

從學習成長到突破領航 陳加斐以愛傳遞保險價值

從一位平凡的職業女性，逐步成為保險業出色的業務代表，這一路走來，充滿了挑戰和轉折，但陳加斐憑藉著不屈不撓的毅力、持續學習的心態，以及對客戶的真誠關懷，最終達成了自己的事業成就，也為許多保險業後起之秀提供寶貴的經驗和啟示，只要堅持不懈，成功總會如約而至。

文／羅怡如 攝影／何佳華

性格溫柔卻蘊含著驚人能量的永達保經業務儲備協理陳加斐，歷經職場新人、全職母親到頂尖保險業代的三重蛻變。蘋果電腦業務助理的工作教會她直面客戶、精準提供售後服務；聖經公會總幹事秘書的部門協調和接待外賓經驗，培養其溝通及敏銳的觀察力；10 年的全職媽媽，更意外淬鍊出時間管理與情緒調節的雙重能力。這對於她後來為了協助先生發展組織，考取保險相關證照，積極從事壽險事業，有相當大的助益。

2013 年因為參加一場先生高中同學咖啡廳的開幕茶會，讓陳加斐遇見事業轉折點，經一面之緣的朋友引薦她與先生出席一場關於資產傳承稅務規劃的財經講座，她的事業版圖有了不同的圖像，也讓她長年無法釋疑的問題得到解答。「我突然理解到，高端客戶需要的不是保單推銷，而是能綜合法律、稅務、財務的考量，來進行保險規劃。」這個認知讓她毅然放棄知名保險公司光環，帶著空杯心態投身保經領域。

永達保經的高端客戶行銷策略，讓她學會如何從更高層次的角度來理解客戶的需求，並根據其財務狀況和人生規劃提供量身定製的保險規劃。藉由永達保經的專業培訓平台，陳加斐進行專業重塑，RolePlay 實戰演練、舉績分享，還有專業稅務律師與會計師的課程，透過 " 浸泡式學習 "



讓她迅速掌握心法及技法，能從企業主資產配置到財富傳承提供系統性的保險規劃建議。

面對低潮的堅持與突破

重視客戶服務的她，提醒客戶購買的每張保單必須定期檢視，特別是在人生不同階段及身分轉變時，都應該做保單的年度檢視。

說起對於 MDRT 這項保險業的最高榮譽，早在她進入保險行業之初便聽說過這個獎項，直到加入永達保經，她才真正體會到 MDRT 對一位業務代表的重要性。她深知，要達到 MDRT，必須具備極高的專業素養和卓越的提問技巧，而這一切都來自於不斷地學習和實踐。她非常慶幸加入永達保經的第一年，不到三個月的時間，她就獲得 MDRT 的榮耀。每一年，陳加斐都要求自己達成 MDRT 目標，隨著經驗的積累及滿足客戶需求的服務，她在今年獲得了 MDRT 的終身會員資格，贏得保險業的最高殊榮。她認為「真正的 MDRT 精神不在業績數字，而在於我們能否成為客戶財富生命的安全守護者。」

看似平順之路，陳加斐也曾面對職涯中的低潮。陳加斐坦言，自己也曾經歷過工作低谷，但她從不會輕易被擊倒，每當遇到困難，她會冷靜地思考問題的根源，並且尋求解決方法。因為她意識到，成功不能依賴機會和運氣，更多的是來自不斷的學習和調整自己的心態。

她說，2018 年，她的丈夫隨著公司西進至河南鄭州發展，這一決定讓她一時無所適從，尤其是家中上有年邁父母，下有正值青春期的女兒，責任感的驅使讓她一度感到壓力山大。然而，陳加斐只憑藉一個信念「不能讓家裡吊鼎（鍋子）」，積極調

整自己的工作模式，並重新找回業務的節奏，在 2019 年，她不僅成功達成 MDRT 目標，並且在年度表揚的業務大會中抽中兩輛汽車，這一切的成就肯定了她堅持不懈、勇於面對挑戰的態度，她更感激地說：要感謝上帝的恩典和客戶的信賴及託付。

目標與傳承

保險事業是一個充滿挑戰和機遇的產業，透過溫柔、細膩、堅持，讓陳加斐在這個舞台上站穩腳步。從全職媽媽到 MDRT 終身會員，她走出一條獨特的「柔韌成長曲線」——將女性智慧轉化為客戶洞察，用人本精神重構專業價值，進而展現個人特質。

MDRT 終身會員讓陳加斐的保險事業達到了新的高度，未來她依然將 MDRT 視為每年必達的目標，更將增員作為未來的工作重點。她希望透過分享自己的經驗，幫助更多志同道合的夥伴在保險事業中取得成功、實現夢想，能夠在保險舞台上發光發熱。💪

Life Member



MDRT®

陳加斐 Profile

現任：永達保險經紀人業務儲備協理

保險年資：11 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：

以信撒種 以望耕耘 以愛為旗

★ MDRT 屆數係指永達保經
累計 MDRT 次數