

教學目標

- 本課程以邀請財金業界精英(含保險、銀行及證券)蒞校傳述實務議題與就業趨勢為主，期待為即將畢業之同學作好就業前之各項準備，並將辦理校外參訪活動，至未來工作職場實際體驗。

保險項目

日期	主題
9/15	人壽保險行銷實務
9/22	富貴穩中求一贏在起跑點的理財觀
9/29	衍生性金融商品解析—連動債
10/6	投資型保單行銷實務

講師簡介



講師 / 學經歷

• 學 歷

- 私立東海大學社工系(75畢)
- 國立高雄第一科技大學金融營運研究所碩士(96畢)

• 經 歷

- 屏東家庭扶助中心
(社工員---0.5年)
- 台灣雙葉電子(股)公司
(人事主管---8年)
- 南山人壽高雄分公司耕新通訊處(現職)
(區經理---12年)

講師 / 專業合格證照

- 投信投顧業務員
- 信託業務員
- 理財規劃業務員
- 投資型保險業務員
- 人身保險業務員
- 產物保險業務員
- 人身保險業務員銷售外幣收付非投資型保險商品測驗合格業務員
- 壽險中級業務員

講師 / 得獎記錄

- 壽險公會：最佳業務代表(92年度)；
- 榮譽會議：業務代表(93年度)；
- 極峰會議：業務代表;區經理(3次)；
- 高峰會議：業務代表;區經理(9次)；
- 上林會議：業務代表;區經理(3次)；
- 四星會；秋季大賽；董事長杯等等競賽。

專 題：

人壽保險行銷實務

【觀念篇&商品篇】

什麼是保險？

學理說

名人說

實證說

學理說

就是一種：多數人合作，以分散風險，
消化損失的制度。

總結的說，人身保險就是：千千萬萬的人，大家出極少的錢，交由壽險公司彙集成為龐大的財力，作妥善的管理與運用，在這千千萬萬人當中，一旦有人發生不幸或約定的情況時，根據公平合理的制度，給予他所需要的補償，保障他本人或他的眷屬安樂的生活，也就是一種用大多數人的力量來「分散危險消化損失」的社會互助經濟保障制度。

胡適說

保險是

『今日爲明日作準備；

幼時爲老時作準備；

父母爲兒女作準備；

生時爲死時作準備』

實證說

生病或病故時急需要醫藥費100萬

請問您有多少朋友？

交情

10人

借10萬

=100萬

100人

借 1萬

=100萬

10000人

借 100

=100萬

能力



壽險從業人員角色定位

祇有壽險從業人員能幫客戶即時支付這些
急用、借無、未賺、之非常特殊用途的
保命錢。

保險的意義與功能

1. 保證你的孩子絕不會成為擦鞋童,同時,可以有好的機會進入大學,且擁有美好的未來.
2. 當您喪失賺錢能力時,能替你償還債務,同時使你的家人像往常一樣,生活在一起.
3. 能使遺族不再沮喪,這是沒有參加人壽保險的家庭絕對無法擁有的.
4. 使老人的臉上掛滿笑容,使他的腳步輕快---當歲月奪去他最寶貴的賺錢能力時,他依然能獨立而舒適.

