

# 磊山保經2025年實收保費成長近64%

2026.03

連四年維持四成動能「制度化競爭優勢」為核心戰略 2026穩步前行

文/編輯部



磊山保經董事長李佳蓉(中)，帶領磊山經營團隊發布2025亮麗成績單。

台灣保經業模範生磊山保險經紀人公司，今（2）日公布 2025 年營運成果，再度以數據與榮耀驗證其產業標竿地位。2025年實收保費達137.4億元，年增63.96%；壽險FYC（首年佣金）成長40.1%，連續四年維持四成以上成長動能。在法規趨嚴與市場競爭加劇的環境下，磊山不僅營運規模穩健擴張，更連續9年成為全球唯一榮獲國際龍獎 IDA 百人團隊榮耀的保經公司，並獲頒「台灣保險卓越獎」2金1銀，全年累計16項橫跨專業評鑑、永續治理與人文藝術領域的重要獎項。從市場規模到價值實踐，磊山以制度化經營與多元評鑑體系的反覆檢驗，證明其成長不僅來自業績動能，更來自專業、公益與文化並進的長期布局。

2026年，磊山設定新契約保費達180億、新增夥伴700人為目標，聚焦專家團隊與家族辦公室佈局，透過深度數位發展與跨界整合，持續守護客戶圓滿人生。

連續四年業績大幅成長，持續擴大佈局亞洲金融市場

磊山保經業務總經理林世德指出，2025年磊山再創佳績，實收保費收入達137.4億元，FYC成長40.1%，已連續四年維持四成以上成長動能；新報聘與新登錄夥伴人數成長近九成，年收入百萬以上夥伴占比達31%。在業務穩健推進下，全年新增8個營運據點，辦公室面積增加近1,560坪，總規模擴展至4,340坪。

策略布局上，磊山正式啟動「家族辦公室」及多元資產管理規劃，聚焦三大核心方向：一是對接國家「亞洲資產管理中心」政策，提供專家團隊服務；二是深化區域經營，透過分區管理與專業分工，強化行政支援與在地培訓；三是持續推動數位賦能，不僅優化「磊山e管家」系統，為保戶提供便捷服務，更配合主管機關積極辦理「理賠聯盟鏈」，提供快速優質的保險理賠服務，讓保戶服務更全面。

林世德表示，當產業面臨法規重塑與市場洗牌，真正能穿越週期的，不是速度，而是制度。磊山不以追逐短期紅利為目標，而是以長期信任為資產，打造一個能夠承載專業、人才與公益價值的金融保險平台。

15周年承先啟後，讓永續共好從企業到社會持續發生

「去年不僅是磊山的15周年，同時也是磊山團隊發展的35年，而這35年間我們持續堅持的，就是為社會貢獻我們的力量。」董事長李佳蓉感性表示，磊山不僅追求規模成長，更追求企業價值高度，以「胸懷大愛、傳承大業，成為金融保險業典範」的企業願景，將企業成長與社會責任結構化結合，為回饋社會做出更多的準備，實踐「在一起更美好」的企業精神。

磊山保經長期推動的「帶狀公益」，透過三階段的公益歷程，幫助受助團體邁向自立，至今已累積投入超過2.5億元，支持逾30個公益團體，每年投入近萬名志工一起執行公益行動，單年度影響人數就超過15萬人次，公益精神早已深植於磊山的文化基因。2025年不僅透過「讓愛看見希望」公益專案匯聚超過1400萬的社會善意，為受助團體提供帶狀公益的支持，並舉辦「你我我們公益音樂會」讓愛與回饋的美好舞台上發生。同時，整合跨界資源攜手「貝殼放大」啟動「臺灣百井公益文化加速器」，以創新機制推動資源流動，讓公益與業務同樣展現生命力與成長動能，李佳蓉表示：「擊鼓的人，往往不知道，鼓聲可以傳多遠，而我們希望透過磊山不間斷的支持與投入，讓鼓聲能夠傳入每一個角落，為社會帶來轉變的力量，實踐「永續共好」的公益承諾。」

