Responsibility · Intelligence · Confidence · Health

# RICH達人

2014.05
No.86

## 財經論壇

# 許 母親
# 一個幸福未來

**頂尖高手**
林美月 走出下一個精彩

**成功達陣**
黃素英 致勝大局觀

**經營管理**
林昭庚 針刺安全深度之父
鄭文豐 致力推廣滑雪運動旅遊
陳怡宏 創造動物醫療高滿意度

**高學講堂**
高志斌 君臣對話談溝通

「預約澎湖103，Hi翻夏日333」
中獎名單

# 紀實如
# 快樂志工行

ULIFE 台灣優質生命協會
Taiwan U-Life Association
LOVE
愛傳承
Love & Concert
讓愛發光
讓生命亮起來
台灣優質生命協會，邀您共襄盛舉
2014年5月10日(六)
高雄市立社會教育館演藝廳
關懷演唱會
TAIWAN U-life Association
公益演出藝人
(依筆畫順序)
巴戈、王思佳、向娃、余天、李明依、林松義、凌峰
陳美鳳、郭子乾、馮寶寶、劉畊宏、劉福助、澎澎
●入場時間/下午二點，表演時間/下午二點半至四點半
●演出地點/高 雄 市 小 港 區 學 府 路 1 1 5 號
●洽詢單位/台灣優質生命協會 02-25418098
永達社會福利基金會 02-25212019
其它場次預告 / 6月07日 台中愛傳承演唱會 / 6月21日 桃園愛傳承演唱會
/ 7月12日 台北愛傳承演唱會 / 9月27日 台南愛傳承演唱會 (以上場次日期為暫訂，以實際公佈為準)
免費索票，座位有限，滿席為止！本演出為公益活動，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，將開放予現場補位之民衆。為維護演出品質，開演十分鐘後不開放民衆入場。
指導單位 / 文化部影視及流行音樂產業局
主辦單位 / 高雄市政府 ULIFE 台灣優質生命協會 永達 財團法人社會福利基金會 高雄市鳳山區鳳德社區發展協會 高雄市立社會教育館 小港區公所
贊助單位 / 永達保險經紀人
協辦單位 / 財團法人威盛信望愛慈善基金會 台灣高鐵 Carrefour 財團法人 家樂福文教基金會 快樂聯播網 國際同濟會台灣總會
國際同濟會台灣總會高屏區暨高雄國際同濟會 金蘭國際同濟會 高鳳國際同濟會暨高屏區各分會 高雄市議員 俄郡・康艾

# 回饋保戶摸彩活動中獎名單

「預約澎湖 103，Hi 翻夏日 333」抽獎活動在 2014 年 3 月 27 日業務表揚大會晚宴中抽出中獎者，得獎人員共計 333 名，恭喜以下中獎名單：

許○津、許○津、潘○良、林○、林○、楊○河、楊○雄、楊○雄、楊○雄、劉○宜、伊○特廣告、詹○憲、吳○育、吳○育、李○芝、翁○萍、黎○清、林○廷、古○珠、呂○瑪娜、黃○玉、黃○玉、吳○釵、林○芝、江○澹、謝○華、韓○全、郭○送、謝○錚、賴○暉、陳○鴻、田○揚、周○婷、簡○雯、郭○鈞、郭○慶、李○雄、李○雄、尚○、虞○敏、虞○敏、陳○莉、吳○芳、許○善、柯○彬、劉○邦、馬○如、吳○祥、林○桂、莊○惠、劉○維、劉○維、簡○佩、曹○、秦○玲、席○嬉、劉○仁、劉○仁、劉○仁、劉○仁、劉○仁、馮○萍、許○容、伍○中、劉○妤、劉○妤、劉○妤、劉○妤、劉○妤、劉○妤、劉○妤、呂○富、金○仁、郭○敏、王○琦、王○琦、張○華、陳○鈴、陳○奇、連○莉、連○莉、謝○瑞、謝○瑞、李○民、李○民、林○宏、袁○華、鍾○容、李○元、李○元、賴○芬、賴○芬、賴○芬、張○生、蘇○盆、陳○屏、吳○華、陳○宏、郭○郎、張○民、林○淑娥、林○淑娥、簡○三、葉○玉、簡○貞、鄭○心、許○絮、胡○蘭、胡○蘭、胡○蘭、胡○蘭、鄭○嬌、林○燕、林○輝、蘇０弘、鍾○軒、鄭○瑄、張○婉、蔡○蓉、周○芳、唐○中、曾○福、郭○卉、屈○敏、陳○銓、游○熙、林○德、張○翔、彭○珠、蘇○吉、王○遠、吳○鳳、李○中、楊○一、陳○羚、陳○羚、蔡○芬、楊○涵、楊○婷、楊○婷、武○安、蕭○燐、張○銘、郭○隆、陳○志、丁○心、鄭○篆、鄭○篆、蔡○婷、黃○滿、徐○峒、江○寅、陳○貞、陳○貞、王○英、彭○華、杜○真、游○英、吳○緯、蔡○嘉、王○娟、陳○卿、陳○丰、馬○明、李○成、梁○敏、林○君、林○泰、陳○吉、蘇○長、廖○筠、黃○瑋、張○淑燕、張○淑燕、張○淑燕、王○禪、王○禪、黎○榮、戴○惠、李○傑、康○欽、曾○琴、陳○秀、葉○惠美、許○宗、韋○如、何○、林○恒美、黃○綾、黃○芳、洪○芬、蘇０豪、盧○慧、陳○賢、游○鉉、徐○君、黃○華、李○玟、周○祥、呂○鴻、黃○絹、黃○絹、黃○絹、黃○絹、黃○絹、李○亮、李○英、吳○賢、戴○倫、黃○湄、楊０財、王○淇、王○淇、曾○斌、許○玲、徐○軒、林○鋐、簡○哲、王○煇、夏○翔、范○任平、卜○燕、蔣○蓁、林○玲、林○玲、林○玲、王○鋆、潘○安、潘○安、潘○安、陳０綉、曾○南、曾○南、楊○靜、洪○婷、許○容、陳○亮、陳○德、陳○德、林○耀、林○耀、康○海、劉○霞、邱○月、鄭○婷、張○米、陳○全、施○香、施０香、陳○明、黃○成、龔○正、龔○秀鑾、高○澤、高○誼、高○慧、高○慧、吳○龍、劉○琴、邱○媛、呂○勳、楊０靜、彭○晏、黃○烽、黃○烽、黃○烽、鄞○心、鄭○華、江○澄、廖○劍、劉○翰、何○誠、邱○慧、邱○玲、林○弘、戴○明、戴○明、戴○明、樹○蓉、樹○蓉、歐○透、程○慧、侯○靜、徐○堂、林○緯、吳○富、吳○瓊、蔡○同、林○迄、吳○筠、孫○莉、林○珠、王○萱、廖○楨、廖○楨、吳○秋、韓○漢、韓○漢、韓○珍華、韓○珍華、龐○技、徐○齡、朱○梅、陳○華、盧○卿、呂○言、陳○玫、陳○玫、張○只、盧○牟、崔○、鄭○靜子、洪○蓉、黃○瑄、葉○馨、葉○馨、劉○桂、徐○卿、徐○鈞、盧○蘭、黃０芬、蕭○薇、蕭○薇、莊○世、曾○煖、湯○英、林○鴻、林○鴻、林○鴻、賴○和、張○宗、張○宗、張○宗

☆中獎人員將由業務代表親自通知並協助辦理出團事宜，中獎名單以主辦單位公布為準。

## 永達保險經紀人公司獲全國財金保險系所學生肯定

# 獲頒「保險龍鳳獎」優等獎

現代保險教育事務基金會依據二〇一四年《全國財金保險系所畢業生就業意願大調查》之結果，於四月一日舉辦第三屆「保險龍鳳獎」頒獎典禮，表揚優秀的保險公司。由金管會保險局局長曾玉瓊、現代保險教育事務基金會董事長林麗銖頒獎表揚三十二家科班畢業生最嚮往的金融保險業者，上百位金控、產險、壽險、保經、保代等公司負責人及高階主管到場領獎及觀禮。永達保險經紀人公司第二次榮獲財金保險畢業生最嚮往的保險經紀人公司組優等獎項。

為了讓金融保險業者更了解即將踏入社會新鮮人就業方向並培育優秀人才，現代保險健康理財雜誌體認到年輕人是國家未來的希望，尤其以人為本的保險業，更需要熱血、有體力、有創意的年輕人加入，二〇一四年針對全國三十四所大專院校財金保險系所應屆畢業生，選出最嚮往的金控、產險公司、壽險公司內外勤、保險經紀人公司及保險代理公司，並將活動獎項定名為「保險龍鳳獎」，已成為新鮮人求職的專業指標。

永達保經總經理陳慶鴻指出，連續第二年獲得全國財金保險系所畢業生的認同，顯示永達在各方面的努力，已成為未來的社會生力軍懷抱理想的優質選擇。永達向來重視人才培育，每年投入上億元預算作為教育訓練經費，並在課程設計上推陳出新，提供擁有企圖心且願意努力學習的年輕人發展事業的平台，期望培育出更具國際觀的行銷高手。此外，永達更長年實施產學建教合作，包括提供致理技術學院學生寒暑期實習機會，讓學生有機會對企業實務有更深一層的了解，幫助應屆畢業生順利就業。

永達保險經紀人連續二年獲頒「保險龍鳳獎優等獎」，由現代保險教育事務基金會董事長林麗銖（右）頒發獎項予永達保險經紀人陳慶鴻總經理（左）。

金管會保險局局長曾玉瓊表示，提供有競爭力、符合大眾需求的金融保險商品，也是吸引人才的重要環節，目前金管會正持續和財政部、衛福部進行跨部會溝通，希望透過法令及政策適度鬆綁，增加高齡化商品、長期看護險的發展空間。

P.20

# 許 母親一個幸福未來

陳惠文 業務區經理

謝麗紅 業務區經理

陳美慧 業務區經理

特輯企劃　財經論壇

一年一度的母親節即將來臨！本刊邀請陳惠文、謝麗紅以及陳美慧三位業務區經理與母親們分享最正確的理財觀念，獻給全天下的母親們一個幸福無虞的退休生活。

# CONTENTS

## RICH Wealth 財富管理學苑


01 「預約澎湖 103，Hi 翻夏日 333」回饋保戶摸彩活動中獎名單

06 高志斌 君臣對話談溝通

08 林美月 走出下一個精彩

10 黃素英 致勝大局觀

14 財經＆生活補給站

## RICH Life 身心管理學苑


16 紀寶如 快樂志工行

28 屠仲生 結合集團優勢 做到最好

30 林昭庚 針刺安全深度之父

32 鄭文豐 致力推廣滑雪運動旅遊

34 陳怡宏 專注動物需求 創造高滿意度

## RICH Health 健康管理學苑


36 健康體重、有氧運動、腹部肌力訓練 肥胖 out

40 梁幼祥私房推薦餐廳

44 世界第一永 2014 永達保經業務表揚大會 精彩花絮

48 書訊＆ 84 期贈書得獎名單

## RICH Love 人生管理學苑


02 永達獲頒「保險龍鳳獎」優等獎

05 通過 ISO27001 認證 客戶個資安全有保障

07 中區心靈成長講座 談男女情感的愛與被愛

19 「大手牽小手 ・ 愛關懷」永達志工召募 正式啟航

P.30

P.32

P.34

P.44


# RICH達人

2014年5月號 第86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

PRINTED WITH SOY INK 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


封面照片提供 / 紀寶如

## Editor's Note

## 編輯手記

### 魅力溝通學

行政院主計總處日前公布二〇一四年三月份消費者物價總指數（CPI）為一〇三．〇五，較上月漲〇．一九％，經調整季節變動因素後漲〇．三％；較去年同月漲一．六％，為去年三月以來最大漲幅，而一至三月平均較去年同期漲〇．七九％。主計總處並以平均每月消費支出六萬元規模的家庭為例指出，今年三月平均支出較去年同月增加九六六元，除食物類外，則以電費最多為三十三元，油料費十七元。

面對什麼都漲的時代，對於未來，還是不厭其煩地提醒您一定要未雨綢繆，退休生活想怎麼過，一定要事先規劃，雖然在退休後支出會減少很多，但生活品質也不能太差，最好退休的所得仍維持現在薪資的七成。

自本期起邀請博古通今的永達顧問高志斌教授開設「高學講堂」專欄，其擅於「運用古人的智慧，來解決現實的問題」，這不僅拉近我們與古人的距離，藉由典籍的中國智慧運用在現實生活中，也為邁向成功縮短時程。關於溝通，他曾於某場演講提到，要培養良好的溝通與談判技巧，要有淵博的學問、豐富的辭彙以及堅定的信念，才能夠成功的說服對方；讓對方賞心悅目的服裝儀容，才能為溝通加分；誠懇、穩健、溫暖、吸引人的、使人愉悅的表達，都是達成魅力溝通的關鍵。

夏日即將來臨，不少人擔心冬天累積在身上的脂肪，逢夏將原形畢露。此次「健康養身」單元以肥胖out為題，除了提醒您過度肥胖對健康的影響，也規劃「辦公室瘦身操」，透過運動示範教您動哪裡瘦哪裡。

落實志工服務，誠摯邀請您與我們一起「大手牽小手」加入志工召募行列，透過身體力行，為弱勢朋友做點事。

EVERPRO 永達保險經紀人

# 永達通過ISO 27001：2005驗證

# 服務至上　客戶個資安全有保障

為提供顧客最優質的服務及鞏固保戶權益

永達保險經紀人於資訊安全方面已建構管理制度

並於2014年 2 月正式取得ISO 27001：2005國際驗證

強化對於客戶個人資料保護及管理

永達持續以高規格的服務標準

讓客戶安心託付

ISO 27001

CERTIFIED

# 君臣對話談溝通

「溝通」絕不是以上位之權勢來壓制談話的對象，彼此的態度應從容、不卑不亢，既得體，也得理，更得禮。

文／高志斌

漢光武帝劉秀的姊姊湖陽公主新寡，趁閑暇時日回宮，向弟弟透露心中有意於朝廷大臣宋弘。劉秀便趁早朝散會之後邀宋弘深談，並表明公主心跡，

**高志斌教授 Profile**

擁有美國愛荷華柏林頓大學企管碩士以及哲學系博士雙重學位頭銜，他的演講及文章以深入淺出地闡述一份來自於生活，用之於生活的人生智慧。

宋弘深解光武帝惜姊之心，便委婉的說：「貧賤之交不可忘，糟糠之妻不下堂。」君臣間談對應之間，充分流露出上下尊重，相互體貼的濃情厚誼和朝綱尊卑的秩序，而更關鍵的是，宋弘的機智和對現場氣氛的拿捏，更是令人談之莞爾而撫心三嘆！

