



2023 年度業績大賽個人組冠軍

王儀葳 堅持利他主義 當保險慈善家

世界上最偉大的商業模式就是「利他」，王儀葳期許當一個「保險慈善家」，以愛出發，培養更多保險慈善家，讓自己的善可以無限放大，利益更多的人。

文／洪詩茵 攝影／何佳華

2023年，是王儀葳業務儲備協理保險事業突破的一年，也驗證了「時間在哪裡，成就就在哪裡！」為了成為兩個小孩的榜樣，她想著「言教不如身教」，更多地將時間放在工作上，加上無欲則剛的「利他」主義加乘，不僅達成COT會員，更拿下年度業績大賽個人組第一名及葡萄牙高峰會議第一名的榮耀。

她感恩表示：「這些殊榮來自於所有肯定及欣賞信任我的專業與品格的客戶朋友們，感謝永達的各項專業訓練資源，感謝月碧業務資深副總的引領及月碧區塊夥伴們的共好文化，無私地交流分享學習，這些都成為很重要的養分，感謝大家！」

心量提升 能量愈加強大

年輕時的儀葳，因為父親的影響，

從小就夢想從事旅遊業，畢業後在旅行社工作存到第一筆資金就出國遊學，回國後適逢網路萌芽，在前公司的邀請下協助建置旅遊網站的系統架構，慢慢地又儲備了一筆資金，正想著再安排一次遊學，機緣巧合，在朋友牽線下認識陳月碧業務資深副總，獲得一番良言規勸：「如果你出國是拿學位，我支持！但如果是遊學，回來又歸零，要想想你的年紀也不小了！如果存錢都只是花光，那等於完全沒有累積。」這段話驚醒了她，心有戚戚地揪當時的男友、現在的老公一起做了退休規劃，又因為認同，想跟親朋好友分享，而進一步考照，加入永達。

成長的契機，始於開始接觸心靈成長課程，「將自己的心照顧好，能量也會愈加強大！」三年前陸續協助兩位接續客戶辦理身故理賠與失能理賠的案例，當時客戶家族發

生了一些糾紛，其中一位客戶太太，甚至不清楚家中資產情況，儀紅陪伴客戶太太到保險公會釐清可以申請什麼理賠項目，客戶太太在調財產清單時，才發現客戶竟然瞞著太太舉債一千多萬元，客戶家中有兩個孩子，一個國一、一個小一，家庭負擔並不輕，於是她積極協助向四家保險公司提出申請保險理賠，最後理賠金額正好可以打平負債，為客戶太太減輕不少經濟負擔。

客戶太太曾經問她：「妳認識我先生多久時間？明明一毛不賺，為何願意這樣協助我們？」她還記得當時自己的回覆：「我不在乎我的收益，我只在乎我的存在可以帶給你多少價值！」

「這次的經驗是老天送給我的禮物，讓我更深刻地感受到保險這份工作愛與責任的價值與信念，看見保險可以替別人創造多少價值，讓我真心愛上這份工作，也愈來愈以這份工作為榮。套句稻盛和夫說過的話『利他終利己』，你能為別人創造多少價值，你就有多少價值，當心量提升，能量也會愈加強大。」儀紅業務儲備協理娓娓闡述箇中心境。

利他 做自己該做的事

許多白紙喜歡問如何經營人脈，她也大方分享就是「做自己」，她說：「做自己喜歡的事，展現最真實的自己，別人才會看到真正的你，你才會發光發亮。」一路走來，儀紅做著自己喜歡的事，上心靈成長課程，力行環保行動，追求健康有機生活，無形中身邊自然聚集了一群同好。她更分享自己的送禮哲學，看到什麼想到誰，她就會買下來送給誰，這是自然而然的關心與交流，例如：她喜歡購買在地小農的產品送給注重健康有機的朋友，「花一筆錢，既能幫到小農，又能讓朋友開心，何樂而不

為。」

在保險行銷的路上，必定會遇到許多不順遂的人事物，也曾經遭遇態度不佳的客戶，但儀紅時刻謹記她的心靈導師——日常法師的教導，「要時刻對境練心，觀功念恩、代人著想，去思考每件人事物讓自己學習到什麼，並且感恩，用代替對方角色的立場，去理解與感受，必能心轉境轉。」

最後的結局是，她以不卑不亢的態度贏得客戶稱許，這其中最重要的根本是「無欲則剛」，「回歸初心，回歸保險的本質，我做的是利益客戶的規劃，所以心態從容，也更篤定自己要成為『保險慈善家』，成就利他事業！」

世上最偉大的商業模式就是「利他」，你能為別人創造多少價值，你就有多少價值！從 2023 年開始，儀紅就投入「意定監護與安養信託」的專業領域，希望透過自己的力量讓更多人認識何謂理財，打破金融文盲的弊病，穩健地打造退休規劃，減少財富傳承時親情決裂的悲劇，「做我該做的事，一切自然水到渠成！」

新的一年，為了讓自己的善可以傳承延續，儀紅有了發展組織的心念，期許培養更多有相同價值觀的夥伴，一起成為「保險慈善家」！🔥

Profile

現任：永達保險經紀人業務儲備協理

保險年資：17 年

得獎紀錄：

2023 年度業績大賽個人組第一名

2023 年葡萄牙高峰會議個人組第一名

2024 美國 MDRT 百萬圓桌會員 (3 屆、COT)

中國之星 CMF 業務員組鑽星獎、銀星獎

國際華人龍獎 IDA 個人組銅龍獎

座右銘：利他終利己，當保險慈善家。

★ MDRT 屆數係指永達保經累計 MDRT 次數