

Responsibility · Intelligence · Confidence · Health

RICH 達人

2025.08

No.213

不是太早 而是剛剛好 用保險實現自由人生

耕建築 · 耕薪都市更新

翻轉城市舊貌 以「更新」思維打造永續未來

日昇藥局 扎根偏鄉服務

彭宗意 用耐心打造有溫度的藥局服務

永達企業大樓上梁 開創新篇章



永達保險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



陳薇帆 業務儲備協理

P11 不是太早 而是剛剛好 用保險實現自由人生

勞保年金改革、通膨風險、FIRE 風潮（財務自由、提早退休）…，越來越多年輕人雖有退休風險的意識，卻又無奈於不知如何開始、從何啟動！本期邀請兩位保險專家，以保險的角度出發，從商品面、保障面、預算面，提出實務建議，「早點開始，選擇多、效益高、壓力輕，小額長期更穩定」。對年輕人而言，退休規劃應該是風險與報酬兼顧的長跑，想要確保一定抵達終點，且聽聽保險專家的建議。



曾羿千 業務儲備協理

財 富學苑

封面裡 永達 MDRT 終身會員

03 永達企業大樓上梁 開創新篇章

04 用一場旅程 定義榮耀

10 永達 2025 MDRT 喜訊

11 不是太早 而是剛剛好
用保險實現自由人生

17 耕建築·耕新都市更新
翻轉城市舊貌 以「更新」思維打造永續未來

封底裡 永達 8 月活動行事曆

封底 西進求賢 DM

28 毒品變裝難辨識 保持警覺不嘗試

健 康學苑

21 日昇藥局 扎根偏鄉服務

彭宗意 用耐心打造有溫度的藥局服務

24 21 次呼吸能改變你的人生

26 健康快遞

粧眼七步驟 為漂亮雙眸加分

權 益學院

06 保險理賠爭議 疾病的「發生」與「確診」

08 財經生活補給站

保險法修正上路 保障基礎壽險與運動員

職業風險 同時防堵拆單投保

生 活學苑

16 2025 永達公益季

20 投保健康險 據實健告不能少



Editor's Note

編輯手記

年輕的現在 就是退休規劃的起點

根據勞動部資料，台灣目前超過 187 萬名勞工領取勞保老年年金，平均每月僅領 19,344 元，其中甚至有近 18 萬人月領不到 1 萬元。更令人擔憂的是，勞保年金已連續 8 年入不敷出，2024 年的收支逆差高達 665 億元，年金破產的警訊始終如影隨形。再加上通膨持續上升、社會超高齡化，年輕人如果不提早準備，未來的退休生活勢必充滿壓力。

但退休規劃，真的離現在很遠嗎？永達保經的兩位業務儲備協理陳薇帆與曾羿干在專題「不是太早 而是剛剛好 用保險實現自由人生」提醒，年輕人擁有最大的本錢就是「時間」。愈早開始規劃，選擇愈多、成本愈低，壓力也更輕。「小額長期、穩定累積」，即使金額不大，也能慢慢建立屬於自己的財務自由基金。而保險，正是一個穩健起步的選項，除了準備退休金，更重要的是守住人生下行風險，醫療、失能、身故等風險規劃，不僅是對自己的保障，更是對家人的責任。

不過，投保也需細心檢視細節。例如本期一則保險理賠爭議案例，提醒大家，保險契約的「發生」與「確診」定義不同。要確保保單不中斷，必須清楚了解每一項條款，才能避免在關鍵時刻出現保障落差，避免理賠認知不同步的爭議。

好消息是，政府也開始積極推動保險制度更貼近實際需求。本期財經生活補給站提醒，保險法於 2025 年 6 月修正上路，增訂條文保障基礎壽險，明定小額終老保險的解約金不得被強制扣押，並開放職業運動員向國外投保。年輕人更應重視保險規劃，提早布局基本保障，避免未來因經濟風險或健康問題措手不及。此外，法規也防堵拆單投保規避執行的行為，提醒大家選擇保險時應以保障為核心，避免落入不當操作或誤導性銷售，確保自身權益。

除了財務準備，年輕人面對的壓力也不容小覷。高工時、不確定的未來、資訊過載，讓不少人處於持續焦慮的狀態。其實，健康的退休規劃，不能只談錢，更要照顧身心。本期專題「21 次呼吸能改變你的人生」，知名身心預防醫學專家洛桑加參醫師建議，透過「倒三角呼吸法」，每天花幾分鐘有意識地呼吸，調節自律神經、減緩壓力，就能啟動身體自愈力。

不論你是正在打拼的上班族，還是剛出社會的新鮮人，現在就是開始的最好時機。選擇為自己多做一點準備，掌握健康與財務的主導權，不只是為了退休，更是為了自由選擇自己想過的人生。🔴

發行人／吳文永

編輯顧問／黃素英、林明堂、葉明達、

李麗英、羅沁元、洪秀珍、

李世傑、韓孫珍華、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

永達企業大樓上梁 開創新篇章

圖文／公關部

永達保險經紀人公司於今年（2025）6月26日，舉行全新企業大樓上梁典禮，在董事長吳文永、總經理陳慶鴻以及總經理特助吳柏璿

的率領下，偕同公司高層及重要貴賓共同見證這歷史性的一刻，以這棟代表未來願景與永續發展的智慧綠建築，宣示邁向高峰的決心及永續的承諾。

永達企業大樓的上梁工程，代表著進入階段性成果，從2022年動土到今年的上梁，永達與專業的建築團隊，經過無數次的溝通與檢視。未來這座新大樓將為業務團隊提供一個更智慧、更高效、更舒適的現代化工作環境，確保在快速變化的市場中，成為業務夥伴最堅實的後盾，持續為客戶提供卓越服務。吳文永董事長表示：「新企業大樓是我們對保戶和永達人最鄭重的允諾。我們相信，一個優質且穩定的企業，才能讓業務夥伴安心打拼，讓保戶信賴無憂。這棟新大樓更是我們對社會責任與長遠發展願景的具體實踐。」



永達企業大樓在規劃之初，即以高標準貫徹 ESG（環境、社會、公司治理）理念。該建築依循嚴謹的評估，從設計、建材選用、能源管理到水資源利用，皆導入最新節能減碳技術，並取得綠建築銀級標章，不僅體現永達對環境保護的承諾，也為業務夥伴提供一個健康、環保、永續的辦公空間。建築規劃地上 11 層、地下 4 層，共 15



永達保險舉行全新企業大樓上梁典禮，在董事長吳文永（圖中）、總經理陳慶鴻（圖右 5）以及總經理特助吳柏璿（圖左 6）率領下，偕同公司高層及重要貴賓共同見證這歷史性的一刻。

層，總坪數 2,250 坪，投入 4.7 億元資金，由「以兆建築師事務所」規劃設計、「旺邦營造股份有限公司」負責施工，預計 2026 年 10 月完工啟用。

公司」負責施工，預計 2026 年 10 月完工啟用。

永達企業大樓的誕生之路，充滿了挑戰與堅韌。原永達承德大樓屬危老重建，與鄰近建築物棟距過近，使得工程面臨極大技術挑戰；建造過程中，又曾因台北各處發生建築工安事件及各地層出不窮的「天坑」事件，加上疫情後全球性的缺工缺料問題等複雜因素，都為拆除工程帶來前所未有的難度。基於對施工安全與品質的堅持，永達採取旺邦營造團隊建議極為耗時且重技術的全套管式切削工法，取代傳統爆破，大幅降低了噪音與震動對周邊環境的影響。吳文永董事長指出，負責施工的營造團隊在重重壓力與嚴格規範下，始終秉持謹慎態度，克服重重難關，確保工程如期且安全地推進，是專業與責任感的最佳寫照。

這座充滿願景與意義的永達企業大樓，地處交通便捷的圓山捷運站旁，並鄰近大龍峒孔廟與花博公園，將文化、藝術與綠意融為一體，未來完工後將持續引領公司



頂樓上梁儀式。

邁向更輝煌的未來，並與所有永達人、保戶及社會大眾，共同開創永續發展的新篇章。



永達保經 8 千萬獎勵旅遊 讓努力開花 讓夢想啟航

文／公關部



獎勵旅遊不只是尊榮，更是拓展世界與人生格局的起點。

永達保經此次共有六團績優業代參加「普羅旺斯—南法極峰會議」深度之旅。

獎勵旅遊，是企業對業務夥伴實力與拼搏精神最直接的肯定。永達保險經紀人 2024 年投入超過 8 千萬元，用最具有規格與品味的獎勵旅遊，專寵業務代表。這份榮耀，讓每日拚戰的他們，成為備受讚賞的績優人才，透過旅遊看到更遠的世界，也藉此自我突破，讓業績不只成長，更改變自我。

根據 2023 年國際獎勵旅遊協會（SITE）針對全球 83 國、共 2,500 位企業主與高端客戶進行的調查，有高達 90% 認為獎勵旅遊對人才留任至關重要。永達保經總經理特助吳柏瑋表示，獎勵旅遊其實是榮耀，它是業務夥伴透過努力達成業績後，贏得的尊榮體驗。只要努力就有機會，只要堅持就值得被看見。每趟獎勵旅程，是公司對業務夥伴實力與拼搏精神最直接的肯定。當然，旅遊的意義就是開闊視野，當你的視野一旦被打破，思維、見解都會不一樣，一趟旅行下來，肯定會帶回不一樣的自己。延續 2024 年北歐、奧捷的夢幻旅程，永達保經於 2025 年上半年再度華麗出發：5 月的「普羅旺斯—南法極峰會議」，173 人共襄盛舉；緊接而來的「春之饗宴」亦吸引 200 位績優業代參與。這些不僅是旅遊，更是對自我極限的挑戰與超越。

