

四大挑戰三大武器 永達的成功秘笈

乘風破浪西進 如何獨領風騷

中國的保費收入在二〇一七年首度超越日本，排名全球第二。過去幾年，這片沃土吸引台灣不少保險公司、經紀人公司西進插旗，成功的卻如鳳毛麟角，永達保險經紀人是其中的佼佼者。

文 ● 邱建文 攝 ● 劉振豐

根

據瑞士再保統計，二〇一七年中國的保費收入首次追過日本，晉級全球第二，自此兩國之間的差距持續擴大。

台灣保險業也有不少西進者，其中，永達保險經紀人公司在中國設立的「永達理經紀公司」表現最為亮眼。

在這股西進浪潮中，也有慘遭沒頂鐵羽而歸的失敗案例，使得永達理的成功更如鳳毛麟角，而引發保險業的廣泛討論。電視節目「健康保險大家談」特別邀請籌謀劃策的永達保險經

紀人公司總經理陳慶鴻、副總經理田文德，以及業務大將資深協理傅泓捷和籌備處經理呂美穎，分享永達橫跨兩岸的成功秘訣。

MDRT當領頭羊

勇敢迎接四大挑戰

永達保險經紀人總經理陳慶鴻指出，中國保險業擴展快速，一九八〇年保費收入四億六千萬人民幣，二〇一八年即遽增為三萬六千億人民幣，壽險公司也從六家增至二百三十五家，成

長四十倍，未來有機會躍登世界第一。

而永達於二〇一一年進軍中國，基於大陸民眾對來自北京企業有無形的信賴感，因此永達理從北京出發，往全國性發展目標前進，九年之間踏遍大陸十個省和三個直轄市，共成立十七個分公司、四十九個營業據點，充分展現大開疆土的勃勃雄心。陳慶鴻說，初入陌生之地必須察其民風熟其法規，而大陸法規相對複雜難解，包括建築裝修、物業管理和消防規範等，只有接近首都才能資訊暢通，立足北

健康保險
大家談
精彩節目內容
詳見YouTube





●永達保險經紀人公司
總經理 陳慶鴻

京很重要。

此外，永達理亦面臨四大挑戰，副總經理田文德直言，「除同業的自律不足，常見排擠掣肘的小動作外，還包括從業人員素質參差不齊、專業管理能力欠缺，以及退休養老觀念不足。」

他強調，永達理勇敢迎戰，精準劃出市場和能力兩大軸線。「儘管大陸

以五年內的短期儲蓄保險為主，但我們深知高齡化是全球趨勢，提早以退休養老商品部署，以清楚的定位切入市場區隔；而儘管大陸也普遍存在專業的不足，但永達的最大優勢就是不缺MDRT，以高規格遴選十二位夢幻團隊，群策群力培育人才。」

入選MDRT百萬圓桌會員，必須達成高門檻的業績目標，全世界每一千位業務員只有三位達標、台灣每千人有一人、永達則每千人高達二百五十人，而永達理就以MDRT當領頭羊。

MDRT講師團需同時具備行銷作戰、組織輔導和授課講習三大能力。「為了讓派駐大陸的主管無後顧之憂，不僅有住房津貼，也提供一年六次返台的機票補助，再加發業務發展金。」

經過三年，永達理轉虧為盈，接著每年倍數成長，展現驚人的實力。

「台灣永達的持股約佔永達理四分之一，去（二〇一九）年永達本身的稅前盈餘是四・八億元，而永達理則回饋四・三億元，兩者相當。」儘管新冠病毒風暴尚未遠離，但陳慶鴻說今年目標不變，因為他對大陸國務院於二〇一四年頒布的「快速發展現代保險服務業相關意見書」仍深具信心，在該意見書「二〇二〇年保險密度達到三千五百元人民幣、保險深度達到五%」的兩個重要指標之下，大陸保險計畫性的全力推進，將於下半年快速調整步伐，引領業界衝高「報復性」的成長，他笑說「做業務沒有悲觀的權利」。

服務代替管理

善用平台成功密碼

台灣永達戰績也不遑多讓，總計三十四個通訊處、四十二處辦公室、一千八百二十二位主管人力、二〇一九

年新契約期繳保費收入三十一億新台幣，預計今年可達成三十五億目標。

業務資深協理傅泓捷表示，永達以「保險企業家」的創業概念，提供「平台、制度、獎勵」三大武器。其中，「平台」包括銷售成功密碼、增員成功密碼，以及報表管理。銷售與增員密碼以循序漸進的節奏，

