

鉅富保險經紀人

加入鉅富 加倍聚富 成就鉅富!

創業說明書



壹、財富與夢想

每個人都有夢想，您有什麼夢想？



為甚麼要進入理財行業？

人的一生活都和「錢」有關！



爸爸幫我買了張投資型保單，存教育基金！



我想買女性險、醫療險！



買了新車，記得買強制險、竊盜險！



我們買了養老險和生前契約！



出門要保旅平險！



我們都買了儲蓄險！

財富，幫助我們及客戶實踐夢想！ 我們應該快樂地擁抱它！

如果說人生是一部跑車，
夢想是追求的方向，
那麼財富就是追求夢想時
不可獲缺的燃料





貳、保險業的大趨勢

傳統業務員的未來

舌添蓮花比不上在銀行放一張廣告傳單

八〇%保險業務員撐不過五年

文：曾賢碩

賣保險已經不一定需要業務員挨家挨戶上門推銷了，更可怕的是，業務員的價值似乎已經比不上二張傳單了！

你是否曾經在銀行拿到保險廣告單？你可能不知道，很多人已經直接透過這道選廣告單在買保險，而不再透過保險業務員。

根據壽險公會最新統計數字顯示，目前壽險業務員的登錄人數已接近三十二萬人，以目前業界平均實動率（烏按：指實際有銷售保單的業務員）大約在五〇%—六〇%之間來看，實際上有超過十七萬名業務員在運作。

殘酷的是，在平均月薪僅有兩千新台幣至五千元的情況下，能夠在壽險界生存超過五年的業務員，壽險公會秘書長洪煥博估計：「不到百分之二。」

跨業銷售蔚然成風
在銀行櫃檯就可以買保險

業務員的生存受到的威脅之一，就是那一張張的保險廣告單，金融機構合併、整合之後，跨業銷售額愈獲得保險產品進軍銀行通路。



銀行通路強大，保險公司不得不切入，以求生存。

傳統業務員通路，使得業務員的生存空間大幅壓縮。

走進銀行，櫃檯上擺放著林林總總的宣傳單，其中傳統壽險型保險商品，轉由銀行通路買得熱烘烘。因此，近幾年動輒圈治的包括壽險、世安壽、統一安聯人壽、台灣人壽等，選擇同一條路，就是推廣非

括郵寄行銷、電話行銷與銀行保險通路。中間最難的就是客戶資料庫的管理，尤其是電腦系統的運用，管理得當的話，資金運用將更有效率，成本也易於控制。為了發展直效行銷，商品設計和傳統業務員所銷售的商品

有所不同，壽險公司必須另外設計較簡單保險

雖然總體壽險市場的成長率平穩，但銀行保險業務卻一枝獨秀。以成立六年的台新保險代理人公司（烏按：這是台新銀行利用銀行通路優勢，專門承接銀行保險的代理人公司）為例，今年預估到年底的新契約保費收入將超過三十億元，增長，但實際上遠

根據壽險業非官方統計，到今年底為止，透過銀行通路銷售的新契約保費收入將達兩百億元，相當占

今年一到八月，國內壽險業的新契約保費收入（PVP，指新業務）成長率為二四．二四%，表面上仍有不小幅度的成長，但實際上遠

銀行通路今年約成長兩倍，績效勝過小型壽險公司。

壽險業務員 淘汰賽鳴槍

二年內將由30萬人減為3萬人 保險協會建議轉型理財顧問

【記者黃國棟／台北報導】中華保險與理財規劃人員協會提出警訊：國內30萬名保險業務人員將在三年內只剩下3萬名。該協會並建議保險業務員應轉型為全方位理財顧問。

協會主管指出，在利率走低、投資型保單興起後，包含日本、香港與新加坡等國的傳統業務員，僅剩下十分之一的人員可以生存，無論是出於自願或被迫，全部要轉型為全方位的理財顧問，凸顯出壽險環境的巨大變革。

根據壽險公會統計，我國壽險業務員人數已從去年亞洲的第二位跌至第三名，僅次於日本、中國。特別是傳統壽險業務員的人數持續減少，取而代之的是理財顧問與理財規劃人員。

保險與理財規劃人員協會以提升保險業務員專業為宗旨已成立滿十周年，每年加入的保險業務員屈指可數，截至去年初為止也僅200多人。不過，去年5月舉辦第一屆華人理財規劃研討會後，會員人數暴增20倍，突破4,000多人。

面對會員人數以倍數激增，主管坦言，對協會固然是一大利

多，但也顯示我國壽險環境已產生「質變」。他說，低利率時代，不僅讓傳統保單的保費調高三成，加上強制分紅保單已停售，都讓業務員生存困境加劇。

再者，利率下滑後使投資管道

減少，也讓保戶捨傳統保障型保單改以投資型保險為主。據壽險公會今年9月的統計，投資型保單占初年度保費，已從去年同期的個位數，躍升至36%，成為市場上最熱門的商品。

主管指出，無論是壽險公司或

保險代理人、保險經紀人公司的壽險業務員，早已感受保障型商品市場的萎縮，而主管不諱言的說，若在一波劇烈陣痛還能夠存活下來的業務員，一定是全方位的理財顧問師，單僅銷售保險的業務員勢必被市場淘汰。

財顧問，除上述兩種證照，還要先考取理財規劃人員證照與信託證照，爾後再取得更高階的理財顧問師證照。

陳駿為說，理財規劃人員證照與信託證照比較屬於基本理論，而包含理財規劃顧問（CFP）與國際認證財務顧問師（RFC）等證照則著重理論與實務的結合，因此壽險業務員要轉型理財顧問，必須先具備理論後，再進階至CFP與RFC證照。

第三則是要體認理財顧問的趨勢，陳駿為說，目前國內已進入知識經濟時代，如同律師與會計師，以專業知識來服務客戶。而陳駿為也提到，未來不管是銀行或壽險公司的理財顧問，雙方的競爭市場將愈來愈近。

理財顧問的第一項考驗。陳駿為說，過去傳統的壽險業務員，往往依賴壽險公司制訂的商品周期作行銷，當是傳統壽險、意外醫療險後，再搭售短期

型壽險公司主管說，目前保險業務員除最基本的壽險業務員證照外，投資型保單證照也是必備條件之一。不過，陳駿為指出，壽險業務員要轉型成理



商業周刊 2002. 11. 18

直營部隊縮編，時勢所趨

多元跨售時代來臨 不靠壽險業務員更有「利」

作者：范榮靖 攝影：陳宗怡 出處：2007年3月號 / 向古人學習



一對一諮詢行銷的壽險業務時代已成往事，現在正是壽險多元行銷的時代。但對消費者最重要的保額，卻在不知不覺之中逐年下降。

但沒想到，迎接他們的卻是大都會紐約總部重新調整企業定位，決定即日起裁撤台灣原有的500多位業務員，營運重心移往銀行保險及電話行銷。

消息公布，現場氣氛頓時一片低迷。「原本計畫再做兩年就要退休，現在只好重新規劃了，」年過50，個頭中等，從大都會成立之初就已加入的吳榮旋眼眶泛紅地說著。

情形似乎難以扭轉。因為除了大都會，宏泰、國寶、統一安聯等壽險公司，自家業務員人數和以前相比，也正快速減少。

甚至，就連大型壽險公司也是如此。外商第一大壽險公司ING安泰人壽的業務員登錄人數也從全盛時期的2萬多人逐年遞減為前年的1萬2000人，去年更減至約1萬人。

大都會、宏泰、國寶、安聯等直營部隊大量縮編，不改變就淘汰！

傳統業務員的未來

大都會無預警裁撤515名員工

【經濟日報／記者陳雅雯、洪凱音／台北報導】

2006.12.21 02:02 am

美商大都會人壽無預警裁撤515名員工，人數將近全體員工的一半，為壽險業投下震撼彈。據了解，不少壽險公司已準備招攬大都會人壽的業務員和業務部的資深主管。壽險業者指出，包括外商統一安聯、宏利人壽都有意「大量」承攬大都會釋出人力的對象。主管分析，統一安聯現任總經理馮元輝與宏利人壽總經理王天運都出身大都會人壽，第一分工作在大都會的佳迪福總經理李崇言，也著手計畫延攬大都會的內勤人員。王天運昨天表示，由於明年計畫招攬300名業務人員，加上過去對大都會的情感，大都會這波資遣的員工都是老朋友，因此，對大都會的業務人員有很高的興趣，將會在合適的時間點洽談。統一安聯則低調不願意回應。李崇言表示，人事部已加緊作業，希望延攬大都會的業務人員，為了公平起見，薪資將比照佳迪福的規定。不過，卻有壽險公司持不同看法。

【2006/12/21 經濟日報】

傳統業務員的未來

南山人街頭抗爭箭在弦上

一向以高專業素質自詡的南山人，遇到自身權益受侵時，也會不惜與公司撕破臉，打算走上街頭抗爭……

淡江大學保險系所專任副教授
現代保險雜誌總編輯

◎林麗鍊



陳泗森將接任總經理，即將面對南山人因扣繳健保費，所可能引發的抗爭。

為符合法令
規定並兼顧
公司成本，
當時南山所
提出的調整
新制，遭到
許多資深業
務代表的強
烈質疑，為
此數千名南

入
壽的業
被公司
同題
薪資
規定
「其
我補
少也
是如
八度
個問
我這
份的

被減薪 台壽300員工告老董

自由時報 社會新聞 92.9.16

不滿公司無預警變更酬庸制度 申聯抗議 台壽稱溝通年餘取得逾九成同仁支持

【記者蘇恩民／台北報導】台壽人壽保險公司爆發嚴重勞資糾紛，近三百名台壽展業據點員工，因不滿資方擅自變更委任合約，片面宣布大幅調降薪資結構，昨天集體赴台北地檢署門口表達抗議，並按鈴控告台壽董事長朱炳昱涉嫌詐欺、背信。

中華民國正義保險服務人員協會理事長楊鏗然說，受害員工曾透過立委居間協調，希望與財政部保險司及台壽公司理性溝通，但台壽公司始終拒絕協商，也未依原契約支付薪資，員工迫不得已，只好走上法院，若台壽再無善意回應，不排除近期串聯全省台壽員工，走上街頭遊行表達抗議。

楊鏗然表示，今年六月二十六日，台灣人壽在未與業務人員溝通協商之前，即片面公告變更酬庸計算方式及薪資結構，並將原本是多階級制度，改成二階酬庸新制，不僅造成高階主管薪資驟降七、八成，就連基層業務人員，平均報酬也減少至少兩成，更將直接導致單位組織瓦解，人員跳槽投資同業的嚴重後果。

（記者黃美惠／台北報導）台壽副總經理林欽淼表示，實施新的展業制度，是著眼於公司永續經營的發展，且台壽在新的展業措施實行前，已進行一年多的溝通與說明會，取得九成以上的同仁支持，施行之後也一直與抱持反對聲浪的同仁溝通，對於昨天破局的場面，台壽感到十分遺憾。

林欽淼指出，過去台壽業務員的佣金比例較同業為低，因此業務員的固著率一直無法有效提升，在經董事會決議、報請財政部通過之後，遂採取新的展業制度，調整業務員的獎金結構，增加第一線業務員佣金比例，也一併調整中、高階主管的獎金比例。

換句話說，新制是從整個獎金大餅之中，調降原本中高階主管的比例，並將這部分用來提升基層業務員的佣

三十萬壽險大軍，另尋出路

特別企畫

銀行保險來勢洶洶 傳統壽險兵團轉型求生存

三十萬壽險大軍找出路

撰文：賴寧寧、黃琴雅、盧怡安

OPENING：在金控成立、利率低盪、銀行通路大舉入侵下，壽險業務人員面對一波前所未有的淘汰賽，經過這波殊死戰後，未來能夠和新興的金融服務人員——理財專員，共同分享市場大餅的壽險員，只有不到五萬人。

誰才是最後勝出者？誰才能滿足客戶最多的需求？正是原來這群三十萬壽險大軍未來三年內的大挑戰，傳統光靠人脈的行銷方式將逐漸式微，擁有專業知識，提供客戶完整理財服務、資訊的人，才是最後得以存活下來的勝利者。

去年台灣全體壽險公司保費收入為八千八百九十二億元，其中利潤較高的新契約保費收入為兩千六百億元，最驚人的是透過銀行通路銷售的保費收入高達五百多億元，占新契約保單的兩成左右，創下歷史新高。

