

Responsibility · Intelligence · Confidence · Health

# RICH 達人

2025.06

No.211

## 為愛築盾

## 幸福家庭保險全攻略

碧歐斯 亞洲肌膚的高效選項

黃嘉敏 全面向打造新一代忠實客群

善用 AI 提高工作效率



永達保經Line@  
各項活動訊息



達人月刊電子書  
登錄閱讀

# 永達

# MDRT終身會員



達 **112** 人

冠軍實力 稱霸全台

**業界第一**

MDRT(百萬圓桌會員)是全球壽險與金融服務業最高殿堂，永達保經每二位就有1位。

MDRT終身會員代表成就卓越及最高榮耀的肯定。

## 特輯企劃

### P7 為愛築盾 幸福家庭保險全攻略

六月被譽為結婚旺季，「六月新娘」的浪漫傳說源於羅馬神話中掌管婚姻的女神朱諾（Juno），象徵幸福與圓滿。然而，真正穩固幸福家庭的關鍵，並非神話庇佑，而是面對現實風險的周全準備。從疾病與意外，到退休後的財務壓力，現代家庭面臨的挑戰無所不在。如何守護家庭經濟的安全、如何規劃孩子未來的教育、甚至如何應對高齡父母的長照需求、以及退休後的財務安全…。保險專家指出，透過保險配置與財務管理的結合，不僅能分散風險，更能为家人建立一道穩固的經濟防線，讓家人的未來更加穩固與安心，愛與責任真正延續。



謝秉希 業務儲備助理



何翊琳 業務儲備助理

### 財 富學苑

封面裡 永達 MDRT 終身會員

03 零成本 高成長

選對平台 年輕的你也能實現收入自主

07 為愛築盾 幸福家庭保險全攻略 

13 碧歐斯 亞洲肌膚的高效選項

黃嘉敏 全面向打造新一代忠實客群

封底理 永達 6月活動行事曆

封底 西進求賢

12 永達送愛到偏鄉 助弱勢學童走得更遠

16 「用愛呼你的心」 安撫孩子不安的心

17 善用 AI 提高工作效率

22 永續長照 專車送達

### 健 康學苑

23 出遊必備 五大旅行藥品清單

24 沒時間運動 這些動作讓你輕鬆動一波

26 腳踝受傷神器 認識醫用足踝護具

### 權 益學院

04 財經生活補給站

國稅局提供一站式查詢金融遺產及遺產稅  
申報稅額試算服務 省時又便利

### 生 活學苑

06 2025 永達公益季



17



## Editor's Note

### 編輯手記

# 從容面對風險 守護幸福家庭

暑假即將來到，今年有帶家人出遊的計畫嗎？為了讓行程順利，不因疾病掃興或發生任何不幸事件，出遊前記得備妥常備用藥！依據食藥署建議，出遊必備藥品包括：1. 解熱鎮痛藥應對頭痛不適、2. 抗組織胺藥防過敏、3. 暈車藥緩解旅途暈眩、4. 腸胃藥因應水土不服、5. 外用藥膏則處理蚊蟲叮咬與擦傷。備好旅途常備藥品，才能玩得盡興又安心喔！

除了疾病、意外、退休後的財務壓力之外，通膨、少子、高齡、長壽等現象更提高了家庭財務的風險與壓力……，亦突顯當前維繫幸福家庭的挑戰越來越多元。

「家」是每個人的避風港，本期專題「為愛築盾 幸福家庭保險全攻略」，邀請謝秉希、何翊琳兩位保險專家分享實務見解，如何平衡保障與理財，為家庭建構完善的財務防護網，讓家人的未來更加穩固與安心。

別再說沒時間運動了！本期專題「沒時間運動 這些動作讓你輕鬆動一波」，研究指出，每天只需3分鐘的短暫高強度活動（如快步爬樓梯、追公車），就能有效降低死亡風險，延長壽命。膩了超慢跑，你還可以試試風靡網路的「150秒走路法」：5個動作、每個30秒，一輪只需2分半，重複10次等於快走5000步，簡單

又高效，適合再忙也能做的你！

自2022年11月ChatGPT問世以來，AI迅速影響各行各業，許多人擔憂被取代。《AI時代生存聖經》作者伊藤穰一指出，關鍵在於學會運用AI提升生產力。當我們理解並善用AI，它將不再是陌生科技，而是高效的助理與合作夥伴。生成式AI能顯著提升繁瑣工作的效率，改變團隊合作、管理與組織運作方式，進而影響個人、企業乃至整個社會。本文精選書中「將因AI改變的工作」，帶你了解如何透過AI強化自身競爭力，進一步提高工作效率。

這個月底所得稅申報及繳納即將截止，還未申報的民衆記得把握最後時間！除此之外，關於遺產稅的申報，國稅局為提升遺產稅申報效率，提供「一站式金融遺產查詢」與「遺產稅額試算」服務，民衆僅需備齊文件，即可申請查詢被繼承人於9大金融機構的遺產資料並一併試算稅額，省時便利。本期「財經生活補給站」更重點提醒，遺產稅扣除額應視實際繼承人身分而定，若繼承人拋棄繼承，其原可扣除金額將無法列報。民衆如有相關爭議，可尋求納保官協助溝通，建議繼承人申報前詳閱法規並做審慎評估。🔴

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、陳月碧

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／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

# 零成本 高成長 選對平台 年輕的你也能實現收入自主

圖文/公關部

**你**是否嚮往一份能決定自己收入與未來的工作？根據行政主計總處 2024 年統計資料，金融保險業以平均月薪 10.7 萬元、年終獎金近 27 萬元，穩居全台高薪榜首。對剛出社會的新鮮人而言，是實現財務自主、走向創業夢想的絕佳起點。永達保經打造系統化育才機制，結合雲端課程、實務對練、接續名單與企業家思維訓練，讓沒有背景的新鮮人，也能從零開始，穩紮穩打走出自己的保險事業藍圖。



## 保險業 年輕人超越同齡人的跳板

保險業務入行門檻看似不高，卻隱藏著極高的成長天花板，是改變人脈圈層與社會地位的捷徑。永達保經陳慶鴻總經理表示，對於剛出社會、資源有限的年輕人來說，保險是一個發展空間極大的產業，近乎「零成本創業模式」，不像傳統創業需要大筆資金投入，卻有機會累積高報酬。更重要的是，為了開發客戶，促使你主動接觸更高端的客群——企業主、老闆、專業人士，進而「重構自己的人脈圈層」，推動自我成長，讓年輕人有機會超越同齡人，對心態與格局都是極大的提升。

時代變遷，保險早已跳脫過往「拉保險」的刻板印象，真正優秀的保險業務，講求的是專業，是金融整合的顧問角色，甚至能帶來社會地位的提升。透過不斷地挑戰與開發，年輕人可以慢慢轉換心態，從上班族變成企業家，這是很多產業給不了的心態訓練。

許多年輕人對保險業心存疑慮，擔心沒人脈、怕被拒絕、做不起來。永達提供給新鮮人或異業人士豐富且實用的資源：

- 一、**系統化訓練平台**：專注退休規劃與風險管理，培養以保險解決問題的能力。
- 二、**實務型雲端課程**：提供豐富案例與實務知識，協助快速掌握實務技巧。
- 三、**接續客戶制度**：讓年輕人有機會接觸高價值客群，突破人脈同溫層的限制。
- 四、**保險企業家策略**：不只教你如何行銷，更教你打造發展組織的模式。

## 銷售與增員並行 激發團隊潛力

很多新鮮人進入保險業會困惑：該專注銷售，還是組織發展？永達保經建議以銷售為主、增員為輔，銷售可以讓新鮮人快速獲得成就感與收入，建立留任的信心；組織發展則有機會建立「戰友系統」，一起成長、互相鼓勵，提升責任感與動力。年輕人最大的優勢是號召力與影響力，透過「一帶一」的模式，有助激發彼此潛力，成為更強大的團隊戰力。

在少子化、高齡化的時代背景下，台灣平均每人持有 2.6 張保單，看似飽和，對比每人擁有 7 張保單的日本，其實潛藏巨大的退休與傳承需求等待開發。保險業不但沒有過時，反而更貼近未來社會的實際需求。只要態度真誠、願意努力、不斷成長，選擇對的平台、找到對的方向，就能在這條路上走出屬於自己的風景。🔥

# 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



## 國稅局提供一站式查詢金融遺產及遺產稅申報稅額試算服務 省時又便利

財政部中區國稅局員林稽徵所表示，各地國稅局自2020年7月1日起提供「單一窗口查詢金融遺產」服務，並於2022年1月1日起，申請被繼承人金融遺產一併提供「遺產稅申報稅額試算」服務，民眾可就近到國稅局申請查詢被繼承人之金融遺產，一併申請遺產稅稅額試算，省時又便利。

該所進一步說明，實務上民眾對於被繼承人所留財產狀況所知有限，以往除了向國稅局查詢被繼承人財產及所得資料外，還須向銀行、保險及證券等不同單位查詢金融遺產，耗費許多時間；現在繼承人只需攜帶身分證、被繼承人死亡證明書或除戶謄本及與被繼承人關係之證明文件（如為委託辦理請附代理人身分證明及

委託書），即可到國稅局臨櫃申請向9大金融單位查詢被繼承人死亡時之存款、金融機構貸款、上市（櫃）及興櫃有價證券、期貨、人身保險、保管箱等資料，並可一併申請遺產稅申報稅額試算服務，提升申報遺產稅之便利性。

