

磊山保經獲《遠見》ESG企業永續獎「傑出方案 - 教育推廣組」中小企業獎殊榮

2026.05

文/編輯部

用戲劇接住高風險青少年，磊山保經獲《遠見》ESG企業永續獎



在台灣教育現場，有一群孩子因家庭功能失衡或成長創傷，被編入中介教育體系，透過戲劇教育的引導，讓他們將心中的傷口撫平，找到對未來的嚮往。2026年第22屆《遠見》ESG企業永續獎，磊山保經以「用戲劇教育，為孩子找到『說』的出口」方案，榮獲「教育推廣組中小企業獎」。這是繼2025年磊山獲頒「人才發展組

中小企業獎」後，再度獲得評審肯定成為保經業唯一連續兩年獲獎的企業，彰顯磊山在公益永續實踐上長期深耕與持續投入。

從風險預防到教育補位：走進最前端接住孩子

自2017年起，磊山持續支持青少年表演藝術聯盟（青藝盟）長期投入青少年戲劇教育，透過「花樣年華全國青少年戲劇節」與「牽風箏的人」雙軌布局，一方面擴大青少年藝文參與的觸及面，另一方面深化中介教育的長期陪伴，兼顧廣度與深度，逐步發展出結合資源、師資與教育現場的行動模式。

其中「花樣年華全國青少年戲劇節」透過培訓、創作與展演歷程，讓青少年在長時間投入中培養表達能力與團隊合作，成為具指標性的全國性戲劇教育平台；「牽風箏的人」則長期進入中介教育現場，結合戲劇與社會情緒學習（SEL），穩定陪伴高風險青少年，協助其建立情緒表達與人際信任。

磊山保經董事長李佳蓉表示：「在舞台上，孩子不再是被標籤化的青少年，而是生命的主角。他們需要的不是被修正，而是被理解。許多孩子並非沒有能力，而是缺乏一個能安心表達、被接住的機會；當他們被看見、被理解，心裡那份原本壓抑的聲音，才有機會慢慢被說出來，也重新找回面對人生的力量。」她強調，磊山希望成為青少年們背後那座穩定的靠山，接住每一次脆弱與不安。



戲劇 × SEL：讓改變被看見、也被驗證

總經理許弘偉進一步指出，風箏計畫方案核心在於建立「戲劇 × 社會情緒學習（SEL）」教學模組，保險的本質是風險預防，而教育正是最早的風險管理。與其在風險發生後補救，不如在更前端主動補位，透過中介教育導入戲劇教育，在非評價的表達空間讓高風險的孩子們得以說出情緒、理解他人，逐步建立自我認同，不僅讓孩子願意接受學習，為自己的未來找到目標，也能避免在人生關鍵時刻偏離軌道。

從舞台到人生，戲劇不只是表演，而是一種重新理解自己、與世界建立連結的過程。對磊山而言，這不只是一次公益行動，而是一項長期投入的教育工程。透過「陪伴、培力、共創」的模式，企業不僅支持孩子的成長，也協助教育現場建立可持續運作的系統。未來，磊山亦將持續深化戲劇教育行動，推動「牽風箏的人2.0」，支持更多學校與場域參與，也讓更多在成長路上迷惘的孩子，有機會被穩穩接住。透過戲劇這條溫柔而堅韌的線，磊山持續讓改變發生，也讓希望在社會中穩定擴散。



磊山焦點

磊山保經2026群英會俊才雲集，超過500位傑出夥伴站上榮耀殿堂

2026.05

文/編輯部

國際龍獎IDA獲獎人數突破200人，為全球保經公司第一名



磊山保險經紀人公司於4月17日假台北漢來大飯店宴會廳盛大舉辦2026年度「磊山群英會」，活動現場匯聚超過十家保險公司高階主管，共同表彰來自全台超過500位業務菁英於行銷推廣、組織經營、國際獎項與社會參與等面向的卓越表現，亦有115位優秀人才向上晉升，應證磊山長期深耕人才制度與發展平台資源的豐碩成果。2025年，磊山實收保費突破137.4億元，年成長率高達63.96%，更有超過31%的夥伴年收入突破百萬元。同時，在國際獎項榮耀方面，除了連續十年蟬聯IDA百人團隊榮譽，更有超過200位夥伴榮獲國際龍獎IDA榮耀，創下單一保經公司得獎人數全球第一的亮眼佳績，各項優異表現，皆展現出磊山保經強大的成長動能。



從六年級到八年級，即使不同世代但在磊山同樣找到屬於自己的路

磊山不追逐短期紅利，而是以建立長期信任為核心，打造一個能夠承載專業、人才與公益價值的金融保險平台。磊山保經董事長李佳蓉，在致詞時感性提到：「磊山團隊已成立37年，如果沒有大家齊心努力，我們沒有辦法達到今天的高度，真的非常感謝大家，能夠走在一起是緣分，但一起走過是最美的幸福。」



本屆「磊山群英會」由來自御謙特許分行 吳柏增 業務副總五度蟬聯會長，副會長是雋山特許營運處 陳宣仲 業務協理及仕鑫營運處 陳明豪 業務副總。三人雖橫跨八至六年級世代，卻都能透過磊山的全方位支持系統複製成功道路，也驗證不同世代皆能在磊山找到成長與發展的舞台。



本屆會長吳柏增強調「人的價值」不可取代。他指出：「在萬物皆談 AI 的時代，保險業的核心始終是『人』而非機器人。AI 雖能快速處理文字，卻無法取代人與人之間的溫度、情感與夢想。」他期許與夥伴在「共好」中互相挑戰，共同成為開創未來的「局內人」。



副會長陳宣仲將成功歸功於磊山跨單位的交流，找到傳承市場的無限可能，並因為磊山的專家團隊，作為高額案件的堅實後盾，順利在年底前完成千萬業績。而副會長陳明豪則回首當初從單一保險公司轉戰保經通路的決定，感念因為這份勇氣，讓他得以在磊山與眾多優秀人才匯聚，創造更美好的現狀。



