



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



好的，各位頂尖戰將，準備好了嗎？今天我們要來磨刀霍霍，把我們手上這把QQ人壽的「真的好紅外幣終身壽險(定額給付型)」賣給我們的未來棟樑——年輕族群！這可不是隨便喊喊口號就好，我們要把話說進他們心坎裡，讓他們覺得「不買不是人！」

這款保單，就像你阿公阿嬤那個年代的「菜脯羹」，越放越香，越陳越值錢。但年輕人哪懂什麼菜脯羹？他們只懂「即時享樂」、「斜槓人生」、「提早退休」！所以，我們的任務就是把這罐老菜脯，包裝成最潮、最夯的「未來投資神器」！

廢話不多說，直接上菜！

一、五大銷售主軸

各位，記住，年輕人想聽的，跟我們想講的，要搭得上線。這款保單能滿足他們現階段到未來的各種需求，我們要從不同的角度切入，打中他們心裡那根最敏感的弦！

1. 主軸：人生起手式，佈局致富第一桶金

- **精準主題：**透過美元終身壽險，為年輕世代打造穩健的資產基石，並培養長期儲蓄習慣。
- **關鍵行銷：**零存整付、習慣養成、財富放大器、避險抗通膨、複利滾存。
- **困難點：**年輕人手頭緊，覺得保費是負擔，認為錢應該花在當下體驗上。
- **解決方法：**強調「小錢變大錢」的長期效益，與銀行定存、股票等短期波動投資作比較，凸顯其穩健性和紀律性，並提供多元繳費方式的彈性。

2. 主軸：斜槓人生，打造被動收入金流

- **精準主題：**利用保單的現金價值和分紅機制，為年輕族群在職涯發展中創造額外的現金流潛力，支持他們的創業或進修夢想。
- **關鍵行銷：**資產活化、彈性增值、創業基金、圓夢計畫、緊急備用金。
- **困難點：**客戶對保單流動性有疑慮，認為資金會被綁死。
- **解決方法：**說明保單借款功能（條款第30條）和分紅增值機制（條款第31條），讓客戶理解這張保單不僅有保障，還有資產活化的潛力，能成為他們未來斜槓或創業的強力後盾。

3. 主軸：跨國圓夢，為世界公民儲備夢想金

- **精準主題：**以美元計價的保單，為有海外留學、遊學、移民或海外旅遊夢想的年輕人，提供外幣資產配置，降低匯率風險，實現國際化的生活。
- **關鍵行銷：**美元優勢、匯率避險、全球資產配置、留學基金、海外置產預備金。

- **困難點：** 客戶擔心美元匯率波動，或對外幣投資不熟悉。
 - **解決方法：** 強調長期持有可平滑短期匯率波動，美元作為全球強勢貨幣的穩定性，以及提前佈局可鎖定未來資金成本的優勢。
4. **主軸：防範未然，扛起風險責任意識**
- **精準主題：** 讓年輕人意識到儘早規劃風險保障的重要性，以應對人生中可能發生的意外與失能，避免拖累家人。
 - **關鍵行銷：** 身故保障、完全失能保障、責任承擔、家人照護、風險轉嫁。
 - **困難點：** 年輕人普遍認為風險離自己很遠，覺得「死不了」、「不會失能」，不願面對死亡議題。
 - **解決方法：** 透過「完全失能」案例，強調即使活著但無法工作，保險金也能支撐生活，避免成為家人負擔；或用「孝親金」概念，將身故保障轉化為對父母的最後一份愛。
5. **主軸：超前部署，打造退休享樂人生**
- **精準主題：** 引導年輕人提早思考退休生活，運用保單的長期增值和祝壽金（條款第16條），為未來的高品質退休生活奠定基礎。
 - **關鍵行銷：** 退休金規劃、樂活老年、資產穩健增值、活越久領越多、財富自由。
 - **困難點：** 退休對年輕人來說太遙遠，缺乏急迫感，覺得有錢再說。
 - **解決方法：** 透過視覺化比喻，讓他們想像未來幾十年後的「時間複利」魔力，強調越早開始，壓力越小，未來享樂程度越高，並將祝壽金與旅遊、興趣等連結。
-

二、頂尖業務實戰訓練手冊

各位，接下來是實戰演練！每一招都是精挑細選，幫你把話術、心理學、預判客戶反應都準備好了，照著念，照著做，成交率直接翻倍！

第一招：人生起手式，佈局致富第一桶金

【心理學開場】（帶著年輕、有活力的笑容，語氣充滿共鳴感，稍微靠近客戶，製造信任氛圍）「欸，小陳啊！我知道你們年輕人最討厭聽到『理財』兩個字了，感覺超老派、超無聊，對不對？（輕輕拍對方肩膀或手臂）我也曾經是這樣，覺得錢就是要拿來花的！玩樂、旅遊、買潮牌，人生就是要享受嘛！」（暗示：用同理心拉近距離，先肯定他們的價值觀，讓對方放下戒心，覺得你懂他。）

