

Responsibility · Intelligence · Confidence · Health

RICH 達人

2013.08

No.78

財經論壇
微利時代
退休理財新話題

賀

永達保經 榮獲
2013 公益關懷卓越獎

頂尖高手

蔡明美 努力讓我看見幸運

成功達陣

王群元 三贏策略展新局

經營管理

黃正雄 創造最具價值的生活空間

蔡佳益 化危機為轉機 走出企業另一片天

王明志 一步一腳印 珍惜每一位客戶

新好爸爸
黃仲崑 & LuLu
的幸福教養經



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)



賀

永達保經

榮獲2013 公益關懷卓越獎



由吳敦義副總統頒發榮譽獎項予永達保經陳慶鴻總經理。

由財團法人保險事業發展中心主辦，被譽為臺灣保險業界最高榮譽獎項的「第五屆臺灣保險卓越獎」，參賽角逐的公司非常踴躍，36家參賽公司中，壽險公司14家，產險公司10家，保險輔助人12家。依參賽獎項區分，共有20家公司報名角逐「公益關懷卓越獎」，永達保險經紀人在眾多優秀同業中脫穎而出，成為保險輔助人組唯一入圍且榮獲銀質獎的公司。

P.20
微利時代
退休理財新話題



彭愛川 籌備處經理



洪敦宇 區經理



吳麗仙 區經理

特輯企劃 財經論壇

低利率時代來臨，錢愈變愈薄，面對投資工具愈來愈多元化，如何做好退休規劃，變得更為重要。讓永達保經洪敦宇、吳麗仙、彭愛川三位保險專家教您正確的理財觀念！

RICH Wealth

財富管理學苑

- 03 七月「友你真好」中獎名單
- 06 事業「心」價值 吳文永：最好的 就給員工
- 10 人生探險家 蔡明美 努力讓我看見幸運
- 12 蒲公英的精神 王群元 三贏策略展新局
- 14 財經&生活補給站
- 26 賴清祺 台灣保險業發展成熟 樂觀期待未來成長



RICH Life

身心管理學苑

- 16 從「心」而已 新好爸爸 黃仲崑 & LuLu 的幸福教養經
- 30 茂楷建設 把產品做精 黃正雄 創造最具價值的生活空間
- 32 政益食品「鮮饌道海洋食品文化館」 蔡佳益 化危機為轉機 走出企業另一片天
- 34 升圓企業 堅持環保理念 王明志 一步一腳印 珍惜每一位客戶
- 36 2013 年流月 農曆七月十二生肖運勢解析



RICH Health

健康管理學苑

- 40 糖尿病患者照顧好 併發症可減少
- 42 澎湖花火之旅 陳曉虹 立定目標 讓夢想起飛
- 45 原味手感裸食
- 47 七十六期贈書名單



RICH Love

人生管理學苑

- 01 賀 永達保經 榮獲 2013 公益關懷卓越獎
- 05 2013 永達盃全國輪網排名賽 第二度高雄開打
- 15 心靈成長列車公益講座 自大與自卑 高志斌教授
- 38 2013 台北愛傳承關懷演唱會 神秘巨星—凌峰 現身記者會





2013年7月「友你真好」抽獎活動中獎名單如下：

國外旅遊券 25 名

陳○希、林○招、劉○仁、郭○花、杜○莉、高○斌、楊○玲、許○蓉、宋○慧、宋○勳、彭○蘋、許○吉、饒○娟、馬○宗、宋○令、郭○粉、王○足、廖○銘、鄭○順、湯○華、黃○修、俞○凌、周○娥、陳○玉、賴○豪

泰迪熊 50 名

廖○生、潘○良、吳○慶、吳○琴、呂○靚、謝○穎、許○禎、郭○花、劉○泰、陳○玉、張○寧、林○雄、吳○梅、林○蓉、吳○榮、林○麗、顏○城、李○君、林○慧、鄭○升、郭○鑾、黎○宏、廖○李、饒○娟、李○惠、羅○容、陳○絲、蔡○本、馬○宗、洪○鞠、任○琪、何○宏、劉○惠、黃○英、陳○騰、莊○憲、高○芝、黃○祝、張○裕、蔣○貞、林○金、洪○婷、林○美、李○生、郭○芳、陳○聖、周○娥、何○憲、王○雯、鍾○英

沖茶器 100 名

王○華、王○鈴、王○鈴、杜○瑜、傅○娟、劉○仁、高○玲、陳○玲、戚○淇、鍾○美、陳○福、黃○彥、黃○彥、張○誌、黃○杏、宋○英、林○汶、王○惠、林○祥、吳○玲、林○菁、廖○筑、劉○均、廖○珮、賴○汝、紀○麒、李○潔、陳○敏、顏○城、陳○良、黃○珠、涂○蝶、郝○新、李○欽、鄭○升、臧○璋、葉○青、林○如、彭○蘋、饒○娟、饒○娟、謝○君、張○真、康○、蔡○本、蔡○本、林○彬、蔡○瑜、林○文、林○文、邱○婷、魏○葵、陳○慶、陳○勇、劉○斌、徐○霞、楊○秋、陳○足、蘇○家、葉○辰、謝○冰、江○文、姚○、黃○慧、孫○涵、王○錦、黃○英、陳○騰、陳○騰、莊○憲、莊○憲、莊○憲、馮○綾、廖○銘、湯○雁、湯○雁、鄭○捷、陽○玲、王○雯、查○、查○、黃○修、張○雯、林○宏、俞○凌、余○岑、陳○聖、黃○惠、黃○典、黃○枝、王○華、謝○騰、鍾○英、劉○仁、張○征、羅○輝、謝○齡、牛○炎、牛○炎



▲永達7月「友你真好」抽獎活動在眾主管見證下，陸續抽出中獎者。





P34



P32



P30

Editor's Note



編輯手記

真心微笑 最快樂！

根據英國「每日郵報」(Daily Mail)報導，調查發現，五十五歲以上的受訪者，笑得比其他年齡層的人都多，顯示人在接近退休階段活得愈來愈好，工作壓力也拋在腦後。五十五歲以下的人不但笑得相對少，也比較可能「假笑」，特別是在和上司有關的情況下，這顯示工作壓力可能是我們不快樂的最大因素。過半數五十五歲以上的民眾一天微笑超過十次，大幅超過較年輕的族群。

國人愈來愈重視退休理財規劃，也因此帶動國內退休保險市場的發展，保發中心董事長賴清祺對台灣保險產業的發展抱持樂觀態度，認為保險產業與社會發展及經濟成長息息相關，且國內相關保險監理制度發展成熟，可期待台灣保險業未來將朝健康、優質、穩健的方向前進。

糖尿病是老年人中非常盛行的慢性疾病之一，依健保局資料顯示，二〇一二年因糖尿病而就醫之民眾高達九十六萬人。國外多項臨床實證研究顯示，積極的血糖、血壓控制可降低或延緩併發症發生。基於此，提升病患的自我照護能力，對糖尿病的控制與改善亦有相當大的助益。

未來的退休生活中，「老身(健康)、老本(財富)、老友(朋友)」缺一不可。由於「友你真好、推介有禮」活動別具意義，期盼客戶們熱誠的推薦參與，和您的親朋好友們一同規劃完善的退休生活。

有毒年代，想要吃得健康、美味，又想吃到食物的原味，自己動手最實在！這一期將透過蔡惠民的手藝，與大家分享如何將食材原味發揮到淋漓盡致。

充滿陽光的八月，祝福天下辛勞的父親健康快樂！

RICH 達人

2013年8月號 第78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：本刊圖文未經本公司同意 不得轉載
封面圖片提供：瑞麗美人

各界出席長官與選手們一起拋球完成開幕儀式。



三永達盃
第二屆高雄全國輪椅網球排名賽暨輪椅網球體驗營「七月於高雄開打，共計六十一位選手同場競技，一向支持輪網運動的永達保經，全額贊助六十

由高雄市身心障礙輪椅網球推廣協會主辦，台北市輪椅網球推廣協會協辦，永達保險經紀人獨家贊助的「二〇一

2013 永達盃全國輪網排名賽 第二度高雄開打

一位選手食宿及高鐵來回車票，本賽事亦獲得高雄市體育處全力支持。

有鑒於上屆體驗營反應熱烈，主辦單位特邀世界頂尖好手，日本吉田網球培訓紀念基金會網球訓練中心（TTC）山田翔、本間正廣兩位教練來台教學。世界前二十五名男子好手就有五名來自此訓練中心，在國際地位媲美「美國尼克訓練營」。

永達保經鄭棕銘協理表示，去年首度在高雄舉辦的排名賽暨體驗活動，成功的吸引不少身心障礙朋友的加入，今年再度續辦是希望鼓勵加入或是根本還不知道可以加入的身障朋友，持續提供一個公開的管道認識輪椅網球，經過訓練培養後有機會成為選手，不但可以增加個人的自信，也可以擴展社交活動，讓身心障礙朋友生活的更精彩。



由鄭棕銘協理代表永達保經於開幕典禮致詞。

本賽事雖是國內排名賽，但在選手村、交通接駁、場地等均符合國際高規格，同時在永達保經及養工處的大力支持下，未來橋頭竹林網球場將開辦全年度輪椅網球訓練班，免費招收高雄在地的身障朋友學習輪椅網球，歡迎高雄的身障朋友踴躍報名參加，報名請聯絡：0925-162603李明展總幹事。

事業「心」價值

吳文永：最好的就給員工

一個企業要成功，留住「好人才」很重要。永達保經董事長吳文永善待員工，以服務代替管理，把員工變股東、把夥計變夥伴，打造一個人人稱羨的幸福企業。文／羅怡如 攝影／楊樹山



我在吳董身邊看到的二三事



永達保經業務副總 黃素英（創業夥伴）

利益共享 讓利同仁

吳董事長總是說：「永達只有一名員工，就是我，所有的同仁都是我的老闆，我是來為大家服務的。」他以服務代替管理的作法，將同仁的事當成自己的事，以真誠的心對待，幫同仁圓出更大的夢。

他堅信，利益共享是擴展版圖的最佳利器，總是「讓利」給夥伴，永達擁有員工即股東的優勢，讓業務高手可以安心發展。吳董擁有寬廣的視野及胸襟，有高度的正義感、凡事為人著想，他為業務同仁開啟了築夢的大門，讓同仁有機會跨出去改變未來，也因如此，造就永達保經同仁的高定著力以及向心力。

永

達保經吳文永董事長的辦公室掛著一幅在大陸昆明買的畫，畫中

顯示一家人行走在幽僻的峽谷裏，只要走過崎嶇山路，就能越過山頭，到達新天地。吳文永表示，這幅畫就像永達保險經紀人創立時期，一群人憑藉著破釜沈舟的決心，堅持走對的路，果然闖出一片藍天。

重承諾

樂於給承諾，也始終達到承諾，使得吳文永董事長一直給人高度的信賴感。創立永達保經前，吳文永原先工作的那家保險經紀人公司財務出了問題，薪水發不出來，為了讓業務員能領到薪水，



他甚至將自己的股票、不動產拿去抵押，幫忙公司發薪水給員工。看在同仁眼裏，真覺得他是位值得跟隨的人。

當時，這家公司的多位高階主管及業務員都遊說他出來開設保險經紀人公

惜人才

司，更表態將與他一起打天下。而愛才惜才的吳董事長，不忍見到優秀人才被埋沒，於是在西元二〇〇〇年十一月離開原來的公司，二十八天就將行政系統全都規劃建置完成並創立公司，帶領著八十三位業務菁英開啟屬於永達保經新頁。

精算師背景的吳文永極具風險控管概念，對他後來投資事業的營運決策，有極大的影響，因為他的洞燭先機，使得永達保經業務戰將都願意跟著他征戰各地。對於企業經營，吳文永在乎的是公司穩定發展及員工的快樂幸福感。吳董

我在吳董身邊看到的二三事



永達保經業務協理 陳月碧（員工）

賺錢獎勵 提高戰力

吳董事長是位大器又大方的企業家，他說：「錢就是賺來分的。」對待同仁如同對待親朋好友般慷慨，藉由培養絕佳的工作士氣，來達到提高生產效率的目的。董事長重視人才，更樂於獎勵。從前在銀行業或證券業每年難得出國，永達保經每年舉辦的國內外獎勵旅遊都可以集結成冊，不諱言加入永達至今已到訪三十多個國家。

為了鼓舞業務人員，吳董事長投資架起全台業務員的活動網路輔導系統，透過報表的填寫，協助處主管檢視所有業務員拜訪客戶的活動分析，與業務員一起找出問題，並提供 New i-PAD 獎勵，盡全力栽培人才。

事長表示，每一位永達人都是他最重要的事業夥伴，回想當初成立永達的那份心情，是懷抱著改變台灣壽險生態的夢想，希望公司經營成果可以分享給共同為事業打拼的夥伴。

他的名言是「錢就是賺來分的」，尤其對業務人員和員工，要就大膽給，大家才會更賣力。除了給利，對於人才培訓他也相當重視，透過每日晨訓、每週理財講座及財經課程等訓練，提升同仁專業的分析力與深耕客戶的活動力。

樂分享

吳文永尊重人才的觀念，緣自於入行的第一個老闆——已故的中壽前總經理辜

啟允。回憶起當年共事的情形，他表示，工作第一年就發給他十二個月年終獎金，成為他日後創業的第一桶金。辜啟允先生禮遇人才，出手也相當大方。他總是要求員工出國考察、隨時充電，也不會用合約綁住人才。只要工作表現出色，就給獎勵。因為有這樣的經驗，吳董事長成為一位體貼員工的大器企業家，總不吝於給予員工獎勵。

