入】

- **F (Feature - 特色):**「陳董，這張『超吉馬利變額萬能壽險』，它最大的特色就是『身故保險金』。這個保險金，您可以指定受益人，而且它是一個『不分紅保單』，所有的費用公開透明。」
- **A (Advantage - 優勢):**「它最厲害的優勢在於，依據《保險法》第112條規定，只要您『指定受益人』，這筆身故保險金就『不計入遺產』，自然也就沒有『遺產稅』的問題！而且，它還享有『免債權追索』的保護，不怕被債主追討，更是『不用計入特留分』，您想留給誰，就能留給誰，完全依照您的意願！更棒的是，如果擔心孩子一下子拿到大筆錢會亂花，我們還可以幫您設定『分期給付』，比如說每年給一筆錢，就像您每個月給他們零用錢一樣，把愛『細水長流』地傳下去，這根本就是一個『超級保險金信託』！」
- **B (Benefit - 利益):**「這就代表什麼？陳董，這代表您不只買了一個保險，您是買了一個『家族和諧的守護神』！您用一份保單，解決了『稅務』、『債務』和『爭產』三大煩惱，讓您辛苦建立的財富，能『一分不少』地傳給您想傳的人，而且『乾乾淨淨』，不帶走一絲紛爭！這筆錢，就是您給家人最珍貴的『家和萬事興』的定海神針，讓您的『愛』，世世代代都不打烊！」（強化：從「產品特色」到「法律與實務上的傳承優勢」，再到「對客戶家族和諧與情感延續」的巨大利益。用「守護神」、「家和萬事興」、「愛不打烊」強化其價值。）

【預判與應對】

- **預測客戶的第一個困難點：**「聽說保險金免稅有條件，國稅局會查？」
- **我們的神回應：**「陳董，您問到『重點中的重點』了！確實，國稅局有『實質課稅原則』，不是隨便買都可以免稅。但這個『眉角』在哪裡？它主要是看您的『繳費資金來源』和『投保動機』。如果您的錢是『活著的時候』辛苦賺來的，而且繳費紀錄都很正常，不是『瀕死前才投保』，或拿『借來的錢』去繳，那國稅局其實很難認定您有『避稅意圖』。我們會幫您檢視所有細節，確保您的規劃是『合情、合理、合法』，讓您的傳承『滴水不漏』，絕不踩紅線，這樣您才能真正高枕無憂，對吧？」（心理學暗示：承認客戶的專業疑慮，展現自身的「法律專業度」。深入解釋「實質課稅原則」的要點，並提供「合法合規」的解決方案，建立信任感，消除其顧慮，讓他感覺自己是被「專家」服務的。）
- **預測客戶的第二個困難點：**「我已經有信託了，還需要保險嗎？」
- **我們的神回應：**「陳董，信託是很好的工具，但我會說，保險和信託是『左右手』，而不是『替代品』！信託雖然可以彈性規劃，但它最大的問題是『沒有免稅條款』，遺產稅該繳還是要繳。而且，一旦進入信託程序，所有的資產都『公開透明』，家裡的問題可能也會被攤在陽光下。保險呢？它是『隱密的』，『直接給付』給指定受益人，『免遺產稅』，而且速度快，通常申請文件齊全後十五天內就能拿到錢，這對家人『急用』來說，是很大的幫助！信託就像『慢燉細熬』的佛跳牆，而保險是『急救包』，關鍵時刻馬上能用！『保險+信託』，才是真正『完美無缺』的傳承組合！陳董，您說是不是這樣？」（心理學暗示：不貶低現有規劃，而是將保險定位為「互補」且「更優越」的工具。強調保險的「免稅」、「隱密性」、「速度快」等信託不具備的優勢，用「左右手」、「佛跳牆與急救包」的比喻，讓客戶更容易理解兩者的差異和互補性。）
- **預測客戶的第三個困難點：**「指定受益人萬一出了意外怎麼辦？」
- **我們的神回應：**「陳董，您考慮得真周到！這也是我很常提醒客戶的『眉角』！受益人的指定，我們會建議您設為『順位』，而不是單一指定。比如說，第一順位是太太，第二順位是長子，第三順位是次女。這樣一來，即使第一順位的受益人比您先走一步，保險金也能順延給第二順位，避免保險金變成遺產。而且，這個『受益人』，您在您還活著的時候，都可以『隨時變更』，完全掌握在您手上，靈活得很！這就像您給孩子們準備了『多重備案』，確保他們能『萬無一失』地拿到您的愛！」（心理學暗示：預判客戶的深層顧慮，展現「專業細膩度」。提供「順位指定」和「隨時變更」的解決方案，讓客戶感受到極大的「掌控權」和「安心感」。用「多重備案」、「萬無一失」強化安全感。）

