

鉅富保險經紀人

事業說明書



對於美好的生活

你是否有明確的定義？

是一份優渥的收入？

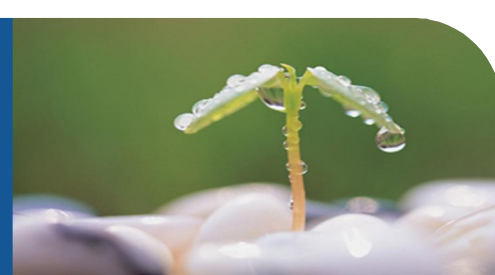
實現自我理想的喜悅？

可以自我成長的工作？

完全操之在己的事業？



壽險事業觀



棋子？



職業？

事業？

享受創業成果



享

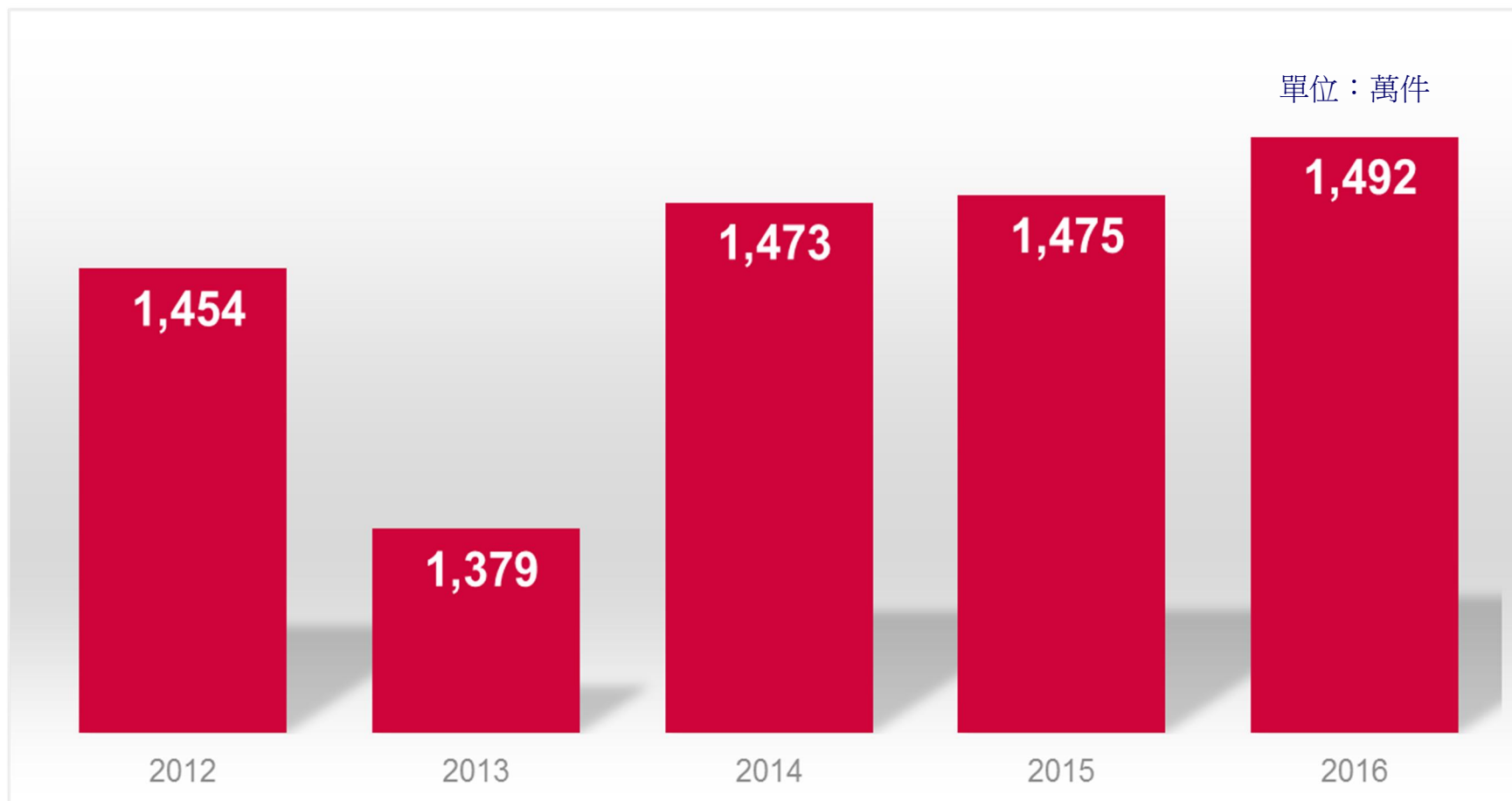
受



創業成果

我的成功來自眼光正確

每天有4萬1千人購買保單



個人險：40,877 件/天

每天有85.8億保費繳到保險公司



險種	金額	合計
個人人壽保險	2,520,860	3,112,540
個人傷害保險	56,720	
個人健康保險	329,065	
個人年金保險	205,895	
團體保險	20,819	20,819
總計	3,133,359	

金額：百萬

市場在哪裡

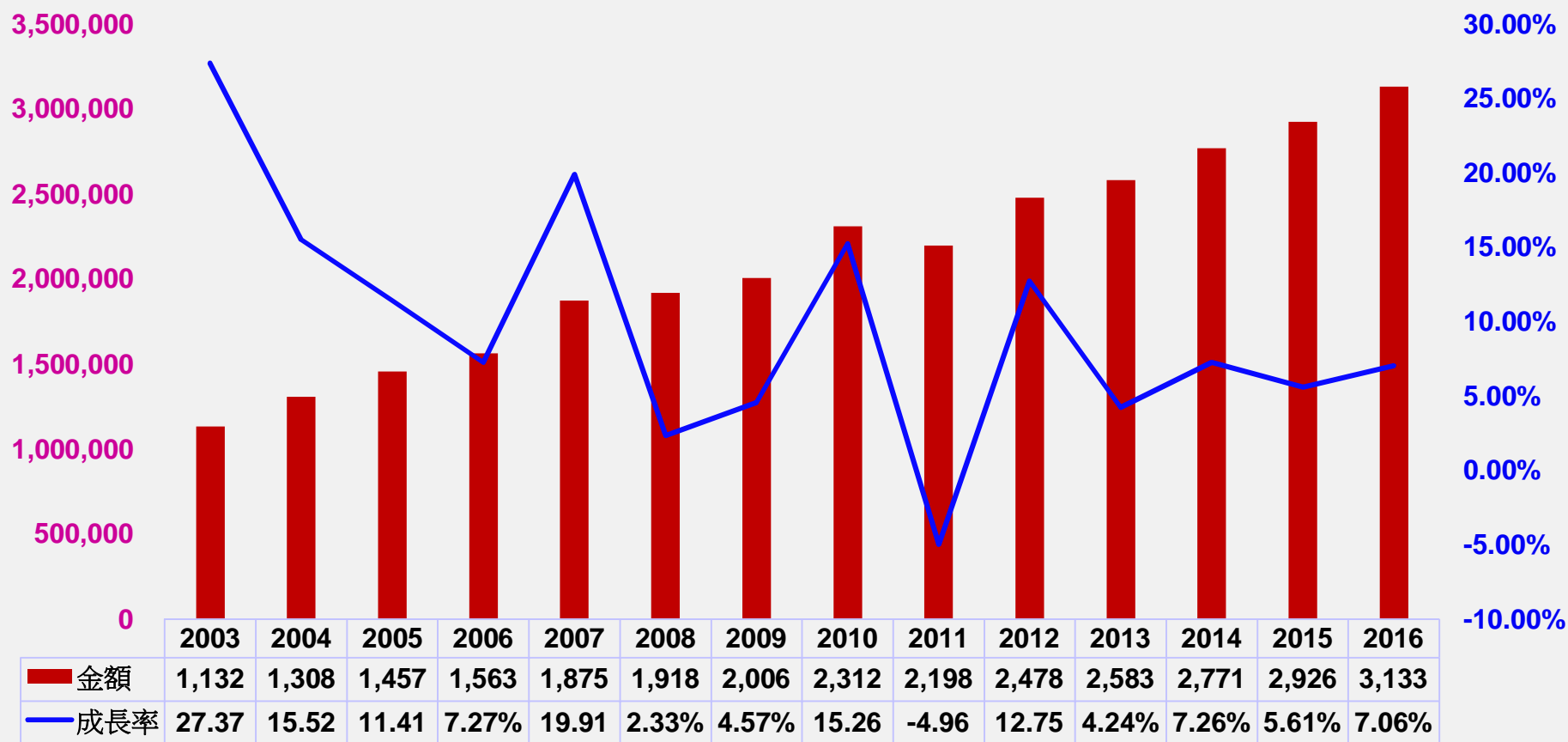


- ◆ 每年有 **147,861** 對 新人結婚(105年)
- ◆ 每年有 **208,440** 個 新生兒(105年)
- ◆ 每年有 **167,348** 位 畢業生(學士碩士)(105年)
- ◆ 每年有更多的 家庭主婦 投入就業市場
- ◆ 每年有更多的人 退休
- ◆ 每年有更多的人 收入持續成長

壽險產業前景



【歷年人壽保險業保費成長率及保費收入】

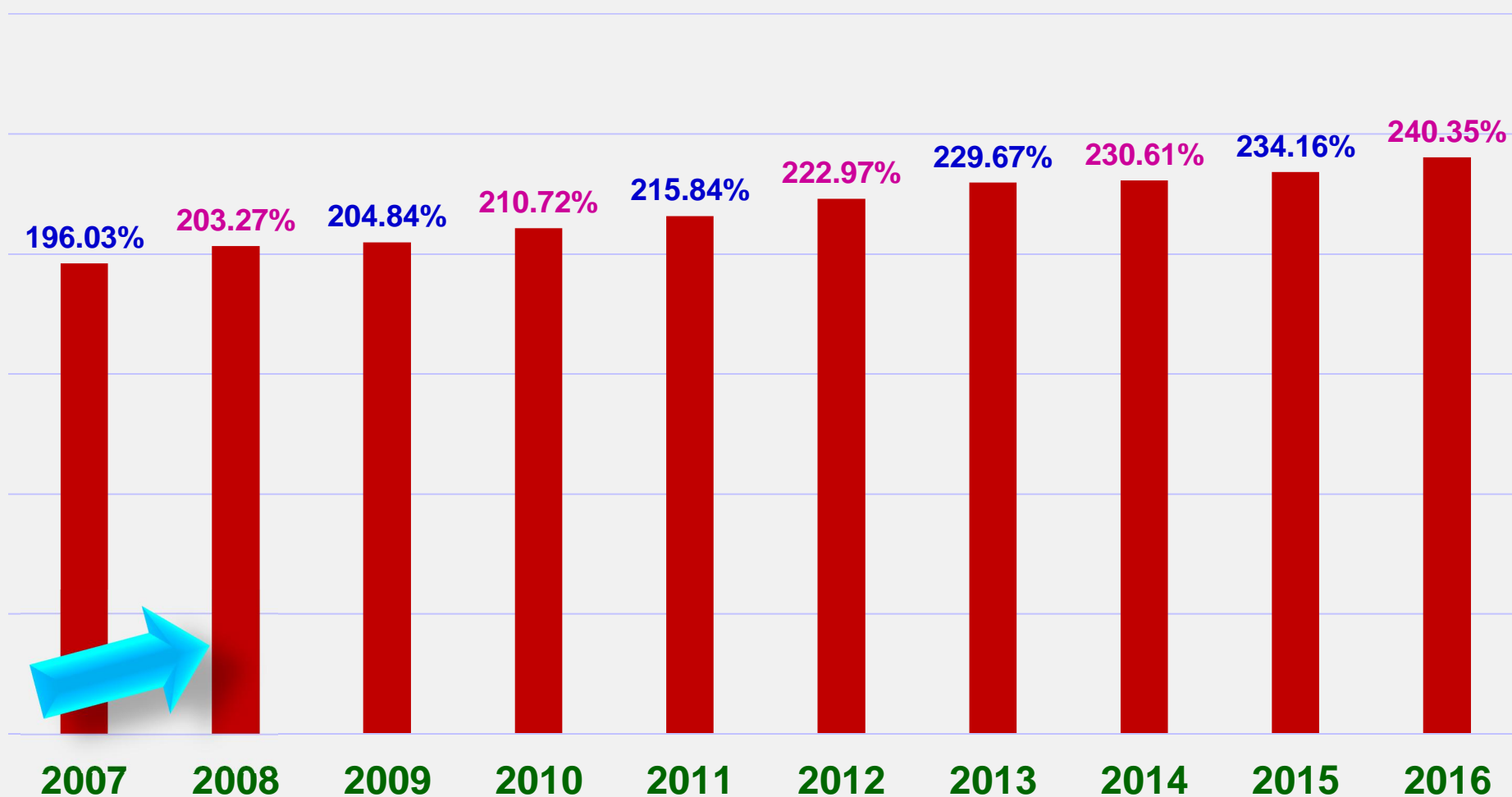


(單位：新台幣 億元)

