

關心他人、突破慣性、調整思維 保險業務成功三祕訣

整理／公關部 攝影／余秀萍

成立至今已 23 年的永達保經，長期著重人才培養，以提升人均產能 10-15%、組織大型化為發展目標。在永達，成功保險業務代表必須謹記 3 大祕訣，「關心他人、突破慣性、調整思維」，並在公司協助下持續成長，將能實踐保險成為畢生志業的夢想。

保險是與人接觸密切的工作，有終身承諾的特質，讓保單始於簽約，卻可能終於保戶的三代，在家族財富的傳承下，保單帶來的效益是長期的，因此，保險業務代表除了關心自己外，更需抱持真誠關心他人的心態，工作熱忱才能長長久久。

永達保經業務代表產能高，其中有高達 931 人曾獲取 MDRT 殊榮，保險界也很好奇永達藏了什麼祕密武器？永達保經李嘉梵副總指出，祕訣只有一個就是「簡單的道理，徹底執行與落實」，永達保經建置一套訓練平台為工具，協助業務代表做有效率的管理。

保險業務邁向成功之路，不僅要幫客戶解決保險問題、退休規劃，還能提早預防人生風險，他進一步表示，法律、財經、稅務等專業養成是必要的學習道路，過程中必須突破慣性、調整思維才能養成，包括早起、打卡、開會、訓練、面試演練、開發



永達保經李嘉梵副總。

市場等自我要求的紀律，中間得禁得起客戶拒絕、增員失敗的挫折，就是突破慣性、調整思維的展現。

永達保經透過不斷進化，建立一套培訓平台，透過平台的工作紀錄、數據分析等，包括早會、輔導、訓練、轉介等，以平台 eReport 57 項報表、大數據管理系統為例，包含工作態度、訓練學習、成績展現、工作習慣、業務開發能力、銷售流程管理、轉介等，業代自己可以

以透過數據檢視要加強的質與量；更能透過系統找出業務代表的優點、缺點，提供團隊主管協助梳理改善行銷流程，這套管理系統不僅大幅提升服務品質，也吸引更多優秀菁英加入團隊。

從事保險業務的過程中，秉持「關心他人、突破慣性、調整思維」態度，業代也必須不斷撒出種子、等待發芽，總有一天有收成的機會，這是一條漫長、辛苦的道路，當你發現保險在每一個階段當中成為人們的風險庇護站，發揮了無可取代的意義與價值，一切的付出都值得了。🔥