

## Hot News

2010.12.22 中國時報旺來報 記者/林上祚

### 生在保險業務世家

# 蕭莉婷張張保單自己拚

■林上祚

想像一下，你的阿姨、舅舅、表兄弟姊妹30幾人，全部從事同一個職業，會是什麼樣的情景？中國人壽桃園瑞峰區經理蕭莉婷，就是來自這樣一個保險家族。

這個保險業務員世家，最早是從南山人壽開始，在前英商保誠人壽業務總經理廖學茂帶領下，蕭莉婷的母親（廖的妹妹）、父親、3個舅舅、3個姑姑都跑去拉保險。蕭莉婷排行老2，家中從大姊到3個妹妹，也是保險業務員，加上表哥、表姊，宗親，共有30多位選擇保險這條路。英商保誠成立後，廖學茂帶著宗親們一起從南山跳槽保誠，客家人的宗親勢力展露無遺。

#### 從小爸爸媽拉保險 抗拒走同路

生在保險家族，家族成員平均每個人都買了5張、10張保單，「等我開始拉保險時，遠親近鄰該保的都保光了。」蕭莉婷說。

蕭莉婷說，父執輩拉保險方式，和現在差很多，「以前母親上菜市場、理容院碰到陌生人，逢人第一句話你有沒有買保險」，以前還同學到家裡玩，母親

也跟他們聊保險，「我原本發誓不當保險業務員的。」

1990年明新科大國貿系畢業後，蕭莉婷還是在姊姊帶領下進入保誠，起先只是當內勤，但進入後才發現，壽險業的工作環境很活潑，不只有生活講座，假日還會烤肉、辦聖誕晚會，生活多采多姿，隔年，她開始當起業務員。

「我一直覺得自己很平凡，從國小到專科，沒拿過1張獎狀，但進入保誠後1個月，我就開始領獎。」9年前，蕭莉婷賣出第1張保單，去年她32歲，便在中國人壽（保誠併入中壽）高峰會全國經理組，得到全國11名。

#### 現代人際關係拓展 從網路開始

蕭莉婷生長的時空環境，跟父母上菜市場拉保險時代已經不同，她的人際關係經營也從實體跨到虛擬世界。蕭莉婷有個人部落格、臉書，且有雅虎、PCHome交友帳戶，蕭莉婷請網友幫忙填問卷，還送他們小禮品，人際關係就這樣伸展開來。

人際關係的拓展，也可能暗藏凶險，女性保險業務員被殺害新聞曾經震驚社會，蕭莉婷說，就算談得再投機，為了自保，她和網友、客戶約見面，一定會選在公共場合，第一次見面也會找同事一起去。

#### 嫁給保險全心投入 不考慮轉行

蕭莉婷20幾歲就當保險業務員，剛開始，跟她買保單的客戶，年紀跟她相仿，一陣子後，發現這個客層收入有限，於是，她開始參加青商會、獅子會等社團活動，認識35歲到50歲的企業家、醫師，這個年齡層事業有成，保險需求已從基礎的醫療保障，轉移到投資與退休年金。

「這個年齡層的客戶需要長期經營，不

#### 蕭莉婷的職場心法：

- \* 簡單的事情，重複地做
- \* 做一個別人喜歡的保險業務員
- \* 永保樂觀，不輕言放棄



▲中國人壽業務經理蕭莉婷。

（張鑑乙攝）

#### 小檔案

學歷：明新技術學院國貿系畢業

經歷：89年保誠瑞峰通訊處內勤

90年3月壽險事業開始

90年9月升瑞峰通訊處主任

91年10月升襄理

91年瑞峰通訊處主管組第一名

93年3月晉陞保誠人壽瑞峰通訊處區經理

99年中國人壽高峰會全國經理組第十一名

星座：巨蟹座

血型：A型

個性：熱情 感性

興趣：看電影、上網、唱歌、認識新朋友、煮咖啡、拍照跟被拍、跟美有關的事物都LIKE

能在尚未建立信任以前，就跟著他們推銷，等到贏得他們信任後，他們不僅會主動買保險，還會幫我介紹客戶」。

當然，這個年齡層的男性企業主，對30歲出頭的女性業務員，也會有該保險以外的憧憬，蕭莉婷透露：「有位客戶跟我說，男人的一生，有3個女人，一個是老婆、一個是紅粉知己、一個是情人，我知道他在暗示什麼，就慢慢避開他了。」

「我本來想要做美髮美容的，」蕭莉婷自豪地表示，她可以一口氣幫忙忙10個人的妝，敷臉、保養、指甲彩繪也很在行，蕭莉婷說，很多直銷公司問她，有沒有興趣轉直銷，她都直言：「我可以把客戶介紹給你，我已經嫁給保險了」，因為做每一行都必須全心投入。

#### 清還房貸、開民宿 計畫50歲退休

生在保險世家，蕭莉婷的成功，外人看來理所當然，「很多人都會酸我，說保單都是我爸爸給我，但事實上，我1千個客戶，沒有1個是爸爸介紹，現在我爸爸快退休，我還得服務他的客戶。」父母雖然給她一個優勢，但她後天的努力，絕對沒有比別人少。

蕭莉婷和很多業務員一樣，都有強烈的目標導向。她說，進入職場，首要目標是買房子，這個目標在去年完成，是一個4層樓透天厝。她計畫10年內把房貸還清，50歲退休，之後在大溪開一間民宿，跟她買保險的客戶，以後可以成為民宿的常客，「所以我至少要存2千萬元」。