

线上 ATP: M字第一号



单元一:业务策略思考 (知己知彼)



我的業務發展大藍圖



這大藍圖本子屬於:

名字: _____

業務部: _____

聯系號碼: _____

郵址: _____

參加日期: _____

地點: _____

導師: _____

聯系: lifecconnection365@outlook.com

欢迎携手踏上全方位蜕变的旅程



无限光明的前景



角色



老师

NOTE SPEAKERS VS
'FORM SPEAKERS VS
ATIONAL SPEAKERS VS
RATIONAL SPEAKERS



培训师



教练

学员 + 培训实习员 + 组员

緣份的魅力



某個偉人曾說.....雪花，不會因為意外漂落在錯的地方
無論你遇見誰，他都是你生命中該出現的人。無論發
生什麼事那都是該發生的事

不管事情開始於哪個時刻，都是對的時刻。已經結束的，就已經結束了。
如果今天我們有機會在一起分享學習，那是因為因緣成熟。
所以打開心扉，結善緣，給正能量，讓彼此活在喜悅進步中！

新世代業務團隊蛻變精髓之旅？



課程定位

- 目标群是：**求变**的新世代
- 蛻變：在原有基礎上**昇華**
- 精髓：畫龍**點睛**而非重畫整只龍
- 旅：2+2個月的過程**引導** (Coach) 而非純粹知識傳授

承上啟下
成為世界
級CIA500的
頂尖團隊



CIA500
Chinese Insurance Agency 500
世界华人保险 500 强团队

CIA500的标准

2019年度CIA500桂冠级与CIA500皇冠级标准

项目	CIA500桂冠级 (直辖组织)	CIA500皇冠级 (所辖组织)
组织人力	50人	300人
绩优人力占比	10%	7%
13个月保单件数继续率	92%	90%

CIA500执行委员会保留对各项标准每年调整的权利以适时反应实际状况



CIA500
 Chinese Insurance Agency 500
 世界华人保险 500 强团队

CIA500的标准

2019年度CIA500桂冠级与CIA500皇冠级标准

项目	CIA500桂冠级 (直辖组织)	CIA500皇冠级 (所辖组织)
组织人力	170/100,000 = 0.17% 主管中千里挑一 行业五万中挑一	300人
绩优人力占比	11% 品牌中的品牌	7%
13个月保单件数继续率	92%	90%

CIA500执行委员会保留对各项标准每年调整的权利以适时反应实际状况

今天的实况



经营现状

1. 鲜少能持续发展不错超过二十年的团队
2. 还在用着猎人式的经营模式
3. 主管运用个人经验而非系统来经营
4. 大部分的主管采取经理人的角色而非企业主
5. 团队没有正式的营运架构和程序
6. 所运用的KASH还是停留在传统模式
7. 经营销售团队而非企业
8. 被低产能的大环境约束
9. 没传承培育系统

结果

- . 活动率(一单/月) < 35%
- . 活动业务员 < 2单/月
- . IDA/MDRT : 1% - 2%
- . 13th Perst: <80%
- . Repeat Sales < 10%-15%
- . 留存率: 13th 月 < 40%
25th 月 < 20%
- . 直轄增员率 < 30%
- . 组织老化

越做路越窄

ATP 的综合成果



- . 平均活动率提升至 : 50% - 75%
- . 活动业务员月产能 : 4 - 6 件
- . IDA/MDRT 比率 : 10% - 29%
- . 13th 续保 > 90%
- . 重复销售率 > 25%
- . 13th 个月留存 > 50%
- . 直辖月增员率 > 50%
- . 传承

这是否是你预期的成绩

蜕变的过程和目的



凤凰涅槃



破茧成蝶



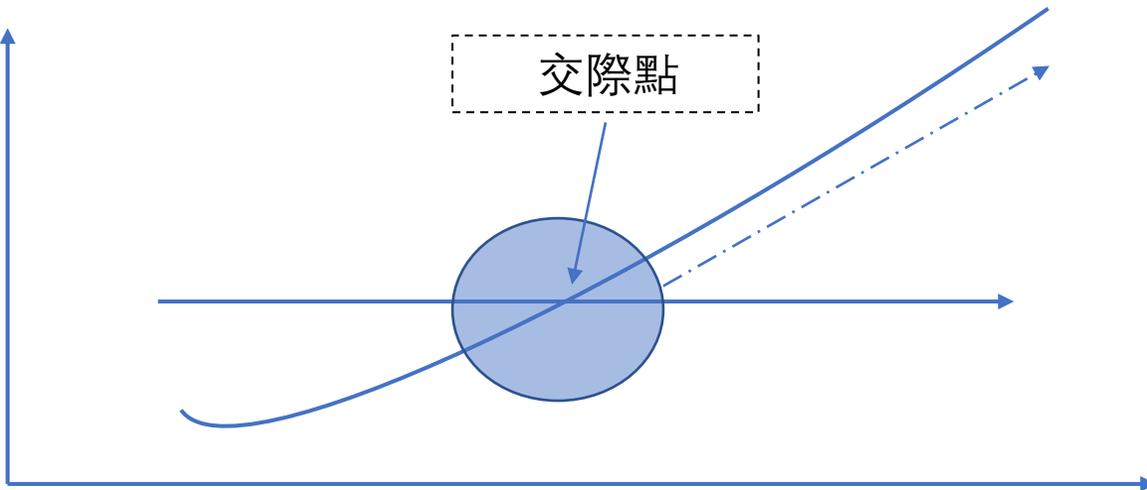
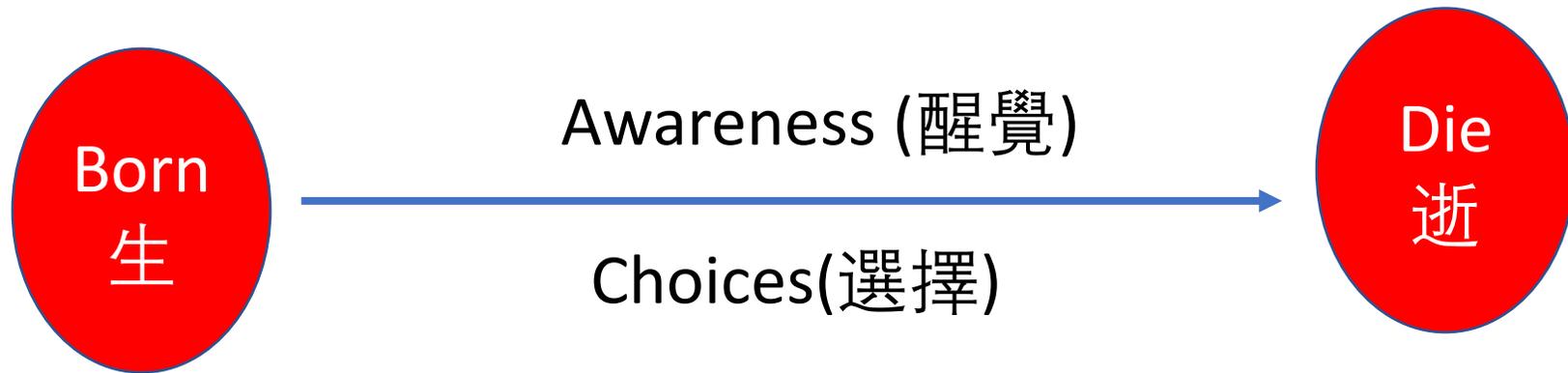
魚跃龙门

一个磨练及不平凡的过程, 不经一番寒彻骨, 焉得梅花扑鼻香

對生命的正解



人生大道至簡, 就是 A – B – C – D



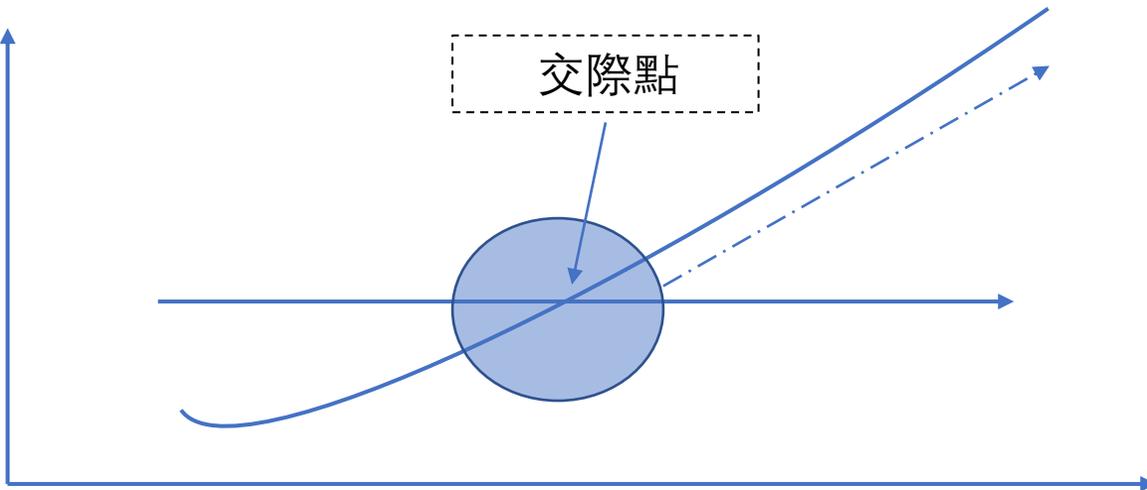
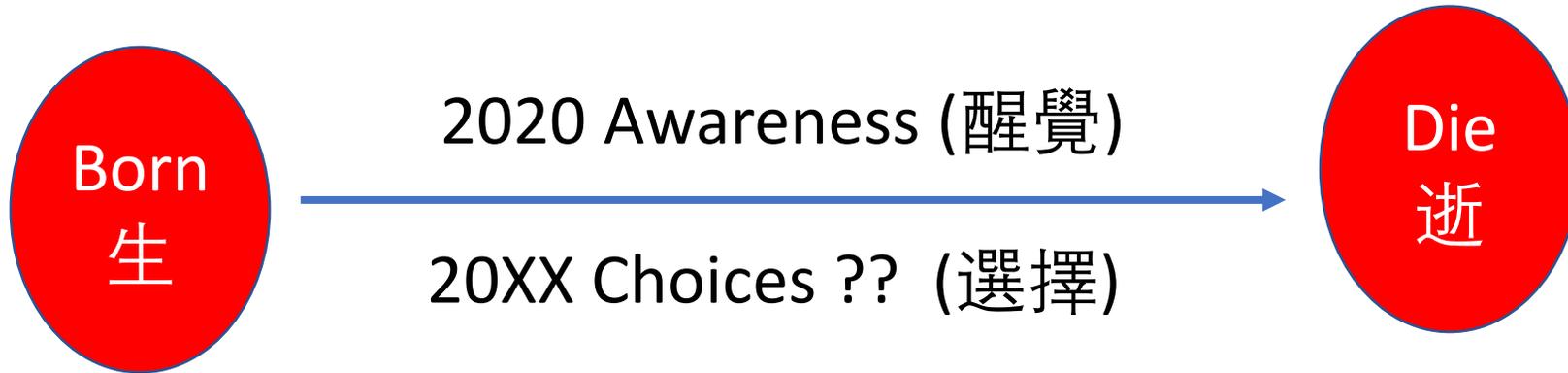
你的選擇
是什麼？

1. 年复一年, 走著老路
重复著过去多年同樣
的經驗
2. 每年进步一點點
3. 今年肯定會和往年
大不一樣. 注定會是一
個大轉捩點

對生命的正解



人生大道至簡, 就是 A – B – C – D



你的選擇
是什麼？

1. 年复一年, 走著老路
重复著过去多年同樣
的經驗
2. 每年进步一點點
3. 今年肯定會和往年
大不一樣. 注定會是一
個大轉捩點

醒觉总和定律 (Total Sum Game)



醒觉程度

反醒, 总结, 内心化

学习, 交流



今天最重要的醒觉: 我是一切的原由



若是你学不会游泳即使换多少次的泳池也於事无补

01

若是你不懂得爱即使换多少个伴侣也找不到真爱

02

一切在我

若是你不愿学习即使上一千堂课你也学不会

03

若你不懂得怎么突破即使再做五十年你也达不成IDA/CIA 500

04

若我要事情有所改变,必需从我先做起



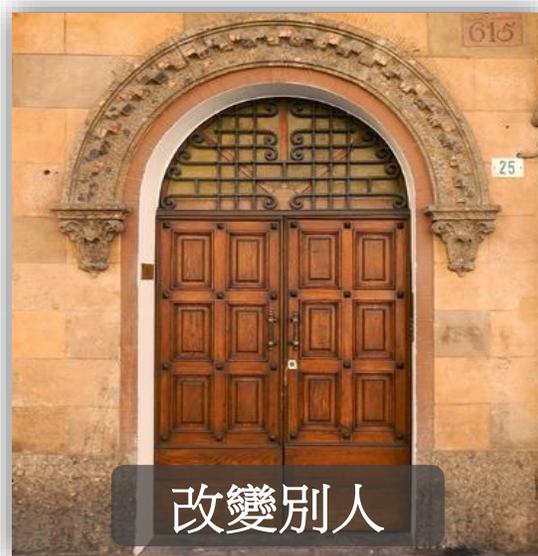
有個年輕人，有一天問師傅：“如何成為生命贏家？”

師傅：“從這條路走下去，你會碰到三扇門，讀一讀門上寫的一段話，你就會找到成功的秘訣。”

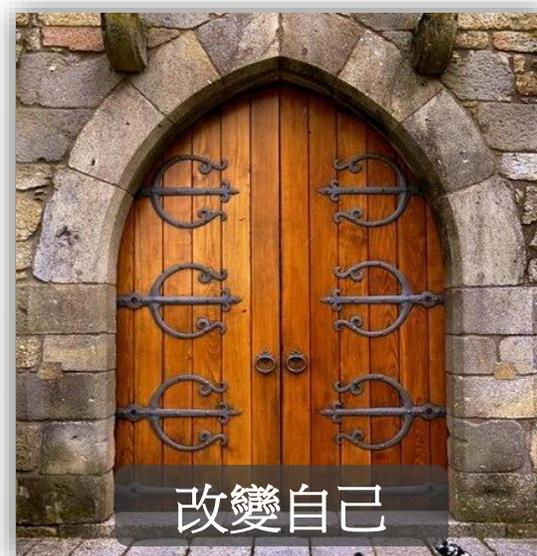
“我會在第三扇門等你。”



改變世界



改變別人

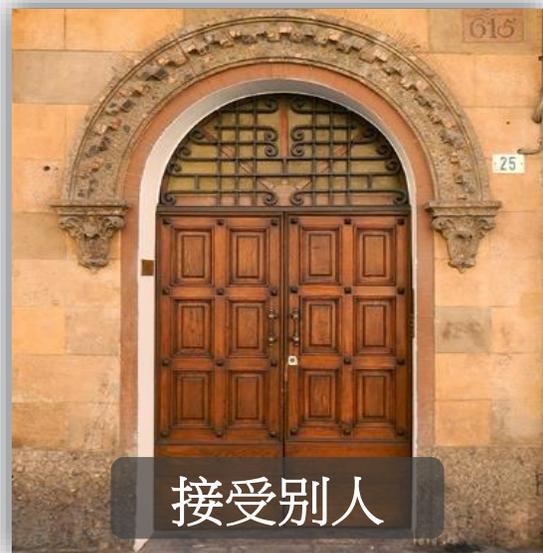


改變自己

然后我才醒覺我必须先改變自己，才有可能改變別人，之后或許才有機會改變世界。然而我想了想，要如何改變自己呢？師傅這次說：“原路走回，你會碰到同樣的三扇門，這一次讀一讀門背后的一段話，你就會找到答案。”



