

數位加乘有效管理 提升業務效率

文／羅怡如攝影／何佳華

擁有明確的市場策略、優秀人才的培育制度、健全的組織架構等優勢的永達保險經紀人，從二〇〇一年成

立以來，在競爭激烈的保險市場中，配合政府施政方針實施嚴謹的消費者資料保護措施、內控內稽制度，並落實執行保戶售後服務確認作業，從產品到服務，全方位贏得消費者的支持與信賴。

近年來，更因西進策略奏效，將台灣永達成功經驗及專業技術，結合對岸市場之特性與需求，讓永達理保經在大陸保險經紀市場佔有一席之地，持續帶動永達的成長與發展。

數位轉型 提升競爭力

「二〇二〇年是充滿變化與挑戰的一年，儘管台灣相較於全球其他市場，疫情控制良好，但因永達保經在大陸也有據點，在疫情影響下，遠距離上工具便取代過往人與人的實體接觸，這也加速永達保經在數位工具的使用與落實，所以數位轉型，絕非挑戰，而是能夠提升競爭力的正向助力！」永達保經總經理陳慶鴻說。一直以來，永達保經在數位轉型的進程皆是配合政府法令，務求

合規合法，與時俱進地進行改變與創新，就像長期發行的「工」達人月刊已全面發行電子書，同時結合智能科技（永達保經官方「工」發送文章，提供保戶閱讀的便利性。打造「工」@全方位行動服務資料平台（E-power系統），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服務品質。

同時也不斷在軟硬體上做升級投資，接軌推動數位轉型。也因此，當累積下來的交易資料已達儲存空間九一%時，為了因應業務量快速成長，永達選擇「One Node One」解決方案。導入後效能提升的幅度超乎預期，不僅系統處理時間縮短三七%、自動化報表產出時間減少八九%及儲存量增加至少二倍，更重要的是，系統也未發生不相容的狀況，讓作業效能大大提升並減少管理人員人力成本，過往需三人

簡化至一人即可完成工作。

從二〇二〇年起，每位業務員無論年資，每年都要上六小時法令遵循課程，配合主管機關要求加強業務員法令遵循的教育訓練，永達保險經紀人「e-learning」數位線上學習系統，通過壽險、產險公會認證，提供登錄的業務人員線上直接學習驗證，再將驗證碼通報公會。

面對各家保險公司的商品及核保規則多樣化的挑戰，永達保經推出便利的E化措施，企業綠能亦是永達保經關心的重點，落實保戶售後服務E化作業，從原本紙上作業轉型到線上電子簽名，達成有效保戶資料管理，提高保戶服務效能，帶動業績及人員定著率，創造三贏的局面，實踐「以客為尊」的企業承諾。

