

TALK版

永達保經「成功方程式」培育業務菁英

文／羅怡如 攝影／何佳華



保險業徵才、留才同等重要，企業要能創造「名利雙收」的舞台，

尤其，優秀的業務代表對於未來的成長很明確，只要找到對的平台，就不容易動搖。永達保經站穩台灣保經業龍頭，打破過去業務師徒制，改以平台傳授銷售、發展組織的成功方程式來培養人才，並透過雲端數據管理，配合主管傳授技能、戰鬥營等活動建立事業觀，業務菁英按照成功方程式前進，進而發展個人保險事業版圖。

保險業務代表提供好產品、運用有效的行銷手法，提高保戶滿意度，才是成功的關鍵。吳文永董事長指出，永達的行銷培訓體系與行政後勤支援，具有強大的競爭優勢，包括：

培訓面：二十年來業務培訓平台不

斷投入各項科學方法、資訊系統，業

代為保戶規劃保單時，透過團隊共同研討，提升銷售價值與程序，進而提高成交率。此外，永達向來以國際性組織MOTI的精神與指標作為業務菁英DNA傳承密碼，在永達每一位業務代表就有一位MOTI，高手交流毫不藏私。

業務面：完善的業務制度，組織利益五〇％可以繼承或世襲給下一代；鼓勵業務代表專注於組織開拓及業績發展，業務高手若能連連晉級，更提供現金獎勵。

輔銷增員面：運用平台水平時間管理優勢，增加行銷、增員時間。依據五七項報表，採用科學分析與策略分享的方法，以行銷成功密碼二一六一、增員成功密碼二一四三，再輔以大數

據管理來協助達標。

服務面：提供理賠訴訟保證書、二訪禮，作為業代進行保戶服務的有力支持，透過平台資源專業共享，協助解決保戶的風險保障、稅務問題，甚至是財產規劃等資產管理計劃，業代以專業贏得保戶的信任，不僅容易成交，更能透過口碑轉介紹，產生源源不絕的客源。

面對競爭激烈的保險市場，永達有一套快速複製成功方程式。吳文永表示，「成功」不是靠個人努力或師徒教導就能達到，永達以全公司資源協助單位培訓，讓單位組織在最短時間達到人才培訓最佳效果。當保險業務人員生產力、技術力提升、收入提高、資產累積，高手與人才自然願意留在永達平台共同努力。