

創業制度說明書

114.10版



保險事業有泛亞 人生過得最優雅

目 錄

主 題	頁 數
壹、公司簡介	1
貳、制度介紹	6
參、業務人員承攬聘任辦法	7
肆、組織關係定義與各項名詞說明	7
伍、各職稱分類說明與晉升辦法	8
陸、經代業務制度大躍進	9
柒、發佣基數定義的秘密	10
捌、業務制度各項獎金支給辦法	11
玖、各項給付辦法與制度補充說明	15
拾、其他資料補充	16

壹、公司簡介

一、經營理念

泛亞保險經紀人(股)公司，於91年3月21日正式成立，今年已『邁向23年』我們秉持著『卓越經營、專業誠信、真心服務、創造財富』的精神，在永續經營的信念中提供客戶最優質的服務及最好的保障，滿足客戶的需求，因為我們相信客戶的滿意度，是泛亞人追求的目標與動力。

全方位的時代已經來臨，在面臨大環境的改變，隨著金控時代的來到，保險從業人員正面臨前所未有的環境，一個好的業務夥伴必須要有專業的技能，因此我們要創造一個好的學習環境，【全方位的AI行銷系統】讓每一位保險從業人員按照自己的性向，完成學習專業的知識並提供給保戶最好、最完善的規劃。

同時秉承著公司的經營理念，公司同仁不斷吸取新知，成為專業的壽險顧問、理財顧問，並提供客戶一個全方位的服務。這就是泛亞堅持的信念。

二、企業願景(五大目標)

- ✓ 建立市場品牌前十大目標
- ✓ 建立夥伴優良完善的辦公環境
- ✓ 建立優良的組織行政管理平台
- ✓ 建立專業的教育訓練及資訊AI平台
- ✓ 達成夥伴工作一陣子，享受一輩子的完美退休目標



三、我們的特色(六大理念)

- ✓ 提供一個簡易的創業平台
- ✓ 提供一個便捷的AI資訊平台
- ✓ 提供一個全方位的理財商品平台
- ✓ 提供一個公平公正公開的制度平台
- ✓ 提供一個客戶最好的優質服務平台
- ✓ 提供一個安全、安定、安心的薪資平台



四、我們的發展策略(五大優勢平台)

- ✓ 全方位商品策略
- ✓ 紮實的教育訓練
- ✓ 完善的AI資源
- ✓ 分享的業務制度
- ✓ 專業的行政平台



五、專業規劃服務

1. 透過專業的保險理財顧問

依每一位保戶現有的資產/負債、收入/支出家庭企業狀況，並整合保戶未來的財務目標，提供保戶需求分析與諮詢。

2. 透過泛亞的專業業務人員

協助每一位保戶利用理財金字塔原理，做好風險管理規劃，達成財務獨立自主的理想，使保戶擁有幸福美滿的人生。

六、保險經紀人的優勢

保險法第9條(保險經紀人之意義)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。

泛亞保經的優勢

1. 需求導向

為客戶設計及選擇最適當的保單，並分析其利益

2. 立場客觀

為客戶權益著想，是客戶的代表而不是保險公司的業務代表，更受客戶的推薦

3. 商品多元

貨比多家不吃虧，貨買多家效益高(條款、權益)，多元化商品搭配。

4. 保單健檢

利用AI e化資源為客戶檢視保單，依據保戶需求，將保單權益做適當調整

5. 創業制度的精神

自己當老闆，同工又同酬，幸福圓滿退休、傳承。

客戶需求



七、永續經營、穩健成長 業績年年成長人員倍數增加



自購資產730坪於高雄總部及台中、桃園育成中心以永續優質服務為經營目標

年度	新契約保費	壽險保單件數	全部契約
2002 2010	32.1億	114,728件	105,550件
2011 2020	88.8億	426,630件	503,463件
2021 2024	45.3億	190,338件	948,120件
總計	166.2億	731,696件	1,557,133件

1.成立於民國91年3月

2.全國據點共16點，辦公坪數約1600坪

3.事業處組數達到135組

4.累積有效契約保費超過166.2億

泛亞擁有全台綿密的業務服務網； 是您創業的首選平台，更是客戶信賴的保證！

自由創業有泛亞，你也可以當老闆，財富豐足看得到！

根據勞動部2024年公布的金融及保險業平均薪資為年薪133.6萬元，具有高薪、高就業、高產值的「三高優勢」，而「保經平台」由於沒有商品庫存壓力，成為許多微型創業者的首選。

然而，「制度」決定事業的面貌！面對保經市場琳琅滿目的制度設計、眼花撩亂的代理費計算方式，泛亞保經成立之際，就以提供一個公平、公正、公開的制度平台為宗旨，業界獨創合約書就是業務制度，清楚載明五大履約保證，讓保險事業經營更有保障。

因此透過泛亞平台，讓想自由創業、自己當老闆的保險業務同仁，擁有一個完善的創業平台，及培育全方位專業保險及理財顧問專家的園地，並以保險公司資源，加上經紀人的優勢與多元，讓業務主管在泛亞「魚與熊掌」都可兼得。只要跟著公司的腳步，便能真正達到自由創業，自己當老闆的夢想！

泛亞服務網分佈全國

16 大展業處 + 135 個事業處

- 宜蘭宜蘭展業處
- 台北曜新展業處
- 台北行政中心
- 台北板一展業處
- 新北和興展業處
- 桃園易富網展業處
- 台中育成中心
- 彰化璋明展業處
- 彰化明裕展業處
- 彰化源鑫展業處
- 雲林富利展業處
- 雲林瑞峰展業處
- 嘉義展業處
- 台南萬霖展業處
- 台南福南展業處
- 高雄高一展業處
- 高雄精睿展業處
- 高雄東旭展業處
- 高雄屏駿展業處
- 高雄麗川展業處
- 以及台中大雅事業處、台南昕和事業處等135個事業處。

八、寬廣的業務行銷平台



九、完整商品平台

完整商品平台(共32家)



