

Responsibility · Intelligence · Confidence · Health

RICH 達人

2023.04
No.187

20
23

永 熱愛 達 響未來

2023永達業務表揚大會



石文仁
點石成金
超業最強推手
傅泓捷
協助夥伴
邁向「保險企業家」
呂懿芳
以客唯尊
專注「接續服務」

E V E R P R O



永達保經Line@
各項活動訊息



達人月刊電子書
登錄閱讀



鞏國祥 ● 陳慧雯 ● 陳小瑩 ● 林佩瑜
劉秋英 ● 韋志祥 ● 蔡陳麗紅 ● 吳慈念
達成10屆MDRT終身會員



雙北地區有一群獨居弱勢長者，生活起居依靠外界的協助，需要關懷和陪伴，雖然我們無法成為家人，但我們可以陪伴他們留下美好和開心的回憶。

我們要帶弱勢長輩去七淘
陪伴長者一起到文山農場郊遊！

茶凍DIY、美味午宴、泡茶藝術、音樂饗宴

2023花甲少年去七淘

活動日期：2023年04月22日(六)

活動時間：09:30~15:30

活動地點：文山農場(新北市新店區湖子內路100號)

主辦單位  永達 財團法人
社會福利基金會

 life 台灣優養生命協會
Taiwan U-Life Association

贊助單位  永達保險經紀人

CONTENTS 全篇文章 TALK



14



16



18



20



22

財 富 學 苑

封面裡 2023 花甲少年去七海

03 西進求賢

04 石文仁 點石成金 超業最強推手

08 傅泓捷 協助夥伴邁向「保險企業家」

10 呂懿芳 以客唯尊 專注「接續服務」

14 鞏國祥 以傳承延續服務承諾

16 陳慧雯 做別人生命中的天使

18 陳小瑩 要求自己 成就他人

20 林佩瑜 善用平台 往前走就對了

22 劉秋英 加倍努力 專業獲認可

24 韋志祥 熱愛學習 成就以客為尊的服務

26 蔡陳麗紅 懷抱感恩 邁向共好願景

28 吳慈念 以親和力勝出的氣質型業務

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

12 大手牽小手第二季排程

13 「達人月刊填問卷抽好禮」活動得獎名單

32 中區親親寶貝運動會

權 益 學 苑

30 發生事故 保險公司為何不理賠



24



26



28

信箱 / admin@mail.everprobs.com.tw
封面 / 2023 永達保險經營業務大會

傳真 / 02-2521-4047

電話 / 02-2521-2019 # 302 陳先生

0800-518-088 或下列方式通知我們。

變更及對於我們的內容有任何建議，請以

若您不希望收到 m-mail 或是 m-mail 有

本刊圖文未經本公司同意不得轉載

版權所有 /

網址 / www.everprobs.com

電話 / 02-2521-2019

地址 / 台北市中山北路一段 79 號 5 樓

永達保險經紀人股份有限公司

發行所 /

行政專員 / 陳建宏

美術設計 / 何佳華、余秀萍、陳淑貞

文字編輯 / 洪詩茵

主編 / 羅怡如

副總編輯 / 李忠約

總編輯 / 陳慶鴻

李世傑、韓孫珍華

李麗英、羅大海、洪秀珍、

編輯顧問 / 黃素英、林明堂、葉明達、

發行人 / 吳文永

特輯企劃 p04 風雲人物



石文仁 業務籌備副總



傅泓捷 業務資深副總



呂懿芳 業務首席經理

走過三年疫情試煉，我們看見，疫情可以是原地踏步的理由，也可以是一舉成功的助力！在 2022 勇奪年度最佳成就獎 & 業績大賽處級組冠軍石文仁業務籌備副總、業績大賽體系組冠軍傅泓捷業務資深副總、業績大賽個人組冠軍呂懿芳業務首席經理，在本期中分享他們的成功心法，唯有無懼風險、與時俱進，才能在危機試煉中，抓住那一躍而起的契機！

Editor's Note

編輯手記

2023 永達業務表揚大會登場 菁英匯聚續創高峰

無畏疫情衝擊，永達業務菁英充分展現「失敗的人找理由，成功的人找方法」的真諦，無數優秀菁英齊聚 2023 永達業務表揚大會。

腳踏實地、一步一腳印、永不放棄，這幾句老生常談是菁英們時常掛在嘴上的座右銘，成功真的沒有捷徑，做好自己該做的事，堅持到底，就能成為年度風雲人物，摘得榮耀桂冠。

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、以及高收入的體現，更是邁向全人生活的通行證。「為了得到，每個人都必須給予。」這句話是 MDRT 的起點，因為相信成長是交流想法的結果，而分享、共好、交流正是永達平台的精神。

永達是國內 MDRT 人數比重最高的保經公司，具備 MDRT 會員資格人數超過 911 位，2022 年完成 10 屆以上 MDRT 終身會員更多達 97 位，其中 2022 年在永達新達成 MDRT 終身會員的菁英共有

8 位，分為別：鞏國祥業務籌備副總、陳慧雯業務協理、陳小瑩業務協理、林佩瑜業務籌備協理、劉秋英業務籌備協理、韋志祥業務儲備協理、蔡陳麗紅業務儲備協理、吳慈念業務儲備協理。恭賀所有終身會員，也勉勵您們來年繼續達成 MDRT，以年年 MDRT 為目標，成就自己、擦亮永達招牌！

永達創建優質專業平台傳承卓越的 DNA，藉由 MDRT 導師級的專業交流及經驗傳承，再加上正確的工作態度、好的學習環境，打造 MDRT 品牌。挾著 MDRT 品牌優勢及人才西進策略奏效，永達轉投資且持股達 24.9% 的永達理保險經紀公司，2022 年 MDRT 會員人數達成 930 位，於對岸已設有北京總公司、17 家分公司共 45 個營業據點。

展望未來，永達保經將持續招募優秀業務菁英，有效延伸在臺灣的成功經驗，藉由共享平台與共創兩岸商機的理念，實現華人跨域經營保險事業的夢想，並朝全球前六大保經公司的願景邁進。🔥



2022 年度 最佳成就獎 & 業績大賽處級組冠軍 石文仁 點石成金 超業最強推手

2023 年對石文仁來說，是個豐收年，默默擔任超業幕後推手的他，藉由「以業績驅動增員、以晉升加速增員」的策略加速組織成長，鼓勵大家華麗轉身，挑戰自我、超越自我！

文／洪詩茵 攝影／何佳華 部分圖片／石文仁



Profile

現任：永達保險經紀人業務籌備副總

保險年資：17 年

得獎紀錄：

2022 年度最佳成就獎第一名

2022 年度業績大賽處級組第一名

2022 年 25 個月繼續率個人組第一名

2022 年奧捷高峰會議處級組第一名

2022 年瑞士極峰會議處級組第一名

美國 MDRT 百萬圓桌終身會員（16 屆、COT）

中國之星 CMF 主管組銀星獎

中國之星 CMF 業務員組銀星獎

IDA 國際華人龍獎

座右銘：有信念 無堅不摧

★ MDRT 屆數係指永達保經累計 MDRT 次數

從證券業轉戰保險業，從一個超業轉型發展組織，永達保險經紀人業務籌備副總石文仁在 2016 年達成 MDRT 終身會員之後，就為自己立定下一個追求的目標——轉型團隊長，傳承自己的銷售經驗，就是他的選擇。這些年下來，他堅持帶頭做，實施沃土計劃，手把手地輔導組員銷售、增員，終於在 2022 年爆發式成長，讓他一

舉拿下年度最佳成就獎、年度業績大賽處級組第一名、25 個月繼續率個人組第一名等榮耀肯定。

失望與轉變的緣起

1997 到 2006 年，石文仁服務於證券公司，回憶那段日子，雖然是在財富管理的領域，但每天都被責任額壓得喘不過氣，完全以商品為導向，責任額愈來愈高，主管卻完



全不教銷售，實施放牛吃草的策略，除了常常要為績效煩惱，公司還實施輪調政策，每當他熟悉之後，又面臨輪調，不斷地重新開始、重新適應、重新開發，讓他非常厭倦這樣的日子。

2006 年最低稅負制開徵，永達掌握到這項稅務利多，該年業績大爆發，正好 2005 年他的年終獎金非常差，詢問過後，又只得到似是而非的答案，當時看到原本的同業嚴富民業務高級副總轉戰永達之後薪資三級跳，加上當別人在談最低稅負制時，身為證券經理人的他竟然聽不懂，於是毅然在 2006 年轉入永達，學習稅務財經相關領域的專業。

沃土計劃讓行銷模組化

或許是過去長期浸泡在財經環境培養的紮實根基，石文仁對財經相關專業的消化速度極快，2006 年進永達、2016 年就完成 MDRT 終身會員的成就，習慣設定目標的他表示：「當我完成 MDRT 終身會員後，就覺得自己應該有下一個追求的目標，轉型團隊長就是我的選擇！我的銷售能力蠻好的，也清楚知道業務銷售流程的每一個動作，知道每一個步驟該做些什麼，我希望能發展組織，大量培訓組員，傳承我的銷售經驗。」

在從行銷轉組織的過程中，一路上也是跌跌撞撞，石文仁坦言：「最初其實犯了一個大錯，我總

覺得我的方法是最好的，就要組員用自己的方法，常常會覺得為何教這麼多也學不會、這些不是都很基礎嗎？後來才理解到，成功的方法不應該只有一條，應該適能適性地去看待所有夥伴的優點，提供對應的資源即可。」

「沃土計劃」就是石文仁的工作目標，他將行銷的每個環節系統化與流程化，提供策略和方向感，讓業務代表知道下一個動作是什麼。他說：「就是持續地提供養分，辛勤的播種、施肥、灌溉、除草，先不要問何時可以收割，但就是把土壤弄到很適合種子發芽茁壯，讓夥伴可以得到他們需要的所有資源。浸泡式的學習終能勝出，端看我們有沒有持續地提供養分。多一點的耐心，加上帶頭做，永遠是良方。」

該做的事堅持做持續做

石文仁有非常良好的工作習慣，他會在一年的初始，1、2 月的時候，擬定當年度的工作計劃，並針對組員一個個盤點他們的年度計劃，接下來就是依據計劃表逐月、逐天的檢視進度、找出問題、擬定策略。他每天 8:30 進公司，就會開始一天的工作計劃，上午的時間留給組員，全力協助他們解決行銷與增員環節上的所有難題，讓組員第一時間都可以找到他；下午的時間就是服務客戶、講課、訓練；