為什麼企業都喜歡選擇旅遊作為獎勵項目？永達保經總經理特助吳柏瑋表示，旅行是一種轉換視角的方式，更是一種身分的轉變。從每天拚戰的業務員，變成被尊重與讚賞的績優代表，這種心理轉換，能深深鼓舞人心。當然，還有很重要的一點就是增廣見聞。吳柏瑋進一步指出：「每一趟獎勵旅遊，都是五星級的尊榮體驗，不僅激勵夥伴追求高業績，更引領組織發展，讓更多夥伴實現環遊世界的夢想。」的確，每一位參與獎勵旅遊

開，思維、見解都會不一樣，一趟旅行下來，肯定會帶回不一樣的自己。延續 2024 年北歐、奧捷的夢幻旅程，永達保經於 2025 年上半年再度華麗出發：5 月的「普羅旺斯—南法極峰會議」，173 人共襄盛舉；緊接而來的「春之饗宴」亦吸引 200 位績優業代參與。這些不僅是旅遊，更是對自我極限的挑戰與超越。

的新進業務夥伴都有這樣的體會——那一刻，不只是感動，更讓他們感受到：努力真的可以改變人生的可能。

在疫情陰霾尚未完全散去，地緣政治與全球經濟仍波動不定的現今，企業在獎勵旅遊上的投入備受考驗。然而永達保經始終堅守對人才的承諾——打造五星級榮耀旅程，以此次「普羅旺斯—南法極峰會議」選擇南法這個人文、品味與優雅兼具的地點，不僅是視覺饗宴及深度人文探索，更是對卓越工作者的精神致敬，呼應永達業務夥伴「卓越工作，精彩人生」的價值觀。

自 2023 年起，永達啟動業務制度優化，提供訓練補助及高達 310 萬元的組織發展獎金，並推出多元獎勵競賽機制，包含：MDRT 年會獎勵、國際極峰會議旅遊、高手交流會等，為業務夥伴創造不斷向上挑戰的動力。



吳柏瑋指出：「獎勵旅遊是企業文化的標誌。對內，建立正向競爭氛圍，激勵卓越；對外，展現公司對人才的重視與尊重。」這種榮譽文化不僅凝聚團隊向心力，更持續吸引有志之士加入，創造人才與企業雙贏的未來。🔥

首次參與獎勵旅遊的分享

張宇濤業務首席經理



這一趟南法之旅，讓我更懂得平衡生活及工作。旅程中除了加德水道橋、巴黎鐵塔讓人欣賞讚嘆之外，每換一間旅館，進入房間內都可以看到董事長親自寫的信，打開信看到那些暖心的話語，瞬間真的很感動，覺得自己的努力被公司看見及肯定特別有成就感，也更充滿動力。感謝我的主管林惠萍業務協理不斷地鼓勵我達標，這趟旅程的確很精采，我也在社群平台發文分享，沒想到引起關注，也吸引到兩、三位新夥伴的加入，未來也希望和這些新夥伴一起出國旅遊。我想對保險新鮮人說的是，不要小看自己的努力，當你用心投入，也會有一天站上屬於你自己的舞台。

許瑄容業務首席經理



這一趟南法旅程最感動的是過去只能夠在電影情節看到巴黎鐵塔，就在眼前真的覺得太震撼，心裡非常激動，立刻拿手機拍下和家人分享這一瞬間，覺得一切的努力都值得了。另外，這一趟的旅程中獲得了意外的友誼，發現同行的夥伴，彼此的默契、頻率非常接近，甚至還組成了一個團體叫做男發公主團。

我很慶幸自己做了對的選擇，加入永達來到淑惠業務高級副總的這個大家庭，參與公司的獎勵旅遊，感受真的是太棒了，公司的每一個細節跟旅程安排都非常用心，我想對想要爭取獎勵旅遊的夥伴說：「來真的，想要就去達成，然後落實。」

保險理賠爭議 疾病的「發生」與「確診」

整理／公關部 資料來源／財團法人金融消費評議中心



申請人怎麼說…

阿惠在 2007 年 7 月間向 A 保險公司投保壽險並附加醫療保險附約，之後因為身體不舒服到醫院安排檢查，2023 年 4 月間確診罹患了子宮內膜癌，於是阿惠立刻在 5 月初進行子宮切除手術，可是向 A 保險公司申請理賠醫療保險金，卻遭到拒賠。

保險公司怎麼說…

由於阿惠的保險截至 2023 年 2 月 2 日的保單價值總額已經不足以支付保費每月扣除額，A 保險公司在

2023 年 2 月 4 日郵寄催告通知給阿惠，並且在 2 月 6 日完成簽收，而超過寬限期間後阿惠仍然沒有繳交保險費，所以保險契約在 2023 年 3 月 9 日停止效力。後來保險契約雖然在 2023 年 4 月 21 日復效了，可是從阿惠 2023 年 4 月 7 日的門診病歷及病理檢查報告記載「子宮內膜癌」可知，阿惠這次申請理賠的疾病是屬於保險契約停效期間內（2023 年 3 月 9 日到 2023 年 4 月 20 日）發生的保險事故，所以阿惠在 2023 年 5 月 1 日到 5 月 5 日住院進行子宮切除手術，A 保險公司無須給付醫療保險金。

評議委員會怎麼說...

阿惠的體況應該是發生早於附約停效期間，而在停效期間確診。阿惠的體況轉為癌症有一定的病程，疾病的發生跟確診是不同的兩件事情，既然附約條款明定以疾病的「發生」為依據，那麼阿惠的體況應該符合附約條款所稱「疾病」的定義。

判斷理由說給您聽...

- 一、依據保險法的規定，人壽保險的保險費到期沒有繳納，原則上經保險公司催告到達後屆滿 30 天仍然不繳交的話，保險契約的效力就停止。而如果在停止效力之日起 6 個月內清償保險費及相關費用的話，保險契約就從隔天上午 0 時起開始恢復效力。這樣的規定也準用在健康保險。
- 二、其次，阿惠跟 A 保險公司間的保險契約條款也約定，當保單價值總額扣除保單借款本息後，不足以支付每月扣除額的話，A 保險公司會用書面通知要保人繳交保險費，並且從書面通知送達隔天起算 30 天為寬限期，超過寬限期間仍然不繳交的話，保險契約就從寬限期間終了隔天起停止效力。保險契約停效後，要保人可以申請復效，經 A 保險公司同意並且要保人清償保險費後，從隔天上午零時起恢復效力。而主契約停效時，附約的效力也會同時停止。
- 三、經查，阿惠的保險因為保單價值扣除保單借款本息後，已經不足以支付保險費，A 保險公司在 2023 年 2 月 4 日寄發催告通知給阿惠，並且在 2 月 6 日合法送達，依據前述條款約定，阿惠的保險從 2023 年 3 月 9 日起停效。而之後阿惠向 A 保險公司申請復效並且繳清保險費，所以保險從 2023 年 4 月 21 日起恢復效力。
- 四、另依據阿惠跟 A 保險公司間的附約條款，所謂「疾病」是指被保險人從附約生效日或復效日起所發生的疾病。而當被保險人在附約有效期間內因為約定

的疾病或傷害住院診療時，A 保險公司就依照附約的約定來給付各項醫療保險金。本案的關鍵在於，阿惠的子宮內膜癌是否發生在 2023 年 3 月 9 日到 2023 年 4 月 20 日附約的停效期間內？何時確診？經諮詢專業醫療顧問，顧問認為從病歷摘要來看，阿惠已經有不規則出血情況 2 到 3 年了，曾經在 2021 年 6 月間就醫並進行子宮內膜刮術，當時病理報告是良性息肉，2023 年 4 月 7 日阿惠再度因為異常出血就醫，但是主訴仍然是異常出血多年，因此阿惠的體況應該是發生早於停效期間。阿惠的子宮內膜癌是在 2023 年 4 月 7 日切片確認，但是由子宮內膜增生最嚴重的有 8% 在 4 年內轉為癌症，有 28% 在 19 年內轉為癌症，因此阿惠的癌症應該是發生早於停效期間，而在停效期間確診。

- 五、綜上所述，阿惠的體況應該是發生早於附約停效期間，而在停效期間確診。阿惠的體況轉為癌症有一定的病程，疾病的發生跟確診是不同的兩件事情，既然附約條款明定以疾病的「發生」為依據，那麼阿惠的體況應該符合附約條款所稱「疾病」的定義，也就是說，不能認為阿惠的體況發生在附約的停效期間。因此，阿惠在 2023 年 5 月 1 日到 5 月 5 日住院診療，A 保險公司應該依照附約的約定給付保險金。

參考法令：

- 一、保險法第 116 條第 1 項：「人壽保險之保險費到期未交付者，除契約另有訂定外，經催告到達後屆三十日仍不交付時，保險契約之效力停止。」
- 二、保險法第 116 條第 3 項前段：「第一項停止效力之保險契約，於停止效力之日起六個月內清償保險費、保險契約約定之利息及其他費用後，翌日上午零時起，開始恢復其效力。」

※ 本文改寫自評議案例，完整內容以評議決定為準。內容僅供參考，不作為其他個案援引之依據或證明。

財經生活補給站

熱門發燒理財、生活等相關議題，都將在財經新聞一一呈現。

整理／公關部 資料來源／金融監督管理委員會



保險法修正上路 保障基礎壽險與運動員職業風險 同時防堵拆單投保

2025 年 6 月 18 日公布的保險法部分條文修正案，其中增訂第 123 條之 1 第 2 項明定主管機關為推動提升基本保險保障政策，公告之人壽保險契約，其解約金債權亦不得作為扣押或強制執行之標的，上開條文並將自同月 20 日生效，因此，為推動提升基本保險保障政策，金管會於 2025 年 6 月 20 日公告符合金管會所訂定「小額終老保險商品相關規範」規定條件之人壽保險契約，屬於保險法第 123 條之 1 第 2 項所規定為推動提升基本保險保障政策，其解約金債權不得作為扣押或強制執行標的之人壽保險契約，該公告並自同日生效。

