

修平科技大學應用財務金融系

實習成果報告

主題：錠律保經實習報告

實習單位：錠律保險經紀人中三營業處

輔導老師：蔣寬和

班級：四年甲班

學生：林哲璿

林淑萍

學號：BL101032

BL101003

中華民國 105 年 1 月

修平科技大學應用財務金融系

104 學年度校外實習報告

廠商	錠崙保險經紀人
單位	中三營業處
主題	錠崙保經實習報告
姓名	林哲璿 林淑萍
學號	BL101032 BL101003

中華民國 105 年 01 月 13 日

摘要

有關保險不是第一次接觸，但是保險經紀人卻是頭一次聽到，後來才了解，原來保險經紀人跟一般保險業務員是不一樣的，一般傳統的保險業務員只販賣單一家保險公司的保單，而保險經紀人是所公司和許多保險公司簽訂合約給予販售保單，因此，保險經紀人可以依照保戶的需要規劃最適合的保單。大家對於保險的定義就是推銷保險，但是在錠崱實習後才發現，原來保險不僅是讓保戶有完善的規劃獲得理賠，更是買一份人的價值與尊嚴。

在這期間發現，每個人都對自己的未來有了規劃，或許不一定要走入保險業，但也在這實習時認真看待這件事情。有人想自己創業也有人想要考取公務員，但相同的是對保險的存在給予肯定的價值與意義，就在實習期間，有很多其他地方來的夥伴有的是同業轉行、有的是社會新鮮人已經確定加入的錠崱保險經紀人的行列，這也讓我相當佩服，羨慕他們有勇氣能夠去認真選擇自己想要的未來。

也很感謝學校能夠安排實習這個課程規劃，如果沒有這次實習的課程，我想我不會嘗試著了解保險，更不會想要去接觸保險經紀人，也不會知道保險對每個人來說都是重要的東西。我知道在職場上我需要學習的東西還很多，雖然就學期間到處打工，但是兼職和正職的一些想法作為會不相同，但我相信只要我抱持著實習期間學到的『空杯哲學』，每一次的新環境、每一次的學習，都將自己倒空重新學習抱持著虛心求教的態度，我相信遇到的障礙困難都能夠迎刃而解。

關鍵字：保險經紀人 保經公司實習

目 錄

摘要.....	I
目 錄.....	II
圖目錄.....	III
表目錄.....	IV
第一章 實習產業.....	1
產業簡介.....	1
產業現況.....	3
第二章 實習企業.....	4
企業理念.....	4
企業文化.....	5
經營現況.....	6
第三章 實習單位.....	8
部門簡介.....	8
單位組織架構.....	8
業務職掌與成員.....	9
第四章 實習督導人員.....	10
基本資料.....	10
實習督導範圍.....	10
第五章 實習工作內涵.....	11
工作項目與說明.....	11
第六章 實習心得.....	12
實習心得.....	12
參考資料.....	13
附件.....	13
校外實習照片.....	13

表 目 錄

表 4-1.....	10
表 4-2.....	10

圖目錄

圖附件-1.....	13
圖附件-2.....	13
圖附件-3.....	14
圖附件-4.....	14
圖附件-5.....	15
圖附件-6.....	15
圖附件-7.....	16
圖附件-8.....	16
圖附件-9.....	17
圖附件-10.....	17

第一章 實習產業 【保險業】

第一節 產業簡介

保險的歷史悠久，而最早的人壽保險雛形是源於公元一世紀時羅馬的一個宗教團體 Collegia tenuiorum 組織，參加此宗教團體的會員必須繳納定額的入會費，當他死亡後，他的遺族就可以領到一筆喪葬費用。

然後，直到中世紀歐洲又形成所謂的「基爾特」組織，這是由一群職業相同的人，基於互助扶持的精神所成立的團體，除了保護會員職業上的利益之外，也對其會員的死亡、疾病、竊盜、火災等災害，共同出資救濟。

但是由於早期的人壽保險制度，保費缺乏科學的計算基礎，所以並不為大多數人所重視，一直到公元一七六二年英國倫敦的「衡平保險社」才率先根據生命表，按照年齡與身體狀況計算合理的保險費，也因此改變了一般人對人壽保險的看法。

