

Responsibility · Intelligence · Confidence · Health

# RICH 達人

2024.09

No.203

## 精滄廚衛

您廚房の好幫手

林佳宜 為顧客打造夢想中的廚房

打造黃金團隊 就靠這招

「五行相法」

助你組建最強職場陣容

## 品柏牙科管顧

品牌化最佳推手

林亨仔 為牙科院所

解決經營難題

## 保戶專欄～

一張保單一世情誼

廖貞香 退休規劃幫助

實現自由人生



## 因應保險新制

## 新鮮人自保術



永遠保經Line@  
各項活動訊息



達人月刊電子書  
登錄閱讀

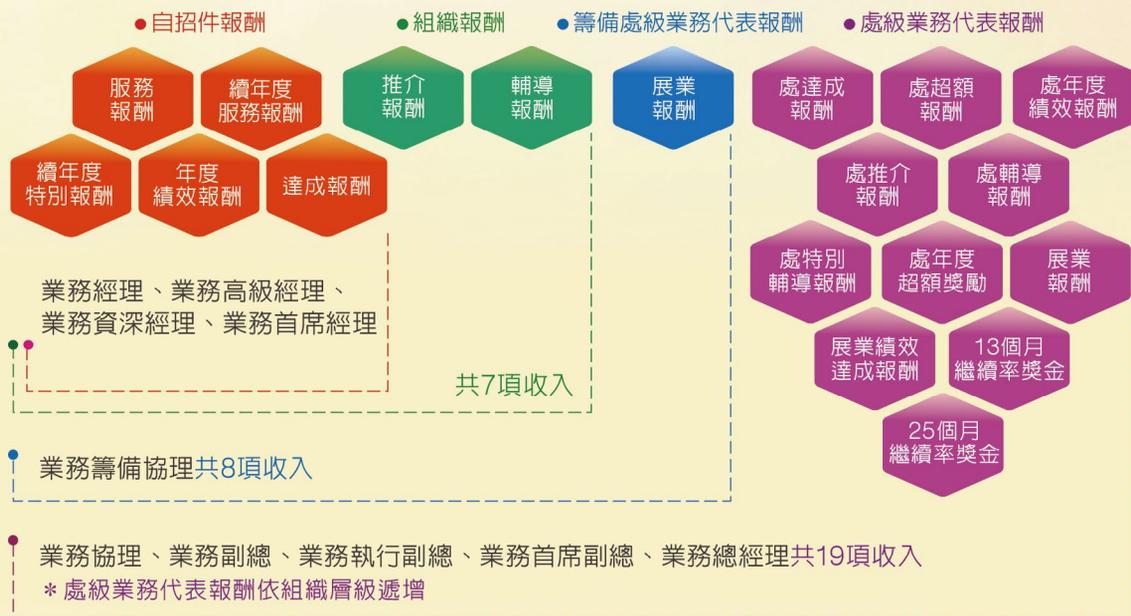
# 組織發展最佳平台

## 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

### P11 因應保險新制 新鮮人自保術

三大保險新制上路，分紅保單分紅機制透明化、新版失能險僅理賠意外失能等；加上，實支實付醫療險理賠回歸「損害填補原則」、需以正本理賠之新制，10月1日即將上路。對於初入社會，剛要開始用第一份薪水為自己規劃保障的新鮮人來說，究竟該如何因應，尤其專家總說，退休規劃越早開始越輕鬆，新鮮人如何才能兼顧，且聽聽兩位保險專家張馨文、陳祥庭的說法。



張馨文 業務籌備協理



陳祥庭 業務儲備協理

### 財 富學苑

封面裡 最佳組織發展平台

03 系統 e 化的創業平台 多元高額報酬  
永達保經廣納業務菁英加入

04 奉傳承為使命  
用生命實踐 MDRT 全人精神

11 因應保險新制 新鮮人自保術

17 品柏牙科管顧 品牌化最佳推手  
林亭仔 為牙科院所解決經營難題

封底裡 永達 9 月活動行事曆

封底 西進求賢

24 新北市永達盃身心障礙運動嘉年華  
AR 虛擬實境 1 秒鐘變手搖車高手

26 2024 永達高雄、北區親親寶貝運動會

32 打造黃金團隊 就靠這招  
「五行相法」助你組建最強職場陣容

### 健 康學苑

27 Energy 男團「16 連蹲」舞步掀模仿潮  
骨科權威：恐引發內側摩擦現象造成膝關節損傷

30 健康快遞  
染髮一族看過來 醫師帶您透視染髮原理

### 權 益學院

06 保戶專欄～一張保單一世情誼  
廖貞香 退休規劃幫助實現自由人生

08 財經生活補給站  
自願提繳好處多 退休幸福多更多

### 生 活學苑

10 安心首選 永達保經

16 「父愛永恆 攜手傳愛」圓滿家扶兒求學之路

20 2024「永續長照 專車送達」

21 精塗廚衛 您廚房的好幫手   
林佳宜 為顧客打造夢想中的廚房



04



06



17



21

## Editor's Note

### 編輯手記

# 社會新鮮人第一哩路 完善風險規劃

畢業季剛過，新鮮人開始領人生中第一份薪水，也開始要規劃自己人生中的第一張保單。本期專題《因應保險新制 新鮮人自保術》，保險專家指出，年輕人首重身故、失能、傷害等風險保障，建議應以意外險、壽險、醫療險三大險種為優先，配合新鮮人的財力，規定期限的傷害險、壽險及醫療險，費用上較為輕省，不致造成太大財務壓力。

因應近期三大保險新制上路，保險專家也分享，改革是重新檢視需求及保障的重要時間點，不論保險制度如何變動，最重要的是，當風雨來臨的時候，我們是否能不被淋濕，生活是否能夠如常。少子高齡化的未來，讓當前年輕人越來越熱愛投資，保險專家憂心這會讓年輕人連第一桶金都存不下來。對年輕人而言，第一桶金的儲備非常重要，不論是追求財富自由或退休規劃，先有本金才有資產增值的根本，利用保險規劃儲備第一桶金，達標的時間與金額都是確定的，才能確保規劃如期到位。

勞工退休金是保障勞工老年經濟安全的一環，依照勞工退休金條例規定，除雇主每月為勞工提繳不低於工資 6% 的退休金外，勞工自身也可在每月工資 6%

範圍內自願提繳退休金。本期財經生活補給站，勞保局建議，勞工可儘早參加自願提繳退休金，提繳時間越長，可領取的退休金也越多，也提醒學生打工族或初入職場的社會新鮮人及早參加。另外，實際從事勞動的雇主、自營作業者、受委任工作者、不適用勞動基準法的勞工，也可於每月工資或執行業務所得 6% 範圍內自願提繳退休金。

如何在職場上應用面相學，找到一個好的老闆，還有好的下屬？本期專題《「五行相法」助你組建最強職場陣容》，新創科技圈的國師，也是專業命理看相風水師簡少年指出，每一個人適合的老闆都是不一樣的，每一個人適合的下屬也都不一樣，所以比較難用一個簡單的共性來做區分。他以傳統的「五行相法」來做解析，把人歸類為金、木、水、火、土五種五行，再根據這五種五行，分類以及判斷這些人的性格，分析出他們彼此之間的關係。理解這五行的特性，就可以幫助我們在職場中選擇合適的老闆和下屬。

祝所有初入職場的社會新鮮人，鵬程萬里，在職場中如魚得水。🍀

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](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)

# 系統 e 化的創業平台 多元高額報酬 永達保經廣納業務菁英加入

文 / 公關部 攝影 / 余秀萍

永達保經這 23 年來，一向以客為尊，致力為國人規劃無虞的退休人生是永達的目標市場，推動長年期保單讓保戶把時間拉長，慢慢積累退休保障。尤其是經歷金融風暴，不少規劃增額終身壽險的保戶都反過來謝謝永達的業務代表，不僅資產未遭受虧損，增額型終身壽險的保單價值準備金，伴隨時間複利的增值效益也會越明顯。

保險業是一個以人為主的產業，留住和吸引人才對於保經公司來說非常重要。永達保經總經理陳慶鴻表示，跳脫傳統保險業師徒制，永達保經有獨創創業平台，迎合 AI 趨勢，近年來更將 57 項管理報表、高收入計劃表、高成交率檢查表、報聘計劃表全面 e 化，挾著大數據管理，讓業務主管可隨時了解每位屬員業務活動狀況，協助主管在輔導屬員時，能更精準的發掘問題所在並快速協助完成目標。此外，透過 e-learning 每月線上有業務主管分享的兩岸菁英會、百萬等級的大單分享，吸取他人成功的學習經驗。

永達保經 2024 年 7 月單月的 FYP 成長 49.1%，人力成長 25.8%，廣納業務菁英增員仍是主要目標。陳慶鴻指

出，現有組織大型化，從共享角度鼓勵增員，每增員一位符合獎勵辦法即獎勵現金新台幣 2 萬元。對增員的獎勵是長久性，晉級是名利雙收唯一出路，晉級獎勵高達新台幣 310 萬元，不會侷限時間，只要達成公司都會給予獎勵，希望吸引眾多優秀的業務菁英加入。

永達擁有明確市場定位，提供業務菁英多樣化的商品種類、多元高額報酬：

A · 個人自招件報酬，有服務報酬、續年度服務報酬、續年度特別報酬、年度績效報酬及達成報酬。

B · 為鼓勵業務組織規模化，業務籌備協理以上有，處達成報酬、處超額報酬、處年度績效報酬、處推介報酬、處輔導報酬、展業報酬、13 個月繼續率獎金、25 個月繼續率獎金等，高達 19 項收入。

永達保經穩紮穩打深耕兩岸，挾著專業培訓平台、晉級制度透明化的優勢，不只鼓勵業代成為保險企業家，更致力打造超級業務團隊為目標。🔥



總經理  
永達保經陳慶鴻

# 奉傳承為使命 用生命實踐 MDRT 全人精神

文/羅怡如 攝影/何佳華、陳建宏 圖/鞏國祥



「永遠要記得！談保險規劃要有中心思想，有理念的業務，客戶才會願意推薦再介紹，以正確價值觀獲得客戶信任，你會感受到保險業的意義與價值。」這是國祥體系的日常，晨會之後，屬員總會圍著鞏國祥確認行銷的正確性。永達保險經紀人公司業務副總鞏國祥是一位有理念的主管，他將管理哲學融入管理，從生活中的細節觀察帶入管理模式。這位團隊長是夥伴的人生教練，想要打造一個有使命和價值觀的團隊，耐心解決每一位業務夥伴的問題，從銷售流程、有邏輯、注意細節，培養心理素質，就要從源頭做好訓練，建立團隊明白保險的本質，並提供客戶正確的規劃。

「能一起打拼，合的是理念，有共同的目標，才能養成優秀的業務菁英，夥伴必須要互相支持，才能讓團隊有生命力。」他以團隊為第一優先，將夥伴放在第一位，真誠的面對，用同理心對待。他相信，每一位夥伴都有自己的特質，所謂的成功，就是找到內心想要成功的樣子，他也進一步表示，保險規劃是協助客戶想要完成的人生重要計畫，所以夥伴每次的拜訪後，他會要求夥伴每次都要做「銷售紀錄」，這份銷售紀錄是要提供給客戶的，主要是讓客戶感受到業務的用心，確認與客戶討論規劃的方向是否正確，同時讓夥伴檢視自己的銷售流程如何調整，當客戶提出問題需要主管協助時，在盤點的過程中也有跡可尋。

