

Responsibility · Intelligence · Confidence · Health

RICH 達人

2024.08

No.202

成爲富爸爸 跟著達人這樣保

育髮科技 iRESTORE 雷射生髮帽
助您找回青春「髮」力

世界水果專家 洋果子
免出國 即刻品嚐全球新鮮水果

在國外生病了 保險為什麼不理賠

2024 永達 MDRT 喜訊



永達保經Line@
各項活動訊息



達人月刊電子書
登錄閱讀

「0403花蓮賑災」捐款專案

捐款總金額：**3,000,000元**

委由長期落實花蓮地區關懷陪伴弱勢學童的

社團法人台灣球芽棒球發展協會

進行訪查、規劃、執行等善款運用



球芽基金會網

款項用途：

1、一次性立即性受災戶補助。

(1) 校舍因地震產生之災損

(2) 學校學生家中房屋受損產生紅黃單者

(3) 家中主要經濟來源者因地震影響造成失業或無薪假

2、進行兩學年受災戶學生獎學金補助。

3、結合專業諮商或相關團隊，於校園舉行安心講座或活動。

4、提供低收入戶受災學生營養品的補充。

5、各校之特殊需求補助。

愛心助力 共渡難關

4月3日一場地震，造成花蓮災情嚴峻感謝

永達人以及客戶善心捐款

匯入永達社會福利基金會

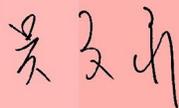
將以實際行動持續關懷，幫助

受災的學校、學童及其家庭

早日恢復正常生活

永達保經暨永達社福基金會

董事長



特輯企劃

P11 成為富爸爸 跟著達人這樣保

我們是「奉養父母的最後一代、同時也是被棄養的第一代」！這句話是當代父母最心有戚戚焉的一句話，房價高漲、通貨膨脹、貧富差距，不想成為子女眼中的窮爸爸，不想老後向子女伸手，就要為自己創造「真正的財富」！且聽聽保險專家吳宗翰、吳佳孺分享，如何讓自己成為「現金在手、財富我有」的富爸爸。



吳宗翰 業務儲備協理



吳佳孺 業務儲備協理

財 富學苑

封面裡「0403 花蓮賑災」捐款專案

04 2024 永達 MDRT 喜訊

05 保險界的榮譽殿堂
2024MDRT 溫哥華年會記實

11 成為富爸爸 跟著達人這樣保 

封底裡 永達 8 月活動行事曆

封底 西進求賢

生 活學苑

10 安心首選 永達保經

16 謝謝永達叔叔阿姨給我的美好
永達「親親寶貝運動會」台中場

21 世界水果專家 洋果子
免出國 即刻品嚐全球新鮮水果

34 2024 永達高雄、北區親親寶貝運動會

健 康學苑

18 居家醫美 育髮科技
iRESTORE 雷射生髮帽 助您找回青春「髮」力

24 您有微壓力嗎？
小心微壓力效應搞砸您的生活

28 爺爺爸爸一起來 攜手抗癌有撇步

32 健康快遞
舒緩肌肉疼痛好幫手 認識紅外線治療器

權 益學院

03 財經生活補給站
防堵侵占事件 明年 1 月禁代收現金保費

08 在國外生病了 保險為什麼不理賠



Editor's Note

編輯手記

父親節快樂 一起邁向富爸爸

為防止保險業務員侵占保費的事件一再發生，金管會今年（2024）祭出一連串防堵政策。5月起，針對由業務員轉送保單的自行繳費案件，金管會要求保險公司要查核並確認要保人收到文件載明的投保險種、保費等資訊，與保險公司留存的資料是否相符；同時，還要定期查核保戶所留的通訊資料，同一招攬業務員保件，是否有共通通訊資料，並且與保戶確認；明年（2025）元旦起，更全面禁止壽險公司業務員代收現金保費。另，人身保險自動扣款繳交保險費案件，繳費證明及收據不可由業務員轉交，應直接送給保戶。相關規定攸關民眾權益，建議大家未來繳交保費的時候應多加留意！

少子高齡化時代來臨，出生率下降、平均壽命延長，在年輕勞動力不足的情況下，未來單個勞動人口撫養老年人的負擔勢必持續增加，高房價、高教育費、高生活費…年輕人經濟壓力越來越高，連負擔自己都已非常艱難，更遑論奉養父母。不想老後向子女伸手，就要為自己創造「真正的財富」，所謂真正的財富，是以「時間」而不是「金額多少」來衡量，具體而言，是指在沒有實際工作的情況下，能夠維持現有生活水

準多久時間。本期專題《成為富爸爸 跟著達人這樣保》請來保險專家吳宗翰與吳佳孺分享，如何為自己創造「真正的財富」，邁向「富爸爸」！

傳統社會中，爸爸一般都是家庭主要經濟支柱，這樣的隱形壓力，無形中會讓爸爸非常看重自己賺錢的能力，為了順利完成工作，難免有了一些妥協，或者犧牲家庭生活，甚至因而引起家庭紛爭。這些小妥協、小爭執、小失望…，我們常常不以為意，殊不知這些就是「微壓力」！

什麼是微壓力呢？簡單來說，微壓力源自我們的生活，隱藏在我們的工作與生活中，在我們與主管、同事、家人、朋友的互動中。《您有微壓力嗎？小心微壓力效應搞砸您的生活》專題，告訴大家千萬不要輕忽微壓力，這種壓力非常隱性，日積月累下，對健康的危害不小，甚至會引發人際與工作危機。

迎接即將到來的父親節，除了祝全天下的爸爸父親節快樂，更邀請所有爸爸一起打敗微壓力，從現在這一刻開始，擬定「富爸爸」計畫，依循保險專家的建議，為自己創造「真正的財富」，迎接優質退休人生！🔥

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／賴依萱

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

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、財政部



防堵侵占事件

明年 1 月禁代收現金保費

為防止保險業務員竄改、挪用或侵占保戶保費的事件一再發生，金管會今年（2024）祭出一連串新的防堵政策。

2024 年 5 月起，針對由業務員轉送保單的自行繳費案件，金管會要求保險公司要查核並確認要保人收到文件載明的投保險種、保費等資訊，與保險公司留存的資料是否相符；同時，還要定期查核保戶所留的通訊資料，同一招攬業務員保件是否有共通通訊資料，不同保戶的通訊資料是否相同或異常集中，並且與保戶確認通訊資料與他人相同的情況。

2025 年元旦起，全面禁止壽險公司業務員代收現金保費。目前壽險業界還有 7 家壽險公司有業務員代收保費機制，包括：國泰、新光、三商美邦、宏泰、元大、安聯、南山等，明年 1 月 1 日起就必須全面廢除。另，人身保險自動扣款繳交保險費案件，繳費證明及收據應直接送給保戶，不可以由業務員轉交。

被繼承人死亡後領取之股利 是否應申報遺產稅

財政部北區國稅局表示，被繼承人所遺上市、上櫃或興櫃公司股票，除股票本身應申報遺產稅外，該股票發

行公司配發的股利，是否應併入遺產總額申報，須依據除權（息）日而定。

該局說明，「除權（息）日」是指「除權（息）交易日」，即在除權（息）日前一天持有股票，可以參與配股配息。倘被繼承人遺有上市、上櫃或興櫃公司股票，如除權（息）交易日在被繼承人死亡日之前，則被繼承人已取得領取股利的權利，應申報遺產稅；若除權（息）交易日後所配發的股票（現金）股利，則屬繼承人所得，應課徵繼承人綜合所得稅。

該局舉例說明，甲君在 2024 年 2 月 28 日死亡，遺有 A 上市公司股票，A 公司公告除息日為 2024 年 2 月 15 日，並於同年 3 月 30 日發放現金股利，另於同年 3 月 1 日為除權日，同年 4 月 15 日為股票股利發放日，因甲君死亡前已取得配息的權利，因此該現金股利應併入甲君遺產總額課徵遺產稅；之後 A 公司於同年 4 月 15 日配發的股票股利則屬繼承人的所得，應由繼承人申報綜合所得稅。

該局提醒，被繼承人死亡遺有財產者，納稅義務人應於被繼承人死亡之日起 6 個月內辦理遺產稅申報，如有正當理由不能如期申報者，可於申報期限屆滿前，以書面申請延期，延長期間以 3 個月為限。如有相關問題，可撥打免費服務電話 0800-000321 洽詢。 

立足國際保險殿堂 台灣保經最高榮譽

2024 Top 100 Companies by Members

RANK	COMPANY	COUNTRY/ TERRITORY	2024 MEMBERS
1	AIA-China	China	4,656
2	AIA International Limited	Hong Kong, China	3,863
3	AIA Co., Ltd	Thailand	3,420
4	Mingya Insurance Brokers Ltd	China	3,157
5	Prudential Hong Kong Limited	Hong Kong, China	2,836
6	Tata AIA Life-India	India	2,584
7	Sony Life Insurance Co	Japan	1,931
8	Ping An Life Insurance Co of China, Ltd	China	1,694
9	Prudential Life Ins Co Ltd	Japan	1,660
...			
 23	Everpro Ins Brokers Co Ltd-PRC	China	993
24	HDFC Bank Ltd	India	984
24	New York Life	United States	984
26
27
28	Great Eastern Life Singapore	Singapore	877
29	China Pacific	China	840
30	Manulife-SI	Singapore	828
31	AXA China Region Insurance Co Ltd	Hong Kong, China	753
32	Dajia Life Insurance Co	China	733
33	Seguros Monterrey New York Life SA de CV	Mexico	694
34
35
36	MetLife Korea	Republic of Korea	595
...			
39	FWD Life Insurance Co (Bermuda) Ltd	Hong Kong, China	585
40	Kyobo Life Ins Co Ltd	Republic of Korea	550
...			
 58	Everpro Insurance Brokers Co Ltd-Taiwan	Taiwan Area	360
59	Knights of Columbus	United States	359
60	IndiaFirst Life Ins Co Ltd	India	355
61	Shin Kong Life Ins Co Ltd	Taiwan Area	329
62	Muang Thai Life Assurance PCL	Thailand	325
63	Allianz Life Insurance Malaysia Berhad	Malaysia	321
64	Sunshine Life Ins Corp Ltd	China	292
...			
100	Krungthai AXA Life Insurance Company	Thailand	156

永達理

2024永達理完成993名MDRT資格人數

名列全球排名第二十三名

2024永達完成360名MDRT資格人數

名列全球排名第五十八名 位居台灣第五名

永達



保險界的榮譽殿堂 2024MDRT 溫哥華年會記實

文／公關部 圖片提供／永達保經

「MDRT 會員」幾乎成為金融保險業頂尖菁英的代名詞，也被譽為壽險界的奧斯卡獎。每年的 MDRT 年會，是世界各地壽險菁英齊聚一堂的年度盛會，2024MDRT 年會於 6 月 9~12 日在加拿大 British Columbia (卑詩省) Vancouver (溫哥華) 舉行，此次永達保經總經理特助吳柏璿帶領業務菁英一同前往溫哥華參與年會接軌國際，與保險菁英交流學習。