晚上回到家，小孩寫功課、他寫工作計劃與教案，這樣的工作排程始終如一，每天做好該做的事，春夏秋冬…長期下來，自然會有收穫。

擁有大量訪談經驗的他，會把心得寫在教案上，紀錄整個行銷流程，當業務力有未逮時會陪同諮詢，也會親下市場解說，因為一直在銷售、陪同銷售，所以他擁有無比龐大的數據庫，紀錄無數的教案，能提供許多置入性的問題和解答，提供組員實務上的協助。

永達是個很好的平台，善用公司大平台舉辦的活動創造機會，活動後的效能，回歸到每個單位的小平台在細節與執行面的設計與著墨，例如公司舉辦大型財經講座，之後業務代表的消化與吸收就是他這個團隊長的責任，透過扮演好以下三個角色：Be a good giver（給予者）、Be a good farmer（農夫）、Be a good founder（創建者），幫助更多組員擁有更好的成就，淬鍊他們為銷售高手。

議題式行銷策略

面對問題，一般人習慣直覺式地說明，常常落入講太多、問太少的問題，忽略了只有講到位、才有答案！石文仁上過大量課程，在這一行浸泡的時間非常久，對於講師的講課內容可以快速內化，一直都有「行動圖書

館」的稱號，也會定期在永達舉辦財稅課程。他進一步從執行層面解釋，他辦理許多講座活動，一般業務可能會不知道講座為何而辦，即便聽完一場講座，仍舊懵懵懂懂，他會幫組員咀嚼老師上課的內容，協助他們融會貫通，進而實務應用。

透過舉辦活動，能協助組員尋找客戶，給他們接觸客戶的機會。舉例來說，如果今天要談海外資金回台的議題，專業在哪？客戶在哪？如何透過保險切入？他會負責將資源兜攏，包括講座需要的簡報、教案及營銷策略，甚至還會因應組員需求舉辦講座，並且透過同業交流找到有對應需求的客戶來參加講座。議題設定可以讓需求與服務對接，找到對的客戶參加講座。

有些業務不知道如何舉辦講座？有些業務不知道如何講課？有些業務不知道上哪找人來聽課？石文仁的「沃土計劃」就是要為組員解決行銷與增員上的難題。一個月至少有十幾天都在開課的他，透過水平時間管理，同時兼顧組織發展與個人行銷，他提到，舉辦課程的效率，能夠同時兼顧銷售、增員、訓練，舉辦講座的過程中，有需求的客戶自然會向他提出問題，他只要提供對應服務即可。

面對疫情試煉，仍然創下亮眼績效，石文仁將其歸功於組織長

期浸泡式教育的積累，他指出，雖然之前因為疫情無法接洽客戶，但客戶卻也因為這次疫情提高了風險意識，加上他們過去長期舉辦講座課程，相關資源非常豐沛，疫情期間，他們大量轉用線上系統舉辦講座課程，工具永遠不缺，只是要持續性地執行。進入後疫情時代，有鑑於線上模式畢竟有無法觸碰受眾反應的缺點，他們也會漸漸加強實體課程，回歸面對面有溫度的接觸。

協助超業行銷組織並進

本身就是超業的石文仁，非常清楚超業都在想些什麼，「他們可能有一些怪脾氣，但因為理解這些超業的狀態，所以我都可以包容與接受。讓一個超業轉型組織，他們不是沒人，只是不想帶人，因為嫌麻煩，我會告訴他們，這個部分交給我，一個人帶組員的難處，我都曾經走過，所以可以在初階培訓上提供很多協助，透過平台的力量，協助新人快速導入。」放下過去的自以為是，他把所有心思放在如何協助菁英在永達成功創業。

對業務菁英來說，行銷與組織一直是「魚與熊掌」的議題，但石文仁卻能同時兼得，他指出，大家都知道行銷和組織要並進，如果同時業績也到位，組織也擴大，當然就可以成就高效團隊。問題常常就在於兩者很難兼顧，一旦業務代表行銷上遇到困難，就會很容易先放掉增員；團隊長也是，如果單位績效沒有出來，就會選擇回頭先顧好銷售端。

面對這個兩難的習題，石文仁提出一個解方，他的做法是：

- 一、以業績驅動增員、以晉升加速增員。
- 二、達標後轉增員，建立十年組織大富翁思維。
- 三、團隊資源指向降低招募、輔導、訓練門檻。

當業務代表有業績時，講話比較有底氣、口袋深、也比較有心思想增員，所以銷售力是組織最關鍵的基



石。當領先組達標，要建立十年組織大富翁的觀念，讓他們開始轉增員；然後第二批夥伴達標，也開始轉增員，這樣單位中就一直會有業績和新增人力。

團隊長的工作，就是把資源引導到降低組織發展的門檻，運用平台的力量協助訓練和定著，這樣單位就會一直有高效的業績，也會有新增的人力帶來新業績，甚至會出現很強的戰鬥氛圍，自然各式競賽就能高效達標，這也是文仁處能夠拿下 2022 年奧捷高峰會議與瑞士極峰會議處級組第一名的關鍵因素。

打造「極望成林」的願景

2023 年，對石文仁而言，是組織發展的翻轉年，在他一步一腳印的擘劃下，預期今年組織將會有爆發性的成長，是他計劃中的晉升年，他期許內部能晉升更多團隊長，預計招募 90 位成員、培植 30 位 MDRT，內部晉升 3 至 5 位業務籌備協理。

他也勉勵：「MDRT 是意志力的展現，就如同我的座右銘『有信念，無堅不摧！』我們單位有一句 Slogan『點石成金』，只要經過培訓，每一個人都能發揮所長，從石頭變成黃金。滴水可以穿石，但是要滴在同一個點上。」

「極望成林」是他對組員們的期許，透過能力的培養加上沃土計劃，從樹苗、大樹、到一座茂密森林，「從我開始，從每一個 MDRT 開始。」



2022 年度業績大賽體系組冠軍

傅泓捷 協助夥伴邁向 「保險企業家」

這幾年一路晉升的傅泓捷，率領富智團隊在疫情的艱困環境下，快速掌握致勝契機，不僅打出漂亮的一場仗，更建立團隊的線上優勢！

文／洪詩茵 攝影／何佳華



疫情之下，永達保險經紀人業務資深副總傅泓捷，帶領富智團隊化危機為轉機，達成業績大賽體系組三連霸的目標，並且榮膺25個月繼續率體系組第一名的榮耀，他感恩這段時間一級主管與中階主管的分工運作，以及秘書們的行政後援，大家的努力與付出，是體系三連霸的重要推手，將榮耀歸於富智團隊所有成員。

成功的人找方法

「成功的人找方法，失敗的人找理由。」這次疫情的試煉，富智團隊的傑出表現是這句話的最佳驗證，傅泓捷表示：「疫情期間，由於不能面對面拜訪客戶，大家心理層面都會比較緊張。解決問題是業務的專長，我們在疫情升三級的隔天，就立刻架構線上系統，原本是

3C白癡的我，更帶頭講第一堂線上課程。由於全部的作業與互動都轉為線上化，我們必須安排更多的講座與課程，講師需求量大，除了邀請外部講師，同時也激勵業務主管講課，通常早會之後，晚上也會有講座，讓學習不中斷。」

值得一提的是，永達平台人才濟濟，北中南都有許多菁英講師，線上講座可以突破地域限制，讓北中南得以交流共好，「我們互相輸送講師與資源，這段時間以來，不僅夥伴的本質學能有所提升、業績也有所成長，證明線上模式的價值。」

在疫情從三級降二級這段期間，富智團隊4個月時間就舉辦了142場講座，不僅養成許多講師，也奠定了團隊的線上架構與基礎，即便邁入後疫情時代的現在，線上平台每天平均仍有400人次造訪，養成線上學習的風氣與習慣。

善用平台 每年晉一階

從業務專員到業務資深副總，常有人問他一路走來最大的改變，「始終如一」是他一貫的回答，「我從來到永達的第一天，就定下業務總經理的目標！」

泓捷區塊目前轄下有四個職場，包括台北、新竹、中壢、台中四個區域，身為團隊長的他笑稱自己每天「不是在職場就是在去職場的路上」。

「每年晉一階」是傅泓捷對所有夥伴的期許，設定目標，行銷上會比較有效率，所以，他常常告訴業務主管：「你們的主要重心是招募與管理，銷售只是順便。但主管們反而都有達成 MDRT，甚至提前達成，不僅行銷上更加精準、有效率，甚至在協助組員上也更加精準，更能抓住輔導核心。」

永達的晉升管道多元，可以透過業績、也可以透過增員晉升，同時提供模組化的訓練平台，推出一系列紮實的講座與課程，MDRT 實務分享、理財講座、財經講座、名人講座，以及退休問卷對練與主題式稅務議題研討……，提供業務代表非常豐富的資源後盾。「共時共做」是最有效率的團隊運作模式，培訓不用師徒制，只要將人才引進平台，平台培育人才，人才服務平台，善用平台資源，借力使力，績效自然提升，定著力也會大幅提升。

工作 事業 志業

為了改善家裡生活品質而加入保險業的傅泓捷，過去，永達對他而言，只是一份高收入的工作；當自己開始輔導、幫助他人，承擔多一點責任，組員逐一靠攏、團隊漸漸成形的時候，這份工作變成了一份「事業」；再而，當業務主管們一一成長，漸而也能獨當一面的時候，讓相信他的主管也能上岸，協助主管成功，協助主管輔導他們的組員再進一階，

這份願心讓這份工作提升到了「志業」的層次。

有一個關於三位水泥匠的故事，這三位水泥匠對他們工作的定義各有不同，第一位水泥匠說：「我在砌磚。」第二位水泥匠說：「我在建教堂。」第三位水泥匠說：「我在打造上帝的殿堂，讓人們有一個安身之所，得以與上帝連結。」第一個水泥匠擁有一份「工作」、第二個擁有一份「事業」、第三個則是擁有一份「志業」。

傅泓捷分享：「人生在世，每個階段都會有不同的思維與動機，也是這些動機給了我持續前進的熱情與目標。只要願意跟著公司平台與團隊的腳步一起前進，永達是可以協助大家圓夢的平台，可以讓大家看到未來和願景。」

