

TALK版

優渥獎勵制度 激勵卓越進階

文／羅怡如 攝影／何佳華

儘管上半年全球因新冠肺炎大流行引發有史以來最嚴重的經濟

衰退，根據壽險公會統計，到二〇二〇年六月底，壽險登錄業務員人次達三十九萬九二六三人，其中增加最多的就是保險經紀人公司，較去年底大幅增加了四〇一四人，合計業務員總數逼近四〇萬人。分析其原因，包括商品多樣化、優渥的獎勵業務制度及職涯多元發展，使得保險經紀人愈來愈受青睞。

以服務代替管理

永達以「創業」為理念，首創「世襲」制度，打破傳統保險通路「退休＝裸退」的劣勢，讓一輩子努力的成果，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」的事業願景，在留才及增員上非常給力。永達保經董事長吳文永指出，永達重視共好的核心價值，永達的優質平台傳授銷售、組織的成功方程式來培養人才，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，公司傾全力提供資源，協助業務代表發展個人保險事業版圖。

永達讓組織扁平化，以服務代替管理，雖然考核較為嚴格，但業務代表的定著率十三個月八四·八八%，永達把多出的人事成本放入業務制度，提供更多且優渥的獎勵。業務代表可以長期經營、收入無上限，更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升，更提供現金

獎勵，建立長期發展的事業，更以成為保險企業家為目標。

吳文永董事長表示：這二年來，永達的發展愈來愈成熟，優秀的業代在永達培養的技術，都可以複製到對岸，一魚二吃，台灣做得愈好，到大陸發展愈輕鬆。好還要更好，銷售只是賺小錢，組織才能世襲、繼承、可以有成就感、有榮譽，奠定保險企業家的基石。除了落實二一六一，每個月更要用心去落實公司的五七項報表，導入組織發展，未來不論在台灣或大陸發展，都可以複製成功。

永達重視人才的培育與傳承，期許每位業務代表都能挑戰自我、超越自己，持續追求晉級，並啟動一系列晉級獎勵：晉級業務籌備處經理發放獎金十萬元，晉級業務處經理發放獎金五〇萬元，晉級業務協理獎金一百萬元，晉級業務副總再加發獎金一五〇萬元。永達保經逆勢徵才，歡迎保險同業以及其他行業的行銷人員、社會經歷豐富者加入永達行列，成為保險企業家。

