

從信任出發 李湘華堅持不懈的專業精神

從銀行業到保險業，李湘華不斷學習與成長，成功實現了MDRT 終身會員的榮譽，象徵著她多年來在保險領域的專業堅持與服務精神的具體體現。更重要的是，這是客戶對她的信任與肯定，也是她回饋客戶的最好方式。

文／羅怡如 攝影／余秀萍

從銀行業起步，擁有商業學歷背景，在銀行工作十年，累積了豐富的職場經驗。有了孩子之後，請媽媽幫忙帶，一直到孩子三歲，因為先生說：「孩子的童年只有一次，應該陪他們一起成長。」於是永達保經業務籌備協理李湘華辭職回家專心相夫教子，而孩子很快上幼稚園念書，李湘華多了大把時間，每天上健身房、喝下午茶，讓她覺得生活太無趣，於是思考甚麼樣的工作，可以讓她自己掌控時間？

專業及經驗累積底氣

一次偶然的機會，李湘華拜訪了一位朋友，結識了在保險公司的業務主管，這次交流讓她對保險業有了全新的認識，逐漸認同保險能夠給人帶來保障與價值。這樣的契機讓李湘華做出了人生的轉變，她決定投身保險業。2003年為了提供給客戶更好的商品及服務，她轉換進入永達保經。

進入保險行業，李湘華秉持著「服務至上，客戶永遠是對的」的理念，將這份感恩的心延伸到每一位客戶。在這條職業道路上，她深知要取得客戶的信任，不僅需要專業知識，更需要真誠的服務。李湘華加入永達保經，迅速融入這個充滿活力且學習氛圍濃厚的團隊。她珍惜每天的晨



會分享、每週的財經講座、理財講座等豐富的學習資源，並且積極參與團隊優秀人員的實務分享。她逐漸認識到，這些專業的知識和實務經驗的積累，讓她在面對高資產客戶時更加有底氣且自信。

親人意外 堅定保險路

李湘華總是不厭其煩向客戶陳述保險的好，主要還有一個緣故，當年在銀行時，她為姐姐規劃了每月儲蓄 1,000 元的保險計劃，提供 100 萬的身價保障，也和姐姐約定找一天回家簽名投保。不幸的是，姐姐在回家前的某一天發生了意外車禍身故。這讓李湘華深深的自責，她應該更及時給予姐姐足夠的警覺與提醒。這起事件讓她更加明白保險的真義，它不僅是幫助人們規劃未來，更是為了保障下一分鐘不可預測風險。

經歷了這段心路歷程後，李湘華更加堅定了自己的職業信念，也讓她在保險行業內有了更加卓越的表現。她對每位客戶的關懷不僅表現在工作中，還貫穿於她的生活中。李湘華始終認為，作為一名保險從業人員，必須不斷成長，並且將這份成長反映在對客戶的服務上。

李湘華不僅在專業知識上不斷學習，還借助公司提供的系統化教育訓練，提升了自己的財經知識與資產配置能力，更加深入地了解保險如何為客戶提供無可取代的價值，尤其是在資產保全與財富傳承方面。此外，「人脈就是錢脈」也是她服務的核心，透過優質的服務，讓每一位客戶都能感受到她的專

業與關懷。更重要的是，她經常與客戶進行深度溝通，了解他們的需求與想法，並在此基礎上提供最適合的保險規劃。這種真誠的服務態度，讓她的保單成交率相當高，並且大多數保單都是在第一次見面時就成交。

李湘華的努力讓她達成 MDRT 終身會員的成就，對她來說，達成 MDRT 終身會員這個里程碑，不僅是目標、榮譽與成就，更是客戶信任、肯定，與自己專業、用心服務的具體展現。

對於每次成交一份保單，她內心滿懷感激，感動客戶對自己和家人的付出及對她的信任與肯定。保險是永續用心經營的事業，未來她將持續以誠信的精神，推動保險事業、服務客戶。💪

Life Member



MDRT®

李湘華 Profile

現任：永達保險經紀人業務籌備協理

保險年資：20 年

獎項榮耀：

2025 美國 MDRT 百萬圓桌終身會員 (10 屆)

2025 中國之星 CMF 業務員組銀星獎

成功心法：

以愛為出發點，路會無限寬廣。

★ MDRT 屆數係指永達保經
累計 MDRT 次數