

收入自主 新鮮人也可以 揭密保險業成功之路



您是否嚮往一份自己決定收入的工作？根據最新統計資料，金融保險業的薪資待遇穩居冠軍，成為新鮮人翻轉收入的理想首選。然而，許多年輕人卻因沒人脈、怕難成交，遲遲不敢踏出第一步。事實上，成功從不靠起點，而在於思維與方法！本期專訪永達保經兩位優秀保險企業家——蔡耀賢與方胤鈞，分享他們如何從零起步，打造自己的保險事業藍圖。文／洪詩茵 攝影／陳建宏

想拚高薪、想創業、想掌握自己人生的主導權？
心保險業，正是年輕人翻轉人生的最佳起點！

根據行政院主計總處公布的 2024 年最新數據，金融保險業以平均月薪 10 萬 7 千元穩坐全台薪資排行第一，更以年終獎金 3.74 個月、平均 26 萬多元的表現，成為兼具高收入與成就感的選項。對新鮮人而言，這不只是數字上的誘惑，更傳遞著一種訊息：只要敢選、肯做，收入上限由你決定，職涯高度無可限量。

然而，談到「保險業」，不少年輕人仍止步觀望，

常見的擔憂不外乎：沒人脈、沒朋友、怕被拒絕、怕做不起來……，但其實，真正決定你能否成功的，從來不是起點，而是方法與態度。

保險業務入門門檻看似不高，卻隱藏著最高的成長天花板，是改變人脈圈層與社會地位的捷徑。永達保經打造完整的育才體系：系統化訓練平台、實務型雲端課程、接續客戶制度、保險企業家策略等資源，幫助新人從零起步、持續進化。

保險業務不是一條簡單的路，但它值得你全力以赴。因為年輕，就是你最好的本錢。

蔡耀賢 Profile

現任 |

永達保險經紀人業務籌備副總

保險年資 |

18 年

得獎紀錄 |

3 屆美國 MDRT 百萬圓桌會員

中國國際保險精英圓桌大會 CMF

座右銘 |

走舊路 到不了新大陸



蔡耀賢・心態決定未來

很多剛出社會的新鮮人，心中都有一個夢想——實現財務自主，甚至賺大錢。那保險業會是最好的選擇嗎？永達保險蔡耀賢業務籌備副總這麼說：「保險不一定是唯一選擇，但絕對是一條具備『賺大錢』潛力的道路。」對於想要一出社會就積極打造未來財務自主的人來說，保險業確實是一個不錯的起點。

家中從事遠洋漁業的蔡耀賢，年輕時於 Seneca College 主修國際貿易。早期他便認同「賺錢要靠業務工作」的觀念，因此對業務工作並不排斥，反倒是對保險有些抗拒，他笑著補充。決定投身保險業務，六成原因是想「調整個性」，讓血氣方剛的自己學習如何放下身段、與人為善。對新鮮人而言，起點非常重要，而保險業務是磨練心性的絕佳選擇。

他進一步表示，對於剛出社會、資源有限的年輕人來說，保險是一個門檻低但發展空間極大的產業，幾乎是「零成本創業模式」，不像傳統創業需要大筆資金投入，保險業的入行門檻低，卻有機會累積高報酬；再而，從事保險業不只能學會銷售，更重要的是「重構自己的人脈圈層」，為了開發客戶，必須主動接觸更高端的客群——生意人、老闆、專

業人士，這樣的過程會推動自我成長，讓年輕人有機會超越同齡人，對心態與格局都是極大的提升。

時代變遷，保險早已跳脫過往「拉保險」的印象，真正優秀的保險業務，講求的是專業，是金融整合的顧問角色，甚至能帶來社會地位的提升。蔡耀賢特別提到，從事保險業有助建立企業家思維，透過不斷地挑戰與開發，年輕人可以慢慢轉換心態，從上班族變成企業家，這是很多產業給不了的心態訓練。

很多新鮮人進入保險業會困惑：該專注銷售，還是組織發展？蔡耀賢以過來人經驗分享：「並重，但有比例。」

他提出的理想分配是：「70% 專注在個人銷售，30% 投入組織發展」。原因在於，銷售可以讓新鮮人快速獲得成就感與收入，有了收入與信心，才能長久地待在這個行業；而同時從事增員與組織，有機會建立「戰友系統」，一起成長、互相鼓勵，能提升責任感與動力。年輕人最大的優勢是號召力與影響力，當他們開始建立組織，透過「一帶一」的模式，反而會激發出彼此潛力，成為更強大的團隊戰力，這也是他持續增員年輕戰力的原因之一，「年