保險怎麼買才對？

- 消費者的心態
- 業務員的態度

消費者的心態

- 便宜又大碗
- 低保費高保障
- 理賠給付範圍大
- 利息比銀行好
- 保險公司不會倒
- 業務員不會亂講

業務員的態度

- 積極主動爭取會面
- 依客戶需求規劃保單
- 站在客戶立場提供建議
- 共同研議保單內容
- 不怕客戶異議與拒絕
- 精通商品專業解說

買對保險的關鍵！

買一張保險能解決生命週期

「生」「老」「病」「死」

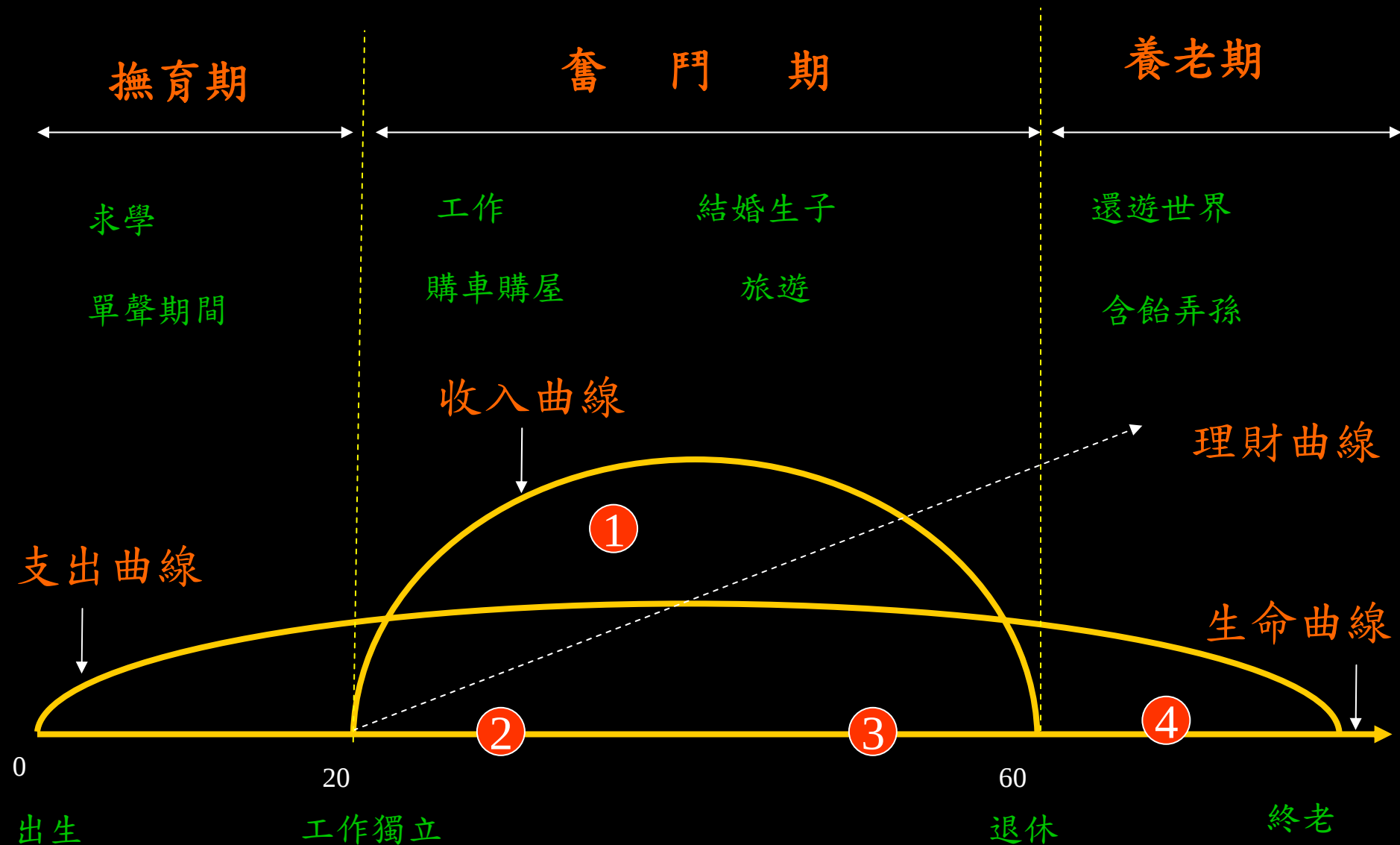
四大問題！

生命週期與生活需求曲線

- 生命週期之**3**大階段
