

2019

MDRT  
菁英錄

# 深耕服務 厚植實力 敢於攀高峰

「有人隨遇而安，更有人天生敢為！」期許夥伴都能敢於承擔、勇於改變，以提供海峽兩岸華人世界更圓滿的保險服務作為自我期許。

**黃素英** 業務副總

## PROFILE

保險年資：28 年

榮譽事蹟：

美國 MDRT 百萬圓桌會員 (6 屆)

國際華人龍獎 IDA 主管組白金獎 (7 屆)

國際華人龍獎 IDA 主管組金龍獎 (5 屆)

國際華人龍獎 IDA 主管組銀龍獎 (1 屆)

中國之星 CMF 主管組鑽星獎 (3 屆)

## 【座右銘】

有競爭才有未來；不怕重  
來，只怕沒有未來。

素英團隊



2019

MDRT  
菁英錄

## 團隊經營心法



鳳凰都會選擇梧桐樹，只有鑽石才能切割鑽石，永達的業務制度是高效率、高產能，相同人力的業績產值比同業高出三分之一，其關鍵在於永達創造一個服務人才的平台，讓人才擁有發揮的舞台及支援的後盾，人才自然源源不絕，同時打造一個跨兩岸的事業經營平台，讓人才得以更安心擴張事業版圖。

就吸引人才來看，將 80% 的時間花在那前 20% 的人身上，亦即「80 / 20 法則」，才能讓組織效率最大化，這樣的作法也印證在「西進求賢」，人才培育已經快速在對岸成功複製，永達培育的優秀人才，在永達理同樣展現卓越的績效。

2018 年，在夥伴的努力下，素英團隊創下 FYP2 億元、MDRT18 位的績效，而大陸永達理保經上海分公司的績效更是亮眼；2019 年，素英團隊將以 FYP3.2 億元、MDRT45 位的績效為目標。「機會，就在攀越高峰的路上」，期勉業務夥伴以提供海峽兩岸華人世界更圓滿的保險服務作為自我期許，深耕服務，厚植實力、提升價值！

素英團隊

素英



2019

MDRT  
菁英錄

# 「改變」是一切進步的起點 「學習」是改變成功的因素

## 創

新領導，團體合作，

與時俱進，看懂趨勢，建立價值！

專業服務，成功協助客戶做好資產規劃，從中獲得最大滿足和成就感！

期許自己與團隊的每個人與客戶達成～富足退休、富裕一生、富貴傳承～的共同、共好目標！



## 高慧如

業務處經理

高慧如 PROFILE

保險年資：22 年



素英團隊



2019

MDRT  
菁英錄

# 匠心打磨專業 誠信塑造價值

## 紮

根 23 年，一步一腳印！沒有意外、沒有僥倖，20 年磨一劍，成就一身到哪裡都能精采的武藝。感謝前九年在南山人壽的養成，還有轉型到永達這個強大平台的跳躍，讓銷售功力從量廣到質精。未來目標將協助更多的人勇敢追夢，共同提升保險從業人員的專業地位。



## 吳美靜

業務籌備處經理

吳美靜 PROFILE

保險年資：23 年



素英團隊



2019

MDRT  
菁英錄

# 保險是愛的表現 相信你行 自然能行



**姜鳳珍**

業務區經理

姜鳳珍 PROFILE

保險年資：13年



13 年的壽險銷售經驗告訴我：  
「業務員首先要接受自己，只有說服自己，才能全力以赴，以最大的愛心 & 耐心，去喜歡自己、肯定自己的工作，因而能從容地面對客戶，且可以快速取得共識、達成銷售目標。」

因此，我們必須一本初衷，不斷地體認保險是「愛的表現」的理念，因為客戶愛自己、愛家人而讓我規劃，所以我一定提供一個符合他們需要的最好產品，祈使能為客戶及他的家人許一個「有愛→又能幸福」的將來。

