

全職發展 無限可能 閃耀未來 由此展開

共同創造 美好人生

成立於 1993 年，公勝是台灣保險經紀人的先驅。
一路走來，我們致力於創造滿意的客戶、快樂的夥伴，
用服務與關懷，讓保險的愛進入每一個家庭，
打造充滿大愛的生活空間。

不只是保險 ● 我們分享愛

公勝(核)20201119001號



YOUR GOLDEN FUTURE
STARTS HERE

市場趨勢

I. 部隊向經代遷徙



商品
多樣化



制度
彈性化



職涯
多元化

	壽險公司	保經代
2019成長人數	+5,027人	+5,425人
2020.01~08成長人數	-336人	+5,116人
期間總成長人數	+4,691人	+10,541人
期間人數成長率	+2.1%	+6.6%
2020.08登錄人數	225,097人	170,154人

III. 經紀人優勢

保險法第9條：本法所稱保險經紀人指基於被保險人之利益洽訂保險契約或提供相關服務而收取佣金或報酬之人。



保險經紀人



保險公司

客戶代理人(保險法定義)	定位	保險公司僱員
可規劃多家保險商品	商品	僅能銷售自家保險商品
透過分保安排提高保障	規劃	受單一公司核保限制
以第三方代表客戶協商	理賠	受限於自家公司立場
綜合性服務	服務	單一公司服務

II. 經代朝大型化整併

- 資本額 500 萬 → 3000 萬
- 要求保險公司落實對往來保經代之考核
(金管會檢查局108年上半年主要缺失報告)
- 法令遵循作業、內稽內控制度、KYC 落實、教育訓練要求
(洗錢防制、公平待客、法令課程、公會時數)

經營趨勢

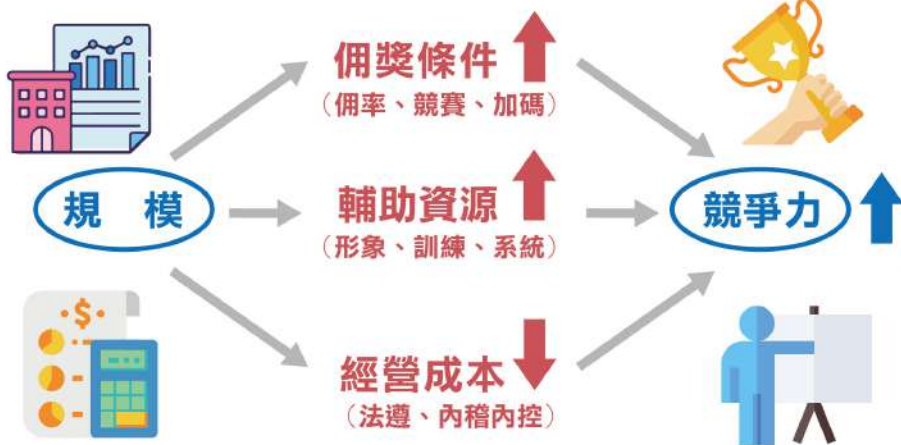


2011-2019 壽險初年度保費收入趨勢



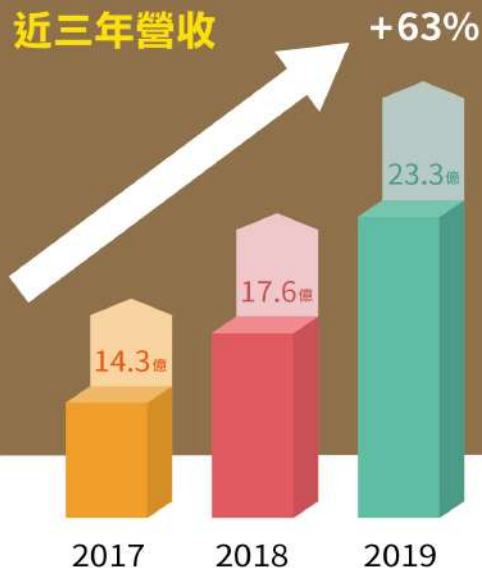
公勝優勢

I. 規模優勢



II. 快速成長

近三年營收



菁英雲集

公勝保經 MDRT 全球排名第 70 名
於台灣排名第 6 名，人數達 211 人



No. 70 全球
No. 6 台灣
211 人數

資料來源：MDRT 2020 Top 100 Companies (Global)

使命願景

1993 年，創辦人蔡文俊董事長參考歐美國家保險經紀人的經營模式，建構業界革新的**微型創業保險業務制度**，正式成立「**公勝保經**」。並於創辦當時立下 16 字箴言，作為公司經營發展的核心理念，其精神在於用心創造客戶、夥伴與公司三贏的正向循環，同時重視社會回饋。



