

Responsibility · Intelligence · Confidence · Health

RICH 達人

2025.10

No.215

用保險延續選擇 讓傳承更有價值

永達菁英出席

2025MDRT 澳門年會實況報導

好力集團 以服務為本

黃杲傑 開創人力仲介服務新典範

從會計祕書到進出口生鮮蔬果專業

凌意的傳奇商戰與人生哲學

把心掃乾淨 擺脫煩惱的禪式整理術

賀 永達保經
臺灣保險卓越獎
銀質肯定



永達保經Line@
各項活動訊息



達人月刊電子書
登錄閱讀

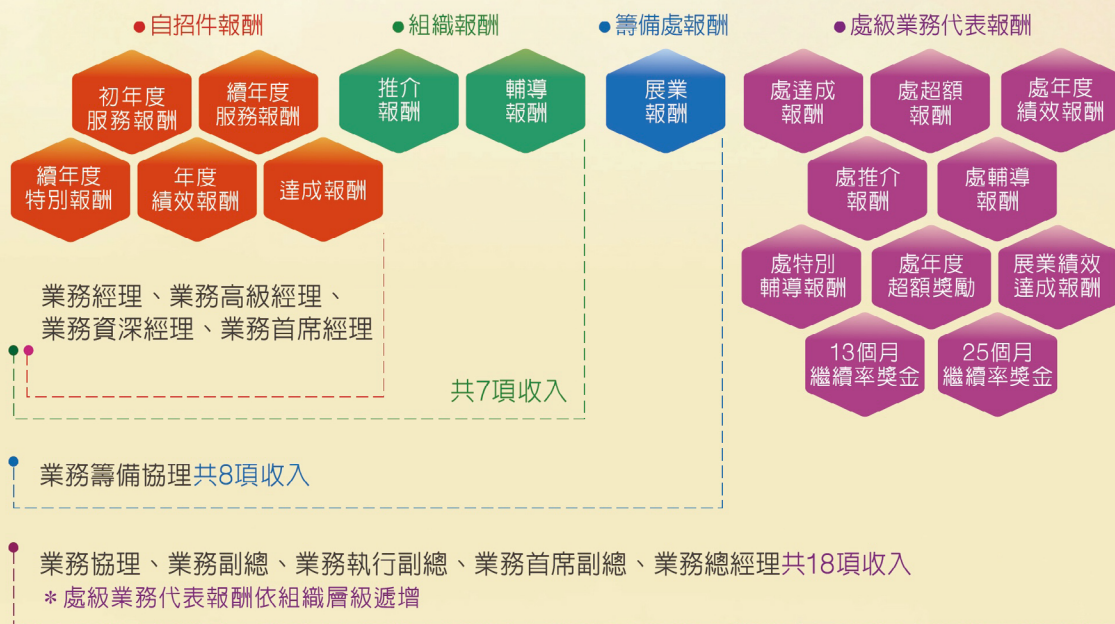
組織發展最佳平台

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



宋洋珊 業務儲備協理

P09 用保險延續選擇 讓傳承更有價值

邁入第四季，歲末將近，是一年之中最適合重新盤點人生與家庭規劃的時刻。當我們談到「傳承」，往往聚焦於財富總額、稅務安排，卻常忽略，真正重要的是：這份財富所承載的，是一個人對家人的關愛與責任。尤其對於中高資產族來說，如何讓傳承更有彈性、更能保值，甚至實現自己的愛與責任，成了關鍵課題。本專題邀請兩位保險專家，從實務出發，分享真實案例，讓我們看見，能讓愛與財富同時延續的保險規劃。



劉若宸 業務儲備協理

財 富學苑

封面裡 組織發展最佳平台

03 MDRT 終身會員的保經霸主

04 永達保經菁英出席 2025 MDRT 澳門全球會議

09 用保險延續選擇 讓傳承更有價值 

14 好力集團黃杲傑 開創人力仲介服務新典範 

17 進出口生鮮蔬果專業 凌意的傳奇商戰與人生哲學

30 永達西進求賢

封底裡 永達 10 月活動行事曆

封底 永達保經 孕育 MDRT 的搖籃

MDRT 終身會員保經霸主

權 益學院

06 保險招攬爭議 退佣及補貼利息損失

生 活學苑

08 永達保經榮獲第 11 屆臺灣保險卓越獎

『公益關懷專案企畫卓越獎』銀質肯定

20 2025 永達公益季——

《愛子歸來》電影欣賞 攜手傳遞愛的力量 

《膠囊時光》影片放映會 分享愛 感染愛 

《永達愛走進路得 × 暖心陪伴日》

《慈善義賣嘉年華》助購長照專車 

健 康學苑

24 把心掃乾淨 擺脫煩惱的禪式整理術

28 健康快遞

冰箱收納有技巧 聰明保存食材更安心



Editor's Note

編輯手記

價值的選擇 決定了未來的樣貌

時序邁入秋季，這是適合回望與盤點的季節，不僅是檢視年度計畫的達成率，更是重新審視人生價值的珍貴時刻。

我們選擇傳承什麼？我們又該如何選擇整理自己的人生？本期《用保險延續選擇 讓傳承更有價值》，當台灣社會迎來史上最大規模的財富轉移浪潮，我們談論「傳承」，是否仍停留在數字的分配與稅務的計算？本期專訪的兩位保險專家——宋洋珊與劉若宸，以她們豐富的實務經驗提醒我們，一份真正有價值的規劃，是為家人預留面對未來不確定性時的「選擇權」，將畢生心血轉化為守護力量的智慧。

今年 MDRT 澳門年會在 8 月舉辦，由李嘉梵副總帶領永達 86 位 MDRT 菁英出席這場盛會，拓展國際視野之餘，更是保險業「全人生活」價值的展現。

而在彰顯保險規劃的價值時，也必須正視行業中存在的挑戰。本期保險權益專欄，精選金融消費評議中心的案例《保險招攬爭議 退佣及補貼利息損失》，真實呈現一位投保人因信任業務員，而陷入不當招攬與利益補貼爭議的過程。這不僅警示消費者，在面對金融商品時，理解契約內容與保護自身權益，才是避免糾紛的第一步；更提醒著保險從業人員，真正的價值，並非來自

於業績，而是為客戶所堅守的承諾與責任。

放眼各行各業中令人敬佩的典範，其成功軌跡往往印證了相同的道理。本期人物專訪，聚焦兩位傑出的企業家。「水果達人」凌意女士，在陽剛氣息濃厚的農產貿易市場中，憑藉著過人的膽識與「良心」這把尺，開創了屬於自己的水果王國；而「好力集團」創辦人黃吳傑理事長，則在複雜的人力仲介業中，堅持奉「服務」為企業圭臬。他們的故事告訴我們，無論身處何種領域，回歸本心，堅持做「對的選擇」，以誠信與服務為核心價值，才能躍身業界翹楚。

從家庭的傳承、行業的自律，到企業的經營，價值的選擇無所不在，這一切終將回歸到我們自身。當時序進入十月，這個屬於世界心理健康日的月份，特別企劃了《把心掃乾淨 擺脫煩惱的禪式整理術》，專題摘錄日本禪師新書《每天把心掃乾淨》中的智慧，引導大家透過整理外在環境，來掃除內心的塵埃。恰恰呼應了本期核心，在做出任何重大的選擇之前，先釐清自己的內在價值。當我們的心靈清淨澄澈，才能真正看見什麼是重要的，什麼是該放下的，也才能更有力量地去規劃一個圓滿且無憾的未來。🍁

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、范明儀

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

封面圖片／

Small Smiles_dimple - stock.adobe.com

MDRT 終身會員的保經霸主 永達保經一打造壽險業代永恆承諾菁英聖堂



永達 MDRT 菁英參加於澳門舉行 2025 全球會議，公司舉辦榮譽宴高手齊聚交流分享。

根 據 MDRT 官網公布的 2025 年百大會員排行，永達保經以 319 位 MDRT 會員名列百大之列，實力不容小覷。值得一提的是，永達保經擁有 MDRT 終身會員身分高達 112 人，居兩岸保經業之最。

「在永達，每兩位業代就有一位是 MDRT。」董事長吳文永指出，這成績背後靠的不是運氣，而是扎實的制度設計、強大的教育資源，以及全方位的獎勵機制。永達保經為協助業代勇闖 MDRT 殿堂，推出一系列培訓與獎勵機制，包括：

- ◆ **專業提升課程**：規劃完整的財經、理財、保險實務等訓練，與時俱進提升專業力。
- ◆ **菁英登峰獎勵**：凡達成 MDRT 資格，公司補助 MDRT 入會費與出席註冊費。
- ◆ **高手交流會**：邀集頂尖高手齊聚，激發靈感、突破極限。
- ◆ **專屬形象打造**：提供專業形象照、專屬制服，塑造 MDRT 尊榮形象。
- ◆ **榮耀桂冠肯定**：頒發獎座、業大表揚、媒體專訪報導，

打造個人品牌。

- ◆ **特別加冕獎勵**：累積達成 MDRT 五屆者現金獎 8 萬元，每累計五屆再享 24 萬元獎勵金。
- ◆ **挺專業加碼**：賓士購車金 200 萬元摸彩資格、終身會員擁有出書補助。

除了兩岸 MDRT 高手交流之外，吳文永董事長也鼓勵業代踴躍參加 MDRT 年會，擴展國際視野。2025 年 8 月在澳門舉行的全球年會，永達有超過 80 位 MDRT 會員參與。這場盛會邀請來自世界各地的壽險傳奇登台演說，涵蓋專業技術、心態養成、人生管理等全人面向。

從訓練、制度、舞台到資源，永達提供最全面的後盾，協助每位有志之士邁向壽險頂峰。「挑戰 MDRT，年收百萬不是夢！」這不只是口號，更是眾多永達人親身實踐的成功經歷。未來，永達將持續成為 MDRT 人才的孵化器、壽險菁英的最佳舞台，引領更多業務代表站上國際，成就不凡！🔥

