



# 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？



年輕族群的推廣，要詳盡



一、五大銷售主軸

1. 主軸：新世代的資產起手式：保險，不只是保障，更是你的第一桶金加速器！
  - 關鍵行銷：小額累積、時間複利、專屬帳戶、攻守兼備、彈性運用。
  - 困難點：年輕族群可能覺得保險是「大人的事」，缺乏投資經驗或資金有限。
  - 解決方法：強調變額萬能壽險的「彈性繳費」和「小額投入」特性，搭配市場波動，突顯其長期穩健增值的潛力，並作為年輕人風險管理與財富累積的雙重利器。
2. 主軸：超前部署人生，投資也能很「潮」！
  - 關鍵行銷：市場連結、自主選擇、多元標的、報酬潛力、人生階段財富規劃。
  - 困難點：年輕人對投資型保單的複雜性感到卻步，擔心市場風險。
  - 解決方法：簡化解釋投資概念，強調其連結市場的優勢，並說明公司提供的多元投資標的（共同基金、ETF）如何滿足不同風險偏好，協助年輕人打造專屬的財務地圖。
3. 主軸：我的「獨立」宣言：不靠爸媽也能扛起自己！
  - 關鍵行銷：身故保障、完全失能、獨立自主、責任轉嫁、輕省規劃。
  - 困難點：年輕人常覺得「死亡很遙遠」，更關注眼前花費，而非長期保障。
  - 解決方法：從「獨立自主」的角度切入，強調即使是單身或剛出社會，也需要為自己可能面臨的「無法工作」或「不在」狀況做準備，避免成為家人負擔，或是讓自己辛苦打拼的一切化為烏有。
4. 主軸：未來，由你掌握！彈性調配的人生加速器
  - 關鍵行銷：繳費彈性、保額可調、資金靈活、部分提領、應變人生。
  - 困難點：年輕人擔心長期綁約、資金運用不自由，未來變數大。
  - 解決方法：強調本商品的「變額萬能」特性，就像一把瑞士刀，在不同人生階段（深造、創業、結婚、生子、買房）都能提供資金彈性，讓保單隨著人生變化而調整，而非一成不變。
5. 主軸：聰明節稅，財富傳承，你比想像中富有！
  - 關鍵行銷：資產保全、稅務優勢、指定受益人、免遺產稅、財富傳承入門。
  - 困難點：年輕人覺得「傳承」離自己太遠，或是認為自己沒有足夠資產需要規劃。
  - 解決方法：從「累積」與「保護」財富的角度切入，說明保險在稅務上的優勢，即使小額資產也能透過保險有效傳遞，避免未來潛在的法律糾紛或稅務衝擊，為自己及下一代建立保障的第一步。

## 二、頂尖業務實戰訓練手冊

第一招：新世代的資產起手式：保險，不只是保障，更是你的第一桶金加速器！

【心理學開場】（帶著年輕、有活力的笑容，眼神真誠，語氣帶點像朋友聊天般的輕鬆感）「欸，小明啊，最近是不是都在研究怎麼『搞錢』啊？看你IG上都追蹤一堆財經帳號！對啦，現在年輕人真的很有想法，不像我們以前，傻傻的只知道存死錢。但是，有沒有想過，除了加速賺錢，怎麼讓賺到的錢『穩穩的』，甚至『偷偷變大』，還有辦法在你衝刺的時候幫你『墊底』，才是真的高招？」（暗示：用「搞錢」、「IG追蹤財經帳號」這種年輕人熟悉的詞彙拉近距離，肯定他的上進心，同時拋出「穩穩變大」、「墊底」的概念，觸發對財富安全感與效率的潛在渴望。）

#### 【SPIN 流程實戰】

- **S (Situation - 現況):**

- 「現在很多年輕朋友，剛出社會或是事業剛起步，手上資金可能還沒那麼寬裕，對吧？通常都是薪水進來，扣掉房租、吃飯、出去玩，能存的也不多，然後就會想說：『啊，剩下這些零錢，到底能做什麼投資？』是這樣沒錯吧？」
- （引導：描繪年輕人普遍的財務現況，引起共鳴，讓他覺得你很懂他，降低防備心。用「零錢」來降低門檻。）
- 預測客戶回答：
  - 「對啊，每個月都月光族，哪有錢投資？」
  - 「就是這樣！所以想存也存不到。」
  - 「我有在存啊，但感覺很慢。」
- 互動反映：
  - 「哈！月光是常態啦，但其實重點不是『存多少』，而是『怎麼存』跟『存到哪』。你說是不是？」
  - 「沒錯，感覺很慢是正常的！因為少了一個『加速器』，我們就是要來聊這個！」
  - 「有存就很棒了！表示你很有概念！那如果能讓這個『慢』變成『快』，甚至在你沒空管的時候還能幫你『自己長大』，聽起來有沒有比較吸引人？」

- **P (Problem - 痛點):**

- 「那你有沒有想過，萬一哪天你真的很有紀律，存到第一桶金了，結果呢？現在這個時代，通膨怪獸一直張牙舞爪，你辛苦存的錢，會不會被它『吃掉』一部分？更別說，如果這些錢就這樣擺在銀行，是不是感覺有點『浪費』？沒辦法幫你滾出更多錢，甚至還會縮水，是不是覺得『虧大了』？」
- （引導：製造「通膨吃錢」、「資金浪費」、「虧大了」的痛點，讓客戶意識到單純存錢的局限性，引導他思考資金增值的必要性。語氣略帶惋惜，營造同理感。）
- 預測客戶回答：
  - 「通膨喔...好像有聽過，但沒差這麼多吧？」
  - 「對啊，就只能放銀行，不然還能怎樣？」
  - 「可是投資風險很高耶，我怕賠錢。」
- 互動反映：
  - 「差很多喔！我跟你說一個現實，現在一杯珍奶以前多少錢，現在多少錢？這就是通膨的威力！你的錢沒在動，就是在『倒退嚕』啊！」
  - 「就是這個『不然還能怎樣』，很多人都卡在這裡！但其實有更聰明的辦法，讓你的錢『動起來』，而且是『往上動』！」
  - 「沒錯，投資當然有風險，但我們不是要你all in！而是要找到一個『既安全又能參與市場』的平衡點。想像一下，一個可以让你睡覺也安心的投資方式，有沒有比較放心？」

- **I (Implication - 影響):**

- 「你想想看，如果你的錢就一直被通膨追著跑，或是永遠躺在銀行睡覺，十年後、二十年後，當你需要買房、買車，或是想給爸媽更好的生活，甚至自己要退休的時候，才發現手上的錢，根本追不上物價，甚至還比不上當年！那種感覺會不會很『嘔』？會不會覺得自己錯失了什麼？年輕時沒好好規劃，老了才來懊悔，這比買貴了還痛苦啊！」
- （引導：將問題的後果放大到「未來後悔」、「錯失機會」、「資金縮水影響人生目標」，透過「嘔」、「痛苦」等強烈情感詞彙，加深危機感，讓他想像未來的自己會有多麼失望。）
- 預測客戶回答：
  - 「唉，好像真的會耶...」
  - 「對啊，所以才想說要怎麼開始投資。」
  - 「可是我真的沒時間研究投資啊。」



