

TALK版

專心用心 細心專業 敬業樂業

陳有賓 忘記背後 努力面前 向著標竿直跑

從事金融保險業，讓陳有賓對人生、生命有更多體悟，每個生命從起點到終點，就像一份保險合約，在關鍵的時刻，為客戶帶來「二度三感」，二度：治療的態度，籌錢的速度，金錢的厚度；三感：安全感，穩定感，幸福感，人生就是讓愛與幸福感永續傳承，保險的價值也是。
文／羅怡如

保險業讓永達保經業務區經理陳有賓一份工作做了二十八年，至今

仍樂此不疲。獲得MDRT終身會員的他，除了感謝公司優質平台及退休養老保險規劃的永續經營方針，更感謝一路相挺的客戶。他將專業、敬業、樂業的正面能量，散佈在工作職場，成為有影響力的人。

量身訂做規劃保單

原本從事外貿紡織的陳有賓，因為初踏社會體會到創業維艱、守成不易，因而萌生轉職念頭，考察創業的過程中，從事保險工作的大嫂告訴他可以考證照邊做保險，於是開啟他的保險生涯。他還記得，第一張保單是好朋友情義相挺，當時好友甚至對他說：「不管你將來做不做保險，我都挺你。」這句話一直到現在，都成為他心中前進的力量。

不忘初心，方能始終，挾著俠義熱

情，陳有賓越做越開心，付出就能傑出，充實就能落實。不斷的提升專業知識，全力解決客戶的風險，對他來說，「解決客戶問題就是一個成就感」，他堅持提供給客戶最優質的保單規劃，讓客戶放在心上，讓客戶感受到，主動服務、被動行銷，是他的不二法則。讓客戶滿意、自己也得意，對他就是最大的回饋。

「三不三現」工作原則

提及MDRT，陳有賓表示，轉進永達保經才知道這項國際榮譽，尤其MDRT全人理念在健康、家庭、精神、教育、財務、公益與事業間七大領域平衡的實踐，正如同保險「愛與關懷」的理念，堅持做好客戶的每一張保單規劃，從個人到家庭，從家庭到家族。他也將

完成MDRT當成年年須達成的目標，成功無捷徑，一步一腳印，終於在二〇二一年完成MDRT終身會員殊榮。

經營保險事業，陳有賓有「三不三現」原則，「三不」就是不離開公司、不離開主管、不離開客戶，他表示，公司提供複製MDRT成功的平台，市場精準定位於退休養老、租稅規劃，核心價值在於幫助更多客戶實現「富裕一生，富足退休，富貴傳承」的三富人生！「三現」則是「出現、表現、貢獻」，堅持出現晨訓早會，定期拜訪出現在客戶面前；在工作上有所表現，學到就分享，得到就付出；引領更多人進入保險產業。

把客人變成家人

從做人到做事、從傳遞觀念到經營關係，成為一個有溫度的人，正因為這樣



的信念，客戶感受到他的好，建立互信、互賴、互助的關係，此次得知陳有賓完成MDRT終身會員榮耀，客戶甚至發文祝賀比他還開心。

談起服務客戶的心法，陳有賓說，這個客戶認識二十三年，在某次拜訪客戶的等待過程時，他觀察到這位客戶，正看著桌上某簡易壽險DM，便上前留下名片，告知可以與他聯繫。

在服務的過程中，展現專業及服務熱忱，讓客戶透過保險規劃保障、退休養老到財富傳承，贏得客戶信任，一路走來，從客人到家人、從家人到家族，更成就了他五屆的MDRT。客戶的祝賀文中，有段文字，讓他特別感動，客戶是這麼寫著「我們不常見面，心中卻常掛念，每次相聚的經驗交換或好物分享，都讓我的視野更開闊，每次諮詢寶哥問題，寶哥都能神

速，而且清晰明白地回覆，需要幫忙的時候，我最直接想到的是找寶哥，神奇的是寶哥從來沒有讓人失望，甚至做得更多更仔細，這已經不是單純服務客戶的心態，而是把客戶當成家人，一樣照顧的心意，這份心意還穿越了客戶本身擴展到客戶的家人及朋友。」

邁向團隊領導目標

用感恩的心走更長的路，陳有賓感謝在保險業這條路上，曾經扶持過自己的貴人們！衷心感謝生命裡信任他的客戶和朋友，能讓他的名字寫在他們的保單裡，為愛見證！

完成MDRT終身榮譽會員的陳有賓，認為在保險業成功的關鍵在於「專心、用心、細心」，專心服務客戶，用心經營客戶，細心解決客戶每個需

求，透過規劃解決人生每一階段的擔心，把擔心變安心，把不確定變確定。對他來說，完成MDRT終身會員是一個里程碑，從優秀到卓越，未來，他仍將持續完成MDRT，並協助育成十位MDRT終身會員，同時也為自己設下七年成為業務副總的目標，向團隊領導的保險事業版圖前進。

Life Member



MDRT®

陳有賓 Profile

現任：永達保險經紀人業務區經理

保險年資：28年

得獎紀錄：

2004 ~ 2007、2016 ~ 2021年

美國MDRT百萬圓桌會員

10屆MDRT終身會員

中國之星CMF

IDA國際華人龍獎

座右銘：

忘記背後、努力面前，
向著標竿直跑。