

Responsibility · Intelligence · Confidence · Health

RICH 達人

2014.04
No.85

財經論壇

聰明報稅

頂尖高手

王瑞賓 定時定量 將保險融入生活

成功達陣

李世傑 夢想實踐家

經營管理

呂黃玉賢、呂覺德 珊瑚魅力學

林進榮 李宜美 深耕服務 抓住客戶的心

連俊英 「千錘百鍊 深耕不息」
的品牌精神

MDRT英雄榜

韋禮安
執著音樂路



2014

愛傳承

TAIWAN
U-life
Association

關懷演唱會

讓愛發光，讓生命亮起來！

永達邀請您，一同關懷弱勢；讓愛傳出去～

5月10日(六)高雄場

地點：高雄市立社會教育館

時間：下午2~4點

6月07日(六)台中場

地點：台中屯區藝文中心

時間：下午2~4點

6月21日(六)桃園場

地點：桃園縣展演中心

時間：下午2~4點

7月12日(六)新北場

地點：新莊體育館

時間：下午2~4點半

9月06日(六)台南場(暫訂)

地點：台南市立文化中心演藝廳

時間：下午2~4點

※以上活動日期及地點為暫訂，如有異動將另行公告！

P.18 聰明報稅



洪秀青 業務區經理



賴思菁 業務區經理



呂美穎 業務區經理

特輯企劃 財經論壇

綜合所得稅、營業稅、贈與稅、遺產稅，各項稅種該如何申報，才能做到合法且有效的節約呢？邀請洪秀青、賴思菁、呂美穎三位專家為您剖析，關於報稅該掌握哪些權益？

RICH Wealth

財富管理學苑

- 03 實力扎根 業務行銷保證書
- 06 王瑞賓 定時定量 將保險融入生活
- 08 李世傑 夢想實踐家
- 10 財經&生活補給站
- 16 莊雅莉 給予全然的信任與交付



RICH Life

身心管理學苑

- 12 韋禮安 執著音樂路
- 26 呂黃玉賢、呂覺德 珊瑚魅力學
- 28 林進榮 李宜美 深耕服務 抓住客戶的心
- 30 連俊英 「千錘百鍊 深耕不息」的品牌精神
- 32 陳世卿 預約下一個十年 MDRT
- 34 朱敏溶 從「心」出發
- 36 MDRT 英雄榜



RICH Health

健康管理學苑

- 57 搶不走的財富
- 58 發現 B + C 「肝」緊問醫生治療
- 60 滋味 梁幼祥的「美」食記
- 64 書訊& 83 期贈書得獎名單



RICH Love

人生管理學苑

- 04 2014「球愛星空·為公益而戰」
- 11 永達保經創造經營服務價值
- 15 永達志工招募 正式啟航





P.26



P.28



P.30

Editor's Note



編輯手記 創造服務價值

關於報稅，您準備好了嗎？每年五月是一年一度的綜合所得稅結算申報期間，不少民眾忙著收集前一年的醫療、保險費單據，作為列舉扣除額之用。雖然金融主管機關三令五申買保險與節稅不能直接畫上等號，節稅只是投保保險的附加利益，但在合法範疇下，還是可以享有合法的節稅利益。

為免除逐年申請之不便，國稅局自去年起已依民眾之申請，主動分開提供所得及扣除額資料。民眾如欲撤銷申請，可於當年度申請期間向國稅局提出即可。想要聰明繳稅有方法，扶養親屬有助節稅，納稅人還可善用扣除額減免如醫藥生育費、災害損失、對政府之捐贈優惠，節省更多稅金。財政部還放寬長照醫療費列扣標準，非健保特約的合法醫療院所開立之「醫藥費用」單據，

也可列報醫藥費扣減，但不含看護、照護等費用。

對於退休規劃，此次「特別報導」訪問客戶莊雅莉，以前的她，習慣作分散式投資，將資金分別放在股票與基金上，以為只要不放在同個籃子裡，就可以降低投資風險，卻從來沒有想過退休規劃也可以透過保險來做。經歷金融海嘯，股票與基金慘賠，讓莊雅莉心生警惕，也才發現，原來透過保險規劃退休，才是最保本、穩健、增值的選擇，就像業務代表葉曉如曾經對她說過的話：「收入看得見，笑容是關鍵！」

二〇一三年，永達有一五二位業務代表達成MDRT，依二〇一三年MDRT美國百萬圓桌協會公布，永達高居台灣各大壽險公司第五名。吳文永董事長表示，誓願「讓保戶擁有富足的退休生活」的使命始終未曾鬆懈，今年仍持續培育高素質的行銷團隊，為保戶創造更大的服務價值。 **R**

RICH 達人

2014年4月號 第85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

封面攝影 / 楊樹山 封面人物 / 韋禮安



實力扎根 業務行銷保證書

從事業務行銷就如煮粥，一定要按部就班，業務代表一定要養成良好的工作習慣，透過「每日晨會演練」藉此強化服務客戶的能力，「每週業務拜訪量的研討」則能找出客戶需求，提供精準到位的服務。

文／羅怡如 攝影／楊樹山

您覺得一鍋好粥的烹調祕訣是什麼？有人覺得食材新鮮是首要條件，但被視為煲粥高手的廣東人認為，

粥要好喝，粥底一定要「綿」。

做事照起工

對於煮出一鍋晶瑩飽滿、稠稀適度的粥，永達保經董事長吳文永有一套煲靚

粥的方法，前一晚先將米浸泡於陶瓦鍋中，隔天煮粥滾火之後轉小火慢熬，煲煮至糊狀便完成，口感絕對綿密。吳文永表示，煮粥絕不能急就章，一定得按部就班才能煮出好粥。煮粥前用冷水浸泡米粒，讓米粒膨脹開；大火煮滾後轉文火開始攪拌，攪動時應順著一個方向轉，不僅可以避免烹煮糊底，還可讓米粒顆顆飽滿、粒粒黏稠。別小看火候的大小轉換，這小小的動作，能夠讓粥的香味由此而出。

這一套煲粥哲學，就像從事業務行銷。

吳文永指出，有些業務代表從事業務行銷多年，自覺已練就一身功夫，甚至出現老油條的特質，導致成交案件慢慢地推離自己。事實上，從事業務行銷應隨時將心態歸零，即使是老客戶，也應站在從起點服務的立場，針對客戶當下的現實狀況提出保單需求規劃，售前規劃、售後服務都應該「照起工」，不只給客戶想要的，若能提供連客戶都想不到的

服務，定會讓他們貼心感動。業務代表時時刻刻都能拾起對工作的熱情，才能永續在這個行業裡不斷成長與累積好機緣。

心態是成敗關鍵

「簡單的事重複做，你就是專家；重複的事用心做，你就是贏家。」吳文永認為，業務代表一定要養成良好的工作習慣，透過「每日晨會演練」藉此強化服務客戶的能力，「每週業務拜訪量的研討」透過團隊力找出客戶需求，提供精準到位的服務。當然，業務代表還應邀請客戶參與財經理財講座及公益活動，以提高服務績效且創造價值。

展現高度的服務熱誠，唯有讓心態「歸零」重新出發，秉持愛與關懷的初衷，將每位客戶都當成初次接觸的客戶來服務。吳文永強調，具備專業積極的業務代表，才能擁有高滿意度的客戶，進而為保戶創造更大的服務價值。

永達各級業務代表及客戶齊聚球場挺棒。



2014「球愛星空·為公益而戰」 永達關懷星星兒

由台灣「閃亮之星」明星棒球

隊與韓國明星棒球隊共同發起，

TOTAL SWISS 國際企業與永達保

險經紀人股份有限公司力挺，號召

結合企業力量共同舉辦「二〇一四

球愛星空·為公益而戰」台韓觀光交

流公益明星棒球賽」於三月十六日

下午一點三

十分在台中

洲際棒球場

舉行，以公

益行動關愛

星星兒(自

閉症孩童)

為了讓星星兒擁有健康、妥適

的生活，讓愛心帶動社會健康新風

氣，由台灣藝人澎恰恰領軍、許效

舜、洪都拉斯、NONO等三十三人，

與韓國藝人李根熙、金俊、李鍾原

、吳滿錫、金昌烈等四十人所組成

的台韓棒球隊進行友誼賽，現場還

安排朱俐靜、謝博安等藝人現場歌

舞表演，永達與近百位台韓明星共

同推廣愛心，關懷自閉症族群，為

公益發聲。

參與的民眾捐贈一至三月份發

票到全省十八個換票地點進行三張

發票兌換一張入場券，兌換人潮十



東森新聞於活動現場即時採訪蔡名蔚業務處經理(左)。



永達余松坤業務協理(左)代表接受星星兒社福基金會林美淑董事長(右)致贈感謝狀。

永達余松坤業務協理（左四）、汪用和執行長（左一）帶領永達人共募捐兩千張發票支持本次活動。



分踴躍，而韓國明星以及台灣知名藝人首度舉行棒球公益賽事交流，現場除了忠實的粉絲，更邀請了許多平常沒有太多機會觀賞球賽的弱勢團體一起來欣賞這場難得的活動。

活動開場安排了肯納基金會太鼓表演以及星星兒打擊樂團的組曲演出，在電音三太子及董事長樂團炒熱氣氛後賽事開打，參與的民眾相當熱情，每一位明星球員上場時，現場立即揚起個人具有代表性的配樂，舉凡「飛龍在天」主題曲一播放，江宏恩就出現在打擊的位置，在活動中增添不少趣味。

永達十三年來不斷支持社會公益，為此次活動也動員了北中南的業務代表捐發票共襄盛舉，所有的捐贈經費以及募得的發票，在活動結束後全數幫助星星兒基金會急需照顧家庭補助經費或重建愛心家園籌備的運用，永達希望藉此次台韓明星聚集的棒球運動，讓社會大眾重視自閉症孩童日後生活及教育的完善，藉由棒球熱力及各界的共同參與，讓此次的活動熱鬧非凡。

永達同時邀請台中光音育幼院的院童來觀賞本次中韓明星大賽。



永達同時邀請台中光音育幼院的院童來觀賞本次中韓明星大賽。

期許下一個十年

王瑞賓 定時定量 將保險融入生活

「保險生活化，生活保險化。」對王瑞賓業務區經理來說，保險已成為生活的一部分，走過十年，對客戶的使命感催促他，朝向下一個十年邁進。文／洪詩茵 攝影／楊樹山

大學就讀電子系的王瑞賓，畢業後原本從事本業，擔任TOM軟體

工程師，雖然薪水還不錯，但他卻在二〇〇四年毅然離開電子業，投入保險市場。問其原因，

王瑞賓透露，電子業的工作時間非常長，他曾經早上九點上班一直到隔天早上九點才下班，長期加班讓他幾乎賠上身體健康；此外，當時的他，看出了市場的端倪，發現電子產品推陳出新，生命週期短

暫，容易淪入殺價競爭，警覺性高的他，提前看到了市場的危機。

破釜沉舟 用時間換取成果

再談到為何選擇轉投保險業，王瑞賓提到，他現在的主管——金餘國處經理，是他的大學同學，當初兩人同樣就



讀電子系，畢業後，他投入電子業，而金餘國處經理卻是投入保險業。在他對

電子業心生倦怠時，卻見金餘國處經理生活過得非常愜意，經濟狀況也頗寬裕，他不禁思考，他的收入是健康換來的，那金餘國處經理呢？經由金餘國處經理的引薦，王瑞賓看到了退休市場及稅務市場的商機，電子產品容易淪入殺價競爭，但卻沒有人會對自己的退休生活打折扣。

剛加入永達保經時，王瑞賓還是張保險白紙，沒有人脈的他，完全靠陌生拜訪起家，但由內勤轉外勤並不容易，問他如何克服？他說：「當時的我抱著破釜沉舟的決心轉戰保險業，在沒有退路的情況下，我將自己放空、歸零，全心全意去做，並且告訴自己一定要做到！因為自己是新手，我用工作量（時間）換取學習成果，並且研讀保險法規，那時平均每天都工作十二個小時以上。」

定時定量 架構長久事業

王瑞賓加入永達保經第一年就做到MDRT，但面對二〇〇七、二〇〇八年的全球金融危機與瞬息萬變的市場生態，從事業務這行業難免有低潮，但他從不沮喪，因為他知道市場不可能永遠



王瑞賓與主管金餘國業務處經理（右）、羅雅桂業務區經理（左）合影。

不變，想在保險業走得長久，除了秉持誠信、負責的態度對待客戶之外，還必須要有面對「變化」的能力，因此他「改變自己」、「提升自我」來適應

變化。

因為領悟到「晚上加班不如早上加班」，於是他調整生活作息，早上七點半就進公司為一天的忙碌做好充分準備，每天至少花費一、二個小時研讀新的財經資訊，這個習慣一直延續到現在，從未間斷。他強調：「想成功一定要『定時定量』，每天的工作量要穩定，不可以一天捕魚、三天晒網，堅持不懈，倦怠不生。」

堅持感恩客戶 十年如一

從陌生拜訪起家的王瑞賓，客戶群主要鎖定上班族、企業主及醫師族群，其中又以醫師族群讓他感受最為深刻，「醫師雖然收入頗佳，但風險卻很高，

不僅沒有勞保，一不小心還可能陷入醫療糾紛，因此更需要提早準備做好資產保全。」所以，王瑞賓時常到各大醫院、診所拜訪，邀請他們參加醫師稅務講座，藉此讓醫師族群

提升稅務知識，進而了解資產保護的重要，才能富貴傳承。

王瑞賓珍惜每一位客戶，每次拜訪都會帶著最新出爐、熱騰騰的財經及稅務資訊，親送給客戶，週末假日更不時邀約客戶到美食餐廳用餐，客戶就是好友，一同吃、喝、玩、樂，藉此話家常、聯絡感情。更讓人感動的是，從加入保險業至今，十年來，成交的每一張保單，他都會到大龍峒的保安宮為客戶祈求平安、健康、快樂，希望他們都能享受退休金與終身俸，過著幸福快樂的人生！這份用心從最初到現在從未改變，感恩客戶的心十年如一，邁向下一個十年，王瑞賓期許自己能與客戶一同成長，沒有最好、只有更好！



王瑞賓 Profile

- ◆ 現任：永達保經業務區經理
- ◆ 保險資歷：10年
- ◆ 得獎經歷：
 - 2006 ~ 2008、2013、2014年 美國 MDRT 百萬圓桌會員
 - 2006 ~ 2008、2013、2014年 國際華人龍獎 IDA
- ◆ 成功座右銘：
 - 沒有過不去的事情，只有過不去的心情。

創造熱情 快樂 幸福的工作環境與事業平台

夢想實踐家 李世傑

在永達保經業務協理李世傑的單位，MDCI(美國百萬圓桌)會員比例高達六十%，並已有二位終身會員，難怪李世傑業務協理常說：「MDCI不僅曾經擁有，還要天長地久！」

文／羅怡如 攝影／楊樹山 部分圖片提供／李世傑



術氣質與藝術價

值的單位，如草間彌生的限量版畫、南瓜雕塑，這兩件作品市場行情就超過壹佰萬元。李世傑透過手機的照片展示他更具分量的收藏，有楊英風、朱銘、蕭勤、楊

識宏、郭振昌、盧明德、陳庭詩、

天龍八部 全心服務

「業務夥伴的老闆是保戶，我的老闆是業務夥伴！」李世傑的服務哲學師承董事長吳文永，因為吳董說：「以服務代替管理，讓管理成為多餘。」他還自行聘請一位特助及一位祕書來服務單位夥伴，使夥伴們的時間運用更有效率。他的管理哲學是對內：愛、關懷、服務、榮耀；對外：品質、速度、競爭力、團隊精神。

