

磊山「2026年中策劃會報」：持續做對的事，讓美好持續發生

2026.07



文/編輯部

面對市場與制度快速變動，企業與個人要靠什麼走得長久？

在磊山「2026年中策劃會報」中，從願景使命、產業趨勢、科技服務，到人才轉型，不同講者的分享都指向同一件事：真正能累積長期價值的，不只是一次亮眼的成績，而是持續做對的事，讓專業成為陪伴客戶、支持夥伴的力量。



「連續」，是最不容易被取代的力量

會議一開始，董事長佳蓉姐談到，「連續」是一股看似平凡，卻十分強大的力量。

一個人未必擁有最出色的口才或最突出的天賦，但只要願意在正確的方向上長久堅持，就能一步步累積信任，讓美好的事情持續發生，這份長期堅持的精神，也展現在磊山多年來對公益的投入，我們將關懷融入日常，期許每一位夥伴在精進專業的同時，也成為願意關心他人、為他人付出的人。

佳蓉姐期待，當客戶想起磊山夥伴時，記得的不只是我們的專業能力與亮眼成績，更是待人的真誠、做事的正直，以及發自內心的善意，相信當這些特質被長時間看見與感受，所累積的信任，便會成為最難以取代的價值。



從上半年成果，看見團隊共同的累積

林世德業務總經理，在會議的一開始，就分享2026年上半年磊山實收保費達61.8億元，FYC較去年同期成長39.2%，1月至5月，共有148位夥伴收入超過100萬元，其中26位超過300萬元、12位超過500萬元。公司也於3月購置392.57坪的台北總公司辦公空間，持續累積自有資產，為長期經營建立更穩固的基礎。

這些成果不只是數字，也反映出團隊在制度、培訓、商品與服務上的長期投入與耕耘。但會議沒有只停留在回顧成績，而是進一步思考，當保險產業進入新的制度環境，保險從業人員應該如何重新理解自己的角色？



商品會改變，保險的核心不會改變

隨著2026年台灣保險業正式適用 IFRS 17（國際財務報導準則）+ TW-ICS（保險業資本適足率新制），在新的市場環境下，過去單靠利率、價格或商品特色進行銷售，已愈來愈難完整回應客戶的需求。

未來的保險從業人員不能只說明「這項商品有什麼特色」，而要進一步陪客戶思考：

這份規劃能處理什麼風險？

當人生發生變化時，能為家庭提供多少支撐？

它是否符合客戶真正的責任與目標？

商品會隨制度與市場改變，但保險承接風險、安頓家庭的意義不會改變，保障規劃，要回到家庭真正的需要。會中也再次提及台灣民眾雖普遍擁有保險，但「有保單」不一定代表「保障足夠」，過程更引用資料顯示，2024年壽險業死亡給付約1,776億元，平均每件死亡給付約62.8萬元，這項數據提醒我們，保障規劃不能只看保單數量，更要回到家庭實際承擔的責任。

保險的意義，不只是提供一筆理賠金，而是在風險發生後，幫助家庭維持原有的生活。

傳承不只是財產安排，也是家庭關係的整理

隨著高齡化加速，傳承規劃已不只是節稅，而是同時涉及長輩晚年保障、資產分配、繼承公平與家庭共識。面對複雜的家庭與資產狀況，單靠一項商品往往難以完整處理，磊山透過律師、會計師、地政士等專家團隊，協助第一線夥伴釐清法律、稅務與不動產問題，整合更完整的規劃方向，讓夥伴在服務客戶時，不必單打獨鬥，也能更有底氣地回應不同家庭的傳承需求。



科技，是為讓服務更簡單、更安全

此次會議中，資訊部也分享多項系統優化成果。

包括以一組帳號密碼整合多個系統、支援同步登出、改善多分頁操作造成的異常登出，以及在TIA中提供競賽獎勵相關的快速查詢功能。這些改善看似是操作上的小細節，實際上卻直接影響工作效率，數位轉型不是增加更多複雜的工具，而是減少不必要的行政負擔，讓資訊更容易取得、系統更加穩定，也讓夥伴能把更多時間留給客戶。