## 掌握對方特質

天下至尊，因姊喪夫，求婚於重臣，雖不是公務，卻是皇家宗室的大事。面對親姊姊的囑託，光武帝不惜以皇帝的身分開口於自己的臣下，這不只是對宋弘的壓力，也是皇帝本身的難題。婚事成與不成，似乎不一定是幸福與否，而是皇上本身的面子和皇家的立場是否能在婉拒之後，得以絲毫無損的保全。

宋弘如果答應婚事，上述問題自然迎刃而解。問題是宋弘已有家室，面對皇上的壓力同時，他也必須承擔原配的可能反應和家庭情感的割捨。絕妙之處就在於宋弘深知自己所面對的光武帝，是人間少見講義氣的好皇帝，凌霄閣上二十八功臣圖，更是令朝中上下感激涕零的事跡，所以他把貧賤之交巧妙地擺在前頭，不著痕跡的喚醒皇帝最看重的人生價值——義氣。

這是給皇帝自身的一種判斷，而這種判斷原就屬於光武帝本身的生命價值，理念一旦相通，下一句就自然流露出宋弘本身夫妻相守的高貴情操，正也是這種言詞順序的絕妙排列，讓宋弘這一段佳話名流千古。

## 培養膽識及學養

自古以來上下有序、尊卑立判的溝通，本身就存在著很高的難度和風險，能夠在不損上位者尊嚴和面子的問題，進而保全表明一己之立場，那是需要膽識和學養，再加上優質的價值觀才能獲致的。不過光武帝本身的特質也是決定這一段君臣溝通能夠圓滿的關鍵。

所以身為主管的人，絕不能以上位之權勢來壓制談話的對象，身為部屬者，也切記態度要從容、不卑不亢，既得體，也得理，更得禮。如此溝通雖各有立場，也各有堅持，但卻能各退一步，豈不令人嚮往和三思呢！

心靈成長列車公益講座

# 上床夫妻 下床君子

## 談男女情感的愛與被愛

百年修得同船渡
千年修得共枕眠

兩個人能夠決定在一起，
攜手共渡，相伴到老，
是前世修來的緣份，
是不斷學習的智慧。
誰都渴望夫妻恩愛，幸福美滿。
當我們羨慕他人夫妻和睦恩愛，
卻很少去思考其中的訣竅。

高志斌教授暢談~

現代男女情感的愛與被愛

已婚夫妻的葵花寶典，
未婚男女的婚前聖經！

講師：高志斌 教授

學歷:
美國愛荷華州私立柏林頓大學
企業管理碩士
哲學系博士

經歷:
1. 行政院研考會諮詢委員(曾任)
2. 內政部全國治安民調委外評議委員(曾任)
3. 警政署治安顧問(曾任)
4. 行政院勞委會勞訓講師
5. 行政院公務人力發展中心講師
6. 考試院專門講師
7. 國軍將官班講師

**時間** 103年5月17日(六)
PM 2:00-4:30 <1:30開放入場>

**地點** 永達中二訓練室
台中市臺灣大道二段307號3樓

免費索票專線 0800-777618

主辦單位 永達財團法人社會福利基金會

贊助單位 永達保險經紀人 EVERPRO

# 尋求事業突破 林美月 自省不足之處 走出下一個精彩

從懷疑到認同，現在的林美月業務區經理，再沒有遲疑，決心全力投入永達這個事業平台，要為客戶、為自己走出下一個精彩。 文、攝影／洪詩茵

「當初為何選擇保險業？」一句話牽引出林美月帶些陰錯陽差的保險之路。

## 陰錯陽差成就保險事業

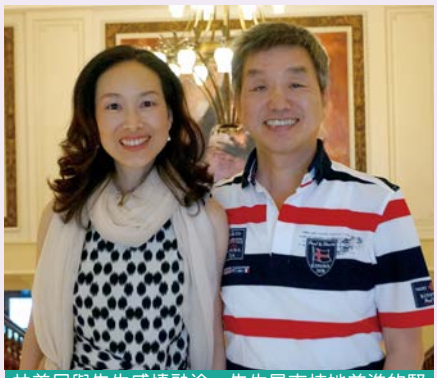
林美月笑著闡述，她本身個性相當怕生，當初是在報紙上看到政府公營機構誠徵會計的廣告，誰知去應徵時卻發現是台灣人壽的徵才廣告。當發現是保險公司的時候，她就不想去工作了，但當時還是她男朋友的老公卻勸她，「做保險很好，雖然不一定會賺錢，但可以學到很多知識與技能，包括與人溝通、相處之道以及保險專業知識等等……」老公建議她給自己三個月的時間去學習，也給自己一個機會試試看！

這一試，林美月就試了將近二十年，更於去年九月加入永達保經這個大家庭。問她為何三個月過後沒有當逃兵，而是繼續留在保險業，林美月笑著說：「或許是真的和保險業很有緣吧！記得當時，我才剛上完兩天半的課程，隔天跟著主管到職域陌生開發，沒想到只是試講第一位客人就成交了！對談過程雖然說得二二六六，但客戶認同儲蓄的重要，當天就成交了，連我自己都非常驚訝，之後也一直很平順。」

## 尋求突破 轉換事業跑道

從一九九五年加入台灣人壽，整整長達十八年時間，但林美月卻在二〇一三年九月加入永達保經。她娓娓道來做出這個決定的關鍵因素，「有一次，我到西班牙旅遊，同團有幸遇到一對高資產名人夫婦，第一天同桌吃飯時，這位大哥很大方地要請我喝紅酒，但我卻回說：『不用！謝謝！』他的太太也非常Nice，行程中常常會主動來找我聊天，但我也都只是簡單回應就離開了，沒有太多互動。」

林美月懊惱地說：「這次的經驗讓我反省自己不足的地方，原來我面對陌生人的時候仍舊會緊張，而緊張的原因在於缺乏自信，所以無法與他們坦然應對。尤其當突然遇到股票致富的高資產


林美月與先生感情融洽，先生是支持她前進的堅實後盾。

林美月非常認同主管陳翠方籌備業務處經理（右）在高端客戶經營方面的實務經驗。

人士，在缺乏財經和理財專業的情況下，顯得更沒有自信，不僅無法融入他們聊天的話題，更不知我的工作能為他們解決什麼問題？」

因緣際會下，林美月有機會接觸陳翠方籌備業務處經理的客戶，也因此大大顛覆了她既有的保險視野，讓她更加信任陳翠方經營高資產客戶的能力，特別是千萬級的高資產客戶。

因為與舊公司感情深厚，林美月非常掙扎，於是找了一位算命師詢問，沒想到算命師卻告訴她：「陳翠方非常豁達，她之所以增員妳，不是為了她自己，而是覺得妳有能力可以發展得更好，而妳原來的工作單位已給不了妳新的東西，成長空間有限。」

## 感恩人生處處有貴人

接二連三的衝擊讓林美月萌生轉換的念頭，她感恩地說：「當時詢問老公的意見，沒想到老公馬上全力支持她轉換跑道，並且鼓勵她要往上爬，要多看看外面的世界，多學習才能有所成長。經營高資產族群不僅要專業，自己的格局和氣度也要夠，先有自信，懂得尊重自己，別人才會尊重妳。」一路走來，林美月非常感謝老公的支持與鼓勵。

一個偶然的機會，林美月遇到未曾交談過的鄰居夫婦，經多次相處之後發現，這位太太不僅多才多藝、善良賢德，而且非常孝順，有很多值得她學習的地方。她也發現，這位白手起家、事業有成的企業主，有著潛在的稅務風險。因此，她用心地蒐集資料並為他們提供解決方案。而這位傑出的企業主非常有遠見，年僅五十歲已經著手傳承計劃，檢視和評估之後，非常果決地規劃高額保單作為財富傳承工具。林美月非常感恩這對夫妻對她的信任與肯定。

## 因為認同 誓言全心投入

林美月最初加入永達時，也曾歷經一段惶恐期，但這張高額保單的簽定，穩定了她的心，今年二月參加日本MDRT高手交流會之後，更讓她真正喜歡上永達，認同公司「誠信負責、穩健經營、關懷服務、利益共享」的核心價值。而三月參加永達二〇一四業務表揚大會，聽完績優人員的分享，更讓她看到高手的視野、見解與高度，才知道在永達不是比MDRT，而是比MDRT幾倍、比MDRT終身會員、比組織經營。

因為認同，現在的林美月非常篤定，宣示將全心投入。以前的她，把自己當成保險公務員；現在的她，卻希望學到更多專業為客戶解決問題。未來，希望能深耕組織，找到一起奮鬥的夥伴。

### 林美月 Profile

- 現　　任：永達保經業務區經理
- 保險資歷：20 年
- 得獎經歷：
  2014 年 美國 MDRT 百萬圓桌會員
  2014 年 國際華人龍獎 IDA 個人組銅龍獎
- 成功座右銘：行如逆水行舟，不進則退！

# 致勝大局觀 黃素英 蘊藏實力 菁英淬煉

「人生如棋！」人生是由一連串的抉擇所組成，行事沉穩的黃素英業務副總，洞察先機看懂大局所趨，才能挑戰成功，一路過關斬將掌握未來。

文／羅怡如　攝影／楊樹山

連年帶領保險經紀人業務代表，創造出傲人的成績，倘若沒有三兩三，可不敢上梁山的。黃素英業務副總要求業務代表啟動熱情、開拓人脈外，也應培養專業知識、溝通技巧及不放棄的毅力，並以全力看顧客戶資產為己任，這正是黃素英的管理特質。

「麥叫我的名，叫我第一名。」這句撼動人心的Slogan，是黃素英激勵團隊的強心劑，憑著不只想得到、更希望一直擁有「第一名」的那股榮譽感，讓業務代表卯足了勁進行售後服務，證明所招攬的是優質保單，相對提高保單續繳率，此舉彰顯她所帶領的優質團隊的價值。

許多人都好奇，組織發展及保單繼續率的榮耀光環，為何總是圍繞著黃素英？對她而言，成功的因素其實就是始終堅持信念，總是抱持著要將保險的好處分享給眾人，拼命去做對的事，而不是把獎勵當成目標「刻意」地去做。可以這麼說，她那第一名的性格是天生的，在她的血液裡散布著分享助人的DNA。

黃素英最大的成功，來自於自己對保險業的一份執著，她抱持著一股「創造別人未來幸福感」的信念，堅持保險路。問她當年為何會選擇「保險」為職業？黃素英副總笑著說：「當初從學校畢業前挑選職業的時候，我問教授：『未來十年哪個行業最受歡迎？』教授回答：『服務業，其中又以金融保險業最具前瞻性。』就這樣進入保險領域。」其實，認識她的人都知道，因為她熱愛保險，她希望將保險助人的觀念傳承給每一位認識她的人。她更希望在有限的生命裡，將保險的好處告訴更多人，但是光靠她一個人的力量有限、生命也有

## 黃素英 Profile

◆ 現　　任：永達保經業務副總
◆ 保險資歷：23 年
◆ 得獎經歷：
2004 ～ 2009 連續六年繼續率　副總組第一名
2000 ～ 2009 年組織發展成就獎第一名
2003 年 IDA 國際龍獎主管組　銀龍獎
2004、2005、2006、2009、2013 年
IDA 國際龍獎主管組　金龍獎
2007、2008、2010、2011、2012、2014 年
IDA 國際龍獎主管組　白金獎
2012 年＜商業周刊＞第一屆王者會員認證
◆ 成功座右銘：
用初來的心，走永遠的路！

限，若能透過團隊的力量，就能守護更多人。只要接受過她團隊成員服務的顧客，都能感受業務代表那股自我挑戰、守護客戶、不斷跨越現況的企圖心。

## 向成功者學習

超級業務員羅傑斯的成功祕訣在於每週拜訪二十位客戶，從不間斷。黃素英要求她所帶領的業務代表一定要以達成 MDRT 為目標，因為只有成功者，才能吸引成功者，這就是她的堅持。她也嚴格要求業務代表的工作習慣、學習態度。她認為，唯有「本立」才能「道生」，遵循與通過「早會出席率達六成以上」、「拜訪客戶量化評分表」、「業務員未取得 MDRT 資格前，不得增員」等策略的淬煉，業務代表的專業及實力才會扎實，自然成為高手。她表示，業務代表必須養成良好的工作習慣，才不致於浪費許多時間成本，而堅持這樣的工作態度也會拉近與成功的距離。

黃素英的學習力驚人，更能不恥下問。不論對象是誰，只要提出好的行銷方式及見解，她一定請益，更不吝於將自己所見所聞分享給團隊，期望創造出加乘的效果。身為業務副總以身作則，連領導人都這麼認真，團隊成員受到這樣的感召，當然得更加打拼，這樣的團隊勢必能激發出優異的績效。她認為，保險是知識高度密集的產業，永達的教育訓練做得很好，每週精心安排的課程，涵蓋財經資訊、管理哲學，透過專家、教授的講述，不論對客戶或自身，都能獲得極大的助益。當然，業務代表也應多向成功者請益，因為優秀人才一定有其卓越的方法，「經驗」是最嚴厲的老師，借鏡成功者的經驗，接近成功的機會將大增。

## 細節 讓魔鬼變天使

保險經紀人常會面臨客戶及保險公司雙重的壓力，而被稱為「三明治」的業務代表也必須承受及化解雙方的「要求」。生活中的起起伏伏，她以平常心面對，即使面對失意、被拒絕等壓力從不認為是挫敗。另一個角度看，只是迎向成功的過程。對工作，黃素英秉持全心投入，絕不敷衍了事的精神，實戰經驗豐富的她不僅研究學理上的知識，更以實踐的態度，將兩者充分結合與印證，創造出更大的能量。事業的成功，有賴於實踐態度的支持。

她最喜歡舉發明家愛迪生的例子，愛迪生一生卓越的成就並非僥倖，而是他百折不撓、勇於嘗試、敢於創新的成果。在發明電燈泡的過程中，他從不認為自己失敗，只是他找到了更多不讓電燈發亮的方法而已。她進一步表示，成功與失敗其實只在一念之間，關鍵在於你想不想成功！成功沒有捷徑，絕對是一步一腳印，坐而言不如起而行，一百分的計劃不如一分的行動，展現旺盛的企圖心，才能走出一條邁向成功的道路。

有些業務代表會抱怨業績不好，往往是自恃在職場上已久，自以為經驗豐富一切都可以掌控，而忽略該有的服務，不再主動關心瞭解客戶需求。黃素英認為，業務代表應隨時抱持歸零的心態，時時保有「被超越」的危機感，把每天都當成全新的開始，不要自恃過高，客戶不分新舊都當成自己的親友對待，「將心比心」就能讓客戶願意「真心交陪」。保險是無形商品，消費者買到的是保障及未來的夢，藉由善解人意的銷售技巧—做好售後服務，就可以提升保戶安全感的部分。