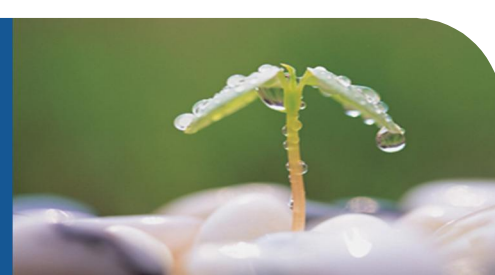
壽險產業前景



【歷年人壽保險投保率】

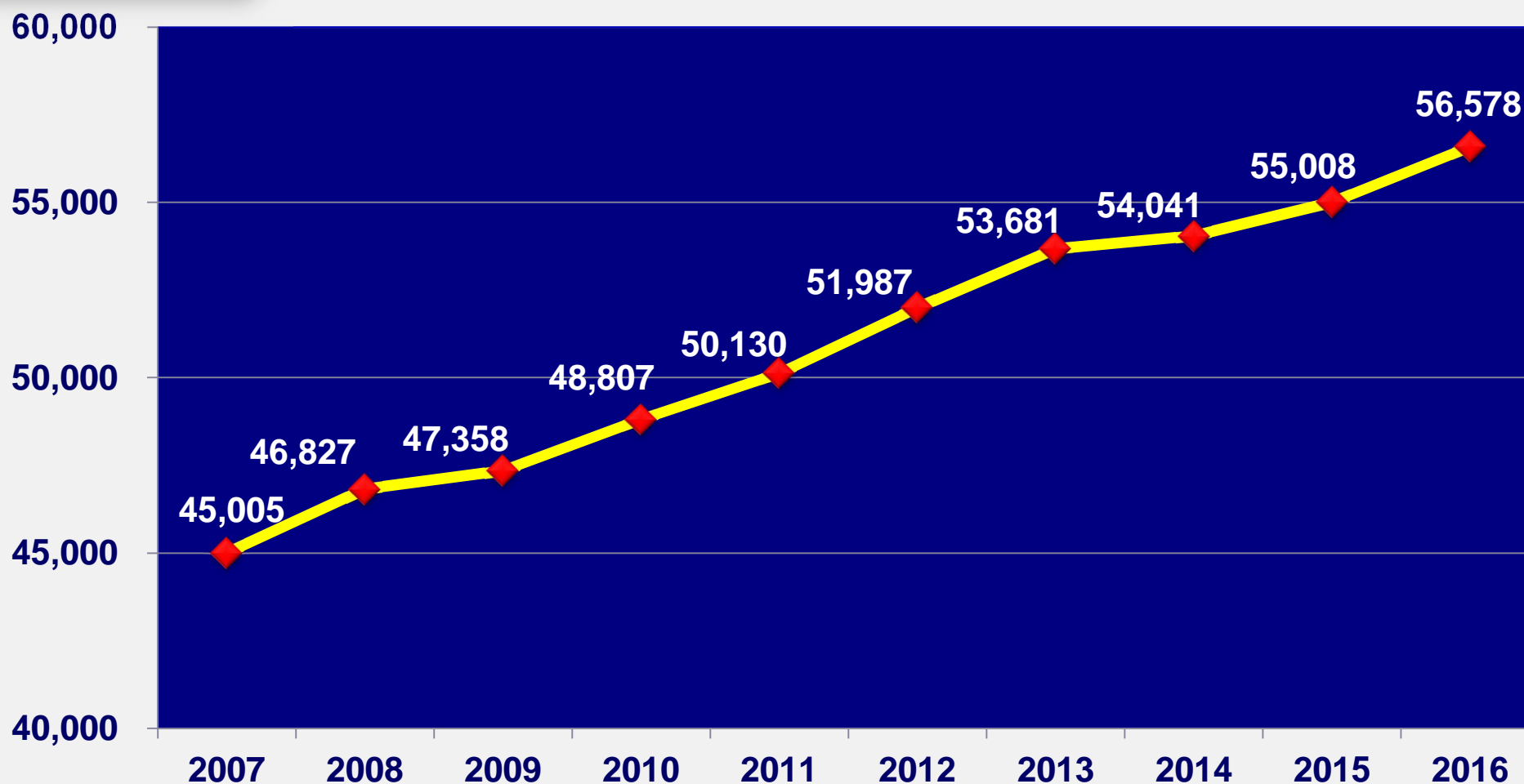


壽險產業前景



件(人)數

【人壽保險及年金保險有效契約】



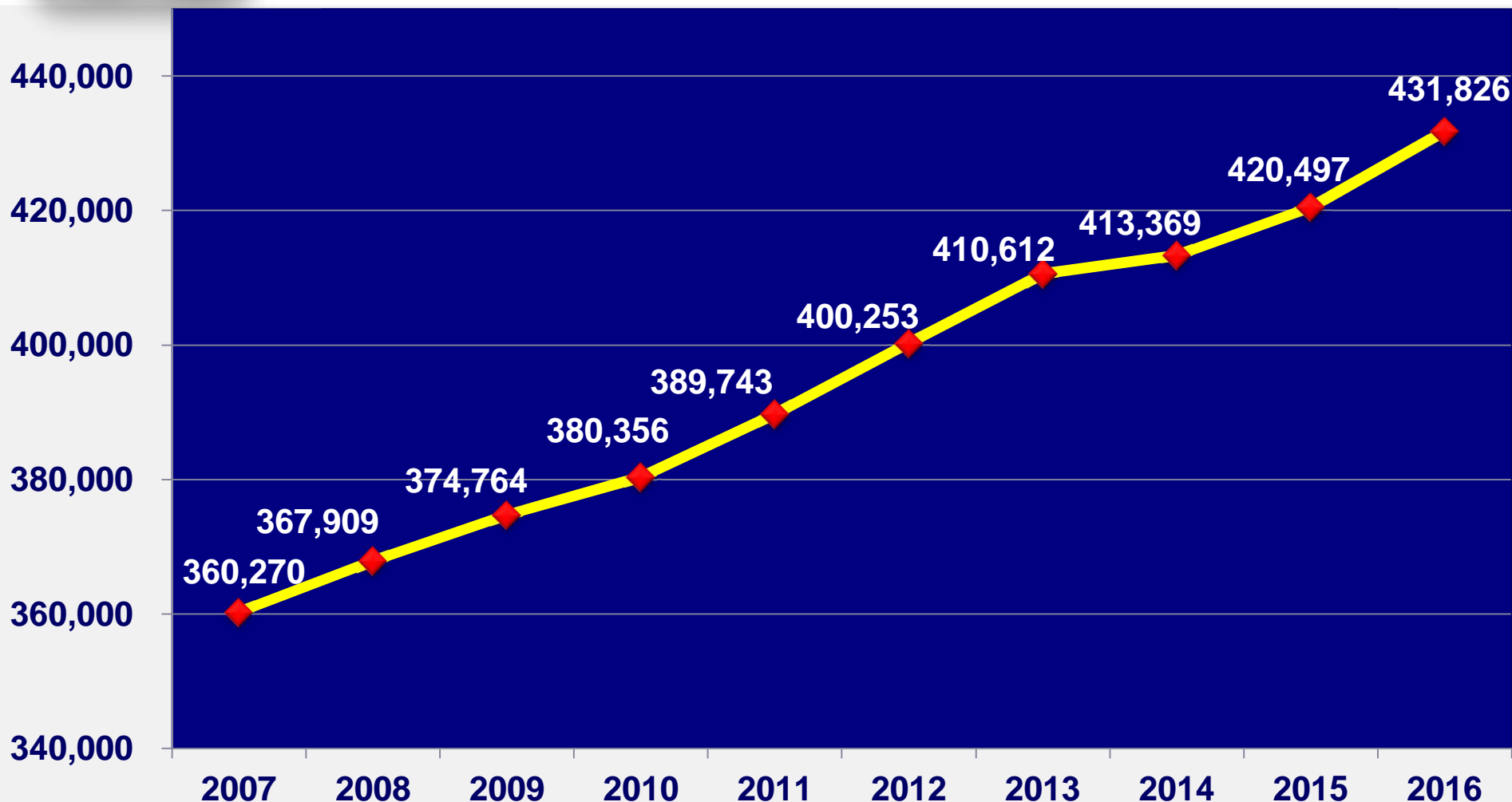
資料來源：中華民國人壽保險商業同業公會 件數：千件

壽險產業前景



保額

【人壽保險及年金保險有效契約】



資料來源：中華民國人壽保險商業同業公會

保額：新台幣 億元

滿足四大需求

保障需求



歷年人壽保險有效契約平均保額





【105年十大死因】

1. 惡性腫瘤 47,760人

2. 心臟疾病 20,812人

3. 肺炎 12,212人

4. 腦血管疾病 11,846人

5. 糖尿病 9,960人

6. 意外事故 7,206人

7. 慢性下呼吸道疾病

8. 高血壓性疾病

9. 腎炎、腎徵症候
群及腎性病變

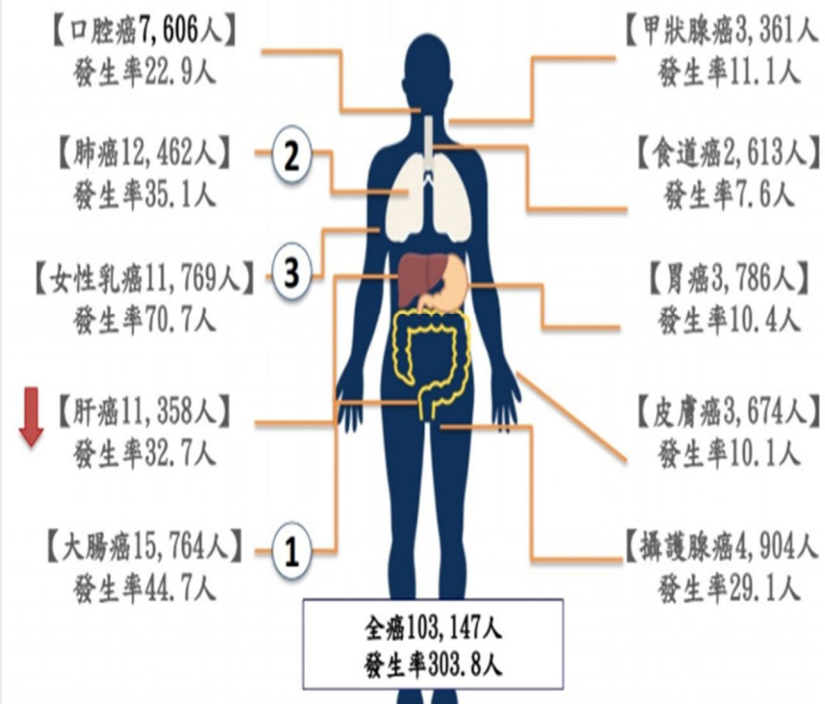
10. 慢性肝病及肝硬化

根據衛福部國民健康署統計，台灣平均每多久便有一人罹患癌症？



年度	癌症發生人數	發生時鐘
2005年	68,907	每 7分38秒有1人
2006年	73,293	每 7分10秒有1人
2007年	75,769	每 6分56秒有1人
2008年	79,818	每 6分35秒有1人
2009年	87,189	每 6分02秒有1人
2010年	90,649	每 5分48秒有1人
2011年	92,682	每 5分40秒有1人
2012年	96,694	每 5分26秒有1人
2013年	99,143	每 5分18秒有1人
2014年	103,147	每 5分06秒有1人

2014年癌症發生情形



國健署今天公布民國103年(2014年)癌症登記報告，罹癌人數再攀高，大腸癌第九度居冠。圖 / 國健署提供

滿足四大需求

子女教育需求



	學前 0-3歲	幼稚園 4-6歲	國小 7-12歲	國中 13-15歲	高中 16-18歲	大學 19-22歲	總計
學雜費 (公立)	-	10	6	6	9	24	55
養育費 (公立)	32	27	54	27	36	56	232

『高等教育費用表』	公立	私立
國內大學4年	24	56
國內大學醫學系7年	55	100
國內研究所2年	12	24
國外大學4年	100~300	
國外研究所2年	200~300	

【甜蜜的負擔：
基本教育費用表】

滿足四大需求

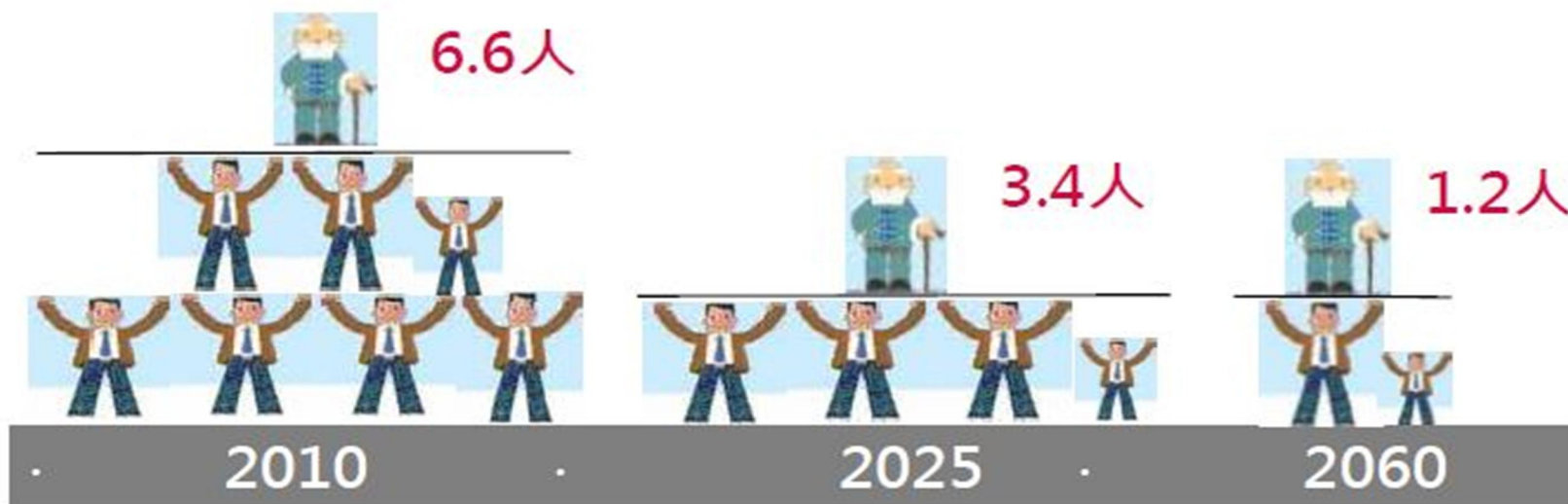
退休需求



老化速度**世界第一**



台灣扶養比急速下降,從6.6人照顧1老到**1.2人照顧1老**



65歲以上高齡人口人



15~64歲工作年齡人口

兩個醫生的故事



有兩個醫師，第一個醫師，只能夠開健保的藥，第二個醫師，除了健保的藥之外，還能夠開自費的藥。如果有一天生病了，要去看醫師，你會選擇看哪個醫師？

如果有一天，你要當醫師，會選擇當第一個只能開健保藥的醫師，還是選擇第二個健保藥自費藥都能開給病人的醫師呢？

保險公司與保險經紀人



僅有單一公司商品以及代理多家公司商品的不同

保險公司業務員

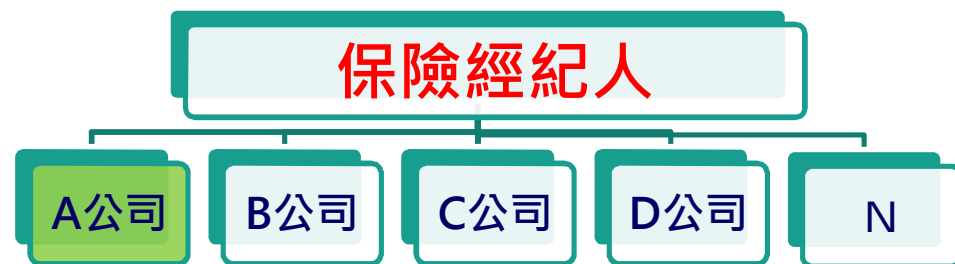
如果客戶不選A公司就沒有業績，
當然只能說A公司最好。

需求導向→單一商品中挑選單一商品

保險經紀人

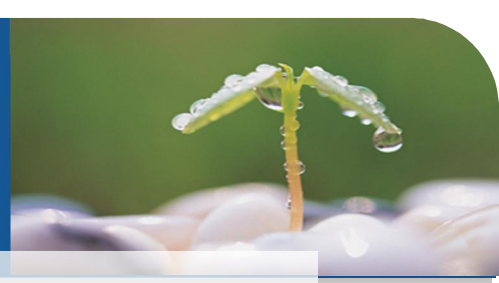
無論客戶選擇哪一家商品都有業績，
因此可以客觀的為客戶分析。

需求導向→多樣商品中挑選適合商品



買保險，你會選擇哪邊？
做保險，你會選擇哪邊？

壽險公司，一家一家喊賣



➤近幾年來，包含**ING安泰人壽**、**南山人壽**、**大都會人壽**、**全球人壽**、**保誠人壽**、**宏利人壽**、**紐約人壽**業務部隊等外商壽險公司相繼出售，離開台灣市場，本土壽險公司包含**國華人壽**、**國寶人壽**、**幸福人壽**、**朝陽人壽**也逐一被併購。讓國內的壽險市場已經重新洗牌，呈現大魚吃小魚，大者恆大的狀態。

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。

行銷通路多元 保險經紀人崛起

保險經紀人崛起，行銷通路多元，消費者選擇單一化。

過去



消費者

+



業務員

=

選擇單一化

保險經代業 專業服務取勝

保險經代業，專業服務取勝，消費者選擇多元化。

現在



消費者

+



+



=

權益
雙保證

無可取代的保險經紀人

1. 何謂保險經紀人

- 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...

3. 保險經紀人行銷之優勢

- A. 當客戶重視投保利益...
- B. 當客戶重視品牌...
- C. 客戶不想要體檢...
- D. 當客戶高額保險需求...
- E. 當客戶為次標準體時
- 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

2. 保險通路中、經紀人給予客戶的優勢

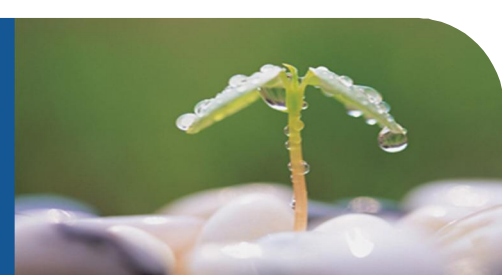
- A. 擁有多樣化的選擇
- B. 自由的意願被尊重的感覺
- C. 擁有優勢的理財組合
- D. 理財規劃更臻完善

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. 優質的保險經紀人—不是「保險推銷員」而是教你「如何聰明買保險」的人!

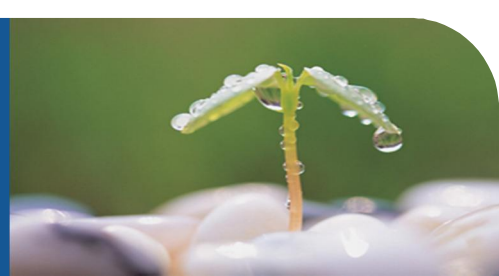
優質專案資源



	HN產物	DYC產物	合計
	富平安2	富平安3	雙重平安專案
一般意外身故	100萬	100萬	200萬
一般意外殘廢	100萬	100萬	200萬
雷擊意外(含殘)	+100萬		+100萬
火災意外(含殘廢)	+100萬	+200萬	+300萬
地震意外(含殘廢)	+100萬	+200萬	+300萬
電梯特定傷害事故	+100萬		+100萬
一氧化碳中毒保險金	+100萬		+100萬
大眾運輸身故(含殘廢)	+500萬	+500萬	+1000萬
傷害日額-一般病房	2000/日	2000/日	4000/日
傷害日額-加護病房	+1000/日(最高90日)	+4000/日(最高60日)	+5000/日
傷害日額-燒燙傷病房	+2000/日(最高90日)	+4000/日(最高90日)	+6000/日
骨折未住院	6萬	6萬	12萬
看護費用保險金	10萬	無	10萬
食物中毒慰問保險金	3000/次	無	3000/次
傷害醫療實支實付	6萬	6萬	12萬(副本)
重大燒燙傷	10萬		10萬
輔助器具費用保險金		5萬	5萬

鉅富福利-鉅富員工自購再享FYB*98%佣金!

商品多元、行家聚焦



全方位的商品策略

直接代理二十四家產壽險商品



國泰產險



第一產物



台壽保產險

泰安產物保險
TAIAN INSURANCE



MSIG
明台產物保險



TOKIOMARINE
NEWA
新安東京海上產險



臺灣產物保險
Taiwan Fire & Marine Insurance Co., Ltd.



和泰產險

CHUBB

安達產物



旺旺友聯產險



兆豐保險



新光產險



富邦產險



華南產險

CHUBB

安達人壽



元大人壽



遠雄人壽



新光人壽



中國信託人壽
台灣人壽



友邦人壽



富邦人壽

Allianz
安聯人壽

宏泰人壽



臺銀人壽



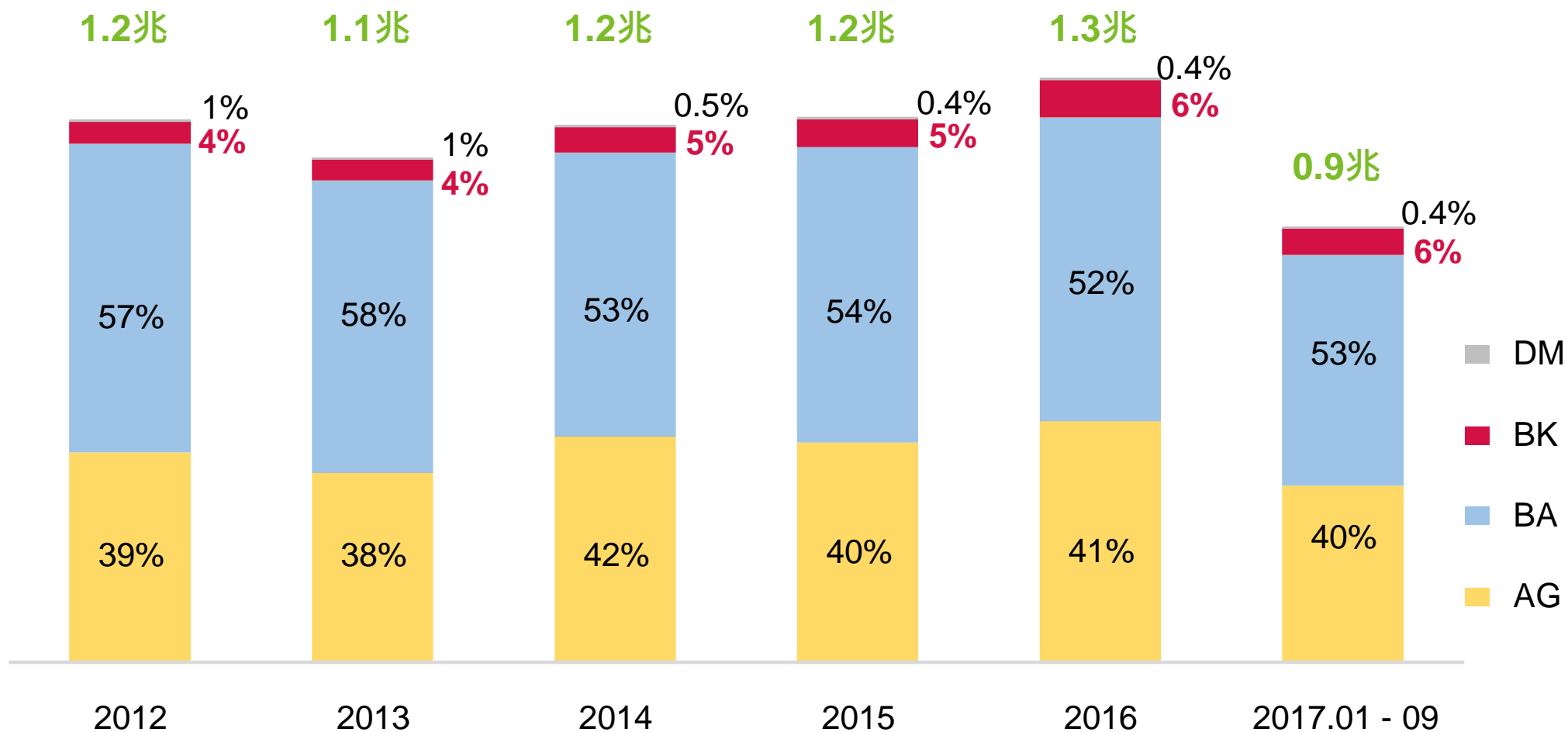
中國人壽



通路市佔率概況說明

說明

- BK通路佔率逐年遞增；
- BK通路市佔率，自2012年的4%至2016年的6%，成長50%。



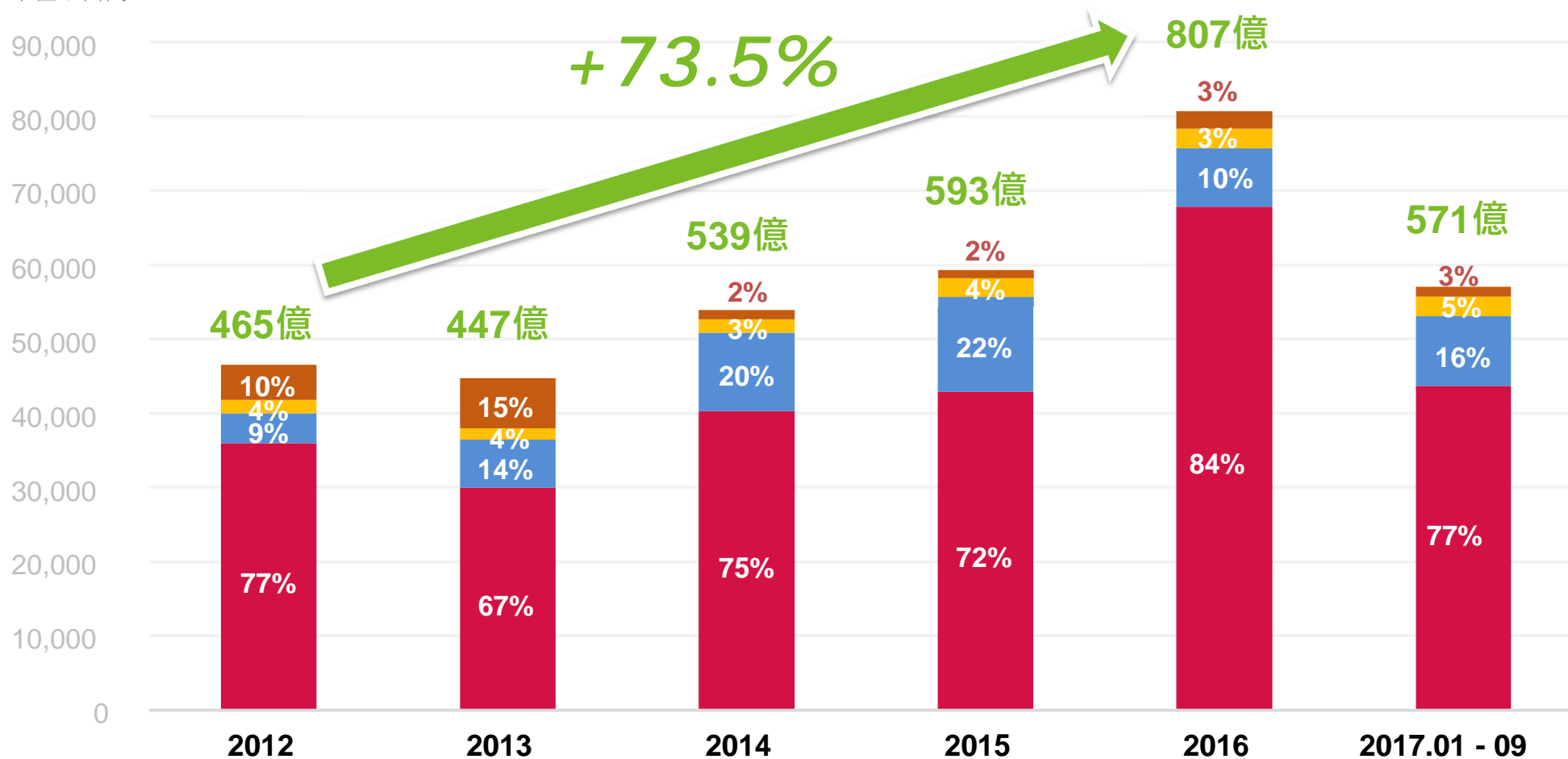
註：上表業績不含團體險商品業績。

保經代通路商品概況說明

說明

- BK通路【總保費】的成長率，(2012-2016)五年成長**73.5%**。
- (2013-2016)五年【壽險】成長了**88.8%**，【健康險】也成長了**42.8%**。

