

Responsibility · Intelligence · Confidence · Health

RICH 達人

2021.04

No.165

風雲人物

陳曉虹

擁抱契機 改變 突破
超越自己

余松坤

加倍努力
創建逆風上揚的願景

傅泓捷

秉持跳階思維
邁向業務總經理之路

韓孫珍華

厚積薄發
攜手共創團隊榮耀

林國和 & 簡淑琴

打造夜市中的泳裝&內衣名牌

李月伶

傳承完美比例 守護老味道



黃群恩、鄒美玲

金玉、陳有賓

達成10屆

MDRT 終身會員

**韓宜邦 做好準備
隨時面對變化**



永遠保經Line@
各項活動訊息



達人月刊電子書
登錄閱讀



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

2021年04-06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 |
|-----------|--------|----|--|
| 04月12日(一) | 新北市五股區 | 10 | 【14:00-15:30】貿商社區發展協會(五股區登林路貿商巷8弄10號) |
| 04月20日(二) | 台中場 | 30 | 【14:30-16:00】瑞光護理之家(台中市北屯區太順三街6號) |
| 05月13日(四) | 嘉義場 | 30 | 【14:30-16:00】敬道家園(嘉義縣朴子市學府路二段92號) |
| 05月21日(五) | 新北市板橋區 | 10 | 【14:00-15:30】新北市私立松園養護中心(台北市板橋區四川路二段16巷8號) |
| 06月10日(四) | 高雄場 | 30 | 【14:30-16:00】高雄和興護理之家(高雄市三民區建興路277號5樓) |
| 06月11日(五) | 台北市文山區 | 10 | 【14:30-16:00】社會局老人自費安養中心(台北市文山區興隆路四段109巷30弄6號) |
| 06月16日(三) | 台北市內湖區 | 10 | 【14:00-15:30】康寧護理之家(台北市內湖區成功路五段420巷26號) |
| 06月30日(三) | 新北市三峽區 | 10 | 【14:00-15:30】台北榮譽國民之家(新北市三峽區白雞路127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。

CONTENTS

RICH 達人

2021年04月號 第165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

封面裡 大手牽小手第二季排程

TALK版

- 04 陳曉虹 擁抱契機 改變 突破 超越自己
- 06 余松坤 加倍努力 創建逆風上揚的願景
- 08 傅泓捷 秉持跳階思維 邁向業務總經理之路
- 10 韓孫珍華 厚積薄發 攜手共創團隊榮耀
- 20 黃群恩 堅持做對的事 悠遊保險路
- 22 鄒美玲 成就感是成功的關鍵
- 24 金玉 因為用心贏得信任
- 26 陳有賓 勤奮且使命必達

48 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



生活學苑

- 03 2021 永達紅包愛袋袋相傳 抗疫送暖六家社福機構
- 16 「大手牽小手。愛關懷」系列活動：華江社區照顧關懷據點
- 28 Junior 韓宜邦 做好準備 隨時面對變化
- 31 「大手牽小手。愛關懷」系列活動：萬和社區關懷據點
- 32 林國和 & 簡淑琴 打造夜市中的泳裝 & 內衣名牌
- 35 李月伶 傳承完美比例 守護老味道
- 43 「大手牽小手。愛關懷」系列活動：庚欣護理之家
- 46 休閒便利貼

健康學苑

- 38 Cest La Vie! 親子最愛的義大利麵 PIZZA **TV版**
- 44 健康快遞 養髮 生髮大不同 **TALK版**

權益學苑

- 12 汽車第三人責任保險爭議 **TALK版**
肇事責任未明 可以請求對方保險公司給付賠償金額嗎
- 14 財經 & 生活補給站 **TV版**

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：韓宜邦

封面提供：韓宜邦



P04



陳曉虹 業務籌備處經理



余松坤 業務資深協理



傅泓捷 業務籌備副總



韓孫珍華 業務副總

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，力量就會更強大了。在二〇二〇勇奪年度最佳成就獎韓孫珍華業務副總、年度業績大賽協理組冠軍傅泓捷業務籌備副總、處經理組冠軍余松坤業務資深協理、個人組冠軍陳曉虹業務籌備處經理，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！



生活學苑 P.32



生活學苑 P.35

Editor's Note

編輯手記 四大措施國人便宜買保障



金管會日前宣布四大措施，包括提高小額終老保單額度、增加退休平台上的保險商品等等，期能在低利時期，讓民衆用較便宜的保費買到足夠的保障。

這四大措施第一是一〇二二年上半年將進一步拉高小額終老保單額度，每人最多可買二張、最高保額七〇萬元；第二是強化與相關部會及各縣市合作，提供榮民眷屬、中低收入者微型保單。第二則是七月將上線的退休平台，將上架定期壽險、重大疾病險甲型，透過降低附加費用率及免佣金費用，且壽險公司提供投保誘因，強化保戶投保意願；第四是搭配第六回合生命表，推出保費較便宜的商品，因為平均餘命延長，將有助壽險費率降低。

保險局統計，到去年底小額終老保單有效契約已達五五·四萬件，去年新契約保費十五·二四億元，成長近九%，但新契約件數則只有七·六萬張，是推出以來最低，為刺激投保意願，且考量國人平均保額已拉高到七〇萬元，保險局上半年將再進一步拉高小額終老保單的額度，規劃拉高到第二張、最高保額七〇萬元。讓一些中高齡者不會因保費太貴，買不到最基本的保障。

此外，也會在退休平台上增加保險商品，初期是定期壽險及重大疾病險甲型，搭配第六回合生命表，民衆可以

用比一般保單保費更便宜的價格，買到保障型商品。

近年來，義大利料理餐廳如雨後春筍般的開立，從銅板價格到一口千金都有，相信每個人一定都吃過義大利料理，怎樣的義大利麵、披薩才是道地好吃？本期專題「C'est La Vie! 親子最愛的義大利麵、PIZZA」，只要掌握經典義大利披薩麵糰與醬汁的作法，搭配市售義大利麵，如圓直麵 Spaghetti、貝殼麵 Conchiglie、細扁麵 Linguine、筆管麵 Gratin pane，搭配適當的醬汁（義大利麵紅醬、白醬、青醬、奶油醬，甚至墨魚醬、波隆那肉醬），道地又在地的美味義大利麵料理，就可立馬上桌。義式 Pizza 在厚、薄上千變萬化，各種形狀的運用，例如羅馬餃、星形披薩、十字星形披薩，搭配美味的番茄披薩醬與南瓜泥醬，就能讓 Pizza 的滋味更多元豐富。

不少人都有頭頂上的問題，像是頭皮屑過多、頭皮搔癢、落髮嚴重的症狀。本期專題「養髮、生髮大不同！」，醫師指出，想保養髮質、減少頭皮屑與頭皮癢，應從「養髮液」著手；若是有雄性禿、休止期落髮問題，則要選擇含 Minoxidil（米諾地爾）成分的「生髮液」才有效。

二〇二一 永達紅包愛袋袋相傳 抗疫送暖六家社福機構

——〇二一永達紅包愛活動，在永達人、保戶以及許多善心人士認購及捐款下，紅包袋推廣總金額達一百四十六萬零五百九十八元，感謝大家熱烈支持，分別於北、中、南舉行捐贈儀式。

本次捐贈六家社福機構：包含北區：兒童肝膽疾病防治基金會、新北市私立明新兒童發展中心、桃園市私立寶貝潛能發展中心、新心劇團；中區：雲林縣私立長愛家園育幼院；南區：善慧恩社會慈善基金會，將各獲得二十四萬二千四百三十三元善款。

該筆經費將使用於補助肝膽兒醫療及特殊需求品、慢飛天使肢體表演多元訓練及演出道具、遲緩兒語言、物理治療課程訓練及團體融合活動、購置交通車，提供弱勢兒少就學就醫及社區活動參與之接送服務以及籌設高關懷青少年培力中心，培訓專業才能提升就業競爭力。有了您的愛，讓弱勢孩子也能獲得站穩人生腳步的機會。



▲永達吳文永董事長(前排左八)頒贈善款予兒童肝膽基金會等四家機構。



▲永達保經林允諾業務處經理(前排左四)贈善款予長愛育幼院。



▲永達保經李世傑業務副總(前排左四)頒贈善款予善慧恩基金會。



TALK版

二〇二〇年度業績大賽個人組冠軍

陳曉虹擁抱契機 改變突破 超越自己

年年MDRT是陳曉虹為自己設定的動力密碼，總是提前半年佈局，堅持在上半年度達成MDRT，提前達標的策略讓她二度拿下永達年度業績大賽個人組冠軍，更於今年達成二十屆MDRT。

文／洪詩茵 攝影／何佳華

——二〇二〇年對永達保險經紀人業務籌備處經理陳曉虹來說，是值得紀念的一個階段性里程碑，是繼

她在永達完成十屆MDRT終身會員之後，達成個人保險生涯中第二十屆MDRT會員，甚至是以達成三倍MDRT的COT會員光榮邁向第二十屆，同時，第三度榮獲永達年度業績大賽個人組第一名的獎項，對此殊榮，陳曉虹感謝客戶長久以來的信任與支持，以及家人、先生、雙胞胎子女陪伴與鼓勵，她勉勵大家，只要堅持年年提前達標，就能不斷超越自己！

擁抱契機 下市場驗證學習

成功，需要敢於改變的勇氣，每個人都有轉變的契機，端看自身是否勇於張開雙手擁抱那個契機。從平凡的內勤到保險業務，是因為被友人倒錢

加上雙胞胎的出生，面對壓力，陳曉虹選擇改變自己，走上截然不同的一條路；從保險公司到保險經紀人，是因為退休市場的需求及個人層次的提升，過去，陳曉虹從商品出發，現在，她從客戶需求出發，談退休、談租稅、談傳承，化身客戶專屬的財務規劃師，永達讓她從過去追著客戶跑，變成現在客戶眼中的專業人士，被客戶追著跑。

問她如何精進個人專業知能，成為客戶眼中的專業人士？陳曉虹直言，善用永達的內部資源，並且親自下市場驗證。除了參加公司內部舉辦的各類理財、稅務講座，她也堅持參加台中每週六舉辦的財經講座，藉此了解更多市場現況。這其中，最重要的是「下市場驗證」，「學習固然重要，但很多人學了很多東西，卻不會靈活運用，無法反應在績效上，建議大家

現任：永達保險經紀人業務籌備處經理

保險年資：23年

得獎紀錄：

2020年度業績大賽個人組第一名

2021年美國MDRT百萬圓桌COT會員

美國MDRT百萬圓桌終身會員（20屆）

IDA國際華人龍獎

中國之星CMF

座右銘：愈努力愈幸運

Profile

要下市場去驗證，透過在市場上遭遇的種種問題，磨練自身的技能。舉例來說，當我們學到一樣新的東西，並且分享給客戶之後，客戶可能會回拋給你其他難題，讓你必須回頭蒐集更多資訊，這樣一來一往的激盪，造就了知識的堆疊與個人能力的沉澱。」

專注細節 提供全面性理財規劃

身為業務高手，常有人詢問她行銷祕訣，陳曉虹不藏私地表示，一直以來，她都期許自己能成為每一個家庭「專屬」的財務規劃師，將自己定位在一般理事或其他財務專家的價值之上，負責客戶整體財務的統合工作，所以，面對工作，她一絲不苟，全面性地為客戶思考到現在與未來的所有情況，例如：客戶的心態、資金需求面、後續的效益：等等，這樣的堅持與細心，增加了規劃前準備工作的難度，必須清楚了解客戶所有的資金流程，才能制定最全面性的財務規劃。

「跟你做事情，就是非常的安心又放心！」或許是因為陳曉虹做任何事情都是盡心盡力，習慣多想一步、多做一步，非常注重細節，總是能妥貼地完成客戶的交付，甚至超越客戶的

需求，因此常常聽見這樣的回饋。每當聽見客戶的言語肯定，就讓她非常感動，覺得自己的「細心」有被看見，促使她更加專注於細節，務求盡善盡美地完成客戶的託付。

改變 找出自己的動力加速器

組織發展是行銷高手陳曉虹多年來不間斷的功課，面對客戶的信任與託付，為了讓服務能夠永續傳承，加上永達組織可以世襲的優勢，這幾年，她努力嘗試增員培訓，前年五月更前進對岸，專心發展組織，藉由環境的變化，激勵自己改變與精進。她坦言：

「我們常常告訴別人要改變，但改變真的很難，吳文永董事長總是不厭煩地叮嚀我要有耐心，行銷是賺快錢、組織是賺大錢。對我來說，發展組織的優勢在於，當我不運轉的時候，客

戶服務還是能夠持續延伸，組織也能夠有收益自動滾進來。」

「做，就對了！」很多人需要別人的激勵，才能有動力前進，但那些激勵的語言不一定能觸動自己，陳曉虹直言：「不如找到自己工作的動力，只有專屬於自己的動力加速器，才能真正發揮驅動力，讓自己勇於改變！」

人生中低潮在所難免，不論是自身或外在環境施加的難題，就像新冠疫情的挑戰，陳曉虹勉勵：「失敗的人才會找藉口，身處保險業，挑戰無所不在，不要把困難當藉口，淡然面對挫折與低潮，什麼狀態下要有什麼因應措施，想方設法突破困境，努力向前進，成功一定指日可待。」





TALK版

二〇二〇年度業績大賽處經理組冠軍

余松坤 加倍努力 創建逆風上揚的願景

二〇二〇年是余松坤多年積累、榮耀加身的一年，不僅晉級業務資深協理，更首度拿下永達年度業績大賽處經理組第一名，他的成就證明了，面對逆境，更要「加倍努力」，才能逆風上揚！

文／洪詩茵 攝影／何佳華

「如願以償」是永達保險經紀人業務資深協理余松坤，在得知拿下二〇二〇年度業績大賽業務處經理組冠軍那一刻的感受，他坦言，摘冠的企圖心一直都有，前年還拿下第二名，然而永達高手濟濟，這條路並不輕鬆，今年能夠得償所願，靠的是多年來的沉澱與積累，感謝吳文永董事長精準的市場眼光，感謝李麗英業務副總叮嚀「最壞的時機做最好的準備」，最感謝身邊所有夥伴的支持，讓他能夠「如願以償」。

人性化基本法有助突破自我

早期，因為看見專業人才崛起的契機，加上家中十一位親友都是從事保險業，對比從事保險業、日日都在學習精進的家人，一畢業就離開書本的余松坤，深刻感受到自己的一般與平凡，毅然從食品業轉進保險業，邁入

專業、精益求精的保險生涯。「變動的年代，創新才有新市場。」回憶當年投身永達的緣起，在於吳文永董事長鎖定退休理財規劃市場，賦予保險不同的定義，提前洞見未來的市場契機。

跟著永達走過二十年時光，余松坤對公司的發展歷歷在目，他提到，永達已經變成一個商譽，這個商譽透過平台的匯納，專注在退休理財與資產傳承的市場。他也進一步表示，永達成功崛起的關鍵在於基本法非常人性化，等同於生涯規劃，著眼於每個業務代表的整體發展，給予循序漸進的資源與舞台，藉由各項獎勵競賽、旅遊等活動，激勵業代挑戰自己、突破障礙，鼓勵他們更上一層樓，打造一個能夠求財、也能夠求發展的平台。