一個國家的經濟發展可以由檢視該國保險業務的發展指標而得知，目前我國台灣地區個人人身保險投保率至目前為止已超過 100%，雖然距離先進國家如美、日等國還有一段距離，但已屬難能可貴。

保險業雖然多年來經由保險產、官、學界多方的努力，然而至今國人仍然有人十分排斥保險；消費者對於保險規劃的知識也還十分貧瘠。其中的兩個理由是：保險業務人員的專業能力還有待加強與提升；消費者對於保險的知識還有待教育。

而我實習單位的『保險經紀人』更是有別於一般傳統的保險業，雖然同樣都是銷售保險的業務員，但是在法律上的規範就有很大的不一樣。

※依我國保險法第九條規定，保險經紀人係指：「本法所稱保險經紀人，指基於被保險人之利益，洽訂保險契約或提供相關服務，而收取佣金或報酬之人。」

保險經紀人，指基於被保險人之利益，洽訂保險契約之人。所以在法律上我們保險經紀人是被保險人之輔助人，保險經紀人代向保險人洽訂契約，應以被保險人利益為前提，因而保險經紀人須本於善良管理人之注意為之。

換句話說，我們『保險經紀人』在法律上規定著我們必須以善良誠實為原則，以客戶的利益為優先為保戶做最完善的規畫以及服務，在公司的新人教育裡我們也以這兩點為宗旨，目的是改變人們對於保險業的既定觀念和維持每個業務員的專業形象。

保險的架構是建立在：『危險分散』、『大數法則』、『公平合理』、『收支平衡』這四個原理的基礎之上。

● 危險分散

危險之所以被稱為危險，就在於它的無法預知；意外之所以被稱為意外，就在於它總是發生在人們的意料之外。

而保險就是整合大家的力量，將每個人所付出的一點錢集成龐大的資金，當這其中有人遭遇不幸，造成個人及家庭經濟上的危機時，就從其中撥出一筆錢來幫助他們渡過難關，解決財務上的問題，也就是把個人及家庭巨額損失的可能，轉變為確定的少量負擔。

● 大數法則

當我們在擲骰子的時候會覺得每次出現的點數都不相同，可是如果擲幾百次並且統計之後，會發現骰子上的每個點數有它一定的出現比率，像這種情形次數少時看不出什麼法則，可是，經過許多次經驗之後會呈現出某種規則性，這就是大數法則。人的生死從整體來看也是一樣，雖然有的人長壽、有的人早死，但每年在同一性別、同一年齡死亡人數的比率大致是確定的。保險公司乃是依據大數法則，依據預定死亡率來計算出保戶所應負擔的保費。

● 公平合理

由於保費是給付保險金的來源，所以，領保險金機會較大的人就應該繳付較多保費，最明顯的就是男性、女性及年齡的多寡均在費率中可以清楚看見其間的差距，包括職業危險率高、低的不同，其所應繳付的保費亦不相同，如此，才算是公平合理。

● 收支平衡

保險公司的收入和支出是以全體保戶來衡量，而不是以少數的人來評估，例如：全民健保卡有些人一年只用了一、二格，而有些人一年卻換了好幾張卡。因此，保險公司會以全體保戶來評估其收入和支出，即是以全體保戶所繳付的保費總額與保險公司支付給全體受益人的保險金總額，來做為相等計算的依據。

第二節 產業現況

保險業在台灣已經深耕了 52 年，參與了無數家庭的生老病死，以 2013 年來看，保險給付約共 2460 萬件，金額達到 1.25 兆元。與 1993 年相比，當時壽險與年金險投保率僅有 47%，但到了 2013 年投保率已增加到 229%，推估增加近 4200 萬人次的投保數量。過去 20 年壽險與年金險投保率提高 182%，有效契約件數每年平均以大約 190 萬人次的速度成長，而且這還不包括投保人數最多的健康保險與傷害險。以 2013 年為例，壽險與年金險的投保率為 229%，若加計醫療險與傷害險則總投保率達 868%，換言之，平均每位國人持有 8.7 張各險種主約及附約保單，包括 2.3 張壽險與年金、2.6 張傷害險，以及 3.8 張健康保險保單。