保險經營心法

蔡耀賢走入保險業，歷經「陌生、認識、了解、認同、改變」的五個階段。他坦言，早期在其他保險公司時，僅是單純從事保單銷售，對保險法規與制度並不熟悉，直到加入永達，才真正將保險當成一份可以長期發展的事業。

在永達的專業訓練與平台資源下，蔡耀賢開始深入學習，從不愛讀書變成主動進修。於中山大學與文化大學修習法律課程，為考取律師資格做準備；也在高雄醫學大學學習「疾病診斷治療與理賠關係」；更進修樹德科技大學金融系碩士，建立起保險、法律、金融與病理的整合專業，提高自己的定位與價值。

如今，他不只是保險業務員，更是許多客戶心目中的第一顧問。無論是遇到保險規劃、法律諮詢或健康理賠相關問題，客戶總是第一時間想到他。

蔡耀賢以打造百人組織為目標，堅持以專業服務贏得信任，期許未來能影響更多夥伴、服務更多家庭，走出屬於自己的企業家之路。

輕人能為單位帶來活力！」他如是說道。

加入永達之前，蔡耀賢原本將保險當作副業之一，還同時經營其他事業。沒想到在加入永達的第一年，其他事業紛紛面臨滑鐵盧，加上 2008 年金融海嘯的衝擊，讓他開始反思：是否該專心經營保險？如果不先把一件事做紮實，所有多角化都只是分心而已。永達的訓練平台，讓他覺察過往自己的不足，於是開始全面補強專業能力，修習律師考照資格、學習疾病診斷治療與理賠關係、進修金融碩士…，現在的他，不僅是財經講師、金融系客座講師，更是職訓局金融保險講師。

經歷從分心多元到專注專業的過程，蔡耀賢對於斜槓並不陌生，他以過來人的角度分享，以興趣為業很幸福，但當未來遇到瓶頸時，一定要懂得提早覺察與調整，別讓興趣變成壓力來源。細數耀賢處的夥伴，有健美比賽第一名的健身教練、彩妝師、珠寶商、命理師、補習班老闆、出版社老闆，甚至還有 21~23 歲的社會新鮮人，他們都是將永達視為「主業之一」，每日參與早會、認真學習，朝著夢想前進。

身為保經業界的領先品牌，永達提供給新鮮人或

異業白紙的資源相當豐富且實用：

一、系統化訓練平台：專注退休規劃、風險規避、資產配置，協助年輕人學會「用保險解決問題」而非「推銷商品」。

二、實務型雲端課程：提供豐富案例與實務知識，協助新人快速找到解決問題的方案。

三、接續客戶制度：讓年輕人有機會接觸高價值客群，突破人脈同溫層的限制，快速累積人脈與經驗。

四、保險企業家策略：不只教你如何行銷，更教你打造屬於自己的商業模式。

對於想加入保險業的新鮮人，蔡耀賢給出四項誠摯建議：持續學習、越挫越勇、相信主管、調整心態。你不需要一開始就很厲害，但你要願意一直前進。只要你願意學、願意做，哪怕一開始不成功，也沒關係——因為你還年輕，有的是機會與資源，能再重新出發。

他總結：「市場上不缺保險解說員，缺的是懂市場、會經營、有格局的從業人員。而這，正是我們要培養的人才。」

方胤鈞 Profile

現任 |

永達保險經紀人業務籌備協理

保險年資 |

7 年

得獎紀錄 |

3 屆美國 MDRT 百萬圓桌會員

中國國際保險精英圓桌大會 CMF

座右銘 |

幫助越多人成功 你就越成功



方胤鈞・掌握人生主導權

台灣是個保險高度普及的國度，平均每人握有 2.6 張保單，投保率超過 260%。對某些人而言，這意味著市場已趨飽和；但對真正了解市場的人而言，這正是深耕與突破的契機。畢竟，同樣面臨高齡化、少子化社會挑戰的日本，其人均持有保單張數高達 7 張，顯示出保險市場的深度與寬度，遠比表面數字更高，退休養老市場還有很大的成長空間。

回顧過往職涯，永達保經方胤鈞業務籌備協理，其實與多數新鮮人無異：讀電子科、在電子公司擔任工程師，那時的他，月薪 3 萬多元，對未來抱有模糊的夢想——買車、買房、結婚、出國、退休……但卻從未思考過，要如何實現這些夢想。