又本次修正保險法第 167 條之 1 明定配合政府政策需要且經主管機關公告之保險，得透過保險經紀人向國外之保險業投保。為配合政府政策需要提供職業運動員保險保障，使運動員得安心比賽，金管會於 2025 年 6

月 20 日公告國內保險業未能提供符合職業運動員保障需求之保險，得透過保險經紀人向國外之保險業洽訂保險契約，以解決目前國內保險業銷售之保險商品，無法完全符合運動員保險保障之需求，而有須向國外之保險業投保之情形，並訂定保險經紀人依保險法第 167 條之 1 第 1 項除書規定，向國外之保險業洽訂保險契約應備之資格條件及應辦理事項，以供業者遵循，該公告並自同日生效。

上開二公告之預期效益，主要是確保國人維繫生活經濟安定所必需之基本壽險保障、減少執行機關與保險公司因辦理保險契約強制執行作業所衍生之社會成本，另亦有利於滿足職業運動員之保險保障需求，提升其投保權益。

另為避免未來保險業所屬業務員及其合作通路勸誘債務人利用前開保險法第 123 條之 1 規定，藉由分散拆單投保規避保單強制執行，金管會於 2025 年 6 月 20 日一併發布「保險業招攬及核保理賠辦法」第 6 條第 1 項

第 13 款、第 7 條第 1 項第 13 款規定之解釋令，明定保險業之內部業務招攬處理制度及程序，應包括要求所屬業務員及合作通路不得勸誘要保人為規避其人壽保險契約或年金保險契約之解約金債權未來受執行機關扣押或強制執行，而藉由分散拆單投保，使其各該保險契約解約金債權金額低於保險法第 123 條之 1 第 1 項或第 135 條之 4 準用該項規定不得作為扣押或強制執行標的之人壽保險契約或年金保險契約解約金標準。保險業之內部核保處理制度及程序並應包括防範所屬業務員及合作通路不得有上開情事之控管措施。

投保住宅火災及地震基本保險 保障居家安全

住宅安全是民衆生活安定的重要基礎。金管會提醒國人善用保險機制，透過投保「住宅火災及地震基本保險」，為住宅建築物及其內之動產提供保險保障，強化居家安全並提升面對災害的財務韌性。

住宅火災基本保險的保障範圍廣泛，包括建築物及其內之動產因火災、爆炸等事故所致之損失，其中建築物之保險金額是以重置成本為計算基礎，以及因火災事故導致第三人遭受身體傷害、死亡或財產損害，對第三

人依法應負賠償責任之保障（每人體傷上限新台幣 100 萬、每人死亡上限 200 萬、每事故體傷死亡上限 1,000 萬、每事故財損上限 200 萬、每事故賠償上限 2,400 萬），有助於被保險人降低法律風險。此外，目前住宅火災保險亦包含颱風費用保障，針對住宅建築物直接因颱風或洪水所造成的損失，依照建築物所在地區別，分別提供新台幣 7,000 至 9,000 元之基本保障，作為緊急復原之用。

在住宅地震基本保險部分，現行住宅地震基本保險針對因地震等事故造成住宅建築物倒塌或不堪居住之全損時，以重置成本為基礎，最高理賠保險金額 150 萬元及臨時住宿費用 20 萬元，使民衆迅速獲得基本保障，如住宅建築物重置成本超過 150 萬元，民衆亦可視需求加保超額地震保險，提高保額，以填補房屋因地震所致之損失。金管會提醒，因住宅地震基本保險保障範圍並未包含動產，如民衆想要獲得動產保障，可再另外加保擴大地震險，理賠範圍包含裝潢及動產等損失，以獲得更全面的保障。

金管會說明，民衆如需進一步瞭解相關保險商品之承保範圍或投保程序，可多加利用各產險公司及產險公會之免付費服務專線或官網。 

制敵機先 - 識破詐騙 林書立分享百變詐騙陷阱



近年台灣詐騙類的犯罪趨勢逐年飆高，詐騙方法層出不窮甚至進化到 AI 版，從國內的理財簡訊

該如何預防以及解決？永達保經於 7/17（四）邀請到刑事警察局預防科林書立科長來到台開大樓與業務代表分享防不勝防的騙術。

騙術不斷升級，林書立科長提出三大防詐建議，分別對政府、平台與民衆喊話：政府應建立明確可查的虛擬資產登錄平台與金流追溯標準；平台應主動偵測並封鎖詐騙廣告源頭；而民衆則應避免「只看利潤、不查背景」的盲目投資心態，有疑慮請撥打 165 確認。

詐騙、一頁式廣告詐騙，到國際的高薪攬人詐騙，人心惶惶，在面對疑似詐騙情境以及遭受到詐騙時，

立足國際保險殿堂 台灣保經最高榮譽

2025 Top 100 Companies by Members

RANK	COMPANY	COUNTRY/ TERRITORY	2025 MEMBERS
1	AIA International Limited	Hong Kong, China	4,110
2	AIA-China	China	3,892
3	AIA Co., Ltd	Thailand	3,466
4	Tata AIA Life-India	India	2,871
5	Cathay Life Insurance Co, Ltd	Chinese Taiwan	2,687
6	Prudential Hong Kong Limited	Hong Kong, China	2,623
7	Sony Life Insurance Co	Japan	2,271
8	Mingya Insurance Brokers Ltd	China	2,169
...			
 36	Everpro Ins Brokers Co Ltd-PRC	永達理 China	573
37	Prudential Assurance Malaysia Berhad	Malaysia	563
38	MetLife Korea	Republic of Korea	550
2025永達理完成573名MDRT資格人數 名列全球排名第三十六名			
41	AIA-Macao	Macao, China	523
42	DaTong	China	506
43	State Farm Life	United States	498
44	Ping An Life Insurance Co of China, Ltd	China	484
45	AXA Life Insurance Co Ltd	Japan	471
46	AXA Life Insurance Co Ltd	Japan	471
2025永達完成319名MDRT資格人數 名列全球排名第六十一名			
48	Aviva-Cof	China	424
49	FWD Life	China	391
50	HSBC Insurance Brokers Company Limited	China	390
51	Prudential Financial	United States	387
...			
 61	Everpro Insurance Brokers Co Ltd-Taiwan	永達 Chinese Taiwan	319
62	Sri Lanka Insurance Corp Ltd	Sri Lanka	318
63	Thai Life Insurance Public Co Ltd	Thailand	316
64	BPI AIA	Philippines	312
65	FWD Vietnam Life Insurance Company Ltd	Vietnam	304
66	Allianz Life Insurance Malaysia Berhad	Malaysia	301
66	Hong Leong Assurance Berhad	Malaysia	301
100	HSBC Life (Singapore) Pte Ltd	Singapore	174

不是太早 而是剛剛好 用保險實現自由人生

勞保年金改革、通膨風險、FIRE 風潮（財務自由、提早退休）…，越來越多年輕人雖有退休風險的意識，卻又無奈於不知如何開始、從何啟動！本期邀請永達保經陳薇帆、曾羿千兩位業務儲備協理，以保險的角度出發，從商品面、保障面、預算面，提出實務建議，「早點開始，選擇多、效益高、壓力輕，小額長期更穩定」。對年輕人而言，退休規劃應該是風險與報酬兼顧的長跑，想要確保一定抵達終點，且聽聽保險專家的建議。

文／洪詩茵 攝、錄影／陳建宏、何佳華



「退休，真的是 65 歲以後的事嗎？」對多數年輕人來說，這個問題過去或許可以先擱置，但隨著社會結構與經濟環境劇變，年輕世代不得不開始思考：「如果退休金領不到，靠誰來養老？」根據勞動部統計，截至 2024 年底，台灣有超過 187 萬名勞工領取勞保老年年金，平均每月領取金額為 19,344 元，其中有將近 18 萬人每月領不到 1 萬元。

令人擔憂的是，勞保已連續 8 年入不敷出，2024 年勞保保費收入與給付支出逆差達 665 億元，破產風險始終如影隨形。另一方面，台灣正快速邁向超高齡社

會，屆時年金財務負擔將更沉重，年輕人「靠政府養老」的時代，恐怕已不復存在。

面對這樣的趨勢，越來越多年輕人不再將「退休」視為被動等待的時間點，而是定義為「財務自由後的選擇權」。而保險，便是他們邁向自由人生，穩健的第一步。相較於高風險的投資市場，透過保險規劃，可以兼顧風險保障與資產累積，準備門檻低，有助養成良好的財務習慣。無論金額高低，只要及早開始，時間就是年輕人的最大優勢。現在開始，不只是為了退休，更是為了擁有隨時選擇生活方式的自由。

陳薇帆 Profile

現任 |

永達保險經紀人業務儲備協理

保險年資 |

18 年

得獎紀錄 |

3 屆美國 MDRT 百萬圓桌會員

中國國際保險精英圓桌大會 CMF

國際華人龍獎 IDA

座右銘 |

不怕慢、只怕站

相信你行就一定行。



陳薇帆・青世代的退休新思維

「什麼時候退休？」這是多數年輕人避而不談的問題。傳統上，退休好像是六、七十歲以後的事，交給政府、交給勞保年金就好。但當通膨升溫、年金改革遙遙無期，越來越多有遠見的年輕人開始意識到，「未來的退休金，不夠用」，而財務自由，就是屬於青世代的退休定義。

「現在的年輕人，應該從第一份薪水開始規劃退休，因為未來只能靠自己。」永達保經陳薇帆業務儲備協理強調。過去的退休靠政府，現在的退休靠的是自我理財能力。年輕世代對退休的定義早已改變，不是年齡到了才退休，而是當財務自由時，就能選擇自己想要的生活，甚至提早實現斜槓人生、遠距工作、環遊世界或全心投入興趣。