在競爭激烈的保險市場中，永達業務員是國際保險最高榮譽 ZOCY 的常勝軍。吳董事長總以各項獎勵，鼓勵業務同仁朝向國際舞台認證努力，包括海外獎勵旅遊、每年兩次出國高手交流會、美國 ZOCY 的會員大會等，希望業務同

仁透過出國旅遊增廣見聞，參加高手工流會吸收其他成功者的經驗，讓自己更上層樓。他進一步表示，獎勵是一種正向的能量，能讓業務員更有使命感，未來他們也會以更高的標準，提供客戶更好的服務。

重客戶

永達保經重視客戶服務，透過業務員及電訪雙管齊下執行保單確認，讓客戶對投保內容更瞭解，以維護客戶應有的權益並提升滿意度。他表示，只要保戶簽約後，就附理賠訴訟保證書，並打電話給保戶確認保單內容。對保戶來說，又多了一層保障。推出理賠訴訟保證書

我在吳董身邊看到的二三事



峻億貿易董事長 黃永照（保戶）

幸福企業 讓人感動

吳董的人格特質造就他，成就出永達這樣的幸福企業。永達保經時常以各式獎勵旅遊來激勵業務同仁，只要達到一定標準，也鼓勵績優業務邀請VIP客戶一同參與。參加過類似活動後，對於永達如此大手筆用心對待業務同仁的作法極為認同，甚至也計劃在自己的公司落實。

永達有很好的企業文化，每位員工向心力強且正面思考，同時樂於分享，一點都不藏私。不管是不是自己的客戶，只要客戶有需求，業務員一定在第一時間滿足需求並提供解答，這樣的服務態度讓客戶覺得很滿意。

愛公益

吳文永鼓勵同仁一起做公益，拼業績賺錢之餘，應該對社會做一些回饋。他認為，推廣參與公益活動，應該從公司

的目的，就是萬一發生保單糾紛，公司可以幫忙保戶出律師費，伸張保戶權利。

為加強與客戶的互動，吳董事長還表示，公司每週定期舉辦財經講座、每月保戶專屬刊物，每年更規劃多項保戶服務活動，例如：永達公益盃高爾夫、保戶聯誼賽、「友你真好」客戶推薦活動、愛傳承公益演唱會等大型活動，期使客戶身心靈都能獲得提升。



內部做起，讓同仁融入關懷服務的文化。唯有得到同仁的肯定，才能擴大公益的範疇。「做公益，不是為了提高公司形象，也不是為了外人怎麼看公司，重要的是，有機會與能力善盡企業公民

的責任，透過做公益，與同仁共同推廣這項愛的志業，讓每一個人更珍惜眼前的幸福。」吳文永一語道出做公益的決心。

以退休理財保險規劃見長的永達保經，經營已邁入第十三年，期間無論經歷幾次的金融海嘯或振盪，吳文永總是樂觀接受每一次的挑戰。對於未來，吳文永信心滿滿，看好大陸保險市場商機，個人已參股投資大陸「北京永達理保險經紀有限公司」，並在北京、上海、深圳、杭州、南京成立分公司，同時也期許永達保經在三年內成為亞洲第一大、六年內成為全球前五大保險經紀人公司。

蔡明美 努力讓我看見幸運

人生探險家

感恩、感恩、還是感恩，一路走來，能有今日成就，永達保經蔡明美經理，將成就完全歸功於身邊的人，謙虛地說：「我只是一直不斷地埋頭努力去做而已，好成績都是別人給的！」文／洪詩茵 攝影／楊樹山



爽

朗、正面、活力四射，是蔡明美給人的第一印象。坐下訪談的瞬間，問題都還沒發問，蔡明美就先丟出一堆感謝，直說感恩主管魏明月處經理的費心教導、感恩每一位客戶的一路相挺。她說：「肯努力的人很多，但努力又能成功的人卻不多，我只是比別人幸運一點點而已，一切都是因為身旁親友的全力相挺。」

因為永達 認識保險的真義

初進入保險業時，蔡明美並沒有完全

投入心力去做，成績也不理想，甚至在二哥過世、對什麼都感到意興闌珊時，衍生離開的念頭。後來經由一位已到永達的安泰舊同事，詳細講解永達的競爭優勢，直到此時，蔡明美才更認識保險的真義，並高度認同董事長吳文永先生的藍海策略，以及永達提供的專業訓練。也才知道保險的好處源於保險的法律地位，不僅有客觀性，也提供完善的履約保證，讓她在服務客戶時更加安心。她表示：「因為知道了保險真正的意義，我才能義無反顧地去做。身邊的

朋友總會問我從事什麼工作？我都會說我是『探險家』，幫客戶探索人生的各種風險。」

正面思考 凡事感恩

加入永達近七年，最初兩、三年蔡明美把主力設定在南部經營退休保險市場，她不諱言，當時也曾想過離開，因為「巧婦難為無米之炊」，她說：「當時在家鄉幫客戶做退休保險規劃，雖然業績還算不錯，但每當聽到家鄉的人說著：『吃都吃不飽了，哪還有錢去繳保險？』我總是很難過，難過自己幫不了這些同鄉。」

回想當初從事保險業的初衷是希望能幫助更多的人，於是蔡明美決定回到台北這個熟悉的市場再試試，她感恩地說：「上台北之後，影響我最深的人是明月經理，在她的帶領下，我學會正面思考、凡事感恩，明白不論任何事，

自己都不是最厲害的，每個人都需要旁人幫忙一起成就一些事。」

感動客戶 一路相挺

感恩的心源源不絕，談到對她一路相挺的客戶，蔡明美語帶哽咽地表示，今天的成就全靠客戶支持，她特別感謝台中大里的一對好姊妹——大姐蔡黃莞津、妹妹黃莞芬，以及她們的小阿姨，「不



蔡明美隨身攜帶有著媽祖金像的鑰匙圈，感受媽祖時時刻刻的守護。

論是精神上或實質上，他們對我的關懷是一點一滴的，不僅三不五時打電話給我，關心我的情況，甚至還積極地幫我轉介紹客戶，真的是我人生中的大貴人！還有一位大陸新娘，雖然她繳的保

費並不多，卻很支持我，讓我非常感動！」至於這次讓她得到三倍 ROY 的客戶，在蔡明美眼中，是態度非常謙和、有氣度的女企業家，「真的很感恩遇到這麼多支持自己的優質客戶。」蔡明美如是說。

虔誠信仰 帶來力量

從事保險退休規劃，業績高低起伏是常態，每當遇到低潮的時候，「都靠我的鄰居林默娘帶給我力量！」原來，蔡明美口中的鄰居指的是媽祖——林默娘。小時候，蔡明美一家就住在北港朝天宮的周圍，父親還當了朝天宮十四餘年的義工，因此，她從小就在媽祖廟裡玩耍。蔡明美表示，每當家中碰到任何難題，大家都會請示媽祖，也總能獲得開解與答案。也因此，長大之後，每當她碰到什麼疑問或狀況，也都會請示媽祖，「媽祖是我的精神信仰，也是支持我持續前進的動力！」

雞婆性格 贏得朋友掌聲

拿下優異業績，除了感恩之

外，蔡明美最大的欣慰不只是收入的高低，而是身邊朋友竟然異口同聲地對她說：「這是你應得的！」在朋友眼中雞婆熱情的蔡明美，總是看不得別人受苦，喜歡為人服務，因此，對明美的成功，朋友給的是掌聲，而非嫉妒的眼光。

從事保險業務，最重要的是利他的精神，想長久堅持下去，需要熱忱與專業，「與人相處就像在照鏡子，當你以笑臉迎人，就絕不會有人端一張苦臉對你。唯有秉持熱忱的態度，別人才能感受到你的熱力。」蔡明美進一步強調：「我希望能影響別人一起努力成功，因為努力才能看見屬於自己的幸運，勇往直前，放膽去做！」



蔡明美 Profile

- ◆ 保險資歷：12年
- ◆ 得獎經歷：
 - 2013年 美國 MDRT 百萬圓桌會員
 - 2012年 美國 MDRT 百萬圓桌會員
 - 2011年 美國 MDRT 百萬圓桌會員
- ◆ 成功座右銘：凡事利他

蒲公英的精神

王群元 三贏策略展新局

近年來保險市場的變遷，愈來愈多的客戶重視退休及節稅規劃，永達保經業務協理王群元身兼金融專業、組織發展、教育訓練及服務多重關鍵要務，在高齡化趨勢下，肩負推廣保險意義及價值的責任。文／羅怡如 攝影／余秀萍



愈瞭解保險的互助真意，不僅成就自己，萬一發生不幸時，也能照顧家庭。他毅然決定離開飛行軍官生涯，再加上妻子的鼓勵，

索什麼樣的商品才是對「公司、客戶、業務員」都好的三贏策略，此時他注意到「保險經紀人」的角色。之後又接觸永達保經，他對於公司堅持經營退休理財保險規劃的主軸大感認同。

蒲公英精神遍布人間

他表示，傳統的保險公司強調產銷合一，而通路則為產銷分離，隨著保險市場成熟化及保險漸成必需品後，通路的發展已成多元化，保險經紀人已然成為精緻服務的趨勢。永達保經傾二〇〇%之力，培養業務同仁各項專業能力，同時搭配公司E化「業務員活動量輔導系統」的填寫及相關研討等，業務同仁的行銷技巧及專業素養也都跟著提升。

王群元不諱言，從事保險銷售不若一般上班族，為了配合客戶時間，常常無法正常作息。但是和其他行業比較之下，從事保險業卻可以「辛苦三五年，風光三十年」。

上聯『英雄群聚高手雲集振經濟』、下聯『立足台灣放眼天下』

創商機』、橫批『業績亮麗品牌行銷話傳奇』，飽讀詩書的永達保經業務協理王群元，以吟詩作對的方式，道出永達保經的前瞻願景。

順應市場需求 求轉型

加入這項助人的保險事業前，王群元是一名飛行軍官，因為職務的緣故，深知風險管理的重要。他表示，軍人收入固定且穩定，當時購買的保險主要以儲蓄及保障為主。接觸保險的過程中，他

加入南山人壽保險行列。

透過教育訓練、專業培訓等，王群元很快升任主管，同時獲得客戶的信賴支持，其中許多客戶更是當時擔任飛行官的學長、學弟。不過飛官終究屬於高風險的行業，常得繳交高保費且保障受限，甚至還將意外險除外，使得他在推展上陷入瓶頸。那時，一名學長拿著銀行發送印著他們公司商品的DM，內容刊登「繳費三六〇〇元，意外險四〇〇萬元（包含飛行員）」賣的竟是他無法銷售的商品，和公司溝通無效後，他開始警覺保險業進入通路革命，也開始思

永達保經完整的制度受到保險業、銀行業、證券業的高手或中小企業主等青睞，吸引許多人加入。王群元進一步指出，以獎勵取代規範，加上利益共享、員工股東化等多加持，不僅創造數百位MDRT，也增加業務同仁的向心力。

永達紮實的訓練、系統化管理和優渥獎勵，幫助王群元轄下奠定穩健的業績。王群元的管理方式是「百花齊放」，因為他清楚每個人都會為生存找出路，



則扮演「邀約」及「簽單」的理性角色。王群元指出，不同性別、職業、年齡的客戶，需要運用不同的

婦唱夫隨——輩子的事業

並具備敏銳的觀察力，明白：「起什麼風，就該揚什麼帆。」業務員更該發揮蒲公英精神，將保險優質的觀念，遍佈人間。師承黃素英副總、魏滿妹協理，王群元追隨吳文永董事長所說：「以服務代替管理，以鼓勵讚美代替責備。」讓同仁在舞台全力發揮，展現好成績。

稱妻子黃貴蓮是王群元協理的保險啟蒙師，可是一點也不為過，當初就是因為黃貴蓮在保險業的亮眼成績，才讓他決定加入保險行列。他認為，與妻子黃貴蓮一起共事，不但有共同語言，更重要的是共同成長。他們兩人個性互補，也有共同的人脈，拜訪客戶時，黃貴蓮常扮演「搏感情」的感性角色，王群元



王群元 Profile

- ◆現任：永達保險經紀人業務協理
- ◆保險資歷：十五年
- ◆成功座右銘：簡單的話重覆說，說到有效果為止；簡單的事重覆做，做到有效果為止。沒有放棄的客戶，只有放棄的業務。Just Do It !
- ◆得獎經歷：
 - 蟬連三屆美國 MDRT 百萬圓桌會員
 - 2013 年 國際龍獎 IDA 主管組銅龍獎
 - 2012 年 國際龍獎 IDA 主管組銅龍獎
 - 2011 年 國際龍獎 IDA 主管組銅龍獎
 - 2010 年 國際龍獎 IDA 主管組銅龍獎
 - 2009 年 國際龍獎 IDA 主管組銅龍獎
 - 2008 年 國際龍獎 IDA 主管組銅龍獎
 - 2007 年 國際龍獎 IDA 主管組銅龍獎
 - 2006 年 國際龍獎 IDA 主管組銀龍獎
 - 2005 年 國際龍獎 IDA 主管組銀龍獎
 - 2004 年 國際龍獎 IDA 主管組銀龍獎
 - 2003 年 國際龍獎 IDA 個人組銅龍獎
 - 2002 年 國際龍獎 IDA 個人組銅龍獎
 - 2001 年 國際龍獎 IDA 個人組銅龍獎

行銷方法，才能達到亮眼的銷售效果。對於未來，王群元最希望和客戶一同享受退休生活，他以「九老」歌頌長青境界，「老本要保、老身要健、老伴要親、老家要顧、老友要聚、老酒要品、老趣要養、老書要讀、老天要謝」。