- **互動反映：**
  - 「對吧！所以我們現在就要把這個『遺憾』扼殺在搖籃裡！為未來的自己鋪路！」
  - 「沒錯！恭喜你！現在就是最好的開始！這就像找到一個『專屬導航』，直接帶你往正確的方向走！」
  - 「完全理解！大部分年輕人都是時間不夠用！所以這個商品就是幫你『省時間』的！等於有專業的人幫你看盤，你只需要做個『聰明的懶人』就好！」
- **N (Need-Payoff - 解決):**
  - 「所以，如果有一個方法，可以讓你每個月只花一點點閒錢，就能同時擁有『萬一發生事情時有一大筆錢照顧你』的保障，又能讓你的錢像『聚寶盆』一樣，透過專業團隊的操盤，跟著市場一起成長，而且，當你急用錢的時候，還能彈性拿出來應急，甚至未來想提早樂活退休，這筆錢也能變成你的『退休金』。這樣一來，是不是就能讓你『賺錢不手軟、花錢不心疼、未來有依靠』，整個年輕的衝勁都無後顧之憂了？」
  - （引導：描繪解決方案帶來的全面好處，將「保障」與「投資」巧妙結合，用「聚寶盆」、「退休金」、「賺錢不手軟、花錢不心疼、未來有依靠」這種美好願景，激發強烈的需求感，讓客戶主動認同。）
  - **預測客戶回答：**
    - 「真的有這麼好的東西喔？」
    - 「聽起來很不錯，但會不會很複雜？」
    - 「那要繳很多錢嗎？」
  - **互動反映：**
    - 「當然有啊！現在就帶你來認識這個『超吉馬利』！名字聽起來就很吉利吧！」
    - 「一點都不複雜！我保證用『人話』跟你說清楚，你會發現它比你想像的簡單又貼心！」
    - 「重點來了！這張單最棒的地方，就是『彈性』！你可以從很小的金額開始，等以後收入變多，再慢慢加大油門，完全配合你的腳步！」

#### 【FAB 價值植入】

- **F (Feature - 特色):**「小明，這張『超吉馬利變額萬能壽險』，它最酷的地方，就是它『很年輕』，而且『很活』！它不只是一張壽險，它同時還是一個專屬你的『投資帳戶』。」
- **A (Advantage - 優勢):**「它跟傳統保單很不一樣，傳統保單保費固定，沒彈性。但這個『超吉馬利』呢，你可以『彈性繳費』，就算哪個月手頭緊，少繳一點也沒關係；手頭寬裕了，多放一點，它就會幫你滾得更快！而且，它連結的都是外面專業的投資標的，等於你不用自己去研究股市、基金，公司都幫你把關好了，你只要選你喜歡的，或是選專業經理人推薦的就好！更重要的是，它的『保費費用是零』！這代表你繳的每一塊錢，扣掉每月必要的成本，幾乎都進去幫你投資了！這對我們年輕人來說，每一塊錢都要花在刀口上，是不是超級划算？」
- **B (Benefit - 利益):**「所以，你買的不是一張冰冷的保險單，你買的是一個『會成長的財富堡壘』！它就像你個人的『秘密基地』，左手邊有保障，萬一你打拼路上跌倒了，它會立刻幫你扶起來，甚至照顧你的家人；右手邊呢，就是你的『財富成長引擎』，讓你每個月丟一點錢進去，透過時間的魔法，小錢變大錢。而且這個堡壘，你還可以隨時『進出』調整，當你人生階段需要用錢，或是有更好的投資機會時，它都能靈活支援你！這等於是你在為自己的人生，打造一個『有攻有守，進可攻退可守』的超強裝備！讓你現在就能安心往前衝，未來更能享受豐盛的自由！」

#### 【預判與應對】

- **預測客戶的第一個困難點：**「聽起來好像很棒，但投資型保單是不是風險很高啊？萬一賠錢怎麼辦？」
- **我們的神回應：**「哈哈，問得好！這點大家都會擔心！但你想喔，我們年輕人最大的優勢是什麼？就是『時間』！投資最怕的就是短進短出，被市場波動嚇到。這張單的設計，本來就是鼓勵你『長期持有』，因為時間一拉長，市場的波動就會被『平滑』掉，就像坐雲霄飛車，短期可能上上下下，但長期來看，火車一定是往前的！而且，這張保單本身就包含了壽險的保障，即使投資不如預期，最基本的保障還是在的，等於是給你的投資加了一層『防護罩』！你是在『穩健』中求成長，不是在『賭博』喔！」
- **預測客戶的第二個困難點：**「感覺要放很多年耶，如果我臨時需要錢怎麼辦？會不會卡住？」
- **我們的神回應：**「這就是『變額萬能』的魅力所在啊！它有個很棒的功能叫做『部分提領』，簡單來說，就是你的『小金庫』！當你真的有急用，像是臨時需要一筆錢繳學費、或是看到一個很棒的創業機會需要資金，你隨時都可以從裡面拿出一部分錢來用，而且手續很簡單。它不是那種『一綁就死』的傳統定存，反而是非

常活絡的資金池，讓你隨時都能掌握自己的財務主動權！這是不是很符合我們年輕人追求自由、彈性的生活方式？」

- **預測客戶的第三個困難點：**「我有在買股票/基金了耶，這跟我現在的投資有什麼不一樣？」
- **我們的神回應：**「太棒了！有在投資表示你對財富增值很有概念！那你有沒有想過，你現在的股票或基金，如果哪天市場大跌，你的資產是不是就『直接曝險』在風險中？但這張保單它特別的地方是，它『結合了保障』！等於是幫你的投資『加了保險』！而且，它的『保險成本』是獨立出來每月扣除的，對我們年輕人來說，這個成本超級低！你可以把它看作是，你用很低的成本，在你的投資上加了一個『安全氣囊』，萬一發生意外，保險公司幫你扛，你的投資部位還能留給家人。這不只是一種投資，更是一種『財富保全與放大』的策略！讓你的投資不再是孤軍奮戰，而是有『靠山』的！」

【總結與推進】「小明啊，聽完這些，有沒有覺得你手上的『零錢』，其實可以發揮更大的威力？與其讓它被通膨吃掉，不如讓它跟著你一起『超前部署』！我幫你規劃一個最適合你目前狀況的『試跑』方案，先從你負擔得起的金額開始，感受一下它幫你『搞錢』的實力！我們現在就來算算看，一個月只要多少錢，就能啟動這個『年輕人專屬財富加速器』？」（引導：將討論導向具體行動，透過「試跑」、「試算」，降低客戶的承諾壓力，並激發他對實際收益的好奇心，促成下一步的行動。）

