

Responsibility · Intelligence · Confidence · Health

# RICH 達人

2024.04

No.198

2024 業務表揚大會

永 創新時代  
達 EVER  
夢想億定 達 PRO

## 風雲人物

高慧如 創新思維 創造高績效

嚴富民 將保險當使命 實現財務健全

石文仁 華麗轉身 組織大型化最強推手

王儀菘 堅持利他主義 當保險慈善家



達成 10 屆 MDRT 終身會員

李世傑、施秀倩、李身慧、  
邱金盆、李素幸、蔣品茵、  
郭紫渝、張敏怡、林寶珍、  
薛襄璽



永達保經 Line@  
各項活動訊息



達人月刊電子書  
登錄閱讀

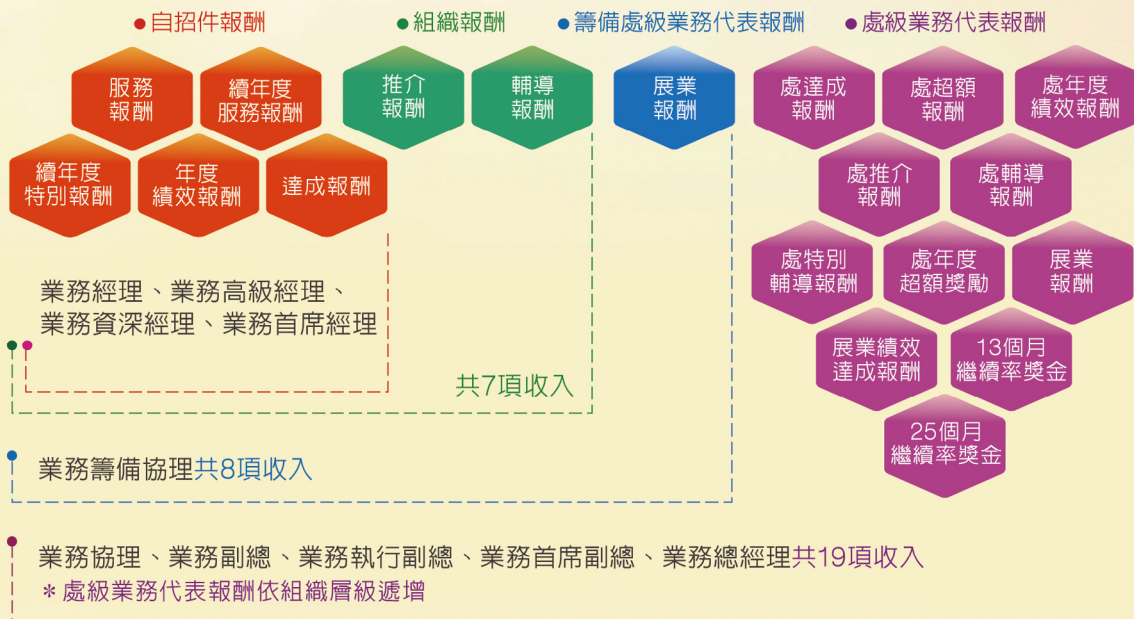
# 組織發展最佳平台

## 核心優勢

- ✓ 講師全是MDRT
  - ✓ 行銷&組織並行
  - ✓ 輔導成功系統
  - ✓ 銷售成功密碼2161
  - ✓ 增員成功密碼2143
  - ✓ 獨創大數據分析
- (「保險經紀業務 整合管理系統」新型專利)

## 組織持續向上走

▶ 承攬收入無上限、報酬獎勵PLUS送



▶ 晉級獎金全拿走



## 服務一陣子 永達養你兩輩子

只要符合下列條件可申請「屆齡免評估」：  
登錄於本公司持續滿15年以上或持續滿10年且年滿60歲以上，且承攬契約屬有效者。

## 特輯企劃

### P10 風雲人物

防疫險、癌症險、實支實付醫療險...，面對變化無常的保險市場，永遠看見高齡化社會的議題趨勢，鎖定退休規劃與稅務傳承的市場，於2023年展現絕佳成績，專訪介紹勇奪年度最佳成就獎、業績大賽體系組冠軍、業績大賽處級組冠軍、業績大賽個人組冠軍的四位業務菁英，分享他們的成功心法，成功沒有捷徑，做好自己該做的事，堅持到底，就能躍升年度風雲人物，摘得榮耀桂冠。



高慧如 業務協理



嚴富民 業務高級副總



石文仁 業務副總



王儀茹 業務儲備協理

### 財 富學苑

封面裡 組織發展最佳平台

- 04 業務要有做大的思維 永達保經讓您增員有底氣
- 10 高慧如 創新思維 創造高績效
- 12 嚴富民 將保險當使命 實現財務健全
- 14 石文仁 華麗轉身 組織大型化最強推手
- 16 王儀茹 堅持利他主義 當保險慈善家
- 18 李世傑 以人為念 成就保險事業
- 20 施秀倩 以「跨欄」的決心走保險路
- 22 李身慧 堅持同理心 持續做該做的事
- 24 邱金盆 堅持學習 用專業維持溫度
- 26 李素幸 打造正向循環的能量
- 28 蔣品茵 與客戶及夥伴共好前行
- 30 郭紫渝 堅持 穩住 贏得最終勝利
- 32 張敏怡 享受人生 熱愛保險

34 林寶珍 真心成就客戶的幸福快樂

36 薛襄璽 做最真實的自己

封底理 永達 4月活動行事曆

封底 西進求賢

### 生 活學苑

03 搶救弱勢長輩 溫飽基本生活

### 健 康學苑

38 健康快遞

40 改變不難 難的是開始

### 權 益學院

06 強制險給付爭議 - 失能認定疑義

08 財經生活補給站



## Editor's Note

編輯手記

## 2024 永達業務表揚大會 菁英薈萃

面對瞬息萬變的保險市場，永達業務菁英充分展現創新的精神，敢於挑戰未知，精進學習創新的技術，深化服務客戶的價值，在不景氣中逆勢成長，無數優秀菁英齊聚 2024 永達業務表揚大會，接受表揚！

沒有一蹴可幾的成功，成功的祕訣，在於腳踏實地、一步一腳印，持續做應該做的事，立定目標、堅持不放棄，就能摘得榮耀桂冠，躍升年度風雲人物，開創屬於自己的輝煌時代！

2023 年永達四大風雲人物分別為：年度最佳成就獎高慧如業務協理、業績大賽體系冠軍嚴富民業務高級副總、業績大賽處級冠軍石文仁業務副總、業績大賽個人組冠軍王儀紅業務儲備協理。

MDRT (Million Dollar Round Table) 是一個國際性獨立協會，為國際化及專業的金融保險從業組織，匯聚了世界一流的人壽保險與金融服務專業人士。MDRT 會員資格對保險從業人員來說，不僅是高度榮耀，更是邁向全人生活的通行證。

永達素有「MDRT 搖籃」的稱號，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 935 位，2023 年在永達新達成 MDRT 終身會員的菁英，分為別：李世傑業務執行副總、施秀倩業務籌備協理、李身慧業務籌備協理、邱金盆業務籌備協理、李素幸業務籌備協理、蔣品茵業務籌備協理、郭紫渝業務儲備協理、張敏怡業務儲備協理、林寶珍業務儲備協理、薛襄璽業務儲備協理，恭喜這十位菁英，成就自己、也擦亮永達招牌，勉勵您們來年繼續達成 MDRT。

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，2023 年 MDRT 會員人數達成 974 位，於對岸已設有北京總公司、17 家分公司、46 個營業據點。永達穩紮穩打深耕兩岸、強化平台優勢，展開組織發展的互相合作、透過系統 e 化的創業平台、廣納業務菁英加入擴大增員，「領導者不創造跟隨者，他們只創造更多的領導者。」美國管理大師湯姆·畢德士 (Tom Peters) 的這句話充分呼應永達培養「保險企業家」的願景，演而優則導，期許所有永達人都能敢於追夢，開創保險事業，邁向鑽石人生！

發行人 / 吳文永

編輯顧問 / 黃素英、林明堂、葉明達、

李麗英、羅沁元、洪秀珍、

李世傑、韓孫珍華

總編輯 / 陳慶鴻

副總編輯 / 李忠約

主編 / 羅怡如

文字編輯 / 洪詩茵

美術設計 / 余秀萍、陳淑真、何佳華

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 / 台北市中山北路二段 79 號 5 樓

電話 / 02-2521-2019

網址 / [www.everprobs.com](http://www.everprobs.com)

版權所有 /

本刊圖文未經本公司同意不得轉載

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.everprobs.com.tw](mailto:admin@mail.everprobs.com.tw)

# 搶救弱勢長輩 溫飽基本生活

## 每天一碗陽春麵的錢 點亮獨居長輩孤寂黑夜

在台灣中低收入戶弱勢長者超過 4 萬人，更多在角落因棄養或在急須修繕老宅裡，無法獲得補助的貧困長者急需你的援助！

長輩生命的每一秒都很珍貴，  
需要您一起伸手扶助！



理事長 陳美鳳

立即支持台灣優質生命協會

戶名：社團法人台灣優質生命協會

帳戶：107-20-134860-8

華南銀行 圓山分行（銀行代碼 008）

協會聯絡電話 02-2541-8098

勸募字號：衛部救字第 1121362455 號



前往支持協會

- 非常感謝 -

# 業務要有做大的思維 永達保經讓您增員有底氣

文／公關部 攝影／余秀萍



永達吳文永董事長（左）、陳慶鴻總經理（右），永達保經讓您增員有底氣。

即便 2023 年台灣壽險業新契約保費收入衰退 13.15%，永達保經依然繳出亮眼成績，期繳新契約保費收入逆勢成長 25% 達新台幣 23 億元、主管人力成長 27% 計 2,414 人、百萬圓桌 (MDRT) 會員人數成長 30% 達成 357 位、13 個月保單繼續率更高達 97.7%。展望 2024 年，永達保經訂下期繳新契約保費收入目標成長 50% 達新台幣 35 億元、主管人力成長 25% 達 3,000 人、MDRT 成長 80% 至 600 位及 13 個月保單繼續率 98%。

## 制度優化元年 競爭力再提升

2023 年是永達保經業務制度優化元年，制度計算簡單，提供多元高額報酬，業代收入更為豐厚。

永達保經吳文永董事長表示：永達保經是孕育 MDRT 的搖籃 (2023 年台灣排名第 4 名，台灣保經排名第一名)，能夠位居兩岸保經代界龍頭，營收合計突破百億新台幣，在於擁有強大的競爭優勢，挾著科學依據的 57 項報表、銷售成功密碼 2161、增員成功密碼 2143，提供團隊主管協助屬員梳理改善流程。鼓勵業代要有吸引高手組織做大的思維，從共享角度鼓勵增員，達成獎勵辦法，

每增員一位即獎勵現金新台幣 2 萬元。只要晉級並通過觀察評估期，獎勵金總額高達新台幣 310 萬元。首創世襲制度，業務人員退休時，組織利益可以帶走一半；往生後，利益仍可由子女領，個人績效、組織利益可傳承，實踐「服務一陣子 永達養你兩輩子」的承諾，無論是個銷、組織乃至退休皆有保障。

## e 化系統導入 業績增員一目了然

面對疫情衝擊仍紮穩腳步，為了讓服務更即時以及大數據管理，永達保經啟動系列 e 化線上管理，包括：一、定聯服務系統建置，更有效率的客戶服務。二、線上保單健檢，協助發現客戶的保障缺口。

三、e-power 智能秘書，運用 AI 機器人結合 Line 即時訊息通知。四、eReport 57 項報表，大數據管理系統新型專利。五、eLearning 數位學習平台，每年六小時法遵及線上課程、證照考試，跨越時空距離的千人視訊。六、e-Action 行動投保，降低照會率。七、遠距投保。運用科技透過 E 化平台建構可容納千人進行線上課程、辦理線上理財講座，儲備最佳能量，隨時掌握組織運作，業績、人力、實動等，積極培養業代數位軟實力，從客戶接觸、締約到售後服務更得心應手。

## 堅守保戶權益 扛起為客戶做好保險規劃的重任

永達保經極重視售後服務，陳慶鴻總經理表示：永達有領先業界的保證書，只要不涉及違反告知或保險契約除外責任事項理賠爭議，公司為保戶支付律師費及訴訟費用，捍衛保戶權利；「法律顧問證書」由專業顧問律師團提供保戶法律諮詢。公司以客為尊，提供開發問卷禮、理財講座貴賓禮；以及持續 17 年出版達人電子月刊，刊載公司運作及保險相關資訊；從「售後服務問卷」去發掘解決客戶的問題，避免客戶成為「孤兒保單」，縱使原經手業代離開，公司會選派其他業務代表接續服務，讓客戶安心。去年接續服務全年度業績佔比達新契約保費收入約 14%，從事保險業就是秉持保險愛與關懷的初衷，保單成立後，真正的服務才開始，永達展現高度的服務熱誠，創造更大的服務價值，扛起為客戶做好保險規劃的重任。

## 善的先行者 落實社會關懷

永達社福基金會成立至今公益捐款累計高達新台幣 4.8 億元。2023 年勇奪保發中心公益關懷卓越獎、人才培訓卓越獎雙銀質獎的肯定；獲得第 25 屆保險信望愛獎「最佳社會責任獎」、「最佳保險專業獎」及「保險三大獎十年冠軍英雄榜」；連續