十、完善的業務支援訓練平台

行政業務支援



十一、完善的教育訓練 增才、育才、用才、留才

單位培訓

考照班

新人報聘班

新人基礎班

e化資源班

團隊培訓

行銷
增員訓練

單位
經營輔導

主管
養成教育

展(事)業處
策劃會報

公司培訓

泛亞精英
進修會

高階主管
研習營

財稅規劃
培訓營

行銷增員
戰鬥營

貳、制度介紹



一、制度的精神 創造一個永續經營保險事業的精神

基於經營「保險經紀人事業」的精神，我們深刻體驗到，一個保險事業要成功永續發展，有幾項因素缺一不可，例如：

✓ 卓越的業務制度

✓ 穩健的財務管理

✓ 靈活的商品策略

✓ 優質的客服平台

✓ 精實的訓練平台與e化資源

✓ 明確的願景與宏大的格局

有了上述的重要元素，業務人才必能源源不斷的加入，願意長期在保險工作上永續經營，進而內部作業。業務制度並不是一家經紀人公司成功的唯一因素，但「它」卻是第一要素，因為保險事業的從業人員，基於為客戶服務的精神，服務的期間多為長年以上，所以制度的好壞對從業人員影響極為深遠，卓越的制度設計必須兼顧到長期客戶的服務、行銷人員的福利、組織經營的合理報酬與公司發展等各個層面！

參、

業務人員承攬聘任辦法

一、報聘資格



- 1.年滿18歲以上
- 2.高中職(含)以上學歷
- 3.無違反政府法令及主管機關頒布「保險業務員管理規則」之情事
- 4.通過壽(產)險公會資格測驗取得登錄資格
- 5.認同公司經營理念與制度精神並積極進取者
- 6.若 同業轉任融通晉升一階

二、登錄作業

- 1.填寫承攬合約書
- 2.保險業務員登錄申請書
- 3.繳交各項登錄資料及報聘費用
- 4.開立「永豐銀行」或「合作金庫銀行」或其他金融機構帳戶



肆、

組織關係定義與各項名詞說明

一、組織關係定義

- 1.直轄業績：指轄下專員(01)-展業處營運長(81)階之合計業績
- 2.實動人力：指一年內完成FYC達6萬元以上登錄之業務同仁
- 3.晉升業績：本人含『直轄輔導』總累積的業績

二、名詞定義

- 1.FYP定義：首年保費收入
- 2.FYB定義：經保險公司依合約換算給予本公司之首年代理費100%計算
- 3.FYC定義：依本公司各階級係數換算後之首年佣金收入
- 4.RYP定義：續年保費收入
- 5.RYB定義：經保險公司依合約換算給予本公司之續年代理費100%計算
- 6.RYC定義：依本公司各階級係數換算後之續年佣金收入

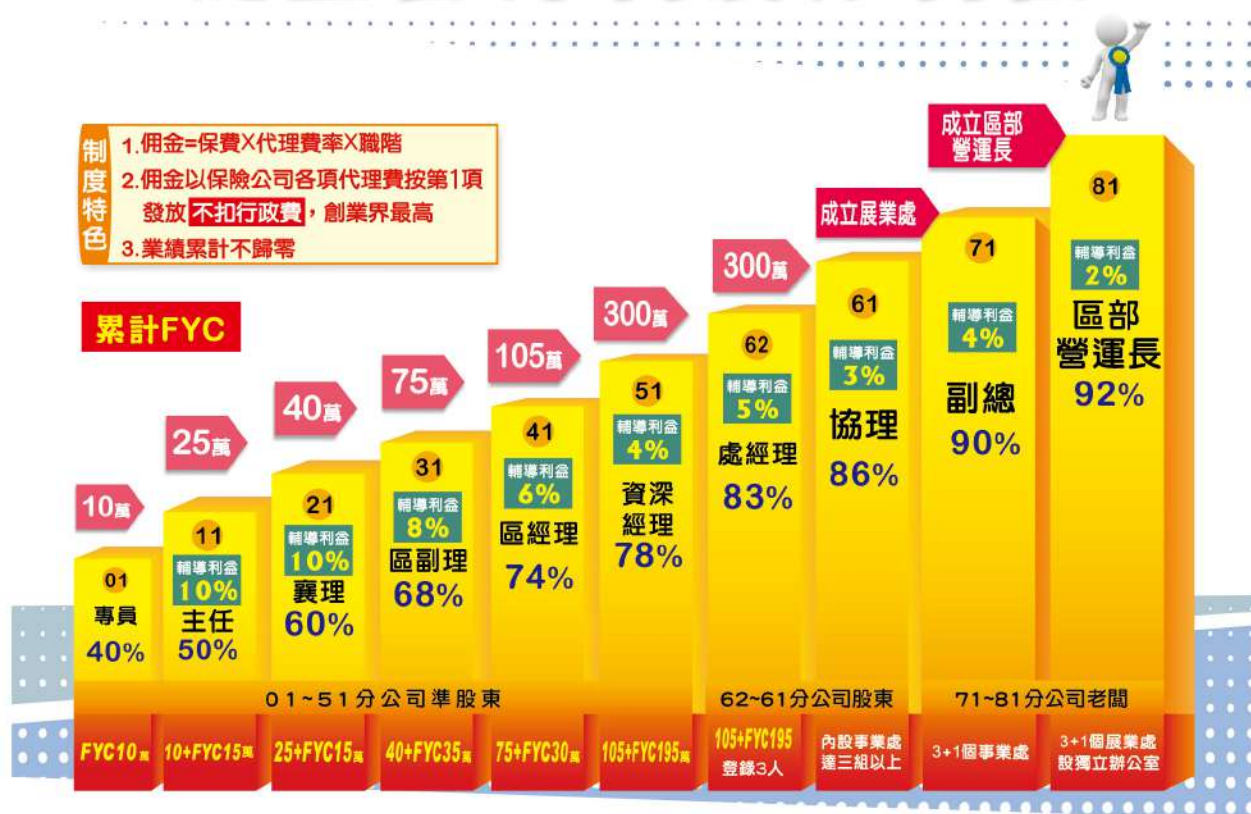


伍、各職稱分類說明與晉升辦法

名稱	職稱代號簡稱	名稱	職稱代號簡稱
區部營運長	81	區經理	41
副總經理	71	區副理	31
協理	61	襄理	21
處經理	62	主任	11
資深經理	51	專員	01