人人有指標 個個步步高

現任：永達保險經紀人業務資深協理

保險年資：28年

得獎紀錄：

2020年度業績大賽業務處經理組第一名

美國 MDRT 百萬圓桌會員

IDA 國際華人龍獎終身會員

中國之星 CMF 主管組金星獎

座右銘：好運眷顧努力不懈的人

Profile

保險事業有兩大進程，一是個人行銷，一是組織發展，余松坤指出，從個人行銷到組織發展，有三個階段，第一階段，著眼在行銷，主要是把業務的基礎功練紮實；第二階段，行銷與組織並重，在拓展業務以外，同時招募一起打拼的夥伴，學習在潛移默



化中異中求同，打造相同目標；第三個階段，主力應放在招募與培訓，這個階段的心態轉化為夥伴而努力，帶領更多人一同邁向成功，已是完全不同的層次。

早已邁向組織發展之路的余松坤，回憶初進永達第二年就晉級業務協理，他強調：「永達已架構成功的樣版，那時候公司給我們一個很重要的指標，就是每一個人都必須要『步步高升』，當時就是單純跟著公司設定的基本法往前進，堅持使命必達；當各項發展都已穩健，第二階段的功課就是『留才』，讓團隊『去蕪存菁』；當人才俱足，就是領導者下階段的課題，如何為人才創建舞台，帶給他們更大的期待值，更廣闊的事業願景，這就是組織發展的第三階段，所以，永達開始推動『西進求賢』計劃，而

我也緊跟公司的步伐，前往對岸發展，為夥伴們開疆闢土，搭建讓他們可以大展身手的舞台。」

困境中加倍努力 成就未來

「Follow me」是余松坤的領導風格，他指出，身為管理者要為夥伴衝鋒陷陣，建立灘頭堡，才能讓夥伴有成功樣版可依循，為未來的市場拓展做好準備，這是創業家必須具備的戰略思維與攻略，也是他決定西進發展的初衷。

不過，余松坤也坦承，「Follow me」聽起來好像很簡單，但有些夥伴就是做不到，每當面對夥伴們遭遇挫折與困境的時候，他會選擇優先處理夥伴的情緒，他解釋，其實挫折不外情緒上與工作上的問題，而情緒又會

帶動周邊所有人事物的發展，情緒等同心理障礙，就像在一個人的心上釘了「心錨」，不拿掉這個「心錨」，所有問題都是無解，當心理障礙破除，什麼難關都可以迎刃而解。因此，面對夥伴遭遇的挫折，領導者必須深入了解挫折發生的原因與背景，適時給予指引與開導，才能協助夥伴走出困境。

這兩年面對新冠疫情衝擊，每個人都會害怕，步調也難免被打亂，余松坤勉勵：「要穩住自己的腳步，大步邁向前，並且『加倍努力』！當別人因為疫情停下腳步的時候，若您逆勢『加倍努力』，未來成就會超越別人無數倍，期許松坤體系所有夥伴將『加倍努力』當成二〇二一年的指標，努力超越自己、成就未來！」



TALK版

永達二〇二〇年度業績大賽協理組冠軍

傅泓捷 秉持跳階思維 邁向業務總經理之路

「鎖定目標，全力以赴」是傅泓捷一路走來的工作態度，助力他五年間快速晉級，更於這兩年接力拿下永達年度業績大賽處經理組、協理組冠軍，持續朝著「勇奪連冠」的目標邁進！ 文／洪詩茵 攝影／何佳華

走 過十四年保險業務生涯，永達保險經紀人業務籌備副總傅泓捷，

不僅在二〇二〇年四月晉級業務籌備副總，更首次拿下永達年度業績大賽協理組冠軍，他感慨表示，「一步一步印」是他一路晉級的最佳註解，因為以「打造冠軍團隊」為目標，所以泓捷區塊所有夥伴都有著「締造佳績」的團隊共識，成就了今天這個榮耀，「感謝吳文永董事長、陳慶鴻總經理及田文德副總、玉梅業務協理，以及我的家人及所有泓捷區塊的夥伴們，沒有你們，也不會有今天的我！」

建立「保險企業家」信念

一〇一六年七月晉級業務處經理、二〇一〇年一月晉級業務協理、二〇一〇年一月晉級業務資深協理、二〇一〇年四月晉級業務籌備副總，短短四年時間，傅泓捷從台北到新竹成立據

點，從孤軍奮戰到擁有二百多位一起奮鬥的夥伴，創造了晉級的奇蹟，許多人詢問訣竅？他毫不吝嗇地分享他的策略，「就是鼓勵區塊夥伴每年都要晉級一階，因為晉級就會帶來業績與新的人才。當然，要讓夥伴以晉級為目標，前提是架構夥伴的信念，永達的創業制度讓我們可以自許為『保險企業家』，而非一般保險業務員，給予夥伴為自己的企業招兵買馬的思維與願景，所以，我們每個人都一起向前，創業成為『保險企業家』的共同信念。」

跳階思維 堅持帶頭做

從個人行銷到成為一個團隊長，「以身作則」的態度是最重要的。傅泓捷坦言，因為他自己是從業務專員一路晉級，所以每個時期會遇到的情況他都非常清楚，也因此他堅持由自己帶

現任：永達保險經紀人業務籌備副總

保險年資：14年

得獎紀錄：

2020年業績大賽業務協理組第一名

2021年美國MDRT百萬圓桌會員（5屆）

永達百萬菁英推手獎

IDA國際華人龍獎

中國之星CMF

座右銘：多一點寬容和讚美

Profile

頭做，針對夥伴的個別情況「因材施教」，並且適時陪同夥伴協談行銷，協談的過程，就是每個夥伴的實戰教材，夥伴可以從中累積經驗，回過頭來反覆演練，他也會詢問夥伴從中學到什麼？親力親為，透過實務演練輔導夥伴一路成長，雖然辛苦，卻是最



紮實的培訓方式。

一個蘿蔔就必須有一個坑，主管的養成跟不上，團隊也很難壯大，這四年快速晉級，如何讓主管養成的速度跟上組織壯大的需求？傅泓捷表示：「我的工作習慣是多做一點，始終秉持高一個位階的態度做事，也以此要求轄下的業務處經理，期許他們用高一個位階的態度面對自己的工作，用協理的角度來擔任處經理的職務，這樣在未來晉級的時候，也不會突然之間感到無所適從。」

目前台灣還沒有業務總經理，所以在晉級區塊的那一刻，傅泓捷就為自己安排了功課，未來當他轄下擁有五百、一千個業務部隊的時候，他會以業務總經理的心態去協助團隊間的事務，當前他轄下已有許多團隊長，他也開始學習如何做好團隊長之間的

分工合作，發揮最強大的競合效應。

以服務代替管理

業務工作，挫折與難題無法避免，當夥伴遭遇挫折的時候，傅泓捷的解題方程式是「先解決問題，再處理心情」，他解釋：「心情不好有時候是因為事情沒有處理好，所以我會先想好策略，提供夥伴一個解決方案，當事情都處理完畢之後，再回頭來處理心情。我也相信，當過關斬將之後，心情才有可能得到平復，進而為夥伴創建願景。」他更直言，他自己也難免遭遇瓶頸，每當這個時候，他會不斷告訴自己，這是成功必經的過程，而且因為區塊內高手雲集，他會向優秀業務主管請益，甚至與夥伴們一同討論，大家同心協力克服難關。

在永達，每一位業務高手都有非常

鮮明的個人風格，傅泓捷深知，高手都是不喜歡被約束的，他們看的是，平台能夠給予他們什麼服務，也因此，他始終秉持吳文永董事長常掛在口中的「以服務代替管理」的管理最高境界。他進一步闡述：「我轄下主管都是業界高手，大家都是來創業的，我只是幸運地比較早來到永達，所以私底下我都是請他們以名字相稱，不要叫我的頭銜，彼此之間像家人、朋友一樣相處，秉持『多一點的寬容跟讚美』的心態，讓大事化小、小事化無。」

展望未來，傅泓捷透露自己當初回到新竹訂立的五年目標：晉級業務副總、達成業績大賽處經理與協理組第一名、成立三個營業據點（台北、新竹、中壢），目前就差小小一步，他也相信，鎖定目標、全力以赴，就能所向披靡！



TALK版

永達二〇二〇年度最佳成就獎

韓孫珍華 厚積薄發 攜手共創團隊榮耀

從論語「己欲立而立人，己欲達而達人」得到啟發，韓孫珍華將保險視為福報事業，藉由時間的積累，厚積薄發，攜手珍華團隊的所有夥伴，風雨同舟、齊心向前，拿下金牌中的金牌——年度最佳成就獎。

文／洪詩茵 攝影／余秀萍

締造連續四年拿下業績大賽協理組冠軍的紀錄之後，永達保險

經紀人業務副總韓孫珍華更於二〇二〇年勇奪夢寐以求的年度最佳成就獎，她感動表示：「感謝永達人無私分享的氛圍及永達創業平台的豐厚底蘊；感謝珍華團隊全體夥伴攜手共同付出，不分上下、齊心齊力，一路以來共赴風雨，締造對團隊的卓越貢獻，讓我能夠夢想成真！」

以身作則 樹立典範

「只要不放棄，就能夢想成真！」

韓孫珍華勉勵，能在二〇二〇年拿下夢寐以求的年度最佳成就獎，立基於團隊合作的精神氛圍，以支援代替管理的文化，以及流暢的雙向溝通管道，讓自己的想法與夥伴們的意見能夠相互對接，形成團隊的共同文化，透過文化的牽引，促使夥伴們願意為了自

己的未來及團隊的榮譽而打拼。

「用心走叫夢想、用腳走叫現實，只有腳與心結合，才是成就事業的拼圖。」每天早上，韓孫珍華總是提早到公司，晚上亦是最晚離開公司的人之一，這是她身為領導人多年來的堅持，她總是不厭其煩地叮嚀轄下的夥伴，不要和別人比，要和自己比，凡事以身作則，透過參加保險信望愛獎、贏得最佳通訊處、最佳保險成就、最佳社會貢獻等三大獎項，將自己形塑為夥伴們的指標、典範，她說，「以身作則」才「得以服人」。

心靈雞湯滋補夥伴身心靈

保險是一份助人的福報事業，護理工作照顧人們生前，而保險則照顧人們的生前、生後與富貴傳承，關懷的範圍更廣，絕不僅僅只是一份謀生的工作，因為以善為始，所以能夠無懼

現任：永達保險經紀人業務副總

保險年資：24年

得獎紀錄：

2020 年度最佳成就獎

2021 年美國 MDRT 百萬圓桌終身會員 (19 屆)

2020 年公益奉獻獎第一名

永達百萬菁英推手獎

IDA 國際華人龍獎主管組金龍獎

中國之星 CM 業務員組、主管組鑽石獎

保險信望愛 — 最佳通訊處獎、最佳保險成就獎、最佳社會貢獻獎

座右銘：己欲立而立人 己欲達而達人

Profile

風雨，二十四年來，韓孫珍華始終義無反顧，甚至引領更多人一同投入這個福報事業，她說：「轉念，成就一份價值事業。」

堅信正面力量強大的她，打破刻板領導思維，以柔軟取代剛強，以支援代替管理，用愛讓夥伴看見真心。她知道，即便以身作則地潛移默化，



還是會有漸行漸遠的夥伴，但她從不輕易放棄他們，除非夥伴放棄了她，

而「鼓勵」是她時刻給予夥伴的心靈雞湯，除了在辦公室走動關懷夥伴的工作情況，及時觀察夥伴的需求，給予協助與建議。更堅持在每天早上（除了年假或特殊假期）六點半，為夥伴們煲上一碗心靈雞湯，透過「ㄇ」發送激勵的語言到團隊群組，也就是「珍華團隊晨光語」，四年多來，從未間斷，至今已累積一千多則晨光語。

「也許有人會阻礙你成功，但是沒有人會阻礙你學習。」

「不知拚搏的苦，將來就吃生活的苦。」

「春風得意佈好局，四面楚歌有條路。」

「你想比別人強，就要做別人不想要做的事。」

「鍛鍊不在朝夕，貴在持之以恆。」

「不如意時，不要埋怨；挫折時，不要氣餒。」

「生命誠可貴，歲月不蹉跎。」

「人品是做人一輩子的基底，也是被評量的標準。」

「自逼為王！他逼為臣！不逼為奴！……」

一字一句都是韓孫珍華每天早上親自發想撰擬的激勵語言，她表示，很多時候，講台上的激勵語言，演講過後就被夥伴們拋到腦後，每天早上一句「晨光語」，反而更能觸發夥伴，成為失意時的心靈雞湯，滋補他們的身心靈。

自律決定人生高度

選擇大於努力，永達賦予業務代表無本創業的平台，只要投入「用心、時間、態度、工作習慣」，每個人都能功成名就，韓孫珍華期許大家都能將保險視為事業、而非工作。

「混一天和努力一天，看不出任何差別。三天看不到任何變化，七天也看不到任何距離。但是，一個月後，會看到話題不同；三個月後，會看到氣場不同；半年後，會看到距離不同；一到三年後，會看到人生道路不同。自律的程度，決定你人生的高度！」

這是韓孫珍華給予夥伴們的頂級思維，她鼓勵大家，身處保險這個行業，不去做，永遠沒有機會，永遠不會有收穫；不相信，就永遠不會成功，如果自己都認為不可能，就只能永遠停留在原地。

雖然疫情仍舊險峻，她希望大家謹記：「沒有不景氣、只有不爭氣！愛過方知情深、醉過方知酒濃，疫情之後，方知健康的重要性，這是每個人的共同需求，彰顯了保險規劃的商機與重要性。『做，就對了！』以此期許自己，也與大家共勉之。」

TALK版

汽車第三人責任保險爭議 肇事責任未明可以請求給付賠償金額嗎

資料來源／財團法人金融消費評議中心 整理／公關部

申請人怎麼說：

老楊某日騎乘機車與阿昌所駕駛的自用小貨車發生車禍事故，老楊因而受傷住院治療數日。阿昌的自用小貨車是由A保險公司承保強制險及第三人責任險，因此老楊向A保險公司申請強制險及第三人責任險的理賠。然而，A保險公司給付強制險的失能保險金後，在第三人責任險部分，卻以阿昌否認有肇事責任為理由而拒絕理賠。因此，老楊提起本件評議申請，請求A保險公司給付第三人責

任保險金。

保險公司怎麼說：

阿昌以自己的自用小貨車向A保險公司投保強制險及任意險。依據任意險中汽車第三人責任保險條款的約定，被保險人依法應負的賠償責任確定時，損害賠償請求權人可以在保險金額範圍內，依照應得的比例直接向A保險公司請求給付賠償金額。至於金額的認定，則是依照法院的確定判決內容，或是雙方當事人間，經過保險公司同意的書面和解內容，或是雙方當事人間，經過保險公司同意且經由法院核定的調解內容。

A保險公司主張，由於本案的道路交通事故初判表與事故當時的道路交通事



故現場圖」一者對於肇事原因的記載差異過大，而且雙方當事人對於肇事責任尚無共識，也沒有達成和解，二人間的訴訟也還沒判決確定，因此老楊無法直接請求 A 保險公司給付第三人責任險的保險金。