接受這世界



接受別人



接受自己



Let's Connect

by Tan Kar Hor

讲师：陈嘉虎

生命脉动
LIFE CONNECTION

2020不平凡的一年也是更美好未來的起始點



想不想2020年成為你事業上最大的一個轉捩點

啟示篇：共識

by Tan Kar Hor

讲师：陈嘉虎

生命脉动
LIFE CONNECTION

大脑的操作



你看到什么动物？



你看到了吗？

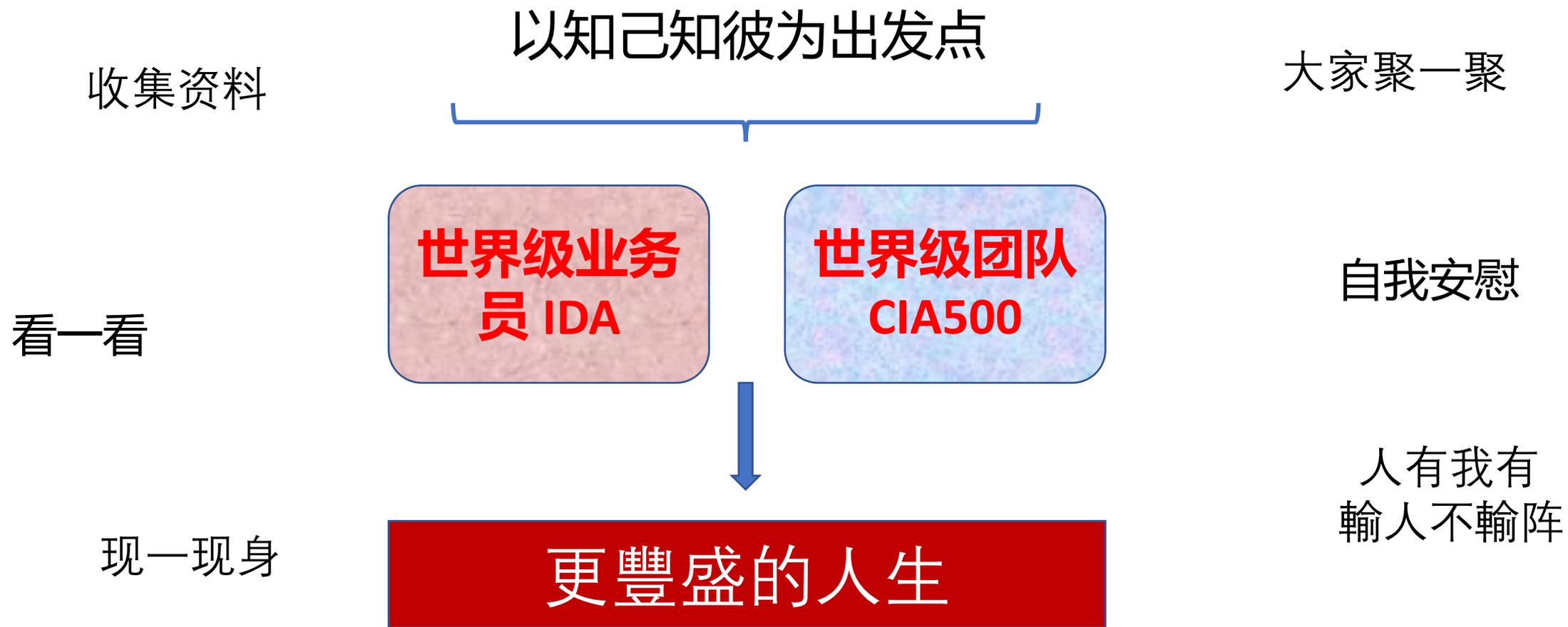


今日之聚焦



我参加 ATP 最想了解及学习的三件事是什么？

单元一策略思考的意義？



策略思考的真諦



最重要的三句話十二個字:

真我, 面對

反思, 總結

學習, 對策

Life Connection

人生转折点：思考-选择



原地踏步：我晋升主管多少年了_____？



問題：好喝酒 (业绩不好)

分析：酒好喝 (增员不好)

方向：喝好酒 (留存不了)

總結：喝酒好 (业绩不好)

团队成功方程式 (2003)



团队成功方程式 (2020)



问题出在那里?

团队成功方程式 (2020)



问题出在那里?

退化的过程



第一次：情非得已

第二次：情有可原

第三次：真不小心

第四次：进习惯圈

第五次：陷舒适圈

退化

Entropy 物理定律：逐渐腐化



業務團隊經營迷思



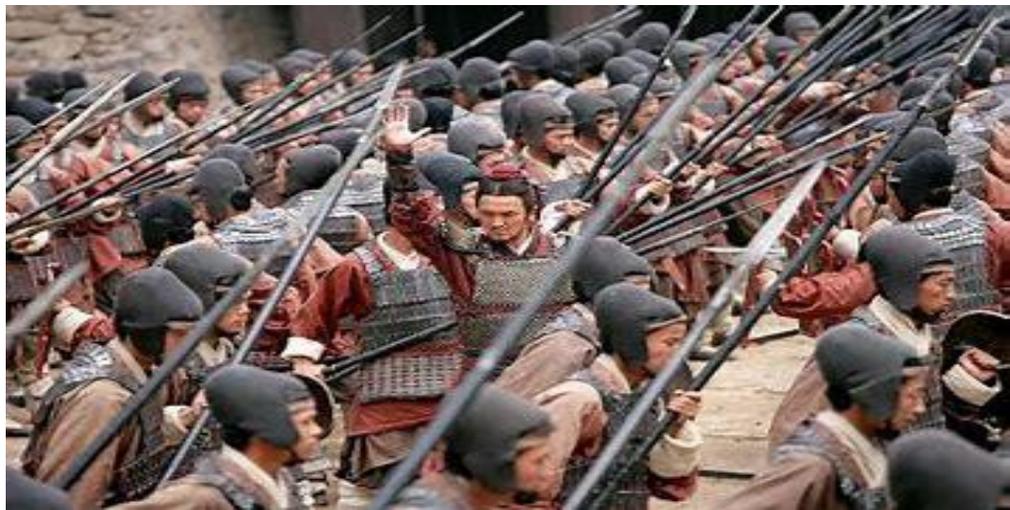
1. 我是做業務的不需要策劃
2. 我是搞業務的行動力最重要, 走到那里就打到那里
3. 計劃永遠跟不上變化, 何必浪費時間策劃
4. 我是武將不是文官謀士, 動腦子的事不是我本行
5. 業務就是業務又不是搞大企業, 省省吧
6. 反正那些紙上談兵的東西就是做做樣子罷了
7. 老天最大我第二, 我說了算
8. 反正我也搞不清什麼是策劃, 能賺錢嗎?

沒計劃, 沒策略, 沒記錄, 沒紀律. 不總結, 不學習. 偶爾的成功是靠運氣. 不能复制, 不能傳承

經營几十年后也只不过是打打小鬧, 永遠局限在傳統團隊經營, 做不到企業化經營

多思考
多學習

關羽 - 張飛 - 劉備 - 諸葛亮



所有 WCA 都知道的一件事



建立可复制持续经营的系统,然后让系统来
推动业务和业绩

而要建立可复制持续经营的系统的基础来
自于策略思考及规划

善戰者(CIA500):

1. 運籌帷幄, 決勝千里
2. 上兵伐謀
3. 馬上得天下, 下馬治天下

如何做到呢?

謀而后動(思而后动)

观星相

卜流年



测风云

擇吉辰

資訊
策划
思考

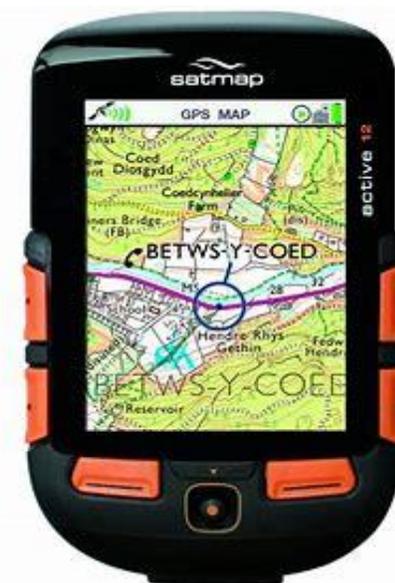
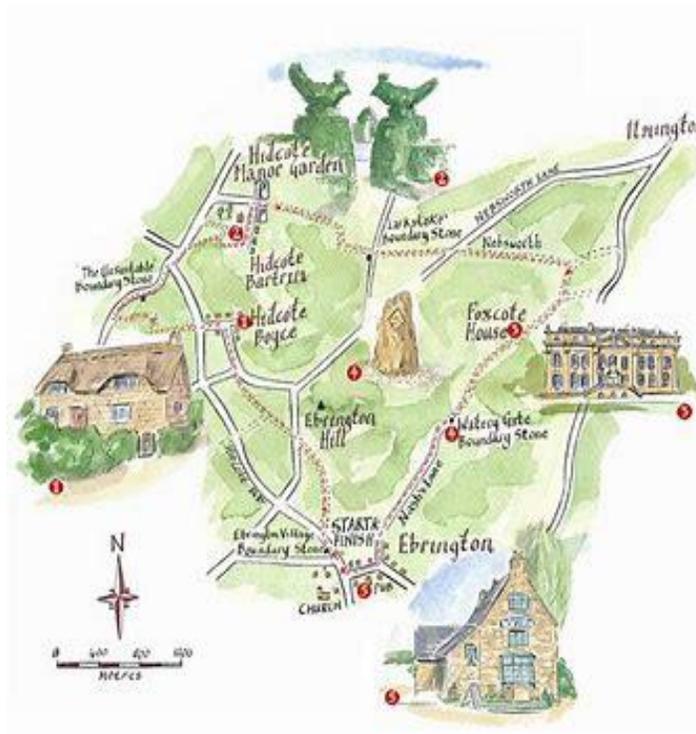
三軍未動, 糧草先行, 帅之行为

當局者迷



Keep Walking In The Jungle Can
Never See The Forest
在叢林中疾走, 只能看到大樹卻
永遠看不到完整的森林

那一個更有效



優質策划的好處



策略思考和思考的最大分別就有思路有章法

1. 總結經驗, 事半功倍
2. 透視真我, 掃除盲點
3. 正視問題, 免一錯再錯
4. 清晰途徑, 省時省力
5. 預備資源, 一步到位

讓我們一起運籌帷幄, 決勝未來

好的開始
成功一半



正確開始
成功永久

請用三種力量



腦力
思考



心力
堅持



團隊力
創新突破

Ability & Mindset : 新能力 & 新思维



舊的路不單止不可
能引你去到新的地
方, 往往朝向死胡同

ST Process (策略思考程序) : D.O.M.E



Diagnosis (檢視)
知已知彼



Evaluation
(評估)

Objectives (目标)
Outcomes (成果)

Mind Set (思維)

Methods (方法)

檢視篇：Diagnosis 1 (知己)

by Tan Kar Hor

讲师：陈嘉虎

生命 脉动
LIFE CONNECTION

知己知彼



孫子
中華民族最偉大的戰略家之一

知己知彼

百戰不殆

一切先從知己開始, 不知己

未戰已先敗

我要去檳城需要多长时间？



该问的问题：

- . 从哪里出发？
- . 怎么去？
- . 多少人？
- . 预算多少？
- . 熟悉路况吗？
- . 懂得驾车吗？
- . 自己有车吗？

前車可鑑



前事不忘
后事之師



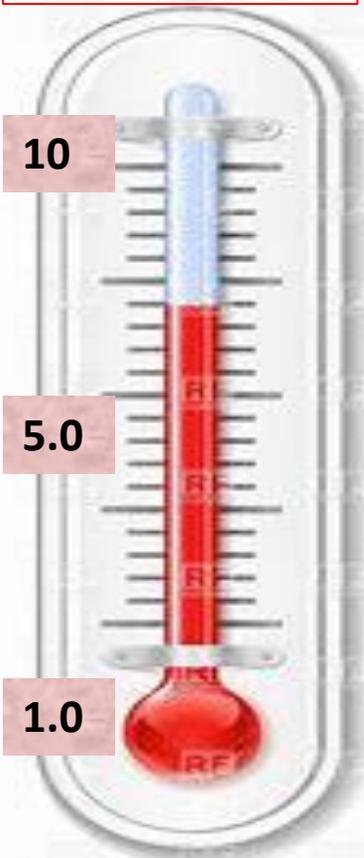
前世之事
后世之師

一而再的陷入困局, 失败, 只代表埋頭, 盲目沒效率的苦干

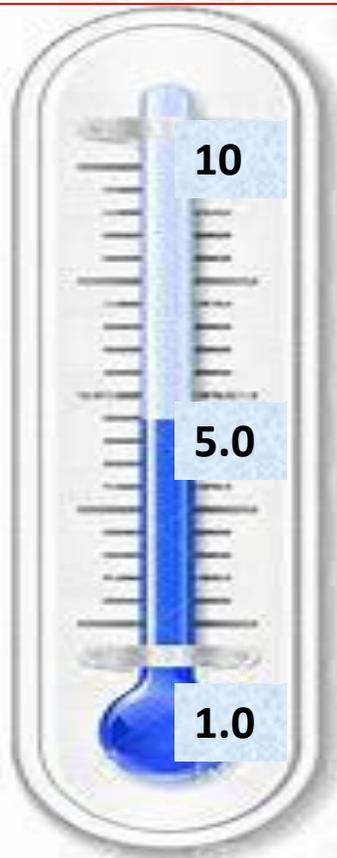
检视一: 2019 年团队主觀概括 (自我探溫)



