

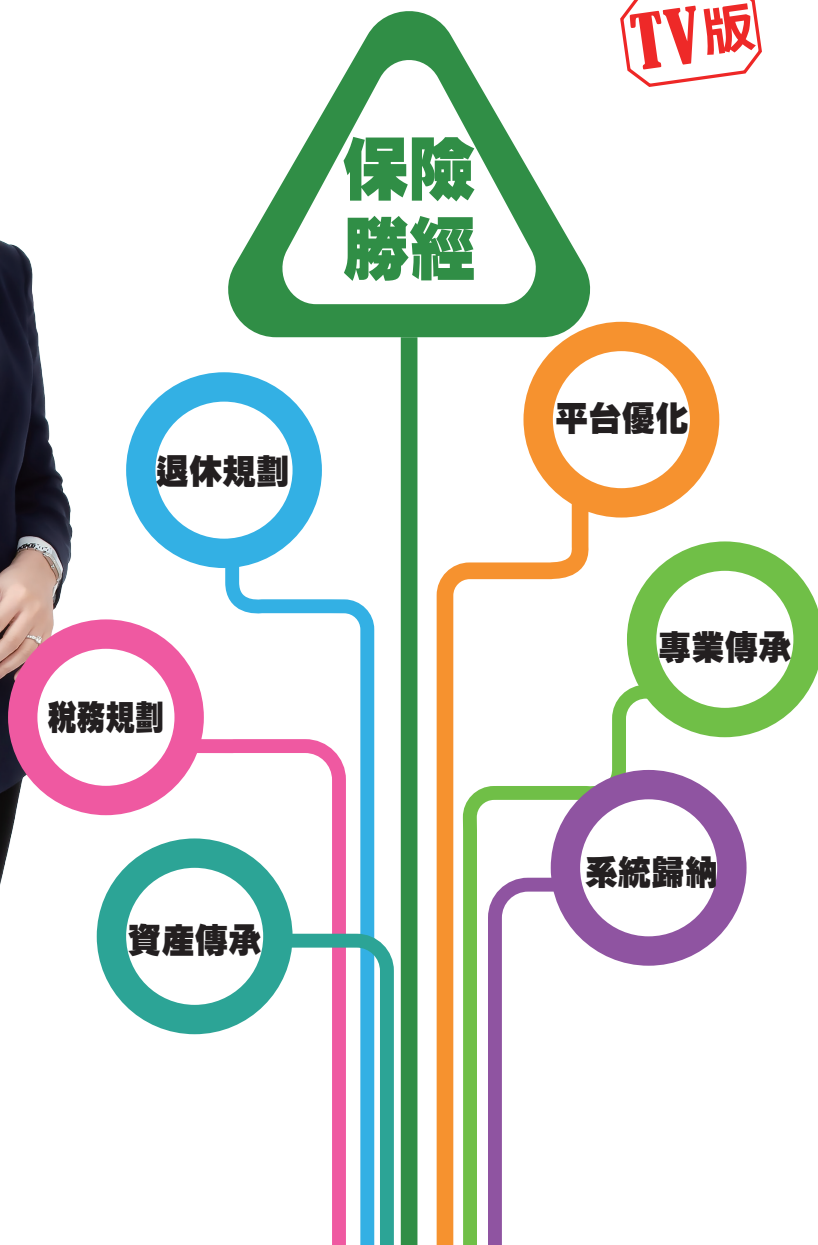
V 長年保單 + 組織傳承 成就保險勝經

面對愈來愈不樂觀的利率環境，以及高齡人口逐年增加的銀色台灣，永達保經自創立以來即預見危機，以客戶需求為出發點，鎖定長年期保單的退休規劃市場，透過組織傳承專業 Know how，系統性提供退休規劃、資產傳承、稅務規劃等方面的專業知識。且聽聽永達菁英楊琇婷業務處經理、袁慕霞業務籌備處經理，藉由自身經驗分享，如何服務客戶、傳承專業、發展組織，邁向保險企業家！

