



# 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？



年輕人的攻略



一、五大銷售主軸

這張「台新人壽超吉馬利變額萬能壽險」，它根本就是為年輕人量身打造的「財富特攻隊」，裡面藏著很多讓年輕世代能夠穩穩衝刺、勇敢築夢的秘密武器！別看它名字有點長，聽我分析完，你就會知道它多給力！

### 1. 主軸：年輕人的第一桶金加速器 — 「零」費用入隊，財富滾動更給力！

- **精準主題：**利用「台新人壽超吉馬利變額萬能壽險」的獨特費用優勢，幫助年輕族群高效累積財富，同時享有基本保障。
- **關鍵行銷：**零保費費用、投資門檻低、複利效果、資產累積、保障與投資兼顧、自主彈性。
- **困難點：**年輕客戶可能對投資型保單有疑慮，覺得太複雜或風險高，也可能認為自己資金不足。
- **解決方法：**強調「零保費費用」是市面上罕見的超大優勢，把每一分錢都投入投資，最大化本金效益。說明變額萬能壽險的投資彈性，以及如何透過選擇穩健標的來降低風險。

### 2. 主軸：斜槓青年的「雙軌人生」保障 — 財富累積與人生風險，一次到位！

- **精準主題：**結合年輕人多元發展、追求自由的生活型態，提供一份既能投資累積財富，又能兼顧意外與失能風險的全面性規劃。
- **關鍵行銷：**甲型／乙型選擇、身故保障、完全失能保障、投資彈性、自主加減保、人生階段調整。
- **困難點：**年輕人普遍覺得風險離自己很遠，對保險需求不強烈，更關心短期收益。
- **解決方法：**透過「完全失能」案例，點出年輕時可能面臨的重大衝擊，並強調保單可在不同人生階段靈活調整保額，兼顧保障與投資需求。

### 3. 主軸：國際觀「零時差」！小資族也能全球佈局的財富任意門！

- **精準主題：**藉由保單內建的多種投資標的選擇，引導年輕客戶進行多元化資產配置，甚至參與全球市場，提升財富增值潛力。
- **關鍵行銷：**ETF、共同基金、全球市場、多元配置、匯率風險控管（長期持有）、資產升級。
- **困難點：**客戶可能認為投資型保單的標的選擇有限，或者對海外投資感到陌生或擔憂匯率波動。
- **解決方法：**強調保單連結的投資標的具有多樣性，且透過保險平台可以「小額」參與「大市場」。說明長期投資可以平滑短期匯率波動，將其視為資產配置的機會，而非投機。

### 4. 主軸：財富自由的「活存帳戶」：緊急應變與彈性運用，關鍵時刻不求人！

- **精準主題：**運用保單的「部分提領」及「保單借款」功能，提供年輕人在需要時資金的彈性，兼顧流動性與長期規劃。
- **關鍵行銷：**部分提領、保單借款、資金活用、緊急備用金、創業資金、學習充電金、彈性繳費。
- **困難點：**客戶可能不清楚保單帳戶的流動性，或擔心提領和借款會影響保障。

- **解決方法：**說明保單帳戶的彈性，猶如「活存帳戶」，但有別於一般儲蓄，它還有保障。解釋部分提領和保單借款的機制，並強調其費用透明、操作簡便，可作為人生不同階段的「彈藥庫」。
5. **主軸：超越百歲的「人生下半場」規劃：你的樂活人生，我們超前部署！**
- **精準主題：**聚焦保單長期的「祝壽保險金」給付，引導年輕客戶從長遠角度思考退休生活與百歲人生的財富準備。
  - **關鍵行銷：**祝壽保險金、長壽風險、樂活人生、退休金補強、資產傳承（間接）、生命尊嚴。
  - **困難點：**年輕人對百歲人生的想像較遠，難以產生共鳴，覺得現在談太早。
  - **解決方法：**運用幽默感和趨勢數據，點出「活太久」也是一種風險，引導他們提早佈局，享受無憂的下半場人生。強調這份保單能伴隨他們到111歲，讓晚年生活也能「超吉馬利」。

## 二、頂尖業務實戰訓練手冊

（哇賽，這份保單根本就是為我們這些懂門道的業務員設計的！條款裡藏著好多可以跟年輕客戶好好「開槓」的點，尤其那個「零保費費用」，簡直是降維打擊！來，學長姐教你怎麼把這份單，變成年輕人的『人生導師』！）

第一招：年輕人的第一桶金加速器 — 「零」費用入隊，財富滾動更給力！

【心理學開場】（眼神放光，語氣充滿興奮與分享的熱情，彷彿發現了新大陸）「欸，小陳啊！最近是不是常常聽到身邊朋友在聊什麼『第一桶金』、『提早退休』？說真的，我們這一代，光靠死薪水要達到這些目標，根本就是『龜速前進』，對不對？我最近研究了一個東西，保證讓你『錢滾錢』的速度，跟坐高鐵一樣快！」（暗示：引起年輕人對「財富加速」和「同儕話題」的共鳴，用「龜速」製造對現況的不滿，再用「高鐵」暗示解決方案的效率。年輕人對新奇、快速的東西特別有興趣。）

### 【SPIN 流程實戰】

- **S (Situation - 現況):**

- 「現在很多年輕人很會存錢，像你一樣，每月都固定把錢放在銀行，甚至會拿去小額投資股票或基金，對不對？感覺這樣很踏實，至少錢不會不見。」（引導：先肯定客戶的理財習慣，建立信任感，讓他覺得你懂他。）