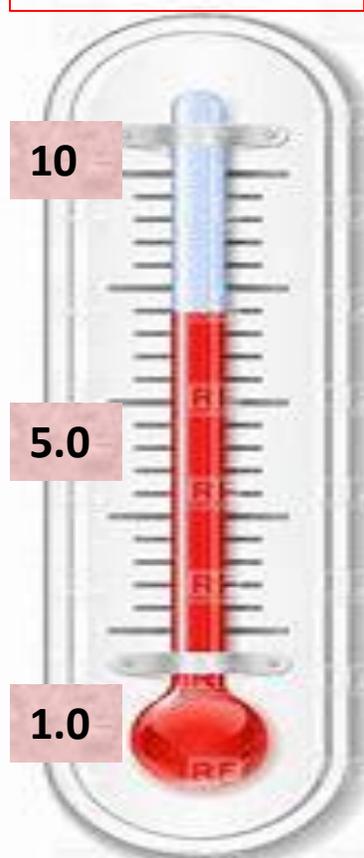
增員表现



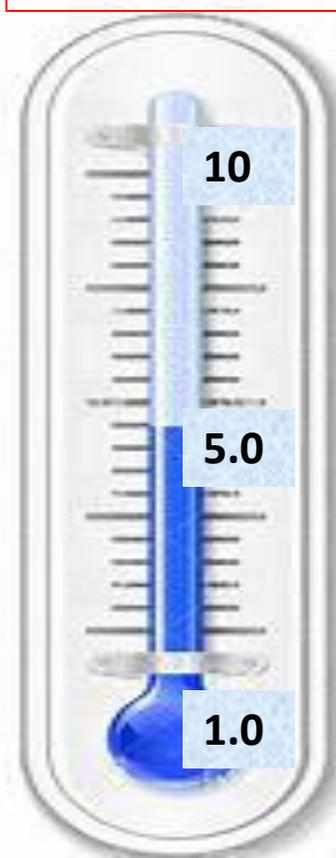
业绩表现



活动代理



整体表现



8 大指標

2017

2018

2019

檢視二：團隊業務狀況



個人 FYP				<input type="radio"/>
直轄 FYP				<input type="radio"/>
新增業務員				<input type="radio"/>
IDA/MDRT 人數				<input type="radio"/>
活動率				<input type="radio"/>
續保率				<input type="radio"/>
重複銷售率				<input type="radio"/>
投入/收入				<input type="radio"/>

評語

- 1 & 2 : 業績
- 3 : 人力
- 4 & 5 : 產能
- 6,7,8 : 收展

检视三：2019 的业绩进展



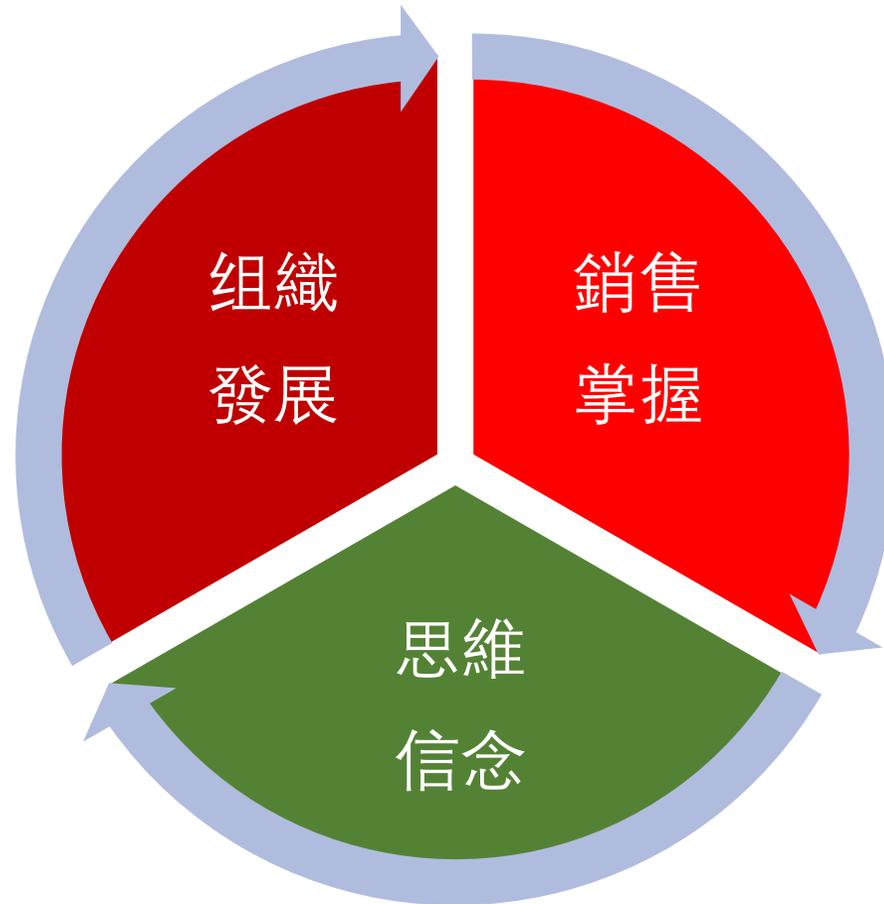
五大關鍵指標(評估每項 0 – 5 分) :

直轄

- FYP 增長 (<0%: 0; 1-10%: 1; 11-20%: 2 ; 21-30: 3; 31-35: 4; > 35: 5) : _____
 - 续保率 (<70%: 1; 71-80%: 2; 81-90%: 3; 91-94%: 4; >94% : 5) : _____
 - 活動率 (<35%: 1; 36-40%: 2; 41-45%: 3; 46-50%: 4; >51%: 5) : _____
 - 招募 (<10%: 1; 11-20%: 2; 21-30%: 3; 31-40%:4; >40%: 5) : _____
 - 绩优 (<4: 1; 4-6: 2; 7-9: 3; 10-12: 4; >12: 5) : _____
- 總分 : _____

合格 : 10 - 12 ; 良 : 13 - 15 ; 优 : 16- 18 ; 特优 : > 18

三大深层檢視方向



检视四：組織發展知識與技术的72變(1)



請在以上各項打分 (1 - 3)

1. 有否清晰的願景, 使命及目標 (VMG)?

2. 組員是否清楚組織的哲學?

3. 有沒有系統化的招募程序?

4. 我是招募人才還是人頭?

5. 我對增員能否得心應手?

6. 我有足夠的准增員來源嗎?

7. 我有遴選標準嗎?

8. 我是否執行考核 (FFF)?

9. 我有否系統化的培才及輔導程序?

10. 我組織成員的KASH水準?

11. 我有入職前的完善培訓課程嗎?

12. 我有否強有力的新人啟動課程

检视四：組織發展知識與技术的72變 (2)



請在以上各項打分 (1 - 3)

13. 我進行足夠的陪同作業嗎？

14. 我的陪同作業系統化嗎？

15. 你是否知道那些事物最能激勵組員？

16. 你有系統化的輔導程序嗎？

17. 你有推行任何業務發展及管理系統嗎如 OCS ？

18. 我有足夠的有效銷售及增員工具嗎？

19. 我對銷售能否掌控？

20. 我能否很有說服力的介紹 LIB

21. 我能否很有說服力的介紹團隊及公司？

22. 我是一名優秀的主管嗎？

23. 我團隊在茁壯成長 (< 10% : 1; 11-20% : 2; > 20% : 3)？

24. 我有否把保險行業當成終身事業？

你目前的情況如何？



得分	
	< 36 分
	37- 48 分
	49 - 60 分
	> 60 分

請列出三項急需改善的地方：

Blank area for writing responses, divided into three sections by horizontal dashed lines.

检视五：銷售掌握的知識與技术的72變 (1)



請在以上各項打分 (1 - 3)

1. 你是否有足夠的准客源 (4) ?
2. 你是否時常都有至少100個有效准客戶 ?
3. 你是否會用心去獲取收集准客戶的背景資料 ?
4. 你是否擁有有效的接觸方法 (接觸：呈現) ?
(<5 : 1 = 3; 5 - 8 : 1 = 2; >8 : 1 = 1)
5. 你的接觸方式專業嗎 ?
6. 你有一套系統化的尋找准客戶模式嗎 ?
7. 你會否在呈現前先了解准客戶的問題及需求 ?
8. 你是否會能很輕鬆的獲取客戶資料 ?
9. 你能否有一套有效鑑定客戶問題及需求的方法 ?
10. 你是否時常運用系統化的呈現技巧 ?
11. 在呈現時是否時常會運用一些輔助資料及工具 ?
12. 在呈現前是否有時常事先演練 ?

检视五：銷售掌握的知識與技術的72變(2)



總分：

請在以上各項打分 (1 - 3)

13. 能否有足夠的把握應對及處理各種異議？
14. 你是否能輕鬆的促成？
15. 你是否容易獲得客戶的信任？
16. 你是否擁有有效獲取保費的方法？
17. 每周幾訪 < 10 : 1 ; 11 - 14 : 2 ; > 14 : 3 ?
18. 你對公司前五大主打產品是否熟悉？
19. 是否掌握專業財務規劃及傳承知識與技巧？
20. 有沒有一套系統化的轉介紹方法？
21. 有沒有用一套客戶及准客戶管理和經營系統？
22. 有否具備保險的專業認證資格？
23. IDA/MDRT 資格：还未：1；1-3：2；> 3：3？
24. 我為多少家庭護航 (< 80 : 1; 81 - 150 : 2; > 150 : 3) ?

○

○

○

○

○

○

○

○

○

○

○

○

你目前的情況如何？

得分	
	< 36 分
	37- 48 分
	49 - 60 分
	> 60 分

請列出三項急需改善的地方：

Blank area for writing responses, divided into three sections by horizontal dashed lines.

检视六:主管對保險事業的信念十八問



請在以上各項打分 (1 - 5)

1. 你真心認同保險嗎? ()
2. 你擁有足夠的保險嗎? ()
3. 你能否逢人必講? ()
4. 你會把親友帶進保險業嗎? ()
5. 你對國家的保險業的信心? ()
6. 你對Agency系統的信心? ()
7. 你對理想團隊的信心? ()
8. 你對自己的信心? ()
9. 你有信心面對高層次的客戶嗎? ()



10. 你有信心做人才引介嗎? ()
11. 你有信心引領團隊邁向卓越嗎? ()
12. 你有信心今年會比去年好嗎? ()
13. 你會為這個事業做出改變嗎? ()
14. 你覺得這事業值得你全身心投入嗎? ()
15. 你覺得公司的制度的競爭力有多強? ()
16. 你覺得公司的后援支持有多強? ()
17. 你有多大信心達至五倍人均的年薪? ()
18. 你會把保險當成終生摯愛的事業? ()

<45 Black zone

46-60 還ok 可成立小團隊

>60 Potential be world class team ,充滿激情

检视七：若 2019 年可時光倒轉



有那三件主要的事會從新調整過的：

成果

1. _____

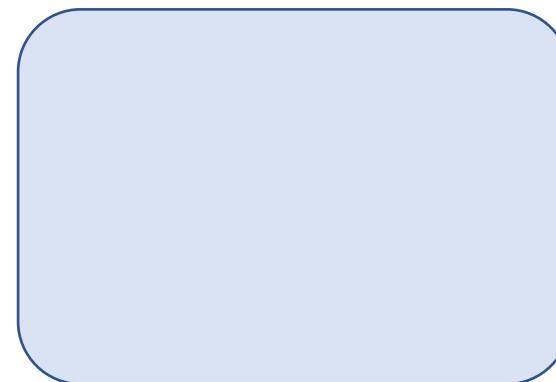
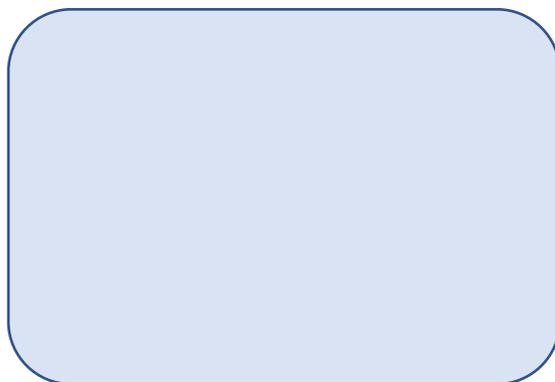
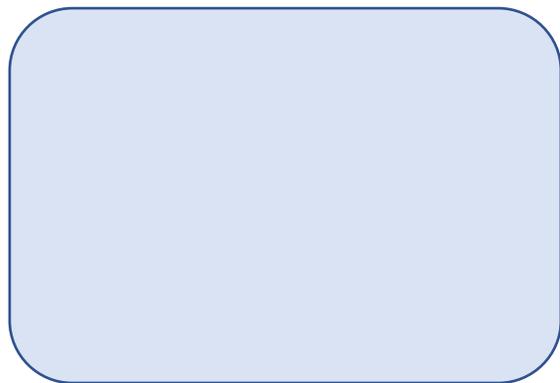
2. _____

3. _____

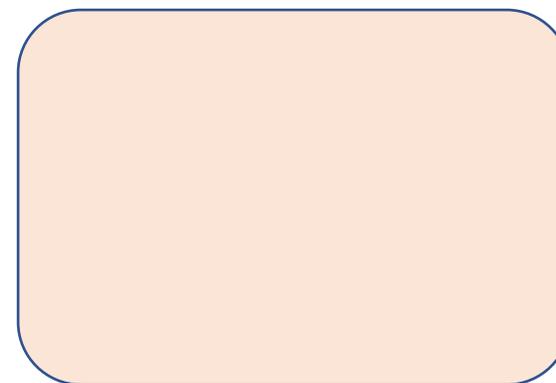
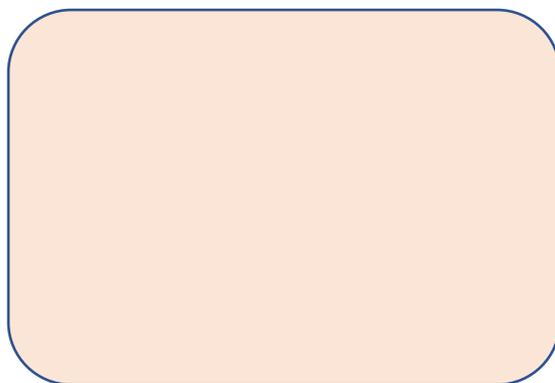
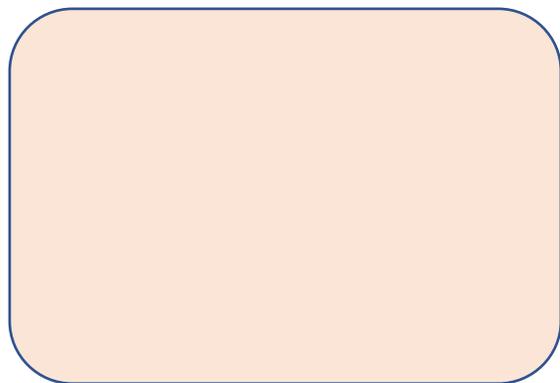
檢視八:2020/21年面對的三大挑戰及機會 (>20%影響)



