

樂在工作

蔣品茵 與客戶及夥伴共好前行

「在永達沒有不可能，只有想不想要！」從傳統保險公司轉型到永達，蔣品茵深刻體認到平台的重要性，公司的訓練平台、單位主管的協助、夥伴的共好、以及客戶的信任，都是支持她在保險業長長久久走下去的原因。

文／洪詩茵 攝影／何佳華

在加入永達 20 年之際完成 MDRT 終身會員，是永達保險經紀人蔣品茵業務籌備協理對自己保險生涯的一個交待。有目標才有方向，她以 10 屆 MDRT 終身會員作為個人保險事業的中期里程碑，未來，也希望能善用公司平台，培育夥伴年年達成 MDRT、邁向終身會員。

定著永達

建立保險經紀人的價值

本科修讀財政稅務的蔣品茵，曾待過建設公司，待產時期，在超業姑姑的推動下，利用休息時間考保險證照，剛生產完的時候，因為要照顧小孩，也有幫小孩規劃保險的需求，就進入工作時間比較自由的保險業。機緣巧合下認識永達，也上過永達的課程，有財政稅務背景的她，非常認同永達的市場定位，

加上家裡原本就在做生意，需要相關資源與資訊，在姑姑的推波助瀾下，抱著既能幫助家人又能發揮自己專長的想法，就這樣加入永達、定著永達，至今 20 年光景，更在永達完成 MDRT 終身會員的成就，也許下跟客戶一起在永達實現富裕一生、富貴傳承的退休願景。

「建立在客戶心目中保險經紀人的價值。」是蔣品茵對自己的定義！她分享，對客戶而言，簡單是考量的重點，不用去想什麼業務找 A、什麼業務找 B，只要談到保險就想到她，有任何相關問題也是第一時間詢問她，這是她希望建立的價值與定位，她可以因應客戶需求尋找量身訂作的保單，也可以協助客戶做通盤的保單健診與規劃，走入客戶的家庭甚至是家族，協助進行相關的規劃與配置。

分享付出 建立互利人脈網絡



性格開朗樂觀的蔣品茵，始終樂在工作，與客戶交流互動是她的生活日常，工作於她而言就像呼吸一樣自然。她喜歡投入社團活動，例如女性、球類等社團，從自己女性及媽媽的角色切入，認識一些女性同好，也藉此拓展人脈。從事業務工作必須具備服務的熱情與助人的熱心，對於社團業務，只要力所能及她一定參與協助，也常在社團中開辦分享課程，傳遞一些新的女性資訊，例如：婚姻關係、子女照顧、女性議題…等等。

也因為這樣熱衷服務及開朗樂觀的天性，包含客戶在內，蔣品茵身邊聚集了各行各業的專業人士，這些人脈都成為她的資源與價值。曾經有朋友對她說：「妳怎麼這麼厲害，不論什麼事情，都能找到適當的專家提供建議或方法。」這就是價值，蔣品茵進一步分享，創造自己被利用的價值，人脈可以互相循環利用，這些各行各業的好朋友，就是她的隱形資源，讓她就像一個專業資源的中介站，能夠全方位地給予建議，甚至還能居中引薦，創造彼此間的最大價值，建構一個互利的人脈循環網絡。

一步一腳印 意願決定未來

壽險這條路很長，沒有時間與經驗的累積，也不會有今天的成就。蔣品茵透露，早期剛加入保險業，沒有人脈、沒有對象的她，是從小孩的學校起步，在學校裡開辦一些財經與保險相關課程，並且維持公務員一樣的紀律，固定自己出現在學校裡的時間，讓人知道什麼時間可以找到她。一路走來，從意外險、醫療險跨出第一步，再慢慢擴及退休及傳承規劃，她也是這樣一步一腳印走過來的。

26年保險生涯，低潮無法避免，尤其因應保險市場及政府法令的變化，客戶的需求與選擇也一直

在轉變，因應時勢、隨機應變是業務員的基本功，低潮時她會讓自己回歸原點，更加努力複習並學習新資訊，精進自身能力。當然，最重要的還是平時的經營與相處，低潮時也要持續交流及服務，客戶的需求自然慢慢浮現。

增員，邁向保險企業家，是永達對所有業務代表的期許！完成 MDRT 終身會員之後，蔣品茵也許諾將花更多心力在組織發展上，她說：「在永達，沒有不可能，只有想不想要！我希望屬員都能自動自發，永達平台已經備妥所有的資源，架構一個共同學習的平台，只要善用平台，有問題主動詢問，行銷、增員都不難，最重要是自己的意願！所以，我也會隨時調整自己的心態，心情不好的時候，我不會進職場，只要來到職場，我就會將自己打扮得漂漂亮亮，重新擬策略、下市場，帶給大家歡樂，帶動好的循環！」

樂在工作，是蔣品茵對自己保險生涯的註解，「謝謝公司的栽培，棕銘區塊的鼓勵，一起加油！」

Life Member



MDRT®

蔣品茵 Profile

現任：永達保險經紀人業務籌備協理

保險年資：25年

得獎紀錄：

2024 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：將願力化為動力。

★ MDRT 屆數係指永達保經
累計 MDRT 次數