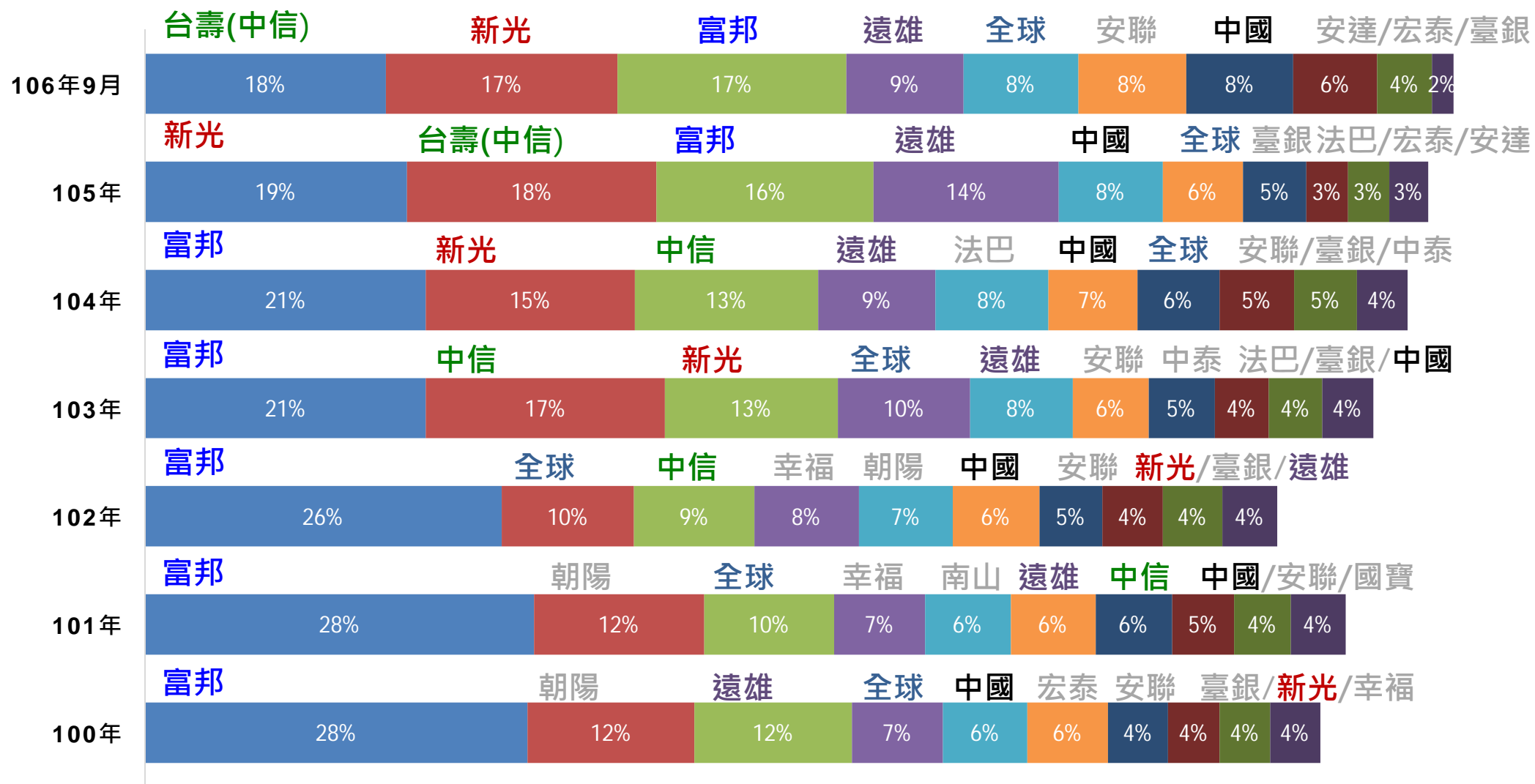
單位：百萬



註：上表業績不含團體險商品業績。

■ 壽險 ■ 投資型 ■ 健康及意外險 ■ 年金

前五大壽險業都在搶保經代通路



前十大壽險業經代通路業績排名

保經代3大優勢

01

商品多元

商品多元，可以更專業的角度及分析，幫客戶找到最適合的商品

02

資源整合

善用保險公司教育訓練，*IT*資源及行銷工具，媒體廣告效益，整合發揮最大效益

03

市場區隔

退休、節稅、醫療...等，區隔市場與保險公司合作商品作出自己的特色

未來30年最大的商機

工商
時報

C3 | 理財百寶箱 | By 陳碧芬

中華民國104年9月4日 星期五

國內富豪資產 比重全球第二 30年內世代移轉7成

記者陳碧芬／台北報導

根據全球高資產調查機構Wealth-X發布的全球家族財富報告，台灣富豪將在未來30年把高達76%的財富移轉給家族或下個世代，排名全球第二，比重遠高於法國、西班牙等百年家族組成的國家。調查單位指出，該值同樣在70上下的還有馬來西亞、日本，都是亞洲國家，這樣的結果十分出人意料。

Wealth-X調研公司專門搜集全世界高淨值財富人士（UHNW）的各項資料，主要是個人資產淨值在3,000萬美元以上的客群。

台灣向來是Wealth-X調研公司的目標市場之一，該機構歷年的全球財富報告也以實際統計金額，揭露「台灣人很有錢」的事實。

根據該報告的資料，台灣高淨值富裕人士的資產約有1,700億美元，換算台幣達5,576兆元，近乎台灣國民生產毛額（GDP）的三成。

全球家族財富報告主要在計算，全世界家族累計的資產在未來10、20、30年將會發生什麼樣的轉移，以理解當地的潛在財管業務規模，以截至去年底的財富資料推估，全世界16兆美元將會30年內轉移給下一代，創下歷史上最大的財富轉移潮。

以台灣來說，會是未來30年財富數量移轉全球次多的市場，若依該報告估算，1,700億美元的76%將進行移轉，換算成台幣超過4.2兆

元，顯示國內富裕人士的可管理資產數量快速累積。

Wealth-X研究部門指出，16兆美元是一個非常驚人的數字，很明顯每位富翁至少會把個人資產的半數進行轉移，這其中包含遺產給下世代或建立信託，很快的，在接下來10年內，就會出現4.1兆美元的轉換需求，即使普遍要求子女很早就獨立的美國，6兆美元財富當中也有38%需要繼承或轉移。

該報告指出，高淨值富人在財富移轉過程，最糟的情況是沒有事先規畫，可能在世代繼承過程，因納稅而損失近乎半數的財富，世界各國在法規上傾向向富人課重稅，國際銀行的私人銀行部門現在多建議富裕客層，提早進行世代財富移轉規畫。

未來30年財富世代大移轉的Top 10

排名	國家	預期移轉的財富規模 (美元)	占當地富豪資產比率 (%)
1	馬來西亞	850億	77
2	台灣	1,700億	76
3	法國	4,150億	73
4	日本	1兆6,450億	68
5	巴西	5,600億	68
6	墨西哥	3,150億	68
7	西班牙	1,500億	67
8	義大利	1,750億	65
9	德國	1兆6,450億	64
10	泰國	850億	63

資料來源：Wealth-X

製表：陳碧芬

鐵的保證-經紀人代理合約摘要



合約保證

佣金保證

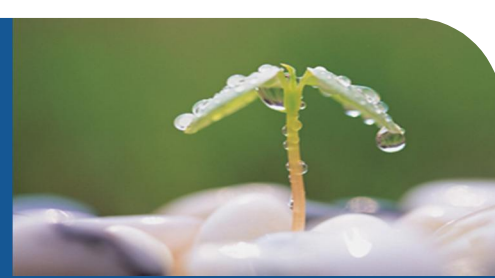
- 第19條-甲方保證，除所簽約經紀代理之人壽保險公司變更經紀代理津貼外，公司不得更改該項『保險公司初、續年度佣金表、**續年度服務津貼表、繼續率獎金**』之給付比率。
- 第20條-方向甲方保證每年招攬保費收入至少新台幣壹萬元正，若達成時在不違反本合約及法律規範下，甲方**應**續發續期佣酬

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。

每份合約均有編號、騎縫章、公司大小印、負責人簽名，法律效力保障最完整!!

佣金合約透明化



保險經紀人合約書

立合約書人：英屬百慕達友邦人壽保險股份有限公司台灣分公司 (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」)

甲方為經主管機關核准經營人壽保險業務之保險公司，乙方為經主管機關核准設立之保險經紀人公司，得從事「保險法」及「保險經紀人管理規則」所規定有關保險經紀人所得從事之業務，茲就甲方與乙方合作推廣甲方之人壽保險業務，雙方約定並同意如下：

第一條 合約目的

甲方同意乙方依本合約、「保險經紀人管理規則」及中華民國相關法令之規定，協助要保人與甲方洽訂保險契約，並提供經甲方同意之保險經紀人服務。

**元大人壽保險股份有限公司
保險經紀人合約書**

元大人壽保險股份有限公司 (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」)

茲因乙方代保向甲方洽訂人身保險契約，經雙方同意訂立條款如下：

【合約之生效、有效期間及延續】

第一條：
本合約採曆年合約制(以每年01月01日起至12月31日止為一合約年度)，
本合約自106年03月14日生效，迄106年12月31日止為第一合約年度。第一合約年度期滿時如雙方均無異議，得依原合約條件自動延長一年，其後亦同。任一方得於合約期間內，隨時以書面於終止前三十日通知終止合約。

**富邦人壽保險股份有限公司
經紀人合約書**

立合約書人：富邦人壽保險股份有限公司 (以下簡稱「甲方」)

鉅富豐盛保險經紀人股份有限公司 (以下簡稱「乙方」)

茲因乙方委任乙方為推廣人身保險業務之經紀人，經雙方同意訂立條款如下：

【合約之期間】

第一條：本合約自民國(下同)101年05月17日生效，迄101年12月31日止，雙方若無違反法令或合約內容之約定，則合約自動延長一年，嗣後亦同。任一方不致本合約續行者，應以書面表示。

【授權範圍】

第二條：甲方授權乙方從事下列業務：
1. 招攬甲方人身保險業務。

**遠雄人壽保險事業股份有限公司
保險經紀人合約書**

遠雄人壽保險事業股份有限公司 (以下簡稱「甲方」)

立合約書人：
鉅富豐盛保險經紀人股份有限公司 (以下簡稱「乙方」)

茲甲、乙雙方就乙方招攬甲方承保之人壽保險商品保件，經雙方同意訂立辦法如下：

第一條：本合約自民國一百零一年四月十二日起生效，迄民國一百零一年十二月三十一日止為合約第一年度。於每一合約年度終了前一個月內，雙方無書面反對之意思表示者，視為以同等條件續約一年，並以每年12月為一合約年度，以此類推。

第二條：乙方處理業務之範圍
一、解釋甲方人身保險商品

Confidential

保險經紀人合作推廣契約書

立契約書人：鉅富豐盛保險經紀人股份有限公司 (以下簡稱「甲方」)

中國信託人壽保險股份有限公司 (以下簡稱「乙方」)

雙方當事人合作推廣乙方之保險商品，特訂立本保險經紀人合作推廣契約書(以下稱「本契約」)，以資協理，並經雙方當事人同意條款如下：

第一條 名詞定義
於本契約中，除非另有定義，以下名詞之定義為：
「機密資料」：指商業、科技、財金、營業、管理、行銷、招攬、經濟、保險商品計劃及其他資料，包含客戶資料，無論係以書面、口頭或其他型式或媒介所儲存，且經持有之一方標明為機密並受合理之保密機制保護者均屬之。
「保險商品」：指乙方經主管機關許可得銷售之任何保險商品，嗣後由乙方以書面同意提供之保險商品。乙方如有意取消特定保險商品或修改其內容時，應將此取消或修改之情況，於十五日通知甲方，但因主管機

保險經紀人合約書

立合約書人：英屬百慕達商中泰人壽保險股份有限公司台灣分公司 (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」)

甲方為經主管機關核准經營保險業務之保險公司，乙方為經主管機關核准設立之保險經紀人公司，得從事主管機關核定「保險經紀人管理規則」所規定有關保險經紀人所得從事之業務，茲就甲方委任乙方為推廣人身保險業務，雙方約定並同意如下：

第一條 經紀人之選任
甲方委任乙方依本合約、「保險經紀人管理規則」、「保險業務員管理規則」、「保險業招攬核保理賠辦法」、「洗錢防制法」及中華民國相關法令之規定從事保險業務招攬並提供保險經紀人之服務。

第二條 雙方之權利義務
乙方之權利義務
(1)乙方應符合保險經紀人管理規則之規定及本合約之約定並依甲方有關保險業務之作業程序及相關辦法辦理保險契約，不得辦理之保險契約，其承保與否亦不得據法律

保險經紀人業務往來合約書

新光人壽保險股份有限公司 (以下簡稱「甲方」)

立合約書人
鉅富豐盛保險經紀人股份有限公司 (以下簡稱「乙方」)

茲就乙方為其顧客向甲方洽訂保險契約事宜，經雙方同意訂立條款如下，以恪守遵守：

第一條：本合約採曆年合約制(以1月1日~12月31日為一合約年度)每年12月31日前一個月內，雙方若無書面反對之意思表示者，則合約自動繼續生效一年，以此類推。

第二條：乙方之權限為：
1. 招攬甲方人身保險業務。
2. 乙方代收前收業務之第一期保險費。
3. 乙方代收要保人、被保險人或受益人之要保書、契約變更、保險給付申請表暨有關之文件，並應於收到後即時轉送甲方核辦。
4. 乙方不得將本合約中應自行履行部分委託由第三人代為處理，包括不得將其他保險代業者所招攬之保險契約以乙方名義為招攬人轉送甲方。

中國人壽保險股份有限公司經紀人合約書

101.2.1 起適用版

中國人壽保險股份有限公司 (以下簡稱「甲方」)

立合約書人
鉅富豐盛保險經紀人股份有限公司 (以下簡稱「乙方」)

茲因甲方委任乙方為推廣人身保險業務之經紀人，經雙方同意訂立條款如下：

第一條：本合約採曆年合約制(以1月1日~12月31日為一合約年度)，每年年度終了前一個月，雙方若無書面反對之意思表示者，則合約自動繼續生效一年，以此類推。

第二條：甲方授權乙方之範圍為：
1. 為甲方之人身保險商品招攬業務(其險種名稱及代號如「經紀人佣金率

保險經紀合約書

合約書編號：S829-M2.2017.05.01

安聯人壽保險股份有限公司 (以下簡稱「甲方」)

立合約書人：
鉅富保險經紀人股份有限公司 (以下簡稱「乙方」)

茲因甲方委任乙方為推廣人身保險業務之經紀人，經雙方同意訂立條款如下：

第一條：本合約自106年05月01日生效，迄107年04月30日止為第一合約年度，合約終止前一個月，雙方若無書面反對之意思表示者，則合約自動繼續生效一年，以此類推。

主管、助理資料專區 | 重要合約文件

組合管理 | 加入至媒體櫃 | 共用對象 | 新增

名稱	修改日期
第一產物保險公司備忘錄	2014/5/14 下午 0...
遠雄人壽美滿富足2佣金2014...	2014/5/9 下午 08...
中國信託人壽增補合約201404...	2014/5/6 下午 12...
第一產物合約	2014/5/5 下午 03...
新光人壽民富人民幣201404...	2014/4/30 下午 0...
朝陽人壽103042301-通知更正...	2014/4/23 下午 0...
新光人壽鑫利一生佣金公文201...	2014/4/18 下午 0...
朝陽人壽進階人生獎勵文	2014/4/17 下午 1...
富邦人壽商品佣金公文201404...	2014/4/10 下午 0...
富邦人壽永美利佣金公文2014...	2014/4/10 下午 0...
富邦人壽民利豐收佣金公文201...	2014/4/10 下午 0...
中國信託人壽享利中國人民幣...	2014/4/10 下午 0...
朝陽人壽豐收人生增額終身壽...	2014/4/7 下午 05...
新光人壽美富一生佣金文2014...	2014/4/7 下午 04...
幸福人壽商品(IC)佣金文	2014/4/7 下午 12...
富邦人壽增補合約	2014/4/2 下午 01...
國泰世紀產物金防癌合約	2014/4/2 下午 01...
新安東京海上增補合約	2014/3/28 下午 0...
幸福人壽商品佣金公文201303...	2014/3/27 下午 0...
幸福人壽商品佣金文20140325	2014/3/27 下午 0...
新光人壽新商品公文20140325	2014/3/27 下午 0...
新光人壽新商品佣金公文2014...	2014/3/27 下午 0...
中泰人壽商品佣金文20140227	2014/3/23 下午 0...
富邦人壽商品佣金文20140318	2014/3/23 下午 0...
幸福人壽商品佣金文20140311	2014/3/23 下午 0...
朝陽人壽進階人生福利增額終...	2014/3/22 下午 0...
遠雄人壽美滿富足美元增額終...	2014/3/11 下午 0...
遠雄人壽103-099-開辦美滿經...	2014/3/11 下午 0...
朝陽人壽鑫利獎(ISE)修正文	2014/3/11 下午 0...
中國信託人壽商品佣金公文201...	2014/2/25 下午 0...
中國信託人壽商品佣金公文201...	2014/2/25 下午 0...
中國信託人壽商品佣金公文201...	2014/2/25 下午 0...
中國人壽商品佣金文20140224	2014/2/25 下午 0...
富邦人壽商品佣金文20140217	2014/2/25 下午 0...

全部夥伴可審視完整合約+及時更新，最高誠信規格!

優質的業務制度 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

主管會議-集體決策、集體監督



單位主管針對年終獎金率、繼續率把關，夥伴最放心!
鉅富保經繼續率平均**95%**以上，維持最優質的獎金率!
公司重要決策為所有總監集體討論共識，策略最全面!

