

磊山保經榮獲2025《遠見》ESG企業永續獎

2025.05

磊山保經榮獲2025《遠見》ESG企業永續獎

保經業界唯一獲獎，「軟硬兼修」的永續領袖接班計畫 榮獲肯定 打造跨世代永續全人領袖



文/編輯部

磊山保險經紀人榮獲第21屆《遠見》ESG企業永續獎「人才發展組 | 中小企業獎」殊榮，其獲獎方案《磊山接班人計畫-

軟硬兼修的永續領袖培育》，透過「出將入相班」與「世紀領航班」雙主軸與「軟硬兼修」的培訓資源，打造內外勤永續職人領袖，展現磊山在人才養成、文化傳承與社會實踐上的創新能量。董事長李佳蓉特別受邀出席並以獲獎企業身分，分享磊山獨到的接班人計劃，備受矚目。



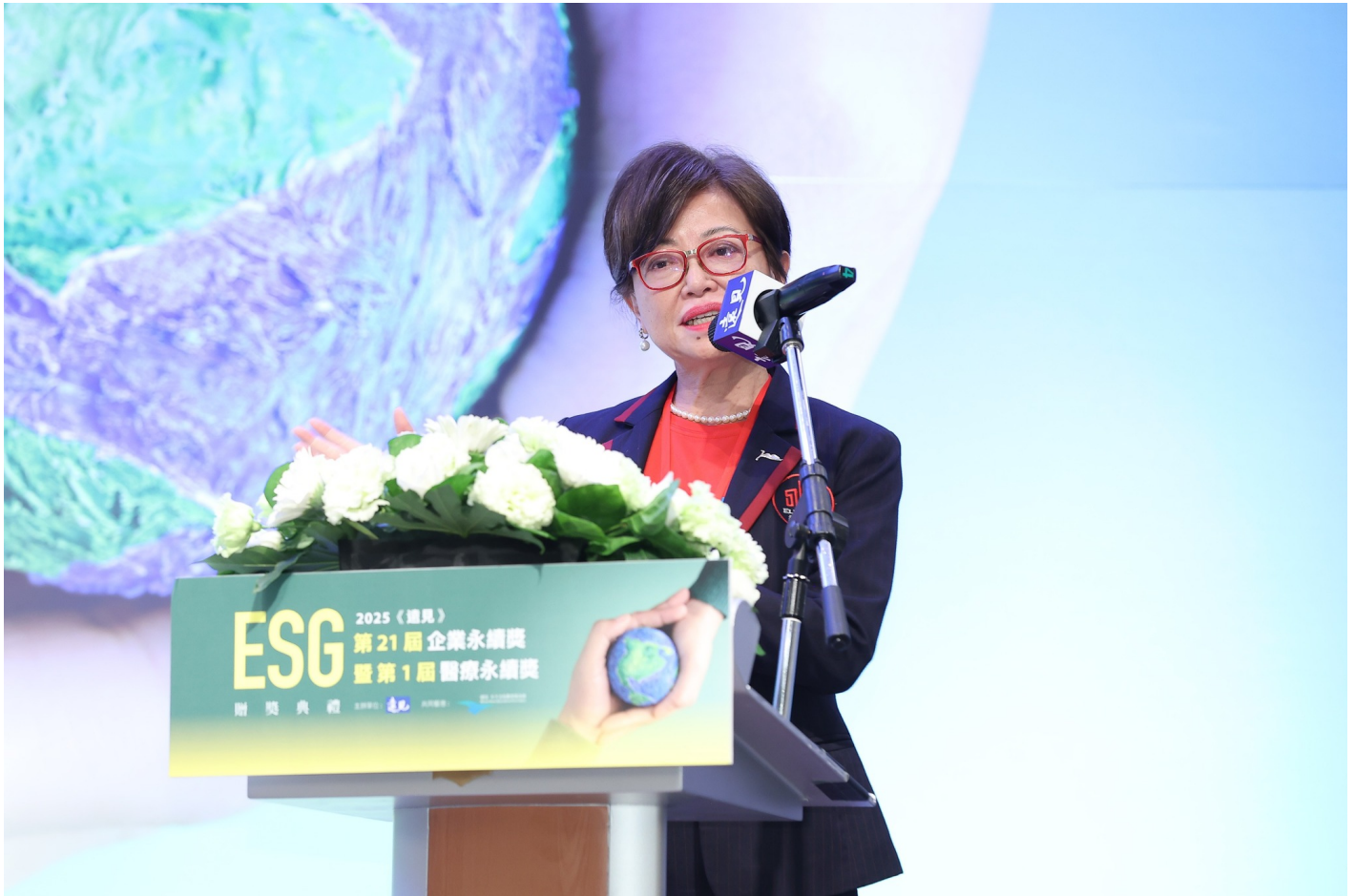
接班人計畫雙主軸 打造跨世代永續全人領袖 成就每位磊山人的圓滿人生

磊山接班人計畫自啟動以來，透過「出將入相班」與「世紀領航班」雙主軸，針對外勤與內勤團隊發展管理能力、策略思維與文化認同。課程涵蓋磊山七大學院、NLP心理素養、公益執行、藝文參與與AI數位思維培育，打造能共創未來的跨世代團隊。除了保險專才所需的硬實力之外，也強化業務人員軟實力，透過「人文思享啓」、「人文講堂」等磊山自創文化平台，以豐富的軟性課程帶給夥伴心靈上的收穫與成長，同時藉由與國家兩廳院、Taiwan Connection、原聲童聲合唱團等指標性藝文團體合作培養文化底蘊，並長年持續推動磊山帶狀性公益專案，落實企業不僅創造利潤，更要滋養人心。

磊山董事長李佳蓉表示，「能在《遠見》ESG企業永續獎中，獲得『人才發展組』的肯定，我們感到無比榮幸。這份榮耀不僅屬於磊山，更是獻給所有相信『文化可以傳承、人才可以培育』這件事的企業們。」「從2011年開始，我們就啟動了『磊山接班人計畫』，致力於打造『軟硬兼修』的永續領袖。