

## 專業 誠信 分享

# 張鈺歲 堅持做自己 優雅行走保險路

期許以優雅身段經營保險事業的張鈺歲，在客戶的信任與支持下，以10屆MDRT終身會員證明10年的保險路沒有白費，未來，她將一秉初衷，學習、精進、分享，協助更多客戶好友樂享未來！

文／洪詩茵 攝影／余秀萍

10年光陰、10屆MDRT，永達保險經紀人業務儲備處經理張鈺歲，以會計專業與保險事業對接，轉換學習的知識與經驗，憑著一顆真誠的心及專業的服務，協助客戶富足退休、富貴傳承。她表示：「這10年是我人生中很特別的一段時光，成長許多、學習許多，感謝一路走來～家人、朋友、客戶的支持與肯定，我將更加堅定地持續往前走。」

### 開放性接納專業知識

大學就讀會計科系的張鈺歲，畢業後也理所當然地進入家族經營

的會計事務所工作，由此來看，其職業生涯似乎已經定調，為何會生出保險這條職涯分枝呢？她笑著分享，當時有一位好友在永達服務，因為覺得她有需求，就跟她分享退休規劃與資產配置的觀念，她認真了解之後，發現非常適合部分客戶的需求，於是報名參加永達舉辦的財經課程，也領悟必須抱持開放性的態度，接納不同領域的專業知識，才能真正學到東西。

她進一步說明：「會計事務所的工作是處理客戶帳務及稅務上的種種事宜，不會連結到個人財務的層面，也無法提供解決問題的工具。



因為我的工作本身就與理財稅務相關，能與保險工作產生極好的對接與連結效應，也發現結合保險工作將能協助客戶解決一些個人的財務與稅務問題，於是決定加入永達，提供客戶更全面性的服務。」

## 做自己 優雅行銷的訣竅

談及經營保險事業的態度，張鈺崑不忘提及母親對她的提點，母親雖然尊重她的選擇，也認可學習的重要性，卻不希望她成為一般人既定印象中的保險業務員，這一點其實與她自己本身的價值觀不謀而合，她也不喜歡過往保險業務予人的那種無形壓力，期許藉由自身的專業價值，成為一個不給人壓力、「優雅」行銷的保險業務。

「分享」是張鈺崑貫徹「優雅」行銷哲學的訣竅，她也透露，其實她不太談自身的保險工作，但因為認可保險機制在退休及稅務規劃上的優勢，她會與客戶、朋友分享財稅知識及退休規劃的必要性，加上她自己本身也透過保險進行退休規劃與資產配置，更能發揮推己及人的影響力，就由日常交流中的觀念分享與引導，潛移默化中讓觀念內化，當他們有這方面的需求，自然而然就會向她尋求諮詢與協助，圓滿她維持優雅保險身段的期許。

## 客戶支持成就 10 屆榮耀

從第 1 屆 MDRT 到達成 10 屆終身會員，張鈺崑闡述箇中心境，當達成第 1 屆時，還不太相信自己，認為只是剛好客戶有需求，沒想到在客戶的持續加碼下，第 2 屆、第 3 屆…直到達成第 5 屆拿

到獎勵鑽石的那一刻，客戶的支持給了她訂定 10 屆目標的勇氣，「在為客戶規劃的初始，我都會提供他們一個終極目標，當然在實際執行上不可能一次到位，沒想到我的客戶都很相信我的專業規劃，每當經濟能力到位，就會自動加碼。」誠信是最大的無形資產，多年的分享與專業養成，建立起紮實的信任基礎，助力她完成 10 屆榮耀。

一路走來，張鈺崑感謝母親帶她進入稅務的領域，教導她「女人要經濟獨立自由」的思維，讓她不斷學習、精進；感謝先生總是當她的第一個聽眾，協助她向朋友開門分享；更感謝客戶的信任，持續加碼支持。在永達 10 年，已陸續聽到客戶對她說『還好有你的規劃』，這句話勝過一切，印證她一路走來的價值。✿

Life Member



MDRT®

### 張鈺崑 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：

以誠感人者 人亦誠而應