以客為尊 福國利民
聚善聚集 利益眾生



打造業界領先的優質品牌
成為最受信賴與推崇的
金融保險平台



成為客戶夢想的守護天使
作為夥伴事業的有力靠山
推動公益型企業



誠信、熱情
創新、共享

公勝 LOGO 精神



成就

整體 LOGO 為皇冠意象，象徵事業、成就、幸福人生，就在公勝逐一實現

財富

金幣象徵財富。同仁在公勝實現財富自由，也協助客戶實現財富自由

夥伴

由兩個面對面的 G 所構成，象徵公勝與同仁是夥伴關係，同仁與客戶也是緊密的夥伴

平台

象徵公勝的創業平台，以人性化制度×強大的資源，成為夥伴事業的靠山



1993 保經先驅

1992年9月通過財政部第一屆執照考試
1993年3月成立公勝保經，總部設於高雄

1999 全台佈點

業務據點延伸東台灣完成全台佈點



2010 業界標竿

李雲雲創辦人榮獲保險信譽獎
「最佳保險成就獎」，業界第一人

2013 大型化 制度化

首批實施內稽內控的保經公司
通過 ISO 9001 品質管理系統認證



2015 榮耀肯定

榮獲保險信譽獎「最佳保險專業獎」
等九大獎項，業界第一

2016 專業領航

推動 RFC 國際認證
領先獲准經營網路投保業務



2018 智能創新

RFC 資格人數超過 220 名
榮獲保險信譽獎九大獎項與
「年度最佳保險公司」特別獎
保經首家行動投保上線/公勝世代智能平台上線



2020 大步邁前

IQA 得獎突破百人，達 108 名
IDA 白金主管獎達 7 名業界最多
MDRT 211 名，全球前 70 名

2019 持續擴張

股票登錄興櫃(代碼:6028)
六度榮獲保險龍鳳獎，
為財金保險專業生最嚮往公司之一



公勝保經 3/6掛興櫃股票

林耀輝/台北報導 5254)・1月11日光禹國際(6095)之後，今年第3家登錄興櫃公司，公勝保經公司於1月14日掛牌興櫃，106年業績，營收1448萬，696萬元，稅前盈餘5,422萬元，稅後盈餘3,021萬元，107年預計17,500萬元，108年預計21,100萬元，109年預計25,100萬元，110年預計29,100萬元。

主理經營業務是人身保險經紀人、財產保險經紀人，公勝保經公司於106年11月14日掛牌興櫃，106年業績，營收1448萬，696萬元，稅前盈餘5,422萬元，稅後盈餘3,021萬元，107年預計17,500萬元，108年預計21,100萬元，109年預計25,100萬元，110年預計29,100萬元。

全台據點



經代永續發展的模範生

	一般	公勝
資本額	500萬→3000萬	2億
業務員保險	多為誠實保險	人事保證險
內稽內控機制	公開發行公司或年營收3億以上需建立	3名專職人員 總稽核來自保險公司
法令遵循機制	多為兼任	3名專職人員 法遵長來自保險公司(律師)
法令要求課程 (訓練時數、洗錢防制、公平待客)	多為紙本記錄/代簽	E-learning+考試紀錄 作為通報依據
財務透明度可靠度	???	公開發行+興櫃掛牌 四大會計師事務所審計 3名外部獨立董事
監理機構	保險局	保險局、證期局、 OTC、投資人保護中心



BSI 認證

2017年公勝保險經紀人成為全台首家通過BSI三項認證的公司，透過各項嚴謹的管理系統提升品質接軌國際。

- 品質管理系統 (ISO 9001)
- 資訊安全管理系統 (ISO 27001)
- 個人資訊管理系統 (BS 10012)
- 保險資安獎

資訊領先

榮耀肯定

保險信望愛獎 八年拿下61座獎項

1999年創立，20餘年來「保險信望愛獎」堅持不以業績論英雄，表彰專業、服務、創新與社會責任，已成為保險業的最高榮譽。

- 連續八年榮獲「最佳保險專業獎」
- 連續五年榮獲「最佳社會責任獎」
- 2018榮獲「年度最佳保險經紀人公司」，業界唯一
- 2016蔡聖威執行副總裁榮獲「最佳專業顧問獎—壽險內勤組」
- 2010李受惠總經理為保險經紀人業界第一位榮獲「最佳保險成就獎」殊榮者



國家品牌玉山獎 四年拿下七座獎項

致力建立國家品牌形象，樹立國家企業之典範，甄選最具優質競爭力之傑出企業、最佳產品、最佳人氣品牌、傑出領導人、卓越貢獻，以表彰其卓越表現。

- 2018榮獲國家品牌玉山獎「最佳人氣品牌獎」
- 四度榮獲國家品牌玉山獎「傑出企業獎」
- 二度榮獲國家品牌玉山獎「傑出企業領導人」



保險龍鳳獎 六度獲獎

「現代保險教育事務基金會」針對全國34所大專院校財金保險科系所進行的「全國財金保險系所就業意願大調查」，根據調查結果頒發畢業生最嚮往的保險經紀人公司。

- 2019六度榮獲保險龍鳳獎—財經保險系畢業生最愛



台灣百大 MVP 經理人獎

2008年由《經理人月刊》創辦，從各行各業裡，不分職務位階，找出100個堅守崗位、創造價值、為組織和團隊做出關鍵貢獻的「最有價值球員」(Most Valuable Player)。

- 2020蔡聖威總經理再度榮獲評選為年度百大經理人
- 2015蔡聖威執行副總裁榮獲評選為年度百大經理人
- 2014陳德成北區部副總經理榮獲評選為年度百大經理人



