

一步一腳印

劉秋英 加倍努力 專業獲認可

從服飾店老闆到保險業務菁英，劉秋英以實在的服務贏得客戶信任，感恩永達平台與貴人相助的她，將秉持初衷，心存感恩，以保險為終身志業。

文／洪詩茵 攝影／何佳華



中年轉業，永達保險經紀人業務籌備協理劉秋英，在永達圓滿成為財經講師的夢，也在永達完成 MDRT 終身會員的榮耀。深有感觸的她表示：「永達的平台、主管的培育，讓我能在這裡扎下紮實的行銷技術，以及明確的市場定位，除了協助客戶做好退休規劃，更能創造自己的附加價值，獲得客戶信任，進而幫助客戶解決問題，感謝每一位支持我的客戶、栽培我的主管，感恩！」

傻傻地走上保險路

從補習班、服飾店、到保險業務，總說自己傻傻地就進入保險業的劉秋英笑著分享：「當年一位服飾店的客戶請我幫忙買一張保單，贊助

一下業績，那時的我就當還個人情，也因為又要忙顧店、又要照顧小孩，買了就沒管它，糊塗到甚至連保單都不見了，是保險公司通知要提供滿期金，才去補辦保單，這也是我第一次認識到保險的價值。」

就在劉秋英覺得自己忙於服飾店生意，沒有辦法好好陪伴小孩的時候，從事保險業的高中同學給她看自己的薪資單，金額讓她非常驚訝，於是在同學的推薦下，參加保險公司的課程，當時一位經理說她適合保險業，她也就傻傻地覺得自己適合保險業，就這樣開始了她的保險生涯。

或許是經營服飾店的經歷，劉秋英擅長與人交流，業績表現也很不錯，後來進入投資保單盛行的年代，

因為不認同，她說：「我不會賣、也不想賣！」原本想離開的她，在當時主管的推薦下，接觸到永達的財經課程，考量商品選擇的多樣化及豐富的財經課程，毅然放棄百萬續期保費，在永達歸零再出發。

服務實在贏得客戶信任

「一路上，感謝貴人的成就與幫忙！」人生旅途中的每次轉彎都有貴人相助，劉秋英感恩也惜福。原本念的是文學的她，最初到永達，對於財經議題非常陌生，看到站在講台上侃侃而談的講師，既羨慕又嚮往，於是她每天買兩份報紙，提早進公司，請宦里俊業務副總教她怎麼看財經新聞，錄音回家反覆練習，再與客戶分享。雖然週週舉績，但規劃視野還停留在過往的階段，也是在里俊業務副總的建議下，她才大膽地針對企業主的需求提出相對應的規劃，讓個人的保險事業邁向另一個高度。

一路走來，劉秋英靠著「實在」的服務贏得客戶信任與支持，曾經幫一位企業主客戶進行保單健檢，協助客戶針對「保費溢收」的部分申請加計利息退費，這位客戶後來幫忙轉介紹許多客戶。劉秋英服務客戶非常到位，從不隨便送禮，出手的每一份禮物都有故事，送到客戶的心坎裡，她也分享：「面對客戶得失心不要太重，以退為進是最好的方式，我從不汲汲營營，而是將心比心，站在客戶立場思考，自然就會贏得信任。」

「聽別人的錄音是學習，聽自己的錄音是成長。」最初對銷售流程還不熟練的時候，劉秋英會錄下與客戶的對話回家聽。常有人問她成功的祕訣，其實身在永達就等於將成功的鑰匙握在手中。財經講座、稅務講座、教育訓練平台，這些都是業務背後最強力的支援，光是中區的即時財經講座，至今已高達 800 多場，這就是她的底蘊，讓她在面對企業

主的時候可以不怕場，「有些企業主對我這個歐巴桑竟然比銀行理專更懂財經都非常驚訝。」

莫忘初衷 心存感恩

莫忘初衷、心存感恩，去年是劉秋英壽險事業心情起伏最大的一年，同仁的質疑讓她飽受煎熬，在兒子「妳問心無愧就好」的鼓勵言語下，她學會釋懷，「碰到挫折，不是學到、就是得到。」也因為她過往無私協助客戶解決問題，最後劇情急速反轉，客戶反而對造成她的困擾道歉，再度贏得客戶信任之餘，更在客戶的協助下完成 MDRT 終身會員。

下一個階段，她給自己一個大型化組織的功課，適逢中區職場整合，是借力使力的最好時機。只有往上進階才能成長，過去，總以為行銷與增員無法並行，其實「魚與熊掌」可以兼得，只要願意加倍努力，「一步一腳印，成功無捷徑，永達的好夥伴一直在壽險事業上相互鼓勵、互相扶持，宛若另一個家人的陪伴，倍感溫馨，期待我們的團隊能夠日益茁壯。」🍀

Life Member



MDRT®

劉秋英 Profile

現任：永達保險經紀人業務籌備協理

保險年資：24 年

得獎紀錄：

2023 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：以終為始 莫忘初衷

★ MDRT 屆數係指永達保經
累計 MDRT 次數