## 關懷老憨兒 做對的事

訪談間素英業務副總提出一個觀念，「大家常說：『愛拼才會贏』對吧！其實是，『穩贏才來拼』！」身為一位組織發展掌舵者，每下一步動棋之前，憑著冷靜的判斷力及明確的目標，她在心中已想好後續步伐怎麼走。在增員上，她信奉「八〇／二〇法則」，將八〇%的時間花在那前二〇%的人身上，才

能讓組織效率最大化。她說，業務代表都知道，「賣一百顆橘子，不如賣一顆鑽石的道理」一樣，培育人才要精準，她強調，精兵策略吸引有經驗的高手加入。

黃素英不但「要將保險的好處分享給眾人，拼命的去做對的事。」更熱衷公益。她表示，對於人口老化現象，好的保險商品能夠幫助每一個家庭做好未來準備，而高達十多萬人口的心智障礙家庭，也面臨了生活照顧的問題。尤其屆齡四十五歲的心智障礙朋友已算進入老年，他們的父母多數都已無足夠的體力來照顧心智障礙子女。

她與團隊持續舉辦愛心義賣會，協助籌募育成基金會推動老化心智障礙者的相關服務經費。基於此她也呼籲社會大眾及早為自己及家中的長者做好規劃，同時也加入關懷的行列，共同來幫助台灣的老憨兒。

## 獨當一面 迎向挑戰

永達保經已報請金管會審核投資大陸「北京永達理保險經紀公司」，預計持股二四．九%，目前北京永達理營運績效也漸入佳境，目前除五家分公司外，七月還將在天津及廣州成立分公司。對於大陸發展，黃素英不僅看好也深具信心。對於有心前往大陸發展的業務代表，她的建議是，事先一定要做好評估，抱持著發展組織的心態，能夠獨當一面，會辦各種訓練班活動及各種業務活動等，會講財經講座等。

樂於分享的黃素英，讓成功不再是獨享的祕密，她鼓勵旗下每位業務代表發揮實力、拓展戰力、實現夢想，挑戰別人做不到的，更要相信自己相信的，跑得快未必是贏家，跑得長遠才能成為勝利者。

▲黃素英業務副總（中）與（右起）李湘菁業務協理、魏滿妹業務協理、陳宥天業務協理及王群元業務協理合影。

▲黃素英業務副總與業務代表分享交流。

# 財經&生活補給站

熱門發燒理財、生活等相關議題，都將在財經新聞一一呈現。

整理／公關部

## 金管會將編企業調薪指數

為了鼓勵企業為員工加薪，金管會正研議編列高薪指數或調薪指數，追蹤過去五年或十年上市櫃公司的獲利表現、為員工加薪的幅度，選出上市櫃公司一百檔，編列高薪指數或調薪指數，希望發揮示範效果，預計八月底前完成。主委曾銘宗表示，部分企業有適度加薪，但還未看到全面性加薪，金管會今年將陸續舉辦八場座談會，勸導上市櫃公司替員工加薪。此外，金管會正積極籌編高薪指數一百，將適度回饋獲利給員工的一百檔上市櫃公司納入，希望發揮示範效果。

## 紙菸標示有效期限五月一日生效

自一〇三年五月一日起，製造業者或進口業者依菸酒管理法第三十二條規定於直接接觸紙菸之容器上標示有效日期或產製日期及有效期限，應清楚、易讀、利於辨識；標示之有效期限或自有效日期推算之有效期限，最長均不得逾十八個月。

依菸酒管理法第五十四條第一項規定，菸製造業者或進口業者違反第三十二條之標示規定，按查獲次數每次處新台幣十萬元以上、五十萬以下罰鍰，並通知其限期回收補正；屆期不遵行者，由主管機關停止其製造或進口六個月至一年，並沒收違規菸品。同條第二項規定，販賣、轉讓或意圖販賣而陳列不符該法標示規定之菸品，處販賣或轉讓者查獲物查獲時現值一倍以上、五倍以下罰鍰，並沒收違規菸品。自一〇三年五月一日起，如於市面上查獲一〇二年十月三十一日後出廠、進口或販售的紙菸未依新規定標示，將依上述規定處罰。財政部籲請業者注意遵守，以免受罰。

## 登山綜合保險商品

為提供愛好登山之國人有較完善之保險保障，金管會督促財產保險公司研議登山綜合保險商品。本次核准之登山綜合保險商品係屬個人保險商品，惟採五人以上投保方式辦理，其主要保障內容包含登山事故保險及緊急救護費用保險，登山事故保險承保被保險人參與登山活動遭受意外傷害事故或契約約定之特定事故（如：中暑、高山病等）之保障，至於緊急救護費用保險則提供被保險人因發生登山事故之醫療運送費用及遺體移送費用之保障。

由於本商品是業者為愛好登山者所研發之新商品，業界尚無相關承保經驗，本商品初期僅承保中華民國境內之登山區域及採共保方式辦理，金管會提醒喜愛登山活動的民眾，未來於參加登山活動前可投保登山綜合保險，為自己增添多一層保障。

## 陸計劃向富豪追稅

據了解，為了掌握富豪在海外資產流向，並據以精準課稅，大陸中央計劃仿效美國《海外帳戶納稅法案》（FATCA，俗稱反肥貓法），全面追蹤在全球任一角

落的逃稅者，一旦這套「陸版FATCA」上路後，大陸富豪的海外資產勢必無所遁形，過去「海外避稅」的方式將不復在。根據統計，目前全球各大「避稅天堂」所隱匿的資產高達十兆美元，為了打擊這些富豪藉由避稅天堂逃漏稅，美國國會在二〇一〇年通過FATCA法案，並預計今年七月實施。

大陸國家稅務總局副局長張志勇也曾表示，大陸必須加強稅收方面的國際合作，尤其是加入國際逃稅資訊的交流合作，打擊跨境逃稅。這意味著，大陸研擬陸版FATCA已是勢在必行之事。大陸政府對此並非說說而已，二〇一四年一月一日《國務院關於修改國際收支統計申報辦法決定》正式施行，該項文件規定擁有海外金融資產和負債的大陸居民個人，必須要向政府申報相關情況。

## 年過三十就初老

根據研究顯示，人體過了三十歲後，因賀爾蒙分泌的降低，將使身體機能每年衰退一%，顯示「初老症」是人們必須正面迎戰的事實。關渡醫院新陳代謝科黃維人醫師指出，現代人過於忙碌，常容易忽略身體所發出的訊息，因此，錯過保養的時機。對於這類型無法勤奮養生的「懶人族」而言，一旦到了開始衰老的年紀，就會加速病症的發生。建議透過改變生活作息、建立均衡的飲食習慣來改善老化症狀，亦可藉由攝取植化素、維生素與益生菌等營養成分，來延緩老化對身體帶來的各種威脅。

黃維人醫師提醒，民眾三十歲後，若自覺體力變差、看電視容易睡著、容易疲倦、男性性慾降低、常腰酸背痛，就必須注意可能已邁入初老階段，應加以正視，從飲食習慣與生活型態的改變，延緩老化現象。

因此，日常生活中應攝取足量的蔬果，多項研究指出，蔬果能有效消除身體自由基，延緩老化，並且每週盡量維持運動三次，每次三十分鐘，運動項目以「健走」最佳。對於無法做到持續運動、養生的「懶人族」，可藉由坊間結合維他命、植化素、益生菌的綜合營養補給品，來均衡身體營養所需。

## 北市推動「喘息服務」

為了紓解照顧者的壓力，台北市衛生局推出「喘息服務」，照顧者一年可以獲得十四到二十一天喘息服務，至今有兩千多名照顧者受惠。根據台北市主計處統計，台北市總人口數到去年十二月底為止，總數約二六八萬人，其中六十五歲以上人口約有三六萬二六〇五人，占北市人口一三．五%，推估需要長期照顧人數約三萬人左右。不過根據台北市長期照顧管理中心統計，中心收案的失能長者約一萬五千人，照顧者經過評估，大約有一萬人覺得照顧失能長者壓力負荷過重，約佔收案人數的六十七%。

其中因為照顧失能者造成「情緒焦慮及憂鬱」約佔七十四%，「感到疲累、身體不適」者約佔五十五%。另外照顧者最想得到的協助為「希望有照顧人力來協助分攤照顧壓力，可以好好放鬆、休息」，為了體恤照顧者長期的辛勞，及擔任多重角色的壓力，台北市衛生局從民國九十七年開辦「機構式喘息」服務方案，照顧者可以將長者，送到專責的照護機構接受照護。

# 愛天使 勇敢面對生命
# 紀寶如 快樂志工行

「祝福，有時會以一種苦難的形式降臨，即使一開始看不出來，但時間就是最好的彰顯劑，遲早會將真相攤在眼前。當我發現自身經歷可以陪伴許多人走出傷痛，第一次，我發自內心愛上了自己！」

文／羅怡如　圖片提供／台灣優質生命協會、紀寶如

自小沒念過甚麼書的紀寶如，現在是台灣優質生命協會的祕書長與藝起發光促進協會的募款組長，會議、探訪行程佔滿她的行事曆。對紀寶如來說，過去種種已事過境遷，全心全意的志工服務每天都在上演。走過人生的悲劇之後，她以「愛」逆轉人生，以歡喜心及愛迎接未來。

## 愛人如己的對等心

經歷「自卑」、「怨懟」、「重生」的過程，紀寶如曾經遭逢人生至痛的變故，因為付出愛，不再懼怕黑暗，她用熱情與歌聲幫助更多人走出陰霾。對她來說，人生前半場的苦難已經結束，下半場將以「愛傳承」譜人生。

每天一早，紀寶如的電話就會響個不停，「寶貝姨，要記得吃飯、喝水哦！妳什麼時候要再來看我們？」、「真的謝謝妳辦這樣的演唱會，讓我可以親身聽到這些大明星唱歌。」這些都是她的甜蜜負擔，「關心長者、弱勢孩童」已成為她的生活重心，她用愛人如己的行動全心付出。

四、五年級生對紀寶如一定不陌生，她曾是紅遍大街小巷的天才童星，活潑可愛的模樣深受觀眾喜愛。她演戲可以十秒落淚、唱歌情感豐富動人。當年為了永保活潑可愛的童顏，十三歲時被奶奶帶去診所，注射抑制生長針，自此不再長高，始終只有一百四十九公分。

## 動人生命的影響力

十八歲時，她與余龍相識相愛，為愛情退出演藝圈，嫁入余家。本以為從此

就能獲得幸福，沒想到殘酷的打擊卻接連不斷：最愛的爺爺離世；辛苦產下的大兒子罹患罕見的「先天性腹裂症」；當家裡面臨經濟危機時，深愛的丈夫外遇；離婚三個月後余龍卻不幸葬身神話KTV大火，她再也等不到與丈夫和好的機會，自此她的人生充滿後悔和自責，甚至自我認定就是她執意離婚及離家出走害死前夫。

為了扶養三個小孩，紀寶如到酒店上班，為了逃避，她放縱酗酒，半夜回家常把兒子叫起來又罵又揍。大兒子承受不住壓力，十六歲時躁鬱症發作，甚至都認不得人；而二兒子更誤入歧途淪為毒販。

一連串的苦難與長期累積的怨恨，讓她對人世間沒有眷戀。回憶起那段時光，紀寶如拉起袖子，一道道割腕的傷痕依然可見，她說：「吞大量安眠藥、燒炭、跳樓，不下幾百次的輕生中，每天幾乎都從血泊中醒來。當時，我真的恨紀寶如這三個字，於是糟蹋自己，也糟蹋別人，每天猶如行屍走肉一般。」

談起兒子，紀寶如表示，當時她根本不知道如何扮演好母親角色，當大兒子向她發出求救訊號，她給的卻是更致命的一擊而不是適當的援助？後來因緣際會到教會，透過會友的協助，才明白大兒子要的是關心、陪伴，而不是過分關注或說教。為了喚回迷途的二兒子，她大義滅親報警抓兒，當年在勒戒所與二兒子首度會面時，兒子不諒解地問：「媽媽你怎麼可以這樣對我？我是你生的，你怎麼可以叫警察抓我。」讓她當場痛哭，後來藉由每週探監成功感化兒子。她相信，唯有愛能讓母子恢復關係，「在愛中就不會有懼怕，可以面對犯過的錯。」她也覺得她現在是世上最幸福的媽媽。

信仰讓她改變自己，從渴望愛到有能力愛別人，終於發現心中的恨已經被滿滿的愛取代。所有曾帶給她不快樂的種種重擔，終於卸了下來，她的生命以另一種全新的面貌開始。她希望藉由自己的生命經歷與領悟，可以激勵那些與她同樣遭逢各種人生逆境的人。她的生命轉變證明「無論再怎麼不堪的人生，只要有一顆願意的心，一定有機會邁向重生，活出人生真正的使命和價值」。

## 創造無限愛與關懷

因為有了信仰支持，紀寶如談及過往雖仍有淚卻帶著堅強、期盼和對公益行善的堅定。二〇〇七年，紀寶如與一群關懷生命的資深藝人創辦「台灣優質生命協會」，帶領許多藝人志工關心長者、弱勢者。她指出，台灣優質生命協會主要以推廣、提倡、宣揚生命之優良價值為宗旨，以舉辦各類公益活動具體地落實優質生命關懷的理念，關懷服務各生命階層中之弱勢族群。像連續六年舉辦的「愛傳承」演唱會，透過老藝人的演出，以實質行動第一線關懷老幼傷殘及弱勢族群，未來更計劃到澎湖等地舉辦。

對於她為社會弱勢爭取福利，李行導演就曾表示，她之前推動的「一萬顆微笑」活動，免費幫老人家裝假牙，真的很令人欽佩。看到她為老人家做的這些事他自己現在也八十多歲了，感動特別深。

未來，除了持續探訪安養院及庇護工廠，紀寶如也計劃興建「藝人養生園區」，希望自己與老藝人們就住在其中，關懷弱勢也彼此照應。園區內規劃設有表演廳，不只讓老藝人有演出的空間及機會，也希望場地設施能更符合弱勢老人及孩童的需求。同時也將設立文創中心，讓老藝人及新世代能相互切磋，使經驗得以傳承，並為演藝圈盡一分力。

### 紀寶如 Profile

知名童星藝人，五歲開始演戲，之後迅速走紅，六〇年代紅遍全國及東南亞，獲得廣大觀眾的支持與喜愛。十八歲時為了愛情急流勇退，在聲勢如日中天時退出演藝圈。她的人生波折不斷，歷經了離家嫁夫、生兒殘疾、意外喪夫、事業失敗、酗酒自殘等重創，數度陷入絕望之境，直到認識了上帝，眼前露出曙光。藉由信仰的力量，她跨越了種種傷痛與低潮，重獲新生。

