

保險經營論壇（148）

（2025 年 04 月 15 日）

保險職涯永續發展 _ 誠信、專業與創新並進¹

保險業巨擘、中央再保險公司簡仲明獨立董事，近日在「保險業巨擘專題講座」中，以自身 38 年的豐富保險職涯經驗分享保險職涯的永續發展。在演講中，簡仲明獨立董事強調，成功的保險職涯並非偶然，而是建立在穩固的三大核心基礎之上，分別為：誠信與學習：奠定專業基石，建立值得信賴的職場形象；專業與人脈：強化個人競爭力，拓展事業發展的廣度與深度；魄力與創新：勇於突破框架，以前瞻思維應對產業變革。

壹、誠信與學習的根基：建立職場立足點

「沒有什麼事情是解決不了的，只要我們願意以誠信待人，並不斷學習成長，終將找到解決之道。」簡仲明獨立董事以這句話開場，強調誠信與學習是職涯發展的根本，也是每位保險從業人員在業界長久立足的關鍵。

他指出，保險業是一個高度仰賴信任的行業，不僅涉及保險契約，更牽動著客戶的財務安全與風險管理。無論是對客戶、對同儕，甚至是對自己，都必須保有誠信正直、實事求是的態度，因為一旦信任破裂，將難以挽回，也會影響個人的職業生涯發展。

他以自身經驗為例，分享自己如何在面對困難決策時，仍堅持誠信原則。例如，過去擔任主管時，面臨組織調整與資源重新配置，一般而言，這類決策通常是透過制式程序執行，但他選擇主動與同仁溝通，了解每位同仁的職涯規劃，並積極提供合適的發展建議與資源，幫助彼此找到更適合的機會。他強調：

¹ 簡仲明（2025 年 3 月 11 日），中央再保險公司獨立董事。淡江大學風險管理與保險學系保險經營碩士在職專班 113 學年第 2 學期《保險業巨擘專題講座》第二場演講紀實。



「當我們以尊重與誠信對待同仁時，即使在變動的環境下，也能攜手合作，互相扶持，共同尋求最適合的發展方向，並為公司建立更正向、互相信任的企業文化。」，其管理方式不僅讓團隊更具凝聚力，也幫助同仁在新環境中發揮更大的潛力，進一步促成雙方的長遠合作，讓彼此都能在不同領域持續成長，共創雙贏的局面。

誠信不僅體現在內部管理，也深刻影響保險從業人員與客戶之間的互動。簡仲明獨立董事指出，保險從業人員的工作不僅是銷售產品，更是為客戶提供風險管理與保障規劃。當客戶發現業務員只關心業績而非真正的需求時，信任將難以維繫。因此，誠信成為保險業務最重要的價值觀。除了誠信，簡仲明獨立董事亦強調持續學習對於職涯發展的重要性，並直言：「**學習是永無止盡的，不學習就會被淘汰**」。在科技變革加速、消費者需求不斷演進的時代，保險業已從傳統銷售模式轉向數據分析、風險評估、個人化保障規劃等領域，因此必須與時俱進，不斷提升自身能力，才能在市場上保持競爭力。簡仲明獨立董事鼓勵，初入職場初期應建立扎實的專業基礎，而非急於展現成果。「**剛入行時，不要先想要表現，而是先學會生存，打好基本功**」。

簡仲明獨立董事認為，學習應該是**主動的、跨領域的、多面向的**，不應該侷限於單一領域，其建議採取以下幾種學習方式，以確保自己的專業能力能夠與時俱進：

- **跨領域學習**：保險業不僅是單純的銷售，而與金融科技（FinTech）、大數據分析、人工智慧（AI）等技術深度結合。因此，應學習數位工具的應用，了解科技如何驅動市場變革。
- **主動請教與觀察**：主動請益經驗豐富的先進，期能提供寶貴的職場智慧。年輕人應勇於請教，並透過觀察學習如何處理問題與應對市場的變化。
- **建立國際視野**：全球化的影響讓保險業不再侷限於單一市場，應關注國際趨勢，例如歐美如何運用數據驅動保險業務，或亞洲市場如何發展數位保險模式，以培養更宏觀的市場洞察能力。
- **不斷提升專業證照與技能**：無論是壽險、產險、精算、風險管理等領域，專業證照仍是提升職場競爭力的重要方式，透過進修與考取相關證照，以強化自身的專業能力。



簡仲明獨立董事以自身經歷說明：「在職場上，誠信與學習是一體兩面的，誠信讓我們獲得他人的信任，學習讓我們獲得市場的認可，兩者結合，才能真正建立長遠的職涯發展。」其勉勵不論是初入行的新鮮人，或是已有多年經驗的專業人士，都應時時保持對誠信的堅持，並以開放的心態迎接新知識，因為職場的競爭不僅來自於同業，更來自於時代的變遷，「唯有誠信做人、專業做事，才能在變革中屹立不搖，創造真正的價值。」