一位有信念、願意耐心教導、值得追隨的領導者，基本上必須是個正直且有能力的人，同時必須還要有關懷他人的愛心和幫助別人的熱情。談到團隊經營，鞏國祥分享：「團隊經營就像陪伴孩子，要能發掘人格特質、耐心等候成長、深層溝通、給予支持，業務夥伴起初大多沒有自信，其實每個人都會成為成功的自己，他會找尋夥伴生活中的成功經驗，建立他的自信，讓夥伴相信自己，再帶入業務層面，協助夥伴建立中心思想，找到個人價值與信念，自然就會

產生對生命的熱情，自信地面對工作與生活。」

至於如何和夥伴溝通？他指出，每個問題的發生背後一定有一些邏輯跟脈絡，溝通過程中要先學會傾聽，千萬不要先批評，否則會讓對方感覺被否定產生抗拒，傾聽之後找出幾個關鍵的問題，提出來讓夥伴思考。他更鼓勵夥伴在提出問題的時候，先勇敢的想解決方案，培養解決問題的能力，再與主管一同討論、分析，這樣才會有所成長與提升，而非養成一再依賴他人的習性。業務的特質非常的多元，在他看來，就是因為不同個體間的融合，唯有尊重、了解與包容，才能贏得信任進而協助他們。

永達獨創創業平台集結了營銷各領域高手，是鞏國祥建構組織團隊的後盾，透過團隊所架構的平台，讓業務夥伴們在第一線有源源不絕的資源，可以解決行銷和組織的所有問題，夥伴上場時充滿自信熱誠，招募更多的優秀人才投入到退休養老的市場。找尋合夥人的條件？鞏國祥從四個面向來說，首先這世代必須要有學習的能力，再來要不斷提升自己的思維，收入的成長或知識的成長，是內在本質的提升帶來的結果，第三要懂得生活，我們從事的退休保險規劃，退休生活其實就是一個選擇，只要吃飽穿暖，還是想要過一個優質生活？夥伴如果對於他自己的生活是有要求，就會認同優質退休規劃是必須很堅定的。最後，會找有理念的人，保險規劃



其實是有使命感，富有愛與關懷的社會責任。

什麼是「保險核心價值」？21年保險生涯，對已獲得MDRT終身會員榮譽的鞏國祥來說，「保險，是一份對彼此生命有責任的合約，能實現照顧家人的夢想、兌現承諾的計劃，以『傳承』延續服務，莫忘初衷！」在今年溫哥華MDRT年會上，他聆聽了科比、喬登多位頂尖人士的金牌教練Tim Grover的演講，其中「不是每一下的心跳，都是理所當然的！」讓他最有所感，因為教練可以教你成為頂尖的人，但無法給你「多一次的心跳。」珍惜每一次的心跳，這是每個人擁有最珍貴的「禮物」

他期許發掘優秀人才，吸引更多的保險企業家，培養MDRT會員影響世界。一年半培育一個營業處，往業務總經理的目標前進，建立能兌現服務承諾的團隊系統。將保險的核心價值，帶入每個家庭，用生命影響生命，見證永達進入世界六大保險經紀人公司！

## 鞏國祥 Profile

- ◆ 現任：永達保經業務副總
- ◆ 保險年資：21年
- ◆ 得獎紀錄：2023年葡萄牙高峰會議體系組第一名  
2023年奧捷極峰會議體系組第一名  
13屆美國MDRT百萬圓桌終身會員  
中國之星CMF主管組、業務員組銀星獎
- ◆ 成功祕訣：成功，就是將簡單小事做好。



# 保戶專欄～一張保單一世情誼

## 廖貞香 退休規劃幫助實現自由人生

文／洪詩茵 攝影／陳建宏



永達保戶廖貞香分享完成退休規劃的心路歷程。



廖貞香與其業務鄭婷玉（左）開心合影。

張保單牽起一世情誼，永達保戶廖貞香小姐因為退休規劃而認識鄭婷玉業務儲備協理，不僅擁有了活到老、領到老的退休金流，收穫了一份保固期一輩子的珍貴情誼，更敢於挑戰自我，活出屬於自己的第三人生！

### 堅持 20 年「爽」擁退休金流

退休規劃，是這些年來非常夯的議題，但在二十年前，多數人對於這個名詞感受還沒那麼深刻，大多都認為退休是很遙遠以後的事。曾經在醫院擔任呼吸治療師的廖貞香小姐，20年前，經醫院同事介紹，認識永達業務鄭婷玉，當時的她，對退休規劃還很陌生，但有儲蓄及累積資產的想法，「第一次見面，我就覺得和婷玉非常合拍，也對她坦言，因為擔心利率越來越低，錢會越存越薄，所以我有在做投資。還記得當時婷玉態度非常誠懇，真實地跟我分享，投資有賺有賠，如果是要確定老後有錢可以花用，必須運用確定的工具，透過規劃當時的增額終身壽險，可強迫自己定期定額繳交保費，享受

時間與複利的累積效益，繳費期滿的隔年，每個月即可享有一筆被動的現金流。」

第二次見面，廖貞香就簽約了，她分享：「一開始非常掙扎，我們只是一般上班族，夫妻兩人每年繳交數十萬元的保費，真的很緊繃！但是想到投資風險，想到利率下行，我們夫妻還是毅然簽約了！因為過去在郵局有一些零存整付的儲蓄，一開始是靠著這些儲蓄撐著，20年來，雖然繳得辛苦，但在繳費期滿的那一刻，只有一個『爽』字可以比擬我們夫妻的感受，苦盡甘來，未來每年都有一筆被動收入，完全不用擔心退休後收入中斷的風險。」

廖貞香重視生活品質，尤其熱愛旅遊，繳費的20年間，為了維持夫妻兩人的興趣愛好，十多年前，在露營風氣剛興起的時候，他們夫妻就跟著瘋露營，「為了節省旅遊費用，我們都會盡量一天來回，節省住宿飯店的費用，除非是露營，我們才會過夜，當年露營還沒有現在那麼多噱頭，走的是最傳統的露營方式，露營能夠節省住宿飯店的費用，又能滿足我們旅遊的愛好，即便是出國旅遊也會找特價



廖貞香、鄭婷玉與牽起兩人緣分的好友（左1）情誼深厚。

團。」夫妻倆朝著目標前進，也在儲備退休金與維持生活品質之間取一個平衡點，圓滿兩人的夢想。

## 保單強制性助達標 實現夫妻夢想

父母年紀漸長，娘家在南部的廖貞香希望能夠有更多時間陪伴父母，在父母需要的時候，能彈性地請假回鄉陪伴。但在醫院工作，因為人力不足的問題，休假時間常常無法自由安排，服務年期已滿 25 年的她，三年前毅然決定申請退休，轉換到長照機構，擔任職業衛生護理師。她笑著分享，永達的退休規劃，讓她有了退休、轉業的底氣，因為知道只要再繳費一、兩年就期滿，之後每個月都有一筆被動收入。

這 20 年來，也曾經有過差點繳不出保費的窘境，「每當這種時候，婷玉都會幫忙想辦法，並且鼓勵我們一定要繳好繳滿！保單的強制性，讓我們有一種必須達標的企圖心，當順利繳完的那一刻，真正體驗到辛苦播種後長成的果實，是這樣甜美！」

廖貞香夫妻曾經買過未上市股票，最後錢都沒能留下來，20 年後的現在，他們發現，這筆退休規劃的錢真真正正存了下來，而且小孩也都已經出社會工作，讓他們可以放下壓力，自由地運用這筆額外的被動收入。目前他們已經開始規劃如何運用這筆

被動收入，一部分投入 ETF 繼續累積資產，一部分拿來圓滿夫妻兩人的夢想。今年 9 月，廖貞香就要獨自前往日本短期遊學，上語言學校、旅遊、參觀，體驗遊學的氛圍。

獨自出國遊學，為何有這樣的勇氣？廖貞香直言：「是婷玉給我的勇氣！」這些年來，她們變成非常要好的朋友，她感謝婷玉總是邀請她參加永達的課程與講座，拓展她的視野，她也從婷玉身上學到很多，「我還記得曾經上過婷玉主講的課程『第三人生 - 讓長壽成為祝福』，當時就隱隱有了遊學的目標。婷玉對自我成長及身心靈相關的課程非常感興趣，曾經到印度進行靈修，並且和我分享心得，更在我低潮的時候化身心靈導師陪伴開導我，我對她的勇氣及學識非常佩服，同時也很羨慕，婷玉，活出了自己的精彩，我也想像她一樣！」

參加「第三人生」課程之後，廖貞香許下「環遊世界、設計居家環境、回家陪伴媽媽」等夢想，現在逐一回顧，真的一步步達標了！採訪當天，她受邀參加永達財經講座活動，上午參觀老 K 彈簧床舒眠體驗館，兩人之間的互動宛如閨蜜，永達的退休規劃，牽起她們之間的緣分，這份珍貴的友誼就像保固期「一輩子」的「售後服務」，「婷玉為我打開一扇窗，讓我更有勇氣、籌碼面對未來的人生！」一張保單牽起一世情誼。👉



廖貞香參加永達財經講座活動，開心與魏滿妹業務高級副總（右2）、鄭婷玉業務儲備協理等合影。

# 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



## 自願提繳好處多 退休幸福多更多

勞工退休金是保障勞工老年經濟安全的一環，依照勞工退休金條例規定，除雇主每月為勞工提繳不低於工資 6% 的退休金外，勞工自身也可在每月工資 6% 範圍內自願提繳退休金。依勞保局最新統計顯示，2024 年 5 月底自願提繳人數為 112 萬 6,087 人，占整體提繳人數 14.87%，為歷年新高，顯見已有越來越多勞工朋友重視老年退休生活保障。

勞保局表示，勞工可儘早參加自願提繳退休金，提繳時間越長，可領取的退休金也越多，建議學生打工族或初入職場的社會新鮮人及早參加。另實際從事勞動的雇主、自營業者、受委任工作者、不適用勞動基準法的勞工，也可於每月工資或執行業務所得 6% 範圍內自願

提繳退休金。

勞保局進一步說明，勞工朋友可選擇以口頭或書面向雇主表達自願提繳的意願，由雇主向勞保局申報，並由雇主每月向勞工收取自願提繳金額繳納至勞保局。勞工自願提繳率 1 年內最多可調整 2 次，且可隨時透過雇主向勞保局申報停止提繳。

勞工自願提繳退休金，除可提前建立儲蓄習慣，增加勞工退休金個人專戶累積金額，自願提繳金額每年還可參與分配投資運用收益，請領時享有不低於依當地銀行 2 年定期存款利率所計算的保證收益保障。此外，自願提繳金額不計入提繳年度薪資所得課稅，享有賦稅優惠。

## 發生公傷以職災身分就醫 可減免醫療費用

勞工受僱工作期間如果遭遇職業傷病，可由所屬投保單位填發職業傷病門診單或住院申請書（以下簡稱醫療書單），並攜帶健保卡至健保特約醫療院所就診，可減免健保規定之部分負擔醫療費用，以及享有住院膳食費30日內之補助，減輕就醫負擔。

勞保局舉例說明，小葵在餐廳擔任廚師，因上班途中發生車禍致左膝撕裂傷，符合「勞工職業災害保險職業傷病審查準則」相關規定視為職業傷害，其前往醫院急診，原以健保身分就醫需自付1,000元（掛號費250元、部分負擔750元），如持有職業傷病門診單就醫，可直接減免部分負擔750元，僅需自付250元掛號費。

