

「我」一開始是拒絕了處經理的增員，想著如果我要做的話，在剛出社會就加入了，沒有必要在坐3望4的年齡才選擇轉換跑道，但因為她讓我看見安聯人壽的差異化，最後我認同了這份工作，也成為一生的職志。」安聯人壽樂鼎通訊羅依榛業務經理說道。

加入安聯人壽打開創業的另一扇窗，持續當老闆又能兼顧家庭

念書就開始半工半讀的羅依榛，很早就建立被動收入的概念，因此她在出社會一開始就創業當老闆，陸續開了7、8間店，努力白手起家。她說，會選擇創業，一來是對朝9晚5的工作沒有

興趣，二來是結婚後想有更多時間陪小孩，開店的時間是自己的，因此持續走上創業路。但羅依榛因自覺不適合，所以始終沒有加入保險業的念頭。

但事事親力親為的她，發現為了讓店裡的生意更好，她必須投入更多時間，而這與她想多陪小孩的原意背道而馳。「6年前，我遇到了樂鼎的處經理，她常到我店裡來，不是強迫性的增員，而是關心我的近況、跟我聊聊；這一聊我才發現，原來安聯人壽主推透過投資型保單，讓保戶加速完成退休的目的，同時重視保障，幫客戶做多元規劃，我聽著跟以往接觸的保險業不一樣，保險工作時間彈性又有意義，覺得老天爺開了另一扇窗給我，就決定轉行、加入安聯人壽了。」羅依榛說道。

沉浸式體驗與客戶聊夢想，搭配互動式探索量身打造適合保險規劃

因為一路自己開店當老闆，加上個性不怕生、敢開口說話，初入保險業的羅依榛，對自己的應對表達有信心。她先從身邊的緣故親友拜訪起，用「聊」保險的方式，羅依榛搭配一些新聞，觀察親友對保險規劃的反應與需求；她說，自己不會制式化聊保險，而是聊夢想，讓客戶如同沉浸式體驗一般，想著自己的目標、想完成的時間，而她在提供保險商品，作為解決、滿足客戶的方式之一。

另外，她也會搭配安聯人壽推出的「安聯探索」，以互動式

的介面，協助她了解客戶的夢想與需求，她說：「透過無紙化投保，兼顧環保又能省下業務員的負擔，加上資訊、條款可以即時提供，規劃討論不會中斷。加上還能同步檢核客戶填寫的投保資訊，一直不斷的優化，讓業務員愈使用、愈上手。」

安聯人壽看重業務員專業能力與道德品格，與眾不同更能邁向成功

此外，安聯人壽多元化的商品與教育訓練，也是羅依榛覺得自己在穩踏保險之路上的最好幫手。她說投資型保單與健康險，是安聯人壽不變的雙引擎，公司不斷的透過商品的調整、優化，滿足保戶不同人生階段的需求，創造對公司、業務員與客戶都加分的三贏保單。另外，安聯人壽對業務員的專業能力與道德品格，也採高規格標準，「像是2015年開始的安聯大學，有行銷、管理、品質、數位4個學院，我很期待參與這些課程，來提升我的思維；另外，公司也安排企業家培訓、參訪，開拓我們的眼界，勇於學習、突破。我非常期待公司不同部門的課，可以去學習，也有企家班。而公司在嚴格執行內稽內控，要大家先懂得守法、才進行銷售，這也是我覺得公司與眾不同的地方。」羅依榛說道。

因安聯人壽真心把業務員當資產用心培育，自然也能獲得業務員的滿心回報與認同。現在的羅依榛，做任何事，都希望能夠對客戶有利、對公司有幫助、讓自己能成長。對於將來

的規劃，她說自己正在成立通訊處的道路上，雖有受到疫情影響而被打亂腳步，但她不氣餒正在重新調整；另外，她的區團隊每年都會創造1~2位的MDRT，她也期許自己年年都能達到此一目標，打造一個MDRT的專業團隊。她相信，只要跟著公司、單位的腳步走，用心帶團隊，必能塑造一個如同單位名「樂鼎通訊處」一樣，是一群心懷快樂、歡喜的人，彼此互補學習，朝著同一個方向前進完成夢想。⑩

成功業務員
故事

樂鼎通訊處 羅依榛業務經理

創造客戶、公司與自己 三贏，是我的保險使命

在安聯實現了白手起家的創業夢，更和我的客戶一起達成人生財務規劃