企劃、執行／洪詩茵 攝影／何佳華



TV版





袁慕霞 Profile

現任：永達保險經紀人業務籌備處經理
 保險年資：6年
 得獎紀錄：
 3屆美國 MDRT 百萬圓桌會員
 CMF 中國之星業務員組銀星獎
 IDA 國際華人龍獎個人組銅龍獎
 座右銘：一步一腳印 以終為始

服務心法

從銀行的核心幕僚轉入保險業第六年，袁慕霞愈來愈認同保險這個「愛、責任與關懷」的產業，愈做愈投入、愈做愈專業，也愈做愈歡喜！袁慕霞是客戶眼中的「非典型業務員」，始終堅持站在客戶立場，不為行銷而行銷。因為認同保險的價值，過去不愛聚會的她，現在卻非常熱愛參加朋友聚會，分享她的保險事業及保險的價值。

袁慕霞喜歡將生活類、財經類、實用類的訊息分門別類，篩選提供給需要的客戶，同時，更專注於提升個人專業，帶給客戶滿滿的溫情與收穫。她笑言，或許是她本身具備保險天命，每當面對工作低潮，總會有貴人上門。現在的她，在保險這條路上愈走愈堅定，從沒想過「放棄」，因為深怕對不起這些支持自己的人，她期許「成為客戶全家的守護天使」！

袁慕霞 退休規劃勝經 · 長年期保單

長年期保單之於退休規劃，最重要的價值在於「機制」，退休不能冒險、不能失敗、不能重來，這筆退休金必須要安全保本、獲利確定。透過保險機制，在啟動退休規劃的過程中，能夠保障未來可能陷入想賺而不能賺的風險，保證一定能夠達成目標。

四〇歲以前，我們努力賺錢，也接觸各類金融商品，四〇歲之後，理財上要開始具備危機意識，必須思考當面臨收入中斷、支出不斷的未來，過去累積的財富是否能夠增值，以及未來是否擁有

源源不絕、與生命等長的現金流。

袁慕霞分享：「我們永遠不知道意外與明天哪一個會先到，就像當初金融海嘯來襲，也是毫無預警，當我們面臨巨大的風險，過去累積的資產究竟能否留得住？因此，在四〇歲這個關鍵年齡，最好重新檢視自己的資產與配置，四〇歲之後的資產規劃不能失敗、重來，應下調風險高的資產比例，提高穩健投資的比例。例如：世界首富比爾蓋茲個人資產的投資比例，就是採取政府債券七五%、高風險投資商品二五%

的投資比例，就是採取政府債券七五%、高風險投資商品二五%

的配置原則，十年後，即便高風險投資都賠掉，政府債券的穩健投資效益，讓他仍舊保有原有資產規模，比爾蓋茲就是以時間財保障投資（機）財。」

每一個人都必須擁有六大保障，包括壽險、意外、醫療、癌症、重大疾病、失能，而這六大保障中只有失能險照顧到





醒，一般人常會對每年固定六%與平均六%有所混淆，每年固定六%，當本金持續長大，每年的六%也在不斷增值；而平均六%就隱含風險，試想，若第一年投資虧損二〇%，第二年賺一〇〇%，第三年又虧五〇%，以本金一百萬計算，第三年資金僅剩八〇萬，因為第一年的虧損侵蝕本金，即便第二年投資效益提高，效益也縮水了！

離開醫院之後的保障，為避免賺錢能力被侵蝕，四〇歲之後必須著重長照與醫療保障，同時，還應啟動正確的理財觀，真正的財富累積要看複利產生的正報酬，透過時間的效益，安全、穩定、確定的儲備資產。