穩步前行，走一條對的路，給予夥伴安身立命的資本

總經理許弘偉表示，磊山這幾年的成長，來自對制度、人才與專業養成機制的持續優化。他強調，磊山是一所生命大學，是一所強調五育並重的學校。在磊山培訓系統的七大學院中，從保險基礎入門到主管職能訓練、從保障專業到資產傳承布局，並輔以人文涵養、藝術欣賞、公益實踐等多元課程，高達3,000小時的培訓與薰陶，讓每一位磊山夥伴擁有專業與人文素養兼備的底蘊，給予夥伴安身立命的資本，也成為「家庭美滿、事業精進、良師益友、身體健康」的圓滿人生者。

這條深耕專業的路徑，在 2025 年迎來爆發性的成果展現。磊山不僅單年橫掃 16 項大獎與認證，更創下多項「保經業唯一」紀錄；這不僅是獎項數量的突破，更是磊山在多元評鑑體系下經得起反覆檢驗的整體實力。邁入2026年初，磊山榮獲ASSET 永續典範獎- 社會創新獎「人才培育獎」與第三屆人文企業獎「教育提升組典範獎」。此一國際級肯定，象徵磊山在公司治理架構與人文價值實踐上的雙軌並進模式，已獲高度專業評價，也為金融保險產業提供一種兼具績效與價值的發展範式。

以制度為本 布局未來 在一起更美好

磊山保經強調，在市場變動與制度升級的環境中，磊山將持續以制度為根基，深化專業體系與數位能力，穩健擴展組織量能與服務深度，以長期視角布局未來，讓專業與價值在時間中自然累積，不僅提供夥伴多元創業的平台，更致力為每一位保戶帶來身心安頓的力量，成為社會安定的力量。



磊山經營團隊：副董事長曾粹頤(左一)、董事長李佳蓉(左二)、總經理許弘偉(右三)、業務總經理林世德(右二)、董事林天來(右一)及磊山保經吉祥物「磊夢」一同出席媒體春酒活動，發布去年成績單及2

026年趨勢觀察，展現品牌親和力與團隊凝聚力

在一起更美好

# 磊山攜手孩子與長者走進劇場，以文化體驗實踐ESG社會影響力

2026.03

文/編輯部



如果有一種力量，能讓孩子的眼睛發亮、讓長輩的心安靜，也讓大人重新被感動，那一定是藝術。

磊山保經長期以行動實踐「文化平權 × 藝術教育 × 世代共融」的永續價值。近期，磊山邀請支持單位原聲童聲合唱團、孩子的書屋、弘道老人志工，以及磊山夥伴們北中南串聯，共近170人走進劇場，一同欣賞優人神鼓作品《一朵小花啊》。這場文化之旅不僅是一場藝術演出，更是一段跨世代共享的文化體驗。



磊山保經佳蓉姐始終相信，當孩子看見更大的世界，心中的藝術種子，就會開始發芽。



## 從表演到生命故事，讓藝術成為理解世界的橋樑

《一朵小花啊》以鼓聲、肢體與禪意故事交織出獨特的劇場語言。演出結束後，優人神鼓創辦人劉若瑀老師更親自與孩子們分享作品背後的動作設計與生命寓意，讓藝術不再只是舞台上的演出，而是成為理解生命與世界的一座橋樑。

在鼓聲與肢體流動之間，孩子們看見了不同形式的表演藝術，長輩們感受到文化帶來的療癒與共鳴，而磊山夥伴也在同一個空間裡，與不同世代一同被感動。這樣的文化場景，正是磊山所期待的社會影響力，讓藝術走出劇場、走進生活，也走進每個人的心中。

孩子的藝術初體驗，新的世界正在被打開

孩子們分享，原本以為鼓樂表演只是單純的打擊演奏，但實際觀看後才發現，鼓聲可以與戲劇、舞台走位與肢體動作結合，呈現出完全不同的藝術形式。

有孩子說，75分鐘的演出像是一扇新世界的大門；也有人提到，當鼓聲響起時，整個場地彷彿都在震動，每一個動作都整齊有力，讓人目不轉睛。即使故事有些地方還無法完全理解，但那份震撼與節奏仍然在腦海中不斷回響。磊山相信，透過這樣的文化體驗，孩子們看見了更多藝術的可能，也在心中留下了對表演藝術的好奇與想像。

