

Responsibility · Intelligence · Confidence · Health

RICH 達人

2016.07
No. 110

財經論壇

長照時代
這樣買最保險

成功達陣

曹爾振

保險將才最佳操盤手

經營管理

溫增豐 天籟之音的把關者

張宗賢 將「客製化」標準化

石佩可 堅持成就牙醫世家

吳建璋 溫柔的小兒健康守護神

十周年創意祝福語活動 火熱募集中

全球保險界巨擘 梅第·法克沙戴





人生有永達·萬事都騰達

世界很大。大到我們一輩子走不完
世界很小。小到用愛就能將彼此串起來

「大手牽小手·愛關懷」活動 永達志工招募中

陪伴老人、小孩、身心障礙者
永達邀請您加入公益志工的行列
讓愛與關懷的觸角延伸到社會上各個角落

105年7-9月探訪行程

探訪對象為長輩，以陪伴、聊天、傾聽為主，幫助長輩身體運動(拍手或按摩)及有獎徵答遊戲互動。

日期	地區	人數	探訪時間 & 單位
7月08日(五)	台中市	30	【14:30-16:00】青松護理之家(台中市大里區中投西路三段219號)
7月13日(三)	新北市	15	【10:00-11:30】大愛護理之家(新北市三重區三和路四段103-1號1樓)
8月03日(三)	桃園市	20	【10:00-11:15】財團法人桃園市私立觀音愛心家園(桃園市觀音區成功路一段250巷21號)
		15	【14:00-15:30】桃園市私立長青老人長期照顧中心(桃園市大園區田心里華興路一段81號)
8月05日(五)	高雄市	30	【14:30-16:00】高雄市私立人慈護理之家(高雄市小港區高坪23路710號(大坪頂公園正對面))
9月21日(三)	新北市	10	【10:00-11:00】慈祐庇護工場(新北市五股區五權路七巷10號)

※探訪行程採每季公告。

※欲報名者，可至永達官方網站：<http://www.everprobks.com.tw/> 或 永達社福基金會網站：<http://www.everpro.org.tw/>

「大手牽小手·愛關懷」活動網頁，自行下載『大手牽小手·愛關懷』活動志工報名表填寫。

※志工報名截止日為每場次活動前7天，報名表傳真至(02)2521-4047或e-mail至cybil.hsu@mail.everprobks.com.tw徐小姐收，務必來電確認(02)2521-2019#628。



王懷慈 業務區經理



楊星 業務區經理



劉美秀 業務區經理

P.14 長照時代 這樣買最保險

特輯企劃 財經論壇

台灣逐漸邁入高齡化社會，根據調查，國人也普遍認可長照保險的必要性。間接導致市面上的長照保險商品如雨後春筍般出現，長期看護險、特定傷病險、殘扶險...，究竟何謂長期照護險？面對可能的長照時代，怎麼買最保險？本期特邀請王懷慈、楊星、劉美秀三位保險專家告訴大家，長照保險怎麼買最保險！

RICH Wealth

財富管理學苑

- 05 禮尚往來
- 06 曹爾振 保險將才最佳操盤手
- 09 財經 & 生活補給站
- 10 達人月刊十周年 來自各界的祝福
- 22 全球保險界巨擘 梅第·法克沙戴
- 50 十周年創意祝福語活動



RICH Life

身心管理學苑

- 13 成功與失敗
- 26 溫增豐 天籟之音的把關者
- 28 張宗賢 將「客製化」標準化
- 34 肉魯帶你玩轉不一樣的宜蘭
- 38 選擇 是改變的開始
- 49 書訊 & 108 期贈書得獎名單



RICH Health

健康管理學苑

- 30 石佩可 堅持成就牙醫世家
- 32 吳建璋 溫柔的小兒健康守護神
- 40 休閒便利貼
- 42 做好頂上功夫 拒絕掉髮
- 46 延緩衰老 漾氣拉提術
- 48 健康快遞



RICH Love

人生管理學苑

- 02 大手牽小手第三季行程預告
- 08 2016「紅包愛」公益活動
- 25 作公益讓我擁有更堅實的力量
- 39 「舅舅的閣樓」經典兒童歌舞劇 用音樂築起親子新回憶
- 41 河北保險中介行業協會來台向永達取經



WORLD



P.26



P.28



P.30



P.32

Editor's Note

編輯手記

三大利空 壽險保費恐漲



在三大壓力來襲下，各壽險公司六月已開始逐步停售保單，新保單保費規劃「悄悄」調漲，提高附加費用率一~三個百分點，壽險公司預估明年新台幣保單將比今年更貴，保費調幅恐達一〇%以上。

三大壓力一是金管會正式發文要求壽險每張保單都不得有「費差損」，各公司擔心被罰的壓力加大；二是六月底央行可能第四度降息，定存利率愈來愈低，銀行資金可能再大量轉往壽險保單，壽險公司財務壓力將增加；三是公債利率不斷往下，目前試算新台幣責任準備金利率恐降二碼（〇.五個百分點），新台幣躉繳六年期保單更趨近零利率，業者保費調漲壓力變大。

目前計算出來新台幣保單必須調降二碼，美元保單要降一碼，若保險局拍板調降，等於新台幣保單利率明年可能不到二%，長年期保單保費漲幅至少會達一〇%。建議您退休規劃要趁早，愈早規劃愈好。

暑假來臨，這個長假要帶小孩到哪裡玩呢？今年四月，宜蘭開發了一處新景點「冬山河生態綠舟」，一直到底都開放免費入場，園區內生態景觀豐富，非常適

合闔家出遊。此外，宜蘭還有許多一般遊客未曾發掘的精彩處，本期「生活美學」單元特邀請旅遊達人肉魯來分享他的宜蘭經，帶領大家看看他眼中的宜蘭，玩轉出不一樣的宜蘭風光。

九成的民眾覺得掉髮問題會影響到自信心！「健康養身」單元專訪趙昭明皮膚科醫師，他建議，均衡的飲食、減少化學染燙次數、頭皮發癢甚至有發炎症狀不要一直搔抓，並挑選合適的洗髮精洗髮，深入毛囊溫和去除多餘油脂，幫助維護頭皮健康，打造頭髮健康的生長地基。

永達保經致力推廣退休理財保險市場，秉持「關懷服務」的理念，自二〇〇六年起，發行保戶專屬的刊物——「E達人月刊」，每月提供理財生活相關信息。欣逢達人月刊發行十周年，感謝保發中心董事長、中華民國產壽險、經紀人公會理事長、各大媒體高階主管的祝福勉勵，讓永達邁向更優質的產能而努力。為感謝一路陪伴的保戶，特舉辦「達人月刊十周年創意祝福語」活動，歡迎您不吝致贈祝福，因為有您們，我們會更努力，呈現更實用的內容。

RICH 達人

2016年7月號 第110期

發行人：吳文永

編輯顧問：黃素英／林明堂／葉明達

李麗英／羅大海／洪秀珍／葉明全

總經理：陳慶鴻

總編輯：姚振昌

副總編輯：賴依萱

主編：羅怡如

文字編輯：洪詩茵

美術設計：楊樹山、余秀萍

行政專員：陳建宏

發行所：永達保險經紀人股份有限公司

地址：台北市中山區中山北路2段79號5樓

電話：02-2521-2019

傳真：02-2521-4047

網址：www.everprobks.com.tw

印刷：龍祥印刷股份有限公司

中華郵政台北雜字第1185號執照

登記為雜誌交寄



本雜誌採用環保大豆油墨印刷

RICH 達人 永達客戶專屬

若您不希望收到本刊物
或是地址有變更及對
於我們的內容有任何建
議，請以0800-518-088
或下列方式通知我們。



◆電話：02-2521-2019 # 303 余小姐

◆傳真：02-2521-4047

◆信箱：admin@mail.everprobks.com.tw

版權所有：本刊圖文未經本公司同意 不得轉載
封面人物 / 梅第·法克沙戴 圖片提供 / 王鼎琪



P.26



P.28



P.30



P.32

Editor's Note

編輯手記

三大利空 壽險保費恐漲



在三大壓力來襲下，各壽險公司六月已開始逐步停售保單，新保單保費規劃「悄悄」調漲，提高附加費用率一~三個百分點，壽險公司預估明年新台幣保單將比今年更貴，保費調幅恐達一〇%以上。

三大壓力一是金管會正式發文要求壽險每張保單都不得有「費差損」，各公司擔心被罰的壓力加大；二是六月底央行可能第四度降息，定存利率愈來愈低，銀行資金可能再大量轉往壽險保單，壽險公司財務壓力將增加；三是公債利率不斷往下，目前試算新台幣責任準備金利率恐降二碼（〇.五個百分點），新台幣躉繳六年期保單更趨近零利率，業者保費調漲壓力變大。

目前計算出來新台幣保單必須調降二碼，美元保單要降一碼，若保險局拍板調降，等於新台幣保單利率明年可能不到二%，長年期保單保費漲幅至少會達一〇%。建議您退休規劃要趁早，愈早規劃愈好。

暑假來臨，這個长假要帶小孩到哪裡玩呢？今年四月，宜蘭開發了一處新景點「冬山河生態綠舟」，一直到底都開放免費入場，園區內生態景觀豐富，非常適

合闔家出遊。此外，宜蘭還有許多一般遊客未曾發掘的精彩處，本期「生活美學」單元特邀請旅遊達人肉魯來分享他的宜蘭經，帶領大家看看他眼中的宜蘭，玩轉出不一樣的宜蘭風光。

九成的民眾覺得掉髮問題會影響到自信心！「健康養身」單元專訪趙昭明皮膚科醫師，他建議，均衡的飲食、減少化學染燙次數、頭皮發癢甚至有發炎症狀不要一直搔抓，並挑選合適的洗髮精洗髮，深入毛囊溫和去除多餘油脂，幫助維護頭皮健康，打造頭髮健康的生長地基。

永達保經致力推廣退休理財保險市場，秉持「關懷服務」的理念，自二〇〇六年起，發行保戶專屬的刊物——「E達人月刊」，每月提供理財生活相關信息。欣逢達人月刊發行十周年，感謝保發中心董事長、中華民國產壽險、經紀人公會理事長、各大媒體高階主管的祝福勉勵，讓永達邁向更優質的產能而努力。為感謝一路陪伴的保戶，特舉辦「達人月刊十周年創意祝福語」活動，歡迎您不吝致贈祝福，因為有您們，我們會更努力，呈現更實用的內容。

RICH 達人

2016年7月號 第110期

發行人：吳文永

編輯顧問：黃素英／林明堂／葉明達

李麗英／羅大海／洪秀珍／葉明全

總經理：陳慶鴻

總編輯：姚振昌

副總編輯：賴依萱

主編：羅怡如

文字編輯：洪詩茵

美術設計：楊樹山、余秀萍

行政專員：陳建宏

發行所：永達保險經紀人股份有限公司

地址：台北市中山區中山北路2段79號5樓

電話：02-2521-2019

傳真：02-2521-4047

網址：www.everprobks.com.tw

印刷：龍祥印刷股份有限公司

中華郵政台北雜字第1185號執照

登記為雜誌交寄



本雜誌採用環保大豆油墨印刷

RICH 達人 永達客戶專屬

若您不希望收到本刊物
或是地址有變更及對
於我們的內容有任何建
議，請以0800-518-088
或下列方式通知我們。



- ◆電話：02-2521-2019 # 303 余小姐
- ◆傳真：02-2521-4047
- ◆信箱：admin@mail.everprobks.com.tw

版權所有：本刊圖文未經本公司同意 不得轉載
封面人物 / 梅第·法克沙戴 圖片提供 / 王鼎琪

禮尚往來

華人喜歡「送」禮和「受」禮。在每一個國人成長的經驗中，大概有不同層次的共同「禮」的體驗。它的存在絕不僅止於「送禮」的一套繁文縟節而已。

文／高志斌 攝影／楊樹山

《禮記·曲禮上》禮尚往來。往而不來非禮也；來而不往，亦非禮也。

夫禮者自卑而尊人。富貴而知好禮，則不驕不淫；貧賤而知好禮，則志不懼（疑惑）。

從文章中得知，送禮的經驗不只是表面上的一套人來人往的形式而已，而是古人通過這一個形式所隱藏在背後的深沉意義。

天道運行，日月經天，不會因為人間的滄桑、世道的平與不平而有所轉移。自然的秩序，反應在生活上的經驗是一種理性的認識，至於因為季節、人事而產生的感受，則是一種情感的抒發。如唐代陳子昂所言：前不見古人，後不見來者，念天地之悠悠，獨愴然而淚下的感喟！是對於一種隱藏在禮的背後，所含有的神聖秩序，所引起的一種生命短促的無奈傷感……

可以想見，禮的形成源於生活，它原本是社會參與為目的，而達到成就自

我的一種肯定模式。而生活蘊含著所有的人情世故，故「情理兼備」又超越了個人的體驗，形成了一種社群的價值，並成為眾人所接受、認定的核心內涵。

古人十八歲而行「冠禮」，其意義不僅是存在於允許成年男子可戴帽子之事，而設禮更在於讓成年男子知道，從此刻起，你便與祖先有了「理」上的連結，而更與後代子孫的存在有了不能斷裂的責任，承先啟後，自此有了不能迴避的意義。又如蔡英文總統在當選之夜，要求支持她的群眾和幹部，要謙卑、謙卑、再謙卑時，就完整體現了禮的生活態度。

曲禮曰：敖不可長，慾望不可放縱，志氣不可自滿，宴樂不可超限。禮上說的，驕傲和自滿是「自我」膨脹的結果。一個人，一個社會，到處充滿著傲氣凌人的氛圍，就違背了禮所要求「毋不敬」的基本態度。毋不敬是一種凡事不以為我為先的生活態度，沒有言及謙卑如何

等等，但謙沖為懷的形態躍然紙上。所以禮雖不是法律，卻區分出你和我的分別，和人與人之間的認同和信任，它是「施報關係」的一種實踐，也吻合當代人在節慶之時，互相餽贈禮物的友善期望。

現代人事物繁瑣，不耐於形式之表達，總認為「古禮」的表述是多餘的，一切貴在實際和實用；此論也不無中的：但是當人以某種形式的確認，而獲得族群、社會、組織期待的同时，一個人的榮譽感和積極性，就會被善意的調動起來。行禮、送禮、受禮、祭禮，皆貴在真誠，形式不但重要，實質上在特定時間和地點更不可或缺，但空有形式而無內涵，則是對生命內容的一種嘲諷！子路言：與其敬不足而禮有餘也，不若禮不足而敬有餘也。禮固不可少，但若行「禮」而忘「情」，一切也都是虛有其表了。



洞察心理 掌握契機

曹爾振 保險將才最佳操盤手

將心比心，才能感動對方的心。不論面對客戶、工作夥伴，曹爾振總能站在對方的角度思考，將難事攬上身盡全力協助，誠懇勤勞地提供服務。文／羅怡如 攝影／楊樹山

拿

破希曾說：「身為總司令的人，是倚重他們自己的經驗或天才行

事的。工兵和砲兵軍官的戰術與科學，或許可以從書本中學到，但是將才的養成，卻只有通過經驗和對歷代名將作戰的鑽研才能做到。」四十一年保險歷程，永達保經業務協理曹爾振練就一身本領，藉由豐富的經驗培育將才衝鋒陣，成為優秀的保險尖兵。

保險 傳播福音的志業

右手行銷、左手增員，雙管齊下，曹

爾振在保險界的豐功偉績相當顯赫。在

國泰人壽四十年的時間，榮獲專招三冠王——單位、推展處、股長及馬拉松冠軍，創下專招最高記錄；培養十二位通訊處經理，轄下屬員多達一千五百位；此外，熟識他的人都稱他「曹大炮」、「曹三百」，說的不是他的脾氣，而是他保險行銷的快準，他的撇步是「逢人必講、講必促成、索取介紹」，因此年年創下行銷佳績。

當初從教育界轉戰壽險行銷，曹爾振只是單純希望收入增加，因為對工作投入，逢人必講保險的好。在一九七八年發生一件事，才讓他真正瞭解保險的真諦。那一年他與一位郭姓好友分享保險的好處，但友人表示，家中的經濟大權全掌握在太太手中。於是他與朋友一同返家，向他的夫人介紹保險，但他的太太一知道他要來談保險時，根本不和他談，甚至進入房間不

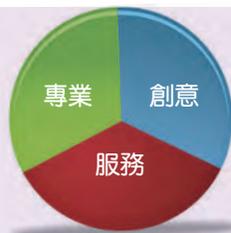
出來。但他就是鍥而不捨，後來友人勉

為其難買了保額二十萬的保單。但誰也料想不到，五個月後友人卻因為在家打掃不慎觸電，送醫不及就過世。這位友人當時年僅二十七歲，留下兩名幼子，突如其來的意外，讓家人措手不及。還好因為買了這張保單理賠兩百萬，讓他的家人免於陷入經濟困頓。曹爾振表示，他永遠記得友人的太太接下理賠金的情景，對方甚至感謝地跪下來，這筆錢猶如及時雨，讓他們未來的生活有所依靠。這個案例，讓他認定壽險行銷是一份傳播福音、濟弱扶傾的神聖志業，他也更堅信，保險是項助人的行業，更加堅定他的保險事業路。

壽險職涯再延續

至於加入永達則讓很多人跌破眼鏡，許多人都認為早可以富足退休的他，為何不在家享清福？原因無他，就是因為





對保險的熱愛，可以在需要幫助的時候，提供一種雪中送炭的援助，而不是錦上添花。曹爾振表示，面對高齡化趨勢，永達與大陸永達理的經營策略一致，同樣堅持退休保險理財路線。在商品面，多元的選項能滿足大眾退休理財及資產規劃的需求；在經營面，藉由紮實的教育訓練、成功複製成功的模式，能讓團隊經營向下扎根、向上發展。

曹協理私下透露，其實加入永達前，他自己就曾經報名參加公司的周末理財講座、財經課程；也曾一大早觀察業務代表晨會的情形，甚至他也曾到大陸永達理考察，觀摩大陸永達理的服務據點，深入瞭解成功的祕訣。發現在這裡，只要認真學習、利用公司的平台及善用資源，好好服務客戶，並為自己的事業打拼，就能成為保險企業家。

增員是生存的問題

擅長組織拓展及增員的曹爾振，在一九七六年報聘後第一個月就培育五人，也奠定在壽險生涯的基礎。從一開始，他就知道行銷及增員必須齊頭並進，「有服務就會有業績，會增員就會有發展。」是他奉行不悖的信念。他念

了一段口訣：「今日不為組織做準備，明日必為業績掉眼淚；今日不為組織做準備，明日必為職位掉眼淚。」他表示，增員不是責任問題，而是生存問題。養成增員的好習慣，讓保險之路不孤單，增員是製造分身、複製時間，建構更完整的客戶服務網絡，讓夥伴的保險事業穩健成長。

想成為一位出色的保險業務代表，曹爾振認為，主動學習、服務熱忱是二法門。他鼓勵業務夥伴多利用假日經銷行銷，他以自己的單位經營為例，夥伴善用周末上午財經講座，下午還會舉辦理財講座、增員OPP等活動，不只自我學習也邀請客戶一同參加，以達到組織業績雙贏。

傳承全力以赴

出色的行銷，來自卓越的團隊經營，曹爾振希望今年能招募七十大將。面對新的任務，他也期許自己以革新的觀念調整心態，改變舊有的工作習性，建立學習型的組織，並將其落實在團隊經營。他表示，人才可以招募、制度可以模

仿、產品可以跟隨，但單位文化惟有上一心、細心灌溉，用時間來塑造，才能建立良好的價值觀。每一位夥伴都應該有想大、做大的目標，並保持正向思考，凡事皆正面，能量永不變，只有樂觀進取，條條道路都能通向光明大道。

真心熱愛保險，也喜歡服務人，肩負著保險從業人員的使命感，迎接華人保險世界的大藍海，曹爾振矢志與客戶、事業夥伴們共同追求健康、財富、和諧、快樂的未來。展望未來，他也利用教育科學化，將系統化的課程透過圖表式呈現，加強教育訓練、培養團隊共識，進而培訓出能獨立作戰的壽險菁英。



曹爾振 Profile

現任：永達保險經紀人公司業務協理

保險資歷：41年

專長：組織拓展、培育主管、理財專業講師

專業：財稅規劃、高額保險講座

座右銘：敢想敢要 想的大就做的

永達紅包愛

分享紅包。分享愛

二〇一六「紅包愛」公益活動 愛心義賣捐款一三八萬元為六家弱勢機構寒冬送暖

永達「紅包愛」公益活動，為期三個月的義賣，在永達



永達吳文永董事長（右二）代表捐出紅包愛善款。由左至右：觀音愛心家園鄭紹可主任、新北市智障者家長協會鄭瑞拱理事長、華科事業群慈善基金會何孟勳主任。

保險經紀人、永達社福基金會、六家社福機構和七位愛心大使：刁紀言愷、阿喜、王思佳、周思齊、苗可麗、梁心頤、余岱宗、溫昇豪的大力推廣下，義賣金額達到一百三十八萬元，六家社福機構每家可獲得二十三萬元的愛心捐款。

永達愛無限，每年在歲末年終時發起「紅包愛」活動，以拋磚引玉的方式鼓勵民眾幫助弱勢團體進而認購紅包袋，希望能藉由活動整合大家的力量，人人盡一份小小心力，讓被遺忘在社會角落的弱勢朋友，能夠被看見、被關注，在家家戶戶慶團圓時，也能擁有實質的關懷。本次幫助的六個社福機構，包含：心智障礙者、偏

鄉學童、視障者以及獨居長者，共超過三百位以上弱勢朋友受惠，讓我們用愛幫助他們生活過得更好、未來走得更平穩。



永達余松坤業務協理（右二）代表捐出紅包愛善款。由左至右：嘉義敏道家園涂淑錦副院長、財團法人老五老基金會游麗裡執行長、台灣盲人福利促進會全國總會張國萍理事長。



熱門發燒理財、生活等相關議題，都將在財經新聞一一呈現。

整理／公關部

自行車族可購買相關保險以確保權益

鐵馬文化風潮逐漸形成，金管會提醒民眾，雖然自行車速度較慢，仍應注意相關行車風險，並提醒自行車族可購買相關保險以確保權益。

目前市面上可供自行車族投保之商品，保障範圍簡單歸納為三大類，包含保障騎乘者體傷或死亡的「傷害保險」、保障對第三人責任的「自行車責任保險」以及保障車體損失的「自行車損失保險」。部分保險公司推出綜合型保單涵蓋前揭風險，或將前開險種分開銷售，保留客戶選擇的彈性。另由於各家保險公司承保範圍略有不同，民眾可依其需求自行投保，以轉移上述騎乘過程中可能衍生之風險，為自身權益增添多一層保障。

另金管會已於二〇一六年三月三十一日擴大開放「自行車綜合保險」可供保險公司辦理網路投保之商品險種，增加消費者投保之便利性，未來亦將持續觀察市場需求，適時協調保險公司研議開發相關自行車保險商品，以提供自行車族更完整之保障。

農地未農用須改課並補徵地價稅

屏東縣政府稅務局表示：農業農用才可享有課徵田賦（田賦自一九八七年下半年起停徵），如農地已無作農業使用，縱使建物領有合法農舍執照，亦無課徵田賦的適用。實務上發現土地被改課及補徵地價稅的原因為：農舍增建、鋪設水泥地、農舍或農業設施變更為工廠、民宿、餐廳、住家、寺廟、堆置或挖取砂石等情形。

稅務局進一步指出，被改課的農地事後恢復農業使用，請於年底前向該局申請課徵田賦；若供住家者可申請按自用住宅用地稅率課徵地價稅；增建建物或水泥地面若符合農業使用，請向公所申請容許使用，再持相關證明向稅務局申請課徵田賦。

境外來源所得適用租稅協定扣抵事宜

財政部北區國稅局表示，總機構在中華民國境內之營利事業來自中華民國境外之所得，該所得如依租稅協定屬於他方締約國免予課稅之所得或依租稅協定適用上限稅率之所得，因未適用租稅協定而溢繳之國外稅額，不得申報扣抵。

