



# 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客戶群組攻略！請問我可以為您做什麼？



年輕人的攻略



哈囉，各位保險界的高手們、超級業務們，我是你們的專屬法律專家兼資深保險學教授，今天我們要來好好剖析這張QQ人壽的「真的好紅外幣終身壽險(定額給付型)」。別以為保單條款冷冰冰，我跟你們說，每一條款背後都藏著客戶的「眉角」，只要抓對了，財富傳承、保障規劃，自然水到渠成！來，準備好筆記，我們開始上課！

### 一、適合的五大群組

這張保單，老實說，它就像我們台灣人常說的「嫁妝一牛車」，裡頭的好東西很多，適合各種不同需求的客人。我們來把他們分門別類，看看怎麼精準出擊！

#### 1. 群組：新世代家庭的「傳承先行者」

- **精準主題：**用愛預約，把家的堡壘蓋好，把財富橋樑搭穩。
- **關鍵行銷：**子女教育基金、海外留學規劃、家族財富穩健增值、愛的延續與指定傳承。
- **困難點：**這些年輕爸媽們，常常覺得「保險」就是花錢買保障，對於「傳承」的概念可能還很遙遠，或者覺得手頭緊，錢要花在刀口上，像是房貸、育兒費用等等。
- **解決方法：**我們要強調這不只是「保障」，更是一個「穩健累積」的「愛的基金」，而且用外幣計價，除了對抗新台幣貶值，未來孩子出國唸書、甚至海外發展，這筆錢都能派上用場。現在開始存，複利效果最驚人！

#### 2. 群組：精打細算的「青壯年保守投資族」

- **精準主題：**穩健理財新選擇，讓美元資產像不倒翁，市場再晃也能安穩增值。
- **關鍵行銷：**穩健增值、分散風險、美元資產配置、對抗通膨、資產保全。
- **困難點：**這群人對投資有概念，但可能被股市或房市震盪嚇過，對高風險投資有陰影，但又怕錢放銀行被通膨吃掉，心裡總是有點不安。他們可能覺得保險報酬率不高，又綁手綁腳。
- **解決方法：**強調這張保單「穩健增值」的特性，尤其是美元計價的分紅機制，可以有效規避單一幣別的風險，讓資產在動盪的年代裡，找到一個安穩的避風港，就像是為他們的資產打造一個「超級防護罩」。

#### 3. 群組：渴望自由的「斜槓/自由工作者」

- **精準主題：**為自己打拚，更要為自己「賺」退休金，把保障和尊嚴緊緊抓牢。
- **關鍵行銷：**退休金預備、完全失能保障、祝壽金、醫療應急金、自主財富規劃。
- **困難點：**這群人收入不固定，對未來充滿變數，可能沒有公司提供的團保，對退休生活感到迷茫，甚至覺得保險是給「有家庭責任」的人，跟他們沒關係。
- **解決方法：**強調保單的「完全失能保障」對他們而言特別重要，因為沒有老闆幫忙，一旦身體出了狀況，就斷了生財之路。而且，這張保單到110歲還給「祝壽金」，這等於是幫自己存一筆「長壽基金」，活得越久領越多，活到老、領到老，靠自己也能過上體面有尊嚴的退休生活。

#### 4. 群組：未雨綢繆的「新手爸媽/準爸媽」

- **精準主題：**給寶寶第一份永恆的愛，用保險為他們鋪陳一條「不敗人生路」。
- **關鍵行銷：**嬰幼兒低費率、子女未來教育金、財富贈與規劃、提早為孩子鎖定終身保障。
- **困難點：**新手爸媽們事情多、花費大，可能覺得孩子還小，保障不需要那麼多，或者更傾向規劃醫療險。對於「終身壽險」和「外幣」的連結，可能一頭霧水。
- **解決方法：**點出從小投保的「費率優勢」，這根本是「越早買越划算」的道理，而且越年輕體況越好，幾乎不用擔心核保問題。將保單包裝成一份「可以傳承的愛的禮物」，除了基本的保障，累積的保單價值可以成為孩子未來教育、創業甚至結婚的啟動金，讓他們的愛，不僅是口頭上說說，而是實實在在地透過保單傳遞。

