



壽險生涯規劃

和泰保經聯合團隊



認識和泰團隊

<http://www.ho-tai.com.tw/Default.aspx>

和泰保險經紀人公司



- 成立於**民國八十年十月一日**
- 開創時期**發展至今約2500承攬合約**
- 成功為壽險從業人員開創獨特環境**時代趨勢之行銷管道**
- 創立至今二十八年，保持一貫永續經營的理念，細微觀察臺灣金融服務業的變革，因應壽險市場的環境變化**積極轉型，奠定紮實、深厚的經營基礎**
- 隨著目前電子E化時代來臨，**益加提升精緻服務**，強調以客戶導向為發展方向，致力於**協助組織成員在保險事業中創造永續發展環境**。

您知道 的意義嗎？



和泰團隊秉持客戶至上理念，重視客戶與保險公司，為構成和泰團隊之兩大支柱，不但地位平等而且相同重要。

在客戶與保險公司兩大支柱之基礎下，扮演居中溝通橋樑。連接雙方需求與目標，並傳達彼此訊息以達成零時差、無地域之全方位溝通。

和泰團隊以公正而正當的行事風格，將客戶與保險公司之利益盡納其中，創造客戶與保險公司ALL-WINS的保險經營觀念。

和泰團隊四大支柱能力--行政能力、管理能力、行銷能力、財務能力，並於此完整的根基下達成金融保險永續經營之目標。

和泰保險經紀人 團隊文化

- 使命** —— 創造永續經營的優質環境
- 願景** —— 讓您的人生保有更多價值
- 價值觀** —— 客觀、專業、誠信、負責
- 信念** —— 我們願意幫助真正相信保險業及和泰團隊的人



和泰保險經紀人股份有限公司
HUI TAI INSURANCE BROKER CO., LTD.