勞保局特別提醒，如因事出緊急致未能及時取得醫療書單，可先以健保身分看診，於就醫之日起10日內（不含例假日）或出院前，持醫療書單、醫療費用收據正本、健保卡，前往原就醫之醫療院所辦理退費；如超過10日無法到醫療院所辦理退費者，仍可在6個月內（如治療期間需較長者可5年內）向勞保局申請核退自墊醫療費用，職災醫療權益不受影響。此外，如因職業傷病經醫師認定有醫療上需要，選用全民健保法第45條第1項所定自付差額特殊材料品項並自墊自付差額者，可一併申請核退該差額費用。

有關職災醫療給付之請領資格、給付標準、請領手續等相關說明，可參閱勞保局全球資訊網。

## 投保利率變動型保險商品注意事項

利率變動型保險商品是指含有「宣告利率」之人身保險商品，金管會提醒，此類商品之本質仍為保險商品，且宣告利率並非保證利率，也不等同投資報酬率，民眾購買時不宜僅以宣告利率高低作為唯一考量，購買前應詳細了解商品內容，並審慎評估自身保險保障需求。

金管會表示，目前市場上常見之利率變動型保險商品類型包括：利率變動型人壽保險及利率變動型年金保險。一般而言，利率變動型保險與一般傳統型人身保險最大差異點在於額外提供宣告利率累積部分保單價值，以作為未來相關回饋之依據。宣告利率之目的在於建立對保戶之利率回饋機制，讓保戶在市場利率上升時，可能因該保單對應之資產投資績效超過保單預定利率，透過宣告利率的設計及增值回饋分享金的給付增加額外保單利益，但宣告利率並非固定或保證之利率，保險公司會定期公布各商品適用之宣告利率，該利率之適用期間會依商品設計有所不同（常見為1個月或1年）。

金管會提醒消費者，投保利率變動型保險商品前應注意下列事項，以避免日後消費爭議：

- 一、宣告利率是指保險公司將保戶所繳交之保險費作有效的資金運用，並就其所獲得的投資報酬扣除相關行政費用率後，用以計算增值回饋等額外保單利益的利率，並非固定或保證之利率，也不等同於投資報酬率。
- 二、各公司對利率變動型保險之宣告利率雖有高低差異，消費者於購買此類商品時，不宜僅以宣告利率高低作為唯一考量，同時也要瞭解各公司宣告政策及歷史宣告利率情形。
- 三、利率變動型保險商品雖具有宣告利率機制，但因其為長期契約，若保戶欲辦理提前解約，保險公司仍會收取解約費用，保戶可能因提前解約而導致無法拿回所繳保險費之全部金額。
- 四、另，外幣收付之利率變動型保險商品，其保險費及保險金等款項給付之幣別均為外幣，購買前應特別注意匯率風險。
- 五、消費者投保利率變動型保險前應仔細審閱保險公司提供之保單條款樣張，並充分了解保險商品內容後，慎選最適合自己的保險商品。

# 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



## 因應保險新制 新鮮人自保術

三大保險新制上路，分紅保單分紅機制透明化、新版失能險僅理賠意外失能等；加上，實支實付醫療險理賠回歸「損害填補原則」、需以正本理賠之新制，10月1日即將上路。對於初入社會，剛要開始用第一份薪水為自己規劃保障的新鮮人來說，究竟該如何因應，尤其專家總說，退休規劃越早開始越輕鬆，新鮮人如何才能兼顧，且聽聽兩位保險專家張馨文、陳祥庭的說法。 文／洪詩茵 攝影／余秀萍

畢業季剛過，新鮮人開始領人生中第一份薪水的同時，也開始要規劃自己人生中的第一張保單。保險專家指出，年輕人首重身故、失能、傷害等風險保障，建議應以意外險、壽險、醫療險三大險種為優先，配合新鮮人的財力，規劃定期的傷害險、壽險及醫療險，費用上較為輕省，不致造成太大財務壓力。

有鑑於近期三大保險新制上路，包括分紅保單分紅機制透明化、新版失能險僅理賠意外失能，以及實支實付醫療險理賠回歸「損害填補原則」、需以正本理賠。保險專家指出，改革是重新檢視需求及保障的重要時間點，不論保險制度如何變動，最重

要的是，當風雨來臨的時候，我們是否不被淋濕，生活是否能夠如常。

我們都知道，保險費用與年齡成正比，越年輕費越便宜，所以許多父母都會提早為子女做好風險規劃，退休規劃也具備相同的特性，越年輕準備時間越長，時間與複利的累積效益也越大。少子化、高齡化的未來，讓現在的年輕人越來越熱愛投資，保險專家憂心這會讓年輕人連第一桶金都存不下來。對年輕人而言，第一桶金的儲備非常重要，不論是追求財富自由或退休規劃，先有本金才有資產增值的根本，利用保險規劃儲備第一桶金，達標的時間與金額都是確定的，才能確保規劃如期到位。

## 張馨文 Profile

### 現任 |

永達保險經紀人公司業務籌備協理

### 保險年資 |

4 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 |

努力的意義是在未來的日子裡  
身邊都充滿自己喜歡的人事物



## 張馨文 · 解決擔心 圓滿夢想

日前三大保險新制上路，在分紅保單的部分，明訂分紅機制透明化、不能過度渲染「分紅夢」、不能以高分紅作為宣傳話術，保單定價時要採現金流量測試，以及分紅保單要設區隔帳戶等。永達保險經紀人公司業務籌備協理張馨文表示，從樂觀面來看，「分紅保單分紅機制透明化」是對新鮮人財務規劃多一層保障，「就我自己的規劃經驗，我覺得每一份保單都是專款專用、完成不同夢想或目標的帳戶。有一些是教育基金、有一些是一桶金、有一些是買房基金。分紅保單新制可以讓新鮮人對長期的財務規劃更清晰，了解規劃的具體效果及目標。」

她也強調：「改革的過程中，也是讓我們重新檢視自己的擔心及保障的重要時間點，無論保險制度如何改變，重要的是當風險發生時，我們的生活是不是能無虞，是不是能讓我們的生活不受太大的影響，所以定期與自己的規劃顧問了解現在的保險改革及自己目前的保障，是一件很重要的事情。」

現代少子化及老龄化的情況下，每個人都承擔不少的責任，包含對自己的責任及對家人的，所以她很認同「只要把自己照顧好，就是對家人最好的

愛」。她更進一步分享自己的保險思維，「在自己的能力範圍內做好合適的規劃，當任何情況發生時，我都能得到最好的醫療照顧，讓家人無須為我擔心，不造成他人的負擔，同時也讓自己的生活有更多選擇性。」

她以個人執業過程的經驗分享，當前許多父母都會提早為子女做好風險規劃，多數新鮮人出社會的時候，基礎保障大致都已俱足，比較可能的缺口都是在失能、重大傷病的部分，所以新鮮人的第一步，應該是先進行保單檢視，「這一點也是我們的優勢所在，永達的定位不單局限在保障型保險商品，主要放在退休規劃市場，透過保單檢視，我們不僅能協助做全方位的檢視，還能提供相應的規劃建議。」

針對新鮮人的保險規劃，張馨文建議可以從「擔心」與「夢想」兩個層面來談，「第一個部分是解決擔心的部分，建議提撥收入的百分之十，規劃好人生風險、醫療、及賺錢能力的保障，讓生活沒有後顧之憂；第二個部分是實現夢想的部分，現在有非常多金融理財投資工具，在剛開始工作之初，累積一筆確定的本金，才能在之後有更多機會去配置，

## 保險經營心法

原本在戴爾電腦負責採購業務的張馨文，接觸保險業是為了提升個人財商，她分享，自己原本也是「先花再存」的年輕人思維，工作上的自主性、成就感、及成長價值，讓她定著永達，「這 4 年裡，除了幫自己規劃好短期理財目標，也做好了退休規劃，完成 3 屆 MDRT，並在今年晉級業務籌備協理！」

豐富的平台資源、前輩講師的大方分享及明確的市場定位，讓張馨文在加入永達的第一年就達成 MDRT，感動於平台的共好文化，更加確認這份事業的願景，她說：「在業務工作中，我一直把『換位思考、量身定做、一期一會』這三件事情放在心中，很感恩也很榮幸能參與每一位客戶朋友的每一個人生階段及完成夢想的過程。過去的我，是幫老闆完成工作；現在的我，是幫自己與身邊親朋好友圓滿人生夢想，這份工作帶給我以前沒有的成就感。最重要的是，努力可以看得見回報，希望夥伴們也能發揮影響力及專業，協助更多人過上更好的生活，解決人生擔憂。」

靠錢賺錢，因此計畫性的強迫儲蓄非常重要！」

股市熱絡，很多年輕人喜歡投資，然而高報酬一定伴隨高風險，年輕人如果利用高風險的投資工具儲備本金，有可能一直處於高高低低的賺賠循環中，最後連第一桶金都累積不到。她指出：「只要本金夠大，即便報酬率不高，還是可以有不錯收益。建議利用具備安全性、累積性的工具儲備第一桶金，例如：利變型增額終身壽險，善用年輕人在『時間 × 複利』上的優勢，定期定額繳納保費，每一年的現金價值全部白紙黑字寫在保險契約上。」保險具備強制性，不能隨意動用，有助年輕人自律，依照規劃的時間達到預定的目標。

張馨文以過來人的經驗分享，在她還是新鮮人的時候，並沒有特別的理財計劃，總覺得只要努力工作賺錢就好，多年下來，發現無論存錢或投資都起伏伏，無法真的達到預期目標，加入永達後，才知道計劃性儲蓄的重要性。她進一步分享自己的規劃小撇步，「可以依據目標，分別帳戶、專款專用，例如：依據教育、退休、創業這三個目標，分別規劃三張保單，依據每個目標預計的時間點與金額來做設計。建議將大目標拆成小目標，也就是將目標

金額拆分成每年、每月、甚至每一天，降低準備壓力之餘，當我們清楚最終的目標，不僅準備過程中比較開心，而且因為『先存再花』，花錢也會比較放心！」

有一位健身教練，23 歲就出社會工作，因為客源穩定，月薪大約 6 ~ 8 萬元，希望在 30 歲的時候累積 100 萬元，「客戶覺得先花再存，會無法百分之百確定在 30 歲時真的能累積到這筆錢，所以選擇將目標分年分次慢慢存起來，剩下的花光光也沒關係！」她協助客戶規劃年繳 6 萬、20 年期的利變型增額終身壽險，確保繳費期間客戶的賺錢能力，同時還享有豁免、身故、失能等保障，

計劃未來當收入提升時，再為客戶進行階段性加碼，協助客戶實現 30 歲穩健累積保單價值 100 萬的短期目標。🔴



## 陳祥庭 Profile

### 現任 |

永達保險經紀人公司業務儲備協理

### 保險年資 |

10 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 |

不要接受生活 要創造生活



## 陳祥庭 · 保障優先 謹慎配置

在保險法令和條款修改及少子化、高齡化的影響下，面對不確定的未來與挑戰，剛步入社會經驗不多、存款也少的新鮮人，不可再抱有「以後再說」的心態，更應謹慎思考如何轉嫁人生風險，在金錢難以負擔的情況下，不拖累親愛的家人。永達保險經紀人公司業務儲備協理陳祥庭提出「理財金三角」的觀念，認為新鮮人要將錢要花在刀口上，「10% 風險規劃－防患未知、30% 投資理財－準備未來、60% 生活開銷－支應現在。」

