

Responsibility · Intelligence · Confidence · Health

RICH 達人

2015.04
No. 96

財經論壇

您小孩的第一張保單

經營管理

石振助 賦予傳統製麵業全新生命

胡緯玲 從他人需求看到自己的責任

陳彥廷 重視口腔保健 潔牙護理有一套

賀

2015 永達&永達理MDRT會員英雄榜

三十而立

曾沛慈的恣意人生





人生有永達·萬事都騰達

世界很大。大到我們一輩子走不完
世界很小。小到用愛就能將彼此串起來

「大手牽小手·愛關懷」活動 永達志工招募中

北、中、南地區弱勢機構探訪
陪伴老人、小孩、身心障礙者
永達邀請您加入公益志工的行列
讓愛與關懷的觸角延伸到社會上各個角落

104年北、中、南區4-6月探訪行程

探訪對象為長輩，以陪伴、聊天、傾聽為主，幫助長輩身體運動（拍手或按摩）及有獎徵答遊戲互動。

日期	地區	人數	探訪時間 & 單位
4月29日(三)	新北萬里區	10	【10:00-11:30】萬里仁愛之家（新北市萬里區玉田路61號仁愛樓）
		10	【14:30-16:00】萬里仁愛之家（新北市萬里區玉田路61號大禮堂）
5月29日(五)	士林區	10	【14:30-16:00】百齡護理之家（台北市士林區重慶北路四段187號）
6月10日(三)	桃園龍潭區	10	【10:00-11:30】龍潭啟智教養院（桃園市龍潭區福源路36號）
		10	【14:00-15:30】佳安老人長期照顧中心（桃園市龍潭區佳安西路4巷101號）
5月29日(五)	高雄區	30	【14:30-16:00】高雄市老人公寓(中正堂)（高雄市鳳山區平等路174號）
6月12日(五)	台中區	30	【14:30-16:00】台中市市立仁愛之家（台中市軍功路二段490號）

※探訪行程採每季公告。

※欲報名者，可至永達官方網站：<http://www.everprobs.com.tw/> 或 永達社福基金會網站：<http://www.everpro.org.tw/>

「大手牽小手·愛關懷」活動網頁，自行下載『大手牽小手·愛關懷』活動志工報名表填寫。

※志工報名截止日為每場次活動前7天，報名表傳真至 (02)2521-4047 或 e-mail 至 cybil.hsu@mail.everprobs.com.tw 徐小姐收，務必來電確認 (02)2521-2019#628。



王文進 業務處經理



陳怡安 業務區經理



黃馨儀 業務區經理

P.12 您小孩的第一張保單

特輯企劃 財經論壇

許多父母都會幫小孩買保單，卻從未細究為小孩買保單的規劃重點，尤其面對少子化的未來，怎樣的保單規劃才可減輕小孩未來負擔，這回邀請王文進、陳怡安、黃馨儀從如何挑選、注意事項、保險權益等為您規劃最完善的孩童保險。

RICH Wealth

財富管理學苑

- 03 酒局與人生
- 08 財經 & 生活補給站
- 29 MDRT 國際級的認證
- 30 羅大海 永不放棄的保險企業家
- 32 崔鴻璋 傾聽需求 及時服務
- 34 游麗芬 完美不負所託
- 36 黃意雯 快樂服務學
- 38 陳曉虹 給自己理由堅持前進
- 40 許炳煌 以初心迎向巔峰人生
- 42 2015 永達 MDRT 會員英雄榜
- 63 永達保經 北京永達理 跨足台海兩岸 期許成為華人經代業 NO.1
- 64 2015 永達理 MDRT 會員英雄榜
- 68 日本高手交流分享 一家可怕的公司——我眼中的永達理



RICH Life

身心管理學苑

- 04 三十而立 曾沛慈的恣意人生
- 20 石振助 賦予傳統製麵業全新生命
- 22 胡緯玲 從他人需求看到自己的責任
- 26 禪坐解毒的科學驗證 心靈之光可以清除毒癮
- 80 書訊 & 94 期贈書得獎名單



RICH Health

健康管理學苑

- 24 陳彥廷 重視口腔保健 潔牙護理有一套
- 71 戴口罩降低空污猝死風險
- 72 健康快遞
- 76 中醫美容力 輕鬆變身自然系美女



RICH Love

人生管理學苑

- 07 說唱雙棲 結合音樂才華與舞台魅力的激勵達人—鍾興叡講師
- 10 永達保經力拼客戶高滿意度 創造高企業價值
- 28 公平對待愛與關懷
- 74 休閒便利貼





P.20



P.22



P.24

Editor's Note



編輯手記

國人退休理想存款激增至七八〇〇萬元

花旗銀行日前公布二〇一四年「個人財務健康」調查結果，由於全球主要經濟體穩健成長，民眾對財務前景普遍比以往樂觀，國人平均個人財務健康指數為五二·一分，較去年上升，但尚未回到二〇一一年和二〇一〇年的水準（五四·六分）。花旗也指出，調查結果顯示，國人對退休生活的存款需求標準逐年攀升，去年已大幅提高至七八〇〇萬元，而人民幣依舊是許多人考慮增持的資產。雖退休生活存款需求升高，卻僅有一九%的台灣受訪者表示自己有正式的退休計劃，低於亞太區平均（二四%），呼應對退休生活的不確定感。

另外，國人普遍具備保險的概念，台灣受訪者擁有保險的比率高達九六%，不僅遠高於亞太區平均（八〇%），也高居五個市場之首，又以六一%的受訪者將健康醫療列為第一順位、三三%的受訪者將壽險列為優先考量。在資產配置方面，現金（三四%）仍是國人最大資產部位，其次分別為保險（二〇%）、定存（一七%）、房地產（一六%）及股票（一四%）。隨著人民幣日益國際化，截至二月底，台灣人民幣存款達三一八七·六五億美元，更有二二%的台灣受訪者已將人民幣納入資產配置，更有

高達四八%的受訪者打算在未來六個月增加人民幣的投資部位，最主要的原因是看好人民幣持續升值（五一%）的潛力。

美國MDR百萬圓桌會員是壽險從業人員的榮譽勳章，獲得MDR認證的壽險從業人員，屬菁英中的菁英。永遠保經具備MDR會員資格人數達六三八人，在二〇一四年達成MDR會員人數有一〇一人，而永遠保經轉投資的北京永遠理亦有九三位達成MDR。如此卓越的成績都是業務代表藉由扎實貼心服務，獲得客戶全然信任的展現。

不良的生活作息、飲食習慣、情緒壓力等三大元素是加速現代人老化、甚至肥胖的元凶，又以情緒壓力對人體的影響最大。李思儀中醫師表示，紓解壓力、情緒的方式，可以多做運動，看看心靈書籍，多按摩太衝穴（足大姆指和第二指之間的指縫，往後三根橫指處），吃些舒肝理氣的藥物或食膳茶飲。

報稅季節又將來臨，提醒讀者，善用人身保險費列舉扣除額，若保險扣除額有剩餘，可再次檢視自己的保障額度不足夠，預先將生活中的改變因素一併考量進全家人的保險保障裡，及早做好完整的家庭風險規劃。

RICH 達人

2015年04月號 第96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：永遠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

登記為雜誌寄



本雜誌採用環保大豆油墨印刷

RICH 達人 永遠客戶專屬

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
封面人物／曾沛慈 圖片提供／福茂唱片

酒局與人生

酒顯然在宴席上有著舉足輕重的分量，因它應景而變，也因人而異！局，則講究一定的禮儀規矩，席中高談闊論，交耳密語也有一定的目的，有人借別人的酒，以澆自身的塊壘，有人則借酒壯膽，一吐真言為快！ 文／高志斌



高志斌 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，他的演講闡述一份來自於生活，用之於生活的人生智慧。

范增早為

除掉劉

邦下基

調，卻

不想項

伯洩密，

項羽寡斷

而壞掉了苦心

人生得意須盡歡，莫使金樽空對

月；，豪情所帶來的歡暢固然可以紓解

情懷，但醉後狂言失態，也可引來莫測

之災！酒色財氣中，酒最沾不得深刻，

因為其他都只是犯一種錯誤，醉酒誤事

卻可以犯好幾種。助興可以吟詩，助興

也可以酒令伐行，但興頭過了，就難以

估算它的成本！賭博的人，都不太重情

義，因為在賭桌之前親兄弟明算帳；喝

酒的人相對重義輕利，但是賭性堅強的人，

其實是講規矩的，願賭服輸就是氣

魄；而貪杯的人平時就不大講規矩，喝

醉了被檢屍那更是顏面盡失的醜聞。因

此，用人，看人，依此而看還是有標準

的，如好賭的人可以讓他主事，但絕不

可管財物；好酒之人一般公關都是及格

的，但千萬不能讓他獨當一面。

曹操名言：用人不拘一格，且唯才

適所。用白話說，就是把人擺在他正確

的位置，撫今追昔，曹公遺風，蕭蕭不

止。

從

古到今，如果談到酒與宴的結

合，令人津津樂道的大概出不了

這二場，一則動人心魄，高潮迭起；另

一場，則賓主盡歡，完美收場。前者乃

太史公生花妙筆之下的鴻門宴，留下了

一句「項莊舞劍，志在沛公」的成語，

無限想像，使人在杯酒交觥之中，猶是

低迴再三；後者為趙宋太祖之杯酒釋兵

權，為不殺功臣開例，後代功臣名將，

莫不仰之而嘆！

酒的功能在局中的發酵，過程上都

大同小異，但仔細琢磨起來，卻也大異

其趣。鴻門宴和杯酒釋兵權其實都隱含著濃濃的殺機，但算計顯然大不同，

安排的酒局；而趙匡胤本以兄弟革命之情，借酒味而散殺氣，不謂不妙。重要的是酒酣耳熱之餘，身為部下的人仍能聽得出小趙感人的肺腑之言，意在言之外的餘音嫋嫋，隨著酒色的浮漾在月華中更顯得韻味十足！江山多嬌呵！臥榻之旁又豈容他人鼾睡。

「功高震主則危」是從來不變的歷史定律，因為歷史比現實更無情。「馬

華霜濃，直是少人行」，曲終人散的時

候，人往往才會腦子清醒，瞬間才會

明白。酒局喝的不是酒，喝的是人情冷

暖。

三十而立

曾沛慈的恣意人生

七年前在「第二屆超級星光大道」參賽出道，隨即演出戲劇「終極系列」的曾沛慈，以終極系列電視劇「雷婷」一角人氣一飛沖天。如今，回歸歌手身分，溫暖歌聲贏得熱烈迴響，人氣扶搖直上。整理／公關部 照片提供／福茂唱片

曾沛慈 Profile

英文姓名：Pets Tseng
 生日：10月21日
 星座：天秤座
 身高：174cm

音樂作品

- ◆ 2007年『你們是我的星光』合輯 → 《你們是我的星光、六道星光、火柴天堂、傻瓜》
- ◆ 2007年『奇妙的旅程』電影主題曲 → 《唱出希望》
- ◆ 2009年『終極三國』原聲帶 → 《夠愛、淚了、終極三國》
- ◆ 2012年『終極一班2』原聲帶 → 《一個人想著一個人、數不盡的星空》
- ◆ 2013年『原來是美男』原聲帶 → 《Panis Angelicus、愛情怎麼喊停、約定、相信嗎》
- 『終極一班3』片尾曲 → 《一個人還是想著一個人》
- 『終極一班3』插曲 → 《小路亂撞》沛慈詞曲創作、《在離開你的那一天》
- ◆ 2013年 紀佳松第三張專輯『夢遊』 → 《不要再打了》Feat. 曾沛慈
- ◆ 2014年首張個人專輯「我是曾沛慈 I'm Pets」



在

音樂裡，曾沛慈是一直用歌聲陪伴每位歌迷的暖氣女聲，用簡單卻很溫暖的聲音陪伴。她有無厘頭討喜的傻大姐特質，卻也有倔強不屈服的小任性，她直接、她單純，帶著溫暖、率真、信任的正能量特質。

◆◆和自己對話◆◆

踏入演藝圈，對曾沛慈來說，並不是刻意經營。她透露，當初是陪同學去參選，結果同學落選她入選了，既然入選就盡力參賽，一路闖關，最終獲得第六名。參加《超級星光大道》比賽並不是為了進演藝圈，後來得了名次也沒特別想進演藝圈。她表示，那時候覺得演藝圈太複雜，也覺得當藝人太跳，加上第六名畢業比較沒有自信，所以她的回答一直是再想想，就這樣子錯過了。

其實，她來自一個傳統的家庭，爸媽那時候，對於她要站在舞台上表演，都很擔心，認為需要相當大的勇氣。那時，她只覺得藝人很光鮮亮麗，卻沒有很強的動力。直到某一天她發現在舞台上表演歌唱，讓她覺得很幸福、很有成就感，這個念頭讓她決定往演藝圈試試看。

但曾沛慈的發片之路，卻不是那般順遂。和現在的公司簽約後，卻一等七年才發片，曾沛慈坦言中間曾一度想要放棄，她說：「尤其是演《終極一班2》的時候，當時就想說，如果真的沒辦法出唱片就算了。」還好，她演了《終極2》後，因為「雷婷」順勢翻紅，也演唱片尾曲《一個人想著一個人》，終於讓她看見發片的一線曙光。問她，低潮期怎麼度過？她表示，信仰給她很大的力量。另外，她會利用每天起床及睡前

