



永達保經

MDRT 2021

2021 再創高峰 勇奪連冠

從自己 1 人到目前 200 多人的團隊，始終秉持全員晉升的策略，整合優勢，共好合作，讓團隊的戰
力發揮到最大，讓平台資源及戰力發揮到極緻，成就進攻型組織團隊！



傅泓捷

業務籌備
副 總

PROFILE

保險年資：14.5 年

榮譽事蹟：

美國 MDRT 百萬圓桌會員 (5 屆)

國際華人龍獎 IDA 主管組

國際華人龍獎 IDA 業務員組

中國之星 CMF 主管組銀星獎

中國之星 CMF 業務員組銀星獎

【座右銘】

多一點寬容及讚美！



永達保經

MDRT 2021

團隊經營心法



從孤軍奮戰到擁有200多位一起奮鬥的夥伴，飛躍般的晉級成長速度，來自於「鼓勵區塊夥伴每年都要晉級一階」。泓捷區塊從每天／每週／每月的基本功訓練，進而發掘明日之星甚至是接班人，從主持人、內部講師到大場演講講師，每個舞台的表現機會跟歷練，從中指導提攜，讓團隊的講師群更多元化，課程更豐富，進而大幅提昇組員，更愛參與各項活動。

每個人來到壽險業都有自己的目標跟理想，如何可以實踐，就是讓自己成為保險企業家，讓自己的視野格局更開闊，協助更多人完成目標及實踐夢想，透過更多成功表率的全人生活體現，成為大家追求嚮往的目標，這樣的原動力就是積極增員，發展團隊的主因，未來更將立足台灣，將組織版圖西進大陸！透過平台資源，每天紮實訓練，期許泓捷區塊，2021年再創高峰，勇奪連冠！

傅泓捷



MDRT 2021

專業 認真 正直

「專業、認真、正直」就是李靜芳讓客戶安心
的重要印象。擁有三百多個家庭客戶、大約
千餘位客戶，李靜芳的行銷心法是歸零與創新，同
時與時俱進，隨時提出符合客戶利益的行動方針，
找出客戶需求，提供精準到位的服務。不只給客戶
想要的，甚至做到連客戶都沒想到的超越服務，讓
他們貼心感動。

個人行銷出色的李靜芳，相當認同 MDRT 這個
品牌，她始終認定保險事業是為客戶做最有意義的
事，想方設法地為客戶解決問題，除贏得客戶支
持滿意，更將 MDRT 終身會員列為必定達成的目
標。而她個人也對 MDRT 做了新的詮釋，她認為，
「MDRT=Many People Do Right Thing！」

除了期許自己繼續協助客戶做好人身風險規劃、
退休規劃及財富傳承，不間斷地守護客戶的財務安
全，未來，她將持續培育高素質行銷團隊，打造全
方位服務網絡，創造更大價值。



PROFILE

李靜芳

業務籌備協理

年資：18年



MDRT 2021

強大的意志 來自無與倫比的信念

相信信念能夠戰勝一切，這本身就是一個最偉大的信念。比別人多一點執著，你就會創造奇蹟。

所以我就是來永達創造奇蹟的
我將再起，我是傳奇！
心有多大，世界就有多大！

.....在永達 2021



PROFILE

程淑惠

業務籌備協理

年資：21年



MDRT 2021

多一點寬容和讚美 用服務代理管理

榮獲 MDRT 百萬圓桌會員的榮耀肯定，要感謝的人很多，感謝吳董事長創造這麼優質的平台，感謝主管們的悉心引領，更感謝組員們的相互激勵打氣。尤其要感謝公司在新竹成立營業據點，讓更多想要在保險業突破及發光、發熱的優秀業務代表可以搭上這班致富列車。

更感謝這幾年來所有新竹通訊處家人的努力，讓我除了達成 2021 年 MDRT 會員榮耀之外，還在 2020 年 4 月晉級業務籌備副總，從孤軍奮戰到擁有二百多位一起奮鬥的夥伴，一群人永遠比一個人走得更遠、更久，期許 2021 年與夥伴攜手再創高峰！



