



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

一、五大銷售主軸

這張「QQ人壽真的好紅外幣終身壽險(定額給付型)」保單，嘖嘖，光聽這名字，就知道它不僅是張保單，根本就是為台灣郎量身打造的「財富傳家寶」啊！它融合了外幣、終身、分紅、定額給付這些誘人的元素，要切入可用的角度超級多。來，跟著我，我們把它拆解成五個最能打中客戶心坎的銷售主軸，保證讓你從此業績長紅、紅到發紫！

1. 主軸：美元傳家寶，世代財富永流傳

- **亮點標題：**美元傳家寶：跨越世代的財富方舟，為子孫撐起一片天！
- **精準主題：**結合美元強勢貨幣特性與保單的「分紅機制」及「傳承功能」，強調資產的長期穩健增值與跨世代傳承的規劃。
- **關鍵行銷：**強勢貨幣配置、資產全球化、抗通膨增值、世代傳承、永續財富、指定受益人、免遺產稅（需符合實質課稅原則）、保單紅利複利滾存。
- **困難點：**客戶可能擔心美元匯率短期波動，或是對分紅保單的「非保證」性質有疑慮。
- **解決方法：**強調長期持有以平滑匯率波動，並將美元保單視為整體資產配置中的「避險部位」。針對分紅，則解釋公司如何透過穩健經營與專業精算，讓保戶能共享經營成果，並強調「增額分紅」與「高山流水額外分紅」的長期效益。

2. 主軸：人生下半場，樂退享分紅

- **亮點標題：**退休金準備：一張美元保單，讓你下半場人生「越陳越香」！
- **精準主題：**將保單的「長期增值」與「祝壽保險金」結合，定位為穩健的退休規劃工具，讓客戶在屆臨退休或退休後能享有額外收益，活得越久領越多。
- **關鍵行銷：**退休金規劃、樂活養老、祝壽保險金、穩健增值、非保證紅利加值、年齡越高領越多、財務自主、活到老領到老。
- **困難點：**客戶可能認為退休規劃應該追求高報酬，或是對「活到110歲才領祝壽金」感到遙遠。
- **解決方法：**強調穩健性對於退休規劃的重要性，避免市場波動風險。祝壽金只是其中一項給付，而「增額分紅」和「高山流水額外分紅」的累積，才是讓保單價值持續增長的關鍵，讓客戶知道即使不活到110歲，保單價值仍在。

3. 主軸：未雨綢繆，責任金鎖住愛

- **亮點標題：**家庭責任金：鎖住你對家人的承諾，不讓「萬一」變成「萬劫不復」！
- **精準主題：**聚焦保單的「身故」與「完全失能」保障功能，強調在家庭支柱發生風險時，能提供一筆足以維持家庭運作的應急資金，守護家人的生活品質。
- **關鍵行銷：**家庭責任、愛與承諾、身故保障、完全失能保障、人生風險轉嫁、子女教育金、房貸繳納、生活開銷、即時現金流。

- **困難點：**客戶可能覺得「談死亡」不吉利，或者認為自己身體健康，不需要這麼高的保障。
 - **解決方法：**轉化為「愛的延續」和「責任的體現」，強調這不是詛咒，而是負責任的表現。引導客戶思考若「萬一」發生，沒有這筆錢將造成的實際衝擊，以及保單對「完全失能」的保障，不僅是人走了才賠。
4. **主軸：信託傳愛，財產不打架**
- **亮點標題：**分期給付：你的愛，像溪水般長流，滋養家人一輩子，財產不再「變戰場」！
 - **精準主題：**利用保單的「分期定額給付」功能，類比信託機制，確保保險金能按照要保人的意願，分期、長期地照顧受益人，避免一次性大筆資金被揮霍或引發爭產。
 - **關鍵行銷：**類信託功能、財產保全、指定用途、防範揮霍、避免爭產、子女照顧、弱勢保障、長期照護、愛心延續。
 - **困難點：**客戶可能不了解分期給付的設定細節，或覺得一次給付比較方便。
 - **解決方法：**透過實際案例，生動描述一次性大額資產可能引發的問題，強調分期給付的「智慧」和「遠見」，以及如何精準地將愛送到家人手中，確保他們的長期穩定生活。
5. **主軸：應變有彈性，聰明理財不卡關**
- **亮點標題：**彈性資產配置：市場變動也不怕，你的保單就是你的「變形金剛」！
 - **精準主題：**強調保單在面對不同人生階段或市場變化時，具備「保單借款」、「減額繳清」等彈性調整機制，讓客戶資金運用更靈活，避免理財規劃「卡關」。
 - **關鍵行銷：**資金運用彈性、保單借款、減額繳清、財務應變、資產配置、風險管理、活化資產、人生階段調整、長期規劃。
 - **困難點：**客戶可能覺得保單一旦買了就不能動，或者對借款有抗拒心理。
 - **解決方法：**強調這些條款是為了應對人生突發狀況的「備用方案」，而非鼓勵借款。減額繳清則能讓客戶在經濟壓力大時，仍能保留部分保障，避免完全解約的損失，展現保單的「韌性」和「彈性」。

二、頂尖業務實戰訓練手冊

各位夥伴，準備好了嗎？接下來，我們要進入最關鍵的「實戰演練」！一張好的保單條款，就像一本武功秘笈，裡面招式千變萬化。今天，我們就要把「QQ人壽真的好紅外幣終身壽險」這本秘笈，練成五招「絕世武功」，讓客戶聽了心服口服，錢包乖乖打開！

第一招：美元傳家寶，世代財富永流傳

【心理學開場】（帶著自信而又沉穩的笑容，語氣溫和而堅定）「陳董，您白手起家，打拼了一輩子，現在事業做得這麼大，是不是常常在想，怎麼把這份豐碩的成果，好好地傳給下一代，讓他們也能站穩腳步，甚至青出於藍？」（暗示：切入客戶最在乎的「傳承」和「家族永續」議題，觸動他們對子孫的愛與責任，同時給予肯定，建立信任。）

