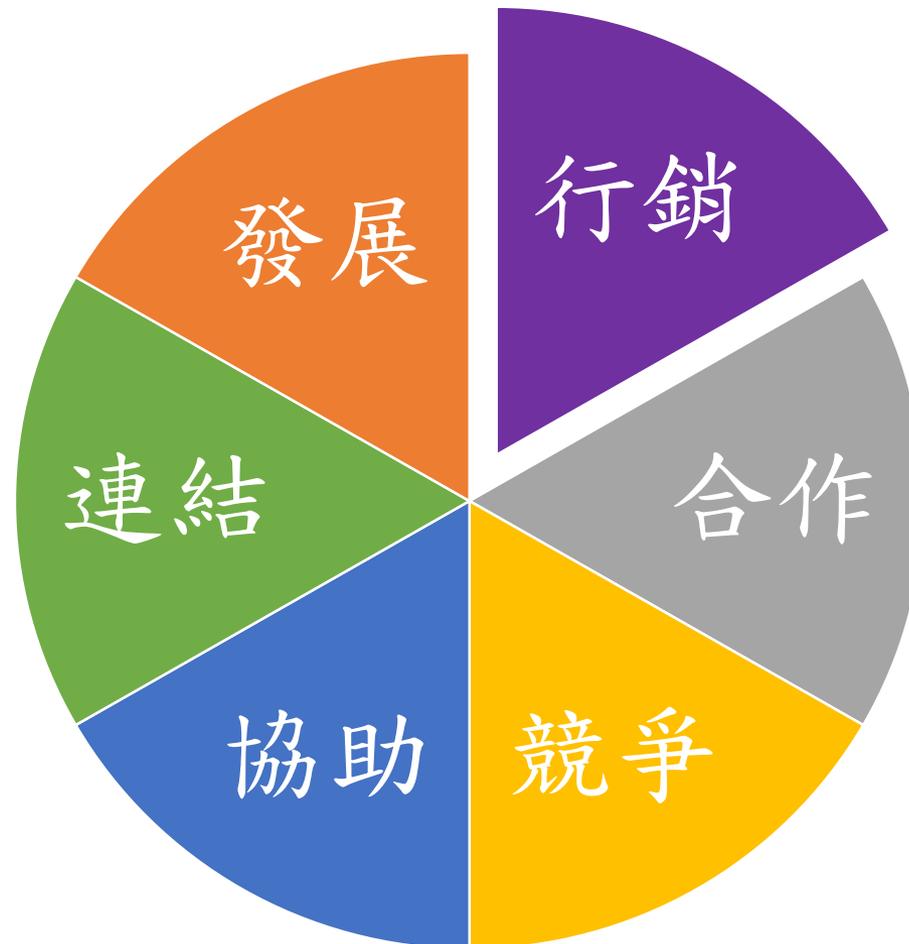




保險行銷

事業成功六要素



定位



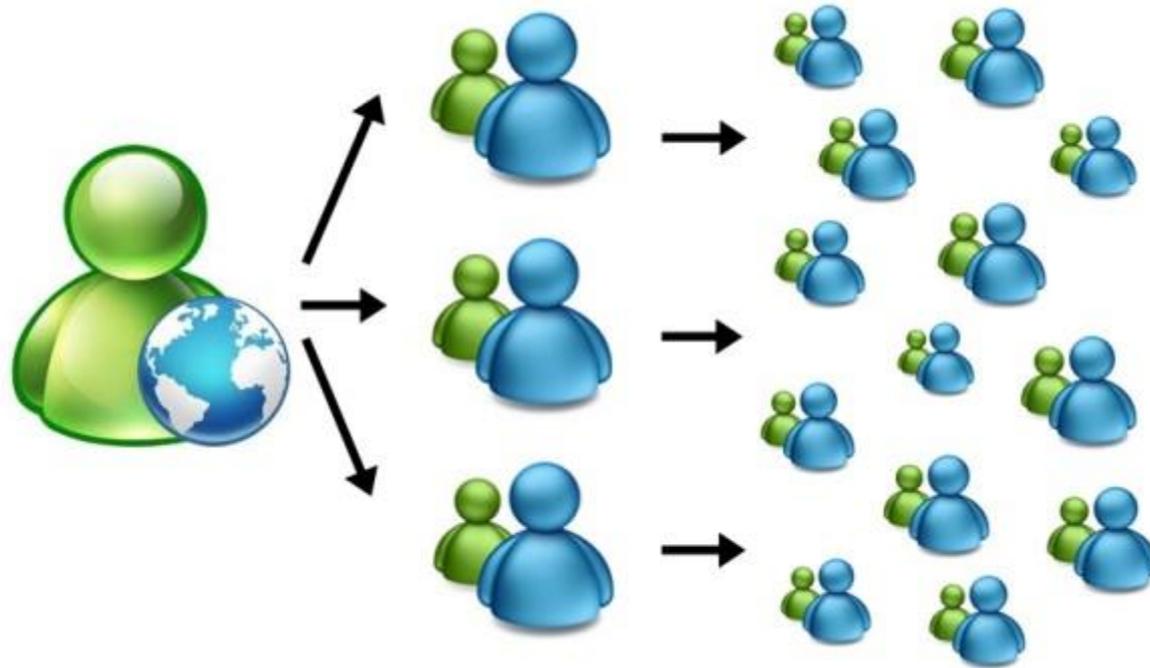
行銷



行銷是一套有系統的運作

掌握通路，達成績效
通路經營與操作

保險通路商經營



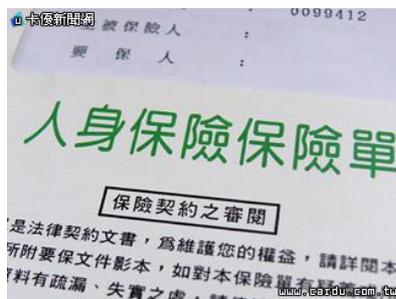
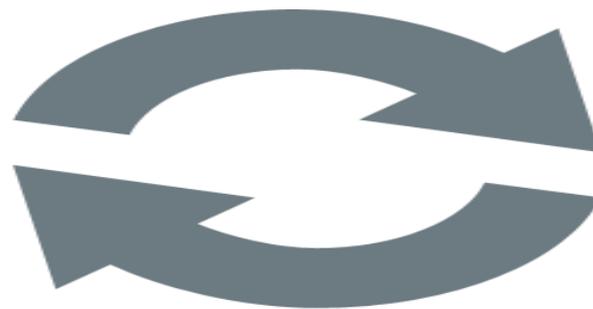
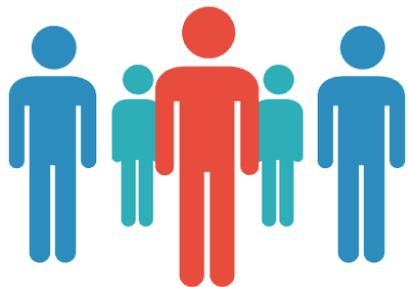
商業保險的功能





一份完整的保單圖





通路商活動計劃



預估年收入目標： _____ 元

至上月累計收入： _____ 元

本月計畫活動目標

活動目標		月
本月收入		元
初年度佣金		元
初年度保費		元
促成件數		件
送建議書數		份
每月訪談數		人
每周訪談數		人
每日訪談數		人



通路商經營計劃



100個家庭

編號	姓 名	編號	姓 名	編號	姓 名	編號	姓 名
1		26		51		76	
2		27		52		77	
3		28		53		78	
4		29		54		79	
5		30		55		80	
6		31		56		81	
7		32		57		82	
8		33		58		83	
9		34		59		84	
10		35		60		85	
11		36		61		86	
12		37		62		87	
13		38		63		88	
14		39		64		89	
15		40		65		90	
16		41		66		91	
17		42		67		92	
18		43		68		93	
19		44		69		94	
20		45		70		95	
21		46		71		96	
22		47		72		97	
23		48		73		98	
24		49		74		99	
25		50		75		100	

