

25° 02'58.3"N 121° 31'59.6"E
25.049540, 121.533234



為心 定位

尋找人生的方向

好的導航系統，
讓你知道目前所在位置，
在漫無目標時，
有份安全感，不會迷失。

“

人只要不失去方向，
就不會失去自己。

——李嘉誠

”

看好 保險經紀人的 前景與理由

25° 02'58.3"N 121° 31'59.6"E
25.049540, 121.533234

- 加入 WTO 後，台灣引進更多元化的保險觀念與全方面的財經商品，以滿足廣大的消費群；同時，平均每四位保險業務員中，就有一位保險經紀人公司的業務員，且保險從業人員改登入保經公司的比率也逐年攀升。
- 面對人生的循環階段、自然老化、必定會死、突然會殘、偶而會病…等都告訴我們：在在需要錢，需要保險。
- 醫療科技的進步，平均壽命的延長，退休安養與長期照護成了人生最大的課題。
- 天災人禍、交通治安亂象、恐怖攻擊及文明病…等時有所聞，也提高了國人生活風險的意識。
- 由於人口老化與少子化，使得「多養幾個保險兒子」已成為時代潮流，不用擔心子女不孝，可以享受「保險子女」孝養給錢的樂趣。
- 「保險就是愛」的觀念，受到愈來愈多人的認同，也認為這是負責任的表現。走得太早，家人有明天；活得太長，晚年享有尊嚴；惡疾威脅，理財不打折；殘廢失能，收入不中斷；子女培育，贏在起跑點。

分析角度	保險公司業務員	安泰保險經紀人
專業能力	僅需通過產壽險公會所舉辦的基本測試即可。	保險經紀人公司和律師事務所等同，須通過國家考試，取得法定資格而獲准設立，具備豐富的專業知識 立場超然。
執行業務保障	無保障，執行業務有疏失時，保戶將蒙受損失。	執行業務的同仁，皆擁有二百萬的經紀人專業責任保險。
處理理賠立場	因受雇於保險公司，處理理賠時，處處受限，立場尷尬。	保經人員不受保險公司約束，秉持公平、公義損害填補的原則，替保戶爭取權益。
保障足額	商品有限，無法有效地搭配保戶的需求，事故發生時保戶得不到應有的理賠。	商品組合多元化，可依客戶的需求及財務狀況，真正做到量身訂做的保障規畫，實現保險的功能與價值。

經營理念

專業負責
真誠服務
利益共享
回饋社會
永續卓越

安泰保經的使命與信念

針對保戶服務方面：以愛為基礎、保險為工具，讓人們了解保險的意義與功能，且透過同仁們以專業規畫的保險商品，滿足保戶各種風險管理、財務管理方面的需求及解決方案。

針對同仁培訓方面：定時舉辦教育訓練等課程，培育優秀的工作夥伴，提升其價值與自信，並能積極參與社會公益活動，幫助有需要的社會弱勢團體，進而協助創造更祥和、充滿愛的社會。

以完整的教育訓練，協助工作夥伴，使其能以專業的服務，提供每位保戶妥善的風險管理，以滿足家庭需求；此外，針對保戶的需求，做出良好的財務規畫，使其財富得以穩健的成長。



公司介紹

安泰保險經紀人股份有限公司於 2000 年起，由一群熱愛人群、致力於服務他人的保險業菁英所共同創辦。有感於未來保險市場的發展方向，定會朝向保經代通路，並也唯有保險經紀人才能充分地替保戶維護權益，而此亦為安泰保經成立的初衷。

公司之所以取名為「安泰」，原因是幾位早期服務於安泰人壽的高階主管，感懷、認同當時安泰人壽來台之初的經營理念——真誠的保險服務，故取名為「安泰保險經紀人股份有限公司」，也希望將這樣的理念發揚於華人保險市場的保經代界，造福人群，使得人人有保險、保障足額、退休無慮，且從業人員更能永續經營公司。成立至今始終抱持著誠信踏實、穩健經營的態度，讓公司的經營穩健茁壯，不斷成長。

安泰保經期許成為消費者心中最佳保險代言人，公司內每位同仁以其所具備的豐富專業知識，積極奉獻於自己所熱愛的保險事業，並以崇真的理念，吸納優質的事業夥伴，且結合團隊的力量，為保戶朋友和從業人員爭取理想的工作環境，建立專業保險輔助人角色，更努力推廣正確的保險觀念，為客戶規畫最適合的優質保單，確保消費者的權益，進而能獲得消費者的肯定、保險公司的倚重，讓保險市場積極健康地成長。