邁向 2023，傅泓捷以增加市占率為目標，早已為團隊訂定第二個五年計畫，希望團隊能再拓展三個點，目前已完成台中拓點計畫，未來希望能在台中以北再拓展二個點。希望有更多夥伴邁向「保險企業家」的他鼓勵：「我相信市佔率是關鍵，只要團隊有人，只要有持續招募新進人才，就會有人晉升。」

Profile

現任：永達保險經紀人業務資深副總

保險年資：16 年

得獎紀錄：

2022 年度業績大賽體系組第一名

2022 年 25 個月繼續率體系組第一名

2022 年度最佳成就獎第二名

2022 年處展業報酬及處展業績達成報酬第一名

美國 MDRT 百萬圓桌會員 (6 屆)

中國之星 CMF 主管組銀星獎

中國之星 CMF 業務員組銀星獎

IDA 國際華人龍獎

座右銘：一步一腳印 成功無捷徑

★ MDRT 屆數係指永達保經累計 MDRT 次數



2022 年度業績大賽個人組冠軍

呂懿芳 以客唯尊 專注「接續服務」

從科技業到保險業，呂懿芳在永達找到家庭與事業的平衡，更以接續服務迎來保險生涯的高峰。對她而言，達標只是短暫的休憩，未來還是要繼續，再次設定目標，迎接下一次挑戰！

文／洪詩茵 攝影／何佳華



黑馬，是永達保險經紀人業務首席經理呂懿芳優異表現的最佳註解！她自己則是以「意外禮物」與「肯定」來形容這次榮獲業績大賽個人組第一名的獎項殊榮，「我總是以幫助別人的心態默默地經營客戶，不以個人利益為前提地幫客戶規劃產品。永達內部舉辦很多講座充實了我的專業知識，讓我面對客戶的需求和問題面，有能力提出解決方案，感謝公司的專業平台與資源。感謝我的客戶、長官、夥伴、家人，還有所有支持相信我的人…」

轉變 從保戶到業務

原本從事科技業 Customer

Service 業務的呂懿芳，是從保戶身分轉變為保險業務，她坦言：「當初是為了替家中寶貝規劃保險而成為永達保戶，後來先生外派大陸，她一個人在台灣照顧三個小孩，因為工作忙碌無法兼顧家庭，才開始思考如何才能兼顧家庭與工作。當時就想不如加入永達，只要努力就能夠有好收入，還可以保有工作時間上的彈性，於是在帶著三個小孩到大陸陪伴先生之前，我就先考取保險證照了！」

機緣巧合下，呂懿芳在大陸的時間，輾轉加入永達理接受培訓，雖然不到一年時間，她非常感謝當時用心指導她的主管王克民老師。因為小孩教育問題，她與先生最後決定回到台灣工作，那時她仍在先

前的科技公司服務，但接受過退休規劃薰陶的她，開始不滿足於工作現狀，希望能專職在永達服務，於是在王克民老師轉介紹下認識傅泓捷業務資深副總，更在參加戰鬥營之後，毅然決然加入永達。」

呂懿芳形容當初的心境：「剛接觸永達退休規劃的議題時，我的眼睛就為之一亮，如果能夠早點知道，必定可以讓我在人生的路途上守住財富、早點退休。更是覺得，如果當初真的有人在我 20 出頭、剛出社會的時候就建議我做退休規劃，我一定會將他視為生命中的貴人。」

挫折 從接續服務出發

懷抱著助人的心情加入永達，呂懿芳希望幫助更多人早點盤點人生風險，做好個人與家庭財務安全的規劃，這也是她服務客戶始終如一的態度。一直以來都對財經相關議題與專業非常感興趣的她，在永達的平台上如魚得水，獲得她需要的資源與支援，讓她在客戶面前能夠非常有底氣地侃侃而談，也能針對客戶的需求與問題，為其量身訂做最佳的規劃方案。

白紙入行的她，過程中難道不曾遭遇挫折？呂懿芳坦言其實是有的，因為認同退休規劃而加入，所以她原本是從身旁的緣故開始，雖然家人很是支持，但是她與朋友卻疏離了，約好要碰面的同學聚會取消了，好像突然之間就沒有朋友了，當下真的非常挫折，但她天性樂觀，不會讓自己在低潮中太久，加上過去處理客訴建立的強大心理素質，很快就調整好心情，重新出發！

重新出發的呂懿芳決定暫不接觸緣故，當時傅泓捷業務資深副總建議她不如做「接續服務」，於是她在加入永達 4 個月後，於 2019 年 3 月轉做接續服務，就這樣定著「接續」、專注「服務」，當時

有人告訴她，接續效益來得慢，需要天時地利人和，但她不想那麼多，就是貼心、用心與耐心服務客戶。

耐心 默默耕耘服務

從事接續服務，耐心非常重要，同時還要能夠對客戶的拒絕淡然以對，過去在科技公司處理客訴的積累，讓呂懿芳面對拒絕總能立刻放下，過一段時間再聯絡客戶就好，電話中只要清楚向客戶說明服務的初衷即可，她還會擬一份紀錄清單，詳細紀錄每位客戶的回應與情況，方便擬定下一步動作。

五年時間，默默耕耘，勤勤懇懇拜訪、服務，終於贏來保險生涯中的大爆發，在去年（2022）拿下個人組第一名的榮耀，呂懿芳坦言，過程中她一定是做對了什麼，或許是疫情期間以大量講座餵養客戶，或許是正好客戶有相關需求，或許是她的服務贏得客戶肯定，總而言之，專業與觀念的養成絕對是最重要的關鍵。

邁入 2023，她選擇以平常心看待這次的榮耀，期許自己可以幫助更多人，在退休或稅務與傳承上，能夠滿足客戶的需求；同時，以積極向上的態度，與夥伴們一同繼續前進，從個人的成功邁向團隊的成功，實現團隊目標！🔥

Profile

現任：永達保險經紀人業務首席經理

保險年資：5 年

得獎紀錄：

2022 年度業績大賽個人組第一名

2022 年瑞士極峰會議個人組第一名

美國 MDRT 百萬圓桌會員（1 屆）

中國之星 CMF 業務員組金星獎

座右銘：服務注重細節 細節決定質量

★ MDRT 屆數係指永達保經累計 MDRT 次數



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

2023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18日(二)	台中場	15-20	【14:00-16:00】卓越行道會 (台中市太平區育德路167號)
05月04日(四)	高雄場	15-20	【14:30-16:00】庚欣護理之家 (高雄市前鎮區和平二路207號8樓)
06月09日(五)	台中場	20-30	【13:30-15:00】臺中市愛心家園 (台中市南屯區東興路一段450號)

※探訪行程採每季公告，場次時間若有異動，將另行通知。

※欲報名者，請洽中區服務中心(04)2319-2988#1178蔡佩芳。

南區服務中心(07)970-0320#1337陳雅玲。

「達人月刊填問卷抽好禮」活動 得獎名單



為了感謝客戶長久以來的支持，
並獲取您的寶貴意見，讓達人月刊電子書內容更充實完整、符合需求，
特於2023年2月舉辦「2022年RICH達人電子月刊意見調查」。
此次活動共收到945份有效問卷，已於3月7日進行線上抽獎，

得獎名單公布如下：

運動眼鏡 (1名)	高O傑	永達E-logo高級運動毛巾 (5名)
體重機 (1名)	周O祿	余O儒
硅藻土軟式腳踏墊 (1名)	張O中	蔡O容
除毛球修剪器 (1名)	陳O雯	周O祺
騰魔師保溫瓶 (1名)	林O璋	陳O聰
		沈O慈

★得獎贈品將由永達業務代表致贈。

眷村小孩的保險人生

鞏國祥 以傳承延續服務承諾

19年保險生涯，鞏國祥深知保險是人的事業，更是一份家庭責任的保障，為了讓這份承諾終身有效，他將以「傳承」延續服務，藉由團隊的力量永續他的服務承諾。

文／洪詩茵 攝影／余秀萍



身為眷村小孩的永達保險經紀人業務籌備副總鞏國祥，從小就看遍生老病死殘，年輕時即投保高額壽險，若發生不幸，可以用保額回報父母的養育之恩，也從軍人父親的終身俸，親身經歷源源不絕的資金對一個家庭的重要性。今年（2023）6月即將前往美國MDRT年會分享「保險核心價值」的他表示：「保險，是一份對彼此生命有意義的合約，能實現照顧家人的夢想、兌現承諾的計劃，期許自己莫忘初衷，培養更多的MDRT會員影響世界！」

改變人生的決定

從汽車維修到保險業務，因為想改變人生的企圖心，鞏國祥轉投業務工作，他也透露：「原本是想從事汽車銷售，沒想到前輩卻告訴他，

賣車不如銷售保險，因為保險可以累積人脈，而且可以跟人互動。」不過，當時他想加入的保險公司，竟訂下專科大學、30歲及有小孩的門檻，他一路半工半讀，畢業後因重義氣及正直的人格特質備受賞識，才得以破例錄取。

細數自己三段保險職涯，第一家保險公司，讓他學會以客戶需求為主，協助進行規劃；第二家保經公司，教會他軟性的行銷技巧，將保險融入生活；而永達保經則是讓他建立自己的專業與定位。

來到永達之後，在公司平台的薰陶下，懂得信念愈強，視野就愈高，鞏國祥透露：「我對客戶的需求非常敏銳，擅長將銷售轉成與客戶討論保險的重要性，無欲則剛用心協助客戶完成保險計劃，這就是我的成功方程式。」

現在的他，將這三段職涯所學融會貫通，結合需求分析、有溫度的行銷及專業定位，成為客戶眼中值得信賴的保險顧問，並時常推薦客戶。

發展組織延續服務

從第1屆到第12屆MDRT，從沒有中斷過的鞏國祥表示：「只要勇敢邁出那一步，沒有到不了的地方。一路上，感謝太太照顧四個孩子與媽媽和天上的父親，感謝一路提攜自己的主管，感謝生命中發生的一切人事物，只要哪一個環節不一樣，就不會有今天的他。」