陳明豪深信『一個人走得快，一群人走得遠』，正是在磊山找到了志同道合的夥伴與強大的支援系統，才能在專業道路上持續挑戰卓越。他們三人的背景不同，但同樣在磊山打造的舞台上發光發熱，成為眾人學習的榜樣。



磊山連續四年維持四成以上成長動能，站上業界前五的地位，歸功於持續優化五大賦能、七大學院、學程制度與接班人計畫，從保險專業、組織管理、科技應用到人文涵養，為不同階段的夥伴打造清楚且可累積的成長藍圖。磊山保經業務總經理林世德強調，在磊山，晉升不只是業績與組織發展的達成，更是對夥伴在追求卓越過程中的最高肯定。我們看見115位晉升夥伴在追求目標的過程中，所付出的努力、收穫的成果與經歷的挫折，磊山是一間重視能力遠大於資歷的公司，我們希望夥伴的能力掌握在自己手上，自己定義屬於自己的職涯高度。



磊山保經致力打造永續企業，逐步邁向業界第一

磊山保經近幾年在人才招募上擁有相當亮眼的表現，2025年共有693位新進人才加入，在這些晉升人員中，有高達52%加入磊山還未滿3年的時間，並有22%是由同業轉入，顯示磊山所孕育的五大賦能平台，不僅是產、官、學各項大獎認證的優質人才培育系統，更擁有讓人才不斷躍進，持續成長的良好發展制度。

磊山保經總經理許弘偉也特別提到：「鼓勵磊山人一同躬身入局，成為時代的造局者，成為磊山的造山者，成為生命的造夢者。公司會持續秉持著「胸懷大愛、傳承大業，成為金融保險業的典範」的企業願景，在變動不安的年代裡，提供給人們身心安頓的力量。與此同時，我們也積極探索AI賦能的各種應用場景，期待能打造兼具人文關懷與科技創新的新世代保險經紀人。即便邁向第一的進程中，機會與挑戰並存，相信磊山人總能保持看見希望的眼光及永續發展的決心，透過內外勤的通力協作，讓基業長青，並達至永續磊山。」截至今年三月為止，磊山已榮獲人才發展、教育提升、教育推廣三個不同領域的大獎，顯示磊山不僅在業績與人力上皆有亮眼成長，在公司治理與社會公益付出上也備受各界肯定。





在一起更美好

風雨擋不住的熱情！磊山保經攜手中信兄弟，用 溫暖點亮洲際球場

2026.05

文/編輯部



原定4月24日登場的「磊山保經企業日」，雖因天候因素延賽，但也因此讓4月25、26日的磊山形象攤位，有機會在台中洲際棒球場與球迷朋友們熱情相見。

兩天活動期間，磊山保經透過攤位遊戲、限定「磊夢」周邊商品，以及現場熱情互動，邀請所有喜愛棒球的朋友，一起感受屬於磊山人的活力與溫度。從25日的大雨滂沱，到26日陽光灑落球場的晴朗午後，無論天氣如何變化，始終不變的，是球迷們的熱情，以及磊山夥伴們全力以赴的笑容與陪伴。對磊山人而言，真正重要的，從來不是天氣，而是每一次真誠的相遇。

本次活動，我們特別邀請了兩位台中的優秀業務夥伴分享當日活動心得，就讓我們一起來看看吧!!



台中營運處 業務總監 李文琪分享

「磊夢聯名，熱血同行！洲際球場的魅力午後」

四月二十五日，台中洲際棒球場的天氣，就像一場精彩的球賽，難以預測。下午一點，當我們正全副武裝，佈置攤位時，那稍稍賞臉的太陽，下一秒大雨傾盆而下。

然而這雨，並沒有澆熄球迷排隊進場的熱情，更無法冷卻磊山夥伴們滿腔的活力與拼勁。我想，可能是被這股能量感動吧！太陽出來上工了，隨著蜂擁而至的兄弟球迷們，我們「魅力台中」的義工

團隊正式開工！

攤位周邊，夥伴們披著「磊夢X兄弟」的聯名毛巾，穿梭在人群中熱力宣傳；面對大排長龍的隊伍，我們露出最親切的笑容，引導球迷們參與線上分享活動；而攤位內部，振奮人心的加油吶喊，與中獎時爆發的掌聲此起彼落，所有夥伴都在這一刻全心投入，就好像我們也是場上拼搏的一員，看著球迷們接過獎品時開心的神情，那一刻，所有的忙碌都化作了值得。

那天，我們的隊伍排得最長，歡呼聲也最為響亮。看著球迷帶走獎品時滿足的笑臉，我知道，這不僅僅是一次宣傳，更是「磊山精神」的真實體現，在任何變數下都保持正向，透過團隊合作，傳遞熱情給每一個人，我想，我們不只傳遞了品牌，更分享了滿滿的溫暖與正能量。



台中營運處 業務副總 何美齡分享

磊山保經 × 中信兄弟，在一起，更美好

感謝總公司安排，讓我們有機會將「魅力台中」團隊的熱情與活力，完整帶進台中洲際棒球場！雖然原定4/24的企業日因雨延期，但也讓後續兩天的磊山形象攤位，有機會與球迷朋友們近距離互動。第一天，雖然因雨延期，但25、26日陽光露臉後，洲際球場還是充滿滿滿的人潮與歡笑聲，真的太好了。

這兩天，我們團隊從下午1點一路忙到夜晚，全員投入在攤位互動與現場服務中。看到大朋友、小朋友在「一起彈跳

築夢BAR」遊戲區開心挑戰、盡情投入，拿到磊夢L夾、手機架，以及超人氣聯名運動毛巾時露出的笑容，真的讓人覺得所有辛苦都值得了！



從球場上的歡樂，到未來人生不同階段的需求，磊山都希望能成為大家最安心的後盾與陪伴。特別感謝每一位來到攤位與我們互動的球迷朋友，也謝謝所有辛苦投入的夥伴們。無論是大雨中的堅守，還是豔陽下的熱情，每個人都全力以赴，讓這次形象攤位充滿了最真誠的溫度。因為有你們，這次的活動才能如此精彩。



