

富群 狼的團隊

...

核心價值

狼是可以獨立作戰也群體作戰的動物。

在狼的團隊裡，我們要培養的是自動自發的精神。

因為唯有自動自發才能遍地花開。

在南山、在富群，我們要支持你玩到 WIN
成為贏家，創造三贏人生。

擁抱一顆 OPEN 開放的心，去分享自己聆聽別人。

擁抱 LOVE，心受者愛。

能夠去感受、接受、領受、享受，

有愛則無私，無私則無限。

團隊像 FAMILY 一樣，相互支持，

和客戶也像家人一樣，

走到哪裡都四海為家，

保險是愛、責任、準備與尊嚴，

讓南山、讓富群成為你的翅膀，

帶你飛向屬於你自己的天空。

加油！

Becoming Who I Can Become !



找回初心

Time for change

這一年有太多的始料未及但是關關難過關關過,每個人都在衝擊下尋找出路,面對挑戰培養出更大的應變能力.這一波的挑戰也讓我們意識到不只要應變更要進化.要把眼光放得更遠去看見我們要提升的能力.你做好準備面對未來了嗎?

這些人·那些事

進入南山已經要邁入25年,很深的感觸是真的要找尋到”這些人”你生命中的那一點光,看見他們做的”那些事”,讓你在遇到挫折時有力量去穿越,讓你面對困境時知道你不孤單,他們帶著初衷持續的付出持續的努力.今年有很多時刻我感到沮喪,無助,傷心,有時候會有一種無能為力的感受.但非常感恩我生命中的這些導師一直在他們生命的旅途中奮戰著.他們的思維他們做的事總讓我有更多的反思與學習.讓我可以重新回到軌道上.我鼓勵大家在你的職涯裡一定要找到你的這些人,那些事.你人生的教練與良師益友.常常和他們談話請益,在他們身邊學習.有一天你也會走入光裡成為別人眼裡的那一點光。

找回初心

與成功有約提到工作有一層重要的意義是看見自己有所貢獻,發揮創意並為群體帶來改變,我想最終大家都期待能遇見更好的自己.我要支持大家梳理一下自己的現況,看看過去想想未來,檢視現在的自己是不是在自己的夢想旅途上.如果是,繼續勇敢的向前走,如果不是,修正微調一下.走上自己要走的道路.這幾年我們有很多的看見,明白風險,明白生命的脆弱.我們都要感恩我們所擁有的.也要在可以奮鬥的時候全力以赴.幸福就是有能力守護你想守護的人,其中也包含了你自己.

擁抱輕易與豐盛的2023年

牧羊人詩集有這麼一段話~如果有一個夢想是你衷心期盼而且渴望實現的,全世界會聯合所有的力量來幫助你.2023年放下任性,專注在你的夢想,找回初心和你的良師益友一起奮鬥擁抱輕易豐盛的2023年.



因為專業，所以卓越

◆ 業界唯一27度榮獲現代保險健康理財雜誌 《保險品質獎》「業務員最優」的壽險公司

- ◆ 2012~2021年連續榮獲現代保險教育事務基金會《保險龍鳳獎》
財金保險系所畢業生最嚮往的壽險公司 - 內外勤組優等
- ◆ 2014~2021年蟬聯英國專業財經網站《全球銀行及金融評論》
之「台灣最佳壽險公司」
- ◆ 2018~2021年蟬聯全球品牌雜誌(Global Brands Magazine)
評選為「台灣最佳保險品牌」