PROFILE

傅泓捷

業務籌備副總

年資：14.5 年



MDRT 2021

格局決定結局 態度決定高度

格局決定結局，態度決定高度！一個人，你的格局有多大，成就也就有多大，成功率也就有多大，無論在各行各業中，皆是如此！

膽略是一種大氣，膽略的前瞻性意味著風險的性質。戰略的完成需要執行的態度，執行的態度決定完成質量的高度。唯有事先製定超前的戰略，並且有勇氣地執行，全心全意地投入到事業當中去，按照已經計劃的策略一步步執行，以一種置之死地而後生的精神去開拓、去努力，才能收獲成長的果實。

成功是正確態度的結果，一個人能取得多大成功，我想更多的是受自己的態度所制約的。態度決定了人生走向和人生層面，怎麼樣對待生活。剛開始執行一項任務時的態度就已經決定了最後的成敗，積極的態度是戰略執行成功的基礎，一個人如果態度積極，樂觀的面對人生，樂觀的接受挑戰，那他就成功了一半。對工作和生活抱著一種積極的態度，生活的步履就會與時俱進，人生的高度就會與日俱增！機遇永遠屬於有準備的人。

先不要問別人能為我們做什麼？

要先問自己能為別人做什麼？

祝福有志者都能成為自己情緒的主人！！

成為他人生命中的貴人！！



PROFILE

林瑜莉

業務處經理

年資：13年



MDRT 2021

唯有不斷的做了選擇 你才會知道你真的渴望的方向

2019年9月轉職永達保經，1.6年的時間達成2屆MDRT。感謝過去客戶一直支持著我，轉職永達後，明白透過永達所學到專業和方法，讓我的客戶擁有更專業的服務與照顧，才是我對客戶真心的感謝。

這樣的環境培養我有更多時間去做深度的學習，唯有真正扎實的學到與成長，才能激勵自己再往前、再突破，讓自己有更多的能力與專業帶領夥伴建構一個共好的團隊。

感謝主管程淑惠業務籌備協理3年的增員不放棄，讓我有機會轉職永達轉型成功。



PROFILE

楊馨惠

業務籌備處經理

年資：6年



MDRT 2021

每件事情全力以赴 每個時刻心懷感恩

謝 謝每一位支持宋的貴人，在壽險生涯邁向 5 年，一路堅持自律的學習，把所學的知識不斷分享給身旁的朋友們，致力於一起擁有最安心的退休生活，一起開心到老。

謝謝所有協助我的主管和夥伴，讓我連續兩年都晉級，在這個事業上，充分體現共好精神，讓我充滿信心與前進的動力，每天都感到喜悅與價值，宋會持續升級，持續做好服務，我們一起讓未來更美好！！

衷心感謝所有生命中出現的貴人。



PROFILE

宋呈曦

業務處經理

年資：5 年



MDRT 2021

堅持熱忱 改變創造

大 為永達擁有明確的定位，透過問卷了解客戶需求，我更可以準確的協助客戶，透過保險商品來解決他的退休或稅務問題，進而得到客戶的信任。

帶領團隊也可以透過公司平台，一致性的共同訓練，讓原本的垂直時間變成水平時間，達成事半功倍。

前年轉型到永達，謝謝公司的定位跟平台，讓我的保險生涯可以有機會再創高峰，去年個人達成MDRT，今年帶領夥伴一起達成，期待有一天可以打造出一個MDRT的菁英團隊。



PROFILE

吳東凱

業務處經理

年資：13年



永達保經

MDRT 2021

堅持初衷 邁向未來

永達專注於客戶退休養老規劃與資產超前部署籌劃，是 2015 年 8 月從同業轉戰永達的因素；因為除了要捍衛客戶的家人免於人生風險外，更要讓客戶未來的退休養老生活無虞、更要協助客戶在辛苦累積資產的同時，也能保全他的資產，用心、用愛來服務客戶。

雖然每年完成 MDRT 都是一種艱辛過程，這也更讓自己體現目標的達成是決定於你的信念與毅力，另外就是背後默默支持你的親友、客戶及每個關心你的人，每年幫自己、幫組織設定好欲達成目標與時間表，藉由平台與團隊運作完成人生目標。

