

TALK版

# MDRT業務DNA

## 專業到位規劃服務

文／公關部 攝影／何佳華



依

據MDRT官網公告，永達保經二〇二二會員人數為三一六位，名列全球排名第六十名，位居台灣第五名，台灣保經業第一名。永達保經一向以培育MDRT專業人才傲視業界，

二十年來業務培訓平台不斷投入各項科學方法、資訊系統，業代為保戶規劃保單時，透過團隊共同研討，提升銷售價值與程序，進而提高成交率。此外，永達向來以國際性組織MDRT的精神與指標作為業務菁英DNA傳承密碼，在永達每一位業務主管就有一位MDRT，高手交流毫不藏私。

因為COVID-19新冠肺炎疫情的影響，各行各業都面臨改變，永達保經吳文永董事長指出，新冠肺炎疫情的確讓不少行業受到衝擊，甚至有不少企業都遇上無薪假或暫停營業的困境，而反觀這些MDRT菁英，卻是逆勢上揚。

分析這些保險菁英能夠成功的特質，不難發現他們與客戶產生連結的最好方式，就是瞭解客戶需求、解決他們的煩惱，並給予關心、意見，建立與客戶

間的互信機制，也為自己贏得好

感。吳文永董事長

進一步表示，讓客戶滿意一定要

有「同理心」，站在「專業到位」

的立場及角度處處為對方著想，想盡辦法幫忙客戶解決他的難題，不僅售前、售中的服務做得無懈可擊，更重要的是售後服務也要盡善盡美。

### 退休醫療保障到位

二十年來，永達以經營長年期保單為根本，重視客戶權益，以滿足客戶的需求甚至為其超前部署為依歸，實現服務的終身價值。

因應高齡社會及不可預期的醫療風險，吳文永董事長建議，關於退休規劃，民衆應未雨綢繆，透過時間複利效果的增額終身壽險，長年期分攤繳交保費，減輕準備壓力，藉由時間複利增值的特性，累積一筆養老照護費用，提前做好部署規劃，以三十五歲女性為例，選擇二〇年期繳費，規劃

一五一萬保額的增額終身壽險，年繳保費一二〇六四九元，二十年後，有二五〇七三五五元資金可運用。期間仍可隨著收入增加適時加碼，調整年繳保費，累積可觀的退休金。

永達保經表示，因應新疫情時代所帶來的數位需求，考量有投保需求但又擔心接觸風險的客戶，可以透過永達專屬保單健檢平台，客戶只需將保單拍照提供，即可進行線上保單健檢，檢視保單關係人資料、找出客戶或家人的保障風險與缺口，業務代表提供即時的保單建議規劃，一旦有投保需求，透過以電子文件代替紙本要保書的行動投保作業，以視訊方式錄影留存客戶親晤親簽紀錄進行投保，優質的數位化服務讓保戶安心防疫補足保障，避免在風險來臨時需面對沉重的財務負擔與遺憾。