專業養成 重視成長
永達 成就年輕人的優秀就業舞台

文／羅怡如　攝影／何佳華

保險經紀人公司因具有商品多樣化、彈性制度、職涯多元發展等誘因，成為越來越多年輕人發展的首選。永達保經有完整的制度與規範、複製成功的平台，可以協助年輕業代建立良好的工作習慣與培養專業。

不論是晨會、戰鬥營、財經理財講座等，藉由永達專業平台，優秀業務夥伴分享銷售秘訣，以及財經專業及保險新知等，同時透過各項獎勵制度，協助建構大團隊，提高業務代表的定著率，也能吸引年輕業代。永達保經董事長吳文永指出，在傳統模式中，業務代表流動性很高，績優業務人員很容易被挖走；但在永達的體系下，越是優秀的業務代表其定著率就越高。最重要的原因在於，優秀的業務代表對於未來的成長很明確，不容易動搖。他進一步分析，壽險業常見的慣性思維是，既然人員流動率這麼高，那麼經過辛辛苦苦培養而建立人才就很不值得，於是便不在傳承養成上花力氣。實際上，傳承經驗、專業養成才是留住人才的重要策略。所以，一定要讓年輕及優秀業代感受到能夠持續不斷地從集體智慧中獲得提升，這樣也就能夠留存優秀的人才。

專業到位的同理服務

關於年輕業代的經營訣竅，就是肯放軟身段，再用專業、勤勞，贏得客戶的心，同時替自己賺得高薪。此外，用心服務、及時服務、完美服務，更是進行客戶服務的基本態度。吳文永董事長指出，要讓客戶滿意一定有「同理心」，會站在「專業到位」的立場及角度處處為對方著想，並且想盡辦法幫忙客戶解決他的難題，不僅售前、售中的服務做得無懈可擊，更重要的是售後服務也要盡善盡美。想要有良好的客戶關係，千萬不要只在有業績壓力時，才登門拜訪，平時的耕耘很重要。完整的風險保障、解決稅務問題，甚至是財產規劃等資產管理計劃，都是客戶所迫切需要的，透過專業獲得客戶的信任，不僅容易成交，更能透過既有客戶口碑的建立，在「吃好逗相報」的心態下，產生源源不絕的客源，這些也是年輕業代亟需建立的基本功。

永達以廣衿的大陸市場、專業化的人才培育系統、完善的業務制度、優渥的獎勵及業界首創的世襲制度向廣大業務菁英招手，啟動徵才專業，其中不乏渴望成功、有衝勁、自主性強的年輕世代，加入永達的行列。永達吳文永董事長鼓勵這些新血，「在台灣永達好好發展，未來前往大陸永達理發展，會有更廣大的市場等著大家來挑戰！期許更多想賺『雙幣』的業務菁英加入永達，雙引擎跑得更快！」