

重視

108 reasons of esteeming
insurance brokers

保險經代的

108

個理由

一本聰明消費者不能不重視的

— 保險規劃書 —

一本金融理財人員不能不讀的

— 商品工具書 —

一本保險從業人員不能錯過的

— 行銷敲門磚 —

一本經營長遠事業不能不擁有的

— 智慧寶典 —



亦純／著

台灣、香港、馬來西亞等金融保險領導人 強力推薦

000 本賣書所得捐贈「人間福報關懷清寒學童」活動經費

國家圖書館出版品預行編目資料

重視保險經代的108個理由/陳亦純著. —初版

臺北市：誌成文化，2007【民96】

面，公分. --（企管銷售；2）

ISBN 978-986-82844-1-8

1.保險

563.725

96008149

重視保險經代的108個理由

108 reasons of esteeming insurance brokers

作 者 / 陳亦純

發行人 / 彭寶彬

出版者 / 誌成文化有限公司

地址：116台北市興隆路四段165巷13號1樓

電話：(02)2938-8698

傳真：(02)2938-4387

電子信箱：chihchen888@xuite.net

郵政劃撥帳號：50008810

戶名：誌成文化有限公司

封面設計 / 獨立設計工作室

插 畫 / 江秉泰（部落格 <http://blog.xuite.net/clamp.clamp/blog>）

印 刷 / 上鎰數位科技印刷有限公司

總 經 銷 / 采舍國際有限公司 www.silkbook.com 新絲路網路書店

地 址 / 台北縣中和市建一路89號5F、6F

電 話 / (02)2226-7768（代表號）

傳 真 / (02)8226-7496

出版日期 / 2007年6月1日 初版

定 價 / 新台幣250元

◎版權所有，翻印必究 Print in Taiwan ◎

如有缺頁或破損，敬請寄回本公司更換

7-84
2001

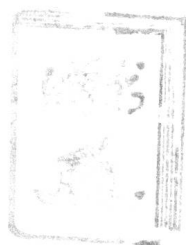
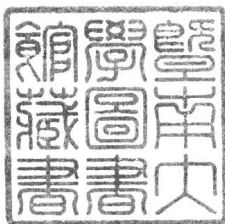
港台書

重視 108 reasons of esteeming insurance brokers 的 保險經紀

108 個理由

陳亦純／著

陳亦純
二〇〇九年三月



目 錄

【推薦序一】變革創新，追求卓越	鄭寶清董事長	009
【推薦序二】選擇保險的另一股新趨勢	林文英理事長	010
【推薦序三】以「保險報國」，為社會造福	江生忠教授	011
【推薦序四】一百零八尊「羅漢」的見証	徐正廣總經理	013
【推薦序五】經驗的傳承與延續	王賓賢總經理	014
【推薦序六】生命傳愛	黃錦成會長	015
【推薦序七】面對陽光就看不到黑暗	柯在理董事長	017
【作者序】經代業的新思維、新行動及新契機		019

▼價 值 面▼

- 第01個理由 助人為樂的工作.....022
- 第02個理由 傳播幸福的事業.....024
- 第03個理由 提醒社會責任的工作.....026
- 第04個理由 永續經營的工作.....028
- 第05個理由 未來保險業趨勢.....030
- 第06個理由 時代潮流，眼前是時機.....032
- 第07個理由 即將到來的主流事業.....034
- 第08個理由 合乎人性的事業.....036
- 第09個理由 每天講好話的事業.....038
- 第10個理由 每天做好事的事業.....040
- 第11個理由 每天交好友的事業.....042
- 第12個理由 每天行佈施的事業.....044
- 第13個理由 新的工作價值觀.....046
- 第14個理由 真正可以終身經營的事業.....048
- 第15個理由 可以為興趣而做.....050
- 第16個理由 無上限的經營空間.....052
- 第17個理由 保經業是藍海策略.....054
- 第18個理由 保經業讓世界是平的.....056