另該所呼籲，如納稅義務人面臨稅捐相關之爭議，可尋求納稅者權利保護官協助，進行爭議案件之溝通與協調。

## 繼承人拋棄繼承所涉遺產稅扣除額之相關規定

財政部中區國稅局表示，近來常接獲民眾電話詢問，繼承人如果拋棄繼承，則申報遺產稅時，是否可自遺產總額中扣除該名拋棄繼承人之扣除額？

該局說明，依遺產及贈與稅法第 17 條第 1 項第 1 款至第 5 款規定如下：被繼承人遺有配偶者，自遺產總額中扣除 400 萬元（2024 年調整為 553 萬元）；繼承人為直系血親卑親屬者，每人得自遺產總額中扣除 40 萬元（2024 年調整為 56 萬元），其有未成年者，並得按其年齡距屆滿成年之年數，每年加扣 40 萬元（2024 年調整為 56 萬元）；被繼承人遺有父母者，每人得自遺產總額中扣除 100 萬元（2024 年調整為 138 萬元）；前 3 款所定之人如為身心障礙者權益保障法規定之重度以上身心障礙者，或精神衛生法規定之嚴重病人，每人得再加扣 500 萬元（2024 年調整為 693 萬元）；被繼承人遺有受其扶養之兄弟姊妹、祖父母者，每人得自遺產總額中扣除 40 萬元（2024 年調整為 56 萬元），其兄弟姊妹中有未成年者，並得按其年齡距屆滿成年之年數，每年加扣 40 萬元（2024 年調整為 56 萬元），惟依同條第 2 項規定，繼承人中拋棄繼承權者，不適用第 1 項第 1 款至第 5 款扣除之規定。是以，繼承人如果拋棄繼承，則喪失原本屬於該名繼承人之扣除額權利。

## 直系血親卑親屬拋棄繼承 應留意遺產稅扣除額規定

長輩於 2025 年度去世，子女拋棄繼承，由未成年孫子女繼承者，遺產稅扣除額應如何計算？

財政部高雄國稅局表示，遺產及贈與稅法第 17 條規定，繼承人為直系血親卑親屬者，每人可從遺產總額中扣除新臺幣（下同）56 萬元，其為未成年人，尚可按其年齡距屆滿成年之年數，每年加扣 56 萬元，但是親等近者全部拋棄繼承由次親等卑親屬繼承者，扣除金額仍以拋棄繼承前原來可以扣除的數額為限；另被繼承人遺有配偶、直系血親卑親屬及父母者，若有身心障礙者權益保障法規定之重度以上身心障礙者，或精神衛生法規定之嚴重病人，每人可再加扣 693 萬元，但上開身心障礙者或嚴重病人拋棄繼承，則不能列報該特別扣除

額。民眾想要拋棄繼承而由其未成年子女繼承，必須注意遺產稅扣除額規定，莫計算錯誤影響權益。

該局舉例說明，甲君於 2025 年 1 月 2 日死亡時，遺留 2 位成年兒子乙君及丙君，乙君為重度身心障礙者，另乙君及丙君各有 1 子 A 君（成年）及 B 君（15 歲），該局分別就乙君及丙君繼承或拋棄繼承，由其子繼承等不同情況，說明遺產稅扣除額如下：

### （一）乙君及丙君繼承

乙君及丙君 2 位繼承人可扣除直系血親卑親屬扣除額 112 萬元（56 萬元 × 2 人），又乙君為重度身心障礙者，可再加扣身心障礙扣除額 693 萬元，總計扣除額為 805 萬元（112 萬元 + 693 萬元）。

### （二）丙君拋棄繼承

依民法第 1176 條規定，丙君拋棄繼承，其應繼分將全部歸屬繼承人乙君，故僅可列報乙君的直系血親卑親屬扣除額 56 萬元，並加計身心障礙扣除額 693 萬元，總計扣除額為 749 萬元（56 萬元 + 693 萬元）。

### （三）乙君及丙君皆拋棄繼承

依民法第 1176 條規定，第一順序繼承人乙君及丙君全部拋棄繼承，由次親等孫子 A 君及 B 君（未成年）繼承，此時直系血親卑親屬扣除額以原來繼承人乙君及丙君可扣除之金額 112 萬元為限，且因乙君已拋棄繼承，其專屬身心障礙扣除額亦無法扣除，在此情況下，總計扣除額為 112 萬元。

該局提醒，繼承人拋棄繼承前，應審慎評估民法及稅法相關規定，以免影響自身權益。

針對上述稅務相關問題，民眾如有任何疑問，可撥打免付費服務電話 0800-000-321 洽詢，也可至該局網站 (<https://www.ntbk.gov.tw>) 利用國稅智慧客服「國稅小幫手」線上查詢。📞

「永達公益季」活動，用實際的行動  
以自己喜歡的型式，為公益貢獻一份心力。

邀請夥伴、客戶、親友，讓公益不限型式、不限場地、不限日期  
讓愛傳遞，繼續支持長照計畫，  
一同實現美善社會的願景

2025 永達

活動期間：2025年7月1日～9月30日

公益季

### 活動申請辦法

- 1.活動舉辦日前90天(含假日)，提交「2025永達公益季－活動申請表」及「2025永達公益季－活動計劃書」。
- 2.以「處」為單位，活動申請僅限1次(可多處合併辦理但不得重覆申請)。
- 3.活動參與人數最低30人。
- 4.活動不限型式，但必須結合公益主題，室內、戶外，義賣會、健行…等亦可。
- 5.活動報名費全數捐贈「永達社福基金會」作為長照專車購置經費，由基金會開立捐款收據。

### 活動補助規定

依申請單位所收取的活動報名費用之50%給予補助，如未收取活動費用或未捐贈報名費者，公司一律不予補助。

★詳細內容請參閱(2025)公關字第0005號公告  
或洽詢公關部侯佩君#622

公益不停步。長照我守護

永達 EVERPRO 保險經紀人

永達 財團法人 社會福利基金會

# 為愛築盾 幸福家庭保險全攻略

六月被譽為結婚旺季，「六月新娘」的浪漫傳說源於羅馬神話中掌管婚姻的女神朱諾（Juno），象徵幸福與圓滿。然而，真正穩固幸福家庭的關鍵，並非神話庇佑，而是面對現實風險的周全準備。本期邀請永達保經業務儲備協理謝秉希、何翊琳，分享如何為家庭建構完善的防護網。

文／洪詩茵 攝影／陳建宏



**家**，作為每個人最溫暖的避風港，以及最堅不可摧的依靠，更需要周全的風險防護網，尤其是在財務風險的保障上。根據行政院主計總處 2023 年家庭收支調查報告，平均每戶所得收入總計 1,375,097、非消費支出 238,389、可支配所得 1,136,708、消費支出 861,305、儲蓄 275,402（平均每戶人數 2.79、平均每戶成年人數 2.46、平均每戶就業人數 1.34、平均每戶所得收入者人數 1.80）。

根據上述數據，受限於一些固定支出，每個家庭的可支配所得有限，然而，生活中充斥種種不確定性，從疾病與意外，到退休後的財務壓力，現代家庭面臨的挑戰無所不在。如何守護家庭經濟的安全、如何規劃孩子未來的教育、甚至如何應對高齡父母的長照需求、以及退休後的財務安全…。保險專家指出，透過保險配置與財務管理的結合，不僅能分散風險，更名為家庭建立一道穩固的經濟防線，讓家人的未來更加穩固與安心，愛與責任真正延續。

## 謝秉希 Profile

### 現任 |

永達保險經紀人業務儲備協理

### 保險年資 |

9 年

### 得獎紀錄 |

4 屆美國 MDRT 百萬圓桌會員

中國國際保險精英圓桌大會 CMF

國際龍獎 IDA

### 座右銘 |

唯有正向思考 才能收穫更多



## 謝秉希 · 先看保障再談累積

單身、結婚、生子，人生的責任與風險也隨之逐步累加，即便收入隨著年齡與事業發展而增長，但因配偶與子女衍生的家庭責任、父母年老的奉養壓力、購買房子的房貸債務、維持當前生活品質與未來退休金準備的財務壓力……，都是維持家庭幸福的考驗。在現代家庭的財務規劃中，保險不僅是風險管理的工具，更是穩固家庭經濟安全、實現未來目標的重要基石。永達保經謝秉希業務儲備協理指出，一個健全的家庭保險配置，應該遵循五大原則，逐步打造從「風險保障」到「資產累積」的完整防線。

**一、以保障型保險為優先：**保險的本質是轉嫁風險，防堵家庭經濟斷裂風險。首要重點是建立「經濟中斷防線」，因此應以壽險、失能險、醫療險與重大疾病險為基礎。尤其是對家庭經濟支柱來說，一旦因疾病或意外導致無法工作，整個家庭收入來源可能瞬間中斷，將陷入嚴重的財務危機。他建議，經濟支柱的壽險保障額度應至少為其年收入的 15 倍，才能有效對抗這類突如其來的風險。

**二、依據家庭結構與角色分工配置保險：**實務上許多家庭會優先替孩子購買各類醫療、意外保障，主要因為保費便宜。但他提醒，孩子發生事故對家庭經濟影響相對較小，反而經濟支柱的健康與安全才是維繫家庭穩定的關鍵。因此，建議保險規劃應優先考慮經濟支柱的風險，再來才是主要照顧者與子女的基本醫療與意外保障。

**三、保費應控制在家庭年收入的 10 ~ 15% 內：**「保障要足夠，但不應壓垮家庭財務。」他提醒，過高的保費支出可能反而成為負擔，建議整體保費支出不宜超過家庭年收入的 10 ~ 15%，才能達到長期穩健經營的目的。

**四、適時導入具穩健累積效果的保單，為未來做準備：**在保障型保單基礎到位後，可考慮導入利變型終身壽險、年金險等保單。這類保單可作為個人退休金、子女教育金的儲備來源，例如：利變型增額終身壽險繳費期滿具備複利增值與保單現金價值明確的特性，能在保障壽險身價的同時，逐步累積未來退休現金流。