對於美好的生活

你是否有明確的定義？

是一份優渥的收入？

實現自我理想的喜悅？

可以自我成長的工作？

完全操之在己的事業？



學習成就專業



學

習

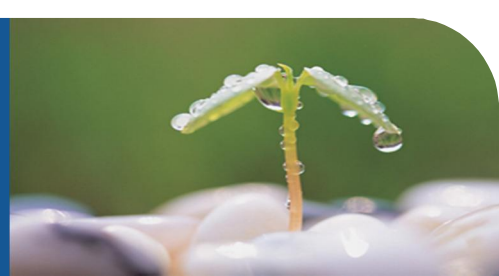


成就專業

未來是一個知識經濟的時代，
要掌握競爭優勢必須先掌握知識

管理大師－彼得杜拉克

財富管理的新時代



理財

金三角

一次購足「保障」、「投資」與「資產規劃」

21世紀的新寵兒
及最具競爭力的行業

資產規劃

理財投資

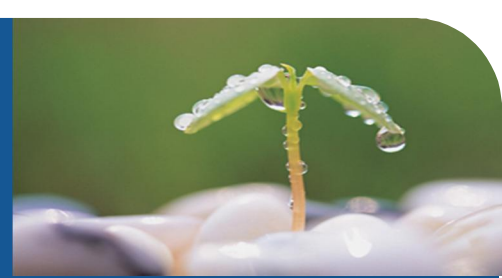
生命保障

資產規劃

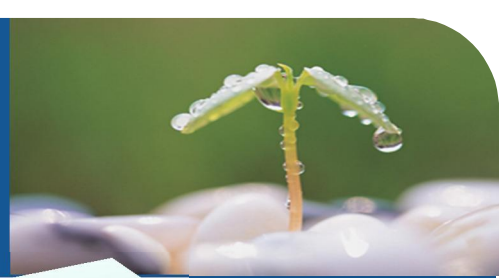
理財投資

生命保障

人生收支曲線圖



Training Roadmap 訓練藍圖



Morning Meeting 早會、月會, 轉播直播

業務-襄理

市場開拓、證照取得
License Acquisition,
Market Development
新人證照班
資源訓練班
壽險規劃師

副理-經理

銷售典範、組織發展
Sales Model,
Team Development
GBI游擊商業學院
增員組織訓練

處經理

團隊運作、策畫執行
Team Building,
Team Work,
MTM邁向百萬使命

協理-總監

領導統御、經營管理
Management,
Leadership
EWC打造覺醒戰士

講師訓 Train The Trainer

新進處經理班(UM, DD)
New Leader Induction Program

勞務規劃班

晉升挑戰計畫 Fly Eagle Project

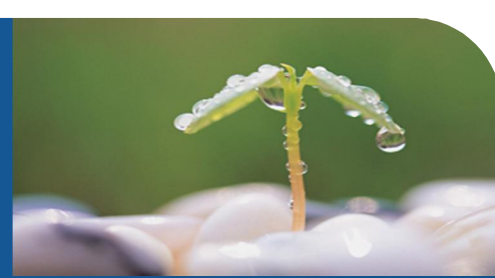
新進人員班

New Agent Induction Program

醫師節稅、富人節稅

海外節稅、保險節稅

商品多元、行家聚焦



彙整

行家推薦 商品優勢表 2012/2/17 P. 24

特色	保費範例	佣金	投保規定	聯絡窗口
<p>1. 除 6 年期外，本險保費可享 1% 折扣。</p> <p>2. 本險適用於全年度醫療保險金附加條款及關懷生命提前給付保險金條款。</p> <p>3. 主保人、終身保費，繳費期滿三年起，每年都有紅利。</p> <p>4. 根據分紅下 IRR 值可說是所有種類險高，本保單保費會分紅之範圍也不輸傳統保單。</p>	<p>以 10 萬保額為例，</p> <p>6 年期保費 24210 元，</p> <p>10 年期保費 14202 元，</p> <p>15 年期保費 11992 元，</p> <p>20 年期保費 9640 元。</p>	<p>6 年期 23%，</p> <p>10 年期 43%，</p> <p>15 年期 53%，</p> <p>20 年期 75%。</p> <p>匯達 31%。</p>	<p>1. 繳費年期及投保年齡：滿期小於 80 歲，</p> <p>2. 投保限額：10-2,000 萬元。</p>	<p>高捷/中區：04-2220667 轉 8801；</p> <p>陳兆生/台北：02-87722564；</p> <p>0288925220；</p> <p>蔡嘉慶/台北：07225801928；</p> <p>016221741 直。</p>
<p>1. 萬能險是款博身故保險金，不列遺產處理。</p> <p>2. 目前主保利率 2.4% 在各家險類最優的。</p> <p>3. 首年保費 1.5%，滿一年後約保費 2%，滿兩年 1.5%，</p> <p>4. 各年解的 IRR -0.63% 1.08% 1.81% 2.04% 2.12%。</p>	<p>以 10 萬保額為例，</p> <p>6 年期保費 12430 元，</p> <p>10 年期保費 13420 元，</p> <p>20 年期保費 8180 元。</p>	<p>0.5% 佣金</p> <p>0.5% 佣金</p>	<p>1. 投保年齡 15-80 歲，</p> <p>2. 保額限制：10-3000 萬，</p> <p>3. 最高保費限制 50-5000 萬。</p>	<p>高捷/中區：04-2220667 轉 8801；</p> <p>陳兆生/台北：0287223202；</p> <p>0288925220；</p> <p>蔡嘉慶/台北：07225801928；</p> <p>016221741 直。</p>
<p>1. 預定利率 3.75% 為市場主流，且 3.75 較為保守穩定。</p> <p>2. 美金利率高於台幣，可做為長期退休規劃保單。</p> <p>3. 美金資產配置可分散貨幣風險，亦可作為留學、移民之用。</p> <p>4. 公司高階生，10 年、20 年最佳選擇。</p> <p>5. 前 10 年每月保費免稅 100 萬保額特約 3%、350 萬 5%。</p>	<p>以 10 萬保額為例，</p> <p>6 年期保費 14230 元，</p> <p>10 年期保費 8740 元。</p>	<p>6 年期 39% 以下 26%</p> <p>6 年期 40% 以上 20%</p> <p>10 年期 33%</p> <p>20 年期 10% (匯達 31%)</p>	<p>1. 投保年齡：滿期不低於 75 歲，</p> <p>2. 最低保額限制：3000 美元，</p> <p>3. 最高保額限制依年齡變化 10 萬-90 萬，年齡越高可保保額越高，詳情請打建議書。</p>	<p>高捷/台北：0226-497397；</p> <p>蔡嘉慶/台北：0226-277328；</p> <p>中彰經：張洪基 04-22782888 轉 4188。</p>
<p>1. 美元計價，終身保單，保戶可多元規劃保險。</p> <p>2. 繳費期滿後，每年領回生存保險金，理財兼顧保險。</p> <p>3. 六年期滿，每年約獲保費 2%，十年期獲保費 4% (六年期為例)，終身約獲保費 2%，十年期獲保費 4% (六年期為例)，終身約獲保費 2%。</p> <p>4. 前 10 年每月保費免稅 100 萬保額特約 3%、350 萬 5%、35 萬美金免稅 2%。</p>	<p>以 10 萬保額為例，</p> <p>6 年期保費 30420 元，</p> <p>10 年期保費 22300 元。</p>	<p>6 年期 39% 以下 26%</p> <p>6 年期 40% 以上 20%</p> <p>10 年期 33%</p> <p>20 年期 10% (匯達 31%)</p>	<p>1. 投保年齡：滿期不低於 75 歲，</p> <p>2. 最低保額限制：3000 美元，</p> <p>3. 最高保額限制依年齡變化 10 萬-105 萬，年齡越高可保保額越高，詳情請打建議書。</p>	<p>高捷/台北：0226-497397；</p> <p>蔡嘉慶/台北：0226-277328；</p> <p>中彰經：張洪基 04-22782888 轉 4188。</p>
<p>1. 前 20 年保費免稅 100 萬保額特約 3%、350 萬 5%。</p> <p>2. 繳費期滿後約保費 1.5%，繳費期滿後保費 3.57% (十年期)。</p> <p>3. 繳費期滿後約保費 2.6%，繳費期滿後保費 3.47% (廿年期)。</p> <p>4. 現價的略持子，為存去利息型資產。</p> <p>5. 顧客選擇保費成本少可選擇當期與他人內型，利率相當。</p>	<p>以 10 萬保額為例，</p> <p>10 年期 30%</p> <p>20 年期 42%</p> <p>20 年期保費 22300 元。</p>	<p>10 年期 30%</p> <p>20 年期 42%</p> <p>匯達 31%。</p>	<p>1. 投保年齡：滿期不低於 80 歲，</p> <p>2. 最低保額：3000 美元，</p> <p>3. 最高保額限制依年齡變化，詳情請打建議書。</p>	<p>陳展元：021174215；</p> <p>蔡嘉慶/台北：0287223202；</p> <p>0288925220。</p>

備註：本行家推薦，均為內部教育訓練使用，商品條款一切以各家保險公司規定為準，內容若有誤請洽 總公司 藍俊峰 總經理。

每季行家推薦彙整、65 頁專屬商品比較表
 比較詳盡豐富，絕非同業可比擬！
 讓伙伴充分掌握最新商品資訊



多套行銷資料夾



長期照護簡介

解決因“老年”、“意外”、疾病造成的失能與安養問題!!



長期看護資料夾

理財觀念篇 X 退休養老

您憑什麼『退休』??

沒有退休準備的人，長壽是絕人的惡夢，
越求越老化的待遇，未來只能靠自己
40歲以前保衛退休理財的遺產，
50歲是準備退休理財的黃金期，
就準備做退休。



2013年9月14日/星期四 新華時報 無點新聞 A2

醫博新聞整合新聞 lampd.com.tw

以最低基本工資18780元投保

180萬保年金 未來僅月領8732元

估計 退休後生活之需

立業遺產繼承者日後不失去

退休後生活之需

縣市區收入戶補助	分保年金
台北市	14794
基隆市	11930
新北市	11832
桃園縣	11718
台中市	11056
台南市	10244
高雄縣(以戶補助)	10244
金門連江縣	8738
投保新制18780元	8732

資料來源：交通部勞工保險局 整理：鉅富保險經紀人

鉅富保險經紀人
藍偉豪 總經理 提供
0975061851

投資型保單資料夾

按一下以新增副標題

為什麼要做退休規劃?

鉅富保險經紀人

外幣儲蓄資料夾

您不可不知的權益——

DRGs與就醫權益

搞懂健保新制DRGs診斷關聯群實施對就醫權益的影響及如何避免成為醫療人球或疾病未好被趕出院

診斷關聯群DRGs支付制度

DRGs診斷關聯群(Diagnosis Related Groups)係一種新的健保支付制度，是將醫師診斷為同一類疾病、要採取類似治療的疾病分在同一組，再依病人的年齡、性別、有無合併症或併發症、出院狀況等再細分組，並將同分組的疾病組合依過去醫界提供服務的數據為基礎，計算未來健保局應給付醫院之費用，此種支付方式又稱「包裹式給付」。



DRGs

鉅富保險經紀人製作

實支實付醫療資料夾

鉅富保險經紀人 終身事業說明書

加入鉅富 加倍聚富 成就鉅富!

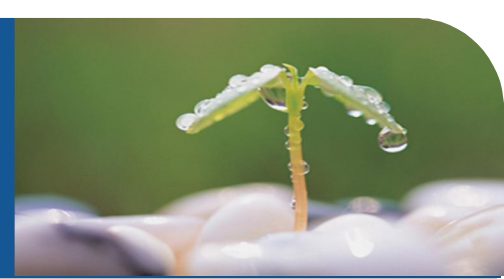
什麼是保險經紀人?

- 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



增員資料夾

醫師市場成交秘訣



醫師市場成交秘訣

策略一 四大黃金價值打造保經第一平台

- ✔ 誠信透明 同樣代理費,佣金大不同
- ✔ 創新策略 比較大全一指搞定全商品
- ✔ 知識寶庫 線上學習,新人好幫手

策略二 醫師市場開發計畫

- ✔ 新人馬上有市場;資深業務轉型快
- ✔ 精準開發客戶,五個月完成MDRT
- ✔ 每張退休保單三十萬保費起跳

講師 何慧君

20歲進入金融保險業
24歲一晉陞區經理
29歲一成立通訊處最年輕的處經理
31歲一保險經紀人分公司負責人
現職一鉅富保險經紀人台北展業處總監

鉅富保險經紀人
台北展業處
總監

五次MDRT、一次COT/培養過20位MDRT
專業證照-理財規劃人員
IAIFC國際認證財務顧問師
信託業務人員
NLP執行師
曾任醫師公會全國聯合會專案小組成員

日期	2/7		2/8		2/9
場次	台北	新竹	台中	台南	高雄
時間	9:00	14:00	9:00	14:00	9:00
地址	台北市大安區 忠孝東路四段 320號2樓B20室	新竹市北區 中華路三段 9號15樓之1	台中市北屯區 文心路四段 955號15樓之5	台南市永康區 中華路 1之14號	高雄市苓雅區 光華一路 131號10樓

W 鉅富保險經紀人股份有限公司
 Wealth Full Insurance Broker. Co., Ltd. 台南市永康區中華路1-14號 電話: 06-313-8000 傳真: 06-313-8000 網址: http://www.wfwb.com.tw/

- ❖ 這堂課絕對能影響我、改變我！
- ❖ 為什麼進入壽險業多年，商品也懂，技巧也不差，業績不上不下，不知如何是好！
- ❖ 我願意學習，也曾投資自己，花錢參加一些課程，但收入依然不滿意！
- ❖ 我是件數多，收入卻不多，客戶很支持，鈔票不支持！
- ❖ 壽險是幫助人的事業，我絕對認同，不曾懷疑，只是雖然努力，回報卻不多！
- ❖ 如果有人願意給我機會，帶領一條路給我，我願意學習！
- ❖ 如果有人願意無私的經驗傳承，我願意把握機會！
- ❖ 如果有人願意教我收入倍增的方法，我將全力以赴！
- ❖ 「巧婦難為無米之炊」既然客戶不如人，開發高收入族群，是我目前該做的事！
- ❖ 畢竟【賺錢】才是走下去的動力！
- ❖ 醫師市場會是我蛻變的新起點！
- ❖ 今天的決定就是明天的未來！
- ❖ 這不是一堂課，這是一條路！
- ❖ 伙伴們：問問自己還在等什麼？

知識庫-影音課程 隨點隨選

鉅富保經知識庫

最新上架影片

標題	作者	屬性	觀看	討論	上架時間
20140516公司資源說明 (1:41:04)			0	0	2014-05-16
未命名專案 (51:21)	新光儲蓄主力商...		1	0	2014-05-15
wdp宏泰樂優活-許煥秀 (59:07)			3	0	2014-05-13
人脈王-黃Mark (1:09:43)			0	0	2014-05-06
20140506遠雄類長看-健好心&儲蓄險-美滿系...			2	0	2014-05-06
國寶-永光副理-醫療險市場說明 (55:40)			2	0	2014-04-23

影片分類 全部 (10)

- 壽險商品介紹... 課程 (97), 訂閱 (0)
- 產險商品介紹... 課程 (14), 訂閱 (0)
- 壽險重要觀念... 課程 (27), 訂閱 (0)
- 產險基本概念... 課程 (3), 訂閱 (0)

搜尋

常用連結

- 鉅富保險經紀人官網
- 鉅富保險經紀人商網城
- 鉅富保險經紀人業務專區

公告

- 要看完整課程, 請先註冊(內有註冊方法) (06)
- 即日起知識器啟動使用, 請大家踴躍試用。

最新回應

- re: 鉅富策略規劃講座 (11-21)
- re: [行家推薦]中國人壽-幸福一生終身增額壽險
- re: 投資型保單-行銷資料夾 (08-06)

中泰-龍星高照&鑫吉利 (1:04:40)

保險讓你痛在哪裡?
您買過保險, 也知道保險的重要, 但您有沒有想過...

- 有65%以上的保單無法繳到期滿, 你有把握繳的完嗎?
- 貴你保單的保險公司會活的比你久嗎?
- 預定利率這麼低, 用保險來理財划算嗎?
- 自己存的錢, 提領出來用還要付利息, 合理嗎?
- 為了資本, 犧牲長期投資所能創造的豐富獲利, 划算嗎?
- 如果不幸蒙主寵召, 只留下83萬給家人過生活夠嗎?
- 為了增加保障而加買新保單, 但卻是越買越貴、越繳越久, 合情嗎?

儘早下車才是聰明選擇
在台南買火車票要去台北, 不須站上最高峰往花蓮的列車, 請問您會選擇在哪裡下車?
答案是: 儘早下車最好! (當然如果您已經來到台東了, 那你就再繼續坐下去吧)

1. index 1

鉅富保經-台灣台南

支援手機、平板電腦、個人電腦

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

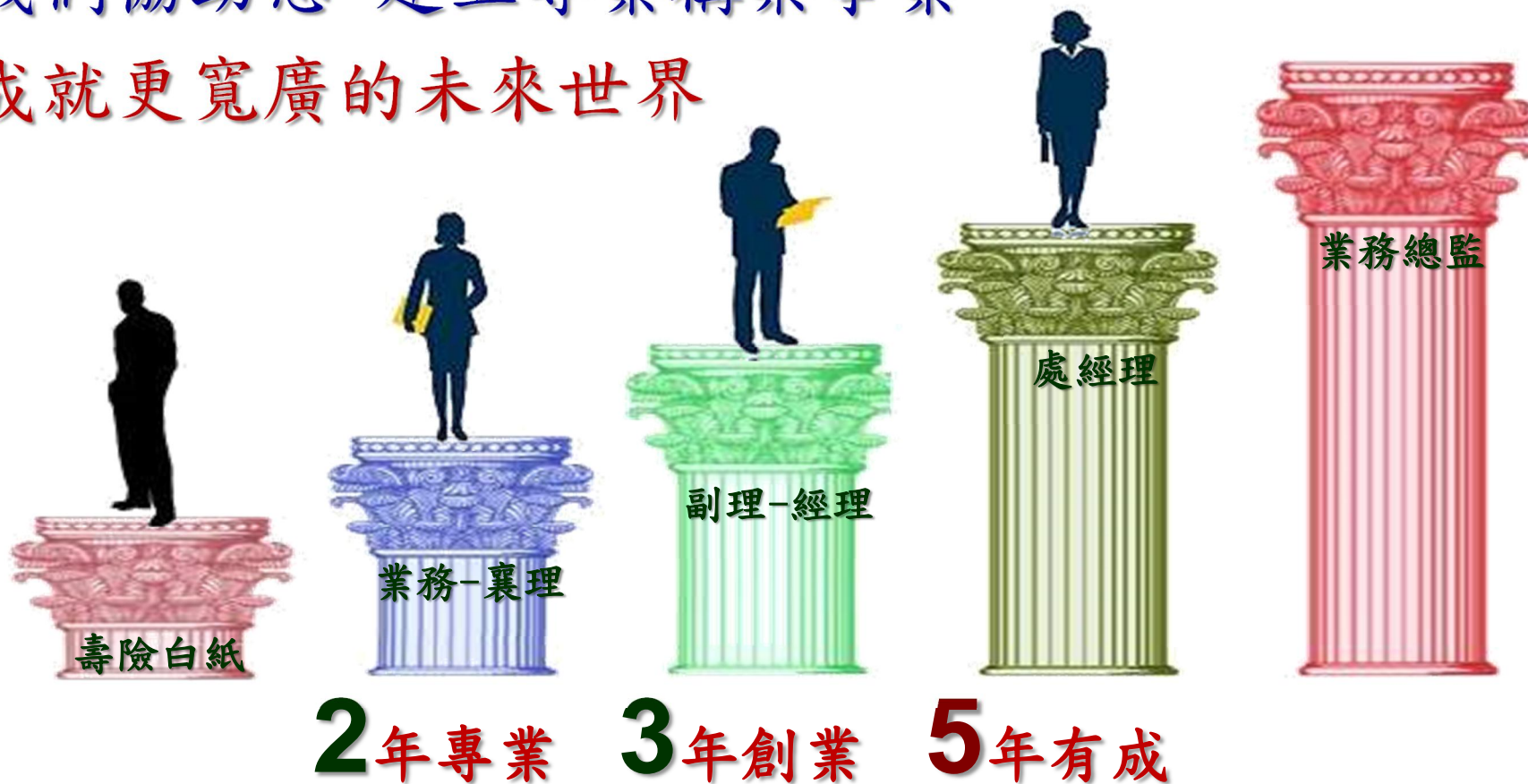


- 一年3次進修會，絕佳講師+精彩內容!!

