

# 以保險企業家為目標 MDRT成功必達

十九年來，永達保經在國際壽險的舞台上發光發熱，MDRT與優秀業務代表已劃上等號。

永達是國內MDRT人數比重最高的公司，更是孕育MDRT的搖籃。對於業務代表專業提升相當重視，透過每日晨訓、每周理財講座及財經專業課程、高手交流會等，提升業務代表專業的分析力與深耕客戶的活動力，藉由執行保單售後服務雙管齊下的方式，維護客戶應有的權益並提升客戶滿意度，更藉此培育出更多具備國際觀行銷輔導能力的MDRT高手。

保險業需要長期經營，面對瞬息萬變保險市場，期許業務代表不只業績要好，年年達成MDRT，還要有發展組織的能力，複製成功的經驗，建立完整的培育養成體系，落實MDRT的全人精神，讓服務更紮根，朝向保險企業家的目標前進。

陳慶鴻



## 成功 Tips

- 1、業務代表不只業績要好，還要有發展組織的能力。
- 2、成為保險企業家的基本功是養成良好的工作習慣，並將完成MDRT列為每年必達目標。