四年獲得年度微型保險競賽 - 保險輔助人組前三名。

堅持做善的先行者回饋社會，從領導人開始以身作則，以行動落實社會關懷，永達保經行政同仁及業務代表自發性捐出每月個人所得 1% 捐作善款亦不曾間斷。長時間以多樣化的議題，投入企業社會責任，連續 20 年贊助輪網協會系列活動，鼓勵身障朋友勇敢走出來，透過各項運動賽事，從中建立自信面對挑戰，活出生命價值；連續 6 年捐贈 48 輛長照專車，受惠合計超過 8 萬人次；連續 4 年捐助微型保險保費，為台中及新竹捐贈超過 2 萬名弱勢民眾投保；連續 2 年舉辦親親寶貝運動會，532 位永達志工陪伴 501 位弱勢孩子參與；舉辦北南陪伴長者出遊活動，82 位永達志工陪伴 80 位弱勢長者。

## 永達 & 永達理 持續穩健擴展

大陸永達理保經是永達保經轉投資且持股達 24.9% 的一家全國性保險經紀公司，複製永達台灣成功的經驗及專業技術，結合對岸市場之特性與需求，創造了永達保經是唯一在大陸成功發展的台灣保經業。永達理在疫情及經濟衰退衝擊下仍穩健發展，已設有北京總公司、17 家分公司、46 個營業據點。2023 年期繳新契約保費收入達人民幣 20.7 億元、主管人力達 7,238 人、百萬圓桌 (MDRT) 會員人數達成 974 位、13 個月繼續率達 96%、業務人員年平均 FYP 人民幣 28 萬元。2024 年目標：期繳新契約保費成長 20% 人民幣 25 億元、主管人力成長 38% 達 10,000 人、MDRT 成長 54% 達 1,500 位、13 個月保單繼續率 96% 及業務人員年平均 FYP 人民幣 29 萬元。

永達保經穩紮穩打深耕兩岸、強化平台優勢，展開組織發展的互相合作、透過系統 e 化的創業平台、廣納業務菁英加入擴大增員，佈局全球朝全球前六大保經的願景邁進，成就業務菁英的保險事業版圖。 🌟

# 強制險給付爭議—失能認定疑義

資料來源／財團法人金融消費評議中心



## 申請人怎麼說…

小雯在 2021 年 10 月間某日的上學途中，和另一台自用小客車發生車禍事故，送醫後切除了脾臟。雖然醫師基於避免長期發生慢性感染併發症、保存脾臟過濾功能等考量，另外實施了脾臟組織移植手術，但是移植後的脾臟功能沒有辦法完全恢復。因此承保該自用小客車

強制險的 A 保險公司，應該依照強制汽車責任保險失能給付標準表第 7-14 項次「脾臟全切除者」第 9 等級，給付失能保險金 47 萬元及延滯利息。

## 保險公司怎麼說…

小雯因為車禍事故造成「脾之大量脾實質破裂」申請強制險失能給付，根據診斷證明書及病歷摘要的記載，



小雯的脾臟切除治療後，又再植入體內，並沒有切除且喪失臟器的情形，因此小雯的體況不符合強制汽車責任保險失能給付標準表第 7-14 項次的失能。

### 評議委員會怎麼說…

依據卷證資料及諮詢顧問意見，小雯確實曾經接受過脾臟全切除手術，體況符合強制汽車責任保險失能給付標準表第 7-14 項次第 9 等級的失能程度。

### 判斷理由說給您聽…

一、強制汽車責任保險給付標準第 3 條第 1 項規定，受害人身體失能程度分為 15 等級，各障害項目的障害狀態、失能等級、審核基準及開具失能診斷書的醫院層級或醫師，依強制汽車責任保險失能給付標準表的規定。因此，如果小雯因為汽車交通事故導致受傷，而符合強制汽車責任保險失能給付標準表所列項目，那麼 A 保險公司就應該按照各等級障害狀態給付標準及相關規定，來計算給付強制險的失能給付。

二、本案雙方的爭執在於，小雯的體況是否符合強制汽車責任保險失能給付標準表第 7-14 項次「脾臟全切除者」第 9 等級的失能？經諮詢評議中心的專業醫療顧問，意見大致上是：

(一) 根據病歷的記載，小雯確實在車禍當天進行脾臟全切除與自體脾臟植入手術，就手術的觀點，小雯確實曾經接受過脾臟全切除手術。

(二) 小雯在車禍當天接受脾臟切除手術，同時醫師認為小雯年僅 17 歲，免疫功能還沒有發育完全，所以另外實施了脾臟組織自體移植手術，期待能保存脾臟的部分免疫功能。雖然小雯體內仍然存有部分脾臟組織，但是否具備原先的免疫功能，是不確定的；參考手術後約 1 年所開立的診斷證明書中，也明確

提及術後小雯的脾臟功能無法完全恢復，需要長期追蹤。


(三) 小雯確實曾經接受脾臟全切除手術，雖然醫師試圖以脾臟組織自體移植手術來補強，但是既然脾臟已經切除了，已經不能視同具有健全的脾臟免疫功能，因此小雯的體況與強制汽車責任保險失能給付標準表第 7-14 項次的「脾臟全切除者」第 9 等級較為相符。

三、綜上所述，依據現有卷證資料及前述諮詢顧問的意見，小雯確實曾經接受過脾臟全切除手術，體況符合強制汽車責任保險失能給付標準表第 7-14 項次第 9 等級的失能程度，所以 A 保險公司應該給付小雯失能保險金 47 萬元及延滯利息。

### 參考法令：

一、強制汽車責任保險法第 7 條：「因汽車交通事故致受害人傷害或死亡者，不論加害人有無過失，請求權人得依本法規定向保險人請求保險給付或向財團法人汽車交通事故特別補償基金（以下簡稱特別補償基金）請求補償。」

二、強制汽車責任保險法第 27 條第 2 項：「前項給付項目之等級、金額及審核等事項之標準，由主管機關會同中央交通主管機關視社會及經濟實際情況定之。」

三、強制汽車責任保險給付標準第 3 條第 1 項：「受害人因汽車交通事故致身體失能，其失能程度分為十五等級，各障害項目之障害狀態、失能等級、審核基準及開具失能診斷書之醫院層級或醫師，依附表強制汽車責任保險失能給付標準表（以下簡稱失能給付標準表）之規定。」

**※ 本文改寫自評議案例，完整內容以評議決定為準。內容僅供參考，不作為其他個案援引之依據或證明。**

# 財經生活補給站

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／金融監督管理委員會



## 金管會提醒家長可適時為家中小朋友投保保險及相關注意事項

一年一度的兒童節剛過，金融監督管理委員會（下稱金管會）提醒家長，別忘了適時檢視並補足家中寶貝的保險保障缺口。

現行可供小朋友投保的保險商品，在人壽保險和傷害保險（含旅行平安保險）方面，為保障兒童的生命安全，依保險法第 107 條及第 135 條規定，人壽保險及傷害保險被保險人滿 15 歲前身故時，保險公司僅能於限額（目前為新台幣 68.5 萬元）內提供喪葬費用保險金之給付。然傷害醫療保險、健康保險之投保並不受上開限額規範，爰針對小朋友因意外傷害或疾病造成之住院或手術等醫療保障需求，家長可透過投保傷害醫療保險及健康保險等商品作為因應。

因應報復性出國的熱潮，金管會亦提醒，若有帶小孩出遊的計劃，在規劃相關行程時，可為小朋友事先規

劃投保旅行相關保險。其中，未滿 15 歲小朋友如累計喪葬費用保險金額已達上述 68.5 萬元限額，而無法投保具喪葬費用保險金額之傷害保險（含旅行平安保險）時，仍可透過投保以主約方式銷售之傷害失能保險、傷害醫療保險，亦可投保以主約方式銷售之傷害醫療保險再附加海外突發疾病醫療健康保險附約，以加強相關保險保障。

此外，伴隨小朋友成長及求學過程所需之養育或教育費用，家長亦可選擇透過投保具有生存給付之人壽保險或年金保險商品提供保障。

金管會提醒，市場上銷售之保險商品類型多元，家長投保前除小朋友的保障需求外，亦應評估自身之保費負擔能力，選擇最需要的保障項目投保，並於投保前審閱保險契約條款內容，瞭解保險商品保障內容與給付條件、除外責任、等待期間之約定，以避免日後產生不必要的爭議。

## 金管會提醒國人可規劃投保住宅火災及地震基本保險 以保障居家財產安全

2014年1月1日下午日本石川縣能登半島發生規模7.6強震，造成多人傷亡及大量建築物倒塌毀損。台灣與日本同樣位處環太平洋地震帶，金管會提醒民衆可投保住宅火災及地震基本保險，以移轉相關風險。

921地震造成住宅損失金額高達1,284億元，當時民衆投保地震保險之比率僅0.28%，為強化運用保險機制分攤重大天然災害之風險，保障民衆居家財產安全，自2002年起民衆投保住宅火災保險，已自動涵蓋地震基本保險保障，即住宅火災及地震基本保險。其中地震基本保險之保障範圍包含因地震震動、地震引起之火災、爆炸、山崩、地層下陷、海嘯、洪水等危險事故，造成住宅建築物倒塌或不堪居住之全損時，以重置成本為基礎，最高理賠保險金額150萬元及臨時住宿費用20萬元，使民衆迅速獲得基本保障，民衆亦可視需求加保超額地震保險，提高保額，以填補房屋因地震所致之損失。

另住宅火災保險部分，保障範圍除火災、閃電雷擊、爆炸、航空器及其零配件之墜落、機動車輛碰撞等事故所致保險標的物之損失，及保戶因保險標的物發生火災等事故對第三人依法應負之賠償責任外，也提供住宅火災額外費用補償、住宅颱風及洪水災害補償等。

金管會提醒民衆可檢視自家住宅風險，適時規劃投保住宅火災及地震基本保險。如需進一步瞭解住宅火災及地震基本保險內容或投保程序，可洽財團法人住宅地震保險基金（免付費服務專線：0800-580-921），亦可逕洽中華民國產物保險商業同業公會（02-2507-1566）或各產物保險公司。

## 金管會提醒民衆可善用網路投保購買所需保險 既方便又快速

民衆安排國內外旅遊，而有購買旅行平安保險需求時，如遇有未及於實體通路購買的情形，可善用網路投保，透過網路投保旅行平安保險可附加實支實付型傷害醫療保險、海外突發疾病醫療保險等險種，亦可購買含有旅遊不便險保障的旅行綜合保險，民衆在充分瞭解保險商品的內容後，即可透過網路投保方式選擇符合自己需求的保險商品，輕鬆擁有完整的保險保障。

金管會並表示，除了旅行平安保險外，目前已有許多保險商品可透過網路投保方式辦理，例如：汽車保險、機車保險、住宅火險、疫苗接種綜合保險、傷害保險、定期人壽保險、實支實付型健康保險、日額型住院醫療健康保險、利率變動型年金保險、投資型年金保險、小額終老保險、微型保險、長期照顧保險等，民衆可多加運用，以完善自己的保險保障。

另金管會提醒民衆透過網路投保保險商品前，應注意下列事項：

- 一、民衆可透過保險公司或異業建置網站專區、網頁或行動應用程式（APP）投保平台，隨時瀏覽網路投保之保險商品之商品說明、保單條款等，充分瞭解保險商品內容後，慎選符合自己需求的保險商品，以避免投保後因認知不同而衍生爭議。
- 二、以網路投保之人身保險商品，要保人與被保險人需為同一人，但以自然人憑證註冊或要保人為其7歲以下未成年子女投保旅行平安保險者不在此限。
- 三、以網路投保之人身保險商品，其身故受益人，以被保險人直系血親、配偶或法定繼承人為限。
- 四、以網路方式投保2年期以上之人壽保險，要保人仍有契約撤銷權，得於收受保單之翌日起10日內申請契約撤銷。

此外，民衆亦可透過網路申辦查詢保險契約內容、理賠進度查詢、保單基本資料變更等事項，只要能使用網路，都能輕鬆又便捷的獲取相關保險服務。 📱



## 2023 年度最佳成就獎冠軍

# 高慧如 創新思維 創造高績效

從 Top sales 到 Top manager，高慧如用年度最佳成就獎證實了「利他」的核心價值，秉持正能量的心態及創新的技術，「成功始於合作，合作的真諦在於自助與助人；唯有真正的幫助別人，才能真正幫助自己！」，她將攜手所有夥伴，向「宇宙下訂單」，一起成就保險事業！

文／洪詩茵 攝影／何佳華

永達保險經紀人高慧如業務協理，在 2008 年金融海嘯，面對客戶資產嚴重縮水的現實，選擇勇敢轉身，自保險公司 400 多萬年薪轉入永達保經，同理客戶的立場與價值觀，協助客戶透過保險提升財產的價值。2023 年 8 月，最心愛的母親過世後，她將悲傷轉化為能量，達成年度最佳成就獎第一名的榮耀，她感恩：「感謝所有協助我的長官、老師、夥伴、客戶及支持我的家人，一路有您的支持，讓一切變得更豐富美好。」

### 以身作則 帶入創新技術

年度最佳成就獎第一名，驗證高慧如這些年來創新化的策略逐漸升溫發酵，她分享，這個獎

項需要個人與團體報酬合計最高，換言之，個銷與組銷都必須 TOP，才能贏得這個榮耀，她也不吝分享成功心法在於：

- 一、**創新利他**：面對瞬息萬變的市場，要能看見客戶問題，以商品輔助解決問題，同時投入增員，以利他為前提帶入創新的技術，給武器、給資源，才能創造最大效益。
- 二、**以身作則**：親下市場帶頭做，挑戰高端客戶的市場，以實際成果讓夥伴看見並相信，進而轉化為可複製的系統，帶動夥伴敢於挑戰的企圖心。
- 三、**團隊合作**：貫徹「利他」的中心思想，以人才服務平台，發揮每個人的專長；以平台服務人才，培育更多保險企

