



---

## 公司簡介

勤業保險經紀人股份有限公司



---

# 勤

代表了...「天道酬勤」

勤奮

勤學

一勤天下無難事

勤能補拙

勤有功，戲無益；戒之哉，宜勉力。

# 業

則代表著...

專業

事業

以身體力行來成就的理想事業

登記設立於民國95年元月份

登記資本額：新台幣500萬元

營業項目：人身保險經紀業務、財產保險經紀業務與其他經主管機關核准經營之業務



# 認識勤業

## 發起組織

沿自原台中六信與屏東一信合併改制的「聯信商業銀行」(現為新光銀行)子公司－聯信保險經紀人的業務組織系統與各級業務主管。

## 發展歷程

- 2006 「勤業」成立於台中市
- 2007 總公司遷址於台北市，與中國信託保險經紀人簽訂策略聯盟合約，共同經營金融機構通路保險業務。
- 2008
  1. 整併與繼受「昌邑保險代理人」有效保險契約。
  2. 與花蓮第二信用合作社簽訂「銀行保險合作推廣契約」。
- 2010
  1. 與「桃園信用合作社」簽訂「銀行保險合作推廣契約」。
  2. 併入「中聯保險經紀人」業務組織，累積保險有效契約達十五年之久，累積保費達30億。
  3. 成立苗栗、頭份通訊處；專職保險業務員正式突破百人。
- 2011 併入「浩榮保險經紀人(股)公司」有效保險契約及業務組織。與台中市農會、溪湖鎮農會與西螺鎮農會簽訂保險合作推廣業務。  
與「淡水信用合作社」簽訂「銀行保險合作推廣契約」。
- 2012 商用不動產自用購置，位於台中市台灣大道二段「草悟道」附近。  
已正式成為更穩定與更堅強的保險經紀人公司。



# 勤業競爭力

上  
身  
為  
身  
量

## 合作夥伴

### 人壽保險業

台銀人壽、新光人壽、富邦人壽、中國人壽、國華人壽、遠雄人壽  
宏泰人壽、國寶人壽、朝陽人壽、中泰人壽、安聯人壽、幸福人壽  
友邦人壽、中國信託人壽...

### 財產保險業

明台產物、旺旺友聯產物、新光產物、新安東京產物、泰安產物  
富邦產物...

### 開發金融機構通路

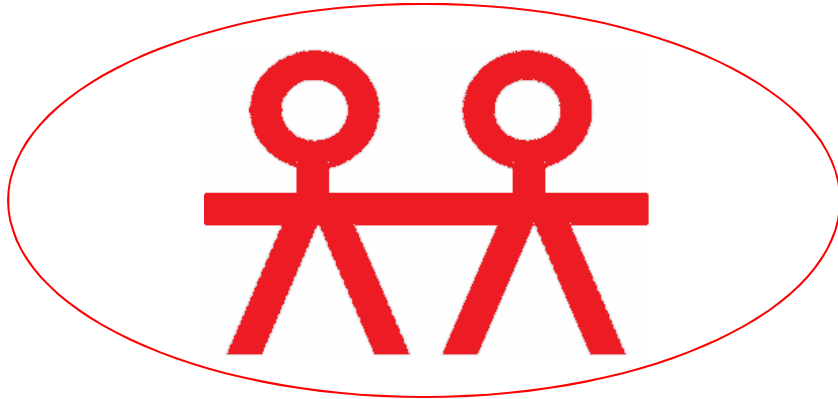
花蓮第二信用合作社、桃園信用合作社、淡水信用合作社  
溪湖鎮農會、西螺鎮農會、台中市農會



## 銀行保險通路合作夥伴



# 經營理念



上面的圖案，可代表我們經營的核心價值！

我們重視團隊與組織的向心力，更將生命與利益共同體視為我們經營業務的核心價值。

「**共好**」 一個團隊、手牽手，目標一致的往前走。  
二個人重疊起來，就變成一個人有二倍的力量，  
而不是二個各自的力量。

「**分享**」 一個圈圈，您的成功就是我的成功！這個圈圈裡  
，我的成功也就是您的成功！  
我們一起分享成功！



Chien  
Yah 勳業保險經紀人

保險專業第2回合的最佳選擇

# 逐夢踏實

我們以成為**中部地區經代公司前三名**為業務發展目標

我們追求**利益最大化並與業務員分享**為公司經營目標

我們以成為**銀行保險最佳合作夥伴**的業務品質為目標

100年度 新契約保費達30億元

佣金收入達8,000萬元

已是保險經紀人產業 - 全國前30名

## 「勤業」創業家的精神

- > 都是以「共好」與「分享」為宗旨所建構的，所以我們以夥伴共同努力的成果，做為分享的基礎。
- > 文字敘述明確，不足處立即以文書補充說明，不會用口頭補充來搪塞。
- > 簽約後的權益，平等永續的保障。
- > 績效回餽機制，辦法與公式書面化。

