



ATP 世界顶尖團隊發展精髓

(The Essentials Of Building World Class Agency)



第三单元：招賢納士系統 (留存)

By Tan Kar Hor
讲师：陈嘉虎



招賢納士系統

目的

這一講的主要目的是提供學員對招賢納士的主要**心態**及**步驟**有個全面的認知以便能夠更好的吸引，招募 及留存人才(This unit is to share with the participants the Attitude & Key Steps needed to conduct an effective Talent Recruitment)

這一講也會教授學員如何把所有的步驟組合一起形成一個**系統**讓整個招募過程更順暢，一致及有效 (This unit will highlight how all the steps can be aligned and put together to form a structure process in Talent Recruitment . Make it consistent & Effective)

困惑

不論在那一個市場, 大部份主管都面對以下的三大困惑

In most markets, leaders are facing the following dilemma:

1. 為何新業務員的活動率这么低 (<25%)
(Why new agent's act ratio is so low)
2. 即使有活動但產能不高 (< 1 周 1 單)
(Even the active agent's productivity is not high)
3. 為何留存率这么低 (13th < 35%, 25th < 15%)
(Why the retention rate so low)



期望與實際的若差 (Expectation Vs Reality)

我們常說保險業：



 天使 与  魔鬼

○ 為何三低 (**Why The 3 Rates Are Low**)

為何低活動率(Act), 低產能(Productivity), 低留存 (Retention)?

想像是豐滿的 現實是骨感的

○ 大师智慧之言



在团队的经营中，不论你的业绩成长多少若每一年沒有净增人員，那你的团队是在萎缩中

留存
(Retention)



团队即使有人员淨增长，若增長的是不合适的人，長期上来说弊多于利

产能
(Productivity)

● 經營之正道 ●



○ 三個關鍵決定成敗 (3 Key Elements)

我们常说看一间企业有沒前途就看它的**EPS** (Earning Per Share), 业务团队的留存及產能也看**E.P.S** :

- ✓ **E**nter Positioning : 入职的定位 (第一講)
- ✓ **P**re Contract Preparation : 签约前的准备 (第二講)
- ✓ **S**trong Start : 首30 – 90 天的启动節奏 (第三講)

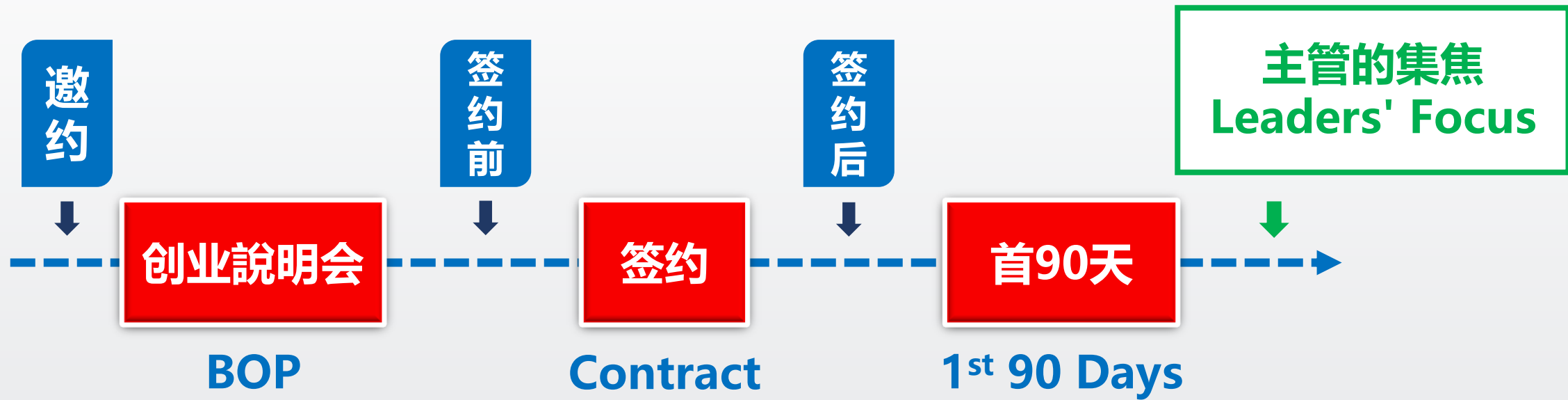
而這三者恰恰是大部分主管所忽略的

Most Leaders Have Overlooked In These

三大淪陷區 (The Traps)

一步錯, 步步皆錯, 一子錯, 滿盤皆落索

When The 1st move is wrong, the rest will not be right



奠基不强如何撑起高楼大厦

How To Build A High Rise Building When The Foundation Is Weak

重大改變 4A 模式

大部份主管在招募時缺乏全局觀，只著重在找人 (Prospecting) 及說明會(BOP) 上。實際上在招募時是必須貫徹整個經營流程，以便能招進對的人從而可以留存得更好更久。整個招募過程必須系統化並跟據以下的 **4A** 模式：

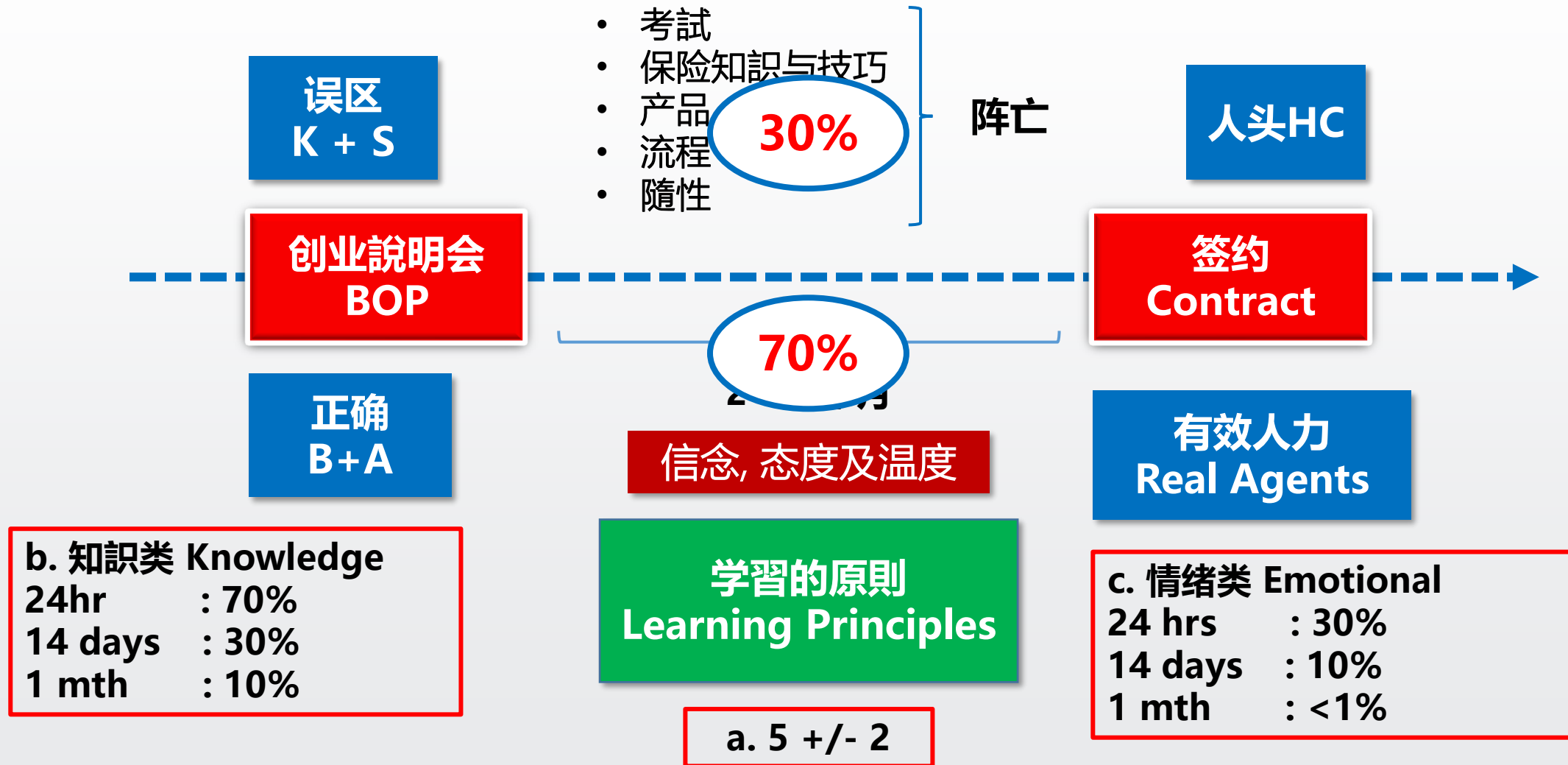
- **Awareness (啟發醒覺性)**
- **Acceptance (促使真心接受)**
- **Altering (引發改變)**
- **Achieving (逐步達成)**

大部份時候主管直接跳進第三個 **A**，而促使第四個 **A** 不理想

建議流程 (Propose Procedure)



○ P - 簽約前的準備 (pre Contract Preparation)



創業說明會之后 (After BOP)

三個急需回答的問題 (3 Key Questions To Answer) :

-  1. 保險真的好嗎 ? (Is Life Insurance Really Good?)
-  2. 如何開口 ? (How To Start The Conversation)
-  3. 真的可以幫我實現夢想嗎 ? (Can LIB Fulfil My Aspiration?)

