

## 如常 當責

# 陳小瑩 要求自己 成就他人

10 年成處、12 年完成 MDRT 終身會員，陳小瑩在永達的「定位」中看見自己的價值；在永達的「平台」裡強化自己的能力。

文／洪詩茵 攝影／何佳華



中年失業，卻在轉彎處遇見人生最美的風景，永達保險經紀人業務協理陳小瑩談起加入永達的過程，感恩生命中貴人的引領，讓她能夠加入永達，在永達的退休定位中看見自己的價值；在永達的創業平台裡強化自己的能力。在完成個人的美國 MDRT 終身會員榮譽後，更期許自己能輔導更多夥伴完成 MDRT，以百萬推手獎來驗證她的來時路可以「複製輸出」。

### 在永達看見自己價值

念的是食品營養學系的陳小瑩，年輕時期，原本在連鎖速食店擔任店長，因緣際會被挖角到健康休閒產業，從起初的店務管理到負責海峽兩岸的拓點展業開發工作…18 年來這一段歷程在她的生命中畫上非常濃墨重彩的一筆，從店務經營管理到展店法規、合約、設計、工程…等等相關事宜，都得親力親為，遇到問題都要立即解決，以免延誤展

店進度。這讓陳小瑩特別感謝當時的老闆給她機會培養她解決事情的能力！「只有自己非常認真，別人才會當真！」。然而隨著這段職業生涯的驟然終止，也讓她體悟到「風險管理」的重要！

看重陳小瑩的資歷，當時許多企業老闆向她招手，但 42 歲的她，希望能找一份隨著年紀增長越來越有價值的工作。和永達的緣分始於前份工作認識的一位同事，原本只是想義氣相挺成為他的客戶，卻在聽到永達定位在退休規劃時瞬間被打中，在沒有收入的情況下，堅持規劃 20 年繳 30 萬的增額終身壽險，因為退休正是當時中年失業的她最害怕的風險！

雖然成為客戶後，陳小瑩仍沒想過從事保險工作，只是因為天生愛分享的個性，分享自己透過永達規劃的保單，沒想到身邊許多好友們也相繼做了相同的規劃，這時陳小瑩驚覺到自己的影響力了，便主

動要求了解保險公司的安全性相關法令，便開始參加永達平台舉辦的各項財經及理財講座，她越聽越認可，逢課必上，甚至抄筆記與人分享，雖然不是永達人卻已勝似永達人。在永達主管的激勵下，激發她挑戰新人班與考取保險證照的挑戰欲，「當時的我心想，永達定位不錯，加入等同創業，而且這不就是我理想中越老越有價值的工作嗎？」從中年失業的危機→透過永達退休規劃的轉機→永達創業平台裡的商機，因為熱心助人及熱愛分享的人格特質，她在永達的定位中看見自己的價值，因為人人必定都會老、人人也都會退休，當然人人都必然會需要退休規劃。

## 創造被利用的價值

「創造自己被利用的價值」是陳小瑩經營保險事業的核心理念，她說：「不要怕自己被利用，要怕自己沒用！」熱心助人、利他，有能力才能被人利用！過往的好人緣，讓陳小瑩保險事業的起點有貴人義氣相挺，她非常感恩緣故的支持與轉介紹，也更加堅定不辜負緣故信任的心念。

「以服務代替經營」、「成交更是經營服務的開始！」陳小瑩堅持每年為客戶複習保單，讓他們了解保單的價值，並且分享保單要專款專用的觀念，透過保單檢視、保單校正，讓客戶知道保單關係人的規劃眉角，進而了解如何善用保單，照顧自己及最想要照顧的人。

不擅交際的她，以 12 年達成 10 屆 MDRT 終身會員的榮耀，陳小瑩分享自己的致勝心法，「顧問式行銷」是她的堅持，她將自己定位為客戶的個人財產規劃師，在保險、遺囑、信託、不動產等專業領域都有鑽研學習，以專業增加自己的底氣，再藉此凸顯保險的價值，她說：「我不是幫保險公司賣保單，而是幫客戶選保單。」

## 我做我說 我說我做

去年（2022），在最後一刻完成 MDRT 終身會員，陳小瑩直言那一刻很想哭，因為她的達成，夥伴們也能贏得多一點獎勵，所以即便只剩幾小時，她也不放棄，堅定地告訴自己：「我一定要！」

「我做我說的，我說我做的！」她分享，有業績就不會有低潮，所以，她選擇做給夥伴們看，培養他們的底氣。

「我可以教你飛，陪你飛，然我不能幫你飛。」所以，她要求夥伴一定要「上平台學習、下市場銷售，用完成 MDRT 來驗證銷售技巧」、「上平台學習、下市場邀約，用晉升來驗證系統化的增員流程」。而在夥伴們「輸入→消化→輸出」的過程中，她會善用公司的報表系統輔導夥伴，為每個人量身打造成長計畫。

因為在家人、夥伴及客戶需求上看見自己的責任，在完成每屆 MDRT 的過程中，體會『如常、當責』的重要。陳小瑩期許發揮自身影響力成就他人，輔導更多夥伴完成 MDRT；吸引更多創業夥伴在永達平台複製成功。

Life Member

MDRT®

陳小瑩 Profile

現任：永達保險經紀人業務協理

保險年資：12 年

得獎紀錄：

2023 美國 MDRT 百萬圓桌終身會員 (10 屆)

中國之星 CMF 業務員組銀星獎

國際華人龍獎 IDA 個人組銅龍獎

座右銘：以服務代替經營 創造自己被利用的價值

★ MDRT 屆數係指永達保經

累計 MDRT 次數