我們相信，專業很重要，但同樣重要的，還有文化、人文素養與社會參與。我們讓管理與公益並行，讓NLP課程與心靈培力同行，就是希望每一位磊山人，不只是會做事的人，更是能『承擔責任、懷抱世界』的人。」「我始終相信，企業能不能走得遠，關鍵不在於一個人多強，而在於有沒有一群人，願意承擔、願意堅持。我們會繼續投資人才、深耕文化，讓每一位夥伴，都能在這裡找到自己的價值，看見希望的光，建構圓滿的人生。

磊山企業文化推手-

總經理許弘偉也強調：「我們從來不是只談接班，而是相信共創。磊山重視的不只是專業表現，更珍視每位夥伴的文化素養、生活態度與社會參與。」「我們鼓勵大家在追求績效的同時，也能走進藝文、走進公益、走進運動的現場，從多元體驗中培養對生活的感受力與對社會的責任感。磊山希望打造的是一個支持全人發展的職涯平台，也正持續探索AI賦能的各種可能，邁向兼具人文關懷與科技創新的新世代保經公司。」



從人才到治理，磊山實踐在一起，更美好 的永續未來

磊山卓越的業務績效展現了人才培育的成果。業務總經理林世德進一步指出，「2024年，磊山實收保費突破83.8億元，單年度壽險新增保額達1,900億元，培育出超過450位的群英會優秀得獎人，也有逾200位國際龍獎（IDA）。磊山長期落實ESG，於人才、治理與社會面向均展現創新作為，從無紙化流程、法遵教育，到與數十家公益、藝文及教育單位攜手合作，打造一個「企業為社會加值、為員工加溫」的永續平台，持續深化人才制度、文化實踐與永續行動，堅持「在一起，更美好」的信念，與全體夥伴共築下一個更好的磊山。」接班人計畫特別對接聯合國SDGs目標（4優質教育、8體面工作與經濟成長、16健全制度、17多元夥伴關係），不僅為磊山培養接班人才，也為社會培育願意承擔未來的正向力量。