【SPIN 流程實戰】

- S (Situation - 現況): ◦ 「不過話說回來，你現在這麼努力工作，除了享受當下，是不是心裡也偷偷想著，要怎麼讓自己未來過得更『爽』，甚至提早實現『財富自由』，可以不用看老闆臉色？」（引導：從「享受當下」轉向「未來享受」，並植入「財富自由」、「不用看老闆臉色」等年輕人嚮往的詞彙，激發他們的潛在渴望。）
- P (Problem - 痛點): ◦ 「現在錢放在銀行，利息跟沒有一樣，通膨怪獸一直在吃你的錢。去投資股票、加密貨幣，喔，那個心臟要很大顆，一不小心可能就『畢業』了，晚上睡覺都在做惡夢。你說是不是？想存錢，可是又常常『月光光，心慌慌』，根本存不住，對不對？」（引導：點出年輕人現有理財方式的困境，製造焦慮感。「心臟要很大顆」、「畢業」、「月光光，心慌慌」等口語化表達，讓他們產生共鳴。）◦ 預測客戶回答：「對啊！超難存的，一堆東西要買，股票也看不懂，怕賠錢。」◦ 互動反映：「嘿啦！就是這樣！所以我們才要找一個『偷偷存錢』、而且『越存越有』的方法，讓你不用擔心風險，還能享受人生！」
- I (Implication - 影響): ◦ 「你想想看，如果你的錢就這樣一直躺在那邊被通膨吃掉，或者一下衝上去一下跌下來，結果玩了一圈，『少年董』變『少年窮』。你還怎麼買房、怎麼環遊世界、怎麼實現你的斜槓夢想？到時候，你可能就跟那些阿伯一樣，每天抱怨錢不夠用，這樣的人生，是你想要的嗎？」（引導：把問題的後果放大到「夢想破滅」、「淪為普通人」，甚至「變成抱怨的阿伯」，這種極具畫面感的負面情境，刺激他們的危機意識和自尊心。）
- N (Need-Payoff - 解決): ◦ 「所以，如果有一個方法，可以让你每個月像繳手機費一樣，輕鬆地存一點小錢，但這筆錢呢，它不是定存，而是用美元幫你鎖住一個穩穩的成長空間，還能定期幫你『加碼』，讓你未來的資產像搭上火箭一樣往上衝，而且完全不用擔心市場波動，還能為你的人生打下最穩固的基礎。這樣，你是不是就能更安心地去追求你想要的夢想？」（引導：引導客戶想像解決方案帶來的好處，將抽象的「保障」轉化為具體的「安心」、「夢想加速器」，並連結「輕鬆繳費」降低門檻。）

【FAB 價值植入】

- F (Feature - 特色): 「這張QQ人壽的『真的好紅』美元終身壽險，它最大的特色就是，你用美元繳費，而且它還是一個『分紅保單』。」
- A (Advantage - 優勢): 「美元是全世界最強勢的貨幣之一，等於你的資產是跟著全球經濟在走，不怕台灣的景氣波動。而且分紅保單最厲害的地方，就是它像個『賺錢小金庫』，每年會把保險公司的經營獲利，以『增額分紅』的方式，直接幫你的保額加碼，讓你的保障和現金價值每年都『自動成長』！就像你的錢在裡面會自己變大！」
- B (Benefit - 利益): 「這就代表，你現在花的每一筆錢，都不是在花掉，而是在幫你未來的『財富自由』打地基！你不只擁有了終身保障，還多了一個穩健的『美元資產增值帳戶』，而且還是非保證的潛力紅利，等於你用小小的付出，滾出一個超級大的未來！這是不是比你把錢丟進股市瞎忙，或是放銀行發霉，都還要『潮』、還要『賺』？」

【預判與應對】

- 預測客戶的第一個困難點：「美元？匯率很麻煩耶，而且現在匯率也不一定好啊。」
- 我們的神回應：「(微笑，點頭) 哎呀，小陳你真是太精明了，一下子就想到匯率！不過，『麻煩』正是它最大的『紅利』！你想想，當大家都覺得好買的時候，往往不是最好的時機，現在匯率相對高檔，正是你分批進場，『平均成本』的好時候啊！而且我們是終身保單耶，不是做短線的，你會在乎這幾天的匯率波動嗎？這是幫你的未來資產『佈局』，長期下來，美元的穩定性跟抗通膨能力，絕對是你的最佳夥伴，就像你買了全世界的『好股票』一樣，安心啦！」
- 預測客戶的第二個困難點：「我現在薪水不多，存錢很辛苦，繳保費壓力很大耶。」
- 我們的神回應：「(理解地看著對方，語氣放緩) 我知道，小陳你現在正是打拼的時候，每一分錢都得花在刀口上。不過你想想看，我們現在是不是每天都在花『小錢』，一杯咖啡、一頓外送、一件潮牌？這些錢加起來，一個月是不是也嚇死人？現在只要把其中一小部分的『消費財』，轉化成『資產財』，像我們的保單就可以用月繳、季繳的方式，輕輕鬆鬆的存。而且這筆錢不是『不見』，它是『存起來』，而且是越存越多，就像你幫未來的自己，偷偷藏了個『驚喜包』！等到你老了，打開一看，哇！原來當年年輕的你，這麼有遠見！」
- 預測客戶的第三個困難點：「感覺保險就是綁死死的，不能動，萬一急用錢怎麼辦？」
- 我們的神回應：「(眼神堅定) 這就是你誤會大了！以前的保險可能比較硬，但現在的保單可聰明了！這張『真的好紅』外幣壽險，它有『保單借款』的功能喔！就像你的保單裡面有個『小金庫』，只要累積到一定的價值，你就可以用保單價值準備金來借錢，而且利率還比外面銀行信用卡循環利息甜很多！這就像你替自己存了一個『超級急難金』，萬一真的有急用，它就是你最強的后盾，完全不會拖累到你辛苦存起來的錢，是不是超彈性？」

