

誰 都沒想到，2019年底爆發的新冠肺炎疫情，徹底改變了全世界每個人的生活模式；而過去經營音樂補習班的安聯人壽叻馨通訊處東季繪業務主任更沒料到，疫情讓她年近40歲做了一個嶄新的決定，就是「加入保險業」。

疫情下 體會保險配置的彈性度， 加入保險業突破個人職涯

「我原來是安聯人壽的保戶，2年前疫情最嚴重時，我重新檢視自己的保障與資產，發現我其他的資產均因疫情被卡住，只有保險不會，讓我興起了，研究保險產業的念頭。」東季繪說道，自己習慣「雞蛋擺在不同的籃子裡」，分散資產配置以降低風險，但當風險真到眼前、補習班急需資金時才發現，



不動產、股票等其他資產，會有不易變現、出場虧損等風險，唯獨她9年前在安聯人壽規劃的投資型保單，不僅讓她順利調度資金，也能繼續保障她的人身風險。

她心想，補教業發展也到了一個階段，再向上職涯突破空間不大，不如另發展專業事業，而這次突發疫情狀況，讓她深感保險的多元性及其背後的保障使命。加上安聯人壽保險業務員專業用心的規劃，讓東季繪深感佩服，因此就在學生家長的引導下，加入了安聯人壽的叻馨通訊處，從基礎開始學起。

9年的保戶經驗 就是最好的見證， 搭配數位工具開發緣故市場

當個保險業務員，過去從未出現在東季繪的職涯規劃上，但既然想起心動念要投入了，就要全力以赴。在入行3個月，她順利的考取2張證照，同時分配手上的補習班事務，保險業的彈性工時，讓她可以先到單位參加早會、上課，中午過後再到補習班與資深老師處理事務，結束後再開啟她的客戶拜訪行程。

完全沒有銷售經營加入保險業，但東季繪初生之犢不畏虎，因為在她身後，有安聯人壽與單位完整的入門課程。「參與公司安排的新人課程，很快就能學習保險的專業，另外單位與

處經理也安排扎實的通關課程，新人要扎實過關才能下市場，這些課程讓我快速了解市場、商品、完善自己的銷售技巧。」

此外，安聯人壽完整的商品種類，以及數位需求分析平台，也是東季繪可以快速就站穩腳步的助力。「我是安聯人壽9年的保戶，我就是最好的見證與實例，我的客戶都是認識的家人、朋友，我只介紹好的、適合的保單給他們；再搭配公司完整的「安聯i探索」需求彩虹橋，可以完整的了解客戶的人身、醫療、子女教育與退休等需求，再量身規劃合適的保單，讓我更得心應手。」她印象最深刻的，有次與客戶約在咖啡廳簽約，旁邊桌坐了另一家的同業也在與客戶簽約，過程中突然聽到同業告訴客戶，你簽錯了，必須重簽一份，但東季繪使用安聯人壽的i探索，很快完成簽約。她說等她與客戶簽完離開了，隔壁都還沒完成，這就是公司善用數位工具，對業務員帶來的效率與便利。

疫情無法面對面拜訪， 善用數位工具 突破時空限制創下佳績

因為疫情而決定入行，也因為疫情，讓東季繪對安聯人壽的數位工具發展更加信賴。她說業務員有拜訪才有業績，2021年5月全台升三級防疫、居家上班，她一開始也不知所措，還好公司與單位早早透過數位工具，讓業務員可



疫情讓她看到 保險業的好

叻馨通訊處 東季繪業務主任

突破職涯天花板，
安聯人壽是
我拓展保險事業的最佳後盾

以線上定聯、拜訪、簽單，她就透過LINE與視訊投保等方式，增加與客戶的關係，反而讓她在2021年6月，創下個人成文件數18件的入行最佳成績，她說這是入行以來最難忘的經驗，但也讓她更堅信，這次的轉職是正確的，她可以用保險幫助自己，同時照顧更多人。

加入保險業雖才2年時光，但帶給東季繪感受，卻是更深刻的成長與更多元的發展，她期許自己，未來在個人行銷端，仍以客戶導向為主，透過需求分析，提供補強客戶風險缺口的規劃，深入客戶的家庭，讓他們在發生風險時不被擊倒。在組織發展端，她相信增員才是保險事業長久之計，會跟著公司的腳步進行發展，目前轄下有2個成員，她希望進來的夥伴能有專業的規劃能力，秉持入行的初衷與價值，一步一腳印做準備好自己，讓更多人跟她一樣，真心感受到保險業的美好。📞