

Responsibility · Intelligence · Confidence · Health

RICH 達人

2025.04

No.209

永達25與你共

風雲人物

高慧如 榮耀與感恩之路 點亮自己 成就他人

李湘菁 「點睛」之路 連續第一才是實力

蔡陳麗紅 愛與感恩 堅持就能看到光



達成 10 屆 MDRT 終身會員

簡文進、林惠萍、李湘華

胡興平、周雅莉、陳加斐

程鎧言、江謝卉鈴

臺北市擁抱 Always 協會
讓愛流轉 他們用音樂譜寫希望之歌



永達保經Line@
各項活動訊息



達人月刊電子書
登錄閱讀

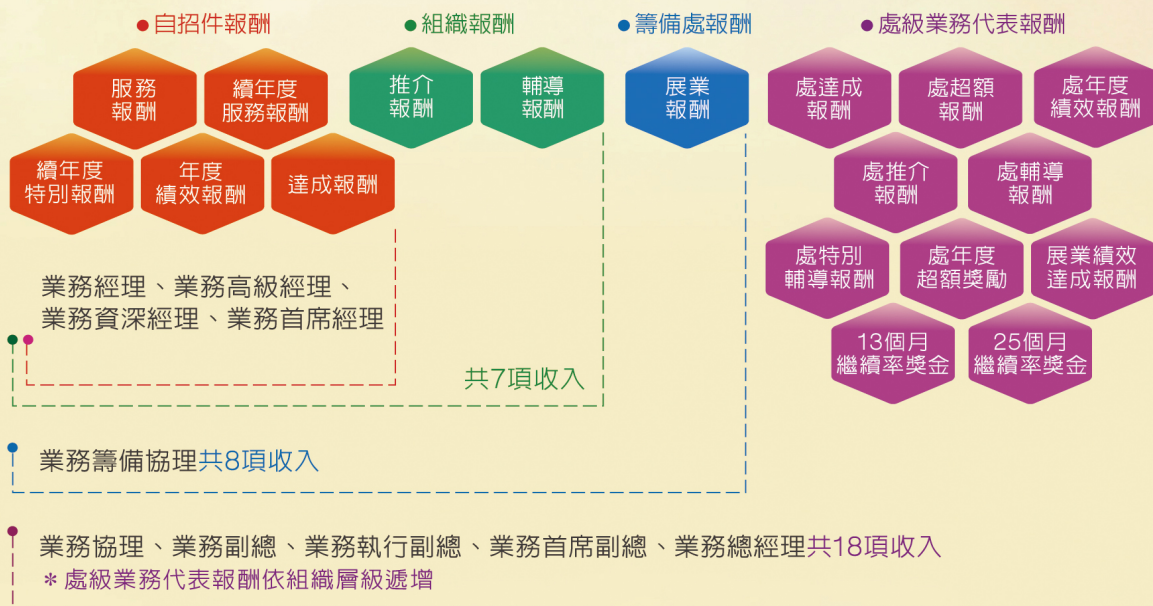
組織發展最佳平台

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

P6 風雲人物

面對瞬息萬變的保險市場，永達精準掌握高齡社會的趨勢，聚焦退休規劃與稅務傳承的市場，在2024年寫下耀眼成績，專訪介紹勇奪年度最佳成就獎 & 業績大賽處級組第一名的雙冠王、業績大賽體系組冠軍、業績大賽個人組冠軍三位業務菁英。這三位頂尖業務菁英的成功心法，激勵大家～成功沒有捷徑，唯有專注當下、堅持到底、創新突破，才能脫穎而出，躍升年度風雲人物，摘下榮耀桂冠！



高慧如
業務協理



李湘菁
業務副總



蔡陳麗紅
業務籌備協理



財 富學苑

封面裡 組織發展最佳平台

- 06 高慧如 榮耀與感恩之路 點亮自己 成就他人 
- 10 李湘菁 「點睛」之路 連續第一才是實力 
- 12 蔡陳麗紅 愛與感恩 堅持就能看到光 
- 14 簡文進 真誠贏得信任
- 16 林惠萍 成就非凡保險事業
- 18 李湘華 堅持不懈的專業精神
- 20 胡興平 顧問式行銷服務客戶
- 22 周雅莉 堅持初心打造信賴
- 24 陳加斐 以愛傳遞保險價值
- 26 程鑑言 憑愛心與專業成就保險服務
- 28 江謝卉鈴 從製造業到保險界的成功轉型

封底理 永達 4 月活動行事曆

封底 西進求賢

生 活學苑

- 03 永達鐵粉圈進來
- 30 永續長照 專車送達
- 31 臺北市擁抱 Always 協會
讓愛流轉 他們用音樂譜寫希望之歌 
- 38 十年復康傳愛 樂活長照人生

健 康學苑

- 34 健康吃 動起來 維持健康體位更健康 
- 36 政府與民間攜手引進 MHFA 推動心理 CPR

權 益學院

- 04 財經生活補給站
不肖人士偽冒管委會或保險局人員名義詐騙款項
請民眾小心查證



Editor's Note

編輯手記

2025 永達業務表揚大會 與你為伍 見證榮耀

近年來，保險市場變動頻仍，永達業務菁英仍舊逆勢突圍，展現強烈的企圖心與挑戰創新的勇氣，穩健前行，以卓越表現創造非凡成就。2025 永達業務表揚大會，這些優秀菁英站上榮耀舞台，見證屬於自己的輝煌時刻！

成功源自腳踏實地的努力，從沒有輕而易舉的捷徑。立定目標，堅持並專注做好該做的事，持續追求成長、精進自我，才能一步步邁向巔峰，得見榮耀彼方。2024 年永達風雲人物分別為：年度最佳成就獎 & 業績大賽處級組雙冠王高慧如業務協理、業績大賽體系組冠軍李湘菁業務副總、業績大賽個人組冠軍蔡陳麗紅業務籌備協理。恭喜這三位卓越菁英，他們以實力與毅力締造輝煌佳績，樹立標竿，展現不凡風采！

MDRT (Million Dollar Round Table) 是一個國際性獨立協會，匯聚全球頂尖的人壽保險與金融服務專業人士，堪稱業界最高標準的象徵。MDRT 代表了卓越的業務能力、專業的服務水準與高度的道德標準。對保險從業人員而言，MDRT 會員資格不僅是一項至高榮耀，更是一張通往全人生活的通行證，象徵著持續精進

與卓越成就！

素有「MDRT 搖籃」美譽的永達保經，目前擁有 969 位 MDRT 會員，其中 MDRT 終身會員合計高達 112 位。2024 年在永達新達成 MDRT 終身會員的菁英，分別為：簡文進業務協理、林惠萍業務協理、李湘華業務籌備協理、胡興平業務籌備協理、周雅莉業務儲備協理、陳加斐業務儲備協理、程鎰言業務儲備協理、江謝卉鈴業務首席經理，恭喜這八位菁英，您們的優秀成績有目共睹，感謝您們，成就自己也榮耀公司。

大陸永達理保經是永達保經轉投資的全國性保險經紀公司，持股比例達 24.9%，成功複製永達台灣成功經驗及專業技術，在對岸「報行合一」政策及經濟衰退衝擊下仍穩健發展，2024 年 MDRT 會員人數達成 628 位，設有北京總公司、17 家分公司及 45 個營業據點。挾著兩岸創業平台優勢、系統化報表系統與優越的獎勵制度，期許更多業務代表勇於挑戰高收入，演而優則導，打造自己的超級業務團隊，實現「保險企業家」的事業願景。🔥

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／台北市中山北路二段 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 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

永達

鐵粉圈進來

短影音募集票選活動

總獎金**12萬**

邀請各團隊自行拍攝短影音，透過各團隊的創意視角，將「增員」、「行銷」主題融入時下最潮的短影音裡，搭配社群平台的傳播力，搭起年輕世代走進永達保經的外掛世界，將「永達鐵粉圈進來」，增加永達社群平台的曝光度及粉絲數。

活動即日起至4/10(四)止
活動辦法詳公告

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／財政部



不肖人士偽冒金管會或保險局人員名義詐騙款項 請民眾小心查證

金融監督管理委員會（下稱金管會）表示，近期屢有接獲外界反映有不肖人士偽冒金管會或保險局人員名義，邀請民眾加入 LINE 好友（或群組），並宣稱可分享專業投資情報，抑或出具偽冒金管會人員之工作證、金管會公文等要求民眾繳納稅款、匯款（或協助處理匯款）、辦理退款等詐騙情事，金管會鄭重澄清，此等均為詐騙集團手法，請民眾切勿相信。

金管會主要係訂定金融市場及金融服務業的相關政策並監督管理金融機構，不會直接涉入民眾的金融交易，更不會以任何方式要求民眾辦理匯款或給付資金。因此提醒民眾務必提高防詐意識，小心詐騙，可撥打內政部警政署「165」反詐騙諮詢專線，查證是否為詐騙集團犯罪手法，或可撥打金管會電話 (02)8968-0899 查詢；如有具體證據，亦能直接向警察或法務部調查局告發。

金管會再次提醒民眾，金管會不會以 LINE 或任何社

群軟體與民眾聯繫業務，請勿輕易相信來歷不明之社群網站、通訊軟體訊息、電子郵件及簡訊，並小心查證相關訊息及來源正確性並建立正確的防詐觀念，以防範金融詐騙的發生。

配偶課稅年度死亡 其所得仍應併同申報綜合所得稅

財政部南區國稅局表示，我國境內居住之個人在年度中死亡，由生存配偶依所得稅法第 71 條之 1 但書規定為納稅義務人時，應將死亡者課稅年度之所得及扣除額，合併辦理綜合所得稅結算申報。

該局近期查核發現，甲君 2023 年死亡且經除戶登記，於 2023 年 12 月 31 日已無戶籍資料，當年度雖有營利所得 100 萬元，但已不在稽徵機關次年 5 月結算申報期間可併同納稅義務人所得及扣除額資料提供之範圍，所以其配偶乙君於 2024 年 5 月間辦理 2023 年度綜合所得稅結算申報時，臨櫃查調及下載都無甲君所得

及扣除額資料，乙君亦誤以為已辦理甲君遺產稅申報，就不用申報其所得稅，以致漏報該筆營利所得，除了補稅，還被處以漏稅罰。

該局特別提醒，年度中死亡並經除戶登記者，其當年度之所得及扣除額資料，已無法透過納稅義務人（生存配偶）以認證憑證或臨櫃申請併同提供，繼承人可攜帶身分證或居留證正本，並檢具死亡者之除戶謄本等證明文件，於綜合所得稅結算申報期間，就近至任一國稅局申請查調死亡者之所得及扣除額資料。如有相關問題，可於上班時間向國稅局各分局、稽徵所詢問或利用國稅局免費服務專線 0800-000-321 洽詢。

個人投資海外金融商品 如何正確申報所得基本稅額

近年來個人投資海外金融商品盛行，財政部高雄國稅局表示，倘 2024 年度申報戶全年取得未計入綜合所得總額之非中華民國來源所得及免納所得稅之香港、澳門來源所得合計數達新臺幣（下同）100 萬元，且個人基本所得額合計超過 750 萬元，應依所得基本稅額條例第 12 條第 1 項第 1 款及同條例施行細則第 14 條規定申報及繳納基本稅額。

該局說明，納稅義務人投資境外基金、債券及股票等理財工具，其處分、贖回或轉換利得屬於海外財產交易所得，應以交易時之成交價額，減除原始取得成本及必要費用後的餘額為所得額。申報時應檢附收、付款紀錄、契約書或其他證明所得額的文件，供稽徵機關查核認定。倘稽徵機關無法核實交易所得額時，得以財政部規定的標準（例如有價證券按實際成交价格之 20%），計算其所得額。但民眾收到的金融機構通知，如已載明計算損益後的「所得」額，申報時就不能再重複扣除成本及必要費用。