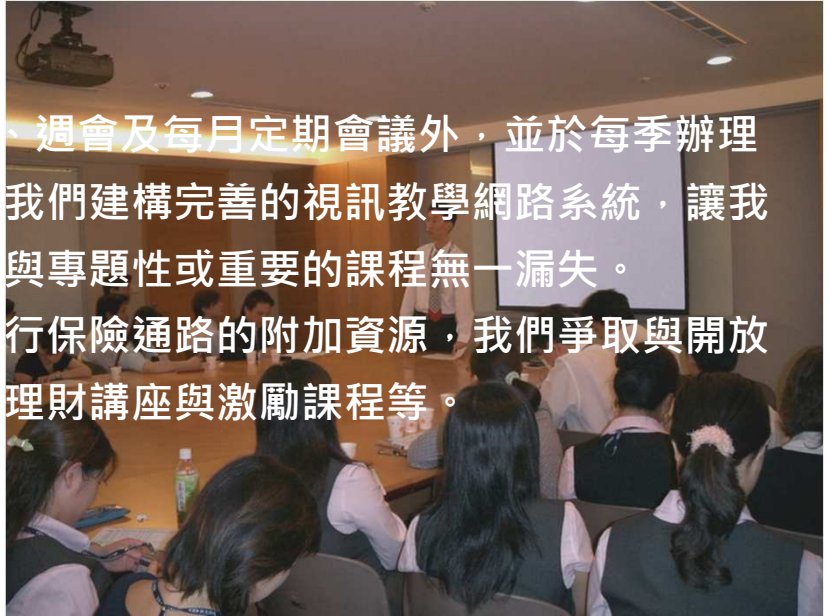


# 資源加分

## 教育訓練

我們除了例行性的早、週會及每月定期會議外，並於每季辦理主題性研習課程；同時，我們建構完善的視訊教學網路系統，讓我們各地的業務單位都可參與專題性或重要的課程無一漏失。

此外，我們更擁有銀行保險通路的附加資源，我們爭取與開放業務員參與，並享有投資理財講座與激勵課程等。



## 多樣商品

藉由簽約人壽公司15家與產險公司5家的眾多優勢外，我們同時銀行保險的各式儲蓄型保險商品，可加強競爭優勢外，可讓業務員提供客戶更多的選擇。



歡迎使用 勤業保險經紀人

## 業務支援平台

垃圾郵件變少，儲存空間更

使用您的帳戶登入以下網域：  
**勤業保險經紀人**

使用者名稱:  @stib.com.tw

密碼:

保持登入狀態

[無法使用您的帳戶?](#)

保單管理

人事管理

薪資管理

報表專區

策盟公司

業務行銷專區

下載專區

訊息溝通

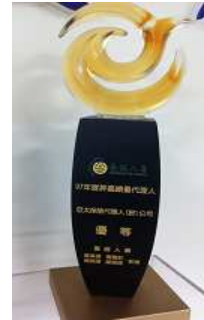
系統設定

我們的後端行政作業平台，是已經發展並使用近十年的web化網路系統。這個系統提供了業務、組織發展、保戶服務、佣金報表與各項文書的資訊管理。



# 專業表現 深獲肯定

榮獲多家保險公司頒給獎杯、獎牌  
包括了：業績貢獻獎  
繼續率品質獎



中區國稅局頒發獎牌，榮獲統一發票開立  
[優良納稅義務人] - 公司商號組



與台中僑光科技大學建教合作，成效卓著

本公司多位主管與僑光科技大學、逢甲大學  
與朝陽科技大學合作，並受聘為專業產官學  
業講師。







# 開啟成功之門



業務制度 豐收永續



# 營運績效與業務績效連動的激勵制度

第四層 公司經營獲利績效分紅制度

第三層 業務單位年度營運績效獎金制度

第二層 業務單位組織營運利潤制度

第一層 標準承攬業務佣酬制度

## 計算佣酬的重要說明：

- 一、保險公司的來佣率(金額)，稱為佣金收入(簡稱為C)。
- 二、所稱FYC，則指壽險首年度(含續次)佣金 + 產險的傷害險與健康險的佣金收入，稱之。
- 三、所謂核實，係指保險公司每月來佣報表上所載的佣金金額。



