

Responsibility · Intelligence · Confidence · Health

RICH 達人

2013.07
No.77



退休金放大術

頂尖高手

蔡承義、張琳嫻
為客戶架構資產防火牆

成功達陣

葉明達 開創型贏家人生

經營管理

簡婕 為企業注入年輕活力
張永昌 仁者無敵的企業經營之道

林俊逸

機會是給準備好的人





因為有你、友你真好 多項好禮送給你！

自102年1月2日至102年12月31日止，只要推介為您服務的永達業務人員給您的好友，您就有機會抽中多項大獎。

摸彩辦法如下：

推介您的永達業務人員給好友，且完成「退休金管理資訊市調問卷」，每完成問卷調查表達2份，即送當月摸彩券一張，完成4份送二張，以此類推，公司每月抽獎一次。（中獎名單於每月15日公布於公司網站）

獎 項	名 額
價值三萬元國外旅遊券	25名
泰迪熊（Hermann）	50名
沖茶器	100名

※本公司保有更換獎品之權利。

備註：1. 不得重覆填寫市調問卷。

2. 「退休金管理資訊市調問卷」經本公司確認後，始計入有效累計人數，經確認為有效之名單累計2位，可得摸彩券一張。
3. 當月未中獎之摸彩券，不得重覆摸彩。
4. 摸彩獎品金額超過20,000元以上，須繳付10%機會中獎稅金。



永核字第1020301號(102.4版)





2013年6月「友你真好」抽獎活動中獎名單如下：

國外旅遊券 25 名

徐○苓、吳○中、李○盛、吳○彥、陳○彬、吳○章、詹○貞、趙○杰、張○鳳、石○暘、黃○琪、馬○宗、楊○琪、鄭○娟、蔡○琴、林○婷、趙○保、諸○吾、劉○君、查○、何○甄、施○利、賈○○香、牛○炎、牛○炎

泰迪熊 50 名

許○淳、陳○營、吳○保、陳○俊、郭○文、鄭○卉、粟○仁、鍾○美、楊○琳、陳○生、許○逸、陳○君、彭○燕、林○義、石○暘、許○榮、張○甄、黃○琪、黃○番、林○苓、楊○芳、周○祿、陳○錫、劉○琪、劉○和、吳○娜、張○美、王○懋、李○雄、黃○珊、黃○珊、汪○瑩、楊○杰、陳○緞、王○末、鄭○順、楊○泓、張○裕、張○裕、楊○珍、謝○瑩、葉○雨、葉○雨、陳○聖、劉○一、廖○彬、許○傑、羅○珍、賈○○香、牛○炎

沖茶器 100 名

洪○惠、張○璋、呂○錦、傅○娟、陳○卿、謝○龍、趙○寬、周○冠、周○冠、周○冠、楊○綿、陳○懷、詹○鎮、龐○吟、林○婷、張○云、蔡○贊、林○偉、林○偉、劉○翰、黃○彥、黃○彥、馮○榮、吳○彥、吳○彥、涂○錦、吳○珠、林○雄、陳○宏、廖○瑛、廖○珮、劉○屏、張○燕、李○燕、賴○芬、石○暘、許○榮、徐○芳、黃○○子、洪○汝、劉○君、王○樑、葉○謨、李○相、張○傑、林○菁、吳○夷、陳○菁、林○欣、陳○誠、李○鈞、林○吟、孫○科、馬○雯、卓○佑、許○鳳、羅○珍、郭○玲、陳○讓、王○程、黃○輝、莊○憲、馮○綾、王○末、張○忠、吳○棋、吳○珠、鄭○捷、黃○珠、李○誠、盧○秀、黃○恩、許○秀、何○琪、高○中、高○中、黃○修、王○樺、許○鳳、吳○濱、李○麒、李○麒、李○麒、余○怡、張○棠、余○苓、陳○聖、林○枝、古○超、蘇○豪、李○華、楊○娜、方○美、呂○華、廖○彬、廖○彬、黃○蓉、張○政、賈○○香、賈○○香



▲永達 6 月「友你真好」抽獎活動在眾主管見證下，陸續抽出中獎者。



CONTENTS

RICH Life

身心管理學苑

- 16 林俊逸 機會是給準備好的人
- 26 簡婕 為企業注入年輕活力
- 28 張永昌 仁者無敵的企業經營之道
- 32 塔羅殿堂 七月運勢大解盤
- 34 鍾興叡 一切如新

RICH Wealth

财富管理學苑

- 01 六月「友你真好」中獎名單
- 04 客戶信賴的幸福企業－永達保經
- 06 將保險服務做到真善美
- 08 蔡承義、張琳嫻 為客戶架構資產防火牆
- 10 葉明達 開創型贏家人生
- 14 財經補給站

Editor's Note



感謝有你一路支持

編輯手記

RICH 達人雜誌改版了！感謝讀者一路的支持與愛護，自七月號起，達人雜誌以全新面貌呈現，以更活潑的版面設計、多樣的理財生活題材，提供退休規劃相關話題、身心靈健康的資訊以及經營管理的成功關鍵等內容，以期滿足讀者全方位的需求。

人口結構高齡化、少子化現象，將會衍生勞動力減少、扶養負擔加重、家庭結構的變遷、長期照護需求等問題，引發各界高度重視。基於此，民眾對退休規劃的概念也應調整，著重以個人退休理財為主，政府退休金為輔。

本公司持續舉辦的「友你真好、推介有禮」活動，獲得相當大的迴響，由於您和您的親朋好友們願意規劃完善的退休生活，使得我們有更多為您服務的機會，永

退休金放大術

P.20



魏瑞玉區經理

蔡秀琪區經理

張文俐區經理

特輯企劃 財經論壇

大夥兒辛苦工作，無非就是希望能擁有輕鬆的未來。退休理財規劃靠政府似乎已不牢靠，還是自己規劃最安心。

永達保經張文俐、魏瑞玉、蔡秀琪三位保險理財專家教您將小錢變大錢！



P36



P28



P26

RICH 達人

2013年7月號 第77期

發行人：吳文永

編輯顧問：黃素英／林明堂／葉明達
李麗英／羅大海／洪秀珍

總經理：陳慶鴻

總編輯：謝梅君

副總編輯：賴依萱

主編：羅怡如

文字編輯：洪詩茵

美術設計：楊樹山、余秀萍

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：台北市中山區中山北路2段79號5樓

電話：02-2521-2019

傳真：02-2521-4047

網址：www.everprobks.com.tw

印刷：沈氏藝術印刷(股)有限公司

中華郵政台北雜字第1185號執照

登記為雜誌交寄



本雜誌採用大豆油墨印刷

讀者互動區

親愛的讀者，對於我們的內容及活動，如有任何的建議，歡迎用下列方式讓我們知道。

- 傳真：02-2521-4047
- 信箱：admin@mail.everprobks.com.tw



版權所有：本刊圖文未經本社同意不得轉載

RICH Love

人生管理學苑

- 31 大陸陽光人壽暨保險中介行業協會抵台交流
- 30 心靈成長列車公益講座預告：全民健保與人生經營
- 15 關懷老憨兒義賣會活動預告
- 07 「守護失親兒 永達志工招募」活動
- 05 愛傳承關懷演唱會新市場場次活動預告

RICH Health

健康管理學苑

- 35 深層智慧體悟人生
- 36 林惠芬 瑞士米其林夢幻之旅
- 39 書訊
- 40 夏日食事 呷冰也能養生
- 42 Summer Time 帶孩子嚐鮮
- 44 別讓高血壓悄悄近身
- 46 抗「鬆」防「跌」要運動 骨質疏鬆症 Out

達有義務將客戶的退休生活導入最富足的境界。

根據世界骨質疏鬆基金會 IOF(International Osteoporosis Foundation) 的報告顯示，五十歲以上每兩位女性就有一位有骨鬆性骨折(Fragility Fractures)，每五位男性也有一位。發生第一次骨鬆性骨折後，將近一半的人會再發生第二次。國民健康局呼籲，發生骨鬆性骨折之患者除接受進一步治療，仍需透過飲食及運動來維持骨質及預防跌倒，避免再度發生骨折。

炎炎夏日，想來碗消暑冰品，又擔心吃冰傷身嗎？有業者將養生食材杏仁與黑蒜頭入冰，讓吃冰也能養生，滿足您今夏吃冰的需求。隨著暑假的來臨，趁著假期避開城市的煩躁與熱浪，走進清涼山林小徑，適合親子同行，在芬多精的擁抱裡深呼吸！總之，把握每一段親子時光，都是難得的回憶！

客戶信賴的幸福企業——永達保經

「穩健經營、關懷服務、誠信負責、利益共享」一向是永達保經的經營理念，在詭譎多變的環境中，永達保經吳文永董事長透過企業穩健經營、穩定獲利，讓客戶獲得最大的保障。文／羅怡如 攝影／楊樹山

以發展退休市場為主軸的永達保險經紀人公司，二〇一二年不畏歐

債危機與國內物價上漲影響，完成新契約保費收入達三十五億元，營業收入三十一億元。對客戶來說，企業穩健經營、穩定獲利，就是最大的保障。

投資辦公大樓

不少企業賺錢之後，紛紛轉投資。但

吳文永董事長始終堅持深耕本業，最多也只是因應公司業務拓展投資辦公大樓、節省房租。他表示，之所以投資房地產，純粹是因為「有需要才買」。

當初是基於「租不如買」的原則而投資，因為光是一年的租金就高達一億一千多萬元，但自購房地產可省下將近六、七成的租金，所以決定買樓降低營運成本，當時也沒想到數年後會翻

了好幾倍。

他進一步指出，當年購買辦公大樓，一來宣示永續經營的決心，二來讓業務同仁有個安身立命的場所，也讓客戶對公司充滿信心。

善待好人才

永達保經以各式獎勵旅遊來激勵業務同仁，同

時也鼓勵績優同仁邀請20客戶參與旅遊。參加過的客戶對於永達所舉辦的旅遊行程都印象深刻，不只吃得好、住得好，不少企業家客戶對於永達如此支持業務同仁的做法更大表稱讚，甚至表達值得學習跟進。吳董事長表示，企業要成功，留住「好人才」很重要，要善待員工，以服務代替管理，讓公司成為同仁最有利的後盾。

為感謝保戶一路相挺，二〇一二年起永達保經即投資一千五百萬元推出「友你真好」客戶推薦活動，推出後，準客戶量從每人每月新增一、五個，提升到每人每月增加八個準客戶，整體業績產能大幅提升，平均每位主管一年約有新契約保費三百萬的產能。吳董事長強調，保險客戶是我們一輩子的朋友，唯有日積月累用心服務，才能見證到真正的服務價值，做到客戶、公司、同仁三贏的共好關係。





關懷演唱會

2013.7.27(六)

新北市 新莊體育館

新北市新莊區中華路一段75號

讓愛發光
讓生命



起來

公益演出藝人(依筆劃序)

向 娃、安心亞、伍浩哲
李明依、李宣榕、林 沖
紀麗如、凌 峰、袁小迪
唐從聖、陳亞蘭歌仔戲團
陳美鳳、陳凱倫、陳思安
梁一貞、張蓉蓉、賀一航
黃國倫、裘海正、愷 弟
劉福助、澎 澎、謝博安

台灣優質生命協會

理事長 **洪榮宏** 邀請您共襄盛舉!

入場時間 13:00

表演時間 14:00 ~ 16:30

憑票入場 坐滿為止



指導單位: 文化部影視及流行音樂產業局

主辦單位:  新北市政府
New Taipei City Government  台灣優質生命協會
Taiwan U-Life Association

贊助單位:  永達保險經紀人  華南銀行
EVERPRO HUA NAN BANK

協辦單位: 新北市新莊區公所 財團法人永達社會福利基金會 財團法人民族文化基金會 台灣藝起發光促進協會 中國電視公司
台北市牙醫師公會 新莊文化藝術中心 財團法人家樂福文教基金會 立法委員李鴻鈞 亞洲電台FM92.7 飛揚調頻
FM89.5 警察廣播電台 中國廣播電台 財團法人威盛信望愛慈善基金會 昇恆昌股份有限公司 喜悅集團 基督教論壇報
GoodTV好消息衛星電視台 台灣高速鐵路公司 首都客運 呷七碗健康生技股份有限公司 台灣仁本服務集團 印樂網
天主教輔仁大學附設醫院籌備處 中華基督教合一宣教協會 新北市新莊紳士協會 中原大學



何謂資本適足率 (RBC)

簡單來說，就是以保險業者的自有資本淨額除以其風險性資產總額而得的比率，資本適足率愈高，代表可承受風險的能力愈大。惟，資本適足率係監理保險公司清償能力之多種衡量指標之一，尚非保險公司財務健全與否之唯一指標。

將保險服務做到真善美

消費者挑選保險公司時，不能單看 RBC (資本適足率)，資金成本的高低、商品特色、優質與持續的服務，才是真正考量的重點。文／羅怡如 攝影／楊樹山

保

險業是受政府高度監理的特許行業，金管會對於保險公司的經營都有明確管理規範及機制。消費者投保前除選擇「保險公司」、「保險商品」，更重要的是選擇一位值得信賴的保險從業人員，透過保險經紀人提供客觀性的溝通協調，規劃出最適合你的商品組合。

謹慎維護客戶資產

前陣子傳出外商保險公司要退出台灣市場以及保險公司 RBC 不足的報導，永達保經總經理陳慶鴻表示，主管機關對於保險業都有明確的管理規範與機制，保戶不用過於擔心權益會受損的問題。倒是提醒消費者在挑選保險公司時，不應只看該公司的資產大小（或資本適足率），反而是資金成本的高低（即有效契約的平均預定利率）、商品特色與服務承諾才是真正考量的重點。保險公司的財務體質不同，保險經紀

人如何為消費者的權益把關？陳總經理表示，保險經紀人原本就有為消費者把關的責任及義務，除了檢視保險商品內容是否合宜之外，對於財務狀況未盡理想的經營改善計畫，為客戶提供客觀的資訊與建議。值得重視的是，該公司負責人是否誠信負責，這才是展現該企業永續經營的決心與誠意。