他進一步提出三個保險規劃的參考原則：

**一、先求有再求好：**年輕人財力不足，建議先以規定期險為主，一年一約，低保費高保障。新鮮人初入社會，薪水有限，如果一年保費預算只有 2、3 萬元，光是一張終身險就可能把大部分的預算吃掉，終身險並非不好，只是終身險的預算相較於定期險高出許多，所以初期應該先確定把每個風險都買足，未來若有多餘的預算再規劃終身險種，才不會一開始就被保費壓得喘不過氣，因此不建議新鮮人一開始就先考慮終身險。

**二、先保大病再保小病：**在預算不足的前提下，

可以依照自身情況與需求來補強保障，例如：職業別的風險、家族病史等；再者，是依照「發生機率」與「損失程度」來衡量優先順序，例如：發燒、感冒、跌倒挫傷等小病的門診，發生機率高，但費用損失並不高，即為「小風險」；而因疾病或意外造成的失能等，會導致長期經濟損失，醫療費用支出無法評估與負荷，即為「大風險」。當預算有限，必須先轉嫁無法負擔的大風險。

**三、滿足保障再投資理財：**年輕人追求報酬率，投資工具百百種，低獲利低風險、高獲利高風險，建議依照本身屬性挑選最適合自己的投資工具，但在此之前務必先做好分散風險的規劃。

如何在有限的預算內做出最明智的選擇？現在的保險種類琳瑯滿目，名詞百百種，定期險、終身險、醫療險、意外險、癌症險、分紅保單、利變、增額……，對於初次接觸保險規劃的新鮮人來說，可能會感到困惑。陳祥庭特別點出，新鮮人應該額外留意「人情保單」的情況，人們常因業務員是朋友或家人親戚的情況下，基於相信的前提全然交付規劃，在缺乏專業分析之下，尤其是新鮮人，很容易因此多花冤枉錢，所以在規劃保單之前絕對要做足

## 保險經營心法

陳祥庭原本從事汽車銷售，因週六、日常無法陪伴家人，開始思考轉業的可能，他將汽車業務與保險業務放在天秤上比較，同樣努力 10 年的工作願景，汽車業沒業績就沒收入，但保險業卻能持續有被動收入，經營組織還可享有組織利益，這樣的覺悟促使他毅然轉職。

商品的多樣性、退休市場的定位及專業資源豐富的平台，促使他來到永達。重視保險經紀人公司價值的他，非常重視客戶權益，喜歡透過保單健檢展現個人專業價值，不僅協助客戶逐一將保單建檔整理，提醒繳費時間，同時更幫忙進行保單關係人檢視，做稅務上的提醒，服務上細緻貼心，也因此贏得客戶的信任。

從不吝創造自己被利用價值的陳祥庭，喜歡向客戶毛遂自薦，展現他在汽車業務上的專業，在客戶需要爭取理賠時，全力協助了解過程細節，爭取較高的理賠金額。他認為，客戶願意交付規劃，是一種信任，他也要盡己所能，創造客戶的最大利益，實現共好的事業願景。

功課。

他建議以金字塔觀念，依序一層層建構穩固的人生保障：

**第一層「優先購買基礎保障」：以意外險、實支實付醫療險等高性價比的必備保單打底。**

我們無法預知未來就醫會發生什麼狀況，而醫療院所目前的自費項目也越來越多，費用更是越來越高，最重要的是，將這些高額開銷確實轉嫁給保險公司，因此規劃醫療險時可優先考量可理賠自費項目的實支實付型醫療險。

**第二層「依自身需求加以補強」：以重大傷病險、失能險、癌症險建構完整保障。**

癌症一直以來都是國人十大死因第一名，有家族遺傳史的更應該注意。治療癌症的醫療費用動輒數十萬甚至數百萬元，因應這筆沉重負擔，可以選擇有保障癌症理賠的重大疾病險，或是一次給付型的癌症險，免除未來經濟上的後顧之憂。

**第三層「規劃退休養老」：擁有完整保障後，優先選擇風險較低且兼具保障功能的儲蓄險。**

近年來股票、ETF 等投資方式正夯，這類工具報酬率雖高，需要承擔的風險也高，建議以分散風險

為主要考量，當有餘裕規劃退休養老時，優先選擇穩健確定的保險工具入門，新鮮人距離退休還有好長一段時間，可以考慮規劃中長年期的儲蓄計劃，利用時間來創造複利效果，累積第一桶金和準備退休金。

一位公務員客戶，剛工作不久，原本都是向傳統保險公司規劃保單，在第一個小孩出生的時候，請陳祥庭協助規劃新生兒保單，因客戶有人情保單的包袱，最後他不僅滿足客戶人情保單的顧慮，同時為其小孩多規劃一張實支實付醫療險，強化保障不足的部分。這次的專業規劃，建立起雙方間的信任感，後來客戶又請他協助進行保單檢視，規劃了癌症一次險、重大傷病險、失能險，補強個人的風險保障，也讓他更堅信這份工作的價值。🔴



# 「父愛永恆 攜手傳愛」 圓滿家扶兒求學之路



※ 永達志工及長官 (前排右 4 起) 高文山業務副總、賴惠文業務協理、蔡明宏業務協理、黃如翊業務籌備協理、(右 3) 屏東家扶基金會扶幼委員會陳佳生主委、(右 1) 屏東家扶基金會傅敬華主任合影留念。

屏東家扶基金會以關懷服務弱勢兒少及家庭為宗旨，這些弱勢家庭因受到學歷、健康、高齡與偏鄉等因素，較多的家庭主要照顧者僅能從事臨時工作，收入不穩定、薪資低，卻又負擔全家生計，不僅落入貧窮循環困境，也影響孩子的未來發展，部份的孩子也因現實問題，必須停止就學，提早步入職場。為了讓弱勢家庭孩子擁有平等的教育權，不要輸在起跑點上，屏東家扶基金會發起「助學圓夢 愛傳家扶」計劃，永達保經文山體系全力支持，屏東二惠文處於 8/4 舉辦「父愛永恆 攜手傳愛」活動共籌募經費達 141,850 元，捐贈屏東家扶作為「助學圓夢計畫」獎助學金共計 87,150 元以

及 30,000 元父親節圓夢禮購買經費，同時也購置白米支持屏東在地小農。

舉凡響應「父愛永恆 攜手傳愛」活動捐款 500 元，即可獲贈白米一包，扣除購買白米費用，除了捐助家扶基金會獎助學金，另幫助 20 位孩子圓夢。在活動當天，孩子將他們親自挑選的禮物，獻給心中的超人 - 爸爸，表達對父親的愛與感謝，孩子們也以木箱鼓演出來謝謝永達，永達希望藉由本次活動，讓弱勢孩子完成求學之路，翻轉未來之外，並懂得感念爸爸養育之辛勞。

※ 單親家庭的小怡，父親長期從事機械手工造成身體受傷不便，貼心的小怡以優異成績申請獎學金減輕父親負擔，小怡為爸爸挑選肩頸按摩器，可以緩解父親的身體不適，由永達高文山業務副總(左)代表致贈。多年來小怡在家扶及其他社福機構協助下順利學習成長，目前已有護理師資格，自

許未來有能力也要幫助別人，成為傳愛的人。

※ 小柔父親以粗工謀生，也是家中唯一經濟支柱，因氣喘及工作負荷重，頻繁進出醫院，礙於經濟因素從沒過父親節。家中有三個弟弟的小柔不捨父親的辛苦，小柔和媽媽討論後，決定送爸爸筋膜槍，由永達賴惠文業務協理(左)代表致贈，小柔也親自寫卡片謝謝永達保經的叔叔阿姨們。



# 品柏牙科管顧 品牌化最佳推手 林亭仔 培訓數位化 為牙科院所解決經營難題

文／洪詩茵 攝影／余秀萍 部分圖片提供／品柏牙科管顧公司

品柏牙科管顧公司，國內首家以建構牙科產業管理系統為服務宗旨的企業。有鑑於台灣牙科產業已進入紅海市場，競爭越來越激烈，加上人才培訓管理不易、流動率高的問題，品柏牙科管顧應運而生，藉由會



品柏牙科管顧策略顧問長林亭仔。

員制的管顧服務，提供領導、管理、牙助等職能課程，以及線上測驗、院所管理系統，更將傳統實體培訓數位化，大大降低人事成本，提供經營管理的最佳支援，協助牙科院所邁向品牌化。品柏創新經營模式備受認可，今年還協助客戶獲得 104 求職網雇主品牌大賞，在諸多科技大廠中，成為一枝獨秀的獨特風景。

## 創業源起 看見牙科的經營難題

品柏牙科管顧創辦人之一林亭仔策略顧問長，畢業於台大外文系，因為家人經營牙科診所，牽起她與牙科產業的緣分，回想初接觸牙科診所的管理業務，她感觸良深，「牙科留不住人！」面試過 800 人的她坦言，牙科業務有其專業門檻，即便一般行政人員、牙科助理都需要經過一定時間的培訓才能勝任，但是這份工作讓他們看不到前景與未來，這也是一般牙科診所人員流動率高的原因。

品柏牙科管顧於 2022 年 5 月成立，林亭仔就執業過程發現的問題，點出台灣牙科診所普遍面臨的問題：一人身兼多職、病患流失、財稅管理困難以及人才留不住等。牙科具備封閉性，一般行銷或管顧公司難以理解

牙科診所的專業與運作模式，挾著多年管理牙科診所的經驗，以及在國外學習企業化管理顧問相關專業，她研發建立一套完整的培訓課程與行銷管理的系統化模組，「我們透過提供六大顧問服務『營運管理、行政招募、培訓管理、財稅管理、公關品牌、行銷廣告』，主張互助合作、共享資源與經驗交流，打造牙科生態鏈，幫助診所提升營運效率，共創興盛繁榮的牙科產業。」



品柏六大顧問服務（圖表來源／品柏牙科管顧）



品柏牙科管顧室內空間。



## 培訓會員制 循序漸進架構組織

品柏牙科管顧的服務採取會員制，主要分為小品、藍品、銀品、金品等四種等級，除小品會員之外，其餘等級的會員都需要收取年度顧問費用，依據會員等級提供不同的顧問時數、權限與服務。

### ◆ 小品會員：

品柏數位學院會員，可以自行選購符合需求之課程，主要提供通識、技術、管理三大課程，為幫助牙科產業管理者、主管及職員提升自我發展力。

### ◆ 藍品會員：

透過測評協助院所找到適合人選，先行解決人員不斷流動及短缺問題，並提供六大顧問服務。



講師相關證照。

免費課程：通識

自費課程：技術、管理

### ◆ 銀品會員：

協助確立院所老闆的營運目標，並透過品柏人才評鑑系統，篩選儲備幹部，建立院所的員工手冊，導入組織架構，有效處理混亂並使院所分工明確。

免費課程：通識、技術

自費課程：管理

### ◆ 金品會員：

透過線上課程、線下輔導、口試及指定讀物，讓人員具有主管職能，更透過管理工具導入與顧問的輔導及協助優化，讓院所運行更有系統且順暢。

免費課程：通識、技術、管理

林亭仔進一步說明，從藍品會員、銀品會員、到金品會員，每個會員等級皆對應相關專業職能、人員培訓及組織架構之建立，必須循序漸進，一步步落實。舉例來說，如果跳過銀品會員階段，沒有落實儲備幹部的篩選與培訓，組織政策與業務上就會有無法銜接、落實的情況。一般牙科診所，大多由護理長負責所有行政、管理作業，如若護理長不能或不願配合，就會發生管理上的斷層。

