

## 眷村小孩的保險人生

# 鞏國祥 以傳承延續服務承諾

19年保險生涯，鞏國祥深知保險是人的事業，更是一份家庭責任的保障，為了讓這份承諾終身有效，他將以「傳承」延續服務，藉由團隊的力量永續他的服務承諾。

文／洪詩茵 攝影／余秀萍



**身**為眷村小孩的永達保險經紀人業務籌備副總鞏國祥，從小就看遍生老病死殘，年輕時即投保高額壽險，若發生不幸，可以用保額回報父母的養育之恩，也從軍人父親的終身俸，親身經歷源源不絕的資金對一個家庭的重要性。今年（2023）6月即將前往美國MDRT年會分享「保險核心價值」的他表示：「保險，是一份對彼此生命有意義的合約，能實現照顧家人的夢想、兌現承諾的計劃，期許自己莫忘初衷，培養更多的MDRT會員影響世界！」

### 改變人生的決定

從汽車維修到保險業務，因為想改變人生的企圖心，鞏國祥轉投業務工作，他也透露：「原本是想從事汽車銷售，沒想到前輩卻告訴他，

賣車不如銷售保險，因為保險可以累積人脈，而且可以跟人互動。」不過，當時他想加入的保險公司，竟訂下專科大學、30歲及有小孩的門檻，他一路半工半讀，畢業後因重義氣及正直的人格特質備受賞識，才得以破例錄取。

細數自己三段保險職涯，第一家保險公司，讓他學會以客戶需求為主，協助進行規劃；第二家保經公司，教會他軟性的行銷技巧，將保險融入生活；而永達保經則是讓他建立自己的專業與定位。

來到永達之後，在公司平台的薰陶下，懂得信念愈強，視野就愈高，鞏國祥透露：「我對客戶的需求非常敏銳，擅長將銷售轉成與客戶討論保險的重要性，無欲則剛用心協助客戶完成保險計劃，這就是我的成功方程式。」

現在的他，將這三段職涯所學融會貫通，結合需求分析、有溫度的行銷及專業定位，成為客戶眼中值得信賴的保險顧問，並時常推薦客戶。

## 發展組織延續服務

從第1屆到第12屆MDRT，從沒有中斷過的鞏國祥表示：「只要勇敢邁出那一步，沒有到不了的地方。一路上，感謝太太照顧四個孩子與媽媽和天上的父親，感謝一路提攜自己的主管，感謝生命中發生的一切人事物，只要哪一個環節不一樣，就不會有今天的他。」

做人要有中心思想，要有信念、信仰，才能堅定地、一往無前地向前邁進。鞏國祥分享：「常有人會問如何度過低潮？其實只要清楚認知『保險的本質，在於解決生老病死殘的問題』，就不會有這個疑問，生命影響生命，我從事這麼有意義的工作，只會熱愛工作中的一切發生，不會有所謂高低潮。」

從行銷到組織，鞏國祥將創造團隊的過程視為服務的延續與傳承，他說：「每一份保險合約都是長達數十年的承諾，但這份服務能否終身卻是問號？我們和客戶談計劃，就必須協助客戶的計劃能夠如期而至，傳承事業、業務、人脈及保險的信念，用團隊、系統讓我們的服務能夠延續，這是『承諾』，也是創造團隊最根本的核心價值。」

## 將管理融入生活

投入組織經營多年，鞏國祥喜歡當一個有溫度的主管，將管理融入生活，從生活中的觀察帶入管理模式，他分享：「管理就像陪伴小孩，要能發掘人格特質、耐心等待成長、深入溝通。業務夥伴起初大多沒有自信，其實人真正的對手是自己。我會從生活中找尋夥伴的成功經驗，先建立他的自信，讓夥伴相信自己，再帶入業務層面，例如：有一位夥

伴非常擅長搭帳棚，我就會稱讚他，然後鼓勵他將搭帳篷的經驗移植到業務工作上。協助夥伴建立中心思想，找到個人價值與信念，自然就會產生對生命的熱情，自信地面對工作與生活。」

他也進一步分享，除了人性化的層面，為了方便了解夥伴的行銷進度與問題，他會要求夥伴每次銷售都要做「銷售紀錄」，而且這份銷售紀錄是要提供給客戶的，這份紀錄不僅會讓客戶感受到業務的用心，同時也方便業務檢視自己的銷售流程，當客戶回頭詢問或者主管協助盤點的過程中也會有跡可尋。他更鼓勵夥伴在提出問題的時候，先想解決方案，培養解決問題的積極性，再與主管一同討論、分析，這樣才會有所成長與提升，而非養成一再依賴他人的習性。

就如同MDRT的精神「每個人都想要得到所以你必須先給予。」也如同月碧區塊文化的「以平台吸引人才，以人才服務平台。」全新的2023，鞏國祥給自己「傳承」的功課，期許培育更多MDRT終身會員與業務主管，達成國祥體系，攜手團隊夥伴邁向全人生活。 🌸



Life Member

MDRT®

**鞏國祥 Profile**

現任：永達保險經紀人業務籌備副總

保險年資：19年

得獎紀錄：

2023 美國 MDRT 百萬圓桌終身會員 (10 屆)

中國之星 CMF 主管組金星獎

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：成功就是將簡單的小事做好

★ MDRT 屆數係指永達保經  
累計 MDRT 次數