做人要有中心思想，要有信念、信仰，才能堅定地、一往無前地向前邁進。鞏國祥分享：「常有人會問如何度過低潮？其實只要清楚認知『保險的本質，在於解決生老病死殘的問題』，就不會有這個疑問，生命影響生命，我從事這麼有意義的工作，只會熱愛工作中的一切發生，不會有所謂高低潮。」

從行銷到組織，鞏國祥將創造團隊的過程視為服務的延續與傳承，他說：「每一份保險合約都是長達數十年的承諾，但這份服務能否終身卻是問號？我們和客戶談計劃，就必須協助客戶的計劃能夠如期而至，傳承事業、業務、人脈及保險的信念，用團隊、系統讓我們的服務能夠延續，這是『承諾』，也是創造團隊最根本的核心價值。」

將管理融入生活

投入組織經營多年，鞏國祥喜歡當一個有溫度的主管，將管理融入生活，從生活中的觀察帶入管理模式，他分享：「管理就像陪伴小孩，要能發掘人格特質、耐心等待成長、深入溝通。業務夥伴起初大多沒有自信，其實人真正的對手是自己。我會從生活中找尋夥伴的成功經驗，先建立他的自信，讓夥伴相信自己，再帶入業務層面，例如：有一位夥

伴非常擅長搭帳棚，我就會稱讚他，然後鼓勵他將搭帳篷的經驗移植到業務工作上。協助夥伴建立中心思想，找到個人價值與信念，自然就會產生對生命的熱情，自信地面對工作與生活。」

他也進一步分享，除了人性化的層面，為了方便了解夥伴的行銷進度與問題，他會要求夥伴每次銷售都要做「銷售紀錄」，而且這份銷售紀錄是要提供給客戶的，這份紀錄不僅會讓客戶感受到業務的用心，同時也方便業務檢視自己的銷售流程，當客戶回頭詢問或者主管協助盤點的過程中也會有跡可尋。他更鼓勵夥伴在提出問題的時候，先想解決方案，培養解決問題的積極性，再與主管一同討論、分析，這樣才會有所成長與提升，而非養成一再依賴他人的習性。

就如同MDRT的精神「每個人都想要得到所以你必須先給予。」也如同月碧區塊文化的「以平台吸引人才，以人才服務平台。」全新的2023，鞏國祥給自己「傳承」的功課，期許培育更多MDRT終身會員與業務主管，達成國祥體系，攜手團隊夥伴邁向全人生活。 🍷



Life Member

MDRT®

鞏國祥 Profile

現任：永達保險經紀人業務籌備副總

保險年資：19年

得獎紀錄：

2023 美國 MDRT 百萬圓桌終身會員 (10 屆)

中國之星 CMF 主管組金星獎

中國之星 CMF 業務員組銀星獎

國際華人龍獎 IDA 個人組銅龍獎

座右銘：成功就是將簡單的小事做好

★ MDRT 屆數係指永達保經
累計 MDRT 次數

家庭財務幸福恆久

陳慧雯 做別人生命中的天使

「一份工作能夠讓爸媽以我為榮，也沒有甚麼好猶豫的！」以保險為終身志業的陳慧雯，期許更多人一起傳遞「家庭財務幸福恆久」的訊息，幫助別人、成就自己。

文／洪詩茵 攝影／余秀萍



保險，對永達保險經紀人業務協理陳慧雯來說，是一輩子的志業！能夠達成保險業最高榮耀MDRT終身會員，她感恩表示：「很有福氣，在永達學習平台，一點一滴進步，感謝一路指導並給予機會的貴人，能運用保單來守護更多家庭財務安全，實現客戶託付的財務心願，是我的榮幸。」

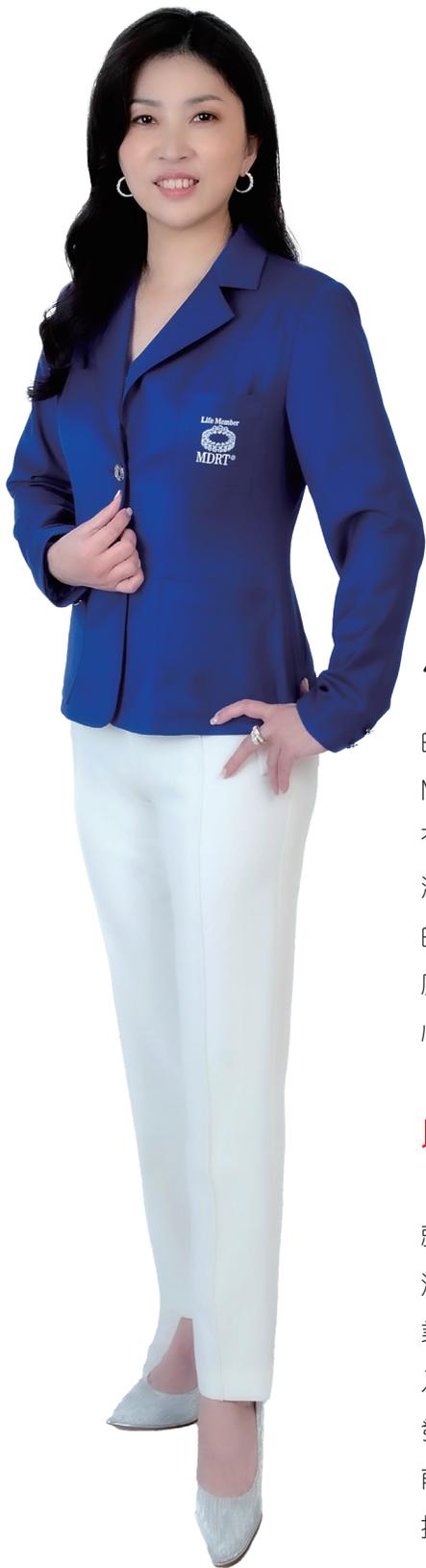
以終身會員為信仰

修讀會計科系的陳慧雯，畢業前就上過保險經紀人公司的新人班，深受其以客戶為本的精神吸引，畢業後就在高文山業務副總的啟蒙下入行，從助理、業務、到投入組織發展，邁向保險企業家，在永達的前輩菁英們身上學到許多，始終堅持以「將心比心」的態度服務客戶，

將客戶當成自己的親人，為客戶量身規劃保險，透過永達提供的「保證書」，堅定維護客戶權益。

陳慧雯來自一個平凡的小家庭，爸爸的工作是修車，媽媽是家庭主婦，感恩父母給予她無限的愛，然公司的滋養亦恩同再造，這是身為永達寶寶的她最深的感動，她慶幸身在永達，也感恩身在永達，公司提供豐沛的資源作為業務代表的後盾，財經講座、各式研討會、主管會議以及高手交流會等，是公司的教育訓練養成如今被客戶信任託付的她。

回想第一次達成MDRT，參加美國年會，回台之後，深受震撼的她即立定自己保險事業旅途上的堅定信仰，自己如此平凡也能有如此成就，從此她就將穿上MDRT的寶



藍色制服當成信仰，即便過程起伏也堅定不疑，期許以終身會員作為自己保險事業的一個完美綻放。

傾聽客戶心聲

一個深受客戶信賴的業務代表，除了專業與自信以外，更需要品德及將心比心，陳慧雯指出：「如同醫者『視病如親』的精神，我們的每一份規劃是客戶安心的基石，應該要以醫者的精神謹慎執行我們的專業。同時，業務代表本身最好能具備正義感，才能在客戶遇到困難時，主動為客戶協商，爭取權益。」

陳慧雯坦言，自己是屬於「傾聽」型的業務，有說出口的是「需求」、沒說出口的就是「心願」，所以，她會花許多時間聽客戶分享生活中的大小事，用心覺察客戶沒說出口的話，歸納總結客戶的狀況與需求之後，當確定可以提出對客戶最有利的方案，她才會向客戶提出規劃建議，這是基於對客戶的尊重，講自己該講的話，這樣才能當客戶一輩子的朋友，她也喜歡當客戶一輩子的朋友。

邁向傳承願景

前年的一場小手術，讓陳慧雯的保險事業邁上另一個新高度，她提及：「雖然只是一場小手術，但我還是會擔心意外，心中所掛念大大小小的事情，和孩子交待了許許多多。這個歷程讓我意識到傳承的重要性，人的一生，不外就是累積財富、享用財富、傳承財富這三個階段，尤其是在傳承財富這個階段，如果能夠規劃照顧好自己，同時還能照顧所愛的人，就是最完美的人生劇本。」

她進一步說明：「保險規劃，初期自然以醫療風險保障為主，再而藉由我們的規劃為客戶累積退休金，50歲之後，傳承規劃則可以讓人對家庭財務安

心、放心。一路走來，我們的學習脈絡（醫療→退休→傳承），就是以每個家庭的階段性財務需求相關。我希望藉由自己的專業，協助更多家庭擁有『家庭財務幸福恆久』的美滿願景，也希望這樣的幸福可以擴其第二代、第三代、第四代……。」

兩年前，一場『信託遺囑與保險的關聯性和差異性』的講座，讓陳慧雯在傳承規劃的議題上深獲啟發，不僅拍攝影片與客戶分享觀念，更啟動一系列傳承講座，邀請律師、會計師開辦講座，她自己也舉辦數場「傳家之寶」的講座，現場常有具遠見的企業主，參加完講座之後，即提出希望提早完成傳承規劃。

全新年度，協助更多家庭達成『家庭財務幸福恆久』是陳慧雯賦予自己的功課，這兩年幫多位企業主完成傳承規劃，也順利在2022年達成MDRT終身會員，她的下一步就是舉辦講座，除了希望提供夥伴協助，也是希望能透過團隊的力量，將這樣的優質理念傳遞給更多夥伴，引領更多人當別人生命中的天使，投入這個「傳遞愛」的事業。🌹

Life Member

MDRT®

陳慧雯 Profile

現任：永達保險經紀人業務協理

保險年資：29年

得獎紀錄：

2023 美國 MDRT 百萬圓桌終身會員 (10 屆)

