



保經業第一品牌 永達 績效表現亮眼 廣召業務菁英

「服務一陣子 永達養您兩輩子」

成 立於二〇〇一年，一向致力成為對在地、對環境及社會友善的永達保險經紀人公司，以退休理財保險規劃為強項，加上高比例 MORI，於二〇一八年展現亮眼績效，始終以客唯尊，不僅彰顯業務代表的專業，也是服務客戶的見證。而永達轉投資之永達理保經，更於對岸站穩腳步、大幅成長，證明永達培育菁英與長期推動退休理財保險規劃的市場策略奏效。

服務一陣子 永達養您兩輩子

在競爭激烈的壽險市場中，落實以保戶需求為導向的專業服務以及西進求賢的策略，締造不俗的表現：二〇一八年分期繳新契約保費達新台幣二一億、營業收入達二二·五億元、達成二〇一九年度百萬圓桌 (MDRT) 會員人數一七三位、主管人數共一六四七人、十三個月保單繼續率更傲視同業高達九七七·七八%。

展望二〇一九年，吳文永董事長表示：「永達保經新契約目標新台幣二七億元、營業收入新台幣

二五億元、十三個月保單繼續率九七·八%、主管人力一九〇〇人及二五〇位MDRT。」

永達西進有成，挾著複製成功的平台、完善的業務制度，永達保經今年將對各行業的業務菁英廣下英雄帖，邀請加入永達保經的行列。陳慶鴻總經理指出，永達擁有優質又先進的創業平台、大數據的經營管理系統、完善的業務制度、優渥的獎金，並提供理賠訴訟保證書、二訪禮，作為業務進行客戶服務的有力支持，希望吸引眾多優秀的業務菁英來此，勇於做大夢成就自己的成功，達到名利雙收。永達更首創世襲制度，在職身故或達退休資格時，組織利益五〇%可以繼承或世襲給下一代。

西進有成 開枝散葉

永達轉投資持股達二四·九%的大陸永達理保經成立屆滿八年，由於西進策略奏效，再加上複製成功的平台及MDRT導師制的雙效加乘，二〇一八年分期繳新契約保費達人民幣一四·九億元、主管人力達六一五〇人、百萬圓桌(MDRT)會員人數已

完成八三二一位、十三個月繼續率達九七%。永達理呈現穩定快速發展，於對岸已設有十六家分公司及四四個營業據點，分別位於北京、天津、山東濟南、山東青島、河南、江蘇、蘇州、上海、杭州、寧波、四川、湖北、福建、廣州、深圳、哈爾濱。

吳文永董事長表示，MDRT是永達業務菁英血液中的DNA，這也是永達成功的秘訣。我們將台灣訓練MDRT的模式複製到對岸，歷經八年時間，二〇一八年雖然市場不佳，而永達理保經的業務代表取得MDRT人數依然大幅成長，MDRT密度仍有一四〇%，也就是說平均每七個人就有一位MDRT。

挾著MDRT品牌優勢及人才西進，二〇一九年大陸永達理目標：分期繳新契約保費人民幣二五億元、十三個月保單繼續率九七%、主管人力一〇〇〇〇人及一六〇〇〇位MDRT，將增設河北石家莊分公司成為第十七家分公司，營業據點也將達到五五個點。

展望未來，永達保經將持續招募優秀業務菁英，有效延伸在台灣的成功經驗，藉由共享平台與共創兩岸商機的理念，實現華人跨域經營保險事業的夢想，以穩健的步伐在兩岸保險市場擴張版圖，期望朝向成為「世界第一」的保險經紀人排名願景邁進。

長照關懷 希望工程

邁向第十九年，永達保經始終秉持保險專業、誠信、執著與善心持續回饋社會。現在全台灣面臨最大的課題就是人口老化的問題，吳文永董事長表示，永達於二〇一四年正式啟動大手牽小手志工探訪活動，發現台灣有這麼多老人被送進安養機構，二〇一八年永達開始推廣「永續長照專車送達」的理念，投入捐贈長照服務專車計劃，我們希望能有效協助失智和失能的老人走向戶外，預計以八年時間，以全體永達人薪資所得一%及每年舉辦的北、中、南三地連線健走活動的報名費，全數捐為長照專車購置經費，每年捐贈八輛，完成六十四輛長照專車的捐贈計劃。