

堅持專業 創造價值

張家榕 顧問式行銷 建立獨特地位

「靜水深流的保險事業絕不是隨性而至的感性互動」，張家榕以服務客戶、保障客戶資產安全為工作指標，藉由值得信賴與專業超群的本事，贏得客戶的託付。文／洪詩茵 攝影／何佳華

從一個保險白紙，在永達一步一腳印，達成十屆MCOA終身會員，

永達保險經紀人張家榕業務儲備處經理，感謝生命中教導她的貴人，感謝事業上成就她的客戶，更感謝精神上支持她的家人。

善用專長 創造個人價值

一場理財講座，決定了張家榕在永達的保險生涯，因為認同退休市場的定位，深覺可以長久經營，毅然轉型。

張家榕表示，她本身畢業於企管科系，因此在投入保險業之前，曾於電腦公司及機械進口貿易公司負責業務聯繫工作，從祕書到管理部經理十多年的資歷，主要負責與國外廠商聯繫、協助擬定行銷企劃、及產品發表會，並且製作文書報告向老闆匯報，培養了一手製作文書報告及簡報的優秀功底，非常擅長整理重點，對於什麼樣的資料較能贏得

老闆認同，非常駕輕就熟，轉入保險業，正好將這項專長運用在財經簡報及保險計劃書的製作上，從專案的角度做保險銷售，鎖定顧問式行銷的路線。

换位思考 顧問式行銷

十六年保險路，張家榕感謝家人支持，在她初入保險業時，用保單相挺。她表示，大學畢業就自己規劃醫療險及儲蓄險，將保險當成存錢，從沒想到可以透過保險的機制做到有條理的退休準備，這樣的規劃方式非常符合需求，也是未來的趨勢。由於自己認同，更容易說服別人，從家人到朋友，因為奠基在信任的基礎上，再藉由親友轉介紹，客戶源源不絕。

張家榕將每一位客戶都當成獨立的專案，依據客戶類型、收入及需求，做不同的定位，提供不同類型的觀念與專業資訊，再透過顧問式行銷，為客戶量身

訂做最適合他們個別情況及需求的規劃。她說：「我希望傳遞給客戶正確的理財觀念，保險不能想買就隨便買，必須有策略、有計劃的選擇商品，趁有能力的時候慢慢累積一桶退休金，存一筆可傳承的財富，才能為自己贏得有尊嚴、有品質的退休生活。」

面對客戶，要懂得换位思考、將心比心。張家榕直言：「我的父親是企業主，從小就常看父親與其他企業主的互動，大學畢業後，父親分別給我們小孩一人一筆資金，讓我們自己去做投資，所以我能理解喜歡玩股票人的想法，不可能完全改變停止投資，但可以從資產保全的概念去向客戶解說，讓他願意改變自己的投資配置，先求安全再去冒險，以同理心去跟客戶溝通。」

堅定認真 強化個人優勢

永達非常重視教育養成，透過各種專

業課程，深化業務代表在退休、資產、稅務等方面的專業能力，讓業代在客戶面前可以侃侃而談不一樣的財經趨勢及社會現況，賦予業代獨特的定位與價值。

許多人總問她如何達成十屆MDRT？張家榕認為，「首先，選擇比努力更重要，要選擇對的平台；第二，堅持做對的事，還要把事做對，認真地做好自己份內的事。認定保險可以永續經營，認定自己的方向是對的，認定這就是自己想要的！當你不想有的時候，就不會有動力，當你認定這是你想要的工作，又可以有優質的生活品質，就會想認真堅持地做下去。」

除了公司賦予的優勢，張家榕更用心強化個人價值，七年多前，參與團隊的財經小組，除了負責安排每天早會的即時財經，並且依據不同主題做統整，每月提供單一主題的財訊刊物，

方便團隊成員運用，也能提供給客戶最新資訊。從第一期財訊至今，張家榕始終堅守財經小組的崗位，現在更擔任財經小組組長，她表示：「只要擔任財經小組組長，再配合財經資訊的提供，面對客戶，你的深度與廣度就會不同，建立在客戶心中的專業地位，並吸引客戶的主動詢問。」

傳承所學 追求團隊願景

完成MDRT終身會員之後，張家榕賦予自己全新的挑戰與目標，「只有自己好沒用，帶進來的人也要一起好，才能把愛與善傳承下去。我希望能傳承所學，找更多志同道合、有企圖心及想去大陸發展的人，一同打拼！讓更多人知道，只要按部就班，跟著公司及團隊的腳步走，你也可以跟我一樣財富自由！」

從個人行銷到組織經營，張家榕表

示，「如果你自己認真，夥伴就會當真！雖然我已經工作多年，但是該堅持的我依然會堅持做到！『每會必到、每到必會，沒有慧根、也要會跟』這就是我多年如一的信念。」
「一個人走得比較快，二個人走得比較遠，團隊一起走會更快、更遠！相信我行，我必能行！」



張家榕 Profile

現任：永達保險經紀人業務儲備處經理
保險年資：16年

得獎紀錄：

2006、2008、2010、2013 ~ 2017、2019 ~ 2020年美國 MDRT 百萬圓桌會員
10屆 MDRT 終身會員

2019 ~ 2020年

中國之星 CMF 業務員組銀星獎

2006、2008、2010、2013 ~ 2016年

國際龍獎 IDA 業務員組銅龍獎

座右銘：

高調做事，低調做人！

