

「我一直想做不一樣的事，而安聯人壽给了我這樣的舞台，讓我展現自己。」今年剛三十而立、年青才俊的安聯人壽鴻鼎通訊處葛尉壬業務經理肯定地說道。

從拒絕到接受，見識姐姐加入安聯人壽的轉變讓他決心投入

談起加入保險業的契機，葛尉壬說自己的姐姐，就是當初邀請他加入保險業的增員者，但當時的葛尉壬，可是毫不留情地拒絕了姐姐的邀請。「那時候我在觀光產業工作，一來是我金融業不熟，二來是我覺得保險是好東西，可以投保但不見得要從事，於是告訴她，我不想做這份工作。」



但後來出現兩個契機，讓他轉變了念頭。一是有次聽姐姐分享安聯人壽的保單規劃，他才知道，原來不是「買保單」、「賣商品」這麼單純，而是完整的保險理財風險規劃，是幫人預約美好的未來；再者是他親眼看見姐姐生活品質轉好，努力工作但有時間陪家人，也有了被動收入，他覺得加入安聯人壽似乎能帶來更好的發展，就這樣華麗轉身，投入了保險工作中。

想與他人不同，但做保險之前要先會做人，先交心再交易

在實際加入安聯人壽後，更坐實了葛尉壬的看法，「我看到發展的商機，傳統保險業是儲蓄險、醫療險為主，市場上有90%的保險業務員，在做一樣的事；但安聯人壽不一樣，原有的傳統保險外，安聯人壽更積極發展投資型保單與退休規劃，讓我覺得原來安聯人壽的業務方向，是有獨特性、是他人不可取代的。」

雖然想追求獨特性、想跟別人不一樣，但葛尉壬對業務工作的想法，卻顯得

傳統又正道。他覺得「做保險之前要先會做人、先交心再交易」。因此從入行到現在，他都很認真聆聽客戶的需求，針對客戶的想法或目標，提供合理的建議。「如果遇到問題，我就會跟主管回報、討論，反向去思考，我還能提供他們什麼、我還能幫助他什麼，而這樣的作法，直到我開始帶人增員也未曾改變。」

有次他拜訪軍中同袍、說明保單，對方原先是希望以投保年金險為主，對壽險的需求相對薄弱，也有一些反對問題。但葛尉壬認為這個同袍對家庭有責任，也該做好壽險規劃。因此他先回到辦公室跟主管請益，針對反對問題做研討。下次再跟對方約訪，他就針對之前對反對問題一一做解釋，後來不僅成交了年金險，也同時幫對方規劃了適合的壽險保障。

善用工具與公司資源，讓客戶、夥伴跟隨他的步伐一同前進

而葛尉壬也善用工具例如心智圖，幫助自己、協助夥伴釐清保險銷售上的思慮，整理客戶的問題與需求。例如當夥伴

遇到困難、覺得迷失方向時，他會讓主管在一張紙的左上角標出目標，而右上角是現況；右下角是問題，左下角就是策略，一步步引導夥伴們，條列所有的資訊，善用自己與他人的經驗與想法，突破困境。「我相信，心態最為重要，一定要正向思考才能克服難關。」他說道。

此外，葛尉壬也會借力使力，借助公司的資源或活動，讓客戶更認識自己、認識安聯人壽。例如安聯人壽每年舉辦的「安聯運動日」(Allianz Sport Day)，提供員工健康假以鼓勵員工揪團參加路跑、爬山等體育活動外，他會將參與活動的過程，分享在個人社群上，跟客戶互動，讓客戶知道自己不只是保險，也在建構自己的生活品質與健康人生，讓客戶看見他的專業之餘，也了解保險業的完人生活。

加入保險業6年，讓葛尉壬從一個不熟識保險的局外人，成為專業幹練的保險顧問，當然收入、生活品質也如同他看到姐姐的轉變一般，走向持續成長之路。未來他期許自

己，能成立一個理想的通訊處，是年輕的團隊，有和諧的氣氛、富足的人生與穩定的經濟，希望在他的領導下，團隊中的每個人不論在身心靈都很富足。「你看空中飛人麥克·喬丹拿下6座總冠軍戒指，霸氣十足；但他的教練傑克森卻被稱為禪師，他除了要求球員苦練球技，也要球員冥想、有集體的意識、鍛鍊心智，不是只有錢而已，而是有更富足的人生。」

成功業務員故事



鴻鼎通訊處 葛尉壬業務經理

加入保險業， 打造身心靈滿足的富裕人生

從不熟保險的局外人變成專業幹練的壽險顧問