從專員到營運長、平階到高階晉升制度完善

泛亞晉升制度分析圖



一、合約利益比較表



在泛亞保經 可享收入之佣金

險種	1 長年期主約 2 長年期附約 3 一年期產品 4 團保產品 5 每年保證續保商品 6 投資型商品每月管理費及分潤獎金
佣金來源	1 首年佣金 2 續年度佣金 3 輔導獎金 4 年度獎金 5 服務津貼 6 繼續率獎金 7 每月管理獎金及分潤獎金 8 其他獎勵金

在保險公司 可享收入之佣金

險種	1 長年期主約 2 長年期附約 3 一年期產品 4 團保產品
佣金來源	1 首年度代理費 2 續年度代理費

二、泛亞合約利益的優勢

業界獨創：合約書即業務制度，簽約即法律履約生效，保障終身事業發展

1 14大項收入保證

行銷獎金 (共五項)	1 首年度佣金 2 續年度佣金 3 年終獎金佣金 4 服務津貼佣金 5 每月投資型商品管理佣金及分潤獎金
組織獎金 (共九項)	1 首年度組織獎金 2 續年度組織獎金 3 年終組織獎金 4 服務津貼組織獎金 5 繼續率獎金 6 平階推薦獎金 7 低階增高階推薦獎金 8 跨縣市推薦獎金 9 每月投資型商品管理+組織獎金

2 合約佣金保證

公司保證，除所簽約之人壽保險公司變更經紀代理津貼或法令修改外，公司不得更改該項『保險公司初、續年度佣金表』之給付比率。(但專案商品除外)

3 合約續約保證(事業處合約第七條第4項)

所有業務夥伴每年只需招攬保費收入新台幣壹萬元以上(含旅平及汽、機車、強制險保費)，在不違反經紀代理合約及法律規範下，合約自動續約。

4 續期利益保證(事業處合約第七條第3項)

若公司結束營業，在結束之前，公司保證協助各單位所屬人員，及其繼受人向保險公司取得其應得之權益，保障所有經手人招攬續期佣金。

5 年終獎金發放保證

以保險公司發放給本公司之年終獎金率×各職級(70%-90%)發放

年終獎金=保費×佣金率×年終率×各職級(詳閱公司年終獎金發放辦法)

6 繼續率獎金發放保證(組織獎金)

以保險公司發放給本公司13及25個月繼續獎金率×處協理職級70%(01-05整組計算)

繼續率獎金=獎金率×實收保費×年期換算×繳次×各職級

7 續領續期佣金及服務津貼保證

所有業務夥伴若註銷登錄人員離職時，以申請月當月發佣日開始依原職級應領如下：

登錄未滿一年，可領原應領FYC*50%發放，登錄未滿兩年，可領原應領FYC*70%發放

登錄滿兩年(含)以上，可領原應領FYC*100%發放

8 世襲制度之保證(佣金津貼表第八條)

因經紀代理人本人去世而自然終止合約、罹患重大疾病或已達60歲以上欲辦理退休者者，其所經手保件若其繼承人或經指定服務人，能繼續為客戶做好售後服務者，其初年度及續年度所產生之服務佣金，公司仍保證發給其法定繼承人或經指定人續領，但法令或主管機關另有規範時，應依其規範。