## 讓藝術成為永續的力量

磊山相信，ESG不只是環境責任，更包含對社會影響力（Social）與文化永續的長期投入。當企業願意為孩子打開藝術之門，為不同世代創造共同的感動，永續就不再只是理念，而是正在發生的改變。這不只是一場表演，而是一段被打開的視野、一顆正在發芽的種子、一份會在心裡停留很久的震動。



因為我們在一起，孩子的世界更寬廣，藝術的力量也更加深遠。

我們在一起，更美好。

外溢保單新契約保費年度成長61%，磊山保經：保險功能正逐步從事後補償，走向事先預防及保障規劃並行，為家庭提供身心安頓的力量。

2026.03

文/編輯部



台灣正式邁入超高齡化社會，國人對健康與退休議題的關注，正轉趨成熟與積極。根據金管會統計，2025年外溢保單新契約保費，年增率61%，首度突破400億元大關，顯示健康促進型保單已逐漸走

入民眾心中。磊山保經表示，這股成長動能背後，是保障觀念的提升，當保險從「風險發生後的支持」，延伸到「事前健康預防及保障規劃」，將實現健康生活、健康老化、安心退休、家庭安定的終極理想，這也象徵著保險與保戶之間的關係將更加緊密。

外溢保單將「事後理賠」變為「事先預防」，強化家庭保障

農曆新年期間多數民眾飲食較為豐盛，作息相對不規律，年後往往成為重新檢視健康與保障規劃的重要時刻。磊山保經新竹營運處資深業務副總鄭家袖表示：「當一個人開始重視健康，其實就是在為家庭累積安心。健康不只是個人狀態，而是整個家庭穩定與幸福的基礎。」她指出，外溢型保單主要分成以運動習慣折減保費或增加保額的健走型保單、以體況數值折減保費或增加保額的健檢型保單、提供其他非現金方式給付促進健康的保單。當保險成為促進健康的同行者，其保障功能就自然延伸為守護家庭的基石，這正是外溢保單在超高齡社會中所展現的價值，把日常預防觀念及健康行動，落實於保障之中。

至於外溢型保單適合哪些族群？鄭家袖指出，外溢機制強調長期參與及自我管理，較適合本身已有規律運動習慣、定期健康檢查，並願意持續追蹤健康數據的族群。她表示，外溢設計的核心在於「持續」而非「短期衝刺」，當健康管理本就是生活日常，外溢機制便能成為保障的加分項；反之，若不習慣長期健康管理，則可能難以發揮其完整效益。她強調，保險規劃的關鍵，不在於商品是否優惠，而在於是否符合個人生活節奏與特質。

健康管理為生活加分，壽險責任與穩定現金流則為家庭奠定穩固基礎。

外溢型保單確實可為保障加分，但真正支撐家庭長期穩定的，仍是完整的責任保障與財務規劃。鄭家袖說明：「壽險責任、退休現金流與整體財務規劃，是家庭安心的底盤。去年我處理幾件五十歲上下的身故理賠，客戶平時也重視健康管理，甚至生活自律，但離開仍然來得突然，那幾次經驗讓我更深刻地體會到，健康管理很重要，但完整的壽險與財務規劃，才是家庭最後的安全網。所以保障應該要有層次，基礎責任保障在前，健康促進機制在後，兩者並行，才是完整的規劃。」

談及責任保障架構，鄭家袖指出，所謂「基礎責任保障」，是守住家庭最核心且最重要的責任，涵蓋三大面向：其一為壽險保障，當主要收入者發生變故時，家庭的生活品質不致瞬間失衡；其二為重大疾病或重大傷病保障，協助家庭在面對醫療費用增加與收入減少的雙重壓力時，仍能維持基本經濟穩定；其三則為長期財務安排，包括退休規劃，確保人生後半段保有穩定現金流，而非依賴他人。為什麼是這三件事？她表示，這三項規劃所對應的，正是家庭最難承受的風險：收入中斷、醫療負擔加重，以及退休後缺乏穩定財務來源。她最後提醒，保障規劃應有層次，當責任底盤穩固後

