

2019

MDRT
菁英錄

贏戰 2019 搶先機 創奇蹟

2019 輝煌成就 幸福長久！成就有不同的面向：健康、家庭、人際、事業、財富、公益等。努力在那裡，成就就在那裡。進永達有三個階段～年薪百萬不是夢、稅金百萬是惡夢、公益百萬是美夢！



李世傑 業務副總

PROFILE

保險年資：25 年

榮譽事蹟：

美國 MDRT 百萬圓桌會員（7 屆）

國際華人龍獎 IDA 終身會員

國際華人龍獎 IDA 主管組金龍獎、銀龍獎、銅龍獎（15 屆）

中國之星 CMF 主管組鑽星獎（2 屆）

中國之星 CMF 主管組金星獎（1 屆）

【座右銘】

相信夢想、渴望成功、
努力不懈、堅持到底。
慈悲智慧、觀功念恩、
代人著想、無私利他。

2019

MDRT
菁英錄

團隊經營心法

世傑團隊2019輝煌成就策劃會報



我們尋找創業合夥人，籌碼是：永達優勢＋永達理績效＋西進求賢。台灣永達六大優勢，好的商品策略～讓我們業績長紅；好的教育訓練～讓我們人才輩出；好的獎勵福利～讓我們組織倍增；好的後勤資源～讓我們事半功倍；好的業務制度～讓我們財富自由；好的事業願景～讓我們富貴傳承。

大陸永達理績效，2011年成立，2016年即拿下大陸幾萬家保經公司的第一名，目前已有17家分公司、43個據點，2018年達成MDRT 778位。兩岸制度特色，創造財富六桶金～行銷所得、獎勵所得、組織所得、經營所得、退休所得及傳承所得。

感謝吳文永董事長創立兩岸事業平台，讓業務夥伴有機會從保險業務員提升為保險企業家、保險創業家。世傑團隊全體夥伴以無比強大專注力與執行力，迎戰、贏戰2019年，並繼續以「目標增援、人力增員、攜手共圓、美好家園」為行動準則，掌握先機，再創奇蹟！

李如傑

世傑團隊

2019

MDRT
菁英錄

以客為尊 客戶利益為導向 專業為本

保險是販賣幸福、傳遞愛、助人為本的事業，是建立在觀念「愛與責任」的服務業，卻也是難度極高的行業，你必須具備高度的熱忱、愛心和同理心與關懷，更要有過人的抗壓性、耐挫力和堅忍不拔、堅持到底的毅力，加上努力不懈的行動力，才能衝破難關、克服低潮，堅持理想和目標，邁向助人幸福的理想和目標！



任邦原 | 業務區經理

任邦原 PROFILE

保險年資：34 年



世傑團隊

2019

MDRT
菁英錄

用 200% 的準備 做 100% 的經營



莊聆瑄

業務處經理

莊聆瑄 PROFILE

保險年資：30 年



一、定義自己的人生，人生局勢，有——時無法任由你選擇，但結果的好壞，大部分操之在己。人生輸贏的分水嶺就在於：「能否從困局中找到別人看不見的機會，即使手上沒有一張好牌。」

二、失去過更懂得珍惜，受傷過才變得更堅強。人生不如意十之八九，在當下很難熬，但熬過了，學到對人生的體驗，會轉換成更有生命力的熱忱。不會因為自己拿到 MDRT 終身會員，而給自己太大的壓力，最重要是，一步步做好自己該做的事。

三、想成功，就要隨時檢視你的理想有沒有被「實踐」。什麼是理想的人生？就是「自在」兩個字，用最想要的方式生活在這個世界上，「自在」是人生最好的境界了。一個行業需要長時間的專注才能成功，可是在成功之前，等著你的都是困難。

