

# 保險 超業的成功理財術

企劃、執行、攝影／洪詩茵、何佳華



保險超業通常都有其與眾不同的特質，形塑他的成功之路，而其中最重要的共同特質就是「推己及人」，抱持分享的角度，呷好逗相報，將自己一路跌撞領悟出來的保險、理財觀念分享給客戶。究竟甚麼樣的保險、理財規劃可以影響這麼多人？推動他們站上超業之路？且聽聽永達保經薛襄璽、邱呈安業務籌備處經理及程鎧言業務區經理分享他們的成功理財術。

## 薛襄璽的成功理財術

就讀國貿系的薛襄璽，擔任過總經理秘書，也成立洋酒專賣店，代理、經銷、批發洋酒，從沒想過自己會走上保險這一行，卻在一位資深業務主管五年期間鏗而不捨的增員下，因為被感動而踏入保險業。薛襄璽在二〇〇〇年進入新光人壽，身在收費單位，卻只做行銷工作，因為她只想做適合自己的工作。

因為對風險的敏感度很高，當市場流行投資型保單的時候，襄璽機敏地拒絕購買，堅持只為客戶規劃穩定的產品。從進入新光人壽服務開始，襄璽就始終只行銷增額終身壽險，她認為保險不只是保險，而是手上握有的現金，可以發揮無限創造的資產。所以，二〇〇一年某月收入一三二萬元，她就為自己規劃了一張百萬元的複利增額終身壽險。也因為對保險的肯定跟認同，襄璽選擇將資金都放在保險裡，目前為止，唯一做過的相對高風險投資，就是買過一張台積電的股票，

獲利八千元就退場，目的只為嘗試。

有趣的是，在襄璽因為健康問題離開新光，休息五年後，當初增員她的同業，在聽完永達保經的講座之後，深深覺得永達鎖定的退休規劃市場與襄璽經營保險事業的理念與堅持不謀而合，再也沒有比永達更適合襄璽的環境了，而且永達能夠提供她更多的商品選擇，讓她為客戶做更具優勢全面的保險規劃。在這位同業的推動下，薛襄璽於二〇一三年進入永達。

在個人的理財觀念上，薛襄璽非常



## 薛襄璽 Profile

現任：永達保險經紀人業務籌備處經理  
保險年資：13年  
得獎紀錄：  
4屆美國MDRT百萬圓桌終身會員  
1屆IDA國際龍獎個人組銅龍獎  
3屆CMF中國之星主管組銀星獎

## 保險服務心法

「成為客戶朋友心中的亮點及火花！」投入保險業十多年，在襄璽的心裡客戶沒有分別，每個人都一樣可貴。不論客戶、家人、朋友，甚或位高權重人士、櫃台接待人員亦是。喜歡靜靜觀察人的她，總能覺察每個人心中的渴望，進而在電話裡或生活中為身邊的人創造驚喜、點燃火花。踏入保險業至今，若規劃目的為儲蓄，襄璽堅持只賣增額終身壽險，而她也只買增額終身壽險。有一次小時候放學途中遇淹水的經驗，使襄璽從小就有風險的概念，她總是提醒客戶，風險隨時存在，只是不知何時出現，本業賺錢當然很好，但也要有保護本業的意識，循循善誘客戶不僅要注重當前獲利，更應看重財富累積，藉由複利時間滾存後的增值威力，引領客戶看見保單讓人放心、安心、開心的部分。

感謝小時候爸爸藉由「一〇〇元」的零用錢給予她的啟示，她說：「小學的時候，爸爸每天會給我一〇〇元，交由我自行支用，告訴我如何在有限的預算裡有計劃、有眼光、有胸懷，甚至更有創意地將熱情真正落實在這一〇〇元上，使其更有價值。以致於自己在日後的財富管理上，都能秉持與眾不同的理財觀，好好地去運用每一分錢，讓錢的價值無限放大。」