一群人，一條心，成就最棒的形象攤位

棒球帶來的，不只是比賽的刺激，更是一群人一起歡笑、一起投入的情感連結。而磊山保經，也希望將這份精神延續到每一次與大眾的互動中。

25日的大雨，讓大家看見磊山人風雨無阻的熱情；26日的大太陽，則映照出球場上最燦爛的笑容與活力。無論晴天或雨天，始終不變的，是磊山人真誠陪伴每一位民眾的初心。

未來，磊山保經也將持續透過不同形式的活動，走進人群、貼近生活，陪伴更多人在人生的每一個重要時刻，一起迎向更安心、更美好的未來，我們在一起，更美好。



在一起更美好

一場把溫暖真正送進孩子心裡的旅程，磊山用陪伴與笑容與南投仁愛之家同走二十年

2026.05

文/編輯部

對磊山而言，公益從來不只是一次性的活動安排，而是一份長期投入、持續陪伴的承諾



自2006年起，磊山便持續關懷南投仁愛之家，至今累計投入超過五千萬，除了協助興建兒童希望城堡、募集5,000冊圖書，也透過長期陪伴與各式公益行動，讓更多孩子感受到社會的溫暖與支持。多年來，磊山始終相信，真正有力量的公益，不只是提供物資，而是願意走進孩子的生活，用時間、陪伴與真心，成為他們成長路上的支持力量。



而這份長年的善意，也延續到了今年的公益陪伴活動中

今年四月十一日，磊山夥伴再次前往南投仁愛之家，舉辦一場結合互動、陪伴與關懷的公益活動。從活動規劃、物資募集，到現場陪伴與互動，每一位參與者都帶著同樣的初心，希望讓孩子們感受到，被重視、被陪伴、被真心對待。

這次活動的主角史迪奇，其實是來自南投仁愛之家孩子們對磊山台中營運處悄悄許下的心願。

當史迪奇布偶真的出現在眼前，孩子們的眼神瞬間亮了起來，興奮地簇擁而上。坐在位子上的小朋友們，領取到心心念念的彩繪冰箱貼後，便全神貫注地畫下專屬創意，完成作品時，他們小心翼翼地捧著成果與大布偶合照，那份「夢想成真」的純真快樂，也悄悄感染了在場的每一位大人。

這場活動從不只是單向的付出，更像是一場溫暖的雙向交流。許多夥伴原本以為自己是來「帶給孩子快樂」，但直到離去前才發現，被那份純粹的圓夢喜悅所療癒、觸動的，反而是自己。這份深刻的感動，也被參與夥伴們真實地記錄了下來。





「不是辦活動，而是把真心安全送到孩子手上」

— 台中營運處 業務總監 王重凱 分享

這次能擔任南投仁愛之家的公益活動副總幹事，對我來說，是一段很溫暖、也很有收穫的旅程。從前期討論到現場執行，我一直提醒自己：我們不是來辦一場活動而已，而是要把一份真心，安全、完整地送到孩子手上。每一張桌子的擺放、每一份材料的準備、每一次分工的確認，背後其實都藏著同一件事—希望孩子今天可以放心玩、開心笑、帶著成就感回去。

活動當天最讓我感動的，是孩子們那種毫無保留的投入。史迪奇布偶裝一出場，現場的小朋友眼睛瞬間都亮了；彩繪冰箱貼時，有的小朋友一邊畫一邊小聲跟志工分享想法，完成後又小心翼翼地拿著作品去合照，那種認真與喜悅，真的會讓人心裡一熱。原來陪伴不用很長，真心到位，用心感受就是最棒的。

同時也謝謝每一位夥伴的協助。有人提早到場搬東西、有人顧動線、有人陪孩子畫畫、有人默默收拾善後。大家不是「幫忙一下」，而是真的把這件事放在心上。也因為這份同心，我們這次除了讓活動順利圓滿，也成功募集到一套木椅，並透過玩具義賣，讓更多善意變成孩子生活裡真正用得上的支持。

活動結束時，看著孩子們拿著史迪奇禮包、拿著作品、跟史迪奇大布偶拍照，我突然覺得很踏實—因為今天的溫暖不是口號，而是被我們一個一個細節堆起來的。願這份愛與溫暖，能一直延續下去!



仁愛之家
第一組
手工DIY



「孩子們帶給我的，比我給出的更多」

— 台中營運處 業務副理 施茗凱 分享

這次參訪位於南投仁愛之家，讓我內心有很深的感觸。原本以為只是一次簡單的公益探訪，但真正與孩子們接觸後，才發現這不只是一次活動，而是一堂關於愛、陪伴與珍惜的生命課程。

一開始看到孩子們天真燦爛的笑容，其實很難想像他們背後可能經歷過許多一般人無法體會的事情。但即使如此，他們依然努力地生活、開心地玩耍，也很熱情地主動和我們互動。當我們陪著他們聊天、玩遊戲、一起歡笑時，我深深感受到，其實孩子們需要的並不只是物質上的幫助，而是一份被重視、被陪伴的溫暖。

其中讓我最有感觸的是，有些孩子只是因為一句簡單的關心、一個陪伴的動作，就能露出非常真誠快樂的表情。那一刻我突然明白，很多我們習以為常的幸福，對某些孩子而言卻是十分珍貴的存在。也讓我開始重新反思，自己是否常常忽略了身邊擁有的一切。

這次參訪不只是帶給孩子們快樂，其實更多的是孩子們帶給我感動。他們教會了我，即使面對不完美的環境，依然可以保持純真與希望。也讓我更加珍惜現在所擁有的家庭、生活與被愛的機會。

