

Responsibility · Intelligence · Confidence · Health

# RICH 達人

2026.04

No.220

## 風雲人物

高慧如 不爭鋒 退居幕後的共好哲學

李湘菁 一個人是榮譽 一群人是江山

吳宗翰 勇奪 5 億大單



### 達成 10 屆 MDRT 終身會員

徐芊榆、陳惠文、

江敏皎、江天祺、

吳宗憲、林麗雯、

簡嘉慧、林念樺



夢想 *Online*  
永達 *On Fire*



永達保經Line@  
各項活動訊息



達人月刊電子書  
登錄閱讀

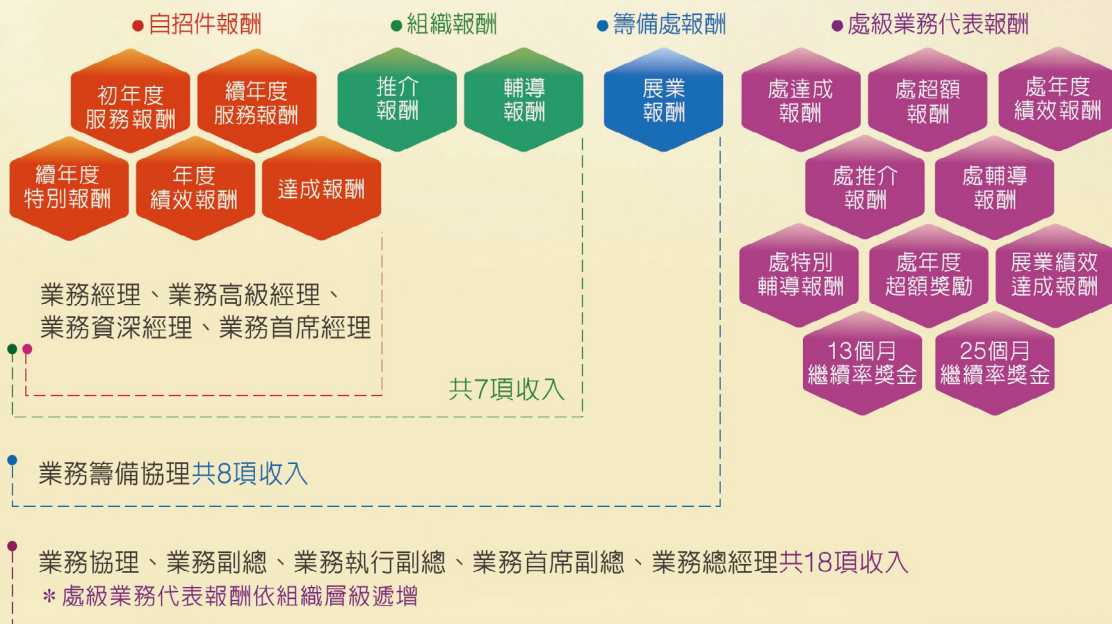
# 組織發展最佳平台

## 核心優勢

- ✓ 講師全是MDRT
  - ✓ 行銷&組織並行
  - ✓ 輔導成功系統
  - ✓ 銷售成功密碼2161
  - ✓ 增員成功密碼2143
  - ✓ 獨創大數據分析
- (「保險經紀業務 整合管理系統」新型專利)

## 組織持續向上走

▶ 承攬收入無上限、報酬獎勵PLUS送



▶ 晉級獎金全拿走



## 服務一陣子 永達養你兩輩子

只要符合下列條件可申請「屆齡免評估」：  
登錄於本公司持續滿15年以上或持續滿10年且年滿60歲以上，且承攬契約屬有效者。

## 特輯企劃

### P4 風雲人物

立定目標，堅持並專注做好該做的事，持續追求成長、精進自我，才能一步步邁向巔峰，得見榮耀彼方。2025年永達風雲人物分別為：年度最佳成就獎 & 業績大賽處級組雙冠王高慧如業務協理、業績大賽體系組冠軍李湘菁業務副總、業績大賽個人組冠軍吳宗翰業務儲備協理。成功源自腳踏實地的努力，從沒有輕而易舉的捷徑，這三位卓越菁英以實力與毅力締造輝煌佳績，樹立標竿，展現不凡風采！



高慧如  
業務協理



李湘菁  
業務副總



吳宗翰  
業務儲備協理

### 財 富學苑

封面裡 組織發展最佳平台

- 04 高慧如 不爭鋒 退居幕後的共好哲學 
- 08 李湘菁 一個人是榮譽 一群人是江山 
- 10 吳宗翰 勇奪 5 億大單 
- 12 徐芊榆成就 MDRT 終身會員卓越之路
- 14 陳惠文「利他服務」的生命長跑實踐
- 16 江敏皎淬鍊 MDRT 終身會員榮耀
- 18 江天祺的「人生總報酬」哲學
- 20 吳宗憲 MDRT 終身會員之路
- 22 林麗雯的保險精進之路
- 24 簡嘉慧榮膺 MDRT 終身會員

26 林念樺以溫度鑄就專業 用生命守護承諾

封底理 永達 4 月活動行事曆

封底 2026 永達 MDRT 終身會員

### 生 活學苑

- 03 業務傳愛 圓夢永達
- 30 愛在歲末：陪伴 是最深情的告白 探訪詠馨長照機構
- 34 永達鐵粉圈進來 短影音募集活動

### 權 益學院

- 28 發生車禍了 保險公司的電話卻打不通
- 31 財經生活補給站  
重複申報扶養直系尊親屬  
國稅局依 4 順序認定由誰列報



## Editor's Note

編輯手記

# 2026 永達業務表揚大會 夢想 On Line 永達 On Fire

永達在 2025 年交出亮眼成績單，年度營業收入達新台幣 27.08 億元，反映服務品質的 13 個月保單繼續率穩定維持在 97%，充分顯現客戶對永達的高度信賴。

2026 永達業務大會表揚年度傑出的業務主管，肯定其在個人行銷與組織發展的表現，三度蟬連年度最佳成就獎以及年度業績大賽處級組冠軍 - 高慧如業務協理、再次蟬聯體系組冠軍 - 李湘菁業務副總、以及榮獲個人組冠軍 - 吳宗翰業務儲備協理。保險對他們來說不只是事業，更是一份責任，唯有真正的實力，方能承載客戶期待的終極服務，並帶領夥伴走向成功之路，創造出無限可能。

素有「MDRT 搖籃」美譽的永達保經，始終將百萬圓桌會員精神視為企業核心，目前 MDRT 會員已達 315 位，累計終身會員人數更高達 120 人。永達擁有

完善的培育體系與優越制度，在永達每二位業務代表就有一位是 MDRT，當年度達成平均年收入 300 萬。對保險從業人員而言，MDRT 會員資格不僅是一項至高榮譽，更是高收入的保證。

2025 年在永達新達成 MDRT 終身會員的菁英，分別為：徐芊榆業務協理、陳惠文業務協理、江敏皎業務籌備協理、江天祺業務儲備協理、吳宗憲業務儲備協理、林麗雯業務儲備協理、簡嘉慧業務儲備協理、林念樺業務首席經理，這八位菁英的優秀成績有目共睹，成就自己也榮耀公司。

追求績效的同時，永達保經更積極落實 ESG 理念。2026 年將啟動「業務傳愛圓夢永達」計畫，鼓勵業務單位直接對接在地社福機構，邀請客戶共同參與，讓公益影響力深入基層，更是我們對社會不變的鋼鐵承諾。🔥

發行人 / 吳文永

編輯顧問 / 林明堂、葉明達、李麗英、

羅沁元、洪秀珍、李世傑、

韓孫珍華、陳月碧

總編輯 / 陳慶鴻

總編輯特助 / 吳柏瑋

副總編輯 / 賴依萱

主編 / 羅怡如

文字編輯 / 侯佩君、范明儀

美術設計 / 陳淑貞、何佳華

行政專員 / 陳建宏

發行所 /

永達保險經紀人股份有限公司

地址 / 台北市中山北路二段 79 號 5 樓

電話 / 02-2521-2019

網址 / [www.everprobs.com](http://www.everprobs.com)

版權所有 /

本刊圖文未經本公司同意不得轉載

若您不希望收到 E-mail 或是 E-mail 有

變更及對於我們的內容有任何建議，請以

0800-518-088 或下列方式通知我們。

電話 / 02-2521-2019 # 302 陳先生

傳真 / 02-2521-4047

信箱 / [admin@mail.everprobs.com.tw](mailto:admin@mail.everprobs.com.tw)