王群元指出，凡走過必留下痕跡、凡努力過必留下好成績。他認為，行銷如同跑短跑，而增員就是一場馬拉松，要有堅持的決心與毅力。現況的王群元增員人數逾一百五十人，其中不乏協理級的優秀菁英。未來，他將更積極致力於發展組織，邀請更多人才加入保險經紀人的行列。也將繼續秉持公司的理念，協助更多夥伴，讓好的人才在優質的平台上盡情揮灑。同時為進軍對岸做好準備，打造另一個「金品牌」。



財經 & 生活 補給站

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

三大基金十年賠一四四億

監察院日前公布調查，五大基金近十年自營收益逾千億元，但勞退、退撫和國保基金委外部分卻賠掉近一四四億元，中長期報酬率多數不如一年期定存，僅郵政資金收益近一一二億元，績效較佳。

監察院指出，政府基金委外操作國內權益證券金額龐大，光是西元二〇一二年年底就高達四九〇九億元，但代操績效卻很差，無論是一年、三年、五年、還是十年的年度報酬率，全都不如自營操作的績效，中長期委外代操的報酬率，在絕大多數年度，也都不如一年期定存利率。

中頭獎買保險&做公益

今年四月二十二日，頭獎連損二十五期的威力彩在彰化縣社頭鄉社頭村「精成鐘錶行」開出頭獎，最後一人獨得十五・〇一億元，扣稅後實領十二億元。中獎人日前現身領獎，並捐出一・二億元做公益。

台灣彩券公司總經理黃志宜指出，中獎人是一位四十多歲的男性公務員，他領獎後，規劃繳清房貸、購買終身險（四・五億元）和儲蓄險（三・六億元）、定

存二・五億元、活存一〇〇萬元以外，還要另外添購不動產，另捐出一・二億元做公益。

女性將多於男性

台灣人口女多於男的新紀元，即將來臨。內政部推估，今年十一月底前，台灣的女性人口將首度超越男性。內政部長謝愛齡表示，台灣目前總人口二千三百卅多萬人，內政部推估年底前，女性人口將多出男性三千多人。台大社會系教授薛承泰表示，未來五年人口加速老邁、步入負成長，台灣就會長期女多於男，因女性平均餘命較男性長。

退休與健康

根據英國廣播公司（BBC）報導，英國智庫經濟事務研究所（Institute of Economic Affairs）公布研究報告，指出退休會使健康情形即刻小幅提升，但中期與長期而言會「急遽下降」。研究顯示，退休會使罹患床憂鬱症風險增加四成，身體狀況的風險增加六成。民眾應該為了健康與經濟因素，晚點退休。

自大與自卑

高志斌 教授



肚裡撐船，胸納百川：

很多一流的人才，潛意識裡已經把自己定位在最高層，所以可以很自然的居高臨下，用一種超乎常人的眼界心胸去看待很多一般人認為很大很難的事情，所以在處理關鍵問題時，往往福至心靈，觸手成春。

格局大小看二處：

一個老大多老(稱霸時間的長短)，有多大(場面的大小)。當年拿破崙從凱旋門昂然而入時，旁觀之眾皆不約而同的讚嘆：“這才是個人”！不畏浮雲遮望眼，自緣身在最高層！

藉由高教授生動幽默的表達、在巧譬妙喻中，更有助超越許多積非成是的慣性思考，啟迪我們圓滿解決問題的智慧。

邀請您一起探索.....

免費索票專線

0800-777618

地點：永達 中二訓練室
(台中市西區臺灣大道二段307號3樓)

102/ **9/7** (六) ^三講座
PM 2:00-4:30 <1:30開放入場>

從「心」而已

新好爸爸黃仲崑 & JULIE 的幸福教養經

以前，在大家的印象中，爸爸就該是個嚴父的角色。時代變遷，現代爸爸，被賦予更多角色責任，該是朋友、該是嚴父、也該是慈父、更該是人生的導師。趁著父親節即將來臨，本刊特地邀請最近才推出新書《雙人幸福伸展操》的藝人夫妻黃仲崑及JULIE，與大家談談他們家的爸爸經。 文／洪詩茵 圖片提供／瑞麗美人

過 去演藝圈的浪子，自從與瑜珈老師「JULIE」結婚生子之後，搖身一

變，變身為演藝圈的模範夫妻，黃仲崑更成為愛家愛子的好父親典範。訪談當天，黃仲崑及「JULIE」穿著隨性休閒，一點都看不出來已經年逾五十，對於搖身

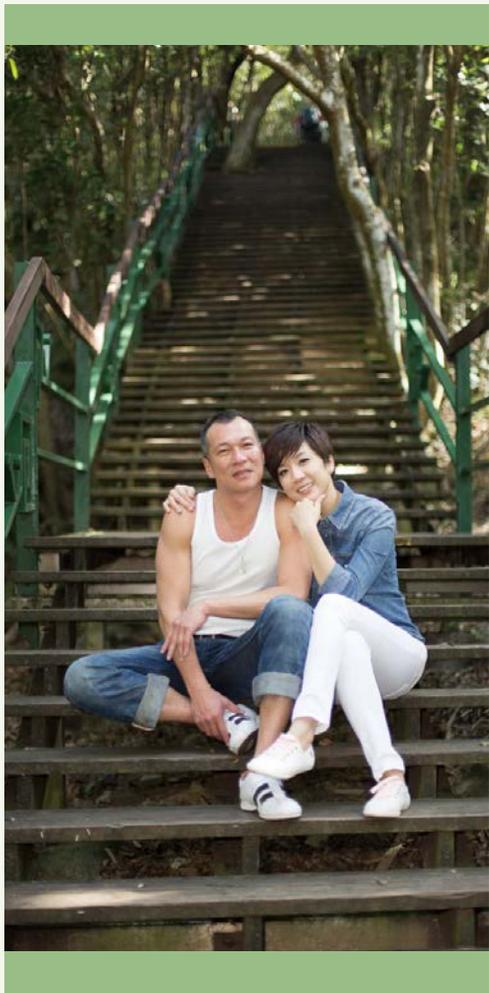
成為大家眼中的新好爸爸，黃仲崑笑言，他只是「從心而已」。

新好爸爸從心而已

界定一個人是不是好父親，每個人解讀的角度都不同，有些人以為只要能給

孩子優渥的生活就是好父親，也有些人以為只要照顧好孩子的需求就是好父親，更有些人以為能將孩子培育為英才，才是好父親。但對黃仲崑來說，不是好父親，端看你有沒有想扮演好父親的那個「心」，「心」影響「態





度」，當你沒有那個心的時候，一輩子也學不會怎麼當個好爸爸。

黃仲崑以麥克阿瑟將軍為例，麥帥曾寫一篇為子祈禱文「主啊！請陶冶我兒子，使他成為一個堅強的人……我祈求你，不要引導他走上安逸舒適的道路，而要讓他遭受困難與挑戰的磨鍊和策勵……」在黃仲崑眼中，麥帥就是一個非常有心的好爸爸，他進一步表示：「對我來說，我堅持『以身作則』的教育原則，父母的行為，孩子都看在眼里，父母要當小孩的好楷模，和小孩一起成長，你不能以一種標準要求自己的小孩，但自己卻又達不到那個標準，這樣要如何說服小孩。」

了解小孩對症下藥

很多父母望子成龍、望女成鳳，希望孩子念書成績優秀；希望孩子是老師口中的乖小孩、資優生；希望孩子有正確的人生態度及價值觀。對此，黃仲崑覺得：「與其一直逼小孩，倒不如多花一點時間去了解小孩，了解他的專長、挖掘他的喜好、理解他的個性等等，這樣才能更準確地給孩子真正需要的東西，也才能以更適合孩子的方式教導他。」至於「E.C」則表示：「教養一個小孩，每個環節都很重要，不論是課業、品行、人生態度與價值觀等，但最重要的是，能不能給孩子一個強壯健康的心靈，只要心靈健康，小孩步入社會，就

不會跟社會脫節，而能擁有充實快樂的生活。」

有心溝通 分歧不是問題

黃仲崑與「E.C」不諱言，在教養小孩的部分，兩人難免會有意見分歧的時候，但他們選擇以「溝通」解決歧異。「E.C」表示：「剛開始當然有磨合期，需要時間慢慢適應。現在想想，其實引起爭執的都是些瑣碎小事，小到現在都想不起當初為何起爭執。只要有心，夫妻彼此願意配合，自然可以取得平衡。」而黃仲崑也表示：「生活中的大小事，當我們夫妻意見分歧的時候，我們就會溝通討論，最後再由比較理性的那個人作決定。」

劃定界線 小孩不致迷失

有的父母喜歡和小孩當朋友，有的父母希望小孩能尊重自己，各式各樣的親子關係取決於父母的態度。在「E.C」眼中，理想的親子關係，是有一「界線」而可以「溝通」的，「小孩子容易越線，所以做父母的一定要拉出界線，事先訂好規範，讓小孩知道『可以與不可以』、『對與錯』，要讓小孩知道『種什麼因、

得什麼果』，小孩做錯就要讓他知道，就算小孩哭鬧、生氣，也要堅持自己的『界線』，這樣才能培養小孩正確的價值觀。」

階段性調整父子關係

對於黃仲崑這個父親來說，他認同老婆「JULIA」界線」的看法，但卻也有他自己一套理想中的「父子關係」。他理想中的親子關係，是依據小孩的年齡採階段性調整的，襁褓時期，他會選擇跟小孩膩在一起，給小孩安全感；但當小孩長大，成為一個小男生之後，他就會放手，給小孩更多的空間。

黃仲崑比喻：「就像種樹，當它還是一株小樹苗的時候，我們需要用支架托住小樹，以免小樹被風雨摧殘，但當小樹長成一棵大樹，我們就必須將支架拆掉，給它更大的成長空間。所以，當我的大兒子黃遠長大之後，我就對他說：『我把你的人生還給你了！』」而當黃遠以《他們在畢業的前一天爆炸》拿下金鐘獎迷你劇最佳男主角的時候，黃仲崑難掩心中驕傲，驕傲自己能教養出這麼一個不卑不亢、不致迷失的小孩，「我是影帝的爸爸耶！」他說。

第一次當父親，黃仲崑年僅二、三十歲；第二次當父親，黃仲崑卻已五十歲。現在的他，比起當年有了更多的生活歷練，因此，作為一個父親，也更加地有耐心。他坦言，人都是一直在學習進步的，即便是現在，他也還在學習怎麼當一個好爸爸！

《雙人幸福伸展操》

作者 / LuLu & 黃仲崑

雙人幸福伸展操是 LuLu 老師依據專業瑜伽原理，設計出來的雙人瑜伽。書中大膽分享如何利用運動及培養閨房情趣的方法來維持性福的婚姻生活！書中 LuLu 老師並與夫婿黃仲崑先生共同練習、親身體驗，兩人隨著練習，改善彼此差異性過大的問題，不僅身體的協調性增加，心靈也因此更加親近。



RICH 達人雜誌特別準備 3 本瑞麗美人《雙人幸福伸展操》要送給您！填妥下列資料，在 8 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。）



峽灣奇景北歐神話 挪威丹麥童話仙境十日

135,000 元

♥ 全程含小費、稅金

星級璀璨禮遇 北歐浪漫體驗

【RADISSON BLU SCANDINAVIA HOTEL COPENHAGEN】



位於哥本哈根，浪漫的北歐城市風光盡收眼底，時尚質感更展歐式情調。

【RADISSON BLU PLAZA HOTEL OSLO】



座落挪威奧斯陸市中心，取自海洋之藍的晶燦建築，可眺望壯麗的峽灣絕景。

【RADISSON BLU LILLEHAMMER HOTEL】



置身於基阿連山麓下，古典的北歐莊園豪宅城堡，展露豪華雅緻的古典風情。

世界峽灣之王 高山壯遊世界奇觀



【索格納·峽灣絕景】

觀賞世界最長、最深的索格納峽灣，在一落落高懸於萬丈絕壁上的白色飛瀑間，體驗令人難忘的壯麗奇景。

【弗洛姆·挪威縮影】

體驗世界最陡峭的高山鐵路，在峽灣觀景火車上飽覽壯闊磅礴的驚嘆美景！



歐風名城古堡 中世紀童話仙境



【奧斯陸·維京海盜傳奇的故鄉】

從前維京海盜縱橫大西洋的起點，如今諾貝爾和平獎的頒獎地；宮殿、市政廳與劇院，交織出浪漫的古典歐風氣息。

【丹麥國王、沙翁名劇雙古堡】

佛萊德瑞克斯古堡 - 濃厚的文藝復興氣息，見證17-19世紀歷代丹麥國王的加冕大典，激盪湖水與古堡相映，一覽中世紀城堡的雍容與優雅。



【卑爾根·繽紛多彩的熱鬧港都】

充滿活力的漁市、世界遺產「布里根建築」- 鮮豔的中世紀木屋，登上佛羅伊恩山頂，將整座港都盡覽無遺。

克倫波古堡 - 控制丹麥與瑞典水路要道，建於15世紀文藝復興時期，莎士比亞名作「哈姆雷特」的背景舞台，化身歐洲最具傳奇色彩的古堡。



【哥本哈根·童話與快樂之城】

磚紅的市政廳、收藏天文鐘的塔樓、街角的美人魚雕像，在轉角遇見了安徒生、邂逅了美麗的童話之都。



微利時代 退休理財新話題

台灣進入低利率環境已超過十年，經濟大環境不景氣，物價持續上漲，薪水不漲反退，錢愈變愈薄，許多人
不免擔心，資產是不是一步步被吞噬？未來的退休生活該如何是好？讓永達保經吳麗仙、洪敦宇、彭愛川三
位保險理財專家教您微利時代的退休理財訣竅。企劃、執行／洪詩茵 攝影／楊樹山