投保率是以總保單件數除以總人口數計算而來，並不足以代表實際投保狀況，依據中華民國人壽保險商業同業公會民國 102 年的統計，國人每一張保單的平均保額約為 76.5 萬元，投保率為 229%，但扣除不符投保資格的老人、身體健康因素、經濟問題或無投保意願而無保險的人口，真正可以投保而購買保險者，約為總人口的 65%，以此換算購有保險的國人，每個人擁有的保單數為 3.53 張，保額約為 270 萬，當然相對的，也約有 818 萬國人沒有任何商業保險。

對多數的民眾來說，保險在事故發生後永遠都嫌不夠，但事故前則有太多理由及顧慮，業務員如果可以找出消費者的需求所在，並以適當的銷售技巧，還是可以有不錯的業績。依據現代保險 2012 年的調查，業務員能否找到客戶，關鍵仍在於專業知識與服務態度是否讓客戶滿意，以及能否獲得客戶推薦。由於未來會投保的消費者中，再購的比例接近 70%，因此如果業務員能夠獲得原有保戶的肯定，透過再購及推薦介紹，新的業績就有源源不斷而來。其中「服務態度佳」是消費者認為最值得推薦業務員的各種條件中，最重要的一項，其次分別是專業素質高與品德操守好。

現在的保險產業現況有兩大問題：

問題一. 商品結構改變，導致平均保額下降，無法有效發揮保障功能。

建議： 提高保險公司銷售分期繳費的意願

問題二. 台灣生育率屢創新低，預估 2026 年將降為 3.2 人扶養 1 人

建議： 推動商業年金保險、發展長期看護保險、鼓勵終身醫療保險

第二章 實習企業 【錠崱保險經紀人】

第一節 企業理念

「人才」與「保戶」，是錠崱最為重視的兩大資產，錠崱每年投入大量資源與時間，追求強化改良與創新變革，提供更多認同保險經紀人價值的夥伴一個發展的平台，在穩固健全的教育體系下，能夠全心發揮保險的本質，帶給保戶安心的感受，進一步產生影響力，帶動整體保險經紀業「質」的提升，進而創造出有利保戶、保經業者、保險公司的三贏正向循環！

發展良質的組織與市場，是錠崱的兩大堅持：

- (一) 良質組織是錠崱市場上競爭的關鍵；良質市場是錠崱獲利穩定成長來源。
- (二) 良質組織是錠崱重要資產之一，必須廣泛提供必要資源，不斷地運用各種教育訓練來改善組織體質，厚植錠崱的實力。
- (三) 良質組織必須互相分享、共同成長，因此錠崱的人員必須不斷自我激勵、自我教育，並無私貢獻個人智慧與經驗於團隊中。
- (四) 良質市場的持續與擴大，必須構建於流暢的服務體系中，因此錠崱所有人員必須全力支持、配合行政部門，以確保服務之流暢。

錠崱以行動證明「保險有錠崱，人生無憂慮」的企業精神，以完整的訓練體系，打造錠崱保險經紀人全方位的專業涵養，因為錠崱深信，唯有最用心的經營，才能提供客戶最貼心的服務與最安心的保障。落實保險經紀人「維護被保險人利益」的中介角色，並以達成每位保戶皆能在保障、退休、醫療三區塊做到足額為目標。而錠崱長期且穩定的成長績效，更吸引許多保險公司積極尋求合作。客戶的支持與鼓勵就是錠崱成長的動力；當理賠發生時，錠崱也將堅持保險經紀人的職責，站在第一線為客戶爭取權益，成為客戶最堅強的後盾。

「保險有錠崱，人生無憂慮」為本公司的經營理念與服務宗旨，為落實捍衛要保人保單權益免受侵害，特創設「保單權益保障專案」，聘請具有法律專業之律師，於要保人經由本公司洽訂人壽保險後，發給「保單權益保障證書」留憑。



第二節 企業文化

台灣藍鵲，是錠崱文化的代表，是全世界獨一無二的台灣特有種鳥類，台灣藍鵲多成群體生活，在群體中，孵卵及養育雛鳥的工作，通常由親鳥及同群其他成員共同參與。這些同群中的幫手，不僅協助親鳥提供幼鳥食物，更以守望相助的精神，勇於保護幼鳥安全，免受其他掠食者的騷擾。這項被稱為『幫手制度』的生物習性，讓台灣藍鵲在毫無保護色的遮蔽下，依然能藉著群體力量，對抗各種環境威脅，生生不息的在台灣山林中繁衍、茁壯。