踏進李世傑業務協理的營業處，就被各角落擺設的藝術原作所吸引，李世傑像畫廊經理人，興奮地介紹分享他的收藏品，也展現他支持台灣當代年輕藝術家的心意。

薩燦如、陳正雄、林良材、曾雍甯、不二良等名家。其中不二良的三件變身小鼠為什麼特別受到李世傑的青睞？他說：「原子小鼠代表熱情、海綿小鼠代表快樂、粉紅小鼠代表幸福，正是我要創造的工作環境與事業平台。」

李世傑同時分享保險業必需具備的八大能力：行銷、增員、教育、訓練、輔導、激勵、經營與管理，謂之「天龍八部」。他鼓勵夥伴運用經紀人代理多家保險公司商品的優勢，從中挑選條款最好、最適合客戶的保險商品，以客戶利益為出發點，用愛與關懷的心態，來滿足客戶儲蓄、退休、長期照護、資產重



他進一步表示，行銷出色的業務代表能演而優則導，好演員成為最佳導演，好球員成為最棒教練，招募增員、組織發展，有機會成為別人事業上的貴人，對朋友的生命有正面且積極的影響力。

除了「天龍八部」，李世傑還有一套單位經營「十全大補」，經營心法包括：一、不斷地增員；二、培養專業的素養；三、強烈的自信與企圖心；四、助人成功的意念；五、贏的觀念；六、接納與包容；七、主動關懷與傾聽；八、數字的建立與引導；九、多接觸傑出者；十、永遠積極與堅持。

感恩團隊 幸福一世

李世傑相當感恩進保險業之前，在聯合晚報發行組服務八年的資歷，受到聯合報系主管的指導，奠定業務能力的基礎，學習團隊組織的運作。轉進永達保險經紀人公司後，視野放大、格局提升，享有在企業內創業的優勢，永達保

經的業務制度、後勤支援比自己開經紀人公司還更好。感謝董事長吳文永創立事業平台，讓業務代表有機會從保險業務員提升為保險企業家、保險創業家。感謝主管葉明達、李麗英業務副總一路提攜指導。感謝單位、體系的夥伴相知相挺，屢創佳績，尤其是高文山業務協理及任邦原（十二屆 MDRT）、陸大同（十一屆）、莊聆瑄（十一屆）、陳慧雯（七屆）、林玉玫（六屆）、蔡明宏（五屆）、朱力學（五屆）、吳若維（五屆）等業務區經理，還有永達保經一成立就一起打拼的夥伴：丘力榮業務區經理、謝耀進業務區經理、高鳳珍、羅琨明、楊珮琳、陳禮招、趙淑慧等。

李世傑的單位在二〇一三年不論是業績、繼續率、MDRT 達成人數都創下佳績。而二〇一四年在所有業務區經理的帶動及夥伴們的支持，訂出業績、組織人力成長一〇〇%的目標，並以「目標增援、人力增員、攜手共圓、美好家園」為今年的行動準則，期許二〇一四幸福一世！



李世傑 Profile

- ◆ 現任：永達保經業務協理
- ◆ 保險資歷：18年
- ◆ 得獎經歷：
 - 2001年3月永達保險經紀人發起人，公司董事
 - 2004~2006、2010~2011、2014年
 - 6屆 MDRT 美國百萬圓桌會員
 - 2002~2014年 累計12屆 IDA 國際龍獎主管
 - 組金龍獎、銀龍獎、銅龍獎
- ◆ 成功座右銘：
 - 信念~沒有不可能；夢想~挑戰不可能
 - 不放手直到夢到手！



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

買汽車保險應注意招攬人員資格

金管會提醒民眾，至汽車經銷商營業場所購買汽車保險時，應注意招攬人員是否具有保險業務員之資格及保險商品內容，以維護自身的權益。汽車經銷商與保險代理人公司間常存有合作關係，並由保險代理人公司所屬業務員進行招攬，金管會提醒消費者可先詢問保險業務員所代理之保險業者名單及商品等內容，並據以挑選適合自身需求之保險商品，另於投保前亦應充分瞭解保險商品之承保範圍、自負額、被保險人定義及除外責任等內容，以保障自身權益。

四月一日起實施營業稅稅籍清查

財政部北區國稅局將自一〇三年四月一日起至同年十二月三十一日止，全面清查轄內營業人營業登記情形；同時清查網路交易營業人是否未依規定辦理營業登記而擅自營業及從事美容醫學之醫療院所、提供坐月子服務之產後護理機構及月子中心營業情形，如涉及及未辦理營業登記及課徵營業稅者，將依相關法規辦理。該局特別呼籲，營業人請自行查對，如有上述情事而未依規定辦理者，應儘速補辦相關登記事宜並補報補繳稅款，以免被查獲而遭受處罰。

電子發票中獎持證明聯即可領獎

財政部賦稅署表示，自一〇三年一月一日起，配合新修正電子發票實施作業要點規定，民眾消費購物取

得之電子發票，發票名稱已修正為「電子發票證明聯」，發票格式訂為寬度五・七公分，長度九公分，發票正面列印二維條碼及相關記載事項。發票買受人如為營業人，二維條碼下方接續列印交易明細，不裁切；如為一般消費者，則免另附交易明細。除非消費者主動要求，業者將不再主動提供交易明細資料。消費者欲查詢交易明細，可透過APP掃描「電子發票證明聯」上的二維條碼(OR code)，即可查得。

該署呼籲民眾多利用智慧型手機等載具下載電子發票證明聯，除了響應節能減紙愛護地球，每期還有二千組無實體電子發票專屬獎項，每組獎額二千元的中獎機會。

營利事業列報向國外保險業投保之保險費應符合稅法規定

財政部北區國稅局表示，依照營利事業所得稅查核準則第八三條規定，營利事業如因國內保險公司尚未經營之險種或情形特殊，需要向國外保險業投保者，除(一)海運及商業航空保險；包括被運送之貨物、運送貨物之運輸工具及所衍生之任何責任。(二)國際轉運貨物保險。跨境提供服務投保之保險費，經取得該保險業者之收據及保險單，可核實認定外，應檢具擬投保之公司名稱、險種、保險金額、保險費及保險期間等有關資料，提報經保險法之主管機關核准，始得核實認定。

永達保經以穩健績效及菁英團隊 創造經營服務價值

永達保經深耕經營 創造客戶高滿意度

邁入第十四年的永達保經，去年新契約保費收入達新台幣二十四億元，累積有效契約保費達新台幣三百三十億元，MDRT會員人數達一百五十二位，十三個月保單續繳率達96%，顯示永達的用心及專業持續獲得客戶的信任與肯定，讓優質的服務同時也造就優質的續繳率。董事長吳文永表示，誓願「讓保戶擁有富足的退休生活」的使命始終未曾鬆懈，擁有保戶的支持，才能讓永達在競爭激烈的市場中持續成長。

穩健經營 菁英組織 為華人保經業市場樹立典範

今年行銷市場面臨更艱困的環境考驗，永達依舊信心滿滿，預估二〇一四年將達成三十二億元的新契約保費收入，三十

億元的營業收入以及二百位MDRT會員。

總經理陳慶鴻表示，永達保經重視服務品質及保戶權益，要求業務員皆須完成保戶售後服務問卷調查，同時對於客戶資料管理，已於今年二月正式取得ISO 27001:2005認證，確保客戶個人資訊安全保障無虞。

永達吳文永董事長(左)、陳慶鴻總經理(右)展望2014年兩岸願景深具信心。



永達保經董事會已通

過投資24.9%股權，並已報請金融主管機關審核中的

大陸「北京永達理保險經紀公司」目前營運績效漸入佳境，二〇一三年北京永達理新契約保費收入達人民幣0.5億元，MDRT會員人數達二十七位。目前於北京、深圳、上海、南京、杭州皆成立分公司，今年七月更將版圖擴張至天津、廣州。展望二〇一四年北京永達理新契約保費收入將達成人民幣2.5億元，MDRT達一〇〇人。

董事長吳文永強調，大陸同樣面臨一胎化加上老年化嚴重，退休規劃絕對是市場趨勢，今年永達將持續培育高素質的行銷團隊，廣納優秀的人才，為保戶創造更大的服務價值，也期許永達業務代表能以保險企業家為職志，以進軍大陸市場發展為願景。





堅持的感動

韋禮安 執著音樂路

出身電視歌唱比賽節目「快樂星期天」冠軍，能寫又能唱的「二十二屆金曲獎最佳新人」韋禮安，經過近八百天的沈潛，埋首創作發行新專輯，他將自己調整到最佳狀態，準備迎向斬新未來！

文／羅怡如

攝影／楊樹山

部份圖片提供／福茂唱片



韋禮安 Profile

綽號：Weibird
學歷：國立台灣大學外國語文學系學士
生日：3月5日
星座：雙魚座

經歷：

- 2009年發表個人首張EP《慢慢等》，2010年發表個人首張創作專輯《韋禮安》。
- 2012年發表第2張個人全創作專輯《有人在等》，並於香港和臺北舉辦《印象派》演唱會。
- 2014年第3張創作專輯《有所畏》。

獎項記錄：

- 2007獲得華視綜藝節目《快樂星期天》的校園歌喉戰第1屆冠軍
- 2011中華音樂人交流協會2010年度十大優良專輯
- 2011第22屆金曲獎最佳新人獎
- 2011第11屆全球華語榜最受歡迎新人獎
- 2011第11屆全球華語榜年度20大金曲
- 2012雪碧中國原創音樂流行榜年度最受歡迎電視金曲獎
- 2012華娛衛視亞洲十大紅人盛典最佳新人
- 2013 Hito 流行音樂獎 Hito 創作男歌手
- 第13屆全球華語歌曲排行榜最受歡迎創作歌手
- 第18屆新加坡金曲獎最佳創作歌手



高 中時代即開始創作的韋禮安，二〇〇六年就在知名的創作人聚集的網站StreetVoice上傳自己的創作作品，引起網友們迴響，音樂創作的點閱人次也超過了一百萬人次，網路上的超高人氣引起矚目，進而使得韋禮安的創作受到樂迷及唱片公司的青睞，開啟他的音樂路。

■ 培養自信 面對一切 ■

有別於偶像歌手的包裝，他以優質的創作及獨特的陽光健康氣息走出「韋」氏風格，韋禮安從各大「Live House」出發，也進行校園演唱，一步一腳印為演藝之路扎根。喜愛音樂的韋禮安全都自我探索，自學吉他、上網看youtube學編曲，因為愛，也學得特別有勁、特別快。他也為不少歌手寫歌，包括劉若英的《還是一樣》、范瑋琪的《小眼睛》、張韶涵的《重來》，以及郭靜的《知道》：等都出自他的筆下。

創作、演藝難免遇上低潮，但個性開朗的他遇上挫折時，選擇讓自己放空，然後告訴自己，不要將時間浪費在沮喪上，有挫折就是自己不夠好，想辦法解決才是上策。他私底下透露，其實也不是一開始就是如此，他國小時是個胖弟、國中又被青春痘

困擾，曾經被班上老師當着全班同學的面問：「不是應該要去皮膚科醫生？」讓他在成長過程中內心相當自卑，後來他努力讀書拼上台大外文系，也在音樂創作上獲得成就，並找回了自信。當然，對於喜歡的事就該堅持執著，才能走出一番局面。

韋禮安的父母極為開明，他與父母的感情極好。韋禮安表示，爸媽都是留美博士，目前在大學任教，一開始其實反對他進演藝圈，希望他能出國深造，後來得知他對音樂的興趣與才華轉而支持，只希望他做任何決定，要為自己負責。他私下透露，他和爸媽關係像朋友一般，常有出人意表的對話。今年他生日時，爸媽還傳「Love」告訴他：「我們身體健康，不要讓你擔心，就是給你最好的禮物。」

■ 盡一己力 關心公益 ■

他當兵時擔任替代役反毒大使，那時到啟智學校第一次為公益而唱，深刻感受「不論我說什麼，他們都很認真看待。」也因而開啟他做公益的大門。他表示，參與公益活動實際與這些小孩接觸後，發現每個人都有改變世界的力量，尤其能夠改善貧困孩子的生長環境，就能帶給他們希望。

RICH 達人讀者：

If you dream it, you can do it!


韋禮安 2014. 4月



念的是外文系，許多人都會問他學好英文的祕訣。他表示，培養興趣很重要，同時在家裡營造學習英語的環境。念幼稚園時他和爸媽一起出國，不只用英文對話，也常播放英文卡帶、閱讀英文童書，當然聽英文歌，也是快速學習的好方法。另外，他維持與父母以e-mail聯絡的習慣，如同寫家書方式報告生活點滴，都用英文書寫。不過，韋禮安回信時得特別小心，因為父母都是外文系教授，對他的遣詞用字及文法都特別挑惕，不時提醒他修正。所以他盡量使用生活用語，不讓他們挑毛病。

受到製作人的影響，韋禮安也開始添購樂器及錄音設備，他提到花費最多的大概就是在買樂器上，最貴買過一把七、八萬塊的吉他。不過，他表示，因為父母親是客家人很節省，從小家裡就有一條家訓：「省小錢、花大錢」，在日常生活中不需要多花的錢，就會省下來並養成儲蓄的習慣，這習慣一直維持到現在。雖然父母已將經濟權交給他自己打理，但他還是習慣存錢，同時選擇定期額方式購買基金。另外，他也很感謝父母從小就為他購買保險，提供作為他的教育基金。

■ 有所畏 無所懼 ■

一向給人斯文形象的韋禮安，在第三張全新創作專輯《有所畏》，在曲風及唱腔上有了很大的轉變。關於這張專輯的發想，他透露是受到李安執導的電影《少年Pi的奇幻漂流》的啟發。韋禮安解釋：「當時看了電影，驚覺老虎正代表著人們心裡的恐懼，與恐懼共存固然令人戰戰兢兢，但也就是因為那隻老虎，才讓Pi有更堅強生存下來的勇氣！」於是，他決定把自己徹底抽離過去「舒適圈」，開始檢視自己甚至放大到社會中曾出現的所有黑暗與恐懼，包括害怕失去自我、失去純真或對愛情不確定性的恐懼，大到對人性貪念、世代混沌、未來茫然的恐懼。

韋禮安的新專輯除了有過去擅長的流行民謠曲風外，他也首次嘗試在創作中注入搖滾、重金屬、電音、嘻哈等新風格。他從小怕黑、怕鬼、怕高、怕上台，化成歌曲的恐懼更深沉：其中《江郎》是他每次發片都要面對樂評打分數、「創作靈感乾枯」的恐懼；而《沉船》是小時候看阿公大賺股票錢、台灣人錢淹腳目，如今卻要擔心健保勞、保可能破產，「看不見未來」的恐懼。

在今年的生日，他許下到波士頓柏克利音樂學院短期遊學，進修音樂工程相關科系的願望，未來的終極目標是成為自己專輯的製作人。行走音樂路，年輕的韋禮安信心滿滿，他享受舞台表演的熱力，也樂於分享創作熱情。R