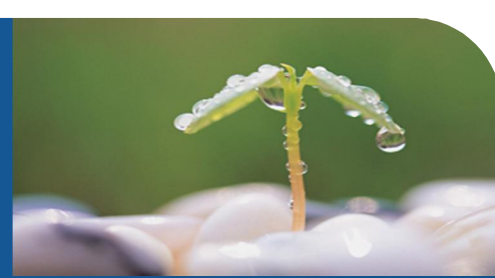
公平公正公開的升級制度



- ❖ 制度完備 你的努力將躍上升級之路
- ❖ 完整的教育訓練加上透明暢通的升級制度
- ❖ 我們協助您 建立專業構築事業
- ❖ 成就更寬廣的未來世界

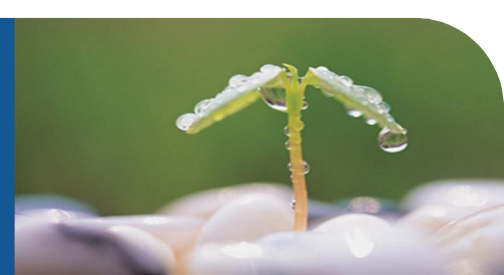


增員大全-基本資料設定



增員組合號	通商保險經紀人	大陸保險經紀人	公證保險經紀人	台六保險經紀人	金管保險代理人	司庫安培保險經紀	江西保險經紀人	威靈保險經紀人	聯豐保險經紀人	台名保險經紀人	利可安保險經紀人	永信保險經紀人	四海保險經紀人	玉山-萬得福金	玉山-豐源通匯車
通商保險經紀人1				1500警區長											
通商保險經紀人2				1200警區長											
通商保險經紀人3				900警區長											
通商保險經紀人4	總辦			警區長							總辦			執行副總	執行副總
通商保險經紀人5	經理		專辦部	經理		總辦	經理	經理			經理	資深副總	資深副總	資深副總	資深副總
通商保險經紀人6	副經理	副經理	資深副總	副經理	專辦部	副經理	副經理	總辦		副經理	副經理	資深副總	資深副總	資深副總	資深副總
通商保險經紀人7	副經理	專辦部	副經理	副經理	副經理	副經理	副經理	副經理		副經理	副經理	資深副總	資深副總	資深副總	資深副總
通商保險經紀人8	副經理	副經理	副經理	副經理	副經理	副經理	副經理	副經理	專辦部	副經理	副經理	資深副總	資深副總	資深副總	資深副總
通商保險經紀人9	經理	經理	經理	經理	經理	經理	經理	經理	副經理	副經理	副經理	資深副總	資深副總	資深副總	資深副總
通商保險經紀人10	副經理	副經理	副經理	副經理	副經理	副經理	副經理	副經理	副經理	副經理	副經理	副經理	副經理	副經理	副經理
通商保險經紀人11	專辦	專辦	專辦	專辦	專辦	專辦	專辦	專辦	專辦	專辦	專辦	專辦	專辦	專辦	專辦
通商保險經紀人11-儲備				84,800.00%											
通商保險經紀人12-儲備				84,800.00%											
通商保險經紀人13-儲備				84,800.00%											
通商保險經紀人14-儲備	90%			84,800.00%										82%	86%
通商保險經紀人15-儲備	86%		86%	84,800.00%		83%	90%	86%				72%		79%	79%
通商保險經紀人16-儲備	82%	82%	80%	82,400.00%	82%	80%	86%	79%		73%	64%	80%	79.2%	77%	77%
通商保險經紀人17-儲備	75%	72%	78%	72,000.00%	75%	75%	78%	72%	82%	73%	60%	72%	72.9%	70%	70%
通商保險經紀人18-儲備	70%	72%	74%	64,000.00%	70%	70%	74%	67%	73%	63%	56%	64%	68.4%	65%	65%
通商保險經紀人19-儲備	65%	68%	68%	56,000.00%	65%	65%	68%	62%	70%	57%	51%	56%	63.0%	60%	60%
通商保險經紀人20-儲備	60%	64%	60%	48,000.00%	60%	60%	60%	52%	65%	49%	48%	48%	56.7%	55%	55%
通商保險經紀人21-儲備	50%	48%	50%	40,000.00%	50%	50%	50%	52%	50%	41%	44%	40%	49.5%	50%	50%
通商保險經紀人22-儲備				90,000.00%											
通商保險經紀人23-儲備				90,000.00%											
通商保險經紀人24-儲備				90,000.00%										82%	82%
通商保險經紀人25-儲備	90%			90,000.00%								90%		79%	79%
通商保險經紀人26-儲備	86%		86%	90,000.00%		81.22%	90%	89%				90%	90%	79.2%	77%
通商保險經紀人27-儲備	82%	82%	80%	90,000.00%	80%	76.95%	80%	82%		90%	90%	90%	76.5%	75%	75%
通商保險經紀人28-儲備	80%	72%	80%	90,000.00%	80%	59.85%	70%	76%	82%	90%	90%	90%	72.9%	70%	70%
通商保險經紀人29-儲備	80%	72%	80%	90,000.00%	80%	42.75%	70%	70%	75%	90%	90%	90%	68.4%	65%	65%
通商保險經紀人30-儲備	75%	68%	80%	90,000.00%	80%	42.75%	70%	65%	70%	90%	90%	90%	63.0%	60%	60%
通商保險經紀人31-儲備	75%	64%	80%	90,000.00%	80%	42.75%	70%	55%	65%	90%	90%	90%	56.7%	55%	55%
通商保險經紀人32-儲備	75%	48%	80%	90,000.00%	80%	42.75%	70%	45%	50%	90%	90%	90%	49.5%	50%	50%
通商保險經紀人33-儲備				94,444.44%											
通商保險經紀人34-儲備				93,333.33%											
通商保險經紀人35-儲備				91,111.11%										82%	82%
通商保險經紀人36-儲備	90%			88,888.89%								80%		79%	79%
通商保險經紀人37-儲備	86%		86%	77,777.78%		68.40%	90%	76%				70%	81.0%	77%	77%
通商保險經紀人38-儲備	82%	50%	80%	77,777.78%	82%	68.40%	80%	71%		81%	60%	80%	74.8%	75%	75%
通商保險經紀人39-儲備	75%	50%	78%	44,444.44%	75%	42.74%	70%	65%	82%	58%	60%	70%	71.3%	70%	70%
通商保險經紀人40-儲備	70%	38%	74%	26,666.67%	70%	42.74%	70%	60%	75%	35%	60%	60%	66.9%	65%	65%
通商保險經紀人41-儲備	70%	38%	65%	26,666.67%	65%	42.74%	70%	56%	70%	35%	60%	60%	61.6%	60%	60%
通商保險經紀人42-儲備	70%	38%	60%	26,666.67%	60%	42.74%	70%	47%	65%	35%	60%	60%	55.4%	55%	55%
通商保險經紀人43-儲備	70%	38%	50%	26,666.67%	50%	42.74%	70%	38%	50%	35%	60%	60%	48.4%	50%	50%
通商保險經紀人44-儲備				82,500.00%											
通商保險經紀人45-儲備				79,000.00%											
通商保險經紀人46-儲備				72,000.00%											
通商保險經紀人47-儲備	90%			65,000.00%											
通商保險經紀人48-儲備	86%		86%	30,000.00%		53.90%	0%	45%				80%	77.4%	0%	0%
通商保險經紀人49-儲備	70%	90%	0%	30,000.00%	25%	46.20%	0%	42%		0%	0%	0%	74.8%	0%	0%
通商保險經紀人50-儲備	45%	80%	0%	30,000.00%	0%	38.40%	0%	38%		40%	0%	0%	71.3%	0%	0%
通商保險經紀人51-儲備	45%	0%	0%	30,000.00%	0%	38.40%	0%	35%	30%	0%	0%	0%	66.9%	0%	0%
通商保險經紀人52-儲備	30%	0%	0%	30,000.00%	0%	38.40%	0%	33%	30%	0%	0%	0%	61.6%	0%	0%
通商保險經紀人53-儲備	30.00%	0%	0.00%	30,000.00%	0.00%	38.40%	0.00%	28%	30%	0%	0.00%	0.00%	55.4%	0.00%	0%
通商保險經紀人54-儲備	30.00%	0%	0.00%	30,000.00%	0.00%	38.40%	0.00%	25%	30%	0%	0.00%	0.00%	48.4%	0.00%	0%

增員大全-資料呈現



鉅富保險經紀人VS +營運繼續率									
鉅富職級	職級	鉅富		鉅富		鉅富		鉅富	
		躉繳		20年期範例		6年期範例		總和	
	執行副總		86%		109372		128640		238012
總監	業務協理	90%	79%	165042	102210	159300	120080	324342	222290
協理	業務總監	86%	77.0%	157707	99623	152220	117040	309927	216663
處經理	業務高經	82%	75.0%	140532	97035	138780	114000	279312	211035
區經理	業務經理	75%	70.0%	113535	90566	117600	106400	231135	196966
區副理	業務副理	70%	70.0%	109066	88197	112150	98800	221216	186997
襄理	業務襄理	65%	65.0%	92066	81728	98450	91200	190516	172928
主任	業務主任	60%	55.0%	87966	71159	93450	83600	181416	154759
業務	業務專員	50%	50.0%	79766	64690	83450	76000	163216	140690

創新領先優勢



創 新

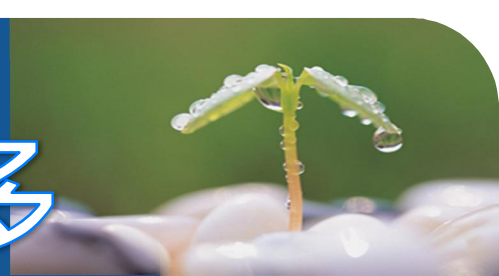
領先優勢



掌握新技術，要善於學習，更要善於創新。

改革創新政治領袖—鄧小平

官網 - 消息最速 資訊最多



關於鉅富

- 公司緣起
- 經營理念
- 經營團隊
- 營業據點

最新消息

- 獎勵辦法
- 保險新聞
- 精彩回顧

榮譽金榜

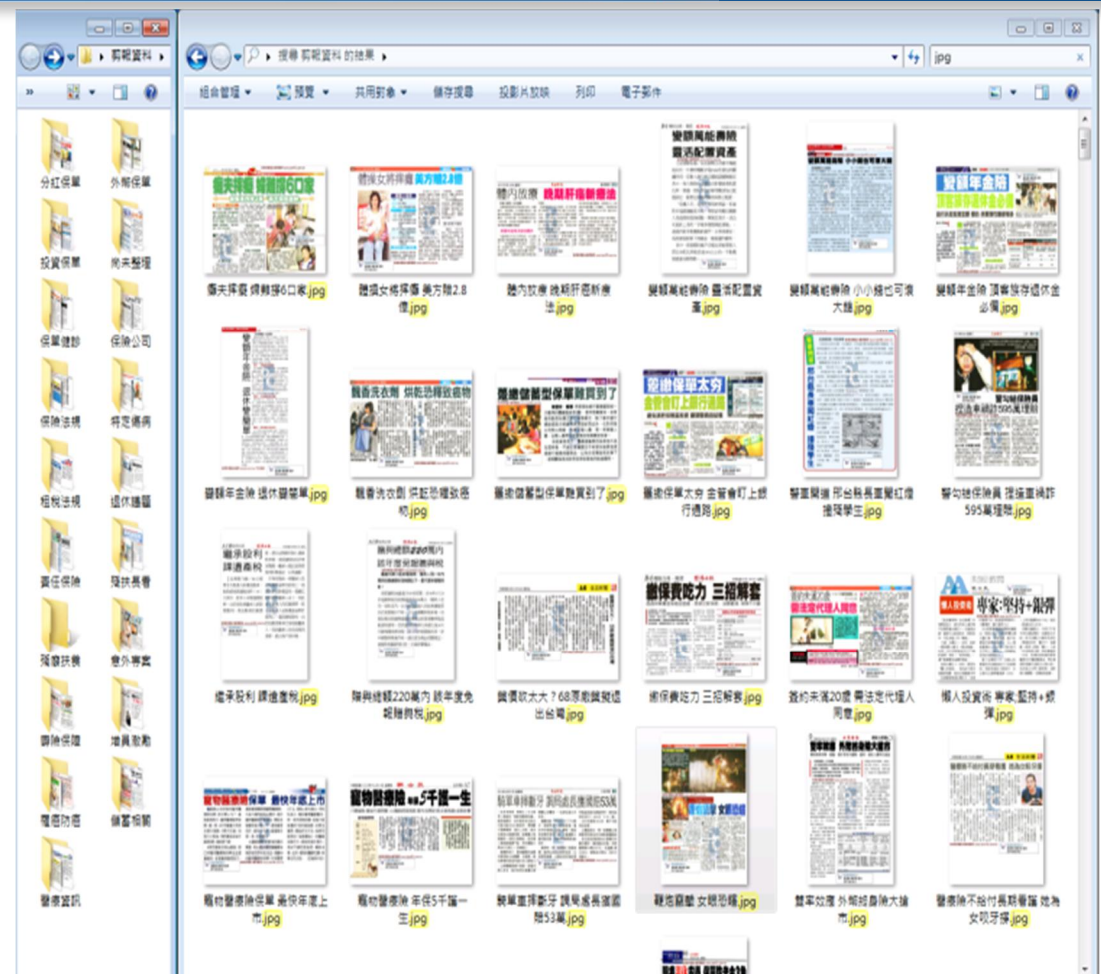
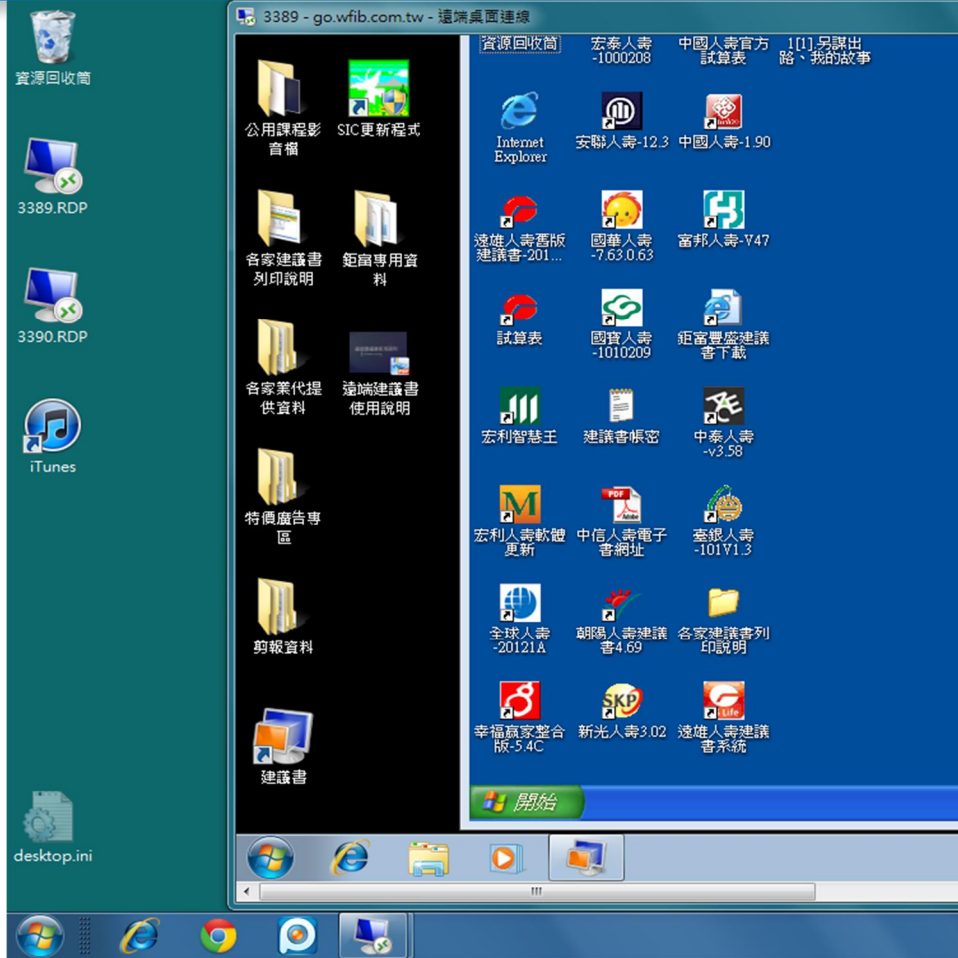
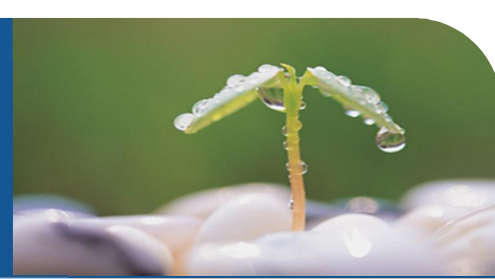
- 年度金榜
- 高峰榮譽
- 國際肯定
- 旅遊達成

一指網通

- 壽險公司
- 產險公司
- 相關機構
- 其他網站

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

建議書 + 剪報 + 訓練 + 健檢



RDP://km.wfib.com.tw/

獨特工具資源



1	複利生息模擬表						
3	年齡	45	存款年度	6	存款金額	120000	
5	提領年度	30	提領間隔年	1	提領金額	10000	
7	年度	年齡	存款金額	累積金額	年初帳戶金額	假定複利率	年末提領
8	1	45	120000	120000	120000	1.00%	0
9	2	46	120000	240000	241000	1.00%	0
10	3	47	120000	360000	363612	1.00%	0
11	4	48	120000	480000	487248	1.00%	0
12	5	49	120000	600000	612128	1.00%	0
13	6	50	120000	720000	738342	1.00%	0
14	7	51	0	720000	745624	1.00%	0
15	8	52	0	720000	753080	1.00%	0
16	9	53	0	720000	760611	1.00%	0
17	10	54	0	720000	768217	1.00%	0
18	11	55	0	720000	775900	1.00%	0
19	12	56	0	720000	783659	1.00%	0
20	13	57	0	720000	791495	1.00%	0
21	14	58	0	720000	799410	1.00%	0
22	15	59	0	720000	807404	1.00%	0
23	16	60	0	720000	815478	1.00%	0
24	17	61	0	720000	823633	1.00%	0
25	18	62	0	720000	831869	1.00%	0
26	19	63	0	720000	840188	1.00%	0
27	20	64	0	720000	848590	1.00%	10000
28	21	65	0	720000	847076	1.00%	10000
29	22	66	0	720000	845547	1.00%	10000
30	23	67	0	720000	844002	1.00%	10000

還本型複利模擬生息表

繳費1	自 1 年至第 6 年, 每隔 1 年繳費	13445	0
繳費2	自 1 年至第 6 年, 每隔 1 年繳費		0
繳費3	自 1 年至第 6 年, 每隔 1 年繳費		0
年初還本1	自 1 年至第 6 年, 每隔 1 年領還		0
年初還本2	自 1 年至第 6 年, 每隔 1 年領還		0
年初還本3	自 1 年至第 6 年, 每隔 1 年領還		0
年末還本1	自 1 年至第 6 年, 每隔 1 年領還		0
年末還本2	自 7 年至第 20 年, 每隔 1 年領還		0
年末還本3	自 1 年至第 6 年, 每隔 1 年領還		0

年期	當年度期初領還	當年度期末領還	期末現價	IRR
6	0	0	82298	0.571%
56	0	0	570797	3.721%
80	0	0	1261301	3.609%

萬用保單IRR診斷工具

各家躉單、OIU量身比較系統

各家台外幣增額+還本量身比較系統

年期	繳費	領還	期末現價	IRR
1	13445	0	82298	0.571%
6	13445	0	82298	0.571%
56	13445	0	570797	3.721%
80	13445	0	1261301	3.609%

增額型與自行規劃比較表

利變增額量身電子話術稿

1. 增額型保單的優勢在於... 2. 總放選擇的優勢在於... 3. 比較結果顯示... 4. 建議客戶選擇... 5. 總結與建議...

