

「問不倒」的專業 成就徐芊榆 MDRT 終身會員卓越之路

在保險產業的長河中，多數從業人員追求的是數字的堆疊與規模的擴張。然而，對於擁有「百萬圓桌（MDRT）終身會員」榮譽的永達保經徐芊榆業務協理來說，這份事業的本質有著截然不同的解構方式。

從一位精確計較公分、追求空間美感的室內設計師，轉身成為守護家庭的風險規劃，她將對建築結構的嚴謹要求，轉化為對保險規劃布局的縝密審視。在她的視角裡，保險從不是虛無縹緲的感性承諾，而是一種具象、邏輯嚴密且具備強大功能性的「金融工具」。

從美感設計到風險設計的「結構轉化」

徐芊榆的職涯起點，始於充滿線條與結構感的室內設計領域。她透過精確的丈量，為客戶打造理想居家；但在 2003 年一場金融講座中，她敏銳察覺到空間美學之外的另一種「不可或缺」-- 沒有風險金融工具。

那場講座打破了她對保險的刻板印象。她發現：**室內設計是為了讓客戶「住得好」，而保險規劃則是為了確保客戶「活得好」**。這種從「硬體空間」到「軟體人生」的關注轉移，開啟了她長達二十餘年的保險職人之路。

保險是解決人生問題的「承重牆」

「這是一個金融商品，它只是名字叫保險而已。」徐芊榆這句去感性化的解讀，揭示了保險的核心價值：不靠情感勒索，而靠功能取勝。她將保險存在的唯一目的，精煉為解決人生「生、老、病、死、殘、債、願」七大關鍵缺口：

生：活著時的資產配置與現金流規劃。

老：老年後的尊嚴安養與老後無憂。

病：重大疾病所需的高額醫療與經濟支出。

死：責任的延續，將愛轉化為守護家人的力量。

殘：失能長照補償，應對喪失工作能力的風險。

債：築起財務防火牆，確保債務不留下一代。

願：願望的實踐，除了身體力行，更需源源不絕的金錢支持。

這種不追逐業績的心態，源於對保險功能性的極度信任。當觀念從**推銷**轉向**解決問題**，徐芊榆不再只是保險銷售員，而是化身為一位精密的「財務結構」工程師。



「問不倒」的專業為武器

徐芊榆「問不倒」的名號，是憑硬實力贏得的尊嚴。在缺乏背景支援下，紮實專業是她唯一依仗的功夫。

曾有客戶家屬對保險抱持高度敵意，在面談現場拋出法規細節與數據分析試圖刁難。她從容對答，以嚴密的法理邏輯拆解條款，自信宣告：「**我是問不倒的。**」最終她化敵為友，以專業贏得信賴，簽下高額保單。這場共好的認同靠的不是口才，而是如同建築「承重牆」般的專業厚度，給予客戶最穩固的安心感。

高標環境下的晉級藍圖

對於保險從業者夢寐以求的 MDRT 榮譽，徐芊榆將其視為衡量專業水平的「刻度」。在永達保經，MDRT 的入會標準嚴格高於業界及協會規範。在如此高強度的篩選下，MDRT 對她而言，僅是跟隨公司紮實腳步、自然達成的「路標」。

她將 MDRT 專業進階定義為三個層次：

MDRT(路標)：指引正確方向，確認自己穩步前行。

COT(指標)：象徵專業穩定度與服務深度已邁向更高層級。

TOT(終極目標)：專業極致的標竿，用以檢視功夫是否已達國際頂尖水平。

對她來說，榮譽不是為了數字，而是具備挑戰 TOT 的勇氣，在職人道路上追求登峰造極。

高定服務以「匠心」經營質量的深度

從業 20 載，客戶數不足百人卻成就 10 屆 MDRT，徐芊榆深耕的秘訣在於「質」而非「量」。這源於她的設計師基因：一如高端設計師不求案量，

只求每一件作品都經得起時間考驗。

她以「長期財務顧問式」模式以保險服務客戶及其家庭，追求「留得住」的核心競爭力。在團隊管理上，她同樣拒絕盲目擴編，堅持「匠心傳承」，將功夫傾注於尊重專業、具企圖心的優質人才。這種對品質的偏執，正是她維持超高客戶留存率的關鍵。

做一個「問不倒」的人生規劃達人

徐芊榆團隊的訓練宗旨：「我知道你不知道的，我做到你知道的，我超越你做到的。」這體現了專業的三重境界：解決資訊盲點、達成未來期望、引領看見長遠契機。

當專業磨練至極致，業績僅是價值體現的副產品。徐芊榆不僅是一位頂尖保險從業人員，更是一位具備宏觀視野的人生規劃達人。她將持續以職人之心，為更多家庭建構那份難能可貴的安定與繁榮。

Life Member



MDRT®

徐芊榆 Profile

現任：永達保險經紀人業務協理

保險年資：20 年

獎項榮耀：

2026 美國 MDRT 百萬圓桌終身會員 (10 屆)

中國之星 CMF 業務員組銀星獎

中國之星 CMF 主管組銀星獎

成功心法：

MDRT 終身會員，不是終點，而是對自我要求的全新起點，更是一份對客戶的安心承諾。

★ MDRT 屆數係指永達保經
累計 MDRT 次數