

正向的力量 行善路 提升保險業競爭力

經營保險事業一定要有愛，這樣不論是個人還是所屬單位及企業，一定會不斷成長。贏得績效，也為客戶的生命帶來極大保障，成就自己的事業，吸引同樣有愛的人，壯大業務菁英團隊。秉持愛為出發點，績效一定會提升，這一回邀請保險達人韓孫珍華、李世傑來談談保險生涯公益路。企劃、執行／羅怡如 攝影／余秀萍

根 據保發中心調查，10%的消費者購買保單時，會考慮保險公司的公益形象。也曾有大學以投資型保單做為購買標的，進行企業形象與購買意願研究，結果發現，企業形象愈好，消費者的購買意願愈高，而投入公益活動，無疑是為形象加分的最佳管道。顯然，不論增員或拓展業務，公益形象都能提升

企業競爭力。推動公益不只是拿錢委託別人辦活動，更應該重視企業員工和大眾參與的程度。做公益就應該像經營企業一樣用心，每年與不同的社福團體規畫公益體驗活動，從中提升同理心與尊重差異，並能發掘不同族群的需求，想辦法找到最適當的方式給予關懷。

韓孫珍華 業務執行副總

李世傑 業務執行副總





存好心 做好事 韓孫珍華發光發熱為公益

「參與 CSR 活動，發現社會上仍有許多陽光難以企及的角落，在企業的德行善舉帶動下，我更願意加入行善的行列，一起耕耘這塊心之良田。」

韓孫珍華

業務執行副總



在台灣這塊土地，傳頌著許多熱心助人、樂於奉獻的佳話，就像獲得永達保經公益奉獻獎第一名的韓孫珍華業務執行副總，善良的她皮包內永遠放著百元新鈔，發現街上有弱勢乞討者，她就會給予「新鈔」，以示尊重並祈其得以便當果腹。

投入保險業 25 年，視保險為救人事業的韓孫珍華，以對保險的用心與熱情提供客戶和團隊夥伴人生的防護傘，創造業績高峰的同時更不忘從事公益回饋社會，屢屢獲獎，締造了自己和團隊的最高榮耀！保險，平時無法體悟它的真諦，但當風險發生時，就深刻體悟有它真好。擁有護理背景的韓孫珍華常提醒自己從事保險業的初衷，她說：「雨傘若不為別人遮風擋雨避烈日，誰會把它舉在頭上？」只要瞭解保險的價值，找出保險的真諦，就讓自己能夠樂在工作，並且甘之如飴。

業績與公益付出同樣出色的韓孫珍華，發揮保險

人實踐「存好心、做好事」的精神，專業服務之餘，她投身公益，除了參與大小公益活動，更身體力行以個人名義捐贈復康巴士一台、長照專車一台，更將企業社會公益導入她的工作環境，激勵更多工作夥伴公益行善，讓愛傳遞到每一場永達舉辦的企業社會公益活動。問起她怎會有這樣的起心動念？韓孫珍華表示，因為之前乘坐輪椅的年邁父母申請預約復康巴士時，常發生不是預約已滿就是要兩周等候期，實際感受設備真的不足。此外，她也受到企業領導人吳文永董事長十年捐出百輛復康巴士，之後又持續捐贈長照專車的德行善舉之潛移默化，進而決定捐贈復康巴士、長照專車來幫助更多人。期間，她更是持續不間斷地做公益，像是捐贈醫院輪椅、捐贈夢公園手搖車等等，保險事業紅紅火火，在公益路上同樣希望發光發熱，她期待感染號召更多人加入行善之列。

公益的行動力，同樣在保險事業上落實，韓孫珍華一心一意營造愉快、友善、積極的工作氣氛，更經常鼓勵旗下壽險夥伴要求自己一天比一天更精進，能夠享受工作才能邁向卓越。當夥伴碰到任何問題，當下就協助解決，藉此凝聚夥伴向心力，創造同舟共濟的組織氛圍。她更以身作則，讓自己不論在心情、業績與增員上都維持高峰，一步一腳印紮實的去引導團隊更進步。