備註：以上各項內容及細節請詳見公司之公文、創業手冊及合約條款。

柒、

「發佣基數」定義的秘密

不同制度的基數產生不同佣金%數

同業制度基數

保費X代理費X40% ➡ Double Pay制度

保費X代理費X80% ➡ FYB制度

同業多會自留行政費用

不同定義的基數

例【泛亞】基數100%X職級佣金率86%=86% A A-C=多22%
基數100%X職級佣金率78%=78% B B-C=多14%

【其他同業FYB制】基數80%X職級佣金率80%=64% C

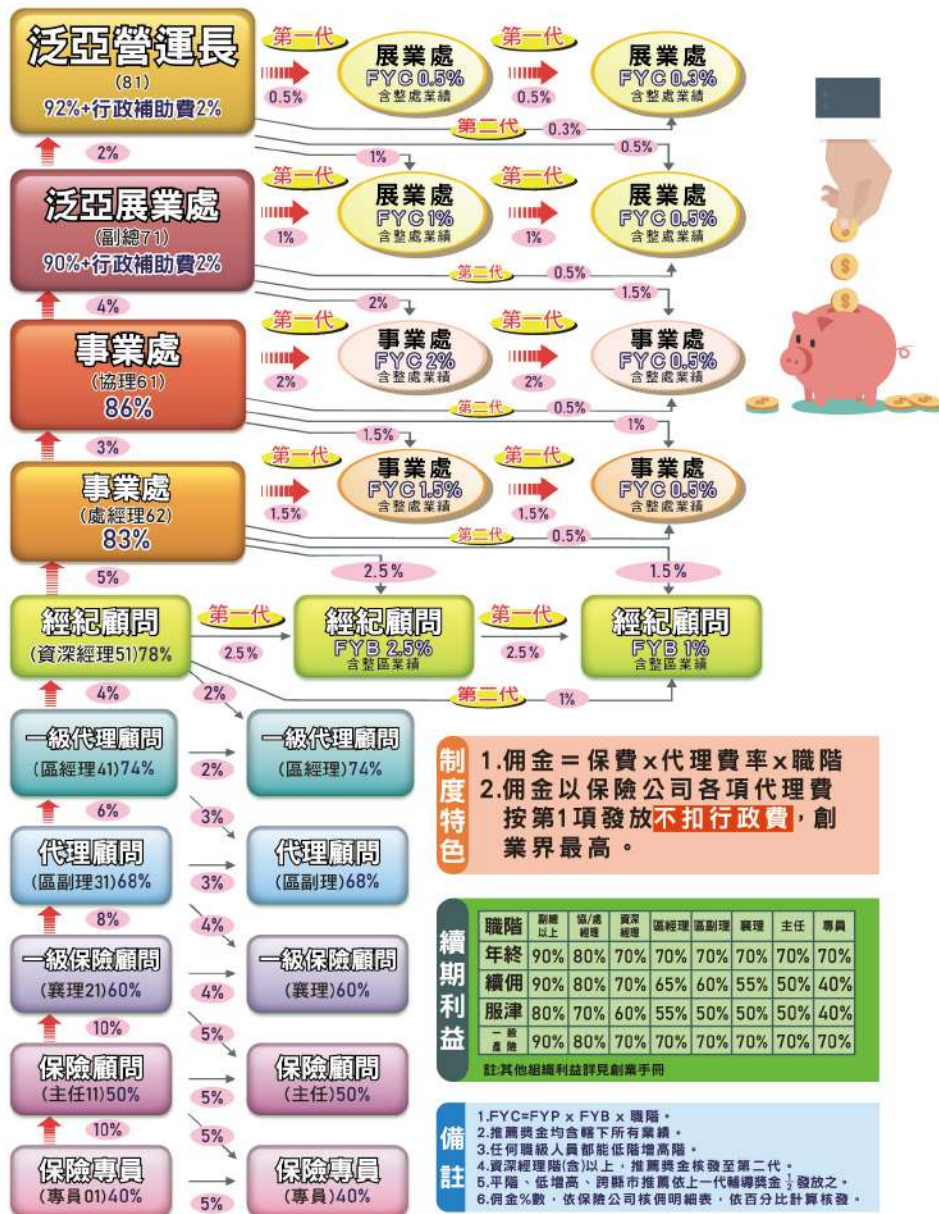
高職級領的佣金未必比較多

例【泛亞】基數100%X協理佣金率86%=86% A A-C=多14%
基數100%X資深經理佣金率78%=78% B B-C=多6%

【其他同業FYB制】基數80%X協理佣金率90%=72% C

泛亞制度是100%的純C不扣行政費創業界最高

泛亞各級佣金制度表



捌、業務制度各項獎金支給辦法

一、初年度報酬

FYB定義：經保險公司依合約換算後給予本公司 **首年之代理費** 100%計算

職階	名稱	壽險初年度報酬計算
81	區部營運長	FYBX92%
71	副總經理	FYBX90%
61	協理	FYBX86%
62	處經理	FYBX83%
51	資深經理	FYBX78%
41	區經理	FYBX74%
31	副理	FYBX68%
21	襄理	FYBX60%
11	主任	FYBX50%
01	專員	FYBX40%



二、初年度組織獎金

晉升條件 FYC+人力 累積額(件數)	職稱 代號	職稱	本組 (直屬)	專員	主任	襄理	副理	區經理	資深 經理	處經理	協理	副總	推薦 獎金	推薦 獎金
區部營運長	81	區部 營運長	92%	52%	42%	32%	24%	18%	14%	9%	6%	2%	營運長 第一代 FYC0.5%	營運長 第二代 FYC0.3%
往營運長 階段努力	71	副總經理	90%	50%	40%	30%	22%	16%	12%	7%	4%		副總經理 第一代 FYC1%	副總經理 第二代 FYC0.5%
往副總經理 階段努力	61	協理	86%	46%	36%	26%	18%	12%	8%	3%			協理 第一代 FYC2%	協理 第二代 FYC0.5%
往協理 階段努力	62	處經理	83%	43%	33%	23%	15%	9%	5%				處經理 第一代 FYC1.5%	處經理 第一代 FYC0.5%
300萬/3人 (100件)	51	資深經理	78%	38%	28%	18%	10%	4%					資深經理 第一代 FYB2%	資深經理 第二代 FYB1%
105萬/2人 (50件)	41	區經理	74%	34%	24%	14%	6%						區經理 第一代 FYB2%	
75萬/1人 (35件)	31	副理	68%	28%	18%	8%							副理 第一代 FYB3%	
40萬 (20件)	21	襄理	60%	20%	10%								襄理 第一代 FYB4%	
15萬 (6件)	11	主任	50%	10%									主任 第一代 FYB5%	
10萬 (6件)	01	專員	40%											

財產保險除 **傷害險** 及 **健康險** 外其他險種佣金率：

展業處以上X90%、事業處X80%、資深經理階以下一律X70%

三、續年度俸酬

RYB定義：經保險公司依合約換算後給予本公司之「續年代理費」100%計算

職階	名稱	壽險續年度俸酬計算
81、71	營運長、副總經理	RYBX90%
61、62	協理、處經理	RYBX80%
51	資深經理	RYBX70%
41	區經理	RYBX65%
31	副理	RYBX60%
21	襄理	RYBX55%
11	主任	RYBX50%
01	專員	RYBX40%

五、年終獎金俸酬

職階	名稱	壽險分期繳 年終獎金俸酬計算
81、71	營運長、副總經理	RYBX90%
61、62	協理、處經理	RYBX80%
51	資深經理	RYBX70%
41	區經理	
31	副理	
21	襄理	
11	主任	
01	專員	

七、7~20年服務津貼俸酬

職階	名稱	7~20年服務津貼俸酬計算
81、71	營運長、副總經理	RYBX80%
61、62	協理、處經理	RYBX70%
51	資深經理	RYBX60%
41	區經理	RYBX55%
31	副理	RYBX50%
21	襄理	
11	主任	
01	專員	RYBX40%

九、繼續率獎金俸酬

職階	名稱	俸酬比例
81、71	營運長、副總經理	RYB 80%
61	協理	RYB 70%
62	處經理	RYB 50%

註：各家繼續率獎金發放標準詳見公司業務專區
(www.eip.taib.com.tw)之內容。

四、續年度組織獎金

職階(代號)	本組 (直展)	專員	主任	襄理	副理	區經理	資深經理	協/處經理
營運長(81) 副總經理(71)	90%	50%	40%	35%	30%	25%	20%	10%
協理(61) 處經理(62)	80%	40%	30%	25%	20%	15%	10%	
資深經理(51)	70%	30%	20%	15%	10%	5%		
區經理(41)	65%	25%	15%	10%	5%			
副理(31)	60%	20%	10%	5%				
襄理(21)	55%	15%	5%					
主任(11)	50%	10%						
專員(01)	40%							

