

Responsibility · Intelligence · Confidence · Health

RICH 達人

2024.05

No. 199

代代相傳

愛心媽媽的保險人生

永創新時代 夢想億定達

2024 永達保經業務表揚大會

廣融貿易 陳仁英

材料奈米化 為企業創造無限商機

定期乳房 X 光攝影 有效守護您的健康

早發現早治療 乳癌存活率近 100%



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

P13 代代相傳 愛心媽媽的保險人生

母愛是每個人一輩子最珍貴的寶藏，母親這個角色也是女性一輩子最偉大無私的付出，莊聆瑄、鄒美玲、林惠萍這三位永達媽媽，發揮推己及人的精神，將母愛無限放大，擴及沒有血緣關係的弱勢族群，除了母親慈愛的天性，也源於保險愛與關懷的本質，這三位愛心媽媽從公益關懷汲取繼續前進的動力，影響力更延伸至下一代，用愛影響愛，公益關懷讓她們的保險人生發光發熱，體會行善最樂的人生真諦。



莊聆瑄 業務協理



鄒美玲 業務協理



林惠萍 業務協理

財 富學苑

封面裡 最佳組織發展平台

03 永創新時代 夢想億定達

2024 永達保經業務表揚大會

13 代代相傳 愛心媽媽的保險人生

21 廣融貿易 奈米研磨分散機獨佔優勢

陳仁英 材料奈米化 為企業創造無限商機

封底裡 永達 5 月活動行事曆

封底 西進求賢

生 活學苑

12 永達社福基金會 300 萬善款 助 0403 花蓮地震賑災

20 2024 永達中區親親寶貝運動會

24 人生有永達 萬事都騰達

25 永達保經《企業形象》廣告「同路」篇

What can we do? We can do anything!

28 十年復康傳愛 樂活長照人生

34 真正的財富在行善

健 康學苑

29 健康快遞

骨盆肌訓練 | 認識玻尿酸 | 食安監測

32 定期乳房 X 光攝影 有效守護您的健康

早發現早治療 乳癌存活率近 100%

權 益學院

08 保單被辦借款 錢也被領走了

10 財經生活補給站

育嬰補助線上請 | 育嬰留停不分父母 | 提醒投保婦女險



03



21



29



32

Editor's Note

編輯手記

祝全天下媽媽 母親節快樂

企業領導人帶頭行善的典範－永達保經，透過永達社會福利基金會系統化行善，愛的行動無形中成了影響許多永達人，尤其是身兼媽媽角色的業務主管，對於弱勢族群更能產生共感，行走保險路之餘，對公益關懷活動總是不遺餘力。永達社福基金會捐款前三名就是三位愛心媽媽——莊聆瑄業務協理、林惠萍業務協理、鄒美玲業務協理，這三位媽媽不僅自身投入公益關懷，從中汲取繼續前進的動力，更將愛與關懷的基因傳承給下一代，讓愛延續，公益關懷讓她們的保險人生發光發熱，本期專題《代代相傳 愛心媽媽的保險人生》，且聽聽這三位愛心媽媽的保險故事。

許多家庭保險規劃的幕後推手都是媽媽，但許多媽媽愛家人之餘卻忘了愛自己，導致自身成為家庭的風險缺口。金管會提醒各位辛勞的母親在忙碌於家庭及職場之餘，別忘了定期檢視自身保險保障缺口，除了投保一般人壽、傷害、健康或年金保險外，亦可適時投保專屬女性之保險商品，當前市場上保險公司專為女性設計的婦女保險商品，與一般的醫療保險不同之處，在於該類商品保障範圍涵蓋女性特有或常見的疾

病，婦女同胞們可視自身需求選擇投保，給自己更完善的保險保障。

根據國民健康署 2021 年癌症登記資料及衛生福利部 2022 年死因統計顯示，乳癌是我國女性癌症發生率第 1 位及死亡率第 3 位，國民健康署呼籲並邀請女性朋友們攜手做乳癌篩檢，才是愛自己、家人及身旁親朋好友的表現。《定期乳房 X 光攝影 有效守護您的健康 早發現早治療 乳癌存活率近 100%》專題，呼籲 45 歲以上至未滿 70 歲婦女及 40 歲以上至未滿 45 歲具乳癌家族史的婦女，每 2 年接受 1 次乳房 X 光攝影檢查，以早期發現早期治療。

許多媽媽都有尿失禁的問題，本期《健康快遞》，食藥署指出，尿失禁會隨年齡增長而增加，此外，吸菸、肥胖、生產、過度勞動、女性停經後荷爾蒙缺乏等，皆可能導致漏尿，建議女性可以多做骨盆底肌運動，透過鍛鍊提肛肌肉群，強化和穩定骨盆腔底肌肉，進而改善漏尿情形。

一年一度的母親節即將到來，永達保經預祝全天下的媽媽們，身體健康，母親節快樂！🎉

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／台北市中山北路一段 79 號 5 樓

電話／02-2521-2019

網址／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

永創新時代 夢想億定達

2024 永達保經業務表揚大會

面對瞬息萬變的市場考驗，永達保經不論在新契約保費收入、主管人力及繼續率皆繳出亮眼數字，展現逆勢成長的恢弘氣勢。3月29日，吳文永董事長、陳慶鴻總經理帶領各團隊區塊領導人，表揚2023年績優表現的頂尖保險業務菁英，牽手、擊掌、擁抱...傳達讚揚與激勵，以「永創新時代 夢想億定達」的精神，邁向全球前六大保經公司的願景。



吳文永董事長（左6）與陳慶鴻總經理（右6）引領韓孫珍華業務執行副總（右5）、李世傑業務執行副總（左5），以及金餘國業務籌備副總（右1起）、張貞芬業務籌備副總、林佳儀業務副總、陳月碧業務資深副總、鄭天程業務協理（左1起）、黃文貴業務副總、魏滿妹業務高級副總、傅泓捷業務資深副總，喊出2024年新契約保費目標65億元（含臺繳）。

挺過疫情及市場的考驗，2023年，永達保經在台灣壽險業新契約保費收入衰退13.1%、創下17年來新低的低迷景氣中，展現逆勢成長的氣勢，新契約保費收入達新台幣23億元、逆勢成長25%，主管人力2,414人、成長27%，當年度百萬圓桌（MDRT）會員人數357位、成長39%，13個月保單繼續率更高達97.7%，繳出各項數字正成長的亮眼成績。展望2024年，更訂下新契約保費新台幣65億元（含臺繳）及達成600位MDRT的目標。

在大環境市場不佳的情況下，永達保經優化服務流程，透過七項e化線上管理，包含：定聯服務系統、線上保單健檢、e-Power業務服務智能秘書、e-Report「保險經紀業務整合管理系統」新型專利報表、e-Learning線上數位學習平台、e-Action行動投保、遠距投保，於客戶端及業務端雙管齊下，提升數位服務軟實力，深化服務價值、滿足客戶需求，讓永達逆勢成長。

2023年是永達業務制度優化元年，挾著專業培訓平台、晉級制度透明化及兩岸市場的優勢，提高僱

2024 MDRT 終身會員



1. 李世傑業務執行副總 (右) / 2. 施秀倩業務籌備協理 (右) / 3. 李身慧業務籌備協理 (右)、李素辛業務籌備協理 (左)
4. 邱金盆業務籌備協理 (右 2)、郭紫渝業務儲備協理 (右 1)、張敏怡業務儲備協理 (左 2)、薛襄璽業務儲備協理 (左 1)
5. 蔣品茵業務籌備協理 (右) / 6. 林寶珍業務儲備協理 (右)。

金率，輔助銷售流程，從共享角度鼓勵增員，激發業務菁英組織做大的思維，每增員一位符合獎勵辦法即獎勵現金新台幣 2 萬元；達成晉級並通過觀察評估期，獎勵金總額高達新台幣 310 萬元。成功複製台灣永達的大陸永達理保險經紀公司，2023 年期繳新契約保費收入達人民幣 20.7 億元，業務人員年平均 FYP 人民幣 28 萬元，賦予兩岸事業版圖的發展願景，吸引業務菁英在永達創業，成為保險企業家。

落實基本功 演而優則導

2023 年永達業績表現亮眼，FYC 成長 38%，吳文永董事長請所有參與表揚大會的績優業代鼓掌恭賀他人、感謝自己，並且齊喊三聲「我最優秀的」之餘，並分享永達 FYC 成長的三大來源：人力成長 5%、實動率成長 20%、人均件數成長 8%。雖然整體展現上升趨勢，但實動率從 24% 成長到 29%、

人均件數從 1.79 件成長到 1.93 件，未來還有極大的成長空間。

他特別提到：「去年業績制度優化，讓業代收入大幅度提升，也帶動大家的熱情，現在是組織發展最好的年代，我希望所有協理級以上的主管、團隊長都能夠帶頭做，以 2700 人為目標推動組織快速發展。而在實動率與人均件數上，則希望能夠從 29% 成長到 36%、1.93 件成長到 2 件以上。去年大陸永達理的件均產能突破 30 萬，而台灣永達的件均產能約 15 萬，我希望今年永達的件均產能成長到 18 萬，這個數字並不難達成，只要朝著這個方向努力，相信一定很快達標！」

至於如何提高實動率、件均產能、件數？最主要還是基本功，他期許：「我希望大家落實週盤點、2161，每一天安排見 2 位客戶，如果做得到，今年業績肯定一舉成長 50%。最重要的是，要落實高收入計畫表與高成交率檢查表，從報表看自己的業績