人生有永達·萬事都騰達

大手牽小手·愛關懷

永達志工召募 正式啟航

從2008年起永達每年投注公益費用高達4000萬元
從一開始僅有2、300位永達志工參與 至今動輒6、700位保戶與社會大眾共同投入

善的力量需要大家持續護持

自即日起

永達正式邀請您加入公益志工行列
讓我們身體力行 為弱勢朋友做點事

志工報名專線：02-25212019#622、#623、#627、#628



陪伴失親兒擔任失親兒一日爸媽



協助身障朋友聆聽音樂饗宴



陪伴長者暢遊佛陀紀念館

感念真心付出

莊雅莉 給予全然的信任與交付

永達保經葉曉如業務區經理的真心付出，贏得客戶莊雅莉的全心交付，她們之間沒有懷疑，只有全然的信任。因此，莊雅莉也放心地將自己的親友都交付給葉曉如。文／洪詩茵 攝影／楊樹山

身

材高挑纖細、留著一頭細軟長髮的莊雅莉，偕同其保險業務員葉

曉如一同接受專訪時，兩人之間那融洽自然的氛圍，就像是相識多年的姊妹淘一般，應對之間完全絲毫不見生疏或是客氣，讓人驚訝於業務員與客戶之間竟

能培養出這般好情誼。

緣起一場同學會

提起兩人相識的過程，莊雅莉表示，其實她與葉曉如是高中同學，但她卻不

交給葉曉如。因為兩人雖是高中同學，在此之前卻鮮少聯絡，直到一場同學會後，因為有保險方面的問題，她突然想到葉曉如是保險業務員，就敲之之訊息詢問葉曉如，將自己的疑惑與問題丟給她，兩人也因此熟稔起來。

嚴格說起來，莊雅莉非常具有保險的概念，醫療、意外保險皆有規劃，當時，莊雅莉原是想為她先生買張醫療保險，奈何先生體況不符標準，被保險公司拒絕。當時的她就想，買保險目的在架構風險的防護傘，這張防護傘撐不開，她該從何處補足？那時，她只知道保險有所謂壽險、儲蓄險、醫療險、意外險、產險等等，但卻不知道有所謂的增額終身壽險。

靈活運用是規劃關鍵

在莊雅莉敲之之詢問葉曉如後，習



慣與客戶當面解說的葉曉如，與她相約碰面後再行詳談，碰面之後，葉曉如不講產品，而是先問需求，在清楚了解莊雅莉的需求與目的之後，葉曉如建議莊雅莉規劃增額終身壽險，著眼於退休理財規劃。

莊雅莉也坦承，類似的保單她不是沒有聽過其他業務員介紹，但卻都沒抓到關鍵點，那時葉曉如講了一段關鍵話觸動了她。還記得當時她說：「與其買那麼多醫療險，不如多留一點錢，現金才是最靈活運用的資金，因此，隨時可動用的保險是最適合的替代品。」

有趣的是，莊雅莉原是想為先生買醫療險，卻變成為自己規劃增額終身壽險。葉曉如解釋，醫療險保障在疾病發生時，能有保險金的抑注支持，以免家中財務狀況頓陷困境，而增額終身壽險某種程度上可以將其當成是一筆緊急備用金，正可補足雅莉先生在醫療險保障方面的缺口，而且增額終身壽險的保單價值及保障還會隨著投保年

期持續且穩定成長，等於提前為退休生活預作準備，一舉兩得！



莊雅莉（左）與其業務員葉曉如（右）感情親如親人。

緣由：「曉如為人熱情大方，很會關心、照顧他人，總是不吝對身邊的人伸出援手，不論是我，或者是我的親友，她提供給我們的是一條龍

的服務，是沒有打折的關心與付出。」因此，莊雅莉非常樂於將親友介紹給曉如，因為她知道，曉如會將她的親友當成自己的親友，在親友需要的時候，為他們研擬最適切的保險理財規劃。

對於退休規劃，莊雅莉不諱言，以前的她，習慣作分散式投資，將資金分別放在

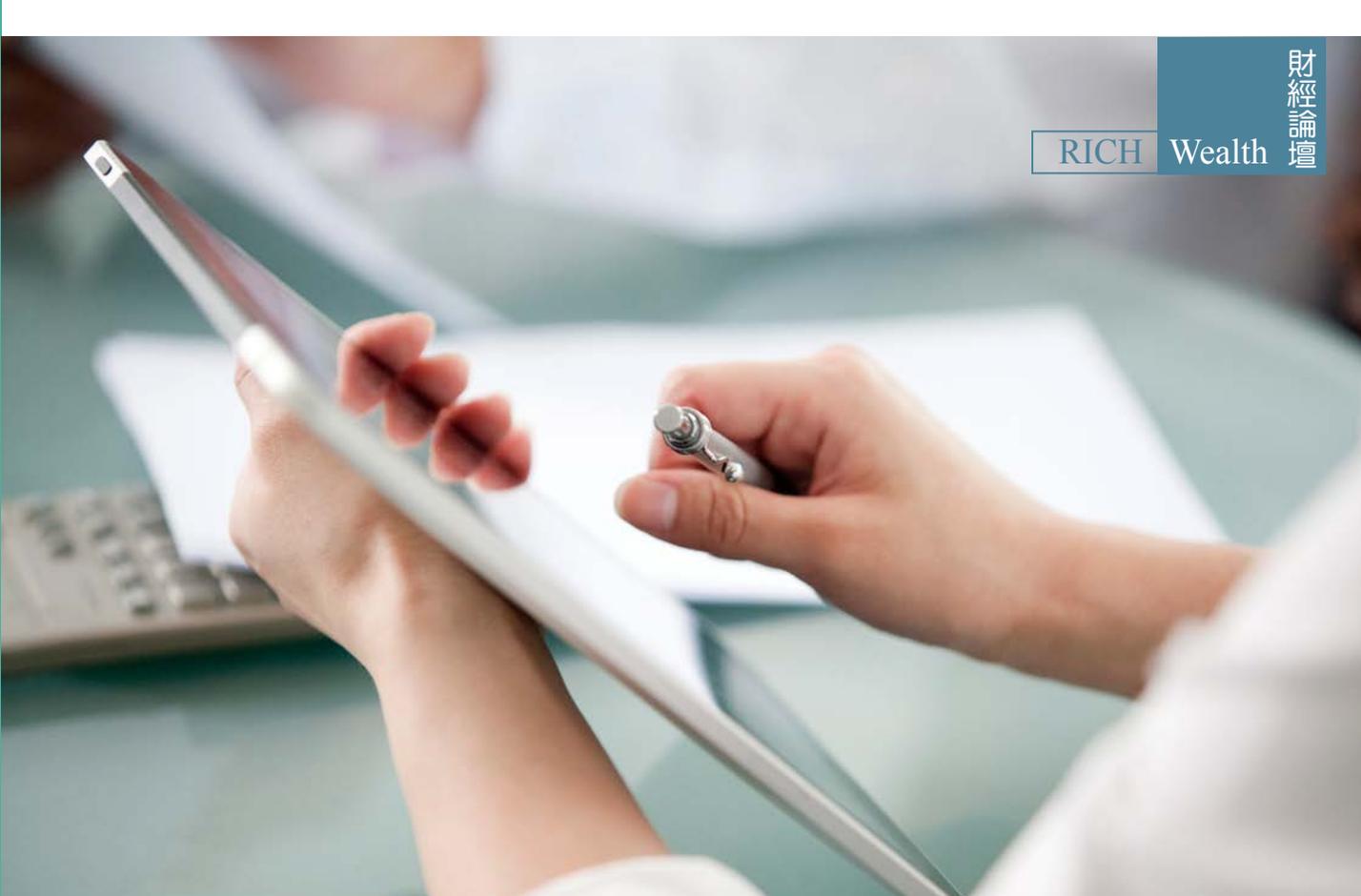
熱心大方 贏得信任

訪談間，聽著兩人很自在地聊起莊雅莉的家人，才知道原來葉曉如不只與莊雅莉熟稔，而是跟她整個家族的親友都熟識，有時她們夫婦出國，甚至會請葉曉如代為照顧家人，兩人之間的交情與信任可見一般。

嘖嘖稱奇之餘，才聽莊雅莉娓娓訴說

股票與基金上，以為只要不放在同個籃子裡，就可以降低投資風險，卻從來沒有想過退休規劃也可以透過保險來做。

經歷金融海嘯，股票與基金慘賠，讓莊雅莉心生警惕，也才發現，原來透過保險規劃退休，才是最保本、穩健、增值的選擇，就像葉曉如曾經對她說過的話：「收入看得見，笑容是關鍵！」



別讓權益「稅」著



聰明報稅

綜合所得稅、營業稅、贈與稅、遺產稅及最低稅負制等林林總總的項目，人的一生都會遇上以上不同稅種的申報，若能在合法的範圍內享有節稅利益，也是大眾的權益。此次邀請洪秀青、賴思菁、呂美穎三位專家為您剖析，別讓您的權益「稅」著了。

企劃執行／羅怡如 攝影／楊樹山

大家都知道聰明報稅省荷包的方法，其實，想要規劃節約，應該在前一年度就進行。當您發現所得有增加想要做節稅規劃，不論透過捐贈、利用保險扣除額或是扶養親屬都應提早進行，才能夠合法有效省錢。

報稅停看聽

關於報稅，政府有不少措施，提醒您別忽略：

一、二〇一四年報稅季有九成扣繳憑單不再主動寄發紙本；二〇一三年恢復課徵「個人證所稅」，二〇一四年納稅人將首次申報。另外，二〇一三年修正的個人綜所稅，今年報稅也將適用：個人免稅額提高到八萬五千元、標準扣除額提高為七萬九千元、薪資扣除額為一〇・八萬。

二、財政部放寬申報扶養叔、伯、舅、姪、甥、媳、孫等其他親屬或家屬的年齡限制，過去規定未滿廿歲或滿六十歲以上無謀生能力，且確實受納稅人扶養，才可依規定申報減免，而現在則修正為未滿廿歲，或滿廿歲以上而因在校就學、身心障礙或無謀生能力者，只要能夠證明「在校就學」或「無謀生能力」，均可列報減稅。

三、夫妻申報所得稅時，除了原有的申報方式——全部所得合併計算申報與僅將薪資所得分開計算後合併申報外，夫妻所得可全部分開計算再合併申報。

四、財政部放寬「長照醫療費列扣標準」，包括

非健保特約醫院在內的合法醫療院所，所開立的醫藥費單據，都可申報減稅。不過，財政部目前僅放寬長期照護「醫藥費」可以列舉扣除，並不包括「看護、照護費用」，例如聘請外傭或由護理人員居家護理，長期療養的照護費等，仍不可列扣。

五、申報扶養五歲以下的子女，每人每年可扣除兩萬五千元「幼兒學前特別扣除額」。不過，列舉幼兒學前特別扣除額的條件，納稅人必須全年綜所稅適用稅率在百分之廿以下，以及採本人或配偶的薪資所得分開計算稅額適用稅率未達百分之廿；或依所得基本稅額條例規定計算的基本所得額未超過六百萬元。

六、善用憑證透過報稅軟體自網路下載包含保險費、購屋借款利息、教育學費、捐贈、醫藥及生育費、災害損失、身心障礙扣除額等七大扣除證明資料，不用再一筆筆鍵入申報資料，相當方便。不過，非查詢範圍內的資料，申報購屋借款利息列舉扣除的其他證明文件，還是得依照規定檢附。

此外，不論繳稅或補稅，務必在期限內繳納。超過繳費期限後每超過二日，將按應繳的稅額加徵一%滯納金。超過三十日依然沒有繳納者，由稽徵機關移送法院強制執行，而應繳納的稅款和滯納金，應自滯納期滿的次日起至繳納日止，依中華郵政股份有限公司一年定期儲金固定利率，按日加計利息，一併徵收。



好康報你知

財政部長張盛和日前表示，政府增加的稅收，將用以減輕薪資所得者及身心障礙者負擔，明（一〇四）年綜所稅的薪資及身心障礙扣除額，將分別提高二萬元，待後（一〇五）年申報所得稅時，可望少繳點稅，估計有超過六九八萬人受惠。

根據財政部估算，薪資扣除額上調二萬元，若以雙薪家庭試算，一年將增加四萬元扣除額，初估綜合所得稅可少繳二千元至一萬六千元。張盛和表示，將薪資及身心障礙扣除額由現行的十萬八千元，一舉調高至十二萬八千元，大幅增加二萬元，「等於是小小的加薪」，希望提高大眾的稅後可支配所得，進而增加消費、刺激內需。這項配套措施，有助於減輕薪資所得者及身心障礙者的負擔，政府在追求財政健全之際，不僅讓股利所得者、高所得者多課稅，同時照顧受薪階級及身心障礙者，也是往追求租稅公平的路上邁進一步。

1 分鐘小提醒



呂美穎 業務區經理

阿里巴巴集團主席馬雲曾說：您放在銀行的錢和放在保險公司的錢都是您的錢，不同的是，「銀行肥在現在，瘦在未來；保險規劃將贏在未來！」



賴思菁 業務區經理

保險最終目的在於人身保障，定期依不同階段檢視壽險需求，達到「保本」與「保障」兼顧的最佳規劃。



洪秀青 業務區經理

要保人與被保險人必須為同一申報戶，每人每年可在 2.4 萬元的額度內申報扣除。全民健康保險費不受金額限制，全數扣除。

Q、隨著國民所得提高，「風險管理」的觀念深植家庭，愈來愈多人選擇「保險」做好保障。保險類別繁多，納稅人如何善加運用合法節稅原則，減省稅款支出？

A、洪秀青業務區經理（以下簡稱洪）：台灣保險覆蓋率世界第一，不少民眾都有二張以上的保單，對保險相關稅務規定應特別留意，別讓自身權益睡著了。保險費在列舉扣除額當中最常見的項目之一，本人、配偶及受扶養人直系親屬的人身保險費都可列舉扣除。另外，依現行遺產以及贈與稅法修正後，每人每年贈與的基本免稅額度調高到二二〇萬元，民眾可以利用逐年贈與的方式，提前規劃。在子女還小的時候，父母規劃教育年金或增額型的保險商品，每年代繳的保費控制在二二〇萬元內的免稅額內，並以小孩同為受益人及要保人。若父母兩人每年分別贈與二二〇萬元，一年的保費贈與額度就可達四四〇萬元。

值得一提的是，因應高齡化社會長照需求增加，除財政部放寬「長照醫療費列扣標準」，同時立委亦督促居家照護支出納入列舉扣除額範圍。建議民眾應對長期照護相關醫療或保險費支出及早規劃，一旦政府公布新措施，就能及時因應，達到合法節稅的目的。

賴思菁業務區經理（以下簡稱賴）：過去購買的保險著重保障以及補足健保缺口，隨著環境的變遷、產業結構及人文的改變，民眾對保險需求更重視保本及機制，因此對於合法的節稅尤其重視，無論是企業營運獲利或是個人投資獲利時，都希望少納稅賦。關於最低稅負相關規定，去年財政部因應消費者物價指數超過百分之達減稅機制，已將最低稅負申報門檻由六百萬調高至六七〇萬，死亡保險給付免稅額由每戶三千萬元提高至三三三〇萬元。提醒大眾最低稅負制的保險死亡是以每戶為單位，建議填寫受益人時，

