

Responsibility · Intelligence · Confidence · Health

RICH 達人

2026.05

No.221

當愛成爲一種行動力

林寶珍、鄒美玲、高慧如 從我到我們

夢想 Online 永達 On Fire
2026 業務表揚大會

從醫學殿堂到傑尼斯
李旻昭醫師堅守「專科底線」重拾患者自信

DAZN、樂天桃猿
打造「永達滿貫」尊榮饗宴



永達保經Line@
各項活動訊息



達人月刊電子書
登錄閱讀

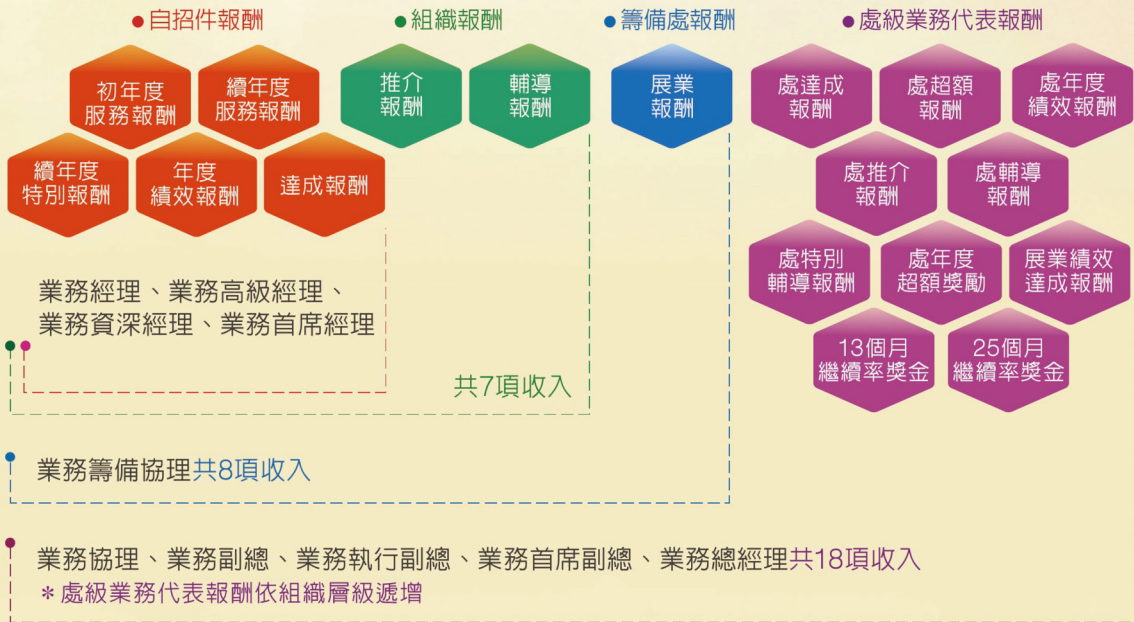
組織發展最佳平台

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

P15 當愛成為一種行動力 林寶珍、鄒美玲、高慧如 從我到我們

在保險的世界裡，談論的是風險與保障；但在永達保經的公益世界裡，每一位願意奉獻的主角們談論的是「接住」。當風險降臨或高齡挑戰襲來，如何讓無助的瞬間轉化為溫暖的起點？透過林寶珍、鄒美玲與高慧如三位女性業務主管的視角，我們看見了公益如何從個人的心念，匯聚成改變社會的力量。



林寶珍 業務儲備協理



鄒美玲 業務籌備副總



高慧如 業務協理

財 富學苑

封面裡 組織最佳發展平台

06 夢想 Online 永達 On Fire 

2026 業務表揚大會

15 當愛成為一種行動力 

封底裡 永達 5月活動行事曆

封底 MDRT 終身會員 保經霸王

31 輪椅夢公園攜手永達水上假期圓夢
助身障朋友划向人生第一道浪

健 康學苑

22 從醫學殿堂到傑尼斯
李旻昭醫師 以專業築起台中醫美新地標

27 外食選擇攻略 安全美味一次掌握

30 把握適齡生育善用政府補助

生 活學苑

03 2026 讓愛傳出去公益誌

25 業務傳愛 圓夢永達

26 跨界共創職棒新視野 永達保經攜手

DAZN、樂天桃猿打造「永達滿貫」尊榮饗宴

權 益學苑

04 沒有親臨親簽的保單 無效嗎

12 財經生活補給站

網紅報稅指南看這裡



Editor's Note

編輯手記

業務傳愛 圓夢永達

永達保經深耕公益十七載，核心理念始終如一：「用行動，接住每個需要的瞬間」。榮獲 2025 年永達公益奉獻獎前三名依序為：林寶珍業務儲備協理、鄒美玲業務籌備副總、高慧如業務協理，她們用實際的行動力，從個人到團隊，甚至帶動客戶一起加入，透過點線面傳遞愛。2026 年永達將啟動「業務傳愛圓夢永達」計畫，鼓勵業務單位直接對接在地社福機構，邀請客戶共同參與，讓公益影響力深入基層，更是我們對社會不變的鋼鐵承諾。

永達保險經紀人於 3 月 27 日在陽明山中山樓隆重舉行「夢想 Online 永達 On Fire」2026 業務表揚大會，獎勵績優業代的同時，業務大會的晚宴摸彩總獎金亦高達 7,685,800 元，包括：賓士購車金 200 萬元、超級豪華夏威夷旅遊尊榮名額及總價值超過 500 萬元的現金獎（含禮券），獲得賓士購車金 200 萬元的幸運得主為邱芳蕓業務儲備協理，同時也抽中現金獎，成為全場最幸運的大獎得主。這場晚宴不僅是對績優菁英的肯定與犒賞，更象徵永達對人才價值的重視與用心，只要在，驚喜就在，這是永達對夥伴最實質的寵愛。

夏季來臨，食安要特別留意，「外食選擇攻略 安全美味一次掌握」一文，對於每天三餐仰賴外食的上班族與學生族群而言，從選擇餐廳環境、攤販小吃、行動餐車、外送平台，甚至雲端廚房，以及挑選「食在優良」餐廳，處處都是需要留心的細節。國立臺灣海洋大學食品科學系凌明沛教授分享外食族如何在滿足味蕾與確保食品衛生之間取得平衡，在外也能吃得安心！在臺灣醫美市場百家爭鳴的時代，傑尼斯整形外科診所台中院長——李旻昭醫師，從醫學中心的殿堂走向自行創業的診間，帶著對整形外科的極致追求，回到故鄉台中，不僅為中台灣帶來了醫學中心等級的顛顏手術技術，更打造了一座真正以「醫師專業」為核心的醫美新地標。

迎接母親節，本期「把握適齡生育善用政府補助」一文介紹，家中若有增添新成員計畫，除把握「適齡生育」即早規劃，亦可善用「不孕症試管嬰兒補助 3.0」。依據國民健康署統計，自 2025 年 11 月開辦至年底 2 個月期間，補助申請案數成長 45%，第 2、3 胎增加 65%，未滿 39 歲申請者提升 51%，協助不孕夫妻圓夢。🌸

發行人／吳文永

編輯顧問／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

總編輯特助／吳柏瑋

副總編輯／賴依萱

主編／羅怡如

文字編輯／侯佩君、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／stock.adobe.com

凝聚微光 點亮愛與希望的未來

成立多年，永達社福基金會舉辦一系列公益專案，復康巴士十年傳愛計畫、大手、牽小手志工探訪、愛傳承演唱會、國際輪椅網球公開賽、紅包愛、親親寶貝運動會花甲少年去七淘、長照專車捐贈計畫，以及三地公益健走和微型保險專案，2026年將啟動新型態「業務傳愛 圓夢永達」活動，號召更多人加入公益企劃與實踐的行列，每一個計畫都充滿關懷與愛心。

我們希望這些行動能發揮拋磚引玉的效應，讓更多人看見行善的力量與美好。當每個人貢獻出一點點善意，這些點滴努力便能匯聚成巨大的溫暖力量，為弱勢族群帶來希望與未來。我們相信，行善不僅能改變他人的命運，更能讓參與其中的人收穫滿滿的幸福與成就感。讓我們攜手前行，為這個世界增添更多光亮！



2026年2月



公益誌登錄閱讀

沒有親唔親簽的保單，無效嗎？

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…

小華在 A 保險公司有 3 張保單，可是小華說自己並不認識 A 保險公司的業務員，也從來沒有見過面，更沒有授權投保任何保險。而且小華從頭到尾都沒有投保的意願，這些保單上面也不是小華親自簽名，保險契約應該是無效的，請求 A 保險公司返還保費一共 50 萬元。

保險公司怎麼說…

A 保險公司主張這 3 張保單是以小華為要保人和被保

險人，在 2016 年 8 月間繳交保費後完成投保程序，另外在 2018 年 7 月間曾辦理變更戶籍、收費地址和電話等資料。這些保單是約定用 B 銀行帳戶扣款繳費，期間內除了用銀行帳戶扣款外，也有自行繳費的紀錄，從 2016 年保單生效後一直到 2023 年間，每年都有按期持續繳費，已經正常繳費達 8 年，可以認定小華確實有投保的意思，保險契約應該是有效的。另外 A 保險公司發現業務員在招攬時疑似沒有親視保戶簽名，後續已經依照相關規定處置。