該局表示，為避免民眾申報錯誤而受罰，「綜合所得稅電子結算申報繳稅系統」關於個人基本所得額部分，有 2 則提示訊息，引導民眾如何正確申報：

- 一、選用「買賣境外有價證券、基金受益憑證（採標準費用率 80%）」時，提示訊息為「請確認金融機構提供的海外所得資料通知（對帳）單內容，如係『財產交易所得』，因已扣除原始取得成本及必要費用，請勿點選本項目。」
- 二、選用「買賣境外有價證券、基金受益憑證（自行列舉必要費用成本）」時，提示訊息為「請確認金融機構提供的海外所得資料通知（對帳）單內容，如係『財產交易所得』，因已扣除原始取得成本及必要費用，『收入總額』欄位請填寫該所得金額，並於『必要費用及成本』輸入『0』。」

該局特別舉例，日前查獲 A 君 2023 年度取自甲銀行受託信託財產專戶之海外財產交易「所得」計 800 萬元，其申報時將所得額填報至「收入總額」欄位，並扣除 80% 成本及必要費用，申報海外財產交易所得計 160 萬元。但經查明前揭金融機構寄發給 A 君的海外所得明細表載明：「海外所得之成本係採移動平均法計算」及「財產交易所得 800 萬元」，已明白揭示該海外所得的成本計算方式及 800 萬元為已扣除成本、必要費用之淨所得，自不能再按標準費用率重複扣除成本及必要費用，其短報海外財產交易所得 640 萬元（800 萬元 × 80%），遭補稅及處罰。

該局提醒，由於海外所得非屬納稅義務人於查調所得後自動帶入綜合所得稅電子結算申報系統之範圍，民眾必須主動申報，如對金融機構提供各類海外所得明細資料計算的所得有疑問，應先核對交易資料，並向往來金融機構查明，切勿於報稅時將所得額誤申報為「收入總額」，並重複扣除成本費用，致發生短漏報所得額憾事而遭受補稅處罰；若發現有未依規定申報情形，在未經檢舉或未經稽徵機關調查前，請儘速向所轄各分局、稽徵所自動補報補繳稅款並加計利息，可適用相關免罰規定。民眾如有疑義，可撥打免費服務電話 0800-000-321 洽詢，或至該局網站（<https://www.ntbk.gov.tw>）利用國稅智慧客服「國稅小幫手」線上查詢。



2024 年度最佳成就獎 & 業績大賽 處級組第一名

高慧如 榮耀與感恩之路 點亮自己 成就他人

「做自己的光，成為宇宙之光！」連續拿下 2023、2024 年度最佳成就獎，2024 更榮登雙冠王，高慧如堅信，成功不僅是個人成就，而是帶領團隊一起光發光發熱，創造更大的影響力！

文／洪詩茵 攝影／何佳華

年度最佳成就獎第一名、 業績大賽處級組第一

一名、北歐高峰會議處級組第一名、南法極峰會議個人組 & 處級組第一名、美國 MDRT COT 會員、中國之星 CMF 主管組金星獎、業務員組鑽星獎…，2024 年永達保險經紀人高慧如業務協理，對於這些獎項的肯定，除了開心，更多的是感恩，她說：「這不只是我個人的榮耀，更是整個團隊共同努力的結果。」

強化「願景」為夢想鋪路

慧如協理形容：「願景代表您內心深處真正渴望的目標，當您清楚自己要什麼，就像向宇宙下訂單一樣，這個世界會為您的夢想鋪路。做自己的光，才能照亮別人。我一直相信，成功不僅是個人的成就，而是如何透過自己的努力，影響身邊的人，帶動團隊一起發光發熱！這就是我們今天站

在這裡的原因。」

連續兩年拿下年度最佳成就獎，2024 更進一步拿下處級組獎項，晉升雙冠王，今年的自己與去年的自己有何不同？最大的體悟為何？高慧如坦言：「身為領導者，與其據守後方擬定戰略計畫，不如以身作則，親自帶領團隊上前線奮戰！」

她進一步解釋，今年的市場充滿變數，客戶對保險是由「保障需求」轉向「資產管理」、「財富傳承」，我們不再是業務人員，而是財務顧問。面對這樣的變革，我選擇親自帶領團隊上戰場，而不是站在後方指揮。透過行動告訴夥伴們，挑戰不可怕，真正可怕的是『不敢迎戰』。帶著團隊衝鋒陷陣，不僅讓業績大幅成長，更讓夥伴們看見『我們真的可以做到』！」

智慧團隊在年初訂下了三冠王的目標，然後整個團隊夥伴一同走向共同





參加策劃會報，全員砥礪前行。



的目標，並達成目標，這種共同努力產生的幸福感與成就感，「是什麼也難以取代的！」

「我們不僅追求業績，更在創造一種個人與團隊共同榮耀的幸福感。每個成功的人，擁有自信、自律、自我成長的能力，三觀正確的人能夠解決問題，這就是我們培養的『成功人格特質』！」

高慧如呼籲，團隊凝聚力來自共同的「願景」，當每個人內心都有一個強烈的夢想，自然形成一股強大的願力，整個團隊就會變得無比強大，她帶領團隊勇敢說出『願望』，向宇宙下訂單！

成功關鍵 從客戶需求出發

有人問成功的關鍵，關鍵在於從客戶的角度出發，以他們的需求為導向。尤其是這些年保險市場變動難測，身為保險業務人員該如何因應？高慧如大方分享：「市場在變，我們的策略也必須不斷進化。」一直以來，她都是以「創新服務」、「需求導向」、「系統化」、「多媒體視覺化」作為核心，來應對市場的變動。

- **創新服務**：提供更全面的財務與保險規劃，成為客戶的專屬顧問。
- **需求導向**：傾聽客戶真正的需求，從財務風險、資產規劃到退休金計畫，提供完整方案。
- **系統化**：打造高效的銷售與增員系統，讓業務可



舉辦聖誕歡樂趴，夥伴們開心同樂，情感緊密。

以標準化、複製化、放大成功。

- **多媒體視覺化**：透過影音、圖像化簡報，讓客戶更容易理解保險價值，提高成交率。

她進一步解釋，唯有貼近客戶的價值觀，才能以客戶的視角解決問題，結合專業技術與現代的多媒體呈現模式，推動創新的銷售變革，才能確保我們始終走在成功的道路上！

成為宇宙之光 點亮下一道光

從事壽險事業已有 28 年，這些年高慧如慢慢從 Top sales 轉型 Top manager，她提到，當自己達成某個位階或成就，回看來時路會發現，所有成就都不是單純源於自己，而是團隊協助共同達成，心態上抱持著「所有我的成就、光芒、掌聲，都是別人給予我的，所以我要懷抱感恩的力量，回饋給身邊每一個人。」

智慧團隊的宗旨是：「企圖心」、「使命感」、「團隊合作」。她說：「來到這邊要有企圖心，對保險



分享高資產客戶經營策略。

抱持使命感，運用團隊合作創造佳績。每一個業務主管都是要帶兵打仗的，都要以身作則，所以無論是業績或增員，我們都是用帶動去取代推動。」

泰戈爾說：「把自己活成一道光，因為你不知道誰會藉著你的光走出黑暗。」高慧如覺得自己不是特別亮的那道光，而是在大家身邊一束柔和、溫暖、有能量且具有智慧的光，她常勉勵組員們「做自己的光，成為宇宙之光」，讓自己成為那道光，讓人追隨的光，進而影響他人成為下一道光。

領導的真諦在於成就他人

作為領導者或者主管，要能看到每一個人在團隊中的優勢，以及每個人的特質，並且給予舞台，提供他們發揮個人特質，而主管從旁扮演鼓舞人心的角色。有時候夥伴們並不是要抱怨訴苦，只是希望能多一點點支持與鼓勵，安撫他們心中的壓力並轉換成能量，慢慢綻放光芒，成為下一道影響他人的光。

人生打拼不僅僅是為了家人，還有工作帶來的價值感與成就感。高慧如為何願意成就他人、照亮他人？她坦然表示：「保險事業具備『願景』、『愛』、

『使命』，不只是一份工作，更是一種對社會的價值貢獻。透過這份事業，我幫助客戶做好退休規劃、企業風險管理與資產傳承，讓他們擁有更安心的未來。這不只是專業服務，更是一種愛的傳遞，確保每個家庭、每個企業都能在關鍵時刻得到最好的保障。這份責任感，讓我一直保持對保險的熱情和使命感！」

她更強調，「感恩與回饋」是她經營保險事業的核心理念，「乘風破浪，感恩同行！感謝客戶的信任，讓我成為守護的力量；感謝夥伴的陪伴，攜手締造新記錄；感謝家人的支持，讓我能全心投入這份使命。」

領導者即造夢者 並肩攀巔峰

事業成功的方程式是：思維 × 熱情 × 能力。高慧如分享：「我把困難當成挑戰，挫折當作成長的養分，讓夢想成為前進的動力。遇到瓶頸時，我會調整自己的思維，檢視可以改進的地方，並專注在長期的學習和成長上。不論面對何種困境與挫折，時刻提醒自己保持平衡的心態，因為每一次的挑戰，都是讓自己變得更強的機會。」

「成功的領導者，不只是帶領，更是塑造夢想！」高慧如指出，領導者的責任，就是讓團隊擺脫舊有慣性，突破極限，創造前所未有的成就！

「逐夢」需要勇氣與強大的執行力，智慧團隊秉持『願景』、『創新』與『榮



譽感』激發夥伴們的執行力及挑戰自我的企圖心，讓每個人都能在逐夢的道路上無懼前行。

「做自己的光，成為宇宙之光，勇敢的向宇宙下訂單！」這是高慧如時常勉勵夥伴的一句話，她進而解釋：「當你擁有獨立思考的能力、承擔責任的意識，並勇敢追求卓越，成功自然會向你靠近。我希望夥伴們，都能夠與優秀的人並肩挑戰，創造人生高峰！」

她相信，所有夥伴都是一個個的光點，而領導者的角色，就是幫助夥伴點亮自己的光芒，成為影響他人的力量！

六大系統輔助 2025 再創奇蹟

2024 年拿下雙冠王，2025 年的目標又是什麼？高慧如坦言：「去年我們的業績是 2,300 萬 FYC，今年的目標是 5,000 萬 FYC，這不只是成長，而是一場突破性的戰役！」

人因夢想而偉大！高慧如的願景不只是作為永達第一，更期許往前再跨進一大步，達到業績跟人力翻倍成長。如何達到業績與人力翻倍成長？原本專注單兵銷售的菁英必須轉變為領導型的人才，要讓夥伴了解並認可翻倍的思維。所以，接下來策略是要帶出更多組織型的人才，為了達成這個目標，今年智慧團隊的策略核心是「銷售系統化導入增員系統」，更為此創立六大系統來強化團隊的學習與發展：

- 一、晨會小組：快速同步團隊資訊，設定目標、調整行動計畫。
- 二、功能小組：依據組員專長分配，發揮個人最大價值。
- 三、高手合作：菁英攜手共創佳績，強化團隊競爭優勢。
- 四、行銷夾運用：以行銷夾作為業務推廣工具，提高行銷效益。
- 五、客製化行銷夾：依據客戶需求，量身打造個人



每週三建議書研討，協助夥伴提供客戶最適合的規劃。

化方案。

六、COT 菁英班：菁英培訓計畫，幫助組員衝刺更高業績。

藉由這六大系統的導入，不僅將大幅提升團隊的效率與戰鬥力，同時有助優化行銷策略，培養頂尖的業務菁英。

「2025 年，慧如處要站上更高的舞台，迎接更大的挑戰！我們要擴大人才、強化培育、提升業績，創造壽險個人最高成就，提升生活品質與社會貢獻！讓我們一起突破極限，迎向更大的成功！」

Profile

現任：永達保險經紀人業務協理

保險年資：28 年

得獎紀錄：

2024 年度最佳成就獎第一名

2024 年度業績大賽處級組第一名

2024 年北歐高峰會議處級組第一名

2024 年南法極峰會議個人組、處級組第一名

2025 美國 MDRT 百萬圓桌終身會員 (17 屆、COT)

