

經驗分享

13 年來，（文欽）服務過上萬名的客戶，但是劉媽媽一直是（文欽）心裡深處，最不想觸動的痛。

第一次接觸劉媽媽時，她正在騎車，沒來的及多聊就被快速拒絕，劉媽媽只留下一句（我沒錢買保險，我不需要保險），伴隨著就是電話被掛掉的嘟嘟聲。

也許是因為天生骨子裡，就有濃厚熱心助人的使命感，讓（文欽）不放棄的跟劉媽媽持續聯絡追蹤，終於劉媽媽願意給（文欽）一個說明的機會，原來劉媽媽是個單親媽媽，白天兼差 2 份工作，只為了給中風的母親和年幼的稚兒，多一點的生活依靠。

（文欽）只跟劉媽媽講，我也是為人父母，您的辛苦，您為家人的付出，我都懂，保險不是有錢人才能購買，我們不是要靠保險來改變生活，而是靠保險讓生活不被改變，我真的很想幫助您，因為您值得一份好的保險照顧。

劉媽媽於是買了生平的第一份終身意外險，結交了生平的第一個保險顧問。

在一個悶熱的午后，（文欽）接到了一個理賠電話，一個突發的意外，讓劉媽媽跟世界告別，無法了卻的遺憾，照顧家人遺願，最後都透過（文欽）協助申請的意外身故理賠金，得到了小小的補償。

保險是職業，也是志業，讓保險，照顧真的需要照顧的人，也成為（文欽）從事保險業這們多年下來，最深的體悟。（文欽）熱愛這個職業，也發揚這個志業，他會繼續堅持，服務更多更多的客人，把自己當成傳遞福音的天使，讓愛繼續。