

# 奉傳承為使命 用生命實踐 MDRT 全人精神

文/羅怡如 攝影/何佳華、陳建宏 圖/鞏國祥



「永遠要記得！談保險規劃要有中心思想，有理念的業務，客戶才會願意推薦再介紹，以正確價值觀獲得客戶信任，你會感受到保險業的意義與價值。」這是國祥體系的日常，晨會之後，屬員總會圍著鞏國祥確認行銷的正確性。永達保險經紀人公司業務副總鞏國祥是一位有理念的主管，他將管理哲學融入管理，從生活中的細節觀察帶入管理模式。這位團隊長是夥伴的人生教練，想要打造一個有使命和價值觀的團隊，耐心解決每一位業務夥伴的問題，從銷售流程、有邏輯、注意細節，培養心理素質，就要從源頭做好訓練，建立團隊明白保險的本質，並提供客戶正確的規劃。

「能一起打拼，合的是理念，有共同的目標，才能養成優秀的業務菁英，夥伴必須要互相支持，才能讓團隊有生命力。」他以團隊為第一優先，將夥伴放在第一位，真誠的面對，用同理心對待。他相信，每一位夥伴都有自己的特質，所謂的成功，就是找到內心想要成功的樣子，他也進一步表示，保險規劃是協助客戶想要完成的人生重要計畫，所以夥伴每次的拜訪後，他會要求夥伴每次都要做「銷售紀錄」，這份銷售紀錄是要提供給客戶的，主要是讓客戶感受到業務的用心，確認與客戶討論規劃的方向是否正確，同時讓夥伴檢視自己的銷售流程如何調整，當客戶提出問題需要主管協助時，在盤點的過程中也有跡可尋。

一位有信念、願意耐心教導、值得追隨的領導者，基本上必須是個正直且有能力的人，同時必須還要有關懷他人的愛心和幫助別人的熱情。談到團隊經營，鞏國祥分享：「團隊經營就像陪伴孩子，要能發掘人格特質、耐心等候成長、深層溝通、給予支持，業務夥伴起初大多沒有自信，其實每個人都會成為成功的自己，他會找尋夥伴生活中的成功經驗，建立他的自信，讓夥伴相信自己，再帶入業務層面，協助夥伴建立中心思想，找到個人價值與信念，自然就會

產生對生命的熱情，自信地面對工作與生活。」

至於如何和夥伴溝通？他指出，每個問題的發生背後一定有一些邏輯跟脈絡，溝通過程中要先學會傾聽，千萬不要先批評，否則會讓對方感覺被否定產生抗拒，傾聽之後找出幾個關鍵的問題，提出來讓夥伴思考。他更鼓勵夥伴在提出問題的時候，先勇敢的想解決方案，培養解決問題的能力，再與主管一同討論、分析，這樣才會有所成長與提升，而非養成一再依賴他人的習性。業務的特質非常的多元，在他看來，就是因為不同個體間的融合，唯有尊重、了解與包容，才能贏得信任進而協助他們。

永達獨創創業平台集結了營銷各領域高手，是鞏國祥建構組織團隊的後盾，透過團隊所架構的平台，讓業務夥伴們在第一線有源源不絕的資源，可以解決行銷和組織的所有問題，夥伴上場時充滿自信熱誠，招募更多的優秀人才投入到退休養老的市場。找尋合夥人的條件？鞏國祥從四個面向來說，首先這世代必須要有學習的能力，再來要不斷提升自己的思維，收入的成長或知識的成長，是內在本質的提升帶來的結果，第三要懂得生活，我們從事的退休保險規劃，退休生活其實就是一個選擇，只要吃飽穿暖，還是想要過一個優質生活？夥伴如果對於他自己的生活是有要求，就會認同優質退休規劃是必須很堅定的。最後，會找有理念的人，保險規劃



其實是有使命感，富有愛與關懷的社會責任。

什麼是「保險核心價值」？21年保險生涯，對已獲得MDRT終身會員榮譽的鞏國祥來說，「保險，是一份對彼此生命有責任的合約，能實現照顧家人的夢想、兌現承諾的計劃，以『傳承』延續服務，莫忘初衷！」在今年溫哥華MDRT年會上，他聆聽了科比、喬登多位頂尖人士的金牌教練Tim Grover的演講，其中「不是每一下的心跳，都是理所當然的！」讓他最有所感，因為教練可以教你成為頂尖的人，但無法給你「多一次的心跳。」珍惜每一次的心跳，這是每個人擁有最珍貴的「禮物」

他期許發掘優秀人才，吸引更多的保險企業家，培養MDRT會員影響世界。一年半培育一個營業處，往業務總經理的目標前進，建立能兌現服務承諾的團隊系統。將保險的核心價值，帶入每個家庭，用生命影響生命，見證永達進入世界六大保險經紀人公司！

## 鞏國祥 Profile

- ◆ 現任：永達保經業務副總
- ◆ 保險年資：21年
- ◆ 得獎紀錄：2023年葡萄牙高峰會議體系組第一名  
2023年奧捷極峰會議體系組第一名  
13屆美國MDRT百萬圓桌終身會員  
中國之星CMF主管組、業務員組銀星獎
- ◆ 成功祕訣：成功，就是將簡單小事做好。

