

信任為基 專業為翼 林麗雯的保險精進之路

在高度競爭且變動劇烈的金融保險業中，「MDRT（百萬圓桌會議）」是全球公認的頂尖殊榮，而完成「終身會員」更是無數從業人員追求的職業巔峰。然而，對於永達保經林麗雯業務儲備協理而言，這項成就並非終點，而是一個職涯轉型與責任轉化的重要里程碑。

林麗雯的保險路其實是受到母親潛移默化影響，因著母親的步履，她的成長軌跡不僅是業績的增長，更是專業素養與社會責任感的深度進化。

榮譽背後的沉澱： 從成就到責任的轉化

獲得 MDRT 終身會員殊榮，在林麗雯眼中，這不僅是一張亮眼的成績單，更是一份沉甸甸的信任。她深知，這份榮譽的核心源於客戶長期以來的信任與支持，這種信任感的累積極其不易。達成「終身」成就後，她產生的並非功成名就的鬆懈，而是對行業形象與個人誠信的極度自律。

懷抱著從業人員的責任感，林麗雯將終身會員這項榮耀，將其從「個人成就」提升至「社會穩定力量」的高度。她認為，保險從業人員的行為直接影響民衆

對整個金融體系的信心：「這個終身會員提醒我不能丟自己的臉，不能丟公司的臉，更不能丟保險業的臉。保險是安定社會很重要的力量之一，客戶信任我們，就等於信任公司、相信保險。」

這種自律與決心，更驅動她不斷追求專業的深度與廣度，將「知識迭代」視為建構專業護城河的唯一路徑。

專業進化的引擎： 持續學習與夥伴研習 的實踐

在金融專業領域，信任的建立源於展現出的專業深度。林麗雯體認到，面對各行業的精英客戶，單純的溝通技巧已不足夠。她強調，專業保險業代不能「卡在自己的東西裡」，必須具備多維度的視角。為了優化服務品質，林麗雯充分運用永達保經的培訓文化。透過每日晨間與夥伴的高強度 Roleplay（情境演練），



她落實於改善以下流程：

盲點突圍：透過團隊共研，分析客戶拒絕背後隱藏的產業變動或家庭決策影響。

策略優化：藉由資深夥伴的客觀觀點，修正未察覺的溝通死角，提出更精準的切入策略。

這種將個人經驗轉化為提升組織動能的過程，讓她的專業不再只是法條的背誦，而是能精準觸動客戶需求的戰略工具。

戰略思維的轉型：從細節補貼到結構規劃

林麗雯職業生涯的關鍵轉折，在於從「商品導向」轉向「觀念導向」的策略調整。早期，她曾受限於傳統思維，專注於門診手術等小額補貼。但在接觸到高端客戶思維後，她深刻意識到他們在意的不是補貼金額，而是宏觀的財務安全與風險隔離。

從「解決醫療雜支」的細節銷售，提升到「架構家族資產保全」的戰略守護，特別是針對醫生族群，她敏銳洞察其高收入、高風險的特質，透過精密的規劃，為其家族建構一層隱形的防護網。這種思維的躍遷，讓她進化為深受信賴的專業保險從業人員。

堅實的心理後盾：家庭支持與職涯安全感

林麗雯能無後顧之憂地在專業領域開疆闢土，很大程度上源於家庭提供的「心理安全墊」，身為保險前輩的母親與開明的父親，為她建立了極高的心理安全網。

父親曾對她說：「失敗沒關係，最後我養你」。這份支持賦予了她「嘗試失敗」的權利，也讓她不必為了生計而急於成交。這種情感上的富足，讓她

在面對客戶時，能始終保持「純粹與誠實」，提供最中肯的建議而非最有利於佣金的產品。這種家庭支撐與職場表現的正向循環，正是她能長期贏得客戶信任的無形資產。

保險作為安定社會的專業力量

回顧從業十餘載的成長軌跡，是一段從追求「佣金收入」到追求「專業價值」，最終回歸於「保險使命感」的旅程。

從早期推銷門診手術補貼的新人，到現在協助醫生家族規劃資產傳承的MDRT 終身會員，她的成長映射出專業保險業代最理想的路徑：以誠信贏得信任，以專業守護社會。正如林麗雯所實踐的：

「謹慎做事，讓專業無懈可擊；誠以待人，讓信任無遠弗屆。」

Life Member



MDRT®

林麗雯 Profile

現任：永達保險經紀人業務儲備協理

保險年資：15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：

謹慎做事，誠以待人

★ MDRT 屆數係指永達保經
累計 MDRT 次數