- **P (Problem - 痛點):**

- 「可是啊，小陳，你有沒有想過，雖然我們的錢放在銀行很安全，但每個月那一點點利息，是不是連一杯珍奶都買不起？而且，如果你今天拿一筆錢去外面投資，假設你投了十萬塊，第一筆就要被收個2-3%的手續費，等於你十萬塊一進去就先變成九萬七，是不是有點『心疼』？」（引導：用生活化的「珍奶」和具體的「手續費」來量化「錢滾錢慢」和「投資耗損」的痛點，觸發客戶「錢被白白吃掉」的不甘心。）
- **預測客戶回答：**
  1. 「對啊，利息真的有夠少，而且手續費真的不便宜。」
    - **互動反映：**「就是說嘛！我們辛苦賺的錢，怎麼能讓它這樣白白被吃掉，還讓它睡在銀行裡，只領那一點點『蚊子腿』利息！」
  2. 「我大部分都存著，不敢亂投資。」
    - **互動反映：**「哎呀，這就是問題啦！錢不投資，它就只是一張紙，不會長大！而且你有沒有想過，就算你存了一大筆錢，如果中間有個『萬一』，比如突然需要一大筆錢救急，你的錢都卡在定存或不動產裡，會不會很『阿雜』？」
  3. 「我都有自己操作股票，感覺還不錯。」
    - **互動反映：**「很棒欸！你有自己的投資經驗，那更懂我說的『費用』有多傷。市場瞬息萬變，我們年輕人時間寶貴，如果能有一種方式，直接把投資的『本金』最大化，不用先被扒一層皮，那是不是更能『開外掛』？」

- **I (Implication - 影響):**

- 「你想想看，如果今天你投入的每一分錢，一毛錢都沒被吃掉，全部都拿去『錢滾錢』，每年多那2-3%的『淨投入』，長期下來，複利效果有多驚人？這就好像你本來在平地跑，結果現在直接在起跑線上裝了火箭推進器，你的財富累積速度，會比你的同齡人快上好幾倍，說不定你真的可以比他們更早達到『財富自由』的目標，甚至提早退休，去環遊世界！」（引導：將「費用」的損失放大成「時間」和「未來潛力」的巨大差異，用「火箭推進器」、「財富自由」、「環遊世界」這些年輕人嚮往的詞彙，激發他們的想像和追求。）



• **N (Need-Payoff - 解決):**

- 「所以，如果現在有一個機會，能讓你每個月投入的錢，『一毛錢都不被當作手續費吃掉』，全部直接投入你選的基金或ETF，而且還有個很重要的『功能』，在你萬一有個『閃失』的時候，還能給你的家人一筆保障，讓你的『第一桶金』不只用來投資，還能成為你『責任』的基石。這樣，是不是真的能讓你很放心地去衝刺、去打拼，不用擔心錢被白白吃掉，又能兼顧未來，讓自己的人生跑道開得更快、更穩？」(引導：將產品的特色直接連結到客戶的需求，並引入「責任」的更高層次利益，讓客戶自己說出「對，這就是我想要的」的心聲。)

【FAB 價值植入】

- **F (Feature - 特色):**「小陳，這張『台新人壽超吉馬利變額萬能壽險』，它最最厲害的地方，就是它的『保費費用』是零！沒錯，就是『零』！」
- **A (Advantage - 優勢):**「這代表什麼？這表示你每月繳的每一塊錢，扣掉純保障的成本後，剩下的『投資本金』是完完整整的投入你選的基金或ETF。不像外面很多投資，你還沒開始賺錢，就被券商或銀行收走好幾%的手續費。我們是讓你『本金最大化』，直接從起跑點就贏在前面！」
- **B (Benefit - 利益):**「這就好像你今天買了一台超跑，結果引擎不用另外花錢組裝，直接給你全配！你的錢，不會再被無形的手續費『吃掉』，而是實實在在地為你工作，加速幫你滾出『第一桶金』，甚至『第二桶金』、『第三桶金』！年輕就是你的本錢，而這張保單，就是把你本錢的『戰鬥力』開到最強的『外掛』！」

【預判與應對】

- **預測客戶的第一個困難點：**「零費用？真的假的？會不會羊毛出在羊身上，後面有什麼隱藏費用？」
  - **我們的神回應：**「哈哈，小陳你問得好！這就是大家常有的疑問，但這張單真的很『老實』。你看（拿出條款附表二），『保費費用』這邊寫的是『無』，投資標的申購費，你看『貨幣帳戶』跟『共同基金』也是『無』！它把費用透明化，主要是在後面的『保單管理費』和『保險成本』，這些都是按月從帳戶價值扣的。你投資越久，帳戶管理費還會逐年降低，到第5年以後甚至變『零』！（指著條款第十五頁附表二）這樣是不是清楚多了？這就跟我們手機綁約一樣，月租費會扣，但通話費和流量費可能就是另外算，但你開通時就給你說明清楚！它不是『黑箱』，它是『透明』的！」
- **預測客戶的第二個困難點：**「那如果我現在手頭不寬裕，可以投比較少嗎？還是要一次拿很多錢出來？」
  - **我們的神回應：**「這個你免煩惱啦！年輕人手頭當然要靈活運用啊！這張變額萬能壽險最棒的地方就是它的『彈性』。你可以定期定額繳費，設定一個你覺得負擔得起的金額，比如一個月三千、五千，甚至一萬，重點是『先開始』！你也可以不定期加碼，哪天年終獎金發下來、股票賺一筆，隨時都能把閒錢丟進去『滾』。它就像一個超大的『蓄水池』，你想灌多少水進去，都能承接，而且都能幫你『自動錢滾錢』！」
- **預測客戶的第三個困難點：**「我對投資不熟耶，萬一賠錢怎麼辦？會不會本金就不見了？」
  - **我們的神回應：**「小陳，這就是變額萬能壽險跟一般投資最大的不同！它把投資的『錢』跟『保障』分得很開。雖然你的投資會跟著市場波動，有賺有賠，但這張單最核心的功能，是它同時給你一份『壽險保障』，而且還有『完全失能』的保障！意思就是說，即使投資績效不好，但你最基本的身故保障和完全失能保障都還在，就像有『雙重防護網』一樣。而且啊，我們可以幫你『選標的』，從最穩健的貨幣帳戶開始，慢慢了解市場，或是直接選風險比較低的ETF。我們不是讓你『亂槍打鳥』，而是『陪你一起挑』最適合你的『投資隊伍』！」

