

新聞稿

2025-10-27

跨界轉職新趨勢 凱基人壽邀房仲無縫接軌新事業

精準剖析產業未來性 最強財補方案 打造高收入新藍海

根據房仲全聯會最新調查註，今年的房市景氣讓房仲業者生計大受衝擊，超過六成從業人員的業績較去年衰退超過 20%，近四成的從業人員表示可能轉職。凱基人壽今年全力衝刺組織發展，積極推動跨界徵才，並祭出業界金額最高、時間最長為期 24 個月的培育津貼，助攻轉職業務夥伴留得住、待得久；並進一步在全台舉辦多場「房仲 x 保險」講座，活動吸引眾多與會者熱烈交流。

對於轉職者來說，能否無痛轉職是轉換領域的關鍵因素之一。除了完善的教育訓練與數位工具，凱基人壽提供業界金額最高的培育津貼，首年度薪水有望破百萬，讓轉職業務夥伴待得更久；凱基人壽今年前八月新登錄人數較去年大幅成長 26%，2024 年 13 個月定著率高達近九成，長期在六大壽險中名列前茅；此外根據內部統計，近五年晉升之主管其前一份職業，佔比以護理人員、房仲業及餐飲業居多，顯示房仲從業人員在善用原有的行銷經驗，搭配保險業的薪資制度，長期收入較穩定，晉升也更順暢。

活動講座聚焦房仲與保險業的未來發展，邀請成功轉職者的現身分享，深入剖析兩大產業的差異與未來潛力，並透過自身的經驗談鼓勵跨界挑戰。凱基人壽慶亞通訊處林亞麗總監分享自身轉職歷程。原本也是房仲業者的她指出，房仲佣金雖高，但成交週期易受政策與資金影響而導致收入不穩；相較之下，保險業能透過續期佣金、組織獎勵與高重複銷售率，長期經營下展現穩健優勢。在台北場次，講者以高資產客戶的資產傳承為例，說明保險與房仲在客戶需求上如何形成互補，並以實際成功案例，提供與會者更多元的職涯思維。

為鼓勵跨界，凱基人壽針對房仲同業推出財務補助與晉升專案，若符合相關條件即可成為主管職，開創職涯第二春更穩健順暢，也為房仲同業帶來全新出路。凱基人壽秉持「We Share We Link」的精神，用心分享，連結夢想，並邀請更多業務菁英加入。凱基人壽 2025 年連四度獲保險龍鳳獎「壽險公司外勤組優等」殊榮、連二度蟬聯「1111 人力銀行幸福企業-金獎」；未來將持續投入資源，一同邁向卓越，朝向成為最受推薦和信賴的壽險公司目標前進。

註：資料來源：【中央社】民調：23.8%房仲業績年減 6 成 37.2%擬轉業

<https://www.cna.com.tw/news/afe/202508110306.aspx>