但問題是：自由人生，錢從哪裡來？陳薇帆分享，她常建議年輕人，可以用「631 理財法則」來分配收入：60% 用於日常生活、30% 做儲蓄、10% 做保險規劃，聽起來好像很少，但其實持續累積效益驚人。以剛出社會、月薪 3 萬元來說，30% 就是 9 千元，一年下來 10 萬 8 千元，十年就是一百萬。如果再搭配複利工具，持續增值終身有機會滾出將

近四倍的資產。

年輕的優勢就是「時間」，時間夠長，只須用較少的資金累積，效果就會比年紀大的人輕鬆許多。她舉例說明，如果目標是 60 歲退休準備 1000 萬元：20 歲開始準備，有 40 年時間，每年只要存 25 萬；40 歲才開始準備，時間只剩 20 年，每年就要存 50 萬，這就是「時間」的力量。年輕開始準備，50 萬和 25 萬的差額，更是為了讓自己能夠選擇想過的生活。

「可是我不想等那麼久！」「我想快點看到效益。」這是很多年輕人對理財的普遍心聲。他們習慣投資股市、基金，想要快速翻倍。但市場不確定性高，遇到金融風暴，資產縮水更是常態。陳薇帆特地分享自己的經歷：「我唸書時買投資型保單，每個月 2000 元定期定額，好不容易累積到 10 萬，遇到金融海嘯，一夕之間變 4 萬。雖然年輕時 10 萬不多，但隨著時間累積會變成 100 萬、200 萬、500 萬，萬一又遇到一次金融風暴，那我能承受這樣的風險嗎？」

市場的波動，對年輕人來說是一種壓力。這也是為什麼她會推薦增額終身壽險作為退休規劃工具的

保險服務心法

大學畢業就投入保險業的陳薇帆，雖然是保二代，卻沒有任何資源可以依靠，一切從零開始。剛進入保險業時，靠朋友的支持，賣出第一張保單，也因此種下責任感：既然開始了，就不能輕易離開。她更從做漢堡的斜槓工作中領悟「次數就是技術」，持續練習就能成長，決心全力投入保險事業。

過去在單一保險公司，侷限於醫療保障商品，客戶總覺得保險是支出，談得很辛苦。直到轉戰永達保經，接觸到退休與資產規劃，她才發現保險其實可以幫助客戶解決更全面的人生風險，讓事業的廣度與深度都不一樣。從單一家商品到全方位規劃，她找到更有價值的服務模式。

「保險業的本質是『幫助人』」，陳薇帆指出，只要持續學習、勇於改變，就能在這個行業找到自己的定位。每一次的成交，都是陪伴客戶解決問題、連結情感，而她也因為這份工作找回失去的友誼、認識更多知心好友。於她而言，保險不只是收入，更是一種成就感與使命感。

原因，增額終身壽險具備幾個明確優勢：

一、年輕投保，保費便宜：年輕時身體健康，保費便宜，門檻低。可以用較小的負擔，買到風險保障與資產累積的雙重功能。

二、強迫累積，定期繳保費：存錢違反人性，所以需要一個有紀律的工具。保單規劃就是這樣的工具，定期繳費，累積保單現金價值，相當於培養儲蓄習慣，不因一時慾望胡亂消費。

三、複利效果，時間換資產：保單是長期契約，繳費期滿，保單價值準備金就會隨時間與複利持續增值。就像雪球理論，一開始小小一筆，透過時間滾成大筆資產。

四、同時兼顧保障與退休準備：累積退休金的過程中，不僅享有失能保障，還可規劃雙豁免，如果發生突發狀況，失去工作能力，不僅無需繳交保費，不會影響到退休計畫，更享有「免繳保費」的貼現一次給付，作為緊急預備金。

五、靈活運用，規劃短中長期：年輕人有彈性，可以依人生階段做不同的規劃：人的一生會經歷幾個階段，就業、結婚、生子、買房、創業，如果剛出社會先累積第一桶金，30歲以後再

做更完整的退休配置，40歲時檢視並調整規劃。原則上，越年輕開始，可選擇的工具越多。年紀越大，只能選短期商品，甚至到了78、80歲，就只有一種選擇了。

最近有一位30歲的年輕客戶，主動提出：「如果能讓我退休後每年有48萬的現金流，我就願意透過保險做退休規劃。」陳薇帆坦言，現在年輕人不一定想等到65歲退休，他們想要的是隨時都能掌握自己的人生。針對這位年輕人的需求，她提出：「如果希望65歲每年領48萬退休金，其實只要累積600萬本金，透過時間與複利的增值效益，到65歲將近1000萬就可以每年領48萬，30歲開始準備，一點都不困難。」客戶非常驚訝地說道：「怎麼可能這麼少？」但事實就是這樣，因為他有時間優勢。。

投資之外，準備一個兼具保障與資產累積效果的工具，這就是保險的價值。年輕人透過保險，打造的是一個隨時都能自由選擇的未來，而不是被動等待的退休。而現在，正是入場的最好時機。

曾羿千 Profile

現任 |

永達保險經紀人業務儲備協理

保險年資 |

12 年

得獎紀錄 |

3 屆美國 MDRT 百萬圓桌會員

中國國際保險精英圓桌大會 CMF

國際華人龍獎 IDA

座右銘 |

真誠且感恩，做好每一個服務！



曾羿千・用保險為自由人生打底

對多數年輕人來說，「退休規劃」聽起來很遙遠。生活中的現實壓力早已壓得他們喘不過氣，從通膨、年金改革的不確定，到工作與生活開銷的重擔，很多人心裡其實都有應「提早準備」的念頭，但真正開始行動的人卻不多。原因很簡單：「不知道怎麼開始」、「沒有多餘的錢」、「害怕投資風險」。

永達保經曾羿千業務儲備協理，從過來人的角度，想對年輕人說，退休準備不一定非得是動輒數百萬的資金操作，更不必一開始就進入高風險的投資市場。對年輕人來說，用保險當作退休規劃的起點，或許是一個更穩健、也更容易起步的選項。

「越年輕開始，效益越高。」這是許多保險專家對退休規劃的共識，時間拉長，投入的保費相對較少，卻可以拉長保障時間及複利增值的效益。她說：「即使一開始沒有能力做到每月一萬元的規劃，從一千元、兩千元起步，也是好選擇。就像閱讀習慣一樣，先從簡單的開始，才能慢慢培養出長期累積的習慣與理財觀念。」

曾羿千進一步說明，對年輕人而言，選擇適合的保險商品，可以達到一舉數得的效果：

- 一、**明確累積效果**：不像投資型保單或基金，報酬率會上下波動，「增額終身壽險」這類商品，繳費期滿，每年的保單價值準備金都清楚表列在合約上，不用擔心市場風險。
- 二、**強迫繳費機制**：定期定額繳費，累積保單現金價值，等於替自己建立一個強迫儲蓄的機制，少了拖延、也避免了「錢一到手就花掉」的習慣。
- 三、**享有風險保障**：做好基本的醫療與失能保障。年輕人身體健康，投保時保費便宜，可以用較小的支出，提前鎖定未來的保障。
- 四、**彈性運用資金**：累積到一定年限，若臨時有資金需求，可透過保單貸款應急，無須終止契約，也不會影響每年的累積效果。

「規劃退休，若用投資工具，風險取決於市場；用保險，數字是寫在合約裡的。」這也是她鼓勵年輕人選擇保險規劃退休的原因。

「退休規劃的第一步，應從檢視現有保單開始。」曾羿千指出，對多數年輕人來說，已經擁有的保單往往是片段式、碎片化的，例如：重大疾病險或癌症險（年年調整費用，保障固定，保費年年上升）、

保險服務心法

20 歲就接觸保險業的曾羿千，早期受限於單一商品，「每一次銷售，都像在說服自己講出不認同的話，所以一年多就離開了。」後來歷經單親育兒，在學校餐廳打工時，時薪只有 100 多元，本以為人生就這樣了，因緣際會下再遇舊時保險業主管，「當時這位主管已轉到永達服務，她讓我看見自己的人生還有其他可能。」

加入永達保經之後，面對多元化的保險商品，曾羿千重新學習，從研究保單條款開始，先搞懂自己要怎麼買，再幫客戶做好規劃。剛開始沒有客戶，她就從接續件做起，一步步將服務做到位。對她而言，保險業務的本質就是「服務」，不是「推銷」，「客戶有缺口時，我協助檢視，幫他們補足保障，把不需要的保單精簡，讓每一分保費花得值得。沒有攻擊性的銷售，反而讓客戶更願意主動介紹朋友給我。」

曾羿千相信，保障是保險的核心，真正做到風險規避，客戶在面對人生變局時才能安心。一路走來，保險不只改善了她的生活，更讓她幫助別人擁有更完整的保障。

郵局或銀行推銷的短年期儲蓄性質保險（六年期還本險，金額小、保障期短）。這些商品對「退休規劃」的幫助其實有限。真正有價值的，是能長期穩定累積、又能同時兼顧風險保障的商品。

她建議年輕人可以先把保單分成兩大類：

保障型：例如實支實付醫療險，檢視是否足額，尤其是雜費額度，避免未來發生醫療需求時，自費過高。

累積型：檢視短期儲蓄性質保單，可考慮增加「增額終身壽險」等長期商品做配置，時間拉長，總額度不必大，不僅可以延長保障時間，同時確保未來的資產累積。

「小額長期」是關鍵，曾羿千強調，不必一開始就給自己過大壓力，用房貸的概念來比喻：與其短年期高壓力繳款，不如分 20 年、30 年慢慢繳，負擔小，保障期也長。保險是防火牆、是「分散風險」的資產配置，在市場投資可能虧損的時候，保險能確保生活穩定。投資可以嘗試，但要有底線，把雞蛋分開放，才能真正建立自由人生。