和自己對話，找出一天當中自己做了哪些好事、說了哪些好話，為自己加油。利用正向的信念，做為支撐往下走的動力。當然，家人全力的支持，更是她的動力。現在曾沛慈的家人，會到她的粉絲團做資訊的整理，無形中，也凝聚家人的情感。

◆◆公益讓生活更完美◆◆

對於參與公益活動，曾沛慈不遺餘力。學生時期，她曾經參加器官失能的體驗，那次的經驗讓她很震撼，也深深體會身障人士的不便。因此，她更珍惜自己所擁有的，對於參與公益活動也全心投入。她很喜歡做公益，平常最常參加的公益活動，像是二手衣捐贈、老人年菜或者動物援助：等，而且她也常邀請朋友一起參加公益，例如：把家裡的

◀汪東城與曾沛慈拍戲合作多年，此次也在MV中為她助陣。

書捐給偏鄉孩童、推動弱勢兒童課後陪讀計劃等。她認為，這些活動不僅是幫助別人，也讓自己變得更充實美好，讓生活變得更完美。

雖然轉戰戲劇領域表現出色，但她最愛的一直都是唱歌，苦等不知道何時才能發片時，也曾沮喪到打算回去當「平常老百姓」。等待過程中，她曾經坐吃山空，花光近五十萬存款，存摺只剩十二元，這也讓她意識到理財的重要。因為沒有安全感，她不將錢存定存，便於有需求時可隨時領取。但為了讓自己能有安全感，她為自己購買儲蓄險，強迫自己存錢。

◆◆感謝充足時間成長◆◆

在這次的專輯裡，為了呈現歌聲帶給大家「陪伴系溫暖女聲」的概念，特地到陽明山擎天崗取景拍攝，清晨四點就出門，她非但不喊累、更把「吃苦當吃補」掛嘴邊，一到現場並百分百投入拍攝，為了維持體力，還透露出門前吞了三顆維

他命B，可見已做好十足準備。

發片之後，被問到之後是否還演戲？曾沛慈表示，已愛上演戲，認為演戲對歌唱也有幫助，未來將歌唱、演戲、詞曲創作並進，也想有更多其他嘗試，她並笑稱願意為戲劇光頭或平頭。

說到愛情，曾沛慈開玩笑說，早已習慣成為愛情裡「第一名的好朋友，第二名的情人」，原來她身邊的異性總將她當成哥兒們，總是少了談愛的衝動，談起這種「悲哀」的宿命，次數多到她自己都覺得無奈。她表示：「我從初戀到大學戀愛，每次談感情都被當作是『第一名的好朋友，第二名的情人』，就像過去我曾有個『友達以上、戀人未滿』的『曖昧者』，甚至經常相約在籃

球場打球、談心，但最終他竟然跟我最好的朋友在一起……」已經三十歲的曾沛慈，希望能找到心儀的另一半。她的擇偶條件是希望對方正直、善良，年紀比她大，她甚至希望三十五歲可以生小孩。

這七年的磨鍊，她成長許多。因為有充足的準備時間、寬闊的發展空間，讓她捕捉到許多視野，進而被澆灌成長，豐富了生活經驗。

對於未來，曾沛慈毫不設限，不只發行一張專輯，更期望有機會站上小巨蛋，舉辦個人演唱會。另外，她也不排斥電影、舞台劇的演出。她深覺，身為表演者就是要帶給大家好的能量，願意藉歌聲、用實質行動撫慰人心。◆



▲《等一個人咖啡》的男主角布魯斯，跨刀參與曾沛慈《多年後》MV。

說唱雙棲 結合音樂才華與舞台魅力的激勵達人-鍾興叡 講師 用『心』唱出生命的旋律 2015年Ray將帶給你更多生命故事和感動

自幼因視覺障礙而飽受同學霸凌、嘲笑、的鐘

興叡講師，如何以強韌的生命力和樂觀的態度扭轉人生的方向？『心多寬廣、世界就有多大』即使天生就不見所有美麗的人事，他依舊認為這個世界很美好！音樂的路上無師自通，憑藉毅力以音樂系第一名畢業，在全國超過一千三百場的演講及演唱中，他富生命力的高昂歌聲，場場讓觀眾熱淚盈眶、深受感動的舞台魅力何來？在他身上，一直有著比別人更堅定、更努力的生活哲學。

他付出了多少改變與心力、克服了多少障礙和世俗眼光、累積了多少智慧？歡迎各機構單位邀請阿叡講師參與演講，讓他的人生經驗積累激勵您的生活，成為幫助您的後盾與勇氣！

2015年企業暨校園演講講題

企業講題

突破自我系列

與自己和好
危機 = 轉機 = 生機
壓力管理絕妙心法

人際互動系列

冷靜觀人，理智處世
聰明說話成功心法

幸福家庭成長系列

黃金愛之語
幸福！幸福！幸福

藝文美學系列

幸福美樂蒂 (Melody)
聽見音符的彩虹

校園講題

用『心』看世界
從怪咖變A咖
與情緒共舞
尋找生命的座標

歡迎各大企業、機關團體邀約演講！


[講座、活動邀約聯絡人]

永達社會福利基金會 林小姐

(02)2521-2019#627

angel.lin@mail.everprobks.com.tw





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

健康檢查費用可否在個人綜合所得稅中列舉扣除？

健康檢查費用是否可以在個人綜合所得稅中列舉扣除？另由服務單位補助之健康檢查費用，又屬何種所得？是否須與綜合所得總額合併申報。

財政部中區國稅局南投分局說明：納稅義務人與醫療行為無關之健康檢查，不屬於個人綜合所得稅之醫藥費用列舉扣除額範疇。惟若經醫生診斷為醫療需要，所支付之健康檢查費用，得依所得稅法規定，申報醫藥費列舉扣除額。該分局再說明：公、教、軍、警、公私事業職工由服務單位支領或給付之健康檢查費，係屬職務上取得之補助費，屬所得稅法規定之薪資所得，依法應併計取得年度綜合所得總額課稅。

惟雇主依勞工安全衛生法第十二條規定，對於在職勞工應施行之定期檢查，及對於從事特別危害健康之作業者，應定期施行特定項目之健康檢查，其依同法第二項規定負擔之健康檢查費，則不視為該勞工之薪資所得，無上項規定之適用，但雇主於雇用勞工時，對於勞工應施行體格檢查所負擔之費用，則視為勞工之薪資所得。上述健康檢查費用雖為檢據限額補助，給付單位仍應將補助金額

列併全年薪資所得申報扣（免）繳憑單。

四月一日起開始實施營業稅稅籍清查

財政部北區國稅局表示，該局將自二〇一五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、月子中心及老人福利機構營業情形，如涉及應辦理營業登記及課徵營業稅者，將依相關法規辦理。

該局說明，營業人稅籍資料之正確與完整，為掌握稅源重要依據，自二〇一五年四月一日起，北區國稅局所轄分局、稽徵所及服務處將辦理營業稅稅籍清查作業，實地訪查轄內公司、行號及網路交易資料查察，以查明有無未依規定辦理變更、未辦營業登記擅自營業或擅自停歇業等情事。若有登記不合規定者，稽徵機關除通知限期補辦外，處新台幣三千元以上、三萬元以下罰鍰；逾期未補辦者，得連續處罰。惟營業人經主管稽徵機關第一次通知限期補辦，即依限補辦者，可免予處罰。另有涉及漏稅情事者，將依法補稅及處罰。

鼓勵中小企業投入研發 放寬抵減之條件

為激勵中小企業投入自主研發創新以提升產業競爭力，帶動國內經濟成長，行政院依據中小企業發展條例第三五條第三項之授權規定，於二〇一五年二月九日訂定發布「中小企業研究發展支出適用投資抵減辦法」，施行期間自二〇一五年五月二〇日起十年，期能有效達成促進中小企業積極從事研發創新之政策目標。

產業創新條例子法訂定企業研發門檻，須具備前瞻性、風險性及開創性之「高度創新」，對中小企業而言難度太高，考量中小企業公司組織及規模之特性，修正為僅須具備「一定創新程度」之研發創新活動，即可適用租稅優惠，並明定由中央目的事業主管機關審查認定其研究發展活動，稅捐稽徵機關則負責支出項目、金額及憑證審查之作業機制。

其次，中小企業得按自身需求選擇研究發展支出抵減營業所得稅額之方式，就「抵減率一五％，抵減年限一年」或「抵減率一〇％，抵減

年限三年」二者擇一適用，期促使中小企業在適用租稅獎勵措施上更具彈性。

該局進一步表示，中小企業申請研發投資抵減優惠之程序，原則上同產業創新條例子法現行之審查機制，惟適用門檻及抵減方式已較為放寬。中小企業於辦理營業所得稅結算申報時，如當年度欲申請適用研究發展支出投資抵減時，應注意須於期限內檢附抵減辦法規定所列之文件，向中央目的事業主管機關申請事實認定，並向稅捐稽徵機關申報抵減稅額，以免因疏忽使權益受損。

出售藝術品是否需申報繳納綜合所得稅？

華人地區經濟快速崛起，加上電視鑑賞節目熱播的推波助瀾，古董藝術品拍賣會的成交價格屢創新高，許多民眾看好藝術品長期增值的潛力，將其視為房地產、黃金以外的另一項保值工具，究竟個人出售古董藝術品是否需申報繳納綜合所得稅？如要申報又屬何種所得？所得金額如何計算？

財政部高雄國稅局表示，個人出售古董、藝術品的獲利，屬所得稅法第十四條第一項第七類第一款規定之「財產交易所得」，應納入綜合所得稅申報納稅。如能舉證成本，便可按實際買賣價差減除必要費用後為所得額，併入綜合所得稅申報，交易虧損者，仍可列報財產交易損失；如未能舉證成本，則按藝術品種類（如古玩書畫、雕塑品等），比照零售業之營業事業同業利潤率計算課稅所得。

該局舉例說明：甲君二〇一三年國內拍賣會出售收藏多年的溥心畬山水畫成交價二百萬元及楊英風銅雕作品成交價一百萬元，因持有年代久遠，其購買成本證明已無法提示，因此甲君應申報拍賣年度財產交易所得額為四十二萬元（即成交價二〇〇萬元×古玩書畫同業利潤淨利率一五％+成交價一〇〇萬元×雕塑品同業利潤淨利率一二％）。轉售古董、藝術品有獲利者，務必將所得併入當年度綜合所得稅申報納稅，否則經人檢舉或查獲者，除補稅外，還會依規定處以罰款，得不償失！

永達保經力拚客戶高滿意度 創造高企業價值

成立於二〇〇一年的永達保險經紀人公司，在競爭激烈的壽險市場中，以退休理財保險規劃為強項，推動以客戶需求為導向的關懷服務，為客戶完成幸福退休的夢想。二〇一四年累積有效契約保費達新台幣三百三十億元，新契約保費收入新台幣三十一億元，營業收入達二十六·六億元，MDRT會員人數達二〇一位，有效人力達二〇五〇人，十三個月保單繼續率達九十六·二%。董事長吳文永強調，這麼優秀的成績都是業務代表藉由紮實貼心服務，獲得客戶全然信任的展現。

誠信負責 力拚客戶高滿意度

每一份保單的託付就是一份信任，為了加強顧客服務及鞏固保戶權益，永達在資安方面已建構管理制度，並取得

▼永達吳文永董事長(中)、陳慶鴻總經理(右)、田文德副總經理(左)共同為2015年立下發展目標。



ISO 27001資訊安全認證，做到保障客戶個人資料之安全性；在售後服務上，為了檢核銷售服務過程的適當性及維護保戶權益，永達向來落實保單售後權益電話確認服務作業，以提升客戶滿意度；此外，連續四年榮獲二〇一四年保險信望愛獎「最佳社會責任獎 輔助人組」的肯定，永達以實際行動關懷弱勢，邀請客戶投身公益，透過捐贈、實際探訪，大家有錢出錢、有力出力，為弱勢團體盡心盡力。

訓練紮實 為華人保險市場樹立典範

永達對業務代表的訓練專業又紮實，透過不間斷的學習，除了學會還要熟練，才有實力與專業去服務顧客。良好習慣造就永達業務代表參與每天晨會比

率高達七十%以上，此外，永達每年提供每位業務代表的教育訓練經費約四·五萬元，且透過每周六舉辦財經與理財講座、每半年高手交流會，以及開辦保單校正班等專業課程，以厚實業務代表的服務價值。

永達保經轉投資北京永達理保險經紀有限公司的投資案，於二〇一四年五月獲金管會核准，而二〇一一年成立的北京永達理已開始損益平衡，二〇一四年業務主管七〇六位、達成MDRT九十三位、新契約保費約新台幣六·五三億元、營業收入約新台幣五·〇五五億元，已成為大陸經代業新契約保費收入第一名的公司，永達保經挾著台灣經驗，以成功複製成功的模式，對大陸保險市場發展深具信心。

蘋果創辦人賈伯斯的真言：「專注與單純。單純可能比複雜更難做到；你必須非常努力地澄清思想，才能使事物做到簡

單。」邁向第十五年，永達吳文永董事長表示：期勉所有業務代表抱持「一本初衷」的工作態度，強化個人財經法規的專業，訓練自己成為獨當一面的講師，朝目標全力衝刺，在羊年繳出一張漂亮的成績單。