完成「金品」會員之後，其上還有「鑽品」會員，成為「鑽品」會員，才能夠進入品柏的管理中心，

成為聯盟院所，將經營院所的煩惱事全部丟給他們，等於是「責任外包」，林口三井牙醫診所就是品柏「鑽石」會員的最佳驗證。

## 課程數位化 建立最佳養成模式

有鑑於數位化的趨勢，以及資源共享的訴求，「品柏數位學院」的成立是最重要的第一步，主打線上課程，追求知識的無遠弗屆，打破時間與空間的限制，將全台牙科診所全部納入未來的潛力客戶群。林亭仔透露：「『管理中心為主、牙科管顧為輔』是品柏的遠程目標，所以我們才會鎖定『數位課程』，目前品柏的團隊大約有 10 至 15 人，雖然人力有限，但相關課程內容都已逐步建構完成，透過線上課程，可以最大程度地放大每份資源的效益。」

她也進一步說明，為了配合現代人的閱覽習性，以及精進學習效果，品柏將每個課程皆切分成不同影片，每支影片的長度控制在 20 分鐘以內，每看完一支影片，就需要完成一個小測驗，藉此鞏固每次的學習效果、加深學習印象，同時，在完成整套課程之後，還要進行臨床考核。以牙科助理的培育來說，一般牙科診所培訓一位牙助大約需要 3 個月至半年的時間，透過「品柏數位學院」的培訓方式，大約 1 個半月的時間就能夠養成一位牙助，大大縮短培訓的時間與成本，解決一般牙科院所在人員培訓上的難題。

## 讓牙科成為讓人嚮往的美好行業

當前台灣牙科診所林立，總數甚至高於便利商店，接近 7,000 間，而且每年皆新增近百間，顯見台灣牙科產業已邁入紅海市場，逐漸呈現如同餐飲業的 M 型化生態，「或許對一般牙科診所來說，診所的業務只要能夠負擔醫師的薪水即可，但如果只鎖定社區民衆，經營三至五年後，診所勢必會發生病患數不夠的問題，面對競爭越趨激烈的市場，未來牙科診所的趨勢是品牌化與名醫效應。」『行銷』已

是未來牙科診所必做的功課，不想被市場淘汰，就必須盡快跟上這股產業潮流。

林口三井牙醫診所就是品柏牙科管顧這套運營策略的成功典範，林亭仔表示，開業已有 7 年時間的林口三井牙醫診所，目前每月固定湧入 300 位新患者，這代表其在品牌與口碑上的經營有發揮效果，林口三井牙醫診所固定會做回饋社區的活動，同時也舉辦義診、掃街，製作統一的制服，並且做患者見證等相關報導，藉此讓診所被看見，建立知名度，強化品牌與名醫效應；同時，因為升遷培訓制度的建立，員工看見升遷的可能，流動率也大幅度降低，「過去，三井員工的流動率高達 9 成，多數只服務半年到一年時間就陣亡；現在，三井員工的流動率已降低達 50% 以上。同時，在管理上也減少許多沒有必要的混亂。」

成立二年多時間，目前市場上尚未有公司提供類似服務，品柏牙科管顧走在市場的最前端，期許當業界的領頭羊，建置系統化完整的數位學院，讓台灣牙科院所都有學習管道、享有顧問服務，並希望越來越多牙科診所加入品柏的管理中心，攜手建立不同的牙科品牌，讓牙科這個產業也能夠如同航空業一般，成為一個讓人嚮往的美好行業。🌟



林亭仔希望牙科成為讓人嚮往的美好行業。

# 2024 永續長照 專車送達 長照專車捐贈儀式 邀請您一同見證

時間：2024年10月08日(三) 14:00~15:00

地點：圓山花博公園入口廣場

(台北市中山區玉門街1號) 圓山捷運站1號出口



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

受贈單位：臺北市松山老人服務暨日間照顧中心、新北市新莊區公所、桃園市大園五權社區長照機構、  
新竹縣大易樂活事業有限公司、臺中市十三寮聚落發展協會、嘉義縣安道基金會附設大埔社  
區生活中心、嘉義市保康社福基金會、高雄市政府社會局、屏東縣中華家庭暨社區展望協會  
、花蓮縣萬榮鄉紅葉社區發展協會

## 精滄廚衛 您廚房の好幫手

# 林佳宜 為顧客打造夢想中的廚房

文／洪詩茵 攝影／陳建宏 部分圖片／精滄廚衛 FB 粉絲專頁（Takara Standard 日本珐瑯廚具 - 桃園展示中心）

在桃園市龜山區經營精滄廚衛生活館邁向第 15 年，闖娘林佳宜從最初人生地不熟，到如今累積一群忠實顧客，以 Takara Standard 日本珐瑯廚具於疫情期間打響知名度，從無到有的她，秉持「幫客人完成夢想，也是我自己的夢想」



精滄廚衛闖娘林佳宜小姐 分享經營廚衛館的理念。

深耕服務，落實客製化，依據需求為顧客量身打造夢想中的廚房。

### 待人著想 熱心提供客製化協助

商科背景的林佳宜（她透露顧客都喜歡稱她「林姐」）原本協助家人經營廚衛相關業務，2010 年自行獨立創業，因緣巧合下在龜山區南上路落地創業，從零開始的她，深知萬事起頭難，受家人資助創業，她告訴自己只許成功不許失敗，「最初半年都是靠夾報來建立社區知名度，還記得剛開業的時候，有顧客來詢問 A 牌的熱水器，我基於好物推薦的心態，介紹了 B 牌熱水器，卻被質疑想多賺利潤，剛聽到真的很難過，其實 A 牌的利潤還比較高呢！我始終堅持，本著誠信推薦好產品，決不會受利潤或品牌影響，也是因為這樣誠信的態度，漸漸地做出口碑，越來越多回頭客與轉介客上門，慢慢在地方站穩腳步。」

在周圍四、五家同類型廚衛館環伺下，精滄廚衛如何脫穎而出？林佳宜略微思考一下笑著說：「可

能是因為我雞婆的性格吧！」著名網紅 1620 夫妻生活、那對夫妻，與柚智夫妻…等也是因為林姐「替顧客著想」的那份心意，吸引了他們，放心地交給精滄廚衛來服務。另外林姐也會替顧客將新舊廚具融合，保留原本部分的設備或器材，

這是需要一些技術層面的搭配。面對這類的需求，多數店家都是一口回絕，但她卻願意提出協助，花時間與顧客溝通許多細節，規劃如何物盡其用，甚至幫忙想辦法精省費用。

林佳宜也分享，精滄廚衛剛成立的時候，沒有參與過施工現場的她，為了提升自身專業，整整一年時間，只要有案件，她就會到現場觀摩師傅的安裝工法，唯有對施工現場的清楚掌握，才能夠在與顧客溝通專案



精滄廚衛店內展示空間，以 Takara Standard 日本珐瑯廚具為主。



Takara 日本珫瑯廚具擁有好清理、無異味及可磁力吸附的特性，外觀整潔俐落。

能夠配合磁鐵收納，使用上非常方便，又不會留有任何痕跡。」

不過，剛開始接觸 Takara 代理商時，對方非常冷淡，整整一年時間都沒有回應，因精塗廚衛地點所在並非大城市，但她選擇主動出擊，透過關係與對方業務洽

談，討論起來更為專業，更能針對需求給出建議。

她不僅重視也落實客製化，面對顧客，她只重視客人「要與不要」、「想或不想」，而不會給客人「行或不行」的回答。「曾經有師傅生氣地說『妳的一句話，我們就要幫客人做很多、想很多！』，我的回答是『不要侷限在這不行、那不行，辦法都是人想出來的！』」

## 經銷日本品牌珫瑯廚具 Takara

成立四、五年之後，林佳宜有了改變的想法，「台灣廚具都是由師傅組裝板材而成，在木頭的外表烤漆下，外表的確美觀，但在清潔與整理上卻不是那麼輕省。我想做的是不一樣的廚具，從使用者的角度，尋找真正好用的廚具，日本 Takara 珫瑯廚具就是我理想中的好廚具，具備好整理、無異味、磁力吸附功能等三大優勢，抹布輕輕一擦就能去除油污，由於沒有毛細孔，櫃子不會有異味，也不易有蟑螂躲藏，同時，因為其材質為鐵、鋁等金屬表面噴塗玻璃質釉料，以高溫燒製而成，

談經銷事宜，最後爭取到一套擺樣，發展至今，店內半數以上的樣品都是 Takara 廚具。

林佳宜分享經銷 Takara 廚具的過程，由於日本廚具都是定規產品，安裝時不一定能配合環境，為了讓 Takara 廚具能夠配合環境，他們會將日本廚具及台式廚具做合併設計，以適應環境，達到客製化的目標。最初，他們需要邀請 Takara 代理商的日系師傅才能完成安裝作業，為了落實客製化，精塗廚衛花費整整 4 年的時間，慢慢培養出一組可負責 Takara 廚具安裝的師傅，更擁有自家水電工班，她說：「只有培養自家師傅，才能落實售後服務！」重視顧客服務的她，堅持提供全台唯一「櫥櫃、電器全三年保固」，站在顧客立場，給予最貼近需求的服務。



Takara 廚具磁力吸附的特性非常方便收納。



可將 Takara 廚具當留言板，輕鬆一擦完全不留痕跡。

## 與網紅配合 疫情期間業績大爆發

談到精塗 Takara 日本珧瑯廚具聲名大噪的源起，林佳宜坦言，是因為網紅 1620 夫妻生活的一篇開箱文（影片），「當時網紅 1620 夫妻生活為了新家的廚房設備，已經造訪過多家 Takara 的展間，但都沒有辦法解決問題、滿足需求，直到來到精塗廚衛，『在與林姐的專業洽談下，彼此合作的緣分就此展開！』這篇開箱文讓 Takara 日式珧瑯廚具爆紅，許多粉絲紛紛敲碗詢問，也讓 1620 夫妻生活決定拍一系列三集的廚房介紹影片。這三集影片在疫情前發佈上架，沒想到疫情之間剛好大家做菜需求大增，導致更換廚具的需求高漲，這幾支影片大爆紅，不僅我們店內生意在疫情期間大幅成長，週六店內參觀人潮絡繹不絕，Takara 珧瑯廚具更是名氣大增，引進台灣 20 年的業績竟抵不過疫情期間，讓日本原廠嘖嘖稱奇！」

★ 1620 × 精塗廚衛 廚房改造影片看這裡→

<https://www.facebook.com/1620vlog/videos/3031454347121255>

林佳宜進一步說明，Takara 日式珧瑯廚具非常耐用，在日本已有一百多年的歷史，有「三代廚具」的稱號，經歷過海嘯、海水倒灌沖刷的廚具，經清水沖洗過後，依然能夠如常使用，頂多發生滑軌



精塗廚衛座落在桃園市龜山區南上路。

不順的問題，但只要更換滑軌即可。她透露：「在決定經銷品牌廚具的過程中，也曾有其他品牌廚具三度造訪，因為我本身也是廚房的使用者，只想推薦並銷售最好的廚具給消費者，這也是我堅持經銷 Takara 廚具的原因。」

回顧一路走來的過程，林佳宜相信，「誠信」是執業根本，廚衛設備汰換率不高，加上 Takara 廚具非常耐用，未來他們勢必要開發新客源，與 1620 的緣分讓他們看見「網路行銷」的必要性，未來也將深耕著墨這個領域，希望能夠協助更多顧客擁有夢想中的廚房，「完成顧客心目中期待的廚房，讓顧客能夠享受愛下廚，又能享有輕鬆整理的廚房！是我們的初衷。」

## ● 訪談外一章 ~ 店貓「咪醬」的故事

訪談間，一隻小貓咪不斷穿梭在店鋪中，櫃台、桌面上，甚至大喇喇地走到鏡頭前趴下，彰顯自己的存在感。林佳宜笑著說，咪醬原本叫「小咪」，後來引進 Takara 日式廚具之後，他們決定給牠一個「很日本」的名字，這才改叫牠「咪醬」！