重視核心價值

由於壽險保單都屬長期契約，政府應有責任依機制高度監理壽險公司履行保險契約，確保要、被保險人權益。消費者選購前可參考各家保險公司的資金成本、經營團隊的能力，同時審視各項準備金提存及資本適足率 (RBC)，綜合分析之後，可以得到較完整的參考價值。針對壽險公司財務內容，也可以到壽險公會的網站，搜尋檢視各家保險公司的財務狀況。

陳總經理進一步指出，永達保經鎖定退休理財保險規劃為市場主軸，我們的核心價值是「謹慎維護客戶的資產及取得客戶的信賴」，將客戶的每一筆錢都當成自己的錢在維護，不讓客戶的資產有所損傷，對於商品的選擇更是慎重，秉持專業服務、創新價值，站在符合客戶需求的立場，向保險公司提出商品建議，為客戶的權益把關，讓客戶買得安心且放心。



「守護失親兒」❤️「永遠志工招募」

每天回家晚餐、感受家人的關懷、與家人出遊
這些微不足道的小事，卻成為全台18萬失親兒殷切的期盼

雖然我們無法成為失親兒的家人
但能用愛與關懷的陪伴，給予他們家的感覺

台灣公益CEO協會與永遠社福基金會
共同發起「送你一份愛的禮物-小天使暑假作業」圓夢計劃
邀請所有永遠人與孫越爺爺一同化身守護天使

我們需要500位活動志工

陪同500位失親兒到「麗寶樂園」共度愛滿載的一天
協助失親兒完成最獨一無二的「暑假作業」

贊助單位  永達保險經紀人股份有限公司  永達財團法人社會福利基金會 麗寶樂園 麗寶文化藝術基金會

主辦單位 中華基督教信義會復興堂 恩吉歐社會企業股份有限公司 社團法人台灣公益CEO協會

【活動內容】

活動日期：2013.08.10 (六)

活動地點：台中麗寶樂園

參與方式

每位志工捐贈1,000元 永遠將開立捐款收據

(費用包含自己及一位失親兒的旅遊費用)

主辦單位將安排北、中、南專車定點接送失親兒及志工

報名方式：電洽永遠公關部(02)2521-2019 分機622、628

或洽詢您的保險業務服務人員

報名及匯款截止日期：2013.07.25(四)

※ 為能進行後續作業，志工報名以繳交報名表及匯款單，方為報名完成。永遠感謝您的愛心！

您的每一份愛心，將為失親兒存下未來的希望，讓他們的生命不再有缺角

蔡承義、張琳嬾 用心關懷

為客戶架構資產防火牆

業務資歷二十幾年，壽險行銷十五年，蔡承義、張琳嬾夫妻專注保險事業經營，用心為客戶做好財富規劃及資產管理，架構資產的防火牆，讓客戶達到三富人生。他們更瞭解團隊共好才能提供客戶全方位服務，立志發展組織，今年更培養一代之處帶領團隊朝向更高的里程碑前進。文／羅怡如 攝影／楊樹山



關鍵時刻的決定，扮演著邁向成功的重要推

手。對永達蔡承義處經理及張琳嬾區經理而言，優質的事業吸引他倆的原因不是賺錢，而是「使命與責任」。

保險是一份願景事業

民國八八年，張琳嬾加入南山人壽，當時蔡承義在車界已有九年的資歷，不只人脈廣，擔任所長時，年薪已有二百萬。或許就是一份使命感，他毅然決定轉業加入

南山，夫妻齊心，二、三年時間，張琳嬾不僅獲得業務個人組全國第一名、蔡承義

更在菁英高峰會中獲得全國第一副總會長殊榮，接受經濟日報專訪。儘管事業經營有聲有色，在民國九三年時，他們發現，金融環境改變，行銷通路革命，當時保險公司主力的投資型保單無法提供客戶安全的資產防護，存在極大的風險。果不其然，事後投資型保單造成市場全面性的爭議及糾紛。

秉持著「客戶的資產絕不能有風險」這樣的念頭，開始接觸永達，發現透過保險機制加信託，可以架構為顧客保全資產的理念。他們選擇在高點離開，投入充滿願景的永達事業平台。

堅持保險事業的經營，需要客戶深耕服務及組織發展並進，挾帶著業務系統豐富的經驗，「演而優則導」，深知業務員要的是什麼，把市場實務經驗傳授

給業務團隊，「只要有事業願景、完整的制度平台，絕對能吸引優秀人才發展事業。」所以他們身體力行，對內培養成功團隊、對外齊心服務顧客。創造附加價值，讓客戶從相信到信任，從信任到尊重！

為客戶打造三富人生

把客戶當成自己最大的資產經營，所以與客戶都成了好朋友。他們為客戶架構資產防火牆時，會從以下三方向與客戶溝通：

一、**富足退休**：少子化、高齡化時代來臨，長命百歲不是夢，老本存不夠，絕對是噩夢！金融海嘯後造成窮忙、窮苦、窮累的社會現象，基於此，大家應該有「晴天要存雨天糧」的未雨綢繆觀念，透過正確保險的規劃，為孩子及自己留一份永遠花不完的退休俸。

二、**資產保全**：在打拼事業的過程中，有許多不可預期的風險，可能會讓我們辛苦累積的資產瞬間消失，包括全球性金融海嘯投資失利、債權債務的風險、傳承的風險、甚至婚姻的風險：等，都可能讓財富缺損。所以架構資

產防火牆以保護辛苦一生累積的財富，就如同電腦裝防毒軟體保護最重要的資料一樣！

三、**富貴傳承**：人生最大的遺憾莫過於「人在天堂，錢在銀行，子女對簿公堂」，根據資料顯示，富過三代是許多人的夢想，但只有十五%的企業成功交棒給第二代，能傳承到第三代更不到2%，因此包括經營權、所有權、掌控權及資產的移轉傳承，都是一門必修的課程。

有句話說：「錯誤的規劃，比不做還可怕。」正因為對客戶的承諾，所以承義、琳嬾倆夫妻不斷進修學習，希望所有好朋友都能達到富足退休、富裕一生、富貴傳承的三富人生。

朝向華人市場邁進

保險事業，夫妻相互扶持、彼此鼓勵。承義及琳嬾感恩生命中的貴人，吳文永董事長的遠見，提供優質的創業平台，帮助大家圓夢；素

英副總的提攜，讓他們有全力發揮的舞台；家雄、祺欽及承義家族所有同仁同心協力，最感謝的還是客戶的支持，這是最大動力來源。

對於未來，除了汲取成功者經驗，繼續為更多客戶完成正確的保險規劃，真正做好資產配置、風險管理，並建構資產的防火牆，也計劃透過永達成功的經驗，前進中國大陸保險市場。夫妻倆信心滿滿、腳步堅定，透過永達保經這樣一個能兼容並蓄、適才適用、適用適所、廣納人才的平台，深信一定會立足台灣、放眼中國大陸，發展一套跨兩岸的保險事業版圖。



蔡承義、張琳嬾 Profile

- ◆ 保險資歷：15年
- ◆ 得獎經歷：
 - 張琳嬾：六屆美國百萬圓桌 MDRT 會員
國際華人龍獎 IDA 傑出業務獎
 - 蔡承義：四屆美國百萬圓桌 MDRT 會員
國際華人龍獎 IDA 傑出業務獎
國際華人龍獎 IDA 優秀主管獎
共培養 32 人次 MDRT 會員
- ◆ 成功座右銘：思路決定出路、想法決定做法、格局決定結局。

「贏的策略」+「贏的配套」=「贏家」

葉明達 開創型贏家人生

孫子兵法云：「兵者，詭道也。」明指在競爭場上，唯有以智取勝。擁有豐富實戰經驗的永達保經業務副總葉明達，透過深謀遠慮的策略，搭配熟練的專業養成，培育出一支支菁英部隊。「共好精神」則是善於開疆闢土的他，不變的堅持。文／羅怡如 攝影／楊樹山 部份照片提供／葉明達



孫子曰：凡用兵之法，全國為上，破國次之；全軍為上，破軍

次之；全旅為上，破旅次之；全卒為上，破卒次之；全伍為上，破伍次之。

是故百戰百勝，非善之善也；不戰而屈人之兵，善之善者也。」談策略，熟讀孫子兵法、歷史古籍的永達保經業務副總葉明達總能引經據典侃侃而談。

遠見於未萌 選擇保險業

從事保險經紀人之前，葉明達在國外經營旅遊業。他之所以會投入此一行業，與他習慣分析觀察情勢有絕大關聯。葉明達指出，從大環境分析，五〇年代民以食為天，食品業當道；六〇年代開始台灣的廉價勞工優勢，代工業蓬勃發展；七〇年代經濟起飛有地

斯有財，建築業起飛；八〇年代銷售生態變革直銷為主；九〇年代電腦技術3C產業日益進步，科技業領頭；到了二十一世紀拜全球性的經濟暨金融協定，則是金融服務業的天下。

同時葉明達明確指出，自一九四五年後出生的戰後嬰兒潮人口，因為醫療技術的發達，延年益壽的能力增加，人口老化儼然成為世界趨勢。再則，在經濟起飛階段，搭上經濟順風車，創業者如今都已成為企業鉅子，或是學有專精的專業人士，在各自的領域中，擁有一片天，將產生一連串「戰後嬰兒潮退休效應」及「資產重置的財富管理商機」。相對地，若沒有完整配套的退休工具，退休將只是一場惡夢、甚至是一種嚴厲的懲罰。也因金融商品的多樣化，及投資風險的不確定性日增，因而使得透過

保險商品，來規劃退休及資產保全的話題，必定日益受到重視。

他進一步表示，近年來政府財政赤字嚴重，想完全仰賴國家的社會福利政策安享晚年，很有可能出現於事無補的情況。所以退休金市場的迫切需求及重



要，更是不可輕忽的一大商機。而他選擇永達這個環境，是因為永達保險經紀人公司一開始就洞察市場趨勢，明確定位在退休理財保險規劃上，區隔保險市場，力求創造最大商機。

實戰、技法、智慧並重

善於運籌帷幄的葉明達，帶領團隊有一套。引領團隊特別強調「實戰」，他認為，唯有在面對競爭對手強而有力的挑戰與壓力下，為了求生、求勝而擬定的種種決策和執行過程，最值得珍惜。

「一流的策略、三流的執行力」，不如「三流的策略、一流的執行力」，因為實戰經驗取決於執行力，而非策略的制定，更因有這樣的認知，故提高並創造了每一位業務同仁更多的附加價值。

實戰的成功點在於「智慧」，而「技法」則是智慧養成的方法。他的團隊培育出無數的業務高手，把創造高績效業績當成目標。葉明達表示，優秀的業務員，除了透過每日晨會的參與、公司e化「業務員活動量輔導系統」的填寫以及相關的研討等，以提升行銷技能外，更要有溝通協調、輔導組織、主持早

會，講理財講座、財經講座及辦理各種訓練班活動、業務活動的能力，要以成為保險實業家為目標。

做起事來總是深思熟慮的他，習慣於開疆闢土，將他放在愈混亂的環境中，愈發見識他的冷靜。他表示，就像在組織發展中，衝突管理很重要。對於正在建立制度的企業而言，面對業績、增員與制度衝突時，為了建立管理文化，適度的犧牲是必然的。「執行民主的人必須不民主」他如是說！



(左起)蔡瑩惠協理、葉明達副總、李世傑協理

擴張版圖

「心態」比「技能」重要

熟悉兩岸保險市場的葉明達指出，從資料顯示大陸保險是先用保險公司、再出現保險法，而後監理機關、保監會等主管機關才陸續到位。其中業者背景又以財團、國有企業的比例相當高，因此國內保險業者欲西進大陸，首先要面對的是長期投入在地化經營的資金成本投入是否足夠，以及高人力成本的薪資福利是否有吸引力，如此才能長久和當地業者一較高下。現今大陸 GDP 居亞洲國家之冠，在「利率市場化、匯率自由化、人民幣國際化」等三化政策下，未來人民幣的需求將十分強勁，將像美元一樣是世界流通的強勢貨幣，而最夯的美元保單早已躍居保險市場的主流商品，相信未來人民幣保單，也將躍居保險市場的主流商品。

觀察大陸保險市場，他表示，近年他多次走進中國各級城市調研，透過零距離的觀察和接觸，「十一五」的強國政策，體現了外在經濟變化的同時存在了社會的貧富差距；「十二五」的富民政策，從建立小康社會到建成小康社

會，老百姓的收入要翻倍，意味著大陸的保險個人壽險市場將要開始正式進入成長階段。因此若以全方位的資料做對照，高端客戶的財富管理（藏富、常富、長富）、中端客戶的退休養老、風險管理，大陸的保險商機將會是台灣的 N 倍之巨。

台灣壽險顧問相對有較完整的教育訓練制度，個人行銷的軟實力素質佳，反



觀大陸保險人才的教育訓練，大多僅侷限於行銷話術及商品亮點說明罷了，至今大部分營銷單位依然停留在「有人有業績、有樹有鳥棲」的傳統思維裡，把保單視為投資商品來銷售，比獲利點，保障十分有限，反而忽略保險真正的意義與功能，並且還欠缺了保險永續經營的文化底蘊及開發高端客戶的經營策略。

然而，大陸正處於保險業快速變化的環境裡，有心前往對岸發展的保險業務員千萬不可妄自菲薄，中端市場的開發及組織發展是業務推展的基本功，但「培訓開發高端客戶」、「管顧平台的架構」才是在大陸業務拓展的核心競爭力。所以除了將永達成功經驗帶到大陸外，更要能融入當地社會價值觀及人文價值素養，使其在地化，如此，才能將這個能量發揮到最大的效應。

以中國現在跳躍式的發展，再加上監理機關對保險業投資項目的開放與支援，大陸的保險前景將會是難以計量，並可預見將為台灣保險同業注入一股保險新契機。但可以肯定的是，從過往一路成功的經驗和公司經營策略中可以看



