

Responsibility · Intelligence · Confidence · Health

# RICH 達人

2013.10  
No.80

財經論壇  
老後危機  
長期照護要保險

## 頂尖高手

魏敬帆 不畏挫折 感恩迎戰

## 成功達陣

林佳儀 愛與責任 簡單行銷學

## 經營管理

余宗坤 共創醫病雙贏

王正坤 醫美經營企業化

周國權 王淑秋 全台首創烤乳豬五吃

柯以柔  
化「不行」為「行」







# 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)



法國

義大利

菲律賓長灘島

日本

瑞士



# 2013年9月「友你真好」抽獎活動中獎名單如下：

## 國外旅遊券 25 名

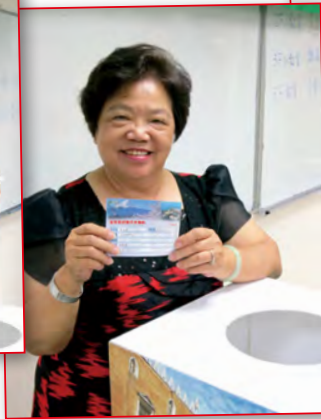
陳○春、劉○珮、簡○玲、簡○玲、劉○均、陳○鴻、張○茹、李○珠、陳○安、李○惠、蘇○隆、吳○芳、王○梵、林○藜、李○宏、李○華、薛○娟、洪○貞、江○雯、林○美、鄭○元、黃○貞、吳○儀、黃○漳、盧○樺

## 泰迪熊 50 名

張○鴻、劉○妹、陳○宏、丁○美、劉○珍、陳○慶、林○揚、杜○莉、劉○君、張○翔、林○娥、何○耀、吳○彥、宋○勳、陳○紅、翁○鳳、汪○璇、鄭○文、曾○松、楊○芬、李○珠、鄭○如、鄭○如、黃○芥、翁○弘、黃○娥、黃○雲、林○雀、黃○風、薛○娟、吳○雲、黃○璋、吳○萍、施○汝、施○汝、賴○汶、林○全、范○琳、黃○貞、黃○貞、楊○翰、劉○明、范○菁、郭○雲、陳○聖、何○惠、林○敏、張○恭、王○珠、費○香

## 沖茶器 100 名

黃○華、鄒○君、楊○華、白○亮、白○亮、張○文、丁○美、游○璇、周○好、杜○莉、簡○玲、張○翔、潘○怡、鄭○玟、張○英、沈○隆、元○屏、王○民、王○瑞、王○瑞、賈○儀、楊○嵐、邱○珍、黃○倫、吳○錦、簡○州、紀○麒、吳○蓉、鄭○民、陳○瑜、張○玲、王○婷、張○茂、陳○鴻、陳○鴻、黃○子、陳○琴、吳○玲、趙○美、謝○弦、陳○倫、陳○雲、楊○雲、劉○國、王○弘、余○美、黃○芳、李○月、李○月、曾○鋒、曾○鋒、楊○明、陳○晴、翁○弘、李○色、王○梵、陳○虹、鍾○志、姚○明、姚○宏、林○嬌、李○華、董○正、孫○珍、孫○絨、鍾○香、盧○鈞、黃○璋、莊○福、黃○綺、葉○辰、蔡○淳、楊○岳、黃○如、黃○如、黃○輝、鄭○元、呂○勳、呂○勳、林○真、李○榕、楊○翰、劉○平、劉○明、范○青、李○麒、林○華、葉○雨、葉○雨、張○榮、黃○雯、黃○雯、陳○聖、紀○雯、謝○騰、張○恭、費○香、賴○芳、于○敏



▲永達 9 月「友你真好」抽獎活動在副總、協理見證下，陸續抽出中獎者。



★獎品獎項由各級業務人員親自轉送予中獎者，中獎名單以主辦單位公布為準。





P.20

# 老後危機

# 長期照護要保險



范素敏 處經理



陳美玲 區經理



吳淑鳳 區經理

特輯企劃 財經論壇

國內邁入高齡化社會，國人長期照護需求日益增加，如何挑選最適合自己的保單，讓保險專家范素敏處經理、陳美玲、吳淑鳳區經理為您剖析。

RICH Wealth

## 財富管理學苑

- 01 九月「友你真好」中獎名單
- 05 成功 就是不停解決問題
- 08 魏敬帆 不畏挫折 感恩迎戰
- 10 林佳儀 愛與責任 簡單行銷學
- 12 財經&生活補給站
- 14 葉順山 不盲目跟隨 做好企業基本功



RICH Life

## 身心管理學苑

- 16 柯以柔 相信無限可能 化「不行」為「行」
- 28 鄭士璋 學會退休規劃 明天會更好
- 30 曾盛海 架構溝通橋梁 旅遊 GO 安心
- 34 余宗坤 完美醫療服務 共創醫病雙贏
- 36 王正坤 治療透明化 經營企業化
- 38 二〇一三年流月 農曆九月十二生肖運勢解析



RICH Health

## 健康管理學苑

- 40 周國權 王淑秋 全台首創烤乳豬五吃 一手燒烤絕活贏得「第一」美名
- 42 用錢也買不到的幸福
- 44 清爽美味開胃菜
- 46 78 期贈書得獎名單



RICH Love

## 人生管理學苑

- 03 關懷老憨兒 號召千人愛心義賣會
- 06 永達十年傳愛 捐六十三台復康助弱
- 13 首輛復康婚禮車 身障朋友樂迎美嬌娘
- 32 永達展現關懷與回饋  
十七場《拔一條河》包場 撼動人心
- 43 愛傳承關懷演唱會 台南開唱
- 47 為南花蓮身心障礙老人蓋一座家





# 關懷老憨兒 守護雙老家庭

## 企業號召千人愛心義賣會

永達保險經紀人日前舉辦第六屆關懷老憨兒愛心義賣會，邀請民視八點檔「風水世家」演員張懷文、育成愛心大使紀亞文及視障歌手鍾興叡前來站台支持，永達陳慶鴻總經理、黃素英副總、基金會汪用和執行長、育成基金會劉貞鳳董事長皆連袂出席，衛生福利部人事處謝銀沙處長亦率領十名志工到義賣攤位協助並捐贈九百張愛心發票，該活動共計募得1,249,720元，全數捐作終老家園營運經費與推廣心智功能障礙者老化評估暨遠距服務平台。

罹患極重度多重障礙的老憨兒羿欣，因幼時白內障手術失敗，摧毀他的智力與視力，雙親咬牙照護羿欣四十多年，面對未來感到茫然。羿欣媽媽感嘆地說，她們夫妻倆都超過七十五歲，她還因胃癌準備開刀治療，如果沒有社會幫助，要怎麼撐下去？

育成基金會劉貞鳳董事長指出，老憨兒人數

日漸成長，所幸有永達大力挹注資源協助，照護層面已逐漸完整。惟南港養護中心可收容人數已達飽和，目前將陸續在全台舉辦研習課程，協助安養機構了解老憨兒的老化評估，同時推廣遠距服務平台，期望能藉由網路直接服務需要協助的安養機構及雙老家庭。

永達保經陳慶鴻總經理表示，一般心智障礙者平均壽命約六十歲，超過四十五歲都算是高齡，加上這些智障長者的父母多半高齡且多病，缺乏足夠的時間及體力，照顧這些同樣是高齡的「憨兒」。永達六年來舉辦義賣會就是為了解決雙老家庭的困境，他們需要有心智障礙終老家園，讓這些憨兒的父母可以有喘息的機會，也更需要建構社區服務平台來照顧更多憨兒及年邁的父母。❤



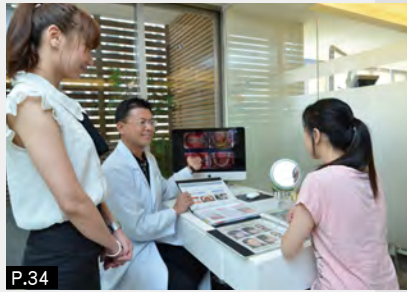
民視知名演員張懷文小姐(左)、育成基金會愛心大使紀亞文(右)到場為老憨兒們加油。



育成劉貞鳳董事長(後排右五)及老憨兒們贈送愛心餅乾及謝卡，由永達陳慶鴻總經理(後排左四)，黃素英副總(左五)，汪用和執行長(左三)代表受贈。



P.36



P.34

# RICH 達人

2013年10月號 第80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：龍祥印刷股份有限公司

中華郵政台北雜字第1185號執照

登記為雜誌交寄



本雜誌採用環保大豆油墨印刷

## RICH 達人 永達客戶專屬

若您不希望收到本刊物或是地址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 # 303 余小姐

◆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 / 泰迪星娛樂

## Editor's Note



### 編輯手記

#### 有尊嚴的「晚」美人生！

今年度起，國營事業即將進入退休高峰，包括中油、台電、台糖以及民營化的中華電信等，在五年內，將分別有八百一五千多位員工，陸續屆齡退休，保守估計相關單位須支付的退休金總額高達五八〇億。國營事業爆退休潮，除了人事支出外，還引發人力斷層問題，目前科長以上、組長、副處長、處長等中高階主管，早已面臨接班斷層問題，就連第一線的資深技術專員，也出現無人可經驗傳承的窘境。國人平均壽命愈來愈長、人口老化愈來愈快，只有提早準備，老年生活才能幸福安康。金管會提醒，國人應及早利用商業醫療保險、年金保險及長期看護保險，以期規劃有尊嚴的「晚」美人生。

風險控管是保險公司經營的重要考量，這一期採訪朝陽人壽總經理葉順山，他認為，保險業風

險大多來自外部，影響因素多，且變化迅速，然而，沒有人能夠準確預測未來，與其思考太多，倒不如做好企業的基本功，制定一套標準的 SOP 作業流程，並且將流程做到熟能生巧，巧到簡化流程、增加效率，反而直接而實在。隨著交通愈便利，兩岸旅遊愈見頻繁，我們亦採訪旅遊品保協會理事長曾盛海，他指出，旅遊消費者只要是參加品保會員旅行社所承辦的旅遊，若旅行社違反旅遊契約，如：不履約、旅行社的服務或合同內容有瑕疵，致旅遊消費者權益受損時，都可向協會提出申訴。

您參加了「友你真好、推介有禮」活動了嗎？只要推介您的永達業務人員給您的好友，就有機會參加旅遊券、泰迪熊抽獎。更重要的是，透過「友你真好」客戶推薦活動，您已與好友為幸福未來做好準備，等到老年之後，大家可以相約環遊世界，過自己想要的生活。



# 成功 就是不停解決問題

永達保經董事長吳文永有句座右銘：「專家只是看問題，企業家解決問題。」其實，成功的關鍵，不也是面對挫折、解決問題。文／羅怡如 攝影／楊樹山



**永**達保經是台灣保費規模最大的保險經紀人公司，更是國際舞台獎項的常勝軍，依據MDRT網站公布二〇一三年MDRT會員公司統計資料顯示，永達保經的MDRT名列全球排名第三十名。

在競爭激烈的保險市場中，永達保經不斷拓展企業版圖，除了提供客戶最優質的服務，並落實員工即股東的制度，透過利益共享，打造一個保險經紀人嚮

往、客戶最愛的保險經紀人公司，更是一個讓業務人員財富自由的企業。

## 樂觀面對考驗

經營事業過程中，業務人員總會面臨高低起伏的考驗，吳文永董事長認為，挫折其實是經驗的累積，有挫折感代表自己的能力還有很大的成長空間，一旦通過考驗，能力也就跟著提升。頂尖的業務員，都應該樂觀面對所有的考驗，沒有人是天生就會成功！

在業務人員眼中，吳文永董事長不只協助業務人員解決問題，他的好脾氣，更是受到大家推崇及學習。的確，吳董事長不易動怒，更不易動氣，一旦訂立目標後，他每一刻都在挑戰自己。他認為，生氣不如爭氣，憑自己的意志和努力，即使失敗了也問心無愧，再從失敗中找出問題所在，進而面對解決。誠信是永達保經對客戶的承諾，而成功的業務員要對自己的行為負責。身為

精算師的吳文永喜歡以數字來看事情，他認為，業務員的成績就是來自他的財務報表，透過工作日誌及客戶管理系統，建立業務活動量和即時資訊，讓業務同仁養成良好的業務活動習慣及確立主管輔導的方向，按部就班就能邁向成功。

## 服務管理學

吳文永有一套服務管理哲學，他說：「保險業就是服務業，應該以服務替代管理，所謂『己所不欲，勿施於人』，你希望怎樣被對待，就要先學會怎樣對待人。每個人都喜歡被服務，卻不喜歡被管理，這個道理很簡單，卻很容易被遺忘。」

服務的觀念也被落實在公益活動中，透過永達社福基金會，吳董事長與全永達人共同打造一個「愛」的企業，也號召公司員工多做公益，讓愛散播到社會的每個角落。

# 永達十年傳愛捐六十三台復康助弱 關懷「行之尊嚴」期望與身障朋友一同「輪轉願望 生生不息」

永達社福基金會日前再度捐贈九台復康巴士，同時邀請「呼吸英雄」張守德出席記者會暢談復康巴士的重要性，許久未見的「月亮歌后」李珮菁更成為活動神秘嘉賓，與受贈縣市台北市、新北市、桃園縣、彰化縣、台南市、高雄市、屏東縣、宜蘭縣代表一同見證永達善舉。

統計資料顯示，截至一〇二年五月止，全台共有一千一百九十台復康巴士

，而永達「十年傳愛」復康巴士捐贈計劃，已邁入第六個年頭，至今已捐出六十三台復康巴士，占復康巴士總數的5%，以使用人口換算，更服務過三十八萬五千五百五十二人次的身心障礙朋友。

