

TALK版

# 節省成本 效益提升 永達保經「疫」外的美好

**大** 為COVID-19 新冠肺炎疫情的影響，二〇二〇年各行各業都面臨

改變，永達保經吳文永董事長指出，新冠肺炎疫情的確讓不少行業受到衝擊，甚至有不少企業都遇上無薪假或暫停營業的困境，而反觀已有二百多年歷史保險業，在歷史浪潮中不曾因為經濟衰退而摔落，只是成長趨緩。

的確，據國情統計觀察二〇二〇年前三季各行業別平均總薪資情形，以金融保險業十萬二千元居冠，因而吸引不少人投身壽險業，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，成為不少人轉職首選。

## 穩健經營 防疫守住

成立於二〇〇一年的永達保經，今年邁入第二〇年，穩居台灣市場保經業龍頭。二〇二〇年保單停售效應下，永達保經上半年經手的初年保費（FYB）達十六・二億元、年增二〇%，前七月超過二〇億元，相較於國內整體壽險業

憂心衰退，仍保樂觀。而永達保經參股二四・九%的永達理保經，雖

受新冠疫情影響，上半年經手的初年保費人民幣六・八億元，較前一年同期衰退兩成，算很厲害。

衡量一家公司的獲利能力，對投資人而言，EPS 最重要。吳文永董事長指出，永達保經二〇〇八年股本成長到九・八二億元後，就開始年年全數配發現金股利，二〇一一年配最少每股配了三・二元；最多的二〇〇八年則有七・一三元，二〇一九年稅前盈餘九・〇九億元為史上次高。二〇二〇年防疫守住，估計稅前盈餘仍讓人期待。

## 視訊會議突破地域限制

「面對疫情，我們也很有收穫，因隔離的考量，感受了科技的威力，透過視訊會議，一個下午跟分散在大陸五、六處分公司、營業部，合計約三十位主管開會，四個下午就能完成與永達理各分公司、營業部的會議，不僅效率提升，

成本也大幅降低。」吳文永笑著說。

他進一步指出，以往培訓大陸業務人員時，很多人會有藉口沒辦法來早會，有了視訊工具，家裡或任何地方就可以參加早會，系統還會顯示業務員有沒有打開來聽；之前講師得搭乘飛機到各地講課，還得花交通費、住宿費，現在則是透過Zoom對所有據點同步開講，還可錄下放在公司網站，隨時可打開來聽。事實上，台灣永達也有不少營業單位，開始成立直播室，因應營業單位人力擴充，講師可能不足等問題。

迎向二〇二〇年，永達保經預估營收、主管人力、MOTU會員數皆有成長。吳文永表示，保險會愈做愈好，永達保經以退休規劃做市場定位，藉由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，首創「世襲」制度，絕對是保險企業家發展事業的最佳平台。

文／羅怡如 攝影／何佳華