金融之星

除了關注企業經營效率、管理制度、商品創新能力，更重視企業社會責任的實踐度，期許企業透過弱勢捐贈、公益及環境保育活動，積極落實公益理念，樹立金融業典範。

- 2019榮獲金融之星「最佳公益關懷獎」
- 2016榮獲金融之星「最佳業務經營獎」



卓越雜誌評比

《卓越雜誌》從管理、經營策略、科技發展、3C、資訊、金融等面向，持續舉辦各式評比，以督促各產業積極進步，提供民眾更好的產品及服務。

- 2016卓越雜誌評比—最佳保險經紀人獎



金牛獎 2020年首次來台徵選優質企業

成立於2003年，走訪亞洲各國，訪查優質、可信賴的企業，採用高規格檢核標準，輔以與時俱進的創新方式，依照企業營業規模、對經濟的貢獻度分成3個類別，最高等級「超級金牛獎」也是亞洲企業追求的最高殿堂。

- 2020榮獲最高殊榮「超級金牛獎」



公益理念



為善盡企業社會責任，2016年成立「公勝文教公益信託」，以教育為主軸，用行動為每一個孩子的未來種下希望。

推動志工文化，鼓勵夥伴親身參與公益活動，回饋社會分享愛。

擴大影響力，啟發社會善的循環，帶動社會正向影響，讓愛永續。

2021 公勝「校園志工」服務計畫



傳愛送暖-「公勝之子」助學專案

助學專案強調「持續助學」與「後續關懷」，透過獎助學金由公勝志工夥伴長期陪伴助學，且不定期前往學校訪視學生、參與學校公開活動，讓學生感受志工的陪伴。



公勝×DFC教師培訓講座

藉由公勝志工夥伴的連結，由合作單位DFC Taiwan前往學校，與教師分享引導孩子設計思考的學習方法，而DFC的教師支持系統，也讓更多教師擁有和學生一起面對世界的勇氣。



公勝「悅讀書箱」講座計畫

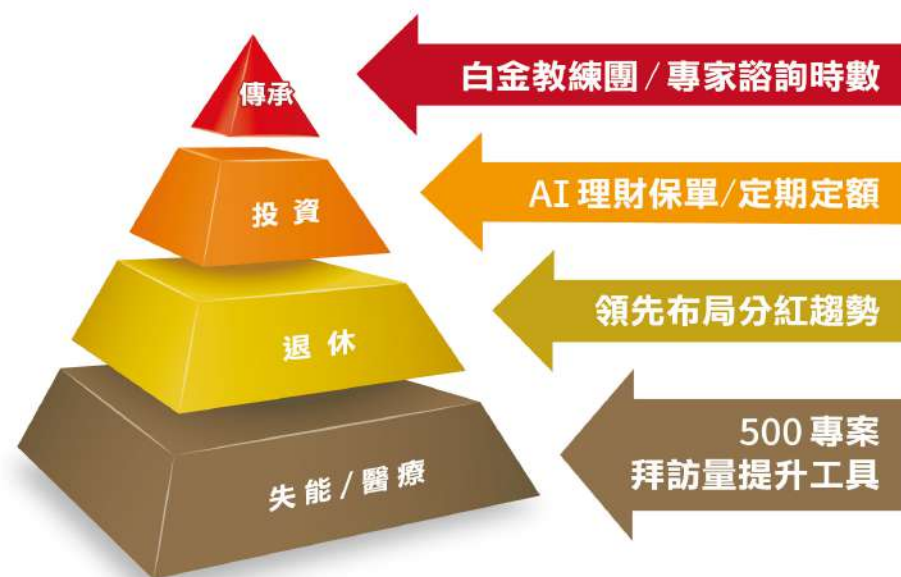
公勝與台灣最具影響力的新世代律師作家許峰源的最新合作！我們將生命教育講座結合班級閱讀書箱，邀請許峰源與學生分享自己省思生命過程獲得的體悟，以及分享如何讓這個人人都有內心的太陽更閃耀，照亮孩子自己的路，進而照亮別人的路。



