磊山焦點

磊山保經再獲運動企業認證 蟬聯保經業唯一
從健康職場到社會公益 共同實踐圓滿人生

2026.11



文/編輯部

磊山保經繼2023年首度通過「運動企業認證」後，今年再度通過運動部全民運動署115年度認證，蟬聯保經業唯一獲認證企業。「運動企業認證」鼓勵企業支持員工規律運動、營造健康職場，並促進企業參與體育發展。磊山保經從員工健康促進出發，進一步將運動推廣延伸至體育賽事與偏鄉公益，展現企業落實社會責任、推動永續發展的努力。

磊山保經總經理許弘偉表示，公司秉持「胸懷大愛，傳承大業，成為金融保險業典範」的願景，透過家庭美滿、事業精進、良師益友、身體健康四個象限，陪伴保戶與夥伴實踐「圓滿人生」。圓滿

人生不只是事業成就，也需要身心健康與生活滋養。磊山期望從照顧夥伴出發，將這份關懷持續延伸至社會。

在健康職場方面，磊山保經推動「每週三下午運動30分鐘」，並鼓勵同仁參與羽球、拳擊、ZUMBA及TRX等運動社團與課程，培養規律運動習慣；也透過年度企業運動會、心靈健康課程及藝文講堂，兼顧身體活動與心靈滋養。2025年，磊山受邀參與雙北世界壯年運動會，是保經業唯一獲邀的運動企業，並由業務總經理林世德領軍組成男子三對三籃球隊參賽，展現推動全員運動的成果，呼應聯合國永續發展目標SDG 3「健康與福祉」。

磊山保經不僅在企業內進行運動推廣，也將運動資源帶入偏鄉，長期陪伴孩子追逐夢想。自2022年起，公司支持台東紅葉國小少棒隊，投入課後輔導、住宿、訓練及營養餐食；並採購花蓮紅葉部落長輩生產的「紅葉福利蛋」供應球隊，串聯長者生計與孩子營養，形成「兩個紅葉的善循環」。2024年，磊山促成球隊走進台北大巨蛋，與職業球員交流；2026年更支持並陪同球隊赴韓國參賽，拓展孩子的國際視野。相關行動呼應SDG 4「優質教育」、SDG 10「減少不平等」及SDG 17「夥伴關係」。

在體育推廣與社會參與方面，磊山保經長期贊助中信兄弟球隊，並於今年8月舉辦「磊山保經×中信兄弟」企業日，邀請台灣原聲童聲合唱團、弘道老人福利基金會等公益夥伴參與。此外，公司也邀請更生少年及其家庭觀賞職籃賽事，讓運動成為跨世代交流、連結社會的契機。

磊山保經表示，未來將持續結合健康促進、體育推廣與公益資源，從員工照顧延伸至社會關懷，以「在一起・更美好」的品牌精神，實踐企業與社會共好的圓滿人生。

在一起更美好

從部落到世界，一顆雞蛋，串起花蓮與臺東兩個紅葉

2026.11



文/編輯部

「一個孩子如果他的夢想是打棒球，我們能不能有一個教育的環境，是能讓這些孩子去逐夢？」–臺東紅葉國小校長兼少棒隊總教練 方穎豐

在臺灣，有兩個村落都叫紅葉。一個在臺東，紅葉國小的孩子們在球場上揮棒、練球；一個在花蓮萬榮鄉，部落裡的長輩們每天走進雞舍餵雞、撿蛋。2024年起，磊山每週向花蓮的紅葉福利雞蛋生產合作社採購雞蛋，送到臺東給紅葉少棒的小球員，兩個紅葉因為一顆雞蛋連在一起，邀請大家一

起看看這兩個紅葉 .....

【影片觀看】紀錄短片《從部落到世界》

孩子的自信，來自小時候的過程

磊山保經董事長李佳蓉第一次認識紅葉少棒，是在1968年，那一年紅葉打敗了來自日本的球隊。說起為什麼想支持紅葉，她說：「孩子會長大、會畢業，他的自信源自於他小時候所有的過程，那我總覺得，我很希望我可以做點什麼。」

2022年起，磊山將紅葉少棒納入「讓愛看見希望」帶狀公益，協助宿舍、練習環境、營養餐食與課後輔導。

2024年3月，磊山更牽起難得的機緣，帶領37位紅葉少棒球員走進臺北大巨蛋，在讀賣巨人軍90週年臺灣試合登場前，與職棒球員近距離練球交流，親身感受夢想中的職棒舞台。回憶起當天的情景，佳蓉姊仍難掩感動：「當我看到孩子們踏進大巨蛋球場，那眼睛閃閃發光的模樣，真的讓我印象深刻。你知道嗎？心中懷抱一個夢想，和真正走進夢想的現場，是完全不一樣的感受。」



紅葉福利蛋：一份收入，也是生活的重心

花蓮萬榮鄉的紅葉福利雞蛋生產合作社，邀請部落長輩用最天然的方式一起養雞。

2024年，合作社共有14個社員雞舍，每個雞舍養35隻雞。雞養得不多，是刻意的安排，希望給長輩「輕勞動」，讓生活有事可做，卻不會變成負擔。

這份收入不算多，卻很實在。長輩每人每週約有2,000元收入，每月最多可達9,000元；2024年，合作社全年生產87,202顆雞蛋，社員收入總額959,222元，這幾千元的收入，足夠支應生活裡的柴米油鹽，零用錢也不必再依賴孩子，但比起收入，長輩們得到的更多是生活的重心。