根

據行政院主計總處調查，今年一至
四月平均薪資較去年同期減少一·

〇九%，扣除物價漲幅後，實質平均薪資
更減少二·六七%，目前實質平均薪資還
不如西元一九九七年，等於倒退十六年。
而美國聯邦準備理事會(Fed)主席柏南
克(Ben Bernanke)，日前才在國家經濟
研討會上發表演說，表示美國經濟現階段
處於高失業率，以及通膨未達聯準會標
準，因此仍需聯準會的低利率政策支撐。

以上數據皆代表，大環境持續不景氣，
微利時代正式來臨，不少人免將腦筋動
到投資上，然而投資工具愈來愈多元化，
小老百姓究竟該如何投資，才能保住資
產，照顧好自己的退休生活？永達保經
吳麗仙、洪敦宇、彭愛川三位保險專家有
志一同地表示，保險才是微利時代中最
穩健保本的投資工具，不僅有鎖利優勢，
而且也可將人生風險中的不確定變為確

定，只要依據人生各個階段做好退休理
財規劃，將可以擁有身心靈富足的人生。



根據行政院主計處公布，
六月份消費者物價總指數
(CPI)為一〇二·七五
(民國一〇〇年為一〇〇)，較上月漲
〇·五〇%，經調整季節變動因素後
漲〇·一一%；較上年同月漲〇·六
〇%，一至六月平均，則較上年同期漲
一·三一%。

Q

：進入微利時代，個人在理財觀
念上應建立哪些正確觀念？

A

吳麗仙區經理(以下簡稱吳)：

微利時代來臨，加上不可避免的
高齡化社會趨勢，每個人在理財上，都
必須要有正確的資產配置觀念。以前的





彭愛川籌備處經理 Profile

保險年資：29年
 得獎記錄：
 2000、2002 ~ 2006、2011 ~ 2012年
 八屆美國 MDRT 百萬圓桌會員
 2000、2002 ~ 2006、2011 ~ 2012年
 國際龍獎 IDA 個人組銅龍獎



洪敦宇區經理 Profile

保險年資：12年
 得獎記錄：
 2004 ~ 2007、2010、2012 ~ 2013年
 七屆美國 MDRT 百萬圓桌會員
 2004 ~ 2007、2010、2012 ~ 2013年
 國際龍獎 IDA 個人組銅龍獎



吳麗仙區經理 Profile

保險年資：17年
 得獎記錄：
 2004 ~ 2008、2010、2013年
 七屆美國 MDRT 百萬圓桌會員
 2004 ~ 2008、2010、2013年
 國際龍獎 IDA 個人組銅龍獎

我，對退休與儲蓄沒有概念，投資都是以「利」為優先考量，股票、房地產、債券等風險高的投資工具，我都曾經嘗試過。但最後證明，真正能讓資產穩定增加的只有保險，因為保險有鎖利的優勢。以我自己為例，因為早期就有保險儲蓄的正確觀念，大約三十幾歲的時候就開始做保險規劃，包括儲蓄險、增額終身壽險、年金險等，鎖利穩定增值的結果，現在每年光靠保險就有五十萬的收入。因此，目前我選擇將存款的八十%都規劃在保險這個籃子裡。

洪敦宇區經理（以下簡稱洪）：每個人都應不定時思考「工作的目的是什麼？」多數人搞錯目的，淪為賺錢的機器，成天「窮忙」，一個月卻只賺進兩、三萬元。試想，人生最寶貴的不外乎「時間」與「生命」，而大家耗盡心力努力工作，換來的不就是「財富」，既然財富是用人生最寶貴的「時間」與「生命」換來的，不就應該好好珍惜與運用嗎？

多數人都有財務自由的夢想，卻只有少數人能做到，其中的差異就在於「財務知識」，只有少數人好好運用賺來的財富，建構並擁有持續性的收入，讓錢自然流進

來。所以，我們一定要把握年輕的黃金時期，力行「搶救貧窮大作戰」。首先，努力工作，提高自己的職能競爭力；接下來，則是聰明理財，培養自己的財務智商與賺錢智慧。

如此，才能在忙與閒、富與窮的中間找到人生的平衡點，享用觀念幸福財。

彭愛川籌備處經理（以下簡稱彭）：

由當前經濟情勢來看，市場利率短期內不會大幅走揚，因此個人理財觀一定要有趣於穩健保守的覺悟。過去七十年美國S&P 500指數的年化報酬率約10%，近十年的年化報酬率大約二、三%，可能有人認為定存最穩當，不會因為金融海嘯大縮水。但進入微利時代，投資必需有不能失敗、不能冒險、不能重來的覺悟，相對於定存，保險不僅利率較高，更兼具保障及豁免的功能，反而更為穩健。

個人在理財上一定要有以下觀念，才能面對愈見艱困的環境：

一、專款專戶：首先，必須預留家庭緊急預備金，避免動用到其他理財目標；接下來，固定提撥退休金，萬不得已絕對不因其他誘惑而動用。

新聞補給站

日前王品集團董事長戴勝益在一場演講中表示：「年輕人月薪五萬以下別儲蓄」的談話，引發爭議。不過，戴勝益後來改口，下修為月薪不到三萬元不用儲蓄，應該多投資自己，建議把錢花在拓展視野及建立人脈。並表示年輕人向父母拿錢應該「限畢業後的前三年」，若三年後仍賺不到月薪五萬，是「自己能力有問題」。

二、做好風險規劃：避免收入中斷的意外。

三、定期檢視資產配置：若自己沒有能力自我檢視，建議找一位值得信賴的專家協助。

慣，需要時間養成，不論你賺的錢是多、是少，都應從年輕的時候養成存錢的好習慣，為將來作準備。

Q 日前王品集團董事長戴勝益建議月入三萬元以下的社會新鮮

人應該多投資自己，無需太過節約儲蓄，對此論點，你有什麼看法？

洪：這部分會因每個人的家庭背景而異，如果家中環境好，當然可以，但反之就不一樣了！在這一點上，人生起起點的差異化就出現了！

A 吳：大多數情況，「存錢」是意願大於能力，存錢是一種習

社會新鮮人投資自己有其必要，對未來也一定有幫助，最好要有長者適度指引，因為個性化的差異、心智的穩定度與觀念的正確性等變數，一個環節錯誤，就很容易淪為無效益的人脈投資。

Q 請以二十、四十、六十、六十歲以上三種年齡族群，分析最適合各族群的退休理財重點及規劃？

A 吳：退休理財規劃必須依照人生階段作調整，以二十、四十歲這段時期來談，我應該要分兩個階段來看，其一，為二十歲剛出社會工作的時期，這時的退休理財規劃首重保障，壽險、醫療險、看護險都必須做足，尤其年輕時候，身體比較健康，投保任何險種都沒問題，保費也會比較便宜；其二，為三十歲之後，這階段工作穩定、收入漸豐，就要開始為存錢作規劃，養成儲蓄的習慣，為將來的退休規劃存本。

洪：人生有三大風險，走太早、活太久、走不掉，而這三大風險都可以靠保險轉嫁，將人生中的不確定變為確定。我們來到這世上是要「享受人生」，不是要「忍受人生」，每個人生階段都有不同的責任，只要做好生涯規劃，苦也是一陣子，不會是一輩子。

這當中尤以四十、六十歲時期最為重要，為退休規劃的黃金階段，這階段

雖然家庭責任較大，但還是必須好好思考人生的後半段，有「計劃性」、「強迫性」、「積極的」做好退休規劃，錯過這個時間點，老了之後肯定很辛苦；六十歲以上，這階段只要好好享受人生即可，如果仍有多餘的能力，建議可以做資產傳承的規劃，將辛苦一輩子的成果保全傳承。

彭：個人建議應劃分為二十、三十五歲、三十五、五十歲、五十五歲以上。

二十、三十五歲這時期，可從記帳、預算與儲蓄開始，先存下人生第一桶金，一個月存一萬，三十歲就能有百萬身價；三十五、五十歲，是人生高峰期，最好將每個月薪資的六、十五%提存購買增額終身壽險，讓資產倍增；五十五歲以上，因卸下沉重的家庭負擔，必須檢視自己未來的退休、醫療、長照險等保障，依重要性與急迫性加以排序，不夠的部份最好加買。



Q 「外幣保單、人民幣保單、老人長期照護」是近期非常熱門的退休理財與醫療照護工具，每種保單的優劣與投資重點為何？

A 吳：首先就外幣保單的投資來談，在規劃上，如果資產的水位充足，配置部分，規劃美元保單是可以的，但如果資金不是非常充裕，還是建議以台幣保單為主。因為美元保單有匯兌的風險及資金運用上的限制，而台幣保單在資金運用上較為靈活，對投資規劃來說，比較可隨時因應市場變化而調整、變動。

至於人民幣保單，其實跟外幣保單是雷同的，亦有些匯兌的問題。當然，如果經濟許可，做全方位的資產配置是最妥當的規劃。

相對地，當退休金不足時，因面臨少子、高齡化社會的趨勢，現在年輕人不僅退休靠自己、養老靠自己、生病也得靠自己。年紀大了，如果罹患失智症、文明病或慢性疾病等，就需要請個看護來照顧自己，在沒有收入的情況下，如果有做類長照險的規劃，就不用擔心



沒收入，每個月還要支出一大筆看護費用。所以，我們通常都戲稱類長照險為「瑪麗亞保單」。

彭：目前全球老人數量逾八一億，且十年內將突破十億，到二〇五〇年甚至將占全球總人口的五分之一，約二十億人，這個數字非常驚人，也讓人不能忽視老年化衍生的問題。一個人如果不幸發生失能、中風、失智等需要別人長期照護時，通常會花去他一生醫療費的八五%，而類長照險恰可彌補這

個漏洞。

不過，建議一般大眾購買類長照險時，一定要清楚其給付標準及給付額度，目前一般保險公司推出的類長照險，大多以巴氏量表為給付標準，條件較為嚴苛，但也有保險公司以一般殘廢標準給付，條件相對較為寬鬆，且容易符合請領標準。另外，一般醫療險與防癌險等多屬消費型保單，身故不可領回所繳保費；而類長照險，若疾病符合請領資格，不僅提供殘廢保險金，更有每月殘廢生活扶助金，身故並會退還所繳保



行政院衛生署統計，六十五歲以上失能人口占老年人□比率達十六%，對照二〇一二年國人平均壽命七九·五歲，顯示國人進行退休規劃時，長期照護是不可或缺的一環。然而，根據壽險公會統計，國內二〇一一年長照險有效契約僅三十七萬件，平均投保率只有一·六%，總保費收入僅佔壽險業總保費收入的〇·〇三八%，足見國人退休規劃仍待加強。

費。這些都是消費者在規劃醫療保障及選購類長照險時需要釐清的重點。

Q 微利時代，退休理財要懂避險，請推薦最保本保值的理財工具？

A 洪：理財的第一步是「打底」，而保險就是這個底，架出一個防護網，把人生的不確定風險轉嫁出去。我們每個人都必須思考一個問題，

當你沒有工作，收入也中斷，得有多少財富才能規避這個風險？只要做好退休型的保單規劃，退休之後，保險公司就會依合約年年給付保險金，這一筆「安心財」，會是你心靈安定的無價寶。

總結來說，微利時代最穩健而保本的理財工具，仍是以保險為首要考量。目前市面上的保險商品非常多元，消費者究竟該如何挑選最適合自己的保單，怎

麼規劃最為妥當？最簡單的大原則就是，從人生階段、家庭責任、風險規避與目標需求這四個面向檢視保單的保障內容，並請專業人員協助規劃、調整。如果目前手邊有預定利率四%以上的保單，建議千萬不要解約，若經濟能力許可，以及保單內容優渥，甚至可優先選擇增額保單。總而言之，進入微利時代，我們必須做到的就是鎖住利率，而且鎖住利率的時間愈長愈好。❧



台灣保險產業的展望與未來

賴清祺發展成熟樂觀期待未來成長

即便 Swiss Re (瑞士再保險公司) 將台灣列為保險先進市場，且經濟環境愈來愈艱困，財團法人保險事業發

展中心董事長賴清祺對台灣保險產業的發展仍抱持樂觀看法，認為台灣保險業將優質而穩健地持續成長。

文／財團法人保險事業發展中心董事長賴清祺 整理／洪詩茵 攝影／楊樹山



的八・三一%跳升至二〇

一二年的十八・五一%。而

二〇一二年的保險投保率(人

壽保險及年金保險有效契約件

數對人口數之比率)更高達

二二二・九七%；保險普及

率(人壽保險及年金保險有效

契約保額對國民所得之比率)

達三二七・六九%，顯見台

灣保險市場之發展已臻完整。

不少人士因而憂心，國內保

險市場是否仍有發展空間？

向外發展是唯一可行的路嗎？對此，保

發中心董事長賴清祺卻抱持樂觀態度，

認為保險產業的發展與社會發展及經濟

成長息息相關，且國內相關保險監理制

度發展成熟，可期待台灣保險業未來將

朝健康、優質、穩健的方向前進。

世界保險業趨勢

根據 Swiss Re (瑞士再保險公司) 最

新的產業報告指出，因新興市場崛起，

其經濟成長與保險滲透率的持續成長，

將提高全球保費比重。不過北美、歐洲

與日本等先進市場 (Advanced Market)

的成長將會是新興市場的一半。

賴清祺指出，壽險方面，因為高齡化

社會的來臨，預估新興市場的壽險保費

每年將成長八%，遠比先進市場的二・

六%高，而中國大陸的成長率更高達

十%；而產險方面，因為居住都市的人

口比率提高，可預期將因中產階級所擁

有財富的增加，驅動產險市場的成長。

台灣保險業現況

對比上述世界保險業發展現況，由於

Swiss Re 已將台灣列為先進市場，可預



內保險產業發展日趨成熟，根據

保險事業發展中心的統計，台灣

平均每人保費支出(即保險密度)逐年

快速成長，由西元二〇〇一年的新台幣

三萬六五八五元快速成長至二〇一二

年的十一萬一四六一元；保險滲透度(保

費收入占 GDP 比率)亦由二〇〇一年

期國內保險業的成長幅度或許不如新興市場，但賴清祺卻認為仍可樂觀期待，他解釋：「保險業的發展與經濟成長息息相關，而經濟發展一直是我國政府最看重的政策，加上行政院經建會日前預測，二〇一七年台灣將邁入高齡社會，而政府發行在外的公債餘額也瀕臨法定上限，以致社會福利尚在檢視等因素，都讓我們可以看好國內保險業的發展。」