業家，激發團隊合作的向心力。

其中創新技術的領域，不是一人之力能夠成就的，需要團隊合作的力量，團隊裡老中青三代的成員都有，每個人都可以貢獻所長，老、中兩代可以貢獻專業與經驗，青年世代可以貢獻數位科技方面的專長。

疫情時期，慧如處運用多媒體，透過影片、PPT 等媒介維持溫度，保持與客戶之間的交流與互動，然而 AI 技術不斷推陳出新，人們每天面對的訊息量愈來愈龐大，以前一支影片長度大約 4 ~ 5 分鐘，現在客戶的容忍度大約只有 10 ~ 20 秒。慧如處帶入最新的「融媒體」，提供跨介質（廣播、電視、紙媒、網路、手機）的傳播形式，透過影像、圖檔、PPT 等方式維持與客戶之間的互動，資訊簡短明快，不受時間限制，有助提升個人及團隊整體的綜合效益，也間接提升客戶價值，一起共好成長。

高慧如說：「我想帶領團隊走一條不一樣的路！」，AI 技術日新月異，在科技取代人力的時代浪潮中，她不希望夥伴成為被精簡、淘汰的人力。所以這些年來她一直致力帶入創新技術，號召大家一同投入，將各式各樣的專業或新資訊轉化為短視頻、PTT、圖檔…等各種媒介，提供給團隊所有夥伴使用，架構一個創新共好、互助合作的優質平台，「只要願意，我可以引領夥伴走上這條創新的保險路。」

## 強者裂變 向宇宙下訂單

從一個超業轉型團隊長，高慧如坦言，過去的她，只要管好自己、照顧好客戶就好，比較小我，轉型組織發展，她必須更多地兼顧客戶與夥伴，除了將自己一身的功夫系統化，傳承超業的細緻服務，更重要在於心性與脾氣的鍛鍊，當一個團隊長要更具

備包容性，在個性上不能有稜有角。

常有人問如何兼顧個銷與組織發展？創新的技術就是答案！要能駕馭 AI、善用 AI，提升執行的速度與效率，高慧如舉例表示，透過短視頻與客戶互動，她可以「人在辦公室，行銷在手中」，藉由手機一次與多位客戶互動，發送給 10 位客戶，就創造了 10 訪，同樣的資源提供給夥伴，夥伴再發送出去給客戶，不論個銷、輔導、增員都可以善用創新技術，提高橫向水平管理與縱向垂直管理，自然可以創造更高的效益。

「群蜂戰隊」是高慧如為自己團隊下的策略，這個策略以團隊的四大中心指標：蜜蜂思維、分工合作、橫向戰力、敏捷團隊為宗旨。她以正能量帶領組織朝向「去中心化」發展，以「強者裂變」為目標，透過「複製系統」、「裂變系統」的執行策略，希望在組織內複製無數個超業、保險企業家，她也道出自己的期許，「團隊內若完全以一人為中心，當方向偏了，可能會導致整個團隊一起走偏。我希望每個夥伴在團隊內都能各司其職，大家都能充分發揮專長，所有人一起討論出方向與策略，大家一起向宇宙下訂單，朝著目標前進！」🔥

### Profile

現任：永達保險經紀人業務協理

保險年資：27 年

得獎紀錄：

2023 年度最佳成就獎第一名

2024 美國 MDRT 百萬圓桌終身會員（16 屆、COT）

中國之星 CMF 主管組金星獎

中國之星 CMF 業務員組金星獎

IDA 國際華人龍獎

保險信望愛最佳通訊處獎

座右銘：向宇宙下訂單，能量無限大。

★ MDRT 屆數係指永達保經累計 MDRT 次數



## 2023 年度業績大賽體系組冠軍

# 嚴富民 將保險當使命 實現財務健全

從人人羨慕的大型證券公司轉入永達保經，嚴富民選擇抓住機會，也從中找到工作使命感，期許招募更多事業夥伴，販賣幸福給更多的人，攜手夥伴一步一步邁向輝煌。

文／洪詩茵 攝影／何佳華

**成**功並不是一蹴而就的，而是需要不斷的努力和積累逐步實現。永達保險經紀人嚴富民業務高級副總進入永達 19 年，19 年前達成鑽石連動月第一名，是個人成績；19 年後達成年度業績大賽體系組第一名，是團隊協作的成績，是他和團隊共同成長與進步的奮鬥見證。

### 成功轉型 持續挑戰更高目標

綜觀嚴富民的職涯發展，是一段段勇於跨域挑戰的故事，身為電機系高材生的他，在貴人介紹下，得知政府開放證券考照，就決定放手一搏，沒想到一次就考上，就這樣定著證券公司，年收入也有上百萬元。原本想在證券業做到退休的他，在王文進業務

協理的引薦下，認識了陳月碧業務資深副總，在她的入厝餐會上，驚訝於年僅 33 歲的年輕女子卻能在台北買房，年薪甚至超越他許多倍，這讓他興起了深入瞭解永達的念頭，什麼樣的公司、什麼樣的市場定位，可以創造這樣的輝煌前程？

之前重視投資收益率的他，原本並不認同保險在退休與傳承規劃上的價值，直到深入瞭解才發現保險無法被超越的價值——風險轉嫁與健全財務，也在瞭解的當下再次勇敢跨域挑戰未知。

他說明：「人一輩子要管理好四個錢袋子。第一個錢袋子是生活的錢，這筆錢需要靈活，不考慮收益，所以不要放太多；第二個錢袋子是未來自己或家人看病的錢，想要自己拿出這筆錢還是用槓桿，透過保險轉嫁風險；第

三個錢袋子是投資的錢，做生意、股票、房地產等投資都屬於這個錢袋子，但投資要看時機，若景氣不好，要降低投資部位；而第四個錢袋子就是長期累積的錢，時間就是財富，透過增額終身壽險累積財富，可以達成時間與複利的加乘效益，讓我們有與生命等長的現金流，退休不憂、養老不愁。」

對自己的成功轉型，嚴富民表示：「很多時候，機會總在不經意中到來，我們最需要的就是勇敢做出選擇。不同的選擇，可能決定不同的人生道路。所以，我在永達第一年完成 COT 後就開始轉向建構團隊，這幾年也前進發展對岸市場，因為一個人走得快，一群人走得遠。」

## 使命感 協助更多人健全財務

瞭解保險的價值，進入保險業之後，嚴富民就以協助客戶「健全財務」為使命，也看見了自己的價值。2022 年韓國人均 GDP3.24 萬美金，算是人民富裕的國家，但自殺率世界第一，其自殺原因中，第一名是心理問題、第二名就是經濟問題，過度消費、失業、通膨、舉債創業等造成韓國年輕人的高負債率，卡債、房貸…各種負債，也引發了許多家庭與社會問題，2021 年韓國平均每 40 分鐘就有一人自殺。這些問題都凸顯了財務健全的重要性，也讓嚴富民在保險工作中看見自己的價值，19 年保險生涯，許多老客戶跟他分享，當初若沒有規劃保險，這筆錢也是花掉，現在每年可以有靈活的現金流，甚至能傳承給後代子孫，非常感謝他當初的規劃。

保險是嚴富民修練成長的地方，不是追求高收入，而是使命感，就像一個傳教士，希望協助更多客戶轉嫁風險、健全財務，希望引領更多夥伴加入這個善的事業，「一個人做，不如千軍萬馬一起做，將

好的觀念傳遞給更多人，協助大家富過三代。能夠拿下業績大賽體系組第一名的榮耀，也是團隊成員都有共同的『使命感』，希望將更好的財務觀念與配置策略傳遞給千家萬戶，我們是在販賣幸福。」

他也分享：「一個高效、協作的團隊是取得優秀業績的關鍵，當團隊的整體實力得到提升，就能取得更好的業績。通過有效的溝通和協作，我們實現了團隊整體能力的提升，在贏家團隊中，每個人都能充分發揮自己的優勢，相互支持、相互鼓勵，我們善用平台的力量，讓夥伴有方向，也趨動他們的內驅力。」

永達是一個創業平台、善的事業，迎接新的年度，嚴富民對所有贏家團隊的成員喊話：「要成為人生贏家，財務一定要健全，但很多人卻忽略了利率下行、少子化、高齡化等現實問題。我們要明確未來的目標，不是為了拿第一名，而是要幫客戶做好健全財務的規劃，努力完成這個目標，第一名只是順帶完成的。感謝夥伴們的努力，協助客戶逐步健全財務，教育客戶重視風險，並且做好財富配置，攻守兼備。未來，我們要招募更多人才加入，幫客戶做好財務規劃，實現我們的使命。」

### Profile

現任：永達保險經紀人業務高級副總

保險年資：19 年

得獎紀錄：

2023 年度業績大賽體系組第一名

美國 MDRT 百萬圓桌終身會員 (18 屆)

中國之星 CMF 主管組鑽石獎、金星獎、銀星獎

中國之星 CMF 業務員組銀星獎

國際華人龍獎 IDA 終身會員 (15 屆)

座右銘：態度、紀律、企圖心。

做人、做事、智仁勇。

★ MDRT 屆數係指永達保經累計 MDRT 次數



## 2023 年度業績大賽處級組冠軍

# 石文仁 華麗轉身 組織大型化最強推手

2024 年是石文仁組織發展的豐收年，不僅拿下業績大賽處級組第一名，同時晉級業務副總，驗證他這些年來的耕耘與付出沒有白費，沃土計劃的成果慢慢發酵，團隊展現一片欣欣向榮的願景！

文／洪詩茵 攝影／何佳華

2016 年，永達保險經紀人石文仁業務副總榮膺 COT 會員，完成 MDRT 終身會員的榮耀，轉型組織發展；2022 年，贏得年度最佳成就獎及年度業績大賽處級組第一名的榮耀，並將 2023 年定為組織發展的翻轉年，在他一步一腳印的擘畫下，沃土計劃成效卓著，不僅推動他二度拿下年度業績大賽處級組第一名，更依計劃目標順利晉級業務副總，從超業到培育超業，石文仁的每一步走得踏實穩健，點石成金、極望成林，一步步實現自己的組織大夢。

### 沃土計劃 給資源 給策略

18 年保險生涯，石文仁不是在設定目標，就是在朝著目標邁進，他以一個又一個目標督促自己、超越自己，從錯誤中學習、在挫折中精進，金融從業的背景除了賦予他快

速吸收財經專業的能力，更培養他清晰的邏輯及思維模式，懂得找策略、找方法，堅定地朝著目標前進。

從超業轉型培育超業，他從挫折中領悟「適能適性」的重要性，每個人都有自己獨特的性格與魅力，看見夥伴的優點，提供對應的資源，才能進一步強化優點、弱化缺點。就像一個農夫一樣，依據農作物的特性提供必需的養分，才能迎來豐收的願景。

「沃土計劃」就是石文仁的育才策略，他把自己當成一個好農夫，依照四季，插秧、施肥、灌溉、除草、收割，做好每個階段該做的事情，讓田地盡可能地肥沃，讓每顆種子都能好好地成長茁壯，有些可能快、有些可能慢，要時時關注不要有天災，讓種子可以在最好的環境下奮力向上。

一個好的領導者要具備明確的策





略與市場敏銳度，才能引領夥伴以最有效率的方式發展自己的保險事業。石文仁說明：「領導者，要明確地向組織表達，我要帶您們去哪裡，路上要帶什麼。由終身會員轉型的我，非常清楚夥伴下一步需要什麼資源、需要什麼前置作業，我就是提前幫他們備妥；此外，領導者還要對於市場有嗅覺，知道風向在哪裡，可以在對的時間，讓夥伴用最有效率的方式，獲得最大的效益。」

同時，石文仁也扮演創建者的角色，他指出：「創建者更需要明確的方向感和溝通能力，做事有定見且具穩定度，讓夥伴可以跟隨，也能明白為何要這樣做，這樣可以獲得更多的綜效。把步伐放輕，把腳步踏穩，帶著夥伴一步步向前。」

## 點石成金 組織大型化

組織大型化的願景需要所有夥伴共襄盛舉，從超業轉型團隊長，石文仁非常清楚超業的思維，因此擬出「以業績驅動增員、以晉級加速增員」的組織發展策略。他表示：「增員的底層動力來自業績，在沒有業績保護下，夥伴容易慌，講話也比較沒有底氣，所以我會在單位灌輸 MDRT 文化，當業務代表的收入穩定、技能成熟，自然可以驅動想要增員的意願。除此之外，還要在單位中培養晉級的思維，讓夥伴了解作團隊的好處及必要性，若能同時驅動各級主管一起增員，單位組織氛圍好，彼此賦能、技術交流，自然而然就會一起晉級。」

「一個單位，同時有人在做業績、有人在拚組織，彼此輪動，業績和組織自然可以同時並進，不往任何一邊傾斜，單位自然也能穩定成長。團隊長不會趕著救火，逐次地把接班人推到下一個風口，隨勢而上。」石文仁詳細闡述他的發展策略。