我認為，公益真正的意義不只是「幫助」，而是讓彼此都能感受到溫暖與力量。這次前往仁愛之家的經驗，讓我更加相信，哪怕只是一點點陪伴與關心，都有可能成為別人生命中的一道光。



「原來陪伴，比想像中更有力量」
— 台中營運處 區經理 陳紀雯 分享

這次來到南投仁愛之家參與公益活動，心裡真的有很多感動。以前做公益，大多都是以捐款的方式，但這次能真正走進現場，陪孩子們一起互動、一起參與活動，感受很不一樣，看到孩子們那麼熱情投入，臉上掛著滿足又純真的笑容，那一刻真的會覺得，一切都很值得，甚至有種被療癒的感覺。

活動過程中，有些孩子會主動跑來聊天，雖然只是短短幾個小時，但那份互動很真，也讓人感受到陪伴其實比想像中更有力量。

有時候一句鼓勵、一個微笑，對孩子來說都可能都是很珍貴的回憶。這次不只是一次公益活動，更像是一群 together 一起把溫暖慢慢傳遞出去。未來還有更多機會，繼續把這份善意與溫暖延續下去。



從保險出發 把「守護」延伸到社會每個角落

磊山始終相信，保險的本質不只是風險管理，更是對人的關心與陪伴。

因此，除了專業保障服務之外，磊山多年來也持續推動「磊山公益月」，希望讓公益不只是企業責任，而能成為一種長期文化。透過整合企業、夥伴與社會資源，將善意真正落實在兒少關懷、藝術教育、偏鄉支持與弱勢陪伴之中，讓每一份愛都能被看見，也被延續。

這次走進南投仁愛之家，或許只有短短一天，卻再次讓許多人重新看見「陪伴」的力量。

孩子們用最純真的笑容提醒著大家：有時候，一句關心、一段陪伴、一個願意停下腳步傾聽的人，就足以成為別人生命中的光。

而對磊山而言，公益最重要的，從來不是做了多少，而是能否真正讓溫暖留下，並且持續。

未來，磊山也將持續結合更多社會力量，投入公益與永續行動，讓愛與善意不只是一次活動的感動，而是一份能長久陪伴社會的力量。



2026年用報稅三招，將「減稅紅利」轉化為家庭最強防護網

2026.05



文/編輯部

2026年報稅季正式展開，基本生活費調高至 21.3 萬元^{註1}，搭配穩定實施的租金特別扣除額（最高 18 萬）^{註2}，以及今年加碼的長照特別扣除額^{註3}

被視為對家庭預算最有感的紅利整合。在民眾可支配現金流增加的同時，保險市場也掀起「家庭保障健檢潮」。磊山保經精英營運處王宓菁協理表示，稅改最大的改變，不只是減輕稅賦負擔，更重要的意義在於讓保險重新回到「保障本質」。她指出，過去不少民眾會將保險視為節稅工具，但隨著稅制逐步調整與保障觀念提升，市場也正逐漸從「湊列舉額度」，回歸到真正的風險管理與家庭財務韌性規劃。

減稅紅利真的夠用嗎？

王宓菁協理分析，稅改趨勢也反映出台灣家庭風險結構正在改變。從高齡照護、租屋壓力，到晚婚晚育與高額醫療支出，民眾面對的早已不只是「如何節稅」，而是如何建立能支撐人生不同階段的保障系統。其中，今年最受關注的長照特別扣除額由12萬元提高至18萬元。不過她提醒，18萬元是「扣除額」，並非直接補助。若以5%稅率換算，實際僅約省下9,000元稅金，但目前外籍看護每月支出約3萬元，長照機構費用更可能高達4萬至6萬元，與實際照護成本相比仍有明顯落差。「政府制度提供的是基礎支持，但真正能長期支撐照護壓力的，仍是穩定的現金流規劃。」她強調。

三招把「減稅紅利」轉化成家庭保障力

第一招：從「節稅導向」回歸「保障本質」

租金支出由過去的「列舉扣除額」改為「特別扣除額」後，持續提升民眾的減稅效益，也讓更多租屋族在報稅時更有感。隨著稅制逐步調整，保險也不再只是報稅單上的節稅工具。王宓菁建議，民眾可趁報稅季重新檢視醫療實支實付、重大傷病、失能與壽險等基礎保障，確認保費是否真正配置在最需要的風險缺口上，進一步強化家庭整體財務韌性。

第二招：把「減稅紅包」變成「長照現金流」

長照特別扣除額18萬是「扣除額」，若以5%稅率計算，實際省下的稅金僅9,000元；即便12%稅率，也僅省下2.16萬元。這筆錢遠不足以支撐長照所需的看護費（外籍看護約3萬/月、機構約4~6萬/月）。建議透過商業長照險提供「每個月的現金流」（如每月給付3~5萬）省下來的稅金拿來補貼長照險的保費，用「小錢（稅金）」來換取「大錢（長照月給付）」。透過保險槓桿效果，換取每月穩定給付的照護現金流，減輕家庭與子女負擔。

第三招：依不同族群需求，精準補強保障缺口

王宓菁協理提醒，不同族群應依生命階段重新盤點保障配置。例如租屋族可將省下的稅金視為「隱形加薪」，進一步建立醫療與意外保障；「新婚或備孕家庭除了檢視婦嬰險，今年起人工生殖自費差額也可列舉扣除^{註4}

，省下的稅金正好可以用來補強育兒後的壽險與醫療保障。而對於正值家庭責任高峰的三明治世代而言，上有父母長照、下有子女教育支出，更需要優先盤點家庭經濟支柱的壽險、醫療險與失能保障，避免突發風險造成家庭財務斷裂。

磊山保經表示，稅改的調整不只是利多，更帶來的是在社會現況下，家庭財務需重新配置的警示。短期減稅帶來的是現金流喘息，但真正重要的是，能不能把這筆『減稅紅利』轉化成未來十年、二十年的家庭保障力。唯有把一次性的減稅效益，轉換為長期穩定的保障規劃，才能真正建立家庭財務韌性，面對高齡化與不確定風險帶來的挑戰。