迎接 **30**

前瞻未來

回顧企業核心價值



目前團隊的狀況與未來
大方向的重認



● 傳承未來 ●



認同與參與是團隊
成長茁壯必要條件

HO TAI INSURANCE BROKER



客觀 專業 誠信 負責

和泰不是一人一家的和泰
是每個和泰家人共同享有的和泰



通路商定位
個人事業品牌
和泰定位 深根精神
取之於P 用之於P
用量與品質決定價值
聯合服務所經營模式
家庭經營 累積 繁衍 傳承

愛與責任
建立自己終身事業
全省超過37個據點
遊戲規則~業務發展分享制
看到FYC就知道商品含金量
經營可長可久的價值系統
團隊擁有50萬以上客戶群



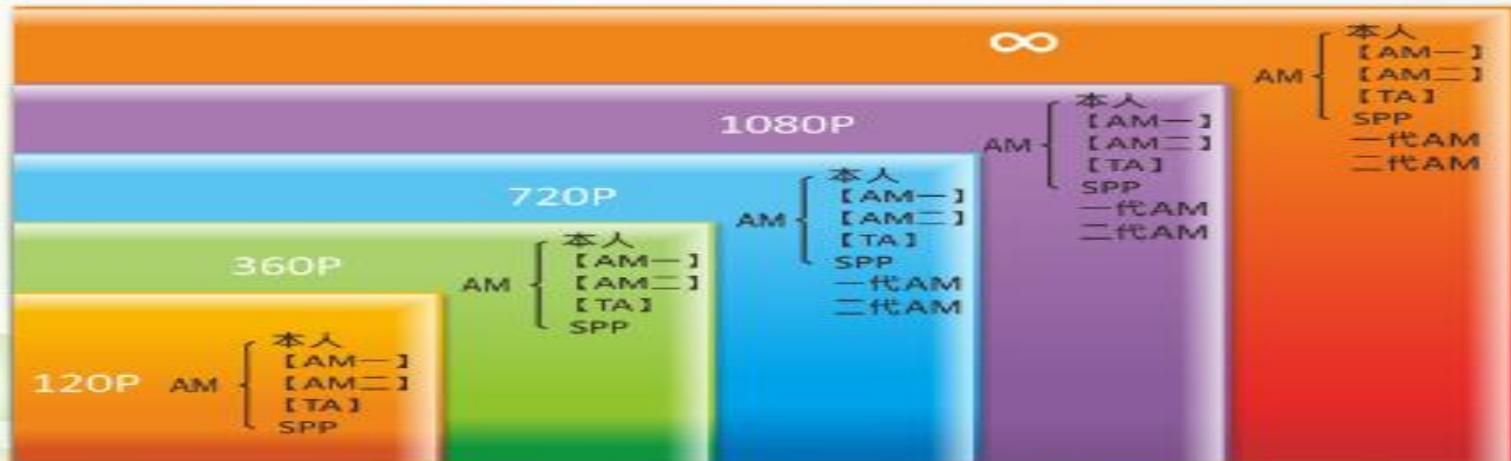
和泰保經行銷部製作

本資料僅供內部訓練參考用，不得為行銷之依據或其他用途

和泰保經聯合團隊 團隊精神



創造身價 發展空間無限



和泰保經行銷部製作

通路商共創價值新商道 動態平衡

一階制：每個人都是王者

自己是一個可大可小的王者，很容易可達到動態平衡。

定位、權利、義務非常清楚

相互選擇，權責清楚，沒有糾葛，享有共同權利與義務，完全自由開放。

量與品質決定價值

通路商價值取決於量的多寡與品質優劣的結果，生生不息。

建構共創共享經營環境

一以貫之，以終為始，吐故納新，價暢其流。

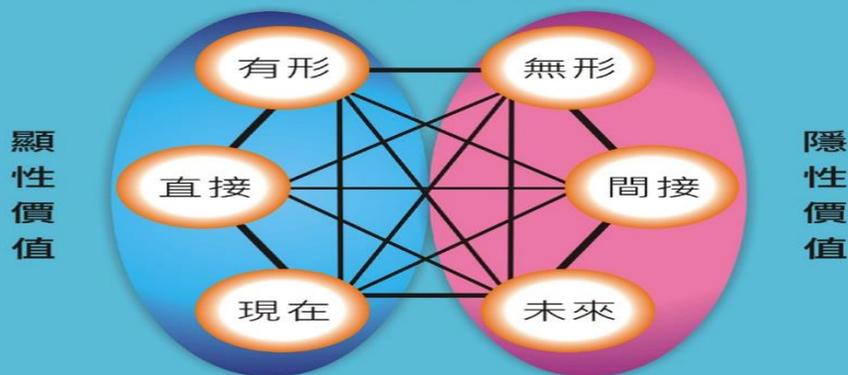
經營可長可久價值系統

六面平衡，顯隱並重，創造價值，利益平衡，永續經營。

通路商生存和發展

因應內外環境條件發生變化時不斷調整，建立新的平衡。

通路商經營品牌 六面向價值總帳論



* 掌握各面向價值的相互影響因素及建立有效轉換機制
* 六面向價值之平衡發展可達長期總價值的體現

創造身價 發展空間無限