對這個數字，國泰人壽負責銀行通路的副總經理何力生持保留態度，因為「其中有太多屬於趸繳（一次繳足所有保費）件必須扣除，客觀計算，銀行通路金額必須再除以十。」因此，他認為，目前實際透過銀行通路銷售出去的保險只佔二%左右。但是，如果把時間拉長，以五年到十年時間來看，何力生說，銀行保險占所有壽險比重應該會拉高到二成、三成。

水往低處流，人往有未來的方向去

保險業務員集體「轉檯」

保險業務員也面臨前所未有的「內憂外患」。內憂，是金控公司爲了衝刺市占率，無不要求旗下保險業務員「跨售」，除了賣保險，包括共同基金、信用卡、房貸等金融商品，什麼通通都要賣，而且因利率走低，業務員的收入命脈「佣金」也跟著降低，可能從保費收入的50%掉到30%。外患，則是銀行的櫃台人員或理財專員，也來搶保險業務員的生意，而且奪下大片江山。

登錄在壽險公司人數銳減五萬
以近年的銷售黑馬蘇黎世人壽爲例，透過銀行銷售的保單，已經從總銷售量的20%，大幅躍升爲80%。**萬**比4年前就...
登錄保經代則暴增八萬

影響所及，最近5年來，保險業務員出現一波「移民潮」，登錄在壽險公司的業務員銳減5萬人，降幅逾2成，反倒是保險經紀、保險代理公司的登錄人數暴增8萬人，成爲壽險業務員的新大陸。

經代通路，後勢看好

49家保險公司不敵經代人攻勢 傳統通路失守

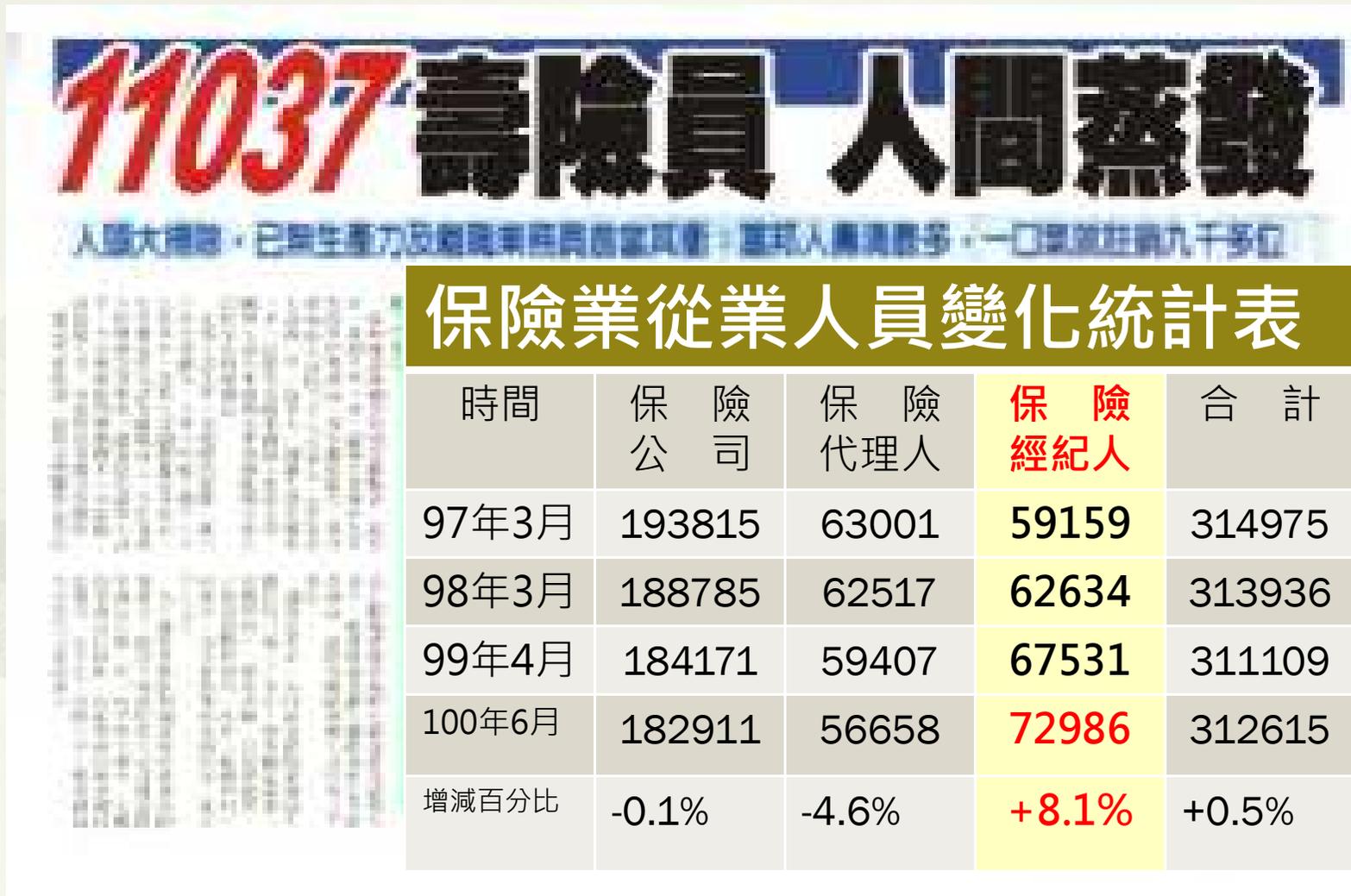


文◎林潔舒

92年度台灣產壽險業保費收入合計達4,537億元，其中有39.76%是來自保險經紀人與代理人公司，也就是說每2.5元的保費收入中就有1元是由保險經代業者創造。如果區分產、壽險兩部分，

經代人公司對產險業務貢獻度高達56.16%，平均每1.8元的收入中有1元是來自產險經代人；至於壽險新契約保費收入有34.54%是來自壽險經代業，在每2.9元的保費收入中也貢獻1元。

看看人才流動的方向



什麼是保險經紀人？

- * 保險法第九條本法所稱保險經紀人，指基於被保險人之利益，代向保險人洽訂保險契約，而向承保之保險業收取佣金之人。
- * 基於被保險人之立場與最大利益,提供被保險人最有利商品之人
- * 保險經紀人的職責,依客戶的需求,為客戶量身規劃一張專屬個人的優質保單

The diagram illustrates the evolution of the insurance market. On the left, there are two newspaper clippings. The top one is titled '行銷通路多元 保險經紀人崛起' (Diversified marketing channels, insurance brokers rise) and the bottom one is '保險經代業 專業服務取勝' (Insurance brokerage industry, professional service wins). The main diagram is divided into two horizontal sections: '過去' (Past) and '現在' (Present). In the 'Past' section, a family (mother, father, child) labeled '消費者' (Consumer) is shown next to a single agent labeled '業務員' (Agent), with a plus sign between them and an equals sign leading to '選擇單一化' (Single choice). In the 'Present' section, the same family labeled '消費者' (Consumer) is shown next to a large blue 'W' logo, which is then followed by a plus sign and a grid of insurance company logos including Allianz, EGON, and AIG. An equals sign leads to '權益雙保證' (Double guarantee of benefits).

觀念的轉型 成就的躍進



保險經紀人

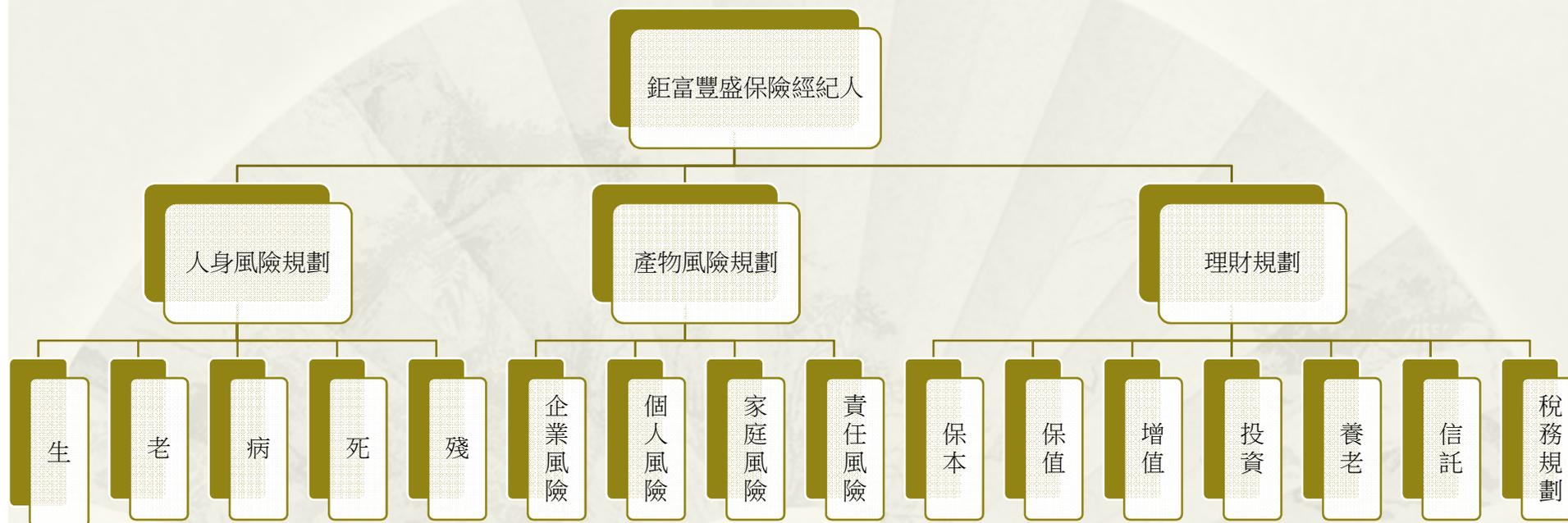
壽險顧問

保險推銷員

理財經紀人

- 風險管理
 - 人身保險、財產保險、責任保險
- 理財規劃師
 - 投資型商品 (基金、債券)
- 其他附加專業
 - 健保、勞 (漁) 保、勞退、農保、公保、教保、信託、遺產、贈與稅、國民年金

全方位時代來臨



人性需求產業，可長可久的事業

觀念式行銷

1.何謂理財經紀人

- A.法的地位：Ex保險法第九條
- B.生活化的詮釋：
 - 1.服務面：影歌星
 - 2.產品面：水果、電器用品、大賣場...

2.理財行銷通路中、經紀人給予客戶的優勢

- A.擁有多樣化的選擇
- B.自由的意願被尊重的感覺
- C.擁有優勢的理財組合
- D.理財規劃更臻完善

3.理財經紀人行銷之優勢

- A.客戶比較商品時
- B.客戶挑選保險公司時
- C.客戶不要體檢時
- D.客戶須高額保險時
- E.客戶為次標準體時
- F.同樣是銷售,擁有更大格局
- G.同樣是銷售,更受客戶推崇
- H.同樣是銷售,收獲更大
- I.同樣是銷售,滿足客戶一次購足的需求

4.如何協助客戶選擇他認同的好商品

- A.確定購買的險種
- B.條款分析解說
- C.同名詞而不同內容的條款
分析比較
- D.分散風險的觀念
- E.沒有絕對優勢的單一商品
,只有絕對優勢的組合商品

5.理財經紀人 - 不是「推銷保險的人」 他是教你「如何理財」的人!

既然理財是未來大趨勢
事業經營如果可以選擇.....



