

【磊山好消息】磊山保經以創新人才培育制度，再奪ASSET永續典範獎

2026.04



文/編輯部

磊山保險經紀人榮獲2026年第八屆ASSET永續典範獎「社會創新獎 - 人才培育獎」，由總經理許弘偉代表公司，自經濟部政務次長何晉滄手中接下這份肯定。繼2025年獲得第七屆ASSET永續典範獎「社會企業永續發展獎 - 社會共好獎」後，磊山保經今年以創新人才培育方式，再度獲得評審給予典範獎首獎肯定，彰顯磊山以創新模式推動人才發展的實質成效。

ASSET永續典範獎由社團法人台灣社會企業永續發展協會（ASSET）主辦，於3月5日在台中福華飯店舉行。活動以「讓改變發生・讓影響力擴散」為核心精神，匯聚產官學界代表，共同探討ESG（環境、社會、治理）如何融入企業經營，為社會創造共好與共榮的發展模式。在眾多永續與創新實踐中，磊山以系統化且具前瞻性的人才培育模式，獲得評審高度肯定。

本屆共頒發「社會創新獎」、「社會企業永續發展獎」及「社會企業創業倡議競賽」三大面向，涵蓋社會共好、節能減排、人才培育、友善職場與綠色產品等多元領域。對磊山而言，人才不只是企業發展的資源，更是一切價值的起點。企業能走多遠，取決於人才能走多遠；文化能否延續，則來自是否有人願意承接。因此，磊山長期以制度為核心，打造可複製、可傳承的人才培育架構，使專業不只停留於個人，而能轉化為組織持續累積的能力。



基於此理念，磊山推動「接班人計畫」，透過邀請制與自薦制雙軌機制，結合七大學院與超過3,000小時的培訓體系，涵蓋保險專業、管理能力、科技應用、人文素養與領導力養成，為夥伴建立清晰且可持續的成長路徑。同時，透過五大賦能與完整學程制度，讓不同階段的人才皆能穩健累積，形塑長期發展的職涯藍圖。

不同於傳統金融業偏重績效導向的人才培養模式，磊山更強調「軟硬兼修」。除專業訓練外，亦透過人文講堂、公益實踐與健康文化等多元課程，深化學習層次。其中，「人文思享啟」讓夥伴在暫時放下工作節奏的過程中，透過靜心回到自我對話的狀態，重新理解生活與工作的意義，培養內在穩定與長期視野。

在永續實踐上，磊山將人才培育與ESG緊密結合。「接班人計畫」呼應聯合國SDGs

4、8、16與17目標，並持續擴大影響力，讓改變從個人延伸至團隊與組織。這項榮耀的背後，是長期累積的成果。透過制度化培育、跨世代共學與文化內化，磊山讓人才發展不只是短期訓練，而是一場持續進行的永續工程。未來，磊山將持續深化人才培育體系，強化文化影響力，並以專業回應社會需求，讓改變持續發生。

在一起更美好

【磊山公益行動】在原聲，我們看見夢想成真的樣子

2026.04

文/中華磊山慈愛社陳桂芳執行長



每一年的玉山音樂會，從來不只是一場音樂演出，而是一段段關於成長、陪伴與夢想實踐的真實故事。

自2012年起，磊山開始關注原聲教育協會，並於隔年投入教育金支持。多年來，持續號召夥伴與社會大眾一同走進音樂會現場，為孩子們鼓掌、加油，也在一次次的聆聽中，感受教育所帶來的深層力量。

今年的舞台上，一個細節特別動人那是一種自然流動的「傳承」。從年紀尚小的孩子，到逐漸成熟的學長姐，甚至是畢業後回到原聲成為老師的身影，分組輪流擔任主持。這不僅是節目安排，更像是一種世代之間的接力。小小馬亨亨純真可愛，卻展現穩定台風，令人眼睛一亮；當歌聲與主持交織，「說與唱」之間，流露出原聲孩子特有的自信與魅力。那不只是表演，更是教育成果的展現。