中國之星 CMF 業務員組銀星獎

國際華人龍獎 IDA 個人組銅龍獎

座右銘：不忘初心 不負所託

★ MDRT 屆數係指永達保經 累計 MDRT 次數

如常 當責

陳小瑩 要求自己 成就他人

10年成處、12年完成MDRT終身會員，陳小瑩在永達的「定位」中看見自己的價值；在永達的「平台」裡強化自己的能力。

文／洪詩茵 攝影／何佳華



中年失業，卻在轉彎處遇見人生最美的風景，永達保險經紀人業務協理陳小瑩談起加入永達的過程，感恩生命中貴人的引領，讓她能夠加入永達，在永達的退休定位中看見自己的價值；在永達的創業平台裡強化自己的能力。在完成個人的美國MDRT終身會員榮譽後，更期許自己能輔導更多夥伴完成MDRT，以百萬推手獎來驗證她的來時路可以「複製輸出」。

在永達看見自己價值

念的是食品營養學系的陳小瑩，年輕時期，原本在連鎖速食店擔任店長，因緣際會被挖角到健康休閒產業，從起初的店務管理到負責海峽兩岸的拓點展業開發工作…18年來這一段歷程在她的生命中畫上非常濃墨重彩的一筆，從店務經營管理到展店法規、合約、設計、工程…等等相關事宜，都得親力親為，遇到問題都要立即解決，以免延誤展

店進度。這讓陳小瑩特別感謝當時的老闆給她機會培養她解決事情的能力！「只有自己非常認真，別人才會當真！」。然而隨著這段職業生涯的驟然終止，也讓她體悟到「風險管理」的重要！

看重陳小瑩的資歷，當時許多企業老闆向她招手，但42歲的她，希望能找一份隨著年紀增長越來越有價值的工作。和永達的緣分始於前份工作認識的一位同事，原本只是想義氣相挺成為他的客戶，卻在聽到永達定位在退休規劃時瞬間被打中，在沒有收入的情況下，堅持規劃20年繳30萬的增額終身壽險，因為退休正是當時中年失業的她最害怕的風險！

雖然成為客戶後，陳小瑩仍沒想過從事保險工作，只是因為天生愛分享的個性，分享自己透過永達規劃的保單，沒想到身邊許多好友們也相繼做了相同的規劃，這時陳小瑩驚覺到自己的影響力了，便主

動要求了解保險公司的安全性相關法令，便開始參加永達平台舉辦的各項財經及理財講座，她越聽越認可，逢課必上，甚至抄筆記與人分享，雖然不是永達人卻已勝似永達人。在永達主管的激勵下，激發她挑戰新人班與考取保險證照的挑戰欲，「當時的我心想，永達定位不錯，加入等同創業，而且這不就是我理想中越老越有價值的工作嗎？」從中年失業的危機→透過永達退休規劃的轉機→永達創業平台裡的商機，因為熱心助人及熱愛分享的人格特質，她在永達的定位中看見自己的價值，因為人人必定都會老、人人也都會退休，當然人人都必然會需要退休規劃。

創造被利用的價值

「創造自己被利用的價值」是陳小瑩經營保險事業的核心理念，她說：「不要怕自己被利用，要怕自己沒用！」熱心助人、利他，有能力才能被人利用！過往的好人緣，讓陳小瑩保險事業的起點有貴人義氣相挺，她非常感恩緣故的支持與轉介紹，也更加堅定不辜負緣故信任的心念。

「以服務代替經營」、「成交更是經營服務的開始！」陳小瑩堅持每年為客戶複習保單，讓他們了解保單的價值，並且分享保單要專款專用的觀念，透過保單檢視、保單校正，讓客戶知道保單關係人的規劃眉角，進而了解如何善用保單，照顧自己及最想要照顧的人。

不擅交際的她，以 12 年達成 10 屆 MDRT 終身會員的榮耀，陳小瑩分享自己的致勝心法，「顧問式行銷」是她的堅持，她將自己定位為客戶的個人財產規劃師，在保險、遺囑、信託、不動產等專業領域都有鑽研學習，以專業增加自己的底氣，再藉此凸顯保險的價值，她說：「我不是幫保險公司賣保單，而是幫客戶選保單。」

我做我說 我說我做

去年（2022），在最後一刻完成 MDRT 終身會員，陳小瑩直言那一刻很想哭，因為她的達成，夥伴們也能贏得多一點獎勵，所以即便只剩幾小時，她也不放棄，堅定地告訴自己：「我一定要！」

「我做我說的，我說我做的！」她分享，有業績就不會有低潮，所以，她選擇做給夥伴們看，培養他們的底氣。

「我可以教你飛，陪你飛，然我不能幫你飛。」所以，她要求夥伴一定要「上平台學習、下市場銷售，用完成 MDRT 來驗證銷售技巧」、「上平台學習、下市場邀約，用晉升來驗證系統化的增員流程」。而在夥伴們「輸入→消化→輸出」的過程中，她會善用公司的報表系統輔導夥伴，為每個人量身打造成長計畫。

因為在家人、夥伴及客戶需求上看見自己的責任，在完成每屆 MDRT 的過程中，體會『如常、當責』的重要。陳小瑩期許發揮自身影響力成就他人，輔導更多夥伴完成 MDRT；吸引更多創業夥伴在永達平台複製成功。

Life Member

MDRT®

陳小瑩 Profile

現任：永達保險經紀人業務協理
保險年資：12 年
得獎紀錄：
2023 美國 MDRT 百萬圓桌終身會員（10 屆）
中國之星 CMF 業務員組銀星獎
國際華人龍獎 IDA 個人組銅龍獎

座右銘：以服務代替經營 創造自己被利用的價值

★ MDRT 屆數係指永達保經
累計 MDRT 次數

共好 共榮 共享

林佩瑜 善用平台 往前走就對了

MDRT 終身會員的榮耀是林佩瑜保險生涯重要里程碑，她將以此為起點，持續努力向上，提供客戶最優質專業的服務，透過共好共榮共享的團隊精神，希望能推動社會更加繁榮昌盛！

文／洪詩茵 攝影／余秀萍



從為客戶投資理財，到為客戶規劃保險，永達保險經紀人業務籌備協理林佩瑜以 MDRT 終身會員的成就證明自己的選擇，她表示：「MDRT 全人理念體現生活的價值，更在實踐中帶給客戶專業上的價值。因為知道自己在對的路上，期許在專業上或工作上，由於我的參與，而讓身邊的每一個人變得更美好。」

轉變 從過去財到未來財

就讀財金系的林佩瑜，對金融財經相關訊息始終高度關注，學生時期即考取許多金融相關證照，最初進銀行服務，雖然做的是櫃台工作，卻一直對財富管理領域相當感

興趣，也在當時銀行主管的鼓勵下勇於挑戰，順利當上銀行理專。

改變，始於金融海嘯引發的省思，她說：「雖然當時我服務的銀行並未連結雷曼兄弟，客戶資產未曾遭受衝擊，但也促使我開始思考，我能給客戶的似乎只有投資。那時適逢最低稅負制上路，每當客戶詢問贈與稅與遺產稅的相關問題，我能提供的答案非常有限，即便尋求主管協助，能獲得的資訊量也有限。當時有客戶身邊有會計師與律師朋友，建議她不妨學學稅務相關專業，她才知道保險可以提供客戶的協助還蠻多的，熱愛學習的她，因為好奇保險的功能，毅然轉入保險業。」

不過，林佩瑜坦言，那時她選擇的保險公司，提供的學習課程都是以醫療與傳統壽險為主，雖然能夠學到東西，但無法解決她過去銀行客戶的問題，她仍舊得自己花錢到外面學習。機緣之下，得知永達的市場定位，參加永達的財經與稅務課程之後，她終於找到了答案，永達談的是趨勢、是稅務判讀等專業，會完整串連客戶的過去與未來，而非單純看數字。這一次，她同樣毅然轉身，歸零到永達再出發。她以一句話總結這段經歷，過去，她是協助客戶理過去的財；而現在，她是在為客戶理未來的財。

師法前輩 感謝主管教導

「效法前輩菁英」及「善用平台資源」是林佩瑜的成功心法。她指出，在永達，有許多前輩楷模做表率，余松坤業務高級副總對細節的堅持、陳曉虹業務籌備協理對客戶的用心……，優秀卓越的人一直往前走，她只是想跟上他們的步伐而已；再者，公司舉辦許多活動與課程，例如愛傳承演唱會、三地公益健走，她喜歡邀請客戶一同參與公司活動，創造共同的回憶，更加認識彼此，也建立生活上的連結與價值，同時她也會經常性地與客戶分享在財經課程上的獲得。在永達，資源伸手可得，只要懂得善加利用，每個人都可以達成 MDRT，進而完成終身會員的榮耀。

一路走來，林佩瑜非常感謝主管的提拔與指導，以及公司舉辦的一系列課程與研討，尤其是每年舉辦的高手交流會，只要聽一聽別人成功的經驗談，就能激發她達成 MDRT 的動力，她很開心身在熱愛學習、喜歡學習的公司，「一路上要感謝的人非常多，身邊的每個人都是我的貴人，還有支持我、陪伴我的家人、客戶、好朋友們，以及各級長官夥

伴們的提攜與指導，衷心感謝，感謝有你們！」

往前走就會不一樣

現在許多年輕人工作總喜歡講興趣，其實，即便有興趣也可以做得像工作，只有加上熱情，才會產生不同的化學效應。就像是工作低潮，林佩瑜認為，一切低潮都只是學習不夠，只要願意學習與成長，自然能夠讓工作變有趣，永達有那麼多課程與活動，根本沒有時間低潮，試著先將挫折放下，過後再回頭去檢視失敗的原因，就不會有空閒陷入低潮。

MDRT 全人生活的理念，是可以讓世界更美好的價值觀，林佩瑜很慶幸在公司的推動下，認識 MDRT，也發現國外保險經紀人的思維與永達非常相似，「永達人說著和全世界保險經紀人一樣的語言，這就是我們的底蘊。」

全新的 2023 年，林佩瑜期許自己更加精進努力，朝向組織發展前進，協助更多夥伴提升自我，並且培育更多 MDRT，一起推廣服務社會的國際觀；也希望夥伴們都能朝著組織發展前進，不要侷限自己的腳步，只要有走，即便吊車尾，只要「跟上」就不一樣了！

Life Member

MDRT®

林佩瑜 Profile

現任：永達保險經紀人業務籌備協理

保險年資：14 年

得獎紀錄：

2023 美國 MDRT 百萬圓桌終身會員 (10 屆)

