

系統化平台 優渥獎勵制度 永達保經力拚全球前二大保經公司

文／羅怡如 攝影／何佳華



永達保經
自西進大陸，

保險事業版圖快速擴張後，如今穩居兩岸保險經紀人龍頭寶座，永達保經總經理陳慶鴻表示，不受疫情紛擾，永達保經兩岸營收去年已突破百億元門檻，屆滿二十週年，也立下五年內目標，力拼成為全球第三大保經公司。

以退休規劃做為市場定位的永達保經，以台灣為總部，藉由系統化的優質平台以及優渥的獎勵制度，培育無數具「永達精神」的管理人才，也是業務團隊成長的主因。陳慶鴻表示，永達雖然不以上市為目標，但為了與全球競爭力接軌、力拼全球第三大保經的規模，台灣永達保經、大陸永達理不排除上市計畫，以打開全球知名度為目的。

永達保經經營祕訣，「以服務代替管理，讓管理成為多餘」，成功關鍵在於

「備受尊重帶來的正面能量」。「千萬不要小看企業尊重員工所帶來的能量」，陳慶鴻分析，保險業務代表多有不服輸的性格，也想透過工作努力來改變命運，這套管理口訣很容易讓員工養成自愛、自律的工作態度，「起心動念」

都是關心與服務客戶；此外，永達獎勵業代海外旅遊時，提供商務艙，讓業務代表備受「尊榮」的禮遇，無形提升他們的視野與社會經濟地位。

十年前永達保經帶著先鋒部隊、MDRT資格的業務主管，赴大陸開拓市場，陳慶鴻表示，藉由五十七項報表，主管可以分析業務代表強項與弱點，導入數據化分析，輔導業務代表以最快時間上手；業務代表藉此養成良好的工作習慣，包括線上課程、送建議

書、增員程序、客戶服務等，有了數據統計，不論個人行銷、發展組織更有依循的方向。

保險事業版圖跨足兩岸，保險業務代表長年維持逾八〇%定著率，永達徵才以「創業」為號召，有企圖心的保險從業人員，抱著當「老闆」的心態，將保險當自己的「事業」來經營，定著率自然比業界高出許多。既然視為創業，累積幾十年的保險事業，當然能世襲給子女或家人，陳慶鴻進一步指出，唯有世襲制度，才能讓保險事業傳承下去；只要組織還在，就能嘉惠給下一代繼續服務。

永達獨創「幸福世襲，服務一陣子、永達養你兩輩子」，目前已有四名退休業務代表的子女、家人受惠；陳慶鴻表示，永達提供創業平台，公司虧損由公司承擔，公司獲利大家分享。業務代表退休時，組織利益可以帶走一半；往生後，利益仍可由子女領。