表現，從檢查表的六個檢查點，謹慎面對每一位客戶，只要落實這個步驟，達標並不難。」最後，他更鼓勵大家，銷售只是入門，演而優則導，當團隊長才輕鬆，並預祝大家都能業績長虹、子孫滿堂！

破百位終身會員 MDRT 品牌 NO.1

早已跟 MDRT 畫上等號的永達保經，依據 MDRT 網站公佈的 2023MDRT 會員公司統計資料（2022 年達成），以 257 名 MDRT 會員數，名列全球第 70 名，位居台灣第 4 名。而在 2023 年，永達共計達成 357 位 MDRT 會員，更有三位業務菁英達成 COT 會員（3 倍 MDRT）：王儀紅業務儲備協理、高慧如業務協理、韋志祥業務儲備協理，比 2022 年增加 100 位，人數成長 39%，吳文永董事長更樂觀期待，今年永達 MDRT 會員人數將成長至 500 位、朝向 600 位邁進。

而 MDRT 會員的最高榮譽指標 – MDRT 終身會員，永達 2023 業績年度達成 10 屆 MDRT 年會終身會員資格者高達 10 位，分別為：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、李素辛業務籌備協理、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，累計已有 105 位菁英達成 MDRT 終身會員，再再印證「永達 =MDRT」的品牌印象。

2024 COT 會員



王儀紅業務儲備協理（右 2）、高慧如業務協理（左 1）、韋志祥業務儲備協理（右 1）。

年度業績大賽冠軍成功心法

從接續服務看見保險價值的王儀紅業務儲備協理，秉持「觀功念恩、代人著想」的利他信念，期許在保險這份事業上走得更遠、更好，同時更希望號召更多人加入，成為保險慈善家，「做自己的光，點燃別人的光。」能夠贏得個人組第一名的榮耀，她將其歸功於家人的鼓舞、夥伴的分享協助、陳月碧業務資深副總的引領及公司的訓練課程，除了再三感謝之外，以身在永達這個幸福企業為榮的她分享，勤於拜訪、誠於拜訪是業績的起點，祝福大家年年 MDRT、組織倍增！

2024 年是石文仁業務副總組織發展的豐收年，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。自詡為農夫、勤懇輔導屬員的他分享，現今社會資訊太多、雜訊太多，常讓人搞不清楚重點，而重複錯誤是最糟糕的事，所以他會定期冥想，給自己「靜思時刻」，定期自我檢視，開放接受建言，精進自身的技能。身為團隊長的他督促自己要「做」在夥伴的前面，給資源、給計劃，同時以自身的座右銘「有信念，無堅不摧；有計畫，心定不紊；有格局，追隨者眾。」與大家共勉之。

首度榮獲體系組第一名的嚴富民業務高級副總，將這個獎項當作他與團隊共同成長與進步的奮鬥見證，他表示，從一個人到一群人是不可思議的，19 年前，達成鑽石連動月第一名，是個人成績；19 年後，達成體系組第一名，是團隊協作的展現，自己表現卓越才能吸引優秀人才加入，而分工明確，讓每個人各司其職、共同努力，不僅能夠提升工作效率，更有助增強凝聚力、創造歸屬感與認同感。展望未來，面對多變的政策與市場，他希望大家都能因應提出解方，設定新目標，努力達標，同時定期自我反思及複盤，提升未來的工作效率。

首度榮獲年度最佳成就獎第一名，身穿黑西裝、

年度業績大賽冠軍



2023 年度業績大賽個人組第一名王儀紅業務儲備協理(左)。



2023 年度業績大賽處級組第一名石文仁業務副總(左)。



2023 年度業績大賽體系組第一名嚴富民業務資深副總(左)。



2023 年度最佳成就獎第一名高慧如業務協理(左)。

胸前別著黃色玫瑰的高慧如業務協理，將這個獎項獻給在天上的媽媽，2023 年 8 月，最心愛的母親過世，促使她將悲傷轉化為能量，她也感謝所有慧如處的夥伴，並將榮耀歸給所有屬員。面對數位時代的浪潮，她乘浪而上，「我們要迎向時代趨勢，以市場為導師、利他為結果，並為組織發展，依循過去的軌跡，創新工作、發現問題、迅速調整、承認錯誤，建立團隊文化。」她用一支影片展現慧如處的創新能力，並在最後向所有智慧團隊的夥伴喊話：「勇敢向宇宙下訂單，迎向新的賽道，夢想無限大！」

組織大躍進 利他共好前行

人才的引進與培育是組織壯大的根本，一個人走得快、一群人走得遠，永達保經期許每位業務代表

都能以保險企業家自許，善用永達的創業平台，努力增員發展組織，與夥伴攜手共好前行，利益他人、成就自己。2023 年接受晉級表揚的業務菁英包括：晉級業務副總者為鞏國祥、石文仁；晉級業務協理者為黃蔡沛潔、陳曉虹、鄧淑萍，恭喜這五位菁英。期許更多超業與菁英來到永達創業，挑戰組織發展，除了有高額的晉級獎金，更擁有「服務一陣子 永達養你兩輩子」的退休願景，選擇，決定未來！

永達公益月 讓愛閃閃發光

本著保險業愛與關懷的精神，永達保經自成立以來，始終堅持做善的先行者，並成立社福基金會，讓關懷行動與善款能夠合理分配與運用，相關公益關懷行動也榮獲保發中心「公益關懷卓越獎」及保險信望愛「最佳社會責任獎」的肯定。永達保經成

新晉級業務菁英



2023 新晉級業務副總鞏國祥（右）、石文仁（左）。



2023 新晉級業務協理陳曉虹（左 1 起）、鄧淑萍、蔡沛潔（右 1）。

立 23 年來累計公益捐款達新台幣 4.8 億元，除了永達人自發性捐出每月個人所得 1%，許多業務主管更常自發性地加碼公益捐款，2023 年永達公益奉獻獎前十名為：莊聆瑄業務協理、鄧美玲業務協理、林惠萍業務協理、韓孫珍華業務執行副總、林佳儀業務副總、高慧如業務協理、王儀紅業務儲備協理、李麗英業務執行副總、程淑惠業務副總、傅泓捷業務資深副總，充分展現永達人利他共好的理念。

永達社福基金會汪用和執行長感動於所有熱心捐款的愛心人士，更稱許將善款由永達社福基金會分配是最聰明的選擇，因為基金會的營銷與活動費用都是由公司承擔，所以大家的每一分捐款都是紮實地用作公益善款。今年 10 月永達公益月首度啟動，感謝也鼓勵大家舉辦各類公益活動，希望能夠擴大服務範圍，照顧更多人、也影響更多人，創造善的循環，讓愛閃閃發光。

環，讓愛閃閃發光。

利益共享 轎車大獎酬菁英

展現利益共享的精神，永達每年在業務表揚大會後舉辦榮譽晚宴，由永達長官與業務主管夾道歡迎所有績優業務菁英，除了安排樂團的精采表演活動，更準備了豐富的摸彩大獎，包括：1 台賓士轎車、4 台 TOYOTA 轎車、10 台筆記型電腦及 20 台 50 吋液晶電視。今年獲得 TOYOTA 轎車的幸運兒分別為高慧如業務協理、詹紫仙業務籌備協理、張馨文業務首席經理及林首毅業務首席經理，而最大獎賓士轎車則由業績大賽個人組第一名的王儀紅業務儲備協理獲得，榮登當天最幸運的大獎得主。晚宴尾聲，所有與會菁英互相恭賀祝福、相約明年再見！

公益奉獻獎



2023 年公益奉獻獎前三名：莊聆瑄業務協理（右 5）、鄧美玲業務協理（左 4）、林惠萍業務協理（右 4）。



吳文永董事長（中）親手頒贈賓士大獎給王儀紅業務儲備協理（左）。

保單被辦借款 錢也被領走了

資料來源／財團法人金融消費評議中心

申請人怎麼說…

老吳在 2022 年 4 月間接到 A 保險公司的通知，說自己向 A 保險公司投保的 7 張保單已經分別辦理了終止契約及質押借款，並且已經領出近千萬元。老吳感到非常震驚，因為自己從來沒有向 A 保險公司表示要終止保單或是質押借款，認為是遭到詐騙集團冒用自己的名義所申辦。老吳主張自己已經 79 歲了，這 7 張保單也繳了好多年，突然一起辦理終止契約跟質押借款，顯然不合常理，可是 A 保險公司沒有聯繫照會，遇到這種異常情況竟然毫無作為，任由保戶千萬元的保險金遭冒名終止、質借而詐領一空，導致自己晚年生活頓失依靠又背負巨債。因此老吳提出評議申請，請求 A 保險公司將 7 張保單回復到原本的狀態。

保險公司怎麼說…

老吳 2022 年 3 月間在 A 保險公司網站註冊會員並申請開通網路服務，也完成密碼設定。之後，老吳使用設定的密碼登入會員辦理保單終止及借款等網路交易，交易金額都已經匯入老吳的銀行帳戶，也有寄發通知信函到老吳的電子信箱。而依據 A 保險公司網站服務使用約定書的約定，客戶應該妥善保管帳號及密碼，不能洩漏或提供給第三人知悉，經查老吳是以自行持有及保管的密碼辦理相關交易，A 保險公司也已經依約給付了，相關交易都是合法有效的，因此老吳請求將保單回復原狀並沒有理由。