和泰團隊通路商 重要經營發展指標



80
|
87

發展重點

個人工作室經營
建立250個家庭客群

88
|
92

經營重點

專業化經營
制度化領導

93

團隊轉型

和泰團隊新思維
服務進化革命
平台轉型服務中心運作

94

基本功

喬吉拉德 SPP 觀念
AM基本功、平台定位

95

創業思維

創業者新思維
掌握自我定位
塑造保險達人

96

整合力

整合價值
建立創業家團隊

97

擁抱信念

通路商工作價值
發展自己的核心策略

98

新模式

營造新模式
建立營業收支表
創業者成功輪廓

99

打造自己

自我領導
建立自我品牌
聯合服務所經營

108

協同合作

協助共同經營
創造合作機會

107

共享平台

建立個人共享平台
壯大通路經濟規模

106

創優勢 開新局

真誠信任創優勢
互助合作開新局

105

插秧豐收

打造平台 創造舞台
建構共創共享發展環境
經營可長可久價值系統

104

通路網

啟動蛻變力
發展通路網

103

銷售力

領導自我 提昇影響力
連結顧客 創造服務力

102

卓越品牌

追求卓越 超越360
結伴同行 效益無限

101

夥伴 1 + 1

打造Myself品牌
匯聚Family事業

100

行動 100

深耕經營客戶
落實基礎拜訪量
質量並重、服務精緻化

和泰團隊
通路商經營
思維

通路商發展系列課程

六項思維

是讓大家清楚**為何要這樣做**



四大金鑰

是讓大家**策劃如何做**
運用**四大金鑰**開啟**致富成功之門**



插秧豐收

是讓大家明白理解
在保險事業**成功豐收的過程與步驟**



創優勢

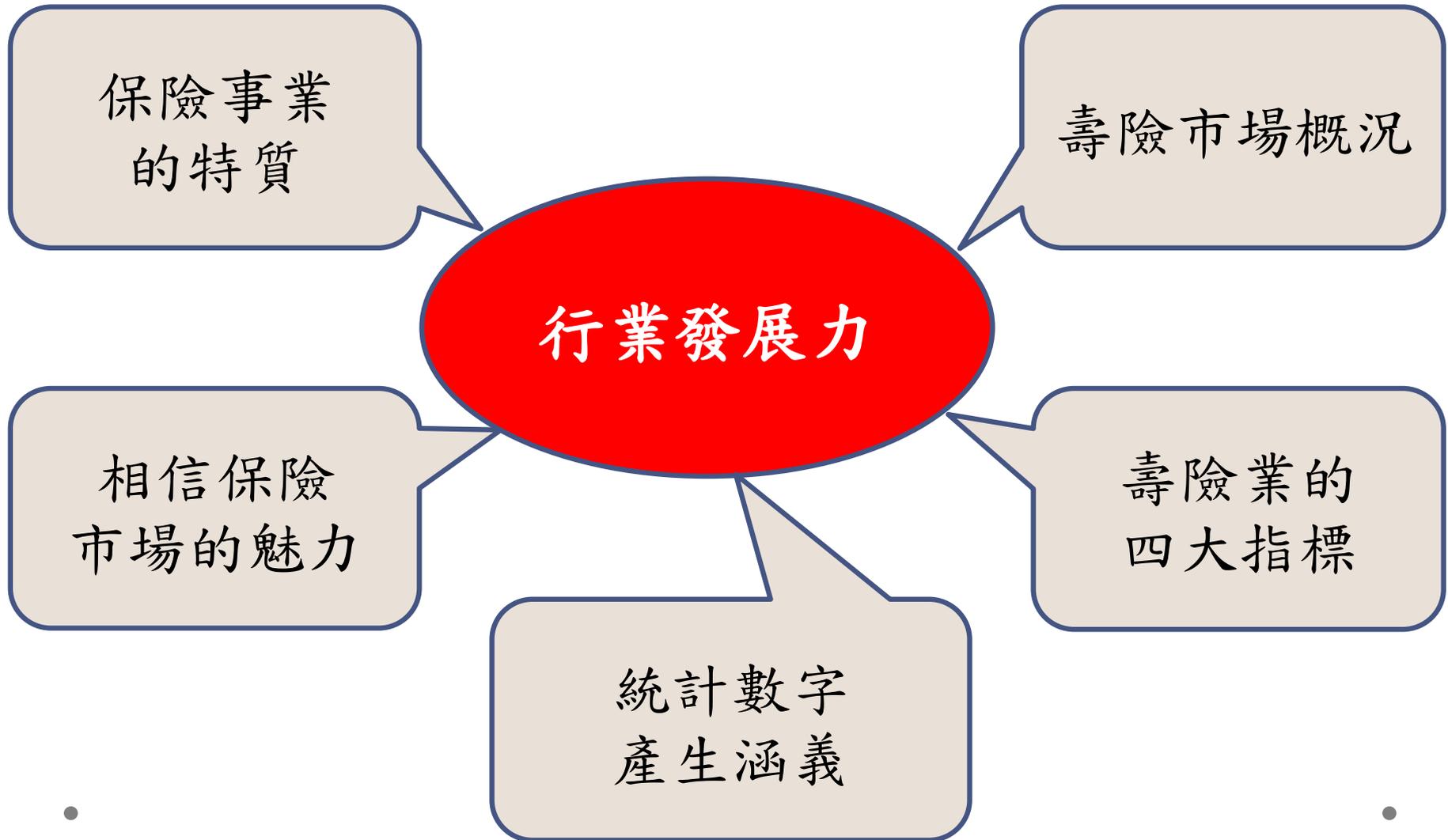
透過六項思維 四大金鑰 插秧豐收