**五、維持保障與財務的平衡策略：**先以「保障足夠」

## 保險服務心法

曾是主攻豪宅市場的房仲菁英，謝秉希因洞察打房政策與少子化趨勢，毅然結束 12 年房仲生涯，轉入保險業。孩子的出生，讓他提早思考未來，決定為家人選擇更穩定、長遠的發展事業。

然而初入保險業的發展卻未臻理想，他以 MDRT 會員的標準自我要求，一年成交 70 件保單卻仍未達資格，收入更未超越過去。直到他主動請教在永達保經表現亮眼的前房仲同事，才明白「定位決定未來」，並毅然轉入永達。曾經的他，自費上會計師課程卻不會內化運用，如今永達提供課程資源與更具系統性的訓練，並學會如何「內化」專業知識、轉化為實戰力。

他也分享，保險銷售的核心不是商品，而是從需求出發、建立信任，專業與關係才是關鍵。放下產品思維，在永達，謝秉希學會以陪伴與關懷為本，建立深厚的客戶連結。從家庭聚會到生活分享，讓客戶主動開口、需求自然浮現，這才是真正的專業價值。如今的他，收入已可媲美甚至超越過往，因著對客戶的責任與關懷，更確立了以保險為終身志業的決心。

為原則，再評估可承擔的保費餘額投入具備穩健累積效果的保單，這樣既能防範風險，又可為未來累積資產。

如果要推薦家庭保險的「神單組合」，謝秉希提出以下三大類型：

- 一、**定期壽險 + 終身壽險**：適用於家庭經濟支柱，確保其若不幸身故，家庭仍可維持基本生活，不會因為突來的經濟壓力失衡。收入較低者可以定期壽險拉高壽險身價，收入較高者則建議搭配利變型增額終身壽險，兼顧壽險身價與退休規劃。
- 二、**重大傷病險 + 失能扶助險**：應對因重大傷病或失能而導致的長期無收入風險，這是最容易導致家庭財務崩潰的情境。
- 三、**實支實付醫療險**：可實際補貼住院與手術等醫療費用的實際支出，是醫療風險的第一道防線。他特別分享兩個不同的實務案例，印證保險在守護家庭幸福的深遠價值。

**案例一：**營建業企業主，年輕時著重意外險，隨著年紀增長，意外險額度受限，他建議對方

改以利變型增額終身壽險，提升壽險身價之餘，更預留資金作為未來子女繳納遺產稅的稅源，為退休傳承做準備。

**案例二：**女性家庭主婦，與先生育有兩子，為自己做足風險保障與退休規劃，她的丈夫因工作長年當空中飛人，壽險額度卻偏低，在提醒下將保障提高至 700 萬。不料四年後，竟是太太先離世，留下 2000 萬保險金，讓家庭得以無虞償還房貸並延續生活品質。先生感念妻子生前未雨綢繆，進而也為自己與子女再做進一步保障，真正落實「將愛留給最愛」。

謝秉希總結，在保險普及率極高的台灣，雖然多數人都擁有保險，但保障額度與結構未必完善，特別是收入中斷與退休金準備兩大風險，常被忽視。他鼓勵家庭經濟支柱應積極檢視自身保險規劃，善用定期壽險、利變型增額終身壽險、年金險等工具，讓保險不只是風險轉嫁，更成為愛與責任的體現，為家庭撐起幸福的保護傘。

## 何翊琳 Profile

### 現任 |

永達保險經紀人業務儲備協理

### 保險年資 |

10 年

### 得獎紀錄 |

5 屆美國 MDRT 百萬圓桌會員

中國國際保險精英圓桌大會 CMF

國際龍獎 IDA

### 座右銘 |

你投入的每一分努力

都會在未來的某一天回饋於你



## 何翊琳 · 保住收入才守得住家庭

當今家庭面對的最大風險，不再只是疾病與意外，而是「沒有收入」的風險。這樣的風險比疾病更需要重視，原因在於：台灣現行健保制度健全，一般醫療花費多數已有補助與給付，除非面臨重大疾病、癌症或長期失能等長照需求，才會產生高額支出，而這些情境恰恰也與「失去工作能力」緊密相關。

永達保經何翊琳業務儲備協理表示：「我們替客戶進行保單健檢，最常發現的盲點，就是忽略了『人比物更重要』的原則。曾有位 40 歲醫師，育有兩名子女，太太是家庭主婦。這位醫師在台北購屋，背負約 4000 萬元的房貸，但他本人的壽險保額卻遠低於此金額。簡單來說，他家中的不動產與硬體價值遠超過他個人的保險身價。」

這樣的風險配置相當危險，因為一旦他發生意外或長期失能，房貸、家計、子女教養費與父母安養金都會壓在家庭其他成員身上。試想，如果家庭收入的主要來源中斷，生活品質、經濟壓力甚至情感關係都可能受到衝擊。

「壽險保額至少應達到房貸的一半，甚至更高。」針對這位醫師的案例，何翊琳建議他投保 2000 萬

元的利變型增額終身壽險，年繳 60 萬元、繳費 20 年，除了能提供基本的壽險保障，也能確保未來的資產累積與退休金規劃。同時，他的太太也應配置短年期的增額終身壽險，因應子女教育金與未來生活保障；同時籌備家庭緊急預備金。

何翊琳進一步說明，家庭財務安全的核心，是對「人」與「錢」風險的雙重規劃。人發生風險時，不能只仰賴醫療保險，而是要整合各種保險與機制，才能真正達到風險轉嫁與現金流穩定的雙重目標。她比較推薦的組合包括：

- 一、**利變型增額終身壽險**：繳費期滿，現金價值穩定成長，還能依宣告利率享有「增值回饋分享金」。此外，現行多數產品提供「保險金給付選擇權」，可選擇一次領取或分期給付，有如類信託的功能，還能防範詐騙與遺產爭議。搭配雙豁免機制，當遭遇失能時，不僅免繳保費，還同時啟動貼現豁免保費的一次給付，作為安家費緩衝負債及生活所使用。
- 二、**一次給付型防癌險**：一旦確診，不需住院即可理賠，可有效應對癌症標靶藥物等高額突發醫療支出，提供家庭即時的經濟援助。

## 保險服務心法

優雅的享受自己想要的人生，是對未來的渴望～雖然人生不能重來，但可以隨時重新洗牌！現在是三低的年代：低利率、低薪、低生育率，定型的大環境下決定挑戰業務工作，確立職業生涯另一次完美的「正確」。何翊琳坦言，轉職進入永達保經。雖對保險一開始有排斥，但永達以退休規劃為主軸，延伸學習至房產、稅務、信託與意定監護等專業領域，讓她學到許多學校學不到的專業知識，也打破原有觀感。

相比房仲的高工時與一次性交易，她更認同保險長期陪伴的價值。保險是延續性的事業，客戶的加碼是對專業的肯定，這讓她決定長期深耕。她堅持從陌生開發市場出發，因為沒有情面壓力，更能專注在需求分析上，鎖定「退休規劃」作為切入點。她也將醫師族群作為核心市場，因醫師大多時間都忙於工作，無暇關注自身需求；更缺乏退休保障與資產管理。深耕經營更使她深刻體會，很多醫師在面對病人時都曾因經濟因素而難以做出醫療決策，保險正是解方。她相信，老後最重要的是穩定現金流，預防與提早規劃就是價值所在。

何翊琳說：「信念會帶來底氣，當你知道自己帶來的是價值，就不怕陌開、不怕被拒絕。」

**三、分紅型保單：**若有餘裕，亦可搭配分紅保單，共享保險公司經營成果，建議選擇分紅穩定、實現率高的公司，搭配時間的效益，更能保障未來的現金流與成長性。

許多人以為壽險只有在自己離開後才有用，事實上，最大的風險往往是：「我還活著，但已無法工作。」利變型終身壽險能幫忙爭取時間與彈性，避免因急需用錢而不得不在不利的時機變賣股票或房產。這就是「用時間換空間」的最佳實踐。

許多家庭成員對醫療支出的接受度不同，尤其長輩與年輕人之間的觀念差距大。透過保險保障，讓醫療支出由保險公司承擔，也能避免家庭內部因金錢而產生爭執。

她也分享，隨著社會變遷，現代家庭型態多元，從單身、不婚族、同性婚姻、頂客族，甚至是毛小孩家庭，資產如何傳承與保全，透過規劃也變得更加彈性。若想將資產留給特定單位或對象，可以考慮搭配保險與信託和遺囑的方式，避免資產被濫用。值得一提的是，保險具有高度應用彈性與稅務規劃和分配上的優勢，透過類信託與指定受益人設計，還能避免遺產所帶來的繼承糾紛，是高資產族

群的最佳防禦工具之一。

保險不只是保障，更是穩定未來的「確定工具」。對於每個努力打拼的家庭來說，完整的保險保障架構，重點在於：保障經濟來源不中斷、穩定資產累積與現金流、有效轉嫁重大醫療與長期失能風險、建立長期退休與傳承計劃、預防詐騙與資產侵蝕。

何翊琳表示，當風險發生時，能夠靠保單撐過難關，不需變賣資產、舉債或依賴他人援助，就是保險真正發揮價值的時刻。而這樣的安全與穩定，正是每個家庭努力打拼後，最值得擁有的幸福保證。🔴



# 永達送愛到偏鄉 助弱勢學童走得更遠



永達保經台南一徐芋榆業務協理(圖右三)和團隊夥伴以及嘉南地區 12 所國中、小學校長和 61 位學童參與活動共同合影。

5月1日這天，永達保經台南一徐芋榆業務協理，帶領著團隊夥伴來到嘉義縣立義竹國民中學與來自 12 所國中、小學的 61 位可愛學童相聚，看見大家臉上笑容，感受到幸福的時刻。