1. 接觸頻率

2. 接觸難易度

3. 保險觀念

4. 收入

“聚焦”即可切金斷石

通路商執行計劃



電話每天10通
讓你事業亨通

月 日 (星期) 工作計劃

電 話 拜 訪			面 談 / 需 求				
編號	保戶姓名	電 話	備註	編號	保戶姓名	電 話	備註
1				1			
2				2			
3				3			
4				4			
5				5			
6				建 議 書			
編號	保戶姓名	電 話	備註	編號	保戶姓名	電 話	備註
7				1			
8				2			
9				3			
10							
成 交				售 後 服 務			
編號	保戶姓名	DCR換算FYP	編號	保戶姓名	執行內容		
1							
2							
3							
今日心得							

成功的人懂得尊重&感恩

約訪



- 目的：取得有效的見面或訪談
- 要領：
 1. 事前先準備話稿
 2. 表明來意、講重點
 3. 勿超過三分鐘
 4. 要確認見面時間與地點
 5. 善用“二擇一”原則
 6. 勿違背原先承諾



拜訪



拜訪前



拜訪成功關鍵



1. 準時

2. 服裝儀容

3. 談話內容

4. 態度

5. 拜訪目的

6. 環境的營造



拜訪客戶注意事項

說話只是輔助，聆聽才有好處



問比說更重要



A. 為什麼？

B. 怎麼說？

C. 還有呢？

一般大眾

賺的錢 - 花費 = 儲蓄

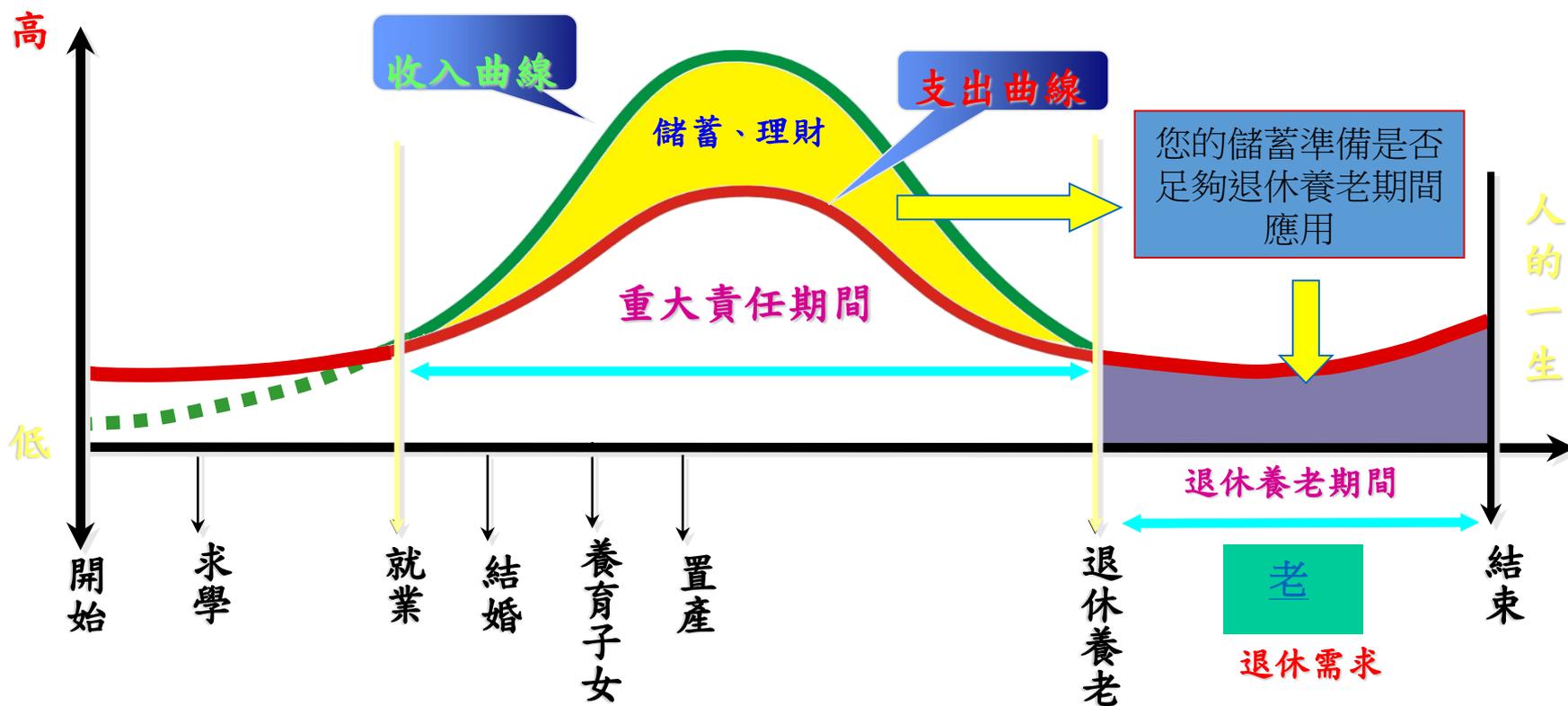


儲蓄的正確觀念!