永達保經成立初期，即推動百萬圓桌 MDRT 這個世界性認證指標。要成為 MDRT，每年標準不同，

主要是看三大指標，當年初年度佣金要超過 135.8 萬元，或新契約保費要超過 271.5 萬元，或年收入 235.12 萬元且新契約所得達 85 萬元以上，同時也要求銷售保障型保單要達 5 成以上，換句話說成為 MDRT 者，年收入應該都是百萬以上。永達擁有高比例 MDRT，2024 年永達攜手永達理 MDRT 達成人數為 1,353 人，名列世界 MDRT 前百大會員公司之列，不僅彰顯業務代表的專業，也是服務客戶的見證。永達保經重視人才，編列教育訓練經費，提供專業財經、理財課程，更鼓勵業務代表參加百



萬圓桌 MDRT 年會。

全球超過一萬名以上的保險菁英齊聚在 MDRT 年會，無異是一場學習之旅，菁英們不僅感受到振奮人心的主場會議 (Main Platform)，透過焦點會議 (Focus Session) 學到新的行銷技巧，在交流區 (ConneXion Zone) 的分享中學習實用的訣竅，這些都是寶貴的體驗。年會結束後更由鞏國祥業務副總與夥伴們分享心得。首次參加 MDRT 年會的巴芳

綺業務儲備協理表示，百萬圓桌年會就是學習的大會，不論是聆聽演講內容，或是會後的交流，都能吸取專業、經驗，對於組織發展、保單服務都有極大的助益，參與年會不只學到 MDRT 的全人精神，更了解 MDRT 是培養一態度、速度、高度「三度」人才，打開視野、提高高度。她也提醒，與會前能對 APP 使用更熟捻，更能提升年會學習效率。

年會中不乏國際保險界知名人士出席，包括美





國保險界業務天王所羅門·希克斯 (Solomon Hick) 與永達業務菁英面對面交流，分享他半百的保險業職涯。第二次參加的張馨文業務籌備協理表示，參與年會讓自己收穫滿滿，能和保險前輩們交流學習，有助於協助提升管理及業務推動能力。而此次參加的 MDRT 高手都認為，效法這些成功者讓自己也能邁向成功，企盼在未來工作中能運用這些專業新知，提升服務質量。參與年會也是年年達

成 MDRT 的動力，他們也彼此相約，明年再一起出席。

永達重視人才培育，除了推動業務代表加入 MDRT，吳柏璿特助表示，公司每年也投入大量資源與專屬教育訓練費用，持續深化人才培育，優化專業能力與提升服務價值。鼓勵達成 MDRT 資格的業代都能參與年會，一定會滿載而歸、收穫滿滿。🔥



在國外生病了 保險爲什麼不理賠

資料來源／財團法人金融消費評議中心



申請人怎麼說…

小美在出國前向 A 保險公司投保旅遊綜合保險，保險期間從 2019 年 10 月 8 日到 2019 年 12 月 22 日，承保項目包含死亡、失能、實支實付及海外突發疾病等。之後，小美在 2019 年 11 月 7 日到 2019 年 11 月 22 日在新加坡的醫院接受治療住院共 15 天，回國後向 A 保險公司申請理賠卻遭到拒絕，因此小美提起評議申請，請求 A 保險公司給付保險金。

保險公司怎麼說…

依據保單條款中關於海外突發疾病醫療的除外責任約定：「被保險人因下列各款疾病或原因所生之住院或

門（急）診費用，本公司不負給付突發疾病的各項醫療或補償保險金的責任。一、被保險人在本承保項目生效前一百八十日以內曾接受診療之疾病。…」。小美在 2019 年 11 月 7 日到 2019 年 11 月 22 日間，在新加坡因為主動脈瘤相關疾病而住院治療 15 天，但是小美在 2019 年 7 月 26 日及 2019 年 8 月 16 日也曾經在台大醫院因為同一疾病接受診療，因此依照前面說的除外責任條款約定，A 保險公司不須給付突發疾病的各項醫療或補償保險金。

評議委員會怎麼說…

小美這一次在新加坡住院治療，跟先前於 2019 年 7



月26日及2019年8月16日在台大醫院所接受的治療，確實是對於同一疾病的治療，屬於保單條款約定的除外責任範圍。

判斷理由說給您聽…

一、保單條款中的【名詞定義】約定：「…『突發疾病』：指被保險人自本契約生效日起所發生突發且急性，需即時治療始能避免損及身體健康之疾病。…」、【突發疾病住院醫療保險金的給付】約定：「被保險人於本承保項目有效期間內，於中華民國境外發生突發疾病而住院治療者，自住院第一日起至第一百八日止，本公司就其於中華民國境外住院期間內所發生的實際醫療費用，給付『突發疾病住院醫療保險金』。…」、【除外責任】約定：「被保險人因下列各款疾病或原因所生之住院或門（急）診費用，本公司不負給付突發疾病的各項醫療或補償保險金的責任。

一、被保險人在本承保項目生效前一百八十日以內曾

接受診療之疾病。…」。因此，被保險人在中華民國境外發生突發而且急性、需要即時接受治療才能避免損害身體健康的疾病，並且在契約生效前180天以內沒有接受過這一個疾病的診療，才屬於保單條款的保險範圍。

二、本案的爭點在於小美這一次在新加坡住院治療，跟先前於2019年7月26日及2019年8月16日在台大醫院所接受的治療，是否屬於同一疾病的治療？經諮詢專業醫療顧問，依據台大醫院的病歷紀錄，小美曾經在2019年7月26日到台大醫院心臟外科門診就醫，經診斷為主動脈瘤並安排抽血及心臟超音波檢查，2019年8月16日回診病歷記載「升主動脈瘤4.5公分」，跟新加坡醫院的診斷相同；小美先前確實於2019年7月26日及2019年8月16日在台大醫院門診接受主動脈瘤相同疾病的治療，新加坡醫院的出院診斷記載是對於這一個疾病在檢查後的詳細部位描述，跟先前在台大醫院所接受的治療確實是屬於同一疾病的治療。

三、綜合以上所述，小美這一次在新加坡住院治療，跟先前於2019年7月26日及2019年8月16日在台大醫院所接受的治療，確實是對於同一疾病的治療，屬於保單條款約定的除外責任範圍，因此A保險公司無須給付小美在新加坡醫院住院治療的相關保險金。

※ 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。 



安心首選 永達保經

在這裡別擔心



2024永達保經徵才廣告

保險企業家



2161 行銷密碼 理財OPP 財經講座

2161 行銷密碼 這裡 共享資源多

組織合作 利益共享

明確市場定位

2161 晉升獎金、終身學習

E-Learning線上理財

無成本創業

專業實戰公司教

平台吸引人才

專業培訓平台

2143 增員密碼

專業人才多

沒有成效？沒有人脈，在這裡別擔心！ MDRT不是夢

專業實戰公司教 專業培訓平台 高階主管養成計劃

行銷密碼 2143 增員密碼 保險企業家



成爲富爸爸 跟著達人這樣保

我們是「奉養父母的最後一代、同時也是被棄養的第一代」！這句話是當代父母最心有戚戚焉的一句話，房價高漲、通貨膨脹、貧富差距，不想成爲子女眼中的窮爸爸，不想老後向子女伸手，就要為自己創造「真正的財富」！且聽聽保險專家吳宗翰、吳佳孺分享，如何讓自己成爲「現金在手、財富我有」的富爸爸。

文／洪詩茵 攝影／余秀萍

所謂真正的財富，是以「時間」而不是「金額多少」來衡量，具體而言，是指在沒有實際工作的狀況下，能夠維持現有生活水準多久時間。引用《富爸爸窮爸爸》一書作者羅伯特·清崎的說法，真正的財富並非單純意指高收入或高資產，而是指擁有足夠的被動收入來支應生活開支，不必依賴工作來維持基本生活。

少子高齡化時代來臨，出生率下降、平均壽命延長，在年輕勞動力不足的情況下，未來單個勞動人口撫養老年人的負擔勢必持續增加，高房價、高教

育費、高生活費…年輕人經濟壓力越來越高，連負擔自己都已非常艱難，更遑論奉養父母。

因此，面對個人的退休議題，當代父親一定要以「富爸爸」為目標，在為子女規劃打算的時候，務必優先為自己創造「真正的財富」，透過時間降低準備壓力，提早預備「老後金流」。藉由保險的機制與功能，在子女求學時期，以保險保障保護子女；在子女長大成人後，為自己創造與退休生活等長的現金流，提高一筆資金的使用效益。

吳宗翰 Profile

現任 |

永達保險經紀人公司業務儲備協理

保險年資 |

7.5 年

得獎紀錄 |

3 屆美國 MDRT 百萬圓桌會員

國際龍獎 IDA

中國國際保險精英圓桌大會 CMF

座右銘 |

比你差的人仍未放棄

比你強的人還在努力



吳宗翰 · 設定財富目標是富爸爸起點

有財經專家說：「我們是奉養父母的最後一代，也是子女棄養的第一代。」身為年輕一代的新手爸爸，永達保險經紀人公司吳宗翰業務儲備協理從自己的角度出發，為當代年輕爸爸們發聲，「在這短短的一、二十年來，台灣的經濟環境變化得非常非常快速。有很多人說：我們現在的年輕人是草莓族、躺平族，甚至年輕人也會開自己玩笑說：『不想努力了！』」

那到底是年輕人的問題，還是這個社會的問題呢？

吳宗翰坦言：「以二、三十歲的年輕人來說，收入 5 萬塊，其實已經很不錯了，但是這個很不錯的薪水可以過很不錯的生活嗎？幾乎不可能！如果要付房租、保費、就學貸款、車貸，林林總總的生活費，買房子更是這輩子不用想！只要認真努力工作就可以過好生活，這樣的時代已經過去了！所以很多人才會說：『選擇比努力更重要』！」

早在大學時期，吳宗翰就有了經濟上的危機意識，他認為，老後的危機，其實現在就已經在發生了！

很多人對此無能為力，這也是他進入永達保經，專注退休規劃專業，希望能夠幫客戶解決的問題。

成為「富爸爸」是每一位父親的夢想！吳宗翰感嘆，這件事說起來很容易，對很多年輕爸爸而言卻是「無能為力」！因為不只要賺得多，更要存得多！而當前的問題是，賺得不夠多，又要負擔家庭經濟，加上通貨膨脹的問題，「錢」真的很難存！也因為這樣，這幾年投資風氣非常盛行，大家都希望以小博大，甚至有許多人不小心誤入投資詐騙的陷阱。

他進一步憂心表示，現階段最可怕、最難以預測的風險，是詐騙，在這短短的五年內詐騙數以及金額飆高得異常嚴重，連電視廣告都有可能是詐騙集團的手法。他有一位客戶就是投資詐騙的受害者，辛苦存下來的畢生積蓄，就因為這樣有去無回。

「一方面，我們投資必須要更加謹慎，不要輕易接觸我們不熟悉的領域；更重要的是，要善加利用能夠預防詐騙的工具，也就是保單。因為保單的機制不會讓你不小心就把錢轉出去，而且還多了一個會替你著想的業務員來幫你把關。」透過保險規劃，保護自己的收入、保障家人的生活，同時更能透過