《遠見》ESG企業永續獎邁入第21個年頭，是永續標竿獎項之一，此次共150家企業、231件方案報名競賽，經過兩階段審核，磊山保經脫穎而出，磊山人才永續方案豎立成功範例，也是保險經紀業界唯一獲獎企業。磊山保經甫獲 ASSET

第七屆「社會企業永續發展—社會共好獎」以及聯經出版第二屆「人文企業獎」之「藝文推手類—典範獎」等兩項大獎肯定，今日再傳捷報，三獎全面展現磊山在人才培育、企業文化與社會參與三大永續面向的深耕成果與卓越成效。



磊山焦點

磊山保經榮獲2025聯經第二屆「人文企業獎」藝文推手典範獎

2025.05

磊山保經榮獲2025聯經第二屆「人文企業獎」藝文推手典範獎

以文化為根、共融為橋、行動為本，磊山推動藝文公益成為企業永續實踐新典範



文/編輯部

磊山保險經紀人公司長期致力於推動藝文與公益發展，於2025年4月28日（星期一），榮獲由聯經出版主辦的第二屆「人文企業獎」【藝文推手類-典範獎】殊榮。主辦單位高度肯定磊山保經在人文關懷與文化推進上的深耕與實績，不僅持續、多元地支持公益與藝文活動，更整合企業資源，長期推動帶狀公益，並積極號召員工投身志工服務，將ESG理念深植為企業DNA。同時聚焦於偏鄉孩童藝文視野與人才培力，更以文化底蘊為基礎育成種子教師，無論在策略規劃或執行力皆表現卓越，堪稱典範。此次藝文推手類獲獎，是保經業界唯一，不僅體現磊山保經「以人為本」的企業精神，更深刻實踐企業願景「胸懷大愛、傳承大業，成為金融保險業的典範」精神。



以企業力量深化人文推廣，打造文化共好新標竿

磊山保經董事長李佳蓉表示：「藝文從來不是一個人或少數人的事，而是需要集結眾人之力，共同關注、參與、欣賞。磊山這些年樂意成為眾多文化團體隱形的翅膀，由衷希望讓人人都能以自己最適合的方式，與藝術互動，這正是社會共好的體現，也是SDGs目標4「確保包容和公平的優質教育」、目標10『減少不平等』的實踐。」自2010年創立以來，磊山保經便將「整合資源，提供社會帶狀公益的支持」列為公司的三大企業使命之一，這樣的支持，不只是單次捐款，更是一場深度參與的文化行動，喚起社會共感與生命意義的延續，也形塑出有別於其他保險經紀人公司的形象。十五年來，透過設立磊山慈愛社、品牌公關、永續發展部門，系統化的串聯國內外超過30個藝文團體，包括原聲童聲合唱團、青少年表演藝術聯盟、Taiwan Connection與風潮音樂等.....發展出涵蓋捐助、陪伴與培力、永續自循環的三階段公益行動。每月舉辦的「磊山人文講堂」與「音樂饗宴」，至今累積超過330場，觸及超過40萬人次，將藝術轉化為企業與社會間情感共鳴的橋樑。業務總經理林世德表示：「保險工作在本質上，是一份關於『陪伴』與『理解』的工作。磊山透過多元的藝文投入，不只延伸我們與客戶、夥伴之間的連結，也讓保險專業更具溫度。我們深信，文化力也是磊山的競爭力。」



搭建文化永續的橋樑，讓藝術走進每個人的生活

在面對多元族群需求與文化平權挑戰下，磊山保經不僅資助，更積極成為共融藝術的推動者。攜手國家兩廳院推動「永續共融計畫」，透過支持觸覺模型、口述影像、手語導覽等服務，讓視障、聽障朋友也能走進戲劇院、音樂廳，感受藝術魅力，累積服務人次已逾萬人。同時，也透過青藝盟「