薛襄璽表示，每當與客戶談到理財，

她從不會對客戶說「少喝一杯咖啡就

可以多存：少買一件衣服就可以多存：」，她說：「我會告訴客戶『我的規劃不是要改變您的生活，而是當生活有變化的時候却不受受到改變。』不要和客戶的興趣對抗，我喜歡看到客戶享受興趣、想做做的事，給予客戶前進、樂觀、美好的觀念，而非外在壓力。我要客戶的壓力是在接受並思考我給予的專業建議後，在他們心中從內油然而生，進而自發性地啟動財富規劃。」

對退休早已無慮的襄璽來說，現在



## 邱呈安 Profile

現任：永達保險經紀人業務籌備處經理

保險年資：13 年

得獎紀錄：

4 屆美國 MDRT 百萬圓桌會員

3 屆 IDA 國際龍獎個人組銅龍獎

1 屆 CMF 中國之星業務員組銀星獎

## 保險服務心法

從銀行的信用卡推銷業務轉戰保險業，再從一般保險公司轉戰保險經紀人公司，邱呈安的理財規劃也隨之不斷演變，進而抱持同理心，將客戶的保單當成自己的保單規劃，與客戶分享自己的經驗，甚至導正客戶的觀念，精進己身稅務、退休、投資等專業知識，全方位滿足客戶的需求。邱呈安認為，「信任」是維護客戶關係的根本，而建立信任的方法在於「維持溫度」，保險是「人」的工作，只要公司推出不錯課程，他定會邀請客戶參加，更會不定時傳送 LINE 訊息，維持彼此之間的熱度，久沒聯絡交情勢必會變淡。當信任關係建立之後，搭配專業輔助，時間一久，客戶定能看到自己的用心。

的理財挑戰，在於追求如何使企業主不論任何時候，都具備一筆東山再起的資金，使企業永續並得以傳承。襄璽會讓對方去想像六十歲之後想要的生活畫面，因為畫面絕對比苦口婆心有說服力，再詢問對方想如何做，先聽對方自己內心真正的想法，再給予專業建議。

為了更深刻理解退休這件事，進而與人分享，襄璽堅持身體力行，她笑言：「我現在就已經開始嘗試過十年後的退休生活了！」每年一月，襄璽

都會到法蘭克福停留一週時間，住相同的飯店、過相同的生活、走相同的路：，目前已經連續執行五年，她想想看自己可以堅持多久。用自己的身體力行談退休會更有感覺，她分享，退休絕不如想像簡單，如果生活變成減法，那會失去很多快樂，一定要為生活加添許多元素，而錢是能夠為退休生活添加元素的重要工具，足可想見退休規劃的重要性。

「我要你的生活豐富有樂趣，因為追求快樂是人的權利！」這是薛襄璽

經營生活及保險事業的至理名言。

### 邱呈安的成功理財術

十六歲就開始半工半讀、就讀的也是金融科系的邱呈安，對儲蓄及理財一直非常重視。一九九八年，他開始在永豐銀行（原華信銀行）擔任信用卡推銷業務；二〇〇五年轉戰保險業，任職於全球人壽；二〇一一年再次轉換跑道，進入永達保經服務。從銀行轉戰保險業，邱呈安曾經認為自己人脈很好，做保險應該沒問題，

卻不斷收到來自緣故客戶的拒絕，苦撐二年之後，他開始改變行銷方式，到學校開辦保險講座，進行半陌生拜訪，開闢出老師這個職域的市場，走穩了他的保險路。

談到個人的理財術，邱呈安直言，他的理財方式及觀念基本上就是隨著自己任職公司的策略而演變，在銀行業服務的時候，因為公司主推投資型保單及基金，當時他就規劃了月繳三千、五千等的投資型保單及基金；在全球人壽服務的時候，當時公司主推投資型保單，所以他就再加碼規劃投資型保單及儲蓄型保單。