【新聞稿參考備註】

備註 1：基本生活費調升至 21.3 萬元 2026 年 5 月申報所得稅時，每人基本生活費調升至 21.3 萬元，較前一年增加 3,000 元，對於多口之家可有效降低課稅所得額。參考來源：

[財政部全球資訊網](#)

備註 2：長照特別扣除額提高至 18 萬元 為減輕高齡化社會照護負擔，長照特別扣除額由原本的 12 萬元提高至 18 萬元，等於每位符合資格之失能者每年增加 6 萬元的扣除空間。參考來源：

[財政部新聞稿](#)

備註 3：房租支出自 2026 年報稅起改列「特別扣除額」，上限調高至 18 萬元。此舉讓租屋族不再需要在「標準扣除額」與「租金列舉」中二選一，可同時享受兩項減稅利多。參考來源：[中華民國內政部](#)

備註 4：

財政部放寬人工生殖費用列報規定。凡於衛福部核准之人工生殖特約機構進行療程，並獲得政府補助者，其自費差額（需扣除補助款與保險給付）即使未取得健保特約收據，亦可列舉扣除醫藥及生育費。參考來源：[財政部解釋令公告](#)

【專業賦能】磊山保經 CMTC 主管培訓課程，打造保險人才招募與組織發展的新典範

2026.05

文/編輯部



面對市場快速變化、高齡化社會來臨，以及客戶需求日益多元的趨勢，保險從業人員不再只是銷售商品，而是需要成為能夠整合資源、提供長期風險規劃與人生陪伴的生活守護者。也因此「如何培養優秀人才、建立健康組織文化」，已成為能否永續經營的重要關鍵。

磊山保經長期重視人才培育與主管養成，特別規劃「CMTC

主管培訓課程」，以系統化的方式，協助主管建立完整的人才招募與團隊經營能力。課程不僅教授方法，更強調實務演練與實戰應用，讓學員真正從「知道」走向「做到」。系列培訓以「招募八大循環」為主軸，將學習歷程拆解為三大模組：

- 模組一聚焦於招募基礎與人才名單的精確建立與技巧演練。
- 模組二強化各階段招募技巧及工具的運用與演練，並透過實務經驗分享提升招募思維與運用。
- 模組三學習招募關鍵面談及錄用面談技巧選擇優質夥伴，並以通關驗收確保主管掌握各項核心職能。

不同於傳統偏重理論的教育模式，CMTC

更強調「演練」的重要性。從名單建立、邀約到各階段面談，學員必須透過大量情境演練與實際驗收，將招募與組織發展能力真正內化。這樣的訓練方式，也讓許多原本對組織發展缺乏信心的夥伴，重新看見自己的可能性。

此次特別邀請到兩位優秀的學員分享實際在課堂中的收穫分享



精英營運處協理 王棠菁 分享

從業保險12年，一路走來都沒有放棄做組織增員，因為深信保險是個助人助己的事業，應該要有更多善循環信念的保險業務在這市場上。

6年保險公司和6年前保經經歷，從來沒有過完整增員的訓練，在招募人員上單純就是靠個人市場專業經驗和魅力，自行摸索，針對每個夥伴的屬性去教育，往往覺得力不從心...

來到磊山半年，上了三個月的CMTC主管培訓課程，讓我大大啟動增員的渴望和信心，非常感謝磊山和菁菁副總，用心安排了這一系列訓練課程，讓我學會系統化的增員，重新架構發展團隊，應該要有的邏輯和概念。

印象非常深刻的「練」比「訓」更重要 ☐☐

課程中讓我震撼的是透過不斷地演練、驗收、與通關，針對各行各業白紙、同業招募選才，列名單、邀約、OPP、ODP如何階段性面談，謹慎評估有效地利用在值得的對象，加上公司強大的Ai後台系統，五大賦能平台、七項培訓認證學程課程、圓滿人生，大大突破了之前對招募人才的想法，更加啟發了對增員的企圖心，真心感謝菁菁副總的帶領，課程中細心觀察每一個學員學習的狀態，和耐心回答提出的問題，讓我真心敬佩及感動！

未來會遵循著公司一系列的課程培訓，堅持保險信念，更勇敢更有系統的招募優秀保險人才，在一起更美好。



頂盛營運處業務總監 藍鈺晴 分享

這次參加 CMTC

組織訓練，對我來說是一段辛苦但非常有收穫的學習歷程。我原本完全沒有想要發展組織，也不覺得自己適合帶領團隊。然而，經過課程中的訓練、演練與徵員架構學習後，我的思維開始慢慢改變，也終於比較敢開口分享。

CMTC

最幫助我的地方，是讓我知道徵員不是硬推銷，而是有脈絡地關心對方、了解對方現況與需求，再把適合的內容自然融入談話中。課程中有系統地歸納不同職業別可能遇到的痛點，並透過大量演練，讓我們不知不覺中把架構內化。因此，當我和客戶或朋友聊天，聽到他們抱怨工作、收入或未來發展時，我能更快連結到適合的回應方式，而不是像過去一樣只停留在安慰或附和。

另外，課程中對於個人、公司以及圓滿人生評量表等工具的深度演練，也讓我有很大收穫。這些內容不只可運用在組織發展上，也能結合個人銷售，幫助我更深入了解客戶需求與人生規劃，提供更貼近對方的建議。

課程訓練後半年內，我原本只是單純約朋友關心近況、閒聊，沒想到聊到一位正在考慮是否要以白紙身份承接媽媽南山事業的夥伴。那次談話中，我運用 CMTC 所學的分層方式與溝通架構，讓對方看見未來發展的可能性，最後決定報聘登錄。這位夥伴也非常優秀，不僅一年內直升機式晉升總監，也建立了自己的團隊。