## 搭著復康巴士環遊世界

「呼吸英雄」張守德五歲時被確診罹患「脊髓性肌肉萎縮症」，十三歲起就需終身與輪椅為伍，正常呼吸對他來說幾乎是奢求，一口痰都可能讓他喪命，白天他得隨時抽痰，晚間更得依賴呼吸器才能入睡。身體羸弱的張守德每天都得進

(右八起)衛生福利部曾中明政務次長、永達吳文永董事長、陳慶鴻總經理、永達基金會汪用和執行長、(圖中坐者)呼吸英雄張守德、月亮歌后李珮菁及各縣市代表共同為復康巴士捐贈做見證。



「月亮歌后」李珮菁(左)以一曲「我愛月亮」風靡全場，同時也鼓勵所有身障朋友勇敢樂觀向前。





出醫院，父母雙亡，依附舅舅生活的他，唯一能依賴的就只有復康巴士。

二十六歲的張守德笑著說，復康巴士就像是家人一樣，因為有它，生命才得已繼續延續下去。「從十五歲開始幾乎每天都得搭復康巴士去醫院，如果換算里程數，說不定我都已經能環遊世界了。」儘管上天給他殘缺的肉體，但張守德心志卻無比堅毅，他也常搭著復康巴士四處巡迴演講，散佈生命正向能量，「雖然我的腳不能走，但復康巴士替代我的腳，讓我活得更接近正常人。」



### 「月亮歌后」李珮菁 重回舞台

曾轟動全台的「月亮歌后」李珮菁，自三十五年前開刀造成意外癱瘓後沉寂許久，今又為公益重回舞台，一曲《我愛月亮》風靡全場，尤其她強撐病軀賣力演出，更贏得滿堂喝采。李珮菁說

，她不良於行，依賴輪椅出入已經三十五年，完全明白殘疾人士是家庭中沉重的負擔，但復康巴士能協助身心障礙者走出戶外，甚至是像「呼吸英雄」張守德一樣，能靠演講、寫書來改善家境，這是相當難能可貴且不易辦到的事，能共同參與復康巴士捐贈儀式，「我深感與有榮焉。」



### 永達期望身障者 能「輪轉希望 生生不息」

永達保經暨永達社福基金會董事長吳文永指出，「十年傳愛」計劃現已邁入第六個年頭，共捐出六十三台復康巴士，一定會達成十年捐贈百台復康巴士的階段性目標。他期望復康巴士能成為身障者走出戶外、展翅飛翔的媒介，創造無限希望，展現獨特動人的生命力。

不畏挫折 感恩迎戰

## 魏敬帆 卓越成就全靠主管寬容相助

命運對魏敬帆區經理一點也不客氣，婚變風波、疾病纏身，但身為母親堅強的韌性，以及主管的關懷支持，讓魏敬帆勇敢面對，並且一再成功創下頂尖業績！ 文／洪詩茵 攝影／楊樹山



還會選擇加入保險業呢？她坦言，任何事情都比不上兩個孩子在她心中的重要性，攝影工作忙碌，且時間不固定，愛小孩的魏敬帆，假日常常因為工作無法陪伴小孩，讓她非常愧疚。正好當時一位台灣人壽的主管到她的攝影工作室租借禮服，與該位主管閒聊的過程中，魏敬帆發現，保險業務非常適合她當下的需求，為了小孩，她毅然決然就轉業了！

## 感恩主管無私支持

命運給魏敬帆的第一個考驗是婚變，第二個考驗是疾病。二〇〇八年，魏敬帆發現自己胃賁門部位長腫瘤，需作全胃切除，當時她已加入永達保經四年，因為開刀休養身體，魏敬帆不得已離開永達。她表示：「永達的要求非常嚴格，所以開完刀之後，我不敢回來，擔心自

「感恩在我身上發生的每一件事，不論是好事、壞事。」面對成功，魏敬帆認為，是過去及身邊的朋友成就了自己，所以，即便命運給她再多考驗，她都會以感恩的心接受，並勇敢面對。

## 為了小孩毅然轉業

從前，魏敬帆在前夫家經營的幼稚園

曾經，魏敬帆非常排斥保險。那為何

工作，當遭逢婚變，魏敬帆不僅失去婚姻、也失去工作，成為拖著兩個小孩的單親媽媽。幸運的是，魏敬帆當時的興趣是攝影，因此離開幼稚園之後，她開了一家個人造型攝影工作室，不僅攝影，也提供造型服務，經濟上還算過得去。





魏敬帆感恩主管劉正順處經理（右四）與他的妻子立葵（左三）的無私支持。

己的身體狀況做不到公司的要求。」但是，魏敬帆眼眶含淚地闡述：「正順處經理以及他的妻子立葵卻從來沒有放棄我，他們鍥而不捨地關懷我，勸我回來，成為我事業上強而有力的後盾。」

「我好幸福！」魏敬帆感恩地表示，正順處經理讓她儘管往前衝，只要她做好前端的工作，後端會有整個單位的人支援她，藉此降低她的工作量，讓她得以好好休養生息。這樣的包容與支持，

讓魏敬帆得以兼顧工作與健康，也因此，自二〇一一年十月回到永達之後，不斷創下頂尖業績。

除了感恩正順處經理的包容與支持，魏敬帆對羅大海業務副總亦是懷抱滿滿的感激之情，她說：「大海副總不僅包

容我的工作狀態，更時時刻刻地溫言關懷。之前為了順便探視女兒，參加加拿大獎勵旅遊，旅行期間，大海副總會撥電話關心我的健康狀況，讓我很感動。」

### 客戶經營急不得

命運雖然帶給魏敬帆許多考驗，卻也為她帶來許多貴人，因為不喜歡與親友之間有利益的牽扯，所以加入保險業至今，魏敬帆沒有任何親戚客戶，所有客戶都是朋友幫忙轉介紹，一個帶一個而來的。

珍惜每一次機會！對於客戶經營，魏敬帆從不急躁，反而以交朋友的角度看待，總是竭盡所能地針對客戶的喜好深入琢磨，不急不躁地與客戶搏感情。她加入WISO樹林芳園扶輪社，與成員之間的相處，也不特意透露自己的職業，就是單純地交朋友，偶爾與他們交流分享新訊息。魏敬帆強調，這樣的關係，產生的

轉介力量反而更強大，日久見人心，你的付出與真心，朋友一定看得見。

魏敬帆最驕傲的是，曾經沒有靠一支筆、一張紙，只以一個故事就成交一筆大案子，而當時的她，不過就是講了一個故事，把客戶帶到故事的情境中，她表示：「我不會跟客戶秀專業，反而喜歡透過說故事的方式，引導客戶了解財務規劃的重要性。」

### 感恩面對生命波折

現在的魏敬帆，MICO 在工作中，並且感恩地接受發生在生命中的每件事。接受採訪時，她坦言，八月底進行第二次腫瘤手術，但她樂觀接受，並且相信自己可以挺過去，她眼神堅定地說：「沒有困難的事，只要勇敢面對！」



### 魏敬帆 Profile

- ◆ 現任：永達保經區經理
- ◆ 保險資歷：14年
- ◆ 得獎經歷：
  - 6屆MDRT 美國百萬圓桌會員
  - 7屆IDA 國際華人龍獎
- ◆ 成功座右銘：不是看到希望而堅持，而是堅持才能看到希望。

# 愛與責任 簡單行銷學

## 林佳儀 一切始於心

因為喜歡幫人做風險規劃，林佳儀業務協理經營保險樂此不疲。對她而言，保險是終身事業也是興趣，是解決問題的意願與動機，這股心念就是她往目標努力的原動力。文／羅怡如 攝影／楊樹山



十多年來，林佳儀業務協理只做过一份工作，就是保險。雖然念

的是圖書資料管理科，卻在畢業的那一刻，決心走業務這條路。「來自單親家庭的我，想趕快賺錢分擔家計，再加上不甘於領死薪水的好強個性，一畢業就鎖定『業務』這項工作。當時對業務工作的認知，僅限於賣房子、車子及保險，因害怕帶客戶晚上看空屋，又不會開車，就決定從事保險工作。」當時正好有家外商保險公司招募，她很快就被錄取應聘。

### 堅持理念 毅然改變

因為認定保險就是為客戶進行風險規劃的工作，專業訓練很重要，林佳儀很重視每份工作提供給員工的教育訓練，但第一份工作並未提供專業培訓，只做了一年她就離開。旋即加入另一家外商保險公司，在那裡她學習完整的行銷方式也開始發展組織，在極短的時間內當上處經理，而且一待十二年。當時業績表現亮眼的她，卻因為公司決定大推投資型保單，與她認定「保險就是為客戶進行風險規劃」的理念相違背，道不同

不相為謀，她知道自已該改變了。

考慮保險公司的經營方向大多雷同，她發現「經紀人」角色能讓她的理念堅持，在石建峯處經理的引薦下，她加入永達保經行列。永達保經提供每日即時財經、農會、Roadshow、財經稅務講座等，讓業務人員強化專業知識。她亦秉持永達保經的領導管理哲學「以服務代替管理，讓管理變成多餘」，積極培養辦公室優質文化，引用「創業」的觀念，吸引菁英主動參與。

### 因為有「願」就無怨

從事業務工作，難免遇上挫折低潮，但她卻是另類思考，「我會很認分地提醒自己，做保險是自己的選擇，遇到問題就是面對、解決，凡事看好處。回想剛開始發展組織時，不只要增員還要顧及TEAM的業績，數字達不到時就得自己扛，也會有壓力。也曾考慮是否放



棄，當我很認真地以 T 字圖表分析去與留的優點時，我發現保險還是最愛的工作，為客戶進行風險規劃還是我最大的興趣。於是轉個念頭告訴自己，做組織、扛業績都是在提升自我，也是一種成長。」堅持走保險路的意願，林佳儀將抱怨轉化為動力，所有造成低潮的原因不再是問題，而是讓她不斷成長進步的階梯。

對於行銷，林佳儀有一套「聊天」法則，她習慣以問的方式來找到客戶的需



求。她表示，多問是瞭解客戶需求的最佳方式，不要急於與客戶交易，要贏得客戶的喜愛及信任，這樣的關係才能長久。保險談的是愛及責任，一張保單一世情，簽下保單的那一瞬間，就是責任的開始。

### 傳承分享 持續發光

從一開始經營保險，林佳儀就為自己規劃保險，尤其是定期壽險與實支實付的保單，可以提供很好的保障。她表示，就是因為太有風險意識，二十幾年前就買了失能險保單，一年前因為擔心自己失智失能，就開始尋找類長期照護險的保單，希望能真正做到有尊嚴愛自己。大部分人對於保險理財規劃的目的，主要就是替自己的「擔心」做規劃，以往民眾擔心夢想來不及實現，於是購買壽險，保障自己也保障家人，但隨著醫學及科技愈來愈發達，現在民眾擔心的是：錢花完了，人還健在怎麼辦？所以退休後

的生活要衣食無缺，就要靠平日累積財富，財力足夠者更可以此積蓄，開拓退休後的收入來源。

林佳儀指著牆上一幅已泛黃的照片，那是二十三年前第一份保險工作時與夥伴們的合影，時至今日，合影的人都已離開保險界，唯有她還在保險舞台上發光發熱。她說：「我已將保險當成終生志業，也許有一天因為年齡、身體狀態非得離開，但我還是會持續服務客戶，與其他保險從業人員分享傳承經驗。」

對於未來，因為熱愛這份工作，再加上對於華人保險市場充滿好奇及想像，林佳儀鼓勵業務人員要將視野擴大，為進軍對岸做好功課、做足準備，進而在華人世界的舞台上火力全開，成就另一番局面。



### 林佳儀 Profile

- ◆ 現任：永達保經業務協理
- ◆ 保險資歷：23年
- ◆ 得獎經歷：  
美國 MDRT 百萬圓桌會員  
國際華人龍獎 IDA 主管組  
中國保險精英圓桌大會銀星主管會員
- ◆ 成功座右銘：  
人生不是得到，就是學到。



# 補給站

## 財經 & 生活



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

### 永達 MDRT 喜訊

依據 MDRT 網站公布的 2013 年 MDRT 會員公司統計資料顯示，永達保經 2013 年 MDRT 會員數為 275 人，依 2013 年 MDRT 會員數多寡統計的公司排名，該公司名列全球第 30 名。2013 年台灣各大壽險公司，僅有 7 家公司入圍 MDRT 會員排名前 100 名，永達保經位居第 5 名，僅次富邦人壽、國泰人壽、台灣人壽、南山人壽，並領先保德信人壽、全球人壽。

### 永達歷年 MDRT 排名

年度	入圍人數	世界排名	台灣排名
2013	275	30	5
2012	192	37	3
2011	165	42	3
2010	212	26	2
2009	129	43	2
2008	283	30	3
2007	400	18	1
2006	686	9	1
2005	480	14	1
2004	311	19	1



### 衛福部首定防治失智症綱領

衛生福利部首次公布「失智症防治照護政策綱領」，七大面向中納入建議防治失智指導原則，包括平等及倫理、法律和人權維護。護理及健康照護司司長鄧素文表示，台灣面臨人口老化，二〇一二年老年人已占總人口一一・〇八%，二〇一八年進入高齡社會，二〇二五年進入超高齡社會。世界衛生組織預估未來二十五年，失智症疾病負擔將增加超過七六%。

據推估去年台灣失智人口已經超過十九萬人，研究推估台灣失智症患者總醫療費用佔總體比率八・九%。

### 新北推出養生食譜

為提供銀髮族「尚鈣」健康的飲食養生之道，新北市衛生局設計七套「新北四季好食材」系列食譜。由於銀髮族腸胃蠕動與咀嚼、食慾等生理

的自然退化下，容易罹患一些慢性疾病，「新北四季好食材」系列食譜不僅營養有食材及烹調方法，連熱量、蛋白質、脂肪、醣類也都清清楚楚，可當成工具書般的按圖索驥，提供家中長者養生健康及特殊疾病飲食的最佳參考，預計今年十一月底前陸續推出。