評議委員會怎麼說…

小華和 A 保險公司之間對於這 3 張保單的保險金額、保險費、承保範圍等必要之點的意思表示已經相互合致，投保後小華也有繳交保險費給 A 保險公司，而且後續也有向 A 保險公司辦理過契約變更，可知小華應該有投保的意思，因此這 3 張保單已經有效成立。

判斷理由說給您聽…

- 一、參照民法第 153 條和保險法第 1 條的規定，保險契約的成立，是以雙方當事人對於保險費和保險公司應該負擔賠償責任的事故內容等必要之點，達成意思表示一致，保險契約就成立。
- 二、從這 3 張保單的要保書來看，上面確實有小華簽署要保人和被保險人的欄位，雖然小華主張這不是他自己親自簽名的，但是評議中心不是專業筆跡鑑定機構，無法直接認定簽名的真偽，小華應該另循司法程序來認定。另外依據小華提出的電話錄音內容，A 保險公司的申訴部門經理曾表示「業務人員有承認，他是沒有親自拿給你簽名」，再審酌 A 保險公司也承認「發現業務員在招攬時疑似沒有親視保戶簽名，後續已經依照相關規定處置」，足以認定 A 保險公司業務員在招攬保單時確實有未親晤親簽的情事。
- 三、然而，依據 2016 年 4 月 6 日修正的保險業務員管理規則第 15 條第 4 項、第 19 條第 1 項第 17 款的規定，業務員從事保險招攬的行為，應該取得要保人和被保險人親簽的投保相關文件，而且業務員招攬涉及人身保險的商品，應該要親晤要保人和被保險人。如果違反的話，除了有犯罪嫌疑應該依法移送偵辦外，所屬的公司並應按照情節輕重，給予三個月以上一年以下停止招攬行為或撤銷其業務員登

錄的處分。而這個管理規則是對於保險業務員的資格取得、登錄、撤銷登錄、教育訓練、懲處等事項所頒布的規定，只是主管機關為了管理保險業務員的行政命令，不是用來規範保險契約的效力。如果有違反，只產生主管機關對於保險公司可否予以處分或撤銷招攬人員、核保人員的資格登記等行政上處分的效果，並不是強制禁止規定，已經訂立的保險契約並不會因此而無效，不能直接就認定保單無效然後要求保險公司返還保費。

- 四、況且，在 2016 年投保後小華並沒有行使契約撤銷權，之後在 2018 年 7 月間有辦理變更戶籍、收費地址和電話等保單契約變更，另外小華投保至今已經超過 8 年，在這期間小華曾經在 2021 年的時候以同樣的 3 張保單另案向評議中心申請評議，之後仍然持續繳交保險費，足以認定小華知道這 3 張保單的內容並且行使契約上的權利，確實有投保這 3 張保單的意思。從而，可以認定小華和 A 保險公司之間對於這 3 張保單的保險金額、保險費、承保範圍等必要之點的意思表示已經相互合致，投保後小華也有繳交保險費給 A 保險公司，而且後續也有向 A 保險公司辦理過契約變更，可知小華應該有投保的意思，因此這 3 張保單已經有效成立，小華主張保單無效是沒有依據的。然而，由於本案確實有業務員未親晤要保人及被保險人親簽的情事，因此評議中心審酌本案情節，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 保險公司應該補償小華○○○元。 

※ 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。

夢想 Online 永達 On Fire 2026 業務表揚大會

站 在邁向下一個 25 年的銀禧新篇章，永達保險經紀人於 3 月 27 日在陽明山中山樓隆重舉行「夢想 Online 永達 On Fire」2026 業務表揚大會。面對全球金融環境轉型與台灣超高齡社會的挑戰，永達保經憑藉精準的退休規畫與高資產配置定位，2025 年新契約保費收入達新台幣 39 億元，展現雄厚實力。



【夢想 Online 永達 On Fire】2026 永達業務表揚大會，永達保經董事長吳文永（左 6）、總經理陳慶鴻（右 6），引領林明堂業務執行副總（左 5）、李世傑業務執行副總（右 5）、韓孫珍華業務執行副總（右 4）、陳月碧業務執行副總（左 4），以及鄭棕銘業務資深副總（右 3）、蔡瑩惠業務資深副總（右 2）、傅泓捷業務資深副總（左 3）、魏滿妹業務高級副總（左 2）、林佳儀業務高級副總（左 1）、黃文貴業務副總（右 1），率領業務長官誓師 2026 業績目標 60 億再創高峰。

保經業前景大好

永達保經吳文永董事長表示，公司成立 25 年來始終專注於退休規劃與資產傳承市場，協助保戶完善風險管理並發揮保險的核心價值。在 2025 年永達交出亮眼成績單，年度營業收入達新台幣 27.08 億元，反映服務品質的 13 個月保單繼續率穩定維持在 97%，充分顯現客

戶對永達的高度信賴。

他進一步指出，25 年前永達創立之時，台灣保經市佔率僅有 1.5%，直到 2025 年底市佔率已經達到



◆年度業績大賽冠軍◆



2025 年度業績大賽個人組第一名吳宗翰業務儲備協理 (右 1)。



2025 年度業績大賽處級組第一名高慧如業務協理 (右 2)。



2025 年度業績大賽體系組第一名李湘菁業務副總 (右 2)。



2025 年度最佳成就獎第一名高慧如業務協理。

18%，等於 25 年來成長 12 倍，他也大讚，自己從事保險業 42 年來，從來沒見過台灣經濟環境這麼好過，最低薪資也持續成長，尤其更看好台灣未來一、二十年的前景，他舉例，Google AI 基礎建設硬體研發中心落腳於北市承德路、輝達亞洲總部位於北士科，代表台灣未來一、二十年會相當有錢。看好台灣市場有「錢」景，從北至南都有科學園區，永達保經設定全年業績目標至少要成長 6 成，2026 年挑戰 60 億元新契約保費目標，預期營業收入達 30.18 億元，並計畫將 MDRT 會員人數推升至 350 位。

湘菁業務副總、以及榮獲個人組冠軍 - 吳宗翰業務儲備協理。保險對他們來說不只是事業，更是一份責任，唯有真正的實力，方能承載客戶對基業長青的終極願望，並帶領夥伴走向成功之路，創造出無限可能。

年度業績大賽成功心法

☆個人組第一名

數學系出身的吳宗翰業務儲備協理，從不擅交際的理科男到業績冠軍！他以「公版」克服表達弱點，深研稅務法條建立專業壁壘。以不計較的「極致服務」協助處理瑣碎產險與他家保單理賠，成功扭轉客戶偏見並贏得信任。攀上事業巔峰。

大會現場表揚年度傑出的業務主管，肯定其在個人行銷與組織發展的表現，蟬連年度最佳成就獎以及年度業績大賽處級組冠軍 - 高慧如業務協理、體系組冠軍 - 李

2025 年共有 8 位業務主管：徐芊榆業務協理、陳惠文業務協理、江敏皎業務籌備協理、江天祺業務儲備協理、簡嘉慧業務儲備協理、吳宗憲業務儲備協理、林麗雯業務儲備協理、林念樺業務首席經理達成 MDRT 終身會員。



☆ 體系組第一名

奪冠不容易，連冠難度更高！連續兩年拿下年度業績大賽體系組第一名的榮耀，永達保險經紀人李湘菁業務副總謙稱自己是「坐享其成」，湘菁體系早已形成了一種自動自發、共好且樂於分享的優良文化，這份得來不易的榮耀應全然歸於所有湘菁體系的優秀夥伴們！

☆ 處級組第一名 & 年度最佳成就獎

連續三年榮獲年度最佳成就獎，更蟬聯業績大賽處級組第一名，高慧如業務協理卻領悟到不爭鋒的幕後哲學，選擇將舞台讓出來。她珍惜夥伴之間的信任與同行，在彼此成就中前進，讓成功不只屬於此刻，而能走向長遠與永續。對於這些獎項的肯定，她始終堅定表示：「這份榮耀從來不屬於我一個人，而是大家的，是慧如處、智慧團隊所有夥伴的！」

孕育 MDRT 的搖籃

素有「MDRT 搖籃」美譽的永達保經，始終將百萬圓桌會員精神視為企業核心，目前 MDRT 會員已達 315 位，累計終身會員人數更高達 120 人。永達擁有完善的培育體系與優越制度，在永達每二位業務代表就有一位是 MDRT，當年度達成平均年收入 300 萬。

連年 MDRT 人數突破 300 人，印證永達推動 MDRT 文化的成果。公司透過多項專屬獎勵機制，包括入會費、年會出席費、每達 5 屆的現金獎勵、榮譽外套、終身會員專屬辦公室、出版機會等，全面支持業務代表朝 MDRT 目標前進，截至目前，永達 MDRT 累計人數已達 955 位，為表揚持續創造卓越績效的 5 屆以上 MDRT 菁英，推出 3% 至 6% 的獎勵方案，不僅確保服務永續，更是榮譽的肯定。由於 2027 年 MDRT 將滿 100 週年，吳文永董事長將帶隊參加年會，搭配公司的獎勵，相信更吸引業務夥伴達標。

