

持續做 堅持做

施秀倩 以「跨欄」決心 走保險路

「保險，或許不是我最喜歡的工作，卻是讓我最驕傲的一份事業！」從忙碌的廣告業轉戰保險業，原本將保險當作休息站的施秀倩，卻從這份工作找到助人的價值，並以這份事業為榮，「保險是利人且利己、互利共贏的事業。」

文／洪詩茵 攝影／何佳華



4年前轉業，完成 MDRT 終身會員的保險業最高榮耀，永達保險經紀人業務籌備協理施秀倩感恩表示：「感謝先生與小孩的支持，兒子謝秉峰也在 4 年前成為事業上的夥伴，完成了 3 屆 MDRT；感謝客戶的信任；感謝永達滋養我的專業；推薦主管陸大同業務籌備副總及黃文貴業務副總相信我可以是超業、也可以是優秀的教練，給我空間培育 MDRT。下一個階段，我將以組織為目標，也鼓勵夥伴加入增員的行列，攜手建立真正的硬殼處。」

助人價值

將保險當事業經營

轉戰保險業之前，永達保險經紀

人業務籌備協理施秀倩，是廣告業的高階主管，工作忙碌到沒有個人與家庭生活，年節假期都要工作，陪伴孩子長大及兼顧工作與家庭的心願，讓她毅然放下廣告業的光環。保險業時間自由且有機會挑戰高收入，同時還能決定自己的生涯發展，最重要的是，顛覆廣告業從結果看個人工作價值的生態，保險業的工作價值取決於個人的投入及客戶的安心。梅弟·法克沙戴曾說過一句話：「我比上帝還偉大，上帝只能安慰家人心靈，我卻令家人生活無憂。」

因為認同保險事業的價值，施秀倩分享：「拒絕是業務工作的日常，接受拒絕仍堅持做對的事，讓對方因為你的堅持而成為受益者，保險業務工作才能發展成一份事業。」

勇敢開口要 持續做該做的事

20 年廣告業的工作經驗，形塑出施秀倩獨特的作業模式，將她培養成一個善於吸收資訊、條理清晰、並且精準溝通的專業廣告人。轉戰保險業之後，這些廣告人特質對她的保險事業助益頗大，她分享，自己可以將複雜的資訊簡單化，就像擬定一個企劃案一樣，迅速設計出一套精準行銷的策略。

對於人脈的經營、市場的開發，施秀倩分享，她有一套可複製的「轉介紹系統」，曾在 2 年時間獲得 680 個有效名單，這套模式是可以複製的，她表示：「經過統計，只要開口，大約有七成的成功機率，當然不保證一開口對方就會給，只要持續地去做，一定可以建立自己的轉介紹名冊，再一個個打電話約訪，一個名字聯絡三至四次都是常態，時間在哪裡，成就就在哪裡。」

施秀倩形容自己不是一個經常送禮的業務，但面對客戶的需求一定盡心盡力，她舉例說明：「曾經被交付一個案例，接續客戶偕同也是保險同業的表姊，處理過程及結果令客戶及其表姊非常滿意。雖然沒有再行銷的機會，卻成功增員客戶表姊，客戶表姊也完成 2024MDRT 會員的榮耀。」

從行銷到組織，施秀倩坦言，個銷比較好掌握，可以隨機應變；但是帶組織必須有系統，要比夥伴更早看到趨勢與問題，比夥伴更堅持，比夥伴在意他的收入，比夥伴更不輕言放棄，比夥伴更相信自己。每個人的學習曲線及思維養成不同，夥伴的成功經驗及遭遇挫折的反應也不同，除了關心工作狀況，也要定期心談，因為夥伴心靈健康，業績只是早晚的問題。

跨欄哲學 選擇決定未來

如何達成 MDRT 終身會員？施秀倩形容自己是目標導向型的人，只要給予一個目標，就會盡全力去完成。在永達，MDRT 是每個業務追求的目標，所以也就自然而然將 MDRT 內化成自己的目標，「持續朝著目標前進，做自己該做的事，走著走著就到了！」

她心中始終有個「跨欄」的畫面，並將這個畫面視為激勵自我的象徵，她說：「柵欄就像人生旅途中的低潮或困難，在一路前進的過程中，遇到困難是要想辦法跨過去或是站著不動？選擇不同、結果就不同，不論結果是什麼，久而久之會變成習慣，你是要選擇『習慣妥協』還是『習慣成功』？過去廣告業的累積，讓我在遭遇困難的時候，會選擇『想辦法』，想盡辦法跨越它，不把挫折及沮喪放在心裡，貫徹我的人生哲學～『開心過每一天』。」

Life Member



MDRT®

施秀倩 Profile

現任：永達保險經紀人業務籌備協理

保險年資：14 年

得獎紀錄：

2024 美國 MDRT 百萬圓桌終身會員 (10 屆)

中國之星 CMF 主管組銀星獎

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：身在低谷，依然要仰望星空。

往前走，才有機會證明自己。

★ MDRT 屆數係指永達保經
累計 MDRT 次數