



2024 年度最佳成就獎 & 業績大賽 處級組第一名

高慧如 榮耀與感恩之路 點亮自己 成就他人

「做自己的光，成為宇宙之光！」連續拿下 2023、2024 年度最佳成就獎，2024 更榮登雙冠王，高慧如堅信，成功不僅是個人成就，而是帶領團隊一起光發光發熱，創造更大的影響力！

文／洪詩茵 攝影／何佳華

年度最佳成就獎第一名、 業績大賽處級組第一

一名、北歐高峰會議處級組第一名、南法極峰會議個人組 & 處級組第一名、美國 MDRT COT 會員、中國之星 CMF 主管組金星獎、業務員組鑽星獎…，2024 年永達保險經紀人高慧如業務協理，對於這些獎項的肯定，除了開心，更多的是感恩，她說：「這不只是我個人的榮耀，更是整個團隊共同努力的結果。」

強化「願景」為夢想鋪路

慧如協理形容：「願景代表您內心深處真正渴望的目標，當您清楚自己要什麼，就像向宇宙下訂單一樣，這個世界會為您的夢想鋪路。做自己的光，才能照亮別人。我一直相信，成功不僅是個人的成就，而是如何透過自己的努力，影響身邊的人，帶動團隊一起發光發熱！這就是我們今天站

在這裡的原因。」

連續兩年拿下年度最佳成就獎，2024 更進一步拿下處級組獎項，晉升雙冠王，今年的自己與去年的自己有何不同？最大的體悟為何？高慧如坦言：「身為領導者，與其據守後方擬定戰略計畫，不如以身作則，親自帶領團隊上前線奮戰！」

她進一步解釋，今年的市場充滿變數，客戶對保險是由「保障需求」轉向「資產管理」、「財富傳承」，我們不再是業務人員，而是財務顧問。面對這樣的變革，我選擇親自帶領團隊上戰場，而不是站在後方指揮。透過行動告訴夥伴們，挑戰不可怕，真正可怕的是『不敢迎戰』。帶著團隊衝鋒陷陣，不僅讓業績大幅成長，更讓夥伴們看見『我們真的可以做到』！」

智慧團隊在年初訂下了三冠王的目標，然後整個團隊夥伴一同走向共同





參加策劃會報，全員砥礪前行。



的目標，並達成目標，這種共同努力產生的幸福感與成就感，「是什麼也難以取代的！」

「我們不僅追求業績，更在創造一種個人與團隊共同榮耀的幸福感。每個成功的人，擁有自信、自律、自我成長的能力，三觀正確的人能夠解決問題，這就是我們培養的『成功人格特質』！」

高慧如呼籲，團隊凝聚力來自共同的「願景」，當每個人內心都有一個強烈的夢想，自然形成一股強大的願力，整個團隊就會變得無比強大，她帶領團隊勇敢說出『願望』，向宇宙下訂單！

成功關鍵 從客戶需求出發

有人問成功的關鍵，關鍵在於從客戶的角度出發，以他們的需求為導向。尤其是這些年保險市場變動難測，身為保險業務人員該如何因應？高慧如大方分享：「市場在變，我們的策略也必須不斷進化。」一直以來，她都是以「創新服務」、「需求導向」、「系統化」、「多媒體視覺化」作為核心，來應對市場的變動。

- **創新服務**：提供更全面的財務與保險規劃，成為客戶的專屬顧問。
- **需求導向**：傾聽客戶真正的需求，從財務風險、資產規劃到退休金計畫，提供完整方案。
- **系統化**：打造高效的銷售與增員系統，讓業務可



舉辦聖誕歡樂趴，夥伴們開心同樂，情感緊密。

以標準化、複製化、放大成功。

- **多媒體視覺化**：透過影音、圖像化簡報，讓客戶更容易理解保險價值，提高成交率。

她進一步解釋，唯有貼近客戶的價值觀，才能以客戶的視角解決問題，結合專業技術與現代的多媒體呈現模式，推動創新的銷售變革，才能確保我們始終走在成功的道路上！

成為宇宙之光 點亮下一道光

從事壽險事業已有 28 年，這些年高慧如慢慢從 Top sales 轉型 Top manager，她提到，當自己達成某個位階或成就，回看來時路會發現，所有成就都不是單純源於自己，而是團隊協助共同達成，心態上抱持著「所有我的成就、光芒、掌聲，都是別人給予我的，所以我要懷抱感恩的力量，回饋給身邊每一個人。」

智慧團隊的宗旨是：「企圖心」、「使命感」、「團隊合作」。她說：「來到這邊要有企圖心，對保險



分享高資產客戶經營策略。

抱持使命感，運用團隊合作創造佳績。每一個業務主管都是要帶兵打仗的，都要以身作則，所以無論是業績或增員，我們都是用帶動去取代推動。」

泰戈爾說：「把自己活成一道光，因為你不知道誰會藉著你的光走出黑暗。」高慧如覺得自己不是特別亮的那道光，而是在大家身邊一束柔和、溫暖、有能量且具有智慧的光，她常勉勵組員們「做自己的光，成為宇宙之光」，讓自己成為那道光，讓人追隨的光，進而影響他人成為下一道光。