父親的突然離世，讓他體會到人生無常、風險無所不在的現實。他回憶，父親過世時沒有任何保險保障，房貸也尚未繳清，經濟壓力頓時落在他身上。這樣的衝擊，讓他重新審視未來，「我現在的生活，是過去選擇決定的；如果不改變，夢想將永遠是夢。」

在一次與保險業主管的面談中，他被問了一個關鍵問題：「你希望幾歲不再為了錢工作？」他答：

「五十歲。」經過一番量化計算，得出結論：如果想完成人生願望，他每年要有三百萬以上的收入。那一刻，他突然明白，若要過上理想生活，必須從「結果」反推「過程」，選擇一份能實現夢想的事業。於是，他選擇了保險業。

「提高收入」是方胤鈞加入保險業的初衷，這一點與許多新鮮人對職涯的追求雷同。然而，這條路並不輕鬆。他直言：「很多人以為，保險業自由、彈性，適合追求『自由生活』的年輕人。但真正能在這行成功的人，從來都不是抱著自由幻想，而是擁有高度自律與企業家精神的人。自由最容易導致懈怠，唯有規律與紀律，才能堅持下去，要養成『公務員』般的業務習慣，堅持每天拜訪客戶；同時，抱持經營企業的思維，行銷與增員並行，以創業的心態經營保險事業。」

對新鮮人而言，與其單打獨鬥，不如找同學、朋友一起努力，不僅能互相支持，還能共同開發彼此的家庭市場，成功機率更高。方胤鈞進一步表示：「建議每週安排四到五天行銷、一天增員，養成『增員』習慣，這才是企業家思維。只做行銷，那只是份工作；同時重視增員，才能打造自己的團隊與事

保險經營心法

當初只是想提升收入，卻意外在保險業中找到人生定位。曾經，方胤鈞非常熱愛電子工程師這份工作，即便月薪僅 3 萬多，還要隨時 On Call，距離年薪百萬的夢想甚遠，卻沒有想過轉職。父親的驟逝，讓他第一次真正面對「風險」的現實——沒有保險的家庭，一旦遭逢意外，生活將瞬間失衡。

從工程師、五金業務、保險新鮮人，方胤鈞以一路走來的每一步，證明了「選擇比努力更重要」。保險這份工作不只是「賣保單」，更是幫助客戶解決風險、守護家庭。有些人因為他的規劃，不再被意外打亂人生節奏；有些人因為與他結緣，重新找回人生方向。這些真實的影響與改變，讓他在保險業中找到了責任感，也找到了自我價值。他說：「只要客戶和夥伴還需要我，我的動力就會源源不絕。」

他的保險經營心法很簡單：「真誠、利客戶！」保險不是話術，是用專業與誠意，陪伴每個人過上更安心的人生。

業。而且當你將行銷與增員並重，自然能把握更多機會——不是成為客戶，就是成為夥伴。」

從陌生開發起家的方胤鈞，分享「定位」的重要性，他提及自己曾經定期走訪台南山區，就為了每週拜訪一位陌生開發的高端客戶，他的認真讓客戶願意給他機會，而他也因協助客戶解決躉繳保單的「實質課稅」問題，成交了保險生涯第一張高額保單，進而意識到定位決定地位與價值。

在永達，他找到了適合長遠發展的土壤。永達擁有明確的市場定位，尤其在風險、退休、傳承等規劃領域深耕多年，加上橫跨兩岸的事業版圖，讓他看到更大的未來可能性。「永達給予豐富的成長資源，訓練平台、接續名單、專業對練…」，對新鮮人與白紙而言，是絕佳的成長環境。」

面對高齡化社會與財富轉移浪潮，保險業其實從來不是過時的行業，反而是最貼近未來需求的工作。方胤鈞分享，不同年齡、職業或身分面臨的風險都不相同，每個年齡層、客戶群都有不同的痛點與需求。而優秀的保險業務，正是那個能在風險發生前提出提醒與解方的人。他說：「客戶會主動告訴你的，是顯性風險；但你要做的，是挖掘隱性風

險，幫他想到未來他沒想到的事。這就是我們的價值。」

「做人、做事、做生意」，所有商業模式都是以人為本，「做人」永遠是第一步。他鼓勵新鮮人：「與其用完自己的人脈就放棄，不如用這個過程來檢視自己的人際關係、提升自己的做事能力、學習做人。」

保險業，只要你願意真誠、願意努力、願意不斷成長，同時選擇對的平台、找到對的方向，就能在這條路上走出屬於自己的風景。💪