評議委員會怎麼說：

一、依據本案保險契約條款的約定，被保險人對於第三人依法應負的賠償責任確定時，第三人對於 A 保險公司才有相關保險金的直接請求權。

二、本案阿昌對於老楊應負的賠償責任尚未確定，與保險契約條款約定第三人可以向 A 保險公司直接請求保險金的情形不符。

判斷理由說給你聽：

一、阿昌與 A 保險公司間的第三人責任保險條款約定：「被保險人依法應負賠償責任確定時，損害賠償請求權人得在保險金額範圍內依其應得之比例，直接向本公司請求給付賠償金額，其金額之認定，依下列規定：一、被保險人依法應負之損害賠償金額，經法院判決

確定者。二、經當事人雙方於訴訟上或訴訟外以書面達成和解，並經本公司同意者。三、當事人雙方依鄉鎮市調解條例達成調解，經該管法院核定，並經本公司同意者。……」。依據此一約定，

被保險人對於第三人依法應負的賠償責任確定時，第三人對於 A 保險公司才有相關保險金的直接請求權，而且 A 保險公司負有依約給付相關保險金給第三人的責任。

二、經查，老楊與阿昌就車禍事故的肇事責任經過幾次的協商都無法達成共識，也沒有達成和解，而且老楊就此已經對於阿昌提起民事訴訟，目前正由法院審理中尚未判決確定，此外，老楊與阿昌雙方之間也沒有前述保險契約條款所約定的和解或調解等情事，由此可知阿

昌對於老楊應負的賠償責任尚未確定，與前述條款約定第三人可以向 A 保險公司直接請求保險金的情形不符。因此，老楊請求 A 保險公司給付第三人責任保險金為無理由。❶





補給站

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、勞動部

民眾應注意行車安全及汽車保險權益保障

清明假期，應注意行車安全，另為確保駕駛汽車時之保險保障，金管會提醒，應檢視所投保汽車保險之保險期間，如已到期，應儘速洽保險公司辦理續保手續。亦應同時檢視汽車保險保障範圍是否符合自身需求，以確保自身權益。

目前市場上銷售之汽車保險，除應投保強制汽車責任保險外，主要包含以下任意汽車保險商品：

一、第三人責任保險（傷害責任、財損責任）：傷害責任是於被保險人因所有、使用或管理被保險汽車發生意外事故，致第三人傷害或死亡，依法應負賠償責任而受賠償請求時，由保險公司就超過強制汽車責任保險給付標準以上之部分，對被保險人負賠償之責；而財損責任是於被保險人因所有、使用或管理被保險汽車發生意外事故，致第三人財物受有損害，依法應負賠償責任而受請求賠償時，由保險公司對被保險人負賠償之責。此外，保險公司亦有銷售超額責任保險商品供民眾投保，其針對被保險人依法應負之賠償責任，就超過強制汽車責任保險及汽車第三人責任保險保額部分，由保險公司對被保險人予以理賠。

二、車體損失保險：大致可分為甲式、乙式及丙式三種，甲式的承保範圍較大，除承保汽車因碰撞、傾覆、火災、閃電、雷擊、爆炸、拋擲物或墜落物所致之損失外，亦包含第三者之非善意行為、不屬保險契約特別載明為不保事項之任何其他原因（不明車損）等危險事故所致之毀損滅失；乙式承保範圍，則排除甲式之不明車損，範圍較甲式小；至於丙式承保範圍僅限於被保險汽車與車輛發生碰撞、擦撞所致之毀損滅失。

三、竊盜損失保險：承保被保險汽車因遭受竊盜、搶奪、強盜所致之毀損滅失。

金管會表示，汽車保險實際保障範圍，視各保險公司保單條款約定或有不同，民眾可視自身需求適當投保，以獲得充分保障。如需進一步瞭解相關保險資訊，可以向中華民國產物保險商業同業公會（免付費專線：〇八〇〇二二一七八三）或各產物保險公司洽詢。

值得注意的是，申請強制險理賠相當便利，無需找人代辦，產險公會提醒消費者，代辦黃牛常利用「資訊落差」或「特殊管道」騙取民眾，其實「強制險」申辦理賠簡便快速，備齊證明文件，十個工作日內就會給付保險金，千萬別被代辦黃牛欺騙，產險會指出，請切記，申請理賠直接找保險公司就對囉。

點擊下面連結觀賞短片，對保險黃牛做進一步認識：

<https://youtu.be/Nk-psxAeii>

四大措施國人便宜買保障

金管會日前宣布四大措施，包括提高小額終老保單額度、增加退休平台上的保險商品等等，期能在低利時期，讓民眾用較便宜的保費買到足夠的保障。

這四大措施第一是一〇二一年上半年將進一步拉高小額終老保單額度，每人最多可買二張、最高保額七〇萬元；第二是強化與相關部會及各縣市合作，提供榮民眷屬、中低收入者微型保單。

第三則是七月將上線的退休平台，將上架定期壽險、重大疾病險甲型，透過降低附加費用率及免佣金費用，且壽險公司提供投保誘因，強化保戶投保意

願；第四是首季就會推出第六回合生命表，因為平均餘命延長，將有助壽險費率降低。

保險局統計，到去年底小額終老保單有效契約已達五五·四萬件，去年新契約保費十五·二四億元，成長近九%，但新契約件數則只有七·六萬張，是推出以來最低，為刺激投保意願，且考量國人平均保額已拉高到七〇萬元，保險局上半年將再進一步拉高小額終老保單的額度，規劃拉高到第三張、最高保額七〇萬元。讓一些中高齡者不會因保費太貴，買不到最基本的保障。

此外，也會在退休平台上增加保險商品，初期是定期壽險及重大疾病險甲型，搭配第八回合生命表，保險局表示，民衆可以用比一般保單保費更便宜的價格，買到保障型商品。先前已請壽險公司試算五年期、一〇年期及七〇歲滿期的定期壽險，及重大傷病險（甲型），希望各公司能拿出保費及保障內容更有吸引力的保單上架。

消費者購買保險繳交保費 避免用現金

金管會提醒消費者購買保險繳交保費時，應向經手之業務員索取收據，並

最好以信用卡、銀行帳戶扣繳或開立平行及禁止背書轉讓且抬頭為保險公司之支票繳交保費，以維護自身之權益。

為使繳交保費之交易流程清楚明確，避免爭議，金管會提醒消費者繳交保費，應留意瞭解以下規定：

一、「保險法施行細則」第二條規定，保險公司收取保費，應由其總公司或分公司簽發正式收據。故消費者繳交保費後，如未拿到保險公司製發之收據，應向保險公司洽詢確認，以保障自身權益。

二、「保險業授權代收保費應注意事項」第一點規定，保險業收取以現金或支票方式繳納保費，應「同時」交付保戶送金單或收據並載明收費時間，保險業授權所屬保險業務員、保險代理人或其所屬保險業務員代收保費，亦應依規定交付送金單或收據，保險業並應負授權人之責任，以減少消費爭議。

三、消費者以信用卡、銀行帳戶扣繳保費時，應注意授權書上相關資料填寫之正確性，授權人簽名處應由授權人親自簽名。又依「保險法」第一一五條規定，利害關係人得要保人交付保費，如有以非要保人本人之信用卡或銀行帳戶扣繳保費者，應先向保險公司瞭解應提供之關係證明文件，

以避免衍生相關爭議。

金管會進一步呼籲即使是透過親朋好友購買保險，消費者於繳交保費時，仍應要求業務員同時交付收據，並核對收據金額及相關資訊之正確性，如有異常，亦應向保險公司洽詢確認，以確保自身之權益。

四大超商代收勞保 勞退 國保費 用限額提高至三萬元

為提升民衆繳費便利性，即日起民衆至「一、全家、萊爾富、OK等四大超商繳納勞工保險保費（含就業保險保費、工資墊償基金提繳費）、勞工退休金、國民年金保險費，每筆繳納上限由原來的新台幣一萬元提高至三萬元。

勞保局表示，民衆手上繳款單如印載「便利商店繳費以二萬元為限」字樣，只要繳款單應繳金額在三萬元以下，仍可在四大超商繳納，無須重新申請補發繳款單。勞保局並提醒，到四大超商繳納勞保、勞退、國保費用後，記得核對交易明細表（即小白單）之繳納金額，並留意超商店員是否在繳款單收據聯上加蓋有代收日期之收訖店章，以確保自身權益。●

「大手牽小手。愛關懷」系列活動 探訪華江社區照顧關懷據點

「新年快樂！」農曆春節一結束，永達志工隨即展開探訪行程，二月十九日永達大海團隊十位志工來到華江社區照顧關懷據點陪伴爺爺奶奶，並用永達人的元氣祝賀爺爺奶



▲永達志工與資深藝人、長輩開心合照，大家彼此祝福。

奶新年快樂、牛轉乾坤！

華江社區照顧

關懷據點平時提供關懷訪視、電話問安、共餐與健康促進等服務，並安排多元課程讓長輩體驗，深入社區每一個角落，鼓勵社區長輩走出家門，參與據點活動活絡人際關係。除了陪伴長輩們欣賞藝人表演，志工也與長輩聊天、按摩，長輩也給予活潑熱情的回應，整個下午都充滿笑聲，而長輩旺盛的生命力也感染志工，讓他們體會到活化老化需要運動、進行多元休閒生活，樂活銀髮人生。



▲永達志工與長輩跟著音樂與歌聲，讓快樂感染自己的內心。



▲活動安排有獎徵答，志工協助長輩爭取獎勵，大夥笑成一片。

心得分享

徐築琳 業務副理

踏進機構之前我很緊張、很害羞，進入機構看到長輩很有元氣地回應我的陪伴，讓我放開心胸，將長輩當作家人般地陪他們聊天、一起跟著藝人唱歌、拍打節奏。當我們跨出第一步，會發現付出、關懷與陪伴一點也不難。

戴桂英 業務副理

今天探訪活動透過歌聲與舞蹈帶動，讓長輩一起手舞足蹈，也讓音樂與歌聲感染內心。尤其看到寶如姐來到現場，親切與長輩聊天互動，用長者的活力感染長者，身心都活絡起來。社會上很多角落的長輩都需要照顧與陪伴，當我們幫助別人的同時，自己也獲得很多快樂。

劉亞聰 業務副理

隨著醫療進步，壽命越來越延長，一定要充分做退休規劃，適度運動、規律作息、均衡飲食、多參與刺激心智的活動以及多進行社會參與，才能享受老年生活。如同此次探訪的長輩們都好活潑，都是快樂的銀髮族。

MDRT 終身會員 壽險頂尖菁英的榮耀

服務
SERVICE

家庭
FAMILY

健康
HEALTH

精神
SPIRITUALITY

財務
FINANCES

事業
CAREER

教育
EDUCATION

「全人」生活 Whole Person Lives
全人生活 Whole Person Lives



MDRT 是壽險界的奧斯卡，獲得 MDRT 終身會員更是壽險從業人員的最高榮譽，這
是對工作價值的認同、專業知識的肯定，更是高收入的體現。

在永達，具備 MDRT 會員資格人數超過 901 人，2020 年完成 10 屆 MDRT 終身會
員更多達 82 位，事實顯示，MDRT 已存在每位保險業務人員的 DNA 之中。

專業敬業樂業

黃群恩 堅持做對的事 悠遊保險路

秉持分享個人行銷 Know Know 的心量，繼達成MDRT終身會員這個目標之後，黃群恩期許，能夠架構自己的團隊，帶領更多夥伴一起邁向更好的未來！
文／洪詩茵 攝影／余秀萍

「生命不是一種職業，而是一種使命。」以這句話詮釋生命定義的

永達保險經紀人業務處理黃群恩，秉持使命感，二十四年來，將「做對的事」視為鐵律，這樣的堅持讓她在不變的壽險環境中，聰明選擇永達，在優質的教育環境和平台下，達成十屆MDRT終身會員。對此成就，她無限感恩伯樂——魏滿妹業務資深協理的充分授權與協助，以及客戶朋友的支持與肯定，讓她能夠多年來始終如一地敬業、樂業，悠遊保險路。

直球對決 建立個人價值

當過國文老師、做過新聞記者的黃群恩，轉換事業跑道，全因信守對同學脫口而出的一句話：「我覺得我可以做保險」，她笑著回憶：「當時同學在保險公司負責組訓，因為這句話推薦一位處

主管聯繫我，就這樣開啟我每天早上七點半至九點半到保公接受培訓的日子，感謝保險業的啟蒙老師潘瑞林督導，我就開始了保險生涯！」

或許是天生適合走保險這條路，開始做保險不過幾個月時間，黃群恩就晉升了，由於三個小孩的教育負擔沉重，她選擇了保險與記者的斜槓人生。直到加入永達保經，因為公司平台提供了豐富資源，加上退休、租稅規劃的市場定位活化保險的價值，讓她感受到保險事業的願景，這才全心投入保險事業。

問她轉業的訣竅，為何能在保險事業如魚得水？黃群恩自曝，她其實不擅長與人聊天，而且講話非常憨直，覺察自身特質的她，連結自身教育背景，鎖定以「校園職域開發」啟動保險事業，透過共同的話題及專業資訊的分享，開拓銷售人脈。她進一步說明：「鎖定職域

開發，是因為我喜歡直球對決，一開始就充分展現自己保險從業人員的定位，開門見山，從不拐彎抹角，透過清晰的定位建構自己在客戶心中的價值。」

超前部署 將挫折當養分

常有人詢問黃群恩如何為客戶做保險規劃？足見其專業 Know Know 備受肯定。行銷保險，她習慣超前部署，首先是客戶觀念建立的醞釀期；接著，要站在客戶的立場思考他們的顧慮、擔心及需求；然後，評估其需要的保險商品與配置，就商品面在前端先與保險公司溝通；待擬定最適合客戶的規劃方案後，才向客戶提出規劃建議，這是她對客戶的堅持與負責。

來到永達才知道MDRT的黃群恩，以十八年的時間完成十屆MDRT終身會員，面對挫折，她分享：「很多事情



帶頭做讓自己成為標竿

做到成功為止，才能放手，即使跌倒都要抓一把沙子當成戰利品，人生不是得到就是學到！」因為抱持這樣的信念，面對困境，她從沒有挫敗感，每次失敗都會檢討為何結果不如預期？少做了什麼？可以多做些什麼？她笑稱：「我的修復能力比較強，三分鐘就可以轉念！」或許就是這樣的抗壓性，促使她完成MDRT終身會員的成就。

一趟東莞之旅，激發黃群恩到對岸開發組織的企圖心，雖然因為要照顧母親導致西進計劃止步，她堅定表示，既然決定要發展組織，不論是在對岸或台灣，她都不會停下腳步。早在二〇一九年四月晉級業務處經理前，黃群恩就已經啟動組織發展計劃，她直

言，時間在哪成就就在哪，為了培訓組員，她在永達的大平台之下，建構自己的小平台，舉辦辯論賽、讀書會等較活潑的財經活動，藉此帶給組員更深入、新鮮的資訊，建構不一樣的思維。

經營組織，黃群恩始終秉持一個中心思維，那就是做得比夥伴多，「不斷服務、不斷服務、帶頭不斷地做，將標準配備做出來，讓自己成為標竿！」她常對夥伴說：「我歡迎超越！」藉此激勵夥伴向上提升。

二〇二一年是保險事業蓬勃發展的起點，黃群恩勉勵，疫情風險帶來危機意識，零利率、負利率未來可能引發的利差風險，在投資變動性愈加放大下，保本的配置將會更具吸引力，加上企業交班時間點的到來，協助企業順利交班、建構財富規劃的不同思