#### 5. 群組：準備退休的「半百樂活族」

- **精準主題：**退休後，讓資產像長青樹，持續結果，安穩樂活免煩惱。
- **關鍵行銷：**退休金補充、資產保全、穩健收益、長期看護預備、傳承規劃。
- **困難點：**他們可能已經累積了一些資產，但對投資市場的波動感到不安，怕退休金縮水，也擔心醫療或長照的開銷。另外，他們會想：這年紀買保險，會不會太晚、保費太貴？
- **解決方法：**強調保單的「美元穩定收益」特性，可以作為退休資產配置的重要一環，讓辛苦累積的財富不會因為市場震盪而縮水。同時，保單的「祝壽金」設計，能提供一份確定領到110歲的現金流，有效應對長壽風險，這是一種「越活越有錢」的規劃，而不是單純的「花錢買保障」。

---

## 二、主打五大年齡層

這張「真的好紅外幣終身壽險」，因為它是終身型，而且有分紅，有資產累積的潛力，所以它的適齡性非常廣。我們就來抓出五個關鍵年齡層，看看他們最在意什麼，我們能怎麼幫上忙。

#### 1. 年齡層：0-10歲 (黃金起跑期)

- **精準主題：**父母的愛，提早佈局，給孩子一份「越長大越值錢」的禮物！
- **關鍵行銷：**鎖定超低費率、長期複利增值、免體況投保優勢、未來教育金/創業金、愛的傳承。
- **困難點：**許多父母覺得孩子還小，不需要什麼「終身壽險」，或優先考慮醫療、意外險，對外幣保單的長期規劃理解有限。
- **解決方法：**告訴父母，這是「投資未來的禮物」。從小投保，費率比成年人便宜到不可思議，而且保額會隨著時間和紅利「像吹氣球一樣」慢慢長大，未來孩子的教育、留學、創業，甚至當作他人生第一桶金，這份保單都能成為最堅實的後盾，一份「越早給越划算」的永恆祝福。

#### 2. 年齡層：20-30歲 (夢想啟航期)

- **精準主題：**剛出社會，別只顧著賺錢，更要學會「用錢滾錢」和「超前部署」！
- **關鍵行銷：**小資族美元儲蓄、強迫儲蓄習慣養成、人生第一張美元保單、風險轉嫁與保障基石、未來購屋/結婚基金。
- **困難點：**這個年齡層最常說「沒錢」、「月光族」、「未來還很久」，覺得保險是負擔，更想把錢花在享受生活、投資股票或基金上。
- **解決方法：**強調這是一個「高槓桿」的投資，用相對低的預算，就能為自己建立保障，而且是「終身」的。同時，它也是一個「紀律型」的美元儲蓄工具，幫你將每月咖啡錢、手搖飲錢存下來，未來不管是想出國唸書、結婚基金還是買房頭期款，這張保單都能幫你「存出一個夢想」，讓你不會像無頭蒼蠅一樣，錢左手進右手出。

#### 3. 年齡層：30-40歲 (責任高峰期)

- **精準主題：**房貸、車貸、小孩教育費？別讓「萬一」變成全家人的「負擔」！
- **關鍵行銷：**家庭經濟支柱保障、房貸/車貸保障、子女教育基金、完全失能風險轉嫁、財富穩健累積。
- **困難點：**這個年齡層多半是家庭經濟支柱，收入壓力大，總覺得「錢不夠用」，已經有其他保險，或覺得終身壽險保障太基本。
- **解決方法：**從「責任」切入，強調這不是為自己買，是為「家人」買，讓家裡的「經濟火車頭」不管發生什麼事，都能繼續前進。特別是保單的「完全失能」給付，以及可以透過分期給付的方式，讓家人在最艱困的時候，還能有一份穩定的現金流，確保生活品質不致受到太大衝擊。這不是單純買保險，是為「家」買一份「安心與承諾」。



