

和泰保險經紀人 教育訓練課程



產險行銷與實務研析

事業成功六要素



定位



行銷

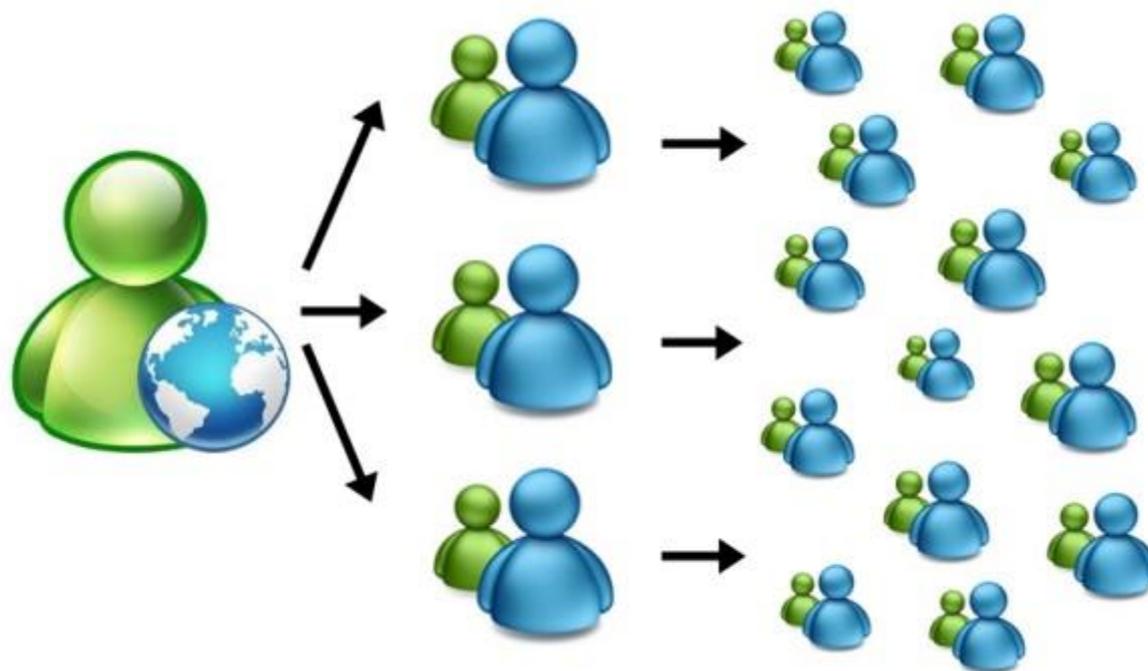


行銷是一套有系統的運作



掌握通路，達成績效
通路經營與操作

保險通路商經營



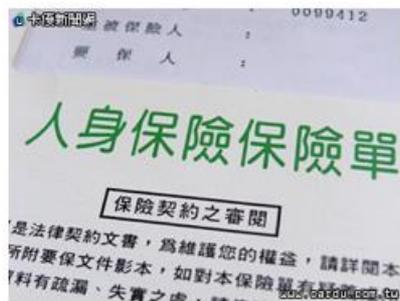
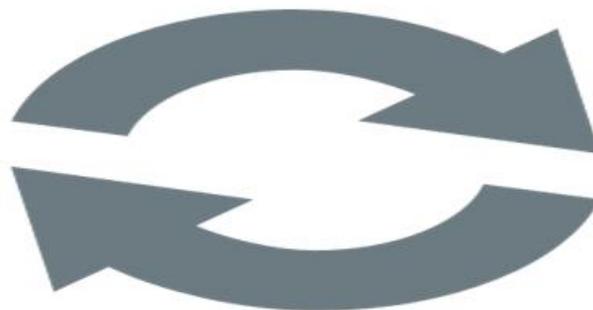
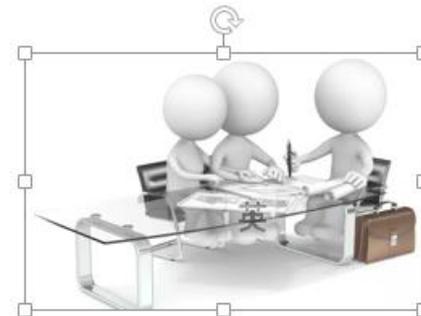
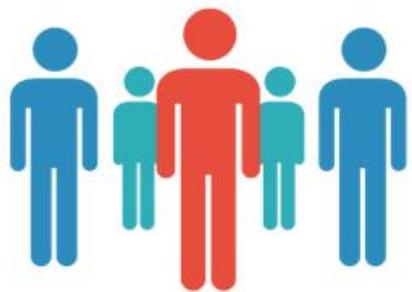
商業保險的功能





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							
8				1			
9				2			
10				3			
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