從會說，走向真正做到

當日下午，磊山更請來頂尖銷售導師范永銀老師的分享。

真正的銷售，不只是把話說得精彩，而是願意替客戶多做一步。夥伴應該主動檢視，自己為客戶解決了哪些問題、創造了哪些價值？因此，老客戶不是已經完成的業績，而是需要持續照顧的重要關係，專業也不在於使用多少艱深術語，而在於能不能把複雜的制度、條款與財務觀念，說到讓客戶真正理解，夥伴更不能只處理眼前的問題，而要陪客戶看見未來。從三年後、十年後想過的生活，回頭思考今天應該做哪些準備。

這也是范老師分享中的重要提醒：銷售要從Sales Talk走向Sales

Work。不是只會說，而是願意真正去做，成交也不是服務的終點，而是長期陪伴的開始。



有人尋找舞台，也有人選擇再次出發

策劃會報最後，來自不同金融與保險體系的夥伴，分享自己加入磊山的原因。

有人希望找到能夠長期投入的舞台，有人重視公平的制度與組織發展的空間，也有人在保險業服務多年後，仍願意重新學習，將累積的經驗繼續傳承。

宋美珠副總自民國82年進入保險業，歷經多家壽險與保經公司。她在分享中提到，磊山吸引她的，是領導思維、公司方向、對業務夥伴的用心，以及不以短期利益為優先的文化。

曾美智執行長則將「愛是組織裡最大的力量」視為團隊經營的核心，希望建立一個彼此尊重、關懷、溫暖，也能讓夥伴安身立命的營運處。

這些選擇並不是否定過去，而是在人生不同階段，再次思考，未來想在什麼樣的平台，成為什麼樣的人？



讓每一次前進，都回到人的價值

活動尾聲，林天來老師受邀登台，為一整天的策劃會報作總結，他感性地表示，自己全程參與，也和現場夥伴一樣收穫滿滿。

天來老師帶領全場以熱烈掌聲，向在第一線努力打拚的業務夥伴，以及用心規劃活動的培訓部致意。看見下午場台上六位新進夥伴真誠分享自己的轉型歷程，他也幽默地說，自己同樣是「新進夥伴」，但無論年輕或資深，每個人展現出的底氣、熱情與信念，都讓他看見磊山未來無限的可能。

林老師也分享，前一晚台北原有重要邀約，但他最後選擇留下來，全程陪伴中部的磊山夥伴，這份選擇，看似簡單，卻呼應了整場會報反覆傳遞的精神：持續做對的事、陪伴客戶走得長久，也陪伴夥伴一起成長。

面對充滿變動的時代，磊山夥伴再次凝聚共同信念：我們不只是並肩工作的夥伴，更是在彼此生命中相互支持、共同成長的「造山者」。沿著「在一起，更美好」的道路，磊山人將帶著共好共榮的信念與更加堅定的底氣，持續穩健向前，朝著2030年全國第一的目標大步邁進。



在一起更美好

2026磊山高峰會「瑞士．德國見識之旅」精彩回顧

2026.07



文/編輯部

從古城到群峰，從文化到傳承，走進歐洲的深度風景

磊山以細緻而豐富的規劃，獎勵績優夥伴展開德國、瑞士十日見識之旅。行程從德國百年古城與童話城堡，一路延伸至瑞士湖區與阿爾卑斯群峰，夥伴們搭乘齒軌火車、空中纜車與盧森湖遊船，登上瑞吉山與少女峰，也走進新天鵝堡及艾貝巴赫修道院，在自然、歷史與人文之間，感受歐洲不同層次的風景。



對磊山而言，獎勵旅遊不只是對卓越成果的肯定，更是一場拓展視野的「見識之旅」。當夥伴親自

站在壯麗山峰、百年建築與傳承數代的文化場景前，旅程留下的便不只有照片與回憶，也讓人重新思考努力的價值、生活的富足，以及什麼值得被長久傳承。



磊山每年都舉辦兩次的獎勵旅遊，期望透過獎勵旅遊地舉行，讓夥伴有更多關於人生及工作上不同的體悟。

此次的德瑞旅程，有人從細緻安排中，看見公司對夥伴的重視；有人第一次踏上歐洲，感受到努力為人生帶來的更多可能；也有人在跨越數百年的古城與修道院中，重新理解工作與傳承的意義。以下，透過三位夥伴的分享，一起走進這趟旅程最真實而深刻的風景。



