

MDRT 品牌 複製成功 拓展保險事業 成就非凡人生

文／羅怡如 攝影／何佳華

持續以提供客戶周全保險規劃、打造幸福企業為目標，國內第一大保險經紀人品牌永達保經，不僅在台灣業績保持穩定成長，參股投資的大陸永達理保險經紀公司經營層面呈現大幅成長，不僅鼓勵業務代表爭取世界性MDRT資格，並透過「西進廣增高手」，邀請高素質與即戰力的保險專業顧問，立足台灣，而後放眼大中華。

資產配置 感動服務

為何永達能夠創造出如此亮眼的成績？「對客戶，我們有獨到的退休理財保險規劃，再加上業務代表的『感動服務』，這都是最佳的行銷利器，只要滿足顧客的需求，就能成功打動客戶的心，在市場上獲得肯定。」永達保經董事長吳文永如是說。

在永達，想要成為優秀的業務代表，透過財經講座累積專業知識與銷售力，還應建立正確觀念。他進一步指出，客戶重視資產，

保險從業人員一定要突破保險比費率、比費用的行銷迷思，從關心客戶著手，與客戶談財經時事、匯率變動等產經趨勢，每星期的財經講座就是希望改變業務代表的格局，改變業務代表在客戶心中的地位，當有了大格局後，才能獲得客戶青睞認同。

如何在這個市場成功建立品牌？永達保經成立初期，即認同百萬圓桌MDRT這個世界性認證指標，目前在永達具備MDRT會員資格多達七八五人，其中更有五十八位成為MDRT終身會員。近年來「西進求賢」徵才策略，經由MDRT培育、複製成功經驗，吸引優秀人才加入，打造兩岸領導品牌。

求才 育才 留才

除了高業績、高效能，吳文永董事長的經營哲學：「用服務代替管理。」這也是永達能夠吸引人

才、屢創佳績的關鍵理念。「沒人喜歡被管，但每人都喜歡被服務，如何服務到讓每個人都自動自發完成業績目標才是學問。如果每個人都能月入數十萬，何必管？何必怕業務代表跳槽？企業只要創造一個好環境，一個讓高手願意來的共好環境，自然能吸引人才。」

對於想在兩岸保經業一展長才的高手，吳文永認為，需在台灣培養完善的金融財經專業，累積理財知能與銷售力，連續二年成為MDRT會員，還要有講課能力，認同永達「樂於分享」的文化，培養相互融合、互助合作的習慣。

「永達理發展的本質及價值與台灣永達保經一樣。」他笑稱，永達理保經在當地原汁原味的保留台灣優勢，力求將成功經驗複製到當地，培育出更多優秀的保險人才，更重要的是讓人才安心發展組織及行銷，開創一個海闊天空的舞台！

