主動積極 沈麗蕊 真心交陪 廣結善緣

從補教業轉戰保險業務,沈麗蕊憑著「同理心」積累人脈,贏得客戶的真心支持與信任。 文/洪詩茵 攝影 /楊樹山

同理心贏得客戶信

然而然將保險業當成兼職經營。 梅協理安排我到保險公司上課,之後自 她笑著說:「那時候我覺得工作之外的 規劃保險。那是如何由保戶變業務呢? 務協理,正好在國華人壽服務,就為她 來轉戰補教業,在補教業服務期間 時間很無聊, 前服務的貿易公司總經理祕書簡玉梅業 先是保戶,才變業務。」最早之 前,沈麗蕊是從事貿易工作,後 希望能找些事情來做, 玉 以

不希望給予小孩這樣的胎教, 育小孩的方式還是以『壓迫』為主,我 實蠻高的,讓她決心將保險當成正職的 是就決定專心經營保險事業。」 兼職做保險的時候,業績還算理想, 原因是「懷孕」,「那個年代補習班教 沈麗蕊坦言,那時在補教業的薪水其 加上之前

心 學會以『同理心』 麼照顧之類的問題,這些經歷讓我深刻 果我是小孩的父母,會希望小孩受到什 過去在補教業擔任班主任,常需思考如 率的問題,只是單純地與客戶交朋友。 . 對於客戶,我從不預先設定投資報酬 沈麗蕊經營保險業的出發點非常單 恰是經營保險最重要的元素。 面對客戶, 而 同理



面對客戶,保持隨緣不強求的態度 訣竅,就是以「平常心」及「同理心 順利完成十年 MDRT。其實沒什麼特別 虚地表示,她的 MDRT 都是在永達做到 ,因為公司提供的優質平台,才得以

的

劃 確定保本的保單可以做到。因為我是以 小孩準備教育基金等,這部分需求只有 的需求,例如:為自己準備退休金 態度,加上我的客戶幾乎都跟我 以存錢的角度切入,又不會抱著強 規劃適合他們的商品,再進而針對高資 純,就是以「存錢」 自身經驗為出發點,分享退休理財規 產族群提供稅務建議。「或許因為我是 ,反而更容易贏得信任。」 的角度, 建議 有相后 求的 客后

主動幫忙 不求回報

沒有失敗,只是時機未到而已!」 頗順遂,「只要每天做好該做的事 路走來,沈麗蕊笑言,她的保險路 就

是認識的朋友有需要,沈麗蕊都會義不 幫忙,不會去想他會不會買保單 客戶解決問題,不會因為是客戶才提供 ,解決問題等等,以「利他」 每天拜訪客戶、經營社團、主動幫客 的角度為

如何達成 MDRT 終身會員?沈麗蕊謙

的利益,也會丟失彼此的信任。」單,若客戶不想續繳,不僅會損及他們硬摘的果子又澀又難吃,勉強簽下的保以,我的保戶都會持續加碼保單規劃。動出擊,果子成熟摘下來才會好吃,所動出擊,果子成熟摘下來才會好吃,所

容辭地提供幫助。

她說:

與客戶

常朋

她

達成十年 MDRT

· 榮耀

更完成

永

達

蕊的成功 I 想得到什 種獨特的無壓力行銷方式造就了沈麗 只要自己認為有意義就值得了! 你 ф 平 做著自己想做 常就要廣結善緣, :麼才去幫忙, 有機會就主動幫忙, 的事, 就像我們 讓身邊 主動擔任義 不要想著 在公益 的

新市場 新挑戰

是保險事業的光榮里程碑,在這一年,二〇一六年,對沈麗蕊來說,可說

戦自己 成的 EVERPRO 名人堂 MDRT • 勵 月 自己要挑戰自己,絕對不能再斷 的 級會員) 四 **EVERPRO** 萬 大 標 |為這樣的堅持, С 0 她也以自己為例勉勵組員 當成是基本生活費, 我可以 問她如何做到?她 超過的業績就當成自己 也曾經斷過 蟬 你們 連 也讓我達成十 也可以 後 四 來我告訴 四 說 必 個 ! , :)的獎 須達 將每 月 我

目標

盯 組 自己就會自動自發去做 組員想成功 麗蕊對組員採取「信任」 東西 員 每天唸 如果需要我幫忙 反而會造成壓力, 沈麗蕊管理組員的方式是每天 想賺 但效果並不好;現在 錢,不需要你盯 一定要說 的態度 管理者太主 一我會告訴 如 他 果 沈

> 麗蕊, 場 告訴自己, 在做中學, 年目標已達成 前進大陸挑戰組織發展與 接下來為自己設定的 只要堅持, 反而會讓組員成 坦言人都 沒有到達 有惰 長更多 挑 戰 性 的 新 0 妣



沈麗蕊 Profile

現任:永達保險經紀人業務區經理 保險年資:23年 得獎紀錄:

2003~2004、2006、2008、2010~2013、2015~2016年 10 屆美國 MDRT 百萬圓桌終身會員

10 屆美國 MDRT 白禺圓杲終身曾貝 2003~2004、2006、2008、2010~2013、2015 年

國際華人龍獎 IDA 個人組銅龍獎 2016年中國之星 CMF 業務員組銀星獎 2015年 09月 EVERPRO 名人堂

座右銘:終身學習,確定目標, 要事第一,做正確的事。