

業精于勤 行成于思

吳月英 以客戶需求為依歸的服務學

一個人走得快、一群人走得遠。在壽險業這條路上因為有著一群貴人的相助，讓永達保險經紀人業務區經理吳月英在競爭激烈的保險市場順利完成 MORT 終身會員，成為保險專業品牌中的名牌，更是名牌中的限量版。

文／羅怡如 攝影／楊樹山

傳

遞熱情及專業服務的信念，吳月英透過保險找到自我的認同，以真誠敬業經營這份愛的事業，為自己的人生帶來不凡的價值。

定著保險業 服務客戶

原本從事補教業的吳月英，當年因為單純地要協助朋友晉升進入保險業，後來，卻因為不服輸、想贏的企圖心，決定在保險業定著。回想那段過程，吳月英說：「真的是緣分，當時我認定三個月後一定離職，回歸原來的行業。沒想到後來卻一頭栽入，義無反顧。」

當年，凡事認真投入的吳月英，入行之後發現，保險業發展蓬勃，便思考是否轉業。為了展現專業能力，吳月英在極短的時間內晉升為區主任，期間也完成兩屆 MDRT。

藉由服務客戶的過程中，她也

從原本不瞭解保險的真諦，逐步體會出保險的真正意涵，更清楚保險這條路要走得長久，絕對要以客戶專業服務為終極目標。後來，因為傳統保險公司開始經營

投資型保單，吳月英認為，保險就是要以提供客戶安全、確定的內容為依歸，怎麼變成投資的風險由客戶自己來承擔，投資型商品完全說服不了自己，便思考是否該轉變了。

談到加入永達，則是另一段緣分。因為與客戶關係良好，有一回客戶拿著一份退休理財的保險商品詢問她的意見，為了深入瞭解她主動打電話詢問，這通電話讓她對於永達堅持經營退休理財保險規劃的主軸大感認同，就這樣轉換跑道。



規劃得當 贏得青睞認同

經營保險事業，吳月英清楚自己的定位，更清楚自己的真正老闆就是客戶。為了專業養成，她積極參與 Day，透過相關專業課程訓練不斷的自我提升，再與客戶分享，提供給客戶業界最好的商品，是專業的保險經紀人的責任，一般的保險公司業務人員是無法給予的，就這樣獲得客戶更信賴的認同及支持。

她很感謝改變了自己及客戶的那一通電話，讓她及客戶都能擁有完美的退



休未來。吳月英服務客戶的心法就是從「關心朋友」的角度出發，「將心比心」是她的一貫態度，這樣的貼心客戶最知道，轉介紹自然水到渠成。

保險觀念極好的她，有著強烈的風險意識，認同透過保險就能將風險轉嫁，讓未來能「富足退休，更能富裕一生」，進而富貴傳承給下一代。最讓她欣慰的是，客戶因為接受了退休的完整規劃，能夠四處旅行，感謝因為有她為他們規劃好退休理財計劃，讓他們能毫不擔心地環遊世界。

客戶的認同支持就是吳月英最大的動力，經營過程難免遇上低潮，她選擇拜訪客戶找回工作熱情。她表示，遇上工作瓶頸時，她會更彎下腰加強學習，並與夥伴們互相鼓勵，再將基本功做紮實，並透過公司的平台找資源尋求協

助。只要態度正確、主動出擊、不斷創新，抱持助人的意念，假以時日，客戶絕對能感受那股誠意。

經驗傳承 菁英攜手前進

二〇〇五年進入永達，吳月英接連完成MDRT，那種優越感，讓她要求自己將完成MDRT終身會員當成必達目標。對於完成十屆MDRT終身會員，吳月英非常感恩家人、客戶及朋友們的支持與鼓勵，更感謝一路給她正向鼓勵的壽險導師陳宥天業務協理、保險教官余深訓經理及夥伴們，讓她在保險競爭激烈的市場上並不感到孤單，且信心滿滿地向前行。

個人行銷做得有聲有色的吳月英，雖然已達成終身會員的榮耀，但她還是將MDRT設為每年必達的目標。除了強化

行銷，她希望透過保險這項助人事業服務更多人。展望未來，吳月英期許自己在組織發展上能協助培育更多的優秀夥伴完成MDRT；也讓自己「西進」的眼界，決定未來全球的保險地位，與更多優秀的保險菁英攜手共創未來！



吳月英 Profile

現任：永達保險經紀人業務區經理

保險年資：22年

得獎經歷：

2006 ~ 2010、2012 ~ 2013、2015 ~ 2017年

10屆美國MDRT百萬圓桌終身會員、

2006 ~ 2010、2012 ~ 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：打造個人品牌，把品牌變名牌，更讓名牌變成限量版。