

Responsibility · Intelligence · Confidence · Health

RICH 達人

2025.12

No.217

愛的延續 串起無限希望

康喜客酒業 王怡晴
差異化服務打造她的酒類王國

永達履行八年承諾
超越目標共捐贈 69 輛長照專車



永達保經Line@
各項活動訊息



達人月刊電子書
登錄閱讀

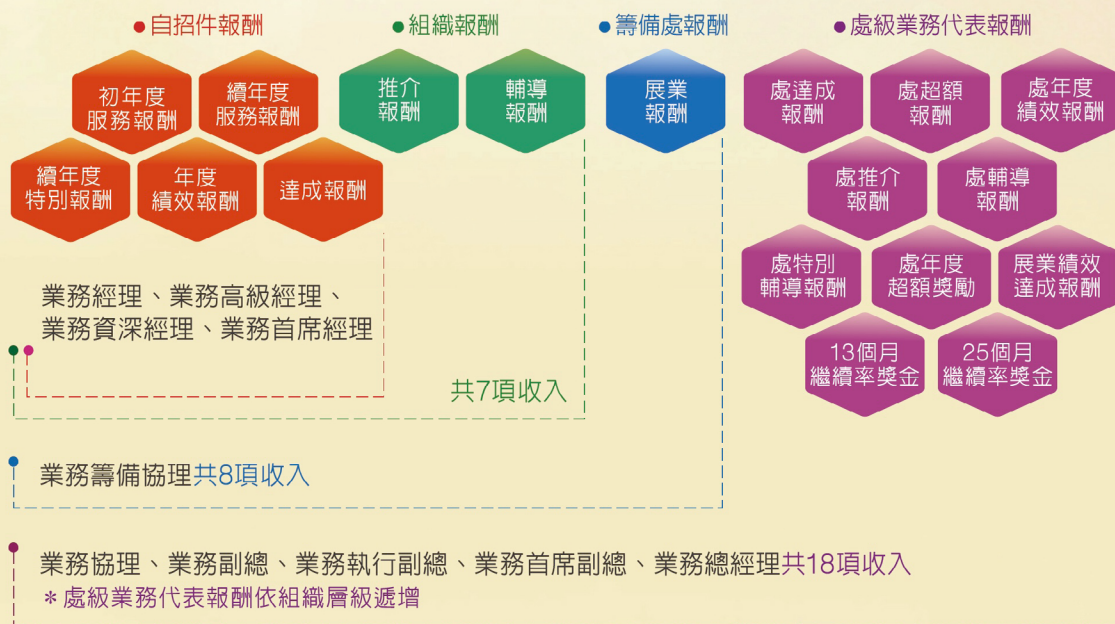
組織發展最佳平台

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



高慧如 業務協理

P09 愛的延續 串起無限希望

在永達，有這樣一群人，她們用行動詮釋「愛」的真諦。高慧如及鄒美玲兩位業務協理，業績卓越，都是MDRT終身會員且帶領績效團隊，長年投入公益，以身作則發揮影響力。她們相信，助人不是一時的熱情，而是一種能被傳遞的力量。從探訪弱勢長者、陪伴失親兒，到實際捐贈物資與長照交通車，她們用一件件小事，堆疊出大大的改變。更難得的是，這份愛不僅感動了客戶與夥伴，更啟發身邊的家人，一起加入公益的行列。




鄒美玲 業務協理

財 富學苑

封面裡 組織最佳發展平台

03 台灣保險市場逆勢上揚

保險經紀人邁入「價值型競爭」時代

09 愛的延續 串起無限希望 

14 永達保經接續服務 保障不中斷 權益不受損

15 康喜客酒業 王怡晴

差異化服務打造她的酒類王國

26 永達保經用保險守護家庭財富

二代以平台傳承事業經營

32 冬季旅行 記得超重要裝備

封底裡 永達 12 月活動行事曆

封底 MDRT 終身會員 保經霸主

生 活學苑

08 永達社福基金會攜手球芽基金

愛心助力花蓮共度難關

18 永達履行八年承諾 超越目標共捐贈 69 輛長照專車

20 永達盃高雄國際輪椅網球暨輪椅羽球團體公開賽開打

22 永達以愛為橋 陪青年走向生命的光

23 環保愛地球 廢棄物回收及節能獎勵一次看

健 康學苑

28 一次扭傷竟成終生之痛？

30 肉品冷凍解凍小心機 安全美味不打折

權 益學院

04 保險招攬爭議 保費來源與適度評估

06 歲末出遊 提醒民眾公共意外責任保險之注意事項

03



15



18



20



Editor's Note

編輯手記

讓愛成為習慣 在服務中看見永續的價值

時序入冬，天氣漸涼，但翻開本期的內容，心頭卻湧上一股暖意。這份溫暖，來自於人與人之間最真誠的連結，也來自於那些在各自崗位上堅持不懈、讓愛流動的動人故事。

在本期專題中，我們看見了「愛」如何從一個抽象的名詞，轉化為具體的行動，並在永達這個大家庭中蔚然成風。「愛的延續 串起無限希望」專題中，高慧如與鄒美玲兩位業務協理，用她們的親身經歷告訴我們，真正的績優不只是數字上的卓越，而是將這份影響力擴散出去。無論是成立聯合會推廣長者教育，還是帶領團隊陪伴失親兒與弱勢長者，她們證明了當助人成為一種習慣，善意就會像漣漪般無限擴散。

這份愛的漣漪，也匯聚成了企業巨大的力量。永達保經自 2018 年啟動長照專車捐贈計畫，今年邁入第八年，累計捐贈數量達到 69 輛，超越了原訂目標。這不僅是數字的累積，每一輛車的背後，都承載著像玉純阿嬤這類長者的笑容與生活希望，讓他們能走出家門，重新找回與社區的連結。更有保戶與業務夥伴受此感召，主動加碼捐贈，讓這份公益理念真正深植人心，成為我們共同的驕傲。

此外，永達對運動與青年的支持從未停歇。從集結世

界好手的永達盃輪椅網球公開賽中，看見選手們突破身體界限的堅毅；在贊助福智文教基金會舉辦的「大專青年生命成長營」裡，更看見了年輕世代在探索與感恩中找到生命的光。

除了公益的溫情，本期我們也從不同領域的職人身上學習「服務」的真諦。「康喜客酒業」王怡晴女士的故事中，我們看到了一位非科班出身的創業家，如何憑藉著對細節的堅持與「不滿意包退」的霸氣承諾，在競爭激烈的市場中打造出屬於自己的王國。她將客戶管理做到極致，從精準的客製化推薦到打造私人招待所，這種「把客戶放在心上」的差異化服務精神，與保險從業人員守護客戶承諾的初心，有著異曲同工之妙。

健康與生活，始終是我們關心的焦點。朱家宏醫師在專文中提醒我們，切勿輕忽看似平常的腳踝扭傷，落實「P.R.I.C.E.」原則，才能避免落下終身病根。而在日常生活方面，隨著全球環保意識抬頭，我們也特別整理了政府最新的廢棄物回收與節能補助資訊，讓大家在汰舊換新的同時，既能愛護地球，又能享有實質的回饋。

透過本期的分享，期盼為大家的生活注入溫暖力量，跟我們一起，看見美好，傳遞希望。💡

發行人／吳文永

編輯顧問／林明堂、葉明達、葉明全、

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／

Joke Phatrapong - stock.adobe.com

台灣保險市場穩健上揚 保險經紀人邁入「價值型競爭」時代

文／羅怡如 攝影／何佳華

主計總處最新公布的統計顯示，今年 7 月全體受僱員工經常性薪資平均數為新台幣 4 萬 7891 元，薪資水準較高的行業集中於專業及服務業，其中金融及保險業薪資平均數 7 萬 749 元，明顯優於整體平均。值得一提的是，根據壽險業務員 2025 上半年登錄人數統計，保經公司業務員成長，登錄人數達到 9.3 萬人，主因在於保經公司提供商品多元，受到轉職者的青睞。

依據壽險公會公布壽險業 2025 年前九月保費收入，新契約、續年度與總保費收入持續正成長，顯示壽險業維持穩健。在人口超高齡化與金融局勢快速變動下，民衆更重視長期照護、失能 / 重大疾病的保障以及退休規劃的需求，而保經公司提供的服務正可滿足需求。

觀察保險市場變化，永達保經總經理特助吳柏瑋指出，保險經紀人將朝向三大發展，首先是「邁入價值型服務時代」，保經公司提供的是整合保障規劃、風險分析、理賠協調及資產配置的價值，能為客戶量身打造完整風險解決方案。永達保經系統化訓練平台輔以報表管理，讓業代專注退休規劃與風險管理，培養以保險解決問題的能力，正是受客戶青睞支持的關鍵。

第二是「數位轉型成為核心戰略」，在 AI 與大數據技術應用下，保險服務正快速邁向智能化。保經公司將透過 AI 客服、線上服務、保障模擬試算工具等方式，



吳柏瑋總經理特助。

提升客戶體驗與營運效率。「未來的保險從業人員，必須同時擁有保險專業及懂科技。」吳柏瑋特助強調。

第三則是「人才與永續並進」，保險業核心競爭力在於人，永達保經推動「新人獎勵紅包制度」，透過系統化育才機制，結合雲端課程、實務對練、接續名單與企業家思維訓練，讓新人從零開始，穩紮穩打走出自己的保險事業藍圖。另外，唯一保經自建的永達承德大樓預計 2026 年 12 月底落成，傳達企業永續發展的經營策略，展現永達保經建立品牌信任與企業社會責任的價值。

2025 年是台灣保險市場結構轉折的一年，2026 年則將成為「專業、科技、信任」並進的關鍵時期。保險經紀人若能善用專業，結合科技化與永續理念，不僅能在競爭中突圍，更能在新時代的保險服務中扮演價值創造者的角色。 🌟

保險招攬爭議 保費來源與適合度評估

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…

阿華在 2021 年 12 月透過 A 保險經紀人公司業務員小陳投保 B 壽險公司的 6 年期美元利變終身壽險。然而小陳全程未向阿華說明，反而只與其母親阿芬溝通，甚至要求阿芬投保滿一年後才能告訴阿華保單存在。首期保費更由其他保單借款，加上向小陳借款 16 萬元才得以繳交。阿芬因誤信不實資訊，以阿華名義投保，最終造成阿華重大損失。A 保險經紀人公司應賠償首期保費、保單借款利息與墊繳利息，共計約美金 8 萬元。

保險公司怎麼說…

這張保單所有的投保文件都是由業務員小陳在阿華家

中所親見親簽，之後小陳交付保單時也是由阿華親自簽收。投保當時小陳告訴阿華須填寫財務狀況告知書以評估這張保單的適合度，如果投保後繳不出保險費，甚至是投保後用其他的保險契約去借款，這是屬於阿華自身的理財規劃，不應該歸責於小陳說他有招攬上的瑕疵。

評議委員會怎麼說…

這張保單的付款人雖然在之後變更為阿芬，但是實際上首期保險費的部分金額是業務員小陳借給阿芬的，而 A 保險經紀人公司卻沒有在任何保單文件記載這張保單的保險費來源是借貸，對於適合度的評估已經流於形式。

判斷理由說給您聽...