公益，由您定義！

讓愛心不限日期、不限場地、不限形式  
在城市角落溫暖綻放。

邀請夥伴、客戶、親友，用實際行動  
為社會圓一個溫暖的夢！

# 2026 業務傳愛 圓夢永達

活動期間：2026年8月1日~10月31日

## 活動申請辦法

1. 為能集中資源、提高活動效益，擴大活動規模，以「體系」為單位申請(亦可合併辦理，申請僅限1次)。
2. 活動參與人數最低300人。
3. 請於2026年4月15日前提交2026「業務傳愛。圓夢永達」舉辦意願書。
4. 活動舉辦日前60天(含假日)，提交2026「業務傳愛。圓夢永達」相關活動申請資料。
5. 活動型式及活動補助辦法，詳公告。

★詳細內容請參閱(2026)公關字第0004號公告  
或洽公關部洪詩茵#305

根植在地情 傳愛全台灣



永達保險經紀人



永達

財團法人  
社會福利基金會





## 2025 年度最佳成就獎 & 業績大賽 處級組第一名

# 高慧如 不爭鋒 退居幕後的共好哲學

連續三年榮獲年度最佳成就獎，更蟬聯業績大賽處級組第一名，高慧如卻領悟到不爭鋒的幕後哲學，選擇將舞台讓出來。她珍惜夥伴之間的信任與同行，在彼此成就中前進，讓成功不只屬於此刻，而能走向長遠與永續。

文／洪詩茵 攝影／何佳華

年度最佳成就獎第一名、業績大賽處級組第一名、13個月繼續率個人組及處級組第一名、澳洲高峰會議處級組第一名…，2025年對永達保險經紀人高慧如業務協理而言，依然是個豐收年，對於這些獎項的肯定，她始終堅定表示：「這份榮耀從來不屬於我一個人，而是大家的，是慧如處、智慧團隊所有夥伴的！」

連年的榮耀加持，外界的掌聲、期許，反而促使她以更加謙虛的態度面對未來的保險路。回歸保險事業的本質，是她在光環褪去後的領悟，「保險不只是商品，而是一份能把風險轉化為安定，把擔心化為愛的承諾。因為相信這份價值，才能在每一次服務中，穩穩守住客戶與家庭的未來。」

### 退居幕後成就夥伴 從領軍到共好

在保險業這個充滿競爭、磨練與挑戰的環境中，能拿下一座年度冠軍已屬不易，而連續三年蟬聯最高榮耀，更是一段重要的人生里程碑。然而，當面對外界恭賀與詢問「連冠心法」的聲音時，這位連續三年拿下年度最佳成就與蟬聯兩屆處級組第一名的團隊推手——高慧如業務協理，卻始終低調而謙虛，她溫柔卻堅定地表達：「因為這份榮耀從來都不屬於我一個人。」

比起將聚光燈打在自己身上，她更急切地希望將舞台的燈光，全數照亮身後的每一位團隊夥伴。對她而言，第一名的光環並非理所當然，更不是個人英雄主義的展現，而是一群人共同努力、相互扶持所結出的果實。在這場深度訪談中，沒有關於個人業績的誇耀，也沒有捨我其誰的王者霸氣；取而代之的，是關於「放手」、「共好」、「回歸本質」的深刻經營





高慧如業務協理希望每位夥伴都能自帶光芒。



善用公司平台為夥伴進行扎根訓練。

哲學。

## 最驕傲的不是得獎 而是團隊自帶光芒

一般人或許會認為，連續三年稱霸的團隊，必定有一位在前方高舉大旗、強勢主導的主帥。過去的高慧如，確實也曾是那個在最前線搖旗吶喊、帶頭衝鋒陷陣的靈魂人物。

然而，當被問及這三年來讓她感到最有成就感的瞬間時，她的答案卻出乎人意料：「這三年來，我最有成就感，比得獎還要讓我感動的事，是看著我的團隊在沒有我發號施令時，依然能持續向前邁進，夥伴們各自找到自己的位置，並且自帶光芒。」

這個轉變，源自於她對領導本質的深刻反思。她分享，大約在 2024 到 2025 年間，她開始意識到，長期處於「必須超越別人、打敗別人」的競爭心態中，不僅讓自己身心俱疲、壓力大到快生病，更重要的是，這樣的心態容易讓團隊迷失方向，也脫離了她從事保險業的初心。她深刻體悟到：「如果我一直以為自己很厲害，凡事都帶著他們做，萬一有一天我帶錯方向了呢？萬一有一天我不在這個位置上了呢？」

於是，她做了一個大膽的決定——主動將舞台讓出來。她不再在台上高呼業績目標，不再緊盯著數字，也不再把注意力放在「競爭」上，而是將全副心力轉向團隊內部的培育與信任。這是一種「退居幕後」的智慧，她允許夥伴們自主發展，允許他們放慢腳步，甚至允許他們犯錯，因為她深知，真正

的成長必須經歷跌撞。

令她無比欣慰的是，當她放下指揮棒，團隊並沒有因此停滯。相反地，夥伴們展現出了驚人的自律與自動自發，因為他們清楚知道，自己追求的業績不是主管賦予的壓力，而是為了成就自己的保險事業。「這是他們每個人自己的事業，不是我可以搖旗吶喊來的！」

正如她所推崇的「飛雁理論」，在雁行隊伍中，不會永遠只有一隻領頭雁；當有人感到疲憊時，自然會有其他的夥伴願意挺身而出，飛到前方替補那個帶領的位置。這個不需要依賴單一強人，卻能生生不息、持續茁壯的團隊生態，才是讓她感到最為驕傲的真正冠軍。

## 重新定義團隊長 學習換位思考

在智慧團隊裡，高慧如對「團隊長」這三個字有著與眾不同的定義。在傳統組織中，團隊長通常意味著擁有自己的轄下屬員、發展龐大組織的主管；但在她的觀念裡，「只要身處在這個團隊中，每個人都有機會、也必須成為團隊長。」

她將團隊細分為不同的功能小組，例如：財經、主持、接續（繼續率維護）以及多媒體…等。在這些小組中，她刻意打破階級的框架，鼓勵所有夥伴去承擔組長的責任。即便是一個不打算發展組織、只想專注做個人行銷的單兵業務代表，在參與團隊運作時，也必須學習如何領導別人，以及如何被別人領導。「舉例來說，當你今天在接續小組裡擔任

組長，你就是團隊長。就算我是業務協理，在這個小組的範疇裡，我也會心甘情願地被你領導。」

透過這樣的機制，她讓過去總是習慣「被帶領」、容易對業務主管決策產生意見的夥伴，有了親身上陣的機會。當他們自己坐上組長的位置，體會到統合眾人意見的辛勞與艱難時，自然而然就能學會「换位思考」，進而提升整體的格局與思維。

對高慧如而言，智慧團隊的每一個夥伴都是團隊長，大家在團隊裡都要學習「領導」與「被領導」。而要成為她心目中合格的團隊長，必須具備三個核心特質：第一是「以身作則」；第二是「能承擔」，無論結果好壞都要一肩扛起；第三則是「共好」，做任何事都不能只想到自己的利益，必須顧及整體的發展。

這樣的歷練，不僅減輕了資深業務主管必須永遠扛著責任的重擔，更為團隊培育出了源源不絕的活水，讓每一個夥伴都在實戰中長出了承擔責任的肩膀，學會「當責」。她堅信，沒有人是為了別人而工作，每個人都必須把這份保險事業當作自己的事業，為自己負責，最終才能真正地為客戶負責。

## 無懼 AI 浪潮 回歸保險本質

面對近年來 AI 技術的猛烈衝擊，許多業務代表感到焦慮，擔心自己的優勢會被弱化。但在高慧如看來，AI 的普及已經是不可逆的基本盤，客戶的保險觀念與知識也早就被網路和 AI 教育得非常成熟。在這個資訊垂手可得的時代，繼續追求花俏的行銷方式或做商品比較，只會讓人疲於奔命且毫無意義。

那麼，業務代表的無可取代之處究竟在哪裡？她的答案非常純粹：「回歸保險的本質。」

保險的本質，是給予人們安定的力量、是肯定的承諾，更是愛的延續。客戶透過 AI 或許能知道自己「需要」保險，但最終「決定跟誰買」的關鍵，依然建立在「信任」與「專業」之上。

「客戶為什麼要跟你買？買了之後對他最大的利益是什麼？如果業務代表能把這些說得清楚明白，成交並不難。」

她強調，保險業務的專業在於能夠看透客戶表象的需求，甚至帶領客戶發掘他們自己都尚未察覺的潛在問題，並且提出解決方案；這是目前 AI 仍然無法取代的深度洞察。「專業，就是業務代表的底氣。有了底氣，才能贏得信任。」

除了理性的專業，人與人之間的「情感連結」更是無法被科技切割的護城河。一張保單往往跟著客戶一輩子，客戶渴望的是一個在關鍵時刻可以永遠依賴的對象；這種長期的依賴感與信任感，必須仰賴真實的情感交流來維繫，絕非冷冰冰的數據所能取代。