一對在電子公司擔任作業員的年輕夫妻，夫妻倆年收入約 110 萬，育有三名子女，生活壓力大，過

去保險規劃也非常不足。最初接觸時，他們家只有小兒子有基本醫療保障，父親完全沒有保單，母親則僅有簡單的定額醫療險，長期缺乏完整保障。

透過保單檢視，曾羿千協助他們一家五口規劃實支實付醫療保障，每年保費約 10 萬元。同時，也提醒他們：「保險是風險規劃，但生活還是要留有緊急預備金。」因此為他們加碼規劃年繳 9 萬元、20 年期的增額終身壽險，讓他們在有限預算內，建立了包含醫療、壽險與類失能保障的完整架構。透過高保障倍數商品，父親的壽險額度拉高到 110 萬、母親達到 130 萬，不僅補足風險缺口，還開始為未來退休做準備。這個案例證明了，早期檢視與規劃，即使是小資家庭，也能擁有安心的保障與穩健的未來。

「人生就像一個籃子，先把漏洞補起來，才能把錢放進去不漏掉。」曾羿千形容保險規劃的意義。保險雖非退休規劃的唯一選項，但是它可以成為年輕人邁向自由人生的第一步，從現在開始養成習慣，一千、兩千也好，先開始，讓「退休」變成可掌握的目標，而不是遙不可及的空談。🔥

「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

 永達保險經紀人
EVERPRO

 永達財團法人
社會福利基金會



耕建築・耕薪都市更新 翻轉城市舊貌 以「更新」思維打造永續未來

文／洪詩茵 攝影／陳建宏 部分圖檔／耕薪建設



耕建築董事長黃張維專注都市更新與危老重建，強化城市競爭力與住宅安全。

走進北台灣老舊街廓，不難看見斑駁牆面、錯綜複雜的鐵窗與陳舊管線，全台有接近一半的房子屋齡超過 30 年，城市老化問題已成為住戶安全與生活品質的隱憂。面對這樣的挑戰，耕建築董事長黃張維以「耕耘不懈、薪傳不息」的使命，投身都市更新領域，透過溝通與實踐，為台灣城市撒下希望的種子，為住戶活化老屋資產，帶來嶄新的可能。

從創投到都更 看見城市重生的機會

黃張維擁有土木與金融背景，畢業於中興大學土木工程學系，後更取得美國西北大學碩士及台灣大學管理學院碩士 EMBA。早年活躍於創投業，曾長期駐點矽谷與中國，也見證了上海等城市在短短十年間翻天覆地的蛻變。反觀台灣都會區的老舊景象，深感台北的建築外觀四、五十年如一日，缺乏與時俱進的城市規劃，因而轉身投入都市更新。

「做生意如果想要永續，建設產業不能只是買地蓋房

的一次性操作，而應該成為城市進化的一環。」他指出，都市更新相較傳統建商的重劃模式，是一個更具永續性、需要深度溝通與整合的產業，意義不僅止於拆舊換新，更關乎生活安全、環境永續與城市競爭力。

都市更新看似刻不容緩，但推動速度卻令人著急。黃張維指出，以台北市為例，現有 90 萬戶住宅中，有超過七成、約 63 萬戶為 30 年以上老屋，然而每年僅更新約 700 戶，代表全面更新至少得花上 360 年。過去 20 多年來，台北市累計完成的都更戶數僅約 2 萬戶、3%，進度相當緩慢，顯示推動困難。

他坦言，都市更新的困難不僅來自法規繁複、流程漫長，更在於「人」的整合，住戶意見分歧，許多過程中的溝通、協調與細節調整，需要具備高度的耐心與彈性。都更案需獲得住戶八成以上同意才可進入政府審議，而要達成這個門檻，往往需歷經數年協商與信任建立，才有機會開花結果。

「都市更新，不只是把老房子拆掉重建而已，它是一

次城市肌理的重組，更是讓居民重新連結社區、形塑生活品質的機會。」耕建築長年專注於都更與危老案件，尤以台北市蛋黃區的舊公寓改建為主，從整合到執行都親力親為。

推動都更法則 公開 專業 條件 信任

耕建築自成立以來，始終聚焦都更與危老領域，目前已有 4 案完工交屋、7 案進入施工階段，另有 18 至 19 案進入審議流程，是業界表現最活躍的建商之一。黃張維指出，耕建築之所以能持續推案，來自掌握了四個關鍵核心：

一、業績可查：對住戶而言，建商的公信力來自可查詢的公開紀錄，耕建築每一案皆可在台北市、新北市都更平台查詢，透明呈現推動進度。

二、專業經營：不只身體力行，耕建築也透過出版專書普及觀念。首本著作《都市危老大解密》由今周刊邀請出版，成為市面少數能兼具實務經驗與大眾閱讀性的指引書籍；第二本《大都更時代攻略》則進一步發展為操作型工具書，幫助住戶更了解整體流程與注意事項，展現其在法規、技術、實務三方面的整合能力。



三、條件務實：耕建築的條件設定不打價格戰、不畫大餅，而是根據市場實況提供合理分配。市面上條件差距不大，多數建商提供的分配比例皆落在正負 1% 內，對住戶來說，改建後房屋增值 2 到 3 倍，已是最具體的誘因。他特別提醒，過度計較 1 坪、2 坪的差距，導致案子延宕 10 多年，甚至無疾而終，反而得不償失。

四、信任機制：以公開、透明、公平原則進行團體協商，避免私下條件爭議。當遇到「卡關」戶

時，他們會將尚未同意的住戶訴求公開與其他同意住戶討論，以誠實對話取代密室協商，由社區集體討論是否共同讓利，這樣的處理方式，除了加速整合外，也比由公司單方面吸收更具公信力。

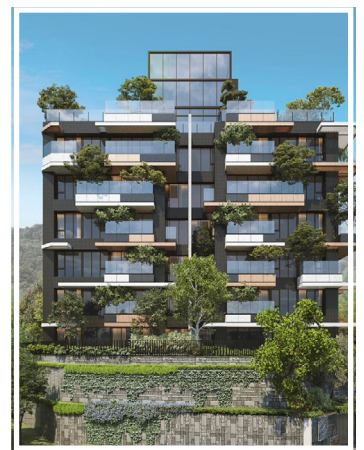
「信任，是最難但也最關鍵的一環，耕新建設讓每一位住戶都簽一樣的合約，一起團簽、共同決策，這才是都市更新能夠成功的基礎。」

不只是蓋房子 更是城市的綠色進化

都市更新不單是換新房，更是城市環保與智能升級的契機。去年（2024）耕建築榮獲國際知名的「Fitwel 健康建築認證」，黃張維表示，建築佔全球碳排放量高達 38%，而都更正好提供了從建材、設計、能源管理到智慧系統導入的切入點，透過綠建築、節能規劃等方式，讓每一次更新都成為地球永續的一步。「你現在用新的建築設計與材料，就能降低空調能耗、改善排放量，未來還能納入更多生活智能設備，這不只是住得安全，還能讓台灣的城市更有國際競爭力。」

耕建築的命名背後，藏著黃張維的初衷與願景：「耕」代表根植於城市、「新」象徵世代傳承。「我們不能一次改變整座城市，但我們能從一棟建築、一條街區做起，逐步讓城市風貌煥然一新。」

他坦言，耕建築接手的多數案場，其實都是住戶歷經多次失敗後的再嘗試，往往不是第一家建商，而是第七、第十家。但正因如此，住戶更懂得比較，也更重視實績與誠信。



耕心冉冉·危老案 | 在建工程
榮獲「Fitwel 健康建築認證」及美國繆思設計獎、英國 IAA 倫敦設計大獎等多座國際獎項。

「都市更新不是大型建商才做得來的事，而是每一個人對生活品質的共識與選擇。」他也鼓勵住戶保持務實心態，不要被「多1坪、少1%」的分配糾結卡關，「大家共識才是關鍵，不是數字。」

從都更到馬拉松 跑出團隊韌性

在帶領員工攻堅一個又一個重建案之餘，黃張維特別重視「人」的韌性養成，他在十多年前為了健康投入長跑運動之際，也從中領悟都更的步調與馬拉松是一樣的，步調緩慢、過程煎熬、時間漫長，需要極度強韌的耐心與毅力。

馬拉松，是他多年來堅持的習慣，更是他帶入耕建築的一套文化體系。他成立「耕跑團」，將這樣的理念逐步轉化成企業文化，不僅將馬拉松視為一種鍛鍊，更透過獎勵制度，鼓勵全體員工參與長跑活動，甚至與員工旅遊結合，安排赴外地參賽、共創回憶，今年12月的員工旅遊，即結合「2025 富士山馬拉松」賽事。如今，公司已有近九成員工曾參加過馬拉松賽事，無論是半馬或全馬，對員工來說都是一次對自我極限的挑戰與超越。

黃張維認為，馬拉松不僅提升團隊凝聚力，也有助培養業務上必須具備的「持之以恆」精神。馬拉松看似個人挑戰，但每一次完賽的背後，都有同事間互相鼓勵、分享訓練經驗的支持系統。城市改造是長期工程，需要健康體魄、堅強心志與團隊協力，而馬拉松就是這種精神的具體展現。



2023 首爾馬拉松暨員工旅遊。

十年磨一案 讓城市更新成為幸福選擇

談及回報，黃張維語氣平實：「我們一個案子平均要做10年，從整合、審議到施工，回報很慢。」但他更在意的是，能否為城市帶來正向改變、為住戶帶來安全與希望。

面對少子化、高齡化、土地有限的未來都市課題，都市更新的需求只會愈來愈高。黃張維期許，耕建築未來能持續扮演都市轉型的引路人角色，透過設計、整合與信任，打造出更多讓人安心、期待且真正改變生活的作品。

