

TALK版

創造客戶與自己的雙贏

金玉 因為用心贏得信任

四十八歲才進入保險業，二十年來，金玉秉持一貫的態度，「用心服務，客人沒想到的，先幫客人想好」，因為用心贏得信任，客戶甚至將整個家庭的保險規劃都交給她，她用專業達成客戶的期待。文／羅怡如 攝影／何佳華

十年前，永達保經業務儲備處經理金玉自居住了二十五年的美國返台，照顧年邁的父母，當時，父親經營文具印刷業，雖然生意相當好，但她已意識到電腦化時代，印刷業將面臨夕陽產業，但也沒有接手的意願。

久居美國的緣故，相當重視風險保障，金玉很有保險觀念，剛好從事保險的乾妹找她從事保險工作，了解終身醫療險、儲蓄險、防癌等商品，她開始下市場。

除了聯繫失聯友人，她也掃街發DM、進行陌CALL，因為她堅信保險是助人的行業，即使遇上挫折，也從不輕言放棄。

總是抱持「比客戶要的多更多」的想法，除了專業之外，金玉的「附加價值」是獲得客戶喜愛的主因。她表示，因為對稅務的鑽研，再加上兩個小孩都在美國擔任會計師，可解決客戶稅務方面的

疑慮。另外，由於她是美食愛好者，又熟悉各大菜系特色，每回客戶有宴客需求總是第一時間找她，不只找好餐廳甚至點菜，都能達到賓主盡歡，讓客戶好有面子。

保單校正服務客戶

保單校正是金玉服務客戶的第一步，檢視過程中，她尤其重視醫療保障、長照規劃，她認為，年老之後，醫療需求增加，如能事先規劃，就可以避免退休金被侵蝕。有一名客戶找她進行退休規劃，她發現客戶醫療保障不足也一併規劃，後來客戶罹癌，收入中斷還得支付醫療住院費，因為有了保險保障，得以幫助到這個家庭。對她來，這就是保險從業人員的價值。

談到轉進永達，金玉指出，當時許多保險公司都在推投資型保單，對客戶來說，是無法獲得確定的保障，而她的

客戶又有稅務方面的問題，無法得到解答。來到永達聽了財經理財講座，發現正可解決客戶的疑慮，於是無縫接軌，提供客戶更全面的服務規劃。

談及加入永達之後成交的第一張保單，她說：「二〇〇三年英業達創辦人溫世仁因中風腦溢血突然過世，當時遺產稅五〇%，因為來不及做稅務規劃，其遺產課稅高達二十億。這個新聞事件引起不少高資產族關心，當時有位客戶，意識到溫世仁個人人生前未進行租稅規劃，不僅無法避稅，更會被課以高額稅款，因為有此危機意識，於是幫客戶及太太規劃了年繳一千二百萬的保單。這張保單也更加堅定她轉進保經的決心。」

參與年會收穫滿滿

因為客戶的支持，轉入永達的第一年，金玉就獲得MDRT，她表示，當



時的年會在洛杉磯舉行，也是她在美國居住的地方，她便隨團參加。那時永達有兩百多人參與盛會，聲勢浩大，尤其MDRT制服格外引人注目，紛紛引起現場同業的詢問。「感動！」是她參與年會最大的體認。

她進一步指出，有別於一般保險論壇多偏重在技術層面的指導，MDRT年會則有更多精神層面的鼓舞與跨領域的思考，尤其見到許許多多年長的保險從業人員，他們身體力行保險！愛的真諦，傳遞真善美，真的很讓人感動。此外，在這個場合，可以藉由參與認識來自四面八方的壽險菁英，擁抱相同的信念共同成長，那種感覺真的很棒。當然，參與年會更是MDRT會員的學習之旅，大會中更安排了多場演講，參與者可以在主場會議(Main Platform)，透過焦點會議(Focus Session) 學到新的行銷技

巧：從交流區 (Connexion Zone) 的分享中學習實用的訣竅，聽會員們分享創新的理念與實務，達到交流共學的目標。

服務於無形

人生因夢想而努力，因目標而成功！對於獲得MDRT終身會員，金玉抱持感恩的心，尤其感謝能加入永達這個大家族，藉由這個優質平台，讓她擁有自己的事業，也幫助了許多家庭。

再過些時候即將邁入從心所欲之年，除了繼續做好客戶服務，提供專業且適合的保險保障規劃，金玉將身體健康列為首要項目，她認為，健康是一，金錢、名譽、地位、房子、車子……這些都是零。一沒有了，零再多也沒有用，所以，健康很重要，追

求健康，是一輩子的事情。

她也期許自己，在保險這條路上，善盡一己之力，即使年紀稍長，她還是希望「退而不休、行銷於無形」，甚至將個人經驗，協助更多有心在保險事業發展的人一展長才。

Life Member



MDRT®

金玉 Profile

現任：永達保險經紀人業務儲備處經理

保險年資：20年

得獎紀錄：

2005、2006、2008、2009、2013、2014、2017、2018、2020、2021年

美國 MDRT 百萬圓桌會員

10屆 MDRT 終身會員

中國之星 CMF

IDA 國際華人龍獎

座右銘：

成功是留給堅持到底的人