▼商 品 面▼

- 第19個理由 行銷合乎時代導向.....060
- 第20個理由 經代業是昨日與明日的橋樑.....062
- 第21個理由 不擔心高保額的需求.....064
- 第22個理由 商品最能吸引客戶興趣.....066
- 第23個理由 最能合乎客戶需要.....068
- 第24個理由 只有優勢沒有弱勢.....070
- 第25個理由 依客戶需要量身訂作.....072
- 第26個理由 可以立即成交.....074
- 第27個理由 沒有體檢障礙和弱體障礙.....076
- 第28個理由 突破客戶迷思.....078
- 第29個理由 提供無限可能.....080
- 第30個理由 開門磚立大功.....082
- 第31個理由 職團商品讓客戶不棄不離.....084
- 第32個理由 週邊利益難以想像.....086
- 第33個理由 是精品店不是雜貨店.....088
- 第34個理由 永遠都是搶手商品.....090
- 第35個理由 抓得住時機變化.....092
- 第36個理由 商品絕不是問題.....094

▼環境面▼

- 第37個理由 大家共創佳績的事業.....098
- 第38個理由 因借力而省力.....100
- 第39個理由 掌握通路與品牌.....102
- 第40個理由 提供保戶全部所需.....104
- 第41個理由 你就是「聯合律師事務所」
「聯合會計師事務所」的合夥人.....106
- 第42個理由 實現光榮的大舞台.....108
- 第43個理由 強大整合力.....110
- 第44個理由 可以學會時間管理.....112
- 第45個理由 可以學得目標管理.....114
- 第46個理由 容易得到最新資訊.....116
- 第47個理由 年年多次出國.....118
- 第48個理由 不必交際應酬.....120
- 第49個理由 不必有不良習性.....122
- 第50個理由 易養成感恩回饋的習性.....124
- 第51個理由 善的循環.....126
- 第52個理由 肯定讚美會產生好業績.....128
- 第53個理由 以教育訓練自立立人.....130
- 第54個理由 向上提升的環境.....132

▼收益面▼

- 第55個理由 可以為高收入而做.....136
- 第56個理由 可以為高稅金而驕傲.....138
- 第57個理由 能快樂回饋社會.....140
- 第58個理由 不是只為錢工作.....142
- 第59個理由 創造被動式收入.....144
- 第60個理由 遞延性收入.....146
- 第61個理由 影響力決定收入.....148
- 第62個理由 不必老是從零開始.....150
- 第63個理由 人人平等、人人可能.....152
- 第64個理由 投資門檻低，風險少.....154
- 第65個理由 收入與成就由自己決定.....156
- 第66個理由 有退休金的充實生活.....158
- 第67個理由 可以多元行銷.....160
- 第68個理由 家庭事業多美滿.....162
- 第69個理由 把別人的時間變成自己的時間.....164
- 第70個理由 把別人的能力變成自己的能力.....166
- 第71個理由 安全的現金流.....168
- 第72個理由 做自己的主人，但別作金錢奴隸.....170

▼組織面▼

- 第73個理由 特殊的增員模式.....174
- 第74個理由 可以一次增員100人.....176
- 第75個理由 易建立夢幻團隊.....178
- 第76個理由 時間變多了.....180
- 第77個理由 讓你擁有無限資產.....182
- 第78個理由 讓你的生命分散風險.....184
- 第79個理由 倍增不是夢.....186
- 第80個理由 培養MDRT不只是做MDRT.....188
- 第81個理由 見識各種能人異士.....190
- 第82個理由 氣勢決定勝負.....192
- 第83個理由 家庭主婦出頭天.....194
- 第84個理由 沒風險的槓桿操作.....196
- 第85個理由 人脈易延伸.....198
- 第86個理由 借力使力不費力.....200
- 第87個理由 不擔心找來的人比你強.....202
- 第88個理由 成功複製成功.....204
- 第89個理由 組織要有文化力.....206
- 第90個理由 這是作人的事業.....208

▼態度面▼

- 第91個理由 成功有模式，依循得成功.....212
- 第92個理由 成果自己決定.....214
- 第93個理由 經代業易讓人自律.....216
- 第94個理由 EQ好，成就高.....218
- 第95個理由 格局放大.....220
- 第96個理由 實現人生的美夢.....222
- 第97個理由 是人生道場.....224
- 第98個理由 創造人生價值感.....226
- 第99個理由 沒有失敗只有暫時放棄.....228
- 第100個理由 正面積極樂觀.....230
- 第101個理由 走入國際大舞台.....232
- 第102個理由 破除舊觀念，成功無可限量.....234
- 第103個理由 易得到第二專長.....236
- 第104個理由 服務是終身的事.....238
- 第105個理由 你會成為保險達人.....240
- 第106個理由 可以實現無限創意.....242
- 第107個理由 作個生活達人.....244
- 第108個理由 動機決定命運.....246

