

利他、共好的制度與平台 永達保經實現業務成就與保戶權益

文／公關部 攝影／余秀萍



永達保經邁向 25 周年，吳文永董事長（左）、陳慶鴻總經理（右）以利他、共好的制度與平台，邀請各界業務高手加入，攜手再創事業高峰。

邁向 25 周年的永達保險經紀人公司 2024 年績效斐然，業績、人力持續穩定成長，期繳新契約保費收入達新台幣 24 億元、營業收入 25.37 億、業務代表計 2,520 人、百萬圓桌 (MDRT) 會員人數達成 307 位、13 個月保單繼續率更高達 97%。展望 2025 年持續穩健成長，期繳新契約保費收入目標新台幣 37 億元、營業收入 28.1 億、業務代表人力成長達 3,000 人、MDRT 達成 360 位及 13 個月保單繼續率為 97%。

優質創業平台 再創事業高峰不是夢

致力培育保險企業家的永達保經 2024 年業務制度再優化，打造共好創業平台，提供多元高額報酬、多重獎勵，歡迎有企圖挑戰

高所得、發展組織的同業或異業高手，攜手再創事業高峰。

精算師出身的永達保經吳文永董事長表示：永達保經惜才愛將，是孕育 MDRT 的搖籃，2024MDRT 總人數達 976 人，終身會員（十屆以上）高達 111 人，平均每 2 位業務代表，就有 1 位 MDRT，位居兩岸保經界第一把交椅。永達獨創的專利保險經紀業務整合管理系統，導入大數據分析，從業務開發、續約、售後服務一條龍檢視，提供業務團隊主管精準掌握，協助屬員改善流程。

吳董事長進一步指出：所有業務代表都是公司合

作夥伴。業務代表退休時，組織利益可以帶走一半；往生後，無論是個銷、組織利益可由登錄在永達的子女支領相關報酬，實踐「服務一輩子，永達養你兩輩子」的承諾。從共享角度鼓勵增員及晉級，每增員一位符合獎勵標準者即發放現金新台幣 2.4 萬元，晉級獎勵更高達新台幣 310 萬元，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。

捍衛保戶權益 重視每一張保單的價值

永達保經重視客戶權益，陳慶鴻總經理表示，永達重視每一張保單價值，為避免客戶成為「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，落實「售後服務問卷」發掘解決客戶的問題。近兩年接續服務件皆佔全年度保費 3 億元以上，佔新契約保費收入約 12.5%。此外，永達 e 化線上保單健檢，提供客戶最適合的商品組合規劃；行動投保讓核保更及時，降低照會率，客戶服務更升級。以及獨有的「理賠訴訟保證書」協助未涉及違反告知或保險契約除外責任事項爭議與保險公司訴訟的保戶，公司支付律師及訴訟費用，捍衛保戶權益；「法律顧問證書」由專業顧問律師團提供保戶法律諮詢，值得保戶安心託付。

拋磚引玉 擴大善循環

永達社福基金會成立至今公益捐款累計高達新台幣 5.2 億元。連續 6 屆勇奪保發中心公益關懷卓越獎的榮耀；連續 11 屆保險信望愛獎「最佳社會責任獎」的肯定；連續四年獲得年度微型保險競賽 - 保險輔助人組前三名；連續 6 年捐贈長照專車，榮獲新北市「好日子愛心大平台」表揚。

永達堅持做善的先行者，拋磚引玉回饋社會，從領導人開始以身作則，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% 投入公益。永達明確與公開的公益計畫獲得保戶認同，因此，2024 年有 2 位保戶主動加入捐車行列，連續 7 年捐贈長照專車已達 58 輛，超過 4 萬長者受惠，提供長者就醫、外出參與社區活動意願，重拾樂活人生；連續 21 年贊助輪網協會系列活動，協助打造多元運動環境及項目，從身心障礙者至銀髮族，養成不間斷的健康動能；連續 3 年舉辦親親寶貝運動會，952 位永達志工陪伴 885 位弱勢孩子參與；各業務團隊舉辦永達公益月活動，邀請保戶及家人，一同為長者照護盡心力。

永達 & 大陸永達理 組織菁英化向下扎根

大陸永達理保經是永達保經轉投資且持股達 24.9% 的全國性保險經紀公司，複製永達台灣成功經驗及專業技術，結合對岸市場之特性與需求，永達保經成為唯一在大陸成功發展的台灣保經業。儘管在「報行合一」政策及經濟衰退衝擊下永達理仍穩健發展，設有北京總公司、17 家分公司及 45 個營業據點。2024 年期繳新契約保費收入達人民幣 21.4 億元、營業收入 15.32 億元、業務人力達 7,513 人、百萬圓桌 (MDRT) 會員人數達成 628 位、13 個月繼續率達 96.75%、業務人員年平均 FYP 人民幣 28.4 萬元。2025 年目標：期繳新契約保費人民幣 25 億元、營業收入 17.6 億元、業務人力達 8,000 人、MDRT 達 1,000 位、13 個月保單繼續率 96.7% 及業務人員年平均 FYP 人民幣 35 萬元。

迎接 2025 年永達保經穩紮穩打深耕兩岸，挾著自建創業平台優勢、系統化報表系統、優越的獎勵制度，廣納高績效人才，鼓勵業代晉級挑戰高收入，讓行銷型業代也願意啟動增員，吸引優秀業務夥伴，不只打造業代成為保險企業家，更致力打造超級業務團隊為目標。🔥