#### 4. 年齡層：40-50歲 (財富轉型期)

- **精準主題：** 資產配置該「進化」了！用美元終身壽險，讓你的財富「更堅固、更靈活」！
- **關鍵行銷：** 資產多元配置、美元資產避險、退休規劃再加碼、長期穩健增值、節稅規劃（間接效果）。
- **困難點：** 這群人可能已經有一定財富，但面臨資產配置的困境，市場波動大、通膨壓力、繼承問題開始浮現，他們可能不清楚保險在資產配置中的獨特優勢，或認為保險就是「死錢」。
- **解決方法：** 將保單定位為「資產配置的定海神針」，它不像股票一樣上沖下洗，也不像定存一樣跟不上通膨。美元分紅終身壽險能提供穩定的現金流累積，並在傳承時享有「指定受益人」的法律優勢，讓資產傳承更順暢。這不是花錢，是把你的錢從「活錢」變「聰明錢」，讓它自己努力工作，為你和家人創造長期價值。

#### 5. 年齡層：50-60歲 (樂齡準備期)

- **精準主題：** 退休，不只要有錢，更要「有尊嚴、有自由」！這張保單就是你的「樂齡通行證」。
- **關鍵行銷：** 退休金缺口補足、長壽風險應對、資產保值與傳承、預留稅源（間接）、保單借款應急。
- **困難點：** 接近退休，對退休金能否支應生活感到焦慮，擔心醫療費用高漲，或身體狀況可能影響投保。有些高資產人士可能更在意稅務問題。
- **解決方法：** 強調「祝壽金」在110歲給付的機制，這等於是一筆「確定能領的長壽紅利」，為你的百歲人生做足準備，讓退休生活有底氣，活得有尊嚴。同時，它提供的「完全失能保障」也能作為未來可能長照的預備金。對於有資產傳承需求者，可再次點出指定受益人的傳承優勢。這不只是一張保險，更是你「退休無憂、生活自主」的保障。

### 三、頂尖客戶群組攻略手冊

各位夥伴，接下來是重頭戲！我們將針對前面分好的五大群組，一個一個拆解他們的心理，然後搭配最有效的SPIN+FAB銷售話術，讓大家實際演練，保證一擊必中！

#### 第一組：新世代家庭的「傳承先行者」

##### • 心理學側寫：

- **他們要什麼：** 對孩子最深沉的愛與承諾、給孩子最好的未來、家庭穩定與安全感、用最有效率的方式累積財富、不讓孩子輸在起跑點。
- **他們怕什麼：** 孩子未來生活的不確定性、通貨膨脹吃掉儲蓄、自己萬一發生狀況孩子沒人照顧、教育費用過高、資產傳承複雜麻煩。
- **溝通切角：** 你不是在賣保險，你是在幫他「把對孩子的愛，變成一筆看得到、摸得到，而且還會長大的財富」。

- **SPIN + FAB 融合實戰對話：** (情境：在咖啡廳，跟年輕爸媽（林先生、林太太）輕鬆聊天，桌上放著他們的育兒雜誌) **你：**「林先生、林太太，說真的，現在養小孩真的不容易吼？我最近看我表妹，光是幼稚園學費、才藝班，就讓我嚇死了！你們現在是不是也為了小寶貝的未來，特別是教育基金，想說要怎麼『超前部署』，讓他們以後想去哪裡唸書，都不用擔心錢的問題？」 (心理暗示：建立同理心，用共同的育兒焦慮打開話匣子，直接點出痛點：「教育基金」和「超前部署」) **林先生 (預測回答)：**「對啊！真的有夠燒錢！我們現在都盡量存，不過說真的，通貨膨脹這麼嚴重，存在銀行那一點點利息，根本追不上，投資股票又怕賠錢...頭很痛！」