【SPIN 流程實戰】

- **S (Situation - 現況):**
 - 「以陳董您現在的資產規模，想必全球配置、分散風險，一定是您很重視的。您手上有沒有特別配置一些美元資產呢？像是外幣存款、美股或美國房產之類的？」
 - （引導：從客戶已有的投資習慣切入，肯定他們的理財觀念，讓他們覺得你懂他，而非要推銷一個全新的東西。）
- **P (Problem - 痛點):**
 - 「現在全球局勢變化這麼快，美金雖然強勢，但放在銀行定存利息又不高，投資美股又怕波動大，畢竟是下一代要用的錢，不能冒太大風險。還有啊，您有沒有考慮過，萬一哪天我們不在了，這些外幣資產要交給孩子，會不會遇到匯款手續複雜、甚至被課到高額遺產稅的問題？這可不是小數目啊！」
 - （引導：點出美元資產常見的「低利」、「高波動」痛點，再延伸到「傳承」時可能遇到的「稅務」、「複雜度」問題，加深其不安感。這裡的「高額遺產稅」就是一個很直接的心理壓力。）
 - 預測客戶回答一：「唉，這些問題我都想過，真的很頭痛！」
 - 互動反映一：「對嘛！這就是我們這種會為家族長遠著想的人，共同的煩惱！今天來，就是想跟您聊聊，有沒有辦法把這些煩惱一次解決！」

- 預測客戶回答二：「美元匯率現在很高，會不會套在高點啊？」
- 互動反映二：「陳董您這點很精明！匯率當然是個考量，但我們在規劃『傳家寶』的時候，通常會拉長到五年、十年、甚至二十年以上來看。您覺得，未來十年，美元在全球的地位會動搖嗎？長期來看，分散持有強勢貨幣，是不是就像把雞蛋放在不同籃子裡，多一份安心？」
- 預測客戶回答三：「分紅保單不是說不保證嗎？會不會領不到啊？」
- 互動反映三：「這問得太好了！您真是個內行人。確實，分紅是非保證的，保單條款第三條就寫得清清楚楚，公司也絕對不能保證給付金額。但您有沒有想過，保險公司收了這麼多保費，他們會怎麼投資？通常都是以『穩健』為主，賺到的錢，85%會分給保戶，就像公司賺錢分紅給股東一樣。而且，這個『增額分紅保額』，是會像滾雪球一樣，不斷把你的保障跟資產做大！我們是把收益的大頭分享給你，不是只分小利喔！」
- **I (Implication - 影響):**
 - 「陳董，想想看，如果您現在不提早規劃，這些寶貴的美元資產，萬一真的遇到什麼變故，孩子們在繼承時，搞不好要面對龐大的稅金、複雜的跨國匯款程序，甚至因為一時大意，把錢花光光。您辛辛苦苦打下來的江山，搞不好就因為傳承的細節沒處理好，讓孩子們之間有心結，或是資產一下子就縮水了。那種心血白費的感覺，一定很不好受吧？」
 - （引導：將問題的後果從「財務損失」提升到「家族和諧」、「心血白費」，強調情感和精神層面的影響，讓他感覺到這個問題的嚴重性。）
- **N (Need-Payoff - 解決):**
 - 「所以，如果我們現在有一個方法，能讓您的美元資產，不只穩健增值，還能透過專業的保單設計，讓這筆錢就像『量身訂製』一樣，精準、完整、安全地傳給您指定的繼承人，同時又能享受到保險的節稅優勢，避免稅務糾紛，甚至還能分期給付，讓您的愛和財富細水長流，持續照顧他們。陳董，這樣是不是就能讓您真正地高枕無憂，對家族的永續發展，更有信心了？」
 - （引導：讓他自己說出「對，這就是我想要的」。我們賣的不是產品，是「安心」和「家族永續」的承諾。）

【FAB 價值植入】

- **F (Feature - 特色):** 「陳董，這張『QQ人壽真的好紅外幣終身壽險』，它是一個用『美元』計價的終身壽險，條款上寫得很清楚（指著條款第四條），保費收付、給付通通是美元。最特別的是，它還是一個『分紅保單』，有『增額分紅保額』跟『高山流水額外分紅保額』，這些都是會讓你的保障價值不斷長大的！」
- **A (Advantage - 優勢):** 「它最大的優勢就是，幫您把這些強勢的美元，鎖定在一個『終身』的保障中。不像一般投資，市場波動大就睡不著覺，保險公司有專門的團隊幫你穩健操作（附件：保單紅利計算與分配說明，提到投資報酬率假設），讓您的資產能長期穩健增值，而且分紅部分是85%分配給保戶，真正共享經營成果！更厲害的是，身故保險金，只要指定好受益人，它是可以『免計入遺產總額』的（保單條款第十四條、第三十三條）！這可是一個超級合法又智慧的傳承方式！」
- **B (Benefit - 利益):** 「所以陳董，您買的不是一張保單，您是在為您的家族打造一個『美元永續財富方舟』！您的財富，將不受國內通膨影響，還能搭上全球強勢貨幣的順風車。更重要的是，未來這艘方舟，會穩穩地把您對子孫的愛與財富，跨越世代、精準地送達！讓他們不只拿到錢，更感受到您深遠的愛與智慧，這才是真正的『傳世之寶』啊！」

【預判與應對】

- **預測客戶的第一個困難點：**「我的資產很多樣化，不一定需要美元保單。」
- **我們的神回應：**「陳董，多元化配置當然是最聰明的做法！但您有沒有發現，當我們在做資產配置時，常常會遇到『收益和風險』兩難的狀況？高收益可能伴隨高風險，而低風險卻可能面臨低收益甚至被通膨稀釋的問題。這張美元保單，它扮演的角色，就像您資產配置裡的『定海神針』，它結合了壽險的『穩健性』和分紅的『成長性』，更重要的是，它以美元計價，等於幫您在全球配置中，加上一個『強韌的防火牆』。您看，就像有錢人喜歡把一部份資產放在海外一樣，這不是為了衝高報酬，而是為了『保底』，為了『穩健』，為了『確保家族財富的傳承』。這是不是您的目標之一？」
- **預測客戶的第二個困難點：**「我的孩子還小，現在談傳承是不是太早了？」
- **我們的神回應：**「陳董，您這觀念太先進了！很多人都覺得傳承是老了才要談，但真正懂傳承的人，都是『趁早規劃』！就像蓋一棟摩天大樓，地基越早打、越穩固，大樓才能蓋得更高、更安全。現在規劃，孩子還在成長階段，我們有更長的時間去讓這張保單的『增額分紅』複利滾存，讓它的價值像養老酒一樣，越陳

