

# 優質平台 大數據管理系統 永達讓優秀業代創造高績效

文／羅怡如 攝影／何佳華

**壽**險公會統計，截至二〇一九年十一月月底保險業務員已突破

三十九萬人次，年增逾一·一萬人，增加最多是保險經紀人。

根據美國壽險行銷研究協會研究報告指出，影響一位壽險業務員能否定著的關鍵因素，在不同時間點原因也都不同，其中影響新進業務能否定著的關鍵因素，一開始時是「選才」，之後則與專業培育及公司資源是否充足有關。永達保經董事長吳文永指出，壽險業常見的慣性思維是，既然人員流動率這麼高，那麼辛辛苦苦培養人才就很不值得，便不在傳承培育上花力氣。實際上，傳承經驗、培育才是留住人才的重要策略。優秀的人如果要離開，思考的重要因素是他能夠繼續學到東西。所以，一定要讓業務人員感受到能夠持續不斷地從集體智慧中獲得提升，這樣也就能夠留存優秀的人。

從全球各地區市場

經驗來看，舉凡優秀的保險企業，都是極其注重經驗分享傳承的。當然，頂尖業務代表除了自身的能力培養外，更會將注意力集中在客戶身上，提供客戶超乎想像的服務。超級保險業代都有其與眾不同的特質，形塑他的成功之路，其中最重要的特質就是「樂於助人、推己及人」，抱持分享的角度，將保險理財觀念分享給客戶。尤其是迎接高齡化時代來臨，客戶對於退休規劃的需求越來越大，對於保險需求也越來越強，業代的專業意見更顯重要。

企管大師詹姆柯林斯（Jim Collins）發現，企業想要從優秀變成卓越的首要關鍵就是「找到對的人」！



對的人會發揮正面向上的影響力，在團隊中形成良性競爭，不只個人也能為團隊創造高績效。吳文永認為，保險業務代表的職涯規劃應以成為保險企業家為目標，個人的行銷能力固然重要，但單打獨鬥的影響力與成果終究有限，找到對的優質平台，搭配大數據的經營管理系統、業務制度等，同時擘劃跨足兩岸的事業版圖，在永達到處充滿優秀、具備優勢的保險企業家。