

喜歡一起向前跑的幸福感 程淑惠 樂於成就夥伴

文／羅怡如 攝影／余秀萍



從房地產到保險業，「專業、值得信任」是客戶、夥伴對程淑惠業務高級副總的評價，而在夥伴眼中，她更是一位不擺架子、善於解決問題的優質主管。

「最好的陪伴，是你在、我在，我一直都在。」將這句話用來詮釋永達保經業務高級副總程淑惠頗為貼切，無論對客戶、夥伴，她總是最合適的方式「陪伴」，協助客戶做好最妥貼的保險規劃，協助屬員達標圓夢，在保險事業一路前行。

中興地政系畢業的程淑惠一開始從事的是本業 -- 房地產業，但因為重視生活品質及熱愛有趣又豐富的生命，意識到該轉換跑道，於是她轉換到銀行業，而後發現保險是真的能照顧到客戶，最終她轉戰保險業，進入一家傳統保險公司，一個月的新人訓練，學會高額保單的行銷秘笈，天生業務的潛能也於此時激發，更開始發展組織，大約十年的光景，她意識到帶團隊一定要有足以複製成功的平台，於是轉進永達保經。

程淑惠以頂尖團隊為名稱，期許夥伴以自己的頂尖為目標，更自詡為「新永達人」，跳脫傳統、積極向上、超越自我，展現出更具創造力、活力、開心、Smart的團隊向心力，非常Free 做自己的壽險生涯。她以「heart to heart」影響夥伴，相信他們參加團隊的任何

活動都是被吸引而來，她舉例，八點半的晨訓都會規劃特別內容，讓夥伴被吸引甚至期待。至於如何打造吸引人的主題？她透露是明查暗訪，會議活動進行期間，她會觀察夥伴的反應，會後她更會請參與的夥伴提供建議。



不論行銷、增員講求

的都是技法、心法，擁有八屆 MDRT 的程淑惠，對於客戶服務的訣竅在於貼近客戶，甚至協助客戶找到需求，她認為，行銷絕不是填鴨式地一味傾倒商品資訊，而是必須透過傾聽、喚醒、關注，實際了解客戶需求。在專業面，找出客戶的需求點分析說明提供貼近需求的服務，以專業營造信賴，這也是自我品牌經營；在情感面，提供多元且超出期待的服務，擁有滿意度，進而與客戶建立深厚的情感。她進一步指出，現在客戶找她問的未必是保險相關的問題，反倒是旅遊行程如何規劃、禮物的挑選等等，就像好朋友般互動，總會找她出點子。其實，行銷服務就是一種感動客戶的過程，服務客戶沒有固定模式，只要心對了就什麼都對了，真誠的互動，就能贏得客戶的喜歡、感動及信任。

至於增員方面，程淑惠透過「千萬創業計畫書」，讓有心在保險舞台發展的業務菁英，循序漸進找到自

己的職涯方向，知道現在在哪裡，藉由這個創業平台，透過教練的檢視引導，讓對方知道未來可以到達哪裡。

一般將主管分為能量傾向性（內向型、外向型）和思維傾向性（工作導向型、關係導向型），程淑惠則屬於綜合型，「我說我做的，我做我說的。」不打高空、身體力行一直是程淑惠待人處事的態度，她以「陪伴」對待每一位夥伴，低潮時她會心戰喊話，也會適時的激勵，夥伴對她的評價是「總能一針到位，還能回味無窮」，或許這也是深具影響力的她，「heart to heart」的一種做法。

問起她低潮時怎麼處理？她帶著一貫爽朗的語氣：「時間對我來說是成本，挫折都會有，但不會超過三天，透過獨處、聽歌去排除。現在的我最在意的是，下一位菁英夥伴什麼時候加入團隊。」對於未來，她不諱言以業務總經理為目標，更期許業務夥伴個個成為檯面上的頂尖菁英，開枝散葉，成為第一大團隊。✪

程淑惠 Profile

- ◆ 現任：永達保經業務高級副總
- ◆ 保險年資：22 年
- ◆ 得獎紀錄：8 屆美國 MDRT 百萬圓桌會員
2024 CMF 中國之星主管組金星獎
2023 公益奉獻獎