該局指出，按所得稅法第三條第二項規定，營利事業之總機構在中華民國境內者，應就其中華民國境內外全部營利事業所得，合併課徵營利事業所得稅，但其來自中華民國境外之所得，已依所得來源國稅法規定繳納之所得稅，得由納稅義務人提出所得來源國稅務機關發給之同一年度納稅憑證，並取得所在地中華民國使領館或其他經中華民國政府認許機關之簽證後，自其全部營利事業所得結算應納稅額中扣抵，扣抵之數，不得超過因加計其國外所得，而依國內適用稅率計算增加之結算應納稅額。惟該中華民國境外所得，如依租稅協定屬於他方締約國免予課稅之所得或依租稅協定適用上限稅率之所得，未申請適用租稅協定而溢繳之國外稅額，則不得依上開規定自其全部營利事業所得結算應納稅額中扣抵。

周年祝賀

RICH Wealth

特別報導

自二〇〇六年起，發行保戶專屬的刊物——RICH 達人月刊，每
的整體平均滿意度高達九一%。欣逢達人月刊發行十周年，感謝
體高階主管的祝福勉勵，讓永達邁向更優質的產能而努力。



永續實在經營
達成人生夢想

中華民國人壽保險
商業同業公會
理事長 許舒博

十年有成
精業惠群
再創新猷

保險事業發展中心
董事長 曾玉瓊

十載耕耘
卓然有成
關懷保戶
服務人群

中華民國產物
保險公會
理事長 陳燦煌

專業、關懷
永達保經，卓越亨通！
多元、精采
達人十年，成果斐然！

保險經紀人
商業同業公會
理事長 鄭祥人

達人月刊十

永達保經致力推廣退休理財保險市場，秉持「關懷服務」的理念，月提供理財生活相關信息。經過我們不斷的求新求變，保戶對月刊保發中心董事長、中華民國產壽險及經紀人公會理事長、各大媒



十年有成
點亮保險

現代保險健康+理
財雜誌 發行人
林麗銖

只花十六年，永達保
經寫下保險業傳奇！
期待下一個十六年，
永達繼續輝煌騰達！

今周刊 發行人
謝金河

睿智傳播
財富人生
行業知音
達人典範

工商時報社長暨
總編輯 陳國璋

十年深耕
成果斐然
Rich forever

經濟日報 總編輯
于趾琴

達人月刊十周年祝賀



永祚善美
達道中和
敬享全生

永達理保險經紀
有限公司
董事長 吳永先

生命傳愛
時刻關懷
英才滙羣
深情永達

安侯建業
聯合會計師事務所
會計師 周寶蓮

十年有成
不斷創新
永續經營
通達天下

永達社福基金會
執行長 汪用和

永達是將
完美當作標準
必要時
還要更好

永達保經顧問
高志斌教授

成功與失敗

整理／公關部

如果你已經為人父母，當你的孩子正在學習走路時，你會給他幾次機會？你會在他跌倒十次之後，讓他改坐輪椅嗎？還是只給他二十次學走的機會，若學不會走路就要他放棄？或者當你身邊有五十個人叫囂著勸你放棄，你就決定讓他坐輪椅呢？

你的答案絕對是：「不會！」當詢問每一位父母，會給你的孩子幾次機會時，他們總是回答：「我會給他無數次機會，直到他站起來，學會走路為止！」是的，一路堅持到底者，最終都會站起來。

不要怕失敗

那麼，為什麼許多父母只給孩子一次聯考的機會？為什麼常用失望的口氣告訴孩子不適合某種行業，要求他轉行呢？而有更多人也因為沒有堅定的信念，一遇挫折就認為自己能力不足，因而放棄了他們的理想。

其實，凡事沒有失敗，只有暫時還沒成功

上帝的延遲並不是上帝的拒絕。有一個人，他在，

二十一歲時，做生意失敗。

二十二歲時，角逐州議員落選。

二十四歲時，做生意再度失敗。

二十六歲時，愛侶去世。

二十七歲時，一度精神崩潰。

三十四歲時，角逐聯邦眾議員落選。

三十六歲時，角逐聯邦眾議員再度落選。

四十五歲時，角逐聯邦參議員落選。

四十七歲時，提名副總統落選。

四十九歲時，角逐聯邦參議員再度落選。

五十二歲時，當選美國第十六任總統。

這個人就是林肯，因為他堅信，上帝的延遲，並不是上帝的拒絕，因此能屢仆屢起，最終成就不凡。



對生命完全負責

重要的不是發生了什麼事，而是要做哪些事來改善它。佛家說逆境是「增上緣」，可遇而不可求。遇到困難時，重要的不是發生了什麼事，而是你用什麼態度來面對，做些什麼事來改善它。

成功者對事情百分之百負責，負責的定義是永遠握有主控權，如果不能主控生命，很可能一生隨波逐流。對生命負全責者，他為自己而活，並學習替別人著想。🔥



長照時代 這樣買最保險

台灣逐漸邁入高齡化社會，根據調查，國人也普遍認可長照保險的必要性。間接導致市面上的長照保險商品如雨後春筍般出現，長期看護險、特定傷病險、殘扶險…，究竟何謂長期照護險？面對可能的長照時代，怎麼買最保險？本期特邀請王懷慈、楊星、劉美秀三位保險專家告訴大家，長照保險怎麼買最保險！ 企劃、執行／洪詩茵 攝影／楊樹山





劉美秀 Profile

現任：永達保險經紀人公司業務區經理
 保險年資：20年
 得獎紀錄：
 2004 ~ 2007年
 4屆美國MDRT百萬圓桌會員
 2004 ~ 2007年
 IDA 國際華人龍獎個人組銅龍獎
 2006年
 IDA 國際華人龍獎優秀主管銀龍獎



楊星 Profile

現任：永達保險經紀人公司業務區經理
 保險年資：12年
 得獎紀錄：
 2006、2010、2015、2016年
 4屆美國MDRT百萬圓桌會員
 2006、2010、2015年
 IDA 國際華人龍獎個人組銅龍獎
 2016年
 CMF 中國之星業務員組銀星獎



王懷慈 Profile

現任：永達保險經紀人公司業務區經理
 保險年資：27年
 得獎紀錄：
 1996、1998、2007、2008、2013、2016年
 6屆美國MDRT百萬圓桌會員
 1996、1998、2007、2008、2013年
 IDA 國際華人龍獎個人組銅龍獎
 2016年
 CMF 中國之星業務員組銀星獎

高齡化社會已是台灣不可逆的未來，根據統計處「二〇一四

年國民醫療保健支出統計」顯示，二〇一四年國人平均每年每人醫療保健支出需要四萬二五三八元，而國人二〇一四年在長期照護機構的花費也較二〇一三年增長五四・一四%。衛生福利部不斷重申開辦長照保險的必要性，也有高達八成五以上的民眾贊成長照保險上路，但政府的資源畢竟有限，想預約有尊嚴的老後生活，還需透過商業長照保險補齊長照漏洞，以避免長照風險侵蝕退休金，影響老後生活。然而，各家壽險公司推出的長照保險琳瑯滿目，消費者究竟該如何選擇？就請三位保險專家為大家指點迷津。

Q 關注老人退休養老問題的商業型長照商品愈來愈多，甚至造成消費者混淆，請談談目前市面上這類保險商品的種類？

A 楊星業務區經理（以下簡稱楊）：目前市場上被保險業



長看險理賠認定標準 (摘錄自長期照顧保險單示範條款第二條第七款)

「長期照顧狀態」係指被保險人經專科醫師診斷判定，符合下列之生理功能障礙或認知功能障礙二項情形之一者。

一、生理功能障礙：

係指被保險人經專科醫師依巴氏量表 (Barthel Index) 或依其它臨床專業評量表診斷判定達○個月以上 (不得高於 6 個月)，其進食、移位、如廁、沐浴、平地行動及更衣等 6 項日常生活自理能力 (ADLs) 持續存 3 項 (含) 以上之障礙。但經專科醫師診斷判定前述生理功能障礙為終身無法治癒者，不受○個月之限制。

前述六項日常生活自理能力 (ADLs) 存有障礙之定義如下：

1. 進食障礙：須別人協助才能取用食物或穿脫進食輔具。
2. 移位障礙：須別人協助才能由床移位至椅子或輪椅。
3. 如廁障礙：如廁過程中須別人協助才能保持平衡、整理衣物或使用衛生紙。
4. 沐浴障礙：須別人協助才能完成盆浴或淋浴。
5. 平地行動障礙：雖經別人扶持或使用輔具亦無法行動，且須別人協助才能操作輪椅或電動輪椅。
6. 更衣障礙：須別人完全協助才能完成穿脫衣褲鞋襪 (含義肢、支架)。

二、認知功能障礙：

係指被保險人經專科醫師診斷達○個月以上 (不得高於 6 個月)，仍為持續失智狀態 (係指按「國際疾病傷害及死因分類標準」第九版 (ICD-9-CM) 編號第 294 號及第 331 號點零所稱病症) 並有分辨上的障礙，且依臨床失智量表 (Clinical Dementia Rating Scale, CDR) 評估達中度 (含) 以上 (即 2 分以上) 或簡易智能測驗 (Mini Mental State Examination, MMSE) 達中度 (含) 以上 (即總分低於 18 分) 者。但經專科醫師診斷判定前述認知功能障礙為終身無法治癒者，不受○個月之限制。

前述所稱「分辨上的障礙」係指專科醫師在被保險人意識清醒的情況下，判定有下列三項分辨障礙中之二項 (含) 以上者：

1. 時間的分辨障礙：經常無法分辨季節、月份、早晚時間等。
2. 場所的分辨障礙：經常無法分辨自己的住居所或現在所在之場所。
3. 人物的分辨障礙：經常無法分辨日常親近的家人或平常在一起的人。

務以長照名義行銷的保險商品大致可分為三種，即為長期看護保險 (簡稱長看護險)、特定傷病險及殘廢照護險 (簡稱殘扶險)，這三種長照保險商品的特性如下：

一、長看險：主要以失能或失智為理

賠認定，須經專科醫生依據相關評量表判定達到生理功能障礙或認知功能障礙兩項情形之一，才能申請理賠。值得注意的是，長看險通常半年或一年就須回院重新鑑定，而弔詭的是，一般人一定希望親人失能狀況能有所進步，但一旦

失能或失智狀況獲得輕微改善，難道就不需要人照顧了嗎？答案是需要，但結果卻可能不符理賠申請標準，這點也是一般客戶較不認同長看險之緣故。

二、特定傷病險：特定傷病險的理賠依據與長看險是不同，只限合約簽訂的疾病範圍，而且還必須符合狀態描述、發病時間及檢驗方式才能理

賠，投保這類型保險最重要是搞清楚保障的重大疾病項目有哪些。而且特定疾病的理賠給付方式與長看險也不同，因為確診即理賠，大多都是一次性給付，也可指定分次給付，但不會持續性給付。

三、殘扶險：其理賠依據為主管機關頒訂的「殘廢等級表」，不論是因疾病或意外導致一到十一級殘廢，皆可獲得理賠。絕大多數殘扶險的理賠標準通常都是，符合一到十一級殘廢就能先獲得一筆殘廢保險金；若符合一至六級殘廢，可再依據殘廢等級，領取定期給付的殘廢生活扶助金，有分年領取、也有分月領取。

A 劉美秀業務區經理 (以下簡稱劉)：就理賠認定依據來看，

要符合「長期照顧狀態」的門檻較高，需經專科醫師認定達到表述狀態，相關障礙狀態還需達一定時間以上才符合認定，不僅評量項目多樣，標準也較為抽象。相對而言，特定傷病險與殘扶險的理賠認定就非常明確，特定傷病險主要鎖定特定重大疾病，只要符合就可理

戶？為什麼？

Q 請就需求面來說，各類型長照保險商品各適合甚麼類型的客

賠，雖鎖定國人罹患比率比較高的特定疾病，但其保障範圍還是有其侷限性；至於殘扶險，是以殘廢等級表認定，認定標準非常明確，又享有豁免保費，符合一至十一級殘即可按比例理賠，而一到六級殘又可另外長期領取殘扶金，理賠空間大，舉例來說，若因疾病或意外導致雙眼失明，對於殘扶險來說是一級殘就可以理賠，但對於長看險來說，恐因不符合失智或失能認定，就不能理賠。

楊星の保險服務心法

「站在對客戶最有利的方向做規劃，確實了解客戶需求，提供多元化的選項給客戶。」

A 王懷慈業務區經理（以下簡稱王）：主要是看客戶需求，不論什麼類型的保單，要推薦給客戶之前，我自己一定會先買，這類因應長照需求衍生的保險商品也一樣，我自己購買的是殘扶險，因為我不喜歡有抽象的理賠認定，殘扶險依據殘廢等級表認定理賠狀態，清楚明確，對我來說，這才是沒有風險的選擇。

台灣人口老化壓力世界居冠，每個人都會老、會退休，甚至面臨病殘，因此人生有一個金三角——醫療、長照、退休，必須這三個角都圓滿了才能畫一個完整的圓，而醫療險、長照保險商品、增額終身壽險可圓滿這個人生金三角。

根據統計，台灣二〇〇六年至二〇一四年的身心障礙人數，從九八一萬成長至一一四萬，已增加一五·九萬人；而二〇一三年的統計數據則指出，在台灣因疾病導致殘廢的比例達五七·五%，而因意外而導致殘廢的比例則僅佔六·一%。不要以為自己還年輕，沒有殘扶長照風險，根據二〇一三年的統計數據，台灣六十五歲以下的殘障人士有七〇·三萬，占全台殘障比例的六二·五%，及早規劃才不會在風險來臨時不知所措，讓人生邁入困境。

A 楊：依據長看險、重大疾病險及殘扶險的特性來看，長看險因為理賠時間長、理賠金額高，保費通常比較昂貴，因此，會比較適合經濟條件比較寬裕的人；重大疾病險因為是針對特定疾病理賠，必須對號入座，會比較適合有相關家族病史的人，例如患有糖尿病家族病史的人，其所購買的重大疾病險就一定要將糖尿病列入理賠範圍。

至於殘扶險，就保費來看，比長看險及特定重大疾病險便宜，因此，年輕族群、有家庭負累的青壯族群、年紀大繳不起大筆保費者、收入低的社會新鮮人、希望有豁免保費保障的人，都適合購買殘扶險。

A 劉：很多人以為失智症殘扶險不理賠，其實失智也可以依據

殘廢等級表做認定的，而糖尿病的後遺症也會造成殘廢，許多殘廢大都是因疾病導致，國人因為疾病造成殘廢的比例高達六成。其中又以年輕人更需要購買殘扶險，不僅僅因為保費愈年輕愈便

宜，就是因為年輕，若發生殘扶長照情況，照顧的時間會拉得更長，不要以為年輕發生機率不高，一旦發生那後果卻非我們所能支應，甚至可能拖垮一家子的人生。至於中老年人，若小孩都有一定經濟基礎，本身也已經做好退休規



王懷慈の保險服務心法

「傾聽，做客戶的心靈導航，一張保單一世情，服務起始於與客戶相識的那一瞬間。」

Q 市面上的長照保險產品有消費型、保本型的區別，各適合甚麼族群或需求的客戶？

王：重點是客戶的需求、能力及想法，沒有什麼類型的產品絕對適合什麼族群的客戶，若說保本型較貴，適合收入較高的客戶購買，但實際情況卻可能是，這位月收入高的有錢人卻沒有儲蓄習慣，反而買不起較貴的保單，每個人購買長看、類長看保險產品都有其著重考量點。以我自己為例，我父親當年每天慢跑，健步如飛，卻突然心臟出問題，開刀後變成要洗腎，若不是父親有四個子女，可以共同負擔請「瑪莉亞」

的費用，誰來照顧他？

雖然，我的退休俸已經準備好了，考量到未來如果與父親一樣，退休俸將會被侵蝕，所以就買了消費型的殘扶險未雨綢繆，不考慮長看險是因為其認定太複雜、太嚴格，殘扶險理賠狀況的認定比較簡單明確，又因為已有儲蓄型的保單，消費型的比較符合需求，才會選擇

以消費型的殘扶險補足風險。

A 楊：大多數重大疾病險都是消費型（不還本），而長看險及殘扶險就會有消費型（不還本）及保本型的區別，而所謂的保本型，基本上就是身故即理賠所繳保費加計利息以及滿期給付祝壽保險金。原則上，消費型的保單保費一定比保本型便宜，客戶可依據個人的經濟能力及需求決定要規劃消費型或保本型，如果預算足夠，也建議可以保本型的商品做主約，再以消費型的商品做附約。

A 劉：以殘扶險來說，所謂保本型就是到一定年紀即給予祝壽金，或者當被保險人身故，則給予保費加計利息，兩者擇一；而不保本型，也就是所謂消費型商品，就是發生理賠情況就給予理賠金，若沒有，所繳金額亦不返還。以保費來看，如果是年輕人，還是比較建議購買還本型保單，畢竟因年輕保費較便宜，而較高齡者則建議購買消費型保單，負擔較不重，但還是應該視個人情況，有些年輕人就是繳不起保本型保單，可藉由消費型保單先補足

劃，就更應該用殘扶險補足缺口，以免因為這個缺口拖垮你的退休規劃。

如果是剛出社會的新鮮人，建議以定期壽險、醫療險、殘扶險做好初期的完善規劃，保險規劃本來就應該階段性調整，更應該有短、中、長期的規劃，這也是我們每年做保單健診的目的。



缺口。至於長看險，目前國內壽險業者推出的商品還是以保本型居多，通常都有身故保障，也因此保費較為昂貴，導致客戶接受度不高，但客戶又意識到長照需求，就轉而購買殘疾補償險，也因此政府才會於日前呼籲壽險業者設計沒有身故保障的簡易版長看險。



劉美秀の保險服務心法

「把客戶當朋友，只要客戶提出問題，無論處理進度，一定在三天內給客戶答覆。」

Q 購買長照保險商品應注意些什麼？

A 王：很多人總提醒消費者購買保單前要詳閱條款，但就實際操作面來談，我會認為保單條款是業務代表應該要為客戶注意的事情。初期，業務代表一定要確實為客戶做好問卷調

查，透過問卷找出客戶的問題點，並藉由溝通了解客戶的訴求重點，再從眾多保險商品中，為客戶挑選最適合他們的保險商品。所以，保單條款應該是業務代表在為客戶挑選產品的時候就應該詳細閱讀了解，並從中挑出最有利客戶的保單。

在這樣的前提下，客戶要做的事情就是「提問題」，例如：「若我兩年後中風，這張保單可以讓我擁有甚麼保障？」「若我罹患阿茲海默症，甚麼程度下，保險公司會理賠？」「若我保單繳了兩年，發生意外臥床，繳不起保費，怎麼辦？」盡量多模擬一些狀況詢問業務代表，不論保險合約簽訂前或簽訂後都要提問，簽訂前提問，可以了解這張保單不符合本身需求，即便合約已簽訂，還可把握契撤權（收到保單隔日起算十天）；簽訂後提問，是讓自己多多了解甚麼情況下可以申請理賠，以及申請理賠的注意事項等。其實，新聞就是最好的提問點，就像前陣子發生的八仙塵爆案，就可以藉機詢問業務代表，若自己身在其中，保單有何保障，隨時隨地，有疑問就提，尤其長照這類型的保險產品，更應該多提問多了解。

A 楊：購買長照保險商品，依據需求及購買目的，有幾項重點

必須特別注意。其一，因為購買這類商品的目的是長期照顧，所以一定要注意保單的保障給付年限及最高給付額度，此外，還要注意有無豁免保費的保障，以及理賠的給付方式是年給付、月給付或有無一次給付復健保險金。以長照需求來看，理賠給付方式當然以分月給付為最好的選項，不過，重大疾病因為理賠的認定是重大疾病，而罹患重大疾病，通常短時間內會需要一大筆醫療費用，因此，重大疾病險的理賠給付大多都是一筆給付。

A 劉：每家保險公司的保單契約內容皆不盡相同，簽訂長照保險時，客戶必須評估自己的狀況，單身或有家庭負擔、經濟狀況等；另外，健康情形一定要誠實告知，尤其若有三高情況一定要事前告知。除此之外，理賠認定方面，建議客戶一定要看清楚契約條款，或者請業務代表詳細逐條解說，搞清楚理賠認定的標準或方式，是簡單或者複雜，例如：長看險有九〇天的觀察期，這點也是必須注意的重點。

2016 夏日盛宴 & 寫意金秋

玩趣無限大

香港粉領貴族三天

獨享酒店VIP美食廊
下午茶·美酒佳釀
歡樂時光

4999起

澳門新濠影滙 蝙蝠俠夜神飛馳 8字型摩天輪三天

5888起

港澳奢華體驗 新濠影滙四天

5888起

安妞韓國 遇見首爾 自由行五天

6999起

浪漫韓遊

太陽後裔咖啡館·松島遊船
自遊行六天

9999起

泰FUN縱

華欣海島度假·水上市集
自遊行五天

10800起

時尚東京 玩樂自由行五天

8999起

東京迪士尼樂園 自由行五天

10999起

日本環球影城 大阪自由行五天

10999起

※吉帝旅遊保有修改商品之權利，售價請以吉帝旅遊網站為準。※費用不含兩地機境稅、保安稅、離境稅、服務附加費、稅金、燃油附加費。



高雄商務會議中心

Kaohsiung Business Convention Center



超越五星級的服務品質與學習空間 讓不同的學習方式達到 最佳成果！讓各類的知識交流達到 最高境界！

我們並可提供各式不同的上課與社交環境 並歡迎各級教育機構、公司行號來電洽詢

高雄商務會議中心 www.KBCC.com.tw 電話：(07) 3340131 傳真：(07) 3340077 高雄市前鎮區中山二路5號

Ggogo 吉帝旅遊

www.Ggogo.com

就是要寵壞您~這顆挑剔的心!

TEL:02-77431919

香港迪士尼樂園

米其林饗宴



三天 **13999**起

童遊澳門

長隆海洋王國·新濠影滙
4D蝙蝠俠·摩天輪



四天 **16999**起

港澳童樂滙

香港迪士尼
新濠影滙



四天 **17999**起

五星海南島

亞龍灣·玫瑰谷



無購物

四天 **15999**起

潑墨江南

蘇杭絕色·黃浦夜景
全程五星酒店



無購物

五天 **15999**起

直飛張家界

天門山·黃龍洞



無購物

六天 **18999**起

全民楓首爾

五星奧麗山莊
小法國村水上星球



六天 **12999**起

黃金公主號

沖繩·石垣島·遊輪度假



四天 **22900**起

絕色九寨溝

黃龍·樂山大佛
五星喜來登



無購物

八天 **26800**起

仙台奇緣

松島灣遊船·青森睡魔
奧入瀨溪·溫泉



五天 **28900**起

花戀北海道

尼克斯海洋·賞花列車
三大蟹饗宴



五天 **29900**起

幸福東京迪士尼

宮崎駿·蘆之湖海盜船
螃蟹美食



五天 **31500**起

泰國帝寶

獨棟Villa·夢幻世界
河畔市集



五天 **18999**起

愛戀馬新

大紅花海海上VILLA
樂高·環球影城



五天 **24500**起

神奇奧捷

遊船饗宴·布拉格



十天 **59999**起

※吉帝旅遊保有修改商品之權利，售價請以吉帝旅遊網站為準。※費用已含兩地機境稅、保安稅、離境稅、服務附加費、稅金、燃油附加費。

Ggogo 吉帝旅遊

www.Ggogo.com

就是要寵壞您~這顆挑剔的心!