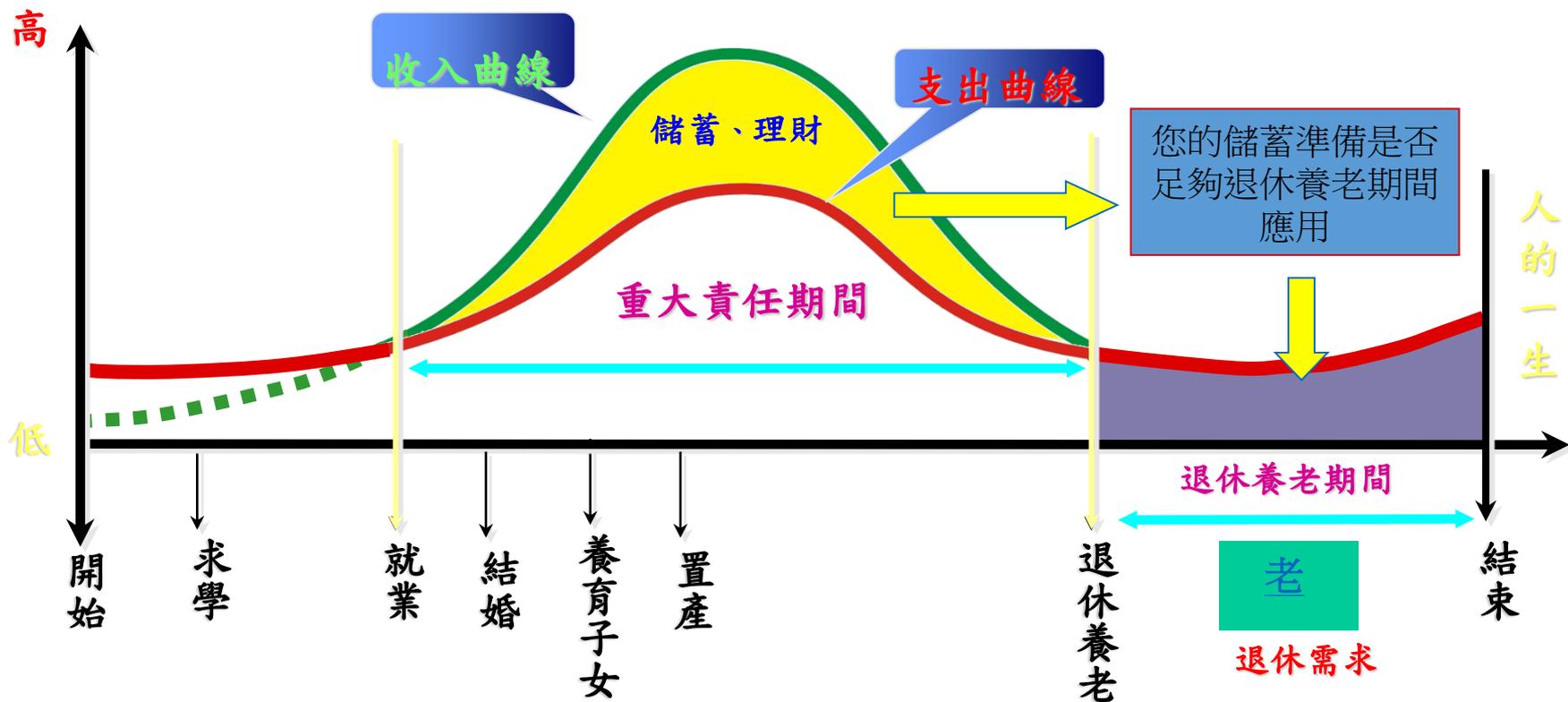


儲蓄的正確觀念!

