

華人保險服務的藍海策略 匯聚菁英創成功

文／羅恰如 攝影／楊樹山

保

險是一份良善的事業，面對全球人口老化市場，永達保經吳文永董事長認為，傑出的保險從業人員，應培養正確的工作態度及良好習慣，持續更新專業知識，以提高服務績效，提供客戶最有利的保單規劃，讓客戶從業務代表提供的建議中看到價值。

兩岸保險市場蓄勢待發

因為認同百萬圓桌MOT這個世界性認證指標，台灣永達保經成立初期，即規劃朝向華人保險舞台發展，而這項優良文化也移植到轉投資的大陸永達理，透過組織制度的建立，永達理保經旗下業務人員取得MOT資格人數連年大幅成長。永達保經董事長吳文永指出，二〇一五年，永達MOT達成人數為二一五人，成長率是一〇%，永達理達成了二四人，成長率達到了一四七%。業績表現出色，加上大陸保險業監管部門的開放，一系列的利多政

策陸續開展，包括健康險和養老險的稅收優惠政策的醞釀或推出，直接推動了大陸民眾投保意識增強和保險業的進步。以及，「償二代」（中國風險導向的償付能力體系）的實行，也讓保險公司更有意願去選擇推出長期繳費、保障內容更多的產品，因此，對於大陸的發展我們深具信心及前景。

啟動成功方程式 廣納群英

人才素質攸關到企業經營績效，重視人力資源的開發與執行，絕對是企業掌握競爭優勢的最佳策略，如何發掘與培育優秀人才相當重要。吳文永表示，永達重視人才培訓，每位業務代表每年教育訓練經費約一萬六二〇〇元，提供每日晨訓、每週理財講座及財經專業課程等，此外，另提供每半年一次的海外高手交流會等，目的在提升業務代表專業



的分析力、深耕客戶的活動力。

單打獨鬥的時代過去了，集合大多數人的智慧與努力去完成一件事，正是企業開創新局的主要動力，在華人保險市場提供扎根服務，更是業務代表的目標。他進一步指出，為了服務更廣大的華人世界，已將台灣成功的經驗及專業技術，結合對岸市場之特性與需求，佈建更寬廣的圓夢平台。

有永達的經驗做後盾，專業當前鋒，為了佈建更完整全面的服務網絡，期望能創造更強大的競爭力量，今年大舉推動西進求賢計劃擴大增募優秀人才，希望廣納各界有企圖心、勇於挑戰自我的英雄，一同成為保險企業家，永續經營自己的保險事業。