保險事業上不斷攀向高峰的韓孫珍華，從未忘卻過「取之於社會、用之於社會」的初衷，從事公益從不落人後，這些年來，她參獎更獲獎無數，包括贏得最佳通訊處、最佳保險成就、最佳社會貢獻等獎項，她希望以身作則帶領保險人，成為回饋社會的典範，也希望讓這樣的善念像漣漪一

樣散播出去，達到拋磚引玉的效應，就像「保險」這項福報事業，不斷持續壯大，讓更多人因為保險而更美好，也因為公益付出，而身心靈更富足。





愛 關懷 服務 榮耀 李世傑 行善公益路大步行

『推展公益看似抽象無形，若能落實在所有夥伴身上，內化成習慣，就能形塑公司的企業文化，產生成就感，更能與客戶互動交流。』

李世傑 業務執行副總



為什麼做公益？做公益，其實就是傳遞愛、播撒正能量，甚至是讓需要被幫助的人感受到，什麼是愛？什麼是溫暖？簡單說，可以說是透過公益喚起良善。對永達保經李世傑業務執行副總而言，公益彷彿是身上的 DNA，而且不只自己做，更樂於號召大家一起來。

李世傑很喜歡揪人及分享，不只保險事業經營出色，做公益更是展現群眾魅力，邀集事業夥伴、客戶及親朋好友，大家共襄盛舉。學生時期的李世傑就喜歡做公益，談起這段歷程，李世傑笑著表示，在高雄工專念電子工程科，學業表現並沒有那麼出色，卻發現自己很喜歡做公益，更成立一個社會服務性的社團一行健社。發現當時澎湖只有在馬公本島有電器行，其他地區民衆的電器壞掉不是送到馬公待修耗時費用又高，不然就是丟棄，於是他就找了二專的學長們一起合作，學長們修理電器的技術相當好，在暑假的時候就買一些日常用的零件，配

合救國團到澎湖幫當地民衆免費修理電器，也配合學校，在返校日時帶團康陪伴學生，就這樣持續進行三年。也因為這樣發現自己很喜歡與人接觸，應該是要找跟人有關的工作。

職涯有多長，李世傑的公益路就有多久，他始終認為，能身處在一個有愛的企業是幸福的，可以造福更多的人。除了個人做公益，李世傑完全支持公司舉辦的各式公益活動，不論是百輛復康巴士捐贈、愛傳承演唱會、大手牽小手志工探訪活動、愛傳承演唱會、紅包愛活動、永達盃輪椅網球國際賽事、公益健走活動一直到近期的長照專車捐贈等，隨處都可以見到他的蹤影。

他更喜歡邀請夥伴一起做公益，在他晉升業務執行副總時，更以團隊之名捐贈一輛復康巴士。談起這段緣起，他表示，他晉級時，發現轄下的各區、處為了選贈禮品在傷腦筋，於是他發起「把小愛化成大愛，壹仟元不嫌少，壹萬元不嫌多，募集資金

捐贈乙輛復康巴士。」團隊夥伴募集 35 萬元，他個人補足 88 萬車款，透過永達社會福利基金會購置乙輛復康巴士捐贈給高雄市政府，2017 年起已投入服務的行列，讓這輛永達捐贈的復康巴士造福地方。

曾榮獲保險信望愛最佳保險成就獎及最佳社會貢獻獎的李世傑，認為保險與公益就是一體兩面，都是關懷與服務，對人喜歡、願意關心人，打開慈悲與愛的能量。李世傑常跟他的業務夥伴分享，進來永達有三個夢，第一是年報酬百萬不是夢、第二是稅金百萬是噩夢、第三是公益百萬是美夢，他既然身為主管就要扮演領頭羊的角色，從事公益活動，既出錢又出力，他參加最佳保險成就獎評選時，將最近這 6 年來做的公益活動做了彙整，6 年捐了 740 萬，平均一年超過 120 萬，真的達到公益百萬是美夢。

正如做公益般用心，李世傑鼓勵夥伴運用經紀人可洽訂多家保險公司商品的優勢，從中挑選條款最好、最適合客戶的保險商品，以客戶利益為出發點，用愛與關懷的心態，來滿足客戶退休、長期照護、資產重置的各項需求，傳遞幸福。甚至有機會成為別人事業、生活上的貴人，產生正面且積極的影響力。