保險經營心法

大學數學系畢業的吳宗翰，學生時期就對未來職涯有著危機意識，曾經學習精算師課程，為了考取保險證照，幫自己規劃保險，更在 2016 年加入保險業，保單停售風潮及投資型保單的風行，讓他誤打誤撞定著保險業。

一場戰鬥營，開啟了他的保險新視野與新價值，「我是學數學的人，擅長思考、分析數字，卻不太擅長表達及與人相處，永達提供了非常好的訓練資源與方法，只要跟著平台模組聽話照做，節省許多摸索、碰撞的時間，讓我能夠迅速上手！」

轉入永達的第一年，他就為自己規劃了年繳 18 萬、20 年期的增額終身壽險，是永達給了他財務上的底氣，讓他能夠邁出退休規劃的第一步，並以 55 歲擁有每年 100 萬現金流為目標持續加碼規劃中。他喜歡與客戶分享自己的保單規劃，也喜歡向客戶輸出最新財經訊息，藉由建立共鳴，建立信任感。

進入保險業即將邁向第 8 年，自謙不善言辭的吳宗翰，希望能夠強化自己「理性分析」的特性，成為一個專業、能夠為客戶解決問題的保險顧問。

契約的約束力，定期定額慢慢累積資產高度，確保退休後有穩定的現金流，成為子女的富爸爸！

出社會工作已有十年時間，吳宗翰盤點身邊同齡的親朋好友與客戶的資產現況，發現大家手邊留存的錢幾乎都在保單裡，「現在年輕人喜歡股票、基金等高收益的投資工具，但高收益伴隨高風險。而且透過資產盤點與保單檢視，我也發現，放在這類投資工具裡的錢幾乎都存不下來。除了不穩定這個原因之外，最主要是沒有目標，累積資產須設定目標、制定達標的方法與時間，例如：增額終身壽險或者是分紅壽險保單，就是非常好的退休規劃工具，設定目標金額與達成年期，定期定額繳納保費，在我們指定的時間點達成目標。因為是保險契約，能夠確保規劃如期到位，準備期間更享有高額壽險保障，是當代爸爸邁向富爸爸的最好工具，兼顧家庭責任與退休金流，讓一筆資金發揮最大效益！」

吳宗翰國小同學小陽，是位牙醫師，原本對退休規劃並不著急，結婚生子之後，想到未來的房貸、子女教育金、家庭生活費…等家庭經濟責任，當下意識到「收入中斷」的風險，為了確保自己的賺錢

能力，保障子女的未來及家庭經濟的穩定，小陽為自己與妻子各規劃年繳 25 萬元、20 年期的增額終身壽險，兩人的壽險保障身價合計高達 2000 萬元，未來若順利繳費期滿，夫妻兩人的資產高度也已拉高，或許無須動用到這兩張保單，這筆資金就可以作為夫妻兩人的退休金，創造被動的現金流，增加他們夫妻老後的籌碼，成為財務獨立自主、甚至有能力手心向下的富爸爸、富媽媽。」



吳佳孺 Profile

現任 |

永達保險經紀人公司業務儲備協理

保險年資 |

7 年

得獎紀錄 |

4 屆美國 MDRT 百萬圓桌會員

國際龍獎 IDA

中國國際保險精英圓桌大會 CMF

座右銘 |

拓展勇氣邊界

重新定義自己



吳佳孺 · 三類爸爸的富爸爸指南

隨著世代的轉變，當代父親的角色也經歷了深刻的演變。永達保險經紀人公司吳佳孺業務儲備協理在服務客戶的過程中，不只看到了經濟的問題，也看到了心理層面的問題，他認為，隨著社會結構的改變和家庭觀念的更新，父親的角色不再侷限於傳統的經濟支持者，反而更強調在情感支持及家庭教育的共同承擔，現在的爸爸通常一起承擔家庭責任，也積極參與子女的成長過程，形成更平等與和諧的家庭模式。

延伸上述觀念，所謂「富爸爸」，應該不只是狹義上的財務獨立富足，更應該涵蓋心理層面的價值，擁有健康的心理與人際關係，只有在生活、金錢、情感上都能獨立自主，才能成為「富爸爸」，擁有快樂幸福的老後生活。

吳佳孺進一步表示，隨著社會的快速發展和人口老化的加劇，男性在老後會面臨許多挑戰和危機。首先，退休後生活節奏的改變和社交圈的縮小，讓許多老年男性面臨孤獨和失落感，缺乏社會支持和陪伴；其次，隨著健康狀況的逐漸惡化和醫療費用

的增加，更面臨經濟壓力和醫療保障的問題。此外，心理問題如憂鬱、焦慮等也常困擾著老年男性，顯示爸爸們需要更多的心理支持與關懷。

想要成為「富爸爸」，必須安排好老後的現金流，同時擁有尊嚴生活的底氣。吳佳孺提供以下四大方向的建議：

- 一、**提早規劃退休金**：確保經濟來源的穩定性。
- 二、**保持健康的生活方式**：包括定期體檢、適量運動和健康飲食，預防疾病的發生。
- 三、**積極參與社交活動**：拓展社交圈，增加社會支持和陪伴。
- 四、**保持積極正向的心態**：接受心理諮詢和支持，處理好退休後可能出現的心理問題。

除了上述四大建議，「保險規劃」更是邁向「富爸爸」不可或缺的環節，因為風險可以預防、卻無法杜絕，我們可以降低風險發生的機率，但在風險發生的時候，還是必須要有轉嫁風險的機制與規劃。

不同世代、不同資產水位的爸爸應該有不同的規劃重點，吳佳孺特別針對新手爸爸、三明治爸爸、熟齡爸爸進行保險規劃的建議：

保險經營心法

原本從事電子產業的吳佳孺，11 年時間下來，飽嘗超時工作的辛酸，即便出國旅行，也要帶著電腦隨時準備上工，不僅工資成長不多，個人成長更是緩慢。離開電子產業後，他曾自己創業，做電子零件的貿易工作，卻始終無法避免財務方面的挑戰。他開始思考什麼工作安全、確定，既能保護自己、又能保護客戶，於是主動詢問自己的保險業務，最後決定加入保險業試試看！

最初在傳統保險公司工作的時候，由於同齡友人幾乎都已做過醫療保障規劃，吳佳孺只能選擇投資型保單的市場，但他始終無法說服自己將退休與投資型保單畫上等號，也曾自費學習稅務專業，卻無法將觀念落地，運用在保險規劃的層面。轉進永達之後，他學會如何讓專業落地、將知識變現，在平台的協助下，懂得如何透過保險為客戶量身進行退休規劃。他說：「永達讓我找到保險工作的價值，可以幫助更多人，希望透過自己及所有夥伴的努力，讓台灣不再有貧窮的老人，大家一起邁向優質的養老生活！」

一、新手爸爸：剛成家生子，收入又處於成長期。

◆**壽險保障**：年輕爸爸通常承擔著家庭經濟責任，應該善用槓桿創造身價的壽險保障，確保在發生最大風險的情況下，家庭經濟能夠有所保護。

◆**重大傷病險**：可以在患有嚴重疾病時提供資金支持，幫助應對高額醫療費用和生活開支。

◆**意外險**：在發生意外導致身故、傷殘等情況時，提供意外傷害保障，協助家庭安度風暴。

二、三明治爸爸：上有屆齡退休或已經退休的父母要奉養，下又有成長期的孩子。

◆**壽險保險**：需要調整壽險保額，以因應家庭支出、子女教育及房貸保護等相關需求。

◆**醫療保險**：補強原先因預算問題，導致醫療保障的規劃不足。

◆**退休規劃**：「增額終身壽險」是為退休生活做好規劃的優選。透過拉長準備年期，達成累積資產的效果，也降低經濟負擔，漸進式地為未來做好準備。

三、熟齡爸爸：熟齡首重資產保全及傳承議題。

熟齡爸爸可以著重傳承規劃，傳跟承是資產移轉

的兩件事，除了資產的傳承外，更重要的是如何傳承上一代的智慧，傳承家庭和樂的幸福。如何順利移轉辛苦累積下來的資產？建議尋找專業保險經紀人討論規劃方向，善用合法的免稅額之餘，也發揮保險契約類信託的機制，依照個人意志順遂傳承規劃。

56 歲公職人員老黃，是三明治爸爸，有三個小孩，最小的孩子還在念高中。老黃理財觀念穩健保守，大部分資金都以保單進行佈局，規劃了三、四張還本型的意外險（6 年期），這類規劃雖然有達到資產保全的目的，但未能發揮「時間 + 複利」的資產累積效益，非常可惜！由於老黃預計 65 歲退休，盤點過他的資產現狀後，吳佳孺建議老黃規劃年繳 100 萬、10 年期的利變型美元增額終身壽險，繳費期間的壽險身價高達年繳保費的 20 倍，繳費期滿，從 75 歲開始，每年可以有 20~30 萬元的現金流，不僅達到放大資產的效果，更兼顧收入中斷的風險，資金的掌控權在自己手上，未來花剩、用剩還能留給小孩，堪稱富爸爸保險規劃典範。🔥

謝謝永達叔叔阿姨給我的美好 永達「親親寶貝運動會」台中場



臺中市政府社會局陳仲良副局長（前右 4）、李嘉梵副總（前右 5）、李靜芳業務籌備副總（前右 6），為台中親親寶貝運動會揭開序幕。



寶貝上台分享參加活動心得，由永達社福基金會汪用和執行長（前中）頒贈禮物。



優秀的小小運動員出爐，由永達保經李靜芳業務籌備副總（左 7）頒贈獎品。

由永達社會福利基金會主辦、永達保險經紀人公司贊助之 2024 永達『台中親親寶貝運動會』，於 2024 年 06 月 22 日（六），在臺中國際網球中心熱鬧登場。

永達社會福利基金會舉辦「親親寶貝運動會」，邀請業務代表、保戶以及同仁擔任一日志工，藉由孩子與愛心志工互動，弱勢孩子重新感受有如家人般的關懷和陪伴，活動安排豐富，在一日內，讓孩子充分感受「3 感」，將來才不傷感！

活動當天臺中市政府社會局陳仲良副局長也蒞臨現場，和 93 位寶貝與 99 位永達志工相聚，除了替孩子們加油打氣也感謝永達志工的愛心。現場規劃

孩子體驗參與各式運動，包含：飛盤、匹克球、電子飛鏢、冰壺、DIY 手作，每個項目在教練指導下，進行基本教學、練習、競賽，孩子和志工在活動過程中，從陌生到信任，最後變成併肩作戰的夥伴。孩子也在活動中學習嚐試、挑戰、成功；孩子和志工都從中磨練耐心，學會陪伴和溝通，找到彼此的相處模式。

永達保經李嘉梵副總表示：2024 年親親寶貝運動會，會有北中南三場，今天是第一場，很高興能帶領臺中地區永達人以及保戶們一起陪伴弱勢孩子，付出愛心。希望藉由愛心志工的陪伴和互動，拉近彼此的距離、開啟孩子們封閉的心靈。今年運動項目特別加入時下最新的匹克球和電子飛鏢，讓



