

永達保經自建創業平台 迎接嶄新後疫時代



永達吳文永董事長（左）、陳慶鴻總經理（右），2023 年迎接嶄新後疫時代，強力徵求業界高手加入永達事業版圖。

全球疫情爆發三年期間，永達保經依舊紮穩腳步，2022 年期繳新契約保費收入達新台幣 20 億元，主管人力 1,897 人，百萬圓桌 (MDRT) 會員人數達成 231 位，13 個月保單繼續率達 96.47%。成立 22 年的兩岸保經代龍頭永達保險經紀人公司，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，後疫時代，兩岸事業平台營收突破百億。

自創優勢 提升核心競爭力

永達重視人才，後疫時代力挺業代，藉由自建創業平台配合大數據管理的機制，輔以充裕的教育訓練資源，更啟動一系列晉級獎勵，擴大增員實力，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。永達保經董事長吳文永表示：「永達擁有強大的競爭優勢，高比例 MDRT，永達具 MDRT 資格達 926 位，每兩位業務主管就有一位

MDRT，97 位終身會員。永達數位平台學習無遠弗屆，每月線上平台有業務主管分享的兩岸菁英會，每天有百萬等級的大單分享，吸取他人成功的學習經驗；同時挾著科學依據的 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。只要晉級並通過觀察評估期，獎勵金總額高達 300 萬元，3 年內已有 11 位優秀業務代表領取到高額獎金，晉升是名利雙收唯一出路，希望吸引眾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。」

堅持品質 榮獲四項大獎肯定

2022 年永達獲得第 24 屆保險信望愛獎「最佳保險專業」、「最佳社會責任」、「最佳通訊處」、「最佳社會貢獻」共四項大獎的榮譽肯定，永達保經總經理陳慶鴻指出，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，實踐「服務一陣子，永達養你兩輩子」的承諾。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，堅持連續 15 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。

大陸永達理 無畏疫情仍穩健發展

永達保經轉投資且持股達 24.9% 的永達理保險經紀公司，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，2022 年期繳新契約保費收入達人民幣 19 億元、主管人力達 7,100 人、百萬圓桌 (MDRT) 會員人數達成 930 位、13 個月繼續率達 94.5%、業務人員年平均 FYP 27 萬元。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 45 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，挾著 MDRT 品牌優勢及具競爭力的業務制度，2023 年大陸永達理目標：期繳新契約保費人民幣 33 億元、13 個月保單繼續率 95%、主管人力 10,000 人及 MDRT 1,200 位。

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。吳文永董事長表示：「永達第三個十年，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。2023 年永達保經期繳新契約保費收入目標新台幣 30 億元、13 個月保單繼續率 96%、主管人力 3,000 人及 MDRT 240 位。」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。 