到答案，除了要有「贏的策略」更要有「贏的配套」才會是真的「贏家」。

他更進一步表示，台灣保險業務員前進大陸的「心態」將比「技能」重要，因為所面對的是一個充滿「狼性」的市場，因為一九八〇年代出生後的大陸保險就業人才，不在乎自我感覺，願意放下身段學習，並擁有不達目的絕不放棄的戰鬥力！所以除了將台灣成功的經驗與文化的基礎複製到大陸外，核心共識的建立更是非常重要的，那就是要有「英雄淡出、團隊勝出」的共好精神，也因此，如何創造一個具備兼容並蓄、適用、適用適所、廣納人才的保險事業平台是非常重要的，唯有如此，才可以

在未來立足中國各地，發展出一個橫跨兩岸的保險事業版圖。

夫妻拍檔 互相激勵創雙贏

葉明達、李麗英夫妻鶼鶼情深，除了興趣相投外，兩人在業務上也有很大的互補。其中葉明達，掌握市場趨勢脈動，擅長「市場的分析及策略的制定」；至於李麗英，從事保險業達二十七年，不止瞭解單位的經營，更擅長商品行銷、教育訓練及市場開發，同時也是MORI終身會員。葉明達說，他們夫妻，因投入該行業而相識，一路走來，在保險業始終如一，因而更加相知相惜。而支持他們夫妻倆在保險業打拚的最大力量泉源，就是「承諾」和「執著」。

回憶當初打拼的點滴，他倆曾經為了開拓東部市場，並培養在地人才，長達數年時間，每週都從高雄開車到台東增員、訓練幹部及協助開拓市場。幾乎都是一早出發、當晚折返，每次回到高雄時都已經三更半夜了，雖然辛苦，但在夫妻相互打氣安慰下，辛苦都拋在腦後。他感性地說：「當時常是忙著培訓屬員及開拓市場，我們夫妻總是在半夜

回程路上，彼此互相勉勵地說，如此努力還不成功，老天就沒眼了。」

財富自由的他們，已將保險當成一生的志業，除了希望透過保險幫朋友做好人生的規劃，更希望可以幫助更多的夥伴財富自由。此外，對於未來，心思柔軟的他，還希望設立一家孤兒院，貢獻一己之力，讓一些無依的小孩能夠安心成長。

葉明達 Profile

◆現任：永達保險經紀人業務副總

◆保險資歷：十七年

◆專長：市場趨勢分析、財經講座、創業說明會、商品說明解析。

◆成功座右銘：明者遠見於未萌，智者避險於無形！

◆得獎經歷：

- 國際龍獎 >> 終身會員
- MORI百萬圓桌會員得獎次數：七次
- 國際龍獎 >> 主管組白金獎：二次
- 國際龍獎 >> 主管組金龍獎：二次
- 國際龍獎 >> 主管組銀龍獎：五次
- 國際龍獎 >> 主管組銅龍獎：三次
- 國際龍獎 >> 個人組銀龍獎：二次
- 國際龍獎 >> 個人組銅龍獎：五次





熱門發燒理財相關議題，都將在財經新聞一一呈現。整理／公關部

稽徵機關提供之所得清單僅供參考，另有所得仍應誠實申報，以免受罰

財政部南區國稅局表示，綜合所得稅採申報制，有所得就應申報。至於所得稅結算申報期間向稽徵機關查詢下載之所得資料，僅供申報時參考，納稅義務人對申報內容應盡審查核對之責，如尚有其他來源所得，仍應依法辦理申報，若未依規定辦理申報，致有短報或漏報情事者，應依所得稅法相關規定處罰。

南區國稅局呼籲，一〇一年度綜合所得稅結算申報雖已結束，納稅義務人如發現短漏報所得，仍可補申報並補繳稅款，有任何問題可電洽 06-2223111。

遭未投保強制險汽車撞擊如何申請理賠

金融監督管理委員會（以下稱金管會）表示，交通事故中肇事汽車逃離現場致受害人或其家屬找不到

人賠償之類似案件，時有所聞。現行強制汽車責任保險法對於這些受害人之權益已有保障之機制。金管會強調，政府為保障汽、機車交通事故受害人的權益，自八七年起，強制汽、機車所有人投保強制汽車責任保險，並成立「財團法人汽車交通事故特別補償基金」，對遭未投保強制汽車責任保險或肇事逃逸之汽車所致汽車交通事故的受害人或其遺屬，給付補償金。

新鮮人平均薪資低

新鮮人平均薪資各行業大不同，且公家遠優於民間。勞委會調查去年各行業職類薪資，初任人員（新鮮人）起薪最高的行業首推港埠業（港務局）四萬一六九七元，如果是該行業專業人員，起薪更高達五萬八三六〇元。排名第二為「其他保險及退休基金輔助業」四萬一一五七元（存保、再保公司），郵政業（郵局）排名第三，平均起薪三萬三七八〇元，前三名都是公營單位包辦。

國人均壽七九·五歲

衛生署日前公布民國一〇一一年國人十大死因，癌症連續第三十一年蟬聯十大死因之首，平均每一百名死者中，二十八人死於癌症。好消息是，國人均壽命創下七九·五歲，其中女性平均壽命八十三歲，較男性七六·二歲足足多了六·八歲。當年國人十大死因依序為癌症、心臟疾病、腦血管疾病、肺炎、糖尿病、事故傷害、慢性下呼吸道疾病、高血壓性疾病、慢性肝病及肝硬化，以及腎炎、腎病症候群及腎病變。其順位與民國一〇〇年相較，僅肺炎與糖尿病對調、高血壓性疾病與慢性肝病及肝硬化對調，其餘不變。

十大死因中，有八項標準化死亡率（經年齡校正）下降，只有高血壓性疾病與慢性下呼吸道疾病（氣喘、慢性阻塞性肺病等）死亡率成長，以高血壓性疾病死亡率成長二·八%最多，慢性下呼吸道疾病成長一·一%。國健局成人及中老年保健組科長許忠逸說，調查顯示，國人各年齡層平均鈉攝取量都超過每天以六公克為上限的建議值，「國人愛吃重鹹與高血壓性疾病死亡率攀高有絕對密切關係！」

讓愛傳出去

關懷老憨兒

慈善義賣會 第六屆



活動日期：

102年08月24日 (星期六)

活動時間：

10:00 — 16:00

活動地點：

永達承德大樓
台北市承德路三段216號
(近圓山站2號出口)



活動內容：

舞台拍賣競標 —B2

育成愛心義賣 —B2

庇護商品、名牌女鞋、新衣、
包包、生活雜物等...

永達愛心攤位 —各樓層

捐7、8月發票10張或10顆
廢電池給育成基金會，即贈
送乙份小禮物 (請至B2領取)

當日活動所得扣除活動成本後，將全數捐給育成社福基金會，做為關懷雙老家庭之用。

主辦單位



保險經紀人
北一素英團隊

協辦單位



財團法人
永達社會福利基金會

受贈單位



財團法人
育成社會福利基金會

機會是給準備好的人

林俊逸

因模王大道爆紅的林俊逸，才於去年發行專輯「1949月光」，今年五月馬上推出新專輯「禮物 The Presents」，他不是樂壇一閃而過的流星，反而像恆星一樣持續發光發亮，因為準備好了，所以經得起考驗，可以老神在在在地迎接接下來的挑戰。

文／洪詩茵 攝影／楊樹山



俊逸來說，就像信手拈來。

歌唱之於他就像天賦本能

林俊逸與音樂的緣分從小就開始萌芽。回憶小時候，林俊逸感念媽媽的教導，他表示，媽媽教育小孩的方式是順著小孩的興趣，因為他從小就對叮叮咚咚的聲音特別有反應，所以媽媽總會帶著他一起聽音樂、唱歌。小六的時候，

林俊逸甚至主動跟媽媽要求想去參加五燈獎，可見他對歌唱熱愛程度！

不過，在台灣學音樂，並不是件容易的事，花費相當可觀。但即便家裡沒有錢，林俊逸的媽媽仍舊設法完成兒子的夢想，他讓林俊逸參加合唱團，因為這是唯一可以省錢學唱歌的管道。也因為對音樂的熱愛，林俊逸的童年時光幾乎都是在合唱團中度過的。

打 開林俊逸的維基百科，一長串的經歷洋洋灑灑羅列出來，讓人訝

異，林俊逸的音樂經歷幾乎可以說是歌壇老前輩了！歌手、合唱團團員、和聲、音樂劇演員、舞台劇音樂設計、劇團導演……甚至就連音樂總監，他都做過了！讓人不禁想問，究竟還有甚麼與音樂相關的事情，他沒有做過？也因為這樣多采多姿的經歷與訓練，讓歌唱對林



一路走來 始終堅持音樂路

對於出專輯，林俊逸並不陌生，十三歲時參加五燈獎，成功闖過五度五關之後，林俊逸就曾在九九一〇、九九二三年間推出過五張專輯，並且在一九九三年以個人第一張專輯《用愛擁抱世界》入圍金曲獎最佳新人獎，成為金曲獎史上最年輕的入圍者。

既然這麼熱愛歌唱，當年為何突然退隱？林俊逸表示，一來，因為媽媽認為人生階段不能少了校園生活；二來，男生都有變聲期，那時也正好碰到變聲期，所以國中之後，就開始專心念書。

不過，林俊逸還是沒放棄唱歌，不僅從沒退出過合唱團，二十歲上台北之後，更於一九九九年考進台北愛樂合唱團與台灣青年合唱團，林俊逸笑著說：

「上台北後，我還是去考了合唱團，因為這是我最熟悉的方式。不過當時的我，也開始思考，是否應該認真找個老師學聲樂，但因為沒錢，所以我就以『專長交換專長』的方式，請合唱團團長教我聲樂，而我就教他法文，就這樣足足學了八個月聲樂。」

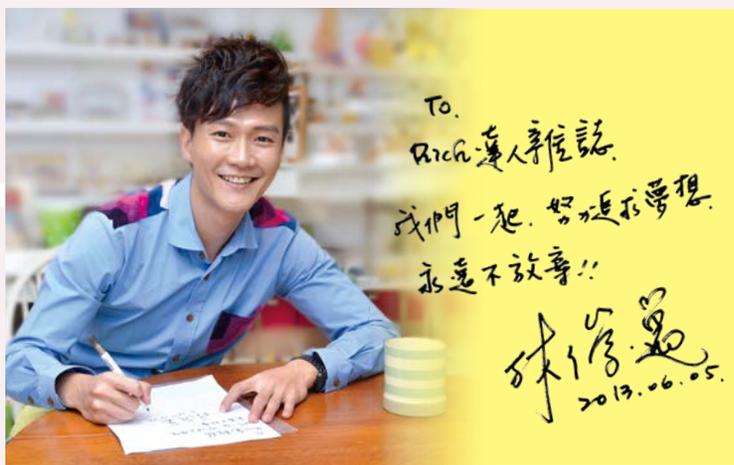
從小，音樂之於林俊逸，就一直是個沉潛的夢想，也因此上台北之後，他從事的工作或多或少都與音樂有關。也曾想過放棄，林俊逸坦承：「其實我考過、也面試過很多工作，保險、導遊、空少、法商、英商等等，全部都上了，但導遊我只做了半年，這些經歷讓我更加確定想朝音樂這條路走。」

開心唱歌 音樂沒有界限

從合唱團出身，學過聲樂，又參加過音樂劇，總有人問林俊逸如何跨過那道門檻？對此，林俊逸認為，唱歌就是表演，是件開心的事，沒有所謂「跨界」這回事，他覺得：「何必先替自己貼上標籤！」不過，林俊逸也的確被被人貼標籤的情形，作古典樂的時候，人家說他不夠正統；作流行樂的時候，又有人覺得他太古典，林俊逸直言：「音樂

哪有什麼古典、流行之分？哪來那麼多標籤？」

所以，林俊逸選擇抱持觀望的態度，他說：「我就是繼續創作屬於我自己的音樂，我有古典的底子，但我作的都是流行樂，所以可能會融合古典編曲在流行樂中，但有何不可？這樣的音樂反而更多變。我總覺得自己就像伊索寓言『蝙蝠與黃鼠狼』中的蝙蝠，身分百變，但懂得隨機應變。」



林俊逸

Profile

身高：179CM
 體重：67KG
 星座：摩羯座
 生日：68.01.11
 學歷：淡江大學法文系
 最喜歡的歌手：陶喆、王力宏、江蕙、費玉清、Jason Mraz、Michael Buble
 最喜歡的顏色：綠色
 最喜歡的打扮：短褲、背心
 最喜歡的休閒活動：羽毛球
 最喜歡的食物：海鮮
 興趣：唱歌
 最喜歡的城市：台北
 最想去哪裡旅遊：希臘
 今年夏天一定要做的事：衝浪、漆彈

歷年專輯

1991年 用愛擁抱世界
 1992年 林俊逸 VS.4 個小女人
 1992年 年少的夢年少新情 1
 1992年 閩南語專輯
 1993年 年少的夢年少新情 2
 2012年 再現風華 (EP)
 2012年 1949 月光
 2013年 禮物 The Presents

林俊逸並強調，或許是在劇團十年的歷練，把他的心放大了，讓他學會以開闊的心去看待唱歌這件事。即便是模仿也是一種表演，對林俊逸來說，只要有舞台他就會去做，「而且也是因為模仿

才讓我有機會在短時間內發片，有機會實現夢想。」

美食+運動 閒暇最愛做的事
 自曝非常喜歡美食與運動的林俊逸，

閒暇時都是靠美食與運動來放鬆身心。他說：「我喜歡美食，也很

有口福，到世界各地工作旅遊，從來沒有水土不服的情形，各國的美食我都很愛！」不過對美食這般隨和的他，卻獨對英國敬而遠之，直說英國根本沒有美食，一副孩子氣的調皮模樣，令人倍覺好笑。

讓人嫉妒的是，林俊逸喜歡美食，卻又擁有這般瘦高的身型，原來，運動是他保持好身材的妙方。林俊逸說，他從學生時期就養成固定運動的習慣，幾乎每天都會運動一到一個半小時，而且習慣早上做運動，工作忙碌的時候，為了做運動，他甚至會提早起床，最早曾經凌晨四點就起床做運動了呢！