此外，MDRT 會員的最高榮譽——終身會員（達成 10 屆 MDRT 年會資格），2025 年共有 8 位業務菁英達成，分別為：徐芊榆業務協理、陳惠文業務協理、江敏皎業務籌備協理、江天祺業務儲備協理、簡嘉慧業務儲備協理、吳宗憲業務儲備協理、林麗雯業務儲備協理、林念樺業務首席經理，累計已有 112 位永達人達成 MDRT 終身會員，再次展現永達是孕育 MDRT 搖籃的堅強實力。

◆ 2026 COT 會員 ◆



張敏怡業務儲備協理（右 1）、謝玉芝儲備協理（左 1）。

◆ 2026 TOT 會員 ◆



吳宗翰業務儲備協理（右 1）。

為了擴大事業版圖，永達透過「三本創業」模式，投入「本人」結合永達強大的學習平台提供的「本錢」與專業傳承的「本事」，2025 年永達業務主管年收超過

百萬有 536 位，共締造超過 15.5 億收入的輝煌戰績，每 4 位就有 1 位百萬以上年收。重視業務人才的永達保經，啟動一系列增員獎勵，包括「薪火相傳獎勵」、「十萬獵英計畫」廣邀各路菁英成為保險企業家，朝向做大、做強、做好的目標前進。而預計於 2027 年落成啟用的「永達大樓」，是保經業唯一自建的企業大樓，將設有 VVIP 專屬樓層，成為卓越人才基地與長期信賴的加乘保障，永達守護的不是數字，而是每一個家庭世代傳承的溫度與尊嚴。

◆ 晉級榮耀 ◆



2025 新晉級業務執行副總陳月碧（右）。



2025 新晉級業務協理楊潘宇帆（左）、潘婕伶（右）。

2025 年，有三位業務菁英接受晉級表揚，其中晉級業務執行副總者為陳月碧；晉級業務協理者為潘婕伶、潘宇帆，恭喜他們用努力寫下精彩里程碑的夥伴！



2025年公益奉獻獎前三名：林寶珍業務儲備協理（左5）、鄧美玲業務籌備副總（右4）、高慧如業務協理（左4）。

在追求績效的同時，永達保經更積極落實 ESG 理念。2025 年永達以《實現共融·動無礙》公益專案脫穎而出，榮獲「公益關懷專案企畫卓越獎」銀質獎肯定。針對超高齡社會需求，歷時八年的「長照專車捐贈計畫」已於 2025 年正式完成，全台共捐贈 69 輛專車，累計服務長者與行動不便者逾 21 萬人次。榮獲 2025 年永達公益奉獻獎前三名依序為：林寶珍業務儲備協理、鄧美玲業務籌備副總、高慧如業務協理，她們用實際的行動力，從個人到團隊，甚至帶動客戶一起加入，透過點線面傳遞愛。2026 年永達將啟動「業務傳愛圓夢永達」計畫，鼓勵業務單位直接對接在地社福機構，邀請客戶共同參與，讓公益影響力深入基層，更是我們對社會不變的鋼鐵承諾。

業務大會晚宴現場，今年新增新人獎，主要為了鼓勵 2025 年首度簽約的新人，而陳秀麗高級經理、張鈺瑄經理、李雅雯資深經理幸運抽中，由總經理特助吳柏瑋頒發獎金。當然，晚會中也為高收入績優業務代表們

準備豐富獎項，包括：賓士購車金 200 萬元、超級豪華夏威夷旅遊尊榮名額及總價值 500 萬元的現金（含禮券）獎，每個獎項抽獎的瞬間，現場的業務代表都引領期盼，讓現場氣氛高潮不斷。其中，獲得賓士購車金 200 萬元的幸運得主為邱芳蕓業務儲備協理，同時也抽中現金獎，成為全場最幸運的大獎得主。而夏威夷旅遊尊榮名額則由何翊琳儲備協理、鄧淑萍業務協理、樓穎



張鈺瑄業務經理（左1）、李雅雯業務資深經理（左2）、陳秀麗業務高級經理（右1）獲得新人獎，由總經理特助吳柏瑋頒發。



何翊琳業務儲備協理 (左 1)、鄧淑萍業務協理 (左 2)、樓穎華業務儲備協理 (右 2)、賴盛雄業務儲備協理 (右 1) 幸運抽中超級豪華夏威夷旅遊尊榮名額，由總經理陳慶鴻頒贈。



吳文永董事長 (左 4) 頒贈賓士購車金給邱芳蕓業務儲備協理 (右 4)。

華儲備協理、賴盛雄儲備協理抽中相當幸運。這場晚宴不僅是對績優菁英的肯定與犒賞，更象徵永達對人才價

值的重視與用心，只要您在，驚喜就在，這是永達對夥伴最實質的寵愛。👉

期待中的永達大樓

2026 年業務表揚大會最吸睛的莫過於激勵式橋段，主持人邀請全場所有夥伴，一起拿出手機，掃描大螢幕上的 QR Code，全場揮動手機，匯聚夢想，看到了永達大樓在大家的努力之下，逐漸成形了！最後在董事長、總經理以及業務主管們一起拉動手上的金彩帶，揭曉今年 60 億的業績目標。



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



網紅報稅指南看這裡

隨著數位經濟盛行，個人透過社群媒體或影音平臺發表創作、分享資訊已成趨勢。為使個人網紅有明確的報稅依據，財政部於2025年12月23日發布「個人於網路發表創作或分享資訊課徵綜合所得稅作業規範」

(以下簡稱作業規範)，針對個人網紅的廣告分潤、打賞等自平臺取得分潤性質的勞務收入，明定所得性質認定、我國來源收入計算及申報納稅等規定。

財政部高雄國稅局表示，為協助免辦理稅籍登記課徵營業稅之個人網紅輕鬆掌握上開規範，特別彙整相關重點如下：

重點 1：網紅所得性質認定（屬執行業務所得－表演人）

個人網紅於平臺創設帳號對外經營，將創作內容（例如影音、圖文等）上傳至平臺，以表演性質之綜合勞務自力營生，且獨立負擔業務相關成本費用與盈虧風險，其自平臺取得分潤性質之勞務報酬（包括平臺廣告分潤、付費訂閱分潤、直播收益分成、觀眾打賞或其他類似收入，下稱網紅收入），屬所得稅法第 14 條第 1 項第 2 類規定之執行業務所得（表演人）。

重點 2：我國來源網紅收入認定原則（以境內利潤貢獻程度計算）

個人網紅提供創作內容上傳平臺並傳遞予觀眾觀看始完成勞務提供，其交易流程包括網紅、平臺與觀眾共同參與，此勞務交易流程任一階段如與我國產生經濟關聯性，自平臺取得收入則涉屬我國來源收入，又交易流程涉及跨境活動，得採簡易方式以 50% 認定我國境內利潤貢獻程度（詳附表一）或提供證明文件核實認定境內利潤貢獻程度，計算屬我國來源網紅收入（= 網紅收入 × 境內利潤貢獻程度）。

重點 3：居住者及非居住者如何完納所得稅

網紅如為我國境內居住者，其取自平臺之網紅收入，應依作業規範規定計算我國來源收入及非我國來源收入，以減除相關成本費用後餘額，分別計入綜合所得總額及基本稅額海外所得項目，辦理結算申報。網紅如為非我國境內居住者，自辦理稅籍登記之平臺取得我國來源網紅收入，由平臺於給付時辦理扣繳及憑單申報，網紅免辦理結算申報；若自未辦理稅籍登記之平臺取得我國來源網紅收入者，應依所得稅法規定自行或委託代理人代理申報納稅。（完納所得稅方式詳附表二）

該局舉例說明，境內個人網紅甲為我國境內居住者，

其於 2024 年度將創作內容上傳境外平臺 A，取得網紅收入新台幣（下同）18 萬元，其中源自境內觀眾收看部分 12 萬元，境內利潤貢獻程度為 100%；源自境外觀眾收看部分 6 萬元，境內利潤貢獻程度為 50%，依此計算我國來源網紅收入為 15 萬元〔=12 萬元 × 100%+6 萬元 × 50%〕，按當年度執行業務所得（表演人）費用率 45%，計算我國來源網紅所得 8.25 萬元〔=15 萬元 × (1-45%)〕併入綜合所得稅結算申報；另甲應計算非我國來源網紅所得（海外所得）1.65 萬元〔= (18 萬元 -15 萬元) × (1-45%)〕，按所得基本稅額條例規定辦理申報。

該局提醒，若網紅屬於「經常性」於網路發表創作且其當月銷售額達營業稅起徵點（自 2025 年 1 月 1 日起銷售勞務為 5 萬元），則應辦理稅籍登記課徵營業稅，不適用個人網紅的作業規範。另考量作業規範施行初期，個人網紅不熟悉相關規定，爰以 2026 年 6 月 30 日前為輔導期間，倘有未依規定申報者，籲請於輔導期限前補報並補繳所漏稅款。如有相關法令適用疑義，可撥打免費服務電話 0800-000-321 洽詢，該局將竭誠提供諮詢服務。

表一、境內利潤貢獻程度

勞務提供者	平臺所在地	觀眾所在地	境內利潤貢獻程度
境內網紅	境內平臺	境內／境外觀眾	100%
	境外平臺	境內觀眾	100%
		境外觀眾	50%
境外網紅	境內平臺	境內／境外觀眾	50%
	境外平臺	境內觀眾	50%