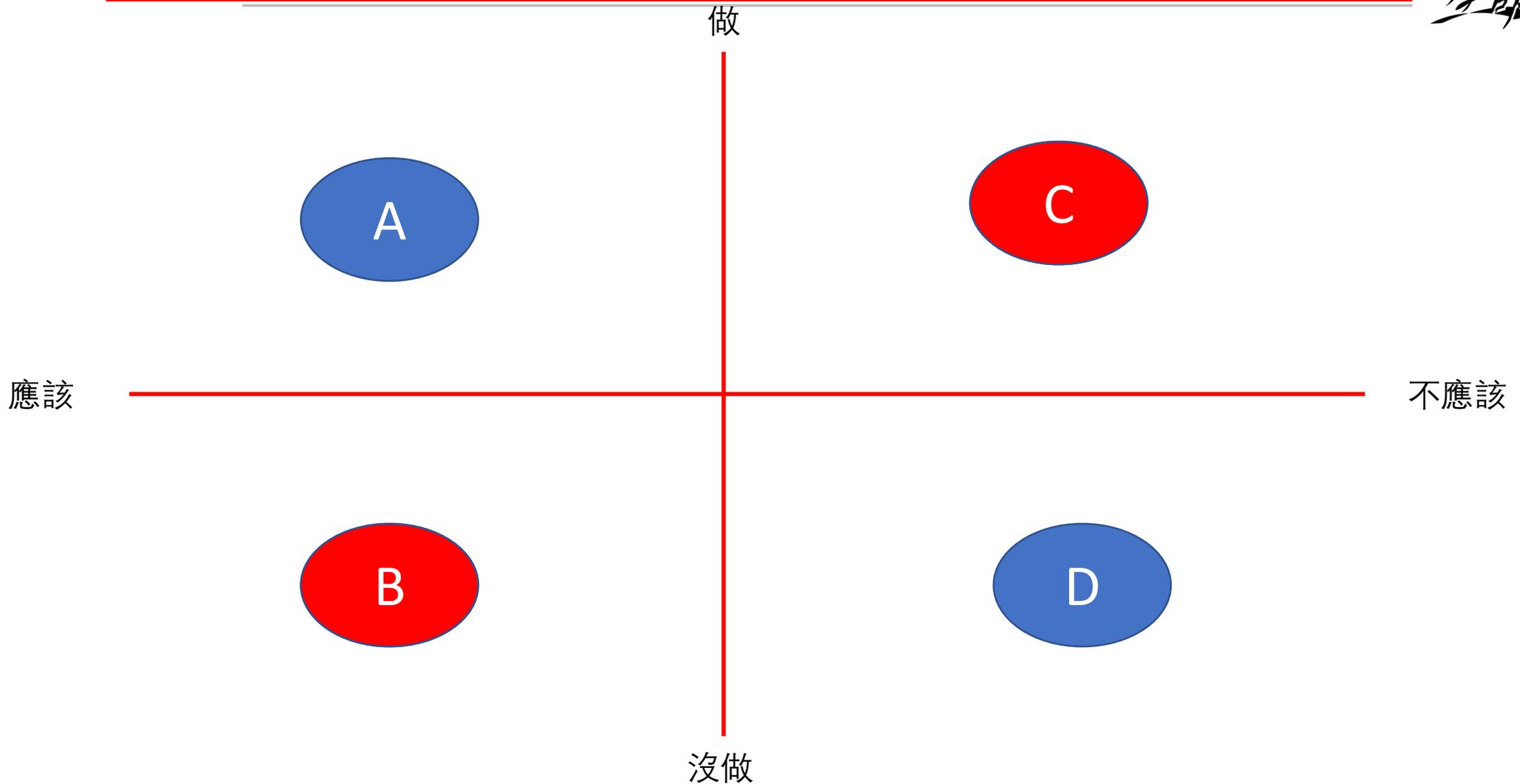
挑戰



機會



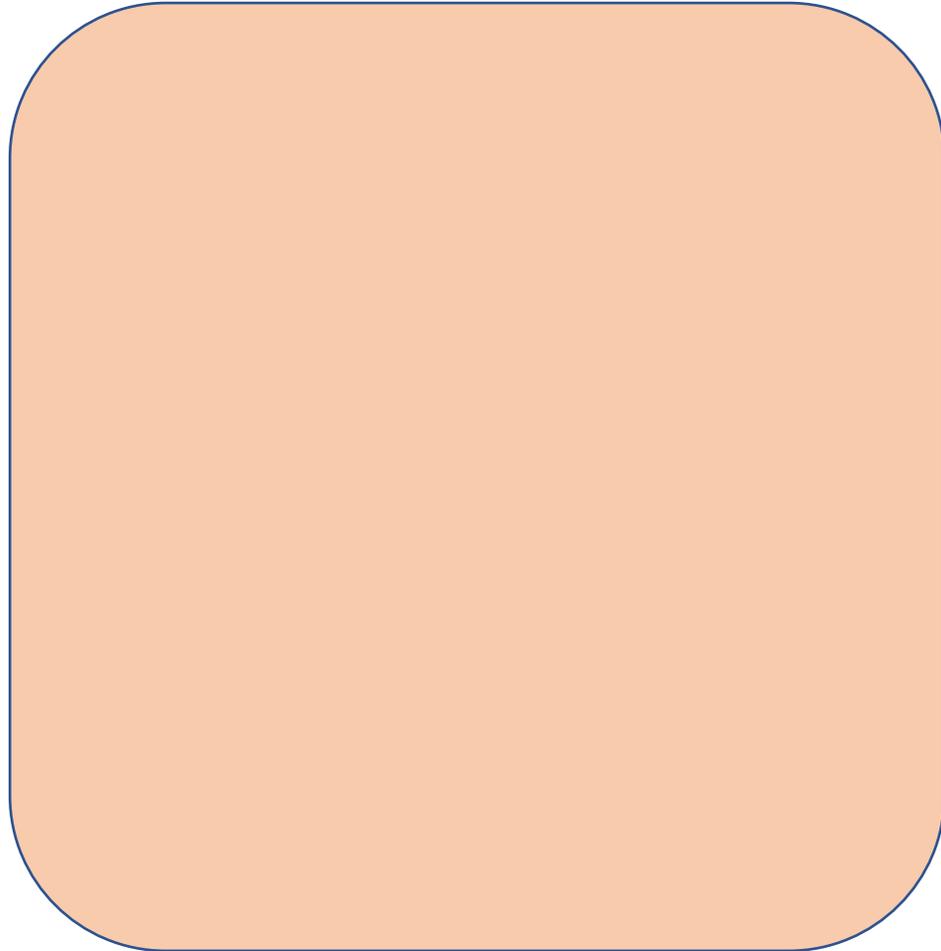
检视九:2019年的反思 (Where Should Be Your Focus)



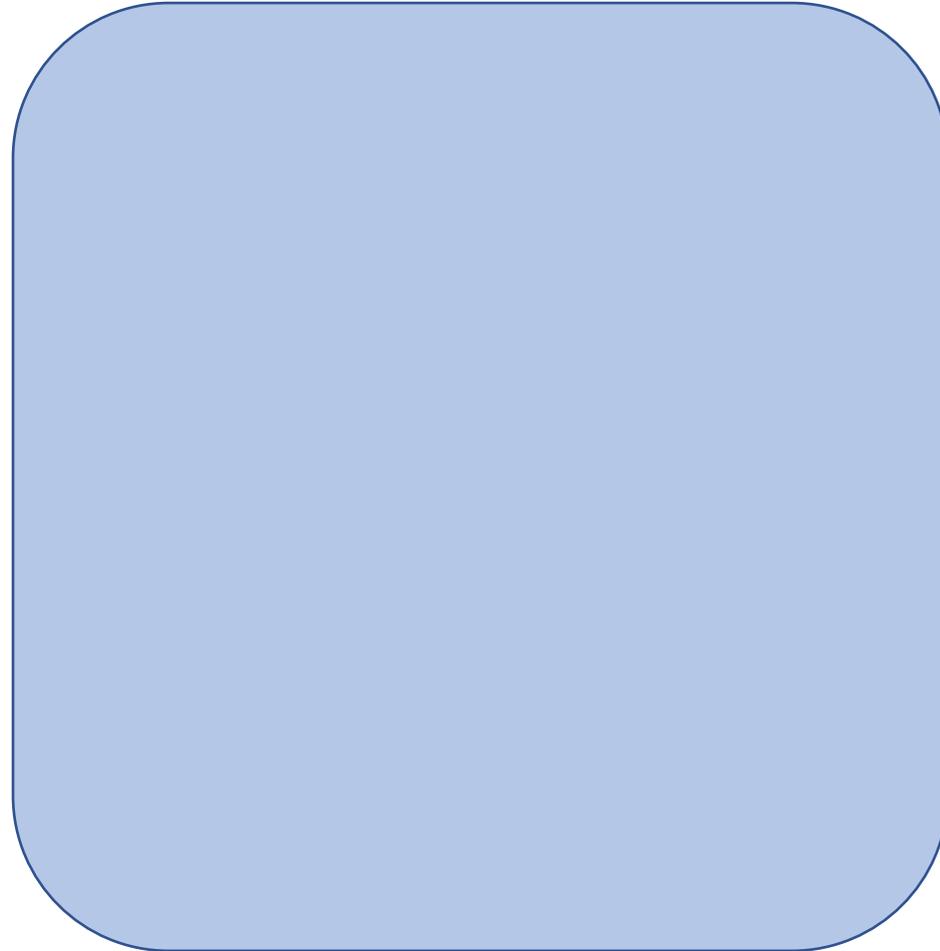
做对的事 - 用对的方法 - 和对的人



应该 (Should)



不应该 (Should Not)



总结检视成果



客观评估了我的团队的真实状况, 我目前给自己的总评分是 (1 - 10) :

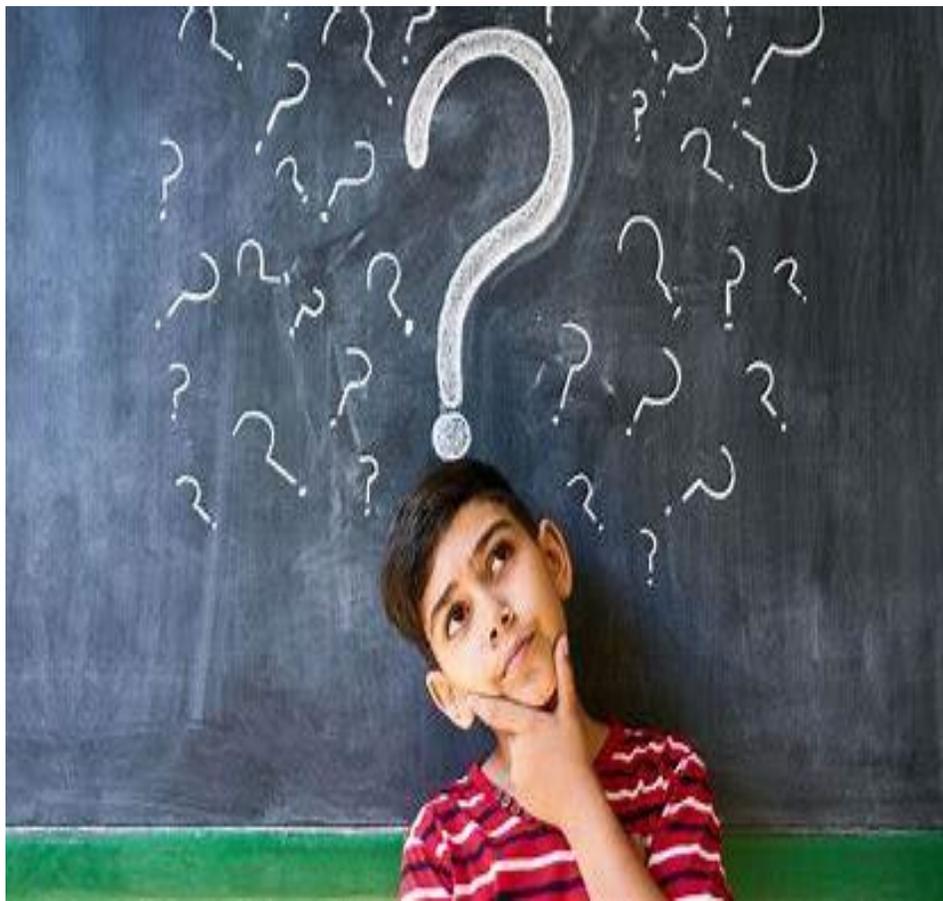
我承诺六个月后再一次评估, 会努力达致 :

十二个月后团队发展评分会达致 :

檢視篇：Diagnosis 2 (知彼)

by Tan Kar Hor
讲师：陈嘉虎

生命 脉动
LIFE CONNECTION



坦诚客观的问自己几个问题:

1. 在马来西亚/新加坡保险行业还有前/钱途吗？
2. 值得我全身心投入吗？
3. 若用心发展可以去到什么程度？
4. 行业未来有怎样的走势？
5. 组织发展的前景如何？
6. 我肯定要从事团队经营吗？

