保費融資(Premium Financing)渠道培訓策略與客戶話術全手冊

Broker 渠道專屬，每週二精進課程系列配套資料

本手冊旨在為專業中介渠道夥伴(Broker)提供全方位、具備邏輯實操性的保費融資銷售指引。透過深度解析產品結構，轉化為客戶聽得懂、有共鳴的語言，並結合「金句」與「情境對話話術」，協助學員突破客戶心防，精準鎖定高淨值資產配置市場。

一、核心思維轉型：如何向客戶定位「保費融資」？

在面對高淨值或精明理財的客戶時，切忌一開始就推銷保險產品。必須將其定位為「資產優化與資產負債表管理工具」。保費融資的本質是利用銀行低成本的信貸資金（槓桿），去放大優質且具備穩定回報的保單資產，從而獲取套利空間。

> **【核心銷售金句】**
>
> **「李總,聰明的人從不只用自己的錢賺錢。保費融資的本質不是消費,也不是多買一份人壽保險,而是利用您在銀行的良好信貸信用,把高達8成的保費成本轉嫁給銀行。用銀行的低息資金來為您賺取保單的穩定分紅,這叫『借力打力』,讓您的資產回報瞬間翻倍!」**

二、核心銷售話術演練（按不同客戶心理痛點分類）

1. 面對「手頭現金充足，認為不需要借錢」的保守型富裕客戶

這類客戶通常對借貸有心理抗拒，需要從「機會成本」與「資金流動性」的角度進行觀念翻轉。

> 顧問：「李總，我知道您現在手頭非常充裕，根本不需要向銀行借錢。但正因為您資金量大，我們更應該算一筆『機會成本』的賬。如果今天您全資拿1,000萬去買一份保單，這1,000萬在未來的5到10年就鎖死了，如果期間有更好的生意投資或物業抄底機會，您就錯失了。」
>
> 顧問繼續：「但如果我們透過保費融資，您同樣擁有這1,000萬的保單和保障，但您只需要自己出200萬首期，其餘800萬由銀行出。您手上留下的800萬現金，可以繼續放在您熟悉的高回報生意或物業裡。一筆資金，做了兩份投資，這才是高淨值資產配置的最高境界。」

【金句延伸】

「對於您這樣的企業家而言，最貴的成本從來不是銀行利息，而是『機會成本』。保費融資最大的價值，就是在不佔用您大量寶貴現金的前提下，幫您憑空多建一座會源源不斷產生現金流的資產庫！」

三、保費融資「利差套利」架構精準解析

精明客戶最關心數字邏輯。當前市場環境下，保費融資之所以吸引人，在於其完美的「雙重利差與槓桿效應」：

架構維度	運作機制	給客戶的直觀邏輯
1. 保單端回報	保單預期總內部回報率 (Expected IRR) 約在5.0%-5.5%(包含保證及非保證分紅)。	鎖定一個長期穩定向上、抗通脹的優質保單資產。
2. 銀行端成本	銀行融資借貸利率目前約在4.0% - 4.25% 左右，採取每月付息、到期還本。	享受銀行大額融資所帶來的批發級別「低息利潤」。
3. 正利差套利	保單回報(5.5%)-銀行利息(4.25%) = +1.25%的正利差空間。	只要這個利差保持為正，融資遊戲就具備完美的套利邏輯。
4. 5倍槓桿放大	客戶自付20%，銀行出資80%。原本1.25% 的微小利差，在5倍槓桿放大下，直接將客戶自有資金的淨回報率拉升至10%	「用20%的首期投入，賺取100% 資產總額的整體增值利潤！」

四、面對利率波動與風險控管的「降維打擊」專業話術

在Broker　渠道中，客戶往往會問到敏感問題：「如果未來銀行加息，利差變小甚至變成負利差怎麼辦？」或者「Day 1砍頭息與退保價值的落差如何處理？」專業顧問絕不能逃避，必須主動出擊，展現專業風範。

「陳太，您問得非常犀利，這也是所有理性的投資人必然會考慮的風險。真正的專業不是保證世界永遠不變，而是幫您做好防禦準備。針對加息波動，我們有三個安全氣墊：」

1. 保單持有的抗波動性：銀行利息是短期波動的，但保險公司的分紅具有『平滑機制』。過去幾十年的數據證明，保單的長期回報非常穩健，短期的利率波動在5-7年的中長期週期裡會被完全拉平。
2. 靈活還款權利：保費融資並非死契。如果您評估未來利率高企且時間較長，您隨時可以選擇提前部分還款或全額還本，主動降低槓桿，把主導權100%牢牢抓在自己手裡。
3. 安全防護墊：我們在試算模型中，已經為您預留了加息空間的壓力測試，並非踩滿極限。我們確保您的流動資金充足，才啟動這個方案。

