

平台吸引人才 人才培育平台 永達保經深耕接續 滿足客戶需求

圖、文／公關部

「守護客戶享有安穩的退休生活，是每個永達人的職志。」秉持「以客唯尊」的初衷，永達保經要求業代強化自我財經專業、深耕客戶服務，讓客戶相信、放心與安心，願意交付退休理財保險規劃。

歷經金融風暴、COVID-19 疫情，永達保經績效表現亮眼，永達保經總經理陳慶鴻指出，主要歸功公司在行銷策略上獨具慧眼，堅持退休理財保險規劃市場，再加上，施行 10 餘年「保險經紀業務整合管理系統」新型專利，該系統透過數據管理讓管理者了解業務代表的強項與缺點進而輔導，也讓業務夥伴有所依據，做好自我管理，詳實紀錄自己的學習工作態度、拜訪客戶、遞交投保建議書、成交案件、績效，實際了解自己需要改進與協助的地方。正因為落實三優二改的紮實管理，公司才能每年締造這麼多的 MDRT 績優業代。

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，陳慶鴻指出，今年是永達保經業務制度優化元年，制度、計算簡單，佣金率提高，業代收入更為豐厚，預計今年人力成長有 30% 左右。公司長期以來專注人才招募培育，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。相信異業業務高手、渴望成功的人，看到這樣的平台及發展可期的未來，都會心動，目前公司有來自資訊業、房仲業的異業高手加入。公司有完整的教育訓練平台，再加上「共生」

理念，新進高手相對學習的速度快、取得豐沛的資訊多，這就是永達「平台吸引人才、人才培育平台」相輔相成的共識。

值得一提的是，永達尤其重視客戶接續服務，陳慶鴻總經理強調，公司著重發現客戶需求，從售後服務問卷去發掘解決客戶的問題，再者永達客戶不會成為「孤兒保單」，縱使原經手業代離職，公司會選派其他業務代表接續服務。正因為滿足客戶需求為出發點，每年因接續件產生的業績占 20% 比重，約 3 億多元。今年獲得年度業績大賽個人組第一名的呂懿芳深耕接續服務，以貼心、用心與耐心服務客戶，五年時間，默默耕耘，勤勤懇懇拜訪、服務，終於贏來客戶的認同及支持信賴。陳慶鴻認為接續件除了要求專業，更重要的是服務好客戶、解決客戶需求。

永達的高產能主要來自滿足保戶的需求及專業訓練，永達保經不採業界的師徒制，透過平台建構提供專業資源，利用報表管理，建立良好的工作習慣，公司提供開發問券及問券禮，每年補助 1 萬 6,200 元的教育訓練費，每週六有財經講座及 opp 講座，提升專業及滿意度，讓客戶能安心依賴永達。✪

