

個人淡出 團隊勝出

王文雅 從共好出發 培育更多人才

樂於分享的態度，時時秉持踏入壽險業的初心，認真做好客戶規劃與服務，同時協助業務夥伴成長與茁壯，永達保險經紀人業務區經理王文雅的保險事業路愈走愈寬廣，更走出不一樣的人生價值。文／羅怡如 攝影／楊樹山

進入壽險業十二個年頭，王文雅樂在工作。對她來說，看到客戶透

過規劃獲得保障，夥伴在工作中成長與茁壯，看到他們的開心笑容，就是讓她最欣慰的事。

誠信用心的分享態度

原本經營早餐店的王文雅，工時長且忙碌，讓她毫無生活品質可言。二〇〇五年的一次偶然機會，她聆聽永達的理財講座，發現「退休」是人人都會面臨的議題，而且相當重要。就是這樣的起心動念，讓她毅然轉行，一頭栽入保險行業。

原本做生意的她轉型並不難，不管是陌生開發、職域開拓，她總是抱持「好東西就該與朋友分享」的理念，認定只要選對商品，客戶就能優質退休。王文雅的服務哲學是「視如己親」，每當面

對客戶時，她會以「如果對方是我的家人，我會怎麼做？」因為把他們當家人，就會提供最有利の商品給他們，從滿足需求、創造需求，做到對客戶最有利的保險理財規劃。

以純白的資歷進入保險業，王文雅能夠持續成功的祕訣究竟是什麼？除了樂於分享的個性外，喜愛與人接觸的她，特別重視客戶的深耕服務，透過參與社團經營服務客戶，平常她會將財經相關訊息透過Line通訊軟體傳給客戶，讓資訊零時差。隨時關心客戶的狀態，滿足客戶現階段需求，這樣的熱心付出在客戶間形成口碑，讓她有機會服務更多的人。此外，樂於學習也是她的成功關鍵，包括公司舉辦的各項理財課程、財經講座，她更自費進修陳嘉慶老師的租稅、財稅課程與生活類的美容資訊，並與客戶分享交流。



樂觀堅持 為客戶設想

被ZORR列為「史上十二大最強保險業務員」之一的布魯斯·伊瑟頓曾表示，態度決定一個人的成功關鍵，想要有好業績，就得先建立樂觀的生活態度。這點在王文雅身上得到最好的印證，她總是樂觀正向面對所有的挑戰。

經營事業難免有高低起伏，被客戶拒絕了怎麼辦？王文雅笑笑說：「只要有見面機會，就要利用專業為客戶擬定想要的理財規劃。即使被拒絕，也不要灰心喪志，而是思考或許當下客戶有其



它想法，但他不是拒絕你這個人，所以依然要持續定期拜訪客戶，透過細心觀察，發掘客戶的需求，再重新針對他的需求擬定新建議。因為，只要你是真心誠意的為客戶設身處地著想，客戶絕對感受的到。」

揮軍西進 成就更多保險人

二〇一三年參與MDRT國際年會時，身處國際聖殿，又見到許多的MDRT高手以愛經營保險，更堅定她將保險當成一生的志業。當時，計劃前往大陸江蘇的羅大海業務副總邀她前往對岸發展，就是這樣的轉念，她進軍對岸市場，探行銷及組織發展並進，透過平台複製成功的經驗，將永達的技術、專業、know-how複製移植到大陸，二〇一四年育成四位MDRT、二〇一五年育成十

位、二〇一六年育成十九位，目前轄下一百人。對於未來，她希望藉由自己的經驗，協助在保險業充滿熱誠且想要成功的人，協助他們成功及建立專業傳承模組。

對她來說，決定進入保險業之後，就代表一份責任及使命。認真經營加上良好的工作習慣，王文雅的行銷技法爐火純青，更是MDRT的常客。對於能夠獲得MDRT終身會員的殊榮，王文雅說：「二〇一六年對我來說是很不一樣的一年，不只在台灣和大陸皆達成兩岸MDRT百萬圓桌會員，更完成了十屆MDRT終身會員的殊榮，證明了複製成功的平台，在不一樣的環境，也能造就成功的結果。」

在永達提供的培訓系統裡都會有這樣的機會，達到這樣的成果，她特別感謝

公司及羅大海業務副總的培訓栽培，以及團隊夥伴的共好付出，未來，她希望傳承經驗，讓人才倍增，業績「再創新高」！



王文雅 Profile

現任：永達保險經紀人業務區經理

年資：12年

得獎經歷：

2006 ~ 2007、2009 ~ 2014、2016 ~ 2017年

10屆美國MDRT百萬圓桌終身會員

2006 ~ 2007、2009 ~ 2014、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：人生無捷徑、一步一腳印，有志者事竟成。