

永達保經獨創創業平台 協助人才掌握成功關鍵

圖、文 / 公關部

壽險公會統計壽險業務員 4 月登錄人數出爐，壽險公司、保代通路皆較上月減少，僅保經公司持續成長，整體壽險登錄人數跌回 37 萬 3,010 人，較上月大減 786 人。其中，壽險公司登錄業務員人數較上月減少 656 人，來到 20 萬 5,523 人。保險經紀人公司則是三大通路中唯一保持正成長的，登錄業務員較上月增加 265 人，達 8 萬 9,978 人。永達保經總經理陳慶鴻指出，保險經紀人最大特點是能夠分析多家保單，從多家保險商品中，站在客戶立場規劃出一套最適合也較完善的保障內容。

致力培養保險企業家的永達保經自 2023 年啟動業務制度優化，制度、計算簡單，每個層級幾乎可說全面增加收入。陳慶鴻表示，公司長期以來的增員專注在人才，不論是同業或異業高手都歡迎，尤其會著重在長期培養，以提升人均產能、組織大型化為發展目標，並透過平台提供業代更全面紮實的訓練。對增員的獎勵是長久性，晉級是名利雙收唯一出路，晉級獎勵高達 310 萬元，不會侷限時間，只要 3 年、5 年完成，公司都會給予獎勵，希望吸引眾多優秀的業務菁英加入，朝向保險企業家目標前進。

成功的業代透過永達保經創業平台的系統化管理，以科學化依據進行培育。在永達組織大型化最強推手石文仁業務副總，以「沃土計畫」為育才策略，從「超業」轉型「培育超業」，他將公司的培



善用組織平台力量的永達保經石文仁業務副總，從「超業」轉型培育「超業」。



善用 AI、同時能駕馭 AI 的永達保經高慧如業務協理，不論個銷、輔導、增員都使用創新技術。

訓平台比喻一塊肥沃的土壤，而人才就是種子，有效運用公司資源，讓種子開花結果。永達重視法商、財稅等專業，能提供客戶不同需求的規劃，再加上超前部署的市場敏銳度，能快速找到客戶的需求，提供完善的方針及策略，成為強大的專業後盾，也是因為有這底氣，讓服務成為不能被取代的價值。一年產生 26 位 MDRT，成為石文仁「沃土計畫」最好的驗證。

以正能量帶領組織的高慧如業務協理，善用 AI、同時能駕馭 AI 高手，提升執行的速度與效率，高慧如舉例表示，透過短視頻與客戶互動，她可以「人在辦公室，行銷在手中」，藉由手機一次與多位客戶互動，發送給 10 位客戶，就創造了 10 訪，同樣的資源提供給夥伴，夥伴再發送出去給客戶，不論個銷、輔

導、增員都可以善用創新技術，提高橫向水平管理與縱向垂直管理，自然可以創造更高的效益。

永達保經吳文永董事長表示：保險是可以做一輩子的事業，在永達的保險企業家，專心拚事業，永達以獨創平台制進行專業培育，對於有心在保險舞台發展是一大助力，為保險職涯紮下穩定的根基。而首創的世襲制度，幫您守成，在業務代表退休時，組織利益可以帶走一半；往生後，利益仍可由子女領，打拚努力的個人績效、組織利益可繼續傳承，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。🔥