



客戶至上 互利共好

方綵晴 以專業說服 創造個人價值

好友義無反顧的相挺是方綵晴行走保險路的定心針，讓她將保險視為終身事業，達成MDRT終身會員階段性目標後，她會繼續努力做該做的事，榮耀自己、榮耀父母。文／洪詩茵 照片提供／方綵晴

從一個手握高額訂單的貿易公司業務高手，到成為站在保戶立場的保險經紀人，進而專注經營退休規劃、資產傳承的保險市場。永達保險經紀人業務處經理方綵晴，感謝所有客戶對她的信賴與支持，以及公司強大的培育系統，讓她能夠在充滿挑戰又變化快速且高手雲集的壽險業，達成十屆MDRT終身會員的榮耀。

沒有後路的保險路

回憶起事業上的二度轉彎，方綵晴形容每一回都是退無可退，只能毅然轉彎向前衝。一九九〇年代產業外移，原本掌握八百萬美金訂單的方綵晴，不僅銳減至二百萬，更被要求擔任整合所有項目訂單的協調者，變身夾心餅乾的她，深覺工作內容與個性不合，加上對產業前景擔憂，在她啟蒙保險師傅的建議下，毅然轉行，當下同時有許多保險公

司與她接洽，保險師傅一席話「來到保經業是做專業顧問，可以與她老公土地代書的工作做搭配規劃」說服了她。

在保險師傅的保經公司服務四年多，金控整合讓保險行銷難度愈來愈高，面對競爭愈來愈激烈的市場，因緣巧合下，方綵晴接觸到永達保經，驚異於永達突出的業績表現，雖心動卻因感情不願貿然轉彎，豈料保險師傅得知後直接替她做了決定，當時轉入永達的她，完全沒有任何退路，這樣的高壓讓她在進入永達的第一年就完成MDRT。

專業 共好 贏得客戶支持

「專業」是方綵晴贏得客戶信任最重要的一環，因為先生是土地代書，又是法律系畢業，對於法條非常清楚，在先天的協助下，於不動產買賣、分割、繼承等方面，方綵晴總能提供客戶最專業的資產傳承規劃。此外，多年的人脈經

營，也讓方綵晴與客戶之間產生共好的互助模式，有二位會計師客戶，就是她最好的專業顧問，在公司登記、稅務、帳務等方面提供她許多專業協助，讓她能夠以「專業」說服客戶。

方綵晴強調，公司提供了優秀的平台與資源，是所有業務代表最強力的後盾，只要懂得「善用公司資源」，每個人都可以是MDRT，她舉例說明，一家經營四十多年的老企業，員工慢慢陷入安逸狀態，這位企業主希望員工能夠成長、進步，但有時候以老闆的角色不易說服員工，於是她建議企業主讓第三人來做這件事，向他推薦公司的專業顧問，經過溝通討論，最後顧問在企業主的公司開了六堂課，透過講課、員工心得撰寫及顧問的意見回饋，為企業帶起凝聚力。善用公司資源，創造自己對於客戶的價值，「專業」之外，「互利共好」更是強化人脈關係的重要關鍵。



「保險改變我的人生！」方綵晴表示，過去在貿易商工作，因手上有權力，環境造就脾氣，讓她較不知謙卑與自省，但保險工作讓她認識許多企業主，她在這些社會菁英身上學會了許多為人處事的道理，視野、胸襟變開闊，亦學會待人的謙卑。

善用平台 傳承保險事業

從事保險業多年來，失敗與挫折絕對難免，尤其當公司力推的商品受到市場挑戰的時候，方綵晴更是極度沮喪，但吳文永董事長的一封信，讓她「定心」，她表示，董事長的這封信感動了她，亦溫暖了她，讓她感覺到「被了解」，而非只是以業績為業務代表打分數，這封信的內容是「敬愛

的高手！這陣子，大家面臨市場的攻擊，處理客戶的反對問題，我知道你們很辛苦，但不要氣餒，想想過去的榮耀，有多久沒感受到，要把感覺找回來，再次發揮勇氣和信心，把榮耀拿回來……」

拿下MDRT終身會員的榮耀，方綵晴細述自己的心路歷程，「當完成一屆MDRT時，覺得自己好像做到了，其實只是達成階段性的任務，當完成三、四屆時，就想如果MDRT是永達的身分證，那MDRT終身會員應該是永達的通行證，也奠定了我誓要達成終身會員榮耀的夢想。」她以此與大家共勉。

壽險業是一個體現自我實現的行業，在永達十四年，個人業績上，方

綵晴完成了MDRT終身會員；組織經營上，也晉級業務處經理。過去的她對夥伴太過慈母心態，未來她希望能夠變成老鷹，善用月碧區塊的平台系統，透過功能、財經、商品、市場開發、增員、影片等服務小組，努力將組織做大，招募更多優秀人才，一起在永達完成自己的夢想，為自己、為家人打拼，讓保險事業得以世襲傳承。



方綵晴 Profile

現任：永達保險經紀人業務處經理

保險年資：18年

得獎紀錄：

2005 ~ 2007、2010 ~ 2013、2017 ~ 2019

美國MDRT 百萬圓桌會員

10屆MDRT 終身會員

2017 ~ 2019 中國之星CMF 業務員組銀星獎

2005 ~ 2007、2010 ~ 2013

國際龍獎IDA 業務員組銅龍獎

座右銘：忘記背後，
努力面前的向著標竿直跑。