

保險的行銷與開發

分享者:張元福
九十八年九月

商品行銷的重點

- 先行銷自己 把自己先推銷出去:ex.服裝.談吐.應對.人格特質
- 了解客戶的需求
- 了解商品的特色:功能.優缺點.
- 良好的售後服務:客戶再購買、口耳相傳的能力

大綱

- 保險業的行銷手法
- 公司的行銷 VCR.進修會.成功在三商.組發班.....
- 商品的行銷ex.DM
- 業務人員的行銷
- 保險事業客戶開發
- 職團的開發 ex.菸酒公司 核電廠 葬儀社
- 緣故拜訪ex.同學 同事 同袍
- 陌生開發ex.DM
- 活動開發ex.舉辦理財講座(社福館)
- 社團開發ex.青企社.聯誼會.

其他的行銷方法

- 產險:汽機車強制險.車體險.防盜險.地震颱風險
- 投資型保單:用理財經驗切入
- 純基金保單:投資績效
- 團險:公司團保.職業工會
- 旅行平安險:學生.進香團
- 法律諮詢:保單糾紛.....

金鑽與金鑽

三商美邦人壽

金鑽

養老保險

您需要選擇最好的理財規劃

三商美邦人壽金鑽養老保險幫您做好人生最重要的一次規劃，讓您的理財規劃穩健成長、安全無慮，更讓錯過年輕投保良機的銀髮族，還有機會買到保障喔！

繳費短暫

快速還本

加倍保障

轉帳優惠

多元規劃

僅需繳費2年，輕鬆無負擔

投保滿一年，年年領回生存保險金

第二年起，保障加倍，身價不縮水

選擇轉帳繳費，可享1%優惠

保障、保本、收益，多效合一

案例說明

40歲的金星光先生購買了三商美邦人壽金鑽養老保險，基本保額100萬，原始年繳保費984,300元。（轉帳優惠保費974,500元）需繳費兩年，第一年末即可領回3萬元，第二至五年每年領回6萬元，第六年期滿可領回200萬元，輕鬆達成保本收益跟壽險保障的雙重目標！

保障
100萬

2-6年 保障 200萬

200萬

3萬

6萬

6萬

6萬

6萬

40歲

41歲

42歲

43歲

44歲

45歲

46歲



三商美邦人壽
MassMutual Mercuries Life



如何把錢擺在最有利的位 置

郵局・銀行存款V・S金鑽的比較

項目	郵局・銀行存款			金鑽保險		
年度	存款	利息	滿期金	年存	生存金	滿期金
1	1,000,000	23,900		974,500	30,000	
2	1,000,000	47,800		974,500	60,000	
3		47,800			60,000	
4		47,800			60,000	
5		47,800			60,000	
6		47,800	2,000,000		51,000	2,000,000
總 計	2,000,000	262900		1,949,000	32,100	
6年利息共262,900				6年共領321,000		

*郵局在97年11月10日調降1年期定存的固定利率,年息由2.39%降至2.14%(此份用2.39%算)