猶如三座大山讓很多人望山嘆息 (These are the 3 Qs that make many people hesitate to join LIB)

信念 - 態度 - 溫度 (置入潛意識)

意義

保险的十大黃金意義

為甚麼
ABC公司

市場的前景

功能

Life Time Protection (終身护航)
Income When Disabled (失能收入)
Financial Planning (理財规划)
Education Fund (教育基金)

Intestment Return (投資收入)
No Risk Saving (無風險儲蓄)
Sure Re OK (一切無憂)
Unusual Way of Saving (不同凡响的儲蓄)
Retirement (退休规划)
A Great Way To Reducing Spending (減少開銷)
Nation Building (國家建設)
Critical Illness (大病費用)
Emergency Fund (緊急救助金)

概念

三十六個 SEE
簡單，容易及有效
銷售概念

為甚麼ABC團隊

分為6 - 8 堂課
每堂45分鐘



保險的十三個功能

保險擁有十三個功能讓它成為歷久彌新解決大眾問題的最佳的方案

Life Time Protection (終身護航)

為人生四大階段 (生-春, 老-夏, 病-秋, 死-冬) 的關鍵點护航
(租; 買; 投資)

Financial Planning (財務規劃)

它提供最基本但卻最有效的財務規劃方案: 財務積累, 財務創造, 財務保障, 財務傳承

Income When Disabled (失能收入)

取代失收的最佳方案。你可以自己估計因為事故而可能喪失的價值

Education Fund (教育金)

通過CDEF四大元素讓它成為無可比擬為孩子提供教育金的最佳計劃

Complete : 自我完成
Defend : 保護罩
Effective : 最有效
Force Saving : 強制儲蓄
因為這四個元素讓保險計劃總是能夠誓必達成

保險的十三個功能

保險擁有十三個功能讓它成為歷久彌新解決大眾問題的最佳的方案

Investment Income (投資收入)

通過投資聯結產品的結合及其特徵：
低門檻 + 長期均衡 讓它成為一般大眾
可負擔得起的投資產品 (Foreign
Currency, Fund related etc)

Sure Ok (一切無憂)

買了之后只有兩個后果，若有事發生
那是肯定Ok，因為做了個對的決定，
若沒事發生那也Ok，因為大部份時候
你可以拿回的同時可享有長期的心寧
的安定無憂

No Risk Saving (無風險的儲蓄)

同樣的因為CDEF的元素及嚴謹的法规
監管讓它成為無以倫比的有效儲蓄方
案：有事拿多，無事拿回，何樂而不
為

Unusual Way Of Saving (不同凡響)

一般的儲蓄是先存后造而保險恰恰相
反是先造后存：房地產



保險的十三個功能

Retirement Income (退休收入)

唯一擁有CDEF及元素的退休方案配合上資產分配選擇, 沒有更適合普羅大眾的退休配套了 (FP Products, Annuity)

Nation Building (國家建設)

CAP 的特徵使它成為任何國家最有力的融資方案 (Custodian-Accumulation-Protection)

A Great Way To Reduce Spending (減少開銷)

它並非開銷而是強制減少開銷的一大良方 (10 : 20:30 定律: 10% Annual Income for 20years to protect the most crucial 30 years of Career Development Period)

Critical Illness (重大病症)

可用打折分期付款的方式解決需要龐大醫藥費可令家庭崩潰的重大病症的方案

Emergency Fund (緊急救助金)

它成為在任何緊急狀況下可提供最及時的救援金的方案



簡單-容易-有效的概念了解保險

如何生活保險化
保險生活化？

The SEE Concepts



簡單概念銷售法

概念 #1：三大最基本概念



- 通過在能力範圍內購買足夠的人壽保險，以保障你的家人和自己是加強對保險的信念的最佳法則之一。
- 銷售你自己真心選購的產品是最好的開始。
- 若想銷售大保單最容易的方法就是自己也購買大保單（並非以保費額來衡量而是年收入的比率）

概念 #2: 一生守護

3000	一个月
36,000	一年
360,000	十年
720,000	二十年

- 假如您有事情的话，您会抱着您的钱不医病吗？
- 若醫治的話，辛辛苦苦存下的錢轉眼化為烏有
- 若有一個更有效的戶口能確保你的儲蓄不會因為事故而一無所有，願意考慮嗎？

● 概念 #3: 用誰的錢比較化算



病

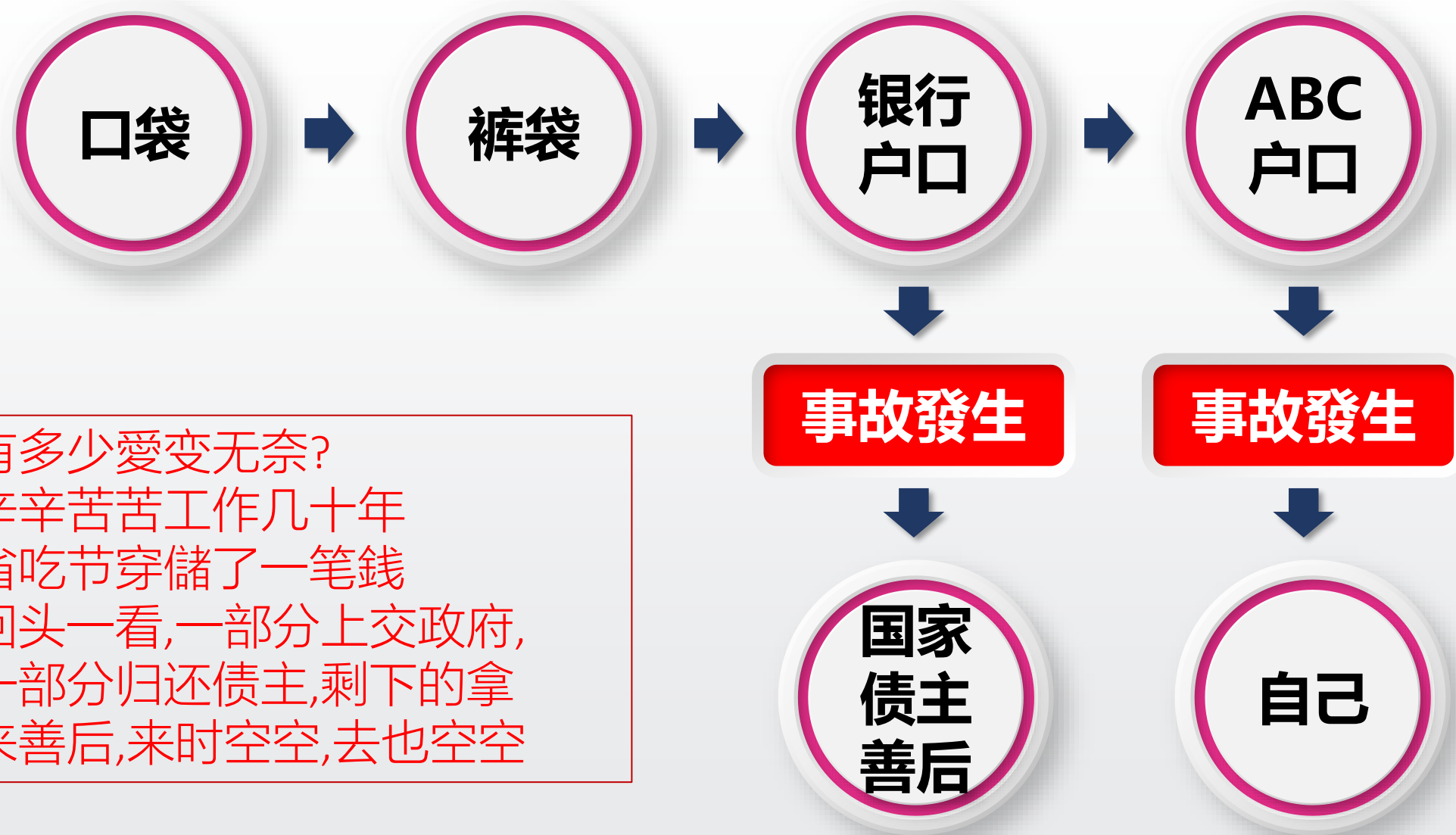
医

\$\$\$

概念 #4: 儲蓄循環



概念 #5:你能确定存的钱能传下去吗?



有多少愛变无奈?
辛辛苦苦工作几十年
省吃节穿儲了一笔錢
回头一看,一部分上交政府,
一部分归还债主,剩下的拿
来善后,来时空空,去也空空

● 概念 #6: 保險合約



包您：

- | | |
|------|-----|
| • 不殘 | 不意外 |
| • 不病 | 不住院 |
| • 不死 | 不手術 |

概念 #7：愛與責任





概念 #8: 留爱不留债

全世界46句『我愛你』

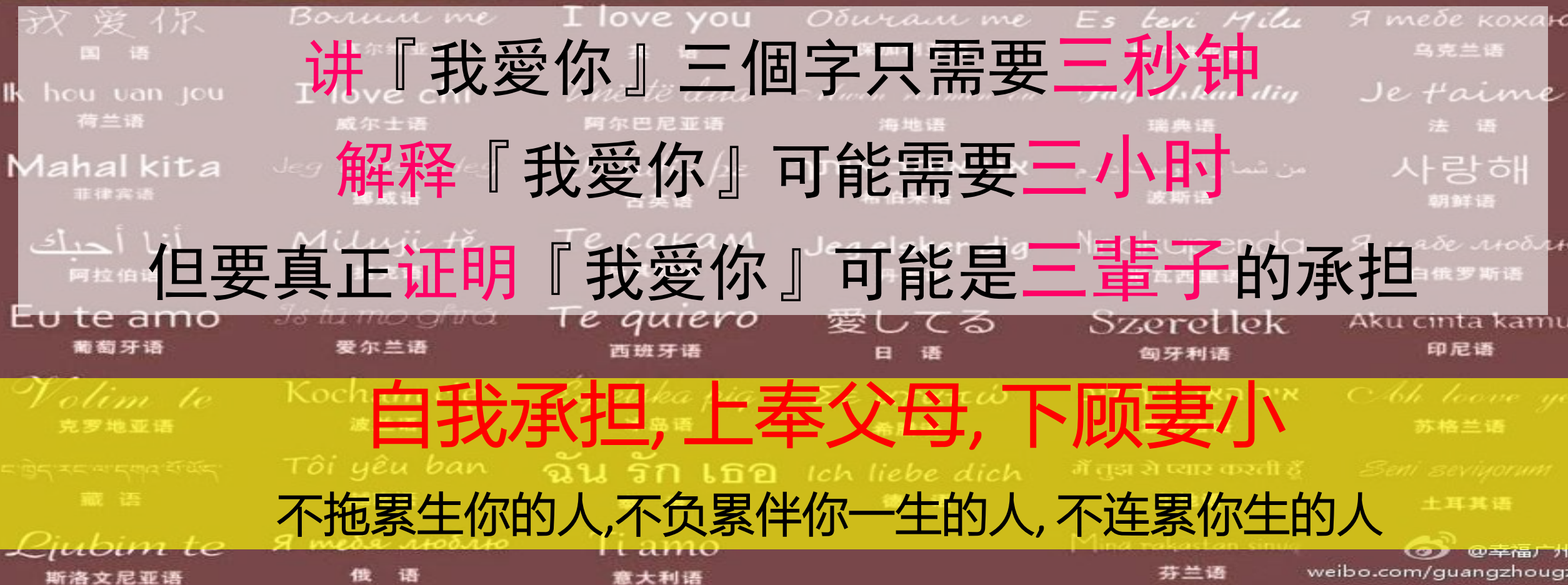
讲『我愛你』三個字只需要三秒钟

解释『我愛你』可能需要三小时

但要真正证明『我愛你』可能是三輩子的承担

自我承担, 上奉父母, 下顾妻小

不拖累生你的人, 不负累伴你一生的人, 不连累你生的人



@幸福广州
weibo.com/guangzhougz

概念 #9：誰是賭徒？



概念十:有这么一间赌场:一年的特别优待会员



赌赢
的话
一把
拿回



赌输
把钱
存着
二十年
后连本
带利
退还



概念十一:重疾 & 癌症已是偶然还是必然?



人的一生
得重疾的
机率高達
72.18%
超过1/3
會得癌症



概念十二:前10抗癌新藥:你承担得起吗?



