

Responsibility · Intelligence · Confidence · Health

RICH 達人

2026.07

No.223

從「接續服務」

看見保戶高黏著度
與信任

傑成鋼鐵

彭勇傑執行長
冰冷的鋼鐵如何
煉成熱血人生

酷夏特輯

當酷暑
成為常態

—— 從零開始的跨界賽道 ——

翻轉人生新世界

破局思維 x 跨界實踐 x 重啟無限可能



永達保經Line@
各項活動訊息



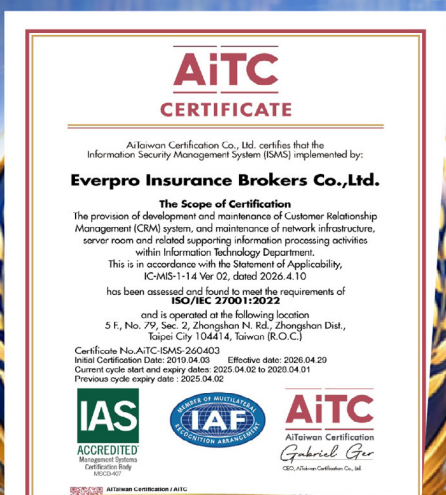
達人月刊電子書
登錄閱讀

永達保經 業界首家

持續14年與國際接軌

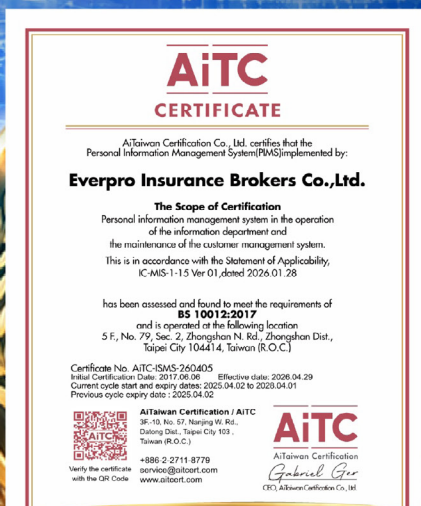
資安與個資雙驗證

堪稱業界資訊治理楷模




資訊安全管理系統

ISO 27001:2022




個人資料管理系統

BS 10012:2017



強化隱私權管理基礎，個資保護制度。

建立資訊安全管理制度。



特輯企劃



徐凡晴 業務籌備協理

P11 從零開始的跨界賽道 翻轉人生新世界

「從零開始的跨界賽道」，為所有渴望改變的菁英，解構如何將未知的恐懼轉化為重啟無限可能的實戰跨界實踐。

徐凡晴業務籌備協理：只要你想改變。跨界，從來不是一場冒險的歸零，而是一場優勢倍增的專業複利。

游雅靜業務儲備協理：因想改變而開始。在一間成功的企業和優秀的夥伴，複製成功、實現自己的夢想。



游雅靜 業務儲備協理

財 富學苑

封面裡 業界首家 資安與個資雙驗證

03 對準賽道 自己發光

04 從「接續服務」看見保戶高黏著度與信任

05 定期保單健檢

11 從零開始的跨界賽道 翻轉人生新世界 

16 彭勇傑執行長

冰冷的鋼鐵如何煉成熱血人生

32 西進求賢

封底裡 永達 7 月活動行事曆

封底 從零開始 跑出專業高度

20 防範戶外熱危害 

勞動部啟動高溫專案檢查及改善追蹤

22 當酷暑成為常態 如何重新定義「高溫」傷害 

26 「永達滿貫 VIP」主題包廂 熱血動員

健 康學苑

29 健康快遞

補鈣只是第一步 多管齊下守護骨骼健康

權 益學苑

06 保險理賠爭議 請求權時效的起算

08 財經生活補給站

特別加保即時保 臨時上工有保障

生 活學苑

19 夏月電價 少一點度數 少一點負擔 



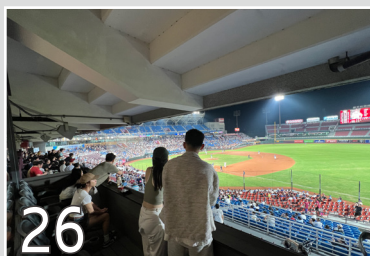
04



16



20



26

Editor's Note

編輯手記

翻轉人生 破局思維 x 跨界實踐 x 重啟無限可能

真正的贏家不寄望於等待風暴過去，而是具備「破局思維」，在變局中勇敢跨界、開闢無上限的第二條成長曲線。本期封面故事特別聚焦於「從零開始的跨界賽道」，為所有渴望改變的菁英，解構如何將未知的恐懼轉化為重啟無限可能的實戰跨界實踐。

這不僅是一次職涯跑道的轉換，更是一場高階人才的系統化增員賦能。當我們跳脫原有舒適圈的同質化競爭，藉由平台工具與大數據系統的精準借力，每個人都有機會在全新的賽道上，將過去累積的利基優勢與新的專業深度結合，達成降維打擊般的跨界增值。

住宅夏月電價開始實施囉！台電表示，台電仿效國際間美、日、英等電業，自 1989 年起，每年 6 至 9 月實施夏月電價，迄今已 37 年。夏月電價制度並非漲價，且全年平均電價未改變。夏月因冷氣空調用電增加，用電量比非夏月多四成，使民衆易感電費增加，不過全國仍有 401 萬用戶不受影響，超過七成用戶平均每度用電仍不到 3 元。針對最高級距每度 8.86 元部分，台電也澄清，僅用電超過 1000 度部分適用，然而全國有超

過的 97% 用戶平均用電不滿 1000 度，不會適用到此級距。面對炎炎夏日，高溫已是常態。本期「**防範戶外高溫作業危害 職安署 115 年防護設施補助申請開跑**」一文，為因應近年夏季極端高溫日益頻繁，戶外工作者面臨的熱危害風險持續升高，勞動部職安署於 5 月 6 日修正發布「改善安全衛生設施及器具補助作業要點」，開始受理中小企業及自營作業者申請高溫作業相關防護設施、器具及個人防護具，以協助其有效應對即將到來的夏季炎熱氣候。

隨著台灣邁入超高齡社會，骨質疏鬆症已成為常見健康問題之一，也是骨折發生的重要原因。本期「**補鈣只是第一步多管齊下守護骨骼健康**」一文，中華民國骨質疏鬆症學會統計指出，平均每 3 位女性中，就有 1 位在一生中可能發生脊椎體、髖部或腕部骨折；男性則約每 5 人就有 1 人面臨骨折風險。50 歲以上曾發生骨折者，或長期鈣質或維生素 D 攝取不足者，也應提高警覺。建議高風險族群應定期接受骨密度檢查，及早掌握骨骼健康狀況。📌

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 / 台北市中山北路一段 79 號 5 樓

電話 / 02-2521-2019

網址 / www.everprods.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.everprods.com.tw

封面圖片 / stock.adobe.com

對準賽道 自己發光



關鍵指標

120位MDRT 終身會員

累計**955位MDRT**會員

平均年收**300萬** (2025年度達成計算)

新人且是推介人 行銷+增員

最高獎勵**135,000元** 薪火相傳專案

數據會說話，專業讓你發光

選對賽道，讓能力變現。
加入永達，讓業績說話。

掃描QRcode



徵的就是你

服務即行銷

永達第一季「接續件服務」績效亮眼 展現保戶高度黏著與信任加碼

在保險市場日益競爭的環境下，從「銷售導向」轉型為「服務導向」已成為企業勝出的關鍵。永達保險經紀人公司日前公布 2026 年第一季績效，其中最受矚目的為「接續件服務」創造的績效（即透過接續服務引導既有客戶加碼規劃之新契約）表現極為亮眼。數據顯示，2026 年第一季「接續件服務」所創造之新契約保費近 1.39 億元，占第一季保費總額約 13%，較去年同期，成長近 35%，充分展現保戶對永達專業服務的高度黏著度與信任感。

深耕既有客戶 服務力轉化為實質產能

永達保經自 2017 年起推動「接續服務機制」，成功解決業界長久以來「孤兒保單」的痛點，透過制度化流程確保服務不中斷。另一方面，也使業務代表透過服務培養穩定的顧客關係，甚至獲得轉介紹的機會，更有助於業代定著率，其中接續業代（申請接續名單的業代）定著率皆在 96% 以上。

過去許多民眾規劃投保後，常因原服務人員離職而導致理賠、保單檢視等隱性需求無人問問。永達保經吳柏瑋總經理特助表示：「永達重視保戶權益，只要業務人員終止合約，公司即刻啟動媒合流程，確保保戶『永遠有人服務』。」



永達保險經紀人公司總經理特助吳柏瑋。

重視客戶的權益，「接續件服務」源於永達長期堅持的「保單檢視」與「售後關懷」，更代表既有保戶在體驗過永達的專業服務後，願意針對人生不同階段的風險保障、資產配置或傳承需求，再度委託永達指派的接續服務人員進行加碼規劃。

專業為本 從保單檢視到精準規劃

吳柏瑋總經理特助表示：「服務就是最好的行銷。我們要求業務代表不只是完成銷售，更要成為客戶及其家庭終身的風險顧問。」透過標準化的服務流程與持續的專業培訓，永達業務代表能精準識別客戶在稅務環境變遷、通膨壓力及長照需求下的缺口，進而提供最適切的規劃建議。這種以客戶需求為核心的接續服務，正是第一季業績能逆勢成長的核心動能。

透過「接續件服務」的成功模式，永達保經不僅建立起極高的產業競爭門檻，也為保險從業人員示範了如何透過深耕客戶，經營一份具備長期價值與社會意義的事業。展望未來，永達將持續深化接續服務的廣度與深度，提供保戶最穩固的保障、協助業務人員創造最好成績，打造兼具信任與價值的保險服務品牌。🔥

定期保單健檢 守護幸福生活

享受更全面的保障


從個人到家族・保障延伸每一代
定期保單健檢，守護現在・成就未來



個人 


為自己建立保障



小家庭 

守護摯愛幸福



家族 

啟動資產保全

永達保經為您全面檢視保障

定期保單健檢5大方向

- ✓ 投保資料確認
- ✓ 保障額度分析
- ✓ 保障缺口補強
- ✓ 保單關係人檢視
- ✓ 資產傳承規劃

專業團隊



精準分析



完善規劃



安心守護

保險理賠爭議 請求權時效的起算

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…

阿惠的爸爸於 2020 年 11 月 8 日在樓梯跌倒，導致頭部外傷性顱內出血不幸身故。因為阿惠和家人 10 幾年沒有往來而失聯，所以沒有被通知爸爸已經意外身故。2024 年 6 月 5 日，阿惠接到戶政事務所通知說媽媽已經在 2024 年 5 月間過世，並留下阿惠妹妹的聯絡電話，隔天 2024 年 6 月 6 日阿惠和妹妹取得聯繫後，才得知爸爸也已經在 2020 年過世，並且自己在 A 保險公司有一筆爸爸的團體傷害保險意外身故保險金 10 萬元還沒有領取。可是阿惠檢附相關文件向 A 保險公司申請理賠後，卻遭到 A 保險公司以超過時效為由拒絕給付。