為了夯實這份專業底氣，她極度重視團隊的扎根訓練。不僅引進外部專業會計師等資源，更充分運用公司早會的平台（早上 8 點半到 10 點半），讓夥伴們透過反覆的



Role Play（角色扮演）與演練，將課堂上學到的知識轉化為能在實戰中靈活運用的肌肉記憶。正是這種堅持「以客戶最大利益為出發點」的理念，加上紮實不間斷的訓練，讓她的團隊在各項指標中，尤其是在極度考驗服務品質的「繼續率」上，雙雙拿下了個人組與處級組的第一名佳績。

## 打破本位主義 你好我也會好

在保險業的體系中，不同單位之間往往存在著隱形的競爭壁壘，資源互不相讓是常態。然而，高慧如業務協理不僅盡心帶領自己的處，更毫不吝嗇地將輔導與關懷的觸角延伸到同在桃園職場的其他處與單位。

促使她這麼做的原因，來自於她對「無分別心」的堅持。「我看過太多例子了，只要領導者有了分別心，單位就一定會分化。」她深知，即使刻意封鎖資訊，夥伴們私底下依然會交流；與其防堵，不如大大方方地資源共享、同步指導。

她看見許多因為自家團隊長不在身邊而感到「孤立無援」的夥伴，心中總會生起不忍。「如果我不給他們資源，當然也沒有錯，但我就是不想讓他們有那種被遺棄、不安全的感覺。」

她選擇將這些夥伴也納入保護傘下，提供他們滿滿的安全感。這種不分你我的大愛，創造出了一個真正的「共好」生態圈。她謙虛地說：「每個人都都有自己的優勢與長處，我無私分享，他們也會把好的一面分享給我。這就是共好——你好，我也好。」

## 2026 的溫柔願景 在台下為夥伴鼓掌

訪談進入尾聲，當被問及 2026 年對自己的新期許時，這位無私而堅定的團隊長，描繪出了一個充滿溫柔與感動的畫面。

「我的腦海中一直有一個畫面。以前的業務大會上，我們總是站在台上接受掌聲的人；但現在，我希望那個舞台是完全屬於他們（夥伴）的。而我，



智慧團隊一起開心出遊。

就是在台下，紅著眼眶、深深為他們感到驕傲與感動，用力為他們鼓掌的那個人。」高慧如清晰描繪著未來的夢想願景。

她反覆強調，最佳成就獎、處級組第一名、澳洲高峰會議第一名……，這些外界看來光芒萬丈的獎盃，全都是夥伴們憑藉自身優秀的績效所打拼下來的，她只不過是代表團隊上台領獎的那個人罷了。

這就是高慧如連續三年稱霸的終極秘密，她沒有高不可攀的姿態，也沒有咄咄逼人的氣焰。她用「企圖心、使命感、團隊合作」這三大核心宗旨，為智慧團隊鑄造了堅不可摧的靈魂。她放下了個人的色彩，將舞台與榮耀全數歸給了一路並肩作戰的夥伴；這份退居幕後的溫柔與氣度，反而讓她與她的智慧團隊，在競爭激烈的保險星空中，折射出了最為耀眼、動人的光芒。💖

### Profile

現任：永達保險經紀人業務協理

保險年資：29 年

得獎紀錄：

2025 年度最佳成就獎第一名

2025 年度業績大賽處級組第一名

2025 年 13 個月繼續率個人組第一名

2025 年 13 個月繼續率處級組第一名

2025 年澳洲高峰會議處級組第一名

2026 美國 MDRT 百萬圓桌終身會員（18 屆）

2022 第 24 屆保險信望愛 最佳通訊處獎

座右銘：

企圖心 使命感 團隊合作

★ MDRT 屆數係指永達保經累計 MDRT 次數



## 2025 年度業績大賽體系組冠軍

# 李湘菁 一個人是榮譽 一群人是江山

奪冠不容易，連冠難度更高！帶領兩岸團隊屢創巔峰的靈魂人物——李湘菁，細數冠軍獎盃背後，那些關於愛、責任、傳承與共好的動人篇章。

文／洪詩茵 照片提供／李湘菁

**連**續兩年拿下年度業績大賽體系組第一名的榮耀，永達保險經紀人李湘菁業務副總謙稱自己是「坐享其成」，湘菁體系早已形成了一種自動自發、共好且樂於分享的優良文化，這份得來不易的榮耀應全然歸於所有湘菁體系的優秀夥伴們！

### 「優秀成為習慣」的超級團隊

在湘菁體系中，「優秀已經成為一種習慣」。慧如處，慧如業務協理本身擁有豐富的市場經驗且為終身會員，以身作則，將「完成 MDRT」視為日常標準，單位內囊括了十多位終身會員；而尚蘋業務籌備副總的體系，更有安晟業務籌備副總負責統籌、彭文平業務協理精準管理報表，以及榮獲業績大賽個人組第一名的吳宗

翰與潘婕伶夫妻檔。全永達排名前十幾名的頂尖業務中，湘菁體系就強勢佔據了四個席次。

李湘菁驕傲表示：「冠軍的誕生，正是來自於「從小力量的累積，加上多位超級個體，以及優秀的領導，層層推進所產生的輝煌結果。」雖然她常駐上海，但台灣的夥伴們都「以身在湘菁體系為榮」。大家都有共同信念：必須要讓自己足夠優秀，才能匹配得起這支常勝軍的招牌。

### 做保險就是做人 讓政策有溫度

「一個人的成功叫做榮譽，一群人的成功就是江山。」這是李湘菁在組織發展上最核心的信念。她鼓勵屬員將發展團隊視為建立自己的「江山」，就像醫生開診所一樣，用自己的名字為團隊冠名，因為在這個平台上，「本事有人教，本錢有人出」，只要「本



人」願意投入，每個人都能成就非凡的事業。

然而，要打造如此龐大且穩固的江山，李湘菁重視的不是冷冰冰的業績技巧，而是深厚的「品格與人格培養」。她獨創「生活與倫理」課程（在大陸稱為「業務弟子規」），親自教導屬員做人做事的道理。她深信：「做保險其實就是做人，因為過去的人品，決定了客戶對你的認同度與是否購買保險。」

這份對「人」的關懷，讓李湘菁贏得了「保險媽媽」的溫馨稱號。她把每一位屬員當作自己的孩子般細心呵護，對他們的成長軌跡「如數家珍」。「誰記得你幾個月會翻身？幾個月會牙牙學語？只有媽媽會記得！」李湘菁感性地說，她清楚記得團隊成員第一次完成 MDRT 的激動表情、晉級時的模樣，這些點點滴滴都是她心中最珍貴的「家珍」。她不僅教導專業，更教導屬員如何為家庭負責任：年輕時，全力衝刺開發客戶；中年時，為父母做足醫療與退休準備。這種將「家庭責任」與「事業發展」緊密結合的理念，成為了推動湘菁體系前進的最強大底蘊。

在管理哲學上，李湘菁更展現了極具顛覆性的獨特作風。每次參加完公司高層的協理會議後，她絕不會把資訊「放心裡」，而是立刻召集全體屬員開會，將公司的方向與策略毫無保留地佈達。「我把他們當作老闆，向他們報告！」她說道。這種由上而下的透明溝通，消除了管理上的隔閡。對於公司的獎勵政策，她會舉出實際案例，讓屬員確切明白獎勵是「很容易拿到，而且必須拿到的」；對於規範，她會合情合理地解釋背後的原因，讓屬員在執行時「不會覺得委屈」。

## 兩岸雙引擎 迎戰 AI 時代的價值升級

面對 AI 技術的崛起，李湘菁認為是「助力」而非「阻力」，能協助處理瑣碎的比較與收集工作，甚

至能演小劇場講保險，但永遠無法取代保險業務的核心價值。「我們沒有主打產品，而是針對每個人的需求、責任、壓力、夢想來組合產品。」這份充滿溫度的客製化關懷，正是無可取代的靈魂。

令人振奮的是，過去一年，台灣團隊展現了驚人的爆發力，不僅第一名業務員吳宗翰的業績超越了大陸的榜首，慧如處的超額獎金也超越了上海的湘菁處。台灣保險市場深度與密度居全球之冠，靠的正是業務員高度的專業與積極，在面對高資產客戶的稅務與傳承規劃時，展現了壓倒性的實力，這份成績在兩岸團隊間引發了積極的砥礪效應，讓大陸夥伴看見了無限可能。

放眼 2026 年，「希望台灣繼續體系大滿貫，大陸也達到四冠王，拿下兩岸八冠王！」李湘菁期待將體系的「基本盤做大」，打造一個更具包容性的平台。在這個平台裡，想做組織發展的人有楷模引領，能享受「先苦後甘」的自動化紅利；單純只想做個銷的人，也能盡情發揮，沒有勉強。