站在舞台上的每一位孩子，不僅歌聲動人、節奏精準，更具備成熟的表達能力與穩定的舞台能量。這樣的底氣，來自長時間的培養，從阿滿校長推動的「3分鐘簡報訓練」，到日常以愛灌溉的學習環境，一點一滴累積出屬於他們的自信與光芒。熟悉的旋律〈月亮代表我的心〉與〈知足〉，在孩子們的詮釋下，有了全新的溫度；每一首歌，都讓人不自覺沉浸其中。音樂會的另一亮點，是每年邀請的國際團體。今年，與「就是愛樂弦樂團」的經典改編，以及德國人聲樂團 Aquabella 與孩子們共同演唱〈快樂天堂〉、〈拍手歌〉，跨越語言與文化的合聲，展現音樂最純粹的連結力量，那是一種不需要翻譯的感動。

因此，這不只是一場音樂會，更像是一段「跟著原聲，聽見世界」的旅程。而這一切的背後，是教育者長年不變的信念與投入。從馬校長、阿滿校長，到阿貫老師、藍蔚老師，他們將愛真正放進教育，也放進孩子的生命裡。透過陪伴與引導，讓孩子一步步走向更寬廣的世界。同時，透過「PCDC A」的實踐，孩子們不只是學習表演，更成為能將夢想落地的行動者，也帶動家庭一起學習陪伴與成長，讓「好好生活」本身，成為一種可以被看見、被傳承的典範。

原聲讓人重新理解：夢想，從來不是遙遠的目標，而是每一天願意踏實去做、去體驗的小事累積。

謝謝原聲，讓更多人看見勇敢追夢的樣子；也讓世界，透過這些純粹而動人的聲音，聽見台灣。

郵輪旅遊夯 藏保險盲點？

磊山保經提醒：國內購買的郵輪險無法理賠海外
登船的郵輪行程

海上搜救費動輒百萬，掌握「急難救助、搜救、
衛星電話」三大關鍵

2026.04



隨著迪士尼全新郵輪「探險號」(Disney Adventure)於新加坡啟航，郵輪旅遊再度橫掃親子與家庭族群市場。然而，郵輪具備「一站式度假」的便利，卻也隱藏與一般旅遊截然不同的風險。磊山保經首都營運處業務協理林彥□提醒，目前台灣市面上多數「郵輪險」僅理賠「台灣港口(如基隆、高雄)出發」的航程；若是飛往海外港口登船的旅行，郵輪險無法啟動理賠，形成保障真空。

針對近期熱門的海外郵輪行程，林彥□協理建議旅客應掌握以下三大關鍵，避免陷入「有投保卻不理賠」的困境：

一、國內郵輪險限制 海外登船不賠

林彥□協理指出，目前台灣市場的郵輪險多限制需由台灣境內港口出發，對於專程赴海外參加迪士尼郵輪或其他國際航線的旅客，傳統郵輪險可能失效。此時，保障重心應轉向高額的「海外突發疾病醫療」，並強化包含「旅程更改」的不便險，以應對因前序航班延遲導致錯過登船，或在海外岸上觀光時的意外風險。

二、搜救費用與醫療後送皆重要

郵輪被形容為「海上移動飯店」，一旦發生意外，救援難度遠高於陸地。林彥□協理特別提醒，民眾容易混淆「急難救助」與「搜救費用」。醫療後送僅涵蓋傷病後的「運送回國」；搜救費用指海上失聯、落海後的「搜尋行動」。海上搜救成本驚人，動輒數百萬元起跳。由於一般旅遊險未必包含「搜救」，規劃時必須確認保單明文涵蓋此項，否則巨額開支將由家屬自行負擔。

三、斷訊風險：衛星電話與行程變更補償

郵輪駛入外海後，一般通訊訊號消失，僅能仰賴昂貴的衛星電話。林彥□建議，專業的郵輪保障應包含衛星電話費用補償，這在緊急狀況下是唯一的求救管道。此外，若郵輪因海象不佳取消靠港，或因機械故障導致旅程縮短、更改，相關的補償金才能有效彌補昂貴的郵輪旅費損失。