2025 中國之星 CMF 主管組金星獎

2025 中國之星 CMF 業務員組鑽石獎

IDA 國際華人龍獎

2022 第 24 屆保險信望愛 最佳通訊處獎

座右銘：

「改變」是一切進步的起點！

「學習」是改變成功的因素！

★ MDRT 屆數係指永達保經累計 MDRT 次數



2024 年度業績大賽體系組冠軍

李湘菁「點睛」之路 連續第一才是實力

從看輕保險從業人員，到成為保險從業菁英，成就兩岸保險事業。熱愛挑戰的李湘菁，憑藉積極的創業心態，深入一線實幹，帶頭衝的幹勁，激勵了兩岸夥伴，助力她成就兩岸榮耀。

文／洪詩茵 照片提供／李湘菁

永達保險經紀人李湘菁業務副總，2012 年前往上海發展，從一個人都不認識，到現在擁有 1000 人以上的團隊，全靠兢兢業業的努力拚搏，她的認真，讓客戶忍不住說：「看到湘菁那麼努力，都不敢偷懶了！」也影響了台灣湘菁體系的夥伴們，推升她榮獲 2024 年度業績大賽體系組第一名的榮耀，她將榮耀歸給湘菁體系各處以及全體老闆的努力，並以「連續第一」與夥伴們共勉。

從質疑到肯定 建立保險事業

回顧來時路，原本從事證券業的李湘菁，對保險業並沒有太大興趣，最初，只是抱著挑戰的心態與保險從業人士交流，並因為想自行規劃保障而

考取保險證照。未料，在課後分享時誇下海口，於是全力以赴，努力實現競賽獎勵的目標。隨著對客戶責任感的加深，加上保險業績表現亮眼，她逐漸看見這個行業的價值。而一場由黃素英業務執行副總主講的講座，更讓她深刻體會到永達在退休養老市場的專業與發展潛力。因此，她毅然加入永達，並進一步追隨執行副總的腳步，前進上海，挑戰更大的市場舞台。

「想不想讓妳的孩子跟我兒子有一樣的待遇？」黃素英業務執行副總的一席話，讓李湘菁下定決心，勇闖對岸市場。面對異地創業的挑戰，為了排解對家人的思念，她在家裡裝設視訊，卻每每在看到孩子的時候潸然淚下。這段經歷讓她更加堅定，她到上海是為了打拼，而非休息，所以，她的腳步從未停歇，拚搏的精神



甚至激勵了客戶。

兩岸體系第一 湘親湘愛一家人

今年，兩岸湘菁體系皆榮登第一名，展現強勁的實力。人在上海打拼，卻能拿下台灣業績大賽體系組第一的榮耀，李湘菁感恩表示：「感謝台灣湘菁體系所有夥伴，首先第一要感謝的是高慧如，接下來，要感謝所有湘菁體系的老闆，沒有您們就沒有這份榮耀，少了誰都不行！」

湘菁體系始終秉持「湘親湘愛一家人」的文化，團結友愛、和諧互助。她分享，每位夥伴都是「老闆的心態、打工的狀態」，努力拚搏自己的事業，遇到問題時，第一時間選擇自律、自我解決；若難以解決，就向兄弟姐妹請教，共同尋找最佳方案。這樣的團隊文化，讓每個人都能持續成長，凡事內歸因，不抱怨，只專注於如何變得更强。

總聽人說，公司內不要搞小團體，但湘菁體系卻有許多小團體，李湘菁笑著表示，不論台灣或上海，湘菁體系透過功能小組，讓夥伴們藉由社團經營增進互動，有效推動業績成長。商品、活動、攝影、跳舞、主持……這些小組不僅提升了組織的向心力，也讓每位夥伴在專業領域中發揮所長。

承襲與突破 讓湘菁體系持續閃耀

「從台灣到上海，湘菁體系的夥伴，總是自帶光芒，隱隱散發著一種榮耀感與自豪感。」李湘菁驕傲表示，她將上海經驗帶回台灣，無形中似乎也起到一種帶動與激勵的正向效應。

其中，高慧如業務協理就是最佳的見證者。這些年來，她成長迅速，不僅成功建立了屬於自己的平台與團隊，更在經過十幾年的努力後，於 2023 年實現年度最佳成就獎的夢想，並在 2024 年蟬聯這

一份榮譽。這讓李湘菁聯想到當年黃素英業務執行副總在台灣締造的紀錄——連續 10 年奪得年度最佳成就獎。而如今，她自己在上海也已拿下 10 次年度最佳成就獎，並且仍將持續前行。

「超越老師，就是對老師最好的感謝與回報。」李湘菁滿懷信心地表示：「我相信慧如也能傳承我們的優秀，挑戰自我，甚至超越我們，締造屬於她的輝煌紀錄。」這份承襲與突破，將讓湘菁體系持續閃耀，締造更多輝煌傳奇。

「做人要低一個位階，做事要高一個位階。」李湘菁分享，關起門來天下無敵，看見自己獨一無二的價值；打開門要謙遜多學習，看到他人的優點，才能持續精進成長。

「不要抱怨，今天所有的一切都是自己應得的！我始終相信，成功不是偶然，拿下一次第一是僥倖，能夠連續保持第一，才是真正的實力。」面對新的年度，李湘菁勉勵所有夥伴都要秉持自律、長期主義的品質，持續學習成長，完成 MDRT、達成終身會員、挑戰四冠王！🔥

Profile

現任：永達保險經紀人業務副總

保險年資：30 年

得獎紀錄：

2024 年度業績大賽體系組第一名

美國 MDRT 百萬圓桌終身會員（10 屆）

中國之星 CMF 主管組鑽石獎、金星獎

中國之星 CMF 終身會員

國際華人龍獎 IDA 主管組金龍獎、銀龍獎、銅龍獎

國際華人龍獎 IDA 終身會員（12 屆）

座右銘：

做自己生命的主人

做別人生命的貴人

★ MDRT 屆數係指永達保經累計 MDRT 次數



2024 年度業績大賽個人組冠軍

蔡陳麗紅 愛與感恩 堅持就能看到光

「您要悄悄努力，然後驚豔所有人！」一句話道盡蔡陳麗紅這些年的努力與堅持，以「愛」與「感恩」走保險路的她說：「不是因為看到光才走下去，而是因為堅持才看到光！」

文／洪詩茵 攝影／何佳華

在保險生涯邁向 30 年之際，永達保險經紀人業務籌備協理蔡陳麗紅，以業績大賽個人組第一名的榮耀證明自己這一路走來的價值，她感謝客戶林小姐與吳姓夫妻的支持，也感恩一路努力堅持、真心待人的自己。

從單純的總務會計工作轉入保險業，再從醫療保障擴及退休與資產風險的規劃，她感慨：「這些年有歡笑、有喜悅、有成就感，當中的酸甜苦辣只有自己最清楚，被拒絕、被輕視時，只能不斷地感恩、感謝，調整心境，用愛包容、處理每一件事。我相信，只要心中有愛一定可以心想事成，一切都是最好的安排。」

夢想萌芽 七年前寫下得獎感言

獲知拿下業績大賽個人組第一

名的那一刻，蔡陳麗紅忍不住痛哭，聽她娓娓道來，才知道這個夢從 2018 年就在她心中萌芽，如今終於開花結果！今年 61 歲的她，2018 年的時候，受到一位經營彩券行的朋友啟發，這位客戶推薦她看《秘密》、《有錢人和你想的不一樣》、《窮爸爸富爸爸》這三本書，得知她熱愛學習，又推薦她參加一個成長營，「過去的我，或許是沒有自信的自我設限，只敢訂下每年完成 MDRT、達成終身會員的目標，在課程的薰陶下，思維翻轉，我許下了『業績大賽個人組第一名』的目標，當下甚至在手機的筆記本上寫下了得獎感言。」翻出手機中的感言，蔡陳麗紅分享當年的心境與當下的圓滿。

成長營之後，蔡陳麗紅還參加了該成長營舉辦的課程，長達一

年的時間，在台中台北往返上課，她坦言：「這個課程讓我理解了系統化及複製的力量，這一點和永達創業平台的理念不謀而合。同時，在課程的帶動下，我發現自己更懂人性、更能理解他人的心態，對話中更能與客戶深入交心，無形中也讓我對自己更有自信了！」

設定目標 相信與善良的力量

一路走來，蔡陳麗紅的成績印證了「設定目標」的重要性，2023 年達成 MDRT 終身會員、2024 年贏得業績大賽個人組第一名。「十年之約、捨我其誰」，她表示：「胡明徹業務高級副總今年回台分享，剛好談到這個概念，如何在十年內實現財富自由的夢想，他讓我們把目標寫下來貼在辦公桌上，我也『聽話照做』了，寫下高目標貼在辦公桌前，沒有寫上去就永遠做不到，只要你相信，宇宙萬物都會幫助你。」

「相信」是有力量的，蔡陳麗紅分享，有一年接近年底，距離達成 MDRT 還有段距離，當旁人問「妳會達成 MDRT 嗎？」她總是堅定地回答：「會」，每當這種時候，貴人就會自然而然出現。聽著她闡述這一路上的故事，隱隱展露出「善循環」的軌跡，在「客戶服務」上，她從不問回報，每個當下都只是專注於協助客戶解決問題。

她透露，去年 5 月有位客戶意外身故，客戶的兒子 6 月才通知她，即便當初客戶的五張保單中只有一張是交由她規劃的，她仍義無反顧地協助處理客戶的所有保單，忙碌的過程中，整整四個月都沒有業績，她在心中跟客戶對話，讓客戶安心，她會協助處理客戶的所有保單，也請客戶要守護她，「冥冥中，好友林小姐及一對吳姓夫妻圓滿了這個夢想，推升我贏得業績大賽個人組第一名的榮耀，真的非常感恩、感謝客戶的相挺與支持。」

愛與感恩 幫助他人成就自己

「地球是圓的，你幫助他人，別人也會幫助你！」蔡陳麗紅的工作使命是「透過愛與關懷幫助每個家庭做好財務安全規劃，讓每個人沒有恐懼、永遠安心。」

每天清晨，她都會跟自己對話，感恩宇宙、感恩太陽公公、感恩身邊周遭的一切……並且許下自己的願望，她說：「當你習慣感恩，就比較不會有負面思維，碰到挫折的時候也比較會轉念。只要您相信，期待就會成真，你怎麼跟自己對話，就決定了你是誰！」

蔡陳麗紅一直很敬佩能夠在台上侃侃而談的講師，這也是她覺得自己最欠缺的部分，但現在的她不再這樣想了，每個人都有適合自己的道路，現在的她已經跨出自我設限。敢於設定高目標的她，在 2024 年圓滿了她的職涯大夢，下一步，她也希望能夠依循公司的腳步「演而優則導」，許下「增員並培養 10 個第一代屬員」的事業遠景。

近三十年保險路，她領悟了「愛」與「感恩」的真諦，也認可保險是一分「幫助他人、成就自己」的福報事業，人生 60 才開始，希望吸引更多人加入這分福報事業，讓保險發揮價值，實現她的工作使命，保障更多家庭的財務安全。💡

Profile

現任：永達保險經紀人業務籌備協理

保險年資：30 年

得獎紀錄：

2024 年度業績大賽個人組第一名

美國 MDRT 百萬圓桌終身會員（11 屆、COT）

中國之星 CMF 業務員組鑽星獎、銀星獎

國際華人龍獎 IDA 業務員組銅龍獎

座右銘：愛，感恩。

★ MDRT 屆數係指永達保經累計 MDRT 次數

專業專注 熱忱服務 簡文進真誠贏得信任

來自屏東的簡文進，擁有 35 年的保險資歷，完成 MDRT 終身會員不僅是對於個人努力與專業服務的肯定，更是對於如何在保險業中穩步成長，最終達成設立目標的精彩演繹。

文／羅怡如 攝影／何佳華

永達保經業務協理簡文進的保險業之路始於對未來生活的追求。當初，他立下在台北購房的目標，為了快速積累財富，毅然選擇進入保險業，並設定了月收入十萬的目標。透過不懈的努力和對目標的堅持，在短短兩年內成功在台北市買下了人生的第一間房，奠定了他的職業生涯基礎。

在傳統保險公司待了 13 年後，隨著客戶開始向他詢問其他保險公司商品，簡文進意識到單一保險公司無法滿足客戶需求，決定轉型加入永達保險經紀人公司。這一轉變，讓他開啟了更廣闊的服務生涯，也讓他更能夠把握行業的變革與商機。