維與方式，都是未來的市場契機，保險銷售不再只是商品，而是量身訂做，期許大家將銷售技術提升成銷售藝術，創造自己無可取代的價值！

Life Member



MDRT®

黃群恩 Profile

現任：永達保險經紀人業務處經理

保險年資：24年

得獎紀錄：

2004 ~ 2006、2012 ~ 2013、2015 ~ 2017、
2020 ~ 2021年美國 MDRT 百萬圓桌會員

10屆 MDRT 終身會員

IDA 國際華人龍獎

中國之星 CMF

座右銘：專業 敬業 樂業

TALK版

熱情有理想

鄒美玲 成就感是成功的關鍵

總是充滿正面能量的鄒美玲，她相信只要有心，自然能贏得客戶的信任及託付。因為堅持、將心比心，使命必達，透過自身實踐，她將服務價值內化為職涯的一部分，對她來說，保險成為她展現熱情與使命感的最佳舞台。文／羅怡如 攝影／何佳華

原 本在日商公司擔任財務會計工作，不想只是當個安於現狀的乖牌，她想要追求透過努力獲得的成就感，便萌生去意，永達保經業務處理鄒美玲表示，當時媽媽知道後非常不諒解，認為她放掉條件這麼好的工作，轉去做完全不知道前景的業務，真是不理智。然而，拗不過自己的堅持，在二十七歲那一年，她毅然辭掉人人稱羨的工作。

業務工作何其多為何選擇保險業？鄒美玲其實是受了前公司主管的影響，在她身上讓她見識到保險工作的價值，因為每一張保單就是客戶信任的託付，客戶因為保單規劃，遭逢意外時得到更完整的保障，不致讓家庭遭逢變化，尤其見到客戶衷心感謝，那種滿足就是一種成就感。

從傳統保險公司轉進保險經紀人公司，全是因為客戶需求。鄒美玲在前公司

司做了十二年，到頭來客戶對她說「美玲，不要再來了，醫療險夠了。」再加上當時投資型保單盛行，她思考該轉變了。一場理財講座，讓她找到答案，每個人都會老、每個人都會遇上退休、資產配置的問題，只要有適當工具，就可以解決客戶的問題。

她的轉型也得到客戶的支持，原本跟她購買年繳四萬元醫療險的客戶，在她轉換之後，買了年繳六十萬的退休規劃保單，明年即將期滿，客戶對她的感謝時常掛在嘴邊，因為有了規劃，就可以擁有晚美人生，客戶滿意就是她的成就。

服務沒有公式 用心是關鍵

三十多年的保險生涯，說自己都沒有低潮是騙人的，鄒美玲總是正面思考來度過每個關卡。曾經有一回，產假結

束她回到職場進行客戶拜訪，被客戶一口拒絕。當時下著大雨，尚未買車的她騎著摩托車，「外面下大雨、臉上同樣滿是淚痕」哭過之後，她並未因此而氣餒，正向的她鼓勵自己：「客戶只是還不明白，其實也是給自己再一次拜訪客戶的機會。」

「不知為什麼失敗，失敗無數次；不知為什麼成功，只會成功一次。」對鄒美玲來說，每一次行銷的事後檢討非常重要，她指出，信任的建立，是需要花時間的，無法成交，一定是哪裡沒說清楚，檢討找出原因，把注意力放在下一次的服務。正因如此，客戶感受她的用心及真誠，也建立更緊密的客戶關係。

交心留住客戶的心

專業的背後，一定要搭配客戶服務，對鄒美玲來說，服務沒有公式，唯有用



心、勤拜訪及察言觀色。在她的觀念裡，用「交朋友」去經營彼此的關係，遵循二一六一成功密碼，她每天必定拜訪一位舊客戶及一位準客戶，她表示，經營舊客戶的目的是保有服務的溫度，一來提醒客戶重視權益不損失，再來透過與客戶訪談，傾聽客戶的需求，站在客戶的立場思考，進而提供專業服務。經營準客戶她則有四部曲，首先透過讚美讓客戶認同喜歡你，其次透過敏銳度及觀察力關心客戶找出需求，第二則是以保單為客戶做好保障，建立良好的關係就能獲得客戶支持進而轉介紹。

對於有心進軍保險業的人，鄒美玲以過來人的經驗建議，從事業務工作要有人脈等於錢脈的認知，初期都要從緣故著手，此外，還要有賺錢的企圖心、認真的學習態度及配合晨訓的活動力，當然，搭配良好的工作習慣及自我管理的能力，這些都是奠定成功的基本特質。

擴展保險事業版圖

展望未來，鄒美玲在完成十屆MDRT終身會員達成階段性里程碑後，她笑著說：「我要左手徵才、右手行銷，晉升協理，享受世襲。」

她期許自己在平台複製的威力之下，培育更多MDRT夥伴，從賺銷售財到輔導財到管理財，在永達最人性化的基本法之下，協助每位夥伴到退休都繼續擁有組織財到老，甚至還可以傳承給下一代。當然，她也希望打開雷達眼，吸引更多希望在保險舞台發光發熱的菁英，建立屬於自己的

保險事業版圖。當然，她更感謝所有客戶的信賴與支持，她會繼續努力，讓人人懂保險！人人有保險！



MDRT®

鄒美玲 Profile

現任：永達保險經紀人業務處經理

保險年資：31年

得獎紀錄：

2003 ~ 2007、2010、2016、2019 ~ 2021年

美國 MDRT 百萬圓桌會員

10屆 MDRT 終身會員

中國之星 CMF

IDA 國際華人龍獎

座右銘：

有價值才能被整合

有能力才能整合別人

TALK版

創造客戶與自己的雙贏

金玉 因為用心贏得信任

四十八歲才進入保險業，二十年來，金玉秉持一貫的態度，「用心服務，客人沒想到的，先幫客人想好」，因為用心贏得信任，客戶甚至將整個家庭的保險規劃都交給她，她用專業達成客戶的期待。文／羅怡如 攝影／何佳華

十年前，永達保經業務儲備處經理金玉自居住了二十五年的美國返台，照顧年邁的父母，當時，父親經營文具印刷業，雖然生意相當好，但她已意識到電腦化時代，印刷業將面臨夕陽產業，但也沒有接手的意願。

久居美國的緣故，相當重視風險保障，金玉很有保險觀念，剛好從事保險的乾妹找她從事保險工作，了解終身醫療險、儲蓄險、防癌等商品，她開始下市場。

除了聯繫失聯友人，她也掃街發DM、進行陌CALL，因為她堅信保險是助人的行業，即使遇上挫折，也從不輕言放棄。

總是抱持「比客戶要的多更多」的想法，除了專業之外，金玉的「附加價值」是獲得客戶喜愛的主因。她表示，因為對稅務的鑽研，再加上兩個小孩都在美國擔任會計師，可解決客戶稅務方面的

疑慮。另外，由於她是美食愛好者，又熟悉各大菜系特色，每回客戶有宴客需求總是第一時間找她，不只找好餐廳甚至點菜，都能達到賓主盡歡，讓客戶好有面子。

保單校正 服務客戶

保單校正是金玉服務客戶的第一步，檢視過程中，她尤其重視醫療保障、長照規劃，她認為，年老之後，醫療需求增加，如能事先規劃，就可以避免退休金被侵蝕。有一名客戶找她進行退休規劃，她發現客戶醫療保障不足也一併規劃，後來客戶罹癌，收入中斷還得支付醫療住院費，因為有了保險保障，得以幫助到這個家庭。對她來，這就是保險從業人員的價值。

談到轉進永達，金玉指出，當時許多保險公司都在推投資型保單，對客戶來說，是無法獲得確定的保障，而她的

客戶又有稅務方面的問題，無法得到解答。來到永達聽了財經理財講座，發現正可解決客戶的疑慮，於是無縫接軌，提供客戶更全面的服務規劃。

談及加入永達之後成交的第一張保單，她說：「二〇〇三年英業達創辦人溫世仁因中風腦溢血突然過世，當時遺產稅五〇%，因為來不及做稅務規劃，其遺產課稅高達二十億。這個新聞事件引起不少高資產族關心，當時有位客戶，意識到溫世仁個人人生前未進行稅務規劃，不僅無法避稅，更會被課以高額稅款，因為有此危機意識，於是幫客戶及太太規劃了年繳一千二百萬的保單。這張保單也更加堅定她轉進保經的決心。」

參與年會 收穫滿滿

因為客戶的支持，轉入永達的第一年，金玉就獲得MDRT，她表示，當



時的年會在洛杉磯舉行，也是她在美國居住的地方，她便隨團參加。那時永達有兩百多人參與盛會，聲勢浩大，尤其MDRT制服格外引人注目，紛紛引起現場同業的詢問。「感動！」是她參與年會最大的體認。

她進一步指出，有別於一般保險論壇多偏重在技術層面的指導，MDRT年會則有更多精神層面的鼓舞與跨領域的思考，尤其見到許許多多年長的保險從業人員，他們身體力行保險！愛的真諦，傳遞真善美，真的很讓人感動。此外，在這個場合，可以藉由參與認識來自四面八方的壽險菁英，擁抱相同的信念共同成長，那種感覺真的很棒。當然，參與年會更是MDRT會員的學習之旅，大會中更安排了多場演講，參與者可以在主場會議(Main Platform)，透過焦點會議(Focus Session) 學到新的行銷技

巧：從交流區 (Connexion Zone) 的分享中學習實用的訣竅，聽會員們分享創新的理念與實務，達到交流共學的目標。

服務於無形

人生因夢想而努力，因目標而成功！對於獲得MDRT終身會員，金玉抱持感恩的心，尤其感謝能加入永達這個大家族，藉由這個優質平台，讓她擁有自己的事業，也幫助了許多家庭。

再過些時候即將邁入從心所欲之年，除了繼續做好客戶服務，提供專業且適合的保險保障規劃，金玉將身體健康列為首要項目，她認為，健康是一，金錢、名譽、地位、房子、車子……這些都是零。一沒有了，零再多也沒有用，所以，健康很重要，追

求健康，是一輩子的事情。

她也期許自己，在保險這條路上，善盡一己之力，即使年紀稍長，她還是希望「退而不休、行銷於無形」，甚至將個人經驗，協助更多有心在保險事業發展的人一展長才。

Life Member



MDRT®

金玉 Profile

現任：永達保險經紀人業務儲備處經理

保險年資：20年

得獎紀錄：

2005、2006、2008、2009、2013、2014、2017、2018、2020、2021年

美國 MDRT 百萬圓桌會員

10屆 MDRT 終身會員

中國之星 CMF

IDA 國際華人龍獎

座右銘：

成功是留給堅持到底的人

TALK版

專心用心 細心專業 敬業樂業

陳有賓 忘記背後 努力面前 向著標竿直跑

從事金融保險業，讓陳有賓對人生、生命有更多體悟，每個生命從起點到終點，就像一份保險合約，在關鍵的時刻，為客戶帶來「二度三感」，二度：治療的態度，籌錢的速度，金錢的厚度；三感：安全感，穩定感，幸福感，人生就是讓愛與幸福感永續傳承，保險的價值也是。
文／羅怡如

保險業讓永達保經業務區經理陳有賓一份工作做了二十八年，至今

仍樂此不疲。獲得MDRT終身會員的他，除了感謝公司優質平台及退休養老保險規劃的永續經營方針，更感謝一路相挺的客戶。他將專業、敬業、樂業的正面能量，散佈在工作職場，成為有影響力的人。

量身訂做規劃保單

原本從事外貿紡織的陳有賓，因為初踏社會體會到創業維艱、守成不易，因而萌生轉職念頭，考察創業的過程中，從事保險工作的大嫂告訴他可以考證照邊做保險，於是開啟他的保險生涯。他還記得，第一張保單是好朋友情義相挺，當時好友甚至對他說：「不管你將來做不做保險，我都挺你。」這句話一直到現在，都成為他心中前進的力量。

不忘初心，方能始終，挾著俠義熱

情，陳有賓越做越開心，付出就能傑出，充實就能落實。不斷的提升專業知識，全力解決客戶的風險，對他來說，「解決客戶問題就是一個成就感」，他堅持提供給客戶最優質的保單規劃，讓客戶放在心上，讓客戶感受到，主動服務、被動行銷，是他的不二法則。讓客戶滿意、自己也得意，對他就是最大的回饋。

「三不三現」工作原則

提及MDRT，陳有賓表示，轉進永達保經才知道這項國際榮耀，尤其MDRT全人理念在健康、家庭、精神、教育、財務、公益與事業間七大領域平衡的實踐，正如同保險「愛與關懷」的理念，堅持做好客戶的每一張保單規劃，從個人到家庭，從家庭到家族。他也將

完成MDRT當成年年須達成的目標，成功無捷徑，一步一腳印，終於在二〇二一年完成MDRT終身會員殊榮。

經營保險事業，陳有賓有「三不三現」原則，「三不」就是不離開公司、不離開主管、不離開客戶，他表示，公司提供複製MDRT成功的平台，市場精準定位於退休養老、租稅規劃，核心价值在於幫助更多客戶實現「富裕一生，富足退休，富貴傳承」的三富人生！「三現」則是「出現、表現、貢獻」，堅持出現晨訓早會，定期拜訪出現在客戶面前；在工作上有所表現，學到就分享，得到就付出；引領更多人進入保險產業。

把客人變成家人

從做人到做事、從傳遞觀念到經營關係，成為一個有溫度的人，正因為這樣



的信念，客戶感受到他的好，建立互信、互賴、互助的關係，此次得知陳有賓完成MDRT終身會員榮耀，客戶甚至發文祝賀比他還開心。

談起服務客戶的心法，陳有賓說，這個客戶認識二十三年，在某次拜訪客戶的等待過程時，他觀察到這位客戶，正看著桌上某簡易壽險DM，便上前留下名片，告知可以與他聯繫。

在服務的過程中，展現專業及服務熱忱，讓客戶透過保險規劃保障、退休養老到財富傳承，贏得客戶信任，一路走來，從客人到家人、從家人到家族，更成就了他五屆的MDRT。客戶的祝賀文中，有段文字，讓他特別感動，客戶是這麼寫著「我們不常見面，心中卻常掛念，每次相聚的經驗交換或好物分享，都讓我的視野更開闊，每次諮詢寶哥問題，寶哥都能神

速，而且清晰明白地回覆，需要幫忙的時候，我最直接想到的是找寶哥，神奇的是寶哥從來沒有讓人失望，甚至做得更多更仔細，這已經不是單純服務客戶的心態，而是把客戶當成家人，一樣照顧的心意，這份心意還穿越了客戶本身擴展到客戶的家人及朋友。」

邁向團隊領導目標

用感恩的心走更長的路，陳有賓感謝在保險業這條路上，曾經扶持過自己的貴人們！衷心感謝生命裡信任他的客戶和朋友，能讓他的名字寫在他們的保單裡，為愛見證！

完成MDRT終身榮譽會員的陳有賓，認為在保險業成功的關鍵在於「專心、用心、細心」，專心服務客戶，用心經營客戶，細心解決客戶每個需

求，透過規劃解決人生每一階段的擔心，把擔心變安心，把不確定變確定。對他來說，完成MDRT終身會員是一個里程碑，從優秀到卓越，未來，他仍將持續完成MDRT，並協助育成十位MDRT終身會員，同時也為自己設下七年成為業務副總的目標，向團隊領導的保險事業版圖前進。

