TALk版

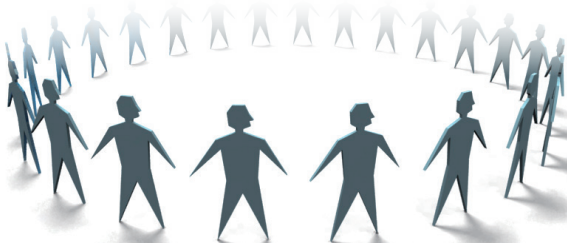
共享共好文化 建構業務大團隊

文／羅怡如 攝影／何佳華

根據「千大企業產險購買行為及滿意度問卷大調查」顯示，國內千大製造業有五八．八％委任保險經紀人規劃保險，其委任的主因為「借重產險專業」。而現代保險月刊也曾多次針對全國消費者壽險購買行為調查顯示，高達八成二透過業務員購買保險的民眾，在乎的是服務態度、專業素質及品德操守。顯見，客戶購買保險時仰賴的是業代的專業及服務。

二〇二〇年受到新冠疫情的衝擊，不少服務業、觀光旅遊業都遇上無薪假或暫停營業的困境，有些人趁勢轉換到壽險業試試看，其中保險經紀人公司具有商品多樣化、制度彈性及職涯多元發展的特性，成為愈來愈多新進人員發展的首選，此外，不少高資產客戶，也會挑選保險經紀人為其客製化保險，規劃更符合需求的保障內容。

人才是公司最重要的資產，永達保經一向重視人才的培育，包括吸引人才的條件、培養人才的制度、留住人才的福利，透過平台提供完整的教育養成、軟硬體資源等，甚至鋪展事業永續經營的發展策略，永達的西進求賢就是成功範例。吳文永董事長表示，當初為佈建更寬廣的圓夢平台，永達將台灣成功的經驗及專業技術，結合對岸市場之特性與需求，大舉推動西進求賢計畫，經營的豐碩成果，已讓永達理在大陸保險經紀市場佔有一席之地。而受到西進策略的帶動，永達保經也加入不少年輕新血，甚至招攬不少碩士學歷的優秀人才，以共享共好的企業文化，協助他們不論在個人行銷、增員發展，都能有所成就，建構業務大團隊。

業務代表選對優質專業平台才能永續發展，永達保經以退休規劃做市場定位，系統化的優質平台以及優渥的獎勵制度，並落實執行保戶售後服務確認作業，強調以「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。

永達保經希望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，招募優秀業務菁英，實現華人跨域經營保險事業的夢想。此外，位於台北圓山附近的永達總部大樓預計三年後興建完成，不僅是兩岸保險交流最好的場域，也將為永達保經帶來全新的價值。