合作社理事長林榮輝說：「老人養雞了之後，他有寄託，有第二春，也有一些經濟上的收入，讓他們有一種歸屬的感覺。」

67歲的蛋農潘敏秋每天五點半就去餵雞，傍晚再去撿蛋，她說：「我們養的雞沒有給牠吃藥喔，我們都是輪流用那個中草藥來餵牠，所以我那個雞都很健康。」也難怪72歲的蛋農王亞男說，家裡的孫子每次都講：「不是紅葉福利蛋，我不吃。」



紅葉善循環：花蓮的雞蛋，成了臺東孩子的養分

2024年7月起，磊山每週固定向花蓮紅葉福利雞蛋生產合作社採購長輩們飼養的福利蛋，送往臺東紅葉少棒，為努力訓練的小球員補充營養，發起這項計畫的磊山保經業務總經理林世德表示，「一端是需要穩定銷售管道的長輩，一端是需要營養補給的孩子，兩份需求因為同樣叫「紅葉」而串連在一起。我覺得其實真的是一種緣分吧。 」

每週近兩百顆雞蛋，化作各式蛋料理，成為孩子們餐桌上的營養。遠在花蓮的長輩，心願其實很簡單：「我希望他們吃得都健康，快快長大，好好認真努力。 」一份來自長輩的努力，就這樣成為孩子成長的養分，也讓長輩透過自己的力量，照顧同樣來自偏鄉的下一代。

孩子獲得營養、長輩擁有收入與生活重心、雞隻受到友善照顧，同時兼顧環境永續。
這正是磊山推動的
「紅葉四重循環」：將兒童福利、老人福利、動物福利與環境永續，透過一顆雞蛋緊緊串連，讓善意持續流轉。



輸了一場球，沒有輸掉對棒球的熱愛，用愛的連結建立起巨大的力量

今年3月，紅葉少棒在謝國城盃奪冠，睽違20年再度取得臺灣代表權，6月底前往韓國參加LLB亞太區少棒錦標賽。孩子們一路六連勝打進冠軍賽，7月3日對上地主韓國，最後以1比3惜敗，拿下亞軍，無緣美國威廉波特。這也是這群孩子國小階段的最後一場比賽。

賽後，孩子們哭了。陪在身邊的大人們告訴他們：「輸一場球沒有關係，不要輸給自己，保持最熱愛棒球的心。」

這條路上，家長和學校一直陪著。小球員的媽媽鄭為文說，這條路很辛苦，「家裡面的人都是你最大的支柱。哭完了，眼淚擦乾了，再繼續的練習這樣子。」方校長則說：「我們會陪你們這樣在一起，是因為我們生命當中有一件共同喜歡的事情，叫做棒球。」

7月5日，孩子們回到臺灣。松山機場入境大廳裡，磊山夥伴喊著「紅葉小將歡迎回家」、「磊山人愛你哦」，迎接他們回來，給予孩子及隨團教練老師們，最大的擁抱與掌聲。因為對磊山人來說，不管孩子們是否得到冠軍，他們為了夢想全力以赴的模樣，本身就很值得大家為他們喝采。

對於磊山與兩個紅葉的這份連結，佳蓉姊說：「就是一滴水，建立愛的連結，就會是一個巨大的力量。盡你所能，給予世界愛的力量。不要覺得自己的力量小，你很重要。」

兩個紅葉的故事，都在《從部落到世界》這支短片裡，邀請大家一起來看。


你們是
最棒的
磊山人
以你們為榮
磊山人
愛你們喔
磊山保經
為
紅葉小將
加油


T2
國內線
Domestic
歡迎紅葉小將歸國
磊山人以你們為榮
磊山保經
紅葉小將
加油

理財前哨

從在宅醫療險看醫療險新趨勢，磊山保經提醒：趁健康時補齊保障，舊保單當底盤、新保單來補強

2026.11



文/編輯部

健保署自2024年7月推動「在宅急症照護試辦計畫」，將住院級醫療服務直接搬回家中，讓肺炎、尿路感染、軟組織感染患者在家接受靜脈抗生素治療，至2026年4月底已累計服務7,788人次，近9成病人順利完成治療(註1)。衛福部也規劃推動癌症居家化療(註2)，今年9月起，多家壽險公司更陸續推出在宅醫療險，醫療與保險正同步走進家中。磊山保經首都營運處業務總監張若雯建議，民眾可從三個方向做好準備，首先是定期並在人生轉折時檢視保單；其次是保留既有保單作為底盤，優先檢視實支實付的醫療雜費與重大傷病額度，再以在宅醫療險補充住院給付；至於已超過新投保年齡的長輩，則可由家人共同預留醫療費用。如此一來，當在宅醫療發生，家也能成為最安穩的後盾。

醫療場域走進家中 定期整理保單掌握自身權益

張若雯觀察，最近客戶常問她，當治療改在家中進行時，保障該如何銜接？目前推出的在宅醫療險多為一年期商品，續保由保險公司每年評估，在宅理賠範圍則依主管機關公告的急症照護項目而定。她指出：「這是保險公司觀察市場反應的第一步。」隨著在宅治療逐漸普及，未來新推出的醫療險可望將在宅治療納入給付項目，手上的保單也需要跟著定期檢視並適時調整。