註：續年度佣金RYB不論主、附約保險公司佣金給多久，業務同仁就領多久。

六、年終組織獎金

職階	名稱	本組 (直展)	資深經理 以下	協/處經理
81、71	營運長、副總經理	90%	20%	10%
61、62	協理、處經理	80%	10%	
51-01	資深經理以下	70%		

註：各家年終獎金率標準詳見公司業務專區
(www.eip.taib.com.tw)之內容。



八、7~20年服務津貼組織獎金

職階(代號)	本組 (直展)	專員	主任、 襄/副理	區經理	資深經理	協/處經理
營運長(81) 副總經理(71)	80%	40%	30%	25%	20%	10%
協理(61) 處經理(62)	70%	30%	20%	15%	10%	
資深經理(51)	60%	20%	10%	5%		
區經理(41)	55%	15%	5%			
副理-主任 (31-11)	50%	10%				
專員(01)	40%					

註：服務津貼RYB不論主附約保險公司佣金給多久，業務同仁就領多久。

十、繼續率組織獎金

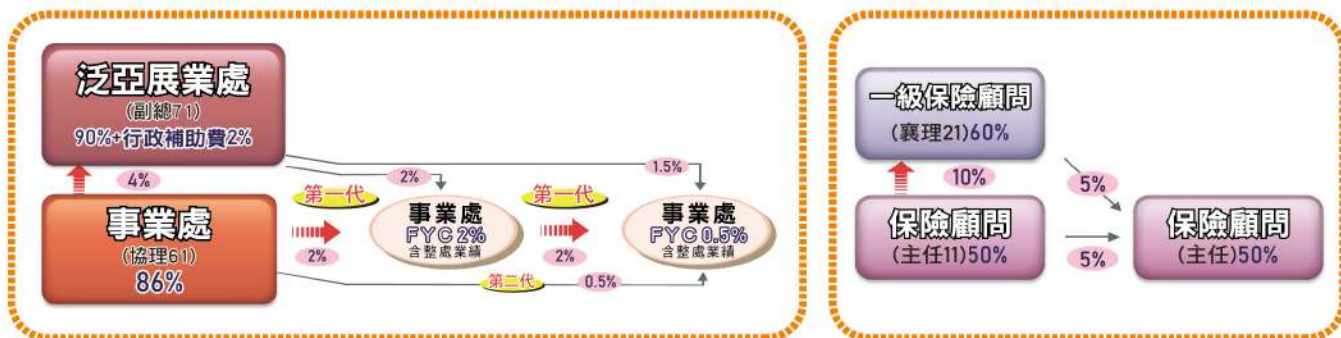
職階(代號)	本組 (直展)	處經理	協理
營運長(81) 副總經理(71)	80%	30%	10%
協理(61)	70%	20%	
處經理(62)	50%		

十一、同單位推薦獎金計算方式

同單位平階、低階增高階代數獎金

- 定義：亦即同單位任何職級增員為「同階夥伴」或任一階比本人「高階之夥伴」業務者稱之。
- 同階推薦增員：(一)區部營運長(81)、副總(71)、協理(61)、處經理(62)以FYC計算，資深經理(51)以FYB計算，推薦獎金為首年整組發放二代。(二)區經理以下(以FYB計算)為整組一代發放。
- 各階推薦若有任一職級異動者，推薦關係可由當事人以書面申請從新設定。
- 以上推薦代數獎金適用營運長(含)全部以下各階。

舉例說明：



十二、不同單位平階、低階增高階您生我養精神代數獎金

主要精神：把全台泛亞據點成為每一位伙伴發展事業組織的據點，只要有推薦就能獲得首年，2-6年續期、7-20年服務津貼全部整組利益之50%獎金以滿足組織經營伙伴之需求。

舉例:主任(11)推薦主任(11)50%，若轄上輔導人為襄理(21)則:

(1)首年：

編號	狀況(以FYB計算)	推薦人推薦獎金首年計算方式	備註
1	若輔導人為(襄理)時(21)60% ↑ 主任(11)50% → 推薦主任(11) 50%	$60\% - 50\% = 10\%$ $10\% * 1/2 = 5\%$	輔導人及推薦人可領得各1/2推薦獎金
2	若輔導人為(區經理)時(41) 74%	$74\% - 50\% = 24\%$ $24\% * 1/2 = 12\%$	
3	若輔導人為(區協理)時(61) 86%	$86\% - 50\% = 36\%$ $36\% * 1/2 = 18\%$	

(2)各項續年(2-6為例)

編號	狀況(以FYB計算)	推薦人推薦獎金2-6年計算方式	備註
1	若輔導人為襄理(21)對主任(11)	$55\%-50\% = 5\% \times 1/2 = 2.5\%$	輔導人及推薦人可領得各1/2推薦獎金
2	若輔導人為區經理(41)對主任(11)	$65\%-50\% = 15\% \times 1/2 = 7.5\%$	
3	若輔導人為區協理(61)對主任(11)	$80\%-50\% = 30\% \times 1/2 = 15\%$	

不同單位平階、低階增高階代數獎金備註說明：

- (一)推薦人可享輔導人對被推薦人首年，2~6續年、7~20年服務津貼之輔導利益50%，且推薦獎金並以整組計算之。
- (二)被推薦人有晉昇或離職狀況發生時，原過去發生之推薦獎金(依保單生效日認定)，不因此消滅之。
- (三)若被推薦人有晉昇情況時，輔導人、推薦人、被推薦人可透過書面資料向公司提出重新設定。
- (四)本推薦制度之修正，最高以協理(61)為準，61(含)以上則依公司原推薦制度不變。
- (五)其他繼續率獎金、年終獎金則不予變更之，另本制度僅限於**非本單位以外單位適用**。