- 一、依金融消費者保護法，金融服務業在銷售商品前應盡善良管理人注意義務，並充分說明商品內容與風險。保險業務員若提供不實或誇大資訊招攬，依保險業務員管理規則第 19 條規定除可能涉犯刑責，所屬公司也須移送並可處一年以下停止招攬。
- 二、阿華雖聲稱對保單不知情，但投保文件上內容完整，涵蓋保費、匯率風險、身故保障及解約金等資訊，且文件皆由本人簽名，內容並不難理解，難認其完全不知投保。然而，他所簽署的「投資型商品投保內容確認書」與該保單性質不符，也非必要文件，顯示 A 保險經紀人公司在說明義務與文件程序上可能未盡確實，甚至流於形式，難以認定已符合善良管理人注意義務。
- 三、金融消費者保護法亦要求業者在契約成立前應充分了解金融消費者資料，確認商品適合度。但依保費來源聲明書，阿華簽名確認保費為既有資金，後又改由母親阿芬為付款人。然而對話紀錄顯示，實際保費來源與流程與文件記載不符，相關適合度與真實性審查仍有疑點。

依照阿華提供的對話紀錄內容：

阿華：16 萬不是你借媽媽的嗎？

小陳：繳第一筆的時候，因為媽媽說那時候她錢不夠，問我可不可以借她 16 萬，我說 OK。

由此可知，這張保單的付款人雖然在之後變更為阿芬，但是實際上首期保險費的部分金額是業務員小陳借給阿芬的，而 A 保險經紀人公司卻沒有在

任何保單文件記載這張保單的保險費來源是借貸，對於適合度的評估已經流於形式，無法認為 A 保險經紀人公司對此已經盡到善良管理人的注意義務。

- 四、保險經紀人公司雖未盡相關義務，但阿華當時已可從契約文件了解保單內容與風險，難認其全然不知情；若認為不適合，本可拒絕投保，而非在文件上簽名。另保費屬保險公司承擔風險的對價，阿華亦未提出損害及因果關係的證明，故不得請求全額賠償。然而，因 A 保險經紀人公司確有程序與說明義務未盡之處，評議中心依金融消費者保護法第 20 條第 1 項公平合理原則，認定其仍應對阿華給予適當補償○○○元。

參考法令：

- 金融消費者保護法第 7 條第 3 項：「金融服務業提供金融商品或服務，應盡善良管理人之注意義務…。」
- 金融消費者保護法第 9 條第 1 項：「金融服務業與金融消費者訂立提供金融商品或服務之契約前，應充分瞭解金融消費者之相關資料，以確保該商品或服務對金融消費者之適合度。」
- 金融消費者保護法第 10 條第 1 項：「金融服務業與金融消費者訂立提供金融商品或服務之契約前，應向金融消費者充分說明該金融商品、服務及契約之重要內容，並充分揭露其風險。」
- 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。

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、財政部

歲末出遊

提醒民眾公共意外責任保險之注意事項

適逢歲末出遊季，金管會提醒民眾，各直轄市、縣（市）政府為確保公共營業場所安全，多有規定轄下營業場所經營管理者應投保公共意外責任保險，以保障人民的生命財產安全。一般公共意外責任保險承保範圍可分為「營業處所公共意外責任保險」及「活動事件公共意外責任保險」，分別承保被保險人（公共場所管理者或活動舉辦者）或其受僱人在保單約定之營業處所內因經營業務之行為或其相關設施所發生之意外事故，亦或在保單載明之活動處所舉辦活動，造成第三人體傷、死亡或財物損害所致之賠償責任。

金管會提醒民眾注意事項如下：

- 一、由於公共意外責任險係由公共場所經營管理者或活動舉辦者繳交保費投保，保險契約與受害人並無直接關係，因此保單相關的權利義務仍以公共場所經營管理者或活動舉辦者（即被保險人）為主，受害人仍應向被保險人索賠，並由其轉向保險公司提出理賠申請。但為保護受害人權益，保險法亦規定在被保險人對受害人應負損失賠償責任確定時，受害人仍得在保險金額範圍內其應得之比例，直接向保險人請求給付賠償金額。
- 二、發生保險事故時，保險公司係依受害人實際損失程度與被保險人依法應負賠償責任的數額決定，不是按照保險金額理賠，但保險公司賠償的責任最高以保險金額為限。
- 三、限於保險單載明之「營業處所」或「活動處所」內

發生的意外，不是公共場所發生的意外事故均可獲得理賠。

- 四、受害人因意外所發生的醫療費用單據、財物修復單據均應妥善保存，以作為請求賠償的依據。
- 五、民眾可先注意商家門口或櫃台是否主動張貼已投保公共意外責任險的告示，亦可主動詢問商店投保狀況或檢視所參加活動簡介之相關投保資訊。



營利事業取得之保險理賠金 應列報其他收入

財政部中區國稅局表示，營利事業取得保險公司給付的保險理賠款，應列報為當年度其他收入，請留意避免因漏報而遭補稅處罰。

中區國稅局說明，營利事業為降低未來不可預料，或不可抗力之事故而遭受鉅大損失，常以投保方式來降低其特定風險，惟當實際發生損失時，又常漏未將保險公司理賠款列入其他收入中，致漏報所得



額，除遭國稅局補稅外，尚須依所得稅法第 110 條規定處罰。另營利事業取得保險理賠款除應申報為當年度其他收入外，相關保險費支出等證明文件，亦應依規定記載及保存，並核實入帳。

國稅局舉例說明，甲公司 2023 年度營利事業所得稅結算申報，經查得當年度受有保險賠償收入 500 萬元漏未申報，甲公司說明 2022 年度承攬 A 工程，並將 A 工程部分轉包給乙公司，因乙公司所僱用之勞工發生職業災害，甲公司與乙公司共同負擔賠償責任，經調解與該勞工達成和解，並於 2023 年支付賠償金 450 萬元，惟該賠償金並未入帳，本案保險理賠金額 500 萬元大於甲公司所支付賠償金，核有短漏報所得 50 萬元，除補稅外，並處以罰鍰。


該局提醒，營利事業應留意申報相關理賠收入，並依規定記載並保存相關支出證明文件，以免事後舉證困難，而遭剔除補稅。民衆如有任何疑問，可撥打免費服務電話 0800-000321，該局將竭誠服務。

輔導申請免稅服務 身障權益不漏接

新北市政府稅捐稽徵處為保障身心障礙者權益，近

期針對有駕照無車輛之身心障礙者，其配偶或同一戶籍二親等以內親屬持有車輛之案件，主動寄送申請免徵使用牌照稅之專屬輔導通知書，符合資格者請儘早提出申請，經審核通過即可自申請日起享有限額免稅。

該處進一步表示，輔導通知書內含申辦案號及專屬 QR-Code，民衆可先行檢視，符合免稅條件，即可掃描 QR-Code 進行線上申辦；亦可填妥內附申請書，透過郵寄申辦免稅。惟每一身心障礙者以 1 輛為限，免徵稅額以汽缸總排氣量 2,400CC 車輛稅額為限，超過部分不予免徵。

該處提醒，現在身心障礙者免徵使用牌照稅條件已放寬，身心障礙者若有車輛，會由地方稅稽徵機關主動審核並通知符合免稅規定之身心障礙者；若沒有車，身心障礙者的配偶或同一戶籍二親等所有，供身心障礙者使用之車輛，也可以申請免稅。倘若民衆未收到輔導通知書，但符合免稅條件時，可利用線上申請（財政部稅務入口網 <https://www.etax.nat.gov.tw>）或至車籍所轄地方稅稽徵機關臨櫃申辦使用牌照稅免稅事宜。 



永達社福基金會攜手球芽基金 愛心助力花蓮共度難關



來自花蓮受助學童的感謝

2024年4月3日，花蓮發生規模7.2強震，造成住宅受損、景點崩場，也使許多家庭在經濟與心理上面臨巨大壓力。災後，永達保經與永達社福基金會迅速啟動「0403 花蓮賑災捐款」專案，並與球芽基金共同推動「0403 花蓮災後照顧計畫」，持續二年投入學童補助與學校重建工作。

本次受助學校包括秀林鄉崇德國小、新城國小、水源國小、花蓮市中正國小、中原國小及花蓮縣仁國中等校。公益專案執行了三個學年度，以校方所提供的申請資料：針對學校校舍因地震產生之災損、學校學生家中房屋產生紅黃單情形以及家中主要經濟來源之家長因地震影響造成失業或無薪假情形發生等受災情形，進行一次性立即性的受災補助；執行成果包含：校舍修繕補助：紅單家庭4戶、黃單家庭16戶修繕補助；受災家庭學生獎學金221位；營養品及食物補給35戶中低收入家庭。