首都營運處 業務總監 林玲慧 分享

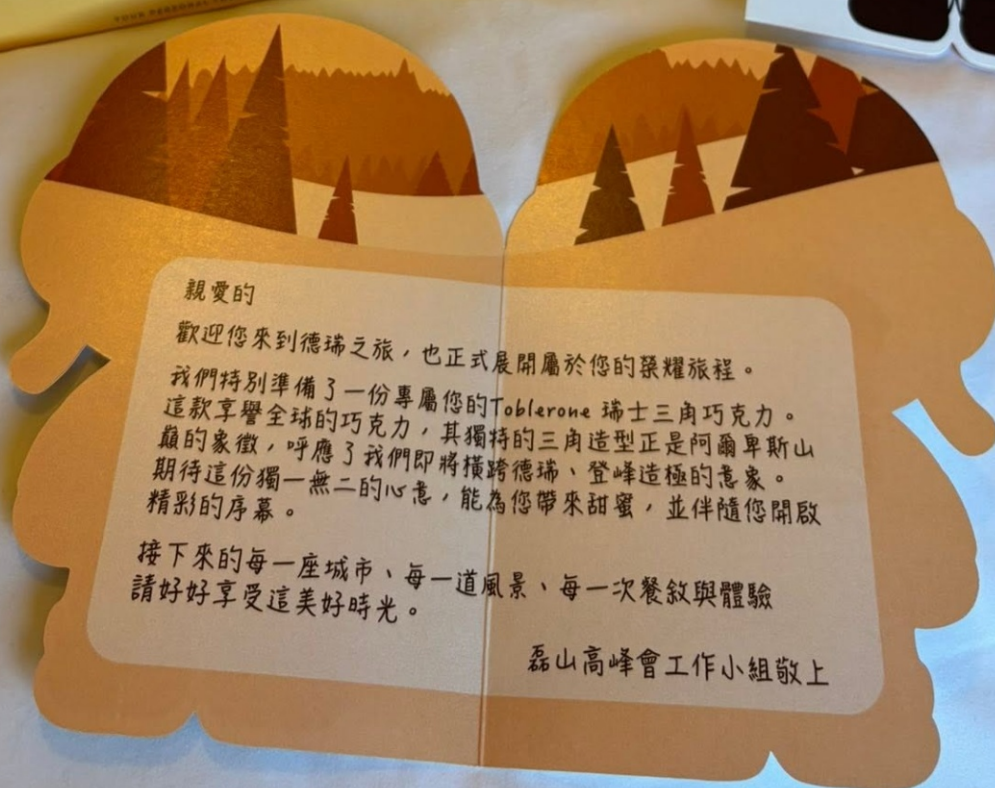
《跟著磊山環遊世界》這件事確實在磊山是可以實現的夢想。

如何確定我是一家幸福企業？從一趟競賽獎勵旅遊的貼心安排即可窺探一二

此次磊山高峰會-

德瑞見識之旅的旅程規劃，公司從旅遊景點的安排（不同於一般旅行社的行程）、住宿地點的挑選、以及每一天的美食饗宴，每一餐都不重複讓我們享受異國美食，更特別安排不同交通工具《金色環遊-

齒軌火車+空中纜車+浪漫遊船+體驗馬車+自駕甜甜圈船艇游湖》，這一切的一切可見公司的用心及精心的安排。更令得獎人所到之處都有意想不到的驚喜：出發前，即收到公司的大禮包《專屬的飛行夾克戰袍+附帶帽子的貼心頸枕》，第一天入住飯店進入眼簾的是《印有個人專屬名字的巧克力》及歡迎卡片、每一次用餐都有《磊山高峰會》的立牌、在outletcity提供貴賓服務資料包……。這每一個貼心的舉動，就是要讓得獎人享有尊榮的款待，讓我們可以有深度的體驗以及深刻的見識。



感謝公司的安排，讓每個景點參觀時間都非常充裕，而非僅到此一遊拍照打卡點到為止。其中最令我喜歡的是，進入到《新天鵝堡內部參觀導覽》驚嘆這位浪漫且夢幻國王童話般富麗堂皇的城堡，以及在瑞士少女峰（歐洲之巔）除了見證阿爾卑斯山山峰的壯麗之美，還有享受高山的美食 - cheese鍋+炸薯條及雞腿（超級超級美味），還有在瑞吉山的驚喜《阿爾卑斯長笛》演奏，為得獎人帶來聽覺享受。這是一趟五感體驗全開的見識之旅。