「帶人」是許多超業的共同心魔，了解超業卻步

組織發展的原因，石文仁的策略是卸下他們心中的大石，善用平台的力量，在初階培訓上提供全面協助，降低組織發展的門檻與壓力。他說：「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，各式競賽自然能夠高效達標。」

「點石成金」是文仁體系的 Slogan，也是一個中心指標，意指只要經過培訓，每一個人都能發揮所長，從石頭變成黃金。新的一年，石文仁將穩步朝著組織大型化的目標前進，扮演好「給予者 (Be a good giver)」、「農夫 (Be a good farmer)」、「創建者 (Be a good founder)」的角色，落實沃土計劃，幫助更多夥伴擁有更好的成就，淬鍊他們為銷售高手，進一步邁向組織高手，一起實現組織大型化的願景。🔥

### Profile

現任：永達保險經紀人業務副總

保險年資：18 年

得獎紀錄：

2023 年度業績大賽處級組第一名

2023 年 13 個月繼續率處級組第一名

2023 年葡萄牙高峰會議處級組第一名

2023 年奧捷極峰會議處級組第一名

2023 年處展業報酬及處展業績效達成報酬第一名

2024 美國 MDRT 百萬圓桌終身會員 (17 屆)

中國之星 CMF 主管組金星獎

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。

有計畫，心定不紊。

有格局，追隨者眾。

★ MDRT 屆數係指永達保經累計 MDRT 次數



## 2023 年度業績大賽個人組冠軍 王儀葦 堅持利他主義 當保險慈善家

世界上最偉大的商業模式就是「利他」，王儀葦期許當一個「保險慈善家」，以愛出發，培養更多保險慈善家，讓自己的善可以無限放大，利益更多的人。

文／洪詩茵 攝影／何佳華

2023年，是王儀葦業務儲備協理保險事業突破的一年，也驗證了「時間在哪裡，成就就在哪裡！」為了成為兩個小孩的榜樣，她想著「言教不如身教」，更多地將時間放在工作上，加上無欲則剛的「利他」主義加乘，不僅達成COT會員，更拿下年度業績大賽個人組第一名及葡萄牙高峰會議第一名的榮耀。

她感恩表示：「這些殊榮來自於所有肯定及欣賞信任我的專業與品格的客戶朋友們，感謝永達的各項專業訓練資源，感謝月碧業務資深副總的引領及月碧區塊夥伴們的共好文化，無私地交流分享學習，這些都成為很重要的養分，感謝大家！」

### 心量提升 能量愈加強大

年輕時的儀葦，因為父親的影響，

從小就夢想從事旅遊業，畢業後在旅行社工作存到第一筆資金就出國遊學，回國後適逢網路萌芽，在前公司的邀請下協助建置旅遊網站的系統架構，慢慢地又儲備了一筆資金，正想著再安排一次遊學，機緣巧合，在朋友牽線下認識陳月碧業務資深副總，獲得一番良言規勸：「如果你出國是拿學位，我支持！但如果是遊學，回來又歸零，要想想你的年紀也不小了！如果存錢都只是花光，那等於完全沒有累積。」這段話驚醒了她，心有戚戚地揪當時的男友、現在的老公一起做了退休規劃，又因為認同，想跟親朋好友分享，而進一步考照，加入永達。

成長的契機，始於開始接觸心靈成長課程，「將自己的心照顧好，能量也會愈加強大！」三年前陸續協助兩位接續客戶辦理身故理賠與失能理賠的案例，當時客戶家族發

生了一些糾紛，其中一位客戶太太，甚至不清楚家中資產情況，儀紅陪伴客戶太太到保險公會釐清可以申請什麼理賠項目，客戶太太在調財產清單時，才發現客戶竟然瞞著太太舉債一千多萬元，客戶家中有兩個孩子，一個國一、一個小一，家庭負擔並不輕，於是她積極協助向四家保險公司提出申請保險理賠，最後理賠金額正好可以打平負債，為客戶太太減輕不少經濟負擔。

客戶太太曾經問她：「妳認識我先生多久時間？明明一毛不賺，為何願意這樣協助我們？」她還記得當時自己的回覆：「我不在乎我的收益，我只在乎我的存在可以帶給你多少價值！」

「這次的經驗是老天送給我的禮物，讓我更深刻地感受到保險這份工作愛與責任的價值與信念，看見保險可以替別人創造多少價值，讓我真心愛上這份工作，也愈來愈以這份工作為榮。套句稻盛和夫說過的話『利他終利己』，你能為別人創造多少價值，你就有多少價值，當心量提升，能量也會愈加強大。」儀紅業務儲備協理娓娓闡述箇中心境。

## 利他 做自己該做的事

許多白紙喜歡問如何經營人脈，她也大方分享就是「做自己」，她說：「做自己喜歡的事，展現最真實的自己，別人才會看到真正的你，你才會發光發亮。」一路走來，儀紅做著自己喜歡的事，上心靈成長課程，力行環保行動，追求健康有機生活，無形中身邊自然聚集了一群同好。她更分享自己的送禮哲學，看到什麼想到誰，她就會買下來送給誰，這是自然而然的關心與交流，例如：她喜歡購買在地小農的產品送給注重健康有機的朋友，「花一筆錢，既能幫到小農，又能讓朋友開心，何樂而不

為。」

在保險行銷的路上，必定會遇到許多不順遂的人事物，也曾經遭遇態度不佳的客戶，但儀紅時刻謹記她的心靈導師——日常法師的教導，「要時刻對境練心，觀功念恩、代人著想，去思考每件人事物讓自己學習到什麼，並且感恩，用代替對方角色的立場，去理解與感受，必能心轉境轉。」

最後的結局是，她以不卑不亢的態度贏得客戶稱許，這其中最重要的根本是「無欲則剛」，「回歸初心，回歸保險的本質，我做的是利益客戶的規劃，所以心態從容，也更篤定自己要成為『保險慈善家』，成就利他事業！」

世上最偉大的商業模式就是「利他」，你能為別人創造多少價值，你就有多少價值！從 2023 年開始，儀紅就投入「意定監護與安養信託」的專業領域，希望透過自己的力量讓更多人認識何謂理財，打破金融文盲的弊病，穩健地打造退休規劃，減少財富傳承時親情決裂的悲劇，「做我該做的事，一切自然水到渠成！」

新的一年，為了讓自己的善可以傳承延續，儀紅有了發展組織的心念，期許培養更多有相同價值觀的夥伴，一起成為「保險慈善家」！🔥

### Profile

現任：永達保險經紀人業務儲備協理

保險年資：17 年

得獎紀錄：

2023 年度業績大賽個人組第一名

2023 年葡萄牙高峰會議個人組第一名

2024 美國 MDRT 百萬圓桌會員 (3 屆、COT)

中國之星 CMF 業務員組鑽星獎、銀星獎

國際華人龍獎 IDA 個人組銅龍獎

座右銘：利他終利己，當保險慈善家。

★ MDRT 屆數係指永達保經累計 MDRT 次數

## 愛與關懷 利他共好

# 李世傑 以人為念 成就保險事業

30年保險路，李世傑始終以利他共好為念，在60歲之際，以MDRT終身會員作為自己的生日禮物，用這個榮耀見證他的保險生涯、用這個獎項樹立標竿，期許世傑團隊的夥伴們一起努力耕耘保險這塊沃土福田。

文／洪詩茵 攝影／余秀萍



秉持「愛與關懷」及「利他共好」的初衷，永達保險經紀人李世傑業務執行副總樂在保險這份事業，除了感謝客戶的信任支援，也希望每位主管都能有「有我在，愛就存在，有我在，幸福就存在」的信念，帶領所有夥伴以空杯心態在永達建立自己的保險事業。

### 助人初心 走上保險路

學生時期，就讀高雄工專的李世傑就非常喜歡服務人群，也因而成立了公益性社團，更確信自己畢業後要從事與人相關的工作。畢業後從事推銷報紙工作的他，八年時間就升到高雄單位的最高主管 - 發行督導。轉戰保險業的契機在於父親生病理賠的事情，他提到，當時父親因為癌症住院，家裡原本以為可以申請保險理賠補助醫療費用，未

曾想竟然無法理賠，因為父親規劃的是意外險，癌症不是意外當然不能理賠，這樣的結果促使熱心助人的他開始反思，不希望有其他家庭發生跟他們家一樣的烏龍事件，因為想了解保險，進而幫助他人，就這樣走上保險這條路。

或許是天生就擅長與人相關的行業，專職進入保險業半年時間，李世傑就以新人之姿拿到當時保險公司業績競賽第一副會長的榮耀，一年半時間就晉升處經理，讓人驚訝於一個新人為何能夠行銷與增員並行？他坦言，與他在聯合報系的歷練相關，在大型報社組織的培養下，他知道組織的力量有多龐大，所以最初進入保險業，他就是以經營組織為目標，會去觀察其他業務主管，從中學習，要求自己行銷與增員並行，目標在哪裡，成就自然就在哪裡！

## 以身作則 自律加努力

在 2023 年 60 歲之際，達成 MDRT 終身會員，是李世傑賦予自己的目標，也是給自己的生日禮物，他感動表示：「2023 年，世傑團隊總共有 22 位夥伴達成 MDRT，也有 5 位 MDRT 終身會員，感謝客戶支持、感謝自己努力、感謝世傑團隊的事業合夥人們，在利他共好的環境與氛圍下，大家一起努力、一起到達。」

如何推動夥伴以 MDRT 為目標？李世傑分享，就是「以身作則」。走過 30 年保險路，他與夥伴們分享自己的心路歷程，「每會必到，每到必會」是他一路走來的原則，由於業務的工作時間與安排相對自由，所以必須以絕對的紀律來要求自己，他以公務員的精神經營自己的保險事業，因為「成功路上不擁擠，靠的是自律與努力。」

他更以「用想的，做不到；用做的，想不到」來激勵夥伴的執行力，「成功之前，是伸手不見五指的黑暗。」業務員的最高原則就是「做」，只要有前進，即便只是一小步，也會累積出你意想不到的璀璨前程。

為了鼓勵達成 MDRT 的夥伴，每年他都會製作紀念品送給世傑團隊的 MDRT 菁英，前幾年贈送肖像紀念酒，今年則是贈送個人紀念公仔，作為每年的榮耀見證。他表示：「我希望世傑團隊的每個夥伴都能成為容易被鼓勵、被期許的人，我也相信，好運眷顧努力不懈的人。」


## 以團隊組織大型化為願景

學生時期就熱愛藝術、也投入公益關懷的李世傑，是興趣結合工作的最佳典範，他透露，這些年賺來的錢主要都放在三個地方：第一放在保單、

立於不敗之地，第二投資單位、投資藝術品，第三做公益。當初會選擇轉入保險業，也是希望提高自己的收入，讓自己有能力收藏藝術品。

而對藝術品的收藏與愛好恰好也成為他經營人脈的重要管道，除了擔任藝術講座的講師之外，他也將職場佈置成展示空間，帶著社團朋友欣賞這些藝術收藏之餘，自然而然地衍伸到行銷與增員的訴求。此外，跟著公司成立基金會的腳步，這些年來，亦不斷投入捐款甚至身體力行做公益，藉由這樣的行動贏得更多正面能量與肯定。

用 50% 的時間，達到 100% 的行銷績效！這些年來，李世傑都是這樣要求自己，將時間最大化地放在增員、教育、訓練、輔導、激勵、經營、管理，最重要的是，董事長的理念「以服務代替管理，讓管理成為多餘。」

以團隊組織大型化為願景，他說：「我們將成立晉級協理保證班，協助組織型的主管邁向處主管，一起培育更多的事業合夥人，也期許自己能夠成為台灣永達第一位晉級業務總經理的人選！」

Life Member



MDRT®

### 李世傑 Profile

現任：永達保險經紀人業務執行副總

保險年資：30 年

得獎紀錄：

2024 美國 MDRT 百萬圓桌終身會員 (10 屆)

中國之星 CMF 主管組、業務員組獎

國際華人龍獎 IDA 終身會員 (20 屆)

保險信望愛最佳通訊處獎

保險信望愛最佳社會貢獻獎

保險信望愛最佳保險成就獎

座右銘：相信夢想、渴望成功、

努力不懈、堅持到底。

★ MDRT 屆數係指永達保經  
累計 MDRT 次數

## 持續做 堅持做

# 施秀倩 以「跨欄」決心 走保險路

「保險，或許不是我最喜歡的工作，卻是讓我最驕傲的一份事業！」從忙碌的廣告業轉戰保險業，原本將保險當作休息站的施秀倩，卻從這份工作找到助人的價值，並以這份事業為榮，「保險是利人且利己、互利共贏的事業。」

文／洪詩茵 攝影／何佳華



4年前轉業，完成 MDRT 終身會員的保險業最高榮耀，永達保險經紀人業務籌備協理施秀倩感恩表示：「感謝先生與小孩的支持，兒子謝秉峰也在 4 年前成為事業上的夥伴，完成了 3 屆 MDRT；感謝客戶的信任；感謝永達滋養我的專業；推薦主管陸大同業務籌備副總及黃文貴業務副總相信我可以是超業、也可以是優秀的教練，給我空間培育 MDRT。下一個階段，我將以組織為目標，也鼓勵夥伴加入增員的行列，攜手建立真正的硬殼處。」

