

永達助您化身保險顧問 實現時間自主、收入自主

文／公關部 攝影／余秀萍

根據勞動部統計資料顯示，新鮮人平均求職月數為 2.56 個月，而依據日前求職網公布的調查顯示，今年的新鮮人仍有 6 成尚未找到正職工作。永達保經關注新鮮人的未來，打造共好創業平台，培訓課程之外，更提供實務演練，手把手帶領新鮮人入門；此外，還提供高額訓練補助及高達 310 萬元的組織發展獎金，鼓勵年輕人到永達創業，給自己不一樣的未來。

選擇決定未來，永達陳慶鴻總經理表示，新鮮人求職普遍關注的重點在於：薪酬與福利、工作的成長機會、工作與生活的平衡、個人成就與價值…等等。根據勞動部公布的「薪資行情及大專生就業導航」統計資料顯示，2019 年至 2023 年之大專畢業生，各行業平均薪資前三名為製造業 51,551 元、金融及保險業 50,245 元、出版影音及資通訊業 49,167 元。在薪酬與福利部分，金融保險業的表現可謂數一數二，永達保經更是大方，提供多元化的高額報酬，包括個人自招件報酬與組織報酬共 19 項收入；同時鼓勵組織大型化，除了每年提供訓練補助之外，更提供高達 310 萬元的晉級獎金，鼓勵業務發展組織。

在工作成長機會方面，永達保經以平台制取代師徒制，打造「以平台培訓人才，以人才服務平台」的模組，藉著平台豐富課程培訓專業人才。同時，藉由每週舉辦的財經講座，精進業務代表在保險、退休、稅務等方面的專業；更透過 e-learning 線上學習平台，邀請兩岸菁英進行個案的教戰分享，線上、線下全面提供專業支援。

在永達，具備 MDRT 資格人數達 931 人，完成

10 屆以上 MDRT 終身會員更多達 106 位。在工作與生活的平衡上，「永達一向以 MDRT 的精神，鼓勵業務代表追求事業、家庭、健康、教育、服務、財務及精神上的全人生活。」有許多來到永達的業務代表說：「永達讓我們實現了時間自主、收入自主！」

除此之外，有別於傳統保險公司在商品上的侷限性及服務上的單一性，保險經紀人公司不受限於單一保險公司，能夠提供多元化且量身訂做的保險規劃，而且永達多年來堅持退休保險規劃，深耕「顧問式」服務，依據需求提供專業協助，賦予服務上的成就與價值，「協助客戶擁有優質退休生活，是所有永達人的共同使命！」

如果，您還徬徨於求職路上；如果，您想收入無上限；如果，您追求個人的成長與價值，永達保經擁有「保險經紀業務整合管理系統」新型專利，以及 LINE 數位智能秘書系統，更有寬廣的對岸市場（永達理保險經紀公司），豐富的資源、共好的創業平台，歡迎有志創業的年輕人來到永達，開創自己的保險事業，實現時間自主、收入自主！



永達保險經紀人公司
陳慶鴻總經理