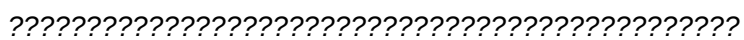


迎接「大繼承時代」！磊山保經盤點傳承三大關鍵「人、事、財」

2026.07



?/???

?????????????????????UBS????????????20?25??????83???¹
??1.4??²
??3????????¹
??
??

????????????????????????

??
??
????????????????????????

????????????

??
????????????????????
????????????????
????????????????
??
????????????????????

??
??
????????????????????

????????????????????????

??
????????????????????

????????????

??
????????????????????

????????????

??

????????????

??

??

????????????????????

??
??
??
??????????????

??

??????????

?? 1????UBS??Global Wealth Report 2025??????2025??????83????????????????????[UBS?](#)
[Global Wealth Report 2025?](#)
?? 2??1.4????????[????????????????](#)

【磊山新勢力】台南得勝營運處方馨儀：不以保單大小衡量服務價值，用同理與真誠，守住每一個家庭的安心

2026.07



對方馨儀而言，保險的價值，從來不在保單金額的大小，而在風險來臨時，能不能真正接住一個家庭。

從醫療保障、儲蓄規劃到資產傳承，她服務過不同背景、不同人生階段的客戶，也因此更加深刻體會到：「愈是辛苦生活的人，愈需要一份保障，因為經濟不寬裕的家庭，往往更承受不起一場意外或疾病。」

談起多年來最難忘的服務經歷，她首先想起的，不是大額保單或亮眼業績，而是一張年繳僅三千多元的意外險，那張看似不起眼的保單，後來卻在一場意外中，成為支撐一個家庭的重要力量，也讓她更加確信，保險不只是創造收入的工作，更是一份能真正守護家庭、改變人生的事業。

從客戶的需要出發，讓信任走得比成交更久

剛進入保險業時，方馨儀從醫療險開始學習，逐漸理解一份保障的價值，不只在於支付醫療費用，更在於家庭遭遇風險時，能否維持原本的生活。

隨著市場變化，她的服務延伸至美元保單、儲蓄與資產傳承，但始終堅持兩個原則：客戶確實有需要，也有能力長期負擔。

「有需要，也有能力持續，這份規劃才真正屬於客戶。」

她不習慣只談商品報酬，也不會要求客戶將所有資金投入保單，而是先理解家庭責任、財務狀況與未來期待，再陪伴客戶找到適合的配置。

方馨儀也曾遇過原本已完成簽約，最後卻因外在因素撤回的案件，即使對方是熟識多年的朋友，她仍尊重決定，沒有因為未成交就改變態度。多年後，這位客戶再次有需求時，仍然回來找她，這段經歷讓她更加相信，客戶真正記得的，未必是哪一項商品，而是在沒有成交後，業務員是否仍以相同的真心對待他。

一張三千元保單，成為一個家庭的重要支撐

從業初期，方馨儀曾在一家小型鋼鐵工廠，認識一位從事堆高機相關工作的下游承包商。

對方工作風險高，卻沒有任何基本意外保障。經過說明後，他投保了一張三百萬元的意外險，年繳保費僅三千多元。第二年，客戶一度不想續繳。方馨儀沒有因為保單金額不高便放棄，而是特地帶著保單前往岡山阿公店一帶，在一座由貨櫃屋搭建的工廠裡找到他，再次說明保障的重要性。

客戶最後決定續繳。

半年後，一場颱風來襲，他爬上屋頂處理水塔時，不幸觸電身亡，後來，客戶的孩子透過管道聯繫到方馨儀，特別感謝她當初堅持提醒父親留下這份保障。

這是她第一件印象深刻的身故理賠，也讓她真正體會保險工作的使命。

「我不會因為佣金的多寡，就否定一張保單的價值。」

對業務員而言，這或許只是一張小保單，但對遭遇意外的家庭而言，卻可能是維持生活的重要力量。

先把自己經營好，好的緣分自然會靠近

方馨儀服務過不少高資產客戶，但她從未刻意以開發業績為目的參與公益。

多年來，她長期投入義工服務，固定出現、主動幫忙，與人見面時真誠問候，時間久了，大家逐漸看見她穩定、正向而踏實的一面。

她形容，這不是刻意經營別人的人脈，而是「先把自己經營好」。

業務員不需要過度營造奢華形象，更重要的是讓人感受到實在、穩定與值得信任。服裝整潔、談吐得體固然重要，但真正能讓關係長久的，是一個人是否言行一致，以及在沒有利益時，是否仍願意付出。

她也相信，大額保單並非憑空出現，而是一張張小保單與長期信任累積而來。

在高資產客戶服務上，方馨儀學會不預設對方的能力，也不先替客戶縮小需求，她會將商品架構、優缺點與風險說明清楚，再讓客戶依照自身狀況決定適合的額度。

曾有一名客戶，最初只進行五百萬元的資產配置，之後因為看見規劃穩定，逐步將需求延伸至太太、女兒與弟弟孩子的教育基金，最終完成約千萬元的家庭整體規劃。

讓方馨儀感動的，不只是保單金額，而是一位兄長願意運用自己的能力，為弟弟的孩子預先準備未來，保險與資產規劃的意義，不只是數字增長，而是讓一個人對家人的愛，轉化為能夠長久延續的安排。

