

TALK版
永達保經業界第一 菁英業務的搖籃
複製成功業務DNA 創造高企業價值



成
 立於二〇
 〇一年的永

達保險經紀人公司，擁有明確的市場策略、優秀人才培育制度、健全的組織架構，在競爭激烈的保險市場中，主打長期輕鬆準備的退休理財保險商品，推動以客戶需求為導向的關懷服務，進而獲得長期支持與信賴。

永達保經於二〇一九年再度創下佳績：期繳新契約保費收入達新台幣三十一億元，二〇一九年百萬圓桌（MDRT）會員人數已達成三百二十六位，主管人力共一千七百九十六人，十二個月保單繼續率更高達九七·一八%。

永達保經重視接續服務，透過優質的業代管理標準與流程，建置完整的接續服務系統，公司更針對接續服務提供獎勵金，一方面可提高保單繼續率，也提升人員定著率。二〇一九年更獲得第八屆保險卓越獎「保戶服務專案企劃卓越獎」銀質獎榮耀。

重視企業社會責任 再獲大獎肯定

永達保經一向致力於成為一個對在地、對環境及社會友善的企業，不但重視客戶服務與經營績效，回饋社會更是不曾間斷，以突破、創新且延續

的精神，長期推動公益，並獲得第八屆保險卓越獎「公益關懷卓越獎」金質獎肯定，不僅善盡企業社會責任、創造企業價值，更樹立企業投身公益活動之標竿，達到拋磚引玉之成效，呼籲大眾一同關心時下議題，有錢出錢有力出力，為弱勢團體貢獻心力。

複製成功業務DNA 擴大組織發展

因應金管會將於七月一日生效的最低死亡門檻規定，希望保險回歸保障本質，永達保經董事長吳文永表示：「永達重視品牌經營，落實以保戶需求為導向的專業服務，一向致力經營長年期退休保單，切合金管會對保險本質的要求，民衆一方面透過長年期繳交保費累積保價金，同時也兼顧保險保障功能，真

正達到完美退休。展望二〇二〇永達保經期繳新契約保費收入目標新台幣三十五億元、十二個月保單繼續率九七%、主管人力二千人及三百五十位MDRT。」

永達保經今年將廣招各行業的千里馬，永達總經理陳慶鴻指出：「永達擁有強大的競爭優勢，在培訓面，具有優質的培訓平台、高水平師資，講師全是MDRT；在業務面，有完善的業務制度，組織利益五〇%可以繼承或世襲給下一代；在輔銷增員面，提供多項獎勵鼓勵擴大組織發展；在競爭方面，擁有科學依據的五十七項報表，銷售成功密碼二一六一、增員成功密碼二一四三，以大數據管理協助團隊輔導屬員，希望吸引眾多優秀的業務菁英加入。」

西進有成 穩健發展成績亮眼

永達保經轉投資且持股達二四·九%的大陸永達理保經是一家全國性且綜合性保險經紀公司，由於西進策略奏效成立屆滿九年的永達理保經，二〇一九年期繳新契約保費收入達人民幣二四·一億元、主管人力達六千四百八十三人、MDRT會員人數達成一千四百一十九位、十三個月繼續率達九六%、業務人員年平均FYCO一萬，為市場的多倍，稅後盈餘約人民幣三·五億元。永達理呈現穩定快速發展，對岸已設有北京總公司、十七家分公司共四十九個營業據點，分別位於北京、天津、山東、青島、河南、江蘇、蘇州、上海、浙江、寧波、四川、湖北、福建、廣東、深圳、黑龍江、河北。

吳文永董事長指出，以台灣永達保

經的成功經驗為經緯，我們深知業務代表選對優質專業平台才能永續發展，MDRT是永達業務菁英血液中的DNA，藉由MDRT導師級的專業交流及經驗傳承，再加上正確的工作態度、好的學習環境，成功只是時間的問題。挾著MDRT品牌優勢及人才西進，二〇二〇年大陸永達理目標：期繳新契約保費人民幣三十五億元、十三個月保單繼續率九六%、主管人力一萬一千人及二千一百位MDRT、稅後盈餘約人民幣四·五億元，營業據點也將達到五十五個據點。

展望未來，永達保經站穩台灣、放眼大陸，複製在台之成功經驗且以誠實為經、負責為緯將持續招募優秀業務菁英，有效延伸在台灣的成功經驗，藉由共享平台與共創兩岸商機的理念，實現華人

人跨域經營保險事業的夢想，使永達成為華大地區保險服務首選之第一品牌。