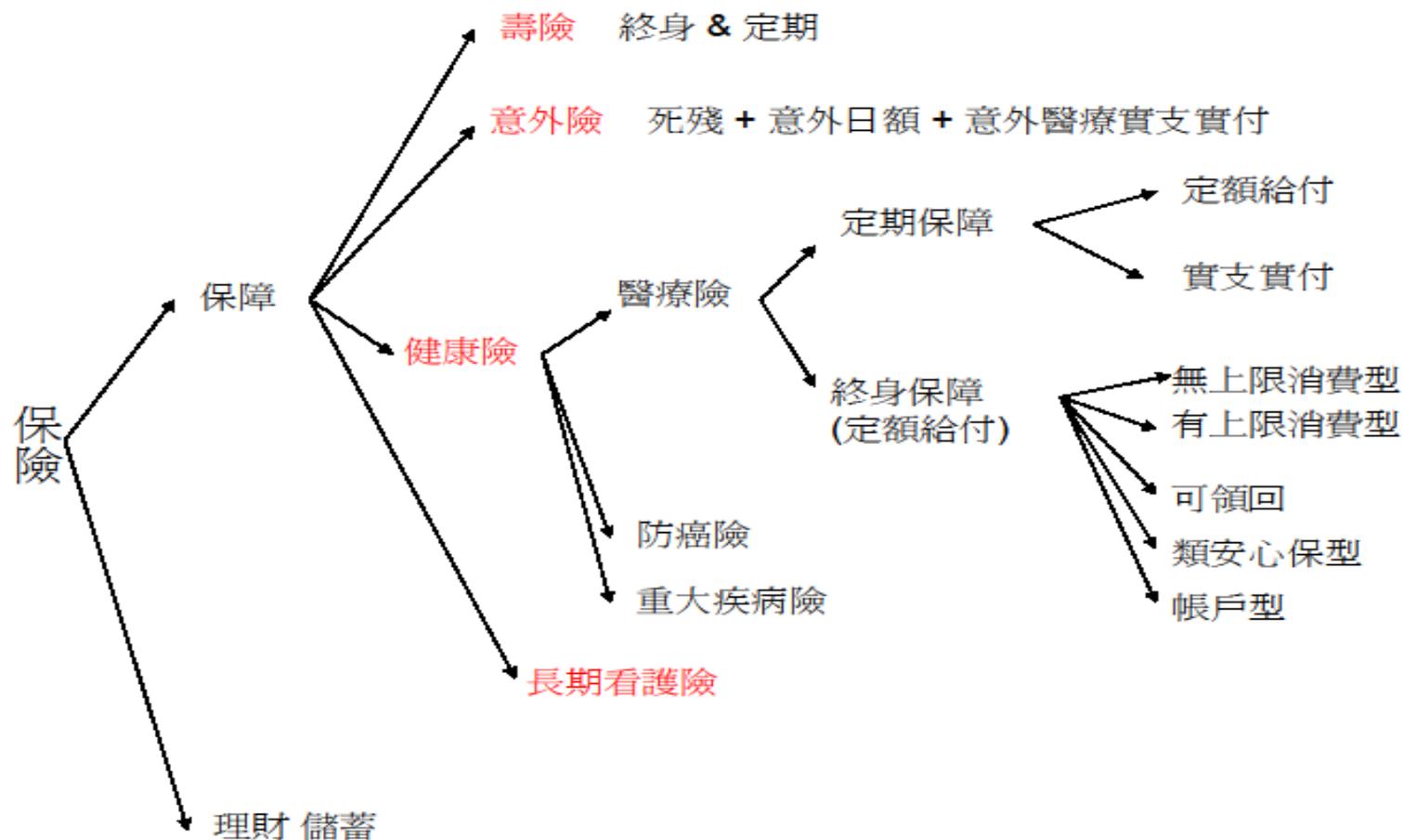
賺的錢 - 「儲蓄」 = 花費



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

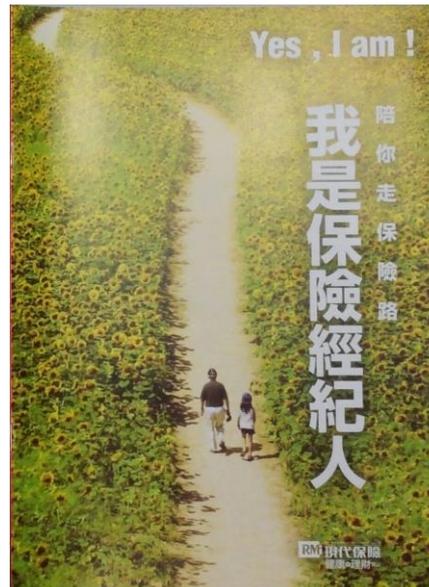
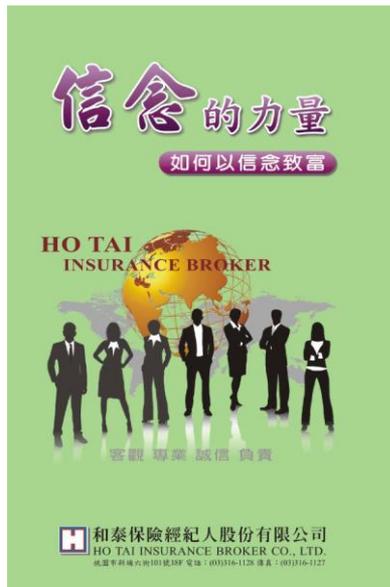
轉介紹