領導的真諦在於成就他人

作為領導者或者主管，要能看到每一個人在團隊中的優勢，以及每個人的特質，並且給予舞台，提供他們發揮個人特質，而主管從旁扮演鼓舞人心的角色。有時候夥伴們並不是要抱怨訴苦，只是希望能多一點點支持與鼓勵，安撫他們心中的壓力並轉換成能量，慢慢綻放光芒，成為下一道影響他人的光。

人生打拼不僅僅是為了家人，還有工作帶來的價值感與成就感。高慧如為何願意成就他人、照亮他人？她坦然表示：「保險事業具備『願景』、『愛』、

『使命』，不只是一份工作，更是一種對社會的價值貢獻。透過這份事業，我幫助客戶做好退休規劃、企業風險管理與資產傳承，讓他們擁有更安心的未來。這不只是專業服務，更是一種愛的傳遞，確保每個家庭、每個企業都能在關鍵時刻得到最好的保障。這份責任感，讓我一直保持對保險的熱情和使命感！」

她更強調，「感恩與回饋」是她經營保險事業的核心理念，「乘風破浪，感恩同行！感謝客戶的信任，讓我成為守護的力量；感謝夥伴的陪伴，攜手締造新記錄；感謝家人的支持，讓我能全心投入這份使命。」

領導者即造夢者 並肩攀巔峰

事業成功的方程式是：思維 × 熱情 × 能力。高慧如分享：「我把困難當成挑戰，挫折當作成長的養分，讓夢想成為前進的動力。遇到瓶頸時，我會調整自己的思維，檢視可以改進的地方，並專注在長期的學習和成長上。不論面對何種困境與挫折，時刻提醒自己保持平衡的心態，因為每一次的挑戰，都是讓自己變得更強的機會。」

「成功的領導者，不只是帶領，更是塑造夢想！」高慧如指出，領導者的責任，就是讓團隊擺脫舊有慣性，突破極限，創造前所未有的成就！

「逐夢」需要勇氣與強大的執行力，智慧團隊秉持『願景』、『創新』與『榮



譽感』激發夥伴們的執行力及挑戰自我的企圖心，讓每個人都能在逐夢的道路上無懼前行。

「做自己的光，成為宇宙之光，勇敢的向宇宙下訂單！」這是高慧如時常勉勵夥伴的一句話，她進而解釋：「當你擁有獨立思考的能力、承擔責任的意識，並勇敢追求卓越，成功自然會向你靠近。我希望夥伴們，都能夠與優秀的人並肩挑戰，創造人生高峰！」

她相信，所有夥伴都是一個個的光點，而領導者的角色，就是幫助夥伴點亮自己的光芒，成為影響他人的力量！

六大系統輔助 2025 再創奇蹟

2024 年拿下雙冠王，2025 年的目標又是什麼？高慧如坦言：「去年我們的業績是 2,300 萬 FYC，今年的目標是 5,000 萬 FYC，這不只是成長，而是一場突破性的戰役！」

人因夢想而偉大！高慧如的願景不只是作為永達第一，更期許往前再跨進一大步，達到業績跟人力翻倍成長。如何達到業績與人力翻倍成長？原本專注單兵銷售的菁英必須轉變為領導型的人才，要讓夥伴了解並認可翻倍的思維。所以，接下來策略是要帶出更多組織型的人才，為了達成這個目標，今年智慧團隊的策略核心是「銷售系統化導入增員系統」，更為此創立六大系統來強化團隊的學習與發展：

- 一、晨會小組：快速同步團隊資訊，設定目標、調整行動計畫。
- 二、功能小組：依據組員專長分配，發揮個人最大價值。
- 三、高手合作：菁英攜手共創佳績，強化團隊競爭優勢。
- 四、行銷夾運用：以行銷夾作為業務推廣工具，提高行銷效益。
- 五、客製化行銷夾：依據客戶需求，量身打造個人



每週三建議書研討，協助夥伴提供客戶最適合的規劃。

化方案。

六、COT 菁英班：菁英培訓計畫，幫助組員衝刺更高業績。

藉由這六大系統的導入，不僅將大幅提升團隊的效率與戰鬥力，同時有助優化行銷策略，培養頂尖的業務菁英。

「2025 年，慧如處要站上更高的舞台，迎接更大的挑戰！我們要擴大人才、強化培育、提升業績，創造壽險個人最高成就，提升生活品質與社會貢獻！讓我們一起突破極限，迎向更大的成功！」

Profile

現任：永達保險經紀人業務協理

保險年資：28 年

得獎紀錄：

2024 年度最佳成就獎第一名

2024 年度業績大賽處級組第一名

2024 年北歐高峰會議處級組第一名

2024 年南法極峰會議個人組、處級組第一名

2025 美國 MDRT 百萬圓桌終身會員 (17 屆、COT)

2025 中國之星 CMF 主管組金星獎

2025 中國之星 CMF 業務員組鑽石獎

IDA 國際華人龍獎

2022 第 24 屆保險信望愛 最佳通訊處獎

座右銘：

「改變」是一切進步的起點！

「學習」是改變成功的因素！

★ MDRT 屆數係指永達保經累計 MDRT 次數