謝謝自己的選擇來到永達，能看懂趨勢、做對市場、選對職場，才能有現在成就。期待未來除了完成 MDRT，還能培育 MDRT，進而服務 MDRT。



PROFILE

楊味真

業務儲備處經理

年資：20 年



MDRT 2021

從業之道無他 心存客戶 耐煩而已

轉眼間來到永達邁入第3個年頭，很幸運第3度拿到了MDRT，我始終如一的堅持「跟上團隊學習的腳步」，使自己保持專業能力，懷抱真誠有底氣的去服務好客戶，進而完成MDRT目標。

世界武術大師李小龍說過：「我不怕有1萬種招式的對手，我比較怕一招練1萬次的對手。」在永達的訓練體系下，我深刻的認知到這句話的意義。工作要「努力」是一定的，在永達我領悟到：除了努力「工作」，更要努力「學習」；有幸能夠在永達的大家庭中，享受到高手雲集、樂於分享的優質學習環境，可以成長茁壯，成為更好的自己，我心存感恩。

感謝新竹單位一同奮戰的夥伴家人與主管們，也感謝所有幫助過我，關心愛護我的朋友們。很高興今年完成了目標，達成去年的期望，也希望未來可以持續完成MDRT，持續抱持著「終身學習、精益求精」的工作態度，讓自己成為客戶最可靠的專業人才。



PROFILE

戴如娟

業務儲備處經理

年資：10年



MDRT 2021

想要看起來毫不費力 必須比別人更加努力

轉型到永達滿 2 年了，每天不斷的練習退休公版，稅務規劃、資產保全、資產傳承，進修會、戰鬥營、年策會、高手交流……，每天大量的知識湧入，能在 10 個月晉級業務籌備處經理，能在有限的時間連續拿到 2 屆 MDRT，真的要感謝平台的教育訓練，感謝績優人員的無私分享，感謝夥伴們願意加入一起打拼，更要感謝親愛客戶們的信賴與支持。

今年能夠與夥伴素菁一起拿到此殊榮，一起參加高手交流，內心充滿感動與驕傲，同時感謝優秀的思羽加入佳會團隊，大家相約一起參加高手交流。一個人走得快，一群人走得遠。



PROFILE

宋佳會

業務籌備處經理

年資：9 年



MDRT 2021

莫忘初衷

由 軟體工程師跨界進入保險業，以 2 年的時間考驗自己在這個事業的成果，感謝客戶的支持，給我前進的動力，也感謝永達的訓練平台，有效的學習，系統化的管理行銷及組織，讓我跨界轉業的第 1 年就完成全球保險業界共同的榮譽 MDRT，更於第 2 年再度完成 MDRT。

跨界轉入保險業，連續兩年獲得 MDRT 的榮譽，讓我更有信心轉型是正確的選擇。曾經有客戶告訴我，對於未來的退休生活該如何規劃感到不知所措，透過我的規劃，可以看到未來放心的退休生活，彷彿卸下一個重擔。從客戶每次的回饋中，看到客戶對我未來的期許，期望未來持續拿到 MDRT 的榮譽。

未來將持續精進，協助客戶建立無後顧之憂的快樂退休生活。期許發揮所長，培育專業的行銷團隊，提供全方位的服務網絡，一同致力於守護客戶的財務安全。



PROFILE

鄭中樑

業務區經理

年資：2 年



MDRT 2021

依需求分析 提供最佳方案

感謝程淑惠業務籌備協理引薦進入永達保經公司平台，感謝永達保經公司提供完整的後端支援，讓我能為客戶提供最佳退休及資產保全規劃。

未來除了持續提供客戶最佳財務方案，也秉持共贏的精神，以成功複製成功的策略，協助更多人成為保險企業家，創造個人與社會的安定。



PROFILE

張育雲

業務區經理

年資：7年



永達保經

MDRT 2021

毅力如山 我自巍然 千錘百鍊 方能成器

本來同業專做保障與醫療，花了很多的時間與力氣。卻是離自己想要的目標與生活越來越遠。對於保險業，已經覺得相當失望也看不到前景。當時抱著不是轉行就是轉型的心情，最終選擇了永達的定位與平台，來做最後一搏。

2018年1月報聘登入，設定自己要在2018年底完成MDRT以及業務處經理的晉級，挑戰這幾乎不可能的任務。下定決心後，從1月1號拚到12月31號，全年無休的拚搏。所幸還是在延後一季的情況下，完成晉級的任務。

