

專業專注 熱忱服務 簡文進真誠贏得信任

來自屏東的簡文進，擁有 35 年的保險資歷，完成 MDRT 終身會員不僅是對於個人努力與專業服務的肯定，更是對於如何在保險業中穩步成長，最終達成設立目標的精彩演繹。

文／羅怡如 攝影／何佳華

永達保經業務協理簡文進的保險業之路始於對未來生活的追求。當初，他立下在台北購房的目標，為了快速積累財富，毅然選擇進入保險業，並設定了月收入十萬的目標。透過不懈的努力和對目標的堅持，在短短兩年內成功在台北市買下了人生的第一間房，奠定了他的職業生涯基礎。

在傳統保險公司待了 13 年後，隨著客戶開始向他詢問其他保險公司商品，簡文進意識到單一保險公司無法滿足客戶需求，決定轉型加入永達保險經紀人公司。這一轉變，讓他開啟了更廣闊的服務生涯，也讓他更能夠把握行業的變革與商機。

服務關係的建立

簡文進的保險事業起步並不順利，連續六個月都無法達成業績，這讓許多人對他的未來感到懷疑。然而，他沒有放棄，而是將注意力集中在開發陌生客源上。他鎖定了鐵路警察這一群體，並以車險作為切入點，搭著火車一站一站拜訪，這份初生之犢不畏虎的勇氣，再加上他的勤奮與認真，終於累積了一批穩定的客戶。隨著業務的拓展，簡文進巧妙地利用警察異動的機會，進一步擴展了自己的客源，這樣的策略讓他的業務漸入佳境。

在保險業的發展中，簡文進並不僅滿足於一般的業績，



他立下了更高的目標。MDRT 是全球保險業的一項高榮譽，而簡文進在加入永達後，便將其視為保險從業人員的標配，他將 MDRT 的終身會員視為對客戶的認同與回報，並通過自己的努力和服務，成功進入了這個卓越的行列。

他認為，成功的關鍵在於始終保持對客戶的重視與服務。每次見客戶時，他總是準備小禮物，即使不是昂貴的物品，也能給客戶留下深刻的印象。記得有一次，他與客戶約在中午吃便當，他特意準備了紐西蘭金圓頭特大奇異果，這個小小的心意卻大獲好評，並因此吸引了更多的潛在客戶。這樣的細心與用心，無疑是他業務成功的重要因素。

以真誠和專業贏得信任

簡文進深知，保險業不僅僅是靠自身的努力，更需要一支強大的團隊支持。因此，他在增員方面也是相當積極。他會主動發送 LINE 訊息給現有客戶，邀請他們推薦有潛力的保險業務人員。而在日常生活中，他也會抓住每一個機會進行邀約，甚至在等待紅燈時，看到旁邊的 Foodpanda 外送員，也會進行保險業務的邀請。他的理念是「有問有機會」，這種主動出擊的態度，無疑為他開創了更多的合作機會和增員契機。

他明白團隊的成長離不開良好的激勵與支持，為了留住業務人才，他鼓勵新進的夥伴設立明確的目標，並強調勤奮與專業的重要性。他認為，只要夥伴們踏實努力，達成業績自然水到渠成，最終也能挑戰高端客戶，實現更高的收入目標。

成就事業 享受人生

簡文進的成功，也得益於他和妻子深厚的合作關

係。妻子不僅是他事業上的得力助手，還是夥伴們心靈的輔導老師。在他事業的每一個階段，妻子都提供了無私的支持和幫助，讓他能夠全心投入發展保險事業。

達成 MDRT 終身會員目標，簡文進感謝公司的培訓，擁有龐大的資源支持，就像站在巨人的肩膀上，更容易看得遠，走得穩！而每一次的榮耀和成就，都是事業旅程中珍貴的能量。未來，簡文進計劃繼續擴展自己的事業版圖，希望能培育更多的 MDRT 高手，幫助更多夥伴增員，並朝著業務籌備副總的目標不斷邁進。他認為，一個人可以走得很快，一群人可以走得很遠，希望可以和夥伴一起走得又快又遠，一起實現自我價值，一起過 MDRT 的全人生活。因為，保險事業讓志同道合的他們享受人生！

Life Member



MDRT®

簡文進 Profile

現任：永達保險經紀人業務協理

保險年資：35 年

獎項榮耀：

2025 美國 MDRT 百萬圓桌終身會員（10 屆）

2025 中國之星 CMF 業務員組銀星獎

成功心法：

天道酬勤，堅持到底。

★ MDRT 屆數係指永達保經
累計 MDRT 次數