Responsibility · Intelligence · Confidence · Health

RICH達人

2020.04
No.153

風雲人物

陳翠芳
堅持學習 相信自己 改變世界
韓孫珍華
暖心管理哲學 以支援代替管理
楊芷瑜
全力以赴 人要創造自己的價值

賀

邱芳揜、蔡沛潔
呂美穎、江奕嫻、湯瑞霞
樓穎華、張家榕
達成10屆
MDRT 終身會員



堅持到底 王維中
穩紮穩打每一步

永達保經Line@
各項活動訊息

達人月刊電子書
登錄閱讀

CONTENTS

RICH Wealth

財富學苑

04 陳翠芳 堅持學習 相信自己 改變世界
06 韓孫珍華 暖心管理哲學 以支援代替管理
08 楊芷瑜 全力以赴 人要創造自己的價值
28 邱芳獏 自律堅持 養成改變人生的好習慣
30 蔡沛潔 以日積月累的努力逆轉人生
32 呂美穎 挑戰自己 翻轉未來
34 湯瑞霞 挑戰自己 期許打造熟齡團隊
36 張家榕 顧問式行銷 建立獨特地位
38 樓穎華 地毯式陌生拜訪 從服務看見價值
40 江奕嫻 隨緣結緣 真心贏得客戶信任
46 西進求賢
封底裡 永達 4 月活動行事曆
封底 精彩可期的生涯規劃



RICH Life

生活學苑

17 王維中 穩紮穩打每一步
20 「大手牽小手。愛關懷」系列活動—探訪自強里社區關懷據點、耀群老人長期照護中心
22 2020 永達紅包愛 送愛六家社福機構
23 小故事大啟示
44 休閒便利貼

RICH Health

健康學苑

24 「我的餐盤」聰明吃 營養跟著來 TV版
26 健康防疫更有效 運動 飲食雙管齊下 TV版 TALk版
42 健康快遞



RICH Rights

權益學苑

TALk版
12 少子化 一胎與二胎保險規劃大不同
14 財經 & 生活補給站 TALk版

RICH達人

2020年04月號 第153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
李世傑／韓孫珍華

總 經 理：陳慶鴻

副總編輯：賴依萱

主　　編：羅怡如

文字編輯：洪詩茵

美術設計：何佳華、余秀萍、陳淑真

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

RICH達人 永達客戶專屬

若您不希望收到E-mail或是E-mail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＃302 陳先生
- ◆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：王維中

封面圖片：王維中提供

風雲人物



陳翠芳業務協理



韓孫珍華業務副總



楊芷瑜業務籌備協理

科學家發現，人的念力是有力量的，想成功，經由實踐轉為信念，那力量就會更強大了。在二〇一九勇奪最佳成就獎陳翠芳業務協理、協理組冠軍韓孫珍華業務副總、處經理組冠軍楊芷瑜業務籌備協理，在本期中分享他們的成功方程式，帶領夥伴提供客戶優質服務，達陣成功！

編輯手記 二〇二〇申報綜所稅新制看這裡

Editor's Note

二〇二〇年申報綜合所得稅，有什麼新上路的利民、便民新措施或重要訊息呢？財政部中區國稅局幫大家整理了「二〇二〇年五月申報綜合所得稅新制重點總整理」，讓您快速掌握最新修法及不可不知的重要資訊。

今年申報綜所稅時，有五大重點一定要知道，除了四項增修規定外，二〇二〇年一月適逢選舉，有些民眾可能對政黨或擬參選人進行捐贈，相關扣除額規定也一定要瞭解：

一、「長期照顧特別扣除額」幫您減輕負擔，增加長照特別扣除額每人每年定額十二萬元，但有排富條例；二、薪資所得計算擇一擇優減除更彈性，薪資所得計算多了薪資核實減除制選項，包括治裝費、進修費等都可列入；三、調高基本生活費所需費用，依二〇一八年主計總處公布之每人可支配所得中位數，調整二〇一九年度每人基本生活所需之費用金額為一七．五萬元；四、隨著二〇一九年五月二十四日同婚專法上路，同性伴侶可以登記結婚，只要是二〇一九年度結婚的同性伴侶，今年報稅時也可報在一起了；五、支持參選人如何申報捐贈列舉扣除，個人依政治獻金法規定，具選舉權之個人對同一擬參選人每年捐贈總額不得超過一〇萬元。

新制上路後民眾必定有許多疑問，中區國稅局特別於官網（https://www.ntbca.gov.tw）建置「薪資課稅專區」及「長期照顧特別扣除額專區」，專區中提供相關懶人包及常見 QA 等資訊，民眾可至網站專區瀏覽。

百萬圓桌會員（MDRT, Million Dollar Round Table）是全球保險從業人員的最高榮耀，是每一位保險業務員夢想擁抱的獎項與資格，象徵著嚴格的職業標準、卓越的社會貢獻與出色的專業知識。今年在永達完成十屆以上 MDRT 終身會員有七位，亦有相關報導分享他們的成功祕訣。

新型冠狀病毒肺炎防疫期間，民眾待在家中的時間增加，本期「健康防疫更有效運動 飲食雙管齊下」專題，國民健康署提醒民眾，在家中也要適度運動，避免久坐少動以促進身體健康，同時透過飲食提升自身抵抗力，保護自己也保護他人，才能更有效地對抗肺炎疫情。

今年達人月刊採取新型態發行，增加了重點文章 TAFX 版及 TV 版的功能，在目錄頁上皆有標示，使用 TV 版可以觀賞生動實用影片、使用 TAFX 版讓讀者可一邊做事一邊聽完報導內容，歡迎讀者多加使用。



永達二〇一九年度最佳成就獎

陳翠芳 堅持學習 相信自己 改變世界

年度最佳成就獎三連霸！陳翠芳再度貫徹「你的能量超乎你的想像」這句勉勵夥伴的話，以卓越佳績證明了沒有不可能、只有不敢拚！ 文／洪詩茵 攝影／何佳華

一日之計在於晨，有跑步習慣的永達保險經紀人業務協理陳翠芳，喜歡以晨跑啟動新的一天，「早上的晨跑讓我一早就充滿活力，以充沛的執行力迎接一整天的挑戰，完成每一天設定的目標。」而一天一天的達標持續積累，也推動陳翠芳一步一步跑向榮耀之巔，連續拿下二〇一七、二〇一八、二〇一九年三個年度最佳成就獎的肯定，再度創下「不可能」的三連霸奇蹟。

學習 厚植更專業的自己

陳翠芳熱愛學習，尤其喜歡透過閱讀雜誌及書籍汲取滿滿的能量，掌握時下的趨勢與流行議題，因為深信「用實力才能讓理念、情懷落實」，總是孜孜不倦於學習，搭車時、開車時……，把握日常生活中每一個空檔。同時，更透過擔任財經講座講師，精進專業能力，培養優越的上台能力，她總說：「有能力者就多擔待些，我相信老天給我天賦，肯定希望我能夠影響更多人。」就這樣一點一滴，累積出豐厚的專業底蘊，並獲得「第二十屆保險信望愛獎－最佳專業顧問特優獎」的肯定。

除此之外，陳翠芳亦熱衷參與各種藝文活動、品酒會、精品發表會、Party等，也熱愛旅遊，透過多看、多聽，豐富眼界與內涵。

挑戰 發掘不一樣的自己

喜歡冒險、熱衷挑戰的天性深植在陳翠芳的血液中，所以她熱愛跨越重重阻礙、完成一場馬拉松賽事的那種感動；同樣，她也喜歡面對工作中的難題與阻礙，享受解決難題、達成目標的過程。

一次次的勇於挑戰，讓陳翠芳一步步轉化、進階。成功是從決定去做的那一刻，持續累積而成。因為想發掘不一樣的自己，陳翠芳勇敢踏出舒適圈，直面組織經營與管理壓力，曾因壓力而長時間無法安睡，但她以跑馬拉松的精神堅持了下來，「跑馬一旦中途放棄，就什麼都沒了，而且每次跑馬的過程中，也是一次次與自己的對話、反思，讓我領悟很多、也堅強許多。」

Profile

現任：永達保險經紀人業務協理
保險年資：27 年
得獎紀錄：
2019 年度最佳成就獎第一名
2019 年 13 個月繼續率個人組第一名
2020 年美國 MDRT 百萬圓桌終身會員（14 屆、2 屆 COT）
2020 年中國之星 CMF 業務員組銀星獎（2 屆）
美國 MDRT 百萬圓桌終身會員（14 屆、2 屆 COT）
國際華人龍獎 IDA 個人組銅龍獎（9 屆）
中國之星 CMF 主管組銀星獎
中國之星 CMF 業務員組鑽星獎（2 屆）
中國之星 CMF 業務員組金星獎
百萬菁英推手獎
座右銘：因為軟弱所以謙卑，因為謙卑所以能看見！



茶道 開發更謙恭的自己

從行銷、管理、到領導，陳翠芳發現，當位置不同，視野與思維就會不同，「格局」自然而然提升，眼界及胸襟亦隨之開闊。過去的她，因為個人魅力，身邊聚集了一群頻率相近的夥伴，組織自然成形，但當上升到協理的高度，必須擁有包容不同類型人才的胸襟，還需給予方向、提供方法、凝聚向心力、點燃執行動力，進階開啟了陳翠芳的「蛻變」之路，也讓她開始摸索如何成為一個讓人人都樂於跟隨的領導者。

這幾年涉略茶道的她，通過沏茶、賞茶、聞茶、飲茶等過程，陶冶身心性情、增進友誼及美德，從茶道中學會給予他人尊重與恭敬，更從茶道中領略了身為領導者應該具備的人格特質。茶道裡有許多規矩與小細節需要注意，當規矩養成後做任何事情自然有節有度，而塑造人格一樣需要規矩，才能內修外行，讓接觸自己的每個人都有如沐春風的感覺。

共好 追求更卓越的自己

一路走來，「共好」是陳翠芳始終堅持不變的「信念」，她希望夥伴能夠領略「共好」的真義，沒有人是完美無缺的，所以才會需要夥伴、需要團隊，想達成共好，需要不斷刻意、有系統地體現共好的工作模式，希望每個夥伴都能具備充分包容的胸襟，懂得欣賞優點，樂於給予讚美及肯定，更願意充分授權、追求共好。

經營組織需要英雄的光環，才能啟動增員與執行的動能，卻也要避免英雄的個人色彩太濃，讓本位主義凌駕於組織精神之上。領導者不僅要讓每位夥伴都成為英雄，還要培養他們發展組織的準備及換位思考的能力，「真正的管理，是讓夥伴有自我管理的能力，喚起他們的渴望和熱情，只有自己真正熱愛這份工作，才會發現夥伴的優點，進而強化夥伴的價值，帶領團隊邁向共好。」

連續三年贏得「年度最佳成就獎」，並拿下二〇一九年十三個月繼續率個人組第一名，「堅持」是陳翠芳一再創造奇蹟的關鍵因素，她勉勵所有夥伴：「成功需要通過不斷的積累，盡力而為做到極致，敢於瘋狂、勇於失敗，就能找到堅持下去的熱情。一個人的力量有限，團隊合作才是力量泉源！只要你願意、你想，總能達到！」

她並以自己西進大陸市場的經驗為夥伴下定義，希望大家都能勇敢離開舒適圈，跨岸挑戰大陸市場，你的能量超乎你的想像，方向對了，就不怕路遙遠，「改變世界，我可以！你也可以！」



永達二〇一九業績大賽業務協理體系組冠軍

韓孫珍華 暖心管理哲學 以支援代替管理

獨木不成林，滴水難成海。從個人行銷到組織經營，韓孫珍華始終堅信共好利他的哲學，以身作則，為共同的目標奮戰，營造「休戚與共、共生共榮」的團隊氛圍，用實際行動帶領團隊迎向勝利。 文／洪詩茵　攝影／何佳華

連續第四年拿下業績大賽業務協理體系組第一名，並贏得二〇一九年二十五個月繼續率業務協理組第一名的肯定，永達保險經紀人業務副總韓孫珍華感謝全體夥伴齊心協力，跟著公司的腳步，落實二一六一行銷準則及二一四三增員準則，攜手創造體系榮耀。同時，更不忘回饋社會，持續挹注善款予永達社福基金會，獲頒二〇一九年公益奉獻獎第一名，展現愛與關懷的保險精神。

同舟共濟 暖心領導風格

每天早上八點進公司，晚上九點、十點關燈離開～這是韓孫珍華為自己訂定的領導功課，她說：「組員的成功就是我的成功，秉持以服務代替管理的理念，我希望能夠無時無刻給予夥伴協助，每當夥伴遇見難題，立刻協助解決，甚至親自下市場陪談，藉此創造同舟共濟的向心力，一起擦亮珍華團隊的招牌。」

臉上總是帶著微笑的韓孫珍華，言行舉止間總是不自覺流露出一股沁人心脾的溫暖，因為相信正面力量的強大，她打破一般領導思維，以柔軟取代剛強，以支援代替管理，用愛讓夥伴看見她的真心。而「鼓勵」是韓孫珍華時刻給予夥伴的動力加速器，只要人在辦公室，總是不時巡視關懷夥伴的工作情況，少有安坐在個人座位上的時刻，這種走動式管理讓她總能及時覺察夥伴需求，立即給予協助或建議。

善用公司資源 堅定達標

作為一位領導者，必須具備決斷力、同理心與責任心。韓孫珍華指出，擁有決斷力，才能在無數個下決定的瞬間，有魄力地做出決斷；擁有同理心，才能易位而處，理解他人的想法與處境，凡事就可迎刃而解；擁有責任心，才會將夥伴的未來放在心上，全力協助他們邁向成功，進而感動夥伴全力為團隊而拚搏。

人可以有「過錯」，但不能「錯過」！韓孫珍華強調，有過錯可以改，但錯過是無法挽回的；重視就會得到，不重視就會擦身而過！永達以二一六一行銷準則及二一四三增員準則建構傳承的最佳渠道與配備，作為

Profile

現任：永達保險經紀人業務副總
保險年資：23 年
得獎紀錄：
2019 年業績大賽業務協理組第一名
2019 年 25 個月繼續率業務協理組第一名
2020 年中國之星 CMF 主管組金星獎
2019 年公益奉獻獎第一名
美國 MDRT 百萬圓桌會員（16 屆）
國際華人龍獎 IDA 主管組金龍獎（4 屆）、銀龍獎（4 屆）、銅龍獎（2 屆）
國際華人龍獎 IDA 傑出業務銅龍獎（15 屆）
中國之星 CMF 業務員組鑽星獎（3 屆）
中國之星 CMF 業務員組銀星獎
百萬菁英推手獎
座右銘：格局變大，障礙就消除；眼光拉遠，機會就變大。