Revlimid	靶向藥物	血癌	\$ 128,000
Opdivo	免疫藥物	多种肿瘤	\$ 150,000
Imbruvica	靶向藥物	血癌	\$130,000
Keytruda	免疫藥物	多种肿瘤	\$150,000
Ibrance	靶向藥物	乳腺癌	\$141,000
Tecentriq	免疫藥物	多种肿瘤	\$150,000
Darzalex	靶向藥物	多發性骨髓瘤	\$135,550
Perjeta	靶向藥物	乳腺癌	\$125,000
Xtandi	靶向藥物	前列腺癌	\$127,000





美国上市时间：2018年11月26日

批准单位：美国食品和药物管理局（FDA）

药物名称：Vitrakvi（又名Larotrectinib）

药物功效：有效对抗由单一基因突变驱动的各种癌症

患者

共同研发

成人胶囊批发采购费用：32,800美元（22万人民币），30天用量。

儿童口服液配方的费用：起价为每月11,000美元（7.6万人民币），根据患者的表面积计算。

The Latest Break Through In Leukaemia Treatment from Japan(May 15, 2019): **Kymriah** Only 1 Injection(33.4m Yen) > RMB 2.1M

的类型：

唾液腺、婴儿纤维肉瘤、阑尾癌

乳腺癌、胆管癌、胰腺癌等17种

概念十三：誰是急時雨？



- . 每年存2,000,十多年后事故发生,能给你四万的会是谁?
- . 每年存2,000,十多年后事故发生,可能给你六万的会是谁?
- . 每年存2,000,十多年后事故发生,肯定能给你十万的会是谁?

银行

投资

保险

- . 緊急事故发生需要十万元救急時,能给你几十元的会是谁?
- . 緊急事故发生需要十万元救急時,能给你几百元的会是谁?
- . 緊急事故发生需要十万元救急時,能给你几千元的会是谁?
- . 緊急事故发生需要十万元救急時,能给你一,两万元的会是谁?
- . 緊急事故发生需要十万元救急時,能给你三,五万元的会是谁?
- . 緊急事故发生需要十万元救急時,能给你十万元或更多的会是谁?

大众

亲戚

朋友

兄弟姐妹

父母配偶

保险

概念十四：孰優孰重



● 概念十五： 打折的錢（一天一百能干啥）



- 1,000,000 護航終身
- 1,000,000 失能保障
- 1,000,000 重疾費用
- 1,000,000 醫療費用
- 10,000,000 意外保障

(小錢變大錢)



概念十六： 個人的經濟價值

	七百万	100%
	四千万	100%
	2,000,000/年 20,000,000/十年 40,000,000/二十年 60,000,000/三十年	100%
	2,000,000/年 20,000,000/十年 40,000,000/二十年 60,000,000/三十年	?

● 概念十七：保險 = 價值



- 只有**值钱**才投保
- 只接受有价值的東西
- 所以保險並非買而是先申
- (Not just Buy but to Apply)

概念十八：風險





概念十九：未雨綢繆



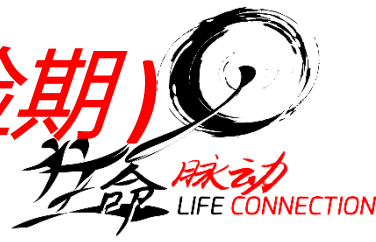
你會投保多少？

概念二十：因小失大(溺水者)



要是挪出可以分期供付,8%-10%的年收入会让你很难受,那么若你需要一次性支付8-10年的总收入的话,会让你如何呢?

概念二十一：该出手时就出手(至少两到三年的危险期)



当你身陷于沙漠时, 一瓶水的价值就会被无限放大. 出了沙漠它就回归本值. 同样的保险的价值最大化正是当我们处在风险的风暴之中时.

有些事, 试错的成本很低, 但错过的成本却很高





概念二十二： 重大疾病認識調查問卷

岁数 : 20以下 20-29 30-39 40-50 50 以上
婚姻状况: 单身 已婚
职业 :

1. 请问近来大馬人的首号杀手是什么？

☐ 心脏病 ☐ 癌症 ☐ 中风

2. 您是否同意目前在大馬患上危疾如心脏病，癌症，中风等疾病的人越来越多？

☐ 同意 ☐ 不同意

3. 您认为促使以上危疾产生的主要原因是什么？

☐ 饮食习惯 ☐ 环境污染 ☐ 健康意识低 ☐ 以上全部



重大疾病認識調查問卷

4. 您认为若某人需要在一间私人医院治疗的话， 整个过程的医药费是多少？

☐ 三十万以下 ☐ 三十万至八十万 ☐ 八十万以上

5. 根据一些亞州地區的調查：

- a. 85% 的工作人士没有一笔现成的八十万元现金
- b. 14% 的人士虽能即时提出八十万元，但在将来会面对一些经济上的问题
- c. 只有1% 的人士能即时及容易的提出八十万元現金

若不幸事故發生在 (A) 或 (B) 等级人的身上而需要一笔即时的八十万元的话， 您认为他们会面對嚴重的财务问题吗？

☐ 会 ☐ 不会

6. 您认为解决他们的问题的最佳途径是什么？

☐ 售卖資產 ☐ 售賣股票 ☐ 動用儲蓄

7. 您会赞成储蓄吗？

☐ 会 ☐ 不会



重大疾病認識調查問卷

8. 您會建議他們從以下的哪一個途徑提出錢來解決問題？

☐ 自己的儲蓄 ☐ 親戚朋友 ☐ 大眾捐款

☐ 一種可即時提出八十萬至一百萬元而不必動用自己儲蓄的特別戶口

9. 您認為上述戶口能協助他們解決問題嗎？

☐ 能 ☐ 不能

10. 要是有一間金融公司能提供上述戶口之利益的話，您會鼓勵他們考慮嗎？

☐ 會 ☐ 不會

11. 你自己會考慮嗎？

☐ 會 ☐ 暫時不會

您希望我們和您的哪一些朋友分享戶口？

姓名	聯絡電話
a.	
b.	
c.	



概念二十三：即時有效

銀行 (3%)

36,000 一年

5 Years : 197,000
(803,000)

10 Years : 391,000
(1,000,000 + CV/UV)

15 Years : 610,000
(1,000,000 + CV/UV)

20 Years : 845,000
(1,000,000 + CV/UV)

風險：- 3 D 發生需要一百万
- 忘記存
- 花掉
- 利息下降

投資 (8%)

36,000 一年

5 Years : 228,000
(772,000)

10 Years : 391,000
(1,000,000 + CV/UV)

15 Years : 610,000
(1,000,000 + CV/UV)

20 Years : 845,000
(1,000,000 + CV/UV)

風險：- 3D 發生需要一百万
- 忘記投資
- 花掉
- 金融危機

保險

36,000 一年

5 Years : 186,000
(1,000,000 + CV/UV)

10 Years : 391,000
(1,000,000 + CV/UV)

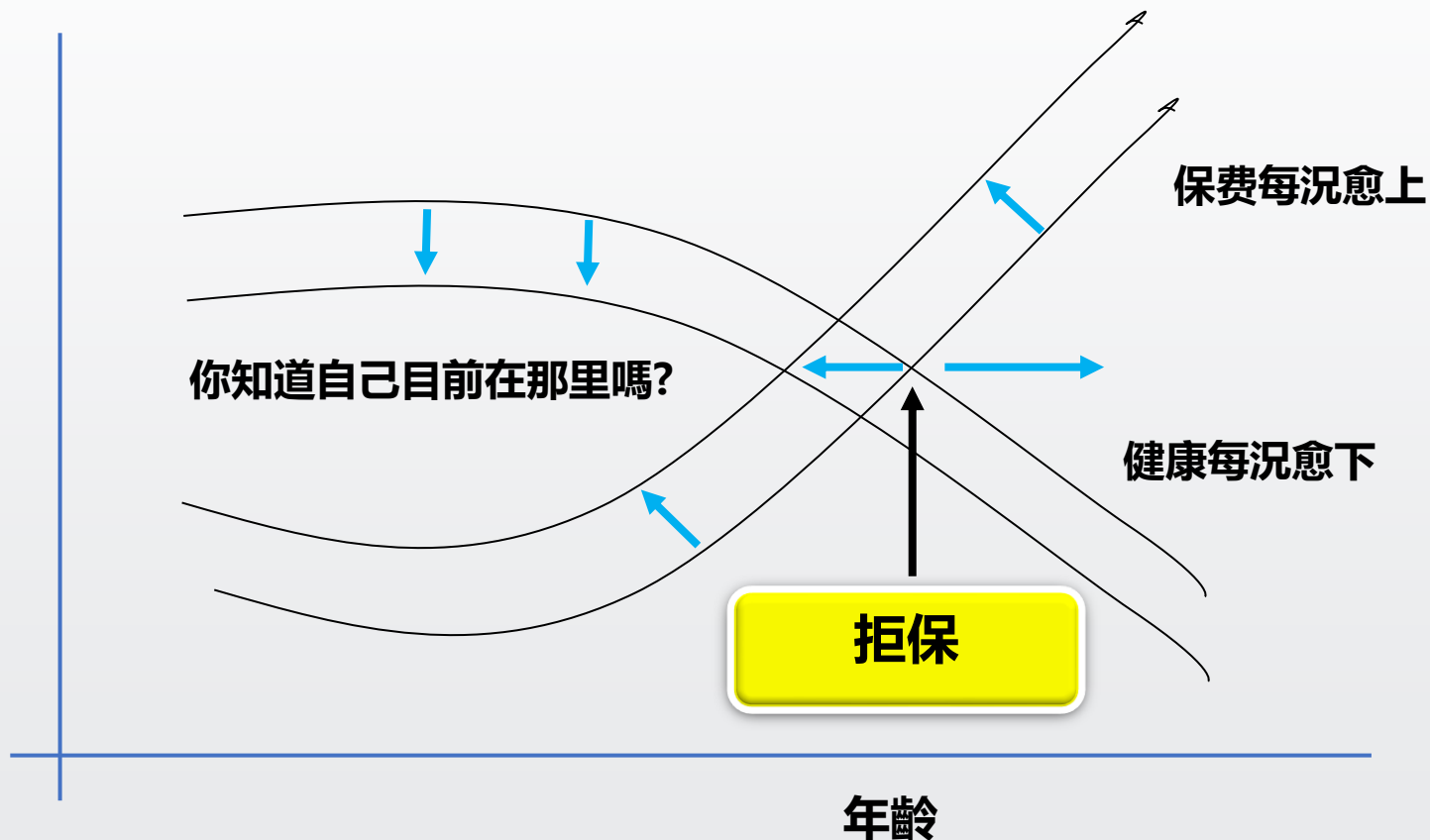
15 Years : 610,000
(1,000,000 + CV/UV)

20 Years : 845,000
(1,000,000 + CV/UV)

機會：- 3 D 發生馬上支付一百万
- 強制儲蓄
- 不容易挪用

● 概念二十四： 刻不容缓

除非你已決定自己承擔風險， 这一生不再買保險， 不然何必延遲呢？



SAD Zone

Sick
(病)

Aging
(老)

Death/Disable
(死/失能)

概念二十五：风险系数测试



由于保险是一种生活上的隐性需求,很多人会在消费及预算的顺序上,把它列在中下的位置,很自然的会下意识的延后购买.而往往当变成显性需求时,已是悔之莫及.所以需不需要即刻买保险,其实你自己说了不算,而是风险系数的高低才是关键. 以下是个人风险系数的检测,可供大家自我检测,自我参考.此测试的客观性,取决于受测者的真实自我评估.