今年花蓮仍接連遭逢地震與颱風衝擊，許多家庭在尚未完全從0403震災中恢復前，又承受新的損害。如此反覆的天災環境下，永達的捐助計劃提供長期、穩定的陪伴。從房屋修繕補貼、清寒學童助學金到校園重建支持，永達透過持續性的資源，讓受災家庭在漫長的復原路上不致孤軍奮戰。經各校回報，第三學期共有66位學生成功申請獎學金，並收到永達



新城國小(上)及崇德國小接受第三學期獎學金的學生們。

社福的勸勵函，盼以實質補助與精神關懷，為孩子們築起更強韌的後盾。

多位學生與家長表示，在家中接連受災的情況下，這份穩定且持續的資助讓孩子能安心專注於學業，不再因經濟不確定性而焦慮。永達保經與永達社福表示，期盼這份持續的關懷，能成為花蓮孩子們邁向希望之路的力量，讓每位受災學童都能在重建的道路上，看見未來的希望。💪

愛的延續 串起無限希望

在永達，有這樣一群人，她們用行動詮釋「愛」的真諦。

高慧如及鄒美玲兩位業務協理，業績卓越都是 MDRT 終身會員且帶領績效團隊，長年投入公益，以身作則發揮影響力，讓愛在伙伴、家人、客戶間流動蔓延。

她們相信，助人不是一時的熱情，而是一種能被傳遞的力量。從探訪弱勢長者、陪伴失親兒，到實際捐贈物資與長照交通車，她們用一件件小事，堆疊出大大的改變。

更難得的是，這份愛不僅感動了客戶與夥伴，更啟發身邊的家人與夥伴，一起加入公益的行列。她們用溫柔的堅持告訴我們——

當愛成為習慣，善意就會延續；而希望，正是在人與人的連結中無限擴散。

企劃、執行／羅怡如、范明儀 攝影／陳建宏



從「業務帶領」到「公益推手」的暖力量 鄒美玲讓愛成爲習慣 讓善意成爲文化

有一種光，不是舞台的聚焦，而是在人與人之間靜靜流動的溫度。

三十六年的保險旅程，鄒美玲業務協理深信：「成功，不只是業績，而是當你有能力，願意帶著別人一起變得更好。」

這份信念，也在她與先生 -- 大家口中的「龍哥」及業務夥伴身上，一起發芽、茁壯。

從保險到助人 成功的定義悄悄改變

走過保險職涯的每個階段，鄒美玲始終以專業與真心陪伴客戶。

隨著事業逐漸穩定，她開始思考：「除了讓客戶獲得保障，我還能做些什麼？」答案，出現在一次團隊的公益活動裡。

那天，她帶著夥伴參加「大手牽小手」行動。夥伴們推著輪椅、陪著長輩聊天、唱歌，現場只有溫馨的氣氛及洋溢著滿滿的笑容。

「那一刻，我突然覺得心被打開了，」她回憶說，「原來我們能做的不只是服務客戶，還能讓別人快樂。」

那份單純的感動，讓公益成了她帶領團隊的新起點。每次活動結束後，夥伴們分享心

得時，總有人感性地說：「原來幫助別人，也能讓自己變得更開心。」

跟著公司的腳步，從安養機構的探訪、親親寶貝運動會陪著孩子闖關，到支持輪網運動，她總是以身作則帶頭參與，呼朋引伴，業務夥伴也受其感染，甚至帶著家人、客戶一同參與，讓愛在更多生命之間串連。

鄒美玲相信，公益不該只是「一場活動」，而是「一種態度」。她決定讓愛與關懷融入團隊日常，讓每位業務夥伴都能在行動中找到心的連結。「我不希望大家是被安排來參加，而是因為真心想做。」她用行動說服人，不用口號激勵人。

感動到堅持「做，就對了」

鄒美玲分享，每一場公益活動，都是心靈的再觸動。有一次，在輪椅網球推廣活動中，一位身障朋友的父母握著她的手，哽咽地說：「謝謝你們讓孩子重新笑出來。」那一刻，她的眼淚也跟著落下。

「原來，我們能給的不只是陪伴，而是希望。」



這句話成了她持續推動公益的動力。

同樣的信念，也感染了她的先生——龍哥。看著妻子與她的單位夥伴長年推動公益，今年他響應捐贈了一輛長照交通車，幫助行動不便的長者能安全往返醫療院所。

捐車儀式當天，龍哥笑著說：「投保跟做公益一樣，就是跟著老婆做，就對了。」舞台下的鄒美玲眼中有光，那一刻，她更堅定——愛的實踐，從來不需要分你我，而是攜手同行。

用行動感染人 用溫度創造品牌力

多年來，她發現，這些看似柔性的行動，正形塑著永達最獨特的品牌印象。

和她一起參與公益活動的客戶對她說：「原來保險業也可以這麼溫暖，看到你們在做的事，我更相信這家公司。」

對她而言，這就是「永達」最動人的地方。

「我們做公益，不只是幫助別人，更是在提醒自己——保險的核心，就是關懷。」公益於她而言，不是額外的付出，而是回歸初心的方式。

讓愛延續 讓文化生根

每一年，鄒美玲選在自己生日當天，捐善款給永

達社會福利基金會，行善做公益，讓生日成為分享愛與祝福的日子。她深信：「開始做公益，就不要停下來。」而她的業務夥伴也起而效尤、彼此呼應，透過每一場活動，不管是陪伴長輩、帶著孩子運動或是捐贈適合身障者的輔具設備，看似微小的行動，正悄悄累積成一股力量——那是企業文化的根基，正在成長。

對於公益，她常說：「做，就對了。」因為每一次出發，都是一顆愛的種子；每一次堅持，都是一段文化的延續。鄒美玲用溫柔與行動讓愛成為習慣，讓善意成為文化。這份來自心的力量，不只照亮團隊，也讓企業品牌成為溫度與信任的代名詞。

【人物側寫 | 鄒美玲】

從業36年的鄒美玲業務協理，始終以「保險就是愛與責任」為初心。自加入永達後，不僅榮獲MDRT終身會員殊榮，更將助人視為職涯與人生的使命。多年來，她跟隨董事長與永達社福基金會的腳步，以實際行動與愛心捐助長期關懷弱勢，讓公益成為生活日常。

一次「大手牽小手」長照關懷行動，她帶領夥伴探訪長者，看見團隊夥伴陪伴時露出的笑容與真誠關懷，讓她深受感動，也更加堅定要把這份善意擴散至團隊與家庭。

這股影響力不僅延伸至家人，也感染了客戶。因公公過世，先生張周龍主動捐出善款響應「長照專車」計畫；女兒張馨文——同為永達優秀的保二代主管，也笑著說：「做公益我要自己捐！」許多客戶在了解基金會的善舉後，也紛紛響應加入。

對鄒美玲而言，保險的本質不只是保障，更是一份持續實踐的愛與責任。



從「業績卓越」走向「公益共好」 高慧如 以領導力與同理心實踐「愛與專業並行」

「個人的成功，從來不是一個人的事。」帶領團隊多年，高慧如業務協理始終以這句話提醒自己。從初入壽險業到今日領導團隊屢創佳績，她深知，每一次突破的背後，都是貴人的提攜、夥伴的陪伴與家人的支持。

「努力很重要，但成就從來不是憑一己之力完成的。」她微笑著說，「我常提醒自己，真正的績優，不只是業績冠軍，而是能讓愛持續，讓保險成為幸福的橋樑，也讓我們成為愛的傳遞者。」

初心不忘：讓「保險」成為有溫度的力量

高慧如的公益旅程，源於深刻的反思，她說「很多人以為公益就是捐款或活動，但我一直覺得，真正能改變世界的，是知識與陪伴。」因此，她以「教育訓練」為公益的根基，集結眾人之力成立「桃園市智慧永續創新聯合會」，透過長者講座、社區課程、陪伴活動，把理財觀念、風險意識與照顧知識傳遞出去。

她認為，這是『善的循環』，也許一場講座只有兩小時，但能讓長者了解保險的多元，甚至協助解決他們的疑慮，那一刻，會覺得——原來保險，也能這麼有力量。」

對她而言，「公益」不是附加的行動，而是壽險精神的延伸。「當保險回

歸最純粹的本質——安定與愛，公益就不只是付出，而是延伸我們存在的價值。讓專業有溫度，讓公益有深度。」

領導的核心：從「我」到「我們」

在帶領團隊的過程中，高慧如歸納出三個關鍵字——企圖心、使命感、團隊合作。她表示，企圖心讓我們不懈怠，使命感讓我們不迷失，而團隊合作則讓每位夥伴的力量得以延伸，讓『我』變成『我們』，讓個人目標成為集體榮耀。她相信「指令帶領」勝過「理念推動」，她鼓勵夥伴們不只是努力工作，更要用行動感染家人與朋友，一起投入公益。

也許只是一場講座、一個服務，但當他們看見生命被觸動的那一刻，就會明白——助人不需要等準備好才執行，只要有開始的意願。」

在她眼中，團隊是一群「心有光」的人，「這道光不是炫目的光，而是一種柔和、穩定、願意分享的光。隨著每一次的行動，光的能量不斷擴散——夥伴從被動參與，變為主動策劃，甚至帶著家人、孩子一同加入。那就是愛的擴散最真實的模樣——



透過真心與溫度，讓善意自然蔓延。」

被需要的感動 是最深的成就

談起做公益的感動，讓她最難忘的瞬間，來自一次社區講座。她回憶，講座會後，一位長者緊握她的手說：「謝謝你，原來我也可以替自己做選擇。」那一刻，她深深體會到：「我們賣的不是保單，而是『被需要的力量』。」