【總結與推進】「小陳，聽我這樣說，有沒有覺得這張保單，很像為你量身打造的『財富自由加速器』？零費用入隊，本金最大化，再加上我們專業的『選股雷達』，根本就是讓你的錢在『開外掛』！不如這樣，我們找個時間，我幫你把你的『財富加速模擬圖』跑出來，看看如果現在開始，五年、十年後，你的第一桶金可以滾多快、多大！好不好？大概半小時就搞定！」(引導：將「模擬圖」具象化，激發客戶的好奇心和即刻行動的慾望，並給出明確的下一步行動和時間預期。)

第二招：斜槓青年的「雙軌人生」保障 — 財富累積與人生風險，一次到位！

【心理學開場】（表情從剛才的興奮轉為嚴肅，但眼神仍充滿關懷，語氣沉穩）「小陳，我們年輕人現在流行『斜槓』、『多重宇宙』，大家都在拚命為自己多找幾條路，很棒！但你有沒有想過，當我們把所有精力都投入在衝刺事業、追求夢想的時候，如果哪天不小心『翻車』了，突然沒辦法工作了，那所有努力是不是會一瞬間全部歸零？這感覺就像我們在高速公路上開快車，如果沒有繫安全帶，其實是很危險的。」(暗示：連結年輕人的「斜



槓」趨勢，但將話題巧妙轉向「風險」；用「翻車」、「歸零」製造潛在危機感，再用「繫安全帶」暗示解決方案的必要性。)

【SPIN 流程實戰】

- **S (Situation - 現況):**
  - 「現在你正值衝刺期，身體狀況一定很好，事業也正要起飛，對未來充滿無限可能。每天起床想的都是怎麼賺更多錢、怎麼學更多技能，對吧？感覺人生一片光明！」(引導：肯定年輕人現況的優勢與熱情，讓他自我感覺良好，進而更容易接受潛在風險的討論。)
- **P (Problem - 痛點):**
  - 「可是小陳，我們再怎麼拚，『身體』都不是鐵打的。萬一哪天，因為一場意外，或者一個突如其來的疾病，讓你『完全失能』，變成必須長期臥床，或者需要專人照顧，沒辦法再像現在這樣自由地工作、賺錢了，那該怎麼辦？你的斜槓事業怎麼辦？你還能繼續為夢想努力嗎？這些問題，光想就讓人覺得『腳麻』，對不對？」(引導：用「鐵打的」、「完全失能」、「腳麻」等具象詞彙，將抽象的風險具體化，製造強烈的身體和財務衝擊感，觸動客戶最不願面對的「失去自由」的恐懼。)
  - **預測客戶回答：**
    1. 「唉唷，你別嚇我啦，我身體很壯的！」
      - **互動反映：**「年輕人身體壯當然好！但風險就是不請自來，它可不管你壯不壯。我們買保險不是因為我們會『出事』，而是『萬一出事了』，我們也能『優雅地』面對，不拖累家人。」
    2. 「我好像有意外險跟醫療險了耶？」
      - **互動反映：**「很好！你有基本防護網。但意外險和醫療險通常是理賠『花費』，比如住院、手術。但完全失能是賠你『收入損失』和『長期看護』的錢，這個坑比你想的還要大，醫療險通常補不起來。想想看，如果一輩子都不能工作，家裡要靠誰？」
    3. 「這個好像是老人家才會遇到的問題吧？」
      - **互動反映：**「錯了！以前我們以為中風、癌症是老人病，現在年輕化的例子多的是！而且，年輕時發生完全失能，影響的是『未來幾十年』的收入跟生活品質，那個損失金額，比你存到第一桶金還巨大！那種一輩子的『拖累感』，你願意嗎？」
- **I (Implication - 影響):**
  - 「小陳，你想想，如果真的不幸發生了，你不能工作了，家裡突然少了一份收入，而且還多了一個需要長期照護的支出，你說，這是不是對家裡經濟的一場『土石流』？你爸媽會不會為了照顧你，連退休金都燒光？你是不是也得放棄你現在衝刺的那些夢想、那些斜槓的規劃？那種『萬念俱灰』的感覺，光是想像，是不是就覺得很痛？」(引導：將「完全失能」的後果從個人放大到家庭的「土石流」，再連結到「夢想放棄」、「萬念俱灰」的情感崩潰，讓客戶感受到深層的心理衝擊。)
- **N (Need-Payoff - 解決):**
  - 「所以小陳，如果現在只是每個月多付一點點錢，就能打造一個『超級防護罩』，不只在你發生『萬一』時，給家人一筆穩穩的保障，更重要的是，就算你『完全失能』了，這張保單也會給你一大筆錢，讓你不用擔心沒收入，不用拖累家人，可以安心養病，甚至還有機會去圓你其他的夢想。這樣是不是就能讓你『沒有後顧之憂』地去大膽追求你的斜槓人生，讓你的財富累積和人生保障，可以同步前進？」(引導：用「超級防護罩」、「沒有後顧之憂」、「同步前進」等積極詞彙，描繪解決方案帶來的「安心感」和「掌控感」，讓客戶自己說出「對，這樣我才能真的衝刺」。)