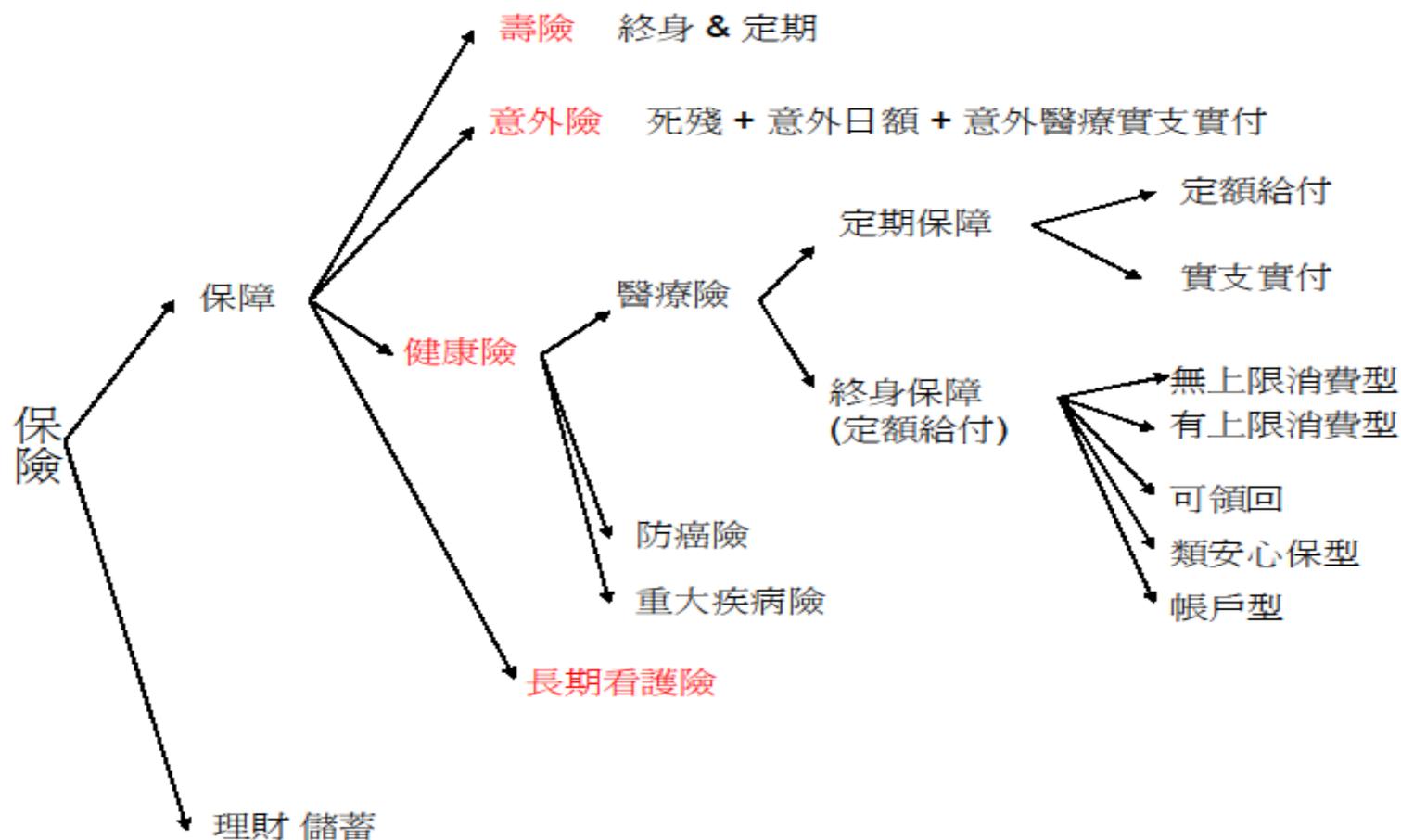
賺的錢 - 「儲蓄」 = 花費



人生的收支曲線



簡易保單健檢方法



反對問題 重要原則



1. 認同對方所表達的意見
2. 重複說出對方的疑慮
3. 同理心的回答
4. 假設我是對方?
5. 最想聽到的回答是什麼?

推銷經典

HO TAI
INSURANCE BROKER



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

桃園市新埔六街101號18F 電話：(03)316-1128 傳真：(03)316-1127

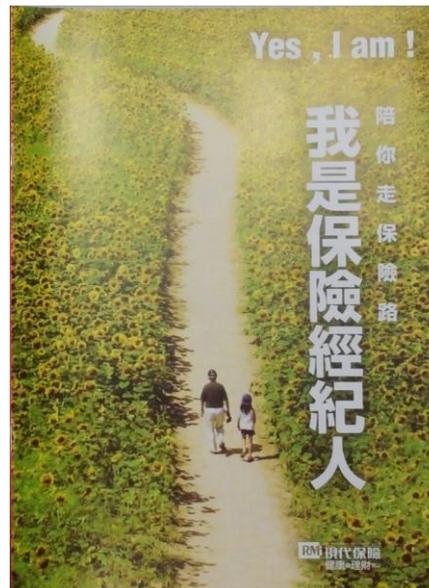
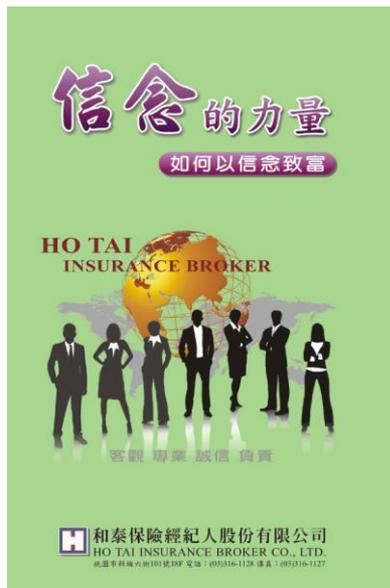
轉介紹



1. 檢查保單，以免有誤
2. 將有關的資料記錄在檔案夾內
3. 準備保單及保單夾
4. 電約見面遞送時間
5. 恭祝客戶得到好的規劃
6. 把握第二次的銷售(先前談的保障缺口不足部分?!是否今天可以討論?!)
9. 為你的服務做承諾(這是我們服務的開始而非交易的結束)
10. 徵求介紹準保戶：若您願意…只需幫我推薦兩位您最值得信賴的人，只要兩位就好



輔銷工具



重要事項宣導



和泰保險經紀人

Ho Tai Insurance Broker Co., Ltd

重申

契約招攬、保全服務

作業規範

一、契約招攬(含保全服務)作業規範

- ▶ 業務員於從事契約招攬時，須親晤要保人、被保險人於要保書及相關文件上簽名。
 1. 要/被保險人為公司行號等法人機構時，須蓋公司大小章 or 法人章。
 2. 要/被保險人未成年時，另須經由其法定代理人簽名同意。
 3. 相關投保/申請文件有塗改，須請要保人於塗改處簽名確認。