檢視的第一步，是弄清楚自己買了什麼。保單一多，各項保障內容就容易模糊。張若雯常用記帳來比喻：「我們買東西會記帳，保單也值得好好記一次帳。」民眾可以透過中華民國人壽保險商業同業公會的「保險存摺」查詢名下保單，再依醫療、重大傷病、癌症、意外等類別列出各項保障額度，有填上數字的就是已經規劃的部分，留白處則是可以進一步了解的地方，最後，對照現在的醫療費用與家庭責任，和信任的專業人員討論調整方向，她強調，過去買的每一張保單都有當時的意義，她曾遇過一位客戶，出生時由父母投保，住院日額是500元，二、三十年後仍維持原額度。她說：「這反映的是當年的物價，定期檢視，就能讓保障跟上現在的生活。」她建議，生活穩定時每3到5年檢視一次，遇到結婚、買房、生小孩等家庭責任增加的時刻，也是重新檢視的好時機。

保留既有保障再補缺口 高齡家人可及早預備醫療金

整理完保單，若要補強，張若雯建議先留意兩個地方。一是實支實付醫療險的醫療雜費，部分早期保單的額度約在5萬到6萬元，民眾可對照現今醫療費用，考量是否調高；二是重大傷病一次金，民眾可檢視手上是否已有相關保障，再依需求規劃。張若雯認為，在宅醫療險較適合40歲到60歲之間，既有醫療額度偏低又希望控制保費的族群，因為住院也能申請理賠，可以用來提高住院保障，而年輕族群則建議先把實支實付額度規劃完整。

需要留意的是，在宅急症照護的對象以75歲以上的高齡長者為主(註3)，目前在宅醫療險的新投保年齡上限介於54歲到75歲，已投保者經保險公司評估後，續保最高可至80歲或85歲(註4)，及早規劃，保障就有機會延續到更高齡。對已超過新投保年齡的長輩，張若雯建議改以儲蓄準備，長輩若有經濟能力，可專款專用預留醫療費；若由子女照顧，兄弟姊妹可每月固定提撥一筆金額，一起為父母預備醫藥與照護費用。她說：「每個人都把自己的保障準備好，家人之間就能安心，把愛留給彼此

。」磊山保經提醒，民眾可趁健康時盤點保單，保留既有保障作為底盤，再依需求補強缺口，讓保障跟上醫療的腳步。實際承保與理賠仍以各保險公司保單條款為準。

【新聞稿參考備註】

備註
1：衛生福利部中央健康保險署統計，在宅急症照護試辦計畫自2024年7月推動，至2026年4月底累計服務7,788人次，近9成病人順利完成治療。

參考來源：聯合報引述衛生福利部中央健康保險署統計，2026年5月

備註 2：衛生福利部規劃推動癌症居家化療，由醫師評估後與病人共同決策實施。

參考來源：中央社，2026年6月10日

備註
3：衛生福利部中央健康保險署指出，在宅急症照護的照護對象以75歲以上高齡且完全依賴之長者為主。

參考來源：衛生福利部新聞稿，2024年9月12日

備註 4：在宅醫療險之新投保年齡上限與續保最高年齡，依各壽險公司公開之商品資訊整理。

理財前哨

在家治療也能理賠！在宅醫療險誰該買？專家：舊保單別急著解約

2026.11



文：摘錄自天下雜誌/財經五角課

政府試辦在宅急症照護計劃滿2年，壽險公司終於推出新型態居家醫療險因應。居家賠、住院也賠，即便保額拉到最滿，50歲保費還普遍不到6000台幣。業務員眼裡最實惠的醫療險，有哪些眉角該留意？

受惠智慧醫療和新興療法發展，並回應健保財務不穩定，以前看病要跑醫院，甚至住院，已經完全被打破 — 新型態醫療，正在翻轉壽險公司商品結構。

9月起，國泰人壽、富邦人壽、南山人壽、凱基人壽陸續開賣在宅醫療險。有關官員透露，尚有一家大型壽險公司在宅醫療險還在保險局審核中，若順利，有望10月跟進開賣。

在宅醫療險跟傳統住院醫療險差別是，過去必須要住院接受診療，壽險公司才會賠；
但在宅醫療險，是當保戶居家接受治療，壽險公司也會理賠。

「下一步希望推動在家癌症治療，」衛福部長石崇良6月在立法院預告。

保單設計將順應政策開放的腳步。目前開賣的4張保單，均限於肺炎、尿路感染、軟組織感染3大類，但保單條款都明定，在宅急症照護範圍依中央主管機關認定為準。換言之，一旦衛福部放寬居家照護範圍，4張在宅醫療險理賠範圍就會擴大。

「這很適合4、50歲青壯年加保，」熟稔醫療險的磊山保經業務總監張若雯觀察。這族群多半買的醫療險額度不足，但未來可能面臨較高的醫療支出。

若50歲男性投保2000日額，國泰、富邦、凱基的保費介於5000到8000元之間；南山投保10單位，單次給付一萬的話，首年保費更僅2080元。皆遠低於相同年齡加保傳統醫療險的保費。

