

局別：彰化郵局

作者：陳○靖

郵政壽險造福保戶真人真事溫馨事蹟

古人說：「救人一命，勝造七級浮屠」。而壽險雖然不是救人的事業，卻是保命善業。我總覺得，客戶會向我們購買保險的原因，不外乎「信任」兩字，不管是基於工作上的信任，還是情感上的信任，我們都必須不斷提升自己的專業，加強自己內在的素養才可以，因為這是我們能夠回饋給客戶最大的附加價值。

記得，之前在郵政 E 大學裡上過一堂壽險課，課程裡提到：「壽險使黑白空虛的人生，變得亮麗充實；壽險使想法俗氣的人變得有氣質、有魅力；壽險使憂愁不堪的人變得有活力、有笑容」。於是我秉持著滿腔的熱血，逢人就問的精神，雖然遇到了很多拒絕，但越挫越勇，最後成功招攬許多保險。壽險不但改變我的人生觀，讓我學會如何設定目標，進而去實現目標，遇到挫折時更沒時間抱怨，保持正面積極的態度，讓我面對不同需求的客戶時，可以立即找到合適的保單方案。

令我印象最深刻的是，曾有一位大哥隱瞞著家人，偷偷地跟我保了一百八十萬的吉利險，當時我欣喜若狂，服務總算受到這位大哥的肯定。沒想到「天有不測風雲，人有旦夕禍福。」三年後，這位大哥因病過世，留下妻子和兩個小孩。當我去靈堂祭拜大哥時，把大哥在生前有買一百八十萬吉利險的事，告訴大嫂。她當時太感動，當場拉著小孩跪了下來，不斷跟我說「謝謝」。此時我也紅了眼眶，落下男兒淚。壽險為他們的人生，點了一盞燈。後來，這位大嫂也拿著壽險的錢，開了一間餐廳。靠著小本生意，一個人把小孩拉拔長大。

曾有壽險講師講過：「壽險的精隨就是服務別人，成就自己。心中有愛且心存感激，客戶就會變成朋友」。這幾句話深深地記在我的腦海中。每次出班投遞時，都帶著愛去找客戶。雖然每一次開口詢問，每一次說明保單內容，得到的卻是一次又一次的拒絕，但我相信這都會成為日後成長的養分。招攬壽險，除了自我磨練成長之外，更是為了減少遺憾的發生。如今，我已不是綠衣天使，在去年考上專職一，目前在郵務股服務，在下班有空時，除了充實自己的保險專業知識外，更在周邊尋找保戶。期許自己有天能成為壽險高手，把愛和責任傳遞給每個人並幫助更多人。郵政壽險，我來了！