

## 傾聽 同理心 好奇心

# 張敏怡 享受人生 熱愛保險

完成 10 屆 MDRT 終身會員，下一步～「用匠人的心繼續走未來的路」是張敏怡走過 26 年保險生涯，對自己的期許、對客戶的交待、以及對夥伴的承諾。  
文／洪詩茵 攝影／余秀萍



**從**事保險事業 26 年，歷經單一保險公司到保經公司的經紀人顧問，永達保險經紀人張敏怡業務儲備協理以 10 屆 MDRT 終身會員證明自己的選擇，「感謝這一路上支持我的客戶、朋友們，以及永達這個平台上的高手好友，您們的信任與支持成就了現在的我。榮譽，代表的是專業、堅持，與對這份事業的愛，期許自己，用匠人的心繼續走未來的路！」

### 傾聽 同理 讓客戶信任

原本在建設公司從事祕書工作的張敏怡，非常熱愛學習，其大學時期攻讀地政科系，需涉略稅務專業，於是在建設公司期間曾報名李永然律師的稅務課程，課程內容主要是在談「遺產及贈與」可以透過保險來進行規劃，這個議題帶給她極大震撼，顛覆她對保險的認知，原來保險不單單能提供生病、意外

等風險的保障，透過適當的規劃，還能在傳承、分配、預留稅源上協助解決許多紛爭。也因為這段插曲，在同學增員她進保險業的時候，她才會毫無遲疑地轉換跑道。

初入保險，白紙的身分，讓她兢兢業業地看待教育訓練，認真鑽研條款，一步步紮實地學習，勤奮地拜訪客戶。然而，在傳統保險公司 8 年時間，張敏怡開始意識到保險商品的限制與不足，保險市場瞬息萬變，各家商品百家爭鳴，每家保險公司的商品都有其特性與優勢，適合客戶的商品不一定都在同一家保險公司，對她而言，適合客戶才是優先考量的因素，單一保險公司在商品上的侷限性，是她選擇轉入保經公司的主要原因。

永達有 MDRT 搖籃的稱號，在高手雲集的環境下，可以學到許多超業的 Know How，以及不一樣的觀點與角度，這些都是很好的養

分，讓張敏怡在耳濡目染之中，自然而然地內化出相同的目標、價值及語言。當然，她也坦言，理論與實務之間，還是有一定的門檻，這是自己的功課，要懂得善用公司平台的資源，多聽、多看、多學！

「同理心」與「傾聽」是贏得客戶信任的基石，真心將客戶當朋友，真心傾聽客戶的煩惱與問題，同理客戶的感受，才能提出最符合客戶需求的規劃。張敏怡形容自己是個「好奇心」旺盛的人，在好奇心驅使下，每當聽完客戶的故事之後，總會衍伸出一些問題，「為什麼」這三個字可以帶出許多話題，這些提問有助她同理客戶的立場，進一步拉近彼此距離，建立信任。

## 設定目標 繼續努力

完成 10 屆 MDRT 終身會員，張敏怡笑笑地說：「WOW！～接下來的目標就是 15 屆了！」這是設定目標的重要性，每當達成一個階段性的目標，腦中自然就會浮現下一個目標，「不能停下來，要繼續努力！」她說：「從事保險業這麼多年，必須要給自己設定目標，這是人生歷程的紀錄！」

她進一步說明：「我在永達有一群好朋友，這群好朋友都已經達成 10 屆 MDRT 終身會員了，之前就差我一個，原本前年就應該達成，卻差一些錯過了！所以，2023 年，我告訴自己一定要完成！當周圍的朋友一直在進步，我不能退步，不能落下腳步，以免差距愈來愈大，朋友不只是一起吃喝玩樂，還要能夠一起成長、進步，互為良師、益友，推動彼此並肩前進。」

張敏怡更分享，工作之外，要多多培養興趣與愛

好，例如：旅遊、運動、學習新知…等，除了可以讓生活更精采之外，也是一種成長，增加人脈培養的管道與媒介，充實自己的生活，更能夠找到一種平衡。持續維持這樣的習慣，認真投入自己熱愛的事物，將挫折消耗掉，走出低潮的情境，回到開心的狀態，才有動力繼續前進，這才是人生！

在保險行銷的路上，沒有絕對的一帆風順。樂觀愛笑的張敏怡坦言：「有幾次，11 月之前，達到 MDRT 仍有一段差距，但我告訴自己『最後兩個月，認真努力每一天！』面對這樣的情境時，我就會準備一整包的 A4 紙，印完這一疊 500 張紙，MDRT 一定會達標！」

設定目標，持續做、努力做，是邁向 MDRT 的標配，每個 MDRT 菁英都是這樣走過來的！迎接 2024，張敏怡自我勉勵：「繼續努力，認真加油！」💪

Life Member



MDRT®

### 張敏怡 Profile

現任：永達保險經紀人業務儲備協理

保險年資：26 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：信任人生的旅程，堅持一定成功！

★ MDRT 屆數係指永達保經  
累計 MDRT 次數