林彥□強調，郵輪雖設有基本醫療設施，但面對骨折、心肌梗塞等重大傷病，仍須仰賴後送處理。值得注意的是，涵蓋「搜救」與「衛星電話」的保單，保費與一般保單可能僅差數百元，但事故發生時的保障效力卻天差地遠。此外，針對地緣政治不穩，多數保險公司將「戰爭、恐怖攻擊」列為除外責任，旅客出發前應納入風險規劃清單檢視。

建議出發前一週完成三大檢視，守護夢幻航程

磊山保經林彥 □

協理最後建議，由於部分保單生效與審核需要時間，旅客至少應於出發前一週完成投保，並對照以下「三大重點」進行最終檢視：

1. 基本保障須紮實：

確保意外身故、意外醫療及「海外突發疾病」具備足夠額度，應對不同國家的醫療成本。

2. 急難救助再升級：

務必確認條款包含「海上搜救費用」與「衛星電話費用補償」，補足海上通訊與救援的極端缺口。

3. 依據「航程起點」與「旅遊地區」選擇對應方案。若是海外登船行程，應跳脫傳統郵輪險框架，以高防護力的海外旅遊險補足不便險缺口。

磊山保經提醒，雖然目前國內市售郵輪險無法理賠國外出發的郵輪航程，但從台灣出發的郵輪行程，是屬於承保範圍內，而郵輪險涵蓋的範圍，比一般旅遊平安險、旅遊不便險更全面，建議民眾若有郵輪度假的行程規劃，仍應投保郵輪險，若未來因應海外郵輪旅遊熱潮，有保險公司推出新的海外登船郵輪險種，民眾可為自己與家人的保障做更完善的規劃，安心出遊、平安返家。

【品牌賦能】把溫暖與守護，變成看得見的模樣 ——磊山吉祥物「磊夢」

2026.04

文/編輯部

認識磊夢

在磊山保險經紀人，有一位2025年底誕生的小夥伴，他是磊山的吉祥物「磊夢」。

磊夢不只是企業形象角色，更象徵著磊山夥伴們共同信念所凝聚出的溫暖力量。在磊山的理念裡，只要秉持著真誠與善意，就會逐漸匯聚出一股溫暖而堅定的能量，而磊夢正是這股力量的象徵，像一位活潑的小精靈，陪伴在夥伴與客戶身邊，在需要支持與鼓勵的時候，帶來溫暖與正能量。

角色設定

磊夢的生日設定為

10月16日，天秤座。天秤座給人的印象是溫暖、友善、重視和諧，更特別擅長傾聽與陪伴，這樣的特質也和磊夢帶給大家的感覺非常相似。特別的是，這一天也正好與磊山保經創辦人佳蓉姐同一天生日，這個巧合，也象徵著磊山精神與文化的延續。



磊夢身上的小秘密

仔細看看磊夢，你會發現他身上的每個設計細節，其實都蘊含著不同的意義。

熱情的紅色頭髮

象徵磊夢熱情、充滿能量的個性。

頭上的山形虹光

代表磊山充滿創意與活力的能量，也呼應品牌意象。

長長的精靈耳朵

象徵磊山傾聽夥伴與保戶聲音的精神。

可愛的心形腮紅

象徵以愛為出發點的品牌理念。

胸前的 Together 寶石光芒

代表多元共融與正能量，也呼應磊山品牌標語：

Together for better life | 在一起，更美好

荷米斯飛鞋

象徵磊山以飛快速度不斷前進。



從2026年初開始，磊夢就有許多可愛的周邊商品誕生，透過不同形式的品牌活動與聯名合作，帶來更多有趣的互動，磊夢LINE貼圖，也在2026年2月正式上架到LINE貼圖小舖，透過磊夢可愛的形象與日常對話，一起傳遞屬於磊山人的溫暖與問候。磊夢貼圖售價30元，而貼圖所有的收益，都將捐給慈愛社進行公益善款使用，讓愛透過你我的付出，不斷的連結滾動，將溫暖回饋給社會。

