

將心比心 站在客戶立場

江奕嫻 隨緣結緣 真心贏得客戶信任

客戶的信任、家人的支持是江奕嫻行走保險路的後盾，她從自己的角度出發，用自己的故事與客戶結緣，將行銷化於無形，許願成為客戶一輩子的保險朋友。文／洪詩茵 攝影／何佳華

造 型設計、精品服飾、心理諮商、保險業……等工作經歷，永遠保

險經紀人業務區經理江奕嫻打破職業的跨度，憑著滿腔照顧家人的心念，選擇讓自己最自在的行銷方式一直走到今天，從勉強自己到以保險為終身志業，她用十屆MOTY終身會員證明了，只要願意，每個人都可以在保險業找到人生價值。

為家人 一腳踏進保險業

江奕嫻熱愛造型設計，高中畢業就到日本念造型設計課程，畢業後曾回台一年做造型設計，後又回到日本經營服飾精品，整整十年時間，江奕嫻一直做著自己喜愛的工作，直到日本環境變差，才放棄事業到紐約照顧小孩。但因無法忍受長時間閒賦在家，一年後，也就是一九九六年，她就回到台灣投入職場，因對中國易經略有涉略，江奕嫻開始以

此為本做起心理諮商的工作，聽人抒發對生活、對人生的徬徨、抱怨，為人排解心理難題。

但人生考驗來臨的時候，誰都無法抵抗，江奕嫻的大姊、哥哥皆罹患癌症，她想資助、照顧娘家人，於是只能反求諸己，在那一刻，「我就是單純想賺錢照顧娘家人，但做生意需要本錢，當時我在一本雜誌上看到有一對保險夫妻年收入高達千萬，當時就想那就做保險吧！保險不僅年收入無上限，工作時間又自由，能夠同時照顧小孩。而且保險的工作內容與心理諮商類似，同樣是要與他人聊天，我覺得我應該可以，就這樣一腳踏入保險業。」

隨緣開發 保險生活化

那個年代，多數人對保險業務觀感不佳，就連哥哥也直言，讓她不能碰他的人脈，於是她只能從陌生市場做起，

街訪、陌開、陌OS，江奕嫻都曾嘗試，但每當面對這種強迫的情境，除非有人強迫推她出去，她總是沒辦法跨出那一步，但有趣的是，每當江奕嫻被逼開口與陌生人交談，都會有成交案例，證明她其實是擅長與人交談的，而這份專長源自於她過往的心理諮商工作，讓她總能輕易洞悉對方心理，透過聊天卸下他人心防。慢慢地，江奕嫻開發出一套獨屬於自己的隨緣陌開方式，舉例來說，與朋友相約見面，對於朋友帶來的陌生人，她就能夠很自然地遞出名片、很自然地交談，「對我來說，沒有目的性的認識，我才能自然地與對方交流對談！」

保險生活化，江奕嫻喜歡將保險之於每個人一生的價值，透過自己及家人的經驗做分享，她提到：「我的父母是標準的月光族，我能理解三明治族要孝養父母、要養育小孩、又要儲蓄的難處。



所以剛接觸永達，我非常驚訝竟然有這麼好的保險商品，只要規劃增額終身壽險且持續繳交保費，就能照顧自己的老後生活。所以一進入永達，我就為自己做好退休規劃。我總對孩子說，我給你們最好的禮物，就是我自己經做好自己的退休規劃，未來不會成為你們的負擔。」因為將心比心、因為從自己的故事出發，將複雜的保險規劃用很生活化的故事做說明，江奕嫻的述說總能輕易打動人心。

服務用心 以關心代替行銷

從傳統壽險公司轉入永達保經，全因一場機緣，江奕嫻坦言，她在傳統保險公司服務時，曾與一位客戶談好規劃某個保險商品，雙方都已談妥，但公司卻拒絕承保，基於對客戶負責的態度，江奕嫻沒有知會客戶被拒保一事，並向當時服務於永達保經的先

生求助，最後為客戶規劃一款類似的保險商品，那時的她才意識到，對客戶來說，品牌多大不重要，願意承保與理賠才是最重要的。

「只有我自己想買的保單，我才會推薦給客戶。」江奕嫻將客戶當朋友，以關心取代行銷，因應不同類型的客戶需求提供服務，時時站在客戶立場换位思考。尤其保險權益相關事宜，江奕嫻更是堅持做到精準到位，曾經為了親手將保單送交給飛到韓國的客戶，並且說明保單條款內容，揪全家一同到韓國出遊。對於客戶負責的她說：「我給客戶最好的禮物就是精進自己的專業，協助客戶解決問題；並且持續在保險業這行服務，讓客戶找得到人，不會淪為保單孤兒。」

從二〇〇三年轉型到永達保經，江奕嫻就為自己立下「MDRT 終身會員」的目標，歷經十六年時間的努力

終於完成。二〇一五年，她跟隨先生呂泰成業務區經理西進對岸，並於二〇一八年一月晉級永達理業務部經理，未來，她將持續協助先生，將重心放在組織發展，輔導並帶領夥伴，協助有心發展保險事業的夥伴成為保險企業家，大家一起成功！



江奕嫻 Profile

現任：永達保險經紀人業務區經理
保險年資：20 年

得獎紀錄：

- 2004 ~ 2008、2012 ~ 2013、2018 ~ 2020 年
美國 MDRT 百萬圓桌會員
10 屆 MDRT 終身會員
- 2018 ~ 2020 年中國之星 CMF 業務員組銀星獎
- 2004 ~ 2008、2012 ~ 2013 年
國際龍獎 IDA 業務員組銅龍獎

座右銘：

勇敢追逐夢想！保持熱忱+用「心」，
堅持完成所設定之目標！