【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』，它除了讓你投資錢滾錢，最重要的是，它同時涵蓋了『身故保障』和『完全失能保險金』的雙重防護。」
- **A (Advantage - 優勢):**「它跟傳統的投資型保單不一樣，你可以在『甲型』和『乙型』之間做選擇。甲型是保障額度會隨著你帳戶價值變高而有所調整，乙型則是保障額度一直維持不變，比較簡單。但不管你選哪一種，你的『完全失能』保障都是實實在在的。萬一真的發生了，它會給你一筆錢，讓你不用擔心收入中斷，不用去煩惱醫療費、看護費，讓你保有尊嚴，不造成家人負擔。」
- **B (Benefit - 利益):**「這就表示，你現在不是在買一份『保險』，你是在為你的『斜槓人生』，鋪設一條最穩固的『高速公路』！讓你在衝刺夢想的同時，後方永遠有一個強大的『備援系統』，就算遇到『路況不佳』，也能讓你的生活品質和家人，不受到影響。這是給你自己，也是給家人，一份最負責任的『愛的承諾』，讓你的人生可以『雙軌並進』，財富和保障，兩者兼顧！」

## 【預判與應對】

- **預測客戶的第一個困難點：**「完全失能聽起來好嚴重，保費會不會很貴啊？」
  - **我們的神回應：**「你這個問題問到重點了！一般來說，純保障的保單，完全失能的保障金額越高，保費當然越貴。但這張保單它特別在，它的『保險成本』是隨著年齡增加，但它會從你的保單帳戶價值去扣！我們年輕的時候，保險成本很低，而且你前面說的『零保費費用』，你的本金都拿去投資，帳戶價值增長得快，就能抵銷掉不少保險成本。等於說，你用『小小的錢』，去撬動『巨大的保障』，CP值超高！這才是年輕人最划算的選擇！」
- **預測客戶的第二個困難點：**「我現在薪水還不高，養活自己就不容易了，哪有閒錢再規劃這些？」
  - **我們的神回應：**「小陳，就是因為薪水還不高，所以才更要規劃啊！你想想看，萬一真有個萬一，你現在沒錢準備，那是不是要借錢？還是要靠家人？但如果你提早規劃，每個月拿出『幾杯珍奶錢』，就能把這麼大的風險轉嫁出去，這是不是更聰明？而且，你的錢還在裡面『錢滾錢』！這不是支出，這是你為自己未來『築夢』的基石，更是避免未來『拖垮自己』的一張『保命符』！」
- **預測客戶的第三個困難點：**「我對投資沒興趣，只想存錢就好。」
  - **我們的神回應：**「好啊，存錢很棒！但存錢也要有效率嘛！你把錢存銀行，每年利息少到可憐，還要擔心通貨膨脹讓你的錢越來越薄。這張保單，即使你選最穩健的『貨幣帳戶』，它的收益也比銀行活存高很多（指著保單條款），而且還給你一個『意外失能保障』。你把這張單想成一個『超級高利活存帳戶』，裡面存的錢不只會長大，還附贈了『超人披風』，在你遇到危險的時候，能保護你！這樣是不是就更有吸引力了？」

【總結與推進】 「小陳，『雙軌人生』不是光說說而已，是要有實質的『後盾』。你的夢想很大，你的風險也可能潛藏在其中。我們來看看，用你現在每月能接受的預算，可以幫你打造多大、多穩的『雙軌防護網』，讓你衝刺事業無後顧之憂！我幫你這個『斜槓人生保障計畫』算出來，你看看，可以嗎？」(引導：將抽象的「雙軌人生」具體化為「雙軌防護網」和「斜槓人生保障計畫」，再次強化利益，並提出明確的下一步動作，讓客戶參與其中。)

第三招：國際觀「零時差」！小資族也能全球佈局的財富任意門！

【心理學開場】（身體向前傾，語氣帶著一點神秘和獨家消息的感覺，彷彿要分享一個投資秘笈）「小陳啊，你看看現在新聞，是不是常在說什麼『全球股市創新高』、『AI概念股飆漲』？我們年輕人，當然不能只看台灣這塊小小的市場對不對？世界這麼大，財富機會當然也要『全球佈局』啊！但問題是，我們小資族怎麼跟那些有錢人一樣，輕鬆投資全世界，搭上全球財富的順風車？別擔心，我找到一個『任意門』了！」(暗示：利用年輕人對「全球趨勢」、「新知」的好奇心，引導他們對「財富機會」的渴望。用「任意門」比喻產品的便利性，建立期待。)

## 【SPIN 流程實戰】

- **S (Situation - 現況):**
  - 「你現在可能手上有點閒錢，頂多就是買買台股，或者放銀行定存，雖然穩定，但總覺得機會有限，對吧？畢竟台灣市場就這麼大，機會也相對集中在特定產業。」(引導：點出現況的侷限，讓客戶感覺到現有資產配置的不足。)
- **P (Problem - 痛點):**
  - 「你有沒有想過，如果你今天想投資蘋果、Google這種全球巨頭，或者想買全球債券、黃金ETF，你會怎麼做？是不是要開海外券商帳戶？換匯？還要研究當地稅法、交易時間、甚至各種語言的規則？光想就『頭大』，對不對？而且，每次投入的金額是不是門檻很高，動不動就要幾十萬、上百萬？我們這種小資族，根本很難輕鬆做到『全球佈局』，變成只能眼睜睜看著別人賺大錢？」(引導：細數海外投資的「高門檻」、「複雜性」和「不便」，製造「想做卻做不到」的痛點，讓客戶感受到自己被排除在「財富盛宴」之外的焦慮。)
  - **預測客戶回答：**
    1. 「對啊，我光想就覺得很麻煩，而且也沒那麼多錢。」
      - **互動反映：**「就是說嘛！我們年輕人時間最寶貴，錢當然也要花在刀口上，怎麼能讓這些複雜的手續，阻礙我們財富增值的機會呢？所以才需要一個『任意門』啊！」