**你 (神回應，直擊核心)：**「唉，林先生你真的是說到心坎裡了！現在錢放銀行，感覺就像是把鈔票丟進碎紙機，一點一滴被通膨吃掉。投資股票或基金，有賺有賠，心臟要很大顆。那，如果你今天有機會，可以幫小寶貝存一筆『穩穩長大』的美元資產，而且這筆錢，不管未來市場怎麼變，都能按照你的『心意』精準送到他手上，甚至可以指定給他當留學基金或創業金，你覺得這樣是不是感覺安心多了？」 (SPIN - S/P/I 融合：放大通膨和投資風險的痛點，再引導出「穩穩長大」、「精準送達」的需求，強化安心感，暗示現有方式的不確定性) **林太太 (預測回答)：**「喔？有這種好東西喔？聽起來不錯，但保險不都是保障身故的嗎？而且外幣會不會有匯率風險啊？」

**你 (FAB 價值植入)：**「林太太，你問得太專業了！這張『QQ人壽真的好紅外幣終身壽險』，它最棒的地方就在這裡！它不只是單純的保障身故，它其實是一個『英式分紅保單』(F)。這代表什麼？它會把保險公司經營的盈餘，以『增額分紅保額』跟『額外分紅保額』的方式，每年『分紅』給你，讓你保額越滾越大(A)！就像是給你的錢『加薪』，讓它自己努力『長大』！而且，它是美元計價，你想想，未來小寶貝如果要去美國、加



拿大或任何一個國際化的國家，是不是都需要用到美元？這筆錢，直接就是美元資產，除了可以分散新台幣的匯率風險，你也不用擔心以後要急用錢的時候，還要搶銀行換匯，省下超多麻煩跟匯損的風險(B)。林先生、林太太，這不就是把對小寶貝的愛，變成一份『未來保證』的禮物嗎？而且越早規劃，享受時間複利的效果就越大，讓這份愛，年年『加紅利』，永遠不縮水！」(SPIN - N 需求滿足 + FAB 特色/優勢/利益強化：用「英式分紅」解釋增值特色，再連結到美元對未來教育/國際化的優勢，解決匯率擔憂，最後回到「愛的禮物」這個核心價值，觸動情感。)

- **總結與推進：**「林先生、林太太，其實規劃小寶貝的未來，就像蓋一棟房子，現在打好地基，未來就不怕風吹雨打。我們今天不用急著做決定，我先幫你們試算一下，假設你們每年撥一點點錢，這筆錢未來能為小寶貝累積出多少令人驚豔的『愛心基金』，好不好？我們就花個15分鐘，把這個數字變清楚，怎麼樣？」(引導：將「買保險」轉換為「規劃未來」、「試算愛心基金」的動作，給予低承諾壓力，並明確下一步行動，把他們從潛在客戶變成主動參與者。)

## 第二組：精打細算的「青壯年保守投資族」

- **心理學側寫：**

- **他們要什麼：**資產安全、穩健增值、風險控管、清晰的投資邏輯、不被市場波動影響。
- **他們怕什麼：**虧損、資產縮水、資訊不對稱、被當韭菜、複雜難懂的金融商品。
- **溝通切角：**你不是來推銷商品，你是來提供一個「聰明、穩健」的「資產避風港」，讓他們在動盪的市場中，也能睡得安穩。

- **SPIN + FAB 融合實戰對話：**(情境：客戶是位工程師，對數字很敏感，在辦公室或家裡，輕鬆但不失專業的氛圍) **你：**「陳經理，最近股市是不是讓大家有點『心驚驚』？感覺每天都在洗三溫暖，有時候賺錢比上班還累，對不對？您有沒有想過，除了那些高風險的投資，有沒有一種方式，可以讓您的資產『躺著也能穩穩長大』，又不用天天盯盤、嚇得睡不著覺？」(心理暗示：點出普遍的市場焦慮，營造共同的「痛」點，並暗示有更輕鬆的解決方案，引導好奇心) **陳經理 (預測回答)：**「哎呀，別提了！最近真的是跌到我心都涼了半截。穩穩長大的？聽起來很像定存，但定存利息又少得可憐，跟不上通膨啊！」