# 組織結構圖

CM 76%  
處經理



FYC × 1%



FC 72%  
經理



FYC × 1%



FYC × 0.5%



AC 64%  
副理



FYC × 1%



FYC × 0.5%



SC 56%  
襄理



AS 48%  
主任



AG 40%  
專員



佣金為C的

- 1) 招攬佣金以「C」做計算
- 2) 輔導津貼亦以「C」做計算
- 3) 推薦獎金則以FYC為計算依據

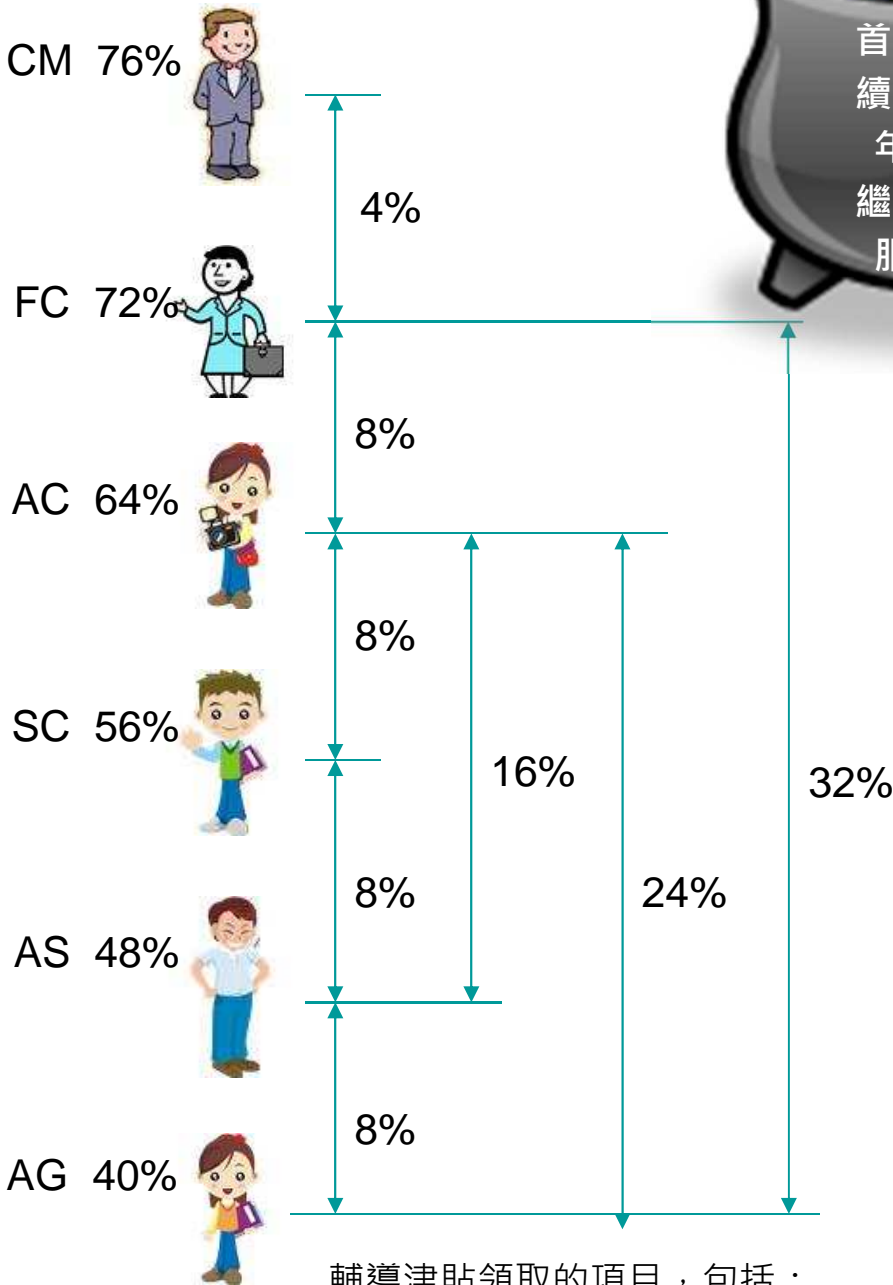


# 輔導津貼

第一層利潤



首年度佣金  
 續年度佣金  
 年終獎金  
 繼續率獎金  
 服務津貼



輔導津貼領取的項目，包括：  
 首、續年度佣金，年終獎金，繼續率獎金與服務津貼。

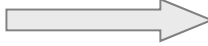


# 推薦獎金

CM  
處經理



FYC × 1%



處經理的推薦獎金，則是被推薦人全處的FYC隨計算依據。

FC  
經理



FYC × 1%



FYC × 0.5%



AC  
副理



FYC × 1%



FYC × 0.5%



SC  
襄理



AS  
主任



AG  
專員



1. 推薦獎金以FYC為計算發給依據。
  2. 適用對象為CM、FC與AC三階。
  3. 獎金計算範圍為：  
被推薦人(1)本人與(2)直轄組
  4. 所謂「直轄組」係指業務襄理、業務主任與業務專員等。
- 例：甲君推薦乙君，乙君(FC)下轄AC、SC、AS、AG等職務業務員，甲君可領取的推薦獎金，為乙君本人及直轄的SC、AS、AG等人的業績。



# 通訊處年度績效獎金

第二層利潤

