

制度優化 專注徵員 永續經營 永達保經 培養保險企業家

圖、文／公關部

依據 MDRT 官網公告，2023 永達保經完成 MDRT 會員人數為 257 位，名列全球排名第 70 名，位居台灣第 4 名，台灣保經業第 1 名。縱使這二、三年受到嚴峻疫情的影響，永達在教育訓練、行政管理上毫不鬆懈，並全力建置數位學習，透過線上會議、線上講座、課程，讓業務學習不中斷，業務也善用手机、平板等 3C 載具，讓服務不因距離而影響業績。永達保經總經理陳慶鴻強調，不管是台灣的永達還是對岸的永達理業務代表，惟有加強自我的理財專業、深耕客戶，方能讓客戶相信、放心與安心，交付規劃退休理財，好讓客戶日後能享有安穩的退休生活，守護客戶的財務、照顧他們的退休生活，是每個永達人的職志。

尋求人才是每家壽險公司既定政策，尤其優秀人才更是不容易覓得，今年是永達徵才的業務制度優化元年，制度、計算簡單，每個層級幾乎可說全面增加收入。他進一步指出，公司長期以來的徵員專注在人才，不論是同業或異業高手都歡迎，尤其會著重在長期培養，對徵員的獎勵是長久性，譬如說籌備處成功 10 萬元，晉級處主管 50 萬元，晉級副總則有 100 萬元、執行副總就有 150 萬元獎勵，不會侷限時間，只要 3 年、5 年完成，公司都會給



予獎勵，換言之，業務代表只要晉級達標公司就頒發，晉級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。

永達每年產生的 MDRT 人數眾多，陳慶鴻表示，永達擁有強大的競爭優勢，

高比例 MDRT，其主要原因，第一主要是平台架構很重要，不採業界的師徒制，業務可依據需要找到資源；第二是報表管理，建立良好的工作習慣；第三公司提供很多免費開發問卷及問卷禮，每年補助 1 萬 6,200 元的教育訓練費給業務代表，每週六有財經講座及 opp 講座，業代可以邀請客戶參加。

已完成 100 輛復康巴士捐贈至規劃捐贈 8 年 64 輛的長照交通專車，永達社會公益活動的舉辦持續不間斷。陳慶鴻表示，要謝謝所有永達人每月奉獻所得 1% 至社福基金會，也因為永達人的付出，公司更有責任要把社會公益做好。任何公益活動，公司只是引發社會的關心度，一旦引起共鳴，就會再規劃其它需要被關注的社會公益，不過，20 年下來，公益活動已是永達人重要基因，他期盼有朝一日，社會不再需要做公益活動，顯示台灣社會已呈現健康的樣貌。🍎