現為「台灣優質生命協會」祕書長，秉持著「讓愛發光，讓生命亮起來」的信念，與協會的志工們一同關懷照顧貧病老人、身心障礙兒童、受刑人……等社會弱勢族群。

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位永達業代、保戶
與社會大眾共同投入

善的力量需要大家持續護持
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

## 母親節有禮

# 安心理財 許 母親一個幸福未來

一年一度的母親節即將來臨！本刊邀請陳惠文、謝麗紅以及陳美慧三位業務區經理與母親們分享最正確的理財觀念，獻給全天下的母親們一個幸福無虞的退休生活。

企劃、執行、攝影／洪詩茵　攝影／楊樹山

# 母親節有禮 安心理財

## 陳美慧 Profile

職　　稱：永達保經業務區經理
保險年資：6 年
得獎記錄：
2008 年～ 2013 年
6 屆美國 MDRT 百萬圓桌會員
2008 年～ 2013 年
6 屆國際龍獎 IDA 個人組銅龍獎

## 謝麗紅 Profile

職　　稱：永達保經業務區經理
保險年資：16 年
得獎記錄：
2005、2006、2010 ～ 2013 年
6 屆美國 MDRT 百萬圓桌會員
2005、2006、2010 ～ 2013 年
6 屆國際龍獎 IDA 個人組銅龍獎

## 陳惠文 Profile

職　　稱：永達保經業務區經理
保險年資：23 年
得獎記錄：
1997 ～ 2009 年 累計 11 屆
美國 MDRT 百萬圓桌會員
2004 ～ 2009 年 累計 11 屆
國際龍獎 IDA 個人組銅龍獎

在家庭中，母親通常扮演非常重要的角色，不僅是小孩、先生的精神支柱，更多數掌握家中財政大權，所以才有「賢內助」這個名稱，也才有「一個成功的男人，背後一定有一個成功的女人。」的說法。母親的理財方式，對整個家庭的影響至關重要。同樣的薪水，經過時間的推移，可能會讓一個家庭住別墅，也可能會讓一個家庭住套房，而這完全取決於理財方式的正確與否。

建議掌管家庭財政大權的媽媽們，千萬莫要輕忽理財。首先，學習記帳，清楚掌握家庭收入與支出明細，制定消費計劃，將錢花在刀口上；其二，多多抽空學習理財知識，隨時掌握社會脈動，學會透過錢來賺錢；其三，定時全面檢視家中的保險規劃，因時制宜；其四，進行退休理財規劃，提前為老年生活做準備。只要能切實做到上述四大原則，成為一個富媽媽指日可待！

**Q 造成富媽媽、窮媽媽的關鍵因素？**

**A 陳惠文業務區經理（以下簡稱文）：**台灣社會普遍男主外、女主內，即便現在大多都是雙薪家庭，但掌握家中財政大權的仍舊是媽媽，因為女生較不衝動，天生具備較高的理財能力。台灣從農業社會、工業社會到現今的資訊社會，在以前的高利率時代，只要勤儉持家＋儲蓄，即可累積財富。

但進入低利率時代，除非家境富裕，身為家中經濟的掌權者，通常還是需要進修及學習財務相關知識，才有機會晉升富媽媽一族。但這個環節通常又與環境大有關係，職業婦女比較有機會獲得財經新知，接受度也比較高；但也有一些媽媽，總是習慣不聽，或者根本不想聽，這種類型的媽媽，如果有找到一個值得信任的專家也可以，就怕不學、不聽，卻又不肯聽專家意見，這類型的媽媽就註定真的要與貧窮交朋友了！

## 安心理財實例 1　業務代表：陳惠文

一位 50 歲的保戶謝媽媽，從事家庭代工業，月收入 10 萬元，租金月收入 3 萬；而其先生今年 52 歲，為公職人員，每月收入 5 萬 8 千元。兩人育有一男一女，兒子 21 歲、女兒 20 歲，分別就讀大學三年級、二年級。

10 年前，謝媽媽已為全家投保醫療、意外、失能、重大疾病險，每年保費支出為 10 萬 8 千元；3 年前購入新屋，貸款 600 萬元，每月需還款 2 萬 2 千元；子女教育費一年 40 萬元；家庭生活費每月 4 萬元。

乍看之下，謝媽媽的家庭財務狀況健全，相關保障也似乎都已具備，但陳惠文仍看出其疏漏處，擔憂謝媽媽沒有考慮到長照風險，因此為其補足以下兩大保障：一、透過類長照保單穩固家庭財務風險，避免因無法預料的人生風險侵蝕家庭資產；二、為謝媽媽及她先生準備第二份終身俸。

**A 謝麗紅業務區經理（以下簡稱紅）：**現在社會普遍都是職業婦女，但會賺錢也要會理財，錢要擺對地方才能成為富媽媽。理財首重安全、保本、獲利確定，而所謂安全、保本、獲利確定的理財方式就是保險。不要以為錢放在保險上，流動效益不高，只要會計算，建立大、小水庫的資金流動概念，就能創造保險的價值。

不懂理財的媽媽，理財的順序可能是「賺→花→存」；但懂得理財的媽媽，理財的方式卻是「賺→存→花」，只要能堅守「先存再花」的理財原則，那財富的累積指日可待。很多人會說：「光吃就不夠了！」其實那都是藉口，只看要不要做而已。現在已進入低利率年代，最重要的理財原則是「鎖利」。會賺錢不如會理財，會理財不如將錢擺對地方，讓錢更有價值。

**A 陳美慧業務區經理（以下簡稱慧）：**性格與思維是造就富媽媽及窮媽媽的關鍵因素。富媽媽膽子大，勇於嘗試，機會自然就多，相反地，窮媽媽常會坐視機會流逝。舉例來

# 母親節有禮 安心理財

說，在理財規劃與資產配置上，窮媽媽通常會等到有錢了才考慮理財規劃；但富媽媽卻聰明地知曉，理財規劃愈早開始愈好，絕不會放過「複利」這財富道路上強而有力的武器。

**Q 如果將媽媽區分為全職媽媽（家庭主婦）、單親媽媽、在職媽媽與新手媽媽（小孩剛出生），在理財規劃上各有何分析與建議？**

**A 文：**「全職媽媽」家中只有一份薪水，要考慮的是「如何確保收入來源不中斷？」因此，主要必須看重家中印鈔機——老公的保險規劃，一定要做足老公的類長期照護險，並且確定有豁免保費之保障。財務方面可作三分法之規劃，三分之一「想要」、三分之一「必要」、三分之一「需要」，所謂「想要」即生活費，因消費可控制；「需要」是房貸，因為人老了之後，不一定需要房子，但卻一定需要錢；「必要」則是退休金及子女教育金之類，因每個人都會有年老或生病無法工作之時，因此，反而必須提早做足規劃，可優先考慮定期壽險、實支實付醫療險的規劃。

雖然「單親媽媽」家中同樣只有一份薪水，但因單親媽媽一人身兼兩職，因此財務規劃必須極度保守，而且一定要做足媽媽的保險規劃，定期壽險、類長照、醫療實支實付等皆為風險保障之必要規劃。

「在職媽媽」因屬於雙薪家庭，收入充裕可做較多規劃，理財方面應該七〇%保守、三〇%穩健，但職業婦女時間通常比較少，建議可請專家代為規劃，優先做足夫婦的保險保障。現在許多媽媽會因為保險業務員說保險愈年輕買愈划算，而優先購足小孩的保險，這樣的行銷模式已非「需求行銷」而是「商品行銷」了。對保戶來說，保險沒有好壞，只有先後順序，如果以需求為考量，還是應以大人的保障為優先。

「新手媽媽」是所有媽媽中最具理財能力的家庭，因為時間充裕，風險負擔低，應大膽理財、小心投資，且因夫婦尚年輕，保險費用相對便宜，一些基本的風險保障最好能在這個階段做足。退休規劃方面，建議可以透過小孩來做規劃，要保人與受益人是父母、被保人是小孩，利用「時間」+「複利」，不僅

## 安心理財實例 2 業務代表：謝麗紅

離婚率不斷攀升，單親媽媽的實例愈來愈多，楊小姐今年才二十多歲，就歷經結婚、生子、離婚，帶著未滿周歲的小孩與父母一起生活，上班時，就請將父母代為照顧小孩。目前，楊小姐服務於一家旅行社，月薪 3 萬 2 千元，有一筆存款 20 萬元，每個月給父母一萬元生活費，保險方面已有基本的疾病、意外、醫療險等保障，每年保險費支出大約 3 萬元。

謝麗紅分析楊小姐的財務狀況，即便現在每個月有穩定收入，但小孩子以後的教育費會更高，加上通貨膨脹，錢愈變愈薄，萬一楊小姐發生意外失去工作能力，將會造成父母沉重負擔。楊小姐非常年輕，而愈年輕規劃長照及退休需求愈划算，但因為楊小姐收入有限，於是她為楊小姐規劃一張增額型看護險，同時兼顧長期照護與增額壽險的功能。

保費便宜，複利效果又好，可當作父母年老以後的退休金，也可作為小孩以後的教育基金，可說是一舉兩得。

**Q 不同年齡階段的媽媽，在理財規劃上應該關注的重點？**

**A 文：**如果以年齡來作區分，應秉持的理財原則如下：

三十歲以下，理財應以積極七〇%、穩健三〇%為原則；保險方面，應百分之百著重於人生風險的保障，並逐步開始進行退休理財規劃。

三十到五十歲，理財應以保守五〇%、穩健五〇%為原則；保險方面，此階段應以退休規劃為主，七〇%進行退休規劃，三〇%保障人生風險。

五十到六十五歲，理財應百分之百以保守為原則，做好退休規劃、資產保全及傳承的規劃。

三明治媽媽多數是四十歲左右，要知道養兒防老的年代已經過去，即便當前處於蠟燭兩頭燒的財務狀況，還是必須考慮到未來退休生活必須由自己負擔的窘境，因此長期照護、家庭緊急預備金的儲備是兩大首重要素。

而對於家庭緊急預備金的儲備，大家會直覺認定是放銀行，但現在銀行利率低，著實不划算，建議可以透過保險同時做到緊急預備金及類長期照護的規劃，對財務緊縮的三明治媽媽來說，可說是最好的省錢理財方案。

## 安心理財實例 3　業務代表：陳美慧

一位 60 歲老母親，家中獨子年輕時候遭逢意外，導致無法繼續工作，然其獨子有小孩、老婆需要照顧，老婆又是外籍新娘，幸好這位老母親對外有固定投資收入，尚能應付生活開支，但老母親已經年老，不知還能照護兒子、媳婦及孫子的生活多久。

經與這位老母親溝通過後，陳美慧為其做出後顧無憂的理財規劃，請老母親每個月將投資收入撥一部分資金為孫子及媳婦各做一份退休規劃，並將定存轉入兩張躉繳保單，以便孫子與媳婦的期繳保費可由此轉入。陳美慧透過建立大小水庫的概念，解決這位老母親往後照顧兒子一家人的擔憂，也解決了老母親擔心每年都要繳保費的問題，量身訂作最適合這位老母親的安心理財保障。

**A 紅：**不論是職業婦女或家庭主婦，抑或是不同年齡階段的媽媽，面對當前的社會現象，大家所面臨的風險都是相同的，就是走太早、活太久又沒錢、要走走不了。針對「走太早」的問題必須做好醫療、意外及防癌險的規劃；對「活太久又沒錢」的問題則是必須做好退休理財規劃；至於「要走走不了」的狀況則應著眼於類長期照護險的規劃，上述三件事只要有一件沒做到，就會造成家庭的財務虧損。

台灣社會的媽媽多數有一個通病，保險規劃總是先想到小孩，其實只要靜下心思考，就可以發現其中的吊詭之處，

# 母親節有禮 安心理財

試想，當家中的財務來源斷炊，小孩也就頓失依靠了！所以應該是先為自己做好風險規劃，才能確保小孩未來的生活無虞。即便是所謂三明治媽媽，更要做好風險防護傘，因為影響的範圍將會更廣，就算沒錢也要想辦法增加收入，做好風險保障及退休規劃。

**A 慧：**現在的媽媽大多投入職場工作，是經濟上可獨立自主的職業婦女，以此為前提，大致可分成四個年齡階段做規劃。

二十五到三十歲，是個人經濟剛起飛的階段，建議提撥收入的一部分養成儲蓄的好習慣，提撥儲蓄的金額若有剩餘，可選擇收益穩定、信譽較好的基金進行投資，至於年終獎金則建議投保一些純保障型醫療險。

三十歲到五十歲，屬於上有老、下有小的三明治階段，建議可以做類長期照護、子女教育金、退休養老金的準備，尤其首重類長期照護及退休養老的準備，行有餘力再為子女準備教育基金。

三明治媽媽第一步要做的是，先清楚了解家庭的收支結構，即便因為生活開銷大，可運用的資金相對減少，還是建議提撥部分金額做理財規劃，設定短、中、長期的生活目標，例如：子女留學、購屋、退休金等的目標。有做總比沒做好，即使可運用的金額相對短少，但積沙能成塔。

五十至六十歲，是由忙到閒的階段，首重保障即將來臨的老年生活，行有餘力再行支持子女的事業與家庭；至於六十歲以上，則是進入退休階段，忙碌了一輩子，建議可以停下來從事一些社會工作或投入回饋社會的公益活動。

**Q 對媽媽來說，保單校正的重點何在？**

**A 文：**媽媽身為家中的財務管控者，當然要確保家中每一分資金都能物盡其用，為了避免買到重複或不適合的保險，就像汽車的備胎一樣，一定要定期檢視保障是否足夠，建議最少五年一定要檢視一次，隨著年齡的變化做調整，至於校正的重點可以放在保單內容及保單關係人的部分。

人生本就應該隨著不同階段調整理財規劃，一般大家年輕時候保險的重點都會放在醫療、疾病、意外險，但這些保單通常屬於消費型保單，資金有去無回。每個人都希望身體健康、平平安安，但要知道人不一定會發生意外，不一定會生病，但是一定會老，所以隨著年齡增長，一定要注意檢視保單有沒有財富累積的功能，理財不能等到擁有財富之後才開始，這樣是萬萬來不及的。

**A 慧：**即使是醫師，也是需要把脈問診，照X光、超音波，才會知道症狀在哪裡，然候再對症下藥。保單校正也是相同的道理，我們必須了解，一張保單，當滿期金及還本金的給付受益人跟要保人不同時，會被通報引來查核風險；短年期或躉繳的保單不能認列免稅，會被合併遺產申報；沒有指定受益人不能免稅等等……。正確的保單校正可以讓人「去稅存財」，錯誤的保單卻會讓人「蝕稅侵財」，而媽媽通常負責整個家庭的保險規劃，自然必須更加注意這些問題。