【總結與推進】 「小陳，我知道你們年輕人最講求『效率』跟『聰明』。與其漫無目的地存錢，不如現在就替自己啟動一個『未來致富計畫』。我們就從最小額度開始，讓你的錢邊存邊長大，好不好？你告訴我，你希望每個月讓多少錢，開始為你的未來打拼，讓我們一起把這份『起手式』的表格填起來，我來幫你看看，你的錢要怎麼『偷偷變大』！」 (引導：將「規劃」轉化為「啟動計畫」，賦予積極意義。降低門檻，從「最小額度」開始，並將對話導向實際的行動步驟，讓他感覺是主動選擇。)

第二招：斜槓人生，打造被動收入金流

【心理學開場】 （語氣充滿理解與支持，眼神鼓勵） 「小美啊，現在你們年輕人真的很不一樣，不再像我們以前，一份工作做到死。你們追求的是『多重宇宙』，斜槓、創業、個人品牌，超酷的！我看你每天下班還在經營那個代購，超有想法的！」 (暗示：肯定對方的新潮思維和行動力，創造共同語言，讓對方感覺被理解和認可。)

【SPIN 流程實戰】

- S (Situation - 現況): o 「我看你現在副業經營得有聲有色，真的很有商業頭腦！是不是一直在想，什麼時候才能把這些點子變成一份『穩定的被動收入』，甚至有一天，你的代購可以變成一個大品牌，不用再看老闆臉色，自己當老闆？」 (引導：肯定現狀，並將話題引導到「被動收入」和「當老闆」等年輕人嚮往的目標，刺激其創業夢想。)

- P (Problem - 痛點): o 「可是啊，創業哪有那麼容易，第一關就是『資金』！可能要投錢進貨、做行銷、請人，對不對？如果全部都拿你的本薪去燒，萬一有什麼閃失，那不是慘了？而且現在銀行貸款，審核又嚴格，利息也不見得划算。會不會常常覺得，好多好點子，都卡在『錢』這個關卡上？」 (引導：點出創業最核心的痛點——資金壓力與風險，並結合現實中貸款的困難，讓她感覺問題的真實性。用「卡在錢這個關卡」製造卡關感。) o 預測客戶回答：「對啊，光想到錢就頭很痛，所以很多想法都停在那邊。」 o 互動反映：「沒錯！創業本來就需要『後援』！所以我們才要提早幫你準備一個『不會拖垮你』的彈藥庫！」
- I (Implication - 影響): o 「你想想，如果因為沒有足夠的『子彈』，你錯失了一個把副業做大、實現財富自由的機會，甚至可能因此就放棄了你的夢想。那種感覺，會不會很可惜？會不會覺得自己的人生好像少了什麼？而且，如果把所有積蓄都投入，萬一不順利，連生活都可能受到影響，是不是壓力會很大？」 (引導：強化錯失機會的「可惜」感和「夢想破滅」的痛楚，從資金問題擴展到情感和人生遺憾層面，加劇其焦慮感。)
- N (Need-Payoff - 解決): o 「所以小美，如果我們現在只是每個月存一點『小零錢』，就能啟動一個『魔法金庫』，它不只給你保障，更重要的是，它每年會『長大』，累積一筆『保單現金價值』，當你需要資金的時候，你可以用它來『借錢』，而且利率比信用貸款划算，審核又快！這筆錢，可以成為你創業的『啟動資金』，或是萬一斜槓不順利的『緊急備用金』，讓你沒有後顧之憂地去闖！這樣你是不是就能更放心地去發展你的『斜槓事業』，把夢想變成現實？」 (引導：將解決方案具體化為「魔法金庫」，強調其「長大」和「彈性借款」的優勢，連結到「創業啟動資金」、「緊急備用金」，讓她看到保單如何直接支持她的斜槓夢想。)