Life Member



MDRT®

陳有賓 Profile

現任：永達保險經紀人業務區經理

保險年資：28年

得獎紀錄：

2004 ~ 2007、2016 ~ 2021年

美國MDRT百萬圓桌會員

10屆MDRT終身會員

中國之星CMF

IDA國際華人龍獎

座右銘：

忘記背後、努力面前，
向著標竿直跑。

韓宜邦 做好準備 隨時面對變化

以男子團體發片出道的韓宜邦 (Junior)，轉戰戲劇圈展露光芒，除了演員身分，拍戲之餘還「斜槓」鑽研幕後技術，讓演藝生涯越來越寬廣。

文／羅怡如 圖片提供／韓宜邦、臉書



時觀察，應對變化。

超級工作狂

韓宜邦進入演藝圈可說是無心插柳，唸書時期被發掘去拍廣告，之後進了唱片公司與黃鴻升及林俊永組成歌唱團體，就開始發片當歌手，也同步嘗試戲劇。團體解散後進入綜藝熱門的時段，接觸不同類型的演出，之後轉入戲劇，甚至成為八點檔本土劇演員。

些差異處，從前拍戲時，可以知道完整的劇情走向，角色個性比較好去塑造，但邊拍邊播，往往手拿到劇本，就得立刻揣摩人物，角色的切換非常具有挑戰性。

累積至今韓宜邦演出的戲劇已達四十多部，處在高張力及高壓力的環境，問起他如何調整心情？他說自己是工作狂，戲殺青後就可以接著演下一部戲。曾經友人問他，真的不需要放長假休息一下嗎？他總是笑笑說：「頂多運用戲和戲之間的空檔休息，安排短程走走就好囉！」

○一四年曾獲得金鐘獎戲劇節目最佳男主角提名的韓宜邦，其實是歌手出身，從男孩蛻變成男人的他，對未來頗有想法，總是希望展示成果的他認為，與其把規劃說出來，倒不如時

和 Junior 約訪時，他正逢邊拍邊播的軌戲期，關於邊拍邊播，他表示，和其他八點檔相比，邊拍邊播不論在排班或是休息都安排得比較充分，不過仍有

重視身材保養的他如何維持好身形，他表示，靠飲食控制和有氧運動塑身，因為他只要一練重量訓練，整個人就會變很大隻，靠著集中代謝與飲食控制，

他甚至曾經因此瘦身七公斤。



迷上攝影與後製。

鑽研幕後技術的「斜槓」人生

人生當中，難免遇上低潮、挫折，韓宜邦的調整方式就是告訴自己「放寬心」。他認為，人生總是起起伏伏，你處在高峰的時刻，或許就是別人的低潮，反之也是如此，所以放寬心情。從某個角度來看，沒工作的時候，就是做功課的時候。

除了「放寬心」這道心靈雞湯，韓宜邦等戲時也常自娛娛人，日前他和余彥諺、陳妍安等人玩起「誰不是大偶包」

鬼臉比賽，他以臉部抽搐表情入鏡，甩開形象穩坐冠軍，他透露扮鬼臉祕訣笑說：「我就是臉皮鬆，鬼臉就容易做得誇張。」

對於有心朝向演藝圈發展的人，Junio以過來人身分表示，他支持但不鼓勵，只要有機會，就應該把握，但每個人有自己的造化，只要自己開心，決定之後，該怎麼做就怎麼做。

近來迷上攝影的他，會利用閒暇時間四處走走看看，透過鏡頭觀察生活。談起自己鑽研幕後技術的「斜槓」人生，他表示其實是受到同為戲劇演員吳皓昇影響，迷上攝影與後製，他滿懷信心地說：「別看我平常都跟皓昇哥在『練句話』，但我還是有在用的，開始學一些剪輯的技巧。」他甚至表示，日後不排斥也兼著做幕後工作。

因感動收集玻璃杯

因為組團的緣故，熟知的人都知道韓宜邦與已逝的小鬼有著極好的情誼。在當時得知小鬼死訊，韓宜邦難過到無法



粉絲朋友送的仿油畫。

言語，他在IG寫著「我十九歲的時候認識了十七歲的你，我們形影不離。二〇〇三年，那年你生日，你說想穿個耳洞當做送自己的生日禮物。我說那我也穿個耳洞，當我送你的生日禮物。一輩子的禮物，一輩子的兄弟。」難忘的兄弟情誼在字裡行間表露無遺，日前有一位粉絲朋友將他與小鬼的照片製作一幅仿油畫，送給他讓他感動不已。

他喜歡收集杯子，家中有一面牆都是滿滿的玻璃杯。當初收集的原因，是因為玻璃杯製作的過程都有很動人的故事，當下受到感動。這也讓他每次用玻璃杯品酒都格外有感覺，他也會很小



「放寬心」面對人生起伏。

心地先將玻璃杯洗好放好，才能安心睡覺。

當然，車子也是男孩的最愛，Junior 從小對休旅車情有獨鍾，他認為，「休旅車真的很方便，尤其是露營的時候，可以直接睡車上，朋友要搬家都會找他幫忙載，因為可以載比較多人，所以每

次都會被朋友分配到司機的工作。」



做公益 感動又開心

韓宜邦有一隻愛犬 Summer，平常出遊、在他的 FB 上都常見到牠的蹤影，過年時，Junior 會以牠的照片製作賀卡跟大家拜年恭賀，愛狗之情可見一斑。談及公益，愛屋及烏的情況下，韓宜邦對於「毛小孩」特別關心，因此也會關注動物議題的團體。

此外，韓宜邦也曾和劇組演員一起做公益，在他去年生日當天認購新北市石碇和平國小自製的天然洗手乳，希望可以幫助小朋友順利籌措畢旅經費。韓宜邦表示，真的蠻感動的，那邊的小學要籌措畢業旅費，老師沒有教小朋友直接對外募款，而是教小朋友用校園種的柚

子，製作環保洗手乳義賣籌措經費，這點子真的很棒，讓小朋友知道，要獲得就必須要付出。」

歌手、主持、演員，韓宜邦在每個階段都展現自我，對於未來的規劃，韓宜邦的作法就是隨時面對變化。他認為，想做的事當然有，但說出來就怕沒做到，會變笑話。所以，與其把規劃說出來，倒不如說是時時觀察，應對變化。

韓宜邦 Profile

藝名 Junior，曾與黃鴻升及林峻永組成歌唱組合丸子，發行專輯《關東煮》，之後亦朝向綜藝發展，近年多以戲劇作品為主。

學歷：實踐大學數位媒體研究所碩士

代表作品：《關東煮》、《雨後驕陽》、《春梅》、

《白鷺鷥的願望》、《大時代》、《妖

怪人間》等



▼ 永達志工與資深藝人、長輩開心合照。



和社區關懷據點陪伴爺爺奶奶，希望在開春二月天，為爺爺奶奶帶來歡樂。活動開始，永達志工隨音樂手舞足蹈，逗得長輩笑開

儘管天氣濕濕冷冷，仍不減永達人熱心公益的熱情與活力，三月三日珍華團隊來到萬

「大手牽小手。愛關懷」系列活動 探訪萬和社區關懷據點

愛與歡樂帶給更多需要的弱勢朋友。
工期許自己要多參與公益，將受到長輩們愉悅的心情，讓志資深藝人演出，互動過程中感輩聊天、按摩，陪伴他們欣賞

們，創造樂齡生活。
工作，用自己的故事鼓勵長輩一上台病就好了！」林松義勇敢走出家門，持續從事熱愛的工作，用

架，幾年前甚至做過氣切手術，他仍然堅持繼續唱歌，更表示：「我八〇歲、罹患帕金森氏症、心臟還裝了支架，達十一分鐘的歌舞演出，即使已經高齡

懷。活動最令人感動又開心的部分，莫過於資深藝人林松義帶來長達



▲資深藝人林松義用自己的故事鼓勵長輩們，讓全場志工與長輩充滿感動。



▲永達志工幫忙長輩搶答、爭取獎勵，得到小禮物的爺爺很開心。

心得分享

蕭秀英 業務區經理

我今天邀請了很多好朋友一起來參與，透過陪伴長輩來體驗志工，學習如何投入與付出，從長輩臉上的笑容，讓我們感受到付出很值得，內心有滿滿的快樂。感恩永達與台灣優質生命協會合作「大手牽小手」這麼有意義的活動，讓我們感受施比受更有福。

楊秀霞 小姐

雖然只是一下午時間，透過簡單的陪伴與聊天，感受到長輩內心的開心。孩子出門在外工作，讓長輩獨自在家，其實很孤獨。若能鼓勵長輩時常出門，與其他長輩互動、學習，將有助他們找到生活重心，不再只是每天坐在沙發上看電視，一直待在家。

鄒春妮 小姐

很開心能夠擔任志工陪伴長輩，雖然只是幫忙長輩舉手搶答、輕輕按摩、簡單交談，卻感受到長輩很開心，我的內心也充滿愛的能量。希望自己能夠多參與志工活動，從付出中獲得愛與歡樂。

Shang Xiang 尚享服裝行引領比基尼時尚 林國和 & 簡淑琴 打造夜市中的泳裝 & 內衣名牌

文／洪詩茵 攝影／何佳華
部分圖片／尚享服裝行



林國和與簡淑琴攜手創立尚享服裝行。

親切，完全打中年輕人的喜好，尤其是比基尼的款式，以及搭配的時尚罩衫，絕對能讓穿上蜜糖QQ產品的美眉成為夏日沙灘上最吸睛的身影。

打造「蜜糖QQ」與「Shang Xiang」的尚享服裝行創辦人林國和與簡淑琴夫婦，於二〇〇四年創業，從夜市走向店面、從零售跨到批發，林國和與簡淑琴一步一腳印，從失敗中記取經驗，從經驗中儲備躍起的動力，展現十七年的積累與成就。

創業比基尼打出一片天

高中就讀商科的簡淑琴女士，畢業後到姊姊經營的牛仔服飾店幫忙，負責站櫃與會計工作，同時，還批發衣服到夜市販售，非常認真地打拼自己的未來！

結婚之後，二〇〇〇年簡淑琴與先生林國和一同到前公司服務，正好當時的老闆引進大陸的內衣試賣，先生負責到大陸開發商品，她則主要負責複合式店面的管理與其中內衣櫃的銷售，沒想到內衣櫃的銷量非常好，單純內衣一個月就有高達一、三十萬元的營業額，這樣的銷售額觸發林國和創業的念頭。

二〇〇四年，林國和與簡淑琴就引進內衣與泳裝於夜市設立專櫃販售，最初，白手起家的他們，為了

喜

歡逛夜市與賣場的年輕朋友，對「蜜糖QQ (Mi Tang QQ)」

泳裝品牌與「Shang Xiang (尚享)」這個內衣品牌一定不陌生，款式多元、設計新穎、材質舒適、質感高檔、價格



簡淑琴分享當初創業的過程。



簡淑琴與公司員工相處融洽。

節省成本，是與夜市的服飾店配合，在店中設立專櫃，再讓店家抽成，三年間雖然業績還算穩定，卻沒有強烈的品牌形象與自家風格，也無法完全滿足消費者的需求。為了走出自家產品的特色，建立品牌形象，擴大宣傳效益，並且更

符合台灣消費者的喜好，二〇〇七年，他們決定自己設計泳衣、打板，開發自訂款泳衣。沒想到當推出自訂款之後，業績瞬間飛升，尤其比基尼更是備受消費者青睞，簡淑琴分析：「當時市面上的比基尼品牌動輒一、三千元，我們家的比基尼質感好，價格卻是一般比基尼品牌的二至四折價，C/P值超高，來年夏天再換一款新泳衣都不會心疼，這才讓我們在比基尼界殺出自家的定位與特色，也在台灣樹立比基尼領導品牌的地位。」

款式多元鎖定年輕族群

尚享的內衣與泳裝主要鎖定年輕族群，開發自訂款泳裝「蜜糖QQ」品牌，也是為了能夠更加符合台灣消費者的需求。問他們如何開發符合消費者喜好的产品？簡淑琴表示，要從兩個方面來談，其一，銷售方面，除了從每種款式的銷售量歸納消費者喜好，產品賣久了也會有概念，加上店家與客戶的意見回饋，這些都有助他們掌握消費者的要求與喜好；其二，時尚潮流方面，配合年輕族群的喜好，尚享的產品主打日韓品



尚享服裝行特別設計商品型錄，提高質感之餘，也讓消費者可以透過型錄挑選商品。

牌風格，為了不與日韓時尚脫節，每年都要採購數十本日韓內衣、泳裝雜誌，了解時下日韓的內衣與泳裝潮流，尤其韓版設計更是當前的時尚主流。

迎合年輕人喜歡變化的特性，尚享的產品主打花俏路線、色彩繽紛鮮豔，每個月都會推出新款產品，內衣一個月推出五至六款新品，泳裝則是每年夏天都會一口氣推出三、四十款新品，除了價格親切之外，款式多元也是他們深受年輕人喜愛的原因之一。

最讓消費者感到驚豔的是，雖然尚享的產品是走夜市專櫃路線，但在包裝上卻非常講究，不輸百貨公司專櫃的質

感，可以說是夜市中的LV。為了彰顯自家商品的特色，並且讓消費者看見他們家產品的多元性，二〇〇七年，尚享就特別找模特兒拍攝商品的形象照，並且製作成產品型錄，擺放在專櫃中，提供消費者作為選購參考，全然滿足消費者的想要！

零售批發網購穩定成長

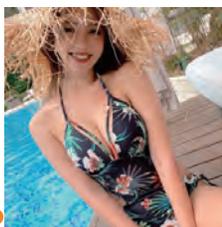
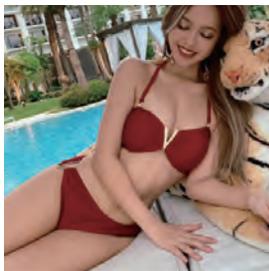
由於尚享的內衣與泳裝深受青睞，五分埔有不少店家跟尚享叫貨批發給商家販售，這讓林國和與簡淑琴夫婦突然靈光一閃，既然商品的通路接受度這麼高，他們也可以走批發路線。執行力十足的他們，立即開始著手於五分埔成立店家，二〇一一年就正式開始拓展批發的市場，簡淑琴坦言，啟動批發業務，是尚享壯大的契機，因為商品銷售速度變快，連帶讓倉庫商品也跑得比較快，減輕了他們庫存的壓力，讓他們得

以開發更多商品，也讓業績穩定成長。

包含五分埔的批發店家，目前尚享總共擁有十二家門市，門市名稱主打「蜜糖QQ」，分布於士林夜市、樂華夜市、三重夜市、新莊廟街、基隆等地區，以及佳瑪與寶雅等賣場，此外，尚享也供應商品給知名服裝網購品牌冠名販售。業務量的壯大，讓人力瞬間緊縮，簡淑琴感謝一路走來情義相挺的家人與員工，尤其是每天總是最早上班、最晚下班的會計，是大家的分工合作，成就今日的尚享。

展望未來，網路與直播商機的迅速崛起，讓主打實體通路的林國和與簡淑琴夫婦意識到，線上行銷是尚享服裝行下一步必走的路，目前，尚享除了在蝦皮設立賣場之外，五分埔門市也已經開始透過直播宣傳新品，一步步切入網路市場，邁向國內TOP1的內衣&泳裝品牌。