相較於都市，偏鄉資源較為缺乏，特殊家庭的弱勢學童，因為經濟條件較為困難，進而影響學習和生活。有鑑於此，永達保經台南一徐芋榆業務協理，發起「送愛到偏鄉」活動，並持續多年，用己之力，幫助國家未來希望繼續往前進，希望他們和一般孩子一樣擁有競爭力。

「比成績更耀眼的光芒，是品格」。好品格，是人生最穩固的基石，好的品格是你在別人沒看見的時候，依然選擇做對的事；好的品格是看到別人需要幫助，會主動伸出援手；有好品格的人，才是真正決定一個人未來能走多遠、站多高的關鍵。徐芋榆業務協理和孩子說：「今天你們能來到這裡，代



台南市政府教育局陳宗暘專任委員，也來到現場給孩子勉勵、加油。

表著你擁有好品格，你不說謊、不欺負人、守信用、肯負責、懂感恩、孝順父母並且尊敬師長，我為你們的表現感到驕傲，或許我們沒有強大後盾，沒關係，要知道這世界很大，多讀書、好品格，才是支持你們探索世界往前走的底氣，世界需要的，是擁有好品格的你們。」

# 碧歐斯 Bio-essence 亞洲肌膚的高效選項 黃嘉敏 全面向打造新一代忠實客群

文／洪詩茵 拍攝／陳建宏 照片提供／沃盛股份有限公司



「專櫃品質×開架價格」是碧歐斯的品牌優勢。

台灣保養品市場百家爭鳴，來自新加坡的碧歐斯 (Bio-essence) 以「看得見的效果」打下回購口碑，連年拿下台灣屈臣氏開架護膚保養品牌銷售第一的佳績。2024 年初，擁有豐富跨國產品行銷經驗的黃嘉敏，受 Wipro 維布絡集團延攬，擔任台灣區沃盛股份有限公司執行長，為品牌注入全新能量。擁有外商思維的她，整合新舊優勢，吸取決策迅速的傳統優



Wipro 維布絡集團延攬黃嘉敏擔任沃盛執行長。

勢，導入創新 SOP 流程，強化品牌的產品力、口碑力與通路力。且看看這位外商品牌行銷人，如何在既有基礎上為碧歐斯打開全新消費者族群，繼續稱霸台灣開架護膚保養市場。

## 導入古老氣功智慧的開架保養品

碧歐斯最初創辦人杜南發博士，因親身體驗氣功帶來的體質改善，深刻體認到唯有全面提升身體機能，才能對健康與生活產生深遠的正面影響。這個啟發促使他思考：是否能將相同原理運用至肌膚保養，強化肌膚的吸收力、修護力與活力，從本質上提升肌膚的穩定與健康，讓保養效果更佳！

基於這樣的理念，杜博士透過人脈集結優秀的專業團隊，經歷多次實驗與親自試用，最終研發出獨家核心配方「生物能量複合素™」，在新加坡創立保養品牌碧歐斯。

由於產品理念創新、功效顯著，且貼近亞洲肌膚需求，碧歐斯透過多場真實見證活動激起市場熱烈迴響，迅速累積口碑。「效果看得見」的品牌形象深植人心，使其迅速躍升為新加坡與馬來西亞領先的保養品牌。

亮眼的市場表現，吸引了印度大型集團 Wipro 青睞，斥資併購，為品牌注入更豐沛資源，也開啟國際化發展的新篇章。

## 體驗模式線上化 追求長久顧客關係

碧歐斯專注亞洲人肌膚研究，擁有自有實驗室與工廠，核心配方「生物能量複合素™」能提升吸收與修護力，是品牌創立初期即敢於推行盲測與實測的技術基礎。品牌以「專櫃品質、聰明選擇」為定位，雖主打開架通路，卻堅持使用專櫃等級成分與技術，更在屈臣氏設置受訓美容顧問，提供專業諮詢。藉由真實接觸產品，消費者能真正了解其價值，也因此累積了大量原生、具說服力的體驗口碑，成為最紮實的品牌見證。

黃嘉敏是土生土長的香港人，畢業後輾轉香港、日本、上海、倫敦等各國工作，長期從事行銷公關業務，專注於產品行銷，涵蓋多種民生消費品的推廣經驗。因為工作關係，有機會觀察來自不同國家與地區的消費者特性，她指出，台灣市場相對成熟，消費者的保養知識來源多元，包括網路、網紅及醫師專業分享，在這種情況下，消費者更需要專業、真實的溝通與肌膚解決方案。

她進一步說明：「我們在品牌溝通策略上，優化既有的精神與做法，將過去實體店內的實證體驗機制升級為線上化模式，邀請網紅進行真實體驗，同時結合第三方專業機構或醫師等角色，加強知識性內容分享，緊扣品牌真誠、鼓勵體驗的精神，透過社群平台、網路工具，讓更多消費者能更方便地接觸與了解產品，也感受到我

們的真實。」

面對充斥廣告資訊、品牌選擇眾多的市場環境，黃嘉敏希望以真實、可信的方式與消費者建立關係，進而培養出願意長期支持、回購與推薦的忠誠顧客，「有別其他品牌追求接觸廣大客群卻只換得單次購買，我們希望建構深層、持久的客戶關係，這是我們最重要的策略之一，而非僅追求一次性的大眾觸及率。」

承載這樣的策略與承諾，產品的研發與品質必須具備高度專業性。碧歐斯集團運用整體資源、工廠與實驗室提升研發產能，同時持續蒐集各國、各地區的使用回饋。特別的是，



於屈臣氏設有美容顧問提供專櫃級諮詢體驗服務。

的系統化流程，讓各地區市場能夠直接參與產品開發，提出實際意見，這在其他外商品牌中並不常見，卻是支撐其優異產品品質的關鍵。

## 品牌年輕化 打造下一代回頭客

碧歐斯成立已超過 20 年歷史，過去一直有優異的表現與忠誠客戶，有鑑於保養品市場推陳出新，加上網路世界資訊傳遞迅速，黃嘉敏分析，碧歐斯的核心客群為 35 ~ 55 歲、甚至是更年長的族群，回購率極高，但若若有所翻轉與突破，勢必需要拓展客群，創造更大的品牌綜效，透過「品牌年輕化」、「溝通現代化」、「研發在地化」，達到轉型與革新的訴求：

- 一、品牌年輕化：**吸引新世代消費族群，打破品牌「回購率高但年齡偏中高」的既有輪廓，延伸產品線與行銷語言，在形象上、溝通上不斷調整、更新，持續帶進新的、年輕而忠誠的客群，讓品牌的客群輪廓更健全、健康。
- 二、溝通現代化：**碧歐斯創立之初即強調「真實體驗」與「看得見的功效」，舉辦千人實測與盲測等體驗。隨著溝通方式不斷演變，真實的素人分享甚至

黃嘉敏為碧歐斯導入品牌經營新思維。



公平、公開的評論更吸引台灣消費者，社群平台也越來越多元，碧歐斯將根據大眾習慣與偏好的訊息接收方式調整溝通模式，同時保有「真實」精神，畢竟在資訊爆發的年代，真實、誠懇的訊息才能真正令人信服。

三、**研發在地化**：碧歐斯擁有自己的實驗室與工廠，尤其在 Wipro 集團資源的挹注下，研發能力更加強大，以嚴格的人體測試方法來檢驗產品功效，始終開放式地接納各地區的意見，導入產品的升級與研發，希望能提供更與眾不同、貼近亞洲消費者需求的產品。在醫美盛行的年代，碧歐斯除了融合醫美成份到產品中之外，更考量了高效與溫和之間的平衡，為敏弱肌的族群提供了高效保養的選擇，透過研發實力不斷給予消費者耳目一新的選擇。

## 提升銷售層次 建立品牌永續價值

從產品行銷總監轉任沃盛執行長，黃嘉敏的角色轉變不僅是職位的晉升，更是一場全方位的管理挑戰，從原本帶領 9 人的行銷小團隊，到如今管理 90 人的跨部門組織，她坦言，很多事情不深入其中，不會知道真正的細節，無法領悟作業模式的緣起。帶領團隊過程中最大

的挑戰之一，是新舊團隊文化的磨合。目前有幾位新人是她親自延攬進團隊的，如何讓不同背景與思維的同仁理解並認同公司的理念、方向與整體策略，重建大家對公司發展的信心與士氣，是她目前的重要課題及首要任務。

憑藉過往跨國行銷的經驗，黃嘉敏導入 SOP 流程與數據驗證的策略，希望能夠提升整體的銷售層次，建立與客戶之間更高層次的關係，讓銷售作業更具效率與前瞻性。首先，用數據驅動決策，強化分析力；其二，跳脫傳統的「功效行銷」，轉向從「消費者的動作與體驗」講述產品故事，找到另一種打動市場的方法；第三，建立「策略性思維」，不只看眼前業績，而是以永續為念，放眼品牌的長期發展。目前亦著手擴展旗下合作品牌：「DermaLab 德美醫研」：醫美等級保養品，專攻專業肌膚修復與敏感肌市場；「Oh So Heavenly 噢！寵吧」：來自南非、強調 ESG 精神的沐浴品牌；「Enchanteur 艾詩」：法國香氛沐浴品牌，香氣與品質媲美專櫃香水。

她以台灣作為亞洲地區的領航角色，提升銷售層次並測試通路策略，期望成為「最多人願意回購、相信的品牌」，從產品、體驗、通路、管理思維全面升級，希望成為亞洲女性最信賴的肌膚保養夥伴。📍



