

愛與關懷 利他共好

李世傑 以人為念 成就保險事業

30年保險路，李世傑始終以利他共好為念，在60歲之際，以MDRT終身會員作為自己的生日禮物，用這個榮耀見證他的保險生涯、用這個獎項樹立標竿，期許世傑團隊的夥伴們一起努力耕耘保險這塊沃土福田。

文／洪詩茵 攝影／余秀萍



秉持「愛與關懷」及「利他共好」的初衷，永達保險經紀人李世傑業務執行副總樂在保險這份事業，除了感謝客戶的信任支援，也希望每位主管都能有「有我在，愛就存在，有我在，幸福就存在」的信念，帶領所有夥伴以空杯心態在永達建立自己的保險事業。

助人初心 走上保險路

學生時期，就讀高雄工專的李世傑就非常喜歡服務人群，也因而成立了公益性社團，更確信自己畢業後要從事與人相關的工作。畢業後從事推銷報紙工作的他，八年時間就升到高雄單位的最高主管 - 發行督導。轉戰保險業的契機在於父親生病理賠的事情，他提到，當時父親因為癌症住院，家裡原本以為可以申請保險理賠補助醫療費用，未

曾想竟然無法理賠，因為父親規劃的是意外險，癌症不是意外當然不能理賠，這樣的結果促使熱心助人的他開始反思，不希望有其他家庭發生跟他們家一樣的烏龍事件，因為想了解保險，進而幫助他人，就這樣走上保險這條路。

或許是天生就擅長與人相關的行業，專職進入保險業半年時間，李世傑就以新人之姿拿到當時保險公司業績競賽第一副會長的榮耀，一年半時間就晉升處經理，讓人驚訝於一個新人為何能夠行銷與增員並行？他坦言，與他在聯合報系的歷練相關，在大型報社組織的培養下，他知道組織的力量有多龐大，所以最初進入保險業，他就是以經營組織為目標，會去觀察其他業務主管，從中學習，要求自己行銷與增員並行，目標在哪裡，成就自然就在哪裡！

以身作則 自律加努力

在 2023 年 60 歲之際，達成 MDRT 終身會員，是李世傑賦予自己的目標，也是給自己的生日禮物，他感動表示：「2023 年，世傑團隊總共有 22 位夥伴達成 MDRT，也有 5 位 MDRT 終身會員，感謝客戶支持、感謝自己努力、感謝世傑團隊的事業合夥人們，在利他共好的環境與氛圍下，大家一起努力、一起到達。」

如何推動夥伴以 MDRT 為目標？李世傑分享，就是「以身作則」。走過 30 年保險路，他與夥伴們分享自己的心路歷程，「每會必到，每到必會」是他一路走來的原則，由於業務的工作時間與安排相對自由，所以必須以絕對的紀律來要求自己，他以公務員的精神經營自己的保險事業，因為「成功路上不擁擠，靠的是自律與努力。」

他更以「用想的，做不到；用做的，想不到」來激勵夥伴的執行力，「成功之前，是伸手不見五指的黑暗。」業務員的最高原則就是「做」，只要有前進，即便只是一小步，也會累積出你意想不到的璀璨前程。

為了鼓勵達成 MDRT 的夥伴，每年他都會製作紀念品送給世傑團隊的 MDRT 菁英，前幾年贈送肖像紀念酒，今年則是贈送個人紀念公仔，作為每年的榮耀見證。他表示：「我希望世傑團隊的每個夥伴都能成為容易被鼓勵、被期許的人，我也相信，好運眷顧努力不懈的人。」


以團隊組織大型化為願景

學生時期就熱愛藝術、也投入公益關懷的李世傑，是興趣結合工作的最佳典範，他透露，這些年賺來的錢主要都放在三個地方：第一放在保單、

立於不敗之地，第二投資單位、投資藝術品，第三做公益。當初會選擇轉入保險業，也是希望提高自己的收入，讓自己有能力收藏藝術品。

而對藝術品的收藏與愛好恰好也成為他經營人脈的重要管道，除了擔任藝術講座的講師之外，他也將職場佈置成展示空間，帶著社團朋友欣賞這些藝術收藏之餘，自然而然地衍伸到行銷與增員的訴求。此外，跟著公司成立基金會的腳步，這些年來，亦不斷投入捐款甚至身體力行做公益，藉由這樣的行動贏得更多正面能量與肯定。

用 50% 的時間，達到 100% 的行銷績效！這些年來，李世傑都是這樣要求自己，將時間最大化地放在增員、教育、訓練、輔導、激勵、經營、管理，最重要的是，董事長的理念「以服務代替管理，讓管理成為多餘。」

以團隊組織大型化為願景，他說：「我們將成立晉級協理保證班，協助組織型的主管邁向處主管，一起培育更多的事業合夥人，也期許自己能夠成為台灣永達第一位晉級業務總經理的人選！」

Life Member



MDRT®

李世傑 Profile

現任：永達保險經紀人業務執行副總

保險年資：30 年

得獎紀錄：

2024 美國 MDRT 百萬圓桌終身會員 (10 屆)

中國之星 CMF 主管組、業務員組獎

國際華人龍獎 IDA 終身會員 (20 屆)

保險信望愛最佳通訊處獎

保險信望愛最佳社會貢獻獎

保險信望愛最佳保險成就獎

座右銘：相信夢想、渴望成功、

努力不懈、堅持到底。

★ MDRT 屆數係指永達保經
累計 MDRT 次數