開創**個人壽險事業創優勢行動藍圖**



創業者培訓核心架構



行業發展力



同業合作力



你的同業合作新模式？

認識多少同業？
認識來源？

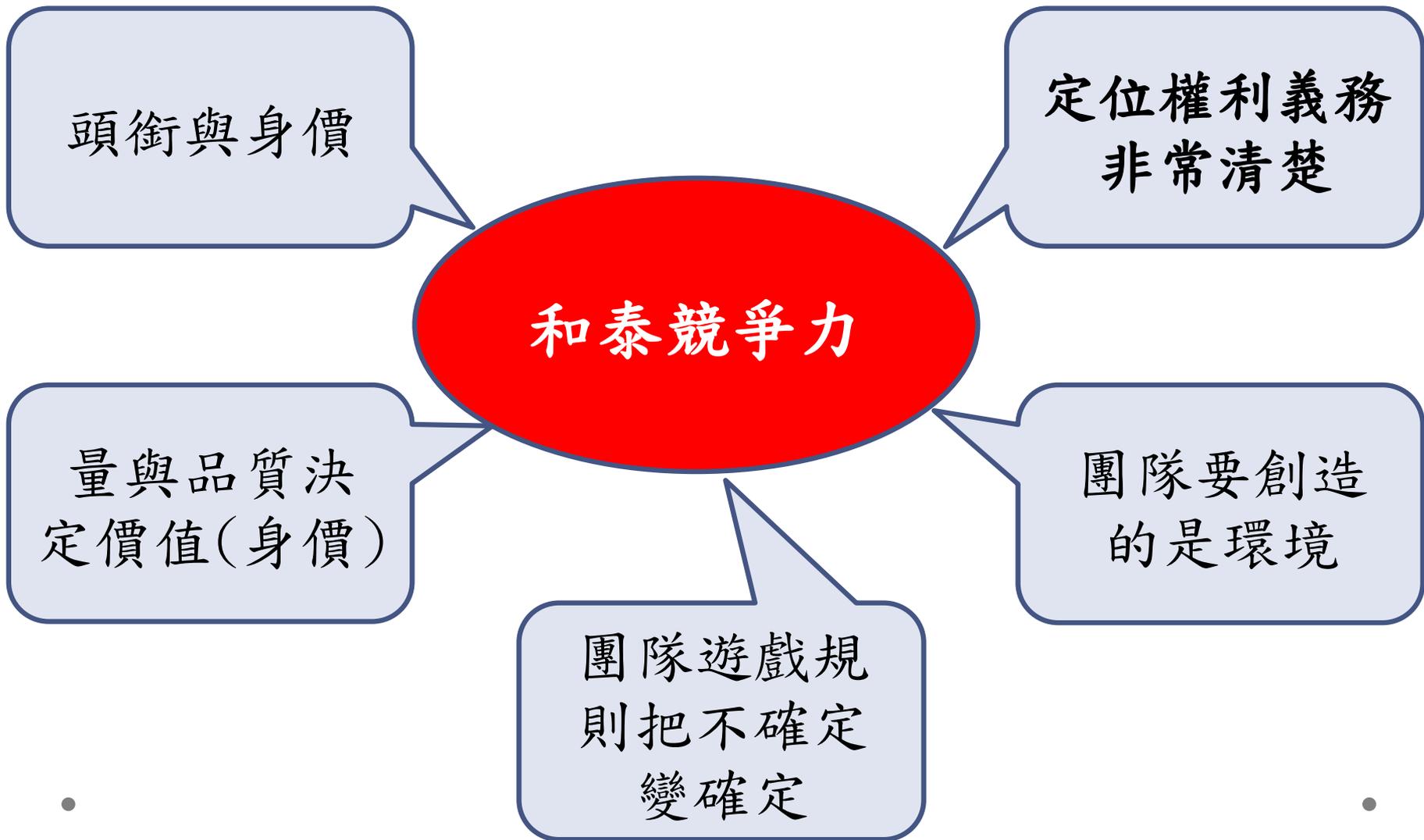
同業合作力

你能解決同業的什麼問題？

增員(征服)與同業合作的差異性

同業在想什麼？
在乎什麼？

和泰競爭力



平台協助力



服務平台
的功能

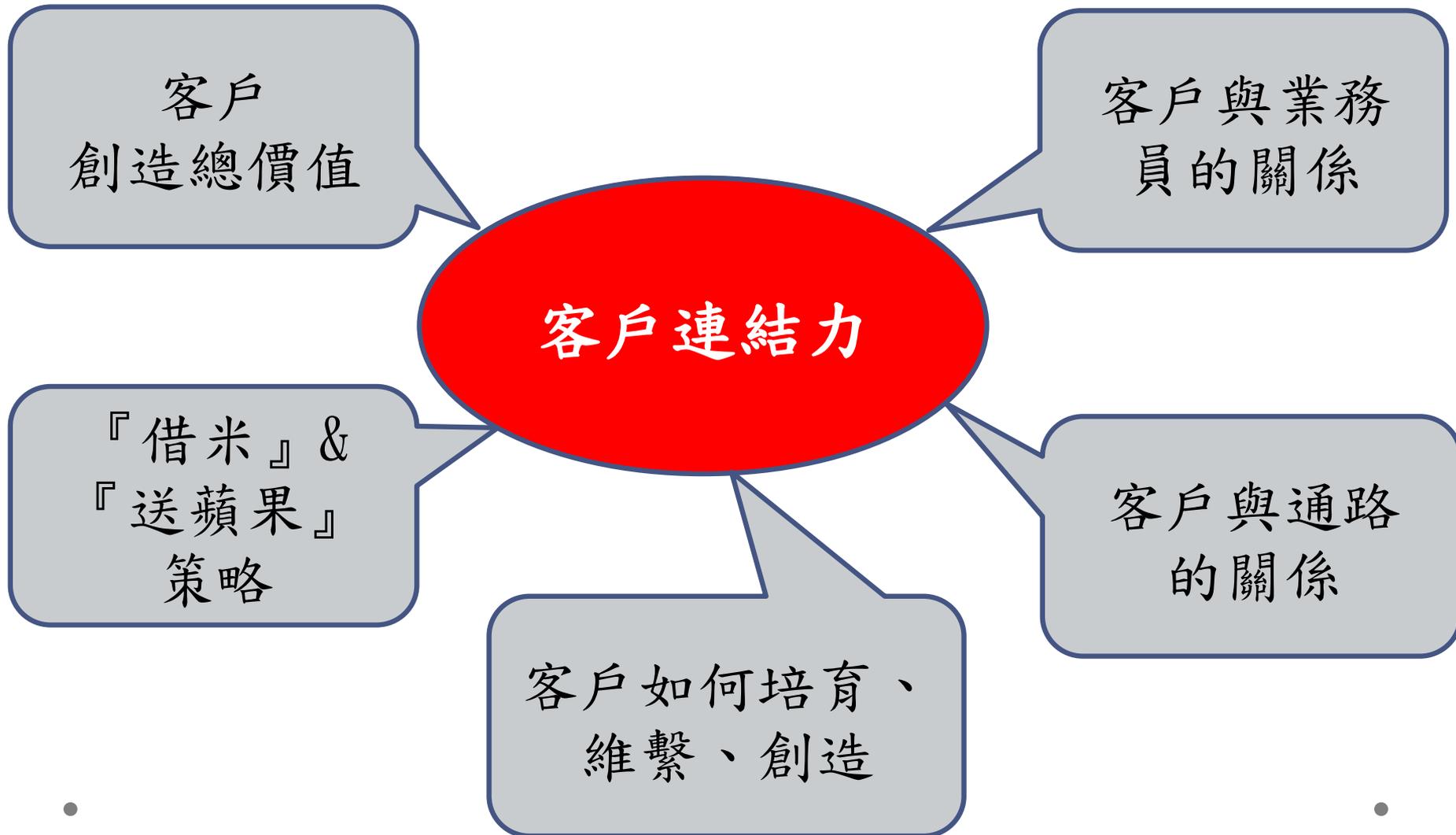
匯聚創業
者的平台

平台協助力

以聯合服務所
形態來經營

打造明星產品

客戶連結力



自我銷售力



控管營收營
支表與品質

目前現況
滿意度

自我銷售力

如何落實
建構100家庭

我的機會點
在哪裡

永續定位模
式是什麼？

AM服務所

發展通路網研習營



和泰保險經紀人聯合團隊
HO TAI INSURANCE BROKER

明白 理解



當別人不明白 你明白了

當別人不理解 你理解了

當別人明白了 你就致富了

當別人理解了 你就成功了

插秧豐收研習營



和泰保險經紀人聯合團隊

插秧豐收

HO TAI
INSURANCE BROKER

共創價值

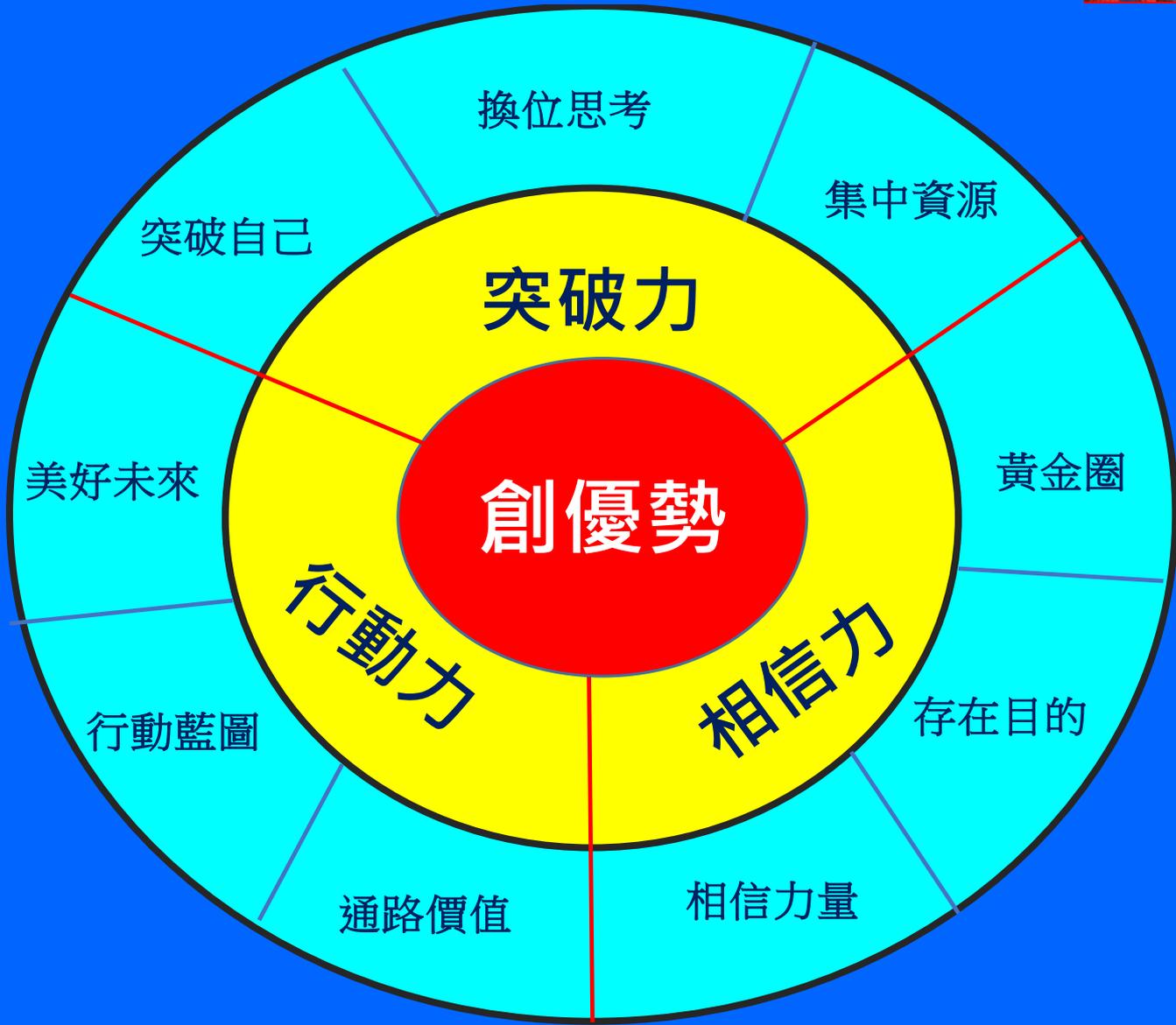
卓越發展 傳承未來

插秧豐收 運作模式



插秧計畫	和泰團隊	服務平台	AM服務所
耕田	【打造平台.創造舞台】 1. 打造獨特的創業環境 2. 定位權利義務非常清楚 3. 量與品質決定價值 4. 每階段非常明確的發展指標 5. 翻轉市場、翻轉通路網 6. 不留一手的真誠,建構共創、共享、可長、可久的模式	【強化平台功能與規模】 1. 社區概念經營?平台文化建構 2. AM服務所幾位? 3. 日/週/月會報管理.時間管理.活動管理.表報管理 4. 營收營支管理 5. 其他	【打造個人品牌】 1. 本身完成FYP360萬 2. 經營100個家庭 3. 價值極大化 4. 建立個人品牌形象與市場曝光度 5. 其他