中國之星 CMF 業務員組銀星獎

國際華人龍獎 IDA 個人組銅龍獎

百萬菁英推手獎

座右銘：人生就像打一場橄欖球比賽

原則是「奮力衝向底線」

★ MDRT 屆數係指永達保經
累計 MDRT 次數

一步一腳印

劉秋英 加倍努力 專業獲認可

從服飾店老闆到保險業務菁英，劉秋英以實在的服務贏得客戶信任，感恩永達平台與貴人相助的她，將秉持初衷，心存感恩，以保險為終身志業。

文／洪詩茵 攝影／何佳華



中年轉業，永達保險經紀人業務籌備協理劉秋英，在永達圓滿成為財經講師的夢，也在永達完成 MDRT 終身會員的榮耀。深有感觸的她表示：「永達的平台、主管的培育，讓我能在這裡扎下紮實的行銷技術，以及明確的市場定位，除了協助客戶做好退休規劃，更能創造自己的附加價值，獲得客戶信任，進而幫助客戶解決問題，感謝每一位支持我的客戶、栽培我的主管，感恩！」

傻傻地走上保險路

從補習班、服飾店、到保險業務，總說自己傻傻地就進入保險業的劉秋英笑著分享：「當年一位服飾店的客戶請我幫忙買一張保單，贊助

一下業績，那時的我就當還個人情，也因為又要忙顧店、又要照顧小孩，買了就沒管它，糊塗到甚至連保單都不見了，是保險公司通知要提供滿期金，才去補辦保單，這也是我第一次認識到保險的價值。」

就在劉秋英覺得自己忙於服飾店生意，沒有辦法好好陪伴小孩的時候，從事保險業的高中同學給她看自己的薪資單，金額讓她非常驚訝，於是在同學的推薦下，參加保險公司的課程，當時一位經理說她適合保險業，她也就傻傻地覺得自己適合保險業，就這樣開始了她的保險生涯。

或許是經營服飾店的經歷，劉秋英擅長與人交流，業績表現也很不錯，後來進入投資保單盛行的年代，

因為不認同，她說：「我不會賣、也不想賣！」原本想離開的她，在當時主管的推薦下，接觸到永達的財經課程，考量商品選擇的多樣化及豐富的財經課程，毅然放棄百萬續期保費，在永達歸零再出發。

服務實在贏得客戶信任

「一路上，感謝貴人的成就與幫忙！」人生旅途中的每次轉彎都有貴人相助，劉秋英感恩也惜福。原本念的是文學的她，最初到永達，對於財經議題非常陌生，看到站在講台上侃侃而談的講師，既羨慕又嚮往，於是她每天買兩份報紙，提早進公司，請宦里俊業務副總教她怎麼看財經新聞，錄音回家反覆練習，再與客戶分享。雖然週週舉績，但規劃視野還停留在過往的階段，也是在里俊業務副總的建議下，她才大膽地針對企業主的需求提出相對應的規劃，讓個人的保險事業邁向另一個高度。

一路走來，劉秋英靠著「實在」的服務贏得客戶信任與支持，曾經幫一位企業主客戶進行保單健檢，協助客戶針對「保費溢收」的部分申請加計利息退費，這位客戶後來幫忙轉介紹許多客戶。劉秋英服務客戶非常到位，從不隨便送禮，出手的每一份禮物都有故事，送到客戶的心坎裡，她也分享：「面對客戶得失心不要太重，以退為進是最好的方式，我從不汲汲營營，而是將心比心，站在客戶立場思考，自然就會贏得信任。」

「聽別人的錄音是學習，聽自己的錄音是成長。」最初對銷售流程還不熟練的時候，劉秋英會錄下與客戶的對話回家聽。常有人問她成功的祕訣，其實身在永達就等於將成功的鑰匙握在手中。財經講座、稅務講座、教育訓練平台，這些都是業務背後最強力的支援，光是中區的即時財經講座，至今已高達 800 多場，這就是她的底蘊，讓她在面對企業

主的時候可以不怕場，「有些企業主對我這個歐巴桑竟然比銀行理專更懂財經都非常驚訝。」

莫忘初衷 心存感恩

莫忘初衷、心存感恩，去年是劉秋英壽險事業心情起伏最大的一年，同仁的質疑讓她飽受煎熬，在兒子「妳問心無愧就好」的鼓勵言語下，她學會釋懷，「碰到挫折，不是學到、就是得到。」也因為她過往無私協助客戶解決問題，最後劇情急速反轉，客戶反而對造成她的困擾道歉，再度贏得客戶信任之餘，更在客戶的協助下完成 MDRT 終身會員。

下一個階段，她給自己一個大型化組織的功課，適逢中區職場整合，是借力使力的最好時機。只有往上進階才能成長，過去，總以為行銷與增員無法並行，其實「魚與熊掌」可以兼得，只要願意加倍努力，「一步一腳印，成功無捷徑，永達的好夥伴一直在壽險事業上相互鼓勵、互相扶持，宛若另一個家人的陪伴，倍感溫馨，期待我們的團隊能夠日益茁壯。」🍀

Life Member

MDRT®

劉秋英 Profile

現任：永達保險經紀人業務籌備協理

保險年資：24年

得獎紀錄：

2023 美國 MDRT 百萬圓桌終身會員 (10 屆)

中國之星 CMF 業務員組銀星獎

國際華人龍獎 IDA 個人組銅龍獎

座右銘：以終為始 莫忘初衷

★ MDRT 屆數係指永達保經 累計 MDRT 次數

專業至上 服務為本

韋志祥 熱愛學習 成就以客為尊的服務

熱愛學習的韋志祥，秉持無私傳承的心念，除了提供客戶最好、更好的服務，更希望將有利於提升保險業績的財稅專業與經驗，傳授給夥伴們，讓更多有志的朋友，一起加入永達的成功列車！

文／洪詩茵 攝影／何佳華



工程背景出身的永達保險經紀人業務儲備協理韋志祥，歷經 12 年的傳播業，在美 12 年的珠寶業，12 年前回台加入永達，進入金融保險業，如今更有幸完成美國 MDRT 終身會員。他感恩表示，這是他三段事業生涯收穫最豐盛的階段，也證明當初選擇加入永達是正確決定，感謝崔姊引領他進到永達，也感恩在這段不斷學習、成長與行銷的道路上，太太一路的相挺與協助，以及家人及許多親友的轉介與推薦，他將不斷努力學習及成長，協助客戶安然退休、富足無虞。

選對平台贏在起跑點

歷經人生三個不同職涯階段，永達給予韋志祥人生中最豐碩的階

段，不僅讓他結識最多朋友、學習成長最多，同時也賦予他最多的歷練機會。

他坦言：「12 年前選擇永達，就是看到永達以退休保險市場作為主力業務的獨到眼光、公司完善的學習平台、還有吳董事長珍惜善待人才的三大特質，如今回首也完全印證了這些事實！正因為永達給予業務這麼好的成長平台，才讓我能一直在行銷效益良好的情況下，還能撥出足夠的時間，投入自己喜好的稅務學習環境中，進而推動業績及專業都獲得了圓滿的成果。」

不斷努力學習與成長

「不斷努力學習及成長」一直是韋志祥的自我要求。因此初進永達，

對稅務規劃產生濃厚興趣的他，在妻子的鼓勵下，從一張白紙開始，為自己書寫不一樣的未來，無畏年齡漸長，依靠自己的努力考上中華民國記帳士的證照，也印證了只要想要、只要肯努力，沒有不可能。

他也分享：「永達平台有許多先進及師長，提供許多專業租稅的學習機會，使我除了在保險領域之外，更在稅務、財務、勞務、法務、財經及不動產都有廣泛的涉獵，也因此厚實了自己幫客戶做資產規劃的整體實力。看到客戶因為我的建議及規劃，而避免冤枉繳稅，資產順利傳承，財富確能自己享用，且安然退休富足無虞，就是我最大的欣慰。」

堅持落實習慣 淬鍊成長

每個人都各有自己的特質與興趣，如果能夠掌握自己的特質，好好發揮所長，個人的職涯發展與成就往往能夠事半功倍。韋志祥了解自己的特質，聰明順應自己的興趣，努力學習、不斷成長。

他大方分享，即使陷入低潮，他也堅持天天要求自己落實習慣，研讀各種相關資訊、專業書籍，並且參加各種相關的稅務講座，不斷複習，淬鍊到精熟，進而進化成自然而然的口訣，同時更思考如何運用所學創造保險商機。

他進一步說明：「我將大部分的時間都放在學習及思考，這些過程都是需要相當時間的專注與用心，而且也不能受到外界的叨擾。所以，非常感恩太太多年來在背後的支持。一方面，能夠耐心體恤我的用心；另一方面，也能順應她自己的特質，將時間著重放在公益關懷，以及參加她個人信奉的宗教活動中。長久時間下來，自然建立良好的緣脈絡，

間接讓我的專業得以與她的人脈對接，成就較高的保險規劃成交率。」

專業傳承 協助夥伴蛻變

談到未來展望，韋志祥不諱言：「永達大部分的夥伴們，主做退休規劃市場，這是屬於正確的藍海市場。但如果能在行銷之餘，將心多用在持續提升對個人、對企業的稅務知識，以及不動產、民法及保險機制應用等相關專業，長期學習、專研及思考對於高資產人士極為需要的知識領域，一定非常有助於為客戶解決與資產傳承相關的許多問題，並創造更多大額的保單商機，也會贏得客戶更高的重視與信靠。」

2023 年的開始，他希望能協助永達夥伴們強化學習的效率，將有利於提升保險業績的財稅專業與經驗，傳授給夥伴們，協助他們突破成功歷程中的多種牆籬，蛻變成新一代的保險高專業人士，一起榮登 MDRT 終身會員的行列。🌸

Life Member
MDRT®

韋志祥 Profile

現任：永達保險經紀人業務儲備協理
保險年資：12.5 年
得獎紀錄：
2023 美國 MDRT 百萬圓桌終身會員 (10 屆)
中國之星 CMF 業務員組銀星獎
國際華人龍獎 IDA 個人組銅龍獎
座右銘：不斷學習 思考 成長
專業至上 以客為尊
★ MDRT 屆數係指永達保經
累計 MDRT 次數