關於理財 堅守簡單原則

關於理財，林俊逸說，他的理財觀念很簡單，也很保守，或許是受到媽媽的影響吧！從小家庭環境不好，媽媽竟然還能靠定存存錢，因此當自己長大後，第一個想到的理財方式也是定存，因此賺了錢多數都放定存。不過最近因為定存利率實在太差，所以林俊逸開始選擇一些比較穩定的基金做投資。總而言之，「因為我很懶惰，所以理財觀念就是這麼簡簡單單的。」



Switzerland

瑞士 四大名峰 米其林饗宴十天

+ 頂級奢華·中歐晶鑽禮遇

奢華星級推薦·步入奢華盛宴

【Moevenpick Hotel】

位處蘇黎士的五星珍鑽，木質地板、明亮壁毯以及大理石浴室，交織美感盛宴。

【Sunstar Hotel】

背倚如茵山景與童話小屋，琴音流瀉的大廳、原木家俱，呈現浪漫歐式優雅。

【Allegro Grand Casino Hotel】

座落於優美的伯爾尼老城與考瑙斯橋之間，伯恩最優質的精選酒店。

米其林極品盛宴·非凡味蕾體驗

【品嚐三場米其林美食饗宴】

不惜重金安排三場米其林美食饗宴，體驗味蕾的無上榮耀！

【少女峰&石丹峰景觀美食】

在山嵐煙閣之間、壯闊美景之前享用美食，演繹出美味的奏鳴曲！

【瑞士珍寶起司火鍋】

又稱「瑞士珍寶」的風情饗宴，體驗瑞士起司的醇厚與香滑濃郁！

+ 四大名峰·登山火車壯遊

白朗峰·雪之國境~全程二十分鐘精工齒軌火車，攀登阿爾卑斯山系之最「白色山脈」，飽覽冰柱與白霧繚繞驚嘆美景！

少女峰·歐洲之巔~百年歷史登山齒軌火車，攀往全歐最高火車站，領您欣賞阿雷奇冰河磅礴全景，360度環視阿爾卑斯山！

皮拉特斯山·神話搖籃~搭乘纜車駛向皮拉特斯，征服這座火龍的巢穴；巨人的家園，一覽中世紀奇幻色彩勾勒下的雋永與壯麗。

石丹峰·盧塞恩最美的象徵~雙層開蓬纜車將登上海拔1900公尺石丹峰

+ 名城漫遊·中世紀童話仙境

奇龍古堡·歌頌自由的美麗城邦~拜倫的神筆、大仲馬的歌詠、雨果的詩讚，一座見證瑞士動亂與和平的神祕貴族古堡！

伯恩·泉之城~曾擁有百處泉源的美麗城鎮，這裡，有13世紀的鐘樓、220種玫瑰花、長達6公里的長廊購物中心。

盧森·沉睡的石獅~位於琉森的美麗湖畔、這裡有14世紀初的紅磚木橋「卡貝爾」、層出不窮的商舖、鐘錶店以及餐廳。

蘇黎士·羅馬之盾~曾是羅馬重要關卡，座落著美術館以及歌劇院，國際都會的時尚風采以外，具備著小鎮的典雅與古老。



138,000 元

♥ 全程含小費、稅金

Ggogo 吉帝旅遊

www.ggogo.com

就是要寵壞您~這顆挑剔的心!

TEL:02-77431919

退休金放大術 搶救退休金缺口

大夥兒辛苦工作，無非就是希望能擁有輕鬆未來。退休理財規劃靠政府似乎已不牢靠，還是自己規劃最安心。
永達保經張文俐、魏瑞玉、蔡秀琪三位保險理財專家來教你如何將小錢變大錢！
企劃、執行／羅怡如 攝影／楊樹山

高齡化社會來臨，活得久已是趨勢。依據經建會的報告數值預

估，二〇一〇年男性六十歲退休後，活超過九十歲的機率是二一·八%，到了二〇四〇年更超過四一·八%；而女性到了二〇四〇年，機率更是超過五五%。

迎接退休的三大危機

一、高齡化、退休時間延後

根據內政部統計資料顯示，一〇一年國人平均壽命創下七九·五歲，其中女性平均壽命八十三歲，較男性七六·二歲足足多了六·八歲。如果以現在三十歲的男性來推算，到了六十五歲時，國人的平均餘命極可能超過八十五歲，以現在法定六十五歲退休年齡來說，至少得為自己準備二十年的退休生活費。

二、少子化，扶養比逐年提高

根據行政院經濟建設委員會「中華民國二〇一二年至二〇六〇年人口推計」簡報之扶養比統計數據，台灣每百位工作年齡（十五至六十四歲）人口所需負擔之總依賴人口（幼年人口及老年人口），於二〇一二年約三十五人，達最低點，但隨著老年人口快速增加，二〇六〇年增加為九十七人。

三、社會保險難預期

攸關九八〇萬名勞工權益的勞保年金改革草案底定，所得替代率決定採對勞工衝擊較小的乙案，三萬元以下的所得替代率維持每年一·五五%；三萬元~四萬三千九百元為一·三%，勞工最多每月少領二%~五·一%，約五百元~一千元。坦白說，政府目前的財政困難，再加上勞保基金屬於社會保險，應該從自給自足的面向思考，如果債務缺口大到影響償債能力，就會以提高費



蔡秀琪區經理 Profile

保險年資：14 年
 得獎記錄：
 2006、2008 ~ 2014 年
 八屆美國 MDRT 百萬圓桌會員
 八屆國際華人龍獎個人組銅龍獎



魏瑞玉區經理 Profile

保險年資：8 年
 得獎記錄：
 2006 ~ 2008、2010 ~ 2013 年
 七屆美國 MDRT 百萬圓桌會員
 七屆國際華人龍獎個人組銅龍獎



張文俐區經理 Profile

保險年資：7 年
 得獎記錄：
 2007 ~ 2103 年 七屆美國 MDRT 百萬圓桌會員
 2007 ~ 2103 年 七屆國際華人龍獎個人組銅龍獎
 2012 年 商業周刊王者會員認證

Q：投資理財不是有做就好，尤其應該定期檢視。根據行政院主計處公布之中老年狀況調查結果顯示，四十五~六十四歲中高齡已規劃未來養老最主要的經濟來源，超過五成為自己準備（儲蓄及退休金）。以退休前五年來說，退休金的累積應以「保本」為主，然而，資產配置的比重應該如何調整？針對社青族、壯年族、銀髮

扶養比
 扶養比係指依賴人口對有工作能力人口的比率，亦即幼年人口及高齡人口對青壯年人口之比率；用指數來表示即每一百個有工作能力人口應扶養多少個依賴人口。

率或降低給付來因應。
 人口結構高齡化、少子化現象，將會衍生勞動力減少、扶養負擔加重、家庭結構的變遷、長期照護與保險需求等問題。此外，民眾對退休規劃的概念也應調整，應以個人退休理財為主，政府退休金為輔。

族的退休理財規劃，也請專家提供專業建議。

A 張文俐區經理（以下簡稱張）：歐元集團主席榮登曾

說：「現代的年輕孩子將成為失落的一代。因為全球經濟復甦可能需要十年，屆時，他們已太老，比他們年輕的人將取得新釋出的工作。」愈是不景氣愈是要爭氣，年輕人應該擴大視野，並挾著台灣人的韌性及勤儉基因，創造自己無可取代的價值。雖說退休離年輕人還有段距離，但妥善長期的規劃是必要的。

此外，應該多投資自己，增加人脈存摺及附加價值。對於上有高堂、下有小孩的夾心族，相較於老一輩對於退休規劃的不成熟，更應建立優質的理財躍進觀念。

每個人對於退休理財的考量不盡相同，建議先做好個人退休理財規劃，讓未來的自己不致成為小孩的包袱，透過保險規劃，讓自己有退休金又有終身俸，而且愈活愈有錢，愈老愈有尊嚴。對於有國外留學需求、計劃每年出國旅遊的人，可以選擇外幣保單，但要考慮匯差的問題。

魏瑞玉區經理

（以下簡稱魏）：

談及退休理財，每一階段的觀念與習慣的養成是很重要的。

一、以年輕人來說，剛踏入社會收入較低，通常賺來的錢會是一花剩下再存，所以常聽到「錢都不夠用，哪有錢存！」

新的習慣養成應是將收入分成三份，除了三分之一基本生活費外，三分之一可作一些較積極性的投資，另外三分之一，養成強迫性儲蓄的好習慣。

二、壯年族是人生最精華的黃金階段，此時更該思考的是，工作這麼多年，究竟為自己的未來準備了多少糧倉？而退休時想過怎麼樣的生活？老本存不夠，絕對是一場噩夢；若存夠了，「\$」放那裡呢？銀行、股票、基金、保險？如何選擇一個正確且安全的理財工具，不至於「坐吃山空」，此階段的資產配置與資產保全更加重要，應更趨近於保



守。建議二分之一甚至更高比例，配置於「安全、保本、保息」的工具上。

三、至於已退休的銀髮族，所謂創業維艱，守成不易，並面臨資產保全、資產移轉、資產傳承的問題，此時不妨以換一個口袋的角度思維，選擇現金價值「白紙黑字」載明清楚的增額終身壽險，真正做到「合法、安全、保本、獲利確定」的工具上，創造三富人生。

蔡秀琪區經理（以下簡稱蔡）：在規劃退休年齡的前十年，這個階段可是禁不起風險，所有的投資理財都應以保守且變現性強為主。有些人認為，手邊已

有一些資金，是不是該買房子來當包租公（婆），未來靠房租當被動式退休收入？答案未必是肯定的，以台北房租的投報率來看，二至五%已相當不錯，在少子化的狀態下，租屋的族群會變多嗎？值得深入去思考。況且，若退休後只是為了收租又買了有貸款的房子，當年紀愈來愈大，是否還要負擔這樣沈重的壓力呢？

年老之後，保本相當重要，銀髮族對於退休後安全確定的理財規劃，更是重要。尤其面對低利率的環境，鎖利的增值保險商品，更能確保退休後的優質生活品質。

台灣企業競爭壓力愈來愈大，到我們退休時公司是否真的有提足額的退休金？建議中壯年族可考慮將退休金自提的比重拉高到五成，安排變現性佳的理財工具，以備家庭急用之需。至於年輕人規劃首重基本保障，包括醫療險、意外險等，如同為自己撐起一把保護傘。

Q 對於退休規劃尤重資產保全，財經專家表示，「信託」最大好處是可確保財產不會被侵占或詐騙。

財產信託如何聰明做？才能確保晚年無虞？

A 蔡：信託在歐美國家盛行已久，是一種極具彈性的財富管理方式，透過專業的信託顧問及稅務團隊的不同規劃，達到各種需求目的。

許多人都認為信託是有錢人的專利。其實，每個人都希望將辛苦賺來的資產放置在安全的平台上。試想，如果你的退休金損失了一半，你的生活品質勢必大打折扣。透過信託，就能避免上述困擾。

信託種類繁多，在財產的多元配置中，非常靈活且具彈性，以台灣而言，常見的有金錢型信託、保險金信託、不動產信託、股權信託、公益信託及遺囑信託等，以近年新興金錢型信託為例，有二大特色：

一、有尊嚴的愛自己：信託可以在退休之後就啟動，當我們健康時享受信託給付的退休金，當生病或需要長期安養時，信託帳戶可以直接支付醫院或安養中心的費用，避免子女不在身邊的問題，或者安排照顧津貼，除可降低子女及其配偶經濟壓力外，子女也樂意和父母同住。

二、有智慧的愛家人：透過信託帳戶



可以讓子女及孫子女在信託制度中享受財富，除了每個月的生活津貼外，另可安排國內外的就學基金、創業基金、購屋津貼、結婚生育獎勵等等都可安排在信託制度中，部分取代傳統的繼承模式，透過信託制度輕鬆富過三代。

而保險金信託顧名思義是指將保險金交付信託，尤其可以彌補保險理賠制度一次給付後的不足，特別是針對未成年子女的教養照顧問題，藉由保險金信託制度，讓失去雙親的子女，仍能依照被保險人生前指示，將保險金用於子女之生活、教育等各項需求，避免因未成年子女不擅管理保險金或是保險金遭監護人不當挪用之問題。

信託簡單說就是用制度取代人性，讓家人和財產之間關係變簡單，甚至國內外有許多身心障礙的子女或家人也非常適合用信託來安排照顧。信託從成立到執行，其實都需要經過量身訂作，就像是買了一件現成的衣服，雖然價格不菲，卻不一定合身實穿，建議進行財產信託前一定要和有經驗的顧問、會計師一起安排討論。

計劃 65 歲退休較穩定

據蓋洛普最新民調，美國人平均退休年齡由 1991 年的 57 歲提高到現在的 61 歲；由於退休年齡的上升在 2008 年經濟衰退前已發生，這項轉變反映的不只是經濟因素，也反映工作價值觀、勞動力組成、工作機會的減少，以及強迫退休等因素的改變。目前 37% 未退休的美國人說，他們計劃在 65 歲以後退休；26% 受訪者說，計劃在 65 歲退休；另有 26% 計劃在 65 歲前退休。最明顯的變化是計劃在 65 歲以後退休的人增加到 37%，這項數字十年前為 22%，1995 年時為 14%。預期在 65 歲前退休的人，由 1995 年的 49% 降到現在的 26%。過去數十年來，計劃在 65 歲退休的比率較穩定。

Q 健康也是一生中會遇上的問題，如何做好未來的防護？

A 張：人生最擔心的是工作失能，當被保險人因意外、疾病導致一、二級殘，透過保險規劃就能讓自己在未來有尊嚴地過生活。退休理財絕對是愈早規劃愈輕鬆，除了享有保障外，多餘的資金也可以透過良好的規劃，運用時間複利達到財富累積效果。

