

# 品牌化、專業化、效率化 兩岸華人保險經紀市場金字招牌

文／羅怡如 攝影／楊樹山



永達保經董事長吳文永指出，種種優異表現都展現永達高度投入社會關懷、力求深耕保險專業的企業精神，已成為

保戶心目中最值得信賴的專業保險團隊，也代表同仁、業務代表的努力開花結果。未來，仍以嚴謹的訓練制度、完善的平台教育與優質的服務品質協助業務代表提升競爭力，提供更專業服務，發揮保險從業人員的責任與精神。

## 建立品牌信任 永續經營

永達走得是對客戶獨到的退休金市場保險商品路線，對業務代表也有獨特的教育訓練 know-how，因此在市場上能夠得到支持及認同。而「不藏私的平台」更是永達吸引高手的地方，在高手齊聚的永達，每個人都清楚知道在這裡不只可以安心發展組織及行銷，更擁有一個海闊天空的舞台！而永達保經高品質保單服務的金字招牌，不僅在台灣站穩腳步，轉投資大陸永達理也獲得豐碩

的成果，永達理亮眼的績效在大陸保險經紀市場已佔有一席之地。

吳文永指出，永達理重視品牌經營，深知業務代表只有跟著好師傅才能永續發展，而藉由 ZOHU 行銷高手導師級的內部培訓及經驗傳承，成功只是時間的問題。在據點開發上，堅持「一加十二」區域精細化的模式，當人才充實了，才會考慮成立據點，永達理至今年底將擁有二十七個據點；在商品推廣上，推動退休理財保險市場，解決退休養老後顧之憂；在行銷策略方面，堅持以高端客戶為根本戰略。

展望新的一年，招募更多志同道合的保險菁英、對客戶服務做到深、做到精仍是永達保經不變的目標。面臨高齡化社會來臨，老人的照護問題愈來愈受到重視，未來將以實際行動關懷弱勢朋友及獨居長者，並鼓勵客戶投身「志工」，因為能夠為別人服務的那種快樂，會讓生活變得更有意義。

「深耕服務暨擴張躍進」的行動策略，讓永達保經在二〇一六年收

穫滿滿。在重視顧客服務及鞏固保戶權益，榮獲二〇一六保險信望愛獎——「最佳社會責任獎」、「最佳保險專業獎——輔助人組」特優獎；由李世傑業務副總率領的世傑通訊處及黃建華業務資深協理率領的建華通訊處也雙雙獲得「最佳通訊處」獎項；而深度關懷南部地區弱勢族群的李麗英業務副總，今年首次參加「最佳社會貢獻獎」，即獲得評審肯定，顯見其多年用心。