一輩子當主管

還是



一輩子當老闆

您願意一輩子幫老闆打天下

還是為自己拼江山？

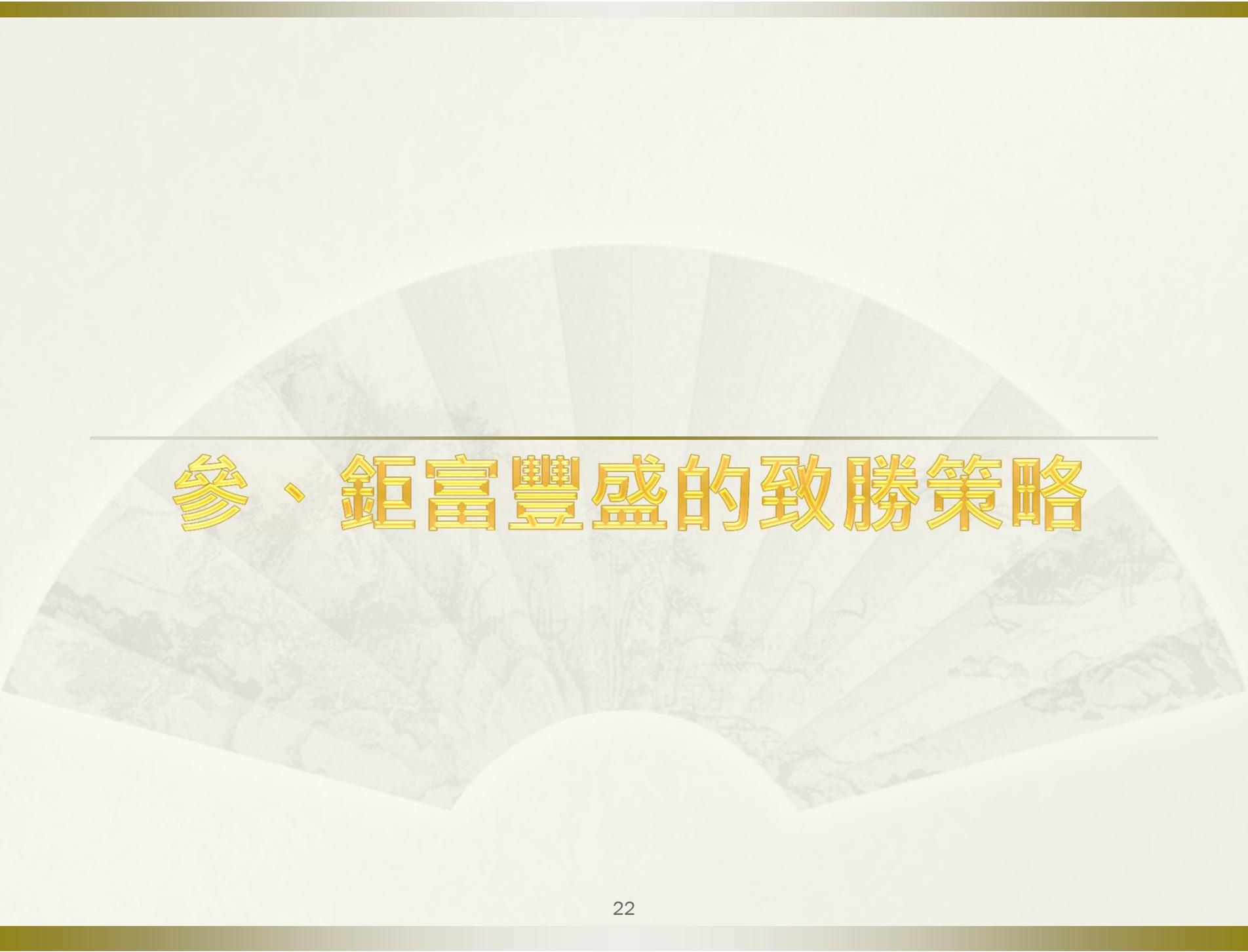
為什麼要離開傳統壽險公司?



天天拼考核
制度較僵化
晉升門檻高
佣金較低
商品有限

無考核壓力 勝
制度具彈性 勝
晉升門檻低 勝
佣金較高 勝
商品多元 勝

選擇保經!並非換工作、而是換更好的環境



參、鉅富豐盛的致勝策略

專業精英領航 事業萬丈光芒

- **總經理:藍偉峰**
 - 台灣政策辯論研究會理事長
 - 國立成功大學MBA
 - 曾任南台科技大學、真理大學、致遠管理學院組織行為、行銷學講師
 - 2007進入保險經紀人擔任組訓主管
 - 2009年考取人身保險經紀人資格
 - 2010年考取財產保險經紀人資格
 - 2011年成立鉅富豐盛保險經紀人公司
 - 現任鉅富豐盛保險經紀人公司總經理

產壽經紀雙證照 全面發展一把罩



人身保險經紀人執業證書

鉅富保險經紀人股份有限 公司
申請經營人身保險經紀人業務，茲依保
險經紀人管理規則規定核發給執業證書
以憑營業

行政院金融監督
管理委員會主任委員

保險局局長

陳裕璋
黃天牧

中華民國一十年六月十四日

證書編號LBL000785-001



財產保險經紀人執業證書

鉅富保險經紀人股份有限 公司
申請經營財產保險經紀人業務，茲依保
險經紀人管理規則規定核發給執業證書
以憑營業

行政院金融監督
管理委員會主任委員

保險局局長

陳裕璋
黃天牧

中華民國一十年六月十四日

證書編號LBP000587-001

公會南區聯絡人 業界領袖

正本
發文方式：郵寄（快捷）
中華民國保險經紀人商業同業公會 書函

檔 號：
保存年限：

地址：臺北市104錦州街46號6樓
承辦人：楊建漢
電話：02-6618-1188
傳真：02-6619-5666
電子信箱：hank@ibat.org.tw

受文者：全體會員
發文日期：中華民國101年3月29日
發文字號：經時字第1010329011號
連別：最速件
密等及解密條件或保密期限：
附件：詳附件

主旨：本會增設中部、台南及南部等地區聯絡窗口，請 貴會員善加運用。如有建議事項，請就近向地區聯絡窗口聯繫及反應，以得到快速處理及回覆，請 查照。

說明：
一、為快速協助會員公司處理突發事件及彙整會員建議事項，於民國101年3月1日第五屆理監事聯席會第二次會議決議增設中部、台南及南部等地區聯絡窗口為會員公司服務。
二、各地區聯絡窗口如下，歡迎於上班時間就近反映或提案。

北部：楊建漢秘書長 手機：0933-868488
保經商會電話：(02)66181188
中部：楊德盛理事 手機：0937-193303
和成保經電話：(04)7331855
台南：藍偉峯董事長 手機：0975-061851
鉅富保經電話：(06)3138000
南部：沈正勳理事 手機：0932-898678
利基保經電話：(07)2016668

正本：全體會員
副本：本會秘書處

理事長 **李傳皓**
第1頁 共1頁

- * 目前任商業同業公會法規會委員、發展會委員
- * 目前鉅富擔任保經商業公會南區服務窗口

整體的組織架構



健全的業務體系



行政副總

91

副總

副總

副總

副總

81

協理

協理

協理

協理

71

處經理

處經理

處經理

處經理

61

區經理

區經理

區經理

區經理

51

區副理

區副理

區副理

區副理

41

襄理

襄理

襄理

襄理

31

主任

主任

主任

主任

21

財務顧問

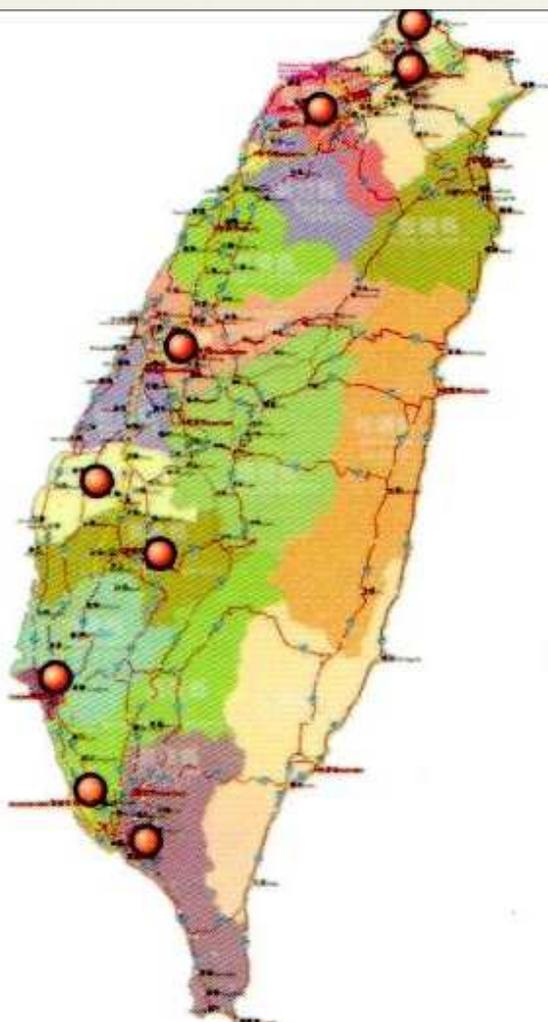
財務顧問

財務顧問

財務顧問

11

全省營業據點



營業據點遍布全國

- 台北市
 - 亨富展業處
- 新北市
 - 台大展業處
- 桃園市
 - 鴻騰展業處
 - 阮苓展業處
- 台中市
 - 睿諺展業處
- 雲林縣
 - 宏福展業處
- 嘉義市
 - 嘉義展業處
- 台南市
 - 台南總公司
 - 新營展業處
 - 祥騰籌備處
- 高雄市
 - 益謙展業處
- 屏東市
 - 閎偉展業處

鉅富優勢說明

- * **產品策略**
 - * 全方位產品量身訂做
 - * 壽險金榜 聚焦專精
- * **行銷策略**
 - * 行銷複製 擴張組織
 - * 虛實媒體 雙管齊下
- * **人力資源優勢**
 - * 多元激勵 啟動成長
 - * 完整教育 充分訓練
- * **財務及安全優勢**
 - * 穩健經營 快速成長
 - * 法律理賠 面面俱到
- * **資訊管理優勢**
 - * 資訊金三角 e化不得了



鉅富豐盛的產品策略

兼具全方位聚焦的策略



商品多元、行家聚焦

全方位的商品策略

直接代理十餘家產壽險商品



綜合比較 如虎添翼

發行公司	國華人壽	遠雄人壽	幸福人壽(強力推薦)	國寶人壽(強力推薦)	中國人壽
專案名稱	金磚 123 養老險	金鑽養老險	新幸福人生	錢進滿福寶養老險	尊爵養老險
保險期間	六年期				
身故保障	Max(躉繳保費*1.03,身故當時年度未保單價值準備金)			第一年 33.3 萬第二年 66.6 萬第三年 100 萬	按身故時之「當年度保險金額」、「保單價值準備金」兩者中之最大
繳費期間	躉繳、三年繳		躉繳	三年繳	躉繳、六年繳
繳費方法	年繳、半年繳、季繳、月繳		躉繳	年繳、半年繳、季繳、月繳	躉繳、年繳、半年繳、季繳、月繳
保額限制	14 歲以下：10-200 萬 14-65 歲：10-2000 萬 65-75 歲：10-600 萬	14 歲以下：10-200 萬 14-75 歲：10-2000 萬	14 歲以下：200 萬 14-75 歲：5000 萬	14 歲以下：10-198 萬 14-80 歲：10-2000 萬	0-8 歲：200 萬 9 歲：206 萬 10-13 歲：210 萬 14-65 歲：3000 萬 66-75 歲：300 萬
躉繳首期投入	829900	0-55 歲：828000 元 56-60 歲：830000 元 61-65 歲：832000 元 66-70 歲：834000 元 71-75 歲：845000 元	躉繳 823000 元 本金比原「幸福一世」低， 但滿期金一樣	無	躉繳 839817 元
二年繳投入	429200	0-70 歲：425000 元 71-75 歲：428000 元	無	無	無
三年繳投入	290400	0-70 歲：287500 元 71-75 歲：289500 元	無	306033 元	無
領回規定	滿期領回 100 萬	滿期領回 100 萬	滿期領回 100 萬	前五年年領 1 萬 滿期領回 100 萬	躉繳滿期預計領回 100 萬 (穩健紅利假設)
佣金率	躉繳 2.4%，二年繳第一年 3.5%，三年繳第一年 4.5%，三年期有年終(至 8/31 止，累計新契約初次承保費達 50 萬以上者，則按該保費*0.7%新光三月禮券)	第一年度 2.5%，二、三年度 1%，無年終獎金	躉繳 3%，另至 7/30 止業務獎金 0.5% 行政補助 0.5%，有年終獎金 (佣金條件與原「幸福一世」一樣)	第一年 4%，第二年 0.5%+郵政現金禮券 第三年 0.5%，有年終獎金	躉繳 2%，行政補助 0.2%(無其他獎金)
諮詢窗口	國華人壽：三民區博愛一路 28 號 14F Tel: (07) 311-8182 Fax: (07) 315-7614 轉 510 (新契約部) 轉 305 (契約部) 14F 總代理部: (07) 311-9182 轉 759 (壽險) 0919-765377 多元行銷部: (07) 311-9182 轉 760 (呂壽蓉 0928-288909) 14F 團保部: (07) 311-6144 轉 753 (淑琴) 312-3013 轉 752 (陳耀順) 團保部: (07) 311-9269 北都窗口 11048 台北市信義區松仁路 277 號 14 樓 總代理部: (02) 2178-5166 Fax: (02) 2551-9753*4 轉 5230 (鹿台總經理 0910-238812) 轉 5280 (行政科 蔡文國副科長) 轉 5280 (行政科 黃珠琳科員) 服務：不用親臨，送件時填寫前一即可 服務電話：0800-095-111 (客戶專用)	遠雄人壽：苓雅區三多路 110 號 24F Tel: (07) 830-9929 轉 521 (蔡玉華) 0928-740682 轉 522 楊玉慧 (總代理人部) Fax: (07) 330-8527 新契約電話專線: (07) 535-4086 北都窗口 台北市基隆路一段 200 號 18 樓 Tel: (02) 2758-3099 轉 8612 (總代理人部) 轉 8610 陳鴻銘 行政窗口 轉 8633 簡棋芬 Fax: (02) 2758-9913 服務電話：0800-083-063 拓行前窗口：魏慶芬 0910-220-790 中部窗口 Tel: (04) 2301-9795 轉 500 余政昇	幸福人壽：高雄市民權一路 251 號 17F-1 Tel: (07) 226-7680 Fax: (07) 226-7749 轉 311 (黃明錫) 0937-631365 北都窗口 100 台北市忠孝西路一段 6 號 6 樓 Tel: (02) 2381-7172 Fax: (02) 2312-9602 馬玉蘭經理 0922-222168 轉 898 (總代理人部) 新契約電話專線: (02) 2312-9602 服務電話：0800-251-865	國寶人壽：苓雅區海邊路 31 號 14F-5 Tel: (07) 330-3670 轉 3105 (南區專案副經理陳明福) 0936-364455 轉 3108 (總代理人部) 轉 2107 (張金林科員) Fax: (07) 335-5546 轉 2205 (理賠部) 042-2035668 轉 815 (中區專案副經理王世和) 0938-762000 北都窗口 106 台北市大安區復興南路一段 303 號 3 樓 Tel: (02) 2709-9985 Fax: (02) 6638-2313 轉 2621 (北區專案副經理劉先華) 0963-070715 轉 2622 (桃竹區專案副經理蔡春雲) 0958-881232 轉 2314 (核保科) 轉 2714 (團保科) 新契約電話專線: 0800-060809 服務電話：0800-087-999 保單狀況：2800-060-662	中國人壽：新金山中正路 168 號 8F Tel: (07) 281-3131 Fax: (07) 251-5421、251-9433 轉 111 (新契約部) 轉 152 (核保科) 也歐琳：0963-497597 轉 138 (04) 2224-2921 (台中央文書) 北都窗口 105 台北市敦化北路 122 號 9F Tel: (02) 2719-0678 Fax: (02) 2719-7030 轉 1010 (總代理人部) 轉 1011 (0913-221558) 轉 1070 (總代理人部) 轉 1071 (徐彬雲) 新契約電話專線: 0800-868-268 服務電話：0800-021-200
文件下載	[點我下載]	[點我下載]	[點我下載]	[點我下載]	[點我下載]