服務關係的建立

簡文進的保險事業起步並不順利，連續六個月都無法達成業績，這讓許多人對他的未來感到懷疑。然而，他沒有放棄，而是將注意力集中在開發陌生客源上。他鎖定了鐵路警察這一群體，並以車險作為切入點，搭著火車一站一站拜訪，這份初生之犢不畏虎的勇氣，再加上他的勤奮與認真，終於累積了一批穩定的客戶。隨著業務的拓展，簡文進巧妙地利用警察異動的機會，進一步擴展了自己的客源，這樣的策略讓他的業務漸入佳境。

在保險業的發展中，簡文進並不僅滿足於一般的業績，



他立下了更高的目標。MDRT 是全球保險業的一項高榮譽，而簡文進在加入永達後，便將其視為保險從業人員的標配，他將 MDRT 的終身會員視為對客戶的認同與回報，並通過自己的努力和服務，成功進入了這個卓越的行列。

他認為，成功的關鍵在於始終保持對客戶的重視與服務。每次見客戶時，他總是準備小禮物，即使不是昂貴的物品，也能給客戶留下深刻的印象。記得有一次，他與客戶約在中午吃便當，他特意準備了紐西蘭金圓頭特大奇異果，這個小小的心意卻大獲好評，並因此吸引了更多的潛在客戶。這樣的細心與用心，無疑是他業務成功的重要因素。

以真誠和專業贏得信任

簡文進深知，保險業不僅僅是靠自身的努力，更需要一支強大的團隊支持。因此，他在增員方面也是相當積極。他會主動發送 LINE 訊息給現有客戶，邀請他們推薦有潛力的保險業務人員。而在日常生活中，他也會抓住每一個機會進行邀約，甚至在等待紅燈時，看到旁邊的 Foodpanda 外送員，也會進行保險業務的邀請。他的理念是「有問有機會」，這種主動出擊的態度，無疑為他開創了更多的合作機會和增員契機。

他明白團隊的成長離不開良好的激勵與支持，為了留住業務人才，他鼓勵新進的夥伴設立明確的目標，並強調勤奮與專業的重要性。他認為，只要夥伴們踏實努力，達成業績自然水到渠成，最終也能挑戰高端客戶，實現更高的收入目標。

成就事業 享受人生

簡文進的成功，也得益於他和妻子深厚的合作關

係。妻子不僅是他事業上的得力助手，還是夥伴們心靈的輔導老師。在他事業的每一個階段，妻子都提供了無私的支持和幫助，讓他能夠全心投入發展保險事業。

達成 MDRT 終身會員目標，簡文進感謝公司的培訓，擁有龐大的資源支持，就像站在巨人的肩膀上，更容易看得遠，走得穩！而每一次的榮耀和成就，都是事業旅程中珍貴的能量。未來，簡文進計劃繼續擴展自己的事業版圖，希望能培育更多的 MDRT 高手，幫助更多夥伴增員，並朝著業務籌備副總的目標不斷邁進。他認為，一個人可以走得很快，一群人可以走得很遠，希望和夥伴一起走得又快又遠，一起實現自我價值，一起過 MDRT 的全人生活。因為，保險事業讓志同道合的他們享受人生！

Life Member



MDRT®

簡文進 Profile

現任：永達保險經紀人業務協理

保險年資：35 年

獎項榮耀：

2025 美國 MDRT 百萬圓桌終身會員（10 屆）

2025 中國之星 CMF 業務員組銀星獎

成功心法：

天道酬勤，堅持到底。

★ MDRT 屆數係指永達保經
累計 MDRT 次數

愛與責任的啟示 林惠萍成就非凡保險事業

在保險業界，優秀的從業人員以專業與熱忱服務客戶，林惠萍就是其中的佼佼者，憑藉著堅持與努力，從一位創業者轉型為保險專業人士，不僅成功在業界立足，更完成十屆 MDRT 終身會員的榮耀，成為客戶信賴與肯定的象徵。 文／羅怡如 攝影／余秀萍

原本經營花店的永達保經業務協理林惠萍，先生從事通訊行生意，夫妻兩人各自經營事業，然而，隨著市場環境變遷，他們逐漸發現利潤空間縮小，且經營實體店面需要投入大量時間與精力。權衡未來發展，她選擇轉換跑道，認同保險「以保障為核心」的理念，於 1998 年進入傳統保險公司，她深信，保險不只是財務規劃工具，更是守護家庭幸福的重要支柱。

隨著投資型保單的興起，保險市場開始朝向不同方向發展。然而，林惠萍認為，保險的本質是風險管理，應回歸保障核心，特別是面對高齡社會來臨，退休規劃變得至關重要。她再度轉換，選擇加入以退休規劃為核心的永達保經，並積極深耕這一領域。

打造「保二代」的永續服務理念

在永達保經的環境下，她得到更好的發揮，公司獨創的創業平台與大數據報表管理、4 表 E 化追蹤，不僅提升自身專業，也成功培育優秀的團隊，甚至帶動家人一同投入這份事業。林惠萍的先生林顯祥業務籌備協理與兒子林郭定宏業務首席經理、女兒林芸湘業務經理也陸續加入永達保經，形成家族事業的模式。她的客戶曾對她說：「妳做得這麼好，那妳的孩子也要來做，這樣才可以繼續服務我們。」這番話讓她更加確信，保險不僅是個人的事業，更是一份可以世代傳承的責任。



隨著業務的成長，林惠萍逐步形成「保二代」的永續服務理念，即由自己及子女共同經營保險事業，為客戶的第二、第三代提供延續性的服務。她認為，保險不只是單次的交易，而是長期的承諾，透過家族企業的方式，可以確保客戶的需求得到更長遠的照顧。這樣的服務理念不僅讓她的客戶更有信心，也讓她的團隊穩健成長。她始終強調：「保險就是愛與傳承的事業」，希望透過這份工作，讓更多家庭得到真正的保障。

公益行善 讓人生更有意義

林惠萍不僅在事業上積極耕耘，對於公益事業也同樣熱衷。她的行善之心，來自於母親的影響。她的母親從小就教導她行善的重要性，定期捐款幫助弱勢群體，這份精神深深烙印在她的心中。

她相信「善有善報」，因此，每當她在生活中遇到困難或家人健康出狀況時，她會選擇捐款做公益，累積福報。即使後來事業發展至中國大陸，她的公益行動從未中斷，每月仍固定捐出所得的1%，並積極參與各類慈善公益活動。她認為，做公益是一種良善的循環，雖然不求回報，但能夠幫助他人，內心會感到踏實與快樂。這種發自內心的善行，也為她的人生帶來更多美好的際遇。

MDRT 終身會員的榮耀與使命

達成 MDRT 終身會員，對林惠萍來說不僅是一個目標與榮譽，更是對她多年來努力的肯定。始終秉持著對客戶的責任感，每一份保單成交後，她都

滿懷感激，感謝客戶對她的信任，也珍惜這份服務的機會。同時她也是培育 MDRT 高手的教練，團隊夥伴有 7 成都是 MDRT，她深信，保險是一項需要長期經營的事業，需要培育更多的夥伴來一起互相成就，未來她將繼續以誠信的態度推動保險工作，為更多客戶提供優質服務。

從創業者到保險業菁英，林惠萍始終堅持初衷，以專業、熱忱與愛心服務客戶，不僅建立了穩固的事業基礎，也透過公益行善讓人生更加豐富。展望未來，林惠萍將持續在永達保經的平台上發展，保險不只是產品的銷售，更是一份愛與責任的傳承。她將繼續深耕這片領域，帶領夥伴成就事業，造就更多的保險企業家，並協助更多客戶做好保險規劃，擁有美好人生。🌸

Life Member



MDRT®

林惠萍 Profile

現任：永達保險經紀人業務協理

保險年資：27 年

獎項榮耀：

2025 美國 MDRT 百萬圓桌終身會員（10 屆）

2025 中國之星 CMF 主管組銀星獎

2025 中國之星 CMF 業務員組銀星獎

成功心法：

行銷：解決客戶的難題，成就自我榮譽。

組織：成就夥伴就是成就自己。

★ MDRT 屆數係指永達保經
累計 MDRT 次數

從信任出發 李湘華堅持不懈的專業精神

從銀行業到保險業，李湘華不斷學習與成長，成功實現了MDRT 終身會員的榮譽，象徵著她多年來在保險領域的專業堅持與服務精神的具體體現。更重要的是，這是客戶對她的信任與肯定，也是她回饋客戶的最好方式。

文／羅怡如 攝影／余秀萍

從銀行業起步，擁有商業學歷背景，在銀行工作十年，累積了豐富的職場經驗。有了孩子之後，請媽媽幫忙帶，一直到孩子三歲，因為先生說：「孩子的童年只有一次，應該陪他們一起成長。」於是永達保經業務籌備協理李湘華辭職回家專心相夫教子，而孩子很快上幼稚園念書，李湘華多了大把時間，每天上健身房、喝下午茶，讓她覺得生活太無趣，於是思考甚麼樣的工作，可以讓她自己掌控時間？

專業及經驗累積底氣

一次偶然的機會，李湘華拜訪了一位朋友，結識了在保險公司的業務主管，這次交流讓她對保險業有了全新的認識，逐漸認同保險能夠給人帶來保障與價值。這樣的契機讓李湘華做出了人生的轉變，她決定投身保險業。2003年為了提供給客戶更好的商品及服務，她轉換進入永達保經。

進入保險行業，李湘華秉持著「服務至上，客戶永遠是對的」的理念，將這份感恩的心延伸到每一位客戶。在這條職業道路上，她深知要取得客戶的信任，不僅需要專業知識，更需要真誠的服務。李湘華加入永達保經，迅速融入這個充滿活力且學習氛圍濃厚的團隊。她珍惜每天的晨



會分享、每週的財經講座、理財講座等豐富的學習資源，並且積極參與團隊優秀人員的實務分享。她逐漸認識到，這些專業的知識和實務經驗的積累，讓她在面對高資產客戶時更加有底氣且自信。

親人意外 堅定保險路

李湘華總是不厭其煩向客戶陳述保險的好，主要還有一個緣故，當年在銀行時，她為姐姐規劃了每月儲蓄 1,000 元的保險計劃，提供 100 萬的身價保障，也和姐姐約定找一天回家簽名投保。不幸的是，姐姐在回家前的某一天發生了意外車禍身故。這讓李湘華深深的自責，她應該更及時給予姐姐足夠的警覺與提醒。這起事件讓她更加明白保險的真義，它不僅是幫助人們規劃未來，更是為了保障下一分鐘不可預測風險。

經歷了這段心路歷程後，李湘華更加堅定了自己的職業信念，也讓她在保險行業內有了更加卓越的表現。她對每位客戶的關懷不僅表現在工作中，還貫穿於她的生活中。李湘華始終認為，作為一名保險從業人員，必須不斷成長，並且將這份成長反映在對客戶的服務上。

李湘華不僅在專業知識上不斷學習，還借助公司提供的系統化教育訓練，提升了自己的財經知識與資產配置能力，更加深入地了解保險如何為客戶提供無可取代的價值，尤其是在資產保全與財富傳承方面。此外，「人脈就是錢脈」也是她服務的核心，透過優質的服務，讓每一位客戶都能感受到她的專

業與關懷。更重要的是，她經常與客戶進行深度溝通，了解他們的需求與想法，並在此基礎上提供最適合的保險規劃。這種真誠的服務態度，讓她的保單成交率相當高，並且大多數保單都是在第一次見面時就成交。

李湘華的努力讓她達成 MDRT 終身會員的成就，對她來說，達成 MDRT 終身會員這個里程碑，不僅是目標、榮譽與成就，更是客戶信任、肯定，與自己專業、用心服務的具體展現。

對於每次成交一份保單，她內心滿懷感激，感動客戶對自己和家人的付出及對她的信任與肯定。保險是永續用心經營的事業，未來她將持續以誠信的精神，推動保險事業、服務客戶。💪

Life Member



MDRT®

李湘華 Profile

現任：永達保險經紀人業務籌備協理

保險年資：20 年

獎項榮耀：

2025 美國 MDRT 百萬圓桌終身會員 (10 屆)