【FAB 價值植入】

- F (Feature - 特色): 「這張QQ人壽『真的好紅』美元終身壽險，它除了有美元計價和分紅功能，還提供一個很實用的『保單借款』功能（條款第30條）。」
- A (Advantage - 優勢): 「你的保單一旦繳費累積到一定年限，它就會產生『保單價值準備金』，這筆錢就像你的『私房錢』，你可以用它來借款，最高可以借到保價金的70%！而且！重點來了，借款利率通常比你信用貸款低，最棒的是，你借款不用看銀行臉色，不用寫一堆報告，只要你有保價金，隨時可以借，資金非常彈性！」
- B (Benefit - 利益): 「這代表什麼？這代表這張保單不只是保障，它更是你『斜槓人生』的『秘密武器』！它能成為你創業的『第一桶金』，不用怕資金壓力卡關；也能是你轉職、進修的『緩衝基金』，讓你更有底氣去嘗試；更不用說，它每年還會『分紅增值』，讓你的資產像滾雪球一樣越來越大！是不是比你把錢鎖在銀行，或是冒險去投資，還要『聰明』、還要『安全』？」

【預判與應對】

- 預測客戶的第一個困難點：「保單借款會不會很複雜？利率真的比較好嗎？」
- 我們的神回應：「(自信地笑) 完全不複雜！現在流程很簡單，就跟你在銀行用手機APP操作差不多！而且，保單借款的利率是浮動的，通常會參考央行利率再加碼，但跟外面信用貸款的利率比起來，真的通常會比較優惠。最重要的是，它沒有什麼『審核期』，只要你的保單有足夠的價值，資金幾乎是隨時到位，對於創業或是資金週轉，這才是真正的『即時雨』，你說對不對？」
- 預測客戶的第二個困難點：「那我拿錢去創業，會不會賺不到錢，結果保單也虧了？」
- 我們的神回應：「(點頭認同，但語氣堅定) 問得好！這就是為什麼保單借款這麼『聰明』的原因！它不會因為你創業成功或失敗，就影響到保單本身的價值！你的保單還是會穩穩地『長大』，它是一個『活資產』，而不是死錢。你借出去的錢是運用它的『槓桿』，不是把保單直接『變賣』掉。這就好像你有棟金雞母，你只是跟金雞母借了點蛋去孵小雞，金雞母還是你的金雞母，繼續生蛋給你！」
- 預測客戶的第三個困難點：「我現在才剛起步，真的有需要這麼早規劃嗎？」
- 我們的神回應：「小美，你問到重點了！就是因為你『剛起步』，所以才更要『超前部署』啊！你想想，你現在年輕，保費最便宜，健康狀況也最好，現在買進去，你的『魔法金庫』可以有最長的時間去累積、去增值，未來能借的錢就越多！等你真正需要資金的時候，它早就幫你養得白白胖胖了！如果等到資金卡關才來想，那就像生病了才在找醫生，晚了！『未雨綢繆』才是王道啊！」

【總結與推進】「小美，你的斜槓夢想這麼有潛力，可不能讓資金成為你的絆腳石。我們現在就來看看，用多少保費，可以讓你這個『魔法金庫』在什麼時候，累積出你創業需要的『第一桶金』！早一點開始，你的夢想就早一點實現！好不好？我們來試算看看，讓你看看你的錢，怎麼為你的夢想『開路』！」 (引導：將規劃與對方的夢想連結，強調「早點開始」的價值，並提出具體行動「試算」，讓她感受立即的行動效益。)

第三招：跨國圓夢，為世界公民儲備夢想金

【心理學開場】（帶著憧憬的語氣，眼神看向遠方，引導客戶思考未來）「小陳啊，你看現在好多人都流行什麼『數位遊民』、『世界公民』，背著筆電到處跑，在海島國家工作，是不是很夢幻？你是不是也曾經想像過，如果有一天，你的生活不只侷限在台灣，可以想到哪就到哪，隨時隨地都可以展開你的『異國人生』？」(暗示：用熱門的、令人嚮往的未來生活方式開場，引發客戶的想像與共鳴，連結其內心深處的自由渴望。)