「做自己生命的主人，做別人生命的貴人。」無論是推銷一張保單、守護一個家庭，還是增員一位夥伴、改變他的人生，李湘菁都正在履行這份使命！🔥

### Profile

現任：永達保險經紀人業務副總

保險年資：31 年

得獎紀錄：

2025 年度業績大賽體系組第一名

美國 MDRT 百萬圓桌終身會員

中國之星 CMF 主管組鑽石獎、金星獎

中國之星 CMF 業務員組銀星獎

國際華人龍獎 IDA 主管組金龍獎、銀龍獎、銅龍獎

國際華人龍獎 IDA 終身會員

座右銘：

做自己生命的主人

做別人生命的貴人

★ MDRT 屆數係指永達保經累計 MDRT 次數



## 2025 年度業績大賽個人組冠軍 吳宗翰 理科男靠稅務與 極致服務 勇奪 5 億大單

數學系出身的他，從不擅交際的理科男到業績冠軍！他以「公版」克服表達弱點，深研稅務法條建立專業壁壘。更憑藉極致服務跨越人脈瓶頸，成功贏得高端客戶信任，攀上事業巔峰。

文／侯佩君 攝影／何佳華

**面**對精打細算的企業主，永達保經業務儲備協理吳宗翰以不計較的「極致服務」協助處理瑣碎產險與他家保單理賠，成功扭轉客戶偏見並贏得信任。這份口碑帶來了轉介紹，讓他為退休客戶圓滿完成 5 億元的資產傳承保單，一舉勇奪個人組第一名。未來他將持續傳承專業，穩步邁向成立通訊處的目標。

### 放棄精算師夢想轉戰保險 理科腦靠「公版」突破社交 瓶頸

大學就讀數學系的他，原本在學長姐的經驗分享下，對精算師這個職業抱有憧憬，然而，他進一步了解後發現，台灣並沒有專屬的精算師證照體系，若要考取美國副精算師資格，需要花上至

少六到八年的漫長時間。在評估了職涯投資報酬率與當兵可能造成的中斷後，他果斷放棄了精算師之路。

後來，在前輩的邀請下，他抱著「單純想幫自己與家人規劃保單」的心態踏入了保險業。從醫療險到投資型保單市場，做得如魚得水，但真正讓他脫胎換骨的，是轉戰永達保經的決定。他坦言自己個性理智、不擅長人際交際與表達，過去面對客戶往往不知道如何開口。永達保經獨有的「公版」行銷模式、標準化的作業流程，讓他只需照著公版邏輯去談，就能有條不紊地完成行銷，這項優勢讓他來到永達的第一年就順利達成 MDRT（百萬圓桌）的殊榮。



## 跳脫話術框架 深潛「稅務法規」精準收服高資產客群

雖然前兩年靠著公版與緣故客群順利達標，但在疫情期間，他面臨了人脈用盡、無法有效開發新客戶的瓶頸，為了尋求突破，他重新檢視永達四大服務（退休規劃、財富傳承、稅務管理、資產保全），驚覺自己過去幾年其實只做到了「退休規劃」，對於其他高資產族群真正在意的高階領域卻是一片空白。

於是，他決定強迫自己投入財經與稅務領域的專業訓練。他表示：法條是固定的、不可撼動的，只要將法條背熟並融會貫通，在客戶面前就能展現出極高的專業度與說服力，這項思維的轉換帶來了驚人的績效，專業度的大幅提升，也讓他終於打通了經營高資產企業主的大門。

## 不計較的「極致服務」 扭轉企業主偏見迎來 5 億轉介紹大單

在經營高端客群的過程中，面對精打細算的企業主，他展現不計較的「極致服務」。他連利潤微薄的產險、旅平險都親自幫企業主貨比三家來省錢；最令客戶感動的是，家人過去因投保牙齒的醫療險遭遇理賠拒賠，雖然這並非他經手的保單，但他仍親自用手寫了一份理賠申訴理由書，為保戶的立場據理力爭，最終成功爭取到理賠金。這些不計較時間成本的細緻服務，深深打動了企業主。

極致服務的口碑贏得不少客戶的轉介紹。去年，他接觸到了一位高資產退休人士，客戶為了因應未來家庭整體的財務防護與資產傳承需求，主動尋求專業的保單規劃。面對這筆高達 5 億元台幣保額的超級大單，他嚴陣以待，為了克服高額與高齡投保在核保上的重重限制，他積極與保險公司溝通專案

協調，最終圓滿完成了這項極具挑戰性的任務，也一舉奠定了他奪下個人組第一名的基石。

## 無懼 AI 數位浪潮 以溫度與專業穩步邁向「成處」目標

面對近年來 AI 技術的崛起，許多人擔憂保險經紀人的價值會被取代。他坦言，AI 的出現確實對單一保險公司的業務員造成極大衝擊，因為現在客戶上網就能輕易試算保額、比較出全台前三名的罐頭保單組合，業務員若只會單純推銷商品，很容易就會被網路資訊淘汰。但他充滿信心地表示，高端的「稅務規劃」與高度「個人化」的資產結構分析，目前依然是 AI 無法觸及的領域，這正是他與團隊最大的護城河。

展望未來，這份亮眼的成績單並非終點。目前他正積極在團隊中傳承自己的專業，不僅帶領同仁準備投資型保單證照，也親自教授財經、稅務、保險行銷的實戰經驗。他為自己設立了明確的目標，走向組織發展之路。而在訪談的最後，他特別將這一切榮耀歸功於一路走來始終與他並肩作戰、共同完成每一件行銷與克服困難的太太，展現了超級業務員光環下最溫柔踏實的一面。🔥

### Profile

現任：永達保險經紀人業務籌備協理

保險年資：9 年

得獎紀錄：

2025 年度業績大賽個人組第一名

2025 希臘極鋒會議個人組第一名

2026 美國 MDRT 百萬圓桌會員（4 屆、TOT）

座右銘：期望太高，會讓你失望；期望太低，會讓你停滯不前

★ MDRT 屆數係指永達保經累計 MDRT 次數

# 「問不倒」的專業 成就徐芊榆 MDRT 終身會員卓越之路

在保險產業的長河中，多數從業人員追求的是數字的堆疊與規模的擴張。然而，對於擁有「百萬圓桌（MDRT）終身會員」榮譽的永達保經徐芊榆業務協理來說，這份事業的本質有著截然不同的解構方式。

從一位精確計較公分、追求空間美感的室內設計師，轉身成為守護家庭的風險規劃，她將對建築結構的嚴謹要求，轉化為對保險規劃布局的縝密審視。在她的視角裡，保險從不是虛無縹緲的感性承諾，而是一種具象、邏輯嚴密且具備強大功能性的「金融工具」。

## 從美感設計到風險設計的「結構轉化」

徐芊榆的職涯起點，始於充滿線條與結構感的室內設計領域。她透過精確的丈量，為客戶打造理想居家；但在 2003 年一場金融講座中，她敏銳察覺到空間美學之外的另一種「不可或缺」-- 沒有風險金融工具。

那場講座打破了她對保險的刻板印象。她發現：**室內設計是為了讓客戶「住得好」，而保險規劃則是為了確保客戶「活得好」**。這種從「硬體空間」到「軟體人生」的關注轉移，開啟了她長達二十餘年的保險職人之路。

## 保險是解決人生問題的「承重牆」

「這是一個金融商品，它只是名字叫保險而已。」徐芊榆這句去感性化的解讀，揭示了保險的核心價值：不靠情感勒索，而靠功能取勝。她將保險存在的唯一目的，精煉為解決人生「生、老、病、死、殘、債、願」七大關鍵缺口：

**生**：活著時的資產配置與現金流規劃。

**老**：老年後的尊嚴安養與老後無憂。

**病**：重大疾病所需的高額醫療與經濟支出。

**死**：責任的延續，將愛轉化為守護家人的力量。

**殘**：失能長照補償，應對喪失工作能力的風險。

**債**：築起財務防火牆，確保債務不留下一代。

**願**：願望的實踐，除了身體力行，更需源源不絕的金錢支持。

這種不追逐業績的心態，源於對保險功能性的極度信任。當觀念從**推銷**轉向**解決問題**，徐芊榆不再只是保險銷售員，而是化身為一位精密的「財務結構」工程師。



## 「問不倒」的專業為武器

徐芊榆「問不倒」的名號，是憑硬實力贏得的尊嚴。在缺乏背景支援下，紮實專業是她唯一依仗的功夫。

曾有客戶家屬對保險抱持高度敵意，在面談現場拋出法規細節與數據分析試圖刁難。她從容對答，以嚴密的法理邏輯拆解條款，自信宣告：「**我是問不倒的。**」最終她化敵為友，以專業贏得信賴，簽下高額保單。這場共好的認同靠的不是口才，而是如同建築「承重牆」般的專業厚度，給予客戶最穩固的安心感。