【總結與推進】「陳董，您的事業王國已經夠宏偉了，現在，我們來幫您打造一個『傳承不滅的家族堡壘』吧！讓您的財富能『精準到位』，您的愛能『永續流傳』，您的家族能『和樂融融』，這才是您畢生最大的成就！不如，我們就從這份保單開始，為您的『家族憲法』，寫下最關鍵的一頁，好嗎？」（引導：將保單提升到「家族堡壘」

壘」、「家族憲法」的高度，賦予它超越金錢的意義。再次強調「精準到位」、「永續流傳」、「和樂融融」的終極利益，並提出具體行動，讓他感覺到這是一個具有深遠意義的決定。）

第四招：年輕打拼不後悔，人生階段隨你變

這個主軸要鎖定年輕、有為、對未來有憧憬，但對「綁死」很抗拒的客戶。強調「彈性」和「自由度」。

【心理學開場】（表情開朗，語氣輕鬆活潑，帶有同理心）「小李啊，你現在正年輕，事業剛起飛，未來看起來無限可能，對不對？（微笑）我知道像你們這種年輕人，最討厭被『綁住』，保險嘛，聽起來就是一買定終身，感覺很不靈活，對不對？但如果我說，有一種保險，它比你的手機還『智能』，能跟著你的人生『變形』，你會不會想聽聽看？」（暗示：用「年輕人討厭被綁住」的共同點建立親近感，將保險比喻為「智能手機」、「變形金剛」，激發好奇心，降低對保險的刻板印象。）

【SPIN 流程實戰】

- **S (Situation - 現況):**

- 「小李，你現在應該是單身貴族，或是剛進入小家庭階段，對吧？未來可能考慮結婚、買房、生小孩、換工作，甚至創業，對不對？人生這麼多變化球，你現在的財務規劃，是不是希望保有高度的『彈性』，能夠隨時因應這些變化？」（引導：理解年輕客戶的生活階段和未來不確定性，將「彈性」設定為他的核心需求。）

- **P (Problem - 痛點):**

- 「但是...（語氣帶點無奈）現在的保險，很多都是『死豬價』，一買下去就綁個二三十年，繳費固定，保障也固定，萬一你結婚生小孩，保障不夠了怎麼辦？要再買一張新保單，又要多一筆開銷。萬一你工作不穩定，繳不出保費怎麼辦？難道要眼睜睜看著保單失效，之前繳的錢都『丟到水裡』嗎？更別說，如果突然想買房頭期款不夠，或是想創業需要一筆資金，那些錢都『鎖』在保單裡，是不是會讓你覺得『卡卡的』，很難動用？」（引導：點出傳統保險的「不彈性」問題，製造「保障不足」、「繳費壓力」、「資金卡死」的痛點。用「死豬價」、「丟到水裡」、「卡卡的」等詞語，引起年輕客戶的共鳴，強化他對「彈性」的渴望。）
- **預測客戶回答1：**「對啊，我也怕以後繳不出來。」
- **互動反映1：**「這就是最大的問題！我們不能讓辛苦存的錢，因為一個變故就歸零！」
- **預測客戶回答2：**「反正我還年輕，以後再說。」
- **互動反映2：**「小李，就是因為年輕，所以才要『超前部署』！現在健康體況好，費率最便宜。等到你以後結婚生子，責任變重，搞不好身體也出點小毛病，那時候想買，保費就貴到你買不下手了！錯過年輕時的『入場券』，以後會後悔喔！」
- **預測客戶回答3：**「保險不就是買個保障而已嗎？」
- **互動反映3：**「以前是這樣沒錯！但現在的保險，它進化了！它不只給保障，它還能給你『財務自由』的彈性！它不只是一個『保險箱』，還是一個『魔法錢包』，能隨時變出你需要的東西！」

