

全球保險界巨擘 梅第·法克沙戴 (Mehdi Fakharzadeh)

高齡九十多歲的梅第·法克沙戴，自一九八二年至今，已獲得美國國家「最佳服務品質與國家銷售獎」四十一次。在六十多年的從業中，榮獲四十九年MDRT(美國百萬圓桌)的會員，他的各項成績已經破了當今歷史上金融與壽險業的紀錄，且被世界性知名媒體包括Times 時代雜誌、Hall of Fame 名人榜、Fortune 財富雜誌、紐約時報持續報導。整理／羅怡如
部分文字／摘錄自《無懼與堅持，作者吳錦珠》 照片提供／王鼎琪



全球保險界尊稱為「永遠的世界第一」的梅第·法克沙戴(以下稱

紀錄。

保險是世界最偉大行業

梅第爺爺)，投身保險業已六十多年，他的至理名言是：就算是一流的業務員，每天起床也是沒有工作的狀態。他在三十三歲時進入美國的大都會人壽，從收帳員做起，五年後就躋身保險業務員的最佳榮譽——百萬圓桌會議(MDRT)，而且連續四十九年都是MDRT會員，至今都沒有人能打破他的

梅第爺爺進入美國大都會人壽沒有換

過任何保險公司，他是伊朗人，伊朗德黑蘭大學畢業後，他就說服父親，隻身前往美國繼續深造。英文不好，他先到美國的高中選修英語課程，每天早上狂記單字，後來成功申請到紐約大學攻讀財務碩士。念博士學位認識了他的妻

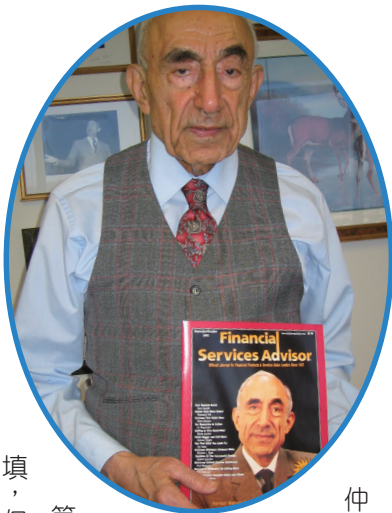


子，是冰島的美女——席格蘭女士。

其實，保險業並不是梅第爺爺第一考量。一九四五年經濟蕭條，當時他才剛結婚，要攻讀博士卻沒錢上課，而妻子又懷孕了，他開始思考工作，希望找到一周可賺三十五塊美金的工作，卻遍尋不著。雖然他可以回伊朗倚靠父親，但



►梅第爺爺被世界性知名媒體包括 Times 時代雜誌報導。



他不想，因此到人力

仲介填履歷找

工作。他的

第一志願

是國際貿

易，第二

是銀行業，

第三原本不想

填，但人力仲介告

訴他，填了會有比較多機會，建議他填保險，沒想到卻成為他投入六十多年的工作。

一開始，他覺得自己是一個雙學位的高知識份子，公司會給他一個很高的位置，但事實上，他是一位收帳員。從事人壽保險前三個月，他每天都到名為地域廚房的街上收保費，但即使再勤於拜訪，一天很難收到一張保單。當時他覺得自己是個雙學位的人，為什麼要做這樣的工作，每天都要被人拒絕。有一天他站在地域廚房的街上，突然閃過想要辭職的念頭，不想再做這樣的工作。但正向的他告訴自己：「我的字典裡沒有失敗這兩個字，就是辭職也要贏得勝利才去辭職，哪怕之後不做保險，我也要這些保費收到。」

就這樣，他從三分美元到五分美元的

保費做起，後來最大的一張保單是五千

萬美元。很多人問他，梅第爺爺您已

經九十多歲了，而且這麼知名，為什麼

還要天天做保險行銷？他說他太熱愛保

險，他覺得保險是上帝送給人類最美麗

的禮物，他相信保險是世界上最偉大的

行業。

成功致富的五大心法

如何面對客戶拒絕？梅第爺爺有個故事值得學習。有一次梅第爺爺的主管接到總公司打來的電話，電話中說明有個曾簽了一份一千美元保單的顧客，想更改為終生的保單。因為當時這個顧客沒有做身體健康檢查，原本服務的業務人員認為這個案子太小了不足以去服務，就輕視了這個保險顧客的重要性，總公司打電話提醒要好好處理這件事情。當下，主管問原先服務的業務人員，業務人員表明不想花時間再做了。於是梅第爺爺就主動接管了這份保單，因為獲得充分授權，便去拜訪顧客，發現顧客是一個美籍億萬富翁，於是想盡辦法提供他很好的服務。但這位億萬富翁表明已經有很多人服務，也購買很多保單