齡化及單身的社會趨勢，長期照護問題日益明顯，應及早正視長期照護的保障缺口，將風險轉嫁給保險公司承擔，避免被漫長而沉重的看護費用拖垮家人的經濟及生活品質。針對未來可能面臨的疾病風險，除透過政府的社會福利制度取得基本協助，個人也應該提早未雨綢繆，做好萬全準備。

蔡：很多人規劃退休時，都覺得二、三千萬就夠了。此時，我會反問他們：

魏：養兒防老的觀念已式微，面對高

「這樣的錢是一個人還是兩個人的退休

金規劃？」雖然退休生活變得簡單，但夫妻兩人一起迎接老年來臨，應該將兩個人的醫療及晚年可能遇上的長期照護問題一併考量。否則，恐怕會遇上屆齡無法退休或倒吃老本的窘境。

Q 退休金如何以小博大？

A 張：擔心風險，民眾已針對生命的保障購買壽險保單，基於健康保障購買癌症險及醫療險，萬一發生失能、二至六級殘而無法工作時，也購買了類長照的保單，但千萬別忽略「定期檢視保單」的重要。檢視保單可以人生不同階段為基準，社會新鮮人應著重風險轉嫁，因此意外險及醫療險都該備齊；中年階段為確保晚年生活無虞，每兩年根據個人收入、家庭狀況及成員增減，調整配置在保本確定的增額型保單上，以穩健的方式累積退休財富。

魏：「以小博大」與高獲利、高風險畫上等號。而在金控這個理財百貨公司裡，銀行、證券、保險哪個最安全、最無風險？唯有理財型的增額終身壽險

（台幣VS美金）均符合，透過時間與複利增值，達到退休金「以小博大」的效果。

蔡：退休金首重安全，保本、增值，和變現性佳，只要選對工具定期檢視，就能在退休之後，保障生活無虞。

一、明確的理財目標：理財是先求完成才求完美，每個人的退休生活需求不同，是一人存一人用，還是一人存多人

用，都需經過討論和計算。

二、足夠的累積時間：時間是最大的免費隱形成本，規劃得愈早，複利效果愈驚人。

三、簡單易懂的理財工具：因為簡單才容易了解和檢視，方便掌握理財進度。

四、有紀律的儲蓄習慣：簡單的事重複做是專家，重複的事簡單做是贏家，設立檢查點，愈存愈開心。



品質至上 拓荒者 GLOBE SPIRIT

簡婕 為企業注入年輕活力

身為一個女性接班人，年僅三十歲的簡婕，為拓荒者注入年輕、活潑的元素，從網路、設計等面向切入，並延續父親「品質重於一切」的企業精神，多面向拓展企業觸角。文／洪詩茵 攝影／余秀萍



創立於民國八九年間的拓荒者休閒用品有限公司，經營項目橫跨登

山、運動、休閒、旅遊等領域，除了推

出自有品牌的功能性休閒服飾之外，

另外亦經銷 JORDON、FOX FRIEND、

RHINO、NALGENE、PRIMUS 等休閒品

牌。其創立的緣起，來自於創辦人對休

閒運動的熱愛，拓荒者負責人簡婕表

示，她爸爸是一個非常熱愛運動的人，

當年為了能夠接觸與休閒運動相關的各

式產品，將喜好與工作、生活結合，才會有今天的拓荒者。

結合興趣 開發商品

拓荒者主力產品為自家開發的羽絨衣、吸濕排汗衫等商品，簡婕自豪地說：「自己有興趣的東西自然會深入了解，因此，每當聽到或得知有新的布料，爸爸就會利用新布料設計生產新品，並且試穿，甚至邀請他參加的運動社團的團員一起試穿，藉此了解每項產品的優劣之處。」

對簡婕來說，休閒運動早已成為他們全家人的生活重心，她笑說，她老公在父親的影響下，也成為運動的狂熱愛好者，只要她爸爸與老公參加任何運動競賽，就會變成她們全家的共同目標，大家一起陪著進行訓練。就像最近她爸爸與老公參加鐵人三項，她們全家早已準

備好全力投入。工作、生活與興趣無縫銜接，也讓簡婕在工作上更得心應手。

省下宣傳 追求品質

因為本身就是使用者，所以簡爸爸重視產品品質勝於一切，創立至今，始終堅持提供 CP 值最高的產品給消費者。簡婕自信地表示：「對拓荒者來說，品質勝於一切，我們不太做廣告，省下來的資金全都投入到產品上，回饋給消費者，致力提供高品質、價格卻相對低廉的產品。」

但品質畢竟是種看不見的東西，唯有體驗過才會了解，問簡婕如何說服客人？她斬釘截鐵地說：「我們一直教育每位站在最前線的門市服務人員，對待每位客人都要把他們當成家人，讓客人感受到我們的真誠。因此，從員工到客戶，我全都將他們當成家人，落實傳遞



發展品牌 訴求年輕
從父親手中接下拓荒者的簡捷，年
僅三十歲卻顯得老神在在，因為早在

『拓荒者家族』的概念。」也因為這樣
的堅持，拓荒者的回籠客很多，「品質」
加上「待客如家人」的理念，讓他們得
以站上國內休閒品牌的頂尖地位。

拓荒者抗UV薄外套(女) / THERON 超潑水透氣功能外套，可
永久抗UV防曬。



拓荒者時尚POLO衫(女) / 採用COOL MAX 中最高等級的
ACTIVE材質，可瞬間吸濕、排汗，汗臭味不殘留，還可抗UV
紫外線。



今夏
最推

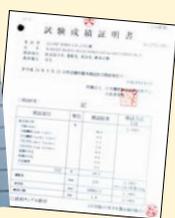
脈衝光防曬遮陽帽 / 最新防曬美白趨勢，
以SUNOC環保機能布料製作，隔絕對
肌膚有害的紫外線，萃取陽光中對肌膚有
益的脈衝光，讓人愈曬愈美。



學時期，她就以打工形式拓展拓荒者的
銷售平台，以奇摩拍賣為出發點，為公
司開闢網路銷售通路，並且創下亮眼業
績。
以年輕女性的角度切入，簡捷不諱
言，以前，因為拓荒者是老字號，且屬
於中高消費價位，因此客群偏中高年齡
族群，除了最重要的機能性之外，服裝
的設計一向走簡單、成熟風。一開始，
連她都覺得自家品牌的衣服穿起來略顯
老氣。但現在，拓荒者已在她手中突破

簡捷提供挑選羽絨衣的小撇步

1. 請店家提供檢測報告。
2. 標榜成分 100% 多為虛報。因羽絨是以大風管做篩選，飄得愈遠等級愈高，所以多少會夾雜廢絨、羽根或羽毛，不可能做到 100%。然而各家檢驗協會認定標準不一，坊間許多 80% 的羽絨也可通過 100% 的檢測。目前最嚴格的檢驗協會為日本的 JIS，不以區間認定 100%，直接標出百分比的比例，沒有模糊地帶。



◀拓荒者羽絨衣都是使用業界最高品質的白鴨絨或白鵝絨，且通過日本 JIS 95/5 DOWN 檢驗，每件羽絨衣的標籤上皆清楚展示檢測報告，品質透明化。

既有侷限，切入年輕與女性族群。她踏
出的第一步就是網路，接下來並參與服
裝設計，以機能為前提，帶入年輕、活
潑、美觀的設計元素，帶領拓荒者朝向
全方位品牌前進。

富長發建設 義氣掛帥

張永昌 仁者無敵的企業經營之道

不伎不求、樂善好施，富長發建設創辦人張永昌以謙遜成就事業，強調人脈累積之於企業經營的重要性，謙稱今日成就全靠貴人相助，更堅持「取之社會，用之社會」，為善自有福報。文／洪詩茵 攝影／余秀萍

何謂成功？富長發建設股份有限公司創辦人張永昌謙遜地表示，自己並非成功，只是小有成就。二十幾歲

踏入房仲業，從沒有品牌做到有品牌，來自嘉義的張永昌表示，還記得剛開始從事房仲業時，業界還沒有所謂的大品牌，二十多年來，他努力累積人脈，跟長輩學習，也因此得以跳過一般年輕人

跌跌撞撞的摸索期，兩年多前成立富長發，加盟 21 世紀不動產。目前其轄下共有三重重新店、太平洋忠孝店及蘆洲店三個服務據點，帶領二十～三十多位人手，堅持以兄弟的「義氣」帶領員工。

中對你有了感情，自然容易套交情，而不是想談買賣的時候才與人套關係。平常就要懂得做人，不伎不求，自然而然就會有收穫。」

重義氣 以鼓勵代替指責

為什麼說張永昌以「義氣」帶領員工呢？因為他把員工當兄弟，只要能幫的就會盡量幫忙，甚至有案件進來，他會直接撥給下屬去做。他說：「我喜歡以鼓勵代替指責，也希望他們能樂於自信表達。」

一件案子能否談成，牽涉的因素有許多，但在張永昌眼中，最重要的關鍵還是「人情」，而他也從不吝於與員工分享他的經驗。他說：「想與客戶建立良好關係，平常就得認真經營，而且要從很細微的地方做起，讓對方在不知不覺

提供好環境 留住菁英

企業組織想拓展壯大，就得訓練人員、儲備人才，為未來的制度鋪路。對這一點，張永昌非常清楚，也有他自己的一套邏輯，他認為，對業務員來說，最重要的不外乎「賺錢」，只要能提供一個可以賺錢的好環境，自然留得住人才。而怎樣才算是一個可以賺錢的好環境？張永昌強調，必須以人為本，奠定開發基礎，針對業務員的需求提供協助與支援，以最好的環境留住最佳的人才。

張永昌更進一步說明：「想留住人才，必須從人性與制度兩方面相輔相



成。舉例來說，業務單位都會有所謂的瓶頸期，加上現在大環境又不景氣，所以你必须懂得適時的通融，不僅在時間上通融，也要在心理上進行疏導，建立員工的自信心。」

樂善好施 福報不請自來

秉持「取之社會、用之社會」的理念，一直以來，張永昌總是非常熱心於公益，不僅每個月都會固定捐款做公益，認養國外小孩，更透過參加社團，結合



更多人的力量一起行善，包括：捐贈復康巴士、提供弱勢族群營養午餐、協助單親家庭學童成長等等。張永昌深信，一個人的力量小，結合社團的力量，將可以對社會貢獻更多心力，幫助更多弱勢族群。

問他為何如此熱衷於公益？他僅是淡然一笑地說：「我只是做我該做的事，既然取之於社會，當然也要用之於社會。當你捨得愈多，得到的自然愈多，慈悲若水、樂善好施、大肚能容天下事，有能力者盡自己的力量去幫助弱勢族群，本來就是理所當然的事。」

從一個來自嘉義的窮小子，到現在擁有一家加盟房仲店面，更投資餐飲副業。除了張永昌一直掛在嘴上的人脈成功哲學之外，在投資上他也從不馬虎，他總說：「有土斯有財，房地產絕對是最有保障的投資方法之一。」至於房地產以外的投資，他會選擇交給專業經理人規劃，對他來說，房地產與保險是幫助他站穩腳步，最有保障的投資工具，也讓他能沒有後顧之憂地繼續拓展自己的事業版圖。



全民健保與人生經營

李傑克

全民健保的永續經營，
是社會安定與發展不可或缺的一環，
二代健保實質在為人民健康與財富把關。
深入瞭解自身的權利與義務是必要的。
切勿讓自己的權益睡著。
期待您的參與～

講座大綱---

1. 兩代健保的差異及二代健保補充保費解析。
2. 二代健保扣費作業辦法及衍生的困擾。
3. 健保一般保險費合法節費操作建議。
4. 自營業主與自營作業者的異同～保對就節費。
5. 老闆、負責人及自行執業者如何因應逕調保費與節費。
6. 身份轉換、眷屬大風吹及合法以多報少節費策略。
7. 利用投保級距加薪及部份工時節費留才。
8. 二代健保補充保費節費運用及因應之道。
9. 二代健保將引發稅務爭議及查稅風險。
10. 診斷關聯群DRGs簡介。

免費索票專線

0800-777618

102/ **7/13** (六) **講座**
PM 19:00-21:00 <18:30開放入場>

地點:台中市立大墩文化中心 B1演講廳(台中市西區英才路600號)

主辦單位



贊助單位



大陸陽光人壽暨保險中介行業協會抵台交流



永達保經陳慶鴻總經理（第一排左三）、陽光人壽潘宏源總裁（第一排居中者）與永達長官及貴賓合影。

兩岸商務及觀光旅遊日益火熱的當下，永達保經接

見大陸保險業參訪的行程也相對頻繁。大陸陽光人壽及

保險中介行業協會先後於五月二十八日及六月十四日參

訪永達，除了觀摩晨訓活動，兩場專

題座談會，永達業務主管們皆受邀參與分享成功的經驗，讓遠來的貴賓頻頻讚賞，直呼不虛此行。

陽光人壽為中國七大保險集團之一，榮獲二〇一二年度最具企業社會責任品牌、最佳投資保險公司等多項殊榮，陽光人壽及保險中介行業協會於前

年首訪永達留下深刻印象，今年再度來訪，對於永達紮實的教育訓練、高比例的MDRT，仍持高度興趣，鎖定人才培育、客戶開發、經營目標等主題紛紛提問。陽光人壽潘宏源總裁表示，每一次參訪永達都是一種震撼，永達人在晨會上專注演練及分享成交經驗，彼此間鼓勵打氣的能量，讓人非常感動，值得大家學習。

透過本次座談交流，雙方對於兩岸的保險現況有更進一步的了解，貴賓們對於永達的亮眼績效與人才培育給予高度的肯定。永達保經陳慶鴻總經理、洪秀珍副總、姚振昌副總、謝梅君副總、田文德副總、魏滿妹協理、王群元協理、簡玉梅協理、蔡瑩惠協理、陳月碧協理、韓孫珍華協理、陳威琳協理、黃建華總經理都代表公司給予貴賓熱情招待與經驗分享。



