

# 翻轉人生 保險創業一片天

「誠信、負責、勤勞、熱情、視如己親、愛與責任」這些都是傑出保險業務代表的人格特質，然而以保險為創業領域的保險企業家，他們排定計劃、按表操課地執行，擁有行銷及經營團隊的能力，找到自己的定位。保經業求才若渴，透過保險專家賀楹家、巴芳綺，分享她們如何脫穎而出，吸引同好加入，獲得客戶的青睞。  
企劃、執行／羅怡如 攝影／余秀萍



依據壽險公會統計，取得人身保險業務員資格測驗，登錄在壽險公司底下的業務員，今年8月底為21萬882人，占整體業務員人數比率56.3%，與保經公司及保代行業合計的43.7%，差距已經拉近、快要形成五五波。整體壽險公司的業務員，今年8月底較去年12月底減少1萬1,679人，以銀行理專為主的保代行業，也減少2,275人，唯獨保經公司逆勢成長536人。

的確近年來，保經代規模大幅成長，在壽險市場的佔有率合計高達45.1%，每年經手的簽單保費收入更上看1.3兆元。截至今（2022）年8月底，登錄在保經公會及保代公會底下的壽險業務員，分別為8萬5,377人和7萬8,290人，保經代壽險業務員合計高達16.4萬人，創有紀錄以來歷史

新高，此外，與壽險公司業務員人力的差距，也從2011年的相差7.9萬人，到2022年8月只差4.7萬人，人力緊追在後，差距也愈來愈近。

分析其主要原因是民衆對保險經紀人的認同度提高，保經公司的業務代表可以銷售多樣化商品，壽險公司的業務員只能賣自家的商品，加上保經公司鼓勵業務代表自己當老闆，經營的概念，讓事業得以永續。永達保經董事長吳文永指出，不管是保戶服務還是業務制度，永達都是從「利他」角度設想，在永達平台，所有業務代表都像是公司合作夥伴，公司虧損由公司承擔，公司獲利大家分享。透過系統化的優質平台以及優渥的獎勵制度，培育保險業務菁英進而成為保險企業家，鋪展事業版圖。

## 賀楹家 Profile

現任 |

永達保險經紀人業務籌備協理

保險年資 |

3 年

得獎紀錄 |

4 屆美國 MDRT 百萬圓桌會員

CMF 中國之星個人組銀星獎

IDA 國際華人龍獎個人組銅龍獎

座右銘 | 人生不留白

狠狠地活一回



### 花若盛開 蝴蝶自來

「為什麼加入保險業？」賀楹家不諱言就是利己利他，透過保險規劃保有晚美退休生活，同時挑戰更好的收入。知道保險的好，其實是源自於一場董事長專題。她表示，聆聽講座時，非常欽佩董事長的智慧，其對於業務制度的剖析、保險事業的擘畫，讓她分外欣賞。公司明確的事業方針、優質創業平台，加上兩岸事業發展西進的遠見，讓她覺得「保險」是可以做一輩子的事業。之後她觀察公司文化、人文，及團隊氛圍，是其他公司無法複製的，因此她決定投身保險業，加入保經公司（永達）的服務行列。她也建議對保險還有夢想的年輕人，挑選保經公司時，除了業務制度，可以觀察整個公司的環境氛圍、同事人文、對接語言是否有共頻共振，找到適合自己的公司。

「一個人走的快，一群人走的遠。」有心做組織發展，如何找到對的人同行？她會讓增員對象明白，大家一同發展事業不是互相管理，而是互相合作。同時她也設定門檻條件吸引志同道合的夥伴，第一，年齡在 25~40 歲間具備企圖心、

動力，想讓收入倍增的人；第二個條件是現有年薪 50~60 萬，原因是因為這樣的人在社會中領這樣的薪水，他的優勢及工作能力是原本就有的；再來就是具備誠信、正直、善良、積極努力、學習的心，在報聘之前約法三章，在這樣的情況下進來的人才，才可能是對的人，才有機會成為彼此的貴人。

年輕人對保險業懷有憧憬，但要將保險當事業經營，甚至成為保險企業家，都會擔心遙不可及。賀楹家以她個人為例，一開始進公司時，她也不認為自己可以成為保險企業家。因為「保險企業家」這個頭銜對年輕人來說，loading 很大，畢竟從小到大，學校都沒有教我們要如何成為一位企業家。她認為，大部分的人會如此擔心，是因為不知道應該怎麼做，才能成為保險企業家。然而在永達這三年的過程中，她很清楚知道跟著公司的方針走，透過小、中、大這些循序漸進的目標，發展組織晉升，手握這把認知的鑰匙，按照這樣的目標走，就一定可以成為保險企業家，因為你已經知道了，你可以的，剩下的就是執行。