另一回，在路得啟智學園探訪活動中，一位學員牽著她的手說：「謝謝你們來，我好喜歡你，我們真的很開心。」那份純粹的笑容，讓她紅了眼眶。

「原來被需要，是多麼溫暖的一件事。」

那次之後，團隊夥伴們更體悟工作與公益的連結——他們發現，保險這份工作不只是收入，而是影響生命的起點。

公益 是安定力量的延伸

多年來，高慧如與業務夥伴參與永達保經的多項公益專案，從公益健走、紅包愛到長者的陪伴探訪，每一步都落實「愛與專業並行」的精神。「當我們用愛的角度重新看待專業，公益就更有深度、更有延續性。」高慧如認為，「因為當安定被傳遞，愛就會循環；當愛被循環，社會就會更溫暖。而那份心的價值，就是讓業績有靈魂，讓公益有方向。」



在她心中，成功 → 感恩 → 心的價值 × 公益 → 團隊文化 → 公益行動 → 願景，這是一條不斷循環、永續推進的路。「努力追求業績，讓生活更豐盛；保有心的價值，讓世界更溫暖。」她如此詮釋。展望未來，高慧如期許團隊不僅以業績為榮，更以影響力為傲。

她希望，「我們要做的公益，是一場長遠的『善知識循環』。而善循環空間，就是我們打造的地方，讓愛延續、讓知識被傳遞、讓每個人都能成為他人安定力量的所在。當安定被傳遞，愛就會循環；而當愛循環，世界便會更溫暖。」

【人物側寫 | 高慧如】

從 MDRT 終身會員、連續 2 年最佳成就獎得主，一直到公益奉獻獎常客，29 年保險資歷的高慧如業務協理始終認為，保險就是讓愛持續成為幸福的橋樑，在這條路上，她樂於成為愛的傳遞者。

就在今年 7 月，她成立了「桃園市智慧永續創新聯合會」，希望透過善循環的力量，讓「人的價值永續」。不論保險事業或是公益推展，高慧如總是謙虛地表示，她的成就絕非一己之力完成，而是靠團隊夥伴的努力。她深知，傳遞「愛與安定」的信念要靠大家的力量，她樂於將舞台交給夥伴，讓所有有經驗的成員，都能成為推動善行的關鍵。這份對集體力量的信任，讓團隊充滿溫度。9 月的路得佈施到年底的寒冬送暖，高慧如為團隊搭起了堅實的「板模」，更期盼能藉此帶動大家一起策劃、一起行動。

這份信念也延伸至工作與公益：從所得 1% 捐款，到聯合會推動知識型公益課程，她以專業陪伴人們找到生活的永續方向。「只要大家一起來，我們就能創造一股不可撼動的暖流。」這不僅是她的心念，更是聯合會持續前行的動力。

永達保經「接續服務」 保障不中斷，權益不受損！

分散的多家保單？找不到原來的業務？
當意外發生時，您的保單權益不該被漠視！

接續服務·與您長期守護



專屬服務人員



定期保單健檢



提供相關新資訊



提醒客戶當時
保險規劃初衷
並適時調整不同生涯需求

掃描QRcode



聯絡我們

選擇永達，拒絕孤兒保單！
讓每一份保障都有人專業守護
聯絡我們，開啟全方位保險管理！

康喜客酒業 王怡晴 差異化服務打造她的酒類王國

文／洪詩茵 攝影／陳建宏 部分圖片／康喜客



從會計到酒品行銷女王，王怡晴以「王永慶精神」打造差異化服務。

在競爭激烈的台灣酒類市場中，「康喜客」憑藉獨特的行銷哲學與極致的客戶服務，成功建立起穩固的市場地位。創辦人王怡晴小姐非科班出身，卻展現了超乎常人的行銷天賦，將一家酒類專賣店打造成全台酒品最齊全、服務最到位的行業典範。她以差異化服務打造黏著度，以高規格體驗面對景氣波動，成就屬於她的酒類王國。

會計轉身 從盤商到酒品最齊專賣店

王怡晴的職業生涯起點與酒類行銷看似沒有直接關

係。她最初在酒類經銷商擔任會計長達約 15 年，雖然工作內容是會計，但因公司有業績要求，讓她提早熟悉了行銷業務。2007 年從經銷商離職後，應前經銷商夥伴之邀，在蘆洲合夥開設了第一家菸酒專賣店。從盤商跨零售專賣店，為了滿足不同客層的需求，她不再只是販售酒品，而是深入學習紅酒、白酒、威士忌、啤酒等多種酒類知識，真正踏入專業酒類的世界。

2011 年，為了與家人一同經營專賣店，王怡晴獨資創業，機緣巧合下落址於光復北路上，無懼店面斜對角的勁敵——橡木桶，她信心十足地發出「我敢開，就表

示我有把握」的狂語，憑藉過往累積的行銷經驗及堅強的人脈網絡，成功將康喜客打造成一家品類最齊全的專賣店，從最初僅配合二、三家代理商，至今合作代理商多達 20 家，幾乎囊括了台灣所有大型代理商的大品牌酒款，如帝亞吉歐、軒尼詩、愛丁頓、格蘭父子…等。

客製化行銷與「不滿意包退」的承諾

康喜客成功的核心在於其獨特的行銷策略，尤其專注於差異化的客戶服務。王怡晴沒有學過行銷，也沒有高深莫測的經營策略，只是單純師法已故企業家王永慶的經營心法，學習王永慶的細節管理精神，透過電腦系統詳細記錄每位客戶的消費習性、購買酒款和消費時間，將客製化行銷做到極致。

透過詳細的客戶檔案，他們可以進行精準推銷，當有特定酒款促銷時，能夠推播通知曾經購買過該酒款的客戶，詢問需求；而當有新酒上市，他們也會依據客戶的消費喜好與價位，推薦新酒款。這種針對性的推播促銷與新品推薦，讓銷售轉換率大幅提升，也讓消費體驗更加貼心。

王怡晴大方分享她的銷售流程。面對不熟悉酒品的陌生客戶，她不會盲目推銷，而是從「能接受的預算」開始溝通，再提供最適合的選擇，她說：「客戶最在乎的是預算與消費感受，我希望他們買到的每瓶酒，都是值得的。」這種以客為尊、量身打造的真誠態度，為康喜客建立了高度的信任感。

在店內，康喜客提供多達三、四十種試飲酒款，秉持「不小氣」的精神讓客戶試喝，不必靠運氣選酒，還不時加碼小禮物回饋客戶，給人賓至如歸的體驗。最特別的是她「不滿意包退」的承諾，她敢對客戶說「不好喝退給我」，這句承諾讓許多客戶願意放心嘗試，大幅提高銷售口碑，也讓她在行銷上如魚得水。

社群、活動並進 構築最黏的忠實客群

除了店內的服務與檔案管理，康喜客透過線上與線下多種活動，成功建立起一個龐大的忠實客戶社群，讓他們面對這幾年景氣衝擊，依然能夠從容應對。

早在 2007 年，王怡晴就建立個人 LINE 的酒友群組，她提到：「起初是因為許多朋友知道她在賣酒，都會向

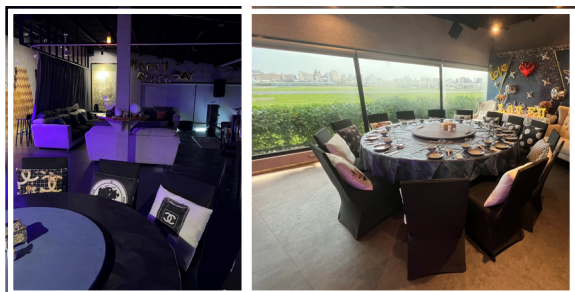


店內過道上擺放著一箱箱酒品，全是客戶預訂的。

她詢問酒的相關問題，由於大家的問題不時會重複，她乾脆建立群組統一回覆，並分享最新的酒款資訊與優惠。

行銷非常吃人脈，王怡晴交遊廣闊，個人手機 LINE 上的好友已超過 4000 位，目前更建立五個 LINE 的酒友群組，從最初一視同仁的分享，進階到依客戶屬性進行分類，例如：社團同好、旅遊同好、品酒同好…等，其中品酒群組還會依照消費等級進行入門組與高級組等的區分，藉此進行精準的差異化服務與行銷，同時，也給客戶一種備受重視的尊榮感。

除此之外，康喜客更透過舉辦頻繁且高規格的酒會，持續與客戶維繫關係。她將活動區分為兩大類：一是回饋 VIP 客戶的感恩酒會，基於感謝客戶的支持，康喜客將代理商提供的獎勵回饋到客戶身上，不時舉辦感恩品



康喜客私人招待所有絕佳觀景視野，提供客戶量身訂做的餐食與酒水服務。

酒會，免費招待 VIP 客戶參加，每年至少舉辦四至五場，依據招待的酒品邀請相應的 VIP 客戶參加；二是會員制餐酒會，固定每月舉辦，主要針對繳費的會員，每場皆主打不同酒商，由酒商邀請講師、提供酒款與服務人員，而康喜客則負責提供餐點、場地、並邀請會員。

透過線上與線下完整串連資源與服務，增加客戶尊榮感之餘，也提升其對康喜客的黏著度。

除此之外，在兒子這個「神隊友」加入經營團隊之後，康喜客在 2013 年，又增加了一項額外的服務。王怡晴指出，許多客戶都有招待賓客的需求，有時場地滿意、酒食與服務不滿意，有時酒食滿意、但場地體驗不佳，考量家中有一處空置場域，景觀視野絕佳，可看飛機起落，兒子建議在該處闢一個私人招待所，提供「無場租」的招待空間，專門為高端客群提供場地與配套服務，內設兩名專屬管家，負責協助安排餐食和酒水，客戶可以在此招待朋友、喝酒聊天、唱歌。這類宴席用酒服務，讓客戶覺得非常便利與用心，甚至主動轉介紹新的客戶加入。如今招待所預約已呈常態滿檔，這種高規格「量身訂做」的服務，有效鞏固了核心客戶的忠誠度與酒水消費，將康喜客的服務再推升一個新的高度。


