

以系統為基 以專業為名 | 寫下兩代人的永續承諾

父之名 光榮世襲

永達保經 蔡明宏 蔡欣樺的 黃金賽道接力賽

文 / 侯佩君、攝影 / 陳建宏

從「留財富」到「留系統」
看見保險企業家的傳承格局

在傳統華人社會的財富觀念裡，父親給予子女最優渥的照顧，往往停留在房產、股票或銀行帳戶裡的數字。然而，真正高明的領航者明白，無形的系統、堅韌的風骨與終身增值的賽道，才是抵禦歲月風險、讓家族榮光永續的真正資產。特別是在全球經濟浪潮劇烈波動、通膨與稅制變革交織的當代背景下，單純的物質累積容易隨時間衰減，唯有一座健全、具備自我運轉能力且能抗禦外部風浪的事業平台，才能為後代提供源源不絕的資源槓桿與獨立底氣。

「傳統的父親留財富，高明的父親留系統。」深耕在金融保險業近三十載的永達保經蔡明宏業務協理，用他的職涯生涯深刻體現了這句話的含金量。當許多父母還在為下一代的職涯起伏擔憂、為子女的未來尋求避風港時，他早已在永達保經這塊沃土上，為女兒蔡欣樺業務儲備協理架設起

一座「組織可世襲、利益可傳承」的黃金事業平台。這不僅是一次職涯的精準引路，更是一位保險企業家為家族事業注入永續動能的深謀遠慮。

2021年6月，蔡欣樺自國立臺灣海洋大學畢業，彼時正值全球疫情嚴峻、就業市場陷入集體迷茫之際。面對社會環境的巨變，蔡明宏沒有讓女兒盲目投身未知的職場風暴，而是將她引領進永達這條充滿無限可能的新賽道。從大三考取人身保險證照，到報聘進入永達、陸續拿下外幣與產險證照，蔡欣樺以極高的悟性與極簡的專注，迅速在團隊中脫穎而出，如今已是展翅高飛的儲備協理。

當外界習慣用「保二代」的標籤看待蔡欣樺時，這對父女卻用實力與創新，重新定義了接班的意涵——不是複製上一代的成功，而是承接三十年的誠信基石，注入新世代的自媒體與數位思維，將傳統保險服務轉化為傳遞愛與尊嚴的永續產值。





蔡明宏 Profile

現任 | 永達保險經紀人 業務協理

保險年資 | 30 年

得獎紀錄 |

5 屆美國 MDRT 百萬圓桌會員

5 屆 IDA 國際龍獎銅龍獎會員

CMF 中國保險之星主管組銀星獎

潛移默化的金融素養 源於生活細節的真實陪伴

談起引領女兒進入金融保險業的契機，蔡明宏業務協理的眼中流露出溫柔而堅定的光芒。「我在1996年進入保險業，1998年欣樺出生。可以說，欣樺是看著、陪著我們夫妻倆在保險業的打拼中長大的。」

回首三十年前的金融環境，保險業正處於轉型與觀念啟蒙的關鍵期。蔡明宏憑藉著一股不服輸的堅韌與對客戶的誠信，從最基礎的保單服務做起，一步一腳印踏出屬於自己的事業版圖。而蔡欣樺的童年，從她有認知能力開始，就與保險事業密不可分。



在學齡前與就學期間，就常跟著父母去拜訪客戶，因為客戶就跟朋友一樣，也非常疼愛欣樺；這種特別的成長記憶，讓蔡欣樺從小就深刻體驗到「保險不僅是冰冷的契約，更是建立在人與人之間最深厚的信任與情感連結」。

此外，公司舉辦的各項活動，從公益慈善贊助、棒球賽事支持、財經講座，到爬山、烤肉與獎勵旅遊，蔡家永遠是全家總動員。工作閒暇之餘，蔡明宏夫妻倆也會隨口話家常，無意識地分享拜訪客戶的溝通智慧、資產配置的邏輯與幫客戶解決疑難雜症的成就感。這種耳濡目染的生活陪伴，讓蔡欣樺在不知不覺中培養出極高敏感度的商業嗅覺、同理心以及跨世代的溝通天賦。

「我們對孩子的發展態度一直保持高度開放，但會在關鍵時刻協助分析與引導。」蔡明宏分享道。



在他的觀察中，欣樺從小善解人意，知曉父母創業辛苦，極具同理心；她熱愛學習，四歲進入雲門舞集展現肢體律動，跨足繪畫、手工藝與街舞等創作，大學時期更擔任社團社長、司儀主持，並修讀感興趣的文創領域。「保險事業本質上就是『傳遞愛與助人』的工作，欣樺喜歡與人互動、樂於助人的性格，加上跨領域的學習力與舞台魅力，讓我們深信她非常適合在金融保險業發展，並能走出屬於她自己的時代風貌。」