感謝新竹團隊的支援，感謝泓協業務籌備副總、靜芳業務籌備協理、淑惠業務籌備協理，營造一個這麼好的團隊氛圍。感謝元傑處所有轄下夥伴的相挺，沒有你們，我無法完成如此艱巨的任務。

滴水之恩當湧泉以報。未來我會秉持以身作則並且營造一個最好的環境，讓相信我、跟隨我的夥伴都有一個支持他們成功的環境與氛圍。

我始終相信，唯有大家一起好，我的未來也才會更好~未來在組織方面持續往協理、往副總邁進；在業績方面很高興完成2021年MDRT，持續往終身會員邁進。



PROFILE

江元傑

業務處經理

年資：10年



MDRT 2021

用心在哪裡 收穫就在哪裡 心存感恩 用心對待每一件事

首先，要謝謝富智團隊的每一位夥伴及主管們
無私的付出與共好的心！

來到永達 3 年的時間，終於提早在 10 月達成了第 1 屆 MDRT 的殊榮，對我來說給了自己很大的肯定，因為有好的環境及團隊，透過平台紮實的培訓，轉換市場定位，為客戶量身規劃的專業服務，在這波疫情影響許多產業之下，感謝我選擇的事業讓我有不可取代性與價值；同時也感謝所有客戶及家人的肯定與信任；感謝淑惠業務籌備協理、元傑業務處經理的協助及以身作則帶領著我們前進；感謝我的夥伴們一起看著目標突破自我一起奮鬥。

決定我們一生的也許是能力，但更重要的是我們的選擇。期許每年都能引領著更多夥伴一同繼續達成 MDRT，讓追求「卓越」成為習慣，未來的每一步有您們陪著我一起走！



PROFILE

蔡宛伶

業務籌備處經理

年資：6 年



MDRT 2021

同理客戶的想法 贏得客戶的信任

MDRT 是壽險業的最高榮譽，也是我們追求的目標！感謝老天的安排讓我認識泓捷業務籌備副總，進入永達。雖然過去一樣在壽險業界，永達卻是我人生另一新的起點！另外更要感謝很多一起打拼的永達夥伴、主管以及組員對我在工作上的協助和支持，加上自己的認真努力學習，讓我可以進永達的第3年就達到MDRT的目標，這是在一般保險公司很不容易達到的成績，尤其是在疫情的期間！所以心中真的很興奮、也很感動和驕傲，再次印證只要選對地方、用對方式，聽話照做，人人都可以那麼接近夢想！

期許未來能持續達成MDRT，並協助組員共同達成MDRT的榮耀！世界上沒有最好的，只有更好的，只要願意持續努力，成果只會越來越好，我將持續努力下去！



PROFILE

廖宛琦

業務籌備處經理

年資：20年



永達保經

MDRT 2021

用心服務 要求客戶轉介紹

MDRT 一直是我進入保險界的一個目標，在前公司一直請益許多人，但通常得到的答案是，那只是一個虛名，賺不到錢，後來才知道原來都是收高保費短年期的單，所以才賺不到錢。因緣際會進入高手環繞的永達，隨時可以請益各大高手，且都不藏私的分享，所以一直很努力讓自己進步。

這一年中很感謝靜芳業務籌備協理關心我的進度，淑惠業務籌備協理積極追蹤我 2161 的進度，呈曦業務處經理時刻詢問有什麼可以協助，如娟業務儲備處經理常聽完好的錄音檔，立馬刻鋼板後直接轉傳給我分享，一直為我加油打氣，林郁婷放假中特地相約吃早午餐，分享她成交的關鍵，還有許多同單位的早會主持人，只要分享 MDRT 時就會點我名，問我進度到那了，還差多少？要加油不能放棄喔！

雖然有非常多的家人一直鼓勵我，但壓力真的大到失眠了半年左右，每晚都會因為業績沒到而驚醒，到了年底剩最後二週，我還差一點 FYC，但我心中已想不到什麼客戶可以談了，一度有了放棄的念頭。直到我生命中一位貴人出現，點亮了一盞曙光，那人就是謝乙妍，當時她詢問有什麼對策可以解決我現在的難題，跟我一對一研討後，教我一個方法要我去試試，結果一單就直接完成目標，真的非常感謝謝乙妍！再次證明，不止要對客戶噓寒問暖，更要好好經營夥伴關係，當出現難關時，才會有一群人來幫助您！