## 高標環境下的晉級藍圖

對於保險從業者夢寐以求的 MDRT 榮譽，徐芊榆將其視為衡量專業水平的「刻度」。在永達保經，MDRT 的入會標準嚴格高於業界及協會規範。在如此高強度的篩選下，MDRT 對她而言，僅是跟隨公司紮實腳步、自然達成的「路標」。

她將 MDRT 專業進階定義為三個層次：

**MDRT(路標)**：指引正確方向，確認自己穩步前行。

**COT(指標)**：象徵專業穩定度與服務深度已邁向更高層級。

**TOT(終極目標)**：專業極致的標竿，用以檢視功夫是否已達國際頂尖水平。

對她來說，榮譽不是為了數字，而是具備挑戰 TOT 的勇氣，在職人道路上追求登峰造極。

## 高定服務 以「匠心」經營質量的深度

從業 20 載，客戶數不足百人卻成就 10 屆 MDRT，徐芊榆深耕的秘訣在於「質」而非「量」。這源於她的設計師基因：一如高端設計師不求案量，

只求每一件作品都經得起時間考驗。

她以「長期財務顧問式」模式以保險服務客戶及其家庭，追求「留得住」的核心競爭力。在團隊管理上，她同樣拒絕盲目擴編，堅持「匠心傳承」，將功夫傾注於尊重專業、具企圖心的優質人才。這種對品質的偏執，正是她維持超高客戶留存率的關鍵。

## 做一個「問不倒」的人生規劃達人

徐芊榆團隊的訓練宗旨：「我知道你不知道的，我做到你知道的，我超越你做到的。」這體現了專業的三重境界：解決資訊盲點、達成未來期望、引領看見長遠契機。

當專業磨練至極致，業績僅是價值體現的副產品。徐芊榆不僅是一位頂尖保險從業人員，更是一位具備宏觀視野的人生規劃達人。她將持續以職人之心，為更多家庭建構那份難能可貴的安定與繁榮。

Life Member



MDRT®

### 徐芊榆 Profile

現任：永達保險經紀人業務協理

保險年資：20 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

中國之星 CMF 主管組銀星獎

成功心法：

MDRT 終身會員，不是終點，而是對自我要求的全新起點，更是一份對客戶的安心承諾。

★ MDRT 屆數係指永達保經  
累計 MDRT 次數

# 溫柔的堅持 陳惠文

## 「利他服務」的生命長跑實踐

在保險業競爭激烈的紅海中，多數人追求的是短期的爆發力，而永達保經陳惠文業務協理展現的，是跨越時代的韌性。2025年，她克服了常人難以想像的身體逆境，達成**10屆MDRT**（百萬圓桌會議）的里程碑，榮登終身會員。這份長達36年的職涯履歷，不只是業績的數字累計，更是她將「利他」信念轉化為客戶服務的實踐。

### 從挫折中萌芽的保險初心

回想20歲那年，陳惠文隻身帶著1萬8千元，從多雨的基隆南下台中。當時的她，心中唯一的念頭是「生存」。為了替家裡還債，她白天擔任會計，晚上則在工廠上小夜班。「我的童年在『不知道明天要吃什麼。』的恐懼中長大的。」陳惠文回憶道。家境的變故與父親的早逝，讓她比誰都渴望穩定。

然而，穩定並不代表平庸。在命運的轉折點上，她遇見了生命中最重要的推手。陳惠文坦言，以她原本內斂、安靜的個性，是絕對不會考慮從事需要與人頻繁交涉的業務工作；當時的她，自認臉皮薄、連敬酒都不敢，更遑論要在市場前線衝鋒陷陣。但在先生林桂興業務副總的眼中，卻看見了她尚未被開發的

潛力與堅毅特質。在先生不斷的鼓勵與支持下，她才終於鼓起勇氣，願意打破性格的舒適圈，嘗試突破自我，正式投入保險業務領域。這一次的轉念，不僅翻轉了她的人生軌跡，也開啟了她長達三十餘年的保險志業。

### 跨越產品的深度服務： 解決「人」的問題

在正式轉任業務前，陳惠文曾有過5年5個月的行政專員經歷。這段深耕內勤的歲月，讓她從冷冰冰的條款中看見了「風險轉嫁」的真正價值。她認為保險不應是追逐高投報的賭注，而是「最後一條防線」。

陳惠文曾擔任「張老師」中心義工長達5年，服務過逾800個個案。這段經歷賦予她有著一般業務員少有的心理韌性與觀察力，她將輔導技巧融入溝通，主張「不揠苗助長」，讓服務自然發生。在張老師的訓練和各種工作歷練，陳惠文有著細膩的同理心，讓她在處理高階客戶的家庭矛盾時，總能精準切入核心。



## MDRT 的紀律：在「利他」中找到力量

陳惠文強調，MDRT 的精神核心是「全人生活」。在永達保經，她的利他是建立在專業判斷之上。在追求終身會員的最後階段，她面臨了多重打擊：嚴重的運動傷害、高齡婆婆往生、意外車禍，以及客戶因財務調度而撤單。「去年真的是我最慘的一年。」她回憶道，即便面臨身體疼痛與業績壓力，她仍不放棄。

此時，同儕及客戶的鼓勵成為她的力量支柱。她尤其感謝李世傑業務執行副總、陳宥天業務副總，在關鍵時刻提供了專業的 Know-how 指導，協助她在最後一刻獲得客戶支持，順利達標。達成 MDRT 終身會員後，陳惠文更加確信紀律的重要性：

- (1) **服務 SOP 的打造**：建立了獨特的服務邏輯，不僅提供財務分析與保單健檢，更強調「跨世代」的長期規劃。
- (2) **深耕客戶關係**：她堅持定期與客戶保持聯繫，早期沒有數位工具，她每月寄出 250 封實體信函，至今透過 LINE 與 4000 多位朋友維持互動。
- (3) **全人健康的實踐**：在追求事業成功的同時，也高度重視健康管理。每月累積完成 60 公里的跑步與 12 至 15 次的健身訓練，並將「為了家人幸福」而運動視為目標。

## 用生命影響生命

自 1999 年起，陳惠文便在朝陽科技大學設立獎學金，至今已持續 28 年。她不將獎學金捐給成績最頂尖的孩子，而是捐給最需要機會的清寒學生，因為她深知「手心向上」的艱辛。

這份對職業的熱愛也深深影響了家人。某一年，兒子因緣既會跟著一群大學生進行實習生計劃，在實習期間親眼見證母親如何運用專業解決客戶的遺

產傳承與法律難題，透過保險守護他人生命、實踐社會責任後深受感動，轉向金融領域。目前正與父親一同在中國的保險事業中打拼；小兒子更在國小五年級就立志從事這份助人的工作，這種家族性的認可與傳承，對陳惠文而言，其價值遠勝於獎牌。

## 成為別人的貴人

完成終身會員後，陳惠文將目標轉向「組織發展」與「教育傳承」，希望利用自己的專業，協助更多像她當年一樣想要翻轉人生的年輕人，以正確、健康的方式在保險業取得成就。她強調：「努力是必要的，但選擇正確的方法與堅持利他的初心更為重要。」

對陳惠文來說，保險不只是數字的精算，更是愛的接力。從當初那個需要被鼓勵才敢跨出第一步的內向女孩，到如今影響無數家庭的終身會員，她持續以「成為別人的貴人」為目標，在生命的長跑中，優雅且堅定地前行。

Life Member



MDRT®

### 陳惠文 Profile

現任：永達保險經紀人業務協理

保險年資：36 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：

贈人玫瑰，手有餘香！

★ MDRT 屆數係指永達保經  
累計 MDRT 次數

# 晨曦下的自律與溫情 江敏皎淬鍊 MDRT 終身會員榮耀

在保險業界，MDRT（百萬圓桌會議）終身會員不僅是業績的標竿，更是對客戶長達十六年不間斷的承諾。永達保經江敏皎業務籌備協理憑藉著「先做人、再做事」的純粹初心，結合系統化的保險規劃流程，不僅成功守護無數家庭，更完成十屆 MDRT 的卓越成就，成為保險專業與誠信服務的代名詞。

## 從單純初心到「被需要」的使命

回顧十六年前踏入保險業的起點，江敏皎坦言當時想法很單純：這是一份能兼顧自我成長與陪伴家人朋友，同時沒有退休限制、能長久經營的事業。然而，隨著服務資歷累積，她發現這份工作的重量遠超乎銷售本身。