表二、居住者及非居住者完納所得稅方式

(一) 居住者網紅

網紅收入 (A)	成本及費用 (B)	所得額 (A - B)	申報方式
中華民國來源收入 (A1)	1. 未依法設帳記載並保存憑證，或未能提供證明所得額之帳簿文據者：依財政部核定各該年度執行業務者費用標準（表演人）	執行業務所得	併入綜合所得總額
非中華民國來源收入 (A2)	2. 可提示帳簿文據者：核實減除成本及費用	(海外) 執行業務所得	計入基本稅額海外所得項目

* 中華民國來源收入 (A1) = 網紅收入 × 境內利潤貢獻程度

* 非中華民國來源收入 (A2) = 網紅收入 - 中華民國來源收入 (A1)

(二) 非居住者網紅

網紅收入	境內利潤貢獻程度
中華民國來源收入 (A1)	<p>1. 就源扣繳：網紅自辦理稅籍登記之平臺取得我國來源網紅收入者，應由平臺於給付時辦理扣繳及憑單申報，網紅免辦理結算申報。</p> <p>2. 申報納稅：網紅自未辦理稅籍登記之平臺取得我國來源網紅收入者，應依所得稅法規定自行或委託代理人代理申報納稅。</p>

網路銷售新時代，如當月銷售貨物或勞務達營業稅起徵點，稅籍登記不能忘！

隨著電子商務與社群媒體蓬勃發展，個人透過蝦皮等

電商平台或利用 Facebook(FB) 等網路社群媒體，銷售貨物現象日益普及，透過網路銷售貨物或勞務，如當月銷售額達營業稅起徵點者，應依法辦理稅籍登記，並於網路銷售頁面揭露其統一編號及營業人名稱。

財政部高雄國稅局表示：依財政部 2020 年 1 月 31 日台財稅字第 10904512340 號令規定，個人以營利為目的，透過網路銷售貨物或勞務，其當月銷售額達營業稅起徵點（自 2025 年度起銷售貨物為新臺幣（下同）10 萬元，銷售勞務為 5 萬元），需於當月向國稅局申請稅籍登記。另依稅籍登記規則第 4 條及第 4 條之 1 規定，符合上開應辦理稅籍登記之個人網路賣家，其稅籍登記項目包含「網域名稱及網路位址」及「會員帳號」，且應於網站銷售頁面明顯位置清楚揭露「統一編號」及「營業人名稱」，以提升交易資訊透明度，保障消費者權益。

該局舉例，林小姐於 2025 年 2 月間在 Facebook 開設「手作烘焙麵包職人」社團，主打當日現做且無添加人工香精，吸引不少社區鄰居與網友紛紛加入社團，透過私訊或 Google 表單下單，再以宅配或約定指定地點取貨，經稽徵機關蒐集相關資訊，2025 年 8 月查獲林小姐自 6 月起網路銷售額 30 萬元，惟未辦稅籍登記，爰請林小姐除補辦稅籍登記，並就該期間銷售額補繳營業稅，另處以罰鍰。

該局特別提醒，網路個人賣家如符合前開規定尚未辦理稅籍登記者，應儘速主動向所轄稽徵機關補辦稅籍登記手續並補繳稅款，切勿因「非實體營運店面」而忽略相關規定，以免違反規定而衍生處罰。如對規定有疑義，可撥打免付費服務電話 0800-000-321 洽詢，或至該局網站 (<https://www.ntbk.gov.tw>) 使用國稅智慧客服「國稅小幫手」進行線上查詢。 📞

當愛成爲一種行動力

林寶珍 鄒美玲 高慧如 從我到我們

用行動 接住每個需要的瞬間

文／侯佩君、攝影／何佳華



愛，如果僅僅停留在口頭上的關懷，或許只是一陣溫暖的微風；但當愛化為實質的行動力時，它便能成為接住無數墜落生命的強大防護網。

在保險的世界裡，談論的是風險與保障；但在永

達保經的公益世界裡，每一位願意奉獻的主角們談論的是「接住」。「用行動，接住每個需要的瞬間」，這不僅是一句振奮人心的口號，而是實際體現了一起行動的強大力量，用愛化為行動力，寫下動人篇章的真實故事。

林寶珍 Profile

現任 |

永達保險經紀人業務儲備協理

保險年資 |

15 年

得獎紀錄 |

美國 MDRT 百萬圓桌會員終身會員

2025 年公益奉獻獎

公益行動 |

「投入公益，不只是為了回應社會的期待，更是為了在最困難的時刻，用實質的支持接住那些搖搖欲墜的生命。」



林寶珍 / 從被啟發到站出來的「起點」



永達吳文永董事長（圖中）、團隊長官劉正順業務協理（圖左）以及林寶珍業務儲備協理（圖右）在長照專車捐贈記者會合影。

在龐大的公益版圖中，每一次的改變都源於一個微小卻堅定的「起點」。林寶珍業務儲備協理代表了這份公益行動最純粹的初衷。

一份接住的力量 回應社會的底層呼喚

當林寶珍決定挺身而出、全心投入公益時，她的初衷非常明確。用實質的支持去「接住」那些搖搖欲墜的生命。這種「接住」的力量，就是一種點狀的、即時的救援，是在關鍵時刻伸出的那雙溫暖的

手。

林寶珍原本就是一個熱心於公益的人。自從她加入永達這個大家庭之後，受到公司濃厚行善氛圍的薰陶，她也常參與公司舉辦的各項公益活動。在這些過程中，她看見了許多需要幫助的角落，也看見了行動所能帶來的改變。她心中一直醞釀著一個願望：她想要和公司的董事長一樣，有朝一日能夠回饋自己的家鄉，親自照顧那些看著她長大的鄉里長輩。

父愛的延續 化哀思為實質的守護

有一天，她聽到了一位學弟焦急的訴苦：這位學弟即將面臨失業的困境，而原因竟然只是因為當地缺乏長照專車來維持機構的運作。這個消息深深觸動了林寶珍。沒有長照車，意味著不僅學弟的工作不保，更代表著當地無數依賴長照服務的長輩將失去出門就醫、就養的依靠。

在這個關鍵時刻，林寶珍回想起了自己摯愛的父親，父親生前也是一位極度熱愛助人的長者。雖然父親已經離開了人世，但父親生前的一言一行，早

林寶珍：化思念為守護

在許多人眼中，企業公益或許是年度報表上的溫情數字，但對林寶珍儲備協理而言，那是深植於心田、隨時準備萌芽的種子。多年的企業文化薰陶，讓她明白公益決非口號，而是一場關於「看見」與「選擇」的生命實踐。

最動人的公益，往往源自最深的情感。父母親對林寶珍的意義重大，她提到自己能在保險業有所成就，來自於父母親做人信實，福氣庇蔭，當年為了父親的心願～在金門蓋一間傳承夢想的房子，時常兩地奔走，也更深刻體會到老人家的照護需求。現在年邁的母親一個人居住在金門，因為工作無法常陪伴在身邊，但有了長照專車，讓母親能安全無虞往返醫院…等，讓她很安心。

林寶珍用生命經驗詮釋：公益並非臨時起意，而是一份「願意站出來」的堅定。她用實際的行動，成為那個在黑暗中穩穩接住他人的存在，也用這份行動鑄成的「公益勳章」，正持續點亮更多被遺忘的角落。



2025 永達長照專車受贈縣市政府長官合影留念。

已在她的心底種下了一顆名為「善」的種籽。聽到學弟的求救聲，她沒有選擇忽視，而是敏銳地感覺到：這或許就是一個命運安排的契機，是一個讓她將悲傷轉化為力量的時刻。

她以父親的名義，毅然加入了公司推動的長照專車捐贈計劃，以個人的力量，獨立捐助了一台設備完善的長照專車給金門當地的長照機構。這不僅僅是一次金錢的奉獻，更是她將對親人深深的哀思，轉化為對故鄉鄉親最實質、最溫暖的守護。

穿梭金門的長照車 圓滿了兩代人的心願

當這台承載著父愛與女兒思念的長照專車，終於

踏上金門的土地時，林寶珍的心中充滿了無盡的感恩。剛好適逢父親離開一週年，她透過這次的行動，如願以償地完成了父親生前喜歡助人的心願。這台專車不再只是冰冷的機械，它成為了金門道路上最溫暖的風景。每天穿梭在金門蜿蜒的鄉間小路與街道上，安全而平穩地接送著當地的長輩們前往醫療院所就醫、前往日照中心就護。每當看見長輩們因為這台車而展露安心的笑容，林寶珍便知道，她當初那個單純的「起點」，已經成功地接住了無數個需要的瞬間。面對這一切，她說她滿足了，也真正地圓夢了。林寶珍也由衷地期待，她這份將愛化為實際行動的初衷，能夠被社會上更多的人看見，進而啟發更多人成為下一個公益的「起點」。