越香！而且，越年輕買保費越便宜，保障額度卻能更高。這是不是等於用最划算的成本，為孩子未來打造一個『超級金庫』？現在佈局，未來您就能更從容，孩子也能享受更完整的基石。」

- **預測客戶的第三個困難點：**「我看很多保險業務都說他們的分紅保單很好，你們的『真的好紅』跟別人有什麼不一樣？」
- **我們的神回應：**「陳董，您問到核心了！市場上的分紅保單確實不少，但要真正『好紅』，除了看預定利率，更要看保險公司『實際的經營能力』和『分紅的分配原則』。我們QQ人壽在條款附件裡的『保單紅利計算與分配說明』就清清楚楚寫了，我們的分紅來自『投資損益』、『核保損益』、『解約損益』和『費用差異』，而且有85%的盈餘會分配給保戶！這不是隨便說說的，是經過精算師嚴格審核，董事會核定後宣告的！我們不只『給得多』，還有業界少見的『高山流水額外分紅保額』，這就像是VIP客戶專屬的『長期持有獎勵』！讓您的財富不只分紅，還有『額外紅包』！您覺得，這樣誠實又透明的機制，是不是更值得信賴？」

【總結與推進】「陳董，我相信您對家族財富的傳承，一定有更長遠的眼光。這張『美元傳家寶』，不只是一筆錢，更是您對家族永續經營的『智慧結晶』。我已經把主要的邏輯和好處都跟您分享了，接下來，我們是不是可以約個時間，我為您模擬一下，用您現在的年紀和預算，這張保單能為您的家族，創造出多大的『傳富效益』？您覺得下週二或週四，哪個時間比較方便？」（引導：將「傳承」升華為「智慧結晶」，提高客戶的參與感和決策意願，並直接提出下一步行動，設定明確的時間點，縮短決策路徑。）

第二招：人生下半場，樂退享分紅

【心理學開場】（帶著溫暖而理解的眼神，語氣像老朋友般輕鬆）「張姐，您跟我媽媽一樣，這輩子都在為家庭、為孩子操勞。現在孩子都長大了，您有沒有好好想想，人生下半場，您想怎麼過？是不是也該是時候，為自己好好規劃一個『樂活退休人生』了？」（暗示：拉近與客戶的距離，用「為人父母」的共同經驗切入，引導她思考「自我享受」的重要性，觸發她對未來美好生活的憧憬。）

【SPIN 流程實戰】

- **S (Situation - 現況):**

- 「張姐，您現在的退休金準備得怎麼樣了？除了勞保、退休金，有沒有另外規劃一些穩健的資產，讓自己退休後的生活，可以過得更從容、更自在？像是出國玩、學學才藝，還是想幫忙孫子繳學費？」
- （引導：了解客戶對退休生活的期望和現有準備，讓她具體化退休後的開銷和夢想。）

- **P (Problem - 痛點):**

- 「現在定存利息這麼低，錢放銀行只會被通膨吃掉，根本沒辦法累積出足夠的退休金。投資股票又怕風險太高，畢竟退休金是『老本』，輸不起啊！而且人活得越來越久，您有沒有擔心過，到時候錢會不會不夠用？萬一身體不舒服需要長期照護，那筆費用可不是開玩笑的，會不會變成孩子的負擔？」
- （引導：點出「低利」、「高齡化」的現實困境，製造「錢不夠用」、「成為負擔」的焦慮感，強調「老本輸不起」的心理壓力。）
- 預測客戶回答一：「是啊，現在錢越來越薄，真的不知道該怎麼辦。」
- 互動反映一：「對！張姐，這就是大家共同的痛點，以前那種隨便存錢就有高利息的好日子，已經回不去了。但聰明人會去找到新的『聚寶盆』，讓錢滾錢！」
- 預測客戶回答二：「我覺得退休金還夠用啦，反正孩子也會孝順。」
- 互動反映二：「張姐，孩子孝順是福氣！但您有沒有想過，如果我們自己能夠『自立自強』，甚至還能倒過來『幫』孩子一把，那是不是更有面子，也讓孩子更沒壓力？而且，未來醫療科技越來越進步，我們搞不好都活到九十幾、一百歲，那時候的錢，跟現在的錢，價值可是差很多喔！提早規劃，是為了讓自己和孩子都能過得更輕鬆。」
- 預測客戶回答三：「我對美元的東西比較不熟悉耶。」
- 互動反映三：「張姐，不熟悉才更需要我來幫您啊！就像您要煮一桌好菜，不會的食譜，找我這個『老饕』就對了！美元是全球最穩定的貨幣之一，您出國旅遊、孩子留學，甚至未來有機會海外置產，美元都是最方便的工具。而且，這張保單的美元，不是讓您拿去投資股票的，是保險公司幫您做『穩健型』的資產配置，讓您躺著也能安心賺美金！」

- **I (Implication - 影響):**

- 「張姐，如果我們沒有一個『源源不絕』的退休金流，您想想看，退休後要買個喜歡的東西，都要看孩子臉色，或是捨不得花錢。萬一真的身體出狀況，還要跟孩子伸手要錢，那種感覺多麼不舒服啊！辛苦

一輩子，難道老了還要為錢煩惱，甚至變成家人的壓力？這不是您想要的退休生活吧？」

- （引導：將問題的後果具體化為「看人臉色」、「伸手要錢」這種心理不適感，強化客戶對「財務自主」的渴望。）

- **N (Need-Payoff - 解決):**

- 「所以張姐，如果我們現在每個月，或是每年撥一點小錢出來，就能啟動一個『長壽金庫』，它能幫您穩健地累積美元資產，不僅有身故和完全失能的保障，更棒的是，到您110歲時（保單條款第十六條），還有一筆『祝壽保險金』，加上這些年累積的『分紅』，讓您的錢像滾雪球一樣越來越大！而且這筆錢是您可以自己彈性運用的。這樣一來，您退休後想怎麼花就怎麼花，完全不用看別人臉色，還能幫得上孩子，那種『尊榮感』和『財富自由』的感覺，是不是特別好？」
- （引導：強調「自主權」和「尊榮感」，將祝壽金和分紅描繪成「長壽金庫」的財富，讓她對退休生活充滿期待。）