第二招：超前部署人生，投資也能很「潮」！

【心理學開場】（表情興奮，語氣充滿熱情，像在分享一個發現新大陸的秘密）「小美，你知道現在年輕人最『潮』的不是穿什麼名牌，而是怎麼讓自己的錢包『變胖』嗎？很多人以為投資都是爸爸媽媽在玩的，或是要很有錢才能玩，其實根本不是！現在的『聰明錢』玩法，早就進化到讓每個人都能輕鬆參與，而且，它還有個很特別的身份，那就是——『會保障的投資』！是不是很酷？」（暗示：用「最潮」、「變胖」、「很酷」等詞彙吸引年輕人的好奇心，挑戰傳統投資觀念，營造新穎、輕鬆的氛圍。）

【SPIN 流程實戰】

- **S (Situation - 現況):**
  - 「現在市場上投資工具百百種，股票、基金、虛擬貨幣...是不是常常搞得你眼花撩亂？想進場又怕變成『韭菜』，不敢動又怕『錯過財富列車』，然後每天看新聞、看群組，越看越焦慮，最後還是不知道從何下手，對不對？」
  - （引導：描繪客戶在投資選擇上的困境和焦慮，讓她感覺被理解，進而卸下心防。用「韭菜」、「財富列車」等網路用語，更貼近年輕族群。）
  - 預測客戶回答：
    - 「真的耶！每次看新聞都不知道要買什麼。」
    - 「我買過幾次股票，都賠錢，現在不敢再玩了。」
    - 「我朋友都在玩虛擬貨幣，但我看不懂。」
  - 互動反映：
    - 「對嘛！選對平台和工具，比你研究半天還有效率！你說是不是？」
    - 「那是因為你沒找到對的『領航員』！投資不能靠『玩』，要靠『策略』！」
    - 「虛擬貨幣風險超高，我們還是穩穩的先來個『基本功』，讓你可以參與市場又不用每天心驚膽跳，這樣才健康嘛！」
- **P (Problem - 痛點):**
  - 「好啦，就算你鼓起勇氣開始投資了，你有沒有遇過這種情況：賺了一點點，就想趕快落袋為安；賠了一點點，就急著停損，結果錯過後面大漲？或者，你的錢就這樣放在券商戶頭，如果哪天家裡真的有狀況，需要一大筆錢，這些投資會不會被迫在不好的時機賣掉，造成更大的損失？」
  - （引導：點出投資常見的「人性弱點」和「資金流動性風險」，讓客戶意識到投資不只是數字的遊戲，還關係到生活中的意外，製造雙重痛點。）
  - 預測客戶回答：
    - 「有耶！我就是這樣，所以不敢再玩了。」
    - 「對啊，股市跌的時候，心情就超差的。」
    - 「好像是耶，沒想過這層。」
  - 互動反映：
    - 「哈哈，這是人之常情！但投資最忌諱的就是『憑感覺』！我們要打造一個『不受情緒影響』的投資體質！」



- 「沒錯！但如果你的投資，本身就有個『自動避震器』，甚至在你心情差的時候，還能給你一份『定心丸』，是不是很不一樣？」
  - 「所以現在要幫你補上這一課！讓你未來不用再煩惱這種問題！」
- **I (Implication - 影響):**
  - 「你想想看，如果你的投資一直都是這樣『追高殺低』，或是資金完全沒有『防火牆』，那是不是就像在沒有護欄的路上開快車？你可能偶爾會賺到錢，但一個不小心，可能就會賠光，甚至在最需要錢的時候，反而把資產都套牢，錯失了重要的機會。這樣辛苦賺來的錢，最後都成了過眼雲煙，甚至還讓你心力交瘁，這不是很可惜嗎？」
  - （引導：將問題的後果具象化為「沒有護欄的快車」、「錢財化為雲煙」、「心力交瘁」，深化投資失敗對個人情緒和財務狀況的長期影響，刺激她渴望更穩健的方案。）
  - 預測客戶回答：
    - 「對啊，我就是怕這樣。」
    - 「所以才不敢亂投資。」
    - 「可是穩健的投資是不是賺比較少？」
  - 互動反映：
    - 「對！所以我們要幫你加個『安全帶』跟『防護網』！讓你投資更放心！」
    - 「完全理解！但不敢投資，就是把機會讓給別人！我們要找到一個讓你『敢投』的方法！」
    - 「這就是迷思了！穩定成長的複利，長期的威力可是很驚人的！就像烏龜賽跑，跑得快的未必贏，跑得穩的才是最後贏家！」
- **N (Need-Payoff - 解決):**
  - 「所以，如果有一個方式，它就像一個『專屬的財富管家』，幫你把錢投到專業的投資團隊去操作，你可以自己挑喜歡的標的，也可以交給專家建議；而且，它還會在你『有意外』的時候，給予一份『不縮水的保障』。最棒的是，當你看到市場有更好的機會，或是突然需要用錢的時候，還能彈性調整或部分提領。這樣一來，是不是就能讓你『投資有方向，理財有底氣，人生有保障』，從此告別投資焦慮，真正實現財富自由的夢想？」
  - （引導：透過「專屬財富管家」、「不縮水的保障」、「投資有方向，理財有底氣，人生有保障」等正面詞彙，描繪解決方案帶來的全面安心感和控制感，讓客戶渴望擁有。）
  - 預測客戶回答：
    - 「聽起來好像真的可以讓我比較安心。」
    - 「那我要怎麼知道要投什麼標的？」
    - 「費用會不會很高啊？」
  - 互動反映：
    - 「對！安心最重要！有了它，你就可以專心工作、專心生活，讓錢自己去幫你工作！」
    - 「這個更簡單！我們公司有專業的團隊，會定期給你建議，而且這張單還有『免費轉換』的功能，只要你不滿意，隨時都可以換！就像你在百貨公司買東西，不喜歡隨時可以退換貨一樣！」
    - 「這張單的特色就是『費用超級透明』，而且很多費用都非常低，甚至前期的『保費費用還是零』！這代表你的錢大部分都直接投入到投資了，完全是為我們年輕人量身打造的！」

#### 【FAB 價值植入】

- **F (Feature - 特色):**「這張『台新人壽超吉馬利變額萬能壽險』，它最核心的功能，就是把『保險』跟『投資』兩個功能，巧妙地結合在一起了。你可以選擇多種投資標的，像是共同基金、ETF，就像把你的錢放到一個『專業的投資籃子』裡。」
- **A (Advantage - 優勢):**「它的優勢在於，它不像傳統保單那樣『死板』。首先，它的『彈性繳費』讓你資金運用更自由，想多繳就多繳，少繳一點也不會馬上失效。再來，它連結的投資標的，都是經過精選的，而且你有『自主選擇權』，可以依照你自己的風險承受度去搭配，甚至可以『免費轉換』投資標的，就像你去吃到飽餐廳，可以挑自己喜歡的菜色一樣！更棒的是，它還提供了『保障』，即使投資不如預期，這份保障依然存在，讓你的資金不會因為市場波動而『裸奔』！」
- **B (Benefit - 利益):**「所以，你買的不是單純的保險，也不是單純的投資，你買的是一個『會成長的財富加速器』，還自帶『人生安全鎖』！它讓你不用在『保障』和『投資』之間二選一，而是可以『魚與熊掌兼得』！你可以用它來幫自己存下第一桶金，為未來的買房、結婚、創業預做準備；同時，它也像一道『隱形的防線』，在你最脆弱的時候，保護你和你的家人。這就叫做『聰明理財』，讓你『錢滾錢』的速度比別人快，還能隨時應變人生的各種變化，真正實現財務自主，成為一個有遠見的『理財潮青』！」