牽風箏的人」教師計畫、親愛愛樂培訓計畫、秋野芒劇團校園巡演等，深入偏鄉與校園，以藝術為種子培力下一代，實現「讓每一個人都能靠近藝術」的願景。總經理許弘偉表示：「以人為本，重視文化藝術是磊山的靈魂，公司鼓勵夥伴在追求專業精進的同時，也積極參與人文、公益與運動等多元軟性活動，透過豐富的實踐與體驗，培養生活素養與社會參與力。磊山期盼透過全人發展的企業文化，支持夥伴成為具備遠見、多重能力與社會責任感的典範人物，此外，磊山也與時俱進積極探索AI賦能的各種可能應用場景，期能打造兼具人文關懷與科技創新的新世代保經公司」此次獲獎，是對公司十五年來深耕文化公益、實踐文化永續的最高肯定。未來，磊山保經將持續攜手更多藝文夥伴與社會大眾，以文化為根、共融為橋、行動為本，讓更多美好與希望的故事，在台灣各地生根發芽，真正實踐「在一起，更美好」的企業承諾。



在一起更美好

一場充滿愛的陪伴日，磊山與南投仁愛之家十九年的牽絆

2025.05



文/編輯部

自2006年起，磊山與南投仁愛之家之間的情誼，已悄然走過十九個年頭。這段跨越時間的陪伴，不只是善行的延續，更是一次次溫暖孩子心靈的深情擁抱。



樂音與笑聲中的陪伴

今年的「仁愛之家陪伴日」，由台中磊山團隊精心策劃，以「告丟郎」樂團與「乘風破浪的姐姐」們的熱情開場，為孩子們帶來一連串的歡笑與感動。音樂與舞蹈填滿了空氣，每一首歌曲、每一段舞步，都是哥哥姐姐們用心編織的愛。

除了表演，磊山也捐贈了兩台冰箱與三台電腦，實質為孩子們的生活環境添上一抹溫暖。當天的孩子們也準備了精采的舞蹈表演，而桌遊時間更是笑聲不斷，大家沉浸在歡樂與互動中。



用雙手種下希望的苔球

活動中最受歡迎的，莫過於療癒的水苔球手作。孩子們在哥哥姐姐的帶領下，一邊製作，一邊挑選可愛的龍貓吊飾裝飾。每一顆苔球，不僅是創作的成果，更象徵著希望的種子。

午餐時光，大家共享麥當勞、炸雞塊、綠豆湯與夥伴們自產的葡萄，簡單卻格外溫馨。而令人感動的是，孩子們還親手準備了糖醋醬，讓這頓餐點多了一份家的味道。

即使手作活動讓場地一度混亂，但孩子們在活動後自發清理，展現出懂事貼心的一面，讓在場的每一位夥伴都深受感動。



長年陪伴的生命印記

磊山十九年來對仁愛之家的陪伴，不僅止於此次活動。在這些年間，從募書建立圖書館、募款建置希望城堡兒少家園，到每年定期舉辦的「玉山星空音樂會」、「泳渡日月潭挑戰」與「磊山運動會」，點滴細節，皆是孩子成長歷程中閃耀的片段。

這些年來，孩子們的笑容與蛻變，是所有磊山人最深的感動與動力。



台中營運處夥伴愛的真實回響

鍾欣妤 | 本次活動總幹事

「每一次陪伴，都是雙向的幸福。」

今天的活動，我們陪伴孩子們唱歌、跳舞、做手作，也共享了一頓午餐。特別感動的是孩子們的手作作品，期待九月能再次來訪，看到他們開心展示並義賣支持的模樣。

活動從音樂演出、桌遊互動到水苔球手作，每個環節都凝聚了台中團隊的心血。我們深信，這樣一點一滴的陪伴，就是孩子記憶中最溫暖的養分。

感謝俊良執行長與所有台中夥伴的齊心協力，你們的用心，成就了孩子們這段美好的生命經驗。誠摯邀請更多朋友加入，花一點點時間，成為孩子生命中的溫柔與力量。



孫諱雅 | 本次活動手作水苔花負責人

「仁愛之家就像一座溫暖的堡壘，守護著每一顆尚未長大的心。」

早上八點抵達時，兩位高中女孩熱情跑來說：「姐姐妳來了！我們今天要去考試，好想參加活動喔！」那句話瞬間暖了我的心。

我擔任水苔球活動的小老師，看著孩子們興奮挑選吊飾、捧著自己的作品笑得燦爛，內心滿是感動。謝謝善心花店老闆娘提供接近成本的材料，也謝謝我的手作老師贊助水草，讓孩子們可以擁有一顆屬於自己的苔球。