### 助人價值 將保險當事業經營

轉戰保險業之前，永達保險經紀

人業務籌備協理施秀倩，是廣告業的高階主管，工作忙碌到沒有個人與家庭生活，年節假期都要工作，陪伴孩子長大及兼顧工作與家庭的心願，讓她毅然放下廣告業的光環。保險業時間自由且有機會挑戰高收入，同時還能決定自己的生涯發展，最重要的是，顛覆廣告業從結果看個人工作價值的生態，保險業的工作價值取決於個人的投入及客戶的安心。梅弟·法克沙戴曾說過一句話：「我比上帝還偉大，上帝只能安慰家人心靈，我卻令家人生活無憂。」

因為認同保險事業的價值，施秀倩分享：「拒絕是業務工作的日常，接受拒絕仍堅持做對的事，讓對方因為你的堅持而成為受益者，保險業務工作才能發展成一份事業。」

## 勇敢開口要 持續做該做的事

20 年廣告業的工作經驗，形塑出施秀倩獨特的作業模式，將她培養成一個善於吸收資訊、條理清晰、並且精準溝通的專業廣告人。轉戰保險業之後，這些廣告人特質對她的保險事業助益頗大，她分享，自己可以將複雜的資訊簡單化，就像擬定一個企劃案一樣，迅速設計出一套精準行銷的策略。

對於人脈的經營、市場的開發，施秀倩分享，她有一套可複製的「轉介紹系統」，曾在 2 年時間獲得 680 個有效名單，這套模式是可以複製的，她表示：「經過統計，只要開口，大約有七成的成功機率，當然不保證一開口對方就會給，只要持續地去做，一定可以建立自己的轉介紹名冊，再一個個打電話約訪，一個名字聯絡三至四次都是常態，時間在哪裡，成就就在哪裡。」

施秀倩形容自己不是一個經常送禮的業務，但面對客戶的需求一定盡心盡力，她舉例說明：「曾經被交付一個案例，接續客戶偕同也是保險同業的表姊，處理過程及結果令客戶及其表姊非常滿意。雖然沒有再行銷的機會，卻成功增員客戶表姊，客戶表姊也完成 2024MDRT 會員的榮耀。」

從行銷到組織，施秀倩坦言，個銷比較好掌握，可以隨機應變；但是帶組織必須有系統，要比夥伴更早看到趨勢與問題，比夥伴更堅持，比夥伴在意他的收入，比夥伴更不輕言放棄，比夥伴更相信自己。每個人的學習曲線及思維養成不同，夥伴的成功經驗及遭遇挫折的反應也不同，除了關心工作狀況，也要定期心談，因為夥伴心靈健康，業績只是早晚的問題。

## 跨欄哲學 選擇決定未來

如何達成 MDRT 終身會員？施秀倩形容自己是目標導向型的人，只要給予一個目標，就會盡全力去完成。在永達，MDRT 是每個業務追求的目標，所以也就自然而然將 MDRT 內化成自己的目標，「持續朝著目標前進，做自己該做的事，走著走著就到了！」

她心中始終有個「跨欄」的畫面，並將這個畫面視為激勵自我的象徵，她說：「柵欄就像人生旅途中的低潮或困難，在一路前進的過程中，遇到困難是要想辦法跨過去或是站著不動？選擇不同、結果就不同，不論結果是什麼，久而久之會變成習慣，你是要選擇『習慣妥協』還是『習慣成功』？過去廣告業的累積，讓我在遭遇困難的時候，會選擇『想辦法』，想盡辦法跨越它，不把挫折及沮喪放在心裡，貫徹我的人生哲學～『開心過每一天』。」

Life Member



MDRT®

### 施秀倩 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：

2024 美國 MDRT 百萬圓桌終身會員 (10 屆)

中國之星 CMF 主管組銀星獎

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：身在低谷，依然要仰望星空。

往前走，才有機會證明自己。

★ MDRT 屆數係指永達保經  
累計 MDRT 次數

## 非典型業務員

# 李身慧 堅持同理心 持續做該做的事

「持續做該做的事」推動李身慧達成 MDRT 終身會員，她分享：「因為相信所以看見！很多事情在開始感覺並不那麼簡單，但只要願意相信，結果可能超乎預期。」 文／洪詩茵 攝影／何佳華



永遠保險經紀人業務籌備協理李身慧以「同理心」經營保險事業，一路走來，總是站在客戶的立場思考，漸進式給予觀念，讓客戶了解需求與問題，再協助解決問題，提供解決方案，一步步建立起客戶心中財務顧問的價值，回顧一路走來的過程，「謝謝協助過我的人，讓我可以用心志力讓情懷落地。」

### 客戶心中的非典型業務員

轉戰保險業之前，企管系出身的李身慧曾擔任過會計師事務所審計查帳、建設公司財務主管，以及資訊管理顧問公司的ERP財務顧問，突破現狀及挑戰高收入的企圖心，促使她在好友陳翠芳業務副總的推介下轉戰保險業，「最難適應的其

實是他人對自己身份認可的變化，過去的我，是財務顧問、講師，身上自帶一種專業人士的光環，當身份轉變成保險業務，需要去適應的是他人的眼光。」幸運的是，過去在財務工作經驗上的堆疊，成為她的附加價值，讓她在接觸企業主的時候，能夠有相應的專業及語言與之對接。

「沒有人喜歡被銷售！」李身慧坦言，「同理心」是她經營保險事業的根本，從客戶的立場出發是她的堅持，她喜歡設身處地思考客戶的感受與想法，先讓客戶真心喜歡自己，交流的過程中，再慢慢分享財經資訊，或者是邀約參加財經講座，當客戶發現需求與問題，她才會進一步提供解決方案，也藉此建立自己在客戶心中獨一無二的價



值，在退休與傳承等方面的議題，成為客戶心中的最佳顧問。

平常相處的點點滴滴是建立信任的重要基石，「非典型業務員」是客戶對李身慧的印象，也是她對自己的要求，因為將客戶當朋友，所以她不希望給人保險業務員的印象。過去，她的工作是企業行號的財務顧問；現在，她希望成為客戶的專屬財務顧問。

## 攜手客戶邁向退休自由

李身慧外型溫柔典雅、帶點書卷氣質，在客戶眼中，不像是一位保險業務員，反而更像是一位老師。李身慧的言談溫和有條理，沒有業務員予人舌燦蓮花的刻板印象，她也自述，其實在進入永達的第一年就完成 MDRT，也一直以 MDRT 終身會員為目標，能在去年達成 MDRT 終身會員，真的非常不容易，「戲棚下，站久了就是你的！」這個成就仰賴的是時間與努力的堆疊，過程中當然也非一帆風順，喜悅、快樂、挫折、難過都曾經歷，低潮時，她會蹲下學習，累積站起來的實力。達成的那一刻真的非常感動，她自謙自己是屬於一步一腳印型的業務，只要立定目標，就會一路堅持前進，放棄永遠不會是她的選項，「人生沒有白走的路，堅持著就走過來了！」

秉持「相信自己，心想好事成」的信念，走著...走著...，李身慧不僅達成 MDRT 終身會員，晉級業務籌備協理也已經有 4 年時間，下一個階段，她將秉持一貫的原則「持續做該做的事」，並且以身作則，以晉級業務協理為目標，「一個人可以走得很快，一群人可以走得很遠。希望可以和夥伴一起

走得又快又遠。」

她大方分享這些年做組織發展的心得，「行銷與組織要同時進行並不容易，尤其時間的安排就是一個難題，之前我會固定時間進行電話邀約，並且邀請客戶參加公司舉辦的講座，跟著平台的腳步走，可以比較輕鬆省力；同時，也要定期與組員追蹤面談，了解他們的工作狀態。其中最難的其實是『持續』，因為管理自己都難，更何況是管理他人，而『以身作則』是最重要的大前提，不論在個銷與增員的部分都一樣，當我能夠無私地貢獻平台、成就平台，組員自然也會願意為平台付出，先將自己做好，才能有底氣去要求組員、管理組員！」

保險業對李身慧而言是邁向美好未來的敲門磚，她有感而發：「我想透過保險邁向退休自由，讓我的家人有更好的未來，給家人更好的生活、給朋友客戶最佳的協助，一起邁向退休自由、財務自由！」

Life Member



MDRT®

### 李身慧 Profile

現任：永達保險經紀人業務籌備協理

保險年資：20 年

得獎紀錄：

2024 美國 MDRT 百萬圓桌終身會員 (10 屆)

中國之星 CMF 主管組銀星獎

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：相信自己，堅持不放棄，

心想好事成。

★ MDRT 屆數係指永達保經  
累計 MDRT 次數

## 相信就是力量

# 邱金盆 堅持學習 用專業維持溫度



如同邱金盆的座右銘「奇蹟，是從相信開始！」因為相信，她全心投入保險這個助人又利己的行業，也因為相信，她將邁向組織發展，增員更多夥伴一起投入這個愛的事業！文／洪詩茵 攝影／何佳華

「相信」是永達保險經紀人邱金盆業務籌備協理 34 年保險生涯的核心精神，相信保險是助人利己的行業，認同永達在市場的定位，相信增額終身壽險是建構穩定現金流、規劃退休的最佳工具。相信，讓邱金盆這三十多年來不曾萌生退意，始終堅持在保險這條賽道上，並成就 MDRT 終身會員的榮耀。

### 相信保險是助人利己事業

年輕時期，邱金盆是在先生創立的公司協助企業營運事宜，1987 年，先生的事業遭遇最大客戶跳票事件，讓她頓感創業風險及企業經營的危機，就如同雞蛋不能放在同一個籃子，她想著必須另找一份工作，「當時，得知我們鄰居在壽險公司工作，我就主動詢問他們對保險業的看法，對方讚許保險業之餘，也邀請我參加一場『保險的意

義與功能』的講座，『助人又利己』是我當時對保險工作的看法，加上工作時間彈性，可以兼顧家庭及事業。」

一轉眼，34 年過去，保險成為佔據她生命跨度最長的一份事業，也是讓她最引以為傲的一份事業，她說：「我相信保險的意義與功能，它是助人利己的事業。」

出生農村的邱金盆，一直都有著環遊世界的夢想，2003 年，轉型永達，也是為了實現這個夢想。而持續完成 MDRT 是她給自己的課題，她表示：「為了服務高端客戶，做好完善的退休與資產傳承規劃，取得客戶信賴，提升專業形象是必備條件，這也是 MDRT 高手必須具備的專業素養。永達高手雲集，互相交流分享，只要能夠善用平台，就能推升自己不斷進步。尤其面對超高齡社會的來臨，公司率先卡位國內保險退休市場，財經、稅

務、信託、意定監護等領域的專業，都是我們應該深入去學習了解，並且進一步內化來提供客戶最妥善的規劃。」

## 平常心看待挫折 持續學習精進

「平常心」是邱金盆面對挫折的態度，樂觀進取的她，在佛教信仰的支持下，總是能站在客戶立場思考，快速釋懷，不讓自己沉湎其中。她也承認，有時候太過迫切會讓自己失去平常心，她在從 4 屆邁向 5 屆的過程中，曾經因為不熟悉制度，而錯失第 5 屆 MDRT，這個經驗她謹記於心，也時刻提醒屬員要注意。曾經有一段時間，屬員的離開及大環境的壓力，讓她有些意興闌珊，秉持著「相信」的信念，邱金盆讓自己暫時放下，投入獅子會的會務，當了會長、也當了主席，舉辦公益活動，三年時間的沉澱，累積了豐厚的人脈資源，也讓她認識了許多高端客戶群，印證了只要仍在這個賽道上，就沒有白走的路。

疫情對邱金盆而言，是危機也是轉機，在從 9 屆邁向 10 屆的時候，疫情讓她沉澱了兩年，也讓原本是電腦、網路白痴的她決心改變，為了做好客戶服務，她用心學習電腦，與客戶進行線上對話，甚至錄製視頻提供給客戶，維持彼此間的溫度。此外，為了提供更符合高端客戶需求的專業，她更跟進羅友三會計師的課程三年時間，持續精進自己的專業，「保險市場愈來愈競爭，加上稅務政策一直在變更，如果沒有跟著時代的改變追求成長與進步，就會失去與客戶對接的語言，沒有交流互動，自然無法有好的業績表現。」

每個人選擇保險業，都是為自己、為家人、為更美好的未來，只要能夠依循永達平台的規劃，堅持

每天拜訪客戶，一定可以有所成就。邱金盆直言：「好話說盡，也要大家自己有體悟，我相信每個來到永達的夥伴，都是因為相信公司的市場定位，看到未來的希望，公司建構了一個共好的創業平台，釣魚竿都準備好了，能不能釣到魚端看自己的決心與行動力。」

從台北轉到桃園職場，邱金盆感謝洪秀珍業務執行副總給她機會學習管理，她相信每個人都有自主性，跟隨吳文永董事長「以服務代替管理」的哲學，高手不需要旁人左右，她只需要關心進度，在制度面上適時提醒，並且適時給予獎勵即可。

展望 2024 年，她將全力發展組織，「我相信，時間在哪裡，成就就在哪裡，MDRT 有時間壓力，所以，我們會要求自己一年內要達標。但組織發展沒有時間期限，我們必須自己設定完成的期限與目標，期許新的一年，達成新增 5 名人力，順利成處，站上保險企業家的起跑點。」🔥

Life Member



MDRT®

### 邱金盆 Profile

現任：永達保險經紀人業務籌備協理

保險年資：34 年

得獎紀錄：

2024 美國 MDRT 百萬圓桌終身會員 (10 屆)