善盡社會責任 發起愛到頂，志 工深耕服務

永達保經不但重視客戶服務與經營效率，對於社會回饋更是不曾間斷，每年提供多項保戶服務活動，例如：永達公益盃高爾夫賽事、公益演唱會等大型活動，永達每年捐助金額超過四千萬，行政人員及業務代表也都主動提撥個人每月薪資所得的一%捐助善款，並主動參與企業志工。二〇一四年發起「愛到頂，志工招募」，開始「大手牽小手志工探訪」活動，結合全台有志一同的永達人及客戶聚集愛心，共同身體力行關懷探訪育幼院、老人及身心障礙等機

構，每月北、中、南區的關懷場次已逾二十六場，對志工而言，透過陪伴讓關懷對象獲得溫暖，是一份充滿喜悅與希望的回憶。行善要即時，二〇一五年永達持續與全體永達人及客戶，共同以實際行動關懷弱勢，將善的種子散播到世界每個角落，殷切期盼有朝一日，社會所有弱勢族群都受到妥善的照顧。

永達保經二〇一五年續登高峰

永達董事長吳文永表示：「展望二〇一五年，永達保經新契約保費收入目標新台幣三十六億元、營業收入新台幣二十八·七億元、十三個月保單繼續率達九十六%及二百五十位MDRT；而北京永達理的獲利可望大幅成長到新台幣約二億盈餘、新契約保費收入達新台幣十七·五億元、主管人力達一六〇〇人、十三個月保單繼續率達九十五%、MDRT二百位，二〇一五年是不平凡的一年，兩岸交流也將更密集頻繁。」

隨著少子化社會的來臨，每個小孩都是父母心中的寶貝，現代父母極捨得花錢在孩子身上，幫子女買保險已經是常態。但您真的知道該如何為小孩買保險嗎？小孩保險規劃的重點應該放在哪裡？保障重要、還是教育重要？怎樣規劃最理想？適逢兒童節前夕，本刊特地邀請永達保險經紀人王文進、陳怡安、黃馨儀三位保險專家，分享他們為小孩規劃保險的訣竅，提共天下父母參考。 企劃、執行／洪詩茵 攝影／楊樹山

您小孩的第一張保單

兒童保險規劃 重要須知

- 先保大人、後保小孩。
 - 愈早買愈划算。
 - 先重保障、後重教育。
- 未滿 15 歲以下兒童身故不理培，計息退還保費。
- 子女的保險費享有最高 24000 元的所得稅扣除額。
- 可善用每年父、母各 220 萬元的贈與免稅額度儲備教育基金。
 - 加保豁免保費。
 - 定期檢視保險規劃。





黃馨儀 Profile

現任：永達保險經紀人業務區經理
 保險年資：24 年
 得獎紀錄：
 2004 ~ 2007、2015 年
 5 屆美國 MDRT 百萬圓桌會員
 2004 ~ 2007、2015 年
 5 屆國際龍獎 IDA 個人組銅龍獎



陳怡安 Profile

現任：永達保險經紀人業務區經理
 保險年資：11 年
 得獎紀錄：
 2005 ~ 2008 年
 4 屆美國 MDRT 百萬圓桌會員
 2005 ~ 2008 年
 4 屆國際龍獎 IDA 個人組銅龍獎



王文進 Profile

現任：永達保險經紀人業務處經理
 保險年資：10 年
 得獎紀錄：
 2006 ~ 2007、2010、2014 年
 4 屆美國 MDRT 百萬圓桌會員
 2006 ~ 2007、2010、2014 年
 4 屆國際龍獎 IDA 個人組銅龍獎

Q

甚麼時候應該幫小孩買保單？

A

王文進業務處經理（以下簡稱王）：如果不去考量父母的經濟狀況，當然是小孩一出生就幫小孩投保，而且要以保障為最主要的考量。例如：三十歲左右的父母，要在一出生就幫小孩投保，經濟上一定有難度；但如果大約三十五歲以上的晚婚父母，經濟已有一定基礎，自然應該在小孩一出生就為小孩備妥保障。

A

陳怡安業務區經理（以下簡稱陳）：人一出生，風險就伴隨而來，尤其嬰幼兒的抵抗力原就比大人差，一個小感冒就可能引起發燒、腹瀉、肺炎、扁桃腺發炎等症狀；再加上小孩活動力旺盛，跌倒、誤食、車禍、墜樓等意外事故發生的比例也相對高。因此，一出生就該幫小孩買保單，原則上，只要小孩有報戶口，領有自然人憑證或身分證就可以投保，但每家保險公司規定不一，有些保險公司規定嬰幼兒須滿十五天才能投保，有些保險公司卻沒有這個限制，建議還是請保險經紀人協助進行詢問比較好。

A 黃馨儀業務區經理（以下簡稱黃）：少子化趨勢，目前全球

生育率皆低落，尤其台灣生育率更是全世界最低，二〇一三年台灣婦女平均一生僅生育一・〇六五個子女，因此，每個小孩都是父母心中的寶，自然希望能將最好的都給小孩。但究竟何時該幫小孩買保單，我覺得因人而異，當然還是要看父母的經濟狀況。不過，嬰幼兒畢竟是醫療、意外風險發生機率頗高的階段，建議應該早買保單愈好，不僅保費比較便宜，而且嬰幼兒若發生重大疾病或意外，對父母來說，會是一輩子沉重的負擔。

Q 為小孩選購保單的規劃重點？應該以甚麼保障為主？

A 王：若父母經濟能力許可，小孩的保險規劃應以保障為優先，小孩年紀還小的時候，可以先做醫療、癌症、意外等保險的規劃，沒有先後順序，寧可用最陽春的方式投保，也要做足這三項保障。其實，如果嬰兒時期投保，上述三項保障做足，保險費不

會超過二萬；即便四、五歲才幫小孩規劃，保險費也頂多在三、四萬之間，是多數父母負擔得起的金額。

A 陳：若說兒童保險的規劃重點，當然以醫療保障為優先，

我在為客戶擬定投保計劃的時候，通常會先幫客戶做一個完整的兒童保險規劃，建議可用低保額的終身壽險或終身醫療險為主約，再附加住院醫療、實支實付、癌症、重大疾病等其他高保障的醫療附約。此外，意外傷害險也是兒童必買的保單，還可附加意外醫療險，因為小孩發生意外機率高，若有二到六級殘情形，相關醫療費用一定很高。

依據上述兒童保險規劃，大約需要年繳三萬到三萬五千元，是一般父母可以負擔的額度。但如果經濟上真的有困難，我也建議寧可降低每樣保障的額度，維持基本的保險配置，未來再視能力增加保障額度，也不要東刪一項、西刪一項。坦白說，父母真的要幫小孩做到保障面面俱到，還是有難度，只要基本保障有做到即可。未來，等小孩長大，有經濟自主能力，可以自行增加保

額或加買其他保險。

除此之外，如果父母經濟狀況許可，一定要為小孩做高學歷教育基金的規劃。曾是外交官太太的背景，讓我有機會走訪各國，也深刻了解多元文化學習的重要性，尤其語言的學習更需要靠環境來養成，所以我堅持讓兩個小孩至少在高中後能於國外就讀，培養他們的國際觀、獨立性及多國民族的包容性，增加他們未來在國際工作時的競爭能力。即便在丈夫過世後，經濟緊縮時仍堅持為孩子做最好的教育安排。目前台灣小孩太優渥、太安逸，所以父母更應該讓孩子走出去吃苦，就像我大女兒所說：「讀書也是一種投資。」我大女兒的獨立人格特質讓她能優遊於任何環境與工作，表現讓人放心與安心。為人父母與其擔心他們一輩子，不如培養他們獨立自主面對自己的人生。

送小孩出國是一大筆費用，這筆教育基金一定要提早準備。現在台灣的教育制度多依賴安親班、才藝班、補習班等的托付，但我卻認為，讓小孩適才適性即可，上述補習費用都可以儲存下來，作為小孩以後的教育基金。而教育



基金的儲備，應該考慮確定率、而非報酬率，所以不可做投資型保單的規劃，應該做增額終身壽險的規劃，而且可分別做短、中、長期（六、十、二十年）的規劃。未來，若父母收入增加，用不到這筆教育基金，可以放著讓錢複利增值。還可以變成父母的退休金，一舉兩得。

小孩成長階段，父母的經濟能力也在提升，若抱著「賺到錢才生小孩、買房子」的念頭，一輩子也做不到。逼自己緊一點，提高資金運轉效率，更可透過短、中、長期保險規劃，以保單養保單，年輕時辛苦一點，老了才會輕鬆。

A 黃：嬰幼兒一出生，最好就先做足醫療、癌症及意外險的保障，因為出生三、四個月到學走路階段的嬰幼兒，醫療及意外發生的比率高，至於癌症險，雖然孩童階段發生機率低，但未來的發生機率卻是高的，愈年輕購買愈划算，保費也相對便宜許多。若父母行有餘力，還可以考慮從教育基金的角度，為小孩規劃其他險種的保單。

早期大家談教育基金，都會建議購買還本型的儲蓄險，但我卻以為，應該以增額終身壽險來做規劃，因為，若沒有意外，父母的經濟能力一定是逐年提

王文進小孩的保險規劃

我幫小孩投保的時候，雖然沒有非常了解保險，但還是清楚基本概念，知道出生質最便宜，因此小孩一出生，我就請證券公司的同事幫我介紹，幫小孩做最陽春的醫療保險規劃，住院日額 1000 元、實支實付 1000 元及癌症險，一年大約一至兩萬元的保費。加入永達，小孩五歲的時候，我就開始陸續為小孩購買增額終身壽險，台幣、美元雙配置，而且保險額度比我自己的更高，因為時間長，複利效果大，放在小孩身上，未來甚至可以傳到孫子那一代，不只教育基金，連創業的資本都有了！



升，累積的教育基金有可能會用不到，所以逐年還本並不符合需求，增額終身壽險運用上就靈活許多，需要的時候，就部分解約提出來使用，不需要的時候，就放著繼續複利增值。若父母一開始就決定將小孩送到國外讀書，建議可以從小就為小孩做美元保單的規劃，可免去匯差問題。

Q 幫小孩購買保單的注意事項？

A 王：為小孩購買保險，必須把持一項重點，小孩尚無經濟能力，無法自行繳交保費，所以身為經濟來源的父母才是小孩最大的保障。在為小孩規劃保險時，父母本身的保障一定要先做足，甚至連退休規劃都應該做足，行有餘力，再為小孩進行保險規劃。要知道少子化已是趨勢，未來社會的競爭力只會愈來愈大，父母將自己的退休規劃做足，就可以降低小孩未來奉養父母的壓力，讓他們可以專心為前程打拼，甚至創業，而不致因為要照顧父母，而拖累他們的未來。

此外，如果是教育基金之類金額比

較高的保險規劃，我會選擇善用父母每年各二二〇萬元的贈與免稅額度，先將錢贈與小孩，再以小孩為要保人，為小孩進行保險規劃，這樣就可免除未來變



黃馨儀小孩的保險規劃

小孩子還小的時候，我是先幫他們做醫療、防癌、意外、壽險等的基本保障，而且醫療是做實支實付的規劃，住院日額則以終身醫療日額做加強，至今快滿期，保費便宜又有保障。當小孩上國中之後，我就開始考慮為小孩儲備一筆資金，既可作為教育基金，也可作為創業基金、購屋基金或結婚基金。因為對這筆基金的設定用途廣泛，其運用上就必須靈活，只有增額終身壽險符合這個特性，既享有保障、又享有現金價值，最重要的是，用不到的時候還可以複利增值。因此在教育基金的部分，我是選擇以增額終身壽險為小孩做規劃。

更要保人時的贈與稅問題。但以小孩為要保人，小孩的理財觀念教導就非常重要，父母還是應該考慮本身的狀況再做規劃。

A 陳：以我自己為例，我在小孩四歲的時候，就幫他們買了保

險，然後就滿心以為小孩的保障已經足夠了，後來小孩十六歲的時候生病住院，護士問我需不需要申請保險，我滿口回答：「有！我的小孩有保險！」但回家拿出保單一看，才發現只有儲蓄險及防癌險，這才驚覺自己的粗心大意。保單絕不能買回家就擺在抽屜裡，而是必須定期檢視，才能了解保障是否足夠，也才能依據政府法令的變動，隨時調整保單規劃，當發現保障不足，就趕快補足缺口，任何時候開始都可以，不要嫌晚，就像馬雲曾說：「你可以拒絕保險，但無法抗拒風險。」

另外，還要堅持一條原則，不懂不要買，切記多了解、多比較，不懂的就請業務員詳細解釋，保險經紀人手中商品選擇多，可以提供比較多的選擇機會與商品搭配。

A 黃：有幾項重點需要特別注意。

一、注意投保開始的保障日。一般醫療保險都有所謂等待期，大約是在保單生效日的三十天之後發生的疾病，保險公司才負保險責任，而防癌險的責任開始日甚至是訂在保單起始日起第三十天或九十一天。

二、記得附加豁免保險費。因為多數嬰幼兒保險的要保人是父母，若父母突然發生變故，無法正常繳交保費，又未加保豁免保費的話，小孩的保單就會失效，失去保險本意。

三、若有重複投保情形，一定要事前告知保險公司，因為極可能影響到保險權益。以實支實付的醫療險來說，申請理賠時一定會需要檢附醫療收據，但醫療收據的正本只會有一份，這時，如果父母替小孩投保兩家保險公司的實支實付醫療險，而兩家保險公司又都要求收據正本，就會產生問題。其實，還是有保險公司接受收據副本，父母可多方探尋或向保險經紀人詢問。

