

加入永達保經 實現保險企業家組織夢

文／羅怡如

「危機即轉機」，一場疫情讓越來越多民眾萌生風險思維，正面認可保險的價值，也提前意識到少子化、高齡化的社會趨勢，進而認可退休規劃的必要性，彰顯永達深耕退休規劃市場的謀略與遠見。

憑藉系統化的優質平台以及優渥的獎勵制度，永達培育無數具備「永達精神」的管理人才，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「保險經紀業務整合管理系統」新型專利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。

優化獎勵制度 業代收入豐厚

永達保經擁有強大的競爭優勢：高比例 MDRT、無遠弗屆的線上學習平台、專業傳承的訓練機制、優渥的獎勵制度，2023 年更將制度優化，佣金率提高，業代收入更為豐厚。永達力挺業務代表，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，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，每增員一位即獎勵現金 2 萬元。挾著科學依據的「保險經紀業務整合管理系統」新型專利 (57 項管理報表)、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。



熱情、信心與安全感是一個品牌受支持的關鍵，永達保經重視「接續服務」，建置完整的接續服務系統，要求業務代表每年須請客戶親簽「售後服務需求表」，創造與客戶雙向溝通機會，瞭解其真正需求，提高客戶滿意度。更針對接續服務提供獎金，一方面提高保單繼續率，也提升人員定著率。永達不僅以客戶的需求為出發點，持續提升服務品質，更實現了業務代表在永達「服務一陣子，永達養你兩輩子」的承諾，並且連續 16 年出版電子刊物，刊載公司運作及各項事業活動，讓客戶能安心依賴永達。

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的業務菁英，藉由共享平台與共創兩岸商機的理念，期許更多優秀的人才加入我們的創業平台，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。 