



專注 用心 堅持

林宛麗 攜手客戶朋友 邁向全人生活

視客戶如朋友的林宛麗，以「工作即生活，生活即工作」從事保險事業，將拜訪客戶當日常、將客戶提案當責任。達成MDRT終身會員後，她更賦予自己攜手客戶朋友邁向MDRT全人生活的精神。

文／洪詩茵 攝影／余秀萍

20年保險光陰，永達保險經紀人業務儲備協理林宛麗，從社會新鮮人到現在一直不斷前進，達成美國MDRT百萬圓桌終身會員，她感謝前公司的基礎養成，以及永達的平台培訓，更感謝客戶的信任、貴人的提攜與感恩家人的支持，未來將持續秉持「專注、用心、堅持」的信念，永保積極正面、充沛學習力、熱情行動力、待人真誠心，協助客戶達成人生的富足與充實。

不服輸 勤跑服務奠基

大學畢業就進入保險業的林宛麗，當時原本已考上研究所，暑假期間因不想閒著，跑去應徵保險公司的業務助理，在保險公司上課受訓不到一個月時間，因為認同保險的價值與意義，當即發覺自己想從

事保險業，就這樣投入保險工作。

林宛麗回憶：「一開始，前2、3個月還有底薪撐著，但之後就只有基本薪3000元。還記得那時的我，剛出社會，沒有資源、沒有人脈，對於所有業務都非常生澀，長達10個月時間業績掛蛋，只能靠基本薪3000元撐著，當時住家裡、吃家裡、以摩托車代步的我，隨遇而安的想，3000元足夠付油資了，不服輸的韌性讓我堅持了下來。」

在那段業績掛零的10個月裡，林宛麗勤做基本服務，拜訪接續保單，同時也做職域開發，以彌補她人脈不足的弱項，就這樣從陌生到熟悉，應對語言也漸有進步，然而結婚生子與父母漸老，自己的身份改變、思維改變，也開始學會换位思考，更能同理客戶需求，經由討論溝通與專業建議，獲得客戶認同及肯定。

用「平常心」經營保險事業

「轉型永達，在於滿足客戶另類需求。」在傳統保險公司服務 10 年之後，林宛麗深知唯有轉型到保險經紀才能符合客戶需求，隨著客戶經濟能力、資產部位的成長，其工具的需求點已與過往不同，單一公司因應不及客戶需求，保險經紀人可以提供客戶多元化的選擇，加上永達在退休與資產傳承規劃上的專業，讓她可以在平台的協助下提供客戶多元化的專業資訊。

加入永達至今 10 年，林宛麗以 10 屆 MDRT 的亮眼成績證明她的選擇，問她年年 MDRT 的訣竅？她卻表示：「就是以『平常心』面對，達成第 1 屆之後，自然而然就會連續達成。」殊不知在這樣的「平常心」之下，卻是日積月累的客戶信任，對她來說，拜訪客戶已是日常，就像是和朋友約會。「我一天可以很多訪，早上晨會結束，我就會去拜訪客戶，中午時間也會與客戶用餐交流，不論身在何處，只要客戶在附近，也會順路去見見朋友，即便只是簡短的幾分鐘都覺得溫暖。」

對林宛麗而言，拜訪客戶是件開心的事，因為視客戶如好友，客戶會和她聊小孩的教育、父母的擔心、長輩的傳承……諸如這類對生活、對未來的擔憂，而她也從客戶身上學到很多人生智慧，透過這樣的分享交流，她再透過建議的方式，推薦客戶以不費力的規劃解決未來的擔憂。

多問 多學 時刻精進自我

為了提供客戶專業服務，林宛麗會善用公司的平台優勢，定期進修、參加講座，同時還會邀請客

戶參加公司講座。除此之外，她也常常與夥伴交流分享，在她眼中，不論主管或夥伴，每個人都可以是她請益交流的對象，她喜歡聽夥伴談客戶的擔憂，更能體會如何協助自己的客戶，更常常和主管討論自己的案例，每當覺得規劃不夠盡善盡美，她就會廣求多方主管的意見，以求擬定對客戶最佳的規劃方案。對她而言，職階與年資都不是包袱，「學習」及「問」是她時刻精進自己的方式。

在退休傳承上，有許多投資理財工具可以配置、交互避險、相輔相成，林宛麗很感謝客戶朋友願意給她機會，透過保單讓資產配置更安心、放心。下一個階段，林宛麗給自己的功課，是將 MDRT 的全人精神分享給客戶，她說：「很多客戶忙事業、忙工作……，卻忘了如何取得生活與工作之間的平衡，我希望能與他們一同邁向生命的價值，共享人生的富足與充實。」

Life Member



MDRT®

林宛麗 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：

莫忘初衷 視如己親

換位思考 和氣寬仁