- **I (Implication - 影響):**

- 「你想想看，如果你的人生像玩RPG遊戲，結果你的裝備是『固定』的，不能隨等級提升而『進化』，那當你遇到更強大的怪物，是不是就『GG了』？同樣的，如果你的保險不能跟著你人生階段變化，當你從一個人變成一家之主，保障卻不夠，或是急需用錢時資金被『鎖死』，那你的夢想、你的規劃，是不是可能就『卡關』了？那種感覺，會不會讓你覺得『力不從心』？」（引導：將問題的後果放大到「人生規劃卡關」、「夢想無法實現」，用「RPG遊戲」、「GG了」、「卡關」等年輕人常用的詞語，強化無力感和挫敗感。強化他對「彈性」和「掌控權」的需求。）

- **N (Need-Payoff - 解決):**

- 「所以小李，如果有一張保單，它就像你人生的『變形金剛』一樣，可以隨時『變大變小』：等你責任重了，可以『加碼』提高保障；手頭緊了，可以『暫停繳費』或『減少保額』，錢也不會白繳！急用錢時，還能像『提款機』一樣『部分提領』或『保單借款』！而且，它還能讓你同時做『投資』，讓保單帳戶的錢跟著市場一起成長。這樣，你是不是就能更『自由自在』地去規劃你的人生，不管未來怎麼變，你的保險都能『隨你變』，讓你『進可攻、退可守』，真正達到『人生不後悔』的境界？」（引導：描繪出「彈性」、「自由」和「掌控權」的理想狀態，用「變形金剛」、「提款機」等形象比喻，讓他感受到產品的靈活性。讓他自己說出「人生不後悔」，觸發他對自由的渴望。）

【FAB 價值植入】

- **F (Feature - 特色):**「小李，這張『台新人壽超吉馬利變額萬能壽險』，它最特別的就是『彈性繳費』和『彈性保額』設計。它不是傳統保單，而是一個投資連結型保險。」
- **A (Advantage - 優勢):**「它厲害在哪裡？它讓您可以『想繳多少就繳多少』，手頭寬裕時可以多存一點，手頭緊時可以少繳或暫停繳費，保單也不會失效！保障不夠？隨時可以『申請提高基本保額』！急用錢？您的保單帳戶價值可以直接『部分提領』出來應急，就像您自己的活存！而且，它每年還有12次『免費轉換投資標的』的機會，讓您的錢跟著市場脈動，隨時調整！它就像一個『可以自由訂製的個人化保險』！」
- **B (Benefit - 利益):**「這就代表什麼？這代表您不只買了一個保險，您是買了一把『掌控人生方向盤的鑰匙』！它讓您在面對人生中大大小小的『變化球』時，都能夠『從容應對』，不用再擔心錢不夠、保障不夠！它讓您年輕時可以放心打拼，因為您知道，這張保單永遠是您的『後盾』，跟著您一起成長，一起變老！這才是真正的『人生不後悔』，是不是很棒？」（強化：從「產品特色」到「無與倫比的彈性優勢」，再到「對客戶人生自由和安心感」的巨大利益。用「方向盤的鑰匙」、「從容應對」、「後盾」強化其價值。）