永達保經菁英出席 2025 MDRT 澳門全球會議 跨世代業務代表共聚一堂 展現全人精神與國際視野

文／羅怡如 圖片提供／永達保經

2025 年 MDRT 澳門全球會議於 8 月 24~27 日在澳門威尼斯人酒店盛大舉行，來自全球壽險與金融服務專業人士齊聚一堂，共同交流專業經驗與「全人精神」價值。今年，永達保險經紀人 86 人出席盛會，展現公司持續追求卓越的企業文化，更透過不同世代與不同層級會員的分享，呈現專業傳承、心靈成長與國際榮耀的多重意義。

在永達保經，MDRT 不只是業績數字，它象徵的是一種專業的態度、一種追求卓越的精神。此次帶團的永達保經李嘉梵副總指出，業務代表願意挑戰 MDRT 的同時，也會同步提升服務品質、財經專業與自我管理能力。對永達來說，這是一種企業文化，更是一種影響團隊的正能量。

不僅已是 MDRT 終身會員同時也是 MDRT 台灣分會地區主席鞏國祥業務副總表示，MDRT 不僅是業績榮耀，更強調「全人生活」：除財務成就外，還包含心靈成長、公益參與、社區服務與家庭平衡。唯有在事業與人生之間找到和諧，才能長久經營，並真誠陪伴客戶承擔風險與責任。而李靜芳業務籌備副總也表示，MDRT 已成為國際壽險業界的標竿，代表的不僅是業績，更是對客戶承諾的肯定與專業的認證。永達多年來積極鼓勵業務夥伴挑戰 MDRT，透過參與國際盛會，不僅能拓

展國際視野，更能吸收全球優秀同業的經驗與心法，進而推動公司持續在專業、服務與人才培育上的精進。

而在今年的代表團中，永達保經業務儲備協理李培甄也以 TOT (Top of the Table, 頂尖會員) 資格參與會議。她分享道，因符合頂尖會員資格，有幸受邀參

1+2：MDRT 年會常客的鞏國祥業務副總及李靜芳業務籌備副總都認為，MDRT 代表的不只是業績榮耀，更展現身心靈平衡的全人生活。

3：李培甄業務儲備協理則以 TOT 頂尖會員資格參與年會，她認為這趟旅程，是一次充滿啟發與連結的學習之旅。

4+5：加入永達不到兩年的時間即首次達成 MDRT 的甘愛政業務首席經理、盧楷諭業務首席經理表示，首次踏入 MDRT 全球年會殿堂，與來自世界各地的保險菁英交流，能近距離吸取不同國家的業務經驗與人生態度，真是獲益匪淺。



加三場閉門會議，和來自不同地區的保險菁英深入探討了各國的稅務制度、保險商品，以及保險在不同市場如何協助客戶解決財務問題。這次的經驗讓她深刻體會到「交流的力量」，她說：「這趟旅程，是一次充滿啟發與連結的學習之旅，也更加堅定我持續精進的方向。」

今年也有多位加入永達不到兩年的時間即首次達標的年輕業務代表參與盛會，其中盧楷諭業務首席經理形容自己好似劉姥姥進大觀園一般，對每項安排都覺得好新鮮，參加專屬的「首次與會者會議」，更加了解 MDRT 的使命；而甘愛玫業務首席經理則表示，首次踏入 MDRT 全球年會殿堂，與來自世界各地的保險菁英交流，能近距離吸取不同國家的業務經驗與人生態度，真是獲益匪淺。而大部分與會的業務菁英都有這樣的體認，這場盛會不只是一場專業學習，更是一種心靈的震撼。

他們同時感謝公司的貼心服務，提醒大家提前下載 MDRT 提供的會議應用程式，讓他們能依照需求制定個人行程、收聽同步傳譯、下載講義，並透過互動功能與同儕交流，提升整體學習體驗。此外，永達保經特別於澳門金沙酒店舉辦「2025 永達 MDRT 榮譽晚宴」，盛情款待此次取得出席資格的業務代表。晚宴不僅展現公司對人才的高度肯定，也象徵永達「榮耀共享」的企業精神，凝聚團隊向心力，讓業務夥伴感受到歸屬感與



「2025MDRT 澳門全球會議」永達 86 位 MDRT 菁英與會。

榮譽感。與會的夥伴們也相約 2026 年澳洲雪梨全球會議再見。

透過這次 MDRT 之行，永達保經以「傳承 × 成長 × 榮耀 × 卓越」，展現公司對專業與文化的深耕。未來，永達將持續推動專業，深化服務精神，以 MDRT「全人生活」理念陪伴客戶，並不斷培育更多能夠在國際舞台上發光發熱的保險菁英。



保險招攬爭議 退佣及補貼利息損失

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 2017 年間經朋友介紹認識了 A 保險公司業務員小陳跟小婷，出於信任跟協助，阿惠陸續向小陳跟小婷購買 A 保險公司的保單。而小陳跟小婷二人竟然用設計、勸誘、放佣、補貼、詐騙等手法誘使阿惠幫忙做業績投保，也以放佣誘騙阿惠解約其他保單跟銀行定存，表示會補償阿惠的損失跟差額。另外阿惠以往投保的習慣是買幾年就繳幾年，但是 A 保險公司的保單卻辦理減額繳清，這跟過往的習慣都不一樣。2024 年雙方協商時，小陳也承認阿惠核算的資料，並且承諾補償阿惠銀行 2% 的利息，但是之後卻又全盤否認，因此請求 A 保

險公司賠償損害共 80 萬元。

保險公司怎麼說…

阿惠投保的這些保單是在 2017 年間親自簽署相關要保文件，並繳付保險費完成投保程序。在保單成立後，阿惠陸續提出申請把這些保單變更為減額繳清保險，另外也有領取生存還本保險金、把其中一張保單辦理終止並領取解約金等，可知阿惠對於這些保單的內容都有明確的認知，並且依照需求自行決定行使契約權利，因此很難認為阿惠有什麼權利受到侵害或是因為不清楚保險內容而受有損害。

評議委員會怎麼說…

- 一、要保書中招攬的業務員雖然記載的是小婷，但是小陳也是共同招攬這些保單的業務員，而且他確實有用獎金、退佣及補償阿惠解約定存的利息損失等作為誘因，不當地招攬阿惠投保這些保單，已經違反保險業務員管理規則第 19 條第 1 項第 4 款的規定。
- 二、阿惠知道小陳用獎金、補貼等不當的方式進行招攬，卻仍然本於自主的決定投保這些保單，並配合小陳辦理減額繳清及定期結算補貼金額，也是有值得商榷的地方。

判斷理由說給您聽…

- 一、依據保險業務員管理規則第 19 條第 1 項第 4 款的規定，如果業務員對於要保人或被保險人以錯價、放佣或其他不當折減保險費的方法來進行招攬的話，除了有犯罪嫌疑，其所屬公司應該依法移送偵辦外，並應按照情節輕重給予一年以下停止招攬行為的處分。
- 二、阿惠主張小陳跟小婷二人以放佣、補貼等方式，誘使阿惠解約其他保單跟銀行定存來投保這些保單，而根據雙方的通訊軟體對話紀錄內容：

小陳：每每您加保後，我們就會開始旺不停！為了感謝大貴人相挺，獎金再各加 1 萬，合計 3 萬元，萬事拜託了。

阿惠：4% 解掉折損利息，換單是要有勇氣。

小陳：沒關係啦，您算算看我一定盡力再補給您的損失。…再麻煩您計算美元定存解約損失的一年利息給我。

另外，從雙方協商過程的錄音內容來看，小陳在對話內容中並沒有爭執阿惠計算的金額，而且多次表示將盡力補償阿惠。所以從前述的對話紀錄及錄音內容可知，這些保單要保書中招攬的業務員雖然記載的是小婷，但是小陳也是共同招攬這些保單的業務員，而且他確實有用獎金、退佣及補償阿惠解約定存的利息損失等作為誘因，不當地招攬阿惠投保這些保單，已經違反保險業務員管理規則第 19 條第 1 項第 4 款的規定。

- 三、阿惠另外也主張小陳沒有按照承諾補回年利率 2% 的利息，要求 A 保險公司賠償損害。然而，阿惠知道小陳用獎金、補貼等不當的方式進行招攬，卻仍然本於自主的決定投保這些保單，並配合小陳辦理減額繳清及定期結算補貼金額，也是有值得商榷的地方。而且阿惠所說的損害是她和小陳私下約定的獎金跟補貼，無法從這一點就認定 A 保險公司有侵害行為，也沒有辦法認定阿惠的損害跟 A 保險公司的行為之間具有因果關係，阿惠的請求並不符合損害賠償的要件。但是，如同前面所說的，小陳的確有不當招攬的情形，因此評議中心衡酌本案事實情狀及證據取捨，依據金融消費者保護法第 20 條第 1 項揭示的公平合理原則，認定 A 保險公司應該適當補償阿惠○○○元。

參考法令：

- 金融消費者保護法第 20 條第 1 項：「爭議處理機構受理申請評議後，應斟酌事件之事實證據，依公平合理原則，超然獨立進行評議。」
- ※ 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。

永達保經榮獲第十一屆臺灣保險卓越獎 『公益關懷專案企畫卓越獎』銀質肯定 展現企業永續與社會共好



由保險事業發展中心主辦、素有保險業界「國家級榮譽」之稱的第十一屆台灣保險卓越獎，於8月27日假福華國際文教會館隆重舉行頒獎典禮。本屆共有40家保險公司、159件參賽作品同台競逐，歷經嚴謹評選，永達保險經紀人股份有限公司（以下簡稱永達保經）以《實現共融·動無礙》公益專案脫穎而出，首次參賽即榮獲「公益關懷專案企畫卓越獎」銀質獎肯定，不僅為永達保經的公益行動再添殊榮，更彰顯其在制度創新與價值實踐上的領航地位。

推動共融 × 擁抱弱勢

永達保經秉持「以人為本、關懷弱勢」的核心理念，已連續七年榮獲「公益關懷卓越獎」，今年首度參報專案企畫獎項，便拿下銀質榮耀。永達自2005年起持續二十年推動之「輪椅系列推廣活動」，長期關注身心障礙者的運動平權與社會參與權益，透過不間斷的投入，從運動項目：輪椅網球、輪椅壘球等陸上運動，到獨木舟、SUP等海上挑戰以及北高無障礙共融運動園區建設-輪椅夢公園，