仔細結算，從二十一歲到三十四歲這段在銀行及全球人壽工作期間，邱呈安所做的理財規劃，都是投資型保單及基金，投進去的資金甚至高達百萬，但是卻沒有達到他初始規劃的訴求，甚至迎來金融海嘯的衝擊，資產規模不增反減，這樣的結果讓邱呈安開始反思自己的理財方式。

二〇一一年加入永達保經，邱呈安表示，是因為看好永達的平台、團隊運作的力量及西進大陸的龐大市場。

也是在進入永達之後，他才接觸到退休理財規劃方面的專業知識，退休規劃應該是確定、穩健、保本的，不能失敗、不能冒險、不能重來，這時的他才發現，過去的他似乎選錯理財工具，而且投資的都是有風險的部位，沒有做到平衡，一個不小心，就會全盤皆輸！

在發覺過去錯誤的理財方式之後，邱呈開始調整自己的理財規劃，將每個月放在銀行基金及投資型保單的三萬元轉做其他規劃。二〇一一年規劃年繳十二萬元、二十年期的增額終身壽險；二〇一二年加碼年繳十二萬元、二十年期的美元增額保單；另外，又規劃了月繳五千元的基金，以及月繳五千元的變額年金險。二〇一五年，停扣月繳五千元的基金規劃，再購買一張年繳六萬元、二十年期的增額終身壽險。

過去買的基金，邱呈安現在都不敢動，因為一動就是賠，資金卡了有上百萬。他更扼腕地表示，他在二十一歲的時候，曾經買進一張預定期利率高達八%的儲蓄險，但繳了三年就將保

單解約，當時，如果他懂得保單的複利機制，如果他的保險業務能夠清楚專業地向他分析箇中厲害及損益，或許他就不會貿然解約。這個經驗也讓邱呈安更加督促自己，一定要善盡對客戶的責任，給予客戶最正確的規劃、建議與提醒。

總結自己到目前為止所做的退休理財規劃，邱呈安直言，如果在六十五歲退休，以他目前透過保險所做的退休規劃，退休的時候每年至少可以有三十六萬元的退休金，不過，考量到未來市場千變萬化，他會依據收入及市場情況，陸續調整加碼，讓退休規劃能夠與時俱進。他也表示，雖然擬定退休規劃，但他只是確保退休時能



有一筆穩定收入，不用為生活擔憂，卻不打算退休，希望能夠繼續為保戶提供服務，直到他不能做為止。

## 程鈺言的成功理財術

在成為保險顧問之前，程鈺言主要的金融工作經驗是在證券公司的後台作業，後期負責金融商品的推廣和教育訓練，期間曾兩度因出國而離開證券市場，在國外長達十二年的時間。光看上述簡介，或許會以為程鈺言在股票市場應該投資獲利頗豐，但她坦言，服務於證券業時，她投資的方式是「聽明牌」，根本沒有所謂的分析。她回憶：「記得在出國前夕，當時的同事報了一個未上市公司的明牌，我跟著買了之後就出國，六年之後回來，發現股票價格已經從原來的十六萬變成八千元！詢問之後才知道同事早就出脫了！也是那次經驗讓我知道，別人好心告訴你什麼時候買，沒擔保通知你什麼時候該下車。」

程鈺言表示，她是在進入證券業後，才慢慢有投資理財的想法，但年輕時候賺了錢就開心花錢，著實很難儲蓄，



尤其國外生活花銷大，根本存不到錢。她是在第二次出國期間，因為房租連年漲，加上當時美國房價持續飆漲，就向父母親借了二〇%的頭期款，貸款買房。因為躬逢其盛，幾年後賣掉，還了貸款和父母的借款，回台之後有了一小筆資金支撐她在家做基金股票的投資。雖然花了很多時間看媒體節目、投資雜誌，但她的投資還停留在「追高殺低、向下攤平、不懂得看趨勢」的散戶觀念，以及「虧的捨不得賣」的縮頭烏龜心態，長期下來只是大概打平。特別是有一檔新興市場海外基金，原本設定獲利一倍就要出場，卻因為那段期間父親生病住院，沒有心情和時間，以致錯過時機又打回原點。這個經驗讓她深刻體悟，年紀漸長，自己和長輩以及周遭環境的變化都可能影響關注財務的時間和能力。

