

翻轉人生新世界 從零開始的跨界賽道

破局思維 x 跨界實踐 x 重啟無限可能

文 / 侯佩君、攝影 / 陳建宏



在變化莫測的 2026 年數位與金融浪潮中，過去被奉為圭臬的職涯鐵律正被悄然打破。面對未來的集體焦慮，真正的贏家不寄望於等待風暴過去，而是具備「破局思維」，在變局中勇敢跨界、開闢無上限的第二條成長曲線。「從零開始的跨界賽道」為所有渴望改變的菁英，解構如何將未知的恐懼轉化為重啟無限可能的實戰跨界實踐。

這不僅是一次職涯跑道的轉換，更是一場高階人才的系統化增員賦能。當我們跳脫原有舒適圈的同質化競爭，藉由平台工具與大數據系統的精準借力，每個

人都有機會在全新的金融保險賽道上，將過去累積的利基優勢與保險專業深度結合，達成降維打擊般的跨界增值。兩位績優業務如何以信任定錨、以專業複利，在滾動的人脈賽道中，高貴地贏下屬於自己的現代商戰。

徐凡晴業務籌備協理：只要你想改變。跨界，從來不是一場冒險的歸零，而是一場優勢倍增的專業複利。

游雅靜業務儲備協理：因想改變而開始。在一間成功的企業和優秀的夥伴，複製成功、實現自己的夢想。

徐凡晴 Profile

現任 |

永達保險經紀人 業務籌備協理

保險年資 |

7 年

得獎紀錄 |

7 屆美國 MDRT 百萬圓桌會員



徐凡晴 / 跨界不是從頭開始 而是優勢倍增

面對市場的轉變，真正的贏家不寄望於等待，而是具備「破局思維」，勇敢跨入全新賽道、開闢無上限的第二條成長曲線。永達保經徐凡晴業務籌備協理，一位新世代主管的實戰經驗，解構她如何協助轉換跑道的「跨界小白」扎根轉型，並運用新思維融合新舊世代的屬員，將未知的恐懼轉化為重啟無限可能的跨界實踐。

解構「雙主業」無敵心態 釋放異業高手的創意天賦

當異業高手選擇從零開始、跨入金融保險這條全新賽道時，新世代主管的核心管理邏輯是：「跨界，從來不是一場冒險的歸零，而是一場優勢倍增的專業複利。」

徐凡晴業務籌備協理表示：「對於將近 30 歲、具有一定社會經驗的異業高手，不應將他們視為完全的白紙，而是要引導他們結合原本行業的優勢、人脈與專業能力，在既有基礎上做全面性的越級提升。」在她的管理藍圖裡，新賽道高度接納具備創

意與靈活特質的菁英。

針對現今蔚為常態的「雙主業（斜槓）」新鮮人，新世代主管展現了極具同理心與前瞻性的管理智慧。前期若有收入壓力，她不僅不強求新人破釜沉舟，也認同他們不要放棄原本有底薪的正職工作，這種看似不合傳統常理的增員作操作，反而能轉化為降維打擊般的巨大心理優勢：

- 1. 無財務壓力的無敵心態：**雙主業夥伴最大的資本在於仍有正職底薪支持，因此在面對高資產客戶或進行風險推銷時，完全沒有心態問題與得失心。因為生活不受影響，即便被客戶拒絕，他們也不會產生窒息般的挫折感，反而能以最輕鬆、客觀的姿態進行單純的商品銷售。
- 2. 雙新目標的爆發性驅動：**鼓勵他們大膽開口詢問客戶意願。在輕鬆的心態下，往往能創造出意想不到的實質業績。一旦成交，保險業高額的佣金獎金，可能就能為他們多賺取等同於本業半年、甚至一整年所得的財富。以此為他們量身打造「年所得百萬」的具體雙所得目標—本業賺 50 萬，保險賽道亦獲得 50 萬收入。這種明確且容易達成的願景，會帶給斜槓新人極大的前進動

力。

身為新世代的管理領袖，最重要的是要能接受業務員時間彈性的「新常態」。只要能為單位及客戶帶來實質業績與雙向價值，就是最優秀的合作夥伴。這種「不強求放棄本業」的包容格局，反而成為吸引更多異業高手跨界重啟的最強大磁鐵。