業務單位每週的例行運作及工作原則，珍華團隊這幾年能夠穩定成長，在於堅持將二一六一、二一四三準則做到位，業務代表要跟著公司的腳步走，並懂得善用公司資源，珍華團隊善用「報表管理」，檢視夥伴拜訪客戶的紀錄，並且謹慎控管公司提供的拜訪資源，希望夥伴能夠珍惜並善用資源，把握當下，做到自我管理，循序漸進達成自己的目標。

堅持學習 才能逆風上揚

韓孫珍華閒暇時喜歡聆聽薩克斯風音樂，沉浸在那時而莊嚴、時而平靜、時而夢幻、時而撼動人心的樂音中，也從音樂中領悟，值此保險業瞬息萬變、競爭激烈的時刻，面對西進發展的龐大契機與市場，現在正是打好地基、建高樓的時機，應該抱持如同藝術家與音樂家一樣自我挑惕的精神，持續學習、勇於創新、接受改變，並且懂得整合資源、尋求支援、同時給予支援。

風箏是逆風上揚，絕非順風飛翔！韓孫珍華時常勉勵夥伴：「成功的路上並不會一帆風順，一定要有所改變，持續學習，在每個學習過程中，只要學到一句話語、一個推銷點子、一點激勵、一點動力，也足以改變你一生。」

以提升夥伴專業能力為念，韓孫珍華特地進修稅務專業，將複雜的專業知識簡單化，固定在團隊開辦「稅務養成班」，除了厚植夥伴專業外，並鼓勵他們邀請同業一起參與課程，用專業吸引人才；此外，為了加強專業內化，並培養獨當一面的能力，珍華團隊更於每天晨會安排「財經五分鐘」，由夥伴輪流上台分享上週財經講座的精華。



利他共好 輝煌二〇二〇

二十三年保險生涯，回首那些奮鬥、掙扎的過往，都化為今天繼續走下去的智慧。韓孫珍華許諾，往後將持續以「存好心、說好話、做好事」為原則，秉持「利他共好、分享知識、創造善性循環」的初心，以「幫助夥伴賺到錢、在永達五子登科」為使命，善用每位夥伴的知識與學問，促進團隊夥伴間的交流與協作，扮演「保險企業家」的推手，透過永達優質的創業平台廣募菁英、培育行銷戰將、發展組織專才，放眼兩岸廣大的保險市場，期許所有夥伴都能夠「青出於藍而勝於藍」，以兩岸保險事業為願景，邁向卓越、組織進階。

「花若盛開，蝴蝶自來；梧桐花開，鳳凰自來」，能夠看見永達、定著永達、定心永達是所有永達人的福氣，希望大家都能在此深耕發芽，迎接更輝煌的二〇二〇年。



二〇一九年度業績大賽業務處經理組冠軍
楊芷瑜 全力以赴 人要創造自己的價值

選擇比努力更重要，有感於永達平台的優勢，楊芷瑜期許引領更多優秀菁英加入永達，在更廣闊的舞台上一起發光發熱！

文／洪詩茵　攝影／何佳華

二〇一年前，永達保險經紀人業務籌備協理楊芷瑜選擇為自己的未來拚搏一把，倒空自己加入永達平台；三年後，她贏得年度業績大賽業務處經理組冠軍，並晉級業務籌備協理，證明了「選擇比努力更重要」，並將榮耀歸給所有幫助過她的貴人！

投身保險 追求財富自由

出身保險家族的楊芷瑜，有一個保險年資三十多年的 TOP SALES 的媽媽，親戚中更有二十位都是從事保險業務，但是她卻不想從事保險業，「因為當時保險業務的地位相對低下，受社會排擠，工作又非常忙碌！」有趣的是，楊芷瑜卻在滿二十歲的隔天就加入保險業，她表示：「因為我想掌握自己的人生，決定自己的收入，希望付出多少努力，就能擁有多少收入，只有業務能讓我達成這夢想。而且保險業務與其他業務工作不同，其他業務是商品在人的前面，而保險卻是人在商品的前面，客戶通常都是先相信人，才會決定購買保險這個商品，非常具備挑戰性。」

放眼未來 毅然放下轉身

放棄原公司的頂尖業務光環，轉投永達平台，是因為「未來」！楊芷瑜坦言，當初陳翠芳業務協理增員她入永達，是因為她年輕，未來有無限可能，而永達擁有對岸龐大的市場商機。深諳教育訓練的楊芷瑜說：「深圳的一場參訪，改變了我原本堅定不離的念頭，我看到了三十年前台灣保險市場的勃勃生機，看到了永達平台將訓練簡單化，看到了永達有許多 MDRT 高手可交流學習。」

決定的那一刻，楊芷瑜告訴自己，所謂真正的鐵飯碗，不是在一個地方吃一輩子飯，而是當你有能力，走到哪裡都有飯吃！「如果我們自己就是鐵飯碗，何必怕重來！」

楊芷瑜進一步指出，在前公司做組織增員，她只能找沒有做過保險、沒有經驗的人，或者是剛出社會的新鮮人，一步步從頭教起；但來到永達，她可以邀請超業、甚至比她更優秀的菁英一起打拼，這就是最大的不一樣！像她團隊當中，楊琇婷業務處經

Profile

現任：永達保險經紀人業務籌備協理
保險年資：17.5 年
得獎紀錄：
2019 年度業績大賽業務處經理組第一名
美國 MDRT 百萬圓桌會員
國際華人龍獎 IDA 主管組銅龍獎
國際華人龍獎 IDA 個人組銅龍獎
中國之星 CMF 業務員組銀星獎
永達百萬菁英推手獎
座右銘：一個人的成功不是成功，帶領一群人的成功才叫做成功。

理就是同業十七年年資轉型，劉智瀚業務籌備處經理就是同業區經理組第一名以及會長，鄧昌勝業務籌備處經理也是同業二十三年超業轉型，周彥錡業務處經理也是同業二十年年資超業轉型！以平台培訓人才，以人才服務平台！

全力以赴 助他人圓夢

年輕時，楊芷瑜的夢想是買東西不用看標價，財富自由；人生第二階段，希望帶領夥伴一起環遊世界；現在的夢想，是希望協助夥伴完成他們的人生夢想。

二〇一六年十二月進永達，用一年的時間完成二屆MDRT，二〇一八年跟著陳翠芳業務協理到大陸福州開疆闢土。楊芷瑜說：「人生沒有對錯，只有選擇！選擇了，不是試試看，而是要全力以赴，做到讓自己都感動！」



謹記翠芳業務協理的激勵「你的能量超乎你的想像」，她坦言，初期台灣一起打拼的夥伴並不多，她又西進發展，但她並未放棄，而是鼓勵夥伴行銷與增員並重，並精準安排自己回台的時間，目前芷瑜處團隊夥伴們已經有一套自己的增員SOP公版，她回台陪同面談，其實只是加分及幫忙最後的報聘入司面談。

「推銷需要氣勢，組織需要氛圍」，楊芷瑜慶幸，夥伴中有幾個願意扛責的大柱子。同時，她也傳授自己在前公司設計的「新人的三十堂課」，作為團隊教學、傳承的資源。在全世界保險業負成長的當下，去年她的團隊新進了三十位主管，進而推動她站上業務籌備協理的位置。

自許成為 only one

做到極致是楊芷瑜的處事哲學，就如同她喜歡打羽毛球，就拿下台灣與大陸MBA羽球聯賽的第一名，更在大陸福州成立全女子三百人的花木蘭羽球社，也藉此機會交友、發展人脈。

做保險不是一下子，而是一輩子！不要將保險做小了！楊芷瑜說，一個人做保險，可以幫助一百個家庭；一個人做保險，幫助二百個家庭；一整個團隊做保險，可以給予更多家庭協助，進而提升保險從業人員的價值與地位。

曾有客戶對楊芷瑜說「你不是保險業的NO.1，是我心中的only one！」沒有人是完美的，做好自己該做的事，讓夥伴補齊人生中的不完美，楊芷瑜期許，可以成為客戶與夥伴心中的only one！

TALK版

少子化 一胎與二胎保險規劃大不同

圖文提供／台灣人壽



台灣近年來出生數逐年下降，少子化現象，引起社會疾呼生養之生育經濟議題，根據二〇一九年上半年衛福部、內政部統計新生兒出生數為八萬五千多人，較二〇一八年同期更是減少了約四千位新生兒，創歷史新低。中國信託金控股份有限公司旗下子公司台灣人壽股份有限公司（簡稱「台灣人壽」）提醒少子化家庭，保險規劃思維應不同於傳統多子家庭，父母親應強化自己醫療保障，以及不留負擔給下一代，保單選擇可以此兩大原則作為優先考量。

根據台灣人壽內部保戶數據指出，以四〇歲至五〇歲的保戶群體中，其中父母只為單一小孩進行投保的約佔二六・六%。數據也顯示這類家庭父母喜歡購買的險種，以醫療險最多，佔整體險種的二〇・〇五%，其次為還本型保險，約佔整體險種之一一・五%；分析

【附表】1 個孩子與 2 個孩子的保單規劃差異

型態	險種	規劃重點
父母生 1 個小孩的保單規劃	【父母】 1.年金/還本型保險 2.長期看護/失能保險	1.確保退休後有更多的退休收入，使晚年退休生活花費較充裕無慮，減輕小孩扶養的壓力。 2.因疾病/意外造成醫療費用負擔、需人長期照顧或收入中斷，可增購保險轉嫁風險，減輕小孩未來的相關費用支出壓力。
	【小孩】 一般保障購足外，也可再提高醫療/失能等保險額度	由於未來沒有兄弟姊妹可相互支援，可再提高保險額度，以因應未來不確定事故發生。
父母生 2 個小孩的保單規劃	【父母】 1.父母保障部份先購足，再進一步規劃子女保險計劃。 2.未來要考慮如何資源運用及資產傳承分配。	1.父母是家庭經濟主要來源，因此父母保障要先考慮，之後才是子女。 2.子女發展有所不同，資源運用及資產傳承分配是未來要面對的問題。
	【小孩】 1.先購買醫療險及意外險 2.未來視經濟狀況及個別需求，再逐步補齊其他保障。	由於 2 個小孩共享資源，在預算有限下要決定保險規劃優先順序，未來視狀況逐步補齊。

資料來源：台灣人壽



台灣人壽提醒少子化下的家庭結構，保險規劃思維應不同於傳統多子家庭，父母親應強化自己醫療保障，以及不留負擔給下一代，建議保單選擇可以此兩大原則作為優先考量。／台灣人壽提供

顯示，因應一子化家庭，父母多選擇健康保險強化自身醫療保障，如終身醫療險、長期看護／失能保險，希望能夠不成為家庭的經濟風險，另外也規劃還本型保險以確保老年後的退休收入。

台灣人壽建議，生一個小孩的家庭未來將越來越普遍，與過往二、三個孩子的家庭相較，保障規劃上最大的不同就是父母因只生一個小孩，小孩未來面臨獨立照顧自己，與扶養父母的壓力將會更大，應趁孩子從小就提早做好規劃準備，在無其他兄弟姊妹可相互支援下，本身可依實際需求，依序在醫療險、壽險、意外險、失能險、重大疾病、年金還本險等險種上，再增加保險額度，以預防潛在風險發生，尤其醫療險，越早投保不僅即早享受保障，費用方面也更為便宜。

至於生二個孩子的家庭，經濟壓力相對較重，對於保單規劃可先依家庭責任及子女發展狀況評估，除依實際需求調整保險搭配及額度，建議父母保障部份先購足，再進一步規劃子女保單。同時，由於二個小孩共享資源，一般會先花在較重視的部分，可先購買醫療險及意外險，未來視經濟狀況，再逐步補齊其他保障。幾年後，隨著財富度增加，未來可能要考慮調整資源運用及資產傳承分配。

此外，也建議父母可更積極地進行健康管理，如投保外溢保單，藉由建立運動習慣，強化個人體質或定期維持健康指數，就會有現金回饋或保費優惠，落實「預防勝於治療」的健康概念，或能安排投保實物給付型保單（如殯葬實物給付），及早就為自己的身後事做準備。



補給站

TALk版

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　資料來源／金管會、國稅局

二〇二〇申報綜所稅新制看這裡

二〇二〇年申報綜合所得稅，有什麼新上路的利民、便民新措施或重要訊息呢？財政部中區國稅局幫大家整理了「二〇二〇年五月申報綜合所得稅新制重點總整理」，讓您快速掌握最新修法及不可不知的重要資訊。

今年申報綜所稅時，有五大重點一定要知道，除了四項增修規定外，二〇二〇年一月適逢選舉，有些民眾可能對政黨或擬參選人進行捐贈，相關扣除額規定也一定要瞭解，中區國稅局逐一說明如下：

一、「長期照顧特別扣除額」幫您減負擔

家有一老如有一寶，但對於失能長輩的照顧可不輕鬆，為減輕長期照顧身心失能者家庭的經濟壓力，不論在家照顧、請人照顧或入住長照中心，只要符合衛生福利部公告「須長期照顧之身心失能者」，每人每年可定額減除十二萬元，並追溯自二〇一九年一月一日施行。不過這項措施訂有排富條款，適用稅率在二〇%以上、股利及盈餘按二八%分開計算或基本所得額超過六七〇萬元者不得扣除。

二、薪資所得計算擇一擇優減除更彈性

本於量能課稅並兼顧簡政便民原則，薪資所得計算方式更彈性，不分行業別，民眾可選擇減除符合規定之職業專用服裝費、進修訓練費或職業上工具支出之必要費用，並檢附相關證明文件自薪資收入中減除，但每項費用皆有減除上限之規定，或按原有之定額減除薪資所得特別扣除額方式計算薪資所得。究竟那種計算方法比較好，還是要實際試算看看，有時選擇減除薪資費用特別扣除額二〇萬既簡單，又有利。

三、調高基本生活費所需費用

依二〇一八年主計總處公布之每人可支配所得中位數，調整二〇一九年度每人基本生活所需之費用金額為一七．五萬元，基本生活費所需費用比較基礎項目為「免稅額、標準（或列舉）扣除額與身心障礙、教育學費、幼兒學前、儲蓄投資及長期照顧特別扣除額」七項，納稅者基本生活所需費用總額超過上開比較基礎各項目合計數之差額，得自綜合所得總額中減除，納稅者權利更有保障。

四、同婚合法化，報稅也可以在一起

隨著二〇一九年五月二十四日同婚專法上路，同性伴侶可以登記結婚，只要是二〇一九年度結婚的同性伴侶，今年報稅時也可報在一起了，但因屬結婚當年度，仍可試算最有利方式，再決定選擇分開或合併申報；相關報稅申報書表及軟體說明，已看不到夫妻字眼，皆已全面修正為「納稅義務人及配偶」，但還是要特別提醒，結婚第二年開始都一定要採用合併申報。