再次感謝文瀚業務籌備協理、美穎業務籌備處經理無私的鞭策提點，也感恩永達給我們這個平台！更感謝我的工作夥伴！我的所有貴客！

面對推進中「再一個10年」的心願，我將一步一步地實踐，戮力達成，深信「相信你行，自然能行，不達目標絕不終止！」



2019

MDRT  
菁英錄

# 重細節 做到連自己都感動 重誠信 真心話就是好文章



## 施乃綾

業務區經理

施乃綾 PROFILE

保險年資：14 年



**財** 富規劃需要充分的信任與支持，不只是專業的信任，更是人格的信任，所以在託付的那一刻起，客戶不再是客戶，更像是家人和朋友。

感謝吳文永董事長及各位老總們創江山的那份用心，才有今天這麼優質的平台，精進我們的專業、分享我們的經驗，協助我們更有效的接觸和經營客戶。很幸運可以在永達這樣優質的平台發展，感恩事業上的導師湘菁業務協理的提點，感謝客戶待我如親人、如朋友，讓我一步步追緊公司的每次獎勵，不但達成當初想都沒想過的 MDRT 終身會員，在客戶持續的介紹及支持下向第 13 屆邁進。

素英團隊



2019

MDRT  
菁英錄

# 用心 盡心 平常心



## 尚 蘋

業務處經理

### 尚 蘋 PROFILE

保險年資：14 年



**從**事金融服務業至今已 20 多年，過去在投資（期貨、證券業）市場是以客戶「創富」的工作為主，轉行到保險業以協助客戶「守富」為服務宗旨，很幸運的轉型到保經業，尤其是在永達保經，更是學習到運用保險法的優勢為客戶做到保富、藏富、常富、長富！

保險業市場多年來一直給人有正反兩面的評價，它代表的責任、愛和關懷是所有從業人員堅持的動力，行銷使用的人情保及強迫推銷，甚至理賠上的糾紛，都是我們保險從業人員的痛；如何運用保險在法律上的優勢，破除人情保的壓力，真正為客戶量身訂作財務安全規劃，正是我們 MDRT 的責任。

投資理財的工具很多，保險只是其中之一，尚蘋加入保險業 14 年來，以客戶退休規劃、稅務管理、資產保全、傳承規劃為主要業務，透過永達給予的教育訓練及個人自我培育計劃，都是以專業為客戶達到財富管理最大利益，市場上客戶給予最大的認同，就是我們永達 MDRT 傲人的績效（新契約保費、有效契約保費、保單繼續率、都是保經保代業之冠）！

在家人的鼓勵及客戶的支持下，一直能順利完成個人業績目標（目前連續完成 11 屆 MDRT 會員），壽險之路不僅有高手的相互學習，商界、學界的讚美，更有為客戶財富把關的強烈使命！

再次感恩所有相陪的客戶、家人、夥伴～



2019

MDRT  
菁英錄

# 莫忘初衷 視如己親



## 林宛麗

業務區經理

林宛麗 PROFILE

保險年資：15年



路走來謝謝家人支持，做我最大的——後盾，讓我帶著滿滿的愛可以在保險這條路上全力以赴，畢業到現在也十幾年了，有客戶朋友從剛出社會到步入家庭、有客戶哥哥姐姐不斷鼓勵我、有長輩們把我當子女般的照顧，宛麗很幸運、更是幸福，謝謝您們給宛麗機會，透過風險規劃保障家庭、退休部位配置保單規劃，讓我們在打拚過程有份安全感、傳承過程中配置將愛留給最愛。

宛麗將每位客戶當成家人般看待，未來會繼續站在客戶的立場考慮他們的難處，提供他們一些方向，讓客戶理解，如果持續這樣下去，未來將會面對什麼樣的風險。並且和客戶討論透過工具，解決其目前的處境或擔憂。所以不斷地學習成長，也是對客戶負責的態度以及進步的動力。

素英團隊



2019

MDRT  
菁英錄

# 路 是自己走出來的 機會 是自己創造出來的



## 簡嘉慧

業務區經理

### 簡嘉慧 PROFILE

保險年資：12 年



今年是我在永達的第 9 年，感謝呂英立業務處經理帶領我來永達，在這個競爭的市場裡衝鋒陷陣，為我們的事業打頭陣。回想當年，若沒有改變的勇氣，何來今天的我們？能在永達保經完成 MDRT，已經不只是一種榮耀，更是一種習慣。就如同我的座右銘一樣，我相信：路，是自己走出來的；機會，是自己創造出來的。因為我們在永達的堅持，這 8 年來，透過各類講座不斷地學習，我們體悟了退休規劃的必要性，透徹了信託保全與資產傳承的重要性。正所謂機會是留給準備好的人，當客戶來臨時，我們透過專業來印證「保險，不只是保險」，是我們每個人生活中的必需品，也是全方位的資產配置工具。專業，讓所有永達主管們，能從一般的保險業務員，蛻變成真正的保險企業家。

