



## 領軍西進 蓄勢待發

# 余葡玥 智慧的領航者

將自己定位為「幸福傳播者」的余葡玥認為，人生有很多選擇，正確的判斷可以將擔心轉化為安心，她很開心客戶、事業夥伴透過保險，成就、圓滿人生所追求的「傳承」。文／羅怡如 攝影／楊樹山

**誠** 如當年施振榮先生提出「微笑曲線」理論，在「附加價值的觀念

指導下，企業體只有不斷往附加價值高的區塊移動與定位，才能持續發展與永續經營。」永達保險業務協理余葡玥藉由正確銷售 SOP，提升業務代表價值，透過複製成功模式，進而邁向成功，讓客戶買到一輩子受用無窮的保單。

### 愛保險 一生志業

原本擔任知名童裝品牌行銷業務的葡玥協理，預見未來少子化趨勢，再加上孩子上學之後都需要用錢，心想既然一輩子都要為錢而努力，似乎應該盡早規劃未來。當時她每天搭火車通勤，總能看見一名年逾六〇歲的老嫗，打扮時髦漂亮，禁不住好奇細問下，才知道對方是從事保險業的業務員，令她心生羨

慕，也對保險業有了好感。

因為保險就是從無到有、創造、累積，最後享受傳承的循環過程。於是，她毅然投身保險事業，就此與保險業結下不解之緣！余葡玥用心經營事業，也獲得不少客戶的喜愛，她的成功撇步無他，堅持「只要是對客戶好的事就去做」。

### 保單校正 行銷基本功

從事保險業二十年，余葡玥練就一套保單校正的心法及技法。她指出，二十年來建立保單校正 SOP，發揮保險應有的機制，透過人壽保險這種特殊的金融工具建立一套符合現代科學發展觀的資產保全系統，既能合法有效的節約稅金、規避風險，更能準確地傳承財富，避免爭執。

## 余葡玥 Profile

現任：永達保險經紀人業務協理

- ◆ 保險資歷：25 年
- ◆ 成功座右銘：命是身體上每一個慣性，運是所做的每一個決定，適時改變身上壞的慣性，正確做出今天的決定，便可以掌握未來命運！
- ◆ 得獎經歷：
  - 榮獲 LIMAR INTERNATIONAL 講師認證
  - 2012 商業周刊王者會員認證
  - 2004 年 9 倍、2008 年 3 倍、2005、2009、2010、2015 年 美國 MDRT 百萬圓桌會員
  - 2004 年國際龍獎 IDA 主管組金龍獎
  - 2005、2006、2008 年國際龍獎 IDA 主管組銀龍獎
  - 2009、2010、2011、2013、2015 年國際龍獎 IDA 主管組銅龍獎



「為客戶進行保單校正」是余葡玥要求業務代表一定要做的基本功課，她表示，「保單校正」是將客戶保單資料彙整清楚，避免他們買到重複或不適宜的商品，更重要的是協助客戶檢視保單，是否具有累積財富及資產保全的功能。



她以正確的保險觀念與機制，藉由正確的銷售 SOP，透過問卷、保單校正、財經專題、OPP、諮詢等五個步驟為客戶做保單校正，進而保全每位客戶的資產。

不藏私的她，透過各種專業課程，讓更多業務代表學習有效的銷售流程。她鼓勵即使已是主管職的業務代表也應投入市場，真正瞭解市場的需求，提供部屬正確的銷售 SOP，運用精準的問卷調查和財經 OPP 及專業資產諮詢三個機制為客戶執行「保單校正」，落實正確的保險觀念，創造自我成就與價值。

### 氣功保健康 身心靈大躍進

余葡玥的管理以「嚴格」聞名，求好心切之下，個性難免急躁。然而當她從九年前開始每天練氣功並且有了宗教信仰後，不僅改善健康，脾氣修為也跟

著提升。甚至最近一次健康檢查顯示肺部、婦科、骨質都正常，練功讓她健康快樂，還帶來業務上的高收益。

現在，她以幫助客戶改善身體為首要目標：「見面不談保單，只問客戶今天練功了嗎？」正因如此，先關心客戶健康，余葡玥業績量不斷創新高，這幾年個人業績表現傑出。她的團隊夥伴發現，與其帶著客戶吃喝玩樂，不如一起走向健康生活，業務夥伴練了和氣功，邀請客戶一起練習，每次上課像家人般相處，氣場調和了，業績水到渠成。

### 擴大版圖 傳承經驗 know how

已達耳順之年的余葡玥，將於今年底西進大陸山東，擔任永達理濟南分公司營業部總監。許多人都好奇，早可以富足退休的她，何必再征戰前線？余葡玥笑著回答，「保險」真的很好，可確

保責任與風險，更是人生的防火牆，希望藉一己之力，提供兩岸客戶透過保險達到累積財富和保障的功能；更希望能將經驗傳承，藉由流程、複製管顧的機制、設立成功的 SOP，協助業務代表成功。

對於永達的兩岸發展，她不但全力支持，亦會追隨公司的腳步一步步完成。做好版圖擴張的佈局，她更鼓勵同仁：「未來的路很長，不只朝著自己的夢想前進，強化專業實力，更應有強烈的企圖心，挑戰更寬廣的華人保險世界！」做事有計劃、有百分之百確定才出手的葡玥協理，不只為自己的人生畫上無數驚嘆號，未來她在兩岸保險事業的舞台，更是舉足輕重的領航舵手！



### 服務心法

- 用心對待每個人。
- 給的服務比對方想像得更多。

