



榮耀加乘 勢不可擋

危機即轉機，新冠疫情的全面升溫，愈加彰顯保險保障及退休規劃的市場價值。永達自成立以來，清楚鎖定退休規劃的市場定位，洞見未來高齡社會的需求，為客戶提供因應的保險規劃策略。由於提前看見趨勢，一步一腳印地在激戰的保險市場中，讓客戶看見退休規劃的價值。

面對多變的市場挑戰，期許所有業務夥伴更需謹守以「不變應萬變」的策略，從高、從嚴要求自己，堅持落實公司既定的2161銷售成功密碼、2143增員成功密碼，以機制取代人治，透過57項業務活動量輔導報表，協助團隊主管輔導屬員，展現大數據管理系統的優勢與價值。

MDRT是永達人血液中的DNA，代表高專業、高品質、高生產力、以及高愛心。優秀的保險從業人員應以年年達成MDRT為目標，彰顯個人優勢與價值，展現「成就自我」的企圖心，為自己架構更寬廣的事業舞台。

吳文升