2025 中國之星 CMF 業務員組銀星獎

成功心法：

以愛為出發點，路會無限寬廣。

★ MDRT 屆數係指永達保經
累計 MDRT 次數

從會計師轉型保險業 胡興平顧問式行銷服務客戶

原本擔任會計師的胡興平，因為個人退休理財規劃的需求，接觸了永達保經，也因為認同永達保經協助客戶做到「有尊嚴的退休」與「有智慧的傳承」，進而達到人生財富圓滿的終極目標，於是他轉戰永達，建立人生事業的第二春。

文／羅怡如 攝影／余秀萍

職業生涯跨越了會計師和保險兩大領域，永達保經業務籌備協理胡興平從事會計師工作達二十年，長期承受高壓工作，隨著健康狀況出現了變化，他開始思考人生的轉型。經過深思熟慮，胡興平選擇了保經業這條路，將自己多年來累積的專業知識與經驗，延伸至為客戶提供更全面的保險規劃服務，實現了職涯的無縫接軌。

財稅專業助攻 顧問式行銷贏得信任

由於會計師財稅專業的背景，胡興平以顧問式行銷模式服務客戶，獲得客戶的青睞及肯定。對於轉型成功，他非常感謝客戶願意將自己辛苦打拼累積下來的財富，交給他規劃。專業財稅背景，加上既有的市場敏銳度，他常與客戶深度分享財經資訊及趨勢，胡興平的客戶服務心法是從「利他」角度出發，審慎處理客戶的需求，提供專業增加附加價值，成為客戶最信賴的保險服務人員。

作為一名資深的會計師，胡興平深知退休金規劃的重要性。早在轉行之前，他便以保險為自己規劃了養老退休金，並深刻體會到保險在財務保障中的核心價值。這樣的經驗讓他在進入保險業後，能夠以自身的例子與客戶分享，迅速建立起信任與共鳴，並為自己的職涯轉型奠定了良好的基礎。



胡興平的轉型之路，考慮的並不僅僅是轉換職業領域而已。他選擇加入永達保經，因為這是一個定位獨特的市場，專注於提供“有尊嚴的退休”與“有智慧的傳承”服務，並以此作為幫助客戶實現圓滿人生境界的途徑。在永達平台上，胡興平感受到工作的意義和價值，也看到了為每一位客戶規劃幸福退休生活的契機。此外，他還將過去 20 年會計師的工作經歷和保險兩項專業結合，撰寫了《贏在機制——邁向保險多功能的年代》一書，透過演講將保險的優勢傳遞給更多的客戶和讀者。

克服挑戰 從挫折中成長

而轉型的過程也並非完全一帆風順，胡興平坦言，一開始他最難適應的就是無法順利約到客戶，甚至遭遇到客戶的拒絕。這種轉變甚至讓他感受到從職業高峰到低谷的巨大落差，彷彿陷入無盡的挫折之中。然而，這樣的困境並未擊垮他，反而成為他成長的養分。於是他決定轉念思考，通過充實自己的專業知識，學習更深入的保險機制，終於讓自己在客戶選擇服務人員，能夠脫穎而出。

推廣保險價值 建立高含金量團隊

對於胡興平而言，保險業的 MDRT 榮譽，猶如會計師資格證書一般，代表著專業的一個品牌。他將 MDRT 視為每年必達的目標，並以此作為推動自己不斷成長和提升的動力。這不僅是一項業務成就的象徵，更是一個對客戶和自己承諾的體現。經過不懈的努力，2025 年，他完成了 MDRT 終身會

員的殊榮。他認為，保險業是一個傳遞愛與責任的事業，透過協助大眾做好各階段的人生規劃，讓每個家庭都能夠感受到未來的安全與保障。

展望未來，胡興平有著更遠大的目標——成立一個高含金量的通訊處，並歡迎更多擁有不同背景的異業高手加入他的服務團隊。他深知，過去的經歷不僅是自己的優勢，也是這些高手的強大資源，通過專業合作，定能提供更優質的服務，並幫助更多家庭實現財富管理與人生規劃的理想。

另外，已朝向組織發展的他以演講分享保險機制，幫助更多人理解保險的價值，並吸引志同道合的夥伴一起進入這個充滿潛力的行業，透過模組流程化，協助事業夥伴前進成功。不只個人完成 MDRT 終身會員，更重要的是，未來能成為培育 MDRT 的搖籃，進而培育出更多的 MDRT。

Life Member



MDRT®

胡興平 Profile

現任：永達保險經紀人業務籌備協理

保險年資：10 年

獎項榮譽：

2025 美國 MDRT 百萬圓桌終身會員（10 屆）

2025 中國之星 CMF 主管組銀星獎

2025 中國之星 CMF 業務員組銀星獎

成功心法：

提升專業，建立品牌；
深化人脈，共創雙贏。

★ MDRT 屆數係指永達保經
累計 MDRT 次數

從金融專業到保險精英 周雅莉堅持初心打造信賴

「真心真意、平實自然、善盡言責、以誠相待。」這是周雅莉的服務箴言，她以分享的角度，讓客戶瞭解保險的好，也將行銷轉換於無形，正如行銷所講的「不銷而銷」，以同理心去瞭解客戶的心理，從創造需求到滿足需求，提供量身訂做的差異化服務，真心為對方設想，讓客戶滿意。

文／羅怡如 攝影／何佳華

在職涯的轉折點，選擇往哪個方向走，往往決定了未來的發展。對於永達保經業務儲備協理周雅莉而言，從證券業轉戰保險業，是一次看似尋求更輕鬆步調的轉職，卻意外成就了她非凡的事業生涯。如今，周雅莉榮獲MDRT（百萬圓桌協會）終身會員資格，這不僅是對她多年來專業與努力的肯定，更是她對保險事業深耕的最佳印證。

轉職的挑戰與適應

周雅莉原本在證券公司負責債券業務，專注於總體經濟發展的金融市場，培養了深厚的市場分析與投資管理能力。然而，面對高壓與快速變動的市場環境，她開始思考未來的職業規劃，希望能夠擁有更多個人時間，調整生活步調。因此，她選擇跨足保險業，以更多元的專業服務客戶。從學習保險專業知識，到適應與客戶的深入溝通，幸運的是，證券業的經驗讓她具備金融市場的專業能力，能夠以更宏觀的視角協助客戶保險規劃，這成為她進入保險業的最大優勢。

初入保險業的周雅莉，選擇完全信任主管的指導，謹記「借力使力，聽話照做」的理念，每天按表操課，勤練基



本功。她深知，任何行業的成功都來自穩固的基礎。因此，她不僅投入大量時間學習保險知識，還積極參加各類培訓，強化自己在財務規劃與風險管理方面的專業能力。

她時常引用胡適先生的話來勉勵自己：「從前種種，歸於今我，莫更思量、更莫哀，從今後，要怎麼收穫，先那麼栽。」她深信努力不會白費，只要持續耕耘，終有一天會迎來收穫。她不僅熟悉保險產品，更努力將複雜的財務概念轉化為簡單易懂的語言，幫助客戶解決疑慮。將客戶的需求放在首位，建立長久而深厚的信賴關係。

態度與信念是成功關鍵

對於有心投入保險事業的人，周雅莉建議，要先確認這是經營自己的事業，而非主管的事業，這是業務員成長的第一步。正向態度可以減少負面情緒的產生，一旦決定從事保險業就要認定自己正走在對的道路上，並且堅定信念，勇敢迎接挑戰；每一位業務員都是經營自己事業的老闆，必須主動出擊，而非被動等待機會。

她認為，行銷對業務來說，就是達成 MDRT，自律的態度決定了能走多遠。面對客戶時，保持專業與耐心，確保每一筆保單都能符合客戶需求，以專業能力協助客戶找到最佳解決方案。

秉持自律與努力的態度，逐步累積專業與實績，周雅莉達成 MDRT 終身會員資格。這項榮譽的背後，是她長年不懈的付出。她感謝永達保經專業

的教育訓練平台，感謝主管無私的提攜與指導，更感謝客戶長期的信任與支持。正是這些支持與肯定，讓她能夠不斷突破自己，追求更高的目標。

榮獲 MDRT 終身會員，不僅是一個里程碑，更是一個新的起點。她相信，保險不僅是一份工作，更是一份責任與使命，能夠為客戶的未來帶來保障與希望。未來，她將繼續以專業與誠信服務客戶，以無比的熱情投身於保險事業，讓更多人因為她的專業規劃而擁有安心無憂的未來。這份榮耀，不只是對她個人的肯定，更是對所有在保險業努力耕耘者的激勵，提醒大家——努力從不會白費，成功終將屬於堅持到底的人！

Life Member



MDRT®

周雅莉 Profile

現任：永達保險經紀人業務儲備協理

保險年資：14 年

獎項榮耀：

2025 美國 MDRT 百萬圓桌終身會員（10 屆）

2025 中國之星 CMF 業務員組銀星獎

成功心法：真心真意，平實自然；
善盡言責，以誠相待。

★ MDRT 屆數係指永達保經
累計 MDRT 次數

從學習成長到突破領航 陳加斐以愛傳遞保險價值

從一位平凡的職業女性，逐步成為保險業出色的業務代表，這一路走來，充滿了挑戰和轉折，但陳加斐憑藉著不屈不撓的毅力、持續學習的心態，以及對客戶的真誠關懷，最終達成了自己的事業成就，也為許多保險業後起之秀提供寶貴的經驗和啟示，只要堅持不懈，成功總會如約而至。

文／羅怡如 攝影／何佳華

性格溫柔卻蘊含著驚人能量的永達保經業務儲備協理陳加斐，歷經職場新人、全職母親到頂尖保險業代的三重蛻變。蘋果電腦業務助理的工作教會她直面客戶、精準提供售後服務；聖經公會總幹事秘書的部門協調和接待外賓經驗，培養其溝通及敏銳的觀察力；10 年的全職媽媽，更意外淬鍊出時間管理與情緒調節的雙重能力。這對於她後來為了協助先生發展組織，考取保險相關證照，積極從事壽險事業，有相當大的助益。

2013 年因為參加一場先生高中同學咖啡廳的開幕茶會，讓陳加斐遇見事業轉折點，經一面之緣的朋友引薦她與先生出席一場關於資產傳承稅務規劃的財經講座，她的事業版圖有了不同的圖像，也讓她長年無法釋疑的問題得到解答。「我突然理解到，高端客戶需要的不是保單推銷，而是能綜合法律、稅務、財務的考量，來進行保險規劃。」這個認知讓她毅然放棄知名保險公司光環，帶著空杯心態投身保經領域。

永達保經的高端客戶行銷策略，讓她學會如何從更高層次的角度來理解客戶的需求，並根據其財務狀況和人生規劃提供量身定製的保險規劃。藉由永達保經的專業培訓平台，陳加斐進行專業重塑，RolePlay 實戰演練、舉績分享，還有專業稅務律師與會計師的課程，透過 " 浸泡式學習 "



讓她迅速掌握心法及技法，能從企業主資產配置到財富傳承提供系統性的保險規劃建議。

面對低潮的堅持與突破

重視客戶服務的她，提醒客戶購買的每張保單必須定期檢視，特別是在人生不同階段及身分轉變時，都應該做保單的年度檢視。

說起對於 MDRT 這項保險業的最高榮譽，早在她進入保險行業之初便聽說過這個獎項，直到加入永達保經，她才真正體會到 MDRT 對一位業務代表的重要性。她深知，要達到 MDRT，必須具備極高的專業素養和卓越的提問技巧，而這一切都來自於不斷地學習和實踐。她非常慶幸加入永達保經的第一年，不到三個月的時間，她就獲得 MDRT 的榮耀。每一年，陳加斐都要求自己達成 MDRT 目標，隨著經驗的積累及滿足客戶需求的服務，她在今年獲得了 MDRT 的終身會員資格，贏得保險業的最高殊榮。她認為 " 真正的 MDRT 精神不在業績數字，而在於我們能否成為客戶財富生命的安全守護者。 "

看似平順之路，陳加斐也曾面對職涯中的低潮。陳加斐坦言，自己也曾經歷過工作低谷，但她從不會輕易被擊倒，每當遇到困難，她會冷靜地思考問題的根源，並且尋求解決方法。因為她意識到，成功不能依賴機會和運氣，更多的是來自不斷的學習和調整自己的心態。