TEL:02-77431919

全球保險界巨擘 梅第·法克沙戴 (Mehdi Fakharzadeh)



高齡九十多歲的梅第·法克沙戴，自一九八二年至今，已獲得美國國家「最佳服務品質與國家銷售獎」四十一次。在六十多年的從業中，榮獲四十九年MDRT(美國百萬圓桌)的會員，他的各項成績已經破了當今歷史上金融與壽險業的紀錄，且被世界性知名媒體包括Times 時代雜誌、Hall of Fame 名人榜、Fortune 財富雜誌、紐約時報持續報導。整理／羅怡如
部分文字／摘錄自《無懼與堅持，作者吳錦珠》 照片提供／王鼎琪

全球保險界尊稱為「永遠的世界第一」的梅第·法克沙戴(以下稱

紀錄。

保險是世界最偉大行業

梅第爺爺)，投身保險業已六十多年，他的至理名言是：就算是一流的業務員，每天起床也是沒有工作的狀態。他在三十三歲時進入美國的大都會人壽，從收帳員做起，五年後就躋身保險業務員的最佳榮譽——百萬圓桌會議(MDRT)，而且連續四十九年都是MDRT會員，至今都沒有人能打破他的

梅第爺爺進入美國大都會人壽沒有換過任何保險公司，他是伊朗人，伊朗德黑蘭大學畢業後，他就說服父親，隻身前往美國繼續深造。英文不好，他先到美國的高中選修英語課程，每天早上狂記單字，後來成功申請到紐約大學攻讀財務碩士。念博士學位認識了他的妻

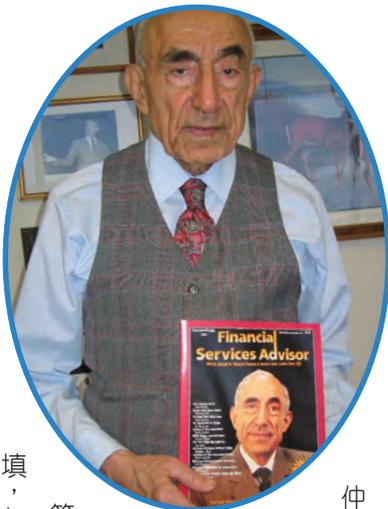


子，是冰島的美女——席格蘭女士。

其實，保險業並不是梅第爺爺第一考量。一九四五年經濟蕭條，當時他才剛結婚，要攻讀博士卻沒錢上課，而妻子又懷孕了，他開始思考工作，希望找到一周可賺三十五塊美金的工作，卻遍尋不著。雖然他可以回伊朗倚靠父親，但



►梅第爺爺被世界性知名媒體包括 Times 時代雜誌報導。



他不想，因此到人力

仲介填履歷找

工作。他的

第一志願

是國際貿

易，第二

是銀行業，

第三原本不想

填，但人力仲介告

訴他，填了會有比較多機會，建議他填保險，沒想到卻成為他投入六十多年的工作。

一開始，他覺得自己是一個雙學位的高知識份子，公司會給他一個很高的位置，但事實上，他是一位收帳員。從事人壽保險前三個月，他每天都到名為地域廚房的街上收保費，但即使再勤於拜訪，一天很難收到一張保單。當時他覺得自己是個雙學位的人，為什麼要做這樣的工作，每天都要被人拒絕。有一天他站在地域廚房的街上，突然閃過想要辭職的念頭，不想再做這樣的工作。但正向的他告訴自己：「我的字典裡沒有失敗這兩個字，就是辭職也要贏得勝利才去辭職，哪怕之後不做保險，我也要

把這些保費收到。」

就這樣，他從三分美元到五分美元的

保費做起，後來最大的一張保單是五千

萬美元。很多人問他，梅第爺爺您已

經九十多歲了，而且這麼知名，為什麼

還要天天做保險行銷？他說他太熱愛保

險，他覺得保險是上帝送給人類最美麗

的禮物，他相信保險是世界上最偉大的

行業。

成功致富的五大心法

如何面對客戶拒絕？梅第爺爺有個故事值得學習。有一次梅第爺爺的主管接到總公司打來的電話，電話中說明有個曾簽了一份一千美元保單的顧客，想更改為終生的保單。因為當時這個顧客沒有做身體健康檢查，原本服務的業務人員認為這個案子太小了不足以去服務，就輕視了這個保險顧客的重要性，總公司打電話提醒要好好處理這件事情。當下，主管問原先服務的業務人員，業務人員表明不想花時間再做了。於是梅第爺爺就主動接管了這份保單，因為獲得充分授權，便去拜訪顧客，發現顧客是一個美籍億萬富翁，於是想盡辦法提供他很好的服務。但這位億萬富翁表明已經有很多人服務，也購買很多保單

了，用許多理由拒絕他。後來，他觀察

這位客戶年紀非常大，當時保單裡都有

和戰爭相關的條款，如果人在戰爭中死

掉，保險是不理賠的。於是他向客戶提

出保單檢視的服務，客戶拿出二十多張

保單，他發現有三張跟戰爭有關係，如

果可以把這些戰爭時不理賠的條款排

除，這位客戶的保障就更完整。雖然這

些保單不是他公司賣的，當初也不是他

簽的，但他仍願意做這樣的服務，後來

他和這位客戶成了很好的朋友，甚至後

來也成交每年繳交保費五四〇〇〇美元

的保單。他表示，不要擔心客戶的拒絕，

找到客戶的需求，想到客戶沒想到的需

求，將心比心，同時搭配專業知識，當

你有足夠的能力解決顧客的任何難題和

挑戰，就能獲得客戶的青睞及信任。

保險從業人員如何打造個人專業品牌

形象，除了看書之外，梅第爺爺也提供

他個人成功致富的五大祕訣——誠實至

上、將心比心、知識就是力量、工作就

是娛樂、絕不氣餒。第一是誠實，對家

人誠實、對社會和對自己的公司忠誠，

對各個領域誠實；第二要有同理心，設

身處地為人著想；第三是教育的重要

性，知識就是力量， $$2011$百萬圓桌會$



梅第爺爺至今仍開車拜訪客戶



2009年梅第爺爺來台演講並親自為《無懼與堅持》簽名



簡單的健康操是梅第爺爺保持活力的方法。

梅第爺爺 Profile

1922年出生於伊朗。

1946年畢業於伊朗德黑蘭大學。

1948年隻身至美國發展。

1953年與冰島美女席格蘭結婚，梅第爺爺稱此為他一生中，成交過最大的一筆生意。

1955年進入美國大都會人壽從收帳員做起，自此榮膺永遠的銷售冠軍美譽，連續34年獲頒「全國菁英獎」。

1967年起成為MDRT(美國百萬圓桌)會員，迄2016年榮居49年MDRT的終身會員。有14個COT和22個TOT榮譽。

曾任MDRT top of the table之理事會及顧問委員會成員。

入選《美國名人錄》，享有「保險教父」的美譽。

議聚集了很多保險界的成功人士、講師，提供他們的經驗及非常精湛的秘訣，值得參與聆聽；第四工作至上，一個人誠實、真誠，且擁有全世界最棒的學歷，卻只待在家裡沒有工作的話，一切還是空談；第五是永不放棄，天下沒有白吃午餐，必須付出代價才能擁有一切。成功者和失敗者最大的差別是，成功者遇到的問題是找到解決的方案，失敗者只會坐下來抱怨和哭泣。

提升專業 銷售成交於自然中

梅第爺爺相信，保險業是全世界最美妙、最棒、最令人滿意的工作與事業。他認為，保險從業人員一定要愛惜光陰，並專注於教育訓練，多學習、多

上課、參加各項專業講座、閱讀書報雜誌、參加專業領域的大型會議。隨時增強專業知識、時事，以增加與客戶談話的內容，才能符合並且滿足市場與客戶們的需求。多參加早會，加強有效的最新資訊，吸收新的成交點子。保險是靠人銷售的無形商品，也應加強面談技巧，讓銷售成交於自然之中。

梅第爺爺自一九六七年開始成為MDRT會員後，年年都參加在世界各地舉行的MDRT年會。當他第一年參加MDRT頒獎時，以為自己很了不起，是個保險界的大英雄。事後才發現，原來自己對銷售懂得竟然這麼少，比他優秀的人比比皆是。之後，他每次參加MDRT，都能從數十位得獎者身上，

學習到寶貴的知識，與這些優秀的傑出人士交換意見，精益求精讓自己更上層樓。進入美國大都會人壽時，他即以成為頂尖的保險業務員為目標，而他樂在工作、享受人生的原則是：「做適合自己的工作、快樂的工作、追求工作上的成就。」

在梅第爺爺的人生藍圖裡，永遠沒有「退休」。他曾說：「我熱愛我的保險工作，從來沒有想過要退休，儘管我已經九十多歲了，只要身體健康，我就會一直做下去，直到走不動為止。我還有好多客戶要服務、好多保單要成交、好多善事要做、好多目標要完成。因為在我的字典裡，永遠沒有『退休』這兩個字。」



(左二)永達林佳儀協理耐心陪伴老伯伯說話聊天。

現場歡聲雷動、氣氛相當熱絡。主持人秦偉、紀麗如幽默風趣的對話，讓笑聲不絕於耳；而資深藝人紀寶如寶刀未老，以充滿磁性的嗓音獻唱經典歌曲，過程中還不斷傳送飛吻與長輩們互動；最令人感動的莫過於資深藝人瘦皮猴林松義、帥氣歌手林沖，兩人分別有七、八十歲高齡，雖然有著蹣跚的步伐，但走上台前演出的那一

刻隨即能跟著音樂舞動、轉圈，展現載歌載舞之活力，依舊充滿藝人光芒。永達的來訪，不僅讓愛愛院長輩充滿活力，也充滿彼此關懷的心意。



「大手牽小手。愛關懷活動」正順處志工於私立愛愛院合影。

永達林佳儀協理於探訪活動中表示：「從事保險事業，是一份充滿愛與責任的工作，我也一直在跟別人談這樣的觀念，只要時間允許，能有機會為這個社會付出，我都十分珍惜！當天很榮幸可以跟正順處的優秀夥伴們一起進行探訪活動，我陪伴的是一位寡言的老伯伯，但是離開時我告訴他我還會再與他相見，從他的眼中我感覺到他也很期盼我再來陪伴他！那份感動讓我覺得我不但要做，而且還要持續的作公益，下一季的探訪活動我們還會再來參加！」

六月十五日(三)一早，永達北五區的正順處團隊志工來到了位於台北市萬華區的財團法人臺北市私立愛愛院，以熱誠的心準備和機構的爺爺奶奶們一起度過這個充滿愛和關懷的上午！

六月十五日(三)一早，永達北五

當天永達

作公益讓我擁有更堅實的力量 大手牽小手 永達正順處志工探訪臺北市私立愛愛院

永達林佳儀協理於探訪活動中表示：「從事保險事業，是一份充滿愛與責任的工作，我也一直在跟別人談這樣的觀念，只要時間允許，能有機會為這個社會付出，我都十分珍惜！當天很榮幸可以跟正順處的優秀夥伴們一起進行探訪活動，我陪伴的是一位寡言的老伯伯，但是離開時我告訴他我還會再與他相見，從他的眼中我感覺到他也很期盼我再來陪伴他！那份感動讓我覺得我不但要做，而且還要持續的作公益，下一季的探訪活動我們還會再來參加！」

崧宇科技攜手東莞泉聲 打造完美好聲音

溫增豐天籟之音的把關者

崧宇科技、東莞泉聲專精於電聲產品的開發及設計，位於東莞的工廠獲得 ISO 9001:2000 及 ISO 14001:2004 的認證。銷售範圍涵蓋了日本、北美、歐洲、中國等，提供客製化的 OEM / ODM 服務。

文／羅怡如 攝影／楊樹山



崧宇科技致力於提供客戶一站式的電聲產品方案，在二〇〇〇年三月於大陸組建瑞昇磁電器材廠，並成立 MEMO 部。後來因應公司發展，二〇〇二年將 MEMO 部改制獨立註冊為東莞泉聲電子有限公司。

崧宇科技、東莞泉聲的生產系統垂直整合程度高，由模具設計、塑膠成型、PCB 組裝 (SMT)、電聲產品自主性研發，

及生產如 MEMS、麥克風單體、喇叭單體到最終成品組裝，確保在產能調配符合需求。此外，還包括麥克風、揚聲器（喇叭）、耳機的製造與設計，進而成為提供軟、硬體技術解決方案的專業廠商。而居其間運籌帷幄的幕後推手，正是溫增豐董事長。

八年苦學 成就聲學超高技術

不論崧宇科技、東莞泉聲，其在電聲產品都秉持精進創新及研發，透過優質的專業技術，為客戶提供最先進的產品及服務。談起創業歷程，董事長溫增豐笑著說：「動能全來自客戶。」學習電聲的溫增豐，一開始從事的是喇叭音箱的行業。後來因為哥哥投資了日本人高橋先生的公司，這家公司主要從事微型喇叭製造，因為專業緣故，哥哥找來溫

增豐擔任廠長，一方面管理公司，另一方面也進行技術再精進的學習。溫董事長表示，高橋先生的技術稱得上是微型喇叭的先趨，也是他的啟蒙師，但是在技術傳承上，卻還是得靠他自我摸索學習。當時，白天他從高橋先生那裡拿到改良後的產品，晚上他就會將其與前一次產品加以比對，找出產品更優化的特點，待隔日再向廠商說明。就這樣，一次又一次的訓練，經過八年的時間，他的專業知識及技巧更加紮實純熟。

聲學運用範圍相當廣，後來他又投入受話器的研發。因早期電話為撥盤式老電話，受話器多使用碳粉類，長途電話發話品質忽大忽小常被抱怨，他思考改良方式，改以動圈式受話器的按鍵式電話，通話品質得到改善，這樣的創新研發，也讓公司經營跨越到受話器元件的





範疇。溫增豐的研發創新精神自此獲得客戶青睞，不少人甚至直接將機器送到他家，希望能夠藉由他的創新思考，研發更好的商品。推波助瀾之下，溫增豐開啟創業路，產品內容更多元，包括提供麥克風、喇叭、耳機等的靈魂元件等。

實現人類追求天籟之音

因應全球化的趨勢和兩岸發展，溫增豐於二〇〇〇年前進大陸，在資金有限的情況下，

他請太太李雲珠將台灣的不良品運至大陸，再請員工重新組裝，藉著實作進行員工教育訓練，並將組裝後的良品出售獲得現金，做為公司營運管理之需，大陸公司因而逐步上軌。回想那段時光，溫董特別感謝太太李雲珠，他表示，當時抱著破釜沉舟的心前進大陸，許多客戶都很擔心他會棄守台灣。既要理家又要照顧公司、安撫客戶的太太背負著多重壓力，她還是咬著牙走過來實屬難得，感謝有她一路支持、陪伴、相挺。豐富的職場經驗加上紮實的專業技術，溫增豐在聲學領域無人能出其右，

對於市場新聲音的敏銳度極高。有心朝向聲學領域發展的人，他建議，首先要有對聲音的靈性，再搭配濃厚的興趣，願意下功夫從學徒做起，還要有敏銳的觀察力，以不斷追求創新為目標。他更勉勵年輕人應有吃苦的精神，放低身段就有機會成功。

為了滿足客戶需求，崧宇科技、東莞泉聲生產的電聲核心器件，廣泛應用於現代高科技產品中，以為客戶提供高科技、高品質產品和服務為目標。溫增豐



表示，為確保品質，公司的開發測試設備採用世界最標準的聲學測試儀並配有標準消聲室，為客戶提供準確的電聲參數。並引進歐美先進的生產製造設備，經過鍍膜、消靜電、極化、總裝、封口、測試、檢驗等流程，在無塵淨化車間組裝完畢，以保證產品的最佳品質。公司以完善的ISO9001品質管理體系進行全面科學管理，並以完備的檢測流程，對產品進行全程管理和全檢出貨。

《實現人類追求天籟之音的夢想》是企業的美麗願景，溫增豐期許，未來除聚焦在電聲產品與技術上，同時也希望藉由旗下的優質產品，扶植更多企業同步成長，並以此成為《全世界微型元器件及電聲系列產品的全方位專業供貨商》做為自我期許及使命而努力。



溫增豐董事長及其夫人李雲珠財務總監。

使而努力。

竣貿國際 誠信為本

張宗賢 掌握需求 將「客製化」標準化

竣貿國際股份有限公司，秉持「不斷創新、利潤共享」的經營理念，從需求點出發，追求企業的永續經營及成長。
文、攝影／洪詩茵 部分圖片提供／竣貿國際張宗賢



張宗賢表示，創業以後能夠持續成長，是因為有很好的事業夥伴、互信的供應商與朋友——耐久公司老闆。

心全力投入工作中。

學習磨練為成功之本

張宗賢是純樸的台東囡仔，畢業於成大機械系，畢業後第一份工作是在聲寶擔任生技工程師，主要負責製程改善。他坦言，公司當時沒有教育訓練，就是不斷地丟出問題，而他負責蒐集資料，尋找廠商提供不同的解決方案，整理成報告向上級主管呈報，當時他就曾提出自動化倉儲的計劃。他的第二份工作，同樣與機械相關，原本是應徵業務工作，卻因為語文能力強，全公司沒人看得懂東德進口機器的操作使用手冊，只有張宗賢可以勝任，老闆就將售後服務的工作交給他，那時的他完全是靠著閱讀操作手冊，一步一步摸索機器的操作

與維修，並跟隨一位德國師傅一起工作二年，期間從機器安裝的水泥灌漿、操作、維修全都一肩扛下，以致相關技能知識無不熟練精通。

一九八七年，張宗賢進入高明精機，擔任外銷業務，更為高明精機建立O2O安裝流程。於此同時，他也利用下班後的時間創業，成立「竣貿」，借朋友家的一樓作為公司空間，代人寫寫信件，做進出口貿易，但他卻也堅持一個原則，就是業務絕不與服務過的公司重疊。一九八八年，張宗賢離開高明精機，與朋友合夥創業，因為沒有創業資金，就以「竣貿」這家公司的名字折算現金入股，他說：「朋友主要是想以『竣貿』這公司名稱進行外銷，至於內銷業務就用朋友公司的名稱，兩相整

竣

貿國際以進出口貿易為主，主要產品有O2O刀柄、切削刀具、刀具量測儀、刀具動平衡機、油壓夾具等。總經理張宗賢先生，以自身從無到有、立業功成的經驗，證明了創業不僅需要一顆願意冒險的心，更應抱持一顆時刻精進學習的心，以誠信為根本，全



竣貿參展實況。

合，一內一外，正好互補。」創業初期，就跟他歷來的工作一樣，都是從無到有的過程，公司進出口的流程架構都是由張宗賢一手建立，一直到一九九七年拆夥，朋友繼續經營其內銷業務，而張宗賢則以「竣貿」繼續進出口貿易業務。

細數張宗賢創業的過程，就是不斷地學習與精進，如果沒有卓越的語文能力及迅速的吸收學習能力，就沒有今天的「竣貿」。張宗賢學生時期就學過英文與德文，而在聲實服務的時候，除了公司出錢讓他繼續學習英文外，他也另外自費學習德文。除此之外，在高明精機服務的時候，他還自費於YMCA學習國際貿易，他直言：「學習是立業成功之本。」

誠信 因為捨所以得

因為為人厚道大方，合夥時由張宗賢引進的機械，拆夥之後，張宗賢留下一般性產品，帶走銷售流程複雜的產品，但如今這些產品卻都成為熱銷產品。他說：「好東西自然經得起考驗！拆夥之後當



張宗賢閒時喜歡回歸大自然，用相機記錄生態之美。

然也曾碰到挑戰，一九九九年時營業額曾下降到僅剩五成。因緣際會下，以前的同事開創「耐久公司」開發新產品，來找我協助外銷業務，耐久當時開發的產品目錄只有一張A4紙大小，因為產品非常獨特，外銷成績極佳，現在產量已成長至一本目錄本。」以竣貿的名義推廣販賣耐久的品牌，這種情況在業界非常獨特，但因為交情好，兩家公司合作至今默契仍舊絕佳。

目前竣貿的業務主要有三大部分，德國進口產品、德國最大手工工具與切削刀具進口商Hofmann Group台灣採購總代理、「耐久」產品外銷，其中耐久產品的外銷業務佔公司九成比例，耐久完

全沒有應徵外銷人員，而竣貿外銷部九成的員工都是在處理耐久的業務，對此情況，張宗賢卻全然不擔心，他相信，「誠信」是事業茁壯的基石，只要互信就可以永續經營。

反映市場化被動為主動

未來，以擴大產業規模為願景，出口業務部分，竣貿將著眼於橫向發展，「過去，出口重心都著重在品牌中的某樣產品；未來，期望能開發更多橫向暢銷產品。為了達到這項目標，過去，竣貿與耐久的合作偏被動，都是等耐久開發出新產品後，再協助外銷業務；未來，我們將化被動為主動，提供耐久市場反映，甚至主動丟出問題給耐久，解決問題的過程中，就會產生符合市場需求的產品。」

切削刀具的國際市場規模非常龐大，張宗賢表示，竣貿不與國際大型公司拚搏，反而發揮台灣小而美的精神，著重於產業升級，從市場的縫隙中走出「客製化」的路，切削刀具有許多特殊的客製化需求，竣貿將「客製化」標準化，節省時間、提升效率，穩穩抓住這群小眾市場。

道明牙醫 以人為本 傳承一甲子

石佩可 堅持成就牙醫世家

一家傳承六十餘載的牙醫診所，從父到子，未來更將從子到孫，永續傳承第一代院長張博雲醫師從病患需求出發、以人為本的醫病理念。文／洪詩茵 攝影／楊樹山



石佩可笑談當年公公及先生用心看診的實例。

仁心仁術代代相傳

石佩可為南投集集人，目前的身分不僅是道明牙醫及安民牙醫的董事長，更是台北市建華獅子會現任會長。從小學習鋼琴、舞蹈的她，與張道明醫師認識時，已經是道生幼稚園蘆洲園的園長，在營運方面頗有專長，因此，也參與協助道明牙醫的草創事宜。一九九三年與張道明醫師結婚之後，石佩可隔年就辭掉幼稚園園長工作，專心協助先生經營道明牙醫診所。二〇〇九年，博雲牙醫結束營業的時候，石佩可更負責統籌整理博雲的所有資料，進行統整合併，於二〇一二年正式將博雲與道明整合擴大服務，繼續提供舊雨新知醫療服務。

對石佩可來說，道明牙醫是一家具有歷史與故事的診所，它傳承著一個牙醫世家的優良精神與理念，她表示，一家

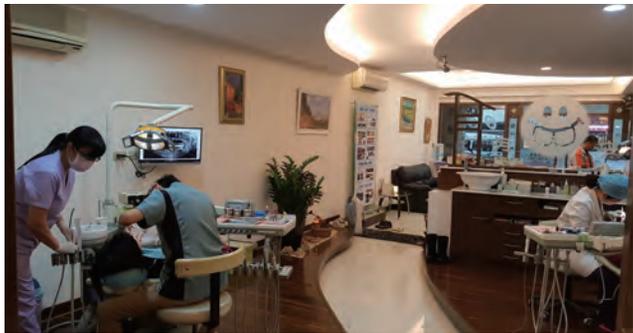
診所、一位醫師可以傳承的不僅僅是知識、技術與器械，最重要的應該是身為一位醫師的「醫德」，這也是她從公公張博雲身上看到最與眾不同的醫師特質而石佩可的先生張道明醫師也傳承這樣的特質，「先生非常重視醫病關係，很多醫生面對病患都會有一種高度在，但先生卻將患者當成朋友，每當患者來看牙齒，先生第一句話不是問『牙齒哪裡有問題』，反而會先與患者閒聊，了解患者的狀況。先生曾經說『賺不到錢沒關係，但要有職業道德。』」

在石佩可眼中，先生張道明醫師完整傳承了公公的醫病理念，張道明醫師在美國是膺復假牙專科醫師，不僅醫術好更有醫德。最讓她印象深刻的是，曾有一位患者帶了八副假牙來看診，因為這些假牙都不好咬合，先生卻非常有



從

一九四九年的博雲牙醫診所，到一九九二年的道明牙醫診所，二〇一二年，博雲牙醫更與道明牙醫整合更新擴大服務，而處理這一切整合傳承事宜的，就是道明牙醫診所創辦人張道明醫師的妻子石佩可小姐。



耐心地請這位患者將八副假牙都一一試戴，從其中挑一副比較合適的進行修改，修改後再請患者試戴，並請護士買饅頭讓患者試咬，這位患者非常滿意先生的服務，因此又來找先生重新製作一副新假牙，至於修改的假牙則作為備用。相似的例子不勝枚舉，也因此，道明牙醫的患者不僅來自附近社區，就連遠住基隆、暖暖、土城等外地的患者都遠道而來看診。

