

# 優渥獎勵 專業平台 充足後援 永達保經 最佳創業平台

文 / 羅怡如 攝影 / 何佳華



新冠肺炎變種 Omicron 病毒在年初讓疫情升溫，加上農曆新年因素，根據壽險公會統計，2022年1月壽險公司登錄業務員人數為22萬709人，比起去年12月減少1,852人，儘管如此，但保險經紀人登錄業務員人數84,912人，卻比起前一個月微幅增加71人，顯示保險經紀人公司仍是保險從業者的主要選擇，主要原因還是在於保險經紀人公司擁有各家保險公司多樣化產品，讓保險經紀人公司的業務人員可以「站在保戶立場」和「提供多家保險公司保單」為主要訴求，提供客戶更多元的選擇。

積極徵才的永達保經，以退休規劃做為市場定位，系統化的優質平台以及優渥的獎勵制度，培育無數具「永達精神」的管理人才，吳文永董事長指出，人才是企業重要的資產，永達求才、留才的成功祕訣是建構「創業平台」，永達首創「世襲」制度，讓個人績效、組織利益可以傳承給子女、家人，不僅是創業平台，還是家人財富仰賴的靠山。同時鋪展事業西進發展策略，為業

代建構保險事業版圖。

不少民衆轉業時會以提供專業訓練、後勤支援是否充足來考量，永達人才培訓為平台制非師徒制，並以大數據管理系統協助團隊主管輔導屬員，挾著科學依據的57項報表、銷售成功密碼2161、2143等優勢，並提供保證書、問卷禮等，協助每位進入永達平台的從業人員，都有創造「名利雙收」的機會。

永達重視人才，啟動一系列晉升獎勵，只要晉升並通過觀察評估期，晉升籌備協理獎金10萬、晉升協理獎金50萬、晉升副總獎金100萬、晉升執行副總獎金150萬，總額高達310萬元。此外，鼓勵充滿企圖心、行動力的優秀業務代表增員作組織，除了現金獎勵，也提供專屬個人影片拍攝，藉由菁英吸引菁英加入永達行列。

永達保經以紮實穩健的腳步深耕兩岸、布局全球，藉由共享平台與共創兩岸商機的理念，實現保險企業家圓夢，並朝全球前三大保經的願景邁進。 