愛心滿滿的志工合影。



永達志工們陪著寶貝們在陽光下練匹克球。

孩子們體驗，同時透過活動，養成孩子運動習慣，進而增強體魄。在志工的陪伴下，讓孩子找回安全感、支持感和歸屬感，體會到有如家人般的關懷及社會對他們的愛。

芳業務籌備副總頒贈禮物，給優秀的小小運動員及上台分享的寶貝，看寶貝們緊張、害羞卻又期待的上台分享參加運動心得，可愛模樣真像今天的太陽一樣，台下陪伴的志工們都融化了！會後寶貝與志工依依不捨，寶貝們說：「謝謝永達志工叔叔阿姨們一整天陪著我，我不會忘記今天的」。

活動最後，永達社福基金會汪用和執行長及李靜



飛盤課大家認真聽教練講解。



寶貝們排好隊，期待玩電子飛鏢。



手作完成寶貝好開心。寶貝玩累累在志工身上睡著。



捉緊時間練習冰壘。



寶貝們是 16 蹲高手。

居家醫美 育髮科技

iRESTORE 雷射生髮帽 助您找回青春「髮」力

文／洪詩茵 攝影／余秀萍 部分圖片／威麥克提供

非侵入式保養蔚為風潮，尤其是非侵入性的居家穿戴設備，因為具備高安全性與方便性，民眾接受度頗高。鎖定國人對落髮問題的擔憂，加上缺乏物理性的健髮產品，2018年，iRESTORE 愛麗朵爾雷射生髮帽由威麥克健康生技引進，甫一推出即獲得熱烈迴響。這幾年來，第二代、第三代雷射生髮帽接連推出，提升雷射光源數量與照射規格，優化外觀與配件，滿足不同受眾的需求，深化iRESTORE 雷射生髮帽的專業度與知名度，更藉由走入家庭，建立其口碑與可近性，成為民眾居家育髮的好幫手！

第三代生髮帽 效能質感雙加乘

iRESTORE 雷射生髮帽是由美國 iRESTORE 創辦人與 3C 創意電子公司威麥克共同開發製造，最初僅在美國的亞馬遜做銷售，由於評價與銷量一飛衝天，iRESTORE 逐漸成為美國雷射生髮帽的領導品牌，也讓擁有三十多年經驗的威麥克決意引進這款產品，從製造邁向品牌經營。

一般而言，有落髮問題的人，通常毛囊都會逐漸萎縮，雷射生髮帽是運用低能量雷射來活化毛囊、



威麥克健康生技陳韋名業務經理介紹自家三款雷射生髮帽。

刺激頭皮，提供能量讓毛囊重獲新生，不會痛且沒有副作用。威麥克健康生技業務經理陳韋名解釋，有點類似植物的光合作用，給予頭皮另一種養分。因為只是單純照光，使用方便、無副作用，而且操作簡單、一鍵開啟關閉，無需做任何調整，類似居家小家電，有保固、也能保修，只要替換燈源就能夠持續使用，有別一般塗塗抹抹或吃的產品，還需要持續回購，雷射生髮帽的 CP 值非常高。

他進一步說明，雷射生髮帽不只可以單用，還可以搭配其他產品使用，當成一個「頭皮導入儀」的



iRESTORE 雷射生髮帽第三代旗艦款追求高質感與高效能。



概念，作為養髮的輔助工具，將它和其他養髮液等用品搭配使用，塗抹之後再戴上生髮帽照射，可以促進吸收，讓效果更好！

不過，他也提醒，雷射生髮帽主要是針對遺傳性落髮、雄性禿、產後或壓力落髮等大部分的落髮情況，但有一個基本前提，使用者的頭皮必須是有毛囊的狀態，如果頭頂已經呈現一片光亮的程度，其育髮原理就會落於無效，是不會有效果的。

從第一代基礎款雷射生髮帽、到第二代專業款雷射生髮帽，今年母親節前夕 iRESTORE 更推出第三代

旗艦款。針對最新推出的第三代旗艦款雷射生髮帽，陳韋名說明，主要鎖定精品家電的路線，不只是規格提升，光源增加至 500 顆，照射範圍與密度都更高，同時更新增三波長設計（波長會影響光源照射至毛囊的深淺度），能夠更廣泛的照射刺激弱化的毛囊。由於規格的提升，對比一、二代生髮帽，配戴時間整整縮短一半。另外，在外觀上也做了升級，採用精緻奢華霧面消光黑，這種高質感的烤漆通常只能在跑車上看到類似的運用，更搭配時尚收納包與隨身質感配件袋，鎖定追求高效能與高質感的落髮族群。



iRESTORE 雷射生髮帽
超級比一比

雷射生髮帽	光源	照射時間	覆蓋率	原廠保固	適合族群
第一代基礎款	51 顆 ／雙波長照射	25 分鐘 (每兩天一次)	頭頂、髮旋	2 年	主要針對落髮狀況較不嚴重者
第二代專業款	282 顆 ／雙波長照射	25 分鐘 (每兩天一次)	頭頂、髮旋、髮際線、兩側鬢角、後腦杓	2 年	光照密度提高，範圍覆蓋全面，適合廣大落髮族群
第三代旗艦款	500 顆 ／三波長照射 ★	12 分鐘 (每兩天一次)	頭頂、髮旋、髮際線、兩側鬢角、後腦杓	3 年	最頂的光照密度與範圍，搭配有如精品的外觀與配件，適合追求高效能的使用者
備註說明	★透過使用三種不同波長的生髮光科技，可以針對頭皮上不同深淺度的毛囊，進行更全面廣泛的照射刺激，進而為頭髮提供更好的照護。				

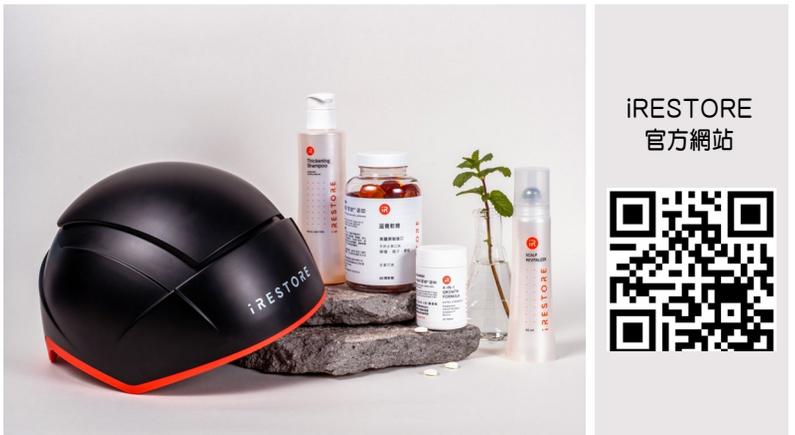
圖表資料來源／iRESTORE 居家雷射生髮帽官方網站



第三代旗艦款搭配時尚收納包與隨身質感配件袋。

名人見證加持 找回濃密魅力

回想雷射生髮帽最初引入台灣時期，陳韋名坦言，當初市場對這類產品相當陌生，懷抱對市場接受度的擔憂，他們一開始鎖定醫美等醫療院所路線，希望藉此先打開知名度，後來發現雷射生髮帽的物理光照特性，民衆接受度還頗高，讓他們意識到似乎可以「居家保健」為發展起點，第二代專業款雷射生髮帽推出之後，因應民衆希望看見實品的需求，主打線上行銷的他們，開始切入實體店面，與國際高端家電銷售商配合，從最初 6 個櫃位拓展至今日 20 幾個櫃位，從醫療走向生活，擴大市場規模，也提高產品的可近性，讓雷射生髮帽漸漸廣為一般大眾周知。



藝人溫嵐與小鐘親自使用，見證 iRESTORE 雷射生髮帽的效果。 iRESTORE 雷射生髮帽搭配其健髮系列產品使用，效果更
加倍！

現在坊間有許多他牌或雜牌的雷射生髮帽，價位上可能比較便宜，但缺乏認證與臨床實驗。iRESTORE 擁有美國食品藥物管理局 FDA 認證及台灣衛生福利部核可，同時，也在台灣知名大醫院做過百人臨床實驗，甚至登上國際期刊，品質與效果皆備受認可。陳章名指出，許多醫師都認可也推崇這個產品，不論是親自執行臨床的林頌然醫師與鄭煜彬醫師，都驚豔於實驗成果。

除此之外，陳章名也分享數位名醫的見證，包括：植髮診所名醫－楊名權醫師與劉怡坊醫師，他們提到，植髮後還是需要保養，雷射生髮帽就是一個好選項；醫美名醫－黃勇學醫師與張佳穎醫師，院長、副院長等級的他們，也非常推薦 iRESTORE 雷射生髮帽，將雷射生髮帽整合進醫美療程，運用複合式療程來治療落髮問題，達到1+1 > 2的效果；另外，心臟科名醫楊智鈞醫師、小兒科名醫陳映庄醫師，也都是 iRESTORE 雷射生髮帽有力的使用見證！

除了專業醫師的認可，許多網紅與明星也都是 iRESTORE 雷射生髮帽的愛用者，例如：美妝達人 Kevin 老師、藝人小鐘與溫嵐等，常常需要做造型的他們，都有落髮的擔憂。Kevin 老師與小鐘在使用雷射生髮帽之後，頭頂髮旋處的髮量明顯增加；經常染燙、擔心髮際線越來越明顯的溫嵐，使用過後也發現髮際線長出許多小細毛。這麼多名人的使

用見證，在在印證這是一款值得被推薦的好產品，也是廣大有落髮問題者的福音。

想要改善落髮問題，飲食均衡、睡眠充足、心情放鬆、以及確實清潔都是非常重要的因素，尤其是清潔這一個環節，陳章名提醒，使用雷射生髮帽之前，建議將頭皮清潔乾淨，以免光線被髒污阻擋，導致效果不彰。建議可以搭配使用 iRESTORE 的洗髮精、養髮液、健髮錠，內服外用雙管齊下，再以生髮帽輔助營養的吸收，以期達到雙重效果。本身也是自家產品愛用者的他分享，大概使用三至六個月時間就會有感，一年內可以看到比較明顯的成效。

如果您也有落髮困擾，不妨試試 iRESTORE 雷射生髮帽，找回濃密「髮」力，從「頭」綻放魅力！



iRESTORE 雷射生髮帽擁有美國 FDA 認證與台灣衛生福利部核可。



「洋果子」是由和新生鮮直營的新鮮水果通路平台，去年成立實體店面，作為北台灣冷鏈中心。



和新生鮮推出的櫻桃禮盒，包裝設計非常 Pinky。

世界水果專家 洋果子 Sweet Seasons 免出國 即刻品嚐全球新鮮水果

文／洪詩茵 攝影／陳建宏 部分圖片／和新生鮮

走進大安森林公園附近的小巷弄中，一個純白低調、署名「洋果子」的店面躍然眼前，乍看之下，會讓人以為是日式甜點店，走近一看～「世界水果專家」，會發現是鮮果專賣店，提供來自全球各地的優質新鮮水果，乾淨清新的裝潢，帶出一種高級質感，也畫出與一般傳統水果行的分水嶺。