她說，2018 年，她的丈夫隨著公司西進至河南鄭州發展，這一決定讓她一時無所適從，尤其是家中上有年邁父母，下有正值青春期的女兒，責任感的驅使讓她一度感到壓力山大。然而，陳加斐只憑藉一個信念「不能讓家裡吊鼎（鍋子）」，積極調

整自己的工作模式，並重新找回業務的節奏，在 2019 年，她不僅成功達成 MDRT 目標，並且在年度表揚的業務大會中抽中兩輛汽車，這一切的成就肯定了她堅持不懈、勇於面對挑戰的態度，她更感激地說：要感謝上帝的恩典和客戶的信賴及託付。

目標與傳承

保險事業是一個充滿挑戰和機遇的產業，透過溫柔、細膩、堅持，讓陳加斐在這個舞台上站穩腳步。從全職媽媽到 MDRT 終身會員，她走出一條獨特的「柔韌成長曲線」——將女性智慧轉化為客戶洞察，用人本精神重構專業價值，進而展現個人特質。

MDRT 終身會員讓陳加斐的保險事業達到了新的高度，未來她依然將 MDRT 視為每年必達的目標，更將增員作為未來的工作重點。她希望透過分享自己的經驗，幫助更多志同道合的夥伴在保險事業中取得成功、實現夢想，能夠在保險舞台上發光發熱。💪

Life Member



MDRT®

陳加斐 Profile

現任：永達保險經紀人業務儲備協理

保險年資：11 年

獎項榮耀：

2025 美國 MDRT 百萬圓桌終身會員（10 屆）

2025 中國之星 CMF 業務員組銀星獎

成功心法：

以信撒種 以望耕耘 以愛為旗

★ MDRT 屆數係指永達保經
累計 MDRT 次數

誠懇 正直 持續追求卓越 程鎧言憑愛心與專業成就保險服務

擁有豐富的專業素養，對客戶的真誠關懷與無私奉獻的心，程鎧言成功從證券業轉型到保險業，憑著紮實的專業知識與溫暖的人際互動，贏得客戶的信任，而今更達成 MDRT 終身會員這項榮耀。

文／羅怡如 攝影／余秀萍

職業生涯起步於證券業，永達保經業務儲備協理程鎧言原本從事證券公司的後台作業，同時負責金融商品的推廣與教育訓練，擁有紮實深厚的金融基礎，這段經歷讓她對金融市場有了清晰的認識。

加入保險業的動機，主要是程鎧言想為自己購買醫療險，隨著時間的推移，她逐漸對保險產業的價值有了更深的認識，更意外考了人身保險和投資型保險證照，卻因愛分析商品的習性和不認同投資型保單的附加成本與自負盈虧，未立即執業。後因受邀參加永達理財講座，在認同退休規劃市場之餘，亦針對永達主推商品尋求法務專家意見，獲得認可後，才加入永達。

她發現，保險不僅能夠提供保障，更重要的是，它可以成為財務規劃中的重要工具，特別是在退休規劃方面。透過學習和專業成長，程鎧言開始致力於協助客戶進行全面的退休規劃，幫助他們設計出適合自己需求的保險方案，為未來的生活創造穩定的現金流。

發現保險的價值 專注於退休規劃

程鎧言十分認同「一個和生命等長的、源源不絕的現金流」對退休生活費來源的重要性。加上喜歡接觸人的個性使然，她在 2006 年進入永達。透過「贏家策略」的學習，讓她瞭解不同於以往的投資觀念——金融商品不是只看報酬率。她學習到投資的贏家策略其實就是風險控管和資產配置，而贏家與輸家的差別就在於是否善設停損和嚴守紀律。資產配置則是用理財



來避投資的險，運用風險對沖的工具——無風險、穩定增值的保單以及有風險、輸贏不確定的股票投資，同時賺取時間財和時機財。

「誠懇、正直」是許多客戶對程鎰言的共同印象。她的專業知識和對客戶需求的真誠關懷，讓她贏得了許多客戶的信任。無論是同學、朋友，還是陌生客戶，只要程鎰言作規劃的保險商品，大家都願意信賴並購買。這背後不僅是她對商品的深度了解，更是她與人互動時所展現的真誠與溫暖。

她將這份誠懇的態度延伸到每一個服務細節中，無論是理財工具的選擇、保單校正，還是信託、遺囑，程鎰言都力求為客戶提供最合適的解決方案。她認為，能贏得客戶信賴的保險業代，不僅是銷售產品，更是客戶在面對複雜財務決策時的得力助手，這種專業和用心，成為她在業界脫穎而出的原因之一。

愛心與專業 贏得客戶的信任

程鎰言於 2017 年重回永達，也展現出非凡的業務能力和領導潛力。在這個充滿競爭和挑戰的環境中，她透過不斷學習和精進專業，最終實現了成為 MDRT 終身會員的目標。

對於達成 MDRT 終身會員這項榮耀，她表示，MDRT 的精髓，在於它 logo 下的註解：The Premier Association of Financial Professionals。這象徵著專業、卓越、信賴和價值。這份榮耀不僅屬於她個人，更是客戶信任的結果，擁抱著這份肯定，她將持續在專業上充實，並不斷精進自己的全球稅務知識，在退休規劃和財富管理的領域深耕、服務客戶。

提供專業保險服務之外，程鎰言也重視公益關懷，她曾參加「大手牽小手。愛關懷」系列活動，那是

她第一次深入接觸長者的照顧工作。起初，她擔心自己無法有效幫助到長者，但隨著活動的進行，她發現，只要用真心去關懷，長者們都能感受到這份溫暖。這段經歷讓她深刻體會到，回饋社會、關懷弱勢群體，對自己來說是一份無可替代的成就感。

未來無限 持續追求卓越

從證券業轉型到保險業，她憑藉著誠懇的心態、深厚的專業知識以及對客戶的真心關懷，不僅建立了自己的保險事業。在未來，她希望能夠繼續發揮她在財富管理與退休規劃領域的專業優勢，並將自己的服務範圍拓展到更多的地區，實現更大的成就。

對程鎰言來說，MDRT 終身會員並非終點，而是她不斷追求卓越的起點。未來無限，程鎰言將繼續秉持「誠懇、正直」的理念，為更多客戶提供全方位的保險財務規劃，幫助他們實現穩定的財務自由和幸福的退休生活。🌱

Life Member



MDRT®

程鎰言 Profile

現任：永達保險經紀人業務儲備協理

保險年資：18 年

獎項榮耀：

2025 美國 MDRT 百萬圓桌終身會員（10 屆）

2025 中國之星 CMF 業務員組銀星獎

成功心法：

一分耕耘，一分收穫。

★ MDRT 屆數係指永達保經
累計 MDRT 次數

從製造業到保險界的成功轉型 江謝卉鈴的堅持與突破

無論身處何種領域，江謝卉鈴擁有堅定的信念和勇於挑戰的心，創造屬於自己的天地。她的經歷，正展現保險行業不僅是增加收入的行業，更是一條可以成就自我、服務他人、實現人生價值的職業道路。 文／羅怡如 攝影／何佳華

在進入保險業之前，永達保經業務首席經理江謝卉鈴曾在傳統製造業的上櫃公司任職，並曾被派駐至江蘇昆山負責管理工作。儘管她在大陸的工作經歷豐富，但調回到台灣後，她卻發現自己對公司的生態感到不適應，這讓她開始思考轉換跑道的可能性。

從認同到推廣經營

進入保險業之前，早在 1993 年她就已經具備良好的保險觀念，自己積極規劃壽險與實支實付醫療險，且也隨著子女的出生，逐步調整保單規劃，也將這些經驗分享給身邊的朋友。這份對保險的認同，成為她轉型的契機。2009 年，江謝卉鈴透過同學的引介進入了永達保險經紀人公司，這也成為她職業生涯的重要轉折點。對於她來說，保險行業完全是個全新的領域，但永達保經提供的創業平台，使她能夠學習專業知識與行銷技巧，並從零開始拓展客戶。她深知，要在這個行業中成功，必須有勇於接受挑戰的決心。

初入保險業的江謝卉鈴，選擇了陌生開發的方式，從零開始積累客戶，並堅信只有勇於接受挑戰，才能在這個充滿競爭的行業中獲得成功。三個月後，江謝卉鈴便順利達成了首次 MDRT 成就，這個保險業的殊榮標誌著她的努力與付出得到了回報。她認為，達成 MDRT 不僅是對自



己收入的保障，更是對自己服務客戶質量的肯定，並且這也是在保險業能夠堅持下去的重要門檻，這個在保險界被視為榮譽與專業的成就，讓她的努力得到了肯定，也證明了她在短時間內掌握了業務的精髓。

讓客戶知道你一直都在

對江謝卉鈴而言，保險業的價值不僅在於提供轉移風險的保障，更在於透過專業服務，幫助每一個客戶規劃未來，是一種為客戶提供無微不至服務的承諾。她將自己視為保險業的“公務員”，讓每一位客戶都知道她的專業與誠信，並且能夠兼顧家庭與工作。她的服務理念是“讓客戶知道你一直都在”，這不僅意味著她隨時可以為客戶解答問題，還要站在客戶的立場，從他們的需求出發，設身處地為他們著想。這種服務態度，讓她贏得了客戶的深厚信任。許多客戶會主動聯繫她，尋求保險或保單規劃的建議，甚至連二代的保單規劃也交由她來處理。

社交平台提供跨地域服務

隨著西進大陸發展，江謝卉鈴的客戶群不再局限於台灣，她還積極開拓中國內地市場，並藉由社交軟體提供跨地域的服務，科技的發展讓她能夠隨時隨地與客戶保持聯繫，這也使她的服務模式更加靈活便捷。

此外，江謝卉鈴也在高爾夫球場中拓展人脈，將業務發展與運動健身相結合，讓工作與生活達到平衡。在她的努力下，許多球友也成為了她的忠實客戶，主動向她請教保險規劃的問題，甚至還幫她轉介紹。

成為 MDRT 終身會員，讓她對保險業的未來更充滿信心。展望未來，江謝卉鈴希望將自己的經驗與知識分享給更多有志於保險事業的人，吸引更多的夥伴加入保險行業，為更多的家庭提供保障。她的目標是，建立兩岸服務網絡，繼續在保險業中開枝散葉，幫助更多家庭獲得保障，並在這個不斷變化的市場中站穩腳步。 🌱

Life Member



MDRT®

江謝卉鈴 Profile

現任：永達保險經紀人業務首席經理

保險年資：15 年

獎項榮耀：

2025 美國 MDRT 百萬圓桌終身會員（10 屆）

2025 中國之星 CMF 業務員組銀星獎

成功心法：

不做空想，腳踏實地，
把握當下，創造未來。

★ MDRT 屆數係指永達保經
累計 MDRT 次數

永續長照 專車送達

八年捐贈計畫

永達願成為縣市政府推動長照服務最有力的後盾

繼完成百輛復康巴士捐贈，2018年啟動長照專車捐贈
提高長輩外出意願，延緩老化、降低失能失智風險
減輕家庭照護負擔

2018

專案啟動

2024

累計捐贈58輛車
購置經費超過6,260萬元
服務累計超過12萬人次

2025

完成8年

捐贈 **64** 輛

總購置經費超過6,800萬元

感謝所有永達公益健走
公益月參與者，因為有您，讓長者幸福終老

臺北市擁抱 Always 協會 音樂・愛・分享 讓愛流轉 他們用音樂譜寫希望之歌

文、攝影／洪詩茵 圖片提供／臺北市擁抱 Always 協會

二月天氣晴朗的一個午後，臺北市擁抱 Always 協會的成員齊聚咖啡廳，一曲輕鬆愉悅的歌曲悠揚響起，協會創始會長周禮村先生、現任理事長鄭筠倩小姐、榮譽理事長黃子容小姐，以及協會秘書長等其他成員



臺北市擁抱 Always 協會三任理事長接力傳承音樂公益。

一起開心合唱，伴隨著周老師輕妙悅耳的古典吉他旋律，整間咖啡廳宛如一場小型演奏會現場……和諧美妙的合唱傳遞一種默契與情誼，這種契合來自於成員們對音樂的熱愛與公益的堅持，一群有著相同喜好與理念的「音樂好人」11年來攜手創造許多場精彩演出，也幫助了許多弱勢族群。