陽光人壽貴賓以全程錄影記錄永達的早會活動。



永達陳慶鴻總經理（前排右五起）、保險中介行業協會參訪團張志安團長與永達長官及貴賓合影。





2013 塔羅牌 (TAROT) 7 月運勢大解盤

關鍵數字	13	塔羅牌名稱	死亡或譯為：死神	
數字涵意	【死亡】通常意指失去、哀傷、殞落、解脫、孤苦無依的遭遇，所以會跟 1 ~ 12 月的數字產生吉凶作用。			
7 月	月份名稱：戰車	7 月整體吉 / 凶係數	凶	
7 月吉日	1、3、6、8、10、12、15、17、21、24、26、30 日等			
13 死亡與 7 戰車的對應關係	2013 死亡年逢 7 月；因 7 代表的戰車，具有強大的破壞力，所以人心的鬥志或動能會有爆炸性的發展，但個人行車安全需要嚴加保護，車上配掛「紅色飾品」可以化災。			
開運產業	金屬工業、陸地運輸、軍警保全業、股市			
7 月份社會動態（全球性社會脈動分析）				
7 月的《戰車月份》：因戰車出動，非死即傷！所以各國戰事爆發，車禍災情擴大，血腥屠殺及謀殺會達到歷史新高。				
7 月份運勢上升國家（適合投資布局）				
哥倫比亞、希臘、瑞士、瑞典、摩納哥，玻利維亞、亞美尼亞				

製表日期：2013 年 6 月 4 日星期二

【塔羅牌紙上占卜術】

測試您 7 月份的事業運勢
 占卜前，請默唸：我的事業運超旺（三次） 憑直覺選出 A ~ D 中的其中一張牌

A 命運之輪



B 死亡



C 世界



D 戰車



選 A 的人，
事業運 100%

◆在職：恭禧你 7 月鴻運大開、財喜兼得、貴人相助、諸事大吉。

◆應屆畢業或社會新鮮人：建議從事金融、保險、股票、期貨、基金等金融產業，保證大發！

選 B 的人，
事業運 85%

◆在職：事業心傾向於安定就好，夢想只停留在腦海裡奔馳而已。

◆應屆畢業或社會新鮮人：建議從事殯葬禮儀、醫藥護理、保險服務、銀髮養生。

選 C 的人，
事業運 60%

◆在職：想要身兼數職多方進財，建議發揮同事愛，可以如願以償。

◆應屆畢業或社會新鮮人：建議從事陸海空運輸、觀光旅遊、寵物醫療及用品業、貿易事業。

選 D 的人，
事業運 70%

◆在職：會有很多大展身手的契機，勞碌奔波，加班機率大增但樂此不疲。

◆應屆畢業或社會新鮮人：建議從事機械工程、車輛銷售買賣及高挑戰性的工作，例如：軍警保全、物流宅配、業務分銷。

搭配什麼色系的服飾，可以更亮麗與神采？吃什麼東西更有益身心健康？只要以您的生日數字，塔羅牌權威魏榮權老師就能與您分享如何招財納福、趨吉避凶，為親子教育與專長、男女幸福婚配、企業徵才提供參考指標。您有任何問題，歡迎來函詢問。(admin@mail.everprobks.com.tw)



一切如新

文 / Ray 鍾興叡

多

年前參加朋友的婚禮，牧師在證婚中用一張百元紙鈔作了個比喻。牧師拿出新的百元鈔，問大家：「誰想要？」，

當下沒人回答；牧師又說：「別害羞，真的！誰想要就舉手！」這次全場大約三分之

一的人舉手；緊接著牧師將手中的百元鈔揉成一團後再問：「現在還有誰想要？」，當下仍有人舉手，但人數已少了一倍；在一片譁然中，牧師又將鈔票放在地上用力踩了幾下，然後再撿起打開繼續問：「這樣還有人要嗎？」，這次全場只剩三個人舉手了，牧師請了一位弟兄上台，把一百元給了他，對大家說：「只有他是三次都舉手的！」

當全場都在大笑時，牧師示意大家安靜並對新郎說：「你今天迎娶這位心愛的姐妹，就如同這張百元新鈔，經過歲月加上辛勞，她會變得像這張殘破的鈔票一樣，可能會讓你起初寵愛她的心變了樣，但事實上這張一百元鈔票仍是一百元，它的價值並沒有改變。」

那時的我，對牧師的比喻無法完全體會。對於「婚姻」，我單純的認為，就是相愛的兩個人一輩子在一起，另一方面，怕自己老後沒有人照顧，在我的內心深處，只

是要有個家。結婚七年了，我偶爾會想不起妻子的優點，只覺得她現在缺點一籬筐，我常常會不耐煩聽她說話，因為她說的話我都知道，我也經常忽略她的感受，因為我覺得她也做不出什麼。半年前的某個夜晚，我突然摸到妻子的手，她的手因為做家事變得粗糙，腦海裡突然想起牧師所說的百元鈔票比喻，而我卻不自覺的嫌棄起為我勞心勞力的妻子，忽略了她依然是我最忠實的伴侶！

我想很多人都跟我一樣，對於婚姻的想法，大多是來自於自己的家庭，看著父母親之間的相處關係，進而順理成章的學習用相同的方式，作為與另一半處理衝突和問題的模式。

如果父母親之前的關係不良，又沒有即時修改或調整溝通方式，除了間接影響未來的夫妻關係，最直接影響的就是自己的人際關係。想想，我們的一生每一個階段所碰到的人都不一樣，能陪伴自己最久的就只有家人和伴侶，而他們卻可能是最容易被你忽略的「最熟悉的陌生人」！如果還來得及，請你趕快找回屬於你的曾經，雖然他（她）皺了、殘破了！但，他（她）對你的心，仍然「一切如新」。



Ray 鍾興叡小檔案

- ◎ 學歷：中國文化大學西洋音樂系畢業
- ◎ 現任：中央廣播電台主持人、台中市志願服務代言人、永達社會福利基金會顧問、國際生命線台灣總會顧問、希望森林網站特約講師
- ◎ 經歷：伊甸基金會企劃行銷、屏東基督教醫院合唱團指揮 & 指導老師

深層智慧 體悟人生

整理／公關部

在

十七世紀，丹麥和瑞典發生戰爭，一場激烈的戰役下來，丹麥打了勝仗，一個丹麥士兵坐下來，正準備取出壺中的水解渴。突然聽到哀號的聲音，原來在不遠處躺著一個受了重傷斷腿的瑞典人，口乾舌燥，雙眼正看著他的水壺。

將心比心

丹麥士兵見狀便走過去，把水壺送到傷者的口中，沒想到對方竟然伸出長茅刺向他，幸好偏了一邊，只傷到他的手臂。丹麥士兵說：「嗨！你竟然如此回報我。我原來要把整壺水給你喝，現在只能給你一半了。」

這件事後來被國王知道了，特別召見這個丹麥士兵，問他，為什麼不把那個忘恩負義的傢伙殺掉？還分給他水喝？他輕鬆的回答：「他是戰敗的人，見到敵國的士兵走過來難免會擔心害怕，因此會伸出長茅刺我，這也是正常反應，我並不會怪他。況且，我也因為這

件事對他略做懲罰。」

至於那名瑞典人在喝水之後，便拄著拐杖，一跛一跛朝著鎮上的教堂走過去。旁邊的鎮民帶著同情口吻說：「可憐的傢伙，難道他要向上帝祈求，再給他一條腿嗎？」這一番話被瑞典人聽到了，他轉過身對他們說：「我不是要向上帝祈求有一條新的腿，而是要祈求祂幫助我，讓我沒有一條腿後，也知道如何過日子。」

寬恕與感恩

從這個故事中，我們看見兩個面向，其一是人性的一面，即使面對別人忘恩負義，仍能站在對方的角度思考，保有寬恕的心，這是一種偉大的情操。其二則是學習為所失去的感恩，也接納失去的事實。不管人生的得與失，總是要讓自己的生命充滿了亮麗與光彩，不再為過去掉淚，努力的活出自己的生命。

林惠芬 瑞士米其林夢幻之旅

事先規劃 環遊世界不是夢

環遊世界是許多人的夢想，但許多人卻只是「想」，從不去「做」！每年逐步在世界地圖上插旗的林惠芬，用自身的經驗告訴大家，只要確實做好規劃，「夢想」就不會變「空想」。文／洪詩茵 圖片提供／林惠芬

純淨、無暇、聖潔，被譽為「世界花園」的瑞士，境內坐擁終年不化的冰河景觀、高聳巍峨的三大名峰（馬特宏峰、少女峰、白朗峰）與如詩

如畫的山城

小鎮風光，

一直是旅人

最嚮往的國

度之一。永

達保經一〇

一年下半年度

業績獎勵之旅

就選中這個純

淨高潔的旅遊

勝地，有幸參

加此次獎勵之

旅的業務處經

理林惠芬勉勵大

家，只要事先做好規劃，人人都有機會參加業績獎勵之旅，可以像她一樣，用旅遊寫日記，記錄成功的軌跡，實現環遊世界的夢想。

用旅遊書寫成功日記

每個人心中都有個「環遊世界」的夢想，但確實朝著目標去做的人卻少之又少，多數人都將這個夢想當成一個不能實現的「夢」，不曾認真去想過它是有可能實現的。進入永達保經十年的時間，林惠芬只錯過一次獎勵旅遊——夏威夷，那次的Miss讓她深深扼腕，非常遺憾夏威夷之旅的紀念照中少了自己的身影，更感嘆自己的世界之旅中少了這塊拼圖。

但這次的錯過，卻也讓林惠芬更加認真地督促自己，堅持「使命必達」，不



希望再有一次相同的遺憾。她說：「要以參加業務獎勵旅遊為目標，就會讓我有動力去達成。經過這次，我把目標訂得更高，不只是可以自己可以去參加獎勵旅遊為目標，而是以可以攜伴參加獎勵旅遊為目標。」那次之後，林惠芬再也不會錯過任何一次獎勵旅遊，來永達至今，已走過二十多個旅遊地點。

九成，因而有幸參與此次瑞士之旅。瑞士與台灣完全迥異的風土民情，讓她大開眼界，豐富人生的閱歷。旅程中某一晚甚至造訪一餐要價六千元



與永達同行感動加倍
林惠芬驕傲地表示，此次她們單位處業績達成率高達

▲威琳體系 & 秋蓮體系
▲秀珍團隊 & 世傑體系
▲麗英團隊



大海副總，完全沒有架子地跟所有同仁與可客戶玩在一起，甚至賣力奔跑於皮特拉斯山，不計形象地在火車上玩哈林搖，而且從不吝惜給予大家熱情的招呼，互動之間展現濃濃的關懷。最教人盡興的是，行程中的酒水全部免費供應，讓人可以無後顧之憂地盡情玩樂，不必小心翼翼地斤計較一杯酒或一杯水的價錢。

雖然永達的業務獎勵

的米其林三星餐廳，讓她得以大飽口福。凡此種種，皆讓她讚嘆：「實在太幸福了！」

林惠芬語帶感動地闡述，行程中永達保經董事長吳文永與羅

旅遊團費不低，但卻是物超所值，對團員照顧最細膩周到的旅遊團。林惠芬說：「我有一對客戶夫妻，久聞永達高品質旅遊的美譽，一直心生嚮往，這次特別挪出時間與我們同遊，親身感受物超所值的旅程，已經跟我預約下次再度共遊北歐了！」也因為太想一起出國玩，林惠芬的客戶甚至還會主動幫她衝業績呢！

人脈哲學 相揪旅遊搏感情

旅行可以增進情感的交流，製造共同的回憶。林惠芬不藏私地與大家分享她的人脈經營之道——招待客戶一起出遊，當客戶感受到高品質的行程與服務，自然而然就會覺得這是一家值得信任的公司，也就會更加放心地把人生中最重要財務規劃交給你，「因為旅行畢竟不是短短幾個小時的面談交流，而是長時間的相處，行程中的回憶、相處的過程，都會織就出如家人般的情感，這也是經營人脈最好的方式。」

就因為如此，林惠芬很喜歡邀請客戶一起出遊，之前永達舉辦澎湖之旅，她就邀請了多位客戶同遊，用心來搏感情，她說：「旅遊是最容易看到對方的



▶大海團隊
▼月碧體系



界地圖上不斷插旗，累積記憶的相簿，問她如何達成？她說，就是規劃，就像出國旅遊，一定要先對旅遊地點進行了解，深

規劃 + 執行 夢想成真

對林惠芬來說，環遊世界不是未來進行式，而是現在進行式，每年她都在世

心，也是最容易突破對方心防的時候，就像戀愛中的男女一定要藉著旅遊，才能深刻了解對方的個性與喜好，透過深入了解才能建立深刻情感。」

入查詢當地風俗民情，才能規劃出一場完美的旅遊。想環遊世界，同樣需要事先規劃與準備才有機會實現。當你決定退休之後想環遊世界，就要以此為目標，持續規劃，一步一步地照著計劃執行，才能朝著夢想前進，如果連規劃都沒做，「夢想」也只是「空想」。

「想」和「做」

不同，成功的人有一個必要元素，就是「心口如一」，既然想環遊世界，就要以環遊世界為目標去行動，沒有行動如

何夢想成真？「我很慶幸身在永達，所以不用等到退休，就可以靠著每一年的業務獎勵旅遊，在年輕的時候，在體力跑跑跳跳的時候，每年逐步完成環遊世界的夢想。」林惠芬笑著說。

她接著強調，只要做好規劃，未來是



▶木海體系
▼素英團隊



忙、不怕地按部就班完成自己的夢想。

可以預知的。明知道只要透過規劃就能完成夢想，就可以幸福，為何不去做？就像證嚴法師說的：「只要找到路，就不怕路遠。」或許剛開始擬定計劃時，會覺得離夢想好遠好遠，但只要一步一步踏實穩健地按計劃去做，每年每年都會離夢想更近一步，就可以不慌、不