一、契約招攬(含保全服務)作業規範

4. 倘要/被保險人因故無法簽名，改以**蓋指印**替代者，須**經由二位見證人見證**確實為保戶本人之意思表示及用印**並簽名確認**。

- ▶ **業務員**應於所招攬契約之要保書及相關文件上**親自簽名並填寫登錄證號**。
- ▶ **嚴禁業務員偽造、冒代保戶簽名**。

二、新契約報件作業規定

- ▶ 須於**保險期間之起日(生效日)前**，將相關要保文件送交平台助理完成受理。
- ▶ 產/壽險新契約送件時應檢附之文件：
 1. 要保書
 2. 書面分析報告
註:限產險續保件且保障內容不變者方可免附「書面分析報告」
 3. 個資告知書
 4. 保戶之繳費憑證 or 付款授權書
 5. 及其他依相關法令規定須檢附之文件

三、代收轉付保險費規定

- ▶ 代收轉付保費須同時交付保戶「代收轉付保險費證明單」。
- ▶ **非以要保人、被保險人、受益人為發票人之票據繳納保險費時，另外須請要保人簽具「代收轉付保險費聲明書」。**
- ▶ 嚴禁本公司**業務員**以**個人名義**開立之票據 or 信用卡 or 匯款 代保戶繳付保險費。
- ▶ 嚴禁本公司業務員向保戶收取【現金】。

四、洗錢防制與風險評估作業

▶ 業務員於從事下列產/壽險新契約招攬(含保全服務)行為時，須檢附「要保人審查問卷」：

1. 招攬壽險公司的新契約

註:旅平險、團體險等無保單價值準備金之險種可免附

2. 招攬產險公司新契約且要保人非中華民國國籍者

3. 受理保全服務件

四、洗錢防制與風險評估作業

- ▶ 受理下列保全服務件時，須檢附「要保人審查問卷」：
 1. 受益人變更為法定繼承人以外之人
 2. 要保人變更為外國人
 3. 職業變更為洗錢高風險職業且屬實質控制權人
 4. 增加保額
 5. 保單解約、保額縮小、部份提領
 6. 保單借款
 7. 單筆申購

五、續期通知作業

- ▶ 因應個資法規範，自104年6月30日起各項產、壽險相關資料之寄送將不再另行通知。
- ▶ 行政部每日會將保險公司提供之各項續期通知寄送明細上傳至【業務員專區】，並將訊息公告於和泰官網之公司訊息。
- ▶ 為避免衍生客訴事件，請所有同仁每日務必至【業務員專區】查詢並儘速提醒保戶相關續期通知事宜。

續期保費相關資料傳送通知

訊息專區
NEWS

公司訊息

■ 壽險續期保費相關資料傳送通知-1051104

Dear All

行政部於 105年11月4日 已將下列保險續期通知資料上傳至業務專區 ---

請至 [和泰官網](#)>[業務員專區](#)>[業績、FYC與佣金查詢](#)>[產、壽險續期保費相關資料](#) 查詢。

保險公司	通知項目 / 類別	通知內容資料區間
1.新光人壽	自動墊繳明細	105年11月
	轉帳催告	105年09月
2.統一安聯人壽	應收未收明細	105年10月
	當月應收明細	105年10月 ~ 105年11月
3.中國人壽	轉帳應收明細	105年11月
	轉帳扣款不成功	105年10月 ~ 105年11月
	轉帳催告	105年10月
	催告通知	105年10月
4.富邦人壽	轉帳扣款不成功	105年10月 ~ 105年11月

※因應個資法之規範，自104年6月30日起各項產/壽險相關續期資料之寄送將不另行通知，請所有同仁透過【業務員專區】自行查詢。

※自104年9月30日起將不再MAIL續期保費相關資料傳送通知，請所有同仁自行透過【業務員專區】查詢。



THANK

YOU