專案商品 深入解析

中泰人壽六年期結構債「澳利多」推薦說明

970525 企劃部監理

(一) 推薦星等：★★★★☆

適合客戶：

1. 有一大筆現金資產，用短期低於 8.4% 的理財方式（含定存、銀行債券...等等）。
2. 客戶需對外幣資產不排斥，或是排斥範圍在業務員可以教育的控制範圍內。
3. 希望有穩定的報酬，大於對高獲利高風險的追求。
4. 對於想要用利息過生活的客戶尤其適合。

(二) 其他進階組合操作手法：

1. 將利息作為半年繳的投資型保單資金來源，強調「股債平衡」、「多元配置」策略。
2. 如客戶不願意承受上述風險，仍可以搭配半年繳養老險做規劃，都會比銀行獲得更高的報酬。
3. 將到期本金（或是途中遭銀行買回之本金）作為下一筆債券或養老金規劃。

(三) 說明：

這隻債券，跟之前大家所見到兩隻「立竿」家族，有異曲同工之妙。都是連結美金十年期拆款利率（CMS）。以下是比較表。乍看之下，一般夥伴大概會注意到奧利多利率條件遠遜於他的遠房表兄弟，為甚麼企劃部還會推薦呢？甚至推薦指數比立竿見盈 II 三顆星還要高一等？

	立竿見盈 I	立竿見盈 II	澳利多
配息方式	季配息	季配息	半年配息
年配息利率	11%	11%	8.4%
配息條件	0<R<6.0%	0<R<5.5%	0<R<6.0%
幣別	澳幣	澳幣	澳幣

公司站在夥伴的立場，知道最擔心就是事後客戶出現爭議。立竿見盈 II 利率雖有 11%，但是因為給定條件高（0<R<5.5%），因此實際利率可能低於 9%，加上十年變化更大，客戶可能會出現爭議（當初說 11%，怎麼後來變一半？）所以推薦指數下降。

奧利多就不一樣了，0-6.0% 的配息條件，跟立竿見盈 I 一樣優質，歷史回溯這六年期間來沒有一次超過這條條件，也就是說**百分百配息**，這樣在跟客戶說的時候，比較可以用肯定的語氣說「一定會有 8% 以上配利」。而且偷偷告訴大家，這檔結構債配息比市面上所有債券都漂亮，甚至超過之前保誠七年 166%，因為那樣複利折現利率不過僅 7.5%，半年利率 3.68%，奧利多的半年利率可是 **4.2%**！

至於澳幣長期升值趨勢，原因在於**原物料貨幣，連結高利率，永遠都有大量需求**。這點無論是商周、SMART 都已經說到膩了，請自己翻相關資料。在設定上，可以將本金給付日期壓在我們決定，而不是自動轉換，可以迴避匯損風險。

這麼好的商品有沒有缺點？有！就是**只賣到 6/10**，且隨時會爆檔，要賣快去賣啦！！！

中泰人壽六年期結構債「立竿見盈 3」推薦說明。

(一) 推薦星等：★★★★

適合客戶：

1. 有一大筆現金資產，用短期低於 8% 的理財方式（含定存、銀行債券...等等）。
2. 客戶需對外幣資產不排斥，或是排斥範圍在業務員可以教育的控制範圍內。
3. 希望有穩定的報酬，大於對高獲利高風險的追求。
4. 對於想要用利息過生活的客戶尤其適合。
5. 追求短期資金就想要出場，一年閒錢沒地方擺的人。

(二) 說明

這段時間，相信大家把澳利多買得搶搶吧？為了不讓澳利多專美於前，中泰人壽正牌利竿家族的「利竿見盈 III」也來湊熱鬧了。

重點提示一下，利竿見盈 III，一樣連結 CMS 10Y，不過跟利竿 2 比較接近，0-5.5%，其利率 8%，是目前四強裡面最低的，不過一樣具有相當可買性，特點如下：

1. 超過淨值則出場

債券一般上市時，由於費用等因素，面值都會高於現值，但依照其給付條件、市場利率等影響，在保證給付期一年之後，淨值可能很快就會突破面值，這時候發行銀行就可以用當前出行情格將他贖回（實則降低保險公司的風險），不過對於消費者而言，也等於是可以短期將資金取出，有一定程度之吸引力。這樣短期出場的結構債，已經進入最後倒數，以後將不會再有這樣的商品，請把握時機！

2. 本張結構債季配息美金 2%，折算年度 8%，雖然比不上立竿 1.2 或是澳利多，可是請注意，他是「美金」哩！如果大家有印象，一般美金結構債利率本來就不高（以安聯以來實績組三年 120%，美利世界六年才 120%），本張連結構的就是美金，而且還有 8% 高配息。美金有幾個好處，其一是目前美金被認為被低估，未來有補漲可能。其二是美金身為世界貨幣，其價值等同於黃金地位，所以永遠不會變成廢紙。

3. 本張結構債佣金突破史上新高，有 6.5%（外加展業處 1%），如果任一展業處 2000 萬以上，還加發 0.5%，有買過結構債的夥伴就知道這簡直是天價！再何況一年左右及有可能出場，出場後就可以立即轉成另外一張理財工具，立刻再賺額外佣金。獎勵物品跟澳利多完全一樣，港旅遊、epc 電腦、iphone 三選一。

	立竿見盈 I	立竿見盈 II	澳利多	立竿見盈 3
配息方式	季配息	季配息	半年配息	季配息
年配息利率	11%	11%	8.4%	8.0%
配息條件	0<R<6.0%	0<R<5.5%	0<R<6.0%	0<R<5.5%
幣別	澳幣	澳幣	澳幣	美金

(三) 注意事項

1. 立竿 3，連結利率為 0-5.5%，雖然說不配息機會很低，但仍有可能會有短期不配息狀況。
2. 本檔債券雖說「極有可能」短期出場，但是也有可能（極小）機會，拖成真正六年債券，所以不要跟客戶說死，要不然客戶一年後想要作他會有爭議。
3. 國際經濟論壇，針對美國短期間財務赤字惡化，都猜測會用發行貨幣來解決，如果真如此，那美金就還會往下探漲，所以還是會有長期匯率風險。
4. 本結構債募集期間為 6/3-6/13（隨時爆檔），但日期必須壓在 5/30，以規避法令不得販賣短期結構債之規定。

優質專案資源

	新光產物	台壽保產物	合計
	富平安	全富專案	
一般意外身故	100萬	100萬	300萬
一般意外殘廢	100萬	100萬	300萬
地震意外(含殘廢)	200萬	200萬	700萬
其他天災意外(含殘)	100萬	100萬	500萬
火災意外(含殘廢)	200萬	200萬	700萬
大眾運輸身故(含殘廢)	500萬	100萬	1100萬
海外旅行意外身故	100萬	100萬	500萬
傷害日額-一般病房 (含居家療養)	2000/日(最高90日)	2000/日(最高90日)	6000/日(最高90日)
傷害日額-加護病房 (含居家療養)	5000/日(最高14日) 15日以上以一般病房計	4000/日(最高14日) 15日以上以一般病房計	12000/日(最高14日)
傷害日額-燒燙病房 (含居家療養)	5000/日(最高14日) 15日以上以一般病房計	4000/日(最高14日) 15日以上以一般病房計	12000/日(最高14日)
骨折未住院補償	最高3萬	最高6萬	最高15萬
住院慰問保險金	每次1000 住院需達三日	-	每次1000 住院需達三日
傷害醫療保險條款	2萬	2萬	9萬
個人責任保險	10萬 自負額1萬	-	40萬
一至三類	1200	1150	3800
第四類	2100	1900	5450

特殊教師會專屬資源

特約合作合約書

立合約書人 社團法人台南市教師會 (以下簡稱甲方)
鉅富保險經紀人股份有限公司 (以下簡稱乙方)

茲因特約服務相關事宜，訂立本合約書，條件如下所列：

- 一、合作目的：
甲方為對所屬會員提供全方位服務，特與乙方簽訂此合約，由乙方推廣乙方所代理之台灣保產物「汽、機車保險及旅平保險」產品，以增加會員汽、機車保險及旅平保險等更全面之保障。
- 二、合作對象：
甲方所屬會員。
- 三、合作方式：
1. 由乙提供電子檔或文宣提供各會員參閱。
2. 由甲方會員自行參加並由甲方會員使用信用卡或銀行轉帳繳交保費。
3. 乙方為服務學校教師除幫助教師變更、校正個人資料、理賠諮詢外，對於甲方會員之一切個人資料並不得洩漏或做其他行銷之用。
- 四、產品內容：(詳見保單)
 1. 強制責任保險。
 2. 第三人責任保險。
 3. 第三人責任—超額責任保險。
 4. 竊盜損失保險。
 5. 車體損失保險。
 6. 車體損失保險—地震、海嘯、冰雹、洪水或因雨積水附加條款。
 7. 酒類影響車輛受害人補償附加條款。
 8. 傷害保險。
 9. 住宅火災及地震基本保險。
 10. 教職員責任保險。
- 五、會員優惠：
(1)凡參加專案即送台灣阿龍一隻(小)。
(2)凡參加專案即送旅台壽險平安call卡(七折起)。
- 六、雙方得視實際需要同意，修正特約合作條件，本合約壹式二份，雙方各執乙份為憑。