### 保單三新規 第四季將上路

為遏止急診與保險資源濫用情況，未來醫療險新保單將不再再提供「急診保險金」理賠；民眾搭「免費」救護車到醫院，保險公司也不能賠。此外，若保險業務員再「指導」醫師開不實診斷證明被查獲，輕者處分停止保險業務招攬三到六個月，重者撤銷保險業務員登錄資格。保險局日前已要求壽險公會修改保險業務員管理規則及保單示範條款，修正後，最快今年第四季即可實施這三項新規定。



# 永不放棄 達成幸福

## 首輛復康婚禮車 身障朋友樂迎美嬌娘



新人小齊、誼芳攜手邁向幸福路



新北市市長朱立倫(中)、社會局局長李麗洲(左一)、永達保經總經理陳慶鴻(後排右二)皆親臨婚禮現場給予新人(前排右三起)小齊、誼芳最誠摯的祝福。

永達長期關注身心障礙族群權益，2007年起發動「十年傳愛」捐贈百輛復康巴士計畫，去年捐贈記者會中，重障朋友劉于濟（小齊）為向愛情長跑7年的女友誼芳求婚，在永達全體同仁協助下，特別將復康巴士佈置成甜蜜的結婚禮車，慎重場面打動誼芳芳心，笑中帶淚點頭答應，造就一段「以愛傳承」的復康巴士佳話。永達保經吳文永董事長有感於身障朋友的追愛勇氣，當場允諾為他們打造一場「世紀婚禮」。

2013年年初劉于濟（小齊）鼓起勇氣，希望成就一場公益婚禮，喜帖由罕病兒坪坪繪製，並委由身心障礙潛能發展的勝利印刷公司印製，喜餅也出自喜憨兒烘焙屋之手，婚禮小物是購自屬於自閉症家長協會小貝殼工作坊的手工肥皂，更邀請即將上映的「一首搖滾上月球」紀錄片主角，由罕病兒老爸們組成的「睏熊霸樂團」為小齊獻上最誠摯祝福。

經過半年緊鑼密鼓的籌備，婚禮在涼爽的9月14日溫馨登場，兩人藉由復康巴士搭起幸福的橋梁，攜手走上紅毯的另一端，新北市市長朱立倫也蒞臨會

場祝福新人。而永達也義助喜筵桌數，讓劉于濟（小齊）的身障朋友們也來共同分享新人的喜悅，祝福重障朋友劉于濟（小齊）和身心健全的誼芳迎向幸福甜蜜的自主生活。

永達陳慶鴻總經理表示，永達對於這場婚禮都非常期待，不僅是幫助一位身障好朋友完成終身大事，更欣慰復康巴士能打破身障朋友與健全人士間的冷漠藩籬，讓它不再只是冷冰冰的運輸工具，而是化身成通往幸福彼端的傳愛列車。真正滿足身障者需求，是永達捐贈復康巴士的初衷，也是未來持續努力的方向。

小齊表示，身障者對婚姻的恐懼更甚於正常人，何況是與健全人士的婚姻，本來擔心無法給新娘一個完美婚禮，但從別出心裁的復康巴士結婚禮車，到廣邀身障朋友出席喜宴，在婚禮中處處可看到協助及照護弱勢的點點滴滴，很感謝永達全力的支持，也期望藉由自己的案例，讓更多身心障礙朋友有勇氣完成自己的夢想。❤



# 朝陽人壽總經理葉順山 論保險公司永續經營 不盲目跟隨 做好企業基本功

永續傳承，是保險公司經營的終極目標，朝陽人壽總經理葉順山以個人專業與實務經驗為基石，論保險公司穩健經營之道。文／洪詩茵 攝影／楊樹山

**為** 逐步強化保險業清償能力，金管會於年中調整保險業的RBC資本

本適足率計算方式，將總風險係數總值

(K值)從〇·四八調整為〇·五，使得壽險業或財務體質較弱的公司增資壓力更大。今年六月正式接任朝陽人壽總座一職的葉順山，挾著美國精算學會正會員的資歷，對保險公司之穩健經營自有一套精闢見解，表示將帶領朝陽人壽於今年達到損益兩平，並將透過不動產持續增資，提高公司的RBC資本適足率。

## 風險控管首重穩健

依據國際精算學會，保險公司的風險多達三十四種，而國內則將保險業風險劃分為資產、商品、利率與作業四大類。不過，葉順山卻就個人實務面提出經營保險公司應有五大風險，分別為經營(大股東資金之挾注)、市場、商品、投資與管理(公司行政管理事務)。

論風險控管，葉順山表示，保險業風

險大多來自外部，影響因素多，且變化迅速，然而，沒有人能夠準確預測未來，與其思考太多，倒不如做好企業的基本功，制定一套標準的SOP作業流程，並且將流程做到熟能生巧，巧到簡化流程、增加效率，反而直接而實在。以不變應萬變，一套標準的SOP作業流程，宛若一家公司的風險防火牆，更能確保公司的穩健經營。

## 商品設計決定優劣存亡

不論是淨值或RBC，葉順山認為，評量一家保險公司優劣的目的只有一個，那就是保險公司是否有清償能力，是否能如期給保戶錢。但這麼單純的一個目的，牽涉的層面卻一點都不單純，必須由以下三個層面來看：

一、**資產多**：保費要足夠，繼續率也要好，投資收益還需超過預定利率。



二、負債低：包括平均準備金利率要低或負債年期夠久，理賠率不會攀升超出預期。

三、淨值多：淨值要多，才能支撐「資產」或「負債」未來的重大變化。

這當中影響壽險公司最重要的因素有兩項，即為流動性與利率風險，壽險公司九〇%的重大風險皆來自這兩項，所謂流動性，即代表資金的靈活運用度，若現金不足，必須變現給付保險金，自然可能造成收益損失；而利率風險，則大多主宰於商品設計和定價，尤其「錯價風險」甚至可能導致一家保險公司結束營業。

### 「混」業公司不一定強大

部分消費者迷信混業經營的大型企業體，認為企業體愈大，保險公司的體質就愈健康，殊不知評估保險公司體質斷不能如此輕率。

葉順山指出，混業經營也有混業經營的風險，需視「混」的內容而定，以風險互補的角度來看，不動產投資所具備的長期資金特質，就非常適合搭配保單的長期負債特性，可有效降低利率風險，所以，建設業與保險業就非常適合

混業經營。但是，他也強調，混業公司一般不會「混」得如此單純，一家混業經營的保險公司，其風險高低，還是需要透過量化的分析模型進行現金流量分析，但此為非常專業的領域，必須透過專業經理人進行分析比較穩妥。

### 穩健經營鎖定長年期商品

挾著精算師的專業與豐富的保險經歷，葉順山對於保險公司之穩健經營，顯現出一種無為而沉靜的氣勢。

近十年的低利率環境，在葉順山眼中，反而是保險公司的一大契機，他表示：「保險公司穩健的利潤來源有三，即是投資收益、核保控管及管理費用的降低。當前低利率的大環境，保單成本自然降低，因此，具長年期特性採固定預定利率的保單，明顯就是目前保險公司的最佳選擇，長期操作得當，將可產生穩定的投資收益。」

### 找出核心力堅持到底

對消費者而言，保險公司的永續經營是最重要的。葉順山指出，一家保險公司之永續經營，必須堅守以下三大原則：

一、核心力：即競爭優勢，一家保險公司想勝出對手，並穩健經營，就必須找出公司的核心價值或競爭優勢。

二、專注：不隨波逐流，不盲目因市場趨勢而改變，堅持企業的核心價值。

三、少犯錯：對需要長期經營的壽險公司來說，不犯錯通常比有創意點子更重要。

葉順山入主朝陽人壽，以長年期退休商品為經營核心，並據此找出可以勝出對手的競爭優勢，善用大股東建設業的先天優勢，全力追求朝陽永續經營。



### 葉順山 Profile

- ◆ 現任：朝陽人壽保險股份有限公司 (2012/11 ~ 迄今)
- ◆ 學歷：台灣大學數學系 (1987)
- ◆ 專業資格：中華民國精算學會正會員 (1996)  
美國精算學會正會員 FSA (2004)

## 柯以柔 Profile

本名：柯育婷  
 英文名：Chris Ke  
 綽號：水果妹  
 出生年月：1982/10/03  
 星座：天秤座  
 血型：O 型  
 身高：158cm



# 相信無限可能 柯以柔 化「不行」為「行」

柯以柔小小的個頭，能量卻是無限大，任何挑戰端到她面前，都能透過學習迎刃而解，從「做中學、學中做」，在她的眼中，事無不「行」，端着人願不願去做。文字、攝影／洪詩茵 圖片提供／泰迪星娛樂





八月三十一日，柯以柔不辭辛勞，跑到花蓮為光復、瑞穗、玉里、富里四鄉鎮美食發聲，更與永達保經業務協理李秋蓮一同為公益辦桌與義賣讚聲。

## 經

濟環境愈來愈差，許多夫妻都不敢生小孩，導致台灣出生率逐年下降，但柯以柔卻是逆勢而為，在大家都不敢生小孩的時候，勇敢地當那個帶頭的人，七月才剛生下第二胎——女兒「小水果」，加上第一胎的兒子「小味留」，一男一女正好湊個「好」字。

## 不設限 創造無限可能

問柯以柔難道不擔心經濟及小孩的教養問題？她笑笑表示，說不擔心是騙人

的，只是她的個性習慣「先做再說」，不為自己設限。「就以工作來說，如果我們先為自己設限，擔心在前面，覺得自己不行，那就一定不『行』；但如果我們不劃地自限，選擇去做，很多當初認為不行的，其實都是『行』的。」她侃侃而談。

再以懷孕發胖來說，很多人都認為懷孕生子一定會變胖，柯以柔雖然接受這個說法，卻不坐待這個結果來臨，而是選擇改變，提前作準備。

她說：「我不是天生的瘦子，所以從懷孕開始，就不斷研究如何才能『不胖太多』，從飲食習慣、作息等方面進行調整，也因此連續兩次懷孕，都只胖九公斤，而這過程，也讓我學到更多孕瘦的相關知識，甚至將出書跟大家分享心得。」

## 保險理財 著重大人的保障

小水果出生之後，柯以柔晉升為兩個孩子的媽，經濟問題也日趨重要，問她是否有任何準備？柯以柔表示，她已經學習理財規劃五、六年，早在有小孩之前，就已經知道投資理財的重要性。對於現在許多父母從小孩一出生，就為小孩做保險規劃，柯以柔反而抱持相反的

看法，她認為，對小孩來說，他們的保險是父母，所以在保險規劃的部分，她傾向先做好她們夫妻倆的保險規劃，確保當大人不幸發生任何狀況時，小孩能有足夠的保障支應往後的生活。

至於理財，早已晉升理財小專家的柯以柔，也不吝與大家分享她的入門經驗談，她不藏私地透露，投資第一步是「沒有負債」，所謂「先理債、再理財」，沒有債務再來談理財；接下來要「懂得儲蓄，學習分配開銷」，懂得存錢，得到的東西會更多，只要忍住不亂買，就幫自己按個讚，透過這樣的方式鼓勵自己儲蓄，「開始投資理財之後，買東西之前，我開始會去思考自己是真的『需要』，還是只是『想要』，也才發現，原來投資理財可以降低自己的物質慾望。」柯以柔開心分享。



當存到第一筆投資資金之後，柯以柔建議，初入門者以投資基金為上策，因為基金的門檻低、波動小，而且現在網路銀行方便，隨時都可以上網檢測。至於投資標的，柯以柔則建議初學者，應該就自己的投資年限、每月投資金額、想要的報酬率及年紀來挑選投資標的。

她特別強調，雖然一般理財書籍是教導三十五歲以前可以走積極型的投資，但現在人的生存年限變長，而且很多人都是三十歲才開始投資，所以她比較建議四十歲以前走積極型的投資，選擇一些股票型、波動較大的基金，如果可以，最好再搭配一支穩健、報酬率大約為七%的標的，如此方才穩妥。

### 退休規劃要與時俱進

對於退休，柯以柔坦承，她當然也有夢想，但卻不像多數人，希望移民國外，反而想留在台灣，她說：「之前，因為工作的關係，有機會跑遍世界各國，反倒讓我更加珍惜台灣的好。在台灣生活真的非常方便，不論在食、衣、住、行任何方面，而且我的親戚、朋友都在台灣，每次出國，總會讓我更想念台灣的

親友與美食。」所以，對柯以柔來說，夢想中的退休生活，反而是根留台灣，有空時出國散散心，放鬆兼渡假。

至於退休理財規劃，柯以柔坦言，她曾經被問過「想擁有理想的退休生活，大約需要準備多少退休金」，當時她還以為只要存夠一千萬就可以安心退休，但這幾年物價不斷上漲，讓她開始有了警惕之心，當年的「千萬到退休時或許只剩三、五百萬的價值，所以，她已經將退休金的目標往上調整，也知道不能抱著「養兒防老」的觀念，必須預先做好規劃。

由上述訪談可以看出，柯以柔是個喜歡挑戰的人，而且懂得沉穩面對挑戰，提前準備，並透過挑戰的過程學習成長。也因此，大家會發現，水果妹個頭雖小，志氣卻不低，不論在當媽媽、理財、演藝、主持、料理、瘦身、養生等各領域都表現傑出，這是追求完美的她，一步一腳印的成果，也是當初