Shang Xiang 時尚潮流 青春性感



產品相片提供：尚享服裝行

義成魷魚羹永康店 屹立五十年美味老店

李月伶 傳承完美比例 守護老味道

文、攝影／洪詩茵



李月伶是創辦人陳梅雄先生的兒媳，用心傳承公公的老味道。

魷魚羹，雖然全台各地都有這一味，但若論源起，還是以台南市為主要指標，不僅店家最多，知名店家更是各具特色。義成魷魚羹店在台

南已有五十多年歷史，創辦人為陳梅雄先生（一九三八年生），目前在台南市共有三個店面，位於台南市永康區中華路上的義成魷魚羹永康店，目前主要由陳梅雄先生的兒子與兒媳李月伶小姐負責，為服務周邊的菜市場攤商與顧客，不僅堅持二十四小時營業，更忠實遵循陳梅雄先生的原始作法與調味比例，是老顧客最喜愛的傳統味。

全年無休 滿足老顧客

位在中華路上的義成魷魚羹永康店，斜對面就是兵仔市，店家外面有一個超大紅色招牌，相當顯眼，擁有雙店面的空間，用餐環境寬敞明亮，裝設有冷氣，桌墊固定每週清洗，地板每天清潔打掃，不論桌面或地板都非常乾淨整潔，沒有一般小吃攤的厚重油膩感。對此，李月伶表示，做吃食

行業，乾淨是第一要件，這只是基本功，不值一談。

傳承四、五年前退休的公公心願，義成魷魚羹永康店始終維持二十四小時

營業，且一年三百六十五天全年無休，除非颱風天才會休息。李月伶說，決定二十四小時營業，主要是因為公公閒不下來，當初原本還想再開一家分店，考量到再開一家分店相關耗材的費用，加上永康店附近的環境特性，於是決定採二十四小時經營，沒想到正好符



店內環境乾淨整齊。



合菜市場的攤商及客人需求，就這麼堅持了下來，全年無休地滿足周邊鄉親的「口腹之慾！」

將顧客放在心上

李月伶表示，公公最初創立義成魷魚羹店時，就是在菜市場的路邊擺一個小攤子，有趣的是，公公原本並不會做吃食，是為了生活才打算投入小吃行業，原本公公想做其他小吃，後來因為貴人提點，當時比較少人賣魷魚羹，才開始研發魷魚羹。

回憶過往，李月伶微笑透露，三十多年前剛結婚時，到店內幫忙，真的是完全無



義成魷魚羹永康店位於台南市永康區中華路上。



雙店面空間寬敞明亮。

所適從，不會招呼客人，公公也耐心指導，一定要跟客人打招呼，詢問顧客要吃些什麼？於是硬逼著自己開口

問，久而久之就養成習慣了！若說傳統小吃店有什麼經營祕訣？除了口味上的堅持，其實最重要的就是和顧客之間的互動，當老顧客點「一樣」的時候，最好能夠立刻反應、精準上菜，要讓顧客有「被放在心上」的貼心感受。

傳承魷魚羹的靈魂

相傳魷魚羹起源於清朝康熙年間，當時福建水師提督施琅來台時，非常喜愛吃鱈魚，於是當地人們就稱鱈魚為「提督魚」，久而久之，提督魚念成閩南話就變成魷魚了！雖不知道這個民間傳說是否屬實，卻也為這道台南傳統小吃倍添趣味性！

魷魚羹的主要材料，就是調味羹湯與魷魚，其作法：將魷魚切成條狀，以特調的佐料醃製入味，之後沾粉下鍋油炸，炸至色澤金黃，將酥炸魷魚塊放入調



酥炸魷魚塊提供單獨販售，滿足饕客。



筍干色澤乾淨、口感清爽，是佐餐良伴。



供應小卷、魚卵等各種小菜的冷藏櫃。

味羹湯中即完成，若欲加油麵、米粉等其他主食類，順序就是將油麵、米粉放入調味羹湯中，在其上放幾塊酥炸魷魚塊即可。

一碗魷魚羹的精髓，不外主要材料魷魚及調味羹湯的調味比例，李月伶表示，創立至今，他們依舊堅持採買新鮮的整隻魷魚宰殺，先去除內臟，洗淨後連皮切塊，避免魚肉鬆散，再以特定佐料比例醃製魷魚塊，就是為了讓顧客吃到口感最新鮮紮實的魚肉，她坦言：「公公年輕的時候，還會定期跑高雄挑選魚貨，因為魷魚是魷魚羹的靈魂，在與固定廠商建立出信任感之後，才長期請固定廠商配合送貨。」

而魷魚羹的另外一個靈魂——調味羹湯，李月伶分享，其實羹湯的佐料非常簡單，就是高麗菜及一般家庭常見

的調味料，只是他們店內羹湯的調味比例是公公經過無數次嘗試後的完美比例，是從顧客的回饋慢慢琢磨出來的比例，配合南部人的口味，屬於偏甜的風味。

精準比例 呈上最佳風味

攤開義成魷魚羹店的菜單，除了有魷魚羹、魷魚飯羹、魷魚米粉羹、魷魚麵羹之外，還有筒仔米糕、肉燥飯、雞肉飯、筍干、小卷、魚卵及各式湯品，

由於是買整隻魚宰殺，店內還供應

稀少的魷魚肚（不一定每天供應），更提供酥炸魷魚乾魚塊的販售。



剛開始，店內真的就只是單純販售魷魚羹、魷魚米粉羹、魷魚麵羹這幾道菜色，新菜單完全是應顧客要求而誕生，畢竟孤味還是無法滿足顧客的需求。李月伶透露，新菜單全部都是公公一手包辦研發，尤其是筒仔米糕與肉燥飯的材料及調味比例，更是一試再試下的完美比例，所有的家人及鄰居都曾是他們家新菜色的試吃大隊。值得一提的是，筒仔米糕與肉燥飯上的豬絞肉，都是堅持使用當日手切溫體豬肉，即便成本比較高，為了呈現最佳的口感與風味，他們依舊堅持創辦人傳承下來的口味，為老顧客呈上他們最愛的傳統滋味。

美味推薦

魷魚羹／一碗六十元，現炸魷魚塊沾著羹湯入口，既有魚塊的酥、又有羹湯的酸甜，風味絕佳！喜歡享用酥炸口感者，也可請店家將酥炸魷魚塊單獨盛放。



滷肉飯／一碗只要二個十元銅板，滷肉堅持只使用肥肉部位，吃得到手切的口感，每一口都是滿滿的豬油醬香，膠質滿滿！



筒仔米糕／一碗只要二十五元，米糕上的豬絞肉以瘦肉與肥肉完美混合，搭配軟Q的糯米飯，就是好吃！

TV版

C'est
La Vie!

親子最愛的義大利麵

PIZZA

利用基礎醬汁與披薩麵糰，透過主廚食譜，只要懂得製作義大利麵紅醬、白醬、青醬、奶油，甚至墨魚醬、波隆那肉醬，家長就可以帶著孩子在家做出媲美星級餐廳的義大利料理。

整理／羅怡如 圖片、資料來源／《最好吃的100道義大利麵與披薩》、日日幸福

近年來，義大利麵餐廳如雨後春筍般的開立，從銅板價格到一〇千金都有，怎樣的義大利麵才是道地好吃？掌握主廚謝宜榮、林冠毅提供的食譜，利用一台家用烤箱、一支擀麵棍及市售各式義大利麵，家長也可以和孩子一起做出美味的義大利料理。

談起義大利料理，脫離不了醬汁，謝宜榮主廚指出，只要掌握經典義大利披薩麵糰與醬汁的作法，搭配市售義大利麵，如圓直麵 Spaghetti、貝殼麵 Conchiglie、細扁麵 Linguine、筆管麵 Gratin pane，搭配適當的醬汁（義

大利麵紅醬、白醬、青醬、奶油醬，甚至墨魚醬、波隆那肉醬），道地又在地的美味義大利料理，就可立馬上桌。至於義式披薩的製作，林冠毅主廚表示，義式 Pizza 在厚、薄上千變萬化，各種形狀的運用，例如羅馬餃、星形披薩、十字星形披薩，搭配美味的番茄披薩醬與南瓜泥醬，就能讓 Pizza 的滋味更多元豐富。

針對基礎醬汁與披薩麵糰的製作，利用假日，全家人一起在廚房同樂，穿著圍裙一起切菜、一起洗菜，依循食譜，就能製作出濃郁夠味的 Pasta 與 Pizza，全家人輕鬆享用義大利美食。

醬汁篇

白醬

份量：5 人分

材料：

無鹽奶油 30g、
洋蔥 125g、麵粉 15g、牛奶 500g

調味料：鹽 5g、

細砂糖 10g、荳蔻粉 少許

作法：

1. 將洋蔥切絲備用。
2. 取無鹽奶油二十克放入鍋中，以中火加熱融化。
3. 加入洋蔥，炒到變成金黃色時，取出備用。
4. 將剩下的十克無鹽奶油放入鍋中，以中火加熱融化，加入麵粉。
5. 拌炒至金黃色的糊狀。
6. 加入牛奶及所有調味料，攪拌均勻，以小火煮至濃稠狀。
7. 放入炒好的洋蔥絲，拌勻即可。

Chef's Tips：白醬熬煮時，很容易燒焦，所以要不時攪拌，防止鍋底燒焦。



波隆那肉醬

份量：8 人分

材料：橄欖油 120
克、豬絞肉 250g、
牛絞肉 250g、
洋蔥 160g、紅羅
蔔 80g、西洋芹

80g、番茄糊 75g、紅酒 120g、番茄碎罐頭 400g、月桂葉 1片、新鮮迷迭香 1支、清水 460g

調味料：荳蔻粉 0.5g、鹽 8g、細砂糖 16g

作法：

1. 將洋蔥、紅蘿蔔、西洋芹切碎備用。
2. 將橄欖油倒入鍋中，放入豬絞肉與牛絞肉，以中火炒至焦香。
3. 加入洋蔥、紅蘿蔔與西洋芹，炒至金黃色。
4. 加入番茄糊拌炒均勻。
5. 倒入紅酒，拌炒至酒精揮發。
6. 加入其他所有材料及調味料，煮至沸騰後轉小火。
7. 熬煮約三十分鐘，即完成。

Chef's Tips：絞肉要以中小火炒至焦香，這樣煮出來的肉醬才會濃郁夠味。





青醬

份量：4 人分

材料：橄欖油 250g、蘿勒 150g、大蒜 7g、松子 7g、鯷魚 5g、帕馬森起司粉 10g

調味料：現磨黑胡椒 適量、鹽 適量

作法：

1. 大蒜切碎；九層塔洗淨取葉備用。
2. 除了帕馬森起司粉外，將所有材料放入容器中。
3. 以食物調理棒絞打成泥狀，放入帕馬森起司粉拌勻即可。

Chef's Tips：完成後可以在青醬的表面覆蓋一層橄欖油，再放入冰箱保存，以免氧化。



墨魚醬

份量：1 人分

材料：墨魚汁罐頭 30g、紅醬 60g(紅醬材料：橄欖油 16g、洋蔥 80g、大蒜 10g、整粒番茄罐頭 400g、九層塔 3g、俄勒岡葉 1.6g)

調味料：鹽 4g、細砂糖 9g

作法：

1. 將洋蔥切絲、大蒜切末、九層塔洗淨取葉備用。
2. 將橄欖油倒入鍋中，以中火加熱。加入洋蔥絲與大蒜炒至金黃色。
3. 加入整顆番茄罐頭、九層塔葉與俄勒岡葉與所有調味料。煮滾後轉小火，燉煮一小時即可。
4. 取燉煮後的紅醬六十克和墨魚汁混合即可。

Chef's Tips：因為墨囊處理相當費工，且有新鮮度的疑慮，可以使用市售的墨魚汁罐頭，較為方便。

鏡面巧克力醬

份量：4 人分

材料：水 150g、鮮奶油 150g、細砂糖 235g、吉利丁 8g、68% 防潮可可粉 100g

作法：

1. 吉利丁放入冰水中，軟化後取出，擠乾水分備用。
2. 把水、鮮奶油與細砂糖煮至大約攝氏六十八度。
3. 放入泡軟的吉利丁拌勻。
4. 加入可可粉再次攪拌均勻。
5. 將巧克力醬仔細過篩即可。

Chef's Tips：直接沾餅乾吃、抹麵包或當作蛋糕裝飾淋醬都很棒。若裝飾蛋糕時，可以用火槍在表面稍微噴一下，增添光亮感。



麵糰篇

厚片披薩麵糰

份量：3 個

材料：清水 190g、乾酵母 1g、鹽 4g、Gaputo OO 披薩專用麵粉 340g、橄欖油 10g

作法：

1. 取份量中少許水先將乾酵母溶解，再將鹽與剩下的水一起拌勻備用。
2. 在麵粉中間做出一個凹洞，倒入鹽水、酵母水，搓至水分吸收。再倒入橄欖油搓揉成糰。將麵糰壓揉至完全光滑。
3. 放入盆中，蓋上保鮮膜。室溫靜置三十分鐘，體積膨脹約二倍大。
4. 將麵糰分割成三等份，揉成圓球。封上保鮮膜，再靜置約四小時。
5. 取一個麵糰，先用手按壓，推成想要的形狀。然後往旁邊推壓成厚餅皮。
6. 預留麵皮的邊緣要厚一點，移入烤盤，即可後續塗醬鋪料。

Chef's Tips：室溫攝氏二十六度是麵糰發酵最佳環境，記得封上保鮮膜或蓋上濕毛巾，以免表皮乾掉。



香蕉巧克力厚片披薩

份量：1 人分

材料：厚片披薩麵糰 180g、起司絲 60g、香蕉 1 根、榛果碎 少許

調味料：細砂糖 100g、水 30g、阿華田脆酷力醬 30g

作法：

1. 將香蕉切成小圓片，烤箱預熱置攝氏二五〇度備用。
2. 平底鍋中，加入細砂糖與水，煮至融化後，放入切片的香蕉煎至表面金黃。
3. 將發酵好的麵糰，用手指按壓成中間較薄，四周邊緣隆起的圓形。
4. 麵糰移入烤盤。撒上起司絲與香蕉，放入烤箱下層烤十三分鐘，移到上層烤五分鐘。
5. 取出撒上榛果碎，並淋上酷力醬即可。

Chef's Tips：香蕉事先加細砂糖煎過，這樣烤出來的香蕉軟糯又不乾。



薄片披薩麵糰

份量：5 人分

材料：清水 170g、乾酵母 1g、鹽 6g、Gaputo OO 披薩專用麵粉 225g、橄欖油 10g、杜蘭小麥粉 100g

作法：

1. 取份量中少許水先將乾酵母溶解，再將鹽與剩下的水一起拌勻備用。
2. 麵粉與小麥粉混合後，在混合麵粉中間做出一個凹洞。倒入鹽水與酵母水，搓至水份完全吸收。壓揉成糰後，再倒入橄欖油仔細揉壓麵糰。
3. 將麵糰壓揉至完全光滑，放入盆中，蓋上保鮮膜，室溫靜置約三十分鐘，體積膨脹約二倍大。
4. 將麵糰分割成五等份，揉成圓球，封上保鮮膜，再靜置約四小時。
5. 使用擀麵棍，將餅皮擀成薄餅狀。移入烤盤，即可後續塗醬鋪料。