## 【預判與應對】

- **預測客戶的第一個困難點：**「我對基金、ETF這些很不了解耶，會不會很難選？」
- **我們的神回應：**「哈哈，這個問題很多人問！其實不用擔心啦！我們公司會提供給你一份『精選投資標的清單』，這些都是經過我們專家評估、表現不錯的標的。你不需要成為投資大師，只要告訴我你的『財富目標』和『風險承受度』，我就可以幫你量身打造一個最適合你的『入門組合』！而且，這張單有『免費轉換』的功能，等於是給你無限次『換菜色』的機會，不喜歡就換，完全不用有壓力！是不是很貼心？」
- **預測客戶的第二個困難點：**「聽起來好像很自由，但會不會費用很多啊？」
- **我們的神回應：**「這個『費用』絕對是你應該了解的重點！這張『超吉馬利』特別針對年輕族群，把前期的『保費費用』直接設為『零』！這代表你繳的錢，大部分都直接進到你的『投資帳戶』去滾錢了！不像有些傳統保單，一開始會先扣掉很大一筆手續費。當然，投資型保單會有每月管理費跟保險成本，但這些費用都非常透明，而且相對划算，尤其是當你的保單帳戶價值達到一定門檻，『行政管理費還會直接免收』！你可以把這想像成，你繳的是幫你把錢『養大』，還有『幫你把關風險』的費用，跟銀行定存放在那裡被通膨吃掉比起來，哪個划算，你一算就知道！」
- **預測客戶的第三個困難點：**「我現在還有學貸要繳/剛出社會薪水不高，真的有餘力投資嗎？」
- **我們的神回應：**「小美，你說的完全沒錯，學貸是必須面對的現實！但是，你想像一下，學貸像是一座『小山』，你需要把它慢慢移開。而投資，就像是幫你打造一台『挖土機』！你覺得是只靠雙手挖土快，還是用挖土機挖快？這張單最棒的地方，就是它『繳費超彈性』！你可以從每月一、兩千元開始，甚至三、五千元，重點是『先開始』！你把一開始少喝幾杯珍奶、少看幾場電影的錢，撥一點點過來，讓它去幫你『賺錢』，幾年後你會發現，這台『挖土機』已經幫你剷掉不少小山頭了！而且，當你薪水提高了，再把『挖土機』的馬力加大，這樣不是更聰明嗎？我們是要用『智慧』去解決問題，而不是被眼前的困難綁住！」

【總結與推進】「小美，投資不該是負擔，它應該是讓你『人生更輕盈』的工具！這張『超吉馬利』就是你的『理財入門磚』，讓你不用懂太多艱澀的財經知識，也能輕鬆參與市場成長，同時還能為自己準備一份安心的保障。我們現在就來看看，你的『財富列車』要從哪一站啟動最划算？我幫你把最適合你的投資組合，還有費用明細，都整理好，好嗎？」（引導：再次強調商品的簡單易用性，並將其定位為「理財入門磚」，透過「財富列車」的意象，激發客戶的參與感，並促使她進入下一個詳細了解的階段。）

第三招：我的「獨立」宣言：不靠爸媽也能扛起自己！

【心理學開場】（語氣認真，眼神真誠，帶著一點點「大人對大人的」肯定）「阿哲，身為一個新世代的年輕人，最有骨氣的是什麼？我覺得就是『靠自己』！對吧？從畢業、找工作、租房子，每一步都想證明自己可以獨立自主，闖出一片天。但你有沒有想過，在我們獨立打拼的路上，如果突然遇到一個『跌倒』，誰來幫我們『撐住』？這時候，如果還要回頭找爸媽，是不是會覺得有點『漏氣』？」（暗示：從「靠自己」、「骨氣」、「獨立自主」等年輕人重視的價值觀切入，引起共鳴。製造「跌倒」、「撐住」、「漏氣」的落差感，刺激對風險轉嫁的需求。）

## 【SPIN 流程實戰】

- **S (Situation - 現況):**
  - 「現在我們年輕人，雖然看似很自由，但其實身上背的責任也不少耶！像你可能剛出社會，開始有點存款，或是剛開始獨立生活，房租、生活費、貸款，哪一樣不是錢？雖然還沒有家庭，但你的爸媽、兄弟姐妹，是不是其實也蠻關心你的？尤其看到你這麼努力，他們會不會也希望你能『平安』？」
  - （引導：肯定年輕人的努力，並點出他們隱形的責任和身邊人的關愛，將話題從個人財務延伸到家人情感。用「平安」這個詞，帶出保障的概念。）
  - 預測客戶回答：
    - 「對啊，壓力超大的。」
    - 「他們是蠻關心的啦...」
    - 「我就是不想靠他們，才要自己努力。」
  - 互動反映：
    - 「壓力就是動力！但我們要的是『健康的壓力』，而不是『壓垮你的壓力』！你說是不是？」
    - 「對嘛！那如果能有一份保障，讓你爸媽『看得到』，讓他們更安心，你會不會覺得這份孝心很值得？」



