

買保險=買安心+買愛心

——訪保險行業成功人士任中瑜女士

“您覺得買保險是買什麼呢？”一直處於發問狀態的記者被任中瑜女士的一句反問給打斷了……以一位元普通民眾的視角來解讀保險行業，記者認為：買保險是購買對未來的一種保障。“是，又不全是。”任中瑜女士接說到：“買保險，實際是在買安心和愛心的表現”，這是從業25年的任女士對購買保險事業獨特解讀。25年來所經歷的點點滴滴讓任女士對保險行業的理解有了質的昇華……

空杯心態，慢慢征途從零始

任中瑜女士出生在臺灣。曾經就讀於臺灣輔仁大學管理圖書館學系，1983年，赴美發展。在此之前，她曾經是一家國際知名家俱進出口公司出口部經理。除此之外，她的個人履歷上再也沒有多少值得“誇耀”的經歷了，而就是這位當年平凡得就像鄰家妹妹的女孩。在保險領域披荊斬棘二十余載，成為了一位元擁有15000多位元客戶的頂級保險經紀人。這種強烈的反差使得任中瑜在眾多保險經紀人中顯得更加奪目。但問及任中瑜女士在保險領域所取得的成績，她說自己就是一位守誠信的普通經紀人，僅此而已。比較而言，她更願意把從事保險事業25年的內心體驗表達給《美國通》的讀者。

有人直言不諱，美國是天堂和地獄的結合體，任女士剛到美國時，也有同樣深刻的體會，她發現困難就像海風一樣撲面而來，生存危機迫在眉睫。為瞭解決生存危機，她在紐約一家保險經紀公司找了份做客戶服務的工作，在此期間，任女士無意間結識自己生命中的“貴人”，一位優秀的保險經紀人，他以自己的從事保險行業多年的經驗敏銳地捕捉到了任女士的發展潛力。他勸說任女士加入了他們市場直銷的團隊，這位曾經敢於隻身闖蕩美國的女孩在那一刻卻躊躇了，因為選擇保險經紀人就等於放棄當時剛剛穩定的生活，去接受全新的挑戰。過了快半年，任女士的思考有了成果，她聽從了自己內心的召喚，義無反顧的投入保險行業。同時，她也以一種虔誠的心態重新審視保險行業，與臺灣不同，美國保險已經有過百年的歷史，已經進入了一個相對成熟的階段，在美國這個現實的社會，買保險就是賣保障，就是用很少的錢，去買更多的錢，1984年她開始真正的涉足保險行業，並且開始了漫長的征程——如何成為一位優秀的保險經紀人。保險行業的專業性較強且競爭激烈，任女士必需不斷的看書學習，才能在人才濟濟的保險領域立足。一有空任女士就會看一些書充實自己，尤其喜歡哲學書籍。

篤定信念，萬丈高樓平地起

目前，任女士所在的保險公司主要是辦理：家庭保險（人壽保險、殘障保險、殘障收入等）、團體保險（醫療保險、牙科保險、勞工保險等）、退休（401K、412I、年金、IRA等）。並提供快速報價，而且有專業人士負責，此外還代理超過70多家保險公司的保險業務，例如：安泰、美國富達、紐約人壽、太平洋保險、全國保險，Principal Financial 等等。任女士是該幾家公司業務的中堅力量，業績傲人。

但25年前，任女士卻處於“萬事開頭難”的境地。對於剛剛從事保險的任女士來說“每天都在承受挫折，夜深人靜的時候，頭腦中就會閃現出不想再做下去的想法”。但第二天早晨她就會又振作精神，以最好的狀態出現在客戶面前。儘管吃過無數“閉門

羹”，任女士很樂觀，她認為：精誠所至，金為石開。採訪中，任女士對記者講到：“你知道嗎？我的運氣實在是很好的，我的客人200%都是非常合理的，開明的客人。”“良好的情感靠雙方的互動，所有的客戶都偏愛您，一定有他們的理由吧”記者追問道。