長照專車受贈單位～金門縣長期照顧服務關懷協會。

鄒美玲 Profile

現任 |

永達保險經紀人業務籌備副總

保險年資 |

37 年

得獎紀錄 |

美國 MDRT 百萬圓桌會員終身會員

2025 年公益奉獻獎

公益行動 |

堅信「當行動被看見，改變就會出現。這份長期的堅持，讓公益不再只是數字的累積，而是無數長者就醫路上的依靠。」



鄒美玲 / 以長期承諾續寫愛的「延長線」



2025 永達所捐出的長照專車。

如果說林寶珍的即時行動是公益版圖上那一顆閃耀的「點」，那麼鄒美玲業務籌備副總所展現的，就是將無數個點連結起來的「線」。是一份堅持了八年、無論風雨都不曾間斷的長期承諾。

物質之外的幸福定義 用行動發揮全新價值

身為業務籌備副總的鄒美玲，在許多人眼中是無比成功且幸運的。她常常覺得自己是一個極度幸福的人，這種幸福感不僅來自於她在工作與事業上所

獲得的卓越成就，更來自於她擁有一個無比美好且支持她的家庭。

對於許多人來說，追求物質上的豐沛，可能就覺得「擁有」本身就是一件無比幸福的事；但在鄒美玲跟著公司一起投入公益多年之後，她的價值觀發生了深刻的轉變。她發現，幸福其實還有另一種更高層次的定義：當你擁有能力去回饋社會、能夠伸出手去幫助那些素昧平生的弱勢者時，你所擁有的財富與資源，就發揮了截然不同的另一種價值。

信守承諾 達成自己的使命

從最初單純地「參與」公司舉辦的活動，到後來「主動發起」屬於自己的公益計畫，鄒美玲展現了驚人的執行力與長期承諾。她為自己設定了嚴格的紀律：每年都為自己立下一個明確的捐款金額目標。她精準地運用這些善款，去幫助那些她真切想幫助的人。從為弱勢族群提供基本保障的微型保險，到贊助身心障礙長者所需的運動設備，再到規模龐大的長照專車捐贈，每一年、每一個承諾，她都毫不懈怠地達成了自己的使命。

鄒美玲：愛與責任的延長線

從業 37 年，業務籌備副總鄒美玲早已在事業巔峰，她領悟：成功的極致不在於物質擁有，而是擁有「回饋的能力」。對她而言，幸福的最高層次是能伸出手，讓財富轉化為弱勢者的依靠，賦予資源截然不同的生命價值。

她始終守著「愛與責任」的初心，將公益視為嚴謹的自我紀律。每年她都為自己設定精確的捐助目標，從保障底層的微型保險、身障器材到長照專車，她將承諾化作一條不斷延伸的「公益延長線」。這條路上，她並不孤單，先生的鼎力支持與同樣優秀的女兒接力響應，讓這份善意成為家族最珍貴的傳承。

更讓她動容的，是團隊同仁的共同投入。帶領夥伴參與公益時，那種超越業績獎盃的良善光芒，是她職涯中最溫暖的風景。鄒美玲深信：「當行動被看見，改變就會出現。」她將報表上的數字化為偏鄉長者的就醫依靠，用長期的堅持實踐保險本質，在社會角落種下永續的幸福。

家人的鼎力支持與同仁的共同參與

在這條漫長的公益「延長線」上，鄒美玲深知自己並非獨行。她非常感謝她的家人，特別是她那始終如一給予支持的先生。從公司多年前啟動的「十年復康巴士捐贈」計畫，一直到近期的「八年長照專車」捐贈計畫，每一次的重大捐獻，她的家人始終是她最堅強的後盾。



保戶張周龍先生也是鄒美玲業務籌備副總的先生，一直都是她最堅強的後盾。

不僅如此，鄒美玲也將這份熱情帶入職場。「我也帶著我的同仁一起參與，」她回憶道，在帶領團隊參與公益的過程中，她清楚地看見了大家臉上散

發出來的那種「善發出來的光」。那種光芒，是任何業績獎盃都無法比擬的。她深深感受到團隊夥伴對這個社會的愛，這不僅是一件非常溫暖的事，更是一件踏踏實實落實於生活中的行動。

因為這些長期的堅持，她堅信一個真理：「當行動被看見，改變就會出現」。這份不間斷的長期承諾，讓公益徹底擺脫了只是捐款報表上數字累積的捐款數字，而是化作了無數偏鄉長者在漫長就醫路上的堅實依靠。在故事的最後，鄒美玲也懇切地呼籲，希望能有更多人願意站出來，用實際的行動去回應社會上每一個殷切的需要。



鄒美玲業務籌備副總。

高慧如 Profile

現任 |

永達保險經紀人業務協理

保險年資 |

29 年

得獎紀錄 |

美國 MDRT 百萬圓桌終身會員

2025 年公益奉獻獎

公益行動 |

「當我們開始做公益的時候，會覺得物質是另外一種定義，因為當你能夠回饋、能夠去幫助別人的時候，你所擁有的東西其實就發揮了另外一種的價值。」



高慧如 / 帶動團隊由「面」擴散的影響力

如果即時行動是「點」，長期承諾是「線」，那麼要讓公益的力量真正覆蓋整個社會的底層網，就需要由「面」來擴散影響力。高慧如業務協理正是象徵著這股強大影響力擴散的核心人物。

從小愛到大愛 將公益融入企業日常

高慧如在永達這個平台上已經深耕將近二十年的光陰。這二十年來，她經歷了從追求個人專業到建立龐大事業的轉變，也完成了從只專注於個人成就，到帶領整個團隊的蛻變。她的領導哲學很簡單：「她



高慧如業務協理也將保險理念傳達給更多人。

不僅讓自己好，也想帶著夥伴一起更好。」而這個「好」，不僅僅是指業績與收入的提升，更包含了心靈與社會價值的富足。

在公司推動的諸多公益政策中，高慧如非常認同並大力支持「薪資所得 1% 捐款助公益」的理念。她深信，在業務同仁每一份辛苦賺來的收入當中，如果能透過公司的機制，將微小的一份力量穩定地傳送出去，聚沙成塔之下，將能產生撼動社會的龐大資源。

看見改變的出現

並不僅限於受助者端。高慧如發現，讓公益成為一群人的事，才是創造永續影響力的關鍵。透過親自帶領團隊參與各式各樣的公益活動，她欣喜地看見了團隊成員們由內而外的改變。在她的悉心引導下，做公益不再是少數人的特立獨行，而是變成了一種牢不可破的「群體共識」，一種整個團隊用實際行動來回應社會需要的「企業日常」。

為了將這股力量推向高峰，高慧如在團隊中發起了公益季的熱潮。她充滿熱情地帶動夥伴們自發性

高慧如：用公益重新定義幸福

在保險領域深耕 29 年，高慧如業務協理早已是榮譽榜上的常客，但她最令人動容的成就，不在於 MDRT 的光環，而在於她如何將「成功」的定義從個人延伸至社會。今年，她榮獲全台公益貢獻獎，這份成績單背後，是她從「點、線」到「面」的影響力擴張。

高慧如深知，個人的熱情若無制度支撐，難以長久。因此，她響應永達保經推動的「所得 1% 捐款」，讓行善成為團隊的「企業日常」，而非偶一為之的點綴。對她而言，這不僅是資源的聚沙成塔，更是一種「群體共識」的凝聚。2025 年，「智慧永續創新聯合會」的正式成立，標誌著她從「傳遞者」進化為「平台的搭建者」，讓更多人能無門檻地參與這場傳愛行動。

高慧如用 29 年的時間證明，真正的領導力是帶領夥伴在專業中找到溫度，在回饋中看見幸福。她正以堅定的步伐，織就一張超越業績、守護社會的永續網格，讓愛的擴散生生不息。

地投入「公益季」的各項活動。在她的推動下，這不再僅僅是公司高層下達的政策指令，而是真正做到了讓每一位基層夥伴、甚至延伸到每一位客戶，都能將心中的關懷化為具體可見的行動。

成立基金會 創造另一種價值的幸福

隨著影響力的不斷擴大，高慧如迎來了她公益生涯中另一個重要的里程碑：從我到我們的轉變。為了讓這份大愛能夠更有系統、更長遠的發展，高慧如在 2025 年正式成立了「智慧永續創新聯合會」。

她分享了成立這個基金會的初衷：聯合會的核心宗旨，就是希望能夠搭建一個更寬廣的平台，讓更多的人能夠無門檻地加入，並實質參與這場無遠弗屆的傳愛行動。

在談到這一路走來的心境時，高慧如業務協理感性地说道：「我一直覺得我是一個很幸福的人。對於物質，我們會覺得擁有一件事就是幸福。但當我開始做公益的時候，我覺得它是

另外一種定義，是因為當你能夠回饋、能夠去幫助別人的時候，你所擁有的東西其實就發揮了另外一種的價值。」

這段話，完美註解了她二十九年來的追求。從個人的成功，到團隊的共好，再到社會的永續，高慧如用她的生命歷程證明了影響力擴散的無限可能。作為「面」的代表，高慧如在最後深深地期許著：希望這份純粹的善意與行動力，能夠從永達這個充滿愛的起點出發，生生不息，永不停歇地在社會的每一個角落傳遞下去。🔥