四、大膽求變，環境愈是不確定，愈需要改變的勇氣。成功永遠留給有膽識面對未知的人，與其被動應對變幻莫測的未來，不如主動創造改變，走出不一樣的生涯道路。

五、感謝公司的栽培，主管的知遇之恩，更感謝在全台最快樂幸福的「世傑團隊」，有一群志同道合、無私奉獻的主管與夥伴們，才能造就熱情、積極的聆瑄。

世傑團隊

2019

MDRT
菁英錄

廣耕→深耕→精耕 →顧問式服務



一、感謝客戶：感謝在這 22 年中，

—— 超過 880 位客戶的肯定、支持。

二、感謝公司：感謝公司所提供優質的事業平台，感謝世傑業務副總的提攜、指導。

三、未來期許：

1. 持續完成 MDRT，提供客戶優質、適合的規劃與服務。

2. 對大同處：培養更多的家人成為 MDRT，共享榮耀，共創美好未來。

3. 對公司及團隊：貢獻一己之長，讓公司、團隊更成長、茁壯。

陸大同

業務處經理

陸大同 PROFILE

保險年資：22 年



世傑團隊

相信自己做得到 確信自己 已得到「愛與關懷」



林玉玫

業務籌備處經理

林玉玫 PROFILE

保險年資：33 年



歡喜承接「幸運之神」的甜美果實，使命感讓我在保險專業領域持續成長精進，努力耕耘，終將獲得所有的肯定。

感恩保險事業，更感佩「永達」創造一套優質的專業平台，吸引到優質客戶。讓我有機會服務高資產企業仕紳與高學識頂尖專業人士，更衷心地感謝支持、信任加鼓勵我們的客戶朋友們。

保險的真諦是「愛與關懷」，感謝公司的強大後勤支援平台與專業培訓系統。我在團體險壽險服務 30 餘年，一直秉持「誠信、負責、關懷、服務」的行事準則，幫助企業職場員工，規劃退休養老的三富人生、資產傳承的嶄新理念。

今年獲得貴賓朋友的持續愛護與肯定，世傑業務副總與主管們的感召及鼓舞，順利達成了我投入壽險產業的終極目標「MDRT 終身會員」。保險生涯是我畢生的志業，未來將是家人孩子的榮耀與榜樣，今後將保險事業傳承更是意義非凡。

現階段全力引薦培育更多的業務菁英，跨界經營中國保險市場，共同創業，實現年年完成壽險業最高榮譽殿堂「MDRT 百萬圓桌會員」的夢想。

2019

MDRT
菁英錄

服務至上 誠心待人



2019年達成5屆MDRT，保險事業來到新的里程碑。

未來將持續服務客戶，秉持熱誠與專業，追求更好的服務品質，讓客戶安心，讓夥伴放心，期許每一位保戶都能富足退休、富貴傳承。

丘力榮

業務處經理

丘力榮 PROFILE

保險年資：20年



世傑團隊

2019

MDRT
菁英錄

專注專業 理解需求 樂於分享 享受工作



謝耀進

業務籌備處經理

謝耀進 PROFILE

保險年資：25 年



MDRT 是保險業務員事業中的階段性目標，它是一項榮譽與責任的印記。每成就一次 MDRT 代表朋友的支持與夥伴的協助，尤其是業務團隊的力量更不容小覷。

當然，在這競爭多元的金融生態，自我成長與知識進修是必備的要件。進入永達的大家庭，維持常態的學習是我的天命，從醫事背景至學習財經及法律進修過程中，為的就是協助朋友管理應有的財富與夥伴必備的專業知識。保險事業的成長過程是辛苦，它不是商品的比較和研究，它有社會安全與民族和諧的重要使命。

保險是唯一能運用在資本經濟與壽命延長的人類生活中，解決貧窮風險和意外造成經濟瓦解的個人與家庭問題。投資理財的圓滿，就是為了平安的在日常呼吸之間生活和繁衍子嗣的傳承，而保險就是理財的安全防護，它正如足球賽中的守門員，承擔攻防的最後一道防線。