「其實我本來很怕貓的！」林佳宜分享咪醬來到店裡的故事，「『咪醬』現在是我們的店貓，也負責店內業績喔！牠在 8 年前自己來到店裡，最初只是小小一隻，躲在倉庫的角落，偶爾跑出來偷吃東西，原本我還以為是老鼠呢！剛開始咪醬總是躲著不出來，問過朋友後，我去買了貓砂、貓糧，每天投餵，但咪醬總是晚上才出來吃東西，後來兒子帶了一隻小狗到店內，咪醬跑出來和狗玩耍，我才有機會和牠面對面，整整投餵一年時間，咪醬才願意讓我接近，直到這二、三年，才這麼親近！」

「咪醬」可謂精塗的招財貓，就住在店裡，牠來到精塗的第一年，林佳宜初接觸 Takara 廚具；第二年店內擺上 Takara 廚具；直到現在，每當店內有客人，咪醬都會盡責地出來「坐檯」，曾經有客人笑著說：「牠這麼盡責，我不簽約也不行了！」

訪談結束後，當店門打開，咪醬宛若剛完成自己的職責，高高豎起尾巴走出店外…



林佳宜分享咪醬的故事，一人一貓間情感深厚。

# 新北市永達盃身心障礙運動嘉年華 AR 虛擬實境 1 秒鐘變手搖車高手



永達保經捐贈兩台手搖運動機，(左起)由陳慶鴻總經理代表捐贈、新北市政府侯友宜市長見證、中華民國身心障礙者休閒運動推廣協會林永華理事長代表受贈。



84 歲銀髮長輩林義文先生，87~113 年參與社區推動，為資深志工，現場體驗手搖運動機。



現場民眾一同參與手搖運動機體驗。

新 北市年度盛事「113 年度新北市永達盃身心障礙運動嘉年華」8 月 17 日在板樹體育館盛大舉行。該活動連續舉辦多年，備受身心障礙朋友的喜愛，此次共有 7 項運動包含羽球、壘球、飛盤、地板冰壘、地板滾球，另新增新興運動項目，匹克球與電子飛鏢，為參與者提供更多元且豐富的體驗，體現了新北市政府推動全齡友善共融運動環境的決心。永達保險經紀人連續八年贊助，致力協助身心障礙朋友走出戶外、融入社會，並積極推動輪椅夢公園的創設。

打造全齡友善的共融運動環境是新北市政府長期

施政的重要目標。過去幾年，新北市政府結合身心障礙團體及板樹運動園區的委外經營廠商，在園區內啟動手搖車的營運，成為身障朋友間的熱門活動。2022 年，更擴大計劃，將活動延伸至水域，舉辦了多場身心障礙者獨木舟活動，永達保經、業務代表及客戶率先拋磚引玉捐贈 11 艘身障專用的獨木舟，讓參與者享受水上運動的樂趣。今年的身心障礙運動嘉年華活動，主辦單位將手搖車活動升級，由戶外移進室內，手搖運動機結合虛擬實境 (AR) 技術，更舉行手搖車比賽。永達



新北市政府侯友宜市長致詞。



永達保經陳慶鴻總經理致詞。



為推動全齡友善共融運動環境的決心。永達保經連續八年贊助，致力協助身心障礙朋友走出戶外、融入社會，積極推動輪椅夢公園的創設。本次提供參與者 7 項運動（照片依續）羽球、壘球、飛盤、地板冰壘、地板滾球、匹克球與電子飛鏢。

保經進一步捐贈了兩台手搖運動機，此手搖運動機運用飛輪運動概念，進化為手踩飛輪車，專屬身障朋友和銀髮族手部使用，透過手部運動提升肺活量和肌耐力，降低肌少症的發生，同時讓身障朋友、長者們能夠享受到更加多樣化的運動體驗。活動現場健全者、長輩、身障朋友們一同開心的參與投入手搖車趣味競賽。

此活動已連續八年在新北市板樹輪椅夢公園舉辦，主辦單位特別感謝「永達保險經紀人」自樹林共融體育園區設立以來，即陸續捐贈復康巴士、電

輔式手搖車、電動輪椅、腦麻跑步車、獨木舟、移位機、健身器材等，讓園區的運動設備更加多元豐富，身障朋友能夠更加便捷地參與戶外活動。

永達保經陳慶鴻總經理表示：「感謝現今的科技發展，讓參與者 1 秒鐘變成手搖車好手，即使在室內也能享受手搖車運動的樂趣，無需忍受風吹日曬雨淋的困擾。未來將會加入更多讓大家期待的新元素，我們希望能吸引更多身障朋友和銀髮族加入健康運動行列。」

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、匹克球、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**：康健保險經紀人

◆ **協辦單位**：高雄市政府運動發展局  
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**：新北市政府社會局(邀約中)

# Energy 男團「16 連蹲」舞步掀模仿潮 骨科權威：恐引發內側摩擦現象造成膝關節損傷

本文摘自／時報出版《自己的膝蓋自己救：退化性膝關節炎的真相【暢銷增訂版】》



「16 連蹲」掀熱潮，骨科名醫提醒重視膝關節保養。

台灣男子團體 Energy 在他們的新曲〈星期五晚上〉中的舞蹈動作「16 連蹲」展示了強大的核心力量，吸引了眾多偶像明星紛紛模仿挑戰。更有一名消防員在訓練後，穿著 25 公斤裝備，輕鬆完成了「16 連蹲」。被封為「全台最難掛號」的骨科名醫呂紹睿在新書《自己的膝蓋自己救：退化性膝關節炎的真相【暢銷增訂版】》中強調，日常生活中的錯誤使用會不斷加劇膝關節損傷，我們應重新正視膝關節保健的重要性。

他建議，在日常生活作息中，可以遵循「少彎、慢慢彎、不要彎太久」的原則來保養和使用膝蓋。

「退化性」膝關節炎並非真正的退化，只要正確保健，膝關節到老都不會退化。每天從起床開始，我們就不停使用膝蓋，平均一年彎曲一百萬次。若有不明原因的膝痛，需特別注意。即使沒有膝痛問題的人，也應注意正確使用方法，及早預防。接下來，呂紹睿醫師想分享兩個關於膝關節的重要觀念。



大林慈濟醫院 國際膝關節健康促進中心主任 呂紹睿醫師  
(圖片提供：《自己的膝蓋自己救 / 時報出版》)

## 基本觀念一：膝蓋彎曲角度至關重要

歷經千萬年，膝關節已演化成精密的四角連桿機構，在 0 度（完全伸直）至 30 度的活動範圍（圖 1），膝關節軟骨之間的運動模式是互相滾動的，軟骨表面並不會產生具有破壞作用的摩擦力；過了 30 度（圖 2），軟骨間開始混雜有互相摩擦的滑動運動；超過 60 度之後（圖 3），就完全是會有摩擦破壞作用的滑動運動了。人類自然的移動方式一走路和跑步，在著地的受力期時，膝蓋的彎曲角度不會超過 30 度，軟骨完全不會受損。

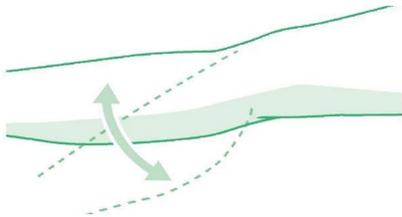


圖 1：膝蓋彎曲角度從 0 度到 30 度，膝關節面與面之間的運動模式是互相滾動。（圖片提供：《自己的膝蓋自己救》/ 時報

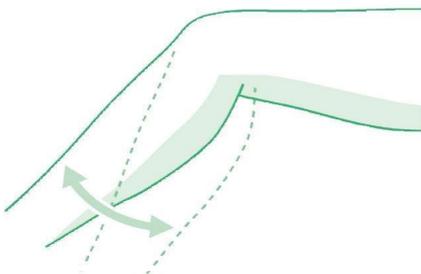


圖 2：膝蓋彎曲角度從 30 度到 60 度，膝關節面與面之間的運動模式是互相滾動和滑動。（圖片提供：《自己的膝蓋自己救》/ 時報出版）

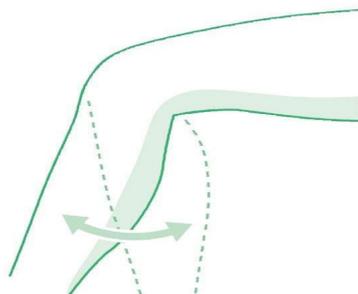


圖 3：膝蓋彎曲角度超過 60 度，膝關節面與面之間的運動模式是互相滑動。（圖片提供：《自己的膝蓋自己救》/ 時報出版）

然而，隨著文明的發展，我們的日常活動，例如騎自行車和爬樓梯，會讓膝蓋的彎曲角度超出四角連桿機構的保護範圍。那麼，在日常生活中，哪些動作需要特別注意呢？下表「日常活動中膝關節的彎曲角度」列出了常見活動及其膝蓋彎曲角度，供大家日常保健參考。「內側摩擦現象」對膝蓋的破壞作用也取決於彎曲角度。以中年人的內側皺裂為例，當彎曲角度超過 50 度時，軟骨就會受到磨損。然而，急性發炎的內側皺裂，隨時都在腐蝕軟骨，些微的彎曲都可能造成夾擊現象，進而加重疼痛症狀。

### 日常活動中膝關節的彎曲角度

活動	膝關節彎曲角度（活動範圍）
走路	0 度到二十度
跑步	0 度到三十度
上樓梯	0 度到八十五度
下樓梯	0 度到九十度
坐椅子	0 度到九十五度
綁鞋帶	0 度到一百一十度
蹲下取物	超過一百三十度

（表格提供：《自己的膝蓋自己救》/ 時報出版）

## 基本觀念二：壓力的作用

間歇性的壓力（例如跑步、跳躍）能促進軟骨的新陳代謝，並不會傷害軟骨。然而，如果關節滑膜囊因長期反覆發炎而纖維化，就會增加軟骨間的靜態壓力，不僅會產生緊繃和痠痛的不適感，還會使軟骨逐漸崩解。體重和工作中過度負重，會在軟骨破壞到一定程度後，進一步加速軟骨的破壞。呂紹睿醫師指出，除非有明顯受傷，否則內側皺裂引起的「內側摩擦現象」才是最常見的膝痛原因。無論是在日常生活、運動還是工作中，只要心中記得「內側摩擦現象」的影像，就能適度地自我保護膝蓋。

呂紹睿醫師強調，正常使用的膝關節不會自然「退化」。當你感到膝痛時，表示內部有發炎現象，軟骨也因此被破壞。膝痛最常見的原因是內側皺襞因過度摩擦或一次被夾擊而發炎。這時候，不要急著找醫師吃藥、打針止痛來掩蓋問題，而應該正視它、感謝並珍惜這疼痛，把它看作是身體對我們發出的善意警訊——告訴我們膝蓋內部出問題了。只要好好檢討哪些動作讓內側皺襞發炎，針對這些原因尋求改善，就能從根本上解決問題，疼痛也會自然緩解，不用藥物也能痊癒。