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

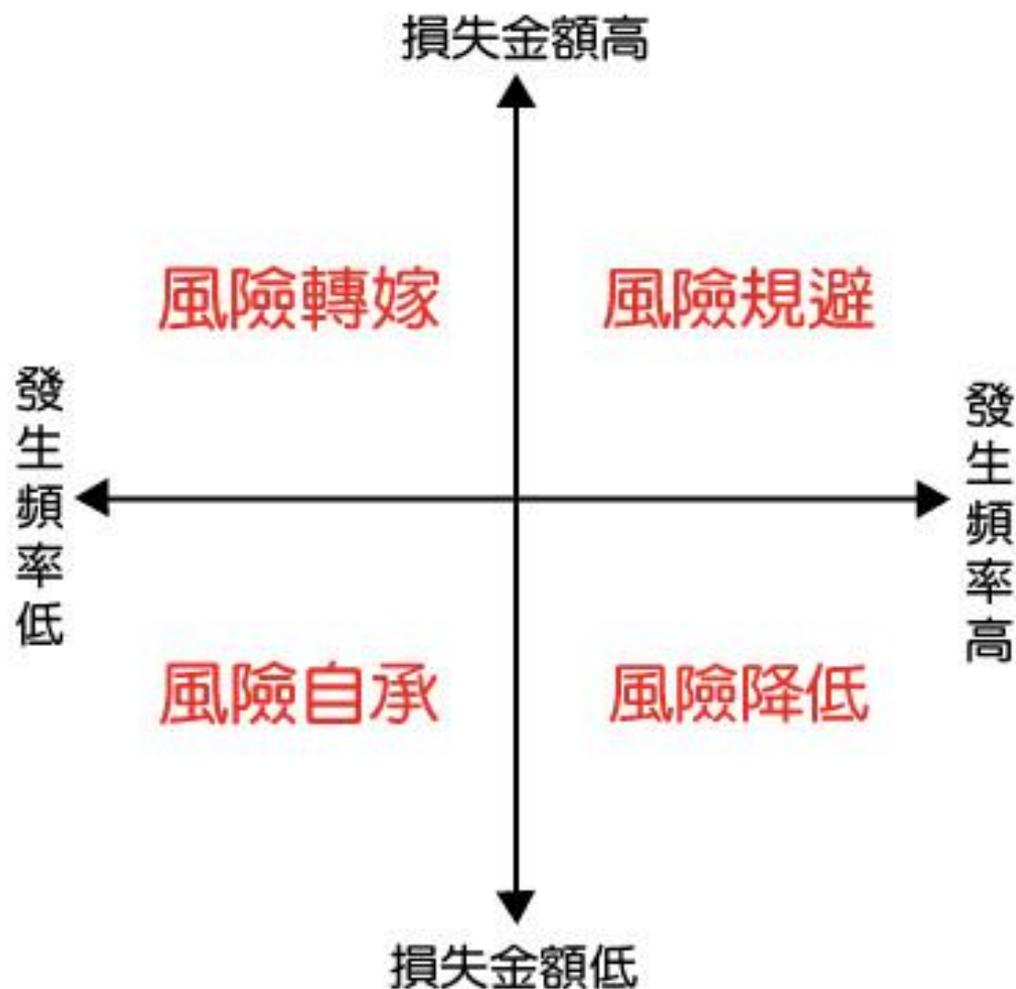


輔銷工具



風險規劃選擇與實務

風險管理的方式



風險規避~損失高,頻率高

- 主動避開損失發生的可能性
- 例如：怕會溺水，不去游泳或戲水

風險預防(損失高,頻率低)

- 採取預防措施，以減少損失發生的可能性及損失程度。
- 例如：興修水利、建造防護林。

風險自留(損失低,頻率低)

- 自己理性或非理性的主動承擔風險
- **理性**：經過正確分析，認為潛在損失在承受範圍之內而且自己承擔全部或部分風險比購買保險要經濟合算
- **非理性**：對損失發生存在僥倖心理，或對潛在的損失程度估計不足存而暴露於風險中

風險轉嫁(頻率低,損失高)