全面整合 五大優勢

在石佩可的經營下，傳承六十餘年的道明牙醫，以視病猶親的態度，整合傳統與現代主流醫學，運用高科技設備，從觀念、設備、環境、服務及技術等五大層面，創造其優勢與特色。

一・觀念：以口腔整體醫學的概念為出發點，初次就診，會請患者先進行全口數位攝影，並搭配全口洗牙及全口檢查，找出病因再進行分析治療。

二・設備：引進整體化、全數位化的德國西門子牙科醫療設備，建立低輻射

的全口檢查及數位化可視病例，達到縮短治療時間、減輕疼痛、消除交叉感染之目的。

三・環境：提供人性化、無壓力的溫馨診療環境，讓就診過程成為心靈的享受。

四・服務：堅持系統品質的控制與流程的標準化，治療前後與患者充分溝通、盡心照顧，以貼心的服務滿足患者最大需求，並特別聘請顧問作為與患者溝通及監督醫師的角色。

五・技術：採用牙科專科偕同醫療，堅持聘請通過嚴格牙科專科訓練的各領域專科醫師看診，依據患者需求，為其分配最恰當的牙醫師提供診療服務。

視病猶親 永續傳承

自創辦以來，「視病猶親」一直是道明牙醫期望永續傳承的理

念，石佩可表示，「我們相信，只要用心、真心、細心就能贏得患者的心。可以與患者維持彷彿

家人般的關係，完整觀察患



者病情的進行，並解決患者口腔的問題及痛苦，就是我們的快樂來源。」而贏得患者信任，維持長久關係，其訣竅不外如下：

一・提高病患滿意度。

二・確立病患與醫師之間的信賴關係。

三・增加病患接受治療的意願以及提升生活品質。

四・正確掌握病患的症狀、情緒、性格、欲望與願望。

五・提高診療時間的應用效率。

未來，道明牙醫將致力於牙科的專業領域，不斷精進醫療技術，追求卓越醫療品質，以期達到教學醫院的專業性、診所的便利性與溫暖貼心的服務。

石佩可強調：「張家不僅公公與先生是牙醫師，大伯張鎮漢、大嫂易善瓊、

小姑張慧瑩、姪子張子鎰都是牙醫師，而我的小孩，也就是本院的第三代，目前也正在美國攻讀牙科，未來將可承續道明牙醫傳承六十餘年的理念，在下一個世紀開創新的局面，讓牙醫世家香火一代傳一代，

成就一家不一樣的牙醫診所。」

醫病心療癒 耐心細心愛心

吳建璋 溫柔的小兒健康守護神

本著愛心、熱心服務五股區社區民眾，小兒科吳建璋醫師問診非常用心，深得病患讚賞，矢志成為社區的全方位家庭健康照護者。
文／羅怡如 攝影／楊樹山



即使已經接近休息時間，但只要開門的叮噠聲響，對於前來看病的病患，吳建璋醫師依舊悉心問診，就像你我的厝邊鄰居一樣，關懷親切的醫療諮詢，讓前來就診的民眾安心、放心。

勤洗手預防疾病

喜歡接受新知、樂於接受新挑戰的吳建璋醫師，本身擁有多年小兒科治療經驗，他認為，醫療存在的價值在於專業，提

供病患最大的信心。當初怎會走上從醫這條路？吳建璋醫師表示，家族裡有人當醫師，基於見賢思齊及家人的期待，他進入醫學院就讀。至於後來選擇小兒科，是因為自己很喜歡小朋友，喜歡見到他們活潑健康的樣子。因為打從心底關心，小朋友看見他時不會害怕，也能在他的引導下，說出身體不舒服的狀況。相較於其他科別，以小孩為主要對象的小兒科醫生，要有更大的耐心對待小病患、也要細心地對家長解說，更要有無比的愛心，隨時接受家長病患的諮詢。

夏季來臨，傳染力強的腸病毒總讓家長擔心不已。腸病毒指的是一群病毒，包含小兒麻痺病毒、克沙奇病毒、伊科病毒等種類，每一個種類還可分為多種型別，總共有數十種以上。感染腸病毒痊癒之後，只會對這次感染的型別產生免疫，所以一生中可能會得好幾次腸病毒。腸病毒感染並不是幼兒的專利，大人也會得腸病毒，只是大多症狀比較輕微。吳建璋指出，預防腸病毒最好方法是大人小孩都要勤洗手，不論是大人或小孩，在外工作、上學後，回家後務必先洗手，並把身上的衣服換掉，同時保持居家環境空氣流通，注意個人衛生，就可以降低感染的機會。





社區診所看病免奔波

「生病到大醫院看卡好啦！」許多人都能有這樣的迷思，也使得大醫院的診間總是人滿為患，看個病得等上三、四個小時，再加上往返車程，是相當累人的。其實，在住家附近的診所，猶如社區的家庭醫師般，診所為病人建立完整的病歷，更貼近每個人的健康照護。吳建璋表示，社區醫療讓病人得到就近性、



的瞭解，從衛教、保健、飲食與日常生活習慣，都能給予適切的建議。

「以病人為中心」的出發點，正是社區型診所最主要的核心價值。這也是為什麼吳醫師十二年前決定離開大醫院，投身社區診所服務的原因，他認為，社區診所提供家庭醫師醫療服務，民眾有小感冒時先由自己的家庭醫師診療，不必到大醫院人擠人，民眾省荷包，醫療資源也都能被妥善利用。

「心」醫療全方位照護

臉上總是掛著笑容的吳建璋，重視病人，也重視同仁。他認為，同仁工作安心，自然對工作全力以赴，病人就能得到妥善的對待，也能降低內心的恐懼。他用對待「家人」的方式代替「管理」，大家能在一起共事，進來的都是夥伴，都有相當程度的革命情感，凡事就像家人般採取溝通方式。

吳建璋的個人保健方式就是多運動，只要時間允許，每天一定從事重量訓練及有氧運動，飲食則儘量做到定時定量。至於排解壓力的方法，則透過閱讀、做自己喜歡做的事，藉由轉移注意力，轉念進而轉換心情。

看診、研究病歷、吸收新知已佔去大部分時間的他，也開始學習命理，一方面因為興趣，另一方面希望能結合命理，以另類醫療的角度，為病人開啟「心」醫療，透過正向思考，讓病人反思找出根源，讓自己身心靈的健康獲得提升。未來，他期望發展以家庭為中心的健康服務事業，提供社區全方位健康照護。



吳建璋醫師 Profile

前馬偕醫院小兒科主治醫師
中華民國小兒科醫學會專科醫師
中國民國腎臟科專任醫師
中華民國兒童氣喘過敏及免疫學會會員
中華民國醫用超音波醫學會會員
台北地檢署榮譽法醫師



◀ 月眉坑瀑布

消暑一夏好山好水好風情

肉魯帶你玩轉不一樣的宜蘭

暑假來臨，又到爸爸媽媽煩惱的時刻，這個長假要帶小孩到哪裡玩呢？今年四月，宜蘭開發了一處新景點「冬山河生態綠舟」，一直到年底都開放免費入場，園區內生態景觀豐富，非常適合闔家出遊。此外，宜蘭還有許多精彩，是一般遊客未曾發掘的，本刊特邀請曾出版過宜蘭旅遊書的旅遊達人肉魯來分享他的宜蘭經，帶領大家看看他眼中的宜蘭，玩轉出不一樣的宜蘭風光。文／洪詩茵 照片提供／肉魯

台灣這一座小小的島嶼，山川風光卻是多嬌，山河、峽谷、溪流、

大海……還有熱情好客的人們，以及美味的小吃。而被稱為台北後花園的宜蘭，在旅遊達人肉魯眼中，就像是多

嬌台灣的小小縮影，這座城市東臨太平洋、三面環山，境內有雪山、大霸尖山等山脈蜿蜒其上，更有蘭陽溪、宜蘭河、冬山河、蘇澳溪等多條河川

點綴其中，其卜肉、肉羹等在地小吃亦甚為引人垂涎，尤其宜蘭本務農，織就出極為純樸的人文風光，

讓來自台南的肉魯，很輕易就能融入其中，直說：「宜蘭的土地會黏人！」

近年來，宜蘭最熱門的景點不外幾米主題公園、伯朗咖啡城堡、窯烤山寨村、丟丟噹森林、礁溪四圍堡車站——

法世界奇幻餐廳、亞典果子工場等，但

肉魯卻有他自己的的一套宜蘭「觀」點，

他喜歡走進大自然認識一座城市，在他的宜蘭行腳中，401高地、跑馬古道、翠峰湖、松羅國家步道、海軍馬祖、月眉坑瀑布、鷹尖石、金味坊豆花、伍叁港海廚料理、明水露民宿、安農溪泛舟、頭城外澳衝浪，才是他推薦必訪的口袋名單。

非賞不可

◆ 401 高地



401 高地位於龜山島的最高點，站在此處會有台灣就橫躺在自己面前的感覺，整條雪山山脈和不同山系橫臥在前，可以從東北角一路看到花蓮的海岸



會申請到龜山島繞

島，卻不知道龜山島上還有401高地，需要另外申請才能進入，如果有機會到龜山島，絕不能錯過。

◆ 跑馬古道

跑馬古道雖有名，卻很少人走訪，白白錯過了國小課本中形容的明媚風光。



▲ 生態綠舟

訪太平山，總會忽略附近的翠峰湖，其實從太平山到翠峰湖只需三十分鐘車程，翠峰湖是最大的高山湖泊，行走十分鐘就可以看到，有些人會來此等



在繩索吊橋上時，搖搖晃晃的，極為有趣。

吊橋，吊橋旁有小路可親近溪水。繩索吊橋顧名思義就是行走在一條繩索上，所以只能單向通行，過橋的時候兩岸必須互相等候禮讓，走

總擲不出聖杯，馬祖娘娘不肯搬離此處，最後軍方只能將這座馬祖廟留在軍港中，並接手管理工作。來此參觀必須先在營區外登記，入內參觀時會有阿兵哥跟隨一旁，沿途可遊覽昔日漁村風貌及軍港景觀，不過除了廟宇之外，其餘地方皆禁止拍照，只要舉起手機或相機，阿兵哥就會前來制止，是段蠻奇妙的參觀經驗。



◆翠峰湖

太平山為宜蘭知名景點，許多人

蛭明亮的流動光線。

車輛更將整條國道點綴成一條蛭

的璀璨夜景，國號五號上行走的

羅東、礁溪、宜蘭市的燈光形成

景及日出亦是一絕，不僅可遠眺

野開闊時，還可望見頭城及南

道五號蜿蜒在綠色平原上，視

平原，綠油油的稻田連綿，國

以看到國小課本中形容的蘭陽

進去，大約十分鐘路程，就可

其實，走訪跑馬古道，從礁溪的路口走



◆松羅國家步道

位於大同鄉松羅村，此步道極少

知道，步道都是平緩的路面，沿途就像

走在亞馬遜森林裡一樣，植物、溪流環

繞，行走約四十分鐘，會抵達一座繩索

知道，步道都是平緩的路面，沿途就像

走在亞馬遜森林裡一樣，植物、溪流環

◆海軍馬祖

海軍馬祖是一尊O版的馬祖神像，

位於北方澳軍港（蘇澳中正基地）中的

進安宮，這座馬祖廟與其他寺廟極為不

同，是由軍方管理，其管委會主委更是

軍區指揮官，不過這卻是其來有自。北

方澳原本是一座漁村，當初因為軍方要

在此開闢軍港，將當地居民全部遷移至

南方澳，這座進安宮座落於此已有二百

年歷史，

廟中的馬

祖神像當

初更是從

外海漂

流而來，

軍方數

次筊杯

總擲不出聖杯，馬祖娘娘不肯搬

離此處，最後軍方只能將這座馬祖廟留

在軍港中，並接手管理工作。來此參觀

必須先在營區外登記，入內參觀時會有

阿兵哥跟隨一旁，沿途可遊覽昔日漁村

風貌及軍港景觀，不過除了廟宇之外，

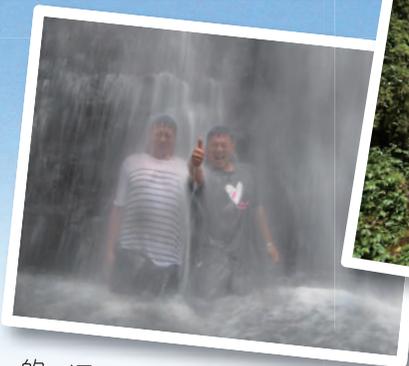
其餘地方皆禁止拍照，只要舉起手機或

相機，阿兵哥就會前來制止，是段蠻奇

妙的參觀經驗。

◆月眉坑瀑布

位於宜蘭礁溪，較之名聞遐邇的五峰旗瀑布，月眉坑瀑布是只有溯溪隊才知道的祕境路線，是非常消暑的安全玩水路線。尋訪月眉坑瀑布，可從五峰旗風景區入口處走石階往下，由得子口溪溪谷始行，沿途有一段路會行走在溪流中，夏天可看到很多當地居民在此避暑泡茶。續



行並穿越峽谷不久後，就可抵達月眉坑瀑布，瀑布大約有四、五層樓高，一層一層的

水瀑從宛如千

層派的黑色岩層沖

刷而下。瀑布下方

的溪水深度只達膝

蓋，喜歡沖水者，可

到瀑布下方，月眉坑

瀑布的水瀑就像細密

的水針，沖刷在身上，

不僅不疼，甚至非常

舒服。不過，探訪此處，若遇到暴雨季

節還是得多加小心。

◆鷹石尖

位於宜蘭頭城山上的明山寺附近，從鷹石尖指示牌往前行，大約步行十五至二十分鐘路程就可抵達。鷹石尖是一座斷崖，其正下方可俯瞰大溪漁港及北迴



鐵路風光，右前方則有龜山島點綴於海面上，若從懸崖的側邊觀看這座斷崖大石凸起的部分，就像一隻展翅等待飛翔的老鷹，以睥睨的姿態俯瞰崖下風光。

非吃不可

◆金味坊豆花



位於羅東運動公園附近，在地人只要想吃豆花或剉冰都會造訪這家店，金味坊的芋頭、紅豆等配料大多自行製作，而豆花更是自製的古早味豆花。最特別的是，金味坊的冰是用手打出來的，一般剉冰都是將冰刨好之後放上配料就完成，但金味坊的冰卻多了一道程序，

店家將冰刨好之後，會將剉冰連同配

料一同放進一個容器中，手動充分混合

攪拌，這樣的冰吃起來，口感介於冰沙

及剉冰的中間，每一口都有冰有料，非

常滿足。夏天尤其推薦一味——芒果牛

奶冰，一碗

八十元的冰

品，不僅下

面的冰是芒

果+剉冰打

出來的，其

上更擺了

一整顆芒

果，超值

又美味。



◆伍叁港海廚料理

這家餐廳提供無菜單料理，位於頭城外澳的海邊，是民宿真情非凡行館醞釀十年的結晶，餐廳結合在地漁港風情，不僅桌椅裝飾營造出河流、大海的意象，更請知名畫家繪出過去頭城港的風景，就連器皿都特別請師傅打造成魚的造型；而料理上，更堅持就地取材，與當地小農合作，採買頭城的米、菜，更



◆明水露民宿

非住不可



於附近漁港採購魚貨，在地才有的角蝦料理更是店家一絕。最感人的是，老闆還會跟來用餐的客人講述頭城的故事，讓用餐不僅僅是享用美食，更是在認識一座小鎮。



座落於宜蘭三星的田園中，不同於一般宜蘭民宿的華麗氣派，明水露走的是純樸的鄉村風格，運用許多原木打造出舒適怡然的環境，更藉由大片窗戶，讓住客坐在室內就可盡覽窗外的田園風光。值得一提的是，由於明水露位於行健有機村範圍

內，民宿的早餐全都是採用當地生產的有機米蔬，由民宿自行烹調，曾有住客宣稱，明水露的早餐是全宜蘭最好吃的早餐。此外，民宿還提供腳踏車，住客可騎著腳踏車悠遊周邊田野，尋訪附近安農溪分洪堰中的落羽松秘境。



非玩不可

◆安農溪泛舟 & 頭城外澳衝浪



夏天是玩水的季節，而宜蘭跟水相關的活動，除了溯溪之外，泛舟及衝浪也是不錯選擇！尤其宜蘭有一處簡易泛舟的好地點，想泛舟又擔心安全問題，也不想花費一整天的時間，可選擇安農溪泛舟，因為安農溪是屬於灌溉的水圳，上流會有水量控制，不用擔心溪水暴漲的問題，尤其泛舟路線有一段宛如大型的溜滑梯，約有兩層樓高度，就像乘坐溜滑梯滑下來一般，全程僅需兩小時，刺激安全又有趣！至於衝浪，頭城外澳本就是衝浪者的天堂，不會衝浪的人，也可報名一日衝浪課，附近店家會提供衝浪板，並請教練全天候教學。

而今年四月甫開幕的冬山河生態綠舟，身為旅遊達人的肉魯自然沒錯過，甚至頗為推薦。生態綠舟結合遊憩及環境教育功能，園區內有一本大書，註記著當地的生態環境與紀實；行走至一座

綠色大橋上，更可看到不同種類的火車從面前呼嘯而過，橋面上清楚羅列著經過此處的火車介紹；園區最大亮點是遊河，可搭船遊冬山河。除此之外，園區內還有小型的梯田、蔬果青菜示範區，寓教於樂，綠意盎然，非常適合親子同遊。不知道今年暑假何去何從？跟著肉魯出發吧！

旅遊達人 肉魯

出生於台南，現在也居住於台南，綽號「肉魯」，有胖胖憨厚的意思。原本擔任美商半導體產業工程師，因為深深愛上台灣這片土地渾然天成的美景，毅然辭去高薪的半導體工程師工作，成為專職的旅遊作家，用照片和文字真實記錄台灣的美麗。曾任大學文化創意課程講師，主持過網路廣播電台節目，分享過 400 多場的台灣旅遊講座，曾代表觀光局在台北國際旅展舞台分享兩場名人講座，亦曾在台北國際觀光博覽會及高雄國際旅展的國際舞台分享多場旅遊講座，部落格累積瀏覽人次高達 1 千萬以上。

著作：

- 《一生一定要帶她去的 100 個私房景點》
- 《一生一定要帶朋友去的 100 個私房景點》
- 《肉魯玩台灣 2 天 1 夜私房小旅行》
- 《哇！台灣就該醬玩：50 條幸福一日輕旅行》
- 《出發囉！跟著肉魯玩瘋台灣：232 個玩到爽、吃到飽的口袋景點》
- 《說走就走！跟著肉魯衝宜蘭》



選擇，是改變的開始

文／Ray 鍾興叡

某個星期五傍晚下班時刻，台北的天氣驟變，下著大雨且伴隨著轟隆隆的雷聲。我拿著導盲杖自己走出捷運中山站1號出口，急著搭計程車到西餐廳駐唱。當時的台北捷運才剛營運，不像現在有「旅客導引服務系統」，可協助身障人士搭車和進出站。路人從我身邊擠過去，在我還來不及判斷的時候，他們就鑽進了原本停在我面前的計程車呼嘯而去。

站在雷雨中，我等了許久，終於等到一台好心的運將主動叫我上車。坐在車裡，我想著「身心障礙者要面對社會現實，當競爭來臨時，殘酷的人性就會產生了，自己要勇敢、要認清事實，下雨天，不容易有人讓我先搭車的，而且這個運將很好心啊！就不要想太多了吧！」正在想著，司機告訴我：「到了，總共九十五元。」我拿了五百元給司機，他找給我五元。我愣了一下，心裡想著「該怎麼辦？」他看我沒動，急著說：「到了啊！你怎麼不下車？」我先深呼吸，然後說：「大哥，你還有錢沒找我耶！」他大聲的說：「你不是看不見，怎麼知道那是五百？」果然是「不打自招，騙人也不先練一下！」我心裡想著。

此時，我聽到車旁有路人經過，我立刻搖下車窗準備喊人來協助。司機看到我的反應，馬上接著說：「天色這麼黑，下次拿五百要說啊！」下車後，我站在雨霧中的台北街頭，真的有種舉目無親、悵然若失的情緒。這位司機的企圖相當明顯，但我是否應該被別人的惡意企圖而影響到我看見雲上太陽的機會呢？就在我還來不及回神的當下，一輛急駛而過的公車帶起了一大片的水花，我的褲管從膝蓋以下全弄濕了。當時真是憤怒極了，心裡不斷詛咒，嘴裡嘖哩咕嚕的…，也不知道自己在罵什麼！幸好，

腦袋裡突然想到有位同學就住在附近，馬上打手機給他，用最短的時間到他家借了西裝褲再衝往西餐廳，呼！終於準時打卡上班。

面對困境 設立危機界限

人在困境中要做出對自己有利的決定，需要經歷接納、饒恕、忘記、設限、選擇這五個階段。困境常伴隨危機，我們不能讓害怕、恐懼的情緒停留在原地，這樣只會製造出下一個或更多的危機。

我告訴自己：「台灣當然很美，但仍然無法避免有些許的黑暗面。」同樣的，職場或校園也是一樣。因此，我們必須教育自己，替自己在搭乘計程車或遇到困境時設立危機界限：

(一) 一定要先學會辨識鈔票。不管是用智慧手機的鈔票辨識 App 或是使用其中一張鈔票來做對比，都可以降低受騙的風險。

(二) 出門前要把各種鈔票或硬幣分類放好，最好放在皮夾內不同的夾層，坐在車上時，腦海還是要偶爾演練一下，真正發生狀況就不會手忙腳亂。

(三) 不要被當下的狀況嚇到，給自己十秒鐘冷靜整理思緒，大部分狀況會過去的。

(四) 不要一開始就往壞的角度想，嘗試用「同理心」去面對當下，或許收穫會比你預期的更大。

我們都渴望改變，卻害怕選擇，願在困境中激發的勇氣，能成為我們開啟「選擇權」的金鑰匙。✎



Ray 鍾興叡小檔案

- ◎ 學歷：中國文化大學西洋音樂系畢業
- ◎ 現任：中央廣播電台主持人、台中市志願服務代言人、永達社會福利基金會顧問……等。

「舅舅的閣樓」經典兒童歌舞劇

永達保經邀請公益團體 用音樂築起親子新回憶

「啦啦呼啦啦，啦啦呼啦啦……，救救舅舅」伴隨著溫馨的歌聲及高潮迭起的劇情，五月二十七日夜晚及五月二十八、二十九日的下午在台北市親子劇場裡，不時傳出大小朋友開心的笑聲，偶也見到大人們



感動拭淚的情景。永達保經業務協理張家蓁自掏腰包，透過永達社福基金會邀請公益團體、弱勢家庭一起欣賞如果兒童劇團「舅舅的閣樓」音樂劇，藉由音樂劇溫馨感人的氣氛，讓他們都能用音樂建築起親子的新回憶。

高齡化、少子化的時代，許多父母忙於工作卻疏忽與小孩相處的時間，此外，許多社會問題的發生也都因為親子關係疏離造成，基於此，永達社福基金會邀請包括愛慈社會福利基金會、善牧

基金會、中華育幼機構兒童關懷協會等公益團體，一起欣賞「舅舅的閣樓」經典兒童歌舞劇。發起此次活動的張家蓁業務協理認為，在這少子化的時代，小孩的人文教育很重要。東方的親子關係常是愛你在心口難開，透過欣賞「舅舅的閣樓」音樂劇，隨著故事的發展，會讓爸爸、媽媽和孩子不但愈靠愈近，甚至還能學到彼此之間的關心，學會「love」。

《舅舅的閣樓》由趙自強編導，黃韻玲擔任音樂顧問，而林俊逸飾演外公一角，他詮釋等待兒子回家的父親，情懷讓人動容，許多人都在故事最後感動落淚！《舅舅的閣樓》劇中，觀眾朋友除了可以聽到《我的未來不是夢》、《燃燒吧！火鳥》、《搖滾舞台》等許多五、六年級生耳熟能詳的流行金曲之外，大小朋友塵封已久的調皮心靈，更可以隨著主人翁一起登上閣樓，在華麗的歌舞劇場中展開冒險，發掘閣樓裡的寶藏。

前來欣賞的大小朋友，看完之後都直呼過癮，甚至期待下次還有機會再來欣賞。有些平常沒什麼機會觀賞音樂劇的家長，很感謝永達社福基金會讓他們有這個機會和孩子一起到劇場看表演，劇中許多膾炙人口的歌曲，也讓他們重溫當年的記憶；而小朋友也說：「音樂劇裡的歌曲都很好聽，讓人聽了很快樂與感動，我要和其他一起來欣賞的好朋友，一起找這些歌曲來聽。」也有小朋友覺得，看了這齣音樂劇，他們會為自己的夢想、喜歡的事「Go！Go！Go！Go！」，以及關心自己的老師、家人！