PROFILE

謝秉希

業務區經理

年資：5 年



MDRT 2021

分享正能量 在別人的需要上 看到自己存在的價值

成功的人不是贏在起點，而是贏在轉捩點。

所謂「能力 + 努力不如環境 + 機會」，簡單的事重複做是專家，堅持做是贏家。

榮獲 MDRT 百萬圓桌會員的榮耀，備受肯定，這 1 年多來要感謝的人很多，除了永達的主管們，包括我最愛的家人、所有支持我的客戶、朋友。達到 MDRT 會員資格對我而言是一個新的里程碑，我會為自己所愛及支持我的客戶、朋友不斷自我挑戰及超越。



PROFILE

呂素菁

業務區經理

年資：3 年



MDRT 2021

聆聽 信任 專業

科 技業轉職，透過永達學習平台，以及專業的知識訓練，精準的掌握市場所需要的語言，並且清楚的將目標客群抓出，才能夠在短短不到1年內，白紙直接完成 MDRT。



PROFILE

賴盛雄

業務副理

年資：1年



MDRT 2021

熱愛自己所相信的

去年進入永達，本來還帶著觀望的心態，經由每天早上參與早會去了解熟悉公司的理念跟教育，每天的累積讓我從觀望到熱愛公司的產品，而樂於去跟身邊好友分享和規劃。

感謝公司給我這麼好的學習環境；感謝淑惠業務籌備協理給我空間和時間，讓我慢慢跟上；期許自己在永達可以再達成下一屆的 MDRT。



PROFILE

張稚嵐

業務襄理

年資：3年



永達西進求賢

1:58

別人做不到 永達做到了

2020年美國MDRT協會公布

MDRT人數

永達保經342人（全球排名第46名、

台灣排名第4名、保經排名第1名）

永達理保經1365人（全球排名第8名）

永達保經達成終身會員71人



永達理保險經紀公司

已設立

- ◎ 北京總公司
- ◎ 北京分公司
 - ◆ 天壇A、B營業部
 - ◆ 望京A、B營業部
 - ◆ 東城營業部
 - ◆ 西城A、B營業部
- ◎ 天津分公司
 - ◆ 天津營業部
- ◎ 山東分公司
 - ◆ 濟南營業部
- ◎ 青島分公司
 - ◆ 青島營業部
- ◎ 河南分公司
 - ◆ 鄭州營業部
- ◎ 江蘇分公司
 - ◆ 南京A、B營業部
 - ◆ 南京河西營業部

- ◆ 常州營業部
- ◆ 南京新街口營業部
- ◆ 無錫營業部
- ◎ 蘇州分公司
 - ◆ 蘇州營業部
 - ◆ 昆山營業部
 - ◆ 昆山前進中路營業部
 - ◆ 湖東營業部
- ◎ 上海分公司
 - ◆ 虹口A、B營業部
 - ◆ 靜安A、B、C營業部
 - ◆ 徐匯營業部
- ◎ 浙江分公司
 - ◆ 杭州A、B、C營業部
 - ◆ 紹興營業部
 - ◆ 蕭山營業部
 - ◆ 溫州營業部

- ◎ 寧波分公司
 - ◆ 寧波營業部
- ◎ 四川分公司
 - ◆ 成都營業部
- ◎ 湖北分公司
 - ◆ 武漢營業部
- ◎ 福建分公司
 - ◆ 福州營業部
- ◎ 廣東分公司
 - ◆ 廣東A、B營業部
 - ◆ 天河A、B營業部
 - ◆ 佛山營業部
 - ◆ 東莞A、B營業部
- ◎ 深圳分公司
 - ◆ 福田營業部
 - ◆ 南山營業部
 - ◆ 高新園營業部

- ◎ 黑龍江分公司
 - ◆ 哈爾濱營業部
- ◎ 河北分公司
 - ◆ 石家莊營業部

一年內設立

- ◎ 上海浦東營業部
- ◎ 四川成都B營業部
- ◎ 江蘇丹陽營業部
- ◎ 廣州天河C營業部
- ◎ 江蘇揚州營業部