賴清祺進一步強調，有人擔心台灣的保險市場已趨飽和，但其實對比日本，以人壽及年金保險的投保率與普及率而言，台灣二〇一二年的比率分別為二二・九七%及三二・七六%，仍然低於日本二〇一〇年的三一・〇二%及三五・五七%，更何況就我國經濟與社會的階段性發展來看，高齡化社會的退休理財需求及新興市場的發展機會等等，都是非常有力的發展條件。

除此之外，國內相關金融保險監理制度已趨完善，若有保險爭議糾紛，可向「金融消費評議中心」申訴處理，費用全由保險公司承擔，而保險公司本身也必須將招攬規範納入內部控制與內部稽

核辦法中。雙管齊下的監控，國人可樂觀期待國內保險業將朝著優質穩健的方向成長。

台灣保險業困境

即便樂觀期待台灣保險產業的發展，但賴清祺亦客觀地指出，依據世界經濟論壇（WEF）發布二〇一二年全球風險報告中，未來十年最可能發生的五大風險中，有兩項與保險產業的發展息息相關，那就是「所得嚴重不均」及「長期財政失衡」，因為這兩項將會嚴重影響總體經濟的穩定發展，台灣屬於小型開放的經濟體，因此總體經濟風險特別重要。而其他包括：低利率環境、金融市場的變動性加劇及與國際監理制度的接軌等，也都是台灣必須面對的問題。

尤其就低利率環境造成的利差損問題，更是台灣保險業必須重視的。賴清祺點出改善利差損的積極作法有三，其一，是提升投資績效，組建優秀投資團隊，增加投資收益轉化為公司資產；其二，就保險本業而言，可主動追求保險技術面上的效率，從精算對價或核保與理賠的審核，事先做好風險控管，在摒除道德危險或逆選擇的情形下，逐步追

保險小辭典

● 利差損

保險公司的收入來源，主要包含保費收入與投資收入，各項收入再轉化為資產負債表中屬於資產的各種形式。負債的部份絕大多數為保單的責任準備金數額，每張保單的責任準備金係透過訂價當時的利率，以既定的速度逐年成長。當市場利率走低，投資環境艱困，就可能造成投資收入不如預期甚或虧損，以致資產成長的速度跟不上負債成長的速度，兩者間因利率而產生的差距，即為利差損。

● 死差益

壽險公司計算保費時，都要預先評估死亡率與未來利率，當實際死亡率低於預定死亡率時產生的利益，即為死差益。

求死差益，進而彌補利差的不足；再者，有效控管公司各項費用，確實做好精算評估，降低費用支出。若能落實上述作法，或可有效彌補利差的不足。

少子高齡化 保險發展大利基

台灣將於二〇一七年邁入高齡社會，

人口老化對經濟與金融市場的影響極大，包括：國民儲蓄率下降、投資活動疲軟、家庭消費支出占GDP比重降低、退休金支出占GDP比重上升等等。

賴清祺指出，緊跟著人口老化而來的風險有四大，分別為長壽風險、醫療風險、投資風險與通貨膨脹風險，從前的人可以養兒防老，現在的人卻必須靠自己，在政府無法給予有效保障的情況下，商業保險就有了極大的發展空間，尤其因應長壽與醫療這兩大風險的保單，更是近來備受消費者青睞的品項。

賴清祺表示，因應長壽風險開發的保險商品有很多，包括：年金、變額壽險、長期照護險及醫療險等，這些都是維持退休後的經濟安全及生活保障的商品選擇，消費者可適度規劃。另因台灣人趨於保守，兼顧保險自用、穩定的終身還本型商品，也符合長壽風險市場的客户需求。此外，目前市場上亦有保險



公司推出配合人生不同階段風險的保險商品，例如：六十歲以前著重在身故保障，之後則以退休收入為重點訴求，是相當具有彈性的保險商品。根據統計，目前國人總計擁有近一百萬張年金保單，平均二十三人才擁有一張，顯見年金保險還有很大的發展空間。

再就醫療風險來看，截至二〇一二年底所有健康險總件數超過五八七五萬件，平均每一人就擁有一・五張健康保險。其中，長期照護險由於推出時間較晚，因此目前累積的總保單量僅約五十萬張，平均四十六人才擁有一張。

賴清祺說：「從上面的數據看來，雖然目前一般大眾普遍都有購買醫療險，包括：防癌險、重大疾病保險、住院醫療

保險及長期照護險，但因健康保險極為複雜，建議消費者一定要清楚了解保障的範圍與理賠條件，定期檢視本身醫療保障是否足夠。」

西進大陸的情勢評估

中國大陸人口多，亦是經濟強國，加上其保險產業屬於新興市場，成長空間大。而台灣之於中國大陸畢竟有國情與語言上的行銷優勢，因此不少國內保險業者，皆對大陸市場虎視眈眈，積極布局。對台灣保險公司西進大陸的優、劣勢，賴清祺有以下看法。

優勢

一、就統計上而言：中國大陸二〇一二年總保費收入雖名列全球第四大市場，但其保險密度一七九美元，為全球第六十一名，僅為全球平均六五六美元的三分之一；保險滲透度二・九六%，為全球第四十六名，亦不及全球平均六・五%的二分之一。由於大陸經濟正快速成長，中產階級所得增加，加上高齡化社會的問題，顯見其保險市場極具發展潛力。

二、就政策上而言：二〇一一年八月十八日大陸保監會發布「中國保險業

發展十二五規劃綱要」，預計爭取二〇一五年總保費收入達人民幣三兆元，保險密度達人民幣二千二百元（每人），保險滲透度達五%，顯示保險為其政府支持發展的重點性金融產業。

三、從專業預測而言：麥肯錫於二〇一二年十二月預測中國大陸壽險市場未來五到十年，每年將增長十%，到二〇二〇年將成為僅次於美國的全球第二大市場。

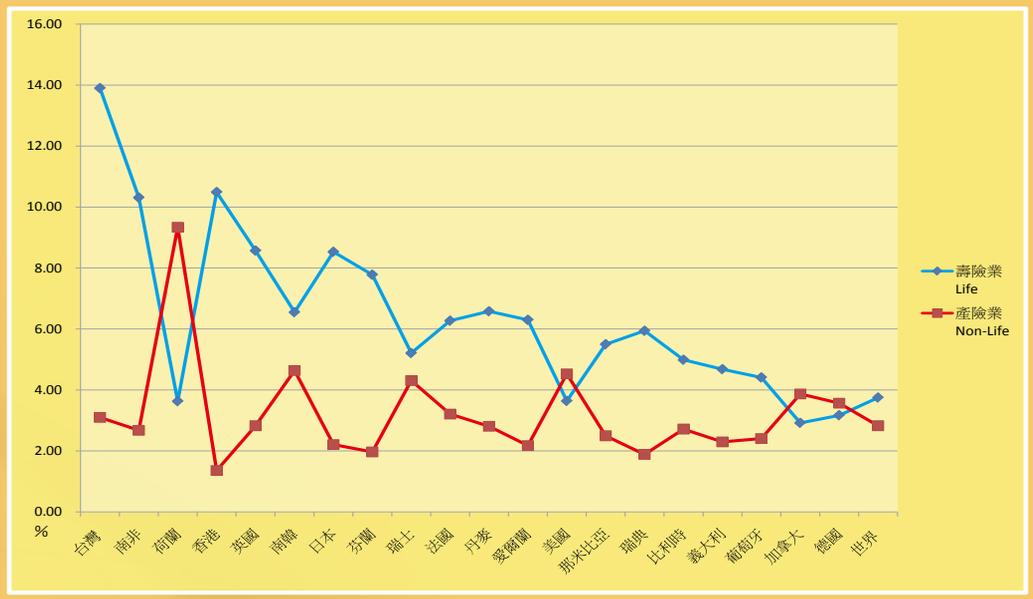
四、就兩岸簽署的法治環境而言：自二〇〇九年四月二十六日的「海峽兩岸金融合作協議」起，再經「海峽兩岸經濟合作架構協議（ECA）」、「海峽兩岸金融監理合作瞭解備忘錄（MOU）」等，兩岸本於「優勢互補、誠信合作」的原則，因此保險業西進有其發展的機會。

劣勢

就二〇一一年與二〇一二年，中國大陸外資壽險產業的市占率分別降為四・〇四%及四・七七%；以及外資產險二〇一一年與二〇一二年市占率僅有一・〇九%與一・二二%，顯見大陸保險市場仍處在「人情險」的發展階段，外人難以突破，外資普遍看得到卻

吃不到，這是西進大陸亟需克服的困難點，也是亟需政府在保險公司西進時給予協助的問題。

2011 年世界各國保險滲透度前 20 名



資料來源：保發中心摘譯自「Swiss Re, Sigma No. 3/2012」
註：保險滲透率：保費收入對 GDP 之比率。

西進大陸的具體建議

依據台灣保險業西進中國大陸的優勢，賴清祺有以下建議：

一、在 ECA 後續協商或海峽兩岸的服務協議上，建議政府應優先解決合資主體限於單一，而且合資比率限於雙方各五十%的規定。

二、二〇一二年五月一日起，大陸准許外資保險公司得經營機動車交通事故責任強制保險業務，台灣經驗值得參考。

三、海峽兩岸在發展保險產業的現階段，雖各有優勢，但畢竟制度法規、市場文化、監理決策等各方面仍有差異，必須融入當地發揮「競而能合、合而能競」的效益。

茂楷建設 把產品做精

黃正雄 創造最具價值的生活空間

秉持「為購屋者創造附加價值」的理念，茂楷建設在黃正雄董事長的帶領下，不斷創新企業文化理念，因地規劃建築產品，讓生活空間不限於生活居所，更包含對客戶生活狀態的全方位思考與售後服務。文／羅怡如 攝影／楊樹山

開 發商角色由銷售房子
轉向行銷生活方式，藉

由生活反映時代趨勢，為購屋者完成理想生活的美好藍圖。見證台灣房地產近半世紀的茂楷建設董事長黃正雄，堅持品質掛帥，並與時俱進結合新的設計理念，提供消費者最佳生活空間。

創立自有品牌

當年從海軍陸戰隊退伍，黃正雄憑著做「土水」的技能，旋即投入房屋修繕的行列。回想起初創業的點滴，黃董事長表示，四十多年前，營建廠很少，當時不少政府機關的屋舍都急需整修，只要掌握修繕訣竅，其實是駕輕就熟。後來之所以轉型為建築業，是因為當時有一位從行政院退休的顧問，



希望重建房屋，就是這個原因他便投入建屋市場。

初轉入建築業並不是那麼順利，但擁有敏銳市場嗅覺的他，已發現品牌的重要，於是在西元二〇〇〇年集結了一群志同道合的朋友，成立茂楷建設股份有限公司。他表示，早年建築多屬於個人

建屋時代，缺點是沒有正式品牌及實際業績，只能以個人名義處理一些熟識地主介紹的開發案，若要洽談其他合作案時，較不易得到地主的信賴及銀行的支持。

為了展現永續經營的決心，他決定創立自有品牌，所有的建案都採先建後售，不做任何廣告。建造過程完全透明化，也建立起消費者的信心，銷售成績非常好。更在二〇〇六年成立子公司茂楷建設股份有限公司，正式使用茂楷關係企業這個品牌。後來，更透過與專業代銷的廣告公司委託預售，順利打開茂楷關係企業的知名度。

堅持品質掛帥

為了贏得消費大眾的信心，茂楷關係企業的建案都採先建後售，更堅持一定

要使用大廠建材。黃正雄說：「房地產也是服務業，重視的是顧客的口碑，一定要以顧客至上。對建商來說，或許水管、水泥及鋼筋的品牌選擇，有所謂的價差，但是品質及商譽卻更重要，千萬不能因小失大。」正因為如此，他仍然堅持使用台泥、中鋼等大品牌的建材。

儘管大部份的建案都位於台北市，但因土地取得愈來愈不易，他也開始觀察一些周邊衛星城市，陸陸續續購置一些土地。黃正雄對於土地投資頗有見解，他觀察，好的土地應該是交通便利，不妨挑選位於大馬路旁的土地，同時坪數要大。當然，再透過專業人士的評估，才能成就一塊好土地。

他表示，建築開發業的原料就是土地，建商則是原料的加工者，將平面的土地透過雕塑轉換成立體的不動產，使土地利用達到最大化。一個出色的建商，除原有開發商應有的作為外，舉凡一切不動產相關的問題，如地政、財稅、建築等法規，也應提供相關諮詢，滿足消費

者對於不動產各項軟硬件的需求。

重視人脈存摺

黃正雄董事長有兩位公子，大兒子從美國念書回國之後，目前進入高科技產業服務；而二兒子念的是建築，目前亦進入自家公司內服務學習。雖然尊重孩子的意願，但他還是希望他倆能克紹箕裘接掌家業，除了專業上精益求精，他更希望他們能深入建築開發業，擴展人脈廣結善緣，透過更優質的建案開發，打造更具品味的生活空間。