受到日韓等國，甚至APC亞洲帕拉總會來臺參訪觀摩。並持續擴大公益觸角，讓身心障礙者走進校園，透過生命教育，讓孩子從小學會認識、尊重與包容，為共融社會播種，打造無礙社會。該案橫跨體育、建設、教育等多元領域，積極落實聯合國永續發展目標（SDGs），具體展現企業社會責任的深度與廣度。

落實 ESG × 引領前行

永達保經總經理特助吳柏璿表示，永達秉持「公益從內部做起」的精神，由公司領導人率先實踐，每月捐出所得1%，二十年來不間斷帶領全體永達人與保戶共同投入公益行動，榮獲銀質獎的肯定不僅是對永達在公益領域長期投入的認可，更是對我們堅守初衷落實ESG企業理念的莫大鼓勵。我們深信，企業的價值在於持續創造共好，透過《實現共融·動無礙》專案，我們已打破身體的界限，實現運動平權與社會參與權，讓每一位身心障礙的朋友都能享有運動的自由，真正融入社會，也成功引發社會各界關注與響應。🔥

用保險延續選擇 讓傳承更有價值

邁入第四季，歲末將近，是一年之中最適合重新盤點人生與家庭規劃的時刻。當我們談到「傳承」，往往聚焦於財富總額、稅務安排，卻常忽略，真正重要的是：這份財富所承載的，是一個人對家人的關愛與責任。尤其對於中高資產族來說，如何讓傳承更有彈性、更能保值，甚至實現自己的愛與責任，成了關鍵課題。本專題邀請兩位保險專家，從實務出發，分享真實案例，讓我們看見，能讓愛與財富同時延續的保險規劃。

文／洪詩茵 攝影／陳建宏



圖片：MT.PHOTOStock - stock.adobe.com

在台灣，少子化與高齡化正以驚人速度改變著社會與家庭結構，資產傳承與保障需求也正快速提升。根據最新內政部與國發會資料，截至 2025 年初，台灣 65 歲以上老年人口佔總人口比率近 20%，每五人就有一位是 65 歲以上的長者。在這樣的背景下，伴隨而來的是台灣史上最大規模的財富傳承浪潮，「傳承」不再是少數人的選擇，而是許多家庭面臨的迫切課題。

然而，龐大財富的轉移，若缺乏妥善規劃，留下的可能不是祝福，而是紛爭。近年來因繼承問題而對簿公堂的家事訴訟案件數量始終居高不下，顯示國人在傳承安

排上仍有相當大的進步空間。如何讓畢生積累的心血，成為守護家人的力量，而非撕裂家庭情感的導火線。面對這個課題，保險以其獨特的法律架構與功能性，提供了兼具彈性與確定性的解決方案。

本期特別專訪永達保經兩位業務儲備協理——宋洋珊與劉若宸，她們長期深耕高價值服務，專注退休與傳承風險的規劃，累積了豐富的實務經驗。分別從「以終為始」與「永續照顧」的專業視角，深入剖析如何善用保險的核心價值與機制，將冰冷的資產，轉化為一份溫暖且永續的愛，為家人實現一個圓滿且無憾的未來。

宋洋珊 Profile

現任 |

永達保險經紀人業務儲備協理

保險年資 |

11 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 |

將心比心 成為彼此的貴人



宋洋珊・以終為始 傳遞愛與守護

當我們傾盡一生努力積累財富，最希望為摯愛的家人留下什麼？是數字上的資產，還是一份能讓他們安穩生活的保障與關愛？在人生的終點，一份規劃得宜的傳承，不僅僅是財富的轉移，更是智慧與愛的延續。永達保經宋洋珊業務儲備協理以「以終為始」的核心理念，分享如何透過保險的獨特價值，將冰冷的資產，轉化為有溫度的力量，真正守護家人，讓傳承圓滿無憾。

許多人誤以為，「傳承」是有錢人的專利，但宋洋珊強調：「其實只要有資產，就需要做傳承規劃。」無論是富爸爸還是窮爸爸，只要名下擁有房屋、存款、股票等資產，就應該提前思考如何分配與傳承。一份完整的規劃，能真正實現「創富、守富、享富」的三富人生，讓我們一生的努力圓滿。

她觀察到，有三種族群尤其需要正視傳承課題：

一、即將或已經退休的族群：他們開始思考如何安享晚年，同時也掛心家人的未來能否安穩無憂。

二、有需要照顧成員的家庭：特別是家有未成年子女，或身心需要特別支持的家人，更需要透過規劃，確保在自己無法繼續守護時，他們的生活依然

能獲得保障。

三、擁有多元資產的族群：名下有房產、股票等多樣化資產的人，因財產種類繁多，在分配時最易引發糾紛，更需要透過事先安排來避免爭端。

「在與客戶溝通的過程中，我發現他們最想延續的，其實不只是錢。」宋洋珊分享，客戶內心深處更在意的，是三個層面的圓滿：「生活品質、醫療尊嚴與財務規劃」。他們期盼自己與伴侶退休後能過得自在；當面臨重大醫療抉擇時，能保有尊嚴與自主權；更希望在自己離開後，孩子與家人的未來能夠獲得穩固的保障。

為了實現這個目標，她總是引導客戶思考一個核心觀念「以終為始」。她說：「我們要先想清楚，在人生的最後，希望留給家人的，到底是爭吵與困擾，還是愛與安心？」當答案確定後，眼前的財務安排、醫療決定，乃至整個家族傳承的設計，自然就有了清晰的方向。

在眾多金融工具中，保險之所以在傳承規劃裡扮演關鍵角色，其核心價值就在於「確定性」。股票或房地產雖然可能增值，但若無妥善規劃，當風險發生時，資產不僅可能被凍結、處理程序冗長，更

保險服務心法

擁有國立大學財會背景的宋洋珊，畢業後即進入會計師事務所服務，5 年高壓的查帳工作，雖累積了扎實的专业，卻也壓縮了她陪伴孩子的時間。一次同學會的機緣下，接觸到「退休規劃」，這份兼具彈性與專業的事業，顛覆了她對保險的傳統印象，也讓她看見了自己與家庭在退休規劃上的不足，毅然決定加入保險業。

在同業服務五年後，永達的退休傳承風險規劃與每週財經講座，讓她看見不一樣的專業價值，並深刻體會到，這才是她最初嚮往的事業藍圖。藉由善用公司獨有的「問卷」與「保單校正」工具，她精準聚焦客戶需求，從過去、現在到未來，以終為始，為客戶的家庭藍圖找出最適切的配置方案，順利轉型，提供高價值的財務風險規劃服務。

「從規劃第一張保單起，責任就是一輩子。」宋洋珊認為，保險最珍貴之處，在於能為客戶「保住一筆不會輸的錢」，是一份共好雙贏的事業。她始終期許能與客戶一同牽手，迎向財務無虞、富足圓滿的退休人生。

容易在家人間引發分配爭議。

相較之下，透過保險指定受益人的設計，理賠金可以直接、快速地送達指定受益人手中，免除繁瑣的法律程序，兼顧了保障與傳承的雙重功能。特別是增額終身壽險，更具備四大優勢：

- 一、**終身有效**：保障持續一生，無論何時離開，都確保有一筆保險金能留給家人。
- 二、**穩定增長**：繳費期滿，保單現金價值隨時間穩健累積，不僅是保障，也是一種資產的積累。
- 三、**彈性安排**：可搭配信託或分期給付功能，將保險金依約定方式分批給付，避免一次性領取而被揮霍，尤其適合用於照顧未成年子女或需要長期支持的家人。
- 四、**稅務優勢**：在合法合規的前提下，能有效降低遺產稅的壓力，預留稅源，讓資產順利傳承。

宋洋珊特地分享了兩個深刻的案例。一位 60 多歲的母親，深知幾個子女的財務狀況皆不理想，擔心自己身後，子女們會為了喪葬費用的分攤而起爭執。透過規劃一張六年期的保單，確保自己離世後，每個孩子都能領到一筆理賠金。這筆保險金不僅圓滿處理了後事，也成為她留給孩子的最後一份溫暖

的禮物，成功避免了一場可預見的家庭紛爭。

另一個案例，是一對 40 多歲的公務員夫妻。他們原以為退休生活高枕無憂，卻在保單校正後發現，若風險提前到來，未成年子女的保障將有極大缺口。為此，他們規劃了高保障增額終身壽險，首年度保障就高達保費的 20 倍，更設定了分期給付，確保在孩子成年前，每年都有一筆穩定的生活與教育基金。這份規劃，是父母對孩子最深沉的愛與責任。

傳承，從來就不只是處理資產，更是傳遞一份愛與守護。透過保單進行傳承規劃，需要思考增值潛力、稅務安排及保單關係人的設計，宋洋珊總結：「保險最大的價值，就是把資產轉換成一股『確定可傳承的力量』。」提前思考人生最終章的樣貌，將無形的關愛，化為有形的守護，確保留給家人安心與祝福，而非紛擾與遺憾。



圖片：gleb - stock.adobe.com

劉若宸 Profile

現任 |

永達保險經紀人業務儲備協理

保險年資 |

7 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 |

斬斷自己的退路 才能贏得出路



劉若宸・善用機制 實現永續的照顧

「傳承」，字面上代表著世代間的資產延續，但在永達保經劉若宸業務儲備協理的眼中，真正「有溫度的傳承」，更深刻體現了「理想與現實的差異」。當父母期望將自己成功的模式複製到子女身上，卻往往忽略了時代的變遷、環境的挑戰，以及孩子們截然不同的個性與人生道路。這份傳承，究竟該是成功經驗的強勢轉移，還是一份無論子女未來成敗，都能長久守護他們的愛？

這個問題，正是劉若宸為客戶進行傳承規劃時的核心起點。她認為，當我們釐清了傳承的初衷，後續選擇的金融工具與規劃路徑，才能體現「智慧傳承、幸福傳家」的意義與價值。

在服務眾多高資產長輩的過程中，她觀察到，許多成功的企業家雖然擅長賺錢，但在傳承上卻普遍存在法律知識不足的問題。忙碌讓他們鮮少有時間思考長遠的規劃，對金融工具的理解，也往往侷限於過往熟悉的股票與房地產等投資領域。

