



Financial Planning Building

146 N Breiel Blvd
Middletown, OH 45042-0506
800 532 9060 . Fax 513 345 9479
<http://www.iarfc.org>

發行人：梁天龍
編審委員：蘇婉薇、溫添源、李盟源
執行編輯：劉勇成
發行所：保銷國際文化事業（股）公司

IARFC 國際認證財務顧問師協會

台灣發展中心

台北市內湖區行愛路78巷28號2樓之1
TEL : (02) 27928557 FAX : (02) 27956852
<http://www.iarfc.org.tw>

中國發展中心

廣州市天河區體育西路191號
中石化大廈B塔46樓4617室
TEL : (020) 37362494
<http://www.iarfc.cn>

港澳發展中心

香港灣仔軒尼詩道302 - 308號
集成中心22樓2211室
Phone : (852) 2368 5768
fax : (852) 3152 3060
<http://www.iarfc-hk.org/>

BOARD OF TRUSTEES

Chairman, Barry L. Dayley,
MRFC®

Vice-Chairman, Michael Markey Jr.,
MRFC®

Treasurer, Monroe M. Diefendorf Jr.,
MRFC®

Secretary, Michelle K. Blair,
RFC®

Chief Executive Officer (CEO),
Leonard R. Simpson,
RFC®

Trustee, Mary Moose,
RFC®

Trustee, Kai Yuan Tu,
RFC®

Chief Operating Officer (COO),
Charlotte Isbell

INTERNATIONAL CHAPTER DIRECTORS

Chairman, Liang, Tien-Lung,
RFC®

Chairman, Dr. Teresa So,
RFC®

President, Aidil Akbar Madjid,
RFC®

President, Gamalielh Ariel "Boyot" O.
Benavides, MBA,
RFC®

President, Bradley K. Maples, Sr.,
MRFC®

升級轉型 · 永不嫌晚

文◎黃俊文（保險行銷集團副社長）

在保險公司服務的38年期間，主動參與或受邀出席過多次的國際龍獎IDA年會及世界華人保險大會，與全球優秀的金融保險從業人員相互交流，總能借用他人經驗、學習他人長處、研習他人的技法，應用於工作上藉以掌握保險業發展現況以及預判產業未來走向，作為決策時的參考依據。

依據統計，美國保險從業人員與全國人口數的比例大約是1:300，若以地狹人稠的台灣2331萬人口數作為基準進行推算，台灣大約只需要7.7萬名的業務人員，然而當前在壽險公會登錄的保險從業人員卻有38萬人之多，扣除內勤、兼職與不在線的登錄者，比例依舊高得驚人。這讓我不禁思考，假使未來保險業的發展走向與世界接軌，那麼什麼樣的保險從業人員會被市場所需，又有哪些人會被大環境所汰除？

IARFC(International Association of Registered Financial Consultants，國際認證財務顧問師協會)是由一群熱愛金融保險並且實際從事財務規劃工作有所成就的人，在1984年於美國俄亥俄州中途市成立，旨在培養人們對於財務規劃的認識，協助金融保險從業人員提升專業知識與能力，以協助人們做好儲蓄、投資、消費和投保規劃。他山之石可以攻錯，保險行銷集團看見金融保險業發展成熟的歐美國家早在40年前就已經致力於金融服務的升級與業務人員的轉型，遂於2002年接受美國總會的邀請與授權，於大中華區（台灣、香港、澳門及中國大陸）推展RFC認證，以提高華人金融保險從業人員財務規劃的素質與能力。

只要願意開始就不嫌晚，怕的是從不開始。財務顧問的概念已在台灣生根萌芽20餘年，有幸在保險公司服務的最後幾年能協助業務線上的夥伴們參與RFC認證課程，提升形象與專業能力。自2016年開始推動與IARFC協會的三年專案合作計畫，希望透過合作達成下列目標，並取得了以下的成果：

1.提升業務同仁的財務金融知識

參與訓練的同仁紛紛表示課程內容有助於拓展其對於金融

保險服務工作的認知，並在單位早會活動時分享財務規劃的理念與做法。鼓勵基層業務同仁晉升職等取得進修補助，有助於人員定著以及人力素質提高。經過內部的追蹤統計，相同職等的業務同仁，在業務上的績效表現，接受培訓者顯著高於未培訓者。

2. 加速養成財務顧問提升公司金融形象

成為財務顧問師取得人數最多的保險公司，三年期間培育超過600位的認證財務顧問師，為台灣保險公司第一。部分單位主管透過公司鼓勵認證資格的取得與追求國際獎項所塑造的金融形象，對於其團隊招募與經營亦取得不錯的成效。

3. 遴選優秀同仁培育為公司財經講師

除了作為公司儲備財經講師的人才庫，業務主管也因為提升財經專業，有助於與客戶對談時引發客戶需求，提升產能表現與高資產客群的服務品質。

4. 提供業務同仁財經專業基礎課程

利用財經講師資料庫的建置，規畫財經專業學程內容，分為基礎與進階階段，議題橫跨總體經濟、稅務實務、退休規劃、風險管理等面向。

原訂2017年到2019年落實執行的計畫，也因為執行成效受到肯定，公司迄今仍未停止對於業務同仁進修活動的資源挹注。

產業發展絕不是齊頭式的進退，即使因為大環境的改變造成產業的結構改變，仍然會有人或企業在其中崛起。人們對於保險與理財的需求並不隨著時代變遷而減少，反而隨著文明的發展與

對於生活品質的要求而提高，要在其中佔得一席之地，就看我們是否能掌握先機提前布局做好相對應的準備。

