

每年6月，是大學畢業生脫下學士服，從懵懂蛻變為成熟的起始點，但對安聯人壽元鼎通訊處張志偉業務經理來說，這段路他早在大三就已經走過，甫出校門就已是年收入百萬元專業保險從業人員，而現在25歲的他，更是26位志同道合夥伴的團隊主管。

處經理與眾不同的霸氣宣言， 張志偉決定加入安聯人壽展開新局面

談起入行的經歷，張志偉從一次打工經驗與一場事業說明會談起。大學就讀亞洲大學財務金融學系的他，暑假期間跟其他同學一樣展開打工生活，但他的工作是在豪宅社區游泳池當救生

員。「我每天看著跑車、豪宅，想著這些人過這樣的生活，我可以嗎？該如何達到？後來我想到了，或許我可以從業務工作開始著手。」

當業務工作，免不了會在銷售車、房子或保險中三擇一，金融相關背景的他，自然選擇了保險業務員。當時有不少人壽公司與單位，到張志偉就讀的學校舉辦事業說明會。他表示，聽了幾次發現證券銀行保險各家都講得差不多，直到安聯人壽元鼎通訊處的美如處經理上台，他才眼睛為之一亮。「美如處經理上了台、很酷地跟其他分享者說，謝謝你們把我想都講完了，要當員工的可以找其他單位，但我要找的是可以衝刺的領導者。」這段充滿霸氣又與眾不同的宣示，讓張志偉覺得「就是它了！」，於是在21歲的大三時期，加入了安聯人壽的元鼎通訊處。

一年辛苦豪賭未來， 公司品牌做靠山說服同學父母成交保單

大學就投身保險工作，註定了張志偉接下來的人生只有「忙碌」2字，他一報聘就是正職，早上7點半到從學校宿舍出發到公司打卡，8點半後又騎車回到學校上課；中午吃完飯後，又再到公司或是拜訪客戶，傍晚又重回學校，每天騎車100公里是家常便飯，其他同學在玩樂時，他在拜訪客戶與研讀保單，但他一點都不覺得辛苦。「我告訴自己，保險工作愈早開始愈好，如果大四下學期我成功了，就有機會年收百萬，贏同儕一大截，如果沒成功，也跟他們一樣而已沒有吃虧，一年的時間我拚搏一個美好的未來。」張志偉說。

才20出頭的他，身邊的朋友大多是學生，該如何開拓客源、跟人談保險、做規劃呢？張志偉說，身邊的同學大多沒有多餘的金錢，但同學的爸媽有，因此腦筋動得快的他，就跟朋友說自己在安聯人壽學到的保單規劃，可以協助他們獲得完整的保障，實踐理財目標。同學聽不懂沒關係，那就跟同學的父母說明，這時安聯人壽的品牌與專業性，就成為張志偉的靠山了。「同學爸媽買大多是醫療險與儲蓄險，公司投資型保單較有彈性，我可以切入他們的需求，如果他們心動了想規劃，就會交給我。」

跟同學父母銷售保單，一定有人會覺得張志偉太稚嫩，或是提出他還無法處理的拒絕問題。這時候他就會請教主管意見，或是請主管陪同，讓同學爸媽的需求獲得滿足，進而達到成交的目的。

借力單位活動增員， 公司完整制度讓他放心衝刺與夥伴共創成就

年齡讓張志偉的行銷之路略有受限，但增員就沒有障礙了。大三就加入保險業順利發展的經歷，成為他增員同年紀夥伴最好的分享內容。他的增員對象以同學與朋友為主，作法是邀請他們來單位舉辦的活動，增員對象到了單位，看見人人充滿活力進取的樣子，自然對保險工作心存好感，之後若想進一步了解，就由他或主管出面說明，透過借力使力的方式，讓增員變得簡單有系統。

銷售、增員雙軌併行，張志偉還沒畢業就已經年收百萬，快畢業時年收更近200萬元，他相信只要跟著公司、單位的腳步，努力朝向自己的目標邁進就好。「尤其是公司完整的制度，以及對業務員的全力相挺，讓我覺得自己像被捧在公司手心上

的寶貝，有很大的後援，讓我可以放心衝刺我的保險事業。」

加入保險業4年的時光，才25歲的張志偉還有很光明的未來待前行。他說希望自己能跟隨主管腳步，達到百人成區的目標。以組織發展為主力的他，也希望未來能榮登增員王寶座，「只有我好的不行的，我希望每位夥伴都能順利晉升為主任、襄理，我相信一個人的成功不是成就，一群人的成就才是成功，而在安聯人壽，我們都能成功。」

成功業務員
故事

元鼎通訊處 張志偉業務經理

脫下學士服 換上西裝，提早預約成功

一個人的成功不是成就，一群人擁有成就才是成功