2. 「我現在都直接買國內的全球型基金了，也算有佈局吧？」
    - **互動反映：**「很好！你已經有全球觀了。但你有沒有比較過，國內基金有些費用率很高，而且選擇是不是比較少？如果能有更多元、更透明、費用更低的選擇，是不是更能搭上全球列車？」
  3. 「我沒想過要投資海外，感覺風險比較高。」
    - **互動反映：**「小陳，不是所有雞蛋都放在同一個籃子裡才叫安全啊！把錢放在不同的國家、不同的貨幣，其實是分散風險的一種方式。就像現在美元很強，如果你全部都是台幣資產，是不是就會有點『縮水』？這不是風險高，是『你不了解』，所以才需要一個專業的引導，讓你安全地跨出去。」
- **I (Implication - 影響):**
    - 「你想想看，如果因為這些麻煩，你只能把錢綁在台灣的小池子裡，而錯過了全球科技股的爆發、新興市場的崛起，那十年、二十年後，你的財富累積，是不是就跟那些有能力全球佈局的朋友，拉開好大一段距離？你原本想提早財富自由、環遊世界的夢想，會不會就只能變成『望梅止渴』？甚至你累積的資產，還可能因為單一市場波動或台幣貶值而『縮水』，你甘心嗎？」(引導：將「無法全球佈局」的後果上升到「錯失機會」、「財富差距拉大」、「夢想破碎」的層面，激發客戶的「不甘心」和「競爭焦慮」。)
  - **N (Need-Payoff - 解決):**
    - 「所以小陳，如果現在有一個管道，讓你不必開複雜的海外帳戶，不必煩惱換匯手續，就能用小額資金，輕鬆投資全球頂尖的企業和資產，讓你的錢不再被地理限制，而是跟著全世界的脈動一起成長，而且還有專人幫你追蹤、幫你管理，你是不是就能更安心、更有效率地參與全球財富的機會，讓你的資產『含金量』直接晉級，更快達到財富自由？」(引導：用「輕鬆投資全球」、「小額資金」、「專人管理」等詞彙，描繪解決方案帶來的「便利性」和「安心感」，讓客戶感受到自己終於能「搭上全球順風車」。)

#### 【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』，它最特別的就是可以連結非常多種『海外投資標的』，像是全球型的ETF、或是投資不同區域、不同產業的共同基金。」
- **A (Advantage - 優勢):**「這表示你透過一份保單，就能輕鬆把你的錢分散到全球各地，不只投資台股，還能投資美股、歐股、甚至新興市場，做到真正的『多元配置』！而且，它讓你用『台幣』就能申購這些海外標的，不用自己去煩惱換匯、開海外帳戶那些惱人的手續，省下你的時間和精力。你就像是拿到一張『全球財富任意門』的通行證，小額資金也能『放大槓桿』去參與大市場！」
- **B (Benefit - 利益):**「這就等於是把全世界最賺錢的火車頭，直接接到你的財富列車上，讓你的資產跟著全球經濟一起飆速成長！而且你的資金不是綁死死的，可以隨時根據市場狀況轉換投資標的，一年還有12次免手續費的轉換機會喔（指著條款附表二）！你的錢不再是『井底之蛙』，而是擁有『國際觀』的『未來錢』，這才是年輕人該有的『財富格局』！」

#### 【預判與應對】

- **預測客戶的第一個困難點：**「我對美元或其他外幣沒概念，會不會有匯率風險？」
  - **我們的神回應：**「你這個疑慮很正常！匯率當然會有波動，但你想想，我們人生很長，這份保單是陪你到111歲的！長期下來，匯率的短期波動會被時間平滑掉。而且，把資產分散到不同幣別，其實是在幫你分散風險，避免所有錢都放在單一貨幣被通貨膨脹吃掉。就像現在大家都在說，美元還是全球最強勢的貨幣之一，有些海外留學、海外置產的需求，未來都可能用到美元。現在提早佈局，就等於是幫未來的自己，提前買好一張『國際機票』，多一份安心！」
- **預測客戶的第二個困難點：**「這些投資標的我根本不認識，怎麼選？」
  - **我們的神回應：**「這就是我們存在的原因啊！你不用變成投資大師，你只需要有『國際觀』的眼光！我們會根據你的風險偏好、你的理財目標，幫你篩選出最適合你的投資標的組合。我們會定期跟你檢視狀況，市場變化大的時候也會提醒你，我們不是讓你『單打獨鬥』，我們是你的『專屬財富顧問』，帶著你一起搭上全球財富的列車！」
- **預測客戶的第三個困難點：**「投資型保單跟直接買基金有什麼不一樣？感覺直接買更自由？」
  - **我們的神回應：**「問得太好了！直接買基金當然可以，但你可能會忽略兩個最重要的點。第一，直接買基金，很多平台還是會收『申購手續費』，你這張保單有很多標的，是『零申購費』的。第二，也是最重要的，直接買基金，就少了這份『壽險』和『完全失能』的保障！萬一你今天有什麼突發狀況，你的基金可能要變現，而且你也沒有那份保險金可以給家人。但變額萬能壽險，它讓你『投資賺錢』的同時，也給你『保障安心』，這才是一個完整、聰明的資產配置，讓你『有錢賺，有保障』！」