優勢策略

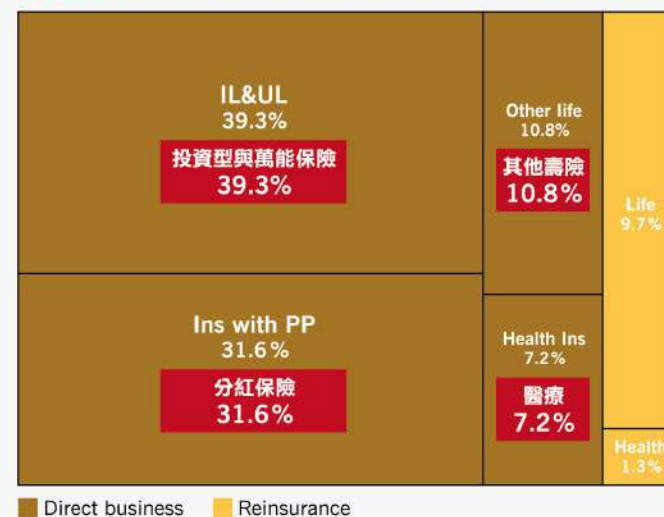


商品力



前瞻思維

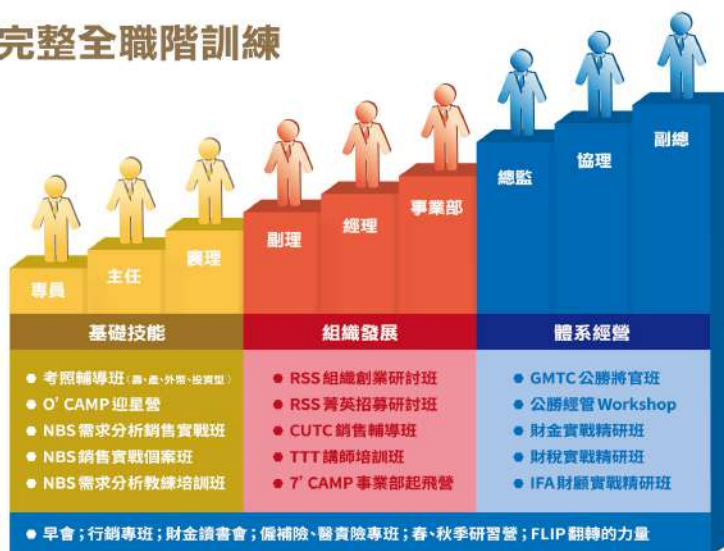
歐洲保險公司在賣什麼？ Figure 8: Life-Lines of Business by premium volume



Source: EIOPA, European Insurance Overview 2019

培訓力

完整全職階訓練



公勝大學—全方位學習平台

五大學院



二大研究所



專家講座— 每月免費充電資訊/培訓專班



專案培訓—專業能力提升



張永昌 協理

- LOMA (美國壽險管理學會) 會員
- LOMA FLMI (美國壽險管理學會) 資深導師
- LOMA ACS (美國壽險管理學會) 資深導師

訓練發展與 業務推動專案

- 年度教育訓練計劃擬定
- 訓練成效評估與檢視
- 年度獎勵規劃與執行
- 業務活動之企劃與推動



張自強 培訓總監

- 保險研究院、中國保險名人堂首席教練
- 保險公司—業務培訓(直轄900位業務員、創立10個事業部及4個營業處)
- 超過21年的保險業經驗

行銷與組織發展 人才培訓專案

- 系統化招募高素質人才
- NBS 需求分析銷售訓練
- NBS 進階訓練(行銷術)
- 講師訓練班



張道麟 副總經理

- 公勝財務 副總經理
- CIAM 國際培訓管理師
- 美國 LIMRA 國際管理師
- 財務規劃與保險業務 專業 2,200件

收費財務顧問 培訓專案

- 培訓收費財務顧問
- 財務規劃諮詢
- 財務規劃基礎班、實務班
- 財務報告案產出



賴宗賢 專案經理

- 彰化縣商業會、稅務諮詢顧問
- 榮獲 2007 年台北國際發明展銀牌獎
- 勞務精算師 (App 軟體) 著作人

企業保險 開發專案

- 企業風險轉嫁規劃
- 企業風險管理講座
- 勞資糾紛及團保規劃
- 僱補險投保銷售實務



鄭博仁 專案經理

- 公勝保險顧問與專案負責人
- 8 年外商保險公司醫責險開發經驗
- 台北市政府衛生局醫事管理處教育訓練委員

健保醫療與自費 市場開發專案

- 醫療糾紛與危機處理
- 自費市場醫療糾紛處理實務
- 醫資險投保銷售實務
- 醫師與診所市場開發實務



陳聖儀 特聘名師

- 壽子家族財富管理顧問有限公司 創辦人
- 國際信託與財產管理協會 (美國) STEP Affiliate (No.272017) 會員
- 台灣證券分析師 CSIA

家族財富 傳承專案

- 家族財富傳承班
- 子彈銷售法
- 保險金融稅法應用
- 銷售提問技巧指導

■ 通過 BSI 協會認證 最安心
ISO 27001 資訊安全管理系統
BS 10012 個人資料管理系統



2018.08~2020.06
服務次數 ≥ 58萬次



2020.01~2020.06
壽險行投保使用率 ≥ 70%
服務件數 ≥ 1萬4千件



總經理盃

競賽時間：1~5月



一場實力的短跑賽，發揮保險愛的精神，為個人業績奠定基礎，休息再衝刺。

群英盃

競賽時間：6~12月



「公勝群英，征服世界」，公勝為業務菁英安排精緻行程，帶您環遊世界五大洲。

年度業務表揚大會

競賽時間：1~12月



公勝年度業務表揚大會是一年一度最盛大的頒獎典禮，也是公勝最重要的年度盛事。



四大共享

以分享取代考核，共享整體規模經濟利益

各項成本	自行設立保經公司	公勝平台
資本額	最低 3,000萬 (實收不可拿回)	無
一金二保	繳存保證金：10萬~300萬(依營業額) 專業責任保險：保額100萬~2,000萬 經紀人保證保險：保額100萬~1,000萬	只需分攤 定額費用 其餘全由 公勝負責
法定費用	監理年費、評議中心費用	
辦公室成本	租金、水電、網路、設備、...	
人事成本	行政、訓練、財務、稽核、資訊、法遵、簽署人、...	
平台資源	業務/佣金系統、行銷/訓練資源、形象廣告、...	
合約考核	應付各家保險公司業績考核	

選對平台，事半功倍；
財務風險極小化，事業發展無後顧之憂



卓越品牌+優質平台；
公司作後盾、輕鬆成就保險事業



行銷+組織利益極大化；
贏在起跑點、累積財富事半功倍

- **權益保障** 業務員與事業部重要報酬與權益均詳載於合約書中，一式二份由公司正式用印確認
- **全C計佣** 制度採**100%計佣**，不打折也不預扣**20%**
- **五大佣酬** FYC最高依來佣×**90~94%**發放，
年終、續佣、服務津貼、繼續率獎金依來佣×**86%**發放
- **其他獎勵** 單位/公司獎勵、短年期商品獎勵、策略型商品加碼、出國旅遊獎勵、...(由公司負擔，**事業部無需分攤**)