利變增額量身電子話術稿

獨特工具資源



還本型醫療規劃工具

年齡	年度	年齡	主約保費	附約保費	累計附約保費	累計保費	主約現價
43	1	43	24235	1477	1477	25712	7633
性別	2	44	24235	1477	2954	51424	26717
男	3	45	24235	1722	4676	77381	46338
年期	4	46	24235	1722	6398	103338	66524
6	5	47	24235	1722	8120	129295	87289
主約	6	48	24235	1722	9842	155252	115571
中國-薪享世承	7	49	0	1722	11564	156974	147344
附約	8	50	0	2206	13770	159180	182724
中國人壽新住院計畫	9	51	0	2206	15976	161386	221871
保本年齡	10	52	0	2206	18182	163592	264828
85	11	53	0	2206	20388	165798	271992
主約保額	12	54	0	2206	22594	168004	279359
10	13	55	0	2792	25386	170796	286910
	14	56	0	2792	28178	173588	294669
快速計算保額	15	57	0	2792	30970	176380	302647
	16	58	0	2792	33762	179172	310827
	17	59	0	2792	36554	181964	319242
使用說明	18	60	0	3329	39883	185293	327874
1.務必先將年齡、性別、年期選好	19	61	0	3329	43212	188622	336736
	20	62	0	3329	46541	191951	345851

還本醫療規劃系統

財務安全需求分析結果表~退休規劃

A-應備費用		
退休退休第一年年每月生活費用需求(退休後適宜階級生活費)	0	0
退休退休時每月工資	0	0
每月退休金額佔退休時每月工資比例(所得替代率)	0%	0%
(A) 應備總額 =退休第一年年每月生活費用需求 x 12 x 退休退休生活年數	0	0

B-已備費用		
(B1) 已經有的儲蓄、投資 退休退休時退休用資產總額 (包括保單單戶退休用資產總額)	0	0
(B2) 現有退休用商業保險 退休時可領取之商業保險金額	0	0
(B3) 社會保險 公、勞、農、軍退休供養金	0	0
(B4) 企業退休金 (1) 勞資法退休金 (2) 個人帳戶制退休計畫基金及收益總額 (3) 依公司制度可領取之退休金	0	0
退休退休時已備總額 (B)-(B1)+(B2)+(B3)+(B4)	0	0

投資型保障需求分析系統

鉅富保險經紀人總監輔導利益試算

主管職級	總監	總監	總監	
輔導職級	處經理	區經理	區經理	
希望輔導收益	400000	400000	400000	
應備或輔導保費	16479895	7833921	7833921	
首年代理費率	80.0%	80.0%	80.0%	
首年代理費	13183916	6267137	6267137	
年終佣率	8.0%	8.0%	8.0%	
續佣佣率	12.0%	12.0%	12.0%	
服津佣率	54.0%	54.0%	54.0%	
繼續率佣率	28.0%	28.0%	28.0%	
公式		金額	公式	金額
首佣輔導獎金	16479895*80%*(90%-82%)=	1054713	7833921*80%*(90%-75%)=	940071
年終輔導獎金	16479895*80%*8%*(90%-82%)=	84377	7833921*80%*8%*(90%-75%)=	75206
續佣輔導獎金	16479895*12%*(90%-82%)=	158207	7833921*12%*(90%-80%)=	94007
服津輔導獎金	16479895*54%*(90%-70%)=	1779829	7833921*54%*(90%-45%)=	1903643
繼續率輔導獎金	16479895*28%*(90%-70%)=	922874	7833921*28%*(90%-45%)=	987074
合計	400000	400000		

各級輔導利益分析

A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
鉅富保險經紀人身份證字號核對機										
身分證字號	E	1	2	2	5	8	5	9	0	
合乎檢驗數字為---9---										
使用方法										
1. 檢驗完整身分證字號:將完整字號輸入,即可知道是否符合檢驗規則。										
2. 當有一碼(注意僅能一碼數字)不清楚,可空著,系統會告知您哪個號碼符合,若沒有號碼出現代表其餘八碼絕對有錯誤。										

身分證字號預測程式

企業風險結合團保規畫建議系統

項目	分析結果	建議
風險等級	高	建議提高保費
業務量	大	建議增加保障
員工規模	多	建議全面覆蓋
行業特性	高風險	建議專業諮詢

企業風險結合團保規畫建議系統

制度比較表

鉅富保險經紀人VSXX保經

鉅富職級	XX職級	鉅富		XX		鉅富		XX		鉅富	XX
		躉繳	廿年期儲蓄險範例	廿年期儲蓄險範例	廿年期儲蓄險範例	廿年期儲蓄險範例	廿年期儲蓄險範例	廿年期儲蓄險範例	廿年期儲蓄險範例		
總監	營運長	90%	84%	165042	153160	113238	105742	278280	258902		
協理	總監	86%	84%	157707	113705	108305	90260	265912	203965		
處經理	通訊處經理	82%	84%	140532	110634	99356	88406	239888	199041		
區經理	區經理	75%	73%	113535	92844	85275	74172	198810	167016		
區副理	業務副理	70%	65%	109066	84808	81024	66528	190090	151336		
襄理	業務襄理	65%	57%	92066	78248	71904	60288	163970	138536		
主任	業務主任	60%	49%	87966	71688	68004	54048	155970	125736		
業務	業務專員	50%	41%	79766	65128	60204	47808	139970	112936		

各家保險輔助人制度比較表

管理平台真優質 一指搞定所有事



宣網 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](#)

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]

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]

快速連結

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

信息通知

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

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%

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

客戶管理 + 保單管理 掌握無限商機

功能列

快速搜尋 姓名 like 搜尋 跳頁 1 顯示筆數 15 資料量 100

ID	姓名	國籍	生日	Email	手機	MSN	SKYPE	通訊地	服務員
A220****27		364	1964/7/10						藍偉峯 [909]
A226****57		364	1992/11/19						藍偉峯 [909]
A226****92		364	1995/10/29						藍偉峯 [909]
C220****36		364	1975/1/24						藍偉峯 [909]
C220****98		364	1960/6/10						藍偉峯 [909]

點擊可發送簡訊，0.9元/通。

險 產險 專案

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	繳別	要保人	被保人
101407439-9	遠雄人壽	2010/12/9	2010/12/9	Y		
3000413793	遠雄人壽	2009/6/30	2009/6/30	Q		
3000483840	遠雄人壽	2009/7/31	2009/7/31	Y		
3000508569	遠雄人壽	2009/7/13	2009/7/13	M		
3000511671	遠雄人壽	2009/6/22	2009/6/22	Y		
3000511673	遠雄人壽	2010/6/22	2010/6/22	Y		
3000546607	遠雄人壽	2009/7/21	2009/7/21	Y		
3000689034	遠雄人壽	2009/7/23	2009/7/23	Y		
3000689535	遠雄人壽	2009/7/27	2009/7/27	Y		

保單資料詳覽

保險公司: A02 遠雄人壽 保單號碼: 1015948960 受理日:

類別: NTD 繳別: 年繳 出單日:

要保人: 李佑純(977) 主被保人: 李佑純(977) 應資目日:

數理中心: 南一獨立處 經手人: 藍偉峯(909) 首期繳費:

別應別: 壽險 送金單: 續期繳費:

費照別: 壽險 工作月份: 201204 通話:

客戶來源: 主被保人年齡: 26 流水號:

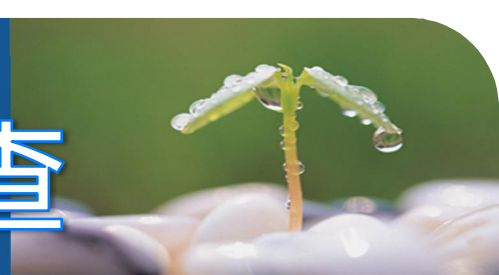
備註:

保費合計: 22,060.00 業績合計: 12,905.70

生效日	停效日	商品	保額單位	保費年期	期電代理費業績	類型
2012/4/26		<input checked="" type="checkbox"/> FH6 新終身壽險	10.00 萬元	2,120.00 20	82.00 1,738.40	定期壽險
2012/4/26		<input type="checkbox"/> HJ2 新溫哥終身醫療健康保險附約	1,000.00 元	9,750.00 20	62.00 6,045.00	還本醫療險
2012/4/26		<input type="checkbox"/> RSJ 真安心醫療保險附約	2.00 計劃	4,580.00 1	32.00 1,465.60	還本醫療險
2012/4/26		<input type="checkbox"/> HG4 新癌症終身健康保險附約	1.00 單位	3,570.00 20	43.00 2,249.10	日額型醫療險
				150.00 2,040.00	69.00	

點擊可出現保單明細、要保書影本等資訊。

佣金率發佣透明化 網路輕鬆查



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"/>	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 (服津)	<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	2010/3/10		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

因為誠實透明，所以2-6年服務津貼也清清楚楚陳列。

鉅富保險經紀人
Wealth Full Insurance Broker

行勤辦公室 業務專區 行政 人事 銷售 佣

功能力

快速搜尋 被保人 like 藍天 搜尋 跳頁 顯示筆數 15

壽險 專案
全部 待審 已審 註銷 客戶續收日空白 回條收件日空白 出單日空白 生
保障內容空白 停效 扣款不成功 催告 不承保 自動墊繳

保單號碼 000006721612318 保險公司 中泰人壽

佣金類別	期別	保單號碼	保單日期	被保人	主約	險種	繳別	年期	年度	繳次	幣別	保費	代理費率	代理費	服務津貼	業績	費率	佣金
佣金正式	201303	000006721612318	2013/3/8	藍天襄	<input type="checkbox"/>	VA14TW	M	0	1	2	NTD	10,000	2.70	270	0	270	82	221
佣金正式	201303	000006721612318	2013/3/8	藍天襄	<input type="checkbox"/>	VA14TW	M	0	1	2	NTD	0	0.00	30	0	30	82	25
佣金正式	201304	000006721612318	2013/3/8	藍天襄	<input type="checkbox"/>	VA14TW	M	0	1	2	NTD	30,000	2.70	810	0	810	82	664
佣金正式	201304	000006721612318	2013/3/8	藍天襄	<input type="checkbox"/>	VA14TW	M	0	1	2	NTD	0	0.00	90	0	90	82	74
佣金正式	201305	000006721612318	2013/3/8	藍天襄	<input type="checkbox"/>	VA14TW	M	0	1	3	NTD	0	0.00	15	0	15	82	12
佣金正式	201305	000006721612318	2013/3/8	藍天襄	<input type="checkbox"/>	VA14TW	M	0	0	0	NTD	0	0.00	34	0	34	70	24
佣金正式	201305	000006721612318	2013/3/8	藍天襄	<input type="checkbox"/>	VA14TW	M	0	1	3	NTD	5,000	2.70	135	0	135	82	111
佣金正式	201306	000006721612318	2013/3/8	藍天襄	<input type="checkbox"/>	VA14TW	M	0	1	5	NTD	55	50.90	28	0	28	82	23
佣金正式	201306	000006721612318	2013/3/8	藍天襄	<input type="checkbox"/>	VA14TW	M	0	1	5	NTD	0	0.00	11	0	11	82	9
佣金正式	201307	000006721612318	2013/3/8	藍天襄	<input type="checkbox"/>	VA14TW	M	0	0	0	NTD	0	0.00	37	0	37	70	26
佣金正式	201308	000006721612318	2013/3/8	藍天襄	<input type="checkbox"/>	VA14TW	M	0	0	0	NTD	0	0.00	40	0	40	70	28
佣金正式	201310	000006721612318	2013/3/8	藍天襄	<input type="checkbox"/>	VA14TW	M	0	1	0	NTD	20,000	2.70	540	0	540	82	443
佣金正式	201310	000006721612318	2013/3/8	藍天襄	<input type="checkbox"/>	VA14TW	M	0	1	0	NTD	0	0.00	60	0	60	82	49
佣金正式	201402	000006721612318	2013/3/8	藍天襄	<input type="checkbox"/>	VA14TW	M	0	1	0	NTD	50,000	2.70	1,350	0	1,350	82	1,107
佣金正式	201402	000006721612318	2013/3/8	藍天襄	<input type="checkbox"/>	VA14TW	M	0	1	0	NTD	0	0.00	150	0	150	82	123
佣金正式	201402	000006721612318	2013/3/8	藍天襄	<input type="checkbox"/>	VA14TW	M	0	0	0	NTD	0	0.00	69	0	69	70	48
佣金正式	201403	000006721612318	2013/3/8	藍天襄	<input type="checkbox"/>	VA14TW	M	0	0	0	NTD	0	0.00	142				

只要點選鈔票標誌，就可以知道發佣狀況，決不漏佣



薪資單清楚 第二年全業務領服津繼續率



★011 首年佣金

保險公司	保單號碼	保單日期	險種	姓名	繳別	年度	繳次	幣別	保費	代理費	費率	佣金	備註
中泰人壽	00000591478031										82.00		

★013 產險佣金

保險公司	保單號碼	保單日期	險種	姓名	繳別	年度	繳次	幣別	保費	代理費	費率	佣金	備註
富邦產物	0601K0010144										85.00		

★014 組織獎勵金

保險公司	保單號碼	保單日期	險種	姓名	繳別	年度	繳次	幣別	保費	代理費	費率	佣金	備註
中泰人壽	00000591478031										90.00		

★021 續年佣金

保險公司	保單號碼	保單日期	險種	姓名	繳別	年度	繳次	幣別	保費	代理費	費率	佣金	備註
遠雄人壽	1014370729										75.00		

★022 服務津貼

保險公司	保單號碼	保單日期	險種	姓名	繳別	年度	繳次	幣別	保費	代理費	費率	佣金	備註
遠雄人壽	1014370729										30.00		

★121 處續年組織獎金

項目	獎金	費率	佣金	備註
[雅欣事業處] M001		5.00		

★122 處服津獎金

項目	獎金	費率	佣金	備註
[雅欣事業處] M001		30.00		

★211 獨立處津貼(含專案)

項目	代理費	費率	佣金	備註
[南二獨立處] M001		4.00		

★212 獨立處產險獎金

項目	獎金	費率	佣金	備註
[南二獨立處] M001		5.00		

★221 獨立處續年獎金

項目	獎金	費率	佣金	備註
[南二獨立處] M001		5.00		

★222 獨立處服津獎金

項目	獎金	費率	佣金	備註
[南二獨立處] M001		10.00		

★311 展業處津貼(含專案)

項目	代理費	費率	佣金	備註
[M-Team] M001		4.00		

★321 展業處續年獎金

項目	獎金	費率	佣金	備註
[M-Team] M001		5.00		

★322 展業服津獎金

項目	獎金	費率	佣金	備註
[M-Team] M001		10.00		

★322 展業服津獎金

項目	獎金	費率	佣金	備註
[M-Team] M001		10.00		

直展利益

- 首年佣金最高75%
- 續佣75-80%年終70-75%
- 服務津貼30-45%
- 繼續率30-45%

成處利益

- 輔導利益最多32%
- 年終整處7-12%續佣2-7%
- 整處服務津貼25-40%
- 整處繼續率25-40%

單位利益

- 整單位首佣7%
- 整單位續佣+年終8%
- 整單位繼續率+服津20%

卓越系統 行銷、組織皆方便

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

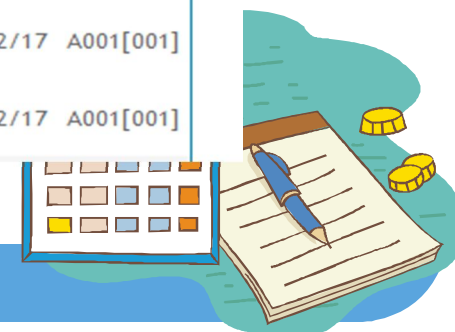
轄下人員實動率、各月收入清楚呈現方便管理激發潛能!

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	照會量	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]

線上回照會，掌握最即時行政及送件流程資訊!



利用大數據 創造優勢



- ❖ 繼續率追蹤系統創造高繼續率典範
- ❖ 線上外包儲蓄、保障試算系統，創造新客源
- ❖ 客戶保障缺口分析系統，替夥伴找業績



鉅富保經10612
繼續率捷報

	13個月	發放%	25個月	發放%
遠雄人壽	99.66%	16%	92.3%	11%
新光人壽	98.91%	16%	100.00%	12%
富邦人壽	99.00%	16%	99.00%	12%
宏泰人壽	100.00%	14%	100.00%	10%
友邦人壽	100.00%	7%	91.00%	6%
台灣人壽	98.00%	16%	86.00%	8%
中國人壽	98.40%	14%	99.80%	9%

對於美好的生活

你是否有明確的定義？

是一份優渥的收入？

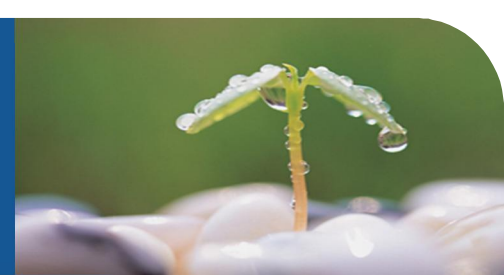
實現自我理想的喜悅？

可以自我成長的工作？

完全操之在己的事業？



2016年產業收入的概況

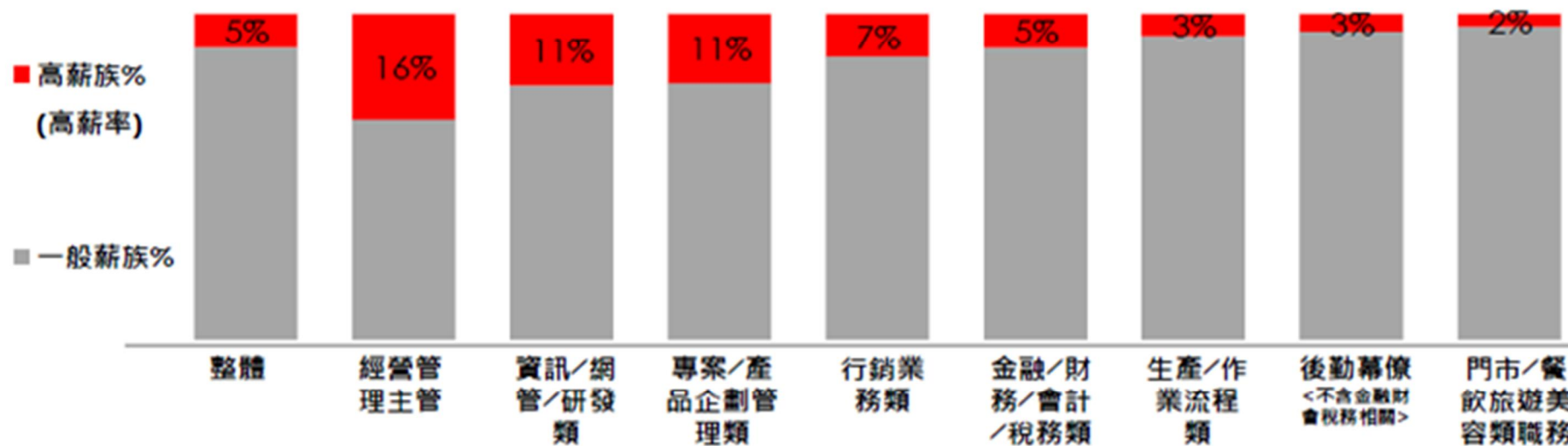


排名	產業	薪水好
1	電信業	10.4 萬
2	保險及退休基金輔助業	10.1 萬
3	電力供應業	10 萬
4	銀行業	9.8 萬
5	其他金融中介業	9.4 萬
排名	產業	薪水差
1	教育輔助業	2.4 萬
2	汽車客運業	2.7 萬
3	美髮美容業	2.7 萬
4	廢棄物清除業	3.0 萬
5	餐館業	3.0 萬

