

# 做精做專

文／羅怡如

攝影／何佳華

# 銷售服務的關鍵 始終站在客戶角度

**誠** 如 Rolls-Royce 創辦人之一 Sir Henry Royce 所說：「不論多麼

微小的事情，只要它是正確的，那麼它都是尊貴的。」已站穩業界龍頭地位的永達保經，就是秉持這樣的熱忱與堅持，以客唯尊，始終站在客戶的角度，提供最佳服務。

## 落實二二六一準則

業務代表著一家企業的品牌，不僅能創造客戶價值，亦是企業獲利生存的關鍵推手。而永達保經有一套協助業代成功的報表管理系統，吳文永指出，長期保單的銷售流程很長，透過報表輸入將銷售流程進行資料化管理，經過資料的梳理和對比，行銷薄弱環節自然一目了然。業代要養成好的工作習慣，不妨落實二二六一準則，向高手請益，始終以客戶需求為依歸，提供到位服務。

十七年來，永達保經始終堅持為客

- 何謂二二六一準則(每週)？
- 初訪二位及填寫問卷
  - 排定一位二訪的準客戶
  - 排定六位三訪以上的準客戶
  - 至少送一份建議書

戶規劃最有利退休保險保障與資產配置，主推長年期輕鬆繳費進行資產規劃，更以高保單繼續率備受客戶肯定。

六年前永達進軍中國市場，轉投資的永達理保險經紀公司正要進入獲利驗收期。其成功因素，不僅是提供客戶的產品策略與大陸保險主管機關倡導「保險姓保」的發展理念不謀而合，更重要的是對人才培訓的重視，以十二位台灣 ZOH 幹部為一組，做為講師團隊，將成功經驗複製到當地，藉由提供健全的教育訓練，培育出更多優秀的保險人才。

## 關心老化議題 持續公益贊助

從事公益讓人感動、讓人樂於付出，



當一群人受到感召而行善，就能顯現出無比強大的力量。於二〇一七年完成一百輛復康巴士捐贈的永達保經，透過企業的拋磚引玉，呼籲其他機構及企業也能有錢出錢、有力出力，復康巴士的數量已有大幅度成長，永達這種共助的善念，的確為創造友善無障礙環境盡一份心力。

現在全台灣面臨最大的課題就是，人口老化的問題，吳文永除了鼓勵永達人再接再厲，繼續捐薪水的一%，多著墨公益活動。未來，將繼續為社會付出愛心，投入長期照顧的希望工程，協助政府共同來解決人口老化所面臨的窘境，推動老人生活照顧的社會工程。

### 保險姓保

為解決保險業面臨的問題，大陸保監會大力宣導「保險姓保」的理念，引導保險業回歸本源，準確把握保險的本質和功能，錨定保障本位，加強風險防控防線，提高防範和化解風險的能力。