借力公司品牌資源和平台 實行「教練制」與大師級「懶人包」 用系統化講座縮短學習曲線

新人專業領域尚未成熟時，如何讓他們在最短時間跨越專業門檻並建立自信？徐凡晴的對策－「最重要的不是單打獨鬥，而是學會邀約與借力。」

就像消費者購買精品是出於對品牌的絕對信任一樣，新人可以邀請客戶參與公司的財經、理財講座，透過講師的專業分享與大數據分析，加上公司的品牌背書，帶給客戶的收穫與信任感，往往勝過新人一個人在外面與客戶苦談一小時的盲目摸索。這種將公司平台當作終極武器庫的思維，讓新人在一線行銷時具備了十足的底氣。

除了公司強大的品牌資源外，團隊內部更深度實行「教練制」與「實戰陪談」流程，以系統化的防禦盾牌，有效降低新人的挫折與壓力：

實戰陪談觀察：新人只需負責建立信任連結並將客戶邀約至公司平台，主管就如教練一般，主動進行一對一的協助與高階對談。新人則透過「實戰」近距離觀察學習其談判技巧、語氣拿捏與需求分析，在最安全的環境下累積實戰經驗。

大師級精緻懶人包：公司超級業務員與法稅專家精心整理的「行銷懶人包」（例如時下高資產客群最熱門的資產傳承與遺產稅議題）。讓新人每週只需花費兩個小時聽取、掌握核心重點，就能精準了解市場最新的熱門話題與行情，避免因為要學的東西太廣泛而感到慌亂。

新世代主管的管理模式 生活目標綁定與平台架設 贏下跨世代 融合的領導智慧

在帶領年輕世代，以及經驗豐富的資深前輩時，必須採取全然不同的彈性策略，這考驗著領導者對人性的精準洞察。

徐凡晴對於新世代採取了以下三項管理戰略：
與「個人人生目標」綁定、設立嚴格「檢查點」、「創造參與成就感」：

對於沒有財務壓力、不吃傳統教條、想嘗試自媒體或新興行銷手法的年輕人，不需要強硬限制其意志，可以讓其有發揮的空間。依循三項戰略：用「個人人生目標」綁定，比如「幾歲內買車買房」或是「環遊世界」等，為具體且精緻的生活目標而努力；行銷可以天馬行空、可以有創意，但必須設立明確客觀的「里程碑檢查點」，用實際的業績數據檢視成效與效益，回歸公司已驗證成功的標準化SOP，大幅減少時間與成本的浪費；指派任務，創造「參與成就感」，獲得「被重視」的參與感與成就感，會讓他們覺得這份工作充滿樂趣與舞台而願意深耕。

其次，面對年紀或社會歷練比自己更深的「高階異業轉職前輩」，年輕主管的領導智慧在於「**正面衝突、不用權力壓人**」，而是透過「**平台資源與創新活力**」，年輕團隊的力量為平台賦能，利用短影音、動態文宣將傳統活動變得更多元。只要夠專業、夠強大，即使是社會經驗豐富的資深異業轉職者，也能在系統中完美適用。

這套「以信任定錨，以專業複利」的系統化管理模式，成功將組織塑造一個不論是跨界異業高手還是斜槓新鮮人，都能帶著最傲然的姿態，高貴地贏下屬於自己的每一場現代商戰。

游雅靜 Profile

現任 |

永達保險經紀人 業務儲備協理

保險年資 |

4 年

得獎紀錄 |

3 屆美國 MDRT 百萬圓桌會員



游雅靜 / 跨界重啟新賽道 打造合金人生

在變動劇烈的金融浪潮中，跨界轉職已成為高階菁英開闢第二成長曲線的關鍵抉擇。

永達保經游雅靜儲備協理在銀行體系深耕 17 年、專精房貸與信貸的放款專家，在職涯高峰毅然卸下資深光環，跨入永達保經全新賽道。從早上八點到晚上八點的責任制高壓生活，到如今兼顧家庭、重啟生活主導權，她不僅在進公司首年便強勢插旗，更締造了連續三年榮獲 MDRT（百萬圓桌會員）國際頂尖榮譽的傲人紀錄。這不只是轉換跑道的實例分享，更是一部解構如何將「原產業優勢」透過「保經平台」轉化為增值養分，在面對客戶信任考驗與專業瓶頸時，成功破局、重啟無限可能的跨界實踐指南。

決定跨界的勇氣 為了生活主導權的華麗轉身

「我以前在銀行做了 17 年的放款，我曾經以為，自己會在這個穩定的體制內一直做到退休。」游雅靜回憶道。17 年的資歷，在傳統銀行業意味著無可替代的資深輩份與純熟技能。然而，這份安穩的背