只有磊山可以超越磊山，期待下一趟的獎勵旅遊，一起來體驗磊山的巔峰時光。





新程營運處 業務總監 林茵琦 分享

十天的德國、瑞士旅程結束了，心裡真的充滿感謝，這是我第一次踏上歐洲，親眼看見一直存在於明信片裡的風景，也品嚐了許多當地特色美食，一路上我最大的感受，不只是旅行本身，而是深深感受到磊山保經對每一位夥伴的重視與用心。

這趟旅程最讓我難忘的，是來到瑞士的瑞吉山。

當天我們從飯店散步到琉森湖，搭著遊船前往瑞吉山。沿途遠眺阿爾卑斯山，那片湖光山色真的美到讓人屏息，很多人都說旅行就是把美景拍下來，但我想說，有些風景真的不是手機或相機能夠複製的，那是一種站在現場才感受得到的震撼。如果有機會，我真的很推薦大家一定要親自來一次。



抵達瑞吉山山腳時，我又被公司的細心感動了一次，跑馬燈上竟然寫著「歡迎磊山保經光臨瑞吉山」，那一瞬間甚至有種回到台灣的感覺，這樣的小細節，也讓我感受到，公司是真的把每一位夥伴放在心上，而不是把這趟旅程當成一場制式的員工旅遊，接著搭乘登山火車一路向上，窗外的風景美得像一張張明信片。抵達山頂後，公司還特別安排了瑞士最具代表性的阿爾卑斯長號迎賓演奏，那一刻，我真的覺得很感動，這不只是一次旅行，更是一份被重視、被肯定的榮耀，也讓我們感受到公司願意把最好的資源、最好的體驗，留給願意努力的人。

我一直相信，努力的價值，不只是業績上的成就，更重要的是，它會帶著你去看見更大的世界，遇見更好的自己。

這十天的旅程，也讓我更深刻體會到，磊山保經在乎的不只是成果，更在乎每位夥伴的感受，以及團隊一起前進的凝聚力，因為有一群願意一起努力的人，所以每一次的競賽，都不再只是壓力，而是一個讓自己突破、讓人生升級的機會。

最後，也想把這份感動分享給所有夥伴。



期待接下來的輕井澤、希臘競賽旅遊，我們都能一起完成目標，一起站上頒獎台、一起出國、一起看見不同的世界，因為我相信，當你願意比昨天的自己多努力一點點，世界就會帶給你更多驚喜。期待未來的每一段旅程，都有更多夥伴同行，一起努力、一起成長，也一起享受努力後最美好的成果。



得勝營運處 業務副總 高薇婷 分享

有人說，旅行是為了看世界。而我覺得，真正的旅行，是透過世界，看見自己。

這次跟著磊山踏上德國、瑞士，沿著幾百年的古城、教堂、修道院一路前行，我帶回來最珍貴的，不是照片，而是一個不斷浮現在心中的問題：

什麼，才是真正值得傳承的？

站在那些跨越數百年的建築前，我一次又一次讚嘆前人的智慧。沒有現代科技，沒有便利的工具，卻願意花費數十年、甚至跨越幾個世代，只為完成一件可以留給後人的作品。那一刻，我感受到，人類最偉大的能力，不是創造，而是傳承。其中，最讓我難忘的是海德堡。一間傳承六代、擁有三百多年歷史的餐廳，沒有因為時間而失去價值，反而因為歲月的累積，更顯得珍貴。我忽然明白，真正流傳下來的，不只是建築、品牌或事業，而是一個家族共同守護的價值觀、一份願意代代相傳的初心。

而這也讓我重新思考自己的工作。身為保險顧問，我們每天談保障、談退休、談財富傳承，但真正希望守護的，從來不是一張保單，也不是一筆資產，是一個家庭，能不能因為今天的規劃，在未來依然保有選擇的自由、生活的尊嚴，以及彼此相愛的能力。真正的傳承，不只是把財富留給下一代，而是把責任、智慧與愛，一起傳承下去。