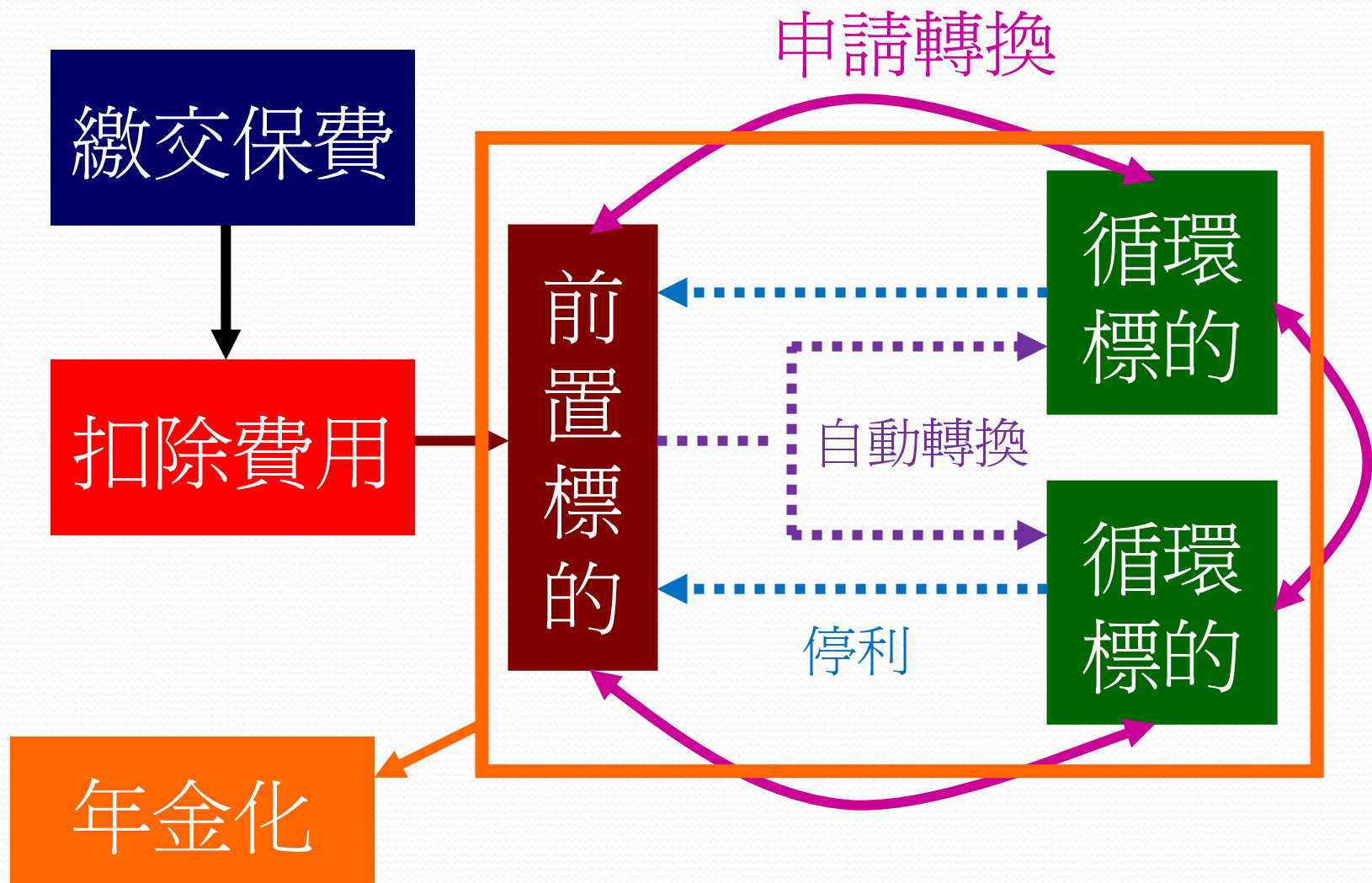
四大特色：

1. 繳費短暫：僅需繳費兩年，輕鬆無負擔
2. 快速還本：投保滿1年,年年領回生存保險金
3. 加倍保障：第2年起,保障加倍,身價不縮水
3. 轉帳優惠：可享 1%優惠
4. 多元規劃：保障、保本、收益，多效合一

願你每一天都幸福滿滿、幸運連連！

世紀富華變額年金險

世紀富華變額年金保險商品架構



投資致勝的三大關鍵

資產配置+停利出場+降低波動度

如何一次掌握？

復華投信首創、具十年實績的

『自動轉換與停利機制』

世紀富華變額年金保險的商機

【保戶面】

1. 自動轉換加上停利機制的便利性
2. 低附加費用率, 綁約時間短
3. 毋須扣除壽險成本, 可彈性繳費
4. 管理費固定, 停利(獲利)才收費
5. 可轉年金, 老年生活不擔心

行銷始於服務

- 法律文件代撰
- 債權債務關係
- 社會保險諮詢—勞保.農保...相關
- 稅務諮詢服務—遺產繼承
- 理財諮詢
- 股票分析

實際案例分享

朋友的姑姑

賣衣服的儿子

經絡按摩師父

學校的職員鍾先生

市場開發的心態

- 把客戶當成朋友
- 將認為好的商品.分享給朋友
- 用服務替代銷售ex.保單整理.專業諮詢.理賠服務....
- 以需求為出發點.以他人利益為優先.
- 努力無私的奉獻 成就保險大愛的精神

小結

- 保險業是學習進入職場的試煉
- 保險業是學習各種職能的場所
- 保險業是業務行銷難度較高的工作
- 保險業務員是值得讓人尊敬的行業
- 保險 起於感恩 終於感恩

83x108cm 相紙上霧膜 \$600

感恩是所有問題的終結
是內心穩定的基石

VCR

用身體丈量大地的朝聖者



課後作業

在生活中 有哪些人是值得我們感恩?爲什麼?