1. 市场的宽度看民众面对的问题

八大危机 + 四大契机

- 。走得太急
- 。意外太多
- 。病得太重
- 。老得太久
- 。涨得太快
- 。存得太少
- 。保得太低
- 。亏得太狠

QUANJING.COM
老龄化

少子化

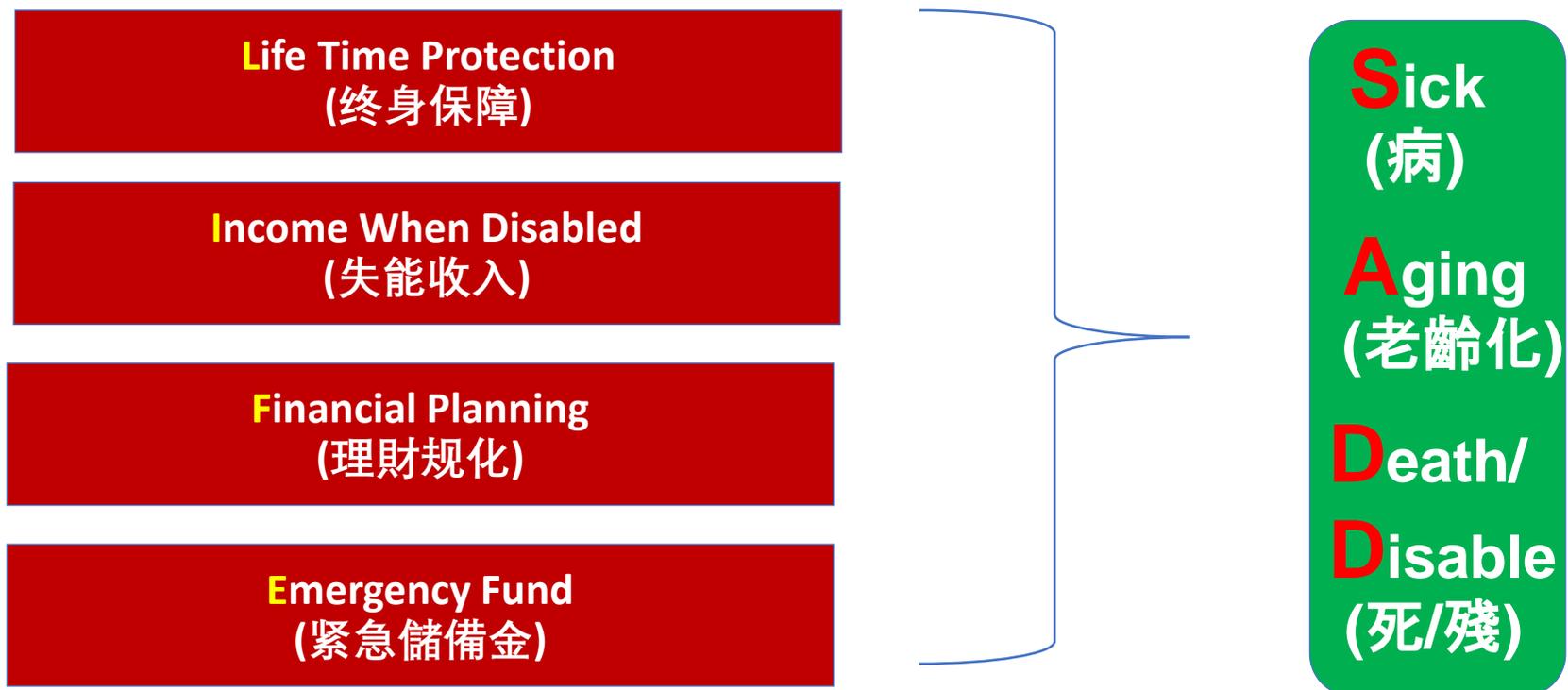
国际化

科技化

地利:我們的价值是什么



我們是人們生命中的**護航者**; 我們提供**LIFE**
(生命) 方案以減少悲劇 (**SAD**) 的影響



人們需要 LIFE 方案嗎 - 智者無惑



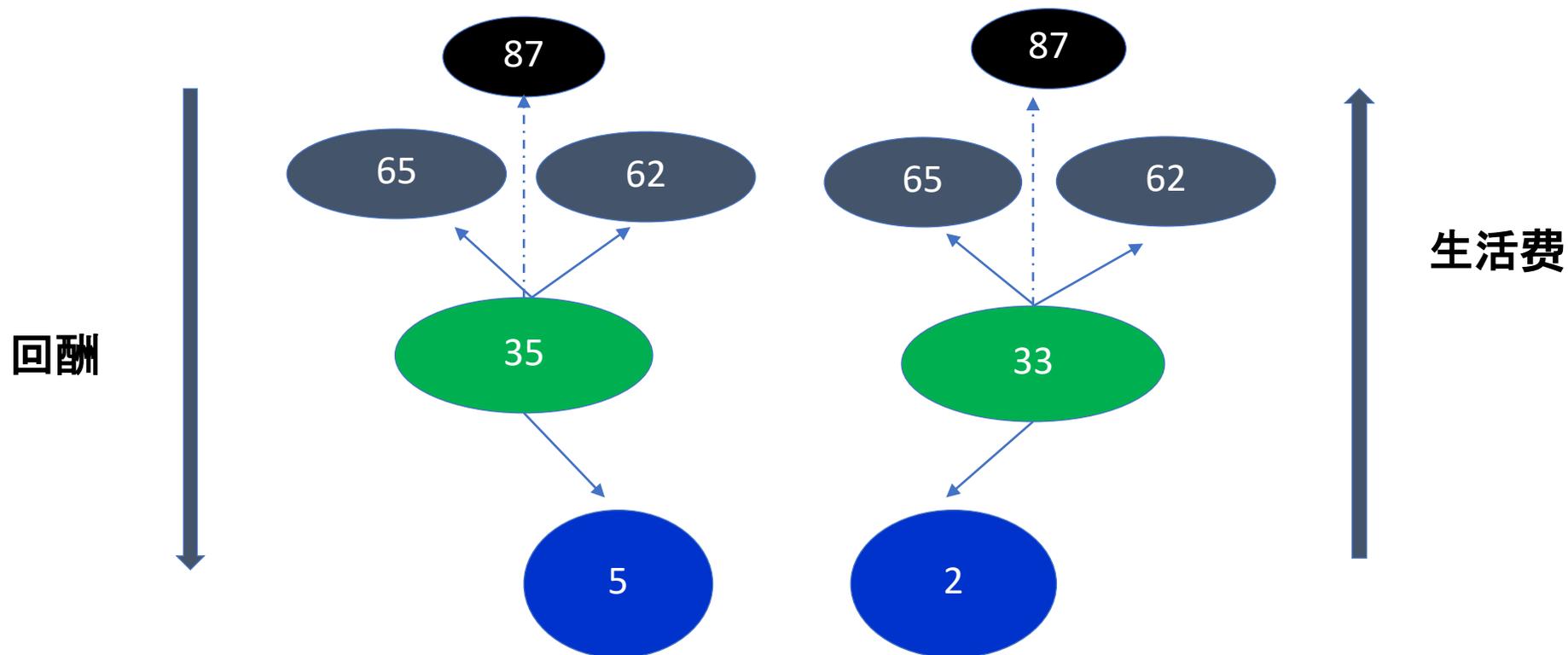
現今人們需面對的問題

1. 我們是活得更長還是病得更長？在亞州的城市, 六旬以上者患上慢性疾病的机率 > 70% (長期醫療方案)
2. > 85%的人死于重疾 (重大病症醫療方案)
3. 就一般人而言, 1/3的血汗儲蓄將花在醫療費上. 在台灣六十歲以上的人平均每年需花大約十萬台幣在醫療費上 (龐大老年護理費用方案)
4. 在亞州過去幾年醫藥費平均以年增8.5%上漲, 大幅超過薪酬的增漲 (長期緊急費用方案)
5. 收入期與退休期的不符 (32 : 10 對 28 : 30) (龐大退休金方案)

新世代“亞歷山大”圖



6. 淨儲蓄減少, 負擔加大



人工智能 (A.I)



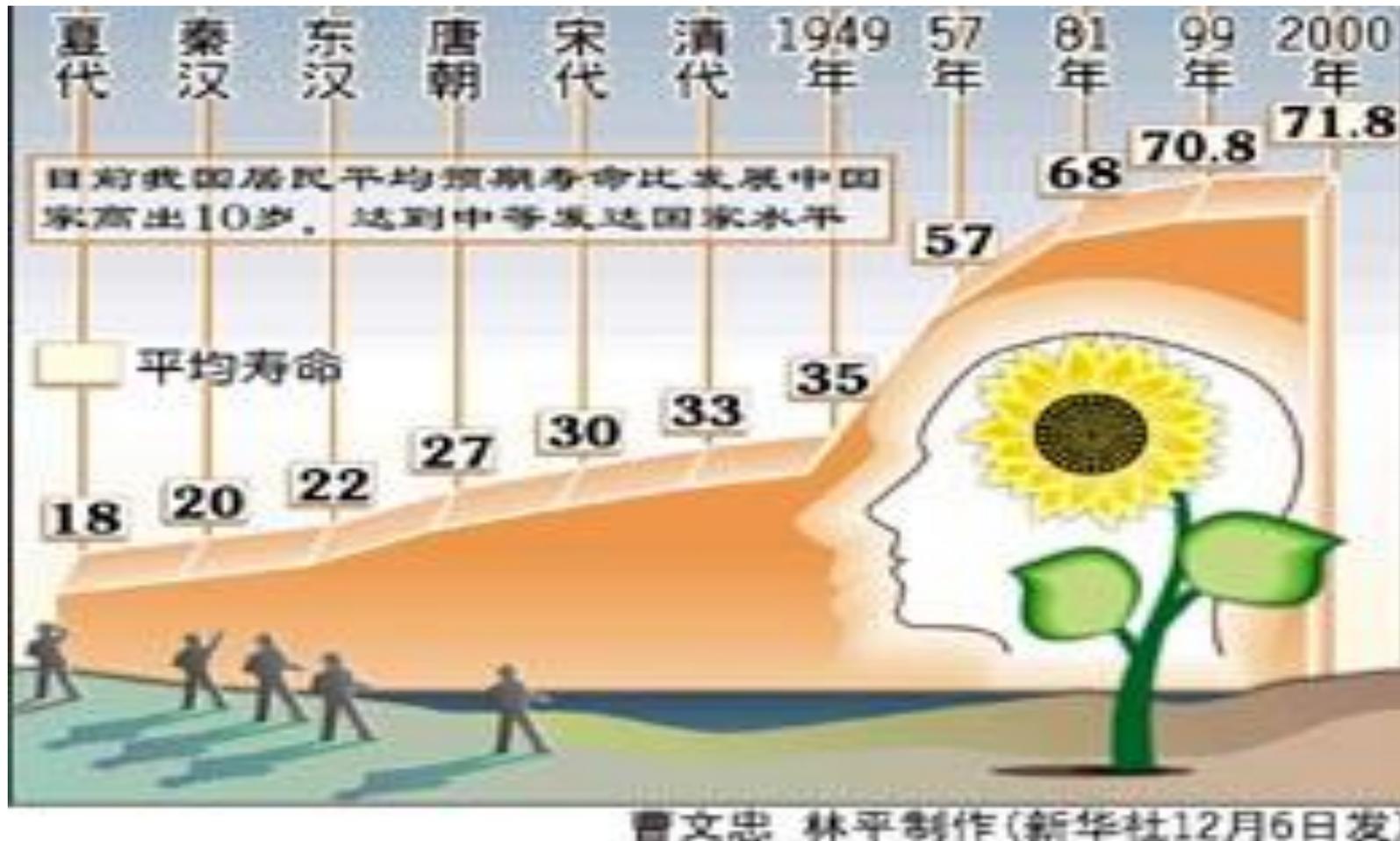
7. 跟据美国最新的一份报告, 预测在未来十年, 有500種工作將會因人工智能的到来而被淘汰:

- . IBM 推出的Watson 軟件能提供比人類更快更准确的法律意見 (90% Vs 70%)
- . 同樣的軟件能提供比專業醫生高出四倍的癌症鑑定
- . AI 司机能把車禍率從每十万公里一宗減低至每一千万公里一宗

那一些工作較難被取代:

1. 需要更多更深入的人際交流工作
2. 需要投入更多的感情与溫度的工作
3. 需要更深度的客戶體驗 (Customer Experience)
4. 多元及复雜的需求
5. 需要主動銷售的行業

8. 長壽風險 – Longevity Risk



壽命 > 儲蓄

2. 市场的深度看产品的需求

保險/理財行业属于哪一“品”？

排斥品----不單只自己不買也影响别人不要買
(六,七十年代)

選擇品----视情况偶爾買一些(八十年代)

附属品----搭配着買一些(九十年代)

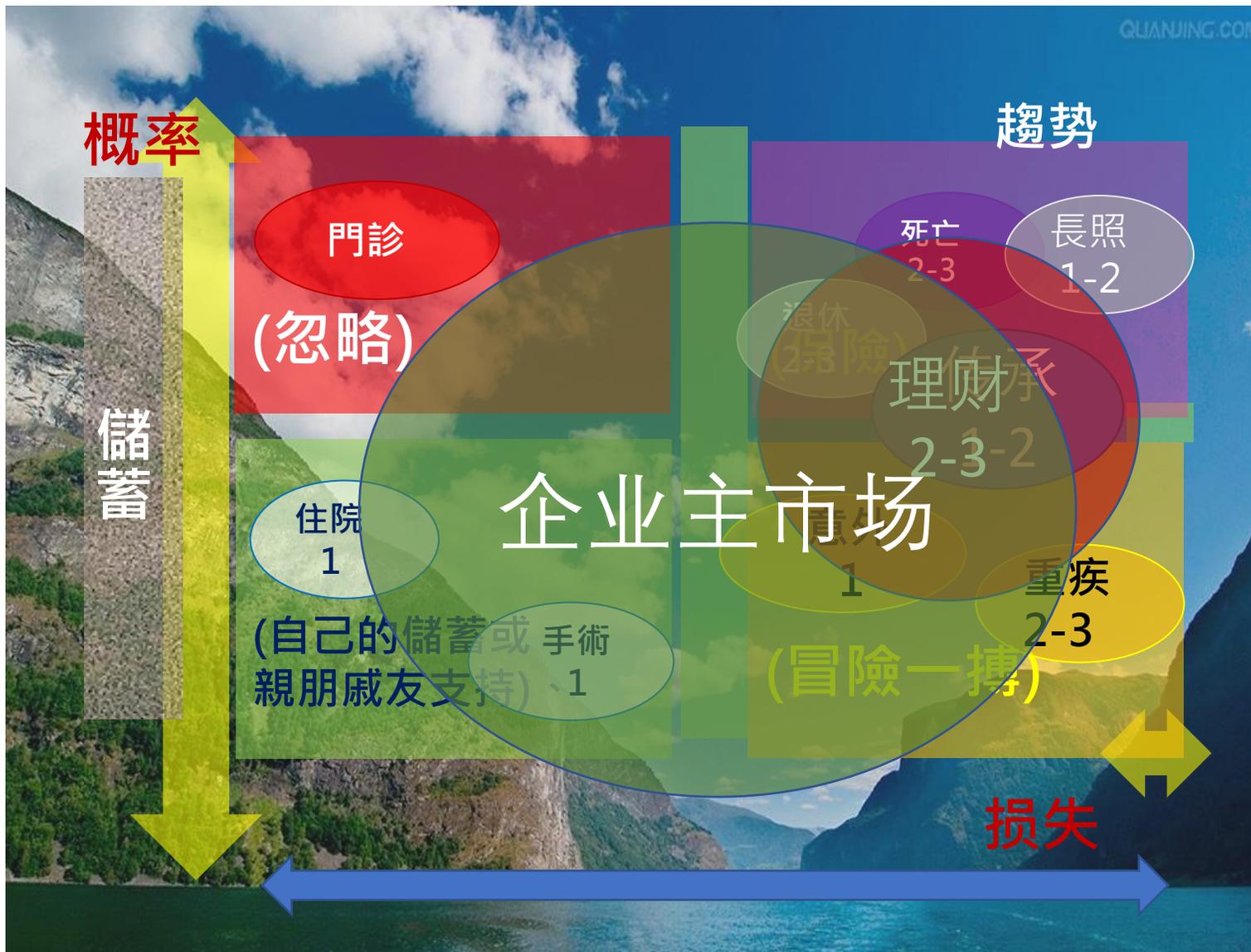
必需品----要買也得買, 不想買都得買(千喜年代)

保值品----珍藏傳承無比珍惜(今天)

珍贵品----購買是一種身份的象徵(明天)

