

關心 用心 耐心 貼心 感心

索娜 感恩所有 永續提供五心級服務

從保險白紙到 10 屆 MDRT 終身會員，索娜以好媳婦、好太太、好媽媽的身分，「共情」客戶處境與需求，將客戶當朋友、姊妹、家人，透過保險規劃協助客戶擁有優質的退休生活。

文／洪詩茵 攝影／何佳華



「流淚撒種的必歡呼收割」是永達保險經紀人業務儲備協理索娜常掛在嘴上的一句話，從一張保險白紙，跟著客戶一起慢慢成長，每一份保單都是以愛為出發點，都是一份責任的開始，她說：「感謝公司平台對我的培訓，感謝主管對我的教導，感謝支持我的家人，更加感謝信任、支持我的客戶，未來將繼續提供客戶『關心、用心、耐心、貼心、感心』的五心級服務，讓客戶對我的服務揪甘心！」

感恩惜福 將客戶當家人

從大陸嫁到台灣，成為台灣媳婦，沒有背景、沒有人脈、又非

在地人，卻在 10 年間寫下 10 屆 MDRT 終身會員的神話，個性陽光、正向的索娜表示：「我個性還蠻好強的，當時我告訴自己，人脈是我要先突破的一道關卡，所以我從生活中尋找機會，強迫自己開口，帶小孩上幼稚園就和幼稚園老師攀談、去看牙醫就試著接觸牙醫師、去理髮廳就和老闆聊天……。」因為談的是退休規劃，相信這是每個人都需要的規劃，讓她莫名萌生勇氣。

將幼稚園拜訪當職域開發，索娜固定在每週三拜訪小孩就讀的幼稚園，「共情，同理對方在人際關係上非常重要！體貼幼稚園員工照顧小孩工作辛苦，我偶爾會帶 10 杯

咖啡請所有人喝，有一天和班主任聊得開心，對方開口問我從事什麼工作，就這樣自然而然地開門，最後，幼稚園所有老師、煮飯阿姨、司機都成為我的客戶。我的第1屆 MDRT 就是這家幼稚園協助達成，第2屆 MDRT 是幼稚園緣故轉介紹協助達成，認定這是一輩子的緣分，直到現在，每週三我還是會固定拜訪這家幼稚園，園長甚至還認我當乾女兒，從客戶變家人，真的感恩也惜福！」

索娜進一步說明，她的客戶 99% 都是女性，因為抱持「共情」的心態，鎖定「大家都是好媳婦、好太太、好媽媽」的同溫層，比較容易引發共鳴，也因為懂得設身處地、换位思考，面對客戶，她總是多聽少說，回饋正向鼓勵的言語，帶給對方力量，最後客戶都變成她的好姊妹。

仰望高目標 年年 MDRT

第1年還不知道 MDRT 是什麼，索娜只是按部就班，藉由公司平台的訓練，在內學好專業、在外分享專業，就這樣拿下第1屆 MDRT，接下來她每年都會緊盯 MDRT 這個目標，制定自己的年度計畫表，名單、策略、進度，月目標、季目標、年目標，舉例來說，訂下「30 個陌生拜訪、10 個轉介紹、20 個退休單、10 個稅務單」的年度目標，當你為自己訂下高目標，確實依照進度表去執行，即便最後達成率只有 3 成，也足以完成 MDRT，靠著仰望高目標、照表操課，索娜在她保險生涯的第 10 年繳出 10 屆 MDRT 終身會員的亮眼成績。

「感恩！」索娜抱持感恩的心加入永達，也以感恩的心看待自己的成績，她說：「在永達的日子，非常順心、開心，因為過去都是使用簡體字，還記

得在永達的第一份文件，是夥伴協助自己看繁體字，我始終認為，『取之於平台、用之於平台』，理所當然要對平台付出，總是樂於分享過來人的經驗，也因此單位贏得『娜娜女神』的稱號。」

達成 10 屆 MDRT 終身會員的階段性目標之後，除了以下一個 10 年為念，期許自己邁向 20 屆 MDRT，也希望能夠複製自己的成功模式，作為其他組員參考學習的依歸，「我深知，最鍛鍊人性的是組織經營，這也是我當下仍有所欠缺之處，未來，當下定決心，必定全力以赴！」

保險事業，低潮在所難免，索娜感謝家人的支持與夥伴的鼓勵，尤其是信仰讓她學會將負面轉化為正面，以「生死之外都是小事」的心態安然面對。她以感恩的心許諾：「保險讓我收穫客戶、朋友、訂單，更看到協助他人安享未來的工作價值，未來我將更用心學習，服務、陪伴客戶一輩子！」

Life Member



MDRT®

索娜 Profile

現任：永達保險經紀人業務儲備協理

保險年資：10 年

得獎紀錄：

2022 美國 MDRT 百萬圓桌終身會員（10 屆）

中國之星 CMF 業務員組銀星獎

國際華人龍獎 IDA 個人組銅龍獎

座右銘：良言如同蜂房

使心覺甘甜 使骨得醫治