A. 家庭关系 (重要值为1.0)

好(L) () 一般(M) () 不好 (H) () $\underline{\quad L \quad} \times 1 = \underline{\quad 1L \quad}$

B. 生活习惯 (重要值为2.0) : 常运动,足够休息,不抽烟,不喝酒,定期体检

4-5项:好(L) () 3项: 一般 (M) () 0-2 项: 不好(H) () $\underline{\quad M \quad} \times 2 = \underline{\quad 2M \quad}$

C. 工作情况 (重要值为3.0) : 压力不大,常在家就餐,环境正面友善,日常不需多接触人,无须常出差

4-5项:好(L) () 3项: 一般 (M) () 0-2项: 不好 (H) () $\underline{\quad H \quad} \times 3 = \underline{\quad 3H \quad}$



风险系数测试



D. 家族重大病症病史 (重要值为2.0): 上两代六个人

0-1个:好(L) () 2个:一般 (M) () 3个或以上 不好 (H) () $\underline{\quad H \quad} \times 2 = \underline{\quad 2H \quad}$

E. 个人当下健康状况 (重要值为4.0): 任何慢性病状.

0 项:好(L) () 1项:一般 (M) () 2 项及以上: 不好(H) () $\underline{\quad H \quad} \times 4 = \underline{\quad 4H \quad}$

F. 年龄 (重要值 2.0) 女性加三岁

35以下:好(L) () 36-50:一般(M) () >50: 不好(H) () $\underline{\quad L \quad} \times 2 = \underline{\quad 2L \quad}$

风险系统统计

$\underline{\quad 8 \quad} H \times 3 : \underline{\quad 24 \quad}$

$\underline{\quad 2 \quad} M \times 2 : \underline{\quad 4 \quad}$

$\underline{\quad 3 \quad} L \times 1 : \underline{\quad 3 \quad}$

Total : $\underline{\quad 31 \quad}$

33 – 39 : 超高风险 (一般已买不了,或加费)

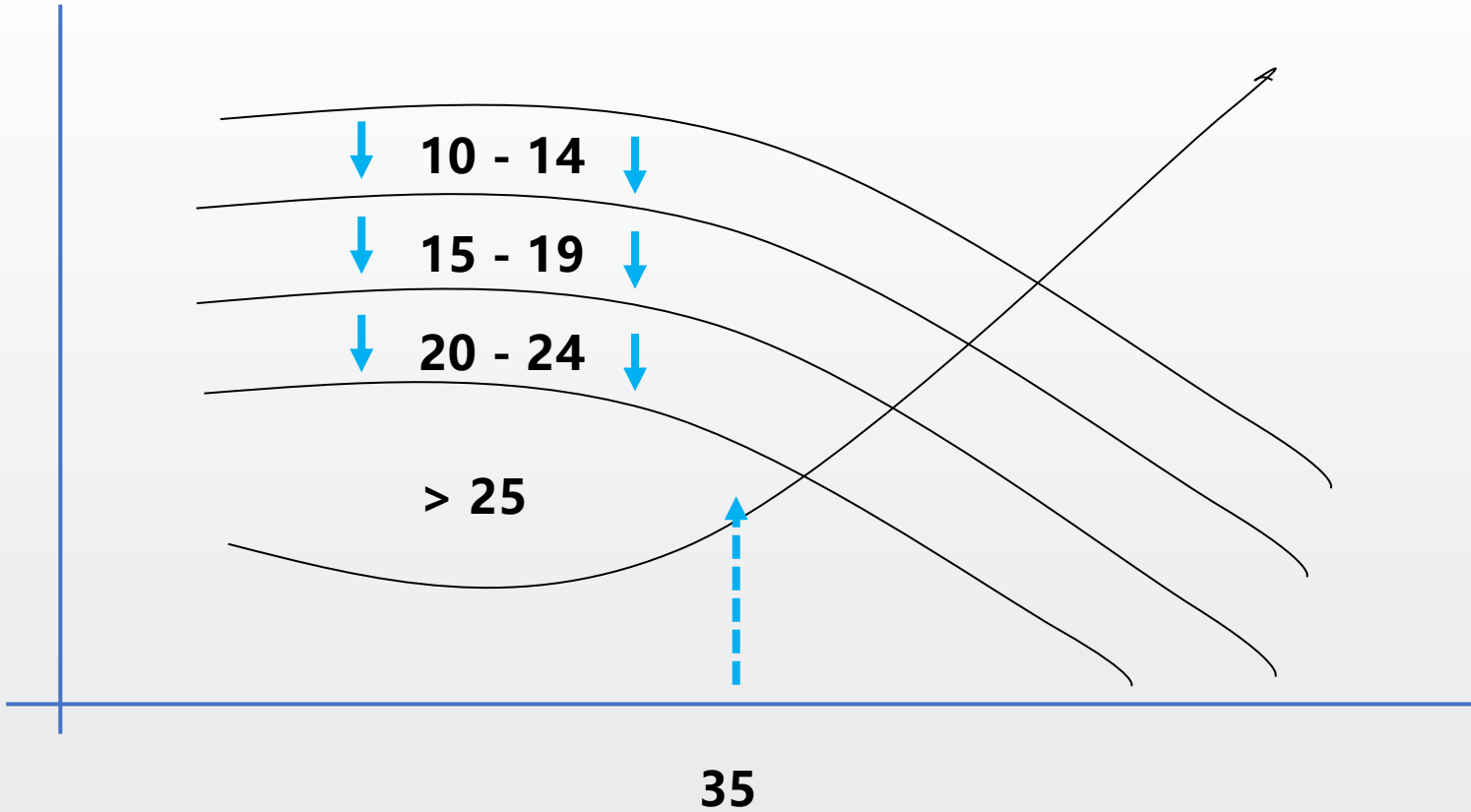
26 – 32 : 高风险 (建议即刻买)

14 – 25 : 中等风险 (可略为考量)

< 14 : 低风险 (有本钱用多点时间考量)