【SPIN 流程實戰】

- S (Situation - 現況): o 「現在全球化這麼普及，不管是要出國唸書、打工度假，還是將來有機會到海外發展，這些都需要外幣吧？尤其美元，根本就是全世界的『共通貨幣』，走到哪都好用！你現在是不是也覺得，只存台幣有點『不夠力』？」(引導：點出現實趨勢——全球化與外幣需求，肯定客戶對美元的普遍認知，並暗示台幣儲蓄的不足，為引出痛點做鋪墊。)
- P (Problem - 痛點): o 「可是，真的要買外幣，去銀行換又怕匯率不好，換了又放著，還得擔心如果哪天急用，匯率又跌了，你錢不就縮水了？那種眼睜睜看著自己辛苦存的錢，因為匯率上上下下，結果縮水了，是不是會很心痛？你準備的『留學金』、『旅遊基金』，最後發現不夠用，那種感覺是不是很X？」(引導：具體點出外幣儲蓄的實際困境——匯率波動風險，並用「錢縮水」、「心痛」、「不夠用」等詞彙，製造失落感和不確定性。)
- o 預測客戶回答：「對啊，之前換日幣就吃過虧，看到匯率掉下來都快哭了。」
- o 互動反映：「真的！匯率這個東西就像溜溜球，常常讓你心臟停一半！所以我們才要找一個『鎖定未來』，又『穩穩成長』的方法！」
- I (Implication - 影響): o 「你想想，如果你一直把錢放在台幣，等到你真的決定要出國唸書或移民的時候，萬一那時候美元匯率飆高，你的台幣換過去，一下子就少了一大截！你的夢想金就這樣『蒸發』了，可能原本計畫的學校去不了，原本想去的國家也去不成，甚至得縮減你的海外生活品質。那種『機會成本』，是不是比你想像的還要大？」(引導：將匯率風險的後果具象化為「夢想金蒸發」、「計畫泡湯」、「生活品質縮減」，讓客戶感受到潛在的巨大損失，引發對未來的焦慮。)
- N (Need-Payoff - 解決): o 「所以小陳，如果我們現在只是每個月拿出一點點閒錢，就能在美元最強勢的時候，幫你鎖定一筆『專屬外幣資產』，它不只給你保障，更重要的是，它還有『分紅』，讓你的美元資產能穩穩地『長大』，而且還享有稅務上的優勢。這樣你未來不管是出國唸書、環遊世界，甚至在海外置產，是不是都更有底氣？你的『世界公民夢』，是不是就能提早實現了？」(引導：提供美元保單作為解決方案，強調其「鎖定資產」、「穩健成長」、「稅務優勢」等利益，並直接連結到客戶的「世界公民夢」，讓他看到夢想實現的可能性。)

【FAB 價值植入】

- F (Feature - 特色): 「這張QQ人壽『真的好紅』美元終身壽險，是純粹的『外幣計價』保單（條款第四條），而且是『分紅保單』（條款第三十一條）。」
- A (Advantage - 優勢): 「美元是全球主要儲備貨幣，國際支付最方便，資產多元配置最基本的一環，它可以幫你分散台幣單一貨幣的風險。而且，我們的保單是『英式分紅』，每年宣告的『增額分紅』，是直接滾入你的保險金額，保額越高，未來的『高山流水額外分紅』也越高，等於你的美元資產每年都在『複利滾存』，穩健增值！長期的效益會讓你的外幣資產更具有競爭力！」
- B (Benefit - 利益): 「這就代表，你現在不是在買一份保險，你是在幫你的『國際夢想』買一張『無限機票』！你用美元提前佈局，穩穩地累積你的海外資產，不用再看匯率臉色，也不用擔心通膨讓你的錢變薄。將來你的孩子要留學、你要到海外發展、或是單純想環遊世界，這筆錢就是你的『夢想基金』！讓你的人生，從此多了無限可能，成為真正的『世界公民』！」

【預判與應對】

- 預測客戶的第一個困難點：「外幣保單看起來很複雜，我聽不太懂。」
- 我們的神回應：「(自信地笑) 小陳，你放心！複雜的我們來幫你搞定，你只要知道，你現在放進去的是美元，未來拿回來的是美元，中間還有保險公司幫你穩健增值！它就像你把錢存在一個『國際金庫』裡，有專人幫你看管、幫你操作，你只需要享受它帶來的好處！我會把所有細節都跟你說清楚，讓你清清楚楚、明明白白地當個『世界富豪』！」
- 預測客戶的第二個困難點：「我對外幣沒什麼概念，也不敢亂投資。」

- 我們的神回應：「沒關係，不敢亂投資就對了！這不是投資型保單，它不需要你每天盯盤，不用你煩惱怎麼操作，它是定額給付的終身壽險！它最棒的地方，就是讓你輕鬆地『持有美元資產』，享受美元的長期優勢，還有分紅的潛力，而且保險公司會幫你做最穩健的資產配置。你就當作是幫自己開了一個『美元定存Plus』帳戶，風險比投資低，收益比定存高，是不是很棒？」
- 預測客戶的第三個困難點：「感覺很長遠，我現在沒那麼快要出國。」
- 我們的神回應：「小陳，這就跟存退休金一樣，都是『越早越好』！你現在不急著用，這筆錢才能有足夠的時間去『複利滾存』，滾出一個超乎你想像的金額！等到你真的要出國的時候，才發現錢不夠，那時候要嘛借錢，要嘛就得縮減計畫，不是虧大了？現在提前部署，就是在為你未來的『高富帥』、『白富美』人生，打下一個國際化的基礎，你說是不是很有價值？」

【總結與推進】「小陳，你的『世界公民夢』，值得提早開始規劃。我們現在就來看看，你的薪水，每個月只要挪出多少，就可以讓你未來的海外生活更有底氣、更自在。我來幫你把這份『美元夢想金計畫』的細節，一步一步跟你解釋清楚，好不好？我們來挑個時間，把你的『未來機票』給訂下來！」(引導：再次連結夢想，提出具體行動「看看多少錢」，並將規劃比喻為「訂機票」，賦予積極的行動感，推動下一步約定。)