- 「太棒了！這張單就是幫你『更不靠他們』！讓你遇到狀況時，能靠自己度過難關！」
- **P (Problem - 痛點):**
  - 「但是，我們年輕人最大的盲點，就是覺得自己『身體勇』，什麼意外、生病，都輪不到自己。可是，你上網隨便查一下，會不會看到很多年輕人，突然生病、意外，甚至『完全失能』，不能工作了？這時候，你辛苦存的那些錢，是不是一下就燒光了？甚至還要靠爸媽來幫你收拾殘局，這不就跟你想『獨立』的初衷背道而馳了嗎？」
  - （引導：點出年輕人對風險的「輕忽」態度，透過具體案例和「完全失能」、「燒光錢」、「背道而馳」等詞彙，製造強烈的不安感，讓他思考風險的真實性。）
  - 預測客戶回答：
    - 「唉，我才剛開始打拼，應該不會這麼衰吧？」
    - 「啊就只能多注意安全啊...」
    - 「可是我還有團保/健保啊。」
  - 互動反映：
    - 「不是『衰不衰』的問題！而是『風險』永遠在！我們不是要詛咒你，是要讓你『有備無患』！就像開車要繫安全帶一樣！」
    - 「多注意是很好，但意外之所以叫意外，就是『無法預料』啊！難道我們能預料到哪天車子會撞過來嗎？」
    - 「團保或健保當然有幫助！但它通常只是『基本款』，夠不夠用，真的發生了才知道！而且，它會不會在你『完全失能』不能工作的時候，還給你『薪水』？這個才是重點！」
- **I (Implication - 影響):**
  - 「你想想看那個畫面，如果真的不小心發生了什麼，你躺在病床上，不能動，也不能工作，手上的錢花光了，你爸媽年紀大了還要為了你奔波、賣房子，甚至連累到你的兄弟姊妹。你原本想獨立自主，結果卻變成家人的『負擔』，讓他們為你擔心受怕，甚至為了你的醫藥費或生活費『傾家蕩產』。那種自責、那種愧疚，光想就受不了，對吧？你辛苦建立的『獨立人設』，會不會瞬間崩塌？」
  - （引導：將問題的後果放大到「成為家人負擔」、「傾家蕩產」、「獨立人設崩塌」，透過強烈的情緒觸動，讓他感到心痛和壓力，促使他意識到保障的重要性。）
  - 預測客戶回答：
    - 「這...我真的不敢想。」
    - 「好啦，知道很重要啦...」
    - 「可是我現在經濟還不寬裕，錢要省著花。」
  - 互動反映：
    - 「對！就是因為不敢想，所以我們才要『現在』，在一切都好的時候，先把這個『安全網』搭起來！讓你能毫無後顧之憂地往前衝！」
    - 「知道很重要就對了！接下來我們要談的，就是怎麼用『最聰明、最輕省』的方式，把這個重要的事情搞定！」
    - 「就是要『錢不寬裕』才更要保！因為你禁不起任何意外的打擊！而且，這張單的保費，真的比你想像的『親民』很多！」
- **N (Need-Payoff - 解決):**
  - 「所以，如果我們現在只是每個月拿出一點點『飲料錢』或『點心錢』，就能啟動一個『超獨立計畫』，確保萬一你真的遇到什麼狀況，不管是『身故』還是『完全失能』，都會有一大筆錢，像你預先存在未來的『緊急備用金』，直接送到你手上，或是給你的家人，讓他們的生活完全不用改變，不用為你操心，你也不用變成別人的負擔！這樣一來，是不是就能讓你『獨立打拼有底氣，風險發生有靠山，家人免煩惱』，真正實現你獨立自主的人生，甚至還能讓爸媽對你『刮目相看』，覺得你長大了、懂事了？」
  - （引導：描繪解決方案帶來的「超獨立計畫」、「緊急備用金」、「獨立打拼有底氣、風險發生有靠山、家人免煩惱」等美好利益，結合「飲料錢」、「點心錢」降低繳費門檻，並提升客戶在家人心中的地位，強化其自主決策的價值。）
  - 預測客戶回答：
    - 「真的這麼便宜嗎？」
    - 「聽起來好像蠻有用的，但怎麼運作的？」
    - 「那...我該保多少才夠？」
  - 互動反映：

- 「真的！因為年輕人保費超級便宜！早買早享受，早安心！而且這個『便宜』，是讓你用最小的錢，換最大的保障喔！」
- 「它的運作方式很簡單！你想像你的保單就是一個『智能保險箱』，每月自動幫你存一小筆錢，然後設定好，遇到什麼狀況，它就會自動吐出你設定好的『大金額』！而且這個智能保險箱，還會幫你把錢拿去投資，讓它『偷偷變多』！」
- 「『夠用』的定義，每個人都不一樣！但我們可以來算算看，如果萬一真的發生了什麼，你希望有多少錢可以『替你扛住』？這個數字一出來，你就會很清楚！」

#### 【FAB 價值植入】

- **F (Feature - 特色):**「這張『台新人壽超吉馬利變額萬能壽險』，它最核心的保障，就是提供『身故保險金』和『完全失能保險金』。而且，它的保險成本，會隨著你的年齡和體況去計算，對於年輕人來說，非常划算！」
- **A (Advantage - 優勢):**「它跟一般定期壽險很不一樣，這張是『終身』的！代表你的保障不會突然『斷掉』！而且，它同時保了『身故』和『完全失能』，這表示不論你是『人不在』還是『人在但無法工作』，都能啟動理賠！最重要的是，針對我們年輕人，它的『保險成本』超級低，因為風險低嘛！你用很少的錢，就能撬動一個超大的保障槓桿！」
- **B (Benefit - 利益):**「所以，你現在買的不是一張單純的保險，你是在幫自己的人生，提前蓋好一座『獨立自主堡壘』！它像是一個『無聲的管家』，默默地在背後保護你，讓你可以無所畏懼地去闖、去衝。萬一真的不小心跌倒了，它會立刻變成你的『超級提款機』，提供足夠的資金，讓你不用伸手跟任何人求助，也能維持你原本的生活，甚至還有能力照顧自己。這份保障，就是你對自己『獨立』的最高證明，也是你送給家人最棒的『安心禮物』！」

#### 【預判與應對】

- **預測客戶的第一個困難點：**「我現在身體好好的，買這個會不會太早？」
- **我們的神回應：**「阿哲啊，我跟你說，買保險就像買機票，你身體健康、年輕力壯的時候，代表你是『健康甲級公民』，這時候買最便宜，想買多少就買多少！等到你身體出狀況，或是年紀大了，就變成『健康次級公民』，這時候再想買，可能就『被拒保』、或是『貴得嚇人』了！我們永遠都是在『沒事』的時候，把『有事』的風險轉嫁出去，這樣才是聰明人！而且，年輕時的保費，真的會讓你嚇一跳，便宜到你不敢相信！」
- **預測客戶的第二個困難點：**「保險好像都很多條款，看不懂耶！」
- **我們的神回應：**「哈哈，這也是大家對保險的刻板印象！但其實，我會用『白話文』，把你最需要知道的、最關鍵的保障範圍，像講故事一樣跟你說清楚！你不需要變成法律專家，我就是你的『專屬翻譯機』！而且，這張單的條款很簡潔明瞭，我們只要聚焦在『身故』、『完全失能』這兩塊，還有它的『投資功能』就好，其他交給我來解釋！我保證讓你聽懂，而不是聽完一頭霧水！」
- **預測客戶的第三個困難點：**「我一個人生活，沒有家累，保障這麼高好像沒必要？」
- **我們的神回應：**「這就是年輕人的迷思了！你知道嗎，『完全失能』比『身故』更可怕！如果你單身，萬一發生『完全失能』，不能工作了，誰來照顧你？你每個月的房租、生活費、醫療費，誰來出？這些錢可能比你想像中的還要龐大！這張單的『完全失能保障』，就是你的『長期照護基金』！它確保你即使無法工作，也能維持基本的生活品質，甚至不用給家人帶來負擔！與其說它是給家人的，不如說它是你『一個人』最重要的一份『防護網』，保護你辛苦建立的獨立生活不被破壞！」

【總結與推進】「阿哲，一個真正的獨立，不只是經濟上的自主，更是『面對風險』的自主！這張保單，就是你實現『獨立宣言』的最佳工具，讓你勇敢追夢，也懂得保護自己。來，我幫你估算一下，用你一個月少喝幾杯咖啡的錢，就能為自己建構一道銅牆鐵壁！我們就來算一下，好嗎？」（引導：再次強調獨立自主的核心價值，透過「銅牆鐵壁」的具象化，強化產品的防禦功能，並用輕鬆的方式引導客戶進入實際的規劃階段。）

