

傻勁衝勁堅持認真

樓穎華 地毯式陌生拜訪 從服務看見價值

憑藉著一股傻勁與衝勁，樓穎華堅持學習、不畏改變，凡事以客戶需求為本，藉由專業的同理心取得客戶的信任。

文／洪詩茵 攝影／余秀萍



標明確、保持良好的工作習慣、學習態度、認真堅持，三十八年

始終如一的工作態度，客戶的信任與肯定是永達保險經紀人儲備業務儲備處經理樓穎華一路走來最大動力，今年她在永達贏得十屆MORT終身會員榮耀。

挑戰自我 傻勁走出人脈

從覺得保險業不適合自己個性，到邁向壽險生涯第三十八年，樓穎華的經歷告訴我們不要畫地自限，每個人的可能都是由自己創造的。大學畢業那年意外到保險公司面試，雖然性向測驗及面談都通過，樓穎華卻認為自己「不適合保險業，當時的主管對她說：「未來你還是會碰到保險業徵才，與其帶著未知一再拒絕，不如先咬一口保險這顆蘋果是酸是甜，給自己半年時間試試看。」

頂著父親的不諒解，樓穎華決定給自已、也給保險一個機會。而一個初入社

會的保險新鮮人，不能運用父親及親友的人脈，只能從陌開市場出發，樓穎華非常感謝當時的主管，他告訴樓穎華：「我是教你釣魚，不會運用你的人脈。」

「我的人脈是走出來的！」就像《忠孝東路走九遍》這首歌，樓穎華將忠孝東路四段大樓的公司全都拜訪遍了，秉持大數法則，一間間敲門、一個個拜訪，真的非常辛苦，當時做陌開的保險業務並不多，多數大老闆對女生也比較寬容，一位老闆就坦白說：「我不會買，但我可以介紹一位朋友給你！」

抱著姑且試試的心態，樓穎華打電話給這位老闆的友人，也手寫一份建議書給他，但之後就一直聯絡不上，憑藉新人的那份傻勁與執著，客戶不拒絕就當作有機會，樓穎華幾乎天天打電話給客戶的祕書，有一天祕書終於將電話轉給客戶，因為看到她的認真，客戶決定給予支持，非常阿莎力地買了保險。這次

的經驗，讓樓穎華開始覺得，保險行銷好像沒那麼難。

從自責看見保險價值

每當遇到挫折、想放棄的時候，總會有客戶貴人出現，讓樓穎華有勇氣堅持至今，而她也從一次次的服務中看見保險的意義與價值。

曾經，一位陌生開發的建築師客戶，年輕時跟樓穎華購買保單，當時受益人寫的是他媽媽及弟弟，客戶後來結婚生子，樓穎華建議他更改受益人，客戶因為工作忙碌，加上客戶太太告知會請壽險業服務的朋友處理，樓穎華就沒有持續追蹤，但沒想到有一天，客戶太太忽然打電話給她，告訴她客戶因意外過世的保險，她才知道客戶太太沒有跟朋友買保單，同時客戶的保單也沒有做受益人變更。在參加客戶告別式的時候，樓

穎華一再自責沒有追蹤客戶變更受益人，但也更認同保險這份工作的價值，要求自己隨時關注客戶的狀況，適時調整保單，不要為客戶預設立場，堅持追蹤進度。

同理行銷學習造就專業

秉持「同理心」做保險，保險商品種類繁多，行銷之前，樓穎華會先問自己「我會不會買？」堅持只推薦她認可的保險商品。熱愛學習的她，在加入永達之前，是原服務單位中最愛學習的人，總會自費去上一些課程，更因此而接觸退休傳承這一塊市場，開始轉做一些退休規劃。後來接觸永達保經，深深覺得這才是她認可的市場，毅然放棄每年近三百萬的續佣，她直言：「決定來永達，我沒想過續佣的問題，只看重公司所擁有資源平台這一塊及前瞻經營的走向，這才是一家公司的價值所在。」

「永達提供財富管理及退休理財相關的多元訓練平台與課程，讓我持續充實更專業的知識、法令與能力！」樓穎華表示，過去想要精進，她必須自己到外面尋找課程，來到永達，精進是公司賦予業代的根本，無需自己費心，公司即安排妥當，讓她能為更多客戶提供專業服務，這也是她繼續在保險業服務的動力來源。

全力增員 一起打拚未來

樓穎華原對於組織增員沒有太多想法，加入永達後才清楚看見，有人專注個人行銷，有人則專注組織經營，但經過時間的推演，成就與收入卻大不相同，讓過去以隨緣增員的樓穎華，興起全力增員的轉念。「過去的我常因擔心爭取來的人才來到永達賺不到錢，而不夠積極。其實，永達擁有優質的訓練平台，而且市場定位明確，只要配合公司的目標，明確自己的目

標，新夥伴進來，只要好好運用公司資源，自然有公司平台帶動。」

達成連續十屆MDRT終身會員，樓穎華依然抱持積極心態，仍將以MDRT為每年的基本目標，並且全力發展組織，期望能夠找到對自己未來負責、積極進取的夥伴一起打拚！



樓穎華 Profile

現任：永達保險經紀人業務儲備處經理
保險年資：38年

得獎紀錄：

- 2011 ~ 2020 年美國 MDRT 百萬圓桌會員
- 10 屆 MDRT 終身會員
- 2016 ~ 2020 年
- 中國之星 CMF 業務員組銀星獎
- 2011 ~ 2015 年
- 國際龍獎 IDA 業務員組銅龍獎

座右銘：

以專業及同理心取得客戶的信任。