五、支持參選人如何申報捐贈列舉扣除

個人依政治獻金法規定，具選舉權之個人對同一擬參選人每年捐贈總額不得超過一〇萬元，且每一申報戶每年對各政黨、政治團體及擬參選人捐贈的扣除總額，不得超過各該申報戶當年度申報的綜合所得總額二〇%，其金額並不得超過二〇萬元。另對二〇一九年新成立政黨之捐贈可否扣除，則需視二〇二〇年一月十一日投票結果而定，如該政黨在立法委員選舉所推薦之候選人總得票率達一%，即可列舉扣除。

中區國稅局補充說明，新制上路後民眾必定有許多疑問，

該局也特別於官網(https://www.ntbca.gov.tw)建置「薪資課稅專區」及「長期照顧特別扣除額專區」，專區中提供相關懶人包及常見QA等資訊，想瞭解「薪資收入減除必要費用」相關規定及「長期照顧特別扣除額」適用資格及應檢附文件等資訊之民眾，可至該局網站專區瀏覽。如有不明瞭之處，歡迎撥打免費服務電話〇八〇〇〇〇〇三二一詢問，該局將竭誠為您服務。

一張表秒懂108年度綜合所得稅新制重點
（109年5月申報適用）

	重點項目	內容
1	長期照顧特別扣除額	只要符合衛生福利部公告「須長期照顧之身心失能者」，每人每年得定額減除12萬元，另訂有排富條款。
2	薪資所得計算擇一擇優減除	薪資所得可擇一擇優，除可選擇按原有之薪資所得特別扣除額定額減除20萬元外，亦可選擇檢附3種費用項目證明文件自薪資收入中減除。
3	調高基本生活費所需費用	108年度每人基本生活所需之費用金額調高為17.5萬元。
4	同婚報稅也可合併申報	108年度登記結婚的同性伴侶，今(109)年5月申報108年度綜合所得稅時，可選擇與配偶合併申報或分開申報，但結婚第2年開始都要採用合併申報。
5	捐贈候選人、政黨申報捐贈扣除	個人對同一擬參選人每年捐贈總額不得超過10萬元。且每一申報戶每年對各政黨、政治團體及擬參選人捐贈的扣除總額，不得超過各該申報戶當年度申報的綜合所得總額20%，其金額並不得超過20萬元。

死亡年度的所得 如何結算申報

財政部台北國稅局表示，我國境內居住的個人於年度中死亡，其死亡及以前年度有應課稅的所得，除依所得稅法規定免辦結算申報者外，應由遺囑執行人、繼承人或遺產管理人於該境內居住個人死亡之日起三個月內辦理結算申報，並就其遺產範圍內代負一切有關申報納稅的義務。但其配偶如為我國境內居住者，仍應由其配偶於所得年度之次年五月一日至五月三十一日合併辦理結算申報納稅。

該局說明，綜合所得稅納稅義務人於年度中死亡，死亡人無配偶及合於所得稅法第十七條規定之扶養親屬者，由遺囑執行人、繼承人或遺產管理人辦理綜合所得稅結算申報時，其綜合所得總額應包括死亡人當年度截至死亡日止，依規定應申報課稅的所得，其可減除免稅額及標準扣除額，應按同法第十七條之一規定，按該年度截至死亡日止的日數，占全年日數比例核算減除。

該局舉例說明，被繼承人甲君於二〇一九年八月一日死亡，因甲君無配偶及合於所得稅法規定之扶養親屬，其繼承人應於甲君死亡之日起三個月內（最遲至二〇一九年十月三十一日）申報甲君二〇一九年度綜合所得稅，其免稅額及標準扣除額按二〇一九年度生存日數（自二〇一九年一月一日起至二〇一九年八月一日止，共二一三天）比例（二一三／三六五）計算。但如甲君遺有配偶為我國境內居住之個人，則應由其配偶為納稅義務人，合併甲君之所得於次（二〇二〇）年五月一日至六月一日（二〇二〇年五月三十一日適逢假日順延至二〇二〇年六月一日）辦理結算申報，被繼承人甲君的免稅額及標準扣除額不須按生存日數比例計算，可以全額扣除。

我國境內居住之個人死亡年度綜合所得稅結算申報期間

（死亡之日起三個月內），遺囑執行人、繼承人或遺產管理人如有特殊情形，得於綜合所得稅結算申報期限屆滿前，報經稽徵機關核准延長申報期間，但最遲不得超過遺產稅申報期限（死亡之日起六個月內）。

因無力償債致不動產遭法拍 仍須繳房地交易稅

財政部南區國稅局表示，個人出售房地如屬房地交易所得稅的課徵範圍，不論有所得或虧損，也不論自願或非自願性出售，都要記得在所有權移轉登記日次日起算三〇日內，申報繳納房屋土地交易所得稅，以免受罰。

依規定個人交易持有期間一年以內之房地應適用稅率四五％，超過一年未逾二年稅率為三五％，超過二年未逾一〇年稅率為二〇％，超過一〇年以上稅率為一五％，不過，持有期間雖未滿二年但屬非自願出售房地者，若是符合財政部公告的六大情形之一：遭公司調職或解雇、出售與臨地越界建築者、無力清償債務遭強制執行、家庭成員遭遇重大疾病或事故、遭遇家暴及與他人共有房地因他共有人未經其同意而出售共有房地等，則可適用二〇％稅率。

該局舉例說明，張先生在二〇一七年六月六日取得房地，嗣後因欠債無力償還，在二〇一八年五月七日遭法院拍賣，依所得稅法第四條之四第一項第一款規定，本案應課徵房地交易所得稅；並因張先生之情形屬財政部公告非自願出售之類型，雖持有房地期間未滿二年，可按較低之二〇％稅率課稅。

該局發現，民眾的房地被法拍，多是因為欠稅、欠債，遭強制執行，拍得的款項必須用來繳納欠稅或還清債務，致所有權人沒有拿到拍定款項，因此常有民眾誤以為不用申報而挨罰，因此提醒民眾應特別注意。

成立或捐贈公益信託 應申報遺產稅或贈與稅

財政部台北國稅局表示，委託人、遺贈人、受遺贈人或繼承人提供財產，成立、捐贈或加入符合規定之公益信託者，應依遺產及贈與稅法相關規定向被繼承人或贈與人戶籍所在地國稅局申報遺產稅或贈與稅。

該局說明，依財政部二〇二〇年一月十六日台財稅字第一〇八〇四六七七五七〇號令規定，委託人、遺贈人、受遺贈人或繼承人提供財產，成立、捐贈或加入符合遺產及贈與稅法第十六條之一或第二〇條之一規定之公益信託，該財產不計入遺產總額或不計入贈與總額者，參照同法第四一條第二項規定，經納稅義務人申請，稽徵機關應核發不計入遺產總額證明書或不計入贈與總額證明書。地政機關、其他政府機關（例如監理機關）或公私事業（例如集保結算所、期貨交易所、銀行等金融機構）辦理前開財產移轉登記時，應依遺產及贈與稅法第四二條規定，通知當事人檢附稽徵機關應核發之不計入遺產總額證明書或不計入贈與總額證明書，始得辦理移轉登記。

該局舉例，贈與人林君欲提供不動產成立○○公益信託，如該公益信託符合遺產及贈與稅法第十六條之一條各款規定者，林君應檢附相關證明向其戶籍所在地國稅局申報贈與稅，經稽徵機關審核後核發不計入贈與總額證明書。當事人辦理該筆不動產產權移轉登記時，應檢附不計入贈與總額證明書供地政機關審核。

堅持到底 王維中 穩紮穩打每一步



台東縣出身的職業棒球選手王維中，是台灣第十一位登上美國職棒大聯盟的選手，也是大聯盟史上首位透過規則五選秀，從新人聯盟級別直升大聯盟的球員，他一向秉持沉著穩重的態度，踏實走出每一步。

文／羅怡如　攝影／何佳華　部分照片提供／王維中、王維中粉絲頁

「王維中壓制韓職，投球節奏快很準，最快一五〇公里，用三四球投完兩局，包括二八個好球，只被擊出兩支安打，投出三次三振。」受到疫情影響，再加上等待新合約，王維中日前隨樂天桃猿練球，在一場對韓職培證英雄熱身賽投兩局無失分，甚至飆出一五一公里球速，再度吸引韓媒目光。

二哥 棒球啟蒙者

談起與棒球的結緣，王維中表示，國小的時候，當時還沒開始打球，下課或暑假時就會跟著二哥王躍霖到球場，也因此開啟棒球的記憶。對他來說，二哥王躍霖是他的棒球啟蒙師，因為二哥，他才有機會走上棒球這一條路，也才有機會知道自己有跟其他人競爭的能力。

王維中是左投手，然而他人生的第一個棒球手套卻是左手手套。原來是因為，有一回他和哥哥王躍霖到體育用品店買手套時，老闆詢問是用哪隻手，王維中很自然地舉起左手，就這樣買了左手手套，他也只好將就用右手投球。可是使用一星期還是沒辦法適應，才再到店裡換回右手手套。他的母親曾透露，小時候為了訓練王維中用右手寫字，曾經刻意將王維中左手綁起來。



在二〇一一年春季聯賽等賽事表現優異的王維中，很快便獲得了美國職棒匹茲堡海盜隊的青睞，在同年六月被簽下。但在王維中參加完第十三屆荷蘭港口盃的賽事後，卻因體檢發現韌帶撕裂傷勢，延遲了簽約進度；直至十月才與海盜隊重新議約，而球團方面也同意協助王維中在美國進行韌帶重



擔任品牌代言人（Fitz 啤酒 樂天第一品牌啤酒提供）

建手術及復健後，正式展開職棒生涯。帶傷赴美的王維中，二〇一二年球季幾乎都在術後復健過程中度過，直到秋訓期間才總算復出投球。二〇一三年是王維中首個完整美職球季，儘管只在新人聯盟登板，但還不錯的投球內容，以及進行韌帶重建手術後突破一五〇公里的球速，都讓海盜球團對王維中頗具期待。甚至為了保護他開刀後的手臂，還直接對他下達了季後禁投令，僅能在季後進行重量與體能訓練。二〇一三年在匹茲堡海盜隊旗下的新人聯盟出賽，季後經規則五選秀進入密爾瓦基釀酒人，隔年成為台灣第十一位登上美國職棒大聯盟的選手，也是大聯盟史上首位透過規則五選秀，從新人聯盟級別直升大聯盟的球員。之後，二〇一八年加盟韓國職棒，成為史上首位台灣籍的韓職選手。

堅持 勇往直前

歷經手肘韌帶受傷、在復健中展開職棒生涯，也是台灣第一位旅韓先鋒，在大聯盟與小聯盟中輾轉磨練，如此跌宕起伏卻從未讓王維中放棄過棒球，二〇一九年回歸美職，創下生涯出賽新高二五場，且拿下台灣選手最多的三勝，堅持到底、勇往直前可說與他畫上等號。儘管球季期間都會遇到高低起伏，對王維中來說，他不會做太大的改變，持續對自己保持信心，同時檢視自己當下與狀況好的差異來進行微調，力求展現最好的自己。

問起他，旅外期間的趣事。他表示，長期旅外的緣故，對於家鄉的美食總是念念不忘。二〇一九年與奧克蘭運動家隊簽約，回歸美職發展時，鄰近亞利桑那州立大學、職棒小熊隊、運動家隊春訓基地的 Yes Café 餐飲店，就成了他一解鄉愁的地方，排骨便當、米粉湯、魯肉飯、珍珠奶茶，各式各樣的台灣料理全都有，甚至餐盤都選用台灣地圖的造型。有一次他在加州比賽，因為太思念台灣味，特地託朋友帶這裡的點心過去。

對於未來若有台灣選手也想進軍棒



永達紅包愛記者會上，王維中圓滿完成「超神準，絕對命中組」趣味競賽，為活動捐贈機構爭取義賣好成績。



球界或海外職棒的人，王維中建議，基本訓練一定要認真紮實，一旦決定開始要朝向棒球這條路，就不要放棄。而且要趕快融入球隊，培養彼此間的友好關係及默契。

愛心不落人後

做公益一向不落人後的王維中，旅韓期間曾為台韓明星公益賽站台，藉由公益賽募集發票、經費和物資，捐助作為照顧自閉症兒童安置經費或重建愛心家園。今年年初在永達紅包愛記者會上，王維中除了親手繪製紅包袋擔任愛心大使推廣紅包袋義賣之外，更大方捐出二萬元。他表示，自己一直希望能盡力幫助需要幫助的人，也希望用不同形式來支持公益。

王維中的未來動向備受矚目，曾有媒體問他如果無法和美職球隊簽約，是否有回台灣，或是到日、韓打球的想法？他表示，目前仍以國外球隊為目標，如果日、韓球隊有提出合約，他和經紀公司也是採取開放態度。不過王維中也強調，當前重要的是把自己準備好。





王維中 Profile

學歷投打習慣：左投左打
守備位置：投手（斜肩投球）
最快球速：97 mph（約 156 km/h，2017 年小聯盟 AAA）
擅長球種：曲球、變速球、滑球、切球
學歷：國立台灣體育學院
經歷：

MLB
- 匹茲堡海盜（小聯盟，2012 年－ 2013 年）、（大聯盟，2019 年）
- 密爾瓦基釀酒人（小聯盟－大聯盟，2014 年－ 2017 年）
- 奧克蘭運動家（2019 年）

KBO
- NC 恐龍（2018 年）

「大手牽小手。愛關懷」系列活動
探訪自強里社區關懷據點

「我的他，穿著一件黃顏色的襯衫，黃襯衫在他身上，更顯出美麗大方……」，月碧體系黃建霖業務處經理、劉凱妍業務處經理帶領永達志工來到板橋區自強里社區關懷據點，與爺爺奶奶一起欣賞年輕時偶像巨星的演出，歡度一個難忘的情人節。

參與「大手牽小手・愛關懷」探訪活動的永達志工，特別準備一首「情人的黃襯衫」，圍繞在長輩身邊揮舞雙手炒熱氣氛，爺爺奶奶感染歡樂情緒，跟著合唱、拍打節奏，讓整個關懷據點充滿如同家人般的溫暖。

歷經歌聲、有獎徵答遊戲等互動後，爺爺奶奶敞開心胸，主動熱情與身旁的志工聊天、分享喜悅，永達志工不吝嗇付出愛，希望未來也能成為接受愛的對象，讓愛持續循環！



▶黃建霖業務處經理(第一排站者左一)、劉凱妍業務處經理(第一排右一)、永達志工、資深藝人與長輩，度過充滿歡笑與溫暖的情人節。

心得分享

黃建霖 業務處經理

這次探訪活動看到資深藝人神采奕奕、專業又賣力演出，完全不因年紀而被侷限，將演藝工作視為一生的職業，只要站上舞台就呈現最完美的一面，很激勵我們。保險業本質就是關懷與責任，希望我們能將保險精神發揮極致，持續公益活動，將愛散播到社會各個角落。