#### 第四招：未來，由你掌握！彈性調配的人生加速器

【心理學開場】（語氣輕快，帶著一種「我懂你」的自信）「小華，你是不是那種喜歡『掌控全局』，不喜歡被綁手綁腳的人？尤其對未來，會不會覺得充滿變數，不確定自己五年、十年後會在哪裡，做什麼事？所以我猜，你大概很討厭那種『一買定終身，不能改』的東西，對不對？其實我懂你，現代人誰不是這樣？所以，今天我要跟你聊的，就是一個『超彈性』、『超自由』的規劃工具，讓你的人生，永遠都握在自己手裡！」（暗示：捕捉年輕人追求「掌控感」、「自由」、「彈性」的心理，否定「一買定終身」的刻板印象，預告產品的靈活度，引發好奇。）



## 【SPIN 流程實戰】

- **S (Situation - 現況):**

- 「你現在的生活是不是常常有很多新的想法？可能過幾年想出國深造，或是突然想換工作跑道，甚至想自己創業？我們這個年紀，總是充滿無限可能，但相對的，很多『不確定性』也跟著來，對吧？所以，你的錢，是不是也希望能『跟著你的人生計畫一起走』，而不是被一個固定的東西『卡死』？」
- （引導：肯定年輕人的人生可能性和不確定性，讓客戶覺得被理解，並引導他思考資金需要彈性配合人生變化的需求。）
- 預測客戶回答：
  - 「對啊，我規劃常常變來變去。」
  - 「我現在錢都不敢定存，怕臨時要用。」
  - 「我就怕買了不能動。」
- 互動反映：
  - 「太棒了！這張單就是為了你這種『變動』體質設計的！你的人生規劃可以變，你的理財工具當然也要能變！」
  - 「聰明！現在錢放定存，靈活度太低，賺得又少！我們就是要來解決這個痛點！」
  - 「放心！這張單最棒的就是『活』！活跳跳的活！絕對不會卡死你！」

- **P (Problem - 痛點):**

- 「你有沒有想過，如果今天你買了一個『死板板』的理財工具，比如說，繳費要繳20年，每年金額都固定，而且不能多也不能少。結果呢？突然你人生有個重大變故，可能是想換跑道去當打工換宿，收入突然減少了；或是突然看到一個超棒的房子，需要一筆頭期款，結果你手上的錢被『綁死』了，拿不出來，是不是會很『嘔』？會不會覺得自己被錢『控制』了，而不是『控制錢』？」
- （引導：具體描繪「死板板」的理財工具在現實生活中可能帶來的困境，強調「被綁死」、「錢控制你」的痛點，讓他感受資金缺乏彈性會造成的不便和錯失機會。）
- 預測客戶回答：
  - 「有耶！所以我都只敢存活存。」
  - 「對啊，所以才不敢亂買長期的東西。」
  - 「那...如果真的沒錢繳怎麼辦？」
- 互動反映：
  - 「活存是靈活啦，但報酬率就...幾乎等於沒有！我們就是要找到一個『又能活、又能賺』的兩全其美辦法！」
  - 「你說得沒錯！所以這張單才這麼符合你的胃口，它就是專為你這種『計畫永遠趕不上變化』的聰明人設計的！」
  - 「這個問題問得太好了！這張單它有一個『超暖心』的功能，萬一你真的沒錢繳，它還可以從帳戶價值裡自動扣繳，甚至還能『暫停繳費』一陣子！是不是很彈性？」

- **I (Implication - 影響):**

- 「你想想看，如果因為理財工具的『僵化』，讓你錯過了出國深造的機會、錯過了創業的黃金時期，或是眼睜睜看著喜歡的房子被別人買走，只因為你的錢被『鎖死』了。這不只是錢的問題，這是你『人生選擇權』的問題耶！你可能會因為這樣，留下很多『遺憾』，覺得自己沒有辦法掌握自己的命運。那種無力感，是不是會很沉重？」
- （引導：將問題的後果提升到「錯失人生機會」、「剝奪人生選擇權」、「遺憾」、「無力感」，從深層的情感層面觸動客戶，讓他意識到資金彈性的重要性。）
- 預測客戶回答：
  - 「哇，說到心坎裡了。」
  - 「所以有什麼辦法可以解決？」
  - 「這種彈性的會不會很貴？」
- 互動反映：
  - 「就是嘛！我們現在就是要把這個『遺憾製造機』徹底關掉！」
  - 「當然有！而且是最適合你的辦法！就像給你的錢裝上『變形金剛』，想變什麼就能變什麼！」
  - 「這個『彈性』絕對讓你覺得物超所值！因為它省下來的機會成本，遠比你多付的費用還要高！」

- **N (Need-Payoff - 解決):**

- 「所以，如果有一個工具，它就像你的『人生萬能充電器』，不論你未來是想出國、創業、結婚、生小孩、買房子，甚至是提早退休，它都能給你最即時的資金支援，你可以『彈性繳費』、『彈性調高保額』，急用錢時還能『部分提領』！它會隨著你人生的『流量』去調整，讓你永遠都能『掌握金流，掌控人生』！這樣一來，是不是就能讓你『勇於變動，敢於追求』，完全沒有後顧之憂？」
- （引導：描繪解決方案帶來的「人生萬能充電器」、「掌握金流，掌控人生」、「勇於變動，敢於追求」等終極利益，將資金彈性與人生自由、實現夢想掛鉤，強烈刺激其需求。）
- 預測客戶回答：
  - 「聽起來很不錯耶！真的能這樣嗎？」
  - 「那如果我突然沒錢了，可以停繳嗎？」
  - 「這個能部分提領，是不是跟我的銀行存款一樣？」
- 互動反映：
  - 「真的！這就是變額萬能壽險的超級魅力！它就是為你這種『計畫趕不上變化』但又『想把未來掌握在手裡』的人量身打造的！」
  - 「完全可以！這張單最棒的就是它『超人性化』！它有『自動扣款機制』，只要你帳戶裡有錢，它就會自動幫你墊；真的手頭緊，你也可以申請『暫停繳費』！它不會像傳統保單那樣，沒繳就直接『斷頭』！是不是很貼心？」
  - 「跟存款很不一樣喔！存款就是你放多少拿多少，它不會自己『長大』！但這個保單，除了保障，它還有『投資帳戶』的功能，讓你放進去的錢，有機會跟著市場一起成長，還能『部分提領』！等於是結合了存款的靈活跟投資的成長性，還有保險的保障，是不是超多功能？」

