

從金融專業到保險精英 周雅莉堅持初心打造信賴

「真心真意、平實自然、善盡言責、以誠相待。」這是周雅莉的服務箴言，她以分享的角度，讓客戶瞭解保險的好，也將行銷轉換於無形，正如行銷所講的「不銷而銷」，以同理心去瞭解客戶的心理，從創造需求到滿足需求，提供量身訂做的差異化服務，真心為對方設想，讓客戶滿意。

文／羅怡如 攝影／何佳華

在職涯的轉折點，選擇往哪個方向走，往往決定了未來的發展。對於永達保經業務儲備協理周雅莉而言，從證券業轉戰保險業，是一次看似尋求更輕鬆步調的轉職，卻意外成就了她非凡的事業生涯。如今，周雅莉榮獲MDRT（百萬圓桌協會）終身會員資格，這不僅是對她多年來專業與努力的肯定，更是她對保險事業深耕的最佳印證。

轉職的挑戰與適應

周雅莉原本在證券公司負責債券業務，專注於總體經濟發展的金融市場，培養了深厚的市場分析與投資管理能力。然而，面對高壓與快速變動的市場環境，她開始思考未來的職業規劃，希望能夠擁有更多個人時間，調整生活步調。因此，她選擇跨足保險業，以更多元的專業服務客戶。從學習保險專業知識，到適應與客戶的深入溝通，幸運的是，證券業的經驗讓她具備金融市場的專業能力，能夠以更宏觀的視角協助客戶保險規劃，這成為她進入保險業的最大優勢。

初入保險業的周雅莉，選擇完全信任主管的指導，謹記「借力使力，聽話照做」的理念，每天按表操課，勤練基



本功。她深知，任何行業的成功都來自穩固的基礎。因此，她不僅投入大量時間學習保險知識，還積極參加各類培訓，強化自己在財務規劃與風險管理方面的專業能力。

她時常引用胡適先生的話來勉勵自己：「從前種種，歸於今我，莫更思量、更莫哀，從今後，要怎麼收穫，先那麼栽。」她深信努力不會白費，只要持續耕耘，終有一天會迎來收穫。她不僅熟悉保險產品，更努力將複雜的財務概念轉化為簡單易懂的語言，幫助客戶解決疑慮。將客戶的需求放在首位，建立長久而深厚的信賴關係。

態度與信念是成功關鍵

對於有心投入保險事業的人，周雅莉建議，要先確認這是經營自己的事業，而非主管的事業，這是業務員成長的第一步。正向態度可以減少負面情緒的產生，一旦決定從事保險業就要認定自己正走在對的道路上，並且堅定信念，勇敢迎接挑戰；每一位業務員都是經營自己事業的老闆，必須主動出擊，而非被動等待機會。

她認為，行銷對業務來說，就是達成 MDRT，自律的態度決定了能走多遠。面對客戶時，保持專業與耐心，確保每一筆保單都能符合客戶需求，以專業能力協助客戶找到最佳解決方案。

秉持自律與努力的態度，逐步累積專業與實績，周雅莉達成 MDRT 終身會員資格。這項榮譽的背後，是她長年不懈的付出。她感謝永達保經專業

的教育訓練平台，感謝主管無私的提攜與指導，更感謝客戶長期的信任與支持。正是這些支持與肯定，讓她能夠不斷突破自己，追求更高的目標。

榮獲 MDRT 終身會員，不僅是一個里程碑，更是一個新的起點。她相信，保險不僅是一份工作，更是一份責任與使命，能夠為客戶的未來帶來保障與希望。未來，她將繼續以專業與誠信服務客戶，以無比的熱情投身於保險事業，讓更多人因為她的專業規劃而擁有安心無憂的未來。這份榮耀，不只是對她個人的肯定，更是對所有在保險業努力耕耘者的激勵，提醒大家——努力從不會白費，成功終將屬於堅持到底的人！

Life Member



MDRT®

周雅莉 Profile

現任：永達保險經紀人業務儲備協理

保險年資：14 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：真心真意，平實自然；
善盡言責，以誠相待。

★ MDRT 屆數係指永達保經
累計 MDRT 次數