保險公司怎麼說…

A 保險公司說保險契約的意外身故保額是 50 萬元，約定受益人為法定繼承人，而阿惠也是法定繼承人之一。阿惠的爸爸 2020 年 11 月 8 日身故後，其他受益人在 2020 年 11 月 17 日申請理賠，但是卻無法提出阿惠的存歿證明，因此 A 保險公司先保留阿惠可以請求的 10 萬元，然後在 2020 年 12 月間給付 40 萬元給阿惠以外的受益人。後來阿惠在 2024 年 6 月 24 日申請理賠，可是已經超過 2 年請求權時效，依據保單條款及法令規定，時效完成後債務人可以拒絕給付，因此阿惠請求 A 保險公司給付保險金是沒有理由的。

評議委員會怎麼說…

阿惠的爸爸身故後，阿惠並不是因為疏忽而不知道保險事故發生，也不知道自己是保險契約的權利人，應該符合保險法第 65 條第 2 款的規定，所以阿惠的保險金請求權時效應該從她知情之日起算。

判斷理由說給您聽…

一、依據保險法第 65 條第 2 款的規定，由保險契約所生的權利，從可以請求之日起，經過二年不行使而消滅。但是關於期限的起算，如果是危險發生後，利害關係人能夠證明自己不是因為疏忽而不知情的話，那麼就從他知情之日起算。參照臺灣最高法院 2011 年度保險上易字第 21 號民事判決，不知情的態樣可分為不知道保險事故發生、不知道自己是權利人（包含不知道有保險契約的存在），不知道權利可以行使等。而利害關係人對於這個「不知情」的情形，應該證明自己在危險發生後不是因為疏忽而不知情，才可以從他知情之日起算。

二、A 保險公司在 2020 年受理阿惠爸爸身故保險金的理賠申請時，既然已經得知阿惠和其他受益人失聯，並且因為當時其他受益人無法提出阿惠的存歿證明，所以先保留阿惠可以請求的部分，另審酌其他受益人申請理賠文件中的繼承系統表，上面在阿惠的地方也載明「失聯」兩個字，可以認定阿惠說和家人已經 10 幾年沒有往來是真的。此外，保單中記載阿惠爸爸的通訊地址，和 A 保險公司寄發保險給付通知書的地址都是「○○市○○區○○路○○段 300 號」，而阿惠提供其未成年子女的遷徙紀錄證明書則記載「登記日期：2020 年 10 月 7 日，原戶籍地址○○省○○市○○區○○里○○鄰○○街 65 號 3 樓」，並且說明因為小孩當時只

有 8 歲，自己是和小孩、配偶一起居住在這裡，兩個地方的位置顯然不一樣。由此可知阿惠的爸爸身故後，阿惠並不是因為疏忽而不知道保險事故發生，也不知道自己是保險契約的權利人。依照前面提到的判決意旨和現有資料，應該符合保險法第 65 條第 2 款的規定，所以阿惠的保險金請求權時效應該從她知情之日起算才對。

三、阿惠是在 2024 年 6 月 6 日才得知爸爸過世的消息，以及自己在 A 保險公司有一筆保險金 10 萬元還沒有領取。依照一般常情，阿惠在這個時候才知道保險事故發生而且自己是保險契約的受益人，因此阿惠在 2024 年 6 月 24 日向 A 保險公司申請理賠，並沒有超過 2 年請求權時效期間，所以阿惠請求 A 保險公司給付意外身故保險金 10 萬元是有理由的。

判斷理由說給您聽…

保險法第 65 條：

由保險契約所生之權利，自得為請求之日起，經過二年不行使而消滅。有左列各款情形之一者，其期限之起算，依各該款之規定：

- 一、要保人或被保險人對於危險之說明，有隱匿、遺漏或不實者，自保險人知情之日起算。
- 二、危險發生後，利害關係人能證明其非因疏忽而不知情者，自其知情之日起算。
- 三、要保人或被保險人對於保險人之請求，係由於第三人之請求而生者，自要保人或被保險人受請求之日起算。❗

※ 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／財政部、勞動部



核釋納稅義務人 配偶或受扶養親屬因身心障礙而購買或租賃具醫療性質之輔具支出 列報醫藥及生育費列舉扣除

財政部日前發布解釋令，納稅義務人、配偶或受扶養親屬因身心障礙而購買或租賃下列具醫療性質之輔具支出，得於申報綜合所得稅時，依所得稅法第 17 條第 1 項第 2 款第 2 目之 3 規定，列報醫藥及生育費列舉扣除：

- 一、依身心障礙者權益保障法第 26 條第 2 項授權訂定「身心障礙者醫療復健費用及醫療輔具補助辦法」第 5 條附表所列之醫療輔具。

- 二、依身心障礙者權益保障法第 71 條第 2 項授權訂定之「身心障礙者輔具費用補助辦法」第 2 條第 2 項所列「身體、生理與生化試驗設備及材料」、「身體、肌力及平衡訓練輔具」及「預防壓瘡輔具」3 類輔具。

財政部說明，所得稅法第 17 條之醫藥及生育費，係就納稅義務人、配偶及受扶養親屬因病就醫所發生之醫藥費（醫療）支出，得申報扣除。財政部前以 2016 年 2 月 16 日台財稅字第 10404649150 號令核釋因身心障礙「購買」符合上開規定之輔具，得檢附相關文件，核實列報醫藥費列舉減除；惟外界對於上開輔具以租賃方式取得者可否列報尚有疑慮。財政部今日核釋，如因身心障礙而負擔前開具醫療性質輔具之相關支出，不論是購買或租賃方式，均可檢附相關文件，就其實際負擔支出核實列報醫藥費列舉扣除。

財政部進一步說明，為簡化納稅義務人申報綜合所得稅檢附文件之作業程序，納稅義務人、配偶及受扶養親屬購買或租賃上開醫療性質之輔具，已依規定向直轄市、縣（市）主管機關申請補助核准者，納稅義務人可檢附主管機關函復之審核結果及統一發票或收據影本，就超過補助部分之輔具支出列舉扣除；未申請補助或主管機關未予補助者，應檢附醫師出具之診斷證明及統一發票或收據正本，核實列舉扣除。

財政部發布個人以住宅為信託財產 取得租賃所得之所得稅課稅規定

財政部於日前發布「個人以住宅為信託財產依住宅法與租賃住宅市場發展及管理條例（下稱租賃條例）出租

所得稅課稅規定」，整理信託財產出租之所得稅課稅規定，鼓勵住宅所有權人釋出空餘屋，作為公益出租、社會住宅或包租代管使用，增加租賃住宅供給。

財政部說明，個人住宅所有權人（委託人）以其住宅為信託財產（下稱信託住宅），成立一般信託、安養信託或公職人員財產信託等信託關係，並由受託人（出租人）於信託關係存續期間出租供居住使用，不論受益人為委託人（自益信託）或其他個人（他益信託），受益人取得之租金收入符合相關條件得適用租稅優惠，分別說明如下：

一、適用住宅法第 15 條公益出租案件

信託住宅依住宅法第 15 條規定出租者，每屋每月租金收入不超過新台幣（下同）1.5 萬元部分，免納綜合所得稅，超過 1.5 萬元部分，為應稅租金收入。受託人能提具確實證據者，得核實減除必要損耗及費用，以計算受益人之應稅租賃所得；未能提具者，該必要損耗及費用得按應稅租金收入之 43% 計算。

二、適用住宅法第 23 條社會住宅出租案件

信託住宅依住宅法第 23 條規定出租者，每屋每月租金收入不超過 1.5 萬元部分，免納綜合所得稅，超過 1.5 萬元部分，為應稅租金收入。受託人能提具確實證據者，得核實減除必要損耗及費用，以計算受益人之應稅租賃所得；未能提具者，該必要損耗及費用得按應稅租金收入之 60% 計算。（詳釋例一）

三、適用租賃條例第 17 條包租代管出租案件

信託住宅依租賃條例第 17 條規定出租者，每屋每月租金收入不超過 6 千元部分，免納綜合所得稅，超過 6 千元部分，為應稅租金收入。受託人能提具確實證據者，得核實減除必要損耗及費用，以計算受益人之應稅租賃所得；未能提具者，每屋每月租金收入超過 6 千元至 2 萬元部分，其必要損耗及費用得按應稅租金收入之

53% 計算，每屋每月租金收入超過 2 萬元部分，其必要損耗及費用得按應稅租金收入之 43% 計算。

四、一般出租案件

信託住宅作一般出租（即不適用上開住宅法或租賃條例規定）者，其租金收入無免稅額度，受託人能提具確實證據者，得核實減除必要損耗及費用，以計算受益人之租賃所得，未能提具者，該必要損耗及費用得按租金收入之 43% 計算。

財政部提醒，個人受益人辦理綜合所得稅結算申報時，應依受託人填發之信託財產各類所得憑單所載之租賃給付總額及扣繳稅額，據以申報，由於該租賃給付總額為受託人依規定減除免稅額度及必要損耗費用後之應稅租賃所得，受益人申報時，不得再重複減除免稅額度及相關費用。

勞工退休金條例施行細則修正發布後，對於保障勞工、遺屬或指定請領人退休金權益已有成效。

勞工退休金條例施行細則已於 2026 年 3 月 25 日修正發布，該次修正包括確立雇主收取勞工自願提繳退休金義務、請領月退休金者得於猶豫期內變更為一次退休金、死亡勞工之未成年遺屬或指定請領人繼承死亡勞工退休金請求權時效 10 年期間自成年之日起算，及擴大勞工之遺屬及指定請領人為「退休金權益不得讓與、抵銷或扣押」保障範圍。勞動部日前針對該次施行細則修正截至 4 月 30 日執行成效說明：

一、勞工請領月退休金，得於猶豫期內變更為一次退休金，已有 22 件申請案件，可落實退休基本生存權保障，退休金的請領更有彈性。勞動部也提醒勞工朋友申請退休金時務必記得確認，別讓權益睡著了。

二、擴大勞工之遺屬及指定請領人為「退休金權益不得讓與、抵銷或扣押」保障範圍，保障遺屬請領專戶餘額之權益，已有法院主動辦理撤銷執行命令及退回已扣押之勞工退休金計 517 件，保障遺屬在家人過世時，家人的退休金不會因債務糾紛、強制執行立即遭到扣押。

勞動部表示，該次施行細則另一個修正重點在於確立雇主收取勞工自願提繳退休金義務，違反者依第 53 條規定加徵滯納金之規定，將自 2026 年 8 月 1 日生效。勞動部再提醒，依據施行細則第 21 條修正規定，受僱勞工如向雇主提出申請自願提繳退休金，雇主不得拒絕。雇主如拒絕辦理，勞工得逕向勞保局辦理申報開始自願提繳退休金；勞工自願提繳之退休金數額，應由雇主收取後，連同雇主負擔部分，一併向勞保局繳納。雇主如屆期末繳納，將依勞工退休金條例第 53 條規定加徵滯納金。

