

不設限人生

薛襄璽 做最真實的自己

「做最真實的自己，讓 MDRT 成為一種習慣！」笑聲極具感染力的薛襄璽分享，「好好做人」是她邁向 MDRT 終身會員的基石，人生之路只要用心走過，就會留下清晰的痕跡。文／洪詩茵 攝影／何佳華



「幸福從沒捷徑，只有經營與真心。」永達保險經紀人業務儲備協理薛襄璽走出不一樣的保險路，堅持以最真實的自己及生活去實踐自己的保險哲學。

貴人敲門

給彼此一個機會

薛襄璽面對陌生人，可以很自然地與人交流互動。年輕時期，適逢洋酒開放進口，即便當時不懂這個行業，仍舊決定抓住機會，順勢而為。對她而言會不會不重要，做就對了！

人生有時就是機緣，經營洋酒生意期間，經常會接觸到各行各業的客人，其中一位是保險業者，對方覺得她非常適合從事保

險業，即便一直被拒絕，仍舊不放棄長達 5 年。

「我被這位業務員的毅力感動了，心想給自己一個機會，加上當時也有保險需求，不如就去上課！」考量自身的個性，了解保險之後，薛襄璽選擇鎖定退休與傳承規劃的市場，親友在得知她從事保險業之後，有別多數人的既定印象，不是避開她，反而主動向她尋求協助。當時她領悟到平時的積累有多重要，最好的朋友也對她信心滿滿，覺得她非常具備親和力，賣什麼都可以。

成為永達人，更是一段老緣分使然，當初引領她進入保險業的貴人再次出現，提出永達與她的保險理念相符，非常適合她。了解保險經紀人的優勢之後，她就這樣順水推舟進入永達，並在去

年達成 MDRT 終身會員的成就。

好好做人 多元化發展觸角

行銷保險之前要先行銷自己，薛襄璽的好人緣來自日常的累積，她認為生活中無時無刻都是行銷，每一天都在累積人脈，所以，要「好好做人」，一視同仁地善待接觸到的每一個人，不論對方的身分地位。不要刻意包裝，做最真實的自己，才能讓客戶喜歡你、相信你！

同時，她更建議發展多元化的專長與興趣，從事業務工作，人生觸角要多元化，讓自己當一個有趣的人。曾經有客戶打電話給她說：「就只是為了聽聽妳的笑聲！」這些點點滴滴，就是她的價值。

為了讓自己有更多時間學習，涉略更多興趣專長，薛襄璽要求自己每年第一季就要達成 MDRT，才有充足的時間為自己的人生累積更多的豐富與精采！

定位決定自己的價值，薛襄璽鎖定自己財務顧問的定位，深入鑽研做到專精，創造自己被利用的價值，也延伸出轉介紹的效應。

曾經，有屬員對薛襄璽說，無法複製她的模式，她告訴屬員：「永遠要做最真實的自己，發掘自己的魅力，開發最適合自己的行銷方式，真實與真心才能贏得信任！」她希望每個人找到適合自己的腳步，這樣才能長長久久！🌹

Life Member



MDRT®

薛襄璽 Profile

現任：永達保險經紀人業務儲備協理

保險年資：19 年

得獎紀錄：

2024 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

座右銘：初心，永遠做最原始的自己。

★ MDRT 屆數係指永達保經
累計 MDRT 次數