▲永達志工帶來歌曲「情人的黃襯衫」，祝福長輩情人節快樂。

劉凱妍 業務處經理

今天由我們年輕人參與、帶動活絡氣氛，與長輩共享歡笑很有意義，感覺爺爺奶奶更活潑了，也樂於互動、分享情緒。這是我第一次參加，下次還會再參加，陪伴長輩打開社交圈，讓長輩都能開心不感覺孤單。

李培甄 業務儲備處經理

這是我第一次參加「大手牽小手」探訪活動，藉由社區活動，長輩走出平常習慣的生活圈，認識更多朋友與人互動，不僅融入社會也更開朗。這樣的志工探訪非常有意義，帶給長輩心靈上的關心陪伴，讓老人活化，也讓社區活化。

探訪耀群老人長期照護中心

「我今天一直不斷跟身旁的奶奶說話，雖然我聽不懂她說什麼，聽不懂不重要，最重要的是『聽奶奶說話』……」志工在活動後與大家分享。三月十三日李麗英業務副總帶領明達、麗英體系共二十四位永達志工，來到高雄耀群老人長期照護中心，此次活動在戶外進行，大樹底下、溫暖陽光照耀，志工與長輩們彼此陪伴度過了一個溫馨的午後。



▶李麗英業務副總(首排右六)，偕同永達志工，與長輩們彼此陪伴享受溫馨午後時光。

李麗英業務副總幽默地跟大家宣導防疫撇步。活動中主持人請未滿三十歲的志工來到台前，各出一題簡單的問題，讓長輩搶答獲得禮物。志工要長輩猜猜她的年齡，台下奶奶反而回答自己九十三歲，逗得現場大夥笑開懷。

透過「大手牽小手探訪活動」志工體會到，陪在長輩身邊、聽他們說話、與他們一起分享，是最重要的！謝謝爺爺奶奶幫他們上了一課，教導他們更懂得珍惜、感恩知足與學習付出。這一天不管是長輩或永達志工，每個人都充滿無比的喜悅與正面能量。



▲年輕志工提出簡單問題，讓長輩搶答拿禮物，增加彼此互動接觸的機會。



▲奶奶說的話雖然志工聽不懂，但最重要的是陪伴。

心得分享

李麗英 業務副總

永達一直支持台灣優質生命協會，給予淡出螢光幕的老藝人們表演舞台，讓他們繼續帶來歡樂，重新感受自己的生命價值。公司鼓勵永達人工作賺錢之餘，要懂得知足感恩，藉由探訪與長輩互動，更能深刻了解為客戶做好完善退休規劃的重要。鼓勵夥伴們邀請客戶一起參加，讓愛傳承，透過志工活動發現生命的價值，吸收正面能量。

蔡耀賢 業務處經理

長輩最需要的就是陪伴。我參加過很多次「大手牽小手」活動，透過每次的活動，更能體會投入志工、分享愛，讓我明白生命意義與存在價值，非常鼓勵每位永達夥伴一起加入，感受生命靈魂最深層的部分。

吳秋華 業務主任

第一次參加探訪活動，雖然平常也會到其他機構擔任志工，但這次活動顛覆我以往的想法，認為照護中心或安養機構給人感覺很憂鬱，這是第一次參加這麼歡樂的志工活動，看見好多開朗的長輩，而陪伴爺爺奶奶一個下午時間，讓我感覺很溫馨。

二〇二〇永達紅包愛袋袋相傳
送愛六家社福機構

二〇二〇永達紅包愛推廣活動總募款金額高達一三一萬九六四〇元，日前完成北中南三區捐贈儀式，感謝所有永達人及保戶的熱情支持，讓本次活動圓滿。

本次六家社福機構忠義基金會(北)、現代婦女基金會(北)、張秀菊基金會(中)、台灣怡心寶貝協會(南)、高雄市希恩之家(南)、台灣喀瑪慈善協會(東)，各獲得二十一萬九千九百四十元善款。



北區捐贈儀式由吳文永董事長(首排左七)及陳慶鴻總經理(首排左八)代表捐贈。



中區捐贈儀式由余松坤業務協理(首排右三)代表捐贈。



南區捐贈儀式由李世傑業務副總(首排右五)代表捐贈。

小故事大啟示

整理／公關部

右手握左手

有個城裡流行一首順口溜：握著老婆的手，好像右手握左手。每當有人念出這句子，一桌子熟悉或不熟悉的人便放聲笑出，氣氛立刻就輕鬆了。

有一天在餐桌上有人又念起這段順口溜，男人們照例笑得起勁。後來發現餐桌上的一位女人沒笑，反而認真思考後緩緩說話：「『右手握左手』這句話代表的是，左手是最被右手信賴，而且左手和右手彼此都是自己的；如果握的是別的手，握過後都是可以甩掉的，只有左手，你不要了就殘缺了。」一桌子男人都佩服，稱讚女人的理解深刻而獨到，女士淡淡地表示，有什麼深刻獨到，不妨回去念給你們各自的老婆聽聽，看她們說些什麼。

男人當中有膽子大的果然回去試探老婆，然而老婆們的理解與餐桌上的女士相同。

【啟示】你和你圈子裡所深信對某些事物的看法，在別的人和別的圈子裡看來也許完全不同。

河邊的蘋果

一位老和尚，身邊聚攏著一幫虔誠的弟子。有一天，他囑咐弟子每人去南山打一擔柴回來。弟子們匆匆行至離山不遠的河邊，人人目瞪口呆。只見洪水從山上奔瀉而下，別說渡河打柴，連過河都有困難。無功而返，弟子們都有些垂頭喪氣，唯獨一個小和尚與師傅坦然相對。師傅問其故，小和尚從懷中掏出一個蘋果，遞給師傅說，過不了河、打不了柴，見河邊有棵蘋果樹，我就順手把樹上唯一的一個蘋果摘來了。後來，這位小和尚成了師傅的衣缽傳人。



【啟示】世上有走不完的路，也有過不了的河。過不了的河掉頭而回，也是一種智慧。但真正的智慧還要在河邊做一件事情，摘下一個「蘋果」。歷覽古今，抱定這樣一種生活信念的人，最終都實現了人生的突圍和超越。

留個缺口給別人

一位著名企業家在台上演講，一位聽眾問：「你在事業上取得了巨大的成功，請問，對你來說，最重要的是什麼？」

企業家沒有直接回答，他拿起粉筆在黑板上畫了一個圈，只是並沒有畫圓滿，留下一個缺口。他反問道：「這是什麼？」「零」、「圈」、「未完成的事業」、「成功」，台下的聽眾七嘴八舌地答道。

他對這些回答未置可否：「其實，這只是一個未畫完整的句號。你們問我為什麼會取得輝煌的業績，道理很簡單：我不會把事情做得很圓滿，就像畫個句號，一定要留個缺口，讓我的下屬去填滿它。」

【啟示】留個缺口給他人，並不說明自己的能力不強。實際上，這是一種管理的智慧，是一種更高層次上帶有全局性的圓滿。

給猴子一棵樹，讓牠不停地攀登；給老虎一座山，讓牠自由縱橫。也許，這就是企業管理用人，放手多給人機會的境界。

TV版

「我的餐盤」聰明吃 營養跟著來

整理／公關部　圖片、資料來源／國民健康署

依據國民健康署二〇一三～二〇一六年國民營養健康狀況變遷調查結果，我國十九至六四歲成人每日平均乳品攝取不足一．五杯高達九九．八%，堅果種子不足一份的為九一%，蔬菜攝取量不足三份為八六%，水果攝取量不足二份亦達八六%。（表一）

表一、我國 19-64 歲成人營養素攝取狀況

各大類營養素及食物	攝取量	性別	百分比（%）
蔬菜類	攝取不足 3 份	全體	85.58
		男	82.98
		女	88.14
水果類	攝取不足 2 份	全體	86.17
		男	87.23
		女	85.13
乳品類	攝取不足 1.5 杯	全體	99.76
		男	99.57
		女	99.94
堅果種子類	攝取不足 1 份	全體	91.23
		男	92.80
		女	89.69

備註：

1. 資料來源：2013-2016 年國民營養健康狀況變遷調查
2. 依每日飲食指南建議蔬菜類應至少達 3 份、水果類達 2 份、乳品類達 1.5 份及堅果種子類達 1 份。
3. 1 份蔬菜約半碗飯碗量(生菜約 1 碗)；1 份水果約切塊水果大半碗~1 碗；乳品一杯為 240 毫升；1 份堅果種子約 1 湯匙量(約杏仁果 5 粒、花生 10 粒、腰果 5 粒)。

民眾迅速掌握均衡要訣

為了讓民眾以更簡單的方式，輕鬆達到均衡飲食，國民健康署將每日飲食指南轉換成「我的餐盤」，同時將類別及份量的概念帶入。「我的餐盤」圖像分成六個部分，分別為全穀雜糧、豆魚蛋肉、蔬菜、水果、乳品及堅果種子，以提醒民眾每餐皆應攝取到六大類的食物，其中油脂類已於烹調時添加於各菜色中，因此不在餐盤中呈現。而各類別的面積大小則是對應民眾應攝取的量，包括蔬菜和水果應佔餐盤一半的份量，其中蔬菜比水果多，全穀雜糧與蔬菜一樣多，豆魚蛋肉則比全穀雜糧少，民眾可以藉由將圖像牢牢記住，即可大致拿捏每餐各大類應攝取之份量。另外，國健署也呼籲業界生產符合「我的餐盤」比例之實體餐盤，以提供民眾更容易落實均衡飲食之健康生活型態。



我的餐盤

牢記六口訣

除了「我的餐盤」之圖像，國健署同時提出口訣，讓民眾不論在家中或是吃自助餐時，只要依「我的餐盤」比例並結合口訣，即可輕易的使用自助餐盒、玻璃餐盒、圓鐵盒便當或家中的盤子達到聰明吃，營養跟著來，口訣如下：

1．每天早晚一杯奶：攝取足夠的乳品可以增進鈣質攝取，保持骨質健

康，或於餐中以乳品入菜或食用起士、無糖優酪乳等方式，增加乳品類食物之攝取。

2．每餐水果拳頭大：一天應至少攝取二份水果，並選擇在地、當季、多樣化。

3．菜比水果多一點：青菜攝取量應足夠，體積需比水果多，並選擇當季且深色蔬菜，需達三分之一以上（包括深綠和黃橙紅色）。

4．飯跟蔬菜一樣多：全穀雜糧類之份量約與蔬菜量相同，且盡量以「維持原態」之全穀雜糧為主，或至少應有三分之一為未精製全穀雜糧。

5．豆魚蛋肉一掌心：為避免同時吃入過量不利健康的飽和脂肪，選擇這類食物之優先順序應為豆類＞魚類與海鮮＞蛋類＞禽肉、畜肉，且應避免加工肉品。

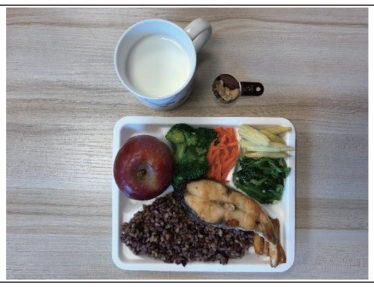
6．堅果種子一茶匙：民眾可於一天內固定時間攝取足一湯匙量，或分配於三餐，每餐一茶匙量（一湯匙＝三茶匙）。

◆ 一餐之食物種類與份量

食物六大類	單位	內容物
乳品類	1 杯（240mL）	鮮奶
水果類	1 拳頭	蘋果
蔬菜類	1 碗	紅蘿蔔、玉米筍、花椰菜、菠菜
全穀雜糧類	1 碗	五穀飯
豆魚蛋肉類	約 1 掌心	石橋魚、豆干
堅果種子類	1 茶匙	核桃、杏仁果、腰果
提供熱量	約 750 大卡（另估計調理用油 1 茶匙）	

◆ 常見餐盒/餐盤之擺置示範

自助餐餐盤



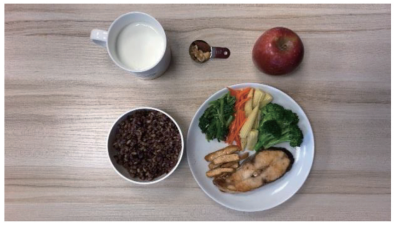
圓鐵盒便當



玻璃便當



圓盤



掌握份量 均衡健康

國人外食比率高，部分民眾飲食份量抓不準比例，蔬菜份數過少、肉、魚等蛋白質或油炸食物份量太多。對外食族來說，想要有菜、有肉，可以選擇自助餐或是小吃店，只要把握正確的飲食觀念，符合「我的餐盤」概念，就不怕吃過量或是營養不均衡。大部分小吃店的乾麵油脂含量較高，可以改成湯麵不喝湯，減少油脂攝取，也可以再補充水果及堅果，讓營養更均衡。

提醒民眾，不管是吃自助餐、小吃店，甚至是滷味等，還是在家自己煮，都是掌握同樣原則即可，在生活中實踐也很容易。

TV版 TALk版

健康防疫更有效 運動 飲食雙管齊下

整理／公關部　圖片、資料來源／衛福部、國民健康署

新型冠狀病毒肺炎防疫期間，大家待在家中的時間增加，衛福部．國民健康署提醒民眾，在家中也可以適度運動，避免久坐少動以促進身體健康，同時透過飲食提升自身抵抗力，保護自己也保護他人，才能更有效地對抗肺炎疫情。



飲食篇

研究指出蔬果的攝取量增加會促使發炎介質(proinflammatory mediators)減少，並且強化免疫細胞，進而增強抵抗力。不同顏色的蔬果富含各種維生素、礦物質、膳食纖維及植物化學素，如維生素A、維生素C、鐵、鈣、植化素等多種營養素；膳食纖維可維持腸道健康，增強對伺機入侵的病菌的抵抗力；而植化素則具有抗發炎等活性。每餐水果攝取量大約一個拳頭大，水果應盡量洗乾淨連果皮一起吃，可以攝取到更多的營養素；每餐蔬菜攝取量則比一個拳頭大一些，也可以適量增加。