因應市場趨勢 深化服務品質

經營酒類市場多年，王怡晴觀察到，台灣酒類市場的

消費趨勢一直在轉變，早期是白蘭地最暢銷，後來因謠言（如：喝白蘭地會得糖尿病），威士忌市場崛起，成為目前的主流。然而，近年來威士忌銷量亦有所下降，主要是年輕人帶動了調酒類的興盛。

因應調酒趨勢，康喜客會主動提供調酒配方，例如：以威士忌、蘇打水、香檳搭配的調酒，這些調酒配方多半是團隊自行嘗試後定出的比例。王怡晴特別分享她偏愛的調酒，是用威士忌（如帶有泥煤味的高原騎士）搭配日本梅酒或柚子酒，這個配方主要是配合台灣人嗜甜的口味。她也進一步透露，飲酒其實非常個人化，想怎麼喝就怎麼調，即便威士忌與葡萄酒的醒酒時間也是看個人喜好，沒有一定的答案。

對於未來，康喜客的規劃並非盲目擴大，王怡晴笑著說：「我們員工就四個人，會將重點放在『鞏固既有客群和深化服務品質』。」目前，他們正著手將店面旁邊一處空間，裝修為「品酒中心」，預計將在年底（2025）前開放。未來，這個品酒中心將提供更舒適的試飲體驗，與店內滿滿的貨架空間形成區隔。

康喜客不只賣酒，而是提供一套完整的選酒體驗：從專業建議、試飲比較、到售後關懷、社群交流、活動體驗、私人招待所——服務密度遠超一般專賣店。這些差異化，讓康喜客在景氣冷暖間，仍能維持穩定客群與高黏著度，贏得長期、深厚的信賴關係，走出屬於自己的成功路線。 



康喜客菸酒座落於光復北路上。

永達履行八年承諾 超越目標共捐贈 69 輛長照專車



(前排右 5 起)永達保經暨基金會吳文永董事長、陳慶鴻總經理、(前排左 4 起)衛福部長照司祝健芳司長、永達社福基金會汪用和執行長、以及今年個人捐贈車輛的前立委周守訓、林寶珍業務儲備協理、保戶張周龍(前排左 1)，以及 2025 永達長照專車受贈縣市政府長官合影留念。



2025 年捐贈 11 輛長照服務專車，現場展示其中 10 輛。

永達保險經紀人公司於 11 月 5 日假圓山花博長廊廣場舉行第八年「永續長照 專車送達」捐贈記者會，自 2018 年啟動八年長照專車捐贈計畫與善心人士加入後，永達長照專車捐贈計畫累計捐贈 69 輛，超越原訂目標，象徵企業善行拋磚引玉的力量，為長照交通服務注入穩定能量。今年記者會共捐出 11 輛長照服務專車，其中 3 輛由永達保戶與業務代表加碼捐贈，受贈單位遍及全台及外島，進一步完善地方長照交通網絡。

政府自 2017 年起推動「長期照顧十年計畫 2.0」以因應進入超高齡社會的龐大長照需求，



開場表演由 Just Vocal Band 樂團以阿卡貝拉溫暖歌聲演出。

並減輕家庭照顧沉重的負擔，永達保經以企業力量作為中央堅實後盾，繼 2017 年完成十年百輛復康巴士捐贈後，再啟動八年長照專車捐車計畫，藉由每年持續的捐贈，不斷的宣導與檢視，八年後的今日，成就 69 輛長照服務專車捐贈，服務超過 21 萬人次、總計行駛 368 萬公里，相當於繞台灣 3,917 多圈。永達長照專車從北到南、深入偏鄉社區，到宅訪視，協助失智、行動



2022 及 2025 年個人捐贈長照車者 (右 1 起) 永達韓孫珍華業務執行副總、保戶張周龍、林寶珍業務儲備協理、前立委也是保戶周守訓共同見證第八年捐贈儀式。



感謝所有與會貴賓為永達長照服務專車八年捐贈計畫留下完美的句點。



記者會所有與會貴賓合影留念。

不便長者穩定就醫，參與日照與社區活動，延緩失能，在地安老，也讓照顧者獲得喘息空間。

從公益健走到公益季活動，永達保經以實際行動回饋社會，永達保經董事長吳文永表示：「感謝全體永達人的持續投入與信任，讓每月捐出所得 1% 及公益季活動舉辦的愛心化為行動能量；更感動的是，今年有兩位保戶與一位業務代表主動加入捐車行列，代表永達的公益理念已深植人心。」今年加碼捐贈的三輛長照專車，分別由永達保戶也是前立

委周守訓先生、保戶張周龍先生及林寶珍業務儲備協理捐贈。

透過這場跨越八年的善舉，永達期盼能持續引領更多企業與民衆響應，共同提升長照交通接送的便利性與可及性，為台灣建構更完善、更有溫度的長照支持網。吳文永董事長強調：「公益不是終點，而是一條延伸的路。八年捐贈計畫雖告一段落，但永達人的愛心不會停下。我們會繼續在不同面向深耕社會公益，成為推動共融社會的長期夥伴。」

永達盃高雄國際輪椅網球 暨輪椅羽球團體公開賽開打 世界級好手齊聚港都



2025 永達盃國際輪網賽事所有貴賓與輪椅網球選手大合影，共享榮耀。



男子單打公開賽冠軍由來自英國 Ben Bartram 奪得，由永達保經蔡耀賢業務籌備副總頒發獎項。

「2025 第 9 屆永達盃高雄國際輪椅網球公開賽暨全國輪椅羽球團體賽」於 10 月 30 日至 11 月 2 日（羽球賽事為 11 月 1 日至 2 日）在高雄市橋頭區竹林網球場及橋頭區藏龍羽球館熱烈開打，吸引來自 11 個國家、超過 70 名國際級選手齊

聚一堂，堪稱亞洲年度指標性身障運動盛會。

去年分別奪下永達盃男、女單打冠軍的英國好手 Ben Bartram 及日本在巴黎帕奧奪金的田中愛美，雙雙在此次冠軍戰展現衛冕氣勢，兩人皆以直落二的壓倒性表現締造永達盃連霸紀錄。

今年冠軍賽，Bartram 的輪椅出狀況，因為靠背螺絲損壞，一度令他陷入苦戰，所幸大會技師即時伸出援手，用束線帶「急救」，讓 Bartram 重新站穩腳步，最終以 6 比 2、6 比 4 完成連霸。相較於 Bartram 充滿波折的連霸過程，田中愛美的奪冠之路就沒有遇到太多阻礙，冠軍戰只花 88 分鐘，就以 6 比 2、6 比 3 直落二封后，而且從八強賽首度亮相到冠軍戰一盤未失，再次展現曾於巴黎帕奧奪金的強悍實力。

雙打部分，Quad 組冠軍賽由黃楚茵 / Finn Broadbent 的組合，在「3 盤大戰」中力壓黃子軒 / 諸石光照奪冠，這也是黃楚茵繼 2018 年後再度嚐



來自國內外征戰世界賽事的好手們齊聚高雄，互相切磋球技。

到永達盃雙打冠軍滋味。

輪椅羽球賽事同樣亮點滿滿，今年吸引超過 40 名男女好手報名參加，是全台唯一採「團體賽」形式舉行的輪椅羽球賽事，展現強大團隊凝聚力。多名選手亦是明年全國身心障礙運動會代表隊成員，冠軍之爭勢必火花四射。主辦單位更期望未來能引進國際輪椅羽球賽事，提升台灣選手與世界接軌的機會。

永達保經陳慶鴻總經理表示：永達盃輪椅網球公開賽邁入第十九年，從未間斷，堪稱台灣輪椅網球的指標性品牌與推動力量，除了持續舉辦國際級賽



蔡耀賢業務籌備副總頒發羽球團體賽單打、雙打、團隊賽冠軍。



輪椅羽球團體錦標賽進入第五屆的賽事，展現強大團隊凝聚力。

事，更以全方位的行動支持輪椅網球發展，從基層訓練班的培育、競賽與相關器材贊助…等。並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，運動推廣項目從輪椅網球、輪椅壘球等陸上運動，到獨木舟、SUP 等海上挑戰。

我們深信，企業的價值在於持續創造共好，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，引發社會各界關注與響應。🔥

用心灌溉下一代的希望種子 永達以愛爲橋 陪青年走向生命的光

文／公關部 圖／財團法人福智文教基金會



第 58 屆「大專青年生命成長營」，吸引逾 600 位來自各地的大專院校學生參與。

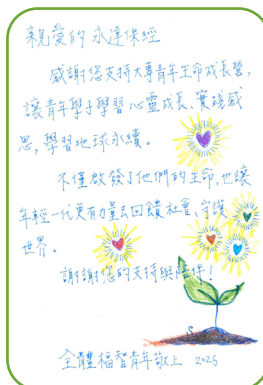
永達保經秉持「回饋社會」的信念，自 2023 年起連續 3 年支持福智文教基金會舉辦「大專青年生命成長營」，以實際行動陪伴青年探索自我、確立方向。

2025 年 8 月 8 日至 11 日，第 58 屆營隊於雲林科技大學舉行，吸引逾 600 位來自全臺的大專院校學生參與。今年由李世傑業務執行副總號召業務主管一同響應，包括韓孫珍華業務執行副總、魏滿妹業務高級副總、林佳儀業務高級副總、黃意雯業務協理與王儀葦業務儲備協理，大家懷抱同樣的信念——希望每一分善意，都能成為青年前行的力量。李世傑業務執行副總表示：「看到青年在營隊中成長、改變，眼神充滿自信與感恩，那一刻我更確信，這是一件值得持續推動的事。能與夥伴們一同投入，是我們對社會最真誠的回饋。」

