

誠懇 正直 持續追求卓越 程鎧言憑愛心與專業成就保險服務

擁有豐富的專業素養，對客戶的真誠關懷與無私奉獻的心，程鎧言成功從證券業轉型到保險業，憑著紮實的專業知識與溫暖的人際互動，贏得客戶的信任，而今更達成 MDRT 終身會員這項榮耀。

文／羅怡如 攝影／余秀萍

職業生涯起步於證券業，永達保經業務儲備協理程鎧言原本從事證券公司的後台作業，同時負責金融商品的推廣與教育訓練，擁有紮實深厚的金融基礎，這段經歷讓她對金融市場有了清晰的認識。

加入保險業的動機，主要是程鎧言想為自己購買醫療險，隨著時間的推移，她逐漸對保險產業的價值有了更深的認識，更意外考了人身保險和投資型保險證照，卻因愛分析商品的習性和不認同投資型保單的附加成本與自負盈虧，未立即執業。後因受邀參加永達理財講座，在認同退休規劃市場之餘，亦針對永達主推商品尋求法務專家意見，獲得認可後，才加入永達。

她發現，保險不僅能夠提供保障，更重要的是，它可以成為財務規劃中的重要工具，特別是在退休規劃方面。透過學習和專業成長，程鎧言開始致力於協助客戶進行全面的退休規劃，幫助他們設計出適合自己需求的保險方案，為未來的生活創造穩定的現金流。

發現保險的價值 專注於退休規劃

程鎧言十分認同「一個和生命等長的、源源不絕的現金流」對退休生活費來源的重要性。加上喜歡接觸人的個性使然，她在 2006 年進入永達。透過「贏家策略」的學習，讓她瞭解不同於以往的投資觀念——金融商品不是只看報酬率。她學習到投資的贏家策略其實就是風險控管和資產配置，而贏家與輸家的差別就在於是否善設停損和嚴守紀律。資產配置則是用理財



來避投資的險，運用風險對沖的工具——無風險、穩定增值的保單以及有風險、輸贏不確定的股票投資，同時賺取時間財和時機財。

「誠懇、正直」是許多客戶對程鎰言的共同印象。她的專業知識和對客戶需求的真誠關懷，讓她贏得了許多客戶的信任。無論是同學、朋友，還是陌生客戶，只要程鎰言作規劃的保險商品，大家都願意信賴並購買。這背後不僅是她對商品的深度了解，更是她與人互動時所展現的真誠與溫暖。

她將這份誠懇的態度延伸到每一個服務細節中，無論是理財工具的選擇、保單校正，還是信託、遺囑，程鎰言都力求為客戶提供最合適的解決方案。她認為，能贏得客戶信賴的保險業代，不僅是銷售產品，更是客戶在面對複雜財務決策時的得力助手，這種專業和用心，成為她在業界脫穎而出的原因之一。

愛心與專業 贏得客戶的信任

程鎰言於 2017 年重回永達，也展現出非凡的業務能力和領導潛力。在這個充滿競爭和挑戰的環境中，她透過不斷學習和精進專業，最終實現了成為 MDRT 終身會員的目標。

對於達成 MDRT 終身會員這項榮耀，她表示，MDRT 的精髓，在於它 logo 下的註解：The Premier Association of Financial Professionals。這象徵著專業、卓越、信賴和價值。這份榮耀不僅屬於她個人，更是客戶信任的結果，擁抱著這份肯定，她將持續在專業上充實，並不斷精進自己的全球稅務知識，在退休規劃和財富管理的領域深耕、服務客戶。

提供專業保險服務之外，程鎰言也重視公益關懷，她曾參加「大手牽小手。愛關懷」系列活動，那是

她第一次深入接觸長者的照顧工作。起初，她擔心自己無法有效幫助到長者，但隨著活動的進行，她發現，只要用真心去關懷，長者們都能感受到這份溫暖。這段經歷讓她深刻體會到，回饋社會、關懷弱勢群體，對自己來說是一份無可替代的成就感。

未來無限 持續追求卓越

從證券業轉型到保險業，她憑藉著誠懇的心態、深厚的專業知識以及對客戶的真心關懷，不僅建立了自己的保險事業。在未來，她希望能夠繼續發揮她在財富管理與退休規劃領域的專業優勢，並將自己的服務範圍拓展到更多的地區，實現更大的成就。

對程鎰言來說，MDRT 終身會員並非終點，而是她不斷追求卓越的起點。未來無限，程鎰言將繼續秉持「誠懇、正直」的理念，為更多客戶提供全方位的保險財務規劃，幫助他們實現穩定的財務自由和幸福的退休生活。🌱

Life Member



MDRT®

程鎰言 Profile

現任：永達保險經紀人業務儲備協理

保險年資：18 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：

一分耕耘，一分收穫。

★ MDRT 屆數係指永達保經
累計 MDRT 次數