十二、補充各項佣金說明

1. **區部營運長、副總及協理各展(事)業處**『直展』各項人身保險佣金如下

- 首年佣金：按首年度佣金率×83%-92%
- 年終獎金：各保險公司每年來佣率×80%-90%
- 第二年後續年度(主約)佣金：按續年度主約佣金率×80%-90%
- 第二年後續年度(附約)佣金：按續年度附約佣金率×80%-90%
- 一年期保證續保支付約佣金：按續年度附約佣金率×80%-90%
- 7-20年續年度服務津貼：按7-20年服務津貼率×70%-80%
- 繼續率獎金：各保險公司每年來佣率×50%-80%(紀律率達80%以上)
- 輔導獎金：首年度佣金率依職級2-52%
- 一般產險：公司佣金率×80%-90%(傷害險及健康險依壽險制度計算)

2. **資深經理以下**各級人員佣金如下

- 首年佣金：按首年度佣金率×40%-78%
- 年終獎金：各保險公司每年來佣率×70%
- 第二年後續年度(主約)佣金：按續年度主約佣金率×40%-70%
- 第二年後續年度(附約)佣金：按續年度附約佣金率×40%-70%
- 7-20年續年度服務津貼：按7-20年服務津貼率×40%-60%
- 一年期保證續保支付約佣金：按續年度附約佣金率×40%-70%
- 輔導獎金：首年度佣金率依職級4-38%
- 一般產險：公司佣金率×70%(傷害險及健康險依壽險制度計算)

玖、各項給付辦法&制度補充說明

人員離職或註銷登錄

1.填妥離職人員願「續領佣金同意書」並繳回單位所提供之行銷用品後，以申請月當月發佣日開始依原職級應領如下：

- * 登錄未滿一年可領FYCX50%發放。
- * 登錄滿一年未滿兩年可領FYCX70%發放。
- * 登錄已滿兩年以上者可領FYCX100%發放。

課程出席率規範

每月上課出席率未達60%者，年終獎金依應領之百分之五十發放(其未發放之50%提撥為單位營運補助金使用)。

其他規定

- 1.各組晉升業績之FYC計算依本人直展FYC+組織轄下輔導差%FYC之總和。
- 2.晉升為展、事業處營運長、副總、協理或處經理時，應另簽展、事業處合約但原直展之有效契約及組織利益仍留於原事業處。
- 3.行政處理費係為佣金計算內容之一部分其計算方式如下(以新台幣計價)：
 - (1)內設事業處、協/處經理(含)以上每一事業處分攤業務行政處理費如下
 - * 彰化(含)以南、南投、東部及外島地區每月3000元。(可享乙個主管桌使用)
 - * 台中(含)以北至基隆地區每月5000元。(可享乙個主管桌使用)
 - * 若需增加辦公桌椅，則每張桌位加收每月1000元費用。
 - * 若單位另有職場使用規範者，夥伴亦請遵守，但請預先向總公司報備核准之。
 - (2)另事業處負責人(含62)以上主管同意每月扣平台服務費NT70元整(半年420元)資深經理(含51)以下每月扣NT50元整(半年300元)，本項於每年1月及7月(六個月乙次，自佣金中扣除之)。
 - (3)人員離職定義：離職係指已違反公司經紀代理合約之規範及保險法，保險業務人員管理規則或取消展業合約及註銷登錄者。
 - (4)其他未規定或說明者依保險法，保險業務員管理規則或公司經紀代理合約內容、公文或其他規範及主管機關相關規定辦理。
 - (5)本創業制度說明書公布後，公司得應市場、法令之變化隨時保有修改之權利。

拾、其他資料補充

泛亞10大優勢

泛亞優勢總彙

2024

2024年 績效亮眼	● 累計新契約保費達166.2億 ● 合作產、壽險公司達32家 ● 現代保險雜誌調查，服務最好、知名度高、最專業、最值得推薦的十大保經公司	專業培訓	● 公司、單位、團隊全方位培訓課程 ● 線上學習網、各項財稅課程、名人講座
2024年 品牌合作	● 獲臺銀人壽等多家保險公司優質保經殊榮 ● 全國據點共16個、事業處達135組	趨勢前瞻	● 具保經優勢、享傳統公司資源 ● 擁有提前反應大環境市場趨勢因應之道
公司治理	● 建立內稽內控制度 ● 北中南自購辦公室，財務穩健 ● 全國共16據點 事業好發展	利潤共享	● 十四大項收入、佣金獎勵高 ● 獨立單位經營補貼
公益回饋	● 大專院校產學合作 ● 高中職獎助學金 ● 非營利組織公益活動、體育贊助	終身佣酬	● 登入滿兩年離職後個人佣酬續期利益均可無條件續領(不需登錄)
科技領先	● 全方位資訊平台、行動辦公室 ● AI智能秘書、電子報 ● 行動投保、雲端試算表	世襲傳承	● 年滿六十歲、重病或身故，繼承人、指定人可接續其初年度及續年度相關利益

泛亞12項制度優勢

權益保障	● 業界唯一官網清楚公告公司業務制度 ● 業務同仁權利義務均載明於合約中 ● 公司相關資訊一律秉持公平、公正、公開之原則	短年分潤	● 每季提供六年期(含)以下商品短年獎勵
全B計佣	● 來佣100%計佣不打折 ● 不扣行政處理費	長年鼓勵	● 每季提供中、長年期(含)以上商品年獎勵，每年二次國外旅遊獎勵
五大佣酬	● 行銷獎金(首佣、續佣、年終、服津、帳戶管理費)	累積晉升	● 業績累積晉升不歸零、晉升快、不須卡人力 人人都可晉升為處經理 ● 晉升標準透明公開
經營利得	● 組織獎金 - 初年、續年、年終、服津、繼續率、推薦、投資型帳戶管理費，分潤獎金	適性發展	● 每年保費只要1萬元低考核(保費含旅平險、強制險等) ● 登錄即為分公司準股東，共創分潤理念創造優質利益共享精神
二代組織 三項推薦	● 資深經理(51-81)以上職階主管，享永久整組二代推薦利益 ● 享有平階、低階增高階、跨縣市推薦對上一階輔導利益整組1/2之權益	鼓勵城市 發展	● 推動城市創業計畫開創事業新機 ● 您創業、我出錢，大家共創雙贏
多重獎勵	● 一筆業績多重獎勵(個別商品加碼、精英家族分紅制度、海外旅遊、金勤獎、展事業處個人績優等獎項)	獨創 創業分紅	● 成立分公司據點後，可獨享各保險公司達成業績分紅機制，及公司(無上限)營運補助金