要感謝所有貞菽體系的夥伴，多少次的 MDRT 達陣，都是我們彼此不斷鼓勵、激勵，我們是最棒、最優秀的團隊。更要感謝吳文永董事長，為我們打造這個資源豐富、無私分享、共好、溫暖的永達保經大家庭。為我們永達建立這麼完善、有系統的 MDRT 複製平台。

APPLE 的創辦人賈伯斯曾經說：「工作占據人生的絕大部分，而唯一能讓你心滿意足的，就是去實踐你所相信的偉業。」相信，就有力量！永達人在過去與今天所做的學習與付出，我們勇於想像未來，持續相信自己，董事長的夢想也將化為真實，世界也將因我們而改變。

素英團隊



2019

MDRT  
菁英錄

# 做一個快樂的人 才能創造有光的世界



**感**謝所有客戶的信任，感謝家人的支持，感謝公司的平台，更感謝 MDRT 的精神。不僅讓人感到安全，讓社會感到安定，既利他又利己，且完全在信任的基礎之上。解決客戶的問題，幫助他們得到想要的，在優秀中不斷追求卓越。

人生唯有保險可以讓人更簡單，進而無比豐富。

## 薛襄璽

業務籌備處經理

薛襄璽 PROFILE

保險年資：12 年



素英團隊



2019

MDRT  
菁英錄

# 成功貴在堅持 鑽石需要淬鍊

**很** 開心能榮獲 5 屆 MDRT，這不僅是榮耀，也代表是個人成長，在永達 MDRT 是一個邁向成功的路標，終極目標是要組織發展。行銷及增員就像划船的兩隻槳，缺一不可，否則會原地打轉，必須同步，如同高爾夫球運動一樣，手臂跟身體必須同步擊球，不然很難將球送上果嶺。