故事是這樣開始的 一群熱愛音樂的好人

論起臺北市擁抱 Always 協會的緣起，不免談及創始會長、榮譽理事長與現任理事長三人間的深厚情誼。周禮村與黃子容是國小同學，兩人於15年前的同學會重逢，當時的聚會中，有人擅長大提琴、有人精通鋼琴，周禮村熱愛吉他，黃子容則醉心古典音樂，這群志同道合的音樂愛好者攜手舉辦了一場長安國小音樂會，協會的雛型也在那一刻悄悄萌芽。周先生年輕時自學吉他，曾擔任景美女中吉他社的指導老師，現任理事長鄭筠倩，正是當時吉他社的副社長，師生情誼延續至今。因緣際會下，周

老師與昔日學生重聚，身邊聚集一群同樣熱愛音樂、心懷善意的「音樂好人」，最終促成了這個以音樂為核心的公益團體。

「音樂不僅是興趣，更可以成為傳遞愛與關懷的橋樑。」因為懷抱共同理念，協會應運

而生。對周禮村而言，協會的宗旨是透過音樂分享愛，幫助社會上需要的人，並拉近人與人之間的距離；在黃子容眼中，音樂不只是娛樂，而是有溫度、有影響力的存在；鄭筠倩則有感而發，協會的成立是多年慢慢累積的成果，她希望透過音樂去改變一些人的生活，即便只是一點點正能量，也能激起漣漪。

三位理事長接力 持續擴大音樂影響力

協會創始成員是周禮村與黃子容，由兩人自掏腰包發起，並匯聚各行各業的菁英，包括：貿易公司總經理、行銷公司執行長、科技業副總、銀行高階主管、建築師、音樂老師、吉他老師等。成立至今，歷任理事長皆由周禮村、黃子容、鄭筠倩擔任，三人攜手帶領協會穩步前進。

周禮村時期，專注於讓協會站穩腳步，累積信任與影響力，提升知名度，吸引更多志同道合的夥伴加入；黃子容時期，積極拓展跨界合作，與醫療機



創始會長周禮村先生。



榮譽理事長黃子容小姐。



現任理事長鄭筠倩小姐。



臺北市擁抱 Always 協會成員感情融洽，現場歡樂合唱「會歌」。

構、特殊教育機構等合作，讓音樂走進更多需要的角落；而現任理事長鄭筠倩看重的是永續發展，結合「傳承」與「創新」，不僅延續公益音樂會與社會關懷活動，更探索創新模式推廣音樂公益，例如沉浸式、數位式音樂體驗活動，並積極培養年輕一代接棒。

在三人接力努力下，協會逐步站穩腳步、持續擴大影響力，並拓展服務內容，涵蓋創作、教育、傳承、公益四大面向，也讓音樂的影響力更加無遠弗屆。

一、創作：鼓勵音樂創作，透過音樂傳遞愛與關懷。

二、教育：推廣音樂教育，培養年輕一代對音樂的熱情與才能。

三、傳承：將音樂文化與公益精神傳遞給下一代，確保愛與關懷的延續。

四、公益：透過音樂活動關懷社會弱勢族群，舉辦慈善音樂會，為需要幫助的人募款。

擁抱，是心與心之間最短的距離。協會希望成為人們「心與心最短的距離」，發掘更多「音樂好人」，共同為社會創造愛與關懷的力量。



周禮村不僅為協會創作會歌，更於2016年推出個人音樂創作專輯。

音樂會場場感動人心 引發社會共鳴

創立至今，協會舉辦過無數場感動人心的活動，不僅解鎖了許多不可能的成就與演出，也成為一路走來的珍貴回憶。

其中讓周禮村印象最深刻的一場演出，是在台北國家音樂廳舉辦「2014 擁抱 Always 音樂。愛。分享慈善音樂會」，這場音樂會對協會而言，是一個重要的典範與里程碑，「這場盛宴籌備時間長達一年多，從發想到志工合作，匯聚國內外知名音樂家，是協會首次舉辦這麼大型的音樂會，活動盈餘全數捐贈和信醫院『台灣癌症病人共同照護計劃』，產生的效益很大，也奠定了未來辦活動的基礎。」活動後續，協會成員還特別前往和信醫院，為癌末兒童和其他病患舉辦一場小型音樂會，帶給院童一場溫馨愉悅的午後音樂饗宴。

身為行銷人的黃子容，對「聽見色彩」系列音樂會特別有感觸，這是一場非常成功的融合與挑戰，已連續舉辦三場。音樂會邀請視障音樂家演出，讓觀眾戴上眼罩在全黑環境中感受音樂，體驗視障者的世界。「當第一個音符響起時，我的眼眶立刻紅了。」她回憶道。活動引起極大回響，也增進了社會對視障族群的理解與支持。

現任理事長鄭筠倩，則是對「星天堂樂園」慈善音樂會最有共鳴。協會定期舉辦音樂會，邀請視障、自閉症等特殊族群的音樂家參與演出，為相關公益項目募款。這場音樂會是與幕聲合唱團合作舉辦，主要是為臺灣肯納自閉症基金會的雙老家園計畫募



款，關懷自閉症孩子的未來。現場座無虛席，當全體演唱「會歌」時，她深受感動，那一刻的凝聚力與愛，正是協會努力的最佳寫照。

點燃希望 音樂的力量超乎想像

如同協會的創會理念「音樂·愛·分享」，多年來，透過一系列活動，包括慈善音樂會、Ha Chat 系列（生命教育）…，他們看見「音樂的力量超乎想像」！

每一場音樂會，都是改變生命的契機。有視障朋友透過協會活動找回對生活的信心、有重病患者在音樂會中綻放久違的笑容…，周禮村親眼見證音樂如何改變人的心境，帶來安慰與力量，確信了「音樂不只是娛樂，它還能夠療癒人心、點燃希望。」

黃子容看到音樂將不同背景的人連結在一起，「無論是志工、音樂人，還是受助者，大家因為音樂產生了共鳴與交流。這種『愛的循環』讓我深信，我們做的不只是演出，而是一場場生命的交流與傳承。」

鄭筠倩則發現，音樂影響了整個社會對「公益」價值上的認知，「這些年來，我們看到有越來越多人願意投入公益，甚至有企業主動詢問合作，證明音樂公益的影響力正在擴大。這就像在社會中種下一顆顆善的種子，讓更多人願意用自己的方式幫助他人，這是最令人欣慰的事。」

傳承與創新 盼吸引年輕人共襄盛舉

回顧協會創立初期，周禮村直言，最大的挑戰是

「認同感」與「資源」。音樂公益不同於傳統公益團體的模式，無法直接申請國家資金支持，只能從零開始、慢慢累積，爭取社會大眾音樂公益理念的認同；當協會逐漸站穩腳步之後，黃子容面臨的課題則是如何擴大影響力，確保長遠發展的品質，讓有限的資源發揮最大效益，讓愛心不只是短暫的行動，而是可以持續發揮影響力的力量，這些挑戰需要每位會員，以及熱心公益的企業與個人共同努力。

接棒兩位理事長，現任理事長鄭筠倩最大的挑戰是「傳承」與「創新」，「讓年輕一代對音樂公益產生興趣，並找到符合現代社會需求的公益模式，是我們目前最關心的課題。我認為未來的挑戰不只是來自外在環境，還包括內部的成長。我們需要更多願意長期投入的夥伴，需要更穩定的資源支持，才能讓協會持續發展。」

「傳承」是永續的關鍵，鄭筠倩坦言：「如果能夠讓年輕人親身參與，並在其中找到認同感與成就感，他們自然會願意留下來，甚至成為下一代的推動者。」為了實現這個目標，協會希望透過更多跨界合作，例如與企業、學校、社群平台攜手，讓全民共同參與音樂公益，幫助更多弱勢群體之餘，也拉近人與人之間的距離，共同打造一個溫暖友愛的社會。



Ha Chat 系列如同課程 slogan 擁抱閒談，透過一場場談話排解現代人的心理難題。

健康吃 動起來 維持健康體位更健康

整理／洪詩茵 資料來源／衛生福利部國民健康署

農曆春節過後胖了幾公斤？世界肥胖聯盟（World Obesity Federation）今年以「讓我們把目光望向生活中的系統（Let's Put A Spotlight On The Systems）」為世界肥胖日（3/4）主題，號召全球政府、社會、機構、媒體、齊心對抗肥胖危害。

均衡飲食 多運動 打造健康體位

根據世界衛生組織統計，2022 年全球成人過重及肥胖人數由 1990 年的 25% 上升至 43%，另依據國民健康署 2018-2022 年國民營養健康調查顯示，50.8% 的 18 歲以上成年人達到過重及肥胖標準，維持健康體位顯然已成為全球健康考驗。其中，**身體活動量減少和不健康飲食**為體重過重與肥胖的重要因素，為了減少肥胖對健康的危害，國民健康署提供以下兩招，呼籲民眾建立體位管理相關知識，並維持良好的健康體位：

1. 增加身體活動及健康飲食

建議成人每週執行累計 150 分鐘中等強度的運動（稍微喘但仍能說話的程度），以有效減少體重過重和心血管疾病的風險。對於過重或肥胖的族群，

建議每週累計達 250~300 分鐘的活動量，並搭配飲食調整達到最佳效果。

為達減重目的，國民健康署建議進行飲食調整時，也要吃得營養健康均衡，多選擇全穀及未精製雜糧，攝取多樣蔬果，補充優質蛋白質，避免高油、高鹽、高糖的食物等。建議民眾可以參考國民健康署「我的餐盤」均衡飲食手冊（https://www.hpa.gov.tw/File/Attach/10415/File_18475.pdf）中的飲食建議。

2. 尋找正確的健康資訊

為推動肥胖防治及解決民眾相關疑難雜症，國民健康署 2019 年出版「肥胖 100 問+」，從民眾的角度出發，針對孕婦、兒童、青少年、成人及長者常見的問題提供建議與解答。2024 年又再次與專家學者們進行改版編修「一起聊聊肥胖症 你該問的 100+ 件事」（https://health99.hpa.gov.tw/File/Attach/10415/File_18475.pdf）



gov.tw/material/8805)，進一步探討體位管理，增加了青少年體重過輕及長者體位過重和長者肌少肥胖症等議題，加入最新的國內外健康體位和身體活動實證資訊，幫助全民解答肥胖症的相關疑惑，並提供身體活動和健康營養的資源連結，了解如何開始、執行及維持健康生活，實踐擁抱健康體位的目標！

中斷久坐「上班族健康操」動起來

許多上班族由於長時間久坐和不良的工作姿勢，面臨健康問題，如肩頸僵硬、肌肉痠痛、腰下背痛等。為改善健康問題，國民健康署推出「上班族健康操」，讓上班族可透過簡單的運動，減緩壓力、舒緩肌肉緊張，在繁忙的工作中能增加身體活動量，保持活力。

運動不再是難事 辦公室動一動

多數上班族一天有三分之一的時間是在職場。根據國民健康署「2021年國民健康訪問調查」結果發現，台灣18歲以上國人身體活動不足率達54%，平均每天坐著時間長達6.1小時。根據加拿大2020年的研究指出，長時間「久坐」會增加各種身心健康的危害，包括認知功能不良、憂鬱、身體功能下降、失能、活動量不足及較差的生理健康，還會增加心臟病、癌症和第2型糖尿病的風險；研究結果發現相比於每日久坐不到7小時者，久坐超過9小時的人死亡風險會增加22%。為中斷上班族久坐情形，國民健康署攜手專業團隊推出「上班族健康操」，提供上班族不受工作場域及服裝限制、簡單易學又能提升身體活動量的健康操。

職場環境不受限 起身活動提振精神

為促進全齡健康體位，支持多元身體活動場域，2024年推出「上班族健康操」，影片由國民健康

署帶領，攜手復健科醫師、物理治療師、職能治療師、運動及公共衛生專家組成專家諮詢團隊，設計出簡單易學的動作，搭配不同節奏的音樂，強調正確的身體動作及呼吸技巧，幫助員工儘快找到適合自己的活動節奏。影片提供清晰的動作指導和注意事項，並輔以字卡提醒。期望職場能每天提供員工上、下午各15分鐘的時間運動，每天累積30分鐘，有助於舒緩肌肉、釋放壓力，促進愉悅心情。