中國之星 CMF 主管組銀星獎

中國之星 CMF 業務員組銀星獎

國際華人龍獎 IDA

座右銘：奇蹟，是從相信開始！

★ MDRT 屆數係指永達保經  
累計 MDRT 次數

## 說好話 做好事

# 李素幸 打造正向循環的能量

「我們有相對的自由，但也要有絕對的紀律。」李素幸開心、認真的過好每一天，透過「說好話、做好事」創造周遭的正向循環，這樣的堅持，讓每一次達標都變得理所當然。 文／洪詩茵 攝影／何佳華

**達**成 10 屆 MDRT 終身會員，對永達保險經紀人業務籌備協理李素幸而言是日常，她說：「每天勉勵自己時時要擁抱熱情，認真服務好每一個支持我們的客戶！2013 年，第一次拿到 MDRT，到美國參加年會，聽著分享、看著接受掌聲洗禮的資深終身會員，很震撼也感動得哭了，當下深深覺得我不是在賣保險，我是在販賣幸福，在幫客戶解決人生每一階段需要運用保險來防止生活被改變的問題，這是一份很有意義的工作。」

### 成為一個溫暖的人

朋友眼中非常適合當保險業務員的李素幸，原本開一家飲料店，個性真誠海派的她人緣非常好，不論是店內的工讀生或客戶都非常喜歡她。過去的她，總是覺得自己不適合做保險業務，她也坦言：「加入保險業之前，對保險的觀感不太好。」

因為最好的朋友在保險公司當業務員，重義氣的她才選擇全力相挺。

在傳統保險公司服務期間，李素幸並未放下飲料店的生意，而是選擇同時兼顧，她笑著分享：「當時的我，會和店裡的工讀生聊保險，聊著聊著……店內所有員工都成為我的客戶，甚至一個帶一個，最後工讀生班上所有學生都成為我的客戶，就連他們老師也請我協助規劃保險，可能因為是真心分享，過程非常輕鬆，沒有任何壓力。」

因緣際會，在同業友人的介紹下，參加永達的講座課程，意識到退休規劃是未來的趨勢也是老後安養的重要課題，李素幸加入永達，公司的平台架構完善、教育訓練紮實、高手們也都願意無私傳授寶貴從業經驗，透過平台的協助，善用退休問卷的助攻下，從不擔心沒有話題與客戶連結，不斷找人分享，再加上講座活動資源非常豐富，分



享的講師個個都是 MDRT，培養專業技能、服務客戶的底氣，一切就都變得順理成章、自然而然。

或許是做生意培養出來的親和力，李素幸的保險路走得順遂，她笑著說：「麗英業務執行副總常形容我是『裝熟第一名』，這或許就是原因！」

「溫暖」與「放心」是她給人的感覺，將「說好話、做好事」內化於日常生活，她分享：「透過說好話，我改變了孩子的老師，也改變了自己的孩子，老師對孩子改觀，孩子也學會尊重他人。語言的影響力非常巨大，時時讚賞別人、鼓勵別人，一定可以創造正向能量的循環及人脈網絡。」

## 每一天都是全新開始

對李素幸而言，每一天都是全新的開始，因為清楚自己的目標，固定拜訪客戶，認識新朋友、尋找新機會，定時專業課程學習精進思維，每一天都是在操練自己的處世態度和厚實解決問題的能力，相對也激發出面對同樣議題可以有不同的思考方向與談資，因為目標明確、策略清晰，相信達標只是早晚的問題。

總有人詢問如何成為超業？她大方分享，曾經對一部電影裡面的台詞永生難忘，也引以為座右銘「凡事做到極致，成功就會千方百計地找上你！」只要好好把對的事情做好、做滿就可以了！一路走來，她只是認真過好每一天，落實每一位業務主管傳授的心法。從退休起步的她，第一年談了 26 件退休單，靠著一件又一件的累積，從協助客戶做好退休規劃到財富管理再到增員，她是一步一腳印硬底子拚上來的，她曾經拚到在客戶面前剛坐下來就流鼻血，客戶簽約完就趕她回家休息。

在永達講座上被業務高手言行舉止吸引，她說：「我想成為那樣的業務高手！」因為有著堅強的信念支撐，她總是以公司設定的目標為努力方向堅持

達標！她形容自己是學習型的業務，非常熱衷學習，所以才會在永達紮根，公司的教育訓練完整，提供豐富的資源，培育人才 SOP 統一易複製，讓她不論在行銷或是增員上都能駕輕就熟，「在永達平台的支援下，邁向組織發展並不難，只要將人帶進平台就好。關鍵在於如何挖掘人才，這取決於自己的行動力，也在於想要的心有多強烈。好的資源要懂得如何去善用，再把成功的訣竅傳給下一位。」

如何行銷、如何增員、如何拓展自己的事業，這是每個人自己的課題，李素幸激勵表示：「從事業務工作的我們，有相對的自由，但也要有絕對的紀律。」換句話說，如果你是中小企業主，就要做中小企業主該做的事；如果你是集團總裁，就要做集團總裁該做的事；你若認定你是保險企業家，就該有企業規模的雄心，你的定義就是你的世界！

迎接 2024，李素幸給自己的功課是持續過好每一天，砥礪自己今年成處、繼續完成 MDRT、培育 MDRT、成立兩個籌備處。她也希望大家每天都要開心工作，秉持為客戶做好規劃的使命，熱愛這份事業，自己的保險企業才能長長久久！

Life Member



MDRT®

### 李素幸 Profile

現任：永達保險經紀人業務籌備協理

保險年資：16 年

得獎紀錄：

2024 美國 MDRT 百萬圓桌終身會員 (10 屆)

中國之星 CMF 主管組銀星獎

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：蘇軾：「人間無正味，美出好艱難。」

★ MDRT 屆數係指永達保經  
累計 MDRT 次數

## 樂在工作

# 蔣品茵 與客戶及夥伴共好前行

「在永達沒有不可能，只有想不想要！」從傳統保險公司轉型到永達，蔣品茵深刻體認到平台的重要性，公司的訓練平台、單位主管的協助、夥伴的共好、以及客戶的信任，都是支持她在保險業長長久久走下去的原因。

文／洪詩茵 攝影／何佳華

在加入永達 20 年之際完成 MDRT 終身會員，是永達保險經紀人蔣品茵業務籌備協理對自己保險生涯的一個交待。有目標才有方向，她以 10 屆 MDRT 終身會員作為個人保險事業的中期里程碑，未來，也希望能善用公司平台，培育夥伴年年達成 MDRT、邁向終身會員。

### 定著永達

### 建立保險經紀人的價值

本科修讀財政稅務的蔣品茵，曾待過建設公司，待產時期，在超業姑姑的推動下，利用休息時間考保險證照，剛生產完的時候，因為要照顧小孩，也有幫小孩規劃保險的需求，就進入工作時間比較自由的保險業。機緣巧合下認識永達，也上過永達的課程，有財政稅務背景的她，非常認同永達的市場定位，

加上家裡原本就在做生意，需要相關資源與資訊，在姑姑的推波助瀾下，抱著既能幫助家人又能發揮自己專長的想法，就這樣加入永達、定著永達，至今 20 年光景，更在永達完成 MDRT 終身會員的成就，也許下跟客戶一起在永達實現富裕一生、富貴傳承的退休願景。

「建立在客戶心目中保險經紀人的價值。」是蔣品茵對自己的定義！她分享，對客戶而言，簡單是考量的重點，不用去想什麼業務找 A、什麼業務找 B，只要談到保險就想到她，有任何相關問題也是第一時間詢問她，這是她希望建立的價值與定位，她可以因應客戶需求尋找量身訂作的保單，也可以協助客戶做通盤的保單健診與規劃，走入客戶的家庭甚至是家族，協助進行相關的規劃與配置。

分享付出 建立互利人脈網絡



性格開朗樂觀的蔣品茵，始終樂在工作，與客戶交流互動是她的生活日常，工作於她而言就像呼吸一樣自然。她喜歡投入社團活動，例如女性、球類等社團，從自己女性及媽媽的角色切入，認識一些女性同好，也藉此拓展人脈。從事業務工作必須具備服務的熱情與助人的熱心，對於社團業務，只要力所能及她一定參與協助，也常在社團中開辦分享課程，傳遞一些新的女性資訊，例如：婚姻關係、子女照顧、女性議題…等等。

也因為這樣熱衷服務及開朗樂觀的天性，包含客戶在內，蔣品茵身邊聚集了各行各業的專業人士，這些人脈都成為她的資源與價值。曾經有朋友對她說：「妳怎麼這麼厲害，不論什麼事情，都能找到適當的專家提供建議或方法。」這就是價值，蔣品茵進一步分享，創造自己被利用的價值，人脈可以互相循環利用，這些各行各業的好朋友，就是她的隱形資源，讓她就像一個專業資源的中介站，能夠全方位地給予建議，甚至還能居中引薦，創造彼此間的最大價值，建構一個互利的人脈循環網絡。

## 一步一腳印 意願決定未來

壽險這條路很長，沒有時間與經驗的累積，也不會有今天的成就。蔣品茵透露，早期剛加入保險業，沒有人脈、沒有對象的她，是從小孩的學校起步，在學校裡開辦一些財經與保險相關課程，並且維持公務員一樣的紀律，固定自己出現在學校裡的時間，讓人知道什麼時間可以找到她。一路走來，從意外險、醫療險跨出第一步，再慢慢擴及退休及傳承規劃，她也是這樣一步一腳印走過來的。

26年保險生涯，低潮無法避免，尤其因應保險市場及政府法令的變化，客戶的需求與選擇也一直

在轉變，因應時勢、隨機應變是業務員的基本功，低潮時她會讓自己回歸原點，更加努力複習並學習新資訊，精進自身能力。當然，最重要的還是平時的經營與相處，低潮時也要持續交流及服務，客戶的需求自然慢慢浮現。

增員，邁向保險企業家，是永達對所有業務代表的期許！完成 MDRT 終身會員之後，蔣品茵也許諾將花更多心力在組織發展上，她說：「在永達，沒有不可能，只有想不想要！我希望屬員都能自動自發，永達平台已經備妥所有的資源，架構一個共同學習的平台，只要善用平台，有問題主動詢問，行銷、增員都不難，最重要是自己的意願！所以，我也會隨時調整自己的心態，心情不好的時候，我不會進職場，只要來到職場，我就會將自己打扮得漂漂亮亮，重新擬策略、下市場，帶給大家歡樂，帶動好的循環！」

樂在工作，是蔣品茵對自己保險生涯的註解，「謝謝公司的栽培，棕銘區塊的鼓勵，一起加油！」

Life Member



MDRT®

### 蔣品茵 Profile

現任：永達保險經紀人業務籌備協理

保險年資：25 年

得獎紀錄：

2024 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：將願力化為動力。

★ MDRT 屆數係指永達保經  
累計 MDRT 次數

## 懷抱無比韌性

# 郭紫渝 堅持 穩住 贏得最終勝利

憑著無比的韌性，郭紫渝走過 36 年保險路，從一張白紙到成為客戶信任的專業顧問，堅持及穩住是她一路走來的重要心法，她也以此與大家共勉！

文／洪詩茵 攝影／何佳華



36 年保險生涯，永達保險經紀人郭紫渝業務儲備協理在達成 MDRT 終身會員的那一刻，回顧這些年來的足跡，認真過、退縮過、迷惘過…最後發現「堅持」是唯一答案。她以下面這段話形容自己的心情，「回頭看，輕舟已過萬重山，向前看，前路漫漫亦燦燦；抬頭看，滿天星光甚浪漫，低頭看，滿路荊棘已過半。」

### 歸零 看見不一樣的未來

保險，是郭紫渝唯一從事過的工作，一畢業就結婚的她，在加入保險業之前，主要是在家裡帶小孩，並且接家庭代工貼補家用，由於從小半工半讀，有累積一些勞保年資，擔心勞保中斷太久會失去資格，就在保險收費員的建議下加入保險業。對當時沒有人脈的她而言，收費是最理想的運作模式，「當時的我，一天可以拜訪八至十位客

戶，加上當時保險普及率低，只要每天都能確實達成公司交付的收費任務，成果其實還算不錯，也能創造後續的人脈效益。」

人生第一份保險工作，郭紫渝投入的是以商品為導向的傳統保險公司，六年後，才轉入以需求為導向的外商保險公司，她坦言：「適應過程非常辛苦，舊的丟不掉、新的進不來，我找不到中間的平衡點。大概兩年時間，在當時主管的引導下，加上早期在傳統保險公司當收費員培養出來的韌性，我告訴自己聽話照做，認真學習，就這樣堅持了下來。」

而加入永達更是一場機緣，原本對於永達的市場定位，郭紫渝是有所質疑的，因為完全顛覆她過往的認知，於是和增員她的前主管約定，想看看對方能否讓她的醫師客戶同意退休規劃，不過 40 分鐘，醫師客戶就決定規劃年繳 60 萬、



20 年期的增額終身壽險。震撼之餘，她忍不住詢問客戶「是真的認同退休規劃，或者只是給我面子？」才知道客戶是真的認同。放棄續佣、再一次重新開始，不是個輕鬆的選項，但永達賦予了不一樣的定位與市場，讓她看到了不一樣的未來。