「DermaLab 德美醫研」限定屈臣氏獨家販售。

## 碧歐斯明星產品

**BIO 金萃系列**：針對 28 歲以上輕熟族與現代忙碌生活中易產生之疲憊肌膚研發，運用仿生科技打造的微米胜肽黃金為主成分，能滲透至肌底、從裡透出健康好氣色，並改善細紋。



**BIO V 逆齡系列**：針對 35 歲以上的熟齡族，運用法國黑蘭花、蜂王漿等高活性成分促進肌膚緊緻，並提升防禦力，搭配實驗室的人體實驗，打造出 4 倍緊緻肌膚、維持俐落線條，協助維持年輕樣貌。



**BIO 水感舒緩系列**：針對 20 歲以上的年輕族群，絕佳的打底保濕精華，讓敏弱肌也能擁有高效保養，運用高純度、濃度的維他命 B5、B3、積雪草與高效成分，同時以人體敏弱測試確保產品溫和度，讓修護、安全與高效並行。



# 「用愛呼呼你的心」安撫孩子不安的心



高雄市紅十字會育幼中心林瑛凰院長（左 2）頒贈感謝狀，由永達保經高文山業務副總（中）代表受贈，與陳慧雯業務籌備副總（右 2）、蔡明宏業務協理（左 1）、張富強業務籌備協理（右 1）合影留念。



志工與孩子們一起製作美麗心願卡。



頌鉢初體驗。



紅十字會育幼中心林瑛凰院長（前排右 4）、永達陳慧雯業務籌備副總（中）、蔡明宏業務協理（右 3）以及永達志工與老師們合影留念。

**高**雄市紅十字會育幼中心主要安置因家庭功能不全、暴力、虐待或疏忽等原因，無法在原生家庭成長的兒童和青少年。這些孩子雖在安置機構獲得生活照顧、教育支援和心理輔導等關懷，他們經歷過創傷或不穩定的家庭環境，容易出現情緒波動，需要有安全且獨立的空間表達和釋放情緒。

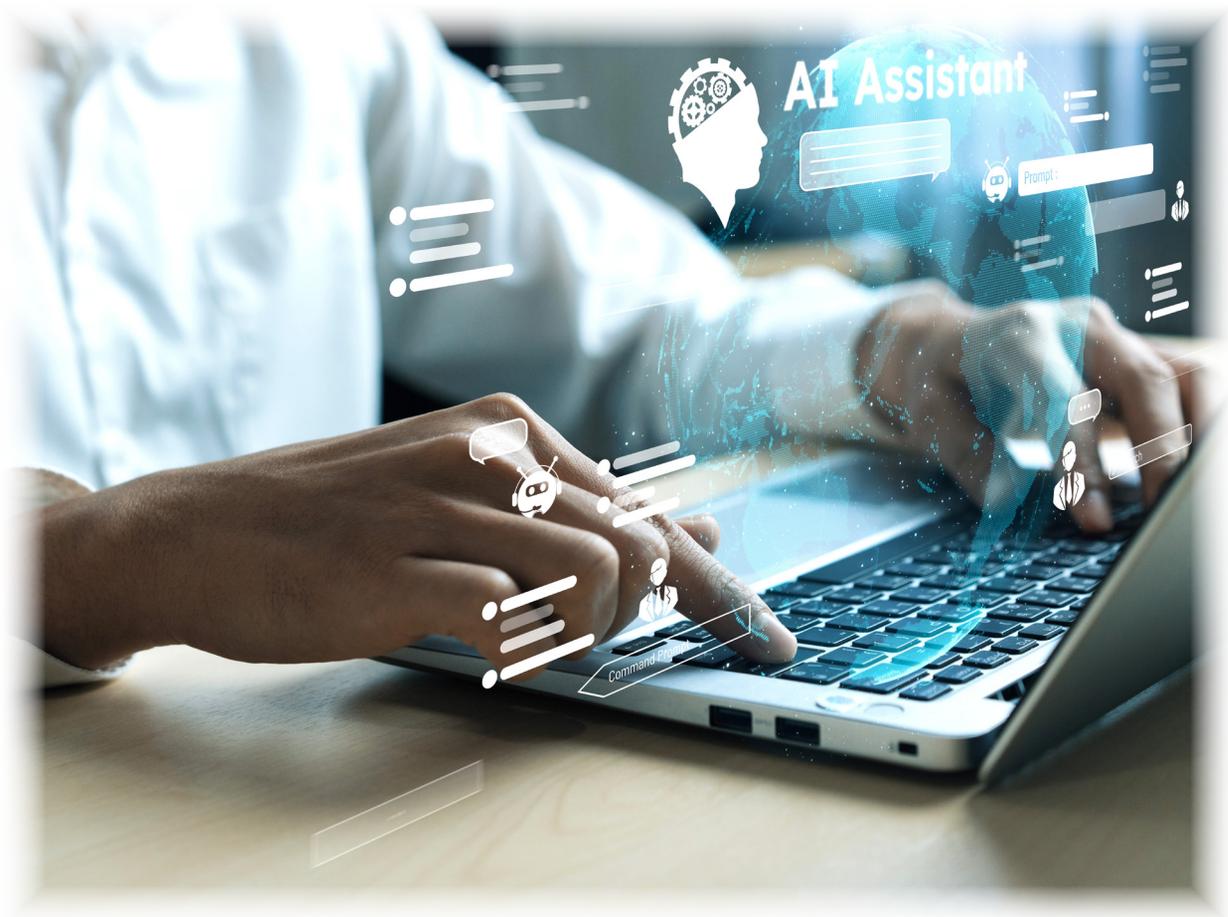
紅十字會育幼中心「揚昇兒童少年心理健康計畫」，主要是希望設立情緒調整室，提供院生學習和練習情緒管理的獨立空間，促進心理健康與恢復力，提升情緒管理能力。為幫助紅十字會育幼中心的孩子募集經費，由永達保經高五慧雯處發起「用愛呼呼你的心」活動，凡前 200 名愛心捐款 500 元者，贈送白米乙包；感謝永達夥伴大力支持，原準備 200 包白米，加碼到 300 包，扣除成本後共

籌募得 114,933 元經費，讓募款金額提前達標。

在母親節前 5 月 2 日這天，由永達高文山業務副總及陳慧雯業務籌備副總帶領永達夥伴一同到紅十字會育幼中心，除了捐贈愛心款項外，也陪伴孩子共度一個溫馨的夜晚。活動當天，永達用心安排活動，讓孩子們體驗人生首次頌鉢靜心以及製作願望卡，一張張美麗的願望卡手作讓人驚艷，看著卡片上的願望寫著「學業進步」、「地球變成綠色的」、「平安健康」、「當特種部隊」、「當警察」的正向內容，期盼孩子們能夠一一達成心願，開心健康長大，永達夥伴還陪同孩子們享用晚餐。永達慧雯處舉辦公益活動多年，持續關懷弱勢孩童，捐助經費、陪伴孩童，集結大家的力量，為孩子點燃希望，穩固國家未來的力量。✪

# 善用 AI 提高工作效率

圖文資料／摘自平安文化《AI 時代生存聖經》



**自** 2022 年 11 月 30 日 ChatGPT 問世，迅速對社會各層面產生巨大影響。許多人擔憂自己會被 AI 取代，《AI 時代生存聖經》作者伊藤穰一於書中的前言提到：「該如何應用 AI，提升我們的生產力？只要理解這一點並能實際應用，AI 便不再是『未知的科技』，而是『有能力的助理』、『陪跑者』和『夥伴』。透過生成式 AI，我們可以瞬間大幅提升繁瑣工作、團隊合作、管理和組織運作的效率。這不僅會對個人的工作方式和生活方式產生影響，還會對公司組織、教育和文化等各個領域產生重大影響。」

本文精選書中「將因 AI 改變的工作」，讓我們看看，透過使用生成式 AI，工作方式將發生巨大變化的職業，以及該如何運用 AI，進一步提高工作效率，增加自己的未來競爭力。」

## 將因 AI 改變的工作

生成式 AI 可以代替人類進行許多過去只能親自動手做的雜務。如此一來，人類可以節省時間，提升業務效率達數倍或數十倍，也能集中精力在「只有人類能做的事情」上，並且進一步擴展。

另一方面，由於生成式 AI 的便利性主要呈現在為工

作提供「基礎」，因此可以預見「打造基礎」的工作將被 AI 取代。

譬如從事事前調查、打草稿、制定草案、安排事項等機械化、標準化、例行性工作的人，或者那些等待指示、只做上級交代的事情，這類人能夠發揮功能的機會將大幅減少。

生成式 AI 普及後，某些職業也不會立即消失。然而，每種職業所需的人數應該會逐漸減少。

透過使用 AI 輔助工作，可以減少勞動力。也就是說，**工作的結構正在變化，這使得過去流於表面的「工作時間」和「待遇」等「工作方式改革」，將在更具本質意義的部分產生變化。**

那麼實際上，人類的工作結構以及工作方式將如何變化呢？

接下來將提供具體例子說明，但整體上的共通點，就是專業工作將得到進一步的「擴展」。

熟練使用生成式 AI，讓 AI 成為「合作夥伴」，除了讓專業人士的工作大幅簡化和效率更好之外，同時也可能讓專業人士達成更高的成就。生成式 AI 將大幅改變人類的「工作」和「工作方式」，指的就是這個意思。

至少在接下來的幾年裡，人們將進入一個探索「以使用生成式 AI 為前提的工作方式」的時期。**我認為，相較於將生成式 AI 視為「威脅」或「可疑的東西」，願意嘗試使用它並觀察是否可以「和平共處」，將成為分水嶺，區分出今後一飛沖天和停滯不前的兩種人。**