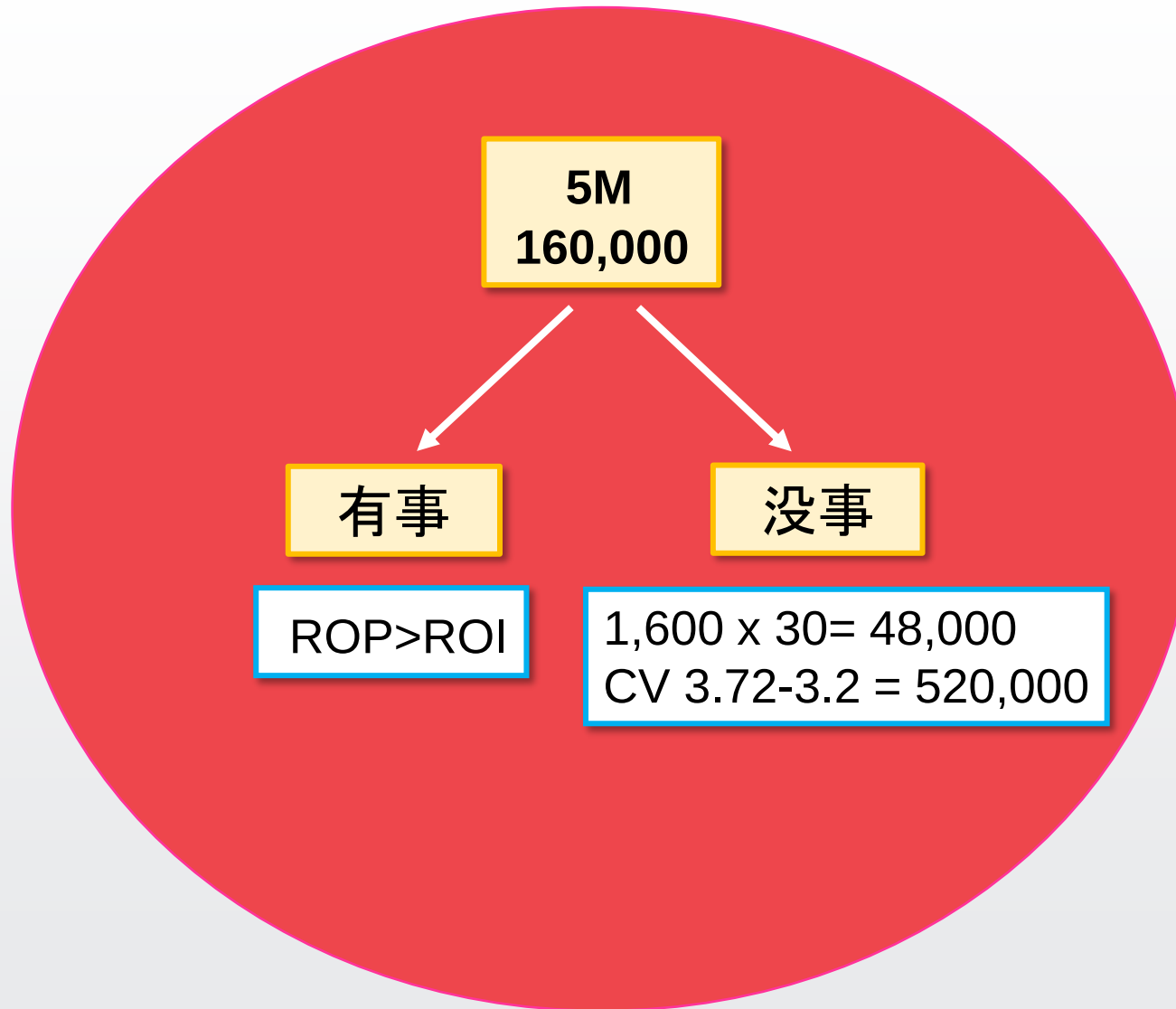
你在那里



概念二十六： 孩子的世界



概念二十七： 孩子的世界





概念二十八：孩子的世界

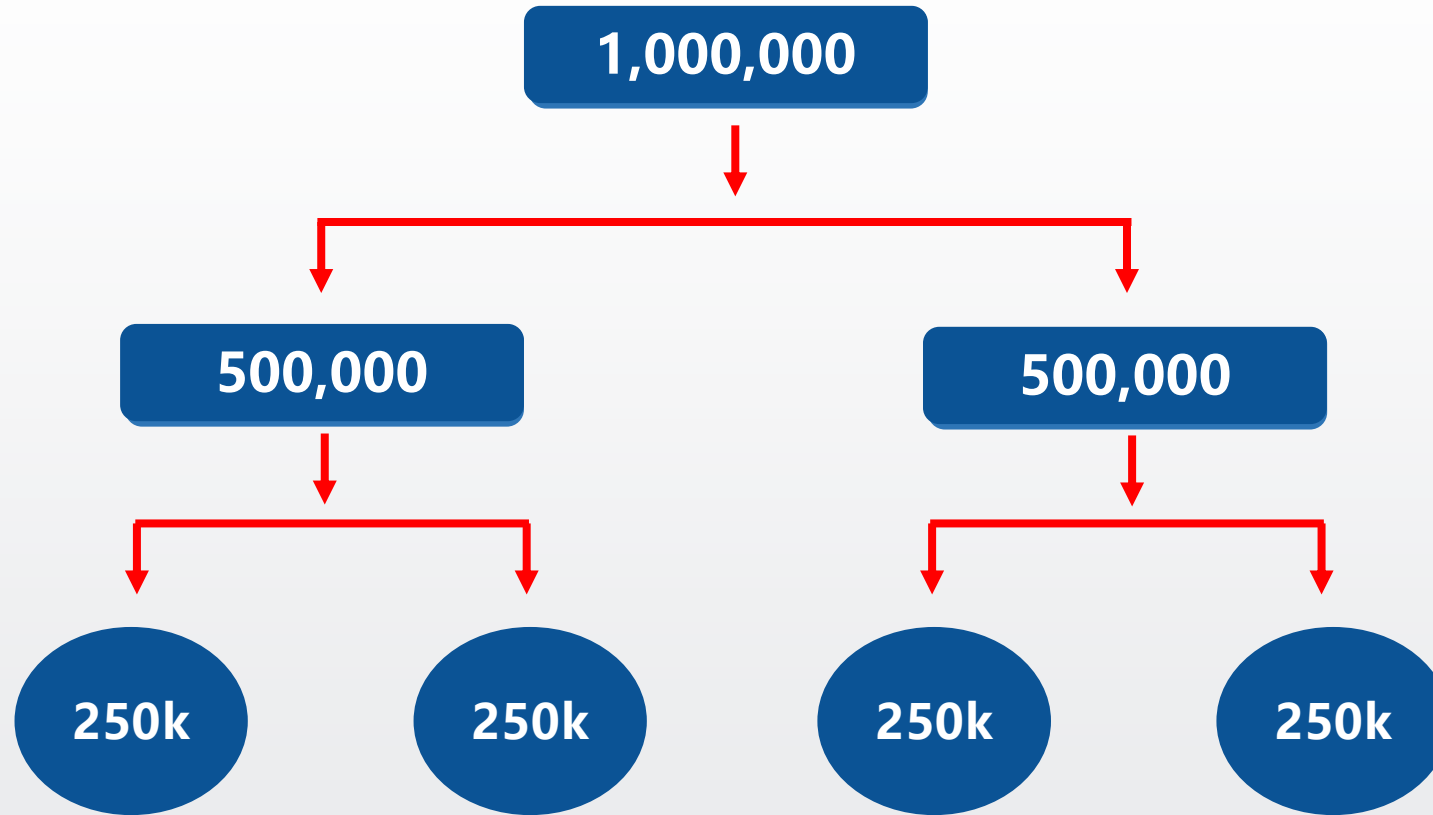
情況	孩子	教育 \$	結果
# 1	OK	OK	OK
# 2	Not OK	OK	OK
# 3	Not OK	Not OK	OK
# 4	OK	Not OK	KO

來到這個世界
永遠不是孩子
的選擇

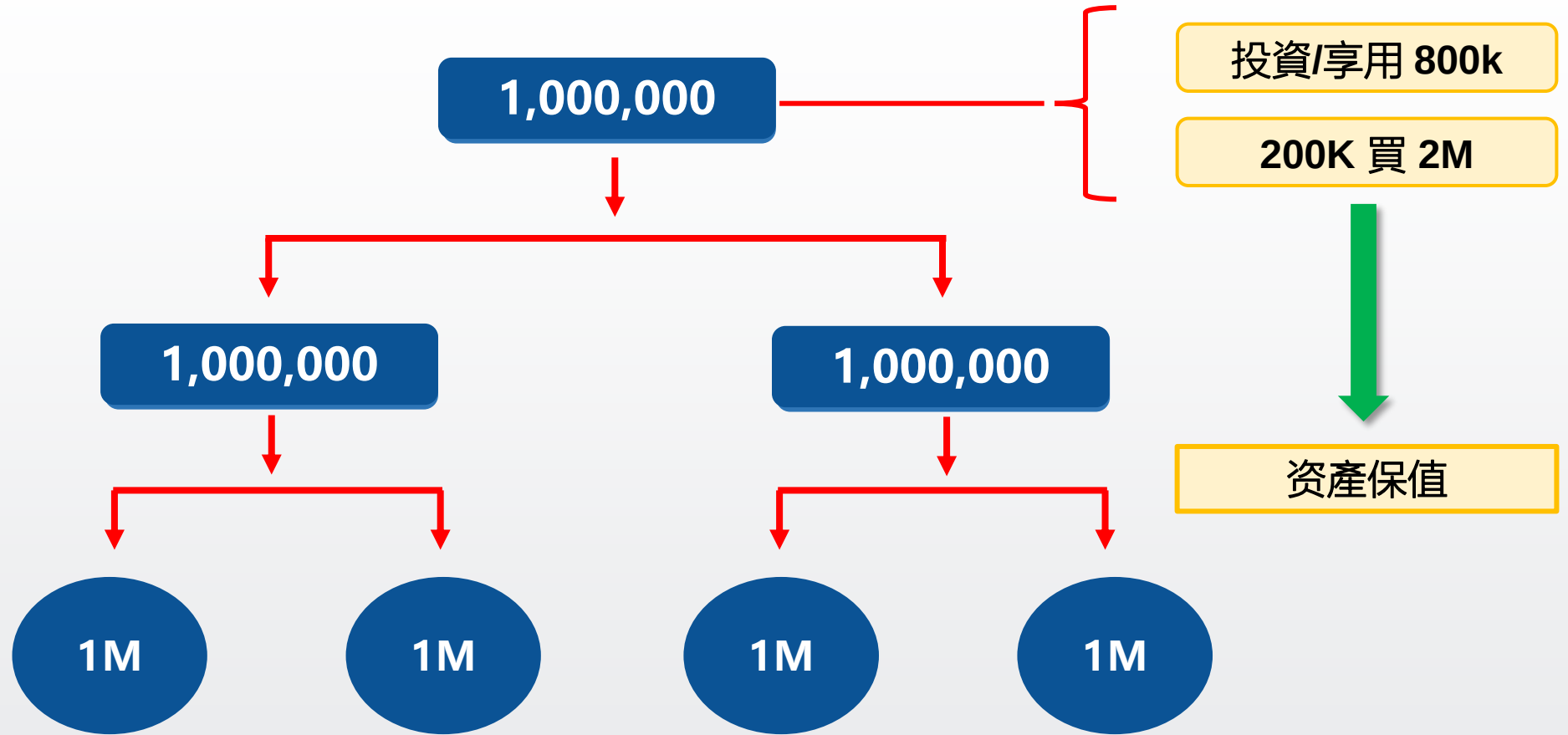
概念二十九：時勢所趨



概念三十：善用保險的槓杆作用 (Leveraging)