磊夢貼圖購買網址：<https://store.line.me/stickershop/product/32952975/zh-Hant>

磊夢小檔案

磊夢

磊山保險經紀人吉祥物 10月16日生日 天秤座

- 熱情的紅色代表他開朗的個性
- 頭上山形虹光象徵著磊山充滿創意的能量
- 長長精靈耳朵代表磊山認真傾聽每一位夥伴及保戶的聲音
- 可愛的心形腮紅代表磊山以愛為出發
- 胸前三角together寶石光芒象徵懷抱希望 多元共融 正能量
- 腳上荷米斯飛鞋代表磊山以飛快的速度不斷前進

創作概念

來自磊山夥伴們共同信念的溫暖力量

在人們內心深處，只要秉持著真誠與善意，就會逐漸凝聚出一股溫暖而堅定的能量。而磊山夥伴們日復一日將這股能量不斷累積，最終化為一個小精靈。象徵著穩重與守護，在夥伴們需要支持與鼓舞的時候溫暖地陪伴著大家。相信每一位願意跨出同溫層、勇敢追夢的人，都能在磊山茁壯成長，找到屬於自己的人生舞台。



【磊山新勢力】高雄營運處 蕭凱朧協理 棄工程師轉職保險業 用十餘年走出一條「以信任為核心」的長期賽道

2026.04

文/編輯部



在職涯選擇的分岔口，有些人選擇穩定，有些人則選擇放大可能性。

深耕保險業超過十餘年，目前任職於磊山保險經紀人高雄營運處的蕭凱隴協理，正是後者。他的人生，從一條看似標準的工程師道路，轉向一條以「人」為核心的長期職涯賽道。

當穩定不再是答案，一場以長期發展為核心的職涯重構

蕭凱隴協理最初並非出身金融，而是電子業工程師。從小喜歡拆解與組裝電器的他，進入科技產業，是再自然不過的選擇。

然而，在評估收入成長空間與家庭責任後，他開始重新思考未來的可能性。民國102年，他選擇跨出舒適圈，投入保險業，至今累積近14年第一線實務經驗。「工程師雖然穩定，但我更在意的是長期發展，希望能為家庭創造更好的條件。」這樣的念頭，成為他轉換跑道的起點。

看見產業兩條路：業績導向，還是以人為本

在加入磊山之前，他歷經壽險與保經體系的不同環境，也逐漸看清產業的兩種典型文化。

「有些公司會把業務員訓練得很有『狼性』，一切以業績為導向。」這樣的模式雖然能在短期創造績效，但也容易讓人疲於奔命，甚至迷失初衷。因此，在115年初轉職前，他並未倉促決定，而是實地走訪多家保經公司，從制度、文化到團隊氛圍逐一比較。

真正讓他轉念的，是一場朋友安排的餐敘。當時，他與磊山林世德業務總經理深入交流，討論的不只是業務技巧，而是整個產業的結構與長期職涯的可能性。「那次談的，是這條路能不能走得久。」最終，他選擇加入磊山。原因不是單一條件，而是一種整體的文化感受。「我感覺磊山是尊重人的地方，可以安心工作，也能持續成長。」

不只教成交，而是成為更完整的人

加入磊山後，蕭凱隴協理最深刻的感受並非業績制度，而是教育訓練的本質差異。「很多保經的訓練偏向銷售技巧或產品知識，但磊山不一樣。」除了專業課程外，磊山也強調心靈成長，包括情緒管理、自我覺察與溝通能力。「在這裡，不只是教你怎麼成交，而是幫你成為一個更完整的人。」對於長期處在高壓環境的業務人員而言，這樣的支持，讓他重新找回工作的節奏與意義。