和傳統醫療險相比，這張保單到底在賣什麼？《天下》採訪業務員及保經代通路，彙整4大關鍵：

1、在宅醫療險涵蓋哪些範圍？住院也能賠嗎？

比較意外的是，雖名稱叫在宅醫療險，但若投保後因意外或生病住院，也能申請理賠。

「因為如果只賠在宅，理賠範圍會很窄，」張若雯解釋，「但若住院也會理賠，CP值就夠高。」

但各家理賠方式略有差異，國泰、富邦、凱基都是給付日額保險金，南山則是給付定額一次金。

新型居家醫療險比較

比較項目	國泰人壽 安心宅	富邦人壽 安心在家	南山人壽 好安定	凱基人壽 宅安心
承保年齡	0–54歲 續保最高至80歲	15–65歲 續保最高至80歲	0–75歲 續保最高至85歲	16–65歲 續保最高至85歲
保障期間	一年期	一年期	一年期	一年期
給付範圍	住院日額保險金、 在宅日額保險金	住院日額保險金、 加護及燒燙傷日額 保險金、在宅日額 保險金	住院日額一次金、 居家照護一次金	住院日額保險金、 在宅日額保險金
備註	不保證續保	不保證續保； 納入外溢機制，打疫苗 或體檢可折抵續期保費	不保證續保	不保證續保

採訪整理：天下雜誌 謝方婠

更好的是，保戶申請理賠只看診斷證明，無需提供收據正本，且不會與原本的實支實付醫療險額度互斥。

2、已有醫療險需要換約嗎？專家：別解約舊保單

儘管價格夠甜、理賠條件看似簡單，但最大風險在於，此類保單不保證續保，因此隨保戶年紀漸長或有理賠紀錄，很有可能就再也買不到保障。

因此，張若雯直言，即便保費實惠，都不建議已有醫療險的人解約舊保單、換新保單。

「這張保單適合做補強，」她強調。因為傳統醫療險多半保證續保，且都在保戶體況較好時買入，隨年紀增長，體檢單紅字只增不減，現在要重新投保或加買醫療險，都可能因疾病紀錄，遇到除外或加費承保。

對中壯年族群，可先盤點既有醫療險額度，如有不足，在宅醫療險算是補充的好選擇；
但對年輕族群，首要仍是規劃實支實付醫療險額度。

3、各家差在哪？富邦不賠提早出院、南山不限年領次數

現行衛福部在宅急症照護計劃，肺炎最多14天、尿路感染和軟組織感染上限9天，其他感染症上限30天。國泰、富邦及凱基的日額給付天數上限，皆依循衛福部公告範圍。

南山因給付一次金，明定同一次在宅照護，只賠一次，但並未規定保單有效期內一年請領在宅照護一筆金的次數上限。也就是說，保戶若一年內三度因病接受在宅照護，南山就會給付三筆理賠金，相對實惠。

另外，今年6月在宅急症照護計劃擴大納入提早出院個案，即針對感染症住院的失能或就醫不便患者，經醫師評估可提早出院返家，居家接受靜脈抗生素治療。

富邦為4家中，唯一不賠給「提早出院個案」者。富邦解釋，健保署提供的在宅急症照護統計資料，沒有提早出院個案的收案經驗，因此設計保單時，現階段排除納入提早出院個案。

但富邦也是唯一納入加護病房、燒燙傷中心日額給付的壽險公司，也是唯一為鼓勵保戶施打疫苗或體檢，續期保費可打折。

4、高齡與慢性病患買得到嗎？最需要的人卻最難投保

醫療現場正在劇變，商業保險也盡最大努力，但現行恐怕還無法解決病友的難題。

「目前我們的照護對象應該都過了可以保的階段，」行一診所所長張凱評觀察。據衛福部統計，2024年7月在宅急症照護計劃上線，到隔年5月，收案近3000例，7成都是75歲以上高齡長者。但4張居家醫療險，僅南山願意承保到75歲，凱基則是投保第二年起，才願意承保到85歲，等於第一年要先觀察理賠狀況。

大白話是，現在已經超過75歲，都買不了市面上的在宅醫療險，
75足歲要保，只有南山一家能選，還不一定會通過核保。

「有三高、慢性病或重大傷病史，要過核保那關都是困難的，」保險公司主管私下直言。

《天下》詢問各壽險公司，是否接受有罹癌史或慢性疾病史族群投保居家醫療險，均強調須依個案評估。

富邦指出，若有癌症病史，已完成治療一定期間且無復發，有機會承保；慢性疾病患者，以高血壓為例，若控制穩定且無其他合併症，也有機會承保。但強調仍回歸個案健康狀況進行審查。

壽險公司回應新型態醫療，採取研發新保單，而不是改舊醫療險，原因是傳統住院醫療險一旦輕易擴大理賠認定，不只牽動台灣保險業，還會踩到國際再保險公司的痛腳。防疫險就是前車之鑑。

