

# 加入保險業， 未來發生 任何事都有 時間與能力 來因應

超悅通訊處 盧俊廷處經理

保險避免家庭發生遺憾、  
避免未來的生活被改變。



「我覺得保險真的很重要，有了保險，很多憾事就不會發生了！」談起保險的意義、加入安聯人壽的動機，安聯人壽超悅通訊處盧俊廷處經理義正嚴詞地，講出他對保險業的看法。

## 開店讓他能自由掌握時間， 但成本大增反成創業困擾

年近35歲才加入保險業，翻開盧俊廷的過往資歷，發現他過去曾在中國、創世基金會工作。在加入保險前幾年，在屏東開立早餐店，是一位獨當一面的創業者。他說因為家中長輩需長期照顧，因此他選擇自己開店、自己掌握時間，多增加能陪伴、照顧長輩的機會。

「開店的時間雖然自己能掌握，但到第6年遇到了瓶頸，因為好不容易營業3、4年店面已轉虧為盈、投入成本可以回收，但後來又花一大筆錢更換裝潢與設計，等於過去賺的錢又要再投入進去，我覺得這樣下去不是辦法，想斜槓另一份工作，增加收入來維持生活。」盧俊廷說道。

## 加入保險業增加應變力， 成功掌握自己未來發展方向

想斜槓工作增加收入的方法有很多，例如直銷、微商、賣車賣房等都是業務工作，但在盧俊廷心中冒出的第一個念頭，是「保險工作」。一是他覺得保險的商機較大，二是他的過往經歷。

「我家人在屏東種田，有次天冷爺爺洗完澡微血管破裂，送醫急救變成植物人躺了6年，老人家只有農保、沒有商業保險，每個月看護5、6萬元，一共花了700多萬，一輩子累積資產全賣光，還要賣地才能支付醫療費用與喪葬費用，叔叔也要辭職照顧，那時我才知道：保險真的很重要，如果有保險理賠金，家庭狀況會不會好一點？」盧俊廷想著，加入保險業，或許能讓自己未來再發生任何意外，都有時間與能力來因應，於是決定投入，一開始是斜槓，但隨著業績愈來愈好，且體會到保險的意義與重要性，就將保險視為一生的志業，全力前行。

## 拿釣竿給更多人， 從專業到公益發展組織 用保險改變更多人生活

入行後除了發展個人業績，盧俊廷很快就知道，自己要朝組織發展前進。他說既然覺得保險可以幫助很多人，那就要把釣竿給更多的人，擴散影響力，因此他開始積極增員。以25、26歲的年輕人為對象，積極分享保險的好處與安聯人壽的特色，他對會透過活動聯誼建立團隊的向心力與信任感，例如打羽毛球，彼此先在球場上互動、建立好關係，之後再透過公司的培訓課程與單位早會，一步步架構財務、稅務、不動產的知識、扎根專業；他也會提供一對一的聊天時間，談工作談心事，讓被增員進來夥伴能快速融入團隊，相信他跟隨他。

另外，過去曾在創世基金會工作的他，也帶著夥伴一起做攜手公益。他說：「我想讓夥伴們知道，業務工作不只是賺錢，也會有不同的人生面貌要去參與、體會。我把對的觀念帶給他們，讓他們幫助更多家庭避免發生遺憾，保險不能改變生活，但能避免未來的生活被改變。」

## 因疫情干擾成處計畫，藉總公司資源未來雄心壯志成

加入安聯人壽5年就成立通訊處，快速成處是盧俊廷的驕傲，但成處之路卻遇到COVID-19來攪局，也不影響他的雄心壯志。「2019年公司安排顧問公

司的教練輔導我成處，但遇到疫情市場變化大，那時教練問我：你會因疫情干擾而一輩子不成處嗎？我說當然不會，還是以持續成處為目標，持續穩扎穩打、整理名單，終在2020年順利成立通訊處。」

現在的盧俊廷旗下的超悅通訊處，有12位業務主管、81位業務夥伴，他努力跟著安聯人壽的步伐，運用投資型保單為客戶打造安穩的退休計畫，規劃保障型保單給予客戶足夠的保障，搭配醫療險保單，守護客戶的未來，他說，安聯人壽是全球最大的保險品牌，資源豐富橫跨國際，在母集團的引導下，他與夥伴會持續秉持保險的核心價值，以客戶需求為出發。

放眼未來他說，台灣安聯人壽目前有5000名業務員、42個通訊處，在總經理的引導下，希望2025年有1萬名業務員、100個通訊處；而他希望3年後，團隊能有300名夥伴、轄下有4個通訊處，他將努力協助夥伴成功，提升專業銷售的能力，成就他人就是團隊的宗旨，也是他持續在保險業發展的目標。①①