本次勞工退休金條例施行細則的修正，是為強化雇主落實法遵之義務，及確保勞工、死亡勞工之未成年遺屬及指定請領人等請領勞工退休金之權益，勞工朋友或提繳單位如於申請退休金上遇有問題，或對於相關辦理程序不甚熟悉，皆可向勞動部勞工保險局（電話：02-2396-1266）洽詢。

特別加保即時保 臨時上工有保障

因應勞動型態日益多元及零工經濟發展，例如營建工程業因產業特性，常有工程層層外包，許多小型工程可能由個人承攬，或部分勞工利用下班或假日時間，臨時短暫從事平台外送工作等，為提供是類勞工參加勞工職業災害保險（下稱災保）之管道，勞工職業災害保險及保護法訂有「特別加保制度」，以維護其工作生活安全。

特別加保制度適用對象分為三類，勞工可於工作前，

透過勞保局提供的簡便加保管道，即統一超商 ibon 機台、勞保局官網 (<https://mes.bli.gov.tw/mes>) 或官網公布之職業工會，擇一管道申報參加災保：

- 一、自然人雇主及其受僱勞工：如營建工程業之工頭及其僱用之點工，得由雇主申報自己及勞工加保。
- 二、實際從事勞動之人員：如平台外送員、街頭藝人等，得由勞工自行申報加保。
- 三、符合勞動基準法第 45 條第 4 項規定提供勞務（非受僱）之童工：如拍攝廣告之童星等，得由受領勞務者為其申報加保。

據統計，截至 2026 年 3 月底止，特別加保累計申報單位數為 26 萬 1,592 家，被保險人人數為 45 萬 4,021 人，其中以受僱自然人雇主之勞工計 22 萬 7,631 人（佔 50.1%）為最大宗，其次為實際從事勞動之人員計 20 萬 6,261 人（佔 45.4%）次之。進一步觀察，2026 年 3 月份特別加保申報單位數為 1 萬 1,835 家，被保險人數 1 萬 8,998 人，較 2022 年 5 月開辦首月申報單位數 1,741 家，被保險人數 2,672 人，大幅成長，顯示越來越多勞工透過特別加保制度獲得災保的保障，強化其工作生活安全之維護。

勞動部提醒，特別加保之保險效力自保險費繳納完成之實際時間起算，自然人雇主或勞工在工作前，務必完成特別加保申報作業並繳納保險費，以即時取得災保的保障。另外，如已預先知道工作日期，也可提前 10 日透過特別加保管道預約加保，保險效力於保險費繳納後，自其向後指定日期生效。如欲瞭解更多詳情，歡迎至勞保局官網 / 業務專區 / 勞工職業災害保險 / 納保對象 / 特別加保對象專區 (<https://www.bli.gov.tw/0105835.html>) 查閱。🔴

翻轉人生新世界 從零開始的跨界賽道

破局思維 x 跨界實踐 x 重啟無限可能

文 / 侯佩君、攝影 / 陳建宏



在變化莫測的 2026 年數位與金融浪潮中，過去被奉為圭臬的職涯鐵律正被悄然打破。面對未來的集體焦慮，真正的贏家不寄望於等待風暴過去，而是具備「破局思維」，在變局中勇敢跨界、開闢無上限的第二條成長曲線。「從零開始的跨界賽道」為所有渴望改變的菁英，解構如何將未知的恐懼轉化為重啟無限可能的實戰跨界實踐。

這不僅是一次職涯跑道的轉換，更是一場高階人才的系統化增員賦能。當我們跳脫原有舒適圈的同質化競爭，藉由平台工具與大數據系統的精準借力，每個

人都有機會在全新的金融保險賽道上，將過去累積的利基優勢與保險專業深度結合，達成降維打擊般的跨界增值。兩位績優業務如何以信任定錨、以專業複利，在滾動的人脈賽道中，高貴地贏下屬於自己的現代商戰。

徐凡晴業務籌備協理：只要你想改變。跨界，從來不是一場冒險的歸零，而是一場優勢倍增的專業複利。

游雅靜業務儲備協理：因想改變而開始。在一間成功的企業和優秀的夥伴，複製成功、實現自己的夢想。

徐凡晴 Profile

現任 |

永達保險經紀人 業務籌備協理

保險年資 |

7 年

得獎紀錄 |

7 屆美國 MDRT 百萬圓桌會員



徐凡晴 / 跨界不是從頭開始 而是優勢倍增

面對市場的轉變，真正的贏家不寄望於等待，而是具備「破局思維」，勇敢跨入全新賽道、開闢無上限的第二條成長曲線。永達保經徐凡晴業務籌備協理，一位新世代主管的實戰經驗，解構她如何協助轉換跑道的「跨界小白」扎根轉型，並運用新思維融合新舊世代的屬員，將未知的恐懼轉化為重啟無限可能的跨界實踐。

解構「雙主業」無敵心態 釋放異業高手的創意天賦

當異業高手選擇從零開始、跨入金融保險這條全新賽道時，新世代主管的核心管理邏輯是：「跨界，從來不是一場冒險的歸零，而是一場優勢倍增的專業複利。」

徐凡晴業務籌備協理表示：「對於將近 30 歲、具有一定社會經驗的異業高手，不應將他們視為完全的白紙，而是要引導他們結合原本行業的優勢、人脈與專業能力，在既有基礎上做全面性的越級提升。」在她的管理藍圖裡，新賽道高度接納具備創

意與靈活特質的菁英。

針對現今蔚為常態的「雙主業（斜槓）」新鮮人，新世代主管展現了極具同理心與前瞻性的管理智慧。前期若有收入壓力，她不僅不強求新人破釜沉舟，也認同他們不要放棄原本有底薪的正職工作，這種看似不合傳統常理的增員作操作，反而能轉化為降維打擊般的巨大心理優勢：

- 1. 無財務壓力的無敵心態：**雙主業夥伴最大的資本在於仍有正職底薪支持，因此在面對高資產客戶或進行風險推銷時，完全沒有心態問題與得失心。因為生活不受影響，即便被客戶拒絕，他們也不會產生窒息般的挫折感，反而能以最輕鬆、客觀的姿態進行單純的商品銷售。
- 2. 雙新目標的爆發性驅動：**鼓勵他們大膽開口詢問客戶意願。在輕鬆的心態下，往往能創造出意想不到的實質業績。一旦成交，保險業高額的佣金獎金，可能就能為他們多賺取等同於本業半年、甚至一整年所得的財富。以此為他們量身打造「年所得百萬」的具體雙所得目標—本業賺 50 萬，保險賽道亦獲得 50 萬收入。這種明確且容易達成的願景，會帶給斜槓新人極大的前進動

力。

身為新世代的管理領袖，最重要的是要能接受業務員時間彈性的「新常態」。只要能為單位及客戶帶來實質業績與雙向價值，就是最優秀的合作夥伴。這種「不強求放棄本業」的包容格局，反而成為吸引更多異業高手跨界重啟的最強大磁鐵。

借力公司品牌資源和平台 實行「教練制」與大師級「懶人包」 用系統化講座縮短學習曲線

新人專業領域尚未成熟時，如何讓他們在最短時間跨越專業門檻並建立自信？徐凡晴的對策－「最重要的不是單打獨鬥，而是學會邀約與借力。」

就像消費者購買精品是出於對品牌的絕對信任一樣，新人可以邀請客戶參與公司的財經、理財講座，透過講師的專業分享與大數據分析，加上公司的品牌背書，帶給客戶的收穫與信任感，往往勝過新人一個人在外面與客戶苦談一小時的盲目摸索。這種將公司平台當作終極武器庫的思維，讓新人在一線行銷時具備了十足的底氣。

除了公司強大的品牌資源外，團隊內部更深度實行「教練制」與「實戰陪談」流程，以系統化的防禦盾牌，有效降低新人的挫折與壓力：

實戰陪談觀察：新人只需負責建立信任連結並將客戶邀約至公司平台，主管就如教練一般，主動進行一對一的協助與高階對談。新人則透過「實戰」近距離觀察學習其談判技巧、語氣拿捏與需求分析，在最安全的環境下累積實戰經驗。

大師級精緻懶人包：公司超級業務員與法稅專家精心整理的「行銷懶人包」（例如時下高資產客群最熱門的資產傳承與遺產稅議題）。讓新人每週只需花費兩個小時聽取、掌握核心重點，就能精準了解市場最新的熱門話題與行情，避免因為要學的東西太廣泛而感到慌亂。

新世代主管的管理模式 生活目標綁定與平台架設 贏下跨世代 融合的領導智慧

在帶領年輕世代，以及經驗豐富的資深前輩時，必須採取全然不同的彈性策略，這考驗著領導者對人性的精準洞察。

徐凡晴對於新世代採取了以下三項管理戰略：
與「個人人生目標」綁定、設立嚴格「檢查點」、「創造參與成就感」：

對於沒有財務壓力、不吃傳統教條、想嘗試自媒體或新興行銷手法的年輕人，不需要強硬限制其意志，可以讓其有發揮的空間。依循三項戰略：用「個人人生目標」綁定，比如「幾歲內買車買房」或是「環遊世界」等，為具體且精緻的生活目標而努力；行銷可以天馬行空、可以有創意，但必須設立明確客觀的「里程碑檢查點」，用實際的業績數據檢視成效與效益，回歸公司已驗證成功的標準化 SOP，大幅減少時間與成本的浪費；指派任務，創造「參與成就感」，獲得「被重視」的參與感與成就感，會讓他們覺得這份工作充滿樂趣與舞台而願意深耕。

其次，面對年紀或社會歷練比自己更深的「高階異業轉職前輩」，年輕主管的領導智慧在於「**正面衝突、不用權力壓人**」，而是透過「**平台資源與創新活力**」，年輕團隊的力量為平台賦能，利用短影音、動態文宣將傳統活動變得更多元。只要夠專業、夠強大，即使是社會經驗豐富的資深異業轉職者，也能在系統中完美適用。

這套「以信任定錨，以專業複利」的系統化管理模式，成功將組織塑造一個不論是跨界異業高手還是斜槓新鮮人，都能帶著最傲然的姿態，高貴地贏下屬於自己的每一場現代商戰。

游雅靜 Profile

現任 |

永達保險經紀人 業務儲備協理

保險年資 |

4 年

得獎紀錄 |

3 屆美國 MDRT 百萬圓桌會員



游雅靜 / 跨界重啟新賽道 打造合金人生

在變動劇烈的金融浪潮中，跨界轉職已成為高階菁英開闢第二成長曲線的關鍵抉擇。

永達保經游雅靜儲備協理在銀行體系深耕 17 年、專精房貸與信貸的放款專家，在職涯高峰毅然卸下資深光環，跨入永達保經全新賽道。從早上八點到晚上八點的責任制高壓生活，到如今兼顧家庭、重啟生活主導權，她不僅在進公司首年便強勢插旗，更締造了連續三年榮獲 MDRT（百萬圓桌會員）國際頂尖榮譽的傲人紀錄。這不只是轉換跑道的實例分享，更是一部解構如何將「原產業優勢」透過「保經平台」轉化為增值養分，在面對客戶信任考驗與專業瓶頸時，成功破局、重啟無限可能的跨界實踐指南。