醫療現場還在飛速進步，保險公司的商品轉型，在宅醫療險將是壽險公司踏出的第一步。

五大賦能

【專業賦能】創家班 14 班 - 下一個高峰，從這三個月開始

2026.11



文/編輯部

入行十年，有客戶，也有成績，還需要回到教室嗎？

2026年7 月 27 日，創家班 14 班開訓，共計14 人報名，到了 10 月 19 日，13 人走完三個月順利結業。這份名單上，業績最前面的兩個名字是何璟瑄與蔡詩暘，兩人都有超過十年的保險資歷，也都是從同業轉換跑道來到磊山，雖然報名前都曾有抗拒，但為了給自己一次重新出發的機會，他們仍放下顧慮、投入挑戰，最終分別以 FYC（首年度佣金）129 萬 7 千多元及 94 萬

6 千多元結訓，拿下創家班第14班的一、二名。

創家班第一個月，每週三天上課，上課時間08:50-
18:00（不可缺席）、兩天實地拜訪，課程日幾乎天天筆試，課後還要寫話稿，光是這個月就有 7 次通關演練，對資深業務來說，這些內容未必陌生，難的是放下熟悉的做法，一關一關重新走過。

對於有經驗的人走進這樣的訓練，會發生什麼事？我們很開心這次能邀請到兩位優秀學員親自分享。



我不希望自己只是帶著過去的成績走進創家班

得勝營運處 何璟瑄 業務總監

來磊山之前，我在同業服務了約九年。那幾年我常想著要不要轉換環境，但原公司的董事長與夫人一直待我很好，這份情誼讓我遲遲下不了決心，直到去年，我認真想了一件事，
自己快五十歲了，離退休越來越近，接下來的路該怎麼走？

在直屬主管的協助下，我進一步認識磊山，也聽了清和副總分享資產管理的觀念與實務案例，覺得這裡的做法貼近市場，能實際用在客戶身上。另外，和業務總經理林世德面談時，我更感受到磊山許多理念與制度都是從業務人員的角度出發，於是去年 11 月 10
日，我決定加入磊山得勝營運處，重新出發。

其實我原本沒打算參加創家班，是主管不斷鼓勵，才決定給自己一次機會。過去的我有目標、有方向，也能達成業績，但我知道活動量還能更扎實，希望建立更有紀律的工作習慣。在上課的過程中，最有感的是「28000天」與「退休通關」的課程，我原本不喜歡反覆演練，但在教練帶領、講師指導和一次又一次的 Role Play
之中，我釐清了一些似是而非的觀念，和客戶對談時也能說得更深入。從即時回饋、心得書寫、示範帶錄製到作業繳交，每一個環節都能感受到公司培育人才的用心。這種如同「母雞帶小雞」般的細心陪伴，不只是傳授知識與技巧，更是一步步帶領我們建立信心、養成習慣，讓我深刻感受到公司對每一位學員成長的重視。

第三個月，媽媽生病住院，我經常往返中部與南部，一邊照顧媽媽，一邊兼顧客戶服務與業績，活動量和拜訪都沒能做到原本設定的目標，但很感謝那段時間，仍有客戶主動打電話來尋求協助，我會先聽清楚需求，站在對方的立場想，再協助找到合適的工具，過去累積的專業與經驗，讓我能在有限的時間裡更精準地溝通。

有一個案例我一直記得。一對夫妻起初對我的規劃相當排斥，我沒有急著說服，而是花更多時間從家庭需求談起。我也提醒太太，現在兄弟感情很好，等各自成家，對土地和房產的想法可能會不同，不如趁大家還能好好溝通時先做安排。不久之後，他們的大兒子真的特地回家，主動談起這件事，當天晚上，太太打電話告訴我，還好之前聽我說過，才能平和地面對，那一刻的成就感，比成交一件保單更深。

結訓時，我拿下了第一名，這是我在創家班最開心的時刻。不過活動量仍是我接下來要加強的功課，我希望把這三個月累積的基本功帶進每一次服務，成為讓客戶真正安心的顧問。



200 萬的目標，才走到一半

榮盈營運處 蔡詩暘 區經理

加入磊山後，常聽大家提起創家班扎實的訓練，坦白說，起初我有些抗拒，當時急著把時間投入客戶經營，覺得三個月的訓練太花時間，直到三月份業績有所斬獲，陳慧玲執行長對我說：「詩暘，我覺得你有能力為單位抱回創家班會長，要不要拼一把？」那一刻我覺得，如果能達成，會是非常酷的事！

入行 11
年，課程內容對我並不陌生，過去學到的保險功能意義、商品解析、條款研讀都很重要，但多半是分開學的，但創家班用系統性的帶狀課程，把它們循序串起來。也因為從業經驗較長，我學起來更能事半功倍。

很多人開玩笑說創家班是「天堂路」，不得不說確實如此。求學時期都沒寫作業到半夜過，在創家班居然體驗了挑燈夜戰（笑）。光是第一階段的作業，我就寫完了整整三支擦擦筆芯，創下職涯新紀錄！

熬過第一階段後，業務節奏逐漸步入正軌，只要「聽話照做」，往往就能看見自己的成長。非常感謝菁菁副總每次月會的耳提面命，每當我有些鬆懈，總能及時上緊發條。這次我最大的突破，是堅持到了最後，順利拿到會長榮譽，不過，這只走到我目標的一半。創家班面試時，我設定的目標是完成 200 萬 FYC，挑戰名人堂第一名。目前，我仍在補足剩下約 100 萬的 FYC
，我想結訓不是終點，我會帶著這份堅持，繼續把這段路走完！

