心存善念 無欲則剛
林瑞郎 感同身受的服務哲學

能夠完成階段性目標—美國MDRT百萬圓桌終身會員榮耀，永達保險經紀人業務區經理林瑞郎感恩一路支持他的長官及親朋好友，期許未來能幫助更多人財富自由、完美退休、富貴傳承，為自己再創造下一個輝煌十年。

文／羅怡如　攝影／楊樹山

中年轉業，二〇〇五年進入永達保險經紀人公司，抱持只許成功、不許被淘汰的信念，林瑞郎感謝吳董事長創造平台，讓他堅信「努力＋能力」不如「環境＋機會」，只要堅持一定能成就非凡。

從排斥到全心投入的保險路

逢人便侃侃而談保險的好，殊不知林瑞郎也曾經是位排斥保險的異議份子。談起那一段過往，林瑞郎笑著說：「當年進入社會工作後，常有同學朋友拜訪相認，結果都是為了推銷保險，礙於人情事故，因而投保不少『人情保』，卻也讓我對保險心生反感。不過，有良好保險觀念的妻子私底下買了許多保單，直至保單期滿贖回，再加上因為購買不少婦女險，每生一胎均有補助，前前後後給付的數字加起來可觀，才讓我逐漸對保險改觀。」

原本從事汽車銷售的林瑞郎，曾是王牌銷售業務員，之後更經營貿易公司進口雙B汽車買賣，並開立維修廠，事業經營地有聲有色，但隨著總代理的動作頻頻，業績逐步往下跌，最後禁不住賠錢壓力只好結束公司。沉寂兩年擔心坐吃山空的情形下，林瑞郎回歸最擅長的「汽車銷售」。然而，卻因客戶的一句話：「你能賣車賣一輩子嗎？」給了他一記當頭棒喝，於是思考轉型，他決心給自己一個挑戰的機會，隨著客戶的引薦，加入了永達保經。

中年轉業的確需要勇氣，雖是銷售高手，但林瑞郎對自己卻是信心缺缺。他表示，當時不瞭解保險真正的意義，原本銷售的是有形有價值的汽車，改變銷售無形的保險時，還真不知從何著手。所幸他展現強烈的企圖心，要求自己不管到任何行業「都是只許成功，不許被淘汰。」

深知專業的重要，拋開舊的行銷思維，林瑞郎重新學習並吸取經驗，因而打下穩固的基礎。他更下定決心，努力投資自己，除了每天的即時財經課程，周末更從不間斷公司舉辦的任何講座，

甚至自費參與外面的租稅及財稅課程，期望藉此讓客戶肯定自己的能力。他更為自己重新定位，從理財規劃、財富配置、傳承保全的思維，全方位滿足客戶的需求，讓自己成為他們的理財專業顧問。

正向積極 向高手請益

林瑞郎以十一年多的時間完成MDRT終身會員，二〇一〇及二〇一一年他更是連續兩年達到COT，他不斷突破挑戰自我，逐漸登上業績高峰。能夠達成MDRT終身會員，林瑞郎感謝客戶的信賴及支持。至於他成功的要訣則是「感同身受」。他表示，客戶的事就是他的事，他視客戶為家人，不僅常與客戶相約吃飯、打球，每當有新的財經資訊他總是第一時間提供，因為他的觀察入微，總讓客戶感受到他的用心，因而贏得信賴，客戶不只加碼也常會為他轉介其他朋友，就在這樣「正向及善循環」的模式下，林瑞郎年年創下佳績。

臉上總帶著笑容的林瑞郎，遇上低潮時如何調適？他總是以正面積極的態度激勵自己：「沒有石頭的阻礙，哪有美麗的浪花！」隨時檢討自己是否「學藝不精、準備不周」，不錯過與任何高手交流的時機，勇敢地面對挫折，從挫敗中累積經驗，克服難題。

西進發展 再創高峰

一路走來，林瑞郎感恩貴人的提攜，當初因為客戶的引薦與傾囊相授，他才有機會突破年齡限制，在永達開創事業的第二春。

對林瑞郎來說，達成終身會員不是告一段落，而是另一個里程碑的起始。從前的他喜歡自由自在地進行保險行銷，而今擁有MDRT終身會員的光環，卻讓他該肩負起傳承的使命，今年他更計劃前往廣東佛山，希望將他一身的專業及技法，影響更多保險業務夥伴，進而達到財富自由，未來，放眼國際，開創事業高峰！®

Life Member MDRT®

林瑞郎 Profile

現任：永達保險經紀人業務區經理
年資：12年
得獎經歷：
2006～2008、2010～2013、2015～2017年
10屆美國MDRT百萬圓桌終身會員
2006～2008、2010～2013、2015年
8屆國際華人龍獎IDA業務員組銅龍獎
2016、2017年 中國之星CMF個人組銀星獎

座右銘：心存善念、無欲則剛，
不是學到就是得到。