



MDRT 2022

危機就是契機 激發自我潛能

榮譽跟成就感是業務的第一生命，將常勝思考深入每個人心理，建立～「你，就是團隊王牌」的思維，以身作則，帶頭前進，激發全員的潛力，發揮最大績效！



傅泓捷 業務資深
副總經理

PROFILE

保險年資：15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！



MDRT 2022

團隊經營心法



從孤身作戰到擁有新竹、台北、中壢三個營業處，這兩年疫情肆虐，泓捷區塊卻仍舊寫下業績、人力雙成長的佳績，非常感謝所有夥伴的付出。2021年，是非常深刻的一年，雖然新冠疫情打亂既有的銷售模式，在公司平台的輔助下，從危機中發掘契機，找到新的銷售模式，在疫情升級的隔天，馬上架構線上講座，從小型的晨會到菁英訓練課程，甚至到大型的客說會，讓學習不因疫情而產生斷層，也讓服務能夠無遠弗屆。

疫情的確帶來危機，卻也帶來新的契機，科技日新月異，也讓學習與銷售的形式更加多元化，只有與時俱進，才能不被時代的洪流淘汰。在永達，每一位業務高手都有非常鮮明的個人風格，期許以吳文永董事長常掛在口中的「以服務代替管理」管理的最高境界，引領夥伴善用平台資源，精進成長，綻放勝利光芒～

傅泓捷



MDRT 2022

專業 認真 正直



PROFILE

李靜芳 業務籌備副總

年資：19年

「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
與信任，更將 MDRT 終身會員列為必定達成的目
標。她自己今年也順利完成終身會員資格，達成自
己在壽險業重要的里程碑。

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退休規劃及財富傳承的規
劃外，未來，她將持續培育高素質行銷人才，打造
MDRT 團隊。



MDRT 2022

唯有不斷的做了選擇
你才會知道你真的渴望的方向



PROFILE

楊馨慧 業務籌備協理

年資：7年



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副總3年的增員不放棄，讓我有機會轉職永達轉型成功。



MDRT 2022

傾聽客戶的需求 打造客製化的產品



PROFILE

鄧宇濤 業務儲備協理

年資：16年

此次得獎感謝對我支持與信任的客戶，也感謝我們團隊每位夥伴無私的分享與相互的鼓勵，更感謝我身邊每位支持我的人，我將繼續充實

自己的專業，把保險事業當作行善事業，當作終身志業，知福、惜福，造福給身旁每位支持我的人。



MDRT 2022

堅持熱忱 改變創造



PROFILE

吳東凱 業務籌備副總

年資：14年

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。

帶領團隊上，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。

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，個人完成一單達成MDRT，今年也帶領夥伴一起達成，持續努力打造出一個MDRT的菁英團隊。



MDRT 2022

真誠用心 嚴守紀律
不斷學習 堅持專業



PROFILE

宋佳會 業務籌備協理

年資：10年

轉型到永達3年，能夠連續3年都拿到MDRT，除了感謝還是感謝！在疫情嚴峻的去年，感謝單位給機會讓我當線上講師，感謝朋友跟我合辦講座，感謝眾親友大力支持參與線上課程，感謝親朋好友幫我轉介紹，感謝客戶們的信賴與支持，感謝同業朋友願意加入我的團隊一

起打拼，讓我在業績跟人力都有輝煌的表現，感謝單位主管及夥伴的協助，感謝夥伴們的一路相挺！感謝家人們的體諒與支持，也要感謝認真堅持的自己，想要看起來毫不費力，就要比別人更加努力，新的一年祈禱疫情早日結束，帶領夥伴們都能拿到MDRT！早日可以出國旅遊！



MDRT 2022

設定目標勇往直前 內修外練 以客為尊 誠心以待



PROFILE

楊味真 業務儲備協理

年資：22 年

自從同業轉戰永達以來，真正了解保險要解決的不是只有醫療與人生責任保障而已；更重要是風險發生導致收入中斷時，對家庭所造成的重大影響；因應老年化社會來臨，想要讓自己擁有一個完美退休生活，準備足夠現金流是刻不容緩的事，所以協助客戶提早建立籌劃退休金觀念，讓每一個人都能努力辛苦工作上半輩子、快樂享受下半輩子；另外，針對高資產族群，在稅務管理、資產保全及傳承規劃上，能夠給予最佳規劃建議，是我再度完成 MDRT 最佳寫照，幫助別人也成就自己的

