

態度決定高度

李貞瑩 熱情努力堅持

懷著滿腔的熱血，永達保險經紀人業務區經理李貞瑩循著保險「愛與關懷」，將保險事業視為終身的專業，不只贏得家人的支持與讚美，協助客戶免於風險危機，資產得以保全傳承，也讓她完成 MDRT 終身會員的榮耀。

文／羅怡如 攝影／楊樹山

「在客戶身上看見自己的價值」

這樣的動力！奠定李貞瑩完成 MDRT 終身會員！她期許自己能更上層樓，除了協助客戶做好退休規劃、資產保全及傳承，也能協助更多夥伴成為 MDRT 一員。

保險的初始路

李貞瑩大學所學的是財稅，畢業後，原本依著父親規劃的路，準備高普考試捧鐵飯碗，期間也曾擔任三個月的約聘公務人員。當時與她一起補習的同學突然不補了，她很好奇是什麼原因，原來他們要到保險經紀人公司。在同學的引領下，她認識了洪秀珍業務副總，聽了她的財經講座，直覺這是可以發揮所長的平台，便毅然決然投入保險金融的專業團隊。先斬後奏的決定，在公務

世家的家庭下，不僅得不到父親的認同，也讓愛女心切的他，擔憂不已！

為了證明自己的能力，李貞瑩要求自己快速步上軌道。猶如海綿一般，她藉由永達保經提供的訓練，強化專業知識及學習行銷技巧，挾著對工作的熱誠及使命，她就這樣投入退休理財保險市場。

思考自己的人脈在南北的差異，李貞瑩決定雙管齊下，每到假日她就回南部拜訪老師、同學及親友，為他們說明退休規劃的重要；北部則採取陌生開發，憑著服務的熱誠，為客戶進行財富避險的規劃。這樣的努力贏得客戶的青睞，讓她一路晉升，一年的時間她就達到區經理，同時完成 MDRT。在一次返家時，她看見父親笑著拿著刊登有她照片



的 MDRT 英雄榜和同事分享，那一刻她知道，她不只讓父親對保險刮目相看，也讓他以女兒為榮！

專業 X 積極態度

為了強化專業，李貞瑩自費學習租稅相關課程，再內化與客戶分享。她曾經拜訪一位醫師客戶，客戶表明希望讓他的保險顧問也一起聽稅務方案解說，她相信好的規劃絕對禁得起比較，便一口答應，後來那位醫師也成為她的 MDRT 客



戶。正所謂「真金不怕火煉」，她的專業及積極態度，就是讓客戶信服。

活力充沛的李貞瑩，其實也有過撞牆期。她表示，她曾經遇到連續五個月業績掛蛋，每天只能看著別人業績。但她從不會因此而沮喪，她會先問自己是否盡力，若未盡全力，就找出問題及答案；若是已盡了力，就沉澱自己，回到職場上充充電，思考下一步。就像她連續五年奪得MDRT的榮耀卻在第六年中斷了，經自我盤點後，她決定轉型再出發，不只從台北搬到桃園，更開始投身參加公益社團、牙醫師公會，讓自己多服務、多付出，當然，對於原有的客戶，她依舊定期拜訪。她認為，想要成功，一定要不斷自我挑戰。專業及服務就是應該相輔相成，當你服務愈週到，對方絕對感受得到，假以時日就能得到善的回應。

方向正確就是力量

一路走來，因為正確的選擇，開啟了李貞瑩的保險生涯；因為熱情、努力及堅持，讓她在保險路上愈走愈精彩；因為專業分享、無私付出，讓客戶對她全然信賴支持，甚至分享給好友，也終於成就了她的MDRT終身會員的桂冠。

榮獲此殊榮，她感謝雙親、秀珍業務副總及客戶的信任及肯定，尤其是公司設立這個複製成功的平台及組織發展的制度，讓每位業務代表都能達成設定的目標。對於未來，因為熱愛這份工作，她仍將持續為客戶提供保證確定的退休規劃，也希望協助更多人達成MDRT，因為先取得MDRT榮耀，才有邁向「保險企業家」的資格。從壽險白紙到MDRT終身會員，藉由公司提供的專業養成，讓她在對的時間、對的地方、對的人完成榮耀，她相信，這過程雖有顛簸，而方向正確就是力量！

最後她以聖經以賽亞書四〇章三節，感謝讚美主！

「但那等候耶和華的必重新得力；他們必如鷹展翅上騰；他們奔跑卻不困倦，行走卻不疲乏。」



李貞瑩 Profile

現任：永達保險經紀人業務區經理

保險年資：15年

得獎經歷：

2003 ~ 2007、2010、2012 ~ 2014、2017年

10屆美國MDRT百萬圓桌終身會員

2003 ~ 2007、2010、2012 ~ 2014年

9屆國際龍獎IDA業務員組銅龍獎

2017年中國之星CMF個人組銀星獎

座右銘：一步一腳印，堅持不放棄。