深知建築開發業與經濟發展、生態環境及政治局勢有著密切的關係，黃正雄尊重專業，更用人唯才，並鼓勵同仁經

營人脈，累積人脈存摺。他的管理哲學相當簡單，就是聆聽、尊重專業，收集各方訊息，做出最適當的裁決。

打造綠色生態的環保住宅

與國際相比，台灣住宅將走向高房價時代，未來房子亦朝「把產品做精」概念發展。黃董事長認為，未來建築的規劃不再只是外觀漂亮、符合法規的產品，在產品設計初期，就應導入室內裝修的概念，讓室內空間從單純的有到符合居住者的使用習慣。對於不同的建案，應先進行市調，了解適合各地區產品，規劃時即導入相關資訊來創造最具價值的生活空間，並根據市場配置不同的建材，以符合消費者的需求。

從未想過退休的黃正雄，深知建築與環境生態息息相關，對於企業未來的發展，他表示，茂楷關係企業將加強員工在職訓練，深耕台灣並放眼國際。在未來，將著重於建構再生能源、節約能源、綠色生態的環保住宅，擘劃兼顧環保、生態發展的綠建築。



政益食品「鮮饌道海洋食品文化館」 蔡佳益 化危機為轉機 走出企業另一片天

緊鄰大鵬灣國家風景區的政益食品，在第二代接班人蔡佳益英明睿智的領導下，走出八八水災的陰霾，化危機為轉機，成功創造企業的第二春。圖文／洪詩韻

台灣傳統產業擁有無比強韌的生命力，愈艱困的環境愈能激發出無比的生命力，由蔡佳益先生領軍的政益食品就是最好的範例。政益食品的前身為東發海產加工廠，創立於西元一九六九年，原本近九成的營業內容都是食品代工，誘發改變的最大轉捩點是西元二〇〇九年發生的八八水災。

危機即轉機，面對這個巨變，蔡佳益絲毫不畏怯，反而省悟到品牌發展的重要性，他說：「當時我最大的感觸就是，當你沒有品牌撐腰的時候，客戶隨時都可以抽、換單，這是我們最大的弱點，也是最需要克服的困境。於是決定著手發展自有品牌，趁著工廠整修的這段時間，勤跑國外參展，將公司的產品行銷



蔡佳益驕傲地介紹政益食品的獲獎商品——甲魚鬆與東港三寶（魚子醬、鮪魚醬、櫻花蝦醬）。

到國際。」

令人疑惑的是，為何政益食品發展品牌不選國內、反而選國外？蔡佳益表示，發展品牌需要時間，畢竟政益食品原本的主力還是代工，想創新得先站穩腳步，如果將品牌發展鎖定在國內，因為不能與委託代工的客戶競爭，絕對會綁手綁腳。因此，在通路上，國內自有品牌的部分，會盡量控制不與客戶有所重疊競爭。

危機即轉機 發展自有品牌

回憶當年，蔡佳益表示：「八八水災對我們工廠的傷害極大，整個廠房都淹水，整整花了三個月的時間才恢復。但殘酷的是，不管是不是天災釀禍，客戶是不會等你的，他不會因為你工廠出問題就等你三個月，最後，我們整整流失了大約五成的客戶。」

堅持品質 備受國外客戶肯定

四十年的ZOKIOW，讓政益食品連續數年取得ISO2200、HACCP、IATA等國際認證。從二〇〇九年經營自有品牌至今，短短四年時間，政益食品將產品成功行銷到美國、韓國、澳洲、英國、新加坡等十多個國家，國外業績由原本的零，提升到五成，代表他



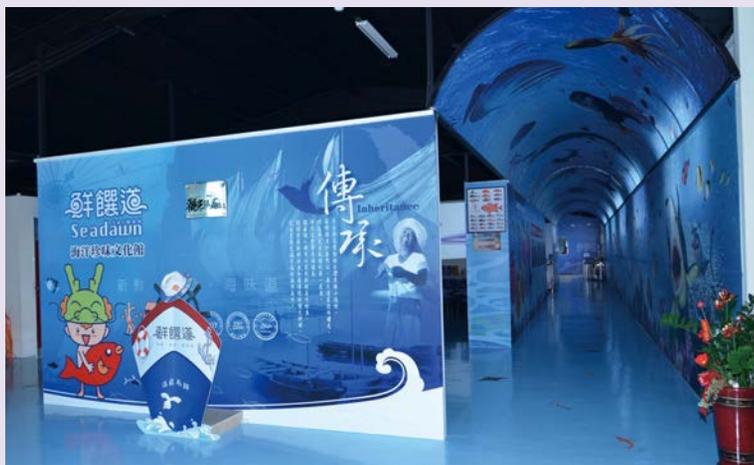
魚鬆製品，純魚鬆，與傳統魚鬆不同，堅持不添加糖與粉。



鱈魚香絲，除了魚漿、澱粉外，堅持不添加不必要的添加物。



DIY 體驗區，在此可親自體驗製作鱈魚香絲。



們已由原本九成仰賴代工，轉變為五成業績皆來自自有品牌。

在國外發展自有品牌，若商品不符合國外客戶要求，絕對無法在短時間內打進國際市場。對這一點，蔡佳益驕傲地表示，國外對食品衛生這一塊非常看重，幸運的是，「新鮮、健康、營養」一直是政益食品堅持的宗旨，不論研發製作任何一項產品，他們堅持生產過程絕不添加任何不必要的添加物，而且堅持使用新鮮魚肉製作。

他強調：「因為我們原本的堅持就是對的，所以當產品推到國際市場是經得起考驗的，當國外客戶提出要求時，我們不僅可以大聲對他們說：『我們家的食品從不添加任何不必要的添加物！』」

即使是將產品送去抽查，我們的產品也總是能通過抽查，也因此漸漸獲得國外客戶的肯定。」

發展觀光工廠 形象大加分

二〇一一年，在蔡佳益用心的規劃下，鄰近大鵬灣國家風景區的政益食品，通過經濟部工業局「觀光工廠」的遴選，成為第一家以鱈魚香絲為主題的觀光工廠。對蔡佳益來說，發展觀光工廠也是他行銷自有品牌的管道之一，他說：「由於政益食品國內業績九成皆來自食品代工，代表國內知名度仍舊不高，觀光工廠的建立不僅有助於提升政益食品的國內品牌知名度，當有國外客戶來訪、進行交流時，對公司形象也有加分作用。」

政益食品「鮮饌道海洋食品文化館」的建立，除了品牌推廣之外，也有助於帶動地方旅遊的發展。館內除了將政益食品四十餘年來的食品加工經驗、生產流程、經營理念分享給社會大眾，更提供手工鱈魚絲、水晶果凍膠蠟燭、彩繪鯉魚旗等DIY體驗活動，寓教於樂，充分發揮企業在營利之外的社會責任。

升圓企業 堅持環保理念

王明志 一步一腳印 珍惜每一位客戶

創立於西元一九七六年的升圓企業，秉持創新環保的精神，在創辦人王明志先生的帶領下，堅持「穩定」路線，珍惜每一位客戶，一步一腳印地開拓業務，對他來說，客戶「嫌無不嫌少，積沙可成塔」。圖文／洪詩茵

「來喔！一起來喝茶！」這是升圓

企業創辦人王明志開口的第一句

話，中氣十足的腔調、黝黑光亮的膚色、元氣飽滿的氣色，讓人驚詫於王明志今年已經高齡六十四歲了！對於受訪，王明志顯得有些靦腆，他認為用成功來形容自己實在太過，他不過是小有成就，擁有一家屬於自己的小公司而已。

順心而為 深謀遠慮

創業，走上研發產品這一條路，對王明志來說，不過是順應本身個性的挑戰。因為厭倦了日復一日單調的工作，因為深感為人加工，不僅工作死板、沒有自由，更常常需要配合客戶趕工，所以王明志毅然決然走上自行研發生產這條路。

由於天生對機械的敏銳度及遠見，創業之初，王明志選擇鼓風機作為主要經營產品，因為鼓風機的運用範圍非常廣泛，深入一般人的日常生活，他說：「風是自然界的東西，是永遠不會被淘汰的產品，『它』只是以各種不同的型態呈現，就像古時候打鐵冶煉兵器，也需要有人在一旁煽風加熱，道理都是相同的。」

不過，當時業界已經有許多人

引進國外製作的鼓風機，王明志研發的鼓風機如何殺出重圍？他信心滿滿地說：「國外引進的鼓風機是針對外國人的使用習慣與環境設計，但我的鼓風機卻是針對台灣的環境與台灣人的需求而設計，不僅較容易維修，使用壽命也比較長。」

重視環保 降低傷害

不過，在台灣，像王明志一樣，經營一家小型工廠的企業主比比皆是，但升圓企業比起其他公司卻硬是有那麼一點「不一樣」。那一點「不一樣」就在於經營企業的「起心動念」，一般公司經營企業的目的不外乎「賺錢」，但王明志卻不一樣，他的「起心動念」在於環保，在於照顧辛勤工作的工人，不僅希望降低機器對環境的汙染，更期望提高每個工人工作的環境品質。



或許是本身曾經做過工人，對工人的需求感同身受，再加上天生的俠義心腸，王明志研發商品總是以良善為出發點。

以他在一九九七年研發的「高壓油霧回收機」來說，因為有感工業毒氣對環境及作業員健康的傷害，王明志才會研發出這款機器，他說：「根據環保單位的化驗，工業用切削油或冷卻液經加工受熱後氣化，所產生的油煙與霧氣都含有鉛及多氯聯苯的成分，是有毒的霧氣。但是只要安裝高壓油霧回收機，就可解決毒氣的問題。」

珍惜客戶 一視同仁

一家企業想成功，不僅要開發商品，也得會行銷商品。問王明志如何行銷？他的行銷之道其實並不複雜，就是「化整為零，服務到家」，他說：「對我來說，每個客戶都很珍貴，沒有大小之分，即便客戶只訂購一台機器，我們也會提供送貨服務，因為只要商品好、服務周到，客戶自然會幫忙介紹客戶，

? 何謂鼓風機

鼓風機即為高壓送風機，簡單說就是放大版的吹風機，最初大多用於燃燒機噴燃之用，隨著科技日漸進步，鼓風機的用途愈見廣泛，舉凡工廠、養殖場、水療中心、社區、大樓等等場所都需要使用到鼓風機。

而且積沙成塔，小客戶的數量一多，就等於一家大客戶的訂購量。」對王明志來說，「穩定」勝過一切，所以他選擇珍惜每個客戶，在穩定之中求發展。

此外，王明志更積極將商品推到國外市場，他表示，他們公司一年固定參展五、六次，藉此將他們的產品推到國際市場，提升知名度。雖然目前升圓的產品在國外知名度並不高，但廠商訂購升圓的機器安裝到各種產品上之後，大多也是將商品行銷到國外，無形中也是一種宣傳方式。王明志認為，「經營企業，只要將每個環節都做到完美，不論從商品到服務，即便沒有刻意宣傳，知名度也會漸漸傳揚開來。」



王明志的研究獲得政府國光發明獎頒獎，肯定其對社會的貢獻。



王明志以信任領導公司同仁。



農曆七月（庚申月） 十二生肖運勢解析

二〇一三年蛇我其誰，知命懂命易造運，透過生肖流年、流月，知其吉凶禍福，早做因應，可讓自己順順利利，活出亮麗人生！

鼠



屬老鼠的朋友在這個月份逐漸撥雲見日！上個月面臨到許多令人糾結的問題，這個月可撥雲見日。這對屬老鼠的朋友是一個很重要的月份，因為在這個月份，會出現許多暗貴人，默默的提醒些該注意的事情，而這些事情對於屬老鼠的朋友在下個月有相對重要的地方。這個月多加向人請益，不懂就問，總之，不要把疑惑放在心裡。

財運：隨手記帳！
健康：注意泌尿系統！
愛情：多往戶外散心去吧！

牛



這個月份開始面臨許多挑戰！過去半年有甚麼耕耘，這個月要慢慢面對有甚麼樣的收成了！如果前半年有按照老師的流年解說，努力經營自己的人脈與進修，那這個月就可以有許多好的機會與收入。若沒有作為，那這個月開始要面對年底的壓力。若您屬於後者，亡羊補牢為時未晚，這個月要奮起直追，一天當三天用，年底還是可以有不錯的回報！

財運：不要東花花、西買買！
健康：早睡早起，對肝膽的健康有幫助。
愛情：對自己要有信心，奮勇向前吧！

虎



屬虎的朋友在這個月面臨的是一些事業或人生上面轉變的選擇臨界點。在這個月中，心情容易浮動，對於未來也開始有點恍惚般的動搖，現在是自己該選擇的正確道路嗎？藍色的心情配上夏日的夜風，心情開始藍調了起來。多多向人傾訴你的想法，或許可以得到不錯的解決方案。或是找老師談談，或許老師可以幫忙你唷！

財運：進行儲蓄計劃！
健康：工作之餘，多多運動！
愛情：補充心靈能量。

兔



屬兔的朋友在這個月份容易找機會犒賞自己！犒賞自己是一件好事，但是太頻繁就有點得不償失了唷！屬兔的朋友這個月該做的是好好靜下心來儲蓄與自我進修。自我進修花不了甚麼錢，有耐心的閱讀一些新知識與工作上用到的概念，對屬兔的朋友未來會有大的助力。與其養肥身材，不如養好腦袋吧！

財運：戒享樂！
健康：飲食均衡、適量。
愛情：多關心對方！

龍



屬龍的朋友這個月比較能夠眼觀四面、耳聽八方！強盛的企圖心讓你很想要做些甚麼，壓抑不住的衝動讓你覺得身邊的人總是不上進。企圖心是好事，但是怎麼落實自己的企圖心，比老是想別人怎麼都不上進來的強。妥善地與周遭的人多交流溝通，你會發現有很多地方是你原本沒有注意到的。