保險是愛的事業，大家有錢出錢、有力出力，就像此次的活動，看到小朋友及家長們都露出開心的笑容，甚至有些小朋友還模仿劇中的對白「愛，就要說出來」，那種親子間情感的交流及喜悅，讓這樣的活動推廣更有意義。



休閒便利貼



旅遊·美食·活動一把抓

整理／公關部

提供最貼近您需求的休閒生活資訊



桶內熟成 最久二〇年 新北首間精釀啤酒工廠

時間：五月底開幕

冰涼啤酒是夏天不可或缺的元素！由台虎精釀酒廠精心籌備，新北市首間精釀啤酒工廠於汐止雍和台北園區開幕，為求現釀品質，營業時間只在週六早上

十一點至晚上七點。主打「喝到的啤酒，就在隔壁釀造」，直接讓客人踏進「廚房」，可說是台灣首創。除了主打提供現釀啤酒，台虎另一個特色是「桶內熟成」，精釀啤酒調製配方是依循傳統釀酒工序，強調工藝釀造，同時為了維持酒的品質，嚴選美國原料，並使用德國進口釀酒設備，甚至配置專業實驗室，來為台虎精釀的啤酒把關。（未成年請勿飲酒）



美國四一年老牌冰淇淋 疊高高繽紛冰淇淋

時間：五月開幕

創立於一九七五年的美國波士頓的美式冰淇淋 Enak&Boios，正式於信義誠品四樓開幕，這家擁有四十一年歷史的冰淇淋品牌，目前已研發出上百種

口味，台灣首店特從上百種口味中，精選出二十四種冰淇淋、三種雪酪、三種優格口味。其中不敗經典口味「純粹 OPMO」，是由天然香草冰淇淋搭配 OPMO 餅乾塊；另亦有美國超人氣前三名霜淇淋口味：香草、蚱蜢派、重度巧克力上癮。

其主打的特色在於一球一球無限堆疊，看到繽紛的冰淇淋疊得高高的，畫面超吸睛。除冰淇淋外，同樣深受美國民眾喜愛的奶昔、冰沙、手工巧克力也同步來台，歡迎大家來品味集香、甜、濃、滑於一杯的甜美滋味。



大甲芋樂大世界開幕 輕旅行休憩新據點

時間：五月下旬開幕

位於大甲的芋樂大世界日前開幕，集結咖啡、茶及糕餅的台中幸福三寶文創產業，有假日小農市集、伴手贈禮、小吃蔬菜及育樂口之體驗，店家產品有履歷驗證，旅人可以安心選購產品，在走訪鎮瀾宮、鰲峰公園、高美濕地及鐵砧山等景點之餘，多了一處新的休憩駐足場所，吃喝玩樂一應俱全。

河北保險中介行業協會來台向永達取經

永達保經於一〇五年五月十九日上午於中山北路行政總部，迎接來自河北省保險中介行業協會、民生銀行、公估公司及保險代理公司共十三位貴賓，會議中除與參訪貴賓分享成功秘訣外，更展現了永達近年積極布局大陸市場的決心及耀眼成績。



河北省保險中介行業協會豐華兵會長(左)致贈紀念品予永達保經吳文永董事長(右)。

永達長年落實公益及專注培訓 MORF 專業人才的理念，讓永達於二〇一五年獲得眾多獎項肯定；永達轉投資且持股達二十四・九％的大陸永達理保經亦進入快速成長期，對於永達的分享，河北省保險中介行業協會豐華兵會長表示：「此行除了參訪保經工會外，也特別想來參訪台灣保經業的龍頭——永達保經，非常感謝永達，讓我們能來看看台灣保經業的業態和成功模式，也讓我們藉這個機會來了解永達如何在不景氣中維持優秀的好成績！」

會議中來自河北的貴賓們求知若渴，對於如何和傳統保險公司競爭、有效率的培訓及管理業務人員和保險代理商品的轉型等問題皆有多項問，陳慶鴻總經理也以有問必答的方式，讓來訪貴賓皆收穫豐富、獲益良多！

吳文永董事長表示：「大陸的保險市場較屬於業績導向，往往是三個月內作不到成就等同被放棄！但是永達屬於人才導向，我們願意給業務員時間去摸索、去訓練，因為永達希望業務都能以高度專業服務客戶，真正替客戶著想而不是單純進

行銷售行為！這也是永達能持續高率的重要關鍵！」



河北保險中介協會貴賓來台參訪永達保經，(前排右三)吳文永董事長、(前排左二)陳慶鴻總經理率領行政團隊主管與貴賓進行交流。

做好頂上功夫 拒絕掉髮

根據統計顯示，頭髮濃密的男人，求職成功率是頭髮稀少者的二倍！九成的民眾覺得掉髮問題會影響到自信心！禿髮比例逐年增加，掉髮年齡層急速下降，您也有頭髮不健康的問題嗎？

文／羅怡如 專業諮詢／趙昭明皮膚科診所院長趙昭明醫師



特定區域明顯稀疏或是出現局部禿髮情形，也應特別注意，最好找醫師檢查。

掉髮的成因

趙昭明皮膚科診所院長趙昭明醫師表示，免疫力失調、貧血、染燙、不適合的洗髮精等因素都會造成掉髮問題。以下針對掉髮的原因加以說明：

一、雄性禿：雄性禿是台灣多數男性掉髮的主因，八〇%雄性禿是遺傳體質所致，若父母親雙方都有掉髮問題，子女大多也有掉髮困擾。雄性禿形成的原因，主要為體內雄性激素偏高、鞣固酮過多，使皮脂腺分泌增加，造成頭皮出油。不只鞣固酮本身會傷害毛囊，頭皮的油脂也會釋放不好的自由基，破壞毛囊，使毛囊萎縮，進而掉髮。女性雄性禿與男性不同，男性雄性禿由髮際兩側掉髮，但女性則整頭平均掉髮。治療雄

性禿的方式為口服藥加外用生髮液，也可搭配合適的洗髮精清潔頭皮。如果毛囊已萎縮，口服藥物與外擦生髮液已無效，則可考慮植髮，能夠快速改善頭髮外觀。目前最新技術為微創植髮，與傳統植髮將頭皮毛囊刮下再重新種植回去相較，微創植髮可減少出血、大面積的傷口，但費用頗貴。

二、圓形禿：就是俗稱「鬼剃頭」，主要是壓力、內分泌失調等因素，造成毛囊快速萎縮，形成掉髮，大人小孩都有可能。放鬆心情，塗抹類固醇等藥物就可以慢慢恢復。

三、產後掉髮：不少女性在產後出現掉髮現象，這與女性荷爾蒙的變化有關。通常，產後半年內掉髮屬於正常現象，若掉髮超過半年仍未改善，最好就醫檢查。

四、感染性掉髮：因頭癬、紅斑性狼

PART 1 掉髮篇

「啊！洗個頭，竟然落髮塞滿落水口？」、「我怎麼隨手一抓，就

掉了二、三十根頭髮！」究竟每天掉多少頭髮算正常？其實，因人而異，如果平常掉髮都是一、三十根，突然出現大量掉髮，就是異常現象。當然，若頭皮

瘡等疾病，使得頭皮毛囊破裂，造成一個區塊無法長出頭髮。這類型掉髮，因為毛囊已經嚴重受損，導致無法再長出頭髮。

五、病理性掉髮：病理性掉髮，主要為頭皮屑造成。又可分為乾性與濕性，乾性通常非細菌性引起，例如乾癬，頭皮屑屬於乾性；但若是細菌引起的發炎反應，則是一塊一塊黏黏的濕性頭皮屑，須就醫治療。

減肥 小心變禿頭

女性掉髮八成因營養不足，英國毛囊專家麗莎·卡迪 (Lisa Cady) 表示，時下女性為了減肥，不惜節食、減少卡路里攝取，可能導致毛囊營養不良，形成短暫性落髮。麗莎指出，女性有八成落髮都是因頭髮營養不足造成。她解釋，頭髮是人體生長第二快、但並非最重要的器官。當身體缺乏營養時，身體會優先將營養補給分配給其他更重要的器官，導致毛囊營養不良，形成短暫性落髮。預防落髮有撇步，麗莎指出，均衡的飲食相當重要，建議適量攝取蛋白質及複合碳水化合物，盡量減少化學染燙次數；若洗頭、梳頭髮時發現不正常掉髮，或者比以前更容易看到頭皮、頭髮變細，都是早期落髮徵兆，需特別留意。

生活好習慣 頭皮保健康

季節交替或夏天悶熱，會使頭皮敏感度大增，讓人感覺發癢想搔抓。趙昭明醫師針對可能導致頭皮發癢的原因，提供對策。



【這樣做】定期清潔安全帽內襯墊

安全帽是摩托車族的基本配備，頭皮若是長時間在這種悶熱、不通風的情況下，再加上對於安全帽內襯墊又疏忽清潔，可能會傷害頭皮，產生頭皮屑或大量掉髮。應定期更換安全帽內的



襯墊，尤其是在夏秋之間，因為高溫炎熱，頭皮容易出汗，最好二、三天就更換，或是在戴上安全帽前，先鋪一條小毛巾在安全帽內墊著。

【這樣做】不要用指尖抓頭皮

有些人頭皮癢時，會用力梳頭髮舒緩。過於用力，可能會造成脂漏性毛囊炎，在頭皮上形成米粒大小的紅腫膿包。若發炎症狀太嚴重且一直搔抓，甚



至會造成斑痕性落髮，毛囊也可能會有結痂變硬的現象，而長不出頭髮。如果頭皮真的很癢，可先暫時用指腹輕輕按摩發癢處，或是用圓頭梳輕輕梳頭皮，減少癢感，千萬不要用指尖去摳抓患部，以免加劇頭皮受傷感染，使頭皮屑變得更多、掉髮更嚴重。

【這樣做】頭皮也要防曬

平時除了注意頭皮清潔，也要注意防曬。由於紫外線帶給頭髮的傷害是臉的三倍，因此外出亦應加強頭皮防曬，包括戴帽子和撐陽傘、頭皮專用防曬噴霧等，可減少因紫外線過度照射，使頭皮出油出汗，造成頭皮發炎發癢。



【這樣做】梳子選圓頭

為避免刺激頭皮，梳子的挑選應以木質圓頭為佳。洗完頭後還是用低溫的風吹乾頭髮較好，

要吹到全乾，不要只將頭皮吹乾，並將吹風機拿到離頭髮約



三十公分處吹，較不傷害髮質。

【這樣做】染髮間隔三個月

流行風潮的帶動下，許多人會選擇染髮讓自己看起來光鮮亮麗。但不恰當的染髮，特別是染劑刺激頭皮，造成的接



觸性皮膚炎，會造成頭皮癢、刺、紅腫。染髮時應挑選天然成分的染髮劑，染髮前先在頭皮上塗抹頭皮保護液，染髮間隔時間以三個月為宜，應挑選有衛署字號的染髮劑。染髮時，染劑不要直接浸潤頭皮，要從距離髮根處的○·三公分開始染，較不會直接刺激頭皮而影響到頭皮的健康。

【這樣做】綁髮不宜過緊

天氣熱，不少女性都會紮起馬尾。提醒，綁頭髮時不宜過緊，以免造成髮根緊繃、毛囊受損。頭髮也不宜紮得過高



過緊，時常變換頭髮紮起的高度，讓頭皮與髮根得以休息。

增髮粉 小心毛囊發炎

增髮粉、蓬蓬粉是近年來相當熱門的髮妝品，使用上得多留意。不論增髮粉或是蓬蓬粉都只能暫時解決頭皮髮量的視覺問題，建議少量使用為宜。由於這類型產品多為粉劑，使用後易殘留在頭皮，造成毛孔堵塞，如清潔不當恐引起毛囊炎，要特別注意清潔，避免化合物殘留頭皮。這類產品具有防水性，不易清洗掉，使用後需要多用水沖淨或洗兩次頭髮徹底清潔。



PART 2 洗髮篇

了解你的頭髮、頭皮需要什麼樣的

清潔品、護髮品？選擇洗髮精，

首先就是要弄清楚頭皮的性質。

頭皮性質的區分方法：

油性頭皮：通常洗完後一小

時，頭皮就出油。

中性頭皮：洗頭完一天後，

仍能保持頭髮乾燥不油膩。

乾性頭皮：洗頭後第三天，

頭髮不油膩。

市售的洗髮精都有標示適

合油性、乾性或是受損頭

髮使用，其中的差別就在

於洗淨力，因此可依照自

己頭髮的狀況，做進一步

的選擇。也可以依照工作

環境來挑選，例如處在塵

土較多的環境，可用洗淨力較強的油

性洗髮精；冬天頭髮較乾燥，可挑選

洗淨力較弱的乾性洗髮精。

清潔頭皮很重要

坊間標榜的無矽靈洗髮精也是選

項，趙醫師表示，許多女性誤以為頭

髮滑順就是健康的象徵，進而挑選標榜
柔順的洗髮精。這類洗髮精大多會添加
矽靈，矽靈會包覆頭髮毛鱗片，製造頭

髮滑順的

假象，但

它同時也

容易殘留

在頭皮、

阻塞毛

囊，甚至

引起毛囊

發炎，造

成異常掉髮，因此，清潔「頭皮」才是

洗髮精最重要的目的。針對頭皮清潔，

可挑選頭皮專用洗髮精，溫和潔淨配

方，可以深入毛囊溫和去除多餘油脂，
幫助維護頭皮健康，打造頭髮健康的生
長地基。

針對合併有頭皮敏感、掉髮症狀者，

且持續兩周以上難改善，應至皮膚科就

診治療，醫師視狀況會選外用含低劑量

類固醇成分的藥水，降低頭皮發炎反

應，約一周左右即可有顯著改善。而每

日仍應做好頭皮清潔，避免用含有人工

香精的洗髮精，且沖洗乾淨，洗頭水溫

不宜過高，以免過熱讓發炎加劇。趙

醫師提醒，正值治療掉髮的民眾，口服

藥物要持續服用，避免停藥導致掉髮加

劇。另外減少燥熱、刺激食物，維持良

好睡眠，有助改善敏感，減輕掉髮。



趙昭明醫師 profile

【學經歷】

國防醫學院醫學系畢業
中華民國內科專科醫師
中華民國皮膚科專科醫師
中華民國職業病專科醫師暨衛生署職業病診療醫師
三軍總醫院皮膚科部住院醫師、總醫師、主治醫師、
部主任
前國軍八一七醫院內科主治醫師
國防部優良軍醫教育部部定講師
中華民國美容教育學會理事長
工研院化妝品研發聯盟顧問

【現任】

趙昭明皮膚科診所院長

【專長】

一般皮膚疾病、青春痘、過敏、掉髮、肌膚保養、醫
學美容、醫美光療等

【著作】

還我一張潔淨的臉（大樹林出版社）、七彩光療（麥
田出版社）、青春不痘留（旗林文化出版社）、進階
面膜達人（宥順文化）、增髮·健髮66招—讓你「髮」
力無邊！（東佑）



提振青春的動能 延緩衰老 漾氣拉提術

文／白雁老師

精 氣神決定一個人體能和外表，不想早衰從裡透出來，就要先顧好

臟腑的氣血循環。青春漾氣表現在三個

地方：皮膚緊實

度、臟腑機能 and 血液循環良好，一旦筋骨僵硬、腰痠背痛，就是人體老化的開始。如果感覺疲勞、睡不好、脹氣、便秘一上身，更是臟腑發出警報了。

當身體機能不受控制，例如人到中年容易頻尿或夜尿多，晚上睡不著，

不然就是睡著易醒、多夢，就是老化的前兆了。又如女性生產後或更年期後，荷爾蒙失去平衡，若再加上月子沒坐好，或是平常運動量不足，更會加速內

分泌和生殖系統老化而使健康出狀況，造成膀胱無力、子宮下垂、月經不調、更年期不適等後遺症，影響日後健康。

白雁老師說，陽氣就是青春的本錢，陽氣固不住，身體養分會在不知不覺中流失，內分泌失調或早衰，生理機能也會跟著下降。特別是人過四〇，生陽能力不足，若不加以補充陽氣，很快就變衰老。

腎氣不足 內分泌失調

腎氣是所有臟腑功能的火車頭，也是維持青春的動能。當腎氣虛弱，人的精力體力不振，所有臟腑功能也會減弱，人急速老化都是從腎虛開始的。看一個人青春亮麗，其實是在臟腑功能協調的顯現，所以白雁氣功許多功法都在調腎氣，目的就在提振那股青春的動力。

中醫認為「腎藏精」。白雁老師從

漾氣回春早晚練

叩齒拉提嘴邊肉

「叩齒攪海」是古代中醫的重要養生術，可使面頰豐潤堅實不下垂，又有幫助頭腦清醒、補腎與延緩掉牙等功效。白雁老師建議大家，每天勤練 Young Qi 回春，加上早晚「叩齒攪海」，對於拉提臉頰肉有意想不到的效果。

1. 早晚刷牙後，身體放鬆，眼睛閉上，嘴巴微閉。
2. 上下牙齒適度的互相叩擊。先扣兩側後牙、白齒，再扣門牙，最後犬齒。共三十六下。
3. 叩齒後輔以攪海：舌頭在口內貼著上下牙齒攪動約三十六下左右，先上後下、由內及外的順序。有唾液產生時，慢慢咽下。

TIPS：叩齒力量以舒服、不疼痛為原則，請勿過度用力讓牙齒受傷。



實用小功法

調整內分泌的回春祕功

1. 兩腳與肩同寬，平行站立。
2. 兩手從身體前方抬起，右手不變，左手畫圓抱球，身體轉向左邊，當重心在左腳時，臀部向外畫圓。
3. 身體轉向右邊，再一次向外畫圓抱球。

氣學觀點指出，「精」是指身體的精微物質，有關生長、發育和生殖的精微物質就叫腎精，現代醫學所說的內分泌系統也受腎精影響，包括腦下垂體、甲狀腺、腎上腺、副腎上腺、卵巢、睪丸、攝護腺等。

一旦人體造精功能異常，腎精不足就會讓內分泌功能減弱，容易產生腎虛體質，出現腰痠背痛、髮枯齒落、耳鳴

重聽、腦力衰退、骨節疏鬆等老化症狀。女性會有手腳冰冷、月經不調、不孕、更年期提早報到等問題；男性也會有腰痠腿軟、倦怠疲勞、性欲減退等功能障礙。白雁老師強調，一旦人體造精

功能失常或受損，是無法靠吃藥或食物補充回來的，因為並不是體內缺了元素或少了營養，而是身體合成及製造功能出了問題。

活化腰間 再造精微物質

要鞏固陽氣，提升人體緊實度，白雁老師建議強化脊椎和心臟兩大機能。脊椎是人體中第一大造精工廠，不僅造血也造髓，這些精華物質會隨著身體老化而減產。練氣功對養精煉精很有幫助，功法特別重視人體脊椎及腰間的活化，幫助身體重啟再造精微物質的功能。

腳則是人體第二顆心臟，要提升心臟機能、延緩老化，腳底下氣血循環一定要好，白雁氣功特別強調下半身，很多功法會以一腿彎、一腿直的動作來強化腳力，能有效改善氣血循環，尤其對久站、久坐、運動量不足的人幫助很大。

白雁老師建議，女性因為生理構造問題，容易體力不足，氣血兩弱，更適合練習不用耗費體力，柔軟緩慢的氣功，來改善子宮的環境。特別是進入中年的婦女，接近更年期，如果能及時改善氣血虛弱的問題，便能輕鬆無負擔，不用擔心更年期綜合症的問題。

每天花十分鐘練習氣功，幫助全身循環良好，陽氣鞏固好，還能拉提原本鬆垮的內臟使其歸位，很多人因此小腹消失、腰線跑出來；更有人停經多時又再度回春月經來潮，而且外貌變年輕、氣色更紅潤，不管幾歲依舊精氣神飽滿。

白雁老師 Profile

Master Bai Yin 自主健康管理學專家，出身自北京醫學世家，是高雲自然健康養生學一脈傳人，八歲築下童子功根基，曾習世界各類養生、自然療法及氣功數十種，修練功齡近四十年。



彙整多元化各式用藥、保健資訊，保障讀者健康權益。

整理／公關部 資料來源／食品藥物管理署「藥物食品安全週報」

二〇一七年起食品玩具加註醒語

為了吸引兒童的目光，許多業者會在食品中包裝玩具，或是玩具中包含食品，藉此吸引家長購買。食藥署強調，食品及其容器或包裝，應符合「食品安全衛生管理法」規定，玩具應符合經濟部「商品檢驗法」及「商品標示法」規定，並自二〇一七年起依法要求業者在食品玩具包裝加註醒語。

考量市售產品樣態多元性，無論食品包含玩具、玩具包含食品或該兩者併同販售的產品，為避免孩童食用或使用時，有誤食玩具的情形，衛生福利部於二〇一六年二月四日公告「包裝食品與玩具併同販售應標示醒語規定」，並自二〇一七年一月一日（以產品產製日期為準）施行，該等商品應於其外包装標示「本產品內含玩具，小心勿吞食或吸入，建議由成人陪同監督使用」或等同意義字樣醒語。食藥署呼籲，業者在設計這類產品時，應依規定加註相關醒語，提醒民眾食用時應注意安全性，如未依規定標示，將依違反「食品安全衛生管理法」第二二條，依同法第四七條處新台幣三萬元以上三百萬元以下罰款，違規產品依同法第五二條命限期回收改正，改正前不得繼續販賣。（本文引用自食品藥物管理署「藥物食品安全週報」第五四九期）

輕鬆看懂指甲油

不論是舞台上的藝人或一般民眾，在指甲上塗抹各

式各樣酷炫的顏色與造型，已經成了一種「美甲」的時尚潮流。坊間的指甲油產品五花八門，其主要組成包括成膜劑（如硝化纖維素）、增塑劑、色素、香料、溶劑等。

甲苯磺醯胺—甲醛樹脂（Tosylamide/Formaldehyde Resin）是甲苯磺醯胺與甲醛經化學反應而形成的聚合物，是良好的成膜劑及增塑劑。在指甲化粧品中的功能，是與硝化纖維素聚合，改善硝化纖維素易脆化的缺點，形成堅韌有光澤的薄膜，並具有優良的耐磨損性及耐久性特性，可維持指甲的高光澤度。

美國化粧品成分審議委員會（Cosmetic Ingredient Review, CIR）依據科學數據評估，甲苯磺醯胺—甲醛樹脂作為化粧品成分是安全的。食藥署提醒，依據我國管理規定，該成分限使用於指甲化粧品，其最終製品使用含量不得超過二五%。惟甲苯磺醯胺—甲醛樹脂可能會有甲醛殘留，如果本身對甲醛有過敏體質的民眾，建議購買指甲化粧品時，須詳看產品成分標示，避免購買含有該成分的美甲商品。

另外，為使指甲油色澤均勻且快乾，常含有有機溶劑，如乙酸乙酯（Ethyl Acetate）、乙酸丁酯（Butyl Acetate）及異丙醇（Isopropyl Alcohol）等，因此建議消費者在使用指甲油時，應在通風良好的環境下塗抹，避免化學成分過度吸入，同時勿長期使用，讓指甲好好休息呼吸。（本文引用自食品藥物管理署「藥物食品安全週報」第五五三期）



【書訊】

整理／羅怡如 書籍資料提供／商周出版、皇冠出版、柿子文化、幸福文化、華滋文化、凱特文化

《失敗的力量》／馬修·席德

機長室內的溝通不協調導致聯合航空一七二號班機墜毀，卻也讓整個航空業從「黑盒子」紀錄中了解錯誤，修改規章，成功降低失事率。這些失敗是如何發生？又是如何能促進進化與進步的產生？透過斬新的思考模式，我們將能了解當某些事情出錯時，我們會如何反應？以及當錯誤發生時，我們該如何處理，才能將它轉化為成功的契機？

《拍一拍，就能瘦》／潔西卡·歐爾納

所謂「拍一拍打術」是結合了古老的經絡拍打和現代心理學原理，透過輕拍臉部和身體的八個特定部位，並配合念誦針對特定情緒問題的「輕拍宣言」，就可以有效紓解壓力，讓身體回到放鬆的狀態，改善消化、內分泌和新陳代謝，進而達到瘦身。更重要的是，「拍一拍打術」主要是幫助妳改變心態，接受自己，喜愛自己。從今天開始，跟著作者潔西卡一起做「拍一拍打術」，時間長短不拘，隨時隨地可做，就能讓妳的身體和心靈從內到外煥然一新！