評議委員會怎麼說…

A 保險公司沒有針對老吳是一位 79 歲的高齡消費者、在短時間內頻繁利用網路服務進行大筆金額交易做出任何具體關懷或警示，無法認為已經盡到善良管理人的注意義務。

判斷理由說給您聽…

一、經查老吳是在 2022 年 3 月 1 日向 A 保險公司申辦開通網路服務，A 保險公司也在同一天發送會員密碼及網路交易密碼 OTP 簡訊動態密碼到老吳在要保書中所留存的手機號碼，經網路交易授權成功，之後就陸續在 2022 年 3 月 1 日到 2022 年 3 月 28 日間辦理保單終止及借款等網路交易，A 保險公司也把相關交易的款項匯到老吳的銀行帳戶，

並且寄發保險金給付明細確認函、保險契約變更內容批註單、保單變更交易成功通知函、保單變更交易匯款通知函及線上服務相關通知函等文件到老吳在要保書中所留存的電子郵件信箱，足以認定這 7 張保單在 2022 年 3 月間所做的變更是有效的。老吳雖然主張是詐騙集團冒用自己名義辦理 7 張保單的終止及質押借款，但是從老吳提供的○○○市政府警察局○○○分局○○○派出所受（處）理案件證明單來看，只能得知老吳曾經因為詐欺案件前往警局報案，案件正在刑事偵查程序中，而在詐欺案件確定之前，評議中心沒有辦法直接自行認定確實是如同老吳所說的，是遭到詐騙集團冒名辦理保單變更。因此老吳請求 A 保險公司把 7 張保單回復原狀，是沒有依據的。

二、然而，依據金管會訂立發布的保險業辦理電子商務應注意事項，該注意事項的附表及附件中羅列了保險業提供網路保險服務的各種項目，以及保險業網路承作案件種類與業務金額的限制，可見各保險業必須依法進行各項業務與金額的控管；另外，人身保險業辦理保險單借款自律規範也要求「各壽險公司應建立辦理保險單借款業務之控管機制」；而金融消費者保護法第 7 條則規定「金融服務業提供金融商品或服務應盡善良管理人注意義務」。因此在本案中，A 保險公司對於提供的電子商務服務應該負善良管理人的注意義務，並且依法落實相關控管機制。經查老吳在 2022 年 3 月 1 日開通網路服務後，就密集地在 2022 年 3 月 1 日到 2022 年 3 月 28 日間辦理相關交易，這些交易的交易時間密集、交易金額近千萬，而終止契約或以保單質押借款都屬於要保人少數會密集進行的重大影響保戶權

益行為，A 保險公司只把保險金給付明細確認函、保險契約變更內容批註單、保單變更交易成功通知函、保單變更交易匯款通知函及線上服務相關通知函等文件寄到老吳的電子郵件信箱，這個電子郵件信箱雖然跟老吳在要保書中留存的資料相同，可是老吳已經高齡 79 歲，幾乎沒有使用電子信箱收件與溝通的生活習慣，A 保險公司沒有針對老吳是一位 79 歲的高齡消費者、在短時間內頻繁利用網路服務進行大筆金額交易做出任何具體關懷或警示，無法認為已經盡到善良管理人的注意義務。

三、綜上所述，這 7 張保單已經有效辦理了契約變更，但是 A 保險公司對於這 7 張保單的契約變更沒有向老吳進行聯繫照會，確實是有疏失的，無法認為已經盡到善良管理人的注意義務。因此評議中心衡酌本案相關情節，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 保險公司應該適當補償老吳○○○元。

參考法令：

- 一、人身保險業辦理保險單借款自律規範第 6 條：「各壽險公司應建立辦理保險單借款業務之控管機制，以避免產生相關爭議，進而影響保戶權益及保險契約效力之安定性。」
- 二、金融消費者保護法第 7 條第 3 項：「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；…。」

※ 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 / 勞動部勞工保險局、金融監督管理委員會

勞工從生產到育嬰 線上申請給付多元又便利

家裡多了新生兒，有參加勞保的女性被保險人，可申請勞保生育給付；此外，參加就業保險合計滿一年的被保險人，在子女滿3歲前，可向公司辦理育嬰留職停薪，並向勞保局請領育嬰留職停薪津貼，緩解留職停薪期間的經濟壓力。這兩項保險給付，目前都可以利用勞保局e化服務系統線上申請，而且無論是由被保險人本身或投保單位代為申請皆可線上申辦，快速又便利！

勞保局表示，被保險人線上申請勞保生育給付或育嬰留職停薪津貼，可以自然人憑證、金融電子憑證、行動自然人憑證及虛擬勞保憑證等登入申辦。而沒有前開憑

證無法自行線上申辦的被保險人，如所屬單位為勞保局網路申辦單位，亦可出具由投保單位代為線上申請之同意書，由單位代為線上申辦。另勞保局補充，為確認被保險人已依性別平等工作法向雇主提出申請育嬰留職停薪，被保險人線上申請育嬰留職停薪津貼，須要另外上傳投保單位出具之留職停薪證明。

勞保局提醒，透過勞保局e化服務系統線上申請相關給付，除了不受時間限制，全天24小時都可辦理外，還可以省去郵寄或送件到勞保局的路程和時間，並可提早3至5個工作天入帳，此外，生育給付亦可於戶政事務所辦理出生登記時通報申請，歡迎勞工朋友多加利用！

育嬰不分父母 留職停薪津貼助安心陪伴子女

為了幫助家有新生兒的父母舒緩留職停薪期間的經濟壓力，兼顧工作與家庭，同時鼓勵男性親自參與撫育子女，政府於 2009 年 5 月開辦「就業保險育嬰留職停薪津貼」，據勞保局統計，自開辦起至 2023 年 7 月底止，已有 101 萬餘人受惠，其中男性請領人數也由開辦當年的 4 千多人，增加至一年逾 2 萬多人，顯見有意願分擔育兒責任的男性不在少數。

父親或母親只要參加就業保險年資合計滿 1 年，於子女滿 3 歲前，依規定向公司辦理育嬰留職停薪，即可向勞保局請領育嬰留職停薪津貼，按被保險人育嬰留職停薪當月起前 6 個月平均月投保薪資的 6 成計算，加上政府自 2021 年 7 月起另提供 2 成育嬰留職停薪薪資補助，共發給 8 成的津貼及補助，且薪資補助與津貼合併發給，無須另行提出申請。又自 2022 年 1 月開放父母可同時請領育嬰留職停薪津貼，讓父母共同照顧子女，更無後顧之憂。

勞保局舉例說明，父母均符合就業保險法請領規定，如同時留職停薪照顧小孩，則 2 人半年共可申請 12 個月津貼及薪資補助。假設 2 人之平均月投保薪資均為 4 萬 2,000 元，每月 2 人各可領到 3 萬 3,600 元，半年合計可領到 40 萬 3,200 元。

勞保局提醒，育嬰留職停薪津貼可利用自然人憑證或虛擬勞保憑證登入勞保局 e 化服務系統線上申請、委託投保單位線上申請、書面郵寄或親送至勞保局申請。請爸爸媽媽們要及時把握陪伴小孩成長的機會，不要忘了自己的權益。

金管會提醒媽媽們可評估自身需求投保婦女保險

5 月 12 日一年一度的母親節又即將到來，金管會祝全國媽媽們母親節快樂，同時亦提醒各位辛勞的母親在

忙碌於家庭及職場之餘，別忘了定期檢視自身保險保障缺口，除了投保一般人壽、傷害、健康或年金保險外，亦可適時投保專屬女性之保險商品，給自己更完善的保險保障。

目前市場上推出的健康保險商品，除了因懷孕所生之相關特定疾病、醫療行為所必要之流產及剖腹產外，多會將懷孕、流產或分娩及其併發症排除在承保範圍外。此外，當前市場上保險公司專為女性設計的婦女保險商品，與一般的醫療保險不同之處，在於該類商品保障範圍涵蓋女性特有或常見的疾病，例如：紅斑性狼瘡、乳房重建手術、懷孕期間特定的併發症、特定婦科手術、類風濕性關節炎等，各家保險公司設計之保險商品內容不同，婦女同胞們可視自身需求選擇投保。

由於該類保險商品給付項目相當多元，金管會提醒婦女同胞們應於投保前確實瞭解保障內容與給付條件、各類疾病名詞定義、投保年齡限制、除外責任範圍、等待期間天數等重要事項外，亦應針對該類保險特性，瞭解自身有無家族病史、能否負擔保費等，並詳細審閱保險公司提供之保單條款樣張，充分瞭解欲投保之保險商品內容後，慎選最適合自己的保險商品，由於每位媽媽的經濟狀況各不相同，投保前仍需要衡量自身經濟能力，以避免日後衍生爭議。

中華民國人壽保險商業同業公會網站已有建置保障需求分析及退休需求分析試算軟體供民眾評估自身保障額度是否足夠，媽媽們亦可於保障型保險商品平台、各壽險公司及壽險公會網頁所建置之保障型保險商品專區查詢各公司提供保障型保險商品類型、購買通路等資訊。如需進一步瞭解特定商品之保單條款內容及簡易費率資料，可再於財團法人保險事業發展中心網頁之保險商品資料庫項下查詢，藉由比較瞭解各公司提供保險商品情形及商品內容概況等，以完整規劃所需之保險保障，同時還應定期檢視所投保之保險商品及保險需求，讓保障更完善。 🌸

永達社福基金會 300 萬善款 助 0403 花蓮地震賑災

4月3日上午7.2級強震各地有感，重創花蓮，造成上千人傷亡失蹤，民宅出現倒塌、傾斜、龜裂等災害，永達社會福利基金會於第一時間宣布捐贈善款新台幣300萬元，協助災民早日恢復家園，重返正常生活。

