

華麗轉身， 離開舒適圈 挑戰不可能

統冠通訊處 江淑芬業務經理

1/4世紀的安聯人生，
永續發展的保險人生

25 個年頭，是一個小孩從出生到大學畢業、就業的時間，但對安聯人壽統冠通訊處江淑芬業務經理來說，這是她加入保險業、同時也是安聯人壽的歲月，這25年來，她從一個工程標案自營商，華麗變身為數千位保戶信賴的壽險業務顧問。其實，這2份工作都是以自身才華、創業當家作主，是什麼誘因，讓江淑芬起心動念，轉變跑道投身壽險業的呢？

一場意外，體會到保險的真諦與價值， 讓關愛可以永續不息

「其實，主要是已對工程工作有倦怠，那時我的身心健康處於一個不太平衡的狀態，正巧遇到一位保險業主管，他告訴我保險業跟工程工作一樣，要了解客戶需求與預算，為其量身打造適合的規劃，而且工作時間相對穩定，又可以持續我最喜歡的旅遊，要不要嘗試看看？」

這份邀請，的確打動了江淑芬的心，但真的讓她拍板決心加入保險業，在於一場家人的意外。「我是家人保單的受益人，透過這件事，我親身感受到保險的真諦與意義，有了保險保障，即便個人的生命無法再延續，但留給家人與家庭的關懷，卻不因此而中斷、能夠更安心，這份工作的意義與價值，促使著我全力用心來參與。」她說道。

雖然認同保險帶來的意義與功能，但在原有領域略有小成，時至中年才轉行，江淑芬坦言，也的確碰到一些挫折。她說，剛入行時，難免會出現前面已跟客戶做好需求分析與規劃建議，要正式簽單了，但客戶卻臨時說不需要、被拒絕的窘境。「這是代表我一開始的需求分析、規劃說明沒做好嗎？因為被臨時否決，會讓我覺得：是不是我不夠好。」然而這樣的挫折，卻不能打倒江淑芬的信念與勇氣，她反而愈挫愈勇，更積極的拜訪客戶。很快地，她就一躍成為表現傑出的績優業務員，甚至晉升為引領團隊前進的主管，一步步扎實地擘畫下她個人專屬的保險榮耀與版圖。

安聯人壽的變與不變， 深深吸引江淑芬 勇於挑戰的靈魂

優秀如江淑芬，這麼勇於挑戰、接受變局的人，加入保險業後，在安聯人壽一待就是25年的時光。她說，因為安聯人壽也一直在變化，而且變得更好、更進步，深深吸引住她求新求變的靈魂，成為扎實的安聯人。

她就舉例說道，安聯人壽最棒的是，一直走在金融保險數位化的最前端，從紙本到iPad投保，領先業界投入資源，架構完整的系統，讓第一線的業務同仁，可以善用數位系統，完整進行保險說明、投保規劃、理賠

服務與客群管理，把業務同仁的需求，以數位工具充分整合起來，讓業務行銷與服務工作，更順暢更省時且沒有後顧之憂。

而且這樣的變化，客戶也感受得到。「數位化加快了公司進行核保、提供保戶服務的速度，客戶的需求被公司看到了，拉近了與業務的距離，數位轉型讓我們的成交、服務更即時，客戶更精準了解自己買的保單內容，每個需求都被妥貼的滿足。」江淑芬說道。

持續前進、變化的安聯人壽，在在滿足了喜歡新東西、愛好接受新東西的江淑芬，但換個角度來看，她為認為安聯人壽也有持續不變的核心，讓她與客戶都放心。她說：「公司唯一不變的，就是以推動高保額保障為使命，希望提供每個人、每個家庭最好、最周全的保單，一直以客戶需求為不變核心，推出適合的保單，從傳統醫療險到現在的投資型保單，徹底滿足客戶不同人生階段的需求。」

一個人能創業， 就不要打工， 起心動念打造百人菁英團隊

身為保險業務員，維持個人良好的績效表現是基本，但要發展團隊就是更上層樓，江淑芬也不意外，在入行10年後，她開始也走向團隊組織經營之路。「其實當時我心生退休的想法，但當時公司已開始邁向數位轉型，我是個好奇寶寶，很想知道未來會是什麼模樣，就留了下來；而且那時業務長對我說了一句話，讓我很心動，就是『一個人能創業，就不要打工。』」

業務長的這句話，觸動了她開始做團隊組織的心，她覺得，壽險業本來就是自己當家做老闆，如果能一群人、

團隊合作來一起創業，不僅是收入的倍增，也是理念的傳承。所以她積極增員、談創業，努力擴大團隊；再搭配公司打造健全的保單、福利、獎旅還有百萬領袖創業等制度，以及完整的培訓系統，讓她能清楚跟被增員者說明公司體質做人、制度完整等優勢，很快地她就擴大了自己的團隊，至今已打造一個素質優秀、守法合規的百人菁英團隊。

談到未來，江淑芬說，每個人加入保險業，都自詡能成為一位老闆、一個出色的創業家，這是她的自我理念，同時也是目標。因此未來她會努力，積極實踐獨立成處目標，增員優秀年輕的新興人才，傳承保險事業與理念，「保險業是我永續的事業，傳承愛與責任，我會持續堅持，直到終老。」