取材自台灣藍鵲特有『幫手制度』，錠崱發展出『共生、共養、共榮、分享、傳承、創新』的文化精神，在錠崱，夥伴們不分你我，沒有門戶之別，相互支援，彼此鼓勵；工作上，重視榮譽及責任使命，擁有強悍的戰鬥力與適應環境的韌性，矢志傳遞最正確的保險觀念，提供最切合各階段需求的服務。做保戶最可靠的保險專家，錠崱永遠與客戶共生，與同仁共養，與台灣共榮！

保險這份事業，沒有『信任』是走不遠的；無論是對保險價值的『信任』、工作夥伴的『信任』、不辜負保戶的『信任』，一間對於信任有無比堅持的公司，堅定地走在自己的道路上，為保戶規畫最完整的保障，也為保戶爭取應得的權益。

一個企業的成就來自於對事物的『堅持』，而錠崱一路走來堅持組織發展，以『愛』為宗旨服務保戶，扮演好保險經紀人的角色。這些的『堅持』讓錠崱在競爭環境下，仍不斷成長；不僅擁有高信譽和強大的品牌形象，更受到業界同行和監管機關的高度重視。

帶著台灣的成功經驗，錠崱近期積極邁向國際化，將事業版圖擴展到大中國和亞洲其他市場，率先成為台灣在美國上市的保經公司，結合兩岸三地的保經及保代公司，全力擴展保險仲介業務，造福更多的社會人群。



保險有錠崱 人生無憂慮

第三節 經營現況

錠崱創立於1985年，深耕台灣保險市場長達29年，是台灣少數具大型規模保險經紀人公司之一，現階段擁有超過2,000位專業從業人員，營業據點遍布台灣北、中、南，及東部，多達27處，是全台唯一獲得連續六屆國家級獎項—『人才培訓卓越獎』，並同時擁有『保戶服務卓越獎』、『電子商務卓越獎』的肯定，展現出錠崱在『教育訓練』、『保戶服務』上，可與大型保險公司相提並論的實力層級。

錠崱以行動證明『保險有錠崱，人生無憂慮』的企業精神，每年固定提撥逾仟萬元的教育經費，以完整的訓練體系，打造錠崱保險經紀人全方位的專業涵養，錠崱的專業素質，業界無人可及，因為錠崱深信，唯有最用心的經營，才能提供客戶最貼心的服務與最安心的保障。

錠崱以『保險有錠崱，人生無憂慮』的願景，為全台灣投保人提供全方位的保險專業服務，落實保險經紀人『維護被保險人利益』的中介角色，並以達成每位保戶皆能在保障、退休、醫療三區塊做到足額為目標。而錠崱長期且穩定的成長績效，更吸引許多實力雄厚的保險公司積極拉攏與尋求合作。

客戶的支持與鼓勵就是錠崱成長的動力；當理賠發生時，錠崱也將堅持保險經紀人的職責，站在第一線為客戶爭取權益，成為客戶最堅強的後盾。

三十年前國內仍是人情保的時代，但國外早已發展出『產銷分離』的專業分工體系。所謂的『產銷分離』指的是，保險公司主要負責商品設計，而行銷及服務則交由專業的保險經紀公司負責。基於保護利益提供專業服務的保險經紀人在發生理賠爭議時，將協助居於弱勢的保戶爭取應有權益。

錠崱保經創辦人毛以孝先生看到這個國際趨勢，三十年前創辦了錠崱保經開創了保險的新時代，在台灣吸引了數千名理念相同的夥伴，成為國內最知名的專業保險經紀人公司，同時也積極布局兩岸三地的保險經紀王國，率先成為在美國那斯達克上市的華人保險業。



教育訓練 保戶至上

錠崱長期且穩定的成長績效，來自客戶的肯定，更讓財勢雄厚的保險公司不得不積極拉攏與尋求合作，因此客戶的支持與鼓勵就是錠崱成長的動力；而當理賠發生時，錠崱也會站在第一線為客戶爭取權益，成為客戶最堅強的後盾。

