

張發得

簡要事蹟



- 63應數系
- 台灣國泰人壽總經理
- 大陸國泰財產保險有限責任公司董事長

1. 2005年銜命到中國市場搶灘登陸，是國泰人壽海外拓展主導大局的靈魂人物。
2. 2007國泰金獲利稅後為307.63億元，較前一年度大幅成長310.8%，每股稅後純益3.19元，遙遙領先各金控公司。強調「保險、銀行」雙引擎的國泰金，至今仍以國壽貢獻度居各子公司之冠。
3. 2009年8月12日起擔任大陸產險子公司--國泰財產保險有限責任公司董事長職務。
4. 張發得校友為家境清寒之子弟，1974年自應數系畢業之後入伍服役，1976年退伍進入國泰人壽，秉持優異人格特質而能在數萬國泰員工之中表現傑出而被拔擢至國泰金控大陸產險子公司--國泰財產保險有限責任公司董事長職務。

經歷

1. 1976年進入臺灣國泰人壽，經歷辦事員、科員、科長、襄理、副理、經理、協理、副總經理
2. 2004年擔任兩岸「首家」金融機構—大陸國泰人壽董事總經理
3. 2008年升任台灣國泰人壽董事總經理，也是國泰金控董事、壽險公會顧問及中興大學校友會理事。個人具備台灣精算人員資格
4. 2009年兼任大陸國泰產險董事長

今日我以中興為榮，明日中興以我為傲

學生生涯

「讓弟弟唸書，不唸書會去當黑手」，這句話迄今一直深深烙印在我心中，也因為有了這句話才有今天的我。在民國六十年代能好好唸書，就相當於是未來就業的保證，當時我的家境清寒，大我十多歲的哥哥為了生活家計，並未繼續升學而選擇提早進入就業市場，他以過來人的經驗告訴父親一定要讓我繼續唸書，不然一輩子都會很辛苦！當時母親也曾抱怨若我不繼續唸書而去當學徒，對家庭經濟會好一點，但大哥的一句話、讓

父母轉為支持，加上自己喜歡唸書的個性，才得以成就今日的我。

我還記得當時小學生幾乎人人都透過補習，希望能考上好的初中，而我的小學老師也知道我家裡的情況，所以義務免費的幫我補習，讓我能順利考上了當時的第一志願--大同中學，並一路從師大附中畢業再考上中興大學，自己背負著行囊，搭上當時從台北到台中最快的火車「光華號」（那是我第一次離開家，第一次搭火車）一路到了台中中興大學，開始了我的大學生涯。

在求學期間老師們嚴謹的教學，還有數理邏輯思考的訓練過程，對於未來在工作中的企劃案、公司經營發展的寬度、廣度及深度都奠定了很不錯的基礎及幫助；另外在大學生涯中我也參與了不少社團且結交了很多朋友，除了生活及學業上的互相切磋學習外，對於在工作上的關係及人際關係也起了很大的助益。在此也特別感謝母校及各地菁英校友們的努力，為【中興人】創造了良好的求學環境，讓我們能在工作的起跑點奠定良好的基礎。



2008年02月 北京分公司開業典禮

工作職涯

進入國泰人壽可算是一個美麗的【意外】，當時在金門服役準備報考研究所，但退伍的隔日就要考試因太累錯過了考試的時間，幸虧當時的女友(現在是我太太)看到國泰人壽徵才的廣告就主動幫我寄履歷表，就這樣我進入了第一家公司(也是唯一一家公司)——國泰人壽。

我很感謝公司【系統化】的人才培育，讓我得以在不同的領域獲得歷練，這期間經歷了精算、企劃、業務、教育訓練、公關、人力資源及財務等不同部門，並有機會負責公司多項重大專案，其中最讓我難忘的還是大陸市場【開疆闢土】的寶貴機會與經驗。

