

家庭財務幸福恆久

陳慧雯 做別人生命中的天使

「一份工作能夠讓爸媽以我為榮，也沒有甚麼好猶豫的！」以保險為終身志業的陳慧雯，期許更多人一起傳遞「家庭財務幸福恆久」的訊息，幫助別人、成就自己。

文／洪詩茵 攝影／余秀萍



保險，對永達保險經紀人業務協理陳慧雯來說，是一輩子的志業！能夠達成保險業最高榮耀MDRT終身會員，她感恩表示：「很有福氣，在永達學習平台，一點一滴進步，感謝一路指導並給予機會的貴人，能運用保單來守護更多家庭財務安全，實現客戶託付的財務心願，是我的榮幸。」

以終身會員為信仰

修讀會計科系的陳慧雯，畢業前就上過保險經紀人公司的新人班，深受其以客戶為本的精神吸引，畢業後就在高文山業務副總的啟蒙下入行，從助理、業務、到投入組織發展，邁向保險企業家，在永達的前輩菁英們身上學到許多，始終堅持以「將心比心」的態度服務客戶，

將客戶當成自己的親人，為客戶量身規劃保險，透過永達提供的「保證書」，堅定維護客戶權益。

陳慧雯來自一個平凡的小家庭，爸爸的工作是修車，媽媽是家庭主婦，感恩父母給予她無限的愛，然公司的滋養亦恩同再造，這是身為永達寶寶的她最深的感動，她慶幸身在永達，也感恩身在永達，公司提供豐沛的資源作為業務代表的後盾，財經講座、各式研討會、主管會議以及高手交流會等，是公司的教育訓練養成如今被客戶信任託付的她。

回想第一次達成MDRT，參加美國年會，回台之後，深受震撼的她即立定自己保險事業旅途上的堅定信仰，自己如此平凡也能有如此成就，從此她就將穿上MDRT的寶



藍色制服當成信仰，即便過程起伏也堅定不疑，期許以終身會員作為自己保險事業的一個完美綻放。

傾聽客戶心聲

一個深受客戶信賴的業務代表，除了專業與自信以外，更需要品德及將心比心，陳慧雯指出：「如同醫者『視病如親』的精神，我們的每一份規劃是客戶安心的基石，應該要以醫者的精神謹慎執行我們的專業。同時，業務代表本身最好能具備正義感，才能在客戶遇到困難時，主動為客戶協商，爭取權益。」

陳慧雯坦言，自己是屬於「傾聽」型的業務，有說出口的是「需求」、沒說出口的就是「心願」，所以，她會花許多時間聽客戶分享生活中的大小事，用心覺察客戶沒說出口的話，歸納總結客戶的狀況與需求之後，當確定可以提出對客戶最有利的方案，她才會向客戶提出規劃建議，這是基於對客戶的尊重，講自己該講的話，這樣才能當客戶一輩子的朋友，她也喜歡當客戶一輩子的朋友。

邁向傳承願景

前年的一場小手術，讓陳慧雯的保險事業邁上另一個新高度，她提及：「雖然只是一場小手術，但我還是會擔心意外，心中所掛念大大小小的事情，和孩子交待了許許多多。這個歷程讓我意識到傳承的重要性，人的一生，不外就是累積財富、享用財富、傳承財富這三個階段，尤其是在傳承財富這個階段，如果能夠規劃照顧好自己，同時還能照顧所愛的人，就是最完美的人生劇本。」

她進一步說明：「保險規劃，初期自然以醫療風險保障為主，再而藉由我們的規劃為客戶累積退休金，50歲之後，傳承規劃則可以讓人對家庭財務安

心、放心。一路走來，我們的學習脈絡（醫療→退休→傳承），就是以每個家庭的階段性財務需求相關。我希望藉由自己的專業，協助更多家庭擁有『家庭財務幸福恆久』的美滿願景，也希望這樣的幸福可以擴其第二代、第三代、第四代……。」

兩年前，一場『信託遺囑與保險的關聯性和差異性』的講座，讓陳慧雯在傳承規劃的議題上深獲啟發，不僅拍攝影片與客戶分享觀念，更啟動一系列傳承講座，邀請律師、會計師開辦講座，她自己也舉辦數場「傳家之寶」的講座，現場常有具遠見的企業主，參加完講座之後，即提出希望提早完成傳承規劃。

全新年度，協助更多家庭達成『家庭財務幸福恆久』是陳慧雯賦予自己的功課，這兩年幫多位企業主完成傳承規劃，也順利在2022年達成MDRT終身會員，她的下一步就是舉辦講座，除了希望提供夥伴協助，也是希望能透過團隊的力量，將這樣的優質理念傳遞給更多夥伴，引領更多人當別人生命中的天使，投入這個「傳遞愛」的事業。🌹

Life Member

MDRT®

陳慧雯 Profile

現任：永達保險經紀人業務協理
保險年資：29年
得獎紀錄：

2023 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：不忘初心 不負所託
★ MDRT 屆數係指永達保經 累計 MDRT 次數