決定跨界的勇氣 為了生活主導權的華麗轉身

「我以前在銀行做了 17 年的放款，我曾經以為，自己會在這個穩定的體制內一直做到退休。」游雅靜回憶道。17 年的資歷，在傳統銀行業意味著無可替代的資深輩份與純熟技能。然而，這份安穩的背

後，潛藏著時間被高度綁定的隱形代價。每天早上八點前必須打卡報到，下班時往往已是夜幕低垂的七、八點，日復一日的責任制高壓生活，讓她個人的自由時間被極度壓縮，更難以兼顧家庭生活與對旅遊的熱愛。

打破這口枯井的契機，源於一位在永達保經發展的摯友。多年來，朋友定期與她聯絡、無私分享工作狀態，並邀約她參與公司的講座。在一次次的參與中，游雅靜儲備協理敏銳地察覺到傳統體制與保經平台在底層邏輯上的巨大落差。她發現，銀行雖有保險商品，但多屬配合放款利率優惠的單一儲蓄型配置，並非真正立足於客戶的實質需求。反觀保經平台的專業財經講座，其探討的資產功能、租稅規劃與法規防禦深度，徹底翻轉了她對風險管理的既有認知。

「在這裡，我能學到更深、更全面的金融知識，而且時間高度彈性，旅遊獎勵更是吸引我。」面對年資歸零、放棄高階放款職涯的未知恐懼，她精準的「破局思維」。讓她意識到，若不勇敢跨出舒適圈，人生只會陷入時間折舊的內耗。這份想改變的強大企圖心，化為她跨界重啟的巨大勇氣。快四年

的實戰證明，她從未後悔當初的決斷，反而體面地實現了自由、財富與家庭兼顧的不將就人生。

平台助力 原產業優勢倍增

跨界，從來不是盲目的冒險歸零，而是將舊有優勢進行系統化的降維打擊。游雅靜過去 17 年的放款經驗，在實務上需要主動開發、陌生拜訪建設公司以爭取整批廠房與建案的貸款機會，這早已鍛鍊出她面對高階客戶時犀利且強悍的業務特質。更關鍵的是，放款的核心在於精算客戶的還款來源與資產規模，這使她手中自然累積了大量高資產客群的隱形信任。

「以前做放款，我只能幫客戶解決債務與資金調度的問題；來到永達後，這份舊經驗變成了最棒的養分。我能站在客觀的立場，幫這群老客戶規劃更全面的資產傳承與退休藍圖。」面對客戶對於她「銀行做這麼久，怎麼突然轉行」的質疑，她讓客戶明白，轉變是為了提供更多元的服務，而在保經平台「客觀精選各家優品」的防禦盾牌下，客戶不再受限於單一壽險公司的體況或年齡限制，能享有最高規格的權益保障。

此外，當新人在專業領域尚未全面成熟時，保經平台強大的「品牌賦能」成為她最強大的火箭炮。面對高資產客戶對稅務法規、要被保人與受益人安排等陌生領域，她不用單打獨鬥，而是將客戶優雅地邀約至公司參與保險規劃與專業知識講座。透過大師級講師的專業結構剖析，加上公司品牌優勢，其信任與成交成效。她也能精準掌握市場話題，將原產業的資產規模人脈，透過平台的專業知識，完美滾動為信任複利。

面對挫折與成功 在「熱心學長姐文化」中三年連奪 MDRT

即便手握優勢，跨界的賽道也絕非一路坦途。游雅靜在早期開發緣故與高資產客戶時，面臨著市場上最嚴酷的「同質化競爭」，每位高端客戶身邊，早就圍繞著無數家銀行的資深理財專員。這些理專天天與客戶見面，其客情防線堅不可摧。為了與市場理專做出差異化，她借力公司平台所賦予的法稅知識，從要保人、被保人架構重整等更深層的稅務防禦切入，甚至幫客戶健診過去與理專購買的舊保單，提出整體規劃方針供客戶參考。久而久之，客戶發現她所能提供的價值差異，遇到資產問題便會主動找她諮詢。這種從不懂到專業的跨越，幫助她成功在第一年就打破瓶頸建立信心，並在隨後三年內，連續摘下三屆的 MDRT 百萬圓桌會員。

回顧這段從挫折走向巔峰的歷程，游雅靜特別強調了團隊環境對新人的重要性。「在永達，最棒的是熱心的學長姐文化。只要拋出問題，前輩都會搶著回答給予協助，這讓我覺得遇到任何困難都有人死死罩著你的踏實感。」正如許多頂尖組織主管所給予跨界新人的核心建議：當面對挫折與心理壓力時，絕對不要一個人躲起來硬撐，必須走進公司，走進主管與熱心同仁建構的磁吸環境裡。因為在這裡，你會發現眾多與你相同的異業高手正在並肩作戰。正是這種團隊凝聚力，讓她能在最短時間內格式化所有轉職的窒息感，帶著最傲然的姿態，在全新的跨界賽道上大獲全勝。🔥



從 11 坪車庫到 2 億營收 傑成鋼鐵 百鍊鋼鐵的極致美學

彭勇傑 冰冷的鋼鐵如何煉成熱血人生

文、攝影／侯佩君、陳建宏 部分圖片／彭勇傑執行長

在傳統黑手產業中，鋼鐵與鐵工廠往往給人厚重、灰暗且冰冷的刻板印象。然而，傑成鋼鐵的執行長彭勇傑，卻用一種極致的商戰智慧與自律美學，徹底顛覆了這個巨型產業的舊有秩序。他從父親早逝、被迫在 11 坪破舊車庫敲打鐵窗起家的單打獨鬥，到精準解構 3,000 萬營收天花板，大膽導入 3D Tekla、日本 Amada 自動化高階設備與雲端管理系統，成功將年營收一舉推向 1.5 億至 2 億元的巔峰。這不只是一部傳統鋼鐵業的轉型史，更是一位真正掌握主導權的人生翻轉終極範本。



傑成鋼鐵 彭勇傑執行長

創業起家：11 坪車庫的鋼鐵意志與 600 坪的越級挑戰

傑成鋼鐵的起點，沒有雄厚的家族資本支撐，而是一

個僅有 11 坪大的車庫。回憶起那段歲月，執行長彭勇傑的眼神中閃過一絲深沉。當時父親的突然早逝，如同毫無預警的巨石砸碎了平穩的生活，年僅 17 歲的他放棄了學業，毅然投入鐵工職場。退伍後，他利用這塊僅有 11 坪大的車庫空間（即現在辦公室的人工草皮區）兼接鐵窗、鐵門等小型鐵件外快，正式開啟了單打獨鬥的筆路藍縷創業路。

事業的關鍵轉折點，源於隔壁木材廠老闆的信任，大膽將一個佔地高達 600 坪、工程款高達七、八百萬元的廠房建案全權交給他。這是一場毫無退路的「越級挑戰」，高階建案龐大且精準的圖面需求，成為卡在眼前的第一道高牆。為了解決設計難題，他買書自學，獨自摸索 AutoCAD 畫圖，成功完成了這個 600 坪的建案，也為公司後續的爆發性發展奠定了堅實基礎。

隨著業務不斷成長，原本 11 坪的車庫不敷使用，他隨後向家裡租用土地蓋起一棟 150 坪的工廠。然而隨著企業規模進一步擴大，面對家族內部對於土地持分的意見分歧，彭勇傑展現了當機立斷的決斷力。為了事業的長遠大局與產權獨立，他毅然決定買下哥哥們的土地持分。成功轉向農會爭取到 800 萬元，這筆寶貴的資金活水讓他得以順利買下完整土地並擴廠，注入了最關鍵的財務防護盾牌。

不懂到專業：從傳統黑手思維到 3D Tekla 數位學生的系統管理



傳統鐵工廠的作法往往仰賴「經驗法則」與「差不多思維」，這種缺乏標準化的陋習，正是導致傳統工程進度延宕、施工出錯率居高不下的元凶。彭勇傑敏銳地察覺到，如果傑成鋼鐵要與國際大廠接軌，就必須從「非專業」跨越到「絕對專業」。如何將隨手抄寫的草圖全

部轉化為精準的 AutoCAD 數位圖面，完成了專業化的第一步。

然而，隨著業務量與營收規模的不斷擴大，為了彌補人力和專業不足，彭勇傑再次展現了「跨界增員、賦能系統」的智慧。他做了專業人才的引進，為傑成鋼鐵帶來「理論與系統化流程」。運用 3D 建築結構模型軟體 Tekla，讓每一根鋼骨在雲端系統裡實現完美的數位孿生建構；同時，更建立了一套完整的雲端報價、圖面權限管理與標準化 SOP。透過 3D 數位化建置，在工廠正式動工切割前，就能在電腦系統裡完成 100% 的虛擬組裝，提前修正所有管線衝突。這種「前線實務犀利直覺」與「後方系統化理論」的完美互補，讓傑成徹底擺脫了過去老闆一人獨撐大局的傳統作坊模式，成功轉型為具有制度化管理的現代化菁英企業。

商業模式轉換：產能分離解構營收天花板，引進 AI 高階自動化設備

在傑成鋼鐵的成長史中，最漂亮的商戰經典，莫過於對「3,000 萬營收天花板」的跨界解構。公司剛起步時成長極快，第一年營收 100 萬，第二年 500 萬，第三年順利來到 1,000 萬。隨後營收雖然繼續攀升，但到了 3,000 萬這個數字後，就像撞上了隱形的天花板，直接卡了好幾年，無論員工多麼努力加班，營收始終無法前進半步。彭勇傑冷靜下來精算公司的「營收結構與運作模式」，終於看穿了傳統鐵工廠致命的產能浪費所在。

傳統做法往往是「雜工模式」，工廠員工什麼都要會，需要在工廠先做好鐵件，然後全體員工再一起出門去工地進行安裝。這時，工廠和昂貴的機器設備就會變成空的，彭勇傑一眼看穿核心痛點：「一間公司最大的資產與成本，其實就是工廠本身。如果員工每天出門去工地安裝，最貴的工廠成本與產能就放在那邊白白浪費。」為了解決產能受限與人員管理的瓶頸，他下定決心進行商業模式大轉換，將「製造」與「安裝」徹底拆分：