換了環境，累積的都還在

兩位學員的起點相近，資歷超過十年，報名前都有過抗拒，也都被身邊的人推了一把。走完三個月，一位在照顧母親的同時拿下第一，一位拿到會長後，繼續朝 200 萬的FYC前進。

他們帶進創家班的，是多年累積的專業與客戶信任，在這裡練出來的，是更有系統的方法和更有紀律的習慣，創家班以
KASH（知識、態度、技巧、習慣）為架構，由培訓部、主管與教練團一起陪伴學員走完全程。

磊山誠摯邀請正在考慮轉換跑道的同業夥伴，這兩段經歷或許能帶來一點參考，
過去的經驗會跟著你走，而創家班，能幫你把它用得更好。

創家班小檔案

- 訓練期程：三個月（12 週）

· 訓練時數：專業課程 74 小時以上、實戰演練 55 小時以上、通關驗收 40 小時以上、教練團夕會 Case Study 30 小時以上

· 結訓門檻：三個月受理 18 萬 FYC，並完成通關與作業

萬象廣場

【磊山優秀內勤】鼎革獎幕後｜磊山資訊部：從一人到十八人，讓系統成為夥伴每天倚靠的後盾

2026.11



文 / 編輯部

磊山保經以「磊山AI智慧營運管理平台」，獲得2026《哈佛商業評論》數位轉型鼎革獎「智慧管理轉型獎 - 楷模獎（中小型機構）」。磊山保經資訊部技術經理楊銘鴻認為，這座獎項肯定的並非單一產品，而是一路以來，包含培訓部、數位創新部、內勤夥伴們所共同累積的貢獻，在此刻得到了彰顯與印證。

從一張藍圖、一個人開始

2013年，時任業務支援部總監的林世德，正著手組建業務支援團隊，從培訓、品牌到資訊，逐一延攬各領域的人才，透過好友 Chris
的引薦，他找到即將從研究所畢業的楊銘鴻，兩人對資訊發展有著共同的想像，
業務夥伴的每一項工作，都應該透過系統獲得更全方位的輔助，減輕人工處理的負擔
。在當時的擘畫藍圖中，保經業的資訊系統發展仍有相當大的揮灑空間，林世德也願意給予充分的信任與彈性，讓想法有機會付諸實踐，這份對未來的期待，加上得以發揮專業的舞台，讓楊銘鴻決定加入磊山，展開資訊發展的旅程。

那時的資訊團隊只有楊銘鴻一人，需求訪談、系統開發、上線監控，乃至電腦設備、網路架構與資訊安全合規，全由他一手包辦，從第一個功能考照系統開始，獎項查詢、競賽查詢、保單快查服務陸續上線。藍圖雖大，團隊始終從對業務夥伴最優先需要且重要的需求做起，並逐一完成。2016年起團隊擴編，至今已有十八位夥伴，涵蓋專案PM、前後端工程師、測試工程師、DevOps工程師與MIS工程師，系統服務逐漸由各點功能連成全面性的生態服務，同時早期所推出的功能也隨著需求與技術進步持續翻新。

一路走來，Ted
始終是團隊的重要後盾。他每年訂下的目標，是資訊部規劃專案的重要依據，磊山e管家的構想也來自於他。楊銘鴻說：「很感謝公司與業務總經理 Ted 對團隊的一路信任與支持。」

一個需求，如何走進夥伴的日常

每年年底，資訊部會排定隔年的專案，工作項目除了依照原本規劃的藍圖依時程逐步構建之外，也有業務與內勤夥伴的實務需求反映，以及系統維運、升級、臨時專案等狀況。在每次的專案啟動時，PM會組成工作小組，並釐清需求後撰寫規格文件並設計系統介面，前端工程師將設計化為可操作的畫面，後端工程師處理資料與運算，經過測試後進行部署上線。

業務系統首頁的
Dashboard（資訊總覽），正是這套流程的成果之一。過去夥伴需要切換多個頁面查詢資料，呂有容訪談夥伴的使用習慣，介面幾經修改，再與成思蓉及其他前端工程師們合力完成，將保單通知、客戶生日、競賽進度與業績圖表整合於同一畫面，聽說發表當天，現場近千位磊山夥伴一片驚呼。

省下的時間，是最好的回饋

數位轉型的目的，是讓第一線夥伴把更多時間留給客戶。楊銘鴻提到TIA的LINE服務，將重要資訊自動推播，讓夥伴不必反覆登入網頁，收到通知即可回應客戶；呂有容則在訪談中提到，許多夥伴每天登入系統，第一件事就是瀏覽 Dashboard，因此我們重新設計規劃
Dashboard首頁介面，讓使用者在使用系統上更方便；林宜縉也分享，如果能讓夥伴減少等待的時間，把更多心力放在服務客戶上，我覺得這就是這份工作的價值。

最難的關卡，靠互信走過

最令楊銘鴻印象深刻的，是2021年時業務團隊決定推出一套新的競賽計績模式，並且在兩個月後就要上線，因此團隊成員必須在處理日常系統維運工作項目外，確保每一筆競賽業績都能準確無誤，尤其是在上線前針對每一條計算規則的驗證都必須確實完成，容不得絲毫差錯。印象最深的一次，是在競賽上線前一天時，團隊還在檢查確認程式邏輯，並與業務部同仁一路核對規則到深夜，反覆重新計算，只為確保每一個數字都正確無誤。