- 透過某種安排，把自己面臨的風險全部或部分轉移給另一方
- 最有效的方式：保險

商業保險功能



解決未來擔憂



滿足未來期待



商業保險對於從業人員定位



推薦商品

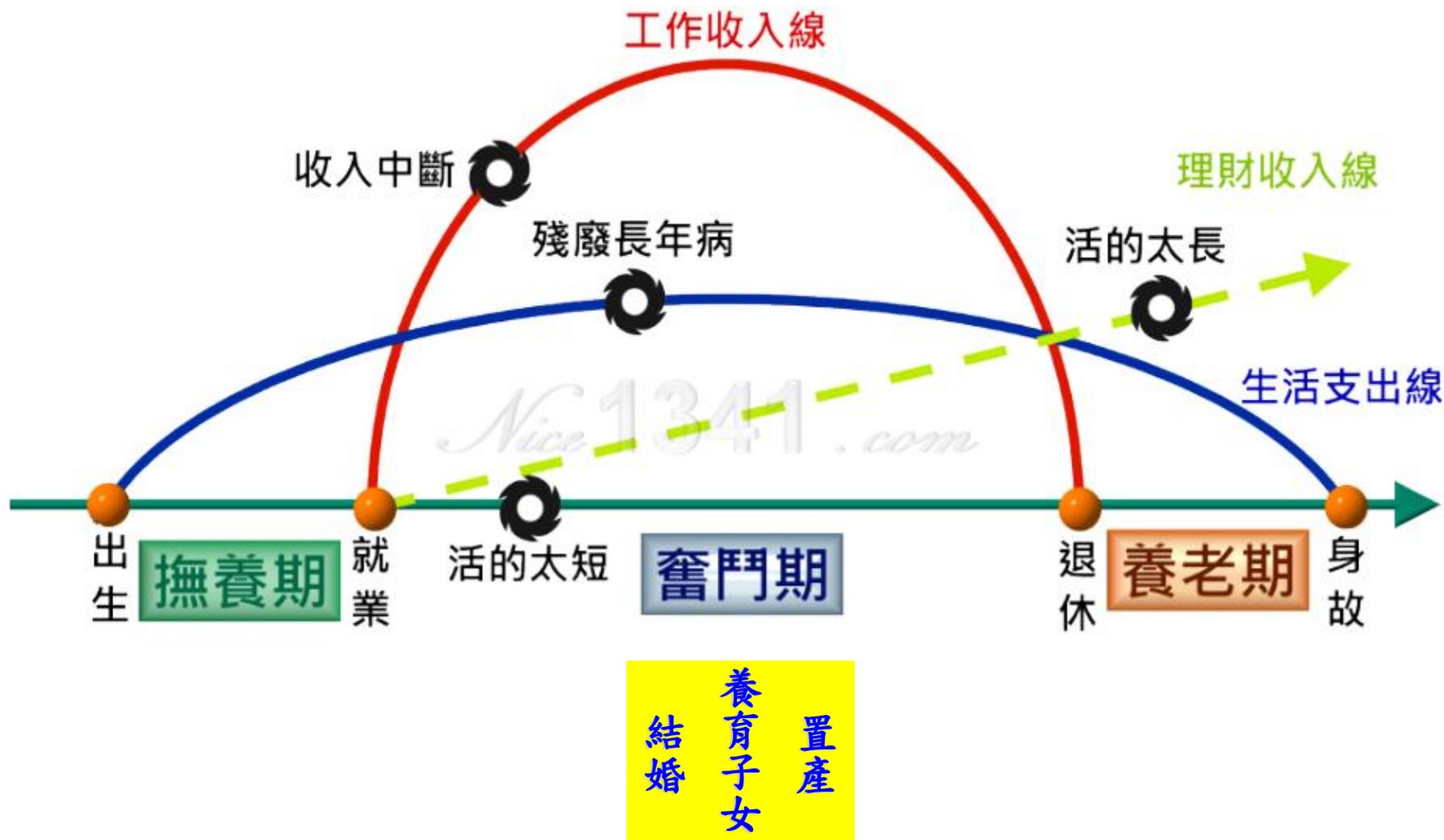


優秀的商品推銷員

優秀的壽險顧問



三階段 四問題



1. 收入中斷



2. 走得太早



AT 新聞 二〇一〇年十一月十四日 星期三 農曆十月廿五日 第11111號

快來對獎 發票 87165494 中1000萬

第一中獎	87165494	59105591	15719324	64710980
中獎號碼	35149832	653	49313179	843
	02818106	40131517	11661657	29736314

蘋果日報 SATURDAY

妻梅：
我想他在演戲吧
可能明天就醒了

戒祥酒後猝死

43歲 人生太早落幕



cti 中天新聞HD

高雄 14~16 宜蘭縣 12:12:56

跑操場不適送醫猝死 潛藏心臟病難防

南海爭議 王毅訪美敏感時機 傳殲11駐防西沙

現在低溫 體感溫度 13.5°C 6.0°C

紐巴倫路跑活動 壯男比賽途中竟猝死

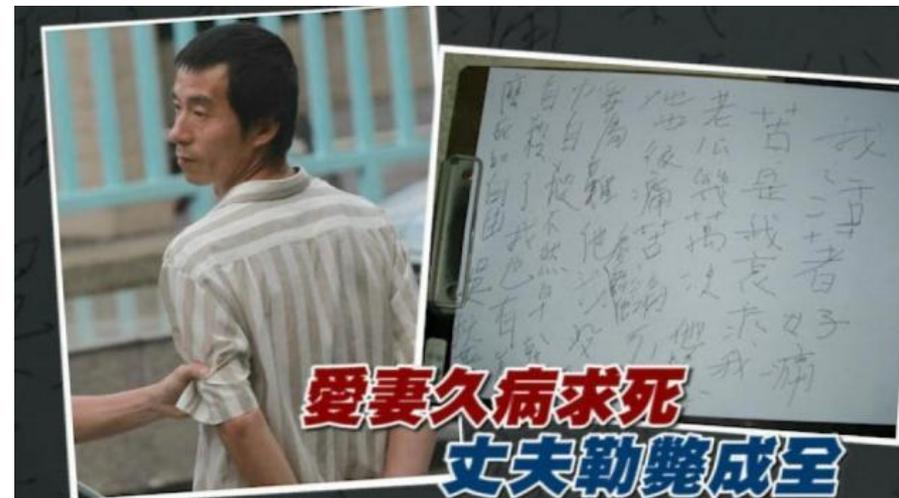
路跑賽前5.6km@ 8min/km小暖身目標達成 - 向自我諾的挑戰目標前進!

