



2023 年度業績大賽體系組冠軍

嚴富民 將保險當使命 實現財務健全

從人人羨慕的大型證券公司轉入永達保經，嚴富民選擇抓住機會，也從中找到工作使命感，期許招募更多事業夥伴，販賣幸福給更多的人，攜手夥伴一步一步邁向輝煌。

文／洪詩茵 攝影／何佳華

成功並不是一蹴而就的，而是需要不斷的努力和積累逐步實現。永達保險經紀人嚴富民業務高級副總進入永達 19 年，19 年前達成鑽石連動月第一名，是個人成績；19 年後達成年度業績大賽體系組第一名，是團隊協作的成績，是他和團隊共同成長與進步的奮鬥見證。

成功轉型 持續挑戰更高目標

綜觀嚴富民的職涯發展，是一段段勇於跨域挑戰的故事，身為電機系高材生的他，在貴人介紹下，得知政府開放證券考照，就決定放手一搏，沒想到一次就考上，就這樣定著證券公司，年收入也有上百萬元。原本想在證券業做到退休的他，在王文進業務

協理的引薦下，認識了陳月碧業務資深副總，在她的入厝餐會上，驚訝於年僅 33 歲的年輕女子卻能在台北買房，年薪甚至超越他許多倍，這讓他興起了深入瞭解永達的念頭，什麼樣的公司、什麼樣的市場定位，可以創造這樣的輝煌前程？

之前重視投資收益率的他，原本並不認同保險在退休與傳承規劃上的價值，直到深入瞭解才發現保險無法被超越的價值——風險轉嫁與健全財務，也在瞭解的當下再次勇敢跨域挑戰未知。

他說明：「人一輩子要管理好四個錢袋子。第一個錢袋子是生活的錢，這筆錢需要靈活，不考慮收益，所以不要放太多；第二個錢袋子是未來自己或家人看病的錢，想要自己拿出這筆錢還是用槓桿，透過保險轉嫁風險；第

三個錢袋子是投資的錢，做生意、股票、房地產等投資都屬於這個錢袋子，但投資要看時機，若景氣不好，要降低投資部位；而第四個錢袋子就是長期累積的錢，時間就是財富，透過增額終身壽險累積財富，可以達成時間與複利的加乘效益，讓我們有與生命等長的現金流，退休不憂、養老不愁。」

對自己的成功轉型，嚴富民表示：「很多時候，機會總在不經意中到來，我們最需要的就是勇敢做出選擇。不同的選擇，可能決定不同的人生道路。所以，我在永達第一年完成 COT 後就開始轉向建構團隊，這幾年也前進發展對岸市場，因為一個人走得快，一群人走得遠。」

使命感 協助更多人健全財務

瞭解保險的價值，進入保險業之後，嚴富民就以協助客戶「健全財務」為使命，也看見了自己的價值。2022 年韓國人均 GDP3.24 萬美金，算是人民富裕的國家，但自殺率世界第一，其自殺原因中，第一名是心理問題、第二名就是經濟問題，過度消費、失業、通膨、舉債創業等造成韓國年輕人的高負債率，卡債、房貸…各種負債，也引發了許多家庭與社會問題，2021 年韓國平均每 40 分鐘就有一人自殺。這些問題都凸顯了財務健全的重要性，也讓嚴富民在保險工作中看見自己的價值，19 年保險生涯，許多老客戶跟他分享，當初若沒有規劃保險，這筆錢也是花掉，現在每年可以有靈活的現金流，甚至能傳承給後代子孫，非常感謝他當初的規劃。

保險是嚴富民修練成長的地方，不是追求高收入，而是使命感，就像一個傳教士，希望協助更多客戶轉嫁風險、健全財務，希望引領更多夥伴加入這個善的事業，「一個人做，不如千軍萬馬一起做，將

好的觀念傳遞給更多人，協助大家富過三代。能夠拿下業績大賽體系組第一名的榮耀，也是團隊成員都有共同的『使命感』，希望將更好的財務觀念與配置策略傳遞給千家萬戶，我們是在販賣幸福。」

他也分享：「一個高效、協作的團隊是取得優秀業績的關鍵，當團隊的整體實力得到提升，就能取得更好的業績。通過有效的溝通和協作，我們實現了團隊整體能力的提升，在贏家團隊中，每個人都能充分發揮自己的優勢，相互支持、相互鼓勵，我們善用平台的力量，讓夥伴有方向，也趨動他們的內驅力。」

永達是一個創業平台、善的事業，迎接新的年度，嚴富民對所有贏家團隊的成員喊話：「要成為人生贏家，財務一定要健全，但很多人卻忽略了利率下行、少子化、高齡化等現實問題。我們要明確未來的目標，不是為了拿第一名，而是要幫客戶做好健全財務的規劃，努力完成這個目標，第一名只是順帶完成的。感謝夥伴們的努力，協助客戶逐步健全財務，教育客戶重視風險，並且做好財富配置，攻守兼備。未來，我們要招募更多人才加入，幫客戶做好財務規劃，實現我們的使命。」🔥

Profile

現任：永達保險經紀人業務高級副總

保險年資：19 年

得獎紀錄：

2023 年度業績大賽體系組第一名

美國 MDRT 百萬圓桌終身會員 (18 屆)

中國之星 CMF 主管組鑽石獎、金星獎、銀星獎

中國之星 CMF 業務員組銀星獎

國際華人龍獎 IDA 終身會員 (15 屆)

座右銘：態度、紀律、企圖心。

做人、做事、智仁勇。

★ MDRT 屆數係指永達保經累計 MDRT 次數