

TALK版

專業敬業樂業

# 黃群恩 堅持做對的事 悠遊保險路

秉持分享個人行銷 Know Know 的心量，繼達成MDRT終身會員這個目標之後，黃群恩期許，能夠架構自己的團隊，帶領更多夥伴一起邁向更好的未來！  
文／洪詩茵 攝影／余秀萍

「生命不是一種職業，而是一種使命。」以這句話詮釋生命定義的

永達保險經紀人業務處經理黃群恩，秉持使命感，二十四年來，將「做對的事」視為鐵律，這樣的堅持讓她在不變的壽險環境中，聰明選擇永達，在優質的教育環境和平台下，達成十屆MDRT終身會員。對此成就，她無限感恩伯樂——魏滿妹業務資深協理的充分授權與協助，以及客戶朋友的支持與肯定，讓她能夠多年來始終如一地敬業、樂業，悠遊保險路。

## 直球對決 建立個人價值

當過國文老師、做過新聞記者的黃群恩，轉換事業跑道，全因信守對同學脫口而出的一句話：「我覺得我可以做保險」，她笑著回憶：「當時同學在保險公司負責組訓，因為這句話推薦一位處

主管聯繫我，就這樣開啟我每天早上七點半至九點半到保公接受培訓的日子，感謝保險業的啟蒙老師潘瑞林督導，我就開始了保險生涯！」

或許是天生適合走保險這條路，開始做保險不過幾個月時間，黃群恩就晉升了，由於三個小孩的教育負擔沉重，她選擇了保險與記者的斜槓人生。直到加入永達保經，因為公司平台提供了豐富資源，加上退休、租稅規劃的市場定位活化保險的價值，讓她感受到保險事業的願景，這才全心投入保險事業。

問她轉業的訣竅，為何能在保險事業如魚得水？黃群恩自曝，她其實不擅長與人聊天，而且講話非常憨直，覺察自身特質的她，連結自身教育背景，鎖定以「校園職域開發」啟動保險事業，透過共同的話題及專業資訊的分享，開拓銷售人脈。她進一步說明：「鎖定職域

開發，是因為我喜歡直球對決，一開始就充分展現自己保險從業人員的定位，開門見山，從不拐彎抹角，透過清晰的定位建構自己在客戶心中的價值。」

## 超前部署 將挫折當養分

常有人詢問黃群恩如何為客戶做保險規劃？足見其專業 Know Know 備受肯定。行銷保險，她習慣超前部署，首先是客戶觀念建立的醞釀期；接著，要站在客戶的立場思考他們的顧慮、擔心及需求；然後，評估其需要的保險商品與配置，就商品面在前端先與保險公司溝通；待擬定最適合客戶的規劃方案後，才向客戶提出規劃建議，這是她對客戶的堅持與負責。

來到永達才知道MDRT的黃群恩，以十八年的時間完成十屆MDRT終身會員，面對挫折，她分享：「很多事情



### 帶頭做讓自己成為標竿

做到成功為止，才能放手，即使跌倒都要抓一把沙子當成戰利品，人生不是得到就是學到！」因為抱持這樣的信念，面對困境，她從沒有挫敗感，每次失敗都會檢討為何結果不如預期？少做了什麼？可以多做些什麼？她笑稱：「我的修復能力比較強，三分鐘就可以轉念！」或許就是這樣的抗壓性，促使她完成MDRT終身會員的成就。

一 趟東莞之旅，激發黃群恩到對岸開發組織的企圖心，雖然因為要照顧母親導致西進計劃止步，她堅定表示，既然決定要發展組織，不論是在對岸或台灣，她都不會停下腳步。早在二〇一九年四月晉級業務處經理前，黃群恩就已經啟動組織發展計劃，她直

言，時間在哪成就就在哪，為了培訓組員，她在永達的大平台之下，建構自己的小平台，舉辦辯論賽、讀書會等較活潑的財經活動，藉此帶給組員更深入、新鮮的資訊，建構不一樣的思維。

經營組織，黃群恩始終秉持一個中心思維，那就是做得比夥伴多，「不斷服務、不斷服務、帶頭不斷地做，將標準配備做出來，讓自己成為標竿！」她常對夥伴說：「我歡迎超越！」藉此激勵夥伴向上提升。

二〇二一年是保險事業蓬勃發展的起點，黃群恩勉勵，疫情風險帶來危機意識，零利率、負利率未來可能引發的利差風險，在投資變動性愈加放大下，保本的配置將會更具吸引力，加上企業交班時間點的到來，協助企業順利交班、建構財富規劃的不同思

維與方式，都是未來的市場契機，保險銷售不再只是商品，而是量身訂做，期許大家將銷售技術提升成銷售藝術，創造自己無可取代的價值！

Life Member



MDRT®

### 黃群恩 Profile

現任：永達保險經紀人業務處經理

保險年資：24年

得獎紀錄：

2004 ~ 2006、2012 ~ 2013、2015 ~ 2017、  
2020 ~ 2021年美國 MDRT 百萬圓桌會員

10屆 MDRT 終身會員

IDA 國際華人龍獎

中國之星 CMF

座右銘：專業 敬業 樂業