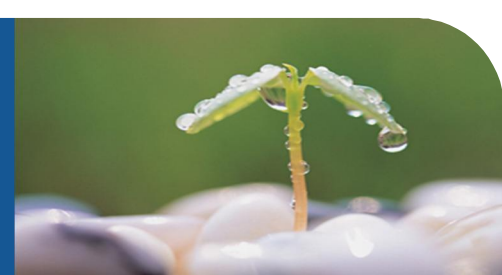
八大職類高薪族比例(高薪率)



- 本研究因取年薪總額前5%者命名為高薪族，故以下圖表中各職類的高薪族比例(亦簡稱高薪率)若高於5%時，則代表高薪率高於整體。
- 高薪率較高的前三名職類：經營管理主管、資訊 / 網管 / 研發類職務、專案 / 產品企劃管理類職務。



不同年齡層高薪率較高的職務



20~29歲

職務名稱	高薪率
醫師	81%
船長/大副/船員	67%
類比IC設計工程師	61%
金融專業主管	51%
數位IC設計工程師	51%
國外業務主管	50%
空服員	44%
軟體專案主管	39%
律師	38%
半導體工程師	38%
其他工程研發主管	38%
演算法開發工程師	37%
金融交易員	33%
半導體製程工程師	32%
金融研究員	29%
廣告企劃主管	28%
財務或會計主管	26%
硬體研發工程師	26%
產品企劃主管	25%
韌體設計工程師	25%

30~39歲

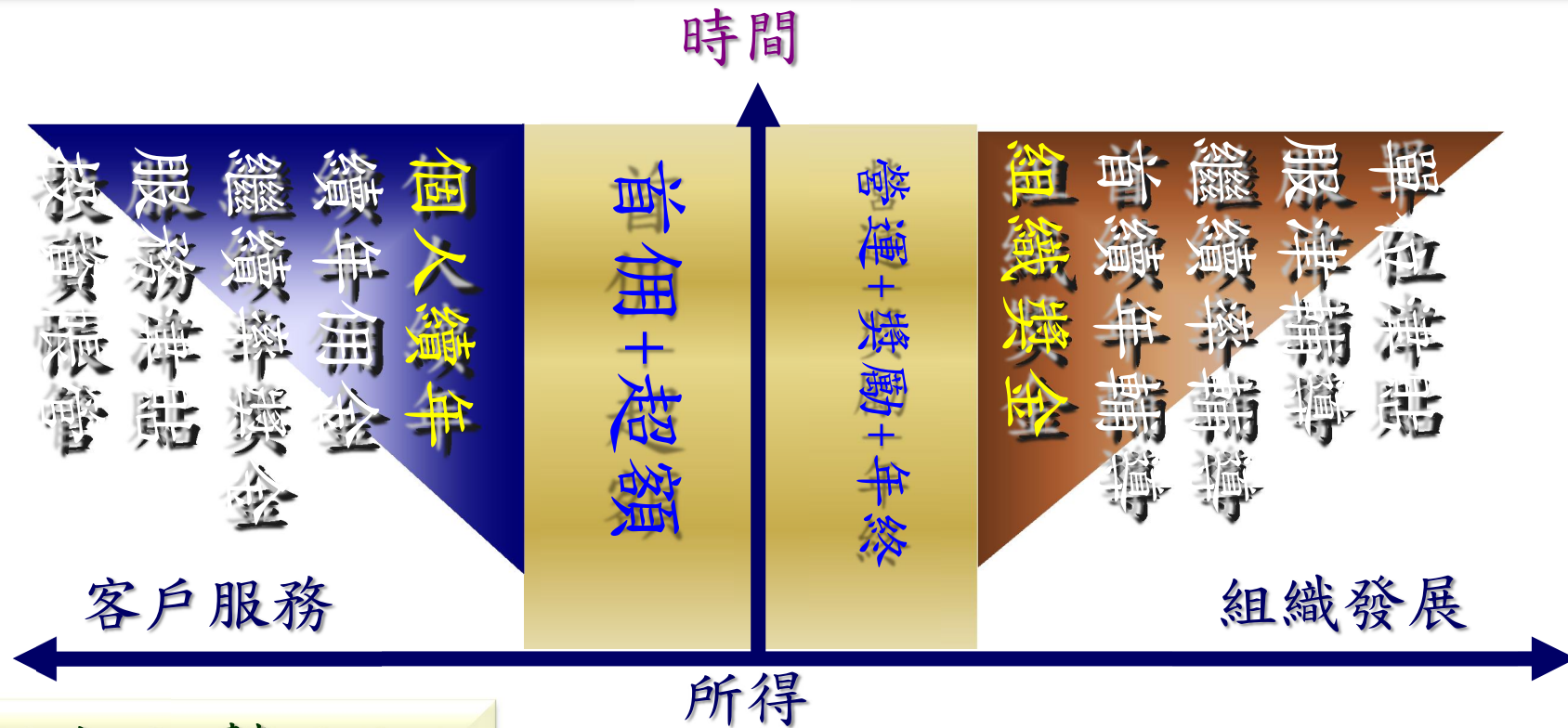
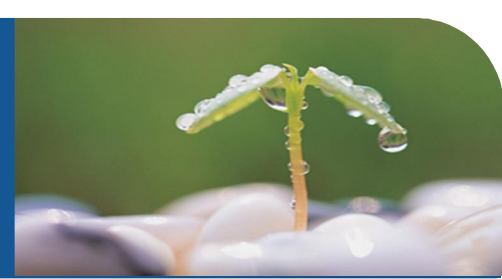
職務名稱	高薪率
醫師	83%
船長/大副/船員	59%
總經理/副總	51%
通訊工程研發主管	48%
會計師	45%
類比IC設計工程師	45%
數位IC設計工程師	41%
金融財務或會計高階主管	39%
軟體工程研發高階主管	38%
硬體工程研發主管	38%
專案業務高階主管	36%
產品事業處主管	34%
行銷企劃高階主管	33%
光電工程研發主管	33%
金融專業主管	32%
經營管理高階主管	29%
律師	28%
國外業務高階主管	28%
國內業務高階主管	26%
演算法開發工程師	26%

40~49歲

職務名稱	高薪率
醫師	61%
總經理/副總	46%
律師	38%
人力資源高階主管	34%
採購高階主管	31%
軟體工程研發高階主管	30%
金融財務或會計高階主管	29%
類比IC設計工程師	28%
通訊工程研發主管	24%
國外業務高階主管	24%
硬體工程研發高階主管	24%
品管或品保高階主管	23%
數位IC設計工程師	23%
經營管理高階主管	22%
行政總務高階主管	21%
半導體工程師	21%
硬體工程研發主管	21%
特別助理	20%
產品事業處主管	20%
電子商務技術高階主管	19%

* 呈現原則：各職務樣本需達25筆以上，僅呈現高薪人才比例前Top20的職務；50歲以上族群因職務樣本不足情形較多故不呈現。 8

財富累積方程式



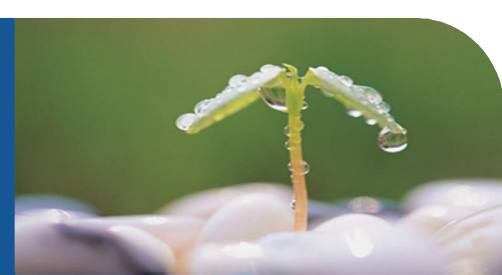
成就自己 幫助他人

- ❖ 讓時間空間能自主管理，也為客戶規劃全方位的資產配置，讓他們的夢想人生早日實現，同時也成就了自己更遠大的夢想！

創造無上限的收入

- ❖ 收入因努力而增加，無須受限，報酬隨客戶與組織擴大而遞增！

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	
66.4	=	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！

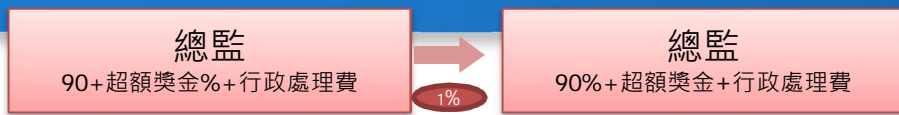
一念之間 天壤之別



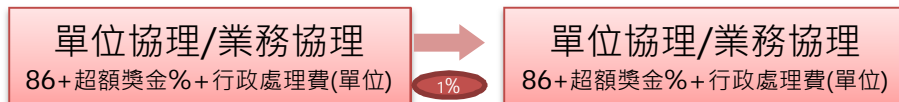
營運基金90%發放
產險專案35%發放
季獎旅遊獎金發放
服津繼續90%發放
年度超額辦春酒
年度超額辦進修會
旅遊未達成可累積

營運基金不發放
產險專案打折發放
季獎勵不發放
服津繼續打折/不發
春酒請自行付款
進修會請繳錢上
旅遊未達成全泡湯

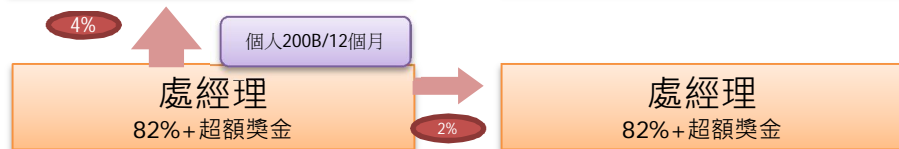
優質佣金與晉升制度



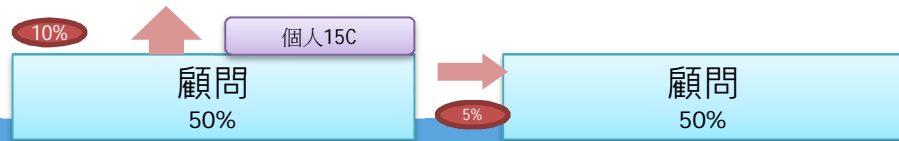
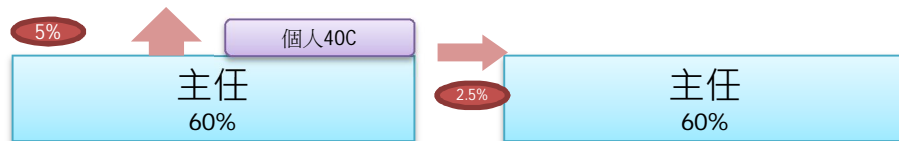
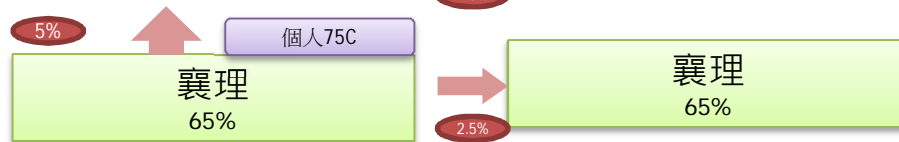
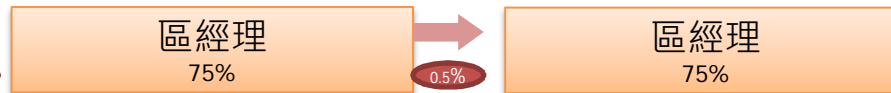
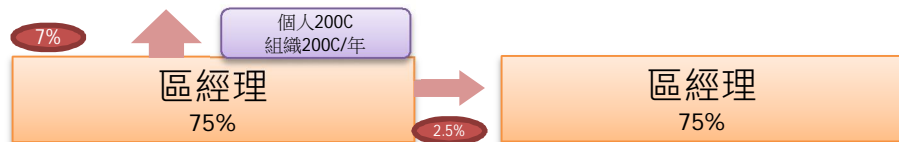
- ① 轄下三事業處或事業部。(必要)
- ② 每週兩堂課程，並完成上傳。(必要)
- ③ 單位50坪以上、助理受理能力3個月150B。(必要)
- ④ 需完成登錄。(必要)



- ① 帶轄下八人登錄，並實動。(三擇一)
- ② 兩年內保險年收入超過160萬。(三擇一)
- ③ 具備單位、助理受理能力3個月90B。(三擇一)
- ④ 需完成登錄。(必要)



- ① 帶轄下三人登錄，並實動。(三擇一)
- ② 兩年內保險年收入超過80萬。(三擇一)
- ③ 由單位主管特準認聘。(三擇一)
- ④ 需完成登錄。(必要)



制度特色

- 1. 佣金不乘行政費用率
- 2. 針對公司獎勵一同發放
- 3. 人人有全年度服津繼續率
- 4. 年終繼續率經公審無弊端

續期利益

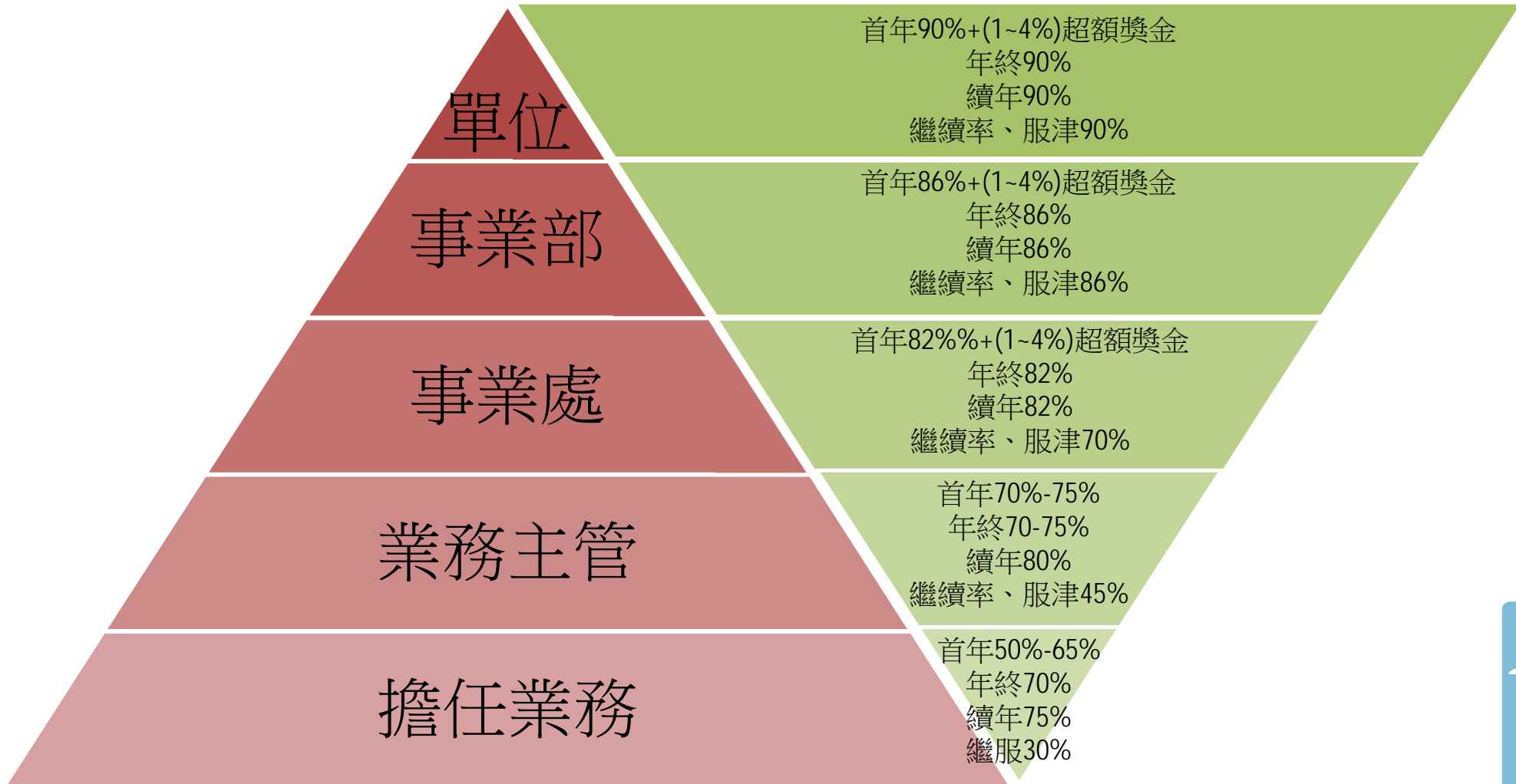
	年終	繼續率+服津	續年
總監	90%	90%	90%
協理	86%	86%	86%
處經理	82%	70%	82%
區經理	75%	45%	80%
區副理	70%	45%	80%
襄理以下	70%	30%	75%

超額獎金

	1%	2%	3%	4%
總監	100B 200B	200B 300B	300B 400B	400B
協理	50B- 100B	100B 150B	150B 200B	200B
處經理	30B- 60B	60B- 90B	90B- 120B	120B

制度透明 利潤共享 永續經營 富貴傳承

五項工作 五項收入



三項合約 事業無限延伸



對於美好的生活

你是否有明確的定義？

是一份優渥的收入？

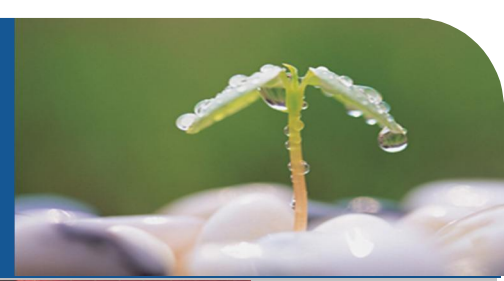
實現自我理想的喜悅？

可以自我成長的工作？

完全操之在己的事業？



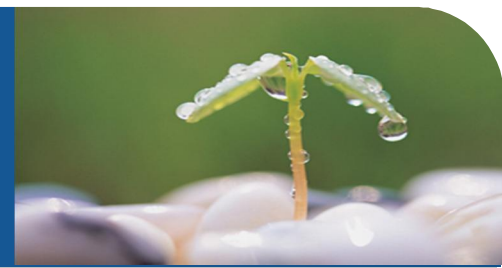
競賽獎勵-2012桂林、廣州



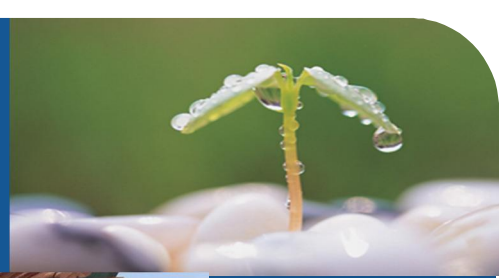
競賽獎勵-2013九寨溝之旅



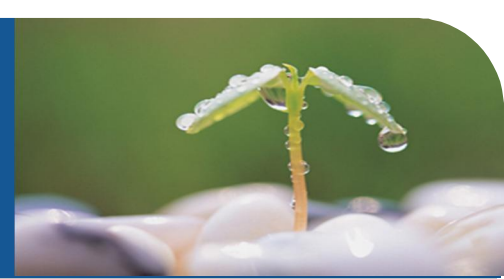
競賽獎勵-2014北京之旅



競賽獎勵-2015黃山/杭州之旅



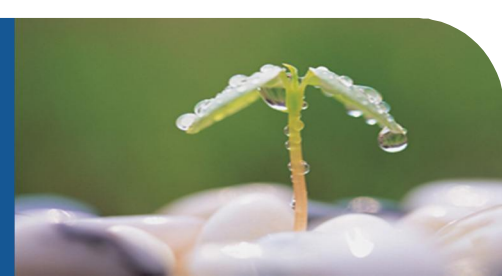
競賽獎勵-2016韓國之旅



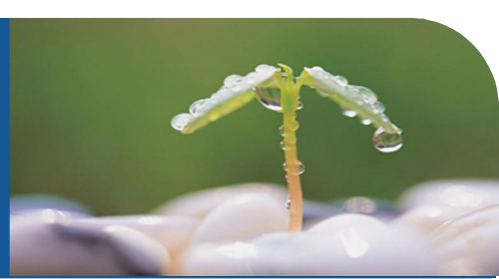
競賽獎勵-2017日本郵輪之旅



競賽獎勵-2018澳洲之旅



競賽獎勵-2019巴黎2020美國



慶賀凱旋 2018 聚富巴黎。

高峯會

- 成立目標：增加部屬同仁之向心力，並針對實質努力給予肯定，象徵榮譽感，進而鼓勵一般成員效法。
- 加入資格：凡登錄完任者，均可申請加入統計。
- 得獎資格：業績統計最高之菁英夥伴，榮獲年度高峯會會長，二、三名榮獲年度副會長，凡完成6倍業績標準者，為當年度高峯會成員，完成3倍業績者，為當年度副會長。
- 標準：107年1月工作月至107年12月工作月須完成業績FYB 4.8萬元整。
- 獎勵：高峯會成員可於年終感恩餐時獲頒紅絲綢獎牌及獎金(約2000元整)，高峯副會長獲頒紅絲綢獎牌及獎金(1千元)，高峯會長獲頒紅絲綢獎牌及獎金獎章(1千元)。