【書訊】

整理／羅怡如 書籍資料提供／商周出版、皇冠文化集團、瑞麗美人國際媒體、台視文化



《與孫子兵法同步思考》／李安石

為了讓讀者能真正進入孫子兵法的世界，這一次更進一步從每一字、每一句直接切入，試圖與孫夫子同步思考，根據文義線索追蹤，盡可能把孫子的整個戰略體系，用現代人的思考邏輯、現代人的語言，重新建構起來。此外，更大膽地把注釋融入內文，讓注釋文章化，最大目的，就是要打破讀者和孫子之間的那道「文字鐵牆」，讓讀者真正享受到閱讀孫子的樂趣。

《天空之蜂》／東野圭吾

遭到竊取的超大型特殊直升機上載滿了炸藥。這架無人操控的直升機，正在運作中的核能發電廠上空盤旋。恐怖分子挾持了所有日本國民作為人質，面對恐怖分子的威脅，政府做出了殘酷的決定。當直升機的燃料耗盡時……令人驚愕不已的危機，令人無法喘息的緊張，卻是一部令人欲罷不能的推理傑作。

《原來設計是一種品味》／JUTOMOKO

像是日本人迎接新年時，有吃「鏡餅」的傳統習俗，以祈求新的一年昌盛繁榮，而這項習俗也隱含著，必須靠自己開拓將來的意思。也就是說，要想磨練自己的「品味」，就必須劃開潛藏在自己心裡的鏡子，拓展未來。因此，明白設計的真義，能幫助你開拓更多的可能性。還請務必將腦中不斷湧現的靈感，轉換成能夠助你一臂之力的「戰略」，活用於生活與工作。當你明瞭設計的真義，學習如何設計，搭上現今這股「風潮」時，一定能設計出屬於自己的「幸福」。

《手殘也能變大廚！快速少油料理祕技》／Y曼達

氣炸鍋能逼出食材八十%的油脂，利用這個特性，就能做出少油健康的料理！本書詳列六十五道精緻美味的料理，並將氣炸溫度、時間詳細列出，藉由創意主廚Y曼達STEP-BY-STEP全圖解，不論你是料理新手還是老手，想要做出創意、美味健康餐，就別錯過這本書！

RICH 達人雜誌為回饋讀者長期支持，特別準備兩本台視文化出版《血糖值迅速下降 200% 基本技巧》及《為什麼我不是有錢人》要送給您！填妥下列資料，在 7 月 31 日前傳真至 (02)2521-4047，就有機會獲得。（請務必確實填寫下列資料，以便利抽獎作業）

我同意 RICH 達人雜誌得為贈書抽獎，使用下列資料！

姓名：_____ 生日：_____年 _____月 _____日

地址： _____

電話：_____ E-mail：_____

（贈書抽獎結束後，個人資料將進行銷毀，不另做它用，以保障個人權益。）



夏日食事 呷冰也能養生

天氣愈來愈炎熱，又到了吃冰的季節！想來碗消暑冰品，又擔心吃冰傷身嗎？有業者將養生食材杏仁與黑蒜頭入冰，讓吃冰也能養生，滿足你今夏吃冰的愿望。
 文／洪詩茵 攝影／楊樹山 部份圖片提供／K5樂活冰品館

于記杏仁豆腐

最純粹的杏仁冰 一吃就上癮



▲ 杏仁豆腐／鎮店招牌，獨創杏仁豆腐+杏仁汁的絕妙吃法。品嚐時，將杏仁汁淋在杏仁豆腐上，添加了鮮乳的杏仁汁，讓杏仁豆腐吃起來口感滑順、滋味溫醇。

開

冰店沒什麼了不起，敢開一家杏仁主題冰店才是真了不起！

二〇〇四年，第一家「于記杏仁豆腐」專賣店在光復北路開幕，其創辦人以傳承自父親一手料理杏仁甜品的絕活，並堅持保留杏仁對人體的養生成分，歷經五年多的研發，才成功開發出今天的杏仁豆腐。

許多人都覺得杏仁製品有一股刺鼻味，難以入口。于記杏仁豆腐衡陽店店長簡先生表示，其實真正以杏仁原豆研磨製作的杏仁製品根本不會有刺鼻味。于記的杏仁製品都是選用高級杏仁原豆為材料，且不添加任何化學成分與防腐劑，許多原本不吃杏仁製品的人，吃了他們家的產品，都會徹底對杏仁製品改觀，只要吃過就會愛上于記的杏仁製品。



◀ 極品杏仁冰淇淋／帶點淡黃色澤，以純杏仁汁製作而成的冰淇淋，搭配口感爽脆的杏仁豆，每一口都是濃郁的杏仁滋味，純度百分百！



▲ 杏仁豆腐冰／以杏仁純汁凍成冰磚後，再刨成杏仁雪花冰，雪花冰一入口，淡淡杏仁香味就在口腔漫開，搭配清香軟嫩的杏仁豆腐一起品嚐，口感相當豐富。

杏仁養生小百科

杏仁含有豐富的營養素，包括：維生素E、單元不飽和脂肪酸、鎂、鋅、鉀等。尤其維生素E的含量是其他堅果類的10倍以上。



K5 樂活冰品館

最時尚的養生冰 超獨特黑蒜冰



以「讓吃冰成為一種養生的時尚流行」為創店宗旨，K5樂

活冰品館是由一對互相扶持的兄弟，結合了諸多專業人士的協助，共同創造的全台第一家黑蒜養生冰品館。

敢自稱為養生冰品館，是因為K5裡的每樣冰品、飲料與餐點都會加入二大養生祕密武器：黑金蒜頭及白藜蘆醇，而且由於黑金蒜頭是熱性食材，因此吃完K5的養生冰之後，也不會覺得身體冰冷與口渴。

K5獨家研發的養生冰品，不僅嚴選台灣在地產的當季水果為配料，更加上深受國際醫學肯定、營養價值極高的「黑金蒜頭」與紅葡萄酒裡所含豐富的「白藜蘆醇（紅酒多酚）」

為基底，不計成本地以黑蒜汁加上頂級黑糖與純正蜂蜜一起熬煮三、四個小時，最後再加上白藜蘆醇，獨創的黑蒜黑糖漿，淋在冰上，讓吃冰也變養生了！



▲ K5 鑽石養生芒果冰／店長力推！香香甜甜的當季芒果鋪滿在綿綿牛奶冰上，使用現削現切的新鮮芒果，並刷上蜂蜜包裹避免氧化。綿密的雪花冰挖開後，下層變成淋有黑蒜黑糖漿的剉冰，搭配蜜紅豆及雞蛋布丁，一碗冰超值享受。



▲ K5 鑽石養生黑蒜冰／鎮店招牌！牛奶雪花冰配上黑蒜黑糖漿，凝結後會有種沙沙的獨特口感，黑蒜黑糖漿甜而不膩，濃郁的黑糖香氣中還帶有一絲焦糖巧克力味，甚至隱約飄出不含酒氣的淡淡酒香，口感超獨特。

黑金蒜頭、白藜蘆醇 養生小百科

白蒜頭以特殊技術經過30~45天發酵熟成後，就會成為SOD（抗氧化成分）及氨基酸含量超高的黑金蒜頭，黑蒜性溫熱，可平衡冰品寒氣。而白藜蘆醇則為純天然的植物性抗生素，實驗證實對人體的好處多多。



▲ K5 鑽石養生香檳葡萄藍莓冰／香檳葡萄搭配營養珍貴的藍莓，龍眼花蜜絕妙點綴了藍莓的清新香氣，吃起來口口都是冰涼爽口的頂級享受。

Summer Time 帶孩子嚐鮮

艷陽高掛的夏日即將來臨，七、八月正是孩子們最期待的暑假，此時最適合規劃親子同遊的假期，帶著孩子四處吃喝玩樂，親子關係在歡樂氣氛中拉近。

文／羅怡如 圖片資料提供／太魯閣晶英酒店、喜來登、香格里拉台南遠東國際大飯店、Yummi Hub、台北寒舍艾美酒店、華泰瑞苑墾丁賓館

快樂學廚藝

帶孩子到大自然找尋新發現、認識大地造物的鬼斧神工，在玩樂中學習，豐富暑假回憶！六月二十二～八月三十一日期間，太魯閣晶英酒店推出「驚濤一夏住房專案」，對於親子家庭客層，飯店設有完善的兒童遊憩空間樓層，暑假期間規劃了多元的DIY課程與活動，包括：小小廚藝教室，孩子們穿上小小廚師衣，並由主廚帶領孩子學習動手作料理的樂趣，完成後，還能領取廚師證書，另外，特別設置的積木樂園，提供孩子們在繽紛多彩的積木裡組裝創意，設有帳篷營、彩球池、小鴨鴨泳池，都成

為十二歲以下的小朋友一處歡樂天堂，提供孩子們玩樂中激盪創意，豐富孩子們的暑假回憶。

頂級海洋鮮味

天然美味的魚子醬，是初



夏涼爽之夜最美好的奢華享受，台北喜來登安東廳即日起推出夏日耀眼奪目的魚子醬美饌。主廚許漢家特別精

心設計四款美饌，傳統經典的「冰鎮頂級貝魯嘉魚子醬」，以及結合清爽順口的海鮮「阿拉斯加帝王蟹肉香柚凍佐奧賽嘉魚子醬」和「竹葉蒸比目魚梭甸白酒風味佐賽魯嘉魚子醬」，分別選用鮮嫩的帝王蟹肉，搭配清甜美味的日本比目魚。甜點「Chef Perbellini馬仕卡彭乳酪慕斯佐咖啡魚子醬」是主廚在今年三月義大利米其林二星主廚 Giancarlo Perbellini 來台交流時獲得的新靈感。漢家主廚將濃縮咖啡的部分，運用現代分子料理技巧製作成一顆顆如魚子醬具有光澤的小珠子，是一道兼具視覺與味覺的巧思創意佳餚。

夏日芒果鮮滋味

正值台南芒果盛產的季節，香格里拉台南遠東國際大飯店推出夏日芒果料理，醉月樓許忠賢主廚發揮創意，以當季盛產愛文芒果，推出冰



鎮沙律芒果球，以馬鈴薯泥、愛文芒果丁、花枝丁、蝦仁、丁、堅果仁、少許辣油或芥末拌成沙拉，或以紫色地瓜代替

馬鈴薯泥，共三種風味，像冰淇淋的造型，味覺視覺都清爽；泰式香芒小里肌將泰式醬汁融入芒果料理，選用肉質較嫩的小里肌肉，略醃裹麵包粉炸過後，再淋上以泰式辣醬、少許紅酒醋、芒果泥、芒果丁特製的泰式芒果醬汁，風味別具。此外，

點心坊主廚推出芒果英式下午茶、白酒芒果茶香麵包、芒果鳳梨慕斯、芒果優格起司等芒果甜點，盡情享受夏日芒果鮮滋味！

分享異國風味

潛艇堡最吸引人的地方在於豐富的內涵以及一口咬下的滿口幸福，以輕食為主的Yummy Job 推出巴伐利亞小肉腸堡及日式咖哩雞肉堡，其中巴伐利亞小肉腸堡以鬆軟的麵包搭配Q彈、香脆、多汁的香腸以及番茄、黃瓜、鮮蔬等，德式傳統滋味體驗；而日式咖哩雞肉堡則以軟式麵包配上極為入味的咖哩雞肉片，符合國人熟悉的口味。



品味精彩食趣

位於台北寒舍艾美酒店二樓的寒舍食譜中式餐廳，為讓賓客能以輕鬆優雅姿態享受午間時光，即日起每週一至週日推出午間雙人饗宴。

雙人饗宴精彩豐富的菜色內容包括：寒舍燒味雙拼盤、



精緻點心、鮑魚佛跳牆、野菌田園蔬、瑤柱荷葉飯、四季鮮水果及特選高山茶，其中燒味與港式點心集結十四道人氣美味予您多元選擇，與家人一同體驗經典滋味的食趣風貌。

奢華下午茶

華泰瑞苑墾丁賓館的「MCC LOUNGE」頂級奢華三層式下午茶，第一層包含小巧、精緻的迷你漢堡與內容豐富的三明治等鹹食甜點；第二層有繽紛、流行的馬卡龍，呈現出春天花季繽紛多彩的意象，搭配焦糖布丁、奶酪、爽口餅乾，嚐起來入口即化、酥脆又清爽，一口咬下甜蜜的芳香瞬間從口中散發，幸福滿溢；第三層是四種不同風味的Scone司康，可隨著個人喜好鹹甜交錯食用，感受不同的口感、風味與層次。



別讓高血壓悄悄近身

二十到三十九歲的。世代族群正是工作上衝勁十足的階段，但是工作壓力加上不健康的飲食、生活習慣，容易讓自己遭受高血壓的威脅而不自知。 文／公關部 資料提供／國民健康局



根

據衛生署國民營養調查及國民健康局全國三高追蹤調查結果顯示，年輕族群鈉攝取量超標，加上沒有量血壓的習慣，每十二個。世代年輕人（二十~三十九歲）就有一人患有高血壓，而其中高達四分之三對自己罹患高血壓渾然不覺。

e 世代吃重鹹

飲食中的鈉鹽攝取過多，是血壓升高及高血壓的主要原因之一，根據二〇〇五年~二〇〇八年國民營養健康狀況變遷調查結果顯示，國內十九至三十歲的男、女性民眾每日鈉總攝取量分別為四九九毫克及四〇九六毫克，若依據WHO建議每日鈉攝取量不超過二〇〇〇毫克的標準，十九至三十歲的男、女性鈉攝取量已達建議值的二·三倍及兩倍。國民健康局邱淑媿局長指出，時下年輕人聚會、聚餐常喜歡選擇吃火鍋，且偏愛重口味的湯頭，如麻辣鍋、酸菜白肉鍋等，再加上搭配醬油、沙茶醬、豆腐乳沾醬等含鈉量高的醬料，以及黃金魚丸、蛋餃等加工火鍋料，一餐火鍋吃下來，鈉攝入量高得驚人！

