



# 永達二〇一七年度業績大賽業務處經理組冠軍

## 陳月碧 接軌兩岸 架構共好平台

在永達保經，陳月碧五子登科，而她回饋公司最好的方式，就是創造本身更大價值，帶領夥伴與公司接軌兩岸，創造「共好」與「雙贏」的未來！

文、洪詩茵 攝影／何佳華

—— 〇一五年七月，永達保險經紀人陳月碧業務資深協理放下台灣

單位事物，前往永達理廣州分公司發展，很多人擔心單位群龍無首，但事實證明月碧處這一、二年的業績不是全公司數一、就是數二，更一舉勇奪二〇一七年度業績大賽業務處經理組第一名，印證了單位運作平台嚴謹完善，無論是主管、組員都能各司其職、各盡其責，展現「以平台吸引人才，以人才服務平台」的價值，推動單位「飛龍在天」。

### 專權專責 組織效益最大化

二〇一七年獲得這份殊榮，陳月碧將所有功勞歸於月碧處全體夥伴，組織體質良好，人才具備共好的心念、共識與目標，才能在群龍無首的情況下，依舊井井有條地各歸各位。透過「功能、財經、商品、市場開發、增員、影片」六大功能服務小組，月碧體系

將單位事

務分門

別類，

專權專

責，給

予主管攬

事成長的機

會，亦給予夥伴

強力的支援後盾，不論是在保險商品、行銷規劃、組織增員等領域產生問題，都有專責小組協助共同解決問題。

羅斯福說：「一位最佳領導者，是一位知人善任者，而在下屬甘心從事

其職守時，領導要有自我約束力量，而不插手干涉他們。」單兵作戰，時

間、能力皆有限，透過功能服務小組

可以將組織效益最大化。陳月碧感謝

所有夥伴的付出，「尤其是雨帆業務

代處經理、伯偵、小蘭、俞樺、琇如、

琇喬……真的無法一一感謝。也謝謝

月碧體系及富民體系，功能小組不斷



### 陳月碧 Profile

現任：永達保險經紀人業務資深協理

保險年資：17年

得獎紀錄：

2017年度業績大賽業務處經理組第一名

2017年25個月繼續業務處經理組第一名

美國MDRT百萬圓桌終身會員（17屆）

國際華人龍獎IDA終身會員（13屆）

國際華人龍獎IDA主管組白金獎（4屆）

中國之星CMF主管組鑽石獎（3屆）

座右銘：以平台吸引人才，以人才服務平台。

磨合、不斷成長，千言萬語化成一句感恩感謝，我愛你們！」

### 善用平台 堅持邁向成功

「善於發現人才、團結人才、使用



人才，是領導者成熟的主要標誌之一。」引申鄧小平曾經說過的話，對於組織領導者來說，「人」是最難掌控的元素，陳月碧認為，人才無需管理，只需適當的溝通引導，人才都會有自己看事情的角度，如何引導人才擺脫自己的舊心態，創造共好的目標，是領導者的功課，當觀念與想法改變，向心力自然浮現。

曾經，組織經營是保險路上最讓陳月碧挫敗的一件事，因為沒有經驗、沒有方法、沒有步驟可供依循，但在永達，她卻帶領組織連連開創佳績。對此，她感謝公司為所有永達人創造了一套複製成功的平台模組，透過訓練系統化、活動系統化、管理系統化，統合單位業務支援、公司業務資源，為所有業務代表創造絕佳的市場機會，這是身為永達人的優勢，只要能夠善用這套平台，進行組織增員、

複製成功模式，借力使力，每個人都可以像她一樣，在永達「五子登科」，有房子、有車子、有銀子、當了妻子、有了孩子。小成功靠個人，大成功絕對要靠環境、靠平台、靠團隊。

陳月碧以「學習力」、「思考力」、「執行力」與「持續力」行走保險路十七年，不論行銷或增員，這四力是成功關鍵因素。她以寄卡片、買禮物送給客戶為例，如果只當一時興起，做一做就不做了，那人脈很容易就會在無形中歸零，而歸零就是損失、負數，持續才能產生複利效果。組織經營也是一樣，必須要堅持不綴，數十年如一日，才能開花結果，透過公司的訓練平台及月碧體系功能小組的模組化運作，可以督促主管、督促組員、督促自己，持續做該做的事。

### 接軌台灣 開創保險新世代

「每個人都必須扮演好自己的角色！」而促進組織壯大、推動組員進階、開拓市場機會，就是身為領導者該做的功課。對陳月碧來說，台灣市場是舒適圈，而大陸市場是機會、是挑戰，是更開闊的事業、格局與夢想，更是夥伴們的未來，她堅定表示：「為了台灣夥伴，我要走在前面，延伸視野與觸角，開闢更大的市場，創造更大的可能，才能『接軌』台灣組織，『延續』保險企業。」

成功的動力密碼始終來自自己，只要讓夥伴們看到更大的視野與格局，就能夠啟動他們的動力密碼。迎向二〇一八年，期許夥伴都能以「進階」為念，提升己身專業力、競爭力、增員力、組織力，力挺自己、力挺夥伴、力挺主管、力挺公司，以發展組織為經、兩岸共好為緯，一起寫下新的保險業歷史。