雖然微利，但持續正報酬的複利，才是有效益的理財。

程鈺言十分認同「一個和生命等長的、源源不絕的現金流」對退休生活費來源的重要性。加上喜歡接觸人的個性使然，她在二〇〇六年進入永達。透過「贏家策略」的學習，讓她瞭解不同於以往的投資觀念——金融商品不是只看報酬率。她學習到投資的贏家策略其實就是風險控管和資產配置，而贏家與輸家的差別就在於是否善設停損和嚴守紀律。資產配置則是用理財來避投資的險，運用風險對沖的工具——無風險、穩定增值的保單以及有風險、輸贏不確定的股票投資，同時賺取時間財和時機財。

程鈺言提到：「加入永達時，我也填了退休問卷，希望退休時每個月能夠有五萬元的自動收入、終身俸。我可以接受年輕、中年的時候辛苦一點，卻不要到老還要勞苦。」上述退休目標，她規劃年存六十萬元的商品可以達成，雖然沒能力一次到位，但她可以一步步達成。從二〇〇六到二〇一三年，她作了如下規劃：二〇〇六



## 程鑑言 Profile

現任：永達保險經紀人業務區經理

保險年資：12年

得獎紀錄：

6屆美國 MDRT 百萬圓桌會員

4屆 IDA 國際龍獎個人組銅龍獎

2屆 CMF 中國之星業務員組銀星獎

## 保險服務心法

從證券業轉戰保險業的程鑑言業務區經理，沒有業務的狼性，只有一顆溫暖而真誠分享的心。從投入保險業至今，程鑑言一向堅持只賣自己認同的商品。雖然最初是因要買醫療險，意外考了人身保險和投資型保險證照，卻因愛分析商品的習性和不認同投資型保單的附加成本與自負盈虧，未立即執業。後因受邀參加永達理財講座，在認同退休規劃市場之餘，亦針對永達主推商品尋求法務專家意見，獲得認可後，才加入永達。「誠懇、正直」是程鑑言予人的印象。因為親友皆知她為人處事的嚴謹態度，只要她推薦，客戶就會相信並接受。為了不辜負客戶信任，程鑑言每天都在學習，包括現金流管理、風險規劃、信託、保單校正、理財工具、不動產及稅務，只為協助客戶解決全面的資產管理問題。

年規劃年繳五萬元醫療保單；二〇〇七年前後規劃年繳六萬元增額終身壽險及九萬元增額終身壽險；二〇〇九年規劃年繳十三萬元增額終身壽險；二〇一〇年規劃年繳三萬元增額終身壽險；二〇一二年規劃年繳六六六〇〇元的長照保險；二〇一三年六月加碼長照保險。透過保單，程鑑言已架構好退休規劃的地基，除了基本醫療、長照保障外，藉由增額保單「時間+

複利」的優勢儲備退休金，二十六年後就可以完工。

最重要的是，透過有表定現金價值的增額保單規劃退休資金，不僅能夠穩健地將錢存下來，當有急需的時候，還可以保單貸款將錢暫時挪出來應急，資金運用靈活自由，有錢的時候隨時還清。程鑑言以過來人經驗分享，她完全同理建構退休規劃這個工程的不容易，因為在此同時，她也因購屋有沈重的房貸壓力，她分享，千萬不

要因為買房而將退休規劃延後，只能並進，否則未來壓力更大。

程鑑言認為，一個超級業務員，必須秉持負責任的態度，堅持全力以赴，因應市場適當調整方向，只推薦自己認同的商品，並且站在分享的角度追求與客戶共好。她表示，因為客戶的信任與支持才成就了她的未來，即便退休，她也會持續做保戶服務，擁有不為收入而工作的退休生活。