



## 2022 年度業績大賽體系組冠軍

# 傅泓捷 協助夥伴邁向 「保險企業家」

這幾年一路晉升的傅泓捷，率領富智團隊在疫情的艱困環境下，快速掌握致勝契機，不僅打出漂亮的一場仗，更建立團隊的線上優勢！

文／洪詩茵 攝影／何佳華



疫情之下，永達保險經紀人業務資深副總傅泓捷，帶領富智團隊化危機為轉機，達成業績大賽體系組三連霸的目標，並且榮膺25個月繼續率體系組第一名的榮耀，他感恩這段時間一級主管與中階主管的分工運作，以及秘書們的行政後援，大家的努力與付出，是體系三連霸的重要推手，將榮耀歸於富智團隊所有成員。

### 成功的人找方法

「成功的人找方法，失敗的人找理由。」這次疫情的試煉，富智團隊的傑出表現是這句話的最佳驗證，傅泓捷表示：「疫情期間，由於不能面對面拜訪客戶，大家心理層面都會比較緊張。解決問題是業務的專長，我們在疫情升三級的隔天，就立刻架構線上系統，原本是

3C白癡的我，更帶頭講第一堂線上課程。由於全部的作業與互動都轉為線上化，我們必須安排更多的講座與課程，講師需求量大，除了邀請外部講師，同時也激勵業務主管講課，通常早會之後，晚上也會有講座，讓學習不中斷。」

值得一提的是，永達平台人才濟濟，北中南都有許多菁英講師，線上講座可以突破地域限制，讓北中南得以交流共好，「我們互相輸送講師與資源，這段時間以來，不僅夥伴的本質學能有所提升、業績也有所成長，證明線上模式的價值。」

在疫情從三級降二級這段期間，富智團隊4個月時間就舉辦了142場講座，不僅養成許多講師，也奠定了團隊的線上架構與基礎，即便邁入後疫情時代的現在，線上平台每天平均仍有400人次造訪，養成線上學習的風氣與習慣。

## 善用平台 每年晉一階

從業務專員到業務資深副總，常有人問他一路走來最大的改變，「始終如一」是他一貫的回答，「我從來到永達的第一天，就定下業務總經理的目標！」

泓捷區塊目前轄下有四個職場，包括台北、新竹、中壢、台中四個區域，身為團隊長的他笑稱自己每天「不是在職場就是在去職場的路上」。

「每年晉一階」是傅泓捷對所有夥伴的期許，設定目標，行銷上會比較有效率，所以，他常常告訴業務主管：「你們的主要重心是招募與管理，銷售只是順便。但主管們反而都有達成 MDRT，甚至提前達成，不僅行銷上更加精準、有效率，甚至在協助組員上也更加精準，更能抓住輔導核心。」

永達的晉升管道多元，可以透過業績、也可以透過增員晉升，同時提供模組化的訓練平台，推出一系列紮實的講座與課程，MDRT 實務分享、理財講座、財經講座、名人講座，以及退休問卷訓練與主題式稅務議題研討……，提供業務代表非常豐富的資源後盾。「共時共做」是最有效率的團隊運作模式，培訓不用師徒制，只要將人才引進平台，平台培育人才，人才服務平台，善用平台資源，借力使力，績效自然提升，定著力也會大幅提升。

## 工作 事業 志業

為了改善家裡生活品質而加入保險業的傅泓捷，過去，永達對他而言，只是一份高收入的工作；當自己開始輔導、幫助他人，承擔多一點責任，組員逐一靠攏、團隊漸漸成形的時候，這份工作變成了一份「事業」；再而，當業務主管們一一成長，漸而也能獨當一面的時候，讓相信他的主管也能上岸，協助主管成功，協助主管輔導他們的組員再進一階，

這份願心讓這份工作提升到了「志業」的層次。

有一個關於三位水泥匠的故事，這三位水泥匠對他們工作的定義各有不同，第一位水泥匠說：「我在砌磚。」第二位水泥匠說：「我在建教堂。」第三位水泥匠說：「我在打造上帝的殿堂，讓人們有一個安身之所，得以與上帝連結。」第一個水泥匠擁有一份「工作」、第二個擁有一份「事業」、第三個則是擁有一份「志業」。

傅泓捷分享：「人生在世，每個階段都會有不同的思維與動機，也是這些動機給了我持續前進的熱情與目標。只要願意跟著公司平台與團隊的腳步一起前進，永達是可以協助大家圓夢的平台，可以讓大家看到未來和願景。」

邁向 2023，傅泓捷以增加市占率為目標，早已為團隊訂定第二個五年計畫，希望團隊能再拓展三個點，目前已完成台中拓點計畫，未來希望能在台中以北再拓展二個點。希望有更多夥伴邁向「保險企業家」的他鼓勵：「我相信市佔率是關鍵，只要團隊有人，只要有持續招募新進人才，就會有人晉升。」

### Profile

現任：永達保險經紀人業務資深副總

保險年資：16 年

得獎紀錄：

2022 年度業績大賽體系組第一名

2022 年 25 個月繼續率體系組第一名

2022 年度最佳成就獎第二名

2022 年處展業報酬及處展業績達成報酬第一名

美國 MDRT 百萬圓桌會員 (6 屆)

中國之星 CMF 主管組銀星獎

中國之星 CMF 業務員組銀星獎

IDA 國際華人龍獎

座右銘：一步一腳印 成功無捷徑

★ MDRT 屆數係指永達保經累計 MDRT 次數