透過保單校正，不僅可以檢視出自己現在的身價有多少，保單有無豁免保費的功能等，還可去稅存財，不致讓家庭資產呈現負成長，而這也是進行保單校正的真正宗旨。

2006~2013年度 國泰港龍航空香港線團體銷售業績**第一名**

2013/14港旅局頒發香港會議及獎勵旅遊挑戰賽 全台灣**冠軍**

2012港旅局頒發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澳旅局頒發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**

# 情定港澳 雙城遨遊

## 澳門文華東方酒店

MANDARIN ORIENTAL MACAU

原創品味 名流匯聚 世界第一品牌

四天 **18999** 起

**包含內容**

1.香港澳門早去晚回機票一張。
2.住宿香港皇悅集團酒店+澳門文華東方酒店 四天三夜（二人一室）。
3.投保個人旅遊意外責任險200萬、醫療險20萬，特別費用險、額外費用險、海外緊急救難。

## 超值加贈 18 大好禮

1.香港機場專車接機送到酒店。
2.香港住宿酒店每日早餐。
3.獨家升等享用皇悅酒店行政樓層專屬VIP ROOM內美食酒吧及會議廳設施。
4.浪漫加分每房加贈紅酒一瓶。
5.澳門碼頭專車接送至住宿酒店。
6.澳門威尼斯人度假村美食廣場套餐一份。
7.澳門文華東方下午茶（價值港幣440元，二人一套）。
8.葡萄酒博物館，品嚐醉人美酒國際美釀。
9.大賽車博物館，近距離接近真正的一級方程式賽車。
10.專人帶領遊覽美高梅酒店「奇幻光彩之旅」、澳門傳奇世界文化遺產巡禮－議事亭前地廣場、仁慈堂大樓、板樟堂前地、聖母玫瑰堂、大三巴。
11.澳門銀河渡假城逍遙賞甜點下午茶一客
（享富貴糖皇-陳皮紅豆沙或芝麻綠茶凍，手作工夫茶-桂花釀茶或翠玉綠茶）。
12.瑪嘉烈/安德魯蛋塔下午茶餐一份。
13.澳門義順餐廳品嚐澳門風味美食燉奶一份。
14.澳門出名特色小吃恒友魚蛋一份。
15.銀河渡假城美食廣場風味餐一份。
16.每房贈送銀河渡假城娛樂場消費券澳幣200元（限台灣護照滿21歲）。
17.咀香園餅家小禮物一份及9折購物優惠。
18.每房贈送「澳門旅遊指南」手冊一份+澳門旅遊地圖及吃喝玩樂優惠券一份。送完為止

《贈送之內容，為本公司套裝行程，貴賓可選擇不參加，但放棄其一，視同全部放棄，不可退費》

※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。

**Ggogo 吉帝旅遊** www.Ggogo.com 就是要寵壞您~這顆挑剔的心！ **TEL:02-77431919**

花語春色
古都福岡
自由行六天
含稅 12999 起

小資最愛
時尚東京
自由行五天
含稅 13999 起

東北
關東
中國
中部
關西
九州
四國
沖繩

和風物語
發現大阪
自由行六天
含稅 15999 起

銀色戀人
浪漫名古屋
自由行五天
含稅 16999 起

良緣祈願
地主神社
えんむすびの神

※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。

KB
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

Ggogo 吉帝旅遊 www.Ggogo.com 就是要寵壞您~這顆挑剔的心！ TEL：02-77431919

# 專業、效率、品牌
# 屠仲生 結合集團優勢 做到最好

前身為「中興人壽」的遠雄人壽於民國八十九年一月正式更名為遠雄人壽保險事業股份有限公司，堅持「資本大眾化，經營公開化」的理念下，當時成為國內唯一經過公開募股而設立之大眾化人壽保險公司。近年來業績持續成長，已正式邁入中大型壽險公司。

文／羅怡如　攝影／楊樹山

遠雄人壽董事長屠仲生說：「二〇一三年遠雄人壽初年度保費收入成長九%、專職業務人力成長二〇%，已連續二年獲利；今年將全力落實『234計畫』，也就是獲利倍增、專職業務人力成長三〇%、新契約保費收入FYP成長四〇%，而且預計二〇一六年完成上市目標。」

## 提升保戶幸福感

遠雄人壽以客戶立場出發，持續開發多元化的商品，協助人生架構完整的保險防護網；在品牌經營上，也透過活動議題，吸引各年齡層族群。屠仲生以跨年夜時，遠雄人壽於投資興建的台北遠雄金融中心大樓舉辦全台首創璀璨燈光秀活動為例，這活動不只成功吸引國內外消費者目光，同時透過形象廣告，塑造遠雄人壽鮮明、年輕的品牌印象。他進一步指出，今年會更用心在品牌經營方面，透過推出系列形象廣告，希望重新塑造遠雄人壽的品牌印象，尤其希望拉攏年輕人的目光。

為提升保戶幸福感，屠仲生指出，今年起也推動一系列保戶加值服務，內容集結於遠雄人壽官網「加值服務」專區，期待帶給消費者最佳的服務感受。「加值服務」專區提供保戶大眾盡享：生日好禮、生日祝福、保戶的店、特約優惠、電子單據、轉帳繳費、保戶愛e點、公益活動、線上藝廊、醫療院所及民調中心等服務項目。其中「生日好禮」囊括提供保戶壽星電子雜誌免費試閱、專屬會員生日點數回饋及兌換好禮服務等；「生日祝福」提供有趣的DIY生日互動遊戲，線上自製個人化蛋糕祝福予親朋好友；另強力推廣「保戶的店」大方為保戶頭家免費線上打廣告，創造宣傳商機；並為符合保戶需求，增設「民調中心」意見溝通平台，每月前一百名回饋意見者皆可獲得好禮；而各

項精彩豐富的加值服務內容也將持續提供，邀請保戶前來線上挖寶。

## 堅守保險核心價值

以需求導向為出發點向來為遠雄人壽設計保險商品的核心理念，遠雄人壽去年榮登「金炬獎」十大績優企業寶座，是保險業中唯一獲獎的保險公司。屠仲生指出，此次獲獎之「遠雄人壽新溫馨終身醫療健康保險附約」，便是以人性化保費調整機制，以及無給付上限理賠機制深獲評審肯定。這項商品從二〇〇八年七月開始銷售至今，截至目前累計已有近二十萬名保戶購買，多年下來，已有三萬多人接受理賠服務，實際幫助了許多需要幫助的家庭，再次證明優質商品獲得社會大眾高度的認同。

社會快速變遷，醫療技術的進步帶來更大希望，卻也因為健保未完全給付而使得醫藥費跟著上揚，根據統計，每個人一生平均要花掉二五〇萬元以上的醫藥費。曾走過漫長抗癌路的屠仲生有感而發：「自己罹患癌症以後，更深刻體會到醫療險的重要，在治療期間就看到很多病人，因為生病而家庭面臨巨大衝擊，但因為投保了醫療險，提供治療過程的資源及支持；有一些人未投保，必須自負龐大治療費。若能透過保險聚沙成塔，並分散醫療風險，可說是聰明的理財方式。」

關於未來的商品策略，屠仲生指出，強化健康險商品深度、廣度及豐富退休理財商品的選擇性，包括重大傷病保險、特定傷病險、長期看護險及囊括養老、增額、年金等，讓客戶有更多選擇。此外，未來台灣最有競爭力的將是金融及老人年金商品，遠雄人壽結合年金保單與年金屋，用保單支付的年金來支應年金屋的管理費用，再加上長期醫療險等，建構完整的老年生活商品，搭配集團內的休閒觀光產業，發展老年安養事業，讓台灣的老年人覺得「有活下去的價值，而非等死！」也突顯遠雄與其他壽險公司的不同競爭力。

## 讓社會更有安全感

追求公司經營成長外，對於未來，屠仲生表示，遠雄人壽近年不斷提供保戶加值服務，以創造差異化，同時也不忘發揮企業力量協助弱勢族群，多年來持續贊助癌症基金會、喜憨兒基金會等機構，而今年也將擴大公益關懷的深度與廣度，善盡企業社會責任。

他認為，今年是遠雄人壽全力衝刺的起點，遠雄人壽將秉持「做到最好、追求第一、永續經營」的經營願景，持續朝大型壽險公司的目標邁進，胸懷服務社會、造福群眾的感恩心情，繼續為客戶規劃更周全、貼心、專業的人性化保險商品，並全力提升保戶服務水準，致力讓所有保戶能高枕無憂，享受美好人生與家庭。

# 不凡的醫者風範
# 針刺安全深度之父 林昭庚

在國際上頗具盛名的林昭庚教授兼具中、西醫師資格，為台灣第一位中醫針灸博士。他由一介小醫師、中醫系教授、中國醫藥大學董事、中醫師公會全國聯合會理事長，一路做到總統府國策顧問，不僅實踐當年父親生前「不要強求」的教誨，也為「無欲」寫下最佳註腳。為了宏揚傳統醫學，他以促進中西醫一元化及與國際化所編著的《中西醫病名對照大辭典》備受國際醫學界高度肯定。

文／羅怡如　攝影／楊樹山　部分照片提供／中國醫藥大學

走上懸壺濟世之路，將近四十年的光景，林昭庚教授生平獲得的各項「第一」獎項難以細數。面對種種成就，林昭庚始終深記父親曾對他說：「踮腳尖才拿得到的，就不要去拿。」這句話，因此他一路走來腳踏實地，前往目標的過程全力以赴，因為他深信：「只要凡事盡其在我，成功自在眼前。」

## 兩大創舉 成就非凡

《中西醫病名對照大辭典》的編著及針刺安全深度研究不只對中醫學推廣與針灸醫療奠定不凡的基礎，也讓林昭庚獲得國際醫學界高度肯定。回想起編書的過程，他表示，當年中國醫藥學院董事長陳立夫先生希望他能從傳統醫學角度將中西醫作結合，編寫一本中西醫病名對照彙編。一九九二年，他召集中西醫學專家著手編書，歷時十年完成，全書五大冊，書中引用四百九十五部中醫藥文獻、七十五本西醫文獻，收錄八百六十四種疾病，以國際疾病分類代碼為目，納入中西相關文獻，打破傳統與現代醫學藩籬，成為全球第一套中西醫結合的工具書，世界各大圖書館紛紛納入收藏。

而針刺安全深度研究探討則是因為當時針灸不當導致氣胸的案例在各地時有所聞，林昭庚有感於古籍相關記載紛雜、尚欠精確，於是開始投入針灸相關的臨床研究，以電腦斷層掃描，測量胸背腹部等危險穴位的安全深度使針灸更有科學根據，安全性大幅提升，深具臨床價值。他編著的針灸學教科書《新編彩圖針灸學》中以電腦斷層計算出來的一百個危險穴位安全深度數據亦成為各

國針灸教科書必用的資料，及針灸臨床醫師參考之指標，因此被譽為「針刺安全深度之父」。林昭庚之學術成就及著作受國際學術界之肯定，亦受到世界衛生組織及聯合國教科文組織之邀請參與會議，為台灣退出聯合國後，第一位受邀參與聯合國相關會議者，可謂台灣之光。

## 心靜身動 無欲為宗

面對季節轉換，不少民眾都會以冬病夏治的方式來改善冬季好發的各種寒症。林昭庚表示，冬病夏治多採取貼敷療法，一般在夏季三伏天進行，例如支氣管炎、過敏性鼻炎及胃痛這些病症都能利用三伏貼來改善。貼敷時，若覺得皮膚刺癢難受，可能是熱藥對皮膚太過刺激，應立即取下。

在林昭庚針下擺脫長年酸痛痼疾者，難以計數。儘管醫學研究及教育工作的繁重，但他卻給人無欲無求、歡喜自在感。問起他的養生之道，他說：「中醫所強調的養生之道有三大原則，養心宜靜、養身要動、飲食有節、藥食同源，養心宜靜指的是靜心，沒有欲望，凡事不與人爭，只把分內工作做好，心情自然會靜下來。而養身要動則是每天規律的運動，像他就是以快走來運動，只要有空，不管清晨黃昏，也不管晴天雨天，他說走就走，走到讓自己發汗為止。至於飲食有節、藥食同源則是食物依個人體質而有不同，例如嘴破口乾時就不要再吃油炸、辛辣的食物。同時吃飯七分飽，以粗茶淡飯為宜。」他以享壽一〇三歲的陳立夫為例，除了飲食清淡外，就是一副好脾氣，每次他因事生氣時，老先生就勸他：「發脾氣，無非是拿別人的過錯來懲罰自己，何苦來哉！」

林昭庚以無欲為宗，透過心靜及身動來調養身體。他表示，靜坐不只養生，也能讓頭腦更清晰。只要有空，他就端坐椅子上，兩腳自然著地，兩膝與肩同寬，雙手輕輕放在兩膝上，只要身體徹底放輕鬆，腦袋全然放空，心靈自然會趨於空寂、無我，從靜坐進入冥想世界。時時如此，就此海闊天空，天天沈浸在歡喜自在的喜悅中。如果把心靜比喻為鳥的一翼，身動則是另外一個翅膀，唯有心靜加上身動，這隻鳥才能飛得高、飛得遠，而身體也才能健健康康。

林昭庚教授陪同加布里埃爾大使（左）導覽「立夫中醫藥展示館」。

# 利他思維成就事業
# 鄭文豐 無私付出 致力推廣滑雪運動旅遊

以推廣優質滑雪運動旅遊為願景，高豐旅行社執行長鄭文豐 格局大、氣度大，以利他思維經營企業，架構共好共榮的未來遠景。

文／洪詩茵 攝影／楊樹山 部份圖片提供／高豐旅行社

成立於二〇一一年的高豐旅行社，主要經營專業滑雪旅遊，其執行長鄭文豐早期為中華民國滑雪協會企劃發展滑雪運動旅遊，近年成立高豐旅行社，統合業界資源，以「台灣休閒滑雪旅遊產業的優質發展」之視野與格局為願景，與中華民國滑雪協會等單位合作推廣滑雪運動旅遊，透過建盟、自強、借力、聯媒、展店等五大策略一同為台灣喜愛滑雪的朋友服務，更預計擴大服務範圍，納入香港、中國大陸的雪友，為所有華語雪友提供服務。

## 與滑雪運動的淵源

「滑雪運動在台灣已有五十年歷史。」鄭文豐執行長一句話吸引了眾人不敢置信的目光。他微笑地侃侃而談，一九六一年，台灣中部橫貫公路支線開通，發現合歡山每年冬季積雪期積雪深度達三米深，可作為滑雪場地，當時國軍就在當地成立了寒地作戰訓練中心，並闢建滑雪場，這就是台灣滑雪最早的起源，而滑雪社團最早則是從登山社團發展出來的。

鄭文豐與滑雪緣起於一九七七年，那時鄭文豐還是個學生，當時滑雪協會誠徵有登山及康輔經驗的帶團領隊，因為擁有這兩種專長與經驗，又對滑雪這種新運動深感好奇，鄭文豐就應徵了這份工作，更因此領略到滑雪運動的樂趣。

