



正向積極 隨機應變 打造跨域保險事業

面對這次疫情危機，永達全力發展數位化，透過線上會議、線上講座、線上課程讓專業傳承無遠弗屆，而積極的業務代表也聰明善用手機、平板、電腦等3C載具，達到服務模式的提昇與進化，贏得客戶的信任與支持，成就了永達2022年的卓越績效。

永達以優渥的獎勵制度求才與留才，營造無私利他的晉級思維。後疫時代力挺業務代表，啟動一系列晉級獎勵，擴大增員實力，從共享角度鼓勵增員，達成獎勵辦法，每增員一位即獎勵現金2萬元。挾著科學依據的57項報表、銷售成功密碼2161、增員成功密碼2143，提供團隊主管協助屬員梳理改善流程，只要晉級並通過觀察評估期，獎勵金總額高達300萬元，3年內，已有11位優秀業務代表領取到高額獎金。

永達保經以紮實穩健的腳步深耕兩岸、布局全球，有效延伸台灣成功經驗，且以利他精神持續招募優秀的業務菁英，藉由共享平台與共創兩岸商機的理念，期許更多優秀的人才加入我們的創業平台，實現華人跨域經營保險事業的夢想，並朝全球前六大保經的願景邁進。

吳文弘