「每一關最後都順利度過了，所以回想起來好像都很平淡，可是那個當下都是很緊張的。」

如磊山e管家正式發表當天也有遇到使用者註冊異常的突發狀況，但身在現場的呂有容迅速掌握問題，除了協助現場的使用者排除障礙外，也同步協調窗口回覆線上提問訊息，並聯繫工程師追查修正，整合團隊即時應對、分工合作處理，也使得當天的狀況在發生後便立即排除。

談起這些時刻，他們的語氣始終平靜。遇到問題，先以專業與經驗設法解決，必要時再找對的人協力。楊銘鴻最感謝願意一起持續面對挑戰的夥伴們。

「大家不吝分享自己的困境，相信在這裡可以共同解決問題，我認為團隊互信在這裡是有被實踐的。」

下一步：為夥伴打造更強大的武器

「這次的得獎，是對於過去一路下來努力成果與目標方向的極大肯定，但我們還在前往下一階段目標的路上。」楊銘鴻說。更智慧化與自動化的行動投保平台、保全聯盟鏈服務，都是即將展開的專案，在確保系統品質與穩定的基礎上，團隊也將持續結合新興技術，提供業務夥伴更強大的武器。

今年6月，具備豐富業界歷練的資訊長梁名加入團隊，帶來寶貴的外部視角，從技術選擇、專案管理到與保險公司及同業的互動，都為夥伴打開新的視野，對團隊來說，能向他學習是非常難得的機會。楊銘鴻期待，在資訊長的帶領下，能讓團隊往下一個階段成長，並持續獲得更多終端使用者的肯定與回饋。

保單查得到、業績算得準、畫面即時呈現，這些看似理所當然的日常，背後都有人一關一關守護。對資訊部而言，獎杯是肯定，也是下一段路的起點。

「系統不會有真正做完的一天。但這次得獎是對團隊過去努力的肯定，也是繼續前進的動力。」

2026 第六屆數位轉型《鼎革獎》

恭賀

磊山保經

勇奪

智慧管理轉型獎 中小型機構
楷模獎

《周易·雜卦》鼎，取新也；革，去故也。
哈佛商業評論全球繁體中文版 與 SAP 台灣
與各位數位轉型贏家
持續攜手同行「鼎新革故」永續經營之路。

哈佛商業評論 SAP



2026 第六屆數位轉型《鼎革獎》
2026.10.01

哈佛商業評論 SAP


磊山保
Lei Shan Insurance Bro
together

萬象廣場

【磊山優秀內勤】鼎革獎幕後｜資訊部楊銘鴻、林宜縉、成思蓉、呂有容：四段不同的起點，成就同一支資訊超強團隊

2026.11



文 / 編輯部

剛從資訊研究所畢業的社會新鮮人、壽險業務員、藝術設計工作者、展覽設計師，四位夥伴帶著截然不同的專業背景，從各自的人生起點出發，最終在磊山資訊部相遇，如今都已成為部門裡資深且不可或缺的核心成員。

「大家進來的時候，都是一張白紙。」楊銘鴻笑著回憶。

回想當年面談夥伴的情景，楊銘鴻發現，儘管大家的背景不同，卻有著一項共同特質：
強烈的責任感，以及追根究柢的精神。

「他們不會只想著把任務完成，而是會主動追問問題的根源，理解背後的原因，思考如何真正解決問題。」

在楊銘鴻眼中，專業技術可以透過學習逐步累積，但這份願意深入思考、對結果負責的態度，才是讓夥伴持續成長、成為團隊核心的關鍵。



楊銘鴻｜技術經理：堅守目標，也廣納意見

研究所畢業前夕，楊銘鴻經學長 Chris
引薦，結識當時正在組建業務支援團隊的林世德（Ted，現任業務總經理）。對金融保險業尚不熟悉的他，在兩人描繪的藍圖中看見發揮的空間，磊山也成為他的第一份正職，至今已十三年。

帶領團隊，他重視三件事：

把事情做對：被交付的任務確實達成，並符合需求端真正的用途。

讓系統走得久：兼顧架構的彈性與可維護性，讓未來接手的工程師都能理解。

讓人一起成長：
開放團隊做技術分享與產品迭代，鼓勵積極應用新興工具，讓夥伴在過程中成長。

身為主管，他同時也是磊山文化的傳遞者，面對習慣專注於技術與執行的工程師，他不只交付任務，更重視讓團隊理解每項工作背後的目的與意義，而這樣的溝通過程，正是磊山文化逐步傳承的體現。

在同事眼中，他是一位目標明確、實事求是的主管，掌握整體方向的同時，也給予團隊充分的討論與發揮空間，方向由他把關，方法由大家共同討論，成果則由團隊一起分享。



林宜縉｜後端工程師：從保險業務到程式開發

林宜縉曾擔任壽險業務員，在業務工作的歷練中，逐漸發現自己更熱衷於資訊技術與問題解決，因此決定重拾大學時期所學的資訊管理專業，轉換職涯跑道，並於2021年加入磊山資訊部，開啟職涯的新篇章。過去的業務經歷，反而成為他投入資訊工作的獨特優勢，無論是保單、保險商品、客戶管理，還是業績競賽，他都相當熟悉。