【FAB 價值植入】

- **F (Feature - 特色):**「張姐，這張保單叫做『QQ人壽真的好紅外幣終身壽險』，它最棒的特色，除了是終身保障，還有三個『紅利』：『增額分紅保額』會每年把你的保額放大，像在養一個金雞母；還有『高山流水額外分紅保額』，這個是公司特別給長期保戶的額外獎勵；更厲害的是，它還有一個『祝壽保險金』，就是您活到110歲的時候，會給您一筆超大的錢，條款寫說基本保額的15倍（保單條款第十六條）！而且所有給付都是美元喔！」
- **A (Advantage - 優勢):**「這張保單的優勢在於，它幫您把退休金規劃，從單純的儲蓄，提升到一個『有保障、會增值、活越久領越多』的境界！它不只在您遇到風險時提供保障，更能在您長壽時，給您一個豐厚的『長壽紅包』。它讓您的『老本』不只是『保本』，還能『增值』，而且是用強勢的美元，幫您『跨國理財』！這是不是比單純把錢放定存，聰明好幾倍？」
- **B (Benefit - 利益):**「所以張姐，您買的不是一張保單，您是在為自己規劃一個『尊榮退休專屬帳戶』！這個帳戶不只讓您退休後可以隨心所欲地花錢，不必擔心錢不夠用，更讓您的晚年生活，充滿了『底氣』和『安全感』。您想想，當別人都在為退休金煩惱的時候，您可以悠哉地環遊世界，甚至還能隨手給孫子一個大紅包，那種『人生勝利組』的感覺，多麼棒啊！」

【預判與應對】

- **預測客戶的第一個困難點：**「活到110歲太久了吧，這個祝壽金感覺遙遙無期。」
- **我們的神回應：**「張姐，您說得對，110歲確實聽起來很遙遠！但我們買保險，難道只為了那遙遠的祝壽金嗎？當然不是！這個『祝壽金』只是錦上添花！您看，最重要的，是它從第六個保單年度開始的『增額分紅保額』，這個才是讓您的保單價值『每天都在長大』的關鍵！它像一個複利滾存的基金，幫您穩健地累積資產，每年都幫您加碼。所以，就算您不到110歲，這張保單的價值也已經累積到一個非常可觀的數字了！它是讓您『現在』就開始累積『未來』的財富，而不是只等那個遙遠的數字。」
- **預測客戶的第二個困難點：**「分紅是不保證的，我怕拿不到。」
- **我們的神回應：**「張姐，這真是個好問題，問到點子上了！『分紅非保證』，這在條款上寫得清清楚楚，是主管機關要求必須揭露的，我們做業務的也絕對不能胡說八道。但您想想看，保險公司收了保費，是要拿去投資的，對不對？我們的『保單紅利計算與分配說明』裡，寫得很明白，我們的分紅是來自『實際投資報酬率』、『死亡率差異』、『保單持續率差異』和『費用差異』這些盈餘。保險公司是做百年事業的，它們投資的策略絕對是『穩健』、『保守』為原則，不會像您拿去買股票一樣大起大落。而且，法規還規定，至少85%的盈餘是要分給保戶的！這等於是把保險公司的經營成果，大方地分給您！您覺得，這樣穩健的經營，加上對保戶的誠意，會讓您『領不到』嗎？長期來看，穩定的紅利累積，才是最甜美的果實。」
- **預測客戶的第三個困難點：**「我還有其他投資，感覺保險的收益比較慢。」
- **我們的神回應：**「張姐，『收益快慢』要看您的目標是什麼。如果您想追求『短期高爆發』，那確實股票、基金可能更適合。但退休金是我們的『壓箱寶』，是我們『不能輸』的錢！您覺得，為了追求那一點點短期的『快』，去冒退休金『不見』的風險，值得嗎？這張保單，它不是追求短期暴利，它是追求『長期穩健、確定性高』。它就像一台『慢速火車』，雖然速度不快，但它保證帶您到達終點，而且沿途風景越來越美！它給您的，是『時間的複利』，是『活越久領越多』的安心感，這份安心，是用金錢買不到的。」

【總結與推進】「張姐，我知道您對自己、對家人都很好。這張保單，就是為您量身打造的『樂活退休金庫』，讓您下半輩子可以過得從容自在，不必再為錢操心。我已經跟您說了這麼多，您覺得，是不是該讓自己的退休生活，也『紅』起來了？要不要我幫您試算一下，每個月存多少，能讓您退休後，多一份什麼樣的『樂活紅利』？」

現在就可以幫您看看。」（引導：再次強化「樂活退休金庫」的形象，激發行動慾望，並提供具體下一步「試算」，讓客戶感到有實際的利益可期，並促成進一步的資料交流。）

第三招：未雨綢繆，責任金鎖住愛

【心理學開場】（表情嚴肅但充滿關懷，語氣沉重而真誠）「李哥，我們男人，生來就是家裡的『天』，要扛起老婆孩子，對吧？但有時候，這個『天』也會有下雨、打雷的時候。我今天想跟您聊一個，也許不太舒服，但對我們家裡每個人都非常重要的話題。」（暗示：直擊客戶身為「一家之主」的責任感，用「天塌下來」的比喻製造心理張力，為接下來談論風險做鋪墊。）

【SPIN 流程實戰】

• S (Situation - 現況):

- 「李哥，您現在事業做得這麼好，家裡一定也都打理得很好。嫂子賢慧、孩子乖巧，他們的食衣住行、教育、娛樂，都得靠您這根『定海神針』在支撐，是吧？您現在每個月的花費大概多少？房貸、車貸、孩子補習費、學費，加一加，是不是一筆不小的開銷？」
- （引導：肯定客戶作為家庭支柱的付出，讓他們感覺被理解和尊重。具體化家庭開銷，讓他們意識到自己的財務責任有多重。）

• P (Problem - 痛點):

