永達保經 優質創業平台 打造出色保險人才

文／羅怡如　攝影／何佳華

根據壽險公會統計，二〇一九年上半年業務員登錄人數比去年底增加三五二四人，但其中三三三二人都是保經公司新增，壽險公司則只增八八〇人，保代則是人數減少近六〇〇人。

市場分析，保代、保經兩者相差越來越近，以目前的趨勢發展來看，保險經紀人人數可能第三季就超越保險代理人。壽險公會指出，經紀人是代表消費者，直接受保險局監督，代理商品亦不受限制。較具規模的保險經紀人設有多個專業部門，透過各個部門專業分工，提供業務代表服務客戶最有力的支援。

關於保經業龍頭—永達保經最大的經營特色，董事長吳文永自豪的說，永達的業務代表無底薪，晨會出席率卻高達六〇%，藉由優質創業平台，業務代表互相學習、養成財經專業並向高手請益，在業務拓展上得以順利推動；增員方面，平台負責培訓人才，人才服務平台，運用水平時間培訓，借力使力，增加行銷、增員時間，這也是永達保經獨特的優勢。

永達優渥的業務制度，已成功實施十八年，採用機制而非人治，擁有透明且完善的制度、完整的銷售標準、優質先進的創業平台、大數據的經營管理系統、優渥的獎金，並提供理賠訴訟保證書、二訪禮，提供業務代表進行客戶服務的有力支持。

值得一提的是，永達首創世襲制度，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。吳文永表示，正因世襲制，即使有些業代已符合退休條件，他們仍願意西進繼續奮鬥、帶領更多團隊，原本在台灣持續擴張的組織利益繼續擁有，也帶動中生代成功竄起，讓組織發展更活絡，進而產生更多優秀的領導者。

在永達做業務就是要挑戰高收入，業績達到標準，可赴國外參加國際年會精緻的海外旅遊，擴展視野、提升國際觀。公司相當重視教育，一年二次的高手交流研習會，讓兩岸永達菁英匯聚，藉此汲取彼此成功經驗，不斷接受激勵與自我學習成長，造就永達保經的業務代表都是具備高素質與即戰力的保險專業顧問。

「只要在永達，成功皆可能！」永達保經大舉推動增員、西進求賢計劃，擴大召募優秀人才，希望廣納各界有企圖心、勇於挑戰自我的英雄，一同成為保險企業家，永續經營自己的保險事業。