本次地震規模相當大，各地餘震不斷，花蓮地區仍在搶救災情並陸續善後，實際災損仍難以統計，眾多災民面臨家園及財物毀損，多所學校校舍也受損嚴重。得知花蓮災區狀況後，永達保經業務夥伴於第一時間主動透過永達社福基金會號召永達人一起為「0403 花蓮賑災」捐款，期間自4月3日起至4月30日，客戶紛紛響應，共計捐贈新台幣300萬元，並將篩選合適的受贈單位捐助，作為災區生活及後續重建之用。

永達社福基金會暨永達保經董事長吳文永表示，永達保經自成立至今，致力專注於本業之餘，更重

視企業責任，堅持公益行善，永達保經業務夥伴平時捐出每月1%所得，用於公益推動基金，辦理各種公益活動，當面臨重大災情時，永達人不曾缺席，全體永達人宛如自身是花蓮人般的揪心，我們願做災民的後盾，盡綿薄之力，協助地震災民和罹難者家屬能早日走出傷痛，重返正常生活。❤️



永達人推動公益不遺餘力。



代代相傳

愛心媽媽的保險人生

「愛」是每個人一輩子最珍愛的寶藏，莊聆瑄、鄒美玲、林惠萍三位保險達人，傳承自上一代母親的體貼及堅韌，不僅業績亮麗，對於從事公益更身體力行。她們的愛除了母親慈愛的天性，也源於保險愛與關懷的本質，從事保險業的她們更將這份意志傳承給下一代，行走保險路，從不停止公益關懷。這三位愛心媽媽從公益關懷汲取繼續前進的動力，體會行善最樂的人生真諦。

企劃、執行／羅怡如 攝影／陳建宏 部分圖片提供／莊聆瑄、鄒美玲、林惠萍



言教 身教 三代承襲 莊聆瑄 拚事業 賺正財 做善事

「阿姨媽媽，謝謝妳。我以後也要像妳一樣，等我工作有能力的時候，也要幫助其他小朋友，讓他們可以唸書，然後有機會去翻轉他們的人生。」永達保經莊聆瑄業務協理最開心的莫過於接到她所資助認養的孩子們寫給她的卡片，每當看到孩子們的祝福，甚至回饋未來也要像她一樣行善，

她就覺得自己的付出「值得了！」，也有了打拼的動力。

將心比心 愛傳承

不論是姊妹淘、客戶或是工作夥伴，對莊聆瑄投入工作、熱心公益的專注度及熱情，有目共睹，說



起這些，莊聆瑄其實受媽媽的影響相當大。莊聆瑄的母親來自一個守舊且環境困苦的家庭，家中只有一個男孩，女孩們都要忙著家務；媽媽出嫁後雖身為長媳，因當時講究門當戶對，婆婆對她要求嚴格，家中大小事更要她操持，在莊聆瑄眼中，媽媽簡直是台灣阿信。儘管如此，媽媽卻時時對他們耳提面命，做人一定要誠信，而且要將心比心。她一直記得媽媽對她說過：「錢是每個人都喜歡的禮物，但不要欺瞞拐騙，你騙 100 元，就會失去 200 元。要捨得、不要計較，懂得待人以誠。」

莊聆瑄想起小時候，每回有客人送來一大籮筐水

果時，媽媽總將有裂痕、遭碰撞的水果都撿出來，將壞掉的地方除掉再切給孩子吃，外觀完整的都分送給親朋好友。當時她就會跟母親抱怨，「明明是送給我們，為什麼我們都是吃碰傷的水果？」媽媽總是說：「好的東西就應該分享給親人，碰傷的水果還是能吃，應該要愛惜。」隨著年紀增長，她慢慢懂得媽媽傳遞的是人情義理，也是身教，己所不欲勿施於人，同時惜食愛物。

受到母親的影響，她同樣以身教、言教影響孩子，同樣希望女兒能將心比心。她的女兒曾有段時間擔任公益團體的老師，她只是叮囑女兒「把別人的孩子當成自己的子女對待。」有一回女兒主管見到她就拉著她說：「妳的女兒很年輕，雖然是小孩帶小孩，但她對孩子特別用心，孩子都特別黏她。」相信這就是將心比心、同理心對待。愛，是有傳染力的，從小耳濡目染，莊聆瑄的女兒如今也跟媽媽一樣熱心公益。

待人以誠 公益行善

母親善良、不佔人便宜及堅韌的個性，支撐莊聆瑄保險事業經營得有聲有色，更在公益路上樂此不疲。今年初，莊聆瑄的母親離世，她以簡單隆重方式為媽媽辦完後事，更捐了善款作為清寒獎學金。她感恩地說：「一路走來，我始終覺得自己非常幸運，承襲母親良善誠信個性，在保險路上如魚得水，能得到這麼多的福報真的十分感恩，讓人生下半場順遂圓滿。」

未來，她期許自己組織倍增，培養更多的夥伴成為 MDRT，共享榮耀，共創美好的未來。也感謝身處在最幸福、最有競爭力的團隊，與一群志同道合、無私奉獻的主管與夥伴們，一起打拼保險事業，賺正財、做善事，幫助更多弱勢朋友找到人生方向。



人生因付出而豐富 鄒美玲 終身揮灑保險公益魂

「做人有溫度，做事有進度。」是永達保經業務協理鄒美玲經營管理的原則，有紀律地做好客戶關係經營，包含專業的保險規劃，更邀請夥伴、客戶一同落實公益關懷，以實際行動關懷弱勢朋友，將愛和關懷傳遞給更多需要幫助的人。

天生柔軟心 慈悲待人

投入公益活動、樂善好施的價值是什麼？對每個人來說都不一樣，但做的人一定很清楚，正因如此也才會樂此不疲。鄒美玲自小心就非常柔軟，小時候家裡是開百貨店，總有著不同型態的客人來到店裡。有一回有個人來店裡買東西，付錢時從包包裡掏出



皺皺的鈔票，感覺得到對方的生活很辛苦，花每一分錢都相當謹慎，她心裡很心疼，就偷偷幫她打折。

鄒美玲的個性延自於母親，她的媽媽心地善良，溫柔卻有力量，時時透過身教告訴她珍惜自己擁有的部分，給對方留餘地，同時做一個樂於付出、給予的人。當然這也成就鄒美玲，將公益關懷內化，以實際行動關懷弱勢朋友，將愛和關懷傳遞給更需要幫助的人。而在女兒張馨文眼裡，媽媽鄒美玲有著惻隱之心，也感染了她要以此慈悲心待人。

20年前，因為孩子參加打擊樂團的才藝課，鄒美玲因緣際會接觸了芥菜種會愛心育幼院，當時知道他們籌募修繕房舍經費，熱心的她就集結參與才藝課程的孩子們，在大安森林公園舉辦了一場公益演

奏會，募得 100 萬經費。對於能夠提供實質的協助，鄒美玲表示，當時不只對這樣的結果感到開心，更重要的是帶著孩子們一起做公益，從付出中獲得幸福。

回想起第一次跟著媽媽一起公益，張馨文說：「辦音樂會前，媽媽也帶我到育幼院參觀，因為屋頂漏水急需翻新，而我們這場音樂會募集的善款正可以幫助育幼院翻修，小朋友就不會再遇到下雨漏水的情形。我們和院裡小朋友年紀都差不多，讓我覺得透過自己的小小力量，真的做了一件有意義的事。」

拋磚引玉 公益路大步行

加入永達保經業務團隊之後，鄒美玲除了照顧到客戶保障之外的退休規劃，更找到了終身職志，以愛出發的保險工作是讓她可以 30 多年來都保有熱情的原因，更督促自己每年持續從事公益活動，發揮更大的價值。此外，每年歲末生日之際，她也以公益當成生日禮，實踐對弱勢族群關懷，出錢之餘，對於各項社福活動的參與，更是年年不間斷地持續關懷。馨文對於媽媽這個生日願望覺得非常特別，特別是開始做就不要停的自我期許，讓她也願意跟隨媽媽的腳步，在公益路大步前行。

未來期許在平台複製的威力之下，接續培育更多 MDRT 夥伴，每個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。對於公益更不會間斷，鄒美玲表示，從事「愛與希望」保險志業，其實都是跟隨公司的腳步，陪伴失親兒，圓滿弱勢兒童出遊願望；到安養中心探訪長者，當他們的一日家人等。她更期待透過她的「愛」散播，呼籲更多夥伴一起做愛心，透過身體力行，發揮自身價值影響更多人投入公益接棒傳愛。公益這條路，她不會止步，一旦開始做就不會停，絕對要持續發光發熱，形成善循環，擴大效益。



灌注保險 公益 DNA

林惠萍 以保二代繼續服務客戶二&三代

不論經營保險或是公益行善，永達保經業務協理林惠萍都是全家人行動，他們的 DNA 很不一樣，擅長解讀客戶需求，貼心服務客戶，提供最妥貼適合的保險保障規劃之外，他們的心也非常柔軟，樂於助人。

認識林惠萍的人都知道，她非常喜歡做公益，其實也源自於母親的緣故，小時候母親會定期捐款給慈善機構，也會幫助經濟弱勢。因為堅信善有善報，在她的人生過程中，只要遇上一些困難，或是親人身體健康出了狀況，她就會去捐款給慈善機構，因為她始終相信累積福報是因為奉獻，越奉獻人生就越順遂。林惠萍表示，她相信做公益就是一種良善循環，雖然說做公益是不求回報，但做公益會讓人