從單一保險公司走向磊山，重新打開視野

方馨儀過去長期服務於單一保險公司，也曾深信原公司的商品就是市場上最好的選擇，甚至對保經公司抱持刻板印象，認為保經缺乏制度與教育資源。

直到屆齡退休前，她因義工團體的緣分認識磊山的主管顏綦鈺，並在得勝執行長美智姊的介紹下，開始了解磊山的文化與制度。經過幾次接觸，她看見磊山重視愛與分享的文化，也感受到夥伴之間願意彼此支持、無私交流的氛圍，因此決定在退休之際轉換平台，展開另一段職涯旅程。

真正加入後，她發現保經不僅不是個人單打獨鬥，反而擁有更寬廣的商品視野，能依照客戶需求選擇適合的工具。

從單一公司轉入保經，需要重新認識大量商品，對她而言確實是一項挑戰，但磊山完善的教育訓練，也讓她放下原本的擔心。

「這裡有上不完的課，也有學不完的內容。」

從營運處早課、經委會到公司課程，並且夥伴們都願意投入時間、分享經驗，讓她即使轉換跑道，也不必擔心自己落後，對她而言，磊山帶來的不只是商品選擇，而是一份持續成長的安心。

保險是一份福報，也是一份責任

方馨儀常說，能夠長期留在保險業，是一件很有福報的事。

這份工作讓從業人員有機會透過努力改善自己的生活，也能運用專業幫助更多家庭。一份醫療保障，可能讓生病的家庭不必變賣資產；一份壽險，可能讓失去經濟支柱的家人繼續生活；一份教育金與傳承規劃，也能讓長輩對下一代的愛，在多年後持續發揮作用。

正因為親眼見證保險如何接住不同家庭，她也更加認同這份工作的價值。

面對因拒絕而挫折的新人，她會提醒對方，做保險本來就必須具備承受挫折的能力。可以先吃一頓美食、喝杯咖啡，或找人聊聊天，讓情緒暫時放下，再重新走向下一位客戶。

「你要接受很多個『No』，才會遇到一個『Yes』。」

方馨儀認為，每個人的個性不同，不一定都要成為強勢、能言善道的業務員。只要願意學習、保持正向，並真心替客戶著想，就能找到適合自己的道路，從人生低潮時進入保險業，到如今在磊山展開新的旅程，她始終沒有改變最初的信念：不因保單大小決定服務的熱情，不因客戶的財富衡量保障的價值，也不因一次挫折停止對人的真誠。

只要持續把自己經營好，把每一位客戶放在心上，信任與好的緣分，終究會在適合的時候回到身邊。

【磊山新勢力】高雄營運處業務總監羅威翔：從陌生開發走出自己的路，讓保障回到真正的需要

2026.07



「保險很不好做，但很值得做。」

談起自己走過五年的保險之路，羅威翔沒有華麗地形容這份工作，反而坦率說出其中的挑戰。沒有固定底薪，必須不斷學習，還要一次次面對客戶的拒絕，這條路從來不輕鬆。然而，正是在一次次陌生拜訪與真誠交流中，他逐漸發現，自己不僅能靠專業獲得客戶的信任，更能在對方需要的時刻，提供一份真正符合需求的保障。

從餐飲業跨入保險，從沒有在地人脈的陌生城市重新出發，到如今開始發展團隊，羅威翔用自己的經歷證明，決定一個人能走多遠的，不是原本具備多少才能，更是面對每一次挑戰時，選擇用什麼態度前進。

疫情中的意外轉彎，從餐飲業踏入保險

五年前，受到疫情影響，原本在桃園從事餐飲工作的羅威翔回到高雄。當時工作機會有限，在朋友介紹下，他意外踏入了保險業。

剛入行時正值疫情期間，課程與客戶聯繫多半只能在線上進行，直到兩、三個月後，實體活動逐漸恢復，他才開始真正接觸客戶簽收保單。然而，從北部回到高雄的他，幾乎沒有可以立即經營的人脈，對許多新人而言，親友名單可能是入行初期最重要的起點，但羅威翔必須面對的是一座相對陌生的城市。

為了讓自己在高雄站穩腳步，他選擇投入陌生開發。

那段時間，他走進高雄的巷弄一家店接著一家店拜訪。面對小吃店、商家與沿街店面，他先以市場調查及醫療保障問卷作為開場，再從當時醫療險制度與保障趨勢切入，協助有興趣的民眾檢視既有保單。若店家正在忙碌，他便先停下來，讓老闆服務客人，若對方當下沒有時間，他也不勉強，而是禮貌離開，等待更合適的機會。

陌生開發不是一開始就看見成果。將近半年的時間裡，他幾乎沒有從陌生市場成交任何一張保單，只能靠著過去在北部累積的人脈，往返兩地完成服務。但他沒有因此停下腳步，透過持續拜訪、練習，也持續檢討自己的溝通方式。半年後，陌生開發終於開始出現成果，從接觸、保單健檢到提出建議，成交的節奏也愈來愈穩定。