Q 為小孩購買醫療、意外、壽險等保險的選擇重點？



陳怡安小孩的保險規劃

早期我有儲蓄的習慣，只要累積到五萬元就存定存，無形中累積了一筆財富，但當利率不斷往下滑，「鎖利」變得重要。2004年接觸到增額終身壽險之後，我改變了存單變保單的理財方式，讓自己的財富能夠保值、增值、抗通膨，且又有保障豁免等多種功效，也讓教育基金的運用更靈活。兩個女兒，我除了為她們做好基本醫療保障外，更為她們各規劃了一桶金（台幣增額保單），另配置10年期兩人各年繳5500美元的還本型保單。當她們經濟自主後，我就跟她們說，往後如果由她們續繳，這筆錢未來就是屬於她們的，透過這樣的溝通方式，現在我大女兒都自己繳保費，無形中更培養孩子儲蓄的習慣。

其，如果既有的意外傷害險規劃不足，

至於意外險，父母如果帶小孩出國，或者到其他城市，除了原本已經投保的意外傷害險，建議還是應該額外加買旅行平安險等低保費、高保額的保險。尤其，如果既有的意外傷害險規劃不足，

黃：壽險部分，要注意嬰幼兒身故壽險是不理賠的，根據保險法一〇七條規定的新修正案，兒童壽險保單需年滿十五歲才能請領死亡給付，若十五歲以下的兒童被保險人死亡，只能加計利息退還要保人保費。因此，

再談到意外險，為小孩購買之前，必須先了解意外險的保障範圍，以避免理賠糾紛，因為各家保險公司對「意外保障範圍」的定義與認定不盡相同，父母於投保前一定要詳細了解保單條款，尤其需留意申請理賠所需的文件。

沒有人可以預測究竟是意外先到或明天先到，就是因為不知道，才需要購買保險。我想提醒大家，除了醫療、意外等保險，如果父母能力足夠，最好也要為小孩購買長看險、殘扶險，因為長看風險愈早發生，父母的經濟負擔愈重，而愈年輕購買，不僅保費便宜，也是對父母的保障。



王：保險規劃必須順應時代潮流，就醫療險來看，過去大家會把住院日額保得很高，那是因應過去的醫療體制。但依據現行的醫療體制，住院的天數要超過三天很困難。倒不如將終身住院醫療險的日額降低，把實支實付附約的保險額度提高，反而是更符合現行醫療體制下的保險需求。不過實支實付險大多都是帳戶型，有理賠的倍數限制，父母可依據需求規劃額度。

那就更應該臨時加購其他保險，以補足保障。此外要提醒大家，旅行平安險不一定要跟壽險公司購買，產險公司販售的旅行險多了個人責任險與旅遊不便險等項目，保障更多，而且保費也比較便宜，但不是每一家產險公司的旅行險都一樣，購買時建議要看「保障內容」再決定。

黃：壽險部分，要注意嬰幼兒身故壽險是不理賠的，根據保險法一〇七條規定的新修正案，兒童壽險保單需年滿十五歲才能請領死亡給付，若十五歲以下的兒童被保險人死亡，只能加計利息退還要保人保費。因此，

此，兒童保險規劃若以壽險為主約，可投保最低額度，再附加其他醫療、意外保障。

而醫療險的部分，早期的終身醫療理賠無上限，但現在的醫療險大多是帳戶型，有一定倍數的理賠上限，因此，要注意帳戶限額的額度是否符合需求，並且要定期檢視保障是否足夠。如果是購買定期醫療險，除了要注意可續保的最高年齡外，由於定期醫療保費是採自然費率計算，因此保費會隨著年齡增加而上漲，這也是要考慮的問題。



日本專區

超夯日本不漲價
5、6月搶先開賣



絕美福岡古都自由行六天



6999起

時尚東京玩美自由行五天



10999起

大阪物語
浪漫自由行六天



11999起

東京迪士尼
童話自由行五天



12999起

日本環球影城
大阪自由行六天



13999起

幸福東京迪士尼宮崎駿
蘆之湖螃蟹美食五天



23900起

立山黑部雪牆童話合掌村
浪漫賞櫻暖湯六天



35900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。※費用不包含兩地機境稅、保安稅、離境稅、服務附加費、稅金、燃油稅。



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

寵耀尊爵

澳門五星文華東方 浪漫水舞間米其林貴族盛饗商務艙三天

貴賓獨享3好禮

憑達人雜誌再享5%折扣!

- 好禮一◆澳門文華東方酒店下午茶一套，獨享兩人甜蜜時光。
- 好禮二◆澳門威尼斯人渡假村大運河浪漫貢多拉遊船。
- 好禮三◆寵愛升等澳門文華東方180度浪漫湖景房三天兩夜住宿。

吉帝好友獨家10大好禮

1. 澳門來回商務艙機票乙張。
2. 澳門新濠天地水舞間B區門票乙張。
3. 頂級款豪華轎車來回接送，盡享貴族禮遇。
4. 澳門文華東方頂級水療中心50分鐘奢華SPA款待，盡享榮獲福布斯五星殊榮、精粹五行精華之療程，讓身心重拾無限光采！
5. 澳門五星文華東方酒店每人澳幣100元禮遇，吃喝玩樂精彩加倍！
6. 澳門世界遺產巡禮：專人帶領暢遊議事亭前地、仁慈堂、板樟堂前地、聖母玫瑰堂、大三巴，親身感受歲月遺留下的世遺之美。
7. 每房獻上醉人紅酒一瓶，醇郁酒香為夜更添浪漫。
8. 五星級澳門銀河渡假城尊享群芳自助饗宴，各國風情佳餚琳琅滿目、美味動人，引領您進入無限感動的舌尖之旅。
9. 獨享米其林美食指南「粥麵莊」道地風味，每一口動容滋味帶來味蕾全新感動！
10. 投保個人全程旅遊意外責任險200萬、醫療險20萬，還保有特別費用險、額外費用險、海外緊急救難。外緊急救難。

《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》



寵愛價 24800 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。※費用不包含兩地機境稅、保安稅、離境稅、服務附加費、稅金、燃油稅。



- 2006~2013年度 國泰港龍航空香港線團體銷售業績**第一名**
- 2012~2013澳門水舞間夢想合作夥伴
- 2013/14港旅局頒發香港會議及獎勵旅遊挑戰賽 全台灣**冠軍**
- 2013澳旅局頒發台灣市場推廣拍暗叫絕 **成效卓越獎**
- 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**
- 2013澳門銀河渡假城 **優秀夥伴獎+優秀表現獎**

勇於轉型

石記商號 石振助 賦予傳統製麵業全新生命

石記商號，在第二代老闆石振助的努力下，正朝向企業化經營邁進，期許打破傳統製麵廠形象，以光潔的門面、安全衛生的合格麵類製品，贏得南投埔里鄉親的支持。文、攝影／洪詩茵

石記商號的前身為統一製麵廠，是由石振助的父親於一九七六年創立。

在此之前，石振助的父親曾經賣過粿仔、香腸、發粿，也曾經做過廚師，是在一九七一年才開始朝製麵業發展。石老闆表示，父親給他最大的啟發，是從事食品業，一定要做上游廠商，不要經營末端食品業，「食」畢竟是人們最不可或缺的需求，而不管末端食品業發生任何變動，對上游原物料的需求卻始終不變。

從傳承到轉型

石老闆小時候就常常在製麵廠幫忙，「國小一年級的時候，母親送我一輛腳踏車，第一次騎新腳踏車就是去送麵，國中學會做麵，專科學會煮麵，大學時期，帳務、倉管等事務也上手了！」評



估過接管家中事業與在外上班的收入及遠景，早就就讀專科的時期，石老闆就

已經決定未來要接管家中事業。但因深知製麵業的辛苦，一年三百六十五天全年無休之外，每天更是從凌晨工作到深夜。因此，插班考大學時，他就特意選讀遠離故鄉的文化大學，大學時期，除了到餐廳打工累積社會經驗之外，石老闆用力地吃喝玩樂，期間吃過的餐廳多達三、四百間。

因為從小就在家中製麵廠幫忙，加上任勞任怨的個性，石老闆做一份工作，從不會要求太多，不論工作多累、多煩、多瑣碎，只會想著如何把事情做好，工作待遇的提升，都是主管看不過去，硬逼著他去爭取的。但是，去年九月，接管家中事業已有一段時間的石老闆卻毅然決定轉型，他說：「是一位員工逼得我不得不去正視製麵廠的潛在問題，尋求解決方式。」

石老闆指出，製麵廠的運作有三個重要環節，分別為內場、外場與煮麵，只要負責其中一環的人稍有問題，生產就會出狀況。這位逼著石老闆改變的員

- 1 雞絲麵／搭配獨家冬菜干及調味包，味道硬是一般超市販售的雞絲麵美味，一吃難忘！
- 2 麵線干／限量生產純手工麵，以太陽曬乾再製作包裝，口感較一般快速製作的麵線干Q彈。
- 3 其他產品／石記也販售水餃皮、餛飩皮、糰仔等各式各樣麵類製品。
- 4 小包裝麵／石記全新研發產品，將油麵、白麵、烏龍麵等濕麵體冷凍包裝，一包一人份，因密封包裝，細菌含量比沒包裝的傳統麵低許多，可保存的時間也比較長。



工，就是利用製麵廠缺他不可的優勢，一次、二次、三次的刁難，最後都以加薪收場，也讓石老闆明白不能再放任這種情況。早在兩年前，他就著手準備轉型，但卻在尋找廠房的過程中備受挫折，他發現買土地、蓋廠房及生產設備等成本，根本就不符成本效益，最後在朋友的介紹下，到管顧公司上課諮詢，才慢慢擬定轉型的階段性計劃。

創立新型態製麵業

石記的轉型計劃，第一階段，是將製麵的生產線外移，與代工廠簽定合約，督促代工廠依據提供的配方及流程製作麵條，不僅成本低、產量高、品質也穩定，可掌控成本及原物料的供應。而且，由於製作流程 SOP 化，且廠房環境條件佳，反而可降低添加物的添加量，生產合格安全的麵條。石老闆語重心長地表示：「我想釐清現在一般大眾的錯誤觀念，傳統製麵廠放置在現場、無包裝的麵條，為了在高溫環境中保持新鮮，避免提前酸敗，通常必須添加過量的鹽鹼甚至是添加物等，近年來，食安問題引發民眾對食品的高要求，以中

央廚房生產線 SOP 流程製作的概念就這樣應運而生，從環境、原料、製程、保存、到運送，都能達到衛生局要求的標準，這樣的麵條才是真正的安全及衛生。」

第二階段，改善生產線，將製作流程 SOP 化，目前石記新舊生產線仍同時運作，因為尚未解決一般大眾的認知問題，他計劃從麵店開始推廣及說服，藉此改變一般大眾的錯誤觀念；第三階段，打造明亮潔淨的店面，石老闆希望打破一般人對傳統製麵廠陰暗、髒亂的認知，給石記一個全新的門面，要有明亮潔淨的展示櫃台、低溫保存的冰箱，還要有電視螢幕，播放各種麵類製品的料理方式，提供消費者參考；第四階段，處理員工福利、勞健保等人事問題，擬定留住人才的策略。

目前石記轉型過程進行到第二階段，第三階段也正在規劃中。他期許，五年內能轉型完畢，步上中小企業的軌道，十年後退居幕後，栽培下一代接班者，且能夠永續經營，提供埔里鎮民安全又安心的麵食。希望當全面轉型成功，大家能看到煥然一新的石記。

莫璟護理之家

胡緯玲 從他人需求看到自己的責任

莫璟護理之家提供住民照護服務，其中大約有二十床為中低收入戶，透過社會資源的提供，讓這些弱勢族群也能得到應有的照護
文／羅恰如 攝影／楊樹山



「莫靚照護皆豐饒、璟美舒懷得暢心。」一語道出桃園莫璟護理之家護理人員的勞苦功高。在這裡被照護的住民，多半是中風、或是半癱瘓，在家人無法照料下，這裡成為他們的避風港。

家屬感謝是前進的動力

莫璟護理之家的園長胡緯玲原本在馬偕醫院神經內科擔任護士工作，在醫院

長期見到病患家屬忙於工作、對於照病中的親人始終力不從心與無奈。當時遇上政府開放護理人員可開業的情況，再加上意識到少子化的危機，老人照護勢必是未來的趨勢，於是她以她的護理專業與多年經驗，重新選擇參與耕莘醫院首創護理之家的照護工作。經過三年的努力，耕莘醫院附設的護理之家各項作業逐漸成熟之際，她開始思考自己的理想與專業的發揮，於是決定自行創業。在二〇〇〇年成立莫璟護理之家，開始照護工作。問起她為何以「莫璟」為名？胡園長笑著說：「任何的接觸都是緣份，希望在這樣的良辰美景之下，所有來到這裡的住民，都能身心平安。」

目前，莫璟護理之家提供三十床病床服務，其中大約有二十床為中低收入戶，透過社會資源的提供，讓這些弱勢族群也能得到應有的照護。創立十六年來，其間的辛酸如人飲水，冷暖自知。胡緯玲表示，莫璟護理之家全體工作人員對於住民的照護工作，是經年累月無私的全力付出，尤其對衛福部每年進行所有護理之家評鑑工作相當重視，但小型護理之家，資源非常有限，在評鑑時文件的製作上，稍有不加評審的觀念時，除接受嚴厲的批評與訓斥外，其評鑑結果也未達預期的理想，讓她很沮喪，久久不能釋懷。後來，因為好友的一句話：「妳對住民全心付出、全力照顧，所有的住民家屬都看在眼裡，並且也將妳視為醫療照顧專業諮詢的對象，完全得到家屬的信任，至於評鑑結果，就不要太在意了。」她才逐漸釋懷。當然，家屬們的感謝回饋，更是支持她繼續往下走的動力。