立約人甲方：社團法人台南市教師會
代表人：趙政政
電話：06-2655508
地址：台南市南區金華路一段473號

立約人乙方：鉅富保險經紀人股份有限公司
負責人：孫美蘭
手機：0975061851
電話：06-3138000
地址：台南縣永康市中華路1-11號

本合約自民國100年9月1日至民國101年9月1日止

特約合作合約書

立合約書人 社團法人台南市教師會 (以下簡稱甲方)
鉅富保險經紀人股份有限公司 (以下簡稱乙方)

茲因特約服務相關事宜，訂立本合約書，條件如下所列：

- 一、合作目的：
甲方為對所屬會員提供全方位服務，特與乙方簽訂此合約，由乙方推廣乙方所代理之遠雄人壽「維安心終身壽險」產品，以增加會員未來老年生活失能長期看護之保障。
- 二、合作對象：
甲方所屬會員。
- 三、合作方式：
1. 由乙提供電子檔或文宣提供各會員參閱。
2. 由甲方會員自行參加並由甲方會員使用信用卡或銀行轉帳繳交保費。
3. 乙方為服務學校教師除幫助教師變更、校正個人資料、理賠諮詢外，對於甲方會員之一切個人資料並不得洩漏或做其他行銷之用。
- 四、產品內容：(詳見保單)
 1. 限期繳費，終身保障。
 2. 殘廢安養有尊嚴。
 3. 老年住院醫療提前給付最溫馨。
 4. 豁免保費最安心。
- 五、會員優惠：
(1)所繳保費優惠2%。
(2)凡參加會員每年可獲得遠雄人壽特約商店折扣優惠。
(3)每年可得遠雄人壽壽星免費生日禮物。
(4)100/09/01-100/12/31 參加者另可獲得以下三項好禮：
1. 好禮一：花蓮遠雄海洋公園暢遊家庭券(海獅互動+紀念商品) 內含海洋公園全票三張、海獅互動券、園區消費抵用券100元4張、限量紀念商品一份
2. 好禮二：悅來禮金組-毛巾環+小方巾+心型香皂
3. 好禮三：悅來芽香燭-45cm 一只

六、雙方得視實際需要同意，修正特約合作條件，本合約壹式二份，雙方各執乙份為憑。

立約人甲方：社團法人台南市教師會
代表人：趙政政
電話：06-2655508
地址：台南市南區金華路一段473號

立約人乙方：鉅富保險經紀人股份有限公司
負責人：孫美蘭
手機：0975061851
電話：06-3138000
地址：台南縣永康市中華路1-11號

本合約自民國100年9月15日至民國101年9月15日止

特約合作合約書

立合約書人 社團法人台南市教師會 (以下簡稱甲方)
鉅富保險經紀人股份有限公司 (以下簡稱乙方)

茲因特約服務相關事宜，訂立本合約書，條件如下所列：

- 一、合作目的：
甲方為對所屬會員提供全方位服務，特與乙方簽訂此合約，由乙方推廣乙方所販賣之遠雄人壽「無上終身醫療」產品，以增加會員醫療方面更全面之保障。
- 二、合作對象：
甲方所屬會員。
- 三、合作方式：
1. 由甲方會員自行參加並由甲方會員使用信用卡或銀行轉帳繳交保費。
2. 由乙提供電子檔或文宣提供各會員參閱。
3. 為符合國家法律規定，乙方為服務學校教師，除幫助教師變更、校正個人資料、理賠諮詢外，對於甲方會員之一切個人資料並不得洩漏或做其他行銷用途。
- 四、產品內容：(詳見保單)
於甲方會員承保並繳納保費後，提供住院醫療保險金1,000元、加護病房暨燒燙傷中心醫療保險金2,000元、住院醫療補助保險金500元、住院前後門診保險金250元、住院當日急診保險金500元、緊急醫療轉送保險金1,000元、手術費用保險金1,000-100,000元保障，讓會員在日常生活期間獲得更高之醫療保障。
- 五、會員優惠：
(1)所繳保費優惠2%
(2)凡參加專案之保戶即可獲得遠雄海洋公園399元優惠券(包括門票100元折價券、餐飲100元折價券、海豚海獅互動100元折價券、商品100元折價券)。
(3)100/08/01-101/07/31 參加者另可獲得以下二項好禮：
好禮一：台南國賓影城電影票2張。
好禮二：遠雄花蓮海洋公園門票全票2張。

雙方得隨時終止合約，但應於一個月以前以書面通知對方。
雙方得視實際需要同意，修正特約合作條件。

本合約壹式二份，雙方各執乙份為憑。

立約人甲方：社團法人台南市教師會
代表人：趙政政
電話：06-2655508
地址：台南市南區金華路一段473號

立約人乙方：鉅富保險經紀人股份有限公司
負責人：孫美蘭 統一編號：24241943
電話：06-3138000(代表號) 傳真：06-3136000
手機：0975061851
地址：台南市永康區中華路1-11號

本合約自民國100年8月1日至民國101年7月31日止

產物合作合約

看護殘扶合約

終身醫療合約



鉅富的人力資源計畫

兼具學習與激勵的良性發展



好人才來自好企業 好企業創造好人才

激勵方案	教育訓練
保險公司加碼	每日早課
保險公司展業津貼	保險公司商品說明
年終尾牙感恩祭	每週商情分析
四星激勵競賽	每月證照班
鉅富高峰會	網路課程可隨時補課
年度、月度競賽獎	每季最新策略戰鬥營

鉅富的教育訓練

年度
課程

年度進修會

種子講師培訓營

高階主管研習營

每月
課程

投資型考照班

外幣考照班

每週
課程

行銷實務班

保險公司新商品介紹

組織管理與商情分析

每天
課程

早會課程

單位對練



成功給準備好的人，學習幫助我們成功

每週-管理與商情課程

* 管理課程內容

- * 組織行為
- * 行銷概論

* 商情課程

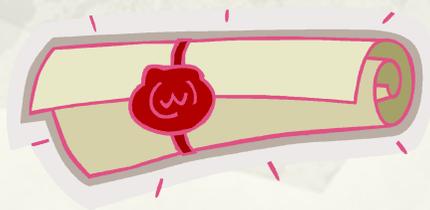
- * 國際情勢分析
- * 類型基金操作建議



每個月-證照班

* 課程種類

- * 壽險業務員證照
- * 產險業務員證照
- * 投資型商品業務證照
- * 外幣非支付商品業務員證照



網路課程

台灣精密機械與世界產業脈動	面對每年3%通膨，您如何因應?
新興市場分析報告	大都會還本意外險+實支實付
國華人壽-好安心手術醫療(新商品)	大都會VA2-一般變額年金(偉峯較不推薦，做資料儲存用).....莊華山
人脈經營的藝術	大都會還本意外(永鑫安)+實支實付.....莊華山總監
推銷六大步驟	最佳投資方案——大都會人壽E想天成
商周分享-大漲年——掌握商機必看	中國人壽醫療險-虎利勇+乙型+新康泰理賠實例
獵殺黑色二月-台股狂殺的啟思	添財+醫療專用試算表+示範
中東風暴，茉莉花革命緣起與影響	中國人壽-虎利勇終身醫療險 2010
金磚四加一--南非與金磚四國	全球人壽-投資型壽險VNL21-----jeff
投資理財的機會成本	全球人壽鑫采306+躉繳即期年金保險
還本儲蓄大合集+富利高升+添財	全球人壽官方VNL試算表
個人風險規劃健診試算表+示範	FF感覺與事實發現(投資型保單提高應有保額)
多發性硬化症+肝硬化	MDD多重重大疾病銷售示範
阿茲海默症+帕金森氏症	外幣增額保單行銷手冊
大樂退-定期定額的威力	全球人壽-外幣保單204+515資料 2010
國民年金、勞保年金與保險開拓	全球人壽-MDD重大疾病 2010
壽險超過3000萬課稅+海外所得課稅規定	安達-平安100(職業類別超寬意外險)+康護100(低價醫療險)
面對高通膨高壽命,您憑甚麼退休?	安達-旅行平安險投保流程
DRGS專屬資料夾說明示範	宏泰NDP重大疾病附約+HTJ增額試算.....周靖文
日本大地震	宏泰人壽長短增額保單NIM+HTJ
營所稅降稅與保險業商機	國華人壽-長期看護險——行家推薦商品
再見貨幣，談貨幣貶值	國華人壽-守護21特定疾病(新商品)
突破投資五大迷思	長單短單合併--幸福萬能+富邦富利高升
一天一點儲蓄也可以輕鬆賺取18%退休金!	朝陽人壽短年期商品長青.....李英蘭
投資必虧損的四種人，檢驗一下您是嗎?	朝陽人壽醫療險組合——還本醫療首選
投資概念課程-分散風險	月薪兩萬如何也能儲蓄百萬?教您化零為整創造鉅富!

鉅富高峰會



* 加入資格

- * 凡居間合約完成者，均可申請加入統計。

* 得獎資格

- * 首年度高峰會得獎資格不限登錄人員。
- * 業績統計量最高之精英夥伴，榮獲年度高峰會會長，二、三名榮任年度副會長。高峰會會長、副會長則必須於結算日100年12月31日前(以下簡稱結算日)簡稱登錄在鉅富且在結算日前須具有壽險、投資型及外幣證照。

* 獎勵

- * 凡最終達成資格者，皆可於年度感恩聚餐時獲頒獎金2000元整、獎狀、紅絨肩帶。
- * 高峰會會長、副會長則會額外授予黃金獎章。

四星榮譽賽



- * 加入資格
 - * 凡居間合約完成者，均可於年底提出申請。
- * 得獎資格
 - * 每月須報有四件壽險，要保人不可完全相同，躉單亦納入計算，若後來契約撤銷或不成立則不計入，惡性解約並購置同質保單亦不計入。
 - * 未來將於每年度末統計，連續**12**個月為一般會員，**24**個月為銅質會員，達成**36**個月為銀質會員，**48**個月為金質會員，滿**60**個月為白金會員並獲得終身榮譽會員資格。
- * 獎勵
 - * 首年度達成者，將於年終感恩聚餐時，頒發該獎項。
 - * 總公司將致贈獎狀、獎金、四星會榮譽領章並依據該年度末統計累計達成月度之成果，加發超額獎金，累計越久獎金越高。

年度、月度單位競賽



* 競賽辦法

* 競賽期間:100/7/1-100/12/31。

* 獎勵共分三組:

- * 獨立單位組:凡職級70、71、80、81、91，以其年度展業處或獨立事業處總業績做排名，錄取前三名敘獎
- * 處經理組:凡登錄61或居間60者均有資格，以其年度事業處總業績做排名，錄取前三名敘獎。
- * 新人王獎:凡當年度登錄於鉅富者皆有資格參加，由單位主管提報，經總公司審核通過後敘獎。
- * 金助理獎:凡於鉅富各單位擔任助理者皆有資格參加，由單位主管提報，經總公司審核通過後敘獎。

* 獎勵

* 將於年末感恩聚餐時，公開頒獎表揚，並致贈獎狀、獎金。

鉅富保經 事業成功之途



- * 報聘鉅富
- * 學習商品行銷，穩定收入
- * 學習增員技術，發展組織
- * 傳授商品行銷，穩定組織
- * 教授增員技術，擴大組織
- * 認真帶組織，輕鬆領高薪

完整的資訊管理系統建構

平台雙辣 全面e化



官網 - 消息最速 資訊最多

鉅富保險經紀人
Wealth Full Insurance Broker Co., Ltd.

關於鉅富 菁英招募 最新消息 優質精選 保險菁英 一指網通

優質

E-Mail 聯絡我們 Company 經營理念

保險新聞 MORE

- 小病住院73天 要百萬被拒賠 2012/3/23
- 套裝車險 一次保到位 2012/3/23
- 婦女險 投保要趁早 2012/3/23
- 執行業務費用率 部分調高 2012/3/23
- 80後夫妻月入均2000元 如何理財解決父母養老 2012/3/14
- 外幣增額壽險 抗通膨利器 2012/3/14
- 中信人壽 業務動能大爆發 2012/3/14
- 《保險規劃》上下班途中車禍 勞保也賠? 2012/3/14

保險菁英 MORE

高峰會

更多高峰會資訊

2011年度高峰副會長高三展業處吳煒貴 副總

四星榮耀

<http://www.wfib.com.tw/>

鉅富官網功能齊
增員說明兩相宜



商網 - 商品精選 資源最齊

The screenshot shows the homepage of the WFB Insurance Guides website. The header includes the logo 'W 鉅富保險商品網 WFB Insurance Guides' and a 'LOGIN' button. Below the header is a navigation bar with links for '保險諮詢', '所有商品', '理財資訊', '關於鉅富', '業務介紹', '客服專區', and '回首頁'. The main content area is divided into several sections: '站長推薦', '行家首選' (with a search bar and a list of featured products like '遠雄人壽 雄安心終身保險'), '影音專區' (with video thumbnails for '全球人壽企業影片Part VII 全球人壽專業典範'), and '保障型壽險'. The website features colorful promotional banners for various insurance products.