所始料未及的。

產後復出的第一步，柯以柔將推出有聲書分享「養胎不養胖」的訣竅，以及如何自製健康天然的嬰兒食品，教導即將晉身媽媽的新手們，如何當個窈窕又稱職的好媽媽！





# 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。







# 老後危機 長期照護要保險

根據統計，十二年後台灣就要邁入超高齡社會，屆時每五個人當中，就有一個老人。對比日本與南韓，台灣推動長期照護保險已是「勢」不可違。

本刊特地整理政府「十年長照計劃」的保障服務重點，請來台灣長期照護專業協會吳肖琪理事長針對長照服務提出見解。針對商業型類長期照護險，則請來永達保經范素敏處經理及吳淑鳳、陳美玲區經理三位專家，跟大家分享選購類長期照護保險的訣竅。

老後，並不可怕，可怕的是，當疾病纏身，日常生理功能失能，回到家的那一刻就會變成惡夢。唯有提前保險做好保障，才能擁有幸福無憂的黃昏人生。

企劃、執行、攝影／洪詩茵





政府照護篇

長照十年計劃

在

少子化與低死亡率的衝擊下，人口失衡現象已是全世界共同的課題。根據WHO聯合國世界衛生組織定

義，六十五歲以上的人口占總人口七%以上就進入高齡化社會；超過十四%為高齡社會；超過二十%為超高齡社會。

根據行政院經濟建設委員會的統計，

一九九三年，台灣六十五歲以上人口約占總人口七·一%，已達高齡化社會指標；推估二〇一八年，台灣六十五歲以上人口將占總人口十七%；殘酷的是，大約再過十二年，台灣就要追上日本，邁入超高齡社會，隨之而來的人口結構失衡、勞動力缺乏、老人安養照顧服務及扶養負擔沉重等問題，再再令人擔憂。

日本、南韓與台灣人口老化現象嚴重，

為亞洲最老的三個國家，老人照護已成三國迫在眉睫的重要議題。被稱為「老人之國」的日本，早於二〇〇〇年就已邁入超高齡社會，老人照護制度發展至今已相當完善；南韓政府於二〇〇八年推動「老人長期療養保險制度」，相關

福利措施已見初步成效；台灣雖然慢了南韓一步，也在二〇〇

七年推動「我國長期照顧十年計劃（簡稱長照十年計劃）」，發展長期照顧的

自立，提供家務、行動、飲食協助及身體衛生、復健、護理等服務，可區分為居家型、社區型及機構型等服務類別。

而我國目前實施中的「長照十年計劃」，考量到資源的有限性及推出的急迫性，主要服務對象乃鎖定日常生活功

## What?

### ◆ IADLs 工具性日常活動功能量表

(Instrumental activities of daily life)

評估項目包括：上街購物、外出活動、食物烹調、家務處理、洗衣服、使用電話、服用藥物、處理財務等八項。

「長照十年計劃」包含的評估指標為前五項，此五項指標中若有三項以上需要協助，即為輕度失能。

### ◆ ADLs 日常活動功能量表

(Activities of Daily Life)

評估項目包括：吃飯、移位、如廁、洗澡、平地走動、穿脫衣物、上下樓梯、大便控制、小便控制、個人修飾等十項。「長照十年計劃」包含的評估指標為前六項。

基礎服務架構，預計二〇一六年「長期照顧保險」全面開辦。

能受損，需由他人提供照顧服務之老人，包括以下四大類對象：

### 照護四類老後失能者

所謂長期照護，其服務對象主要是指因先天或後天因素，導致身體或心智功能受限制，且持續至少六個月，日常生活或身心機能需要他人提供協助者；而其照護的範圍，則包括維持或恢復功能

一、六十五歲以上老人。

二、五十五至六十四歲的山地原住民。

三、五十至六十四歲的身心障礙者。

四、僅工具性日常生活活動 (IADLs)

失能且獨居之老人。

服務為主 現金為輔

長期照顧服務的補助原則是「服務提供為主，現金給付為輔」，因此，會依據失能程度的不同，給予不同程度的補助；此外，還會依據每個家庭的收入多寡，設定不同的補助額度，規劃如下：

- 一、低收入戶（家庭總收入未達社會救助法規定最低生活費用一·五倍者）：政府全額補助。
- 二、中低收入戶（家庭總收入符合社會救助法規定最低生活費用一·五至二·五倍者）：政府補助九〇%，民眾自付一〇%。
- 三、一般收入戶：政府補助七〇%，民眾自付三〇%。

# What?

「長照十年計劃」失能程度評估：

- ◆輕度失能：一至二項 ADLs 失能者；僅 IADLs 失能之獨居老人。
- ◆中度失能：三至四項 ADLs 失能者。
- ◆重度失能：五項（含）以上 ADLs 失能者。

著重居家與社區照護

政府「長照十年計劃」的服務是以「居家與社區式照護」為主，包括：照顧服務（含居家服務、日間照顧、家庭托顧）、居家護理、居家及社區復健、輔具購買 & 租借及住宅無障礙環境改善服務、老人營養餐飲服務、喘息服務、交通接送服務等。雖然也有長期照護機構服務，不過僅限經濟弱勢家庭，一般收入家庭並未列入補助範圍。

上述服務項目皆設有給付之時間與次數的上限，相關的服務給付也設有統一的現金換算標準。其中最受關注的照顧服務之提供，其給付標準如下：

- 輕度失能：每月補助上限二十五小時
- 中度失能：每月補助上限五十小時
- 重度失能：每月補助上限九十小時  
（補助經費以每小時一百八十元計，隨物價指數調整）

照護無法涵蓋全部族群

如前所述，政府推出之「長期照護保險」主要的照顧對象為老人，並未涵蓋五十歲以下的失能者；再者，照顧服務提供之補助，是依據失能輕重程度區分，最高的補助總金額尚不足以聘請一

位外勞；若逼不得已，需將家中長者或失能者送至長期照顧機構，若非中、重度失能者，家庭經濟狀況又不屬於低收入戶，則完全沒有補助，民眾必須自行負擔入住長照機構的費用。

不可否認，目前政府大力推動的長期照顧服務的確對大多數家庭有所助益，但每個家庭的經濟或工作情況複雜，每位長照服務對象的狀況也各有不同，對家庭成員造成的壓力著實難以評估。若家中長照服務對象又不符合「長期照顧服務」認定的補助標準，民眾也只能自己吞，而這個錢坑，絕非一般民眾可以扛得起的，勢必還是得自行以其他保險方式補足保障。







專家怎麼看

## 再不做，就來不及了！

吳肖琪

國立陽明大學衛生福利研究所專任教授  
台灣長期照護專業協會理事長

學經歷：

國立臺灣大學公共衛生學研究所博士  
台灣公共衛生雜誌 主編  
行政院長期照護保險推動小組 委員  
衛生福利部長期照護保險籌備小組 顧問  
衛生福利部全民健康保險會 委員

「依據台灣社會老化的速度，十二年後，我們國家就要邁入超高齡社會，屆時每五個人當中，就會有一個老人。」台灣長期照護專業協會理事長吳肖琪擔憂地指出：「現在再不做，就來不及了！」

台灣生育率逐年下降，家庭結構愈來愈小，加上基本薪資每個月才二一K，在這種經濟條件下，家中若有一位長照患者，著實是一場大災難，「想想看！如果薪水付不起，自己照顧還會損失薪水收入。而且通常負責照顧的人，會有財政與精神上的雙重壓力，從之前新聞上發生的長照個案，照顧者拖著被照顧者一起去自殺，一個個血淋淋的案件，讓我們不得不正視，這已經不是單純的衛福問題，也不是健康問題，而是國家安全與競爭力的高層級問題了！」吳肖琪語重心長地點醒大家。

成立於一九九三年的台灣長期照護專業協會，二十年前就一直致力推動台灣的長期照護服務，二〇〇九年，並協助政府擬定台灣長期照護草案。原本依據行政院擬定的進度，「長期照護服務法」（簡稱「長照法」）應於二〇一四年立法上路，二〇一六年「長期照護保險」就要全面開辦，屆時也將有

更充盈的經費推動長照服務。對比台灣社會老化的速度，這樣的時程規劃已是火燒屁股，但「長照法」草案目前卻仍舊躺在立法院，自三月行政院會通過後，至今半年毫無動靜。吳肖琪憂心地強調，她很肯定政府在推動長期照護方面的努力，但時間已經愈來愈急了，希望立法能夠及早通過。

台灣推動長期照護，重點在提供長照對象以下四項保障：生存權、活得好、不要惡化、減輕家人負擔。從「長照十年計劃」推動的過程中，吳肖琪看到，由於長期照顧服務是由中央補助、地方政府執行，因此地方政府財務狀況與執行力都會影響到服務推動成果；再者，長照評估人員與照顧人員極度缺乏、不同類型長照機構的品質及設置標準不一都是問題，因此，唯有加速立法通過「長照法」，才能及早解決問題。

針對媒體以日本長期照護保險「只提供實物給付，不予現金給付」為範本，對台灣長期照護保險規劃以「實物為主，現金為輔」之作法提出質疑。吳肖琪也指出，日本排除家人照顧與現金補助，主要是不希望女性成



為家庭照顧的犧牲者，然考量到快速高齡化社會資源是否足以因應及國情，長照險之規劃，是針對少數保險對象失能但不願接受外人服務時，家人若要自行照顧，同樣需要通過照顧服務員之資格，且需接受關懷訪視，確定照護品質，才可領取額度較低的現金補助。

身為「長期照護服務法」與「長期照護保險法」長保雙法的推動人之一，吳肖琪對於商業型類長照保險的推出表示，就像有了全民健康保險後，是否還要購買商業醫療險？針對全民長期照護保險的問題，政府提供的是基礎需求的照顧，民眾若真的覺得有所不足，自然可以透過其他方式補足保障。不過，吳肖琪最後仍語重心長地點出，其實最重要的是初段預防的推動，預防絕對勝於治療，只有從源頭基礎面做好健康宣導、健康促進、活躍老化、特殊保護與衛生教育，才可能有健康的國民，並且減少國家與家庭在醫療照護的支出與負擔。



商業照護篇

類長期照護險



### 吳淑鳳 Profile

職稱：區經理  
 保險年資：21年  
 得獎記錄：2004 ~ 2008、2013年  
 6屆美國MDRT百萬圓桌會員  
 2004 ~ 2008、2013年  
 國際龍獎IDA個人組銅龍獎  
 1998年獲得全國壽險優良  
 從業人員



### 陳美玲 Profile

職稱：區經理  
 保險年資：19年  
 得獎記錄：2003 ~ 2008、2013年  
 7屆美國MDRT百萬圓桌會員  
 2003 ~ 2008、2013年  
 國際龍獎IDA個人組銅龍獎



### 范素敏 Profile

職稱：處經理  
 保險年資：8年  
 得獎記錄：2006 ~ 2013年  
 8屆美國MDRT百萬圓桌會員  
 2006 ~ 2013年  
 國際龍獎IDA個人組銅龍獎

**所** 謂類長期照護險主要保障保戶一旦發生失能狀態，並達一段時間，保險公司依

約定提供一次或定期的長期看護保險金或療養金等給付，直到保戶需看護狀態消滅為止。長照對象最大的負擔，不是住院時的醫療支出，而是出院後的居家照護，這是一般醫療險無法照顧到的範疇，因此，近年來定期給付看護保險金的類長期照護保險頓成市場寵兒。

目前保險市場熱推的類長期照護保險，主要以區分為以下幾種類型，即為長看護、殘扶險與特定傷病險等，有壽險、意外險、健康險這三種型式，又有主約與附約的區別。由於相關類長期保險的商品種類繁多，認定的標準、保障項目的差別、給付的方式、保額計算的方式等多有不同，建議選購前多看、多問、多比較。

**Q** 這一兩年來，類長期照護險已成為保險市場主流，可否分析是什麼原因造成這個現象？

**A** 范素敏處經理（以下簡稱范）：因為高齡化社會的趨勢，加上現在醫療科技進步，人類的平均壽命延長，更加突顯老年照護的重要性。

以我自己家中為例，奶奶今年已經高齡九十八歲，患有失智症，十多年前父母親就開





始照顧奶奶，也因為照顧奶奶，健康狀況變差。現在，父母親已經七十多歲，實在沒有多餘的心力照顧奶奶。十多年下來，萬貫家財也禁不起這樣的耗損，為了照顧奶奶，父母的積蓄慢慢被侵蝕了。這種情況下，子女必須非常會賺錢，才有辦法填補每個月的開銷，說句殘忍的話，家中有一個這樣的老人家，拖累的是一個家庭。

我們家雖有五個兄弟姊妹，目前還足堪應付現在的情況，但我們五個兄弟姊

妹就只有兩個小孩子，這代表的是什麼？代表我們這一代養老必須靠自己，不生病還好，如果生病了又該怎麼辦？活著沒有保險是一件痛苦的事，如果以前有類長照險，我一定會買，這樣的話，就算家中發生類似情況，父母必須照顧奶奶，相關支出可以透過保險金支應，也不至於動用到他們的養老金。

**A** 吳淑鳳區經理（以下簡稱吳）：

其實早在十幾年前，新光與國泰人壽就推出類長照險，當時這類商品推動不起來的原因，主要是因為商品設計不符合需求，當時的類長照險，雖然失能狀態是以巴氏量表認定，但負責評估的人卻是保險公司所屬的醫生，條件不易達成，而且保險金又是整筆一次給付，不符合實際的長照需求。

借鏡日本，台灣也陷入少子高齡化的社會困境，加上類長照商品設計漸漸符合消費者需求，被保險人之失能認定不再需要以保險公司的醫師為準，而可自行到各地區的市立醫院進行評估，且給付方式也有所調整，類長照險的價值漸漸受到消費者認同。