人生損益表

国际市場



超越保險的客戶體驗額外價值

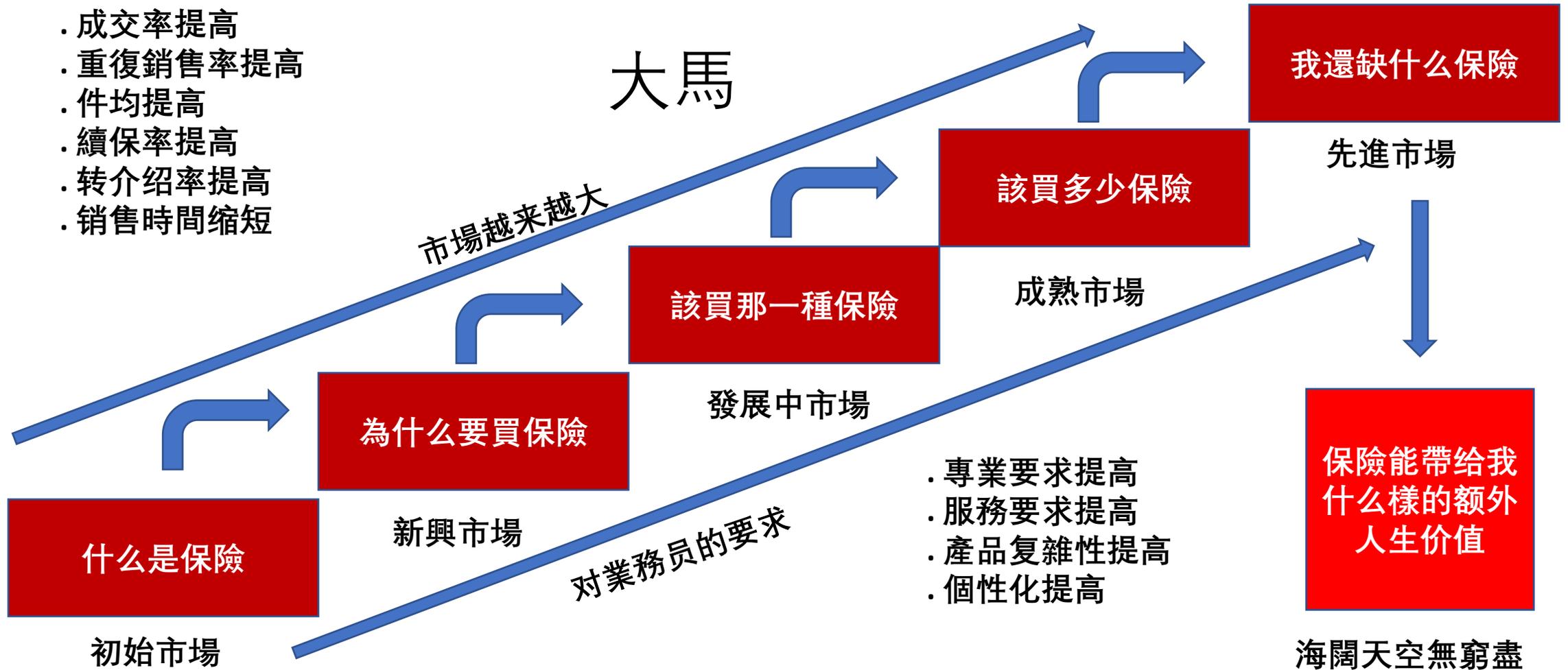
海外專家醫療

名校高等教育

健康養生護理

老年照護

3. 市場的高度看進展的趨勢



4. 市场的长度

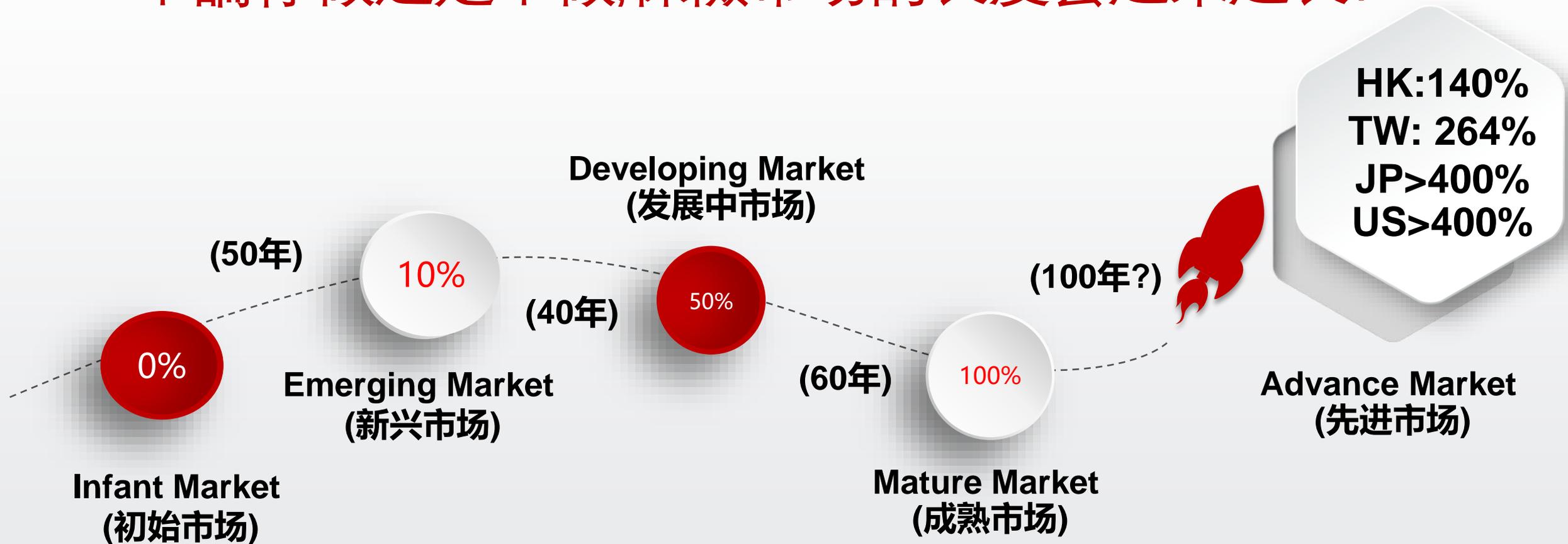




纬度一: 投保率 (長度)



不論你做还是不做, 保險市場的長度会越来越長?





纬度二: 投保件 (深度)



不论你做还是不做, 保险市场的深度会越来越深?

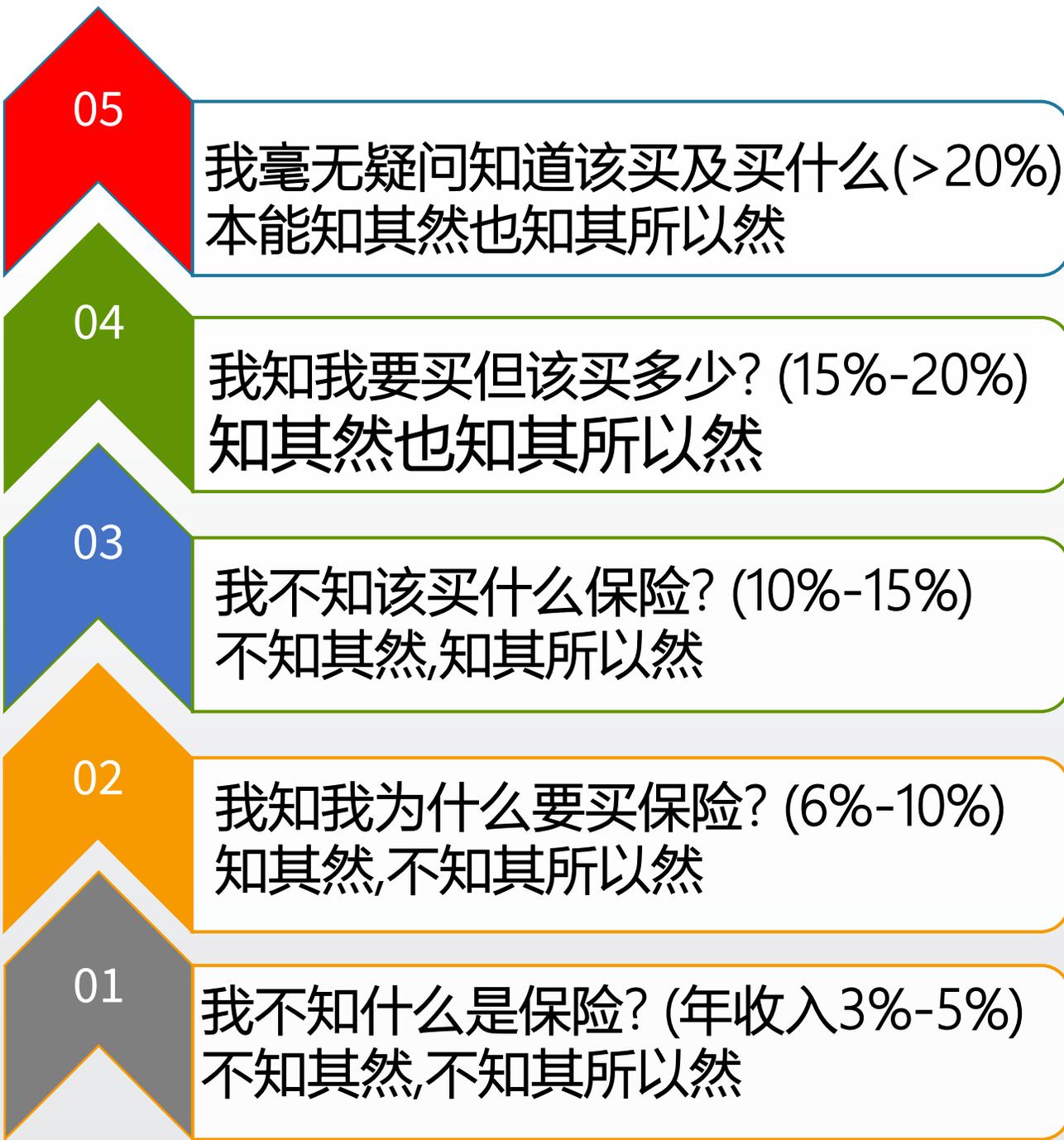




纬度三:保险需求的高度



五大需求层次
每个层次的提升
非得花几十年的
时间不可



纬度四:市场的容量度:真正业务员(Real Agent)的比率

01 总业务员人数 (100%)

65 :1

02 活动业务员人数 (30%-50%)

130 :1

03 一年活动超过六个月的业务员人数 (8%-10%)

657 :1

04 高产能,高绩效业务员人数 (50% MDRT/IDA) 2%-3%
世界级业务员人数 (<1%)

2,190 :1

台湾 : 2300万人口, 35万业务员

纬度四:市场的容量度:真正业务员(Real Agent)的比率

01 总业务员人数 (100%)

428 :1

02 活动业务员人数 (30%-50%)

1428 :1

03 一年活动超过六个月的业务员人数 (8%-10%)

5357 :1

04 高产能,高绩效业务员人数 (50% MDRT/IDA) 2%-3%
世界级业务员人数 (<1%)

21,428 :1

马来西亚 : 3000万人口, 7万业务员

無限的飽和度

一般產品

市場:100個人
30個已購買
市場空間 =
 $100 - 30 = 70$

一般必需品

市場:100個人
30個已購買
市場空間 =
 $100 - 30 = 100$

保險

市場:100個人
30個已購買
市場空間 =
 $100 - 30 \Rightarrow 130$

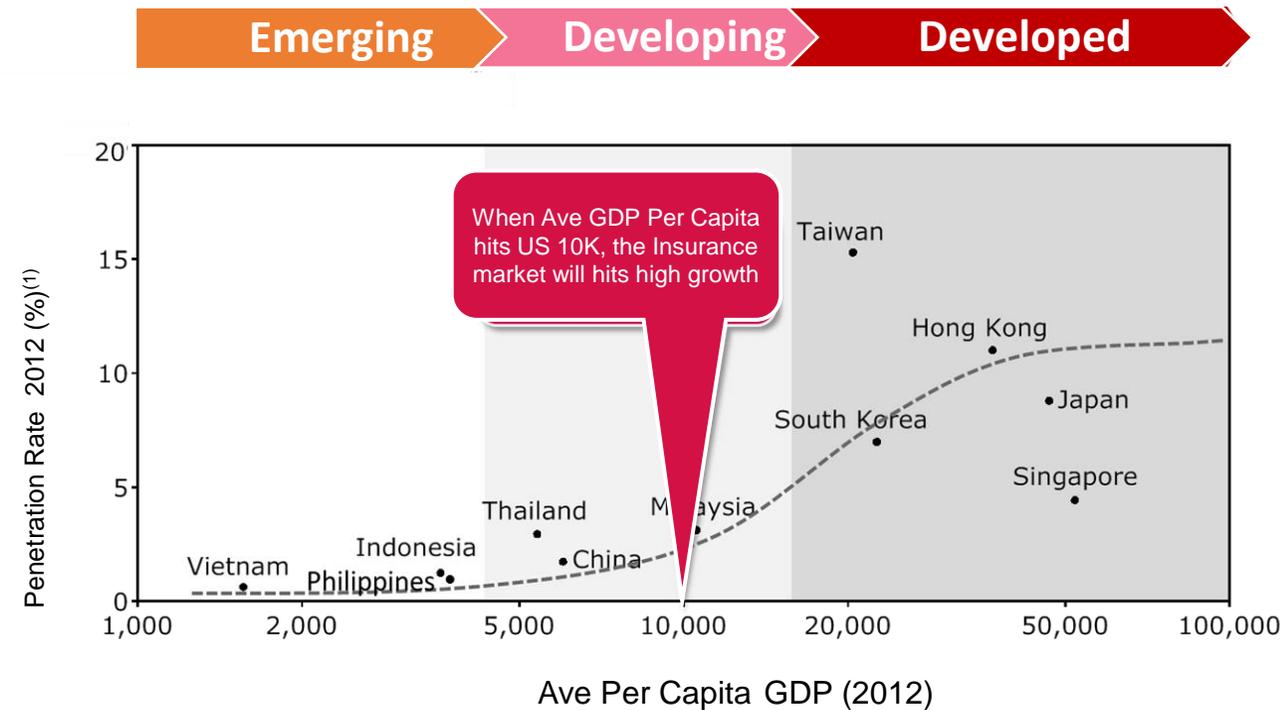
無

限

總得買

因為了解
會持續買

Asia's Life Insurance Market Is At Inflation Point (US10K Per C.I & FD Rate < 2%)



FD Rate :

- . TW : 1%
- . HK : 1%-1.5%
- . Japan : -0.5% - 0%
- . Singapore : 1%
- . South Korea : 1 %
- Malaysia(Sept) : 1.5%

(1) 保費滲透率等於壽險保費除以GDP;以美元計算;GDP未經購買力平準化;資料來源: Bain, Euromonitor; Swiss Re, Sigma, EIU

为什么会如此?