【總結與推進】 「小陳，現在全球化是趨勢，你的錢當然也要跟著世界跑！別再讓手續費和複雜的流程，綁架你的財富！我們來看看，這張『全球財富任意門』能為你的資產帶來多大的升級！我幫你準備了幾檔近期表現不錯的海外標的資料，我們一起來研究看看，好不好？」(引導：再次強調產品的「全球化」和「便利性」，並提出具體的下一步動作，讓客戶感受到專業且有方向，鼓勵他們進一步了解。)

第四招：財富自由的「活存帳戶」：緊急應變與彈性運用，關鍵時刻不求人！

【心理學開場】 （語氣轉為親切而務實，帶著一點「過來人」的經驗分享感） 「小陳啊，我們年輕人，錢雖然不多，但最需要的是什麼？是『彈性』！對不對？你看，有時候可能突然想去個畢業旅行、要換台新手機、或者家裡有個急用，甚至是臨時想去上個什麼進修課程，這些都需要錢。但如果錢都綁在定存裡，或者都被卡死了，要用錢的時候，是不是會很『卡卡』，感覺綁手綁腳的？」(暗示：利用年輕人對「彈性」、「自由支配」的渴望，點出「資金卡關」的困境，觸發其對資金流動性的需求。)

【SPIN 流程實戰】

• S (Situation - 現況):

- 「你現在規劃的理財方式，大部分就是每個月固定存錢到銀行，或者投資一些股票或基金，這些錢都穩穩地放在那邊，覺得很安心，對吧？」(引導：再次確認客戶現有的資金配置模式，為後續引入彈性功能做鋪墊。)

• P (Problem - 痛點):

- 「但是小陳，你有沒有想過，萬一突然遇到什麼緊急狀況，比如車子壞了要修，或是家裡長輩突然需要一筆醫藥費，還是你突然有個很棒的創業點子需要資金，但錢都卡在定存還沒到期，或者股票剛好套牢不能賣，那怎麼辦？是不是只好去跟朋友借錢，或者辦信用貸款？那種『急用錢卻拿不到』的感覺，是不是超『鬱卒』的？而且還會多一筆利息。」(引導：用具體的「緊急狀況」和「創業機會」來製造資金流動性不足的痛點，並點出「借錢」、「信貸」的窘境和額外成本，加深「鬱卒」感。)
- 預測客戶回答：
  1. 「真的，之前就有過這種經驗，很麻煩！」
    - 互動反映：「對嘛！人生就是這樣，計畫永遠趕不上變化。如果能有個隨時可以動用的『秘密金庫』，是不是就輕鬆多了？」
  2. 「我爸媽會幫我，或者我有信用卡可以刷。」
    - 互動反映：「爸媽幫是人情，信用卡是要利息的！而且你每次都跟爸媽伸手，自己也會不好意思吧？我們就是要讓自己『關鍵時刻不求人』，這才是真正的長大！」
  3. 「我都有留緊急備用金，大概半年的生活費。」
    - 互動反映：「超棒的理財觀念！但你想想看，如果你把這筆緊急備用金放在這張保單裡，它除了隨時可以動用，還能『錢滾錢』，甚至還多了一份『身故』跟『完全失能』的保障，這是不是比放在銀行帳戶裡『發呆』更有效率？」

• I (Implication - 影響):

- 「小陳，你想想，如果因為資金卡關，你錯過了一個千載難逢的創業機會，或者沒辦法即時幫到家人，那種『心有餘而力不足』的感覺，會不會讓你很後悔？或者為了應急去借了高利息的貸款，反而讓自己的財務更吃緊？這不只是錢的問題，這還會影響到你對人生的『掌控感』和『自信心』，甚至會讓你錯失很多『翻身』的機會，你願意讓這種情況發生嗎？」(引導：將「資金卡關」的後果延伸到「錯失機會」、「後悔」、「失去掌控感」，觸發客戶對「自主性」和「潛力發揮」的渴望。)

• N (Need-Payoff - 解決):

- 「所以小陳，如果現在有一個『神奇帳戶』，你的錢放在裡面不只可以『錢滾錢』，還能隨時『部分提領』出來應急，就像你的『活存帳戶』一樣，而且急用錢的時候，還可以從這裡『保單借款』，利息比外面便宜，又不用看銀行臉色。這樣，你是不是就能更放心地去打拼，知道你的錢永遠在手邊，關鍵時刻不求人，讓你的財富真的『活』起來，真正達到『財富自由』？」(引導：用「神奇帳戶」、「活存帳戶」、「關鍵時刻不求人」等詞彙，描繪解決方案帶來的「便捷性」、「自主性」和「安心感」，讓客戶感受到這張保單是他「人生彈藥庫」。)

【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』，它最棒的是提供『保單帳戶價值部分提領』和『保單借款』的功能。」
- **A (Advantage - 優勢):**「這表示你的保單帳戶價值，累積到一定程度後，你可以像銀行提款一樣，隨時『部分提領』出來應急，而且每次只要提領五千元以上就可以！萬一真的需要更大筆錢，你還可以利用『保單借款』，最高可以借到保單價值準備金的60%，而且這個借款利息通常比信用貸款低很多，更重要的是，免去那些煩人的審核手續，有額度就能借，靈活度超高！」
- **B (Benefit - 利益):**「這就等於是你的財富，不再是死死的數字，而是能『活』起來為你所用！它不只是一個投資帳戶，它更像是你專屬的『財富自由活存帳戶』，一個『緊急備用金的超級彈藥庫』！你不用擔心手頭緊，也不用看別人臉色，關鍵時刻，你的錢永遠聽你指揮！這不只是給你的錢一個家，更是給你的人生多一份『底氣』，讓你更有自信、更從容地去面對人生的每一個挑戰！」