未來將繼續堅持 2161 及增員活動，目標設定 2019 年成處。



## 羅國書

業務區經理

羅國書 PROFILE

保險年資：11 年



素英團隊



2019

MDRT  
菁英錄

# 為目標而堅持



**在**年初為今年訂定目標時，面對大環境的現況，心想一樣抱持著為客戶服務為優先的前提而努力。

先把服務做好客戶自然會認同，也藉由服務的過程更能了解客戶的實際需求，並適時提供建議，也感謝客戶支持跟認同，讓我能再一次完成第4屆MDRT。

更期許自己今年能更加努力，再為客戶創造更好的財務管理。

## 林念樺

業務區經理

林念樺 PROFILE

保險年資：18年



素英團隊



2019

MDRT  
菁英錄

# 服務 誠實 信任 是我堅持的態度

**等** 了5年，尋尋覓覓1千多個日子！  
起心動念的退回原點、回到初衷。

驀然回首 MDRT 就在燈火闌珊處……

這一路上感謝公司的學習平台、感謝曾經協助我的主管夥伴、讓我能再次得到 MDRT 的榮耀……

更要感謝我的客戶朋友們，願意相信我、給我支持、給我鼓勵。

最最最重要是～自己的堅持、自己的努力不放棄！

新的一年我也必不負眾望，繼續努力～往另一職階邁進！



## 江敏皎

業務區經理

江敏皎 PROFILE

保險年資：9年



素英團隊



2019

MDRT  
菁英錄

# 看準目標 找到方法 鏗而不捨



**在** 永達 3 年的時間裡，從初入社會逐漸成長，除了愈發專業！也更懂得如何做人！

這 3 年裡遇到了許多的企業主、開業醫，在他們的身上有著許多人沒有的拚勁和執著！

也謝謝一路上一直支持我的家人與貴人，在未來的路上，我會更加努力！

## 李政諺

業務區經理

李政諺 PROFILE

保險年資：3 年



素英團隊



2019

MDRT  
菁英錄

# 不求速成 求養成



凡事沒有速成，只有紮紮實實的養成，用想的做不到，用做的想不到，一步一腳印，成功無捷徑。

感謝公司的平台，提供我們茁壯的養分；感謝主管的教導，讓我每一步走得更踏實；感謝貴人客戶們的肯定與支持，希望未來能協助更多客戶達成三富人生。

## 杜青芬

業務區經理

杜青芬 PROFILE

保險年資：9年



素英團隊



2019

MDRT  
菁英錄

# 定位決定你的地位 格局決定你的布局



**M**DRT 是對自己的肯定，肯定自己走在對的路上；MDRT 是對客戶的保證，保證客戶得到對的規劃。

轉戰永達，跟上公司的腳步，學習財經、稅務、退休規劃，有別於一般傳統壽險公司，讓自己更具競爭力。

期許自己未來能成為培訓更多人才的組織型主管，經由多元的平台，吸引志同道合的夥伴，共同完成人生的目標及使命。

## 鄭卉涵

業務區經理

鄭卉涵 PROFILE

保險年資：8年



素英團隊



2019

MDRT  
菁英錄

# 信念 自律 決定你的人生層次



## 邱怡臻

業務區經理

邱怡臻 PROFILE

保險年資：10年



**從** 銀行業轉戰永達保經才了解這不是一份工作，而是一份愛的事業。面對客戶的各項難題，必須從商品、人性、法規通盤確認客戶的需求，才能提供對應的解決方案。所以，行銷的不是商品、是需求、是解決方案。透過「同理心」，以客戶需求為導向，讓客戶把擔心的事變安心的事，將不確定的理財方式變成確定保本的保險規劃。

從事保險業，除了要有很強的信念跟使命感外，「自律」是最重要的關鍵，要求自己每天都進步一點，做到時時改善銷售技巧、日日精進專業知識。

達成 MDRT 百萬圓桌會員，不只是對客戶的服務保證，更肩負傳承責任。感恩公司創造了一套成功的平台模組，透過訓練、活動、管理系統化，為我們創造了市場機會，只要能夠善用這套平台，複製成功，借力使力，每個人都可以成為保險企業家。

素英團隊



2019

MDRT  
菁英錄

# 專業創造人的價值 信用帶來無形財富

**專**業，是我所擁有的最大寶物。  
而聯繫人與人之間，最重要的是信用。

信用是日常生活中，交易最頻繁的無形貨幣。

正因為專業，帶來相對的信任。

一個人的價值取決於他對周遭人的影響程度。

我會努力不懈，運用我的專業和熱情！

使這個世界變得更不一樣！



## 林緯誠

業務區經理

林緯誠 PROFILE

保險年資：3.5 年



素英團隊



2019

MDRT  
菁英錄

# 用心 誠心 關心



**從** 退伍後進到保險業，一路堅持走保險這條路，如今獲得客戶的熱情相挺，心中除了感謝還是感謝，我始終以「三心」——「用心、誠心、關心」來服務每一位我所認識的人。

在保險的職場上，很多人會忽視保險真正的意義，在金錢與利益的誘惑下，很容易變得貪得無厭，進而枉顧客戶的權益，賺錢很重要，但瞭解這份工作的價值更重要。

要以自己的工作為傲，不斷的利用平台充實自己，了解保險的功能與意義，進而用心、誠心、關心的服務客戶。

## 彭文平

業務籌備處經理

彭文平 PROFILE

保險年資：20 年



素英團隊



2019

MDRT  
菁英錄

# 職位決定收入 定位決定財富 做好定位 才有地位



## 蘇裕豐

業務區經理

蘇裕豐 PROFILE

保險年資：14 年



**從** 事金融保險 14 年來，不斷在專業領域精益求精，一共取得 16 種專業證明與認證，包含 RFP 美國註冊財務策劃師、CCFP 中國認證理財規劃師及 TRFP 台灣註冊財務策劃師等資格。

其中最重要的，就是美國百萬圓桌 MDRT 的會員資格，因為它代表著我雪中送炭的紀錄。自古以來，錦上添花易，雪中送炭難。無論幫客戶做了多少財策規劃，只有保險才能在客戶需急難救助時，提供急用的鈔票、救命的現金。

因此，裕豐自始至終的使命只有一個，那就是「讓一千個家庭得到財富與幸福」。

素英團隊