帶團兩年後，鄭文豐的能力深受肯定，讓他以學生身份擔任滑雪訓練中心的駐站主任，當兵時，更每年被借調出來好幾個月，坐鎮營運合歡山滑雪訓練營。

## 利他思維穩定經營

一九八七年，政府宣布解嚴，國人得以出國旅遊，加上氣候變化，從一九八九年開始，合歡山的積雪愈來愈少，而且台灣普遍都要三千公尺以上的高山才有積雪，而高山地形容易引發高山病，加之場地設備嚴重不足，當開放觀光旅遊之後，滑雪協會自然而然往國外發展。

二〇〇四年，挾著國際救援單位的社會工作者、特約記者、旅遊業的工作經驗以及滑雪專業，鄭文豐協助滑雪

協會企劃營運海外滑雪活動事務，隔年正式接手。他深知，發展滑雪旅遊最重要的因素有三：滑雪專業、旅遊專業及企劃營運專業。除此之外，最重要的關鍵是「利他思維」，有利他思維的企業主才能將事業做大。

所以，鄭文豐以客戶（雪友）的角度為出發點，行程安排不僅吃好、住好，更會盡量尋找交通時間短、雪場大的旅遊點，航空公司的航點到哪就做到哪，航點不到就包機。在「利他思維」的經營模式下，近幾年，高豐一直穩定維持五十%的市佔率。

## 不問報酬 無私推廣滑雪

為了推廣滑雪旅遊，去年九月，鄭文豐於新北市工商展覽館舉辦「台灣國際滑雪博覽會」，博覽會主要分為四大主題：滑雪運動展、器材裝備展、滑雪旅遊展、滑雪影像展，透過實際體驗及影像等方式增加民眾對滑雪的認識，更邀請國內外業界廠商前來觀摩。

博覽會的經驗讓鄭文豐興起明年在日本長野的白馬山麓舉辦亞太地區滑雪嘉年華及屬於台灣人的滑雪錦標賽的念頭，他說：「四天的博覽會結束後，看著整個場館的展示文宣品全數將淪為垃圾，我就一直思考有什麼辦法能夠物盡其用，嘉年華的雛形就在我腦中浮現，如何繼續掌握所開發的日本及中國各方資源，並策動整合這股力量，擴大參與區域，讓嘉年華會更多元活潑，除了一般滑雪競賽、趣味滑雪競賽，並結合雪地摩托車、香焦船等可在雪地上進行的活動，還計劃邀請滑雪廠商設點作季末拍賣……」聽著鄭文豐滔滔不絕的計劃，讓人感動於他對推廣滑雪運動的無私用心，又深深欽佩他行銷企劃的縝密思維。

## 展望未來 布局精準到位

十年前，海外滑雪旅遊市場大約僅有一千人，去年卻已成長至八千多人，鄭文豐預估，今年滑雪旅遊市場應該會突破一萬人。滑雪市場漸漸成形，各大航空公司亦隨之增加航點、班次，鄭文豐分析，過去影響滑雪旅遊的最重要因素是「機位」，但未來卻是「飯店」，訂不到住宿飯店，就無法推出行程。針對此點，眼光深遠的鄭文豐早有對應策略，今年三月就到日本與幾家優質飯店簽訂合作契約；此外，更針對小資族群推出只要兩萬多元的日本滑雪旅遊團，每六人派一名教練指導，雖然住的是青年旅館，但日式旅館該有的風呂設備一樣不少，除讓雪友更能專注於滑雪學習之外，依舊能盡情享受放鬆樂活的假期。

未來，鄭文豐除了加強與其他單位的合作機制，強化雪地指導員的訓練，與國外在地相關單位尋求互利共生，增加滑雪旅遊的曝光度之外，更將推出自有品牌《Gofun Ski》，以平實的價格販售滑雪器材裝備，成立日本滑雪基地營《Gofun Japan》，在台灣中南部設立服務處《Gofun NT》，在中國大陸設立公司訓練人才、企劃行程等，一連串營運計劃，要帶領高豐旅行社走向華人滑雪旅遊界的領導品牌。

# 因為愛 所以信賴——中日動物醫院

# 陳怡宏 專注動物需求 創造高滿意度

深耕動物醫療多年的中日動物醫院，在陳怡宏院長的帶領下，以專業細膩的服務，創造超過一〇〇％的就醫滿意度。

文／洪詩茵　攝影／楊樹山

位於中和市大馬路交叉口的中日動物醫院，以大片明亮的落地窗作門面，無需走進醫院就可一眼看見內部的環境，透明的診療室、先進的診療設備、開放式的服務櫃台……予人既專業卻又親切的診療感受。提供的服務既專業又包羅萬象，除了專業診療外，尚包括寵物美容、預防接種、急重症診療、影像診斷、冷凍治療、老齡養護、寵物住宿、二十四小時急診、聯合門診等等，以期提供寵物主人全方位的服務支援。

## 無法妥協的真心

中日動物醫院院長陳怡宏，因為喜歡動物，加上同為獸醫師的堂哥影響，致使他在求學時期就已立定獸醫師為終身職志。因為真心喜歡動物，陳怡宏在曾服務過的動物醫院任職期間，於心理上產生了微微牴觸，無法接受為了節省預算而不引進對動物診療真正有幫助的設備，他略帶失落地表示：「雖然我知道這是動物醫院為求營利所必須考量的重點，但這卻跟我從事獸醫師的職志背道而馳。」

五年前，機緣巧合之下，讓陳怡宏有機會接手中日動物醫院，得以大展自己在動物醫療方面的理想。從一個單純的獸醫師到身兼經營者的角色，陳怡宏坦承，他花了許多時間適應與學習。從接手的那一刻，除了延續原有的服務之外，他也著手規劃理想中的動物醫院。第一步先是與設計師親自討論空間裝潢，花了半年時間才敲定，接著更陸續推出二十四小時急診、聯合門診等服務，一步步落實他的理想藍圖。

## 持續推動夢想藍圖

談到二十四小時急診服務的推出，陳怡宏指出，這是他一直以來的願望，去年終於得以實現，讓他深感欣慰。他進一步表示，全台灣的動物醫院有九成以上都是單人動物醫院，所以當家中寵物

晚上有急診需求時，往往只能等到動物醫院早上開門營業，極可能因此錯失黃金治療時間。因為看到太多實例，在行有餘力之時，陳怡宏毅然於去年推出二十四小時急診服務，並且由他與副院長親自上陣輪夜班，每天晚上七點開始值班到隔天早上九點，整整工作十四個小時，讓人更深刻地感受到他對動物的愛。

而動物醫院聯合門診的推動，更是陳怡宏的長遠夢想，這並非可靠一己之力完成的壯舉，而是需要整合其他動物醫院的力量共同推動。陳怡宏嚴苛地表示，雖然現在已有十幾家醫院加入聯合門診的行列，但這樣的成績根本不算已經開始，「我希望能整合北台灣地區的動物醫院，推出聯合門診，畢竟台灣單人動物醫院太多，如果能夠做到聯合門診，至少可以搶在黃金時間提供動物醫療服務。」而想達成這項願景，陳怡宏深知第一步就是建立中日動物醫院的知名度，當名氣提高自然就有號召的力量，這也是他一直努力在做的事情。

## 創造高滿意度

處女座的陳怡宏要求嚴格，不論在醫療專業或者服務上，也因此創造了一〇〇%的服務滿意度。問他如何做到？他卻微笑表示：「曾經有一位老獸醫對我說：『我們獸醫師醫的是動物，但服務的卻是動物的主人，所以獸醫其實是一種服務業。』」

陳怡宏非常認可這位老獸醫的說法，因此在服務上力求精緻，從醫療專業與寵物主人的應對服務上務求做到盡善盡美。對於剛加入的獸醫師，陳怡宏在他們正式上陣前都會要求他們與他面對面模擬與寵物主人之間的應對，他會先示範一次給新進獸醫師參考，接著還會要求他們將他當成客戶正式模擬一遍。

專業提升方面，除了不定時與院中獸醫師分享新知之外，也會針對一些特殊醫療案例進行交流，更會不時提供專業講座課程的資訊，院中獸醫師有興趣都可自行選擇修習。

## 貫徹對動物的愛

除了專業醫療及美容服務之外，最讓人感動的是，中日動物醫院尚提供每月義診、動物老齡養護及流浪動物認養等服務。院中養的五隻貓與一隻狗全是陳怡宏領養的流浪貓、狗，因為各式各樣的原因來到陳怡宏的身邊，而他也非常珍惜與這些寵物的緣分，因為長時間待在醫院，就將寵物全都養在醫院，「寵物需要人陪伴！」簡單明瞭的一句話，卻道盡他對寵物的愛。

對於動物老齡養護，陳怡宏坦承，這也是他們尚在努力的目標，寵物主人往往無法覺察寵物的需求，目前他們能做到的，就是針對院中老客戶進行觀念與教育宣導，期望透過觀念分享的方式，吸引更多人注意這方面的問題。

陳怡宏對動物的愛，就如中日動物醫院網站上所揭示：「我們相信，唯有對動物真摯的愛，才能提供適切的專業醫療診斷。」

# 健康體重、有氧運動、腹部肌力訓練 肥胖 out！

世界衛生組織（WHO）指出，肥胖相較健康體重者罹患糖尿病、代謝症候群及血脂異常之相對危險性高達三倍以上，而癌症（例如：大腸癌、乳癌、子宮內膜癌）、高血壓也有二倍的風險。我國國人十大死因中，惡性腫瘤、心臟疾病、腦血管疾病、糖尿病、慢性下呼吸道疾病、高血壓、慢性肝病及肝硬化、慢性腎臟病等八項死因與肥胖有關，而肥胖所造成的失能及經濟損失，更不計其數。

整理／公關部　資料提供／國民健康署　動作示範／謝貽琳

根據二〇一三年「國民營養健康狀況變遷調查」結果顯示，成人過重及肥胖盛行率已從四四%下降至三八%，但國人肥胖防治的工程仍不可鬆懈，不僅是個人一生的志業，亦是整體社會及整體國家的重大健康工程。應從全生命歷程，在人生不同階段強化國人體重管理的健康識能，促進健康產業的發展，建構一個健康飲食及生活化運動的支持性環境，避免個人及整體社會復胖，以擺脫慢性病及肥胖的威脅。

## 肥胖為一種疾病

世界衛生組織於一九九七年報告宣布肥胖為一種疾病，不健康飲食與缺乏運動是造成肥胖的主要原因。為有效預防及控制肥胖造成的危害，世界衛生組織於二〇一三年第六十六屆世界衛生大會通過「二〇一三～二〇二〇年防治非傳染病全球行動計畫」，提出於二〇二五年要實現遏止糖尿病和肥胖盛行率的上升、降低不運動比例十%、降低三十%食鹽／鈉攝取量、降低二五%血壓上升及降低二五%非傳染病早發性死亡率等九大自願性目標。並提出二十五個監測指標，包括監測相關危險因子，如過重及肥胖、低蔬果攝取量、鹽攝取量、飽和脂肪攝取量，制定國家政策以限制食品對兒童的行銷，並限制使用飽和脂肪、停用反式脂肪等。

國民健康署表示，世界衛生組織建議以身體質量指數（Body Mass Index, BMI）來衡量肥胖程度，其計算公式是以體重（公斤）除以身高（公尺）的平方。國民健康署建議，我國成人BMI應維持在一八・五（kg/m2）及二十四（kg/m2）之間，太瘦、過重或太胖皆有礙健康。研究顯示，體重過重或是肥胖（BMI ≥ 24）為糖尿病、心血管疾病、惡性腫瘤等慢性疾病的主要風險因素；而過瘦則會有營養不良、骨質疏鬆、猝死等健康問題。

## 近半數成人女性腰圍超標

在這項調查中發現，十九歲以上女性腰圍超過八十公分的比率逐年上升，

一九九三～一九九六年為二〇・二%，二〇〇五～二〇〇八年為三三・六%，二〇一三年上升至四六%。國民健康署建議成人女性的腰圍應小於八十公分，因為腰圍大於八十公分時，罹患心血管疾病、第二型糖尿病、代謝症候群、乳癌及大腸癌的危險性增加。

國民健康署表示，腰圍測量也是肥胖（又稱中央型或內臟型肥胖）的一項重要指標，腰圍能反映腹部肥胖的多寡，也是判斷代謝症候群、心血管疾病罹患機率的一種方法。腹部肥胖和血壓高、飯前血糖高、三酸甘油酯高、高密度脂蛋白膽固醇偏低等，並列為代謝症候群的診斷標準，民眾若是上述五項有三項或超過三項異常，即屬代謝症候群。對於代謝症候群的民眾，其未來罹患「糖尿病」、「高血壓」、「高血脂症」及「心臟病及腦中風」的機率，分別為一般人的六倍、四倍、三倍及二倍。

## 減少腹部脂肪三要訣

隨著年齡上升，因為身體的脂肪比例增加，尤其成人女性在停經後脂肪較易儲存在腹部，想要擺脫慢性病威脅，擁有理想腰圍，國民健康署建議，處理「肚量」問題，應該維持健康體重、從事有氧運動及腹肌訓練。

**一、全身甩油，維持健康體重：**對過重或肥胖者，減重後全身瘦下來，腰圍會減少，國民健康署建議民眾落實聰明吃、快樂動、天天量體重的健康生活。

**1．聰明吃：**飲食控制可有效減少體重及全身脂肪。三餐正常吃，飲食採取少油、少糖、少鹽、高纖，避免攝取過多的熱量。天天五蔬果確保攝取足夠的維生素與纖維素並增加飽足感。以白開水取代含糖飲料，每天若能少喝一杯五百大卡的珍奶，一個月就可以減重二公斤，多喝白開水亦有助身體正常代謝。不喝酒精性飲料，酒精每公克含有七大卡熱量，亦會妨礙脂肪代謝，促進脂肪儲存。

**2．快樂動：**十八歲以上成年人，每週建議累積一五〇分鐘以上中等費力身體活動，每次活動至少持續十分鐘。

**3．天天量體重：**天天量體重可增加對自己體重的警覺性，幫助減重結果更持久。

**二、有氧運動增加燃燒內臟脂肪：**低強度運動可以延緩內臟脂肪生成，但若要減少內臟脂肪，就要增加運動強度。中等或高等強度有氧運動有助於消除脂肪（包括內臟脂肪），國民健康署建議可從事快走、羽球、跳繩、游泳、慢跑、踩固定式腳踏車、跑跑步機等有氧運動。