一個保險事業的經營成長，不只有在個人與朋友之間的關係。它是極需要家人的支持與體諒，家庭和諧是這工作的推力與動力，沒有可努力的未來是沒有盡心盡力的業務使命。

最後，感謝文山業務協理引領我進入這行業，以及世傑業務副總的銷售引導，讓我能擁有享受這殊榮的緣分！

世傑團隊

保險是愛與責任的傳承



王憶璇

業務副理

王憶璇 PROFILE

保險年資：5.5 年



眨眼從公職護理師轉任保險業務有——5年多了，這5年多經歷懷孕生子2次，每天都在家庭與工作間來回奔波，加上幫客戶處理理賠案件或看新聞報導社會長照案件等，更深刻體會保險是一種對家人愛與責任的表現。

而工作與家庭兼顧的忙碌生活裡，自己也一路晉級到業務副理，更陸續達成3屆美國百萬圓桌會「MDRT」（Million Dollar Round Table），自認為交了一張還算令自己滿意的成績單，雖說難也不難，簡單也不簡單，但對自我是一種肯定的鼓勵，對支持我的家人朋友客戶們更是一個交待，而今日能完成這些成果還是想跟大家共同分享。當然也很感謝公司提供業務平台，讓我能有舞台發揮，並謝謝單位主管及夥伴們的幫忙，沒有大家就沒有今日的我！

最後還是要謝謝一直在我身邊的您們（截至2019.2.13共計156位家人客戶，恕難一一列出名單）願意用行動支持我、肯定我，期許自己仍持續以利他角度規劃每個人專屬的保險專戶，讓保險互助、避險轉嫁觀念發揮在需要的人身上，安定人心，促進家庭社會和諧。

2019

MDRT
菁英錄

你必須要非常努力 才能看起來毫不費力



方翊帆

業務區經理

方翊帆 PROFILE

保險年資：4 年



從事這個行業也快 4 年了，從一開始的懵懵懂懂到現在還是跌跌撞撞。在這個領域，我是個菜鳥，所以不會排斥每一個受到磨練及學習的機會，為的就是讓自己、讓信任我、支持我的保戶們更加有保障，也更加對他們的選擇放心。

今年可以第二度達成 MDRT，除了保戶朋友的支持外，最大的助力無非就是我的家人，面對接二連三的問題與挫折，讓我深刻明白「家永遠都是我的避風港」這句話，我告訴自己不能停歇、不能退縮，更不能一蹶不振，絕對不能讓自己的成就落後家人老化的速度，也因此我時時刻刻督促著自己，不能安逸於現階段的生活，更不能習慣安逸，每一天每一刻都要不斷地自我挑戰、學習新知。

其實這個年紀、這個階段在這個行業，很多朋友都覺得我無法有一番成就，但我告訴自己，不要想那麼多，因為用想的肯定做不到，但做了或許會意想不到，所以不論今天達成什麼成就，每天都以同樣的心情保持最初的初衷，保持對一切的熱誠，才能解決每一次艱難又複雜的問題。也因為解決了許許多的問題，今年讓我大大的成長，這都要感謝每一位支持我的客戶，客戶的感謝是我最大的原動力，而客戶對我的信任是我這輩子最大的財產，也希望我能在未來追趕上每位菁英的腳步，達成自己所訂定的目標，甚至更好！

世傑團隊

2019

MDRT
菁英錄

當你什麼都沒有時 你連藉口都不能有



M DRT 是保險業追求最高的榮譽，也是肯定自己的一種榮耀。

2018 年是努力的一年、奮鬥的一年、執著追求的一年、更是不同自己的一年。

感謝客戶對我一直以來的信任及支持，多年的累積，看著我成長、進步，都是客戶的信賴與支持。

感謝團隊的共好、分享及互相的勉勵，讓我在完成 MDRT 的過程中，不孤單、不寂寞。

期許自己能有更多一群一起打拼的事業夥伴。

望珮紀

業務區經理

望珮紀 PROFILE

保險年資：9 年



世傑團隊

2019

MDRT
菁英錄

愛心 熱心 誠心 專心 將心 比心

沒 有目標而生活，恰如沒有羅盤而航行。(榮譽=目標)