袁慕霞提

從當前的利率趨勢來看，長年期保單就是以時間財保障投資財的最佳選擇，其優勢在於：

一、**鎖利**：長年期保單能夠替未來市場低利率／零利率時賺的錢，先預約一個高預定利率的口袋。

二、**累積理想的總量**：讓人們有限提存的理財預算，透過時間來達成理想財富的總量。

三、**複利**：透過時間複利效果讓資產倍增。愛因斯坦說：「世界上最強大的力量不是原子彈，是『時間加複利』。」

有些人認為四〇歲理財太早，殊不知隨著年齡增加，漸漸喪失時間優勢，理財成本只會愈來愈高。袁慕霞建議，邁入四〇歲，一定要啟動退休規劃，而且最好是退休與長照同時規劃，只要針對預算、需求等拉出配置比例即可。同時，也要留意，花同樣的錢、同樣的時間，給付時間點不同，規劃結果也會大不同，增額終身壽險繳費期滿後的表現比還本險佳，運用上的靈活度也更高，退休規劃當以增額為首選，但預算充足者，若每年有旅遊計劃，可以還本險搭配增額終身壽險，同時兼顧休閒生活與退休規劃。

至於五〇及六〇歲以上的年齡層，主要面臨的會是資產傳承的問題，透過保險進行資產傳承的優勢包括：鎖利、降低資金流動的風險、預留稅源、合法贈與降稅、享有掌控權、指定分配等。但若五〇歲仍未做退休規劃，仍建議以退休規劃為首要目標，行有餘力再做資產傳承。

一位四〇歲女醫師，育有兩個小孩，為接續服務客戶，袁慕霞透過退休問卷了解這位女醫師的需求後，首先，就六大保障（壽險、意外、終身醫療、癌症、重大疾病、失能）為客戶進行檢視，為其全家補足實支實付醫療險及失能險的缺口；其一，袁慕霞發現女醫師及她先生的壽險保單雖多，卻都是死亡險，並未針對夫妻倆自身的退休做規劃，當下即建議客戶要立刻啟動退休規劃，最後女醫師規劃年繳四〇萬、二十年期的增額終身壽險，其先生也規劃了年繳五〇萬、十五年期的增額終身壽險。

四〇歲之後，除了本身保障應該具足，同時，也應為另一半、小孩補足保障缺口，要知道，若小孩發生長照風險，負擔絕對更龐大，全家皆有「保」就是四〇後的退休規劃勝經。



楊琇婷 組織發展勝經 · 專業傳承

楊琇婷 Profile

現任：永達保險經紀人業務處經理

保險年資：20 年

得獎紀錄：

3 屆美國 MDRT 百萬圓桌會員

CMF 中國之星業務員、主管組銀星獎

IDA 國際華人龍獎個人組銅龍獎

座右銘：每個人都是星星 值得擁有閃耀的權利

服務心法

因為保險業利人利己的特性，楊琇婷大學畢業即投入保險業，以蹲馬步的心態用心經營，將每位客戶都當成自己保險路上的貴人。從陌開市場啟動保險事業的她，印象最深刻的是在醫學中心認識的某位醫師，當時兩人認識約一年半時間，在她想放棄保險業時，這位醫師跟她買了保單，並且告訴她：「我跟你買，是因為你的勇敢，敢去敲陌生人的門，做了我一輩子都不敢做的事！」

懷抱感恩的心，「愛就是在別人身上看見自己的責任」，這是楊琇婷一路走來的信念，她說：「只要想怎麼做會對他人有幫助，用這樣的信念出發，冥冥中，都會在其他地方反饋回來！」她期許，以「專業、敬業、樂業」的工作態度贏得客戶的信任及轉介，協助客戶富裕一生、富足退休、富貴傳承！

專業的 Know how、平台、系統是組織發展之本。永達長期鎖定長年期保單的退休規劃市場，並鼓勵業務代表以保險企業家為志，行銷之外，同時發展組織，一個人的時間有限，一天最多二十四小時，唯有透過招募增員，藉由平台讓專業代代相傳，經驗的傳承、技能的積累，會讓行銷流程更順暢，同時有利深耕服務，給予客戶最專業的規劃與服務，並且帶動組織茁壯發展，成就感亦是加倍。

