

與磊山夥伴共迎新的一年 董事長李佳蓉： 因為有你，磊山走得更穩、更遠

2026.02

文/編輯部

我們新的一年，謹向每一位磊山夥伴，以及一路支持我們的客戶好友，獻上最誠摯的新春祝福。

感謝夥伴們的專業投入，也感謝客戶好友的信任相伴，讓磊山在過去一年得以穩健前行、持續成長。

未來的一年，期待我們持續秉持初心，攜手共好，在變動中找到方向，在挑戰中累積力量。

願新年為大家帶來健康、平安與豐收，

讓我們在一起，走得更遠，也走得更美好。

願你保有龍馬精神，活出最颯的一年！

新的一年，我們也要繼續一起『馬』不停蹄地幸福下去喔！

李佳蓉



在一起更美好

磊山2026年初策畫會報 每位磊山人，都是造山者 2026年一同打造讓人仰望的山

2026.02



每位磊山人，都是造山者

2026年 一同打造讓人仰望的山

磊山 2026 年初策劃會報 期許 2030 達成三項全國第一

文/編輯部

面對 IFRS 17、ICS 新制全面上路，保險產業正式邁入全新競局。磊山保險經紀人於 1 月 14 日舉辦「2026 年初策劃會報」，以「造山者精神」為核心，回顧草創初心與 2025 年的關鍵里程碑，並正式宣示自 2026 年起，磊山將從「典範」邁向「讓人仰望的山」，劍指 2030 年，在規模、榮譽、價值等三個面向，達成全國第一。



從無到有 磊山團隊 走一條對的路

回首 2010 年 1 月 15 日，磊山從一個什麼都沒有的地方出發。
沒有辦公室、沒有資源、沒有掌聲，
早會在麥當勞，培訓在肯德基；一張桌子、一杯咖啡，就是全部的世界。

但有三樣東西，十五年來從未改變：
磊山人不服輸的意志、對專業的堅持，以及一群願意並肩走下去的人。

多年後回頭才明白，那些最辛苦的時刻，正是磊山真正開始「長出來」的時候。

「我們選的不是快的路，而是對的路。」
磊山保經總經理 許弘偉 會中感性地說。

在策劃會報中，總經理許弘偉以「三座大山」為主軸，分享企業長期經營的核心信念
輝達（NVIDIA）、台積電（TSMC），以及磊山。

輝達（NVIDIA）黃仁勳的態度

輝達市值已位居全球前三大經濟體量，僅次於美國與中國。其核心精神，來自黃仁勳年輕時擔任洗碗工的自我要求：「我要成為世界第一名的洗碗工。」

這句話提醒我們——唯有先想成為第一，才有機會走向第一。

台積電（TSMC）的長期主義

透過紀錄片《造山者》，看見台積電在 1970

年代一無所有時，仍選擇艱難卻正確的自主研發之路。相較於當年選擇技術授權的競爭對手，台積電最終以長期投入，走出無可取代的價值高度。

磊山的圓滿沃土 是眾人仰望的山

磊山的 Logo

蘊含「三人成眾」、「連綿山脈」的永續意象，也呼應《易經》中象徵秋收圓滿的「少陰」卦象。登上玉山，那座山就是你的，也是屬於所有夥伴與主管的。」磊山就是一個讓大家安身立命的地方。

磊山要打造的，是一個讓夥伴安身立命、持續成長、收穫圓滿的英雄舞台。

許弘偉總經理指出，企業的永續不只來自績效，更來自是否能培養出一群，願意長期投入、共同造山的人才。



2025 關鍵里程碑 制度與專業全面到位

2025對磊山來說是豐富的一年。在策略布局上，磊山將2025年視為承先啟後的重要一年，持續深化組織，啟動家族辦公室架構、推出「七項培訓學程」，全面強化投資型保單、資產配置與高端客群服務能力；同時完成TIA即時獎勵查詢系統與BMS系統升級，提升數位效率與績效透明度。

此外，磊山15週年累積的品牌聲量與榮譽亦創下新高，並持續優化管理與專業認證制度，讓服務品質真正落實於每一位客戶身上，2025磊山表現卓越，共榮獲16項大獎肯定，涵蓋保險專業、人才培育、保戶服務與文化公益四大面向，寫下保經業難以複製的人才與價值高度。