因循住民個性來照顧

「好啦，你乖乖把牛奶喝完，我等一下就帶你到『二』買東西。」下午的點心時間，總會聽到這樣的對話，胡緯玲總是耐住性子安撫住民的情緒。護理之家的大小事，胡緯玲事必躬親。她表示，小型護理之家資源不是那樣充沛，凡事都得自己來。每一位來到這裡的住民，都有他們的個性情緒，也都要因著他們的個性來照顧，不過，只要是對他們有益的事，還是會堅持要求他們完成。例如：水分的補充及適時的運動，對健康很重要，像有些老人家不喜歡下床運動、不喜歡喝水，她就會要求他們一定要完成才能上床休息，沒有妥協的餘地。當然，她答應的事也一定做到，每天點心時間或下午的簡易五行健康操結束後，就會見到她推著住民在『二』採購的身影。

園所的大門入口處，擺放著一件件小巧的陶土作品。原來是為了豐富住民們的生活，萇璟護理之家都會安排活動與他們同歡。胡園長表示，每週二都會邀請陶土老師來教導他們玩陶土，除了訓練他們手部肌肉的活動外，也藉著作品完成讓他們產生成就感。此外，每週三

下午也有社工、每個月基督團契、每一季慈濟都會到園裡來帶活動。她進一步表示，這裡的住民是需要被關懷的，雖然在護理人員的照顧下，住民只能維持現狀，但被關懷的感受是強烈的。

規劃成立日照中心

目前護理之家有一位兩歲多的小孩，大家都暱稱他為「仔仔」，他是萇璟的開心果，也是園長的寶貝。談起他到護



理之家的過程，胡園長表示，原本萇璟護理之家只以成人為對象，但在兩年前，社會局轉介了一位年僅十一個月並且患有先天性心臟病的幼兒，希望她能接收。先前，都因為沒有照顧小孩的經驗而婉拒，但當她到醫院看見這個小娃娃時，想要照顧他的心油然而升，經由與園中的護理人員商量之後，大家都表示願意試一試，仔仔就加入萇璟這個大家庭。兩年的照顧期間，按照醫囑仔仔必須進入醫院做心臟手術，手術期間，所有工作人員及住民家屬，都默默的為他祈福，甚至心疼的流淚，仔仔就像生命的希望，也給萇璟增添新氣象，同時更讓胡園長重拾做母親的感覺。她會帶著他回家吃飯洗澡，假日帶著他外出旅遊。最近，她意識到兩歲多的他應該有同儕生活經驗，也準備送他上幼稚園。

行政院統計，二〇二三年底，六十五歲以上的老人共有二百六十九萬名，其中需要照護的失智、能老人就有四十六萬，佔比高達一七·一%。有鑑於此，胡園長表示，未來規劃日照中心，提供失智老人照護服務。由於失智老人照護與一般人不同，軟硬體都需調整，也將加強同仁的在職教育。✎

同德／古德 牙醫診所 護齒專家

陳彥廷 重視口腔保健 潔牙護理有一套

牙周病患者常因牙齦萎縮造成牙根暴露、牙齒敏感、牙縫變大，甚至牙齒動搖而求診。同德牙醫院長陳彥廷醫師指出，積極治療，做好口腔保健，才能避免牙齦持續萎縮。文／羅怡如 攝影／楊樹山



一九九一年已開業的同德牙醫診所院長陳彥廷，

深感牙周病的治療絕不單是拔牙，於是他關閉診所負笈前往美國，針對牙周病的治療進行研究進修。回國之後，他參與牙醫師公會全聯會，透過全聯

會、政府相關單位的宣導，包括從二〇一〇年起，健保局推動「牙周病統合照顧計劃」，透過這項計劃，協助有牙周病的民眾，做好正確潔牙的習慣，降低牙菌斑侵蝕牙周，從而控制患者牙周病的病情，並延長自然牙的使用年限。

潔牙千萬不可馬虎

根據國民健康局調查，多數國人每天刷牙二次，仍有九成民眾患有牙周病或牙齦炎。對此，陳院長指出，其實光是刷牙、使用牙線，僅能清潔二五%口腔，還有其他清潔不到的死角。

標準刷牙時間至少要兩分鐘，但調查卻發現，一般成年人平均刷牙時間僅四十六秒，只有標準的三分之一。許多人以為早晚刷牙「有刷就可以了！」但若刷牙時間不夠久、動作及技巧又不到

位，就難以清除牙菌斑，甚至還會破壞牙齒。陳院長表示，正確的刷牙時間，應是三餐後加上睡前，尤其晚上刷牙更為重要，對牙齒的健康影響較大，因睡覺時口水分泌少，口腔環境變酸性，易滋生細菌，早上起床時的刷牙，只是為了消除不好的口氣。

他進一步指出，牙縫、牙齒、舌側面等部位都可能滋生細菌，正確的口腔清潔習慣應包含刷牙、使用牙線及漱口水三步驟。刷牙每天兩次以上，每次兩分鐘，採貝氏刷牙法刷牙。另外，每天使用牙線清理牙齒齒縫一次，早晚刷牙後可各漱一次漱口水。為了宣導口腔護理的重要，牙醫師公會也在各地牙科診所張貼就診須知，強調使用牙線及牙尖刷的重要性。

有些人會使用漱口水清潔口腔，他認

口腔保健四關鍵

世界牙醫聯盟 FDI 建議，良好口腔衛生應做好下列事項：

- 早晚餐後刷牙兩分鐘
- 每天使用牙線
- 漱口水輔助
- 定期看牙醫



為，漱口水可當成維護口腔衛生的輔助工具，但如果刷牙、沒使用牙線，光靠漱口水還是無法潔牙。此外，不建議六歲以下孩童使用。

回歸專業 重視品質

前一陣子，有媒體提出植牙的定型化契約問題，關於此點，陳院長認為，這應該回歸醫療品質的觀點，以病人的病情為中心，討論一套治療計劃，牙醫師有必要讓患者瞭解價格，並以最好的醫療品質，滿足患者需求。其實，在牙醫師公會全聯會的牙醫健保門診就診須知就提到，以牙周病相關治療中，全民健

保不給付項目，例如：牙周抗生素凝膠、牙周消炎凝膠、牙周組織引導再生手術、牙周去敏感治療等，醫師依特殊需求，並向病人詳述理由，獲得

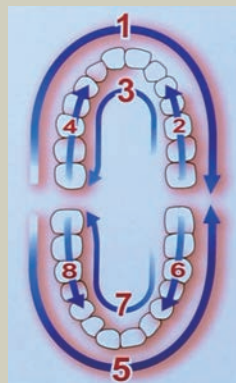


同意後才另外提供治療。堅持品質及完整療程，陳院長大多採約診方式，也建議民眾，治療牙周病時，一定要有信心，同時配合牙醫

師積極治療，移除牙結石、清潔牙菌斑，並降低發炎情形，恢復牙周組織健康，才能避免牙齦持續萎縮。還要配合全方位、正確及徹底的口腔護理，才能維持牙齒健康。

未來他將以現有的規模，提供更細緻、更多元且有效的醫療服務，並強化設備。也從事教學工作的陳院長，更希望結合資訊科技的發展，3D電腦輔助3D齒雕，提供更方便的服務。

貝式刷牙法



刷牙次序圖

- 正確握法，拇指前伸，類似比「讚」的手勢。
- 刷毛對準牙齒與牙齦交接處，並與牙齒呈 45 ~ 60 度角，涵蓋一點牙齦。
- 刷牙順序「右邊開始，右邊結束」。
- 兩頰、兩頰牙齒來回水平刷約十次。
- 由右上頰側開始，刷到左邊；然後刷左邊咬合面、左邊舌側，再回到右邊舌側、右邊咬合面。
- 刷頰側用同側手，刷舌側用對側手。
- 刷完上面的牙齒，再用同樣的原則與方法，刷下面的牙齒。



陳彥廷院長 Profile

現任：同德／古德牙醫院長

資歷：中華民國牙醫師公會全國聯合會常務理事

牙醫門診醫療服務審查執行會主委

台北市牙醫師公會第 17 屆理事長

陽明大學牙醫學系兼任副教授

禪坐解毒的科學驗證

心靈之光可以清除毒癮

目前國家戒治中心或成癮防治醫療機構，主要用於戒毒的藥物治療方法成效不佳，再犯率高達八成以上，這是由於藥物並不能夠解決深層的潛意識污染造成的結果。文／羅佩禎 交通大學教授（禪坐解毒調查報告主持人）、許晉鈺 中山大學教授、張副鳴 亞洲大學副教授、黃俊龍 中洲科技大學助理教授

吸 毒人口居高不下，是目前台灣嚴重的社會問題，許多人因此沉淪

一生無法自拔。然而政府的戒治方式，只有治標不治本，也產生了推波助瀾的效應，使得毒癮戒除率不高，八成的煙毒受刑人出獄後都會再犯而回籠。

法務部為使戒治毒癮者，能在禪坐的訓練下戒除毒癮，特別聯合釋迦牟尼佛救世基金會與台北市特殊教育關懷協會，在台北、桃園、龍潭、台中與彰化監獄，針對煙毒受刑犯開設禪修解毒班課程。

此計劃在經過四個月的禪定課程後，問卷調查結果呈現出非常顯著的禪定效益，其中六八%患者可體驗到大腦沒有雜念的澄靜空靈狀態，超過四〇%患者很容易進入深層的身心放鬆，而高達七〇%患者感受到禪定的心靈平靜與祥和，讓他們更有信心去戰勝自己的毒

癮。該項課程是由釋迦牟尼佛救世基金會指導，並派遣三位資深禪定師資前往中台灣戒治中心，指導三十七位年齡介於四〇～六〇歲的毒癮患者們禪定，幫助他們透過禪定來解除毒癮。

就醫學上了解，已知藥物濫用和成癮會改變大腦神經網路功能和結構，其受影響的區域如下：

1. 主要包括 Ventral tegmental (VT) 區與 nucleus accumbens (NAS) 的大腦獎勵中心 (reward center)，對於好的與壞的經驗都會產生反應、繼而加強其回饋學習之效應。

2. 杏仁核 (amygdala) 與海馬迴 (hippocampus) 的動態交互作用，負責情緒所引發的長期記憶。

3. 與決策相關的 orbitofrontal cortex (OFC) 會受到情緒／獎勵機制而影響決策判斷，毒癮者的 OFC 功能受

損，會有過多無意義的期待與過度的渴望。

4. Subcallosal cortex (SCC) 調節與抑制負面情緒的功能也受影響。

5. 前額葉皮質 (Prefrontal cortex) 與前扣帶迴 (Anterior Cingulate gyrus, ACG) 的理智作用無法發揮，導致無法抑制 OFC 活動。

以上所述這些成癮所傷害的腦功能，都可以透過禪定時活化頭部三個法脈輪來改善。我們在此對於禪定的解毒效能，提出一個大腦機制相關的假說。禪心脈輪（第三腦室）的宇宙生命母光帶動全腦進入諧和共振，瓦解掉成癮的神經網路，而再重新建構一個正常健康的大腦。智慧脈輪讓生理現象與大自然同頻，開啟體內更高生命潛能以提升身心狀態。法眼脈輪引發慈悲本能、放下自我欲求（離慾而解脫毒癮的控制）。

▶ 透過禪坐的力量，可以將大腦裡潛藏的毒癮徹底清除（圖片提供／黃俊龍）。



人類大腦受到自我意識的制約，不斷追逐愉悅興奮的感覺；而當禪定入於定、靜狀態，身心會進入另一度時空，就是佛教所說的「涅槃境界」，此時執著的、毒癮的大腦，會重新再造，化成離相而具足清淨的大腦。佛經已有記載，過去所造業力，會記存於大腦，從過去世延展到今生今世。毒癮也一樣，也會成為「業力記憶」駐留於腦神經網路，繼而進入我們的深層意識、潛意識。深層意識的污染，只能透過禪定時開啟頭部三個脈輪（禪心、智慧、法眼）的潛能來解脫、清淨。這是我們經過實際研究得到的驗證。目前國家戒治中心或成癮防治醫療機構，主要用於戒毒的藥物治療方法成效不佳，再犯率高達八成以上，這是由於藥物並不能夠解決深層的潛意識污染造成的結果。

禪定與西方盛行的冥想或靜坐（meditation）完全不同，正統的禪定唯有透過禪宗正法以佛心印來引領進入。禪定必需藉由以心傳心的加持才能超越感官、心智、意識與潛意識而進入本心，其目的在於與深藏於本心內的靈性合一，這是最強大的解毒力量。（本文取自禪天下雜誌一一五期）

禪坐解毒調查分析

由羅佩禎教授發表的禪坐解毒調查顯示，毒品戒治者經過正統禪坐訓練後，有七〇%的人心情會比較平靜安詳，這樣的課程他會覺得心理較趨於安定。覺得負面情緒變少者有三五%，感覺意志力得到提升者有二四%。而一九%的人覺得對自己的人生未來增加了更多信心，因為禪修之後幫助他找到內在的自我，這個自我是充滿光明的自我，也會幫他找到信心。