同時，我也遇到另一位產險經紀人白紙，當時她因生產暫時沒有工作。我同樣透過自然閒聊與關心，將培訓部教導的溝通技巧融入對話中，讓她願意加入磊山一起打拼。目前也有一位會計師夥伴，因為看見公司培訓制度及專家團隊資源的價值，正在報聘並展開合作。

這些經驗讓我非常驚訝，因為原本的我完全不想帶團隊，卻在不知不覺中多了三位夥伴。也因為實際運用後看見成果，我更深刻體會到：「改變思維，才會改變行動。」CMTC 課程雖然辛苦，但真的非常有用。它不只教我方法，更打開了我對組織發展的視野。真心感謝培訓部的用心安排，未來我也會繼續把所學運用在實務中，也很推薦夥伴都能參加 CMTC，讓自己有機會看見組織發展的價值與可能性。



從個人卓越邁向團隊共好，開啟保險事業新視界

透過兩位學員的真摯分享，我們看見 CMTC

主管培訓課程不僅僅是一場專業技能的傳遞，更是一次思維模式的洗禮。磊山深知，在快速變動的時代，保險主管的價值在於能否成為夥伴生命中的伯樂。透過「練」勝於「訓」的嚴謹驗收，以及將公司五大賦能平台的資源整合，CMTC

成功讓主管們在面對不同背景的人才時，能更有底氣地展現保險事業的深度與廣度。

而正確的培訓，則是讓人才發光的關鍵。磊山將持續優化培訓認證體系，協助每一位有志於組織發展的夥伴，從掌握系統化的「招募八大循環」開始，建構出具備健康文化與戰鬥力的優質團隊。在 CMTC

的引領下，我們期待看見更多夥伴突破自我設限，在助人的保險事業中，與志同道合的夥伴攜手並進，共同實踐「在一起，更美好」的品牌承諾。



【磊山新勢力】榮盈營運處協理 洪宸慧
用心傾聽，讓客戶覺得「你懂我」，締造年成交
百件保單的傳奇

2026.05



文/編輯部

在競爭激烈的保險市場中，許多人認為「能言善道」是業務員成功的絕對要素。然而，在保險業深耕十餘年、每年穩定成交超過百件保單的資深業務洪宸慧，卻用自身的經歷打破了這個迷思。

自認上台會緊張、不擅長把話說得天花亂墜的她，初入行時，曾備受周圍朋友質疑。但她憑藉著對商品的深入理解、對客戶真誠的同理心，以及一套獨特的「讚美式溝通法」，成功在市場中站穩腳步，不僅為無數家庭建構了堅實的風險防護網，更迎來了個人職涯的重大蛻變。

換位思考的溝通，永遠與客戶站在同一陣線

許多新手業務在為客戶進行「保單健檢」時，常犯的錯誤是急於否定客戶過往的購買決策，藉此推銷自己的新商品。洪宸慧卻反其道而行，她將自己定位為客觀的「保險從業人員」，以不具壓力的方式來引導客戶說出心底話。

以客戶保單配置為例，當宸慧發現客戶雖持有多張儲蓄險、醫療防護卻嚴重不足時，她並不急於否定過去的規劃，而是選擇先理解對方的初衷。她首先肯定客戶『熱愛存錢』的好習慣，稱讚保單已發揮強迫儲蓄的成效；待建立共鳴後，才柔聲帶入保障核心的規劃邏輯。這種『先認同、後導引』的溝通藝術，總能消弭隔閡，在無形中贏得客戶的深層信任。

洪宸慧指出「客戶不喜歡被否定」。當客戶感覺到業務員是站在自己的立場思考，而非只是為了推銷，他們便會願意主動揭露更多財務資訊與深層需求，進而建立起牢不可破的信任關係。

從單兵作戰到建立團隊，在磊山保經看見無限可能

在個人業績達到高峰、每年穩定成交破百件保單之際，洪宸慧深刻體認到，單打獨鬥的體力與時間終究有其極限。當身邊陸續有夥伴表達想跟隨她一起打拼時，她坦言，前東家雖然給予極大的自由與舒適的環境，但在「團隊培育」的資源上相對匱乏。這也讓她自覺缺乏帶人的「底氣」，更擔心自己無法對加入的夥伴負責。

為了尋求突破，並將自身實戰經驗有效傳承，她決定踏出舒適圈，加入資源與培訓系統更加完善的磊山保經。

促使她做出這項重大決定的關鍵，除了磊山強大的培訓後盾，更在於其「由上而下」的企業文化與前瞻視野。在一次與高層的面談中，洪宸慧敏銳地察覺到，磊山的高層，如業務總經理林世德，本身出身於第一線業務，因此能深刻理解業務員在市場上面臨的痛點，並能走在前端，預先為未來的市場變化規劃解方。

這與以往前公司由行政體系主導、較難同理業務端問題的體制截然不同。也正因如此，讓她看見了帶領團隊永續發展的希望，並更加確信：「把人帶來這裡，會因為這裡而更好。」

此外，磊山極具紀律且向心力強的企業文化，也深深震撼了她。在參與磊山年會時，她訝異地發現，在保險業這個沒有底薪、高度崇尚自由的環境裡，每一位磊山人卻都能自然而然地遵循公司的規範，展現出高度的凝聚力與自律精神。透過完善的系統培訓，例如 CMTC 先修班課程，她不僅看見清晰的團隊願景，也更深刻體悟到：「帶領組織，是為了讓自己在保險業走得更遠、更久。」

如今的洪宸慧，不再只是一位追求個人業績的頂尖業務。她將過往十三年的實戰經驗，轉化為傳承與培育的養分，致力於培養更多優秀的保險從業人員。她期盼能帶著一群志同道合的夥伴，為更多台灣家庭撐起堅固的保護傘。

慢工出細活 - 用「情緒價值」深耕人脈存摺

在人脈經營上，洪宸慧同樣展現了無比的耐心。她不急於在短時間內促成交易，而是透過長期的關心與價值提供，默默培養潛在客戶。

以她常去消費的美睫店及咖啡廳為例，即便她一開始就知道美睫師的伴侶是同業，她依然保持平常心，僅在聊天中適時分享產業動態與正向觀點。長達一年的時間裡，她讓對方感受到與她交談是「有價值的」，最終這份專業與熱忱不僅打動了美甲師，甚至該間店的主管，更成為其客戶。

