



成就保險事業 MDRT奠定成功

每一位永達人都是我最重要的事業夥伴，回想當初成立永達的那份心情，是懷抱著改變台灣壽險生態的夢想，將公司經營成果分享給共同為事業打拼的夥伴，永達推出海外獎勵旅遊、每年兩次海外高手交流會、美國MDRT會員大會等各項獎勵，鼓勵業務代表朝向國際資格認證努力，吸收其他人的經驗，讓自己更上層樓。我認為，獎勵是一種正向能量，能讓業務代表更有使命感，會以更高的標準，提供客戶更好的服務。

2019年永達繳出漂亮的成績單，達成MDRT會員人數341人。勉勵所有的MDRT面臨愈來愈激烈的市場競爭，仍能「一本初衷」，以達成MDRT為目標全力衝刺，為自己繳出一張漂亮的成績單。個人行銷達標更要發展組織，佈建更寬廣的服務區塊鍊，擴張事業版圖，成就更高的保險事業。

吳子沂

成功 Tips

- 1、業務代表應以「感動式優質服務」做為自我提升的目標。
- 2、期許每一位保險業務代表都能以成為保險企業家為職志，並以兩岸發展為願景。