## 堅持是成功唯一答案

初入永達，郭紫渝將自己當成一張白紙，認真聽、努力學，就連她自己也在夥伴的說明中，認知到退休規劃的價值與優勢，因而幫自己也協助緣故客戶做好退休規劃。真正的挫折來自專業無法滿足客戶的需求，郭紫渝自曝，她在永達也不是一路順遂，尤其是在傳承與資產規劃等專業領域，「我還記得當時有一位醫師客戶，非常認同公司主打的規劃與定位，甚至進一步邀請我到醫師公會開課，但當時的我只專注於退休規劃，對於傳承與資產規劃等專業領域比較陌生，只能請當時的主管協助講課，每場講座接觸三、四百位醫師客戶，但因為自己的專業不足，也不夠自信，成效並不顯著，常常被同業、銀行理專或醫師的另一半打槍。」

對於自身專業能力不足的問題，郭紫渝深知學習是唯一的路，於是專注學習，除了報名陳嘉慶老師的稅務課程，更持續跟進李傑克老師及林隆昌會計師開辦的課程，多年下來，從完全不懂、懵懂、到真正吸收了解，前前後後至少 4 年時間。但了解與行銷是兩回事，有專業沒語言是她最大的問題，曾經封閉在家、也曾經逃離，但最後她發現，在時間與市場的淬鍊下，她的語言愈發成熟，原來，只要堅持下來，所有挫折都是成就自己的養分。

達成 MDRT 終身會員之後，常有人會她問下一

步的目標？郭紫渝表示，她在團隊裡看到了許多跟她過去一樣走得非常辛苦的夥伴，希望能夠協助大家少走一點冤枉路，因此成立了一個稅務小組，從稅務的基本面開始教起，自己設計講義逐張傳授解說，也歡迎其他想要學習的組別加入。她的無私分享，彰顯了永達平台的共好精神，她也期許能夠演而優則導，在 2024 年成處，發展自己的保險事業！

MDRT 終身會員是郭紫渝多年努力的見證，達成的那一刻，她心中只有一句話「終於完成了！」如同千里跋涉終於得償所願的心情，她說：「堅持是一件不容易的事，真的非常難！『堅持』、『穩住』是我想送給所有夥伴們的珍貴傳承，這是成功唯一的路。」她在保險路上徐徐前行，以 36 年的積累成就 MDRT 終身會員這個榮耀，也將她多年來的心路歷程濃縮成這兩句話，送給所有永達的夥伴們！

Life Member



MDRT®

### 郭紫渝 Profile

現任：永達保險經紀人業務儲備協理

保險年資：36 年

得獎紀錄：

2024 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：穩住！穩住！再穩住！

堅持！堅持！再堅持！

★ MDRT 屆數係指永達保經  
累計 MDRT 次數

## 傾聽 同理心 好奇心

# 張敏怡 享受人生 熱愛保險

完成 10 屆 MDRT 終身會員，下一步～「用匠人的心繼續走未來的路」是張敏怡走過 26 年保險生涯，對自己的期許、對客戶的交待、以及對夥伴的承諾。  
文／洪詩茵 攝影／余秀萍



**從**事保險事業 26 年，歷經單一保險公司到保經公司的經紀人顧問，永達保險經紀人張敏怡業務儲備協理以 10 屆 MDRT 終身會員證明自己的選擇，「感謝這一路上支持我的客戶、朋友們，以及永達這個平台上的高手好友，您們的信任與支持成就了現在的我。榮譽，代表的是專業、堅持，與對這份事業的愛，期許自己，用匠人的心繼續走未來的路！」

### 傾聽 同理 讓客戶信任

原本在建設公司從事祕書工作的張敏怡，非常熱愛學習，其大學時期攻讀地政科系，需涉略稅務專業，於是在建設公司期間曾報名李永然律師的稅務課程，課程內容主要是在談「遺產及贈與」可以透過保險來進行規劃，這個議題帶給她極大震撼，顛覆她對保險的認知，原來保險不單單能提供生病、意外

等風險的保障，透過適當的規劃，還能在傳承、分配、預留稅源上協助解決許多紛爭。也因為這段插曲，在同學增員她進保險業的時候，她才會毫無遲疑地轉換跑道。

初入保險，白紙的身分，讓她兢兢業業地看待教育訓練，認真鑽研條款，一步步紮實地學習，勤奮地拜訪客戶。然而，在傳統保險公司 8 年時間，張敏怡開始意識到保險商品的限制與不足，保險市場瞬息萬變，各家商品百家爭鳴，每家保險公司的商品都有其特性與優勢，適合客戶的商品不一定都在同一家保險公司，對她而言，適合客戶才是優先考量的因素，單一保險公司在商品上的侷限性，是她選擇轉入保經公司的主要原因。

永達有 MDRT 搖籃的稱號，在高手雲集的環境下，可以學到許多超業的 Know How，以及不一樣的觀點與角度，這些都是很好的養

分，讓張敏怡在耳濡目染之中，自然而然地內化出相同的目標、價值及語言。當然，她也坦言，理論與實務之間，還是有一定的門檻，這是自己的功課，要懂得善用公司平台的資源，多聽、多看、多學！

「同理心」與「傾聽」是贏得客戶信任的基石，真心將客戶當朋友，真心傾聽客戶的煩惱與問題，同理客戶的感受，才能提出最符合客戶需求的規劃。張敏怡形容自己是個「好奇心」旺盛的人，在好奇心驅使下，每當聽完客戶的故事之後，總會衍伸出一些問題，「為什麼」這三個字可以帶出許多話題，這些提問有助她同理客戶的立場，進一步拉近彼此距離，建立信任。

## 設定目標 繼續努力


完成 10 屆 MDRT 終身會員，張敏怡笑笑地說：「WOW！～接下來的目標就是 15 屆了！」這是設定目標的重要性，每當達成一個階段性的目標，腦中自然就會浮現下一個目標，「不能停下來，要繼續努力！」她說：「從事保險業這麼多年，必須要給自己設定目標，這是人生歷程的紀錄！」

她進一步說明：「我在永達有一群好朋友，這群好朋友都已經達成 10 屆 MDRT 終身會員了，之前就差我一個，原本前年就應該達成，卻差一些錯過了！所以，2023 年，我告訴自己一定要完成！當周圍的朋友一直在進步，我不能退步，不能落下腳步，以免差距愈來愈大，朋友不只是一起吃喝玩樂，還要能夠一起成長、進步，互為良師、益友，推動彼此並肩前進。」

張敏怡更分享，工作之外，要多多培養興趣與愛

好，例如：旅遊、運動、學習新知…等，除了可以讓生活更精采之外，也是一種成長，增加人脈培養的管道與媒介，充實自己的生活，更能夠找到一種平衡。持續維持這樣的習慣，認真投入自己熱愛的事物，將挫折消耗掉，走出低潮的情境，回到開心的狀態，才有動力繼續前進，這才是人生！

在保險行銷的路上，沒有絕對的一帆風順。樂觀愛笑的張敏怡坦言：「有幾次，11 月之前，達到 MDRT 仍有一段差距，但我告訴自己『最後兩個月，認真努力每一天！』面對這樣的情境時，我就會準備一整包的 A4 紙，印完這一疊 500 張紙，MDRT 一定會達標！」

設定目標，持續做、努力做，是邁向 MDRT 的標配，每個 MDRT 菁英都是這樣走過來的！迎接 2024，張敏怡自我勉勵：「繼續努力，認真加油！」

Life Member



MDRT®

### 張敏怡 Profile

現任：永達保險經紀人業務儲備協理

保險年資：26 年

得獎紀錄：

2024 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：信任人生的旅程，堅持一定成功！

★ MDRT 屆數係指永達保經  
累計 MDRT 次數

## 用心分享 歡喜做

# 林寶珍 真心成就客戶的幸福快樂

好的保險配置，可以讓快樂富足退休成為事實！「善的動力」推動林寶珍用心分享、歡喜做，她說：「沒有能不能，只有要不要！所有苦難都是成功的養分，堅持下來就會成功」 文／洪詩茵 攝影／何佳華

從永達保戶成為業務代表，永達保險經紀人業務儲備協理林寶珍的保險人生，始於金融海嘯讓她的資產攔腰砍，當時只有永達的退休規劃沒有受到傷害，而且保單價值還隨時間複利增值，讓她不用擔心未來生活，也促使她萌生深入了解保險的念頭，正好當時她的家人也有相關保險規劃與資產配置的需求，但對於一般保險業務又抱持不信任的態度，於是在父母的祝福及家人的鼓勵下，她加入了永達，更在此成就輝煌。

### 熱心助人 堅定學習前行

林寶珍的職業生涯峰迴路轉，曾經是電腦公司 TOP SALES 的她，因為忙到沒有生活品質而決定轉換跑道，這一次轉彎，她依循自己喜歡助人的本心，選擇成立安親班，因為大學時期曾擔任社福社團，認識一些特殊境況的小孩，體會到這

些孩子的善良與真心，一直有著想要照顧這些孩子的心願，於是她延請幼保科老師，自己也邊做邊學，一路學習考試，也擁有了幼保人員、特教老師等相關證照。

從小林寶珍就要非常努力才能維持好成績，這也讓她對弱勢特別有同理心，養成她喜歡助人的習慣，「小時候，因為外貌不討喜，我總要比別人更加努力，因為當我學習好、表現好，老師就會鼓勵我、讚美我，也會成為我的護身符。當時，有一個同學因為學習不好總是被欺負，都是我跳出來維護她，我們也因此成為了好朋友。」

從安親班轉戰保險業的過渡期間，因為安親班有三位特殊境況的孩子，放不下的她，直到將三個孩子安置妥當，才專心投入經營保險事業。

從林寶珍的故事，可以看見「對他人好」是她的天性與本心，無論



是從事 20 年的安親班及 13 年的保險事業，因為秉持助人的願心，才能在工作上堅定學習、全力以赴，創造自己與他人更好的未來。

嘴上總嚷嚷著要退休的林寶珍，卻一年又一年地走了過來，也完成了 MDRT 終身會員的榮耀。每一天，她總是準時到職場，善盡自己的本份，她說，她喜歡當職場中的「張老師」，在這裡有一群夥伴同行，彼此成就、共好前行。

## 做對的事 認真過好每一天

達成 MDRT 終身會員，林寶珍坦言，每年都不知道業績在哪裡，但每年都會自然而然達成 MDRT，回顧過往足跡，才發現這一切都仰賴平時的努力與認真，以及助人的初心，因為想幫親友做好退休與傳承的規劃，所以她努力學習相關專業與知識，並且遵循前輩主管的教導，聽話照做，每一天確實做好自己該做的事，管理好自己，真心與親朋好友分享，透過保險規劃協助親友做好財務配置，確保他們退休有依靠、傳承無紛爭。

從事保險業，沒有人可以一路順遂，低潮一定都會有，即便你是真心為他人好，對方也不一定會知道，曾經，她協助一位親友做好保險配置，但周遭的聲音太多，影響了這位親友，讓親友對規劃產生誤解，對她頗有微詞，直到三年後，在與保險公司的對話中，了解了當下的保單價值，這位親友才致電感謝她。從事保險業是一種修練，必須時刻處理好自己的心情，更要機智地阻止客戶做出貿然解約的不理智行為，曾經有一個朋友貿然解約，將美元保單挪做基金，最後血本無歸，如今總是頻呼後悔，卻也無濟於事了！

林寶珍坦言，低潮的時候，她會選擇沉澱，但不會離開團隊，會持續學習，累積再出發的資源，「我不會在低潮的時候拜訪客戶，我會將自己準備好了，再去面對客戶。每一次協助客戶規劃保險，我都當自己是一個新人，因為保險法規頻繁變動，加上保險市場瞬息萬變，新產品頻頻推出，我會做好所有功課，研究透徹，再去面對客戶。」這是她對客戶的負責與真心，也是對這份工作價值的尊重。

父母親對林寶珍的意義重大，她提到自己能在保險業有所成就，來自於父母親做人信實，福氣庇蔭，這幾年為了父親的心願～在金門蓋一間傳承夢想房子，時常兩地奔走，也更深刻體會到老人家的照護需求。期許效法吳文永董事長回饋故鄉澎湖的德行善舉，她也想回饋故鄉金門，目前已著手籌備事宜，由她出資，集資成立長輩照護基金會，希望能對金門地區長輩的照護略盡棉薄之力。✿

Life Member



MDRT®

### 林寶珍 Profile

現任：永達保險經紀人業務儲備協理

保險年資：13 年

得獎紀錄：

2024 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：蹲低是為了再次躍進  
學習是為了豐富專業

★ MDRT 屆數係指永達保經  
累計 MDRT 次數

## 不設限人生

# 薛襄璽 做最真實的自己

「做最真實的自己，讓 MDRT 成為一種習慣！」笑聲極具感染力的薛襄璽分享，「好好做人」是她邁向 MDRT 終身會員的基石，人生之路只要用心走過，就會留下清晰的痕跡。文／洪詩茵 攝影／何佳華



「幸福從沒捷徑，只有經營與真心。」永達保險經紀人業務儲備協理薛襄璽走出不一樣的保險路，堅持以最真實的自己及生活去實踐自己的保險哲學。

### 貴人敲門

#### 給彼此一個機會

薛襄璽面對陌生人，可以很自然地與人交流互動。年輕時期，適逢洋酒開放進口，即便當時不懂這個行業，仍舊決定抓住機會，順勢而為。對她而言會不會不重要，做就對了！

人生有時就是機緣，經營洋酒生意期間，經常會接觸到各行各業的客人，其中一位是保險業者，對方覺得她非常適合從事保

險業，即便一直被拒絕，仍舊不放棄長達 5 年。

「我被這位業務員的毅力感動了，心想給自己一個機會，加上當時也有保險需求，不如就去上課！」考量自身的個性，了解保險之後，薛襄璽選擇鎖定退休與傳承規劃的市場，親友在得知她從事保險業之後，有別多數人的既定印象，不是避開她，反而主動向她尋求協助。當時她領悟到平時的積累有多重要，最好的朋友也對她信心滿滿，覺得她非常具備親和力，賣什麼都可以。