讓業務人員照本實做，有效提高成交率和晉升目標。報表管理亦有科學依據，舉凡專業訓練、業績統計、開發市場、組織增員和客服活動等，都以大數據管理協助主管輔導組員。

誠如籌備處經理呂美穎所言，永達以「服務代替管理」，透過平台可發現問題、提供解決方案，協助達成量化的績效目標，進而追求業績高峰，跳脫上對下的管理思維。

陳慶鴻補充，一般業界過度仰賴師徒制，如同把自己的命運交在增員者身上，「但永達透過平台，以平行代替垂直的時間管理，可發揮共好共享、共時共做的效能，可說是平台服務人才、人才服務平台。」

身兼家庭與事業的呂美穎，即善用平台而得以領軍攻城掠地，「跟著永達平台運作，可節省不少時間，行有餘力提高拜訪量，推廣業務事半功倍，使組織大型化。」

而透過平台的專業與服務，不僅提高保單品質也獲得保戶的信任。永達十三個月繼續率超過九七%，永達理也超過九六%，因為「從行銷開始就已經決定繼續率高低，」呂美穎說。

兩岸高手雲集

人人都是保險企業家

制度的人性化，也是永達的優勢之一。「只要部屬晉階，主管也加獎金；採取世襲制度，所有努力成果皆可繼承。」傅泓捷前進新竹，即使單槍匹馬也毫無所懼，短短四年闖出一百七十二組超過兩位夥伴組成的超級戰隊，憑藉的就是業務制度的強力後盾。

陳慶鴻補充說明，「世襲制度是基於永續經營的觀念，協助人人成為保險企業家，而有代代累積的收益保證，讓業務員安居樂業。」

「尤其，1P多C的獎勵制度，讓一



●永達保險經紀人公司
副總經理 田文德



●永達保險經紀人公司
業務資深協理 傅泓捷



●永達保險經紀人公司
籌備處經理 呂美穎

次業績或增員，都享有多項獎金。」

傅泓捷笑說，儘管自己一身是膽，立下「四十歲成為業務副總」的頂尖目標，但若無「平台、制度、獎勵」的強大火力助攻，也絕無實踐夢想的可能。

傅泓捷說，「公司每年舉辦兩次兩岸高手大會，一千五百人至二千位高手齊聚，更可產生共伴效應，提醒『沒有最好、只有更好』的雄心激越，再上層樓。」

呂美穎也點出永達積極培育MDRT的優勢，透過MDRT借力使力，可快速擴大組織和提升個人榮耀記錄，「要成為MDRT，一般須成

交四十到五十位的客戶目標，但初期我只有八位客戶就晉級MDRT，今年更成為終身會員。」

陳慶鴻強調，永達雖以MDRT為品牌DNA，但也年年積極參與「保險信望愛獎」，角逐保險專業和社會公益等全方位的榮耀肯定。

兩岸共伴效應

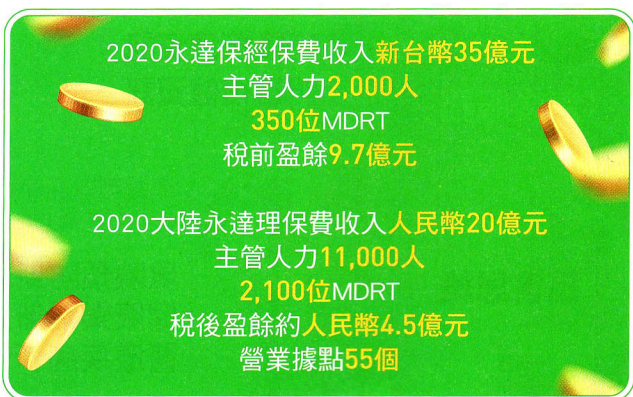
攜手抗疫明天會更好

面對鋪天蓋地襲來的新冠病毒，達除了繼續快步向前之外，也立即提供保戶和同仁協助，陳慶鴻說，「因新冠肺炎死亡的大陸保戶補償二十萬人民幣，確診同仁則可獲十萬人民幣照護金。」他表示，緊急應變的風險補償可讓人深刻體會保險的價值，更可凝聚對公司的信任度。

「新冠疫情終會度過，接著要面對的是後新冠時代，因社交距離和群聚限制，造成行銷通路的轉變。此外，

壽險業也要面對責任準備金調降等新法規下的經營調整，這才是最大課題。」陳慶鴻永遠面向陽光，田文德也說，「三月兩岸高手雲集大會、四月葡萄牙極峰會議表揚、六月美國MDRT年會都因新冠病毒而暫時停擺」，但他看見的是七月後逐漸明朗，上半年蓄積的能量都將累積到下半年萬箭齊發，精彩可期！

表一 2020永達保險經紀人經營目標



資料提供：永達保險經紀人公司