【預判與應對】

- **預測客戶的第一個困難點：**「聽起來好像很自由，但會不會繳一繳錢就不見了？」
- **我們的神回應：**「小李，你問到重點了！這張保單的錢，其實大部分都進到您自己選的『投資帳戶』裡，就跟你自己去買基金股票一樣，只是中間多了保險公司的服務和保障。它費用透明，『保費費用』是零！每個月扣除的『保險成本』和『保單管理費』，就像是您付給保險公司『代操管理費』和『買保障』的錢，這些費用都寫得清清楚楚在條款裡面，完全透明！而且每三個月您都會收到『保單帳戶價值通知』，讓您隨時『金金看』，錢在哪裡、賺多少、賠多少，都清清楚楚，不會讓您的錢『憑空消失』！這才是真正的『有圖有真相』！」（心理學暗示：消除「錢不見」的疑慮，強調「費用透明」和「資訊公開」，建立信任感。用「金金看」、「有圖有真相」等詞語，讓客戶感覺到安心和可控。）
- **預測客戶的第二個困難點：**「投資型保單我搞不懂，是不是還要自己選基金？」
- **我們的神回應：**「小李，你完全不用擔心！雖然它是投資型，但我們有很多『懶人包』的選擇！你可以選擇最穩健的『貨幣帳戶』，風險最低，幾乎就是保本。或是我們也可以幫您搭配一些『專家精選』的共同基金或ETF組合，你只要選定一個比例，之後就讓專業的去管理，你完全不用自己『盯盤』！而且，如果你真的想自己動手，我們也會有專人教學，教你怎麼轉換投資標的，把你從『投資小白』變成『理財高手』！這張保單就是讓你『可深可淺』，你不想管，我們有專業的幫你顧；你想管，我們也有工具讓你玩！」（心理學暗示：降低學習門檻，提供多種「輕鬆選擇」，滿足不同客戶的需求。強調「專業支援」和「自主選擇權」的平衡，讓他感覺到產品的友善和靈活。）
- **預測客戶的第三個困難點：**「我現在很健康，買壽險好像沒什麼用？」
- **我們的神回應：**「小李，這就叫『年輕就是本錢』！但本錢要用在刀口上，是不是？你想想看，現在買，你的『保險成本』是最最最便宜的時候！這個成本是『隨著年齡增長』的！如果你現在不買，等到十年、二十年後，你結婚生子、肩上責任重了，那時候身體可能開始有小毛病，保費就會貴到讓你『吐血』！而且，這張保單不只保『身故』，它還保『完全失能』！萬一你因為意外或疾病導致嚴重失能，無法工作了，這筆錢就是你的『長期飯票』！它讓你年輕時就先『卡位』，用最便宜的價錢，買到最長久的保障，這是最划算，也是最聰明的投資，你說是吧？」（心理學暗示：強調「年輕時買最便宜」的「時機優勢」，利用「成本隨年齡增長」製造「錯過可惜」的緊迫感。將壽險功能從單純的「身故」擴展到「完全失能」的「活著的保障」，讓客戶覺得「有用」。）

【總結與推進】「小李，這張『超吉馬利』，就像你人生的『多功能瑞士刀』，幫你應付未來所有的不確定性，讓你的夢想和規劃都能『順利進行』！它不只是一份保險，更是你『人生藍圖』的一部分！我們是不是找個時間，來幫你規劃一下，看看這把『瑞士刀』，怎麼幫你開創未來，好嗎？」（引導：將產品比喻為「多功能瑞士刀」，強調其「多用性」和「解決問題」的能力。將保單與客戶的「人生藍圖」連結，賦予更高的價值，並提出具體行動，讓他感覺到這個決定是為了實現他的人生目標。）

第五招：高資產配置的秘密武器，守富傳家的藏寶圖

這個主軸要針對高資產客戶，強調「資產保護」、「稅務優化」和「家族永續」，將保險提升到「戰略層次」。

【心理學開場】（表情沉穩，語氣深邃，帶著對高資產客戶的理解與尊重）「王董，您在商場上呼風喚雨，我深知您不只追求『創造財富』，更在意『守住財富』，以及更深層的『財富永續』與『家族基業長青』，對不對？（緩慢而肯定地看著對方）對您來說，錢已經不是問題，問題是『怎麼讓這些錢，穩穩當當、乾乾淨淨地，傳承給下