人生要奉獻才会有福報



覺得心安，也認為人生要奉獻，才会有福報，「贈人玫瑰，手留餘香」，一個發自內心的小小的善行，也會鑄就大愛的人生舞台，好事是會源源不斷發生。後來她到永達保經發展，每月捐出所得的1%，更身體力行投身公益活動，即使後來西進發展，慈善機構的捐款也一直没有中斷。

克紹箕裘 服務不終止

從事保險業至今已有二十五個年頭，先生顯祥、兒子定宏、女兒芸湘也陸續加入保險這個行業，一家人都在永達這個平台上發展，真的非常不容易。林惠萍表示，其實是因為客戶的一句話：「妳做

的這麼好，那妳的孩子也要來做，這樣才可以繼續服務我們。」況且全家人可以一起在永達發展，也是一件幸福的事。她的概念是以保二代服務客戶的二、三代，這樣客戶服務就不會終止，也是一種責任的啟發。保險就是愛與傳承的事業，希望代代傳承的服務，延續保險企業家精神。

除了加入保險業，兒子林郭定宏、女兒林芸湘也追隨媽媽林惠萍的腳步，投入公益活動，像之前舉辦的愛傳承演唱會、大手牽小手志工探訪以及公益健走等活動，都能見到他倆的蹤影。林惠萍指出，最開心的事是全家人一起投身公益活動，他們兩人就在身旁。耳濡目染之下，培養孩子們從小就有感恩的心，特別在她西進發展時，參加公益活動也變成孩子生活的重心。林惠萍進一步說：「我的女兒自小就較為靦腆，參加公益社團讓她變開朗，這也是很大的收穫。」

從上海返台之後，了解公司在公益投注的用心，不論在捐款及活動參與她都更加投入，像是鼓勵業務夥伴並廣邀客戶參加已連續舉辦六年的公益健走，並進行小額捐款，此外也參與身障獨木舟的捐贈。她表示，當時一聽到這項捐贈活動，就覺得非常有意義，尤其得知身障朋友因為有了身障專用獨木舟就能參與水上活動，特別是讓特殊兒童、身心障礙者與罕病患者，藉由獨木舟活動，達到良好的復健功效，對情緒行為也有正面效果，更可以培養運動習慣，那種助人為樂的心情特別愉快。

她感恩公司提供這樣優質的創業平台，讓她們得以在兩岸同步發展，未來公司努力做公益，她也會一直跟進，她已經將公益當成下半輩子最重要的課題，讓保險事業除了可以讓自己擁有美好的生活，進而回饋社會，幫助更多需要幫助的人，人生也變得更有意義。💡

中區

2024永達 親親寶貝 運動會

永達「親親寶貝運動會」台中登場，結合臺中國際網球中心，提供孩子舒適、安全的活動場地，規劃多項主題活動趣味闖關，透過競賽學習運動家精神，並藉由孩子與愛心志工互動，重新感受有如家人般的關懷和陪伴。
讓我們用陪伴，為特殊境遇的孩子留下美好和幸福的回憶。



活動日期 2024年6月22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)



趣味闖關 地板冰壺、電子飛鏢、飛盤

網球、手作DIY(以現場實際項目為主)。

◆主辦單位：永達財團法人社會福利基金會

◆贊助單位：Everpro 保險經紀人

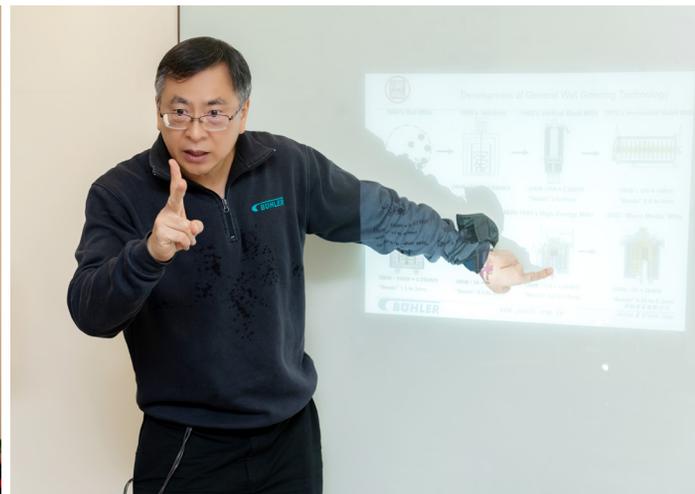
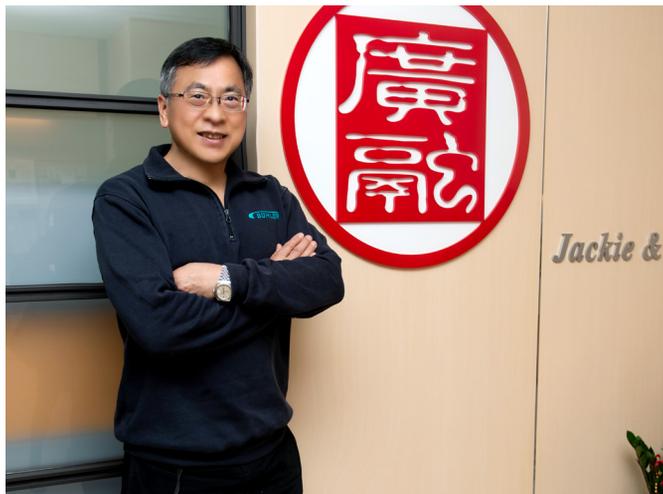
◆協辦單位：中華民國身心障礙者休閒運動推廣協會
輪轉整合行銷工作坊

◆指導單位：臺中市政府社會局
臺中市政府運動局

廣融貿易 奈米研磨分散機獨佔優勢

陳仁英 材料奈米化 為企業創造無限商機

文／洪詩茵 攝影／陳建宏 部分圖片提供／廣融貿易



廣融貿易陳仁英董事長暢談奈米化材料的運用與未來。

常言道「時勢造英雄」，而廣融貿易有限公司陳仁英董事長卻是「英雄造時勢」的最佳典範，廣融貿易可謂國內奈米級材料研磨分散設備及界面改質技術之專業供應者，提供從研發到正式量產的整廠規劃及諮詢服務，應用範圍幾乎涵蓋人們食衣住行所有領域，包括工業塗料、印刷油墨、綠能、電子、醫藥、化妝品、建材、金屬、紡織、食品、軍工…等產業，他是國內諸多產業升級的幕後推手，藉由為客戶量身設計打造的獨特機台及專屬的教育訓練服務，為企業創造無限可能的商機與未來。

自小萌芽的生意頭腦

出生自彰化二水的陳仁英，家中有六個兄弟姊妹，雖然經濟狀況吃緊，看到在父母資助下事業有成、意氣風發的舅舅，10歲的他就立志要當一個高級業

務，身為老二的他，生性務實、目標明確，從小就是學業、家務一把抓，不僅課業成績優異，國小六年都是班長，大學及研究所時期更拿下理工榜首的優異成績。學業之外，還是國小生的他就有非常靈活的生意頭腦，在學校裡，早上賣麵包、中午賣冰棒、下課賣水果，後期學校福利社甚至幫他做起買賣，一個月的業績最高能有3萬元，而當時他父親的月薪也僅約8千元；國中時期的他，更是頂著小小的身板，每天早上4點多起床，用手推車來回多次將水果從住家推到二水火車站，於幫忙搬運上集集線火車後，媽媽再將水果運送到水里鄉批發給各客戶，回家之後，還要幫忙洗衣、準備早餐……。問他這樣忙碌如何維持好成績？陳仁英表示，「從小我就跟媽媽說好，晚上7點到9點，要去圖書館念書，晚上回家後到11點之前，則要幫忙打電話行銷水果，這樣的生活整整延續了10年。」



檔案室存放所有機台設備的使用手冊，全都是由陳仁英親自撰寫。

熱愛讀書自學的陳仁英，看書速度非常快，雖然念的是理工，但因為立志從商，閱讀了許多商科書籍，甚至還是就讀國貿科系太太的小老師。畢業後就業，陳仁英依照信奉的神明－媽祖的指示，在一家鑄造廠從事業務工作，滿懷雄心壯志的他，上班的第一天就調出全台鑄造廠的資料，每一家都親自拜訪、認真觀察、製作筆記，從製程中發掘自家商品的切入點，讓客戶明白透過他們公司的產品，將會創造的巨大優勢與利益，只要花一百多萬，每年就能增加一千多萬的績效，幾乎所有接洽的廠商都成交，也讓他在工作第一年就創下年薪百萬的業務佳績，過程中更熱心地為合作廠商撰寫了 7 本鑄造手冊。



設備元件儲藏室擁有多達 3900 項零件。

因緣際會創業 搶占技術優勢

創業始於老闆的突然放手，陳仁英分享，猶記得當時談下了一筆大訂單，但已有退休念頭的老闆卻突然告知要結束營業，讓他獨力完成訂單，期間仍會給他薪水，當時配合的德國公司代表得知後，基於長期配合的信任基礎，建議他不妨承接創業，甚至承諾願意資助創業資金。

廣融從 1996 年起，即連續 8 年蟬聯德國 DRAIS 分散研磨設備世界代理商的第一名，自 2003 年德國 DRAIS 與瑞士 Bühler 合併後，不僅繼續代理原德國 DRAIS 公司設備之銷售與服務，並簽下瑞士 Bühler 公司之代理權，更於 2004 年起成為德國 Bühler PARTEC 公司在台總代理。Bühler&Drais 的研磨機適合奈米級研磨，可分散研磨至 10nm，研磨室大小從 0.05 到 1200 公升，磨球選用範圍從 0.02 到 2.5mm，三滾筒滾筒長度從 200 到 1300mm，適用於 200g 到數噸之批次量漿料處理，研磨效果可以依比例放大。