《營養師的餐桌風景》／吳映蓉

從垃圾食物愛好者，到營養學博士，吳映蓉是健康人生的身體力行者，她將研究領域帶入真實生活，閱讀、聆聽、傳授……關於健康的每一步路，都是她徹底理解而親自走過的，唯有此，才是真正的分享。本書以自身經驗為例，三十組色香味與營養價值兼具的舒適餐食，是她的日常餐桌景緻，亦是健康生活的縮影，無論中西日式各種調味與烹飪法，或者蔬果、澱粉、奶蛋、魚肉等等不同食材分類，皆能有效含藏各大類營養於其中。

《救命飲食人體重建手冊》／湯馬斯·坎貝爾

低碳水化合物才能瘦？吃好油就能預防九〇％疾病？小麥麩質是營養界新起的大魔頭？這麼多飲食建議，哪些訊息真的要注意，哪些在混淆視聽，又有哪些重要的真相被掩蓋在背後？在醫學院教書的湯馬斯·坎貝爾醫生用他在醫學方面的訓練、對營養的深入了解和研究，以及幫病人看診的臨床經驗，一一檢視、分析現在最流行的飲食話題，並提出參考做法，引領你找到真正需要且適合自己的飲食法。

一〇八期贈書得獎名單：台北市／賴○淑、桃園市／邱○珠、高雄市／陳○瑞

RICH 達人月刊為回饋讀者長期支持，特別準備柿子文化的《只用 10% 的薪水，讓全世界的財富都聽你的》、幸福文化的《茶日子 2》及華滋文化的《印度文明》共三本要送給您！填妥下列資料，在七月三十一日前傳真至 (02)2521-4047，就有機會獲得。

我同意 RICH 達人月刊為贈書抽獎，使用下列資料！

姓名：_____

地址：□□□ _____

電話：_____

(將於抽獎結束後五日內以電話通知得獎者，活動結束後，個人資料將進行銷毀，不另做它用，以保障個人權益。)



一、左列個人資料，本人同意永達保險經紀人股份有限公司，於 RICH 達人月刊贈書活動目的蒐集、處理及利用，並供活動溝通聯繫之用，保存期間為依執行業務所必須及依法令規定為保存之期間！（請務必確實填寫左列資料，以便利抽獎作業，若有缺漏或不實，將無法參加抽獎。）
二、左列個人資料，得以書面申請查詢、閱覽、製給複製本、補充、更正、刪除、停止蒐集處理或利用。

RICH 達人月刊 十周年創意祝福語活動

您投稿 我送禮 募集您的創意祝福語

RICH 達人月刊十歲了！十年來，非常感謝所有讀者的支持，讓月刊能夠一年一年持續不綴地提供實用的理財生活資訊。為感謝客戶的支持，特邀請大家踴躍投稿，給予月刊十周年祝福語，前 50 位回傳者，可獲得早鳥感恩禮——安妮兔放大鏡指甲剪。

早鳥感恩禮



安妮兔放大鏡指甲剪（限量 50 份）

- ※ 1. 前 50 名回函之祝福語將刊登於 2016/9 月號。
另，完整投稿之祝福語將刊登於永達保險經紀人公司官網。
- 2. 得獎名單將公布於 2016/9 月號及永達官網，獎項將由各保險業務代表轉送予中獎者。

※ 祝福語字數限 20 字內。

※（請務必確實填寫下列資料，以便利抽獎作業，若有缺漏或不實，將無法參加抽獎。）

姓名：_____ 先生 小姐
 年齡層： 21 ~ 30 歲 31 ~ 40 歲 41 ~ 50 歲
 51 ~ 60 歲 61 ~ 70 歲 71 歲以上
 地址： _____

 電話：_____

您的業務代表姓名：_____（必填）

- 依據個人資料保護法第 8 條第 1 項規定，告知下列事項，請詳閱：
 - 一、左列個人資料，永達保險經紀人股份有限公司為 RICH 達人月刊十周年創意祝福語活動目的而蒐集、處理及利用，並於台、澎、金、馬地區，以書面或電子檔案供活動為贈獎、分析及問題溝通聯繫之用，利用期間為活動結束後三個月。
 - 二、左列個人資料，當事人得以書面，申請查詢、閱覽、製成複製本、補充或更正、請求停止蒐集處理或利用、請求刪除。
 - 三、若無法提供左列個人資料或提供不完整、不實者，將無法參加本活動。

注意事項：

1. 本活動限永達保戶參加。
2. 請務必填寫正確資料，以利聯絡及贈品寄送流程進行。若因得獎者填寫有誤，未能取得聯繫、確認領獎事宜者，均視為自動放棄得獎資格。
3. 此活動贈品寄送區域限台、澎、金、馬地區。
4. 如有任何不可歸責於活動相關單位之事由，而使參加者所提供之資料有遲延、遺失、錯誤、無法辨識或毀損之情況，活動相關單位不負任何法律責任，參加者亦不得因此異議。
5. 獎品以實物為準，如遇不可抗力之因素，主辦單位保留贈品更動之權利，中獎人不得要求折換現金或兌換其他商品。
6. 本活動如有未盡事宜，主辦單位得隨時補充解釋或修改。

SUN	MON	TUE	WED	THU	FRI	SAT
					01 五月廿七 宜：開市、納財、出行、移徙、入宅	02 五月廿八 北區《財經講座》劉玉芬 10:00-12:00 《從值市看房市》陳有天 10:00-12:00 《富過三代的秘密》余葡玥 10:00-12:00 中區《全球即時財經講座》林桂興、傅志馨 10:00-11:45 《全球即時財經講座》宦里俊 10:00-11:45 宜：沐浴、理髮、掃舍宇
03 五月廿九 宜：祈福、會友、入宅、訂盟、納采	04 六月初一 宜：祭祀、沐浴	05 六月初二 宜：破屋、壞垣	06 六月初三 中區《兩岸金融業的鑽石商機》胡明徵 14:00-16:00 宜：祭祀、塑繪、開光	07 小 暑 宜：開市、立券、交易、納財、訂盟	08 六月初五 中區《大手牽小手·愛關懷 志工探訪》青松護理之家 14:30-16:00 南區《財富人生講座》李麗英 14:00-16:00 宜：嫁娶、納采、開市、立券、交易	09 六月初六 北區《財經講座》林民和 10:00-12:00 《全方位理財致勝秘訣》楊碧玲 10:00-12:00 《理財講座》陳有賓 10:00-12:00 《黨家策略》王克民 10:00-12:00 《房地合一、富人加稅》林隆昌 13:30-16:00 中區《全球即時財經講座》許雅惠、王金菊 10:00-11:45 《全球即時財經講座》劉秋英、陳祐華 10:00-11:45 宜：祭祀、納財、納畜、栽種、牧養
10 六月初七 宜：祭祀、開光、起基	11 六月初八 宜：祭祀、經絡、成除服、立碑	12 六月初九 南區《解析永遠如何成為兩岸保經先鋒》吳文永 14:00-16:00 宜：祭祀、嫁娶、出行、奮鬥	13 六月初十 北區《富過三代的秘密》余葡玥 14:00-16:00 《如何正確規劃保險免稅》林隆昌 13:30-17:30 《大手牽小手·愛關懷 志工探訪》大愛護理之家 10:00-11:30 中區《從不動產談稅務管理》陳翠芳 14:00-16:00 宜：祭祀、沐浴、掃舍宇、拆卸	14 六月十一 北區《十分鐘觀人術》林佳儀 14:00-16:00 宜：開光、沐浴、起基、拆卸	15 六月十二 宜：祭祀	16 六月十三 北區《財經講座》呂英立 10:00-12:00 《婚前婚後資產保全繼承法規案例分享》項若薇 10:00-12:00 《理財講座》高玉玲 10:00-12:00 《大數據時代》梁婉菁 10:00-12:00 《財經講座》陳怡君、李信年 10:00-12:00 《禪繞畫》中華禪繞藝術學會推廣講師 14:00-16:00 《幸福愛家財富傳承VIP講座》蘇家宏 14:00-17:00 中區《全球即時財經講座》劉玉娟、林良穎 10:00-11:45 《全球即時財經講座》陳翠芳 10:00-11:45 南區《保戶回饋講座》高志斌 14:00-16:00 宜：立券、交易、納財、納采、動土
17 六月十四 宜：沐浴、謝土、安葬	18 六月十五 宜：破屋、壞垣、解除	19 六月十六 宜：開市、立券、安床、會友、安門	20 六月十七 中區《執業醫稅務規劃》洪加麟 14:00-16:00 宜：訂盟、納采、嫁娶、開光、會友	21 六月十八 宜：納采、嫁娶、出行、移徙、祈福	22 大 暑 宜：祭祀、開光、出火、掛匾、塑繪	23 六月二十 北區《財經講座》尚穎 10:00-12:00 《理財講座》呂貞秋 10:00-12:00 《金融保險兩岸商機》余葡玥 10:00-12:00 《理財講座》鍾采築 10:00-12:00 桃園《歡樂超級知識王》王聖凱 10:00-12:00 中區《全球即時財經講座》余松坤、陳曉虹 10:00-11:45 《全球即時財經講座》劉秋英、潘美觀 10:00-11:45 南區《關注全球經濟發展趨勢》謝甲輝 10:00-12:00 宜：成除服、安葬
24 六月廿一 宜：祭祀、出行、奮鬥	25 六月廿二 宜：祭祀、開光、沐浴、掃舍宇	26 六月廿三 宜：開市、立券、交易、納財、出行	27 六月廿四 宜：祭祀	28 六月廿五 宜：立券、入宅、訂盟、納采、安香	29 六月廿六 宜：沐浴、理髮、安葬	30 六月廿七 北區《財經講座》李克峻 10:00-12:00 《信託易指通》王執定 10:00-12:00 中區《退休安養照顧信託》黃芳 14:00-16:00 宜：破屋、壞垣
31 六月廿八 桃園《稅務講座》李傑克 14:00-16:00 宜：開市、立券、交易、納財、入宅						

理財講座正確資訊請以各區服務中心為準，
講座內容請洽您的保單服務人員；本行事曆
僅提供資訊，購票仍須與主辦單位洽詢。

活動洽詢 >> 北區服務中心：(02) 8596-1678
中區服務中心：(04) 2319-2988
南區服務中心：(07) 970-0320

人生有永達·萬事都騰達

精彩可期的生涯規劃

享受退休生活

從(永)(達)(服)(務)規劃開始!



 永達保險經紀人
EVERPRO www.everprobs.com.tw

北區服務中心: 0800-518-088
中區服務中心: 0800-777-618
南區服務中心: 0800-500-688



禮尚往來

華人喜歡「送」禮和「受」禮。在每一個國人成長的經驗中，大概有不同層次的共同「禮」的體驗。它的存在絕不僅止於「送禮」的一套繁文縟節而已。

文／高志斌 攝影／楊樹山

《禮記·曲禮上》禮尚往來。往而不來非禮也；來而不往，亦非禮也。：夫禮者自卑而尊人。：富貴而知

好禮，則不驕不淫；貧賤而知好禮，則志不懾（疑惑）。

從文章中得知，送禮的經驗不只是表面上的一套人來人往的形式而已，而是古人通過這一個形式所隱藏在背後的深沉意義。

天道運行，日月經天，不會因為人間的滄桑、世道的平與不平而有所轉移。自然的秩序，反應在生活上的經驗是一種理性的認識，至於因為季節、人事而產生的感受，則是一種情感的抒發。如唐代陳子昂所言：前不見古人，後不見來者，念天地之悠悠，獨愴然而淚下的感喟！是對於一種隱藏在禮的背後，所含有的神聖秩序，所引起的一種生命短促的無奈傷感。：

可以想見，禮的形成源於生活，它原本是社會參與為目的，而達到成就自

我的一種肯定模式。而生活蘊含著所有的人情世故，故「情理兼備」又超越了個人的體驗，形成了一種社群的價值，並成為眾人所接受、認定的核心內涵。

古人十八歲而行「冠禮」，其意義

不僅是存在於允許成年男子可戴帽子之事，而設禮更在於讓成年男子知道，從此刻起，你便與祖先有了「理」上的連結，而更與後代子孫的存在有了不可斷裂的責任，承先啟後，自此有了不能迴避的意義。又如蔡英文總統在當選之夜，要求支持她的群眾和幹部，要謙卑、謙卑、再謙卑時，就完整體現了禮的生活態度。

曲禮曰：敖不可長，慾望不可放縱，志氣不可自滿，宴樂不可超限。禮上說的，驕傲和自滿是「自我」膨脹的結果。

一個人，一個社會，到處充滿著傲氣凌人的氛圍，就違背了禮所要求「毋不敬」的基本態度。毋不敬是一種凡事不以為我為先的生活態度，沒有言及謙卑如何

等等，但謙沖為懷的形態躍然紙上。所以禮雖不是法律，卻區分出你和我的分別，和人與人之間的認同和信任，它是「施報關係」的一種實踐，也吻合當代人在節慶之時，互相餽贈禮物的友善期望。

現代人事物繁瑣，不耐於形式之表達，總認為「古禮」的表述是多餘的，一切貴在實際和實用；此論也不無中的：：但是當人以某種形式的確認，而獲得族群、社會、組織期待的同时，一個人的榮譽感和積極性，就會被善意的調動起來。行禮、送禮、受禮、祭禮，皆貴在真誠，形式不但重要，實質上在特定時間和地點更不可或缺，但空有形式而無內涵，則是對生命內容的一種嘲諷！子路言：與其敬不足而禮有餘也，不若禮不足而敬有餘也。禮固不可少，但若行「禮」而忘「情」，一切也都是虛有其表了。





對保險的熱愛，可以在需要幫助的時候，提供一種雪中送炭的援助，而不是錦上添花。曹爾振表示，面對高齡化趨勢，永達與大陸永達理的經營策略一致，同樣堅持退休保險理財路線。在商品面，多元的選項能滿足大眾退休理財及資產規劃的需求；在經營面，藉由紮實的教育訓練、成功複製成功的模式，能讓團隊經營向下扎根、向上發展。

曹協理私下透露，其實加入永達前，他自己就曾經報名參加公司的周末理財講座、財經課程；也曾一大早觀察業務代表晨會的情形，甚至他也曾到大陸永達理考察，觀摩大陸永達理的服務據點，深入瞭解成功的祕訣。發現在這裡，只要認真學習、利用公司的平台及善用資源，好好服務客戶，並為自己的事業打拼，就能成為保險企業家。

增員是生存的問題

擅長組織拓展及增員的曹爾振，在一九七六年報聘後第一個月就培育五人，也奠定在壽險生涯的基礎。從一開始，他就知道行銷及增員必須齊頭並進，「有服務就會有業績，會增員就會有發展。」是他奉行不悖的信念。他念

了一段口訣：「今日不為組織做準備，明日必為業績掉眼淚；今日不為組織做準備，明日必為職位掉眼淚。」他表示，增員不是責任問題，而是生存問題。養成增員的好習慣，讓保險之路不孤單，增員是製造分身、複製時間，建構更完整的客戶服務網絡，讓夥伴的保險事業穩健成長。

想成為一位出色的保險業務代表，曹爾振認為，主動學習、服務熱忱是不二法門。他鼓勵業務夥伴多利用假日經銷行銷，他以自己的單位經營為例，夥伴善用周末上午財經講座，下午還會舉辦理財講座、增員OPP等活動，不只有我學習也邀請客戶一同參加，以達到組織業績雙贏。

傳承全力以赴

出色的行銷，來自卓越的團隊經營，曹爾振希望今年能招募七十大將。面對新的任務，他也期許自己以革新的觀念調整心態，改變舊有的工作習性，建立學習型的組織，並將其落實在團隊經營。他表示，人才可以招募、制度可以模

仿、產品可以跟隨，但單位文化惟有上下一心、細心灌溉，用時間來塑造，才能建立良好的價值觀。每一位夥伴都應該有想大、做大的目標，並保持正向思考，凡事皆正面，能量永不變，只有樂觀進取，條條道路都能通向光明大道。

真心熱愛保險，也喜歡服務人，肩負著保險從業人員的使命感，迎接華人保險世界的大藍海，曹爾振矢志與客戶、事業夥伴們共同追求健康、財富、和諧、快樂的未來。展望未來，他也利用教育科學化，將系統化的課程透過圖表式呈現，加強教育訓練、培養團隊共識，進而培訓出能獨立作戰的壽險菁英。



曹爾振 Profile

現任：永達保險經紀人公司業務協理

保險資歷：41年

專長：組織拓展、培育主管、理財專業講師

專業：財稅規劃、高額保險講座

座右銘：敢想敢要 想的大就做的

永達紅包愛

分享紅包。分享愛

永達吳文永董事長(右二)代表捐出紅包愛善款。由左至右：觀音愛心家園鄭紹可主任、新北市智障者家長協會鄭瑞拱理事長、華科事業群慈善基金會何孟勳主任。



永達「紅包愛」公益活動，為期三個月的義賣，在永達

二〇一六「紅包愛」公益活動 愛心義賣捐款一三八萬元為六家弱勢機構寒冬送暖

保險經紀人、永達社福基金會、六家社福機構和七位愛心大使：刁紀言愷、阿喜、王思佳、周思齊、苗可麗、梁心頤、余岱宗、溫昇豪的大力推廣下，義賣金額達到一百三十八萬元，六家社福機構每家可獲得二十三萬元的愛心捐款。

永達愛無限，每年在歲末年終時發起「紅包愛」活動，以拋磚引玉的方式鼓勵民眾幫助弱勢團體進而認購紅包袋，希望能藉由活動整合大家的力量，人人盡一份小小心力，讓被遺忘在社會角落的弱勢朋友，能夠被看見、被關注，在家家戶戶慶團圓時，也能擁有實質的關懷。本次幫助的六個社福機構，包含：心智障礙者、偏

鄉學童、視障者以及獨居長者，共超過三百位以上弱勢朋友受惠，讓我們用愛幫助他們生活過得更好、未來走得更平穩。



永達余松坤業務協理(右二)代表捐出紅包愛善款。由左至右：嘉義敬道家園涂淑錦副院長、財團法人老五老基金會游麗裡執行長、台灣盲人福利促進會全國總會張國萍理事長。

成功與失敗

整理／公關部

如果你已經為人父母，當你的孩子正在學習走路時，你會給他幾次機會？你會在他跌倒十次之後，讓他改坐輪椅嗎？還是只給他二十次學走的機會，若學不會走路就要他放棄？或者當你身邊有五十個人叫囂著勸你放棄，你就決定讓他坐輪椅呢？

你的答案絕對是：「不會！」當詢問每一位父母，會給你的孩子幾次機會時，他們總是回答：「我會給他無數次機會，直到他站起來，學會走路為止！」是的，一路堅持到底者，最終都會站起來。

不要怕失敗

那麼，為什麼許多父母只給孩子一次聯考的機會？為什麼常用失望的口氣告訴孩子不適合某種行業，要求他轉行呢？而有更多人也因為沒有堅定的信念，一遇挫折就認為自己能力不足，因而放棄了他們的理想。

其實，凡事沒有失敗，只有暫時還沒成功

上帝的延遲並不是上帝的拒絕。有一個人，他在，

二十一歲時，做生意失敗。

二十二歲時，角逐州議員落選。

二十四歲時，做生意再度失敗。

二十六歲時，愛侶去世。

二十七歲時，一度精神崩潰。

三十四歲時，角逐聯邦眾議員落選。

三十六歲時，角逐聯邦眾議員再度落選。

四十五歲時，角逐聯邦參議員落選。

四十七歲時，提名副總統落選。

四十九歲時，角逐聯邦參議員再度落選。

五十二歲時，當選美國第十六任總統。

這個人就是林肯，因為他堅信，上帝的延遲，並不是上帝的拒絕，因此能屢仆屢起，最終成就不凡。



對生命完全負責

重要的不是發生了什麼事，而是要做哪些事來改善它。佛家說逆境是「增上緣」，可遇而不可求。遇到困難時，重要的不是發生了什麼事，而是你用什麼態度來面對，做些什麼事來改善它。

成功者對事情百分之百負責，負責的定義是永遠握有主控權，如果不能主控生命，很可能一生隨波逐流。對生命負全責者，他為自己而活，並學習替別人著想。🔥

戶？為什麼？

Q 請就需求面來說，各類型長照保險商品各適合甚麼類型的客

賠，雖鎖定國人罹患比率比較高的特定疾病，但其保障範圍還是有其侷限性；至於殘扶險，是以殘廢等級表認定，認定標準非常明確，又享有豁免保費，符合一至十一級殘即可按比例理賠，而一到六級殘又可另外長期領取殘扶金，理賠空間大，舉例來說，若因疾病或意外導致雙眼失明，對於殘扶險來說是一級殘就可以理賠，但對於長看險來說，恐因不符合失智或失能認定，就不能理賠。

楊星の保險服務心法

「站在對客戶最有利的方向做規劃，確實了解客戶需求，提供多元化的選項給客戶。」

A 王懷慈業務區經理（以下簡稱王）：主要是看客戶需求，不論什麼類型的保單，要推薦給客戶之前，我自己一定會先買，這類因應長照需求衍生的保險商品也一樣，我自己購買的是殘扶險，因為我不喜歡有抽象的理賠認定，殘扶險依據殘廢等級表認定理賠狀態，清楚明確，對我來說，這才是沒有風險的選擇。

台灣人口老化壓力世界居冠，每個人都會老、會退休，甚至面臨病殘，因此人生有一個金三角——醫療、長照、退休，必須這三個角都圓滿了才能畫一個完整的圓，而醫療險、長照保險商品、增額終身壽險可圓滿這個人生金三角。

根據統計，台灣二〇〇六年至二〇一四年的身心障礙人數，從九八一萬成長至一一四萬，已增加一五·九萬人；而二〇一三年的統計數據則指出，在台灣因疾病導致殘廢的比例達五七·五%，而因意外而導致殘廢的比例則僅佔六·一%。不要以為自己還年輕，沒有殘扶長照風險，根據二〇一三年的統計數據，台灣六十五歲以下的殘障人士有七〇·三萬，占全台殘障比例的六二·五%，及早規劃才不會在風險來臨時不知所措，讓人生邁入困境。

A 楊：依據長看險、重大疾病險及殘扶險的特性來看，長看險因為理賠時間長、理賠金額高，保費通常比較昂貴，因此，會比較適合經濟條件比較寬裕的人；重大疾病險因為是針對特定疾病理賠，必須對號入座，會比較適合有相關家族病史的人，例如患有糖尿病家族病史的人，其所購買的重大疾病險就一定要將糖尿病列入理賠範圍。

至於殘扶險，就保費來看，比長看險及特定重大疾病險便宜，因此，年輕族群、有家庭負累的青壯族群、年紀大繳不起大筆保費者、收入低的社會新鮮人、希望有豁免保費保障的人，都適合購買殘扶險。

A 劉：很多人以為失智症殘扶險不理賠，其實失智也可以依據殘廢等級表做認定的，而糖尿病的後遺症也會造成殘廢，許多殘廢大都是因疾病導致，國人因為疾病造成殘廢的比例高達六成。其中又以年輕人更需要購買殘扶險，不僅僅因為保費愈年輕愈便

宜，就是因為年輕，若發生殘扶長照情況，照顧的時間會拉得更長，不要以為年輕發生機率不高，一旦發生那後果卻非我們所能支應，甚至可能拖垮一家子的人生。至於中老年人，若小孩都有一定經濟基礎，本身也已經做好退休規

Q 市面上的長照保險產品有消費型、保本型的區別，各適合甚麼族群或需求的客戶？

A 王：重點是客戶的需求、能力及想法，沒有什麼類型的產品絕對適合什麼族群的客戶，若說保本型較貴，適合收入較高的客戶購買，但實際情況卻可能是，這位月收入高的有錢人卻沒有儲蓄習慣，反而買不起較貴的保單，每個人購買長看、類長看保險產品都有其著重考量點。以我自己為例，我父親