「大專青年生命成長營」自 1998 年創辦以來，致力於引導青年探索生命意義，透過心靈教育、專

題講座、音樂饗宴與團隊活動，啟發年輕世代培養感恩與利他的精神。今年更有身障學生與海外國際生參加，營造尊重與包容的多元氛圍。因先天疾病長期復健的世新大學何其奧同學，他在學習「觀功念恩」後，首次體會到父母的愛與辛勞，也勇敢突破限制，主動參與營隊活動；來自越南的范銘垂同學則分享，「吃素」不只是健康的選擇，更是一種對生命的尊重。這些故事，展現了青年在真誠互動中找到力量，也印證了「以心育心、以愛傳愛」的教育理念。

永達保經長年以「誠信穩健，專業服務，回饋社會」為核心信念，持續推動教育與公益行動。3 年來，永達支持大專青年生命成長營，讓超過 3000 名青年走向生命的光，成為帶給世界希望與溫暖的新世代。



福智青年寄送感恩卡片感謝永達保經的捐助。

環保愛地球 廢棄物回收及節能獎勵一次看

整理／公關部 圖文資料來源／環境部資源循環署、財政部、經濟部能源署



為推動環保，政府推出許多環保節能獎勵。（圖片來源：Dee karen - stock.adobe.com）

隨著全球環保意識高漲，我國政府亦積極推動環保政策，鼓勵全民參與節能減碳。「我的 E 政府」主題策展專區「帶您看廢棄物回收資訊，汽機車及節能家電獎補助措施」，彙整了環境部、經濟部、財政部及交通部等部資訊，提供清晰的廢棄物回收指引，以及最新補助與獎勵措施。立即行動，為地球盡一份力，同時享有實質的經濟效益！

廢棄物回收指南與獎勵金

資源回收是實踐綠色生活的第一步。瞭解正確的回收流程，確保廢棄物能被有效再利用。

廢四機回收 索取憑證是補助關鍵

「廢四機」（電視、冰箱、洗衣機、冷暖氣機）在您購買新機時，販賣業者應提供免費搬運與載運舊機服

務。請務必索取「廢四機回收聯單」（第三聯），這是您申領後續節能補助的必要證明。若無購新機需求，可撥打免費專線 0800-085-717 查詢合法回收據點。

汽機車報廢流程與回收獎勵金

老舊汽機車報廢分兩步：

- 1. 車體回收：**撥打 0800-085-717 或上環境部網站，機車可利用「智慧定位」免到場。
- 2. 車籍報廢：**洽監理站或回收商代辦。

報廢回收獎勵金：完成報廢後，符合車齡條件者可申領一筆回收獎勵金：

- ★**機車：**車齡滿 7 年以上，可領 300 元 / 輛。
- ★**汽車：**車齡滿 10 年以上，可領 1,000 元 / 輛。（申領期限皆為回收日次日起 5 年內）



車輛回收服務一站通

除了節能設備與交通工具，生活中的「廢棄物」其實也能換成價值。環保署推動多項資源循環回收機制，像手機、筆電、電池、廢光碟與家電，只要透過合法通路回收，就能獲得現金回饋或環保綠點。

目前「環保集點」平台整合全國綠色消費與回收行動，民眾只要使用指定 App 登錄回收紀錄、使用環保杯或搭乘大眾運輸，即可累積點數兌換商品或折抵公費，讓環保更有趣、更有回饋。

汰舊換新 雙重優惠一次掌握

汰舊換新是節能減碳最高效的方式。民眾可同時疊加領取財政部（減徵貨物稅）與經濟部、環境部（實質補助與收購金）的優惠。

住宅家電汰舊換新 最高省 5000

為加速淘汰高耗能產品，政府祭出多項稅務優惠及補助。在節能家電方面，民眾購買能源效率第 1 級或第 2 級的新電冰箱、冷暖氣機或除濕機，可申請退還減徵貨物稅，每台最高可退 2,000 元，此優惠已延長至 2019 年 12 月 31 日；經濟部亦提供「住宅家電汰舊換新節能補助」，凡購置 1 級能效冰箱或冷氣，並確實回收舊機，每臺可再補助 3,000 元，申請期限至 2026 年 1 月底或經費用罄為止。若汰換舊冷氣或舊冰箱，並購買 1 級能效新機，最高可同時享有退稅 2,000 元及補助

3,000 元，合計節省 5,000 元！



經濟部補助住宅家電汰舊換新節能補助

汽機車汰換 懂申請獎很大

在車輛汰換上，優惠力道同樣顯著。財政部提供中古汽機車汰舊換新減徵貨物稅，截至 2030 年 12 月 31 日，機車最高可退 4,000 元、汽車最高可退 5 萬元。

若淘汰老舊機車換購電動機車，經濟部更補助：普通重 / 輕型 7,000 元 / 輛；小型輕型 5,100 元 / 輛；若使



汽機車汰換有減徵退稅。

用國產電池芯，還額外補助 3,000 元（至 2026 年底）。同時，淘汰出廠 10 年以上的汽機車，依據「溫室氣體減量效益」與「空氣污染物減量效益」歸屬單位，還可申請各部減碳收購價金與減污收購價金，機車合計最高約 6,000 元；汽車合計最高約 30,000 元。

全民共行 打造永續綠生活

政府積極整合各項補助措施之餘，也呼籲企業共同響應綠色轉型。從採購節能設備、減少一次性包裝，到推動員工低碳通勤，企業的環保行動不僅能節能減碳，更能提升品牌形象與社會責任。

「我的 E 政府」主題策展專區「帶您看廢棄物回收資訊，汽機車及節能家電獎補助措施」，可謂環保獎勵懶人包，一站式整合節能家電汰舊換新、電動車補助、回收獎勵與各縣市綠色政策資訊，帮助大家掌握申請流

程與截止期限，不再錯過任何環保獎勵。其中，環保署的「淨零綠生活資訊平台」更提供一站式查詢服務，民衆可透過此平臺，從食、衣、住、行、育、樂、購等各層面，了解並響應綠色生活，舉例來說，此平臺可查詢綠色餐廳、商店及旅館，或具有環保標章之產品等。

響應環保不必是大工程。少開冷氣一小時、選擇節能家電、使用環保餐具、搭乘公共運輸、落實資源回收—這些日常行動累積起來，就是對地球最實際的改變。🌱

◆了解更多補助與回收資訊：

★帶您看廢棄物回收資訊 汽機車及節能家電獎補助措施

https://www.gov.tw/News_Content_26_656571#active3

★淨零綠生活資訊平台

<https://greenlifestyle.moenv.gov.tw/>

關懷花蓮 堰塞湖潰堤災情與一站式重建服務啟動

9 月 23 日花蓮地區因強降雨引發山區堰塞湖潰堤，對當地居民生命財產與基礎設施造成重大威脅。為協助災民迅速恢復生活，政府啟動「一站式服務」協助機制，整合安置、生活補助、醫療照護、心理支持及稅務減免等資源，簡化申請流程，確保民衆能在最短時間內獲得必要援助。花蓮縣光復鄉、鳳林鎮及萬榮鄉地區災情嚴重，為協助受災民衆，採從寬、從速及從簡原則辦理稅捐減免。相關資訊可於 0923 花蓮馬太鞍溪堰塞湖溢流災損專區 (<https://www.ntbna.gov.tw/multiplehtml/9920615864794b6bbf58eac9630a6b59#gsc.tab=0>) 查詢，亦可撥打 1957 福利諮詢專線洽詢，掌握最完整的稅捐減免、補助申請及聯繫窗口。

★線上申請：災害損失減免專區

<https://www.ntbna.gov.tw/multiplehtml/9188c0e8c00648>

b08b9f624da012ff74#gsc.tab=0

花蓮馬太鞍溪堰塞湖溢流災情

財政部
2025.10.02

災損減免稅

從寬、從簡、從速助災民!

🔴 申報期限放寬至 **2025/12/31**

🔴 個人書審標準由30萬元提高至**60萬元**
● 損失金額在標準以下直接書面審核認定，免實地勘查

🔴 簡化審查程序
免附證明文件

- 不動產災損：依地方稅務局資料認定
- 車輛報廢：依監理單位資料認定
- 其他動產災損：憑村（里）長、幹事簽章證明的損失清單認定

北區國稅局花蓮分局單一諮詢窗口
03-8311923 鄭小姐

災損申報放寬措施。

永達保經用保險守護家族財富 二代以平台傳承事業經營

整理／公關部 攝影／莊廉姿



餐會現場，永達保一代與保二代合影。

傳承，不只是財富的轉移，更是一場愛的接力：
企業精神、事業價值、人生經驗的永續傳遞。

11月6日晚間，在台北東區義大利餐廳 Cantina del Gio，由北一團隊湘菁體系婕伶處主辦【傳承之宴・榮耀世代】餐酒會，是一場別具意義的世代聚會，永達保經陳慶鴻總經理、董事長夫人侯淑華、吳柏瑋總經理特助、李嘉梵副總皆蒞臨出席。本場聚會由永達「保二代」統籌策劃，初衷是感恩客戶長久支持，更呈現永達保經一代與二代菁英攜手，向客戶展現「永續服務」承諾的

實景縮影。

當晚，高慧如業務協理與李政諺業務儲備協理、項若薇業務籌備協理與簡重文業務儲備協理、歐碧芬業務協理與侯宜靜業務首席經理、鄭婷玉業務儲備協理跟莊廉姿業務經理等多對二代同堂的菁英一同出席。尚蘋業務副總的女兒徐凡晴業務籌備協理也出席接待多位客戶與會用餐。更溫馨的是，鞏國祥業務副總及張銘楨業務首席經理，也分別帶著還在大學就讀的女兒及初入社會的兒子前來見習。這種親人之間手把手的事業傳承，正是



永達保經「服務」與「永續」企業精神最溫暖的詮釋。主辦人侯宜靜業務首席經理分享，保險不只是資產規劃的工具，更是一種情感與責任的延續。保險也不只是概念上的數字和機制，它更是看得見的、有感的畫面；而傳承不僅僅是想法，它是實實在在體現在永達的企業內部、業務的世代間、以及對客戶的服務裡。另外，專業素養的傳承也很重要，黃群恩業務協理、黃榮如業務儲備協理本著分享與共好的精神培育業務團隊，這份無私，更是一種動人的「心傳承」。在永達共好文化的滋養下，李惠婷業務儲備協理、楊永綺業務儲備協理、蘇盍靖業務儲備協理皆因有感並認同傳承的信念，當天熱情招待多位客戶好友一同來共襄盛舉這美好的夜晚。