1. 廠內專注生產：高效能的「生產製造」與鐵件加工。
2. 全面發包安裝：「安裝工程」，全部發包給外面專業的工班團隊去做。

這個策略一執行，工廠的產能瞬間被 100% 釋放，形成了「廠內持續生產、外面工班持續搭設」的雙線並行模式。這個顛覆傳統的決策，讓營收很快就打破了卡關多年的 3,000 萬，迅速跳升到 5,000 萬、8,000 萬，最終一舉突破一億元大關，並成功將年營收長期、穩定地維持在 1.5 億至 2 億元之間。

解構了商業模式後，他接著將目光鎖定在「生產效率與工藝美學」的升級上。早期的傳統鐵工廠多採用傳統的「噴火」進行鋼材切割，不僅耗時、切口不平整，還需要大量人工進行二次打磨，極易產生人為失誤與修補成本。「要給客戶最好的，我們的武器就要用最頂級的。」彭勇傑展現了驚人的魄力，決定引進智慧製造設備，重金投資購買日本高端的 Amada（自動鋸床與鑽孔機等頂級設備），光是一台帶有自動輸送設備的新機就耗資高達 800 多萬元。引進後，材料只要放上輸送帶、點擊啟動，機器就能自動夾取、精準鑽孔與切割，大幅減少了人為操作失誤，縮短了超過一半以上的交期，築起了同業難以企及的半自動化智慧製造高競爭門檻。

個人生活品質：從健康危機到紀律革命，打造頂級招待所美學空間

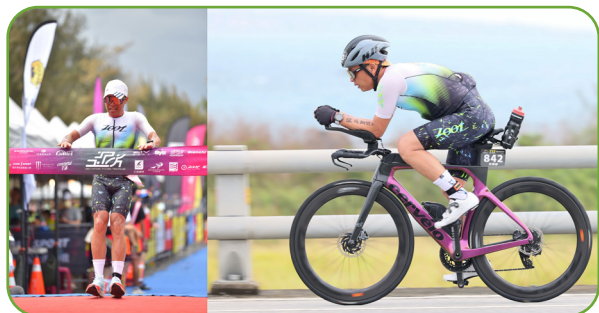
商場上的無懈可擊，源於肉體與靈魂的絕對自律。有一天，彭勇傑驚覺自己因為肚子太大卡住、竟然連自己

的腳趾甲都剪不到，隨後又被醫生診斷出痛風，這記健康的警鐘，成為他改變生活型態與企業體質的重大轉捩點。「如果連自己的肉體都無法掌控，那談何掌控一間企業的未來？」

他開啟了一場自我紀律大革命，戒除了長達 20 多年的菸癮，瘋狂減重至 65 公斤的精壯狀態，更開始挑戰極限運動，成功完成了鐵人三項與單車界最高難度的「一日雙塔」極限自行車挑戰。這種將個人意志發揮到極致的紀律，隨後被他如雷霆般引入工廠管理，他下令改變傳統鐵工廠滿地菸蒂、檳榔渣與酒瓶的髒亂形象，要求工人們在生產結束後將工廠打掃得一塵不染，提升了企業形象與員工素質，更讓工作安全感達到了科技業的國際標準。

這種追求卓越與效率的經營哲學，也完美體現在工廠辦公室的佈置上。走進傑成鋼鐵的辦公室，視覺與審美被徹底翻轉，這裡完全沒有一絲鐵工廠的冰冷，而是一間由執行長親自精心操刀設計、讓人徹底放鬆的高端私人招待所空間。一進門，舒適的沙發和一尊等身比例的「鋼鐵人」，旁邊停著一台吸睛的「保時捷」和頂級重型機車；空間的另一側則規劃了優雅的高爾夫風格推桿區。

這個空間的用心佈置，正是彭勇傑生活哲學的縮影，他將工作與生活完美融合，活出不將就的體面。來到這裡的客戶，在品嚐精品咖啡的同時，都能深深感受到這個男人背後強大的美學底氣。傑成鋼鐵，正是在這個由他親手打造的人生新世界裡，活出男人想要的樣子。🔥





夏月電價 少一點度數 少一點負擔

整理／公關部 資料來源／台灣電力公司

住宅夏月電價開始了！台電表示，台電仿效國際間美、日、英等電業，自1989年起，每年6至9月實施夏月電價，迄今已37年。夏月電價制度並非漲價，且全年平均電價未改變。夏月因冷氣空調用電增加，用電量比



將冷氣設定在 26°C，聰明節電。（圖片為 AI 生成）

非夏月多四成，使民衆易感電費增加，不過全國仍有 401 萬用戶不受影響，超過七成用戶平均每度用電仍不到 3 元。針對最高級距每度 8.86 元部分，台電也澄清，僅用電超過 1000 度部分適用，然而全國有超過的 97% 用戶平均用電不滿 1000 度，不會適用到此級距。

台電強調，住宅夏月電價每年夏季固定實施四個月，為平均電價的一部分，並非調漲電價，全年平均電價亦未改變。為反映夏月與非夏月間供電成本之差異，台電依據電價費率審議會核定的平均電價，夏月電價適用費率較高，非夏月期間電價費率較低，引導用戶提升用電效率及促進節電。

台電說明，我國 2025 年住宅每戶平均月用電量在非夏月期間是 308 度，到了夏月（6 至 9 月）因為氣溫上升，致月用電量增加至 418 度，相較於非夏月期間用電量高出近四成，也使每月電費平均增加約 446 元，其中 326 元（73%）來自於用電量增加，受夏月電價而增加的部分僅 120 元（27%）。

台電進一步說明，住宅夏月電價僅影響每月用電 121 度以上的用戶，全國近三成共 401 萬戶每月平均用電在 120 度以下，若維持平時用電情況則完全不受夏月電價影響；另有四成共 520 萬戶用電 121 至 330 度，夏月每日最多僅增加

約 2 元電費，超過七成用戶平均每度電價仍不超過 3 元。而主要受影響的用戶僅 2.4%，是每月用電超過 1,000 度的住宅，台電也呼籲這些用戶一同節電。

而針對媒體指稱本次實施之夏月電價費率是史上最貴，台電解釋，民生用電多採累進計費方式，即每一級距有其固定的用電收費，只有超出該級距的用電量才會按照更高的級距收費。舉例來說，1001 度以上的費率為 8.86 元，如用電量為 1001 度來說，僅超過 1000 度的那 1 度會受到影響。而在整體住宅用戶中，有超過 97% 的用戶平均用電度數低於 1000 度，不會適用到 8.86 元的費率。

分段度數	夏月電價(元/度) (6/1至9/30)	非夏月電價(元/度) (夏月以外時間)
120度以下部分	1.78	1.78
121-330度部分	2.55	2.26
331-500度部分	3.80	3.13
501-700度部分	5.14	4.24
701-1000度部分	6.44	5.27
1001度以上部分	8.86	7.03

台電說明，夏月電價僅影響每個月用電 120 度以上（一期兩個月用電 240 度）的電費部份，調幅介於 13% 到 26%。



防範戶外熱危害

勞動部啟動高溫專案檢查及改善

整理／公關部

資料來源／勞動部



近期各地氣溫逐漸升高，為防止勞工於戶外作業發生熱中暑、熱衰竭等職業災害，勞動部自6月1日起同步展開雙軌防護機制，除啟動「戶外高溫專案檢查」，針對營造、道路修繕等高風險作業場所加強勞動檢查外，另辦理「熱危害改善追蹤查核」，督促事業單位確實提供遮陽、降溫、飲水及休息等防護措施，保障戶外作業勞工安全健康。

勞動部表示，在戶外高溫專案檢查方面，針對風險較高的營造作業、道路修護等場域，預計執行230場次，若發現違規，除要求一週內限期改善外，後續將全面實施複查，以督促業者即時補強防護措施；而在一般戶外作業的查察方面，則導入改善追蹤查核機制，執行目標達3,000場次，若檢查機構發現現場防護不足，除要

炎炎夏日！襲來！

防範戶外熱危害

6月雙軌防護啟動+7月新職安法上路

- 拒絕曬傷中暑！**
 - ☀️ 雇主必須提供「遮陽、降溫、水、休息」
- 抓到真的會痛！**
 - ☀️ 7月1日新職安法上路，最高可罰300萬元
- 不是講講而已！**
 - ☀️ 高風險事業單位專案檢查：一週內要求改善，全面實施複查
 - ☀️ 一般戶外作業查察：違規通知限改，要上傳影像，沒改善就進行抽查



勞動部職業安全衛生署 | 勞動部 Ministry of Labor (MOL) | mol.labor

求限期改善，雇主還必須將改善後的影像上傳至指定網址，由財團法人職業災害預防及重建中心協助檢查機構確認防護措施是否落實，若未配合回報、改善成效不彰者，將列為重點抽查對象。

勞動部強調，面對氣候變遷帶來的高溫風險，將持續以「預防為先、風險管理」方式，強化戶外作業熱危害防護機制，督促事業單位落實各項防護措施，共同維護勞工安全與健康。如雇主未採取必要防護措施，而違反職業安全衛生法相關規定，依照 7 月 1 日新上路的職業

安全衛生法規定，可處新台幣 5 萬至 300 萬元罰鍰。對於高風險作業場所，也將加強專案檢查與複查，督促事業單位儘速改善。

勞動部也提醒從事戶外作業勞工，可多利用「高氣溫作業防護資訊網」查詢所在地熱危害風險及未來氣象預測，適時補充水分並留意身體狀況；雇主對新進勞工更應建立「熱適應」機制，循序增加工作暴露時間，並加強現場觀察與管理，避免因尚未適應高溫環境而發生危害。

防範戶外高溫作業危害 職安署 115 年防護設施補助申請開跑

為因應近年夏季極端高溫日益頻繁，戶外工作者面臨的熱危害風險持續升高，勞動部職安署於 5 月 6 日修正發布「改善安全衛生設施及器具補助作業要點」，開始受理中小企業及自營作業者申請高溫作業相關防護設施、器具及個人防護具，以協助其有效應對即將到來的夏季炎熱氣候。

勞動部表示，本次修正重點聚焦於長時間在戶外作業的高風險族群，如營造、道路修護、電力設施維修及農事等。考量此類作業常直接曝曬於烈日下，較易發生熱衰竭或中暑等，因此明確補助範圍為戶外高溫作業，確保資源優先投入最需要的對象。

在補助項目方面，除既有的遮陽設施、噴霧風扇等降溫設備外，本次亦新增「熱危害科技防災設備」，例如熱危害偵測與警示裝置，協助事業單位即時掌握現場溫度與風險狀況；另考量小型企業及自營作業者資源有限，較難進行工程改善，本次也提供個人防護具補助，包括風扇衣、冰背心等，10 人以下中小企業及自營作業者，補助比例最高可達 80%，上限 3 萬元；11 人至 50 人企業，補助比例最高 50%，補助上限提高至 5 萬元，以減輕業者負擔，同時強化第一線勞工防護。