【推薦序一】

變革創新，追求卓越

我與亦純君幾面之緣，但對「保險經代」本是陌生的行業立即豁然開朗，這是一個有益民生、深值推薦的觀念及平台，加上我參加亦純君公司的演講活動，感受到他的眾多同仁熱情與活力，加上重人文與公益誠意，我非常高興地為亦純君新作「重視保險經代的108個理由」推薦。因為好的創意及不平凡的作為是需要共同推廣的。

當年我在台鹽創下難以忘懷的記錄，一個年損三億元的公司可以轉敗為勝，當年獲利五億，用的是變革創新與追求卓越，加上「鑽石理論」——最低價格、最高品質、最高服務、最大特色與「風箏理論」——行銷、品牌、研發、生產作四角前進。

這本書的六個章節，108個理論也正是不落巢臼的淋漓表現。印証在亦純君的公司不平凡成就，此書的說服力即相當可觀。

不要擔心你的能力不好，該擔心的是格局不夠大，把人生格局放大，時常作善事，福報自然來報到。我認為在新時代的保險理財觀裏，經代人佔了相當重要的份量，不但有大格局的揮灑空間，又助人得到最大的幸福及功效，誠是福報之至。特樂予為序。

（前）台鹽公司，現任寶康生技股份有限公司董事長
鄭寶清

【推薦序二】

選擇保險的另一股新趨勢

陳亦純君再度請託我為《重視保險經代的108個理由》寫序，在他從事保險志業的30多個年頭中，他時時追求新知並且毫不吝惜的將自己的心得和經驗透過著作和大家分享，從1990年推出的《我有理由不買保險》，以及後來一系列的行銷、組織、管理等作品皆能因應社會變遷和時代的需要一再的推陳出新，而《重視保險經代的108個理由》已是他第21本著作。我並且聽說他曾將百萬稿酬捐作公益使用，他這種慈悲為懷的胸襟，令人激賞並值得鼓勵。

在他轉換跑道至「保險經紀人」之後的短短幾年之內，所設立的分公司已遍及全省多達17處，業務伙伴也已超過4千人，有效契約並且超過30億。足見陳君在領導和開拓市場的能力是無庸置疑。同時可以意識到保險經代在台灣逐漸成為民眾選擇保險的另一股趨勢，以陳君的豐富資歷和經驗，現身說法和大家分享《重視保險經代的108個理由》值得從業人員和消費者的參考。

特此推薦。

壽險公會理事長

林文英

【推薦序三】

以「保險報國」，為社會造福

隨著中國經濟高速發展，各行各業皆突飛猛進，金融保險更呈改革和發展盛況，這一狀況積極拉動了國民投保率、增強社會福利，並推動了保險業的快速發展。顯然，中國保險制度的完善，不管是協助政府照顧百姓，還是讓民富家康，這是大家樂於所見之事。

中國壽險總保費由1982年之160萬，成長到2006年的3592億，年均增加約30%左右，為各行各業之翹楚。但是，我們不能不看到，目前除個別地區外，從總體看全民投保率仍然偏低，與發達國家和地區之投保率相差甚大。國際著名的波士頓諮詢公司（BCG），早在2004年調查報告中預測，中國壽險業在未來4年內，將以複合增長率20%的速度成長，至2008年將達到8300億人民幣（1000億美元）之水準，中國在未來20年內，將發展成為全球最大的保險市場。

完善的保險市場，需要有效率的保險仲介及銷售通路。目前在國際上，保險行銷之通路除了傳統業務通路外，還有電話行銷、銀行代理、經紀代理等，鑒於歐美經代通路（即保險經紀和保險代理）之佔有率已達80%以上之局面，中國保險實務界和理論界不可不注意此訊息。

陳亦純君保險資歷已超出30年，從業務代表到保險公司的高階管理人，再創立經代公司，每階段的表現都亮麗燦爛。而且他因為一直在保險實務第一線，所以市場敏銳度特高，論述皆和趨勢相緊密，這本『重視保險經代的108個理由』又是提供保戶和業者的重要參考書。

書中不管是從價值面到環境或收益面，皆能客觀且巨細靡遺的分析事實和根據。這可提供業者避險、避免資源浪費，對消費者可增加多元化的參考選擇，降低了成本加添了保障利益。我認為，該書不僅對保險理論工作者具有啟迪作用，還可對尋找終身事業者給了明確的依循。

