

## 本業穩定獲利 版圖擴張成績亮眼

# 永達保經打造華人地區保險服務第一品牌

追求質量並重的商品策略，穩健經營、重視客戶服務，永達保經深耕退休保險理財市場的專業形象深植客戶心中，投資大陸永達理保經開始收割成果，未來將朝向「華人地區保險服務第一品牌」願景邁進。

文／羅怡如 攝影／楊樹山

「企業」業獲利來源有很多，而「專注本業」是成功的不二法門，從本業

開始奠定基礎，然後才有實力往外擴張。永達保經投資的大陸永達理保經自去年起已創造盈餘，今年賺一、二億人民幣沒問題，預估二〇一七年大陸永達理獲利就可以超過台灣永達保經，並評估二〇一八年上市。

### 永達耕耘大陸有成

大陸永達理保險經紀有限公司，是一家全國性、綜合性保險經紀公司，目前已在北京、深圳、上海、江蘇（南京）、

浙江（杭州）、廣東（廣州）、天津設有七家分公司，今年將計劃進入山東、寧波市場。永達理目前股本人民幣八〇〇〇萬元，永達持股二四·九%，以退休理財保險為主打產品，十年期以上保單件數佔整體件數之九六%。

吳文永董事長表示，實現獲利，證明永達的大陸發展戰略是正確的。永達在保經營收、獲利、新契約保費

收入與繼續率等，都是第一，於二〇一四年五月獲金管會核准通過轉投資大陸永達理保險經紀有限公司，已開始損益平衡。可預期的是，永達理獲利將要邁入快速成長期，未來靠盈餘轉增資就夠了。目前規劃，二〇

一八年把台灣與大陸的保經事業合併上市。

### 紮實嚴謹 複製成功

永達的優勢在於將「一件事」做到極致，這「一件事」就是公司的管理與團隊建設。永達保經將此成功經驗複製，秉持將管理「做紮實、做嚴謹」，落實永達理也見證卓越績效。不但加強人才教育訓練，並輔以培養當地人才的「本土化」為策略；在行銷方面，掌握當地的市場環境與民俗風情，複製台灣經驗，進而縮短在新市場中「扎根」的時間週期。

展望未來，吳文永期望，台灣永達主管理人力一七五〇人、MDRT達三〇〇人、新契約保費四〇億元；永達理人力增長至三〇〇〇人、標保保費八億元（人民幣）、MDRT達到五〇〇人。



永達保經在董事長吳文永（左）、總經理陳慶鴻（右）的領軍下，深耕退休理財保險市場，投資大陸永達理保經成績斐然。