可分散為獨立申報所得稅的成年子女，讓每戶都享有三三三〇萬元的額度。

此外，國稅局指出，一〇三年發生之繼承案件適用之免稅額、各項扣除額之金額如下：

一、免稅額：

消費者物價指數上漲幅度未達應調整之標準，維持現行遺產稅免稅額新台幣一千二百萬元。

二、扣除額：

1. 配偶扣除額：由四四五萬元調整為四九三萬元。

2. 直系血親、卑親屬扣除額：由四十五萬元調整為五十萬元。

3. 父母扣除額：由一一一萬元調整為一二三萬元。

4. 重度以上身心障礙特別扣除額：由五五七萬元調整為六一八萬元。

5. 受被繼承人扶養之兄弟姊妹、祖父母扣除額：四十五萬元調整為五十萬元。

6. 喪葬費扣除額：由一一一萬元調整為一二三萬元。

透過時間做好正確的人壽保險規劃，可

以有效掌控財富、透過逐年贈與方式，可達到財富移轉、傳承，透過增額保單規劃更能富過三代、代代福滿。

而企業亦可運用保險來規劃，依據《營利事業查核準則》第八十三條第五款規定，營利事業為員工投保團體壽險，以被保員工及其家屬為受益人者，每人每月保險費在二千元限額內，免視為員工薪資所得，並可將保險費列為營業費用，作為收入的減項。

呂美穎業務區經理（以下簡稱呂）：

保險不但是日常生活中分散風險的工具，符合現行稅法之下更是節稅利器。舉例來說，以配偶為要保人，自己為被保險人，配偶為受益人，無論死亡理賠金多寡，都不會有最低稅負制的限額問題，但這樣的規劃並無「傳承」的作用，因為保險金都還在父母身上，單純地只有做到風險規劃。建議以「預留稅源」為基礎，先試算



洪秀青業務區經理 Profile

保險年資：12年

得獎記錄：

2004 ~ 2005、2007 ~

2008、2010、2013年 6屆美國 MDRT 百萬圓桌會員

2004 ~ 2005、2007 ~

2008、2010、2013年 國際龍獎 IDA 業務員組銅龍獎

2004 ~ 2005、2007 ~

2008、2010、2013年 國際龍獎 IDA 業務員組銅龍獎

以目前資產配置狀況可能產生的遺產稅金額，再購買終身壽險並指定繼承人為受益人，當繼承事實發生時，該筆保險金給付能讓受益人取得來繳納遺產稅，並在「完稅」後取得繼承人的遺產。

自提薪資 1 ~ 6% 不能超過

員工每月可自提薪資 1 ~ 6% 預存自己未來的退休金，除了強迫儲蓄，還可以節稅。這 6% 的資金不用納入綜所稅，甚至有人自提之後稅率降了一級，省稅效果更大。

Q、叱吒演藝圈一時的青蛙王子高凌風癌症逝後，

其身後事規劃讓人好奇。保單的要保人、被保險人及受益人應如何填寫，才能避免未來種種問題？

A、洪：保單的「要保人」與「受益人」為

同一人時，相關生存保險金與滿期金保險給付沒有贈與行為發生，不會有稅的問題。填寫受益人時還可以加註法定繼承人，避免受益人與被保險人同時身故，產生遺產稅的問題。建議在身體健康時，早點規劃並定期檢視保單內容，才能達到照顧自己、家人及未來節稅的目的。透過增額終身壽險可解決擔心走得太早、需長期照護、活太久失去經濟來源的人生三大風險，而達到確定、保障、生活無虞的退休生活。

賴：依「所得基本稅額條例」第十二條施行後所訂立受益人與要保人非屬同一人之人壽保險及年金保險，受益人受領之保險給付，應計入基本所得額。但死亡給付每一申報戶全年合計數在新台幣三千萬元以下部分，免予計入（二〇一四年起修改

為三三三〇萬元）。也就是說，當保險商的要保人與生存保險金受益人填寫非同一人時，都算是贈與，只要生存金的領取額度在二二〇萬以內，還是可以免課贈與稅。提醒消費者，贈與稅是「每人每年可與贈與二二〇萬」，還得考量除了保單之外是否還有其他贈與，超過的額度還是要繳贈與稅。

呂：不論生前贈與或繼承遺產，要考量的不只有「利益、成本」，還有因人產生的分配問題。將資產透過保險重置，不但有指定受益人可享有保險金免稅的功能外，該筆保險給付可獨立於遺產之外，不需參與繼承分配。若擔心子女不當挪用、遺族不當管理，可結合「信託」，依契約的內容進行管理、運用，真正解決「稅、分、管」的問題，達到「安身立



賴思菁業務區經理 Profile

保險年資：7年
得獎記錄：

2008 ~ 2010、2012 ~ 2013年
5屆美國MDRT百萬圓桌會員
2008 ~ 2010、2012 ~ 2013年
國際龍獎IDA業務員組銅龍獎

命」、「安居樂業」、「安養天年」的三安境界。建議透過保險經紀人來規劃符合需求的保單，藉由其專業素養及正確的保險法令來協助，大眾都可以富足一生、世代長傳。

出售黃金或房地產記得申報

財產交易所得（出售黃金或房地產），須由納稅義務人依所得年度所發生之財產交易自行申報。個人出售房屋採核實認定，以出售價額減除成本及必要費用，若未能提供證明文件，可按出售年度房屋評定現值及財政部頒訂財產交易所得標準核定。

Q、保險類別相當多，所有的保單都能節稅嗎？

A、洪：保險課稅原則有以下四大觀念：

1. 要保人、被保險人必須為同一申報戶，保費才能列舉扣除。
2. 受益人與要保人非同一人，人壽保險死亡給付超出定額部分計入基本所得額。（詳所得基本稅額條例第十二條規定）
3. 保單具有財產價值，變更要保人或受益人屬贈與行為。
4. 違法規避遺產稅，保險給付仍列遺產。

只要是躉繳投保、高齡投保、密集投保、短期投保、重病投保、舉債投保或已繳保費高於保險金額時，都可能被稅捐單位依「實質課稅」原則被課遺產稅。其實保險的最重要目的乃在於實質的保障，分散生活的經濟風險，因此投保時還是應該好好的評估自身需求，搭配最符合需要的壽險商品，才能讓保險發揮最大功效。

賴：金管會禁止業務員在銷售保單時以節稅為訴求，主要是部分民眾平日沒有保險規劃，等到

高齡或重病時，才想要投保高額保險規避遺產稅。其中，投資型保單因核保標準較為寬鬆，尤其容易發生這類情形，因而成為國稅局的頭號目標，已有多起投資型保單的死亡給付因不符合保險精神，遭國稅局依實質課稅原則補課遺產稅並處以罰鍰的案例。

呂：並非所有保險都能節稅，基於租稅公平的立場，財政部認為一般基金、股票買賣都要課稅，投資型保單死亡給付來源有二，壽險部分是免稅，但帳戶價值部分屬投資行為所以採實質課稅。購買保險須符合現行稅法，值得注意的是，購買境外保單並不合法，萬一遇上理賠爭議，無法獲得台灣法令保障，須自行承擔風險。

Q、收到補稅通知如何處理？

A、呂：根據所得稅裁罰標準表規定，漏繳稅金最高可罰兩倍的罰

款。正確申報所得，或者是在報稅後再重新核對申請補報，就能省下不必要的開銷。收到補稅通知書，一般繳納通知書皆會載明漏繳的項目及金額，如有錯誤可在規定繳納期間內填寫申請書，並檢附原繳納通知書，向所轄國稅局分局、稽徵所或服務處查對更正，不用先繳清稅款。經過稽徵機關查對結果後，再核定是否需要補繳稅金。

若是內容無誤，仍然必須在期限之內將稅金補繳完成。有疑義盡快申覆，避免過了繳納期間影響自己的權益，而且還有可能要繳交罰金。

呂美穎業務區經理 Profile

保險年資：19 年
得獎紀錄：
2007 ~ 2010、2013 年 5 屆美國 MDRT 百萬圓桌會員
2007 ~ 2010、2013 年國際龍獎 IDA 業務員組銅龍獎





2006~2013年度 國泰港龍航空香港線團體銷售業績**第一名**
 2013/14香港會議及獎勵旅遊挑戰賽 全台灣**冠軍**
 2012香港會議暨獎勵旅遊 全台灣總人數競賽**第一名**

2012~2013澳門水舞間夢想合作夥伴
 2013台灣市場推廣拍暗叫絕 **成效卓越獎**
 2013澳門銀河渡假城 **優秀夥伴獎+優秀表現獎**

時尚香港進行曲

粉領貴族 浪漫人生 ♥ 含稅 **9500** 起

三天



獨家升等享用行政樓層專屬VIP ROOM美食酒吧及會議廳設施 (價值台幣3000元)

- ★ 使用酒店貴賓專屬VIP ROOM，無限取用吧台提供的飲品，包括各式冰鎮啤酒，豐美多樣的時鮮果汁，以及產自全球名勝的經典咖啡，奢華浮生盡在此刻！ (價值台幣880元)
- ★ 於每日下午時段，以貴賓身分享用經典下午茶時光Buffet，除了琳瑯滿目的特調飲品，您還可自在享用餐盤上的精緻茶點，各式點心酥脆香甜，讓您嚐盡皇家美味！ (價值台幣345元)
- ★ 於每日晚間時段，提供吉帝貴賓「夜間歡樂時光」，您可任意品嚐各式特調酒品，產自世界各地的美酒佳釀，交會多樣風情與口味的多種層次；精緻美食拼盤繽紛多采，令人目不暇給！ (價值台幣430元)
- ★ 吉帝貴賓皆享有免費客房WIFI無限上網的VIP服務，遨遊國際掌握最新資訊。 (價值港幣160元/天)
- ★ 吉帝貴賓免費使用二小時會議室及當地傳真，享有最便利優質的商務旅遊行程。
※ 吉帝旅遊保有修改商品之權利，售價請以吉帝旅遊網站為準。

兩情
相悅

情定港澳

金沙城假日酒店四天



優質內容

- ◎ 香港澳門來回機票一張
- ◎ 香港+澳門金沙城假日酒店四天三夜酒店住宿

Ggogo 吉帝旅遊

超值贈送 12 大好禮

每房贈
紅酒一瓶

1. 香港機場專人接機服務。
2. 每間房奉送紅酒一瓶浪漫加分。
3. 香港機場到酒店市區巴士券一張。
4. 開蓬巴士遊香港都會風光。
5. 天星小輪遊維多利亞海峽維港遊。
6. 香港琳琅美食，港式點心風味(港式飲茶)蒸籠點心，吃出香港美食精髓，享受香港人的飲食品味與文化。
7. 銀河美食廣場風味餐1份。
8. 澳門開蓬巴士券2日券。
9. 澳門銀河逍遙賞甜點或飲品1客。
10. 澳門咀香園餅家小禮物一份及9折購物優惠。
11. 每房贈送銀河渡假城娛樂場消費券澳幣200元。
12. 投保個人全程旅遊意外責任險200萬、醫療險20萬。

12999

含税

起

Ggogo 吉帝旅遊

情定澳門水舞間

◎ 澳門金沙城假日酒店三天二夜住宿

超值贈送 9 大好禮

1. 澳門機場酒店專車接送至住宿酒店。
2. 贈送新濠天地「水舞間」門票一張，體驗世界級的動感演出。
3. 銀河美食廣場風味餐1份。
4. 澳門銀河渡假城逍遙賞甜點下午茶1客。
5. 咀香園餅家小禮物一份及9折購物優惠。
6. 每房贈送銀河渡假城娛樂場消費券澳幣200元
7. 每房贈送「澳門旅遊指南」手冊一份。送完為止
8. 每房贈送澳門MACAU旅遊地圖一份。送完為止
9. 投保個人全程旅遊意外責任險200萬、醫療險20萬。

三天 14999

含税

起

※吉帝旅遊保有修改商品之權利，售價請以吉帝旅遊網站為準。



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

翠如坊 高知名度吸引陸客

呂黃玉賢、呂覺德 珊瑚魅力學

大東山珠寶集團總裁 呂樑鑑先生、呂黃玉賢女士有子傳衣鉢，接續了家族的夢想，成立專營陸客的翠如坊珠寶及鎖定金字塔頂端客群的樑御珠寶，在呂覺樂、呂覺德兩兄弟齊心經營下，將珊瑚事業跨入另一版圖。 文／羅怡如 攝影／楊樹山



嗅到商機 推出品牌

呂覺德是大東山珠寶集團總裁 呂樑鑑先生、呂黃玉賢女士的小兒子，被稱為企業家第三代的他，雖有著金字招牌的庇護，經營事業卻毫不馬虎，一旦確定就全力以赴做到最好。呂覺德表示，從小看著爸媽做生意經營事業，真的很辛苦，既然自己的學業告一段落，也該為他們分勞解憂。回國後，呂覺德直接到大陸的工廠投入生產線，從基礎扎根熟悉生產作業流程，後來，在媽媽的召喚下，返台投入台灣市場的經營。

關於翠如坊的成立，呂黃玉賢女士表示，受到全球經濟影響，買家採購欲望趨於保守，外銷市場愈見競爭，她意識到一定要另尋他途開拓商機。當時正逢兩岸直航，開放中國觀光客來台，陸客對珊瑚非常喜愛，尤其是台灣珊瑚的品相、色澤及雕工更受青睞，於是成立翠

如坊，針對陸客觀光市場專營珊瑚飾品及伴手禮。

團進團出的陸客生意就得與旅行社合作，因為不知道他們的作業流程及陸客的習性，初期常是碰了一鼻子灰，也引起門市小姐的怨言。擅長管理的呂覺德重新檢視流程，調整商品品項，進行門市人員訓練，讓陸客購物時得到滿意的諮詢及服務，並與合作的旅行社培養默契，讓彼此合作更順暢。他表示，珊瑚是佛教七寶之一，從前只有大官才能佩戴，因而受到中國人普遍喜愛，基於此，在既有品項中增加伴手禮的規劃，招財避邪貔貅、玫瑰珊瑚擺件就是經典之作；至於飾品設計方面，則加入不同寶石的混搭元

禮 記學記：「良冶之子，必學為裘；良弓之子，必學為箚。」八

年前，翠如坊總經理呂覺德大學畢業後即自美返台，克紹箕裘繼承父母志業投入珊瑚經營，擔起半世紀家族品牌歷史的傳承。





重視效率 領頭改造

兩代之間的管理風格有差異嗎？呂覺

德以效率提升為重點，他認為，員工應

素，豐富了設計，讓珊瑚飾品年輕化。

培養解決問題的能力，可以透過團隊討論的方式找出解決方法，而不是將問題丟給老闆。呂黃玉賢女士補充說明，關於這點，我也在他們身上學到很多，從前的職場不像現在這麼激烈，帶領員工難免以情為考量，甚至覺得有問題自己處理較快。隨著時空轉移，員工應該提升個人競爭力及自我能力。很慶幸，翠如坊的團隊成員都很主動創新，不時激盪出新火花。年輕人的管理風格重效能提升，目前管理大陸工廠的大兒子，利用簡化流程，透過直效管理責任制，讓每個人為自己的工作負責，不僅提升效能，也為公司省下不少無謂的支出。

呂總經理談起珊瑚如數家珍，珊瑚就顏色可分為>δ<（深紅）珊瑚、沙丁（全紅）珊瑚、桃紅（MOMO）珊瑚、深水（粉）珊瑚、白珊瑚，因生長海域不同而有各色種類珊瑚，顏色依個人喜好，以分布於台灣、日本的>δ<（深紅）珊瑚最受歡迎，且生長不易，十年才長一公分，所以珊瑚已成為投資客理財的最佳選擇，更被視為珍貴的傳家寶物。