21KM

InstaMag

蘋果即時

3. 長年臥病



4. 活得太長



人生四問題

商業保險規劃

方向建議

收入中斷～規劃模式



- 疾病意外因素
- 非自願性離職(社會保險之失業保險)

走得太早～規劃模式



- 壽險：終身 VS 定期
- 意外險：消耗型 VS 還本型

保險商品建議~意外險



台壽保產險 「和」家幸福 個人傷害保險

※本文僅供參考

幣別單位：新臺幣元

承保範圍 / 保險金額	計劃一	計劃二	計劃三	計劃四	計劃五	計劃六	計劃七
	1.身故失能保險金	100萬	200萬	100萬	200萬	300萬	300萬
2.大眾運輸工具意外身故/失能保險金(增額)	-	-	-	-	-	-	600萬
3.電梯意外身故/失能保險金(增額)	-	-	-	-	-	-	300萬
4.地震意外身故/失能保險金(增額)	-	-	-	-	-	-	300萬
5.特定天然意外身故/失能保險金(增額)	-	-	-	-	-	-	50萬
6.傷害醫療保險金實支實付型	-	-	1萬	2萬	3萬	5萬	8萬
7.傷害醫療保險金日額型(最高90天)	-	-	1,000	2,000	2,000	2,000	2,000
8.加護病房保險金(最高30天)	-	-	2,000	3,000	3,000	3,000	3,000
9.燒燙傷病房保險金(最高30天)	-	-	2,000	3,000	3,000	3,000	3,000
10.重大燒燙傷保險金	50萬	100萬	50萬	100萬	150萬	150萬	200萬
11.緊急醫療救護費用保險金	-	-	-	-	-	-	2,000
12.住院慰問保險金(住院3日(含)以上)	-	-	-	-	-	-	2,000
13.食物中毒慰問保險金	-	-	-	-	-	-	2,000
14.自動續約附加條款	可選擇附加此條款						
年費	職業類別第一、二、三類	883	1,765	1,254	2,427	3,356	3,702
	職業類別 第四類	1,854	3,707	2,632	5,100	7,048	5,581

幣別單位：新臺幣元

承保範圍 / 保險金額	計劃八	計劃九
1.個人傷害保險(失能保險金)(註1)	100萬	200萬
2.重大燒燙傷保險金	100萬	200萬
3.傷害醫療保險金實支實付型	2萬	4萬
4.傷害醫療保險金日額型(最高90天)	1,000	1,500
5.加護病房保險金(最高30天)	2,000	2,000
6.燒燙傷病房保險金(最高30天)	3,000	3,000
年繳保費	679	1,107

註1：未滿15足歲之被保險人，僅給付失能保險金。

- 一、被保險人因遭受意外傷害事故，致其身體遭受傷害而致失能或死亡時，除依表列第一項之承保範圍給付保險金外，其遭受之意外事故又同時符合表列第二項至第五項承保範圍時，則以其中一項金額最高者為給付項目。
- 二、重大燒燙傷保險金之給付係單條款之「重大燒燙傷給付等總表5級6項」規定辦理。(給付比例96%-100%)
- 三、依據「傷害保險恐嚇行為行為保險契約附加條款」之規定，發生恐怖主義者攻擊行為事故時，合併本公司可同險保險金給付最高以新臺幣200萬元為限。

◎ 專心特色

1. 優質方案、保障方案自由自選
提供大人小孩完善的保障計劃，滿足您的需求。
2. 從意外傷害到失能失能保障更有傷害醫療保險
除了針對意外事故的基本保障外，在計畫三至七中，可享有實支實付及住院日額雙重保障，另可擁有加護病房保險金、燒燙傷病房保險金、食物中毒慰問保險金等多項保障。
3. 給付簡便、資料迅速
本專案可選擇自動續約附加條款，便捷續約，保障不中斷！

※多種方案選擇，請您針對自身需求做出最適當的規劃！



有關本公司資訊公開說明，歡迎逕來本公司網站 (<http://www.tlg-insurance.com>) 或親臨本公司台北市中正區許昌街17號18樓之1或各分支機構洽詢。本公司免費申訴電話：0800-075-777



台灣人壽 永鑫安終身保險乙型

商品名稱：台灣人壽永鑫安終身保險乙型
商品文號：中華民國98年10月1日 80大高檢字第076號防弊查
中華民國104年11月20日金管保字第10402648850號函核准
中華民國105年7月1日台壽字第105200001號函備查修正

給付項目：
生存保險金、意外傷害身故保險金或喪葬費用保險金、特定意外傷害身故保險金或喪葬費用保險金、意外傷害醫療保險金、意外傷害醫療扶助保險金、重大燒燙傷保險金、意外傷害醫療保險金(日額型)、長期住院保險金、住院手術保險金、意外門診保險金(實支實付型)、所繳保險費的返還

(本保險為不分紅保險單，不參加紅利分配，並無紅利給付項目)

範例說明

40歲女性投保「台灣人壽永鑫安終身保險乙型」
20年期，保險金額100萬元，
月繳保費3,168元。

單位：新臺幣/元



給付項目	保險金額內容
1 生存保險金	760,320元(月繳保費總和)(註1)
2 意外傷害身故保險金或喪葬費用保險金(註2)	100萬元(依保費總和計算)(註3)
3 ①搭乘大眾運輸工具傷害身故 ②公共設施上/水上大眾運輸工具傷害身故 ③空意外/海外海空兩用傷害身故	300萬元(依保費總和計算)(註4)
4 意外傷害醫療保險金(註5)	100萬元~5萬元
5 意外傷害醫療扶助保險金(註7)	10萬元~0.5萬元/每年(依保費總和計算)
6 重大燒燙傷保險金(註8)	25萬元
7 意外傷害醫療保險金(日額型)(註9)	每日1,000元×住院日數
①骨折未住院治療(註10)	每次傷害最高3萬元
8 長期住院保險金(註11)(因意外傷害事故)	每日1,000元×第31日(含)以上之住院日數
9 住院手術保險金(註12)(因意外傷害事故)	每次傷害1萬元
10 意外門診保險金(實支實付型)(註13)	每次最高500元
11 所繳保險費的返還(註14)	所繳保險費總和+備有險給付之解約金