**Q** 什麼族群最需要購買類長期照護險？

**A** 吳：依個人的看法，我會覺得每個人都需要購買一張類長照險。但若問迫切性，以三十到五十歲這個族群的人，長照保險的需求最為迫切，因為這個階段的人，普遍都是家庭經濟的支持者，上有父母、下有子女，家庭經濟壓力大。而疾病、意外等風險難以預料，如果家庭的經濟支柱發生任何狀況，沒有經濟收入的情況下，還要支付每個月的照護費用，一個家庭很快就會垮了。

另外，現在社會單身不婚族群多，還有許多頂客族夫妻，這類族群，不僅長照需求迫切，退休規劃也同樣重要，建議一定要及早進行規劃。

**Q** 如何挑選適合自己的類長照險？

**A** 范：一般民眾在購買保險之前，心中一定要先有一個底，設定理想中的條件，以購買類長照險來說，有以下四個面向可以略作參考，建

議在投保前可以先查詢清楚：

一、**第一筆看護金**：即所謂的一次給付保險金，當被保險人陷入長看狀態，初期勢必有一筆比較大的支出，保括環境、需要品等的採購，因此可額外注意保單是否有一次給付保險金。

二、**長期看護保險金**：在看護狀態下，每個月一定都會有支出，因此，長定期給付的看護保險金是必需的，有分每年、每半年、每季與每月給付，又以每月給付最為理想。

三、**身故保險金與解約金**：一般人買保險，就是希望能用最少的錢換取最大的保障，如果類長照險還附帶身故保險金，對消費者來說，幾乎等於是張零成本的保單。此外，如果主、附約搭配巧妙，甚至可規劃有解約金的類長照保單。

四、**看護金計算方式**：看護金之計算是以保額為計算基準，以保額的倍數或百分比這兩種計算方式為主，就我個人看法，還是以倍數計算較為理想。此外，還有看護金的給付次數或給付年齡要考慮。總之，還是要詳細比較方為上策。



**A** 陳美玲區經理（以下簡稱陳）：主要是看自己的經濟能力

及家庭狀況，在自己當下經濟能力許可的範圍下，評估自己的家庭狀況，挑選最適合自己的類長照保單。目前市面上推出的類長照險，有主約與附約的分別，附約型的商品必須先投保長期壽險或健康險才能附加購買。而主約型的類長照險，若屬於終身壽險的特性，一般會有解約金、身故或殘廢保險金，甚

至還可能有祝壽保險金，只不過這類型的保單通常保費會比較高昂；但也有部分終身壽險型的類長照險是沒有解約金的，這類型保單的保費就會比較便宜。

特別提醒，雖然殘扶險與特定傷病險等也被列為類長照險的一種，但類別不同，失能狀態認定的依據標準也會不同，有的以巴氏量表認定，有的以殘廢等級認定。再就特定傷病險來說，其理賠認定標準乃針對保單上列出的特定傷病，比較針對性，必須對號入座。

**Q** 購買類長期照護險的注意事項？

**A** 吳：購買類長照險的基本原則與醫療險相同，就是愈年輕購買愈好，保險成本愈低。最好是在剛出社會賺錢的時候，就先為自己做好類長照與醫療險的規劃，降低付出的保險成本。但需要注意的是，一定要適時檢視自己的保單，依據自己的年齡與經濟狀況，隨時調整保單，等到經濟狀況略為寬裕，建議可以開始做退休理財規劃。

此外，還需注意類長照險的免責期，一般來說，類長照險的免責期，大約分





為三十天、六十天、九十天不等，以九十天最為常見，購買時一定要注意免責期的相關條款。

**A** 陳：很多時候，魔鬼總在細節中，而保單的細節就是條款，

建議在購買保單之前一定要詳細閱讀保單條款，就年齡、性別、工作性質、保障對象等，針對理賠的項目與相關條款詳細研讀，如遇疑惑之處，一定要問清楚。

舉例來說，雖然「豁免保費」是類長照險的基本需求，但我要特別提醒一個重點，一般類長照險的「豁免保費」條款是針對被保險人，如果被保險人處於長照狀態，自然可豁免保費。但如果要保人與被保險人為不同人，當要保人符合長照狀態，但被保險人為健康狀態，那麼就不符合「豁免保費」條款；即便要保人與被保險人為同一人，也可能因「豁免保費」範圍的限制，導致要保人無法擁有「豁免保費」的保障。因此建議，一定要看清楚保單條款，最好是額外購買要保人豁免保費附約，比較萬無一失！

再者，當符合長照標準的保戶達到

豁免保費的資格之後，部分保單的設計，可以退還當年度已繳交的保險費。

例如：小英於一月繳交保險費，但其在六月進入長照狀態，並符合豁免保費資格，那麼，小英就可以提出申請，請保險公司退回其一月繳交的當年度未到期保險費。

再就長照狀態之認定來說，有些類長照保單是採一次認定，但有些類長照保單卻是採多次認定，每半年或每年就要重新認定，等於每半年或每年就要到醫院重新接受檢查，若失能狀態有所改善或進步，不達理賠標準，就可能會中止保險給付。

**Q** 資格不符，不能購買類長照險的族群該怎麼辦？

**A** 陳：大多數類長照險都有投保限制，例如：最高年齡及身體健康狀況的限制，六十五歲以上或身體健康狀況不佳者不能投保。即便政府推出的「十年長期照顧服務」已將六十五歲以上的老人納入保障範圍，但相關服務項目多設有給付上限，而機構服務又僅限經濟弱勢家庭。眼看年紀愈大，身體狀況就會愈來愈差，這些人該如何為

自己的未來買份保障？

建議這些不能購買類長照險的人，可以朝退休規劃的角度去思考，年金險的投保年齡最高可到八十歲，而且又不論身體健康狀況。如果有長壽風險的疑慮，又擔心通貨膨脹的問題，年金險可說是最好的類長照險替代品，尤其一般類長照險的保險金給付通常都有上限，不論是次數或期間。相對來說，年金險可以一直領到身故的特性，也可說是另類的類長照險。

## What?

### 免責期：

所謂免責期，是指保戶於契約有效期間內，經診斷確定符合長期照護狀態，而且持續一定期間後，才可以獲得長期照護的給付，這段期間就稱為「免責期」。

## 學會退休規劃 明天會更好

## 鄭士瑋 透過推介 確信「友你真好」活動精神

以助人為出發點，鄭士瑋推薦自己的經紀人為朋友做退休理財檢視、規劃。在親眼看見朋友因為他的推介而對未來退休更自在面對的那一刻，讓他更加堅信永遠保經推動「友你真好」活動的精神與價值。文、攝影／洪詩茵

**每**個人都需要做好理財規劃，尤其是在人生邁入中壯年的時期，沒有穩健的退休理財安排，就算年輕時再

如何努力打拚，年老時也不一定可以擁有幸福無虞的晚年生活。

認識永遠保經區經理張雅涓之前，協康國際股份有限公司鄭士瑋先生也曾經做過股票、基金、保險等理財規劃，最後卻都不了了之，甚至認賠出場。鄭士瑋無奈表示，當初很多理財投資都是捧場性質，主要

是人情請託，但最後卻都認賠收場，多年累積的資產就這樣縮水，心中雖怨，卻又無能為力。

## 正直專業贏得信任

鄭士瑋先生對於理財的無能為力，在去年經由朋友介紹，認識永遠保經區經理張雅涓之後開始有了變化。聽著張雅涓描述她如何為朋友做理財規劃，鄭士瑋聽懂了該如何做適當的財務管理與資產配置的心得，也聽出了她單純為客戶著想的真心誠意，更感受到張雅涓的正直與專業，尤其張雅涓在稅務規劃與退休理財方面的專業，更讓鄭士瑋深深認同。

前幾次投資失敗的經驗，原本已讓鄭士瑋對理財稍有畏怯，但隨著年紀漸長，鄭士瑋也了解退休規劃的重要性，年紀愈大，愈要懂得留住累積的資產，退休理財首重保本、穩健。而張雅涓依據鄭士瑋的需求為他規劃的年金險與增額險，完全符合他的需求，也讓他對張雅涓非常感激，直說：「很謝謝雅涓讓



鄭士瑋（右）與協康國際股份有限公司董事長蕭乃彰合影。協康國際主要經營代理美國銷售第一品牌 Dr.Comfort 醫療保健功能鞋，本身罹患糖尿病的蕭董事長，因為長期打高爾夫，腳底長繭，在醫師朋友介紹下，穿了 Dr.Comfort 保健鞋之後，腳上的繭竟漸漸消失，也讓蕭董事長決心將這好東西推廣開來，讓更多的人也能受益。

我不用再為退休生活煩惱。」

## 「友」你明天會更好

對於參加永達保經舉辦的「友你真好」活動，並接連獲得旅遊券與Tiger



鄭士瑋熱情參與永達澎湖獎勵旅遊。 圖片提供/鄭士瑋

幸運。

鄭士瑋坦承，當初介紹張雅涓給朋友認識，純粹是看不過去朋友那麼辛苦。他說：「我的朋友是對同行夫妻，收入雖然還算富足，但其從事之行業，近年來風險性逐年升高，然投資的規模愈大，若遇糾紛，賠償金額相對龐大。說

到投資，他們也曾經做過股票、畫作等買賣，雖曾小嚐甜頭，但最後的下場還是認賠出場。」

「因為工作行業競爭性高，我這對朋友夫妻一年三百六十五天，只敢在農曆過年時休息五天，每逢假日，夫妻倆還得輪休，完全沒有時間一起出遊。問他們不敢休息的原因，原來是擔心一旦休息，客戶就會被鄰近同行搶走，因此，夫妻倆只能埋頭一直做，不敢有休假的念頭。」鄭士瑋接著表示。

因為看不下去，鄭士瑋才決定當這個推銷人。回想當初推薦的過程，鄭士瑋笑笑表示，他這對夫妻朋友，當太太聽過雅涓為他們夫妻的退休規劃做完問卷檢視與建議之後，覺得非常符合他們夫妻的退休需求，但先生對保險卻非常排斥，完全不能認同，讓太太非常煩惱該如何說服先生。最後以一句「什麼時候想退休，可以自在決定」讓先生願意去了解，進而接受運用保險來作為退休保證的金融工具。

做好退休理財規劃之後，鄭士瑋這對夫妻朋友，有了更明確的工作目標，也知道只要再辛苦六年，就可以擁有幸福無虞的退休生活，因此工作起來也更有

幹勁！鄭士瑋開心地說：「原來幫助人這麼簡單，只需要『推薦』就好，就如同活動名稱『友你真好』，很開心自己能成為那個讓朋友更好的朋友！」

## 行動支持 堅信永達精神

說鄭士瑋是永達的忠實支持者實在不為過，不論是永達的獎勵旅遊、理財講座，甚至就連公益活動，他都熱情參與。想起與永達業務一起到澎湖玩的那趟旅程，他笑容滿面地說：「實在太好玩了！永達的業務員都好熱情，讓我們玩得非常盡興！有位朋友的媽媽，今年已經七十多歲，行程中竟然和另外兩位同樣七十多歲的老人家一起下海去玩『香蕉船』等數種水上遊戲，而且還不只玩一次，興奮到直說下次還想和永達一起來玩，讓我不禁也跟著熱血沸騰了起來！」

鄭士瑋還不忘分享日前參加永達保經舉辦，陪伴失親兒同遊麗寶樂園的活動心得，直說能參加這樣意義非凡的活動，真的既開心又榮幸，當看到孩子們開開心心地在樂園中穿梭玩耍，心中充盈著滿滿感動之餘，也更加堅信永達的企業精神，驕傲於自己的選擇。



# 永達展現關懷與回饋 十七場《拔一條河》包場撼動人心

在每一場永達保經舉辦的《拔一條河》弱勢團體電影欣賞會，不論業務人員、弱勢團體都被電影中那群單純的拔河小將，不畏環境艱難的勇氣及精神所感動及鼓舞。藉由《拔一條河》電影欣賞，讓永達各地區的客戶及弱勢團體在近兩小時的播過程中，獲得心靈的洗滌與沉澱。

文、攝影／公關部 劇照提供／後場音像紀錄工作室



永達保經各業務副總、協理於北、中、南區舉辦《拔一條河》電影欣賞會，邀請弱勢團體一同觀賞這部激勵人心的影片。本片導演楊力州也現身力挺，支持永達的愛心（圖 1 右一）；人在大陸的黃素英副總，也於她邀請的場次中，請該場的大人小孩享用點心（圖 2）。而參與的客戶及弱勢朋友們都感謝永達的貼心安排，更表示樂於見到這樣的愛心活動持續舉辦。





葡玥體系



素英團隊



此次受邀永達貴賓及弱勢團體包括陽光基金會、華夏公益協會、早產兒基金會、紅心字會、中華民國學習障礙協會、身心障礙服務推展協會、羅慧夫顏顏台北及台中分會、高雄紅十字育幼院、台中與南高雄家扶中心和善牧基金會旗下的弱勢單位，以及清寒家庭的孩子，合計共 2,666 人。

家雄體系



瑩惠體系



家蕤體系 季芸處



大海團隊



素英團隊 文瀚處



玉梅體系



圖 2





## 貝爾牙科 從「齒」亮眼

## 余宗坤院長 完美醫療服務 共創醫病雙贏

貝爾牙科的「貝」就是牙齒，「爾」古文中就是指美好的意思！余宗坤院長指出，完美的醫療服務來自於「醫者帶著愛以真心關懷的耳朵去傾聽病人的需求與病症，而病人願意確實遵循醫師的囑咐」，醫病雙方彼此互相信任配合，才能共創醫病雙贏。文／羅怡如 攝影／楊樹山