「只是現在變成把這些模組寫成程式，放進系統裡。」他笑著說。

然而，真正的挑戰，在於如何將磊山多元且細緻的佣獎制度，轉化為精準運作的系統邏輯。他形容，後端是整個系統的基礎：「大家平常使用系統時，看到的是畫面跟功能，但其實背後還有很多資料處理跟運算的工作。」平台承載逾千萬筆歷史業績資料，要查得又快又準，關鍵在於持續找出效能的「破口」，例如兩張資料表串接時，若連接的欄位設有索引，比對速度就會變快。

他自認個性隨和，同事遇到問題，只要在能力範圍內，總會盡力協助，同事則形容他認真負責，常把事情攬在身上，是值得信任能力很好的夥伴。展望未來，他希望帶領更多夥伴深入理解磊山的制度與運作邏輯，尤其是佣金與業績的計算規則，讓團隊不只是完成程式開發，更能理解系統背後的業務需求，培養「看得深、看得遠」的思考能力。

「知識需要傳承，不能都集中在一個人身上。」

對他而言，將經驗與專業分享給團隊，不僅能提升整體工作效率，更是讓資訊部持續成長的重要基礎。



成思蓉｜前端工程師：把細節做到位，讓團隊更安心

成思蓉出身藝術設計，為了尋求更穩定的職涯，參加資策會UI/UX班，卻在期末的網站專題中，發現自己對程式更有熱情。

「把畫面照著需求完整做出來，一模一樣，就會很有成就感。」

2021年成思蓉加入磊山時，業務系統才剛起步，僅有兩、三個頁面，她從初期便參與系統建置，見證業務系統逐步成形，隨後更投入行政系統的開發，隨著參與的專案越來越多，她也養成了凡事講求明確、注重細節的工作習慣。面對大型專案，她會事先將前後端需要協作的事項逐一列出，並在執行過程中逐項核對，確保每個環節順利銜接。

「如果事情在我的掌控範圍之內，我就覺得比較放心。」對成思蓉而言，這份安心來自充分的準備，以及對工作每個環節的掌握。

開發行政系統時，她會先深入了解內勤同仁的工作方式，釐清各項作業流程與資料需求。新系統上線後，部分使用者因不習慣新增的資料檢核機制，希望能夠取消，經過團隊討論，最終調整了部分操作方式，同時保留必要的檢核功能，這段經驗也讓她更加體會：「系統開發除了操作方便，也要兼顧資料品質和後續管理。」

楊銘鴻形容，成思蓉在團隊中扮演過許多不同角色。早期沒有專人負責UI／UX設計時，她主動分擔相關工作；專案經理人力不足時，她也曾適時補位，如今更協助帶領新進工程師。無論面對什麼樣的挑戰，她總能在團隊需要的時候挺身而出，成為夥伴們值得信賴的後盾。

展望未來，成思蓉期許自己不只專精於前端開發，也能持續拓展其他技術領域，培養更全面的系統開發能力。技術成長是一方面，持續累積經驗、把流程和細節做好也很重要，對她而言，專業的累積不僅是技術能力的提升，更是在每一次專案中，把事情做得更周全、更到位。



呂有容｜PM & UI/UX：用溝通凝聚共識，用行動累積信任

呂有容大學主修圖文傳播，過去曾在展覽公司工作，規劃過世貿及南港展覽館的展位，隨後轉入UI/UX
設計領域。2022年起，她開始從零學習專案管理（PM），並參與打造磊山第一個對保戶開放的數位服務平台「磊山e管家」。

「很多時候，需求方知道自己想改善什麼，但不一定清楚具體該怎麼做。」面對不同使用者的需求，她透過分群訪談，傾聽新進與資深、不同年齡層夥伴的意見，再與工程師共同討論，找出兼顧需求與技術可行性的解決方案。

「最重要的不是急著決定誰對誰錯，而是先理解彼此的考量，再回到原本想解決的問題。」
對她而言，良好的溝通不只是協調意見，更是讓不同專業找到共識的關鍵。

在同事眼中，呂有容是一位讓人放心、值得信賴的夥伴。她認為，這份信任來自對工作的責任感，既然承接了任務，就不會「做到一半就放著不管」，而是盡力將事情完成。

「信任不是一次建立的，而是透過每一次合作、每一件事情慢慢累積出來的。」

展望未來，她希望持續優化業務系統，讓資訊呈現更清晰、操作更直覺，讓業務夥伴一目了然，降低學習成本。她也將逐步完善設計系統（Design System），為 UI/UX
設計與前端開發建立共同遵循的標準，提升設計、開發與維護的效率。

不同的起點，同樣的認真

有人為團隊指引方向，有人對問題追根究柢，有人細心核對每一項環節，也有人在一次次合作中，逐步累積信任。每天，磊山夥伴打開系統，看見的是熟悉的畫面與數字，但在這些畫面背後，是一群默默付出、用專業與責任感守護團隊的資訊夥伴，他們不一定站在第一線，卻始終是支持業務夥伴安心前行、讓磊山持續創新的堅實後盾。

讓我們用最熱烈的掌聲，獻給磊山最強大的資訊團隊！