瑞士 Bühler& 德國 Drais 累積一百多年領先世界之專業分散研磨技術及經驗，擁有適用於各種攪拌、分散和研磨的全套高性能生產設備，不僅已發展成印刷油墨加工設備領域之領導者，相關技術與設備在產業端應用範圍非常廣泛。挾著多年專業代理合作的經驗，廣融不僅是業界公認印刷油墨工業中最優秀的研磨設備製造商之一，相關領域的專業更是擁有技術獨佔的優勢，可依據客戶需求量身設計專屬的機台，提供從研發階段的實驗工廠到正式量產的整廠規劃與諮詢服務，同時搭配相關教育訓練，為企業解決產業升級過程中的所有難題。

為提供更加專業、客製化的服務，陳仁英於 2013 年將公司遷至現址，耗資 8 千萬建立測試中心，提供客戶免費測試服務；同時建立一個設備元件的儲藏室，零件多達 3900 多項，以因應維修及各式客製化更新需求，提高售後服務的效率；更建立檔案室，親自撰寫所有設備機台的使用手冊，並且逐一

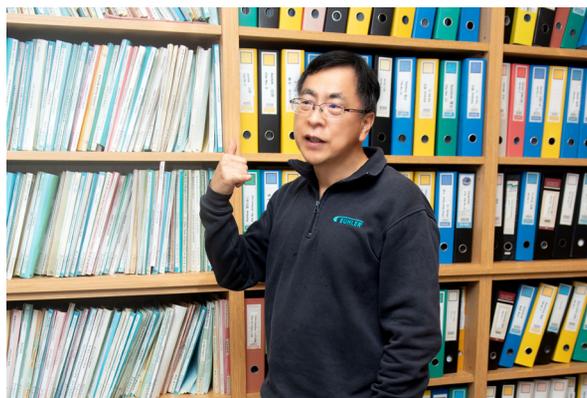
建檔，以因應並完善後續的客服需求。從前端到後端，陳仁英從客戶需求出發，以一條龍的服務模式，建立廣融獨一無二的專業與服務優勢。

成功方程式 自律 + 好習慣

走進陳仁英的辦公室，佔據兩個牆面的 L 型書架，放置著密密麻麻的資料夾，他表示，這些都是廣融的客戶，多達上萬家，抽出一個個資料夾，他回憶著每家公司的故事。從侃侃而談的陳仁英身上，我們看見他對這份工作的熱愛、自信與堅持，他分享逐一歸納建檔，有助他進行客戶管理及業務開發。

一個人的成就，除了來自本身的專業與努力，更取決於絕對的紀律與好習慣，對成功的渴望，讓陳仁英自小就非常自律與堅持，珍惜運用每一天的分分秒秒，什麼時間該做什麼事情都會預先安排，並且照表操課，每天固定睡 4 個小時，凌晨 4、5 點起床，定時工作、用餐、運動、與母親通話、睡覺。大學時期即養成的運動習慣，至今數十年如一日的堅持，白天工作、晚上寫報告，其餘時間隨時 Stand By，他甚至直言，業務工作本該隨時 ON Call，幾乎全年無休的他，從沒有待辦事項，僅靠一支電話就能解決 99% 的問題。

生活簡單、物欲低的他，每天都穿著代理公司的



陳仁英辦公室整齊歸類放置上萬筆客戶資料，是他進行業務推廣的重要資源。

衣服上班，由於心思純正無雜念，始終樂在工作、沒有壓力，專注做好自己該做的事，同時也樂於分享，廣融每位員工依績效每年都享有公司高額的獲利分紅、所有員工都是 20 幾歲就進公司，平均年資超過 20 年，對陳仁英而言，每個人都是有價值的，讓利是最佳的留才策略，他珍惜每一位來到廣融的員工，也包容所有人的獨特個性。

每年的尾聲，他都會進行年度總回顧，檢視今年、展望明年，電動車的市場及碳權的議題，讓他樂觀看待未來商機，奈米化技術有助提高產量、降低時間，藉此減少碳排放。陳仁英如同倒吃甘蔗的人生故事，是年輕人的最佳典範，從零開始、白手起家，沒有不可能、只有要不要！🔥



耗資 8 千萬元建立測試中心。



提供從研發實驗工廠到正式量產的整廠規劃及諮詢服務。

人生有永達
萬事都騰達



成功，並非遙不可及

永達保經 帶你走向巔峰、成就非凡



2024形象廣告
影片連結

 永達保經



永達保經《企業形象》廣告「同路」篇 What can we do ? We can do anything !

圖、文／公關部

自 4月1日起在 DAZN 體育頻道及 EVERPRO 永達保經 YOUTUBE 頻道，都可以看到永達保經的《企業形象》廣告「同路」篇，這支廣告 CF 以登山做為比喻，當我們踏上山徑、仰望山峰，在山徑的轉角，遇到同路人，一起相伴、分享攀峰登頂的喜悅及感動。

一支出色的廣告片常是透過影片講故事，永達保經的《企業形象》廣告「同路」篇想要傳達的理

念是，每一座高山峻嶺都有不同的風景和風險，誠如企業的經營充滿著高低起伏的挑戰，在登山的途徑，或許碰到同路人，一起分享心得和感動，共享攀登山頂的喜悅。永達保經始終在這裡，給予事業夥伴最有力的支持、提供客戶最佳的保險規劃，成為一生的重要夥伴。這支企業形象廣告片，透過不一樣的視角，呈現成功並非遙不可及，永達保經帶你走向巔峰、成就非凡。



此廣告片由永達保經總經理陳慶鴻擔綱演出，為了一個完美的畫面，動作要不斷重覆又重覆，真的要實際體驗過才知道多辛苦。陳慶鴻總經理說：「看似簡單的鏡頭，也是經過反覆的琢磨，才能成就出一個畫面。我們現在看到的影片，其實都是經過千錘百鍊、精雕細琢的，在經過導演工作團隊群的專業智慧，完美呈現。參與這次公司形象廣告片的拍

攝，對我來說也是相當難得的經驗。尤其是登頂達標眺望遠處，更能深深感受到，回首來時路，正因為彼此相互扶持，才能走這麼遠的路，也更能體會感受那種幸福感與快樂感。」

廣告中的金句「What can we do? We can do anything」讓人朗朗上口，永達保經總經理特助吳柏璿指出，這句 slogan 想傳達的是，不論



永達保險經紀人股份有限公司 總經理 陳慶鴻

What can we do

We can do anything



在客戶服務或是行銷增員，永達保經可以提供到位且貼切的服務，從保險保障規劃來看，協助客戶做好保險規劃，規避可能發生的風險，做好全面性的保障；從行銷組織發展層面來說，歡迎志同道合的業務菁英，透過永達保經系統e化的創業平台、科學依據的57項報表、銷售成功密碼2161、增員成功密碼2143，都能在保險舞台上

發光發熱。

一個人走的快，一群人走得遠，永達保經《企業形象》廣告「同路」篇，讓您對永達保經優質形象留下深刻的印象，更希望您廣傳分享，「人生有永達 萬事都騰達」。



十年復康傳愛 樂活長照人生

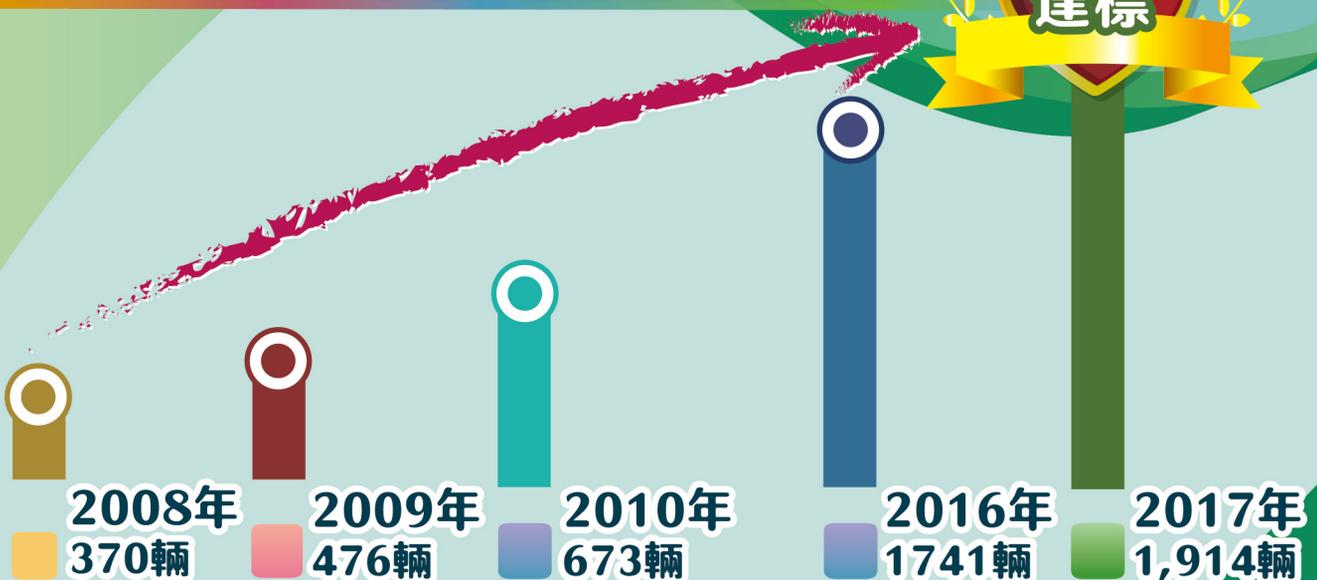
從復康到長照 由高球到健走 愛心零距離 因你我強強聯手

2008~2017年 完成「十年100輛」復康巴士傳愛計劃
新台幣9,240萬元購置經費、18個縣市受惠、131萬服務人次

2018~2025年 再啟動「八年64輛」長照專車捐贈計畫

永達以企業力量 拋磚引玉
提升身心障礙者與長者的生活便利

2008~2017年全台復康巴士成長數



成長417%



感謝所有揮桿傳愛的公益高爾夫參加者以及所有健走參與者，因為有您，永達能完成對社會愛的承諾。

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」

骨盆肌訓練好 遠離漏尿免煩惱

尿失禁是常見的泌尿系統疾病，好發於女性。漏尿問題易造成社交及生活品質的影響，食品藥物管理署（下稱食藥署）說明，尿失禁會隨年齡增長而增加，此外，吸菸、肥胖、生產、過度勞動、女性停經後荷爾蒙缺乏等，皆可能導致漏尿。