個人的微笑魅力。

「不斷提升醫師個人的專業技術，並使用最先進的設備，提供給患者最佳之醫療品質與保障；永遠保持最親切專業的態度，積極處理患者的需求並詳細說明病情及治療過程的建議，給予充分的信賴感。」貝爾牙科院長余宗坤醫師一語道出貝爾牙科「精益求精、追求卓越」的宗旨。

醫師處理與治療。目前貝爾提供的診療項目包括齒顎矯正、兒童牙科、冷光美白、牙齦美容整型、牙周治療、假牙鑲復美容、人工植牙重建等，初次到來的病人需填寫病歷及照X光片。為緩和患者的壓力，先由諮詢師提供專業解說，之後醫師再針對牙齒的狀況及治療計劃，做更進一步的溝通。

貝爾還有一項貼心服務，治療費用可分期付款。余院長表示，不論牙齒矯正、植牙等，療程長達一、二年，依牙齒狀況大約每隔四、六週回診進行治療，為了讓病患能安心無慮地進行治療，因而提供分期付款的服務。

**基**於希望給每一位患者安全且信任

的感覺，貝爾牙科的治療團隊，秉持著最高道德標準以及不斷追求最新的醫療技術，均以最完整先進的設備，提供舒適專業的治療，讓病患可以在這裡接受最切實且完整的全口治療，看牙齒不再是令人恐懼而是享受，讓病患的口腔牙齒擁有長期的健康、美麗，散發

## 諮詢師前導解說

跳脫傳統牙科冰冷的設備與裝潢，貝爾牙科以木質建材打造溫馨與人文感受，搭配柔和的光線，讓患者一進入診間就有放鬆安心的感受。余宗坤院長表示，為了提供更精緻的服務，牙科也採專業分工，不同齒科問題交由不同專科

## 齒顎矯正微笑人生

經濟學家調查統計發現，荷包與牙齒息息相關，牙齒好，薪水也會跟著漲，尤其女性影響更甚，其指出每損失一顆



牙讓女性一年收入少七二〇美元。基於健康及視覺因素，現代人愈來愈重視牙齒矯正的治療，許多人以為矯正牙齒就是讓齒列整齊，只要將需要矯正的牙齒磨小後再裝上假牙，看起來工整就行了。余宗坤院長表示，這樣的作法只是表面看起來平整，牙根部分還是歪斜的，久而久之會造成牙齒受力不均以及蛀牙齲齒，甚至產生牙齒斷裂或需要再矯正的情形，牙齒矯正應從牙齒的根部做改變，才是比較正確的矯正方式。

究竟何時才是矯正牙齒的黃金期？他認為，基本上齒顎矯正的治療黃金時間是十、十二歲，在這個階段牙齒的發育已接近換牙完成但骨質仍較鬆軟，可

配合矯正顎骨位置，讓齒列排列整齊，矯正治療可以在較短的時間內完成。而隨著技術的進步，成人可隨時進行矯正治療，矯正後可讓整個臉型更和諧美觀及更容易建立自信心，牙齒整齊後口腔衛生清潔也比較容易照顧。他進一步建議，挑選專業矯正醫師會讓治療過程更加順利，好的矯正醫師會依據每個患者的牙齒狀況做最適當的評估與治療方式，因為錯誤的治療方式會導致以後要花更多的時間重新治療。所以，如果不想勞心傷財的話，選擇正確的醫師與諮詢才是避免矯正失敗的不二法門。

### 進修提升自我價值

追求完美的特質，讓余宗坤院長對同仁的要求頗高，事情不只完成，更要做對、做好。他更鼓勵員工進修，看診、研究病歷已佔去大部分時間的他，仍以身作則把握機會參加國內

外研習課程，吸收新知技術，提升自我及企業價值。對於未來，他說：「希望創造出一個正面且不斷成長進步的貝爾文化，使每個人能追求自我成長與表現的機會。同時打造出一個穩定有保障的工作環境，使每一個員工能在此追求其終身的事業，同時讓員工清楚了解公司的理想與經營理念，彼此互相尊重、成長，都能熱心且獻身投入於高品質的醫療服務。」

在余院長眼中，貝爾就像個大家庭，每一位員工都是家庭的一分子，在這裡，每個人熱愛貝爾以及環境，將每位病人當成朋友，盡情發揮熱情與卓越的醫療水準。



### 余宗坤 Profile

- ◆ 現任：貝爾牙科院長
- ◆ 學經歷：
  - 中華民國齒顎矯正專科醫學會 專科醫師
  - 台北榮總齒顎矯正科 專科醫師
  - 國立陽明大學齒顎矯正科研究所 碩士
  - 國立陽明大學 牙醫學士
  - 台灣口腔矯正醫學會 理事暨教育主委
  - 台灣矯正研討會 會長 (2013 ~ 2014)
  - 陽明大學、國防醫學大學 臨床講師
  - 台北市牙醫師公會 感染控制委員會 委員
  - 中華民國齒顎矯正專科醫學會 學術委員會 委員
  - 世界齒顎矯正專科醫師學會 (WFO) 會員
  - 美國齒顎矯正專科醫師學會 (AAO) 會員



## 藝群皮膚科診所院長 王正坤醫師

# 誠實負責 治療透明化 經營企業化

憑著卓越精準的眼光，早在二十年前，藝群皮膚科診所王正坤院長，就已洞悉醫學美容將成未來趨勢，致力投入該領域，三十歲成醫美權威，並研創醫美保養品，致力醫學美容之企業化經營。文、攝影／洪詩茵 圖片提供／藝群診所

**王** 正坤醫師性格熱情，熱愛與人交遊，大學時期就參加許多社團，

經常跟著醫療服務隊到偏遠地區義診，這些經驗開拓了他的眼界，也讓他得以洞悉業界趨勢。年紀輕輕就確定了往後要走的路，一九九七年出版第一本醫學美容雷射書籍《駐顏防老有妙方》，在

當時成為業界參考指標，更極有遠見地

成立藝群國際企業，以企業體的概念結合醫美專業，開發適合國人使用的醫美保養用品。

### 打造品牌與網路優勢

王正坤醫師的商業頭腦很早就開始萌



王正坤醫師研發適合台灣人的醫美保養品品牌 FREEVENUS 膚麗維納斯 (Dr. Wang)。

芽，一九九七年成立皮膚科診所時，就有了品牌經營的概念，與當時一般診所不同，不以自己的名字作為診所的名稱，反而以「藝群」為名，王正坤醫師表示：「我從大學時期就知道必須以品牌的概念經營診所，而在網路剛崛起時，也已經知道利用網路進行宣傳，因為我知道，不論什麼行業，都必須與科技進步結合，才能跟上時代的潮流，不被淘汰。」

### 堅持療程公開透明化

「醫美不能是話術！」這是擁有二十年醫美經驗的王正坤醫師的堅持。隨著時代進步，這幾年醫美漸漸成為顯學，但醫療糾紛卻也愈見頻仍，王正坤醫師深深感嘆之餘，卻也更堅定他致力打造一個「專業、愛心、負責、誠實」診所的理念，他說：「當前醫療糾紛多，是

因為多數消費者皆對醫美療程認識不清，只看到美容前與美容後的兩極化結果，卻忽略了過程。我既身為醫生就必須做好衛教的工作，而且療程必須透明、公開，避免醫療糾紛的發生。」

為了貫徹上述理念，王正坤醫師不僅以電腦照片講解病情與療程，更於二〇一二年出版書籍《醫學美容與皮膚保養》，將許多醫美療程的原理、過程及副作用，以圖文整合，赤裸裸地呈現在書籍上，他說：「消費者有知的權利，唯有將消費者教育成最精明的消費者，他們才會懂得貨比三家，也才可以避免掉入醫美陷阱。」

### 推廣平價奢華保養品

有鑑於台灣屬於海島型氣候，不僅潮濕且容易造成肌膚過敏、發炎，而時下最紅的保養品牌，卻普遍來自歐美日等氣候偏乾燥的國家，著實不符合台灣人的需求。行醫多年來，看過太多過敏性皮膚，讓王正坤醫師興起研創屬於台灣人的保養品的念頭。二〇〇五年，面膜大流行，王正坤醫師抓住機會，以面膜為出發點，開始逐項開發醫美等級保養品。

因為標榜低敏敏感度、高效、平價等訴求，王正坤醫師開發的醫美保養品牌「EVENUS 膚麗維納斯 (Dr. Wang)」深受診所顧客喜愛，主成分透明、公開，一瓶就包含多種頂級成分，價錢還僅是其他同類型保養品的一半。他強調：「我想打造的是『極致呵護、平價奢華』的醫美保養品，希望一般消費者也有機會使用貴婦級的保養品。」

### 致力培育醫美人材

藝群皮膚科目前已累積一百萬人次以上的患者，這些患者都是王正坤醫師強而有力的後盾。為了落實期待已久的願景，王正坤醫師已規劃好夢想的藍圖，並興建藝群國際旗艦大樓，於二〇一四年落成，集合醫師培訓、

產品銷售、門診服務等等，他目光堅定地說：「我的理想是培養更多懂醫美的人才，所以絕對不會藏私，會將自己的專才全部傾囊相授。」此外，秉持「好東西就要和更多人分享」的理念，王正坤醫師正著

手推廣自家保養品，除確定於屈臣氏上架之外，更放眼海外市场，期望帶領藝群國際的醫美保養品，站上亞洲醫美品牌的龍頭地位。

### 王正坤 Profile

- ◆ 現任：藝群皮膚科診所院長
- ◆ 學經歷：
  - 台南市醫師公會理事
  - 台灣皮膚科醫學會常務理事
  - 亞洲皮膚科醫學會院士 AADV
  - 中華民國醫用雷射光電學會理事
  - 衛生署醫療器材評估專家
  - 衛生署醫學美容專案小組委員
  - 國家品牌玉山獎傑出企業領導人
  - 台灣 100 大 MVP 傑出經理人
  - 大台南觀光聯盟理事長
  - 國立成功大學 EMBA 管理碩士
  - 台北醫學大學醫學系



藝群國際旗艦大樓示意圖，預計於 2014 年完工。



# 農曆九月（壬戌月） 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、  
流年，知其吉凶禍福，早做  
因應，可讓自己順順利利，  
活出亮麗人生！

## 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

若有任何命理相關問題，歡迎來函詢問 (admin@mail.everprobs.com.tw)

# 牛



**財運：**開銷方面要有所節制，以免入不敷出。  
**健康：**注意美食帶來的體脂肪，指數會上升哦！  
**愛情：**此月就讓屬牛的朋友，耳根子多清淨點吧！

屬牛的朋友這個月份較心浮氣躁，許多事情的發生，導致你行事較不順遂，為了排解壓力，會藉由品嚐美食與享樂，來逃避及放鬆。但要小心不可以太過鬆懈，不妨學習轉念，淡定思考，進而再奮起。

# 鼠



**財運：**多參加一些社團活動，可獲得一些幫助哦！  
**健康：**此月泌尿系統健康，多補充水份。  
**愛情：**不要只顧事業發展，多關心另一半的感受。

對屬老鼠的朋友來說，九月是一個較多壓力的月份。這一個月，屬老鼠的朋友開始坐不住，一直想要有些作為。事實上，這個月，鼠朋友應該在事業上好好打拚，因為暗藏的貴人讓屬老鼠的朋友可以在這個月獲得極大幫助，有更好的業績或是更好的升遷。無論從事什麼職業，好好衝刺吧！

# 羊



**財運：**避免任何一切投資！  
**健康：**晚上十點以後勿在外流連。  
**愛情：**多與伴侶從事戶外活動。

屬羊的朋友這個月心緒不寧，容易萌生焦慮，對於什麼事情都有點提不起勁，總是感到懶懶的，但是心中卻又有一種不安的因子蠢蠢欲動。多往戶外走走，讓身體的能量盡情地釋放，把心空出來，以迎接更多正面能量吧！

# 馬



**財運：**不言從，小投資可獲利。  
**健康：**開車出遊，小心交通安全。  
**愛情：**此月是和另一半愛情升溫的時機。

這個月對屬馬的朋友來說，可說是身心舒暢的一個月。但是對於五十五年次的馬朋友來說，這個月在職場上比較容易被誤解，其他年次的馬朋友就平順多了。此外，這個月也是檢驗過去大半年成果的好時機，如果在過去大半年間，有努力做好自己的分內工作，就可以享受勝利果實！

# 蛇



這個月屬蛇的朋友心思較為敏銳，對於想達到的事情，會想盡辦法不動聲色地達到；對於競爭對手，也會用最激烈的手段來排除。愈到夜晚上心思愈為縝密，可以在夜間多作思考與策劃，日間忠實履行自己的計劃，可以獲得不錯成效！但也因為鬥心太強，人際關係會變得比較差，容易遭人背後中傷，廣結善緣吧！

**財運：**多做功課，評估後再投資，會有收穫！

**健康：**小心血光之災，注意意外碰撞。

**愛情：**好好經營與伴侶的感情生活。

# 龍



這個月，屬龍的朋友在各方面易受制，外在的生活與內心的糾結，總是讓屬龍的朋友感到不愉悅。好好放鬆一下吧！要成功，必須天時地利與人和，這個月不逢天時，千萬不可強求。任何異動都不適宜，只要安分守己地好好度過這個月，多與伴侶或家人聚聚吧！

**財運：**此月不宜多做投資，會損財。

**健康：**心情不佳，容易傷肝、肺。

**愛情：**多陪陪另一半！

# 兔



這個月份屬兔的朋友心裡較會惴惴不安，建議盡量多正面思考，想做什麼就去做，不要遲疑！俗話說：「心動不如馬上行動」，有時候，倚恃著猛來的一股勇氣去做事，反而會有不錯的收穫哦！

