

*“Các bạn hãy tưởng tượng, khi chúng ta đi gửi xe, người giữ xe sẽ đưa ra một tấm vé. Tấm vé này về giá trị thực thì chẳng đáng chút nào, nhưng cái được là chúng ta cảm thấy yên tâm vì chiếc xe đã được đảm bảo. Một hợp đồng bảo hiểm nhân thọ cũng như vậy, hãy giúp khách hàng các bạn được yên tâm và bình yên bằng cách trao cho họ một tấm vé của cuộc đời ...”*

- Trưởng ban Nguyễn Đức Toàn -



*“Hiện nay tôi đang phục vụ hơn 1.000 khách hàng và vẫn đang tiếp tục tăng nhanh danh sách khách hàng của mình. Tôi đã khởi nghiệp cách đây hơn 7 năm và luôn giữ sức bền trong kết quả kinh doanh lẫn đời sống cá nhân. Giao tiếp với nhiều khách hàng để bảo vệ tài chính cho họ cũng giúp tôi học nhiều bài học cuộc sống. Tôi tự chủ được thời gian của mình. Tôi xem công việc này là doanh nghiệp riêng của tôi...”*

- ĐLBH chuyên nghiệp Trần Thị Hường -

*“Mục tiêu của tôi là tiếp tục giữ vững vị trí danh dự này. MDRT là đỉnh cao của sự nghiệp Đại lý Bảo hiểm. Tôi được mở rộng tầm mắt qua mỗi lần tham dự MDRT, phần lớn được tổ chức tại Mỹ hoặc Canada, nơi hội tụ rất nhiều Đại lý Bảo hiểm thành công trong nghề, đến từ khắp nơi trên thế giới...”*

- Chủ Tọa Bàn Tròn Câu Lạc Bộ Triệu Phú (MDRT Court of The Table), Nguyễn Công Toàn -



*“Thời gian trải nghiệm trong quân ngũ trước đây đã mang lại cho tôi sự bền bỉ và những bài học lãnh đạo đội ngũ quý giá. Được sự hỗ trợ tích cực của Trưởng ban và Ban Giám đốc công ty, tôi đã từng bước xây dựng được sự nghiệp và mức sống cao hơn cho gia đình mình. Đội ngũ của tôi phát triển đều và chắc. Tất cả các Đại lý Bảo hiểm mới vào nghề sẽ nhận thấy nơi đây như gia đình thứ hai của mình...”*

- Trưởng nhóm Nguyễn Thị Lanh -