凱格爾運動 鍛鍊提肛肌肉群

尿失禁有多種類型，其中，以應力性尿失禁最為常見，治療的方法包含保守治療、藥物治療及手術治療，相對於手術治療，臨床上傾向優先進行保守治療及藥物治療。所謂的保守治療，是以骨盆底肌運動（凱格爾運動）為主，透過鍛鍊提肛肌肉群，強化和穩定骨盆腔底肌肉，進而改善漏尿情形。

非侵入式刺激器 以電流或磁波作用於骨盆底肌

另一種是以「非侵入式刺激器」進行對骨盆底肌的刺激，又稱為被動式骨盆底肌運動。其作用原理為透過電流或磁波刺激骨盆底肌，使其收縮、運動，達到強化、鍛鍊鬆弛的骨盆底肌群，進而改善尿失禁。非侵入式刺激器與凱格爾運動的效果相似，屬於非侵入式治療方法，主要協助無法正確執行骨盆底肌肉收縮的患者，達到強化骨盆底肌的效果。

接受非侵入式刺激器治療前，應與醫師充分溝通，由醫師評估是否適用此治療方式，或由醫師根據尿失禁的原因與嚴重程度選擇適當方式，以達較佳的治療效果。另外，使用非侵入式刺激器訓練骨盆底肌，可能會發生治療區域肌肉疼痛、暫時性肌肉痙攣或皮膚發紅等副作用，若治療後這些症狀持續未改善，應立即尋求醫師協助。

食藥署提醒，用於改善尿失禁之非侵入式刺激器屬於醫療器材，上市前須申請查驗登記取得許可證，始得輸入或製造。如需查詢醫療器材許可證產品相關資料，可至食品藥物管理署網站之許可證資料庫查詢（<http://www.fda.gov.tw> > 醫療器材 > 資訊查詢 > 醫療器材許可證資料庫 > 西藥、醫療器材、特定用途化粧品許可證查詢作業）；如有發現醫療器材不良品或使用醫療器材引起之不良反應，請至藥物食品化粧品上市後品質管理系統（<http://qms.fda.gov.tw>）或撥打不良反應通報專線：02-23960100 通報。（本文引用自食品藥物管理署「藥物食品安全週報」第 957 期）



認識玻尿酸 為什麼女性對它趨之若鶩

在保養的領域中，有源源不絕的新興成分！根據研究指出，玻尿酸一直是保濕護膚界的流行成分，更是肌膚護理中受歡迎的成分之一。但是，您知道玻尿酸是什麼嗎？為什麼經常出現在保濕產品中？食藥署邀請皮膚科邱品齊醫師帶大家了解玻尿酸，並解答關於玻尿酸的常見疑問。

玻尿酸是什麼

玻尿酸 (hyaluronic acid) 又稱透明質酸，是一種高分子多醣體，廣泛存在於皮膚真皮層中，其功效除了保濕也能增強皮膚的彈性，平均分子量介於幾萬到幾百萬 Dalton 之間，具有高度的黏彈性、保水性和潤滑作用。目前主要由三種來源取得玻尿酸，分別為動物組織提煉、微生物發酵與化學合成法。

不同環境 影響玻尿酸的保濕效果

邱品齊醫師指出，產品的玻尿酸濃度並不能做為選擇產品的唯一依據，因為原料純度、平均分子量與 3D 立體結構都會影響產品吸水效果，通常分子量越大、網狀結構愈完整，會有較佳的吸水效果。邱醫師強調，由於每個人膚質差異很大，相同的商品在不同的皮膚狀況下使用，也會有不同效果。

食藥署也提醒，由於玻尿酸有很強的吸水能力，當環境中濕度越高，保濕效果就越好，反之，若環境較為乾燥，吸水能力就會打折扣。因此，使用時建議可搭配油脂類的成分，將水分鎖住，更能維持皮膚的水潤感。（本文引用自食品藥物管理署「藥物食品安全週報」第 954 期）



破除玻尿酸迷思

皮膚科醫師教您當聰明消費者

坊間對於玻尿酸有許多迷思！像是宣稱 100% 的玻尿酸產品、越濃表示玻尿酸含量越高等，食藥署指出，民衆應留意判斷相關資訊的正確性。

邱品齊醫師解釋，宣稱 100% 玻尿酸原液，其實是不存在的，因為 100% 的玻尿酸是固體粉末狀，要做成原液就需溶在水中，形成凝膠流動狀，這樣一來就是玻尿酸水溶液，根本不是 100% 濃度。一般來說，玻尿酸原液的玻尿酸濃度都不高，市售強調 100% 的玻尿酸原液，其實沒有太大意義，主要是行銷效果。

高濃稠度 不代表玻尿酸含量高

玻尿酸屬於大分子聚合物，但在市場上有許多不同配方，也有不同性質與結構的玻尿酸組合，依據產品設計，每一種都有其特定功能。邱醫師提醒，產品質地的濃稠與否，跟皮膚保濕效果並沒有明顯的關聯性，因為產品濃稠度是可藉由其他膠質成分或增稠劑來改變調整，與所含的玻尿酸濃度並沒有直接關係。

高價玻尿酸產品不一定好 適合自己最重要

通常來說，高分子量玻尿酸的產品，相對價格會比較高，然而，不同製程的玻尿酸，價格也會有明顯差異，因為產品配方中會添加其他的成分來達到產品宣稱的功效。此外，品牌定位、生產製造成本等，也會影響產品價格。

「雖然昂貴的產品不一定好，但是太過廉價的產品要好就更難。」邱品齊醫師提醒，最重要的是選擇值得信任且適合自己的產品，民衆可在使用前，

先在手臂內側或耳朵前側，測試是否會產生刺激或過敏等不良反應。此外，單純含玻尿酸的產品主要是增強吸水保濕效果，適合油性肌膚、建議在夏天使用；若是皮膚偏乾或是環境濕度較低，則要搭配含油性鎖水成分的乳液或乳霜，才能達到有效的保濕效果。

食藥署也叮嚀，想要皮膚水噹噹，建議民眾先做好皮膚照顧基本功，確實卸粧與清潔，擁有充足的睡眠與均衡的飲食，才是最佳的皮膚保養之道。（本文引用自食品藥物管理署「藥物食品安全週報」第954期）



食安監測體系小尖兵 食品業者主動通報

食品與我們的日常生活密不可分，不僅有各種風味、口感，樣式更是五花八門，有生鮮、冷藏、冷凍、真空包裝或罐頭食品等。面對複雜多樣的飲食模式，食藥署提醒，食品業者應善盡責任及義務，

實施自主管理，保障所提供的產品安全無虞，避免因原料品管不當、人為疏失及環境條件變化大，而造成食品污染或變質。

隨著民眾食安意識抬頭，愈來愈多人開始重視自身「食」的安全，食品安全衛生管理法（下稱食安法）在2013、2014年經過大幅修正，加強規範食品之衛生、檢驗及查核，同時也增修訂定相關罰則。其中食安法第7條規定，食品業者依其類別與規模，應訂定食品安全監測計畫，並定期將產品送檢或自主檢驗；當發現產品有危害衛生安全之虞、接獲民眾客訴或品保疏失時，應主動停止製造、販售及辦理回收，並主動通報當地衛生主管機關，以維護國民健康。

國際常見主動通報 鼓勵台灣業者展現高度

這種業者主動通報機制在國際上較為常見，像是歐洲各國和日本都有類似的制度，美國則是由衛生主管機關，分階段依照不同程度，督導業者將不符合規定的食品回收，並由業者主動回報辦理進度。

食藥署於2018年訂定食品業者主動通報作業程序，讓食品業者透過食品藥物業者登錄平台，向轄區衛生局通報疑似不符合規定的產品，衛生局人員在確認相關佐證資料後，即完成通報，並依產品危害輕重安排實地稽查。透過此主動通報機制，可更加強化我國的食安監測體系，衛生主管機關能更及時掌握潛藏的食安風險，同時也展現出食品業者對自身產品負責的態度。（本文引用自食品藥物管理署「藥物食品安全週報」第968期）

