

擴大增員 菁英分享 永達保經 最佳事業平台

文／公關部 攝影／何佳華



永達保經擴展兩岸保險事業有成，合計兩家公司營收破百億元，永達保經業務代表 13 個月定著率達 83%，MDRT 密度是全台保經公司最高。永達保經董事長吳文永指出，人才培育，展業、擴展組織靠的都是紮實的專業功力，永達保經以平台制取代師徒制，平台上有各式各樣前輩的成功方程式，透過科技大數據檢視，可以提供管理及輔導，業務夥伴能獲取需要的知能、共同成長，進而達陣成功。

人才是企業重要的資產，永達留才的成功祕訣是建構「創業平台」，讓每位踏入永達平台的從業人員，都有創造「名利雙收」的機會；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。永達徵才以「創業」為號召，有企圖心的保險從業人員，抱著改變自己、累積財富而來，將保險當自己的「事業」來經營。

永達自建的創業平台、充裕的教育訓練資源、兩岸

業務實戰經驗分享、穩健的財務資產結構以及好的退休與世襲制度，讓業務代表可以全力發揮、讓事業發光發亮。優質平台放諸兩岸保險市場皆宜，在台灣成功的永達人，不僅耕耘台灣市場，只要願意挑戰，仍可以鋪展事業西進發展策略，建構擴大保險事業版圖。

數位資源的豐沛，兩岸業務代表透過每月固定視訊來交流，不僅有協理級以上的業務擔任講師開研討會，分享增員、管理的技巧，分組討論也讓學習變得活潑、有趣；另外，每月線上平台也開兩岸菁英會，業務主管分享，提供學員珍貴的意見，另有百萬人民幣等級的大單分享，吸取他人成功的學習經驗。永達提供創業平台，透過多元化、制度化學習，以及數據化管理的機制，讓學習更紮實，大數據管理系統協助團隊主管輔導屬員，業務代表藉此養成良好的工作習慣，包括線上課程、送建議書、增員程序、客戶服務等，有了數據統計，不論個人行銷，發展組織更有依循的方向。在高手雲集的公司，業務代表年薪 150 萬元起跳，是最基本的能力。

在永達超過 900 位業務代表擁有 MDRT 資格，高比例的占比，使得 MDRT 已成為優秀業代的 DNA。永達保經長期培育具國際觀的業務夥伴，不僅讓「人人都是保險企業家」，「登陸」成績更是亮眼，永達轉投資且持股 24.9% 的永達理保經，目前在大陸擁有 17 家分公司、48 個營業網點。永達登陸成功要點，分別是人選、財務安全、心理安全及競爭優勢，西進人選都要具備即戰力，擁有二屆 MDRT 資格、專業授課能力及重視團隊合作。吳文永董事長表示，在永達質、量兼具的經營策略下，以紮實穩健的腳步深耕兩岸，在正向激勵的企業文化薰陶下，鼓勵所有具有創業精神的業務高手，挑戰更大的舞台。 