15分鐘「上班族健康操」包含3個階段：

1、動態暖身（2分鐘，共9種動作）

起身動一動，肌肉伸展，活動關節。

2、主要運動（10分鐘，共32種動作）

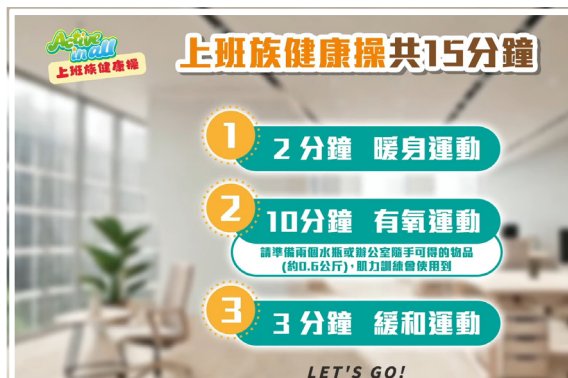
增加運動強度，提升心肺功能。

3、靜態收操（3分鐘，共13種動作）

緩和身體肌力與柔軟度，回到安穩狀態繼續工作。

上班族動起來 營造健康勞動力

國民健康署為促進全齡健康體位，持續推動健康職場，鼓勵員工增加身體活動及配合健康飲食，強化員工的健康，並營造友善健康的職場環境，進一步提高健康勞動力。影片已於國民健康署健康九九網站上線（<https://health99.hpa.gov.tw/material/8448>），歡迎職場共同推廣運用，打造職場健康環境，發展健康永續勞動力！



心情鬱鬱寡歡怎麼辦 政府與民間攜手 引進 MHFA 推動心理 CPR

資料來源／衛生福利部

表達關心卻怕弄巧成拙，置之不理卻又擔心發生憾事，到底應該如何介入才適當？MHFA 方案是一套有科學實證基礎的專業課程，由非營利組織「國際心理健康急救」（Mental Health First Aid International）發展、提倡，自 2000 年於澳洲創建此方案後，已有 29 個國家推行，用以培訓一般民衆，辨認心理危機、適當回應，並鼓勵求助，以早期發現心理問題，化危機為轉機。台灣是第 30 個引進 MHFA 的國家；截至目前，全球有超過 700 萬人接受過這項訓練。

因應國內年輕族群自殺有上升趨勢，衛福部於 2021 年與國內自殺防治專家張書森教授研議引進 MHFA 的可行性，2022 年起，在華心的大力協助下，歷經申請、審查程序，終於由華心於 2024 年與「國際心理健康急救」組織簽約，順利引進 MHFA。國際心理健康急救澳

洲總部於 2024 年 11 月 28 日起至 2024 年 12

月 2 日，派員來台進行本地第一批講師培訓，

參訓人員包括精神科醫師、心理師、社工師、

職能治療師、精神科護理師等專業人員，及生命線、自殺防治中心與縣市政府社區心理衛生中心人員等共 16 人。

衛福部心理健康司代理司長鄭淑心表示，MHFA 就是心理 CPR，是人人都可學習的心理危機急救知能，透過 MHFA，讓我們可以有相關的知識、技能和信心，支持身邊正在經歷心理健康問題的朋友、家人或同事。衛福部已將該方案的推動納入行政院核定的「全民心理



你知道嗎？身體急症需要 CPR，如果心理發生危機，其實也有因應之道！有鑑於國人近年心理健康警訊不斷，衛生福利部與華人心理治療研究發展基金會（下稱「華心」）合作引進澳洲「心理健康急救」（Mental Health First Aid，簡稱 MHFA）方案，透過「傾、聽、給、鼓、勵（ALGEE）」五行動，為有心理危機的民衆，及時伸出援手，給予適切的協助。

許多人對於身邊親友疑似有心理或精神困擾時，想

健康韌性計畫（2025-2030年）」，將與華心共同合作，並結合跨部會、地方政府及民間單位逐步系統性推廣，以提升民衆心理健康素養，建構更具支持性的環境，讓需要的人都能被接住。

華心董事長王浩威表示，近年國內年輕人心理健康困擾與自殺死亡率明顯攀升，華心希望能將「心理健康急救 MHFA」推廣至校園，也計畫透過員工協助方案將 MHFA 推廣至職場；此外，包括警、消等較常接觸心理危機高危險群的單位，也是 MHFA 方案初期的目標對象；預計這項課程最快在今（2025）年7月份正式推出。

除了華心，臺大公衛學院健康行為與社區科學研究所也是引進 MHFA 的重要推手。所長張書森表示，國外研究顯示，MHFA 對提升受訓民衆的助人知識、信心和提供心理健康急救的意願有中等效果，臺大正在規劃研究方案，希望能了解本土訓練的成效。

心理急救口訣：傾、聽、給、鼓、勵(ALGEE)

MHFA 標準課程共 12 小時，內容包括介紹憂鬱、焦慮、精神病、物質濫用、飲食失調等精神障礙，教導包括自殺、自傷、恐慌發作、創傷、嚴重精神病發作、攻擊行為的緊急救援。心理急救五行動包括：

◆ 行動一「傾」(Approach the person, assess and assist with any crisis)

接觸及評估當事人的情況，觀察是否有自傷或傷人的風險。

◆ 行動二「聽」(Listen non-judgmentally)

不帶批判性地聆聽，細心聆聽當事人的心聲及感受，給予空間讓對方表達。

◆ 行動三「給」(Give support and information)

給予當事人支持，例如陪伴當事人做一些減壓及紓緩的活動，以及提供資訊與意見。

◆ 行動四「鼓」(Encourage the person to get appropriate professional help)

鼓勵當事人尋求合適的專業援助。

◆ 行動五「勵」(Encourage other supports)

鼓勵當事人尋求其他支援，例如向朋友傾訴心事等。

《附件：與自殺者的溝通要領》 (取自心理健康急救 MHFA 標準課程)

【 聆 聽 技 巧 】

- ✓ 當自殺者談論他們的感受時，要有耐心和冷靜。
- ✓ 無論對自殺者的行為或觀點是否同意，都要不帶評判地聆聽，接納他們所說的。
- ✓ 提問開放式問題（即不能簡單回答「是」或「否」的問題），以了解更多有關自殺想法和感受，以及背後的問題。
- ✓ 藉由總結自殺者所敘述的內容，表現你確實用心在聆聽。
- ✓ 與對方澄清重點，以確保完全理解對方的意思。
- ✓ 表示對自殺者的同理。

【 不 要 做 的 事 】

- ✓ 不要與對方爭辯他們的自殺想法。
- ✓ 不要與對方爭論自殺是否正確。
- ✓ 不要用內疚或威脅來阻止自殺，例如：不要告訴對方如果自殺會下地獄或讓家人傷心。
- ✓ 不要輕視自殺者的問題。
- ✓ 不要給予輕率的安慰，例如：「別擔心」，「振作起來」，「你什麼都有了」或「一切都會好的」。
- ✓ 不要只談自己的故事、打斷對方的表達。
- ✓ 不要流露出缺乏興趣的肢體語言或負面態度。
- ✓ 不要刺激自殺者的情緒（比如說就去死吧）。
- ✓ 不要試圖自行給自殺者診斷精神疾病。 ❌

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

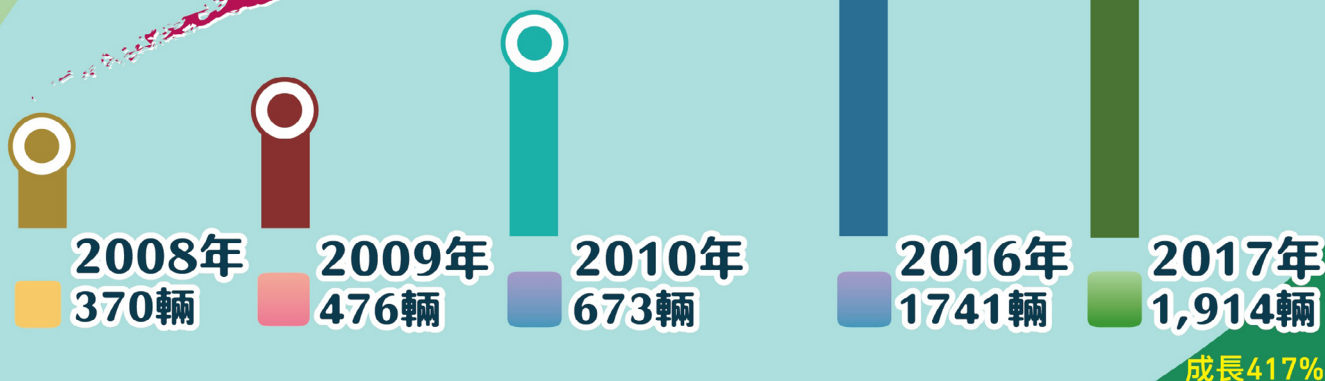
新台幣9,240萬元購置經費、18個縣市受惠、131萬服務人次

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



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。

SUN	MON	TUE	WED	THU	FRI	SAT
		01 三月初四 宜：祭祀	02 三月初五 宜：祭祀、祈福、出行 入宅、移徙	03 三月初六 宜：立券、交易、破土 安葬	04 清明、兒童節 宜：祭祀、出行、會友 立券	05 三月初八 宜：鬻畜
06 三月初九 宜：開光、掃舍宇 拆卸	07 三月初十 宜：入殮、成除服	08 三月十一 宜：祭祀	09 三月十二 宜：開光、掃舍宇	10 三月十三 中區 《你繳的不只是綜所 稅》薛美瑜 14:00~16:00 宜：祭祀、祈福、開光 拆卸、納畜	11 三月十四 南區 《將爆發的保單商 機》胡興平 14:00~17:00 宜：祭祀、破屋、壞垣 納采、求嗣	12 三月十五 北區 《北一財經》項若薇10:00~12:00 《慢賺修練的金鑰匙》江天祺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》高榮志、林美月10:00~11:45 南區 《八字密碼 看流年運勢》邱柏維10:00~12:00 《資產化妝師系列-(1)意定監護》謝耀進10:00~12:00 宜：宜事勿取
13 三月十六 宜：納采、開光、安葬 破土、解除	14 三月十七 宜：祭祀	15 三月十八 宜：開市、立券、交易 出行、入宅	16 三月十九 宜：補垣、畜稠、謝土 安葬	17 三月廿一 宜：祭祀	18 三月廿一 宜：祭祀、祈福、訂盟 納采、求嗣	19 三月廿二 北區 《透過意定監護與安養信託 打造晚年人生》 王執定10:00~12:00 中區 《全球即時財經》廖漢忠、林佩瑜10:00~11:45 南區 《意定監護》陳淑芳10:00~12:00 宜：出行、理髮、嫁娶
20 穀雨 宜：祭祀	21 三月廿四 宜：祭祀、沐浴、解除	22 三月廿五 宜：祭祀、掃舍宇 謝土、成除服	23 三月廿六 宜：祭祀、求醫、解除 沐浴	24 三月廿七 中區 《做自己的光成為宇 宙之光》高慧如 14:00~16:00 宜：沐浴	25 三月廿八 南區 《2025與成功共舞》 李世傑14:00~15:40 宜：開市、立券、交易 開光、祈福	26 三月廿九 北區 《守富傳富系列講座》黃群恩10:00~12:00 《小富翁大贏家》邱雅倫10:00~12:00 中區 《全球即時財經》吳曉萍、陳建文10:00~11:45 南區 《全球經濟發展趨勢&INS趨勢潮流財經》謝甲輝、 高文山10:00~12:00 宜：祭祀、納財、納畜
27 三月三十 宜：開市、立券、交易 訂盟、納采	28 四月初一 宜：祭祀、合帳、補垣 畜稠	29 四月初二 宜：祭祀	30 四月初三 宜：祭祀、安門、出火			

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
1:58
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
 - ◆ 崇文門營業部
 - ◆ 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
 - ◆ 南通營業部
- 蘇州分公司
 - ◆ 蘇州A、B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
 - ◆ 拱墅營業部
- 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

蘇州常熟營業部

17 個分公司
51 個營業部