



新時代 新思維 保險新人類的創業思維

沒有富爸爸富媽媽，創富，唯有兩條路，一者創業，一者當業務員。新時代保險業務具備與傳統保險業務不同的時空背景與企圖心，他們熟悉時興的AI、社群等工具，將保險工作當作事業來經營，專注深耕專業，創造個人獨特價值，抱持企業家的經營理念，壯大服務版圖與深度，矢志發展保險事業。且聽聽保險新人類謝秉峰、王世仔走向保險企業家的創業思維。文／洪詩茵 攝影／余秀萍

網路、AI、社群等新時代工具、高齡社會下衍生的長照需求、台灣壽險業的高投保率、以及不斷因應市場滾動調整的保險法令…，促使保險業界優勝劣汰的競爭趨勢越加明顯，從表面看起來，這似乎是最壞的時代，但對懂得掌握時機、善用工具、深耕專業的新時代保險業務員而言，卻也是最好的時代。

高齡社會下，市場不斷變遷、法令不斷調整，保險業務人員同樣得要與時俱進，不僅得隨時因應商品的變更及法令環境的不同，提供客戶應對的方案，

更應該有做深、做大的創業思維。

過去，保險市場比較偏產品導向，在新時代的浪潮下，現在的保險市場已逐漸轉為客戶導向，保險業務已非單純銷售保單，而是必須學會需求分析，從客戶的需求出發，做出客製化、差異化的保險規劃。

面對新時代的變革，不妨問問自己，想成為什麼樣的保險業務？希望提供給客戶什麼服務？對自己的工作有什麼期許？只要能夠找到自己的服務價值，就不用太過擔心。

謝秉峰 Profile

現任 |

永達保險經紀人業務儲備協理

保險年資 |

6 年

得獎紀錄 |

3 屆美國 MDRT 百萬圓桌會員

中國國際保險精英圓桌大會 CMF

座右銘 |

方法永遠比問題多



謝秉峰 · 掌握趨勢 終身學習

在這波新時代的浪潮中，畢業後短暫從事過半年教師實習工作，基於生涯規劃的考量，退伍後隨即加入永達保經的謝秉峰業務儲備協理，就是懂得掌握趨勢、去蕪存菁的佼佼者。

身為八年級生的他，對於 AI 取代保險業務的危機，以及社群平台的宣傳使用感悟頗深，他指出：「AI 時代來臨對保險業務員來說其實是個挑戰，因為如果你還專注於電腦可以做的事情，那就容易被取代，舉例來說，旅平險、車險等商品，客戶都可以直接線上購買，而網路上更是充斥著各種罐頭保單，因此過於專注醫療險的業務也容易被取代；其次，社群的普及化，雖然讓業務員更容易接觸客戶，同時也讓客戶的選擇變得更多了。」

綜合考量上述兩點，試想一下，自己有什麼是電腦不會的本事？既然你不是客戶的唯一選擇，如何讓你的意見變成客戶重要的資訊來源？這是謝秉峰提醒大家可以思考的方向。他以自身為例，他選擇深耕專業，聚焦在退休規劃，將自己定位為客戶的人生與風險規劃顧問，因為每個人的人生都是獨一

無二的，不同的家庭背景、人際關係及財務能力，就會衍生不同的問題與需求，因此，在錢的規劃上絕對需要客製化的服務，這也是 AI 目前難以取代的工作，畢竟人有一個溫暖的心，這份溫暖會讓大家做出個別差異化的風險規劃與選擇。

謝秉峰喜歡在個人 FB、IG、Threads 等社群平台上分享生活、分享觀念，進一步帶出他的生活態度與價值觀。透過社群媒體，讓客戶更加認識他、了解他，藉由價值觀的篩選，吸引與他具備相同觀念的客戶好友，「保險業務那麼多，客戶為什麼願意將個人或家庭的保險規劃交付到我手上，這必定與我平時展現出來的價值觀與財務觀念息息相關，透過平時在社群平台上展現的樣子，會讓大家知道我是一個什麼樣的保險業務。」

他傾向於將社群媒體當成一個媒介，「我並不會在上面曝光太多專業資訊，畢竟專業資訊的輸出，在現今社會，你很難是第一個，因此我更傾向分享生活，分享自己的價值觀，因為世界上只有一個謝秉峰，讓大家從不一樣的角度認識我。」

