

鋼琴老師的優雅轉身

吳慈念 以親和力勝出的 氣質型業務

以鋼琴老師的身分優雅轉身，成為另類保險業務，吳慈念憑藉著正面、親和的姿態與高度專業贏得信任與託付，未來的日子，也將以 MDRT 終身會員的榮譽及經驗，繼續服務客戶。

文／洪詩茵 攝影／何佳華



早已達法定退休年齡的永達保險經紀人業務儲備協理吳慈念，因著過去在專業上的努力及長期服務，在客戶端建立非常深厚的信任情誼，也是這份情誼讓她在得以退休的年歲決定繼續為客戶提供服務，更在今年以 MDRT 終身會員為自己 23 年的保險生涯寫下最亮眼的篇章。

勇敢踏出舒適圈

自帶高雅氣質的吳慈念，在初次見面的人眼中，絕對無法將她與保險業務聯想在一起，這種彷彿與生俱來的優雅氣質始於她的第一份工作——專業鋼琴教學。有著 25 年鋼琴教學經驗的她表示：「45 歲那一年，我突然意識到自己應該改變了！少子化的大環境浪潮，從學生

量的減少可略窺端倪，當時還想著，自己教過的學生都開始當老師了，而我竟然還在搶他們的飯碗……」就是這樣的心念促使她決定一口氣跨出舒適圈，擴自己的生活圈。

自小在基督徒家庭成長，吳慈念喜歡幫助身邊的人，而保險業務正是最能即時助人的工作，所以在她決心改變的那一刻，便已萌生從事保險業務的念頭。她分享，從事鋼琴教學的時候，她就知道「好人脈」的重要性，始終致力維持良好的人際關係，這一點與保險工作的特質非常雷同，「鋼琴工作室許多學生都是從小一路學到高中，學習生涯大致上都有 7 至 8 年，因此我和學生家長們關係都非常好。既然我有這麼好的人脈，也上過人際關係的課，我又認同保險的價值，保險公

司還提供許多課程，這不就是最好的選擇。」

從決定轉業到真正投入保險工作，個性謹慎的她花了兩年的時間了解各家保險公司，參加保險公司的課程，建立自己的專業，同時考取證照，最後選擇加入商品選擇多元且從客戶立場出發的保險經紀人公司。

每一天都是空杯心態

溫和、正面是吳慈念經營保險事業的優勢，她提及，雖然難以跟上公司的行銷方式，但她善用自己親和力高的人格魅力，走出不一樣的保險路，「我從不口出負面與批評的語言，過去面對學生家長，只會說孩子的優點，並且教導如何讓孩子更好。當你口出正面語言，不論說的是什麼，對方的接受度都會比較高，所以當我決定轉入保險，家長們都非常支持。」

從事保險業，專業非常重要，慢慢做、穩穩做，建立信任感，並且不斷學習成長，才能對得起客戶的信任與託付。吳慈念表示：「過去，大家都叫我老師，轉業後，我要重新建立在客戶腦海中的印象，用專業去說服，讓客戶遇到保險、民法、稅務等相關議題的時候會想到我，翻轉自己在客戶心目中的印象。」

加入保險業後，她就非常熱愛學習，更在公司與實踐大學的合作方案下，一邊工作、一邊學習，於 65 歲取得學士學位，4 年大學生涯更達成 3 屆 MDRT，這四年讓她學會沉靜、分析，工作上化繁為簡，輕鬆掌握客戶需求。她說：「我每一天都抱著空杯心態完成每一天的工作，每當漂亮完成一件 CASE，就會適當地獎勵自己，但高興一天就好，隔天就重新開始。」

低潮也要繼續努力

47 歲加入永達，用 20 年的時間完成 MDRT 終身會員，一路上並非一帆風順，從不懂到專業，吳慈念感謝客戶的支持與主管、教練的指導，她坦言，設定目標很重要，行銷的路上不可能完全順遂，只要想著還沒達成目標，就會朝著里程碑繼續努力。

那麼如何渡過低潮呢？吳慈念有著一套「低潮也要繼續努力」的哲學，她分享：「我喜歡自己一個人開著車去看山、看海，讓自己適度放鬆。加入永達之後，我告訴自己無時無刻都要行銷，所以當我需要平撫情緒的時候，會邀請志同道合的客戶一起去遊山玩水，不談行銷、專注玩樂，無形中拉近與客戶之間的關係，建立信任感，自然而然地了解客戶需求，協助解決問題。」

即將邁入 70 歲的現在，是吳慈念一生中最好的時候，事業、家庭、財務、工作都非常圓滿，心情舒暢。她期許能以這樣的心情繼續服務客戶，分享自己的經驗，培育更多 MDRT，活在當下！🔥

Life Member
MDRT®
吳慈念 Profile
現任：永達保險經紀人業務儲備協理
保險年資：23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 個人組龍獎
座右銘：活在當下
持續做自己擅長且該做的事
★ MDRT 屆數係指永達保經
累計 MDRT 次數