做好分眾 推陳出新

除了專營陸客的翠如坊，看好兩岸金

字塔頂端客群的需求，二〇一〇年成立樑御珠寶，專營百貨通路。樑御珠寶的名稱典故來自於呂覺德父母的名字，代表著傳承，也象徵接續了家族的夢想。呂覺德表示，樑御珠寶的品牌精神是「認真、堅持、誠信」，抱持一步一腳印、努力以赴的信念，從第一線的銷售、原料採購、產品開發到廣告行銷，沒有絲毫懈怠。

布局兩岸，承襲傳家精神，不忘本的他，批發零售雙管齊下，持續參展推廣台灣的優質珊瑚。並將珊瑚的藝術層面與商業價值連結，呈現「時尚簡約」的設計理念。將珊瑚、彩虹珍珠等不同特性的材質結合東方意象，以不同的主題系列來表現，透過現代時尚的設計語言闡述作品的精髓，展現東方的「人文風情」，賦予飾品風華萬千的魅力。對於未來，他雄

心萬丈，不僅深耕台灣，更積極拓展中國市場，全力開展珊瑚、珍珠全新的風尚版圖。



責任、創新、服務——大都會旅遊

林進榮 李宜美 深耕服務 抓住客戶的心

大都會旅行社成立於一九九一年，主要經營東南亞、東北亞、大陸、歐澳、美西等國家觀光路線，更提供國人海外旅遊規劃、代辦證照等全方位的旅遊諮詢服務。

文／洪詩茵 攝影／楊樹山

從

靠行幫人置辦旅遊相關護照、證件、行程等，鎖定經營直客，到

一九九一年成立大都會旅行社，源起一段義氣相挺的朋友之誼。當年朋友創業專營飛機票銷售，大都會旅行社創辦人



林進榮雖有工作在身，每逢休假總到朋友公司幫忙，也因此嗅到市場需求，加上當時妻子李宜美剛生小孩，夫妻倆考慮自己創業工作時間較為自由，比較方便照顧小孩，因此就在朋友公司靠行創業，從只有夫妻兩人一起打拼，到擁有十幾位員工，林進榮正式在一九九一年創立大都會旅行社，服務廣大的旅遊愛好者。

定時定點推出超優惠行程

創立之初，大都會主要鎖定銷售日、韓等東亞地區的旅遊產品，是台灣最早開發韓國線旅遊產品的旅行社，趕上韓流席捲風潮，更成為台灣經營韓國線旅遊產品的第一把交椅。

一路走來，林進榮夫婦在旅遊業已深耕三十年，期間也曾經歷旅遊業低潮，卻仍屹立不搖，問他們如何留住客戶、

挺過低潮？林進榮輕描淡寫地表示，大都會旅遊一向經營「薄利多銷」的行銷路線，以量制價，將客戶當成股東，「定時定點」推出破盤優惠行程，並優先通知老客戶。

林進榮接著強調，他總是要求員工要把每位客戶都當成自己的家人對待，確實落實服務的精神，以感恩的心去做，不能嫌棄客戶，即便是面對品行不佳的客戶也一樣。以前親自帶團的時候，他總會努力在旅遊期間帶給客戶「家」的感覺，用餐時加菜、加酒，晚上送當季水果到客戶的房間，「Touch Your Heart！我們要懂得touch客戶的心，才能留住他們的腳步。」

企劃推出關聖帝君文化之旅

百善孝為先，林進榮與母親感情深厚，三、四年前，林進榮的母親身體微



林進榮與李宜美賢伉儷合照，其辦公室擺放一座關聖帝君雕像。

恙，孝順的他，每天上班前都到行天宮參拜，祈求母親身體健康，當母親身體漸漸好轉，他又祈求母親能笑口常開，健步如飛，祈願一一實現，讓林進榮非常感恩關聖帝君的慈悲庇佑。

一天，林進榮得關聖帝君托夢，希望將其一生從生到死的精華規劃成一個旅遊行程，為回報關公對母親的護佑恩澤，發揚關帝忠義精神，林進榮去年就著手規劃，二〇一三年七月關聖帝君一八五三年聖誕期間更前往大陸探

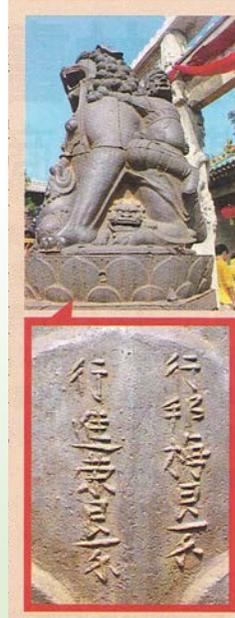
勘拍攝，沒想到竟在關公出生地——山西運城的關帝家廟，看到一座已有五百年歷史，底座上刻著「行進榮」三個大字的銅猴子，似乎是在告訴他「發展山西運城旅遊與包機一事，交給行（天宮）的（林）進榮一定行！」這場奇遇讓林進榮嘖嘖稱奇，也讓他更加堅信「關聖帝君文化之旅」這個企劃一定能「行」！

大都會預計今年下半年正式推出「關聖帝君文化之旅」，林進榮指出，行程將會造訪關公出生地——山西運城及關公人頭下葬地——河南洛陽，預計將兩地的知名景點——關帝家廟、中國死海（鹽湖）及少林寺等皆規劃在行程中，再以關公一生的傳奇故事作串連。另外，也計劃以台灣關廟為主題規劃一場文化之旅，結合三國演義的故事、電玩或網站點燈活動等進行行銷串連。聽著林進榮侃侃而談這一連串的計劃，不禁讓人感動其感恩惜福的良善發心。

商機無限 迎接觀光盛世

過去，大都會主要鎖定海外旅遊路線；在陸客來台旅遊開放之後，他們

山西運城關帝家廟的銅猴子雕像，至今已有一百五十年歷史。



也開始經營陸客來台的旅遊業務。林進榮表示：「二〇〇八年大陸來台旅客人次不到五十萬；二〇一三年即倍增至三百萬人次；預計二〇一六年將會超過五百萬人次，商機相當龐大。此外，從二〇〇八年到二〇一三年台灣出入境人次成長幅度超過一千萬來看，預計二〇一六年出入境人次將會超過總人口數。」未來十年，台灣將迎向觀光盛世。

質樸認真的個性讓林進榮有著台灣阿榮的稱號，迎接觀光盛世，林進榮有感而發，以前的他是帶台灣人出國去消費，但現在卻是帶人回來台灣消費，將商機帶進台灣，這讓他非常有成就感，也深刻感受到自己的社會責任，「觀光旅遊從業人是『幸福、微笑、有尊嚴』的，往後大都會將會繼續深耕陸客來台的旅遊業務，未來計劃將旗下專營網路銷售的品牌『全佳福』，發展為大陸專屬平台，將龐大商機帶進台灣。」

北韓開城高麗蔘台灣唯一總代理——百耘堂

連俊英 追求千錘百鍊 深耕不息的品牌精神

從進口批發、代理到自行開發品牌，百耘堂集團跟隨時代潮流，與時並進，落實「千錘百鍊 深耕不息」的品牌精神，提供消費者最天然、珍貴的人蔘產品。 文／洪詩茵 攝影／楊樹山



消費者被剝削的新聞，台北市中藥商業同業公會理事長暨百耘堂董事長特助——連俊英表示，百耘堂創立的理念，是盡可能給予消費者最正確的中藥材知識，讓消費者追求身體健康之餘，不致經歷中間業者的層層剝削。

由批發代理到自創品牌

百耘堂集團的前身為鴻龍貿易有限公司，一九九九年，除了既有的中藥材批發業務外，其成立「台灣正官庄高麗蔘股份有限公司」，成為韓國正官庄高麗蔘的總代理，經營多年，體認到與其為人作嫁，不如自行開發品牌，連俊英與一同打拼的夥伴們開始思考未來的路。

相準北韓開城高麗蔘乃蔘中珍品，連俊英不畏風險，親至北韓從源頭了解其

開採製作過程，並於二〇〇八年成立「大聖開城高麗蔘股份有限公司」，全權代理

北韓開城高麗蔘在台的銷售與服務，而原韓國正官庄高麗蔘則轉為經銷服務，二〇〇九年，台灣正官庄與大聖即正式合併為百耘堂集團，以發展健康事業為目標全力以赴。

北韓開城蔘的珍稀之處

市面上標榜高麗蔘乃古時皇家貢品，有助恢復元氣。連俊英解釋，高麗蔘與大陸蔘最大的不同乃其性偏熱，而大陸

百 耘堂網頁上清楚展現其品牌精神，「百」象徵悠久的歷史，代表永續經營的承諾，以及經得起時間考驗的優良品質；「耘」象徵在地深耕，以服務為職志，以取自大地的天然、珍貴產物為基石；「堂」是我們服務的起點，也是一起貢獻心力的大家庭。

販賣人蔘的中藥業者眾多，也曾聽聞



為了取得北韓開城蔘的台灣總代理權，連俊英深入北韓探路，更努力張羅相關證明文件，才得以在台灣正式行銷販售。

此外，考量時下年輕人對人蔘接受度不高，而且大多不知如何食用，為了切入年輕市場，百耘堂於二〇一〇年展開了品牌商品開發之路，追求純天然、原汁原味，沒有添加物的人蔘產品。

堅持追求純天然營養品

過程是採用更費時費工的「十二蒸晒法」之繁瑣製程，用來去除高麗蔘中的燥性成分，使其更適合大多數消費者的使用，且產於最適合人蔘生長的北緯三十八～三十九度，質優而珍貴。



北韓開城高麗蔘原支/生長過程完全未受工業汙染，經十年休耕、三年養土、六年育成，製程不摻加任何添加物，極為珍稀。

蔘則偏涼性，以中醫進補理論來看，熱性自然較好。此外，大陸蔘大多是四年採收，而高麗蔘則為六年採收，六年是紅蔘自然成熟最標準的年份，超過六年或者低於六年，品質都會略差。

連俊英接著強調，北韓開城高麗蔘與其他高麗蔘最大的不同點，在於其製藥

發展品牌是一條漫長的路，連俊英表示，感謝董事長的完全信任與全力交付，董事長深刻了解品質是品牌的根本，從未在時間上壓迫他們，總是對他們說：「研發出來的產品，自己要敢吃。如果沒有好產品，寧可延緩開發，絕對不可躁進。」寧可事前謹慎，也不希望產品推出之後發生任何糾紛。

展望未來，為了追求更純粹的人蔘產品，連俊英期許能擁有自家工廠，透過一條龍生產，更精準掌控產品品質，確實達到百耘堂的品牌精神與目標。

◆ 百耘堂開發之人蔘產品 ◆

1. 百耘堂 3D 晶蔘茶包 (12 入) / 以北韓開城高麗蔘為原料，將開城高麗蔘切割為一粒粒晶球狀，並去除過小的微粒粉末，沖泡時可完全釋放人蔘香氣。
2. 北韓開城高麗蔘口含片 / 方便隨身攜帶的開城高麗蔘口含片，營養、天然、又健康的提神口香糖。
3. 蔘真露 / 含高麗蔘、高麗蔘精、靈芝子實體、巴西磨菇多醣體、冬蟲夏草菌絲體、桑黃萃取粉、白樺茸萃取多醣體、紅棗、枸杞萃取液，可促進新陳代謝、滋補強身，是素食者也可食用的溫潤養生品。
4. 蔘雞精 / 含高麗紅蔘精、純正雞精、天然植物萃取液、香菇萃取液、巴西磨菇萃取液等，成分天然、性溫味甘，對調整體質頗有幫助。
5. 開城蔘活泉 / 以北韓開城高麗蔘為原料，其他成分僅有水、純水，就像清涼解渴的運動飲料，但營養價值卻高上許多，天然好吸收！

陳世卿 預約下一個十年 MDRT

感恩疼惜 謙卑圓夢

對榮獲美國 MDRT 終身會員的殊榮，陳世卿業務處經理懷抱無限感恩與再感恩，「感謝朋友、客戶、貴人及長官們十年來對世卿夫婦的支持、愛護、信任、指導與疼惜，更感謝摯友何董事長夫婦在我八、九月受傷開刀，鼎力支持，完成榮耀！」

採訪／洪詩茵 攝影／楊樹山



險是良善、愛心的助人事業，帶給人們希望、幸福、安全與夢想，可以讓人的身心、靈更加安穩與富足。所以，他從不畏懼失敗，他說：「認真、

十年前，五十歲的陳世卿從汽車業務轉戰保險業務，沒有遲疑、沒有猶豫、也沒有志忑。因為參加一場會計師講座，他深入覺知「稅與退休」是人生的兩大主題，是潮流與趨勢，不僅自己需要規劃，朋友與客戶們更需要規劃，有著無可限量的商機。而永達保經

「誠信負責、穩健經營、關懷服務、利益共享」四大經營理念、「制度、商品

策略、訓練與輔導、行政資源與獎勵」四大優勢，以及吳文永董事長英明寬厚、謙卑圓融的人格特質，皆深深吸引他投入這個可以發揮所長的事業體。

莫忘初衷 謙卑以對

加入永達至今十年，陳世卿沒有一年錯過 MDRT，因此在今年榮獲美國 MDRT 終身會員的榮耀。對他來說，保

努力、積極、正向，有使命不怕拒絕，『失敗』不如說是『學習』還更貼切，這是成長必經的過程，也是獲得正確經驗值的必經之路。」

常聽人說陷入事業低潮，陳世卿微笑的表示，何謂低潮？高、低潮是宇宙萬物自然現象，是正常的，應以平常心去面對，將自己放空、歸零，以謙卑的心去面对、去解決。

「莫忘初衷，不忘來時路！」時時刻刻都要警惕自己、激勵自己、奉獻自己，戰戰兢兢、如臨深淵、如履薄冰，不斷透過閱讀充實自己，時時進修專業課程，更要充實食、衣（醫）、住、行、育、樂等方面的人文素養，讓自己更有價值力、競爭力，只有點點滴滴的累積，才有延續的成就。

專業誠信 正直負責

經營保險事業最重要的是「人脈」，常聽許多行銷高手分享自己獨特的行銷哲學及經營人脈的獨門功夫，陳世卿卻說：「不敢說有獨特的行銷方式，不過是時時秉持一顆『專業』、『誠信』、『正直』、『服務』的心，取得朋友及客戶的認同、信任與支持，為人設想，與人為友，謙卑感恩，以專心、用心、細心、貼心讓客戶、朋友感心。」

陳世卿也不吝分享具體的作法，不外乎「想得比客戶多且深入，服務得比客戶想要的多並貼切。」只要落實精緻服務，自然能夠透過口碑相傳建立口碑，間接讓自己的人脈網更加強化、擴增，創造被信任的價值及不被取代的地位，藉此形成差異化行銷、客製化行銷。

自我要求 預約成功

律己甚嚴的陳世卿對事認真、對人用心，處單位每月都會舉辦生日會，凝聚向心力，更不時與夥伴深談，了解他們近況。展望未來，陳世卿期許自己繼續朝下一個「十年MDRT」邁進，並且培養、輔導更多的組員完成MDRT終身會員的榮譽。如何做到？

每個人都能有：「自我檢視、自我要求、自我學習、自我成長、自我管理、自覺自知，而能超我、無我。擴大自己的格局，提升視野，對團隊、公司要有『當責』、『付出』的心，鼓勵組員向上，完成夢想、理想、目標。」