Chief's Tips：也可以將杜蘭小麥粉改成全麥麵粉，做成全麥風味的披薩餅皮。

**煙燻鴨胸薄片披薩**

份量：1 人份

材料：薄片披薩麵糰 100g、起司絲 60g、煙燻鴨胸 40g、青蔥 30g

調味料：披薩番茄醬

作法：

1. 將煙燻鴨胸切片、青蔥切絲，烤箱預熱置攝氏二五〇度備用。
2. 麵糰用擀麵棍擀成圓形的薄狀麵皮。
3. 將麵糰移入烤盤，塗滿披薩番茄醬，邊緣預留約一公分不塗。
4. 之後均勻鋪上起司絲，接著擺上煙燻鴨胸與青蔥絲。
5. 放入烤箱下層烤十分鐘後，移到上層烤五分鐘即可。

Chief's Tips：青蔥與鴨胸的搭配很對味，也可以換成蒜苗。

**義大利麵****煙花女義大利麵**

份量：1 人份

材料：橄欖油 20cc、大蒜 20g、辣椒 8g、緹魚 1 條、酸豆 10g、切片黑橄欖 6 顆、白酒 15g、乾燥義大利麵直麵 100g、乾燥巴西里 1g

煮麵水：清水 2000cc、鹽 15g

調味料：紅醬 100g、現磨黑胡椒 適量、鹽 適量

作法：

1. 將大蒜與辣椒切碎備用。
2. 將橄欖油注入鍋中以中火加熱。放入大蒜、辣椒、緹魚、酸豆與切片黑橄欖炒至金黃色。再倒入白酒拌炒一下。
3. 加入紅醬，轉小火煮滾備用。
4. 取湯鍋加清水煮滾後，加入鹽，放入直麵煮約七分後再撈起。
5. 麵放入醬汁中，加少許煮麵水與巴西里拌炒入味，並完成調味即可。

Chief's Tips：起鍋前加入橄欖油進行乳化作用時，可以藉由甩鍋的方式將水和油快速混合在一起。

**蒜香豬肉貝殼麵**

份量：1 人份

材料：豬絞肉 40g、大蒜橄欖油 20cc、白酒 15g、乾燥貝殼麵 100g、花椰菜 60g

醃絞肉料：鹽 1g、現磨黑胡椒 1g、墨西哥香料粉 1g

煮麵水：清水 2000cc、鹽 15g

調味料：奶油醬 60g、現磨黑胡椒適量、鹽適量、帕達諾起司粉 10g

作法：

1. 將花椰菜分切好備用。
2. 豬絞肉加入醃豬絞肉材料攪拌均勻備用。
3. 鍋中放入大蒜橄欖油，並以中火加熱炒香豬絞肉。
4. 再倒入白酒拌炒至酒精揮發。
5. 加入奶油醬與少許清水拌炒均勻後關火備用。
6. 取湯鍋，滾水加入鹽，放入貝殼麵煮約 9 分鐘後撈起。
7. 順便將花椰菜汆燙至熟後取出。
8. 將貝殼麵與花椰菜放入醬汁中，開中火翻炒至醬汁乳化濃稠。
9. 起鍋前加入起司粉並調味即可。

Chief's Tips：炒豬肉時，勿炒過度黃金色，以免豬肉過柴影響口感。

西西里蒜味冷拌麵

份量：1 人份

材料：乾燥義大利麵直麵 100g、辣椒 5g、新鮮巴西里 2g、小番茄 2 顆

調味料：大蒜橄欖油 30cc、魚露 10g、蝦味醬 10g、現磨黑胡椒適量、鹽適量

煮麵水：清水 2000 cc、鹽 15 g

作法：

1. 將辣椒切碎；小番茄切成四片備用。
2. 取湯鍋，清水煮滾後加入鹽。
3. 放入直麵煮約八分鐘撈起。
4. 撈起後立刻沖常溫水冷卻備用。
5. 在大玻璃碗中放入所有調味料攪拌均勻。
6. 再將新鮮巴西里撕碎，放入攪拌一下。
7. 將冷卻的直麵放入攪拌均勻。
8. 盛盤後，擺上小番茄即可。

Chief's Tips：剛燙完的義大利麵煮好取出後要立刻沖常溫水冷卻，切勿使用冰水，以免麵條斷裂。



青醬奶油雞肉細扁麵

份量：1 人份

材料：乾燥義大利細扁麵 100g、大蒜橄欖油 20cc、去骨雞腿肉 150g、玉米筍 40g、辣椒 8g、白酒 20g

煮麵水：清水 2000cc、鹽 15g

調味料：奶油醬 60g、青醬 30g、現磨黑胡椒適量、鹽適量

作法：

1. 去骨雞腿肉切小塊、玉米筍切斜刀；辣椒切末備用。
2. 取湯鍋，清水煮滾後，加入鹽，放入細扁麵煮約七分鐘再撈起。
3. 煮麵期間，將平底鍋中加入大蒜橄欖油，以中火加熱。
4. 放入雞腿肉塊、玉米筍與辣椒末炒香。
5. 倒入白酒煮至酒精揮發。
6. 加入奶油醬拌勻。
7. 接著加入煮麵水，拌勻煮滾後，轉小火。
8. 將煮約七分鐘的麵放入醬汁中。
9. 翻炒至濃稠後，關火，加入青醬並完成調味拌勻即可。

Chief's Tips：青醬氧化容易預熱呈棕色，因此最後關火後再加入拌勻，可以保留鮮綠色澤。



披薩篇

瑪格莉特厚片披薩

份量：1 人份

材料：厚片披薩麵糰 180g、起司絲 60g、小番茄 20g、九層塔 5g、橄欖油 10cc

調味料：披薩番茄醬 60g

作法：

1. 將小番茄分切好備用；烤箱預熱至攝氏二五〇度。
2. 將發酵好的麵糰，用手指按壓成中間較薄，四周邊緣隆起的圓形。
3. 麵糰移入烤盤，塗滿披薩番茄醬，邊緣預留約一公分不塗。
4. 接著放入起司絲。
5. 再鋪放上小番茄與九層塔葉。
6. 放入烤箱下層十三分鐘後，再放到烤箱上層五分鐘。
7. 取出時可以淋上一點橄欖油增加香氣。

Chief's Tips：注意烤箱加熱狀況，多試幾次就能完全掌握烤溫與時間。



主廚 Profile

西餐料理名廚／謝宜榮

曾在國內非常多知名飯店任職，從海霸王餐飲集團、喜來登飯店、晶華酒店、君悅飯店、華國洲際飯店……都曾有過謝宜榮主廚的足跡。



經過嚴厲且扎實的廚藝鍛鍊，認真、負責又專注的態度，於2010年底開設的 pizzeria oggi，為台灣奠定了名牌等級的高品質 Pizza，也為餐飲市場帶來正宗義大利料理的風潮。

2014年成立 Pino 義大利燉飯專賣店，於2017年更名為 Pino Pizzeria Ristorante，致力於製作道地美味的義大利披薩、義大利麵、義大利燉飯，嚴格挑選食材及不使用任何化學添加物調味，崇尚天然地中海健康飲食，希望大家能吃得更美味，更健康。

Pino Pizzeria 主廚／林冠毅

在 Pizzeria Oggi 開啟義大利料理之路，在謝宜榮師傅的帶領下，十七歲開始接觸道地拿坡里披薩，至今已長達十餘年，從



麵糰發酵技法到擀皮窯烤，在踏實的學習與長時間的經驗累積後，用自己的風格，烤出義大利人也能認可的口味。

熱衷於義大利麵與醬汁的搭配與運用在地食材創造出協調的風味，認為唯有醬汁與麵條兩者的美妙搭配下，才能做出義大利的經典滋味。在多年義大利料理的薰陶後，也曾轉戰法式料理餐廳，希望在看似不變的料理路上，增加更多樣的變化，期間更讓熬煮醬汁與高湯的技巧更上一層樓，也激盪出自己對料理更多想法。

2018年帶著更成熟的廚藝再次回歸到恩師的餐廳 Pino Pizzeria，擔任主廚職位。



兒童薄片披薩

份量：1 人份

材料：法蘭克福香腸 40g、冷凍薯條 20g、薄片披薩麵糰 100g、起司絲 60g
調味料：披薩番茄醬 60g

作法：

1. 將法蘭克福香腸切成段後，再將一邊切劃十字形的兩刀；烤箱預熱至攝氏二五〇度備用。
2. 起一油鍋，加熱至攝氏一八〇度，將香腸與薯條炸熟。
3. 將麵糰用擀麵棍擀成圓形的薄片麵皮，移入烤盤。
4. 塗滿披薩番茄醬，邊緣預留約一公分不塗。
5. 均勻鋪上起司絲，放入烤箱下層烤十分鐘後，再移到上層烤約五分鐘。
6. 再擺上炸好的香腸與薯條即可。

Chief's Tips：挑選孩子喜歡的食材，作出專屬於自己寶貝的特製披薩。



鹽酥雞薄片披薩

份量：1 人份

材料：去骨雞腿肉 100g、薄片披薩麵糰 100g、起司絲 60g、大蒜 10g、青蔥 20g

調味料：鹽 2g、白胡椒粉少許、唐揚炸粉 50g、水 50g

作法：

1. 去骨雞腿肉切塊；大蒜切片；青蔥切末；烤箱預熱至攝氏二五〇度備用。
2. 雞腿肉先加入鹽與白胡椒粉抓醃一下。
3. 唐揚炸粉先與水混合後，再放入雞腿肉塊。
4. 起一油鍋，加熱至攝氏一八〇度，將雞腿肉塊炸熟。
5. 將麵糰用擀麵棍擀成圓形的薄片麵皮，移入烤盤。
6. 均勻鋪上起司絲。
7. 擺上大蒜片、青蔥末，放入烤箱下層烤十分鐘後，移到上層烤五分鐘。
8. 取出，鋪上炸好的雞腿肉即可。

Chief's Tips：油炸溫度精準地掌握在攝氏一八〇度，就能炸出酥脆又不油膩的雞塊。



藍莓棉花糖星星披薩

份量：1 人份

材料：厚片披薩麵糰 180g、起司絲 30g、棉花糖 3g、核桃碎 5g

調味料：藍莓醬 60g

作法：

1. 烤箱預熱至攝氏二五〇度備用。
2. 將麵糰用擀麵棍擀成圓形的薄片麵皮。
3. 在麵皮最外圈，切八等份，開口深度為一·五公分。
4. 切口與切口中間放入適量的藍莓醬，中間鋪上起司絲。
5. 將麵糰兩邊捏起麵皮，小心包入藍莓醬。
6. 麵糰移入烤盤裡，並鋪放上棉花糖。
7. 放入烤箱下層烤十三分鐘後，移到上層烤五分鐘。
8. 取出後，撒上核桃碎即可。

Chief's Tips：除了藍莓醬，也可以使用其他水果果醬替代，作出四季皆宜的美味甜點披薩。



「大手牽小手。愛關懷」系列活動 探訪高雄庚欣護理之家

高齡社會來臨，搭上永達的公益列車，讓愛在社會每一個角落循環。三月十六日下午張貞芬業務籌備協理帶領四十三位永達志工來到高雄



永達志工與資深藝人、長輩大合照
留下難忘的回憶紀念。

庚欣護理之家，陪伴爺爺奶奶聊天、度過開心的午後時光。活動一開始，永達志工與爺爺奶奶隨著台灣優質生命協會志工做手部伸展操，動動手促進血液循環。接著林芳品業



務副理帶來長笛演奏兩首曲目：熱情的沙漠、心花開，大夥聽得如癡如醉。

志工們與長輩聊天、捏捏長輩的手腳，幫他們按摩；一起欣賞資深藝人演出，長輩跟著藝人的歌聲大聲唱，開心舉手搶答，志工們感受到長輩的喜悅，也讓志工滿溢投身公益的正向力量。張貞芬業務籌備協理分享說：「從每次活動中，最感動的是永達人踴躍參與，出錢出力，永達人的愛有渲染力，讓人更樂於付出。」



永達志工幫忙長輩做手部伸展操，透過手心傳遞彼此溫度。
林芳品業務副理帶來長笛演出，大夥聽得如癡如醉。

心得分享

陳靜美 業務處經理

這是我自大陸返回台灣後第一次參加，每個人都會走到年老的一天，應該身體力行多陪伴家人。陪伴長者的過程除了帶給他人溫暖與快樂外，自己也會感染歡喜的情緒，期待大家都能發自內心從事愛的行動，感動更多人。

呂詩瑜 業務襄理

這次的探訪讓我體會到「不是時間夠不夠，而是做不做」，期許自己能再多陪伴爸媽與身邊的長輩，或許工作很忙，但一通電話就能讓家中長輩知道，我們心中一直惦記著他們。

黃淑梅 業務專員

這是我第一次參加探訪活動，剛開始心情很緊張，透過資深藝人的演唱與帶領，看到陪伴的長輩笑顏逐開，我的心情也慢慢放鬆下來。與長輩互動過程中，反而是我獲益良多，長輩們的正能量讓我更能面對工作的挑戰。

養髮、生髮大不同！ Part 1

不少人都有頭頂上的問題，像是頭皮屑過多、頭皮搔癢、落髮嚴重的症狀。面對這些問題，食品藥物管理署（下稱食藥署）特別邀請澤林毛髮診所謝宗廷醫師為民衆說明，到底你應該要養髮還是生髮呢？



謝醫師指出，針對頭皮與頭髮問題，市面上有許多產品，但是民衆要先釐清需求。若是想保養髮質、減少頭皮屑與頭皮癢，應從「養髮液」著手；若是有雄性禿、休止期落髮問題，則要選擇含 Minoxidil 成分的「生髮液」才有效。

謝醫師進一步說明，養髮液與頭皮精華液，都是訴求強健髮根、活化毛囊，主成分大多是咖啡因、藍銅胜肽、生薑等。生髮液要有「生髮」效果，必須含有 Minoxidil 成分。Minoxidil 是目前唯一的外用藥品，可改善頭皮血液循環、延長毛囊生長期、縮短休止期，使毛髮長得更健康，比較不會掉落。

最後，食藥署提醒，Minoxidil 生髮液屬指示藥，購買時雖不需有處方，仍需詢問醫師、藥師或藥劑生後購買取

得，但若有頭髮問題時，建議先諮詢皮膚科醫師，才能儘早擺脫煩惱。

Part 2

常見生髮液 QA

「為什麼不擦還好，一擦反而頭髮掉更多」、「使用 Minoxidil 生髮液會影響生育？」，食藥署為讓大眾正確使用生髮液，特別請謝宗廷醫師為民衆整理「Minoxidil 生髮液 QA 懶人包」。

Q 1 哪些族群適合用 Minoxidil 生髮液？

Minoxidil 生髮液對雄性禿、休止期落髮（如壓力型落髮）、圓型禿皆有效。但使用前須由醫師確認毛囊的萎縮狀況，進而決定單純使用生髮液，或需合併其他治療方式。

Q 2 生髮液有分男用跟女用嗎？

市面上有販售「女性專用生髮液」，但其實與一般生髮液成分一樣，因此，只要根據 Minoxidil 濃度及劑型選擇即可。

Q 3 生髮液有分生髮水、生髮慕斯兩種劑型，該怎麼選擇？

兩者有效成分都是 Minoxidil，針對髮量較多的男性及長髮女性，選擇生髮水，較容易擦到頭皮吸收。但若對生髮水中的「丙二醇」成分過敏，產生頭皮癢、長痘痘等情況，建議換成