永達平台的獨特價值 | 組織可世襲 利益可傳承

回顧自己的創業路，蔡明宏感觸良多。1996 年取得證照、1998 年接觸保經開啟廣闊視野，直到 2001 年初跟隨吳文永董事長所率領的團隊菁英開創永達保經，蔡明宏見證了永達打造保經第一品牌與金融標竿的奇蹟。「永達 25 年來建立的優質培訓平台、成功複製系統與優渥的後勤資源，讓我們能毫無後顧之憂地發展事業。吳董事長把每位永達人當作『保險企業家』與『事業夥伴』，以服務代替管理，讓夥伴零成本創業、利益共享。」

在傳統的企業或業務體系中，個人的努力往往隨著退休或職位更替而歸零，客戶資源與組織效益無法真正留在家族中。讓蔡明宏更堅定將女兒帶入團隊的核心理由，是永達保經獨步業界的「組織可世襲、利益可傳承」制度。「這項制度讓打拼出來的江山不會因歲月而消失，讓每位永達人知道，我們經營的是一份可以傳承的永續事業，是在為下一代鋪陳一條『終身增值的黃金賽道』。」蔡明宏感念世傑團隊、文山體系與明宏處夥伴的無私互助，讓欣樺能在共好、樂於分享 Know-how 的團隊中，迅速茁壯為獨當一面。這種系統性的堅實後盾，讓家族事業的傳承不再是單打獨鬥的摸索，而是在健全的企業生態中穩定前行與放大效益。



蔡欣樺 Profile

現任 | 永達保險經紀人 業務儲備協理

保險年資 | 5 年

得獎紀錄 |

2 屆美國 MDRT 百萬圓桌會員

IDA 國際龍獎銅龍獎會員

CMF 中國保險之星銀星獎

頂著光環的完美主義 | 從「不服氣」到「有底氣」的自我蛻變

「一開始進入業界，壓力真的非常大。大家看到我，第一個標籤就是『保二代』，甚至許多人直覺地認為有父母帶著一定很輕鬆、資源都是現成的。」蔡欣樺坦言。身為家中的長女與保險世家第二代，她天生帶有完美主義的性格，坦言過去比一般人更在意別人的眼光與疑慮。「那時候心裡會不服氣，甚至帶點叛逆，我不想只是因為『蔡明宏的女兒』而被看見，我想證明我自己的價值。」

為了撕下外界對「保二代」的定型偏見，蔡欣樺



在進入永達後，做出了一個極具挑戰性的決定，除了跟隨父母服務原有的客戶、學習高階資產傳承的實務外，她刻意選擇挑戰最艱難、最考驗意志力的「陌生開發」。她與夥伴一間間店家、醫院等親自拜訪、一通通電話耐心地撥打，在一次次被拒絕、被冷眼相對的挫折中，快速累積膽量、口才與面對逆境的應變能力。

「膽量與專業沒有人可以替我累積，那些被拒絕的經驗是我最寶貴的養分。當我不再把自己的自信建立在別人的評價上，我終於能很有底氣地告訴客戶：我站在這裡，不是因為我是誰的女兒，而是因為我有足夠的專業能力，能陪伴他們做好人生每一個重要階段的風險規劃與資產配置。」這段扎實且艱辛的基層練兵過程，徹底洗刷了她身上的溫室光環，換來了公司與客戶對她個人專業的絕對認同。

告別傳統推銷 自媒體平台打造專業二代個人品牌

面對新一代的高資產客戶、年輕創業者與同齡族群，蔡欣樺展現了極具靈敏度的現代行銷視野。「現在的客戶，在正式見面溝通之前，往往早就在網路上透過社群認識你了。我不只是想做傳統的保單銷售，而是希望透過數位社群，把自己定位成『長期分享正確財務觀念與風險管理知識的陪伴者』。」

利用學生時期練就的舞蹈表演細胞、舞台經驗與

清晰的邏輯表達力，蔡欣樺不懼鏡頭，將艱澀難懂的稅法、保險條款、資產配置思維與風險管理，拍攝成輕鬆流暢、節奏明快的短影片與圖文創作發布於社群平台。她拒絕傳統教條式的政策宣導，而是從年輕世代切身相關的「理財第一步」、「資產防禦」、「婚姻與稅務」等切角深入淺出地解析。