不靠華麗話術，靠「同理」與「實在」贏得信任

陌生人為什麼願意把自己的保單與財務需求交給一位剛認識不久的業務員？

這是羅威翔在成交後，經常主動詢問客戶的問題。

他得到的答案往往很相似：「因為你講得很實在，也沒有一直逼我們買。」有一對經營小吃店的夫妻，羅威翔只拜訪了兩次，便決定請他協助規劃醫療保障。簽約後，他忍不住問對方：「我們才見過幾次面，你們不會擔心遇到不適合的業務員嗎？」

夫妻告訴他，他們過去也接觸過其他保險業務，但羅威翔說明保障時，不會刻意製造恐懼，也不會否定原本的規劃，而是針對他們的實際需求與負擔能力提出建議，這份不強迫、不誇大的態度，反而讓他們感到安心。

對羅威翔而言，客戶願意成交，從來不只是因為一套話術，而是因為對方感受到：眼前這個人是真的站在自己的立場思考。

「客戶其實感受得到，你是為了完成業績，還是真的想幫助他。」

因此，即使面對拒絕，他也不急著反駁。當客戶說自己不需要重大傷病險或癌症保障時，他會先詢問原因，理解對方是曾經有過不好的銷售經驗，還是認為自己有足夠的存款承擔風險。接著，他才透過實際案例，陪客戶思考：若疾病真的發生，醫療費、生活費與收入中斷的缺口，將由哪一筆錢承擔？他的目的不是要客戶當場改變決定，而是讓對方在充分理解風險後，做出適合自己的選擇。

放下單一品牌立場，選擇真正適合客戶的答案

在單一保險公司服務期間，羅威翔逐漸感受到市場正在改變。

資訊愈來愈透明，客戶會主動上網搜尋，比較各家公司商品，也經常拿著不同業務員的建議書詢問他的意見，面對這些比較，他沒有一味強調品牌規模或公司知名度，而是誠實分析商品差異。

若其他公司的方案確實更符合客戶需求，他甚至會直接告訴對方：「這一項保障，對方的規劃比較適合你。」也許這樣的選擇，可能會讓他失去眼前的一張保單，卻也讓客戶看見他的客觀與誠信，許多客戶日後有新的需求，仍會主動回來詢問，也願意將身邊的同事與朋友介紹給他。

羅威翔相信，保險不是只做一次交易。

如果為了眼前的業績勉強說服客戶，對方未來不一定願意再次相信你，但如果每一次都站在客戶的立場，提供真正適合的建議，信任便會慢慢累積。也正因為看見單一品牌的限制，他決定轉向保險經紀人平台，希望能從更多元的商品中，替客戶尋找更合適的解決方案。

選擇磊山，為自己與夥伴找到更完整的成長系統

在評估下一個發展平台時，羅威翔不只考慮自己能銷售哪些商品，更在意未來能否帶領夥伴長期成長。他觀察到，許多保險或保經公司的新人訓練高度仰賴直屬主管，若主管忙於服務客戶，沒有足

夠時間陪伴，新進夥伴便容易在行政流程、商品知識與市場開發中失去方向。

接觸磊山後，完善且具系統性的教育訓練，成為吸引他加入的重要原因。

從新人基礎課程、進階訓練，到不同階段的內外部講師資源，公司提供清楚的學習路徑，讓新人不必完全依靠主管一對一教導，也能逐步建立工作所需要的知識與能力。

目前已開始帶領三位夥伴的羅威翔，希望善用磊山的平台與資源，並結合自己從陌生開發到客戶經營所累積的經驗，一步步分享給團隊，讓組織共好共榮。對他而言，發展組織不只是擴大人數，而是要對每一位願意相信自己、跟著自己投入保險業的夥伴負責。

決定人生高度的，不只是才能，而是態度

這份工作會有低潮，會面對拒絕，也會不斷看見自己的不足。沒有任何一套方法，可以保證每一次拜訪都成功、每一份努力都立即獲得回報。

但也正因如此，每一次失敗都會成為下一次成長的養分。

他鼓勵新人多參與公司的課程，持續吸收新的知識，再將自己真正理解的內容分享給身邊的人。不要誇大、不強迫，也不要因為對方的職業、收入或第一個反應，就預先認定他不會需要保險。

許多阻礙，其實來自自己心中的想像。

從沒有高雄人脈，到走進一家家陌生店面；從餐飲科系畢業，到能夠閱讀不同公司的保單條款；從單兵作戰，到開始帶領三位夥伴，羅威翔的每一步，都不是因為天生擅長，而是因為他願意學習與行動，也願意在沒看見成果時繼續堅持。

「決定人生高度的，不是才能，而是態度。」

這句話，也是他五年保險旅程最真實的寫照。

未來，他期許自己在磊山持續精進專業、發展團隊，帶著更多夥伴，以真誠的態度理解每一位客戶，讓保險不再是充滿壓力的推銷，而是在風險來臨以前，為一個家庭預先準備好的安心與力量。