



**堅持努力 不放棄**

# 陳宗玉 設定目標 堅持向前衝

陳宗玉堅信設定目標是事業成功的基石，一路走來，她將目標當成明燈，認準方向一股腦往前衝，她說，只要再多堅持一下下、再多努力一下下，沒有到達不了的目標！文／洪詩茵 攝影／何佳華

**從**證券業轉戰保險業，永達保險經紀人業務區經理陳宗玉感恩每個

生命關口出現的貴人，讓她幸運地轉業，幸運地遇到最正確的公司，更感謝主管的一路相挺及公司資源的後援，讓她得以成就十年MDRT終身會員的榮耀，她將今年設定為自己的保險元年，希望有朝一日能成為公司最強而有力的部隊！

## 成功吸引成功

從證券業轉戰保險業的陳宗玉，也曾是業績100的頂尖業務，歷經金融風暴的市場動盪，深刻體會，即使她再認真勤做功課、學習付出，也沒有辦法給客戶「一定賺錢」的保證，她表示：「我每天七點半進公司，大量收集資訊、歸納整理，卻發現當下的市場生態，不是輸、就是贏，即便就技術等各面向給予客戶完整的分析，最後也只變成盤勢的

報告，就算百分百的專注投入，也無法照顧好客戶的錢。」看遍太多市場起落，陳宗玉開始擔心自己的未來，思考未來的路。

休息一年多時間，陳宗玉無意間看到保險公司徵主管的廣告，因為覺得自己能夠勝任，毅然前去上課考照，期間因緣際會參與永達高手交流會，第一次認識MDRT，得知永達MDRT比例高達四分之一，自認為高手的她，當下決定加入高手雲集的公司，她相信，成功吸引成功。

## 堅持努力 改變結果

人生中挫折與失敗從未間斷，陳宗玉認為這都是人生的養分，「每次遭遇難關，我都告訴自己『只要再堅持一下下、再努力一下下』，一步一腳印，只要不放棄，挫折與失敗都會成為未來的養分，我只管一路往前衝！」

對陳宗玉來說，成功的祕訣無他，「勤奮」而已，她坦言，當初從證券業退休，並沒有人脈的意識，所以轉入保險業，她是從「陌生開發」起步，深信「動一動，改變機率，改變結果！」從機率面來考量，只要拉大母數，成交率自然就會提高，舉例來說，打一百通電話若有一通成交，那打一千通電話就會有十通成交，「數不清當初打了多少通電話，只知道電訪次數多，約到客戶的機率高，拜訪量提高，成交率自然也就高了！」

## 以問卷破冰 用專業說服

「問卷」是陳宗玉破除陌生隔閡的最佳工具，她指出，陌生拜訪最難克服的就是「客戶的恐懼」，透過「問卷聚焦」，可以藉由簡短的幾個問題，讓彼此聚焦於重要議題，緊接著自然可以針對客戶關切的議題深入探討，並藉由討



論建立關係、加深交情，當客戶願意討論，通常代表彼此關係已經加深，她說：「我不喜歡一次成交，反而希望透過討論的過程，讓客戶認同自己的專業，三訪、四訪、五訪……，從一再的討論中建立彼此的信任感，也加深我對客戶的了解，進而可以為客戶量身規劃退休理財方案。」

陳宗玉直言，成功要懂得隱藏劣勢、擴大優勢，自認為不太擅長培養人際關係的她，將「專業」視為她的優勢，過去在證券業，她是透過大量的蒐集資訊給予客戶專業；在永達，她勤上公司舉辦的財經、稅務等專業課程，將課程精華內化吸收，給予客戶最專業的理財規劃服務，以專業贏得信任，以耐心贏得支持。

### 保險元年 朝著目標直跑

因為永達而認識MDRT，因為MDRT而加入永達，也因此，陳宗玉從加入永達，每年都以MDRT為目標，當拿到MDRT之後，又以終身會員為目標。陳宗玉表示，她是一個「目標導向」的人，只要設定目標，就會朝著目標直跑，而她的下一步就是成就保險事業，「一直以來，我都是打個人戰，從今年開始，我將以組織發展為目標，將今年設定為我的保險元年，今年才是真正的開始！」

一個團隊的良好運作，即便只是一個小業務都是非常重要的角色，陳宗玉認為，「正常出勤、貢獻業績，做好自己的本分，就是對團隊最基本的責任；以身作則，當單位最好的榜樣，就是團隊最大的正能量！」一直以來，

她都努力扮演好團隊成員的角色，但在成為MDRT終身會員的今年，她為自己設定一個全新的目標，向著「保險企業家」而跑！雖然在組織發展方面，她還只是個初級生，但她絲毫不顯畏懼，她說：「公司有非常完善的制度與平台，只要跟著公司的腳步走，熟悉增員的運作及概況，我相信自己一定可以得到！」



### 陳宗玉 Profile

現任：永達保險經紀人業務區經理

保險年資：14年

得獎紀錄：2006 ~ 2007、2009 ~ 2010、2012 ~ 2013、2015 ~ 2016、2018 ~ 2019

美國MDRT 百萬圓桌會員

10屆MDRT 終身會員

2016、2018 ~ 2019 中國之星CMF 業務員組銀星獎

2006 ~ 2007、2009 ~ 2010、2012 ~ 2013、2015

國際龍獎IDA 業務員組銅龍獎

座右銘：越努力越幸運！積極的態度，走過一步一腳印，走向美好的目標。