1. 有隔夜之糧去考虑生存以外的保障
2. 释放现金,特别是 100K 以下的儲蓄
3. 儲蓄及消费的心里拐点
4. 保障基本额度增大 e.g. 年消费100k @ 5% , 本命錢 = 2M;
@1.5%; 本金 = 6.7M
5. 保障成本趋零或成正. $\$5000 \times 1.5\% = 75$ 一年, 6.25一个月
花6.25保 $\$200,000 = 32,000$ 个月中只要出事就值回
6. 全方位保障及理财的紧迫性大幅增强

值得經營嗎？



何謂經營：不只看今朝，更要看千秋
保險在金融行業，就是厚積薄發，百年見真章的行業

前30年不
露痕迹

次30年漸
露光芒

后40年定海神針

保险公司的与众不同及经营方向的演变



- . 保单年限
- . 保单质量(续保率)
- . 保障的浓度
- . 保单成本
- . 保单利润
- . 保单的保证率

利润
(OPAT)

内含
价值

股价
分红

市场份额

融资渠道

规模

不论是公司还是业务团队，
应该聚焦于经营内含价值

何謂內含價值

儲蓄險：100M

第一年：總費用 130%

虧：30M

為什麼還要
大事鼓勵業
務員多賣？

儲蓄險：100M

20年收回折算：內含價值 60%

賺：60M

值得經營
與投入

业务团队客源的内含价值



基本假设

- . 25年期限, 续保率:100%
- . 每个客户可购买10-12张单,但平均只和你买5张
- . 满意的客户一生推介25个准客户,从中可成交5个新客户
- . 件均: 马币3,600
- . 以100个客户为单位推算

红色标注数据取
决于有效的经营

未来直接成交:100个客户 X 5张 = 500张
转介绍: 100个客户 x 5个客户 x 5张 = 2500张
总保费: 3,000张 x RM 3,600 = 10,800,000
总内含价值: 10,800,000 x 90% = RM9,720,000
300个客户: RM9,720,000 x 3 = RM29,160,000
25年平均: RM29,160,000/25 = RM 1,166,400

一个拥有1万个客户团队的总内含价值
 $10,000/100 \times 10,800,000 = RM1,080,000,000$
平均管理费 (10%)
总团队内含价值: **RM 108,000,000**

还未计算在100里面可能有5-8个可以成为转介绍中心及伙伴

业务团队的真实情况



实际情况

- . 15年期限
- . 每个客户可购买10-12张单,但平均只和你买1.5张
- . 每10个客户只介绍一个客户
- . 件均: 马币2,400
- . 以100个客户为单位推算

未来直接成交: 100个客户 X 1.5张 = 150张
转介绍: 100个客户 x 0.15个客户 x 1.5张 = 15张
总保费: 165张 x RM 2,400 = RM396,000
总内含价值: 396,000 x 75% = RM297,000
300个客户: RM 29,000 x 3 = RM 891,000
25年平均: RM891,000 / 15 = RM 59,400

一个拥有1万个客户团队的总内含价值
 $10,000 / 100 \times 396,000 = RM39,600,000$
平均管理费 (10%)
总团队内含价值: **RM3,960,000**

红色标注数据取
决于有效的经营

这就是为何很多业务员及团队
不能持续经营的主要关键

业务团队增员内含价值



基本假设

- . 25年期限
- . 每个季度增一个业务员
- . 流失率 50%
- . 留存的80% 一般(NT80万)
20%绩优
- . 绩优业务员是在第六年才达成MDRT/IDA

25年 x 4 = 100个业务员

留存: $100 \times 50\% = 50$ 个

40个一般, 10 绩优

总内含价值

40 个 x 11,400,000 = 456,000,000

10 个 x 34,100,000 = 341,000,000

值得
经营
吗?

NT797,000,000

5. 市场的浓度:新疫情下的契机

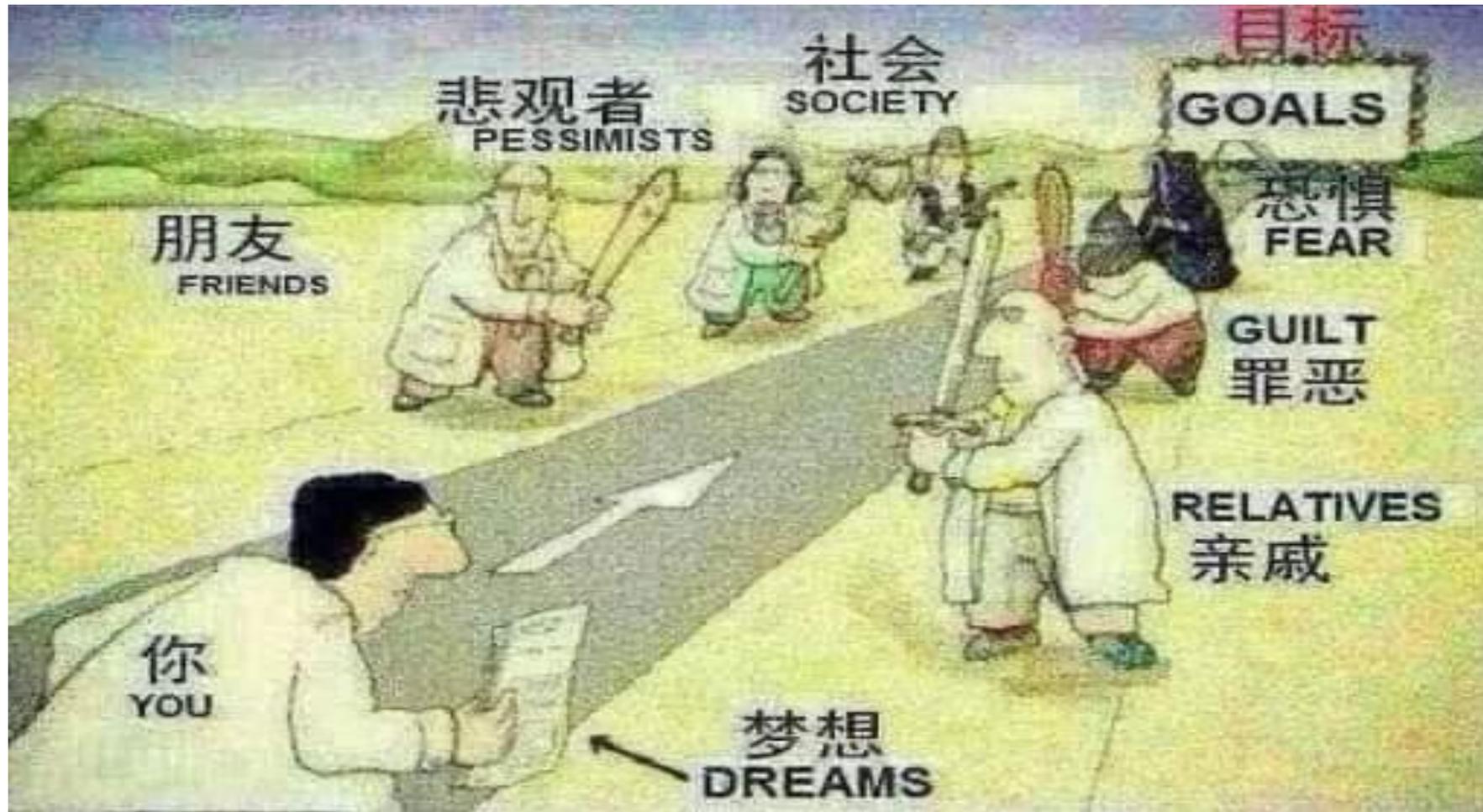


新冠肺炎疫情对保险业带来的影响:新秩序,新模式

- . 健康意识的普及化
- . 危机意识的高度化
- . 长期储蓄的高度渴望化
- . 稳健回报的正常化
- . 线上交流的需求化
- . 长期保障需求的强化
- . 理财规划的年轻化
- . 保险业认同感的深化
- . 专业及透明要求的催化

- . 更多人更愿意了解保险
- . 调整对保险的消费顺序
- . 提高花在保险的总预算及购买件数
- . 注重全方位的理财和保障
- . 侧重线上和线下的结合
- . 从感性转向理性投保
- . 更着重专业的要求
- . 经营领域及活动的扩大

注意邁向成功路途上的障礙



市场不在外面而是在内心



生命最大的動力就是找到生存的意義. 工作也如此, 找到动力就找到市场



為什麼投身保險行業



選擇的背後的意義是什麼？理由只讓你開始但意義讓你堅持下去

對你的重要性: 1 - 5

為什麼投身保險行業



也許你未必真的喜歡做保險,但這並不重要,關鍵在於你喜歡你的人生目標嗎?你熱愛你的家人想要給他們一個更好的生活嗎?除了保險,你還有其他更好的選擇嗎?若沒有,不妨好好認真的經營保險,一千八百個日子后,你就會發現你離不開它

也許保險不是我理想的工作,但它卻是能讓我達致我所有理想的工作

成为世界级团队的五大障碍



东岳泰山
(习惯圈Habit)

中岳嵩山
(舒适圈Comfort)

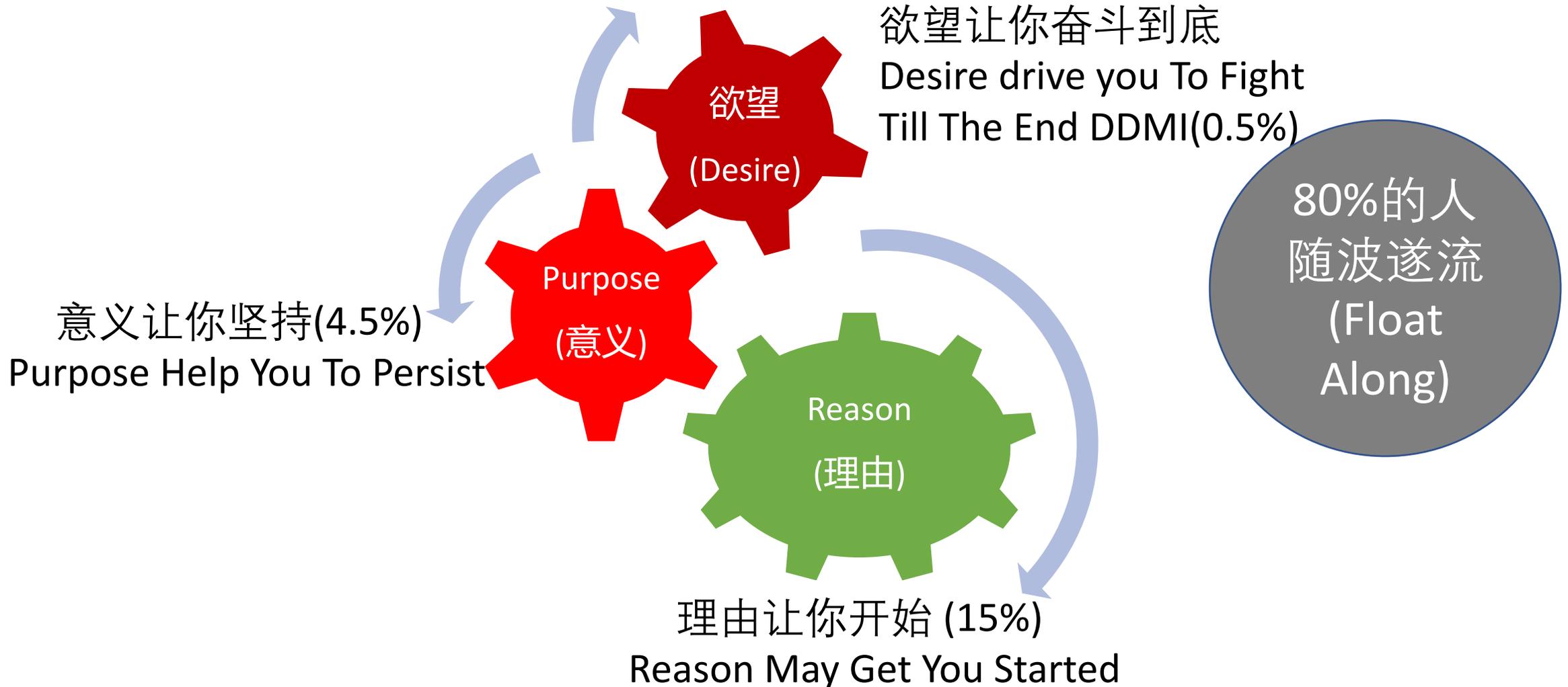
西岳华山
(大环境Environment)

南岳衡山
(未知恐惧Fear)

北岳恆山
(惰性Laziness)

跨越五岳的唯一动力: 强烈的企图心
Strong Desire To Fight

从心出发



為何要努力賺錢



我非常努力的赚钱不是因为我爱钱而是不想这辈子因为钱而必须和谁低声下气,委屈求全!

你理想中的生活是那一级别

生命就像一趟旅程，你若乘飛機會選擇那一種機票？

經濟艙
(IDA)

高級經濟艙
(銀龍)

商務艙
(金龍)

頭等艙
(白金龍)

没有好或不好。是一種選擇。

没乘过飞机的一般大众

就從高級經
濟艙開始

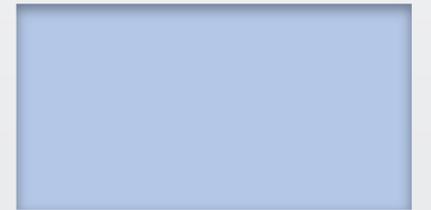
三十年的創業期需
要多少的收入？



房子

一間位于市區外圍 120 – 150 平方米的公寓帶裝修加家電，傢私，一切公具，每十年維修一次 (80% Loan)。

1.5M (800k)