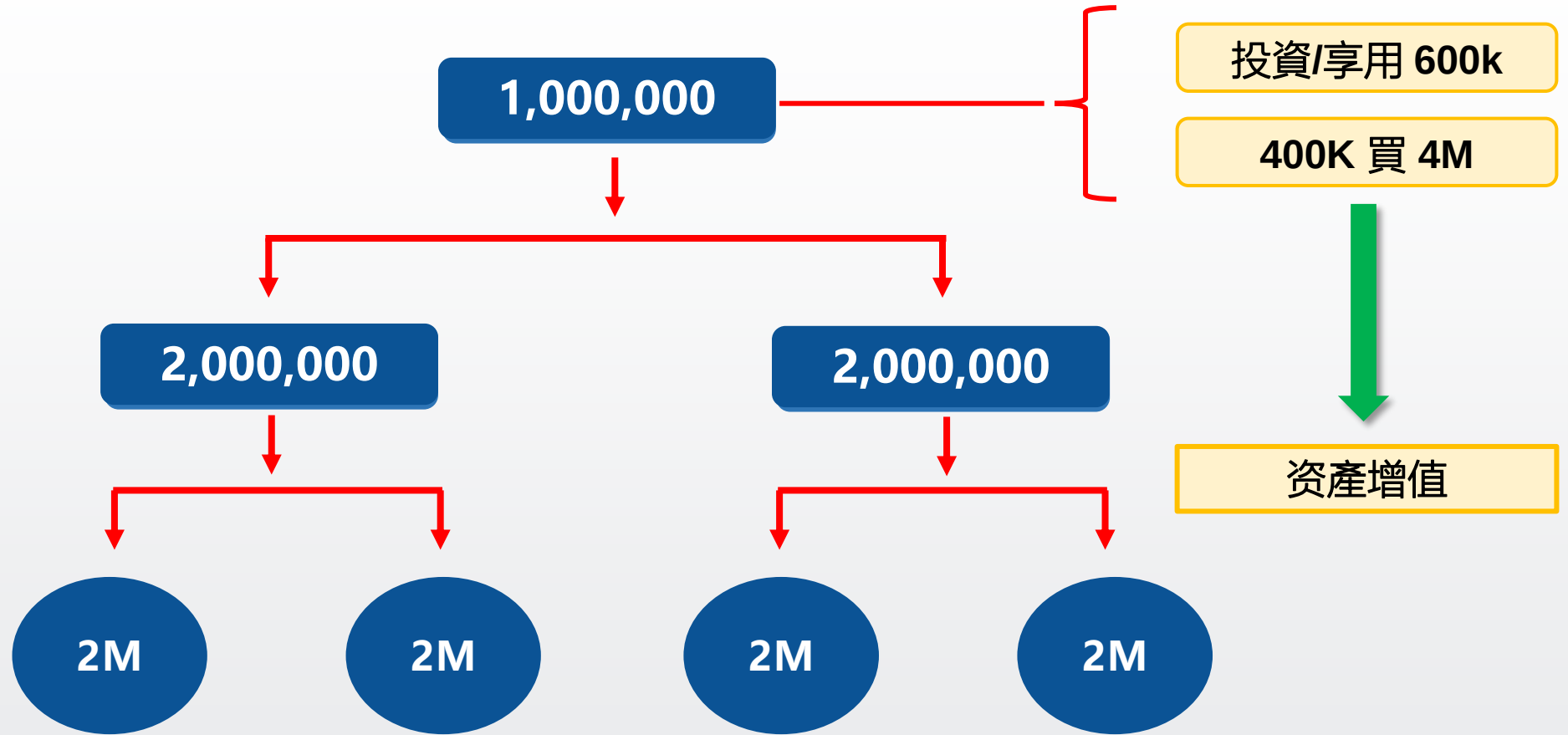
概念三十：善用保險



原則：1. 年輕時買

2. 買保障

概念三十：善用保險



原则：1. 年輕時買

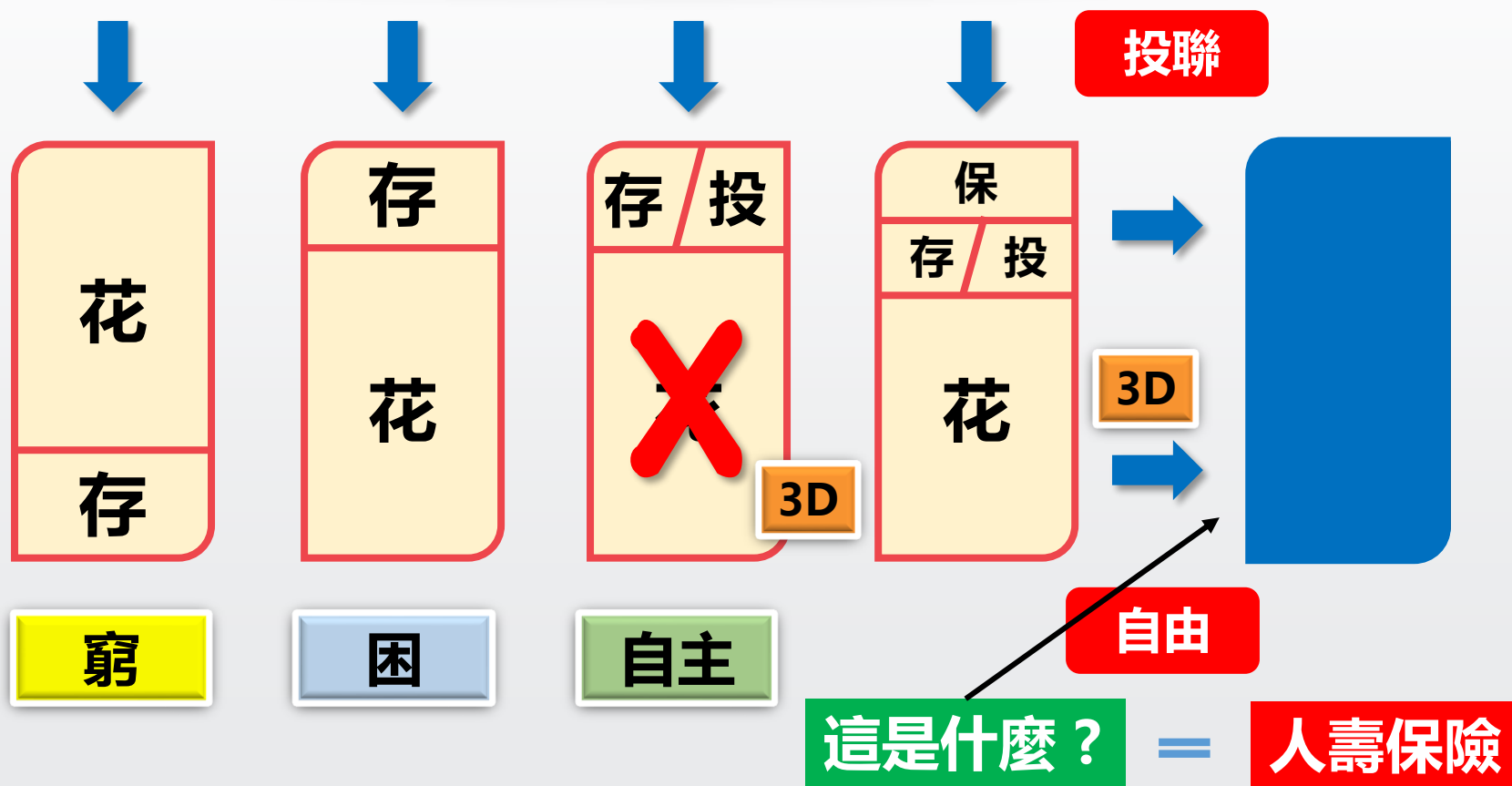
2. 買保障

概念三十一：緊急儲備金



● 概念三十二：有效的財務规划

收入



3D:

Death (死亡),

Disablement (殘廢),

Dread Diseases (重疾)

概念三十三: 资产规划



你能确保你的资产不会成为家人的负债吗?

你赚了一百万不等于你就拥有了一百万资产

你存了一百万也不能确定就有了一百万的资产

唯有你保了一百万才能保证是你一百万的资产



概念三十四：资产传承



以前

存款现金,股票,房地产,黄金,珠宝等
(不确定留的是遗产还是遗惨)



现在

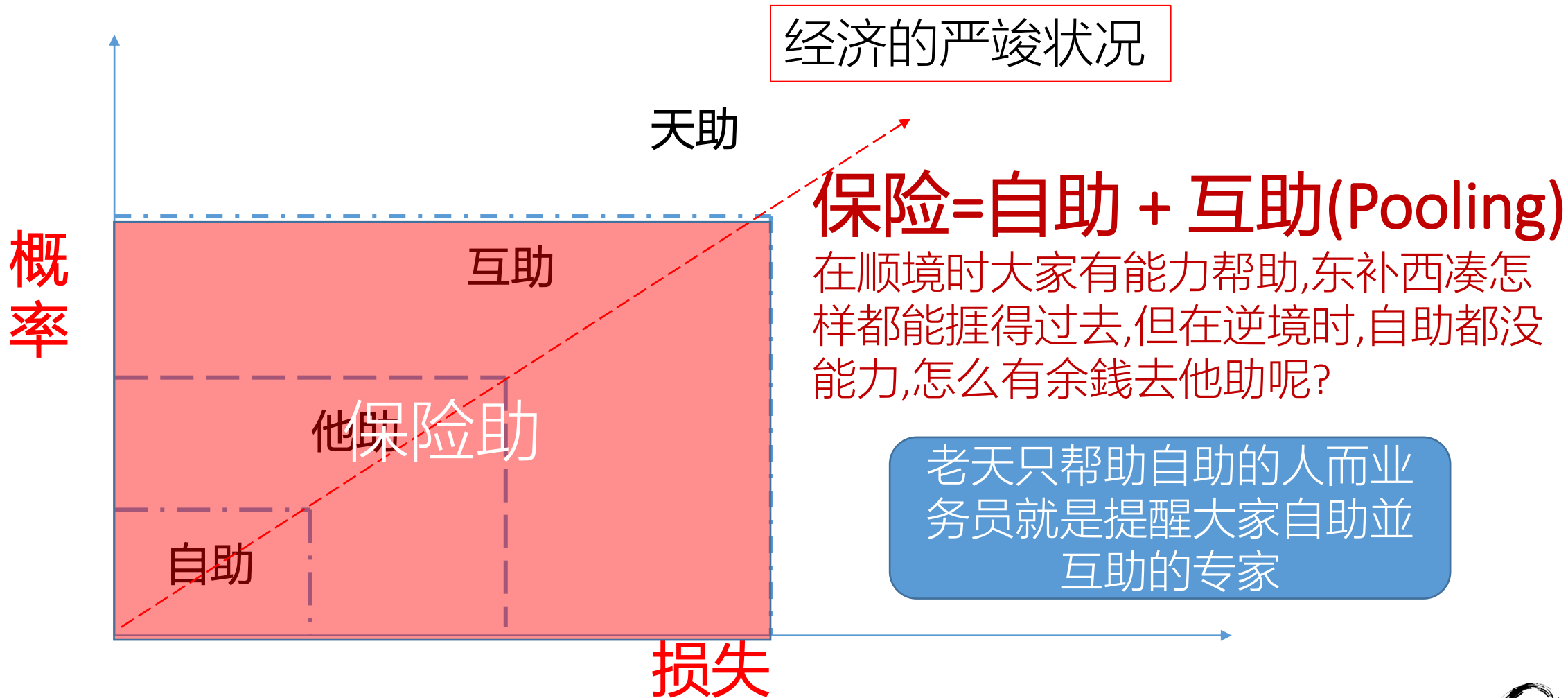
提早构筑的全方位
理财及保障方案
(确保留爱不留债)

重要提示: 你五岁帮他买保到八十岁,保他一辈子.你让他长大后自己买,从三十五保到八十,只保半辈子.但保半辈子的总保费卻远远的比保一辈子多还多.何苦呢?若还有余力,这时候帮他买份年金加投连,未来不论阴晴,让他一生获得护佑



概念三十五

风险的应对



概念三十六：你真的不需要还是侥幸心态



请问你要投保多少？



概念三十七:企业主的风险:现金流的断链



“我的一位病人出現呼吸困難，我們告訴他要插喉用呼吸機後，他問：「誰幫我付醫藥費？」

這是我從事12年深切治療及麻醉科中見過最糟糕的事，我永遠不會忘記這句話。

人在生死關頭還要考慮財務狀況，這個國家確實是個失敗的國家。

Derrick Smith
紐約註冊麻醉科護士

www.medicalinspire.com

21:41 give.asia 84%

GIVE

Singapore General Hospital
Tongkah

GST REG NO.: M90368310N

TAX INVOICE

TAN WENBIN
28 ST MICHAEL'S ROAD
SINGAPORE 327984

EXTERNAL ID/INIC CASE NUMBER : 63347396
CUSTOMER NUMBER : 87203064894
ADMISSION DATE : 01.02.2020 18:39
DISCHARGE DATE : 01.02.2020 18:39
LOCATION : SHAW WASC
BILLING DATE : 27.02.2020

- This is not a final bill -

DESCRIPTION	TOTAL AMT PAYABLE (S\$)
WARD CLASS C1 (8.0 days)	3,015.00
WARD - ICU CLASS C1 (18.0 days)	15,888.40
DAILY TREATMENT FEE ICU CLASS NR (8.0 days)	1,778.40
LABORATORY INVESTIGATIONS	29,118.40
X-RAY INVESTIGATIONS	8,562.55
SPECIALISED INVESTIGATIONS	18,252.00
REHABILITATIVE SERVICES	1,877.85
DRUGS / PRESCRIPTIONS / INJECTIONS	81,723.45
WARD PROCEDURES	22,487.34
CONSUMABLES	11,687.92
PROFESSIONAL FEE - DOCTOR	8,384.30
SURGICAL OPERATION	2,045.90
AMOUNT PAYABLE BEFORE TAX	179,390.31
ADD: 7% GST	12,657.38
AMOUNT PAYABLE AFTER TAX	192,047.69
LESS: GST ABSORBED BY THE GOVERNMENT	9.00
A&E ATTENDANCE FEE	121.00
NET AMOUNT PAYABLE	192,068.69
PAYMENTS	
TAN WENBIN	11,062.00
ADJUSTMENT	
TAN WENBIN	883.67
TOTAL DUE AFTER PAYMENTS/ADJUSTMENTS	180,143.02
AMOUNT DUE: TAN WENBIN	180,143.02

TRANSFERRED AMOUNT 883.67 FROM CASE 67203028871

FOR BILLING MATTERS, PLEASE CONTACT KAMARINISHA BEGUM AT 63266976
FOR PAYMENT AND REFUND, PLEASE CALL 64078108 / 64078040