業界唯一
27 度
榮獲「業務員最優」的保險公司

南山榮獲2022年《保險品質獎》四項大獎

第11度蟬聯四項特優
業界唯一27度「業務員最優」保險公司

- 🏆 業務員最優
- 🏆 理賠服務最好
- 🏆 最值得推薦
- 🏆 知名度最高

★ 2012~2021年 蟬聯現代保險教育事務基金會《保險龍鳳獎》財金保險系所畢業生最嚮往的壽險公司 - 內外勤組優等

★ 2014~2021年 蟬聯英國專業財經網站《全球銀行及金融評論》之「台灣最佳壽險公司」

★ 2018~2021年 蟬聯全球品牌雜誌(Global Brands Magazine)評選為「台灣最佳保險品牌」

南山人壽
客戶服務專線：0800-020-060
www.nanshanlife.com.tw
南山 南得好靠山

每個階段

您都可在南山學習到所需的專業能力



落實客戶為本的保險專業教育

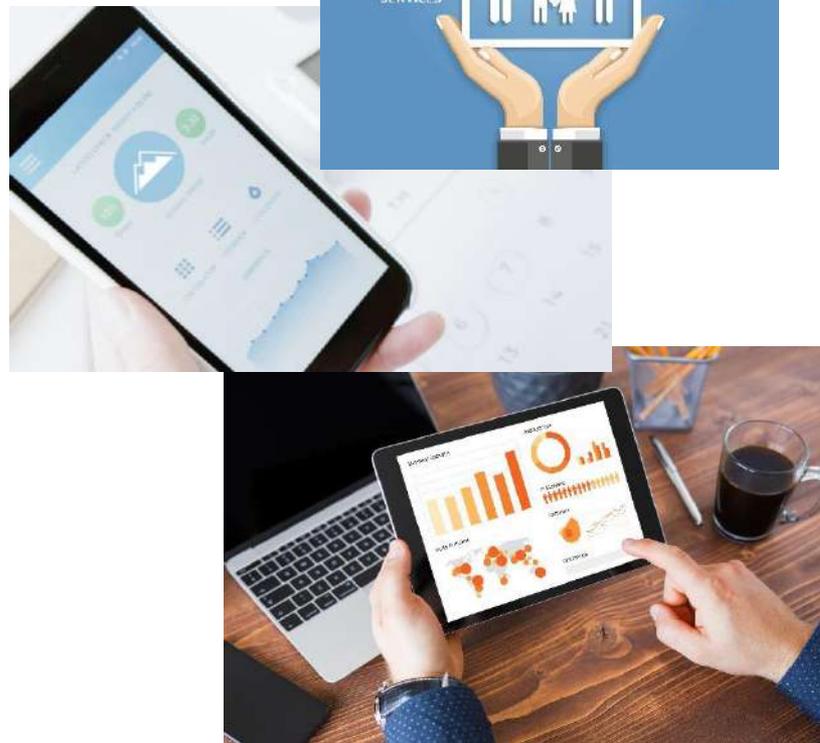
南山人壽針對業務夥伴的教育訓練，設計六大學院、兩大講堂及三大學程分群培育人才，根據職涯發展階段及需求，系統化提供業務夥伴精準培訓，賦予從業所需的知識、態度與技能，培育全方位保險專業人才。



聚焦服務賦能及數位轉型，讓競爭力更進化

南山推動商品與服務的價值轉型，除商品銷售回歸保險本質之外，也結合科技藉由「健康守護圈」異業結盟服務，擴展客戶服務層次，協助保戶做好全方位健康管理，創造服務賦能的新保險。

同時持續數位轉型，藉業務賦能提升簡化流程，並洞察客戶需求以價值行銷提供更精準的保險服務，藉由更優質的數位平臺與訓練，培育由投保到服務一條龍式的數位專業人才，因應未來科技趨勢讓競爭力更進化。



六大學院

除了新人、各層級主管訓練外，分群量身打造專屬訓練內容，建構「新人、管理、精銳、黃埔、高資及領袖」六大學院，精準培育、強化各階段業務發展所需核心職能與專業，並創新手法為業務夥伴建構完整的「業務力」。

新人學院

培育新人具備新南山DNA，幫助其成為從客戶的Life Stage角度出發，提供全方位完善風險保障，與具科技服務力的「新保險人才」。

管理學院

建構能運用智慧工具發展團隊的管理人才，打造具高紀律的業務部隊。

精銳學院

快速發展具潛質的年輕業務夥伴，培育更多具新南山DNA的精英人才。

黃埔學院

發展具潛力區經理成立通訊處的動能，及培育準處經理具備經營管理新思維。

高資學院

提升業務夥伴附加價值，服務更多高端客戶。

領袖學院

強化通訊處經理之經營體質思維，協助其透過數據分析及公司資源找出「突破點」，掌握業務推動重點。

二大講堂

瞭解並認同公司策略方向、市場環境變化及相關法令遵循事項，齊心向公司目標同步邁進。

行銷講堂

依市場環境、社會趨勢、公司策略...等因素，設計行銷高階/專業訓練講堂。

法遵講堂

持續建立新南山人員備合規、高服務品質的公平待客原則思維及能力。

三大學程

以「風險管理及理財、智慧銷售及團隊發展」三大學程發展出十項培訓主題，系統化分成基礎、進階及高階等不同深淺程度的課程，融入行銷講堂及法遵講堂的規劃中，帶領業務夥伴逐步成為「智慧新保險人才」。

