

世襲獎勵

永達建構保險事業舞台

文／羅怡如 攝影／何佳華

疫

情紛擾，依據壽險公會統計，十月壽險業務員登錄人數僅淨增一六四人，其中壽險公司淨增八四人，累計前十月壽險公司登錄業務員不增反減，減少七九八〇人；反觀登錄保經人數，九月及十月淨增三八七人，累積前十月保經登錄業務員人數達八四八三三人。積極徵才的永達保經，與去年同期相較，報聘人數也成長六三%。



台灣保險市場改變快速，提供客製化保險保障的保險經紀人，更易獲得客戶的高信任度。永達保經以退休規劃做為市場定位，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。永達保險經紀人吳文永董事長表示，永達人才培訓為平台制非師徒制，透過MDRT導師成功分享，並以大數據管理系統協助團隊主管輔導屬員，挾著科學依據的五十七項報表、銷售成功密碼二二六一、增員成功密碼二二四三等優勢，培育保險業務菁英，並鋪展事業西進發展策略。

值得一提的是，在永達平台，所有業務人員都是公司合夥人，公司虧損由公司承擔，公司獲利大家分享。吳文永表示，人才是企業重要的資產，永達留才的成功祕訣是建構「創業平台」，讓每位踏入永達平台的從業人員，

都有創造「名利雙收」的機會；永達首創「世襲」制度，讓個人績效、組織利益可以傳承給子女、家人，不僅是創業平台，還是家人財富仰賴的靠山。永達徵才以「創業」為號召，有企圖心的保險從業人員，抱著改變自己、累積財富而來，將保險當「事業」來經營，定著率自然比業界高出許多。

保險經紀人或代理人公司具有商品多樣化、彈性制度、職涯多元發展等誘因，永達啟動一系列晉升獎勵，只要晉升並通過觀察評估期，晉升籌備處經理獎金一〇萬、晉升處經理獎金五〇萬、晉升協理獎金一〇〇萬、晉升副總獎金一五〇萬，總額高達三一〇萬元。

永達具有平台、制度及獎勵三大競爭優勢，打造一個「共好、共享文化」的保險事業舞台，渴望成功、有衝勁、自主性強的業務高手，應慎選優質保經公司，加入晉身「保險企業家」的行列。