關於透過飲食提升免疫力，國民健康署特別整理四撇步，民眾只需透過簡單方式，就能透過飲食提升自身抵抗力，保護自己也保護他人。

1．每餐用餐時先吃蔬菜：民眾可於用餐時，先將足量的蔬菜夾至碗中，建立吃足蔬菜的好習慣，並建議至少要有一道深綠色蔬菜。

2．菜肉相伴取代大肉塊：家中備餐或自助餐夾菜可選擇如番茄炒蛋、芥藍肉絲、豆干芹菜等菜色，避免選擇控肉、排骨等大塊肉類。



3．多點一份燙青菜：若正餐選用麵食或炒飯類，不易攝取足夠的青菜，應額外點一份燙青菜或青菜湯增加蔬菜量。

4．讓水果隨手可得：可以固定於客廳或餐廳桌上固定放些方便食用的水果，如橘子、香蕉等，若於餐間肚子餓時，即可取用，不但有助於一天達到應攝取之建議量，更可取代吃零食的習慣。

國民健康署呼籲防疫期間聰明吃、

快樂動，用健康的生活型態增強抵抗力，共同抗擊疫情。

運動篇

世界衛生組織指出，身體活動（含勞務、家務、交通及休閒活動等）不足為全球死亡前十大危險因子，約有二一～二五%乳癌及結腸癌、二七%糖尿病及三〇%缺血性心臟病，都是因身體活動不足所造成。

對此，國民健康署提供居家適度運動的三個妙招，讓您在家鍛鍊身體，提升防疫能力：

1．伸展或肌力訓練：如瑜珈、仰臥起坐、伏地挺身、彈力球或彈力帶，或是客廳來回走動、原地扭腰擺臀和家人一起跳舞。

2．利用室內運動器材：如室內腳踏車或跑步機等來維持身體活動與運動。

3．做做健康操：兒童及青少年選擇有趣的親子活動，進行快樂體操和遊戲；成年人可做上班族健康操；老年人則可以在家打太極拳、八段錦、高齡長者健康操，或從居家的身體活動，如步行、曬衣服、提物、站姿或坐姿等日常活動，強化身體的平衡力、肌力、柔軟度或心肺耐力等，促進健康。

世界衛生組織建議兒童及青少年每天應累計至少六〇分鐘中等費力身體活動，成人每週則應累計至少一五〇分鐘；活動能力較差的老年人每週至少應有三天進行增強平衡能力和預防跌倒的活動。國民健康署針對各個年齡階段設計了身體活動指引，讓大家身體健康動起來，更多資訊可至國民健康署健康九九網站https://health99.hpa.gov.tw/（首頁／找教材／多媒體或手冊）下載使用。

國民健康署呼籲防疫期間，居家主動健身，並注意運動空間通風、出汗後保暖及適時補充水分，以更好的健康狀態共同抗擊疫情。



上班族健康操



高齡長者健康操

右手行銷 左手組織
邱芳猿 自律堅持 養成改變人生的好習慣

始終洋溢積極正面活力的邱芳猿，以數十年如一日的堅持與自律，養成良好習慣，勇敢追求財富自由的人生！

文／洪詩茵　攝影／何佳華

「感謝永達創造成功的平台，感謝大海業務副總、感謝威琳業務協理、感謝建華業務資深協理、感謝智超業務處經理，更感謝所有支持信任我的客戶，除了感謝還是感謝！」一連串的感謝，是永達保險經紀人邱芳猿業務籌備處經理，在達成十屆 MDRT 終身會員後，發自內心最深刻的感言，她深信，擁有一顆感恩的心、善良的心，就會有福報，每天持續堅持做對的事情，成功就會屬於你。

改變人生 追求財富自由

一個機緣巧合，一場理財講座，顛覆了邱芳猿對保險業的刻板觀念。經由朋友介紹，接觸永達平台，邱芳猿才知道，原來保險不只能夠照顧「病、死、殘」的風險，透過專業人士的規劃，更能照顧老齡化社會中「老」帶來的風險，幫助人們規避老後的退休風險與傳承風險。認同保險在退休規劃中的價值，又看到這麼多的人透過永達平台實現財富自由的夢想，「這樣一份共好的事業，我決定給自己一個改變人生的機會！」

二〇〇六年十月四日，邱芳猿加入永達保經，按下了改變人生的那個啟動按鈕。

積極正面 不沮喪不抱怨

電影《小太陽的願望》以一句名言形容面對失敗應該具備的態度，「Real loser isn't someone who doesn't win. loser is someone so afraid of not wining. they don't even try.（真正的失敗者不是那些沒有贏的人，而是那些害怕失敗而不敢嘗試的人）」

白紙入行的邱芳猿，沒有新手的忐忑不安，抱著「挑戰不可能的任務，創造屬於自己超凡的人生」之信念，展現了面對失敗的最佳應對，她說：「遇到失敗的時候，仍然要堅持做該做的事，每會必到、每到必會，並且持續拜訪客戶，回歸初衷，就能找回動力。」

面對失敗不要急著沮喪、抱怨，邱芳猿強調，記得，永遠積極正面，能量永不滅；不要抱怨，抱怨等於成就了別人。研究顯示，當我們在描述負面心情的時候，即使時間很短，也會擴大當下的惱人情緒；反之，當我們不做任何表述，負面情緒反而消散得比較快；因此，當我們又為了什麼事情而沮喪或想抱怨的時候，不如先讓自己安靜幾分鐘，過後會發現其實沒有想像中這麼嚴重。

而如何讓積極正面展現在工作表現上，具體內化為實際的行動？邱芳猿透露，永遠要讓今日的自己戰勝昨天的自己，永遠將焦點放在如何創造屬於自己的榮耀，就如同她對自己許諾，「要用

紀錄寫下歷史，用得獎錦旗當窗簾；今日以公司為榮，明日期待公司以我為榮，甚至業界以我們公司為榮。」

定位明確 打響個人品牌

一路走來，由於定位明確，邱芳獏以專業的形象與誠信的人格特質，在客戶間贏得絕佳口碑，不僅打響自己的品牌，也擦亮自己的招牌。她提到，將客戶當朋友，真心誠意對待，了解客戶真正的需求，並給予專業意見與解決方案，自然就會贏得客戶的信任、支持與轉介紹。

完成MDRT終身會員訣竅在於自律、堅持、全力以赴。只要能打破慣性，養成良好習慣，就能持續再創巔峰。邱芳獏分享，不論身分是新人或老鳥，業績頂尖或墊底，她始終堅持持續做問卷、拜訪客戶，力行二一六一行銷工作準則，直到將二一六一養成一種好習慣；若遇到工作低潮，就透過上課學習、充實提升自我，讓自己學會放下，並找回堅持的初衷。

行銷增員並重 邁向成功

不論是主管或組員，每個人都是團隊中的一個小螺絲，缺一不可，只有當每個夥伴都做好自己，團隊才能共好。十五年來，身為團隊的一份子，邱芳獏以身作則，嚴以律己、寬以待人，自律、全力以赴，要求自己「要做就做到最好」，準時參與率、參與ROPLAY、晨會、落實二一六一……，只有自己做到讓人無可挑剔，才能去要求他人。

迎接二〇二〇，除了業績再創高峰外，邱芳獏將秉持「專心、專一、專注、專精」的熱情，持續「做別人不想做的事」、「做別人不敢做的事」、「做別人做不到的事」、「堅持持續做對的事」，右手行銷、左手組織，同步發展，邁向業務處經理、業務協理、業務副總的成功之路。



邱芳獏 Profile

現任：永達保險經紀人業務籌備處經理
保險年資：15 年
得獎紀錄：
2007～2008、2011、2014～2020 年
美國 MDRT 百萬圓桌會員
10 屆 MDRT 終身會員
2016～2020 年中國之星 CMF 業務員組銀星獎
2007～2008、2011、2014～2015 年
國際龍獎 IDA 業務員組銅龍獎
座右銘：
花若盛開，蝴蝶自來；
人若精彩，天自安排！

想要 敢要 成就非凡

蔡沛潔 以日積月累的努力逆轉人生

一個想要翻轉收入的念想，以及一個敢於追求的行動，再加上日積月累的堅持，塑造了蔡沛潔的《十年一刻》，她用每年三六五天的努力，堆疊台上那一刻的十年榮耀。 文／洪詩茵 攝影／何佳華

永達保險經紀人蔡沛潔業務籌備處經理是逆轉人生的最佳見證，她用日積月累的努力，達成十屆 MDRT 終身會員的榮耀，她的成就證明了，一個月薪不到三萬的行政助理，只要勇於改變、敢於堅持、認真執行，也能成為年薪百萬、千萬的頂尖保險顧問。

不安現狀才能改變現狀

高職畢業的蔡沛潔，做過航空公司內勤、保經公司行政助理……，熟諳行政業務的她，對於這個職位的薪水同樣瞭然於胸，五、六年時間，薪水依然衝不破三萬關卡，抱著打破穩定低收入的念想，蔡沛潔決定改變人生航道。恰逢此時，張家蓁業務協理正好想增員蔡沛潔服務之保經公司的內勤同事，蔡沛潔跟著同事參加永達的講座，因為認同永達的市場理念，湘菁業務協理就邀請她來上公司的財經課程，對於永達的高獎勵門檻及高薪願景，蔡沛潔既感誇張又心動，上完財經課程就決定給自己一個機會，逆轉人生！

由行政跨業務，蔡沛潔坦言，因為天性熱愛分享，人情交際對她來說不是問題，對她來說，最難跨越的障礙反而是「人脈」，尤其因為她是南部人，親友也無法給予支援，沒客源、沒專業、沒 Knowhow，真的是寸步難行。

加入永達前半年時間，因為有媽媽工作的市場攤販好友支持，蔡沛潔順利達成二〇〇五年 MDRT 會員，但接下來就進入停滯期，「當時掙扎於繼續或離開之間，但因為『想要』的心願太堅定，所以逼自己做『陌生開發』。醫師族群收入高、穩定，所以鎖定醫師族群拓展行銷客源。」

堅定目標 持續做該做的事

決定繼續堅持的那一刻，蔡沛潔開始勤跑醫院拜訪，採取最傻瓜的駐點等候方式，一間間診間、一位位醫師輪流等候、拜訪，藉由退休問卷敲門，了解醫師的需求，因為曝光率高，與醫師間建立起熟悉感及信任度，會晤過程中適度展現自己的專業，傳達退休規劃的必要性。

在拜訪及面談的過程中，個人的表達力非常關鍵，蔡沛潔強調：「我不談商品，而是從需求面出發，醫師的時間非常寶貴，必須在極短的時間內，清楚明白地讓醫師了解，針對他們的需求與擔憂，你可以給他們什麼？你可以提供什麼解決方案？就和醫師問診一樣，針對客戶需求對症下藥，提供最符合客戶需求的退休規劃，不做商品銷售，而是扮演顧問的角色。」

從第一屆到第二屆 MDRT 會員，整整間隔了四年時間，蔡沛潔坦言，這期間一直在學習、揣摩與成長，期間



不僅累積龐大的拜訪量，同時亦陸續有成交案例，量大技術自然純熟，後期不僅行銷時間縮短，也能更精準地從量選質，透過一張張退休問卷摸索出醫師族群的脈絡，慢慢歸納出與自己頻率相合的醫師科別，打掉重練，鎖定適合自己的醫師客戶，五年的積累，迎來了連續MDRT的榮耀，也證明了只要目標堅定、想要的心堅定，堅持做該做的事，來日成就指日可待。

堆疊目標 一步步邁向非凡

十屆MDRT會員達成策略，講起來很容易，做起來卻不簡單！蔡沛潔表示，就是確實執行公司的二一六一行銷準則，認真做退休問卷、落實追蹤客戶、填寫工作日誌、必上週六財經課程，同時，邀請客戶及增員對象參加財經課程，做到時間的水平管理。簡單來說就是「聽主管的話，照著做」，但很多人都是「聽主管的話，做自己的」，這就是邁向非凡與平庸的最大分歧點。

蔡沛潔進而分享，十五年來，她都是靠堆疊式的目標一步步成就非凡，每當達成一個目標，就為自己再設一個更高的目標。舉例來說，雖然年度目標是達成MDRT會員，但她會將目標分階段，以公司的各項獎勵為目標，國內獎勵旅遊、國外獎勵旅遊、MDRT高手交流會等等，當贏得一項項獎勵，MDRT年度目標也自然達成。最重要的是，MDRT也不是她目標的終點，以不滿足現狀的企圖心，逐步堆疊自己的目標，成就卓越！

《十年一刻》，每當這首歌曲的旋律響起，蔡沛潔就會有落淚的衝動，一步一腳印，為了上台的那一分鐘，要花上十年的功夫做準備。

在完成MDRT終身會員之後，組織發展是一種油然而生的願景！因為深信不下市場不懂風向，親上戰場才能創造共鳴，下一步，蔡沛潔期許「行銷」與「組織」並重，善用公司平台，努力發展成處，讓自己更上層樓。

蔡沛潔 Profile

現任：永達保險經紀人業務籌備處經理
保險年資：15年
得獎紀錄：
2005、2010～2012、2014、2016～2020年
美國MDRT百萬圓桌會員
10屆MDRT終身會員
2016～2020年中國之星CMF業務員組銀星獎
2005、2010～2012、2014年
國際龍獎IDA業務員組銅龍獎
EVERPRO 46個月高級會員
座右銘：
你的日積月累，
會成為別人的望塵莫及！

演而優則導 呂美穎 挑戰自己 翻轉未來

從一個人人交相稱讚的助理、祕書，到達成十屆 MDRT 終身會員，呂美穎透過保險翻轉人生、翻轉階級，未來更期許帶領更多夥伴一起翻轉未來！ 文／洪詩茵 攝影／何佳華

沒有家世背景、沒有人脈，永達保險經紀人呂美穎業務籌備處經理，因為一場講座，啟發她醜小鴨變天鵝的天真夢想，一頭栽進保險的世界；又因為一場新人班，認定一張保單一世情的價值，以保險為終身志業。

一張保單一世情

「我始終相信，當一個人失去謀生能力時，依然可以腳步輕快，悠遊自在，獨立快樂的生活著，這就是保險規劃最偉大的意義！」憑藉著滿腔熱情與企圖心，即便親友人脈已被同在保險業的哥哥、姊姊囊括，呂美穎還是走出一條自己的路，以陌生開發為起點，謹記主管的叮嚀，「被陌生人拒絕，沮喪一分鐘就足夠，轉頭尋找下一個！」堅守大數法則，當數量提升，技術自然提升。

從傳統保險公司轉入永達，感謝主管貞萩業務協理及張文瀚業務籌備協理，也因素英業務副總的一席話激勵：「沒有未來，何不重來？」呂美穎坦言，也曾掙扎，要放棄彩帶與掌聲，自己是最難過的那一關，但從客戶的認同看到了藍天，看到了一個保險兩個世界，保險的價值不僅僅在保障，也可以做到退休與傳承，資產保全，協助客戶守富及傳富。