**你 (神回應，直擊核心)：**「陳經理，您這問題問得太好了！這也是很多人心裡頭的OS！錢放定存是穩，但穩到都快被通膨『追過去』了；衝高風險的投資，又像在玩雲霄飛車，刺激是刺激，但風險太高，不是每個人都玩得起。那您會不會擔心，萬一辛苦累積的資產，在您準備退休前，一個不小心，就被市場波動給『稀釋』掉了一大半，甚至還要再花時間去彌補，這樣您辛苦大半輩子，會不會覺得很『冤枉』？」(SPIN - I 放大影響：將定存的不足和高風險投資的弊端放大，觸及他們對「辛苦白費」的恐懼，讓他們意識到「穩健」的重要性不僅是報酬率，更是時間成本。) **陳經理 (預測回答)：**「當然會啊！所以我才想找個穩一點的，但又不能太死板的，像基金那種，至少還有機會賺多一點點。」

**你 (FAB 價值植入)：**「陳經理，這張『QQ人壽真的好紅外幣終身壽險』，它就是我說的那個『資產避風港』！它不像基金需要天天盯淨值，也不像定存會被通膨追著跑。它最大的『特色』(F)就是它是一張『英式分紅保單』，公司每年會根據經營績效，把盈餘以『增額分紅保額』和『額外分紅保額』的形式分給你，讓你的保額像樓梯一樣，每年穩穩地往上爬，長期下來，這個增值效果會非常可觀(A)！而且，它是美元計價，這就厲害了！在全球經濟不確定性高的現在，美元就是個『萬用貨幣』，它能幫您分散掉單一貨幣的風險，讓您的資產組合『更堅固』。你想想看，當別人為了市場震盪焦頭爛額的時候，您的美元資產卻能『穩若泰山』，還能持續『長紅』，這種『躺著也安心』的感覺，是不是特別好(B)？」(SPIN - N 需求滿足 + FAB 特色/優勢/利益強化：用「資產避風港」滿足其安全需求，解釋英式分紅的「穩健增值」特色，強調美元的「分散風險」優勢，並點出「躺著也安心」的利益，觸動其對穩定和優越感的渴望。)

- **總結與推進：**「陳經理，投資，不只是追求高報酬，更重要的是風險控管和心靈平靜。這張保單，就是讓您在面對市場波動時，還能穩穩當當的那塊壓艙石。要不要這樣，我幫您做一個更詳細的規劃，您看看，這張保單在您整個資產配置裡面，能扮演一個多麼『關鍵』的角色？我們找個時間，我帶一份專業報告給您，您再來慢慢研究，好不好？」(引導：將「買保險」轉換為「資產配置的關鍵角色」，用「專業報告」提升期待，再次給予低承諾壓力，並引導下次見面機會。)

## 第三組：渴望自由的「斜槓/自由工作者」

- **心理學側寫：**

- **他們要什麼：**個人財務獨立、生活自主、彈性與自由、未來的安全感、自我價值實現。
- **他們怕什麼：**收入不穩定、意外或疾病導致收入中斷、老了沒錢、孤獨終老、被他人束縛。
- **溝通切角：**你不是給他們一個限制，你是給他們一個「更自由的選擇」，讓他們不管面對什麼挑戰，都能繼續瀟灑過人生。



- **SPIN + FAB 融合實戰對話：**(情境：在文創咖啡廳，跟一位年輕的設計師（小雅）聊著她的創作，順道提到未來規劃) **你：**「小雅，你的設計作品真的很棒耶！這種自由自在、為自己打拚的生活，真的讓很多人羨慕。不過，有沒有哪一刻，你會突然閃過一個念頭，想說：『哇，如果有一天我不能再創作，或是老了，沒有穩定收入，那我該怎麼辦？』會不會有一點點小小的焦慮？」(心理暗示：從她的生活方式切入，讚美其優點，然後用一個「假設性問題」輕柔地觸及她內心深處對「不確定性」的擔憂，點出痛點) **小雅 (預測回答)：**「有啊！當然有！我們這種自由業，有案子就有錢，沒案子就吃土。所以現在拼命賺，但的確會擔心以後生病或老了怎麼辦？總不能一直靠爸媽吧？」