- **適性發展** 累積式晉升**不歸零**，個人銷售或組織發展皆可晉升
- **終身佣酬** 離職後可繼續領取**原個人及組織**之保單續期佣酬(含FYC、年終、續佣、服務津貼、繼續率獎金)；
不需登錄，**不卡年資**
- **世襲傳承** 在職人員可傳承**原個人及組織**之保單續期佣酬；
繼承人**如登錄**，**可接任被繼承人原職位及所有組織新舊利益**

終身佣酬、努力有保障；
成果不歸零、世襲傳承福澤子孫

註：詳細規範均依合約內容為準。

我在公勝我驕傲
你來公勝你賺到



加入公勝  幸福滿分

不只是保險 ● 我們分享愛

共同創造 美好人生

成立於1993年，公勝是台灣保險經紀人的先驅。
一路走來，我們致力於創造滿意的客戶、快樂的夥伴，
用服務與關懷，讓保險的愛進入每一個家庭，
打造充滿大愛的生活空間。

全職發展
無限可能
閃耀未來
由此展開

YOUR GOLDEN FUTURE
STARTS HERE



公勝制度 六大精神

1. 適性發展

好的制度是讓每個人都有成功的機會
業績自始累計，不會滑動歸零；個人銷售或發展組織都可晉升；不會成為萬年主任或萬年襄理。

2. 利益共享

讓利共贏，一起把餅做大做好
年終獎金以整體達成最高獎金率共享，不考核個人績效高低；事業部繼續率達80%以上，獎金率以整體達成最高獎金率共享。

3. 績效自主

順境時人生更自在，危難時支持渡過難關
不考核個人績效，不需為了業績考核自購、人情保或不實招攬，重視客戶服務與夥伴人生勝過業績。

4. 終身報酬

保障事業成果不歸零
離職持續服務可無條件續領各項個人+組織OR的續期利益，保障事業成果也確保客戶服務品質。

5. 世襲傳承

事業永續傳承，照顧所愛，服務不中斷
無條件世襲傳承，繼承人可續領各項個人+組織OR的續期利益，亦可接續職位繼承組織團隊。

6. 權益確保

白紙黑字清楚約定，更有保障
業務報酬制度載明於合約，而非另行公告。合約一式兩份，用印後各自留存。

制度架構

I. 職涯發展圖 累積式晉升，業績不歸零，人力不考核



※事業部月績效獎金：
FYC ≥ 30萬 +1%
FYC ≥ 60萬 +2%
FYC ≥ 150萬 +3%
FYC ≥ 200萬 +4%
額外加發

■ 首年來佣最高發放：82%+8%(三代)+4%(績效)=**94%**

II. 合約六大佣酬

	制度採100%計佣	7A事業部	5A經理	4A副理	3A襄理	2A主任	1A專員
1	FYC	82%	78%	74%	68%	60%	50%
2	年終獎金	86%	78%	74%	68%	60%	50%
3	續年度佣金	86%	80%	80%	80%	80%	80%
4	服務津貼						
	主約續佣續發	86%	-	-	-	-	-
	主約續佣停發	86%	43%	43%	43%	43%	43%
5	繼續率獎金	86%	-	-	-	-	-
6	產險	88%	經手人82%，增員人3%				

III. 可跨區、跨事業部、跨職階進行增員或引薦

	項 目	適用職階	內 容	適用情況
1	增員平階	組員	1.5%~5% (自上階提撥)	同事業部
2	增員高階	組員	初始：2% (自事業部提撥) 後如平階時：同平階增員 後如職階低於己時：同直屬輔導	
3	增員事業部	組員	2.5% (自事業部第一代獎金提撥)	
4	引薦組員	組員	被引薦者晉升事業部前：2% (自事業部提撥)	跨事業部
		事業部	被引薦者晉升事業部前：均分輔導利益 (自事業部提撥)	
5	引薦事業部	所有人	2% (自事業部第一代獎金提撥)	

IV. 年終獎金概況

各職階年終獎金計算基數，皆以公勝整體達成各家最高獎金率計算，不考核個人於特定保險公司的年度業績。

獎金率	保誠 (FYC)	元大 (FYP)	遠雄 (FYP)	台灣 (FYP)	全球 (FYP)	中國 (FYP)	友邦 (FYP)	新光 (FYP)
12%	1,200							
11%	500							
10%		5,000						
9%	350	2,500	5,000					
8%		1,500	2,500	2,500	2,000	2,500	1,000	
7.5%				1,500	1,500	1,500		
7%	240	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	700	1,100
6%		240	800	650	700	650		650
5%	120		600	550	500	550	500	550
4%			400	450	300	450		450
3%	60		300	350	299	350	300	350
2.5%								
2%								