播種	【六項思維.四大金鑰】 1. 六項思維-認識行業.認識同業.認識和泰.認識平台.認識客戶.認識自己,從認識-檢視-進化-相信 2. 四大金鑰-蛻變.真誠.聚焦.價值 3. 其他	【六項思維.四大金鑰】 1. 六項思維-透過平台活動 整合平台深化每位夥伴 2. 四大金鑰-透過平台活動整合建立真誠與共識 3. 其他	【六項思維.四大金鑰】 1. 決勝消費端模式與策略 2. 100家庭經營與互動模式 3. 同業合作名單來源 4. 其他
施肥	【業務活動.教育訓練】 1. 業務活動-通路網 LV 旺旺獎海外旅遊 每季競賽.半年分紅..... 2. 教育訓練-AM發展通路網共識營.專業課程.商品研習營.行銷技能課程 3. 其他	【行銷市場.整合市場】 1. 行銷市場-商品策略.市場區隔.客戶聯誼活動 2. 整合市場-OPP活動.同業聯誼活動 3. 其他	【行銷市場.整合市場】 1. 營業目標FYP360 2. 架構SPP營運行銷通路 3. 整合同業溝通模式 4. 其他
豐收	【永續經營.生生不息】 1. 三年內業績翻倍,迎接黃金25週年 2. 2016年換算業績三億翻轉至六億 3. FYP360AM達60位,FYP120萬達200人 3. 預計規劃2017舉行海外高峰成果發表會	【紮根區域.傳承未來】 1. 規模目標一億營收以上 2. 打造360萬明星品牌 3. 協助AM服務所完成360 4. 讓平台價值極大化 .其他	【共創價值.利益平衡】 1. 打造自我與家族明星產品 2. SPP行銷通路擴展策略 3. 通路網家族運作模式 4. 其他

