



無私付出 創造善循環

# 尚蘋 歡喜分享 攜手實現組織大夢

做事嚴謹、處事明快，行事堅持走在前面，多年養成的工作習慣讓尚蘋穩穩走在保險路上，不慌、不忙、不亂的拿下 MDCI 終身會員榮耀，並勇敢邁向進階的組織大夢。 文／洪詩茵 攝影／何佳華

「時刻保持快樂的心情，不求回報地給予，最後，你對別人的好都會回饋到自己身上，形成一個善性循環。」壽險業十四年的歷練，MDCI 終身會員十年的養成，永達保險經紀人業務處經理尚蘋深刻體悟經營保險事業的真諦。

## 見證保險風險價值

「從金融業轉入保險業，全因二〇〇四年總統大選的兩顆子彈。」尚蘋直言，當初從事證券投資工作是希望多賺一點錢，因為自信於自己的能力，沉迷於積極的投資市場，但那兩顆子彈讓市場崩盤，十多年在證券業幾乎白忙一場，感覺自己就像站在錢堆上的乞丐。正當尚蘋為投資慘賠煩惱時，與她十分要好的保險業務，來邀她規劃保單，過去總是力挺的尚蘋，只能坦白相告，沒想到這位保險業務反而為她找到出

路，業務告訴她，既然缺錢何不以當初規劃的儲蓄保單貸款應急，「當初買保單只是單純義氣相挺，沒想到這些保單卻助我度過低潮。」她如是說。

## 認同永達專業價值

由於幫忙充人場參加一場說明會，尚蘋轉戰保險業，或許是與保險磁場契合，讓她一路幸運地逢高躲低，剛進保險業時，正好碰到投資型保單熱賣，因為擁有證券業的背景人脈，加上市場大跌之後的回漲，讓她在行銷上如魚得水，後來當時的公司強打儲蓄險，她又協助客戶將手中資金、股票轉入儲蓄險，做理財配置，剛好讓客戶躲過金融風暴，客戶也因此更加信任她。

然而，在當時的公司轉而強打醫療等保障型保險時，尚蘋在行銷上卻卡住了，她說：「雖然有為客戶做醫療險等的配套規劃，但我始終認為理財更重

要。那時，抱著挑戰心態參加一場永達講座，驚嘆之餘勤抄筆記，過後與客戶分享，沒想到立刻成交。」透過實際操作證明永達課程的價值，熱愛學習的尚蘋立刻詢問永達其他課程，熱情好學的態讓湘菁業務協理發掘了她！

朋友眼中活潑、無厘頭的尚蘋，行銷方式有別於一般保險業務——先加深交情、再談保險規劃，尚蘋卻是先以專業說服客戶，成交之後才與客戶變朋友，她表示：「因為我的個性太活潑，朋友總笑我是綜藝咖，我怕先交朋友再談專業，很容易失焦，拉不回來。所以，我都是先談專業、再談友情，有交易自然就有交情，感情也容易變親密。專業為先，這也是過去在證券業建立的習慣！」

## 提前佈署 勇敢做大夢

剛到永達，尚蘋許願要做一個快樂的



行銷人，發展組織完全是無心插柳，因為覺得永達的平台很棒，所以樂於分享，無意之中找到志同道合的夥伴，大家一起拚事業，共享資源、互相支援，最後發現，無心的分享不僅讓這些夥伴賺到錢，連她也賺到一個更好的自己，「透過輔導行銷，增加與他人相處的機會，我也在與夥伴的互動中，看到自己的缺點，進而改變自己、調整自己，並且愈來愈喜歡自己。」

喜歡在玩樂中成就自己的尚蘋，決心發展組織的起心動念非常有趣，她提到，大家一起「結夥搶錢」可以「壯膽」、因為「不甘寂寞」一起創業很「好玩」、能夠「升官加薪」非常「爽快」、培育「徒子徒孫」是一種「成就」、夥伴「相互扶持」彼此「感恩」相挺。單純的起心動念，卻為許多夥伴開闢一條通往保險企業家的路。而在成為MDRT終身會員的今年，尚蘋轉換心態，以積極的態度面對組織進階之路，她的心中只有因果、沒有低潮，績效不好，她會回頭檢視為何做不到，擬定改變的方針，她說：「身為團隊長，心態、行動、方法都要改變，必須為組織壯大做準備。」

尚蘋處事風格明快，她提到：「提前佈局，才能不慌不忙不亂，我習慣把事情做在前面，所以，我的行事曆一定超越屬員三個月，提前做好事情，按部就班，事情就可以順利完成。」連續三年主辦戰鬥營，參與人數從一二〇、一六〇、到今年的二〇〇人，證明活動的成功。尚蘋認為，辦活動不僅是培訓組員，同時也是對自己的培訓，會前、會中、會後，目的、需求、資料、問題、對象等，每一個環節都要詳細推敲，做事態度嚴謹，處事明確，自然上行下效，帶動組織明快嚴謹的風氣。



### 尚蘋 Profile

現任：永達保險經紀人業務處經理

保險年資：15年

得獎紀錄：

2010 ~ 2019 美國 MDRT 百萬圓桌會員

10 屆 MDRT 終身會員

2019 中國之星 CMF 主管組金星獎

2016 ~ 2019 中國之星 CMF 業務員組銀星獎

2010 ~ 2015 國際龍獎 IDA 業務員組銅龍獎

座右銘：用心、盡心、平常心。

展望未來，尚蘋許諾：「若晉級業務協理，代表自己能力提升、專業提升、夥伴提升、客戶認同也提升，希望能回饋社會，除了每月捐一%所得之外，更要捐出一輛長照專車！」