

演而優則導

呂美穎 挑戰自己 翻轉未來

從一個人人交相稱讚的助理、祕書，到達成十屆ZOWE終身會員，呂美穎透過保險翻轉人生、翻轉階級，未來更期待帶領更多夥伴一起翻轉未來！文／洪詩茵 攝影／何佳華

沒 有家世背景、沒有人脈，永達保險經紀人呂美穎業務籌備處理，因為一場講座，啟發她醜小鴨變天鵝的天真夢想，一頭栽進保險的世界；又因為一場新人班，認定一張保單一世情的價值，以保險為終身志業。

一張保單一世情

「我始終相信，當一個人失去謀生能力時，依然可以腳步輕快，悠遊自在，獨立快樂的生活著，這就是保險規劃最偉大的意義！」憑藉著滿腔熱情與企圖心，即便親友人脈已被同在保險業的哥哥、姊姊囊括，呂美穎還是走出一條自己的路，以陌生開發為起點，謹記主管的叮嚀，「被陌生人拒絕，沮喪一分鐘就足夠，轉頭尋找下一個！」堅守大數法則，當數量提升，技術自然提升。

從傳統保險公司轉入永達，感謝主管貞誠業務協理及張文瀚業務籌備協理，

也因素英業務副總的一席話激勵：「沒有未來，何不重來？」呂美穎坦言，也曾掙扎，要放棄彩帶與掌聲，自己是最難過的那一關，但從客戶的認同看到了藍天，看到了一個保險兩個世界，保險的價值不僅僅在保障，也可以做到退休與傳承，資產保全，協助客戶守富及傳富。

保險豐富人生價值

呂美穎表示，她的保險生涯分為兩個階段，第一個階段，幫客戶分散人生與家庭風險，提供客戶安心的保障，她常告訴客戶，人生的第一張保單就是保障；第二個階段，具有保證的退休規劃與財富傳承，讓客戶擁有創富、守富、分富、傳富、永富的「五富人生」。

「保險豐富我的一生，永達讓我五子登科！」呂美穎分享，她將保險和生活結合，看遍人生百態，高志斌教授說：

「個性不等於角色，重要的是如何扮演好每個角色。」在保險工作上，她做好業務員的工作；在家庭裡，她扮演好媽媽、好太太、好媳婦、好女兒的角色；在團隊中，她做好管理者與領導者的角色。這些都不是天生，而是後天去學習每個角色應該具備的質量與責任。

對呂美穎來說，保險是一種使命，它讓生命更有價值，「很多人不知道保險可以將個人財富與企業經營的風險隔離。面對客戶的疑惑，就需要有耐心又專業地引導說明，將我的專業傳遞並協助他們做好財富管理與傳承。」

厚實基礎 經驗淬鍊專業

「真心分享就是好文章，魔鬼藏在細節中。」一個會面多次、接受度很高的客戶，可能一個閃爍的眼神、一句模糊的回答，就會從友善變拒絕；而一個態度不友善的客戶，也有可能突然就成交

了！呂美穎強調：「不要為客戶預設立場，找出真正需求點，要更堅持、更有耐力，才能在客戶身上看到自己的價值！」

行銷是有流程的，相同的流程，面對不同的客戶，就會應合出不同的火花，經驗值愈來愈豐厚，慢慢淬鍊出獨屬於自己的一片天。她說：「行銷的開始是接觸，接觸之後，先建立與客戶之間的普通問題與個別問題，透過大眾普遍的擔憂點切入，接著透過一次次拜訪與市場經驗結合，依據客戶需求擬訂個別問題，再用理性與感性來建議客戶。行銷最好的訓練就是下市場，客戶就是最好的老師，藉由市場經驗的積累，厚植己身實力。」

擁抱危機 預見未來

成長需要淬鍊，二〇一七年呂美穎面臨保險生涯最大的挑戰，那時，貞

菽業務協理及文瀚業務籌備協理都西進大陸發展，將單位管理的重任交付給她，她必須成為讓夥伴倚靠的肩膀。

「感謝媽媽！把我生得這麼有毅力、堅強、又勇敢！」美穎感性述說。

天性熱情、喜歡正面思考，加上來自農村中的大家庭，家中兄弟姊妹眾多，呂美穎將經營大家庭的概念融入團隊的管理，像個媽媽一樣給予夥伴支持、鼓勵及包容。從基礎努力至今，因為身經百戰，累積厚實的基礎實力，也因此能夠比他人跳得更高，更懂得夥伴的思維及需要，對於人性的衝突具備解決的智慧，懂得如何凝聚團隊的能力，強化號召力、煽動力與凝聚力。

每個人都會遇見危機與失敗，成功人士與一般人不同的是，願意去擁抱危機與失敗，淡定的面對問題、解決問題。「感謝夥伴們與我一起面對、

討論、解決，感謝體系功能小組、英立處、文瀚處所有夥伴的相挺，分工合作，讓我能夠完成階段性任務及十屆MDRT終身會員。」

「演而優則導，每一個人都要預見未來，才能看得更深、更遠！」她自我勉勵也與大家共勉之！



呂美穎 Profile

現任：永達保險經紀人業務籌備處經理
保險年資：24年

得獎紀錄：

- 2007 ~ 2010、2013、2015 ~ 2018、2020年
美國 MDRT 百萬圓桌會員
- 10屆 MDRT 終身會員
- 2016 ~ 2018、2020年
中國之星 CMF 業務員組銀星獎
- 2007 ~ 2010、2013、2015年
國際龍獎 IDA 業務員組銅龍獎

座右銘：

手把秧苗插滿田，低頭看見水中天，
六根清淨皆為空，退後原來是向前。