耕建築做的是一場長跑，不只為了蓋房子，而是為了讓人們相信，都市更新可以是一種幸福的選擇。



耕曦・都市更新案 | 2017年完工交屋

耕建築首案，榮獲第19屆金石獎-優良規劃設計獎。

耕建築都市更新首案～耕曦原屋主真心說

「耕曦」都更案歷時大約12年，是一個漫長的過程。屋主認為，這是在自己手上必須完成的階段性任務，都更讓他們一家四代可以住在同一棟大樓，將家庭真正凝聚在一起，收入也獲得了改善，對養老有很大幫助。他感謝耕建築團隊務實地為住戶爭取權益，開會溝通清楚明確，重要的是，設計圖紙與實際完工建築完美吻合，兼顧美學與品質。他想對所有考慮都更的長者們說：「要快，不要再拖！」

★影片看更多





投保健康險 據實健告不能少



健告是什麼？

投保時要保書告知事項詢問須逐一據實回答，誠實填寫。如：有無重大疾病？最近有無看診、吃藥？

不誠實會怎樣？

保險公司可能解除契約
也可能拒賠！



常見健康告知迷思 Q&A

？ 迷 思	✓ 正確觀念
「這是小病，應該不用說吧？」	不論大小病，要保書告知事項有問，就要誠實回答。
「我已經治好了，應該不重要吧？」	只要發生在要保書告知事項詢問期間，就應告知(如近5年內罹病)。
「怕說了買不到保險…」	誠實告知要保書詢問事項，是讓保險公司正確危險評估。
「應該查得到，不說沒差？」	未誠實告知要保書詢問事項，保險公司無法危險評估，保險公司可能解除契約。

永達保經 提醒您：

！投保前，仔細閱讀保單內容，了解等待期、除外責任、給付上限等重點

！誠實健告是保單有效理賠的第一步

！健告讓保險公司能正確評估，是保障自己

掃描QRcode



加入永達Line@

日昇藥局 扎根偏鄉服務

彭宗意 用耐心打造有溫度的藥局服務

文／洪詩茵 圖／陳建宏



彭宗意藥師扎根偏鄉藥事服務，希望更多年輕藥師一起投入。

桃園觀音的日昇藥局，門外映入眼簾的是門上醒目的多語言標示，除了中文之外還包含英文、印尼文、越南文與泰文，訴說著這家藥局與地方社區之間密不可分的連結。對當地人來說，這裡不僅僅是一家購藥的店鋪，更是醫療資訊的窗口、安心的靠山，以及異鄉人的溫暖驛站。而這一切的背後，是彭宗意藥師多年前的一個單純信念——「讓藥局成為人與人之間信賴的橋梁」。

從市區走入偏鄉 一份對社區的責任

彭宗意畢業於台北醫學大學藥學系，曾於社區藥局工作多年。早期的職涯讓他清楚了解藥局不只是藥品供應



日昇藥局門上醒目的多語言標示。

的場域，更是社區健康的重要守門人。三年歷練後，他毅然選擇自行創業，從中壢市區出發。然而真正觸動他轉而深耕偏鄉，來到桃園觀音區協助創立日昇藥局，則是一位客人的提醒：「這裡需要一間藥局。」

觀音區雖為桃園轄內行政區之一，卻屬於政府所認定的「醫療稀缺」地區，醫療資源稀少，沒有大型醫院，

也缺乏足夠的基層診所與藥局。彭藥師說：「我們最初並不是為了選點而選點，而是單純覺得這個地方節奏慢，有服務的空間與價值。」

而這份想法，在疫情前一年成為了行動。那一年，日昇藥局在觀音正式開業。沒想到不久後便面臨新冠疫情考驗，反而意外成為社區防疫、發放物資、健康諮詢的重要據點，也深刻讓他體會到：身處偏鄉，更要堅守初衷。

多元文化融合的「國際村」藥局

觀音區因鄰近工業區，移工人口比例極高。來自印尼、越南、泰國、菲律賓，甚至近年也多了印度移工，這裡堪稱「小東南亞」。語言隔閡一度是移工就醫或購藥的最大障礙，而日昇藥局的服務，正好填補了這塊空缺。

「除了一般英語對話外，店內藥師也習慣使用 Google 翻譯與移工溝通。」彭藥師表示，他並不認為語言是障礙，只要願意耐心傾聽、花時間說明，移工朋友自然感受到善意，這也是藥師專業的延伸。這份用心讓他們與當地外籍客群建立起穩定的互信關係，曾有客人問彭藥師，為什麼對移工講話這麼有耐心？他分享：「其實，他們都是離鄉背井的人，在人生地不熟的環境裡，我們能幫上一點忙，就是責任，也是溫柔的國民外交。」

觀音的特殊區域性，也讓藥局的产品與服務朝向更務實的方向發展。例如：外傷敷料、酸痛貼布、護具等都是日昇藥局的熱銷商品，彭藥師解釋：



因應需求，店內引進各式各樣護具。

「工業區附近從事工業的人們居多數，還有部分為農、漁業的朋友，受傷、肌肉痠痛的比例很高，這也是我們商品配置要考慮的在地差異。」

提供中藥飲片 深受客人喜愛

在一般人的認知中，西藥局與中藥房的服務應是界線分明，日昇藥局卻突破外界刻板印象，店內不僅有科學中藥，甚至直接販售傳統中藥飲片，而且甚受當地顧客喜愛。

彭藥師分享，早期在中樞服務時，曾遇見一位肺結核客人，雖經治療已無傳染性，但仍長期咳嗽不止，他當時建議對方嘗試冬蟲夏草的科學中藥劑，兩週後客人回訪購藥，分享咳嗽情況好轉許多。不僅客人深感中藥神奇之處，也讓他更加認可中藥在疾病調理上的價值。

彭藥師觀察到，觀音地區的長者與外籍移工對中藥接受度頗高，長輩認為中藥溫和、能養生調理，而有些外籍移工則熟悉使用香料入藥，還有見過移工會直接咀嚼肉桂棒當零嘴，和中藥保健的概念不謀而合。

隨著需求增加，除了科學中藥之外，彭藥師進一步增設中藥區，提供傳統中藥飲片，如感冒清熱、潤肺止咳、婦科調理等草藥包，讓熟悉中藥文化的族群能帶回家自行熬煮，由於銷量穩定增加，店內甚至特地設置冰箱，專門儲存中藥飲片。他表示：「雖然中藥飲片的濃度沒有科學中藥高，但有些客人偏好溫和、漸進式的調理方式，甚至覺得草藥包效果更好，而且煮出來味道比較熟悉、親切。」彭藥師也特別強調，中藥販售同樣講求用藥安全與體質適配，務求在傳統與專業間取得平衡。



藥師進家門 用藥照護前進偏鄉角落

除了藥品販售與健康諮詢，日昇藥局更積極參與健保署與衛生局推動的藥事照護方案，身為桃園市為數不多

具備資格的藥師之一，彭藥師除了在藥局內提供社區式的用藥管理，還會親自到民衆家中進行居家訪視、藥品分類與重整，更針對獨居長者與行動不便者提供送藥到府的服務。

「有些長者家裡藥品堆積如山，重複用藥、混用中西藥、保健食品與處方藥一起吃，風險很大。」他提到，透過藥師介入，可有效降低藥物交互作用與副作用風險。這項服務尤其對偏鄉長輩來說幫助極大，但也極其仰賴藥師的熱情與責任感。

「有時候導航找不到地址，只能靠問人，一條巷子開進去可能是無法掉頭、需要倒車出來的無尾巷、標示不連貫的門牌巷弄，也可能整條路都看不到人。」他笑著說，但也不諱言這份工作是「真的累，但也有趣、值得！」。

彭藥師認為，藥局應隨地區人口結構與生活型態而調整，「我們不是被動的賣藥，而是主動關心民衆的健康生活。」為此，他也配合公會走進學校、社區關懷據點進行健康宣導。桃園藥師公會也和桃園衛生局長期合作，引領藥師們在市區、郊區、甚至山地或濱海等偏鄉，深入關懷據點或各個國小辦理用藥安全宣導、舉辦藥事知識競賽，甚至鼓勵長者參與藥物管理活動。

這些年，他發現資訊傳播雖然普及，但偏鄉民衆的醫療觀念與資源仍有落差，特別是高齡者。「有時候他們從網路上看到的健康資訊未必正確，我們就是要幫他們過濾、釐清，成為他們可以信賴的資訊源。」

初心如一 在地深耕的藥師使命

對彭宗意而言，「藥師」不僅是職稱，更是一種責任與承諾。他深信偏鄉地區更需要有熱情的專業人員投入，否則資源再多也難以真正落實。他說道：「如果只以經濟效益來經營藥局，恐怕早就撐不下去了。」

彭藥師希望未來有更多年輕藥師能投入藥事照護與偏鄉服務領域。「你說這一行好不好賺？見仁見智，但我可以說，它很有意義。你會看到一位老人因為你的提醒

而減少吃錯藥的風險，看到一個外籍勞工終於能安心服藥，那種成就感，真的是無價。」

在城市與鄉村之間，有一群人默默站在第一線，透過專業與熱情，為社區注入穩定的力量。彭藥師與他的日昇藥局，正是這樣的存在。他們不只是在「賣藥」，而是在耕耘一片人與人之間信任的土地，在偏鄉寫下溫柔而堅定的故事。 



藥局環境明亮整潔。

在日昇藥局，感人的故事，每天都在發生……

❤ 一位 60 多歲的老先生，已使用了一段時間的氣喘吸入劑在控制氣喘，某日來到藥局向彭藥師反映：「我有乖乖吸藥，可是還是很喘，怎麼會這樣？」彭藥師請老先生現場示範，結果發現老先生雖自認熟悉操作，但實際使用時方式不夠正確，無法讓藥物完整發揮療效，加上使用後未正確漱口，可能會產生咽喉感染念珠菌的問題，於是當場以空罐示範，手把手教他正確步驟。這類細節正是藥師存在的價值。幾天後，老先生回診狀況大幅改善，感謝彭藥師讓他「終於吸對了」。