創優勢 開新局



保險業的美麗與哀愁



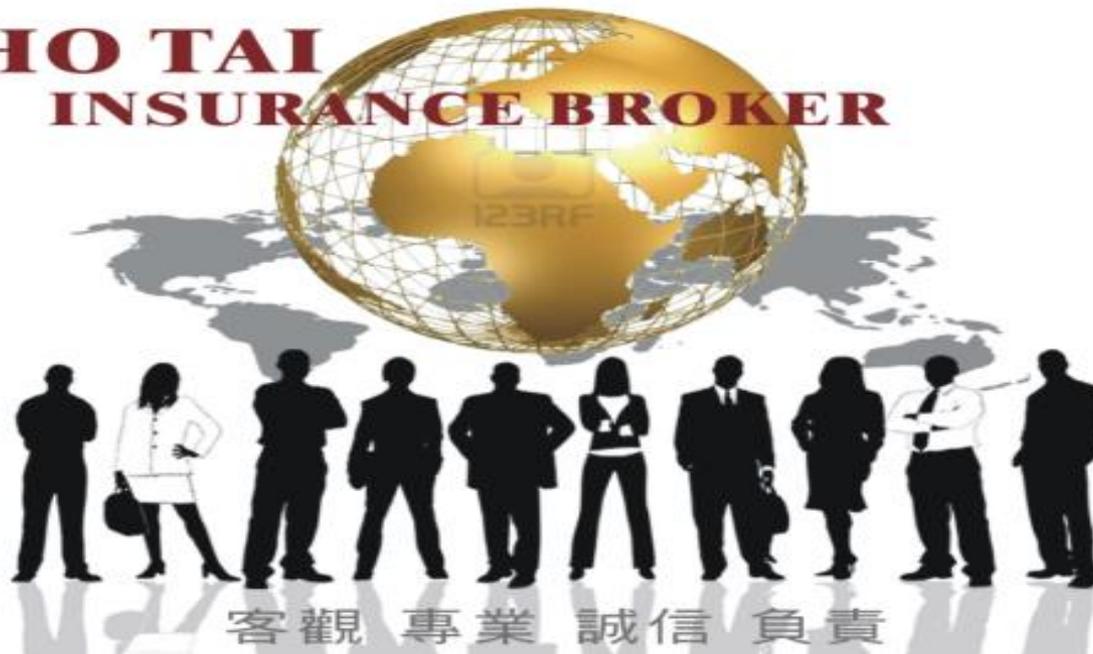
認真觀察保險業

用高度看保險業

理解保險業 愛保險業

認同 & 參與

HO TAI
INSURANCE BROKER



認同與參與



保險公司與保經界公認
模範生美譽的團隊
因為我們很在乎品質與服務

認同與參與



壽險.產險簽約家數超過

25家以上

(保經界超過20以上的很少)

認同與參與



全省服務據點設置

37個服務據點



(保經界超過30個的很少)

認同與參與



擁有

客戶群50萬以上

的優質團隊

(保經界擁有客群50萬的很少)

認同與參與



聯合服務所經營模式

可解決

掌握顧客之最佳競爭力

(以通路網發展,價值都是同等的)



認同與參與



個人事業品牌

在這團隊可塑造成功

(以創造的價值規模決定身分)



認同與參與



團隊態度認真地

說他所做 做他所說

(企業宗旨為團隊遵循依歸)



認同與參與



業務合約一致性
用量與品質決定價值



團隊遊戲規則

通路商發展介紹



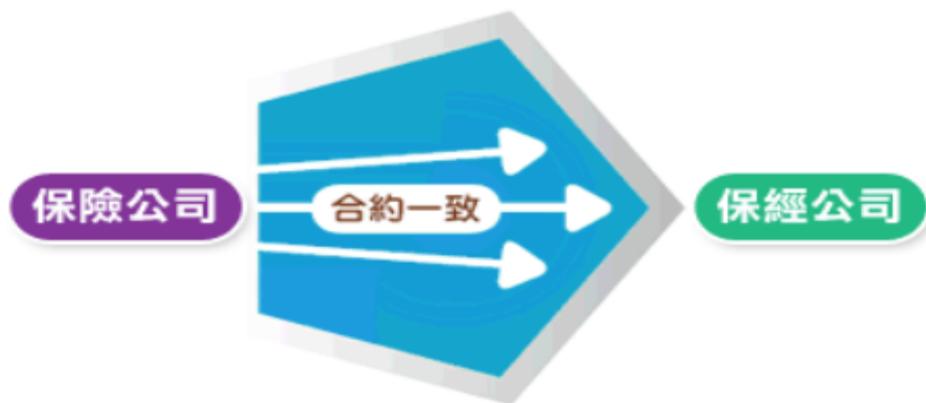
什麼是通路商?

和泰團隊環境與遊戲規則

自我掌控收入多寡

保險公司 VS 保經公司

保險公司對保經公司的合約都一致，保經公司銷售多少保單出去，維持多少的保費收入與保單品質，保險公司就給予對價的報酬。



什麼是通路商?

