

專業力 執行力 逆風迎向二〇一七

# 永達保經 西進有成

永達保險經紀人公司以退休理財保險規劃為強項，推動以客戶需求為導向的關懷服務，為客戶完成幸福退休的夢想。  
文／羅怡如 攝影／楊樹山

## 實

施嚴謹的消費者資料保護措施、內控內稽制度，並落實以客戶需求為導向的專業服務，讓永達保經於二〇一六年再度創下亮眼佳績：新契約保費收入達新台幣三十九億元，累積有效契約保費達新台幣三三〇億元，營業收入達二七・八一億元，二〇一六年百萬圓桌(MDT)會員人數已完成三二四位，主管人數共一四九四人，十三個月保單繼續率更傲視同業高達九六・八九%。

## 專業服務獲肯定

在激戰的保險市場中，永達保經不但業績逆勢成長，更於對岸站穩腳步、斬露頭角，能有如此的榮耀，證明永達長期推動退休理財保險規劃的市場策略奏效。

永達去年也獲獎無數，獲頒第十八屆



永達吳文永董事長(左)、陳慶鴻總經理(右)為二〇一七年立下發展目標。

保險信譽愛獎之「最佳社會責任獎」、「最佳保險專業獎」及「最佳通訊處」獎項，其中最佳通訊處獎項由李世傑副總率領的世傑通訊處獲得特優及黃建華協理率領的建華通訊處獲得優選！而深度關懷南部地區弱勢族群的李麗英業務副總，首次參選即獲得「最佳社會貢獻獎」，顯現永達保經落實「深耕服務暨擴張躍進」的行動策略，於公益關懷、保險專業、客戶服務及回饋社會等層面精益求精，以更高標準追求卓越，樹立優質保經業界典範。永達董事長吳文永表示：「從事保險事業，照顧每個家庭和客戶是

每位夥伴共同的使命，永續經營自己的壽險事業，更是永達對客戶不變的責任和承諾。」

## 版圖擴張成績亮眼

永達保經轉投資且持股達二四·九%的大陸永達理保經是一家全國性且綜合性保險經紀公司，為佈建更寬廣的圓夢平台，永達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，自去年起大舉推動西進求賢計劃，經營的豐碩成果，讓永達理在大陸保險經紀市場已佔有一席之地。

延續永達保經的經營策略，永達理保經同樣以增額終身壽險為主打商品，二〇一六年新契約保費收入達人民幣八·二億元，主管人力達二八六五人，百萬圓桌(MDRT)會員人數已完成六一六位，十三個月繼續率達九五%，十三個月人員定著率八二%。永達理呈現快速成長，目前於對岸設有十一家分公司及三十二個營業據點，分別位於北京、天津、山東濟南、山東青島、江蘇、上海、杭州、寧波、四川成都、廣州、深圳，二〇一七年將增設湖北武漢、湖南長

沙、河南鄭州、福建福州分公司。

吳文永指出，以台灣永達保經的成功經驗為經緯，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，藉由MDRT導師級的內部培訓及經驗傳承，再加上正確的工作態度、好的學習環境，成功只是時間的問題。在據點開發上，不搞人海戰術，堅持「一加十二」的區域精細化模式，當人才充實了，才會考慮成立據點；在產品推廣上，堅持推動退休理財保險市場，解決退休養老問題；在行銷策略方面，堅持以高端客戶為根本戰略。

他進一步表示，二〇一六年永達有三二四位MDRT、永達理保經有六一六位MDRT，這些達標的業務代表必須完成一定金額的新契約保費，且這些保單多是長年期繳費的複利增額終身壽險。估計二〇一八年永達的MDRT人數可達三六〇人、永達理保經的MDRT人數可破三千人，屆時可望拿下全球第一大。

## 世界前五大保經公司為目標

永達保經關懷社會的心一直未曾改變，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」，能夠為別人服務的那種快樂，會讓生活變得更有意義。

吳文永表示：「展望二〇一七年，永達保經新契約保費收入目標新台幣四〇億元（不含躉繳）、營業收入新台幣二八·五億元、十三個月保單繼續率九七%、主管人力一七〇〇人及三三〇位MDRT；而大陸永達理新契約保費收入可望大幅成長到人民幣二十二億元、十三個月保單繼續率九五%、主管人力七〇〇〇人及一四〇〇位MDRT，分公司拓展為十五家及四〇個營業據點。站穩台灣、放眼大陸，複製在台之成功經驗並持續穩健經營，以成為全世界前五大保經公司為目標。」

而台灣永達母公司也正在規劃後續上市櫃，吳文永指出，必須要有大陸子公司的高度成長及獲利支撐，上市櫃才有意義，最佳的上市時機會是二〇一九年。