

# 信仰與愛織就的生命溫度

## 簡嘉慧榮膺 MDRT 終身會員

在保險業的奧林匹克殿堂 MDRT（百萬圓桌會議）中，「終身會員」不只是榮譽，更是对專業韌性與誠信經營的終極試煉。擁有 19 年資歷的永達保經簡嘉慧業務儲備協理，於 2025 年達成第十屆 MDRT 紀錄。這份成就背後，是她如何將「美學眼界」轉化為「生命設計」的故事，在近二十載歲月中，以專業守護無數家庭的財富與尊嚴。

### 從捕捉光影到守護生命

簡嘉慧學的是新聞傳播，曾深耕印刷、攝影與設計領域，這段職涯基底賦予她對細節的敏銳洞察。轉身投入保險志業的契機，源於一段刻骨銘心的生命變故。

2007 年，簡嘉慧的母親因癌逝世。在安寧病房的最後一段路，她親眼見證了母親早年規劃的重大疾病險，如何在生命幽谷中點亮微光，支撐醫療開銷並為家人留下溫暖的心理支持。對於當時「一張保單都沒有」的簡嘉慧而言，這場悲劇成了職涯的催化劑。她毅然放下相機，將原本用於「捕捉光影」的細膩，轉化為「守護生命」的信念。

### MDRT 終身成就的歸零心法

達成十屆 MDRT 對簡嘉慧而言，是一場與自己的馬拉松。面對每年的「業績歸零」壓力，她也練就出一套獨門的戰略心法：

#### 1. 目標精細化管理：

將年度目標拆解為 12 等份，以精確的執行力確保進度。

#### 2. 主動歸零，回歸初心：

即便已是資深業務主管，但她在面臨低潮及問題時，仍主動參與「新人班」。她認為，唯有找回入行時的悸動，才能在變動的金融市場中，堅信保險「穩定」的獨特價值。

#### 3. 多角化連結：

透過扶輪社與基督信仰，將商業交易昇華為生命與生命的深層連結。

### 從「醫療小公主」到「高資產守護者」

簡嘉慧的起點始於傳統壽險公司，初期她靠著勤跑「媽媽教室」



比較維度	傳統保險公司（前期）	永達保經（專業轉型後）
核心價值	著重醫療保障與波動型產品	鎖定「保證、確定、固定、安全」的資產規劃
目標客群	新生兒、一般中產階級	醫師、企業主與高資產稅務客群
專業深度	基礎保障缺口分析	意定監護、資產控制權、法務稅務
策略定位	婦幼市場的服務者	高端資產配置與傳承的守護者

建立口碑，被譽為「醫療小公主」。然而，2008年金融海嘯的衝擊與客戶流失，讓她深刻反思：單一品牌的傳統行銷已不足以應對高資產族群對「確定性」的需求。

為了追求更深層的稅務與退休規劃，她毅然轉型至永達保經，開啟了職涯的進化論，她對自己轉型前後做了比較（如附表），最簡單的轉變是安心。

轉型初期，簡嘉慧曾因專業門檻極高而遭遇挫折，但她憑藉傳播人的韌性，透過反覆鑽研稅務法規，成功贏得高端客戶的信任。

## AI 無法取代的情感護城河

簡嘉慧深諳，服務的溫度是 AI 永遠無法跨越的護城河，她將自己定位為客戶家庭中的「橋樑」與「聽眾」。

她曾陪伴陌生拜訪結識的客戶度過喪偶之痛，在除夕夜邀請孤身一人的客戶到家中圍爐。這種「類家人」的情感連結，建立了極高的情誼。此外，她善用「驚喜」，在產季宅配水果、贈送作者簽名的稅務專著，將「專業賦能」與「細膩關懷」完美結合，讓客戶眼睛為之一亮，也建立出不一樣的情誼。

## 在最暗的地方捕捉光亮

在高壓環境堅持 19 年，力量源於對生命的體悟。簡嘉慧曾歷經淋巴腫瘤的健康危機，這讓她對醫療

保障有著近乎偏執的堅持。身為單親母親，她也將目標管理運用在教養上，引導兒子自主成長，如今兒子已是醫學系的優秀學子。

對她而言，基督信仰是避風港，永達保經則是像「家」一樣的支撐平台。面對 AI 浪潮，她充滿自信：「AI 能回答稅法，但無法在深夜提供撫慰，更無法在病榻前送上一碗溫熱的小卷米粉。」

走過 19 年，簡嘉慧將榮耀歸於神與團隊。她的人生正如攝影——在最暗的地方捕捉光亮。未來，她將持續以這份細膩與專業，守護更多家庭的財富、尊嚴與幸福。🌸

Life Member



MDRT®

### 簡嘉慧 Profile

現任：永達保險經紀人業務儲備協理

保險年資：19 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：

用愛與責任、熱情與誠信傳遞幸福財富。  
感謝客戶信任與團隊支持，榮耀歸給上帝。

★ MDRT 屆數係指永達保經  
累計 MDRT 次數