【預判與應對】

- **預測客戶的第一個困難點：**「部分提領或保單借款會不會影響我的保障？」
  - **我們的神回應：**「這個問題問得好！簡單來說，部分提領會減少你的保單帳戶價值，進而可能會影響到你『淨危險保額』的計算，也就是說，你的身故保障金額可能會因此變動。但別擔心，如果你是選『乙型』，你的基本保額是不受影響的。而保單借款，你只要在時間內還款，基本上就不會影響你的保單效力。我們在條款裡都有明確寫（指著條款第20條、第34條），重點是，這些彈性功能，就是為了讓你在急需用錢時，有資金可以周轉，而不至於讓整個保單因為資金壓力而終止，這是給你多一個『活路』，而不是『死路』！」
- **預測客戶的第二個困難點：**「我會不會很常需要提領，這樣是不是很不划算？」
  - **我們的神回應：**「哈哈，這份保單不是讓你拿來當零用錢提的啦！它的設計理念，是讓你在真正遇到『大筆』或『緊急』的資金需求時，可以有個靈活運用的管道。你會發現，它的『部分提領費用』和『解約費用』，在保單的前幾年是會收取的（指著條款附表二）。但如果你持有超過第六年，解約或部分提領就完全『零費用』了！這鼓勵你長期持有，讓錢在裡面好好滾大，但同時也保有應急的『活水』。這樣，你是不是就可以規劃得更安心？」
- **預測客戶的第三個困難點：**「那我為什麼不直接辦個人信貸，比較快？」
  - **我們的神回應：**「信貸當然也是一個選擇，但你信貸的利息通常會比保單借款高，而且銀行會審核你的信用狀況、收入證明，有些時候還需要提供擔保品，流程相對比較複雜。保單借款的優勢就在於，它是以你自己的保單價值做為擔保，幾乎沒有額外的審核流程，只要保單帳戶價值足夠，你隨時可以借款，而且還款彈性也高。想想看，是你自己的錢『貸』給你，還是要『求』銀行，哪種感覺比較好？是不是用自己的錢最舒服？」

【總結與推進】「小陳，有錢很棒，但『有彈性的錢』更棒！這張『台新人壽超吉馬利變額萬能壽險』不只讓你錢滾錢，更讓你的錢變成一個『活水泉源』，關鍵時刻不求人，讓你的人生始終掌握在自己手中！我們來幫你試算一下，如果你每年存多少錢進來，十年後，你的『彈藥庫』會累積多少？這份『財富活存規劃』，你覺得怎麼樣？」(引導：將「彈性」和「自主性」推到最高點，再次強調利益，並邀請客戶共同參與「財富活存規劃」的具體試算，讓客戶感到有主導權。)

第五招：超越百歲的「人生下半場」規劃：你的樂活人生，我們超前部署！

【心理學開場】（帶著輕鬆幽默的語氣，但眼神中透露出深遠的思考，彷彿在分享一個有趣又重要的未來趨勢）「小陳啊，你有沒有想過，現在大家都說『人生七十才開始』，搞不好我們這代，以後活到八十、九十歲，甚至『一百歲』，都是稀鬆平常的事了！哇，那時候我們的孫子，搞不好都大學畢業了！但問題來了，活得長當然好，但要怎麼活得『久又好』，不用每天擔心錢不夠用，甚至可以『優雅地』享受晚年？這可不是開玩笑，這可是我們年輕時就得『超前部署』的大課題啊！」(暗示：利用社會趨勢「長壽化」來引起年輕人的好奇，並將話題從「活得久」延伸到「活得好」，用「超前部署」強調及早規劃的重要性。)

【SPIN 流程實戰】

- **S (Situation - 現況):**
  - 「你現在可能剛出社會沒多久，或者正在事業衝刺期，每天想的都是怎麼賺錢、怎麼存錢，搞不好連退休生活都覺得很遙遠，對吧？畢竟，我們現在連週末要吃什麼都還在煩惱，哪有時間想那麼遠？」(引導：點出現階段年輕人的普遍心態，理解他們的短期焦點，為後續導入長期規劃做鋪墊。)



- **P (Problem - 痛點):**

- 「但是小陳，你有沒有想過一個很殘酷的現實？假設你今天活到一百歲，從六十五歲退休，到一百歲還有『三十五年』！這三十五年，如果你每個月都要花四、五萬塊，那你知道你要準備多少錢嗎？沒有個兩、三千萬，根本不夠用！而且，如果你只靠勞保、退休金那一點點，夠嗎？搞不好連買『尿布』都不夠！你願意你下半輩子，還要看兒女臉色，每天數著錢過日子嗎？那種『活得久卻沒錢花』的窘境，光想就讓人覺得『毛骨悚然』！」(引導：用具體的「三十五年」、「幾千萬」量化「長壽風險」帶來的巨大財務壓力，並用「尿布」、「看兒女臉色」製造「晚年沒尊嚴」的恐懼，觸發客戶對「老年貧困」的深層焦慮。)
- **預測客戶回答：**
  1. 「天啊，我還沒想過這麼遠的問題！」
    - **互動反映：**「對嘛！這就是重點！年輕時不想，等到老了才來想，就真的來不及了！你現在多想一步，就能領先別人幾十年！」
  2. 「我現在努力工作賺錢，以後自然會有錢吧？」
    - **互動反映：**「賺錢很重要，但『守財』和『錢滾錢』更重要！你看看那些有錢人，他們年輕時就開始規劃了。如果光靠工作，錢被通貨膨脹吃掉，或者遇到經濟不景氣，那怎麼辦？我們是要『智慧地』賺錢，不是『拚命地』賺錢。」
  3. 「我會把錢拿去投資，靠投資收益養老。」
    - **互動反映：**「很棒的觀念！但投資有賺有賠，而且很多投資都有『期限』。這張保單它特別的地方，是它能陪你到『111歲』！而且它最後給你的『祝壽保險金』，就是確保你活得夠老，也能領到一筆錢，這筆錢不是投資賠光就沒了，是契約約定的，是不是讓你更安心？」

