

# 先進創業平台 大數據管理系統 完善業務制度 優渥獎金 永達保經 創業成功密碼

文／羅怡如

## 儘

管國際環境詭譎多變，永達保經在兩岸業績突圍，二〇一九年前

四月新契約保費收入年成長五四%，轉投資中國大陸的永達理保經新契約保費收入更大幅成長八五%。永達保經董事長吳文永指出，支撐永達保經成長的原因，包括銷售成功密碼標準化、世襲業務制度。

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，永達因此吸引不少優秀的創業菁英來此，成就了自己的成功。吳文永表示，企業文化已經成為永達高素質的靈魂，優質又先進的創業平台讓每位保險企業家在這個平台上既競爭又合作，進而創造成功。其中，銷售成功密碼標準化，是永達有一套完整的銷售標準，協助業代找到成功的

方法，進而產生很多領導者。

他進一步指

出，永達首創業務世襲制度，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。即便目前有八十人符合退休條件，卻沒人申請退休，反而願轉進中國大陸繼續奮鬥，帶領更多團隊。正因為業務世襲制度，加速永達中生代、年輕世代的提早升級到主管階層的動能，反而造就更多領導者出來，不會有空窗期。

目前永達持有永達理二四·九%股權，今年前四月新契約保費收入大幅成長八五%，銷售主力商品為增額終身壽險，主要合作的中國人壽公司分別為：上海陸家嘴國壽、北京華夏、北京天安、北京君康、北京信泰、北京中意、北京中華聯合、大連百年、

珠海橫琴、北京安邦等。吳文永分析，除因中國大陸的P2P大舉倒帳，資金無處去，轉而投入保險之外，貿易戰也帶來利多，資金同樣轉向保險避險。過去中國大陸同業多銷售萬能險（即類定存），現在轉賣真正以保障為主的保險商品，像是增額終身壽險，就是五年前由永達帶進大陸。由於保險商品銷售技巧不同，加上轉型需要時間，這是目前中國大陸同業面臨的最大隱憂，而永達理藉由複製永達先進的創業平台、大數據的經營管理系統、完善的業務制度等，使得銷售持續亮眼穩定。