備註：上述資料，為年終預估達成狀況，實際以發放年終時公告為主。

V. 繼續率獎金概況

事業部繼續率獎金計算基數，皆以公勝整體達成各家最高獎金率計算，事業部於該保險公司繼續率需高於80%(含)以上，始發放該家之獎金。

2020/04	13個月		25個月		2020/10	13個月		25個月	
保險公司	繼續率	獎金率	繼續率	獎金率	保險公司	繼續率	獎金率	繼續率	獎金率
富 邦	99.0%	16%	96.0%	12%	富 邦	99%	16%	97%	12%
遠 雄	94.1%	14%	94.4%	11%	遠 雄	95.3%	14%	93.3%	11%
中 國	98.7%	14%	98.7%	9%	中 國	97.7%	14%	95.5%	8%
新 光	97.41%	16%	96.5%	12%	新 光	98.74%	16%	95.67%	12%
台 壽	96.0%	16%	94.0%	10%	台 壽	96%	16%	92%	10%
全 球	96.0%	14%	94.0%	9%	全 球	97%	14%	96%	10%
元 大	98.1%	16%	92.2%	10%	元 大	98.2%	16%	93.9%	10%
保 誠					保 誠	98.4%	18%		
友 邦	93.0%	8%	92.0%	9%	友 邦	96%	9%	93%	9%
宏 泰	85.9%	10%	97.4%	10%	宏 泰	95.1%	12%	79.6%	6%
康 健	92%	8%	86%	6%	康 健	96%	9%	90%	8%
公勝 2020 年度整體繼續率					13個月		25個月		
					96.53%		94.44%		

I. 招攬與經營利得試算範例

以熱銷20年期商品實收保費100萬的保單佣酬為例，實際佣酬率以各保險公司合約為準。

情境一			情境二		
項目	事業部整組佣金 (事業部負責人招攬佣金) (A)		副理招攬佣金 (B)		事業部OR (=A-B)
一、首年度佣金 (FYP×)					
80%	$100萬 \times 80\% \times (82\% + 2\%)$	672,000	$100萬 \times 80\% \times 74\%$	592,000	80,000
二、年終獎金 (FYC×)：以公勝整體2018年達成標準為例					
達成 9%	$100萬 \times 80\% \times 9\% \times 86\%$	61,920	$100萬 \times 80\% \times 9\% \times 74\%$	53,280	8,640
三、續年度佣金 (P×)					
第2年 2%	$100萬 \times 2\% \times 86\%$	17,200	$100萬 \times 2\% \times 80\%$	16,000	1,200
3~4年 1%	$100萬 \times 1\% \times 86\% \times 2年$	17,200	$100萬 \times 1\% \times 80\% \times 2年$	16,000	1,200
四、服務津貼 (P×)					
2~20年 1%	$100萬 \times 1\% \times 86\% \times 19年$	163,400	$100萬 \times 1\% \times 43\% \times 16年$ (第2~4年有續佣無服津)	68,800	94,600
五、繼續率獎金 (P×)：以公勝整體2018年達成標準為例					
13個月 16%	$100萬 \times 16\% \times 86\%$	137,600		0	137,600
25個月 12%	$100萬 \times 12\% \times 86\%$	103,200		0	103,200
合計	1,172,520		746,080		426,440

II. 十年發展範例

做好三件事，打造 **1 億** 退休金

每月銷售
4件

+

每年招募
2名直轄AG

+

每年發展
2組
事業部

A. 10 年累積收入

1. 個人銷售	1,562萬
2. 經營直轄	2,754萬
3. 發展體系	2,622萬

合計 6,938萬

B. 10年後每年退休金

1. 個人銷售	10年後每年續佣+服津	93萬
2. 經營直轄	10年後每年續佣OR+服津OR	127萬
3. 發展體系	10年後每年三代代數獎金	517萬

合計 737萬

C. 退休15年，累積1億退休金

退休後每年737萬×15年=約 **1 億**

銷售範例：每週一件醫療＋月存1,000退休規劃

No.	保險公司	商品名稱	保額	保費	月銷張數	月保費	首年來佣率	年終獎金率	續佣	服務津貼	繼續率獎金	
							1	1	2~期滿	2~期滿	2	3
1	台壽	新珍好心180	2萬	12,900	4	51,600	80.5%	8%	第2年6%・第3年4% 第4~6年2%	第2年4% 第3年起2%	16%	12%
2	台壽	新住院醫療(HNRB)	計劃1	2,650	4	10,600	32%	8%	第2年~74歲15%	第2年~74歲2%		
3	台壽	珍安心(NHIR)	10百元	2,660	4	10,640	32%	8%	第2年~85歲16%	第2年~85歲2%		
4	台壽	一年防癌＋卡安心	100萬	4,130	4	16,520	27%	8%	第2年~80歲18%	第2年~80歲2%		
5	保誠	彩色人生		12,000	4	48,000	80%	8%	第2年3% 第3~6年1%	第2年4% 第3年起2%	16%	12%
單件 FYP:34,340			單件 FYC:22,799			月 FYP:137,360			月 FYC:91,195			