「洋果子」是由全台前三大專業水果貿易商「和新生鮮」直營的新鮮水果通路平台，全程由數十年經驗的資深選果團隊負責，進行嚴格品管分級、分庫冷藏運送，主要代理全球各產區知名水果品牌，包括：美國、紐西蘭、澳洲、智利、祕魯、義大利、日本、韓國、泰國等水果產地，與各地果園建立長期合作關係；同時，其在紐西蘭與義大利，更擁有自己的果園，從種植開始把關。其實體店面去年（2023）10月正式開幕，配備有北台灣最專業先進的鮮果冷藏設備，確保「洋果子」供應的進口水果，每一口都像新鮮現採，品質穩定、安全有保障。

貿易商直營 新鮮水果通路平台

和新生鮮的創辦人紀奕成先生，為台大農經系畢業，有別其他年輕人畢業即失業的擔憂，紀先生學生時期就積極參加演講與座談會，與相關企業與廠商都有接觸，畢業後即被網羅進一家傳統水果貿易商工作（和新生鮮前身）。他坦言，前老闆聘請他的時候，就有交棒的計畫，「水果貿易的本質是期貨交易，而且是一定要平倉的期貨生



和新生鮮創辦人紀奕成先生分享「洋果子」成立的起心動念。

和新生鮮精選全球各產區明星水果，邀您品嚐當季最新鮮的水果風味！



意，因為水果到期一定會壞，風險非常高！其成敗取決於決策者對農產品行情的判斷、對市場需求的嗅覺，包括對生產、對品牌、對供給、對需求…等層面的判斷，供需判斷的準確度越高成功機率就越高，收益高低取決於決策者的每一個判斷。如果沒有相關知識背景的人接手，獲利可能會是天差地遠。」

2014年，紀先生偕同幾位股東接手創業，並成立和新生鮮，當時員工大約15位，身為主要決策者的紀先生，承擔著和新生鮮的成與敗，他透露自己的閱讀量非常龐大，需要廣泛且深入地涉略各產地第一手的天氣狀態、生產、品種、產量…等資訊，還包括傳統市場、超市、量販店、便利商店等型態的通路消息，資訊量越龐大越有助於精準判斷。過去的和新生鮮是傳統水果進口貿易商，主要只做進口業務，紀先生接手之後，專注本業之餘，更著手拓展三大面向的業務，包括：一、拓展出口業務；二、拓展超商通路與直營電商通路；三、拓展海外市場，與香港最大進口商合資成立子公司，進口國外水果至多國市場。

上述三大業務層面的拓展，主要在經營通路、發

展品牌，從理解供應、理解需求，到增加需求、增加供應，以推動公司業績的攀升。

和新生鮮一直致力於增加需求、強化服務，包括創立新鮮水果通路平台「洋果子」，並成立實體店面，線上、線下全面整合，建置北台灣最先進的冷藏設備，確保水果的新鮮度；並且舉辦各式各樣的行銷、試吃活動，例如在大賣場、超級市場舉辦行銷活動、在天母棒球場舉辦紐西蘭蘋果行銷活動…等，藉此達到增加需求的目標，當需求增加、供應自然隨之增加。面對競爭激烈的市場，和新生鮮選擇多走一步、多做一點，不只是理解需求，更進一步直面消費者，帶動消費者的「需求」。

鎖定全球品牌水果 品質新鮮有保證

「全世界的果園，就像你家後山果園」是「洋果子」致力打造的品牌印象，主力提供全球各產區知名品牌水果的進口與團購服務，包括：紐西蘭 Envy 愛妃蘋果、Dazzle 蘋果、紐西蘭 Blue Royal 藍莓、美國 Family Tree 水蜜桃、日本青森蘋果、泰國易開香水椰青…等；同時，其在紐西蘭與義大利，更擁有自己的櫻桃、奇異果果園，進行獨家品種的



研究與培育，紐西蘭南島自營櫻桃園即種植高品質 Dunstan Hills 櫻桃。

「洋果子」所有選果分級與品檢過程，均由數十年水果專業經驗團隊主導，透過契作果園與自營農場第一手掌握全球各產區知名水果品牌，水果採摘下來立即冷藏運送抵台，依照水果特性分庫冷藏，冷鏈完整不間斷，確保進口水果的新鮮度，貨源充足、品質穩定有保證！

紀先生對水果產業生態持續研究，一直致力於導入新觀念、新創意、新產品，包括早前出現在市場上、完全顛覆水果包裝思維的管裝蘋果，就是由和新生鮮創新引入，他指出：「這其實是一種品牌包裝的概念，強化消費者對水果的品牌印象，從生產、包裝、行銷、銷售…一條龍思考，為品牌水果打開知名度，進而帶動銷售，這是我們一直在做的事，成為亞洲最受信賴的水果貿易夥伴，是我們對自己的期許！」

拓展農業視野 讓世界看見台灣水果

堪為年輕創業者表率的紀先生坦言，台大農經系畢業的同學中，至今仍留在農產品業的只剩下二、三位，他一直覺得非常可惜，所謂「農業」，不一定是

要被幫助、扶植的角色，農業是透過種植來獲利的行業。由於農業的競爭力與重要性一直被大家忽略，這反而成為一個機會，最容易從中找到成功的路徑，或許比投身金融業更有機會脫穎而出。而且，「這個行業接觸的都是一些風光明媚的地方，是一份非常美好的事業！」

經營水果貿易多年，接觸國外品牌水果，看見國外農產品的「智慧財產權」，紀先生感觸頗深，「台灣自詡為水果王國，風味、甜度備受稱許，但就我看來，台灣農業的體質非常孱弱。怎麼說呢？當其他世界水果都在走出國際，台灣的水果卻走不出去，最遠只能外銷到香港、

大陸等地，究其根本原因在於，台灣農產品的風味雖好，卻保鮮期短、穩定性差，沒有足夠的產業規模及強韌的供應鏈。如果要為農產品申請智慧財產權，導入品牌，農產品的品質、產量與價格（2Q1C）必須要穩定，例如：甜度、風味、規格等等。但是當前台灣農業並沒有導入具規模且建立 SOP 的控管流程，水果保鮮期短、穩定性不佳、價格浮動大，這些都是水果品牌化必須克服的問題，只有解決這些內部問題，台灣農產品才有機會發展品牌、走出國際。」

「讓台灣水果走出國際」是紀先生從業的最終夢想。這些年來，他始終致力於推動產學合作，希望推動台灣農業走上正確的道路，讓世界看見台灣在水果產業的影響力，雖然踏出的每一步都很艱難，但他始終堅持前行！🍌

- ◆「洋果子」FB 粉絲專頁：
<http://www.sweetseasons.tw>
- ◆「洋果子」線上商店：
<https://www.facebook.com/swtsss.fruits>
- ◆「洋果子」實體店面：
台北市大安區建國南路二段 11 巷 39 號

您有微壓力嗎？ 小心微壓力效應搞砸您的生活

整理／洪詩茵 圖文摘自／皇冠出版《微壓力》



什麼是微壓力？引用《微壓力》書中的說法：「一種微小的瞬間壓力，由我們個人生活和職業生活中的一些人所引發；」這些壓力如此司空見慣，我們幾乎察覺不到，但是累積而成的損害卻很傷人。

簡單來說，微壓力源自我們的生活，隱藏在我們的工作與生活中，在我們與主管、同事、家人、朋友的互動中。面對普通壓力，大腦會引發壓力反應幫助我們適應，但微壓力則不然，這種壓力非常隱性，但在日積月累下，對健康的危害卻不小，甚至會引發人際與工作危機。

書中對微壓力的主要洞見：

一、我們無法逃避微壓力，因為無意間造成微壓力

的人，是我們個人生活和職業生活中密不可分的一部分。

二、微壓力來得很快，而且是在微小的瞬間；它不會引發典型「戰或逃」的警覺系統，這種警覺系統幫助我們在更明顯的其他壓力形式下存活。我們的身體受到微壓力累積起來的影響，但我們卻不知道壓力的起因。

三、微壓力可能會引發連鎖反應，造成第一波、第二波乃至第三波的後果，可以持續數小時乃至數天，雖然你可能不會看出這些作用和最初的微壓力有所關聯。

四、你可以減輕微壓力的影響。你無法徹底消除微

壓力（除非你想搬到一座荒島上或是成為一名隱士！），但是你可以學習一些策略來減少微壓力的數量、減輕其程度和負面影響，並且使你在個人生活與職業生活中的人際連結成為你身心健康不可或缺的一部分。

有哪裡不太對勁。是胸痛嗎？他也說不清楚。那種感覺稍縱即逝，如同布萊恩後來對我們說的，「可是我確信是我的心臟出了問題」。他在慌亂中去掛了急診。布萊恩在一家舉世知名的投資銀行擔任常務董事，一向以注重保持健康自豪。他是個全心投入的自行車隊好手，在任何一天都能告訴你他的平均心率、速度、阻力和功率輸出的閾值強度。布萊恩的職場導師最近才因心臟病去世，他非常清楚自己胸口的異樣感覺對一個健康的三十八歲男子來說並不正常。當一系列的檢查都沒有發現什麼異常，布萊恩假定他胸口的那股壓迫感就只是他的想像。他告訴我們：「老實說，我當時有點害怕。」

布萊恩不記得他最後一次在夜裡好好睡上一覺是什麼時候了。「我就是無法在夜裡靜下心來，」他告訴我們。「可是並沒有什麼大事，就只是一堆小事。」他列舉了當天縈繞在他腦中的事。他認為他是在和我們分享他的待辦事項清單，而我們聽到的卻是一張微壓力清單：

- 他醒來時想著有兩位同事尚未完成分析報告，那是他兩天後向其他常務董事作簡報時要用的。他開始擔心自己為了彌補同事的不足而得要做的工作。
- 由於他的公司橫跨了世界各個時區，他每天早晨一醒來，就幾乎都會收到大量在夜裡寄出的電子郵件，帶來令人煩惱的消息，關於金融市場或是在公司內部其他地方發生的事。
- 他的上司一向喜歡在深夜寄發緊迫盯人的電子郵件，更改他之前交代布萊恩完成的工作。重要客

戶也經常在深夜寄發類似的電子郵件。他的上司和客戶很少承認這些要求更改了自己原先的要求。可是這些更改不僅對布萊恩造成影響，也影響了他要與之協調以完成工作的所有人。

微壓力不僅是指待辦事項清單過長，也是不容易解決的情感包袱。微壓力的來源很少是典型的麻煩人物，像是難搞的客戶或是可惡的上司。相反地，它來自與我們最親近的人：我們的朋友、家人和同事。在我們首次交談時，布萊恩甚至沒想到要提起他個人日常生活中許多的其他微壓力，例如他對他八十五歲的父親的掛念。他父親說自己「正在實驗」所服用的藥物劑量，想看看自己感覺如何。結果是他父親有時候會根本忘了吃藥，導致他白天經常都在睡覺。由於白天睡得太多，他父親夜裡無法入睡，摸黑在家裡走來走去時更常跌倒。因此，布萊恩和妻子輪流去他爸媽家探望他們。