八年來與孩子們一同成長，看他們從懵懂到堅強，這份陪伴比任何禮物都珍貴。我相信，給出去的愛，總有一天會回到我們心裡。



小小陪伴，大大力量

磊山與仁愛之家的故事，是一段溫柔且堅定的旅程。孩子們在愛中成長，磊山夥伴也在陪伴中得到了回饋與力量。這不只是一場活動，更是一場生命與生命的交會。

下一次的相遇，也許仍有笑聲與眼淚，但我們相信，這份愛會繼續延續下去，成為孩子們心中最溫暖的記憶。



在一起更美好

攜手更生少年關懷協會，帶領家庭與青少年走進 夢想球場

2025.05

用籃球點亮希望的午後

攜手更生少年關懷協會，帶領家庭與青少年走進夢想球場



文/編輯部

一場充滿愛與行動的邀約

後細雨綿綿，卻澆不息大家的熱情與期待。

這一天，磊山邀請更生少年關懷協會-

新北市少年培力園、616幸福工作站，以及大安文山家庭支持服務中心的好朋友們，走進新莊體育館，一同觀賞新北中信特攻對戰台北台新戰神的精彩職籃賽事。

這不只是一場球賽，更是一段溫暖人心的相遇。透過磊山與更生協會的號召與安排，許多青少年與

家庭第一次踏進職業籃球場，在熱血沸騰的現場中，親眼見證夢想奔馳、熱情綻放。



球賽正式開始之前，磊山業務總經理林世德與在場的青少年與家長們分享：「磊山是一間認同運動、相信運動，也持續支持運動的企業。我們深信，運動擁有改變的力量，不只是鍛鍊體魄，更能啟發信念、凝聚情感，甚至在困境中帶來希望與方向。今天，我們很高興能與老師、家庭與青少年們，一同分享這份美好。希望今天的球賽，不只是觀賞一場精彩對決，更是一段讓人認識彼此，相信在一起更美好的旅程。」語畢，他也親手送上中信特攻與蠟筆小新聯名商品，小朋友與大朋友們好似開心得像中了彩蛋，露出驚喜的微笑。



第一次走進球場，感受震撼與歡樂

對許多參與的青少年與家庭來說，這是人生中第一次走進大型職籃球場。跟著這麼多球迷一起在球場中，隨著每次快攻、三分球與灌籃驚呼連連。眼神中閃耀的不只是好奇，更是對未來可能性與臺

灣運動產業的嚮往。

孩子們在觀賽途中紛紛表示：「這真的太酷了！」、「我從來沒看過這樣的比賽！」、「下次還想再來！」。有的家長悄聲感動分享：「這是我們全家第一次來看球賽，真的很開心，謝謝磊山。」

磊山更貼心準備了爆米花與飲料，讓大家在享受比賽之餘，也能感受到款待與被重視的心意。一位青少年笑著說：「我邊看球邊吃爆米花，感覺自己像電視裡的大人一樣！」簡單的小事，卻為他們種下了難忘的幸福記憶。



球星合影，成就一輩子的回憶

最驚喜的橋段發生在賽後。磊山特別向中信特攻球團爭取，安排人氣球星——42號艾斯卡與7號魏嘉豪與大家近距離互動與合影。當兩位球星現身，全場熱情歡呼，爭相合照。對於這些青少年來說，與職業球員合影，不只是偶像接近的時刻，更是一種象徵——「其實每個夢想，都有機會實現。」

運動的力量，就是希望的種子

更生少年關懷協會長期陪伴高風險少年，透過關懷與專業輔導，引導他們走出困境、重拾自信。而磊山則以「整合資源，提供社會帶狀公益支持」為使命，持續投入實質行動，用專業、誠意與溫度，陪伴更多人走向人生下一站。