綜合這份調查，毒品戒治者經過正統禪坐訓練後，確實在情緒及意志力量上都有明顯強化，當他變得比較快樂，情緒比較好的時候，意志力也相對提升，這些反應對於他的解毒與戒毒都是很有幫助的。



羅佩禎 Profile

學歷：

- 美國佛羅里達大學電機工程學系博士
- 國立清華大學電機工程學系學士

經歷：

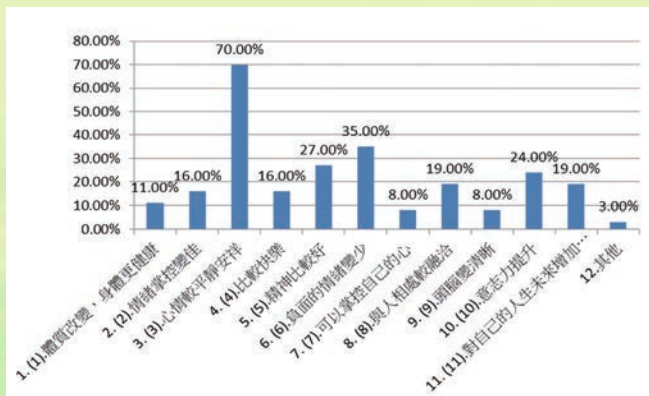
- 美國佛州甘城樂總醫院研究助理
- 美國猶他大學醫學院腦波實驗室研究員兼工程顧問
- 論文「癲癇症之腦部非線性動態研究」獲頒 Edward Shev Award（美國西區腦電波學會之學術論文獎）

現任：

- 國立交通大學電機工程學系教授
- 社團法人台灣禪宗佛教會祕書長
- 財團法人釋迦牟尼佛教世基金會林口禪修會館負責人

修行年資：自 1994 年修行印心佛法迄今

圖表製作／亞洲大學副教授張剛鳴



▶ 實驗證明，禪定會讓具有毒癮的大腦重新再造，離開毒癮的控制。

【註】本「禪坐解毒科學調查」是由交通大學教授羅佩禎在今（2014）年 8 月發表於國際集團組織 OMICS Group International 在北京舉行的「第二屆國際《傳統與替代醫學》學術會議」。該計劃是由中山大學教授許晉鈺、中州科技大學助理教授黃俊龍、亞洲大學副教授張剛鳴聯合執行。

公平對待 愛與關懷

父母應做到公平對待每個孩子，時時給予關懷鼓勵，
讓孩子們能彼此欣賞，建立更親密的手足情誼。

整理／公關部

「媽媽，妳看弟弟，一直搶我的故事書。」、「哥哥，這次月考怎麼退步了，妹妹上次都考一百分。」孩子互動的過程中，總會發生圖書玩具分享、相處衝突等問題。

孩子會發生糾紛、競爭的情形，無非是想獲得父母更多的關注。尤其是當家中有第二個小孩出生後，老大可能因為父母多花些時間照顧小的，而感覺自己的愛被剝奪，於是以各種方式來引起爸媽注意。其實，父母的教養態度是影響孩子們關係親疏的主要關鍵，建議父母應該做到公平對待每個孩子，滿足孩子個別需求，協助他們建立更親密的互動關係。

避免比較性語言

親子教養的過程中，父母應該避免出現比較的言論，例如「為什麼不學學哥哥，他很乖很聽話。」、「你是姐姐，本來就要讓妹妹。」因為，當孩子面對爸媽的責備，無形中會強化孩子彼此間的競爭和不平。所以，當孩子出現不滿的情緒時，家長不要急著指責或壓抑，先平復孩子的情緒，再引導他慢慢說出來，協助了解問題的癥結，提供解決問題的建議。不過，若是孩子出現傷害的行為，就要嚴格的規範。

平常就應多傾聽孩子的要求，了解孩子想被關注之處。別忘了擁抱孩子，因為擁抱會釋放「催產素」(hormone oxytocin)到血液裡，催產素能增加人的信任感、減少恐懼焦慮的情形，這也是為什麼擁抱總能給人帶來安定的力量。抱抱孩子，讓他感受到爸媽對自己的重視，進而建立信心及安全感。此外，藉由活動培養孩子彼此照顧、相互支持的親密關係，並學習與他人相處，甚至欣賞對方。當小孩表現良好時，家長也要不吝表揚。每一天撥一點時間與孩子獨處，讓孩子感覺爸媽對他們的愛。

老一輩總是說：「孩子就像是人的手指頭，手心手背都是肉，每一個都很疼愛。」每個孩子都是特別的，依據每個孩子不同的性格特點與能力，而給予他們不同的期望。父母應該尊重孩子的個別差異，接納孩子原本的樣子，並且幫助孩子發現自己的長處。父母的身教對孩子也有舉足輕重的影響，因此，為孩子樹立好榜樣也很重要，時常出現負面語言、對孩子吼叫，期望孩子有不一樣的表現，恐怕是不切實際。❶

MDRT 國際級的認證

邁向平衡成功的全人生活

美國 MDRT 百萬圓桌會員是壽險從業人員的榮譽勳章，獲得 MDRT 認證的壽險從業人員，為菁英中的菁英。永達保經具備 MDRT 會員資格人數達 638 人，在 2014 年達成 MDRT 會員人數有 201 人，其中包含 2 位頂尖會員（TOT）、3 位超級會員（COT）。



美國百萬圓桌會員 Million Dollar Round Table

美國百萬圓桌會員分為一般會員、超級會員（Court of the Table, COT）與頂尖會員（Top of the Table, TOT）。COT 與 TOT 是促使會員提高業績的另一動力，COT 資格必須達到 MDRT 基本業績要求的 3 倍，而 TOT 必須達到基本業績要求的 6 倍。COT 和 TOT 還可以享受其專屬會員級別的更多利益。

領導改變 組織勝戰

羅大海 永不放棄的保險企業家

十七年來，秉持愈挫愈勇的堅強意志，永達保險經紀人羅大海業務副總不斷在保險事業的路上更上一層樓。

文／洪詩茵 攝影／楊樹山

浸 淫保險業十七個年頭，羅大海回想當年，在債台高築的背景下，毅然選擇這個高難度（挑戰）的行業，並且在一般人對保險業仍舊抱持懷疑、觀望態度的情境下，不畏艱難地從陌生開發、掃街拜訪開始，一路由業務代表晉級至業務副總，現今更接任大陸江蘇省永達理業務總經理，擴張保險事業版圖。

而於經營組織發展的同時，羅大海亦不忘深耕個人保險服務，於今年榮獲美國MDRT百萬圓桌終身榮譽會員與國際華人龍獎IDA終身榮譽會員的雙認證。這兩個獎項對他

服務心法

- 保持高度熱忱。
- 不斷充實自己，提升附加價值。
- 高遠的價值、優質的觀念。

成功密碼：擁有愈挫愈勇、絕不放棄的堅強意志。

來說，是階段性的里程碑，也是他保險生命的動力。他提到：「感謝眾多支持的客戶們，如家人般的呵護、支持我，還有團隊所有菁英夥伴。這兩項榮耀是每一位保險企業家都應該達成的，因為MDRT是對自己夢想的承諾，更是不辜負客戶寄託的表現。對永達人來說，達成雙料終身榮譽會員，只是時間上的問題而已。期待大家都能夠實踐夢想、不斷突破、超越自我，更上一層樓。」

保險是圓夢的事業

走過一個又一個保險里程碑，累積一份又一份客戶的信任寄託，對羅大海來說，保險已不只是一份工作。他認為，一位成功的保險企業家絕不止賣保險，賣得更是一種信任與夢想，「從我加入保險業，就為自己樹立了標

竿，定位為保險企業家。期許自己勇於承擔責任，創造客戶需求，為客戶提供多元化、超值的服務，幫助客戶達到富裕一生、富足退休、富貴傳承的三富人生。我更對自己說，我身為保險企業家為榮，努力付出以成功證明一切，立志完成MDRT終身榮譽會員，並協助業內更多人成功，用榮耀寫下對保險業經營的成果。」

專業創新 愈挫愈勇

「追求成功最大的關鍵是高遠的價值、優質的觀念，加上愈挫愈勇、絕不放棄的堅強意志，以及永遠朝目標前進的奮鬥精神！」回想當年，為了事業成功跟命運搏鬥的過程，當各種困難和挫折接踵而至，深陷「四面楚歌」境地的他卻告訴自己：「如果我們做的事是所有人都能做到的，那就意味著隨時有被取代的危機。所以，我們必須要求自



矢志培養保險企業家

己要有所創新，正所謂『將軍不能遠離戰場』，既然選擇從事保險業，就應保有高度熱忱，不斷充實自己，提升對客戶的附加價值，加強全面性的專業服務。十年磨一劍，練就一身絕頂的金融專業，無非是『困境』這一位師父的造就，選擇面對，即是面對成功。」

台灣是亞洲金融保險仲介市場最為成熟發達的地區之一，與大陸當前保險仲介市場的發展現狀相比，無論在資金技術、管理經驗、還是人才儲備等方面，都存在很大的優勢，但保險是非常競爭的行業，想要勝出不能以不變應萬變。羅大海直言：「在變動的時代，如何從變中求富，當富豪與貧窮共存，財

富正在快速換手。對抗新的趨勢，你可以抗拒改變，也可以等待應變，更可以領導改變。最近十年來，台灣社會化保障能力顯著提高，保險意識已經達到相當高的程度。台灣保險企業如想在未來二十年有跨越發展，就必須在大陸市場搶佔先機。」

演而優則導、以成功吸引成功，是羅大海給自己的功課，未來十年內他希望能培養五十位處經理級以上業務領袖，並且協助養成更多MDRT與國際IDA終身榮譽會員，讓更多保險企業家可以脫穎而出。✿



羅大海 Profile

現任：永達保經業務副總

保險年資：17年

得獎記錄：

- 美國 MDRT 百萬圓桌終身會員 (2012 年度完成 9 倍 MDRT)
- 國際華人龍獎 IDA 終身會員 (白金龍獎 3 次、金龍獎 6 次、銀龍獎 3 次、銅龍獎 8 次)
- 2012 年中國保險菁英圓桌大會主管組鑽星獎
 - 轄下共培育 MDRT 達 1300 人次
- 蟬連 2 年全省繼續率第一名 (2002 ~ 2003 年「團隊 13 個月繼續率高達 98.65%」)
 - 2012 年、2013 年 組織發展成就獎第一名
 - 2012 年 年度業績大賽處經營績效獎第一名
 - 2012 年 年度業績大賽個人組、處經理組第一名
 - 2003 年 年度業績大賽處經理組 第一名
- 瑞士極峰賽個人組、處經理組、協理組第一名 (2012 下半年)
- 加拿大高峰賽個人組暨處經理組第一名 (2012 上半年)
- 俄羅斯競賽部經理組第一名 (2011 下半年)

座右銘：除非太陽不升起，否則沒有無法超越的夢想。

以身作則

崔鴻瑋 傾聽需求及時服務

崔鴻瑋，始終秉持著踏入壽險業的初衷，認真做好客戶規劃與服務，能夠協助夥伴成長與茁壯，是她最大的欣慰。

文／羅怡如 攝影／楊樹山

進入壽險業二十五個年頭，崔鴻瑋一直樂在工作，也藉著工作逐夢

踏實，完成「環遊世界」的夢想。對她來說，能夠獲得客戶和工作夥伴的信任與託付，尤其看到客戶在規劃中獲得保障，夥伴在工作中成長與茁壯，最讓她開心。

誠信用心

從梅花會終身會員一直到MDRT終身會員，得獎似乎是崔鴻瑋的強項，而持續成功的祕訣究竟是什麼？她一本爽朗的態度回答，其實就是維持良好工作習慣、堅持下

服務心法

- 雞婆且感性的個性。
- 時時感恩客戶的託付。
- 主動表達關心。

成功密碼：在工作當中用玩樂的心情，享受每一個過程。

去。喜愛與人接觸的她，將拜訪客戶、服務客戶當成呼吸般自然，平常她會將財經相關訊息透過智慧型 3C 產品傳遞給客戶。此外，由於她的醫療專業背景及對醫務體系較為瞭解，當客戶有醫療相關問題時，她會幫忙協助找醫生或安排醫院。這樣的熱心付出，在客戶間形成口碑，讓她有機會服務更多的人，和客戶變成好朋友。

「用心、誠信」絕對是贏得客戶信任的不二法門！回想初進入保險之門，曾經有一位企業家被太太逼著跟她買保險，那位企業家為了讓她知難而退，拿出保險法考試，沒想到她竟能逐條回覆，企業家後來告訴她：「我是因為你的用心，才購買保單。」因為專業服人，這位客戶有任何問題都會找她討論，甚至也做了退休規劃。崔鴻瑋感恩客戶的信任，更重視這份情誼。

感動學習

對於個人行銷相當在行的她，近期經營組織發展，希望透過團隊的力量及資源整合，將服務網擴大。積極布署增





員是擴張的必經之路，她的領導風格是直效經營管理，有效掌握資源的使用與提升工作績效，透過精準的市場行銷策略、資源整合，以共好的理念成就部屬。除了透過晨會、專題講座及實際操演加強夥伴的服務專業外，「讀書會」的交流分享，更是她與組員們強化專業的方法。她表示，服務客戶不是一次性關係，每一份保單成交，都是長期的承諾。若從心理層面來看，也代表著人與人之間長期信任的交付。