這場感恩餐會，體現了一份世代交替與經驗傳承，董事長夫人侯淑華於開場致詞點出永達經營核心：「有感的服務」依靠面對面的真誠，「永續的經營」則靠一代又一代的傳承。永達正準備邁向第二個 25 年，前 25 年是由卓越的一代主管打下的基礎；下一個 25 年將由優秀保二代及後代業務延續。眾所關注的企業接班，陳慶鴻總經理也給了明確答案：吳柏瑋總經理特助由陳總親自帶領，一步步學習企業經營。他除了具備專業，更歷經多家保險公司試煉，正以年輕一代視野加入永達營運。

而永達 25 年屹立「退休傳承第一品牌」的關鍵在於，永達是一個能讓人「放心」創業、讓價值「放大」傳遞的平台，貫



永達鼎力之外，全球人壽、元大人壽也贊助禮物支持活動。

徹「保險企業家」精神，讓每位業務夥伴經營人生事業；制度核心是「共好、利他」，讓每一代夥伴辛苦建立的成果完整傳承給下一代，讓「青出於藍」在永達開花結果，讓客戶真正享受到迭代的智慧與經驗所養成的專業服務。✿

客戶分享「傳承的力量」

參與此活動的柯華實業李倉廷董事長因為一張內含失能給付功能的儲蓄型保單，顛覆他對保險的認知，親身體驗到保險的意義與功能。他表示：如果他遇見 30 年前的自己，會告訴他：投資就儘管投資，但保險一定要「趁健康、趁年輕」的時候做好完整的配置，方能具備圓滿人生的基石。柯華實業陳淑華總經理也表示，第一代業務的服務為她做了完整的配置規劃，現在由二代接續著服務，「放心她們未來也會持續服務我們的子女」，這就是非常成功的傳承。



一次扭傷竟成終生之痛？

朱家宏揭關鍵 5 步驟 錯過恐從此「腳不穩」

本文節錄／時報出版《自己的腳痛自己救》

幾乎每個人都曾扭過腳踝，疼痛難耐的瞬間，往往讓人以為只是個小插曲，拍張 X 光或去國術館「喬一喬」便能解決。但事實上，一次不慎的扭傷，若處理不當，可能讓你從此面臨反覆疼痛與長期不穩定的困擾。

足踝專科名醫朱家宏醫師在他的著作《自己的腳痛自己救》中提到，腳踝是楔狀關節，上下可靈活活動九十至一百二十度，但往內或往外僅七度。一旦過度偏轉，韌帶很

容易拉傷、斷裂甚至合併骨折。多數扭傷發生在外踝部位，原因在於內踝較長且韌帶強健，足踝更傾向向內彎曲，導致外踝韌帶受損，嚴重時甚至能聽見清脆的「啪」聲，那往往是前距腓韌帶受傷的信號。

急救關鍵：P.R.I.C.E. 五步驟

扭傷後第一時間的正確處理，決定了復原速度與後遺症機率。P.R.I.C.E. 原則包含保護患肢、休息、冰敷、壓迫及抬高，其中保護的概念是現代醫療特別強調的重

點，不只是避免加重傷勢，更是幫助患者維持正常生活功能。

過去常用石膏固定，但台灣氣候潮濕悶熱，石膏長時間密封容易引發不適與異味，因此現在有多種護具可依受傷位置與程度選擇，部分患者甚至能不靠拐杖正常行走。朱家宏提醒，確實落實 P.R.I.C.E. 不僅能加速消腫、促進血腫吸收，也能降低韌帶鬆弛後演變成「踝關節外側不穩定」的風險。

韌帶損傷分級與風險

韌帶損傷可分為三級：第一級為拉傷，第二級為部分斷裂，第三級為完全斷裂。第二級或第三級若未妥善治療，可能導致慢性不穩定，使肌肉長期代償韌帶功能，造成痠痛與慣性扭傷。若出現嚴重腫脹與大片瘀青，幾乎可判定至少為第二級損傷，此時務必配合護具保護，必要時須考慮手術介入。

有時醫師會讓患者站立拍 X 光，並非增加痛苦，而是因韌帶損傷無法直接從 X 光影像顯示，必須藉由站立時關節排列推測受損情況，才能制定適當治療方案。



足踝名醫朱家宏醫師提醒，千萬不能輕忽扭傷。



圖片提供：《自己的腳痛自己救》／時報出版

渥太華原則：兩問題自測骨折風險

高齡者或骨質疏鬆者扭傷時，往往骨折先於韌帶斷裂發生。渥太華原則提供兩個簡易判斷方式，幫助判斷是否需要立即拍 X 光：

- 一、扭傷後是否能自行走四步。
- 二、除外踝前側外，按壓踝關節後側六公分範圍是否出現明顯疼痛或腫脹。

若上述條件皆無異常，骨折機率低，可先觀察；反之則應盡快就醫檢查。

別忽略腳掌扭傷與骨折

多數人將注意力集中在腳踝，卻忽視腳掌同樣可能扭傷或骨折，例如第五跖骨基部骨折、第一與第二跖骨關節受損等。自我檢測時，應觀察最痛部位是否位於外踝前側，若痛點落在腳盤或其他位置，須警惕為其他部位受傷。

「保護性的動」優於完全不動

扭傷後醫囑常見「三不」：不動、不踩地、不能走。然而長期靜止可能引發複雜性區域疼痛症候群

（CRPS），導致神經失調、骨質疏鬆與不成比例的疼痛。朱家宏建議，應在專科醫師指導下進行保護性活動與復健，以獲得最佳療效。

最新觀念：P.O.L.I.C.E. 取代 P.R.I.C.E.

現代觀念將 P.R.I.C.E. 升級為 P.O.L.I.C.E.，在保護、冰敷、壓迫、抬高之外，加入「適當負荷」（Optimal Loading）。研究顯示，受傷後在安全範圍內進行保護性活動，恢復效果優於完全靜止。

預防重複扭傷的長期策略

外側韌帶受損後，可透過鍛鍊腓骨長肌與短肌來強化支撐，降低再次扭傷的風險。跳舞等訓練可增加肌腱反應，但須在未受傷狀態下進行。已有不穩定問題者，運動時應搭配護具或貼紮，保守治療無效時可考慮手術重建。

一次看似普通的扭傷，可能牽動往後數十年的行動力。忽視它，或許就是讓自己從此「腳不穩」的開始；正確面對，則能讓雙足繼續穩穩支撐人生的每一步。

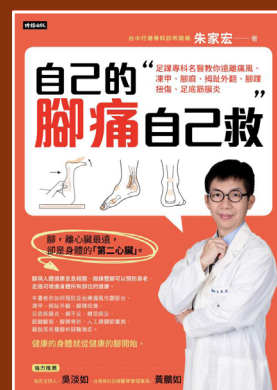
《自己的腳痛自己救：足踝專科名醫教你遠離痛風、凍甲、腳麻、拇趾外翻、腳踝扭傷、足底筋膜炎》

由台灣極少數專精足踝專科的醫師親自執筆，提供親身看診實際病例。如果有相關腳部問題，可以在其中找到參考建議，進而改善腳部困擾。書中收錄近百幅圖解，詳細解釋關於腳的各種疑難雜症。除了腳痛的相關治療，更破除一般人對於腳部保健的迷思，讓你越走越健康。

作者：朱家宏 醫師

為台灣少數專精足踝外科的醫師之一，高雄醫學大學醫學系畢業，日本奈良醫科大學足踝關節外科進修，美國辛辛那提大學聖瑪麗醫院足踝外科進修。

現任台中行健骨科診所院長、足踝醫學會常務理事。秀傳醫院、林新醫院兼任手術醫師。
專長：足踝外科、創傷外科、下肢複雜骨折、關節重建、運動醫學。



博客來連結：

https://www.books.com.tw/products/0010807905?loc=P_007_009

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

肉品冷凍解凍小心機 安全美味不打折

冷凍保存與解凍肉品看似簡單卻有大學問。食品藥物管理署（下稱食藥署）請臺灣海洋大學食品科學系劉修銘助理教授，分享避免肉品細菌孳生的安全存取秘訣。

現代人為了方便保存食材，常將肉品冷凍儲存。然而，冷凍與解凍肉品若操作不當，可能導致微生物生長。許多人以為冷凍保存即可完全避免細菌生長的風險，但事實上，冷凍只能暫時抑制細菌活性，並不能將其殺死。一旦肉品解凍，溫度回升至適合細菌繁殖的7°C～60°C危險溫度帶，細菌便可能迅速孳生。特別是像沙門氏桿菌、大腸桿菌等常見致病菌，更容易在解凍過程中孳生，若肉品反覆冷凍與解凍，甚至可能造成肉質變化與污染風險累積，增加食品中毒的可能。

安全解凍這樣做 避免細菌孳生的3種方法

劉修銘助理教授表示，解凍肉品應採取安全、衛生的方式。最推薦的方法是將冷凍肉品放置於冰箱冷藏室，讓其在低溫環境下緩慢解凍，這樣可有效控制細菌增長速度，確保肉品解凍後仍保有較佳的衛生狀態。當需要快速解凍時，可將密封包裝之肉品浸泡於冷水中，並每30分鐘更換一次水，或採用緩慢流動之冷水解凍。

此作法可避免肉品暴露於高溫環境，同時提升熱交換效率，並藉由縮短其處於危險溫度帶的時間，降低細菌孳生的風險。使用微波爐解凍雖然快速，但因加熱不均，部分區域可能過熱

或仍未完全解凍，建議使用後立即烹調，不應再冷藏或長時間放置。最不建議將肉品直接置於室溫下解凍，尤其是放置數小時以上，因為外層雖然已解凍，但內部仍冰凍，導致外層長時間暴露於危險溫度帶，為細菌提供孳生機會。