一代，還能避免不必要的紛爭和損失』。這才是真正的『頂級智慧』，您說是吧？」（暗示：直接點出高資產客戶的「核心關切」——守富、永續、避免紛爭損失。用「頂級智慧」肯定其高瞻遠矚，建立深度對話的基礎，將話題從單純的「錢」提升到「戰略」層面。）

【SPIN 流程實戰】

• **S (Situation - 現況):**

- 「王董，像您這樣的高資產客戶，身邊肯定不乏會計師、律師、家族辦公室這些專業顧問，為您規劃資產、稅務和傳承，對不對？您目前的財產，應該是透過多種工具，如控股公司、境外資產、不動產、股票等，做了一個非常完整的全球佈局吧？」（引導：展現對高資產客戶世界的高度理解，肯定其現有佈局的專業性，同時摸清他對現有規劃的滿意度及還有哪些未滿足的需求。）

• **P (Problem - 痛點):**

- 「王董，雖然您的專業團隊很強大，但有沒有想過，這些傳統的資產工具，在面對一些『特殊狀況』時，可能會有些『罩門』？比如說，您苦心佈局的資產，萬一不幸遇到『財務危機』、或是突然產生『鉅額債務』，甚至因為家族成員的『個人財務問題』，會不會有被『查封』或『追討』的風險？又或者，在您百年之後，這些資產要過戶給子女，冗長的『繼承程序』、高昂的『遺產稅』、以及不可避免的『遺產特留分』問題，甚至『訴訟』，是不是都可能讓您想『精準傳承』的意願，大打折扣，甚至讓家族蒙上『陰影』？」（引導：指出傳統資產工具在「極端風險」（債務追討、查封）和「傳承痛點」（高稅、程序慢、特留分、訴訟）上的「罩門」。用「罩門」、「查封」、「追討」、「訴訟」、「陰影」等詞語，製造強烈的危機感，觸動高資產客戶對「資產安全」和「家族和諧」的深層焦慮。）
- **預測客戶回答1：**「這的確是個麻煩，但應該避不了吧？」
- **互動反映1：**「王董，如果我說有辦法可以『合法規避』，甚至『完全免除』，您會不會覺得很驚訝？」
- **預測客戶回答2：**「反正我資產都在海外了，應該沒差。」
- **互動反映2：**「王董，海外資產固然有其好處，但全球『反避稅』浪潮越來越強，CRS、FATCA，甚至台灣的《反洗錢法》都越來越嚴格。您能保證未來這些資產『絕對安全』、『絕對透明』，不會被追溯嗎？而且，要將海外資產傳承給在台灣子女，程序可不簡單，費用也可能不少。有沒有想過一個『台灣境內』的資產，就能做到『境外資產』的保護功能，甚至更好？」
- **預測客戶回答3：**「我的律師說已經規劃得很好了。」
- **互動反映3：**「王董，您的律師當然很專業！但我想問您一個問題，您的律師有沒有告訴您，哪一個工具可以『同時』做到『身故保險金免遺產稅』、『免債權追溯』、『免特留分』，還能『指定分期給付』，甚至幫您節省『信託管理費』？如果沒有，那這就是今天我想要跟您分享的『王牌』，一個連很多律師、會計師都『不一定完全了解』的秘密！」

• **I (Implication - 影響):**

- 「你想想看，王董，萬一您的財產在您最不希望的時候，被『無情地瓜分』，或者您精心規劃的『家族傳承藍圖』，因為稅務或法律問題，被『撕毀』，甚至讓您的孩子為了錢『對簿公堂』，家族顏面掃地。這不只讓您畢生心血『付諸流水』，更讓您的『家族聲譽受損』，甚至您留下的，不再是『傳家之寶』，而是『爭奪的禍源』。您辛辛苦苦打下的『江山』，會不會就這樣『功虧一簣』，讓您在天上看著也『無法安息』？」（引導：將問題的後果放大到「財產瓜分」、「傳承藍圖被撕毀」、「家族對簿公堂」、「聲譽受損」和「心血白費」這種極度的情感崩潰。觸發高資產客戶對「掌控權」和「家族永續」的終極焦慮，強化解決方案的必要性。）

