



以愛為始 以善為念

李培甄 珍惜感恩 保險是一輩子的承諾

走過 28 年壽險生涯，從風險保障、退休規劃、財務計劃以及稅務的傳承安排，因為力求完美而贏得客戶信任，達成 10 屆 MDRT 終身會員，李培甄期許自己謹記初始的悸動，持續為客戶提供優質且專業的服務！

文／洪詩茵 攝影／余秀萍

還記得第一次在新人班學習保險意義的悸動；第一次面對朋友身故理賠的感慨與傷痛；第一次參加 MDRT 美國年會在頒獎典禮上的激動落淚……，一路走來的點點滴滴，彷彿像跑馬燈似的在她腦海中翻騰。今年剛完成第 10 屆 MDRT 殊榮的李培甄，在接受訪問時娓娓道來，28 年前的往事還歷歷在目。她始終未曾忘記每一次，對每一個客戶的承諾與悸動。

客戶朋友與家人們的每一份信任和愛護，都是支持她一路堅持下來的力量。能夠達成 MDRT 終身會員，她心中洋溢滿滿的感謝。乘載著這份榮耀，期許自己更加精進、認真，以俾成為客戶一輩子的靠山。

按照長輩期許，走上教職，因為家中有一位在教育界頗負盛名的父親。但命運的轉折有時不禁讓人覺得莞爾；因家族中有多位親戚服務於保險業，都位居要職並擁有高薪，前程似錦，啟發她對保險的好奇心。於是在大三的時候，抱持看看不同產業的心態，在表姐的帶領下，加入保險公司實習、考照。在新人班上課期間，保險的意義與功能讓她印象深刻：她覺得保險的機制是真正救人於危難；保險業務在協助他人建構風險規劃的同時，還有機會挑戰高收入，是份極具價值與願景的工作。就這樣從嘗試出發到現在，走著走著，她將保險走成了一生的志業。

初生之犢 勇闖保險路

回想當初，因緣際會走上這條路，或許是老天的安排。大學就讀中文系的李培甄，原本以為自己會

理直氣壯 擅勝保險沙場

從 21 歲的花樣年華就投入保險業，沒有人脈、沒有資源，她是憑藉什麼樣的力量？才能在保險這一

塊領域縱橫沙場不言退呢？

李培甄嚴謹地說出她的堅持：「我堅持行銷過程的『理直氣壯』，『對業務員來說業績是一時的，對客戶而言，契約卻是一輩子的』所以我特別在意商品是否適合客戶，平時就熟悉各項商品的保障範圍和條款細節，規劃時更會仔細思量，找到最適合客戶的商品，甚至在為客戶規劃保單之前也會『自己先買』，透過這樣的方式，深入了解保單的特性，和客戶站在相同的位置與立場，如此一來更具備信服力。」

她笑著分享：「從小我就是個標準的乖小孩，書又念得不差，或許是如此，客戶對我十足放心。」轉戰永達平台之後，保險經紀人商品選擇上的多樣化，讓她能夠更全面的協助客戶做好退休規劃與傳承安排。在協助高資產客戶做好傳承規劃時，有許多細節要注意，包括在保單關係人、遺贈稅法及民法的繼承順位上，無一不是專業的展現，需要高度的專注和投入才能幫客戶做好全生涯的財務規劃！

真心無價 代代相傳的承諾

李培甄與先生黃建霖業務協理共同經營保險事業，夫妻倆一路上也結交許多真心的好友，甚至和他們成了至交。某次，有位醫生客戶聽到她的小孩在月子中心有狀況，就直接到那裡替她的小孩看診；還有一次聚餐，發現她的兒子不舒服，就立刻拿出聽診器檢視……，客戶朋友「揪感心」的舉動，讓他們夫妻在保險路上走得十分歡喜，也萬分感恩。

業務工作，低潮挫折在所難免，每當情緒低落、失去工作熱情的時候，李培甄會選擇去找客戶朋友聊天。她透露：「每當與客戶朋友見面，看見他們對自己的支持，我就會覺得自己『何德何能』，

更堅定對客戶負責的承諾，這是一輩子的約定，代代相傳的承諾，也藉此告訴自己，我沒有理由低潮！」

在個銷上，李培甄以 MDRT 終身會員證明自己的努力與成就，用「做好每一件小事」，盡職扮演團隊裡最兢兢業業的前輩與模範，樂於分享、協助夥伴，盡力創造團隊內的善循環氛圍。

下一個階段，她期許自己邁向組織進階，「28年保險資歷，做了28年個銷，我相信自己在經驗與技術上皆已俱足，未來，希望能夠在公司與團隊的優質平台架構輔助下，傳承多年的經驗與所得，期許今年7月晉升業務籌備協理。」

最末，她再次感謝所有親友和客戶的提攜與支持，最要感謝的是媽媽，不管是在初期幫忙轉介客戶或在遇到挫折時給予鼓勵，媽媽用愛一直支持著她。德蕾莎修女曾說過：「愛就是在別人的需要上，看到自己的責任。」往後她將秉持愛與善念，繼續服務廣大的客戶。✿

Life Member



MDRT®

李培甄 Profile

現任：永達保險經紀人業務籌備協理

保險年資：28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

座右銘：

成功從來就不容易
關鍵在於「想要」的決心