- **I (Implication - 影響):**

- 「小陳，你想想，如果到了你八十歲的時候，你的老朋友們都在環遊世界、享受人生，結果你還在為每月的生活費斤斤計較，或者因為身體不舒服卻沒錢看最好的醫生，那種『落差』會不會讓你覺得很感慨？你年輕時的夢想、那些努力，會不會因為晚年沒錢而大打折扣？甚至，你還可能變成兒女的負擔，你願意讓自己的人生，在下半場『走味』嗎？」(引導：將「晚年貧困」的後果從「財務窘境」擴大到「生活品質落差」、「夢想折扣」、「成為負擔」等情感和尊嚴層面，激發客戶對「晚年尊嚴」和「獨立性」的強烈渴望。)

- **N (Need-Payoff - 解決):**

- 「所以小陳，如果現在只是每個月拿出一點點錢，就能打造一個『超長待機』的財富計畫，讓你的錢不只在年輕時幫你錢滾錢，在你六、七十歲退休時，還能成為你固定的『退休金補給站』，甚至保證你活到『一百一十一歲』的時候，還能領到一筆『祝壽金』，讓你活得越久，領得越多，活得越有尊嚴。這樣，是不是就能讓你很放心地去享受人生，知道自己『人生下半場』，也能過得比別人更『超吉馬利』？」(引導：用「超長待機」、「退休金補給站」、「超吉馬利」等詞彙，描繪解決方案帶來的「長久安心」和「尊榮感」，讓客戶自己說出「對，這就是我想要的晚年」。)

【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』，它最特別的設計之一，就是它有『祝壽保險金』。當被保險人的保險年齡達到『111歲』的保單週年日，只要保單還有效，就會給付這筆錢。」
- **A (Advantage - 優勢):**「這代表什麼？這表示這張保單不只照顧你年輕時的風險，它還能陪伴你走到生命的最後階段，確保你活得夠久，也能領到一筆錢。這筆『祝壽金』的金額是根據你保單帳戶的價值來計算的，也就是說，你年輕時投資累積得越多，活到一百一十一歲，領到的祝壽金就越多！這不是一張單純的壽險，這是一張『陪伴你活到老、領到老』的長壽保障！」
- **B (Benefit - 利益):**「這就等於是你在為自己的『人生下半場』，提前買好一張『豪華頭等艙機票』！你不再是擔心活太久，而是期待活更久，因為活得越久，你的財富可能累積越多，最後還能領一筆大錢，讓你在晚年可以想買什麼就買什麼，想去哪裡就去哪裡！你的晚年，不再是『貧困老人』，而是『優雅樂活家』！這是送給未來自己，一份最棒的『長壽禮物』！」

【預判與應對】

- **預測客戶的第一個困難點：**「111歲？會不會太遠了？我根本不知道能不能活到那時候！」
  - **我們的神回應：**「哈哈，小陳你別說了，我每次說到111歲，大家也都會嚇一跳！但這就是這張保單的『超前思維』啊！你想想，現在醫療科技這麼發達，活到八十、九十已經不稀奇了，未來活到一百歲以上，絕對是趨勢！這張保單就是在告訴我們：『嘿，別只顧著眼前，未來會活很久，得提早準備！』這不

是讓你活到111歲才領錢，而是它『能保障你到111歲』，讓你的錢，在這個時間區間裡持續滾動，而且最後還給你一個『終點獎勵』！這是給你一份『跨越世紀的安心感』！」

- **預測客戶的第二個困難點：**「這錢會不會被通膨吃掉？等到111歲，這筆錢不知道還值多少？」
  - **我們的神回應：**「你這個問題問到核心了，小陳！這就是為什麼這張保單是『變額萬能壽險』，而不是傳統的定額壽險！傳統保單，你現在保100萬，三十年後還是100萬，早就被通膨吃光了。但這張保單，你的錢是投入『投資標的』去『錢滾錢』的！我們可以選擇連結抗通膨的投資標的，像是股票型基金或ETF，讓你的資產有機會跟上甚至超越通膨的速度，讓你的錢『越來越值錢』！它不是死錢，它是會『長大』的錢，所以你活到111歲領到的，會是一個『長大後的金額』，是不是更棒？」
- **預測客戶的第三個困難點：**「那如果我沒活到111歲，中間就走了怎麼辦？」
  - **我們的神回應：**「小陳，你別咒自己啦！哈哈！這張保單雖然有『祝壽金』，但它的核心還是『壽險』啊！萬一你真的中途就走了，它也會立刻給你的家人一筆『身故保險金』，讓你的愛和責任，可以延續下去，不會因為你的離開，讓家人的生活陷入困境。所以，這張保單是『活著給你養老金』，『不在了給你家人錢』，活著或不在，都幫你安排得妥妥的，這才是真正的『周全』！」

【總結與推進】「小陳，年輕時的努力，是為了未來更好的自己。別讓『活太久』變成一種風險，而是一份『祝福』！這張『超吉馬利』就是你的『長壽財富管家』，幫你把『人生下半場』規劃得精彩又富足。來，我們來算算看，如果現在開始，你的『樂活退休金』要怎麼一步步累積起來，讓你未來真的能『過得爽歪歪』！我們約個時間，我幫你跑一下模擬數據，好不好？」(引導：再次強調產品的「長壽」和「尊嚴」利益，用「長壽財富管家」、「過得爽歪歪」等詞語，營造對未來的積極想像，並提出具體的下一步行動，讓客戶感到期待。)

今天想利用哪些保單進行頂尖業務實戰呢？