這次活動的安排不僅是單次的公益參與，更是一次心的陪伴與生命的對話。透過運動的魅力，社會的溫暖得以傳遞，讓夢想的種子悄悄落地。

每一場努力，都能點亮未來

這場午後的籃球賽，留給孩子們的不僅是比賽的刺激與熱血，更是一次跨越環境、看見世界的機會。他們在歡笑中被肯定、在歡呼裡學習團隊精神、在活動中記住，這個社會，有人願意陪他們一起走。

磊山將持續攜手各界，透過運動、藝術、教育與實際行動，把愛與希望傳遞到更多需要的角落。因為我們相信，孩子的笑容，就是這個世界最值得守護的未來。



【專業賦能】創家班：打造保險新世代的菁英搖籃

2025.05

走進創家班，打造保險新世代的菁英搖籃

文/編輯部

在快速變遷的金融保險產業中，磊山保險經紀人所設立的【創家班（LSE）】不僅是一門課程，更是一場對「保險創業家精神」的實踐。它以精實、嚴謹且高度實戰導向的訓練方式，為來自不同背景的保險新手與轉職夥伴，鋪陳出一條清晰的專業成長之路。



訓練系統精實：三個月，全力以赴的歷程

創家班為期三個月，分為兩大階段：第一階段主打銷售基本功、行銷話術演練與高頻活動量的養成；第二階段則導入主題式課程與實地拜訪，強化實戰應用能力。課程規劃涵蓋保單條款、行銷話術、異議處理、需求導向行銷等內容，並以「KASH」（Knowledge, Attitude, Skill, Habit）模型為核心，培養保險人必備素質。課程透過系統化的打造，從「銷售流程」、「精準找客」、「定時定事」、「轉型需求導向行銷」與「打造個人品牌」教授，展現磊山對於幫助學員深度學習與未來發展的強烈企圖心。



挑戰與成長並存：精準績效標準，榮耀加冕

創家班對學員提出具體的活動量與業績要求，包含：

- 每週至少撥打20通電話、完成12次約會、8次初談與6次需求發掘
- 三個月累積業績須達18萬C，且需完成通關考試與作業，缺一不可
- 優秀學員將有機會爭取「會長」「副會長」與「創家班名人堂」等榮譽徽章

這些高標準，正是為了篩選出真正有心、有行動力的夥伴，成就未來的保險事業家。

實戰導向、拒絕過場：學員真實見證創家班效益

得勝營運處 林雨潔總監



從資深從業者回歸基本功，重啟保險事業的視野與信念

林雨潔總監自20歲起便進入單一保險公司服務，從一位對保險毫無認識的年輕女孩，走到如今，已是服務保戶二代口中的阿姨。她從未想過會離開原公司，也一直認為自己將會在那裡退休。直到近年因公司改制，讓她不得不重新思考這條走了多年的保險路，是否已逐漸狹隘。

身為一位歷練豐富的保險從業人員，轉換跑道至保險經紀平台後，林總監坦言許多事情都需要重新學習與適應。來到磊山後，得知有一門名為「創家班」的課程，專為銷售基本功打底，恰逢高雄班開課，她便毫不猶豫地報名參加。

她分享，自己過去在業務推展上，主要是靠一步一腳印的經驗累積，即使原公司也有完善的訓練制度，但始終覺得自身在許多面向仍有不足。也正是出於對其他公司如何進行增員與培訓的好奇心，促使她踏進創家班的大門。

創家班初期為期四週的實體課程，每日都有指定作業，每週還需參加兩次夕會。林總監表示，她由衷佩服自己能夠持之以恆地完成所有任務。家人看見她常常寫功課到凌晨，甚至一度懷疑這是否真的是針對新手設計的「小白班」。她認為，若抗壓性稍弱，確實很難撐過這段高強度的訓練。然而，這樣的過程正是「適者生存」的實踐—即便面對退訓壓力，也要咬牙走完全程。

她指出，雖然銷售循環的內容看似熟悉，但在創家班的訓練中，呈現出的方式卻大異其趣。她因此深刻理解，為何磊山的夥伴能如此優秀。每一堂課的安排、每一次下課後的收穫分享，都是真實的演練與實作，毫無敷衍走過場的成分。這樣的扎實程度讓她由衷讚嘆，也深感敬佩。

