

「慎始」啟動成功密碼

廖素蘭 安家思維 點燃星火燎原的力量

從保險白紙到成處、達成 10 屆 MDRT 終身會員，廖素蘭心中滿是感謝及感恩，也期許更認真努力地邁向下一個 10 年，發掘培育出更多的 MDRT 及終身會員，一起共創共享美好的未來。

文／洪詩茵 攝影／余秀萍



從百萬年薪的銀行主管轉型加入永達，永達保險經紀人業務協理廖素蘭以 10 屆 MDRT 及晉級業務協理證明當年做出對的選擇，她感謝保險生涯第一位客戶的支持，因為客戶的信任，堅持要跟當時沒有從事保險業務的她購買保單，開啟了她職業生涯中的轉捩點，感恩引領她來永達平台的主管，感謝月碧區塊的夥伴們，因為有這樣優質的平台及無私的分享，才能更精準地提供客戶所需、達到三富人生。

歸零 勇敢跨出舒適區

歸零重啟，從來就不是一件容易的事。當初，客戶因為想買一張長

年期高額保單向她提出諮詢，為了解答客戶的問題，因為得知永達主打退休規劃市場，她特別參加永達的講座課程，上了長達 3 個月至半年的時間，她才告訴客戶可以投入規劃，沒想到客戶卻說要跟她買。因為客戶的信任及挑戰未來的企圖心，廖素蘭決定給自己 1 年的時間挑戰保險業，由於設定時間點，所以她迫切於學習，抱持「拼了」的心態，連續 1、2 年時間，每天準時參加 7:30 的早早會，學習退休規劃及財稅專業，深耕資產保全、稅務傳承等方面的領域。

廖素蘭笑言，當初離開銀行業的自己，非常有「骨氣」地將客戶資料傳承給徒弟，所以她是真真正

正的歸零，資源歸零、人脈歸零，但這或許是一種冥冥中的安排，歸零的處境，反而激發出她的好勝心，決定從陌開市場出發，初期一、二年，掃街拜訪醫生、店家、中小企業主…，更特地向擅長掃街陌開的前輩請益，最辛苦的時期，曾經等醫生看診結束等到半夜 11、12 點，最後一句話都沒能說得上。經營陌開市場，前期的辛苦是標配，但後期會漸入佳境，就像倒吃甘蔗一樣。

慎始 誠信 負責 自律

「經營客戶關係，絕不只是送禮這麼簡單！」廖素蘭分享，客戶有理性需求、感性需求及實際需求，理性需求在於引發需求、經營關係；感性需求是如何讓客戶喜歡你；實際需求即具體提供客戶協助，增加利益、減少損失。在理性需求與實際需求的層面，公司平台皆提供許多專業資源，而感性需求就取決於個人平日的累積。

要想達到上述需求，絕非一天、兩天可以養成的，取決於平日為人與待人處世透露出來的訊息，廖素蘭說明：「如果今天有一件重要的事情需要請人協助，客戶會去找誰？這取決於自己平日累積的信任感，而信任又可以分為專業信任與人格信任，專業信任包含專業能力與溝通能力，這方面公司有提供強力的後援；人格信任包括正直誠實、責任感、自律，這就取決於平日的相處與互動。所以，我常說，很多事情都是過去的所作所為造成的，每件事都要『慎始』。」

安家 心定自然強大

從個人行銷到成處、經營組織，廖素蘭透露，最初只是希望能夠有一、二個一起打拼的夥伴，這樣吃飯的時候、年終尾牙的時候，就可以不那麼孤

單，當變成三人行時候，又希望能有個辦公室當作開會的據點，成處之後，在公司平台及月碧區塊的推動下，依循 2161、2143 的策略，發現自己的經驗可以提供他人協助，一步一步成為夥伴們心目中的「素蘭媽媽」。

「安家」的概念，是廖素蘭為自己團隊賦予的定義，她希望自己能夠成為這個家的女主人，就像一個媽媽的角色，讓夥伴們在這個家都能獲得「理解」、「重整」及「安和」的力量，柔性影響他們的想法，讓他們彼此支援。像家人，讓他們圍繞著彼此轉；像朋友，互相幫助，停止迷茫和抱怨，一起走出困境；像夥伴，巧妙化解衝突、達成共贏。只有夥伴們的心安定了，團隊才會壯大！

她有感而發：「家人的定義，有時候無關血緣或法律，而是情感連結的強度。當初為了讓月碧業務資深副總晉級而打拼，沒想到夥伴們也為了讓我成處而打拼，這就是家的力量！我希望素蘭處的夥伴們聚在一起是一團火，分散的時候，每個人都是可以獨自發亮的一顆星！」

Life Member



MDRT®

廖素蘭 Profile

現任：永達保險經紀人業務協理

保險年資：11 年

得獎紀錄：

2022 美國 MDRT 百萬圓桌終身會員 (10 屆)

中國之星 CMF 業務員組銀星獎

國際華人龍獎 IDA 個人組銅龍獎

百萬菁英推手獎

座右銘：真心相待 處處用心