VIEW YOUR MEDISAVE AND/OR MEDISHIELD LIFE CLAIM DETAILS ONLINE

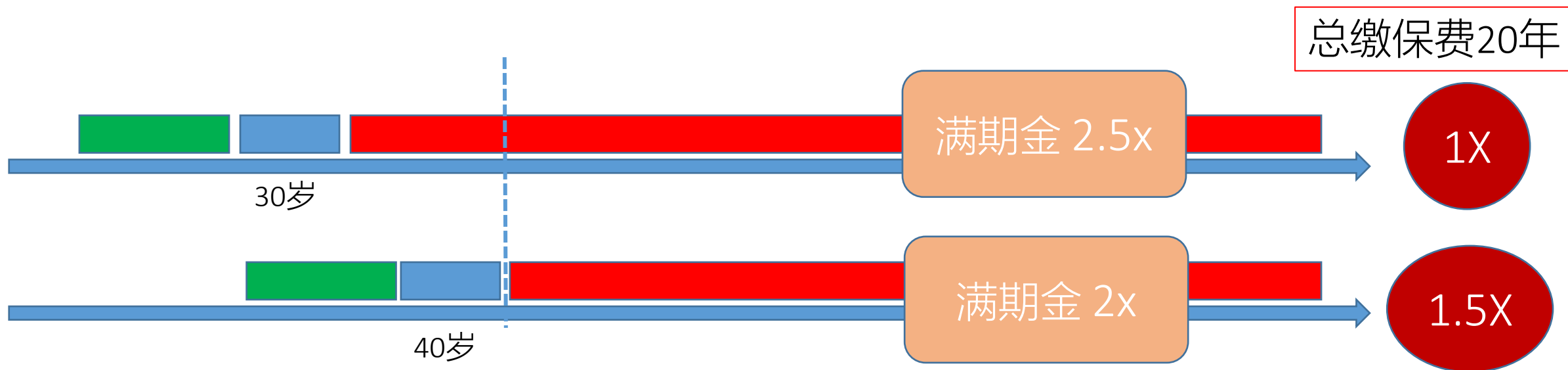
RE-EMBURSEMENT INFORMATION FOR EMPLOYERS AND INSURERS

SHARE

一人中招,全员隔离,停业停产,倾家荡产

S180,143

概念三十八：物有所值：我们的酬佣及您的收获



For Your Best Benefits, what Should You Do ?

寿险的十大黄金价值

1

老有所养 - 保险确保晚年人生安享无忧

Retirement Fund for Old
(Ensure Dignity & Pride when old)

生老病死是所有生物必经的生命过程。

每个人都无法控制自己的“生死”，但是却完全可以将“老”掌控在自己手中。

虽然养老面临诸多难题，但人寿保险可以确保每个人都能老有所养，安享有尊严的老年生活。

寿险的十大黄金价值

2

病有所医 - 保险让百姓看得起病，生活不打折

Medical Fund when Sick

(Ensure Standard of Living do not impaired by Illnesses)

谁都无法保证不被疾病侵扰，而重大疾病险等健康保险却可为人们提供充足的“弹药”以对抗，甚至击退疾病大敌。

寿险的十大黄金价值

3

爱有所继 - 保险是让亲情、大爱得以延续的保证

Continuation of Love & Responsibility (Ensure the love for our love ones will carry on even when we are not around)

没有人能预知生命中的不幸。我们能做的就是，在我们还安好的时候，为自己购买足够的人寿保险。
因为一旦发生不测，只有保险会将我们的爱延续到父母、妻儿、兄弟姊妹的生命中。

寿险的十大黄金价值

4

幼有所护 - 保险为孩子的教育规划及成长保驾护航

The Youth is Protected (Ensure our children's education and their future growth are protected)

在西方发达国家，之所以寿险保单普及率高，就是因为许多环境母早就考虑到，一旦自己遭遇意外，孩子的成长及教育无法保障。重视教育是中华民族的优良传统，少子女环境让父母更应该重视孩子的成长和教育。因此，中华民族的父母更应该购买人寿保险，确保孩子的教育、成长一路畅通无阻。

寿险的十大黄金价值

5

壮有所倚 - 保险免除后顾之忧，全力打拼成就事业

Adults have something to depend upon
(Worry free to go all out to build career)

随着计划经济体制的改变，人们在面临发展机会的同时，也面临丢掉“饭碗”的险境。

而人寿保险足以消除因失业、意外、疾病等可能带来的生活隐忧。

寿险的十大黄金价值

6

亲有所奉 - 饮水思源父母恩，人寿保险养双亲

Parents to be taken care

(Ensure parents are well taken care even when we are not around)

如果你是一个有爱心的孝子，不管收入多少，请先为自己购买一份费用不高的纯意外险，受益人写上父母的名字。

当你遇到不测，保险可以代你尽到儿女的奉养义务。

寿险的十大黄金价值

7

残有所仗 - 意外、疾病致身残，保险保障我尊严

Source of Income when Disabled

(To allow the disabled to continue living with Pride & Dignity)

如果没有保障，那些因工意外致残，或因疾病等导致伤残者，会因为生活保障的缺少而丧失尊严。

而保险可以为人生增加一层坚实的“安全防护网”。

寿险的十大黄金价值

8

钱有所积 - 小钱变大钱，增值保障又安全

Total Financial Planning (To achieve Wealth Accumulation, Creation, Protection & Distribution)

许多保险产品，每年只需投入千八百的小钱，10年，20年后，就会变成一笔不小的财富。

寿险的十大黄金价值

9

产有所保 - 最安全的保值方法就是购买保险

Asset Protection

(Ensure asset will not become Liability to family)

无论是养老型还是投资型保险产品，大都具有既保值又有可能增值的功能。更为重要的是，这种产品还可以兼具意外、医疗、住院补贴等多重保障功能。

金融动荡市道中，可以说没有什么东西比购买保险产品更保险的。

寿险的十大黄金价值

10

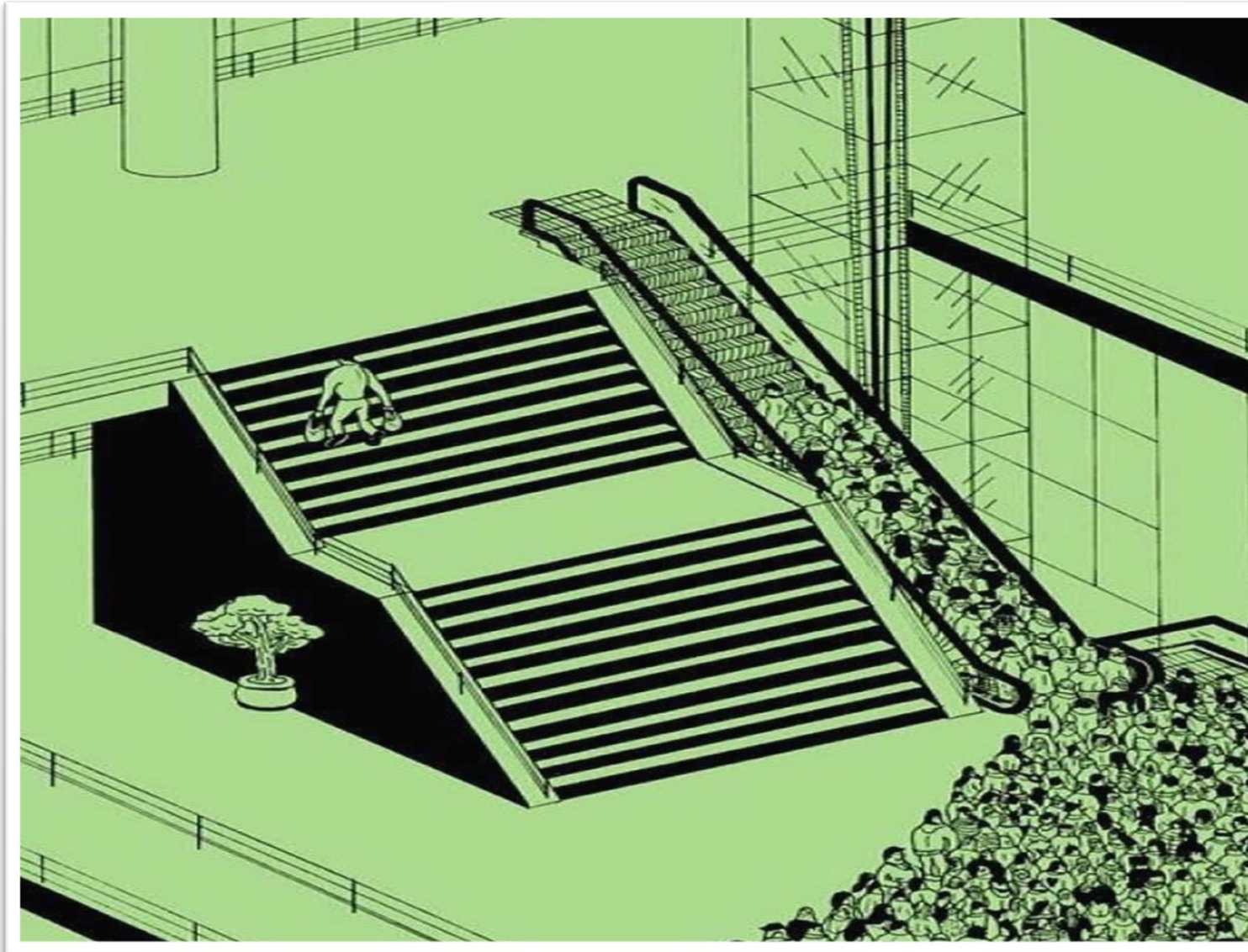
财有所承 - 积累一生财富，无憾惠泽亲人

The Most Effective **Estate Planning** Solution

总有人觉得名下的财富不仅可以让自己安享晚年，还能令子孙享用不尽。

殊不知，一场意外足以让所有财富灰飞烟灭，而只有人寿保险可破解此难题。

為什麼保險：天時 (Why LI)