當時公司指派我負責大陸市場，除了

肩負公司【只許成功】的使命外，也是兩岸【首家】金融機構的負責人。從2000年起我開始往返兩岸之間，從了解當地法令、建立當地產官學人脈、合資夥伴尋找、合資洽談、組建團隊，到大陸國泰人壽的籌建及開業運營等，這過往點點滴滴都深深烙印在我腦海中。在大陸將近四年的工作職涯，我們從上海出發，目前在大陸已擁有7家分公司，在27個城市建立了32個營銷據點、超過3600位員工。

由於大陸保險市場仍處於快速發展階段，因此，人才的供給與需求間存在較大的落差，許多新進入市場的競爭者，為快速搶佔市場，紛紛採取挖角策略，造成市場人才無序的流動以及從業人員薪酬不合理的上升，所以我們堅持從嚴格的選才開始，找到合適的人才，再輔以國泰人壽系統化的培育制度，傳承公司的企業文化及經營理念、嚴格落實各項教育訓練及日常活動管理，以培



2004年12月29日大陸國泰人壽總部於上海成立



二女兒訂婚

養「子弟兵」的方式來建立業務部隊，並為將來儲備中堅與基層幹部。因此招募人才速度寧可放慢一點，穩穩打好基礎，避免辛苦培養人才後又流失。畢竟第一線營銷人員一站出去，就代表著國泰人壽這塊招牌，專業素質及忠誠度都很重要。其實堅持走這條路是很寂寞的，但證嚴法師曾說過，【已經做對的事何必再改變】，所以，以現在來證明當時的堅持是對的。

其實很多事情要【換位思考】，在台灣我分管過商品精算部門，設計出來的商品我會問設計商品的同事願不願意購買，若自己都沒意願了更不用說消費者。一樣的，在大陸我們也要從大陸的角度來看大陸，而非從台灣角度來看大陸，若能經常如此，我相信所有的規劃案、商品、策略及願景會更具實務操作性的。

心得與對學弟妹期許

其實我個人在工作中的體會有幾點可以提出來供參考：

首先是【隨時做好準備】(Are you Ready)，學校理論的訓練課程紮實與用心程度，在在都會影響個人未來工作發展，機會是不會等待的，唯有隨時充實自己做好準備，當機會來臨時你就不會輕易錯過。其次是【態度】很重要，新鮮人進入社會工作，有良好的態度，對於解決問題的積極度、方法及結果當然也會隨之不同，正所謂態度決定高度。

在接觸大陸人、事、物的過程中，我也發現當地的一些競爭優勢是值得我們學習與思考的：第一是【新人求職與專業考試的態度與精神】，大陸求職新人對於行業及公司的期待，真的是遠多過台灣求職者，在面談過程中，大陸的求職者會詢問有關行業前景、公司願景、策略及發展性，且對於專業

考試(如精算師、會計師及律師等)的投入與努力程度相當大，我想這在台灣的教育上可多加強，學生的視野可以更寬廣。

其次是【跳躍式發展】，大陸很多事情仍有很大的發展空間，諸如經濟、城市建設等硬體，但對大陸整體發展過程中，其實或許部分落後台灣或其他歐美先進國家可能十年，但要趕上不一定得花十年時間，有可能只要五年或更短時間就能趕上，比較會以跳躍式思考來發展。

最後是【視野的擴大】，在大陸這幾年，剛開始規劃的依據是停留在一個點，但大陸各省市之間還是存在差異的，且國際頂尖企業都在此競逐，所以在規劃與視野上逐步會朝向線與面去延伸；所以我常鼓勵年輕人有機會到大陸歷練，可以得到跨領域、跨專業的學習及成長，很多同事回台灣再與台灣同事互動時，都覺得經過大陸一段時間的洗禮後，每個人在寬度、廣度及深度都厚實了，這大概與市場整體環境有關。

結語

最後，再次感謝母校對我的肯定與表揚，讓我能藉此機會跟各位校友、學弟妹分享我的人生經驗，雖然我認為自己還有許多不足之處尚需終身學習，不過若能給學弟妹帶來一些幫助就非常值得了。同樣的，我也期待母校能繼續培育更多優秀的人才，在學術上有成就且能對社會有所貢獻，期達【今日我以中興為榮，明日中興以我為傲】的使命。祝福母校、祝福各位，謝謝。