#### 【FAB 價值植入】

- **F (Feature - 特色):**「這張『台新人壽超吉馬利變額萬能壽險』，它最核心的特色，就是擁有『彈性繳費』和『保額調整』的功能，而且還能進行『部分提領』。它就像一個『活的存摺』，可以隨著你人生階段的變化，自由調整。」
- **A (Advantage - 優勢):**「它的優勢在於，它徹底打破了傳統保單的『死板』！你可以根據你每個月的收入狀況，自由選擇要繳多少保費，甚至如果臨時手頭緊，還可以申請『暫停繳費』！你的保額也能隨著人生責任增加而調高，或是降低！當你急需一筆資金的時候，只要帳戶裡有錢，就能『部分提領』出來使用，而不會影響你的保障！這表示你的錢不再是『鎖死』的，而是『活水』，隨時可以為你所用！」
- **B (Benefit - 利益):**「所以，你買的不是一份固定的保障，你買的是一個『自由的人生劇本』！它讓你的人生不再被『錢』綁架，也不會因為一個臨時的意外，打亂你所有的計畫。當你想衝刺事業、追逐夢想的時候，它會是你最強大的『資金後盾』，隨時支援你！而當你遇到緊急狀況，它會立刻變身『急用金庫』，讓你不用煩惱！這等於是你在為自己的人生，裝上一個『超彈性的變速箱』，讓你隨時都能掌握方向盤，想加速就加速，想減速就減速，確保你永遠都能『活出最自由、最精彩的自己』！」

#### 【預判與應對】

- **預測客戶的第一個困難點：**「彈性繳費會不會很容易忘記繳，然後就失效了？」
- **我們的神回應：**「這個不用擔心啦！我們公司有很完善的『催繳通知』機制！會用書面、簡訊、Email等方式提醒你！而且，這張單很人性化，即使你真的忘記，只要你的保單帳戶裡還有足夠的錢，它會『自動幫你墊』每月扣除額，不會馬上失效！你也有長達『30天的寬限期』可以補繳！這不像一般電信費，忘了繳馬上就停話了！它會給你充足的時間，讓你不會因為一時疏忽就損失保障！是不是很安全？」
- **預測客戶的第二個困難點：**「部分提領會不會有什麼費用，或是對保障有影響？」
- **我們的神回應：**「部分提領會產生『部分提領費用』，但這個費用是根據解約費用率計算的，而且隨著保單年度越長，費用會遞減，到第六年以後就『零費用』了！這點非常透明！而且，你提領出來的錢，是從你的『投資帳戶價值』中提領，所以你的壽險『基本保額』是不會受到影響的！只是帳戶裡的錢變少，以後滾錢的速度會稍微慢一點點，但最核心的保障還在，而且費用會因為帳戶價值變少而減少！你可以把它想像成，你從你的『大金庫』裡面提了一些零用錢出來，金庫還是金庫，只是容量小了一點，但該有的功能都還在！」
- **預測客戶的第三個困難點：**「這個保單可以調高保額，那調低可以嗎？如果我責任變輕了？」
- **我們的神回應：**「當然可以！這就是它『彈性』的精髓啊！你的人生責任會變，保額當然也要能變！如果你未來單身，或是小孩長大獨立了，家庭責任變輕，你就可以申請『調低保額』！這樣你的『保險成本』就會降低，你帳戶裡的錢，就有更多空間去投資滾利，或是你可以有更多資金可以靈活運用！這完全是依照你的人生階段和需求去調整的，讓你永遠都是『自己人生的CEO』，掌握最高的決策權！」



【總結與推進】 「小華，如果你希望你的錢，不再是死錢，而是能跟你的人生一起『進化』的活錢，那這張『超吉馬利』絕對是你的不二選擇！它會是你的『人生萬能工具箱』，讓你未來不論面對什麼挑戰，都能從容應對。來，我們現在就來設計專屬於你，這個『人生加速器』的啟動方案！好嗎？」（引導：再次強調產品的靈活性和實用性，將其比喻為「人生萬能工具箱」，賦予其掌控未來的力量，並引導客戶進入個性化規劃的下一步。）

第五招：聰明節稅，財富傳承，你比想像中富有！

【心理學開場】（表情嚴肅中帶著一點點神秘，語氣放低，像在透露一個只有少數人知道的秘密）「小陳，我們年輕人可能覺得『節稅』、『傳承』這些詞，都是有錢人在玩的遊戲，跟我們好像沒什麼關係，對不對？我以前也這樣覺得。但你知道嗎，其實從你開始賺第一塊錢、開始存第一筆錢的時候，就已經悄悄踏入『財富累積』的門檻了！而真正聰明的人，不只會賺錢，更會『守錢』，甚至讓錢『合法變聰明』，不受國家『分一杯羹』，還能『指定』給想給的人！你比想像中還要富有，只是還沒發現這個『秘密武器』！」（暗示：挑戰年輕人對「節稅傳承」的既有認知，製造「秘密武器」、「合法變聰明」的神秘感和誘惑，肯定其財富累積的潛力，提升其對該議題的興趣。）

【SPIN 流程實戰】

• **S (Situation - 現況):**

- 「小陳，你現在是不是開始有點存款了，或是有些理財的習慣了？可能是在存購屋頭期款，或是為將來的家庭做準備，對吧？這些都是你辛苦賺來的錢，是你『人生努力的成果』。你有沒有想過，這些錢未來會怎麼樣？會一直放在銀行？還是會被課稅？」
- （引導：肯定客戶的財富累積，引導他思考資金的未來歸屬和潛在的稅務問題，為後續的痛點鋪陳。）
- 預測客戶回答：
  - 「就放銀行啊，不然咧？」
  - 「哪有這麼多錢需要節稅啦。」
  - 「稅務好複雜，我搞不懂。」
- 互動反映：
  - 「放銀行是安全，但就像在睡覺！它不會幫你『節稅』，也不會幫你『指定未來』！你說是不是？」
  - 「別小看這些小錢，時間拉長，加上適當規劃，它就能發揮『大錢』的效益！而且，『提早開始』，才能享受最大的紅利！」
  - 「複雜沒關係！你不需要變成稅務專家，我就是你的『私人顧問』，用最簡單的方式，讓你搞懂這個『財富保護罩』！」

• **P (Problem - 痛點):**

- 「你有沒有想過，如果有一天，你辛苦存的錢，突然因為『意外』或『疾病』而動用到了，甚至萬一你不在了，這些錢會怎麼辦？它會變成『遺產』，然後要經過複雜的『遺產稅』計算，可能還會被『扣掉一大筆』。更糟的是，如果你沒有明確的指定，這些錢可能還會讓你的家人為了『分配』而『吵架』，甚至對簿公堂，你辛辛苦苦留下來的愛，反而變成紛爭的開端，是不是會很心疼？」
- （引導：點出財產「遺產化」後可能面臨的「稅務負擔」和「家人爭產」的潛在風險，透過「吵架」、「心疼」、「愛變紛爭」等詞彙，製造強烈的情感衝擊，讓他意識到不規劃的後果。）
- 預測客戶回答：
  - 「我才年輕，哪會想這個...」
  - 「應該沒這麼嚴重吧？」
  - 「我爸媽會處理啦。」
- 互動反映：
  - 「就是『年輕』才要提早想！因為這是你『最便宜』做規劃的時候！『有錢人』都是提早佈局，才變成有錢人啊！」
  - 「你說的『沒這麼嚴重』，那是因為你沒看過那些『爭產』的社會新聞！那可是『活生生』的教訓！我們是要避免這些發生！」
  - 「爸媽當然會處理，但如果今天你能主動幫他們『省麻煩』，甚至『省大錢』，你覺得他們會不會更肯定你？」