從銷售到關係：讓信任自然發生

回顧職涯初期，他坦言自己也曾陷入業務的迷思。「曾有朋友跟我說，我變成我最討厭的樣子-強迫推銷。」這句話，成為他轉變的關鍵。如今，他將客戶經營建立在兩個原則上：先成為朋友，再談服務；持續出現、持續付出。多年來，他累積了大量長期客戶，許多關係已超過十年。當信任建立後，客戶也更願意進一步規劃長期保障與家庭資產。他的角色，也從「業務員」轉變為「陪伴客戶一生的顧問」。

在關鍵時刻出現，是最有力的服務

蕭凱龍協理分享一段印象深刻的經驗：一位醫師客戶在工作中接到弟弟急診的消息，卻無法立即離開診間。當下，他主動前往醫院協助了解狀況、整理資訊並回報，讓客戶能安心完成工作。這不是銷售，而是一種即時且真實的支持。也正因如此，這段關係逐漸深化，不僅帶來長期保單，更延伸至家人轉介紹，甚至成為生活中重要的信任對象。「那種被信任的感覺，是我最大的成就感。」隨著關係深化，他觀察到客戶需求的轉變。從最初的風險保障，逐步延伸到家庭責任、資產配置，甚至世代傳承的規劃。「很多客戶在信任建立之後，會願意投入更多資源，去做更長遠的安排。」這也讓他的角色，從業務員轉變為長期陪伴客戶的顧問。

一段親身經歷，讓保險不只是工作

支撐他持續投入的，是一段深刻的家庭經歷。童年原本生活穩定，但隨著家人接連重病，龐大的醫療支出迅速耗盡積蓄，甚至背負債務。他17歲開始打工，22歲畢業時已負債300萬元。「如果當時有完整的保險規劃，也許不會這麼辛苦。」這段經歷，讓他深刻理解保險的重量，也讓他在成為保險顧問後，將這份工作視為責任，而非銷售。如今，他已還清債務，建立家庭，也能與太太各自專注於熱愛的生活。

在制度與人之間，找到長期價值

從工程師到保險業務主管，再到加入磊山的全新階段，蕭凱龍協理的職涯並非直線，而是一連串選擇與修正的累積。在產業快速變動、能夠同時兼顧績效與人性的環境，正成為越來越多從業者的關注核心。他在磊山所找到的，不只是下一份工作，而是一條可以長期投入、持續成長，同時不失初衷的路。

【磊山新勢力】仕鑫營運處總監 黃于倫 從斜槓經營到人生布局 打造一條不受限的長期職涯路徑

2026.04



在職涯的選擇上，有人專注單一路徑，也有人選擇多軌並行，為人生創造更多可能。磊山保險經紀人仕鑫營業處總監黃于倫，一路從壽險體系到保經平台，從保險本業延伸到咖啡店與自助洗衣店經營，她一步步打造的，不只是事業，而是一種「經營人生」的方式。

從單一職涯到多元布局：為人生打開更多可能

在加入磊山之前，黃于倫總監歷經國泰人壽與騰達保經，逐步累積產業經驗，也更清楚看見保險工作的本質與價值。不同階段的轉換，讓她不再只是追求短期成果，而是開始思考「長期的職涯樣貌」。

早在幾年前，她便不將自己侷限於單一角色，而是在保險本業之外，同步經營咖啡店與自助洗衣店，建立多元收入來源。「這不只是斜槓，而是讓自己有更多選擇權。」對她而言，真正重要的不是身分，而是是否能持續拓展格局與視野，讓人生不被單一軌道限制。

選擇磊山，是經過時間驗證的決定

談起加入磊山的契機，黃于倫總監強調，那並非一時衝動，而是一段長時間觀察與交流的結果。「非常感謝仕鑫營運處執行長陳明豪帶我進入磊山這個大家庭，超過一年的時間，過程中沒有壓力，只有持續的理解與交流。」在這段期間，她評估的不只是制度，更是企業文化、價值觀，以及這個平台是否具備長期發展的可能。最終，她選擇磊山，原因並不只是「適合」，而是看見一個可以持續放大自身影響力的舞台。