和泰團隊環境與遊戲規則

和泰聯合團隊 VS 個人服務所

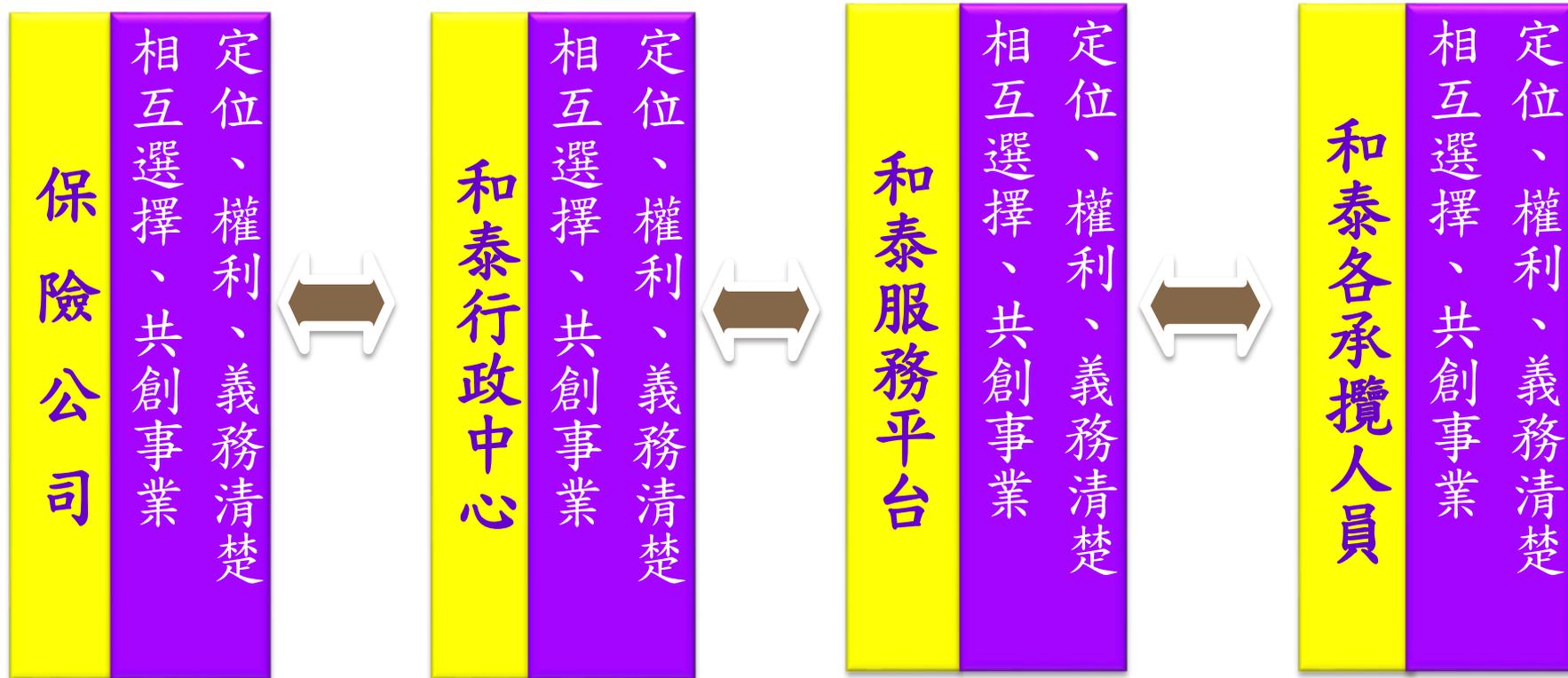
和泰聯合團隊對個人服務所的合約都一致，個人服務所銷售多少保單出去，維持多少的保單品質與保費收入，和泰聯合團隊就給予超額價值。



