

善用公司資源，成為壽險業不一樣的的存在

三大優勢吸引她加入安聯
叻盤通訊處 張清慈

「加入安聯人壽，讓我在這個行業裡成為不一樣的的存在！」很多人都覺得，保險是一個進入門檻相對較低的行業，也因此，保險業務員總人數雖多，但看起來相似度卻高，為了讓自己更突出、更與眾不同，選擇加入安聯人壽的張清慈，期望自己能在競爭激烈、百花齊放的台灣壽險從業人員中，脫穎而出，成為客戶信任的存在。

選擇最好的安聯人壽，三大優勢協助新人脫穎而出

談起自己之所以選擇安聯人壽，理性的張清慈給出了中肯且深入的分析。「既然要選擇，就要選最好的！安聯人壽穩居世界金融保險集團領先地位！一般的保險公司常以推銷式的行銷方法為主，雖然業務範圍大、包羅萬象，卻缺乏了專精能力，但在安聯人壽，我發現具有三大優勢，第一是新人的20堂課程，能夠讓完全沒有經驗的新

人，從無到有成為專業的壽險顧問；第二是專業的組織管理制度，讓我跟其他新人可以從不同的角度學習如何管理與被管理。

第三點是安聯人壽常安排與國際趨勢連結的課程，例如LIMRA 與7Habits 課程，公司不只重視業務人員的銷售技巧，更是由裡到外讓個人的思維有所不同，進而有更多能力及技巧解決所有問題。」因此讓張清慈覺得，自己擁有與其他公司不同的視野與嶄新思維，這些都是她認為現在業務人員之所以能在這個產業成功的原因，「而我們單位一直提倡透過財務安全需求分析來解決客戶的問題，讓我在這個行業裡成為了不一樣的的存在！」她說道。

安聯數位工具增加效率，對銷售、增員有實質幫助

而安聯人壽引以為傲的高效數位工具，不僅改變業務人員與保戶的生活，也成為張清慈加入安聯人壽後，印象最為深刻的事。透過數位生態圈的運作，讓她與客戶有更多互動的機會，也大幅提高了成交機率，對於客戶而言操作簡單的安聯e服務，也替她省下許多時間、增加活動的便利性，不再像以前所有的保單變更事項都要

親自到府服務，讓她能以更有效率的方式來解決問題。

除了數位工具對銷售的協助，公司在增員方面也有很棒的數位輔助工具，「透過數位工具為準增員對象進行工作潛能評估、初次面談及選才面談，讓我們可以用科學分析快速替我們篩選出適合的人才，提升我們的增員效率！也能了解我們的準增員對象，幫他們快速在保險業站穩腳步，發展自己的一片天」。

張清慈認為，安聯在業務的發展總是與時俱進，透過有效率的方法，讓業績與人力都穩步成長。「公司現在提供商品雙軌的服務，不僅是投資型保單的第一品牌，在醫療險、退休規劃的商品也很多元，非常有競爭力！讓我跟其他的夥伴們，在銷售上非常有信心，而且可以從客戶的需求出發，全方位的替客戶做好保障規劃。這也是我們的優勢與強項。」

每個人都在不動聲色的努力著，未來與夥伴一起成長

加入保險業一年多的時間，張清慈從各方面體會到安聯的好，她努力拓展自己的事業，也設立增員、組織發展的目標。她表示，公司總是不斷引進國外的新趨勢與科技，必定能滿足業務人員與保戶的需求，因此她認為，加入安聯的夥伴們，一定要跟著公司的腳步走，才能發展的更好，透過基本的責任感、願意改變、勇於挑戰，加上不斷學習的心，以及善用公司的資源，夥伴與他自己一定可以在安聯、在壽險業上發揮的很好。

放眼未來，她期許自己能跟夥伴一起學習、成長。「夥伴們最需要的就是關心、陪伴，我期許自己在壽險業上陪著他們一起攜手努力，也跟著公司腳步不斷的學習，讓自己有更多知識與經驗可以傳承給他們！」張清慈希望自己可以成為一個擁有能力解決任何問題的人，能讓家人、朋友、夥伴信任，她相信，「沒有人是容易的，每個人都在不動聲色的努力著！」只要有心，一定能在壽險業發光發熱！