這種極具親和力與高度專業度的自媒體影響力，成功幫她吸引了大量主動諮詢的同齡企業家、高資產第二代與年輕家庭，建立起無可取代的信任壁壘。

「社群不是單向的曝光工具，而是一座建立深層信任的橋樑。爸爸累積的是將近三十年深厚的誠信口碑與高階客戶資源，而我則善用數位工具與社群經營，讓更多年輕世代先建立正確的觀念信任，再進一步提供實質的財務規劃服務。」

「品牌讓客戶願意認識我，專業才讓客戶願意相信我。」蔡欣樺透徹地說道：「我不是想擺脫『保二代』的身份，而是希望讓大家看見，保二代也可以成為『專業二代』。父母給我的是一個高的起跑點與優質的平台，但我接棒的不是現成的客戶資源，而是他們堅持誠信服務的精神與對這份事業的敬業態度。」

跨世代事業 | 在合作中進化 亦師亦友的貴人哲學 理性效率 vs 數位創新 新舊世代的磨合與共識

當職場上的「主管與屬員」切換回家庭裡的「父親與女兒」，兩代人在工作習慣、溝通節奏與行銷思維上難免產生火花。「爸爸是個非常理性、性子急且極度注重效率與細節的人，他習慣事先精準規劃行程並嚴格要求進度；而女兒我有自己的節奏與創新想法，剛開始一起工作時，確實會有一些觀念與方法上的磨合。」蔡欣樺笑著分享。

面對新舊思維的碰撞與世代溝通的挑戰，這對父女並沒有讓情緒凌駕於專業之上，而是透過實戰溝



一家都是永達人，蔡欣樺業務儲備協理、蔡明宏業務協理、曾幸櫻業務儲備協理（由左至右）

通，淬鍊出一套高效且理性的跨世代合作 SOP，成為保險業界兩代合作的典範：

- 目標優先，數據說話：**摒除傳統家庭威權式的命令與情緒對立，溝通回歸市場反饋、客戶效益與實質績效，用專業數據建立共識。
- 制度化行程與資訊透明：**透過每週定期的業務討論會議，將預計拜訪的客戶名單、專案追蹤進度與社群企劃完全透明化，減少因資訊落差產生的關心與焦慮。
- 優勢互補的分工架構：**蔡明宏發揮近三十年累積的家族保障規劃、跨領域專業整合與大型組織運作經驗，負責為高資產客戶搭建設施與風險防護網；蔡欣樺則運用自媒體觸角、數位工具與新世代語言，注入源源不絕的新血客戶與信任度，將兩代人的優勢極大化。

「主管的責任是培育與輔導，父親的責任是養育與教育。」蔡明宏感性地表示，身體的年齡與心智的年齡不同，他對孩子的職涯發展始終保持開放與尊重。「我們在職場上是事業夥伴，在家庭裡是父女，我們互相學習、共同成長。在職場與家庭的雙

重賽道上，我們是『亦師亦友、益師益友、易師易友』，更是彼此生命中最珍貴的貴人與導師。」

父女事業賽道上最美收穫 有底氣的愛與尊嚴

拋開業績報表上耀眼的數字與無數的光榮獎盃，這幾年在永達保經並肩作戰、共同奔跑的時光，帶給父女倆最珍貴的收穫，莫過於那份超越普通親情的深刻理解、敬重與緊密連結。同在金融賽道上拼搏，讓他們比一般父女多了一份商業領袖間的惺惺相惜與話題共鳴。

蔡欣樺看見了父親在工作中的態度以及對家庭的責任與艱辛，蔡明宏也看到了女兒在光環背後所付出的努力、獨立與快速成長。在即將到來的父親節前夕，蔡欣樺也向父親獻上了最真摯的告白：「爸爸謝謝你！辛苦了！父親節快樂～（但不要再一直催我打電話了啦！）」一句俏皮的玩笑，流露出兩人在同框賽道上的無限默契、深厚情感與溫情。

保險 是人與愛的永續延續

對於蔡明宏與蔡欣樺而言，深耕金融保險事業近三十載，保險的終極價值究竟是什麼？這對父女給出了一個無比溫暖且力道強勁的答案：「愛與助人。那是一份有底氣地愛自己，有尊嚴地愛家人的終身承諾。」

在這條由永達平台所搭建的黃金賽道上，蔡明宏用苦行僧般的專注與高明的系統，為家族架設起一座永不倒塌的庇護所；而蔡欣樺則用年輕一代的創新風貌與專業傲骨，接過了傳承的火炬，讓這份愛的事業在新的世代裡綻放出更加耀眼的光芒。

正如倆人的 Slogan 所言：「保險，保障的是確定與不確定的風險；我們，守護的是人與愛的延續。」這不僅是蔡氏父女的事業宣言，更是永達「父之名，光榮世襲」最完美的時代詮釋。🔥