風險管理及理財學程

打造全方位
風險保障規劃

- 壽險專業
(壽險/傷害/醫療/年金)
- 健康管理專業
(健康樂活觀念/長照議題/醫療錦囊/健康守護圈)
- 全方位風險管理
(多工銷售/產壽團保險)
- 財富管理專業
(稅務/財經/資產配置與傳承)

智慧銷售學程

發展智慧新保險家

- 價值行銷 洞察需求
- 數據分析 精準行銷
- 數位業務 服務賦能

團隊發展學程

成就精英團隊

- 優質增員
- 訓練輔導
- 經營管理

- ◆ 新人培育—優質人才培訓計畫
- ◆ 各層級業務主管訓練—建構管理能力
- ◆ 全體業務夥伴職能再提升—A&H情境工作坊
- ◆ 關鍵人才培育—精銳/黃埔/接班人計畫課程
- ◆ 高資質國際保險人才—雙認證
- ◆ 領袖齊聚卓越交流—策略會議/精選EMBA課程
- ◆ 各式專業證照與必修訓練
- ◆ 持續精進學習不停歇—數位課程

新人培育-優質人才培訓計畫 訓練架構



為期一年的階段式訓練，協助紮根學習應有的銷售態度、知識、技能、習慣，奠定專業能力，在南山逐步累積專業、成就與經驗。

首年度每月平均收入約5.2萬元，讓年輕人能翻轉低薪困境，開創未來。(以上為2020年擁有大學學歷之結業新人之資料)

班主任/業務主管
個別輔導及陪同作業

人才發展計劃

實體/數位
課程學習平台

48/24/24hrs

第一階段

基礎功紮根

基礎商品知識養成
銷售基礎建立



1
3

每月12hrs

第二階段

銷售力升級

議題式行銷技巧訓練
分群行銷能力建立



4
6

每月12hrs

第三階段

服務力提升

服務賦能及價值行銷
職能建立



7
9

每月12hrs

第四階段

市場開拓力養成

產壽團整合服務建構
組織發展觀念養成



10
12

整合服務-提供賦能保險、協助客戶擁有高品質生活

樂齡健康生活-健康預防/守護觀念養成+公平待客觀念養成-以客戶為尊

新人培育-優質人才培訓計畫 專案獎勵

規劃各階段專案獎金的門檻及級距式專案獎金，激勵新人挑戰自我，並提供委任業務主任專業獎金，鼓勵新人朝委任業務主任目標邁進。



一年最高可領

300,000 元

(新人專案獎金)



委任業務主任專業獎金



1年內委任業務主任
並取得4大證照
壽險、外幣、投資型、產險

獎勵金 **10,000** 元

快速委任業務主任



可領業務主管組織獎金之外，繼續享有專案培訓資格，新人專案獎金不打折
(每月招攬額外業務獎金二)

各層級業務主管訓練-建構管理能力

為協助業務夥伴在委任業務主管後立即具備所需職能，南山設計了專屬系列課程，藉系統化訓練，協助快速達成事業發展之階段性目標，建構成功精英團隊，成就在南山的終身事業。

新業務主任訓練

(為期2.5天)

訓練重點

建構團隊

啟動經營壽險事業的決心及組織發展的動能，並開始建立屬於自己的保險專業團隊。

課程主題

- 業務主任角色及目標
- 業務制度說明
- 增員與選才概論
- 計畫與建立名單
- 約訪
- 接觸面談/初次面談/深度面談/關鍵面談
- 邀約公會報考到登錄
- 專案增員認證
- 法令遵循

訓練方式

- 課程講授
- 實務分享
- 話術通關演練

業務襄理訓練

(為期3天)