註：本數僅供參考，可能存在少數取捨未盡列入之差異，實際給付請閱保險單。

台灣人壽資訊公開說明文件已登載於公司網站 (www.taiwanlife.com) 並於台灣人壽提供電腦設備供公開查詢下載。
公司地址：台北市11568南港區經貿二路188號8樓，免費申訴電話：0800-213-269。

1. 本保險之保險費係依保費總和計算，保費總和係指保費總和之總額。
2. 搭乘大眾運輸工具意外身故/失能保險金，係指保費總和第三十七條第三十八條所訂之範圍。
3. 搭乘大眾運輸工具意外身故/失能保險金，係指保費總和第三十七條第三十八條所訂之範圍。
4. 公共設施上/水上大眾運輸工具意外身故/失能保險金，係指保費總和第三十七條第三十八條所訂之範圍。
5. 空意外/海外海空兩用傷害身故，係指保費總和第三十七條第三十八條所訂之範圍。
6. 意外傷害醫療保險金(日額型)，係指保費總和第三十七條第三十八條所訂之範圍。
7. 意外傷害醫療扶助保險金，係指保費總和第三十七條第三十八條所訂之範圍。
8. 重大燒燙傷保險金，係指保費總和第三十七條第三十八條所訂之範圍。
9. 意外傷害醫療保險金(日額型)，係指保費總和第三十七條第三十八條所訂之範圍。
10. 骨折未住院治療，係指保費總和第三十七條第三十八條所訂之範圍。
11. 長期住院保險金，係指保費總和第三十七條第三十八條所訂之範圍。
12. 住院手術保險金，係指保費總和第三十七條第三十八條所訂之範圍。
13. 意外門診保險金(實支實付型)，係指保費總和第三十七條第三十八條所訂之範圍。
14. 所繳保險費的返還，係指保費總和第三十七條第三十八條所訂之範圍。

長年臥病～規劃模式



- 疾病意外因素
- 自然老化

活得太長～規劃模式



- 健康
- 退休金

2009~2014
台灣 日本 韓國
平均實際退休年齡與官方退休年齡

男性		退休年紀	女性	
實際	官方	國家	實際	官方
72.9	61.0		70.6	61.0
69.3	65.0		67.6	65.0
62.8	60.0		60.7	60.0