所得與榮耀。

雖然受到疫情影響，整個大環境都受到改變，我還能堅持在這個崗位完成 MDRT，最要感謝的是客戶的認可與所有親朋好友、夥伴的鼓勵。

好，還要更好；唯有不斷提升自己眼界、用心學習、以客為尊、誠心以待才值得客戶託付，也讓自己能夠體現 MDRT 全人生活。



MDRT 2022

從業之道無他
心存善念 盡力而為



PROFILE

戴如娟 業務儲備協理

年資：11年

加入永達的第4年，很幸運的第4度拿到了MDRT，2022的MDRT真的是很不容易，遇到了『COVID-19 疫情』的阻礙與困難，雖然無法見客戶，但我們並沒有原地踏步，永達團隊始終如一的堅持『積極認真的學習』，保持我們的專業能力；『線上學習』更突破了地域限制，增進了南北高手的交流，感謝永達平台的幫助，讓我完成MDRT的目標。

感謝我單位及體系一同奮戰的夥伴與主管們，也感謝所有幫助過我，關心愛護我的朋友們，也感謝信任我的客戶們。有大家的協助，才有我小小的成績。

很高興今年也完成了目標，希望未來可以持續達到MDRT的目標，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。



MDRT 2022

莫忘初衷



PROFILE

鄭中樑 業務儲備協理

年資：3年

由 軟體工程師跨界進入保險業，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，連續3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。



永達保經

MDRT 2022

快則慢 慢則快 凡事用心出發



PROFILE

巴芳綺

業務首席經理

年資：6年

快 則慢、慢則快，凡事用心出發！



MDRT 2022

成為客戶合夥人 共同經營人生有限企業



PROFILE

王台生 業務籌備協理

年資：17年

直以來，MDRT 就訴求著全人生活，追求平衡而調和的全面生活；而我在保險事業的客戶經營中，一樣也以全面性的角度，來建立和客戶的關係經營，從一開始的信任、支持、服務單一保單，進階到與客戶一起建構全人生的財富藍圖，感覺就像是客戶的合夥人，一起經營專屬的人生有限企業，無論是風險管理、財務管理、稅務管理、資產保全、企業傳承、醫療諮詢、法律顧問，不都是客戶人生中最重要的事嗎？

專業的企管顧問，需要全方位的角度檢視公司體

質，才能提供建議；同樣的保險企業家也是要全面性的照顧客戶人生，看到客戶看不到的風險，保護客戶保護不到的資產，創造雙贏，互助互利，成為客戶的人生合夥人，協助客戶做好全方位風險管理，能夠一起安心地變老、變有錢，才是成為MDRT 最有意義的事。

再次感謝所有客戶的支持信任，以及在我背後一路相挺的公司、主管、團隊、夥伴們！MDRT 全人生活！



永達保經

MDRT 2022

成功來自於心中的能量有多強大



PROFILE

林子軒 業務首席經理

年資：7年

回顧過去的一年，我從未想過能完成 MDRT。能達成這成績，真是讓我又驚又喜，驚的是我能在這疫情時期還能達成此殊榮，喜的是我的 MDRT 里程又往前邁進一步。

能夠達成此榮譽，要感謝一路上支持我的客戶，也感謝在我遇到困難在我身邊鼓勵我、提醒我的夥伴們，在保險旅途上有你們真的好！



MDRT 2022

心存善念 盡力而為



PROFILE

林彥輝 (Paul 哥)
業務籌備協理

年資：1年

感謝永達提供平台及訓練，讓我一張白紙可以在加入永達第一年就達成 MDRT B 標，經過這一年的洗禮讓我更加相信，在永達，年年 MDRT 真的不是夢！

未來，不只每年要完成自己的 MDRT，我的目標是幫助我的組員們都可以跟我一樣達成 MDRT！



MDRT 2022

秉持初衷 以誠相待



PROFILE

陳志峰 業務首席經理

年資：7年



初入保險業，一開始是為了突破自己的個性，同時協助家中農務及喜歡彈性工時的自由。幾年後，越來越喜歡上這個事業，對未來充滿憧憬與熱忱。為挑戰自己，加入永達保經，透過平台運作、同事間相互分享，讓自己像海綿一樣不斷的學習成長茁壯。

