相信與分享 張素幸 小習慣造就大成功

永達保險經紀人業務區經理張素幸，以習慣成就MDRT終身會員的夢想，她的故事告訴我們，只要堅持每日小習慣，就能成就保險大事業。 文／洪詩茵 攝影／楊樹山

從相信到分享，張素幸的保險之路就是一段從相信、了解到分享的過程。也因為一直在保險路上堅持著，相信自己在做的，相信自己可以一天比一天更進步，她才能實現MDRT終身會員的夢想。

相信保險 聽話照做

十四歲就擁有人生中第一張保單的張素幸，保險觀念起始於她的父親，她表示：「我阿公在爸爸二十歲左右就過世了，爸爸從小是由阿嬤撫養長大，但阿嬤又患有癲癇症，所以爸爸很年輕就必須靠自己，對人生風險有深刻體會，也導致他的保險觀念極好。還記得我的女兒出生之後，爸爸打給我的第一通電話，還沒詢問是否平安，就先提醒我要替小孩買保險，女兒八月出生，十月我就主動請保險業務來規劃保單了！」

張素幸原本從事會計工作，和先生一起開貿易公司，主要做地毯的進口貿易。後來因為年繳的保險費高達二十多萬元，以二十多年前的標準來看，是一筆不小的金額，所以興起「了解自己所買保險」的念頭，而了解最好的方式就是從客戶轉業務。當時，張素幸住家樓下雖住有一位從事國華人壽業務工作的鄰居，但考量到公司遠近的問題，張素幸選擇到新光人壽受訓，也在新光人壽考到執照，但在新光人壽上班後，因為多數同事完全顛覆她對保險業務的專業形象認知，加上住家樓下的國華人壽業務又能為她解決地域問題，最後張素幸決定到國華人壽服務。

因為生性喜歡接觸人，加上會計專業對保險數字理解速度快，保險這份工作對張素幸來說並不難。「還記得當時主管交代每天要五訪，聽話照做的我，就開始思考哪裡有人，後來決定到人來人往的菜市場試水溫。我的第一位保險客戶就是在菜市場認識的，第一次就賣出年繳七萬多的保單，一直到現在，這位客戶依然是我的忠實支持者，非常感恩！」

養成好習慣 成功必達

一路走來，面對失敗與挫折，張素幸坦言，從事保險業務，被拒絕是常態，碰到拒絕沒有垂頭喪氣的權利，要訓練自己「翻臉像翻書一樣快」，被客戶拒絕，轉過身，立刻去找下一位客戶，沒有時間也沒有必要沮喪。

「成功沒有偶然。」從事保險至今，張素幸始終堅持每月達標，過去在國華人壽時期，就已蟬連九十五次梅花會員；來到永達，仍舊繼續每月達標的好

習慣，蟬連一四四次永達 EVERPRO 榮譽會員，榮登 EVERPRO 名人堂（終身會員），這也是她能夠拿下 MDRT 終身會員榮耀的原因。張素幸分享：「二十多年來，我早已將每月達標變成自己的習慣，做保險這個大習慣是由許多小習慣養成。小習慣就如同鐵捲門的鏈條，需要一個又一個小習慣（鍊條）串成大習慣（大鍊條），才能拉起保險的鐵捲門。所以，我始終堅持每天進公司、參與每週六財經講座、參加所有專業課程，並且持續學習、看書，甚至自己花錢進修。很多人常說『等我有時間再說』，換個角度想，你刷牙怎麼不等，將小事情做成習慣，例如：CALL 客戶，自然能夠持續達標成功。」

堅持保單校正 創造價值

常有人問張素幸行銷祕訣？不喜歡應酬、也不愛喝酒的她，如何獲得青睞？她笑著分享，其實還是「習慣」，她習慣為客戶 Key 保單，做保單校正，多年累積至今，已 Key 完二、三千本保單，「這才是真正對客戶有效的服務，也是保險業務理應給予客戶的專業。」責任心使然，張素幸堅持把服務做到最好，只要客戶有需求，一定以最快的時間處理，讓他們感受到張素幸對客戶的重視與貼心，「保單校正」就是她堅持給予客戶最基本的專業服務。

達成 MDRT 終身會員與永達 EVERPRO 名人堂之後，張素幸並不打算停下腳步，一直習慣做個人行銷的她，受到「MDRT 高手交流會」的刺激，決定在達成 MDRT 終身會員這個重要的時刻，為自己打造下一個目標——組織增員，光環已經足夠，又有公司的訓練平台為後盾，發展組織並非遙不可及。對於有志朝保險業發展的人，她叮嚀，決定要做就要堅持養成好的習慣，挫折與壓力都是自己給的，碰到問題，多看看書、多學學別人，把該做的事做到好、做到位、做成習慣，自然能夠成功，「我只是比別人多一點堅持而已，相信自己、相信保險，你也可以！」

張素幸 Profile

現任：永達保險經紀人業務區經理
保險年資：21 年
得獎紀錄：
2005 ～ 2011、2013、2016 ～ 2017 年
10 屆美國 MDRT 百萬圓桌終身會員、
2005 ～ 2011、2013 年
8 屆國際華人龍獎 IDA 個人組銅龍獎
2016、2017 年 中國之星 CMF 業務員組銀星獎
2016 年 EVERPRO 名人堂

座右銘：把對的事做到有結果為止。