透過使用生成式 AI，工作方式將發生巨大變化的職業有哪些呢？這裡提到的傳統工作方式是編輯部提供的，讓我們來看一些例子吧。

## 業務人員：加速數據匯總 提案資料製作

業務人員的工作流程當中包含展現自家公司的產品或

服務，能如何解決顧客的困擾、實現顧客的要求，然後讓顧客簽約。

一般而言，業務人員的工作流程包括以下幾個步驟：「①決定要銷售的目標客戶；②收集市場動向等數據，並製作符合對方需求的提案資料；③撰寫並寄送推銷郵件；④親自拜訪對方並進行簡報；⑤如果達成協議，就可以準備合約」在整個過程中，可能還包含「向上級提交報告」等工作。

過去，這些工作都是由人類自己完成，但以後所有業務的「準備工作」將先交由生成式 AI 處理。未來，業務人員的工作大致上會變成以下這樣：

- ① 請生成式 AI 提供「我想銷售這種產品，應該向哪些人推銷？」的推銷候補清單→選擇。
- ② 請生成式 AI 收集市場動向等數據，並以數據為基礎製作提案資料→檢查、修改（如果 AI 生成的提案資料完全不符合需求，則需重新傳達重點，待提案生成後再度確認並修改、編輯）。
- ③ 請生成式 AI 撰寫推銷郵件→檢查、修改並寄送。
- ④ 請生成式 AI 製作推銷會用到的「劇本」或「簡報」→檢查、修改之後對客戶做簡報。
- ⑤ 達成協議後，請生成式 AI 準備合約→檢查、修改。

## 庶務：大部分的文書工作將瞬間完成

庶務工作涉及範圍很廣，其中有一些工作可能是根據固定格式加以編輯。因此，像是製作估價單、發票、交貨單、合約、備忘錄等文件、數據輸入等工作可能會改以「使用生成式 AI 製作草稿，然後自己審核和修改」的方式進行。

譬如說，對生成式 AI 發出指令，要求它「根據以下條件和格式製作一份 ×× 案件的合約（附上條件與格式）」，然後再對生成的檔案進行審核和修改。

## 行銷：與 AI 商討 創造出銷售機制

市場行銷的工作是根據各種市場調查和市場趨勢等資訊來設計「暢銷方案」。具體來說，包含提出新企劃、確定產品概念、制定廣告策略等工作，為了提高效果，需要正確掌握數據，準確分析目標消費者群體的行為和思維傾向。

無須多言，大家都知道 AI 針對「數據」、「分析」等定量和數學性質的處理能力遠遠超越人類。

如此一來，未來市場行銷的工作流程，將先由生成式 AI 完成數據的收集和分析，然後再從與生成式 AI「腦力激盪」的過程中打造新的暢銷方案。

## 公關：寫新聞稿變得更簡單

公關的工作主要是透過傳遞自家產品或服務的魅力 (PR)，提高公司在社會上的知名度。

為了廣泛宣傳，需要「資料」、「素材」和「計畫」。因此，透過讓生成式 AI 先制定草稿，撰寫新聞稿將會比現在更加輕鬆。

此外，根據產品或服務的不同，可以在 AI 的幫助下，列出哪些媒體比較有可能報導自家產品，並製作媒體清單、打磨宣傳計畫。

## 教師：創造「有趣的學習」

以前「授課」主要集中在按照教科書傳授知識給學生（當然，這並不是在學校能學習到的全部）。然而，如今「具創造力的思考」能力，遠比單純「擁有知識」更加珍貴。

事實上，日本在這方面已經落後很多，未來必然會越來越需要能夠培養學生創造力的教師。

那麼，如何才能培養學生「具創造力的思考」呢？

要刺激孩子的創造力，關鍵在於「有趣的學習」。但

是，若教師本身也是在一成不變的教育體系下成長，要獨立設計這樣的課程可能會遇到一些困難。

這時，具有生成式 AI 就可以成為強大的助手。譬如說，它可以提供各種國內外的教育實踐案例，教師就能據此設計出突破傳統而且獨特的有效課程。

此外，我們還可以將生成式 AI 融入到授課和作業之中，例如讓學生「自己驗證並整理生成式 AI 查詢到的內容」，這樣就能營造出更加富有創意的學習模式。

## 研究者與研發職：減輕調查與研究的勞力

理工科和文科的研究都離不開「調查」。

研究者之中，尤其是數據科學家的工作方式應該會發生巨大的變化。

數據科學家的工作是篩選出社會和商業的問題，並利用數據來解決這些問題。數據的收集和分析，乃至於設定前提，生成式 AI 都會是強大的商業夥伴。

可以讓生成式 AI 先檢討社會動態或商業模式，生成應該解決的問題清單，然後再比對自己觀察到的情況，篩選課題。接著與生成式 AI 一起收集並分析數據。

除此之外，無論是文科還是理科的研究者，以往需要自己去圖書館借書、閱讀學會期刊中的最新論文，或是訪問各地大學的圖書館來搜尋論文，現在這些工作大部分都可以交給生成式 AI 來處理。

與生成式 AI 一起討論研究方法、規劃實驗和田野調查的計畫等，甚至能描繪出研究的藍圖。

此外，為了獲得研究經費所需的手續以及大學內的繁瑣雜務等，未來都可以由生成式 AI 來處理。

把生成式 AI 當作合作夥伴，研究者可以大幅減少需要自己親自完成的任務，從而更加專注於「思考」，也就是研究本身。

企業的研發部門也一樣。與生成式 AI 共同進行必要

的數據收集、調查、實驗和分析，可以大幅減少開發新產品所需的勞力。

然而，使用生成式 AI 進行調查時，需要注意一點。生成式 AI 在無法確實回答時，可能會編造不存在的虛構論文，也就是會撒謊。

接下來，隨著生成式 AI 性能的不斷提升，這種情況的發生頻率會逐漸減少，但現階段而言，仍需使用另一個生成式 AI 來驗證提供的論文，或使用搜尋引擎來檢查。順帶一提，著名的學術期刊《科學》在 2023 年 1 月宣布，不接受由生成式 AI 撰寫的論文。

## 撰稿人：原稿撰寫轉變成精煉草稿

根據自己的經驗來整理思路、總結採訪內容、整理調查資料，這些一直是撰稿人的主要工作。而在未來，撰稿人的工作將變得更具「編輯」色彩。

因為生成式 AI 能夠生成大致的「草稿」，接下來的工作就是對重新編寫，讓文章更具原創性和吸引力，這些「編輯」的過程正是展示個人創意的地方。

因此，撰稿人的主要工作將會變成：提出「主題」、「文脈」、「文體」等要求，將自己的想法筆記、採訪記錄的文字稿或者調查內容交給生成式 AI，然後編輯 AI 生成的「草稿」。

## 編輯：構思方案 思考書籍標題變得更容易

除了編輯作者或撰稿人的原稿，為上司或作者提供企劃構想時的提案、思考書籍標題及包含書腰在內的封面文案等，都是編輯的重要工作。

過去，我們通常會參考暢銷書的內容和標題，從街頭廣告文案中尋找靈感，或查閱字典和同義詞辭典，基本上，都是依靠自己的頭腦來構思多種方案。

現在，透過引入生成式 AI 參與「參照各種資料並構思方案」的流程，大幅節省編輯工作的勞力並提升效

率，而且發想也會變得更加豐富。使用生成式 AI 來構思方案，等同於和一位擁有豐富知識的人一起腦力激盪。

## 設計師：提供設計方案變得更有效率

以往設計師會從零開始構思設計方案，然而現在透過使用圖像生成 AI 當作構思夥伴，可以大幅提升效率。

首先，將委託人的需求告知生成式 AI，讓它提出設計草案，然後設計師再運用自身的創意進行調整。透過這樣的方式，設計的範圍和可能性將比過去獨自構思時更為廣泛。

因此，這並不代表設計師的工作會因圖像生成 AI 的出現而「消失」，反而設計師的工作將會因生成式 AI 擴充。

由於實際需要操作的部分簡化且效率提升，設計師自身的創造力也會比以前更容易發揮出來。如此一來，更能獲得「專業人士」才辦得到的高水準且豐富的工作成果。

## 主播：人類不再需要朗讀新聞

如今已經有 AI 朗讀的新聞節目，這意味著「朗讀新聞」不再是人類專屬的工作。然而，這並不代表主播會完全被 AI 取代。

相反地，隨著「朗讀新聞」這部分工作交給 AI 處理，主播可能會更多地扮演像新聞節目主持人一樣的角色，譬如說引導節目嘉賓提供資訊和意見，或者在節目中表達自己的觀點。

而這些工作也能透過把 AI 視為「知識豐富的腦力激盪夥伴」或「能幹的調查員」來進行，以獲得高水準的成果。

## 師字輩職業：製作大量文書的效率提升

律師、會計師、稅務師等專業人士的工作通常伴隨大量的文書處理。然而，這些檔案大多有固定格式，因此大部分的工作都可以交由生成式 AI 完成。

這些專業人士是為了讓客戶能夠過著健全的社會生活，而付出知識和努力的專家。當然，仔細檢查文件、提出各種申報、申請等手續依然是專家的工作，但透過讓生成式 AI 來處理必要的檔案工作，可以大幅提升工作效率。

## 製作人與導演、編劇：企劃書、劇本製作、進度管理轉變為「詳細審查新點子」

構思電視節目企劃的製作人、負責管理現場進度的導演以及撰寫腳本的編劇，透過善用生成式 AI，也可以大幅度節省勞力並提高效率。舉例來說：

- ◆ **製作人**：提供生成式 AI 一個大致的主題（題材）和預算等條件，由 AI 生成企劃草案，然後以草案為基礎檢討並完成企劃。
- ◆ **導演與編劇**：提供生成式 AI 節目的主題、時間框架、演出者等條件，由 AI 生成腳本草案，然後以草案為