**你 (神回應，直擊核心)：**「小雅，你真是個有遠見的設計師！很多人都只看到眼前的光鮮亮麗，沒看到自由背後的『無形風險』。你說得沒錯，現在靠自己賺錢很驕傲，但萬一哪天，不是你不想工作，而是『身體不允許你工作』了，比如說像我們條款裡講的『完全失能』，那時候怎麼辦？所有的收入都停擺，連生活自理都困難，這種狀況會不會讓你覺得，辛辛苦苦打下的江山，反而變成一個巨大的負擔？」(SPIN - I 放大影響：將「收入不穩定」具體化為「完全失能」的極端狀況，放大其後果，讓她意識到這個風險的可怕性，不僅是財務，更是尊嚴。) **小雅 (預測回答)：**「嗯...聽起來好可怕喔！我還沒想過這麼嚴重耶。那這種保險能幹嘛啊？」

**你 (FAB 價值植入)：**「別怕別怕！我就是來幫你把這個『可怕』變成『可靠』的！這張『QQ人壽真的好紅外幣終身壽險』，它有個很重要的『特色』(F)，就是它不只保障身故，還特別強調『完全失能保險金』的給付。你知道這有什麼『優勢』(A)嗎？這代表，萬一你真的遇到像附表一那些嚴重的完全失能狀況，它會直接給你一筆錢，而且這筆錢是給你本人用的！更棒的是，保單的『祝壽保險金』設計(F)，是活到110歲就給付，這不就是幫你存了一筆『活得越久、領越多』的『樂齡養老金』嗎(A)？小雅，你想想，當你的同齡朋友還在煩惱退休金哪裡來的時候，你卻可以透過這張保單，讓自己的未來『活得有尊嚴、有自由』，萬一身體不便，也有錢可以照顧自己，甚至老了還能繼續領到110歲，這才是真正的『財務自由』，不是嗎(B)？讓你的創作人生，沒有後顧之憂！」(SPIN - N 需求滿足 + FAB 特色/優勢/利益強化：直接指出「完全失能金」的特色和對自由業者的實用性，再強調「祝壽金」作為長期養老金的優勢，連結到「活得有尊嚴、有自由」的深層需求，並用「財務自由」做高價值利益的總結。)

- **總結與推進：**「小雅，我覺得像你這樣有才華的人，最需要的就是『安心』。讓你可以無後顧之憂地去追求你的夢想，享受你的自由。這樣好了，我幫你做一份專屬的『自由人生規劃藍圖』，我們算算看，用你現在的收入，可以怎麼穩穩地為自己『打造』這份未來保障，下次我們再找時間，我帶來跟你分享，好不好？」(引導：將「買保險」轉換為「打造自由人生藍圖」，將自己定位為規劃師，降低推銷感，並設定下次見面，讓客戶主動期待。)

#### 第四組：未雨綢繆的「新手爸媽/準爸媽」

- **心理學側寫：**
  - **他們要什麼：**給孩子最好的、孩子的健康與安全、家庭的幸福感、對未來教育的保障、用最少的錢達到最大的效益。
  - **他們怕什麼：**孩子生病受傷、教育費用壓力、自己無法給孩子最好的、風險突然來臨、錯過為孩子規劃的黃金時機。
  - **溝通切角：**你不是在賣保險，你是在幫他們「把爸爸媽媽的愛，具體化成一份會長大、會陪伴孩子一輩子的禮物」。
- **SPIN + FAB 融合實戰對話：**(情境：在月子中心或親子活動中心，跟新手爸媽（小陳、美玲）聊天，看到他們正專心照顧寶寶) **你：**「小陳、美玲，你們看著小寶貝熟睡的樣子，是不是覺得特別幸福？那種恨不得把全世界最好的都給他的感覺，我懂！現在是不是也開始在想，除了現在的照顧，未來怎麼幫他鋪好一條路，像是教育基金啊、或者萬一有什麼萬一，也能給他一份保障，對不對？」(心理暗示：透過「幸福感」建立連結，觸發父母對孩子「未來」的責任感和規劃需求，輕柔地導入痛點) **小陳 (預測回答)：**「是啊！每天看到他就覺得責任好重。不過我們還年輕，應該不用這麼早幫他規劃保險吧？不是說大人先保好比較重要嗎？」