心懷正念 口出善言

蔡陳麗紅 懷抱感恩 邁向共好願景

感恩、謝謝，是蔡陳麗紅最常掛在嘴邊的語言，熱心助人的她，從不口出負面言語，用「感恩」創造「善」的緣分循環與回響，邁向共好的保險事業願景。

文／洪詩茵 攝影／何佳華



邁入保險生涯第 28 個年頭，永達保險經紀人業務儲備協理蔡陳麗紅用 MDRT 終身會員證明一路走來的努力與付出，以及從小我延伸至大我的工作使命感，她說：「透過愛與關懷幫助每個家庭做好財富安全規劃，是我為自己的保險事業下的定義，一路走來感恩家人、主管及客戶朋友的肯定與支持，未來將謙卑認真練習基本功，用心對待身邊每一個人，感恩珍惜每一刻的幸福。」

平常心走保險路

從總務會計工作轉進保險業，單純是因為想要找一份時間自由的工作，方便自己接送小孩上下學，此外，也希望藉由保險公司的培訓養成自律的習慣，學習如何安排時間，

兼顧家庭、工作與休閒生活，蔡陳麗紅娓娓道來自己加入保險業的過程。

一路走來，幫助許多家庭建立家庭財務安全，同時自己也在這份工作上獲得相對應的收入獎勵，讓她深刻認識到，保險真的是一份幫助別人、成就自己，同時又充滿愛的事業，促使她越走越堅定，萌生工作使命感，並祈願以保險為終身志業。

從事業務工作，被拒絕在所難免，蔡陳麗紅分享，她也碰過客戶突然變卦的情形，最初可能還會有失落感，但因為保險工作的本質是愛與關懷，認清這一點之後，她就不再感覺挫折與壓力。尤其是這幾年，面對業績，蔡陳麗紅更是抱持「平常心」，她進一步說明，「平

常心」是非常好的修練，不疾不緩、不停不怕，我們從需求出發為客戶提供服務，但每位客戶有他們的個性與考量，所以無需躁進，也有認識 10 年、20 年才成交的客戶，面對這一切都是「感恩」。

創造善循環

蔡陳麗紅本身就是個熱心助人的人，這一點恰好與保險愛與關懷的本質不謀而合，每當客戶遇到難題，她總是不問回報，熱心協助解決問題，甚至對協助客戶解決問題抱持感恩心態，「我曾經幫客戶做監護人宣告，處理的過程中學到很多也成長很多，收穫滿滿。每次協助客戶解決問題都是一次學習機會，在下次客戶遇到類似問題時就可以伸出援手，這也是我感恩的原因，當我們付出越多，回報給自己的就會越多，這些知識與經驗是別人搶也搶不走的。」

也因為這樣的心念與態度，只要客戶遇到難題，第一個想到的總是蔡陳麗紅，這就是她在助人的過程中無形建立的個人價值，她也坦言，從事保險工作多年，身邊圍繞許多各行各業的專業人士，這些人脈資源無形中提升了她「被利用」的價值，建立起絕佳的「善」的緣分循環。

在傳統保險公司待了 13 年的她，因為同事分享而認識永達，轉入以退休規劃為主的市場，並且提升自己的規劃視野，從追求量的增長轉為追求質的提升，讓自己有更充裕的時間靜心思考與學習，深耕專業，增加自己與企業主對話的底氣，也更能當一個稱職的傾聽者，進而贏得信任，提供相對應的規劃建議。

相信的力量

面對如何達成 MDRT 終身會員的提問，蔡陳麗紅也是無私傳承，透露她原本就以 10 屆為目標，

「設定目標很重要，但目標之外，最重要的應該是正能量，也就是相信的力量，就像《秘密》的吸引力法則，我會告訴自己『我想、我要』，當你的意念足夠強大，宇宙萬物都會協助你。『不行、不會、不可能』都不是我的語言，因為在預計達成的目標中，不能有負能量，只要有負能量就要立刻轉念，轉念的秘訣在於同理心，只要先感恩就會自然轉念。」

邁向共好，是蔡陳麗紅今年給自己的功課，她表示，完成 MDRT 終身會員只是階段性目標，今年她將秉持協助他人也是協助自己的心念發展組織，向曾赴大陸發展的主管請益，學習增員心法、語言與技術，希望能找到 4 位有著相同理念的夥伴一起打拼。而她所謂的相同理念，最重要是「善良」，價值觀相近才能成就共好團隊，她也直言，帶人，不能罵人、要有耐心，不僅格局要變大，還要處理心情問題，更要以身作則，同時不可或缺的仍是「感恩」。

「真心相信，期待就會成真！」邁向 2023，蔡陳麗紅以「感恩之心，離財富最近；感恩之心，離貴人最近。」與大家共勉之。🌸



Life Member

MDRT®

蔡陳麗紅 Profile

現任：永達保險經紀人業務儲備協理

保險年資：27 年

得獎紀錄：

2023 美國 MDRT 百萬圓桌終身會員（10 屆）

中國之星 CMF 業務員組銀星獎

國際華人龍獎 IDA 個人組銅龍獎

座右銘：感恩 相信 惜福

★ MDRT 屆數係指永達保經
累計 MDRT 次數

鋼琴老師的優雅轉身

吳慈念 以親和力勝出的 氣質型業務

以鋼琴老師的身分優雅轉身，成為另類保險業務，吳慈念憑藉著正面、親和的姿態與高度專業贏得信任與託付，未來的日子，也將以 MDRT 終身會員的榮譽及經驗，繼續服務客戶。

文／洪詩茵 攝影／何佳華



早已達法定退休年齡的永達保險經紀人業務儲備協理吳慈念，因著過去在專業上的努力及長期服務，在客戶端建立非常深厚的信任情誼，也是這份情誼讓她在得以退休的年歲決定繼續為客戶提供服務，更在今年以 MDRT 終身會員為自己 23 年的保險生涯寫下最亮眼的篇章。

勇敢踏出舒適圈

自帶高雅氣質的吳慈念，在初次見面的人眼中，絕對無法將她與保險業務聯想在一起，這種彷彿與生俱來的優雅氣質始於她的第一份工作——專業鋼琴教學。有著 25 年鋼琴教學經驗的她表示：「45 歲那一年，我突然意識到自己應該改變了！少子化的大環境浪潮，從學生

量的減少可略窺端倪，當時還想著，自己教過的學生都開始當老師了，而我竟然還在搶他們的飯碗……」就是這樣的心念促使她決定一口氣跨出舒適圈，擴自己的生活圈。

自小在基督徒家庭成長，吳慈念喜歡幫助身邊的人，而保險業務正是最能即時助人的工作，所以在她決心改變的那一刻，便已萌生從事保險業務的念頭。她分享，從事鋼琴教學的時候，她就知道「好人脈」的重要性，始終致力維持良好的人際關係，這一點與保險工作的特質非常雷同，「鋼琴工作室許多學生都是從小一路學到高中，學習生涯大致上都有 7 至 8 年，因此我和學生家長們關係都非常好。既然我有這麼好的人脈，也上過人際關係的課，我又認同保險的價值，保險公

司還提供許多課程，這不就是最好的選擇。」

從決定轉業到真正投入保險工作，個性謹慎的她花了兩年的時間了解各家保險公司，參加保險公司的課程，建立自己的專業，同時考取證照，最後選擇加入商品選擇多元且從客戶立場出發的保險經紀人公司。

每一天都是空杯心態

溫和、正面是吳慈念經營保險事業的優勢，她提及，雖然難以跟上公司的行銷方式，但她善用自己親和力高的人格魅力，走出不一樣的保險路，「我從不口出負面與批評的語言，過去面對學生家長，只會說孩子的優點，並且教導如何讓孩子更好。當你口出正面語言，不論說的是什麼，對方的接受度都會比較高，所以當我決定轉入保險，家長們都非常支持。」

從事保險業，專業非常重要，慢慢做、穩穩做，建立信任感，並且不斷學習成長，才能對得起客戶的信任與託付。吳慈念表示：「過去，大家都叫我老師，轉業後，我要重新建立在客戶腦海中的印象，用專業去說服，讓客戶遇到保險、民法、稅務等相關議題的時候會想到我，翻轉自己在客戶心目中的印象。」

加入保險業後，她就非常熱愛學習，更在公司與實踐大學的合作方案下，一邊工作、一邊學習，於 65 歲取得學士學位，4 年大學生涯更達成 3 屆 MDRT，這四年讓她學會沉靜、分析，工作上化繁為簡，輕鬆掌握客戶需求。她說：「我每一天都抱著空杯心態完成每一天的工作，每當漂亮完成一件 CASE，就會適當地獎勵自己，但高興一天就好，隔天就重新開始。」

低潮也要繼續努力

47 歲加入永達，用 20 年的時間完成 MDRT 終身會員，一路上並非一帆風順，從不懂到專業，吳慈念感謝客戶的支持與主管、教練的指導，她坦言，設定目標很重要，行銷的路上不可能完全順遂，只要想著還沒達成目標，就會朝著里程碑繼續努力。

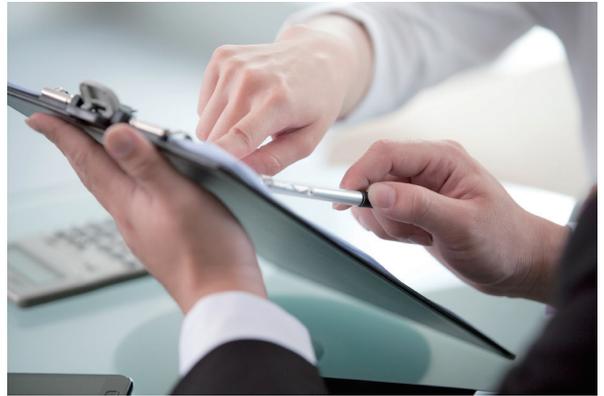
那麼如何渡過低潮呢？吳慈念有著一套「低潮也要繼續努力」的哲學，她分享：「我喜歡自己一個人開著車去看山、看海，讓自己適度放鬆。加入永達之後，我告訴自己無時無刻都要行銷，所以當我需要平撫情緒的時候，會邀請志同道合的客戶一起去遊山玩水，不談行銷、專注玩樂，無形中拉近與客戶之間的關係，建立信任感，自然而然地了解客戶需求，協助解決問題。」

即將邁入 70 歲的現在，是吳慈念一生中最好的時候，事業、家庭、財務、工作都非常圓滿，心情舒暢。她期許能以這樣的心情繼續服務客戶，分享自己的經驗，培育更多 MDRT，活在當下！🔥