了，用許多理由拒絕他。後來，他觀察

這位客戶年紀非常大，當時保單裡都有

和戰爭相關的條款，如果人在戰爭中死

掉，保險是不理賠的。於是他向客戶提

出保單檢視的服務，客戶拿出二十多張

保單，他發現有三張跟戰爭有關係，如

果可以把這些戰爭時不理賠的條款排

除，這位客戶的保障就更完整。雖然這

些保單不是他公司賣的，當初也不是他

簽的，但他仍願意做這樣的服務，後來

他和這位客戶成了很好的朋友，甚至後

來也成交每年繳交保費五四〇〇〇美元

的保單。他表示，不要擔心客戶的拒絕，

找到客戶的需求，想到客戶沒想到的需

求，將心比心，同時搭配專業知識，當

你有足夠的能力解決顧客的任何難題和

挑戰，就能獲得客戶的青睞及信任。

保險從業人員如何打造個人專業品牌

形象，除了看書之外，梅第爺爺也提供

他個人成功致富的五大祕訣——誠實至

上、將心比心、知識就是力量、工作就

是娛樂、絕不氣餒。第一是誠實，對家

人誠實、對社會和對自己的公司忠誠，

對各個領域誠實；第二要有同理心，設

身處地為人著想；第三是教育的重要

性，知識就是力量， $$2011$百萬圓桌會$



梅第爺爺至今仍開車拜訪客戶



2009年梅第爺爺來台演講並親自為《無懼與堅持》簽名



簡單的健康操是梅第爺爺保持活力的方法。

梅第爺爺 Profile

1922年出生於伊朗。

1946年畢業於伊朗德黑蘭大學。

1948年隻身至美國發展。

1953年與冰島美女席格蘭結婚，梅第爺爺稱此為他一生中，成交過最大的一筆生意。

1955年進入美國大都會人壽從收帳員做起，自此榮膺永遠的銷售冠軍美譽，連續34年獲頒「全國菁英獎」。

1967年起成為MDRT(美國百萬圓桌)會員，迄2016年榮居49年MDRT的終身會員。有14個COT和22個TOT榮譽。

曾任MDRT top of the table之理事會及顧問委員會成員。

入選《美國名人錄》，享有「保險教父」的美譽。

議聚集了很多保險界的成功人士、講師，提供他們的經驗及非常精湛的秘訣，值得參與聆聽；第四工作至上，一個人誠實、真誠，且擁有全世界最棒的學歷，卻只待在家裡沒有工作的話，一切還是空談；第五是永不放棄，天下沒有白吃午餐，必須付出代價才能擁有一切。成功者和失敗者最大的差別是，成功者遇到的問題是找到解決的方案，失敗者只會坐下來抱怨和哭泣。

提升專業 銷售成交於自然中

梅第爺爺相信，保險業是全世界最美妙、最棒、最令人滿意的工作與事業。他認為，保險從業人員一定要愛惜光陰，並專注於教育訓練，多學習、多

上課、參加各項專業講座、閱讀書報雜誌、參加專業領域的大型會議。隨時增強專業知識、時事，以增加與客戶談話的內容，才能符合並且滿足市場與客戶們的需求。多參加早會，加強有效的最新資訊，吸收新的成交點子。保險是靠人銷售的無形商品，也應加強面談技巧，讓銷售成交於自然之中。

梅第爺爺自一九六七年開始成為MDRT會員後，年年都參加在世界各地舉行的MDRT年會。當他第一年參加MDRT頒獎時，以為自己很了不起，是個保險界的大英雄。事後才發現，原來自己對銷售懂得竟然這麼少，比他優秀的人比比皆是。之後，他每次參加MDRT，都能從數十位得獎者身上，

學習到寶貴的知識，與這些優秀的傑出人士交換意見，精益求精讓自己更上層樓。進入美國大都會人壽時，他即以成為頂尖的保險業務員為目標，而他樂在工作、享受人生的原則是：「做適合自己的工作、快樂的工作、追求工作上的成就。」

在梅第爺爺的人生藍圖裡，永遠沒有「退休」。他曾說：「我熱愛我的保險工作，從來沒有想過要退休，儘管我已經九十多歲了，只要身體健康，我就會一直做下去，直到走不動為止。我還有好多客戶要服務、好多保單要成交、好多善事要做、好多目標要完成。因為在我的字典裡，永遠沒有『退休』這兩個字。」