資料來源：勞動部 圖：本報資料照片

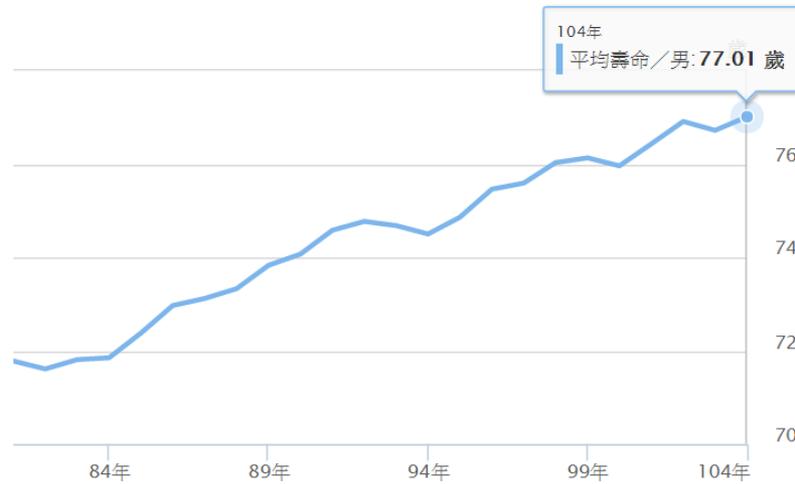


資料來源: <http://www.chinatimes.com/newspapers/20161030000295-260102>

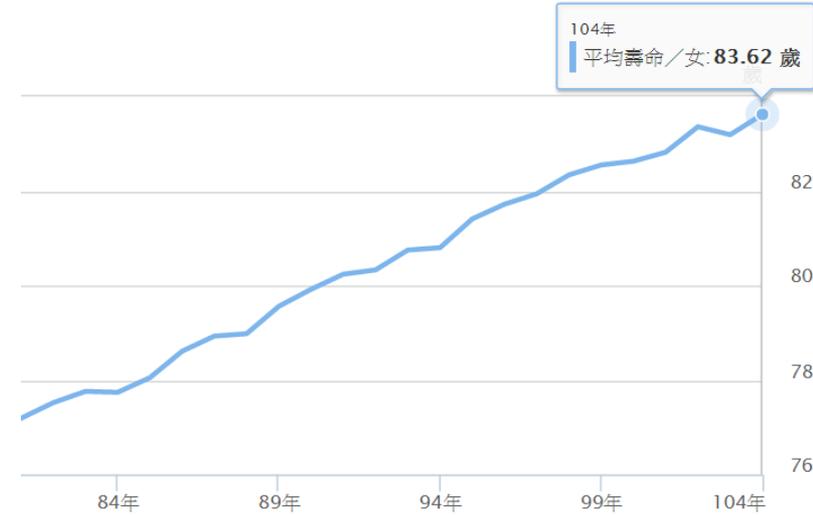
內政部統計處



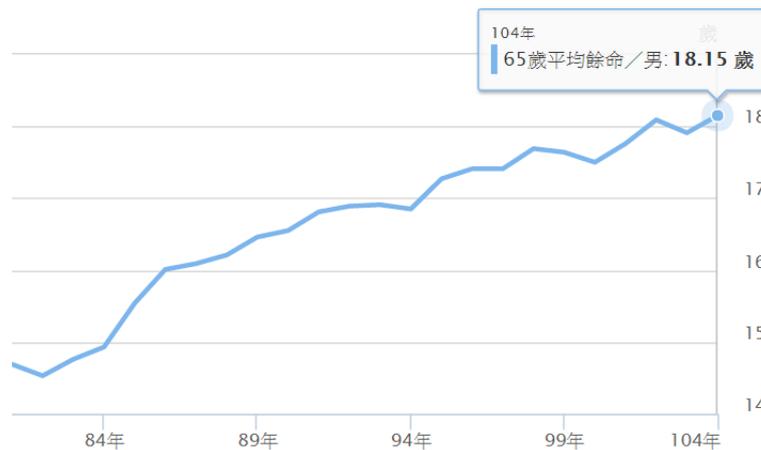
平均壽命／男



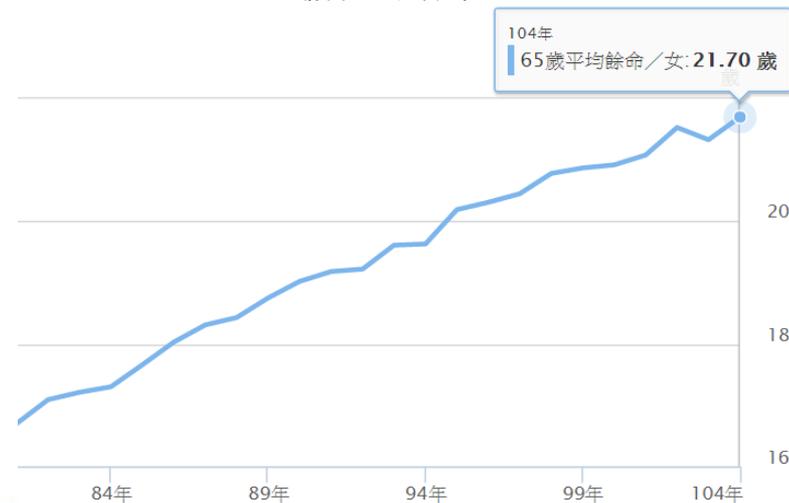
平均壽命／女



65歲平均餘命／男



65歲平均餘命／女



第 13 條

- 保險分為財產保險及人身保險。
- 財產保險，包括火災保險、海上保險、陸空保險、責任保險、保證保險及經主管機關核准之其他保險。
- 人身保險，包括人壽保險、健康保險、傷害保險及年金保險。

財產保險精神架構



超額

足額

不足額

常見產物保險服務範圍



PIXTA



pixtastock.com - 18038380

汽車保險



強制
保險

第三人
責任險

車體損
失保險

車體竊
盜險

火災保險



- 住宅火災:財物損害保險、住宅第三人責任基本保險、住宅玻璃保險、住宅地震基本保險。
- 商業火災:可附加地震險、颱風及洪水、爆炸、竊盜、水漬、煙燻、自動消防滲漏、航空器墜落、機動車輛碰撞。

商辦 vs 住宅 遇爆炸理賠不相同

要注意的是，爆炸屬於住宅火災保險的承保範圍，受災民宅可依約獲得理賠，但如果是開店、開工廠或做辦公室用途的房子，歸屬於商業火災保險，除非屋主另外加保爆炸險，或者投保的店家綜合保險有提及爆炸相關條款，否則無法獲得補償。



第三類保險(中間性保險)



個人傷害：個人、綜合。

健康醫療：醫療、癌症、重大傷病

和泰智能秘書 / 熱門商品 / 產險商品

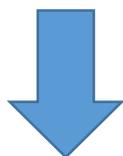
產險商品

- + 新安東京產物
- + 美商安達產物
- + 旺旺友聯產物
- + 國泰世紀產物
- + 台壽保產物
- + 富邦產物
- + 和泰產物
- + 明台產物
- + 泰安產物
- + 新光產物
- + 兆豐產物
- + 華南產物
- + 台灣產物
- + 南山產物

商業保險對於從業人員定位



推薦商品



優秀的商品推銷員

優秀的壽險顧問



心態

決定未來的樣貌