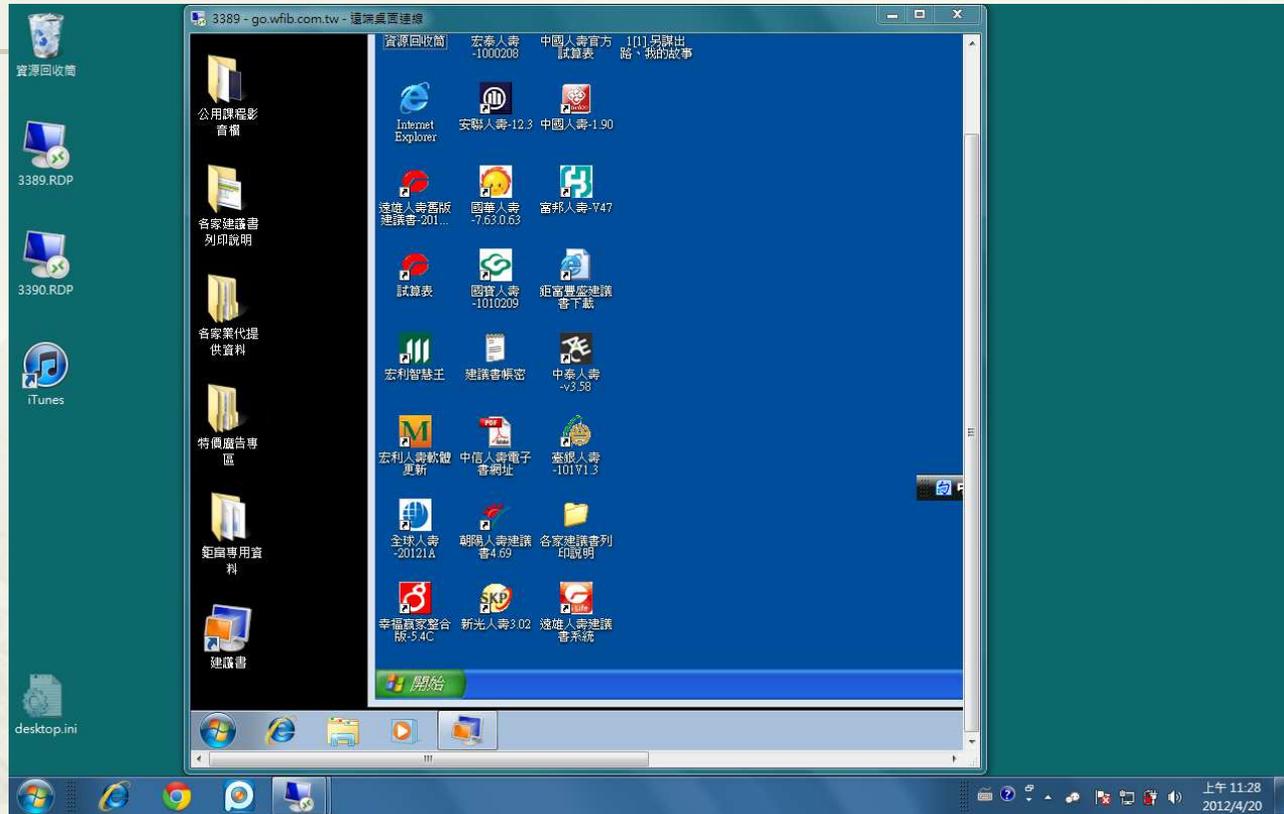


<http://go.wfib.com.tw/>

鉅富商網商品優
隨意挑選真自由



官網 - 消息最速 資訊最多



RDP: go.wfib.com.tw/
雲端平台最方便
工具報表傳遍遍



管理平台真優質 一指搞定所有事



鉅富保險經紀人
Wealth Full Insurance Broker

官網 首頁 行動辦公室 A001[001] 登出

行動辦公室
業務專區
保險
行政

個人資料 ☒

- A001, 您好!
- 使用者編號: 100020951
- 營運中心: C001
- 部門: 鉅富保經
- 職階: 91 行政展業處主管
- [個資修改](#) [變更密碼](#)
- [登出](#)

重要公告 ☒

- [2011/07/21] [【遠雄人壽】通知建議書於100.6.27升級「建議書」版本](#)
- [2011/07/21] [國寶人壽-通知下載1000607建議書更新程式](#)
- [2011/07/21]

快速連結 ☒

行事曆	居間人員合約	我的業績
通訊錄與繳費方式	創業說明書	我的客戶管理
展業處合約	行政作業流程表格	我的保單管理
事業處合約	增員制度樣板	我的組織管理
業務員合約	薪資查詢	建議書下載

獎勵目標 ☒

保險公司	主旨	類型	開始日期	結束日期	目標	附件	公司總計	達成率
A06 國華人壽	善存+養生, 30萬以上加發0.5%職級	保費	2011/7/22	2011/8/20			0.00	0.00%
A01 全球人壽	鑫采306, 10-20年期, FYP5萬以上2%發放	保費	2011/7/22	2011/9/30			0.00	0.00%
A10 國寶人壽	壽險、醫療險、傷害險、六六如意, 除同業獎勵外, 全公司達50萬加發1%	保費	2011/7/22	2011/9/30	500,000.00		0.00	0.00%
A03 富邦人壽	美利成增6.8年期, 每100萬+2000, 600萬以上每百萬+3000	保費	2011/7/22	2011/9/30			0.00	0.00%

報件金榜 ☒

- [2011/07/22] ★ [賀!!F-TEAM夥伴F001,報朝陽人壽安心久久+醫療險附約,年繳保費22467元整!](#)
- [2011/07/18] ★ [賀!!B-TEAM夥伴B003,報新光人壽團體險,保費130,000元整!](#)
- [2011/07/15]

重要新聞 ☒

- [2011/07/21] [0001號 DRGs省過頭「肥了保險業」惹民怨](#)
- [2011/07/21] [0002號 刷卡旅遊 加買旅平險吧](#)
- [2011/07/21]

信息通知 ☒

• 新短訊息 0	• 請假待簽 0	• 待辦事項 1
• 新文件 389	• 聯絡單 0	• 送件照會 12
• 公文待簽 0		

業務專區管理系統

提供各公文資訊、佣金查詢、獎勵辦法、保單資料、單位行事曆

文件資料庫 能知天下事

檔案下載

文件中心 **重置**

- 公文專區 [48 / 117]
 - 公司公文 [0 / 0]
 - 保險公司公文 [48 / 117]
 - 保經公會公文 [0 / 0]
 - 商品佣金公文 [0 / 0]
 - 其他公文 [0 / 0]
- 管理規章 [0 / 0]
 - 報聘書 [0 / 0]
 - 業務手冊 [0 / 0]
 - 保險法 [0 / 0]
 - 其他法令 [0 / 0]
- 資源分享 [0 / 0]
 - 好康下載 [0 / 0]
- 教育訓練文件 [4 / 12]
 - 課程表 [1 / 2]
 - 商品研究 [3 / 4]
 - 行銷資料夾與話術 [0 / 0]
 - 專屬工具及試算表 [0 / 0]
 - 保險資訊導讀 [0 / 1]
 - 心靈勵志 [0 / 0]
 - 企業管理相關 [0 / 0]
 - 瑞星管顧課程 [0 / 2]
 - 富蘭克林+瑞星財經 [0 / 3]
 - 業務自己的公文 [0 / 0]

文件搜尋

月份: [] 部門: [] 保險公司: [] 關鍵字: [] 搜尋

顯示筆數: 15 資料量: 100 顯示已刪除 全部搜尋

置頂文件

無置頂文件

NEW	文號	日期	主旨	附件	點閱率
<input type="checkbox"/>	(100)D001 new! 課字第0001號	2011/1/7	2011-01課程	2011-1課程	3
<input type="checkbox"/>	中國人壽 new! (100)D001 保字第0008號	2011/1/6	[中壽-經代部]-「人身保險要保書」及「人身簡易要保書」改版通知!		0
<input type="checkbox"/>	富邦人壽 new! (100)D001 保字第0009號	2011/1/6	富邦人壽公佈本公司民國一百年之行事曆	attachments	0
<input type="checkbox"/>	遠雄人壽 new! (100)D001 保字第0010號	2011/1/6	[遠雄人壽] 農曆春節假期生存、滿期保險金預付作業	100-002-春節生存滿期預付作業	0
<input type="checkbox"/>	new! 朝陽 (100)D001 保字第0011號	2011/1/6	朝陽人壽-重申本公司銷售生活大師與兒童問卷問題(重申本公司3項行政作業規定)	3	0
<input type="checkbox"/>	中國人壽 new! (100)D001 保字第0012號	2011/1/6	[中壽-經代部]-本公司自民國(下同)100年2月1日起停止銷售「中國人壽高有利養老保險」保險商品，敬請 查照。	10021	0
<input type="checkbox"/>	遠雄人壽 new! (100)D001 保字第0013號	2011/1/6	[遠雄人壽] 公佈100年度續期保費自動轉帳、信用卡扣款日期，詳如說明。	100-003-扣款日	0
<input type="checkbox"/>	國寶人壽 new! (100)D001 保字第0014號	2011/1/6	國寶人壽通知--展延「15足歲以下被保險人投保『國寶人壽安心寶限額終身醫療健康保險』新契約可附加險種」之期限至本公司俟後發文為止。	國寶經字第099096號函	0
<input type="checkbox"/>	遠雄人壽 new! (100)D001 保字第0015號	2011/1/6	遠雄經代業務及高雄分公司聯繫窗口(最新版)	attachments	0

保單管理 媲美專業軟體

功能列

快速搜尋 要保人 搜尋 跳頁 1 顯示筆數 15 資料量 100

壽險
 產險
 專案
 全部
 待審
 已審
 註銷
 停效
 扣款不成功
 催告
 不承保
 自動墊繳

保單號碼	保險公司	受理日	生效日	性別	要保人	被保人	保費合計	經手人	營運中心
101407439-9	遠雄人壽	2010/12/9	2010/12/9	Y			35,185.00	藍偉峯[909]	台南獨立處
3000413793	遠雄人壽	2009/6/30	2009/6/30	Q			5,347.65	藍偉峯[909]	台南行政展業處
3000483840	遠雄人壽	2009/7/31	2009/7/31	Y			7,102.00	藍偉峯[909]	台南行政展業處
3000508569	遠雄人壽	2009/7/13	2009/7/13	M			0.00	藍偉峯[909]	台南行政展業處
3000511671	遠雄人壽	2009/6/22	2009/6/22	Y			0.00	藍偉峯[909]	台南行政展業處
3000511673	遠雄人壽	2010/6/22	2010/6/22	Y			0.00	藍偉峯[909]	台南行政展業處
3000546607	遠雄人壽	2009/7/21	2009/7/21	Y			44,713.00	藍偉峯[909]	台南行政展業處
3000689034	遠雄人壽	2009/7/23	2009/7/23	Y			0.00	藍偉峯[909]	台南行政展業處
3000689535	遠雄人壽	2009/7/27	2009/7/27	Y			0.00	藍偉峯[909]	台南行政展業處
3000758508	遠雄人壽	2009/10/23	2009/10/23	Y			0.00	藍偉峯[909]	台南行政展業處
300077811	遠雄人壽	2009/10/23	2009/10/23	Y			0.00	藍偉峯[909]	台南行政展業處
3000824041	遠雄人壽	2009/8/12	2009/8/12	Y			0.00	藍偉峯[909]	台南行政展業處
3000883494	遠雄人壽	2009/9/8	2009/9/8	Y			0.00	藍偉峯[909]	台南行政展業處
3001057826	遠雄人壽	2010/5/10	2010/5/10	M			14,775.00	藍偉峯[909]	台南行政展業處
3001057827	遠雄人壽	2010/5/10	2010/5/29	M			14,428.00	藍偉峯[909]	台南行政展業處