洪宸慧坦言，行銷沒有特別的捷徑或秘訣，「你要先了解人家、懂人家，讓對方覺得跟你聊天能得到正向回饋，他們自然會把心事和需求告訴你。」

看見保險真價值，用真實案例扭轉家人偏見

洪宸慧的從業之路並非一帆風順。由於大學就讀財金系，家人起初極度反對她踏入保險業，父親更是難以理解她的選擇。然而，一場突如其來的家庭變故，徹底改變了這一切。

幾年前，洪宸慧年輕的妹妹意外腦中風。幸運的是，因為洪宸慧早已為妹妹規劃了完善的保險，理賠金不僅讓妹妹在接下來的三年內無需擔憂工作與收入，能安心休養，更讓整個家庭免於陷入經濟危機。

這個真實的震撼教育，讓原本極度反對的父親深刻體會到保險的價值，甚至將自己的資產交由她來規劃。母親的一句話「好險，有你做這一行」，成為洪宸慧心中最強大的定心丸，也讓她更加堅定要在這條路上走下去的決心。她常用妹妹的經歷提醒客戶：疾病的發生早已年輕化，風險從不挑選年齡，提早佈署才是對家人最負責任的態度。

**【磊山新勢力】台中營運處業務總監 黃士庠
褪去銷售的框架，用「同理心」為無數家庭撐起
堅實的防護傘**

2026.05



文/編輯部

黃士庠曾是單一保險公司的績優業務員，擁有六年資歷，更曾達成MDRT（百萬圓桌會議）與公司榮譽會等指標性殊榮。然而，在網路資訊透明、客戶需求日益多元的時代，他毅然決定跨出舒適圈，轉戰磊山保經。他的故事，不僅是一段從單一保險公司業務員走向保險經紀人的過程，更是保險從業人員如何在逆境中破繭而出的最佳典範。

從痛點出發，用「分享」取代「推銷」

黃士庠會踏入保險業，源自於一段深刻的家庭經歷。八年前，他的母親確診癌症，當時他才震驚地發現，全家人竟然沒有任何一張保單。母親長達一年多的治療花費高達100多萬，若非有退休金與儲蓄支撐，將對家庭造成巨大的財務重擔。

這段經歷讓他深刻體會到，保險不能等到有需要才買，而是必須在風險發生前就準備妥當。因此，他開始將母親的真實案例作為開門的契機，專注於醫療險的推廣。他認為，透過「分享」自身經歷來放大保險的槓桿價值，遠比傳統的「推銷」更能打動人心，這也成為他初期在保險業站穩腳步的關鍵。

跨越藩籬，擁抱透明化市場，提供客觀多元的解方

隨著時代演進與網路普及，黃士庠敏銳地察覺到市場型態的改變。現代客戶在購買保險時，不再僅憑「人情」或「交情」，而是會自行上網比較商品，尋求最符合自身保障需求的方案。在單一保險公司體制下，他發現難以用單一品牌的商品完全滿足所有客戶，例如某些公司缺乏單獨的癌症一筆金理賠商品。

為了尋求更寬廣的發揮空間，黃士庠在觀摩多家保經公司後，最終選擇了磊山保經。他看中磊山的三大優勢：

- 第一，主管具備極高的專業度與豐富的實戰經驗。
- 第二，公司擁有如「Drew」等先進的數位平台資源，能迅速篩選並比較出最適合客戶的客觀方案。
- 第三，台中營運處積極導入AI工具，優化效率，展現與時俱進的競爭力。

轉戰保經後，他更深刻體會到專業深度的重要性。面對複雜的資產傳承案件，他能連結公司內部的「專家團隊」資源進行協作，並學習到「永遠為客戶準備兩種以上解決方案」的思維，進而提供超越客戶預期的服務。即使現在可以銷售各家商品，他也堅持不偷懶，僅依賴網路懶人包，而是親自鑽研各家保單的理賠條款與手術定義，為客戶把關最微小的細節。

逆風前行，將生涯低谷轉化為蛻變的跳板

然而，黃士庠的職涯並非一帆風順。去年，他積極經營自媒體，粉絲數在短短兩個月內從一千人暴增至一萬多人，卻不幸遭遇假粉絲設局檢舉。對方刻意引導對話，誣指他在單一保險公司任職期間銷售他家保單，導致他遭到長達三個月的停招處分，甚至前後長達半年沒有保險收入。

面對突如其來的打擊，身為兩個孩子父親的他，為了維持家庭生計，甚至曾短暫到工地打工。但這段低潮並沒有擊倒他，反而成為他轉型保經的強大推力。他將這半年的沉潛視為人生的跳板與經驗吸取，以歸零的心態重新出發，將所有阻力化為提升專業與服務的動力。

回歸初衷，保險是無可取代的陪伴與使命

在追求業績與專業之餘，黃士庠始終將「同理心」與「陪伴」視為保險的核心價值。他曾協助一位罹患大腸癌的朋友父親申請理賠，不僅提供專業建議，更親自從中部開車陪同長輩北上就醫與用餐。

令人動容的是，這位長輩在一年後病情惡化離世前，仍將黃士庠的名片緊緊貼在手機上，不斷向周遭的人表達對他的感謝。這份超越商業交易的信任與感激，讓黃士庠熱淚盈眶，也更加堅定了他在保險業助人的使命感與存在價值。