從醫學殿堂到傑尼斯

李旻昭醫師 以專業築起台中醫美新地標

文／洪詩茵 攝影／陳建宏 部分圖片提供／傑尼斯整形外科

在台灣醫美市場百家爭鳴的時代，有人選擇以低價量產的流水線模式搶佔市場，也有人選擇堅持醫療的本質，以扎實的專科技術為患者量身打造重生的希望。傑尼斯整形外科診所台中院長——李旻昭醫師，正是後者的實踐者。從醫學中心的殿堂走向自行創業的診間，李醫師帶著對整形外科的極致追求，回到故鄉台中，不僅為中台灣帶來了醫學中心等級的顛顏手術技術，更打造了一座真正以「醫師專業」為核心的醫美新地標。



李旻昭醫師為中台灣注入醫學中心等級的顛顏正顎技術。

走向充滿創造力的整形外科

回憶起踏上整形外科的契機，李旻昭醫師表示，當初在實習時深受長庚醫院「以病人為第一優先」的強烈氛圍所吸引。原本嚮往外傷急診外科那種搶救生命的震撼感，但進入大外科後，他發現了一片截然不同的天地。

「一般的傳統外科手術都有著千錘百鍊的標準化步驟，除非有新科技介入，否則很難有變化的空間。」李醫師解釋道。然而，整形外科卻截然不同，它需要極大的創意與想像力，例如面對口腔癌術後顏面缺損的病患，醫師可以選擇各種方式去補軟組織、骨頭，然後後續植牙，嘴唇閉合，顏面表情等都需要列入考量，充滿了挑戰性與進步的空間。

而且，相較其他外科經常面對生死交關的沉重，整形外科相對是一個「比較有希望的環境」。深受長庚祖師爺羅慧夫醫師的名言啟發：「用愛彌補缺陷」，李醫師深刻體悟到，整形外科的手術刀不只是縫合傷口，更是用愛去彌補患者身心的缺憾，這種成就感，讓他毅然決然投入了整形外科的懷抱。

追求與時俱進的醫療解方

在林口長庚及基隆長庚歷練多年後，李醫師逐漸感受到了大醫院體制難以突破的框架。儘管長庚的整形外科極具影響力，但在引進新設備上，醫院的步調往往難以跟上日新月異的自費市場。例如：抽脂的設備發展了幾十年，從傳統抽脂一路進化到如今的超音波輔助，但醫院礙於多方因素的考量及評估，設備的更新往往無法及時跟進。

此外，大醫院對於「疾病」有嚴謹的定義及診斷標準，卻反而有時讓醫師忽略即時解決患者真正在乎的不舒服。李醫師舉例，有些男性因「男性女乳症」長年不敢去健身房、不敢穿緊身衣，但若在內科觀點，檢驗檢查結果正常，就不一定會被當作疾病積極處理。

李醫師直抒個人觀點，「患者今天走進診間，就是為

了改變困擾他的外觀、解決問題，我會希望能夠根據他的期望幫忙處理，讓他變得快樂自信。心理健康，也是一種治療。」為了能第一時間運用最先進的合法技術，並真正貼近解決患者尋求外觀改善的迫切需求，李醫師決定跨出白色巨塔的舒適圈。



李旻昭醫師認為，滿足需求、讓患者變得快樂，也是一種治療。

從無到有 打造台中新據點

離開長庚後，李醫師曾應邀前往新竹中國醫藥大學附設醫院，成立整形外科及美容中心，這兩年任職主任的行政經驗，為他成立台中傑尼斯奠定了堅實的基礎。就在去年（2025），他與昔日長官潘俊豪醫師合作，將台北的「傑尼斯」體系拓展至台中。

關於「傑尼斯 (Jeunesse)」這個浪漫的名字，是由潘醫師的太太羅佳琳醫師（家醫科醫師、台灣芳香醫學醫學會創辦人）所取，源自法文，意旨「回春」，象徵著幫助患者回到年輕、美好狀態的願景。

選擇落腳台中，除了因為潘醫師太太與李醫師皆是台中人、具備地緣關係外，他們更親自尋覓了十幾個地點，以適應台中人偏好「一樓獨立氣派店面」的獨特文化，打造出兼具專業開刀房與捷運便利性的全新診所。

「醫師主導」堅守專科底線

面對現今蓬勃發展的醫美市場，傑尼斯的核心優勢，在於「回歸醫師專業與合法的醫療本質」。在這裡，所



整體空間走純白原木色系，風格典雅大方。



台中傑尼斯店面設計氣派大方。



診間設計簡潔明亮。

有的醫療決策，無論是大型手術還是輕微的雷射微整治療，皆由專業的整形外科醫師親自評估與操作。李醫師強調：「傑尼斯諮詢師的角色比較像醫院裡的個管師，負責行政與關懷，不會越俎代庖替醫師做醫療決策。」

李醫師特別分享一個深刻案例：一位同仁的媽媽抱怨「雙眼皮不見了，想要割雙眼皮。」若在一般診所可能就照病人的主意動手術了，然而在傑尼斯診所，經過李醫師的現場評估，精準判斷問題癥結其實是「老化導致的額頭皮膚下垂」，因此建議進行前額拉皮手術，不然無法徹底改善消失的雙眼皮。術後不僅雙眼皮自然重現，眼尾與眉毛也跟著提升，整個人瞬間年輕十歲，

連她的先生都驚豔不已。這正是「醫師專業判斷」才能帶來的價值。

許多人排斥侵入式治療，李醫師直言：「要真正回春，還是必須靠侵入性的手術；但要維持狀態、延緩老化，電波與音波等微整治療也絕對有其效果。」傑尼斯將微整與光電儀器等視為手術的輔助與延續，透過整合各項新式技術與工具，為患者規劃最合適、長效的專屬療程。

專精與突破 顱顏正顎與偏頭痛手術

在台灣中部地區，具備深厚顱面骨骼手術經驗的整形外科專科醫師屈指可數，而李醫師正是其一，李醫師專精於技術門檻極高、風險大且學習曲線長的「顱面骨手術」，例如正顎、削骨等。

他回憶起一位 30 多歲的年輕媽媽，因嚴重的臉部不對稱長年缺乏自信，經過十年的積蓄終於前來動刀。李醫師為她進行了顱骨、下顎骨削骨與下巴的全面重建，術後她不僅五官變得溫和有福氣，自信心更大幅提升。提到另一個即將從學校畢業、踏入社會的新鮮人，接受了正顎手術，改善戾斗及咬合的問題，他感性地說：「正顎手術改變的不只是骨骼，手術完成之後，有時連看人的眼神都會改變。原本看起來眼光有點兇，手術後眼神變得溫和許多，整個人煥發出截然不同的神采，這正是我最有成就感的時刻。」

同時，傑尼斯還設有全台少見的「偏頭痛手術中心」。是由同為長庚體系的陳信宏醫師從美國引進的創新技



開刀房

術，透過解除周邊神經刺激來改善偏頭痛。在傑尼斯的全力支持與推動下，這項手術得以造福無數長年受偏頭痛折磨的患者，完美體現了診所靈活且以患者需求為先的優勢。

專科醫師領軍 不妥協的醫學堅持

傑尼斯整形外科目前在台北與台中兩地設有專業整形外科院所，由三位擁有堅強的學術背景與豐富臨床經驗的整形專科醫師領銜，共同組成跨院區、跨領域的協作團隊，台中院長李旻昭醫師、台北院長潘俊豪醫師、台北副院長陳信宏醫師。

從長庚體系的淬鍊，到傑尼斯台中診所的誕生，李旻昭醫師的心路歷程，是一場不妥協的醫學堅持。「每當看見患者的人生因為我們的手術而變得更美好，就覺得一切的堅持都是值得的！」李旻昭醫師笑著說。透過傑尼斯整形外科，他將繼續用一雙巧手與「用愛彌補」的醫者仁心，在傑尼斯的這方天地裡，為每一位踏入診間的患者，雕琢出重拾自信的璀璨新生。✿

Profile 李旻昭 醫師

醫師經歷：

- ◆ 林口長庚醫院整形外科住院總醫師
- ◆ 基隆長庚醫院整形外科主治醫師
- ◆ 基隆長庚醫院美容中心主任
- ◆ 中國醫藥大學新竹附設醫院整形外科主任
- ◆ 中國醫藥大學新竹附設醫院美容中心主任
- ◆ 臺灣威塑 (Vaser HiDef) 脂肪精雕原廠認證醫師
- ◆ 臺灣 LSSA 音浪脂雕原廠講師

專業認證：

- ◆ 臺灣整形外科專科醫師
- ◆ 臺灣美容外科專科醫師
- ◆ 臺灣顱顏醫學會醫師
- ◆ 臺灣手外科醫學會專科醫師

專長：

正顎手術、削骨手術、顱面骨折重建、顱顏整形手術、眼鼻部整形手術、眼眶骨重建手術、臉部拉皮手術、內視鏡前額拉皮手術、體型雕塑手術（抽脂及自體脂肪移植）、各式雷射治療及微整形。



公益，由您定義！

讓愛心不限日期、不限場地、不限形式

在城市角落溫暖綻放。

邀請夥伴、客戶、親友，用實際行動

為社會圓一個溫暖的夢！

2026 業務傳愛 圓夢永達

活動期間：2026年8月1日~10月31日

活動申請辦法

1. 為能集中資源、提高活動效益，擴大活動規模，以「體系」為單位申請(亦可合併辦理，申請僅限1次)。
2. 活動參與人數最低300人。
3. 請於2026年4月15日前提交2026「業務傳愛。圓夢永達」舉辦意願書。
4. 活動舉辦日前60天(含假日)，提交2026「業務傳愛。圓夢永達」相關活動申請資料。
5. 活動型式及活動補助辦法，詳公告。

