

MDRT的榮耀 讓世界看見永達

文／羅怡如 攝影／公關部

MDRT這四個字母，對從事保險業的人絕不陌生。MDRT是壽險界的奧斯卡，能成為MDRT會員更是壽險從業人員的最高榮譽，是對工作價值的認同、專業知識的肯定，更是高收入的體現。

依據MDRT官網公布二〇一八年MDRT會員之百大排行公司統計資料顯示，台灣地區入圍百大排行之列共計六家保險公司，台灣永達保經MDRT會員人數為一四六位，位居台灣地區第五名，是台灣地區唯一入榜的保險經紀人公司，永達屢創佳績入圍MDRT百大之列，不僅彰顯業務代表的專業，也是服務客戶的見證，秉持熱忱與堅持，以客唯尊，始終站在客戶的角度。

如何看出一家保險經紀人公司業務代表的服務水平？從MDRT密度可看出端倪。永達保經董事長吳文永表示，台灣永達保經因為專業人才多，是國內MDRT人數比重最高的保險公司，每一百位就有五十四位，早已成為培育MDRT會員的搖籃。我們將台灣訓練MDRT的模式複製到對岸，歷經

七年時間，大陸永達理保經MDRT人數為一一三二二，平均每五位就有一位MDRT，世界排名第九。MDRT成長率、密度都是世界第一名。

永達保經重視人才，不僅編列教育經費，提供專業財經、理財課程，更鼓勵業務代表參加百萬圓桌MDRT年會。今年六月吳文永董事長帶領台灣永達保經及大陸永達理保經的業務菁英一同前往美國洛杉磯參加MDRT百萬圓桌年會。他認為，百萬圓桌年會就是學習的大會，每一位演講嘉賓都會帶來很多知識，透過學習業代才能更加專業，擁有更加豐富的經驗，協助客戶做更完整的保險規劃。

在今年由吳文永董事長於當地舉辦的榮譽宴上，美國保險界業務天王所羅門·希克斯（Solomon Hick）意外現身，與永達、永達理的業務菁英面對面交流。所羅門分享他能在保險業



待將近五〇年的原因，是因為明白人壽保險能夠給人生帶來的意義，這也是他心中不斷燃燒的火焰來源。

MDRT是永達業務菁英血液中的DNA，這也是永達的成功秘訣，MDRT就是國際認可的指標，永達在台灣孕育MDRT的好成績，就成為切入市場的利基。他鼓勵業務代表將達成MDRT當成年度目標，同時以參與MDRT年會為榮耀。因為MDRT傳遞的是一種全人生活精神，是一種工作狀態、生活方式，也是一種人生態度，尤其客戶的健康需要平衡，家庭事業需要平衡，財富也同樣需要平衡，藉由MDRT年會聆聽演講嘉賓的精彩演說，擴大交流、培養國際觀，吸取經驗、專業，藉以提升專業知識、技術和能力，轉而向客戶提供最好的服務。