

以整合概念落實接續服務 永達保經重視專業價值

圖、文／公關部

老一輩常因人情投保，買了之後就將保單塵封抽屜，如果又碰上服務的業務人員離職，那就讓保單成了孤兒。永達保經董事長吳文永表示，我們重視保戶權益，規劃了諸多附加服務，包括：提供法律顧問證書、保證書等，承諾協助處理人身保險契約理賠爭議，甚至於符合條件下給予協助進行訴訟等法律專業費用協助…程序等等事項，這些附加服務都是永達保經保戶享有的權益，不會因為業務人員離

職就喪失此附加權益，藉由售後服務需求表的簽署與接續服務人員指派的機制，永達明確地落實客戶服務，達到杜絕孤兒保單的服務理念。

有別於單一保險公司只能為客戶規劃自家保險商品，保險經紀人公司反而能夠完全站在客戶立場，全面性地為客戶整合所有保單規劃與服務，避免客戶為了保單權益而需要奔波於多家保險公司之間。永達保經也提醒，不要以為只有醫療、意外等消費型保險需要檢視，儲蓄險也需要服務，因為當保單滿期或者是保單價值準備金到達一定水位，同樣需要做一些靈活的運用與規劃，以因應退休後的生活需求，或者是資產傳承上的訴求。

對保經公司而言，接續服務是總體整合的服務概念，永達保經對接續服務有四大訴求：一、適時提



永達保險經紀人吳文永董事長。

供當前總體經濟與保險相關最新資訊；二、協同客戶一起檢視過去規劃的目標，釐清當前的保障或需求缺口；三、陪客戶檢視目前家庭現況與工作狀態的變化；四、確認客戶的退休與傳承目標，協助建構未來的財務願景。

正因為重視接續服務，永達保經每年因接續件產生的業績占 20% 比重，足見只要落實專業，服務好客戶，為客戶解決問題，自然能贏得客戶的認同與信賴。吳文永表示，專業的保險業務代表協助客戶藉由檢視保單，在風險發生的時候，確保客戶有足夠的預備金可以保障家人的生活；在年老的時候，確保客戶有足夠的退休金，可以安心養老，享受退休生活，真正的落實每一張保單的規劃價值。🔴