「保險最重要的是那種『被需要』的感覺，當客戶在最擔憂的時刻，知道我一直都在，那種安心感是無法取代的。」對她而言，理賠不只是報表上的數字，更是真實人

生的縮影。曾有客戶面臨失能與身故的雙重打擊，正是因為保險提供的確定性，讓家庭得以延續安定，這份使命感，推動著她持續前行。

## 獨門 SOP： 先懂人心 再談理財

在保險專業的打造上，江敏皎擁有一套精煉的服務哲學。她認為服務的邏輯並不複雜，關鍵在於優先順序：「先做人、瞭解人、再做事；最後才是保險內容規劃。」

這套邏輯更在加入桃園區高慧如業務協理的團隊後得到了昇華。透過導入規劃的 SOP 系統，她將感性的關懷轉化為理性的數據分析，提供客戶更精準的資產配置建議，更深感團隊中「無私分享」的合作文化，是專業能持續突破的關鍵。

## 七點鐘的自律 構築專業高度

MDRT 能長期達標，靠的不是爆



發力，而是「紀律」。這十六年來，江敏皎始終維持著一項雷打不動的習慣：早上 7:00 準時進入公司，她利用 30 分鐘享用早餐，再用 30 分鐘專注研讀財經資訊。「自律是點滴累積的習慣。」她強調，從從容容下，情緒穩定，業績也才會穩。

面對拒絕與挫折，她早已練就愈看愈淡的修養。她認為任何拒絕都有原因，只要換個方式溝通必有解決方案。閒暇時，她透過追劇觀察人生，從中學習人情世故，將生活體悟轉化為服務客戶的溫暖能量。

## 從流程到人心 打造真正被信任的接續系統

她的客戶中有不少來自接續服務，在她眼中，所謂接續，不只是流程銜接，更是一種對人的理解。

「現在訊息太多，人反而更渴望被好好對待。」她觀察，與其在訊息中等待回覆，不如在對的時間打一通電話，建立有溫度的連結；即使沒有即時回應，也不輕易退縮，而是尊重對方的節奏。

進入面談強調一個原則：「先讓客戶說。」尤其面對曾有服務斷層的客戶，情緒往往先於需求出現。透過傾聽、點頭與回應，讓對方感受到被理解，信任才有機會重新建立。「他們不是在針對你，而是在說過去的經驗。」江敏皎如是說。

在溝通上，她刻意弱化專業術語改以故事取代說教，透過貼近人生的情境，讓風險變得具體可感。對她而言，**真正的競爭力，不是成交速度，而是理解人性的深度**；當關係建立，業績自然水到渠成。

## 傳承與前瞻：AI 無法取代的溫度

家庭生活中，江敏皎對工作的熱情與自律，也成為孩子最好的標竿。她深信，最好的教育不是說教，而是身體力行的典範。

面對未來市場變化，她充滿信心。保障與退休的需求始終如一，雖然 AI 興起與法規多變，但這些反而是商機。「AI 無法取代的是帶有溫度的溝通，尤其是面對風險與時間軸的對話。」針對新世代客戶，她主張以「鼓勵、認同、肯定」為核心，先建立情感連結，再進行經驗分享。

對於有志挑戰 MDRT 的新人，她語重心長地提醒：這不是一場衝勁的比賽，而是一場關於紀律、熱情與人生節奏的馬拉松。唯有服務好每一位「人」，才能成為客戶心中最值得託付的終身戰友。🌹

Life Member



MDRT®

### 江敏皎 Profile

現任：永達保險經紀人業務籌備協理

保險年資：16 年

獎項榮耀：

2026 美國 MDRT 百萬圓桌終身會員 10 屆  
2025 美國 MDRT 百萬圓桌 COT 超級會員  
中國之星 CMF 業務員組銀星獎

成功心法：

服務、誠實及信任 ~ 是我堅持的態度！

★ MDRT 屆數係指永達保經  
累計 MDRT 次數

# 時間複利的煉金術

## 江天祺的「人生總報酬」哲學



在金融局勢瞬息萬變的現今，保險從業人員的價值早已超越了「商品銷售」。對於榮獲 MDRT（百萬圓桌會議）終身會員榮譽的永達保經江天祺業務儲備協理而言，保險是一場關於「時間」與「信任」的長跑。他以獨到的「人生總報酬」哲學，在專業同質化的競爭紅海中，為高端醫師客群築起一道策略護城河。

### 從企業主管到保險企業家的跨越

江天祺的職涯轉折出現在 30 歲。當時，他已是大型千人企業中的中高階主管，站在職場高位，他卻敏銳地察覺到傳統職涯的現實考量：「位置是有限的，往往是有人下、有人上。」這種缺乏累積性、命運掌握在他人手中的結構，讓他決定在 34 歲、狀態最好的時刻轉換賽道。

選擇保險業，看重的是其「創業」特質與「高度累積性」。這並非盲目樂觀，而是基於對人生成本的精確計算。他明白，唯有建立一套可持續累積的系統，才能跨越體制內

被取代的風險。這種對「累積」的執著，也成為他日後深耕高門檻醫師客群的戰略資本。

### 「時間財」的定位

在商品邏輯上，江天祺最具突破性的觀點是將保單定位為爭取「時間財」的武器。他認為市場不缺「機會財」（如股市波段），但「時間財」是每個人最稀缺且公平的資源。

為此，他設計了簡捷易記的「888 時間複利法則」：

1. **分 8 年準備**：分攤資金壓力，將儲蓄行為化繁為簡。
2. **放 8 年增值**：給予複利發酵必要的物理週期。
3. **提領 8%**：設定合理的提領率，為退休後的三十年創造穩定且可預期的現金流。

他堅持「數據說話」，主動提供透明的資訊驗證預期，將不確定性「明確化」，從而為客戶建立深厚的安全感。

### 精準打擊：以 DISC 拆解醫師客群的「信任密碼」

醫師族群具備高學歷、高收入、高壓力的「三高」特質。江天祺認為，要贏得醫師的信任，關鍵在於「化繁為簡」

醫師類別	代表 ( DISC )	特 質	策 略 重 點
外科醫師	D 型 (老虎)	節奏極快、果斷、只看關鍵結果。	溝通要「快、狠、準」，在極短時間內切入戰略價值，否則難有第二次機會。
內科醫師	C 型 (貓頭鷹)	冷靜、重視邏輯。	提供詳盡數據支撐與客觀佐證資料，耐心陪伴其漫長的理性決策。
頂尖混合型	D 型 +C 型	前期果斷，決策期挑剔。	簡報需極度高效，細節必須經得起反覆推敲。

與「專業對等」。他更以 DISC 分析不同科別醫師的特質，給予適合的服務。

「非對稱信任」的建立，往往出現在細節中。江天祺曾為了約訪一位身心科醫師，在醫院等候至深夜十點，直到保全逐層關燈、誤認他為患者。這種不輕言放棄的韌性，對醫師而言，正是「未來服務穩定性」的有力背書。

## 優化「人生成本」的進階方案

2025 年，江天祺進一步重新定義自己的定位：「協助客戶解決人生成本問題，提升人生總報酬率。」他將財富累積比喻為企業經營，重點不在營收高低，而在於如何優化以下三大成本：

- **時間成本**：縮短摸索期，鎖定複利。
- **風險成本**：預防突發狀況導致的財富失血。
- **稅務成本**：針對高資產客戶，這往往是最隱蔽的損耗。

談到預留稅源時，他提出一套成本對比，讓客戶透過淺顯的觀念來理解，包括以不動產抵稅，因公告現值低於市價，資產等同大幅縮水；以股票抵扣因股市變動劇烈，抵稅成本充滿不確定性；而保險透過槓桿原理，創造稅源。這種從點、線、面全方位涵蓋法律、稅務與掌控權的思維，讓他成功轉型。

## MDRT DNA 與組織的複利效應

從單一保險公司轉換至永達保經，是他完成 MDRT 終身會員的關鍵。他指出，從前環境 1,000 人中只有 5 個 MDRT，目標顯得遙不可及；但在永

達 MDRT 是基因、是標配，這種氛圍會驅動你自然而然地達成目標。

如今，江天祺致力於將這份二十餘年的實務經驗 SOP，將原本一小時的銷售流程濃縮至二十分鐘的精華，透過經驗複製，協助夥伴提升產能。對於年輕世代，他建議：「先思考你想過的生活，再決定你賺錢的方式。」

## 智慧與耐心的長期修行

江天祺說，保險是一份沒有強制退休、且隨經驗增值的終身志業。從企業高管到人生成本精算師的定位，他用二十年實踐了時間複利的真諦。對他而言，保險不只是契約，更是一場關於智慧、耐心，與追求「人生總報酬」極大化的長期修行。🔥

