

## 悠遊保險路

## 張美惠 怡然自得 傳遞保險福音

秉持著「相信與堅持」，永達保險經紀人張美惠業務區經理傳達保險愛的真諦，將保險當成福音傳講，悠遊保險路三十年。 文／洪詩茵 攝影／楊樹山

**投** 身保險事業三十年，張美惠一直都是以「順其自然」的態度悠遊其中，因為相信保險是「愛的真諦」，

她將保險當成「傳福音」，「傳講是我的責任，不得救就交給神。」因為沒有得失心，所以她悠遊保險業三十年，今年更以MOT終身會員為自己的保險人生別上榮譽勳章，期望繼續下一個三十年，影響更多保險事業夥伴傳遞「愛與責任」的屬地福音。

## 自投羅網 投身保險業

三十年保險生涯，張美惠將其劃分為三個階段，分別為探索期、責任期及成熟期。探索期的張美惠之於保險可說是「自投羅網」。一九八二年畢業於東吳大學外文系的她，原本是在美商貿易公司擔任進出口的業務祕書，一九八七年時，因自覺需要保險保障，就跑到位

於南京東路住家附近前面的南山人壽詢問保險產品，正好碰上當時剛升任的主管，說服她到南山上課，一週後，她就開始跟身旁親友分享保險的好處，沒想到第一年兼職做保險就破百萬年薪，她表示：「當時台灣投保率只有十二%，加上先生引薦他公司的總經理，第一個月就累計成交二十年期、年繳五十多萬元的保單。一九八八年，生老二坐完月子後，我才辭掉祕書工作，跟著南山主管前往美商安泰人壽發展，全職投入保險工作。」

初到安泰時，藉由大學同學在德明擔任老師的機緣與轉介，張美惠增員到十位銀保系的畢業學生，不到一年，原主管又被挖角轉戰中國人壽，為了成全他成功籌處，張美惠帶著她的組員極力相挺。為了不辜負組員，張美惠帶著他們開創市場，自己做文宣市調、做企業

主開發，每天至少帶二位組員做陌生拜訪。那時懷著老三的她，挺著肚子陪伴組員不斷地做市場開發，因天天淬煉，奠定了她往後開發陌生市場的能力。

## 博學廣聞 挑戰新未來

一九九一年，老三出生後，張美惠感受到家庭與事業難以兼顧，為了專心帶小孩，她選擇降為業專，並開立安親課輔班，原本打著一邊照顧小孩、一邊創業拓展人脈（錢脈）的如意算盤，全力投入三年時間，錢沒怎麼賺到，卻賺到些許白髮，還得承擔上課小孩的安全風險。思考過後，張美惠決定頂讓安親班，再回到中國人壽原單位。因為之前





的組織全歸原主管，加上深覺孩子的童年需要更多父母的陪伴，所以轉念專心做個人行銷。機緣巧合，一九九三年回到中國人壽的第一個月，每週六習慣去圓山爬山的她，隨緣開發了一位企業主，在協助這位企業主解決保險稅務相關問題的過程中，張美惠看見傳承、稅務市場的龐大需求。這期間，因商品優勢吸引，張美惠轉戰遠雄人壽，並成就多位高檔客戶的尊榮退休規劃；之後更有長達五年時間翱翔在金融市場的「曠野」，但因不間斷服務客戶，仍持續於保險經紀人公司報件。

接下來的責任期，主要在養兒育女的責任，因理財保險觀念良好，張美惠除了幫很多客戶做好退休規劃，也為自己做了終身俸的規劃，六十五歲退休可月領七萬四千元，直到一〇五歲，爾後更持續加碼，她認為這是她一生做得「最對的事」。生性喜愛挑戰與開創

的張美惠，一九九七到二〇〇二年悠遊各面向的金融產品，為了接觸高資產族群市場，更轉而學習不動產專業投資，於一九九九年考上不動產國家經紀人執照，學習不動產估價、買賣及節稅規劃等，期望自己有多元能力幫客戶做全方位的資產重置規劃。

### 只要想要 就能做到

二〇〇三年，是張美惠邁入保險成熟期的關鍵年，因好友想規劃四％即將停售的商品，因緣際會投身永達，同年四月即完成在永達第一屆MDRT，在永達平台日復一日的潛移默化下，改變了她原本想自己開經紀人公司的念頭，但是，為了推己及人，「我慢慢覺得人還是需要制度約束，永達提供這麼優質的制度與平台，與其自己開公司，不如運用公司平台服務人才，成就更多保險企業家！」

「心思放哪裡，成就就在哪裡！」現在張美惠對人生有了不一樣的詮釋，「人活著要有價值，就要活到老學到老，可藉著保險服務及公司平台，和客戶一起學習成長，並可以傳承人脈給小孩，藉著平台服務人才、作育英才，協助渴望成功的人成就未來，是何其美善的事……」未來，張美惠期許更聚焦組織發展，並將堅持的信念化為執行的行動方程式，打造自己的夢想團隊！



### 張美惠 Profile

現任：永達保險經紀人業務區經理  
保險年資：30年

得獎紀錄：

2004 ~ 2008、2010、2013、2015 ~ 2017年  
10屆美國MDRT百萬圓桌終身會員  
2004 ~ 2008、2010、2013、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：相信保險，無私分享。