

台灣保險市場穩健上揚 保險經紀人邁入「價值型競爭」時代

文／羅怡如 攝影／何佳華

主計總處最新公布的統計顯示，今年7月全體受僱員工經常性薪資平均數為新台幣4萬7891元，薪資水準較高的行業集中於專業及服務業，其中金融及保險業薪資平均數7萬749元，明顯優於整體平均。值得一提的是，根據壽險業務員2025上半年登錄人數統計，保經公司業務員成長，登錄人數達到9.3萬人，主因在於保經公司提供商品多元，受到轉職者的青睞。

依據壽險公會公布壽險業2025年前九月保費收入，新契約、續年度與總保費收入持續正成長，顯示壽險業維持穩健。在人口超高齡化與金融局勢快速變動下，民眾更重視長期照護、失能／重大疾病的保障以及退休規劃的需求，而保經公司提供的服務正可滿足需求。

觀察保險市場變化，永達保經總經理特助吳柏瑨指出，保險經紀人將朝向三大發展，首先是「邁入價值型服務時代」，保經公司提供的是整合保障規劃、風險分析、理賠協調及資產配置的價值，能為客戶量身打造完整風險解決方案。永達保經系統化訓練平台輔以報表管理，讓業代專注退休規劃與風險管理，培養以保險解決問題的能力，正是受客戶青睞支持的關鍵。

第二是「數位轉型成為核心戰略」，在AI與大數據技術應用下，保險服務正快速邁向智能化。保經公司將透過AI客服、線上服務、保障模擬試算工具等方式，



吳柏瑨總經理特助。

提升客戶體驗與營運效率。「未來的保險從業人員，必須同時擁有保險專業及懂科技。」吳柏瑨特助強調。

第三則是「人才與永續並進」，保險業核心競爭力在於人，永達保經推動「新人獎勵紅包制度」，透過系統化育才機制，結合雲端課程、實務對練、接續名單與企業家思維訓練，讓新人從零開始，穩紮穩打走出自己的保險事業藍圖。另外，唯一保經自建的永達承德大樓預計2026年12月底落成，傳達企業永續發展的經營策略，展現永達保經建立品牌信任與企業社會責任的價值。

2025年是台灣保險市場結構轉折的一年，2026年則將成為「專業、科技、信任」並進的關鍵時期。保險經紀人若能善用專業，結合科技化與永續理念，不僅能在競爭中突圍，更能為新時代的保險服務中扮演價值創造者的角色。❾