第四節 服務項目

錠崱保險經紀人除了基本的銷售保險與簽訂新契約外，有別於其他保險業的就是在錠崱可以經紀人業務員只要擁有壽險與產險的合格執照，就能夠銷售人身以及產物保險，並不會受限於壽險公司或者是產險公司。這樣的多元化服務可以讓業務員在市場上增添更多方面的客群，使競爭力更強。與錠崱合作的產、壽險公司更是多達三十幾家，每個經過紮實訓練的業務員，都能夠依照每個保戶的家庭狀況、經濟狀況和需求的不同，連身打造一套完整的風險規劃，不會限制於同一家的保險同一套的商品，可以使需求和保費發揮到最大化。

還有一項特別的服務是法律的諮詢，即使您不是錠崱的保戶只要有任何理賠和契約上的糾紛，只要透過我們的業務員，錠崱最強的法律後盾都會盡最大的努力為每個客戶解決問題。一個人的力量難以對抗財團的大公司法務團隊，但是如果是公司對抗公司，力量可以相抗衡的情況下，任何問題都是可以協商談判。

業務推展

- ▶ 人身風險規劃
- ▶ 財產風險規劃
- ▶ 責任風險規劃
- ▶ 損害防阻規劃
- ▶ 保單規劃搭配
- ▶ 保險契約洽訂
- ▶ 辦理各項保戶服務事宜
- ▶ 其他與保險或風險規劃相關諮詢與服務



內勤支援

- ▶ 理賠契約受理、申辦、核保條件協商談判
- ▶ 保戶活動籌劃
- ▶ 教育訓練規劃
- ▶ 保單權益保障
- ▶ 0800保戶服務專線



第三章 實習單位 【中三營業處】

第一節 部門簡介

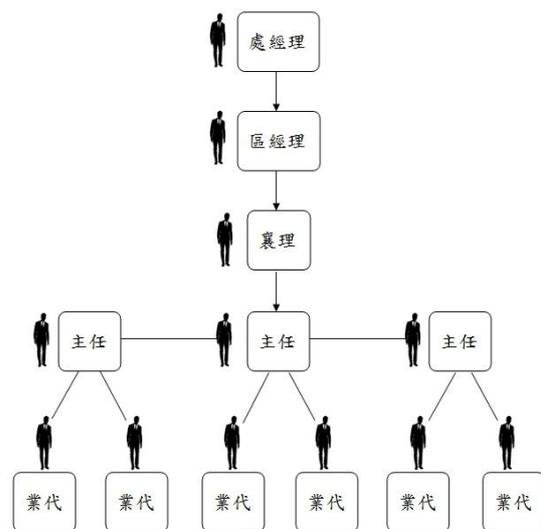
錠崱保險經紀人 - 『中三營業處』位於台中市西區英才路 530 號 17 樓之 1 也就是 THE ONE 雅緻大飯店的 17 樓，是由游恒基處經理所帶領的大家庭。『開心文化』是錠崱中三營業處的獨特之處，無論什麼樣的背景、年齡，只要擁有熱情，確認自己的目標，透過中三的培育都有機會成為獨當一面的保險人才，中三營業處就像是同仁和樂溫馨的家，讓許多對夫妻都願意加入一起為共同的目標努力，獲得學習成長。

『沒有人可以強迫你做什麼，但只要你想做全世界都會幫你』這句話是游恒基處經理的名言之一，在中三一切都以自主學習為主，只要有任何問題只要開口每個人都熱心地為你解答，不管是遇到挫折還是瓶頸都會有人來安慰你即便不是同一組的人也都像家人一樣，分享生活中、工作上的喜怒哀樂。

在中三營業處的牆壁上有九個字『盡全力 致完美 空成敗』，一開始進來實習的我對於這幾個字我完全不了解，也毫無感覺。但只要游恒基處經理在競賽期間的早會上一定都會講這九個字勉勵大家。直到現在我才真正明白『盡全力 致完美 空成敗』的意思，竭盡全力、達到完美、看空成功或者失敗，這就是中三『開心文化』最好的詮釋，也是游恒基處經理做人處事的領悟。

第二節 單位組織架構

單位組織圖是一個大綱的參考，在錠崱升遷的制度中，並沒有規定只能有多少個經理、襄理或是主任。有別於其他產業公司位階都會有固定數量的金字塔型晉升，錠崱的晉升像是游泳，每個人都有屬於自己的水道不會有人去阻擋你的晉升道路，想用多快的速度到達頂端全看自己的安排與能力的表現，職位更不會有人數的限制，所以一個單位內可能有好幾個經理、襄理、主任，這樣的制度讓我們社會新鮮人或者是轉業人士，升遷收入不會受到年資上的限制，我認為是非常公平且完整的系統。