★詳細內容請參閱(2026)公關字第0004號公告
或洽公關部洪詩茵#305

根植在地情 傳愛全台灣



永達保險經紀人



永達財團法人
社會福利基金會



跨界共創職棒新視野 永達保經攜手 DAZN、樂天桃猿 打造「永達滿貫」尊榮饗宴



永達總經理陳慶鴻(右2)參加永達滿貫VIP包廂剪綵儀式。

永達保經深耕專業退休規劃，今年在品牌經營上展現多元經營的實力，正式宣佈與運動娛樂串流平台 DAZN 達成深度戰略合作。適逢中華職棒 37 年賽季盛大開打，永達保經將品牌觸角延伸至實體運動場景，攜手 DAZN 於樂天桃園球場打造專屬的「永達滿貫 VIP」主題包廂，透過與國際級運動平台的強強聯手，創造保險產業與運動娛樂結合的品牌共創價值。

「永達滿貫 VIP」以頂級會所為設計概念，並攜手 Obis 歐必斯傢俱打造全新沉浸式空間，兼顧舒適度與整體質感，該包廂設計融合了永達專業守護的品牌意象，提供極致奢華的觀賽環境，讓球迷在熱血應援的同時，亦能享有私密且頂級的社交空間。

永達保經陳慶鴻總經理表示：「永達支持運動的初衷始終如一，2025 年我們帶領 300 位行政同仁及家屬走入球場，那種全場為滿貫全壘打歡呼擁抱



永達滿貫VIP主題包廂。

的感動，至今仍歷歷在目！今年我們決定延伸這份感動，邀請業務代表與客戶好友親臨現場，在尊榮的VIP包廂裡享受球賽。」

陳慶鴻總經理強調，這場跨界合作不僅是觀賽場域的升級，更是永達「挺業務、挺客戶、挺體育」的具體實踐。透過包廂內精緻的餐飲與絕佳視野，永達希望為台灣職棒環境注入創新活力，同時推廣健康生活的品牌理念。

這場跨界盛事不僅展現了品牌的求新求變，更為永達注入創新與年輕化。相信每一位來到「永達滿貫VIP」的貴賓，都能深刻感受到永達那份「挺您」的堅持，共同邁向人生大滿貫的未來。🔥

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

外食選擇攻略 安全美味一次掌握

外食已成為現代人忙碌生活中較常見的飲食方式。然而，美味與便利的背後，若食品來源、保存條件不佳，仍可能影響食品品質與安全。對於每天三餐仰賴外食的上班族與學生族群而言，從選擇餐廳環境、攤販小吃、行動餐車、外送平台，甚至雲端廚房，以及挑選「食在優良」餐廳，處處都是需要留心的細節。為此，食品藥物管理署（下稱食藥署）邀請國立臺灣海洋大學食品科學系凌明沛教授，分享外食族如何在滿足味蕾與確保食品衛生之間取得平衡，在外也能吃得安心！



外食族必看：辨色澤、察環境，送得更安心

許多民衆對外食印象停留在「看起來好吃就安心」來做為外食的判斷依據，但凌明沛教授指出，部分小吃或加工食品為了色香味誘人，可能過度使用食品添加物，若未依規定使用則已違法，民衆在選購時可避免選購色澤異常鮮豔的食品。此外，對於肉品與海鮮等食材來源，消費者也應提高警覺。依規定，食品業者應妥善保存原材料來源文件，供衛生單位查驗；而各地衛生局亦會定期或不定期進行稽查。凌明沛教授提醒，若選購到色澤、氣味異常的

肉品與海鮮，可能存在如冷凍回溫或品質不穩等風險，建議選擇信譽良好、來源可追溯的業者。



外食須留意

- 食物色澤是否異常
- 環境是否安全衛生



在挑選餐廳時，建議「用眼看」是第一步。實體餐廳的衛生相對容易觀察：店面外觀是否整潔？餐具是否乾淨無水漬？有無蒼蠅飛舞或異味？地板是否油膩？這些都是重要指標。若有開放式廚房，更可觀察員工操作流程，例如：是否佩戴口罩或手套備餐？是否勤洗手等這些操作細節，透露出店家是否重視食品衛生。（本文引用自食品藥物管理署藥物食品安全週報第 1055 期）

從夜市到雲端廚房 掌握飲食安全關鍵

另外在挑選夜市小吃、行動餐車或外送餐點時，消費者除了追求美味，更需要掌握食品安全細節。為此，食藥署邀請國立臺灣海洋大學食品科學系凌明沛教授提供專業建議，從傳統小吃挑選，到行動餐車與雲端外送注意事項，幫助外食族吃得安心又開心。人情味十足的傳統小吃與夜市，也是許多外食族的選擇，衛生條件則是挑選的重點。建議選擇生意穩定、回客率高的攤位；觀察檯面是否整潔、食材是否有遮蓋與防塵；留意油鍋是否色澤混濁、表面是否有浮渣，或在加熱時是否冒出異味與黑煙，這些都可能是油質劣化跡象。此外，若食材

長時間暴露於室溫、未覆蓋、表面乾皺或有異味，可能存在保存不當風險。另可留意地方政府不定期公布的夜市與市集評鑑結果，做為參考依據。



行動餐車怎麼選？這些要注意

行動餐車是近年流行的飲食新選擇，主打創意便餐、手沖咖啡、異國料理等，但由於車體空間狹小，若管理不善，容易在食材儲存、垃圾處理與水源衛生等處出現盲點。因此，凌明沛教授建議消費者須注意該餐車業者是否具備「移動餐車營業登記」與「食品業者登錄字號」；餐車外觀是否乾淨整齊與菜單資訊等。

雲端外送當道，食安細節別忽略

而以外送為主的「雲端廚房」，因無實體用餐空間，消費者無法親眼察看環境，因此應確認是否完成食藥署的「食品業者登錄」，並參考外送平台是否有衛生審查機制。即使透過平台訂餐，消費者也可以多留意政府對於雲端廚房餐飲業稽查的相關結

果，做為選購訂餐的參考。

凌明沛教授也提醒，外送雖然方便，也涉及食品保存與包裝安全性等問題，特別是在高溫季節或運送距離過遠時；同時也要留意包裝是否密封完整，是否有異味等。

凌明沛教授強調，外食不等於不安全，重點在於消費者的選擇與判斷，無論是在街邊享用傳統美食、支持行動餐車、依賴外送平台或嘗試雲端廚房，只要具備基本的食品安全意識與判斷力，外食也能吃得安心又開心。（本文引用自食品藥物管理署藥物食品安全週報第 1055 期）

美食外送平台的食品安全 你我一起把關

餐點透過外送平台「點了就送到」已成為不少民衆的日常生活模式，而餐點從餐廳、外送員運送到民衆端，每一環都與食品安全息息相關。美食外送平台業者與合作餐廳須共同落實食品安全管理，才能守護外送餐點的安全與品質。



美食「外送平台」之食安管理

衛生福利部於 2025 年 6 月 4 日修正發布「食品良好衛生規範準則」（簡稱 GHP 準則），於第 25 條新增食品外送平台衛生管理規定，分成四大面向如下：

1. 「外送員」管理：

- 須過經衛生安全訓練並作成紀錄。
- 在取得及交付食品時，不得有吸菸、嚼檳榔或其他污染食品之行為。

2. 外送前管理：

外送前須檢查裝備，並保持清潔乾淨。

3. 運送過程：

- 外送箱具密封保溫效果，避免溫度劇烈變動。
- 落實外送時間與溫度的管控。
- 外送食品應完整包覆，以確保不受污染。

4. 指派管理衛生人員：

負責管理外送員及外送箱之衛生情形。

此外，美食外送平台需優先與已完成食品業者登錄的合法餐飲業者合作，並清楚揭露業者及商品資訊，以維持交易透明度並降低食安疑慮。

與美食外送平台「合作餐廳」管之食安責任與美食外送平台合作之餐飲業者，應遵循食品安全衛生管理法相關法令規範，以確保餐點之食品衛生安全，並依 GHP 準則辦理；符合「應申請登錄始得營業之食品業者類別、規模及實施日期」之業者，應申請食品業者登錄始得營業；未達公告規模者，亦可自願性申請登錄等相關規定。

民眾於美食外送平台訂餐時可以注意什麼

民眾使用美食外送平台訂餐時，謹記「看、查、慎、取」四大原則，並於拿到餐點時儘速食用：

1. 看：訂餐資訊看清楚，業者登錄字號優先選。

2. 查：善用網路查資訊，選擇餐廳找附近。

3. 慎：餐點下單要謹慎，要求餐點要離地。

4. 取：取餐先檢查包裝，完整無滲無異味。

最後提醒大家，餐點要儘速食用，若無法馬上食用，請以適當溫度保存（7°C以下冷藏或 60°C以上熱藏）。

透過美食外送平台落實管理、餐飲業者遵循法規、民眾於點餐時提高警覺，三方共同努力，外送餐點便可在每一環節都受到妥善守護，讓外送服務既便利又安心，為餐點的安全與品質共同把關。

