



TALK版

## 永達二〇二〇年度業績大賽協理組冠軍

# 傅泓捷 秉持跳階思維 邁向業務總經理之路

「鎖定目標，全力以赴」是傅泓捷一路走來的工作態度，助力他五年間快速晉級，更於這兩年接力拿下永達年度業績大賽處經理組、協理組冠軍，持續朝著「勇奪連冠」的目標邁進！  
文／洪詩茵 攝影／何佳華

### 走

過十四年保險業務生涯，永達保險經紀人業務籌備副總傅泓捷，

不僅在二〇二〇年四月晉級業務籌備副總，更首次拿下永達年度業績大賽協理組冠軍，他感慨表示，「一步一步印」是他一路晉級的最佳註解，因為以「打造冠軍團隊」為目標，所以泓捷區塊所有夥伴都有著「締造佳績」的團隊共識，成就了今天這個榮耀，「感謝吳文永董事長、陳慶鴻總經理及田文德副總、玉梅業務協理，以及我的家人及所有泓捷區塊的夥伴們，沒有你們，也不會有今天的我！」

### 建立「保險企業家」信念

一〇一六年七月晉級業務處經理、二〇一〇年一月晉級業務協理、二〇一〇年一月晉級業務資深協理、二〇一〇年四月晉級業務籌備副總，短短四年時間，傅泓捷從台北到新竹成立據

點，從孤軍奮戰到擁有二百多位一起奮鬥的夥伴，創造了晉級的奇蹟，許多人詢問訣竅？他毫不吝嗇地分享他的策略，「就是鼓勵區塊夥伴每年都要晉級一階，因為晉級就會帶來業績與新的人才。當然，要讓夥伴以晉級為目標，前提是架構夥伴的信念，永達的創業制度讓我們可以自許為『保險企業家』，而非一般保險業務員，給予夥伴為自己的企業招兵買馬的思維與願景，所以，我們每個人都一起向前，創業成為『保險企業家』的共同信念。」

### 跳階思維 堅持帶頭做

從個人行銷到成為一個團隊長，「以身作則」的態度是最重要的。傅泓捷坦言，因為他自己是從業務專員一路晉級，所以每個時期會遇到的情況他都非常清楚，也因此他堅持由自己帶

現任：永達保險經紀人業務籌備副總

保險年資：14年

得獎紀錄：

2020年業績大賽業務協理組第一名

2021年美國MDRT百萬圓桌會員（5屆）

永達百萬菁英推手獎

IDA國際華人龍獎

中國之星CMF

座右銘：多一點寬容和讚美

## Profile

頭做，針對夥伴的個別情況「因材施教」，並且適時陪同夥伴協談行銷，協談的過程，就是每個夥伴的實戰教材，夥伴可以從中累積經驗，回過頭來反覆演練，他也會詢問夥伴從中學到什麼？親力親為，透過實務演練輔導夥伴一路成長，雖然辛苦，卻是最



紮實的培訓方式。

一個蘿蔔就必須有一個坑，主管的養成跟不上，團隊也很難壯大，這四年快速晉級，如何讓主管養成的速度跟上組織壯大的需求？傅泓捷表示：「我的工作習慣是多做一點，始終秉持高一個位階的態度做事，也以此要求轄下的業務處經理，期許他們用高一個位階的態度面對自己的工作，用協理的角度來擔任處經理的職務，這樣在未來晉級的時候，也不會突然之間感到無所適從。」

目前台灣還沒有業務總經理，所以在晉級區塊的那一刻，傅泓捷就為自己安排了功課，未來當他轄下擁有五百、一千個業務部隊的時候，他會以業務總經理的心態去協助團隊間的事務，當前他轄下已有許多團隊長，他也開始學習如何做好團隊長之間的

分工合作，發揮最強大的競合效應。

### 以服務代替管理

業務工作，挫折與難題無法避免，當夥伴遭遇挫折的時候，傅泓捷的解題方程式是「先解決問題，再處理心情」，他解釋：「心情不好有時候是因為事情沒有處理好，所以我會先想好策略，提供夥伴一個解決方案，當事情都處理完畢之後，再回頭來處理心情。我也相信，當過關斬將之後，心情才有可能得到平復，進而為夥伴創建願景。」他更直言，他自己也難免遭遇瓶頸，每當這個時候，他會不斷告訴自己，這是成功必經的過程，而且因為區塊內高手雲集，他會向優秀業務主管請益，甚至與夥伴們一同討論，大家同心協力克服難關。

在永達，每一位業務高手都有非常

鮮明的個人風格，傅泓捷深知，高手都是不喜歡被約束的，他們看的是，平台能夠給予他們什麼服務，也因此，他始終秉持吳文永董事長常掛在口中的「以服務代替管理」的管理最高境界。他進一步闡述：「我轄下主管都是業界高手，大家都是來創業的，我只是幸運地比較早來到永達，所以私底下我都是請他們以名字相稱，不要叫我的頭銜，彼此之間像家人、朋友一樣相處，秉持『多一點的寬容跟讚美』的心態，讓大事化小、小事化無。」

展望未來，傅泓捷透露自己當初回到新竹訂立的五年目標：晉級業務副總、達成業績大賽處經理與協理組第一名、成立三個營業據點（台北、新竹、中壢），目前就差小小一步，他也相信，鎖定目標、全力以赴，就能所向披靡！