成為永達人，更是一段老緣分使然，當初引領她進入保險業的貴人再次出現，提出永達與她的保險理念相符，非常適合她。了解保險經紀人的優勢之後，她就這樣順水推舟進入永達，並在去

年達成 MDRT 終身會員的成就。

## 好好做人 多元化發展觸角

行銷保險之前要先行銷自己，薛襄璽的好人緣來自日常的累積，她認為生活中無時無刻都是行銷，每一天都在累積人脈，所以，要「好好做人」，一視同仁地善待接觸到的每一個人，不論對方的身分地位。不要刻意包裝，做最真實的自己，才能讓客戶喜歡你、相信你！

同時，她更建議發展多元化的專長與興趣，從事業務工作，人生觸角要多元化，讓自己當一個有趣的人。曾經有客戶打電話給她說：「就只是為了聽聽妳的笑聲！」這些點點滴滴，就是她的價值。

為了讓自己有更多時間學習，涉略更多興趣專長，薛襄璽要求自己每年第一季就要達成 MDRT，才有充足的時間為自己的人生累積更多的豐富與精采！

定位決定自己的價值，薛襄璽鎖定自己財務顧問的定位，深入鑽研做到專精，創造自己被利用的價值，也延伸出轉介紹的效應。

曾經，有屬員對薛襄璽說，無法複製她的模式，她告訴屬員：「永遠要做最真實的自己，發掘自己的魅力，開發最適合自己的行銷方式，真實與真心才能贏得信任！」她希望每個人找到適合自己的腳步，這樣才能長長久久！🌹

Life Member



MDRT®

### 薛襄璽 Profile

現任：永達保險經紀人業務儲備協理

保險年資：19 年

得獎紀錄：

2024 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：初心，永遠做最原始的自己。

★ MDRT 屆數係指永達保經  
累計 MDRT 次數

# 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。

整理／公關部 資料來源／食品藥物管理署「藥物食品安全週報」

## 孩子牙膏怎麼挑 牙醫師：含氟量是關鍵

正確使用牙膏可幫助維持口腔清潔、減少蛀牙，但是要給小朋友用的牙膏，怎麼挑才是最適合呢？食藥署邀請盧育成兒童牙醫，介紹挑選兒童牙膏的訣竅，並說明正確使用的方式。

「挑選牙膏最重要的事，是牙膏的『含氟量』！」盧育成兒童牙醫表示，氟化物對牙齒有三大重要功能：增加牙齒對酸與細菌的抵抗力、抑制蛀牙細菌的活動、增加牙齒被破壞後的修復力。因此，選擇牙膏時，應以氟濃度做為最優先考量。

至於含氟量要多少才足夠？根據衛生福利部《兒童牙科診治參考指引》、歐洲兒童牙醫學會（EAPD）的建議，6歲以下孩童使用含氟量1,000ppm的牙膏，6歲以上則與成人建議濃度相同，使用含氟量1,500ppm的牙膏。在用量上，三歲以下幼兒每次使用約生米粒大小的牙膏份量，三歲以上、可以將泡沫吐出不會吞下的孩子，則約豌豆大小的份量。

盧育成兒童牙醫建議，購買牙膏時直接選購含氟量足夠的產品，或儘可能接近足量的濃度為主，以確保保健牙齒的效果。（註：目前市售多款牙膏含氟量為1,450ppm，與建議濃度十分接近，亦可優先選購。）（本文引用自食品藥物管理署「藥物食品安全週報」第948期）

## 兒童使用之牙膏如何用 醫師說分明

過去觀念認為，刷牙的主要目的是把細菌刷掉，因此，刷完牙後會漱口，同時去除口中牙膏餘味。但是，最新研究發現，刷牙除了刷掉細菌以外，牙膏中的氟化物還可對牙齒進行低濃度的塗氟。因此，盧育成兒童牙醫指出，使用含氟牙膏後，可將多餘泡沫吐掉，但不用馬上漱口，可讓牙膏中的氟多停留久一點，甚至可以等待30分鐘之後，再漱口即可。

「很多家長會擔心牙膏甜甜的會不會讓小孩蛀牙？其實，牙膏甜味是來自代糖，並不會被蛀牙細菌利用。」盧育成兒童牙醫表示，如果有口味、甜味的牙膏能讓小朋友更喜歡刷牙，仍可安心選擇。

含氟牙膏在建議用量下，縱使少量誤食，並不會對孩子健康造成影響。因此，在選購牙膏時，建議以含氟量足夠的產品作為最優先考量。

至於牙膏含鈣是否對牙齒比較好？盧育成兒童牙醫表示：「目前台灣、美國、歐洲兒牙學會，都沒有建議牙膏中要含鈣，但都強烈建議要含氟。」以學理來看，鈣質是修補牙齒的材料，不過，牙齒在被細菌破壞時，會釋放出少量鈣離子，而口水會把這些鈣離子再抓回來修補牙齒，以這些鈣離子來修補牙齒就已經足夠，不需特別使用含鈣的牙膏。至於牙膏添加的其他功效成分如綠茶萃取物等，目前的研究相對有限，民衆勿過分期期待效果。

許多家長擔心牙膏中含有薄荷是否會影響蠶豆症的孩子？盧育成兒童牙醫說，目前為止尚未有蠶豆症患者因使用薄荷牙膏導致溶血的報導或案例，且牙膏正常使用量的薄荷含量並不高，可放心使用。





食藥署提醒，自 2021 年 7 月起，一般牙膏（包括非藥用含氟牙膏）已納入化粧品管理，產品須符合化粧品衛生安全管理法規定，標示需展開全成分，並需符合禁限用成分規定與微生物容許量等相關標準。建議民眾在選購兒童使用之牙膏時，應仔細閱讀產品標示，並依照牙醫師建議，挑選合適產品。（本文引用自食品藥物管理署「藥物食品安全週報」第 948 期）

## 七大方法 保護孩童 避免誤食藥品

孩童的好奇心和探索欲會讓他們對周遭的事物充滿興趣，尤其是年幼的孩童，常習慣性地將他們隨手可以抓取到的物品直接放入口中，來刺激口腔以得到本能的滿足，因此可能會讓他們在不注意的情況下誤食藥品。

食藥署提醒，口服藥品有著許多不同的顏色，也會被設計成不同的形狀，或是加上特殊刻痕及標記，如英文字母、數字或圖形符號，來增加藥品辨識度，但亦可能增加誤食的風險。除了外型及繽紛的顏色之外，帶有甜味的糖衣及特殊口味的藥品可能被孩童誤以為是糖果！兒童專用製劑為了提升孩童服藥的接受度，常會添加帶有甜味的矯味劑，若不慎服用過量可能導致劑量過高，增加副作用發生的可能，千萬要小心。

誤食藥品對孩童的健康可能帶來嚴重傷害，因此家長和監護人有責任採取行動，確保孩子的安全。快跟隨食藥署的建議，幫助您的孩子避免誤食藥品的情況發生。

1. 保持藥品遠離孩童：最基本的防範方式就是確保所有藥

品都放在孩童無法觸及的地方，最好是上鎖的藥櫃或抽屜中。

2. 保留藥品原包裝：不要將藥品存放到其他容器中，以免孩童誤認為是食品。

3. 分開存放藥品與食品：藥品和食品應該分開存放，避免混淆。

4. 教育孩童藥品的相關知識：適當地和孩童談論藥品的安全性問題，教導他們正確的用藥知識，讓他們明白絕對不可以隨意食用藥品。

5. 定期清點家中藥品：定期檢查您的家中是否有過期或不需要的藥品，並正確地處理，減少家中不必要的藥品存量。

6. 隨身攜帶藥品時要小心：如果需要攜帶藥品，請確保將其放在包包中，並且放置在孩童無法拿取的地方。

7. 發生誤食的緊急處理：如果不幸發生孩童誤食藥品的情況，第一時間應觀察孩童身體狀況，並瞭解誤食了什麼藥品、誤食的時間、吃了多少顆。如果孩子有明顯的不適狀況，應緊急送至急診。

（本文引用自食品藥物管理署「藥物食品安全週報」第 952 期）



健身工廠 代言人  
Xemp  
曾月明美

改變不難

難的是開始

YOUR ONLY LIMIT  
IS YOU

 健身工廠  
FITNESS FACTORY

# 14 DAY VIP PASS

憑本頁面並持永達識別證享首次14日體驗

使用說明：

1. 本優惠限首次體驗，係指從未開啟過健身工廠體驗資格、從未加入過健身工廠會員。
2. 優惠限員工本人，體驗使用時須出示身份證及識別證，需遵守館內體驗使用規範，為維護會員運動之權益及品質，請提前一天與健體顧問預約體驗時間。
3. 欲前往廠館進行體驗，務必著正確運動(鞋)服裝，方可使用廠館內設施及器材。
4. 本優惠活動不得轉讓、折現或轉售，且不得同時與其他優惠併用。
5. 健身工廠保有活動內容更動、終止及最終解釋權。使用期限：即日起至113.6.30止

SUN

MON

TUE

WED

THU

FRI

SAT

SUN	MON	TUE	WED	THU	FRI	SAT
	01 二月廿三 宜：納財、拆卸、裁衣合帳、經絡	02 二月廿四 宜：祭祀、開光、出火謝土	03 二月廿五 南區 《MDRT終身會員分享會-第3場建構財富防火牆》 李素幸14:00~16:00 宜：破屋、壞垣	04 清明 兒童節 宜：祭祀、破土	05 二月廿七 宜：沐浴	06 二月廿八 宜：交易、納財、納采、動土、栽種
07 二月廿九 宜：祭祀	08 二月三十 宜：開市、立券、交易嫁娶、出行	09 三月初一 宜：成除服	10 三月初二 中區 《稅務點點通》 賴席鋒14:00~16:00 宜：訓畜	11 三月初三 南區 《十分鐘觀人術-動力密碼讓人生多采多姿》 陳惠文14:00~16:00 宜：祭祀、拆卸	12 三月初四 宜：開光、入殮、移柩成除服	13 三月初五 北區 《財經講座》邵志明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》吳瑞珍、林佩瑜10:00~11:45 南區 《輕鬆輕鬆快樂退休》蔡宗勳10:00~12:00 《從所得稅看保單商機》藍文和10:00~12:00 宜：祭祀
14 三月初六 宜：開光、掃舍宇	15 三月初七 宜：祭祀、祈福、解除納畜、拆卸	16 三月初八 宜：祭祀、解除、破屋壞垣	17 三月初九 南區 《MDRT終身會員分享會-第4場 傳承的美麗與哀愁》 李素幸14:00~16:00 宜：掃舍宇	18 三月初十 宜：開光、納采、安葬破土	19 穀雨 宜：祭祀	20 三月十二 北區 《財經講座》胡興平10:00~12:00 《透過意定監護與安養信託 打造晚年人生》王執定10:00~12:00 《VIP財富管理講座》李傑克13:30~17:00 中區 《全球即時財經》王金菊、陳曉虹10:00~11:45 南區 《財經講座》陳淑芳、黃浩理10:00~12:00 宜：立券、交易、移徙、入宅、出行
21 三月十三 宜：補垣、謝土成除服	22 三月十四 宜：祭祀	23 三月十五 宜：祭祀、祈福、訂盟納采、納畜	24 三月十六 宜：開光	25 三月十七 宜：祭祀	26 三月十八 中區 《如何透過自媒體打造專業》 吳軒儒、劉若宸 14:00~16:00 宜：祭祀、沐浴、謝土	27 三月十九 北區 《財經講座》李信年10:00~12:00 《2024攜手愛地球-淨灘活動》09:00~11:00 中區 《全球即時財經》吳曉萍、陳建文10:00~11:45 南區 《2024九紫離火運之財富密碼》徐芊榆10:00~12:00 宜：祭祀、掃舍宇、謝土、成除服
28 三月廿十 宜：祭祀、解除、沐浴破屋、壞垣	29 三月廿一 宜：沐浴	30 三月廿二 宜：開市、立券、交易開光、祈福				

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

別人做不到  
永達做到了

1:58

2023年美國MDRT協會公布

MDRT人數

永達保經257人 (全球排名第70名、

台灣排名第4名、保經排名第1名)

永達理保經1,018人 (全球排名第20名)

永達保經達成終身會員97人



## 永達理保險經紀公司

### 已設立

- 北京總公司
- 北京分公司
  - ◆ 天壇營業部
  - ◆ 望京A、B營業部
  - ◆ 東城營業部
  - ◆ 鼎鈞營業部
  - ◆ 海淀營業部
- 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
  - ◆ 南京營業部
  - ◆ 南京河西營業部
  - ◆ 丹陽營業部
  - ◆ 常州營業部
  - ◆ 南京新街口營業部
  - ◆ 無錫營業部
  - ◆ 揚州營業部

- 蘇州分公司
  - ◆ 蘇州營業部
  - ◆ 南通營業部
  - ◆ 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、C營業部
  - ◆ 靜安營業部
  - ◆ 徐匯營業部

- 浙江分公司
  - ◆ 杭州營業部
  - ◆ 紹興營業部
  - ◆ 拱墅營業部
  - ◆ 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
  - ◆ 前海營業部
  - ◆ 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