基於豐富生活的訴求，這兩年謝秉峰啟動了組織

保險經營心法

體育系畢業的謝秉峰，因為喜歡小朋友，曾修讀國小教程，到國小實習半年時間，趁著實習前的一個月空檔，帶著女友到上海旅遊，借住在母親家，他的母親施秀倩業務協理當時於永達理昆山營業部服務，得知永達理舉辦一日課程，他特別報名參加，藉機了解保險業究竟在做些什麼，也才知道永達堅持的市場定位。真正的職涯轉捩點是 2018 年的軍公教年金改革議題，當時學校呼籲所有老師，自己要做退休規劃，聯想到永達鎖定的市場定位，突然福至心靈，他可以協助老師完成退休規劃啊！

這幾年，詐騙事件頻傳，也讓謝秉峰覺察自己這份工作的價值，「大家總以為詐騙案件的受害者應是年長者居多，其實不然，許多 25 至 35 歲的年輕人，錯以為理財就是買股票，常因此陷入投資理財的陷阱。」藉由他的持續宣導，將退休規劃、風險轉嫁等觀念深植於客戶的意識中，不僅有助提升客戶的金融素養，還能透過保險規劃幫助客戶規避風險，讓他更堅定發展保險事業。

增員的腳步，他表示，教學相長，發展組織不僅有助個人提升，輔導他人成功也會更有成就感。2024 年，他拍攝了許多影片，製作短影音，分享在個人的社群平台上，他在社群上展現的是一種生活與工作的態度，期許吸引跟他志同道合的保險新人類加入他的團隊。他也提到，當初選擇加入保險業，就是為了能夠選擇自己想要的生活與工作樣態，熱愛籃球運動的他，本身亦是籃球裁判，希望能夠留有自主訓練與打球的時間，保險業務工作具備時間自主、工作自主的特性，同時，也是沒有萬貫家財的年輕人「創富」的優先選擇。

除了個人社群平台之外，謝秉峰也負責幕後操刀經營 IG 粉專「錢的莊園」，聚焦更深入專業的議題，他指出：「這個平台的資源是 FOR 秀倩處所有夥伴使用，增加吸引人才進駐的誘因。但如何善用資源、如何將訊息傳遞給客戶，還是需要有經驗的前輩帶領。我們單位的年齡跨度大，年輕夥伴導入新的 AI、社群工具，年長夥伴教導如何運用這些素材，可以達到加乘的效益。」

引用蘇格拉底最著名的哲學觀點「我只知道，我

一無所知。」（One thing I know, that is I know nothing.）謝秉峰表示：「這句話提醒我們，新時代的保險業務員需要保持終身學習的態度，市場在變，客戶的需求也在變，我們只有不斷地主動學習，才能應對未來的不確定性。記住！市場淘汰的不是菜鳥，不是老鳥，而是不懂變通，守舊卻又拒絕敞開心胸學習的鳥。」



王世仔 Profile

現任 |

永達保險經紀人業務儲備協理

保險年資 |

13 年

得獎紀錄 |

4 屆美國 MDRT 百萬圓桌會員

中國國際保險精英圓桌大會 CMF

座右銘 |

愛，就是在別人身上，看見自己的責任。



王世仔 · 選擇決定未來

「人生，選擇什麼工作，就代表選擇什麼人生！」永達保經王世仔業務儲備協理大學時期就立定「翻轉人生」的志向，所以選擇了保險業務工作，「人生，不進則退！我無法接受 22K 的工作，所以我選擇為自己拚搏一把！」

面對新時代保險業務環境的挑戰，在法令不斷滾動調整下，過去「雙實支」、「三實支」的年代已經過去，保經代業務要如何凸顯自我價值？王世仔直言，要創造自己在客戶心中的「不可取代性」，在瞬息萬變的金融產業中，「專業能力的優化」是新時代保險業務的機會，不要想著仰賴 AI 系統，因為保險是有溫度的產業，以人為本，側重人的生命與價值，這些細膩的層面是 AI 無法取代的價值。

不過，王世仔也不諱言，AI 與社群工具的彙整性與立即性，讓她在維護與經營客戶關係上更加得心應手，可以更快地回覆或提供客戶協助。尤其是 FB、IG 等社群平台的運用，更有助拉近與客戶之間的距離，她分享：「有時候，面對客戶，我們保險業務說了很多，關於客戶、關於風險、關於規劃…，卻很少談自己，但客戶也會好奇我們的生活，

