

# 金融領航與誠信服務 吳宗憲 MDRT 終身會員之路

在 台灣金融產業的洪流中，永遠保險經紀吳宗憲業務籌備協理以其獨到的眼光與深厚的專業基礎，書寫了一段跨領域的傳奇。從早期的銀行與證券業到深耕永遠保險經紀人公司，吳宗憲不僅親歷了台灣金融開放的變革，更在 2025 年正式達成 MDRT（百萬圓桌會議）終身會員的榮耀里程碑。這份殊榮不僅是對他過去二十餘年職涯的肯定，更是他「以服務代替開發」心法的最佳實證。

## 從金融開放到保險深耕： 初心的轉折

吳宗憲的從業起點，正逢台灣金融產業轉型的關鍵時期。他經歷過銀行新設後的百家爭鳴，也見證了因放款比例失衡引發的金融動盪。在銀行端表現優異、業績位居全國前茅的他，卻在一次與高層的對話中深受衝擊。當時高層直言，銀行獲利的核心在於「資訊不對稱」的利差。這份認知讓追求誠信的吳宗憲開始反思，若金融工具只是為了達成股東利

益而損及客戶認知，這並非他所服務客戶的初衷。

為了尋找能真正站在客戶立場、做好資產管理的平台，他在 2005 年毅然放下銀行的光環，在眾人反對下投入保險業。他意識到台灣高齡化與少子化的趨勢，體悟到退休金市場高達 40 兆的龐大需求，決定將專業聚焦於此，為客戶鞏固未來的經濟防線。

## 服務心法一： 從「信任」昇華為「信賴」

對吳宗憲而言，MDRT 終身會員身分不僅是專業的肯定，更象徵著客戶長期的「信賴」。他將業務互動分為兩個層次：

- **信任 (Trust)**：客戶願意聽你分析，認同你的專業知識。
- **信賴 (Reliance)**：客戶將家庭狀況、興趣喜好甚至未來重擔都交託予你，這是一份無法被專業工具輕易取代的情感連結。



他強調，專業在行銷中僅佔 2%，其餘 98% 都在於對客戶信賴感的長期經營。這種信賴感來自於「將心比心」的真誠。

## 服務心法二： 以五大財務災難為核心的專業邏輯

吳宗憲發展出一套獨特的「五大財務災難」專業邏輯，協助客戶建立全方位的保險財務安全網：

- 1. 活太久：**退休金不足的風險，如何將有限資產轉化為終身現金流。
- 2. 病與殘：**意外與疾病導致失去工作能力時，如何維持家庭運作。
- 3. 責任風險：**如房貸壓力，如何確保在緊急時刻能轉化風險。
- 4. 稅務與金流：**針對企業主，如何在合法範圍內優化稅務並確保現金流穩定。
- 5. 傳承與爭奪：**資產移轉過程中的紛爭，透過預先規劃避免侵蝕，讓家人得到真正的保障。

這套系統化的諮詢方式，取代了傳統保單的行銷，讓客戶在了解風險的過程中，主動尋求解決方案。

## 服務心法三： 無私奉獻，累積「福報」

除了保險專業，吳宗憲最為人津津樂道的莫過於他以興趣 -- 命理與民族療法「廣結善緣」的特質。他秉持父親教導的「先當別人的貴人，貴人才會出現」的理念，利用公餘時間以不收費的方式服務社會，幫助許多人緩解肢體不適或釐清人生疑惑。

這種「工作以外的協助」往往能快速拉近與人的距離。他從不主動開發客戶，而是透過幫助他人解

決生命中的疑難雜症，讓對方主動對他的職業產生好奇。許多企業主客戶正是因為感受到吳宗憲的真誠與無私，進而將龐大的資產配置與傳承重任交付給他。

## 承與願景：培育精兵，直面未來

面對未來三到五年的市場變化，吳宗憲深知數位趨勢雖強，但人與人之間的「溫度」依然是保險業的核心。在團隊管理上，他採取「精兵制」，注重養成組員的自律與正確心態。他鼓勵後輩不要急於求成，應先建立專業定位，並學習「聊天技術」——從興趣、工作到家庭，循序漸進地與客戶建立深層連結。

即便身處業務低潮或面對環境動盪，吳宗憲始終保持「先做再說」的堅毅個性，以成績化解外界的質疑。身為 MDRT 終身會員，吳宗憲協理將繼續帶領團隊，在少子化與高齡化的變局中，為更多家庭守護那份得來不易的安穩與信賴。🔥

Life Member



MDRT®

### 吳宗憲 Profile

現任：永達保險經紀人業務儲備協理

保險年資：21 年

獎項榮譽：

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：

讓客戶的信任變信賴一直陪著你

★ MDRT 屆數係指永達保經  
累計 MDRT 次數