

從製造業到保險界的成功轉型 江謝卉鈴的堅持與突破

無論身處何種領域，江謝卉鈴擁有堅定的信念和勇於挑戰的心，創造屬於自己的天地。她的經歷，正展現保險行業不僅是增加收入的行業，更是一條可以成就自我、服務他人、實現人生價值的職業道路。 文／羅怡如 攝影／何佳華

在進入保險業之前，永達保經業務首席經理江謝卉鈴曾在傳統製造業的上櫃公司任職，並曾被派駐至江蘇昆山負責管理工作。儘管她在大陸的工作經歷豐富，但調回到台灣後，她卻發現自己對公司的生態感到不適應，這讓她開始思考轉換跑道的可能性。

從認同到推廣經營

進入保險業之前，早在 1993 年她就已經具備良好的保險觀念，自己積極規劃壽險與實支實付醫療險，且也隨著子女的出生，逐步調整保單規劃，也將這些經驗分享給身邊的朋友。這份對保險的認同，成為她轉型的契機。2009 年，江謝卉鈴透過同學的引介進入了永達保險經紀人公司，這也成為她職業生涯的重要轉折點。對於她來說，保險行業完全是個全新的領域，但永達保經提供的創業平台，使她能夠學習專業知識與行銷技巧，並從零開始拓展客戶。她深知，要在這個行業中成功，必須有勇於接受挑戰的決心。

初入保險業的江謝卉鈴，選擇了陌生開發的方式，從零開始積累客戶，並堅信只有勇於接受挑戰，才能在這個充滿競爭的行業中獲得成功。三個月後，江謝卉鈴便順利達成了首次 MDRT 成就，這個保險業的殊榮標誌著她的努力與付出得到了回報。她認為，達成 MDRT 不僅是對自



己收入的保障，更是對自己服務客戶質量的肯定，並且這也是在保險業能夠堅持下去的重要門檻，這個在保險界被視為榮譽與專業的成就，讓她的努力得到了肯定，也證明了她在短時間內掌握了業務的精髓。

讓客戶知道你一直都在

對江謝卉鈴而言，保險業的價值不僅在於提供轉移風險的保障，更在於透過專業服務，幫助每一個客戶規劃未來，是一種為客戶提供無微不至服務的承諾。她將自己視為保險業的“公務員”，讓每一位客戶都知道她的專業與誠信，並且能夠兼顧家庭與工作。她的服務理念是“讓客戶知道你一直都在”，這不僅意味著她隨時可以為客戶解答問題，還要站在客戶的立場，從他們的需求出發，設身處地為他們著想。這種服務態度，讓她贏得了客戶的深厚信任。許多客戶會主動聯繫她，尋求保險或保單規劃的建議，甚至連二代的保單規劃也交由她來處理。

社交平台提供跨地域服務

隨著西進大陸發展，江謝卉鈴的客戶群不再局限於台灣，她還積極開拓中國內地市場，並藉由社交軟體提供跨地域的服務，科技的發展讓她能夠隨時隨地與客戶保持聯繫，這也使她的服務模式更加靈活便捷。

此外，江謝卉鈴也在高爾夫球場中拓展人脈，將業務發展與運動健身相結合，讓工作與生活達到平衡。在她的努力下，許多球友也成為了她的忠實客戶，主動向她請教保險規劃的問題，甚至還幫她轉介紹。

成為 MDRT 終身會員，讓她對保險業的未來更充滿信心。展望未來，江謝卉鈴希望將自己的經驗與知識分享給更多有志於保險事業的人，吸引更多的夥伴加入保險行業，為更多的家庭提供保障。她的目標是，建立兩岸服務網絡，繼續在保險業中開枝散葉，幫助更多家庭獲得保障，並在這個不斷變化的市場中站穩腳步。🌱

Life Member



MDRT®

江謝卉鈴 Profile

現任：永達保險經紀人業務首席經理

保險年資：15 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：

不做空想，腳踏實地，
把握當下，創造未來。

★ MDRT 屆數係指永達保經
累計 MDRT 次數