## 保險創業心法

「感謝永達平台，感謝自己，讓我成為真正的斜槓青年。」這是賀楹家業務籌備協理加入保險業的肺腑之言。

大學念的是國術系，也曾是直銷業的頂尖好手，更是引領時尚潮流的網拍老闆娘，卻因為妹妹分享了兩岸財經及退休市場，讓賀楹家意識到擁有豐厚收入應有工具將其守住，一邊思考著自己的退休規劃，更選擇加入保險業，與更多人分享保險的好。2019年9月報聘，因為目標明確，同年完成MDRT，她相當認同MDRT 全人生活的理念，因為利他共好、樂於分享，她希望找到志同道合的夥伴，一起為更好的生活而打拼前進。



長期壽險契約繼續率可算是壽險公司一項重要的經營指標。此外，長期壽險契約繼續率也可作為保戶對業務代表滿意度的基本參考依據，由此看來，客戶的繼續率及業務員的存活率，有著相對關係。一般來說業務代表的服務品質佳且規劃的保單符合客戶需求，客戶才會持續繳交保費。

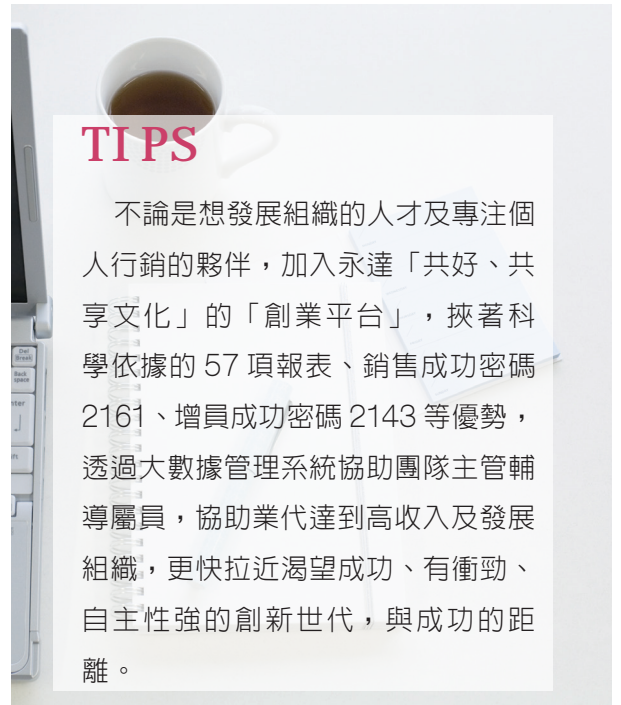
「投其所好，創造相處時間。」是賀楹家的服務心法，她以專業信任、情感信任獲得客戶的青睞，更得到轉介紹的客源。落實從保戶需求面來規劃保險，並強調售後服務，這也是保戶願意續保的主因。

對有心從事保險業的年輕人而言，一定要將MDRT 當成年年達成的基本標配。賀楹家以身作則，已率先達成2023年MDRT，她認為，MDRT 始終是業務菁英血液中的DNA。而永達平台有太多MDRT 導師級的高手，透過與他們專業交流及經驗傳承，再加上正確的工作態度、好的學習環境，成功只是時間的問題。值得一提的是，疫情期間，永達啟動數位平台學習，兩岸業務透過每月固定視訊來交流，分享增員、管理的技巧，分組討論也讓學習變得活潑、有趣；

兩岸業務主管的大單分享，能夠帶領不斷學習成長，即使是新人，都能吸取他人成功的學習經驗，在工作中找到快樂及歸屬感，安心地在事業上打拼前進。

### TIPS

不論是想發展組織的人才及專注個人行銷的夥伴，加入永達「共好、共享文化」的「創業平台」，挾著科學依據的57項報表、銷售成功密碼2161、增員成功密碼2143等優勢，透過大數據管理系統協助團隊主管輔導屬員，協助業代達到高收入及發展組織，更快拉近渴望成功、有衝勁、自主性強的創新世代，與成功的距離。



## 巴芳綺 Profile

現任 |

永達保險經紀人業務首席經理

保險年資 |

7 年

得獎紀錄 |

3 屆美國 MDRT 百萬圓桌會員

CMF 中國之星個人組銀星獎

IDA 國際華人龍獎個人組銅龍獎

座右銘 | 快則慢 慢則快

凡事用心出發



## 愛自己 保險實踐愛

曾經擔任急診室護理師的巴芳綺，當年過著晨昏顛倒的生活，輪班、照護病人，身心總是處於緊繃狀態，休息睡眠已是奢求，更不用談優質的生活品質。痛定思痛思考一年之後，她決定離職，然而下一步在哪裡，她仍沒有方向。