基礎檢討並完成腳本。

這些流程都是「生成式 AI 製作草案→檢討並完成」，藉由這種方式讓人們能更容易發揮本來的創造力。以這個例子來說，專業工作在這裡也得到進一步「擴展」。

## 程式設計師：不再需要寫簡單的程式

簡單來說，程式設計就是為電腦編寫「在這種情況下，進行這種處理」的指令（代碼）。這需要程式語言來編寫，但今後我們不再需要從頭到尾自己完成。

只要向生成式 AI 指示「想要這樣的程式」，它就會按照指示編寫。雖然不一定一次就能完成完美的程式，但發現缺點的時候，只需向生成式 AI 指出有問題的地方，它就會立刻修正。

對於複雜的程式設計，最終還需要人來仔細檢查並進行修正，但簡單的程式設計，可以在與生成式 AI 「討論」的過程中，不需要親自動手就能完成。

未來程式設計師的工作，將會變成利用生成式 AI 來編寫代碼，並仔細審查 AI 編寫的代碼，以確保功能正常。🔴

## 《AI 時代生存聖經：AI 時代的我們將如何生活、如何工作？》



會取代你的不是 AI，而是會用 AI 的人！

如果未來只需要學習一種能力，生成式 AI 就是你唯一的答案。過去的 AI 是未知的科技，未來的 AI 是方便的工具。當它成為夥伴，想輕鬆完成過去數百倍的工作量，再也不是夢想。

AI 的出現不是要淘汰人類，而是要拓展人類的極限。本書彙集了所有 AI 時代可能塑造的新生存模式，只要掌握書中的技巧，就能快速完成重複性的日常任務，全面提升你的邏輯分析與思考力，讓你贏回時間、專注成長，打造更好的職涯！

**作者：伊藤穰一**

數位工房董事、共同創辦人兼首席架構師、千葉工業大學變革中心主任、非營利組織創用 CC (Creative Commons) 的董事長兼執行長。

曾擔任美國麻省理工學院 (MIT) 媒體實驗室主任，共同創立「人工智慧倫理與管理基金」，並主導 MIT 媒體實驗室與哈佛法學院聯合課程「AI 倫理與管理」。還曾擔任過紐約時報公司、索尼公司、Mozilla 基金會、OSI、ICANN、電子隱私資訊中心等組織的董事。他的貢獻獲得了多項大獎的肯定，包括「牛津網際網路研究所終身成就獎」和「EPIC 終身成就獎」，並入選世界經濟論壇「百大全球未來領袖」、《時代雜誌》「世界網路精英」、《商業週刊》「25 位網路最具影響力人物」。

# 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

# 出遊必備 五大旅行藥品清單

資料來源／本文引用自食品藥物管理署藥物食品安全週報第 1018 期

**旅**行出遊是一件令人開心的事，為了確保旅途安心順利，食品藥物管理署（下稱食藥署）介紹以下幾種出遊的常備藥品。

**一、解熱鎮痛藥：**如乙醯胺酚（Acetaminophen）及非類固醇類消炎止痛藥，包含阿斯匹靈（Aspirin）及布洛芬（Ibuprofen）。無論是長途飛行引發的不適，還是異地水土不服帶來的頭痛，這類藥品是出遊中建議可以攜帶備用的藥品。

**二、抗組織胺藥：**由於不同地區的氣候和環境差異，過敏問題在旅途中時有發生。短效型或長效型抗組織胺的選擇需要根據個人情況謹慎使用，避免因使用不當而影響出遊的興致。

**三、暈車藥：**乘坐飛機、輪船、長途巴士或汽車時，動暈症狀如頭暈、腹部不適、噁心嘔吐等。暈車藥可以緩解這類症狀，但可能引起的嗜睡副作用，與抗組織胺藥同時使用時，更需謹慎。

**四、腸胃用藥：**地方特色美食雖然誘人，但也可能因水土不服或食品衛生問題引發腸胃不適。備上適量的腸胃用藥可以應對這些突發狀況，讓出遊更加安心。

**五、外用藥膏：**若前往熱帶氣候國家或有戶外活動的地區，可能會遇到蚊蟲叮咬或意外擦傷的問題，攜帶蚊蟲藥膏或外傷藥膏有助於減少皮膚紅熱腫痛的不適和感染風險。

## 五大旅遊必備藥品清單

藥品名稱	藥品相關說明
解熱鎮痛藥	緩解頭痛、牙痛、經痛、關節痛等各種疼痛，且具退燒功能
抗組織胺藥	緩解過敏類症狀，如流鼻涕、皮膚過敏等
暈車藥	預防及緩解暈車、暈船、暈機
腸胃用藥	預防腸胃不適造成腹瀉、便秘等問題
外用藥膏	保障皮膚健康，有助於減少紅熱腫痛的不適和感染風險。



藥品多為指示藥，無須醫師開立處方，民衆可至藥局或藥粧店經藥事人員指示購買使用，若症狀持續三天以上未改善，就應儘速就醫。出遊前若對藥品選擇有疑問，可諮詢鄰近社區藥局的藥師。此外，慢性病患者，應記得攜帶平日用藥，以避免用藥中斷；出國最好同時準備英文版的醫師診斷證明書、處方箋，或連同原本的藥袋、包裝一起攜帶。

若預計前往衛生環境較差或有流行病感染風險的地區，建議提前到旅遊醫學門診諮詢，了解是否有需特別準備的藥品或提前施打的疫苗，確保旅行安全無憂，並且能符合相關規定。

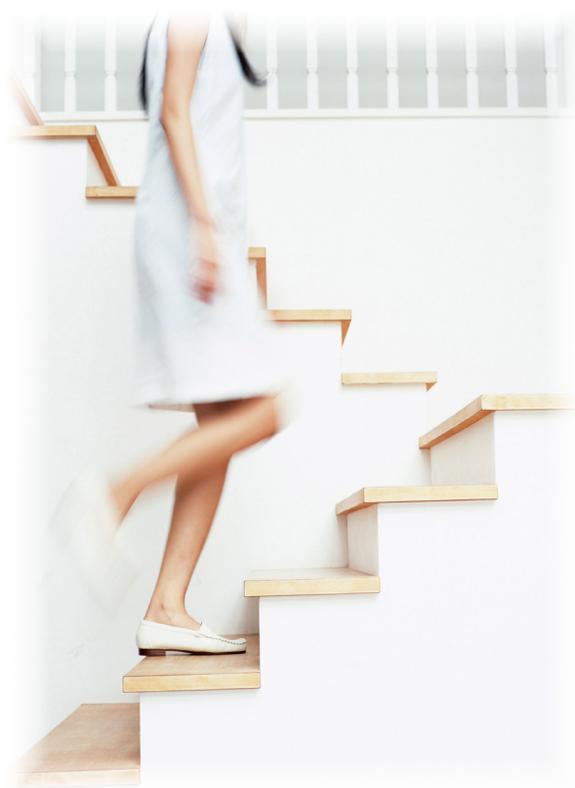
食藥署提醒，在出遊前，仔細檢查自己的常備藥品清單，做好萬全準備，才能享受一段安心又愉快的旅程。

## 個人用藥建議與特殊情況應對

上述藥品應根據個人體質和需求調整，考量此類

# 沒時間運動 這些動作讓你輕鬆動一波

整理／公關部 資料來源／World Gym 世界健身俱樂部



快速爬樓梯也有運動效果。

## 澳研究：每天 3 分鐘「隱藏版運動」 降 39% 死亡風險

別再說沒時間運動了！一篇發表於《自然醫學》（Nature Medicine）的研究指出，每天花 3 分鐘進行短暫的高強度活動，也就是所謂的「劇烈間歇性日常體能活動（VILPA）」，可以大幅降低死亡風險，幫助延長壽命。

這項研究追蹤超過 25,000 名平均年齡 61.8 歲的受測者，發現即使沒有固定運動習慣，只要在日常生活中加入短時間的劇烈活動，例如：追趕公車、快步爬樓梯，甚至和孩子玩耍，都能有效降低死亡風險。研究結果發現，每天只需進行 3 次 1～2 分鐘的劇烈運動，死亡風險就可降低 39%；如果增加到 11 次 1～2 分鐘的劇烈活動，死亡風險甚至可減少 49%！這項發現顛覆傳統運動觀念，讓「沒時間運動」不再是藉口。World Gym 與大家分享五個日常運動技巧，讓運動融入生活，無壓力提升健康。

### 5 種日常「隱藏版運動」 掌握短時間高強度原則

- 一、**快速爬樓梯**：不搭電梯，改用樓梯並加快步伐，每次爬 2～3 層樓，就能讓心跳加速，強化心肺功能。
- 二、**提重物行走**：外出購物時，不妨提著較重的物品，步行一小段距離，同時鍛鍊肌力與耐力。
- 三、**短暫衝刺或快步行走**：時間緊迫時，加快步伐，甚至短跑幾秒鐘，就能有效提升心肺耐力。
- 四、**與孩子玩高強度遊戲**：像是捉迷藏、賽跑或球類活動，這些遊戲既能促進親子互動，還能提升心血管健康。
- 五、**高強度家務活動**：用力且快速的擦地板、搬重物、園藝勞動…等，這些家務運動都能讓心跳加快，輕鬆燃燒熱量。

