



2021 年度業績大賽體系組第一名

傅泓捷 以服務代替管理 期許邁向三連霸

好的領導者要具備「以服務代替管理」的思維，傅泓捷一路走來始終以此為最高管理原則，輔導夥伴邁向卓越，更以連續兩年拿下永達年度業績大賽體系組冠軍的成績，印證其「勇奪連冠」的企圖心！
文／洪詩茵 攝影／何佳華



15 年保險路，永達保險經紀人業務資深副總傅泓捷，在 6 年前迎來其保險事業的轉捩點，從成立新竹營業處開始，一路晉級至業務資深副總的位階，一路上轉變很多、成長很多，外人眼中開外掛般的晉級速度，其實來自於夥伴們「每年晉級一階」的成功企圖心。面對疫情挑戰，很開心富智團隊二度拿下永達年度業績大賽體系組冠軍，締造二連霸的紀錄，在感恩大家付出的同時，也期許 2022 年，朝著三連霸的目標邁進！

與時俱進 從危機中尋找契機

這兩年來疫情肆虐，如何在這般艱困的情況下打造體系組二連霸的佳績？傅泓捷分享：「2021 年，對所有保險從業人員來說都是非常

深刻的一年，新冠疫情打亂既有的銷售模式，甚至還有人因此離開這個跑道。開心的是，在公司平台的輔助下，富智團隊從危機中發掘契機，找到新的銷售模式，在疫情升級的隔天，馬上架構線上講座，從小型的晨會到菁英訓練課程，甚至到大型的客說會，讓學習不因疫情而產生斷層，也讓服務能夠無遠弗屆。」

疫情的確帶來危機，卻也帶來新的契機，科技日新月異，也讓學習與銷售的形式更加多元化，只有與時俱進，才能不被時代的洪流淘汰。「面對疫情，富智團隊即刻因應，啟動線上講座，原只是為了讓學習與服務不中斷，沒想講座的流量卻高達以往的 5 倍，讓許多增員對象透過線上平台認識公司、認識

團隊，也發現提升本質學能，才是壽險業的長期競爭力，因而轉型來到永達。」機會永遠藏在危機中，這次疫情讓他深有所感：「我們找到了更有效率的發展模式，線上效果好的走線上模式、實體效益佳的採取實體模式，也就是線上與實體並行的訓練模式。」

共好意識 以服務代替管理

從業務專員到業務資深副總，從孤身作戰到擁有新竹、台北、中壢三個營業處，對其一路走來的心路歷程好奇，常有人詢問傅泓捷加入保險業的初衷？他也坦言，單純是為了改善家裡的生活品質，只是這幾年來，隨著本身業績與組織的成長，發現自己也可以輔導、幫助他人，也因此開始承擔多一點的責任。人生在世，每個階段都會有不同的思維與動機，也是這些動機賦予他持續前進的熱情與目標。

問他管理的眉角？講究共好文化的傅泓捷直言，他不想當一個『一言堂』的團隊長，而是希望透過溝通討論，以服務取代替管理，幫助每位屬員在保險路上「得償所願」。「捷哥」是他最喜歡的稱謂，「頭銜與職稱會帶來距離，透過一聲『捷哥』，我希望與屬員維持夥伴間的相處模式，讓大家樂於分享個人意見，因為我的團隊中，有很多比我資深的前輩，他們能提出不同的想法跟看法，共好的前提是共識，我希望所有領導方針都是經過內部討論、激盪出來的結果，也藉此激發出『共識決』的強大向心力。」

跳階思維 成就保險企業家

從個人行銷到成為一個團隊長，「跳階思維」是傅泓捷一路成長的重要訣竅，他闡述：「我的工作習慣是多做一點，始終秉持高一個位階的態度做事，也以此要求轄下的業務主管，期許他們用高一個位階的態度面對自己的工作，這樣在未來晉級的時候，也不會突然之間感到無所適從。富智團隊每個主管都是用垂直、水平的方式來整合團隊人才，因此即便去年面臨疫情衝擊，業績、人力依然可以有雙成長的佳績展現。」

永達的創業制度與優質的系統化平台，讓業務代表可以自許為「保險企業家」，而非一般保險業務員，也賦予大家為自己的事業打拼的思維與願景。也是在這樣的觀念與思維的帶動下，傅泓捷在邁向「保險企業家」之路上，也期許帶領更多有著相同信念的夥伴，一起創業，一起為自己的企業招兵買馬，成為下一個「保險企業家」！

Profile

現任：永達保險經紀人業務資深副總

保險年資：15 年

得獎紀錄：

2021 年度業績大賽體系組第一名

百萬菁英推手獎

中國之星 CMF 主管組銀星獎

美國 MDRT 百萬圓桌會員 (5 屆)

IDA 國際華人龍獎

座右銘：多一點寬容和讚美