本年度補助計畫自 5 月 6 日起受理申請至 10 月 31 日

止，符合資格者可至「中小企業安全衛生資訊網」補助專區 (<https://sh168.osha.gov.tw/>) 填寫基本資料，後續將由地方政府安排專人提供現場輔導及申請協助。民衆如有疑問，亦可撥打免付費專線 0800-300-636 洽詢。勞動部呼籲，面對高氣溫環境，雇主應藉由降溫措施，搭配適當休息、補充水分及作業調整等，才能有效降低熱危害風險，守護勞工健康與安全。

115 年 戶外高溫作業 防護補助申請

(申請網址及資訊)

1 適用對象
100 人以下中小企業及自營作業者

2 補助項目

設備、設施	防護具
<ul style="list-style-type: none"> 遮陽設備或設施 降低作業場所溫度設備 (水霧、噴霧風扇、水冷扇等) 熱危害科技防災設備 (偵測警示裝置等) 	<ul style="list-style-type: none"> 熱防護具 (冰背心、水冷循環式背心、風扇衣等)
<ul style="list-style-type: none"> 最高補助申請金額 80% 上限 20 萬元 	<ul style="list-style-type: none"> 中小企業≤10人及自營作業者 <ul style="list-style-type: none"> 最高補助申請金額 80% 上限 3 萬元 中小企業11人至50人 <ul style="list-style-type: none"> 最高補助申請金額 50% 上限 5 萬元

勞動部 | mol.labor

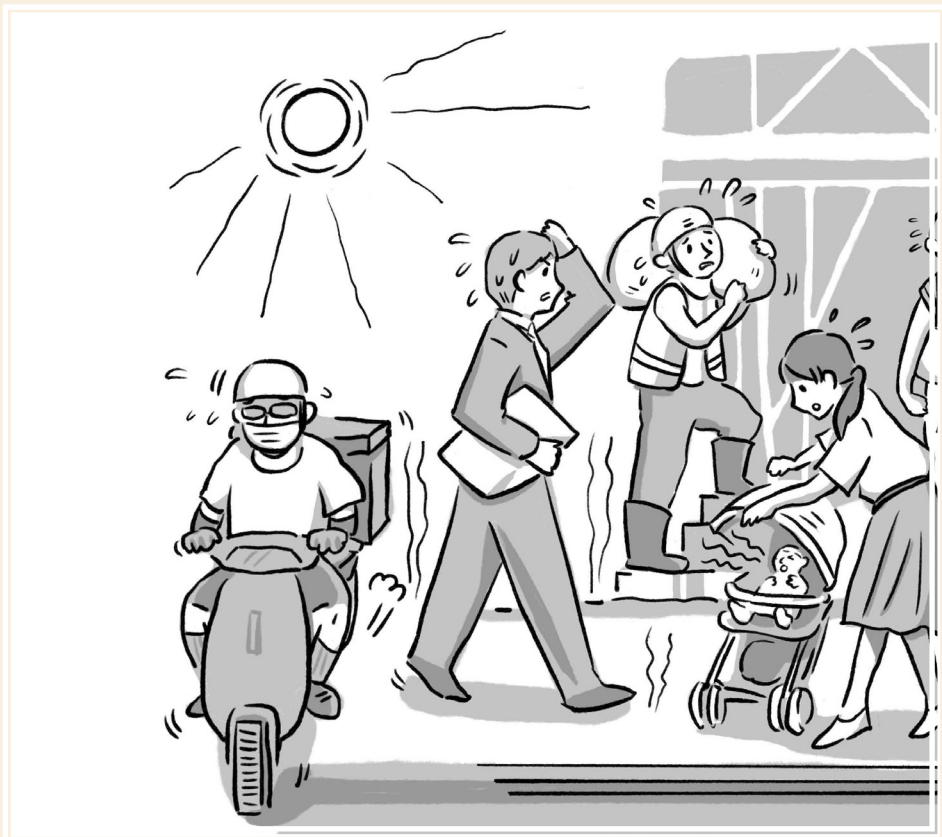


當酷暑成爲常態 如何重新定義「高溫」傷害

整理／公關部 圖文提供／商周出版《為什麼有些街道走起來特別涼？》

隨著夏季腳步臨近，全台氣溫再度攀升，「太陽太毒」不再只是鄰里間的寒暄，而是實實在在的生存挑戰。過去一百多年來，台灣年平均氣溫已上升約 1.6°C，部分地區一年中竟有超過三分之一的時間處於高溫狀態。然而，當颱風與地震被視為必須動員公共資源應對的「災害」時，造成農損枯萎、熱傷害就醫人次激增的高溫，卻長期被視為僅需「個人適應」的背景天氣。

以下文章，摘自林子平教授所著《為什麼有些街道走起來特別涼？》，面對日益嚴重的都市熱島效應與極端熱浪，從借鏡南韓、法國等國的預警與關懷機制，到國內勞動部率先將熱危害納入職安規範，我們正嘗試將「人、空間與制度」重新銜接。在高溫正式成爲法定災害前，這不僅是一場制度的變革，更是每一個人在極端氣候下，如何重新尋找涼適空間與社會防護網的必修課。



「受到高溫傷害的戶外活動者、勞動者、老人和小孩，可能比想像的還要多，應該如何保護他們呢？」



酷夏炎熱

年輕世代的挑戰



高溫持續



汗流不止



體力透支

在這座城市的每個角落，
我們都在與高溫奮戰。

— AI 生成

「今年太陽太毒，我家後院的菜園很多菜都枯光了。」

坐在最前面的阿婆一邊搖著扇子，一邊說：「水澆了也沒用，還長出一些奇怪的蟲，幾乎沒收成。」

那天下午，台南的空氣又濕又悶。我到市府舉辦的「抗高溫行動工作坊」。會議室裡大約 20 個人，有里長、社區協會代表、環保志工。冷氣開著，陽光從玻璃窗灑進來，照在桌面上。我讓簡報提早結束，請大家圍桌討論。桌上放著便利貼和彩色筆，沒多久就貼滿文字。

「阮孫那麼熱也要去上課，體育課還站在外面晒，足毋甘啦（捨不得）。」阿婆說。身旁一位老伯似乎有不

同看法：「有些人開車上班，辦公室有冷氣，是要放什麼假？台灣這氣候，整個夏天都別上班了吧。」

里長看我走過來，招手說：「老師，我聽說天氣太冷時，政府會啟動應變，補助農民損失，發救助金那些。」他頓了一下，接著問：「那天氣太熱咧？我們晒到中暑，或是農產損失，也算受災戶嗎？」

我拿起桌上的彩色筆，在全開的海報紙上寫下兩個字——災害。我心裡想：也許，問題就該從這裡開始談起。

什麼情況下 才算是災害

為什麼颱風天或地震會停止上班上課？

這是因為風災、水災、震災在《災害防救法》中被明



確列為「災害」。在制度上，災害不只是嚴重的自然現象，而是指一種會對社會運作造成明確衝擊，且需要政府動員公共資源回應的風險。一旦被列為災害，政府就能依法發布預警、調整上班上課標準、啟動災害應變中心、動員跨部會資源，並編列與動用救助與補助經費。換句話說，災害的關鍵不在於天氣本身，而在於它是否被視為必須由公共體系共同承擔的風險。

寒害也符合這套傳統想像，因此同樣被納入災害體系。低溫來臨時，農作物受損立即可見，農損面積與金額能清楚估算，影響對象集中，主管機關明確，過去也累積了長期的統計與救助經驗。在制度眼中，寒害是一種界線清楚、責任明確、可以補償的事件，自然能被順利納入災害防救體系。

高溫則剛好相反。長期以來，對高溫的想像多半停留在「夏天本來就熱」、「個人適應就好」。高溫造成的影響分散在不同場域—勞動現場、學校、街道、家庭與醫療體系，傷害往往是逐日累積、延後顯現，而非一次性的事件；責任也橫跨多個部會，缺乏單一窗口可以認領。這使得高溫在制度中始終被視為一種「背景條件」，而不是需要公共介入的災害。

但近年的情況已經明顯改變。從長期趨勢來看，台灣年平均氣溫在過去一百多年已上升約 1.6°C，夏季天數持續拉長，部分地區一年中有超過三分之一時間處於高溫狀態。更重要的是，真正影響健康與社會運作的，不

只是破紀錄的極端高溫日，而是高溫日數與夜間高溫的持續累積。近十多年來，多個測站顯示，超過 36°C 的高溫日數明顯增加，高溫已成為可預期、可重複發生的氣候條件，而非偶發事件。

這樣的氣候背景，也已轉化為具體的健康衝擊。依據衛福部統計，近年夏季熱傷害急診就醫人次明顯上升，部分年度在盛夏前半段，就已較前一年同期增加五成以上。這些案例並非集中於單一極端事件，而是隨著連續高溫日逐步累積，對長者、慢性病患者與戶外活動者造成壓力。當一種風險能被持續監測、反覆出現，並對公共健康與社會運作造成可預期影響，它在實質上已符合災害管理中「可預警、可量化」的核心條件，只是尚未被制度正式承認。

如果高溫不被視為災害，問題就不只是名詞上的差異，而是制度無法啟動。高溫預警缺乏強制力，學校是否調整戶外課程、醫療與社福系統是否啟動防護機制，都缺乏明確依據；相關經費也無法事前編列，只能臨時拼湊。當中暑或死亡事件發生時，往往陷入「誰該負責」的爭議，因為法律上並沒有對應的救助條文。

對弱勢族群而言，風險更加集中。獨居長者、戶外勞工、慢性病患者，在酷熱天氣中往往缺乏主動關懷，成了最容易被遺忘的一群。同時，高溫也會加劇電網、交通與醫療系統的負荷，例如停電、鐵軌變形、急診量能爆滿等情況，但因為未被納入災害範疇，政府缺乏法定

的整體應變機制，只能邊做邊補。

換句話說，高溫之所以遲遲未被列為災害，反映的不是它不嚴重，而是我們的災害制度仍停留在回應一次性衝擊的時代，尚未調整到足以面對這種緩慢、累積、卻日益普遍的風險。

其它國家如何因應高溫

南韓是明確將高溫列入災害的代表。他們在 2018 年修法，把熱浪正式納入《災難及安全管理基本法》，當氣溫連續達到警戒門檻時，政府能依法啟動中央災害應變體系，動用救助與補助資金，統一跨部會指揮，開設避暑中心，並要求地方政府針對弱勢族群啟動主動關懷。這讓高溫不再只是「天氣事件」，而是能依法動員的災害，傷亡者也能比照其他天災獲得補助。

各國雖未都把高溫列為「法定災害」，但多已建立完整的應變體系。部分國家以通報、關懷與訪視為核心思維。法國在四級熱浪警報下動員醫療與社福單位每日致電獨居長者；荷蘭的「全國熱健康計畫」由公共衛生研究院啟動送水與問安行動，社區志工主動拜訪弱勢族群；美國在「極端高溫警報」發布後，各城市志工挨家

