

勇於不一樣

陳翟深耕專業 以客為尊

永達保險經紀人業務處經理陳翟，五十歲挑戰新事業——保險，七十歲挑戰新市場——大陸，勇於不一樣的她，讓我們看見人生的無限可能。文／洪詩茵 攝影／楊樹山

投

身保險生涯二十年，陳翟是在進入永達之後，才真正認識MORI百萬圓桌會員，了解這個榮耀對於一個業務員的意義。二〇〇四年成為永達人，經過十二年的淬鍊，終於在今年榮獲十屆MORI終身會員的殊榮。對此，陳翟深感榮幸之餘，對公司及韓孫珍華業務副總多年來的教導與協助，深深感激在心。她更表示：「MORI不僅帶給我個人很大的榮耀，更帶給我的客戶更深的信賴，也帶給我的家人無比的喜悅！」

結合法律專長 彰顯價值

早已超過隨心所欲不逾矩年齡的陳翟，保險其實是她的事業第二春，自公職退休後，經朋友推薦，陳翟從參加證照考試開始，接受新人訓練，一路學習至今。從中油公司負責國際標案合約

審核工作的資深員工，提早退休

轉型成為保險業務員，因她本身為台大法法律系畢業，因此也將個人專長運用於保險工作上，用心研讀保險法及相關稅法，並以此為基礎，配合最新發生的時事資訊及相關法令的修正與變動，適時向客戶說明與溝通，給予客戶正確的財務規劃觀念，並且讓客戶理解保險的價值與功能。

從事保險事業多年來，陳翟始終秉持「以客為尊」的核心價值，落實保險的「服務」精神，從沒有個人的得失之心，一步一腳印地走在保險這條路上，藉由個人行銷滿足客戶需求。問她行銷訣竅為何？如何持續保持成功，達到MORI終身會員的高度？她說：「工作理念清楚、工作習慣良好簡單；認真，一步一腳印。」面對客戶，陳翟始終以同理心



對待，敏銳觀察客戶需求，搭配她的法律專長，將複雜的事情簡單化、重點化及邏輯化，依據時事隨時提供客戶專業建議，即時解決客戶的問題，彰顯她的服務價值。二十年來，她以公職的精神，始終如一的堅持著，也就是這樣的初心，讓她能夠贏得客戶始終如一的信任，持續保持成功。

挑戰自己 成就他人

有句名諺：「人生做對三件事，順達一生」選對婚姻、找對主管、放對平



台。「陳翟很慶幸自己做對了這三件事，使得她的人生美滿、福報多多！她非常感謝韓孫珍華業務副總當初引領她進入永達，讓她得以在最好的平台上，行銷、增員並進。」

多年公職，讓陳翟對職域開拓及職團保險，駕輕就熟。她提到，當年初入保險業，毫無人脈的她，思索之後決定從自己最熟悉的領域——團險切入，考量企業的運作模式，她知道唯有專業才能說服，於是針對企業擬定「業務公務化、公務業務化」的行銷模式。針對企業，先以公文專案推廣團險，由保險公司出具公文，將專案內容做條列陳述並行文給企業，針對單一商品進行團體行銷，接觸企業 *Key Man*；之後，再針對有其他保險需求的員工，提供個別服務規劃。先接觸企業贏得信任，再打入個人市場建立人脈。而陳翟也將這項專長

運用在組織發展上，藉由其在職域開拓及職團保險上的專長，搭配公司的訓練平台，幫助夥伴開拓客源市場，並以助教的角色與夥伴分享如何不斷精進、成功達標，協助夥伴成就自我。她表示：「選對平台、找出自我定位，人生的價值就會截然不同。你選擇怎樣的道路，將決定你擁有怎樣的人生。」

站穩台灣市場的陳翟，現在更前往大陸青島挑戰全新市場。曾有人詢問，已屆七十高齡為何還要這樣拚？但對陳翟來說，她從不把保險服務當成一份工作，而是展現熱情及使命感的人生舞台，一路走來，她愈做愈歡喜，在保險經紀人的舞台上，活出精彩人生。展望新的年度、新的市場，她期許：「以增員為主力，

運用自己的經驗與能力，幫助未來的夥伴們，共同努力打拼，造就更多的 *MDRT*，成就更多 *MDRT* 終身會員，實現他們的夢想！」



陳翟 Profile

現任：永達保險經紀人業務處經理

保險年資：20年

得獎紀錄：

2005 ~ 2008、2010 ~ 2012、2015 ~ 2017年

10屆美國 *MDRT* 百萬圓桌終身會員

2005 ~ 2008、2010 ~ 2012、2015年

8屆國際華人龍獎 *IDA* 個人組銅龍獎

2016、2017年中國之星 *CMF* 業務員組銀星獎

座右銘：天下沒有白吃的午餐，也沒有白吃掉的午餐；
流淚撒種的，必歡呼收割~願共勉之。