

## 產業結合創造理財、理債、理稅的藍海市場 2012/10/11



■林新等/ 富易達保經公司/ 總監■

當離開學校進入社會後，就是一連串人生必經的過程與挑戰，娶妻生子、創造財富、退休養老與富貴傳承等等。怎麼協助周遭的朋友，在這些過程中做好保護，當遭受到人生三把火：天災人禍、民事求償、租稅債權時，將風險移轉使之安然渡過，是金融保險從業人員的使命。

富易達保險經紀人公司，針對客戶各人生階段需求與風險，學成理財、理債、理稅的三大技巧，在總經理張志成的帶領下，從保障需求分析與退休生活需求規劃打下個人與公司基礎；這幾年領先同業，砸下巨資與人力，在長傳企管顧問公司的協助下，導入並開發理財、理債、理稅的藍海市場，讓同仁與公司的成長，令人刮目相看。

理財~則端看朋友客戶的個人屬性，一般分為積極型、保守型與平衡型三種，但不論哪一類型的的朋友，在創造財富之前，要先做好留灶計畫。投資理財沒有專家，只有贏家與輸家，我們要人家的利，人家要我們的本，誰都無法保證在這理財的路上能一路順遂，沒有風險產生。所以幫朋友預設，若遭受最壞的狀況下，如何東山再起，再起爐灶，做好保護；是我們金融保險從業人員的進階必要的技能。

理債~為所有朋友客戶，進入社會後，首先要規劃的課題，理債？此債非一般的金錢債，而是對父母養育之恩、配偶相互扶持到老的承諾、子女養大成人的義務等等，這些債，如何透過保險契約，將風險移轉成一份愛，讓我們留愛不留債，是我們金融保險從業人員的基本功。

理稅~可能就不是我們金融保險從業人員能一蹴可及的，要結合相關專業人士，從法務與稅務著手，且要依法有據，才能做好完善的規劃，以免稅蝕去財，方可去稅存財。這時可不是單從利率與報酬率的數字來看，應以法務和稅務的風險控管為根基。而以不同機制來滿足客戶的不同需求，將客戶的基業建於磐石之上，而非砂土。

公司剛開始導入理財、理債、理稅的藍海市場的公司文化語言時，本單位是真的稍有不適應，但在總經理張志成的鼓勵，與長傳企管顧問公司的協助下，由無數次的教育訓練轉化為成熟的技術，再由成熟的技術轉化為業績報表傲人的數字，也驗證了長傳企管陳嘉慶老師所說的：「不是沒有這樣需求的客戶，而是這樣的客戶，不需你這樣一般的業務員」的這句話，打開了屬於公司所有同仁的藍海市場。

從樹狀思考出發，建議客戶正確的資產重置計畫，運用正確的保險，提供三大功能分別是：稅務管理、資產保全與傳承規劃，再引申出七大特色：1.遞延課稅、2.資金運用、3.金流控管、4.去稅存財、5.資產保護、6.死因贈與、7.身分切割；進而發展滿足客戶不同需求的16項機制。各個機制都是滿足客戶需求的必殺技，讓我們單位在這理財、理債、理稅的藍海市場無往不利，創造了個人、處單位與公司整體，不管是業績或人力的發展再創另一巔峰。

未來與富易達所有同仁，將持續提升專業素養與服務品質，以「專注！打造客戶的財富榮耀」為宗旨，透過產業結合，專注經營理財、理債、理稅的藍海市場，創造客戶、同仁、公司的三贏局面，讓人想到要規劃保險要找富易達，要做保險業務要找富易達，有理財、理債、理稅的需求要找富易達，讓富易達成為保經業的第一品牌！