這是一份專為保險經紀（Financial Planners / Insurance Agents）度身訂造的講稿。

設計邏輯「數據引發焦慮 ➡️ 破除迷思 ➡️ 案例放大危機 ➡️ 自然過渡到保險配置」。目的是讓保險經紀在與客戶（特別是30歲以上、有家庭負擔、或看似健康但生活習慣不佳的人）聊天時，能有一套專業且具備極強說服力的「破冰與促成」工具。

講稿主題：別讓「肌肉流失」成為你保單上的「不保事項」

—— 長期病患與肌肉的隱形危機（保險從業員實戰版）

第一部分：開場與數據震撼（打破客戶的「偽健康」錯覺）

(對象：30-50歲職場人士、中年客戶)

「陳生/陳太，今日不講產品，我們來做個『身體資產審查』。很多人以為自己沒病沒痛、每年體檢報告沒有紅字就等於健康。但陳靖邦醫生這份簡報揭露了一個驚人真相：香港有75%的人處於『亞健康』狀態，真正健康的只有5%。

現在的香港，每兩個人就有一個超重或肥胖（54.6%）。更可怕的是，肥胖不是單純影響外觀，醫學研究已經證實，肥胖會招惹12種癌症（如大腸癌、乳癌、肝癌）。你今天覺得自己『肥少少無問題』，但這其實是在透支你未來的醫療保額。當客戶的身體亮起紅燈時，保險公司的大門可能就會關上。我們做經紀的，就是要趕在他們『紅字』出現前，幫他們把風險轉移。」

第二部分：核心破題 —— 被忽略的「五高一低」（引發危機感）

(針對客戶：自認有運動、或者年紀開始大、想減肥的人)

「陳生，你有沒有聽過『三高』？現在醫學界更關注的是『五高一低』：高血糖、高血脂、高血壓、高尿酸、高體脂，以及最致命的——『肌肉量過低』。

很多人以為減肥就是節食，但簡報中顯示，單靠節食減重，風險會大增83%！ 為什麼？因為你減走的是『肌肉』，留下的卻是『脂肪』。肌肉就像人體的『海綿』，負責吸收多餘的血糖。當你肌肉不足，血糖代謝就會變差，最終演變成糖尿病。

你知道嗎？現在每6個香港人就有1個處於糖尿病前期。這群人現在去買危疾保險，很大機會會被加保費，甚至有機會被直接拒保（除外責任）。各位客戶，如果你們現在覺得自己只是『微胖』或『體力變差』，其實你已經站在失去保險保障的懸崖邊了。」

第三部分：肌肉流失的連鎖反應（放大意外與長期病風險）

(針對客戶：長者客戶的子女、或45歲以上人士)

「大家有看過簡報裡北角老婦過馬路絆倒的新聞嗎？很多人覺得跌倒只是皮外傷，但對肌肉量不足的人來說，跌倒是噩夢的開始。

簡報指出，肌肉從30歲開始流失，到了50歲後風險極高。肌肉流失會導致免疫力下降（感染風險增）、傷口復原極慢。大家試想一下：如果一個原本可以行得走得的中老年人，因為一次意外跌倒，導致髖關節骨折，從此臥床半年，這期間的醫療費、看護費、甚至家人請假照顧的收入損失，誰來買單？

肌肉流失會引發一連串併發症：三高、中風、心血管疾病。這不是嚇唬大家，這是我們每天都在醫院見到的真實個案。」

第四部分：真實案例分享（打破年輕人的防線）

(針對客戶：年輕、肥胖、以為自己「有排捱」的客戶)

「簡報裡有兩個真實個案，非常值得我們深思：

· Case 1：一位55歲的士司機，原本只想打新冠疫苗，結果一驗血，空腹血糖高達18度（正常人約5.6以下），血壓爆表。
· Case 2：一個28歲的年輕男士，體重280磅，已經有糖尿、血壓、膽固醇、尿酸超標。

28歲！這正是許多年輕人覺得自己『不需要買保險』的年紀。但當他們身體已經變成這樣，他們去買醫療保或危疾保時，保險公司會怎麼核保？答案很簡單：加費、除外、或者直接拒保。

保險不是你有錢就能買，保險是『健康的人』的特權。當疾病和長期病患找上門，你已經失去了用槓桿轉移風險的資格。」

第五部分：從「建肌」過渡到「保障」（銷售促成位）

(將生活醫學與保險規劃無縫接合)

「當然，我不是叫大家現在馬上回去狂食雞蛋（簡報提到70公斤的人每天要食約10-15隻蛋的蛋白質），或者狂做運動。陳醫生講的『生活醫學』是我們日常的防線，而我們保險經紀的價值，就是當這道防線萬一被衝破時，為客戶提供經濟上的『免疫系統』。

客戶可以透過飲食和運動去增肌、去穩定血糖，但我們無法預測明天會不會有意外。所以：

1. 醫療保與意外保：是防範跌倒、骨折、長期住院的『現金流』。
2. 危疾保險：是應對糖尿病、癌症等長期病患的『停工收入補償』。
3. 儲蓄/年金：是應對因長期病患（如中風、失能）導致長期需要看護的『尊嚴基金』。

醫生的簡報最後有一句話說得很好：『由建肌出發，逆轉長期病。』作為你的理財顧問，我也希望由今天開始，幫你『建構保障』。趁你現在身體報告還靚、還沒有被驗出三高，我們趕緊把這個風險缺口補上。如果等到50歲肌肉流失、驗出糖尿病前期才想買，那就太遲了。」

第六部分：行動呼籲（Call to Action）

(逼單技巧)

「陳生，你的年紀正處於肌肉量由高峰慢慢下降的階段。不如這樣，我幫你預約一個全面的身體成分分析，看看你的肌肉量和體脂率。同時，我為你現有的保單做一次免費的『保障缺口分析』。

我們先確保你的保障能覆蓋『跌倒、三高、長期病患』帶來的經濟危機。風險不會等你有錢才來，也不會等你準備好才來。趁今天你還健康，我們現在就把這份安全感落實好嗎？」

💡 給保險經紀的實戰提示（Tips）：

1. 善用簡報截圖：把「十二種癌症圖」、「體脂與肌肉對比圖」、「食量減少與肌少症風險圖」截圖存在手機。給客戶看的時候指著圖說：「你看這個數據，不是我在說的，是醫生的簡報。」
2. 引發共鳴的提問：
　· 問減肥中的客戶：「你最近是不是白飯青菜減肥？小心減掉肌肉，反彈更肥，還會搞亂血糖。」
　· 問中年客戶：「你最近有沒有覺得手腳無力、或者從椅子上站起來覺得吃力？」
3. 製造稀缺性：強調「保險公司的核保是看體檢報告的。今天沒有紅字，保費就是標準費率。一旦驗出『五高一低』，保費就不一樣了。」