- 「但是...李哥，有沒有一個聲音，偶爾會從你心裡冒出來：『萬一哪天我這個頂梁柱突然倒了，那家裡怎麼辦？』我是說那個『萬一』啦，可能只是短暫生病不能工作，更嚴重的，如果真的不幸身故，或是變成『完全失能』，無法再為家庭賺錢，那這些每個月固定要支出的錢，誰來付？您現在銀行裡頭的存款，夠他們撐多久？一年？三年？那之後呢？嫂子是不是得扛起所有壓力，甚至孩子連最基本的學習環境都可能保不住？」
- （引導：使用具象化的詞語如「頂梁柱倒了」、「存款燒光」，製造強烈的危機感，讓他從現實的安定感中抽離，直面最不願面對的恐懼。強調「完全失能」比身故更可怕，因為人還在，但負擔卻更大。）
- 預測客戶回答一：「唉，這種事我都不敢想啦...」
- 互動反映一：「對！就是因為不敢想，所以我們才要『趁現在』，在一切都好的時候，把這張『安全網』給撐起來！等到真的發生，就來不及了！」
- 預測客戶回答二：「我有買一些保險了啦，應該夠用。」
- 互動反映二：「李哥，您有保險意識，這很棒！那您有沒有仔細算過，您現有的保障，真的足夠您家人未來十年、二十年的生活開銷嗎？尤其『完全失能』這種狀況，您的人還在，醫療看護費用很高，但卻失去收入來源，這種『雙重打擊』的狀況，現有保險是不是能真正COVER住？我們今天就是要來『健檢』一下，看看這張安全網，有沒有『破洞』。」
- 預測客戶回答三：「買這種保險，錢就卡住了，收益也不高。」
- 互動反映三：「李哥，您說得太對了！如果光看收益，它確實比不上投資。但您想想看，我們買車子有保險、買房子有保險，這些都是有價值的資產。那您自己呢？您才是家裡『最有價值的資產』！這張保單，它不是讓您賺錢的工具，它是『風險轉嫁』的工具！它就像您家裡最重要的『滅火器』，平常沒用，但一旦火災來了，它就是救命用的！您會嫌滅火器沒有『收益』嗎？這筆錢，是您在風險來臨時，能確保家人『生活品質不下降』的『責任金』！」

• I (Implication - 影響):

- 「李哥，想像一下，如果真的發生了，嫂子是不是要一個人扛起房貸、孩子的學費？她可能要放下原本的生活，去外面找工作，孩子們可能要放棄補習、放棄才藝，甚至連上學都成問題。更慘的是，如果李哥您完全失能了，卻又沒足夠的錢，那您會不會覺得自己拖累了家人，心裡很愧疚？這種無助和心痛，光想就受不了吧？這不是錢的問題，這是我們『對家人的承諾』會跳票啊！」
- （引導：將後果從「財務損失」擴大到「家人生活品質驟降」、「拖累家人」、「承諾跳票」，觸及客戶最深層的「愧疚感」和「責任感」。）

• N (Need-Payoff - 解決):

- 「所以李哥，如果我們現在只是每個月拿出一點點零錢，就能啟動一個『愛的守護計畫』，它能確保萬一您不在了，或者不幸完全失能，會有一大筆美元理賠金，像您的『分身』一樣，繼續照顧他們，讓他們的生活完全不用改變，學費照繳、房貸照付。這樣，您是不是才能真正地放下心來，無後顧之憂地去打拼，知道背後永遠有一張最穩固的『安全網』？這是不是才叫『愛與責任』的最高表現？」

- (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」，是「無後顧之憂」。)

【FAB 價值植入】

- **F (Feature - 特色):**「這張『QQ人壽真的好紅外幣終身壽險』，它最核心的功能，就是提供『身故保險金』和『完全失能保險金』(保單條款第六條、第十四條、第十五條)，而且這些給付都是以美元計價的終身保障。它還有很特別的『附表二』，當您年輕時發生風險，它賠的錢是『保單價值準備金的190%』喔！這表示保障槓桿非常高！而且，它還有『增額分紅保額』跟『高山流水額外分紅保額』，會不斷讓你的保障價值往上疊加。」
- **A (Advantage - 優勢):**「這張保單的優勢在於，它幫您把家庭責任，從『有形』的負擔，轉化為『無形』的『愛的能量』！用較小的保費，鎖定一個巨大的保障，特別是年輕時，保障槓桿高達190%！這比您存錢來應付風險，效率高好幾十倍！而且，它提供的『完全失能』保障，更是幫您在人生中最艱難的時刻，提供一線生機，讓您就算無法工作，家人也能獲得照護，不會拖垮家庭。這些理賠金都是以美元給付，確保您家庭未來有穩定的資金流，不受新台幣貶值影響！」
- **B (Benefit - 利益):**「所以李哥，您不是在買一張保險，您是在幫您的愛，裝上一個『永動機』！您用精明的規劃，為家人築起一道『永不倒塌的城牆』！這等於是您在跟家人宣告：『放心，有我在，天塌下來我扛！就算我人不在，我的愛也永遠會扛著你們！』這份承諾，比任何鑽石、任何名牌都更有價值，是家人未來生活最堅實的依靠！」

【預判與應對】

- **預測客戶的第一個困難點：**「我已經有很多存款了，應該夠用了吧？」
- **我們的神回應：**「李哥，存款是我們辛苦打下來的『江山』，但壽險是我們的『守城大將』！江山可能會因為投資失利、通貨膨脹，甚至突發的意外或疾病而快速縮水，但這個大將，永遠會在最關鍵的時刻，帶著千軍萬馬(理賠金)出現，而且是用美元給付！用存款來扛風險，就像拿現金去擋子彈，太痛了！用保險，才是把這個擋子彈的重責大任，交給保險公司這個『專業部隊』，這才是真正的智慧和高效啊！」
- **預測客戶的第二個困難點：**「我身體很健康，應該不會那麼倒楣吧？」
- **我們的神回應：**「李哥，您身體健康，那是您平日有在保養，這很棒！但您想想，風險這種東西，它從來不挑人、也不看臉色。就像台灣的天氣，說變就變，我們不能因為現在是晴天，就拒絕帶傘出門，對吧？保險，就是我們在天氣好的時候，先把那把『傘』準備好。而且，我們的『完全失能』保障，不只是意外才賠，如果是因為疾病導致的失能，一樣有保障！這就像家裡的『備用發電機』，平常用不到，但一旦停電，它就是救命的！您會嫌備用發電機沒事不能發電嗎？」
- **預測客戶的第三個困難點：**「保費是不是很貴啊？我還有其他開銷。」
- **我們的神回應：**「李哥，這點您放心，買保險不是要讓您有壓力，而是讓您更安心！我們通常會建議，把保費控制在您『收入的合理比例』。這張保單最棒的地方，是它有很高的『保障槓桿』，您用一個相對小的成本，就能鎖住一個超大的保障。這就像我們買一台很貴的車子，我們會花一小部分的錢買車險一樣，這筆錢，是讓您在關鍵時刻，用『小錢』去扛『大風險』。我們來算一下，您希望給家人多少年的生活保障，然後再看看，每個月只要多花一點點，就能把這份『責任』給鎖定，您覺得這筆投資划不划算？」