Life Member
MDRT®
吳慈念 Profile
現任：永達保險經紀人業務儲備協理
保險年資：23年
得獎紀錄：
2023 美國 MDRT 百萬圓桌終身會員 (10 屆)
中國之星 CMF 業務員組銀星獎
國際華人龍獎 IDA 個人組龍獎
座右銘：活在當下
持續做自己擅長且該做的事
★ MDRT 屆數係指永達保經
累計 MDRT 次數

發生事故 保險公司爲何不理賠

整理 / 公關部 資料來源 / 金融消費評議中心



申請人怎麼說…

小娟於 2020 年 5 月間向 A 保險公司投保家庭綜合保險，保險期間一年，承保險種項目包括家庭成員特定事故傷害險，家庭成員名冊中的被保險人包含小娟及小娟的媽媽。同年 10 月間，小娟的媽媽因為跌倒送醫治療後過世，小娟向 A 保險公司申請理賠卻遭到拒賠。對於「跌倒意外」是否屬於該保單身故理賠範圍一事，小娟多次向原電話行銷的 B 保險代理人公司申訴，可是每次得到的回覆都是「跌倒意外」並非家庭成員特定事故的保險範圍，因此無法申請理賠。小娟主張，當初 B 保險代理人公司的業務員在電話中提及保險範圍有包含「跌倒」，所以小娟才會認為「跌倒意外」也屬於該保單的保險範圍，因此請求 A 保險公司給付身故保險金 100 萬元整。

保險公司怎麼說…

該保單所承保的家庭成員特定事故傷害險，其承保範圍限於火災、閃電雷擊、爆炸、一氧化碳中毒、交通意外事故所致的失能或死亡。小娟的媽媽在家中跌倒受傷，送醫治療後逝世，並不是火災、閃電雷擊、爆炸、一氧化碳中毒、交通意外事故所導致的死亡，並不在該保單家庭成員特定事故傷害險保單條款所約定列舉的 5 項特

定事故承保範圍內，因此無法理賠身故保險金。

評議委員會怎麼說…

一、小娟媽媽的事故並不是由火災、閃電雷擊、爆炸、一氧化碳中毒或交通意外事故所導致，不符合該保單之家庭成員特定事故傷害保險約定的承保範圍。

二、A 保險公司的代理人於招攬過程中有說明不夠詳盡的疏失，難認已經善盡善良管理人的注意義務。

判斷理由說給您聽…

一、依據該保單之家庭成員特定事故傷害保險第 3 條【承保範圍】的約定：「被保險人於本保險契約有效期間內，因遭受下列特定意外傷害事故，致其身體蒙受傷害而致失能或死亡時，本公司依照本保險契約的約定，給付保險金。一、火災。二、閃電雷擊。三、爆炸。四、一氧化碳中毒。五、交通意外事故。」另第 4 條【身故保險金給付】則約定：「被保險人於本保險契約有效期間內遭受第三條約定的特定意外傷害事故，自意外傷害事故發生之日起一百八十日以內死亡者，本公司按保險金額給付身故保險金。…」由此可知，若小娟的媽媽是遭受該保單所約定的特定意外傷害事故，而且自意外傷



害事故發生之日起 180 天內死亡，A 保險公司才負有給付身故保險金的責任。

二、金融消費者保護法第 7 條第 3 項前段規定：「金融服務業提供金融商品或服務，應盡善良管理人之注意義務；…」此外，保險業保險代理人公司保險經紀人公司辦理電話行銷業務應注意事項第 11 條規定：「十一、保險業、保險代理人公司及保險經紀人公司辦理本項業務之錄音紀錄，至少應包括要保人身分資料、投保意願確認、承保範圍、給付項目、受益人資料、保險期間、保險金額、繳費方式、保險費及保險契約生效日期等內容。」

三、根據小娟提供的死亡證明書記載，小娟媽媽的死亡原因是：「甲、心肺衰竭。乙、（甲之原因）顱內出血。」，另小娟與家人間的通訊軟體對話紀錄截圖中表示：「媽跌倒了。坐救護車了。在廁所跌倒撞到頭。」，而小娟也不爭執媽媽的意外事故是因為「跌倒」所導致，只是爭執「跌倒」有包含在該保單的承保範圍內。依據現有證據資料，小娟媽媽的事故並不是由火災、閃電雷擊、爆炸、一氧化碳中毒或交通意外事故所導致，不符合該保單之家庭成員特定事故傷害保險約定的承保範圍，因此小娟的主張並沒有理由。

四、另外，經審酌 A 保險公司提供的電話錄音檔及錄音譯文：

招攬人員：「…之前保的是住家裡面，走出家門就沒有，現在是連同外面任何交通事故，像火災、爆炸、閃電雷

擊、一氧化碳中毒，這個都不限地方。」

小娟：「那跌倒什麼的呢？」

招攬人員：「跌倒家裡都有啊。」

小娟：「啊外面就沒有了。」

招攬人員：「對，之前那張外面就沒有。」

由此可知，對於該保單的承保範圍，B 保險代理人公司的招攬人員雖然有說明該保單的特定意外傷害事故內容，但是就「跌倒」的部分，招攬人員卻說「跌倒家裡都有啊。」，似乎誤導小娟該保單的承保範圍包括在家裡跌倒也有理賠，A 保險公司的代理人於招攬過程中有說明不夠詳盡的疏失，恐有違反前述保險業保險代理人公司保險經紀人公司辦理電話行銷業務應注意事項第 11 條規定之情事，難以認為已經善盡善良管理人的注意義務。

五、綜上所述，考量本案 A 保險公司的代理人有前述招攬之疏失，基於保護金融消費者，以增進金融消費者對市場的信心，並促進金融市場健全發展的立場，衡酌本案情節，依據金融消費者保護法第 20 條第 1 項揭示的公平合理原則及個案具體情狀，認定 A 保險公司應適當補償小娟 〇〇〇 元。

參考法令：

金融消費者保護法第 20 條第 1 項：「爭議處理機構受理申請評議後，應斟酌事件之事實證據，依公平合理原則，超然獨立進行評議。」



2023永達 親親寶貝 運動會

- ◆活動日期：2023年5月6日（周六）
- ◆活動時間：09:00~16:30
- ◆活動地點：臺中國際網球中心（臺中市北屯區祥順二路224號）
- ◆活動內容：

- （一）邀請80-100位中部地區兒童及少年安置及教養機構（年齡約7~12歲）
- （二）以專車接送的方式，進行一日活動
- （三）活動當天，每一位孩子皆安排一位永達志工爸爸或媽媽陪同
- （四）運動趣味闖關：地板冰壺、漆彈、飛盤、網球、手作DIY（以現場實際項目為主），陪伴孩子一同來挑戰！

全台有20萬失親／特殊境遇的孩子，需要關懷與愛。

睽違三年的永達「親親寶貝運動會」全新企劃終於在台中登場，雖然我們無法成為孩子的家人，但我們可以用陪伴，讓孩子留下美好和幸福的回憶。

◆主辦單位：永達 財團法人
社會福利基金會

◆贊助單位：永達保險經紀人

◆協辦單位：中華民國身心障礙者休閒運動推廣協會
輪轉整合行銷工作坊

◆指導單位：臺中市政府社會局
臺中市政府運動局

SUN	MON	TUE	WED	THU	FRI	SAT
						01 閏二月十一 北區 《意定監護制度》陳宥天 10:00-12:00 中區 《全球即時財經講座》高榮志、許雅惠 10:00-11:45 祭祀、祈福、嫁娶、入宅、求嗣
02 閏二月十二 宜：立券、交易、拆卸、納畜、栽種	03 閏二月十三 宜：祭祀、會友、交易、出行	04 兒童節 宜：解除	05 清明 宜：祭祀	06 閏二月十六 宜：祭祀	07 閏二月十七 宜：祭祀	08 閏二月十八 北區 《財經講座》邵志明 10:00-12:00 《財經點金》陳澤宏 10:00-12:00 宜：祭祀、安葬、成除服
09 閏二月十九 宜：祭祀、納采、嫁娶、出行、移徙	10 閏二月廿十 宜：祭祀、求醫、解除	11 閏二月廿一 宜：沐浴	12 閏二月廿二 宜：納采、交易、納財、栽種、破土	13 閏二月廿三 宜：祭祀	14 閏二月廿四 南區 《輕鬆理財快樂退休》蔡宗勳 19:00-21:00	15 閏二月廿五 北區 《財經講座》賀毓庭 10:00-12:00 《不動產是傳承還是斷層》項若薇 10:00-12:00 《致富密碼》張娟鳳 10:00-12:00 《輕鬆理財 快樂退休》蔡宗勳 13:30-16:00 中區 《全球即時財經講座》吳曉萍、陳建文 10:00-11:45 南區 《菁英創說會》方胤鈞 10:00-12:00 《設定目標 達成目標》李世傑 10:00-12:00 宜：安葬、成除服
16 閏二月廿六 宜：馴畜	17 閏二月廿七 宜：祭祀、出火、拆卸	18 閏二月廿八 宜：開光、成除服	19 閏二月廿九 宜：祭祀、成除服	20 穀雨 宜：掃舍宇	21 三月初二 宜：祭祀、祈福、開光、出火、拆卸	22 三月初三 北區 《財經講座》湯瑞露 10:00-12:00 《打造完美三富人生》黃榮如 10:00-12:00 《VIP 財富管理講座》李傑克 13:30-17:00 《2023 花甲少年去七海》文山農場 09:30-15:30 中區 《全球即時財經講座》吳瑞珍、林佩瑜 10:00-11:45 宜：祭祀、解除、破屋、壞垣
23 三月初四 宜：掃舍宇	24 三月初五 宜：開光、納采、解除、破土、動土	25 三月初六 宜：祭祀	26 三月初七 宜：開市、立券、交易、移徙、入宅	27 三月初八 宜：祭祀、補垣、謝土、成除服	28 三月初九 宜：祭祀	29 三月初十 北區 《財經講座》蘇玟諭 10:00-12:00 《彩色人生理財講座》伍安晨 10:00-12:00 中區 《全球即時財經講座》廖漢忠、陳曉虹 10:00-11:45 南區 《財經講座》芮敬皓 10:00-12:00 宜：祭祀、祈福、訂盟、納采、求嗣
30 三月十一 宜：祭祀						

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!