保險豐富人生價值

呂美穎表示，她的保險生涯分為兩個階段，第一個階段，幫客戶分散人生與家庭風險，提供客戶安心的保障，她常告訴客戶，人生的第一張保單就是保障；第二個階段，具有保證的退休規劃與財富傳承，讓客戶擁有創富、守富、分富、傳富、永富的「五富人生」。

「保險豐富我的一生，永達讓我五子登科！」呂美穎分享，她將保險和生活結合，看遍人生百態，高志斌教授說：「個性不等於角色，重要的是如何扮演好每個角色。」在保險工作上，她做好業務員的工作；在家庭裡，她扮演好媽媽、好太太、好媳婦、好女兒的角色；在團隊中，她做好管理者與領導者的角色。這些都不是天生，而是後天去學習每個角色應該具備的質量與責任。

對呂美穎來說，保險是一種使命，它讓生命更有價值，「很多人不知道保險可以將個人財富與企業經營的風險隔離。面對客戶的疑惑，就需要有耐心又專業地引導說明，將我的專業傳遞並協助他們做好財富管理與傳承。」

厚實基礎 經驗淬鍊專業

「真心分享就是好文章，魔鬼藏在細節中。」一個會面多次、接受度很高的客戶，可能一個閃爍的眼神、一句模糊的回答，就會從友善變拒絕；而一個態度不友善的客戶，也有可能突然就成交

了！呂美穎強調：「不要為客戶預設立場，找出真正需求點，要更堅持、更有耐力，才能在客戶身上看到自己的價值！」

行銷是有流程的，相同的流程，面對不同的客戶，就會磨合出不同的火花，經驗值愈來愈豐厚，慢慢淬鍊出獨屬於自己的一片天。她說：「行銷的開始是接觸，接觸之後，先建立與客戶之間的普通問題與個別問題，透過大眾普遍的擔憂點切入，接著透過一次次拜訪與市場經驗結合，依據客戶需求擬訂個別問題，再用理性與感性來建議客戶。行銷最好的訓練就是下市場，客戶就是最好的老師，藉由市場經驗的積累，厚植己身實力。」

擁抱危機 預見未來

成長需要淬鍊，二〇一七年呂美穎面臨保險生涯最大的挑戰，那時，貞萩業務協理及文瀚業務籌備協理都西進大陸發展，將單位管理的重任交付給她，她必須成為讓夥伴倚靠的肩膀。「感謝媽媽！把我生得這麼有毅力、堅強、又勇敢！」美穎感性述說。

天性熱情、喜歡正面思考，加上來自農村中的大家庭，家中兄弟姊妹眾多，呂美穎將經營大家庭的概念融入團隊的管理，像個媽媽一樣給予夥伴支持、鼓勵及包容。從基礎努力至今，因為身經百戰，累積厚實的基礎實力，也因此能夠比他人跳得更高，更懂得夥伴的思維及需要，對於人性的衝突具備解決的智慧，懂得如何凝聚團隊的能力，強化號召力、煽動力與凝聚力。

每個人都會遇見危機與失敗，成功人士與一般人不同的是，願意去擁抱危機與失敗，淡定的面對問題、解決問題。「感謝夥伴們與我一起面對、討論、解決，感謝體系功能小組、英立處、文瀚處所有夥伴的相挺，分工合作，讓我能夠完成階段性任務及十屆 MDRT 終身會員。」

「演而優則導，每一個人都要預見未來，才能看得更深、更遠！」她自我勉勵也與大家共勉之！



呂美穎 Profile

現任：永達保險經紀人業務籌備處經理
保險年資：24 年
得獎紀錄：
2007 ～ 2010、2013、2015 ～ 2018、2020 年
美國 MDRT 百萬圓桌會員
10 屆 MDRT 終身會員
2016 ～ 2018、2020 年
中國之星 CMF 業務員組銀星獎
2007 ～ 2010、2013、2015 年
國際龍獎 IDA 業務員組銅龍獎
座右銘：
手把秧苗插滿田，低頭看見水中天，
六根清淨皆為空，退後原來是向前。

專業背景 服務用心

湯瑞霞 挑戰自己 期許打造熟齡團隊

花甲之年的湯瑞霞，悠遊保險路十三年，憑藉專業的會計背景，完成十屆 MDRT 終身會員之餘，未來更期許增員熟齡菁英，為熟齡族群開創人生新價值，建構與眾不同的黃金團隊。 文／洪詩茵 攝影／何佳華

有幸在花甲之年獲得 MDRT 終身會員的肯定，永達保險經紀人業務儲備處經理湯瑞霞，感謝公司營造優良的工作環境，提供培育 MDRT 的平台，成就了如今的她。她分享：「成功需要一顆想要的心，以及一顆勇於挑戰的心，只要想就一定會去做！」

會計背景 穩健保險路

與友人合夥創辦聯合會計師事務所及企管顧問公司的湯瑞霞，從未想過自己會接觸保險業，在事務所成立約二十三個年頭的時候，因為客戶西進大陸的效應，瞬間客戶家數驟減一半，「當時擔心客戶流失太多，事務所又有許多位員工等著發薪水，於是開始思考什麼工作可以搭配會計專業，同時又可以增加收入來源。」

或許是湯瑞霞與保險的機緣到了，在她評估投入保險業的可行性時，正好遇到二〇〇六年最低稅負制，客戶普遍有稅務的問題，而保險正好是最符合這個需求的規劃工具。湯瑞霞在二〇〇七年十二月加入永達，她表示：「當時一位會計師好友正好在永達講課，邀請我參加永達的財經講座，講師從退休、稅務議題切入，談保險在其中扮演的關鍵角色，因為認同永達的市場理念，加上又可接軌事務所客戶的需求，當下就決定加入永達的行列。」

會計師事務所及企管顧問公司的背景，讓湯瑞霞在人脈上較其他保險白紙佔優勢，其他人必須透過陌開及緣故開發人脈，而她擁有會計師事務所的基本客戶盤，只要夠專業、夠努力、跟著公司的指標走，就可以穩健行走保險路。

推己及人 建立客戶共鳴

湯瑞霞早年即接觸保險，二十多年前，她的一位堂嫂在壽險公司服務，鼓勵她規劃年繳五十萬元、二十年期的增額終身壽險，一九九五年規劃，二〇一四年開始可每年領七十萬元，享有終身保障。「說實在話，當時我只將這張保單當作人情保單，沒想到後來因為投資失利、經濟出了狀況，就是這張保單解決我的燃眉之急，也進一步改變了我對保險的認知，除了保障之外，保險還可以成為財務風險的防護罩。」推己及人，透過自己的親身經歷，協助客戶規避人生風險，更容易贏得客戶的信任。

她直言，台灣與日本類似，高齡少子化，企業主一生打拼，也頂多做到七十歲，還要視身體狀況是否許可，況且企業主難免應酬多，身體疏於保養容易出狀況，從這個角度切入，很容易獲得企業主共鳴，再說企二代不一定會接手家中事業，但財富還是需要傳承，經由她的解析說明，獲得大部分客戶的認同，也樂於接受規劃，為自己多留一層保

障，照顧子女，也兼顧傳承。

誠懇用心 服務有口皆碑

湯瑞霞在服務上的用心及誠懇，在客戶間有口皆碑，不時提供財經資訊，並邀請客戶參加相關講座，對她來說，一張保單的簽訂，最重要的是售後服務，以及與客戶間的良好互動。

雖然湯瑞霞過往的服務理念與永達相同，但永達更具備優良的訓練平台，將客戶一生與財務相關的需求規劃得非常周全，讓她能更有系統化、有方向且精準地達到客戶的需求，讓客戶沒有後顧之憂。

起點二〇二〇 開創輝煌暮年

在永達服務十三年，湯瑞霞坦言，前十年她從未思考過增員及發展組織事宜，只專注在個人行銷，全力協助客戶的退休及資產保全規劃。但是隨著時間推移，保險業務愈做愈純熟，她開始思考，「如果能夠分享自己這十三年所學，帶領更多志氣相投的人一起成功，不是更棒嗎？」最後終於悟出，一人走比較快、團隊走比較遠的道理。



挾著十三年保險業的經歷，湯瑞霞從不認為自己已邁向工作的暮年，尤其在完成十屆 MDRT 終身會員之後，她反而以此為保險事業的起點，期許尋找更多與她相同的熟齡夥伴，藉由公司的平台，培育更多保險菁英，傳授自己這些年來的領悟與成長，她說：「我的能力有限，複製下一個成功的我，也是對客戶的負責，不用擔心客戶沒人服務。」

成就二〇二〇、起點二〇二〇，受到電影《高齡實習生》的啟發，花甲之年的湯瑞霞，想以保險為本，為更多熟齡族群創造老後人生的價值，擷取熟齡人士人生經驗豐富、韌性強、成熟、更懂得如何與人相處的優勢，打造黃金團隊，為夥伴們開創輝煌的暮年時代。

「高年級實習生我來囉～GO！GO！GO！」

湯瑞霞 Profile

現任：永達保險經紀人業務儲備處經理
保險年資：13 年
得獎紀錄：
2007～2013、2017、2019、2020 年
美國 MDRT 百萬圓桌會員
10 屆 MDRT 終身會員
2017、2019～2020 年
中國之星 CMF 業務員組銀星獎
2007～2013 年國際龍獎 IDA 業務員組銅龍獎
座右銘：
確定目標，堅定不移；
專業付出，所向無敵。

堅持 專業 創造價值
張家榕 顧問式行銷 建立獨特地位

「靜水深流的保險事業絕不是隨性而至的感性互動」，張家榕以服務客戶、保障客戶資產安全為工作指標，藉由值得信賴與專業超群的本事，贏得客戶的託付。 文／洪詩茵 攝影／何佳華

從一個保險白紙，在永達一步一腳印，達成十屆MDRT終身會員，永達保險經紀人張家榕業務儲備處經理，感謝生命中教導她的貴人，感謝事業上成就她的客戶，更感謝精神上支持她的家人。

善用專長 創造個人價值

一場理財講座，決定了張家榕在永達的保險生涯，因為認同退休市場的定位，深覺可以長久經營，毅然轉型。

張家榕表示，她本身畢業於企管科系，因此在投入保險業之前，曾於電腦公司及機械進口貿易公司負責業務聯繫工作，從祕書到管理部經理十多年的資歷，主要負責與國外廠商聯繫、協助擬定行銷企劃、及產品發表會，並且製作文書報告向老闆匯報，培養了一手製作文書報告及簡報的優秀功底，非常擅長整理重點，對於什麼樣的資料較能贏得老闆認同，非常駕輕就熟，轉入保險業，正好將這項專長運用在財經簡報及保險計劃書的製作上，從專案的角度做保險銷售，鎖定顧問式行銷的路線。

換位思考 顧問式行銷

十六年保險路，張家榕感謝家人支持，在她初入保險業時，用保單相挺。她表示，大學畢業就自己規劃醫療險及儲蓄險，將保險當成存錢，從沒想到可以透過保險的機制做到有條理的退休準備，這樣的規劃方式非常符合需求，也是未來的趨勢。由於自己認同，更容易說服別人，從家人到朋友，因為奠基在信任的基礎上，再藉由親友轉介紹，客戶源源不絕。

張家榕將每一位客戶都當成獨立的專案，依據客戶類型、收入及需求，做不同的定位，提供不同類型的觀念與專業資訊，再透過顧問式行銷，為客戶量身訂做最適合他們個別情況及需求的規劃。她說：「我希望傳遞給客戶正確的理財觀念，保險不能想買就隨便買，必須有策略、有計劃的選擇商品，趁有能力的時候慢慢累積一桶退休金，存一筆可傳承的財富，才能為自己贏得有尊嚴、有品質的退休生活。」

面對客戶，要懂得換位思考、將心比心。張家榕直言：「我的父親是企業主，從小就常看父親與其他企業主的互動，大學畢業後，父親分別給我們小孩一人一筆資金，讓我們自己去做投資，所以我能理解喜歡玩股票人的想法，不可能完全改變停止投資，但可以從資產保全的概念去向客戶解說，讓他願意改變自己的投資配置，先求安全再去冒險，以同理心去跟客戶溝通。」

堅定認真 強化個人優勢

永達非常重視教育養成，透過各種專



業課程，深化業務代表在退休、資產、稅務等方面的專業能力，讓業代在客戶面前可以侃侃而談不一樣的財經趨勢及社會現況，賦予業代獨特的定位與價值。

許多人總問她如何達成十屆MDRT？張家榕認為，「首先，選擇比努力更重要，要選擇對的平台；第二，堅持做對的事，還要把事做對，認真地做好自己份內的事。認定保險可以永續經營，認定自己的方向是對的，認定這就是自己想要的！當你不想要的時候，就不會有動力，當你認定這是你想要的工作、又可以有優質的生活品質，就會想認真堅持地做下去。」

除了公司賦予的優勢，張家榕更用心強化個人價值，七年多前，參與團隊的財經小組，除了負責安排每天早會的即時財經，並且依據不同主題做統整，每月提供單一主題的財訊刊物，方便團隊成員運用，也能提供給客戶最新資訊。從第一期財訊至今，張家榕始終堅守財經小組的崗位，現在更擔任財經小組組長，她表示：「只要練好基本功，就不會慌，再配合財經資訊的提供，面對客戶，你的深度與廣度就會不同，建立在客戶心中的專業地位，並吸引客戶的主動詢問。」

傳承所學 追求團隊願景

完成MDRT終身會員之後，張家榕賦予自己全新的挑戰與目標，「只有自己好沒用，帶進來的人也要一起好，才能把愛與善傳承下去。我希望能傳承所學，找更多志同道合、有企圖心及想去大陸發展的人，一同打拼！讓更多人知道，只要按部就班，跟著公司及團隊的腳步走，你也可以跟我一樣財富自由！」

從個人行銷到組織經營，張家榕表示，「如果你自己認真，夥伴就會當真！雖然我已經工作多年，但是該堅持的我依然會堅持做到—『每會必到、每到必會，沒有慧根、也要會跟』這就是我多年如一的信念。」

「一個人走得比較快，一個人走得比較遠，團隊一起走會更快、更遠！相信我行，我必能行！」

張家榕 Profile

現任：永達保險經紀人業務儲備處經理
保險年資：16 年
得獎紀錄：
2006、2008、2010、2013～2017、2019～2020 年美國 MDRT 百萬圓桌會員
10 屆 MDRT 終身會員
2019～2020 年
中國之星 CMF 業務員組銀星獎
2006、2008、2010、2013～2016 年
國際龍獎 IDA 業務員組銅龍獎
座右銘：
高調做事，低調做人！