1 2 3

客戶管理 輕鬆搞定CRM

功能列

快速搜尋 姓名 跳頁 顯示筆數 資料量

ID	姓名	國籍	生日	Email	手機	MSN	SKYPE	通訊地	服務員	修改人	修改日
A220****27		364	1964/7/10						藍偉峯[909]	黃學敏	2010/11/15
A226****57		364	1992/11/19						藍偉峯[909]	黃學敏	2010/11/15
A226****92		364	1995/10/29						藍偉峯[909]	黃學敏	2010/11/15
C220****36		364	1975/1/24						藍偉峯[909]	黃學敏	2010/10/28
C220****98		364	1960/6/10						藍偉峯[909]	黃學敏	2010/10/28
D122****06		364	1990/5/30						藍偉峯[909]	黃學敏	2010/10/29
D122****15		364	1989/10/7						藍偉峯[909]	黃學敏	2010/11/2
D220****60		364	1964/6/18						藍偉峯[909]	黃學敏	2010/11/2
D221****55		364	1979/1/17						藍偉峯[909]	黃學敏	2010/11/1
D222****64		364							藍偉峯[909]	黃學敏	2010/10/29
D222****77		364	1986/4/25						藍偉峯[909]	黃學敏	2010/10/29
E102****73		364	1955/9/21						藍偉峯[909]	黃學敏	2010/10/29
E120****71		364	1963/4/28						藍偉峯[909]	藍偉峯	2010/11/15
E122****09		364	1978/5/13						藍偉峯[909]	黃學敏	2010/10/29
E123****32		364	1983/12/19						藍偉峯[909]	黃學敏	2010/10/28

1 2 3

檔案隨手得 四海可下載

常用工具下載

[解壓縮工具](#)

[PDF轉換工具](#)

[PDF讀取器](#)

[圖檔工具](#)

[特殊符號工具](#)

保險公司：

- 建議書
 試算表
 授權書
 契變書
 批改申請書
 理賠申請書
 解約申請書
 其他申請書
 保單借款
 同意書

 問卷
 其他
 報備函
 要保書
 核保規則
 審閱期聲明書

檔案說明	附檔	發佈日期	修改日期
中國人壽V1.61更新檔	中國人壽V1.61更新檔	2011/1/4	
中壽-V1.59更新檔.rar	中壽-V1.59更新檔.rar	2010/11/25	
中壽-V1.58更新檔	中壽-V1.58更新檔	2010/11/5	2010/11/5
中壽-V1.57更新檔	中壽-V1.57更新檔	2010/10/1	
中壽-V1.56更新檔	中壽-V1.56更新檔	2010/9/21	
中壽-V1.55更新檔	中壽-V1.55更新檔	2010/9/8	
中壽-經紀人主程式V1.55	中壽-經紀人主程式V1.55	2010/9/8	
中國人壽-V1.54更新檔	中國人壽-V1.54更新檔	2010/8/26	2010/8/26
中國人壽-V1.52	中國人壽-V1.52	2010/7/27	
中國人壽-Boker UPDATE V1.51	中國人壽-Boker UPDATE V1.51	2010/7/6	

12



佣金率透明化 網路輕鬆查

[官網](#) [首頁](#) [業務專區](#) [保單管理](#) [商品佣金查詢](#) A001[001] [登出](#)

鉅富保險經紀人
Wealth Full Insurance Broker

行動辦公室 業務專區 行政 人事 銷售 佣金 網站管理 平台管理 系統

功能列

快速搜尋 跳頁 顯示筆數 資料量

現售 停售 全部
 壽險 產險 專案

險種代號	商品名稱	主約	年期	年齡	保額	定額	類型	繳法	繳別	年度 1	年度 2	年度 3	年度 4	年度 5	年度 6	年度 7	年度 8	年度 9	年度 10	生效日	備註	繼續率發放	年終發放	
IHE	安心久久醫療終身保險	<input checked="" type="checkbox"/>	10~10	0~以上	0.00~以上	<input type="checkbox"/>	不拘	不拘	不拘	50.00	4.00	4.00	4.00	2.00	2.00						2010/3/10		<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
IHE	安心久久醫療終身保險	<input checked="" type="checkbox"/>	15~15	0~以上	0.00~以上	<input type="checkbox"/>	不拘	不拘	不拘	60.00	4.00	4.00	4.00	2.00	2.00						2010/3/10		<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
IHE	安心久久醫療終身保險	<input checked="" type="checkbox"/>	20~20	0~以上	0.00~以上	<input type="checkbox"/>	不拘	不拘	不拘	80.00	8.00	4.00	4.00	4.00	4.00						2010/3/10		<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
IHE+	安心久久醫療終身保險(限津)	<input checked="" type="checkbox"/>	10~10	0~以上	0.00~以上	<input type="checkbox"/>	不拘	不拘	不拘		2.00	2.00	2.00	2.00	2.00	2.00	2.00	2.00	2.00	2.00	2010/3/10		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
IHE+	安心久久醫療終身保險(限津)	<input checked="" type="checkbox"/>	15~15	0~以上	0.00~以上	<input type="checkbox"/>	不拘	不拘	不拘		4.00	2.00	2.00	2.00	2.00	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00	2010/3/10		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
IHE+	安心久久醫療終身保險(限津)	<input checked="" type="checkbox"/>	20~20	0~以上	0.00~以上	<input type="checkbox"/>	不拘	不拘	不拘		4.00	2.00	2.00	2.00	2.00	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00	2010/3/10		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>



線上回照會 保單不遲延

[官網](#) [首頁](#) [業務專區](#) [保單管理](#) [信件管理](#) A001[001] [登出](#)



[行動辦公室](#) [業務專區](#) [行政](#) [人事](#) [銷售](#) [佣金](#) [網站管理](#) [平台管理](#) [系統](#)

功能列
 快速搜尋

 跳頁 顯示筆數 資料量

完成： 全部 未完成 已完成
 類別： 全部 新契約 理賠 契變 解約 團險加退 其他

送件編號	送件日	送件人	承辦營運中心	保險公司	保單號碼	保費	被保人	文件數	照會單	最新流程	修改日	修改人
C001101209001	2010/12/9	A001[001]	C001	遠雄人壽	1014074399	35,185.00		0	0 / 0		2010/12/9	A007[007]
C001101207001	2010/12/7	A001[001]	C001	全球人壽	9100042800	13,205.00		0	0 / 0		2010/12/7	A007[007]
A001101109003	2010/11/9	A001[001]	C001	全球人壽	9100203280	0.00		0	0 / 0		2010/12/17	A001[001]
A001101109002	2010/11/9	A001[001]	C001	全球人壽	9100203270	0.00		0	0 / 0		2010/12/17	A001[001]
A001101109001	2010/11/9	A001[001]	C001	全球人壽	9100203300	0.00		0	0 / 0		2010/12/17	A001[001]
A001101108001	2010/11/8	A001[001]	C001	全球人壽	9100203290	0.00		0	0 / 0		2010/12/17	A001[001]
A001091118002	2009/11/18	A001[001]	C001	安聯人壽	XXC512EC15992E	4,292.00		1	0 / 0		2010/12/17	A001[001]
A001091118001	2009/11/18	A001[001]	C001	國華人壽	K3778715	1,452.00		0	0 / 0		2010/12/17	A001[001]
A001090812001	2009/8/12	A001[001]	C001	中國人壽	S1508044460	0.00		1	0 / 0		2010/12/17	A001[001]

轄下好清楚 管理真方便


鉅富保險經紀人
 Wealth Full Insurance Broker

行動辦公室 業務專區 行政 人事 銷售 佣金 網站管理 平台管理 系統

功能列

快速搜尋 姓名 like 搜尋 月份 201012 跳頁 1 顯示筆數 15

佣金
 繼續率
 年終
 介紹薪資

月份	營運中心	部門	姓名	職階	幣別	直接佣金	組織佣金	其他佣金	應稅其他	應稅小計	代還款	稅額	未稅其他	保留佣金	合計
201012	C003	D005	B003	81 展業處主管	NTD	161,246.44	15,800.41	0.00	0.00	177,047.00	0.00	-17,705.00	0.00	0.00	159,342.00
201012	C005	D004	C002	81 展業處主管	NTD	0.00	3,452.25	0.00	0.00	3,452.00	0.00	-345.00	0.00	0.00	3,107.00
201012	C002	D002	A015	82 內設展業處主管	NTD	152,717.62	14,899.28	0.00	-9,000.00	158,617.00	0.00	-15,862.00	-24,000.00	0.00	118,755.00
201012	C004	D003	A006	82 內設展業處主管	NTD	0.00	7,660.72	0.00	0.00	7,661.00	0.00	-766.00	0.00	0.00	6,895.00
201012	C002	D002	A008		NTD	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
201012	C004	D006	A003	61 高級經紀顧問	NTD	52,387.34	2,231.04	0.00	-3,000.00	51,618.00	0.00	-5,162.00	-1,000.00	0.00	45,456.00
201012	C005	D004	C001	31 代理顧問	NTD	8,975.85	0.00	0.00	200.00	9,176.00	0.00	-918.00	0.00	0.00	8,258.00
201012	C004	D006	A004	51 一級經紀顧問	NTD	23,904.00	0.00	0.00	-1,000.00	22,904.00	0.00	-2,290.00	-2,000.00	0.00	18,614.00

夥伴可由公司業務員專區直接下載個人佣金明細



陸、制度優勢說明

辛苦一陣子 享受一輩子



老闆不會告訴您的事-大解密!

- * 除了首、續佣外佣金至少還有六種。
- * 有些主約佣金發到12年，每年3%-10%
- * 長年主、附約服津可以從第二年持續領到繳費滿，總計可達首年保費60%以上。
- * 一年期附約佣金可以領到85歲，甚至年年佔保費24%，大多數一年附約有服津!
- * 繼續率獎金可發到3-5年，每年8%-16%，部分公司達到70%就發!
- * 保險公司指定發給業務的獎勵金只有部分進了您的戶頭!!
- * 年終獎金計算是看整個公司而不是單獨事業處或展業處!



鉅富好在哪裡? 大放送!!

- * 合約載明公司需揭露與保險公司合約(含獎勵金、展業津貼、達成獎金)，制度最透明，業務不會吃暗虧!
- * 來佣不扣行政費用率，最高職級發首佣續佣、服津、繼續率、年終、推廣佣、達成佣、推薦、營運補貼，開單位就等於是開公司!
- * 依來佣每個人都有2-100年服務津貼+2-4年繼續率，讓保單有維持誘因，讓所有人真正成為「老闆」不只是叫好聽的!
- * 每年保險公司旅遊獎勵將保險公司給公司獎勵金包裝旅遊，或公司發給同等獎勵，讓你有做到、有玩到!
- * 繼續率公司拿到就發，有幾年發幾年，且公開保險公司直接代理檔，絕不侵吞。部屬達成繼續率，處未達成可照發夥伴!處達成夥伴否，則處拿雙倍!同理，展業處最高可拿三倍!
- * 產險登錄佣85%，創業界最高!
- * 退休佣金不減，免行政費、免考核、免出席率真正做到事業自由!