訓練重點

壽險經營管理

強化壽險經營管理的知識技能，提升組織發展動能，以通訊處經營為架構，談壽險事業觀、組織發展、訓練輔導、領導激勵，培育業務人才的選/用/育/留。

課程主題

- 壽險事業觀
- 業務襄理的角色與使命
- 計畫與執行力
- 增員與選才
- 訓練與輔導
- 活動量管理輔導實務
- 士氣與激勵

訓練方式

- 課程講授
- 實務分享
- 案例解析
- 目標設定
- 團隊競賽

區經理訓練

(為期2天)

訓練重點

教練輔導與領導

建立正確的主管心態，了解公司對他們的期許及應如何扮演好領導團隊的角色，協助更多人在壽險事業上成功，成為成就自己、支持他人的教練。

課程主題

- 業務主管角色與使命
- 業務制度秘訣一點通
- 導師開講
- (壯大組織的計畫/步驟/注意事項與自我準備)
- 你的角色
- 培育人才
- 輔導發展GROW模式
- (動力會談)
- 激勵留任
- 教練式領導

訓練方式

- 課程講授
- 實務分享
- 案例解析
- 診斷分析
- 角色扮演

全體業務夥伴職能再提升-A&H情境工作坊

藉情境式引導與教練方式，設計「A&H職人」、「保單規劃力」、「保單條款解析」三個工作坊，體驗保險價值，從理賠案例學習商品，幫助從客戶角度思考，規劃符合客戶需求的保單，協助所有業務夥伴不斷精進。



<教學示範影帶>



<教材PPT>



<操作手冊>



關鍵人才培育-精銳/黃埔/接班人計劃課程



為各層級(業務主任&業務襄理)遴選最頂尖的業務夥伴所量身訂做的培訓課程，頂尖精英齊聚一堂，透過同儕相互學習、交流與競爭，來強化銷售、服務與組織發展的核心職能，讓人才脫穎而出，進而協助更多保戶做好更完善且全面性的保險規畫，亦幫助頂尖精英都能向上升級，朝下一個目標邁進。

<課程特色>

- 1.總公司業務通路高階主管擔綱班主任
- 2.專屬輔導(Mentor)機制
- 3.搭配競賽節奏
- 4.頂尖講師群
- 5.專業職能培訓
- 6.榮譽競賽



關鍵人才培育-精銳/黃埔/接班人計劃課程



參訓者是經層層標準遴選出，在業績、組織發展及各項服務表現上是最為傑出之區經理，堪稱精英中的精英。我們創新規劃這個培訓領導幹部的先修課程，培育這群有志成為處經理的人，學習經營通訊處所需的專業知識與管理能力，能夠在南山快速成立自己的通訊處，成為獨當一面的領導者，帶領團隊更加精實茁壯，將保險觀念推廣給更多客戶並深入社會。

<課程特色>

- 1.師資堅強，理論實務雙軌並重
- 2.團隊競賽催化個人/團隊共同成長
- 3.落實追蹤機制，每月定期檢視



關鍵人才培育-精銳/黃埔/接班人計劃課程



接班人計畫旨在促使新任處經理能力提早到位，在尚未成立通訊處前即預先具備處經理應有的關鍵職能，參訓者由黃埔訓練結業的頂尖戰將中遴選，並授以長期訓練、持續追蹤輔導，有系統地培育其具備「南山way」，成為一位體質扎實的新時代處經理。

<課程特色>

1. 結合內外部講師資源，強化處經理所需職能與技能
2. 採三明治教學，包含理論基礎、實務經驗、系統拆解/複製
3. 課程主題多元、教學手法創新
4. 落實追蹤機制，每月定期檢視



高資質國際保險人才-雙認證



南山高資會為公司的業務標竿，扮演通訊處領頭羊角色，發揮影響力、引領銷售。自2012年成立以來，持續帶領業務夥伴，年年創造亮麗銷售佳績。

為培育高資質國際保險人才，2020年度成立高資頂尖會，鼓勵會員接軌國際，以高品質、高產能、高專業為核心，將優秀的業務夥伴推向世界舞臺，讓世界看見南山，讓南山貢獻世界。



國際認證高級理財顧問

為協助頂尖業務夥伴提升金融理財規劃的基礎專業知識技能，以高專業協助客戶做好保險規劃，南山鼓勵頂尖業務夥伴取得國際認證高級理財規劃顧問證照，輔導通過CFP/AFP測驗，接軌國際，落實公平待客之業務人員專業性原則。