如同布萊恩的情況所顯示的，情感包袱是我們因為自覺辜負了所愛之人而感到的內疚，或是對其健康的擔憂。人際關係中的情感，不管是正面或負面，都會增強壓力源所造成的影響。微壓力也許很小，但是卻很複雜。我們已經接受了一般壓力乃是生活的一部分，下表則詳細說明了微壓力和一般壓力的差別。

壓力和微壓力有何不同

壓力	應付一位善變的主管，他每天的情緒會影響全辦公室的人。
微壓力	本意良好的主管又一次更改你的工作重點。
次級微壓力	當你召集團隊進行重組，因為你們原本拚命想完成的工作已經不再是優先事項，而你必須要再次重新調整。
壓力	被診斷出癌症第二期。
微壓力	當你明白你無法和朋友進行每週例行的網球比賽，沮喪地感覺到自己的體能正在逐漸下滑。

次級微壓力	當你把这个壞消息告訴朋友，說你這一次又無法參加。你看得出来他們對你有怨言。你擔心他們會把你踢出網球小組，讓你不僅失去鍛鍊身體的機會，也失去和這群朋友的定期往來。
壓力	明白你年邁的父母已經無法獨立生活，而你必須重新安排自己的生活來協助他們。
微壓力	當你試圖安排家人通話，以討論該如何照顧年邁的雙親，而你的兄弟姐妹住在不同的時區。
次級微壓力	當你向配偶說起最近和手足所作的交談帶有被動的攻擊性，因為你們對於父母親需要什麼有不同的看法，而你的配偶指出你的兄弟姐妹對你不够感激，使你更加惱怒。與手足的爭吵使你情緒激動，耗去了你原本計畫要和小孩共度的週日時光。
壓力	你的小孩有嚴重的飲食失調問題。
微壓力	你在開會時看了一下手機，看見你正處於青春期的小孩傳來一則隱隱令人擔憂的簡訊：「就只有我沒被邀請去參加理察的派對。」
次級微壓力	當你不再專心工作，而把下午剩下的時間用來偷偷監控你小孩的社群媒體，試圖找到線索來了解發生了什麼事。
壓力	收到主管的最後通牒，說你的部門如果無法達成高難度的銷售目標，你就會被解雇。
微壓力	當主管宣布公司正在更新和長期客戶的標準合約，要求加快付款速度，而你得負責把这个壞消息告訴客戶，雖然明知道要他們遵守這些新條款會很困難。
次級微壓力	當你再三斟酌該如何傳達這個消息，而不至於損害你努力建立起的顧客關係。這份焦慮使你無法打電話給客戶，因為你擔心自己會做錯。
壓力	要在所屬部門進行多次裁員時保住工作。
微壓力	當你明白在一項共同作業中，有兩名組員沒能完成他們應做的部分，而你將得要額外花時間來完成。
次級微壓力	當你明白你得先擱置令你興奮的成長計畫，而專心收拾你同事留下的殘局。你也擔心在趕上截止日期之後，可能要和同事進行一番不愉快的談話，討論他們的缺失。

壓力	處理離婚爭議，這不僅會拆散你的家庭，也會耗盡你的積蓄。
微壓力	當你打電話給配偶，說你無法及時回家參加女兒的壘球比賽，雖然你原本答應要去。
次級微壓力	當你不得不請配偶把这个壞消息轉告女兒，使得配偶和女兒在這週剩餘的時間裡都在暗中對你發洩不滿的情緒。

十四種常見的微壓力 按照類別區分

耗竭你個人能力的微壓力	耗盡你情緒儲備的微壓力	挑戰你身分與價值觀的微壓力
<ul style="list-style-type: none"> ◇角色和優先順序不一致 ◇同事的工作表現略有不足 ◇難以預測的權威人物 ◇溝通方式欠缺效率 ◇責任激增 	<ul style="list-style-type: none"> ◇擔任管理職和維護屬下 ◇衝突性的對話 ◇缺乏信賴 ◇二手壓力 ◇政治操弄 	<ul style="list-style-type: none"> ◇和你個人的價值觀有所衝突 ◇損及你自信的人際互動 ◇和家人或朋友的負面互動 ◇你的人際網路被打亂

當你掃視這張清單，想來你立刻就能至少勾選出幾項你正在承受的微壓力。按照我們的估算，布萊恩幾乎承受著這全部十四種微壓力，而且還僅只是在某一天裡。

在各欄中的每一種微壓力也許看起來都是可以控制的，畢竟那都只是些瞬間。可是我們往往沒能看出微壓力會引發第一波、第二波乃至於第三波的後果，這些後果可能會持續數小時或數天，干擾你的生活，卻並未讓你聯想到原初的壓力。微壓力能導致無數的問題，包括：

- **耗盡你的時間。**如果你必須花費太多時間來處理並解決一件事，你就會用掉需要用來履行其他工作義務的時間。這種時間的損失會給你造成壓力，因為你擔心自己對其他人所作的承諾，擔心要如何找出時間來完成工作，擔心同事會有什麼反應——如果你敷衍了事或是沒能如期完成工作。

- **使你偏離自己的目標。**被拉往不同的方向使你處於被動狀態，使你無法把努力投注在你個人在乎的事情上。結果你總是忙忙碌碌，卻無法去做那些對你事業的長期成功以及人生意義而言至關重要的事。
- **讓你犧牲你個人所作的承諾。**分秒必爭地完成工作可能導致你逃避或減少你對家人、朋友以及你所屬之其他團體所作的個人承諾。誰不曾煩惱必須向家人傳達壞消息，說你無法遵守你所作的承諾？而且這不僅是由於錯過孩子的足球比賽或學校戲劇演出而心存內疚，也會造成你逐漸把近親之外的活動和人際關係從優先事項中移除。為了應付無窮無盡的微壓力而限縮你的生活，這可能會嚴重損害你的身心健康。
- **把至親好友拖進你的工作壓力中。**當你由於工作上的微壓力而被迫取消你所作的個人承諾，你就替你在工作之外的人際關係添加了微壓力。或是你把你承受的微壓力告訴親人，用你的說法轉述你所受到的不公平待遇。配偶和朋友支持你，往往會發揮同理心，和你同感憤怒。他們的反饋在當下讓你覺得很痛快，但事實上，這可能會再度引發你的情緒，擴大了微壓力最初的影響。你說得沒錯，他們是在占我便宜！你在微壓力中陷得更深，而現在你的至親好友在情緒上也被拖下水。
- **破壞你人脈中的人際關係。**在承受微壓力時，許多人都會私下找人幫忙。也許你會請求一名組員熬夜加班，替你即將要作的簡報進行一項分析或草擬一段幻燈片的內容，或是拜託同事請某個供應商幫忙。可是一個客戶或主管突然改變了期望，從而改變了你需要完成的工作，使得你的請託以及對別人所造成的壓力變得毫無意義。「假如我知道你並不需要在週一早上拿到這些資料，我就不會在週末加班了。」

而且你需要應付的微壓力當然從來不會只有一、

兩個。就像布萊恩，你可能在一天之內就得面對幾十個微壓力。而這些微壓力會累積，週復一週，月復一月。於是你筋疲力盡，疲累不堪，但你卻很難指出是為什麼。這是有原因的。❶

Profile

《微壓力》

小情緒如何累積成大問題？如果壓力無法迴避，那就讓自己更有力。本書融合數百份訪談、最新的研究成果，以嶄新的視角徹底解析 14 種常見的「微壓力」，並提供理想的解決之道。透過本書提



供的方法，將能夠培養出強大的心理韌性，擺脫壓力與壓抑的惡性循環，重新優化生活，找回情緒的主導權！

作者：

羅伯·克羅斯 Rob Cross

美國巴布森學院 (Babson College) 全球領導力講座教授、《突破協作過度》(Beyond Collaboration Overload) 一書的作者。Connected Commons 的共同創始人兼研究主任，這是一個由 150 多個領先組織組成的聯盟，旨在加速對人際網絡的研究與實踐。羅伯畢業於維吉尼亞大學的「麥金塔爾商學院」，並於該校任教，而後在「達頓商學院」取得 MBA 學位，最後在波士頓大學完成博士學業。

凱倫·狄倫 Karen Dillon

畢業於康乃爾大學、西北大學新聞研究所，曾任《哈佛商業評論》總編輯，是《哈佛商業評論辦公室政治指南》的作者。

身為《哈佛商業評論》的特約編輯和「班揚全球家族企業顧問公司」的編務總監，她被跨國社會企業培育機構「阿育王」(Ashoka) 評選為「全球最具影響力及啟發性」的女性。

爺爺爸爸一起來 攜手抗癌有撇步

整理 / 洪詩茵 資料來源 / 衛生福利部國民健康署

癌症連續 41 年蟬聯國人十大死因之首，占每年總死亡人數約 3 成。若能早期發現、早期治療，並提供良好的罹癌後照護，將可有效提升罹癌病人的存活率。

依據最新衛生福利部 2021 年癌症登記報告，新發生癌症人數為 12 萬 1,762 人，其中，2021 年男性新發癌症人數為 6 萬 3,723 人，男性十大癌症發生率依序為大腸癌、肺癌、口腔癌（含口咽、下咽）、肝癌、攝護腺癌、食道癌、胃癌、皮膚癌、白血病、非何杰金氏淋巴瘤；女性新發癌症人數為 5 萬 8,039 人，發生率依序為乳癌、肺癌、大腸癌、甲狀腺癌、子宮體癌、肝癌、卵巢癌、皮膚癌、胃癌、非何杰金氏淋巴瘤。男性癌症好發率略高於女性，除了工作、家庭責任等因素之外，生活習慣及對癌症篩檢與防治的積極度也是原因之一。

為提高癌症防治效果，國民健康署持續結合地方政府衛生局及醫療院所，鼓勵民眾接受篩檢服務，提供以民眾需求為中心的高品質癌症防治服務。

遠離癌症 預防 篩檢要兼顧

根據世界衛生組織（WHO）指出，有 30-50% 的癌症是可以預防的。遠離四大危險因子：菸、酒、不健康飲食及缺乏規律運動，養成良好生活習慣，進而有效預防癌症：



1. 拒菸、拒檳榔。
2. 拒絕過量飲酒。
3. 健康飲食，包括均衡飲食、攝取蔬果、減少食用加工產品等。
4. 規律運動。
5. 維持健康體位。

免費五癌篩檢 保健康

國民健康署呼籲，定期接受癌症篩檢，早期發現、早期治療，亦能有效提高癌症治療效果、增加癌症存活率。目前已有針對罹患癌症高風險族群提

供免費的「五癌篩檢」，只要符合以下資格就能免費篩檢：

1. **大腸癌篩檢**：50 至 74 歲民眾，每 2 年 1 次糞便潛血檢查。
2. **肺癌篩檢**：符合以下資格民眾，每 2 年 1 次低劑量電腦斷層檢查（LDCT）
 - (1) 具肺癌家族史：50 至 74 歲男性或 45 至 74 歲女性，且其父母、子女或兄弟姊妹經診斷為肺癌之民眾。
 - (2) 重度吸菸史：50 至 74 歲吸菸史達 30 包 - 年以上，有意願戒菸或戒菸 15 年內之重度吸菸者。
3. **口腔癌篩檢**：30 歲以上有嚼檳榔（含已戒檳榔）或吸菸之民眾、18 歲以上有嚼檳榔（含已戒檳榔）之原住民，每 2 年 1 次口腔黏膜檢查。
4. **子宮頸癌篩檢**：30 歲以上婦女，每 3 年應至少接受 1 次子宮頸抹片檢查。