旅程的最後，我們來到艾貝巴赫修道院，沒有喧囂，沒有繁華，只有一種令人安定的寧靜，我很喜歡那樣的氛圍，它提醒著我，人生不一定要一直追趕什麼，有時候，慢下來，才能聽見自己內心真正的聲音；安靜下來，才能知道自己想成為什麼樣的人。

而瑞士，則讓我重新理解了「富足」。真正的富有，不只是擁有更多，而是擁有一種從容，有時間陪伴家人，有能力照顧健康，有餘裕欣賞風景，也有選擇自己人生的自由，努力工作的目的，不只是累積成就，而是創造這樣的人生。



這次，得勝營運處七位夥伴一同同行。一路上的分享、照顧與歡笑，讓我更加相信，一群擁有共同價值觀的人同行，比一個人走得更遠，而這也是我一直喜歡磊山的原因，磊山帶給我們的，不只是獎勵旅遊，而是一種文化，從行程安排、住宿、餐食，到每一個細節，都能感受到公司的用心，真正珍貴的，不只是讓夥伴看見世界，更希望我們在旅途中拓展視野，累積生命的厚度，並把這份感動，帶回自己的工作與生活。

回到台灣後，我發現自己帶回來的不只是回憶，更多的是一份提醒。

人生能留下的，從來不是一時的掌聲，而是那些經得起時間考驗的價值，真正值得追求的，也不是走得多快，而是是否陪伴更多人，把愛、責任與希望，一代一代地傳承下去，或許，這就是這趟德瑞之旅，送給我最珍貴的一份禮物。

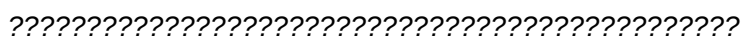


這趟德瑞之旅，留下的不只是照片與回憶，也是一段段被珍惜、被感動的時刻。從壯麗山峰、百年古城，到一路同行的笑聲與陪伴，每個人都在旅途中，找到屬於自己的收穫，旅行會結束，但那些看過的風景、感受到的用心，以及對努力與生活的新理解，仍會留在心裡，成為回到日常後，繼續向前的一份力量。



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????????[????????????????](#)

【專業賦能】磊山保經保障/退休規劃學程-技巧篇，NBS需求導向銷售班，讓專業真正回到客戶身上

2026.07



文/編輯部

保險商品與專業知識固然重要，但面對不同家庭背景、財務狀況與人生目標的客戶，如何先理解需求，再提出適合的規劃，同樣是保險從業人員不可或缺的能力。

磊山保經於「保障／退休規劃學程」中規劃「NBS需求導向銷售班」，由培訓部副總經理何菁菁擔任講師。課程內容涵蓋需求導向概論、NA探詢技巧、NA工具運用，以及解決方案成交運用，並透過大量實際演練，協助夥伴將所學落實在客戶面談中。

課程強調，夥伴不應急著介紹商品，而是先透過提問、傾聽與確認，了解客戶目前的情況、在意的事情與未來期待，再依需求、預算及繳費能力提出適合的規劃。

這次特別邀請兩位學員，分享她們在課程中的學習與轉變。

從熟悉商品，到更深入理解需求



得勝營運處 林雨潔 業務總監

這次參加 NBS需求導向銷售班

，讓我重新檢視自己過去二十多年在單一保險公司的銷售習慣，也重新定義了「專業保險顧問」真正的價值。

過去的我，因為對商品非常熟悉，面對客戶時很自然會從商品特色、保障內容開始說明，希望透過專業讓客戶理解產品，但這次課程讓我深刻體會，客戶真正需要的不是商品，而是能解決人生財務問題的方案。需求導向的核心，是先了解客戶的目標、家庭責任、擔心的事情以及未來想過的生活，再透過需求訪談，發掘事實（Fact）、感受（Feel）與真正的需求（Found），最後提出符合需求的解決方案。

課程中的訪談技巧，讓我更了解「提問比說明更重要，傾聽比回答更重要」、「用問題回答問題」。透過以終為始的提問、深度傾聽與摘要確認，不僅能收集完整資訊，也能讓客戶自己看見風險缺口，建立對財務規劃的認同，搭配財務規劃工具，更能把抽象的保障需求轉化成具體的規劃方向，讓商品不再只是商品，而是真正協助客戶完成人生目標的工具。