財運：步步謹慎，勿隨意投資！
健康：多補充水分！
愛情：要求對方的時候，也要付出關心。

蛇



在農曆七月中，屬蛇的朋友要注意因為粗心而導致的許多錯誤！在這個月中，屬蛇的朋友猶如「鬼遮眼」，很多事情開始做得心不在焉，即使是一些日常生活鎖事，都不知道為啥搞砸。尤其要注意這個月的行車安全，能不要開車就不要開車，「車關」對這個月屬蛇的朋友來說，要多加小心防範！

財運：多布施吧！以期消災解厄。
健康：忌熬夜。
愛情：言多必失！



專業命理師方季芸

抱持「取之社會，回饋社會」的感恩之心，服務社會大眾，以生動、風趣的主講內容幫助世人知命、懂命、造運，進而趨吉避凶，創造幸福人生！

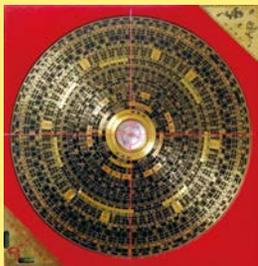
◎ 命理經驗：16年

◎ 專長：

八字、開運陽宅風水、姓名學、金字塔生命密碼、免費心靈諮詢

◎ 個人經歷：

1. 各大壽險公司專業命理講師
2. 獅子會、青商會、扶輪社命理講師
3. 義消、婦幼協會、各大鄉鎮社區命理講師
4. 廣播電台節目命理講師



猴

屬猴的朋友這個月的競爭與挑戰不斷地湧來！套句巴菲特特話：「退潮了，才知道誰在裸泳！」過去半年，自己有沒有努力地砥礪自己在逆境中力爭上游呢？努力的人必有收穫，懶散的人，現在如果沒有奮起，鼓起勇氣邁進，接受各種挫折與挑戰，那明年的好流年就與您無關了喲！加把勁吧！成功就在不遠處！

財運：一分耕耘、一分收穫。
健康：切記不要飲酒。
愛情：適時告訴對方你累了！



羊

屬羊的朋友在這個月份可以舒心一些了！農曆七月中，可以有很好的機緣讓自己更上一層樓。不如多參加社團，建立並維持良好的人脈關係，對於未來會有很大的助益！穩定的財務情況，也讓屬羊的朋友能夠掌握良好的財務方向。把心放在事業經營上，貴人才能有空閒來扶持你喲！

財運：多為未來打算！
健康：小心美食的誘惑！
愛情：給個擁抱吧！



馬

這個月對屬馬的朋友來說，屬於平安太平的月份，身心的舒暢，可以感染周遭的朋友，擋不住的魅力，讓你處處受到歡迎。但是做人還是低調點好，畢竟不是每個人都可以順順地過，小心旁人眼紅而從背後給你放冷箭。

財運：為明年鋪路！
健康：勿過度飲酒！
愛情：小心桃色陷阱！



豬

屬豬的朋友今年一路走來總是跌跌撞撞，實在不能說很順，該如何是好呢？不如坦然接受各種問題吧！當自己無所畏懼的時候，天大的困難對你來說不過是小事一樁。有時候愈放在心上愈不能妥善地處理好，有甚麼問題就來吧！兵來將擋、水來土淹，把問題壓著不去處理，只會讓問題擴大喲！

財運：勿貪心急進，一步一腳印！
健康：注意呼吸道疾病與腎臟問題。
愛情：平淡也是幸福！



狗

屬狗的朋友在這個月運勢算是中平，只要做好每天該做的事情，原則上算是平安喜樂的一個月。但人總是要往上爬，早則資舟、水則資車，為了明年的好年景，請在太平年月，妥善種下善因，明年才能收到美味的善果。有時候生活過得太安穩、太如意，會忘記很多事情是因為之前努力過，才有現在的悠閒，而現在的悠閒，會換來甚麼樣的未來呢？朋友，多省思吧！

財運：做好收支計畫！
健康：保持運動！
愛情：浪漫可以很簡單。



雞

屬雞的朋友在這個月中會較為忙碌！各方面尋求幫助的訊息不斷地湧入，讓自己成為忙碌中的紅人，好好發揮自己的才能吧！能者多勞，讓別人見識一下您的能力，證明自己的實力，這可是個難得的好時機喲！

財運：去買樂透吧！
健康：快意人生！
愛情：分送幸福吧！

2013 台北愛傳承關懷演唱會

神秘巨星—凌峰 現身記者會

由新北市政府與台灣優質生命協會主辦、永達保險經紀人贊助之「二〇一三台北愛傳承關懷演唱會」，於七月二十七日（六）新莊體育館星光閃耀登場。今年愛傳承關懷演唱會，以「三代同堂」為宗旨，邀請不同世代的重量級唱將共襄盛舉，並以臺灣百年歌謠音樂流行史，表現音樂及愛傳承。

主辦單位於七月十六日召開倒數記者會，新北市政府許志堅副市長親臨會場致詞，盼望公營及民營單位協力，由上而下傳承這一份不落人後的愛心，讓愛照亮整個演藝圈與社會弱勢。在超級模王大道中脫穎而出的舞蹈神童—愷弟，今年第一次

高雄市

公益演出藝人(依筆劃序)

司馬玉嬌 向娃 伍浩哲 李宣榕 吳俊宏
林冲 林松義 洪榮宏 紀麗如 凌峰 陳美鳳
陳凱倫 黃思婷 舞棍阿伯 蔡義德

活動日期

2013年8月3日(六)

入場時間

下午一點半

表演時間

下午二點至四點

活動地點

高雄市立社會教育館演藝廳
高雄市小港區學府路115號

新北市許志堅副市長(圖左四)親自頒發感謝狀，永達陳慶鴻總經理(圖左三)代表出席受贈儀式。



永達保經
陳慶鴻總經理
表示：永達連續五年贊助愛傳承關懷演唱會，透過企業與藝人的整合力量，用音樂與歌聲表達對弱勢的關懷，讓愛綿延不絕地傳承下去。

加入愛傳承的演出陣容，在記者會中，憶弟用精湛的模仿表演向在場的藝人前輩及貴賓致敬。許久未在台灣露面的凌峰，在洪榮宏及紀麗如的盛情邀請下，特別返台出席記者會並擔任二〇一三年的愛心大使，以前輩身分鼓勵藝人們在舞台上發光發熱，更期盼用愛讓社會亮起來，他表示這樣無私付出的愛，反而得到更多的溫情！

臺南市

公益演出藝人(依筆劃序)

文夏 文香 巴戈 向娃 伍浩哲
林良歡 林珊 洪榮宏 紀麗如 陳美鳳
許志豪 劉福助 謝銘祐 鍾興叡

活動日期

2013年8月31日(六)

入場時間

下午二點

表演時間

下午二點半至四點半

活動地點

臺南市文化中心演藝廳
臺南市東區中華東路三段332號

※本演出為公益活動，開放入場座位有限，請持票提早進場入座，活動前十分鐘未持票券入場者，座位恕不保留。



糖尿病患照顧好 併發症可減少

國外多項臨床實證研究顯示，積極的血糖、血壓控制可降低或延緩併發症發生。同時，提升病患的自我照護能力，對糖尿病症的控制與改善亦有相當大的助益。整理／公關部 資料來源／行政院衛生署健保局



依

衛生署統計結果，西元二〇一一年糖尿病高居我國十大死因的第四位，死亡人數九〇八一人，可見糖尿病致命的嚴重性，病患應妥善照護及預防疾病惡化。

提升自我照護能力

糖尿病是銀髮族中非常盛行之慢性疾病之一，依健保局資料顯示，二〇一二年因糖尿病而就醫之民眾高達九十六萬人，其主要的症狀有三多，即吃多、喝多、尿多，所以又被稱做「三多症」。糖尿病患者如果不知道自己患有疾病，未及早就醫，以致延誤疾病診治，或疾病自我照護之衛教知識不足，導致血糖控制不好，引起併發症，造成視網膜、血管、神經及腎臟之相關疾病，將造成治療上的複雜性及影響生活品質，嚴重者可能必須截肢、洗腎甚至死亡。

王伯伯（化名）即是有糖尿病之相關症狀，經就醫後醫師診斷為糖尿病患者，醫師將王伯伯轉介參加健保局辦理的糖尿病方案，告訴王伯伯要定期回門診追蹤，並依據糖尿病方案中訂定的照護指引，提供包含診察、檢驗、衛教及

追蹤等完整的服務，在定期回門診追蹤的過程中，對王伯伯不僅進行糖尿病及併發症相關之診察檢驗、管理控制血糖，並提供衛教知識，包括藥物、營養、運動、預防併發症、調整生活型態等自主管理課程，以增加王伯伯的自我照護能力。在醫護人員的固定追蹤照護及王伯伯的配合下，參加方案後的一年，王伯伯檢驗項目中的糖化血色素就已小於七，低密度脂蛋白膽固醇亦已小於三〇mg/dl，維持控制良好，且沒有任何併發症發生。

定期追蹤 做好衛教

健保局為使糖尿病患者得到良好的照護，在支付制度中設計「以病人為中心」的糖尿病照護方案，二〇一二年照護之受益患者已達三二一・五萬人。在方案中，規定醫療院所應對照護者提供完整血糖、血壓、膽固醇、腎功能、眼睛定期檢查之追蹤監測及衛教知識，並設計支付誘因，在原有診察費之外，另提供有管理照護費，以鼓勵院所追蹤照護病患病情，並對於院所患者血糖、血脂控制良好的醫師，額外給予品質獎勵。

經健保局統計，有定期追蹤之病患，糖化血色素檢驗值有六六%獲得改善，且控制不良的人數比例，從二九・八%逐年下降至十二・二%，低密度脂蛋白膽固醇控制良好的人數，亦從六五・

八%逐年上升至八四・三%，洗腎發生率也較未參加者低四・三三%，顯示可使參加病患之疾病控制持續進步，維持在良好狀態，減少後續併發症的發生。



澎湖花火之旅

陳曉虹立定目標 排滿行程 讓夢想起飛

「設定目標，勇往直前」一直是永達保經區經理陳曉虹實現夢想的方式，她的經驗告訴大家，只要提前設定目標，並且確實執行，每個人都有機會參加永達業績獎勵之旅。文／洪詩茵 圖片提供／永達保經各單位

望無際的蔚藍海岸、浪漫的雙心石滬、純樸的漁村風情、品嚐美味的海鮮……讓澎湖成為台灣人夏季最愛的渡假勝地，也讓永達保經多次將業績獎勵的旅遊地點設定在澎湖。今年帶了許多客戶一同到澎湖旅遊的業務區經理陳曉虹表示，只要願意提早制定目標，並且依據計劃來執行，大家也可以跟她一樣，帶著一群客戶一起出遊。

提前設定目標 夢想成真

連續三年都到澎湖旅遊的陳曉虹，有點不好意思地坦誠，原本她並不喜歡到澎湖旅遊，因為澎湖給她的印象就是太陽很大、很熱，所以她從不曾想過到澎湖旅遊。後來，因為同仁對公司舉辦的澎湖之旅讚不絕口，

讓她開始好奇澎湖真的有那么好玩嗎？也興起對澎湖「一窺究竟」的念頭。

就因為這樣，陳曉虹將澎湖之旅的獎勵設為目標，她坦言：「其實澎湖之旅的獎勵期間很短，這段期間也適逢年節假期，我會將較多的心力擺在家庭上。所以我的方式是提前半年先行準備與規劃，這樣就可以針對制定的目標來執行達成的時間表，也因此年年都能完成。」

陳曉虹進一步強調，做任何事情都應該設定進度表，有時候拖延都是因為自己。舉例來說，當她決定要參加澎湖之旅，她就開始積極地請客戶轉介朋友，並關切目



▲松坤體系
◀世勳處與吳文永董事長夫婦（後排左三、前排右二）、陳月碧協理（前排左二）合照。

前進行規劃的客戶，行銷是找出客戶的需求點，一旦找到，業績自然應運而生。當你預先擬定工作計劃，按照進度去執行，就能達成目標。

真心帶給客戶滿滿感動

連續去了澎湖三年，「帶給客戶感動」是陳曉虹最在乎的事。她說：「當看

到一同出遊的每位客戶都對我豎起大拇指的那瞬間，心中的感動難以言喻。這也是我最看重的一件事，因為邀請一起出遊的客戶都是我感恩的對象。」

永達的澎湖之旅，不僅顛覆了陳曉虹對澎湖的印象，也顛覆了她的客戶對澎湖的印象。陳曉虹笑著說：「原本邀請客戶到澎湖玩的時候，我的客戶還不太願意，覺得澎湖就是熱，怎麼會好玩？但是參加過永達澎湖之旅後，大家都對澎湖徹



▲文翰處
▲淑儀體系
▲天程處

底改觀，最讓大家印象深刻的就是『火花』了！在一片靛黑的夜空中，那麼近距離的觀賞火花，每個人都被深深打動了！」最精采的節目，搭配最豐盛的海鮮美食，此行讓陳曉虹收集滿滿一籬筐的讚，客戶都非常感謝她邀請他們參加永達的澎湖之旅。

用心客戶一定看得見

對陳曉虹來說，邀請客戶一同參加永達的澎湖之旅，除了可藉此表達對客戶的感謝，最重要的一點是，藉由這個機會讓客戶更了解永達的用心，並看到業務同仁除了平常專業的一面之外，還有熱情的另一面。幾天下來，所有客戶與永達同仁之間已不分彼此、相互照顧，陳曉虹感動地表示：「例如單位佩瑜經理的客戶，參加本次澎湖之旅後，非常感謝我們邀請她一同出遊，回來之後還專程從雲林虎尾帶了知名的起士蛋糕請我們吃。」

