

# 走出舒適圈， 跟著安聯計畫走， 讓我在保險業更穩健

年輕就是要挑戰

瀚鼎通訊處 陳韋宏



「年輕，就是要勇於挑戰、走出原有的舒適圈！」大學主修財經，後來曾加入銀行的陳韋宏，談到自己從銀行轉職到壽險業的過程，靠的就是自己這股不服輸、想打拚的心境！透過「安聯人壽百萬領袖創業計畫」加入安聯人壽，讓他改變自己的性格，擁抱更好的未來。

**全球知名且制度完善  
加入安聯人壽  
百萬領袖創業計畫讓  
自己未來與眾不同**

談起當初接觸的過程，陳韋宏說，自己對安聯人壽並不陌生，畢竟同在金融相關產業，安聯人壽的名聲也是如雷貫耳。當初會選擇從銀行轉入保險，最大的原因是在銀行一段時間後，發現自己不喜歡銀行相對安逸

的生態，想趁年輕轉換跑道挑戰高收入、高目標，所以後來選擇了收入無上限、成長無極限的保險銷售工作。

只是他也知道，自己雖有勇氣，但個性相對比較保守，對於跨出銀行這個舒適圈難免有所擔憂，害怕自己不夠好、不能脫穎而出，無法被優秀的保險公司或主管看見。「後來認識我現在的主管，知道我的想法後，他告訴我不必擔心，先來聽聽公司的制度再說，就這樣我踏入了安聯，了解後才知道它的規模在保險業界名列前茅，是世界前三大的金融保險集團，加上不論是公司福利、職場制度，以及傳遞的保險觀念、銷售方式跟我以前聽到的很不一樣，是爲了幫助身邊更多的人，我才有勇氣決定加入安聯人壽百萬領袖創業計畫，讓自己嘗試與眾不同。」

**多元商品、制度健全，  
成長比一般人要快，表現比其他人更好**

談到安聯，最超乎陳韋宏想像的，除了公司在數位工具上的大力投資，只爲了給業務人員更便利的銷售武器，縮短時間與空間的限制外，他覺得公司的品牌效益、多元的商品與完善的業務制度，更讓業務人員放心。「像我第一次看到名片上，印著奧運的五環標誌，這真

是超乎我的想像，才知道原來公司是奧運2021年至2028年的全球合作夥伴！」而安聯人壽多元的商品，更是他以前在銀行沒有遇到的優勢。他說到，以前在銀行比較侷限，理專多是爲銷售而銷售，來到安聯才發現，可針對客戶的需求提供多元且合適的保險商品，能夠幫助更多的人。

安聯健全的業務制度，也是陳韋宏能放心加入、全力以赴的關鍵。他說自己是透過百萬領袖創業計畫加入的，身爲新人，公司已提供很多的資源，像是新人培訓課程，幫他更快速的了解保險產業，也體會到公司的向心力與凝聚力，「這是在原職場沒有體會過的，在這裡覺得很開心，也願意爲了獎項去努力。」

至於百萬領袖創業計畫的制度，也讓他感受到公司提供的補助與幫助，「雖然要求比較高，但上的課更多、成長也比一般人要快，我就是想趁年輕多挑戰，透過這個計畫，讓我有機會做得更好，而不是孤軍奮戰、成長停滯。」

**跟著百萬領袖創業計畫走，  
第一名的品牌  
成就第一名的業務員**

陳韋宏進一步說道，公司也很看重像他這樣透過百萬領袖創業計畫進來保險業的新人，要求他要跟上進度不能掉隊。像是之前參加百萬領袖創業論壇，總經理與業務長對他與同樣透過這個計畫加入的新人，熱情無私的諄諄教誨，代表了公司、長官對新人的重視。另外，公司也給予他正確且具體的方向，像是鼓勵他追求MDRT等榮譽與目標，未來能向外增員、增加團隊、完成3年成處的計畫等，他也期許自己能在銷售與增員齊步走，「我相信只要跟著公司百萬領袖創業的計畫走，一定不會迷失的。」

最後陳韋宏提到，以前自己的個性比較安逸保守，但這次起心動念決定轉職到保險業、加入安聯人壽，不僅是自我挑戰，也讓他的性格變得更樂觀、外向，他覺得這是安聯的企業文化以及單位的團隊氛圍，影響了他。「從總公司、到通訊處、再到我個人，都要爭取第一！因爲安聯人壽是第一名的品牌，我們的單位、我們的處經理，也是第一的表現，作爲他們帶領的業務員，我也要追求第一名！希望在公司與主管的栽培下，我未來也能成就他人，賣一份保單是幫助一個人、一個家庭，做增員可以幫助到更多的人，這是我的願望，也是給自己最後的期許！」