定期乳房 X 光攝影 有效守護您的健康 早發現早治療 乳癌存活率近 100%

整理／洪詩茵 圖文資料來源／衛生福利部國民健康署、食品藥物管理署

根據國民健康署 2021 年癌症登記資料及衛生福利部 2022 年死因統計顯示，乳癌是我國女性癌症發生率第 1 位（共計 15,448 人）及死亡率第 3 位（共計 2,834 人），愛自己、家人及身旁的親朋好友，國民健康署邀請女性朋友攜手做乳癌篩檢，呼籲 45 歲以上至未滿 70 歲婦女（出生年為 1954 年次至 1979 年次）及 40 歲以上至未滿 45 歲具乳癌家族史（出生年為 1979 年次至 1984 年次，且祖母、外婆、母親、女兒、姊妹曾有人罹患乳癌）的婦女，每 2 年接受 1 次乳房 X 光攝影檢查，以早期發現早期治療。

早期發現早期治療 乳癌並非不治之症

退休老師陳小姐，因家人罹患過乳癌，去衛生所打流感疫苗時，主動詢問社區巡迴乳房攝影車的服務，也在接獲衛生所通知後，做了乳房 X 光攝影檢查。

第二次參加定期篩檢時，她被告知檢查結果有異狀，依醫囑到醫院做進一步檢查後，確診為乳癌。幸好發現得早，早期治療大幅提高了乳癌的治療率，讓陳小姐更珍惜健康，也仍可繼續做喜歡的事。

健康生活型態是預防乳癌的關鍵

乳癌的危險因子包含：初經早、停經晚、未曾生育、30 歲後才生第 1 胎、未曾哺乳、具有乳癌家



定期乳房 X 光攝影，提高存活率。

族史者，以及得過乳癌、卵巢癌或子宮內膜癌等；後天危險因子則包含：吸菸、飲酒、不健康飲食及缺乏運動等。

美國癌症研究所（American Institute for Cancer Research, AICR）指出，38% 的乳癌可以被預防，因此，女性們除了注意自己是否有上述的乳癌風險因子外，也要養成健康的生活型態，健康飲食、規律運動，適時釋放身心壓力。

乳房 X 光攝影檢查

實證安全有效的篩檢工具

國民健康署補助之「乳房 X 光攝影」是目前國際上經實證有效的乳癌篩檢工具，可用來偵測乳房的鈣化點或微小腫瘤，發現無症狀的零期乳癌。國內研究顯示，乳房 X 光攝影可以降低 30% 晚期乳癌發生率，並減少 41% 的死亡率。每年透過篩檢發現的乳癌個案中，有 59.7% 為早期 (0+1 期) 乳癌，相較於未透過篩檢所發現的早期乳癌多 26.3%。根據 2017 至 2021 年新診斷乳癌的 5 年期別存活率，早期 (0+1 期) 乳癌的 5 年存活率約 100%，而第 2 期、第 3 期分別約 95.6%、80.5%，但第 4 期 (晚期) 乳癌的 5 年存活率僅約 39.4%。

關注自身乳房狀況 有異狀要就醫

國民健康署吳昭軍署長提醒，婦女朋友愛自己，從乳篩做起，並且分享給好友，邀請身旁的親朋好友一起利用健保快易通 APP 查詢前次檢查時間，確認是否符合補助資格；亦可透過全國癌症篩檢活動暨醫療院所資訊查詢網站 (<https://escreening.hpa.gov.tw/Home>) 查詢住家附近的篩檢活動或醫療院所資訊。檢查當天，請記得攜帶健保卡及身分證至乳房 X 光攝影醫療機構，或洽當地衛生局所，即可諮詢並接受篩檢服務。

除了定期進行乳房 X 光攝影檢查外，若發現乳房出現異狀，如：乳頭有異樣帶血、分泌物、凹陷、表皮發紅或發癢；乳房局部凹陷或凸出、出現腫塊；乳房皮膚出現橘皮、潰爛等異常時，也請儘速就醫。🚑

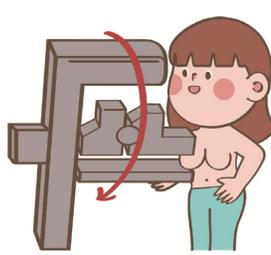
乳癌早篩到

乳房攝影讓乳癌無所遁形

數位乳房 X 射線攝影系統影像可用於評估乳房疾病，如：乳房腫塊、乳房疼痛等，篩檢時間短，為針對於乳癌早期偵測的一大利器。



垂直不動



旋轉
取得更多角度的影像

壓迫很痛，為何要壓迫乳房？

- ◆ 使乳房組織分布均勻且貼近 X 光偵測板，提高影像品質。
- ◆ 減少因移動所造成的影像模糊。
- ◆ 減少乳房厚度，以降低 X 光暴露之劑量。

乳房攝影系統食品藥物管理署有把關，品質效能有保障👍

⚠️ 乳房 X 光攝影仍有其限制，約 15% 的乳癌無法偵測到，所以即使您檢查結果正常，在下次定期檢查前，如有發現異狀，仍應儘速就醫。



女生最想知道的 乳房大小事

一次看懂乳房高風險因子，預防與篩檢





★【女生最想知道的乳房大小事】
<https://health99.hpa.gov.tw/material/6318>

★【乳癌防治宣導 - 我篩了妳篩了嗎？(宣導影片)】
<https://health99.hpa.gov.tw/material/5740>

真正的財富在行善

成立多年，永達社福基金會始終相信「真正的財富在行善」！
成 從復康巴士十年100輛傳愛計畫、大手牽小手志工探訪、長照專車八年64輛捐贈計畫、三地公益健走...，透過一個又一個公益專案，我們吸引越來越多的永達人投入公益關懷這場永續投資的計劃，發揮拋磚引玉的成效。

透過每年發行讓愛傳出去公益誌，我們希望，讓更多人體會為善最樂，每個人一點點的付出，就能匯聚成龐大的溫暖力量，帶給更多弱勢朋友希望與未來！



2024年3月



公益誌登錄閱讀

SUN

MON

TUE

WED

THU

FRI

SAT

			01 勞動節	02 三月廿四	03 三月廿五	04 三月廿六 北區 《財經講座》10:00~12:00楊馨慧、吳佳滢 《彩色人生理財講座》10:00~12:00伍安晟 中區 《全球即時財經》10:00~11:45吳曉萍、陳建文 南區 《站對風口贏未來》10:00~12:00姚芝華 《高資產族群財富傳承講座 逃稅稅負迷宮 成就財富人生》 14:00~16:30李傑克 宜：祭祀、納財、納畜
05 立夏 宜：宜事勿取	06 三月廿八 宜：祈福、訂盟、納采 嫁娶、出行	07 三月廿九 宜：開光	08 四月初一 南區 《MDRT終身會員分享會-第5場 國稅局視角下保單課稅的危機與商機》 14:00~16:00李素幸 宜：沐浴、掃舍宇	09 四月初二 中區 《不動產稅務與傳承新思維》14:00~16:00 林美月 宜：開市、立券、交易 嫁娶、入宅	10 四月初三 宜：望繪、解除 成除服	11 四月初四 北區 《財經講座》10:00~12:00林顯祥 《財經點金》10:00~12:00陳澤宏 中區 《全球即時財經》10:00~11:45吳瑞珍、楊麗蓉 南區 《我的新創時代》10:00~12:00陳冠元、王和忻 宜：祭祀、解除、破屋、壞垣
12 母親節 宜：祭祀、祈福、會友 開光、拆卸	13 四月初六 宜：開市、立券、交易 開光、拆卸	14 四月初七 宜：解除	15 四月初八 宜：祭祀、開光、拆卸	16 四月初九 中區 《財商之道》 14:00~16:00黃意雯 南區 《從執行業務所得開發醫師保險市場》 09:30~16:30李傑克 宜：祭祀、出火、拆卸	17 四月初十 宜：解除	18 四月十一 北區 《財經講座》10:00~12:00賀毓庭、陳育祥 《家族傳承與財富管理》10:00~12:00黃榮如 《迎接百歲人生全攻略》10:00~12:00林惠萍 《VIP財富管理講座》13:30~16:00顏鴻欽 中區 《全球即時財經》10:00~11:45高榮志、林美月 南區 《億元保單成交術》10:00~12:00徐卓彬 《意定監護》10:00~12:00謝耀進 宜：出行、掛匾、拆卸、安葬、破土
19 四月十二 宜：祭祀	20 小滿 宜：沐浴、掃舍宇 成除服	21 四月十四 宜：開市、立券、交易 嫁娶、移徙	22 四月十五 南區 《MDRT終身會員分享會-第6場 成就MDRT的心法與技法》 14:00~16:00李素幸 宜：祭祀、祈福、求嗣 會友、合帳	23 四月十六 宜：祭祀、破屋、壞垣	24 四月十七 宜：祭祀、出火、掛匾 拆卸	25 四月十八 北區 《財經講座》10:00~12:00楊馨慧、吳佳滢 《不動產是傳承還是斷層》10:00~12:00項若薇 中區 《全球即時財經》10:00~11:45沈亮吉、林佩瑜 南區 《快樂“享”退休講座》10:00~12:00蔣品茵、蔡玫靜 宜：開市、立券、交易、出行、開光
26 四月十九 宜：納采、移徙、入宅 出行、納畜	27 四月廿十 宜：開市、交易、立券 求嗣、納畜	28 四月廿一 宜：開廟	29 四月廿二 宜：掃庭、斷蠟、結網 取蠶	30 四月廿三 宜：祈福、納采、嫁娶 移徙、入宅	31 四月廿四 南區 《豹富~在保險業》 14:00~15:40李世傑 宜：祭祀、開光、裁衣	

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