她更發現一種普遍現象：許多白手起家的父母，對子女的期望，往往只是「孩子乖就好」。因為他們深知，在優渥環境下長大的孩子，大多缺乏從零

開始打拼的機會與動力，很可能在繼承大筆資產後，因不善理財而迅速敗光家業。因此，這些父母最核心的需求，其實是如何「傳承」給孩子，確保孩子妥善運用，一生安穩。

面對這些需求與風險，劉若宸強調必須將「規劃的工具」與「賺錢的工具」分開看待。她認為，保險正是一種無可取代的規劃工具，它具備其他金融商品無法實現的獨特功能性：

一、享有掌控權：除非有特殊考量或資產龐大，建議以自己為要保人與被保險人。與其過早將資產轉移到子女名下，面臨未來可能因其婚變、交友不慎或理財不當而流失的風險，父母要有主導權並優先用於自己晚年。

二、稅源的預備：高資產族群必然面臨遺產稅的挑戰。保險理賠金能快速給付，為子女預留一筆繳納稅款的現金，避免因無法支付高額稅金，導致房產、股票等資產被迫賤賣或無法繼承的窘境。

三、槓桿的價值：越早規劃高保障的終身壽險，越能用相對較少的保費，創造出高倍數的保障，這不僅是資產的放大，更是對家人責任的極致體現。

劉若宸分享了一位令她印象深刻的客戶故事。那

保險服務心法

難以想像，專精於退休與傳承風險規劃的劉若宸，踏入保險業前，是年紀輕輕就晉升管理職的飯店主管。家庭因素，從小半工半讀的她，渴望突破飯店業的薪資天花板。帶著想學習財務規劃專業的初心轉戰保險業，期許轉換跑道的同時，也給自己持續成長精進的空間。

然而，前公司的市場定位，讓有志於退休與傳承風險規劃的她感到侷限。甚至一度讓她萌生退意，因看見前同事在社群分享為客戶保全家庭資產的成功規劃，才赫然發現保險的廣闊天地，並主動敲開永達的大門。系統化的訓練平台，紮實的法規與專業課程，為她打開了全新的視野。

在永達，劉若宸找到了自己的獨定位。高齡社會的趨勢下，看見周遭長輩的孤單與需求，她選擇「學會長輩的語言，當他們的貼心小孩」。她用敏銳的觀察力與真誠的關懷，留意長輩們的生活細節與需求，建立起如家人般的深厚信任，成功切入高價值服務。這份用心，不僅讓她的收入翻了數倍，更讓她從客戶臉上看見「安心」，體現了保險事業的真正價值。

是一位 53 歲的女性企業家，剛認識時，客戶正經歷婚變的陣痛。過去與前夫共同打拼的江山，一夕之間化為烏有，憑藉著過人的毅力與商業頭腦，她再次為自己累積了可觀的財富。

當時，她將生命重心完全寄託在三名子女身上，但在資產的安排上，卻有著傳統的偏愛——身故受益人指定兒子獨得 50%，兩個女兒各分 25%。然而，家庭關係的變化，往往超乎預期。兒子在父親的影響下，逐漸與母親疏遠，甚至將母親存入其帳戶用以支付房貸的款項挪作他用；於此同時，原本不理解母親為何買一堆保險的女兒們，則在某天需要變更保單地址時，得知母親做的未來規劃並無偏愛弟弟，便時常帶著孫子回家陪伴。看似現實，但實際是女兒們感受到母親的用心，改變了一個不擅於關懷彼此的家庭關係，給予母親最期待的支持。

「家庭狀態的改變，會直接影響您在傳承上的想法。」劉若宸告訴客戶，保險最大的優勢之一，就是它的彈性。受益人的指定與分配比例，可以隨時依據家庭關係的變化進行調整。之後客戶新規劃的保單，受益人都是子女均分。未來若擔心兒子不善

理財，也能啟用「分期給付」功能，確保他每月都有一筆生活費，這份來自母親的愛與照顧，可以陪伴孩子更長久，甚至惠及孫輩，杜絕揮霍及爭產的風險。

更重要的是，她提醒客戶：「這些錢，必須先確保自己有尊嚴、有餘力安享晚年，用剩的，才按照自己意願傳承給孩子！」這句話讓客戶明白，真正的愛，是先照顧好自己，才能更無私地守護下一代。這樣的轉變，不僅體現了母愛的智慧，更展現了保險在傳承上的獨特價值。

傳承，從來就不只是一道冰冷的數學題。它關乎家庭關係的流動、親子間的期望與現實，更是一份深植於血脈的愛與責任。劉若宸透過專業，引導客戶看見保險在傳承規劃中，不僅是守富的工具，更是傳遞愛的載體。它讓我們有能力去應對未來的不確定性，用兼具彈性與確定性的規劃，將資產轉化為永續的照顧，實現「有溫度的傳承」。



圖片：NEW - stock.adobe.com

好力集團 以服務為本 黃杲傑 開創人力仲介服務新典範

文／洪詩茵 攝影／陳建宏



好力集團創辦人黃杲傑理事長。

在競爭與誤解並存的人力仲介市場裡，好力集團選擇把「服務」放在最前面。走過保險、餐飲、企管顧問、日本期貨、廣告材料、南北雜貨…等多元行業，創辦人黃杲傑理事長以跨行資歷與對數字的敏銳感，白手起家。多年來，他始終「以服務為核心價值」，憑藉著獨特的洞察力與「以人為本」的服務精神一路把公司做成雇主信任、移工依靠的品牌典範。

七歲立志 以人為念的創業路

自七歲喪父，出身屏東農專木材工業科的黃杲傑即立下「要把家照顧好」的志向。雖自稱不愛死記，卻憑藉強大的邏輯力在大學微積分拿下 99 的高分，展現過人的理解與邏輯力。1988 年退伍，叔叔一句「年輕人

月薪十萬元不足為奇」，在當年平均月薪僅一萬多的年代，為他種下追求高薪的志氣。

受到叔叔激勵，黃理事長以高薪為職涯願景，曾輾轉嘗試多種行業，壽命都不長，後來在僅短暫工作 3 天的餐廳，受到老闆一席話啟發：「狠狠地做三天，再來衡量要不要繼續；若決定留下，就狠狠地做三個月；三個月後若還能堅持，就狠狠地做三年。」這套「三三三法則」讓他領悟到，唯有投入時間才能真正學到本事。

隨後，他曾在一家地下期貨公司展現超凡的數理分析，一個月內從零本金賺進 30 萬元。然而，替親友代操時卻因心態壓力而虧損出場。1990 年大女兒即將出生，由於妻子對期貨的「賭博」性質感到擔憂，讓黃理事長毅然決定轉行。

他轉向廣告材料業，憑藉推銷才能賣出滯銷貨櫃，雖獲升遷機會，卻堅持追求創業夢，他笑言：「因為月薪不到十萬！」隨後合夥經營南北雜貨，一年時間將客戶從4家拓展到400家，卻因分紅不公而毅然離開。

1991年12月16日，因緣際會進入人力仲介行業，雖然底薪不高，但黃理事長接受當時長官挑戰，憑藉過人的開發能力，在半個月內完成30筆業務，榮獲當月全公司第一，隔月個人業績更佔全公司一半以上，成功贏得長官承諾的高薪。更因業務能力出眾，被派往高雄挽救分公司業績，帶領團隊奪得全國第一。然而，這段時間的歷練，也讓他看清產業通病——「重業績、輕服務」，甚至有些檯面下的不透明作法，他說：「人力仲介產業不能這樣做，應該以服務品質為優先。」

1993年，30歲之際，黃理事長下定決心自立門戶，與妻子攜手創立好力集團。他說：「業務能力再強，如果沒有服務的核心價值，企業沒有紮實的客戶根基也走不長遠。」

以服務為導向 多角化經營策略

好力集團的核心競爭力在於「以人為本」的服務理念，1994年即導入ISO 9002品質管理系統，成為業界先行者，把「全體參與、創新改善、不斷進步、客戶滿意」寫進員工日常。黃理事長認為，每一次服務都是在成就口碑，是企業的最佳宣傳。

為了強化服務價值，黃理事長更將服務範圍從人力仲介的例行服務，延伸至看護家庭病人的「生老病死」，切入生命週期管理的業務，導入殯葬服務、健康食品與不動產開發，為客戶解決「生老病死」將面對的所有難題。他指出：「我不是為了賺錢，而是要讓我的客戶在最慌亂無助的時候，不會被別人宰割。」

●**殯葬與寵物服務**：好力集團為業界最早將殯葬業納入服務範圍的企業之一，提供公開透明、合理的殯葬服務，甚至納入靈骨塔與寵物墓園。這些副業不僅解決客戶痛點，也成為極佳的口碑行銷。

●**家庭關懷與健康食品**：為延緩長者壽命、維持健康，從而穩定外勞服務週期，導入健康食品業務。

●**不動產開發**：為解決外勞住宿問題，好力集團投入興建員工宿舍，與本業緊密連結。

這套「多角化經營」策略，不僅分散了單一產業受政策影響的風險，更打造了一個強大的服務生態系統。

依立場精準分工 懂人性的領導

人力仲介的核心是「人」，遠比銷售冰冷的「產品」複雜得多。人有情緒、會生病、會想家，服務的關鍵在於同理與解決問題。為了實現服務理念，好力集團導入精準分工，依立場建立雙向溝通的機制：

●**雙語人員**：由大學程度、擁有流利雙語能力的專業人員組成，部分為在台工作12年以上的優秀前外勞轉任培訓老師。由這些專業人員及資深老師擔任外籍勞工的「在台經紀人」，並提供心理輔導，協助處理生活大小事，並示範工作技能。

●**服務人員**：由本國籍同仁組成，負責維護雇主權益。黃理事長解釋：「立場不一樣，如果讓同一個人服務兩邊，他會瘋掉。幫工人說話，雇主不高興；幫雇主說話，工人覺得被壓榨。」透過這種專業分工的模式，讓兩組人員各自站在客戶的立場，再由公司內部協調，將衝突化解於無形，建立起雇主與勞工雙方的信任。

