

# 從習慣被拒絕中找方法， 在保險工作 站穩腳步、綻放光采

從討厭保險到熱愛保險

鴻鼎通訊處 陳賢芳

「以前的我，其實很討厭保險。」  
年紀輕輕才23歲的陳賢芳談到自己對保險的看法，一開始就語出驚人，如果很討厭保險，為何出社會後，會放下自己喜愛的寵物美容專業，轉而投入金融保險這個領域呢？

因為家人而討厭保險，  
也因為家人開始重新了解保險

陳賢芳娓娓道出自己當初討厭保險的原因，「以前媽媽買了很多保險，那時的業務員是媽媽的好朋友，簡單來說就是人情保單；後來媽媽因為身體不舒服，一年內進手術房開刀三次，但翻開投保的眾多保單，發現居然沒有一張可以獲得理賠，家人都感到很生氣，爸媽甚至憤而跟保險公司提出解約，這就是我們家討厭保險的主因。」

但當陳賢芳重視的家人再次生病時，卻成為扭轉她對保險看法的契機。她說自己的阿嬤在家跌倒、手骨折，就診時醫生告訴他們必須動手術以鋼板固定，有兩種治療的醫材可選擇，一種是健保指定的醫材，價值10萬元不必自費，另一種是鈦合金醫材，但要自費25萬元，家人想著，健保的醫材價值10萬元應該也不錯，於是選擇了前者。沒想到手術後阿嬤忘了自己會開刀需要靜養，有次陳賢芳回家看見阿嬤在曬衣服，一個動作不小心，手術用的鋼板就整個突出來，「我嚇壞了，哭著帶阿嬤去看醫生，結果醫生說，這次一樣要動手術，而且一定得用自費的鈦合金醫材，短短一個月之內，阿嬤就動了2次手術，整體住院加手術費用高達近50萬元，但因阿嬤沒有保險，這筆醫療費用對我們家是很沉重的負擔，我開始想著，如果有保險就好了。」

有保險就好了，  
接觸安聯才發現  
原來從事保險工作可以不一樣

也是因為「如果有保險就好了」這句話，促使著陳賢芳開始正視保險的重要性，大學畢業正準備就業的她，也開始對保險業這份工作有了興趣；但因為媽媽過去不好的經驗，讓她更有慎選保險公司的思

維。後來她和正在安聯人壽服務的男友姐姐聊到此事，才知道原來保險跟她先前認知的不一樣。她說，「保險不僅僅只是保險，也包含人生各個重要階段的保障規劃，例如退休規劃等等，可以幫助更多的人。因為她的解釋，讓我對保險的看法改觀，也決定加入保險業，作為自己人生的第一份工作。」

初入行的時候，陳賢芳的父母基於過去的經歷，曾反對她加入保險業。但她以行動向父母證明了從事保險業也能做出專業光采、亮眼成績，能夠幫助以及成就更多的人。在安聯，陳賢芳感受到公司的專業培訓與豐富資源，她說像是安聯i效率APP，結合了業務員績效管理與顧客關係管理，協助像她這樣的新人，掌握個人的工作進度，「公司也有行動理賠的服務，即便是距離很遠的客戶，也能透過手機或平板上傳資料申請理賠；另外像是遠距投保，可以直接跟客戶在線上見面洽談、聊保險、成交保單，不僅業務員時間管理有效率、業績提升，也讓客戶覺得公司的服務很貼心、對他們很友善便利。」

百萬領袖創業計畫讓新人「按表操課」，  
放心朝已知的目標穩步前進

另外，她是透過「安聯人壽百萬領袖創業計畫(High Achiever Agent)」加入安聯人壽的，這個計畫讓陳賢芳對自己在保險事業的發展更有雄心壯志。她覺得這個制度中最讓她「有感」的，就是3年的成處計畫，透過公司的安排，她可以一步一腳印，知道何時該上什麼課、做什麼事，專心致志的朝目標前進，「新人加入保險業不必害怕，公司都安排好了，讓人很放心。」才加入10個月的她，已達成了多項獎勵競賽以及MDRT，明年她將會朝組織發展的目標前進，希望能跟自己招募的菁英們一起攜手打造良好的團隊與氛圍。

「其實，我以前是個很安靜的人，習慣融入人群、有點怕生不敢交朋友，是比較被動、活在自己世界的人，但加入安聯後，我變得不一樣了。」陳賢芳說，加入安聯人壽後，她的使命感被激發、興起了幫助別人的心，也看到很多案例因為缺乏保障而陷入困境，她就會覺得自己要更努力，透過她讓更多人認識、體會到保險的好。最後，陳賢芳想跟像她一樣年輕、對保險原本一竅不通的年輕人說，很多人害怕從事業務工作，因為不想被拒絕，但被拒絕是常見的事，例如像她就會被身邊的親人朋友，甚至是最愛的父母親拒絕，認為她不適合從事業務工作，建議她轉換跑道，但「要試著習慣被拒絕，時間一長，對方會知道你是認真的」，年輕人從事保險工作，必須從拒絕中找到自己的強項，發現自己的弱點去改進，但也不要因害怕被拒絕而退縮，允許自己接受過程中被拒絕的失敗，堅定的走在成功的道路。👉