一人份麻辣鍋加上一碟沙茶沾醬含鈉量高達六四〇〇毫克；一人份酸菜白肉鍋加上一碟豆腐乳沾醬含鈉量也高達五〇〇〇毫克；一鍋火鍋所含之鈉含量就達每日鈉攝取量的兩倍以上！

根據國民健康局「二〇〇七年台灣地區高血壓、高血糖、高血脂之追蹤調查研究」結果顯示，二十到三十九歲的民眾高血壓自知率僅為二十六%，即平均每四個有高血壓的年輕人就有三人不知道自己血壓過高。另外國民健康局「九八年國民健康訪問調查」的結果也指出，十八至三十九歲的民眾有高達三成在過去「一年」內都沒有量過血壓，顯示年輕族群沒有量血壓的習慣，不易掌握自己的血壓狀況。同時，上述調查亦顯示，高血壓病人未來罹患腦中風、心臟病、腎臟病的風險分別是一般人的二·八四倍與一·九三倍及一·六六倍。

六訣竅遠離高血壓

對高血壓病人來說，除了規律就醫及服藥以外，健康的生活型態，更是達成血壓控制的重要關鍵，國民健康局提

供以下訣竅，幫助國人遠離高血壓的威脅。

減鹽

多吃新鮮、天然的食物，避免醃製、減少加工以及含鈉量高之調理食品；吃火鍋的時候，可以把握「多吃新鮮食材、多用蔥、蒜、蘿蔔泥等天然調味料，少喝湯、少吃加工食材、少用沙茶醬及豆瓣醬等調味料」的原則。

減重

維持BMI十八・五~二十四的健康體位，男生腰圍不超過九十公分，女生腰圍不超過八十公分。

戒菸

戒菸的好處在第二天就看到！吸菸者在戒菸的二十分鐘後，血壓會降低，心跳也減慢至正常的頻率；戒菸八小時，血中的尼古丁和一氧化碳濃度減半，氧氣濃度回到正常值；戒菸二週至三個月，得到心臟病危險性開始下降，肺功能開始改善；戒菸一年後，罹患冠狀動脈心臟病機率可減少一半；而戒菸

五年後，中風之機率甚至可降低至與不吸菸的人一樣。

節制飲酒

每天男性不宜超過兩個酒精當量（drink），女性不宜超過一個酒精當量（每個酒精當量為十五公克，約相當於啤酒三六〇毫升，葡萄酒一二〇~一五〇毫升，白蘭地等烈酒三〇~四〇毫升）。

運動

養成規律運動的習慣，或是利用零碎

的時間來進行身體活動也很好，如走路上下班、上下樓爬樓梯、幫忙做家事等。

量血壓

定期量血壓是及早發現與控制高血壓的首要步驟。國民健康局呼籲，十八歲以上的民眾應定期測量血壓，如果血壓超過一四〇/九〇 mmHg 就應該諮詢醫師。而正在接受治療的高血壓病人更應該要有系統的量血壓，並做好紀錄，除幫助醫療人員瞭解病人血壓控制情形，也可顯示生活型態改變與高血壓藥物之控制情形。



抗「鬆」防「跌」要運動 骨質疏鬆症 Out

ION 指出發生第一次骨鬆性骨折後，將近一半的人會再發生第二次。國民健康局呼籲，發生骨鬆性骨折之患者除接受進一步治療，仍需透過飲食及運動來維持骨質及預防跌倒，避免再度發生骨折。整理／公關部



根

據世界骨質疏鬆基金會 (IOF, International Osteoporosis Foundation) 的報告顯示，五十歲以上

每二位女性就有一位有骨鬆性骨折（脆弱性骨折 Fragility fractures），每五位男性也有一位。對銀髮族來說，由於骨鬆性骨折所造成的髓骨骨折相較於其他部位骨折來的高，且導致的失能及死亡所造成之經濟負荷也相對較高，大約有二十～二十四％的民眾，在發生髓骨骨折的第一年即死亡，且髓骨骨折經常造成失能狀態，一年內大約有四十％無法自行走路，六十％患者需要協助，除影響患者及照顧者之生活品質及經濟負荷，也增加醫療支出。

停經婦女受骨鬆威脅

台灣女性在停經後每四人有一人罹患骨質疏鬆，約有九十二萬停經婦女受骨鬆威脅。依據衛生署國民健康局九八年國民健康訪問調查顯示：國人自述且經醫師診斷有骨質疏鬆的比例隨年齡增加而增加，婦女停經後更明顯，其比例在五十歲以上男性為十．二％、女性為二五．二％（以一百年十二月之內政部

人口統計資料估算，約有三五．二萬男性及九二．一萬婦女）正遭受骨質疏鬆威脅。而七十五歲以上老人平均每四人就有一人有骨質疏鬆的問題，因此，隨著人口老化，骨質疏鬆症對國人的威脅會更加劇，相關防治作法更顯重要。

人體骨骼的骨質大約在二十至三十歲會達到最高峰，之後骨質逐漸減少。女性在停經後，骨質減少的速度會加快。如果骨質流失過多，使得原本緻密的骨骼形成許多孔隙，呈現中空疏鬆的現象，使得骨骼變脆、變弱，就是所謂的「骨質疏鬆症」。

而骨質疏鬆症是沈默的疾病，大多沒有明顯的症狀，有些中高齡患者，可能只有出現身高變矮、駝背的外觀變化，這些患者平常不會覺察到它的存在，大多不以為意，但是只要一個輕微的跌倒，或是彎腰搬運物品，就有可能造成骨折。

上述調查結果也發現，五十歲以上骨質疏鬆症患者過去一年跌倒次數平均都在兩次以上，比沒有骨質疏鬆症患者的跌倒次數來得多，在骨鬆和跌倒的加乘效應下，容易發生跌倒、骨折、住院、



健康局呼籲國人可透過身
及肥胖者有較高的骨質疏鬆比率。經常
節食及體重過輕會減少雌激素分泌，加
速骨質流失，造成骨質含量變少及肌耐
力降低而容易發生骨質疏鬆；體重過重
則會增加骨頭、關節的負擔，因此國民

控制體重常運動

失能等現象，不僅增加整體醫療耗費與
社會公共健康照護體系之負擔，且老人
骨折後長期臥床的結果，經常併發感染
而造成死亡。

體質量指數【BMI=計算方式=體重(公
斤)÷身高的平方(公尺的平方)】，
來瞭解及監測自己的體位狀況。當BMI
小於十八·五或是BMI大於&等於
二十四，就要注意維持及控制自己的體
重了！

國民健康局局長邱淑媿提醒民眾，從
年輕就要儲存「骨本」。她指出，存骨
本三大要訣是：高鈣、頂天(日曬)、
立地(負重運動)。從小要養成高鈣
飲食習慣，包括：喝牛奶、吃起
司、高鈣餅乾、黑芝麻、
小魚、傳統豆腐、
深綠色蔬菜等；要
適度曬太陽，讓身體
增加維他命D的製造；
並多多從事負重運動，
強化骨骼，例如：健走、
慢跑、跳繩、伏地挺身、舉
啞鈴(雙手拿約〇·五~一
公斤的啞鈴或同等重量的罐
頭或沙包代替，但必須是握
得牢的)等。

依據OHA建議，每週三天，
每天做四十五到六十分鐘的



什麼是負重式運動？

負重式運動就是一種身體承載體
重，對抗重力的運動。

負重式運動種類：

強度	負重運動種類
低至中強度	走路、快走
高強度負重運動	慢跑、跑步、爬樓梯
特殊撞擊運動	舉足跟、登階、踏箱、跳躍、踏 步運動、跳繩

資料來源：骨質疏鬆症臨床治療指引



負重有氧運動(例如輕快步行)，可以
有效增加骨密度。至於已罹患骨質疏鬆
的民眾，仍需養成正確的飲食和運動習
慣，以減緩骨質流失的速度，但運動計
畫及強度應與衛生保健專業人員討論，
不宜勉強進行，以免發生骨折。此外，
在日常生活中應提高警覺，慎防跌倒，
以降低骨折發生的機會。



高雄商務會議中心

Kaohsiung Business Convention Center



超越五星級的服務品質與學習空間
讓不同的學習方式達到 最佳成果！
讓各類的知識交流達到 最高境界！

我們並可提供各式不同的上課與社交環境
並歡迎各級教育機構、公司行號來電洽詢

高雄商務會議中心 www.KBCC.com.tw 電話：(07)3340131 傳真：(07)3340077 高雄市前鎮區中山二路5號

奢華澳門「水舞間」五星大倉酒店 世界文化遺產★米其林美食饗宴三天

23800元

★全程含小費及稅金

★五星頂級體驗·尊寵奢華之旅

- 【極致奢華】入住五星大倉酒店二晚，體驗典雅細膩的日式服務！
- 【魔幻盛宴】全球最大水上匯演「水舞間」B區，體驗華麗新視界！
- 【浪漫嘉年華】漫步浪漫歐風世遺景點，觀賞不夜澳門經典四秀
- 【博物館之旅】葡萄酒博物館+品酒體驗、大賽車博物館

★三大渡假城·奢華美食巡禮

- ◆頂級米其林粥麵莊-星級美食款待(港幣150元)
- ◆銀河渡假城美食廣場(港幣150元)
- ◆銀河渡假城奢華群芳自助餐Festiva buffet
- ◆威尼斯人琳瑯美食廣場異國晚餐(港幣150元)
- ◆金沙888美食天地拉斯維加斯buffet
- ◆大倉酒店每日早餐buffet
- ◆每日大倉酒店美食佳餚Room Service(港幣100元)



「水舞間」特別升等B區門票

Ggogo 吉帝旅遊

www.ggogo.com
就是要寵壞您~這顆挑剔的心!

TEL:02-77431919

SUN	MON	TUE	WED	THU	FRI	SAT
	01 五月廿四 宜：嫁娶、訂盟、祭祀、祈福、出行	02 五月廿五 宜：祭祀、安門、納財、出火	03 五月廿六 北區《兼職班》潘俊煌 19:00-20:00 宜：諸事不宜	04 五月廿七 北區《無往不利關鍵報告》張台大 15:00-16:00 宜：約會、祈福、出行、納財、交易	05 五月廿八 宜：祭祀、祈福、納采、開市、立券	06 五月廿九 北區《財經講座》宋木海 10:00-11:30 《富過三代講座》余龍明 10:00-12:00 《財經講座》蔡存義 10:00-12:00 《理財講座》李國家 10:00-12:00 《保險公司安全性講座》李新星 10:00-12:00 中區《財經講座》劉玉娟 10:00-11:45 南區《尊榮貴賓財稅講座-善用信託保全財富並校正保單》陳嘉慶 13:20-17:30 宜：祭祀、祈福、納財、破土
07 小暑 宜：祭祀	08 六月初一 宜：入宅、安床、開市、交易、立券	09 六月初二 宜：祭祀、解除、沐浴	10 六月初三 北區《兼職班》沈麗蕊 19:00-20:00 中區《問卷行銷下午茶》蔡名爵 14:00-15:40 宜：諸事不宜	11 六月初四 北區《借力使力》傅泓捷 15:00-16:00 宜：約會、訂盟、開市、交易、立券	12 六月初五 宜：嫁娶、出行、訂盟、交易、立券	13 六月初六 北區《財經講座》劉玉芬 10:00-11:30 《從公債看利率講座》陳有天 10:00-12:00 《財經講座》尚穎 10:00-12:00 《理財講座》洪敦宇 10:00-12:00 桃園《財經講座》林欽賢 10:00-12:00 中區《財經講座》賴黛琪 10:00-11:45 《心靈成長列車-全民健保與人生經營》李傑克 19:00-21:00 南區《關注全球經濟發展趨勢》謝甲輝 10:00-12:00 宜：祭祀、納財、栽種、納畜、認養
14 六月初七 宜：祭祀、開光	15 六月初八 宜：破土、安葬、成除服	16 六月初九 宜：祭祀、出行	17 六月初十 北區《十分鐘觀人術講座》林佳儀 14:00-16:00 《兼職班》陳品潔 19:00-20:00 中區《理財講座》劉玉娟 14:00-15:40 宜：嫁娶、開光、交易、立券、掛匾	18 六月十一 北區《年薪300萬的祕密》張台大 15:00-16:00 宜：開光、解除、安葬、掃舍	19 六月十二 宜：祭祀、解除	20 六月十三 北區《財經講座》劉玉芬 10:00-11:30 《資產保全講座》林文騰 10:00-12:00 《財經講座》元家雄 10:00-12:00 《社會保險權益揭曉》簡玉梅 10:00-12:00 《名人講座》高志斌 14:00-16:00 桃園《理財講座》張自強 10:00-12:00 中區《從查稅案例看資產保全的新思維》陳翠方 14:00-15:40 南區《產業趨勢財經講座》賴黛琪 10:00-12:00 宜：開光、出火、會親友、修造、動土
21 六月十四 宜：解除、祭祀、理髮	22 大暑 宜：祭祀、破屋、壞垣	23 六月十六 南區《Eagle家族進修會》 宜：開市、交易、立券、納財、訂盟	24 六月十七 北區《信託講座》羅友三 14:30-16:30 《兼職班》陳淑金 19:00-20:00 南區《Eagle家族進修會》 宜：出行、開市、交易、立券、掛匾	25 六月十八 北區《做對3件事年薪破3百》傅泓捷 15:00-16:00 南區《Eagle家族進修會》 宜：祭祀、納財、栽種、納畜、認養	26 六月十九 宜：祭祀、開光	27 六月二十 北區《財經講座》宋木海 10:00-11:30 《理財講座》崔鴻璋 10:00-12:00 《財經講座》張文瀚 10:00-12:00 《理財講座》陳有實 10:00-12:00 宜：祭祀、經絡、成除服、立碑
28 六月廿一 宜：祭祀、嫁娶、出行、交易、納財	29 六月廿二 宜：祭祀、沐浴、掃舍、起基、立碑	30 六月廿三 宜：開光、拆卸、起基、除服、成服	31 六月廿四 北區《兼職班》谷黛藍 19:00-20:00 中區《從多采多姿的溝通談生涯規劃》陳惠文 14:00-15:40 南區《名人講座-論胡雪巖的商道藝術》高志斌 14:00-16:00 宜：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

人生有永達·萬事都騰達

精彩可期的生涯規劃

享受退休生活

從(永)(達)(服)(務)

規劃開始!

