

零成本 高成長 選對平台 年輕的你也能實現收入自主

圖文／公關部

您是否嚮往一份能決定自己收入與未來的工作？根據行政主計總處 2024 年統計資料，金融保險業以平均月薪 10.7 萬元、年終獎金近 27 萬元，穩居全台高薪榜首。對剛出社會的新鮮人而言，是實現財務自主、走向創業夢想的絕佳起點。永達保經打造系統化育才機制，結合雲端課程、實務對練、接續名單與企業家思維訓練，讓沒有背景的新鮮人，也能從零開始，穩紮穩打走出自己的保險事業藍圖。



保險業 年輕人超越同齡人的跳板

保險業務入門門檻看似不高，卻隱藏著極高的成長天花板，是改變人脈圈層與社會地位的捷徑。永達保經陳慶鴻總經理表示，對於剛出社會、資源有限的年輕人來說，保險是一個發展空間極大的產業，近乎「零成本創業模式」，不像傳統創業需要大筆資金投入，卻有機會累積高報酬。更重要的是，為了開發客戶，促使你主動接觸更高端的客群——企業主、老闆、專業人士，進而「重構自己的人脈圈層」，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」的刻板印象，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。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。

許多年輕人對保險業心存疑慮，擔心沒人脈、怕被拒絕、做不起來。永達提供給新鮮人或異業人士豐富且實用的資源：

- 一、**系統化訓練平台**：專注退休規劃與風險管理，培養以保險解決問題的能力。
- 二、**實務型雲端課程**：提供豐富案例與實務知識，協助快速掌握實務技巧。
- 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。
- 四、**保險企業家策略**：不只教你如何行銷，更教你打造發展組織的模式。

銷售與增員並行 激發團隊潛力

很多新鮮人進入保險業會困惑：該專注銷售，還是組織發展？永達保經建議以銷售為主、增員為輔，銷售可以讓新鮮人快速獲得成就感與收入，建立留任的信心；組織發展則有機會建立「戰友系統」，一起成長、互相鼓勵，提升責任感與動力。年輕人最大的優勢是號召力與影響力，透過「一帶一」的模式，有助激發彼此潛力，成為更強大的團隊戰力。

在少子化、高齡化的時代背景下，台灣平均每人持有 2.6 張保單，看似飽和，對比每人擁有 7 張保單的日本，其實潛藏巨大的退休與傳承需求等待開發。保險業不但沒有過時，反而更貼近未來社會的實際需求。只要態度真誠、願意努力、不斷成長，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。🔥