他總結：「公司有做大、做長的決心，我們要能跟上成長的腳步，運用公司的優勢及理念，吸引更多優秀的人才加入，並且強化教育訓練，成功複製成功，擴大組織版圖，跟隨公



陳世卿 Profile

- ◆ 現任：永達保經業務處經理
- ◆ 保險資歷：10年
- ◆ 得獎經歷：
 - 2005 ~ 2014年 美國 MDRT 百萬圓桌終身會員（3次COT）
 - 2005 ~ 2014年 國際華人龍獎 IDA 個人組
 - 太平洋文化基金會顧問
 - 雷龍高爾夫球隊會長
 - 榮銜高爾夫球隊會長
 - 2012年「《商業週刊》王者會員」認證
- ◆ 成功座右銘：
 - 我認真、我努力、我打拚、我達成！
 - 知福、惜福、享福、造福、再造福！

司前輩、長官的成功經驗，提供更好的平台給組織夥伴，協助夥伴培養正確的人生觀，擴大視野、格局，讓每位夥伴都能努力完成夢想、預約成功，圓更大的夢！」保險業是可以為終身的志業、事業的，有志者大家一起來，共同創造想要的人生與團隊。❖

充實實力 培養競爭力

朱敏溶從「心」出發

能夠達成MDRT終身會員終究不是件容易的事，十幾年的過程中，朱敏溶業務處經理用「交心」贏得客戶的信賴，用榮耀證實自己是個值得託付的人。文／羅恰如 攝影／楊樹山



她認為既然要做，就一定要做到最好，因此在專業方面她積極

考照，充實相關知識；同時，她也參加外部舉辦的企業家夫人班，

德 國哲學家尼采說：「你擁有的力量超乎你的想像！」朱敏溶透過

保險找到自己的出路，透過傳遞熱情及服務的信念，經營這份愛的事業，為自己的人生帶來新的價值。

獲得MDRT終身會員的朱敏溶，其成功祕訣就是「用業績證明你的存在，肯定自己是個有價值的人；用榮譽證明你的價值，讓客戶認定自己是個值得託付的人。」

企業家夫人班培養實力

完全沒有工作經驗的朱敏溶，婚後一直在家，當個全職的家庭主婦，看著孩子逐漸成長，她開始思索人生的價值。保險觀念極好的她，有著強烈的風險意識，認同透過保險，可以分散風險，做到最好的保障，但卻始終沒想過會踏上保險這個行業。直到二〇〇一年因緣際會下，因為妹妹的緣故，加入了保險的行列。

一方面可以學習多元化的知識，另一方面更可以拓展人脈。

她說：「不同於學校的授課，企業家夫人班的課程相當多元化，包括財務、稅務、禮儀、風水、社交等主題，老師不僅擁有理論基礎，更具有相當豐富的社會經驗，可以學到務實而且有幫助的方法，對人際間的互動也有極大的幫助。就以最簡單的遞名片為例，大部分的人都希望在第一時間讓對方留下難

忘印象，卻不知可以從遞名片這小小的細節著手。遞名片時應雙手奉上，讓名片上的名字面向對方，並且看著對方，認真且慎重地介紹自己，並傳達友善的訊息，讓對方有受尊重的感覺，並留下良好的印象，這就是魔鬼重在細節。當時，朱敏溶積極投身班務，不僅自我推薦擔任班代，更主動製作通訊錄、籌辦活動聯誼，獲得大家的肯定，因為「用心」，而贏得深厚的情誼。

「將心比心」贏得客戶青睞

從「關心朋友」的角度出發，「將心比心」是朱敏溶服務客戶的一貫態度。個性熱情開朗的她，針對客戶的需求，會用 T 字表格作說明，分析優缺點，透過客觀的說明，讓客戶自己選擇。她表示，「交心」是贏得客戶信任的第一步。把客戶當成好朋友，溝通時先傾聽客戶的聲音，不要有先入為主的觀念，而是應該站在對方的立場客觀說明，讓對方覺得被關心關注，所有的分析建議都是從他們的角度為出發點，因為「將心比心」，更易獲得他們的認同及支持。

從零開始的朱敏溶在銷售過程中，也

曾遇到挫折，特別是在二〇〇九年已經簽約成交的保單，卻在簽收後，辦理保單契撤，當下面臨業績及 MDR1 未達成的雙重壓力，曾使她萌生退意。當下她想起宋木海業務協理常說：「任何事情發生都有原因，其中一個主因就是幫助妳成長。」這一句話點醒了她，她告訴自己要為成功找方法，不要為失敗找理由，把這句話銘記在心。從此調整心態，將完成 MDR1 當成使命，用業績證實自我存在的價值。現在的她不僅愈做愈快樂，並將保險當成終身志業。

擴張事業版圖

始終用心的朱敏溶，以最簡單的思維達成雙贏，凡事盡力，盡力了就接受結果；同時保有一顆開朗的心，如果遇上失敗挫折，更能及時調整心態，接受挑戰。

個人行銷做得有聲有色的朱敏溶，儘管已具

有終身會員的資格，還是堅持每年完成 MDR1，把完成 MDR1 當作是一種習慣。對於未來在發展組織上，朱敏溶已經規劃到彼岸開疆闢土，以大陸市場為目標，把資產保全和資產配置的新觀念帶給大陸的企業家，希望透過保險規劃為客戶創造「富足退休，富裕一生，富貴傳承。」的三富人生。



朱敏溶 Profile

- ◆ 現任：永達保經業務處經理
- ◆ 保險資歷：13年
- ◆ 得獎經歷：
 - 2004 ~ 2008年、2010年 ~ 2014年
 - 10屆美國 MDRT 百萬圓桌終身會員
 - 10屆國際華人龍獎個人組銅龍獎
- ◆ 成功座右銘：思路決定出路，格局決定結局。

達成MDRT會員英雄榜



林秋蓮



李麗英



羅雅桂



宋木海



陳月碧



林秀俐



陳曉虹



韓孫珍華



邵春華



任邦原



李貽臻



崔鴻瑋



歐碧芬



陸大同



蔡名蔚



莊聆瑄



林惠芬



陳世卿



朱敏溶



羅大海



蔡幸嫻



許炳煌



高慧如



連純純



楊台華



蘇炳曄



李貞瑩



黃意雯



游麗芬



陳翠方

MDRT(百萬圓桌會)：

為一國際性協會，由79個國家、481家公司、近35,000位會員所組成的國際性專業組織，象徵國際保險業的最高榮譽。在永達保經，平均每100位業務主管即有51位有MDRT資格。



恭賀永達邁入第十四年

8屆 MDRT



范素敏



張文俐



吳美靜



胡譚云



樓穎華



蔡秀琪



楊碧玲



彭愛川



劉玉芬



袁靜



張麗昌



張素幸



沈麗蕊



蔡孟葵



李國豪



洪逸珊



沈美利



王文雅



梁柳玉



陳惠文



吳麗雪



郭玉芳



何文瑛



嚴富民

7屆 MDRT



葉明全



張家葵



蔡瑩惠



葉朝和



姜鳳珍

達成MDRT會員英雄榜

7屆 MDRT



吳月英



魏瑞玉



江奕嫻



施乃綾



洪敦宇



吳麗仙



方綵晴



陳翟



楊周惠娥



湯瑞霞



林瑞郎



陳振崇



張美惠



陳慧雯



陳美玲



謝麗紅



石文仁

6屆 MDRT



洪秀珍



林美雲



李世傑



金餘國



邵守郁



劉訓煒



李湘華



金玉



黃貴蓮



尚蘋



李可人



張琳嫻

MDRT(百萬圓桌會)：

為一國際性協會，由79個國家、481家公司、近35,000位會員所組成的國際性專業組織，象徵國際保險業的最高榮譽。在永達保經，平均每100位業務主管即有51位有MDRT資格。



恭賀永達邁入第十四年

6屆 MDRT



陳美慧



蔡品梨



鄒美玲



魏敬帆



洪秀青



林玉玫



林秋滿



趙秀麗



吳淑鳳



葉惠生



陳宗玉



江惠文

5屆 MDRT



葉明達



陳威琳



簡玉梅



余葡玥



張惠貞



陳靜美



毛榮彩



張惠雅



呂英立



呂美穎



賴思菁



黃群恩



江謝慧玲



施忠賢



簡俊益



趙志昌



吳宜家



邱金盆



潘俊煜

達成MDRT會員英雄榜



林盛乾



陳淑金



王懷慈



王瑞賓



紀玉秀



劉高虎



任淑華



蔡沛潔



陳世傑



賴玟溢



葉惠雯



呂文宏



李淑芬



邱芳蕓



張蘭貞



朱力學



蔡明宏



洪秀燕



吳慈念



蕭詠滢



陳志暉



陳連興



黃湘雯



張建隆



陳羿璇



溫淑燕



吳勝湧



張家榕



蔡陳麗紅



吳若維

MDRT(百萬圓桌會)：

為一國際性協會，由79個國家、481家公司、近35,000位會員所組成的國際性專業組織，象徵國際保險業的最高榮譽。在永達保經，平均每100位業務主管即有51位有MDRT資格。



恭賀永達邁入第十四年



林明堂



林佳儀



蔡承羲



王文進



王瑞玲



劉正順



陳姿妙



張秋玉



方玉華



吳美青



林文鵬



林佩樺



施欣懿



褚世銘



曾敏甄



游淑卿



陳怡安



陳有賓



陳小瑩



許綺珍



劉湘淳



張惠婷



鄭惠玲



林語珊



魯淑靜



郭星廷



葉佳惠



陳俞樺



王琦甄



于聿華



洪嘉琪



程鎧言



林玟伶

達成MDRT會員英雄榜

4屆 MDRT



戴桂英



許碧芬



王淑女



徐芊榆



呂維棠



卓順泰



劉玉娟



溫秀鳳



趙梨貞



洪珮華



張麗花



黃馨儀



劉淑華



楊淑惠



杜麗玉



林恭在



吳昆展



吳惠娟



梁家榮



吳淑滿



陳偉仁



陳淑媛



白琇嫻



許雅惠



林惠萍

3屆 MDRT



黃素英



李湘菁



王群元



黃建華



白淑儀

MDRT(百萬圓桌會)：

為一國際性協會，由79個國家、481家公司，近35,000位會員所組成的國際性專業組織，象徵國際保險業的最高榮譽。在永達保經，平均每100位業務主管即有51位有MDRT資格。



恭賀永達邁入第十四年



徐金印



蘇秋碧



林祺欽



黃文貴



許雪霞



張文瀚



林欽賢



石建峯



程睿紳



蘇承洲



黃如宣



鄭淑華



鄧宇璿



楊玉佩



尹薇麗



徐霈樺



謝玄琦



吳宗憲



呂泰成



賴金助



曾桂敏



林宛麗



謝華卿



林紹琳



羅國書



王星惠



張敏怡



周賢揚



徐安虹



留美華



吳麗華



田淑薰



簡金進

達成MDRT會員英雄榜



施秀倩



葉曉如



陳品潔



張美月



蘇玟諭



鄒誦芬



羅一真



林安珍



廖素蘭



宋宗憲



孫黛莉



汪麗貞



劉力綺



楊睿宏



牛蓓雯



吳采娟



沈筱薇



邱惠寧



李沛慈



謝耀進



陳叡林



陳麗綿



李嘉倍



徐玉梅



黃昱喬



張雅涓



郭淑如



蔡明美



陳佩絹



李身慧



劉秋英



賴黛琪



葉惠娟

MDRT(百萬圓桌會)：

為一國際性協會，由79個國家、481家公司，近35,000位會員所組成的國際性專業組織，象徵國際保險業的最高榮譽。在永達保經，平均每100位業務主管即有51位有MDRT資格。



恭賀永達邁入第十四年



董巽金



徐慶松



呂聰秀



李培甄



潘紫涵



連惠玲



黃志仁



邱研甄



徐鈴



顏麗雲



盧弄玉



王元秀



劉明祈



倪小筑



柳鑒紅



陳麗嬌



陳來春



鄭婷玉



高美霞



陳志鵬



王玉慧



王克民



許育維



孫紹宸



陳康榆



范云甄



劉開山



郭慶堂



葉施惠美



曾雲柔



施文鵬



莊千瑩



張東隆

達成MDRT會員英雄榜



蕭季羚



韋志祥



林玉素



詹琪玟



蔣品茵



洪學君



孫華徽



劉晉辰



林芳



郭紫渝



陳自情



劉增國



何沛宸



高煦照



余松坤



方季芸



魏明月



史惠安



余深訓



林安慶



連建定



張配琪



陳舜琦



鄧筱伶



俞自強

MDRT(百萬圓桌會)：

為一國際性協會，由79個國家、481家公司，近35,000位會員所組成的國際性專業組織，象徵國際保險業的最高榮譽。在永達保經，平均每100位業務主管即有51位有MDRT資格。



恭賀永達邁入第十四年



廖惠美



余明昌



吳美英



鄒文妍



劉興立



莊寶猜



張瑋珊



莊立勳



楊宗吉



劉家瑜



陳美燕



李新星



高玉玲



張卉薰



林如卉



陳麗美



馬運蓉



傅泓捷



劉家豪



潘貴榕



高詩婷



詹琇喬



蕭伯偵



周雅倫



楊星



林佩芬



許云間



江敏皎



侯佩瑄



張啟泰



陳芸彤



曾雅琴



謝澤宇

達成MDRT會員英雄榜



蔣秀芳



梁婉菁



彭秀鳳



林寶珍



彭思溫



陳紹寬



梁智超



王智賢



顏碧杏



王嫦如



官富山



許心箴



曹瑋庭



張采葳



廖博仁



李冠東



蔡正銘



王素秋



鍾采築



邱雅倫



何國彰



丘力榮



邱呈安



蔡宗勳



黃寶舟



李素慧



鄭柔郁



蘇秀梅



陳佩怡



賈愛蓮



胡明昇



陳家華



王雪珍

MDRT(百萬圓桌會)：

為一國際性協會，由79個國家、481家公司，近35,000位會員所組成的國際性專業組織，象徵國際保險業的最高榮譽。在永達保經，平均每100位業務主管即有51位有MDRT資格。



恭賀永達邁入第十四年



林國龍



許萩致



黃麗織



劉上菲



陳祐華



曹驄宜



賴黛嘉



楊智舜



廖俊明



陳滋鈺



黃威達



林民和



吳佩籃



黃性旗



宋雅柔



洪茶妹



陳馨薇



陳湘樺



林彥君



吳牡丹



盧麗卿



劉桂燕



黃建倫



黃惠昭



沈珮琛



蕭卉伶



周榮輝



鄭美惠



周香香



梁菁芬



林春暄



項若薇



彭玉珍

達成MDRT會員英雄榜



謝惠芳



劉翠繡



呂維玲



黃素珠



蔡雅薰



林育如



陳雲珍



張月華



謝其輝



莊四爵



朱敏慎



蔡月香



季祥禎



陳淑華



周容安



陳永昌



許靜如



錢莉莉



鍾惠馨



吳崇寧



黃冬香



陳曉瑀



吳雅萍



李素蘭



伍安晟



蘇孟堂



趙苑蓁



張鈺崑



陳沛綺



李惠珍



張簡富環



喬桂芳



楊美惠

MDRT(百萬圓桌會)：

為一國際性協會，由79個國家、481家公司，近35,000位會員所組成的國際性專業組織，象徵國際保險業的最高榮譽。在永達保經，平均每100位業務主管即有51位有MDRT資格。