## 優化膝蓋

### 全天候生活指南：生活 3 原則

調整日常生活行為模式，減少「內側摩擦現象」，就能改善膝關節的健康狀態，有效預防膝關節「退化」。呂紹睿醫師建議，日常生活中保護膝關節的三大簡要原則如下：

#### ◆原則一：少彎

盡量減少需要重複彎曲膝蓋的活動（例如爬樓梯、騎自行車）。如果無法避免，建議放慢彎曲的速度，減少「內側摩擦現象」造成的破壞。

#### ◆原則二：慢慢彎

不論是坐下、蹲下或盤腿，都應以緩慢的動作進行，避免內側皺襞受到夾擊，減少「內側摩擦現象」造成的破壞。

#### ◆原則三：不要彎太久

長時間保持同一姿勢，如久坐辦公或乘車，會讓內側皺襞因長時間受到夾擊而發炎，不但會引起疼痛不適，發炎物質也會對膝關節軟骨造成傷害。建議每 20 至 30 分鐘活動一次膝關節，促進血液循環，減輕僵硬感。

在一整天的日常生活作息裡，我們可以遵循「少彎、慢慢彎、不要彎太久」的原則來保養和使用我們的膝蓋。📖

## Profile

### 《自己的膝蓋自己救：退化性膝關節炎的真相【暢銷增訂版】》

儘管大家都知道「行走自如」的重要性，但日常生活中的錯誤習慣卻不斷加劇膝關節的損傷。是時候重新檢視並正視膝關節保健的真相了！

- ✓ 走路或上下樓梯時感到疼痛。
- ✓ 久站或久坐後，膝關節僵硬難以活動。
- ✓ 進行日常活動時膝關節發出聲響。
- ✓ 膝關節腫脹，影響日常生活。
- ✓ 對於膝關節未來的健康狀況感到擔憂。

若您勾選了以上任一項，那麼這本書將成為您膝關節健康的轉機。

拯救膝蓋，從現在開始！揭開膝關節健康的新紀元，95% 的退化性膝關節炎真正病因不是「退化」，「內側摩擦現象」才是關鍵。

#### 作者：呂紹睿 醫師

1958 年生於新竹竹東——當時任教臺大醫學院的父親，應鄉親父老之盼，返鄉成為小鎮醫生——因而在醫院出生、長大，也從小見習父親的醫者風範，並走上「醫療拓荒者」之路。

#### 現職：

- ◆ 慈濟醫療志業膝關節健康促進委員會主任委員
- ◆ 大林慈濟醫院國際膝關節健康促進中心主任
- ◆ 大林慈濟醫院關節中心主任
- ◆ 大林慈濟醫院教學部主任
- ◆ 教育部部定教授

#### 學歷：

- ◆ 陽明大學醫學士
- ◆ 日本福岡大學醫學博士
- ◆ 美國芝加哥 Rush-Presbyterian-St. Luke 醫學中心研究員
- ◆ 德國杜冰根大學外傷中心研究員
- ◆ 瑞士日內瓦大學醫學中心骨科研究員

#### 經歷：

- ◆ 大林慈濟醫院 教學副院長
- ◆ 大林慈濟醫院 國際醫療中心主任
- ◆ 嘉義基督教醫院 骨科、外科部主任
- ◆ 嘉義基督教醫院 關節鏡及關節重建中心主任
- ◆ 澳洲雪梨大學 骨科訪問醫師
- ◆ 瑞士伯恩大學 骨科訪問醫師



# 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」

## 染髮一族看過來 醫師帶您透視染髮原理

許多人都有染髮經驗，目的多是為了換新造型或遮蓋白髮。由於坊間有許多關於染髮會傷害身體的傳聞，因此，號稱天然染髮的「植物染」如雨後春筍般出現。但是，這真的不會對頭髮與身體造成影響嗎？食品藥物管理署（下稱食藥署）邀請台灣皮膚科醫學會蔡逸姍醫師來帶大家一探究竟。

### 認識毛髮組成與染劑特性

蔡逸姍醫師指出，毛髮是由鱗片層、皮質層和髓質層組成，其中，鱗片層是由多層鱗片構成，覆蓋在毛髮表面，保護髮幹。染髮的過程是將染劑中的顏料或化學物質穿透鱗片層，進入皮質層，從而改變髮色。不同程度的染髮，如半永久或永久性染髮，主要是因染劑成分不同，導致染劑附著在毛髮的深度不同。

許多髮廊店家有一說法：「染髮會傷髮質，所以一定要當天護髮」！蔡醫師表示，染髮與護髮（修護頭髮毛鱗片）是兩種不同的處理方式，無需硬性規定在同一天處理。而店家建議 48 小時不洗頭，是為了讓染劑穩定附著、減少毛鱗片傷害及頭皮刺激。若真想洗頭，可用較溫和的洗髮精，減低頭皮或頭髮傷害。

### 號稱天然染劑 仍會造成過敏

為了健康，有些人會選擇植物染或礦物染，以避免 PPD（對苯二胺）等化學成分。然而，「天然」並不意味完全無害，某些號稱天然染劑仍可能引起過敏反應，像是黑娜（henna，指甲花），是用指甲花的葉子製成，在印度多用於彩繪身體的天然色料，也常發生皮膚過敏。蔡醫師指出，曾有民眾使用號稱天然的染髮劑而導致頭皮發癢、起紅疹，甚

至長水泡而前來就醫。

因此，無論是植物染還是化學染都有過敏風險，即使標榜「天然植物染」，也不能保證對所有人無害。食藥署提醒，天然不等於不過敏，也不保證百分百安全。每個人對染髮劑的反應可能不同，使用時仍須審慎。（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 978 期）

## 染髮 會對身體造成危害嗎

過去曾經有文獻表示，過度染髮可能提高膀胱癌的可能性！皮膚科蔡逸姍醫師指出，根據近期研究指出，只要按照產品的安全使用說明、保持身體良好的代謝、每次染髮間隔至少 3 個月以上，並不需要過度擔心。

食藥署也提醒，若頭皮有任何不適，像是濕疹、紅癢、毛囊炎、任何傷口，或正在孕期和哺乳的民眾，都不建議染髮。若想染髮，應先尋求醫師建議與治療，待頭皮恢復健康後再染髮。

### 染髮前後 謹記醫師小叮嚀

在選擇和使用染髮劑時，蔡醫師提出 4 項叮嚀：

1. 避免使用標示不清、來路不明的產品，應選擇完整標示成分的染髮劑。
2. 染髮當天喝大量的水，增加代謝。
3. 進行染髮之前，先在耳後或手腕等位置進行皮膚敏感性測試，確保產品不會引起過敏反應。
4. 使用後若有紅疹、發癢、脫屑、水泡等不良反應，請立即就醫，避免更嚴重的症狀或落髮危機。

蔡醫師也建議，染髮後若陸續有白髮或原髮色生成，可用暫時性的著色劑來取代染髮，可有效遮掩新生髮根，且無需太頻繁染髮，是相對安全的好

方法。（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 978 期）



使用染髮產品時，應按照說明使用、保持身體良好的代謝、且染髮間隔至少3個月以上。

## 落髮危機 靠避孕藥來幫忙

不少民衆有落髮困擾，坊間流傳可用避孕藥中的雌性激素來生髮！但是，這真的有根據嗎？食藥署邀請台灣皮膚科醫學會蔡仁雨醫師，談談落髮的正確治療與預防方法。



若想改善禿髮狀態，無論男、女，都應諮詢皮膚科醫師，採用正確的治療方式。

### 男性使用避孕藥 可能出現女性化特徵

各種落髮造成的禿髮，以雄性禿最常見。坊間流傳使用避孕藥可治療雄性禿，蔡醫師表示，有些女性會因為雄性荷爾蒙過高導致落髮，若想要同時達到避孕與預防雄性禿，可以諮詢醫師使用口服避孕藥；若僅是單純想改善禿髮狀態，無論男、女，都應諮詢皮膚科醫師，採用正確的治療方式。另外，男性若擅自使用避孕藥洗頭或塗抹頭皮，長期恐會造成體內雄性素減少，出現「女性化」特徵，切勿以身試藥。

研究指出，雄性禿患者的頭皮毛囊中含較高濃度 5 $\alpha$ -還原酶 (5-alpha reductase)，會將

睪固酮轉化成活性更強的雄性激素「二氫睪固酮 (DHT)」，可能會縮短頭髮生長期、導致毛囊漸進式萎縮、新生髮逐漸稀疏脆弱造成禿髮。

蔡醫師指出，目前治療雄性禿常用的方式是口服藥品及外用生髮水。口服藥的主成分是上市多年的 Finasteride，可抑制 5 $\alpha$  還原酶，降低 DHT 濃度，避免雄性禿惡化。雄性禿需長期治療，因此患者要認真配合醫師、持續治療，並隨時監控副作用的發生。

目前市售有效生髮的外用生髮水是衛福部認可含有 Minoxidil 成分。Minoxidil 能藉由延長毛囊生長期、縮短休止期，因此較不會落髮。但因生髮水含有丙二醇成分，有些民衆使用後可能會有頭皮敏感，造成頭皮癢或頭皮屑增加的副作用，蔡醫師建議，剛開始可先使用 Minoxidil 濃度 2% 的生髮水，或諮詢醫師建議。

民衆如想檢視自己是否有異常落髮情形，可參考下列 4 點：

1. 早上起床用手抓一大把頭髮，鬆開後，若超過 5 根掉髮；或在頭皮上數 10 根頭髮用力拉，掉髮超過 3 根，都屬異常落髮。
2. 平時或洗髮掉髮量每日超過 100 根以上。
3. 觀察頭皮，是否有頭髮掉空了一塊。
4. 落髮量不多，但頭髮變細、變稀疏或有合併頭皮的其它症狀。

有以上狀況，建議找專業皮膚科醫師評估診斷，找出原因對症治療，切勿亂用偏方以免生髮不成，反而危害健康。

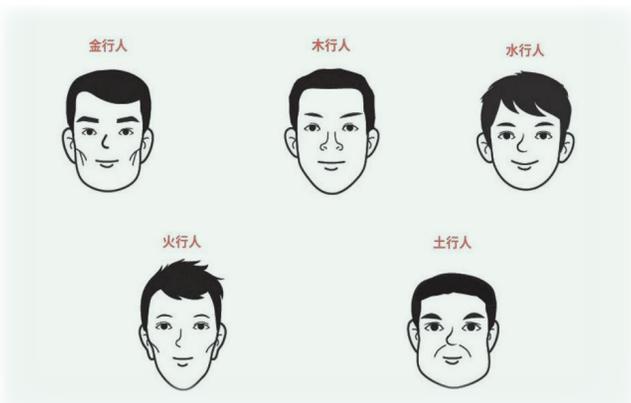
食藥署也提醒，預防落髮除了生活規律，減少壓力外，也要多補充營養！因為頭髮是由蛋白質組成，平日攝取要充足。另外近來，重訓增肌流行，臨床上有健身者因蛋白質攝取不足導致短暫落髮（休止期落髮），也應特別注意。（本文引用自食品藥物管理署藥物食品安全週報第 979 期）

# 打造黃金團隊 就靠這招 「五行相法」助你組建最強職場陣容

圖文摘自 / 時報出版《簡少年現代生活算命書：讓神祕玄學輕鬆應用在日常生活之中》



運用「五行相法」讓我們在職場中如魚得水。



「五行相法」將人分為金、木、水、火、土五種。  
(圖片提供：《簡少年現代生活算命書》/ 時報出版)

如何在職場上應用面相學，找到一個好的老闆，還有好的下屬？新創科技圈的國師，也是專業命理看相風水師簡少年出版《簡少年現代生活算命書》（時報出版）書中提到，每一個人適合的老闆都是不一樣的，每一個人適合的下屬也都不一樣，所以比較難用一個簡單的共性來做區分。首先這裡就要提到面相學裡面，屬於比較傳統的「五行相法」。