Life Member



MDRT®

### 江天祺 Profile

現任：永達保險經紀人業務儲備協理

保險年資：20 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：

協助客戶解決人生成本問題，提升人生  
總報酬率，才不會白忙一場

★ MDRT 屆數係指永達保經  
累計 MDRT 次數

# 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

# 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

# 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

# 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

# 發生車禍了 保險公司的電話卻打不通？

整理／公關部 資料來源／財團法人金融消費評議中心



## 申請人怎麼說…

阿良在 2021 年 12 月間向 A 保險公司投保汽車保險。2022 年 8 月 26 日晚上，阿良駕駛被保險汽車和其他車輛發生擦撞，阿良立刻報警並且撥打 A 保險公司服務卡上面的現場處理專線，可是持續撥打了好幾次都沒有辦法接通，當下阿良只好自行處理車禍事宜，隔天阿良再度撥打電話，但是持續撥打了 3 天仍然沒有接通。阿良認為是因為 A 保險公司的廣告宣稱提供 24 小時事故現場協助處理的服務，只要保戶撥一通電話，A 保險公

司的專業服務人員將儘速到達現場協助處理，所以才會多年來都找 A 保險公司投保車險。如今 A 保險公司沒有派員協助、無法接通電話，沒有履行廣告和官網公告的 24 小時事故現場處理服務，因此請求 A 保險公司給付新臺幣 1 元。

## 保險公司怎麼說…

A 保險公司從 2022 年 1 月起受到防疫險商品的影響，造成客服專線經常滿線不易接通。2022 年 8 月 29 日

受理阿良的理賠申請後，A 保險公司已經在 11 月間支付相關車輛維修費用，阿良依照保險契約所生的權益，並不會因為 A 保險公司沒有派員到車禍事故現場而有任何影響，A 保險公司也沒有廣告不實或違反相關法令規定，已經善盡保險契約所約定的義務。

### 評議委員會怎麼說…

A 保險公司長期以來用 24 小時提供專業人員處理事故現場作為廣告號召，當然應該依照金融消費者保護法的規定提供相對應的服務。而且 A 保險公司長期以這個廣告文宣吸引眾多車輛使用人投保 A 保險公司的汽車相關保險，透過這個廣告文宣獲得了相當的利益，更有維持相關服務的義務。

### 判斷理由說給您聽…

- 一、依據金融消費者保護法第 8 條第 1 項的規定，金融服務業刊登、播放廣告，以及進行業務招攬或營業促銷活動的時候，不可以有虛偽、詐欺、隱匿或者其他足以導致他人誤信的情形，並且應該確保廣告內容的真實。而且金融服務業對於金融消費者所負擔的義務，不可以低於廣告的內容以及進行業務招攬或營業促銷活動時對於金融消費者所提出的資料或說明。
- 二、從金融消費者保護法第 8 條第 1 項的規定可知，A 保險公司應該確保廣告內容的真實，對於金融消費者所負擔的義務不可以低於廣告的內容。如果 A 保險公司用具有誘導性質的內容來誘使消費者跟他簽訂保險契約，那麼以個案的情況來判斷是否有違反誠信原則的事實，以免對於消費者造成不公平的情

形。

- 三、A 保險公司提供的客服專線在車禍事故發生當時的環境背景下，因為進線量大而不容易接通，可是阿良沒有舉證說明自己因為這樣受到了什麼樣的損害，所以阿良的請求是沒有理由的。然而，A 保險公司長期以來用 24 小時提供專業人員處理事故現場作為廣告號召，當然應該依照金融消費者保護法的規定提供相對應的服務。而且 A 保險公司長期以這個廣告文宣吸引眾多車輛使用人投保 A 保險公司的汽車相關保險，透過這個廣告文宣獲得了相當的利益，更有維持相關服務的義務。
- 四、阿良因為信賴 A 保險公司廣告文宣所提供的服務而投保，可是在車禍事故發生的時候卻沒有辦法獲得 A 保險公司在廣告文宣中所承諾的服務，雖然 A 保險公司之後還是完成了理賠，但是 A 保險公司沒有依照廣告文宣提供相對應的服務，仍然違反了金融消費者保護法第 8 條的規定。

### 參考法令：

金融消費者保護法第 8 條第 1 項：「金融服務業刊登、播放廣告及進行業務招攬或營業促銷活動時，不得有虛偽、詐欺、隱匿或其他足致他人誤信之情事，並應確保其廣告內容之真實，其對金融消費者所負擔之義務不得低於前述廣告之內容及進行業務招攬或營業促銷活動時對金融消費者所提示之資料或說明。」

※ 本文改寫自評議案例，完整內容以評議決定為準。內容僅供參考，不作為其他個案援引之依據或證明。

## 【愛在歲末：陪伴 是最深情的告白】

# 探訪詠馨長照機構



大海團隊於年前探訪詠馨長照機構。



永達志工一同參與表演活動。



永達捐贈的長照專車接送藝人參與公益活動。

**農**曆年前，永達保經大海團隊以行動實踐「陪伴是最深情的告白」，由劉正順業務協理親自帶隊，與林寶珍業務儲備協理等志工一行人，前進北投詠馨長照機構，並與「台灣優質生命協會」攜手合作，為機構長輩帶來一場充滿溫度的午后饗宴。

活動過程中，志工們化身為「一日家人」，圍繞在長輩身旁，握著他們的手一起拍手、同聲歡唱，當志工們年前的一聲祝福「馬上好運」，更讓長輩臉上綻放出的笑容，成為了現場最溫暖的風景。

「或許我們能做的不多，但我們一直在行動。」

劉正順業務協理有感而發地表示，「透過志工們參與把愛傳出去、讓愛發光、讓生命亮起來。」林寶珍業務儲備協理也分享，看著長輩在歌聲中找回笑容，這份感動是無法用言語形容的。這場公益探訪活動會是一個新的起點。

永達保經長期以來致力於社會關懷，為弱勢族群付出一份心力。期待「業務傳愛 圓夢永達」有更多業務單位共同參與，在地經營、在地關懷，把愛傳得更遠，一起點亮社會的每一個角落，讓愛無遠弗屆。✿

# 財經生活補給站

熱門發燒理財、生活等相關議題，都將在財經新聞一一呈現。

整理／公關部 資料來源／財政部



## 重複申報扶養直系尊親屬 國稅局依 4 順序認定由誰列報

財政部南區國稅局表示，每年申報綜合所得稅時，時有晚輩為節稅而同時申報扶養父母或祖父母。針對無法協調由誰列報直系尊親屬免稅額之爭議案件，國稅局目前依照財政部去(2025)年訂定認定原則所列 4 大順序，依序為受扶養者意願、申報扶養者協議、受監護登記者之監護人，以及按實際扶養事實綜合判斷，認定由誰列報扶養親屬免稅額。

該局說明，依所得稅法規定，納稅義務人及其配偶之直系尊親屬年滿 60 歲或無謀生能力，受納稅義務人扶養者，得列報免稅額。為減少重複申報扶養直系尊親屬之爭議，並讓國稅局有一致認定標準，財政部去年公布「綜合所得稅重複申報扶養直系尊親屬免稅額案件認定原則」，明定依下列 4 大順序認定由誰列報免稅額：

- (一) 依受扶養直系尊親屬出具的書面意思表示由其中一人列報。
- (二) 依各申報扶養者協議由其中一人列報。
- (三) 受監護宣告的直系尊親屬，由監護登記的監護人列報。
- (四) 無法依前三順序認定者，依實際扶養事實綜合判斷，由實際或主要扶養者列報。

該局進一步說明，所謂「實際扶養事實」，財政部也列出 11 項參考依據供綜合判斷，包含與受扶養者親等關係、實際同居天數、負責日常生活起居、扶養費、醫療費、保險費、長期照護或看護費用情形、是否為全民健康保險的依附投保眷屬，以及其他足資證明扶養事實之具體資料。

該局舉例說明，甲、乙二姐弟於同一課稅年度綜合所得稅皆申報扶養逾 80 歲且有中風失智的父親丙君，由



於甲、乙無法達成協議，加上丙君無法表達受扶養者意願、也沒有受監護宣告，遂無法依認定原則所列前三大順序認定。於查核過程中，甲君提供其為丙君投保、購買營養品、尿布及探訪的紀錄，乙君則提示其支付丙君入住安養護機構的費用，以及相關生活照護、就醫、聯繫等事證，該局爰參據認定原則所列 11 項參考依據，逐一審酌甲、乙 2 人提出的事證綜合判斷，核認乙君為主要照顧扶養之人，由其列報丙君的免稅額。

