



永達二〇一六組織發展成就獎

黃素英 使命感成就保險大業

當初因為一位神父的影響而投入保險業，再加上保險是唯一可以對抗無常的工具，正因「自助、互助、助人」，所以黃素英義無反顧地走在這條路上，將保險當成她的「使命」。

文／公關部 攝影／楊樹山

保險是集合眾人之力協助有需要者的事業，必需堅持「服務與關懷」，才能永續發展。一路走來，素英團隊專注於客戶的退休養老規劃，業務代表透過專業培訓，包括每天晨會、公司訓練平台來累積實力，並且抱持積極負責的態度主動關懷客戶、傾聽客戶的心聲，把他們的需求融入經營行銷當中，正因為專業加持、信任建立，績效自然提升，團隊自然壯大。

服務人才 舞台盡展

無論帶領團隊績效、保戶繼續率，榮耀光環總是圍繞著永達保經業務副總黃素英。從選才到組織發展，黃素英有一套藏藝哲學。她表示，一個好的領導者就像牧羊人，應該選擇最好的牧羊犬來照顧羊群，而藏藝就是最頂級的牧羊

犬，具有強大、聰慧且忠心特質，受牧羊人青睞，也讓羊群獲得更為廣闊的生存空間。

她的領袖特質，亦從台灣到對岸發酵，從台灣搶進上海這個號稱保險業英雄塚的市場，卻跌破市場眼鏡衝出長紅業績，全因她堅定的「使命感」及正確的「Know how」。她認為，團隊的核心價值就是應以團隊的利益為出發點，做到「團隊勝出、英雄淡出」。鳳凰都會選擇梧桐樹，只有鑽石才能切割鑽石，只要讓夥伴在領導者身上看到未來，並創造一個服務人才的平台，讓人才擁有發揮的舞台及支援的後盾，人才



黃素英 Profile

現任：永達保險經紀人業務副總

保險資歷：24年

得獎經歷：

2016年 年度組織發展成就獎第一名

2016年 13個月繼續率副總團隊組第一名

2016、2017年 中國之星 CMF 主管組鑽石獎

2012年「商業周刊」第一屆王者會員認證

2007、2008、2010、2011、2012、2014、2015年

國際華人龍獎 IDA 主管組白金獎

2004～2009年 連續六年繼續率副總組第一名

2004、2005、2006、2009、2013年 國際華人龍獎 IDA 主管組金龍獎

2003年 國際華人龍獎 IDA 主管組銀龍獎

2000～2009年 組織發展成就獎第一名

成功座右銘：有競爭才有未來；不怕重來，只怕沒有未來！

自然源源不絕，業績必然節節提升。

常有人問她如何訓練出這麼多MDRT高手？「人才是訓練不出來、也教育不出來的，人才是天生的，天生有企圖心、上進心，天生就具備成功的特質。」



黃素英如是說。的確，所謂「團隊勝出、

英雄淡出」，就是拋開個人英雄主義，從團隊「共好」的角度思維，業務代表堅持退休養老與資產配置的核心商品及服務路線，給予客戶更即時、專業的服務，透過教育訓練、工作紀錄、活動報表檢視修正自己，就能成為人才。

「服務人才、給予舞台」，則是她能訓練出眾多高手的訣竅。招募人才時，她始終堅持吸納稀有的二〇%菁英份子，並且善待。她認為，一〇〇%的業績中有八〇%的績效是來自那二〇%的菁英份子，永達之所以能異軍突起，正因為落實這樣的政策。就吸引人才來看，她信奉「八〇/二〇法則」，將八〇%的時間花在那前二〇%的人身上，才能讓組織效率最大化。

菁英策略 鑽石理論

品茗是黃素英多年的習慣，不只因為清新、雅致的茶汁，能靜心凝神、陶冶性情，其中更韻含一套「定靜思慮」的茶理哲學。她認為，要端出一杯潤喉的茶湯，泡茶步驟缺一不可。然而，想成為一位優秀的業務代表，基本功不只要紮得深，每天該做的功課也不能馬虎，經過「要求早會出席率達六成以上」、「拜訪客戶量化評分表」、「業務員未取得ZOLY資格前，不得增員」等策略的淬煉，業務代表的專業及實力才會紮實，自然成為高手。

對於想要西進對岸保險市場的業務代表，她的建議是，事先要做好評估，抱持著組織發展的心態，且能夠獨當一面，會舉辦各種訓練班、業務活動，及

會講財經講座等，當然，秉持服務的初心，則是堅持保險力的最佳動力。

團隊共好 邁向巔峰

始終以團隊為重的黃素英，對於此次榮獲二〇一六組織發展成就獎的榮耀，感謝北一團隊的業務協理及團隊成員——素英體系、滿妹體系、宥天體系、群元體系、照照體系、湘菁體系、貞秋體系全體夥伴的努力，更感謝吳文永董事長，創造出永達及永達理這麼好的平台，她感性且感恩：「因為有你們，我們得以立足台灣、紮根大陸。」

展望未來，她表示，機會，就在攀越高峰的路上，期勉業務夥伴以提供海峽兩岸華人世界更圓滿的保險服務作為自我期許，一起朝著巔峰邁進！