

TALK版

永達保經牛轉乾坤 績效逆勢成長



▲永達吳文永董事長(左)、陳慶鴻總經理(右)，2021永達20週年，凝心聚力、眾志成城，迎接下一個飛黃騰達新時代。

環境及社會友善的企業，以退休理財保險規劃為強項，推動以客戶需求為導向的關懷服務，為客戶完成幸福退休的夢想，因而獲得客戶支持信賴。

二十週年凝心聚力 眾志成城

永達保經實收資本額新台幣九·八二億元，公司實施嚴謹的個人資料保護措施、內控內稽制度及公平待客原

則，並落實以保戶需求為導向的專業服務，金融業在面臨二〇二〇年底利、疫情嚴峻的大環境下，永達保經創下亮眼佳績：期繳新契約保費收入達新台幣三十一·四億元，累積有效契約保費達新台幣三百二十億元，營業收入達新台幣二十三·四億元，主管人數共一千九百六十一人成長九·一%，十三個月保單繼續率更傲視同業高達九十八·〇六%成長近八·八%，百萬圓桌(100萬)會員達成人數三百四十二位，在激戰的保險市場中成績依然亮眼，永達轉投資之永達理保經，更於對岸績效卓著，二〇二〇年營收達到人民幣十九·七億元，兩家公司營收已達百億價值，能有如此的榮耀，證明永達培育菁英與長期推動退休理財保險規劃的市場策略奏效。

在競爭激烈的壽險市場中，成立於二〇〇一年的永達保險經紀人公司，一向致力(PS)成為對在地、對

則，並落實以保戶需求為導向的專業服務，金融業在面臨二〇二〇年底利、疫情嚴峻的大環境下，永達保經

永達董事長吳文永表示：「挾著科學依據的五十七項報表、銷售成功密碼一一六一、增員成功密碼一一四

三，以大數據管理系統協助團隊主管輔導屬員等等優勢，訂定二〇二一年目標永達期繳新契約保費收入新台幣三十五億元、營業收入新台幣二十七·四八億元、十二個月保單繼續率九十八%、主管人力二千二百人及四百五十位MGRY。永達今年成立滿二十週年，除了尾牙摸彩活動、涵碧樓舉辦MGRY高手交流會、陽明山中山樓召開業務表揚大會、更擴大舉辦二十週年夢想不止演唱會，感謝一路相挺的保戶及永達人，我們凝心聚力、眾志成城，迎接下一個飛黃騰達新時代」。

轉投資企業屆滿十年 西進有成

由永達轉投資且持股達一十四·九%的大陸永達理保經成立屆滿十年，二〇二〇年新契約保費收入達人民幣十三·八億元，營業收入達人民幣十九·七億元，主管人力達六千六百六十一人，百萬圓桌(MDRT)會員人數已完成一千三百六十五位，十三個月繼續率達九十五·〇三%。永達理保

現快速成長，目前於對岸設有十七家公司及四十九個營業據點，分別位於北京、天津、山東、青島、河南、江蘇、蘇州、上海、浙江、寧波、四川、湖北、福建、廣東、深圳、黑龍江、河北，挾著平台優勢、核心競爭力及孕育MGRY的搖籃。二〇二一年大陸永達理新契約保費收入可望成長到人民幣二十五億元、營業收入人民幣二十七·八億元、十二個月保單繼續率九十六%、主管人力一萬人及二千位MGRY，將達到十七家分公司、五十一個營業據點。

提升競爭力 疫外美好

二〇二〇年當全世界受新冠肺炎疫情衝擊之下，永達提升各項數位科技競爭力，二岸同步視訊，不受地域限制，同時千人於E化平台(E-learning)隨時學習；強化線上行動投保更便民、快速有效；因應公司業務量快速成長，導入E-Enable雲端數據管理，儲存量增加三倍、系統處理時間縮短三十七%，解決交易資料飽和問題、減少人力成本，作業效能提升；打造「全方

位行動服務資料平台(Mobile System)，幫助業務代表在為客戶規劃保障時，能達到完整資訊即時提供的服務品質。

關懷社會 抗疫送暖

秉持保險專業、誠信、執著與善心回饋社會，不僅延伸保險業互助的宗旨，更落實MGRY全人關懷的理念。永達持續關懷社會弱勢，捐贈台中及新竹「低收入戶微型保險」共五千四百零五人，榮獲二〇二〇年度微型保險競賽保經代組第一名；連續九年舉辦紅包愛公益活動幫助五十四個弱勢機構；連續三年共捐贈二十四輛長照專車造福偏鄉，受關懷人數超過六千五百四十六人；連續三年舉辦公益健走，參與人數共一萬四千四百五十七人。現在全台灣面臨最大的課題就是人口老化的問題，吳文(永董事長)也鼓勵永達人再接再厲，多著墨公益活動，繼續捐出個人每月一%所得，未來，永達將繼續為社會付出愛心，投入長期照顧的希望工程，協助政府共同來解決人口老化所面臨的窘境，為推動老人生活照顧貢獻心力。