恭賀永達邁入第十四年

2屆 MDRT



索娜



馮琪晏



王月霞



陳家蓁



鄭淑卿

1屆 MDRT



魏滿妹



陳宥天



呂貞菡



林桂興



元家雄



蔡存義



許斐琅



張貞芬



劉傳賢



傅志馨



郭淑珍



袁嘉沁



林凡傑



劉春盈



簡嘉慧



劉文婷



張幸瑜



黃月蘭



原淑華



呂月昭



鄧秀媛



吳美賢



林淑雯



王一力



陳巧凌



嚴秀麗

達成MDRT會員英雄榜



李克峻



簡美蘭



吳姝滿



楊燕珍



詹俊宏



張協順



霍美妮



高朝榮



陳珠鍼



林琴華



謝守昌



黃思綺



張婉庭



胡瑞雲



張立昇



羅憶彬



虞逸心



陶俐安



楊芷庭



廖心愉



王鏡樺



賴宏輝



崔運軒



吳錦坤



李建政



陳怡君



林品秀



林淑玲



范姜秀珍



余蓮英



曾秀草



陳淑華



曾幸櫻

MDRT(百萬圓桌會)：

為一國際性協會，由79個國家、481家公司，近35,000位會員所組成的國際性專業組織，象徵國際保險業的最高榮譽。在永達保經，平均每100位業務主管即有51位有MDRT資格。



恭賀永達邁入第十四年



劉惠榆



蕭百玲



李秋娥



林如喬



徐富全



王峇云



吳亞臻



李素幸



賴淑惠



黃錦蘭



蕭淑娟



洪慈婷



許玉琴



李佳齡



林佩瑜



許銀秀



胡順發



張孟埜



黃芳吟



楊淑梅



劉莉莉



林亦誠



姜碧霞



劉珣榮



張毓才



張秀香



江貞誼



陳金玉



江金順



江美燕



李佳芬



阮惠子



廖麗雪

永達達成MDRT會員英雄榜



鄭貴方



許素娥



唐瑛琪



陳菽晞



羅孟林



張富強



高鳳珍



范春梅



蔡玫靜



王桂芳



林柏宏



翁金蓮



林孟樺



吳佩葶



楊文升



施瑩嬪



吳蕙華



蔡德富



陸昭華



盧美娟



黃詩琦



陳瓊瑗



簡淑芳



張清信



徐秀鳳



臧魁璋



羅琨明



黃瑞玟



歐萬成



蕭美琦



曾玉環



劉志偉



劉貞秀

MDRT(百萬圓桌會)：

為一國際性協會，由79個國家、481家公司，近35,000位會員所組成的國際性專業組織，象徵國際保險業的最高榮譽。在永達保經，平均每100位業務主管即有51位有MDRT資格。



恭賀永達邁入第十四年



李宗典



張棣華



李秀玲



陳素燕



黃淑惠



高若麗



陳秀敏



黃雅瑛



謝明珍



蔡東澤



黃恬淇



盧靜如



蔡慧美



廖香甄



陳誌霞



周依琪



蕭君瑞



黃瑞娟



侯俊韶



李進茹



高瓊如



朱路梅



林珮瑀



詹祖欽



蔡安定



林許義



陳沛琪



楊珮琳



林怡蕙



蘇宜慧



李姿昀



李孝倫



洪美雲



恭賀永達邁入第十四年 達成MDRT會員英雄榜



傅家琪



鄧明玉



簡麗香



劉慧津



楊淑淨



蔡晴宇



徐漢強



曾雯萍



黎宜麗



林美月



余鴻慶



許永崑



陳世均



蔡珮綸



蘇政璋



李易珉



邱鳳英



林朝進



黃立葵



許守錦



芮敏皓



陳瑩樺



鞏國祥



蔡瑋儒



林麗雯



朱易凡



游翔麟



陳昭智



陳蕙慈



黃瓊俐



陳碧雲



陳憶婷

搶不走的財富

文：阿叢 Ray

傍晚，我和友人在一家靜謐的咖啡店小聚，經友人描述，才知店內只有四位客人；除了我和友人，一位是男學生，一位是年近七旬的長者。他們的座位相鄰，而男學生的目光卻不時注視著老先生放在桌邊的手機。

聽到這，我心疑這位男學生是否想伺機偷取老先生的手機？果不其然，男學生趁老先生轉身拿紙巾，瞬間取走手機放入背包內，然後準備起身離開。老先生回身後發現他的手機不見了！他乍現訝異神色，但隨即鎮定環顧四周。此時，男學生正準備離開，在我想喊「有小偷」的當下，老先生也起身走向已近店門口的男學生。

我和友人都很擔心老先生無法攔下男學生或有肢體衝突。因此，友人準備趨前協助，就在友人起身的同時，老先生說話了：「同學！請你等一下！」。男學生愣了一下，回應：「怎麼了？」老先生說：「昨天是我七十歲的生日，女兒送手機給我，雖然我不是很高興，可是，那畢竟是女兒的一份孝心！」

當下，我清楚聽到自己激動的心跳聲和男學生急促的呼吸聲。之後，老先生接著說：「我剛剛把手機放在桌上，可是現在不見了，我想是不小心掉到地上。我的眼睛不好，看不清楚，腰也彎不下去，你能幫我找找嗎？」

老先生說完就慢慢地走回座位，而男學生似乎深吸了一口氣後，走向老先生說：「您別急，我

幫您找找！」接著，男學生彎身圍著老先生的桌子轉了兩圈，起身後將手機遞給老先生說：「您看，是不是這支手機？」老先生立刻握住男學生的手說：「是的！謝謝你！孩子，你真不錯呀！」

這一刻，震撼我心！幾分鐘後，在友人的牽引下，我走到老先生桌前問他：「您確定是他偷的，為什麼不報警呢？」老先生回應：「訴諸法律，雖可找回手機，但在我找回手機的同時，也失去了比手機更寶貴千萬倍的東西，那就是『寬容』。」

老先生一席話，真是發人深省！現今，在私己的洪流社會中，人與人間難免築起一道道的心牆。為錢、為權，努力奮鬥或強取豪奪。但，名利乃身外之物，生不帶來，死不帶去，又何必錙銖必較呢？

回頭想想，究竟有哪些是別人從我們身上奪不走的呢？

- 日漸增長的智慧。
 - 努力維持的健康。
 - 已花出去的金錢。
- 所以，我們是否應該讓自己：

- 少計較，多微笑。
- 少比較，多禱告。
- 少紛擾，多擁抱。

如此，你會發現，生命因為有「愛」而變得更好！



Ray 鍾興叢小檔案

- ◎ 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

發現 B + C 「肝」緊問醫生治療

B、C 型肝炎患者只要定期追蹤及治療，就可獲得相當好的控制，重拾健康。
整理／公關部 資料提供／國民健康署

在台灣，每年約有一萬三千人死於慢性肝病、肝硬化及肝癌（以下統稱肝病），約佔死亡人數八%，比死

於中風的人數還多。其中肝癌為我國癌症死亡、發生的第二位，每年約有八千人死於肝癌，而這樣的遺憾其實是可以避免的。

每年一萬二千人死於肝病，九成有 B、C 肝炎

國人慢性肝病、肝硬化及肝癌的肇因，主要為 B 型肝炎及 C 型肝炎，據調查，死於肝癌的病患中，約有七〇%的人為 B 型肝炎帶原者，而二〇%為慢性 C 型肝炎感染者。B 型肝炎帶原者如持續有肝炎的發作，有十五至二〇%發生肝硬化，大大增加肝癌的發生率；而 C 型肝炎病毒感染至少會有一半以上變成慢性肝炎，其中約二〇%會導致肝硬化。

化，而肝硬化者每年有三至五%會變成肝癌。

八成民眾誤以為熬夜是肝病主因，三成民眾肝炎卻不就醫

國民健康署於一〇二年對全國二五至六四歲民眾，以網路方式進行調查（有效樣本三〇二二人），調查結果顯示，在可複選的情形下，民眾正確認知肝病發生與 B 型肝炎或 C 型肝炎有關者分別近約八成和六成（與前年相較差異不大），但仍高達八成多的人認為「熬夜」是導致肝病的主要原因，雖較去年之九成低，但民眾對於肝病發生的認知仍有待加強。

此外，雖然詢問民眾是否知道 B、C 型肝炎定期追蹤及治療可以有效控制時，有九成表示知道，然而，已知自己有 B 型或 C 型肝炎時的民眾中，仍有

三成未前往就醫；不就醫原因，高達七成七為「身體無症狀應該不需要」，二成民眾「不知道應該要看醫師」，一成民眾「不知道要去哪裡看醫師」。

肝指數 GOT、GPT

檢查肝功能最常見的肝指數包括 GOT（又稱為 AST）、GPT（又稱為 ALT）檢查，是肝細胞製造的兩種最多酵素。當肝臟發炎時，肝細胞會壞死，GOT、GPT 就會進入血液中，造成肝指數升高，因此醫療上常以此作為肝臟發炎或受損程度的評估。GOT、GPT 的正常值會受每個實驗室而有不同的標準，不過一般都在 40 上下。肝機能是相當複雜的，肝臟有沒有病，並非只是靠 GOT、GPT 這兩個數值就可判定。肝臟是個具有多種功能的器官，要評估肝臟功能的好壞，需要進行很多檢驗。



未定期接受追蹤治療，猛爆性肝炎要換肝

B 型肝炎病友周先生二十歲時就發現自己有 B 型肝炎而接受治療，但後來因為出國留學，也沒有不適症狀，而沒有繼續追蹤，但三十四歲時卻急性發作，瀕於換肝邊緣，所幸經積極接受治療並持續追蹤後，已經獲得很好的控制。

找胃腸肝膽專科保肝

根據衛生福利部統計，目前在臺灣有約 250 萬 B 型肝炎帶原者，其中只有三分之一知道自己是 B 型肝炎帶原；全國約有 40 萬 C 型肝炎帶原者，也僅有十分之一知道自己是 C 型肝炎帶原。民眾對於護肝千萬不要道聽途說，一定要循正常的醫療管道找胃腸肝膽專科醫師，才是保肝、保命的不二法則。B 型或 C 型肝炎帶原者應按醫師指示，定期追蹤肝功能與腹部超音波，以免走上「肝炎—肝硬化—肝癌」三部曲，造成遺憾！



知名演員石英也在四十歲時發現自己有 B 型肝炎，但當時不當一回事，在六十歲時發生猛爆性肝炎，而接受兒子換肝。石英不敢再輕忽，每年固定回診，

持續定期追蹤檢查，且逢人就宣導：「要定期去做肝檢查」、「多運動、睡眠充足、保持心情愉快」、「健康飲食，不要亂吃藥」，才能降低罹患肝癌的機率，肝顧好家庭就好！

抗病毒治療、定期腹部超音波篩檢，有效降低慢性 B、C 肝癌患者肝病發生率及死亡率

依據余明隆醫師等人之研究，慢性 C 型肝炎感染者施予抗病毒及干擾素治療，約可降低六五%肝癌發生；B 型肝炎帶原者且 HBeAg 陽性施予治療，約可降低四七%肝硬化及七八%肝癌發生，所以 B、C 型肝炎治療之成效非常好。另，上海研究顯示，對三十五至五十九歲的 B 肝帶原和慢性肝炎者每六個月提供一次腹部超音波檢查，可以降低三七%的肝癌死亡率。

健保給付 B、C 肝炎患者定期超音波檢查及抗病毒治療

為照顧 B、C 型肝炎患者，中央健康保險署對於慢性 B、C 型肝炎患者給付定期追蹤之超音波檢查、抗病毒或

干擾素治療費用，至一〇一年底累積接受治療人數有十六萬人，但依潛在符合接受治療人數九十萬人估計，利用率僅約為一七·八%，顯示很多 B、C 型肝炎患者沒有善用這項保命的醫療。

其實 B、C 型肝炎患者只要定期追蹤及治療，就可獲得相當好的控制，重拾健康。因此，國民健康署邱淑媿署長呼籲，肝炎治療成效良好，B、C 型肝炎患者為了自己的健康和家人的幸福，要善用健保資源，主動積極就醫，看消化系專科醫師並接受治療，記得「發現 B + C，『肝』緊問醫生，『肝』緊治療」，就可以遠離肝病及肝癌的威脅。



留意 A 型肝炎 注意個人衛生

由於 A 型肝炎常流行於衛生條件不佳的地區，在欣賞風景名勝及品嘗地方美食之餘，民眾務必注意個人衛生，選擇衛生良好之餐飲環境及食物，避免生飲生食或食用未完全煮熟的餐點。雖然 A 型肝炎死亡率不高，但對於老年人或 B 型肝炎帶原及 C 型肝炎感染等慢性肝炎者，有較高併發猛爆性肝炎而導致死亡的風險，因此在個人衛生及飲食尤應注意。

● 滋味 ●

梁幼祥的「美」食記

「品嚐食物要適時、物、地、心、情，多項條件配合才會達到『美食』的意境。」一道道美食交織出梁幼祥的生活美學。採訪／洪詩茵 攝影／楊樹山 圖片提供／梁幼祥老師《美麗中國菜》、《梁幼祥的經典素餡》



大馬將鱈貝托餅

過年時候，梁幼祥以家中僅剩的食材，做出老人、小孩都喜愛的點心，在吐司上抹上鱈魚與蛋清打成的魚漿，再灑上干貝絲，入鍋油炸，貼上一片香菜裝飾，模樣可愛易入口，小孩爭食的盛況，讓梁幼祥心中滿溢愉悅，這也是他口中所謂的「生活美學」。

更結合最愛的美食與工作，他的生活中「美學」處處，言談間，那爽朗卻又透著睿智的言談，在在令人折服。

心美 看什麼都美

生活，對某些人來說，只是周而復始的「日出而做，日落而息」，每天汲汲營營地為生計打拼似乎就耗盡了他們的心力。對這些人來說，美學與他們遙不可及，似乎是有錢有閒的人才懂得何謂美學。但在美食家梁幼祥的眼中，所謂生活美學就是自然，只要不違背自然就是美。梁幼祥以他最愛的美食比喻，並非吃得豪華精緻就是美，對他來說，親自下廚煮上一桌子佳餚，一家人圍在一起享用就是美；為女友親自下廚，打開紅酒瓶蓋，那佳釀ㄉㄨ：ㄉㄨ：ㄉㄨ：傾倒至杯中的聲音，以及女友滿心感動的表情也是美。

套一句美學專家朱光潛曾經說過的話「心裡美，看什麼都是美！」梁幼祥強調：「生活

美食達人 梁幼祥

身兼美食作家、美食節目主持人及美食家多重身分，不但愛吃，也懂得吃，說得一嘴美食，被稱為最會做菜的美食家。一九五六年生於台灣省台南市，自幼在家裡受湖北籍母親、廣東籍父親不同風格的烹調影響，加上台南本來就是閩南美食小吃之總匯，可謂涉略多元。求學期間，鑽研美食古籍，並在著名烹飪家傅培梅女士所屬的烹飪班中工讀多年，結識了當時全台最有名、自大陸遷台之各菜系大師，耳濡目染之下，成就其對美食的愛好，並於三七歲之年，自行獨立經商，廣結友人，應酬來往間，嚐遍各地美食。

是台灣繼傅培梅之烹飪節目後第一位製作主持美食節目的製作人兼主持人，在節目中介紹哪裡好吃，訪問廚師、餐廳老闆；在節目中說吃的故事，介紹如何吃出美味，開啟台灣媒體爭相報導美食的潮流。二十年來，在主流媒體主持美食節目、執筆美食專欄、擔任國際廚藝費裁判、食品研發顧問，不但愛吃，也懂得吃，遍嚐山珍海味之外，更做得一手好菜，被公認為當代兩岸三地深耕中華餐飲文化的美食家。