“可能在客戶的眼中我是個誠實，公正，且合理的保險經紀人吧。”

“你聽說了賣保險要自己替客戶出錢的事嗎？”任女士回憶起發生在1998年的一個故事，保險公司曾經承諾以一個相對優惠的價位出售保險，任女士把這個保險介紹給客戶，客戶欣然接受。但承諾方因為變故而不能履行當初的承諾，任女士進退兩難。保險公司最後提供給任女士一個解決方案，以全額退回擔保金。但任女士放棄了這種不負責任的做法，原投保合同繼續履行，她自己賠了600元的差價。“雖然自己拿錢出來，但我因此贏得了這位元客戶到今天長達十年的信任。”任女士在採訪中反復強調：“答應客戶的事情一定要做的。”

如今，任女士的事業如日中天，與在外奔波的新經紀人不同，她現在進入了保險經紀人的黃金時段，25年的從業經歷對任何經紀人來講都是一筆財富，“酒香不怕巷子深”。每天她都回接到很多新朋友打來的電話，也很多新入行的經紀人向她“取經”，她說：其實口才並不能完全成就一個保險人，最主要的自身的職業道德。她認為，優秀的保險經紀人是個各種優點的集合體：誠信，堅強，專業，但這些都必要條件。而想成為一位頂尖的保險經紀人人——就要不斷地打造至善至美的服務。她坦言：在購買保險前，幾乎所有的經紀人都會提供優質的服務，關鍵是“售後服務”，任女士的手機24小時都處於開機狀態，她可以根據客戶的需求在第一時間代表客戶對話保險公司，爭取到的客戶應該得到最佳利益，每個月，她都會定期的回訪客戶，任女士的客戶可以證明：在過去25年內，任女士為他們解決了關於保險的一切棘手問題！

獨特理念，愛心贏得精彩人生

任女士坦白的告訴記者：自己沒有傲人的學歷，雖然是位傑出的保險經紀人，但並非是自己“巧舌如簧”的功勞。對於自己從事了25年的保險行業，她有著自己獨特的理解，她認為自己是位可信任的建議者。

把自己平生多年所學的專業知識再結合實際情況，針對客戶的實際情況，量體裁衣，避免了客戶走彎路或是盲目投保。這種做法無疑給廣大的客戶帶來了實質性的保障。任女士以一位業內人士的觀點來解讀保險事業，她認為保險不僅僅是個工作，而是一項事業，“以我多年的經驗來談，沒有人不需要保險。”但是在工作中，任女士卻碰到過很多人，尤其是亞裔群體，對保險行業的曲解。對此她認為：人們往往存在一種幻想，不會有厄運降臨在自己頭上。等到不幸真正發生在自己身上時，卻讓人措手不及。

那麼保險到底應該起到什麼作用？平靜的日子，買保險等於未雨綢繆；如果平靜的生活出現了驚濤駭浪，那麼保險能夠為每位航行者保駕護航。任女士這樣解讀一生熱愛的保險事業。

如今已經進入高峰狀態的任女士，每週還有50個小時的工作量，但從她的言談中，你難以捕捉到厭煩的情緒，她的聲音讓你難以辨別她的年齡，溫柔的眼神中，有濃濃的愛意在流淌。任女士一生熱心公益事業，早年間，她身體力行帶著年幼的兒子做義工，服務民眾，如今，她每年都會拿出大約自己10%的薪酬，支持慈善事業。做為一位資深的保險經紀人，她能夠更深刻瞭解保險的內涵——傳遞愛。

說到愛，有著無限廣闊的外延和無比深刻的內涵.....年幼的孩子，值得用愛心去培養；相濡以沫多年的妻子，需要一份十足的安全感；年邁的父母，靈魂需要愛心來給與慰藉。而任女士所從事的事業，就是讓一切愛心都有了具體的表現形式。