II.事業部每年增員2名副理 十年累計OR 2,754萬，未來每年續期127萬

年度	直轄組員數	累積下轄客戶數	首佣OR	年終OR	續佣OR	服津OR	繼續率OR	當年OR	累計OR
1	2	96	175,095	21,011	0	0	0	196,106	196,106
2	4	288	350,190	42,023	15,555	90,998	328,919	827,684	827,684
3	6	576	437,737	56,030	43,796	231,878	904,527	1,673,969	2,501,653
4	8	864	547,171	56,030	83,238	422,641	1,480,136	2,589,216	5,090,869
5	10	1,152	656,605	56,030	118,325	572,289	1,726,825	3,130,075	8,220,944
6	12	1,440	766,040	56,030	151,926	721,938	1,726,825	3,422,758	11,643,702
7	14	1,728	875,474	56,030	183,349	835,994	1,726,825	3,677,673	15,321,375
8	16	2,016	984,908	56,030	212,596	914,459	1,726,825	3,894,819	19,216,194
9	18	2,304	1,094,342	56,030	239,665	957,333	1,726,825	4,074,195	23,290,389
10	20	2,592	1,203,777	56,030	266,734	1,000,206	1,726,825	4,253,572	27,543,961

10年輔導 2,592名客戶的
20名組員 續期保費都有OR

未來續期OR 每年127萬

10年OR
2,754萬

I. 從副理做起 銷售十年累計收入1,562萬，未來每年續期93萬

年度	職級	累計FYC	首佣率	首佣	年終	續佣	服津	繼續率	當年收入	累計收入
			X%	FYC*X%	升事業部前X% 升事業部後86%	80%	有續佣86% 續佣停43%	升事業部前0% 升事業部後86%		
1	副理	1,094,342	74%	809,813	64,785				874,598	874,598
2	副理	2,188,685	74%	809,813	64,785	103,699	0	0	978,298	1,852,896
3	業務經理	3,283,027	78%	853,587	68,287	188,275	0	0	1,110,149	2,963,045
4	事業部經理	4,377,370	82%	897,361	75,291	262,944	0	0	1,235,596	4,198,641
5	事業部經理	5,471,712	82%	897,361	75,291	345,390	45,499	164,460	1,528,000	5,726,641
6	事業部經理	6,566,054	82%	897,361	75,291	426,402	70,440	287,804	1,757,298	7,483,939
7	事業部經理	7,660,397	82%	897,361	75,291	492,156	118,131	287,804	1,870,743	9,354,682
8	事業部經理	8,754,739	82%	897,361	75,291	557,910	165,822	287,804	1,984,187	11,338,869
9	事業部經理	9,849,082	82%	897,361	75,291	623,664	213,513	287,804	2,097,632	13,436,501
10	事業部經理	10,943,424	82%	897,361	75,291	688,329	243,408	287,804	2,192,192	15,628,693

未來續期利益93萬

10年收入1,562萬

III. 每年發展2組事業部 十年累計代數2,622萬，未來每年代數517萬

體系代數	第1代	第2代	第3代	體系三代 實動人數	第1代 利益	第2代 利益	第3代 利益	當年 體系利益	累計 體系利益
代數獎金率	5%	2%	1%						
累計組數	1	2組		4人	22萬	0萬	0萬	22萬	22萬
	2	4組	4組	16人	44萬	18萬	0萬	61萬	83萬
	3	6組	8組	44人	66萬	35萬	18萬	118萬	201萬
	4	8組	12組	72人	88萬	53萬	35萬	175萬	376萬
	5	10組	16組	100人	109萬	70萬	53萬	232萬	608萬
	6	12組	20組	128人	131萬	88萬	70萬	289萬	897萬
	7	14組	24組	156人	153萬	105萬	88萬	346萬	1,243萬
	8	16組	28組	184人	175萬	123萬	105萬	403萬	1,646萬
	9	18組	32組	212人	197萬	140萬	123萬	460萬	2,106萬
	10	20組	36組	240人	219萬	158萬	140萬	517萬	2,622萬

240人的每年績效
都有利益

未來體系 10年代數
每年517萬利益 2,622萬

1. 事業部平均實動人數：2人
2. 人均 FYC：109萬（依此銷售計劃）

3. 事業部年均 FYC：219萬
4. 每年各代自動增員組數：

第1代	第2代	第3代
2組	2組	2組

■ 報聘各基本職階標準

產業	審核標準	3A襄理	4A副理	5A經理	7A事業部	檢附文件
保險業	同業	主任以上	主任以上	襄理以上	經理以上	1. 保險業名片 2. 公勝合約書 3. 扣繳憑單
	保險年資	一年以上	二年以上	三年以上	四年以上	
	績效表現	最近三年中至少一年同業所得達 30萬 以上	最近三年中至少一年同業所得達 40萬 以上	最近三年中至少一年同業所得達 60萬 以上	最近三年中至少一年同業所得達 120萬 以上	
金融業	同業	主任以上	主任以上	襄理以上	經理以上	1. 金融業名片 2. 公勝合約書 3. 扣繳憑單
	金融業年資	一年以上	二年以上	三年以上	四年以上	
	績效表現	最近三年中至少一年同業所得達 40萬 以上	最近三年中至少一年同業所得達 60萬 以上	最近三年中至少一年同業所得達 80萬 以上	最近三年中至少一年同業所得達 160萬 以上	
金牌專案	工作年資	二年以上	三年以上	四年以上	五年以上	1. 相關產業名片 2. 公勝合約書 3. 扣繳憑單
	績效表現	最近三年中至少一年同業所得達 60萬 以上	最近三年中至少一年同業所得達 80萬 以上	最近三年中至少一年同業所得達 120萬 以上	最近三年中至少一年同業所得達 200萬 以上	
	績效檢核	六個月須完成業績達 20萬	六個月須完成業績達 30萬	六個月須完成業績達 40萬	六個月須完成業績達 80萬	