**財運：**在貴人相助下，財運不錯。

**健康：**勿熬夜，對肝臟有損。

**愛情：**此月對另一半較沒耐心，凡事還是多商量吧！

# 虎



這個月，再猛烈的意志，也攔不住屬虎朋友旺盛的野心了。屬虎的朋友心中已燃起熊熊烈火，想要一展長才，大顯神威地奮力一擊！而且，這個月也正逢天時，可以把握這段黃金時間，好好地衝刺，可以獲得佳績唷！

**財運：**此月的正面能量可獲得不錯財富。

**健康：**這個月較易傷到筋骨，多保養哦！

**愛情：**這個月較重事業，另一半要多體諒。

# 豬



這個月，屬豬的朋友容易沉浸在過度淡定的氛圍裡，不要凡事都當成切身之外的事情，擺出一副無關緊要的態度，因為這種態度，很可能會讓你面臨被秋後算帳的危機。凡事過與不及都不是好事，切記為人處事當守中庸之道。

**財運：**如有多餘的錢，不妨先存下來。

**愛情：**感情上不要過於計較。

**健康：**注意代謝問題，多運動！

# 狗



這個月，屬狗的朋友要多留意身邊的瑣碎事情會比較多，雖然件件看似不起眼，但是仍然不可以散慢。最好是盡本分地將每一件事情都做好，才不會到頭來蒙受莫名的損失。比方說：業務朋友的準訂單進行到尾聲時，半路殺出個程咬金分割了你的成果。

**財運：**歡樂的時光後，荷包必有所損失。

**愛情：**單身朋友可主動些，有機會成功擺脫單身喔！

**健康：**暴饮暴食容易讓腸胃感到不適。

# 雞



這個月屬雞的朋友落入官煞月份。記住，好男不與女鬥，好女不與人爭，什麼事情都不要想非得要爭個明白，有些事情是沒有真相的，若硬要去揭開，肯定不會有好事發生。真理不一定愈辯愈明，有時候，時間反而可以證明一切。

**財運：**儲蓄是唯一的理財方式。

**愛情：**傾聽遠比一直說教有用。

**健康：**少吃過油或辛辣的食物。

# 猴



屬猴的朋友這個月要注意心情容易產生波動，尤其是人際關係方面的問題，常常容易因為一點點細故而感到憤怒或是不悅，並且不懂得隱藏，很直接地將心情寫在臉上。其實，很多事情都可以一笑置之，如果因為別人的錯誤而憤怒，受損的肯定是自己，退一步，海闊天空！

**財運：**儲蓄比投資好！

**健康：**注意腦神經與心血管方面的疾病。

**愛情：**心中有事就多找伴侶傾訴吧！



## 龍莊庭園美食 全台首創烤乳豬五吃

## 周國權 王淑秋 一手燒烤絕活贏得「第一」美名

從香港漂洋過海，龍莊老闆周國權在台灣落地生根，偕同妻子王淑秋一起胼手胝足，從燒臘店到創立全台中唯一提供現場烤乳豬的庭園餐廳，贏得「大坑第一味」的美味殊榮，成為饕客一訪難忘的餐廳。

文、攝影／洪詩茵 部分圖片提供／龍莊



餐廳名氣，周國權以自身最擅

長的燒烤專長作為餐廳料理主力，輔以港台式現炒或特色料理，慢慢打下堅實基礎，美味號稱在地第一，更吸引了一群死忠的回頭饕客。

### 找出獨特性才有競爭力

操著一口不太熟練的國語，周老闆娓娓道出在台灣落地生根的過程。當初周老闆來台工作，純粹是為人作嫁，幫別人管理餐廳與廚師，當時餐廳生意火紅，才興起自己開設餐廳

營庭園餐廳的念頭。

不過，台中庭園餐廳非常多，周老闆夫婦知道唯有找出特色，餐廳才有競爭力。為了找出獨特性，周老闆幾乎跑遍全台庭園餐廳觀摩，在苦思對策時，夫妻倆突然想到，每逢中秋時節，都有不少人向他們餐廳訂製烤乳豬，因為和一般飯店相比，他們家的烤乳豬價格便宜至少二、三成。頓時兩人靈機一動，想到可以開一家提供現場烤乳豬的庭園餐廳，既滿足口腹之欲，又有新奇娛樂的效果。

### 堅持選用四十天乳豬

油油亮亮的烤乳豬，總是能輕易挑動饕客的味蕾。而所謂乳豬，是指出生三十、六十天的豬，因為剛斷奶，較無豬羶味，最適合整隻燒烤。龍莊的

什麼美食？讓各家電視台爭相採訪，更被譽為「大坑第一味」，

親受台中市長胡志強頒發獎勵？挾著二十多年的燒烤經驗，加上烤乳豬打出

的念頭。初期，他選擇開設港式燒臘店，全盛時期規模甚至高達五家。但極有生意頭腦的他卻不因此自滿，反而看到台灣郊區小旅遊盛行背後的商機，萌生經

因為內裡肉質非常乾澀，但台灣人習慣吃肉，所以周老闆憑藉著二十年以上的燒烤經驗，以及獨創的燒烤步驟，烤出了「外皮香脆」而「內肉嫩Q」的烤乳豬，堪稱是「港皮台肉」，也因此廣受饕客推崇以及多家美食節目、新聞台及各大報章雜誌採訪報導。

切割、去骨、滾水汆燙、醃漬、上醬料、烘乾入味等多次繁複的工作流程，從備料到火烤，整個烤乳豬的製程至少需要一天半的時間。周老闆強調：「烤乳豬非常耗費心力，不僅過程繁複，燒烤時還需時刻用心對待，因為溫度、

除了烤乳豬之外，龍莊的其他菜色同樣備受饕客喜愛，尤其是道地的港式臘味煲仔飯，加上主廚特調的醬汁，早成餐廳招牌，而由周老闆研發的燒烤類菜色，如蒙古窯烤雞、麒麟烤肥鵝、古法窯烤蝦等也是餐廳經典，都是來訪推薦必嚐的佳餚。

乳豬都是精挑出生大約四十天的乳豬，重量大約九公斤，周老闆表示：「四十天的豬，皮、肉、脂肪的比例最完美，不僅皮的厚度剛好，肉也多，烤起來最美味。」

早期的烤乳豬，重點在品嚐那酥脆油亮的外皮，

### 關鍵火候影響成敗

溼度、乳豬的重量等，都會影響燒烤的火候與時間，必須時時微調，而關鍵火候的拿捏最是考驗師傅的手藝，如果控制得宜，烤到豬皮呈現金黃色，皮薄酥脆、內肉嫩Q，即便冷掉仍舊脆Q好吃。」

**1 招牌烤乳豬**／大約需要一天半的製作時間，醃漬佐料是由香港進口，至於沾醬則特地依據台灣人的口味略微調整，外皮油亮香脆，肉質 Juice 中又帶Q嫩口感。

**2 生菜乳豬蝦鬆**／除了常見的蝦鬆、荸薺丁、紅蘿蔔丁外，更加入烤乳豬丁，突顯餐廳特色之餘，更豐富了此道菜色的口感與滋味，海陸滋味一次品嚐。

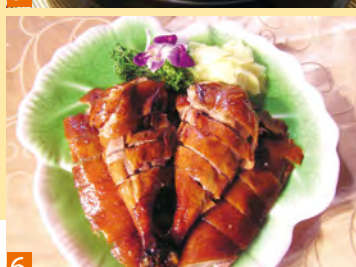
**3 富貴乳豬雙方餅**／除了蜜汁火腿與麵皮外，以乳豬皮取代烤素方，更加入大黃瓜片，不僅創意十足，更降低油膩感，增添清爽風味，呈現多層次的口感。

**4 港式臘味煲仔飯**／先將生米泡水，滾熱收水時，加入肝腸、臘腸與臘肉，再以小火慢慢悶燒入味，品嚐時淋上龍莊特調醬汁，鹹甜中帶著臘肉香氣，鍋底的鍋巴更是饕客最愛（因耗時費工，請提前預定）。

**5 養生菇豬骨湯**／以柳松菇、杏鮑菇、玉米菇等新社在地生產的十多種菇類為主材料，再加上烤乳豬的骨頭一起燉煮，湯頭清甜中帶著燻烤香氣。

**6 麒麟烤肥鵝**／外皮酥香、肉嫩多汁，沾上獨家調配「梅醬」，別有一番風味，為來客必點美食。另推出搭配季節水果的創意料理「麒麟烤肥鵝兩吃」（限量供應，請提前預定）。

**7 蒙古窯烤雞**／以多種香料，如肉桂粉與茴香粉等醃漬約四小時，再烘烤一小時。外皮香脆，肉嫩多汁不乾澀，是一道結合創意與古早味的佳餚。





# 用錢也買不到的幸福

文 / Ray 鍾興叡



想起十二歲那年，父母第一次帶著我到偏鄉小學參與志願服務，出發前，父母不斷地提醒我，今天的工作要陪小朋友玩、要服務小朋友，希望我好好表現！

到了山上，我們把準備好的禮物和餐點搬下車，爸爸開始教小朋友數學，媽媽要我背唐詩、唱歌給小朋友聽。其實，我不喜歡團康活動，除了因為看不見害怕出糗外，面對人群總是有種格格不入的感覺，所以內心很抗拒。

當我們一群人圍成圈坐在操場上，媽媽拿出一包餅乾要大家一個接一個傳遞，每個人都拿一塊餅乾，傳到我手上時，只剩下兩塊，而我的右邊卻還有兩個小朋友，我拿出了一塊餅乾，並把僅存的最後一塊餅乾往右邊傳，當餅乾傳到我右邊的小朋友手上時，我腦海中突然想到「那最後一個小朋友沒有得吃，怎麼辦？」當下陷入了兩難的困境，我心想：「我肚子好餓，我想吃！可是：最後一位小朋友沒有餅乾會不會很傷心？如果我給了他，我就沒得吃了，該怎麼辦呢？」

這個時候，爸爸走到我的背後小聲的跟我說：「孩子！別忘了我們這次來的目的，雖然『分享』會讓你暫時失去你的所需，

但付出後的幸福是你用錢也買不到的。」我似懂非懂不太情願地交出手中的餅乾，而最後一位小朋友在不知情的情況下也拿到了餅乾。

正當我感到委屈時，一個小男孩走了過來，將手中的餅乾剝一半分給我，接著其他小朋友也陸續分給我餅乾，一眨眼，我手中已有好多塊餅乾了。那一刻，我的心突然打開了，接下來無論是遊戲、唱歌或背唐詩，說也奇怪，我完全投入其中，渾然忘了自己看不見，不怕他人的眼光，也不怕他人的拒絕，更不怕他人的嘲笑，當然也不會想逃了。

「分享，可以讓我感到自信」，這是爸爸給我最好的成年禮！身處人們愈來愈趨向於私己的時代洪流，我想我們所需要的，應是跨越種族紛爭、黨派色彩與階級差別的平等互助精神，我深信若每個人都能用平等的眼光看待自己與他人，那我們每天用汗水和淚水努力打拼的幸福生活，很快就會降臨。

「似乎憂愁，卻是常常快樂的；似乎貧窮，卻是叫許多人富足的；似乎一無所有，卻是樣樣都有的。」這段聖經的話，不就是我們的夢、我們一生所追求的目標嗎！



## 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

# 2013 永達愛傳承關懷演唱會

## 台南開唱 一千八百個座位 座無虛席

由台南市政府、台灣優質生命協會、永達基金會共同主辦，永達保險經紀人贊助之「二〇一三年愛傳承關懷演唱會」，繼台中、桃園、新莊、高雄開唱之後，最終站於八月三十一日在台南文化中心登場。愛傳承演唱會首次在台南地區舉辦，台南市政府給予大力協助，賴清德市長親自錄製廣播宣傳帶開放索票，邀請



永達動員80名同仁，擔任一日志工為民眾服務。

民眾一起參與，並獲得熱烈響應，入場券隨即索取一空。演唱會當天因颱風影響，滂沱大雨，仍不減民眾的熱情，開演前一個小時，進場隊伍已排成長龍。本場次更邀請三百位安養院、老人養護中心等機構之年長者至現場觀賞，讓他們有機會目睹明星的風采及欣賞精彩演出

。活動當天，永達支援八十名活動志工，協助民眾及年長者進場。

永達贊助愛傳承關懷演唱會已進入第五年，今年共舉辦五個場次，超過一萬人參與，包含七十個弱勢機構，約二千五百位弱勢朋友，舉辦演唱會的目的地不只是傳承台灣音樂文化，更是傳承一份不落人後的愛心。藝人以表演傳送他們的關懷，民眾用參與活動表示支持，讓更多的弱勢朋友有機會走出戶外，感受到無比尊榮的禮遇，期盼用公益關懷的力量照亮社會弱勢，讓良善的影響力有如蒲公英種子四處散放。永達吳文永董事長表示，期許永達同仁持續用行動支援公益活動，並呼籲社會大眾加入志工行列，一起關懷社會公益，延續愛心與無限希望。



演唱會壓軸陳美鳳，帶來一連串動人歌曲，還教大家如何維持年輕美麗的養生之道。



演唱會結束，永達長官與藝人一起謝幕合影。



## 紅麴腐乳肉捲

腐乳肉的傳統做法，大致是把方塊狀的五花肉塊以熱油炸過，或用蔥薑水煮過，再抹上腐乳醬與其他調味料，慢慢蒸透而成。微顫的腐乳肉上桌，米飯殺手非它莫屬。可惜現在一般人擔心健康問題，鮮少使用五花肉做菜，如果要改用其他部位的豬肉製作，又燒不出皮Q肉軟的口感，但只要花點巧思，把腐乳肉的做法變化一下，就有令人耳目一新的飲食趣味。

這道紅麴腐乳肉捲用了中菜的調味，卻以西洋派對裡的手指小食（finger food）方式呈現，外型給人的第一印象和入口後的味蕾感受有點兒衝突，但這樣的「中菜西吃」令人驚喜，誰能想到豆腐乳這種歷史久遠的食物，竟能成為派對中的「隱味」！