肉品變質怎麼看 顏色、氣味、觸感一次判斷

除了正確解凍方式，學會辨識肉品是否變質也是保障食安的關鍵。新鮮肉品應具有自然的紅潤或粉色外觀，若發現肉色暗沉，有可能為劣變的徵兆。氣味亦可搭配作為判斷依據，新鮮肉品應無明顯異味，若聞起來有酸味、腥臭或其他刺鼻氣味，就表示肉品可能已腐敗。

此外，肉品表面若出現黏稠液體或異常濕滑感，也可能是細菌孳生的結果，應立即丟棄，避免誤食造成腸胃不適或食品中毒。對於已冷凍過的肉品，若在解凍後出現大量血水滲出、肉質鬆散或口感異常，也要特別留意其是否已經劣變。

劉修銘助理教授提醒，除了注意肉品保存方式，也要學會觀察肉品狀態，避免食用可能變質的食材，降低食品中毒的風險。

（本文引用自食品藥物管理署藥物食品安全週報第1028期）



魚貨保存要注意 小心組織胺來找碴

您是否曾經大啖海鮮後，出現臉部或口腔泛紅、腫脹，皮膚搔癢、紅腫，甚至出現蕁麻疹等類似急性過敏的症狀？若您不是本身對食物過敏，那麼，您可能是吃下含「組織胺」的食品而導致食品中毒。

組織胺怎麼來？

組織胺原本就可能少量存在於海鮮、煙燻肉品

或發酵食品中，但若保存不當時，其中的組胺酸（Histidine）會被微生物分解，轉化為大量組織胺。特別像是鯖魚、鮪魚、鰹魚等富含組胺酸的魚種，在常溫下放置太久，組織胺含量就會快速上升。更麻煩的是，組織胺無色無味，無法透過外觀或氣味辨識，即使高溫烹調也無法去除，再加上各種的調味下，組織胺中毒的風險可能更難察覺。

組織胺中毒的症狀通常在食用後數分鐘到 4 個小時內發作，常見反應包含：臉部與口腔泛紅、皮膚搔癢、蕁麻疹、噁心嘔吐、腹痛腹瀉、呼吸困難或臉麻等神經系統症狀，這些症狀與食物過敏類似，但與體質是否過敏無關，民眾應特別注意。

預防勝於治療，避免魚肉產生組織胺，記得選購新鮮且品質優良的海鮮產品及低溫保存，並牢記以下原則：

1. 魚類捕獲後，應於良好衛生條件下迅速冷藏及冷凍。
2. 食品業者在加工時，應使用新鮮的原料，並在低溫條件下處理。
3. 購買魚類後儘速食用；若無法立即烹調，應以冷藏或冷凍方式保存。
4. 解凍時以低溫方式進行（如放冷藏室），避免反覆退冰再冷凍。

（本文引用自食品藥物管理署藥物食品安全週報第 1040 期）

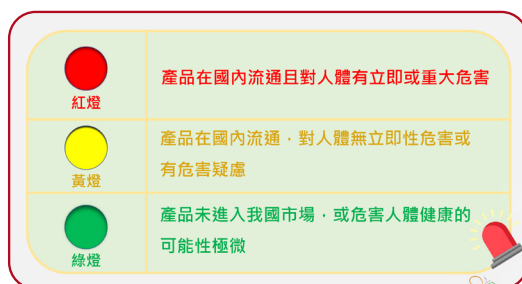
進口食品怎麼挑 源頭把關 3 步驟

全球貿易的發展，促進了各國食品之間的輸銷與流通，不論是準備踏入輸入食品業務或已有輸入食品實績的人，都負有把關責任，透過 3 步驟從源頭做起，保障輸入食品之品質、衛生與安全。

步驟 1：看不合格食品資訊 聰明輸入不踩雷

在選擇要輸入的食品前，先來看看食藥署的「消

費者紅綠燈 - 國際食品」及「邊境檢驗不符合食品資訊查詢」專區，當中分別公布國際食品警訊監測資訊及輸臺食品不合格案件，可掌握各類食品發生不合格原因，要求供應商加強注意符合食品安全衛生管理法（下稱食安法）之相關規範。若不確定其風險，就應避免輸入相關產品，以免重蹈覆轍。



透過「消費者紅綠燈」，留意國際食品警訊。

步驟 2：依法申請輸入查驗 查驗通過再販售

從食藥署的「食品法規查詢」，可查到有關食安法訂定之食品衛生標準與規範、產品標示等要求。輸入食品前，應了解產品應符合之食安法及相關法規，並確保產品符合我國規定；另透過食藥署「邊境查驗專區」，可事先確認輸入食品時應檢附之證明文件種類，業者並依食安法第 30 條，於食品輸入時向食藥署申請輸入查驗，切記只有經過查驗符合規定的產品才能進到國內市場喔！

步驟 3：持續精進自主管理 食用安全好把關

透過輸入、製造、販售等各階段之業者採取的自主管理措施，可提升消費者食用安全。而對於輸入食品業者，應完成食品業者登錄、建立產品追溯追蹤、執行食安監測與檢驗，及投保產品責任保險等食安法明定之要求，業者可報名衛生機關開辦的課程，或善用食藥署「食品輸入業者自主管理專區」資源，精進並強健自身對食品之衛生安全管理，共同為食品安全把關。

（本文引用自食品藥物管理署藥物食品安全週報第 1028 期）

冬季旅行!記得「超重要裝備」

滑雪、登山、海島度假都安排好了？

行李打包再完善，也不能忘了

最重要的一項 **旅遊保險！**

跟著永達保經，保障帶著走安心玩透透！



旅行平安險

國內外

保障旅途中意外風險

加碼搭配

傷害醫療費用

附加條款



受傷就醫有保障！

旅行不便險

班機延誤、行李損壞

旅程更改，通通有得賠

天災改行程

額外交通與住宿費

也能申請補償

海外突發疾病險

附約

海外突發疾病住院

、門診、急診費用

都包辦

提供全方位的

旅遊保障服務

協助因應

旅途中各類突發風險

替您的旅程升級

安心防護！

掃描QRcode



聯絡我們

【警語】每家保險公司的商品條款都有所不同，建議詳細閱讀保單中的條款或其他約定，以了解詳細的條件。

SUN	MON	TUE	WED	THU	FRI	SAT
	01 十月十二 宜：祭祀、沐浴、納采、嫁娶、會親友	02 十月十三 南區 《共創新視界 MDRT 全人生活！》肇國祥 PM 14:00~16:00 宜：祭祀、求醫、解除破屋	03 十月十四 宜：祭祀、破土、成除服	04 十月十五 宜：訂盟、納采、會友、祈福、動土、開市	05 十月十六 宜：祭祀、沐浴、拂拭、掃舍	06 十月十七 北區 《Z世代保險新貴族》徐凡晴、徐靖柔 AM 10:00~12:00 《運籌帷幄掌先機》江天祺 AM 10:00~12:00 中區 《全球即時財經》王金菊、許雅惠 AM 10:00~11:45 宜：開市、納財、求嗣、牧養、嫁娶、入宅
07 大雪 南區 《2026馬上賺實開運密碼》魏榮耀 上午場AM 10:00~12:00、下午場PM 14:00~16:00 宜：祭祀、開光、祈福、解除、會親友	08 十月十九 宜：作樑、安門、補垣、築堤、栽種	09 十月廿 宜：入殯、移柩、成除服	10 十月廿一 宜：祭祀、嫁娶、出行、交易、納財、安床	11 十月廿二 宜：理髮、開光、解除、安葬、開市、栽種	12 十月廿三 宜：入宅、安床、祭祀、拆卸、掛匾	13 十月廿四 北區 《透過意定監護與安養信託，打造晚美人生》王執定 AM 10:00~12:00 《VIP財富管理講座》顏鴻欽 PM 13:30~17:00 中區 《全球即時財經》高榮志、楊麗蓉 AM 10:00~11:45 南區 《財管貴賓室講座》陳靜美、黃令鈞 AM 10:00~12:00 宜：祭祀、出火、拆卸、賣離、納畜
14 十月廿五 宜：祭祀、解除	15 十月廿六 宜：祭祀	16 十月廿七 宜：安門、栽種、作灶、賀歲、開廟	17 十月廿八 宜：解除、掃舍、入宅、開市	18 十月廿九 宜：祭祀、開光、理髮、安床、掃舍	19 十月卅 宜：祭祀、祈福、求嗣、開光、置產、栽種	20 十一月初一 北區 《彩色人生理財講座》伍安晨 AM 10:00~12:00 中區 《全球即時財經》楊程守、吳瑞珍 AM 10:00~11:45 南區 《名人講座-長照路上我挺你》謝祖武 PM 15:00~17:00 宜：沐浴、冠笄、補垣、裁衣、修造、斷續
21 冬至 宜：交易、認養、祭祀、沐浴、成除服	22 十一月初三 宜：嫁娶、納采、訂盟、祭祀、祈福、交易	23 十一月初四 宜：納采、訂盟、開市、交易、出行、栽種	24 十一月初五 宜：祭祀、成除服	25 聖誕節 宜：納采、訂盟、祭祀、祈福、會友、納畜	26 十一月初七 宜：嫁娶、冠笄、祭祀、祈福、求嗣、賣離	27 十一月初八 北區 《不動產是傳承還是斷層》項若薇 AM 10:00~12:00 《宏觀經濟實時財經》李信年 AM 10:00~12:00 宜：破屋、壞垣
28 十一月初九 宜：安床、架馬、祭祀、塑繪、開光、理髮	29 十一月初十 宜：嫁娶、祭祀、祈福、求嗣、移徙、納畜	30 十一月十一 宜：祭祀、沐浴、納財、認養、栽種、求職	31 十一月十二 宜：納采、訂盟、祭祀、求嗣、置產、破土			

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！