貳、專業與人脈的茁壯：從業者的核心競爭力

「專業是基本要求，沒有專業，其他一切都沒有意義。」簡仲明獨立董事在講座強調專業能力是職場成功的基石，並指出專業並非僅止於學歷或證照，而是能否透過實務應用，為自己帶來價值。在競爭激烈的保險業界，唯有持續提升專業技能，才能在市場中站穩腳步，並贏得客戶與業界的認可。

他憶起自己剛進保險業，當時的汽車保險再保帳單仍使用打字機手動處理，作業繁瑣費時不具效率。他觀察到這個問題，主動思考可能的解決之道，藉由學習程式設計自行開發個人電腦(PC)自動化列印軟體，不僅大幅提升作業效率，更簡化再保帳單的作業流程。此項創新不僅快速累積專業知識，更藉此發揮其潛力，為自己爭取到更多的發展機會。

他強調：「在職場上，解決問題的能力比學歷或證照更重要，專業不只是知識的累積，更是解決實務問題的能力。」因此，建議應積極培養以下幾種核心專業能力，以提升自身的市場競爭力：

- **風險評估與管理能力**：理解如何透過數據分析，評估不同產業、個人之風險狀況，以提供最適合的保險方案。
- **數位保險與科技應用**：學習如何運用 AI、大數據、區塊鏈等以提升效能，例如優化核保及理賠流程。
- **市場趨勢與國際視野**：關注國際保險市場的變化，例如歐美市場如何運用創新技術推動保險業務，學習成功案例並應用於本土市場。

- **溝通與說服能力：**專業不僅是知識，可轉化為有效的溝通與表達，讓客戶、同儕、主管能理解或接受可能的想法或建議。

簡仲明獨立董事指出，**專業與人脈並重**，如果沒有良好的人脈，即使專業再強，也難以發揮其影響力。「**人脈不是靠累積，而是靠互動與信任。**」以鼓勵年輕人多與業界人士交流，並強調人脈的價值在於「能否為彼此帶來成長」，而非利益交換。「**學會溝通，而不是討好，真正的專業人脈來自於相互尊重與信賴。**」，因為有可能具有價值的關係網絡，將在關鍵時刻為其職涯帶來突破性的機會。

在保險業，簡仲明獨立董事認為關鍵在於「**開創性溝通，而非防衛性溝通**」，其說明許多從業人員在面對質疑時，習慣採取防衛性的態度，急於解釋或反駁，如此一來反而容易讓對方產生排斥心理。他舉例，過往在推動某項業務時，面對內部質疑風險難以掌控，他選擇以透過明確的市場數據與發展趨勢，使其理解該方案的市場潛力及價值，並進一步分析競爭對手的相關方案，最終成功推動業務獲得佳績。

「**當我們用數據與事實說話，而不是情緒性回應，對方才會真正願意傾聽你的想法。**」當面對不同意見時，應該用理性分析、邏輯論述與市場趨勢以說服對方，而不是以防衛心態回應質疑。

此外，簡仲明獨立董事提到，在職場上，有效的溝通不僅是表達自己的觀點，更是理解對方的需求與立場。若能做到這一點，無論是與客戶、主管、同儕或合作夥伴互動，都能建立更長久且穩固的職場關係。

簡仲明獨立董事以自身經歷勉勵從業人員：「**職場成功的關鍵，不只是你有多強的專業能力，而是你能否將專業發揮到最大價值，並透過有效的人脈與溝通，讓更多人認可其能力與貢獻。**」他強調，專業與人脈並非互相取代，而是相輔相成的關係，專業能力使其有資格進入市場競爭，人脈則在關鍵時刻將獲得更多機會。唯有同時兼顧兩者，方能在保險業此競爭激烈的領域中，持續成長並開創更寬廣的發展空間。



「職場不是一個人的戰場，而是一個需要互相協助、共享資源的環境，唯有專業紮實、善用人脈、有效溝通，才能在變動的市場環境中立於不敗之地。」

參、魄力與創新的發展：保險業的未來關鍵

在全球保險市場快速變遷的時代，面對科技革新、消費者需求變化、法規調整以及市場競爭加劇的挑戰，簡仲明獨立董事認為，唯有擁有**魄力與創新精神**，才能在競爭中脫穎而出。他強調：「**擔任主管，不只是管理，而是承擔責任與決策風險。**」不論是身處管理階層，還是業務第一線的從業人員，都應該具備勇於突破的精神，敢於接受市場挑戰，並在關鍵時刻做出果斷決策。

他強調，在現今市場環境中，被動等待機會的企業與個人，最終將會被時代淘汰。因此，保險業者應該具備前瞻性的思維，主動預測市場趨勢，並勇於嘗試新的商業模式與科技應用，才能在競爭激烈的市場中占有一席之地。