**三、腹部肌力訓練：**想進一步雕塑腰線，就得靠肌力訓練緊實腹部肌肉，仰臥起坐、伏地挺身、抬臀訓練等都是居家方便又實用的訓練動作。

### 體重過重或肥胖對健康的影響

依世界衛生組織（WHO）資料顯示，肥胖者相較於體重正常者，罹患下列疾病的危險性如下：

| 非常危險（危險性為 3 倍以上） | 中度危險（危險性為 2-3 倍） | 危險（危險性為 1-2 倍） |
|---|---|---|
| ☐ 糖尿病 | ☐ 高血壓 | ☐ 乳癌 |
| ☐ 代謝症候群 | ☐ 高尿酸血症/痛風 | ☐ 子宮內膜癌 |
| ☐ 膽囊疾病 | ☐ 骨性關節炎 | ☐ 結直腸癌 |
| ☐ 血脂異常 | ☐ 冠狀動脈心臟病 | ☐ 女性賀爾蒙異常 |
| ☐ 呼吸困難 | | ☐ 多囊性卵巢症 |
| ☐ 睡眠呼吸停頓 | | ☐ 不孕症 |
| | | ☐ 下背痛 |
| | | ☐ 麻醉風險 |
| | | ☐ 胎兒畸形 |

# 辦公室瘦身操

## 【瘦手臂】

STEP 1：手臂往前伸與胸同高，雙手手指交叉。

STEP 2：將手掌外翻，手臂向前推，把背部拱成一個圓形，身體要有拉伸的感覺。

STEP 3：保持 15 秒鐘，然後放鬆。重複做 10 次。

## 【瘦小腿】

STEP 1：挺胸坐在椅子上，背不要靠在椅背上，雙手抓住椅子支撐身體。

STEP 2：緩緩將右小腿抬起伸直，腳尖向下與地面平行保持 5 秒，然後慢慢將小腿放下。換左小腿 (2-1)，重複以上動作。

STEP 3：雙腿交替重複 5 次。

## 【瘦腰】

STEP 1：雙手扶住椅背，身體挺直，雙腳靠攏。

STEP 2：身體保持不動，向右滑動椅子，身體順著滑動方向，順勢向右。

STEP 3：身體保持不動，向左滑動椅子，身體順著滑動方向，順勢向左。

## 【收小腹】

STEP 1：抬頭挺胸坐在椅子上，雙手抓住椅子支撐身體。將右膝蓋朝胸部緩緩提起約離地 20 公分，保持背部挺直，保持 5 秒，然後慢慢將腳放下。雙腿交替重複 5 次 (1-1)。

STEP 2：抬頭挺胸坐在椅子上，雙手抓住椅子支撐身體。將雙腳朝胸部緩緩提起約離地 20 公分，保持背部挺直，保持 5 秒，然後慢慢將腳放下，雙腿交替重複 5 次。

STEP 3：坐在椅子上，慢慢向右扭腰，雙手抓住椅背保持 5 秒，然後還原，再換左邊 (3-1)。左右交替進行 10 次。

# ●美味●
# 梁幼祥的私房推薦

愛吃、懂吃、又做得一手好菜的美食專家梁幼祥，在上期的生活美學單元中，點出：「沒吃過好東西，怎麼做出好料理！」吃遍大江南北的海味山珍，嚐盡曲折小巷中的家傳風味，使得梁幼祥對台灣的好滋味知之甚詳，而他也不藏私地祭出他推薦的餐廳，邀請大家一同透過「吃」為生活加添美味。 採訪／洪詩茵 攝影／楊樹山 圖片提供／水岩真料理

## ●傳統小吃 ＊ 鄭記山美碗粿

**地理位置：**台南市開山路，城隍廟的旁邊

**推薦原因：**

「這家碗粿，以前叫作小南碗粿，現在改為鄭記，是在我從小生長的地方。我從四、五歲就開始吃他們家的碗粿，鄭記是我小時候記憶中的味道，最難能可貴的是，它歷經三代，整整五十幾年的時間，味道卻一點都沒有改變，仍是我記憶中的那個滋味。

鄭記早期是由祖父經營，他們家製作碗粿的原料，都是堅持使用台南在地的陳年米，因為陳年米已經脫水，變得非常乾燥，利用陳年米做成的米食點心，反而更加凸顯出其米香，也才發現，將陳年米磨成粉做成碗粿，竟然是這麼好吃！

鄭記碗粿特色在於它的彈性，與其他碗粿呈現的那種Q彈不一樣，似乎沒有那麼Q彈，可是又有著一種似有若無的彈性，吃起來的口感『ㄉㄨㄞ ㄉㄨㄞ』的，是一種舒服的感覺。碗粿裡的材料有鹹蛋黃、瘦肉、香菇、炒香的肉燥、蝦仁，而且他們的醬油是自己熬製的。吃的時候，淋一點店家自己磨的蒜泥，再淋上褐色的醬油膏，順著碗邊一勺，對著碗粿一切，劃一個三角形，再用叉子一插，那翹起來的三角形，自然地就讓醬汁包裹其上，美味！」

## ●中式料理 ＊ 馮記上海小館

**地理位置：**新北市永和區文化路小巷中

**推薦原因：**

「上海小館的菜色比上海在地的餐廳更好吃，因為上海小館的老闆馮兆霖，是當年一九四九年中國大陸最有名的廚師來到台灣之後，訓練出來的第一批年輕廚師。

上海小館的菜餚，我比較推薦大家的菜色有以下幾道：第一道是『甜豆魚丸肚』，這是

### 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、擔任國際廚藝賽裁判、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。

外面吃不到的菜色；第二道是『麵拖魚鰷』，有時用黃魚、有時用紅鰷石斑，非常好吃，這道也是上海老菜；第三道是『兩面黃』，這道是過去上海非常家常的一道菜色，先將麵條用雞湯煮熟了，所以麵條會有雞的鮮味，接著將麵條放在鐵鍋中煎成圓形，再將韭黃、肉絲、蝦子等炒成的餡料夾在麵的中間，其中一面裹雞蛋煎過，這是很費工的一道料理，麵條脆脆嫩嫩的，掀開時蝦子的鮮、韭黃的香馬上竄出來，吃的時候淋上一點醋，真的很好吃；最後，再推薦一道蝦仔烏參，也是外面很難吃到的菜色，建議大家自己去吃吃看！

## ●創意料理 ＊ 水岩真料理

**地理位置：**高雄市鼓山區美術館東二路上

**推薦原因：**

至於喜歡吃創意料理的人，我建議可以考慮這家水岩，水岩的主廚是一位來自香港的師傅，它的料理結合了法國菜、日本料理、廣式料理的特色。水岩是台灣我非常推薦的一家創意餐廳，它的料理非常實在，比一般餐廳貴一點，但是卻不奢侈，一個人只要花一～三千元，就可以吃到很多經典餐廳價值三～六千元的菜色，我認為它『值』！而且口味又極好！

## 關於 山美鄭記碗粿

### ◆ 台南在地的故鄉味 ◆

創立於 1953 的山美鄭記碗粿，與台南另一家小南碗粿兩家是兄弟關係，但梁幼祥卻特別點名是開山路上、城隍廟旁的這家鄭記碗粿。鄭記經營 50 多年來，始終以堅持原則、崇尚自然、營養衛生、美味可口為信念。

其碗粿是以特選的在來米為主要材料，並添加香醇肉燥、豬後腿肉、安平的火燒蝦、香菇以及鹹蛋黃等配料，真實呈現故鄉的味道。鄭記碗粿不似北部一般碗粿看起來那般白透，其碗粿色澤偏乳黃，因為添加了肉燥，還帶著淺淺淡淡的醬油色，淋在碗粿上的醬油是店家每天早上現煮，因為醬油中添加了滷過香菇的滷汁，因此帶著些微香菇的香氣，與碗粿搭配一起享用，口味超級契合。

除了碗粿之外，鄭記店內另有魚羹供來客搭配享用，鄭記的魚羹選用台南特產的虱目魚，搭配黑旗魚混合打製成魚漿製作，魚羹充分展現虱目魚的鮮甜及黑旗魚的 Q 脆，湯汁非常清澈，僅加上一點點筍絲、薑絲，再添加一點黑醋，滋味清香微酸而鮮甜。

### 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

# 關於 馮記上海小館

## ◆ 別處吃不到的老上海菜 ◆

位於巷弄內的馮記上海小館，是品嚐道地老上海菜的首選，也是永和地區非常知名的一家餐廳。為了忠實呈現上海菜的風味，老闆馮兆霖堅持店內許多食材都必須從香港採買，包括烏蔘、魚肚、干貝、豆腐乳等。許多名人都曾經到此用餐，包括宋楚瑜、朱立倫、賴雅妍等，店內牆上張貼著滿滿的媒體報導，從泛黃到嶄新皆有，不僅展現出店家的歷史，更告訴大家其始終如一的口碑及美味。

1・**兩面黃**／材料包括手工白麵條、大蝦、韭黃、豆干絲、豬肉絲及雞蛋。其工序相當繁複，煮麵、煎麵、炒料、塞餡料，接著再將麵入油鍋煎，蛋汁由鍋邊淋下，煎至兩面酥黃才起鍋，不斷換鍋的料理手法讓人嘖嘖稱奇。

2・**甜豆魚丸肚**／材料包括干貝、金華火腿、黃魚肚、甜豆仁，以及店家取草魚肉手打而成的魚丸。清澈的羹湯味道濃醇，帶黃酒香，沾滿羹湯的魚肚口感脆彈，口感類似豆腐的魚丸更是讓人驚艷，每一口羹湯都摻著翠綠的甜豆仁，滋味豐富多元。

3・**麵拖魚鰷**／堅持以價位較高的紅鰷（深海紅色石斑）為原料，將魚條裹麵糊入油鍋炸，起鍋前加入調料微拌炒，上桌時會附上一小碟店家自己炒的花椒鹽，不論單吃或沾花椒鹽享用皆是美味。

4・**腐乳肉**／精選肋排中段的五花肉，以加入冰糖、醬油、紅麴、豆腐乳等熬成的雞高湯，慢火燒煮 3 小時，上菜前會先稍微清蒸過，並搭配割包一同上桌。外層豬皮黏口，肉質入口即化，帶著自然的甘甜味。

5・6・馮記上海小館主廚翁師傅，是老闆馮兆霖的師弟，同樣深闇上海料理，其在廚房中靈活的翻鍋、換鍋、換爐，眨眼間就端出香味撲鼻的三、四道菜色。

| | | |
|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 |
| 4 | 5 | 6 |

# 關於 水岩真料理

## ◆ 無國界創意私房料理 ◆

座落在高雄美術館商圈的「水岩」真料理，店內氛圍優雅閒逸，是無菜單創意店家，主廚 Sam 巧妙融合中、西、日等風味精華，以真心、誠意入菜，帶給每位來客獨創的「真料理」。其用餐採個人套餐方式，必須提早預約人數，並告知用餐預算，讓主廚為每位客人設計餐點。店內的食材每天都是由主廚親自採購，從前菜、湯品、海鮮、魚料理到肉品的選搭，在在考驗著主廚的配餐技巧。

1・**日本空運來台的厚岸生蠔**／厚岸生蠔甜度高、肉質脆，適合生食，主廚 Sam 以特別的 Sauce 搭配於盤緣讓人享用，別出心裁的擺盤甚為雅致。尤其較飽滿的生蠔，其蚵裙較厚，冰鎮後口感更脆。

2・**法式南瓜明蝦濃湯**／嚴選台灣最高品質的南瓜，將其蒸熟後打成漿，利用法國傳統料理的方式，加入月桂葉、麵粉炒香後，再加以敖煮過濾，最後，在南瓜濃湯中加入細滑如蒸蛋的豆腐與新鮮嫩煎的大明蝦，既有南瓜的甜，亦帶明蝦的鮮，口感濃滑迷人。

3・**野菜和風沙拉**／利用各式不同口感與屬性的蔬菜、水果，搭配藝術美學的創意擺盤，美味之外更予人一場無與倫比的視覺饗宴。

4・**主廚 Sam（右）**／來自香港，餐飲資歷超過 30 年，擅長歐法、廣東與蔬食料理等不同菜系，以跨國界無菜單的方式，端出一道道費工的手工菜，做出人氣口碑。

5・水岩 1F 採自然採光，與戶外綠栽相映，室內以紅磚、沙發、鎢絲吊燈等自然建材創造自由無拘的用餐氛圍，帶些餐酒館的氣息。2F 則為私人包廂，大膽採用黑灰色調，帶出華美精緻的空間感。

6・**紐西蘭進口的小羔羊肋排**／採用 6 個月以下的小羔羊，肉質極為柔嫩，且沒有一般羊肉的羶腥味，搭配迷迭香等香料品嚐更添風味。

| | | |
|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 |
| 4 | 5 | 6 |

# 世界第1永 精采花絮

2014永達業務表揚大會 EVERPRO

永達保經大家長吳文永董事長在三月二十七日的二〇一四永達業務表揚大會上，期許所有業務代表都能以「世界第一永」為目標，複製台灣的成功經驗，堅持奮鬥不懈，朝向「世界第一」邁進！

邁向第十四年，永達保險經紀人衝破低迷的全球市場行情，於二〇一三年創下新契約保費收入新台幣二十四億元，累積有效契約保費新台幣三百三十億元，美國MDRT百萬圓桌會員人數一百五十二位，十三個月保單繼續率九六%，二十五個月保單繼續率九一%，優異成績備受業界矚目。

吳文永董事長認為，高品質的保單來自於高素質的人才，因此，永達一直致力於深耕業務代表的專業素養，每週六的理財講座、每半年的MDRT高手交流會，以及保單校正班等專業課程，都在厚植業務員的專業服務價值。而永達業務代表也很爭氣，自我要求嚴格，每天早上八點半到公司參與晨會的比例高達七十%，良好的習慣及系統化的教育訓練架構了成功的基石。

「世界第一永」是二〇一四年吳文永董事長對永達的期許，除了象徵永達將邁向「世界第一」外，「永」字不僅代表永達、代表吳文永董事長，更代表永達人「勇猛」奮戰的精神。吳文永董事長宣示，期許永達保經二〇一四年創下新契約保費收入三十二億元、營業收入三十億元、當年度MDRT會員數二百人的目標，不畏景氣寒冬，創造業界奇蹟。

## 年度業績大賽 TOP 表揚

年度業績大賽乃是公司全體業務代表

▲全永達具備MDRT資格者計有673位，2013年度達成COT（3倍MDRT業績）者，為陳曉虹（左1）、蔡明美（右1）兩位業務區經理。

◀吳文永董事長（左6）帶領（左1起）洪秀珍業務副總、林明堂業務副總、李麗英業務副總、陳慶鴻總經理及（右6）黃素英業務副總、（右4起）葉明達業務副總、羅大海業務副總、鄭棕銘資深業務協理、葉明全籌備業務副總一同上台，揚起行動力、戰鬥力、影響力、團隊力及「世界第一永」的旗幟宣誓永達人勢在必行的決心。