第四招：防範未然，扛起風險責任意識

【心理學開場】（表情嚴肅一些，語氣沉重但真誠，直視客戶的眼睛）「小李啊，我知道你現在年輕力壯，覺得『死亡』、『失能』這些字眼離你很遠。對，這輩子我們最怕的就是聽到這些。但...你有沒有想過，人生會不會真的『天有不測風雲』？我們不能預知明天，但我們能為明天做準備，你說是吧？」(暗示：直接切入敏感話題，但語氣真誠，強調「無法預知」但可以「準備」，引發對方對不確定性的思考，而非單純的恐懼。)

【SPIN 流程實戰】

- S (Situation - 現況): o 「你現在事業正準備起飛，家裡爸媽也還在，應該還不需要你完全扛家計吧？可能你覺得自己還年輕，身體健康，應該沒什麼好擔心的。」(引導：肯定客戶目前的狀態，但不帶批判，為後續問題做鋪墊，讓客戶覺得被理解。)
- P (Problem - 痛點): o 「但是，你身邊有沒有遇過，或聽過那種...突然有一天，家裡的『頂樑柱』倒了？（停頓，觀察對方反應）不是說真的走了，而是可能出了什麼意外，突然『完全失能』了，再也沒辦法工作了。你說，他自己生活要怎麼辦？他爸媽誰來照顧？他的房貸車貸怎麼辦？這些擔子，會不會突然就落在爸媽或兄弟姊妹身上，變成一個甜蜜的『負擔』？」(引導：從「死亡」轉化為「完全失能」，因為這對年輕人來說更具現實衝擊力，強調「頂樑柱倒了」、「甜蜜的負擔」等詞，製造強烈的情感衝擊，讓他想像身邊類似情況。) o 預測客戶回答：「呃...我有聽過，感覺很慘，會拖累家人。」 o 互動反映：「對！這就是最讓人心疼的地方！我們不希望自己變成家人的『負擔』，對吧？」
- I (Implication - 影響): o 「你想想那個畫面，如果今天那個『倒下』的人是你，你的人生還沒活夠，夢想還沒實現，結果卻成了家人一輩子的『拖油瓶』，他們可能要賣房子、把積蓄拿出來照顧你，甚至為了你的醫藥費，把自己的退休金都燒光了。你躺在病床上，清醒地看著他們為了你那麼辛苦，那種心痛，會不會比死了還難受？」(引導：將問題的後果從「財務衝擊」擴大到「情感折磨」、「夢想終結」，並製造「拖油瓶」、「心痛比死了還難受」等極端情境，引發客戶對自我價值的反思和深層恐懼。)
- N (Need-Payoff - 解決): o 「所以小李，如果我們現在只是每個月拿出一點點零錢，就能啟動一個『超級防護罩』，確保萬一那個『萬一』真的發生了，會有一大筆錢，像你的分身一樣，繼續照顧你的生活、照顧你的父母，讓他們的生活完全不用改變，也不會因為你而有任何負擔。這樣，你是不是才能真正地『無後顧之憂』地去打拼，知道不管發生什麼事，你的愛和責任永遠都在，而且是更具體的『愛的證明』？」(引導：讓他自己說出「對，這樣我才能真的放心」。我們賣的不是保障，是「安心」，是「愛的證明」。將解決方案比喻為「超級防護罩」，強調其「無後顧之憂」的巨大心理利益。)

【FAB 價值植入】

- F (Feature - 特色): 「這張保單除了身故保障，還特別強調『完全失能保險金』（條款第十五條），它不是你死了才賠，而是你『活著，但無法工作』，它也賠！」
- A (Advantage - 優勢): 「如果真的發生條款上定義的『完全失能』（附表一），例如眼睛全盲、四肢癱瘓等等，保險公司會一次性給你一筆錢，金額跟身故保險金一樣高！這筆錢，可以作為你的生活費、看護費，甚至還

能請人專門照顧你。而且，這筆錢也包含了我們剛剛說的『累積已分配增額分紅保額』跟『高山流水額外分紅保額』喔！讓你的保障更多元、更足夠。」

- B (Benefit - 利益): 「這就代表，你現在買的不是保險，你是在買一個『人生最壞狀況的B計畫』！你用小小的保費，鎖住一個巨大的保障，它能確保就算你倒下了，也不會變成家人的『負擔』，反而能繼續像個『巨人』一樣，用這筆錢繼續守護他們！這份『未雨綢繆』的智慧，才是對家人，也是對自己最大的負責！你不覺得，這樣的人生才活得更『底氣』嗎？」