探視老人、協助中暑通報；德國透過熱健康警報系統提醒醫院與長照機構加強照護，確保長者與病患不被遺漏。

另一類國家則以空間安全與基礎設施應變為主要做法。日本在熱中症（中暑）警報發布時開放學校體育館為避暑所，企業須提供遮蔭與休息時段；澳洲依熱浪警報框架啟動州級行動，社區中心變身冷氣避難點，警察甚至可強制帶流浪者避暑；英國運作熱健康警報系統，最高級時公路署監測柏油路面是否需封閉，國防部待命支援消防撲滅野火；法國同時開放市政廳與體育館供民眾避暑，並在街區設置臨時供水與噴霧設備。

這樣看來，各國面對高溫，處理的從來不只是醫療或環境，而是怎麼把人、空間與制度接起來，讓高溫來時，需要被保護的人，有地方可去，也有制度可以啟動。

降溫踏查筆記

面對高溫，需要準備的不只是醫療或環境，而是要把人、空間與制度接起來，在高溫來時，讓需要被保護的人，有地方可去，有制度可以啟動。

作者簡介 - 林子平

林子平教授主持的建築與氣候研究室（BCLab），長期投入都市高溫與人體熱舒適研究，建立全球首個適用於亞熱帶的人體熱舒適基準，獲聯合國政府間氣候變遷專門委員會（IPCC AR5）引用，也與德國、英國、法國、澳洲、日本等國學術機構合作，使台灣都市綠化、通風、遮蔭與建築節能研究與國際接軌。

教授現任總統府國家氣候變遷對策委員會委員，曾獲國科會傑出研究獎，並多次入選全球前 2% 頂尖科學家名單。著有《都市的夏天為什麼愈來愈熱？》、《跳出溫度舒適圈》、《溫度的正義》，作品曾獲文化部金鼎獎優良出版品、文化部亞洲專刊、最佳少年兒童讀物及中小學圖書選介。

本書記錄了成大 BCLab 研究團隊多年來走遍全台的實測計畫，他們透過更接地气的方式讓科學與大眾有效溝通，凝聚中央、地方與社區共識，告訴我們城市中已經發生、正在發生的種種改變；創造路徑給風走、銜接戶外連續遮蔭、串聯涼爽庇護站點，一點一滴搭建起更友善安全的環境。

書中搭配 30 張插畫與 10 支紀實影片，邀請您一同參與這場從忍受轉向選擇、從了解轉向行動的「涼適革命」。



{永達滿貫VIP}主題包廂尊榮登場

5/22

夢想 ON Line 週五夜的熱血大滿貫

5月22日的週五夜，明堂團隊於「永達滿貫VIP」包廂舉辦專屬觀賽活動！當晚樂天桃猿對陣富邦悍將，一開場就有精彩安打引爆全場熱血。令人眼睛一亮的是，席間迎來了多位年輕活潑的帥哥美女客戶與新秀，不僅讓包廂氣氛嗨到最高點，更展現了永達客群持續年輕化的嶄新趨勢。



明堂團隊邀請貴賓在最尊榮包廂熱血觀賽。

在永達，業務這份工作不僅傳遞陪伴與溫情，更是一份「讓身邊的人安心，同時讓自己發光」的圓夢事業。VIP包廂的頂級視野與貼心款待，讓當天與會的陳素燕、林建宇兩位業務主管都感受到永達與 DAZN 的用心，這場尊榮的娛樂饗宴，讓他們在貴賓面前走路都有風。



包廂戶外座位視野非常遼闊。

5/23

尊榮觀賽共享精彩

揮出滿貫人生



麗英團隊令鈞處業務主管及貴賓跨越 300 公里齊聚球場，共創熱血滿貫應援回憶。



熱情應援吸睛登場，轉播畫面留下精彩身影。

用專業態度，陪伴客戶人生中每場精彩時刻，永達保經麗英團隊令鈞處邀請貴賓客戶自高雄北上，齊聚「永達滿貫VIP」主題包廂，共享結合專業服務與尊榮款待的頂級觀賽體驗。

「永達滿貫VIP」觀賞的不僅是一場職棒賽事，更展現永達保經重視客戶關係經營與高品質服務的核心理念。透過專屬VIP包廂，貴賓在舒適空間中

俯瞰全場賽事，近距離感受每一次精彩揮棒與全場熱血歡呼。同時，現場亦安排精緻餐飲，在熱烈賽事應援與歡呼氛圍中，深化彼此信任與情誼。

永達保經相信，專業不僅體現在保險規劃與保障，更在於傳遞「專業 x 品味 x 尊榮」的服務，讓客戶在人生不同階段，都能感受到細緻且真誠的關懷與支持。

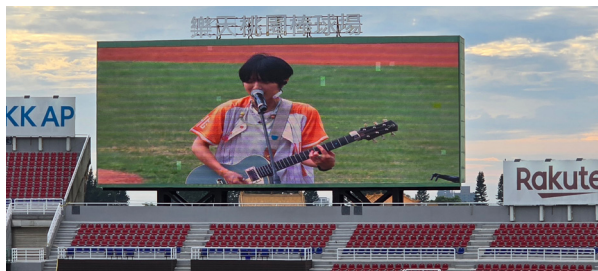
{永達滿貫VIP}主題包廂尊榮登場

5/24

與重要的人 共度最精彩的週末時光



北一團隊老、中、青三代貴賓齊聚同樂永達滿貫VIP包廂。



人氣樂團「旺福」擔任開場表演，HIGH翻全場。

永達保經北一團隊於5月24日週日，特別邀請VIP貴賓尊享「永達滿貫VIP」專屬的優質觀賽體驗。

賽前由人氣樂團「旺福」熱力開唱，瞬間點燃全場氣氛。本次活動吸引老、中、青三代同樂，連娃娃車中的小寶貝也一同參與。貴賓們在舒適寬敞的VIP包廂內，一邊享用精緻美饌，一邊以最佳視野俯瞰球場，在精彩的攻防與歡呼擊掌中，感受棒球的無限魅力。

永達始終相信，有溫度的服務不只在於保單，更在於長期的用心陪伴。透過本次「滿貫VIP」活動，永達不僅傳遞了對客戶的尊榮禮遇，更展現對「專業、關懷與共享」的品牌堅持，與客戶共同喝采人生的每個精彩時刻。

5/29

跨越日常的精采相遇 永達滿貫VIP之夜

不論你的業務代表是誰，來到永達，就是凝聚在一起的一家人！

5月29日，北一團隊在「永達滿貫VIP主題包廂」寫下超熱血的一頁！來自不同領域、由不同優秀業務代表陪伴的永達客戶們，今天脫下正裝、齊聚一堂，一邊享受VIP包廂的頂級視野與美食，一邊為場上的精彩好球瘋狂吶喊！

看著大家從初次見面的相視而笑，到全壘打時一起興奮擊掌，這就是運動的魔力，也是永達最想帶給客戶的「滿貫價值」——不只守護您的資產，更豐富您的生活點滴。

林小姐現場分享：「很榮幸來棒球場VIP包廂看球賽，真沒想到，有這麼棒的地方，我兒子好開心，走路用跳的到處拍照，謝謝永達！」



來自不同領域的貴賓在「永達滿貫VIP」一同感受運動魔力。



永達貴賓來到包廂的戶外座位區感受遼闊視野。

{永達滿貫VIP}主題包廂尊榮登場

5/30

南方雄鷹展翅 熱血引爆滿貫VIP包廂



世傑團隊不遠千里從高雄偕同貴賓到桃園觀棒球隊賽。



一群喜歡棒球的永達熱血夥伴。

5/31

跨越距離 共享精彩時刻

5月31日，永達保經特別邀請來自台中麗英團隊的貴賓北上同樂，在熱血賽事中享受專屬尊榮禮遇。

活動當天，貴賓們在舒適寬敞的VIP包廂內，一邊品嚐精緻餐點與飲品，一邊欣賞精彩刺激的棒球賽事。絕佳的觀賽視野搭配輕鬆愉快的交流氛圍，現場歡笑聲與加油聲此起彼落。許多參與貴賓表示，這場活動不僅帶來難忘的觀賽體驗，也促進彼此交流，留

5月30日，世傑團隊帶領來自高雄的熱血業務與保戶，進駐桃園球場「永達滿貫VIP」包廂！本次過半數貴賓皆是重度棒球迷，紛紛大讚這是「公司舉辦過最棒的活動」。

專屬的VIP包廂讓貴賓們既能到陽台感受震撼的應援聲浪，又能舒適地吹冷氣，享用包山包海的美食及暢飲美酒，完美兼顧觀賽與家庭娛樂。夥伴們感動表示，這份精緻奢華的體驗，不僅讓業務倍感幸福，更是展現永達獨家VIP服務的最佳亮點。精彩球賽雖會落幕，但世傑團隊如南台灣陽光般的專業守護永不打烊！感謝所有南部鄉親的力挺，讓我們一起期待下一支滿貫全壘打！

下珍貴回憶。

永達始終相信，保險服務不僅是提供保障，更是長期陪伴與關懷的展現。透過滿貫VIP系列活動，希望讓客戶在享有專業服務之餘，也能感受到永達對每一位保戶的重視與用心。未來，永達也將持續規劃多元且優質的活動，與保戶一同分享生活中的美好時刻。



樂天女孩與吉祥物熱情演出。



來自台中的麗英團隊貴賓，活力滿載為賽事加油。





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

補鈣只是第一步 多管齊下守護骨骼健康

隨著台灣邁入超高齡社會，骨質疏鬆症已成為常見健康問題之一，也是骨折發生的重要原因。中華民國骨質疏鬆症學會統計指出，平均每3位女性中，就有1位在一生中可能發生脊椎體、髖部或腕部骨折；男性則約每5人就有1人面臨骨折風險。

骨質疏鬆高風險族群

-  1.65 歲以上停經女性
-  2.70 歲以上男性
-  3. 具家族骨折或骨質疏鬆病史者
-  4. 長期使用類固醇藥品的患者

50 歲以上曾發生骨折者，或長期鈣質或維生素 D 攝取不足者，也應提高警覺。建議高風險族群應定期接受骨密度檢查，及早掌握骨骼健康狀況。

補鈣成分多樣，選購前停看聽

市面上的鈣補充品種類多元，包括指示藥及食品，常見如碳酸鈣、檸檬酸鈣、海藻鈣及螯合鈣等。部分產品亦會添加維生素 D、鎂等營養素，以協助鈣質吸收與骨骼代謝。

- **碳酸鈣**：元素鈣含量較高，適合胃酸分泌正常的一般成人。
- **檸檬酸鈣或螯合鈣**：較不受胃酸影響，較適合胃酸分泌較少的高齡族群。
- **維生素 D**：有助於促進腸道鈣質吸收。
- **鎂**：有助於骨骼正常發育與代謝。
- **維生素 K₂**：則與鈣質利用及骨骼健康維持有關。
- **鋅、銅與錳等微量元素**：參與骨骼結構形成與代謝。