五行相法是一種比較古老的相法，也比較抽象難懂，它把人歸類為金、木、水、火、土五種五行，再根據這五種五行，分類以及判斷這些人的性格，分析出他們彼此之間的關係。根據簡少年的說法，理解這五行的特性，可以幫助我們在職場中選擇合適的老闆和下屬。例如，屬金的人通常代表規則多；屬木的人代表熱愛學習；屬水的人代表應酬能力強；屬火的人代表快速和急躁；屬土的人代表緩慢且包容。



新創科技圈的國師，也是專業命理看相風水師簡少年。  
(圖片提供：《簡少年現代生活算命書》/ 時報出版)

## 金行人·臉方 規矩多

像是「金行人」，如金子一樣閃閃發光，一般來說比較容易出名。然而，因為是金屬，性格較硬，框架較多，脾氣也比較倔。金行人的面相特徵是臉形方正，臉越方，越接近金行人。因此，臉部稜角越多，就越符合金子硬邦邦的特質，也越接近金行人的面相。金行人通常在職場上展現出堅定的領導能力，適合擔任高層管理職位。他們在決策時果斷、精準，能迅速抓住重點並執行。



但同時，他們也需要注意柔化自己的態度，以便與同事更好地合作，避免因過於強硬而導致人際關係緊張。

## 木行人·臉長 愛學習

再來是「木行人」，木行人屬於臉比較長，身體也長，手長腳長臉長，是典型的木行人面相。

木行人就像木頭一樣，並非在感情上如木頭般呆板，而是像木頭一樣，緩慢成長，延展性高。木行人成長為大樹後，能夠給予小動物棲息的空間，顯得仁慈。此外，木行人也喜歡學習，因為他們有很好的延展性，並且在成長過程中逐漸進步。因此，木行人有豐富的想法和思想，注重生命的意義和知識的進步，具有較高的好學精神。不過，木行人通常屬於大器晚成的類型，因為從小樹長成大樹需要較長的時間。



## 水行人·臉圓 靈活的胖子

「水行人」在面相學中偏向圓形。水的形態多變，可以變成方的、圓的，甚至各種形狀，因為水能根據不同的容器變化。因此，水行人的特點是八面玲瓏，善於交際，具有多種不同的樣貌。他們性格柔情似水，通常比較浪漫，在感情上也多情。形象上來說，水行人通常是靈活的胖子。許多人會問：「老師，我的臉到底算不算圓？」有時候大家很難理解。其實，水行人的特徵簡單來說就是「沒有脖子」，如果你的脖子比較長，就不算典型的水行人。如果你沒有脖子，臉又很圓，整個人圓圓的，那你就是典型的水行人。此外，水行人發財的速度比一般人快，發展迅猛。如果水行人發財，往往是在一瞬間，如同黃河氾濫，一發不可收拾。



## 火行人·臉尖 個性急

再來我們說「火行人」。火行人的臉型比較像火，

臉型尖，額頭較大或較拱，下巴很尖，有點像冰淇淋甜筒。火行人一般來說性格急躁，非常沒有耐性，思考和行動速度很快，經常做出讓人意想不到的事情，因此創意十足。

他們容易創造出瞬間爆發和爆紅的作品。然而，火行人的續航力較低，中晚年時期的發展往往不如年輕時順利。這也解釋了為什麼火行人的下巴比較尖，因為他們就像火一樣急躁，年輕時容易成功，但也容易熄滅，事業發展不穩定，呈現一陣一陣的狀態。這就是火行人的特點：年輕時事業迅速崛起，但缺乏長久的穩定性。因此，了解火行人的特性，可以幫助我們更好地預測他們的職業發展軌跡，並制定相應的應對策略。



## 土行人·臉厚重 緩慢的胖子

最後我們來看「土行人」。土行人臉部特徵厚重，臉肉很多，但不是圓，給人一種沉穩的感覺。土行人性格穩重，包容性強，耐性較高。他們能夠承受長時間的計劃和策略，並且有耐心等待，所以在長期性的成功上，他們更容易達成。一般來說，土行人早年不容易成功，但晚年卻容易發展起來。面相上，他們下巴的肉比較多，臉型通常偏梯形，額頭不會很寬廣。他們的事業在中晚年會變得非常大，越晚年事業越興旺。很多人會問：「老師，我分不出來水行人和土行人？」其實，水行人和土行人都是胖子，且都沒有脖子的特徵。但水行人是靈活的胖子，而土行人是緩慢的胖子。如果遇到脖子很短的人，可以推測他是水行人還是土行人。



## 了解五行相生相剋 職場合作更順利

那我們前面介紹了五行，實際上要怎麼樣來使用，

才能運用得更好呢？最簡單的用法是找下屬運的部分，我們在面相上找下屬，其實相生是比較好的。舉例來說，我是一個「木行人」，遇到一個下屬是「水行人」，水會生木。木行人可能很有智力，但不太會應酬，而水行人很善於應酬，他擅長應酬的能力就會幫助木行人，學習和執行更多的戰略。這樣的水行人就能與木行人達成很好的合作。通常你會看到一些臉比較窄的老闆，他們肯定有一個臉比較胖的夥伴，這個胖子夥伴負責解決外務，而臉窄的老闆則負責事業的規劃與運營，這是一個比較好的組合。找老闆也是一樣，如果老闆能相生你，你就會做得比較順，相剋則會比較痛苦。舉例來說，木頭會剋土，土行人本來就很緩慢，需包容很多事，而木行人則不斷學習。如果兩者都很慢，事情就難以推進。

## 五行相剋有解 化解矛盾水行人是關鍵

那如果相剋有沒有辦法解決？五行本身有相生的效果，可以通關解決問題。舉例來說，金剋木，但如果多一個水，金會生水，水會生木。多了一個水行人，整個情況就不一樣了。金行人的規矩，通過水行人用比較柔和的方式處理，再交給木行人去發展，這樣的團隊合作就會順利。在客戶與廠商上也一樣，如果你發現客戶的面相屬於生你的五行，那麼成交的概率就會比較高，客戶比較容易為你付出或購買。如果做銷售時發現夫妻中，老婆比老公更容易對你付出，你就要攻向老婆；反之亦然。人們通常具有多種性格，比如木帶土、木帶火、金帶木等等，很難只有單一種性格。先從自我了解開始，分析自己的特質。「木頭代表學習」，「火代表快速和急躁」，「水代表應酬能力強」，「金代表規則多」，「土代表緩慢且包容」。從中找出自己的比例，相生的時候性格會很順，相剋的時候則容易矛盾，生活會比較辛苦。

要改善這些問題，假設你發現自己是水剋火的人，很能應酬又很急，需要一點木來調和。水生木，木生火，透過木的特質，不斷學習和仁慈，你就會變得更好。以上就是五行相法的應用，希望大家都能夠找到適合自己的生活方式。🔥

## Profile

### 《簡少年現代生活算命書：讓神祕玄學輕鬆應用在日常生活之中》

為什麼我總是吸引渣男？要如何調整才能讓事業一帆風順？透過這本書了解命理學的基本知識，幫助自己調整心境、規劃未來！

玉、水晶、珍珠、硃砂、鹽燈開運小物真的有用嗎？  
『手相』解答時間，手掌線好多怎麼看？

不怕看對眼，只怕看走眼，為什麼我總是吸引渣男？  
在職場交際上，你必須學會的識人術，如何輕鬆管理職場關係？……

所有的問題都來自你的心境，想要好運？想要財運？想要桃花運？此書運用現代觀念解說「傳統相法」，讓每個人都能輕鬆運用在生活上。

### 作者：簡少年

專業的命理面相風水師，同時橫跨互聯網創業，創立桃桃喜平台。

自小就展現對玄學命理的高度天分，師從各家大師學習紫微斗數、瀟湘面相、東霖姓名學、風水，在 20 歲並拜入台灣著名紫微斗數占驗派門下進修紫微命理，成為實戰派命理師，經過十多年幫無數人服務解惑，已成為兩岸三地各大企業主爭相邀請的命理大師，他擅長運用命理工具來協助每一位朋友跟夥伴從分析現況開始，經由了解運勢方向，到作出最有利的決定，成功幫助無數客戶朋友度過愛情，工作以及人生的難關。



(圖片提供：《簡少年現代生活算命書》/時報出版)

SUN	MON	TUE	WED	THU	FRI	SAT
01 七月廿九  宜：開市、立券、交易 開光、求嗣	02 七月三十  宜：立券、交易、嫁娶 移徙、會友	03 軍人節  宜：祭祀、開光	04 八月初二  宜：祭祀、出火、拆卸 安床	05 八月初三  宜：嫁娶、納采、訂盟 出行、入宅	06 八月初四 南區 《人人都可以成為 大明星》趙千蓉 14:00~16:00  宜：祭祀、祈福、求嗣 理髮、動土	07 白霧 北區 《財經講座》石文仁10:00~12:00 《守富傳富系列講座》黃群恩10:00~12:00 南區 《全球財經講座》芮敏皓10:00~12:00 《開運陽宅面面觀》邱柏維10:00~12:00  宜：沐浴、理髮
08 八月初六  宜：開市、納財、納采 出行、修造	09 八月初七  宜：祭祀、沐浴 成除服	10 八月初八  宜：立券、交易、嫁娶 納畜、拆卸	11 八月初九 中區 《守富-傳富講座》 黃群恩14:00~16:00  宜：開光、拆卸、立碑	12 八月初十  宜：破屋、壞垣	13 八月十一  宜：開市、立券、交易 嫁娶、祈福	14 八月十二 北區 《財經講座》李信年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》王金菊、許雅惠10:00~11:45 南區 《「永達2024親親寶貝運動會」公益活動》 高雄苓雅運動中心09:00~16:30  宜：開市、立券、交易、入宅、拆卸
15 八月十三  宜：祭祀	16 八月十四  宜：祭祀、立碑 成除服	17 中秋節  宜：拆卸、破土、立碑 安葬、修墳	18 八月十六  宜：祭祀、掃舍宇	19 八月十七  宜：祭祀、出行、開光 理髮	20 八月十八  宜：開市、立券、交易 移徙、入宅	21 八月十九 北區 《財經講座》項若薇10:00~12:00 《「永達2024親親寶貝運動會」公益活動》 新北市板樹運動園區09:00~16:30 中區 《全球即時財經》吳曉萍、陳建文10:00~11:45 南區 《全世界都在向美國學如何徵稅》陳靜美10:00~12:00  宜：祭祀、破土、安葬
22 秋分  宜：立券、交易、嫁娶 掛畫、納畜	23 八月廿一  宜：成除服	24 八月廿二  宜：破屋、壞垣	25 八月廿三 中區 《送禮送出大智慧- 聰明贈與的策略與 財富效益》楊程守 14:00~16:00  宜：祭祀、出火、拆卸 成除服	26 八月廿四  宜：開市、立券、交易 納財、會友	27 八月廿五  宜：祭祀	28 教師節 北區 《財經講座》劉凱研10:00~12:00 《不動產是傳承還是斷層》項若薇10:00~12:00 《宏觀經濟實時財經》林顯祥、李宜芳10:00~12:00 《VIP財富管理講座》封昌宏13:30~16:00 中區 《全球即時財經》廖漢忠、林美月10:00~11:45 南區 《輕輕鬆鬆 快樂退休》蔡宗勳10:00~12:00  宜：祭祀、成除服
29 八月廿七  宜：沐浴、納畜、牧養 理髮、合木	30 八月廿八  宜：祭祀、沐浴 掃舍宇					

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

活動洽詢

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



# 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