2025年 磊山15週年榮獲16項大獎

再次創下業界紀錄

2026磊山保經從典範走向仰望

「不是等準備好才出發，而是邊走邊準備好。」

業務總經理 林世德 在台上分享一張 2020 年的舊照，笑說那時的自己，看起來仍相當青澀。

這幾年，團隊一同走過疫情、制度變革、市場動盪與產品重整。那些痕跡沒有把人磨掉，反而讓團隊更加真實、更加堅實。

「2020 年，我們希望成為保經界的典範；

2026 年，我們要打造一座讓人仰望的山。

而且，這不是未來式，是現在進行式。」

林世德業務總經理強調，2025

年磊山已交出成績單，整體業績較前一年成長近四成；專業、系統、品牌與服務，一步一步堆疊出底氣。

2026，不是空談，而是行動。

面對 IFRS 17 與 ICS，磊山沒有退卻，而是把 CHANGE，轉化為 CHANCE。

因為我們相信：專業越難，價值越高；路越陡，風景越遠。



磊山以「奔向全國第一」作為 2026

年的戰略目標，策略主軸聚焦於「提升專業、追求卓越」與「成就夥伴、創造價值」，放眼 2030 年，磊山以「三個全國第一」為遠景指標，成就規模第一、榮譽第一與價值第一，持續打造具影響力、受信賴、能為社會創造長遠價值的保險專業平台。

策劃會報除策略宣示外，也展現磊山重視成果與文化的組織特色。

現場也安排多項獎勵活動，以現金紅包即時回饋績效，歡呼聲與掌聲此起彼落，讓整場會議在高度熱度與凝聚力中進行，並表揚多位團隊長，肯定其承擔責任、帶領團隊向前的付出。同時宣布 2026 年獎勵旅遊計畫，目的地包括日本輕井澤與希臘愛琴海，展現「努力與生活平衡並重」的企業價值。在專業交流上，多家合作保險公司高層亦親臨現場，分享商品趨勢與實務經驗，並一致肯定磊山夥伴在商品與資產配置上的專業成熟度。

壓軸登場的中信兄弟啦啦隊 Passion Sisters

與磊山吉祥物「磊夢」，以熱力演出為現場注入能量，象徵磊山奔向全國第一的行動決心。





磊山人，從來不是一個人走在這條路上

如果你正在拚，
如果你偶爾會累，
如果你也曾問過自己：「我是不是還要再走下去？」

請記得一件事——

磊山不是一天長成的，
而你，也不是一個人撐到現在的。

我們從無到有，從草創走到今天，靠的不是奇蹟，
而是一群，願意把同一件事，
用同一種信念，做很久。

2026，我們繼續造山。

2030，我們一起奔向全國第一。而你，正是這座山的一部分。



2026

年終理財新思維：磊山保經籲「先健檢、後投資」

2026.02



利用年度獎金構築抗醫療通膨防火牆

文/編輯部

隨著農曆春節將至，企業年終獎金陸續撥款，面對 2026 年多項金融體制接軌如 IFRS 17

正式實施、勞保年金領取年齡上調至 65

歲所帶來的市場新常態，上班族如何有效配置這筆年度關鍵資金？磊山保經磊星營運處總監江淑君強調，2026

年的財富關鍵字在於「穩定度」。上班族應跳脫盲目追逐短期獲利的思維，落實「先健檢、後投資」，優先建立穩固的資產防火牆，方能以專業策略對抗日益嚴峻的醫療通膨。

戰略思維：防禦優於獲利，建構家庭資產韌性

磊山保經磊星營運處總監江淑君分析，年終獎金是一年中靈活性最高的資金，其運用邏輯直接決定了家庭的風險承受上限。她精闢指出，多數受薪階級的財務缺口並非源於投資市場的波動，而是來自「高昂醫療支出」與「收入被迫中斷」。唯有先透過深度保單健檢，確認保障內容與當前家庭責任相符，確保風險發生時無需被迫拋售增值中的投資資產，整體的資產配置才具備真正的「延續性」。在風險基礎，穩定後，再安排投資與消費，資金配置會更安心，也更有延續性。

