



2025 年度業績大賽個人組冠軍 吳宗翰 理科男靠稅務與 極致服務 勇奪 5 億大單

數學系出身的他，從不擅交際的理科男到業績冠軍！他以「公版」克服表達弱點，深研稅務法條建立專業壁壘。更憑藉極致服務跨越人脈瓶頸，成功贏得高端客戶信任，攀上事業巔峰。

文／侯佩君 攝影／何佳華

面對精打細算的企業主，永達保經業務儲備協理吳宗翰以不計較的「極致服務」協助處理瑣碎產險與他家保單理賠，成功扭轉客戶偏見並贏得信任。這份口碑帶來了轉介紹，讓他為退休客戶圓滿完成 5 億元的資產傳承保單，一舉勇奪個人組第一名。未來他將持續傳承專業，穩步邁向成立通訊處的目標。

放棄精算師夢想轉戰保險 理科腦靠「公版」突破社交 瓶頸

大學就讀數學系的他，原本在學長姐的經驗分享下，對精算師這個職業抱有憧憬，然而，他進一步了解後發現，台灣並沒有專屬的精算師證照體系，若要考取美國副精算師資格，需要花上至

少六到八年的漫長時間。在評估了職涯投資報酬率與當兵可能造成的中斷後，他果斷放棄了精算師之路。

後來，在前輩的邀請下，他抱著「單純想幫自己與家人規劃保單」的心態踏入了保險業。從醫療險到投資型保單市場，做得如魚得水，但真正讓他脫胎換骨的，是轉戰永達保經的決定。他坦言自己個性理智、不擅長人際交際與表達，過去面對客戶往往不知道如何開口。永達保經獨有的「公版」行銷模式、標準化的作業流程，讓他只需照著公版邏輯去談，就能有條不紊地完成行銷，這項優勢讓他來到永達的第一年就順利達成 MDRT（百萬圓桌）的殊榮。



跳脫話術框架 深潛「稅務法規」精準收服高資產客群

雖然前兩年靠著公版與緣故客群順利達標，但在疫情期間，他面臨了人脈用盡、無法有效開發新客戶的瓶頸，為了尋求突破，他重新檢視永達四大服務（退休規劃、財富傳承、稅務管理、資產保全），驚覺自己過去幾年其實只做到了「退休規劃」，對於其他高資產族群真正在意的高階領域卻是一片空白。

於是，他決定強迫自己投入財經與稅務領域的專業訓練。他表示：法條是固定的、不可撼動的，只要將法條背熟並融會貫通，在客戶面前就能展現出極高的專業度與說服力，這項思維的轉換帶來了驚人的績效，專業度的大幅提升，也讓他終於打通了經營高資產企業主的大門。

不計較的「極致服務」 扭轉企業主偏見迎來 5 億轉介紹大單

在經營高端客群的過程中，面對精打細算的企業主，他展現不計較的「極致服務」。他連利潤微薄的產險、旅平險都親自幫企業主貨比三家來省錢；最令客戶感動的是，家人過去因投保牙齒的醫療險遭遇理賠拒賠，雖然這並非他經手的保單，但他仍親自用手寫了一份理賠申訴理由書，為保戶的立場據理力爭，最終成功爭取到理賠金。這些不計較時間成本的細緻服務，深深打動了企業主。

極致服務的口碑贏得不少客戶的轉介紹。去年，他接觸到了一位高資產退休人士，客戶為了因應未來家庭整體的財務防護與資產傳承需求，主動尋求專業的保單規劃。面對這筆高達 5 億元台幣保額的超級大單，他嚴陣以待，為了克服高額與高齡投保在核保上的重重限制，他積極與保險公司溝通專案

協調，最終圓滿完成了這項極具挑戰性的任務，也一舉奠定了他奪下個人組第一名的基石。

無懼 AI 數位浪潮 以溫度與專業穩步邁向「成處」目標

面對近年來 AI 技術的崛起，許多人擔憂保險經紀人的價值會被取代。他坦言，AI 的出現確實對單一保險公司的業務員造成極大衝擊，因為現在客戶上網就能輕易試算保額、比較出全台前三名的罐頭保單組合，業務員若只會單純推銷商品，很容易就會被網路資訊淘汰。但他充滿信心地表示，高端的「稅務規劃」與高度「個人化」的資產結構分析，目前依然是 AI 無法觸及的領域，這正是他與團隊最大的護城河。

展望未來，這份亮眼的成績單並非終點。目前他正積極在團隊中傳承自己的專業，不僅帶領同仁準備投資型保單證照，也親自教授財經、稅務、保險行銷的實戰經驗。他為自己設立了明確的目標，走向組織發展之路。而在訪談的最後，他特別將這一切榮耀歸功於一路走來始終與他並肩作戰、共同完成每一件行銷與克服困難的太太，展現了超級業務員光環下最溫柔踏實的一面。🔥

Profile

現任：永達保險經紀人業務籌備協理

保險年資：9 年

得獎紀錄：

2025 年度業績大賽個人組第一名

2025 希臘極鋒會議個人組第一名

2026 美國 MDRT 百萬圓桌會員（4 屆、TOT）

座右銘：期望太高，會讓你失望；期望太低，會讓你停滯不前

★ MDRT 屆數係指永達保經累計 MDRT 次數