有溫度，也有實力：一個可以安心成長的團隊

來到磊山後，她最深刻的感受，是這裡同時具備「溫度」與「實力」。「同事之間不是單純競爭，而是彼此支撐的夥伴。」在這個環境中，只要願意學，就有人願意教；遇到困難，也有人願意伸手協助。這樣的團隊氛圍，讓她不只是完成工作，而是能夠穩定地成長、長期地發展。她也特別提到，團隊文化的形成，來自於領導者長期的經營與累積。

從零開始建立信任：讓轉介紹成為最穩定的成長引擎

身為南部人，北漂至新竹發展，黃于倫回想起，一開始沒有既有資源，一切零起步。她選擇從職域開拓切入，一步一腳印建立客戶基礎。多年累積下來，如今多數新客戶幾乎都來自既有客戶的轉介紹，客群也涵蓋科學園區的企業主、主管與基層員工。「保險不是商品，而是責任與信任的累積。」近年來，她更進一步將服務從保障延伸至「家庭資產配置與風險規劃」，協助客戶提前看見風險、做好準備。當價值被看見，成交便成為自然的結果。

被選擇，是比成交更重要的成就

對她而言，真正的成就感，並不來自業績數字，而是客戶在關鍵時刻的選擇「有些客戶的家人本身就在同業，但最後仍選擇由我來規劃。」

這樣的決定，代表的不只是專業，而是一種深層的信任。也有許多客戶將她視為生活圈的一部分，邀請參與公司旅遊、尾牙活動。在這些時刻，她不只是保險顧問，更是被信任的夥伴與朋友。而這樣的關係，也讓她的事業形成穩定且長期的正向循環。

自律，是維持熱情的關鍵

她認為，熱情並非天生，而是來自持續的自我管理。透過學習保持競爭力、透過運動與規律作息維持身心狀態，同時設定明確目標，讓自己始終有方向前進。此外，她也習慣在社群上記錄生活與心境，並時時提醒自己保持感恩。「當內在穩定且正向，外在自然會吸引到願意支持你的人。」

先成為值得信任的人，再成為會成交的人

對於剛進入產業的新手，她給出一個簡單卻關鍵的建議：「先成為一個值得被信任的人，再成為一個會成交的人。」在她看來，保險並不是比誰說得多，而是比誰更願意傾聽、真正理解客戶。當放下急於成交的心態，專注在建立關係，成果自然會水到渠成。透過持續的行動與時間累積，最終會建立一群真正信任你、願意長期合作的客戶。而這，才是這個行業最穩定、也最長久的成功方式。

【磊山新勢力】旭原營運處總監 倪妍齡 從空服員到保險顧問 用26年把「責任」走成一份長久的信任

2026.04

文 / 編輯部



有些職涯轉變，來自選擇；有些，則來自人生的責任。磊山保經旭原營運處總監倪妍齡，從華航空服員轉身投入保險業，走過26年，走出一條以「責任」為起點、以「信任」為核心的長期道路。

一次人生轉折：從雲端回到地面，承擔家庭責任

在進入保險業之前，倪妍齡任職於中華航空，擔任空服員。那是一份令人稱羨的工作，飛行各國、視野開闊，遊歷30多國家，也是她年輕時對職涯的想像與實踐。然而，人生的轉折來得突然。母親因病需要長期照護，甚至將近30年無法行走。身為家中主要照顧者，她選擇辭去空服員工作，回到地面，承擔起家庭責任。「那時候沒有多想，就是覺得這是我應該做的事。」也正是在醫院的那段時間，她第一次深刻看見「保險」的意義。

在病房看見保險的價值，也找到人生方向

住院期間，她觀察到隔壁床的病患，有保險業務員協助理賠與安排，整個過程相對安心。而自己家庭則需獨自承擔所有醫療費用。這樣的對比，讓她第一次意識到保障的重要性。「那時候我就在想，如果當初有保險規劃，情況會不會不一樣？」同時，一位過去一起打工的朋友，在投入保險業短短幾年內，已經買房、買車、成家立業。這兩個關鍵契機，讓她決定投入保險產業，從零開始。