慕斯劑型。

Q 4 生髮液正確使用方式是什麼？

男生雄性禿，使用 5% 濃度一天擦兩次；女生雄性禿，使用 5% 濃度一天一次，或是 2% 濃度一天兩次。使用前先將頭髮吹乾，塗少許（約一毫升）在落髮區，以指腹按摩至吸收即可。

Q 5 生髮液有副作用嗎？會影響生育嗎？

生髮液並不會影響男、女性的生育問題！主要副作用是頭皮過敏（生髮水劑型機會較高）、臉上長出小汗毛（女生機會較高）。孕婦或哺乳婦女、有心臟病史、十八歲以下六五歲以上者不要使用。另外，因 Minoxidil 有輕微降血壓效果，少數人會有頭暈、心悸現象，若低血壓者或大量使用者感到不適，應立即停用並諮詢醫師。

Q 6 用多久可以看到效果？

通常連續使用三到四個月會出現效果。患者會覺得掉髮量減少、頭髮變得較粗，若沒有副作用，建議繼續使用。

Q 7 生髮水停用後落髮會加劇嗎？

不會，只是停用後保護頭髮的效果會消失！有人覺得停用後頭髮掉更多，主要是使用生髮水時，掉髮量已減少並趨於穩定。停用後，落髮恢復未使用前的狀態，所以覺得落髮量一下子變多了。

Q8 生髮水也能長鬍子跟眉毛嗎？



少數論文提到使用 Minoxidil 可讓眉毛或鬍子變濃密，但臨床上並不建議使用。因為生髮液含有酒精成分，對於眼周、皮膚薄的地方，刺激性較大。

Q9 聽說剛開始使用時，落髮反而會增加是真的嗎？

因為 Minoxidil 會讓原本較不健康、較細的頭髮先掉，再長出健康頭髮，持續使用一個月以上就會緩解。若落髮問題持續增加，可諮詢皮膚科醫師，確認沒有問題再繼續使用。

最後食藥署提醒，使用 Minoxidil 生髮液前建議先諮詢皮膚科醫師，了解毛囊狀況及落髮情形，才能安全又有效的恢復豐盈髮量。

Part 3

洗髮精千萬別混潤絲精

你曾經想過嗎，為什麼洗完頭，還要用潤絲精？那洗髮精混潤絲精可以一起用嗎？潤絲精真的只是為了讓頭髮變柔軟嗎？食藥署解釋，潤絲精的原文是 Rinse，是用清水沖洗的意思。由於早期洗髮多使用皂類洗髮化粧品，為除去殘留於頭髮上的鹼，維持頭髮的弱酸性，所以會使用潤絲，調整毛髮的

表面狀態。

潤絲可中和靜電反應 更易梳理

潤絲精主要由陽離子界面活性劑、油分、保濕劑，加上水、香料、色素及防腐劑等成分組成。由於洗髮後頭髮多帶負電荷，若使用潤絲精，潤絲精中的陽離子界面活性劑可附著在帶負電的毛髮上，中和靜電反應，減少頭髮間的摩擦，使頭髮柔順易梳理，並增加光澤度。至於潤髮乳、護髮乳的原理與潤絲精相同，有些更強調護髮功能。

從髮根到髮尾均勻塗抹 記得徹底沖洗

在使用上，不可將潤髮產品直接倒在頭皮上，而是要先取適量放在手心，從髮根均勻地塗抹到頭髮末端，再用大量清水沖洗乾淨，直到黏膩感消失為止。

此外，也不要因為怕麻煩，就將洗髮精與潤絲精混合使用。因為洗髮精的主要作用成分是陰離子界面活性劑，而潤絲精是陽離子界面活性劑，兩者作用相反，可能會發生洗不乾淨、又潤絲不完全的窘境。（本文引用自食品藥物管理署「藥物食品安全週報」第八〇二期）

不運動肌肉也能「電」出來嗎

近年來，隨著健康意識提升，運動健身風氣愈來愈盛，各式健身相關商品在市面上如同雨後春筍。為追求完美體態，網路上各種「腹肌神器」盛行，為此，食藥署特別提出說明與注意事項，

提供民衆進一步思考。

挑選第一步，認明核准許可證

所謂「腹肌神器」，經常宣稱以肌肉電刺激技術 (EMS, Electrical Muscle Stimulation)，利用接觸體表的電極所導出的電流，重覆刺激肌肉收縮，以達到訓練肌肉的效果，此類產品是屬於「動力式肌肉刺激器」的醫療器材。食藥署提醒，民衆購買前應多留意，避免購買來路不明的商品，並於合法藥商選購具有衛生福利部核准許可證的醫療器材。

使用前也應詳細閱讀產品使用說明書，留意不可長時間使用於同一部位，如果有身體不適或疼痛，應該立即停止使用，並尋求專業物理治療師或復健科醫師協助。

牢記三步驟，使用醫材最安心

食藥署提醒，民衆如欲購買醫療器材，應遵循「醫材安心三步驟，一認、二看、三會用」。首先，認識哪些產品是醫療器材，第二是購買產品時，看清楚包裝上載明的醫療器材許可證字號及標示等資訊；三是使用醫療器材前詳閱說明書。如此，才能確保您挑選到適合自己的醫材、可正確使用、並得到應有的效能。（本文引用自食品藥物管理署「藥物食品安全週報」第七九八期）

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

二〇二一春浪音樂節·海線

露營音樂市集海景引爆極致盛宴

時間：四月二十二日至二十五日

地點：白沙灣半島秘境（新北市石門區下員

坑十五號）

樂迷每年期待的「春浪音樂節」，今年首度移師新北市石門區「半島秘境」露營區，結合免裝備豪華露營體驗、流行音樂、電子音樂與世界音樂三種不同類型，搭配精選美食市集，讓旅客在無敵海景下感受一場視聽覺的極致盛宴。

春浪為台灣指標性原創音樂節品牌，由於已許久沒在台灣開辦，此次活動將首次跨界與藝術家 ESTER 合作主視覺設計，為觀眾精心設計現場裝置藝術；至於大家最關心的演出卡司更是堅強，共邀請二十一組輪番開唱，秉持傳承的精神，從經典不敗到樂壇新勢力通通有，包括：伍佰 & China Blue、魏如萱、美秀集團、持修、J.Sheon、蕭秉治、拍謝少年、婁峻碩、JADE、顯然樂隊、原子邦妮、夕陽武士和孔雀眼等。

邁入第十六年，「春浪音樂節」從最南端的墾丁跨越至最北端的石門，更推出限量免裝備豪華露營體驗，讓觀眾沉浸在音樂與美學之餘，還能在日出日落及大海環抱下浪漫一把，倘佯一場美麗難忘的音樂之旅。

「奈良美智」首次台灣特展

喚醒您心中的理性與感性

時間：即日起至六月二十日

地點：國立臺北藝術大學關渡美術館二樓

（台北市北投區學園路一號）

日本最具影響力的當代藝術家——奈良美智（YOSHITOMO NARA）在台灣首次特展！首波曝光的展出作品，為其甫於二〇二〇年於東京森美術館展覽的新作——「月光小姐（Miss Moonlight）」，此次也是這個作品的海外處女秀！

這一場特展緣起於去年四月，奈良美智在推特上表達對台灣捐贈口罩的感謝，加上今年正好是二一十週年，日本台灣交流協會希望將「奈良美智特展」納入台友情系列活動，也獲得奈良美智的同意。

奈良美智筆下大眼娃娃所透露的孤獨和疏離感，是他創作的靈感來源，每個畫畫的當下，都是他每一刻的真實情感，所有的徬徨、挫折、困頓、迷惘與悲傷，都是真實的。奈良美智近年創作聚焦在角色寧靜的意象，延續每個人心中孩童般的純真與身體性，喚起人們心靈深處穿梭於社會現實與想像世界的那一份感性。

二〇二一桃園彩色海芋季

繽紛海芋與農事體驗

時間：即日起至四月十一日

地點：桃園市大園區聖德北路與田溪路交叉



圖片來源／桃園彩色海芋季 FB 專頁。

二〇二二桃園彩色海芋季，以六萬株彩色海芋、二萬株香水百合，以海底生物為主題，打造以「海洋奇芋記」為主題的裝置藝術，講述愛與幸福，並結合周邊農場，推出期間限定的香草茶食DIY、大自然布書體驗、溪邊撿鴨蛋等農事體驗，五·九公頃的會場，讓大家盡情巡遊。

疫情影響，去年彩色彩芋季開展不久即宣布停辦，讓許多遊客深感惋惜，今年彩色海芋季種植多達十三品種、八種不同色彩的彩色海芋，更特別引進紫色及黑色的特殊色系。全區共有七件立體花卉作品，主花毯「愛神美人魚」高達五公尺，手持各式彩色海芋，浪漫滿分。另外還有河豚創作砂畫吸引戀人注意力、相愛的龍蝦手牽著手在海底散步等等，更將舞台區打造為三六〇度皆可觀看的夢幻水母。而周邊八間農場搭配海芋季，也特別推出在地職人精選的農事體驗行程，包含有陽榮農場「神龍下蛋」龍鬚菜採菜體驗、大地農莊的療芋手工皂、林園居的焗窯、花媽媽體驗工坊推出的海洋布書等，精彩可期！

二〇二二漁光島藝術節

來一趟療癒人心的藝術之旅

時間：即日起至四月十八日

地點：漁光島月牙灣（台南市安平區漁光路一一四

號

睽違兩年，漁光島藝術節回來了！二〇二二漁光島藝術節以「安棲之嶼」為策展概念，邀請藝術家以藝術作品創作出屬於自己心靈的棲息地：穿過靜謐的樹林，踏過沙灘吹著海風，歡迎來到漁光島，享受這裡特有的小島風情，感受與藝術間的對話。

去年是動盪混亂的一年，氣候變遷、中美貿易戰、蝗害、森林大火等，最嚴重當然是新冠肺炎疫情，導致全球陷入了分裂與不安的狀態。二〇二二漁光島藝術節以「安棲之嶼」為概念，透過這個大隱於市的小島，來討論及展現一種「相對安定的生存狀態」。這種相對安定的狀態具有療癒人心的力量，邀請藝術家圍塑一個場域或空間，轉化當地環境特質，表達屬於自己的安棲之嶼來呼應漁光島這個場域，使觀者意識到「人與自然」與「人與他者」的關係，藉由這個圍塑出來的空間去經歷、思考及療癒。



圖片來源／2021 漁光島藝術節 FB 專頁

***防疫宣導：所有活動均可能受疫情影響，延期、停辦或改變形式，請以各主辦單位公告訊息為主。另，進入各活動場館請遵守各場館防疫規定，勤洗手、量體溫、保持安全距離。**



永達西進求賢

1:58

別人做不到 永達做到了

2020年美國MDRT協會公布

MDRT人數

永達保經342人（全球排名第46名、

台灣排名第4名、保經排名第1名）

永達理保經1365人（全球排名第8名）

永達保經達成終身會員71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A、B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
- 江蘇丹陽營業部
- 廣州天河C營業部
- 江蘇揚州營業部

| SUN | MON | TUE | WED | THU | FRI | SAT |
|------------------------------------|---|---|----------------------------------|------------------|---|--|
| | | | | 01 二月二十 | 02 二月廿一 | 03 二月廿二 |
| | | | | 宜：祭祀、出行 | 宜：塞穴、解除、掃舍宇 | 宜：開市、立券、交易、納財、壘壩 |
| 04 清明 | 05 二月廿四 | 06 二月廿五 | 07 二月廿六 | 08 二月廿七 | 09 二月廿八 | 10 二月廿九 |
| 宜：祭祀、嫁娶、開市、安葬、入殮 | 宜：祭祀、作灶 | 宜：開光、謝土 | 宜：祭祀、祈福、訂盟、納采、求親 | 宜：祭祀、求醫、沐浴、破屋、壞垣 | 南區 《MDRT大咖啡講》 李苑禎14:00-16:00 | 北區 《財經講座》馮瑞霞10:00-12:00 《翻轉人生新思維》楊碧玲10:00-12:00 《女人當家》林首發10:00-12:00 中國 《全球即時財經講座》吳瑞珍、林佩瑜 10:00-11:45 《全球即時財經講座》鄧昌勝、林美月 10:00-11:45 南區 《財經講座》邱呈安10:00-11:30 |
| 11 二月三十 | 12 三月初一 | 13 三月初二 | 14 三月初三 | 15 三月初四 | 16 三月初五 | 17 三月初六 |
| 南區 《執業關稅稅規講座》 李傑克14:00-16:30 | 北區 《大手牽小手 志工探訪》 貿商社區發展協會 14:00-15:30 | | 南區 《永遠優勢》蔡宗勳 14:00-16:00 | | 南區 《高資產客戶的開發與經營》李培甄 14:00-16:00 | 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 《財經》范秉敏10:00-12:00 《財富管理講座》李傑克13:30-17:00 中國 《全球即時財經講座》廖漢忠、陳建文 10:00-11:45 南區 《親親寶貝運動會》高雄橋頭竹林公園 09:00-16:30 |
| 宜：祭祀、納財、納畜 | 宜：開市、納財、訂盟、納采、會友 | 宜：喬遷、立碑、謝土、成除服 | 宜：祭祀、嫁娶、出行、裁衣 | 宜：開光、沐浴、掃舍宇 | 宜：祭祀、成除服 | 宜：祭祀 |
| 18 三月初七 | 19 三月初八 | 20 穀雨 | 21 三月初十 | 22 三月十一 | 23 三月十二 | 24 三月十三 |
| | | 中國 《大手牽小手 志工探訪》 瑞光護理之家 14:30-16:00 | 南區 《股權類資產傳承四大策略》黃芳14:00-16:30 | | 南區 《MDRT大咖啡講》 劉玉娟 14:00-16:00 《理財講座》蔡宗勳 19:00-21:00 | 北區 《財經講座》邵志明10:00-12:00 《打造完美三富人生》黃榮如10:00-12:00 中國 《全球即時財經講座》邱景銘、劉玉娟 10:00-11:45 《全球即時財經講座》楊淑梅、邱惠如 10:00-11:45 南區 《財經講座》陳紀宏10:00-11:30 《財經講座》張采薇10:00-11:30 |
| 宜：祭祀、謝土、掃舍宇 | 宜：祭祀、祈福、納采、嫁娶、出行 | 宜：祭祀、求醫、解除、沐浴 | 宜：沐浴 | 宜：交易、納財、納采、起基、破土 | 宜：祭祀、納財、納畜 | 宜：開市、立券、交易、移徙、入宅 |
| 25 三月十四 | 26 三月十五 | 27 三月十六 | 28 三月十七 | 29 三月十八 | 30 三月十九 | |
| 宜：作灶、合帳、成除服 | 宜：出行、畜欄 | 宜：開光、出火、拆卸 | 宜：祭祀、開光、入殮、成除服 | 宜：祭祀、成除服、立碑 | 宜：祭祀、開光、沐浴、掃舍宇 | |

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!