【預判與應對】

- 預測客戶的第一個困難點：「我覺得我很健康，沒什麼需要失能保障。」
- 我們的神回應：「(嚴肅且真誠) 小李，健康當然是最好的資產，我們也希望你能永遠健康。但『風險』從來不會挑人，它就像『突襲』一樣。想想看，車禍、運動傷害、重大疾病，這些誰都可能遇到，而且失能等級有很多種，不一定是你想像的臥床不起。萬一只是輕微失能，但已經影響到你的工作能力，那收入就少了，生活就會有影響。我們買的，就是那個『萬一』，不是賭你發生，而是賭它『不會發生』！但萬一發生，你就有個超級靠山，你說是不是？」
- 預測客戶的第二個困難點：「我覺得我現在賺的錢都還不夠用，根本沒多餘的錢買這個。」
- 我們的神回應：「小李，正是因為你現在賺的錢還不夠『多到可以亂花』，才更要優先規劃這份保障！你想想，如果你現在收入還不穩定，又把所有積蓄都壓在生活開銷上，萬一真的有個意外，誰來幫你？到時候，你連最基本的保障都沒有，那才是真正的『不夠用』！我們這份保單，可以從很低的保費開始，慢慢累積，重點是，它給你的是一份『安心』，讓你能夠更專注、更勇敢地去拼事業，因為你背後有個『安全網』接著你！」
- 預測客戶的第三個困難點：「保險公司會不會刁難理賠，或是不賠啊？」
- 我們的神回應：「(自信地笑) 小李，你這問題問得太專業了！這就是為什麼要找像我這種『專家』來幫你！保險條款都是白紙黑字寫得清清楚楚的，只要符合『完全失能附表』的定義，保險公司就得理賠（條款第十五條）。而且我們是這種大型的保險公司，口碑擺在那裡，絕對不會亂來。我會幫你把關，確保你的權益！你買的是安心，不是買糾紛，對吧？」

【總結與推進】 「小李，『風險』是每個人都必須面對的課題，而『責任』更是年輕的你，遲早要扛起來的。與其賭運氣，不如現在就替自己打造一個『金鐘罩鐵布衫』。我們來看看，用多少保費，可以讓你為自己，也為家人，蓋起這道最堅固的『安全牆』。這不是花錢，這是『買安心』、『買責任』！我們現在就來填寫這份『人生防護網規劃表』，好不好？」(引導：將「風險」與「責任」結合，賦予保單更高的意義，並提出具體行動「蓋起安全牆」、「填寫規劃表」，將抽象的保障轉化為實際的行動。)

第五招：超前部署，打造退休享樂人生

【心理學開場】（輕鬆愉快的語氣，帶點憧憬，引導客戶思考美好未來） 「小陳啊，你是不是也常常看到臉書上那些退休的網紅，每天在環遊世界，住飯店，吃大餐，過著那種『躺著賺』的爽日子？是不是覺得超羨慕，然後心裡偷偷想著：『哇！如果我老了也能這樣，那人生就圓滿了！』？」(暗示：用年輕人熟悉的「網紅」、「爽日子」情境，直接觸及他們對「財富自由」、「提早退休」的渴望，引發積極想像。)

【SPIN 流程實戰】

- S (Situation - 現況): o 「你現在年輕，未來還有很長一段時間可以打拼。是不是覺得『退休』這件事，超級遙遠，根本沒什麼好擔心的？可能現在只顧著眼前花錢，對不對？」(引導：肯定年輕人當下的心態，不批判，讓他們感到被理解，同時為引導思考未來做鋪墊。)
- P (Problem - 痛點): o 「但是，你有沒有算過，如果你要過那種『退休爽日子』，每個月要花多少錢？現在物價一直在漲，等你退休的時候，錢會不會越來越不值錢？而且，活得越久，是不是代表要花的錢越多？你現在不開始準備，到時候會不會變成『下流老人』？還要跟孩子伸手拿錢，那種感覺，會不會很『掉漆』？」(引導：從「物價上漲」、「活得越久花越多」等現實問題，點出退休金準備的緊迫性，並用「下流老人」、「掉漆」這種強烈、具羞恥感的詞彙，製造危機感。) o 預測客戶回答：「對耶，好像真的要花很多錢，但現在存感覺好遠，也沒什麼感覺。」 o 互動反映：「沒錯！『感覺』就是最大的敵人！所以我們才要『超前部署』，讓錢默默地為你工作！」