嚴謹認證制度 4E

教育訓練
Education

- 完成240小時訓練
- 持續專業課程
AFP 每2年20小時
CFP 每2年30小時
(含2小時紀律道德課程)

專業能力訓練
Examination

需通過AFP/CFP測驗：
每年3/9月

工作經驗
Experience

3年以上合格相關工作經驗

紀律道德
Ethics

- 簽署職業道德及執業準則聲明書
- 經專業人士推薦

高資質國際保險人才-雙認證



MDRT®

除透過各項競賽激勵業務夥伴挑戰自我，更進一步推動夥伴加入國際壽險理財專業人士的最高組織——百萬圓桌會(Million Dollar Round Table, MDRT)，透過站上國際舞臺，與世界頂尖菁英交流，向世界推廣南山優秀的文化與精神，同時開啟南山業務夥伴國際視野，持續不斷挑戰高目標。

接軌國際 學習sale idea

2021年南山MDRT 共1,618位(世界13強)

RANK	COMPANY	COUNTRY/ TERRITORY	2021 MEMBERS
1	AIA International Limited	Hong Kong, China	5,135
2	Prudential Hong Kong Limited	Hong Kong, China	4,790
3	AIA-China	China	3,283
4	Cathay Life Insurance Co, Ltd	Taiwan	2,354
5	New York Life	United States	2,283
6	Manulife(International)Ltd-Hong Kong	Hong Kong, China	2,245
7	AIA Co., Ltd	Thailand	2,228
8	Prudential Life Ins Co Ltd	Japan	2,083
9	PT Prudential Life Assurance	Indonesia	1,940
10	Sony Life Insurance Co	Japan	1,792
11	Ping An Life Insurance Co of China, Ltd	China	1,766
12	Manulife Vietnam Limited	Vietnam	1,688
13	Nan Shan Life Ins Co Ltd	Taiwan	1,618
14	Prudential Vietnam Assurance Private Limited	Vietnam	1,524
15	Fubon Life Insurance Co	Taiwan	1,296



MDRT志工團



MDRT國家代表隊



TW MDRT DAY



NS MDRT 年會

領袖齊聚卓越交流-策略會議/精選EMBA課程

策略會議

配合公司年度策略與目標，定期召開年度策略會議，由執行主管與各功能主管共同與會，透過會議直接與通訊處經理進行策略與目標的溝通及說明；同時，依據每個通訊處不同的屬性與業務狀況進行分組，安排不同主題的論壇，彼此相互學習、交流與經驗分享；2021年更加入健康守護圈體驗活動，以客戶價值和體驗為核心，開創服務賦能數位科技打造新競爭優勢。透過策略會議的舉辦，讓通訊處經理更能直接瞭解公司的策略與方向，帶領通訊處夥伴完成目標，發揚保險精神。



策略會議



分組論壇



健康守護圈體驗活動



領袖齊聚卓越交流-策略會議/精選EMBA課程

精選EMBA 課程

為培育總監/處經理，因應外在環境變化所帶來之挑戰，強化經營管理與變革領導知能。特與臺大合作開辦經營管理與領導研習之精選類EMBA專班課程，課程設計依南山業務單位獨有的組織特性量身打造專屬課程，規劃理論與實務兼備的系統性學習，持續精進自身管理與領導能力，並帶領通訊處進行轉型與創新推動。

<課程特色>

包括洞悉客戶與價值行銷、團隊領導與激勵溝通、組織整合與人才培育等三大主題，並搭配個案分析研討，互動分組討論等方式，激發反思與成長。



各式專業證照與必修訓練

◆ 協助通過各式專業證照測驗取得證照

LIA

人身保險業務員
資格測驗

FCP

人身保險業務員銷
售外幣收付非投資
型保險商品測驗

ILP

投資型保險商品業
務員資格測驗

其他相關專業證照

投信投顧業務人員證照
信託業務人員證照...

◆ 南山人壽業務員教育訓練相關必修訓練

- 第1~5年必修訓練(第1年度24小時，第2~5年度每年6小時)
- 法令遵循課程六小時
- 商品招攬認證



因為紮實訓練，所以專業 南山人壽當您最強的后盾