對於有心朝金融保險發展的人，崔鴻瑋認為，真摯樂於與人接觸、強烈企圖心、服務熱誠及勇氣都是必備的條件。一位優秀的業務代表，除了對工作保持熱誠，也要培養學習力，不要吝於投資

自己，累積知識及專業素養，進而提升自我。

凡事以身作則的她，儘管已完
成MDRT終身會員，仍將每年
達成MDRT當成目標。她也鼓
勵同仁要將每年達成MDRT當
成最重要的目標，樂於分享的
她，只要見到好的文章就會將
其掃描，透過智慧通訊軟體，
提供給夥伴。另外，定期與夥
伴一同研習法規、財經等專業，
提升專業力、厚植競爭力。已
將推展保險事業融入生命的崔
鴻瑋，未來亦將發展組織列為
重點，將經驗及服務傳承下去，
成就團隊、遍地開花。



崔鴻瑋 Profile

現任：永達保經業務處經理
保險年資：25年

得獎記錄：2005~2007年、2009年~2015年10屆美國
MDRT百萬圓桌終身會員
10屆國際華人龍獎IDA個人組銅龍獎
美國LIMRA壽險協會國際品質獎章蟬連10年

座右銘：感謝生命中每一個發生，
這都是莫大的恩典。

不服輸的特質

游麗芬 完美不負所託

游麗芬，沒有保險相關背景、沒有人脈，憑著真誠助人的熱情、堅持到底的韌性，贏得客戶的心及肯定。
文／羅怡如 攝影／楊樹山

專業讓客戶放心，得獎讓客戶安心。經營保險事業，游麗芬學會

每年、每月、每週、每天，給自己訂一個切實可行的目標，並盡自己最大努力去實現。十年後，「MORT 終身會員」的冠冕，讓她為自己的努力感到驕傲。

保險的本質就是尋求保障

原先從事服裝美容工作的游麗芬，婚後，為了協助創業的先生，她全心照顧家庭成為全職家庭主婦。但因為一直有危機意識，深覺單薪家庭的壓力，在小孩逐漸長大後，她決定重新投入社會，也希望能擁有經濟獨立自主的能力。當時在好友沈美利業務處經理的引薦下，開啟她的保險之路。

保險對她的意義，不僅是服務客戶，更讓她的人生獲得保障。今年年初發生在南港軟體園區基隆河附近復興航空墜毀事件，游麗芬的先生不

服務心法

- 把客戶當家人。
- 服務扎實，落實 SOP 流程。
- 敞開心胸不斷學習。

成功密碼：給的服務比客人想像還多。

幸罹難，讓她傷心欲絕，但因為平時已透過保險防患未然，她的家庭經濟狀況不致因先生的離開而有變化。她表示，人生無常，有太多不可控制的因素，天災人禍、投資失利等，都可能讓我們面臨一個辛苦人生，因此建構個人或家庭的財務安全網很重要。她進一步表示，因為我和先生常出國，對於意外的防

範相當重視，意外險、醫療險都是必備。為避免意外發生，定期險可做階段性的保障，包括小孩的教育費、長輩的生活費、甚至房貸都不會受影響。

保險的本質就是尋求保障，不



只提醒客戶做保單健檢，游麗芬每年也為自己及家人進行保單健檢。她表示，很多保戶買了保險後，只知道要繳保費，但買了什麼卻不是很清楚，發生事情時，保險能提供的保障也不是很清楚。事實上，隨著職涯調整、身分改變甚至經濟變化，早先購買的保險已經不



對成功做承諾

認真學習、感動服務是游麗芬成功的兩大祕訣，相當重視學習的她，每天上午一定要補充精神糧食，不論是透過農會分享、財經講課，或者是夥伴間的交流，只要在過程中讓她有點滴的觸動，就會在她心底發生化學變化，她會將其內化再與客戶分享，而她的向上力量也

足以提供完整的保障。因此，應該定期把之前買的保單拿出來整理一下，請您的保險經紀人查看，是否有重複購買或已不敷所需的情形，再針對目前的需求，提出更完整的規劃及專業建議。以她自己為例，為了儲備小孩的教育基金，她購買台幣、美元增額終身壽險保單，作為未來孩子出國留學使用。當然，退休規劃也在她們的家庭計劃中。

感染、感動客戶。她表示，不論得獎或資訊傳遞，讓客戶知道妳隨時在學習，每年都有好表現。獎勵旅遊，別忘了帶個小禮物送給客戶，與他分享快樂榮耀。游麗芬對客戶的服務不單是商品間的溝通，更做到與客戶心靈的溝通。

「學而優則仕」，游麗芬達成ZOZO終身會員的目標後，希望協助組員也迎向成功。她表示，完成ZOZO終身會員是無比的重要且榮耀，一份榮耀就是一份自我肯定及一份責任。她也對成功許下承諾，未來，會秉持堅持認真的態度，配合團隊運作，透過業績貢獻、出勤貢獻、分享貢獻，讓組員能達成目標、快樂工作；並用最真誠熱忱的心，

與客戶分享規劃，讓更多家庭達成三富人生。她更期許自己，不僅努力成為一個成功者，更要努力成為一個有價值的人。



游麗芬 Profile

現任：永達保經業務處經理
 保險年資：13年
 得獎記錄：2006~2015年
 10屆美國MDRT百萬圓桌終身會員
 10屆國際華人龍獎IDA個人組銅龍獎
 IQA國際品質獎

座右銘：你的責任就是你的方向、
 你的經歷就是你的資本、你的性格就是你的命運；
 以愛人之心做事，以感人之心做人。

不輕易放過自己

黃意雯 快樂服務學

黃意雯，從不認為保險只是一份工作，而是用真感情做服務，展現熱情與使命感的人生舞台。
文／羅怡如 攝影／楊樹山

服務是面對不同個性的客戶，也要真誠相待。核心價值在於那一顆心，願意做別人生命中的天使。黃意雯自陽明大學衛福研究所畢業後，隨即進入衛生署健保小組，後因先生創業而回到自己成立的會計師事務所，過著單純而專業的十五年職涯生活。二〇〇四年於轉型個人財務稅務規劃之際，有幸接觸到永達保經，因公司的市場定位及充沛的行銷資源，讓她這位壽險新兵很快就得心應手，再加上完善的訓練複製系統及生產線平台，讓她行銷增員能借力使力，不費力的發展。

淬練心志

「只要付出真誠、真心，客戶會喜歡你這個業務員。」黃意雯的服務之道就是「交心」，找到對方的需求，真正按對開關。「直覺式服務」就是她按對開關的密碼。她總是將客

服務心法

- 真正和客戶交心。
 - 按對客戶需求的開關。
 - 適時給予肯定及鼓勵。
- 成功密碼：不輕易放過自己。

戶當成自己的親人看待，去年冬天有陣子溫度極低，她網購風扇式電暖器宅配到府，客戶收到禮物時既驚喜。在電話中，客戶問她怎麼想到買這個禮物送他？她回答：「因為你很怕冷，擔心天氣冷會著涼，趕快訂一台給你送去。」對她來說，客戶就像親友，定期嘘寒問暖都是發自內心的自然投射。

其實，與客戶的互動也是經過磨合期。從前，每回有好的商品她總急切地與客戶分享，曾有位客戶兼好友對她說：「妳怎麼變得那麼業務？」一語驚醒夢中人，她開始思考「妳的積極，別

人收到的是什麼？」她慢慢體悟，只有用感同身受的同理心，發自於真正的關心，才能按對客戶的開關，也才能得到好的回饋。





快樂服務

達成十屆的MDRT的確不容易，黃意雯能持續保有這項榮譽的祕訣是什麼？對她來說，客戶的託付就是她重燃熱情的動力，因為每一份託付，就是一份責任，一定得千方百計想盡辦法，協助客戶解決問題。在這十年多的歲月，過程中的酸甜苦辣，也讓她的生命淬練得更加透徹晶瑩。她表示，幸運地一直保持純真赤子之心在執業，更將每年都視為自己的保險元年來永保熱情，樂在服務。

組織及行銷並重依然是未來的重點規劃，她表示，行銷上落實做好客戶服務，協助客戶進行保單健檢，讓客戶明

白所繳保單的利益。組織上也將全力協助夥伴，尤其加強財經簡報的研討，強化專業才能有足夠的深度進行服務，透過凝聚共識、建立高成就感，成為一個快樂工作的團隊。

保險這條路上，黃意雯將樂在工作的正向力量，感染給客戶，也傳達給同仁，而客戶及同仁滿意的笑容就是她最大的成就感。未來她將致力於各種經驗及專業的傳承複製，以期協助更多保險業尖兵完成其夢想，進而能以身為保險從業人員為榮。



黃意雯 Profile

現任：永達保經業務處經理
保險年資：10.5年

得獎記錄：2005~2008年、2010年~2015年
10屆美國MDRT百萬圓桌終身會員
10屆國際華人龍獎IDA個人組銅龍獎

座右銘：負責任，表裡一致，熱情貢獻！

不凡之路

陳曉虹 給自己理由堅持前進

以對客戶的責任心為出發點，永達保險經紀人業務區經理陳曉虹，一年又一年不斷為自己尋找前進的理由，一屆又一屆拿下MDRT會員的榮譽勳章，走向不凡。文／洪詩茵 攝影／楊樹山

從

一個平凡的電腦公司內勤，變身為成功的保險企業家，這條由平凡走向絢爛的路，起始於一個機緣巧合。因為被朋友倒錢，又剛好生了對雙胞胎，在突然遽增的經濟壓力下，一位從事保險業的朋友，正好向陳曉虹推銷小孩的保單，看這位朋友的保險事業經營得如此成功，「我也可以」的念頭突然躍上腦海，從此走上這條不平凡的道路。

責任心引領
堅持走下去

一九九八年進入保險業，從當初怕被拒絕，需要有人陪同，到今日獨當一面，成為大家信賴、

服務心法

- 重視細節。
- 盡心盡力。
- 當客戶專屬財務規劃師。

成功密碼：永遠多想一步，多走一步。

重義氣的「曉虹姊」，並連續榮獲十四

年美國MDRT百萬圓桌會員的殊榮。保險對於陳曉虹，已經不僅僅是工作，而是一份責任。背負著眾多客戶的信任與託付，她領悟到保險是份可以助人的工作，幫助客戶安定他們的人生，穩定他們的生活，更進而為客戶創造優良的生活品質。「如果只是單純將保險當成賺錢的工具，是很難一直堅定持續下去的，就因為保險的本質是『愛與關懷』，所以我才能堅持在這條路上繼續走下去。」

做客戶專屬的財務規劃師

常有人問陳曉虹，她的行銷秘訣是甚麼？陳曉虹略微思索後表示，一直以來，她都期許自己能成為每一個家庭「專屬」的財務規劃師，所謂「專屬」是因為她將自己的地位設定在一般理專或其他財務專家

的價值之上，她負責的是客戶整體財務

的統合工作，必須清楚了解客戶所有的資金流程，才能給客戶最客觀的建議，為客戶制定最符合每個當下的投資規劃。

而讓客戶願意將家中的資金流程完全交付給她，足見陳曉虹與客戶間堅定的信任與情誼。她指出，或許是因為她做任何事情都是盡心盡力，習慣多想一步、多做一步，更非常注重細節，總能妥貼地完成客戶交付，甚至超出客戶的預期，為她與客戶之間奠定良好的信任基礎。

方向正確 全力以赴

難道不曾有過低潮？陳曉虹笑笑表示，人生不如意事十之八九，低潮在人生中絕不可能避免，如果你一直看著那「八九」不如意事，自然會陷溺在低潮中走不出來。面對挫折與低潮，最簡單



的突破方法就是淡然處之，並且堅持不懈地持續努力去做。道理其實很簡單，只要朝著目標不斷前進，低潮總會過去，成功指日可待！

連續十四年獲得MORT的殊榮，其中十年，更是在加入永達之後達成，對此，陳曉虹表示：「自從加入保險業，每一年我都為自己找一個簡單的理由，給自己動力，讓自己可以朝著設定的目標心無旁騖地走下去。對我來說，MORT只是基本門檻。加入永達轉入財富管理的領域，獲得客戶更大支持之餘，也讓我認同公司鎖定退休理財規劃的目標與方向是正確的，也才能繼續堅持，因為，這也是對客戶承諾的最佳保證。」

發展組織 傳承服務

承接客戶的信任與交託，為了讓服務能夠永續傳承，未來，陳曉虹將「更上一層樓」，朝組織發展邁進。除了仍舊以MORT為每年的目標之外，更期許自己能夠將成功經驗傳承給後浪，提拔更多人才，建立團隊！朝著財富管理的核心價值前進，讓更多客戶都能實現財富自由的夢想。但是她也提醒：「經歷是可以傳承的，但是經驗卻需要從別人的智慧中找出適合自己的法則。目前組織發展剛在起步階段，尚需努力尋找合適人才及培養優質菁英，期待能帶領更多夥伴，將正確的退休規劃及財富管理的理念持續傳承下去。」



陳曉虹 Profile

現任：永達保經業務區經理

保險年資：17年

得獎記錄：

- 2002年~2015年 蟬聯14屆美國MDRT百萬圓桌終身會員
 - 2002年~2015年 連續14屆國際華人龍獎IDA
 - 2005年~2015年 連續20次公司績優人員海外旅遊(5次第1名)
 - 2014年13個月繼續率第1名
 - 2013年 年度業績大賽個人組第1名
 - 2007年 年度業績大賽主管組第1名
 - 2007年 年度業績大賽個人組第2名
 - EverPro 榮譽會員：連續105個月
(持續累積中)
- 座右銘：運氣與努力是相輔相成的結果，愈努力運氣就愈好！