- I (Implication - 影響): o 「你想想，如果你現在不開始準備，等到四、五十歲，才發現退休金缺一大塊，那時候你要嘛就得拼命加班、犧牲生活品質去補足，要嘛就只能接受『簡陋』的退休生活，每天在家看電視，連出國玩都沒錢。看到你那些朋友每天在社群上曬旅遊照，你卻只能在底下按讚，那種『心酸』，你受得了嗎？這不就是『夢想』跟『現實』的巨大落差嗎？」(引導：將不規劃退休金的後果，具象化為「犧牲生活品質」、「簡陋退休生活」、「朋友比較下的心酸」，放大這種情感上的落差，刺激其對未來生活品質的渴望。)
- N (Need-Payoff - 解決): o 「所以小陳，如果我們現在只是每個月存一點點『零錢』，就能啟動一個『自動變大』的退休金專戶，它不只給你保障，更重要的是，它每年會『分紅』，讓你的錢像滾雪球一樣，穩健地幫你累積出一個巨大的『祝壽金』。等你到110歲（條款第16條），保險公司直接給你一筆超大紅包，讓你開心去花！這樣你是不是就能真正地實現你的『退休享樂夢』，活得越老，過得越爽？」(引導：將解決方案包裝成「自動變大」的「退休金專戶」，強調「分紅」、「祝壽金」等具體利益，並連結到「活得越老，過得越爽」這種誘人的美好畫面，激發對財富自由的嚮往。)

【FAB 價值植入】

- F (Feature - 特色): 「這張QQ人壽『真的好紅』美元終身壽險，除了有身故和完全失能保障，最特別的是它在被保險人『保險期間屆滿日』（110歲）時，會給付一筆『祝壽保險金』（條款第十六條）！」
- A (Advantage - 優勢): 「這個祝壽金可不是小數目，它會是你『基本保險金額』的15倍，再加上這些年來累積的『增額分紅保額』跟『高山流水額外分紅保額』！這意味著，你活得越久，你的保單價值就越高，退休後你能領到的錢就越多！這不就是最棒的『活越久領越多』的退休金計畫嗎？而且是美元計價，幫你對抗通膨，讓你的退休金更禁得起時間考驗！」
- B (Benefit - 利益): 「這就代表，你現在不是在繳保費，你是在為你未來的『高檔退休生活』，預約一張『VIP入場券』！你用年輕時最小的代價，啟動一個自動增值的機制，等到你老了，不用靠子女，不用看政府，你自己的美元『金雞母』會源源不絕地生錢給你！想去哪玩就去哪玩，想吃什麼就吃什麼，真正達到『財富自由』，過著令人羨慕的『人生勝利組』退休生活！這樣的人生，你是不是會覺得超有『成就感』？」

【預判與應對】

- 預測客戶的第一個困難點：「活到110歲太久了吧？我哪知道那時候會怎樣？」
- 我們的神回應：「(輕鬆一笑) 小陳，你說得對，110歲聽起來好遠！但你想想看，現在醫療進步，活到八九十歲很常見，誰知道你會不會是那個『人瑞』？而且，就算沒有到110歲，這張保單的『現金價值』和『增額分紅』也是穩穩地持續增值啊！你隨時都可以運用。這就像你現在買了一間好房子，你不一定會住到老，但它本身的價值是持續成長的，對不對？這是為你的『長壽風險』做準備，也是為你的『長壽紅利』做佈局啊！」
- 預測客戶的第二個困難點：「現在的錢都已經不夠用了，哪有錢存退休金？」
- 我們的神回應：「(理解地看著對方) 小陳，我完全理解。但你知道嗎？『越是沒錢，越要理財』！尤其是退休金，它吃的是『時間的複利』，越早開始，壓力越小，累積得越多！我們現在可以從最低的保費開始，把一部分的『娛樂費』轉化為『未來享樂金』。就像你每天少喝一杯手搖飲，一個月就能存下一筆錢，這筆錢，它會在未來回報你一個『超乎想像的退休生活』！這是聰明人的選擇，不是花錢，是『投資自己』的未來！」
- 預測客戶的第三個困難點：「會不會有更好的投資工具來存退休金？」
- 我們的神回應：「小陳，市面上投資工具很多，股票、基金、ETF，眼花撩亂！但你有想過，那些高報酬的背後，是不是都伴隨著高風險？萬一你退休前幾年，遇到股災，你的退休金是不是就縮水了？這張保單最棒的地方，就是它『穩健』！它是美元計價的終身壽險，有保證給付，還有非保證的分紅潛力，你可以把它當作你退休金的『安全籃子』，把最重要、最不能虧損的錢放在這裡。高風險的錢可以放別的地方，但這個是你的『基本盤』，你說是不是？」

【總結與推進】「小陳，你的『退休享樂夢』，不是夢，是可以透過『超前部署』實現的！我們現在就來看看，用多小的月繳金額，就能讓你輕鬆啟動這個『金雞母』計畫，讓你的錢，從現在就開始為你未來的『環遊世界』、『躺平人生』做準備！我們來預約一個時間，讓我為你量身打造這份『退休享樂計畫書』，好不好？」(引導：再次將規劃與美好夢想連結，強調「超前部署」的積極性，並具體提出「量身打造計畫書」和「預約時間」，推動下一步行動，讓他感覺自己是受到特殊待遇的。)

各位，這五招都學會了嗎？記住，銷售的藝術，不在於你講了什麼，而在於你讓客戶『感受到』什麼。把你的真誠、專業和對他們未來的關心，透過這些話術，傳遞到他們心裡去！加油！預祝各位滿載而歸！

今天想利用哪些保單進行頂尖業務實戰呢？