**你 (神回應，直擊核心)：**「小陳你說的沒錯，大人先有保障當然很重要，畢竟你們是這個家的頂樑柱！但你有沒有想過，為什麼保險公司會鼓勵我們『越早投保越好』？因為小寶貝現在這個年紀，不僅體況是『最健康』的，而且費率是『最低』的！錯過了這個黃金投保期，未來如果萬一體況有變化，或者年紀增長保費變貴，會不會覺得，當初怎麼沒『狠下心』給孩子一個最好的起點，然後就後悔莫及？」(SPIN - I 放大影響：承認客戶觀點，但立即轉化，利用「黃金投保期」、「最低費率」、「後悔莫及」等詞語，放大「錯過」的損失和未來的「體況風險」，製造緊迫感。) **美玲 (預測回答)：**「嗯...好像是耶。但我對保險不太懂，而且這張是外幣的，會不會很複雜啊？」



**你 (FAB 價值植入)：**「美玲，一點都不複雜！這張『QQ人壽真的好紅外幣終身壽險』，它真的是給小寶貝的『愛心寶藏』！它的『特色』(F)就是一張美元計價的終身壽險，還有『分紅』機制。它的『優勢』(A)在哪裡呢？就是它從小投保，費率鎖定超低，而且每年的分紅，會讓保額『自動長大』，累積速度比你想像的快！這不只是單純的保障，它就像幫小寶貝開了一個『長期美金儲蓄帳戶』，而且這帳戶的錢還會『自己變多』，未來不管是要出國唸書的留學金，還是大學畢業想創業的第一桶金，這筆錢都可以成為他人生中最大的『靠山』(B)！小陳、美玲，這份保單，不就是你們給小寶貝一份『可以陪伴他一輩子，而且越老越值錢』的永恆禮物嗎？讓你們的愛，真的能『紅』一輩子！」(SPIN - N 需求滿足 + FAB 特色/優勢/利益強化：用「愛心寶藏」具象化產品，強調「低費率」和「保額自動長大」的特色優勢，將美元連結到未來國際化需求，並將其利益昇華為「陪伴一輩子、越老越值錢」的永恆禮物，觸動父母最柔軟的心。)

- **總結與推進：**「小陳、美玲，為孩子規劃，是一種對未來的投資，也是一份最棒的愛。我建議我們可以先從一個小額的『愛心專案』開始，讓小寶貝提早擁有這份『紅』一辈子的保障。不如這樣，我幫你們規劃一份『小寶貝成長禮金方案』，你們今天回去再跟家人討論一下，好不好？下次我再帶著規劃書來跟你們詳細說明，把每個數字都講清楚，讓你們更放心。」(引導：將「買保險」轉換為「愛心專案」、「成長禮金方案」，降低客戶壓力，給予思考空間，並設定明確的下次會面目標。)

