

專業背景 服務用心

# 湯瑞霞挑戰自己 期許打造熟齡團隊

花甲之年的湯瑞霞，悠遊保險路十二年，憑藉專業的會計背景，完成十屆MORF終身會員之餘，未來更期許增員熟齡菁英，為熟齡族群開創人生新價值，建構與眾不同的黃金團隊。文／洪詩茵 攝影／何佳華

**有**幸在花甲之年獲得MORF終身會員的肯定，永達保險經紀人業務儲備處經理湯瑞霞，感謝公司營造優良的工作環境，提供培育MORF的平台，成就了如今的她。她分享：「成功需要一顆想要的心，以及一顆勇於挑戰的心，只要想做一定會去做！」

## 會計背景 穩健保險路

與友人合夥創辦聯合會計師事務所及企管顧問公司的湯瑞霞，從未想過自己會接觸保險業，在事務所成立約二十三個年頭的時候，因為客戶西進大陸的效應，瞬間客戶家數驟減一半，「當時擔心客戶流失太多，事務所又有許多位員工等著發薪水，於是開始思考什麼工作可以搭配會計專業，同時又可以增加收入來源。」

或許是湯瑞霞與保險的機緣到了，在她評估投入保險業的可行性時，正好遇

到二〇〇六年最低稅負制，客戶普遍有稅務的問題，而保險正好是最符合這個需求的規劃工具。湯瑞霞在二〇〇七年十二月加入永達，她表示：「當時一位會計師好友正好在永達講課，邀請我參加永達的財經講座，講師從退休、稅務議題切入，談保險在其中扮演的關鍵角色，因為認同永達的市場理念，加上又可接軌事務所客戶的需求，當下就決定加入永達的行列。」

會計師事務所及企管顧問公司的背景，讓湯瑞霞在人脈上較其他保險白紙佔優勢，其他人必須透過陌開及緣故開發人脈，而她擁有會計師事務所的基本客戶盤，只要夠專業、夠努力、跟著公司的指標走，就可以穩健行走保險路。

## 推己及人 建立客戶共鳴

湯瑞霞早年即接觸保險，二十多年前，她的一位堂嫂在壽險公司服務，鼓

勵她規劃年繳五十萬元、二十年期的增額終身壽險，一九九五年規劃，二〇一四年開始可每年領七十萬元，享有終身保障。「說實在話，當時我只將這張保單當作人情保單，沒想到後來因為投資失利、經濟出了狀況，就是這張保單解決我的燃眉之急，也進一步改變了我對保險的認知，除了保障之外，保險還可以成為財務風險的防護罩。」推己及人，透過自己的親身經歷，協助客戶規避人生風險，更容易贏得客戶的信任。

她直言，台灣與日本類似，高齡少子化，企業主一生打拼，也頂多做到七十歲，還要視身體狀況是否許可，況且企業主難免應酬多，身體疏於保養容易出狀況，從這個角度切入，很容易獲得企業主共鳴，再說企二代不一定會接手家中事業，但財富還是需要傳承，經由她的解析說明，獲得大部分客戶的認同，也樂於接受規劃，為自己多留一層保

障，照顧子女，也兼顧傳承。

### 誠懇用心 服務有口皆碑

湯瑞霞在服務上的用心及誠懇，在客戶間有口皆碑，不時提供財經資訊，並邀請客戶參加相關講座，對她來說，一張保單的簽訂，最重要的是售後服務，以及與客戶間的良好互動。

雖然湯瑞霞過往的服務理念與永達相同，但永達更具備優良的訓練平台，將客戶一生與財務相關的需求規劃得非常周全，讓她能更有系統化、有方向且精準地達到客戶的需求，讓客戶沒有後顧之憂。

### 起點二〇二〇 開創輝煌暮年

在永達服務十三年，湯瑞霞坦言，前十年她從未思考過增員及發展組織事宜，只專注在個人行銷，全力協助

客戶的退休及資產保全規劃。但是隨著時間推移，保險業務愈做愈純熟，她開始思考，「如果能夠分享自己這十三年所學，帶領更多志氣相投的人一起成功，不是更棒嗎？」最後終於悟出，一人走比較快、團隊走比較遠的道理。

挾著十三年保險業的經歷，湯瑞霞從不認為自己已邁向工作的暮年，尤其在完成十屆MDRT終身會員之後，她反而以此為保險事業的起點，期許尋找更多與她相同的熟齡夥伴，藉由公司的平台，培育更多保險菁英，傳授自己這些年來的領悟與成長，她說：「我的能力有限，複製下一個成功的我，也是對客戶的負責，不用擔心客戶沒人服務。」

成就二〇二〇、起點二〇二〇，受到電影《高齡實習生》的啟發，花甲

之年的湯瑞霞，想以保險為本，為更多熟齡族群創造老後人生的價值，擷取熟齡人士人生經驗豐富、韌性強、成熟、更懂得如何與人相處的優勢，打造黃金團隊，為夥伴們開創輝煌的暮年時代。

「高年級實習生我來囉 GO GO GO! GO! GO!」



### 湯瑞霞 Profile

現任：永達保險經紀人業務儲備處經理  
保險年資：13年

#### 得獎紀錄：

2007 ~ 2013、2017、2019、2020年  
美國 MDRT 百萬圓桌會員  
10屆 MDRT 終身會員  
2017、2019 ~ 2020年  
中國之星 CMF 業務員組銀星獎

2007 ~ 2013年國際龍獎 IDA 業務員組銅龍獎

#### 座右銘：

確定目標，堅定不移；  
專業付出，所向無敵。

