

# 合夥人業務制度 保險事業發展保障

文／羅怡如 攝影／何佳華

**成** 立於二〇〇一年的永達保經，將要邁入第二〇年，除了穩居台灣

市場保經業龍頭，也是國內保險業西進最成功的案例。企業文化已經成為永達高素質的靈魂，優質又先進的創業平台獨具特質，吸引眾多優秀的創業菁英來此，成就了自己的成功，也擦亮了永達的品牌。

不受新冠肺炎疫情影响，且與國內整體壽險業初年保費收入衰退的情況大相徑庭，永達二〇二〇年上半年經手的初年保費(TKV)達十六.二億元、年增三〇%，前七月超過二〇億元，永達保經吳文永董事長表示，今年目標三十一億元應該可以順利完成。大陸事業方面，受到新冠疫情影響，大陸疫情比台灣嚴重，永達理上半年

經手的初年保費人民幣六.八億元，較去年同期只衰退兩成，算很厲害。

## 挑戰高收入 成為保險企業家

永達的業務培訓平台不間斷投入資訊系統，運用各項科學方法，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，透過成功複製系統，搭配團隊共同研討、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，大家在此創業平台既合作又競爭，成功培育部屬達成挑戰目標。吳文永指出，在永達，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，是穩賺錢的合夥人，業務代表只要付

出時間，把保險當成事業經營。他進一步指出，想成為保險企業

家，業務代表都要有向「高收入」挑戰的心理準備，都應懷抱創業當老闆的目標，發展屬於自己的事業舞台。

永達重視人才，對於留才，傳統保險通路退休是裸退，因為一輩子努力成果回歸組織，永達保經是以「創業」為理念，首創「世襲」制度，即個人績效、組織利益可以傳承給子女或家人，實踐「服務一陣子，永達養您兩輩子」的事業發展理念。培育人才方面，打破過去業務師徒制，改以平台水平時間管理學習專業，並透過雲端數據管理，配合主管傳授技能、團體戰鬥營活動建立事業觀、生產力，只要按照成功方程式步驟做，就能成功挑戰高收入，站在「老闆」的角度來經營事業。

儘管環境險峻，永達保經仍擴大徵才，以「理念」傳遞來打動人心，逆勢操作邀請各界高手成為保險企業家，為業務菁英創造「名利雙收」的舞台。



保險企業