

選對好的 保險公司與制度， 平凡也能成為不平凡

給家人更好的幸福，轉職掙出一片天

韻鼎通訊處 鄭傳澄



「平凡的人選對好公司，也能成為優秀的保險從業人員，將保險的愛與關懷本質，發揮的淋漓盡致！」
優秀與專業，是許多人給予保險從業人員的標籤，所以很多人會認為一定要本身非常優秀，或是與金融相關的學習專業，才適合加入保險業，鄭傳澄原先也認為如此，但在他與安聯人壽接觸後才知道，原來即便過去從事非相關領域工作如他，只要選對了具備完善制度的公司，一樣能在保險業立足，掙得一片天。

為了讓家人過得更好，
轉職追求不平凡

翻開鄭傳澄的工作經歷，過去從事的是外送、修車等工作，每天都揮灑著汗水、努力辛苦打拚，只為給家人、小孩更好的生活品質。也因為有著這

個企圖心，鄭傳澄當時一心想朝向汽車檢修的專業走，並考取汽車檢驗員的證照，因為他覺得專業證照能讓收入增加，實現他讓家人過得更好的願望。

但最後，鄭傳澄追求專業的方向沒有改變，只是目標變為專業的壽險業務人員，因為他遇到了現在的主管。「他告訴我，單位舉辦事業說明會，不妨來聽看看，或許會有不一樣的體會，那時我正好有轉職的念頭，就決定給自己一個機會，了解看看。」等到實際進入說明會，他發現台上的講師，背景跟自己相似，都不是金融保險相關科系出身，卻能在保險業站穩一席之地，他才知道「不一定要有相關的學經歷背景才能從事保險工作，只要跟對方一樣，選擇對的公司，透過公司的培訓，一樣能取得優秀成績！」於是他決定為轉職，並為考證照做準備，終於在2022年的5月加入了安聯人壽。

回想起這一段過程，鄭傳澄衷心的認同自己當時的決定，他說過去也曾接觸參觀過其他的保險公司，但一直沒有加入的想法，主要是他想挑戰品牌大且更具信譽的保險公司。後來接觸安聯人壽，才發現安聯是全球知名的壽險公司，有超過130年的歷史，可以提供完整、專業的商品與教育訓練制度，扎實與豐富的程度遠勝過其他保險公司。

數位工具多元豐富，
提升業務銷售效率、對保戶也便利

尤其安聯人壽的數位工具，更讓鄭傳澄驚豔，他說公司研發數位平台，提供多元數位工具讓業務員使用、與客戶互動。例如他跟很多夥伴都愛用的行動投保系統，就是很好的互動工具，讓保戶可以透過平板，了解進而調整自己的保障內容，而且數位化的好處是，保戶在投保後可以直接簽約、扣款、減少紙張的耗費，也提升投保的效率。

因為鄭傳澄是新手業務，對自己的時間掌握、銷售的進度以及資訊的學習，有迫切的需求，所以他善用公司的i效率APP，只要透過平板就可以隨時掌握自己的銷售與拜訪進度，並用數位工具提醒自己保戶的生日、已投保保單的扣款日期等，並藉此當作拜訪客戶的敲門磚。

另外，公司提供的安聯大學也是鄭傳澄很仰賴的工具，他可以隨時上網觀看教學影片，增加自己在行銷與增員相關的知識，再搭配公司的實體課程，線上線下不受限的培訓課程增加自己在專業知識的累積。「我覺得公司的數位工具真的很強，有任何問題，都可以獲得解決，像是保戶想出國玩，出發前1小時也能在線上投保旅平險，馬上獲得保障，對業務員而言很有效率，對保戶更是便利。」

個人發展與公司計畫對齊，
邁向MDRT讓更多的人更好

放眼未來，鄭傳澄有兩個期許，一是在保險專業上，安聯的特色是醫療與退休雙平台，他想把正確的投保觀念帶給客戶，解決他們「走得太早、活得太長、收入中斷」的三大風險，在保險保障的守護下，實現自己的圓滿人生。

其次在自己的事業發展上，安聯的業務發展與時俱進，2023年推動「555計畫」——成為台灣前5大壽險公司、有500位MDRT、5000名實動人力，鄭傳澄也讓自己的發展與公司的計畫對齊。「我去年入行後就對MDRT很嚮往，這也是安聯人壽百萬領袖創業計畫」的重點項目，所以今年我會朝向MDRT的資格前進，參與公司相關的課程、培訓，努力達標。下一步也要開始增員，用自己的經驗傳承給夥伴，協助他們完成MDRT，除了可以提升收入，跟著公司一起出國旅行，朝這個目標前進，也讓自己好、家人好，讓更多的人更好！」