一次聚會遇到離職同事，說要介紹工作給她認識，她問了是什麼？對方說業務，她第一時間拒絕對方，因為她非常討厭社交，跟那種被銷售的感覺。猶豫之際，卻因為雜誌上的一句話，讓她茅塞頓開。

「你沒有什麼能力，就去做那份工作。」巴芳綺說服自己去報考，2014 年開始保險生涯。因為第一時間尚未接受「業務」這個工作，只知道不想去打擾朋友，所以「緣故」不是她的首選。為此，身處金融科技時代的她，打破既定的保險銷售模式，思考到網路臉書以自我介紹方式，開拓客群。自律的她要求自己每天密 100 人，從回覆名單過濾之後，透過一訪、二訪、成交，一直到後來的轉介紹，做好客戶服務，也累積了

一百多位客戶。但是，當時以醫療險、短期儲蓄險為主要的她，也慢慢出現瓶頸、停滯不前。

當她思考是否該轉型之際，中國大陸的金融保險市場讓她極感興趣，偶然的機會中，得知永達西進求賢的資訊，也了解退休市場的正確趨勢，在 2019 年 7 月她轉進永達，那一年她 27 歲。

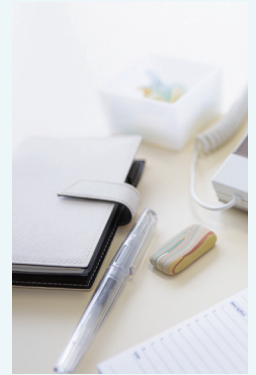
她以自己進入保險業 7 年為例，說明年輕人選擇保險業的原因，她認為，保險業前景佳、免鉅額的創業資金、收入可以自己決定、市場選的明確未來就會愈來愈輕鬆、專業培訓可以快速成長，而且擁有豐富旅遊就可以豐富人生。

她更將這 7 年、分 3 個時間點，說明年輕人加入保險業的規劃：前面第 1 年就好比剛成立一間新創公司，大家都帶著嘗試心態，希望可以有很多時間、可望賺到很多的錢，但這個時候可能尚未找到工作價值。中間 3 年已經確定自己選的這個方向正確，接收、感受很多市場的需求，只是市場定位尚未明確建構起來。後面 3 年，保險業開始轉向大金融及針對專業財務顧問開始做轉型，保險業對於年輕化、專業化的呼聲愈來愈

## 保險創業心法

人生生命的三個維度：寬度、深度、高度，巴芳綺業務首席經理認為，我們都在人生賽道中奔跑，奔跑的過程中保持我們人生的競爭力。這一路上，她了解到三個關鍵因素：主觀能力> 客觀條件、工作價值> 工作能力、學習速度> 環境改變。

她常與夥伴分享，所謂主觀能力是不在乎外面如何變化，有能力應變瞬息萬變的事物。在變幻莫測的年代裡，不能低頭拉車，更要抬頭看向遠方，才不會偏離航道。大家一起加油向前，成為更好的自己。



高，而 80、90 這一代的新鮮人，他們對於自我實現的願望非常渴望，甚至對於實現社會價值這件事也非常重視。

對年輕人來說，保有熱情及動力，才能長久經營保險事業，她表示，初加入的第 1 階段，希望有更多時間、可以賺到錢，照顧自己家人、照顧自己的生活品質；經營一段時間，則希望擁有更多健康，積累更多財富，讓家人愛人關係更為緊密；最終透過從事保險業獲得成就、回饋社會、自我實現。

「一直前進這件事，還有成為他人生命中有影響力的人」，就是她從事保險業最大動力來源，行銷、組織並進是她的目標。她進一步指出，一個新人進來，要的不是氛圍，而是協助他們成功，完成他們想要的願景。她樂意成為給力量那個推手，互相協助、互相幫忙、互相支持，一起發揮各自特質，一起成長、一起共好。

想成為一名讓客戶信賴的保險從業人員，除了與時俱進的專業知識、搶先覺察客戶的需求，提供適切的保單規劃建議，巴芳綺更希望客戶除了

財務健康，更要身體健康。挾著護理、體育的專業背景，客戶口中的「小巴」還是健康顧問，她帶著客戶一起運動、一起迎向美好生活。對她來說，保險傳遞的就是互助的精神，那種助人的感心，讓她在保險這條路上愈來愈歡喜，更希望更多志同道合的夥伴同行。✪

**TIPS**

保險是長久的事業，系統化的優質平台以及優渥的獎勵制度，培育無數具備「永達精神」的管理人才，永達具有平台、制度及獎勵 3 大競爭優勢，永達人才培訓為平台制非師徒制，透過 MDRT 導師成功分享，並以大數據管理系統協助團隊主管透過銷售流程檢查表輔導屬員，培育保險業務菁英，拓展事業版圖。