佣金合約透明化

文件中心 **重整**

◎ 類別標題旁的紅色數字為30日內未讀文件 / 黑色數字為全部未讀文件

顯示筆數: 15 資料量: 100 顯示已刪除 全部搜尋

置頂文件

無置頂文件

NEW	文號	日期	主旨	附件	點閱率
new!	蘇黎世 (100)約字第0010號	2011/9/29	蘇黎世合約	蘇黎世合約	2
new!	新安產險 (100)約字第0011號	2011/9/29	新安東京合約	新安東京合約	3
new!	(100)約字第0009號	2011/9/27	明台產物合約(含佣金率)	明台合約書	9
	(100)約字第0007號	2011/9/21	中泰人壽相關合約	中泰合約 中泰備忘 中泰備忘-個意人生(後收) 中泰-福壽昇豐(前收) 中泰-邁向幸福(雙帳戶) 中泰備忘-緣清人生(總覽) 中泰-優越人生(分潤) 中泰-趨勢贏家 中泰-犀利護家 中泰-新福星高照 中泰-高福康	38
new!	(100)約字第0008號	2011/9/21	[教師會合約]教師會合約彙編	教師會-台壽保合約 教師會-遠雄新溫馨	8
	(100)約字第0006號	2011/9/8	公司相關證照掃描	藍偉峰-壽險簽署人證書 藍偉峰-產險簽署人證書 保經公會會員證書 公司產險執業證書 公司壽險執業證書	20
new!	(100)約字第0005號	2011/9/2	[朝陽人壽]致富、聚富佣金獎勵公文	1000838-57鉅富-致富-營運獎金 1000837-57鉅富-致富-加發代理費	5
	朝陽人壽 (100)約字第0001號	2011/9/1	[行政公文]朝陽人壽行政公文	朝陽人壽新契約投保相關事項簡易說明表 朝陽人壽物品申請表	2
	中泰人壽 (100)約字第0002號	2011/9/1	[公司合約]中泰人壽各商品佣金率公文	泰有利-趨勢贏家-代理費 高福康定期壽險-代理費 個意人生-代理費 犀利護家醫療險-代理費 新福壽昇豐-代理費 新福星高照變額萬能壽險-代理費 新緣清人生-代理費 優越人生-代理費	32
	朝陽人壽 (100)約字第0003號	2011/9/1	[公司合約]朝陽人壽合約(含表一至表三)	朝陽人壽合約	17

優質的業務制度使組織人力倍增

- 可低階增高階 → 使業務版圖擴展
- 可跨縣市增員 → 構成全國服務網
- 制度合約保證 → 每年保費達一萬續佣照領
- 經營成果傳承 → 世襲發展無限制
- 業績累計不歸零 → 晉升不必有組織
- 只有升階無降階 → 曾經擁有就能天長地久

組織無限制，輔導利益不變，符合人性

揭開FYB分配的黑盒子

鉅富發佣方式

$$\text{代理費} = \text{保費} \times \text{代理費率}$$

$$82 = 100 \times 82\%$$

佣金	=	代理費	X	職階	
67.2	=	82	X	82%	處經理
62.0	=	82	X	75%	區經理
57.0	=	82	X	70%	區副理
53.0	=	82	X	65%	襄理
49.0	=	82	X	60%	主任
41.0	=	82	X	50%	壽險顧問

一般經代發佣

$$\text{代理費} = \text{保費} \times \text{代理費率} \times (1 - \text{行政費率})$$

$$65.6 = 100 \times 82\% \times 80\%$$

佣金	=	代理費	X	職階	
65.6	=	65.6	X	100%	副總
59.0	=	65.6	X	90%	協理
52.4	=	65.6	X	80%	處經理
45.9	=	65.6	X	70%	區經理
39.3	=	65.6	X	60%	副理
32.8	=	65.6	X	50%	壽險顧問

同是代理費 數額大不同！

制度設計理念

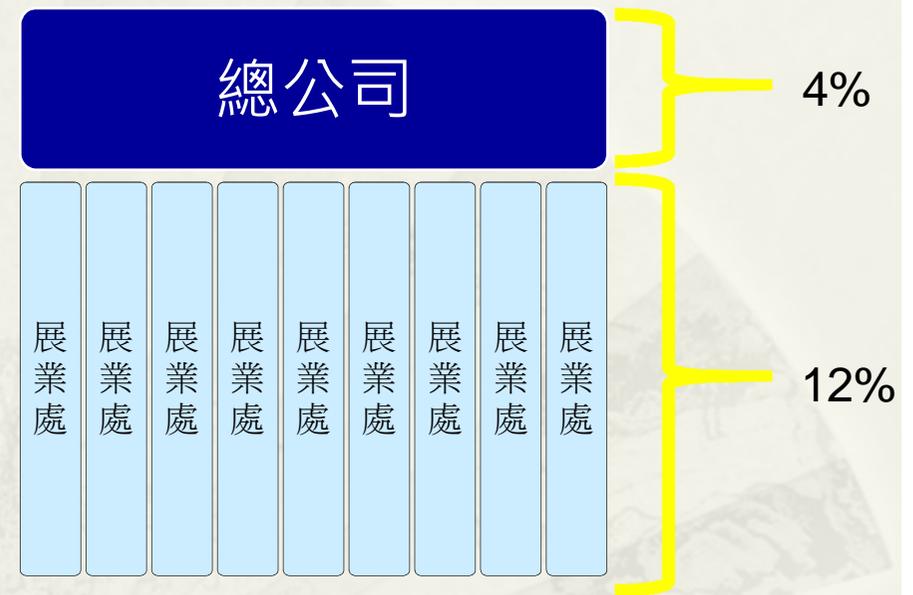
傳統保險經紀業



思維:總公司成本是單位三倍,每一筆佣金總公司多賺三倍是合理的

結果:總公司賺的是每單位的27倍

鉅富保險經紀人



思維:總公司獲利是單位的1/3,但只要具備三個單位,總公司即可與單一單位獲利相同,若有九個單位,則可等同獲利三個單位,與成本相當。

制度設計理念

傳統保險經紀業



思維:展業處佣金雖低，但單位多，
所以可以多賺
結果:展業處成本高獲利低，大家苦
哈哈，倒閉多，副總還要上市場

鉅富保險經紀人



思維:副總自行負擔展業處成本約佔
50%~100%，唯有健全的展業處才
有優質助理、良好行政職場!

鐵的保證-經紀人代理合約摘要

合約保證

佣金保證

- 第19條-甲方保證，除所簽約經紀代理之人壽保險公司變更經紀代理津貼外，公司不得更改該項『保險公司初、續年度佣金表、**續年度服務津貼表、繼續率獎金**』之給付比率。
- 第20條-方向甲方保證每年招攬保費收入至少新台幣壹萬元正，若達成時在不違反本合約及法律規範下，甲方**應**續發續期佣金

永續事業保證

- 第24條-若甲方結束營業，在結束之前，公司保證協助各聯盟單位所屬招攬人員，及其繼受人向保險公司取得其應得之權益，合約權益之繼受時點，以保險公司行政流程為依據，**甲方不得藉故拖延**。
- 第25條-若乙方無意經營保險事業或欲退休，可向甲方提出申請退休。**乙方可無須維持考核標準、免除出席課程之義務，且不須繳交誠實保險費及行政費，得續領佣金**。
- 第26條-乙方若無意願繼續經營保險事業或欲退休，可指定繼承人繼承其續年佣金利益及服務義務。乙方可無須維持考核標準、免除出席課程之義務，且不須繳交誠實保險費及行政費。

鐵的保證-經紀人代理合約摘要

合約保證

風險承擔保證

- 第17條-乙方及轄下所屬人員同意每年自薪資中提撥誠實保險費予甲方，做為甲方全體經紀、介紹性人員之誠實保證費用，其用途為當甲方全體經紀、介紹性人員其中之一有發生**不誠實行為或申訴時做為賠償**甲方之用

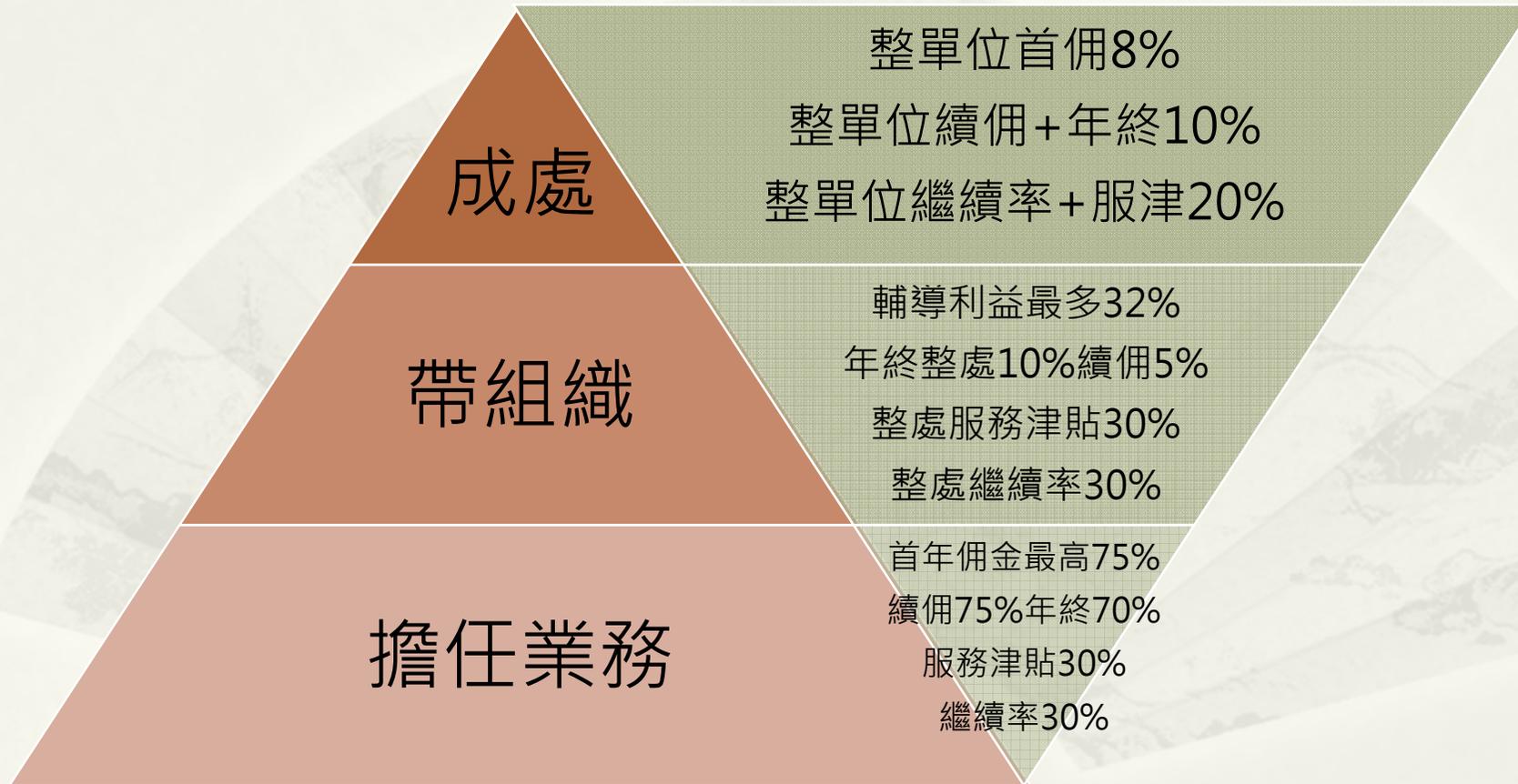
組織永續經營

- 第12條-乙方之轄下人員若離職，則輔導人優先取得指派服務人員之權利。惟該受指派人應為離職人員之輔導人本身或其轄下。受指派人若同意接續服務，應**逐一電訪客戶告知更換業務人員**，在本公司抽樣查核通過後，取得原離職業務人員應得佣金(含首年續期、續年續期、繼續率、年終獎金、服務津貼)之70%。

不更動合約保證

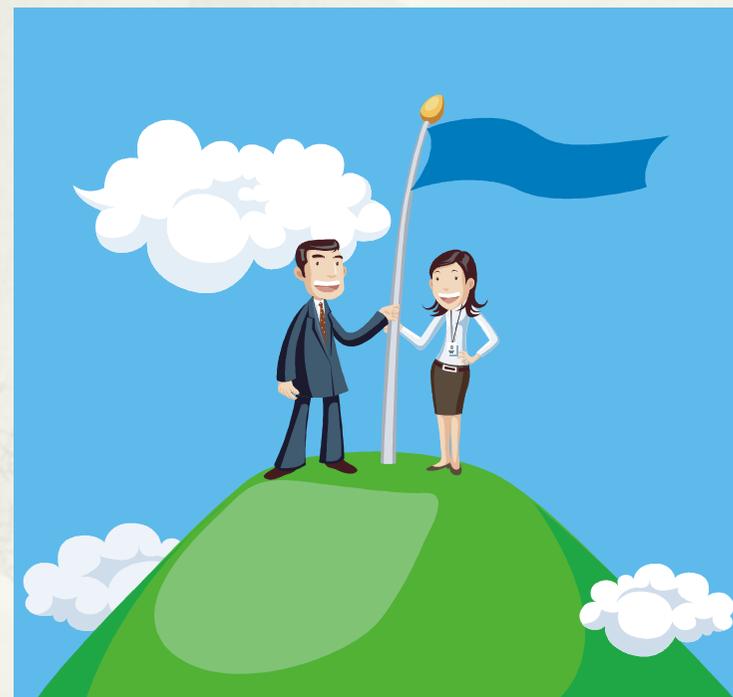
- 36本合約得視實際需要提出合約之修正辦法，經**雙方同意**後實施。

三項工作 五項收入



完整平台 鉅富伴您事業成功！

- * 產品多元 加上 行銷聚焦
- * 成長快速 加上 穩健經營
- * 制度優質 加上 組訓完整
- * 輕鬆經營 加上 充分激勵
- * 實體密集 加上 虛擬完整



現場互動 - 問與答