後，潛藏著時間被高度綁定的隱形代價。每天早上八點前必須打卡報到，下班時往往已是夜幕低垂的七、八點，日復一日的責任制高壓生活，讓她個人的自由時間被極度壓縮，更難以兼顧家庭生活與對旅遊的熱愛。

打破這口枯井的契機，源於一位在永達保經發展的摯友。多年來，朋友定期與她聯絡、無私分享工作狀態，並邀約她參與公司的講座。在一次次的參與中，游雅靜儲備協理敏銳地察覺到傳統體制與保經平台在底層邏輯上的巨大落差。她發現，銀行雖有保險商品，但多屬配合放款利率優惠的單一儲蓄型配置，並非真正立足於客戶的實質需求。反觀保經平台的專業財經講座，其探討的資產功能、租稅規劃與法規防禦深度，徹底翻轉了她對風險管理的既有認知。

「在這裡，我能學到更深、更全面的金融知識，而且時間高度彈性，旅遊獎勵更是吸引我。」面對年資歸零、放棄高階放款職涯的未知恐懼，她精準的「破局思維」。讓她意識到，若不勇敢跨出舒適圈，人生只會陷入時間折舊的內耗。這份想改變的強大企圖心，化為她跨界重啟的巨大勇氣。快四年

的實戰證明，她從未後悔當初的決斷，反而體面地實現了自由、財富與家庭兼顧的不將就人生。

平台助力 原產業優勢倍增

跨界，從來不是盲目的冒險歸零，而是將舊有優勢進行系統化的降維打擊。游雅靜過去 17 年的放款經驗，在實務上需要主動開發、陌生拜訪建設公司以爭取整批廠房與建案的貸款機會，這早已鍛鍊出她面對高階客戶時犀利且強悍的業務特質。更關鍵的是，放款的核心在於精算客戶的還款來源與資產規模，這使她手中自然累積了大量高資產客群的隱形信任。

「以前做放款，我只能幫客戶解決債務與資金調度的問題；來到永達後，這份舊經驗變成了最棒的養分。我能站在客觀的立場，幫這群老客戶規劃更全面的資產傳承與退休藍圖。」面對客戶對於她「銀行做這麼久，怎麼突然轉行」的質疑，她讓客戶明白，轉變是為了提供更多元的服務，而在保經平台「客觀精選各家優品」的防禦盾牌下，客戶不再受限於單一壽險公司的體況或年齡限制，能享有最高規格的權益保障。

此外，當新人在專業領域尚未全面成熟時，保經平台強大的「品牌賦能」成為她最強大的火箭炮。面對高資產客戶對稅務法規、要被保人與受益人安排等陌生領域，她不用單打獨鬥，而是將客戶優雅地邀約至公司參與保險規劃與專業知識講座。透過大師級講師的專業結構剖析，加上公司品牌優勢，其信任與成交成效。她也能精準掌握市場話題，將原產業的資產規模人脈，透過平台的專業知識，完美滾動為信任複利。

面對挫折與成功 在「熱心學長姐文化」中三年連奪 MDRT

即便手握優勢，跨界的賽道也絕非一路坦途。游雅靜在早期開發緣故與高資產客戶時，面臨著市場上最嚴酷的「同質化競爭」，每位高端客戶身邊，早就圍繞著無數家銀行的資深理財專員。這些理專天天與客戶見面，其客情防線堅不可摧。為了與市場理專做出差異化，她借力公司平台所賦予的法稅知識，從要保人、被保人架構重整等更深層的稅務防禦切入，甚至幫客戶健診過去與理專購買的舊保單，提出整體規劃方針供客戶參考。久而久之，客戶發現她所能提供的價值差異，遇到資產問題便會主動找她諮詢。這種從不懂到專業的跨越，幫助她成功在第一年就打破瓶頸建立信心，並在隨後三年內，連續摘下三屆的 MDRT 百萬圓桌會員。

回顧這段從挫折走向巔峰的歷程，游雅靜特別強調了團隊環境對新人的重要性。「在永達，最棒的是熱心的學長姐文化。只要拋出問題，前輩都會搶著回答給予協助，這讓我覺得遇到任何困難都有人死死罩著你的踏實感。」正如許多頂尖組織主管所給予跨界新人的核心建議：當面對挫折與心理壓力時，絕對不要一個人躲起來硬撐，必須走進公司，走進主管與熱心同仁建構的磁吸環境裡。因為在這裡，你會發現眾多與你相同的異業高手正在並肩作戰。正是這種團隊凝聚力，讓她能在最短時間內格式化所有轉職的窒息感，帶著最傲然的姿態，在全新的跨界賽道上大獲全勝。🔥

