

永達保經 匯聚菁英 事業永續優質平台

文／羅怡如 攝影／何佳華

數 據顯示，有愈來愈多有從事保險業務員的新人，不再僅以大型保險公司為優先選擇，而是挑選保經公司。永達保

經董事長吳文永表示，保險業已朝向專業分工、以消費者為取向的市場，像歐洲的保險公司有三分之二沒有業務部隊，都是仰賴經代通路。保險公司開發優質商品，藉由保經代公司進行銷售，保經代的業務代表協助客戶找到好的合約、好條件的保險商品，提供多元保單規劃服務。

除了多樣化產品服務，由於一般保險公司都有退休年齡規定，且行銷組織權益不能繼承、世襲，保險業務人員沒有保障，因而無退休年齡限制、組織利益可世襲的保險經紀人脫穎而出。吳文永進一步說明，永達鼓勵業代成為保險企業家，打造屬於自己的事業。現今永達業績獎勵制度，讓業務代表不管在個人銷售或組織發展，所累積的獎勵與福利都擁有繼承、世襲的權力。在永達，業務代表退休時，組織利益可以帶走一半；往生時，利益可以由孩子領；孩子不在，可以由孫子領，這是家族傳承，才是「事業」。

永達重視人才，深知一個人能力有限，

永達的業

務培訓

平台在

過去一〇

年不間斷投入各項科學

方法、資訊系統，讓組

織領導者可以準確知道問題點，

與時俱進加強訓練，不論是個人行銷、組

織發展，以行銷成功密碼二一六一、增員

成功密碼二一四三，培育部屬達成挑戰目

標，所有業務代表都是公司合夥人，公司

虧損由公司承擔，公司賺錢大家分享，業

務代表只要付出時間，把保險當成事業經

營。

面對險峻的疫情衝擊、不穩定的經濟環

境，永達保經逆勢擴大徵才，廣納各行各

業菁英加入，為了讓人才能夠展現才能、

彼此競合，永達創建一個複製成功的平台，

藉由完善的業務制度、豐沛的獎勵，協助

業務人才專注於組織開拓及業績發展，成

為保險企業家。永續傳承並成就百年企業

是永達目標，吳文永董事長期盼藉由現今

的典章制度，永達能晉升成為世界級公司，

為兩岸華人在保險產業爭光。



永達保經三大競爭優勢

平台優勢

1. MDRT的高師資水平
2. 平台培訓人才，人才服務平台
3. 水平時間管理，行銷、組織雙軌並進
4. 高比例MDRT，擁有901位MDRT，每二位業務主管就有一位
5. 事業舞台擴及兩岸，有利成為保險企業家

制度優勢

1. 公司讓利，收入無上限
2. 培養保險素人，輔導利益業界最高
3. 業代晉級加薪，主管加獎金，雙贏策略
4. 首創繼承、世襲制度，組織利益可以繼承、世襲

獎勵優勢

1. 本錢公司出、技術公司教、資源公司給，每月分紅
2. 高峰&極峰會議旅遊獎勵、高手交流會、MDRT年會、CMF大會等榮譽肯定
3. 提供筆電、增員、晉升、MDRT達成、實士摸彩、超額獎金等各項競賽獎勵