又聽到陳亦純君將此書首刷之3000本全數義賣捐給關懷兒童之專案，對照書內闡述保險人需回饋社會、造福蒼生之理念，可說名符其實。

我們應當堅信，創造國家、保險公司、客戶、創業者皆贏的局面是我們保險界同仁的使命。也尋求『保險報國』--成為有理念、有責任感的社會造福者。

在保險界，此書人人應看，人人必讀。

特以為序。

南開大學風險管理與保險學系主任／教授
中國保險品牌精英俱樂部（IBEC）會長

江生忠

2007-5-12

【推薦序四】

一百零八尊「羅漢」的見證

一百零八個理由，就如同一百零八尊“羅漢”修行體悟的見證。見證這些理由，確是行業“修煉”路上更上層樓的“法門”。這一百零八個理由包含著極其豐富的“助人最樂”的“人生經驗”！

亦純君，三十年如一日，孜孜不倦把保險事業融到生活中，把信仰捏到工作中。除了實踐、積累，還把它記錄起來，更進一步的，不遺餘力的，苦口婆心的把心中最好的那部份經驗及感受熱心的要分享給大家！

我在自己的人生中將近休止的年齡時，總希望時時刻刻做到“多說柔軟語、多做善良事”兩句話，也把他當作時時提醒自己為人做事的座右銘！而亦純君卻已做了那麼多，那麼久。心中感佩外，特為序推介這本“書”給想成為頂尖的保險事業經營者！由此也祝願家家平安！人人和樂！

美國友邦保險有限公司江蘇分公司總經理

徐正廣

【推薦序五】

經驗的傳承與延續

認識陳董已有十多年的歷史，還記得那時我還在馬來西亞某壽險公司擔任培訓部經理的職務。當時因業務需要，要找一位經驗豐富及有實戰經驗的講師為我的外勤夥伴做分享。通過朋友的介紹，就從臺灣把他請過來大馬做巡迴演講。結果反應熱烈，我也對陳董的格局和他對壽險業的見解留下了深刻的印象。

兩年前，我們在泰國清邁又碰頭。閒聊之下，瞭解到陳董目前在經代業新的挑戰，湊巧我在中國大陸也正在大力發展經代通路，而陳董也很熱情地邀請我到臺灣去做考察。當時台名正好只進入第二年的運作，但在各運作及經營指標方面都達到了非常高水準的表現。而我也獲益不少，吸取了很多寶貴的知識，協助我在大陸的經代通路工作取得了良好的進展。

我很高興陳董這麼多年寫了這麼多書後，終於推出了一本專為經代而寫的書。台名的業績有目共睹，陳董再一次顯現他助人為樂的心態，把他在經代發展的心得和經驗大方無私地分享，我肯定成為第一位讀者，在大陸的同事也在期待著這本書的出爐。最後，我為陳董獻上最衷心的祝福，希望他這本著作洛陽紙貴，深受讀者喜愛。

馬來西亞安聯人壽 壽險行銷總經理

王賓賢

【推薦序六】

生命傳愛

本人極為榮幸陳亦純前輩邀請，與各朋友分享心聲與推荐他的新書『重視保險經代的108個理由』，從事保險業，雖已踏進第三十二個年頭，但感覺他仍像年青小伙子，充滿熱情和活力，這應該是行業特性及為社會創造更多價值的原因罷！

2004年底南亞海嘯三十萬人離世，數以萬計人痛失家園。那時感到無奈空虛和人類渺小，但保險人每在失落的一刻，很快就能自我激勵，然後昂首闊步向前，我當時問自己一個簡單的問題：「黃錦成啊，你人生的意義。除了孝順父母，養兒育女，還有沒有別的？」我這人能力不高，但夢想還是有的，我鼓勵自己，如果在有生之年，能創造某些文化，某些事物，藉此改善人類生活的質素和環境，這是多有意義的境界啊！

生命傳愛行動就是這情況下誕生的。

我們為了愛自己與及家人購買保險，現在我們可否鼓勵市民大眾把這份愛，延伸至社會有需要的人，把一部份保額，捐贈給你所喜歡的慈善機構，比方說，我現在擁有一份一百萬的人壽保險，受益人是我的太太，現在我更改90%死亡賠償為太太，另外10%為我所選定的慈善機構。只要填寫保單受益人更改申請書，一經保險公司批核，若受保人離世，此人太太將會得到90%死亡