

以溫度鑄就專業 用生命守護承諾 林念樺的卓越之路

榮耀的背後，往往疊加著無數個守候的深夜。達成 MDRT 終身會員的那一刻，腦海中浮現的不是掌聲，而是這二十六年來，每一個與客戶並肩作戰的瞬間。從民國 89 年起步，永達保經林念樺業務首席經理用二十六年的跨度證明了：專業的最高境界，是讓客戶在危難中感受到溫度。這份超越業績的成就感，全來自於那份最初、最單純想為客戶「解決問題」的使命感。

從受助到助人

在進入保險業之前，林念樺曾是一位美容師，當時的她，對保險並無深刻認知，投保僅是基於一份人情。然而，命運的轉折發生在她遭遇重大生病住院時刻。

在那段最脆弱的時光裡，及時撥付的保險理賠金，讓她深意識到：保險是唯一能在生命急難時刻，真正「解決問題」的後盾。她體悟到，保單不僅是一份契約，更是給予受難家庭重生的勇氣。這種從受助者到助人者的角色轉換，奠定了她服務的基調——將對美學細膩的察覺，轉化為對生命風險的深度守護。

危機中的「定海神針」 在法理與情感的斷裂處 處守護

「保險的價值，往往在法理與情感的斷裂處才真正顯現。」身為 MDRT 終身會員，林念樺在客戶心中，早已超越了保險業務代表身分，而是生命中的「定海神針」。

在一場嚴重車禍現場，客戶因驚嚇過度而陷入失神狀態。她第一時間奔赴醫院，從黃昏守候至深夜。展現了「情緒代位」的勇氣，安撫客戶驚惶的情緒，甚至代墊兩萬多元的醫藥費以化解現場對立。最令人動容的是，當客戶恐懼得不敢面對遺體照片時，她跨越心理防線，代為查看檢察官提供的照片並冷靜分析傷情，這種「人未到、名先至」的專業形象及誠意展現，甚至讓對造律師在得知她的公益背景與信譽後，在調解桌上展現了更多敬意。



她的專業不僅體現於急難應變，更展現在對高端客戶資產傳承的精確掌握。113年5月，她在剛動完大手術、體重暴瘦 11 公斤的虛弱期，仍強忍不適，協助長輩猝逝的家庭處理超過千萬的遺產與保險金。面對急於完稅的家屬，因為深知國稅局針對「八大樣態」查核的嚴謹性，任何盲動都可能導致稅務風險。她引進專業代書協作，成功保全了遺孀阿姨的居住權與資產。這種「比合約更交心」的專業，讓冷冰冰的法條化作如同「女兒、好友」般的溫暖陪伴。這份深厚信任，讓她成了客戶全家人最放心、不可或缺的专业依靠。

家庭支柱與堅持的交響樂

每一位卓越者的背後，都有穩定的支持系統。林念樺的職涯，有著家人最有力的支持，她的先生吳英華既是她的入行前輩，更是她達成 MDRT 過程中的重要「監督者」，在體力不支或低潮想放棄時，給予必要的拉力。而女兒在學習大提琴過程中，克服體能限制、日復一日練習的身影，也深深感召了她。這讓她明白，成功的條件或許天生有別，但「堅持」才是跨越障礙的唯一途徑。

展望未來：與時俱進的數位溫度

面對 AI 浪潮與新世代接班，林念樺展現了資深業代的前瞻觀點。她認為 AI 是高效的工具，能縮短溝通成本，但在高端服務中，「面談時的專業溫度」永遠具備核心競爭力。

尤其面對企業二代，她選擇跨越傳統，直接透過

LINE 與年輕一代建立獨立聯結，不再僅透過父母傳話。她深信，數位工具是聯繫的管道，但真正的信任建立在面面相覷時的真誠。

永不熄滅的專業燈塔

因為深信「**打敗自己的不是市場，也不會是同業，而是自己的不夠堅持。**」林念樺下一個願景是打造一個「共好」的溫情團隊，用自身的能量吸引志同道合的夥伴。那份「守護生命、保全資產」的使命感，才是她心中永不熄滅的燈塔。在未來的日子裡，她將繼續以專業為經、溫度為緯，編織出更多關於愛與守護的感人故事。🔥

Life Member



MDRT®

林念樺 Profile

現任：永達保險經紀人業務首席經理

保險年資：26 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：

堅定的相信保險是雪中送炭，是人在無助時的一盞燈，是為無數個家庭於危難時撐起一把擋風遮雨的傘，守護為家庭奮鬥您也為您守住您打拼來的資產

★ MDRT 屆數係指永達保險
累計 MDRT 次數