

不為銷售而銷售

施乃綾 圓客戶的美麗人生

不只業績出色，永達保險經紀人業務區經理施乃綾也懂得享受人生。對她來說，協助客戶活出生活品質、擁有圓滿人生，才是保險規劃的最終目的。 文／羅怡如 攝影／楊樹山

財 富規劃需要充分的信任與支持，每一分保單成交不只是專業的信任，更是人格的信任。在託付的那一刻起，對施乃綾而言，客戶不再是客戶，更像是家人和朋友。

白紙入行

大學畢業後，原本想從事國際貿易工作的施乃綾，卻因為老闆要求先協助財會工作，就這樣做了一年半，不諳職場生態的她，不喜那種明爭暗鬥的氛圍，便萌生去意，和教授聊起對職場的不適應，教授建議可以從事業務工作。

此時，她想著什麼樣的業務工作可以不用應酬而且是自己了解敢去銷售給客戶的，這時她想起自己買的保險，是每個人都需要而且是契約保證的形式沒有風險，於是她主動應徵，就這樣進入了南山人壽。從保險助人的角度出發，雖

是白紙入行，但她憑著出生之積不畏虎的信心，陌CALL、掃街拜訪，找出客戶再依據他們的需求提規劃。

轉型保險經紀人並不在預期中，當時李湘菁業務協理要增員的對象原是施乃綾前公司的同事，但那位同事認為她較合

適，於是推薦了她。二〇〇四年十二月她轉戰保險經紀人，因為重視保險公司安全性、從法條追根究底，做最嚴謹的把關，她的轉型不僅獲得客戶肯定，二〇〇五年也獲得ZOTI榮耀，今年更完成ZOTI終身會員的殊榮。

專業先行

為了強化專業，不只跟著公司的培訓腳步，她更主動學習精武門銷售技巧，並將其內化成自己的行銷心法，從愛、



責任與關懷出發，她以專業贏得客戶信任。提升自我競爭力是奠定成功的首要，她認為，持續學習成長才能得到相對的機會，最重要的是提升了自己的競爭力，因為能力永遠在自己身上，這項投資是穩賺不賠的。她也將這樣的觀念影響客戶，不少客戶也因為學習墊高了身價，薪水也跟著調高而且持續加薪。

不會為了銷售而銷售，而是真正站在客戶的需求思考，「做事認真用心、做人誠懇關心」是施乃綾的經營心法，



每年除了為客戶檢視保單，她更重視客戶的保單保全及權益。就像有些客戶的保單有每五年增額選擇權，雖然做這服務不會帶來業績，她也一定會提醒客戶可依保單條款約定比例調整基本保險金額，讓客戶可以在人生重大階段，擁有增加保障的機會。

榮耀分享

「認真工作，享受人生。」是施乃綾的生活哲學，曾被主管笑稱：「人家來玩真的，你真的來玩。」但她始終認為，活出品味和幸福，才是人生的真諦。透過適當的保單規劃，客戶明確知道退休生活無虞，在不同人生階段花錢就能花的安心，去旅遊、品嚐美食，享受人生。從另一個角度來看，當客戶對花錢有期待

時，他們就會願意為未來規劃，客戶也才能真正知道做了這樣的規劃是值得的。

對於完成MDRT終身會員，她感謝吳文永董事長及各位主管們創江山的那份用心，才有今天這麼優質的平台，讓她可以更有效率的接觸和經營客戶。她感恩地說：

「很幸運可以在這樣的平台發展，感恩事業上的導師湘菁業務協理的提點，感謝客戶待我如親人、如朋友，讓我一次次追緊公司每次獎勵，達成當初想都沒想過的MDRT終身會員。」

未來，她希望和亦家亦友的客戶共同分享幸福生活的點滴，見證保險帶來的美好人生。✿



施乃綾 Profile

現任：永達保險經紀人業務區經理

保險年資：17年

得獎經歷：

2005 ~ 2006、2010 ~ 2017年

10屆美國MDRT百萬圓桌終身會員

2005 ~ 2006、2010 ~ 2015年

8屆國際華人龍獎 IDA 業務員組銅龍獎
2016、2017年 CMF 中國之星個人組銀星獎

座右銘：重細節，做到連自己都感動；
重誠信，真心話就是好文章。