希望更深入地認識我們，想了解工作之外的我們私底下的樣子，所以我會 PO 限動文，分享自己的生活，透過社群的互動，增進與客戶之間的了解，拉近彼此之間的距離，也增加相處時的談資與話題。」

過去在傳統保險公司，王世仔累積了醫療與意外險的業務能力，轉型加入永達，則學習退休規劃、傳承稅務等方面的專業知能，完整了她在保險規劃上的專業拼圖，她說：「轉型只是疊加新的能力，人生沒有白走的路！保險規劃在人生每個階段都是舉足輕重的角色，業務員的思維與專業必須跟上客戶的每個人生階段，透過保險規劃為客戶發現問題、解決擔憂。這些年來，客戶見證我的成長，也認可了我的能力，常會主動問我諮詢專業上的議題，也讓我看見這份工作的價值，我希望能保障客戶的財務與家庭風險，未來一同幸福退休。」

她特別舉例說明，過去在傳統保險公司，保單檢視主要都是做醫療、意外等等的保障內容，之前認識一位高資產客戶，在協助客戶進行保單檢視之後，她發現客戶的保險規劃不是很符合他的能力與家庭責任，客戶的工作收入高，但是有房貸負債，如果因身故或因疾病、意外導致失去工作能力，會讓他

保險經營心法

追求卓越，成功與財富自然跟隨！就讀外文系的王世仔，出生於小康之家，從小家庭教育就比較獨立，促使她養成對自己人生負責的態度，懷抱「翻轉人生」的企圖心，她在學生時期就做好職業規劃，大三就開始從事保險業務，當時的她，邊打工邊學習如何經營保險，傳統保險公司的定位、千篇一律的工作內容，讓她意識到自己的成長止步不前，為了提升自己的專業，重視自我成長與自我實現的她，決定到永達重新開始。

「如果沒有來到永達，我可能會離開保險業！」轉型，真正的意義在於翻轉地位，王世仔希望能夠改變保險顧問在客戶心中的刻板印象與社經地位，為客戶量身打造符合需求的方案，協助客戶釐清方向與完成夢想。

「有目標的船才靠得了岸，保險規劃猶如人生的定海神針，舵在客戶的手中，而我就是成為他們的守望者。」因為專業能力到位，客戶對王世仔傳遞的訊息幾乎都是秒讀，甚至會進一步要求她提供更詳實的說明，讓她更堅定自己的社會價值。以前的她，得失心很重；現在的她，無欲則剛。

的家庭經濟陷入困境，於是她為客戶量身規劃一個保險方案，解決客戶「走太早」、「走不了」、「活太久」的風險，確保客戶擁有財務風險的防護傘。

建構自己在客戶心中不可取代的價值，關鍵在於「定位」，要讓客戶覺得你是在協助他，這也是新時代保險業務與傳統業務不一樣的地方。王世仔分享：「在轉型的過程中，我是快樂的，這份快樂的背後是我贏得的自由，而這份自由的背後需要敢於改變的勇氣！」

剖析當初選擇加入永達的原因，王世仔坦言：「我是看準永達鎖定的退休、傳承規劃等的市場定位，台灣的勞工與非勞工人口加總，大約有一千萬人，而退休是每個人老後都會面臨的問題，這一千萬人的退休規劃背後，是將近 50 兆到 100 兆的機會。」將保險當事業經營的她，是以「創業」的心態加入永達，「當你選擇了對的賽道與方向，就要抱持『長期主義』，給自己至少 5 到 10 年的時間去拚搏。」

身為年輕世代的保險業務，轉型加入永達，王世仔以客戶的風險規劃顧問定義自己的角色，戲稱自己只是客戶的保險使用說明書，她從不否定自己、也不懷疑自己，更不會自我設限，以積極正向的心

態面對未來，「我覺得自己一定能做到，所以我不會和別人比，只和過去的自己比較！」

「所有的逆襲都是有備而來，所有的幸運都是努力埋下的伏筆！」憑藉著自己轉型成功的經驗，下一個階段，她期許能夠再次轉型，邁向組織發展，尋找與自己同樣熱愛挑戰與改變的保險新人類，成為保險創業家，攜手開創新的保險事業版圖！