生

活，有人過得特有滋味，工作之於他是美，休閒之於他是美，路旁的落葉是美，一碗勾人齒頰留香的菜肉餛飩也是美，生活中的點點滴滴都是美；但也有些人，看什麼都不美，日子過得特苦澀，這種人，就算將山珍海味捧到他面前，他也品不出那「美」的滋味。將生活過得滋味無窮的美食家梁幼祥，不僅愛吃、懂吃，做得一手好菜，

再就料理之美來說，梁幼祥可說是國內最懂吃的文化，也是將中菜料理端上美之殿堂的佼佼者。他曾在二〇〇七年故宮博物館重新開幕的時候，在故宮國宴上以一道「玉書簡」驚豔全座，春捲上的詩詞之美，惹得賓客不捨動筷；

將文化內化於料理中

中美學處處是，端看自己如何去尋找？如何去定義？就拿麵線來說，每個人偏好的口味不同，可能你喜歡，但我不喜歡啊！但是那就不美了嗎？當然美，因為對你來說，那就是美！」



玉書簡

2007年故宮國宴菜色之一，以春捲皮包裹豆芽、蘆筍、地瓜、紅蘿蔔、香菇，再以食用碳粉混合義大利黑醋汁於春捲皮上一筆一劃書寫出蘊含深刻中華文化的詩詞文字，彰顯梁幼祥深刻的國學文化功底。



茄蓀

「晨露采茄，取其實，迎風三日，取其精，切丁、少鹽、少薑末油漬七日可用……」這是梁幼祥為電影《飲食男女2》設計的菜譜，材料包括茄子、蘑菇、白蘿蔔、豆芽、花菇、百果、豆腐、薑、油、蒜等，是道貫穿半世紀、牽引男女主角情緣的菜譜。

他曾在電影《飲食男女2》中，將經典文學《紅樓夢》中一道作工非凡的佳餚「茄蓀」重現，化為片中一道牽繫著男女主角的味道，一道鏤刻著雋永愛情的佳餚。

對於這些「美」食的創舉，梁幼祥坦白表示，這是自小培養出來的功底。他不無感嘆地表示：「大家不難發現，西方的菜餚端上桌一定都是漂漂亮亮的，但中式菜餚就不是了。這主要是因為文化基底的不同，歐洲從文藝復興之後，允許民間可收藏藝術品，經過時間的累積催化，『美』漸漸融入一般民眾的日常生活中，房子的外型、窗櫺、屋瓦、花園等等，無一不美！而台灣在人文上富裕的時間不夠久，直到近幾年才漸漸萌芽茁壯，較之從小浸淫在『美學』薰陶中的歐美人士，台灣人對美的敏銳度著實落後歐美地區幾百年。」

著作

- 一九九五年
《大陸美食遊踪》／標緻出版社
- 一九九七年
《老爸的菜》／韜略出版社
- 一九九八年
《吃最幸福——梁幼祥帶您上館子》／大田出版社
- 一九九九年
《愛上素食，佛光電視台》／三友圖書公司
- 二〇〇〇年
《素點心，佛光電視台》／三友圖書公司
- 二〇〇九年
《美麗中國菜》／三藝文化公司
- 二〇一〇年
《滋味——梁幼祥說食話》／四塊玉文化
- 二〇一二年
《梁幼祥的經典素餚》／旗林文化



扎實根基 充實文化底蘊

梁幼祥又是如何培養「美」的敏銳度，甚至將其結合料理，完美地呈現在大眾面前呢？梁幼祥不諱言，環境影響很大，他的料理基礎來自父親，小時候父親做菜時，總是喜歡帶著他，讓他在在一旁觀看，架構他對料理的初步概念；後來，他的姊姊林慧懿嫁給傅培梅的兒子，也牽起他在傅培梅當時開設的烹飪教室工讀幫忙的因緣，當時傅培梅的烹飪教室匯聚了中華八大菜系的一流名廚，他也因這機緣得以重複聽課，反覆的聽課、品嚐，使得這些美食食譜全都牢牢地刻印在他的腦海中；其二，就是培養吃的經驗，因為愛吃，他總是四處尋覓美食，呼朋引伴一起前往嚐鮮，「沒



吃過好東西，怎麼做出好料理！」

深厚的美食經驗是梁幼祥料理的根基，而那一道道驚為天人的「美」食，則著實來自梁幼祥自身的好學、好讀。文化底蘊深厚的他，總是喜歡細說「菜的典故」，而且說得生動活潑、引人入勝，他微笑著表示：「我從小就喜歡看書，歷史、哲學、文學、食譜等等，什麼書都看，而這也培養出我找資料的能力，自然而然地，一道道傳統中式佳餚的典故由來，就這樣慢慢地被我挖掘出來。」除此之外，梁幼祥還有一項頗為風雅的興趣——書法，看著他隨手從書桌旁拿來一本字帖，執起毛筆就行雲流水地書寫開來，著實令人嘆服。

由此可知，美學是一種內化的過程，梁幼祥有著豐厚的美食基礎，輔以他本身的好學不倦，化為一道道精緻美絕的佳餚。他期許，台灣廚師除了扎實烹調的根底，更應多讀些書，積累豐厚的文化內蘊，才能彰顯在其創作的料理上。

記憶中最感人的滋味

「美味與美食不同！」梁幼祥強調，美味就是好吃，好吃的東西到處都有；



如玉觀音

將不起眼的白菜化為此道料理的主角，干貝、大蝦干、鴻禧菇、芋頭、山藥等都成為配角，從側面望過去，宛如一幅古時的潑墨山水畫，是梁幼祥對「美食」的完美詮釋。

但美食蘊含的層面卻更廣，除了美味外，還需輔以融洽的環境、氣氛及健康的身體，少了其中任何一項，就不是美食，「我們不管做任何東西都要用心，好東西自然需要透過繁複的工序呈現，許多人做菜都是少一味，但只要少了其中一個氛圍或步驟，它就不是美食。」

梁幼祥的父親是位職業軍人，個性木訥、不善表達的他，是透過一道道美食佳餚傳遞對孩子的愛。回想當年，梁幼祥眼中閃動著深深的孺慕之情，他動容地陳述，以前父親做菜的時候，總會讓他待在一旁，邊做邊遞給他品嚐，開心地看著他吃東西的模樣，雖然現在父親

很多，當中又以一道「鹹蛋蒸肉餅」最讓他感動，他形容，小時候生病、食慾不佳，父親特地以鹹蛋、荸薺、絞肉做成肉餅入鍋蒸，



鹹蛋蒸肉餅

記憶中，梁幼祥的父親認定他最喜歡吃的一道佳餚，以鹹蛋、荸薺、絞肉為材料蒸煮，最適合下飯！現今台北已難吃到道地的滋味，此為五福小館的鹹蛋蒸肉餅，味道與梁幼祥記憶中有七分神似，是他與餐館廚師交流分享的成果。



二哥的冰花鍋貼

將傳統的鍋貼做得小巧細緻，內餡包裹絞肉、雪裡紅、蔥末、薑末，再巧妙運用焦麵網，輔以適當的擺盤，顛覆傳統鍋貼予人的既定印象，讓親切的小食也能躍上美的殿堂。

已經過世，但每當吃到父親曾經做給他品嚐的菜色，他總會不自覺想起父親，默默掉淚。這是蘊含著孺慕之情的味道，也是每個人一生中難忘的滋味。

梁幼祥的父親曾經做給他品嚐的菜色

做好之後將肉餅連同湯汁淋在白飯上，稍微攪拌一下入口，鹹香而不膩，總會讓他吃到碗底朝天。

還記得當兵的時候，從部隊返家，父親做了好幾道菜餚放在桌上，卻跟他說，再等一下，還有一道他最喜歡吃的菜，他當時非常疑惑，「我最喜歡吃的菜是哪道？」當父親端出「鹹蛋蒸肉餅」，他才恍然，因為每次父親做這道菜，他總會吃光光，所以在父親的印象中，這道「鹹蛋蒸肉餅」就是他最喜歡的菜餚，「從此以後，『鹹蛋蒸肉餅』就成為我最喜歡的菜色了！」梁幼祥眼泛淚光地陳述。

除了上述最讓梁幼祥感動的菜色外，

梁幼祥更透露，他最喜歡的菜色是他自己做的「砂鍋魚頭獅子頭」，這是外面吃不到的極品美味，從選材開始就非常講究，魚頭要夠大、夠厚、腮

幫大、膠質多，不入鍋油炸，而是直接熬煮三小時，煨到湯汁呈現奶白色，將魚鮮煨出來，至於佐料獅子頭可是連獅子頭發源地揚州當地的師傅都讚好吃，梁幼祥說：「這道菜不僅是我的最愛，女兒、媽媽等家人全都非常喜歡，是我留給家人的滋味，是絕不外傳的梁家滋味！」

對梁幼祥來說，美食之於他，不僅是工作、愛好，更是親情，一道道交織出生活中的「美」，是他最愛的滋味！

敬請期待：美食達人梁幼祥の口袋餐廳



【書訊】

書籍資料提供／時報文化、有鹿文化、台視文化、商周出版、蘋果屋出版社



《看見：十年中國的見與思》／柴靜

《看見》是央視知名主持人柴靜，從事媒體十年對中國社會的觀察與省思，是柴靜個人成長的記錄，也是中國社會十年變遷的備忘錄……身為媒體人，柴靜清楚知道自己的出發點，也知道目的地，生活不能糊裡糊塗、隨聲附和，而是要從蒙昧中睜開眼，獨立思考、勇於質疑而不輕言放棄，堅定探索事情背後隱藏的真相。



《那些人住在我心中》／宇文正

有些人寫顛倒的夢境，有些人編織遙遠的傳奇，然而，宇文正只是腳踏實地說一個平凡的故事，譬如在午後的茶杯旁，提筆寫下人情之間的美好。宇文正的筆觸看似清淺，卻饒富深意，漣漪處處，香風細細。一顆敏銳的心，一雙傾聽的耳朵，她細細撿拾過往時光在心中留下的影子。那些住在她心中的親密的人，都成為舞台上暖暖溫柔光芒的角色，共同演繹美麗的人生。



《真食物這樣選！這樣吃！》／白佩玉

受夠了食安新聞每天轟炸，那個有毒、這個黑心；一堆看不懂的化學名詞竟成了我們吃下肚的東西。當毒物變成食物，政府乏力救援下，就是我們該學會自保的時候。本書作者白佩玉不僅是媽媽、人妻，還是一名用心尋找「真食物」的無毒生活家。她透過「科學方法」+「生活經驗」教你望、聞、摸四方法挑食材、煮出健康；以及外食時避開毒食的必知撇步！只要這一本，就能替自己和家人的飲食安全把關！



《瓶漬魔法》／小寺宮

本書介紹超過六十種以上的罐裝食品製作方式，包括和風漬物、洋風漬物、鮮果漬物，以及家傳醬料等，並提供運用漬物來作變化的美味料理。作者隨著季節變化，挑選最當令的新鮮食材，放入瓶罐中以各式調味料，加以入味保存。書中的瓶漬物不僅提供味覺上的享受，視覺上也深具美感。由自己手作，讓家人吃得更安心，簡單包裝後，更是絕佳的送禮選擇。此外，書中穿插作者家庭的料理生活故事，充滿母親回憶的味道，一起作菜的美好記憶、父親帶孩子外出享用美食，內裡蘊藏的父愛等，不同於單純的食譜書，讓料理具備更多故事性，增添人文生活風味。

83 期贈書得獎名單：台北市／林○怡、台中市／曾○瑜

RICH 達人月刊為回饋讀者長期支持，特別準備兩本台視文化《看漫畫學家庭理財》及《看漫畫學親子理財》要送給您！填妥下列資料，在四月三十日前傳真至 (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 達人月刊為贈書抽獎，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。）



SUN	MON	TUE	WED	THU	FRI	SAT
		01 三月初二 宜：交易、立券、納財、破土、修造	02 三月初三 北區《從債市看房市講座》陳有天 14:00-16:00 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、出行、會友、立券、交易	03 三月初四 宜：祭祀、解除、沐浴、掃舍宇	04 婦幼節 宜：開市、立券、交易、納財、開光	05 清明節 宜：開光、祭祀
06 三月初七 宜：祭祀	07 三月初八 宜：開光、掃舍宇	08 三月初九 宜：祭祀、祈福、安門、出火、安葬	09 三月初十 中區《DISC從多采多姿的溝通談生涯規劃》陳惠文 14:00-16:00 宜：祭祀、解除、破屋、壞垣	10 三月十一 宜：掃舍宇	11 三月十二 宜：納采、冠笄、開光、拆卸、動土	12 三月十三 北區《富過三代講座》余菊明 10:00-12:00 《財經講座》王群元 10:00-12:00 《成功基因密碼理財講座》謝宏茂 10:00-12:00 《理財講座》李國豪 10:00-12:00 《理財講座》韓孫珍華 10:00-12:00 《財經講座》王文進 10:00-12:00 《保戶講座》李傑克 13:30-17:00 《名人講座》高志斌 14:00-16:00 桃園《理財講座》徐富全 10:00-12:00 中區《財經講座》賴黛琪 10:00-11:45 宜：祭祀、破屋
13 三月十四 南區：《尊榮貴賓理財講座-善用信託保全財富並校正保單》陳嘉慶 13:20-17:30 宜：開市、立券、交易、出行、移徙	14 三月十五 宜：謝土、成除服	15 三月十六 宜：出行、祭祀、掃舍宇	16 三月十七 南區：《財富管理講座》李麗英 14:00-16:00 宜：祭祀、祈福、納采、訂盟、求嗣	17 三月十八 宜：祭祀、開光	18 三月十九 宜：諸事不宜	19 三月二十 北區《從債市看房市講座》陳有天 10:00-12:00 《財經講座》張文瀚 10:00-12:00 《理財講座》陳有賓 10:00-12:00 《財經講座》陳月碧 10:00-12:00 《理財講座》林美雲 10:00-12:00 《財經講座》劉玉芬 10:10-11:40 桃園《財經講座》李嘉倍 10:00-12:00 中區《財經講座》胡順發 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、沐浴、謝土
20 三月廿一 宜：祭祀、掃舍宇、成除服、謝土	21 三月廿二 宜：祭祀、沐浴、解除、破屋、壞垣	22 三月廿三 宜：沐浴、掃舍宇	23 三月廿四 宜：祈福、開市、交易、立券、掛匾	24 三月廿五 北區《與成功有約講座》陳月碧、黃建華 14:00-16:00 宜：祭祀、納財、納畜	25 三月廿六 宜：訂盟、納采、開市、交易、出行	26 三月廿七 北區《醫生講座》呂英立 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 《財經講座》王文進 10:00-12:00 《理財講座》白淑儀 10:00-12:00 《理財講座》魏明月 10:00-12:00 桃園《理財講座》張自強 10:00-12:00 中區《財經講座》劉玉娟 10:00-11:45 南區《關注全球經濟發展趨勢》謝甲輝 10:00-12:00 《產業趨勢財經講座》林顯祥 10:00-12:00 宜：祭祀、裁衣、合帳、修造
27 三月廿八 宜：祭祀	28 三月廿九 宜：開光、出火、齋醮、安門	29 四月初一 宜：祭祀、開光、成除服	30 四月初二 中區《從查稅案例看資產保全新思維》陳翠方 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

從(永)(達)(服)(務)
規劃開始！