❤ 一位長期領慢箋藥的大姐，某日因胃潰瘍住院，出院後到藥局聊到住院一事，彭藥師仔細檢查大姐慢箋藥內容，其中並無會引發相關副作用的藥品，進一步追問下才發現，原來大姐為了預防中風，聽從友人建議，從日本自行購買阿斯匹靈服用，卻不知該類藥品若未經醫師評估而自行使用可能會傷胃。於是建議暫時停止服用阿斯匹靈，兩週後大姐回訪告知，胃痛狀況已緩解許多，大姐更坦白說，家中晚輩也有醫師，但出院至今完全不敢讓家人或主治醫師知道她有吃這藥，不然一定被罵慘了！讓他好笑之餘也更相信藥師價值。

21 次呼吸能改變你的人生

醫師教你用呼吸調回副交感神經 找回身心平衡

整理／洪詩茵 圖文摘自／時報出版《不生病的藏傳紓壓術：療癒身心靈的預防醫學》

現代人長期處於高壓狀態，交感神經持續亢奮，身體像被誤觸了不存在的按鈕，一直催促壓力荷爾蒙分泌，最終導致身心俱疲。知名身心靈預防醫學專家洛桑加參醫師在他的新書《不生病的藏傳紓壓術：療癒身心靈的預防醫學》中提出，紓壓不一定要靜下來，反而該因人制宜、動靜交替，靈活輪用，才能有效調節自律神經、回歸健康。

洛桑加參指出，透過呼吸法調節自律神經，是東西方醫學都公認最簡單有效的方法。他建議，可搭配靜坐冥想、觀想美好情境、升起感恩心念，或轉移到身體放鬆的行動上，像是穴位按摩、洗頭、做身體芳療或水療等，依時間多寡彈性安排，都是放鬆交感神經、重啟副交感神經的好方法。

如果你平常長時間久坐，放鬆時更不該繼續坐著。走出去走走、做伸展、跳舞、瑜伽、游泳、飛輪等動態運動，雖然激烈，卻能奇效紓壓。重點是「動得開心」，不要硬逼自己。尤其是「週末戰士」型態的運動習慣，週間不動、週末猛動，反而容易造成傷害。

他強調，做任何運動都應量力而為、循序漸進。不論



年齡，健康的目的是「養生」不是「逞強」。只要掌握再生、免疫、排毒這「健康金三角」的原則，就能啟動身體的自癒力，恢復人類最自然的存在樣態：健康。

再生 免疫 排毒 三力俱全才是真健康

想啟動細胞再生，首要任務就是提供充足營養與氧氣，必要時也可輔以生長因子或幹細胞技術；降低慢性發炎、減少氧化壓力、維持愉悅心情與規律

生活，都是再生的有利條件。

免疫力的鞏固則靠日常生活累積：吃得好、睡得飽、勤洗手、有運動習慣、會排解壓力的人，就是「不生病的好命人」。至於排毒，第一步是守護肝臟，避免過量飲酒、高脂高糖飲食、熬夜打電動。第二步則是清除環境與內心的毒素——生活中的化學物質、以及情緒中的貪嗔癡。

健康主導權在你手中 從呼吸開始

「醫療院所提供的助益頂多 25%，剩下的 75%，掌

握在自己手裡。」洛桑加參直言，想要健康長壽，最該學習的是「主動管理健康」。他教大家一套簡單實用的日常呼吸法——倒三角呼吸法。

這是一種調節自律神經、促進再生、免疫與排毒的三效呼吸練習。透過吸氣、憋氣與吐氣的節奏練習，有助提升血液循環、供氧效率，並強化呼吸系統作為免疫防線的功能，清除濁氣、減壓抗焦慮，還能幫助改善睡眠品質。

倒三角呼吸法練習步驟



圖片出處：《不生病的藏傳紓壓術：療癒身心靈的預防醫學》
／時報出版

- 1、找一個舒服的姿勢坐好或站立，脊椎挺直、肩膀放鬆，避免歪斜、駝背。
- 2、輕閉雙眼，舌頂上顎，有助於生津避免口乾。
- 3、觀想眼前有一個倒立的三角形。
- 4、以鼻吸鼻吐，腹式呼吸：吸氣 4 秒，憋氣 4 秒，吐氣 4 秒。吸氣時腹部鼓出，吐氣時腹部內縮。

重複 7 次為基本循環，若時間允許可做到 21 次。不限晨昏，天天皆可練習。

除了有助健康金三角，更能緩解焦慮、調節情緒與提升身心穩定度。洛桑加參提醒，呼吸雖是無意識的動作，但「有意識地好好呼吸」，卻是讓你重新掌握健康、從壓力中脫身的起點。 📖



自律神經失調自我檢測 自律神經檢測量表

您是否出現以下症狀？

- ☐ 經常耳鳴
- ☐ 臉部有嚴重潮紅現象
- ☐ 胸腔或心臟附近，會出現絞緊感
- ☐ 即使在溫度不高的冬天，也會流很多汗
- ☐ 胸腔或心臟附近，會出現壓迫感
- ☐ 皮膚經常出現蕁麻疹
- ☐ 常有心悸的感覺
- ☐ 常有嚴重的頭痛
- ☐ 有心跳速度加快的情況
- ☐ 常有頭重、疼痛的情況，且會影響情緒
- ☐ 常覺得呼吸困難
- ☐ 身體會突然一陣冷、一陣熱
- ☐ 比別人還容易氣喘
- ☐ 常出現嚴重的眩暈

- ☐ 即使坐著，也偶而會有氣喘的情況出現
- ☐ 曾有快要暈倒的感覺
- ☐ 在氣溫炎熱的夏天，也會出現手腳冰冷的現象
- ☐ 有兩次以上暈倒的經驗
- ☐ 手腳指尖有變紫的情形
- ☐ 身體某個部位有麻痺或疼痛感
- ☐ 經常感到食慾不振
- ☐ 手腳會出現發抖的情況
- ☐ 經常有嘔吐感，或是有嘔吐的現象
- ☐ 身體會突然發熱出汗
- ☐ 胃部的健康狀態不佳，對此感到困擾
- ☐ 經常覺得疲憊不堪
- ☐ 有消化不良的毛病，對此感到困擾
- ☐ 在夏天的時候，很容易覺得倦怠

- ☐ 胃部健康狀態差，時常感到不舒服
- ☐ 工作時會疲憊不堪
- ☐ 進食或者空腹時，胃會痛
- ☐ 經過一整夜睡眠，早上起床後依然覺得累
- ☐ 經常拉肚子
- ☐ 稍微工作，就感到疲倦
- ☐ 經常便秘
- ☐ 疲勞到無法進食
- ☐ 肩膀或頸部痠痛
- ☐ 氣候一轉變，身體狀況就會改變
- ☐ 腳痠痛
- ☐ 是否有醫生告訴過你，你是敏感體質
- ☐ 手臂痠痛
- ☐ 容易暈車、暈船、暈機等
- ☐ 皮膚非常敏感，容易出現毛病

本量表由日本東邦大學名譽教授、醫學博士 - 筒井末春 設計，若您勾選符合項目超過 10 題以上，提醒您隨時注意自己的身心狀況，必要時可至醫院進行相關檢查，尋求醫療協助！

資料來源：衛生福利部基隆醫院 / 便民服務 / 衛教資訊

健康快遞

整理／公關部 資料來源／衛生福利部食品藥物管理署

粧眼七步驟 為漂亮雙眸加分

眼部化粧品種類多樣，包括睫毛膏、眼影、眼線、睫毛膠等。食品藥物管理署（下稱食藥署）提醒愛美的消費者，眼部肌膚相較其他部位更為脆弱敏感，選用眼部化粧品時需特別留意。為協助消費者選購並安全使用眼粧產品，食藥署提供「粧眼七步驟」，讓您輕鬆選得漂亮、用得安心。

粧眼七步驟 讓眼粧更安全

選購眼部化粧品時，首先要「識標示」，仔細檢查產品標示是否完整，包含品名、全成分、效期，以及製造或輸入業者資訊，避免購買來路不明或標示不清的產品。使用時應「限部位」，遵循產品使用方式及部位說明，例如不可用唇筆代替眼線筆，以免引發預期外的傷害。另外，眼部肌膚敏感，每次化粧前請務必「要清潔」手部肌膚，減少細菌感染的風險。在首次使用產品時，更應「要測試」，先在手腕內側進行敏感測試，確定無刺激或過敏反應後再使用。同時需「避傷口」，避免在有傷口、發炎或過敏的肌膚上使用化粧品，以免加重不適。開封後的化粧品應「快快用」，儘量於使用期限內用完，並存放於陰涼處，避免陽光照射影響品質。此外，眼部彩粧品應「不共享」，避免與他人共用以減少病菌傳播的風險。試用時，建議選擇一次性拋棄式的試用品，更加衛生安全。

遵循「粧眼七步驟」，讓眼粧使用更加安全，為雙眸增添迷人風采！提醒大家，若在使用眼部化粧品後出現刺痛感，請立即停止使用並就醫診治。為提升大眾對化粧品安全使用的認識，食藥署特別成立「TFDA 化粧品安全使用粉絲團」，提供

更多化粧品選購及使用資訊，歡迎至 <http://www.facebook.com/tfdacos> 查詢，與我們一同粧知識，守護安全與美麗！最後，若發現產品有問題或正常使用下發生不良反應，請通報食藥署建置的「藥品醫療器材化粧品上市後品質管理系統」，網址：<http://qms.fda.gov.tw/tcbw/>，通報專線：02-6625-1166 轉 6401。（本文引用自食品藥物管理署藥物食品安全週報第 1023 期）



安全使用化粧品 了解呋喃香豆素的光敏反應

呋喃香豆素 (Furanocoumarins) 是某些植物中天然存在的感光物質，常見於葡萄柚、檸檬及佛手柑等植物中。因此，呋喃香豆素可能存在於標榜含有植物萃取精華成分的化粧品，例如美白產品、護膚品及香氛類產