【總結與推進】「李哥，您的身價值多少？您希望留給家人的保障，到底需要多少？把這些數字算出來，您才會知道，我們這份對家人的責任，到底有多重、多寶貴。我們一起來算算這個數字，然後我幫您評估一下，這個『愛的守護計畫』要怎麼啟動，好嗎？只要一個小時，您就能把家人的未來，規劃得清清楚楚！」(引導：將「責任」轉化為具體的「數字」，激發客戶的好奇心和參與感，同時強調行動的效益和簡便性，直接推進下一個預約。)

第四招：信託傳愛，財產不打架

【心理學開場】(表情嚴肅而充滿智慧，語氣帶著解惑的從容)「王太太，您看現在很多有錢人家，因為長輩留下的財產，兄弟姊妹鬧得不可開交，甚至對簿公堂，新聞上常常看到，對吧？您有沒有想過，我們辛辛苦苦打拼下來的家業，萬一有一天，因為財產分配的問題，讓孩子們起了嫌隙，那多麼令人心痛啊？」(暗示：利用社會現象和「爭產」的負面案例，製造危機感，觸發客戶對家族和諧的渴望，並引導她思考「如何避免」這個問題。)

【SPIN 流程實戰】

- **S (Situation - 現況):**

- 「王太太，您對子女的愛，我們都看在眼裡。您是不是也希望，將來您不在了，您留下的財富，能夠真正幫助到他們，而且是按照您的意思，好好地照顧他們，而不是變成他們之間的煩惱？」
- （引導：肯定客戶對子女的愛，讓她覺得你理解她的心意，再溫柔地引導她思考「如何實現」這個心願。）

- **P (Problem - 痛點):**

- 「現在很多長輩會擔心，萬一孩子一下子拿到一大筆錢，年輕人可能經驗不足，會不會被騙走？或是花錢大手大腳，三兩下就揮霍光了？又或者，家裡有比較弱勢的孩子，需要長期照顧，一次給他一大筆錢，他可能不懂得管理，錢很快就用完了。更可怕的是，有時候兄弟姊妹會為了分產，連最親的血緣關係都變了調，您辛辛苦苦建立起來的家庭，會不會因為『錢』，變得不再和睦？」
- （引導：點出「揮霍」、「管理不善」、「弱勢子女照顧」以及最敏感的「爭產」等實際痛點，讓客戶意識到「一次給付」的潛在風險，加深其不安感。）
- 預測客戶回答一：「唉，我真的有點擔心孩子亂花錢。」
- 互動反映一：「對！這就是做父母的我們最放不下的地方。所以我們才要提早規劃，用『智慧』把這份愛，鎖住、傳好！」
- 預測客戶回答二：「那我辦理信託就好了啊。」
- 互動反映二：「王太太您真有遠見，信託當然是個好方法！但信託通常有『成立門檻』和『管理費用』的問題，而且有些信託設計比較複雜，對中小型的資產傳承來說，有時候顯得『牛刀殺雞』。您有沒有想過，如果有一個更簡單、更彈性，而且成本效益更高的『類信託』功能，就能達到跟信託一樣的效果，讓錢可以『細水長流』，是不是更符合您的需求？」
- 預測客戶回答三：「我們家人感情很好，應該不會有爭產問題吧？」
- 互動反映三：「王太太，您家人感情好，這真是最棒的福氣！但您有沒有發現，很多家庭的爭產，不是因為感情不好，而是因為『規劃不清』或『一方的私心』，讓原本和睦的關係，在金錢面前變了樣。我們不是要預設家人會爭吵，而是要『防範於未然』，讓您的安排『清清楚楚』，不留任何模糊地帶，讓孩子們心服口服，這樣才能讓您的愛『零爭議』，永續家庭的和諧。」

- **I (Implication - 影響):**

- 「王太太，如果沒有一個妥善的機制，讓您辛辛苦苦留下的保險金，一次性給付，您想想看，它可能不是祝福，反而變成『毒藥』！如果孩子亂花、如果家庭因此不睦，您在天之靈，能安心嗎？那種您一片愛心卻變成『後患』的結果，是不是會讓您感到很痛心？」
- （引導：將後果提升到「愛心變毒藥」、「在天之靈不安」，強化情感連結，讓她感到必須避免這種「痛心」的結果。）

- **N (Need-Payoff - 解決):**

- 「所以王太太，如果我們現在能用一個很簡單的方法，讓您這筆保險金，像『開水龍頭』一樣，按照您的意願，每年、每月定期給付給您的孩子，而且還可以指定給付期間、給付金額，就像為每個孩子量身訂製一個『專屬生活基金』！這樣一來，不管他們是比較不擅理財、還是需要長期照顧，都能持續獲得您的愛和支持，而且是細水長流，絕不會一次花光！這樣，您是不是就能真正地放心，知道您的愛，會『長長久久』地照顧他們，而且保證『不打架』，讓家庭和樂融融？」
- （引導：用「開水龍頭」、「專屬生活基金」具象化「分期給付」的好處，強調「長長久久」、「不打架」等核心利益，讓她感受到這是一個完美解決方案。）

【FAB 價值植入】

- **F (Feature - 特色):**「這張『QQ人壽真的好紅外幣終身壽險』，它最特別的功能，就是它的『分期定額保險金給付』功能（保單條款第十七條）！當身故保險金或完全失能保險金啟動時，您可以事先設定好，每年要給受益人多少錢，給多少年。它還有個很棒的機制，沒領到的餘額，公司會依照『分期定額保險金宣告利率』來計算利息，而且是每年『複利滾存』喔（保單條款第三條）！最低每年給付五千美元！」
- **A (Advantage - 優勢):**「這個功能，它最大的優勢就是，它讓您的愛，不再只是一次性的大筆金錢，而是『有規劃、有策略』的長期照顧！它像一個『家庭財務總管』，確保您的愛心能細水長流，不怕孩子亂花、不怕外人覬覦，更不怕因為一次性給付而引發兄弟鬩牆。而且，保險金還有『資產保全』的優勢，不容易被債權人追討（保險法第112條）。再加上這些錢是以美元給付，也避免了新台幣貶值的風險，讓您的愛更加值！」
- **B (Benefit - 利益):**「所以王太太，您買的不是一張保單，您是在為您的家人，打造一個『永不枯竭的愛心水庫』！這個水庫不只水源源不絕，還會隨著時間，讓裡面的錢越滾越多，像個『聚寶盆』！您想想，當您不

