

業務要有做大的思維 永達保經讓您增員有底氣

文／公關部 攝影／余秀萍



永達吳文永董事長（左）、陳慶鴻總經理（右），永達保經讓您增員有底氣。

即便 2023 年台灣壽險業新契約保費收入衰退 13.15%，永達保經依然繳出亮眼成績，期繳新契約保費收入逆勢成長 25% 達新台幣 23 億元、主管人力成長 27% 計 2,414 人、百萬圓桌 (MDRT) 會員人數成長 39% 達成 357 位、13 個月保單繼續率更高達 97.7%。展望 2024 年，永達保經訂下期繳新契約保費收入目標成長 50% 達新台幣 35 億元、主管人力成長 25% 達 3,000 人、MDRT 成長 80% 至 600 位及 13 個月保單繼續率 98%。

制度優化元年 競爭力再提升

2023 年是永達保經業務制度優化元年，制度計算簡單，提供多元高額報酬，業代收入更為豐厚。

永達保經吳文永董事長表示：永達保經是孕育 MDRT 的搖籃 (2023 年台灣排名第 4 名，台灣保經排名第一名)，能夠位居兩岸保經代界龍頭，營收合計突破百億新台幣，在於擁有強大的競爭優勢，挾著科學依據的 57 項報表、銷售成功密碼 2161、增員成功密碼 2143，提供團隊主管協助屬員梳理改善流程。鼓勵業代要有吸引高手組織做大的思維，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新台幣 2 萬元。只要晉級並通過觀察評估期，獎勵金總額高達新台幣 310 萬元。首創世襲制度，業務人員退休時，組織利益可以帶走一半；往生後，利益仍可由子女領，個人績效、組織利益可傳承，實踐「服務一陣子 永達養你兩輩子」的承諾，無論是個銷、組織乃至退休皆有保障。

e 化系統導入 業績增員一目了然

面對疫情衝擊仍紮穩腳步，為了讓服務更即時以及大數據管理，永達保經啟動系列 e 化線上管理，包括：一、定聯服務系統建置，更有效率的客戶服務。二、線上保單健檢，協助發現客戶的保障缺口。

三、e-power 智能秘書，運用 AI 機器人結合 Line 即時訊息通知。四、eReport 57 項報表，大數據管理系統新型專利。五、eLearning 數位學習平台，每年六小時法遵及線上課程、證照考試，跨越時空距離的千人視訊。六、e-Action 行動投保，降低照會率。七、遠距投保。運用科技透過 E 化平台建構可容納千人進行線上課程、辦理線上理財講座，儲備最佳能量，隨時掌握組織運作，業績、人力、實動等，積極培養業代數位軟實力，從客戶接觸、締約到售後服務更得心應手。

堅守保戶權益 扛起為客戶做好保險規劃的重任

永達保經極重視售後服務，陳慶鴻總經理表示：永達有領先業界的保證書，只要不涉及違反告知或保險契約除外責任事項理賠爭議，公司為保戶支付律師費及訴訟費用，捍衛保戶權利；「法律顧問證書」由專業顧問律師團提供保戶法律諮詢。公司以客為尊，提供開發問卷禮、理財講座貴賓禮；以及持續 17 年出版達人電子月刊，刊載公司運作及保險相關資訊；從「售後服務問卷」去發掘解決客戶的問題，避免客戶成為「孤兒保單」，縱使原經手業代離開，公司會選派其他業務代表接續服務，讓客戶安心。去年接續服務全年度業績佔比達新契約保費收入約 14%，從事保險業就是秉持保險愛與關懷的初衷，保單成立後，真正的服務才開始，永達展現高度的服務熱誠，創造更大的服務價值，扛起為客戶做好保險規劃的重任。

善的先行者 落實社會關懷

永達社福基金會成立至今公益捐款累計高達新台幣 4.8 億元。2023 年勇奪保發中心公益關懷卓越獎、人才培訓卓越獎雙銀質獎的肯定；獲得第 25 屆保險信望愛獎「最佳社會責任獎」、「最佳保險專業獎」及「保險三大獎十年冠軍英雄榜」；連續

四年獲得年度微型保險競賽 - 保險輔助人組前三名。

堅持做善的先行者回饋社會，從領導人開始以身作則，以行動落實社會關懷，永達保經行政同仁及業務代表自發性捐出每月個人所得 1% 捐作善款亦不曾間斷。長時間以多樣化的議題，投入企業社會責任，連續 20 年贊助輪網協會系列活動，鼓勵身障朋友勇敢走出來，透過各項運動賽事，從中建立自信面對挑戰，活出生命價值；連續 6 年捐贈 48 輛長照專車，受惠合計超過 8 萬人次；連續 4 年捐助微型保險保費，為台中及新竹捐贈超過 2 萬名弱勢民眾投保；連續 2 年舉辦親親寶貝運動會，532 位永達志工陪伴 501 位弱勢孩子參與；舉辦北南陪伴長者出遊活動，82 位永達志工陪伴 80 位弱勢長者。

永達 & 永達理 持續穩健擴展

大陸永達理保經是永達保經轉投資且持股達 24.9% 的一家全國性保險經紀公司，複製永達台灣成功的經驗及專業技術，結合對岸市場之特性與需求，創造了永達保經是唯一在大陸成功發展的台灣保經業。永達理在疫情及經濟衰退衝擊下仍穩健發展，已設有北京總公司、17 家分公司、46 個營業據點。2023 年期繳新契約保費收入達人民幣 20.7 億元、主管人力達 7,238 人、百萬圓桌 (MDRT) 會員人數達成 974 位、13 個月繼續率達 96%、業務人員年平均 FYP 人民幣 28 萬元。2024 年目標：期繳新契約保費成長 20% 人民幣 25 億元、主管人力成長 38% 達 10,000 人、MDRT 成長 54% 達 1,500 位、13 個月保單繼續率 96% 及業務人員年平均 FYP 人民幣 29 萬元。

永達保經穩紮穩打深耕兩岸、強化平台優勢，展開組織發展的互相合作、透過系統 e 化的創業平台、廣納業務菁英加入擴大增員，佈局全球朝全球前六大保經的願景邁進，成就業務菁英的保險事業版圖。 🌟