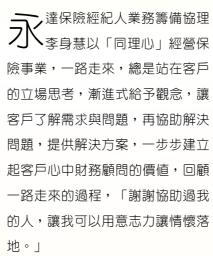


## 李身慧 堅持同理心 持續做該做的事

「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



## 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,或者是激約參加財經講 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



2024 APR

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 為曰標,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,以晉級業務協理為曰標,「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激約,並且激 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 



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