最要感謝客戶以信任託付於我。

感謝我思念的父親與大哥，以生命印證保險的價值。

感謝親愛的母親與姪輩，以體諒包圍著我！

感謝公司平台，以服務寵愛著我！

感謝世傑團隊每位長官與主管，以肯定支持著我！

感謝本區夥伴，以歡樂陪伴著我！

懷抱滿滿堆疊感謝，幸福油然而生。

期許自己：目標明確、進步航行。

李桂蘭

業務區經理

李桂蘭 PROFILE

保險年資：21 年



世傑團隊

2019

MDRT
菁英錄

感恩生活 珍惜遇見



感 謝天地，感恩父母情！
感謝永達平台，感謝高五！
培育我擁有更專業的素養，創造
共好的環境！

感謝自己的努力及堅持！

感謝有你的支持及鼓勵！

沒有顯赫的家庭背景，暗喻自己在保險這條路，猶如蝸牛，只能一步一步往上爬，勤勉自己。如果你沒有優勢，你要想辦法，讓自己有優勢；如果你有優勢，你要讓你的優勢更優勢。

心是正的，路就是直的，方向就是對的！

人生就是，不斷的累積，不斷的超越！

拼事業若是沒有一點瘋癲，怎能上得了巔峰！

李沛綺

業務區經理

李沛綺 PROFILE

保險年資：12年



世傑團隊

2019

MDRT
菁英錄

把目標當成「必要」 而不是「想要」



保險業的最高榮譽「MDRT」，一直是從事保險幾年來的嚮往及設定的目標。在追求此榮耀的前提，不斷地努力跟追求目標，常常提心吊膽，深怕一個忽略成怠慢，目標的設定就無法完成。

當拼到完成「MDRT」目標時，也須感謝我的直屬主管，在對岸仍透過視訊指導，更因此加強專業的價值。對於未來的每一年當中，都會將「MDRT」設為基本的目標。

洪榆程

業務副理

洪榆程 PROFILE

保險年資：3年



世傑團隊

2019

MDRT
菁英錄

沒有成不了的客戶 只是時間的問題



陳淑芳

業務副理

陳淑芳 PROFILE

保險年資：2年



這一次努力拼 MDRT 的起始動力是為了和副總一起站在業務大會的舞台上，其次才是為了 MDRT 的榮耀，為的是拿到自己努力的證明，為的是讓信任我的家人朋友感到驕傲！每次跟朋友提到，我要拼 MDRT，他們總問那是什麼？我就會說：「那是保險業的奧斯卡獎，每 1000 個台灣保險業務員，只有 3 個能拿到喔！」每次聽到的朋友，都比我還興奮！

但是時間走著走著就到了年底，覺得差一步了，但這一步怎麼這麼遠？其實有好幾度想說算了！但是又覺得不甘心！連假開始，別人啟動了休假模式，安排旅遊行程，我還在為我的承諾努力！用盡所有力氣，想盡所有辦法，人在逼急了的時候，什麼都敢去做了，甚至直接殺到客戶家按門鈴，有時候真的是我們想得太多、做得太少！沒有成不了的客戶，就算不是客戶，還可以是朋友。

感謝愛我、信任我的所有客戶、朋友、家人，能堅持到最後，最要感謝的是高二的家人們，每天每天都在為我加油，著實給一次次想放棄的我再注入強心針！終於在最後一刻完成 MDRT，滿滿的興奮，要來感受永達如何把高手捧在手掌心！拿到 MDRT，才是在保險業真正的開始！

這是第一次，未來還要更努力的讓它天長地久！

2019

MDRT
菁英錄

真誠 堅持 感恩

感謝公司這個平台，也很榮幸於進入永達這個有愛心的公司，更感恩在高二世傑團隊學習，努力工作、享受生活。

經營當中，給予客戶服務的真誠，讓客戶信任，而後放心地做退休規劃、資產配置，可以富足退休、富過三代，創造人生的圓滿。

感恩再感恩，2020 繼續努力達成第 2 屆 MDRT。



蔡明杰 | 業務主任

蔡明杰 PROFILE

保險年資：3 年



世傑團隊