終身榮譽名人堂

- 成立目標：為鼓勵持續追求榮耀，特加強終身獎勵。
- 得獎資格：連續五年當選高峯會成員，或累積十次。
- 獎勵：特頒獎金獎章1枚，與榮耀證書。

優秀事業處

- 成立目標：凡業績卓越以上，以其高標準事業處為模範，予以命名，錄取前三名事業處，特頒獎金獎牌及獎金，並頒發證書，並頒發獎金。
- 獎勵：凡年度事業處達120萬元，致謝獎金，並頒發獎金獎章。

四星榮耀

- 成立目標：為鼓勵夥伴每週奮鬥，建立良好工作習慣，特頒此獎勵辦法。
- 加入資格：凡進入合約完任者，均可於年底提出申請。
- 得獎資格：每月須有四件壽險，要保人不可完全相同，業績亦納入計算，若後來契約逾期或不成立則不計入，已逾期約並購買同質保單者不計入。
- 獎勵：凡達成四星後，連續12個月為四星會員，24個月為四星會員，連續36個月為四星會員，48個月為四星會員，滿60個月為白金會員並獲頒終身獎勵會員資格，加發白金獎章一枚，並可獲贈旅遊獎勵。

華大龍獎IDA

- 獎勵期間：凡生效日於107年1月1日至107年12月31日期間之業績均可，個人組部分，業績可包含兼職(6%)，本公司將於108年2月底將業績計算完成並公告，再由各個人考慮是否提報。

百萬圓桌會議MDRT

- 獎勵期間：凡生效日於107年1月1日至107年12月31日期間之業績均可，個人組部分，業績可包含兼職(6%)，本公司將於108年2月底將業績計算完成並公告，再由各個人考慮是否提報。

旅遊獎勵

- 獎勵對象：登錄人員。
- 獎勵方法：依原公司公布之旅遊獎勵計算辦法。
- 獎勵費用：由個人自理。

鉅富保險經紀人股份有限公司
Wealth Full Insurance Broker, Co., Ltd.

2019 San Francisco 美不勝收 驚艷好萊塢

高峯會

- 成立目標：增加部屬同仁之向心力，並針對實質努力給予肯定。
- 加入資格：象徵榮譽感，進而鼓勵一般成員效法。
- 得獎資格：凡登錄完任者，均可申請加入統計。
- 獎勵：業績統計最高之菁英夥伴，榮獲年度高峯會會長，二、三名榮獲年度副會長，凡完成6倍業績標準者，為當年度高峯會成員，完成3倍業績者，為當年度副會長。
- 標準：108年1月31日前(以日曆結算日)業績登錄及薪資在結算日前須具有壽險、投資型及外幣匯票。
- 獎勵：標準：10801工作月至10812工作月須完成業績FYB 4.8萬元整。

終身榮譽名人堂

- 成立目標：為鼓勵持續追求榮耀，特加強終身獎勵。
- 加入資格：連續五年當選高峯正/副會長，或累積十次。
- 獎勵：永久納入官網終身名人堂，特頒白金獎章(2枚)。

終身榮譽高峯

- 成立目標：為鼓勵持續追求榮耀，特加強終身獎勵。
- 加入資格：凡登錄完任者，均可於年底提出申請。
- 得獎資格：每月須有四件壽險，要保人不可完全相同，業績亦納入計算，若後來契約逾期或不成立則不計入，已逾期約並購買同質保單者不計入。
- 獎勵：凡達成終身高峯後，連續12個月為終身高峯會員，24個月為終身高峯會員，滿36個月為白金會員，48個月為白金會員，滿60個月為白金會員並獲頒終身榮譽會員資格，加發白金獎章一枚，並可獲贈旅遊獎勵。

優秀事業處

- 成立目標：凡業績卓越以上，以其高標準事業處為模範，予以命名，錄取前三名事業處，特頒獎金獎牌及獎金，並頒發證書，並頒發獎金。
- 獎勵：凡年度事業處達120萬元，致謝獎金，並頒發獎金獎章。

四星榮耀

- 成立目標：為鼓勵夥伴每週奮鬥，建立良好工作習慣，特頒此獎勵辦法。
- 加入資格：凡進入合約完任者，均可於年底提出申請。
- 得獎資格：每月須有四件壽險，要保人不可完全相同，業績亦納入計算，若後來契約逾期或不成立則不計入，已逾期約並購買同質保單者不計入。
- 獎勵：凡達成四星後，連續12個月為四星會員，24個月為四星會員，連續36個月為四星會員，48個月為四星會員，滿60個月為白金會員並獲頒終身獎勵會員資格，加發白金獎章一枚，並可獲贈旅遊獎勵。

華大龍獎IDA

- 獎勵期間：凡生效日於108年1月1日至108年12月31日期間之業績均可，個人組部分，業績可包含兼職(6%)，本公司將於109年2月底將業績計算完成並公告，再由各個人考慮是否提報。

百萬圓桌會議MDRT

- 獎勵期間：凡生效日於108年1月1日至108年12月31日期間之業績均可，個人組部分，業績可包含兼職(6%)，本公司將於109年2月底將業績計算完成並公告，再由各個人考慮是否提報。

旅遊獎勵

- 獎勵對象：登錄人員。
- 獎勵方法：依原公司公布之旅遊獎勵計算辦法。
- 獎勵費用：由個人自理。

鉅富保險經紀人股份有限公司
Wealth Full Insurance Broker, Co., Ltd.

年度最高榮耀-鉅富高峰會

❖ 得獎資格

- 須完成登錄
- 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，正副會長須有四張證照登錄

❖ 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、紅絨肩帶以及純銀領章
- 高峰會長、副會長則會額外授予黃金獎章
- 連續五年或曾有十次進入高峰會，列為終身榮譽會員，頒發黃金領章
- 連續五年或曾有十次高峰正副會長，進入名人堂，頒發極峰終身榮譽白金鑲鑽勳章



四星榮譽賽



❖ 加入資格

- 凡登錄完成者，均可於年底提出申請。

❖ 得獎資格

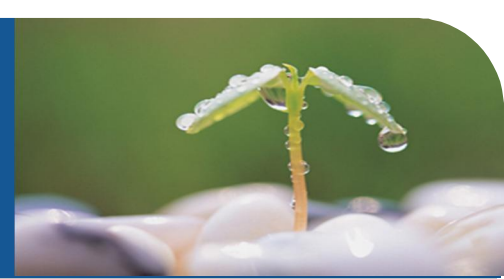
- 每月須報有四件壽險，要保人不可完全相同，躉單亦納入計算，若後來契約撤銷或不成立則不計入，惡性解約並購置同質保單亦不計入。
- 未來將於每年度末統計，連續**12**個月為一般會員，**24**個月為銅質會員，達成**36**個月為銀質會員，**48**個月為金質會員，滿**60**個月為白金會員並獲得終身榮譽會員資格及白金獎章乙枚。

❖ 獎勵

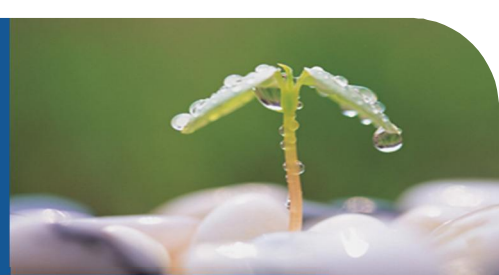
- 首年度達成者，將於年終感恩聚餐時，頒發該獎項。
- 總公司將致贈獎狀、獎金、四星會榮譽領章並依據該年度末統計累計達成月度之成果，加發超額獎金，累計越久獎金越高。



人為什麼要有錢？

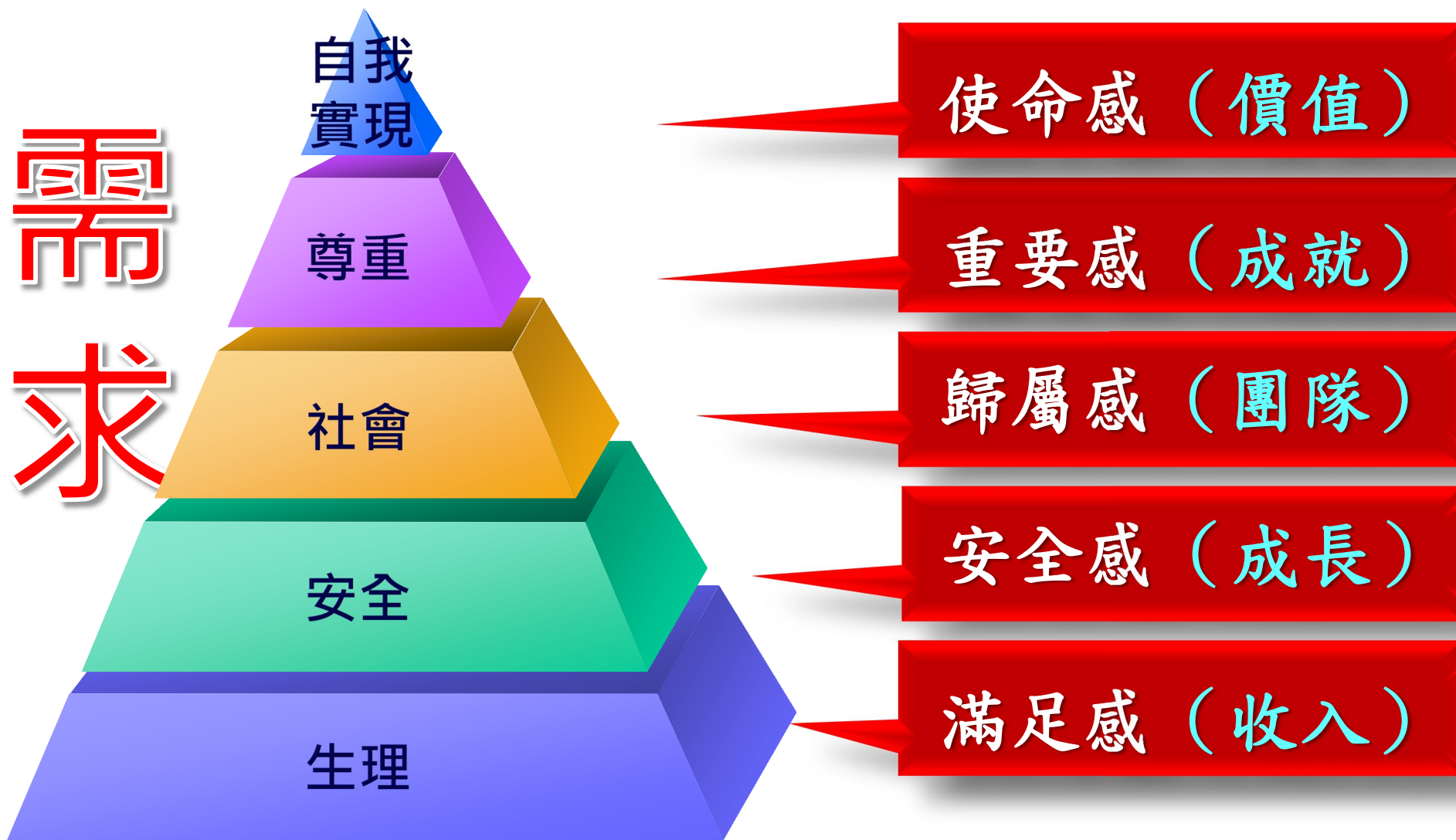


五大需求



乘著夢想起飛，一同站上成功舞台，分享榮耀！

需
求



邁向美好未來



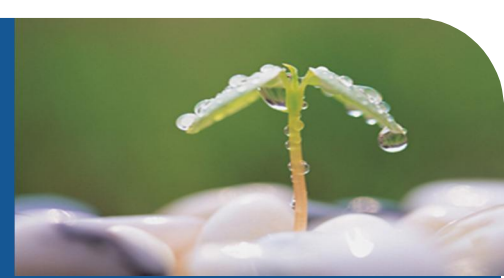
邁 向



美好未來

成功的關鍵在於—
你必須知道自己跟哪一群人為伍

自購辦公室 確保永續經營



企業經營貴在永續，而自購資產無疑在永續經營當中是一項最重要的證明與指標。鉅富於精華地段自購百坪辦公室，為百年基業奠定重要基礎。



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，博士候選人
- 曾任南台科技大學、真理大學、致遠管理學院策略管理、人力資源、組織行為、行銷管理講師
- 2007進入保險經紀人擔任組訓主管
- 人身、財產保險經紀人資格
- 現任保險經紀人同業公會發展委員
- IARFC財務規劃師證照



加入鉅富 開創千萬人生



鉅富伙伴獨享專屬優勢

- 1 完全公開保險公司原始合約掃描，100%透明，繼續率及年終獎金經過所有單位主管審核，杜絕弊端。
- 2 佣金涵蓋首佣、續佣、年終獎金、服務津貼、營運基金、繼續率獎金、短期獎勵金，效率獎金全額的90%-94%。
- 3 佣金全額乘職級，**沒有行政費率**，合約保證規定不可更改保險公司代理費率。
- 4 線上可打各家建議書，永久自動更新，**每天提供最新剪報**，強化行銷力道。
- 5 線上知識庫建構兩百堂法務、稅務、行銷及商品課程。
- 6 專屬增額險比較工具，一次量身訂做比較數十檔商品，附加**電子話術系統**，打造高資產管理平台。
- 7 每季舉辦進修會或會計師客說會，**每年出國獎勵**，以上所有資源全部免費。



鉅富官網



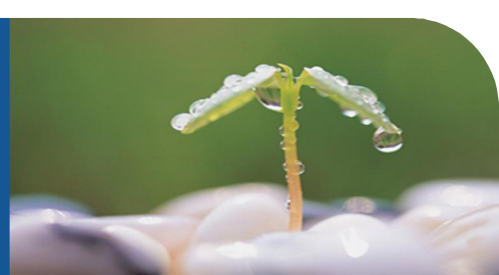
FACEBOOK

台南總公司	藍偉峰 總經理	06-3138000
台北采晴展業處	邱玉燕 總監	02-25065075
台北鑫盛展業處	吳冠欽 總監	0952-229253
新北板橋展業處	何慧君 總監	02-22511000
桃園展業處	劉惠玲 總監	03-3365111

苗栗竹南展業處	鄭淑貞 總監	037-465148
雲林虎尾展業處	李芷玄 總監	05-6362971
雲林斗南展業處	高永梅 總監	05-5967330
嘉義西區展業處	陳憲政 總監	05-2312968
嘉義東區展業處	陳慧安 總監	05-2255968

台南新營展業處	林石吉 總監	06-6563259
台南永康展業處	黃學敏 總監	06-3138015
台南南區展業處	林建成 總監	06-3588598
高雄展業處	孫美蘭 總監	07-3357010
台東展業處	林昱辰 總監	08-9338211

全省據點 菁英雲集



台北行政處 黃學敏
 采晴展業處 邱玉燕
 鑫盛展業處 林淑萍
 國際展業處 林毓翔

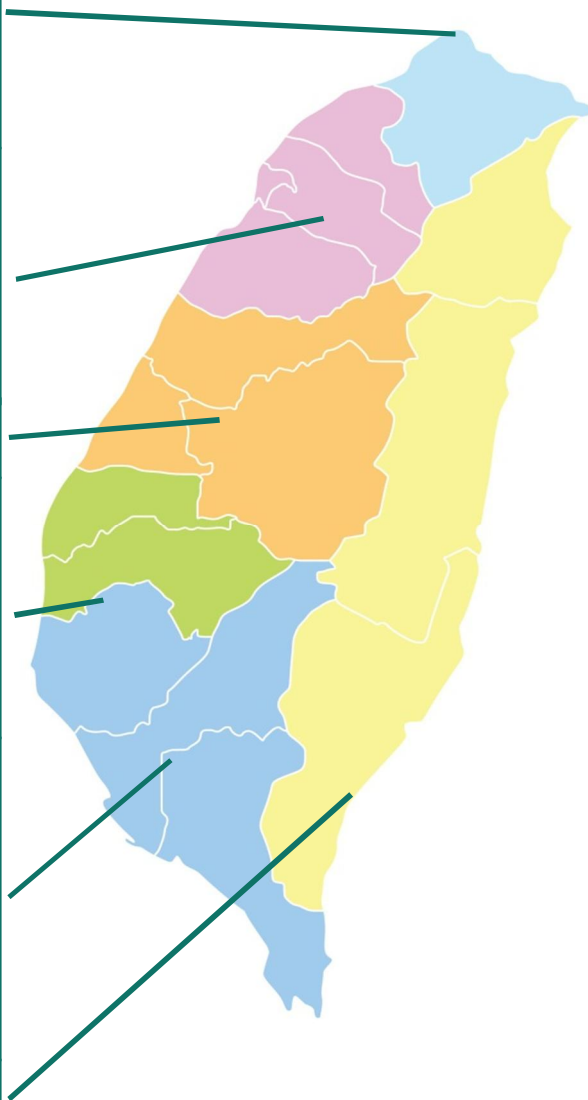
桃園展業處 楊世傑
 中壢展業處 徐傑耀
 新竹行政處 黃學敏
 竹苗展業處 鄭淑貞

台中行政處 黃學敏

宏福展業處 李堃玄
 雲大展業處 高永梅
 雲頂展業處 陳靖汝
 嘉義展業處 陳憲政

台南行政處 黃學敏
 品濠展業處 林石吉
 豐盛展業處 林建成
 高雄行政處 孫美蘭
 茂富展業處 李順富

台東展業處 林昱辰



2017 IDA 龍獎得主

雙白金 藍偉峰 總經理

銀龍獎 胡弘志 處經理

銅龍獎 何慧君 協理

銅龍獎 李思賢 協理

銅龍獎 王志強 協理

銅龍獎 邱玉燕 總監

銅龍獎 劉宥佑 協理

銅龍獎 梁素綺 協理

銅龍獎 李堃玄 總監

銅龍獎 高永梅 總監

銅龍獎 陳憲政 總監

銅龍獎 高文碧 處經理

銅龍獎 胡世平 處經理

鉅富願景與成長策略藍圖



『一滴水只有放進大海裡才永遠不會乾涸，一個人只有當他把自己和團隊融合在一起的時候，才能最有力量。』





一個執著，可能造就一條道路。
一個啟發，可能創造一個選擇。
一個選擇，可能換來一段成就。
安逸難以長久，夢想需要啟動。

啟動夢想，成就人生



Thank You !