品等。

呋喃香豆素可能造成的風險

由於呋喃香豆素類化合物具有「光敏感」性質。當皮膚接觸到有呋喃香豆素類化合物的產品，經過陽光曝曬後，呋喃香豆素可能產生自由基與 DNA 反應，導致皮膚損傷，症狀包括黑色素沈澱、紅腫、發炎，甚至灼傷或形成水泡，也被稱作「植物日光性皮膚炎」。

呋喃香豆素類化合物列為歐盟化粧品法規附錄二 (Regulation (EC) No 1223/2009 Annex II) 之禁止使用成分，並訂有呋喃香豆素類化合物於防曬及助曬產品之殘留量必須低於 1mg/kg。我國衛生福利部公告之「化粧品禁止使用成分表」，亦明列呋喃香豆素類化合物（例如 trioxsalen、8-methoxypsoralen 及 5-methoxypsoralen），天然精油中存在之正常含量除外。在防曬及助曬產品中，呋喃香豆素類化合物的含量應低於 1mg/kg，以保障消費者衛生安全。

如果選購及使用化粧品時，發現不良品或產生不良反應，可至食藥署「藥品醫療器材食品化粧品上市後品質管理系統」 (<https://qms.fda.gov.tw/>) 進行通報，另可加入「TFDA 化粧品安全使用」Facebook 粉絲團，即時掌握化粧品安全使用的最新消息。（本文引用自食品藥物管理署藥物食品安全週報第 1026 期）



腳發癢 脫皮 臭 你可能「黴」上了

台灣氣候潮濕，加上人們外出長時間穿鞋，心情悶悶的同時，小心腳也被悶住而「發黴」。足癬，又名「香

港腳」，是指足部受到黴菌感染，造成趾間或腳底出現脫皮、發癢或長水泡等現象，若不加以治療，不僅影響人們日常生活，也可能進一步感染身體其他部位或傳染給家人。該如何治療及預防，讓食藥署帶大家一起來看看。

香港腳 要這樣治療

治療香港腳，以外用的抗黴菌藥品為主，若病人有足部角質增厚情形，可能也會使用水楊酸或尿素等角質軟化藥品作為輔助治療，幫助藥品更有效滲透進入組織。對於使用外用藥品療效不佳的病人，醫師則會建議使用口服藥品進行治療。

香港腳治療的療程長短取決於感染的嚴重度及感染部位等因素，通常需要治療數週。在治療期間，病人須依照醫事人員指示及藥品說明書用藥，不建議因為患處不癢或是症狀改善就擅自停藥。另外，坊間流傳的冰醋酸泡腳療法，其實無法殺死黴菌，且易刺激皮膚，引起紅腫發炎，反而不利於香港腳的治療。

預防香港腳 可以這麼做

要防止足部受到黴菌感染，脫離「菌男黴女」的行列，可以從製造不利於黴菌生長的环境做起，如：保持雙足與趾縫的乾燥、交替穿著透氣的鞋款、勤換吸汗效果好的棉質襪子等；若至泳池及淋浴間等公共場所，留意不赤腳、不穿著公用拖鞋等，都是減少接觸到黴菌的方法。隨時留意足部是否有脫皮、發癢或長水泡等情況，若有前述症狀，則建議尋求醫事人員協助，一同守護足部健康。（本文引用自食品藥物管理署藥物食品安全週報第 1027 期）



毒品變裝難辨識 保持警覺不嘗試

圖文資料來源／食品藥物管理署藥物食品安全週報第 1027 期、法務部反毒大本營

隨著科技發展、社會環境變遷等多重因素，近年國內外皆受到新興影響精神物質（簡稱 NPS）濫用危害之衝擊，衍生許多社會安全及公共衛生等問題。聯合國毒品和犯罪問題辦公室（United Nations Office on Drugs and Crime，簡稱 UNODC）通報 NPS 種類已超過千種，顯見 NPS 種類繁多，然多數毒性作用尚不明確，對健康危害風險大，且常以偽裝、變裝等多元型態方式，誘使民衆不慎誤食甚至成癮，導致中毒或死亡。食品藥物管理署（下稱食藥署）提醒，民衆應保持高度警戒心，與毒品保持距離勿好奇，勇敢拒絕不嘗試。

毒品偽裝層出不窮 小心防範不誤食

根據衛生福利部 2023 年「藥物濫用案件暨檢驗統計資料」年報，我國 NPS 檢出件次以合成卡西酮類為首位，該類別又以 4- 甲基甲基卡西酮（Mephedrone，俗稱喵喵）檢出件次最多。4- 甲基甲基卡西酮屬於中樞神經興奮劑，施用後可產生類似甲基安非他命、搖頭丸等興奮感與愉悅感的效果，但對身體卻可能出現噁心、嘔吐、心悸、血壓升高、呼吸困難、喪失意識等健康危害，嚴重者甚至導致死亡。

近年來新興毒品不再僅以粉末、結晶、藥丸等傳統型態呈現，為躲避警方查緝，毒販常將新興毒品偽裝成果凍、咖啡包、茶包、梅餅或糖果等，並設計成可愛包裝降低民衆的警覺性，但其內容物可能



毒品危害防制中心 免付費諮詢專線

0800-770-885 請請您，幫幫我



反毒資源專區
(<http://www.fda.gov.tw/TC/site.aspx?sid=10070>)

為多種物質混合，難以預估其危險性，一次的好奇嘗試即可能是成癮的開始；一次的恣意誤食即可能是嚴重的健康危害。食藥署呼籲民衆，週末、佳節聚會多，遇來路不明、開封過之食物和飲料，提高警覺勿好奇，勇敢拒絕勿嘗試。

如欲瞭解更多毒品濫用及危害防制相關資訊，請上食藥署「反毒資源專區」網站（<http://www.fda.gov.tw/TC/site.aspx?sid=10070>）查詢，也可撥打各縣市政府毒品危害防制中心免付費諮詢專線 0800-770-885（請請您，幫幫我）。📞

反毒宣導影片



好奇心能殺死一隻貓
之新興毒品要小心



拒絕毒品才是解方

★更多反毒知識請上法務部反毒大本營
<https://antidrug.moj.gov.tw/mp-1.html>

SUN	MON	TUE	WED	THU	FRI	SAT
					01 閏六月初八	02 閏六月初九 北區 《家族傳承與財富管理》黃榮如10:00~12:00 中區 《全球即時財經》廖漢忠、林佩瑜10:00~11:45 南區 《【世傑團隊】愛就是變魔術-父親節公益活動》 高雄小港社教館14:30~16:30 宜：開市、立券、會友 掛匾、納畜
03 閏六月初十	04 閏六月十一	05 閏六月十二	06 閏六月十三 中區 《稅務新趨勢》 林隆昌14:00~16:00	07 立秋	08 父親節	09 閏六月十六 北區 《北一財經》項若薇10:00~12:00 《古文晨光-語言與智慧的交流》高志誠10:00~12:00 中區 《全球即時財經》王金菊、許雅惠10:00~11:45 南區 《增員講座》陳冠元、郭姿伶10:00~12:00 宜：開光、立券、栽種、納畜、牧養
宜：嫁娶、出行、移徙 入宅、納畜	宜：祭祀、出火、壘牆 掛匾	宜：成除服、安葬	宜：祭祀、出行	宜：開光、出行、納財 移徙、求嗣	宜：解除、沐浴、理髮 安葬、破土	宜：開光、壘牆、栽種、納畜、牧養
10 閏六月十七	11 閏六月十八	12 閏六月十九	13 閏六月廿十	14 閏六月廿一	15 閏六月廿二	16 閏六月廿三 北區 《透過意定監護與安養信託，打造晚美人生》 王執定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、楊麗蓉10:00~11:45 南區 《財經趨勢講座》邱呈安、洪淑娟10:00~12:00 宜：立券、交易、納財、納畜、祭祀
宜：沐浴	宜：祭祀、出行、開光 拆卸、栽種	宜：祭祀、破土、安葬	宜：破屋、壞垣	宜：成除服	宜：祭祀、掛匾、拆卸 開光	宜：立券、交易、納財、納畜、祭祀
17 閏六月廿四	18 閏六月廿五	19 閏六月廿六	20 閏六月廿七 中區 《財富管理新趨勢》 劉秋英14:00~16:00	21 閏六月廿八	22 閏六月廿九 南區 《2025與成功共舞》 陸大同14:00~15:40	23 處暑 北區 《彩色人生理財講座》伍安晟10:00~12:00 《宏觀經濟實時財經》林顯祥10:00~12:00 中區 《全球即時財經》楊程守、吳瑞珍10:00~11:45 南區 《輕輕鬆鬆快樂退休》蔡宗勳10:00~12:00 宜：立券、交易、嫁娶、移徙、入宅
宜：祭祀、祈福、嫁娶 會友、求嗣	宜：祭祀	宜：出行、納財、裁衣 納畜	宜：祭祀、解除、拆卸 破土	宜：訂盟、納采、移徙 入宅、出行	宜：祭祀、沐浴	宜：立券、交易、嫁娶、移徙、入宅
24 七月初二	25 七月初三	26 七月初四	27 七月初五	28 七月初六	29 七夕情人節	30 七月初八 北區 《守富傳富系列講座》黃群恩10:00~12:00 《迎接百歲人生全攻略》林惠萍10:00~12:00 南區 《意定監護講座》陳淑芳10:00~12:00 祭祀、出行、動土、拆卸
宜：破土、安葬 成除服						
31 七月初九						
宜：納財、訂盟、納采 嫁娶、入宅	宜：破屋、壞垣	宜：立券、交易、嫁娶 入宅、求嗣	宜：開市、立券、交易 開光、修造	宜：立券、交易、嫁娶 移徙、會友	宜：嫁娶、祭祀、動土 栽種	

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

2025年美國MDRT協會公布

MDRT人數

永達保經319人 (全球排名第61名、

永達理保經573人 (全球排名第36名)

永達保經終身會員112人

皆位居世界排名百大之列



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