在解決方案的規劃與促成上，我最大的收穫是改變了自己的思維。規劃不是介紹越多商品越專業，而是根據需求額度、預算、險種及繳費能力，提出最適合客戶的方案，說明時也應聚焦在「這份規劃能解決什麼問題」，而不是一直強調商品功能，讓客戶更容易理解保障背後的價值。另外，異議處理也讓我收穫很多。以前遇到客戶提出疑問，總急著回答、說服對方，現在我知道，真正重要的是先傾聽、確認問題、重新整理客戶在意的重點，再針對真正的疑慮提供說明，有時甚至可以預先回應客戶可能產生的疑問，降低抗拒，而不是與客戶爭辯對錯。異議不是拒絕，而是客戶希望獲得更多理解與安心的訊號

身為剛加入磊山保經的夥伴，我相信這套需求導向銷售模式，不只是提升成交率的方法，更是一套能建立專業、取得信任、創造長期客戶關係的經營模式，未來我也希望將這套系統化流程運用在自己的客戶經營與團隊培育上，讓每一次面談都真正從客戶需求出發，陪伴客戶完成想要的人生，也讓自己成為一位真正值得信賴的保險從業人員。

不急著銷售，先讓對話自然發生



高雄營運處 謝宛霖 業務總監

今年初在策劃會議中，聽到培訓部即將開設「NBS需求導向銷售班」時，我便非常期待，因為公司在專業培訓傳承、稅務、財經及保險專業等領域，都已規劃許多豐富的課程，然而，學完這些專業知識後，最重要的仍是回到客戶端，在面談與討論的過程中，能否真正發現客戶的需求，並引導出尚未被察覺的問題。

唯有掌握客戶真正面臨的問題，才能將所學的專業運用在解決問題上，而保險也可能是其中一項合適的金融工具，因此，我特別期待這堂課能讓夥伴建立一致的學習方式與共同語言，在後續討論與交流時，省去許多溝通時間，進一步提升整體效益。

我認為，顧問式行銷正是保險經紀人公司最需要轉型的銷售方式，而不是只依靠商品優勢進行銷售，我們需要培養的，是「將價格轉換成價值」的能力。直接銷售一旦方法不對，或讓客戶感受不佳，很可能就會留下負面印象，未來是否還有再次接觸與服務的機會，也會受到影響。

面對保險業高度競爭的環境，以及市場上眾多的專業課程，我們不能只是上完課就結束，課堂中，菁菁副總總是耳提面命地提醒我們，要學習溝通的思維，也就是如何把我們腦中的專業內容，轉換成客戶能夠理解的方式，進而激發他的購買動機。但同時也要留意，我們不是在替客戶上課，而是要清楚掌握自己的價值定位。

在提問的過程中，也要懂得從問題中繼續跟進問題。有時只要多問一、兩個問題，客戶便可能開始產生感受，而這樣的探詢技巧需要不斷練習，甚至當面談過程中感受到客戶的不適時，也要懂得適時暫停、保持沉默，先點到為止，等待客戶願意繼續說下去。

這些能力都需要透過反覆訓練，才能在客戶面前既不失禮，又能自然地延伸問題，從中找到並引發真正的需求。當一場面談結束後，客戶不僅有所收穫，也對我們留下更好的印象，那種感覺不像是在銷售，更像是一場自然的聊天。我相信，這正是大家所追求的狀態：不是刻意談保險，而是在聊天中完成銷售；當我們邀約下一次見面時，客戶也不會感到抗拒，這才是一場真正有效的面談。

課程最後的案例討論，也是收穫滿滿的部分。因分組夥伴銷售模式不同，可以學習並參考其他夥伴的方法，也是課程後最重要的練習，當然，私心還是期待討論的時間可以多一些。

從「想說什麼」，轉向「客戶需要什麼」

從兩位學員的分享中，可以看見，NBS需求導向銷售班帶來的不只是技巧調整，更是面談思維的轉變。

從急著說明商品，轉為先理解客戶；從立即回答問題，轉為先傾聽與確認；從強調商品功能，轉為說明規劃能協助客戶處理什麼問題。

這些轉變，讓保險的專業不只停留在知識與商品，而是能真正落實在每一次對話與規劃中。未來，磊山也將持續透過培訓課程與實務演練，協助夥伴把專業轉化為客戶容易理解的內容，並從需求出發，提出更貼近客戶現況與人生目標的保障規劃。



【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蓁鈺，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。