傻勁 衝勁 堅持 認真
樓穎華 地毯式陌生拜訪 從服務看見價值

憑藉著一股傻勁與衝勁，樓穎華堅持學習、不畏改變，凡事以客戶需求為本，藉由專業的同理心取得客戶的信任。

文／洪詩茵　攝影／余秀萍

目標明確、保持良好的工作習慣、學習態度、認真堅持，三十八年始終如一的工作態度，客戶的信任與肯定是永達保險經紀人儲備業務儲備處經理樓穎華一路走來最大動力，今年她在永達贏得十屆 MDRT 終身會員榮耀。

挑戰自我 傻勁走出人脈

從覺得保險業不適合自己個性，到邁向壽險生涯第三十八年，樓穎華的經歷告訴我們不要畫地自限，每個人的可能都是由自己創造的。大學畢業那年意外到保險公司面試，雖然性向測驗及面談都通過，樓穎華卻認為自己不適合保險業，當時的主管對她說：「未來你還是會碰到保險業徵才，與其帶著未知一再拒絕，不如先咬一口保險這顆蘋果是酸是甜，給自己半年時間試試看。」

頂著父親的不諒解，樓穎華決定給自己、也給保險一個機會。而一個初入社會的保險新鮮人，不能運用父親及親友的人脈，只能從陌開市場出發，樓穎華非常感謝當時的主管，他告訴樓穎華：「我是教你釣魚，不會運用你的人脈。」

「我的人脈是走出來的！」就像《忠孝東路走九遍》這首歌，樓穎華將忠孝東路四段大樓的公司全都拜訪遍了，秉持大數法則，一間間敲門、一個個拜訪，真的非常辛苦，當時做陌開的保險業務並不多，多數大老闆對女生也比較寬容，一位老闆就坦白說：「我不會買，但我可以介紹一位朋友給妳！」

抱著姑且試試的心態，樓穎華打電話給這位老闆的友人，也手寫一份建議書給他，但之後就一直聯絡不上，憑藉新人的那份傻勁與執著，客戶不拒絕就當作有機會，樓穎華幾乎天天打電話給客戶的祕書，有一天祕書終於將電話轉給客戶，因為看到她的認真，客戶決定給予支持，非常阿莎力地買了保險。這次的經驗，讓樓穎華開始覺得，保險行銷好像沒那麼難。

從自責看見保險價值

每當遇到挫折、想放棄的時候，總會有客戶貴人出現，讓樓穎華有勇氣堅持至今，而她也從一次次的服務中看見保險的意義與價值。

曾經，一位陌生開發的建築師客戶，年輕時跟樓穎華購買保單，當時受益人寫的是他媽媽及弟弟，客戶後來結婚生子，樓穎華建議他更改受益人，客戶因為工作忙碌，加上客戶太太告知會請壽險業服務的朋友處理，樓穎華就沒有持續追蹤，但沒想到有一天，客戶太太忽然打電話給她，告訴她客戶因意外過世，並詢問她客戶有沒有跟她規劃小孩的保險，她才知道客戶太太沒有跟朋友買保單，同時客戶的保單也沒有做受益人變更。在參加客戶告別式的時候，樓



穎華一再自責沒有追蹤客戶變更受益人，但也更認同保險這份工作的價值，要求自己隨時關注客戶的狀況，適時調整保單，不要為客戶預設立場，堅持追蹤進度。

同理行銷 學習造就專業

秉持「同理心」做保險，保險商品種類繁多，行銷之前，樓穎華會先問自己「我會不會買？」堅持只推薦她認可的保險商品。熱愛學習的她，在加入永達之前，是原服務單位中最愛學習的人，總會自費去上一些課程，更因此而接觸退休傳承這一塊市場，開始轉做一些退休規劃。後來接觸永達保經，深深覺得這才是她認可的市場，毅然放棄每年近三百萬的續佣，她直言：「決定來永達，我沒想過續佣的問題，只看重公司所擁有資源平台這一塊及前瞻經營的走向，這才是一家公司的價值所在。」

「永達提供財富管理及退休理財相關的多元訓練平台與課程，讓我持續充實更專業的知識、法令與能力！」樓穎華表示，過去想要精進，她必須自己到外面尋找課程，來到永達，精進是公司賦予業代的根本，無需自己費心，公司即安排妥當，讓她能為更多客戶提供專業服務，這也是她繼續在保險業服務的動力來源。

全力增員 一起打拼未來

樓穎華原對於組織增員沒有太多想法，加入永達後才清楚看見，有人專注個人行銷，有人則專注組織經營，但經過時間的推演，成就與收入卻大不相同，讓過去以隨緣增員的樓穎華，興起全力增員的轉念。「過去的我常因擔心爭取來的人才來到永達賺不到錢，而不夠積極。其實，永達擁有優質的訓練平台，而且市場定位明確，只要配合公司的目標，明確自己的目標，新夥伴進來，只要好好運用公司資源，自然有公司平台帶動。」

達成連續十屆 MDRT 終身會員，樓穎華依然抱持積極心態，仍將以 MDRT 為每年的基本目標，並且全力發展組織，期望能夠找到對自己未來負責、積極進取的夥伴一起打拼！

樓穎華 Profile

現任：永達保險經紀人業務儲備處經理
保險年資：38 年
得獎紀錄：
2011 ～ 2020 年美國 MDRT 百萬圓桌會員
10 屆 MDRT 終身會員
2016 ～ 2020 年
中國之星 CMF 業務員組銀星獎
2011 ～ 2015 年
國際龍獎 IDA 業務員組銅龍獎
座右銘：
以專業及同理心取得客戶的信任。

將心比心 站在客戶立場
江奕嫻 隨緣結緣 眞心贏得客戶信任

客戶的信任、家人的支持是江奕嫻行走保險路的後盾，她從自己的角度出發，用自己的故事與客戶結緣，將行銷化於無形，許願成為客戶一輩子的保險朋友。 文／洪詩茵 攝影／何佳華

造型設計、精品服飾、心理諮商、保險業……等工作經歷，永達保險經紀人業務區經理江奕嫻打破職業的跨度，憑著滿腔照顧家人的心念，選擇讓自己最自在的行銷方式一直走到今天，從勉強自己到以保險為終身志業，她用十屆MDRT終身會員證明了，只要願意，每個人都可以在保險業找到人生價值。

為家人 一腳踏進保險業

江奕嫻熱愛造型設計，高中畢業就到日本念造型設計課程，畢業後曾回台一年做造型設計，後又回到日本經營服飾精品，整整十年時間，江奕嫻一直做著自己喜愛的工作，直到日本環境變差，才放棄事業到紐約照顧小孩。但因無法忍受長時間閒賦在家，一年後，也就是一九九六年，她就回到台灣投入職場，因對中國易經略有涉略，江奕嫻開始以此為本做起心理諮商的工作，聽人抒發對生活、對人生的徬徨、抱怨，為人排解心理難題。

但人生考驗來臨的時候，誰都無法抵抗，江奕嫻的大姊、哥哥皆罹患癌症，她想資助、照顧娘家人，於是只能反求諸己，在那一刻，「我就是單純想賺錢照顧娘家人，但做生意需要本錢，當時我在一本雜誌上看到有一對保險夫妻年收入高達千萬，當時就想那就做保險吧！保險不僅年收入無上限，工作時間又自由，能夠同時照顧小孩。而且保險的工作內容與心理諮商類似，同樣是要與他人聊天，我覺得我應該可以，就這樣一腳踏入保險業。」

隨緣開發 保險生活化

那個年代，多數人對保險業務觀感不佳，就連哥哥也直言，讓她不能碰他的人脈，於是她只能從陌生市場做起，街訪、陌開、陌Call，江奕嫻都曾嘗試，但每當面對這種強迫的情境，除非有人強迫推她出去，她總是沒辦法跨出那一步，但有趣的是，每當江奕嫻被逼開口與陌生人交談，都會有成交案例，證明她其實是擅長與人交談的，而這份專長源自於她過往的心理諮商工作，讓她總能輕易洞悉對方心理，透過聊天卸下他人心防。慢慢地，江奕嫻開發出一套獨屬於自己的隨緣陌開方式，舉例來說，與朋友相約見面，對於朋友帶來的陌生人，她就能夠很自然地遞出名片、很自然地交談，「對我來說，沒有目的性的認識，我才能自然地與對方交流對談！」

保險生活化，江奕嫻喜歡將保險之於每個人一生的價值，透過自己及家人的經驗做分享，她提到：「我的父母是標準的月光族，我能理解三明治族要孝養父母、要養育小孩、又要儲蓄的難處。



所以剛接觸永達，我非常驚訝竟然有這麼好的保險商品，只要規劃增額終身壽險且持續繳交保費，就能照顧自己的老後生活。所以一進入永達，我就為自己做好退休規劃。我總對孩子說，我給你們最好的禮物，就是我已經做好自己的退休規劃，未來不會成為你們的負擔。」因為將心比心、因為從自己的故事出發，將複雜的保險規劃用很生活化的故事做說明，江奕嫻的述說總能輕易打動人心。

服務用心 以關心代替行銷

從傳統壽險公司轉入永達保經，全因一場機緣，江奕嫻坦言，她在傳統保險公司服務時，曾與一位客戶談好規劃某個保險商品，雙方都已談妥，但公司卻拒絕承保，基於對客戶負責的態度，江奕嫻沒有知會客戶被拒保一事，並向當時服務於永達保經的先生求助，最後為客戶規劃一款類似的保險商品，那時的她才意識到，對客戶來說，品牌多大不重要，願意承保與理賠才是最重要的。

「只有我自己想賣的保單，我才會推薦給客戶。」江奕嫻將客戶當朋友，以關心取代行銷，因應不同類型的客戶需求提供服務，時時站在客戶立場換位思考。尤其保險權益相關事宜，江奕嫻更是堅持做到精準到位，曾經為了親手將保單送交給飛到韓國的客戶，並且說明保單條款內容，揪全家一同到韓國出遊。對於客戶負責的她說：「我給客戶最好的禮物就是精進自己的專業，協助客戶解決問題；並且持續在保險業這行服務，讓客戶找得到人，不會淪為保單孤兒。」

從二〇〇三年轉型到永達保經，江奕嫻就為自己立下「MDRT終身會員」的目標，歷經十六年時間的努力終於完成。二〇一五年，她跟隨先生呂泰成業務區經理西進對岸，並於二〇一八年一月晉級永達理業務部經理，未來，她將持續協助先生，將重心放在組織發展，輔導並帶領夥伴，協助有心發展保險事業的夥伴成為保險企業家，大家一起成功！

江奕嫻 Profile

現任：永達保險經紀人業務區經理
保險年資：20 年
得獎紀錄：
2004～2008、2012～2013、2018～2020 年
美國 MDRT 百萬圓桌會員
10 屆 MDRT 終身會員
2018～2020 年中國之星 CMF 業務員組銀星獎
2004～2008、2012～2013 年
國際龍獎 IDA 業務員組銅龍獎
座右銘：
勇敢追逐夢想！保持熱忱＋用「心」，
堅持完成所設定之目標！

整理／公關部
資料來源／食品藥物管理署「藥物食品安全週報」

健康快遞

彙整多元化各式用藥、保健資訊，保障讀者健康權益

齒洞怎麼補 挑材質配牙色

補牙是治療蛀牙的方法之一，補牙需使用到補牙材料。補牙材料的功能是修補被蛀蝕的牙齒，幫助牙齒恢復正常功能及形狀，並透過修補細菌有機會進入體內的入口，預防進一步蛀牙，也能降低後遺症或併發症。

補牙材質依耐用度及功能，可分為暫時性和永久性之產品，暫時性補牙材質，可作為牙齒窩洞的暫時性填補或保護牙髓等，甚至部分材質特性（如：玻璃離子）可釋放氟離子，可預防一定程度的繼發性齲齒。永久性補牙材質則可分金屬（如：貴重金屬合金、汞齊合金）、樹脂及陶瓷材質。

金屬材質耐磨性高，但與牙齒顏色不相近會影響美觀；樹脂材質的強度較金屬及陶瓷材質低，適合小型窩洞填補，但因接近牙齒原色，且具自然牙色階，是補牙常用材質之一。陶瓷材質則同時兼具高硬度及美觀的特性，且不受窩洞大小限制，另可搭配光學取像鏡頭，擷取蛀牙窩洞區域外型，且利用電腦輔助軟體，製作填補蛀牙窩洞吻合的修復體修補蛀牙。

補牙材質皆屬於醫療器材，選擇使用各種補牙材質填補蛀牙區時，請先確認該產品已取得衛生福利部核發的許可證，相關產品資訊，可至食藥署網站的許可證資料庫查詢。（本文引用自食品藥物管理署「藥物食品安全週報」第七五三期）

過敏咳嗽別慌 用對藥安啦

近來武漢肺炎疫情肆虐全球，萬一在公共場所聽到有人咳嗽先別驚慌，可能只是過敏反應！成功大學附設醫院藥劑部王美文藥師說明，台灣是海島型氣候，環境中的過敏原，可能造成過敏性鼻炎、氣喘及異位性皮膚炎等反應，但只要用對抗組織胺和類固醇等藥物，即可緩解過敏症狀，不必過度擔憂。

過敏反應是人體的免疫系統，把無害花粉、塵蹣、黴菌、動物皮屑及刺激性的化學物質等外來物質，誤判為有潛在性危險物質的反應。當人體第一次暴露於有過敏原之環境時，免疫系統只會使其成為過敏體質，若再次暴露於相同的過敏原後，會快速產生組織胺、介白素及細胞激素等致過敏物質，引發一連串發炎反應，產生局部組織充血腫脹、血管通透性增加、呼吸道平滑肌痙攣及眼鼻部搔癢難耐等症狀。輕度過敏症狀包括：蕁麻疹、鼻塞及流鼻水；中度過敏症狀則有：呼吸困難及全身出疹；嚴重的過敏症狀可能導致休克甚至命危。在藥物治療方面，要減少致過敏物質產生，並減少後續的發炎反應。

1．抗組織胺：減少致過敏物質組織胺的產生。

（1）全身性抗組織胺：有鎮靜性抗組織胺及非鎮靜性抗組織胺。常用於治療過敏性鼻炎及輕微皮膚搔癢症狀，副作用為：口乾、舌燥、想睡、視力模糊及腸胃不適等。服藥期間可能會造成嗜睡，應避免開車、操作機械及飲酒。

（2）局部使用抗組織胺：使用抗組織胺鼻噴劑，可直接作用在鼻黏膜上，較少產生嗜睡及頭痛，但可能會有鼻刺激、口乾、喉嚨痛及流鼻血等副作用。

2．類固醇：減少致過敏物質產生後，後續產生的發炎反應。以下藥物請遵照醫囑使用，勿任意更改劑量。

全身性類固醇：在氣喘、嚴重的過



敏反應或自體免疫疾病，可能會用類固醇直接抑制發炎反應。口服類固醇與食品或胃藥併服，以減少腸胃不適，如果不明原因發燒、喉嚨痛、血便或黑便、幻覺或急劇情緒波動等情況，請速與醫師聯絡。