在了，您的孩子還能每年定期收到這筆錢，知道是媽媽留下的愛，這份『愛的延續』，是不是比一次性給一大筆錢，更有溫度、更有智慧？這才是真正的『財富不打架、幸福永傳承』！」

【預判與應對】

- **預測客戶的第一個困難點：**「分期給付聽起來很麻煩，一次給一給比較方便吧？」
- **我們的神回應：**「王太太，『方便』和『圓滿』，有時候是要做取舍的。一次給付確實方便，但您有沒有想過，那份方便，後面可能藏著『隱憂』？就像我們把所有家當一次給年輕人，他可能一時不懂得規劃，或是被朋友慫恿亂投資。分期給付雖然看起來沒那麼『乾脆』，但它正是您『深思熟慮』的表現！這不是麻煩，這是在用『智慧』為孩子把關，確保他們能『長期穩定』地受益，避免『一夜致富』後的『一夜敗光』。您覺得，讓孩子『一帆風順』重要，還是讓自己『方便一次』重要呢？」
- **預測客戶的第二個困難點：**「如果孩子急用錢，分期給付會不會很不方便？」
- **我們的神回應：**「王太太，您這點想得很周到！條款裡也有提到，如果『指定保險金』低於五千美元，會一次給付（保單條款第十八條），這表示在小額度時，有它的彈性。但我們規劃分期給付，主要就是為了『長期穩定』的照顧，避免大筆資金在短時間內被『揮霍』或『錯誤投資』。如果真的有特殊緊急狀況，我們可以在當初規劃時，就考慮加入一些彈性條款，或者您可以把一部分資金做其他配置，讓保險金專注在『穩健的長期照顧』。這是一個『大原則』和『小彈性』的平衡。您覺得，這個『分期定額給付』是不是能解決您對孩子『亂花錢』、『不會理財』的擔憂？」
- **預測客戶的第三個困難點：**「如果受益人死了，剩下的錢怎麼辦？」
- **我們的神回應：**「王太太，這個問題很重要，條款裡也寫得很清楚（保單條款第十九條）！如果受益人在『分期定額保險金給付期間』內不幸身故，『尚未領取的分期定額保險金及利息』，會一次性地給付給該受益人的『法定繼承人』！而且，如果有多個受益人，其中一個走了，對其他受益人的給付也不會有影響。所以您完全不用擔心，您的愛不會因為受益人發生變故而中斷，它會繼續『滾動』下去，把這份愛和財富，傳到該傳的人手上，確保家族的財富傳承鏈，不會斷裂！」

【總結與推進】「王太太，聽完這些，您是不是對『分期定額給付』這個功能，更有信心了？它真的能讓您的愛，像『細水長流』一樣，滋養家人一輩子，而且還能確保財產『不打架』，讓您的家庭和樂融融。我們來看看，您希望這筆愛心基金，怎麼分給孩子們？要分幾年？每個月給多少？這些都可以幫您量身設計喔！您看，這個月我幫您把規劃書做出來，我們再約個時間仔細聊聊，好嗎？」（引導：再次強調「細水長流」、「不打架」的核心利益，並具體化下一步的規劃細節，激發客戶的參與感和決策意願，並直接提出下一個預約時間點。）

第五招：應變有彈性，聰明理財不卡關

【心理學開場】（帶著自信而充滿解決方案的表情，語氣充滿智慧與彈性）「林總，您在商場打滾這麼久，一定很清楚，做生意『不能把雞蛋放在同一個籃子裡』，而且『資金彈性』永遠是王道，對吧？面對未來那麼多不確定性，您有沒有想過，除了事業上的佈局，個人的資產配置，也要有『變形金剛』一樣的彈性？」（暗示：從客戶的專業領域「生意經」切入，肯定其智慧，引入「資金彈性」、「變形金剛」等比喻，建立共鳴，並引導其思考個人資產的彈性需求。）

【SPIN 流程實戰】

- **S (Situation - 現況):**
 - 「林總，您現在的理財規劃，是不是除了投資不動產、股票之外，也有一些比較穩健的資產配置？有沒有考慮過，萬一哪天有資金週轉需求，或是人生階段產生變化，現有的這些資產，有沒有辦法快速又彈性地變現，來應付突發狀況？」
 - （引導：了解客戶目前的資產配置，肯定其理財多樣性，同時引導思考「流動性」和「應變性」的問題。）
- **P (Problem - 痛點):**
 - 「林總，您說得對，賺錢很難，守住財富更難！現在市場變動太快，很多投資雖然報酬高，但流動性卻很差，急用錢的時候，可能要賠錢賣，或是根本賣不掉，就像被『卡住』一樣。您有沒有擔心過，萬一遇到什麼突發狀況，像是事業需要緊急資金、或是想換房、子女急需學費，手上的資產卻動彈不得，那種心急如焚的感覺，是不是比賺不到錢更難受？」