最後，她也誠摯鼓勵尚未參與過創家班的夥伴們：若想重新打好基本功、調整與塑造自己的工作模式，這門課程絕對值得投入。尤其是對於剛入行的新夥伴，只要跟著創家班的腳步走，業績自然會跟著出來。

高雄營運處 陳玫潔：



從美容師轉身保險業，創家班成為轉捩點的起點

對陳玫潔而言，從美容師轉戰保險業，是一段身心都經歷重整與淬鍊的歷程。她曾在美容產業耕耘多年，直到因手部受傷不得不中斷工作，也因此重新思考自己的人生價值與未來方向。

選擇重返保險業後，她加入磊山，從最基層的保戶服務職位做起。短短十天後，她便勇敢跨出第一步，轉任業務職務，並進一步決定報名參加創家班。

在她心中，創家班不僅是一項培訓課程，更是一場人生的轉捩點。課程期間，她重新扎根於業務基本功的訓練中，並將所學的內容即時分享與複製給夥伴，從過程中體認到作為領導者所肩負的責任與成長空間。每日進行自我挑戰、示範影片學習以及業務回報，對她而言不只是學習的歷程，更開啟了自律的起點。

特別是開訓當天，菁菁副總的一句話讓她深受觸動：「明明做得到，卻還要靠外控，若能自控成功率會更高。」這句話讓她開始正視自己的惰性與逃避行為，並為自己設定明確的目標—50C，全力以赴實踐。在創家班的歷練中，她從一開始不敢接觸高資產客戶，到能主動發出邀約、勇於面對挑戰，每一步都讓她的勇氣與專業逐步累積。

陳玫潔認為，創家班讓她深刻理解：「人生沒有白走的路，每一步都算數。」這段學習旅程讓她更加堅定自己的志向—不僅要成為 Top Sales，更要成為 Top Leader，帶領更多夥伴一同走向成長與卓越。

她慶幸自己參加了創家班，也感謝自己在面對困難時沒有選擇放棄。

臻新特許營運處 游政憲：



以創家班為起點，重塑專業根基與成長視野

游政憲在加入磊山後，希望自己在每一個成長階段都能留下具體且深刻的亮點。在與主管討論後，他決定參加創家班，這項選擇一方面是為了彌補從單一壽險公司轉入保險經紀平台所面臨的適應落差，另一方面則是為了在考取 RFA（退休理財規劃顧問）之前，能夠打好更紮實的基本功。

他特別感謝磊山提供的資源與支持，也感謝主管的引導與提醒，使他在業績快速成長的同時，依然不忘穩固根基的重要性。

報名前，他曾擔憂課程安排是否會壓縮自己在業務推進上的時間。然而，今年改制後的課程規劃，使學員們得以保有推進市場的空間，同時也因為內容紮實，使他在與客戶溝通及推進的節奏上，更加有方向且提升效率。

游政憲曾為自己立下目標，希望能成為創家班的會長。儘管這個目標目前仍有距離，但他始終沒有放棄，這份動力依然持續推動著他朝著方向努力。

他分享最深的體悟，是意識到完成 IDA

只是起點。透過這段創家班歷程，他重新看見自己作為保險業務人員的價值與無限可能。課堂中的每一位講師，都帶來極其務實的經驗分享，也讓他理解：越強的人越不會抱怨，而是主動尋找解方。同時，來自天同、新竹等不同分行的學員，也讓他從多元客群的經營經驗中獲得啟發，拓展了眼界。

若要用一句話來形容創家班的價值，他說：「這是濃縮版的保險實戰精華，想成為頂尖業務的最佳起點。」他很慶幸當初做出報名的選擇，因為這段經歷，不只讓他重新定義了何謂成長，也讓他更加堅定地走在這條專業發展的道路上。

創家班不只是保險銷售，而是職涯重塑的起點

創家班不僅塑造專業，更激發學員重新定義自己的職涯角色—從「賣保險的人」蛻變為「創造價值的生命規劃者」。這條路或許不輕鬆，但正如學員所說：「跪著也要走完。」

這是一場值得的挑戰，也是一場職涯的重生。