秉持初衷，只要有機會，不論案件大小都認真地去看待期許可以得到客戶的認同，最重要的是能夠協助客戶解決問題，同時在永達的這幾年時常看到眾多高手，報大件、上台領獎…，讓我非常嚮往，並且期盼有一天自己也可以達成 MDRT。

一路上自認都是默默耕耘，也面臨到許多挫折，

過程中也因為經濟壓力，一度有想放棄，後來想想似乎自己也沒別的專長，還是選擇再給自己一個機會，讓自己放寬心，別想太多，秉持著自己的保險理念，不斷地堅持及努力，終於在第4年一開始完成 MDRT 的殊榮。

這裡有4個感謝，感謝客戶們的支持與信任，感謝富智團隊的泓捷業務資深副總、瑜莉業務協理及夥伴間的協助，感謝家人們的後勤支援及老三的誕生，更感謝自己的這份堅持，才能完成這次的目標，未來的我，還是會持續努力、秉持初衷、真誠相待，繼續在永達保經，完成接下來設定的每個里程碑。



MDRT 2022

真誠用心 嚴守紀律
不斷學習 堅持專業



PROFILE

吳佳孺 業務首席經理

年資：4.5 年

感 恩客戶給佳孺的肯定與支持；
感恩公司這麼完整的平台支援；
感恩富智團隊每個夥伴的鼓勵。

這個獎牌拿在手裡有些沈甸甸的，上面承載客戶對我們的信任，與團隊正向積極熱情的協助，無形的承諾與責任感油然而生，要更好好努力，堅持下

去，讓身邊家人朋友在努力工作一輩子後，要更值得能過上享富、守富與傳富的三富人生。

如果沒有永達專業養成的文化平台，過去在單一保險公司的我，真的很難想像…完成 MDRT 是什麼感受，更別說在短時間內完成，感謝去年願意改變的自己，勇敢跨出，相信就會看見！



MDRT 2022

誠以待人 格局成就佈局 佈局決定結局



PROFILE

金勝烽 業務首席經理

年資：13 年

回想起進入保險業至今的許多點點滴滴，從過去傳統保險公司的保障型市場，8年多的經驗，轉型到永達學習更精進的專業與提升客戶的需求領域，結合永達完整的系統平台，是有效且易複製的，進而累積完成 MDRT 的殊榮。

感謝泓捷業務資深副總的培育與協助，亦感恩所有客戶的肯定與認同，更感謝自己的堅持與努力。期許自己 MDRT 路上能續航前行，並同時晉升團隊與組織管理，謝謝！



MDRT 2022

天道酬勤 沒有真正失敗的人 只有選擇自我放棄的人



PROFILE

張湘瑜 業務首席經理

年資：3年

進入保險業已經快滿3年了，其實我是工程師轉進保險的，完全的白紙，沒有學習過銷售，有緣故心魔，進入這一行真的需要很大的勇氣，但一心希望取得家庭跟工作平衡的我，在了解了永達的定位，退休及財務管理，認識到保險不同的一面，也發現其實保險業，無論小至醫療產險大至財稅規劃，好好學習，都可發揮自己的價值，進而幫助別人解決問題，於是鼓起勇氣加入永達。

加入永達後，也沒想過MDRT，甚至不太清楚MDRT的意義，非常感謝我的直屬主管一瑜莉，從一開始帶我進來，給我接續件資源去跑，不論大小案件，都願意陪著我一起去談，給我目標、叫我上課，耳濡目染之下，對於保險的價值與意義也越來

越清楚了。去年新冠疫情影響，其實好一陣子無法拜訪客戶，也沒想過要追MDRT，感覺離我好遠，很感謝疫情時永達的線上講座平台，及公司的接續件資源，也遇到了觀念很好又願意信任我、給我機會、支持我的客戶們，你們是我在保險業最大的動力，為了你們，我會持續讓自己進步。當然也很感謝陪我研討案子、疏通觀念的夥伴們，志峰、耕輔、寶堂、依屏、盛雄、育雯姐、思羽...等，新竹團隊真的很棒。

最後要感謝的是我的家人跟老公，沒有你們的支持與認同，沒辦法走到今天，MDRT真的很難，但我做到了，中間的過程及學習是一輩子的寶貴經驗，也希望未來自己可以變得更好。