

破框轉職 換跑道 壽險之路更寬廣

勇敢走出舒適圈，
不挑戰還不知道自己這麼厲害



★獲獎紀錄：
高峰會4次、
年度績優出國2次、
MDRT3次、
龍獎1次

[採訪報導](#)

[影片連結](#)

保險事業走一輩子的
重要因素，是人
與人之間的信任



★獲獎紀錄：
高峰會1次、
年度績優出國1次、
國際繼續率(IQA)1次、
MDRT1次、龍獎1次

[採訪報導](#)

[影片連結](#)

自律、樂觀、自發成
就財富自由、「手心
向下」的自主人生



★獲獎紀錄：
高峰會1次、
年度績優出國2次、
國際繼續率(IQA)2次

[採訪報導](#)

[影片連結](#)

我們是有潛力的原礦，
在不同的壓力、環境
下粹煉成美麗寶石



★獲獎紀錄：
菁英盃1次、
高峰會2次

[採訪報導](#)

[影片連結](#)

用不服輸的倔將，
向家人證明自己的
選擇



★獲獎紀錄：
高峰會2次、
年度績優出國2次

[採訪報導](#)

[影片連結](#)

破框轉職 換跑道 壽險之路更寬廣

[返回首頁](#)



“勇敢走出舒適圈，不挑戰還不知道自己這麼厲害，”

積極熱情充滿企圖心的李佳恩，從事保險業務3年就獲得3次MDRT，儘管在前公司的大舞台發光發熱，卻是犧牲許多自我空間換來的。李佳恩表示，以前覺得所有努力都是為了公司，直到加入騰達才有經營自己事業之感。她更說明由於服務許多年輕客戶，現代人喜歡上網比較，也運用在比較保險商品上，讓只有單一公司商品的她備受挑戰，騰達能站在客戶立場做最適合的規劃，不僅能滿足客戶需求，自己也不會陷入「推銷」不適合商品的不安。李佳恩欣喜地說，加入騰達首月薪水就高到嚇一跳，專業能力爆炸式成長，還有一個互相支援不分利益的給力團隊。公司的好，別人自然看得到，自己的成功就是公司最佳代言！「我未來的保險路還很長，心安理得是保險事業永續經營的重要因素」，有能力的人在對的地方更發光！

★獲獎紀錄：獲獎紀錄：高峰會4次、年度績優出國2次、MDRT3次、龍獎1次



保險年資3年

鴻達事業部鴻躍事業處行銷總監 李佳恩

破框轉職 換跑道 壽險之路更寬廣

[返回首頁](#)



“保險事業走一輩子的重要因素，是人與人之間的信任，”

善用自己各項技能協助客戶解決問題的林永彬，因不願辜負客戶長久以來的信任與支持，在單一公司商品限制下，讓他重新思考保險的本質，應以客戶立場多元規劃最切合需求的保障，遂為了長遠的從業生涯轉戰保經。

由於擁有多家優質商品，讓保險規劃客觀、完善又不受限，客戶都毫不猶豫幫忙轉介紹，也十分肯定他的轉換。林永彬表示，過去打拼是為了達成公司的業績目標，在騰達則是帶著「為客戶補滿保障缺口」的信念出發，不僅與客戶關係更好，自己也更快樂了，而且公司有超給力的後勤支援，又有世襲的好制度，讓奮鬥一輩子的成果可傳承，每個人都在經營屬於自己的事業。他所帶的團隊，是公司最嗨的團隊，更是夥伴們的避風港，工作中的壓力都在此釋放，有了歸屬感就更有向心力，每天都帶著快樂的心來上班。

★獲獎紀錄：高峰會1次、年度績優出國1次、國際繼續率(IQA)1次、MDRT1次、龍獎1次



保險年資16年

永旭事業部資深事業處總監 林永彬

破框轉職 換跑道 壽險之路更寬廣

[返回首頁](#)



“自律、樂觀、自發 成就財富自由、「手心向下」的自主人生，”

「財富自由」是林妙勳從事業務工作的起心動念。曾是保險公司業務主管幕僚的她，也生在一個保險家庭，深知單一公司商品與業務制度框架不符合自我從業本質，遂與家人決議放棄原公司的續僱與職位，一同轉戰保經！林妙勳表示，騰達商品多元靈活，客戶很開心只要透過一人服務就可以購買多家保險公司商品，轉介紹人數因而直線上升，才來到騰達3個月就超過前公司9個月的薪水。她更進一步指出，騰達除了擁有讓夥伴信任、放心打拼的好制度，更非常用心的規劃教育訓練，特聘講師陣容強，每次充電學習都能量滿滿樂在工作。轉換跑道的確不容易，面對質疑或打擊也許會打退堂鼓，林妙勳分享，「不要把命運完全交在別人手裡，誰能為你的人生負責呢？只有自己才能決定自己人生的模樣！」抓住機會當自己的貴人，讓自己與客戶彼此更好！

★獲獎紀錄：高峰會1次、年度績優出國2次、國際繼續率(IQA)2次

南投分公司迅達事業部業務總監 林妙勳

保險年資8年

破框轉職 換跑道 壽險之路更寬廣

[返回首頁](#)



“我們是有潛力的原礦，在不同的壓力、環境下粹煉成美麗寶石，”

從護理長轉換為專業保險行銷總監，王品人笑稱自己是「華麗轉身」。身為醫護人員，醫治了病人身體上的病痛，卻無法顧及治療費與後續的照護、療養費等，但這卻是病人醫療過程中非常重要的一環，本著救人、助人的使命感，在家人鼓勵下大幅度轉換跑道，從事保險業務。「我很喜歡像『家』一樣的騰達，公司主管與夥伴不分彼此互相關心、提攜，任何專業職能都不藏私的熱情分享，讓初入保險業的人都能快速上手。」由於商品、團隊、制度等各項優勢造就效率行銷，重視家庭的她擁有了更多陪伴家人的時間，並給孩子更優渥的成長環境。王品人表示，我們婆媳二代都是騰達人，公司世襲制讓婆婆辛苦建立的事業與心血可以承傳，延續服務，而自己則積極開發屬於自己的年輕團隊，讓組織向下紮根、開枝散葉。

★獲獎紀錄：菁英盃1次、高峰會2次



保險年資1.5年

晟豐事業處資深行銷總監 王品人

破框轉職 換跑道 壽險之路更寬廣

[返回首頁](#)



“用不服輸的倔將，向家人證明自己的選擇，”

初入保險公司僅從業5個月就晉升行銷經理的黃聖翔，卻在前景一片看好之際決定離開原公司，他表示，行銷卡關之時，請教客戶拒絕之因才知單一公司商品無法滿足客戶需求，所以只能對他報以「尷尬又不失禮貌的微笑」。黃聖翔認為，保險是為解決人生各式風險而存在，需要多元與周全安排，不能單一化，更不是以公司有利的方向為先，所以抱持著給客戶更優質保險規劃的決心，轉戰騰達延續保險事業。除了商品，他也很推崇騰達的e化平台及教育訓練，「業務員的市場競爭力取決於公司e化的完善程度」，我可以迅速回覆客戶對商品的疑惑，行銷、增員都得心應手，更讓準增員對象可以在自己身上看到未來的遠景！他也鼓勵還在摸索方向的年輕人，不要自我設限或一開始就設定安逸的標準，時間久了，也就限制住向上發展的可能性。

★獲獎紀錄：高峰會2次、年度績優出國2次

雲林事業處行銷總監 黃聖翔

保險年資3年