樂觀開朗 深耕服務
張麗昌 尊重 傾聽 做客戶最信任的保險經紀人

懷抱感恩的心，一路走來，張麗昌始終如一，堅持傾聽客戶的聲音，為客戶量身打造最適合他們的保險規劃。

文／洪詩茵　攝影／楊樹山

從二〇〇六年至今，張麗昌在永達服務正式跨過十年，也是在這個重要的人生里程碑，拿下了保險業的最高榮耀 MDRT 百萬圓桌終身會員。

聰明選擇 尊重傾聽

開朗、愛笑、甜美、漂亮是張麗昌予人的第一印象，讓人很難將「厲害」這兩個字與她畫上等號，然而在保險業績的表現上，張麗昌卻是實實在在的「猴塞雷」。其實，過去在外商銀行擔任房貸部經理時，張麗昌就時常拿下全台第一、二名的業績，讓人意想不到的是，轉換了跑道，她依舊表現亮眼，究其原因，不外乎「以客為尊、關心傾聽」。

從光鮮亮麗的外商銀行轉戰保險業，張麗昌慶幸當初看好退休規劃市場這塊處女地，聰明選擇永達保經。吳文永董事長擁有宏觀的市場遠見，為公司建立明確的退休市場定位，更建立優質的事業訓練平台，讓當初仍是保險白紙的她，能夠在加入永達的隔年就拿下 MDRT 的殊榮。

面對客戶，張麗昌總是抱著隨緣的態度，尊重客戶的選擇，不會因為客戶的買與不買，而對他們有任何想法或微言，「對事不對人，只要不氣餒地持續與客戶維持聯繫，並且邀請客戶參與公司講座，帶著他們一同成長，只要是真的對客戶好的商品規劃，總有一天能夠獲得客戶肯定。」也因為真心關懷客戶，張麗昌總是不厭其煩地提醒客戶「聽不懂的商品不要買！」也因此，每當為客戶擬定保險規劃時，張麗昌總會鉅細靡遺地向客戶解說，甚至要求客戶聽完後要複述一次，以確定客戶是真的了解規劃內容，就算客戶不懂也沒關係，她會講解到客戶懂了為止。

這種全力以赴的認真態度，讓張麗昌

贏得了客戶的信任與肯定，成為他們眼中負責任、肯傾聽、愛幫忙的好朋友。而她自己也提到：「想贏得客戶的信任沒有別的法門，就是認真傾聽客戶的需求，並從中找出真正適合客戶的理財規劃。但傾聽是一門學問，需要具備高度的沉著力，如果無法學會傾聽，絕對沒有辦法找出客戶的真正需求，自然也就無法說服客戶。」

喜歡是堅持的動力密碼

一個人成功一次可能是因為運氣好，但面對各式各樣的狀況與人事，卻還能

不斷複製並累積成功，那他身上一定有值得我們效法和學習的地方。從加入永達的隔年，張麗昌年年拿下 MDRT 榮耀，從不間斷，究竟是哪些特質創造了她的成功？

大方、厚道、不計較、沒有心機、不喜歡道人長短、宅心仁厚、開朗、樂觀、活力十足、充滿夢想……，這是同事眼中的張麗昌；有目標、有策略，懂得運用精準的方法讓客戶理解商品，這是主管眼中的張麗昌；負責任、會傾聽、全力滿足朋友需求的好夥伴，這是客戶眼中的張麗昌。不難發現，在張麗昌的身上，凝聚的所有特質都是正向的能量，她帶給周遭親友同事都是愉悅的氣息與氛圍，自然也能得到正向的回饋。

除了人格特質之外，持續成功的必要因素還有「態度」。張麗昌說，讓她持續保持成功的原因，應該是「喜歡」，因為是自己喜歡的事，做起來就不會覺得累，自然有動力堅持下去。尤其來到永達，所有客戶都像是她的家人朋友，為家人和朋友服務，當然不會覺得累，當然能夠堅持下去。堅持的過程中，難免有低潮期，但因為天性樂觀，張麗昌不會讓不愉快的心情持續很久，「通常自己放空、冷靜一下就過了！」

邁向下一個黃金十年

能夠以 MDRT 終身會員為自己的「永達十年」劃下亮麗的一筆，張麗昌非常感恩客戶的支持，她說：「我慶幸遇到的都是好的、善的回應！感謝這二十一年來所有支持與相挺的客戶，沒有你們的認同，怎麼會有這一份殊榮，我會認真看好大家的財富，讓它變多變大。」

邁入下一個十年，看好大陸退休規劃的前景，張麗昌將焦點放在大陸高端人士的市場，目前她也常常飛到大陸經營當地市場，與客戶交流互動，為了能夠更跟得上企業家的高度，還在台灣報考 EMBA，精進學習，更透過兩岸 EMBA 的互動與交流拓展人脈。她期許自己能夠繼續做一個帶著客戶一同成長的業務代表，並且秉持「共好」的原則，與夥伴間互相扶持、互相幫助，一起邁向下一個「黃金十年」。

張麗昌 Profile

現任：永達保險經紀人業務區經理
保險年資：10 年
得獎紀錄：
2007～2016 年 10 屆美國 MDRT 百萬圓桌終身會員
2007～2015 年國際華人龍獎 IDA 個人組銅龍獎
2016 年 中國之星 CMF 業務員組銀星獎
座右銘：認真傾聽、找出需求、解決問題、贏得信任。