適用對象：簽定業務通訊處處經理業務管理合約書之當事人，並不包括加盟制通訊處與策略聯盟之簽約單位與人員。

※ 計算績效定義：處經理所轄各級保險從業人員，其曆年年度核實的壽險新契約佣金收入(含財產保險業所銷售的傷害險與健康險專案)為統算績效(統稱：年度績效)，並於次年元月份之報表所列完成核實者。



## 基本績效達成獎金



級距	績效標準	績效獎金
一	年度績效達180萬元(含)以上	10,000元



## 高績效單位獎金

級距	績效標準	績效獎金 / 年度績效之
一	年度績效達240萬元(含)以上，360萬元以內者	2%
二	年度績效達360萬元(含)以上，480萬元以內者	3%
三	年度績效達480萬元(含)以上，600萬元以內者	4%
四	年度績效達600萬元(含)以上	5%





## 高品質獎金

以通訊處為統算單位，各家人壽保險公司13月繼續率單位「統算平均」達95%(含)以上時，另再加發其應領獎金的**5%為高品質獎金**(註)。

註：其獎金給付標準、規定與辦法，均以承攬制保險業務員契約書基本約定條款所載約(規)定事項為依據。



## 高貢獻單位獎金

1.通訊處以簽約年度為統算單位，每一曆年年度的「年度績效」達到360萬元以上時，另行發給該「曆年年度『壽險續年度』實際佣金收入」的**4% 為績效貢獻單位獎金**。

2.此獎金之發給，以應領此獎金(係指續年度實際佣金收入)年度的「壽險13月繼續率平均未達**84%**(含)以上」或「壽險25月繼續率平均未達**79%**(含)以上」時，此獎金僅發給應領之**50%**。





## 年度經營績效分紅

辦法：

1. 公司財務作業採分離記帳方式，每月表列各通訊處的業績、成本與費用等等細目。
2. 依公司年度認列與簽證的損益為標準。
3. 若有獲利或獲利超過目標時，即依各單位的產能比例，發給分紅獎金。
4. 分紅獎金，最高以獲利部份的20%為總額分配。