- 撫育期 // 奮鬥期 // 養老期
- 生命週期之**4**大生活需求曲線
- *生命*支出*收入*理財



生命週期與生活需求曲線

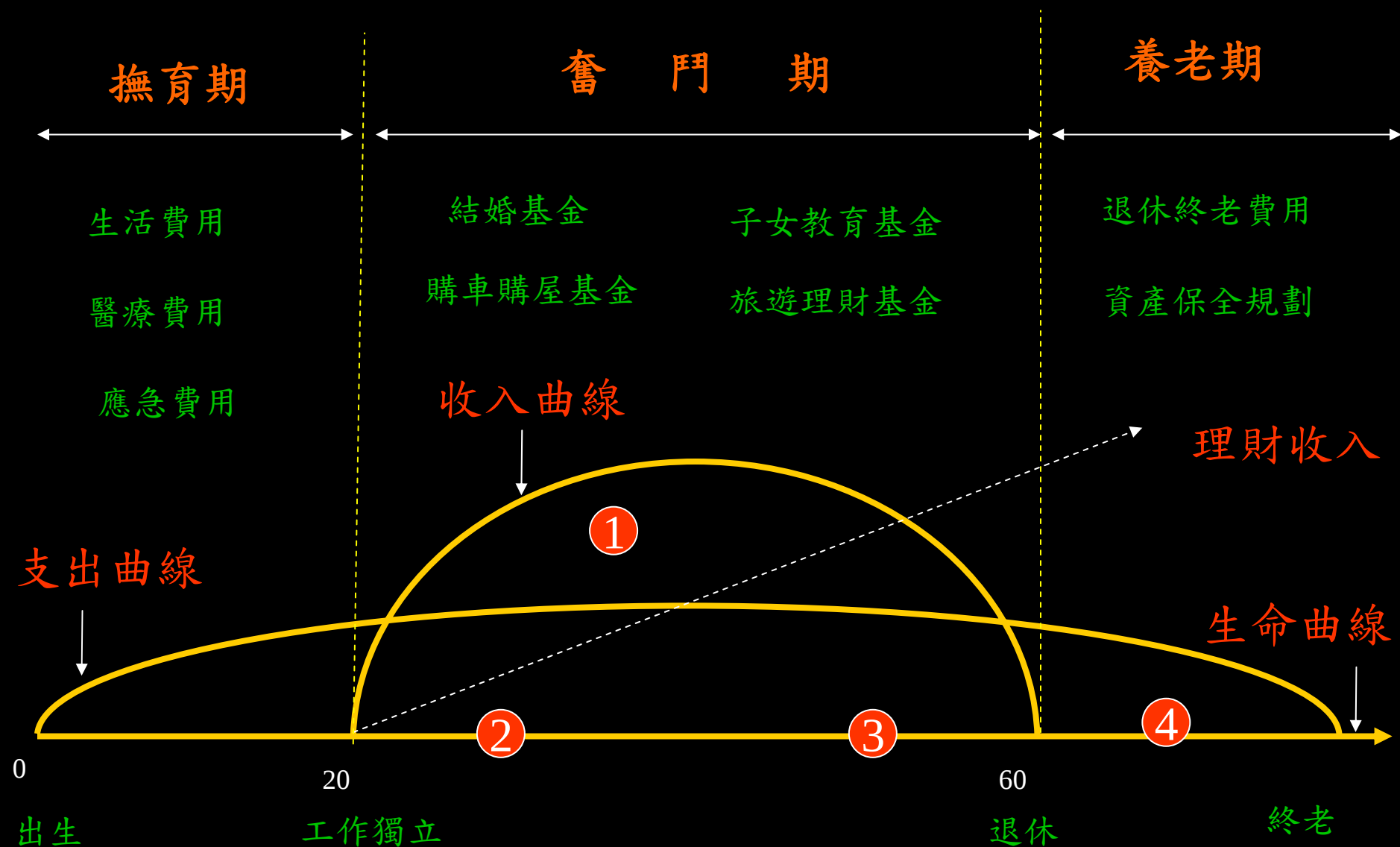


生命週期與資金需求曲線

- 生命週期之**3**大階段
- 撫育期 // 奮鬥期 // 養老期
- 生命週期之**4**大資金需求曲線
- *生命*支出*收入*理財



生命週期與資金需求曲線



行銷人壽保險 的基本觀念！

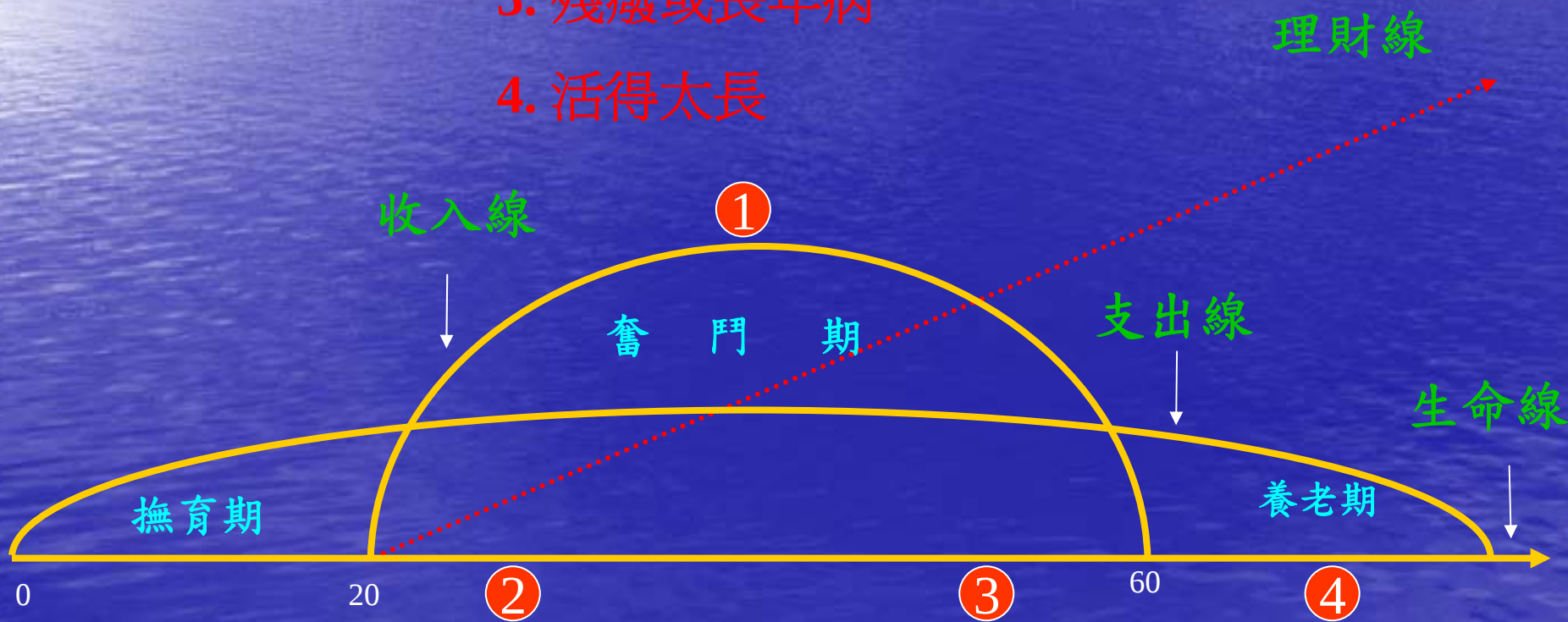
宗旨：

