

非典型業務員

李身慧 堅持同理心 持續做該做的事

「持續做該做的事」推動李身慧達成 MDRT 終身會員，她分享：「因為相信所以看見！很多事情在開始感覺並不那麼簡單，但只要願意相信，結果可能超乎預期。」 文／洪詩茵 攝影／何佳華



永遠保險經紀人業務籌備協理李身慧以「同理心」經營保險事業，一路走來，總是站在客戶的立場思考，漸進式給予觀念，讓客戶了解需求與問題，再協助解決問題，提供解決方案，一步步建立起客戶心中財務顧問的價值，回顧一路走來的過程，「謝謝協助過我的人，讓我可以用心志力讓情懷落地。」

客戶心中的非典型業務員

轉戰保險業之前，企管系出身的李身慧曾擔任過會計師事務所審計查帳、建設公司財務主管，以及資訊管理顧問公司的ERP財務顧問，突破現狀及挑戰高收入的企圖心，促使她在好友陳翠芳業務副總的推介下轉戰保險業，「最難適應的其

實是他人對自己身份認可的變化，過去的我，是財務顧問、講師，身上自帶一種專業人士的光環，當身份轉變成保險業務，需要去適應的是他人的眼光。」幸運的是，過去在財務工作經驗上的堆疊，成為她的附加價值，讓她在接觸企業主的時候，能夠有相應的專業及語言與之對接。

「沒有人喜歡被銷售！」李身慧坦言，「同理心」是她經營保險事業的根本，從客戶的立場出發是她的堅持，她喜歡設身處地思考客戶的感受與想法，先讓客戶真心喜歡自己，交流的過程中，再慢慢分享財經資訊，或者是邀約參加財經講座，當客戶發現需求與問題，她才會進一步提供解決方案，也藉此建立自己在客戶心中獨一無二的價

值，在退休與傳承等方面的議題，成為客戶心中的最佳顧問。

平常相處的點點滴滴是建立信任的重要基石，「非典型業務員」是客戶對李身慧的印象，也是她對自己的要求，因為將客戶當朋友，所以她不希望給人保險業務員的印象。過去，她的工作是企業行號的財務顧問；現在，她希望成為客戶的專屬財務顧問。

攜手客戶邁向退休自由

李身慧外型溫柔典雅、帶點書卷氣質，在客戶眼中，不像是一位保險業務員，反而更像是一位老師。李身慧的言談溫和有條理，沒有業務員予人舌燦蓮花的刻板印象，她也自述，其實在進入永達的第一年就完成 MDRT，也一直以 MDRT 終身會員為目標，能在去年達成 MDRT 終身會員，真的非常不容易，「戲棚下，站久了就是你的！」這個成就仰賴的是時間與努力的堆疊，過程中當然也非一帆風順，喜悅、快樂、挫折、難過都曾經歷，低潮時，她會蹲下學習，累積站起來的實力。達成的那一刻真的非常感動，她自謙自己是屬於一步一腳印型的業務，只要立定目標，就會一路堅持前進，放棄永遠不會是她的選項，「人生沒有白走的路，堅持著就走過來了！」

秉持「相信自己，心想好事成」的信念，走著…走著…，李身慧不僅達成 MDRT 終身會員，晉級業務籌備協理也已經有 4 年時間，下一個階段，她將秉持一貫的原則「持續做該做的事」，並且以身作則，以晉級業務協理為目標，「一個人可以走得很快，一群人可以走得很遠。希望可以和夥伴一起

走得又快又遠。」

她大方分享這些年做組織發展的心得，「行銷與組織要同時進行並不容易，尤其時間的安排就是一個難題，之前我會固定時間進行電話邀約，並且邀請客戶參加公司舉辦的講座，跟著平台的腳步走，可以比較輕鬆省力；同時，也要定期與組員追蹤面談，了解他們的工作狀態。其中最難的其實是『持續』，因為管理自己都難，更何況是管理他人，而『以身作則』是最重要的大前提，不論在個銷與增員的部分都一樣，當我能夠無私地貢獻平台、成就平台，組員自然也會願意為平台付出，先將自己做好，才能有底氣去要求組員、管理組員！」

保險業對李身慧而言是邁向美好未來的敲門磚，她有感而發：「我想透過保險邁向退休自由，讓我的家人有更好的未來，給家人更好的生活、給朋友客戶最佳的協助，一起邁向退休自由、財務自由！」🔥

Life Member



MDRT®

李身慧 Profile

現任：永達保險經紀人業務籌備協理

保險年資：20 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：相信自己，堅持不放棄，

心想好事成。

★ MDRT 屆數係指永達保經
累計 MDRT 次數