

快樂發電機

蔡名蔚 認真討喜 追求幸福共好

走過二十四年保險路，從個人行銷到組織發展，蔡名蔚始終以助人為出發點，靠著專注、討喜與堅持，贏得組員及客戶的信任託付。

文／洪詩茵 照片提供／蔡名蔚



的關鍵，蔡名蔚毅然決定專注經營保險業。

散播快樂的人脈學

專職做保險，蔡名蔚碰到的最大問題是「沒人脈」，找不到可以教她做「陌生開發」及「資源整合」的教練，只能從一路碰壁中，慢慢摸索出方法。她透露，剛開始做陌生開發，因為沒有方法，無意中惹怒一位客戶，客戶直言「你這樣做保險，一定做不久！」讓她萌發不服輸的意念，開始思考怎樣才能「討喜」，她去買幽默的書看，在鏡子前練習「討喜」，就連講電話也一直觀察自己的表情，立志成為很會說故事的人。而當初那位客戶，如今也成為她的客戶好友。

蔡名蔚直言，客戶買保險是「人

對 永達保險經紀人蔡名蔚業務協理來說，如果學不會做人，成為別人眼中信任的朋友，就該先放下

保險行銷，當贏得朋友的信任，保險就是你送給他們的禮物。因為一顆讓媽媽過好日子的初心及對保險價值的認同，從小學就開始打工、一路半工半讀完成高中學業的蔡名蔚，一路走來，始終像個拼命三郎，堅持完成自己設定的目標，也因為這份持續力，讓她開創屬於自己的保險事業。

高度認同保險價值

蔡名蔚的保險觀念始於一起長大的

摯友因癌症過世，因摯友父母曾因人情幫她購買保單，多少因此獲得慰藉與保障。也因此，蔡名蔚二十三歲就買下她人生第一張保單，更因為認同保險價值，向身邊親友推薦，而獲得她的保險業務賞識，最初因為擔心收入不定，蔡名蔚非常猶疑，後來在 <<< 同事的鼓勵下，才毅然決定兼職試試看。原來，這位同事的父母因車禍雙亡，幸好她父母有投保，讓她們兄妹三人不致流離失所，而這位同事不僅成為她第一位保戶，更轉介紹許多朋友給她。投入保險業，愈加了解保險商品之後，認同保險是家庭幸福





我眼中的協理

「『溫暖、熱情，有她在的地方就少不了歡樂！』名蔚業務協理教會我『適性適才、易者而教、以服務代替管理』。我擅長推動策略，但節奏慢，而協理卻完全相反，是個節奏明快的領導者，所以，協理會對我下達時間期程及目標，讓我照表達標。面對不同屬性的組員，我們會『易者而教』，打破從屬建置，以服務代替管理，因為站在同儕的角度，少了壓力、多了溝通，衝突反而有助我們建立高度共識，一起成就組織、放眼兩岸。」
 ~胡順發業務處經理

追求共好 建構完善平台

對於人脈經營的方法，蔡名蔚分享，只要認識一個新朋友，她一定會在二十四小時內電話或訊息聯絡，七十二小時內相約見面，閒置一個月的名單就是垃圾名單，想想有多少名單被束之高閣。她舉例表示，之前到公司「產品」，多數客戶都是因為相信才會向業務員買保單，而人脈關係是「討喜二〇%、經營七〇%、銷售一〇%」，所以行銷絕不能以商品與話術為導向，情感與關係才是不可取代的。她坦言，現在的她與陌生人能夠「一回生、一回熟」，透過讚美、認同與請教，讓對方開心快樂，前一分鐘的陌生人可以是這一分鐘的緣故，即便無法收穫業績，也收割了快樂！

協助夥伴 幸福退休

隨大陸保險市場的蓬勃發展，蔡名蔚在去年前進大陸、挑戰上海市場，今年則前往杭州蕭山發展，也是這次的放下，讓她看見轄下主管的實力，過去事事需要請教她的主管，現在學日本旅遊，她在過程中側拍某位同團遊客小孩，以分享照片為由與對方互加Line，事後兩人就在Line上聊開了，人們感興趣的話題不外家庭、財富、工作，只要抓住Key Point，成為朋友並不難。

透過「方法 + 案例」，蔡名蔚成立「績效組（業績）、活動組（增員）及訓練組」三個功能小組，系統化傳承成功心法，並且透過每年輪替小組負責人，培養主管的組織經營能力，追求共好、壯大組織。

蔡名蔚 PROFILE

- 現任：永達保險經紀人業務協理
- 保險年資：24年
- 得獎紀錄：
 - 2004 ~ 2016年 美國 MDRT 百萬圓桌終身會員 (13屆)
 - 2004 ~ 2015年 國際華人龍獎 IDA 銅龍獎、銀龍獎
 - 2016 ~ 2017年 中國之星 CMF 主管組銀星獎、金星獎

座右銘：專注、堅持！

會轉換角色、瞬間成長，她不在，轄下組員反而晉升處經理，原本就在運作的讀書會更是比以往益加壯大。

組員的好表現，讓蔡名蔚更加堅定帶領團隊「共好」，她期許未來能夠在大陸市場闖點，輸送這一路陪伴她的優秀夥伴共同征戰大陸市場，成就更多擁有穩定收入的保險企業家，讓他們可以幸福退休、世襲傳承。