



TALK版

## 二〇二〇年度業績大賽個人組冠軍

# 陳曉虹擁抱契機 改變突破 超越自己

年年MDRT是陳曉虹為自己設定的動力密碼，總是提前半年佈局，堅持在上半年度達成MDRT，提前達標的策略讓她二度拿下永達年度業績大賽個人組冠軍，更於今年達成二十屆MDRT。

文／洪詩茵 攝影／何佳華

——二〇二〇年對永達保險經紀人業務籌備處經理陳曉虹來說，是值得紀念的一個階段性里程碑，是繼

她在永達完成十屆MDRT終身會員之後，達成個人保險生涯中第二十屆MDRT會員，甚至是以達成二倍MDRT的COT會員光榮邁向第二十屆，同時，第三度榮獲永達年度業績大賽個人組第一名的獎項，對此殊榮，陳曉虹感謝客戶長久以來的信任與支持，以及家人、先生、雙胞胎子女陪伴與鼓勵，她勉勵大家，只要堅持年年提前達標，就能不斷超越自己！

### 擁抱契機 下市場驗證學習

成功，需要敢於改變的勇氣，每個人都有轉變的契機，端看自身是否勇於張開雙手擁抱那個契機。從平凡的內勤到保險業務，是因為被友人倒錢

加上雙胞胎的出生，面對壓力，陳曉虹選擇改變自己，走上截然不同的一條路；從保險公司到保險經紀人，是因為退休市場的需求及個人層次的提升，過去，陳曉虹從商品出發，現在，她從客戶需求出發，談退休、談租稅、談傳承，化身客戶專屬的財務規劃師，永達讓她從過去追著客戶跑，變成現在客戶眼中的專業人士，被客戶追著跑。

問她如何精進個人專業知能，成為客戶眼中的專業人士？陳曉虹直言，善用永達的內部資源，並且親自下市場驗證。除了參加公司內部舉辦的各類理財、稅務講座，她也堅持參加台中每週六舉辦的財經講座，藉此了解更多市場現況。這其中，最重要的是「下市場驗證」，「學習固然重要，但很多人學了很多東西，卻不會靈活運用，無法反應在績效上，建議大家

現任：永達保險經紀人業務籌備處經理

保險年資：23年

得獎紀錄：

2020年度業績大賽個人組第一名

2021年美國MDRT百萬圓桌COT會員

美國MDRT百萬圓桌終身會員（20屆）

IDA國際華人龍獎

中國之星CMF

座右銘：愈努力愈幸運

### Profile

要下市場去驗證，透過在市場上遭遇的種種問題，磨練自身的技能。舉例來說，當我們學到一樣新的東西，並且分享給客戶之後，客戶可能會回拋給你其他難題，讓你必須回頭蒐集更多資訊，這樣一來一往的激盪，造就了知識的堆疊與個人能力的沉澱。」

## 專注細節 提供全面性理財規劃

身為業務高手，常有人詢問她行銷祕訣，陳曉虹不藏私地表示，一直以來，她都期許自己能成為每一個家庭「專屬」的財務規劃師，將自己定位在一般理事或其他財務專家的價值之上，負責客戶整體財務的統合工作，所以，面對工作，她一絲不苟，全面性地為客戶思考到現在與未來的所有情況，例如：客戶的心態、資金需求面、後續的效益：等等，這樣的堅持與細心，增加了規劃前準備工作的難度，必須清楚了解客戶所有的資金流程，才能制定最全面性的財務規劃。

「跟你做事情，就是非常的安心又放心！」或許是因為陳曉虹做任何事情都是盡心盡力，習慣多想一步、多做一步，非常注重細節，總是能妥貼地完成客戶的交付，甚至超越客戶的

需求，因此常常聽見這樣的回饋。每當聽見客戶的言語肯定，就讓她非常感動，覺得自己的「細心」有被看見，促使她更加專注於細節，務求盡善盡美地完成客戶的託付。

## 改變 找出自己的動力加速器

組織發展是行銷高手陳曉虹多年來不間斷的功課，面對客戶的信任與託付，為了讓服務能夠永續傳承，加上永達組織可以世襲的優勢，這幾年，她努力嘗試增員培訓，前年五月更前進對岸，專心發展組織，藉由環境的變化，激勵自己改變與精進。她坦言：

「我們常常告訴別人要改變，但改變真的很難，吳文永董事長總是不厭煩地叮嚀我要有耐心，行銷是賺快錢、組織是賺大錢。對我來說，發展組織的優勢在於，當我不運轉的時候，客

戶服務還是能夠持續延伸，組織也能夠有收益自動滾進來。」

「做，就對了！」很多人需要別人的激勵，才能有動力前進，但那些激勵的語言不一定能觸動自己，陳曉虹直言：「不如找到自己工作的動力，只有專屬於自己的動力加速器，才能真正發揮驅動力，讓自己勇於改變！」

人生中低潮在所難免，不論是自身或外在環境施加的難題，就像新冠疫情的挑戰，陳曉虹勉勵：「失敗的人才會找藉口，身處保險業，挑戰無所不在，不要把困難當藉口，淡然面對挫折與低潮，什麼狀態下要有什麼因應措施，想方設法突破困境，努力向前進，成功一定指日可待。」