談到勇於突破的精神，簡仲明獨立董事分享一段自身很早期服務於一間中小型規模公司的經歷。他回憶起當年被指示負責開拓海外新據點時，面對陌生的市場環境與法規限制，一開始充滿挑戰與不確定性。當地的市場結構、保險觀念與台灣截然不同，在初期推動業務時，面臨各種政策壁壘與文化差異。然而，簡仲明獨立董事並未因此卻步，而是透過深入的市場調查、主動學習當地法規、與當地合作夥伴建立信任關係，逐步完成申設海外新據點的任務。這段經歷不僅成功讓公司有機會開拓新市場，也在開發國際市場上累積寶貴經驗，此成為負責其他海外業務時的重要基石。

簡仲明獨立董事鼓勵，**不要害怕進入陌生領域，因為唯有踏出舒適圈，才能發掘新的機會。**市場變遷的速度越來越快，應抱持開放的心態，學習如何靈活應對變局，並勇於挑戰未知的領域，這將是保險業發展與個人職涯成長的關鍵要素。

談到保險業的創新發展，簡仲明獨立董事提出「**數位健康平台**

DACADOO」的案例，該平台透過 AI 技術幫助保險公司的客戶追蹤其健康數據，並提供個人化保險方案。這類技術將是保險業的未來趨勢，鼓勵業界擁抱數位轉型，提升服務價值以因應未來市場。

此外建議應該關注以下幾個創新趨勢，並思考如何應用於自身業務：

- **人工智慧與大數據分析**：運用 AI 技術進行風險評估，提升核保與理賠效率，提供更精準的個人化保險方案。
- **區塊鏈技術**：提升保單管理與資料安全性，確保核保、理賠過程透明化，降低詐欺風險。
- **保險科技 (InsurTech) 應用**：例如遠端投保等，改善客戶體驗，提升營運效率。
- **物聯網 (IoT) 與健康管理**：透過可穿戴裝置監測健康數據，提供動態保費計算機制，提高健康保險的附加價值。

此外，簡仲明獨立董事提到嵌入式保險 (Embedded Insurance) 的概念，即將保險服務直接嵌入產品或服務中，例如購買手機時自動附加保險，或是信用卡內建旅行保險。這類模式將提升保險業的滲透率，使產品更貼近消費者需求。未來嵌入式保險將會成為保險產業的重要發展趨勢之一，業者應該思考如何將其融入現有的產品與服務當中，以創造新的商機。

「不論是新科技、新市場，還是新商業模式，只有不斷創新，才能在市場變遷中立於不敗之地。」、「面對市場變局，不要害怕改變，而要勇敢思考如何突破現狀。當你願意挑戰未知、擁抱創新，不僅能在職涯發展上獲得更大的成功，也能為整個產業帶來嶄新的可能性。」

肆、產業趨勢與年輕從業者的建議

簡仲明獨立董事最後談到，因應全球趨勢與台灣市場變化，應關注人口老化、科技發展、氣候變遷等影響產業的關鍵因素。隨著 AI 技術發展，許多傳統保險作業將被自動化取代，因此應該思考如何提升自身價值，而非只依賴傳



中華保險經營學會

CHINESE INSURANCE OPERATIONS SOCIETY

10488 台北市復興北路 62 號 4 樓之 1 電話：02-87731666

電子郵件：insop@insop.org.tw 傳真號碼：02-87731766

統模式，「你能被取代的工作，終將被取代，要學會用新的角度看待保險業，思考如何提供市場無法取代的價值。」最後，以自身職涯經驗勉勵：「職場上的每一次挑戰，都是未來成長的養份，誠信做人、專業做事、勇於創新，才能在保險業立足長遠發展。」

面對未來市場的挑戰，應該保持開放的學習態度，不要害怕改變，而是要主動適應市場趨勢，培養能夠創造價值的能力。「在這個快速變遷的時代，沒有一份工作是永久安全的，但擁有誠信、專業與創新思維的人，將永遠擁有市場競爭力。」他鼓勵，無論目前處於職涯的哪個階段，都應該以長遠的視野來規劃自己的成長，因為市場變遷雖然帶來挑戰，但也帶來無限的機會，關鍵在於是否願意迎接挑戰，並勇敢突破現狀。

這場講座不僅讓與會者深入了解保險業的未來趨勢與職涯規劃，更透過簡仲明獨立董事的親身經歷，提供寶貴的職場建議，在面對競爭激烈的市場環境中，找到自己的定位與價值，參與者獲益良多。

(本紀實由淡江大學風險管理與保險學系保險經營碩士在職專班研究生洪瑛鍇撰文，中央再保險股份有限公司獨立董事簡仲明先生同意刊登)

本論文為會議紀實，不代表本學會立場



2025/3/11 簡仲明獨立董事(前排左三)與老師及同學合影