

永達保經 兩岸事業平台年度營收百億達陣 吸引優秀業務菁英 創造未來

圖、文／公關部

根據壽險公會資料顯示，今年前九月新契約保費收入，占比最大的是壽險，保費收入達 3,315 億元、占 64.3%、年減 9.4%；較去年成長最大的是傷害險，保費收入 103 億元、年增 22.5%；衰退最大的是「年金險」新



永達保險經紀人陳慶鴻總經理。

契約保費 1,442 億元、較去年同期大減 35.9%，尤其傳統型年金險衰退最多、年減 56%。而永達保經今年前三季新契約保費收入，相較去年同期逆勢成長 27%；投資大陸的永達理保經今年 1~9 月業績成長高達 90%。

永達保經今年前三季業績繳出亮眼成績，兩岸事業平台年度營收共創「百億」提早達陣，朝全球前六大保經公司目標邁進，更是永達保經、大陸永達理保經傾全力增員的最好時刻。永達保經總經理陳慶鴻指出，長期投資的「數位學習平台」是增員最大利器，不僅能打破師徒制，透過線上會議、講座、課程，從學習中找到適合個人的風格，線上平台每月也有業務主管分享的兩岸菁英會、百萬等級的大單分享，快速吸取他人成功經驗。

陳慶鴻也分享，永達保經業務代表 13 個月定著率達 90% 的秘密武器，是推動 10 幾年、進化的「保險經紀業務整合管理系統」新型專利的報表管理，透過報表將抽象化為實質，找到自己優點、缺點，提供團隊主管協助業務代表整

理、改善流程，並優化獎勵制度，提高佣金率，協助銷售流程，大幅提升服務品質，吸引更多優秀的業務菁英加入團隊。

面對不確定的市場變化，民衆應思考該透過何種工具，才能保住自己準備退休用的退休金，而保險商品最不易受市場影響，也是穩定社會的力量。陳慶鴻表示，保險重視風險保障規劃，在危急關卡，能及時提供保障，無須擔心通膨變化、利率調降，妥善規劃屆時就會有一筆與生命等長的退休金，能夠安心及有尊嚴地享受退休生活。而增額終身壽險藉由時間與複利，搭配雙豁免的機制，身心健康平安時，讓你退休時擁有與生命等長的現金流；遭遇風險意外的時候，則能確保資金一定可以到位，除了保護你的人，也保護你的錢，這才是最完整的保護。🔴