「你的認真，客戶一定看得見！」陳曉虹以肯定的語氣表示，因為客戶認為永達客戶真是幸福，希望延續美好的感覺，於是，澎湖之旅的某一天晚餐

時間，熱情地在餐桌上討論要推薦誰成為她的客戶，那情景讓陳曉虹覺得既溫馨又感動，也更加堅定她對客戶的責任感。陳曉虹表示，澎湖之旅是她帶領客戶體驗退休生活的前奏，因為行程實在太精采，讓許多客戶去過一次還想再去，就因為這樣，「我通常會從半年前就開始規劃，該如何達成目標，帶著他們一起到澎湖玩。」陳曉虹如是說。

行程精采 客戶有口皆碑

而與陳曉虹一同出遊的客戶，也不吝於表達他們對澎湖之旅的讚賞及對陳曉虹的感謝。一位廖姓客戶就表示，本來以為澎湖沒什麼好玩的，去了之後才發現原來澎湖這麼好玩，而且跟著永達一起出遊，不僅行程中氣氛融洽歡樂，大家都非常熱心，就像好朋友一樣。這位廖姓客戶並強調，以前他也曾經到澎湖玩，卻覺得只是走馬看花，非常

無聊，但這次參加永達的澎湖之旅，卻讓他深入體會澎湖的在地風情，直說下

次還想一起去。

至於另一位顏姓客戶則表示，永達的澎湖之旅安排得非常高檔，不僅吃得好，行程也很精采，品質真的沒話說，而且大家相處都非常融洽，尤其永達的吳文永董事長非常親切，沒架子，人又3.0，感覺就像一家人一樣，非常舒服！對陳曉虹來說，旅遊是她激勵自己的一種方式，她說：「人一定要有目標才會去努力，所以我把旅遊當成目標，帶著客戶享受人生、體驗生活。」



▲貞秋處
▲建華處



永達保經 ● 精彩澎湖

Day 1：海洋牧場、觀音亭划獨木舟

在海上平台與花枝、海鱸拔河，無限享用碳烤鮮蚵、道地海鮮粥，搭獨木舟遠眺西嶼落霞美景。

Day 2：吉貝水上活動、抱墩體驗

挑戰香蕉船、動力浮潛、划水漢堡等颯水樂趣，並下水體驗傳統澎湖討海人捕魚絕技—抱墩。

Day 3：市區古蹟巡禮、環北島著名景點

走入百年歷史老街—中央老街，參觀古蹟天后宮、四眼井、潘安邦故居。搭巴士優遊藍色海岸，遇見擁有三百年歷史的「通樑古榕」。



美乃滋

分量：約 1/2 杯

材料

常溫蛋黃（以熱水浸泡冰蛋可快速讓蛋直升常溫）1 顆
 檸檬汁 1 小匙
 芥末醬（第戎或美式皆可）少許
 米醋 1/2 小匙
 糖 少許
 鹽 1/4 小匙
 初榨橄欖油（味清新為上選）1/4 杯
 葡萄籽油（可替換其他中性味道油脂）1/4 杯

作法

- 1、取一中型攪拌盆，放入除了油脂以外的食材，拌至均勻起泡。
- 2、再以電影裡的慢動作速度，一滴一滴地滴入油脂，左手滴油，右手以打蛋器不斷快速攪拌，油蛋融合之後再滴，勿貪快，等盆裡的美乃滋差不多乳化變濃稠，便可以細水流方式添加油脂，同時保持不斷快速攪拌動作，直到混拌完成。
- 3、鹹味需一點時間才會全數融解發威，所以等使用前，再試味調鹹甜度會更準確。



咖哩雞肉蘋果沙拉佐捲葉高苜

分量：約 3 ~ 4 人份

材料

腰果 少許
 烤或水煮去骨雞腿或雞胸肉丁 1/2 杯
 西洋芹丁 1/4 杯
 蘋果丁 1/4 杯
 椰棗去籽切小丁 2 顆
 自製美乃滋 2 ~ 3 大匙
 咖哩粉 1/4 小匙
 海鹽與現磨黑胡椒 適量
 捲葉高苜 6 葉

作法

- 1、以煎鍋小火烤香腰果，切碎備用。
- 2、取一湯碗，放入雞肉、蘋果、西洋芹和椰棗，調入美乃滋和咖哩粉，以海鹽和黑胡椒調味。
- 3、享用前再組合，取一捲葉高苜充作盛皿，舀適量拌好沙拉餡，最後撒上腰果碎。

原味手感裸食

有毒年代，想要吃得健康、美味，又想吃到食物的原味，自己動手最實在！究極廚娘蔡惠民與大家分享如何將食材原味發揮到淋漓盡致。

圖文資料來源／蔡惠民《手作裸食》整理／洪詩茵

小叮嚀：

鹽麩基本上和海鹽、醬油、麻油及米醋等是同等級的調料。調味時，覺得少了那麼點「鮮味」層次時，就來一小匙鹽麩吧！



鹽麩

分量：約 2 品脫

材料

上好玄米米麩 300 克
細海鹽 100 克
過濾淨水 500 克

作法

- 1、將米麩和海鹽放入碗盆裡，以手揉搓數分鐘，加入淨水後，重覆揉搓，直至水呈白濁狀，此動作有助後續發酵分解，

但無論動作是不是做足，幾乎很難失敗，不必太擔心。

- 2、將混合好的米麩鹽水倒入乾淨玻璃瓶裡並上蓋，不必鎖緊，以確保空氣流通，有助發酵。
- 3、每日開蓋以筷子稍攪拌，大約 7 ~ 10 天（視在地氣溫濕度而定），嗅聞時散發神似味噌，淡淡香氣即成。完成後存放冰箱，約可保鮮 1 年左右。



鹽麩烤鮭魚佐春蔬

分量：約 3 ~ 4 人份

材料

鮭魚（約 2 公分厚最佳） 1 片
鹽麩 2 ~ 3 小匙
橄欖油 1 小匙
蔥白，切蔥花 適量
節令時蔬，如長豆、甜豆、櫻桃蘿蔔 適量
高湯 1/3 杯
海鹽調味 適量
喜愛的香草，如茺荑、紫蘇、山芹菜嫩葉 適量

作法

- 1、將鮮魚洗淨吸乾水分後，兩面均勻抹上鹽麩，置於玻璃保鮮盒，入冰箱冰醃入味，約半天至一天時間。
- 2、烤箱以上火炙烤（broil，低溫設定）預熱，以紙巾將鹽麩拭淨，放上烤盤，入烤爐烤至兩面略焦黃即可。
- 3、烤鮭魚時同時製作春蔬配料，以橄欖油熱鍋，入蔥白爆香，入時令蔬菜略炒，下高湯，以海鹽調味。
- 4、起鍋前撒入切碎新鮮香草，舀起盛盤，再將烤好的鮭魚鋪於上。

冷凍香蕉保存期限可以半年至一年計，唯要注意，散放烤盤個別冷凍完成的香蕉段，最好在第一時間以保鮮膜或袋子層層包妥，長期曝露於凍箱將導致變色凍傷，賣相風味皆受損。若不希望香蕉味太濃郁，可選擇在未全熟之際冷凍起來。凍箱長保此物，一年四季霜淇淋犯癮時，就不愁沒得解饞。



冷凍香蕉之偽霜淇淋

分量：隨喜

材料

香蕉，去皮折小段 100 克 數根

作法

- 1、將折好的香蕉段置於烤盤，放入凍箱冷凍，完成時若非即刻享用，記得妥善密實包裹封存，以防變色變味。
- 2、享用前取出，放入食物處理機裡攪打，大約數分鐘，即可達綿密狀態，此時便可依喜好加入調味食材。

《手作裸食》

作者／蔡惠民

原來，在家自製食材、研發菜譜也能製作出無敵美味，充滿樂趣。

本書要和大家分享刻板印象中，好像非得買市售不可的食料，諸如：奶油、美乃滋、豆腐、鹹蛋、牛肉乾、烏龍麵、鹽麩、果乾、焦糖糖果、派皮等如何在家自製與延伸料理。有些是下廚時必備的調料食材，部分是較難取得的滋味甜品，也有健康美味兼顧的果腹小點，以及療癒身心的經典飲食。在家裡自己動手做，比想像中簡單，滋養和美味度卻高明許多，就算必須花點時間、費點工序，何嘗不是一種芳美的生活情調。

書中介紹三十種手作食材，並貼心附上廚房器材與工具介紹、動手自製食材前的提點，加上超實用的食材採買與日常餐食搭配等附錄。每篇都有精采的生活經驗分享、原味裸食食譜，以及料理照片、充滿手感的插畫。



76 期得獎名單：高雄市／江○夔 新北市／鄭○婷

為了讓大家真正了解料理的樂趣，RICH 達人雜誌特別準備 3 本一起來出版社《手作裸食》要送給您！填妥下列資料，在 8 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。）



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 23800元

世界文化遺產★米其林美食饗宴三天

★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 六月廿五 | 02 六月廿六 | 03 六月廿七 |
| | | | | 宜：開市、交易、立券、納財、出行 | 宜：沐浴、安葬、謝土 | 北區《富過三代講座》余葡玥 10:00-12:00 《財經講座》蔡存義 10:00-12:00 《理財講座》李國豪 10:00-12:00 《理財講座》洪敦宇 10:00-12:00 《財經講座》宋木海 10:10-11:40 《色彩心理學》13:30-16:00 中區《財經講座》余松坤 10:00-11:45 南區《愛傳承關懷演唱會》高雄小港社教館 14:00-16:00 宜：諸事不宜 |
| 04 六月廿八 | 05 六月廿九 | 06 六月三十 | 07 立 秋 | 08 父 親 節 | 09 七月初三 | 10 七月初四 |
| 宜：開市、立券、移徙、入宅、會友 | 宜：訂盟、嫁娶、納采、祭祀、祈福 | 北區《理財講座》李正偉 14:00-17:00 宜：出行、祭祀、祈福、訂盟、嫁娶 | 北區《兼職班》簡玉梅 19:00-20:00 中區《從信託看資產保全的新思維》曹聰宜 14:00-15:40 宜：訂盟、納采、祭祀、祈福、會友 | 北區《借力使力讓更多人幫你賺錢》傅泓捷 15:00-16:00 《十分鐘觀人術講座》林佳儀 14:00-16:00 宜：祭祀、出行、動土 | 南區《金融理財講座-保障家庭現金流量收入》李世傑 19:00-21:00 宜：祭祀、出火、拆卸 | 北區《從公債看利率講座》陳有天 10:00-12:00 《財經講座》尚蘋 10:00-12:00 《理財講座》陳有實 10:00-12:00 《財經講座》劉玉芬 10:10-11:40 桃園《小小巴菲特養成班講座》李嘉信 13:00-16:00 南區《保戶回饋講座-打造有競爭力的下一代》陳艾妮 14:00-16:00 宜：祭祀、祈福、出行、移徙、安門 |
| 11 七月初五 | 12 七月初六 | 13 七 夕 | 14 七月初八 | 15 七月初九 | 16 七月初十 | 17 七月十一 |
| 宜：祭祀、沐浴、破土、安葬、掃舍 | 宜：開光、納畜、栽種、牧養 | 宜：沐浴 | 北區《兼職班》沈麗蕊 19:00-20:00 中區《理財講座》胡順發 14:00-15:40 宜：祭祀、開光、出行、出火、拆卸 | 北區《300俱樂部-產業趨勢》程睿紳 15:00-16:00 宜：祭祀、安葬 | 宜：諸事不宜 | 北區《社會保險權益與商機講座》簡玉梅 10:00-12:00 《信託講座》李國豪 10:00-12:00 中區《永遠致富列車-創業說明會》林桂興 14:00-15:40 南區《關注全球經濟發展趨勢》謝甲輝 10:00-12:00 宜：諸事不宜 |
| 18 七月十二 | 19 七月十三 | 20 七月十四 | 21 中 元 節 | 22 七月十六 | 23 處 暑 | 24 七月十八 |
| 宜：出火、拆卸、祭祀、開光 | 宜：交易、立券、納財、祭祀、開光 | 宜：嫁娶、祭祀、祈福、出行、安床 | 北區《兼職班》李貞瑩 19:00-20:00 南區《預約成功講座》吳文永 14:00-16:00 宜：祭祀 | 北區《300俱樂部-問卷》吳宜家 15:00-16:00 宜：出行、納財、安門、祭祀、掃舍 | 宜：安門、祭祀、破土、解除、拆卸 | 北區《愛心義賣》10:00-16:00 《親子活動了解暨破解》劉老師 10:00-12:00 《財經講座》宋木海 10:10-11:40 桃園《財經講座》林顯祥 10:00-12:00 中區《財經講座》劉玉娟 10:00-11:45 南區《名人講座-從排行談性格分析》高志斌 14:00-16:00 宜：訂盟、納采、出行、入宅、會友 |
| 25 七月十九 | 26 七月二十 | 27 七月廿一 | 28 七月廿二 | 29 七月廿三 | 30 七月廿四 | 31 七月廿五 |
| 宜：祭祀、沐浴 | 宜：交易、立券、嫁娶、祈福、入宅 | 宜：祭祀、除服、成服 | 北區《信託講座》羅友三 14:30-16:30 《兼職班》谷黛藍 19:00-20:00 中區《問卷行銷下午茶》蔡名蔚 14:00-15:40 南區《財富管理講座》李麗英 14:00-16:00 宜：諸事不宜 | 北區《300俱樂部-醫師》李貞瑩 15:00-16:00 宜：交易、立券、開市、嫁娶、入宅 | 宜：開市、交易、立券、祈福、出行 | 北區《資產保全講座》林文鵬 10:00-12:00 《財經講座》張文翰 10:00-12:00 《保險公司安全性講座》李新星 10:00-12:00 《財經講座》宋木海 10:10-11:40 中區《財經講座》林桂興 10:00-11:45 南區《愛傳承關懷演唱會》台南市立文化中心 14:00-16:00 宜：嫁娶、祭祀、祈福、交易、立券 |

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!