如何查詢相關資訊

更多資訊歡迎參考食品藥物管理署（下稱食藥署）「網路美食外送平台業者自主衛生管理指引」、「美食外送及餐飲業者自主衛生管理手冊」及「美食外送平台衛生規定單張宣導品」。（本文引用自食品藥物管理署藥物食品安全週報第 1071 期）



網路美食外送平台業者自主衛生管理指引



美食外送及餐飲業者自主衛生管理手冊



美食外送平台衛生規定單張宣導品

把握適齡生育善用政府補助

整理／公關部

資料來源／衛福部

家中若有增添新成員計畫，除把握「適齡生育」即早規劃，亦可善用「不孕症試管嬰兒補助 3.0」。依據國民健康署統計，自 2025 年 11 月開辦至年底 2 個月期間，補助申請案數成長 45%，第 2、3 胎增加 65%，未滿 39 歲申請者提升 51%，協助不孕夫妻圓夢。

掌握生育黃金期 為產婦減風險 為孩子加保障

研究顯示，25 至 35 歲為女性較佳的生育年齡區間，妊娠糖尿病、妊娠高血壓及早產等風險相對較低。把握適齡生育，不僅有助於產後恢復，也能使孕期身體維持較佳狀態，為胎兒提供穩定的發育環境。

男性同樣存在生育黃金期。研究指出，男性 40 歲後精子品質下降、染色體異常率升高。排除配偶年齡之影響後，父親年齡超過 45 歲與配偶罹患妊娠糖尿病、子代罹患自閉症、躁鬱症及思覺失調等精神疾病風險上升具相關性。趁著體力充沛迎接新生命，不僅能降低孕期風險，也更有能量陪伴孩子成長。

善用試管嬰兒 3.0 越早利用 機會越多

為協助有生育期待卻面臨困難的家庭，政府攜手醫療團隊持續提供協助與支持，並加碼補助費用推出「不孕症試管嬰兒補助 3.0 方案」。自 2025 年 11 月 1 日




上路後，補助申請情形明顯成長，總申請案數較 113 年同期增加 45%，其中，第 2、3 胎申請案數成長 65%，各胎首次申請案數增加 64%，未滿 39 歲者申請案數成長 51%。

另外，各胎首次申請占總申請案數比例由 50% 提升至 56%，未滿 39 歲申請者所占比例亦從 57% 提升至 60%，而申請者平均年齡從 37.2 歲微幅下降為 37.0 歲。相關成果顯示，更多家庭願意善用資源嘗試生育，不僅支持已生育家庭接續圓夢，也讓孩子在成長過程有兄弟姐妹陪伴，共同成長。

國民健康署鼓勵有生育規劃的夫妻及早評估與申請，越年輕申請，補助

次數及金額都較高：

- **未滿 40 歲**：各胎最多補助 6 次，其中，未滿 39 歲者，各胎首次申請最高補助 15 萬元，各胎第 2、3 次最高補助 10 萬元。已滿 39 歲但未滿 40 歲者，各胎首次申請最高補助 13 萬元，各胎第 2、3 次最高補助 8 萬元。
- **40 歲至未滿 45 歲**：各胎最多補助 3 次，各胎首次申請最高補助 13 萬元，各胎第 2、3 次最高補助 8 萬元。

如欲瞭解人工生殖補助申辦流程及補助內容等更多詳細資訊，可查詢國民健康署官方網站【試管嬰兒專區】，或在上班時間撥打專線諮詢 02-2558-0900，由專人提供即時服務。 

讓夢想靠岸 | 助身障朋友划向人生第一道浪

永達攜手「輪椅夢公園」

基隆水上假期圓夢



啟航儀式由永達保經林佳儀業務高級副總（右 2）、鄒美玲業務籌備副總（右 1）、基隆社會處楊玉欣處長（右 3）及左起和平島地質公園黃偉豪協理、勝利社福張英樹執行長、輪椅夢公園推動聯盟呂嘉儀營運長一起合影。



永達保經林佳儀業務高級副總代表致詞。

延續 2024 年高雄水上假期，輪椅夢公園推動聯盟於 4 月 18 日在基隆和平島地質公園舉辦「2026 永達基隆輪椅水上假期」，透過專業移位機讓參與者能輕鬆並安心的轉移至具備高穩定支撐性的身障專用獨木舟。為期兩日的「獨木舟水上假期」活動，包括遠從新加坡、南投來的朋友，展現身障朋友對親海體驗的高度期待，讓本活動成為充滿溫度的公益盛會。永達保經兩位曾參與認捐獨木舟的林佳儀業務高級副總、鄒美玲業務籌備副總與基隆市政府社會處楊玉欣處長親臨現場為學員加油打氣，共同見證身障朋友自在徜徉海面的動人時刻。

永達自 2022 年拋磚引玉認捐身障專用獨木舟後，帶動了許多善心人士接續認捐，截至 2025 年已於全台舉辦逾 300 場、超過 5,000 人次參與，海洋委員會更將海洋無障礙平權運動納入「國家海洋政策白皮書」推動。

永達保經陳慶鴻總經理表示與永達社福基金會長期深耕公益，除了推動無障礙海域活動外，亦投入手搖車、輪椅各項球類賽事及復康巴士、長照專車



等多元公益專案，累計逾 20 年，實踐企業社會責任。本次非常感謝基隆市政府社會處長期關注與指導，以及在地團隊的友善協力，逐步打造和平島地質公園成為繼福隆、高雄彌陀之後永續的無障礙親海基地與友善活動場域，讓更多身心障礙朋友受惠。

主辦單位表示，透過適切輔具與專業指導，身障者同樣能自在參與水域活動，拓展多元休閒的選擇。永達保經林佳儀業務高級副總參與見證活動後表示，企業價值不僅於專業服務，更在於持續投入社會關懷，推動水域無障礙發展，實踐運動平權理念。

一艘獨木舟承載的是希望，一段航程象徵的是突破。永達期盼攜手各界，打造更友善的共融環境，陪伴更多身心障礙朋友勇敢逐浪，讓夢想不再停留於岸邊。🌊



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
 - ◆ 北分營業部
 - ◆ 望京營業部
 - ◆ 東城營業部
- 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A、B、C營業部
 - ◆ 常熟營業部
 - ◆ 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

- ◆ 溫州營業部
- 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

17 個分公司
41 個營業部

SUN	MON	TUE	WED	THU	FRI	SAT
					01 勞動節 宜：沐浴、捕捉	02 三月十六 宜：祭祀、求嗣、納采
03 三月十七 宜：祭祀、捕捉	04 三月十八 宜：納采、嫁娶、出行	05 三月十九 宜：嫁娶、祭祀、開光	06 三月廿十 宜：動土、入宅、安床	07 三月廿一 中區 《財富傳承與稅務規劃》封昌宏 14:00~16:00 宜：解除、掃舍	08 三月廿二 宜：開市、交易、立券	09 三月廿三 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 《新不老學》范素敏 10:00~12:00 中區 《全球即時財經》高榮志、劉秋英 10:00~11:45 南區 《2026立體花卉藝術課程》莊若芷 13:00~16:00 宜：認養、會友
10 三月廿四 宜：沐浴、掃舍、破土	11 三月廿五 宜：嫁娶、交易、開光	12 三月廿六 宜：祭祀、合帳、作樑	13 三月廿七 宜：破屋、壞垣	14 三月廿八 宜：納采、拆卸、栽種	15 三月廿九 南區 《打造夢幻事業》 陸大同、黃浩璋 14:00~16:00 宜：開市、交易、立券	16 三月三十 北區 《守富傳富系列講座》黃群恩 10:00~12:00 《宏觀經濟實時財經》林顯祥 10:00~12:00 《VIP財富傳承講座》顏鴻欽 13:30~16:00 中區 《全球即時財經》賴席鋒 10:00~11:45 南區 《百萬斜槓》侯文彬、望瓏紀 10:00~12:00 宜：解除、出行
17 四月初一 宜：祭祀、求嗣、開市	18 四月初二 宜：嫁娶、立券	19 四月初三 宜：塞穴、結網	20 四月初四 宜：訂盟、出行、入宅	21 四月初五 宜：開光、裁衣	22 四月初六 宜：納采、理髮、出行	23 四月初七 北區 《不動產是傳承還是斷層》項若薇 10:00~12:00 中區 《全球即時財經》廖漢忠、許雅惠 10:00~11:45 南區 《財經趨勢講座》邱呈安、洪淑娟 10:00~12:00 宜：開市、交易
24 四月初八 宜：動土、修造	25 四月初九 宜：祭祀、沐浴	26 四月初十 宜：訂盟、祈福	27 四月十一 南區 《超業必修課》蔡名爵 14:00~16:00 《遺產稅規劃4方法4步驟5目標》朱家棟 13:00~16:00 宜：祈福、起基	28 四月十二 宜：祭祀、結網	29 四月十三 宜：會友、立券	30 四月十四 北區 《家族傳承與財富管理》黃榮如 10:00~12:00 南區 《生涯財富面面觀》陳建穆、曾志偉 10:00~12:00 宜：嫁娶、冠笄
31 四月十五 宜：祭祀、解除						

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

MDRT 終身會員



達 **120** 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。