1 產壽險雙證照
合一的行銷策略，
商品多樣，
滿足需求。

2 可全國增員、
內外部創業、
入股安泰參與經
或成立分公司。

3 組織發展職務
不限制，
可低階增高階。

4 可享受到
保險經紀人的
稅務優惠。

10 以利潤中心制經營，
同仁可享受公司的經營利潤分紅，
若成為股東後更能獲得股東績效分紅，
將公司所得利潤回饋給員工及股東。

公司 特色

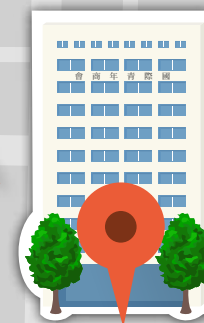
5 經營成果
可以世襲傳承、累積，
不歸零。

9 結合相關性
的產業，
多元化行銷。

8 不論職務階級，
只要能達到業績，
各項獎金不漏接。

7 各職務都有
加級比例，
不因職務高低
而影響報酬。

6 一旦晉升後，
不會被考核降階，
在職業生涯
更有保障。



25° 02'58.3"N 121° 31'59.6"E
25.049540, 121.533234

馬斯洛 需求理論

理想 工作需求

自我實現

工作價值

自尊自信

個人成長

愛與被愛

產業前景

安全需求

晉升機會

生理需求

合理報酬

“ 我相信，所以我可以！！
I belive so I can! ”

你的
工作能力
是不斷累積
還是
斷斷續續
結清歸零

先有目標
還是先有方向
人的一生
有幾個十年

安泰保經教育訓練四大學院

安泰保經以人本為中心，培育財務規劃師為目標，
建立保險、管理、財金及選修課程共四大學院，
提供客戶全方位金融理財服務，
透過完整的訓練系統，協助同仁不斷增進專業知識，創造無懈可擊的優勢，
進而達成經營事業的理想與目標，成就圓滿人生。

保險學院

證照輔導班
新人基礎班
銷售初階班
銷售進階班

選修課程

銷售輔導訓練班
產物保險訓練班
創意行銷班
專業行銷技術班

管理學院

初階主管訓練班
業務主管實戰班

財金學院

基金理財班
VIS 視覺投資系統
IRPT

保險學院

宗旨

學習保險專業知識
銷售關鍵技術養成
經營保險事業的信心與正確理念

1 證照輔導班

- 壽險證照
- 外幣證照
- 產險證照
- 投資證照

2 新人基礎班

- 發現我的潛在客戶
- 讓夢想變 smart

3 銷售初階班

- 保險原理與架構
- 保單檢視
- 銷售流程訓練
- 動機與活動管理

4 銷售進階班

- 自我分析與市場定位
- 安排約訪演練規則
- 說故事與 ORID 探詢引導
- 銷售面談實練規劃
- 訪前規劃表
- 需求分析與計算練習
- 建議說明與促成

管理學院

宗旨

為協助業務組織快速拓展、培養優越主管應有的能力與特質，
建立真正屬於個人的保險事業，
可以創造高績效的團隊並使其能實踐完成。

初階主管訓練班

1 PEP 主管指南

- PEP 流程
- 主管的角色
- 使用說明
- 診斷與解決方法

2 增員選才工具介紹

- 行銷顧問一週、PI00 運用、市場面談表
- 退休需求問卷

3 安泰保經業務制度介紹

- 報聘流程介紹
- 制度如何談
- 介紹公司
- 單位文化風格
- 我的團隊

業務主管實戰班

1 同業增員戰鬥營

- P 增員同業應有的『態度』及『價值觀』
- 運用業務制度發展組織的執行要點
- 同業增員實戰流程

2 安泰增員選才系統

- 認識 DISC 人格特質
- 如何判斷 DISC 四種人
- 如何製造「推力」攪動 DISC 四種人
- 如何製造「拉力」吸引 DISC 四種人
- 如何「抗拒處理」DISC 四種人

3 DISC 適性測驗分析訓練

- PEP 流程
- 主管的角色
- 使用說明
- 診斷與解決方法

財金學院

宗旨

透過與客戶的深度訪談，了解客戶的梦想、目標與價值觀，建立足夠分析的財務資料庫，以協助客戶全面分析財務狀況，提供總體財務規畫並提升財富顧問的價值。

1 基金理財班

- 共同基金 (PART-1)
- 共同基金 (PART-2)
- 投資型保單累積財富觀念溝通
- 投資屬性分析及投資 II 準則介紹

2 VIS 視覺投資系統

- 視覺投資技術的建構
- 實務的運用
- 景氣 & 循環 (總體經濟學)
- 貨幣 & 匯率
- 簡單輕鬆基金管理模式

3 IRPT

- 退休金商機
- 勞保給付、國保年金與勞退新制
- 「退休精算師」需求軟體說明與演練
- 退休商品組合與研討

選修課程

宗旨

唯有透過全方位的培育課程、創造差異化的價值，才能在競爭激烈的市場中脫穎而出，引領同仁邁向專業保險顧問的成功之路。

1 銷售輔導訓練班

- 市場調查問卷訓練
- 緣故、產險、陌生
- Case Study 輔導
- 銷售關鍵技術研討
- DISC 人格適性分析
- SPIN 研習訓練

3 創意行銷班

- 籃子理論
- 人生旅途
- 電梯理論

2 產物保險訓練班

- 汽機車保險
- 公共意外責任險專修班
- 雇主補償責任險
- 火險
- 旅行平安險
- 工程險

4 專業行銷技術班

- 中心企業主稅務管理
- 從執行業務所得開發醫藥師保險市場
- 保險課稅問題演討
- 信託規畫實務

樂享成功人生

安泰保險經紀人讓你成為保經業的菁英，
一同努力，直奔標竿，
達成目標後即享豐厚收入、職位晉升、休閒旅遊，
邁向成功的人生！