泛亞保經我們的分享精神(二十二項獎金)

編號	獎金別	獎金項目	展業處(81) 分公司老闆	展業處(71) 分公司老闆	事業處(61) 分公司股東	事業處(62) 分公司股東	資深經理(51) 以下夥伴 分公司準股東	備註
行銷/輔導付出比例								
1	行銷獎金 [共六項]	初年度報酬	92%	90%	86%	83%	40-78%	此階段著重在直 展行銷，另每月也 必須提發一定時間 來進行組織增員， 以利晉升後相關安 排
2		2-6年續年度報酬	90%	80%	80%	40%-70%		
3		年終獎金報酬	90%	80%	80%	40%-70%		
4		繼續率獎金	80%(70+10%)	70%	50%			
5		7-20年服務津貼報酬	80%	70%	40-60%			
6		投資型商品每月管理費(全球)	每件每月10元	每件每月10元	每件每月10元			
7	組織獎金 [共九項]	初年度組織獎金	90-92%(2%-5.2%)	86%(3%-4.6%)	83%(5%-4.3%)	10-38%	達成成為股東或 分公司老闆目標後 ，除應將組織經營 ，得有聲有色外，也 應提發一定時間做 好直展行銷工作， 才不會脫離市場	
8		2-6年續年度獎金	90%(80+10%)	80%(70+10%)	5-30%			
9		年終組織獎金	90%(80+10%)	80%(70+10%)	70%			
10		7-20年服務津貼組織獎金	80%(70+10%)	70%(60+10%)	5-20%			
11		繼續率獎金	80%(70+10%)	70%	50%			
12		平階推薦獎金(整組)	0.5-1%	0.5-1%	0.5-5%			
13	其他津貼 [共七項]	低階增高階推薦獎金(整組)	0.5%-5%	0.5-1%	0.5-5%		每年教育訓練補助: 進修會1000*3場 研習營3000 尾牙2000 處經理策畫會報 2000 獨立單位會議 1000*4場 高階主管研習營 3000	
14		跨縣市增員推薦獎金(整組)	0.5%-5%	0.5%-5%	0.5%-5%			
15		投資型商品每月管理費+組織獎金/元	每件每月20元(10+10)	每件每月20元(10+10)	每件每月10元			
16	其他津貼 [共七項]	每年精英家族分紅獎金	2-3%	2-3%	2-3%	2-3%	每年教育訓練補助: 進修會1000*3場 研習營3000 尾牙2000 處經理策畫會報 2000 獨立單位會議 1000*4場 高階主管研習營 3000	
17		國外旅遊補助	5%	5%	5%	5%		
18		各家壽險公司獎勵	1-4%	1-4%	1-4%	1-4%		
19		公司教育訓練活動	1.5萬/年	8仟-1萬/年	5仟-8仟/年	5仟-8仟/年		
20		資訊平台行銷文宣	5仟-1萬/年	5仟-8仟/年	3仟-5仟/年	3仟-5仟/年		
21		事業處行政管理費	2仟-5仟/年	2仟-5仟/年(獨立事業處)				
22		獨立單位營運基金補助	3-4%/月	3-4%/月				

備註：首年以FYB計算，續年以RYB計算，直接乘以上述%數，不再扣行政費或打折，創業界最高
創業流程：直展行銷→輔導組織→成立分公司(三部曲)

您創業、我分紅



泛亞精英家族

等你來挑戰!!

第十八屆



成立宗旨

- ① 增加泛亞優秀伙伴之向心力，培養優秀模範部隊
- ② 讓精英夥伴，互相分享行銷訣竅，提昇銷售實力

獨享權利

- ★ 當年度入圍之精英家族享有次年度重大活動參加費用優惠。
- ★ 獨享單位及總公司針對精英家族個人之特定客戶個案，提供小組團隊診斷資源。
- ★ 公司官方網站特別介紹之待遇。
- ★ 獨享單位行政資源優先處理之特別待遇。
- ★ 享有精英家族年度業績分享計畫。
- ★ 享有參與泛亞精英家族俱樂部及全國巡迴成功經驗分享之權利。

參加資格

- ★ 登錄公司，並有壽險、投資型及外幣證照。
- ★ 每年FYB60萬以上及壽險件至少12件。
- ★ 保險業從業一年以上。
- ★ 公司課程活動須有60%以上之出席率。
- ★ 保單繼續率品質，每年平均達80%以上。
- ★ 無違反公司各項規定及重大違規事件。
- ★ 每年需簽妥「加入泛亞精英家族」同意書。

獎勵內容

- (一) 依照年度個人之FYB排列出前30名，獲得999純金徽章及頒贈榮譽背帶、獎狀之榮銜。
- (二) 提撥所有合格精英家族成員六年期(含)以上傳統終身型壽險商品總業績FYB之1%做為專案獎勵金。

○ 例：總業績為1億FYB，則公司將提撥100萬作為前30名之獎勵金。

第一名	25萬	(獨得) 25%
第二名	12萬	(獨得) 12%
第三名	8萬	(獨得) 8%
第四名	6萬	(獨得) 6%
第五名	5萬	(獨得) 5%
第六名	4萬	(獨得) 4%
第七~十四名	3萬	(每名) 3%
第十五~三十名	1萬	(每名) 1%

(三)背帶。(四)獎狀。(五)榮譽花束。

頒贈

榮譽背帶、
999純金榮譽勳章
及獎狀、獎金



純金領章累積頒出

325枚

獎金
536萬



每年連續入選再享

三年黃金會員·五年白金會員·十年永久榮譽會員



泛亞保險經紀人股份有限公司
Trans Asia Insurance Brokers Ltd.