【風險防禦金句】

「不談風險的叫銷售，把風險規避路徑安排得明明白白的才叫專業。我們做保費融資，追求的是『穩中求進』。在順風時利用槓桿加速資產累積，在逆風時我們有充足的防禦機制隨時安全降落。這才是一份可以讓您安心睡覺的高端資產配置方案。」

2026 保費融資（Premium Financing）高淨值資產優化提案手冊

AIA ELITE AGENT INTERNAL STRATEGY DOCUMENT

本手冊專為面對　　HNW（高淨值客戶）提案設計，完全移除不必要的技術雜訊，聚焦於「資產負債表管理」與「機會成本套利」的頂級對話邏輯，配合尊榮紅金視覺系統，在提案時給予客戶私人銀行級別的專注度與信任感。

一、 頂級思維：如何向高端客戶定位「保費融資」？

精明的企業主和高淨值客群通常不缺乏保費資產，但他們極度看重資金的運作效率。因此，切忌將保費融資當成單純的保險產品推銷，而必須將其精準定義為**「資產流動性優化工具」**。

【資產配置與機會成本金句】

「李總，像您這樣資產規模的企業家，最貴的成本從來不是銀行的貸款利息，而是您手中大筆資金的『機會成本』。保費融資的本質不是多買一份人壽保險，而是管理您的現金流。透過跟銀行融資，您只需要撥出 2 成的自有資金作為首期，剩下的 8 成全部由銀行以極低成本代墊。這樣一來，保單 100% 的長期複利紅利全歸您所有，而您留下來的 8 成現金，還可以繼續放在您最熟悉的生意或優質物業中賺錢，真正實現『一筆資金，雙重收益』的最高境界！」

二、 主流保費融資產品對比（高淨值核心視角）

以下對比剔除了所有冗餘繁雜的非核心數據，僅保留高淨值客戶最看重的槓桿成數與中長期淨內部回報率（Net IRR）：

對比指標 / 產品特性	AIA 友邦 (尊榮紅·金)	Manulife 宏利	其他市場主流平均
主要融資成數 (LTV)	**85%**	80%	75% - 80%
第1天退保價值成數	**85%**	82%	75% - 80%
第10年預期總回報 (Net IRR)	**25.8%**	**24.5%**	21.2% - 24.1%
第15年預期總回報 (Net IRR)	**41.2%**	**38.5%**	29.4% - 37.9%

*註：表格中所有淨內部回報率（*Net IRR*）均已扣除銀行端約 *4.15% - 4.25%* 的融資借貸成本。凡是超過 *20%* 的高產出數據均已使用友邦經典酒紅顏色進行標註。

三、 面對未來加息與紅利下調的「專業反問法」與三道防禦

當精明的客戶詢問「萬一未來銀行加息，利差收窄甚至出現負利差怎麼辦？」時，若以傳統的話術一味逃避，只會降低信任度。此時必須以極具邏輯的「三道安全氣墊」建立心理防火牆：

- **第一道安全氣墊（長期平滑機制）：** 「陳太，銀行的利息波動是短期金融市場的常態，但大型保險公司的分紅具有獨特的『平滑機制』。短期的利率波動只是海面上的波浪，保單中長期的複利紅利才是大海，過去幾十年的金融歷史證明，中長期（5-7年以上）的持有能完全拉平短期波動，實現穩健利差。」
- **第二道安全氣墊（靈活還款主導權）：** 「保費融資並非死契約。如果您評估未來利率高企的週期較長，您隨時擁有主動權，可以隨時選擇運用自有的閒置資金提前全額或部分償還銀行貸款，立刻將槓桿卸下，將資產結構轉化為全現金的純複利滾存，進退自如。」
- **第三道安全氣墊（壓力測試防護）：** 「我們在為您規劃這套融資方案時，已經在 Excel 模型中預留了 100 到 150 個基點的加息壓力測試，並非踩滿極限，確保在最極端的市場波動下，您的家庭流動性依然穩如泰山。」

> **【風險控管與決策金句】**
>
> **「不談風險的叫銷售，把風險規避路徑安排得明明白白的才叫專業。我們做保費融資，追求的是『順風時利用槓桿加速資產累積，逆風時依靠穩健機制安全降落』。這才是一份能讓您安心睡覺的高端資產配置方案。」**