以消費型的殘扶險補足風險。

A 楊：大多數重大疾病險都是消費型（不還本），而長看險及

殘扶險就會有消費型（不還本）及保本型的區別，而所謂的保本型，基本上就是身故即理賠所繳保費加計利息以及滿期給付祝壽保險金。原則上，消費型的保單保費一定比保本型便宜，客戶可依據個人的經濟能力及需求決定要規劃消費型或保本型，如果預算足夠，也建議可以保本型的商品做主約，再以消費型的商品做附約。



王懷慈の保險服務心法

「傾聽，做客戶的心靈導航，一張保單一世情，服務起始於與客戶相識的那一瞬間。」

劃，就更應該用殘扶險補足缺口，以免因為這個缺口拖垮你的退休規劃。

如果是剛出社會的新鮮人，建議以定期壽險、醫療險、殘扶險做好初期的完善規劃，保險規劃本來就應該階段性調整，更應該有短、中、長期的規劃，這也是我們每年做保單健診的目的。

的費用，誰來照顧他？

雖然，我的退休俸已經準備好了，考量到未來如果與父親一樣，退休俸將會被侵蝕，所以就買了消費型的殘扶險未雨綢繆，不考慮長看險是因為其認定太複雜、太嚴格，殘扶險理賠狀況的認定比較簡單明確，又因為已有儲蓄型的保單，消費型的比較符合需求，才會選擇

A 劉：以殘扶險來說，所謂保本型就是到一定年紀即給予祝壽

金，或者當被保險人身故，則給予保費加計利息，兩者擇一；而不保本型，也就是所謂消費型商品，就是發生理賠情況就給予理賠金，若沒有，所繳金額亦不返還。以保費來看，如果是年輕人，還是比較建議購買還本型保單，畢竟因年輕保費較便宜，而較高齡者則建議購買消費型保單，負擔較不重，但還是應該視個人情況，有些年輕人就是繳不起保本型保單，可藉由消費型保單先補足



缺口。至於長看險，目前國內壽險業者推出的商品還是以保本型居多，通常都有身故保障，也因此保費較為昂貴，導致客戶接受度不高，但客戶又意識到長照需求，就轉而購買殘疾扶險彌補缺口，也因此政府才會於日前呼籲壽險業者設計沒有身故保障的簡易版長看險。



劉美秀の保險服務心法

「把客戶當朋友，只要客戶提出問題，無論處理進度，一定在三天內給客戶答覆。」

Q 購買長照保險商品應注意些什麼？

A 王：很多人總提醒消費者購買保單前要詳閱條款，但就實際操作面來談，我會認為保單條款是業務代表應該要為客戶注意的事情。初期，業務代表一定要確實為客戶做好問卷調

查，透過問卷找出客戶的問題點，並藉由溝通了解客戶的訴求重點，再從眾多保險商品中，為客戶挑選最適合他們的保險商品。所以，保單條款應該是業務代表在為客戶挑選產品的時候就應該詳細閱讀了解，並從中挑出最有利客戶的保單。

在這樣的前提下，客戶要做的事情就是「提問題」，例如：「若我兩年後中風，這張保單可以讓我擁有甚麼保障？」「若我罹患阿茲海默症，甚麼程度下，保險公司會理賠？」「若我保單繳了兩年，發生意外臥床，繳不起保費，怎麼辦？」盡量多模擬一些狀況詢問業務代表，不論保險合約簽訂前或簽訂後都要提問，簽訂前提問，可以了解這張保單不符合本身需求，即便合約已簽訂，還可把握契撤權（收到保單隔日起算十天）；簽訂後提問，是讓自己多多了解甚麼情況下可以申請理賠，以及申請理賠的注意事項等。其實，新聞就是最好的提問點，就像前陣子發生的八仙塵爆案，就可以藉機詢問業務代表，若自己身在其中，保單有何保障，隨時隨地，有疑問就提，尤其長照這類型的保險產品，更應該多提問多了解。

A 楊：購買長照保險商品，依據需求及購買目的，有幾項重點

必須特別注意。其一，因為購買這類商品的目的是長期照顧，所以一定要注意保單的保障給付年限及最高給付額度，此外，還要注意有無豁免保費的保障，以及理賠的給付方式是年給付、月給付或有無一次給付復健保險金。以長照需求來看，理賠給付方式當然以分月給付為最好的選項，不過，重大疾病險因為理賠的認定是重大疾病，而罹患重大疾病，通常短時間內會需要一大筆醫療費用，因此，重大疾病險的理賠給付大多都是一筆給付。

A 劉：每家保險公司的保單契約內容皆不盡相同，簽訂長照保險時，客戶必須評估自己的狀況，單身或有家庭負擔、經濟狀況等；另外，健康情形一定要誠實告知，尤其若有三高情況一定要事前告知。除此之外，理賠認定方面，建議客戶一定要看清楚契約條款，或者請業務代表詳細逐條解說，搞清楚理賠認定的標準或方式，是簡單或者複雜，例如：長看險有九〇天的觀察期，這點也是必須注意的重點。

全球保險界巨擘 梅第·法克沙戴 (Mehdi Fakharzadeh)



高齡九十多歲的梅第·法克沙戴，自一九六二年至今，已獲得美國國家「最佳服務品質與國家銷售獎」四十一次。在六十多年的從業中，榮獲四十九年 MDRT (美國百萬圓桌) 的會員，他的各項成績已經破了當今歷史上金融與壽險業的紀錄，且被世界性知名媒體包括 Times 時代雜誌、Hall of Fame 名人榜、Fortune 財富雜誌、紐約時報持續報導。整理／羅怡如
部分文字／摘錄自《無懼與堅持，作者吳錦珠》 照片提供／王鼎琪

全球保險界尊稱為「永遠的世界第一」的梅第·法克沙戴(以下稱

紀錄。

保險是世界最偉大行業

梅第爺爺)，投身保險業已六十多年，他的至理名言是：就算是一流的業務員，每天起床也是沒有工作的狀態。他在三十三歲時進入美國的大都會人壽，從收帳員做起，五年後就躋身保險業務員的最佳榮譽——百萬圓桌會議 (MDRT)，而且連續四十九年都是 MDRT 會員，至今都沒有人能打破他的

梅第爺爺進入美國大都會人壽沒有換過任何保險公司，他是伊朗人，伊朗德黑蘭大學畢業後，他就說服父親，隻身前往美國繼續深造。英文不好，他先到美國的高中選修英語課程，每天早上狂記單字，後來成功申請到紐約大學攻讀財務碩士。念博士學位認識了他的妻

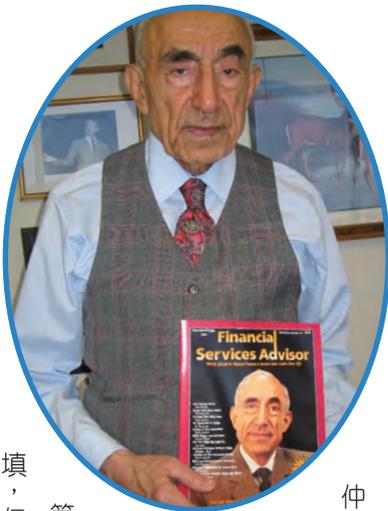


子，是冰島的美女——席格蘭女士。

其實，保險業並不是梅第爺爺第一考量。一九四五年經濟蕭條，當時他才剛結婚，要攻讀博士卻沒錢上課，而妻子又懷孕了，他開始思考工作，希望找到一周可賺三十五塊美金的工作，卻遍尋不著。雖然他可以回伊朗倚靠父親，但



►梅第爺爺被世界性知名媒體包括 Times 時代雜誌報導。



他不想，因此到人力

仲介填履歷找

工作。他的

第一志願

是國際貿

易，第二

是銀行業，

第三原本不想

填，但人力仲介告

訴他，填了會有比較多機會，建議他填保險，沒想到卻成為他投入六十多年的工作。

一開始，他覺得自己是一個雙學位的高知識份子，公司會給他一個很高的位置，但事實上，他是一位收帳員。從事人壽保險前三個月，他每天都到名為地域廚房的街上收保費，但即使再勤於拜訪，一天很難收到一張保單。當時他覺得自己是個雙學位的人，為什麼要做這樣的工作，每天都要被人拒絕。有一天他站在地域廚房的街上，突然閃過想要辭職的念頭，不想再做這樣的工作。但正向的他告訴自己：「我的字典裡沒有失敗這兩個字，就是辭職也要贏得勝利才去辭職，哪怕之後不做保險，我也要把這些保費收到。」

就這樣，他從三分美元到五分美元的

保費做起，後來最大的一張保單是五千

萬美元。很多人問他，梅第爺爺您已

經九十多歲了，而且這麼知名，為什麼

還要天天做保險行銷？他說他太熱愛保

險，他覺得保險是上帝送給人類最美麗

的禮物，他相信保險是世界上最偉大的

行業。

成功致富的五大心法

如何面對客戶拒絕？梅第爺爺有個故事值得學習。有一次梅第爺爺的主管接到總公司打來的電話，電話中說明有個曾簽了一份一千元保單的顧客，想更改為終生的保單。因為當時這個顧客沒有做身體健康檢查，原本服務的業務人員認為這個案子太小了不足以去服務，就輕視了這個保險顧客的重要性，總公司打電話提醒要好好處理這件事情。當下，主管問原先服務的業務人員，業務人員表明不想花時間再做了。於是梅第爺爺就主動接管了這份保單，因為獲得充分授權，便去拜訪顧客，發現顧客是一個美籍億萬富翁，於是想盡辦法提供他很好的服務。但這位億萬富翁表明已經有很多人服務，也購買很多保單

了，用許多理由拒絕他。後來，他觀察

這位客戶年紀非常大，當時保單裡都有

和戰爭相關的條款，如果人在戰爭中死

掉，保險是不理賠的。於是他向客戶提

出保單檢視的服務，客戶拿出二十多張

保單，他發現有三張跟戰爭有關係，如

果可以把這些戰爭時不理賠的條款排

除，這位客戶的保障就更完整。雖然這

些保單不是他公司賣的，當初也不是他

簽的，但他仍願意做這樣的服務，後來

他和這位客戶成了很好的朋友，甚至後

來也成交每年繳交保費五四〇〇〇美元

的保單。他表示，不要擔心客戶的拒絕，

找到客戶的需求，想到客戶沒想到的需

求，將心比心，同時搭配專業知識，當

你有足夠的能力解決顧客的任何難題和

挑戰，就能獲得客戶的青睞及信任。

保險從業人員如何打造個人專業品牌

形象，除了看書之外，梅第爺爺也提供

他個人成功致富的五大祕訣——誠實至

上、將心比心、知識就是力量、工作就

是娛樂、絕不氣餒。第一是誠實，對家

人誠實、對社會和對自己的公司忠誠，

對各個領域誠實；第二要有同理心，設

身處地為人著想；第三是教育的重要

性，知識就是力量，COFFEE百萬圓桌會



梅第爺爺至今仍開車拜訪客戶



2009年梅第爺爺來台演講並親自為《無懼與堅持》簽名



簡單的健康操是梅第爺爺保持活力的方法。

梅第爺爺 Profile

1922年出生於伊朗。

1946年畢業於伊朗德黑蘭大學。

1948年隻身至美國發展。

1953年與冰島美女席格蘭結婚，梅第爺爺稱此為他一生中，成交過最大的一筆生意。

1955年進入美國大都會人壽從收帳員做起，自此榮膺永遠的銷售冠軍美譽，連續34年獲頒「全國菁英獎」。

1967年起成為MDRT(美國百萬圓桌)會員，迄2016年榮居49年MDRT的終身會員。有14個COT和22個TOT榮譽。

曾任MDRT top of the table之理事會及顧問委員會成員。

入選《美國名人錄》，享有「保險教父」的美譽。

議聚集了很多保險界的成功人士、講師，提供他們的經驗及非常精湛的秘訣，值得參與聆聽；第四工作至上，一個人誠實、真誠，且擁有全世界最棒的學歷，卻只待在家裡沒有工作的話，一切還是空談；第五是永不放棄，天下沒有白吃午餐，必須付出代價才能擁有一切。成功者和失敗者最大的差別是，成功者遇到的問題是找到解決的方案，失敗者只會坐下來抱怨和哭泣。

提升專業 銷售成交於自然中

梅第爺爺相信，保險業是全世界最美妙、最棒、最令人滿意的工作與事業。他認為，保險從業人員一定要愛惜光陰，並專注於教育訓練，多學習、多

上課、參加各項專業講座、閱讀書報雜誌、參加專業領域的大型會議。隨時增強專業知識、時事，以增加與客戶談話的內容，才能符合並且滿足市場與客戶們的需求。多參加早會，加強有效的最新資訊，吸收新的成交點子。保險是靠人銷售的無形商品，也應加強面談技巧，讓銷售成交於自然之中。

梅第爺爺自一九六七年開始成為MDRT會員後，年年都參加在世界各地舉行的MDRT年會。當他第一年參加MDRT頒獎時，以為自己很了不起，是個保險界的大英雄。事後才發現，原來自己對銷售懂得竟然這麼少，比他優秀的人比比皆是。之後，他每次參加MDRT，都能從數十位得獎者身上，

學習到寶貴的知識，與這些優秀的傑出人士交換意見，精益求精讓自己更上層樓。進入美國大都會人壽時，他即以成為頂尖的保險業務員為目標，而他樂在工作、享受人生的原則是：「做適合自己的工作、快樂的工作、追求工作上的成就。」

在梅第爺爺的人生藍圖裡，永遠沒有「退休」。他曾說：「我熱愛我的保險工作，從來沒有想過要退休，儘管我已經九十多歲了，只要身體健康，我就會一直做下去，直到走不動為止。我還有好多客戶要服務、好多保單要成交、好多善事要做、好多目標要完成。因為在我的字典裡，永遠沒有『退休』這兩個字。」



(左二)永達林佳儀協理耐心陪伴老伯伯說話聊天。

現場歡聲雷動、氣氛相當熱絡。主持人秦偉、紀麗如幽默風趣的對話，讓笑聲不絕於耳；而資深藝人紀寶如寶刀未老，以充滿磁性的嗓音獻唱經典歌曲，過程中還不斷傳送飛吻與長輩們互動；最令人感動的莫過於資深藝人瘦皮猴林松義、帥氣歌手林沖，兩人分別有七、八十歲高齡，雖然有著蹣跚的步伐，但走上台前演出的那一

刻隨即能跟著音樂舞動、轉圈，展現載歌載舞之活力，依舊充滿藝人光芒。永達的來訪，不僅讓愛愛院長輩充滿活力，也充滿彼此關懷的心意。

永達林佳儀協理於探訪活動中表示：「從事保險事業，是一份充滿愛與責任的工作，我也一直在跟別人談這樣的觀念，只要時間允許，能有機會為這個社會付出，我都十分珍惜！當天很榮幸可以跟正順處的優秀夥伴們一起進行探訪活動，我陪伴的是一位寡言的老伯伯，但是離開時我告訴他我還會再與他相見，從他的眼中我感覺到他也很期盼我再來陪伴他！那份感動讓我覺得我不但要做，而且還要持續的作公益，下一季的探訪活動我們還會再來參加！」



六月十五日(三)一早，永達北五區的正順處團隊志工來到了位於台北市萬華區的財團法人臺北市私立愛愛院，以熱誠的心準備和機構的爺爺奶奶們一起度過這個充滿愛和關懷的上午！

六月十五日(三)一早，永達北五

當天永達



「大手牽小手。愛關懷活動」正順處志工於私立愛愛院合影。

作公益讓我擁有更堅實的力量 大手牽小手 永達正順處志工探訪臺北市私立愛愛院

永達林佳儀協理於探訪活動中表示：「從事保險事業，是一份充滿愛與責任的工作，我也一直在跟別人談這樣的觀念，只要時間允許，能有機會為這個社會付出，我都十分珍惜！當天很榮幸可以跟正順處的優秀夥伴們一起進行探訪活動，我陪伴的是一位寡言的老伯伯，但是離開時我告訴他我還會再與他相見，從他的眼中我感覺到他也很期盼我再來陪伴他！那份感動讓我覺得我不但要做，而且還要持續的作公益，下一季的探訪活動我們還會再來參加！」

選擇，是改變的開始

文／Ray 鍾興叡

某個星期五傍晚下班時刻，台北的天氣驟變，下著大雨且伴隨著轟隆隆的雷聲。我拿著導盲杖自己走出捷運中山站1號出口，急著搭計程車到西餐廳駐唱。當時的台北捷運才剛營運，不像現在有「旅客導引服務系統」，可協助身障人士搭車和進出站。路人從我身邊擠過去，在我還來不及判斷的時候，他們就鑽進了原本停在我面前的計程車呼嘯而去。

站在雷雨中，我等了許久，終於等到一台好心的運將主動叫我上車。坐在車裡，我想著「身心障礙者要面對社會現實，當競爭來臨時，殘酷的人性就會產生了，自己要勇敢、要認清事實，下雨天，不容易有人讓我先搭車的，而且這個運將很好心啊！就不要想太多了吧！」正在想著，司機告訴我：「到了，總共九十五元。」我拿了五百元給司機，他找給我五元。我愣了一下，心裡想著「該怎麼辦？」他看我沒動，急著說：「到了啊！你怎麼不下車？」我先深呼吸，然後說：「大哥，你還有錢沒找我耶！」他大聲的說：「你不是看不見，怎麼知道那是五百？」果然是「不打自招，騙人也不先練一下！」我心裡想著。

此時，我聽到車旁有路人經過，我立刻搖下車窗準備喊人來協助。司機看到我的反應，馬上接著說：「天色這麼黑，下次拿五百要說啊！」下車後，我站在雨霧中的台北街頭，真的有種舉目無親、悵然若失的情緒。這位司機的企圖相當明顯，但我是否應該被別人的惡意企圖而影響到我看見雲上太陽的機會呢？就在我還來不及回神的當下，一輛急駛而過的公車帶起了一大片的水花，我的褲管從膝蓋以下全弄濕了。當時真是憤怒極了，心裡不斷詛咒，嘴裡嘖哩咕嚕的…，也不知道自己在罵什麼！幸好，

腦袋裡突然想到有位同學就住在附近，馬上打手機給他，用最短的時間到他家借了西裝褲再衝往西餐廳，呼！終於準時打卡上班。

面對困境 設立危機界限

人在困境中要做出對自己有利的決定，需要經歷接納、饒恕、忘記、設限、選擇這五個階段。困境常伴隨危機，我們不能讓害怕、恐懼的情緒停留在原地，這樣只會製造出下一個或更多的危機。

我告訴自己：「台灣當然很美，但仍然無法避免有些許的黑暗面。」同樣的，職場或校園也是一樣。因此，我們必須教育自己，替自己在搭乘計程車或遇到困境時設立危機界限：

(一) 一定要先學會辨識鈔票。不管是用智慧手機的鈔票辨識 App 或是使用其中一張鈔票來做對比，都可以降低受騙的風險。

(二) 出門前要把各種鈔票或硬幣分類放好，最好放在皮夾內不同的夾層，坐在車上時，腦海還是要偶爾演練一下，真正發生狀況就不會手忙腳亂。

(三) 不要被當下的狀況嚇到，給自己十秒鐘冷靜整理思緒，大部分狀況會過去的。

(四) 不要一開始就往壞的角度想，嘗試用「同理心」去面對當下，或許收穫會比你預期的更大。

我們都渴望改變，卻害怕選擇，願在困境中激發的勇氣，能成為我們開啟「選擇權」的金鑰匙。✎



Ray 鍾興叡小檔案

- ◎ 學歷：中國文化大學西洋音樂系畢業
- ◎ 現任：中央廣播電台主持人、台中市志願服務代言人、永達社會福利基金會顧問……等。



「舅舅的閣樓」經典兒童歌舞劇 永達保經邀請公益團體 用音樂築起親子新回憶

「啦啦呼啦啦，啦啦呼啦啦……，救救舅舅」伴隨著溫馨的歌聲及高潮迭起的劇情，五月二十七日夜晚及五月二十八、二十九日的下午在台北市親子劇場裡，不時傳出大小朋友開心的笑聲，偶也見到大人們

感動拭淚的情景。永達保經業務協理張家蓁自掏腰包，透過永達社福基金會邀請公益團體、弱勢家庭一起欣賞如果兒童劇團「舅舅的閣樓」音樂劇，藉由音樂劇溫馨感人的氣氛，讓他們都能用音樂建築起親子的新回憶。

高齡化、少子化的時代，許多父母忙於工作卻疏忽與小孩相處的時間，此外，許多社會問題的發生也都因為親子關係疏離造成，基於此，永達社福基金會邀請包括愛慈社會福利基金會、善牧

基金會、中華育幼機構兒童關懷協會等公益團體，一起欣賞「舅舅的閣樓」經典兒童歌舞劇。發起此次活動的張家蓁業務協理認為，在這少子化的時代，小孩的人文教育很重要。東方的親子關係常是愛你在心口難開，透過欣賞「舅舅的閣樓」音樂劇，隨著故事的發展，會讓爸爸、媽媽和孩子不但愈靠愈近，甚至還能學到彼此之間的關心，學會「love」。

《舅舅的閣樓》由趙自強編導，黃韻玲擔任音樂顧問，而林俊逸飾演外公一角，他詮釋等待兒子回家的父親，情懷讓人動容，許多人都在故事最後感動落淚！《舅舅的閣樓》劇中，觀眾朋友除了可以聽到《我的未來不是夢》、《燃燒吧！火鳥》、《搖滾舞台》等許多五、六年級生耳熟能詳的流行金曲之外，大小朋友塵封已久的調皮心靈，更可以隨著主人翁一起登上閣樓，在華麗的歌舞劇場中展開冒險，發掘閣樓裡的寶藏。

前來欣賞的大小朋友，看完之後都直呼過癮，甚至期待下次還有機會再來欣賞。有些平常沒什麼機會觀賞音樂劇的家長，很感謝永達社福基金會讓他們有這個機會和孩子一起到劇場看表演，劇中許多膾炙人口的歌曲，也讓他們重溫當年的記憶；而小朋友也說：「音樂劇裡的歌曲都很好聽，讓人聽了很快樂與感動，我要和其他一起來欣賞的好朋友，一起找這些歌曲來聽。」也有小朋友覺得，看了這齣音樂劇，他們會為自己的夢想、喜歡的事「Go！Go！Go！Go！」，以及關心自己的老師、家人！

保險是愛的事業，大家有錢出錢、有力出力，就像此次的活動，看到小朋友及家長們都露出開心的笑容，甚至有些小朋友還模仿劇中的對白「愛，就要說出來」，那種親子間情感的交流及喜悅，讓這樣的活動推廣更有意義。



休閒便利貼



旅遊·美食·活動一把抓

整理／公關部

提供最貼近您需求的休閒生活資訊



Fun
桶內熟成 最久二〇年
新北首間精釀啤酒工廠
時間：五月底開幕

冰涼啤酒是夏天不可或缺的元素！由台虎精釀酒廠精心籌備，新北市首間精釀啤酒工廠於汐止雍和台北園區開幕，為求現釀品質，營業時間只在週六早上

十一點至晚上七點。主打「喝到的啤酒，就在隔壁釀造」，直接讓客人踏進「廚房」，可說是台灣首創。除了主打提供現釀啤酒，台虎另一個特色是「桶內熟成」，精釀啤酒調製配方是依循傳統釀酒工序，強調工藝釀造，同時為了維持酒的品質，嚴選美國原料，並使用德國進口釀酒設備，甚至配置專業實驗室，來為台虎精釀的啤酒把關。（未成年請勿飲酒）

Fun
美國四一年老牌冰淇淋
疊高高繽紛冰淇淋
時間：五月開幕

創立於一九七五年的美國波士頓的美式冰淇淋 Enak&Boilos，正式於信義誠品四樓開幕，這家擁有四十一年歷史的冰淇淋品牌，目前已研發出上百種

口味，台灣首店特從上百種口味中，精選出二十四種冰淇淋、三種雪酪、三種優格口味。其中不敗經典口味「純粹 O.M.O.」，是由天然香草冰淇淋搭配 O.M.O. 餅乾塊；另亦有美國超人氣前三名霜淇淋口味：香草、蚱蜢派、重度巧克力上癮。

其主打的特色在於一球一球無限堆疊，看到繽紛的冰淇淋疊得高高的，畫面超吸睛。除冰淇淋外，同樣深受美國民眾喜愛的奶昔、冰沙、手工巧克力也同步來台，歡迎大家來品味集香、甜、濃、滑於一杯的甜美滋味。