黃理事長特地分享兩次危機處理的案例，將經驗傳授給團隊，展現「懂人性」的領導力。

●案例一：大發工業區「鬼魂罷工」事件

兩名外籍勞工相繼於睡夢中猝逝引發恐慌，導致百餘名外勞恐慌罷工。黃理事長巧妙運用當地信仰，編造「土地公託夢」故事，先安撫情緒，承諾邀請泰國高僧辦法會，並強調保險理賠保障，解決擔憂，成功平息罷工事件。

●案例二：觀音工業區「偷打電話」事件

兩名偷打電話的外勞，一人遣返、一人留下，引

發「雙標」爭議。黃理事長深入分析兩名外勞違規嚴重性的情節差異，並承諾將犯錯移工轉介他處，避免其被貼上標籤，且不收二次仲介費，合情合理的處理方式，迅速化解罷工危機。



黃理事長分享機智化解兩次罷工危機的經驗。

成立自媒體 傳授專業 打開社會對話

對於外界偏見，黃理事長毫不避諱地指出，政府推動「直聘制度」，卻忽略仲介業在管理、培訓、危機處理上的不可或缺。他進一步透露，好力集團在海外設立訓練中心，從招募篩選到語言、技能培訓，與地方組織合作，挑選有強烈工作動機的勞工，讓外勞在來台前就具備生活與工作能力，這是「直聘中心」完全無法取代的。

五年前，黃理事長更親自投入自媒體經營，成立《杲杲時間》頻道，親自講解人力仲介的專業與複雜性。他將仲介服務細分為各式各樣情境，以深入淺出的方式，讓社會大眾理解人力仲介「包山包海」的角色，希望能扭轉負面觀感，讓政府正視仲介業的價值。

在台灣逐漸高齡化的背景下，他指出現行外籍看護申請制度過於僵化，導致許多家庭照護需求無法滿足。他積極透過自媒體倡議，呼籲政府鬆綁規範，讓 80 歲以上長者能更容易申請外勞。這不僅能改善家庭照護環境，更名為產業創造新的發展契機。

打造永續願景 展現企業家高度

展望未來，好力集團將持續多角化經營，降低政策風險。黃理事長回憶 2008 年金融風暴，因製造業客戶倒閉導致流失上千名製造業移工配額，促使他將服務的觸角轉向家庭類外籍看護工服務，並導入服務企業的全

方位專業服務家庭，贏得廣大家庭類客戶的青睞。他強調，所有副業都與本業緊密相關，目的是為客戶提供更全面的解決方案，並創造利潤支持核心業務。

在人才永續方面，他以優渥的薪資和福利留才，集團內二、三十年的資深員工隨處可見，甚至有人退休後再度回任。他相信，員工是服務業最重要的資產，給予保障和關懷，才能讓他們全心投入服務客戶。如今，他從小培養在國外留學歸國的兒女，先在外面企業歷練多年後，也陸續回歸加入集團各部門，為好力集團的永續經營發展注入新血。

從 7 歲立志到 30 歲創業，黃杲傑理事長以其獨到見解、實戰經驗和前瞻思維，成為客戶與勞工的信任夥伴，不僅將好力集團打造為業界翹楚，更主動為產業正名、為社會補位，展現了一位企業家的高度，也為產業注入了更多人性的光芒。R



黃理事長成立《杲杲時間》頻道 (<https://www.youtube.com/@gaogaotime/videos>)，拍攝影片傳授如何解決外勞難題。

●你家外籍勞工罹患重症，你怎麼辦？



https://www.youtube.com/shorts/FW_zEK2bkOg

●你家外籍勞工懷孕或生子，你怎麼辦？



https://www.youtube.com/shorts/Q_1tasP7_oU

從會計祕書到進出口生鮮蔬果專業 凌意的傳奇商戰與人生哲學

文／洪詩茵 攝影／陳建宏 部分圖片／凌意



已退休的女性企業家凌意小姐，分享當年叱吒風雲的商戰故事。

在台灣水果進口史上，有許多如今我們習以為常的珍果，如美國櫻桃、水蜜桃，其引進的背後，都與一位女性企業家密不可分。她，就是凌意。出身會計，卻因不甘於一成不變，毅然投身瞬息萬變的農產貿易；從一名小祕書做起，憑藉過人的膽識與精準的判斷力，不僅在一年內晉升經理，更在 36 歲時成為公司最大股東，開創了屬於她的水果王國。這是一個關於勇氣、直覺，以及在商場中堅守良心的傳奇故事。

叛逆的靈魂 不甘平凡的職涯起點

凌意出生於台南一個專業人士家庭，父親是飛行員，母親和兩位姐姐是老師，哥哥是船長，弟弟擔任公職，凌小姐笑稱自己是家中「比較叛逆一點的」。大學時，因當時聯考分發制度，她進入了實踐大學會計統計科。畢業後的第一份工作，是在東亞貨櫃公司擔任會計。然而，不過半年，她就發現自己無法忍受會計工作的刻板與沉悶。

渴望獨立與自由發揮的她，將目光投向了一家香港人開設的貿易公司——愈富企業。這家公司的老闆頻向她招手，但最吸引她的地方，是老闆常駐香港，讓她預見了能夠獨立作業的廣闊空間。深具遠見的她，畢業伊始就利用業餘時間在東吳大學進修兩年的商用英文，為轉型做準備，正是這份遠見，讓她在機會來臨時，能毫不猶豫地展翅高飛。

迅速崛起 從祕書到公司的掌舵者

24歲那年，凌意加入愈富企業，以一份降薪的待遇入職的她，卻充滿自信地與老闆約定：「三個月後，如果您覺得我不錯，必須加倍還回來。」結果，凌意不僅憑藉出色的業務能力讓老闆兌現承諾，更在短短一年內，超越所有資歷比她深的同事，晉升為經理。

凌意的成功並非偶然，除了祕書工作，她主動扛起了原本業務人員談不下來的案子，並成功拿下專案。更驚人的是，她甚至憑藉一己之力，為公司開拓了全新的業務版圖。當時愈富企業主要出口台灣的荔枝、韭黃等蔬果至香港、新加坡等地。凌意則透過世貿協會提供的資源，自行開發客戶，將台灣的羽毛球、服飾、工藝品，甚至彩繪大理石裝飾盤等雜貨，成功銷往希臘、沙烏地阿拉伯等地。第一年，這條新業務線的獲利，甚至超過了公司原有的蔬果出口總額，讓香港老闆對她刮目相看。

隨著對產業的深入，她意識到掌握主導權的重要性。



凌意直言農產貿易需要強大的市場敏銳度與絕對的操盤權。

農產貿易如同期貨，市場行情瞬息萬變，決策必須在電光石火間完成。而這份需要24小時待命、半夜去桃機卸貨和三重冷凍庫驗貨，親自到港口接貨櫃的辛苦工作，幾乎都由她一肩扛起。於是，在1989年，36歲的她向老闆提出，要成為公司的最大股東，掌握絕對的操盤權。「我要有絕對的掌控權，才會有那個底氣去做決定。」老闆深知她的價值，當下便同意了所有條件，她也正式從管理者，蛻變為愈富企業的擁有者。

膽識與眼光 開創台灣水果新紀元

1983年起，凌意便開始將目光從出口轉向進口，率先引進泰國的榴槤、山竹等在當時仍屬罕見的水果。隨後，更大膽挑戰歐美市場，成為將美國白櫻桃、櫻桃、水蜜桃等高價水果引進台灣的第一人。

她的成功，源於一種近乎賭徒的膽識與敏銳的市場直覺。她回憶，進口第一批榴槤時，她一個女生孤身前往泰國與廠商接洽，當時泰國移民局局長還派了兩位持槍人員保護她，廠商感動於她的勇氣，義氣相挺，提供榴槤貨源。還有一次，她飛到美國佛羅里達州看貨，當下便決定進口65個貨櫃的葡萄柚，而那時，她甚至還沒找好任何買家。她的邏輯很簡單：龐大的訂單能壓低價格，包下整艘船能節省運費，最重要的是，她堅信自己的核心理念——「沒有賣不出去的產品，只有開不對的價格。」

除了膽大心細，她也深知「美學」在銷售中的力量。她將在美國超市學到的陳列技巧帶回台灣，指導通路如何擺設水果，讓原本乏人問津的西洋梨因色彩繽紛的陳列而大賣。她認為，一個超市生意的好壞，關鍵在於生鮮產品，因為這是顧客每天的需求，能帶動其他商品的銷量。

這段時間，凌意不僅是台灣市場新鮮冷藏蔬菜水果的進出口商；更將事業觸角延伸至中國大陸。她在美國成立公司，利用自己多年建立的信用，從美國供應商那裡取得貨源，再出口到當時剛起飛的大陸市場，成功地扮

演了中美農產貿易的橋梁。

商道即人道 利益面前的良心與堅持

在龍蛇雜處、競爭激烈的農產貿易領域，凌意始終堅守著一條底線：誠信與良心。這份堅持，最終成為她最寶貴的資產。

隨著水果貿易越發普及，越來越多業者加入這個市場，也讓她更加堅持：「做食品的一定要有道德良心。」

她分享了一則關於紐西蘭櫻桃的故事，完美詮釋了她的為商之道。有一年，一批空運來台的櫻桃因產地大雨而品質不佳，幾乎所有進口商都選擇向國外求償。唯獨凌意，體恤農民的辛勞，拜託旗下的大盤商辛苦一點，幫忙挑出好的果實銷售，並主動支付了全額的空運費給紐西蘭的合作社。她說：「他們已經賠了果子，不能再讓他們賠運費。」

這個看似「吃虧」的決定，卻為她贏得了無價的信任。隔年過年，當市場櫻桃大缺貨時，這家紐西蘭廠商感念她的誠信，將手上所有貨源全部獨家供應給她，讓她不僅賺回了前一年的損失，更在市場上一枝獨秀，風光無限。這件事讓她深刻體會到，「誠信」才是生意場上最穩固的基石。

華麗轉身 退而不休的精彩人生

看盡了市場的起伏與天災人禍，在 2020 年疫情之後，凌意正式退休，將奮鬥了近四十年的事業畫上句點。她沒有選擇將辛苦建立的王國交給孩子，因為她深

知這一行的艱辛，也認為中小企業在當今巨頭壟斷的時代難以生存。

對於現代年輕人，她建議與其冒險創業，不如在大公司裡力爭上游，並且要懂得「讓老闆看見你的勤力、實力和努力」，才不會被埋沒。她強調，無論念什麼科系，都應該具備會計知識，因為懂得算成本，才能在商業談判中掌握先機。