一個真正屬於大家的團隊



和泰聯合服務所經營概念



沒有糾葛

定位. 權利. 義務清楚的環境



盡本分

照顧下家

跟緊上家

保險三要素（和泰建構核心要素）



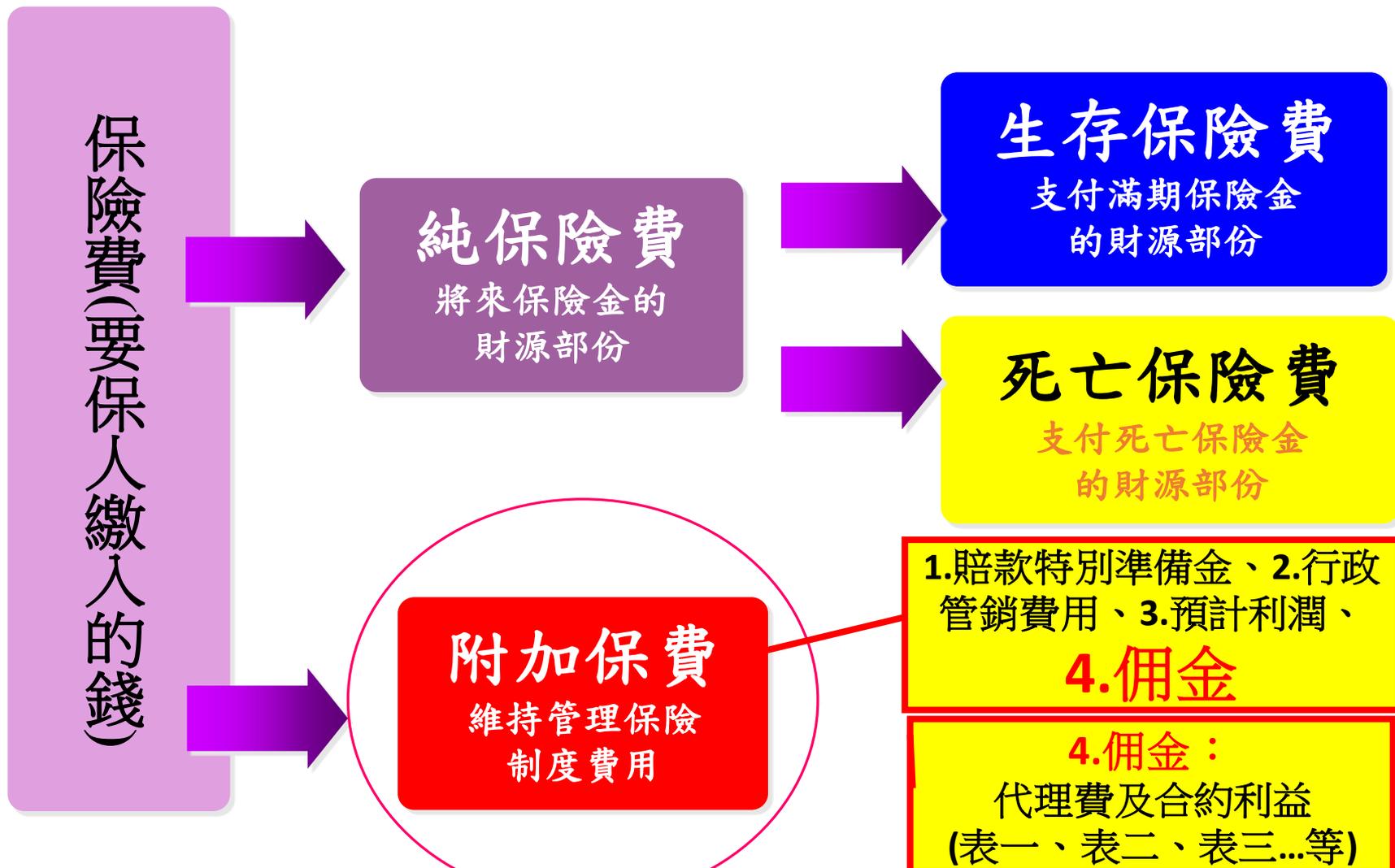
相互扶持的觀念

三要素

公平的危險分擔

收支相等的原則

保險費構成要素



保費結構的費率計算 來自於

-純保費

(死亡及生存保險金 使用第五回合生命表/確定風險
/預定利率/預定死亡率/預定費用率)

-附加費用

保險通路代理價值的分配方式
決定發展機會與定位

創造價值流程



招攬

保險專業人士招攬新契約

保費繳交保險公司

保戶依需求購買保單
繳付保險費至保險公司

保險公司發放代理費

保險公司依商品險種、
類型、年期發放代理費

保經公司發放佣金給
招攬人

團隊依經營經驗算出價值後訂出基準值
(FYC)發放各項給付項目



FYC、FYP定義說明

FYC 定義:	團隊依經營經驗計算出價值後訂出基準值 (FYC)發放各項給付項目	
	(請參考各商品首年佣金率)	
FYP定義:	以和泰DCR表計算標準	
	6年期30%計算 10年期60%計算	15年期80%計算 20年期100%計算
例如：	以實收保費100萬為例	
	6年期30萬計算 10年期60萬計算	15年期80萬計算 20年期100萬計算

※說明：商品佣金表列『不計FYP、FYC』，僅發放佣金，不計入業務獎勵活動。

整合資源 創造環境



業務發展分享制

首年
佣金

續年
佣金

年終
佣金

服務
津貼

繼續率
(13)

繼續率
(25)

七年後

附表三

附表三：高績效(營運)獎金

和泰保經團隊遊戲規則

本資料僅供內部訓練參考用，不得為行銷之依據或其他用途

一階制的AM家庭運作模式



服務所行政補助	AM 服務所津貼			AM服務所總C值 * 27%
效率佣金	AM(AM一、AM二、TA) 效率獎金			第一代(AM 整組): $FYC * (核發率 * 0.6 * 繼續率比值)$ 第二代(AM 整組): $FYC * (核發率 * 0.3 * 繼續率比值)$
展業佣金	展業佣金	與推薦人的C值合計計算-展業		第一代AM一以上: $C值 * 7.5\%$ 第二代AM一以上: $C值 * 3.75\%$
業務活動獎勵	業務活動獎勵	業務活動獎勵	推薦人	C值*約0~45%
續年度佣金	續年度佣金	續年度佣金	推薦人	詳佣金表
年終佣金	年終佣金	年終佣金	推薦人	C值*(6%~12%)
承攬佣金 FYC*80%	承攬佣金 FYC*80%	推薦人 FYC*37.5%	推薦人 FYC* 80%	承攬佣金 C值*180%
		承攬佣金 FYC*42.5%		
首年度承攬佣金FYC	首年度承攬佣金FYC	首年度承攬佣金FYC	首年度承攬佣金FYC	
AM	AM一	AM二	TA	

整合資源 創造環境



和泰	招攬所得	經營所得	投資平台
合約	<ul style="list-style-type: none">• 首年佣金• 展業佣金• 年終佣金• 效率佣金• 行政補助費	<ul style="list-style-type: none">• 展業組織• 效率佣金• 行政補助費	<ul style="list-style-type: none">• 月效率一• 月效率二• 11%補助• 年終獎金
獎勵	<ul style="list-style-type: none">• 每季之星(季獎勵)• 上下半年旅遊補助• 額外加碼獎勵• 保險公司獎勵	<ul style="list-style-type: none">• 旺旺獎• 卓越品牌獎勵金• 共利共享創業基金• AM績效分紅• 通路網獎勵	<ul style="list-style-type: none">• 其他獎勵