Fun
大甲芋樂大世界開幕
輕旅行休憩新據點
時間：五月下旬開幕

位於大甲的芋樂大世界日前開幕，集結咖啡、茶及糕餅的台中幸福三寶文創產業，有假日小農市集、伴手贈禮、小吃蔬菜及育樂口之體驗，店家產品有履歷驗證，旅人可以安心選購產品，在走訪鎮瀾宮、鰲峰公園、高美濕地及鐵砧山等景點之餘，多了一處新的休憩駐足場所，吃喝玩樂一應俱全。

河北保險中介行業協會來台向永達取經

永達保經於一〇五年五月十九日上午於中山北路行政總部，迎接來自河北省保險中介行業協會、民生銀行、公估公司及保險代理公司共十三位貴賓，會議中除與參訪貴賓分享成功秘訣外，更展現了永達近年積極布局大陸市場的決心及耀眼成績。



河北省保險中介行業協會豐華兵會長(左)致贈紀念品予永達保經吳文永董事長(右)。

永達長年落實公益及專注培訓MORF

專業人才的理念，讓永達於二〇一五年獲得眾多獎項肯定；永達轉投資且持股達二十四・九％的大陸永達理保經亦進入快速成長期，對於永達的分享，河北省保險中介行業協會豐華兵會長表示：「此行除了參訪保經工會外，也特別想來參訪台灣保經業的龍頭——永達保經，非常感謝永達，讓我們能來看看台灣保經業的業態和成功模式，也讓我們藉這個機會來了解永達如何在不景氣中維持優秀的好成績！」

會議中來自河北的貴賓們求知若渴，對於如何和傳統保險公司競爭、有效率的培訓及管理業務人員和保險代理商品的轉型等問題皆有多項問，陳慶鴻總經理也以有問必答的方式，讓來訪貴賓皆收穫豐富、獲益良多！

吳文永董事長表示：「大陸的保險市場較屬於業績導向，往往是三個月內作不到成就等同被放棄！但是永達屬於人才導向，我們願意給業務員時間去摸索、去訓練，因為永達希望業務員都能以高度專業服務客戶，真正替客戶著想而不是單純進行銷售行為！這也是永達能持續高率的重要關鍵！」

！



河北保險中介協會貴賓來台參訪永達保經，(前排右三)吳文永董事長、(前排左二)陳慶鴻總經理率領行政團隊主管與貴賓進行交流。

做好頂上功夫 拒絕掉髮

根據統計顯示，頭髮濃密的男人，求職成功率是頭髮稀少者的二倍！九成的民眾覺得掉髮問題會影響到自信心！禿髮比例逐年增加，掉髮年齡層急速下降，您也有頭髮不健康的問題嗎？

文／羅怡如 專業諮詢／趙昭明皮膚科診所院長趙昭明醫師



PART 1 掉髮篇

「啊！洗個頭，竟然落髮塞滿落水口？」、「我怎麼隨手一抓，就

掉了二、三十根頭髮！」究竟每天掉多少頭髮算正常？其實，因人而異，如果平常掉髮都是二、三十根，突然出現大量掉髮，就是異常現象。當然，若頭皮

特定區域明顯稀疏或是出現局部禿髮情形，也應特別注意，最好找醫師檢查。

掉髮的成因

趙昭明皮膚科診所院長趙昭明醫師表示，免疫力失調、貧血、染燙、不適合的洗髮精等因素都會造成掉髮問題。以下針對掉髮的原因加以說明：

一、雄性禿：雄性禿是台灣多數男性掉髮的主因，八〇%雄性禿是遺傳體質所致，若父母親雙方都有掉髮問題，子女大多也有掉髮困擾。雄性禿形成的原因，主要為體內雄性激素偏高、鞣固酮

過多，使皮脂腺分泌增加，造成頭皮出油。不只鞣固酮本身會傷害毛囊，頭皮的油脂也會釋放不好的自由基，破壞毛囊，使毛囊萎縮，進而掉髮。女性雄性禿與男性不同，男性雄性禿由髮際兩側掉髮，但女性則整頭平均掉髮。治療雄

性禿的方式為口服藥加外用生髮液，也可搭配合適的洗髮精清潔頭皮。如果毛囊已萎縮，口服藥物與外擦生髮液已無效，則可考慮植髮，能夠快速改善頭髮外觀。目前最新技術為微創植髮，與傳統植髮將頭皮毛囊刮下再重新種植回去相較，微創植髮可減少出血、大面積的傷口，但費用頗貴。

二、圓形禿：就是俗稱「鬼剃頭」，主要是壓力、內分泌失調等因素，造成毛囊快速萎縮，形成掉髮，大人小孩都有可能。放鬆心情，塗抹類固醇等藥物就可以慢慢恢復。

三、產後掉髮：不少女性在產後出現掉髮現象，這與女性荷爾蒙的變化有關。通常，產後半年內掉髮屬於正常現象，若掉髮超過半年仍未改善，最好就醫檢查。

四、感染性掉髮：因頭癬、紅斑性狼

瘡等疾病，使得頭皮毛囊破裂，造成一個區塊無法長出頭髮。這類型掉髮，因為毛囊已經嚴重受損，導致無法再長出頭髮。

五、病理性掉髮：病理性掉髮，主要為頭皮屑造成。又可分為乾性與濕性，乾性通常非細菌性引起，例如乾癬，頭皮屑屬於乾性；但若是細菌引起的發炎反應，則是一塊一塊黏黏的濕性頭皮屑，須就醫治療。

減肥 小心變禿頭

女性掉髮八成因營養不足，英國毛囊專家麗莎·卡迪 (Lisa Cady) 表示，時下女性為了減肥，不惜節食、減少卡路里攝取，可能導致毛囊營養不良，形成短暫性落髮。麗莎指出，女性有八成落髮都是因頭髮營養不足造成。她解釋，頭髮是人體生長第二快、但並非最重要的器官。當身體缺乏營養時，身體會優先將營養補給分配給其他更重要的器官，導致毛囊營養不良，形成短暫性落髮。預防落髮有撇步，麗莎指出，均衡的飲食相當重要，建議適量攝取蛋白質及複合碳水化合物，盡量減少化學染燙次數；若洗頭、梳頭髮時發現不正常掉髮，或者比以前更容易看到頭皮、頭髮變細，都是早期落髮徵兆，需特別留意。

生活好習慣 頭皮保健康

季節交替或夏天悶熱，會使頭皮敏感度大增，讓人感覺發癢想搔抓。趙昭明醫師針對可能導致頭皮發癢的原因，提供對策。



【這樣做】定期清潔安全帽內襯墊

安全帽是摩托車族的基本配備，頭皮若是長時間在這種悶熱、不通風的情況下，再加上對於安全帽內襯墊又疏忽清潔，可能會傷害頭皮，產生頭皮屑或大量掉髮。應定期更換安全帽內的



襯墊，尤其是在夏秋之間，因為高溫炎熱，頭皮容易出汗，最好二、三天就更換，或是在戴上安全帽前，先鋪一條小毛巾在安全帽內墊著。

【這樣做】不要用指尖抓頭皮

有些人頭皮癢時，會用力梳頭髮舒緩。過於用力，可能會造成脂漏性毛囊炎，在頭皮上形成米粒大小的紅腫膿包。若發炎症狀太嚴重且一直搔抓，甚



至會造成斑痕性落髮，毛囊也可能會有結痂變硬的現象，而長不出頭髮。如果頭皮真的很癢，可先暫時用指腹輕輕按摩發癢處，或是用圓頭梳輕輕梳頭皮，減少癢感，千萬不要用指尖去摳抓患部，以免加劇頭皮受傷感染，使頭皮屑變得更多、掉髮更嚴重。

【這樣做】頭皮也要防曬

平時除了注意頭皮清潔，也要注意防曬。由於紫外線帶給頭髮的傷害是臉的三倍，因此外出亦應加強頭皮防曬，包括戴帽子、撐陽傘、頭皮專用防曬噴霧等，可減少因紫外線過度照射，使頭皮出油出汗，造成頭皮發炎發癢。



【這樣做】梳子選圓頭

為避免刺激頭皮，梳子的挑選應以木質圓頭為佳。洗完頭後還是用低溫的風吹乾頭髮較好，

要吹到全乾，不要只將頭皮吹乾，並將吹風機拿到離頭髮約



三十公分處吹，較不傷害髮質。

【這樣做】染髮間隔三個月

流行風潮的帶動下，許多人會選擇染髮讓自己看起來光鮮亮麗。但不恰當的染髮，特別是染劑刺激頭皮，造成的接



觸性皮膚炎，會造成頭皮癢、刺、紅腫。染髮時應挑選天然成分的染髮劑，染髮前先在頭皮上塗抹頭皮保護液，染髮間隔時間以三個月為宜，應挑選有衛署字號的染髮劑。染髮時，染劑不要直接浸潤頭皮，要從距離髮根處的○·三公分開始染，較不會直接刺激頭皮而影響到頭皮的健康。

【這樣做】綁髮不宜過緊

天氣熱，不少女性都會紮起馬尾。提醒，綁頭髮時不宜過緊，以免造成髮根緊繃、毛囊受損。頭髮也不宜紮得過高



過緊，時常變換頭髮紮起的高度，讓頭皮與髮根得以休息。

增髮粉 小心毛囊發炎

增髮粉、蓬蓬粉是近年來相當熱門的髮妝品，使用上得多留意。不論增髮粉或是蓬蓬粉都只能暫時解決頭皮髮量的視覺問題，建議少量使用為宜。由於這類產品多為粉劑，使用後易殘留在頭皮，造成毛孔堵塞，如清潔不當恐引起毛囊炎，要特別注意清潔，避免化合物殘留頭皮。這類產品具有防水性，不易清洗掉，使用後需要多用水沖淨或洗兩次頭髮徹底清潔。

PART 2 洗髮篇

了解你的頭髮、頭皮需要什麼樣的

清潔品、護髮品？選擇洗髮精，

首先就是要弄清楚頭皮的性質。

頭皮性質的區分方法：

油性頭皮：通常洗完後一小
時，頭皮就出油。

中性頭皮：洗頭完一天後，
仍能保持頭髮乾燥不油膩。

乾性頭皮：洗頭後第三天，
頭髮不油膩。



市售的洗髮精都有標示適

合油性、乾性或是受損頭

髮使用，其中的差別就在

於洗淨力，因此可依照自

己頭髮的狀況，做進一步

的選擇。也可以依照工作

環境來挑選，例如處在塵

土較多的環境，可用洗淨力較強的油

性洗髮精；冬天頭髮較乾燥，可挑選

洗淨力較弱的乾性洗髮精。

清潔頭皮很重要

坊間標榜的無矽靈洗髮精也是選

項，趙醫師表示，許多女性誤以為頭

髮滑順就是健康的象徵，進而挑選標榜
柔順的洗髮精。這類洗髮精大多會添加
矽靈，矽靈會包覆頭髮毛鱗片，製造頭

髮滑順的

假象，但

它同時也

容易殘留

在頭皮、

阻塞毛

囊，甚至

引起毛囊

發炎，造

成異常掉髮，因此，清潔「頭皮」才是

洗髮精最重要的目的。針對頭皮清潔，

可挑選頭皮專用洗髮精，溫和潔淨配



方，可以深入毛囊溫和去除多餘油脂，
幫助維護頭皮健康，打造頭髮健康的生
長地基。

針對合併有頭皮敏感、掉髮症狀者，

且持續兩周以上難改善，應至皮膚科就

診治療，醫師視狀況會選外用含低劑量

類固醇成分的藥水，降低頭皮發炎反

應，約一周左右即可有顯著改善。而每

日仍應做好頭皮清潔，避免用含有人工

香精的洗髮精，且沖洗乾淨，洗頭水溫

不宜過高，以免過熱讓發炎加劇。趙

醫師提醒，正值治療掉髮的民眾，口服

藥物要持續服用，避免停藥導致掉髮加

劇。另外減少燥熱、刺激食物，維持良

好睡眠，有助改善敏感，減輕掉髮。



趙昭明醫師 profile

【學經歷】

國防醫學院醫學系畢業
中華民國內科專科醫師
中華民國皮膚科專科醫師
中華民國職業病專科醫師暨衛生署職業病診療醫師
三軍總醫院皮膚科部住院醫師、總醫師、主治醫師、
部主任
前國軍八一七醫院內科主治醫師
國防部優良軍醫教育部部定講師
中華民國美容教育學會理事長
工研院化妝品研發聯盟顧問

【現任】

趙昭明皮膚科診所院長

【專長】

一般皮膚疾病、青春痘、過敏、掉髮、肌膚保養、醫
學美容、醫美光療等

【著作】

還我一張潔淨的臉（大樹林出版社）、七彩光療（麥
田出版社）、青春不痘留（旗林文化出版社）、進階
面膜達人（宥順文化）、增髮·健髮66招—讓你「髮」
力無邊！（東佑）



提振青春的動能 延緩衰老 漾氣拉提術

文／白雁老師

精 氣神決定一個人體能和外表，不想早衰從裡透出來，就要先顧好

臟腑的氣血循環。青春漾氣表現在三個

地方：皮膚緊實

度、臟腑機能 and 血液循環良好，一旦筋骨僵硬、腰痠背痛，就是人體老化的開始。如果感覺疲勞、睡不好、脹氣、便秘一上身，更是臟腑發出警報了。

當身體機能不受控制，例如人到中年容易頻尿或夜尿多，晚上睡不著，

不然就是睡著易醒、多夢，就是老化的前兆了。又如女性生產後或更年期後，荷爾蒙失去平衡，若再加上月子沒坐好，或是平常運動量不足，更會加速內

分泌和生殖系統老化而使健康出狀況，造成膀胱無力、子宮下垂、月經不調、更年期不適等後遺症，影響日後健康。

白雁老師說，陽氣就是青春的本錢，陽氣固不住，身體養分會在不知不覺中流失，內分泌失調或早衰，生理機能也會跟著下降。特別是人過四〇，生陽能力不足，若不加以補充陽氣，很快就變衰老。

腎氣不足 內分泌失調

腎氣是所有臟腑功能的火車頭，也是維持青春的動能。當腎氣虛弱，人的精力體力不振，所有臟腑功能也會減弱，人急速老化都是從腎虛開始的。看一個人青春亮麗，其實是在臟腑功能協調的顯現，所以白雁氣功許多功法都在調腎氣，目的就在提振那股青春的動力。

中醫認為「腎藏精」。白雁老師從

漾氣回春早晚練

叩齒拉提嘴邊肉

「叩齒攪海」是古代中醫的重要養生術，可使面頰豐潤堅實不下垂，又有幫助頭腦清醒、補腎與延緩掉牙等功效。白雁老師建議大家，每天勤練 Young Qi 回春，加上早晚「叩齒攪海」，對於拉提臉頰肉有意想不到的效果。

1. 早晚刷牙後，身體放鬆，眼睛閉上，嘴巴微閉。
2. 上下牙齒適度的互相叩擊。先扣兩側後牙、白齒，再扣門牙，最後犬齒。共三十六下。
3. 叩齒後輔以攪海：舌頭在口內貼著上下牙齒攪動約三十六下左右，先上後下、由內及外的順序。有唾液產生時，慢慢咽下。

TIPS：叩齒力量以舒服、不疼痛為原則，請勿過度用力讓牙齒受傷。



實用小功法

調整內分泌的回春祕功

1. 兩腳與肩同寬，平行站立。
2. 兩手從身體前方抬起，右手不變，左手畫圓抱球，身體轉向左邊，當重心在左腳時，臀部向外畫圓。
3. 身體轉向右邊，再一次向外畫圓抱球。

氣學觀點指出，「精」是指身體的精微物質，有關生長、發育和生殖的精微物質就叫腎精，現代醫學所說的內分泌系統也受腎精影響，包括腦下垂體、甲狀腺、腎上腺、副腎上腺、卵巢、睪丸、攝護腺等。

一旦人體造精功能異常，腎精不足就會讓內分泌功能減弱，容易產生腎虛體質，出現腰痠背痛、髮枯齒落、耳鳴

重聽、腦力衰退、骨骼疏松等老化症狀。女性會有手腳冰冷、月經不調、不孕、更年期提早報到等問題；男性也會有腰痠腿軟、倦怠疲勞、性欲減退等功能障礙。白雁老師強調，一旦人體造精

功能失常或受損，是無法靠吃藥或食物補充回來的，因為並不是體內缺了元素或少了營養，而是身體合成及製造功能出了問題。

活化腰間 再造精微物質

要鞏固陽氣，提升人體緊實度，白雁老師建議強化脊椎和心臟兩大機能。脊椎是人體中第一大造精工廠，不僅造血也造髓，這些精華物質會隨著身體老化而減產。練氣功對養精煉精很有幫助，功法特別重視人體脊椎及腰間的活化，幫助身體重啟再造精微物質的功能。

腳則是人體第二顆心臟，要提升心臟機能、延緩老化，腳底下氣血循環一定要好，白雁氣功特別強調下半身，很多功法會以一腿彎、一腿直的動作來強化腳力，能有效改善氣血循環，尤其對久站、久坐、運動量不足的人幫助很大。

白雁老師建議，女性因為生理構造問題，容易體力不足，氣血兩弱，更適合練習不用耗費體力，柔軟緩慢的氣功，來改善子宮的環境。特別是進入中年的婦女，接近更年期，如果能及時改善氣血虛弱的問題，便能輕鬆無負擔，不用擔心更年期綜合症的問題。

每天花十分鐘練習氣功，幫助全身循環良好，陽氣鞏固好，還能拉提原本鬆垮的內臟使其歸位，很多人因此小腹消失、腰線跑出來；更有人停經多時又再度回春月經來潮，而且外貌變年輕、氣色更紅潤，不管幾歲依舊精氣神飽滿。

白雁老師 Profile

Master Bai Yin 自主健康管理學專家，出身自北京醫學世家，是高雲自然健康養生學一脈傳人，八歲築下童子功根基，曾習世界各類養生、自然療法及氣功數十種，修練功齡近四十年。





【書訊】

整理／羅怡如 書籍資料提供／商周出版、皇冠出版、柿子文化、幸福文化、華滋文化、凱特文化

《失敗的力量》／馬修·席德

機長室內的溝通不協調導致聯合航空一七二號班機墜毀，卻也讓整個航空業從「黑盒子」紀錄中了解錯誤，修改規章，成功降低失事率。這些失敗是如何發生？又是如何能促進進化與進步的產生？透過嶄新的思考模式，我們將能了解當某些事情出錯時，我們會如何反應？以及當錯誤發生時，我們該如何處理，才能將它轉化為成功的契機？

《拍一拍，就能瘦》／潔西卡·歐爾納

所謂「叩叩拍打術」是結合了古老的經絡拍打和現代心理學原理，透過輕拍臉部和身體的八個特定部位，並配合念誦針對特定情緒問題的「輕拍宣言」，就可以有效紓解壓力，讓身體回到放鬆的狀態，改善消化、內分泌和新陳代謝，進而達到瘦身。更重要的是，「叩叩拍打術」主要是幫助妳改變心態，接受自己，喜愛自己。從今天開始，跟著作者潔西卡一起做「叩叩拍打術」，時間長短不拘，隨時隨地可做，就能讓妳的身體和心靈從內到外煥然一新！

《營養師的餐桌風景》／吳映蓉

從垃圾食物愛好者，到營養學博士，吳映蓉是健康人生的身體力行者，她將研究領域帶入真實生活，閱讀、聆聽、傳授……關於健康的每一步路，都是她徹底理解而親自走過的，唯有此，才是真正的分享。本書以自身經驗為例，三十組色香味與營養價值兼具的舒適餐食，是她的日常餐桌景緻，亦是健康生活的縮影，無論中西日式各種調味與烹飪法，或者蔬果、澱粉、奶蛋、魚肉等等不同食材分類，皆能有效含藏各大類營養於其中。

《救命飲食人體重建手冊》／湯馬斯·坎貝爾

低碳水化合物才能瘦？吃好油就能預防九〇％疾病？小麥麩質是營養界新起的大魔頭？這麼多飲食建議，哪些訊息真的要注意，哪些在混淆視聽，又有哪些重要的真相被掩蓋在背後？在醫學院教書的湯馬斯·坎貝爾醫生用他在醫學方面的訓練、對營養的深入了解和研究，以及幫病人看診的臨床經驗，一一檢視、分析現在最流行的飲食話題，並提出參考做法，引領你找到真正需要且適合自己的飲食法。

一〇八期贈書得獎名單：台北市／賴○淑、桃園市／邱○珠、高雄市／陳○瑞

RICH 達人月刊為回饋讀者長期支持，特別準備柿子文化的《只用 10% 的薪水，讓全世界的財富都聽你的》、幸福文化的《茶日子 2》及華滋文化的《印度文明》共三本要送給您！填妥下列資料，在七月三十一日前傳真至 (02)2521-4047，就有機會獲得。

我同意 RICH 達人月刊為贈書抽獎，使用下列資料！

姓名：_____

地址：□□□ _____

電話：_____

(將於抽獎結束後五日內以電話通知得獎者，活動結束後，個人資料將進行銷毀，不另做它用，以保障個人權益。)



一、左列個人資料，本人同意永達保險經紀人股份有限公司，於 RICH 達人月刊贈書活動目的蒐集、處理及利用，並供活動溝通聯繫之用，保存期間為依執行業務所必須及依法令規定為保存之期間！（請務必確實填寫左列資料，以便利抽獎作業，若有缺漏或不實，將無法參加抽獎。）
二、左列個人資料，得以書面申請查詢、閱覽、製給複製本、補充、更正、刪除、停止蒐集處理或利用。

RICH 達人月刊 十周年創意祝福語活動

您投稿 我送禮 募集您的創意祝福語

RICH 達人月刊十歲了！十年來，非常感謝所有讀者的支持，讓月刊能夠一年一年持續不綴地提供實用的理財生活資訊。為感謝客戶的支持，特邀請大家踴躍投稿，給予月刊十周年祝福語，前 50 位回傳者，可獲得早鳥感恩禮——安妮兔放大鏡指甲剪。

早鳥感恩禮



安妮兔放大鏡指甲剪（限量 50 份）

- ※ 1. 前 50 名回函之祝福語將刊登於 2016/9 月號。
另，完整投稿之祝福語將刊登於永達保險經紀人公司官網。
- 2. 得獎名單將公布於 2016/9 月號及永達官網，獎項將由各保險業務代表轉送予中獎者。

※ 祝福語字數限 20 字內。

※（請務必確實填寫下列資料，以便利抽獎作業，若有缺漏或不實，將無法參加抽獎。）

姓名：_____ 先生 小姐
 年齡層： 21 ~ 30 歲 31 ~ 40 歲 41 ~ 50 歲
 51 ~ 60 歲 61 ~ 70 歲 71 歲以上
 地址： _____

 電話：_____

您的業務代表姓名：_____（必填）

- 依據個人資料保護法第 8 條第 1 項規定，告知下列事項，請詳閱：
 - 一、左列個人資料，永達保險經紀人股份有限公司為 RICH 達人月刊十周年創意祝福語活動目的而蒐集、處理及利用，並於台、澎、金、馬地區，以書面或電子檔案供活動為贈獎、分析及問題溝通聯繫之用，利用期間為活動結束後三個月。
 - 二、左列個人資料，當事人得以書面，申請查詢、閱覽、製成複製本、補充或更正、請求停止蒐集處理或利用、請求刪除。
 - 三、若無法提供左列個人資料或提供不完整、不實者，將無法參加本活動。

注意事項：

1. 本活動限永達保戶參加。
2. 請務必填寫正確資料，以利聯絡及贈品寄送流程進行。若因得獎者填寫有誤，未能取得聯繫、確認領獎事宜者，均視為自動放棄得獎資格。
3. 此活動贈品寄送區域限台、澎、金、馬地區。
4. 如有任何不可歸責於活動相關單位之事由，而使參加者所提供之資料有遲延、遺失、錯誤、無法辨識或毀損之情況，活動相關單位不負任何法律責任，參加者亦不得因此異議。
5. 獎品以實物為準，如遇不可抗力之因素，主辦單位保留贈品更動之權利，中獎人不得要求折換現金或兌換其他商品。
6. 本活動如有未盡事宜，主辦單位得隨時補充解釋或修改。