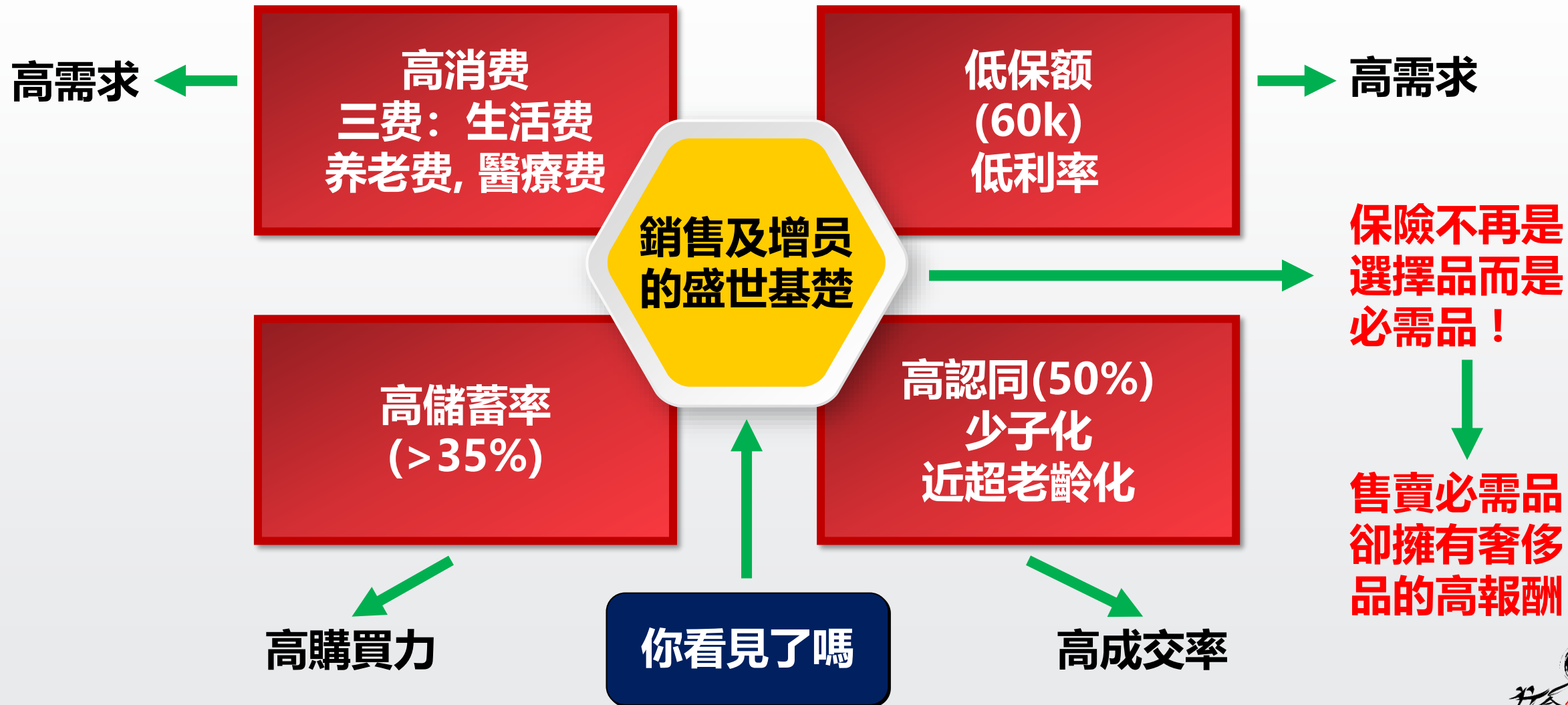


你如何看待保險市場的未來潛力？

How Do You See Our Market Potential ?



● 你能看到ABC市場的天時嗎 - 3高1低



特許經營(Franchise):

- 小資本 (Almost Nil Capital)
- 品牌 (Brand)
- 專業 (Professional Advise)
- 培訓 (Training)
- 優質產品 (Quality Products)
- 市場 (Market Positioning)
- 系統 (System)
- 支援 (Support)

ABC

✓ +

✓ +

✓ +

✓ +

✓ +

✓ +

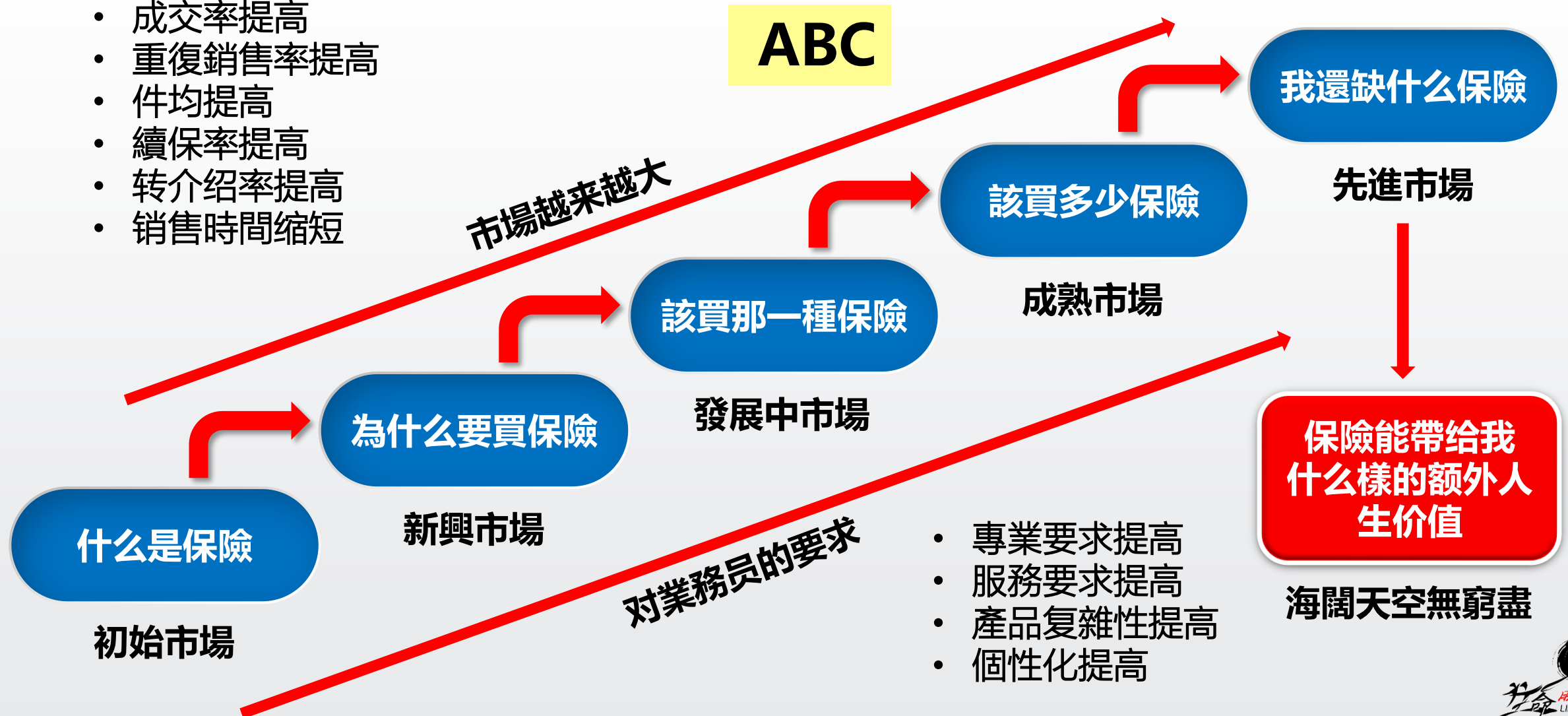
✓ +

✓ +

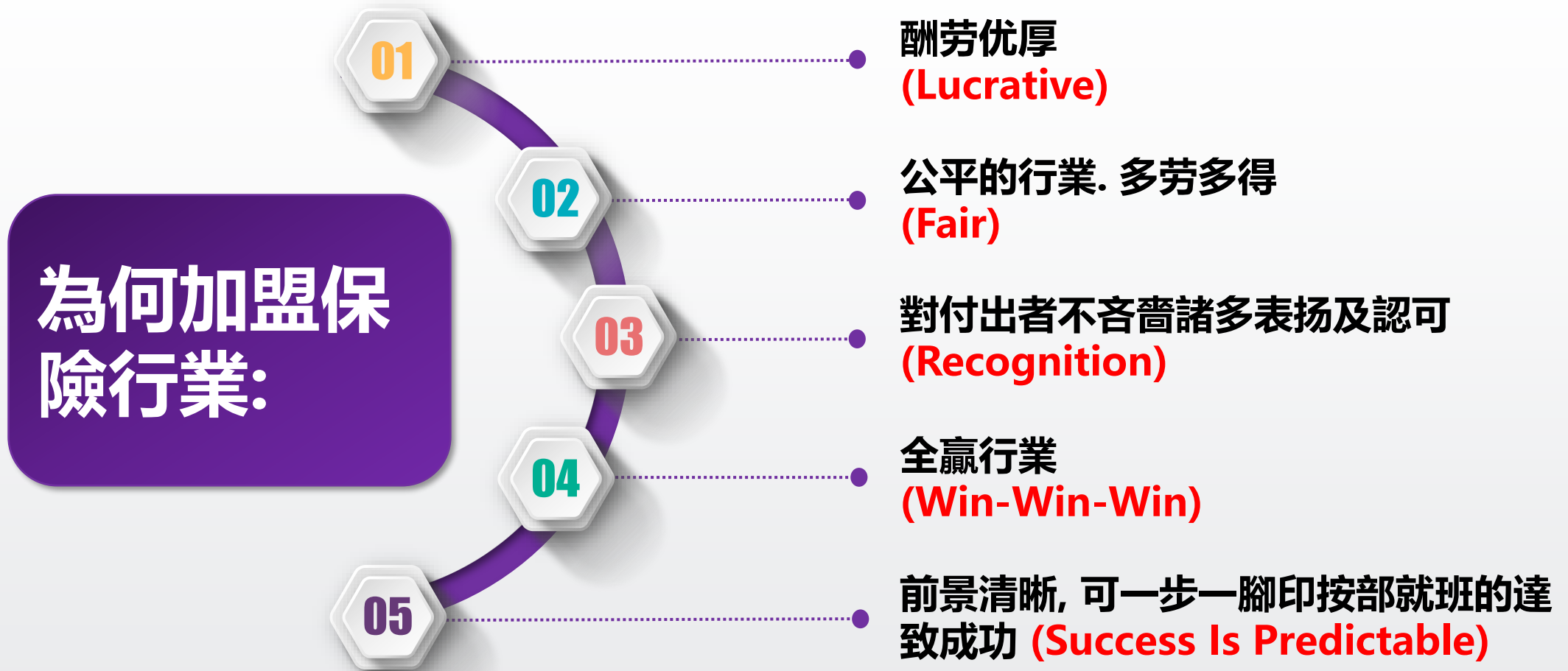
為什麼 > 90% 中小型失敗而特許經營卻成功

保險市場的進展趨勢

- 成交率提高
- 重複銷售率提高
- 件均提高
- 續保率提高
- 轉介紹率提高
- 銷售時間縮短



LIMRA 對全球頂尖業務員的調研



試問有那一種行業的工作可完全符合這五個條件的？

成功方程式 (Success Formula Year 1 - 3)



成功方程式 (Success Formula Year 4 - 5)

一日幾訪
Pre Per Day

X

每周幾天
Day Per Week

X

一年幾周
Week Per Year

成交率
Closing Ratio

X

件均保費
Premium Per Case

若停滞不前只有三个问题



没有真正学习
(成交率)

没有真正提升
(件均)

没有真正用心
(活动)

總結

在整個招募過程中，從說明會到快速啟動是重中之重，但也是最常被忽略的。它和幼孩的啟蒙教育有異曲同功之效。這段時間的脫落率最高。

然而若能做得到位，這段時間將可創造未來可持續性的巨大成功。

(請記住**自我形像**形成的重要性)



學習總結 (Key Learning Points)

在這一講中我學到最重要的概念有那一些(一句話總結):

1. _____

2. _____

3. _____

4. _____

5. _____

6. _____

7. _____

8. _____