• **N (Need-Payoff - 解決):**

- 「所以王董，如果有一張保單，它能像一個『銅牆鐵壁』一樣，幫您把『特定資產』徹底『隔離』，不論是『債務、特留分、遺產稅』都『碰不到』！它讓您可以『百分之百』按照您的『意願』，將這筆鉅額財富，『精準』地傳承給您最想照顧的家人，甚至能指定『分期給付』，讓您的愛『細水長流』，確保他們能『妥善運用』。而且，這張保單本身還能提供『高額人身保障』，為您創造『槓桿效益』，用小錢鎖大錢。這樣，您是不是才能真正地『高枕無憂』，知道您的財富和家族，都能在您的『掌控』之下，『永續』繁榮？這是不是才是您真正想要的『守富傳家』的藏寶圖？」（引導：讓他自己說出「對，這就是我想要的」。我們賣的不是保險，是「資產安全」、「絕對掌控」、「家族永續」和「高枕無憂」。用「銅牆鐵壁」、「百分之百」、「精準」、「永續繁榮」、「藏寶圖」等詞語，描繪出理想的傳承圖景，激發他對這個「秘密武器」的渴望。）

【FAB 價值植入】

- **F (Feature - 特色):**「王董，這張『台新人壽超吉馬利變額萬能壽險』，它本質上是一張壽險保單，滿期日可到111歲，可以提供超高額的身故或完全失能保險金。更特別的是，它的『保費費用』是零，而且當您累積繳交保費達到300萬，每月行政管理費還『免收』！」

- **A (Advantage - 優勢):**「它最厲害的優勢，就在於它結合了『壽險』和『投資』的精髓！第一，您繳的保費，可以投入您選擇的投資標的，讓資產有機會『增值』。第二，根據《保險法》第112條，您指定受益人的『身故保險金』，是『免遺產稅』，不計入遺產！第三，它『免債權追索』，就算公司發生危機，這筆錢也『與您個人債務無關』！第四，它『免特留分』，您想給誰，就是誰的，避免家族爭產。第五，您可以設定『分期給付』，像一個『私人信託』，精準控制財富流向。而且，因為我們『保費費用』是零，且有『高保費優惠』，它在費用結構上，對高資產客戶來說，CP值爆表，是市場上少見的『守富神器』！」
- **B (Benefit - 利益):**「這就代表什麼？王董，這代表您不只買了一個保險，您是為您的家族打造了一個『超級金庫』和一份『世代相傳的愛心指南』！它讓您的財富像『隱形戰機』，在合法合規的前提下，能『安全穿越』稅務和法律的雷區，直接飛向您的指定目標！讓您在打拼之餘，完全不用擔心財富的『漏財危機』，也不用擔心孩子為了分產而『鬧得不可開交』。這才是真正的『財富永續』，讓您的『賢德』和『遠見』，被後代子孫永遠稱頌！這份保單，就是您給家族最珍貴的『傳家之寶』！」（強化：從「產品特色」到「多重法律和財務優勢」，再到「對客戶家族傳承、資產安全和聲譽永續」的終極利益。用「超級金庫」、「隱形戰機」、「傳家之寶」等高大上的詞語，讓客戶感受到其獨特價值。）