完整辦法詳見獎勵公文

保險經紀人制度比較表

公司別 項目	類傳統保險公司制度(A保經)	扣行政費用制度(打折)(B保經)	收取行政費用(C保經)	扣除稅金制(D保經)	不打折直接乘算(泛亞保經)
佣金計算	來佣先乘算40% $40\% \times (125\% \sim 200\%)$	來佣先乘算80% $80\% \times \text{職級}$	(扣10000-25000/月) 來佣(90~95%) -5%稅金發放	$(100\% - 5\%) = 95\%$ $95\% \times \text{職級}$	$100\% \times \text{職級}$
其它 繼續率與 年終獎金	需達成一定業績 有的不發放	不一定 有條件發放	不一定 有條件發放	不一定 有條件發放	依保險公司規定 發放
教育訓練	早課講座 大中小型教育訓練 課程 (部份自費)	早課進修會研習營 (部份自費)	無教育訓練 課程須自費	早課進修會 研習營 (部份自費)	早課進修會研習營 提供直播錄播 教育訓練平台 線上證照測驗系統 財稅專業課程、 名人講座...等
續期可攜	離職無續佣	離職無續佣	(可)	(可) 登錄五年可帶走	滿二年全額帶走

獎勵活動多且優：一筆業績、多重獎勵



提供出國業績換算加碼懶人包
 提供各保險公司額外獎勵懶人包

保險事業有泛亞 人生過得最優雅

泛亞八大資訊平台



泛亞官網
taib.com.tw
全方位
增員說明兩相宜



管理平台
eip.taib.com.tw
真優質
一指搞定所有事情



AI智能秘書
加入LINE@泛亞智能秘書
真EASY
隨身攜帶好查詢



行動投保
iPad搜尋”快易保”
行動GO
輕鬆簽約真方便



泛亞e學院
<https://reurl.cc/LAQOgx>
超方便
學習進修哪都行



任我行
申請加入
資訊一手掌握
查詢商品快速方便



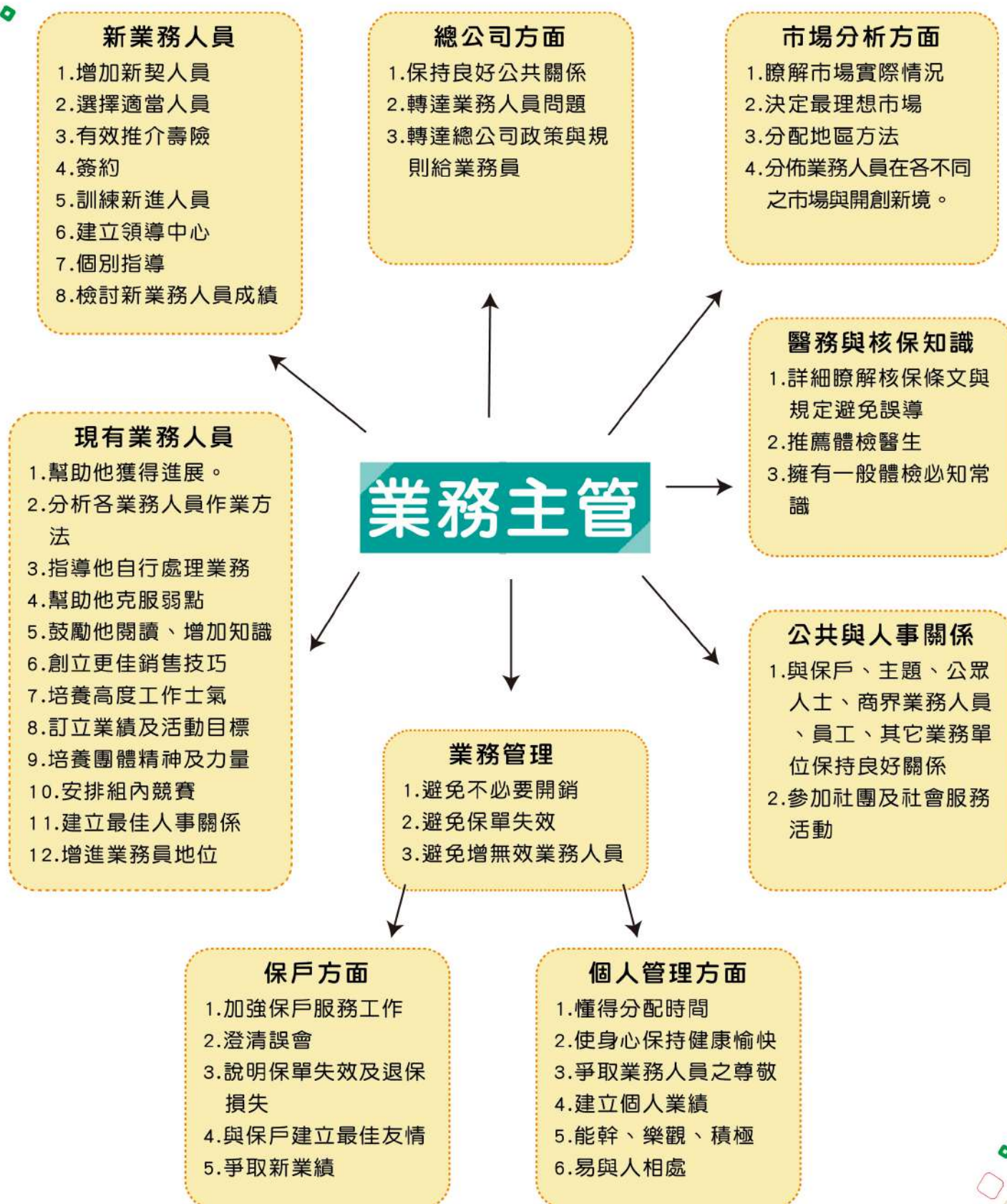
雄好說
申請加入
完整的商品分析



保險健診王
申請加入
商品保障缺口的分析



泛亞保經業務主管多方面管理一覽表



專業、誠信、關心您



泛亞網站: <https://www.taib.com.tw>

泛亞管理網站: <https://eip.taib.com.tw>

泛亞FB: <https://www.facebook.com/taib.com.tw/>

泛亞IG: <https://www.instagram.com/2002taib/>



泛亞官網



泛亞管理網站



泛亞FB



泛亞IG



面對不確定 你敢不敢大膽一搏？

● 如果沒未來 為何不重來 ● 如果有未來 何必怕重來