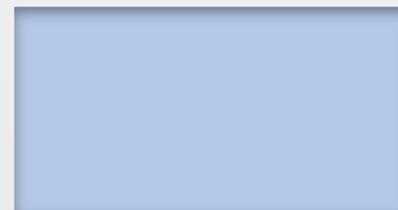
車子

1000/月 × 12 個月 × 30 年

+ (120k × 4) - 120k

=

720k

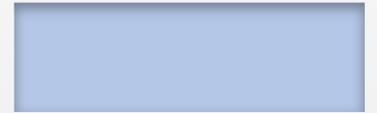


兩個孩子十七年的教育費

國內： 0.5M



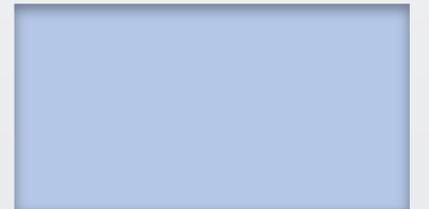
國外： 1.8M



奉養父母

$300 \times 4 \times 12 \text{mth} \times 25 \text{yrs} =$

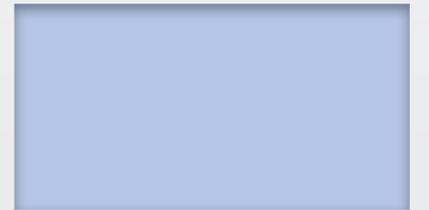
0.36M



一家四口生活費

$4\text{k/mth} \times 12\text{mth} \times 30\text{yrs} =$

1.44M





休閒

$$600/\text{月} \times 12\text{月} \times 30\text{年} =$$

0.22M



退休生活

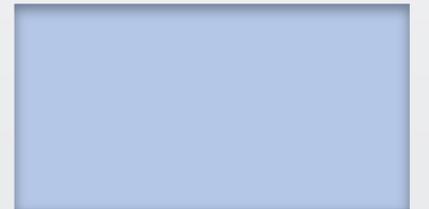
2,500×12 月×30年

= 0.9M

醫療6,000 x 30 + 200,000

= 380,000

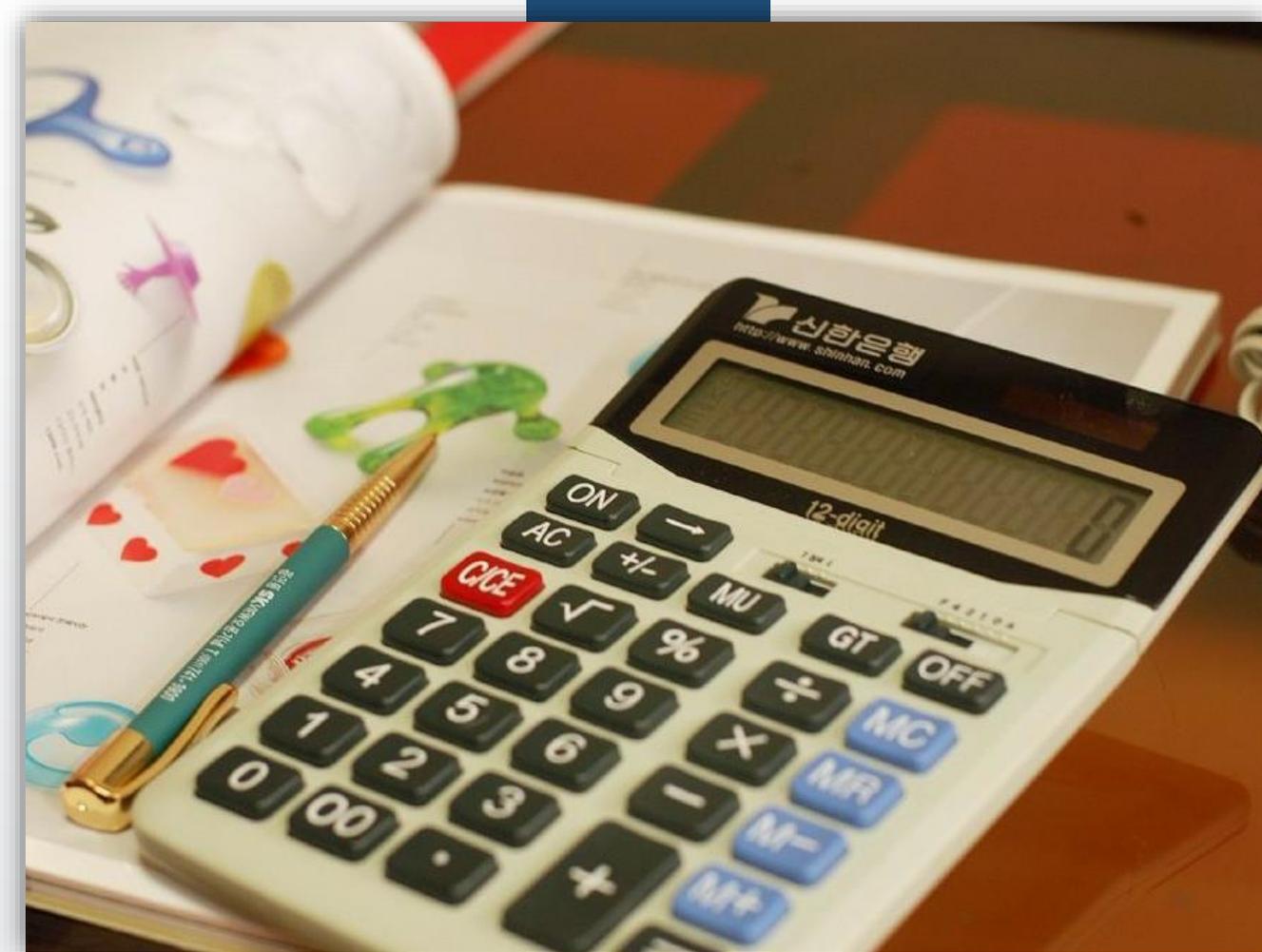
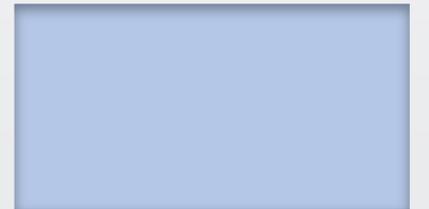
1.28M



總數

房子 : 1.5M	生活 : 1.44M
車子 : 0.72M	休閒 : 0.22M
教育 : 0.5M	退休 : 1.28M
父母 : 0.36M	

6.02M!!





$$6.02\text{M} \div 30 \div 12$$
$$= 16,722 \text{ /月}$$



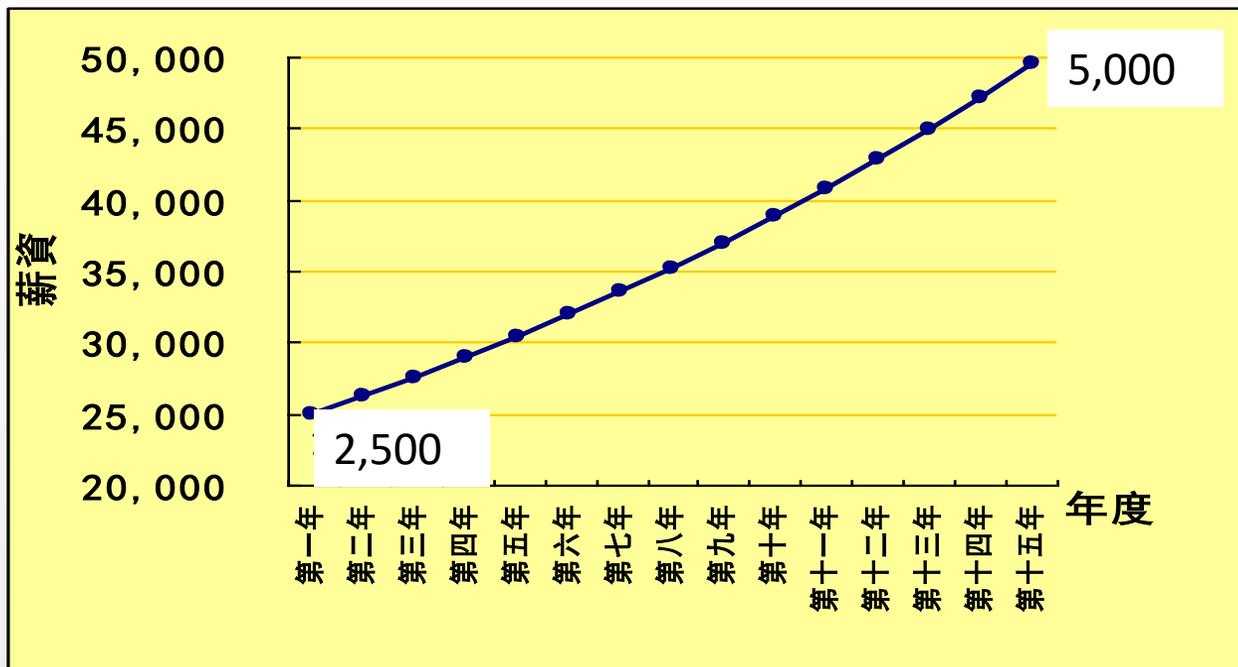
多久才能賺到

起薪：2,500

每年：+5%

青春無敵15年

25年=0.1M





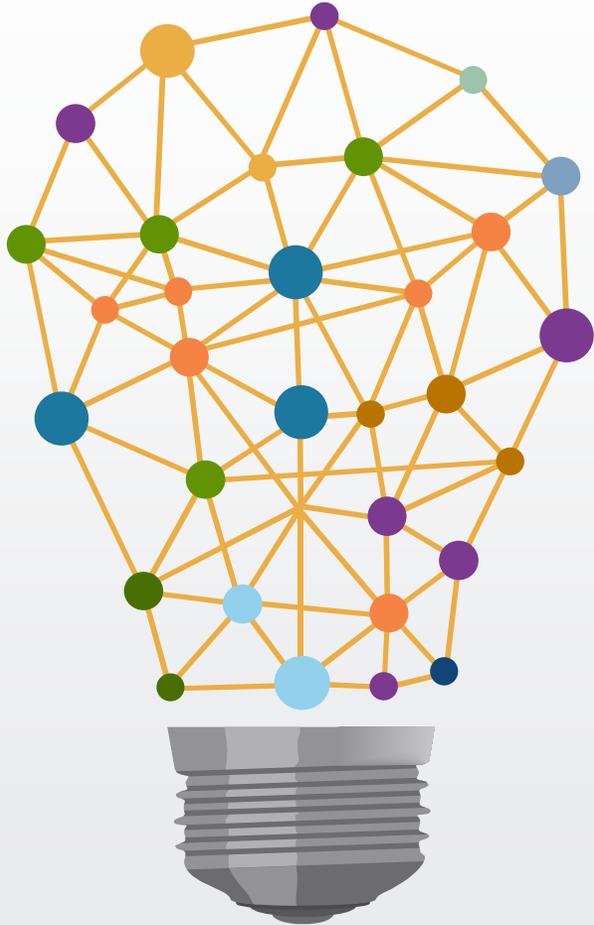
一般收入6,000, 夫妻兩人工作

$$6,000 \times 2 \times 12 \times 30 = 4.32M$$

還差 1.70M



如何解決？



- 不给父母：0.36M
- 沒休閒：0.22M
- 沒車子： $(0.65M/2 = 0.32M)$
- 降低退休前后的生活费：0.30M

難道真的要省教育費嗎

3 個 關鍵問題



1

要過這種生活嗎？



2

會快樂嗎？



3

值得嗎？

以上的計算還未含：



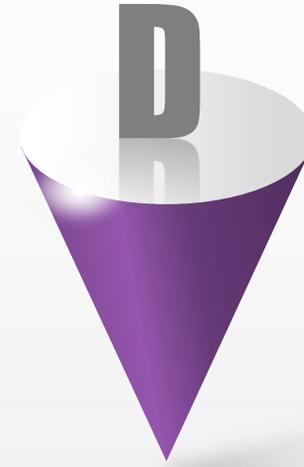
所得稅



通貨膨脹



額外開支



**60歲前不生
病，不住院**

9M(+60%)

天使因为没办法照顾到每一个人
所以创造了

保险

你因为没办法照顾到更多的客户
所以你要

增员

你如何看待保險這個事業



過日子

兼業

職業

專業

事業

企業



掙扎求存

平平凡凡

中规中矩

一番成就

迈向卓越

海闊天空

業務員最重要的職責是什麼：

1. 和風險賽跑, 看誰先進入客戶的家
2. 和風險搏弈, 不讓風險趁虛而入
3. 和人性拔河, 不讓僥幸心態滋生
4. 和物慾搏鬥, 克制不必要的消費

業務員每天都在城市的前線奮鬥, 為千萬家庭達致:

- 生得瀟灑
- 老得尊嚴
- 病得豁達
- 走得無憾

我們是否能夠說一句:

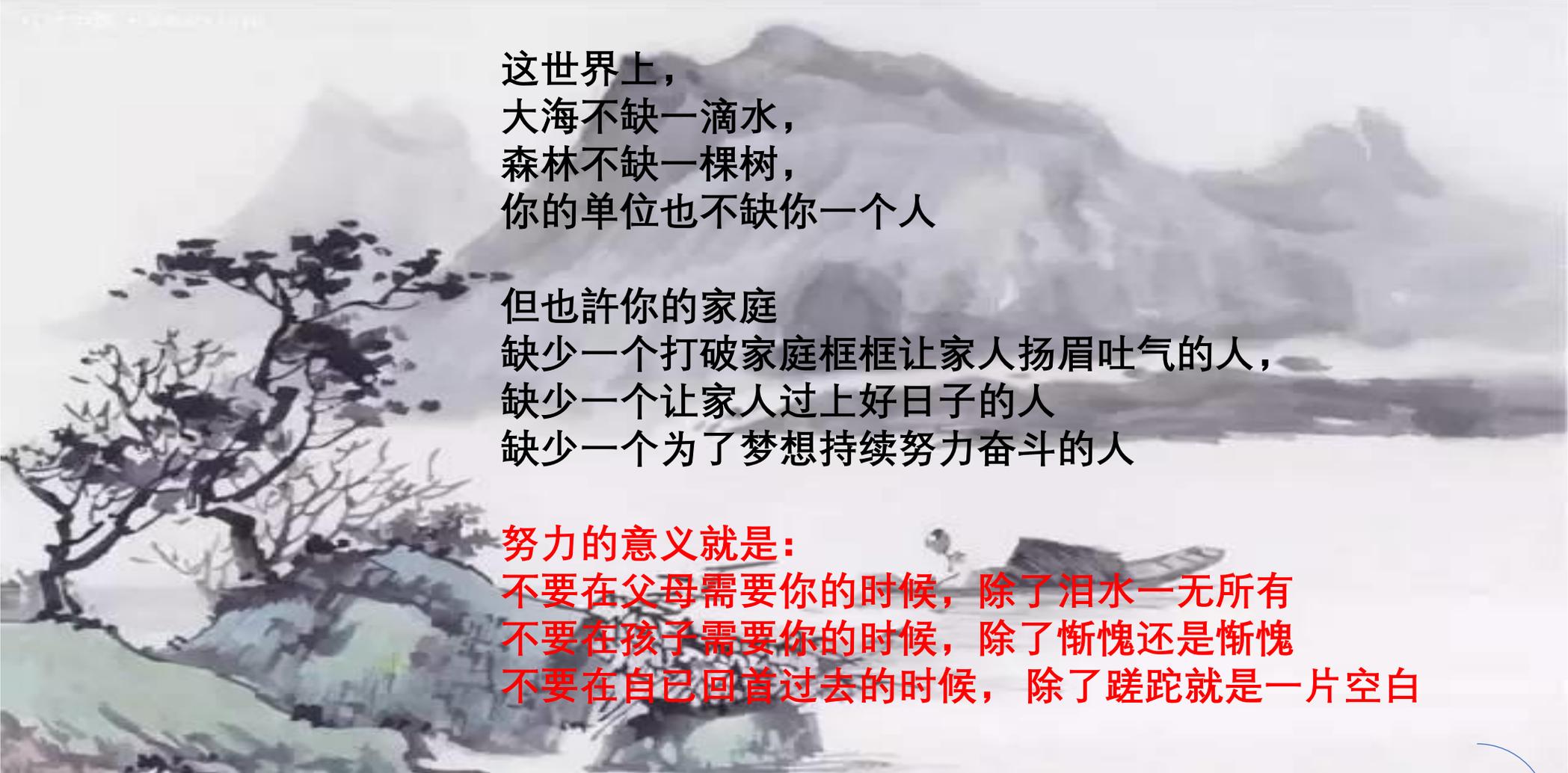
我做保險我驕傲

做个决定吧



1. 我願意為我的決擇全力以赴嗎？
2. 我願意承擔起一切后果嗎？
3. 我願意用最積極和正面的態度面對一切的障礙与挑戰嗎？
4. 我願意對這個決策負起全責並相信一切的结果都會是最好的嗎？
5. 我願意竭盡所能堅持到終點嗎？
6. 我願意不勞其烦的不斷改進致到成功嗎？
7. 我願意為它奉行一生嗎？

寄語



这世界上，
大海不缺一滴水，
森林不缺一棵树，
你的单位也不缺你一个人

但也許你的家庭
缺少一个打破家庭框框让家人扬眉吐气的人，
缺少一个让家人过上好日子的人
缺少一个为了梦想持续努力奋斗的人

努力的意义就是：
不要在父母需要你的时候，除了泪水一无所有
不要在孩子需要你的时候，除了惭愧还是惭愧
不要在自己回首过去的时候，除了蹉跎就是一片空白

My E Mail :
lifecconnection365@outlook.com

My FB : [LIFE Connection](https://www.facebook.com/lifecconnection365)
([fb.com/lifecconnection365](https://www.facebook.com/lifecconnection365))

