

後疫時代

永達保經 利他共好 成就MDRT保險菁英

永達保險經紀人公司成立21年，實收資本額9.82億元，落實以保戶需求為導向的專業服務，實施嚴謹的消費者資料保護措施、內控內稽制度，執行保戶售後服務確認作業，疫情期间繳新契約保費收入達新台幣18億元，2021年百萬圓桌(MDRT)會員人數達成197位，主管人力共1,947人，13個月保單繼續率更高達98.48%。

面對疫情衝擊仍紮穩腳步，永達保經啟動線上管理，透過E化平台建構可容納千人進行線上課程、

辦理線上理財講座，儲備最佳能量。善盡企業社會責任，啟動防疫關懷計畫，除了捐贈亞東醫院防疫物資、台灣優質生命協會獨老平安防疫箱等，也發起防疫關懷專案守護客戶，於期間內染疫確診住院者給付慰問金30萬，染疫死亡者慰問金100萬，2021年共給付37人，核發1千180萬元。並體恤疫情期间業代收入銳減，提供防疫補助金每人1萬元；同時，包括澎湖旅遊、MDRT出席獎勵金及瑞士高峰會議等獎勵活動，100%折現，力挺業代儲備能量再出發。



▲永達吳文永董事長(左)、陳慶鴻總經理(右)，2022年後疫時代強力徵求業界高手加入永達事業版圖。

堅持品質 榮獲年度最佳保經公司肯定

2021年永達獲得第22+1屆保險信望愛獎「年度最佳保險經紀人公司」的最高榮譽，永達保經董事長吳文永指出，不管是保戶服務還是業務制度，永達都是從「利他」角度設想，在永達平台，所有業務人員都是公司合作夥伴，公司虧損由公司承擔，公司獲利大家分享。首創世襲制度，業務人員退休時，組織利益可以帶走一半；往生後，利益仍可由子女領。永達極重視客戶服務，每年透過「售

後服務需求表」了解客戶需求，也連續14年出版電子刊物，刊載公司運作及各項事業進程，讓客戶安心。更堅持做善的先行者回饋社會，永達行政同仁及業務代表自發性捐出每月個人所得1%捐作善款亦不曾間斷。

系統化的優質平台以及優渥的獎勵制度，培育無數具備「永達精神」的管理人才，吳文永董事長指出，永達人才培訓為平台制非師徒制，透過MDRT導師成功分享，並以大數據管理系統協助團隊主管透過銷售流程檢查表輔導屬員，培育保險業務菁英，並鋪展事業版圖。

永達優勢 創造高度競爭力

2022年永達保經規劃一系列獎勵，從共好的角度鼓勵業務主管及屬員共同達成MDRT，獎勵每位現金5萬元；從共享角度鼓勵增員，達成獎勵辦法每增員一位獎勵現金2萬元，並提供績優業代拍攝專屬宣傳影片。永達保經陳慶鴻總經理表示：「永達能夠位居兩岸保經代界龍頭，營收突破百億台幣，在於擁有強大的競爭優勢，挾著科學依據的57項報表、銷售成功密碼2161、增員成功密碼2143，提供團隊主管協助屬員梳理改善流程。永達重視人才，啟動一系列晉級獎勵，只要晉級並通過觀察評估期，獎勵金總額高達310萬元，2年內已有10位優秀業務代表領取到高額獎金，希望吸引衆多優秀的業務菁英加入，朝向保險企業家發展組織目標前進。」

吳文永董事長表示：「在邁入第三個十年初始，永達承德大樓將原址重建，預計2026年興建完成地上11樓、地下4層的新大樓。2022年永達保

經期繳新契約保費收入目標新台幣25億元、13個月保單繼續率98%、主管人力2,500人及240位MDRT。」

大陸永達理 後疫時代穩健發展

大陸永達理保經是永達保經轉投資且持股達24.9%的一家全國性且綜合性保險經紀公司，複製永達台灣成功的經驗及專業技術，結合對岸市場之特性與需求，2021年期繳新契約保費收入達人民幣15.1億元、主管人力達5,001人、百萬圓桌(MDRT)會員人數達成887位、13個月繼續率達94.66%、業務人員年平均FYP27.2萬。永達理在疫情衝擊下仍穩健發展，於對岸已設有北京總公司、17家分公司共49個營業據點，分別位於北京、天津、山東、青島、河南、江蘇、蘇州、上海、浙江、寧波、四川、湖北、福建、廣東、深圳、黑龍江、河北。

吳文永董事長指出，永達理將邁入第二個十年，MDRT始終是永達業務菁英血液中的DNA，藉由MDRT導師級的專業交流及經驗傳承，再加上正確的工作態度、好的學習環境，成功只是時間的問題。2022年大陸永達理目標：期繳新契約保費人民幣20億元、13個月保單繼續率95.5%、主管人力6,500人及1,200位MDRT。

後疫情時代，全球因疫情衝擊讓許多企業深受影響，永達保經以紮實穩健的腳步深耕兩岸、布局全球，有效延伸台灣成功經驗且以利他精神持續招募優秀業務菁英，藉由共享平台與共創兩岸商機的理念，實現華人跨域經營保險事業的夢想，並朝全球前六大保經的願景邁進。❶