5. 乳癌篩檢：45 至 69 歲婦女、40-44 歲二等血親內曾罹患乳癌之婦女，每 2 年 1 次乳房攝影檢查。

國民健康署積極推動各醫院持續提升癌症篩檢服務品質，透過設計醫院多元癌症篩檢策略，結合在地需求，建立因地制宜服務模式，以強化癌症篩檢與邀約篩檢陽性個案追蹤確診，從而優化民眾利用篩檢服務之可近性與方便性，如：提供預約掛號（包括網路、電話及 E-mail 等方式）、篩檢快速通關、醫院 APP 及門診篩檢預約服務等。

十大癌症警訊要留心 有疑慮即就醫

國民健康署提醒民眾，若在不明原因下，發現身體出現下列警訊，務必前往醫院接受檢查，以便及早發現與接受治療：

- 排便、排尿習慣改變，如：出現血便、血尿或糞便形狀改變。
- 傷口及潰瘍久不癒合。
- 異常出血或有分泌物。
- 觸摸到腫塊。
- 吞嚥困難或消化不良。
- 痣或疣有明顯變化。
- 長期咳嗽或聲音沙啞。
- 身體特定部位持續疼痛，久未改善。
- 在未有特意節食或運動的狀態下，體重急遽減輕（體重於兩週內減少 2 公斤或一個月減少 5 公斤）。
- 不明原因的發燒及倦怠感。

大腸癌的預防與篩檢

大腸癌是可以早期發現早期治療，且治癒率很高的癌症。根據統計，早期的大腸癌如果妥善治療，存活率高達 90% 以上。大腸癌主要是由大腸內的腺瘤息肉癌化所造成，因此如能早期發現腺瘤息肉予以切除，可以減少大腸癌的發生。

根據癌症篩檢資料庫資料顯示，2022 年大腸癌篩檢量較 2021 年增加 13.3 萬人（增加 12.4%）；其中，2022 年男性篩檢人數 49.2 萬人，女性 70.1 萬人，男性篩檢人數相較女性少，而根據 2020 年癌症登記資料顯示，男性大腸癌的發生率則比女性高出 1.5 倍。鼓勵男性應定期篩檢，並特別留意身體狀況，為了「腸」保健康，應積極接受癌症篩檢，只要兩步驟即可揪出潛「腸」危機。

第一步：定期糞便潛血檢查 可降低 35% 大腸癌死亡率

有鑑於大腸癌的發生有近 9 成（88%）為 50 歲以上的族群，國民健康署提供年滿 50 歲至未滿 75 歲之民眾，補助每 2 年 1 次定量免疫法糞便潛血檢查。科學實證研究顯示，定期接受篩檢，可減少 29% 晚期大腸癌發生率，及有效降低 35% 大腸癌死亡率。糞便潛血檢查沒有侵入性，且檢查前不必限制飲食，在家就可輕鬆定期篩檢！

第二步：篩檢結果異常 6 個月內儘速做大腸鏡檢查

大腸癌篩檢為陽性的民眾，經由大腸鏡檢查後，發現平均每 2 人中 1 人有息肉、每 20 人中有 1 人罹患大腸癌！我國實證資料顯示，糞便潛血檢查結果為陽性者，若超過 6 個月不做大腸鏡檢查，罹患風險會增加 30%；而超過一年以上才做大腸鏡檢查，罹患晚期大腸癌的風險則增加 2.8 倍。國民健康署提醒，篩檢結果異常時，請儘速至醫療院所安排大腸鏡檢查，如檢查發現息肉，可同時進行切除，就可以儘早阻斷癌前病變的發展，避免惡化為大腸癌。



足量蔬果與規律運動 降低罹患大腸癌的風險

大腸癌的風險因子包含肥胖、缺乏運動、抽菸以及大腸直腸癌家族史等。國際癌症研究總署指出，每天攝取超過50克的加工肉品或100克的紅肉（豬肉、羊肉、牛肉），則會增加17%罹患大腸癌的風險。另，世界衛生組織指出，21%-25%的大腸癌可歸因於身體活動不足。國民健康署呼籲民眾，應多攝取蔬菜水果，減少紅肉及加工肉（煙燻、鹽漬或亞硝酸鹽加工），同時記得，每日一萬步，健康「腸」保固。

肺癌的預防與篩檢

國民健康署自2022年7月1日起，將肺癌篩檢納入我國第五癌篩檢，補助肺癌高風險族群每2年1次免費低劑量電腦斷層（簡稱LDCT）檢查，台灣成為世界第一個針對具肺癌家族史及重度吸菸者提供肺癌篩檢的國家。

早發現早治療 存活率佳

肺癌是我國及全球死亡率最高的癌症，我國2022年肺癌標準化死亡率為每十萬人21.8人，相較2011年每十萬人26.0人，已下降16.2%，但仍占2022年所有癌症死亡人數的五分之一（19.4%）。肺癌患者存活率較低，主要原因是早期肺癌無明顯徵狀，而出現顯著症狀時，診斷已多為晚期。早期肺癌（0及1期）5年存活率達9成以上，但第4期就急降至1成，不同期別的存活率差距甚大。但2021年台灣癌症登記資料顯示，我國每2個肺癌確診個案就有1個已經是第4期，晚期個案占6成以上，錯過早期治療機會。

台灣肺癌學會柯皓文秘書長表示，LDCT是目前唯一具國際實證，可以早期發現肺癌，並降低癌症

死亡率的篩檢工具。目前我國肺癌篩檢計畫找出的肺癌個案有85.2%為早期，證實能有效早期發現肺癌，有助提高肺癌存活率。因此，符合資格者應儘速參加篩檢，對象包括：

1. 具肺癌家族史：50至74歲男性或45至74歲女性，其父母、子女或兄弟姊妹經診斷為肺癌。
2. 重度吸菸史：50至74歲且吸菸史達30包-年（備註）以上，戒菸未達15年之重度吸菸者。

國民健康署與全國179家醫院攜手合作，推動肺癌早期偵測計畫，鼓勵符合資格民眾，可至國民健康署肺癌篩檢合約醫院預約及檢查（查詢網址<https://gov.tw/ZUp>）。

備註：包-年 = 平均每天吸菸包數 * 吸菸年數。（例如每天1包菸，共吸菸30年；或每天1.5包菸，共吸菸20年，皆為30包-年）

高風險族早篩檢 吸菸族群快戒菸

政府補助LDCT肺癌篩檢服務篩檢出的956名肺癌個案中，有694人具肺癌家族史，228人為重度吸菸者，34人為同時具肺癌家族史之重度吸菸者。受檢者當中，具肺癌家族史的肺癌偵測率（每100個完成篩檢流程的人，可找到的肺癌個案數）為1.6%，重度吸菸者為0.7%，同時具肺癌家族史之重度吸菸者為1.1%，整體為1.2%，其偵測率與國際相當。國民健康署表示，這顯示我國依據實證，針對高風險族群提供肺癌篩檢的策略奏效，而且，除了吸菸外，「肺癌家族史」確實是國人重要的肺癌風險因子，不可輕忽。

若將受檢者風險因子與診斷期別進行交叉分析，具肺癌家族史有90.4%為早期，晚期（3及4期）僅占7.0%。與具肺癌家族史者相比，重度吸菸者早期比率稍低（69.3%），晚期比率較高（25.9%），但仍遠比2021年國人肺癌期別分布佳（早期35.3%，晚期61.3%）。顯示重度吸菸者應儘早定期接受肺癌篩檢，若有肺部相關異常，應

儘速就醫檢查，提高早期發現肺癌的機會。

國民健康署另外提醒，LDCT 僅能早期發現肺癌，並不能降低肺癌的發生率，吸菸者戒菸 10 到 15 年，肺癌發生機會可減半。對於目前仍有吸菸的民衆，請多善用戒菸服務資源，增加戒菸成功的機率，同時遠離二、二手菸，並養成健康生活習慣，才能降低罹患肺癌風險。

口腔癌的預防與篩檢

口腔癌為發生在口腔部位之惡性腫瘤的總稱，90% 屬於鱗狀細胞癌。根據衛生福利部統計資料顯示，每年超過 8 千位民衆罹患口腔癌，其中 9 成是男性，好發年齡多集中在 40-70 歲之間。

台灣地區口腔癌好發的部位是舌頭及頰黏膜，口腔癌可能的危險因子包括：

- 嚼食檳榔、吸菸、喝酒。
- 過度陽光照射。
- 蛀牙、不當的假牙。
- 不良的口腔衛生。
- 長期營養不良。

口腔癌通常好發於 45 歲以上，但也可能發生在任何年齡，且以男性居多。常見症狀如下：

1. 口腔內部或周圍有腫脹、硬塊、脫皮落屑、或是顏色改變。
2. 嘴唇或口腔有長期不癒合的口腔黏膜潰瘍（持續超過二週以上）。
3. 口腔內或附近發生不明原因麻木感、疼痛或觸痛。
4. 口腔內不明原因出血。
5. 口腔黏膜出現白斑或紅斑。
6. 舌頭活動度受阻。
7. 頸部有不明原因腫塊。
8. 牙關緊閉，張口困難。
9. 吞嚥或咀嚼時感到困難或疼痛。
10. 牙齦腫脹造成假牙固定不良或不適。

11. 拔牙傷口持續不癒合。

拒菸檳 定期篩 早治療 顧健康

口腔癌發生的部位涉及面頰、舌頭、唇部和上下頷骨等執掌呼吸、咀嚼、吞嚥跟語言等重要功能，口腔癌的預防，除了不要養成吸菸或嚼檳榔習慣外，根據台灣大學的研究實證顯示，定期口腔黏膜檢查可降低 21 % 晚期口腔癌的發生風險及 26% 口腔癌的死亡風險。

為防治口腔癌的發生，政府提供 30 歲（含）以上有嚼檳榔或吸菸的民衆每 2 年免費 1 次口腔癌篩檢，國民健康署提醒，早期檢查並早期治療 5 年存活率更高達 8 成，但若延遲發現或置之不理，未積極治療，則晚期個案存活率通常不到 4 成！

守護自己的健康，藉由醫師目視及觸診口腔黏膜的 3 分鐘檢查，診斷是否有疑似癌前病變或癌症病兆，凡是有嚼食檳榔與吸菸行為的民衆，需及早戒除菸檳等有害物質，並善用國民健康署提供的戒菸戒檳服務，有需求的民衆，也可以到醫療機構接受戒治服務，一起降低口腔癌的發生率。

口腔黏膜檢查能及早發現癌前病變，並加以治療、阻斷癌症發生的機會，全國癌症篩檢資料顯示，每 2 年 1 次口腔癌篩檢，可以發現近 3,000 名癌前病變個案，與約 1,000 多名口腔癌；符合政府補助對象之 30 歲以上有菸檳習慣的民衆，每 2 年可攜帶健保卡至健保特約牙

