

TALK版

做大 做強 做精

黃文貴創造從單利到複利的價值

對黃文貴而言，保險事業是展現熱情與使命感的人生舞台。堅持對客戶、對事業夥伴好的事，透過自身實踐，服務價值已內化為她工作與生活的一部分。

文／羅怡如 攝影／余秀萍



挾著初生之犢不畏虎的衝勁，進入傳統保險公司，黃文貴從陌生拜訪起步，在兩個月內成交一二五件儲蓄險，完成MDRT的榮耀，當時保險界獲得MDRT寥寥可數，這樣的佳績更讓她傲視群倫。後來，因為客戶的一句話

「單一保險公司的商品不符合需求，妳應該到保經公司看看」，興起了她到保險經紀人公司一探究竟。

拜訪永達那天，恰巧遇上晨會對練時刻，當時接待她的洪秀珍業務副總對她說：「在永達每四位業務就有一位MDRT」，向來相信數據的她在心裡分析，能夠獲得MDRT就是客戶願意買單成交，商品必定符合需求，而且永達

以退休規劃為主，正好符合市場趨勢。就這樣，她立即決定轉換跑道，無縫接軌，提供量身訂製的保險商品，符合客戶資產、稅務規劃的需求。

專業真心分享

保險是高度重視服務的行業，黃文貴表示，滿足客戶的需求，來自對客戶的診斷，將客戶保單資料彙整清楚，一方面避免客戶買到重複的保險或不適宜的商品，更重要的是協助客戶檢視保單是否具有累積財富及資產保全的功能。對她來說，「服務」是致勝的軟實力，堅持「只要是對客戶好的事就要去做」，就能取得客戶最大的信任。

黃文貴的客戶群中不乏高端客戶、企業主，問她服務客戶的撇步，她表示，這些客戶身旁不缺理專、業務員，除了專業之外，要有誠信、誠懇的態度，「心

美術系出身的永達保經業務協理黃文貴，雖然有著藝術家的浪漫情懷，然而理性的她深知，財力絕對可以成就才華。當時，封閉在自我設計工作領域的她決定轉業，找一個與人接觸的行業，於是，需與人密切接觸的保險業雀屏中選。

人生就是一場幸運的巧遇

意」很重要，發自於內心的真誠，客戶一定能感受到。她以身作則：「父親在世時很喜歡種菜，每逢採收她就會贈送客戶，分送時也會與客戶分享她與父親相處的點滴，這樣的『分享』正是保險最想傳遞的精神，做好退休規劃的父親，透過保險照顧好自己，就是給家人最好的禮物，也讓幸福延續，客戶因此更能感受保險的好。」

從單利(數)變複利(數)

「不同的信念，決定不同的命運；不同的環境，成就不同的未來！」這是黃文貴業務協理始終堅持的信念，也是她求才的關鍵。「人才永遠是企業發展的核心，對保險業而言更是如此。從事保險業一定要有使命感，同時樂於分享，投入公益活動，發揮保險價值。」對於有心從事保險業的人，她做了如此詮釋。

問起她帶領組織成功的心法與技法為何？她表示，帶領組織的撇步，不外乎成就每一個人，協助他們凝聚組織、聚焦目標，行銷方面，透過實際演練幫助他們提供客戶從單利到複利的保險保障商品；組織方面，藉由平台資源創造從單數變複數的增員效益。

經營保險事業，黃文貴感謝體系所有

的業務夥伴的相挺，更感謝保險路上一路支持的吳文永董事長、陳慶鴻總經理、洪秀珍業務副總、陳小瑩業務處經理、施秀倩業務籌備處經理、王昭收業務籌備處經理、陳有賓及葉曉如業務區經理，這些貴人總是適時出現給予她鼓勵與激勵，讓她一步一步一腳印堅定向前行。

創造更高價值

「想要賺錢先要值錢，

讓比你有人脈的人，把錢給你；（經營客戶）

讓比你有人脈的人，把人脈給你；（轉介紹）

讓比你更有智慧的人，把點子給你；（善用平台）

讓比你更有能力的人，把命給你。（發展組織）

晉升對黃文貴來說是動詞而不是名詞，是保險事業另一階段的起步，不論對於支持肯定她的客戶、與她一路打拚前進的夥伴，她都心懷感激及感動，感謝大夥兒對她的包容。展望未來，她設定更大的目標——晉升業務副總，運用公司平台優勢，以服務代替管理，落實二二六一的管理財與二四三輔導財，協助夥伴晉升保險企業家。

黃文貴 profile

現任：永達保經業務協理

保險年資：22年

得獎紀錄：4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：學最好的別人

做最好的自己

不要把自己搞丟了