【預判與應對】

- **預測客戶的第一個困難點：**「我已經有很多壽險了，還要再買嗎？」
- **我們的神回應：**「王董，您有壽險，代表您非常有風險意識，這點我佩服！但您現有的壽險，是不是大多是傳統型，或是早期買的儲蓄險？那些保單固然好，但它們通常『沒有投資連結』，資產無法跟著市場成長；也『沒有彈性繳費和保額變更』的功能；更重要的是，它們的『槓桿效益』可能不如這張投資型變額壽險來得高。這張『超吉馬利』，對高資產客戶來說，它不是單純的『保障』，它是『資金調度』、『資產配置』和『精準傳承』的『多功能引擎』！它能彌補您現有配置的『不足』，把傳承『做到最完美』。這不是『多買一張』，這是『升級您的傳承戰略』！」（心理學暗示：不否定現有保單，而是將新產品定位為「升級」和「補充」。強調其在「投資、彈性、傳承」上的獨特優勢，讓客戶覺得這是「戰略性」的補強，而非重複購買。）
- **預測客戶的第二個困難點：**「我對投資型保單的投資風險很敏感。」
- **我們的神回應：**「王董，您對風險的敏感度很高，這絕對是件好事！這代表您非常謹慎。這張『超吉馬利』，它最大的特點就是『掌控權在您手上』！您可以選擇風險最低的『貨幣帳戶』，幾乎就是把錢放在銀行，只是它同時掛著一個『壽險保障』，讓你多一層保護傘。如果您對投資有心得，也可以選擇共同基金或ETF，但關鍵是，您可以『隨時調整』投資組合，看到風向不對，立刻轉換，靈活性極高！我們不是要您『盲目投資』，而是給您一個『可以選擇風險程度』，並且『隨時調整』的『財富管理平台』！它的核心還是『高額保障』和『精準傳承』，投資只是錦上添花，讓您的錢不會『睡著』！這不是冒險，這是『精明地把錢活化』！」（心理學暗示：承認風險敏感，並提供「風險可控」的解決方案，強調「掌控權」和「彈性」。將投資定位為「錦上添花」而非核心，回歸保險的「保障」和「傳承」本質，降低其投資型產品帶來的心理壓力。）
- **預測客戶的第三個困難點：**「我的資產這麼大，這張保單能承保的額度夠嗎？」
- **我們的神回應：**「王董，您問到『專業中的專業』了！我們公司對於高資產客戶，有非常完善的『大額承保機制』，只要您的體況良好，財務狀況符合規範，超吉馬利可以承保的保額，絕對能滿足您『鉅額傳承』的需求，甚至可以搭配我們的『保費費用零』的設計，讓您用最有效率的方式，建構龐大的身故保障！我們許多客戶，就是看中這點，將大筆資產透過這張保單進行『稅務優化』和『精準傳承』，打造他們的『傳家金』。而且，我們會為您量身打造一套『專屬的建議書』，讓您清楚看到，這張保單能為您的資產，帶來多大的『槓桿效益』和『保障規模』！這絕對是您『守富』和『傳富』的『終極解決方案』！」（心理學暗示：肯定客戶的「大額需求」，展現公司的「承保實力」。強調「量身打造」、「槓桿效益」、「稅務優化」、「精準傳承」等高資產客戶最在意的點。用「終極解決方案」強化其不可替代性，滿足其對「最好、最專業」的追求。）

【總結與推進】「王董，『財富永續』和『家族和諧』是您最高的人生追求。這張『超吉馬利』，不只是一份保單，它是您『傳承智慧』的結晶，也是您留給後代子孫『最珍貴的家訓』。它能讓您的『愛』和『財富』，在您百年之後，依然能『精準到位』，『不打折扣』！我們現在就來把這個『藏寶圖』攤開，為您的家族基業，寫下最輝煌的一頁，好嗎？」（引導：將產品上升到「傳承智慧」、「家訓」、「最珍貴的禮物」的高度，賦予它深遠的情感意義。再次強調「精準到位」、「不打折扣」的核心利益，並提出具體行動，將客戶導向實際的規劃。）

好了，各位業務夥伴，今天這堂「銷售武功秘笈」就到這裡！記住，每個人人生階段都有它的『痛點』和『甜蜜點』，我們就是要把這張『超吉馬利變額萬能壽險』，變成客戶人生中『最貼心、最聰明的助手』！不是賣產品，是賣『解決方案』！不是賣保險，是賣『安心』！

把這些話術多念幾遍，融入你的呼吸裡，變成你的『真心話』，然後去跟客戶『博感情』，我保證，你的業績一定會『嚇嚇叫』，成為真正的『超吉馬利』！去吧！衝刺吧！💪💪💪

今天想利用哪些保單進行頂尖業務實戰呢？