績效獎金對所屬保險業務員的分配，由通訊處處經理決定。





## 打破制度上的陷阱與盲點



**Q：號稱佣金高，就是真的嗎？**

A：佣金可以領90%，但要扣稅、行政費用與簽署費15%後發給？實際祇有領到76.5%！但他們卻一直說：「我們佣金發到90%」！

**Q：離職後，要符合種種的條件才能領續佣！**

A1：保險業務員登錄有效才能領續佣，如果您要轉任呢？到頭來還是歸零！若登錄雖然有效，但五年後要換證，您又沒有參加教育訓練課程，您能換證嗎？這樣仍能領續佣嗎？

A2：領續佣要繳費，合理！但沒有繳納上限的限制，隔一段時間後通知您要繳很高的費用時，您仍要繳費繼續領嗎？

**Q：承攬契約書所載的權益條款是真的嗎？**

A1：續佣在法人代表公司移轉續領時，您的續佣條款還在嗎？

A2：公司解散或轉讓，如何定義？公司名稱與統一編號沒有改變，但負責人與經營團隊卻換人了，算不算是轉讓呢？

A3：應領佣金變成信託真的有用嗎？  
答案是...沒有用。



# 勤業保經給業務人員的承諾

## 書面化，納入承攬契約明載

- ❶ 「轉讓」明確定義，售股超過50%就可申請保險有效契約移轉。
- ❷ 因疾病或意外死亡或全殘時，生存期間所招攬的有效契約其應領之相關續年度佣金，得指定直系血親二等親之親屬繼受之；同時也沒要求繼受人必須考照與登錄。
- ❸ 因轉讓、合併為消滅公司或結束營業時，基於前款的因素下，應以通訊處處經理職等為業務代表之單位，得提出保險契約移轉至其他具備合法營業資格之公司。
- ❹ 涉及約定的承攬佣金比率變更，應經承攬人同意後另行訂定契約外....。

或有疑慮者，公文書補充說明、定義或釐清

終止合約後欲繼續領取佣金，沒有種種條件限制

領續佣，明訂收費上限

我們雖定收費標準，得視當時需要與業界水準，但**只有我們訂定上限不得超過500元！**

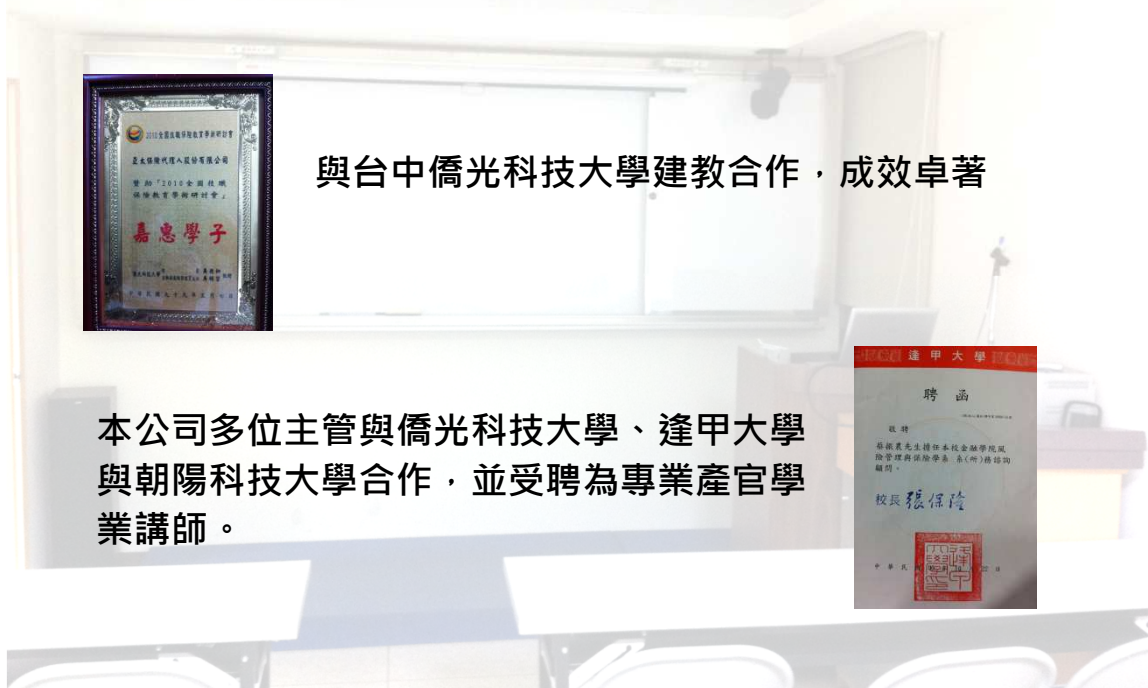
各項管理規範都以專篇訂定，讓所有業務員有所遵循，並能有公平的對待。



# 專業表現 深獲肯定




榮獲多家保險公司頒給獎杯、獎牌；包括了：業績貢獻獎、繼續率品質獎。



本公司多位主管與僑光科技大學、逢甲大學與朝陽科技大學合作，並受聘為專業產官學業講師。





「有得必有失」或「有失必有得」  
在轉換保險事業跑道的過程中，這是每一位  
保險從業人員必須面對與選擇的！

在勤業，就如同在一個寬廣的空間裡，  
輕鬆、無壓力的規劃著生涯與事業前景。

我們期待您的加入