傳承心法：給保險新秀的三大建言

作為一位歷經起伏、成功轉型的資深前輩，黃士庠也大方分享了三個給保險新秀的經營心法：

1. 選擇認同的主管，聽話照做：

在入行初期，若遇到理念契合的主管，應放下過多的自我成見，避免用錯誤的方式破壞既有人脈。同時，與身邊親友交流時應保持自然的態度，切忌因轉換職業而變得過度客套生疏。

2. 把自己當成老闆，嚴格自律：

進入保險業就是經營自己的事業。必須嚴格執行日常計畫，包含準時參與晨會、安排每日的面談行程等。將晨會視為每天「開機」與吸收新知的按鈕，唯有保持規律，才不容易在市場中陣亡。

3. 用最快速度卓越，建立信賴標籤：

不斷透過學習充實自我，改變與客戶對話的邏輯架構。當客戶有需求時，用最高效、專業的方式解決問題，並透過社群媒體適度展現自己「正在為客戶解決問題」的動態，讓身旁的人看見你的價值與可靠。

黃士庠的經歷證明了，保險業務員的價值不在於推銷了多少商品，而在於能否在客戶最脆弱的時候，成為那個提供專業解方與溫暖陪伴的關鍵人物。

【磊山新勢力】夢踐營運處協理 鄭冠群
用「少說多聽」的力量，透過保險與資源整合改
變無數家庭的命運

2026.05



從民國97年學生時期便踏入保險業，擁有近20年保險資歷的協理鄭冠群，看過無數人情冷暖與生命起落。他曾在單一保險公司深耕15年，帶領過二十多人的團隊，年收入穩定維持在兩百多萬。然而，在日復一日的拜訪中，他逐漸意識到自己不想當一個盲目推銷商品的「業務員」。他深刻明白，客戶真正需要的，是當難題來臨時，能有人透過專業與溝通，替他們解決生活與財務上的困境的人。

褪去業務的外衣，做一個「少說多聽」的朋友

在保險這條路上，許多人急著開口證明專業，但鄭冠群卻選擇了「少說多聽」。

他深知，人們往往會將脆弱與擔憂深深藏起，不會在一開始就吐露真實的想法，若業務員急於回應，反而會模糊焦點。因此，他總是最溫柔的耐心去提問、去等待。在談論醫療規劃時，他看見的不是業績，而是疾病對生命的無情，他會引導客戶思考：「當疾病發生，消耗的不只是金錢，還有為了平復心情與靜養所花費的時間。若沒有錢的話，生活是不是會受到巨大的影響？」。

他更常把目光放在那些肩上扛著全家生計的人身上，不斷反問自己：「萬一他真的出事了，整個家庭的經濟怎麼辦？小孩子的教育怎麼辦？甚至他們沒辦法生活了，那怎麼辦？」這些沉重的叩問，成為他堅持以「解決問題」為導向，為客戶規劃完善配置的動力。

告別單打獨鬥：看中磊山強大後勤，打造無後顧之憂的舞台

安於現狀，從來不是鄭冠群的選項。

為了追求更獨立的運作空間與團隊發展，他曾轉戰其他保經公司四年，卻也很快看見傳統保經公司的痛點：缺乏總公司資源挹注。當時，各單位必須自行承擔新人教育訓練，甚至協助培訓其他團隊的新人；繁雜的行政作業與會議安排，也讓主管長期陷入「行政疲乏」與「訓練疲乏」，進而壓縮了經營客戶的核心時間。

「業務最大的需求是資源，而不是不斷地自己創造資源。」

這份體悟，讓他最終選擇加盟磊山保經。吸引他落腳的關鍵有三：

第一，公司賦予業務單位極大的發揮空間，並協助打造具高質感的辦公門面。對於時常需要接待銀行端與高資產客群的他而言，專業場域有助於建立客戶的信任感。

第二，獎金制度透明且簡單易懂，不僅大幅降低與夥伴溝通的成本，也讓業務人員不必耗費時間計算複雜的考核門檻。

第三，總公司具備完善的培訓系統與專屬行政後勤部門，讓業務主管能真正「省力」，將心力聚焦於業績推動與客戶服務。

進一步談及磊山的後勤支援，鄭冠群深有感觸地表示，在與磊山業務總經理及高階主管接觸的過程中，他深刻感受到公司對業務主管的授權與支持。如今，無論是課程安排，或是相關行政作業，總

公司皆有專責部門統籌。當業務端遇到不知如何處理的難題時，「隨時都有人可以問」。這種極具安全感的後勤資源，讓他不必再從頭摸索、創造資源，也讓他與團隊能無後顧之憂地在前線打拼。

走入大眾，提供保戶身心安頓的力量

對鄭冠群而言，保險不該是被刻意的推銷，而是自然流露的關懷。他將自己的工作哲學稱為「隨緣開發」，將對人的善意，徹底融入生活之中。不管是街角那間熟悉的早餐店老闆娘，還是超市裡忙碌的年輕人，他總是用心與他們從吃喝玩樂聊起，進而關心他們的生活。他看見許多人資產不高、收入不穩定，每個月被沉重的房貸與卡債壓得喘不過氣，對未來感到一片茫然。

面對這些在生活邊緣掙扎的生命，鄭冠群習慣運用自己身邊的資源，協助客戶尋找解方。曾經他成功幫一個家庭將原本每個月三萬塊的房貸，整併降低至一萬塊不到時，他能感受到這份助人的快樂，以及客戶眼中重新燃起的光芒。他深信，藉由身邊資源的協力，他的客戶現在對每個月都非常的期待，甚至在五年、十年後也可以完成他們的夢想。他改變的不只是一份財務報表，而是一個家庭的命運。

一杯茶的時光，寫下最深刻的陪伴

現在的鄭冠群，不再是終日奔波的業務，他追求的是精準的「效果」。他最喜歡的時光，就是早晨在辦公室裡，與前來拜訪的夥伴和客戶泡上一壺熱茶。在茶香裊裊中，人們放鬆了心情，卸下了防備與隔閡，傾吐著生活中不敢輕易示人的難題。「能幫人解決問題，這份關係才可以長長久久。」。二十年的歲月洗禮，鄭冠群用他的真誠證明了：保險最動人的價值，永遠是那份願意接住別人的善良與承諾。