規劃一張完整的人壽保單幫客戶解決
在人生中之**3**大階段所面臨之**4**大問題

一張完整的保單可以幫客戶解決下列四大問題

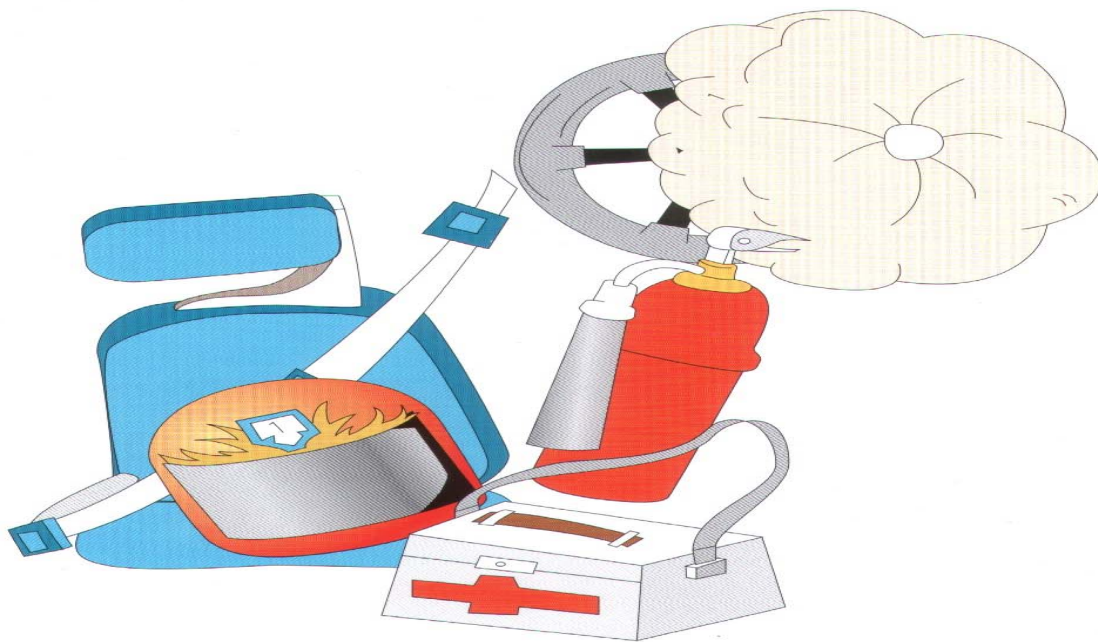


- 面臨四大問題：
1. 收入中斷
 2. 活得太短
 3. 殘廢或長年病
 4. 活得太長



保險就是生活

保險是無形的、抽象的，但生活中卻隨處可見保險的實例。如汽車的安全氣囊、ABS 防鎖死煞車系統、安全帶、機車安全帽、大樓滅火器、家庭急救箱等等，都是『**不怕一萬，只怕萬一**』的保險措施。



南山人壽保險公司

好險有南山