

專業養成奠定菁英成功 西進求賢 成就保險事業家

文／羅怡如 攝影／楊樹山

募

集優秀人才，是企業主亟盼渴望。因為人才素質的優劣與企業經營

績效有絕對的關係，如何發掘與培育優秀人才，絕對是企業掌握競爭優勢的最佳策略。

殼牌石油是世界最大的石油公司之一，其運用EPA的制度，在人才培育和公司經營上產生明顯的成效。所謂HAR的特質，「H」(helicopter)代表直升機，人才必須像直升機一樣，能立刻起飛俯瞰觀察，更應有移動適應的能力；「A」代表分析能力(power of analysis)，是看清全貌、整體認識事物、事理的必要手段，進而掌控；「I」代表創造力、想像力(imagination)之意，跳脫現有框架，才能根據已知創造未知；「R」代表體會現實環境(sense of reality)，要有回歸現實、體察務實的能力，產生實質的成效。

欲達成「HAR」之人格特質，專業訓練是最佳的途徑，這點與永達保經培

育菁英的方式不謀而合。永達保經相當重視人才，不僅編列教育訓練經費，提供專業財經、理財課程，更鼓勵業務代表參加百萬圓桌MDRT年會。今年六月吳文永董事長帶領台灣永達保經及大陸永達理保經一同前往加拿大溫哥華參加二〇一六年MDRT年會，他表示，公司獎勵業務代表參加MDRT年會，是擴大交流、培養國際觀。台灣永達保經因為專業人才多，是國內MDRT人數比重最高的保險公司，目前已有四十三位達成MDRT最高榮譽終身會員資格，早已成為培育MDRT會員的搖籃。而大陸許多業務代表對MDRT很陌生，我們將台灣訓練MDRT的模式複製到對岸，歷經五年時間，大陸永達理保經的業務代表取得MDRT人數也大幅成長，藉由年會的參與，激發出更多優秀的人才。

目前大陸永達理每個月以二・五倍的速度成長，邁向第六年的大陸永達理，不管業務人力、保費收入或MDRT

會員人數，在二〇一六年將正式超越台灣永達。他進一步指出，大陸保監會相關政策寬鬆，使得中介代理人市場急遽擴張，再加上部分大陸保險公司也針對資質良好、渠道評級達到一定標準的合作中介機構開發專屬產品，這些利多都有助於銷售成績提升，再搭配紮實訓練及MDRT導師的引領，進而奠定永達理發展的本質與價值。

台灣保險滲透率一八・一%，平均每個人有二・三張保單，反觀大陸保險滲透率才三・六%，是值得開闢之地。他鼓勵，優秀的保險從業人員應以睿智眼光思考未來，挑戰更寬廣的華人保險世界。為了招募優秀人才、廣納菁英，永達採兩岸人才合作模式，藉由特有的上崗培訓注入永達DNA，在台灣培育西進主管人才，傳授保險業務相關技能，並傳達「愛與共享」保險精神，在兩岸大展身手，永續經營保險企業家的壽險事業。

