



## 永達二〇一八年度業績大賽業務處經理組冠軍

# 發揮同舟共濟精神

# 傅泓捷訂下雙倍的目標額 全力達標

一路走來，傅泓捷始終讓自己保持在一個絕佳狀態，心智上擁有解決問題的智慧及面對困難的精神韌性；心態上隨時保持求知的熱誠及協助組員、服務客戶的熱情，達到共好三贏的局面。

文／羅怡如 攝影／何佳華

人生有許多轉捩點，端看你願不願意脫離舒適圈接受挑戰。永

達保經業務協理傅泓捷念大學時就積極從事傳銷業，然而大學畢業後，儘管傳銷工作依然做的有聲有色，但他意識到公司販售的商品即將轉型，動輒數百萬的幹細胞療程客群在哪裡，於是他開始尋找職涯下一站。

因為家境因素，學生時期他就為自己買了保險也深知保險的好，因而認識永達保經，後來又接觸永達的理財課程，認定保險是可以助人且長久經營的事業，就這樣投入保險業。

他的行銷心法是「先耕耘佈局」，初期，傅泓捷的客戶多為尚就在讀研究所或是從前國高中時期體育班的同

學。他笑著說：「那時，和他們分享退休規劃，也邀請他們聆聽理財講座，

基於同學情義相挺，大家都做了保險規劃，而且他們也常給我鼓勵，這就是好友的情誼。」在同學的支持及轉介之下，傅泓捷成交第一張長年期的高額保單，也讓他從AG一路晉升。

### 在地化經營 擴展組織

因為年紀輕、年資淺，傅泓捷深知唯有以專業服人，於是更努力強化自己的專業，住在新竹的傅泓捷每天都到台北參與農訓、周末也邀請客戶一起聆聽理財講座，九年的時間從不間斷，他的努力客戶都看在眼裡，對他的認真也給予支持肯定。

現任：永達保險經紀人業務協理

保險年資：12.5年

得獎紀錄：

2018 年度業績大賽業務處經理組第一名

2019年1月晉級業務協理

2019 中國之星 CMF 主管組銀星獎

2019 百萬菁英推手獎

2018 第20屆保險信望愛最佳通訊處優選

座右銘：多一點寬容、讚美，

很多事就能圓融、圓滿！

### Profile

在許多人眼中，傅泓捷的保險路似乎是一帆風順，其實在過程中，他也面臨過多次的抉擇，但他不曾猶豫而舉足不前，反而思考每一個想要的選項，靠著SMART智慧，排出不同階段的優先順序。行銷不忘增員的他，在二〇一五年初開始思考「在地經營」拓展組織，希望能在新竹設立營業單位。



詢問了設立營業單位條件後，擅於解決問題的他為自己訂下目標，在二〇一五年十月，他從台北回到新竹成立了新竹營業處，更於隔年七月晉級業務處經理，時至今已過了三年。傅泓捷表示，這三年當中不僅快速培養自己的本質學能，也從管理中領會更多做人處事的道理，凡事以人性及讓利的出發點去思考，不僅可以快速達成共識，也能發揮一加一大於二的力量。

### 訂立有企圖心的目標

傅泓捷的領導哲學是「以身作則」，要求其他處的業績目標時，他自己的處絕對是先達標。訂立目標時，他也會訂下有企圖心的目標，例如訂立年度業績時他會以兩倍為目標，他認為，

每位業代都是懷抱夢想希望來到這裡，既然對他們有所承諾，就要在最短時間內協助他們成功，也鼓勵所有組員都將達成業務處經理當成起點，朝向組織大型化前進。他進一步指出，從業務處經理邁向業務協理最大的考驗在於「格局」，以及那份渴望走向成功的「堅持」與「执行力」，唯有夠堅持與落實执行力，才能一步一腳印帶領團隊走向成功！

無論是「保險信望愛最佳通訊處」或是「年度業績大賽業務處經理組第一名」的獎項榮耀，傅泓捷感謝新竹營業處裡的每位老闆，各自發揮自己的專長，貢獻給單位，並且積極運用平台學習系統，全員專注永達的兩個市場定位：退休規劃及財富管理，每天不斷累積自己的本質學能，成為團

隊菁英為團隊貢獻，更期許全員持續向巔峰邁進！