（1）局部使用類固醇：局部使用類固醇較全身性類固醇劑量低、效果好且較不易產生全身性副作用。含類固醇鼻噴劑，可用於過敏性鼻炎。

（2）含類固醇吸入劑：可用於氣喘及慢性阻塞性肺病治療，用完必須漱口，減少口腔念珠菌感染。

（3）含類固醇外用藥膏：用於汗皰疹、脂漏性皮膚炎、異位性皮膚炎及接觸性皮膚炎等。會依病人年齡、部位及嚴重程度決定藥品種類及強度。

民眾可從日常生活的經驗中，了解自己的過敏原為何，並減少刺激性飲食、徹底清潔室內及寢具、少用刺激性香氛產品、避免養寵物、保持環境通風、適當運動及維持規律生活作息，或透過抽血檢查找出過敏原，都可降低致敏的機率。（本文引用自食品藥物管理署「藥物食品安全週報」第七五二期）

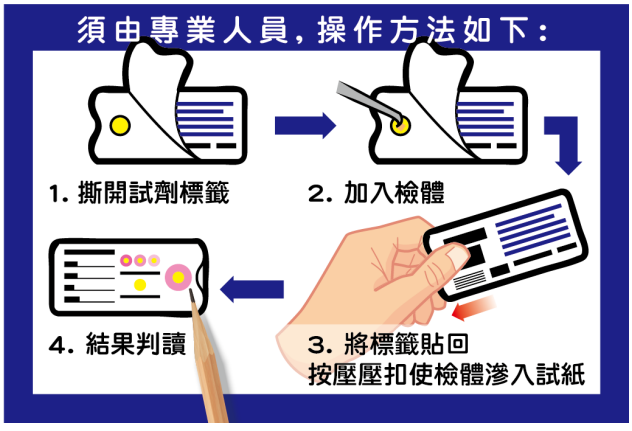
正確預防 無須擔「幽」

你一口、我一口，共餐不用公筷，當心幽門螺旋桿菌悄悄找上您！

幽門螺旋桿菌或幽門桿菌（學名：Helicobacter pylori）屬於革蘭氏陰性、微需氧的細菌，能躲過強烈胃酸的攻擊，生存於胃部及十二指腸內。傳染途徑為糞、口傳播，一旦感染後導致發炎，引發潰瘍，甚至可能發展成胃癌，絕大多數感染者不會出現病徵，仍有部分的人會出現腹痛、腹脹、噁心、打嗝、食慾不振、嘔吐及胃痛等症狀。由於此菌可「口口相傳」，若家中有成員感染，通常會建議所有成員一同檢查、治療，降低再次感染的風險。

目前臨床檢驗仍以胃鏡檢查為主，在檢查過程中取出胃黏液檢體，可利用「幽門螺旋桿菌尿素C檢測試劑」檢驗活菌體。「幽門螺旋桿菌尿素C檢測試劑」屬第一等級醫療器材管理，須由專業人員操作。試劑組成包含尿素及酚紅指示劑，其檢測原理是利用幽門螺旋桿菌具有分泌大量尿素酶特性，能水解尿素，產生氨和二氧化碳，改變pH值，導致指示劑顏色產生變化。

因此由患者胃內取出檢體若帶有幽門螺旋桿菌，其反應結果會呈現粉紅色至紅色判讀為陽性，反之，呈現黃色則為陰性。保有良好的衛生習慣，就能揮別幽門螺旋桿菌！食藥署提醒，只要早診斷、早治療，即可消除身體的幽門螺旋桿菌，以維持身體健康。（本文引用自食品藥物管理署「藥物食品安全週報」第七五〇期）



旅遊·美食·活動一把抓

提供最貼近您需求的休閒生活資訊 整理／公關部

休閒便利貼

二〇二〇台北文學季 川讀台北 文學流岸

時間：即日起至六月

地點：活動、講座地點請查詢活動官網（http://literature.festival.taipei/2020/index.html）

台北，一座被水流環抱的城，曾是通勤擺渡與貨運交通的水脈，源頭與流域，劃界與跨越，河水蕩蕩，人文風景蜿蜒展開，水圳溪畔是懷鄉的母親河，是創作繆思的棲止地，更是歷史歲月的深埋處。

二〇二〇台北文學季，結合多元講座及走讀歷史體驗活動，邀請讀者從大稻埕碼頭登上藍色公路遊船，在淡水河上進行講座與演唱，傳承台北跨越水城陸都的轉變。文學特展則推出「回憶伏流——作家手寫信記事」，以及「河岸台北，水岸曬書—市圖好書展」、「文學·閱影展——寺山修司X彼得漢德克」等。

五月下旬另一波高潮，則是邀請華文世界著名作家董橋，與讀者分享其融貫東西的文學與創作，讓我們充分感受名家風範。

二〇二〇台北傳統市場節 相揪鬥陣來去逛市場

時間：四月十八日起至四月十九日（暫定）

地點：花博公園長廊廣場（台北市中山區玉門街一號）

舉辦多屆的台北傳統市場節，今年將於四月十八、十九日在花博公園登場，以「觀光市集」為主軸，透過主題議題串連一系列的活動及媒體廣宣，結合地方資源，舉辦系列競賽、行銷活動，促進整體市集觀光行銷，吸引國內、外遊客前來消費。

去年台北傳統藝術節吸引包含販售百貨、熟食等業者五十七家到場擺攤，更舉辦消費滿百送點、集點抽獎、市場優惠券等活動。相信今年將推出更佳優惠，希望大家可趁周末到花博公園逛逛，品嘗回憶中的市場美味，採購小時候最愛的零食、點心，順便集點抽獎喔！

二〇二〇弄獅特展 為您帶來一整年好運到

時間：即日起至四月二十六日

地點：桃園市土地公文化館（三民路一段三〇〇號）

舞獅最早來自於中國，傳入台灣後，演變成具民族、地域特色的多種樣貌，最簡單的分法可以分成—台灣獅、客家獅、廣東獅，其中台灣獅以新竹為界線，能分成南部獅與北部獅。

傳統舞獅與武館的關係密不可分，早期舞獅是武館拳術演示的其中一環，到了現代，才陸續出現以藝陣演出為主的職業表演團隊。這次展覽特別邀請桃園在地及台中的師傅，不僅是傳承自武術流派的武師，也



圖片來源／桃園市土地公文化館官網

是獅頭製作的匠師。桃園平鎮—劉文珍師傅、桃園龍潭—葉佳水師傅、台中大甲—郭維賢師傅，分別帶來客家獅、貔貅、以及廣東獅的精緻作品，一次呈現台灣舞獅精妙絕倫的美麗。此外，更特別邀請深具台灣特色的「台南安平劍獅」，一次展出黃基興師傅、陳建智師傅巧奪天工的五十件作品。讓獅子為大家驅除舊年的壞運，帶來新一年的平安好運。

二〇二〇新竹「仿生展」

創新發明 學習大自然的智慧

時間：即日起至五月三日

地點：新竹公園「風 live house」（新竹市東大路一段一號）

國立台灣科學教育館首度與新竹市政府攜手合作，將「仿生展：從大自然來的絕妙點子」移師新竹市「風 Live House」展出，結合新竹公園、昆蟲館、動物園及圖書館等各場域，藉瞭解、探索、體驗，重現大自然的奧秘，讓大自然成為一座豐富多采的生態教室。

仿生顧名思義，從大自然學習並找出解決辦法，例如：向鳥兒學飛翔，飛機因而產生；向大象和老鼠學靈巧，仿生機械手臂功能更加精進…，「仿生展」規劃一系列的互動探索課程、工作坊及展覽，配合特展各區主題，讓大小朋友動手操作，現場製作機械手臂、飛行器、結構設計等物品；結合昆蟲館，設計生態體驗課程，讓孩子觀察紀錄，一起認識大自然中的生物。新竹市政府將「仿生展」視為世博天燈館轉型之「兒童探索館」開館前的暖身活動之一，希望藉此引發大小朋友對大自然與創新的興趣。

《躲貓貓：小貓秘密基地展》

換位思索人與動物的關係

時間：即日起至八月三十一日

地點：高雄駁二藝術特區

《躲貓貓》展覽帶人走入電影《小貓巴克里》，發現一個無人知曉的祕密基地，一座屬於動物的城市，另一方面也是studio2 動畫團隊的祕密基地，為觀眾揭開電影幕後的動畫創作紀錄，從角色設計、場景設計到電影背後所傳達的含義與議題。

「小貓在哪裡？」透過尋找巴克里的過程，一步步走入電影，從動物城市基地到朱大人馬戲園宮殿，電影中的朱大人以人類自我為中心的生活模式，在動物城市中顯得荒誕，真實社會我們卻視之理所當然。邱立偉導演透過創造一座奇幻動物城市，以換位思考的擬人表現手法，關注動物園議題，引導大家思索動物與人的關係。

捉迷藏 ㄎㄢ 劇院、沉浸式體驗、邱立偉導演 & 杜篤之音效大師幕後設計稿和獨家訪談大公開，都是本次展覽不容錯過的亮點。

RICH達人

2020 / APR 04 行事曆

SUN	MON	TUE	WED	THU	FRI	SAT
			01 三月初九 宜：訂盟、納采、嫁娶、安床、入宅	02 三月初十 宜：移徙、入宅、安香、開光、出行	03 三月十一 宜：合帳	04 清明 宜：祭祀、祈福、訂盟、納采、動土
05 三月十三 宜：開市、立券、納采、嫁娶、移徙	06 三月十四 宜：齋醮	07 三月十五 宜：祭祀、解除	08 三月十六 中區 《營所稅》王金菊 14:00~16:00 宜：沐浴、齋醮、掃舍宇	09 三月十七 宜：祭祀	10 三月十八 南區 《理財講座》蔡宗勳 19:00~21:00 宜：立券、交易、祭祀、會友、合帳	11 三月十九 北區 《財經講座》邵志明10:00~12:00 《幸福人生》鄭婷玉10:00~12:00 《多巴胺理財煉金術》邱雅倫10:00~12:00 《巨變的世界如何放大您的資產樂活退休》黃正霆13:30~16:00 中區 《全球即時財經講座》吳瑞珍、劉玉娟 10:00~11:45 《全球即時財經講座》高榮志、高儷倚 10:00~11:45 南區 《財經講座》蔣品茵、蔡玫靜10:00~11:30 宜：開光、安門、謝土、齋醮、立碑
12 三月二十 宜：祭祀、祈福、訂盟、納采、起基	13 三月廿一 宜：祭祀、求醫、沐浴、破屋、壞垣	14 三月廿二 宜：祭祀、移徙、入宅、納畜、修造	15 三月廿三 宜：開市、開光、訂盟、納采、拆卸	16 三月廿四 宜：祭祀	17 三月廿五 宜：開市、納財、出行、會友、入宅	18 三月廿六 北區 《財經講座》湯瑞霞10:00~12:00 《翻轉人生新思維》楊碧玲10:00~12:00 《認識塔羅》陳雅慧10:00~12:00 《VIP財富管理講座》李傑克14:00~17:00 中區 《全球即時財經講座》邱昱銘、陳建文 10:00~11:45 《全球即時財經講座》楊麗蓉、邱惠如 10:00~11:45 南區 《關注全球財經趨勢講座》謝甲輝 10:00~12:00 《理財講座》鄭天程10:00~12:00 宜：合帳、畜稠、謝土、立碑、謝土
19 穀雨 宜：祭祀	20 三月廿八 宜：開光	21 三月廿九 宜：祭祀、安葬	22 三月三十 中區 《如何年底完成MDRT成為終身會員》陳翠芳 14:00~16:00 宜：祭祀	23 四月初一 宜：祭祀、齋醮、安葬	24 四月初二 宜：祭祀、祈福、納采、嫁娶、出行	25 四月初三 北區 《財經講座》李信年10:00~12:00 《不動產是傳承還是斷層》項若薇 10:00~12:00 中區 《全球即時財經講座》張增瑜、邱彥齊 10:00~11:45 《全球即時財經講座》楊琇婷、鄧昌勝 10:00~11:45 南區 《財經趨勢講座》張盛君、陳紀宏 10:00~12:00 宜：祭祀、求醫、解除
26 四月初四 宜：沐浴	27 四月初五 宜：交易、納財、納采、動土、破土	28 四月初六 宜：祭祀	29 四月初七 南區 《創業說明會》陸大同 19:00~21:00 宜：開市、立券、交易、嫁娶、掛匾	30 四月初八 宜：合帳、成除服、安葬		

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

永達 西進求賢

1:58 別人做不到 永達做到了

美國MDRT協會公布

2019年MDRT人數

永達保經207人（排名第70名）

永达理保经783人（排名第17名）

永達保經達成終身會員65人



永達理保險經紀公司

已設立

- 北京總公司
- 北京分公司
  - 天壇A、B營業部
  - 望京A、B營業部
  - 東城營業部
  - 西城營業部
- 天津分公司
  - 天津營業部
- 山東分公司
  - 濟南營業部
- 青島分公司
  - 青島營業部
- 河南分公司
  - 鄭州營業部
- 江蘇分公司
  - 南京A、B營業部
  - 南京河西營業部
  - 常州營業部
  - 南京新街口營業部
  - 無錫營業部
- 蘇州分公司
  - 蘇州營業部
  - 昆山營業部
  - 昆山前進中路營業部
  - 湖東營業部
- 上海分公司
  - 虹口A、B營業部
  - 靜安A、B、C營業部
  - 徐匯營業部
- 浙江分公司
  - 杭州A、B、C營業部
  - 紹興營業部
  - 蕭山營業部
  - 溫州營業部
- 寧波分公司
  - 寧波A、B營業部
- 四川分公司
  - 成都營業部
- 湖北分公司
  - 武漢營業部
- 福建分公司
  - 福州營業部
- 廣東分公司
  - 廣東A、B營業部
  - 天河A、B營業部
  - 佛山營業部
  - 東莞A、B營業部
- 深圳分公司
  - 福田營業部
  - 南山營業部
  - 高新園營業部
- 黑龍江分公司
  - 哈爾濱營業部
- 河北分公司
  - 石家莊營業部

一年內設立

- 上海浦東營業部
- 四川成都B營業部
- 廣東C營業部
- 江蘇丹陽營業部
- 東莞C營業部
- 廣州天河C營業部

永達保險經紀人 求賢專線：0800-551039

2020/3版



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.everprobks.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