

溫柔的堅持 陳惠文

「利他服務」的生命長跑實踐

在保險業競爭激烈的紅海中，多數人追求的是短期的爆發力，而永達保經陳惠文業務協理展現的，是跨越時代的韌性。2025年，她克服了常人難以想像的身體逆境，達成**10屆MDRT**（百萬圓桌會議）的里程碑，榮登終身會員。這份長達36年的職涯履歷，不只是業績的數字累計，更是她將「利他」信念轉化為客戶服務的實踐。

從挫折中萌芽的保險初心

回想20歲那年，陳惠文隻身帶著1萬8千元，從多雨的基隆南下台中。當時的她，心中唯一的念頭是「生存」。為了替家裡還債，她白天擔任會計，晚上則在工廠上小夜班。「我的童年在『不知道明天要吃什麼。』的恐懼中長大的。」陳惠文回憶道。家境的變故與父親的早逝，讓她比誰都渴望穩定。

然而，穩定並不代表平庸。在命運的轉折點上，她遇見了生命中最重要的推手。陳惠文坦言，以她原本內斂、安靜的個性，是絕對不會考慮從事需要與人頻繁交涉的業務工作；當時的她，自認臉皮薄、連敬酒都不敢，更遑論要在市場前線衝鋒陷陣。但在先生林桂興業務副總的眼中，卻看見了她尚未被開發的

潛力與堅毅特質。在先生不斷的鼓勵與支持下，她才終於鼓起勇氣，願意打破性格的舒適圈，嘗試突破自我，正式投入保險業務領域。這一次的轉念，不僅翻轉了她的人生軌跡，也開啟了她長達三十餘年的保險志業。

跨越產品的深度服務： 解決「人」的問題

在正式轉任業務前，陳惠文曾有過5年5個月的行政專員經歷。這段深耕內勤的歲月，讓她從冷冰冰的條款中看見了「風險轉嫁」的真正價值。她認為保險不應是追逐高投報的賭注，而是「最後一條防線」。

陳惠文曾擔任「張老師」中心義工長達5年，服務過逾800個個案。這段經歷賦予她有著一般業務員少有的心理韌性與觀察力，她將輔導技巧融入溝通，主張「不揠苗助長」，讓服務自然發生。在張老師的訓練和各種工作歷練，陳惠文有著細膩的同理心，讓她在處理高階客戶的家庭矛盾時，總能精準切入核心。



MDRT 的紀律：在「利他」中找到力量

陳惠文強調，MDRT 的精神核心是「全人生活」。在永達保經，她的利他是建立在專業判斷之上。在追求終身會員的最後階段，她面臨了多重打擊：嚴重的運動傷害、高齡婆婆往生、意外車禍，以及客戶因財務調度而撤單。「去年真的是我最慘的一年。」她回憶道，即便面臨身體疼痛與業績壓力，她仍不放棄。

此時，同儕及客戶的鼓勵成為她的力量支柱。她尤其感謝李世傑業務執行副總、陳宥天業務副總，在關鍵時刻提供了專業的 Know-how 指導，協助她在最後一刻獲得客戶支持，順利達標。達成 MDRT 終身會員後，陳惠文更加確信紀律的重要性：

- (1) **服務 SOP 的打造**：建立了獨特的服務邏輯，不僅提供財務分析與保單健檢，更強調「跨世代」的長期規劃。
- (2) **深耕客戶關係**：她堅持定期與客戶保持聯繫，早期沒有數位工具，她每月寄出 250 封實體信函，至今透過 LINE 與 4000 多位朋友維持互動。
- (3) **全人健康的實踐**：在追求事業成功的同時，也高度重視健康管理。每月累積完成 60 公里的跑步與 12 至 15 次的健身訓練，並將「為了家人幸福」而運動視為目標。

用生命影響生命

自 1999 年起，陳惠文便在朝陽科技大學設立獎學金，至今已持續 28 年。她不將獎學金捐給成績最頂尖的孩子，而是捐給最需要機會的清寒學生，因為她深知「手心向上」的艱辛。

這份對職業的熱愛也深深影響了家人。某一年，兒子因緣既會跟著一群大學生進行實習生計劃，在實習期間親眼見證母親如何運用專業解決客戶的遺

產傳承與法律難題，透過保險守護他人生命、實踐社會責任後深受感動，轉向金融領域。目前正與父親一同在中國的保險事業中打拼；小兒子更在國小五年級就立志從事這份助人的工作，這種家族性的認可與傳承，對陳惠文而言，其價值遠勝於獎牌。

成為別人的貴人

完成終身會員後，陳惠文將目標轉向「組織發展」與「教育傳承」，希望利用自己的專業，協助更多像她當年一樣想要翻轉人生的年輕人，以正確、健康的方式在保險業取得成就。她強調：「努力是必要的，但選擇正確的方法與堅持利他的初心更為重要。」

對陳惠文來說，保險不只是數字的精算，更是愛的接力。從當初那個需要被鼓勵才敢跨出第一步的內向女孩，到如今影響無數家庭的終身會員，她持續以「成為別人的貴人」為目標，在生命的長跑中，優雅且堅定地前行。

Life Member



MDRT®

陳惠文 Profile

現任：永達保險經紀人業務協理

保險年資：36 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

成功心法：

贈人玫瑰，手有餘香！

★ MDRT 屆數係指永達保經
累計 MDRT 次數