

「我是一個嚮往自由、喜歡一個人過著我的小日子，所以大一暑假我就決定休學，到台東找個內勤工作，原以為未來的日子就照著這樣的步驟走，但一封信卻扭轉了我的人生……」回想起當初加入保險業的契機，1995年出生的安聯人壽耀鼎通訊處賴悅瑜業務經理，說起來仍有種不可思議的感受。



### 扭轉人生的一封信， 點燃賴悅瑜對保險的好奇心

她說，那時信上寫著，爸爸從樓梯上跌下來，目前大腦出血急救中，要她趕快回家。她就飛快的收拾行李奔回台中，「那時候爸爸躺在病床上都是管子、媽媽也無法工作，不知道要何時才有起色，面對龐大的醫療費，不是月薪2萬元出頭的我可以負擔得起的，但回頭看了我們家的保險，只能賠14萬元，不足以支付全部的醫療費。」幸好，吉人天相，賴爸爸被搶救了回來，在家靜養一年恢復得不錯，而賴悅瑜在放心之餘，對保險也有了好奇心。

她說，爸爸是最重視風險的教職人員，也買了不少保單，照理應有不少保險理賠金才是，為何只賠了14萬元？她不能再讓這樣的風險重新上演，因此開始積極接觸各家保險公司的制度、商品，希望可以找到阻斷風險的方式，就這樣，她找到了顛覆她想像的、心目中理想的保險公司—安聯人壽。

### 安聯人壽針對風險提供解方， 吸引她加入快速考照就定位

「我在安聯聽到的是，透過一筆保費與多元化的保單，針對不同的人生風險，提供解決方法。安聯人壽是從保戶的需求為出發，提供合理完整的保險規劃，這和其他家公司告訴我的很不一樣，所以在接觸安聯後，我就立刻辭掉工作、在2個星期內就考到證照，在2018年7月加入了。」賴悅瑜說道。

她說，以前曾沒想過自己會從事業務工作，因為覺得說服他人是件尷尬的事，但因為爸爸與家庭的變故，讓她覺得可以靠保險的平台及自己的力量，幫助遇到與她相似狀況的人。所以加入安聯人壽耀鼎通訊處後，她很快就定位，一個月就取得投資型保單等所有相關證照、認真參與總公司與單位的各項教育訓練。完訓後透過緣故拜訪加轉介紹，希望透過一步步拜訪，分享正確的保險規劃專業與知識，讓更多人不會跟她一樣，面臨風險而手足無措、家庭或人生陷入困境。

### 與團隊成員共行為友， 溝通想法分享目標

這種傳遞大愛的想法，不僅用於個人銷售，更進一步體現在賴悅瑜的團隊經營之路。雖然她加入保險業僅4年多的時光，但如今已是有7位業務主管、團隊人數70多位夥伴的業務經理。她說，團隊大多是8年級生，不管面對什麼身分、年齡的團隊夥伴，她都把自己當成對方的朋友、教練，與他溝通想法、找出想完成的目標，勾勒出可以執行的計畫。

賴悅瑜之所以能如此快速的建立團隊，也仰賴單位主管的協助，當她遇到增員、領導不解之處時，她會立刻再與自己的主管聯繫，請教適合的作法或是尋求幫助，讓她很快地架構好自己的組織。

### 透過保險照顧更多家庭， 守護家人實踐個人目標

當然，安聯人壽的齊全制度也功不可沒。她說安聯人壽有完整的教育訓練，還

有新人的領航計畫，這是個培育、晉升的好地方，單位的績優新人加入這個計畫後，不僅有公司內的績優前輩可學習，也外聘很多專業講師協助拓展眼界，讓新人可以更信任公司與單位，更認同保險業事業，將其視為人生重要的職志。

雖然加入才4年多的時光，但在賴悅瑜心中，保險能實踐大愛照顧的理念，減少個人與家庭曝露於風險之下，是她認同且會全力發揮的領域。談到接下來的夢想，她覺得自己會以耀鼎處經理為榜樣，先努力壯大自身團隊，透過更多人照顧更多家庭；而保險也能實踐她環遊世界的個人夢想，打造自己的口碑、品牌，成為白手起家的富二代，讓她能過著有品質的生活，同時孝養父母，成為更有利社會發展的關鍵人才。⑩



耀鼎通訊處 賴悅瑜業務經理

# 選擇保險工作 守護家人又能實踐自我理想

1460多個日子，八年級的她從低谷大躍進，  
偏鄉小內勤變身70多人團隊的業務經理