運用年終獎金放大保險 因應 2026 醫療趨勢

江淑君建議，上班族應以「放大保險」的進階觀念，重新審視保單的資產防護深度，這不僅是增加額度，更包含三個面向：

- 保障槓桿效率：以相對有限的保費，取得足以支撐重大事件的保障額度，確保在重大突發事件發生時，具備充足的財務支撐力。
- 資產保全效力：
讓保險理賠扮演「防火牆」角色，在風險發生時，避免動用家庭主要資產或長期儲蓄。
- 保障需求適用性：保障內容是否符合現行醫療與照護型態。

針對不同人生階段，江淑君總監提出精確的年終獎金配置建議：

族群定位	建議配置比例	配置核心邏輯
20 歲小資族	10% – 20%	補齊缺口：平時月收入著重基本保障和儲蓄的習慣，維持現金流彈性。年終獎金可以提升原本保障的額度或缺口。
30 歲三明治族	20% – 30%	單點提升：針對家庭責任高峰期，精準強化重大傷病與失能保障。
40 歲壯年族	30% – 40%	穩定基石：為醫療、長照及退休準備築底，應對隨年齡增長的保險成本。

年終獎金撥入保險的比例高低，會隨著年齡保險成本的不同而須提撥的比例不同，且反映的是責任與風險的多寡。對於預算有限的族群，江淑君建議採「低保費、高保障」的 CP 值戰術：優先配置一年定期型壽險、高額醫療險及一次給付型重大傷病險。透過彈性組合，在有限預算內極大化風險轉嫁效力。

展望未來：對抗退休空窗期，佈局穩健增值工具

因應 2026

勞保請領年齡上調產生的「退休空窗期」，江淑君建議上班族應積極建立「第三支柱」，可利用具備抗通膨效果的分紅保單行自救。挑選時應考量三大關鍵指標：

- 分紅實現率：檢視保險公司的歷史分紅表現與經營長期穩健度。
- 資金靈活度：在追求資產增值的同時，需兼顧資金彈性運用空間。
- 目標對接性：釐清規劃初衷，確保商品架構能精準對應未來退休金缺口。

江淑君總結，在制度變局與通膨壓力並存的 2026

年，將年終獎金優先配置於「保障優化」，是為了讓未來的理財之路走得更穩健。當風險被妥善轉嫁，資產便能無憂增值，實現真正的財務自由。

磊山七項培訓學程優化 支持夥伴 一路前行

2026.02

文/編輯部

磊山保經培訓部副總何菁菁在年會中，正式對夥伴說明優化的「七項培訓學程」。她指出，面對未來保險趨勢，磊山不希望夥伴只是被要求跟上，而是先被完整地準備好。因此，這套培訓系統並非零散課程的集合，而是一套以「人」為核心、陪伴夥伴不同職涯階段成長的賦能設計。

真正能在高度不確定的時代中走得長遠的，不是掌握最多資訊的人，而是能持續學習、整合專業、並被系統支持的人。當 AI 改變工作方式、政策快速翻轉產業規則，保險專業的價值，也正從「銷售能力」轉向「長期陪伴與整合解決方案的能力」。這正是磊山此刻選擇「賦能」的原因。

七項培訓認證學程，涵蓋了新秀、新手主管、優秀主管、團隊長、保障規劃、退休規劃與資產傳承等課程面向，讓每一位夥伴都能在對的時間，學到對的能力。制度上更導入清楚的課程制與學分制，讓學習不再只是「上過課」，而是能被累積、被認證、被轉化為實際專業實力。



學程設計並結合數位平台，夥伴可透過 TIA 或 e 學院，依自身角色與需求彈性報名，讓學習走進日常。

此外，回應了未來保險最關鍵的趨勢之一：跨專業整合。

在醫療風險與高齡議題日益複雜的今天，保險顧問不再是單點專業，而是客戶信任的整合者。透過持續優化的培訓與專家資源支持，磊山正在為夥伴打造一條能長期站穩市場的專業路徑。

「賦能，不是替你走路，而是讓你走得更穩。」

這正是磊山透過七項培訓學程，想交到每一位夥伴手中的底氣。