危機不是在當下，就是在未來！在

前公司服務時，楊琇婷不到三十歲就晉升區經理，但距離成立通訊處的目標足足有九倍的距離，轉戰永達前的一、二年時間，她都是過著提前體驗退休的生活，機緣下與楊正瑜業務籌備協理到深圳考察，看到當地人求知若渴的精神，她告訴自己：「我也想改變，我也可以這樣求知若渴，為未來找出路！」當時她問自己：「如果要在保險業工作四十年，我希望未來的二十年還是過著跟現在一樣的日子嗎？不是做不下去，而是上不去！我告訴自己

『我不想！』」
做出決定，就全力以赴！轉戰永達，楊琇婷倒空自己，全然接受永達的給予，打破以往的慣性從零開始，從過去專注醫療保障的市場接軌轉型投入退休規劃、資產保全和財富傳承市場，過去做的是萬分之一的風險規避，現在投入的是萬分之一萬確定的退休市場。「我告訴同業，在保險業二十年，入行第一年與第二十年都為客戶規劃一模一樣的保障與額度，你的年資就失去價值，不同的市場、不同的區隔，



從事保險業多年，當客戶資產成長，你為客戶規劃的保單也要跟著成長，年資能否為個人加分，端看自己的選擇！」

投入保險業界二十年，從傳統壽險產業轉戰永達保經短短一年半時間，楊琇婷就創下個人保險生涯的許多紀錄，包括達成MDRT美國百萬圓桌會員、晉級業務處經理，站上組織發展的起點。她說：「頻頻回首，到不了遠路。尤記得參與公司高手交流，魏滿妹業務資深協理的一席話如醍醐灌頂，當你專注『行銷』，二十年過去，你依然站在當初的位置；而當你發展『組織』，未來這些參與高手交流的人都會是你的事業夥伴，身旁有夥伴陪你一起打拼，從此不再是一個人。」

楊琇婷一直很欣賞蔡依林「刻意練習」舞蹈的精神，更讚賞英文不好的郭書瑤「要到好萊塢演啞巴」的夢想，

「先相信自己做得到，先用想像然後再行動跟上！」譬如今天想要去墾丁，閉上眼睛，二秒鐘就到達目的地，但開車卻要五個小時！有一句話是這樣講的：「潛意識沒有重量，卻充滿巨大的能量！」指的就是起心動念的想法是非常重要的，然後再透過行動去實踐，把想像變成真的！

以吳文永董事長給予所有業代的期許為目標，一年MDRT、三年處經理、五年協理。楊琇婷每天都想像有二十位夥伴一起打拼，以公司二一四三成功密碼及單位邀約王第一名為目標，持續做陌開增員，並且告訴自己每天一定要認識同業，還要新增名單，因為「沒有量就沒有質，有次數就會有進度」。

轉換跑道後，楊琇婷相信文字是有力量的，在TOD撰寫分享文，藉此服務過往一千多張保單的客戶，領悟「沒有量就沒有質」後，更開始規定自己每天都要在TOD上發文，讓客戶、朋友透過TOD知道她在做些什麼？分享這份工作的價值與信念、分享MDRT的精神等，即便現在晉級處經理，在緊繃壓縮的時間下，也仍要求自己每週至少三天發文鍛鍊意志力，分享永達與其他保險公司

的不同，講自己、主管及夥伴的事蹟，紀錄每位夥伴加入永達的故事，用照片及文章說故事，透過一個又一個「故事」

加深大家對她的認識、對永達平台的信任，以及對中三聚富團隊的嚮往。

從「我」到「我們」，永達透過五七項報表讓數字說話，方便業務主管擬定管理輔導方針；藉由二一六一行銷準則、二一四三增員準則讓業務代表在實務執行上有目標可依循；並規劃各式專業財經講座，邀請客戶、親友、同業參加，達到共時共做及水平時間管理的優勢。此外，永達更提供加量不加價的「理賠訴訟保證書」及「法律顧問證書」，以及背包、酒精防疫噴霧等贈品，為業代拜訪客戶創造高附加價值，創業有三本，「本事」公司教、「本錢」公司出，有志發展組織的菁英只要願意出「本人」，就有機會邁向保險企業家！