## 第五組：準備退休的「半百樂活族」

- **心理學側寫：**
  - **他們要什麼：** 退休生活無憂、資產保值、穩定現金流、長壽的風險應對、子女不必為自己操心、尊嚴與自主。
  - **他們怕什麼：** 退休金不夠用、市場波動侵蝕資產、長壽風險（活太久沒錢）、成為子女負擔、年老後身體機能下降。
  - **溝通切角：** 你不是在賣保險，你是在幫他們「打造一個樂活無憂的晚年，讓辛苦一辈子的錢，繼續為他們工作，而且活得越久，領得越開心！」
- **SPIN + FAB 融合實戰對話：**(情境：在客戶家中或茶藝館，與即將退休的張董事長（簡稱張董）品茶聊天)  
**你：**「張董，聽說您最近已經開始規劃退休生活了，真是令人羨慕啊！您打拼了一輩子，現在終於可以好好享受人生了。不過，我常聽很多前輩說，退休之後最大的擔心，不是沒錢，而是『錢會不會被市場吃掉』，或是『活太久，錢卻不夠用』，您有沒有想過這方面的問題？」(心理暗示：先讚美客戶成就，再輕柔導入退休焦慮，點出「市場風險」和「長壽風險」這兩個痛點，引起共鳴)  
**張董 (預測回答)：**「唉，你說到我心坎裡了！錢放銀行利息少得可憐，股票基金我又不想再追高殺低了，這把年紀經不起折騰。但又怕老了活太久，會變成孩子的負擔。」

**你 (神回應，直擊核心)：**「張董，您真的是人生經驗豐富！的確，退休後我們追求的，不再是短期的『暴利』，而是長期的『穩健』和『安心』。那您有沒有想過，萬一哪天，市場又來個『大地震』，把您辛苦累積的退休金，狠狠地『震』掉一大塊，或是您活到九十幾歲、一百歲，身體還很硬朗，但卻發現當初準備的退休金已經『見底』了，那種感覺會不會讓您覺得，少了那份『老來有錢』的尊嚴和自由？」(SPIN - I 放大影響：將市場波動具體化為「大地震」，放大資產縮水的恐懼，並連結到「長壽風險」和「尊嚴、自由」的喪失，讓客戶深思其影響。)  
**張董 (預測回答)：**「你這麼一說，的確是會有點毛毛的。但現在這年紀買保險，是不是保費都貴到嚇人？而且我身體還不錯，也不想被綁死。」

**你 (FAB 價值植入)：**「張董，您完全理解了退休規劃的精髓！這張『QQ人壽真的好紅外幣終身壽險』，它就是我說的那個『樂齡通行證』！它的『特色』(F)是美元計價的終身分紅壽險，最棒的是它還有『祝壽保險金』的設計(F)，被保險人活到110歲還活著，就給你一大筆錢！這有什麼『優勢』(A)呢？這代表，這筆錢是專門設計來應對『活得久』這個風險的，它不是你走了才給，是『活著就能領』，而且會持續增值。你想想看，未來你不但不用擔心『錢不夠用』，反而可以『越活越有錢』，甚至可以每年從裡面拿錢出來環遊世界、享受生活，而且因為是美元資產，還有機會享受匯差的收益，讓您的財富『穩穩增值』，讓您『老有所養、老有所樂』，這不就是您追求的『有尊嚴、有自由』的樂齡生活嗎(B)？讓您的每一天，都過得『紅』紅火火！」(SPIN - N 需求滿足 + FAB 特色/優勢/利益強化：用「樂齡通行證」建立積極意象，強調「祝壽金」應對長壽風險的特色優勢，連結到「活著就能領」、「越活越有錢」的利益，並深化到「尊嚴與自由」的退休生活，觸動其對美好晚年的憧憬。)

- **總結與推進：**「張董，您辛苦了大半輩子，現在是該好好享受的時候了。這張保單，就是讓您在退休後，還能高枕無憂、盡情享受的『秘密武器』。不如這樣，我幫您量身訂做一份『尊榮樂活退休方案』，我們就看這張保單如何讓您的資產『持續長青』，確保您未來的每一天都『紅』不讓。下次，我把這份詳細的方案帶給您，我們再來好好聊聊，怎麼樣？」(引導：將「買保險」轉換為「尊榮樂活退休方案」、「秘密武器」，給予尊榮感和專屬感，再次降低壓力，並明確下次見面，引導客戶期待更深入的規劃。)

