



## 2023 年度最佳成就獎冠軍

# 高慧如 創新思維 創造高績效

從 Top sales 到 Top manager，高慧如用年度最佳成就獎證實了「利他」的核心價值，秉持正能量的心態及創新的技術，「成功始於合作，合作的真諦在於自助與助人；唯有真正的幫助別人，才能真正幫助自己！」，她將攜手所有夥伴，向「宇宙下訂單」，一起成就保險事業！

文／洪詩茵 攝影／何佳華

永達保險經紀人高慧如業務協理，在 2008 年金融海嘯，面對客戶資產嚴重縮水的現實，選擇勇敢轉身，自保險公司 400 多萬年薪轉入永達保經，同理客戶的立場與價值觀，協助客戶透過保險提升財產的價值。2023 年 8 月，最心愛的母親過世後，她將悲傷轉化為能量，達成年度最佳成就獎第一名的榮耀，她感恩：「感謝所有協助我的長官、老師、夥伴、客戶及支持我的家人，一路有您的支持，讓一切變得更豐富美好。」

### 以身作則 帶入創新技術

年度最佳成就獎第一名，驗證高慧如這些年來創新化的策略逐漸升溫發酵，她分享，這個獎

項需要個人與團體報酬合計最高，換言之，個銷與組銷都必須 TOP，才能贏得這個榮耀，她也不吝分享成功心法在於：

- 一、**創新利他**：面對瞬息萬變的市場，要能看見客戶問題，以商品輔助解決問題，同時投入增員，以利他為前提帶入創新的技術，給武器、給資源，才能創造最大效益。
- 二、**以身作則**：親下市場帶頭做，挑戰高端客戶的市場，以實際成果讓夥伴看見並相信，進而轉化為可複製的系統，帶動夥伴敢於挑戰的企圖心。
- 三、**團隊合作**：貫徹「利他」的中心思想，以人才服務平台，發揮每個人的專長；以平台服務人才，培育更多保險企

業家，激發團隊合作的向心力。

其中創新技術的領域，不是一人之力能夠成就的，需要團隊合作的力量，團隊裡老中青三代的成員都有，每個人都可以貢獻所長，老、中兩代可以貢獻專業與經驗，青年世代可以貢獻數位科技方面的專長。

疫情時期，慧如處運用多媒體，透過影片、PPT 等媒介維持溫度，保持與客戶之間的交流與互動，然而 AI 技術不斷推陳出新，人們每天面對的訊息量愈來愈龐大，以前一支影片長度大約 4 ~ 5 分鐘，現在客戶的容忍度大約只有 10 ~ 20 秒。慧如處帶入最新的「融媒體」，提供跨介質（廣播、電視、紙媒、網路、手機）的傳播形式，透過影像、圖檔、PPT 等方式維持與客戶之間的互動，資訊簡短明快，不受時間限制，有助提升個人及團隊整體的綜合效益，也間接提升客戶價值，一起共好成長。

高慧如說：「我想帶領團隊走一條不一樣的路！」，AI 技術日新月異，在科技取代人力的時代浪潮中，她不希望夥伴成為被精簡、淘汰的人力。所以這些年來她一直致力帶入創新技術，號召大家一同投入，將各式各樣的專業或新資訊轉化為短視頻、PTT、圖檔... 等各種媒介，提供給團隊所有夥伴使用，架構一個創新共好、互助合作的優質平台，「只要願意，我可以引領夥伴走上這條創新的保險路。」

## 強者裂變 向宇宙下訂單

從一個超業轉型團隊長，高慧如坦言，過去的她，只要管好自己、照顧好客戶就好，比較小我，轉型組織發展，她必須更多地兼顧客戶與夥伴，除了將自己一身的功夫系統化，傳承超業的細緻服務，更重要在於心性與脾氣的鍛鍊，當一個團隊長要更具

備包容性，在個性上不能有稜有角。

常有人問如何兼顧個銷與組織發展？創新的技術就是答案！要能駕馭 AI、善用 AI，提升執行的速度與效率，高慧如舉例表示，透過短視頻與客戶互動，她可以「人在辦公室，行銷在手中」，藉由手機一次與多位客戶互動，發送給 10 位客戶，就創造了 10 訪，同樣的資源提供給夥伴，夥伴再發送出去給客戶，不論個銷、輔導、增員都可以善用創新技術，提高橫向水平管理與縱向垂直管理，自然可以創造更高的效益。

「群蜂戰隊」是高慧如為自己團隊下的策略，這個策略以團隊的四大中心指標：蜜蜂思維、分工合作、橫向戰力、敏捷團隊為宗旨。她以正能量帶領組織朝向「去中心化」發展，以「強者裂變」為目標，透過「複製系統」、「裂變系統」的執行策略，希望在組織內複製無數個超業、保險企業家，她也道出自己的期許，「團隊內若完全以一人為中心，當方向偏了，可能會導致整個團隊一起走偏。我希望每個夥伴在團隊內都能各司其職，大家都能充分發揮專長，所有人一起討論出方向與策略，大家一起向宇宙下訂單，朝著目標前進！」🔥

### Profile

現任：永達保險經紀人業務協理

保險年資：27 年

得獎紀錄：

2023 年度最佳成就獎第一名

2024 美國 MDRT 百萬圓桌終身會員（16 屆、COT）

中國之星 CMF 主管組金星獎

中國之星 CMF 業務員組金星獎

IDA 國際華人龍獎

保險信望愛最佳通訊處獎

座右銘：向宇宙下訂單，能量無限大。

★ MDRT 屆數係指永達保經累計 MDRT 次數