- 保險業對象：係指產、壽險公司，保經(代)公司。
- 金融業對象：係指銀行、證券、期貨、信託公司。
- 金牌專案對象：係指非金融保險業優秀人員，須就業經驗2年以上且符合各職銜所得標準，並於報聘後6個月內完成考核業績。若未完成績效檢核標準，依考核達成績效認階。

■ 2021同業轉敘職銜-辦法簡表

體系職銜	考核標準	行銷職銜	申請標準
儲備體系副總	<ul style="list-style-type: none"> 轉敘1+3代內10組先任儲備階 考核期完成1+3代內28組且1代至少6組，合格4A以上所得合計3,200萬後，真除為「體系副總」 	行銷副總	近3年個人同業所得合計 2,400萬
儲備體系協理	<ul style="list-style-type: none"> 轉敘1+2代內5組先任儲備階 考核期再完成1+2代內12組且1代至少3組，合格4A以上所得合計1,600萬後，真除為「體系協理」 	行銷協理	近3年中任2年個人同業所得合計 800萬
儲備體系總監	<ul style="list-style-type: none"> 轉敘1+1代內2組先任儲備階 考核期再完成1+1代內4組，合格4A以上所得合計800萬後，真除為「體系總監」 	行銷總監	近3年中有1年個人同業所得 400萬

- 上表為簡述整理，實際詳細內容以公文為準

■ 2021內部晉升職銜一辦法簡表

體系職銜	晉升標準	行銷職銜	晉升標準
資深體系副總	1+3代內 40組 ，1代至少8組 FYC 7,200萬 /FYA 6,000萬	資深行銷副總	前60個月個人 FYC 4,800萬 /FYA 3,200萬
體系副總	1+3代內 28組 ，1代至少6組 FYC 4,800萬 /FYA 3,200萬	行銷副總	前36個月個人 FYC 3,600萬 /FYA 2,400萬
資深體系協理	1+2代內 18組 ，1代至少4組 FYC 3,600萬 /FYA 2,400萬	資深行銷協理	前24個月個人 FYC 1,800萬 /FYA 1,200萬
體系協理	1+2代內 12組 ，1代至少3組 FYC 2,400萬 /FYA 1,600萬	行銷協理	前24個月個人 FYC 1,200萬 /FYA 800萬
資深體系總監	1+2代內 8組 ，1代至少3組 FYC 1,800萬 /FYA 1,200萬	資深行銷總監	前18個月個人 FYC 900萬 /FYA 600萬
體系總監	1+1代 4組 FYC 1,200萬 /FYA 800萬	行銷總監	前12個月個人 FYC 600萬 /FYA 400萬

- 上表為簡述整理，實際詳細內容以公文為準



據點拓展補助辦法



籌備處

設立標準：1組事業部+8名組員，6個月50萬FYA
設立補助：招牌廣告補助5萬元



通訊處

設立標準
內部設立：4組事業部+20名組員，6個月300萬FYA
轉敘設立：4組事業部+20名組員，合計600萬所得
設立型態
公司籌設：策略開拓考量
利潤中心：自行籌設，給予開辦補助25萬，營運補助FYAx4~6%



業務中心

設立標準
內部設立：8組事業部+20名實動副理以上主管，12個月1,800萬FYA
轉敘設立：儲備體系總監+8組事業部+20名合格副理以上主管，合計1,800萬所得
設立型態
公司籌設：聯合型或體系型職場
利潤中心：體系型團隊自行籌設，開辦補助100萬，營運補助FYAx10~14%

各項費用成本參考

項 目	事 業 部	各 職 階 組 員
行政處理費	3,000 元/月(定額)	300 元/月(定額)
內設職場桌費 (外設運作無)	1,000~6,000 元/月 (依各職場設施計算) (定額，非%計算)	(桌費皆向事業部收取)
人事保證險保費 (依每年合約而定)	800 元/年(保額100萬)	800 元/年(保額100萬)
單位公基金	依各單位規定	依各單位規定
其他費用	報聘合約書、登錄費、影印卡、外線電話費、...等	
實動獎勵 (依實際公文為準)	無	年度核實FYC達12萬：3,600元 年度中報聘者依比例計算
年終獎金	出席率達70%或年FYC達60萬：86% 兩點皆未達成：80%	出席率達70%：全額 出席率未達70%：減半
合約續存	2年整組通算100萬FYC	一件壽險/年
公會訓練時數	產、壽險第一年24小時、第二年起每年6小時；外部法令遵循課程每年6小時；洗錢防制每年2小時；公平待客原則每年3小時等	

公勝各項佣獎最高發放比例

項 目	FYC(來佣)	備 註
業務制度	max 94%	82%+代數8%+績效4%
競賽獎勵	mid 10%	主力商品150%計績×行投150%加碼
學習金幣	max 7.5%	主力商品150%計績×max 5%
尊榮資格	max 7.5%	主力商品150%計績×max 5%
職場補助	max 21%	主力商品150%計績×max 14%
合計(FYC)	140%	

業界最高

• 上表為簡述整理，實際詳細內容以公文為準

NOTE

■ 警語：基於法令規範變動及營運需求等考量，本手冊所載內容，
公勝保險經紀人股份有限公司保留合法變更之權利。

Handwriting practice area on page 13, consisting of 15 horizontal dashed lines.

Handwriting practice area on page 14, consisting of 15 horizontal dashed lines.