科、耳鼻喉科之醫療院所接受口腔黏膜檢查，若發現異常，儘快接受正確治療，就可以降低癌症發生機會，擁有健康的人生。👉



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」

舒緩肌肉疼痛好幫手 認識紅外線治療器

現代人長時間低頭使用 3C 用品，再加上久坐、久站、長期姿勢不良，容易導致肌肉緊繃不適。市面上販售的「紅外線治療器」產品眾多，宣稱可以舒緩疼痛與放鬆肌肉。為了讓民眾在使用上更安全，食品藥物管理署（下稱食藥署）特別針對其原理及使用注意事項，做進一步的說明。

透過熱能 改善血液循環 舒緩疼痛

紅外線燈是一種會發紅外光的治療器，其散射紅外線頻率約在 700nm 到 50000 nm 的能量，屬於第二等級醫療器材。透過紅外光產生的「熱能」，可改善局部血液循環，達到放鬆、舒緩肌肉緊繃、關節僵硬及疼痛等效果。

使用紅外線治療器時，需特別注意下列六點：

- 一、使用時間不可過長：**一般建議使用時間約 15~30 分鐘，照射過久效果並不會比較好，反而可能造成灼傷。
- 二、溫度不可太高：**溫度設定必須參照儀器的使用說明書，並遵照指示使用，以策安全。
- 三、照射患處距離應大於 30 公分：**近距離照射容易導致皮膚燙傷。
- 四、眼睛不可直視：**直視紅外線光源對眼睛會造成直接傷害，應盡量避免直視。
- 五、避免使用的族群：**對熱敏感或照射部位有開放性傷口、發炎及皮膚疾病等急性期病患，



都不適合使用。

六、補充足夠的水分：使用的過程中要記得充分補水，以免出現脫水症狀。

食藥署提醒，紅外線治療器是醫療器材，建議民眾參考「醫材安心三步驟，一認、二看、三會用」：先「認」識紅外線治療器是醫療器材，購買產品時「看」清楚包裝上載明的醫療器材許可證字號及其標示，使用前要詳閱說明書，依說明書刊載的方式「正確使用」醫療器材。經食藥署核准的醫材，都可以在食藥署醫療器材許可證資料庫查詢系統查詢。如發現不良品或使用時發生不良反應，請立即向藥物食品化粧品上市後品質管理系統 (<http://qms.fda.gov.tw/tcbw/index.jsp>) 通報，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 960 期）

筋骨痠痛貼布 過量恐傷肝腎

當您覺得腰痠背痛時，第一個想到的是貼痠痛藥布嗎？根據復健醫學會調查，國人每月平均使用 6 片藥布，每年總使用量超過 4 億 3,800 萬片。但您知道痠痛貼布使用不當或使用過量，可能產生副作用、甚至傷肝腎嗎？食藥署邀請中華民國藥師公會全國聯合會黃彥儒藥師教您如何正確使用貼布。

外貼加內服 注意避開相同成分

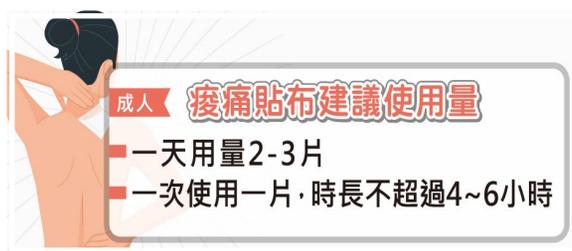
黃彥儒藥師指出，民眾對貼布通常較無戒心，在痠痛時，除了長時間或大量貼藥布，還可能同時服用與貼布成分相同的消炎止痛藥。當用量超過時，可能造成肝腎負擔或引發各種副作用。

目前市售的痠痛貼布種類繁多，大致可分三種：

- 一、含有消炎止痛成分（如 Diclofenac 或 Indomethacin）的貼布，適合用於紅、腫、熱、痛等症狀。
- 二、含有辣椒膏成分（Capsaicin）貼布，可使神經元脫敏感，減少痛覺的熱感貼布。
- 三、含有甲基水楊酸、薄荷等成分，提供短暫清涼效果，能暫時減輕疼痛的涼感貼布。

黃藥師表示，合理的使用量，成人一天是二至三片，一次使用一片，一片貼 4 至 6 小時就要取下，以免在皮膚附著過久，產生過敏現象。孩童因肝腎功能尚未發育完全，使用貼布應選擇成分較單純，且依體重使用劑量比例為原則。

值得注意的是，若貼著貼布睡覺，特別是貼在頸部或背部，因睡眠時間超過 6 小時，又長時間壓著，起床可能會發現如「尿布疹」的過敏反應，這是常



見造成副作用的行為，應特別留意。

民眾若有大面積或多處痠痛時，黃藥師建議，可選擇口服止痛藥或消炎止痛藥來緩解，或是將一片貼布剪成多等分，貼在不同痠痛部位，切記每天總量不過量。若是口服藥與貼布同時使用，應選擇含不同成分的藥品，例如口服藥選擇主要成分為乙醯胺酚（acetaminophen）的止痛藥，搭配含有 Indomethacin 消炎成分的貼布，可避免同一成分累積過量，造成身體負擔。

如何正確使用痠痛貼布，黃藥師提出叮嚀：

- 一、使用貼布超過一週沒效果應找專業醫師、藥師諮詢。
- 二、如出現過敏反應，應立即停用。
- 三、開放性傷口不要貼，避免引起感染。
- 四、平時有服用消炎止痛藥的民眾，需留意與貼布的成分是否重複。
- 五、依照痠痛原因，選擇貼布成分。

食藥署提醒，民眾應選擇包裝上有食藥署核可之藥證字號的貼布，並按說明使用，避免使用來路不明的貼布。（文字撰寫 | 遠見編輯群 · 本文引用自食品藥物管理署藥物食品安全週報第 973 期）

9/14

高雄

9/21

北區

2024永達 親親寶貝 運動會

2024永達「親親寶貝運動會」，高雄場結合高雄市苓雅運動中心、台北場則是新北市板樹運動園區，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。

活動日期 高雄 2024年9月14日(周六)、北區 2024年9月21日(周六)

活動時間 09:00 ~ 16:30

活動地點 高雄市苓雅運動中心 (高雄市苓雅區中正一路90號)

新北市板樹運動園區 (新北市板橋區溪城路90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：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：高雄市政府社會局
新北市政府社會局

SUN MON TUE WED THU FRI SAT

SUN	MON	TUE	WED	THU	FRI	SAT
				01 六月廿七 宜：拆卸、成除服	02 六月廿八 宜：祭祀	03 六月廿九 北區 《財經講座》張光吟、陳瓊瓊10:00-12:00 《透過意定監護與安養信託，打造晚美人生》王執定10:00-12:00 中區 《全球即時財經》吳曉萍、陳建文10:00-11:45 南區 《十分鐘觀人術》陳惠文10:00-12:00 《財經講座》邱呈安10:00-12:00 宜：立券、交易、出行、納財、會友
04 七月初一 宜：沐浴、謝土、安葬	05 七月初二 宜：破屋、壞垣	06 七月初三 宜：開市、立券、納畜 會友、栽種	07 立秋 南區 《邁向成功挑戰巔峰》林宏恩14:00-16:00 宜：訂盟、納采、嫁娶 出行、移徙	08 父親節 中區 《意定監護》陳蔚榛14:00-16:00 宜：祭祀	09 七月初六 宜：祭祀、訂盟、納畜	10 七夕 北區 《財經講座》劉昌賢、周莉蕙10:00-12:00 《迎接財富人生全攻略》林惠萍10:00-12:00 中區 《全球即時財經》廖漢忠、劉秋英10:00-11:45 南區 《全球財經講座》芮敏皓10:00-12:00 宜：祭祀
11 七月初八 宜：祭祀、出火、拆卸 入殮	12 七月初九 宜：祭祀、祈福、求嗣 開光、移徙	13 七月初十 宜：解除、沐浴、理髮 安葬、破土	14 七月十一 宜：開光、塑繪、納畜 牧養、補垣	15 七月十二 宜：沐浴	16 七月十三 宜：祭祀、開光、出行 求嗣、出火	17 七月十四 北區 《財經講座》林顯祥10:00-12:00 《不動產是傳承還是斷層》項若薇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》沈亮谷、林美月10:00-11:45 南區 《意定監護》謝耀進10:00-12:00 宜：祭祀、破土、安葬
18 中元節 宜：破屋、壞垣	19 七月十六 宜：成除服	20 七月十七 宜：祭祀、開光、出火 拆卸	21 七月十八 宜：祭祀、立券、交易 納財、納畜	22 處暑 中區 《十分鐘觀人術》陳惠文14:00-16:00 宜：祭祀、祈福、嫁娶 會友、出行	23 七月廿十 南區 《流行熱舞教學》蔡欣樺19:00-21:00 宜：祭祀	24 七月廿一 北區 《財經講座》胡興平10:00-12:00 《家族傳承與財富管理》黃榮如10:00-12:00 《成功不在節省成本而是創造價值》高志斌10:00-12:00 中區 《全球即時財經》高榮志、楊麗蓉10:00-11:45 南區 《掌握趨勢 創造優勢》張采葳10:00-12:00 宜：出行、納財、裁衣、納畜、掃舍宇
25 七月廿二 宜：祭祀、解除、拆卸 破土、安葬	26 七月廿三 宜：訂盟、納采、會友 移徙、入宅	27 七月廿四 宜：祭祀、沐浴	28 七月廿五 宜：嫁娶、立券、交易 移徙、入宅	29 七月廿六 宜：成除服	30 七月廿七 宜：破屋、壞垣	31 七月廿八 北區 《財經講座》賀毓庭、陳育祥 10:00-12:00 《彩色人生理財講座》伍安晟 10:00-12:00 中區 《全球即時財經》吳瑞珍、林佩瑜10:00-11:45 宜：嫁娶、立券、交易、入宅、出行

理財講座正確資訊請以各區服務中心為準，講座內容請洽您的保單服務人員；本行事曆僅提供資訊，購票仍須與主辦單位洽詢。

活動洽詢

北區服務中心 (02) 8596-1678 中區服務中心 (04) 2319-2988 南區服務中心 (07) 970-0320



永達西進求賢

1:58 別人做不到 永達做到了

2024年美國MDRT協會公布

MDRT人數

永達保經360人 (全球排名第58名、

台灣排名第5名、保經排名第2名)

永達理保經993人 (全球排名第23名)

永達保經終身會員106人



永達理保險經紀公司

已設立

- 北京總公司
- 北京分公司
 - ◆ 北分營業部
 - ◆ 望京營業部
 - ◆ 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A、B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A、B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1、2、3、4、5營業部

- ◆ 徐匯營業部
- 浙江分公司
 - ◆ 杭州營業部
 - ◆ 紹興營業部
 - ◆ 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
 - ◆ 東莞營業部

- 深圳分公司
 - ◆ 福田營業部
 - ◆ 前海營業部
 - ◆ 高新園A、B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
蘇州常熟營業部