

# 系統 e 化的創業平台 多元高額報酬 永達保經廣納業務菁英加入

文 / 公關部 攝影 / 余秀萍

永達保經這 23 年來，一向以客為尊，致力為國人規劃無虞的退休人生是永達的目標市場，推動長年期保單讓保戶把時間拉長，慢慢積累退休保障。尤其是經歷金融風暴，不少規劃增額終身壽險的保戶都反過來謝謝永達的業務代表，不僅資產未遭受虧損，增額型終身壽險的保單價值準備金，伴隨時間複利的增值效益也會越明顯。

保險業是一個以人為主的產業，留住和吸引人才對於保經公司來說非常重要。永達保經總經理陳慶鴻表示，跳脫傳統保險業師徒制，永達保經有獨創創業平台，迎合 AI 趨勢，近年來更將 57 項管理報表、高收入計劃表、高成交率檢查表、報聘計劃表全面 e 化，挾著大數據管理，讓業務主管可隨時了解每位屬員業務活動狀況，協助主管在輔導屬員時，能更精準的發掘問題所在並快速協助完成目標。此外，透過 e-learning 每月線上有業務主管分享的兩岸菁英會、百萬等級的大單分享，吸取他人成功的學習經驗。

永達保經 2024 年 7 月單月的 FYP 成長 49.1%，人力成長 25.8%，廣納業務菁英增員仍是主要目標。陳慶鴻指

出，現有組織大型化，從共享角度鼓勵增員，每增員一位符合獎勵辦法即獎勵現金新台幣 2 萬元。對增員的獎勵是長久性，晉級是名利雙收唯一出路，晉級獎勵高達新台幣 310 萬元，不會侷限時間，只要達成公司都會給予獎勵，希望吸引眾多優秀的業務菁英加入。

永達擁有明確市場定位，提供業務菁英多樣化的商品種類、多元高額報酬：

A · 個人自招件報酬，有服務報酬、續年度服務報酬、續年度特別報酬、年度績效報酬及達成報酬。

B · 為鼓勵業務組織規模化，業務籌備協理以上有，處達成報酬、處超額報酬、處年度績效報酬、處推介報酬、處輔導報酬、展業報酬、13 個月繼續率獎金、25 個月繼續率獎金等，高達 19 項收入。

永達保經穩紮穩打深耕兩岸，挾著專業培訓平台、晉級制度透明化的優勢，不只鼓勵業代成為保險企業家，更致力打造超級業務團隊為目標。🔥



總經理  
永達保經陳慶鴻