- (引導：點出「流動性差」、「資金卡關」、「急用錢卻變現不易」等痛點，製造「心急如焚」的焦慮感，強調「比賺不到錢更難受」的心理壓力。)
- 預測客戶回答一：「是啊，投資就是這樣，有時候真的卡很死。」
- 互動反映一：「對！林總，您是內行人，這種『卡關』的感覺最要命！所以我們今天聊的，就是怎麼樣讓您的保險，不只是保障，更是您資產配置裡的『緊急預備金』！」
- 預測客戶回答二：「我都有預留緊急備用金了，應該還好。」
- 互動反映二：「林總，您考慮周全，預留備用金當然是好習慣！但您有沒有發現，當我們把錢單純放在活存時，它就是在『縮水』，完全沒有增值能力。而如果您把這筆備用金，同時也放在一個『會增值』、還有『保障』，而且『需要時又能拿出來用』的工具上，是不是更聰明？這就像您把錢放在一個『多功能保險箱』裡，它不只安全，還會幫您『生錢』！」
- 預測客戶回答三：「保險不是買了就不能動嗎？怎麼會有彈性？」
- 互動反映三：「林總，您這個問題問得太好了！這正是很多人對保險的『刻板印象』。傳統保險確實比較死板，但現在的保險，特別是像我們這張『QQ人壽真的好紅外幣終身壽險』，它可是一個『變形金剛』！它不只提供保障，在您需要的時候，它可以『變身』，變成您的『應急資金』，甚至變成『減輕保費負擔』的工具！這就是它的『彈性』所在，完全顛覆您對保險的想像！」
- **I (Implication - 影響):**
 - 「林總，如果您的資產配置不夠彈性，當人生或事業突然出現『急彎』時，您可能要錯過很多大好機會，甚至為了周轉，不得不做出一些您不樂見的犧牲，像是賤賣資產、賠本出場。那種感覺，是不是就像在關鍵時刻『斷了手腳』，有再好的點子、再大的能力，都無法施展拳腳？甚至會影響您的事業佈局和家庭規劃，讓整個進度都『停擺』。」
 - (引導：將後果具體化為「錯失機會」、「被迫犧牲」、「斷手腳」、「停擺」，強化「無力感」和「挫敗感」。)
- **N (Need-Payoff - 解決):**
 - 「所以林總，如果我們現在有一個方法，能讓您的保險不只提供保障，還能在您急需資金時，提供一個『快速、低成本』的資金週轉管道（保單條款第三十條）。當您經濟壓力比較大時，還能選擇『減額繳清』，保留保障又能免繳保費（保單條款第二十八條），甚至還有『展期定期』的功能（保單條款第二十九條）！這樣一來，不管人生遇到什麼變數，您的資產都能像『變形金剛』一樣，隨時變換型態，彈性應變，讓您在任何狀況下，都能從容不迫，掌握全局！這是不是您夢寐以求的『聰明理財』？」
 - (引導：強調「彈性應變」、「掌握全局」、「聰明理財」的核心利益，讓客戶感受到這張保單能給予他們掌控一切的力量。)

【FAB 價值植入】

- **F (Feature - 特色):** 「這張『QQ人壽真的好紅外幣終身壽險』，它最厲害的特色就是，它提供多種『財務應變』的功能！像是『保單借款』，當您累積到保單價值準備金後，可以借到七成（保單條款第三十條），而且是美元計價！還有『減額繳清保險』跟『展期定期保險』，這兩種功能，讓您在繳費有壓力時，可以不用再繳保費，但保障還在！這些條款都在我們的第二十八、二十九、三十條寫得清清楚楚。」
- **A (Advantage - 優勢):** 「它最大的優勢就是，它讓您的保單，從一個單純的『保障品』，變成一個『活的資產』！當您需要資金時，它就像您的『專屬銀行』，不用看別人臉色，借款利率也相對穩定，而且是用美元計價，國際資金流動更方便！當您遇到經濟壓力，不想再繳保費，它也能讓您『優雅轉身』，保留部分保障，避免了完全解約的損失和重新投保的困擾。這不只是一張保單，它是您『財務風險管理』的『高階工具』！」
- **B (Benefit - 利益):** 「所以林總，您買的不是一張保單，您是在為自己的財富，裝上一個『超強彈性避震器』！不管市場怎麼震盪、人生怎麼變化，您的資金都能進退有據，隨時都能變現應急，不會卡關，也不會讓您錯失任何機會。這等於是讓您在財富管理上，擁有了『絕對的主導權』和『策略的靈活性』！您想想，有這麼一張『多功能變形金剛』在手，是不是讓您隨時隨地，都能夠『從容不迫、勝券在握』？」

【預判與應對】

- **預測客戶的第一個困難點：**「我平常資金都夠用，應該不會需要借款吧？」
- **我們的神回應：**「林總，『備而不用』才是最聰明的策略！就像您買了豪華跑車，不是天天都要飆到極速，但它就是有這個能力！保單借款，不是要您去『借』，而是讓您知道，萬一真的有急需，它就是您隨時可以動用的『活水』，而且這筆錢不用解釋用途、不用抵押其他資產，也不會影響您的信用，是您最隱私、最快速的『緊急資金庫』。您說，有這麼一個『備胎』在身邊，是不是讓您做任何決策都更有『底氣』？」
- **預測客戶的第二個困難點：**「減額繳清或展期，保障會不會變少？」

- **我們的神回應：**「林總，這是當然的，天下沒有白吃的午餐嘛！『減額繳清』和『展期』，都是在您『經濟壓力大』、不想再繳保費的時候，讓您有機會『止血』，但同時又『保留部分保障』的選擇。它的意義在於『最大化您的權益』！比起直接解約，把錢賠光，它讓您『優雅轉身』，就算不繳費了，身上還有一件『防護衣』，不至於赤裸裸地曝露在風險之下。這是讓您在『困境』中，還能保有『尊嚴』和『保護』的智慧選擇。您覺得呢？」
- **預測客戶的第三個困難點：**「外幣借款會不會有匯率風險？」
- **我們的神回應：**「林總，您問到關鍵了！這張保單是美元計價，所以借款和還款自然也是以美元為主。匯率波動確實會影響您的新台幣部位，但您想想看，我們在規劃這張保單時，就是看中美元的『長期穩定性』和『全球流通性』，把它當作『資產配置』的一部分，而不是短期投機。當您有美元資金需求時，直接從美元保單借出，反而是最沒有匯兌損失的！如果您的資金用途是海外投資或子女留學，美元借款更是直接又方便。這不只是一張保單，它還是一個『美元活存帳戶』，而且還有『借款功能』，是不是很酷？」

【總結與推進】「林總，您是個高瞻遠矚的人，深知『彈性』才是面對未來最大的武器。這張保單，不只提供最基本的保障，它更賦予您的資產『變形金剛』般的力量，讓您在任何時候，都能從容應對各種挑戰。我已經把它的『彈性』說得這麼透徹了，是不是該讓您的資產也擁有這份『超級能力』了？我幫您算一下，目前這張保單在您整個資產配置中，能扮演什麼樣的『彈性角色』，同時又能帶給您多大的『財務自由度』，好不好？今晚您有時間嗎？我們可以再約個線上會議，不用出門，讓您輕鬆掌握！」（引導：再次強調「變形金剛」、「主導權」、「靈活性」的核心利益，並提供線上會議這種便捷的推進方式，降低客戶的行動門檻。）

今天想利用哪些保單進行頂尖業務實戰呢？