▶永達保經二〇一三年度業績大賽各組第一名合影。個人組陳曉虹業務區經理（左1）、處經理組黃建華業務協理（右1）、協理組陳月碧業務協理（右2）、組織發展成就獎羅大海業務副總（左2）。

去年一整年努力的成果，永達保經二〇一三年度業績大賽，表現最亮眼的各組菁英分別為：個人組陳曉虹業務區經理、處經理組黃建華業務協理、協理組陳月碧業務協理及組織發展成就獎羅大海業務副總。

業績大賽個人組第一名陳曉虹上台分享成功祕訣，不藏私地告訴大家，「就是多做一點，讓客戶習慣依賴我，不會去找別人。當客戶信任、依賴你，自然會幫你進行轉介紹。」最後，她更與大家分享一部電影中讓她受益良多的一句話，這句話就是「I see, I hear, I learn !」最後她更自己加上一句「I do !」

贏得業績大賽處經理組第一名的黃建華業務協理則強調，拿下處經理組第一名不難，只需要落實以下幾點即可：1、差勤正常，養成好習慣；2、認真做問卷；3、積極推動「友你真好」活動；4、配合永達資源，邀請客戶參加講座；5、參加公司各團隊體系績優人員的分享會，並且邀請績優人員到自己的單位分享，再結合單位屬性確實執行。他幽默地說，希望所有夥伴都能快快樂樂地做業務，就像他一樣，吃喝玩樂在永達。

業績大賽協理組第一名陳月碧業務協理，回顧過去，對永達盡是滿滿的感謝，「感謝永達提供的平台，感謝單位每一位夥伴的無私付出。小成功靠個人，大成功絕對要靠環境、靠平台，單位是大家的，公司也是大家的，沒有月碧體系的夥伴，陳月碧什麼都不是，唯有『以平台吸引人才，同時以人才繼續服務平台。』才能成功勝出。」

蟬聯組織發展成就獎第一名的羅大海業務副總，則將此榮耀獻給所有團隊的夥伴，並勉勵每一位永達夥伴都應該重新改寫自己的角色，上台接受表揚。他激勵大家：「天底下只有三種事，自己的事、別人的事及老天的事，成功的人永遠做好自己的事，不干預別人的事，順應老天爺的事；而失敗的人卻永遠不負責自己的事，專管別人的事，抱怨老天爺的事。」格局創造價值，只有站在正確的舞台上，和喜歡的人一起做喜歡的事，才能綻放光采！

## 晉級榮耀 督促努力不懈

業務代表的晉級，全看增員與業績表現，完全是實力的驗證，藉由定期評估，督促業務代表必須時刻戰戰兢兢、全力以赴，才有機會成為保險企業家。此次業務大會表揚新晉級資深業務協理者有韓孫珍華、鄭棕銘兩位；晉級業務協理者則為黃建華；同時，晉級業務處經理者則有邵春華、王琦甄、洪嘉琪、王智賢、梁智超、沈美利、游麗芬、林惠萍、曹驄宜、孫華徽、王鐿樺共十一位。

在上台接受表揚的那一刻，這些光榮晉級的菁英們知道，即便榮耀加持，這也只是一個開始，是組織發展的號角，督促著他們前進的步伐，督促著他們不可停下腳步，督促著他們朝「保險企業家」而持續努力。

## 永達志工年 宣示愛到頂

堅持「取之於社會，用之於社會」的企業理念，永達保經不僅重視客戶服

▲新晉級業務處經理

▲新晉級資深業務協理

▲新晉級業務協理

◀永達社福基金會執行長汪用和（左2）頒獎表揚二〇一三年永達公益奉獻前三名：李麗英業務副總（左1）、黃素英業務副總（右2）、張家蓁業務協理（右1）。

務及營業績效，更不間斷地回饋社會。表揚大會上播出的公益影片，讓大家感動於永達業務代表對公益的真心支持，不只出錢，更出力，透過實際的協助付出，體會行善之後的滿心感動。為落實身體力行關懷探訪弱勢族群，永達更將今年訂為「志工年」，希望結合有志一同的永達人及客戶，共同努力讓弱勢族群受到妥善的照顧。

永達社福基金會執行長汪用和動容地表示：「就像李麗英業務副總在公益影片中提及的『時間不是問題，重要的是你認為這件事情重不重要！』做公益重不重要？每年我站在台上都會講『好心會有好報』，這是有科學根據的，因為當你付出時，人家會看到你的善良真誠，無形中會累積對你的好感與信任。希望所有永達人都能把熱情、熱心、熱力繼續散發出去，讓我們一起愛到頂。」

## ISO 27001 認證授權

所謂 ISO 27001 資訊安全管理系統認證，乃明確律定各項文件資訊安全管理系統之建立、執行、操作、監督、審查、維護及改良作業之要求，包含個人資料

▶吳文永董事長正式獲頒國際ISO 27001:2005證書。

▶北京永達理2014年MDRT台灣參訪團與吳文永董事長及績優人員合影。

保護管理流程於資訊部之運作與客戶管理系統之維護。通過ISO 27001驗證，除了加強企業管控風險外，亦可同時增加客戶對公司資訊安全的信心，落實組織營運的需求。

為確保個人資料保護及管理，永達保經自去年起除了強化客戶個資保護，資訊單位於今年一月經QA Technic國際合格驗證公司兩階段外稽後，已通過ISO 27001:2005驗證，並於二月初正式取得國際ISO 27001:2005證書，吳文永董事長更在業務表揚大會上正式獲頒證書，象徵永達保經在資訊安全管理上已邁入新的里程碑。

## 大陸保險同業觀摩取經

本次永達業務表揚大會與往年最大的不同，在於大陸保險業者的觀摩與交流，顯示中國大陸各大保險公司對於永達的高度重視。

針對大陸發展，吳文永董事長表示，今年經董事會通過，已報請金融主管機關審核，將正式投資二四．九%股權於北京永達理保險經紀公司。未來將藉由永達保經人力培訓優異的know-how經驗，複製至中國大陸，讓永達保經旗下的台灣人才擁有橫跨兩岸的發展機會，進而成就兩岸保經業第一品牌地位，邁向「世界第一永」。

## 榮譽晚宴 菁英齊聚同歡

業務表揚大會之後，今年大會照例規劃了精彩的榮譽晚宴，除了請來搖滾樂團表演帶動晚會氣氛之外，並推出一系列抽獎活動製造晚會高潮，四十二吋液晶電視、筆記型電腦、TOYOTA CAMRY 2.0、TOYOTA YARIS 1.5、賓士C200等大獎輪番抽出，為晚會劃下最完美的句點。

▲晚宴最大獎賓士C200由永達的大家長吳文永董事長（中）抽出。

# 【書訊】

整理／羅怡如　書籍資料提供／商周出版、台視文化、有鹿文化、九韵文化

## 《最後的臨別禮物》／張倩華

一位從事時下最熱門遊戲產業的新貴，為何走入大體修護以及紙紮這個鮮少人願意從事的行業？投入往生產業後，他目睹了多少溫馨、悲傷故事，以及不為外界所知的神祕世界？曾與黑道父親關係緊張的他，最後卻親手替父親製作紙紮送行，那是如何複雜的心境？從本書無數個引人入勝、或哀傷或感動的故事中，我們得以一窺大體修復師及紙紮行業的內容，以及其深厚的文化意涵，也得以看到主角如何從個人孝心，擴大為公益的投入。

## 《搞懂孩子專注力問題，學習力提升200%》／廖笙光

根據研究，提升孩子的專注力，會使學習力達事半功倍的效果；但市場上一堆有關兒童專注力的書籍，都只重於訓練，而這些訓練對於有這些問題的孩子來說，都只是治標不治本的方式。本書由台安醫院兒童專注力中心技術長廖笙光老師，根據他長期的臨床經驗，歸納父母對孩子最頭痛的七大專注力的問題，包括動不停、像隻毛毛蟲、易分心、愛亂發脾氣、懶洋洋等，利用本書的「專注力檢核表」，以簡單的居家觀察測驗，了解孩子產生這些問題的原因，才能對症下藥，使孩子的問題和壞習慣真正能得以改善，快速提升學習力。

## 《閣樓小壁虎》／鄭栗兒

在一個偶然的機緣下，鄭栗兒與一隻垂死的小壁虎邂逅，進而寫下他的故事。小壁虎與老蜘蛛的對話輕鬆卻充滿哲思的對話，探討人生的徬徨與困惑。新世紀全新版《閣樓小壁虎》，透過某個寒冷的冬夜，初生的小壁虎奄奄一息地癱在閣樓上，遇見一隻生命即將終點的老蜘蛛。老蜘蛛用一生所體悟到的智慧之光，為小壁虎點亮生命之燈，鼓舞他追尋自我獨特的生命意義……。無論你是剛踏上生命之旅的小壁虎，或是充滿滄桑智慧的老蜘蛛，請不要忘記傾聽心中的聲音：請相信愛，請相信自己獨一無二，請在追尋自我生命的意義時，不要忘記初衷！

## 《菜根譚：中國的心靈雞湯》／洪應明

《菜根譚》跟一般講述人生哲學的書不同，它重視人生或是社會生活會遇到的困境，關注著人跟社會的互動，因此《菜根譚》可說是一本學習他人經驗，來調整自己行為的作品。運用《菜根譚》充滿審美情趣的佛教與道教思考方法，你一定可以體味到，現實人生中許多的難題，只要定心於自身之錘煉修培，都可以在一片自由揮灑中迎刃而解。

84 期贈書得獎名單：新北市／黃〇中、台南市／吳〇女

RICH 達人月刊為回饋讀者長期支持，特別準備兩本台視文化《保羅．帕茲星光傳奇》及《開創理想訂製人生》要送給您！填妥下列資料，在五月三十一日前傳真至 (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。）

# 2014 /MAY 05 行事曆

| SUN | MON | TUE | WED | THU | FRI | SAT |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | 01 勞動節<br>宜：祭祀、沐浴、齋醮、安葬 | 02 四月初四<br>宜：祈福、祭祀、安門、安葬 | 03 四月初五<br>北區《富過三代講座》余葡玥10:00-12:00<br>《財經講座》王群元10:00-12:00<br>《理財講座》李國豪10:00-12:00<br>中區《財經講座》余松坤10:00-11:45<br>宜：祭祀、沐浴、解除、求醫、破屋 |
| 04 四月初六<br>南區《保戶回饋講座-鑑賞心 收藏情 20年優遊藝術路》陸潔民14:00-16:00<br>宜：沐浴 | 05 立 夏<br>宜：祭祀、祈福、求嗣、開光、安門 | 06 四月初八<br>宜：開市、立券、交易、開光、修造 | 07 四月初九<br>宜：解除 | 08 四月初十<br>宜：祭祀、嫁娶、出行、開市、拆卸 | 09 四月十一<br>北區《理財講座》黃素英13:30-15:30<br>宜：祭祀、出火、拆卸 | 10 四月十二<br>北區《理財講座》崔鴻瑋10:00-12:00<br>《財經講座》呂貞萩10:00-12:00<br>《財富管理理財講座》莊介博10:00-12:00<br>《財經講座》劉玉芬10:10-11:40<br>桃園《財經講座》林欽賢10:00-12:00<br>中區《財經講座》賴黛琪10:00-11:45<br>南區《愛傳承關懷演唱會》高雄小港社教館14:30-16:30<br>宜：解除 |
| 11 母親節<br>宜：出行、開光、會友、祈福、破土 | 12 四月十四<br>宜：祭祀 | 13 四月十五<br>宜：沐浴、掃舍宇、成服、除服 | 14 四月十六<br>宜：嫁娶、開市、立券、交易、出行 | 15 四月十七<br>北區《十分鐘觀人術講座》林佳儀14:00-16:00<br>宜：祭祀、祈福、求嗣、會友、開光 | 16 四月十八<br>宜：祭祀、破屋、壞垣 | 17 四月十九<br>北區《資產保全講座》林文鵬10:00-12:00<br>《財經講座》張文瀚10:00-12:00<br>《保險公司安全性講座》李新星10:00-12:00<br>《信託講座》李國豪10:00-12:00<br>《理財講座》魏明月10:10-12:00<br>桃園《理財講座》林如喬10:00-12:00<br>中區《理財講座》劉玉娟10:00-11:45<br>《心靈成長列車-友你真好系列講座：上床夫妻下床君子-談男女感情的愛與被愛》高志斌14:00-16:30<br>南區《產業趨勢財經講座》陸大同10:00-12:00<br>宜：祭祀、掛匾、開光、出火、會友 |
| 18 四月二十<br>宜：開市、立券、交易、出行、祈福 | 19 四月廿一<br>宜：嫁娶、納采、入宅、移徙、出行 | 20 四月廿二<br>宜：祭祀、祈福、開市、立券、交易 | 21 小滿<br>中區《從查稅案例看資產保全新思維》陳翠方14:00-16:00<br>南區《Focus未來》李麗英14:00-16:00<br>宜：諸事不宜 | 22 四月廿四<br>北區《預約財富講座》陳威琳14:00-16:00<br>宜：裁衣 | 23 四月廿五<br>宜：嫁娶、納采、訂盟、祈福、出行 | 24 四月廿六<br>北區《從債市看房市》陳宥天10:00-12:00<br>《財經講座》尚蘋10:00-12:00<br>《成功基因密碼理財講座》謝宏茂10:00-12:00<br>《VIP財富管理稅務講座》李傑克14:00-16:30<br>桃園《名人講座》高志斌10:00-12:00<br>中區《財經講座》胡順發10:00-11:45<br>南區《退休選哪邊-勞保實務講座》鄭正一10:00-12:00<br>宜：開光 |
| 25 四月廿七<br>宜：嫁娶、納采、掛匾、立券、交易 | 26 四月廿八<br>宜：出行、開市、立券、交易、掛匾 | 27 四月廿九<br>宜：嫁娶、納采、訂盟、祭祀、祈福 | 28 四月三十<br>中區《從信託看資產保全新思維》曹聰宜14:00-16:00<br>宜：祭祀、沐浴、解除、破屋、壞垣 | 29 五月初一<br>宜：嫁娶、訂盟、納采、祭祀、祈福 | 30 五月初二<br>宜：訂盟、納采、開市、立券、交易 | 31 五月初三<br>北區《理財講座》黃素英10:00-12:00<br>《財經講座》王群元10:00-12:00<br>《財經講座》宋木海10:10-11:40<br>《心靈講座-世說新語的辭典之寶》高志斌14:00-16:00<br>桃園《理財講座》林秋滿10:00-12:00<br>中區《財經講座》林桂興10:00-11:45<br>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・萬事都驕達

# 精彩可期的生涯規劃

享受退休生活

從永達服務

規劃開始！

永達保險經紀人
EVERPRO www.everprobks.com.tw

北區服務中心：0800-518-088
中區服務中心：0800-777-618
南區服務中心：0800-500-688