• **I (Implication - 影響):**

- 「你想想看，如果因為沒有提前規劃，導致你辛苦打拼的錢，最後有一部分『被課走』，而且是『非自願性』的！然後你原本想留給家人的愛，卻因為沒有妥善分配，反而讓他們在未來面對稅務和手足紛爭的

困擾，讓你的愛『打折扣』，甚至『變了調』。這不只是錢的問題，這是你『愛』的品質問題耶！你願意看到這種情況發生嗎？」

- （引導：將問題的後果放大到「愛打折扣」、「變了調」，強調財富規劃不足對「愛」的品質和完整性造成的損害，讓他感到規劃的必要性。）
- 預測客戶回答：
  - 「好像是有點道理...」
  - 「那要怎麼做才能避免？」
  - 「聽起來好複雜，我是不是要找律師？」
- 互動反映：
  - 「當然有道理！這就是為什麼我們說，真正的富有，不只是擁有，更是能『好好管理』和『有效傳遞』！」
  - 「辦法就在這裡！而且比你想像中簡單很多！你不需要變成法律專家！」
  - 「你不需要找律師，你只需要找我！我就是你的『法律+保險』顧問，幫你把複雜的變簡單！」
- **N (Need-Payoff - 解決):**
  - 「所以，如果有一個『超級法寶』，能让你現在開始存的錢，不只可以自己滾大，還能享有『指定受益人』的特權，萬一發生事情，這筆錢是『免遺產稅』、『免債權追溯』，而且可以直接送到你指定的人手上，完全不用經過法院的『分配』，確保你的愛『一分不差』，『一毛不少』地傳遞給你最想給的人，讓他們免去稅務煩惱、免去爭產糾紛！這樣一來，是不是就能讓你『賺錢有動力，傳承有智慧，愛心永流傳』，成為一個真正『懂得愛』的人？」
  - （引導：描繪解決方案帶來的「超級法寶」、「免遺產稅」、「免債權追溯」、「一分不差，一毛不少」、「賺錢有動力，傳承有智慧，愛心永流傳」等巨大好處，將財富傳承與「愛」的高度連結，激發其渴望擁有這種「智慧」和「能力」。）
  - 預測客戶回答：
    - 「真的可以免遺產稅喔？」
    - 「這聽起來好像比定存好多了！」
    - 「但我現在沒多少錢，需要規劃嗎？」
  - 互動反映：
    - 「是的！符合《保險法》112條規定，指定受益人的保險金不計入遺產！但這需要『合法合規』的操作，我會一步一步教你！」
    - 「當然好多了！定存只會被通膨吃掉，而且沒保障！這個是會『滾錢』，還能『節稅』，甚至『保護你的愛』，完全是不同維度的東西！」
    - 「這就是『聰明人』跟『一般人』的差別！越早開始，享受的紅利越大！因為你現在『保費成本最低』，而且時間會讓你的帳戶價值『複利滾存』，等你有錢了，再來加大力度，這樣才有效率！」

#### 【FAB 價值植入】

- **F (Feature - 特色):**「這張『台新人壽超吉馬利變額萬能壽險』，它除了有壽險保障和投資功能外，最特別的地方就是它具備了『指定受益人』的彈性，以及在《保險法》框架下的『保險金免計入遺產』的稅務優勢。」
- **A (Advantage - 優勢):**「它的優勢在於，它能幫你提前做好『財富的指定』！你的保險金，可以直接指定給你想要給的人，完全不用經過法院的『遺產分配』程序，避免掉未來家人可能發生的爭吵。而且，在符合相關法規的前提下，這筆保險金可以『免課遺產稅』！這對我們年輕人來說，等於是提前幫你築起一道『財富防火牆』，保護你辛苦累積的資產，確保它能『完整』、『乾淨』地傳遞給你所愛的人！」
- **B (Benefit - 利益):**「所以，你買的不是一份保險，你買的是一份『智慧傳承的承諾』，也是一份『對家人的無聲守護』！它讓你即使現在資產還不多，也能提早為未來佈局，確保你辛苦打拼的成果，不會因為稅務或爭議而『縮水』。這等於是你在用『最聰明的方式』，把你的愛和責任，用一種『滴水不漏』的方式傳遞下去！讓你賺錢沒有後顧之憂，知道你的愛，永遠都會『準確到位』，真正做到『愛在當下，傳承永續』！」

#### 【預判與應對】

- **預測客戶的第一個困難點：**「聽說保險金免遺產稅，但有『實質課稅原則』，會不會被追稅？」
- **我們的神回應：**「你問到關鍵點了！『實質課稅原則』確實存在，這表示國稅局會看你投保的『實質目的』。但別擔心，只要你的規劃『合法合規』，不是為了『惡意避稅』，而是基於『風險保障』和『合理資產配置』，就不會有問題！我會協助你規劃，確保你的投保目的純正，例如保費來源合理、沒有短期內大量投保等，讓你『睡得著覺』！我們可以一起討論，怎麼樣的規劃，既能達到你的目的，又完全符合法規，讓你放心！」



- **預測客戶的第二個困難點：**「我現在連自己都顧不好，怎麼會想到傳承給別人？」
- **我們的神回應：**「小陳，這就是『超前部署』的概念了！就像你學英文，不可能等要出國了才開始學，對吧？現在你還年輕，『保險成本』最低，這表示你用『最便宜的代價』，就能為未來打下基礎！而且，這份保單本身就有『投資滾利』的功能，即使你現在受益人還沒想到誰，這份錢還是會自己『長大』！等於你現在是幫自己『創造資產』，順便附贈一個『未來傳承』的通行證！你現在是在為『未來的自己』和『未來的家人』準備，這不是多麼偉大的一件事嗎？」
- **預測客戶的第三個困難點：**「那如果我沒結婚沒小孩，這筆錢最後會給誰？」
- **我們的神回應：**「這個你完全不用擔心！即使你沒有結婚或小孩，你可以指定你的父母、兄弟姊妹，甚至是你想感謝的朋友或慈善機構！這是你的『指定權』！如果你都沒有指定，它會依法定繼承人去分配。但重點是，透過保險金的方式，這筆錢會『更快』、『更完整』地送到他們手上，不用經過繁瑣的遺產稅申報和繼承程序！這代表你的愛，就算你單身一輩子，也能『精準到位』地傳遞出去！這是不是很棒？你的每一分努力，都能按照你的心意，去溫暖你想溫暖的人！」

【總結與推進】「小陳，財富的意義，不只是擁有，更是能『好好管理』和『有效傳遞』！這張保單，就是你實現『財富智慧』的第一步，讓你現在開始累積的每一塊錢，都能被『保護』，也能『完整傳遞』。來，我們現在就來看看，如何把你的『愛』，用『最聰明』的方式，提前規劃好，好嗎？」（引導：再次將財富與「愛」和「智慧」掛鉤，提升產品的價值感，並引導客戶進入實際規劃的階段，讓他感覺自己正在做出一個明智且充滿愛意的決定。）

今天想利用哪些保單進行頂尖業務實戰呢？