退休後的生活，凌意安排得多彩多姿。她常去陽明山爬山，為此買了四本植物學書籍，享受著辨識花草、記憶名稱的樂趣，以此「活化腦筋」；她還去上日文課，為的是即將與先生展開的 105 天環遊世界郵輪之旅。對她而言，退休生活的三大要素是：運動、學習與信仰。

從一個不甘平凡的會計，到此吒風雲的企業家，再到如今優游於山林與不輟於學習的智者，凌意有感而發：「一路走來，非常感謝許多的貴人相助扶持，才能平平安安的激流勇退、華麗轉身。」她的故事，不僅是一部台灣水果進出口業的奮鬥史，更是一堂關於勇氣、智慧與人生抉擇的深刻課程。她自己的人生證明了，無論在哪個領域，只要敢於挑戰、堅守原則，終將收穫最甜美的果實。 



凌意建議現在年輕人學習之外，更要讓老闆看見你的努力。



退休後凌意享受起愜意的山居生活，時常到陽明山爬山，為活化腦袋，更培養出辨識花草的興趣。

永達公益季 第二彈

《愛子歸來》電影欣賞 攜手傳遞愛的力量



永達楊琇婷業務協理（前排右三）、導演李靖惠（前排右二）與一起觀賞電影貴賓合影。



現場互動有獎徵答頒獎。

永達保經公益季愛心持續，第二場活動由永達保經中區楊琇婷處於 8 月 16 日（六）在台廣三 SOGO 百貨王牌映画影城舉辦《2025 公益季一起看電影》活動，當天吸引近百位保戶及親友共襄盛舉，現場洋溢溫馨氛圍。

本次放映的電影《愛子歸來》由導演李靖惠歷時十年拍攝完成，改編自真實故事。片中講述楊媽媽在家庭巨變後，從台灣遠赴美國，並在異鄉面對人生新挑戰的感人歷程。一群懷抱美國夢的年輕人，卻因意外深陷牢獄，面臨百年刑期，電影呈現了「雖有高牆隔絕，但愛能跨越一切」的深刻主題。

楊琇婷業務協理在活動中表示，永達保經深耕公益 25 年，近年持續推動「長照專車」購置計畫，並於今年邁入第八年。此次舉辦電影欣賞活動，不僅希望讓保戶及親友在觀影過程中獲得感動與省思，更以「愛」為核心力量，透過行動將善意回饋社會。

值得一提的是，本次活動的報名費包含小額捐款，合計 115,000 元，全數捐贈予「永達社福基金會」，用於支持長照專車購置經費，守護長者、推動長照服務。活動現場除了電影放映外，還安排有獎徵答互動環節，增添歡樂氛圍。導演李靖惠亦親臨現場，與觀眾分享創作心得並合影留念，讓公益活動更具溫度。



電影海報吸引許多參加的觀眾。

透過這場電影欣賞，永達不僅傳遞了真摯的情感，更再次以實際行動落實「以愛為名，行善共好」的企業精神。

《膠囊時光》紀實影片公益放映會 與兒少機構 分享愛 感染愛 溫暖綻放



永達林惠萍業務協理（左三）與（左一起）張娟鳳代處經理、邱雅倫籌協及（右一起）江天祺籌協、林顯祥籌協，一同捐贈此次活動報名費 114,400 元支票給永達社福基金會，由李嘉梵副總（左四）、羅怡如副理（右三）受贈。



永達保經北三營業處邀請弱勢機構親子與業務夥伴一起觀賞《膠囊時光》紀實影片放映會會後大合影。



北三特別企劃「想對父母／子女說的話」的影片，非常溫馨感人。

9月6日（六）下午，永達保經北三營業處於台大醫院國際會議中心舉辦《膠囊時光》紀實影片公益放映會，邀請多個兒少機構，包括 CCSA 中華育幼機構兒童關懷協會、中華希隱力健康生活協會、青少年純潔協會、世界展望會等，與永達業務夥伴齊聚一堂，近 150 位透過電影一同感受「親情的真實況味」。

《膠囊時光》由導演沈可尚自 2020 年起拍攝，紀錄多組父子、父女的日常互動，真摯捕捉笑與淚交織的瞬間。影片映照出父親角色的堅韌與脆弱，也讓觀眾在觀影中回望自己、重新理解父母與子女間的深厚情感。

永達保經林惠萍業務協理表示：「深耕公益 25 年，永達已完成百輛復康巴士捐贈，並推動長照專車購置計畫。今年透過電影的力量，讓愛在彼此心中流轉，陪伴能成為最長遠的禮物。」

受邀出席的永達保經副總李嘉梵也指出，永達保

經持續實踐 ESG 精神，讓愛與希望在社會每個角落延續，讓公益的力量溫暖綻放。這段午後的時光，成為我們生命裡難忘的記憶。這份良善，會感染我們每一個人；當我們變得更好，世界也會隨之變得更美好。

本次活動報名費共計 114,400 元，全數捐贈「永達社福基金會」，用於支持長照專車購置，守護長輩、推動長照服務。這場活動背後的重要推手林惠萍業務協理，用行動證明了：公益不是工作，也不是光環，而是一份真誠的堅持。

活動安排除電影欣賞外，北三團隊特別企劃「想對父母／子女說的話」影片，播放現場孩子對父母的感恩與父母對子女的祝福，真摯的話語令全場動容，會場中此起彼落的吸鼻聲，讓溫馨氛圍圍繞不散。在這次的活動中，從大小朋友專注的眼神中，見證了公益最單純的價值：分享愛，感染愛。

《永達愛走進路得 × 暖心陪伴日》

你走一段路 讓愛多一度溫



由永達保經高慧如業務協理（右三）帶領單位夥伴擔任志工，並捐贈物資乙批由路得啟智學園廖櫻芳秘書長（左二）代表受贈。

9月12日一早，永達保險經紀人高慧如業務協理帶領慧如處、秋蓮處 20 多位志工，前往桃園路得啟智學園舉辦《永達愛走進路得 × 暖心陪伴日》，以實際陪伴傳遞溫暖。

路得啟智學園服務對象為 18 歲以上中度至極重度的身心障礙兒，長期提供生活自理訓練、語言

治療與技能培養。活動當天，永達志工們不僅將活動報名費全數捐出，更陪伴憨兒們上課、用餐，從備餐、協助餵食到共餐互動，細心投入，用愛心讓學園洋溢笑聲。

同時，高慧如業務協理也是「桃園市智慧永續創新聯合會」理事長，她結合資源共同捐助生活物資，包括米、食用油、清潔用品及乾貨食品等，為學園提供實質支持。



永達保經桃一慧如處、秋蓮處志工合影。

「資源取之於社會，更應回饋於社會。」高慧如業務協理表示，她不僅持續帶領同仁落實「捐出所得 1%」的公益承諾，也將整合更多力量，讓善的循環擴大，幫助更多需要的人。

永達保經長年投入公益行動，透過此次陪伴服務，展現企業與業務夥伴的關懷力量，讓愛心在社會間延續，為身心障礙者打造更友善的環境。✎

月碧團隊《慈善義賣嘉年華》

義賣 368,400 元 全數捐助長照專車



此次義賣會活動捐款金額 368,400 元，由嚴富民業務高級副總（圖左）代表捐出，永達社福基金會羅怡如秘書長（圖右）代表受贈，全數捐出做公益，作為長照專車購置經費。



參與此次活動的月碧團隊業務夥伴、攤商及客戶大合影。



永達業務主管以行動支持這一次公益義賣活動。



永達保經公益季再添亮點！9月13日，由月碧團隊舉辦的《慈善義賣嘉年華》於公司大樓會議室熱鬧登場，吸引逾 200 人參與，募得 368,400 元，全數捐出做公益，作為長照專車購置經費。

本次活動共邀集 20 個攤位，由業代、廠商、客戶與公益團體共同參與，化身小老闆販售上百種商品，從滷味、咖啡、能量寶石、飾品到紅酒與蘿蔔酥餅，讓現場宛如「迷你百貨公司」。

活動也安排現場表演，胡興平業務籌備協理展現歌藝，增添嘉年華氣氛。義賣成果 368,400 元，由嚴富民業務高級副總代表捐出，並由永達社福基金會羅怡如秘書長代表受贈，全數投入「長照專車」購置計畫，幫助更多長者與行動不便者。

嚴富民業務高級副總強調：「公益不是一次性行動，而是長遠的承諾與延續。」月碧團隊也將持續以多元形式推動公益，讓愛心遍地開花。💖

把心掃乾淨 擺脫煩惱的禪式整理術

整理／洪詩茵 資料來源／皇冠出版《每天把心掃乾淨：35 個讓人生好轉的禪式整理術》



整理空間是梳理紊亂心靈的最佳處方。

10月10日是世界心理健康日，近年因為疫情、選舉等，增加社會緊繃與心理壓力，若再加諸工作壓力、通膨等經濟負擔，更是心理的沉重枷鎖。從禪學的角度來看，污穢的空間容易產生負面的能量，想要讓自己煥然一新，並在人生舞台上發光發熱，整理就是最有效的方法。

轉頭看看自己周遭，是乾淨整潔、有條不紊，抑或者是凌亂不堪，長期待在雜亂的環境，身心都無法獲得放鬆，自然無法展現出最好的自己。本文摘錄日本作家枳野俊明新作《每天把心掃乾淨：35 個讓人生好轉的禪式整理術》，與大家分享禪式掃除術。藉由整理讓大腦進入「無」的訓練，整理生活及工作環境，不僅能讓環境變乾淨，藉由清掃及丟棄的過程，也能一併掃除心靈的垃圾，開闊心胸，迎接更開朗的自己及自在的人生。