，再透過健康促進機制提升保障深度，才能為家庭建立長期且穩健的安全網。

面對高齡化與醫療成本持續攀升的長期趨勢，磊山保經認為，保險從業人員的價值，在於陪伴家庭深入思考保障的真正意涵，看見保戶真實的需求，並在不同人生階段提供合宜而周全的規劃，當保險成為守護家庭、實現圓滿的重要工具，每一份規劃都將化為保戶安心的來源。磊山保經始終秉持「胸懷大愛、傳承大業，成為金融保險業的典範」的企業願景，實踐「在一起，更美好」的品牌承諾，期盼透過專業與承諾，為更多家庭建立穩固且長遠的身心安頓力量。

萬象廣場

# 職場達人 - 吳清和利他為先 傳承專業價值

2026.03

文/編輯部



深耕保險業逾20年，磊山保經業務部副總經理吳清和至今已累計協助上百位高資產客戶，完成超過百億的資產傳承風險移轉與配置規劃。同時，他也身兼磊山保經專家團隊召集人，據磊山內部統計，只要有專家團隊加入、提案的案件，成交率高達96%；而磊山2025年受理總保費達120億元，其中專家團隊的占比將近一成。

「我做每一個案子，首要原則都是『利他為先』，站在客戶的角度換位思考，看他真正要解決的是什麼問題。」吳清和回憶，他服務的第一位高資產客戶是中小企業主，對方很懂技術、事業有成，卻不懂得如何規劃資產，特別是跟金融機構打交道尤為陌生。

這時他便扮演客戶與銀行間的溝通橋樑，協助客戶建立企業形象、與銀行融資，當企業主正視風險時，自然會有保障需求。通過這個案例就能發現，即便一開始客戶需求無關保險，最後還是會需要保險工具協助。

吳清和坦言，最初投入保險業其實是個意外，當時並沒有太多預設立場或長遠規劃，在因緣際會下進入安泰人壽（現為富邦人壽），最單純的動機只是覺得這是一家形象很好的公司，尤其「死神」廣告令人印象深刻，因此便抱著「先把一份工作做好」的心態踏入保險業。

隨著時間推移，在工作過程中，吳清和接觸到許多不同的人，也聽見了無數真實的人生故事，加上持續不斷地學習與累積經驗，逐漸體會到保險真正的價值。「保險不一定能讓生活變得更好，但可以讓生活不被改變」，他說，如今的自己，能夠結合專業知識與保險這項工具，提前為客戶預防、轉移或降低風險帶來的衝擊，協助他們在關鍵時刻保有人生與家庭的安定，正是保險最核心、也是最長遠的價值所在。

多年從業經驗下來，吳清和觀察，高資產客戶最大的風險其實來自「鐵齒心態」，認為風險不會那麼快發生，或與自己無關，但「風險跟明天永遠不知道哪一個會先到」；其次則是常在控制權與節稅之間糾結。

他也說，其實他一直覺得自己更像是一位專案經理，在每一個案件中，除了提供保險相關的專業與服務外，更重要的角色是負責串接與整合所有可運用的資源，協調不同專業團隊，為滿足客戶的需求，並且為其創造最大的整體利益而努力。

在政府力推亞資中心，高資產商機受到矚目的關鍵時刻，吳清和認為，真正的關鍵不在於「如何挖掘客戶」，而是如何讓更多夥伴具備協助高資產客戶的能力，也因此，磊山更著重於人才培訓，專家團隊更是業務員重要的後盾。

談及未來目標，吳清和表示，他希望能透過一件件案件的實際參與與陪同，培養更多夥伴具備「專案整合」能力，讓他們不只是銷售單一工具，而是能站在客戶角度，協助完成真正正確且完整的規劃。最終，也希望藉此幫助更多家庭與企業降低風險、減少遺憾的發生，讓專業的價值能夠持續被複製與傳承。

達人座右銘

利他為先