



TALK版

二〇二〇年度業績大賽處經理組冠軍

余松坤 加倍努力 創建逆風上揚的願景

二〇二〇年是余松坤多年積累、榮耀加身的一年，不僅晉級業務資深協理，更首度拿下永達年度業績大賽處經理組第一名，他的成就證明了，面對逆境，更要「加倍努力」，才能逆風上揚！

文／洪詩茵 攝影／何佳華

「如願以償」是永達保險經紀人業務資深協理余松坤，在得知拿下二〇二〇年度業績大賽業務處經理組冠軍那一刻的感受，他坦言，摘冠的企圖心一直都有，前年還拿下第二名，然而永達高手濟濟，這條路並不輕鬆，今年能夠得償所願，靠的是多年來的沉澱與積累，感謝吳文永董事長精準的市場眼光，感謝李麗英業務副總叮嚀「最壞的時機做最好的準備」，最感謝身邊所有夥伴的支持，讓他能夠「如願以償」。

人性化基本法有助突破自我

早期，因為看見專業人才崛起的契機，加上家中十一位親友都是從事保險業，對比從事保險業、日日都在學習精進的家人，一畢業就離開書本的余松坤，深刻感受到自己的一般與平凡，毅然從食品業轉進保險業，邁入

專業、精益求精的保險生涯。「變動的年代，創新才有新市場。」回憶當年投身永達的緣起，在於吳文永董事長鎖定退休理財規劃市場，賦予保險不同的定義，提前洞見未來的市場契機。

跟著永達走過二十年時光，余松坤對公司的發展歷歷在目，他提到，永達已經變成一個商譽，這個商譽透過平台的匯納，專注在退休理財與資產傳承的市場。他也進一步表示，永達成功崛起的關鍵在於基本法非常人性化，等同於生涯規劃，著眼於每個業務代表的整體發展，給予循序漸進的資源與舞台，藉由各項獎勵競賽、旅遊等活動，激勵業代挑戰自己、突破障礙，鼓勵他們更上一層樓，打造一個能夠求財、也能夠求發展的平台。

人人有指標 個個步步高

現任：永達保險經紀人業務資深協理

保險年資：28年

得獎紀錄：

2020年度業績大賽業務處經理組第一名

美國 MDRT 百萬圓桌會員

IDA 國際華人龍獎終身會員

中國之星 CMF 主管組金星獎

座右銘：好運眷顧努力不懈的人

Profile

保險事業有兩大進程，一是個人行銷，一是組織發展，余松坤指出，從個人行銷到組織發展，有三個階段，第一階段，著眼在行銷，主要是把業務的基礎功練紮實；第二階段，行銷與組織並重，在拓展業務以外，同時招募一起打拼的夥伴，學習在潛移默



化中異中求同，打造相同目標；第三個階段，主力應放在招募與培訓，這個階段的心態轉化為夥伴而努力，帶領更多人一同邁向成功，已是完全不同的層次。

早已邁向組織發展之路的余松坤，回憶初進永達第二年就晉級業務協理，他強調：「永達已架構成功的樣版，那時候公司給我們一個很重要的指標，就是每一個人都必須要『步步高升』，當時就是單純跟著公司設定的基本法往前進，堅持使命必達；當各項發展都已穩健，第二階段的功課就是『留才』，讓團隊『去蕪存菁』；當人才俱足，就是領導者下階段的課題，如何為人才創建舞台，帶給他們更大的期待值，更廣闊的事業願景，這就是組織發展的第三階段，所以，永達開始推動『西進求賢』計劃，而

我也緊跟公司的步伐，前往對岸發展，為夥伴們開疆闢土，搭建讓他們可以大展身手的舞台。」

困境中加倍努力 成就未來

「Follow me」是余松坤的領導風格，他指出，身為管理者要為夥伴衝鋒陷陣，建立灘頭堡，才能讓夥伴有成功樣版可依循，為未來的市場拓展做好準備，這是創業者必須具備的戰略思維與攻略，也是他決定西進發展的初衷。

不過，余松坤也坦承，「Follow me」聽起來好像很簡單，但有些夥伴就是做不到，每當面對夥伴們遭遇挫折與困境的時候，他會選擇優先處理夥伴的情緒，他解釋，其實挫折不外情緒上與工作上的問題，而情緒又會

帶動周邊所有人事物的發展，情緒等同心理障礙，就像在一個人的心上釘了「心錨」，不拿掉這個「心錨」，所有問題都是無解，當心理障礙破除，什麼難關都可以迎刃而解。因此，面對夥伴遭遇的挫折，領導者必須深入了解挫折發生的原因與背景，適時給予指引與開導，才能協助夥伴走出困境。

這兩年面對新冠疫情衝擊，每個人都會害怕，步調也難免被打亂，余松坤勉勵：「要穩住自己的腳步，大步邁向前，並且『加倍努力』！當別人因為疫情停下腳步的時候，若您逆勢『加倍努力』，未來成就會超越別人無數倍，期許松坤體系所有夥伴將『加倍努力』當成二〇二一年的指標，努力超越自己、成就未來！」