

保險風險四象限

行銷逐字稿 | 6-8 分鐘講者版



適用情境

一對一保單健診、小型分享、商品說明前的需求喚醒

講解路徑

先問選擇 → 看懂四象限 → 盤點家庭缺口

講解原則

先談風險承擔，不急著談商品；先盤點現況，再決定是否調整。

時間順序

右下角的前提是保障已先有效成立，之後才發生事故，且事故符合保單條款與理賠要件。

保險不是拿來預測風險，而是預先安排：事情發生時，家庭要用什麼方式承擔。

先談選擇，不急著談商品

講者提示 把圖卡完整放在對方面前，手先離開圖面，停一秒再開始。

我想先請你看這張圖。今天先不談哪一張保單，也不急著談要買多少；我們先把每個家庭都可能遇到的情況，簡單分成四個象限。

左邊代表風險還沒有發生，右邊代表風險真的發生；上面是沒有保險，下面是已經有保險。真正要看的，不是哪一格比較好看，而是：如果事情真的發生，我們希望自己和家人用什麼方式承擔？

重點不是猜風險會不會來，而是先決定：風險來的時候，家庭要留下哪些選擇。

講解地圖

1

沒有保險 × 風險未發生

短期看似省下保費

2

沒有保險 × 風險已發生

損失上限難以預估

3

已有保險 × 風險未發生

把大額風險轉成可規劃成本

4

先有保險 → 風險才發生

保險無法取消事故，但能保留時間與選擇權

轉場

接下來不評斷哪一種選擇，而是逐格看看：每一種選擇，要承擔的是什麼。

結果尚未出現，不等於風險已經安排

1

沒有保險，也沒有發生風險

指向左上角 | 語氣平穩

先看左上角。沒有保險，也沒有發生風險。從短期結果來看，這個人似乎省下了保費，也可以把錢拿去儲蓄、投資或安排其他生活目標。

但這一格靠的是結果，不是安排。這幾年沒有出事，不代表未來也不會出事；而風險什麼時候來，也不會先通知我們。

如果家庭有足夠資產，選擇自行承擔風險，當然可以；但如果一場疾病或意外會超過家庭能承受的範圍，那麼省下的不是成本，而是把尚未發生的壓力留給未來。

2

沒有保險，但風險真的發生

指向右上角 | 語速放慢

再看右上角。真正的影響往往不只是一張醫療帳單，而是支出增加、收入中斷與照顧壓力同時出現，而且損失上限很難預估。

除了治療費，還可能有交通、復健、看護與生活支出；家人也可能必須請假照顧。當現金流不夠，家庭甚至要在最慌亂的時候賣資產、借錢，或讓病人提早回到工作崗位。

講者提示

看向對方，停三秒，再問下一句。

如果明天開始，你必須休養六個月，房貸、生活費和孩子教育費，會由哪一筆錢接手？如果答案還不清楚，這就是需要先被看見的風險缺口。

真正讓家庭辛苦的，常常不是事故本身，而是事故發生後，沒有足夠時間與現金流慢慢處理。

保障的價值，在於事前完成安排

3

有保險，但風險沒有發生

指向左下角 | 語氣放鬆

接著看左下角。有保險，但風險沒有發生。這時最常聽到的一句話是：『那保費不就白繳了嗎？』

保費不是拿來換一場事故，而是把原本難以預估的大額損失，轉成事先可以安排的成本。就像家裡沒有失火，不代表滅火器沒有價值；在保障有效期間，那份承諾一直都在。

當然，保險也不是越多越好。好的規劃應該是保費付得起、內容看得懂、保障留得住，而且不排擠緊急預備金與日常生活。

4

先有保險，之後才發生風險

指向右下角 | 先說明時間順序

先後關係

這一格的前提是保障已在事故前生效，之後才發生風險；並且事故符合保單條款與理賠要件。

這不是我們期待遇到的情況，卻最能看出保險的意義。保險不能讓疾病消失，也不能把意外倒轉；但理賠金有機會替家庭多保留幾個選項。

家庭可以不必急著賣掉資產、不必立刻四處借錢，也不用因為現金流壓力而勉強提早復工。這段時間可以拿來治療、休養、陪伴家人，重新安排工作與生活。

保險無法取消事故，但能在事情發生時，替家庭保留時間與選擇權。

不是買越多，而是先把缺口看清楚

講者提示

手離開圖卡，回到對話；接下來讓對方回答，不急著接商品。

所以今天我不是先問你要不要多買一張保單，而是想陪你把三件事情看清楚。

1

萬一發生事故，可能需要多少一次性的醫療、照顧或生活費用？

2

如果收入暫停，每個月家庭仍需要多少固定現金流？

3

現有保障依照條款能接住多少，還有哪些部分需要自己承擔？

把這三個答案放在一起，真正的保障缺口才會出現。保險規劃不是追求買得最多，而是買得剛好、看得懂、付得起，也能在最需要的時候留得住。

如果明天你必須暫停工作六個月，你最擔心的是哪一筆支出？我們就從那一筆開始。

時間不足時 | 20 秒收尾

保險不是保證人生不會遇到風險，而是讓風險來的時候，家庭不用只剩下最倉促、最昂貴的選擇。先盤點現有保障，再決定是否需要調整。

說明提醒

實際保障內容、等待期間、除外責任、承保與理賠結果，仍應以個別商品條款、投保文件及保險公司審核為準。