民眾於選購前，應先瞭解自身需求、產品屬性、標示內容及建議攝取量，並可諮詢社區藥局藥師，

評估平日飲食型態及藥品使用情形，以降低不當使用或交互作用風險。

評估平日飲食型態及藥品使用情形，以降低不當使用或交互作用風險。

建立良好的生活習慣 長期守護骨骼健康

骨骼健康需長期維護，建議民眾透過均衡飲食、適度日曬、規律運動及避免菸酒等良好生活習慣，有助於維持骨質健康、降低骨折風險，以維持良好的生活品質與行動能力。

- **飲食建議**：建議攝取足夠蛋白質，且選擇多元蛋白質來源食物，如豆類、魚類、蛋與肉類等。
- **運動建議**：可選擇快走、慢跑、爬樓梯或重量訓練等負重運動，有助刺激骨骼生成並維持骨密度，同時提升肌力與平衡能力，降低跌倒與骨折風險。
- **注意**：如屬骨質疏鬆高風險族群，或已出現相關不適症狀，建議諮詢醫師、藥師或營養師專業意見，依個人健康狀況選擇合適的方式。



(本文引用自食品藥物管理署藥物食品安全週報第 1080 期)

藥丸吞下後真的會釋放藥效嗎

服用藥品時，您是否曾想過：這顆藥丸吞入體內後，是如何釋放有效成分，進而被人體吸收並發揮治療效果？如果藥品無法順利溶解並釋出成分，即

使服用，也可能影響治療效果。為確保藥品在體內能適當釋放，有一項重要的品質檢驗指標，即為「溶離試驗」(Dissolution)。



什麼是「溶離試驗」

所謂「溶離」，是指藥品中的有效成分溶解於液體中的過程。當藥品進入人體後，需先在胃液或腸液中溶解，才能被吸收利用。溶離試驗即透過儀器模擬人體消化道的環境(如溫度維持在 37°C 及不同的酸鹼值條件)，檢測藥品在特定時間內釋放出有效成分的比例與速率。此項試驗不僅是藥品上市前的重要把關機制，也是評估學名藥與原廠藥品質是否相當的關鍵依據之一。

為什麼這項檢驗這麼重要？

不同劑型的藥品，其設計目的與釋放速度各有差異，例如以下 2 類型：

1. 「速效型」：藥品需快速溶解，以利迅速緩解症狀。
2. 「長效型」：藥品則透過緩慢釋放，使藥效維持較長時間，避免血中濃度波動過大而影響療效或增加副作用風險。

透過溶離試驗的檢驗，可確保藥品不會釋放過快造成安全疑慮，或釋放過慢而影響治療效果。

食藥署的嚴格把關

為保障國人用藥安全，食品藥物管理署國家實驗室定期針對市售藥品進行抽樣檢驗，並依據中華藥典及國際規範，運用精密儀器進行分析。若檢驗結果未符合規範，將依法啟動回收機制，確保市面流通藥品之品質與安全。

用藥小提醒

藥品的釋放速率經過精密設計，民眾服藥時應注意以下幾點：

1. **避免任意磨粉或剝半**：任意改變劑型，可能導致藥品快速釋放，增加不良反應危險。
2. **以開水送服為宜**：茶、果汁或牛奶可能影響胃部環境，進而影響藥品的溶離與吸收。
3. **注意保存環境條件**：潮濕與高溫環境可能導致藥品變質，影響其溶離特性，應依藥品說明書(仿單)或外包裝指示妥善保存。

(本文引用自食品藥物管理署藥物食品安全週報第 1080 期)

改善肩頸腰背不適 牽引治療機作用與使用須知

「唉叻喂呀～」你是否正被肩頸或腰部疼痛所困擾？小心！這很可能是長期姿勢不良，讓神經或肌肉開始向身體發出抗議訊號。在現代生活中，長時間維持固定姿勢已成常態，例如久坐辦公、低頭使用電腦，或不自覺聳肩打字等。這些姿勢若長期累積，可能導致神經壓迫或肌肉發炎，使肩頸或腰背不適逐漸加重，甚至影響日常生活。

牽引治療機的使用建議與作用原理



當出現相關症狀時，建議先由醫師進行專業診斷，釐清原因，並在醫師評估適用之情況下，考慮使用牽引治

療機作為輔助治療工具，以協助放鬆緊繃肌肉、減輕脊椎壓力，進而緩解不適。

牽引治療機常見應用於頸椎病、腰椎間盤突出、坐骨神經痛、椎管狹窄及肌肉僵硬等情形。其原理仍透過機械力對脊椎施加持續性或間歇性的牽引拉力，擴大椎間隙，減輕椎間軟骨、骨刺或發炎組織對神經的壓迫，以達到緩解疼痛與不適的輔助效果。

使用牽引治療機應注意事項



1. 牽引前準備

治療前可先進行熱敷，使周圍軟組織放鬆，有助於提升牽引效果並降低不適感。



2. 搭配運動更佳

牽引治療應搭配適當的放鬆與伸展運動，兩者相互配合，有助提升整體效果。



3. 腰椎牽引時間建議

腰椎牽引因固定帶需繫於腹部，建議於餐後 1—2 小時再進行，以減少不適。



4. 拉力須經專業評估

牽引拉力應依個人狀況調整，切勿自行增加重量，應遵循臨床醫事人員指示進行。

確認合法醫療器材 使用更安心

牽引治療機屬於醫療器材，製造或輸入前須依申請上市許可證。民衆如欲查詢資訊，可至食品藥物管理署網站的「醫療器材許可證資料庫」查詢。

如發現不良品或使用後出現不良反應，亦可透過「藥品醫療器材食品化粧品上市後品質管理系統」通報，或撥打不良反應通報專線：02—23960100，以維護自身安全。

（本文引用自食品藥物管理署藥物食品安全週報第 1079 期）

期較短等特性，成為民衆熱門的醫美選項之一。食藥署提醒，埋線拉提屬侵入性醫療行為，仍具有一定潛在風險，民衆接受療程前，應審慎評估，並選擇合格醫療院所及專業醫師施作，以保障自身健康與安全。



拉提線原理與潛在風險說明

目前國內核准之拉提線醫療器材，其材質多為可吸收之聚對二氧環己酮（polydioxanone, PDO）。該類線材透過表面微小且密集的倒刺設計，暫時固定臉頰皮下脂肪層和表淺肌膜系統層（SMAS layer），達到臉部拉提效果。然而，埋線拉提屬侵入式醫療行為，術後仍可能伴隨感染、疼痛、腫脹、過敏、線材凸起斷裂、外觀不對稱，甚至暫時性神經損傷等風險，因此不可輕忽。

適用限制與注意事項

此外，並非所有人皆適合進行此類療程，例如未滿 20 歲者、孕婦及哺乳期婦女、臉部皮膚感染、嚴重皮膚鬆弛者、或有出血性疾病、服用抗凝血藥物、傷口癒合不良體質及對材質過敏者，皆不建議接受埋線拉提治療。拉提線療程僅能暫時改善外觀，且若長期或反覆施作，亦可能有安全風險，應避免頻繁進行。❗

埋線拉提安全嗎 拉提線原理與術前評點

近年來，微整形風氣盛行，將可吸收拉提線植入皮下組織中的「埋線拉提」療程，因具微創及恢復

永達西進求賢 共創榮耀

60倍 成功比例與實力
市場版圖·卓越標竿

2025年頂尖專業成就
美國MDRT協會 公布全球排名



永達保經全球排名



永達理保經全球排名



永達保經
終身會員人數

皆列居世界排名百大之列

17個分公司
41個營業部
廣泛覆蓋的業務版圖

菁英舞台
由你發光

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

永達保險經紀人

SUN	MON	TUE	WED	THU	FRI	SAT
			01 五月十七 宜：祭祀、沐浴	02 五月十八 宜：嫁娶、交易	03 五月十九 中區 《高效能身體管理學》黃慧綺 09:00-10:00 宜：納采、求醫	04 五月二十 北區 《守富傳富系列講座》黃群恩 10:00-12:00 南區 《人生大事》蔡政靜、王和忻 10:00-12:00 宜：祭祀、作灶
05 五月廿一 宜：祈福、求嗣	06 五月廿二 宜：嫁娶、冠笄	07 五月廿三 宜：祭祀、破土	08 五月廿四 宜：祭祀、出行	09 五月廿五 宜：嫁娶、立券	10 五月廿六 宜：開光、安床	11 五月廿七 北區 《成為心中的巨人》吳宗翰 10:00-12:00 《理財講座》林英美 10:00-12:00 中區 《全球即時財經》林佩瑜、陳曉虹 10:00-11:45 南區 《不動產傳承講座》封昌宏 14:00-16:30 宜：祭祀、解除
12 五月廿八 宜：祭祀、求嗣	13 五月廿九 宜：解除、理髮	14 六月初一 宜：破屋、壞垣	15 六月初二 南區 《境外資金回流與全球資產配置》魏明月 14:00-16:00 《房屋合一2.0遺產稅規劃》朱家棟 14:00-16:00 宜：開市、交易	16 六月初三 中區 《傳承律師帶你佈局家族財富傳承與資產(贈與、遺囑與遺贈篇)》初泓陞 14:00-16:00 宜：嫁娶、訂盟	17 六月初四 宜：祭祀、冠笄	18 六月初五 北區 《不動產是傳承還是斷層》項若薇 10:00-12:00 《VIP財富傳承講座》封昌宏 13:30-16:00 南區 《財經趨勢講座》陸柏蒼 10:00-11:30 宜：納采、上樑
19 六月初六 宜：經絡、沐浴	20 六月初七 宜：出行、納財	21 六月初八 宜：修造、動土	22 六月初九 宜：嫁娶、納采	23 六月初十 宜：祭祀、嫁娶	24 六月十一 南區 《打造夢幻事業》陸大同、蔡欣樺 14:00-16:00 宜：納采、訂盟	25 六月十二 北區 《家族傳承與財富管理》黃榮如 10:00-12:00 《讓你的愛在法律裡被成全》邱雅倫 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》吳曉萍、陳建文 10:00-11:45 南區 《NLP高影響力溝通術》劉力維 09:00-12:00 宜：解除、破土
26 六月十三 宜：破屋、壞垣	27 六月十四 宜：開市、立券	28 六月十五 宜：祭祀、求醫	29 六月十六 宜：入宅、出行	30 六月十七 宜：訂盟、開光	31 六月十八 宜：破土、祭祀	

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

從零開始 也能跑出專業高度

你的未來，由你決定高度。

✓ 三個月衝刺 | 實質獎勵支持

達標即可啟動「萬元獎金資格」
補強初期收入壓力

✓ 專業訓練系統 | 快速上手

雲端課程 × 財經講座 × 實戰對練
全方位養成

✓ MDRT導師帶領 | 直通專業大道

由頂尖業務親自指導
建立正確經營思維

✓ 接續制度支持 | 不再單打獨鬥

充足資源 + 團隊文化
提升留任率與成功機率



現在加入永達保經
啟動你的專業職涯 

掃描QRcode



徵的就是你



完整培育



實質獎勵



專業成長



導師領航



團隊支持