

深耕服務 創造價值 永續經營 永達保經 大中華領導品牌

文／羅怡如 攝影／何佳華

「現代管理之父」彼得·杜拉克先生說過：「對企業目的的唯一有效定義就是創造顧客、實現盈利。」

企業是社會的一部分，賺取利潤回饋社會承擔其相應的責任。永達保經自成立以來，主推保單長期繳費與協助客戶進行資產規劃，鎖定退休保險市場為行銷發展主軸，更發揮保險愛與關懷的精神，善盡企業社會責任。

保險經紀人提供的是專業服務而不僅是銷售，為客戶規劃保險時，必須了解保險公司的商品、價格、售後服務、承保能力等，為客戶安排最好、最適合的商品。永達始終堅持為客戶規劃最有利的保障與資產配置，以高保單繼續率受客戶高度肯定，永達保經董事長吳文永指出，服務客戶的目的就是致力於將顧客的潛在需要轉化為實際需求，並盡可能地擴大現有需求，以相應的產品與更快更好的服務滿足客戶，這也是對國家社會負責的表現。

永達追求長期穩健成長，重視客

戶權益，兩岸經營出色。在資安方面二〇一九年四月再度通過ISO

27001：2013複評驗

證及取得BS 10012：

2017轉版驗證，與國際

標準接軌，落實風險控

管；客服方面打造專屬的行

動投保O2O平台，透過大數據資料

管理，對於已建檔及既有客戶資料均

可直接帶入系統，大幅降低資料輸入

錯誤的機率，有效降低核保照會率，

提高業務推展與客戶服務效率。經營

績效方面轉投資中國大陸的永達理保

經，藉由複製永達先進的創業平台、

大數據的經營管理系統、完善的業務

制度等，銷售成績亮眼穩定。

永達也獲外部肯定，第八屆臺灣保

險卓越獎在保險輔助人組公益關懷卓

越獎榮獲金質榮耀、保戶服務專案企

畫卓越獎榮獲銀質肯定。第二十一屆

保險信望愛獎陳翠芳業務協理及蔡名

蔚業務協理分別率領中三及中五通訊

處獲得「最佳通訊處」特優及優選；



張貞芬業務籌備協理榮獲「最佳社會貢獻獎」優選，經營事業之餘發揮愛心做公益，贏得評審高度肯定。

深耕服務經營有成，永達更擘劃永續經營的藍圖，吳文永董事長指出，永達積極整合資源，提供業務代表便捷服務的平台，藉以深化客戶經營，提高客戶的忠誠度、黏著度，企業獲得利潤，就能兼顧其他利害關係人的需要。因此當獲利穩定成長，永達更對社會作出貢獻，實現多贏，形成良性循環。展望未來，永達將持續傳遞愛與關懷理念，用正向轉動世界，讓世界持續美好。