打掃也有助於提升工作效率 打好人際關係

請各位轉頭看看四周吧。

座位總是井然有序的人，是不是工作能力也比較出色呢？論起原因，主要有以下三個。

第一個，是因為**座位整理得有條不紊的人，自然也能按部就班處理好工作**。

和找東西一樣，桌面如果凌亂不堪，無論是資料還是文具，很容易在需要時找不到東西。一旦浪費時間在找東西上，工作效率自然會下降。

第二個，是因為**坐下的瞬間馬上就能啟動開關，進入工作模式**。

開頭順利了，接下來處理起工作也能很快進入狀況，一個接一個地迅速完成。

對比之下，不整理座位的人即便要開始工作了，也會在開始前覺得需要先整理一下桌面。與具備「掃除力」的人相比，無論是時間還是心態，都會大幅落後。

第三個，是因為**大腦會與乾淨的桌面同步，思緒保持暢通**。

總結起來，具備「掃除力」的人因為思路不容易打結，反而清晰流暢，所以能夠精準又迅速地歸納出結論，判斷準確、行事果決。

反過來說，平時不整理座位的人，大腦也經常是一團混亂，難以有條理地思考。而且無論碰上什麼事，總要煩惱再三、猶豫不決，所以做每件事都要花上許多時間。

各位覺得如何呢？**經常煩惱自己老是工作不順的人，是否清楚明白到了原因所在？答案正是「打掃」**。請馬上動手整理自己的座位吧！

不討人喜歡 讓人想迴避的人「內心的模樣」

我認為人類大半的煩惱，來自人際關係。

為什麼會和人處不來？追根究柢，我認為這與每個人「內心的模樣」密不可分。

首先，人際關係不好的人——換句話說，也就是不討人喜歡、讓人想避開的人，以及事情不如意就消沉沮喪、總是捅婁子的人，具有怎樣的特徵呢？

請試著列出所有能想到的特徵。

比如說沒自信、善妒、愛吹牛、自私、固執己見、優柔寡斷、愛生氣、喜歡歧視他人、沒禮貌、牆頭草等等，還有愛管閒事、總是臭著一張臉、講話輕佻、愛說謊、愛說別人壞話、不合群的人……

實際列舉出來後，便會驚訝發現不討人喜歡的特質竟然有這麼多。

想一一改正並不容易，但其實有個方法能夠一舉改善。

那就是讓自己擁有「掃除力」。

打掃能幫助自己擁有開闊的心胸

請各位再思考一下，其實這些特徵，都是「本來的自己」並不具有的負面特質。對於「本來的自己」來說，這些只是污垢。而且從沾上污垢的那一刻起，就會失去「本來的自己」。

那麼，為何擁有「掃除力」、打磨「本來的自己」，就能改善人際關係呢？

這是因為「**打掃能讓心對外開放**」。換句話說，「**打掃能夠讓人擁有開闊的心胸**」，變得直爽、開朗。

如上所述，「本來的自己」即為「佛性」、「佛祖之心」，有著這般內心模樣的人，大家都會放下心來想親近他，產生「想和這個人見面」、「想和這個人待在一起」、「想和這個人往來」的念頭。正因如此，才能與許多人結下善緣。

從不打理生活周遭的人，內心也會混亂不堪——截至目前為止，我一直在強調這一點。因為當一個人心思煩亂，內心充滿負面情緒，還有以自我為中心的邪念時，不可能敞開心門。

也正是因此，才無法與人順利往來交流。既無法與人廣結善緣，也很難遇到好事發生在自己身上。

因人際關係而起的各種問題，大多能透過擁有「掃除力」，並且在找回與打磨「本來的自己」的過程中解決。
「掃除力」，是既簡單又能有效改善人際關係的方法。



把心掃乾淨自然就會有好事發生。

購物難以填補內心的空虛

人類的欲望沒有止境。

假設有個想要的東西，你也如願得到了，但轉頭又會想要更好或者其他的東西吧。「渴望更多」的心只會不減反增。

買再多的東西，也只會累積「內心的污垢」。

現在舉凡電視、雜誌和網路，各種傳播工具都在刺激讀者與觀眾的物欲，近年來這種攻勢更有急遽增加的傾向。

尤其網路上，AI（人工智慧）會蒐集瀏覽和購買紀錄等資料，分析使用者的喜好，再精準展開「攻擊」，明

確地知道你想要什麼。

一不留神，本就難以控制的物欲更是受到媒體操控，最終演變成抑制不了自己的渴望，什麼都想要。

「執著」則生苦

禪宗裡，將人心被欲望蒙蔽的狀態稱作「執著」，並且一有機會就告誡世人：「凡事切勿執著。」

因為引人生出執著的「欲念」，具有容易變本加厲的特性。

物欲尤以為最，買了衣服，還想買包包、手錶、車子……得到以後，又想要更多的東西，簡直無窮無盡。金錢欲也一樣，這是讓人感到痛苦的源頭。

其實「本來的自己」非常純粹，無私欲也無執著，也不會計較利害得失。請試著處理掉一時衝動所購買的物品，好好整理房間吧，這麼做有助於清理掉名為執著的「內心污垢」。

以「知足」為座右銘

物欲之所以棘手，是因為不管買了再多想要的東西，內心的幸福感也只會持續非常短暫的時間。注意力會馬上被下一個想要的東西吸走，因此幸福的感覺很快就被內心的渴望取代。

這就像是陷在「執著的循環」裡，倘若置之不理，內心會深陷在「沒有止境的痛苦裡」掙扎。

若想擺脫這樣的困境，有句禪語可以幫助大家。

「少欲知足」。

這句禪語出自《遺教經》（正式名稱為《佛垂般涅槃略說教誡經》）這部經書，內容是釋迦牟尼佛在臨入涅槃前所留下的最後教誡。連同翻譯，一併為各位介紹經文中的這個段落。

知足之人，雖臥地上，猶為安樂；不知足者，雖處天堂，亦不稱意。不知足者，雖富而貧。

覺得活著就是一件值得慶幸的事，並對現狀感到滿足的人，即使生活窮困，內心也會感到富足。相反地，對於現狀永不滿足的人，無論過得多麼奢靡，內心也依然

貧瘠。他們會被想要更多的渴望擾亂內心，永不滿足，因而無法感受到幸福——

換言之，如果想要心平氣和且心靈富足地活著，重點在於要了解到，「其實當下一切便已足夠」。

充滿欲望的人，物質生活再豐富，內心也會一片貧瘠。反之欲望不多，平常生活也只要有基本用品就足夠的人，內心卻是豐富多彩。你想要哪一種富足呢？

過多的欲望可能讓人行「惡事」

如果平常很少打理環境，任由灰塵和垃圾累積，這也會損害身心健康。因為室內的灰塵與黴菌可能引發過敏，垃圾絆腳可能導致跌倒，吃到腐壞的食物則會拉肚子。不衛生的環境，是「疾病的溫床」。

常言道「房子會變成垃圾屋，是因為內心生病了」。但也可以反過來說：就是因為不打掃、不整理，內心才會生病。

同樣地，內心一旦充滿欲望，也會對自身言行帶來負面影響。當內心的欲望不斷膨脹，意圖去填滿時，就有可能行差踏錯。

譬如每個東西都想要，卻沒有足夠的經濟能力，最終

左支右絀，欠下了無力償還的鉅債。

不只物欲，如果「想要出人頭地的渴望」太過強烈，也可能為了踢掉別人而行事走偏，或是捏造成績，甚至不擇手段也要脫穎而出。

別做金玉其外 敗絮其中的人

這樣的不當行為也存在於組織當中。無數企業為了拿出亮眼的財務報表，不惜以財報美化、產地造假、隱瞞召回、數據造假等方式來粉飾業績。

一言以蔽之，這些行為都反向證明了內心有「想掩蓋自身或公司缺點」的念頭。因為擔心被人發現自己金玉其外、敗絮其中，才想極力隱瞞對自己不利的的事情。

比如把灰塵掃到角落、把東西都塞到櫃子裡眼不見為淨，也有異曲同工之妙。

掃除能夠打磨「本來的自己」，所以若把灰塵和垃圾都堆到看不見的地方去，這種打掃方式實在不可取。

「行惡」和「掩蓋」都違背了「本來的自己」的特質，這麼做只會更加助長。

請記住，毫無節制什麼都想要的「欲望」，不過是「內心的污垢」而已。 🍄

Profile

《每天把心掃乾淨：35 個讓人生好轉的禪式整理術》

環境越淨，心就越靜。

你整理的不是環境，而是「你自己」。

我們身處的環境，就像一面明鏡，反映出我們的內心狀態，本書透過 35 個禪式整理術，教我們掃除心靈上與現實中不斷累積的污垢與無用之物，並讓你身邊的磁場變得越來越好。只要每天把心掃乾淨，就能消除煩惱、告別晦氣、迎來好運，清清爽爽、簡簡單單，活出自在又快意的人生！

作者：枏野俊明

曹洞宗德雄山建功寺住持、庭園設計師、多摩美術大學環境設計系教授。1953 年出生於神奈川縣橫濱市的禪僧世家，畢業於玉川大學農學部農學科，在大本山總持寺修行之後，擔任 1560 年創立的古剎建功寺第十八代住持。

此外，他以樸實、溫暖、充滿智慧的文字，為現代人寫下無數化煩解憂的心靈勵志著作，系列作品全球累積銷售突破百萬冊，並榮登誠品書店年度暢銷書排行榜 TOP3，博客來年度百大暢銷榜 TOP4。代表作有：《你可以習慣不在意》、《尋找你的牛》（與松重豐合著）、《你真的可以好好一個人》、《你真的不必討好所有人》、《別對每件事都有反應》、《你所煩惱的事，有九成都不會發生》等。

2006 年《新聞週刊》日本版選為「世界最尊敬的 100 位日本人」之一。



圖片：皇冠出版《每天把心掃乾淨》

健康快遞

整理／公關部 圖文資料來源／衛生福利部食品藥物管理署

冰箱收納有技巧 聰明保存食材更安心

現代家庭多仰賴冰箱延長食材的保存時間，但若未掌握妥善收納方式，冰箱反而可能成為食品變質與微生物孳生的環境。食品藥物管理署（下稱食藥署）邀請中華民國營養師公會全國聯合會郭素娥理事長，分享如何妥善運用冰箱，以延緩食材變質及減少微生物孳生的機會。

分層存放有技巧 食材保鮮更有序

郭素娥理事長指出，冰箱的主要功能為抑制微生物生長，而非達到殺菌效果。因此，食材冷藏前應適當處理與包裝，避免交叉污染。家用冰箱的冷藏溫度建議維持在 0°C 至 7°C 之間，冷凍則應低於 -18°C 。冰箱內容物不宜過於擁擠，應保留空間讓冷氣流通，也避免堵住出風口，以維持較為穩定的內部溫度。