26年的累積：從保障到資產規劃的專業升級

進入保險業後，她從壽險體系出發，打下扎實的專業基礎。隨著市場與客戶需求的變化，她也不斷進化自己的服務內容。「以前客戶想到保險，就是醫療、意外、重大疾病，但現在不一樣了。」隨著經濟條件提升，客戶開始關注退休規劃與資產配置。因此，她進一步進入保經體系，深化在退休金規劃領域的專業，也持續取得國際級榮譽與專業證照。26年的歷練，讓她從保障規劃者，成為能協助客戶進行人生財務布局的顧問。

選擇磊山：當客戶需求升級，專業也必須跟著進化

隨著服務年資累積，她的客戶也逐漸轉變。從一般上班族，到企業主與高資產族群，客戶的人生階段不同，對保障與規劃的需求也越來越複雜。

「以前是醫療與保障，但後來客戶開始關心退休、資產配置，甚至傳承。」這樣的轉變，也讓她開始思考，現有的資源是否足以支撐客戶更長遠的需求。

在這個階段，透過旭原營運處范正明執行長的介紹接觸磊山。「范執行長提到磊山有一個完整的專家團隊，可以從法律、稅務到企業與資產規劃，提供更全面的支持。」這讓她意識到，自己需要的不只是產品，而是一個能整合專業、支撐高階需求的平台。「我現在面對的客戶，已經不是單一商品可以解決的。」最終，她選擇加入磊山，不只是轉換環境，而是讓自己的專業能夠走得更遠。

一個有溫度的團隊，讓專業更有力量

加入磊山後，她感受到與過往不同的團隊氛圍。「這裡的夥伴很年輕、有活力，也很願意分享。」不論是經驗交流，或是在遇到問題時的即時回饋，都讓她感受到被支持的力量。這樣的環境，讓她可以更專注在服務客戶，也讓專業持續升級。

當信任發生，影響的是一整個人生

談到最有成就感的時刻，倪妍齡沒有提到業績，而是兩段深刻的客戶故事。其中一位客戶，在單身時期接受她的退休規劃建議，透過長期的資產累積與現金流運用，不僅買房、結婚，也建立了穩定的生活基礎。「那筆原本只是規劃用的資金，後來成為他人生的重要轉折。」另一位客戶，原本缺乏保險觀念，但在她持續溝通下完成保障規劃。不久後確診癌症，因為提前準備，得以安心接受治療，無後顧之憂。「那一刻我更確定，這份工作是有意義的。」

客戶的信任，是她持續前進的最大動力

投入保險業26年，她始終維持熱情的原因很簡單，就是那份來自客戶的信任。每一次轉換平台，客戶不但沒有流失，反而給予祝福與支持。「當我把新名片交給客戶時，他們是替我開心的。」這份信任，也成為她持續精進、持續服務的最大動力。

給新人的一句話：先看長遠，才走得久

對於剛進入產業的新手，給出一個關鍵建議：「先畫好自己的人生藍圖。」

在她看來，保險是一個需要專業與人脈及時間累積的行業，可能需要5-10年以上的努力堆疊，才能真正的開花結果，並走向影響力行銷模式的甜美成果。因此，比起短期間的成果多寡，更重要的是清楚自己的業務目標與業務經營方向與計劃。

「當你知道自己要去哪裡，就不容易在過程中迷失。」走過26年的職涯歷程，從空服員到保險顧問，倪妍齡所累積的，不只是專業，更是一份對「責任」的堅持，以及對「信任」的長期經營。

倪妍齡一直深信，在客戶人生的重要時刻出現，陪伴他們走過風險與轉折，這份工作早已超越職業本身，而是一種長期承諾。而在磊山這個平台上，不只是延續過去的累積，更讓自己的專業有機會持續升級、發揮更大的影響力。這條路走得穩、走得久，也走得更有意義。