該局提醒，不論直系尊親屬是由晚輩共同或輪流扶養，每年申報綜合所得稅前，應事先協調或取得受扶養者的書面意思表示，才能避免重複申報的爭端。

## 照顧身心失能者列報扣除額適用條件及應檢附證明文件

2025 年自行在家照顧身心失能之受扶養親屬，如何列報相關扣除額？

財政部高雄國稅局說明，符合長期照顧特別扣除額（下稱長照扣除額）資格者，其適用對象及列報應檢附證明文件如下：

適用對象	應檢附證明文件
聘僱外籍家庭看護工者	課稅年度有效之聘僱許可函影本。

長照需要等級第 2 級至第 8 級且使用長照服務申請及給付辦法服務者

課稅年度使用指定服務之繳費收據影本。

入住住宿式服務機構全年達 90 天者

課稅年度入住適格住宿式機構累計達 90 日之繳費收據影本。

在家自行照顧，但符合聘僱外籍家庭看護工資格者

經指定醫療機構進行專業評估，符合聘僱外籍家庭看護工資格：課稅年度內有效之病症暨失能診斷證明書影本。

符合可聘僱外籍家庭看護工之特定身心障礙項目之一，或中央主管機關公告之身心障礙類別鑑定向度者：課稅年度有效之身心障礙證明影本。

符合長照需要等級第 2 級至第 8 級，且由各級政府補助使用居家照顧服務、日間照顧服務或家庭托顧服務連續達 6 個月以上者：連續 6 個月每月中至少有 1 次使用服務之繳費收據影本，或由直轄市、縣（市）政府於照顧服務管理資訊平台查詢符合連續 6 個月，每個月至少有 1 次照顧服務紀錄（但不包含社區式交通接送 BD03），開立照顧服務紀錄之證明文件。

符合中央主管機關（勞動部）公告之病症或病況者：經醫師開立之診斷證明書。

該局進一步說明，依據 2025 年 8 月 1 日修正「外國人從事就業服務法」第 46 條第 1 項第 8 款至第 11 款工作資格及審查標準」第 18 條第 3 項規定，放寬年滿 80 歲以上被看護者，雇主得持其身分證明文件申請聘僱外



籍看護工，惟僅依此方式申請看護者，並不符合長照扣除額適用資格。

該局提醒，符合長照扣除額資格者，如同時領有身心障礙證明，並得再扣除身心障礙特別扣除額，但考量政府資源有限，為使資源有效運用，訂有排富條款規定，因此若納稅義務人有下列情形之一者，不適用長照扣除額：

- 一、當年度綜合所得稅申報適用稅率 20% 以上。
- 二、股利按 28% 稅率分開計稅。
- 三、依所得基本稅額條例計算之基本所得額超過規定之扣除金額。

若民衆仍有相關問題，可至該局網站（長期照顧特別扣除額專區）查詢，或撥打 0800-000321 免付費服務電話洽詢或至該局網站 (<https://www.ntbk.gov.tw>) 利用國稅智慧客服「國稅小幫手」線上查詢。

## 出售境外不動產 記得申報個人基本所得稅額

財政部北區國稅局表示，個人出售境外不動產，依所得基本稅額條例規定，屬海外所得，民衆應以交易時之成交價額，減除原始取得成本及相關必要費用後之餘額為所得額，如未能提出成本及必要費用證明文件者，得按實際成交價格之 12% 計算其所得額。

該局進一步說明，同一申報戶全年取得未計入綜合所得總額之非中華民國來源所得及香港澳門來源所得（即海外所得）合計達新臺幣（下同）100 萬元者，應計入個人基本所得額申報，全年基本所得額扣除財政部每年公告之免稅額（2025 年度為 750 萬元）後，按 20% 稅率計算個人基本稅額，於辦理綜合所得稅結算申報時，依規定格式申報及繳納稅額。

該局舉例說明，轄內甲君 2022 年度綜合所得稅結算申報，申報海外所得 200 萬元，嗣經該局查獲，甲君於 2022 年 6 月以成交價額為 1 億 1,000 萬元出售位於紐西蘭之房屋，漏未申報該筆海外財產交易所得，經通知甲君提示相關成本及必要費用證明文件，甲君主張因年代久遠，資料並未保留，該局遂依查得成交價額按 12% 計算所得額，加計原申報海外所得 200 萬元，扣除當年度免稅額 670 萬元後，按 20% 稅率計算基本稅額，予以補稅處罰。

該局特別提醒，個人如有於中華民國境外出售不動產及取得海外所得，在未經檢舉、未經稅捐稽徵機關或財政部指定調查人員進行調查前，自動向管轄國稅局補報並補繳所漏稅款，可依稅捐稽徵法第 48 條之 1 規定，加計利息免予處罰。民衆如有任何疑問，可撥打免付費服務電話 0800-000321 洽詢，該局將竭誠提供諮詢服務。 📞

# 永達 2026

# 鐵粉圈進來 2.0

## 短影音募集票選活動

總獎金 **12萬**

邀請各團隊影力全開發揮創意拍攝短影音，以「增員」、「行銷」為主題，用影像定義保經新世代，搭配社群平台的傳播力，讓優質內容在社群發酵，成為永達最具影響力的鐵粉力量。

● 活動辦法詳公告

SUN	MON	TUE	WED	THU	FRI	SAT
			01 二月十四 宜：納財、開市、針灸	02 二月十五 宜：嫁娶、冠笄、安機	03 二月十六 宜：納采、嫁娶、開市	04 兒童節 宜：祈福、齋醮、出行
05 清明節 宜：祭祀、求嗣、開光	06 二月十九 宜：祭祀、解除、破屋	07 二月二十 宜：塞穴、掃舍	08 二月廿一 中區 《AI大數據下的營所稅與個人綜所稅》薛美瑜 14:00-16:00 宜：開光、解除、納采	09 二月廿二 宜：解除、破屋	10 二月廿三 宜：嫁娶、祈福、求嗣	11 二月廿四 北區 《財經點金》陳澤宏 10:00-12:00 《風險管理保險機制》蔡瑩惠 10:00-12:00 中區 《全球即時財經》吳曉萍、陳建文 10:00-11:45 南區 《2026尊榮VIP財富講座》稅務新制與財富傳承新思維 朱家棟 14:00-16:30 宜：祭祀、裁衣、安床
12 二月廿五 宜：出行、馴畜、掃舍	13 二月廿六 宜：祭祀、開光、納畜	14 二月廿七 宜：開光、出行、交易	15 二月廿八 南區 《頂尖業務的成功心法》陳惠文 14:00-16:00 《成為心中的巨人》吳宗翰 14:00-16:00 宜：祭祀、作灶、啟蠟	16 二月廿九 南區 《遺產稅基本觀念&遺產稅申報全攻略》朱家棟 13:00-16:00 宜：沐浴、祭祀、解除	17 三月初一 宜：祭祀、解除、啟鑽	18 三月初二 北區 《北一財經》彭文平 10:00-12:00 《宏觀經濟實時財經》李宜芳&蔡欣妤 10:00-12:00 《VIP財富傳承講座》林隆昌 13:30-16:00 中區 《全球即時財經》劉秋英 10:00-11:45 南區 《財經講座》黃令鈞 13:00-16:00 宜：祭祀、沐浴、解除
19 三月初三 宜：沐浴、塞穴、結網	20 三月初四 宜：開市、交易、立券	21 三月初五 宜：祭祀、取漁、納財	22 三月初六 中區 《幸福滿分解鎖自我潛能-DISC大揭秘》陳惠文 14:00-16:00 宜：安香、出火、納采	23 三月初七 宜：出行、修造、啟鑽	24 三月初八 宜：祭祀	25 三月初九 北區 《彩色人生理財講座》伍安晨 10:00-12:00 《AI加速世界變化 我們如何打造有溫度的財富堡壘》邱雅倫 10:00-12:00 中區 《全球即時財經》王金菊、許雅惠 10:00-11:45 南區 《財經趨勢講座》陸大同 10:00-12:00 宜：嫁娶、祭祀、求嗣
26 三月初十 宜：祭祀、塑繪、開光	27 三月十一 宜：祭祀、作灶	28 三月十二 宜：祈福、求福、齋醮	29 三月十三 宜：祭祀、納采、祈福	30 三月十四 宜：祭祀、沐浴、解除		

理財講座正確資訊請以各區服務中心為準，講座內容請洽您的保單服務人員；本行事曆僅提供資訊，購票仍須與主辦單位洽詢。

活動洽詢

北區服務中心 (02) 8596-1678 中區服務中心 (04) 2319-2988 南區服務中心 (07) 970-0320

# 永達

# MDRT 終身會員



達 **120** 人

冠軍實力 稱霸全台

**業界第一**

MDRT(百萬圓桌會員)是全球壽險與金融服務業最高殿堂，永達保經每二位就有1位。

MDRT終身會員代表成就卓越及最高榮耀的肯定。