食材放入冰箱前建議去除多餘水分，並以保鮮盒、夾鏈袋等方式分裝封存，以減少與空氣的接觸。同時，剛煮熟的熱食不宜立即放入冰箱，以免影響冰箱整體溫度，導致其他食材受影響。不過也不建議在室溫下放置過久，因 7°C 至 60°C 是微生物較易孳生的「危險溫度帶」，容易加速食品腐敗與變質。

肉類與海鮮等食材較易受到微生物污染，應先將表面血水擦乾，再依每次所需分量分裝並冷凍保存。特別提醒，生食與熟食應分層存放，以減少交叉污染的可能性。蔬菜水果則可保留原包裝或放入透氣袋後，置於蔬果室保存；葉菜類可先用紙巾包裹，有助吸收多餘水氣並避免腐敗。

雞蛋建議保留原包裝，並存放於冰箱內部，避免置於溫差變化頻繁的冰箱門邊，以減少微生物孳生的機會。乳製品與熟食等則建議放在冷藏室上層，避免與生食混放，並儘早食用完畢。民眾可於容器上註記存放日期，方便後續管理與使用。

落實「先進先出」原則 食材管理更安心

冰箱的整理與擺放方式亦會影響食材保存狀態。可利用分隔盒與標籤分類，落實「先進先出」的原則，以降低食材遺忘與過期機會。冰箱內部也不宜堆得過滿，以利冷氣流通，讓各層溫度保持較均勻狀態，減少局部溫度偏高導致變質的可能。

冰箱門因開關頻率高，內部溫度較易波動，建議僅擺放如瓶裝飲料與調味品等較不易受影響的物品。此外，應定期進行冰箱清潔與除霜，建議每月至少一次，協助維持內部衛生與氣味清新。

即便食材置於冰箱內，也應定期檢視其狀態。郭素娥理事長提醒，若發現食品出現異常氣味，如酸味、腐敗或金屬味，則可能已經變質。肉類若變色，出現灰褐色、暗沉等情形，或蔬菜發黃、發黑，都應提高警覺。熟食若表面有黏稠感或白色斑點，可能為微生物繁殖跡象，建議不要食用。

食藥署再次提醒，冰箱是家庭日常食材儲存的重要設備，但要確保食品衛生安全，正確的使用與管理至關重要。建議可依食材類型分類與妥善存放，

冰箱分層分區位置



乳製品、熟食
避免與生食混放，
儘早食用。

雞蛋（保留原包裝）
放冰箱內部，
避免門邊溫差。

蔬菜、水果
葉菜用紙巾包裹，
保留原包裝或用透氣袋。

生肉、海鮮
擦乾血水，分裝冷凍。

並遵守「先進先出」原則，確保食材新鮮度。定期檢查與清潔冰箱內部，減少微生物孳生與交叉污染，進而降低感染食源性疾病機會，保障居家飲食的衛生與安全。（本文引用自食品藥物管理署藥物食品安全週報第 1034・文字撰寫 | 遠見 50+ 編輯群）

「彩色貼布」不是裝飾 認識醫用肌力貼

隨著運動風氣盛行，部分民眾在運動時，因為熱身不足或運動強度過大，容易造成肌肉拉傷。此時常會使用痠痛貼布緩解疼痛。除了傳統藥用貼布，近年也常見運動員使用一種色彩鮮明、形狀細長的「醫用肌力貼」。本期食藥署邀請臺灣復健醫學會王正樑醫師介紹什麼是醫用肌力貼。

醫用肌力貼有別於傳統貼布，其本身不含藥性，而是透過「張力」與「彈力」，依據人體肌肉結構的方向，達到肌肉支撐、放鬆或強化的效果。就像是「輕便型護具」，能預防再度受傷，或輔助肌力不足的部位。

正確黏貼 達到良好輔助效果

醫用肌力貼本身沒有藥性，而是靠「張力」與「彈力」，依肌肉結構（肌理）順向或逆向貼紮，協助肌肉放鬆或強化肌力。因此黏貼時，必須考慮到骨骼的結構與肌肉的運動方向，需黏貼在正確位置，才會有輔助效果。否則不僅效果有限，甚至可能造成新的損傷。

王正樑醫師說明，在復健門診或醫療院所中，通常都是由治療師幫患者敷上醫用肌力貼，原因是患處不同，貼法也不同。舉例來說，若是腳踝扭傷造成腫脹，就會用「爪」型貼法，將醫用肌力貼交替在腳踝前後，以促進淋巴引流、幫助消腫；或是將醫用肌力貼剪成「Y」字型，固定肌腱位置，以降低疼痛。

王正樑醫師提醒，初次使用醫用肌力貼時，建議在專業人士的指導下進行，待熟悉肌理與貼紮技巧後，再自行操作會更為安全，避免因張力方向



不當而加重原有傷勢，才能真正達到輔助與保護的目的。（本文引用自食品藥物管理署藥物食品安全週報第 1035 文字撰寫 | 遠見 50+ 編輯群）

醫用肌力貼怎麼貼才正確？ 五大使用重點要記得

為提升大眾對醫用肌力貼正確使用的認識，食藥署邀請台灣復健醫學會王正樑醫師為讀者說明使用醫用肌力貼五大重點及注意事項。

1. 清潔並保持肌膚乾燥：使用醫用肌力貼之前，應先確保皮膚乾淨無油分與水氣，避免油脂或水氣影響黏著力。

2. 貼得過緊或過鬆都會影響效果：黏貼時應採「一點固定，一點拉伸」的方式：先將一端貼在肌膚上固定，再拉至另一端貼合，適度施加張力，否則容易造成新的不適或損傷。

3. 黏性可維持約 2 至 5 天：一般而言，醫用肌力貼的黏性可維持約 2 至 5 天，期間可正常洗澡，但應盡快擦乾或吹乾。

4. 判斷更換時機：隨著時間拉長，貼布黏性會逐漸降低，若出現脫膠或翹起，應立即更換，以維持其應有的保護與支撐功能。

5. 敏感肌使用：至於敏感型肌膚者，建議可先貼一天測試是否有紅腫狀況，或是每次黏貼時略為變換位置，可降低皮膚過敏狀況的發生。

食藥署也提醒，購買醫用肌力貼時，要認明其為醫療器材，並看清包裝上有無許可證字號及詳閱說明書正確使用。民眾也可至食藥署網站之醫療器材許可證資料庫查詢相關資訊，使用後若有不良反應可立即通報。（本文引用自食品藥物管理署藥物食品安全週報第 1035・文字撰寫 | 遠見 50+ 編輯群）



購買醫用肌力貼記得看清包裝上有沒有許可證字號。



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

SUN	MON	TUE	WED	THU	FRI	SAT
			01 八月初十 宜：破屋、壞垣、求醫治病	02 八月十一 宜：嫁娶、納采、訂盟祈禱	03 八月十二 宜：開光、入宅、開市	04 八月十三 北區 《北一財經》彭文平 10:00-12:00
05 八月十四 宜：解除、會友、移柩	06 中秋節 宜：冠笄、沐浴、動土移徙、入宅	07 八月十六 宜：祭祀、出行	08 寒露 宜：嫁娶、上梁、移徙納財	09 八月十八 宜：祈福、求嗣、安床	10 國慶日 宜：開市、交易、納財	11 八月廿 宜：宜事少取
12 八月廿一 宜：入殮、破土、安葬	13 八月廿二 宜：祭祀、入殮、安葬	14 八月廿三 宜：祭祀、解除、破屋	15 八月廿四 中區 《創業*自由的第一步 翻轉人生的起跑線》曾招南 14:00-16:00 南區 《藝術欣賞》李世傑 14:00-17:00 宜：嫁娶、求嗣、納采納財、牧養	16 八月廿五 宜：嫁娶、祭祀、開市	17 八月廿六 宜：嫁娶、祭祀、作灶納財	18 八月廿七 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 《宏觀經濟實時財經》李宜芳、蔡欣妤10:00~12:00 《VIP財富管理講座》林隆昌會計師13:30~16:00 中區 《全球即時財經》高榮志、楊麗蓉10:00-11:45 南區 《意定監護講座》陳淑芳10:00~12:00 《財經講座》蔡玫靜、許銘諺10:00~12:00 宜：開光、開市、交易、納財、入宅
19 八月廿八 宜：求嗣、動土、安床掃舍、補垣	20 八月廿九 宜：上梁、入宅、移徙安床、納財	21 九月初一 宜：祭祀、開光、出行解除、理髮	22 九月初二 宜：納采、訂盟、安床	23 霜降 宜：解除、祭祀	24 光復節 宜：入殮、破土、啟墳安葬	25 九月初五 宜：嫁娶、祭祀、祈福、求嗣
26 九月初六 宜：祭祀、沐浴、破屋壞垣	27 九月初七 宜：祭祀、求嗣、冠笄經絡	28 九月初八 宜：嫁娶、納采、訂盟入宅、修造	29 重陽節 宜：祭祀、冠笄、移徙納財、理髮	30 九月初十 中區 《稅務新制與財務傳承新思維》朱家棟 14:00-16:00 宜：齋醮、開光、出行嫁娶、求醫、置產	31 萬聖節 南區 《2025與成功共舞》陸大同、曾千惠 14:00~15:40 宜：嫁娶、裁衣、冠笄祭祀、移徙	

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

永達保經 孕育MDRT的搖籃

MDRT終身會員

保經霸主

10年蟬聯MDRT資格

MDRT
終身會員

共**112**位

在永達每2位就有1位

MDRT
會員資格

共**969**位

MDRT終身會員個人獎勵+補助超過**72**萬元



補助MDRT入會費、出席註冊費 **\$995**美元
海外高手交流會 每人**65,000**元以上



專業形象照、專屬制服



業務大會表揚、媒體專訪報導



累積達成**5**屆現金獎**8**萬元
每累計**5**屆再享**24**萬元獎勵金



終身會員出書補助(**20**萬元以上)



賓士購車金**200**萬摸彩資格

(以2024年度達成為計算基礎)



在永達 一切皆有可能！