### 材料

薄肉片 數片（約 200g）  
綠蘆筍 數支（約 100g）  
芝麻粒 3 大匙

### 基礎醬料與調味料

腐乳醬（以紅麴豆腐乳調製） 2 份  
蒜泥 2 小匙  
水 2 大匙

### 作法

- 1、蘆筍洗淨，削去根部粗皮，以肉片的寬度為準，將蘆筍切段。
- 2、燒半鍋水，水開後加點鹽巴，湯煮蘆筍至 8 分熟，撈出放涼。
- 3、芝麻粒放入乾淨鍋中，以小火乾焙後鋪於盤底。
- 4、取一小鍋將所有調味料燒開後，分次放入肉片涮熟。
- 5、肉片裹住蘆筍段，密密捲好，以小竹籤或水果叉固定肉捲。
- 6、把肉捲放在芝麻粒上。

### 美味祕訣

- A、選用薄肉片才能很快涮熟，保持肉質軟嫩。
- B、肉片捲粗蘆筍比較容易捲緊，改用細蘆筍亦可，則每片肉要捲 2～3 支。
- C、喜歡吃辣，可加些紅油到調味料裡一起煮開。
- D、芝麻粒若非剛拆封的，建議放在乾淨鍋裡，以小火烘焙一下去溼，突顯芝麻香。
- E、其他適用食材：蘆筍可改用四季豆、胡蘿蔔或青蔥；肉片亦可任選種類。



# 清爽美味開胃菜

腐乳醬、南洋酸辣醬、美乃滋等，熱愛下廚的維多利亞利用這些醬料，玩出各種不同風格的開胃菜，讓你享受料理的樂趣和美味！

圖文資料／台視文化《醬就對了！》 整理／羅怡如



繽紛花椰菜

為了變換菜色，冰箱裡總有大大小小、高矮胖瘦不一的「瓶瓶罐罐」，因此煮婦們常常得腦力激盪，務求一「醬」多用。例如美乃滋，除了抹吐司、擠在鳳梨蝦球上，平時燙蔬菜不妨拿它當成基礎醬料，再混點其他現成調味品，美乃滋就有了不一樣的風味。即使吃的是同一種蔬菜，只要多調幾種不同蘸醬，吃進嘴裡的每一口都有新感受。家裡如有不喜歡吃蔬菜的小朋友，用這個方法會讓小朋友覺得吃蔬菜是件有趣的事。



材料

花椰菜 2大朵（約500g）

基礎醬料與調味料：

美乃滋 1份

分為7等分，各加入溫開水2小匙調勻，再分別與下列7種調味料拌合

- |                 |      |
|-----------------|------|
| 1、花生粉或咖哩粉       | 2小匙  |
| 2、山葵醬或黃芥末醬      | 1小匙  |
| 3、白芝麻醬或黑芝麻醬     | 2小匙  |
| 4、番茄醬 2小匙 + 檸檬汁 | 1小匙  |
| 5、味噌或豆腐乳        | 1小匙  |
| 6、明太子與檸檬汁       | 各1小匙 |
| 7、蜂蜜或果醬 + 檸檬汁   | 各1小匙 |

作法

- 1、花椰菜洗淨，以小刀分解後，撕下莖柄上的老皮，取莖肉切成條狀。
- 2、煮一鍋水，水開後放少許鹽巴，投入花椰菜煮熟，撈起放涼，盛裝於容器中。
- 3、分別把美乃滋與幾種調味料拌勻，與花椰菜一起上桌。



美味祕訣

- A、想吃點熱呼呼的蔬菜時，把調了味的美乃滋與義式綜合香草或黑胡椒，一起和汆燙過的花椰菜抓勻，放在烤盤上，鋪上薄薄一層乳酪絲，送進烤箱把乳酪絲烤融，就可以大快朵頤。
- B、其他適用食材：茭白筍、蘆筍、西芹、胡蘿蔔等。



白蘿蔔 (十字花科萊蕪屬)

開胃菜之食材小檔案

原產於中國與歐洲，古稱「萊蕪」、「蘆蕪」，閩南語稱為「菜頭」。白蘿蔔具化痰、助消化與提高人體免疫力的功效。因此有「秋後蘿蔔賽人蔘」、「十月蘿蔔小人蔘」之說。

常見品種

台灣的白蘿蔔皆屬於白皮白肉，但其他地區則有紅皮、綠皮與紅肉的品種。以外型區分，紡錘狀的白蘿蔔在涼季時盛產，其他溫度較高的季節，則以直筒狀的「牛椿仔」或有如小號紡錘的「矸仔」為主。另外，每年 11 月到農曆年前是高雄美濃特有的「白玉蘿蔔」產季，「季節限定」的白玉蘿蔔外形像迷你版的日本白蘿蔔（大根），生長期 50 天即可收成，加工為「菜脯」（蘿蔔乾）特別美味。

選購重點

表皮光滑、根鬚少，握在手中有重量感為佳。以手指輕彈時可聽見清脆響聲，表示蘿蔔結實未「膨心」（空心，過熟）。如果是帶葉蘿蔔，要注意葉子沒有枯黃。



保鮮方式

買回的白蘿蔔若已經水洗過，要盡早食用；若尚帶些許泥土，因較乾燥，可多放兩三日。切去葉子與根鬚，再以白報紙或廚用紙巾包裹，放入塑膠袋封好收冷藏室，可延長保鮮期。

常見料理方式

白蘿蔔可醃漬、煮湯或蒸製為蘿蔔糕，蘿蔔葉則可醃製成雪裡紅。❶

78 期贈書得獎名單：《雙人幸福伸展操》：台北市／郭○智、中壢市／張○鳳、南投縣／吳○珊  
《手作裸食》：新北市／林○峰、陳○君、林○珍

為回饋讀者，RICH 達人雜誌特別準備台視文化《為什麼買 UNIQLO 要排隊？》、《小資男女求生術》、《頭家換我做》共 3 本書要送給您！填妥下列資料，在 10 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。）



► 劉一峰神父期望大家愛心協助「怡峰園」養護中心的成立。



► 藝人柯以柔與花蓮縣休閒產業協會理事長林長貴先生(中)向大家介紹此次活動的精神。



► 永達保經業務協理李秋蓮(右一)與區經理林芳(左一)和安德啟智中心的修女與學員開心合影。



# 愛心不中斷 為南花蓮 身心障礙老人蓋一座家

## 「樂活養生南花蓮」 公益辦桌圓滿落幕

八月三十一日，台灣各地飽受豪雨摧殘，唯獨花蓮卻僅是小雨紛飛，或許是因為這個與世隔絕的後花園—南花蓮，在雨夜中上演一場溫馨的公益辦桌活動，因此，就連老天爺也格外眷顧這個角落。 文、攝影／洪詩茵

為推廣魚米之鄉—南花蓮，「樂活養生南花蓮」活動由花蓮縣政府、花蓮縣瑞穗鄉公所、花蓮縣休閒旅遊發展協會、瑞穗鄉文旦第二十二產銷班主辦；舞鶴休閒農業區、瑞穗溫泉觀光產業協會、花蓮縣光復糖廠、光豐地區農會、欣綠農園、花蓮縣龍鳳甲良質米運銷合作社、花蓮縣肉品運銷合作社、六十石山永續發展協會、花蓮福容大飯店、瑞穗溫泉香餐廳、台灣觀光學院、永達社福基金會、永達保經花蓮通訊處林芳區等協辦。不僅展現光復、瑞穗、玉里、富里四鄉鎮美食及觀光特色，更結合公益活動，於八月三十一日假鶴岡文旦觀光產銷驛站舉辦愛心辦桌餐會，每桌各提撥一千元，總共捐出五萬元給玉里鎮安德啟智教養中心。

### 協助身心障礙老人安享晚年

安德啟智教養中心為法籍顧超前神父於一九六九年創辦，顧神父有一位感情深篤的姪兒，罹患腦性麻痺，某天不幸逝世，顧神父不捨之餘，發現台灣偏遠地區也有許多需要幫助的身心障礙孩童，因此回家鄉變賣家產並募款，以姪兒的名字在台創辦了安德啟智教養中心，專門收容身心障礙孩童。

現任法籍神父劉一峰接任至今，憂慮中心學員年紀漸長，離開後生計將成問題，因此，期望能在中心附近成立「怡峰園」養護中心，照顧花蓮南區身心障礙老人，使他們能夠有尊嚴地安享晚年。

### 拋磚引玉 愛心捐助老人安養

公益辦桌當天，藝人柯以柔蒞臨活動現場與大家同樂，由溫泉香餐廳操辦的菜色，完全展現在地特色，柯以柔對菜色驚艷的同時，也期許能落實自己身為藝人的社會責任，讓更多需要幫助的小型公益團體被更多的人認識，降低募款的難度。

「怡峰園」養護中心的成立，所需經費大約為八千萬元，目前僅募得一千六百萬元，尚需社會各界人士的愛心，讓這些面臨生計問題的身心障礙老人，不致無家可歸。

餐會當天總共募得款項十五萬元，永達保經業務協理李秋蓮感念劉一峰神父的無私精神，也大方捐出三萬元予安德啟智教養中心，期望透過她的拋磚引玉，號召更多人齊心協助「怡峰園」養護中心的創立。❤

(安德啟智教養中心捐款洽詢電話：03-886-1210)





# 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 八月廿七	02 八月廿八 北區《銜接班-退休與利率》 陳有實 13:30-15:00 中區《問卷行銷下午茶》 蔡名蔚 14:00-15:40 南區《致富理財講座》 林秀俐 19:00-21:00	03 八月廿九	04 八月三十	05 九月初一 北區《富過三代講座》余菊明 10:00-12:00 《財經講座》尚穎 10:00-12:00 《保險公司安全性講座》李新星 10:00-12:00 《理財講座》李國豪 10:00-12:00 《財經講座》宋木海 10:10-11:40 《名人講座》高志斌 14:00-16:00 中區《財經講座》胡順發 10:00-11:45 南區《產業趨勢財經講座》朱正庭 10:00-12:00
		宜：祭祀、沐浴	宜：開光、納財、會友、祈禱	宜：開光、拆卸、安門、修墳	宜：諸事不宜	宜：出火、開光、成除服、拆卸、謝土
06 九月初二	07 九月初三	08 寒 露	09 九月初五 北區《銜接班-MDRT市場開發利器-問卷》黃文貴 13:30-15:00	10 國慶日	11 九月初七 北區《信託講座》 羅友三 14:30-16:30	12 九月初八 北區《從公債看利率講座》陳宥天 10:00-12:00 《財經講座》元家雄 10:00-12:00 《社會保險權益與商機講座》簡玉梅 10:00-12:00 《財經講座》宋木海 10:10-11:40 中區《財經講座》劉玉娟 10:00-11:45
宜：開市、立券、交易、嫁娶、訂盟	宜：祭祀	宜：祭祀	宜：祭祀、祈福、出行、開市、求嗣	宜：祭祀、沐浴、掃舍宇	宜：祭祀、出行、納財、移徙、會友	宜：祭祀、祈福、出行、入宅、開光
13 重陽節 北區《醫師講座》林隆昌 13:30-16:30	14 九月初十	15 九月十一	16 九月十二 北區《銜接班-轉介紹+ABC 邀約》施秀倩 13:30-15:00 中區《永遠致富列車-創業說明會》林桂興 14:00-15:40	17 九月十三 北區《十分鐘觀人術講座》林佳儀 14:00-16:00	18 九月十四	19 九月十五 北區《資產保全講座》林文鵬 10:00-12:00 《財經講座》蔡存義 10:00-12:00 《理財講座》陳有實 10:00-12:00 《信託講座》李國豪 10:00-12:00 《理財講座》鍾采榮 10:00-12:00 《財經講座》劉玉芬 10:10-11:40 中區《財經講座》林桂興 10:00-11:45 南區《尊榮貴賓稅務講座-面對肥咖條款應有的正確認知》陳嘉慶 13:20-17:30
宜：開光、祭祀	宜：諸事不宜	宜：成除服	宜：祭祀、安葬、成除服	宜：祭祀、解除、破屋、壞垣	宜：祭祀、安床、納采、會友	宜：嫁娶、訂盟、開市、出行、入宅
20 九月十六 南區《保戶回饋講座-打造美麗新視界》楊志盛 10:00-12:00	21 九月十七	22 九月十八	23 霜 降 北區《銜接班-商品篇》黃文貴 13:30-15:00 中區《理財講座》劉玉娟 14:00-15:40	24 九月二十	25 光復節	26 九月廿二 北區《理財講座》崔鴻璋 10:00-12:00 《財經講座》張文瀚 10:00-12:00 《財富管理理財講座》莊介博 10:00-12:00 《財經講座》劉玉芬 10:10-11:40 中區《財經講座》賴黛琪 10:00-11:45 南區《關注全球經濟發展趨勢》謝甲輝 10:00-12:00
宜：祭祀	宜：祈福、出行、開市、納財、交易	宜：祭祀、安葬、成除服、掃舍宇	宜：祭祀、祈福、納財、出行、安門	宜：祭祀、開光、出火、出行	宜：祭祀、沐浴、成除服	宜：諸事不宜
27 九月廿三	28 九月廿四	29 九月廿五	30 九月廿六 北區《銜接班-反對問題處理與激勵促成》陳小瑩 13:30-15:00 南區《人脈經營學》陳春月 14:00-16:00	31 蔣公誕辰		
宜：安葬、成除服	宜：嫁娶、祭祀、祈福、開光、破土	宜：祭祀、沐浴、破屋、壞垣	宜：祭祀、安床、安門	宜：嫁娶、納采、開市、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



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!