第三節 業務職掌與成員：

楊心足經理業務區

成員	職稱	職務內容
楊心足	區經理	人委主委、CEO 藍鵲講師、團隊帶領
賴佳禧	主任	要保書送件、理賠申請、外勤業務、實務教學
楊鳳娥	主任	要保書送件、理賠申請、外勤業務、實務教學
范明玉	主任	人委幹事、外勤業務、實務教學
劉淑茹	主任	要保書送件、理賠申請、外勤業務
黃婷郁	業代	要保書送件、理賠申請、外勤業務
林哲璿	實習	名單開發、文件處理、建議書規劃
林淑萍	實習	名單開發、文件處理、建議書規劃

楊心足



賴佳禧



楊鳳娥



范明玉



劉淑茹



黃婷郁



第四章 實習督導人員【楊心足經理業務區】

第一節 基本資料

表 4-1

團隊人員	經歷	重大獎項與成就
楊心足	錠律資深內勤行政人員	CEO 講師、藍鵲講師、每季比賽都達標
賴佳禧	優秀早會講師	件數王、一周之星、業績王
楊鳳娥	優秀早會講師	合格人力、件數王
范明玉	安泰人壽資深業務轉業	合格人力、件數王、一周之星
劉淑茹	安泰人壽資深業務轉業	合格人力、件數王、一周之星
黃婷郁	知名藝人之經紀人轉業	合格人力、件數王

第二節 實習督導範圍

表 4-2

團隊人員	督導範圍
楊心足	1.情緒輔導 2.課程安排 3.活動執行與策劃 4.凝聚向心力
賴佳禧	1.撰寫要保書 2.理賠申請 3.契約變更書
楊鳳娥	1.外出實務帶領 2.與客戶溝通技巧 3.實務見解說明
范明玉	1.客戶需求分析 2.商品組合建議 3.外出實務帶領
劉淑茹	1.商品說明技巧 2.工作方法與態度 3.時間安排
黃婷郁	1.實務問題與解答 2.目標如何設定 3.商品研究與探討

第五章 實習工作內涵 【楊心足經理區】

第一節 實習工作說明

優秀的保險業務員可以隨時就保戶生活週期及經濟環境的變化，適時調整保戶所購買的保險商品，以便適應階段性保障與終身保障。因為保戶非專業人員，如何有效地行使保險契約之權利與義務，以因應生活環境的變遷與維護契約繼續有效，便是保險業務員之首要任務。

保險業務員主要工作是行銷保險商品，將保險的觀念及適合的保單推銷給個人、家庭或是企業，使客戶選擇並購買對自身生命、健康或財產最完善的保單；除推銷保單之外，保險業務員也提供客戶在保險業務上的需求與申請理賠。基本上，工作內容須不斷的拜訪新客戶、推銷適合保單、達成業績目標及幫助遭受損失的客戶進行理賠。

大部分的工作時間在辦公室以外的區域內拜訪客戶、銷售保險或是申請理賠，並與客戶約定時間地點前往拜訪。一般公司規定的上班時間通常一天工作 8 小時，但公司大多不採行打卡制，時間由保險業務員自行分配，會依客戶之便將拜訪時間定在晚上、週末或假日等時間，所以，實際上的工作時間較不固定。

第二節 實習工作項目

1. 教育訓練：剛到保險業工作的第一件事情就是參加公司的從業人員教育訓練。
2. 保險基本認識：在教育訓練中認識保險的意義與功能，才能為客戶著想。
3. 通過人壽保險資格：沒有通過考試則無法販售基本人身保險商品，所以很重要。
4. D. S 陌生開發：透過掃街的方式到店家中讓別人認識自己而不是強迫推銷商品。
5. 問卷客戶開發：用自己設計的問卷作為開啟話題的方法，認識別人、介紹自己
6. 商品認識與規劃：熟悉每一家商品並依照客戶需求做規劃，是基本的工作內容
7. 要保書填寫：認識每一家保險公司的要樣式並練習填寫
8. 理賠申請：這也是基礎工作內容，必須熟悉流程以最快的速度幫助客戶