還是要強調，VILPA 是提供一種更容易執行的健康策略，並非取代傳統運動模式。如果能在日常生活中維持

這些短暫但高強度的活動，並搭配規律的運動習慣與健康飲食，便能獲得更全面的健康效益。

## 五動作 150 秒重複 10 次 = 步行 5000 步 比超慢跑更高效

風行全齡的超慢跑，打破時間和空間框架，讓運動不再有藉口。但是否覺得跑膩了或是覺得運動過程不夠有趣？不妨試試這套「150 秒走路法」，強調在短時間內提升活動量，重複 10 次可達到步行 5000 步的運動效果。

「150 秒走路法」，是由 Instagram 擁有 35 萬粉絲的瑜伽專家兼自然療法醫生 Janani Subburaj 博士所分享，由五個動作組成，每個動作 30 秒，一輪 150 秒，簡單易學，適合忙碌族群。動作依序為：

### 一、March past（原地踏步）：

雙手自然擺動、輕快踏步，作為暖身啟動。



### 二、Jacks（開合跳）：

雙腳跳開、雙手上舉，回到原位時手腳併攏，活化全身。



### 三、High knees（高抬腿）：

雙腳交替抬膝至胸前，提升心肺耐力。



### 四、Butt kicks（踢臀跑）：

腳跟往後踢近臀部，強化腿後肌群。



### 五、Opp toe touch（對側觸腳）：

一手觸碰對側腳尖，交替進行，增強核心與靈活度。



五動作為一組，Janani Subburaj 博士建議重複 10 輪（約 25 分鐘），藉以促進血液循環、燃燒熱量，方可達到相當於步行 4,000 至 5,000 步的運動效果。

這套「150 秒走路法」，強度較低、以增加日常活動量和運動度為宗旨，但目標若是追求提升體能、增肌減脂或全面改善健康，仍需尋求專業健身教練和重訓設備，客製化完整的運動計畫，才能帶來長期健康效益和改變。

想要健康、想要改變體態，養成規律運動習慣和借助專業健身規劃，是不可或缺的。快跟著 World Gym 教育訓練官 Xin 的教學示範，一起動起來。🔥

# 腳踝受傷神器！認識醫用足踝護具

資料來源／本文引用自食品藥物管理署藥物食品安全週報第 1020 期

**當** 腳踝扭傷或受傷時，常會對生活造成影響，此時，應該如何處理？是否要使用足踝護具？在挑選與使用上又有哪些注意事項？食品藥物管理署（下稱食藥署）請到臺灣復健醫學會林宗慶醫師來為民衆解惑。

林宗慶醫師說明，腳踝扭傷十分常見，通常建議先觀察、冰敷、抬高、固定及休息，若狀況沒有改善，則應就醫釐清有無嚴重傷害。通常醫師會先觀察外觀，並透過進一步的檢查，例如：軟組織超音波、X光等，確認是否有韌帶、肌腱受傷，或是合併骨折或骨裂等狀況。此外，醫師也會依據受傷的嚴重程度，建議不同種類的醫用足踝護具，進行固定與保護，避免二次傷害。



## 四大類足踝護具

### 提供不同程度的支撐與保護

關於市售的醫用足踝護具，林宗慶醫師指出，依據不同受傷程度所需保護固定的需求，大致可分為四大類：

**一、簡易型彈性護踝：**適合較輕微的扭傷，此類護具有彈性的包覆功能，容易穿脫，適合長時間穿戴，休息及睡覺時可取下。

**二、加強型護踝：**適合中度扭傷，具有較強的支撐及包覆功能，部分附有纏繞帶，可提供局部加壓效果。

**三、充氣式足踝夾板：**適合中、重度的扭傷，夾

板內層有氣囊，針對患處可提供較佳的貼合支撐效果，建議使用 1~2 小時脫下休息，避免造成血液循環不良。

**四、氣動式護踝：**適用於較嚴重或複雜性的腳踝扭傷、韌帶撕裂傷合併骨裂、穩定性足踝骨折或是足部跗骨與阿基里斯腱受傷的患者。此類護具可提供完整的包覆固定、支撐與充氣功能，猶如打石膏的效果，但此類護具可依需求調整充氣程度，長時間使用可能會影響血液循環，建議每 1 ~ 2 小時取下休息。

## 醫師教您挑選秘訣與注意事項

決定好足踝護具後，接下來，就要注意尺寸與材質！林宗慶醫師表示，民衆可選擇比平常所穿鞋子大一點的尺寸，因為受傷初期可能有局部腫脹，稍大護具會較為適合。此外，建議選擇透氣材質、有伸縮性且不會造成皮膚過敏與刺激的品項。穿戴時，首先應採坐姿穿著護具，以防重心不穩；穿上後要檢查是否有皺褶、不平整，預防磨腳、皮膚破損的情況發生；若有腳麻、流汗情況，應取下休息、擦乾後再穿上。

一般足踝護具建議赤足穿上，但若有過敏現象可穿薄且透氣的棉襪後再穿護具，穿戴時間主要在活動時穿上，休息或睡覺可脫下並抬高足踝休息。

食藥署也提醒，民衆在選購足踝護具時，要記得「一認、二看、三會用」口訣，即一要認識什麼是醫療器材，二要看清包裝上載明的醫療器材許可證字號，三是使用時會詳閱說明書。如此才能幫助您正確使用醫療器材。✿

SUN	MON	TUE	WED	THU	FRI	SAT
<p>01 五月初六</p> <p>宜：開市、立券、交易、納財、求嗣</p>	<p>02 五月初七</p> <p>宜：祭祀</p>	<p>03 五月初八</p> <p>宜：祭祀、開光、出行、拆卸</p>	<p>04 五月初九</p> <p>宜：開廁、入殮、成殮服</p>	<p>05 芒種</p> <p>宜：裁衣、合帳、築堤</p>	<p>06 五月十一</p> <p>宜：解除</p>	<p>07 五月十二</p> <p>北區 《打造完美三富人生活》黃榮如10:00-12:00 《理財講座》范素敏10:00-12:00 中區 《全球即時財經》楊麗蓉、劉秋英10:00-11:45 南區 《理財講座》李沛綺10:00-12:00 宜：開市、立券、交易、嫁娶、入宅</p>
<p>08 五月十三</p> <p>宜：開市、入宅、開光、求嗣、出行</p>	<p>09 五月十四</p> <p>宜：祭祀、理髮、沐浴、掃舍宇</p>	<p>10 五月十五</p> <p>宜：立券、交易、嫁娶、納畜、掛匾</p>	<p>11 五月十六</p> <p>中區 《現代版童話故事下集~婚姻財產剖析2.0》吳曉萍14:00~16:00</p> <p>宜：祭祀、開光、出火、拆卸</p>	<p>12 五月十七</p> <p>宜：破屋、壞垣</p>	<p>13 五月十八</p> <p>宜：祭祀、開廁、成殮服</p>	<p>14 五月十九</p> <p>北區 《北一財經》張文瀚10:00-12:00 《宏觀經濟實時財經》李信年10:00-12:00 《VIP財富管理講座》劉育誠13:30-16:00 中區 《全球即時財經》吳曉萍、陳建文10:00-11:45 南區 《不動產傳承與稅務規劃》封昌宏14:00-16:30 宜：開市、立券、交易、納財、拆卸</p>
<p>15 五月廿十</p> <p>宜：祭祀</p>	<p>16 五月廿一</p> <p>宜：祭祀、祈福、解除、掛匾</p>	<p>17 五月廿二</p> <p>宜：築堤、補垣、畜稠、裁衣</p>	<p>18 五月廿三</p> <p>宜：祭祀、馴畜</p>	<p>19 五月廿四</p> <p>宜：立券、納財、出行、移徙、修造</p>	<p>20 五月廿五</p> <p>宜：開市、納財、移徙、入宅、拆卸</p>	<p>21 夏至</p> <p>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 《碼上成交 用數字講懂運勢》張娟鳳10:00-12:00 中區 《全球即時財經》廖漢忠、林佩瑜10:00-11:45 南區 《財經趨勢講座》陸柏蒼10:00-12:00 宜：祭祀、沐浴、理髮、掃舍宇</p>
<p>22 五月廿七</p> <p>宜：立券、交易、掛匾、納采、嫁娶</p>	<p>23 五月廿八</p> <p>宜：祭祀、沐浴</p>	<p>24 五月廿九</p> <p>宜：破屋、壞垣</p>	<p>25 六月初一</p> <p>中區 《全球浪潮下的大額保單》林佩瑜14:00-16:00</p> <p>宜：祭祀、開光、齋醮、塑繪、開廁</p>	<p>26 六月初二</p> <p>宜：開市、立券、交易、掛匾、動土</p>	<p>27 六月初三</p> <p>南區 《2025與成功共舞》陸大同14:00-15:40</p> <p>宜：祭祀</p>	<p>28 六月初四</p> <p>北區 《彩色人生理財講座》伍安晨10:00-12:00 中區 《全球即時財經》王金菊、許雅惠10:00-11:45 南區 《全球經濟&amp;INS財經》謝甲輝、高文山10:00-12:00 宜：祭祀、祈福、納采、開光、求嗣</p>
<p>29 六月初五</p> <p>宜：合帳、出火、拆卸、裁種、裁衣</p>	<p>30 六月初六</p> <p>宜：祭祀、出行、馴畜</p>					

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
  - ◆ 天壇營業部
  - ◆ 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
  - ◆ 蘇州營業部
  - ◆ 昆山營業部
  - ◆ 昆山前進中路營業部
  - ◆ 湖東營業部
- 上海分公司
  - ◆ 虹口A、B、C營業部
  - ◆ 靜安營業部
  - ◆ 徐匯營業部
- 浙江分公司
  - ◆ 杭州營業部
- ◆ 紹興營業部
- ◆ 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  
44個營業部