第六章 實習心得 【錠崱保險經紀人】

第一節 實習心得與建議

保險業在一般大眾的觀念裡一直都存在著不好的印象，也許是業務員強迫性推銷的關係，又或許是新聞大眾傳播種種負面的消息才導致今天這樣的刻板印象。而我也是一樣，保險業從來就不是我會想主動接觸的行業，一方面是因為我自己的個性屬於比較內向，業務性質的工作對我來說挑戰實在太大，一方面也是因為普遍大眾的認知一直都處於負面的狀態，擔心會不被家人所接受。經過一段時間的考慮和抉擇中我還是主動選擇了保險業作為我大四實習的目標，但是我不想和別人一樣、我不想被單一公司所侷限住，要做就要做到完整、要學就要學最多元最多樣的東西，所以我選擇了保險經紀人公司。

保險經紀人公司對我來說是一個完全陌生的名詞，但我還是毅然決然的填入我的志願中，因為我相信我可以在這裡找到在一般保險公司裡找不到的價值，在錠崱保險經紀人公司實習的一年裡，我學習到的不只有保險的相關知識，還有許多學長姐教導我做人的道理、辦公室禮節、與主管和客戶之前的溝通技巧…等等，這些都是在學校裡無法學習到的知識。每周的教育課程也讓我受益良多，許多觀念都跟我所知道的保險業不一樣，是真正站在客戶的立場去規劃每一次的商品，而不是一套又一套的話術誘使客戶購買。每次的建議書也都讓我們自己動手操作，了解每家保險公司的產品，利用客戶有限的金額幫他們得到大大的保障。聽了經理和主任分享了許多理賠的案例，才真正了解到我們做保險業務的自我價值有多的大，尤其是當我們可以幫助客戶拿走擔憂時的成就感不是金錢可以衡量的。

雖然經過了一年的實習期間，我還是不認為自己適合從事保險業務的工作，所以很遺憾的沒有要留下來繼續走下去，但是這一年的時間也讓我重新認識了自己，這段實習的期間我們經歷過很多事情，有歡笑、有難過，起起伏伏的辦公室生活或許是告訴著我們未來出社會後的人生有多麼的現實與精采，我們都有了對未來明確的目標和規劃，會一步步地去完成它。這一年所學的東西絕不會忘記，保險是每個人都需要的，這些所學的知識我相信對我未來的路一定會有大的幫助，而且總有一天一定會用的到，謝謝系上安排了一家這麼特別的保險公司讓我們實習，可以學到更多更不一樣的東西，如果沒有這次的機會我想我都不會有想挑戰的想法走進保險業並試著了解他們，因為當初的勇氣才能讓我認識錠崱、認識保險、認識我自己。

建議：在保險公司實習必須有相當大的勇氣，不管是在面對陌生人或者是挫折上，都要擁有打不倒的精神。在公司裡學習空杯哲學，把自己倒空不要讓之前的經驗和自負影響了學習的效果，虛心學習最為重要。

參考資料

1. 我就是保險經紀人：28位保險精英實錄 《錠崱保險經紀人》 城邦印書館
2. 勇敢做大夢：給年經人的一本書 《江文德》新迪出版社
3. 選擇比努力更重要 《林定樺》工商財經數位
4. 保險有錠崱 《吳錦珠》商訊
5. <http://www.lawbroker.com.tw/exposureAction?kind=02> 錠崱保險經紀人
6. <https://www.law888.com.tw/j2ee/index.jsp> 錠崱 E 線網
7. <http://www.246.idv.tw/insurance/insumain/insubook/2/2.htm> 保險意義與功能
8. <http://www.moneydj.com/forum/showtopic-85692.aspx> MoneyDJ 理財網
9. <https://zh.wikipedia.org/wiki/%E4%BF%9D%E9%9A%AA> 維基百科-保險
10. <http://www.nlia.org.tw/doc/62/6204.pdf> 保險產業現況

【校外實習照片】

◎中區晉升酒會 會場布置



◎中三營業處 OPP



【校外實習照片】

◎教育訓練課程



◎教育訓練課程



【校外實習照片】

◎週三早餐會報



◎每個月一次的大坑爬山日



【校外實習照片】

◎開工大吉領紅包



◎尾牙表演



【校外實習照片】

◎D.S 陌生開發



◎迎接藍鵲自行車環台之旅