服務至上

許炳煌 以初心迎向巔峰人生

許炳煌，憑著專業、勤奮、人脈三大業務的終極戰備力，將保險業務服務的層次往上提升，協助客戶日後可以過著有錢又有尊嚴的生活。文／羅怡如 攝影／楊樹山

人對、事就對了！由於不服輸的氣度，許炳煌本著「誠信第一、服務至上」的精神，獲得客戶青睞；透過

斷金團隊，協助組員為高資產客戶族群提供優質服務，他堅持，以一本初衷的精神走永遠的路。

創造自己與客戶的雙贏

似乎是與生俱來的特質，

許炳煌很容易與人親近，他總能將快樂的氛圍，感染給周遭的人。更重要的是，他有一顆真誠想為客戶解決問題的心。

許炳煌表示，每當面對客戶時，都會當作是我的家人，要求自己用真心及專業來服務每一位客戶，把他們當家人，將解決問題的機制提供給他們，用靈敏的嗅覺及細膩的心思，做到對客戶最有利的財富

管理計劃。

二〇〇四年轉戰永達保險經紀人，許炳煌連年獲得MORI的榮耀，因為真誠與熱忱，他更獲得不少高資產客戶的青睞。究竟他經營高額保單的祕訣及功夫為何？他認為，一個有企圖心的業務員應具備一顆為客戶解決問題的熱忱，也是保險經紀人的基本態度。

服務心法

- 站在客人角度思考。
- 高度熱忱、正面思考。
- 以專業達成客戶的期待。

成功密碼：夫妻同心、齊力斷金。

接觸前，應充分瞭解高端客戶對財富管理的真正需求，但前題在於取得客戶的信任，一旦與客戶建立起信任感，平日學習的理財專業就派上用場。

投資腦袋及外在

想成為傑出的保險業務員，除了基本能力及專業，他建議業務員要懂得投資自己的腦袋及外在。他指出，保險是經營人的事業，想要打動高端客戶，應加強學習力、邏輯整合能力、語言表達能力及影響力，業務人員應熱愛學習，有





了豐富的學習經驗，遇到頻率相近的客戶，更容易拉近距離。此外，高端客戶問題匪夷所思，業務員需在最短的時間內提高協助解決問題的方法，就是建立客戶信任的最關鍵能力。

他進一步表示，身為一名理財顧問，給人的第一印象就是專業，首先得投資自己外在形象。男性業務員的襯衫西裝及領帶、女性業務員的合身套裝及彩妝，都能讓客戶留下愉悅的第一印象，因此穿著打扮上的乾淨俐落，是從事業務工作的基本配備。

複製成功經驗引領成功

從公務身分轉戰業務銷售，是人生的重大轉捩點。在保險業這幾年來能交出

亮眼的成績單，許炳煌感謝客戶及家人的大力支持，尤其是亦師亦友的另一半——許雪霞業務處經理的引領及協助、呂貞菽籌備業務協理的愛戴，再加上人生中的貴人——黃素英業務副總提攜，才能造就今天的他。

個人成功不足為奇，未來，他希望能藉由夫妻同心的力量，協助組員開發高端客戶、行銷高額保單，讓更多組員朝向ZOH終身會員俱樂部前進；並積極運用公司的優質平台，發揮團隊精神，組織「斷金團隊」，將成功經驗移植到北京永達理，把目標放大，協助更多人成功，引領團隊成員邁向人生巔峰。



許炳煌 Profile

現任：永達保經業務區經理
保險年資：16年

得獎記錄：2006~2015年
10屆美國MDRT百萬圓桌終身會員
10屆國際華人龍獎IDA個人組銅龍獎
2005年國際華人龍獎IDA個人組銀龍獎

座右銘：永不放棄

達成MDRT會員英雄榜



羅雅桂



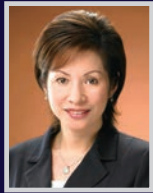
李麗英



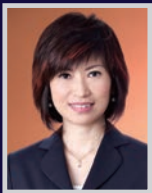
宋木海



陳月碧



韓孫珍華



陳曉虹



林秀俐



崔鴻璋



蔡名蔚



邵春華



任邦原



陸大同



莊聆瑄



歐碧芬



陳世卿



陳惠文



羅大海



林惠芬



黃意雯



游麗芬



陳翠方



朱敏溶



許炳煌



高慧如



嚴富民



范素敏



沈美利



蘇炳曄



張文俐

MDRT(百萬圓桌會)：

為一國際性協會，由71個國家、470家公司、近42,000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。



恭賀永達邁入第十五周年



吳美靜



胡譚云



連純純



樓穎華



楊台華



蔡秀琪



楊碧玲



李貞瑩



劉玉芬



張麗昌



沈麗蕊



蔡孟蓁



李國豪



梁柳玉



何文瑛



張家蓁



陳翟



姜鳳珍



吳月英



彭愛川



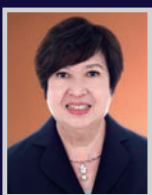
袁靜



施乃綾



張素幸



洪逸珊



林瑞郎



王文雅



張美惠

達成MDRT會員英雄榜

8屆 MDRT



陳美玲



石文仁



吳麗雪



郭玉芳

7屆 MDRT



葉明全



蔡瑩惠



李湘華



尚蘋



江奕嫻



魏瑞玉



洪敦宇



張琳嫻



方綵晴



陳美慧



陳宗玉



湯瑞霞



魏敬帆



陳振崇



林玉珍



陳慧雯



吳淑鳳



謝麗紅

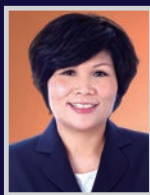


楊周惠娥

6屆 MDRT



洪秀珍



林美雲



李世傑



余葡玥



金餘國

MDRT(百萬圓桌會)：

為一國際性協會，由71個國家、470家公司、近42,000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。



恭賀永達邁入第十五周年



劉訓煒



金玉



李可人



呂英立



呂美穎



蔡陳麗紅



黃群恩



鄒美玲



洪秀青



林秋滿



趙秀麗



葉惠生



王瑞賓



陳世傑



李淑芬



邱芳蕓



吳慈念



張家榕



蔡品梨



葉明達



陳威琳



簡玉梅



張惠貞



陳靜美



毛榮彩



張惠雅



林文鵬



蔡明宏



林惠萍



王琦甄



吳美青

達成MDRT會員英雄榜



江謝慧玲



施忠賢



簡俊益



趙志昌



陳小瑩



邱金盆



潘俊煜



林盛乾



鄭惠玲



陳淑金



王懷慈



郭星廷



紀玉秀



葉佳惠



劉高虎



任淑華



施欣懿



蔡沛潔



于聿華



賴玟溢



葉惠雯



呂文宏



張蘭貞



徐芊榆



褚世銘



洪秀燕



施秀倩



陳連興



趙梨貞



黃湘雯



張建隆



陳羿璇



黃馨儀

MDRT(百萬圓桌會)：

為一國際性協會，由71個國家、470家公司、近42,000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。



恭賀永達邁入第十五年



溫淑燕



劉淑華



吳勝湧



吳若維



吳淑滿



陳淑媛



白沛蓉



賴思菁



林明堂



林佳儀



蔡承羲



王文進



林欽賢



劉正順



洪嘉琪



傅志文



林佩樺



王瑞玲



曾敏甄



游淑卿



陳怡安



陳有賓



許綺珍



張瑋珊



劉湘淳



張惠婷



林語珊

達成MDRT會員英雄榜



賴金助



陳俞樺



林宛麗



陳姿妙



林紹琳



林玟伶



王星惠



戴桂英



許碧芬



王淑女



呂維棠



卓順泰



劉玉娟



溫秀鳳



洪珮華



蘇玫諭



張麗花



羅一真



林安珍



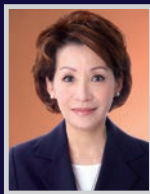
楊淑惠



廖素蘭



宋宗憲



孫黛莉



林恭在



吳昆展



吳惠娟



梁家榮



陳偉仁



許雅惠



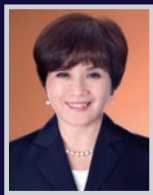
蔡明美



陳佩絹



李身慧



劉秋英

MDRT(百萬圓桌會)：

為一國際性協會，由71個國家、470家公司，近42,000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。



恭賀永達邁入第十五周年

4屆 MDRT



呂聰秀



邱研甄



韋志祥



林玉素



詹琪玟



蔣品茵



鞏國祥



方玉華



郭紫渝



陳彥好

3屆 MDRT



黃素英



李湘菁



王群元



黃建華



白淑儀



魏明月



蘇秋碧



林祺欽



黃文貴



許雪霞



張文瀚



蕭百玲



林國龍



孫華徽



鄭淑華



鄧宇璿



楊玉佩



尹薇麗



徐霈樺

達成MDRT會員英雄榜



陳美燕



吳宗憲



呂泰成



曾桂敏



陳麗美



謝華卿



羅國書



張敏怡



周賢揚



徐安虹



蕭伯偵



留美華



吳麗華



楊星



簡金進



張婉庭



葉曉如



陳品潔



張美月



陳芸彤



鄒誦芬



謝澤宇



梁婉菁



林寶珍



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

MDRT(百萬圓桌會)：

為一國際性協會，由71個國家、470家公司，近42,000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。



恭賀永達邁入第十五年



許心絲



陳叡林



陳麗綿



張采葳



李嘉倍



徐玉梅



黃昱喬



張雅涓



郭淑如



簡嘉慧



邱呈安



賴黛琪



董巽金



李素幸



李培甄



潘紫涵



連惠玲



林佩瑜



徐鈴



蘇承洲



盧弄玉



劉上菲



劉明祈



林亦誠



柳鑿紅



陳麗嬌



陳來春



廖俊明



鄭婷玉



王玉慧



王克民



孫紹宸



劉開山

達成MDRT會員英雄榜

3屆 MDRT



葉施惠美



曾彩榛



施文鵬



莊千瑩



張東隆



蕭卉伶



蕭季羚



洪學君



黃如宣



劉晉辰



陳曉瑀



張鈺崴



張簡富璟



喬桂芳



楊美惠



索娜



方鈴淑



林芳



陳葳慈

2屆 MDRT



高煦照



余松坤



方季芸



傅志馨



梁智超



林安慶



連建定



張配琪



陳舜琦



史惠安



鄧筱伶



俞自強

MDRT(百萬圓桌會)：

為一國際性協會，由71個國家、470家公司，近42,000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。



恭賀永達邁入第十五周年



廖惠美



余明昌



吳美英



劉興立



莊寶猜



莊立勳



李新星



高玉玲



張卉薰



林如卉



馬運蓉



傅泓捷



劉家豪



潘貴榕



楊燕珍



高詩婷



詹琇喬



周雅倫



林佩芬



黃思綺



江敏皎



侯佩瑄



張啟泰



曾雅琴



蔣秀芳



彭秀鳳



彭思溫



陳紹寬



余深訓



王智賢



顏碧杏



王嫦如



官富山

達成MDRT會員英雄榜



林品秀



曹瑋庭



廖博仁



李冠東



王素秋



鍾采築



邱雅倫



何國彰



丘力榮



蔡宗勳



王崙云



鄭柔郁



蘇秀梅



陳佩怡



胡明昇



陳家華



王雪珍



許萩致



黃麗織



陳祐華



曹驄宜



賴黛嘉



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

MDRT(百萬圓桌會)：

為一國際性協會，由71個國家、470家公司，近42,000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。



恭賀永達邁入第十五年



盧麗卿



劉桂燕



黃惠昭



蔡攻靜



周榮輝



鄭美惠



周香香



梁菁芬



林春暄



項若薇



彭玉珍



謝惠芳



劉翠繡



呂維玲



黃素珠



林育如



陳雲珍



莊四爵



朱敏慎



蔡月香



季祥禎



周容安



陳永昌



許靜如



錢莉莉



鍾惠馨



吳崇寧



吳雅萍



李素蘭



伍安晟



蘇孟堂



趙苑蓁



陳沛綺

達成MDRT會員英雄榜



李惠珍



黎宜麗



林美月



陳世均



黃立蓁



蔡瑋儒



林麗雯



魏滿妹



陳宥天



呂貞萩



林桂興



元家雄



簡文進



許斐琅



張貞芬



黃建霖



郭淑珍



劉春盈



劉文婷



張幸瑜



黃月蘭



原淑華



呂月昭



鄧秀媛



吳美賢



林淑雯

MDRT(百萬圓桌會)：

為一國際性協會，由71個國家、470家公司，近42,000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。



恭賀永達邁入第十五周年



王一力



陳巧凌



嚴秀麗



李克峻



簡美蘭



吳姝滿



詹俊宏



張協順



霍美妮



陳珠鍼



林琴華



張立昇



羅憶彬



虞逸心



陶俐安



楊芷庭



廖心愉



賴宏輝



崔運軒



吳錦坤



李建政



陳怡君



林淑玲



范姜秀珍



余蓮英



曾秀草



陳淑華



曾幸櫻



劉惠榆



李秋娥



林如喬



徐富全



吳亞臻

達成MDRT會員英雄榜



賴淑惠



黃錦蘭



蕭淑娟



洪慈嫦



許玉琴



李佳齡



胡順發



張為宥



黃芳吟



楊淑梅



姜碧霞



劉珣榮



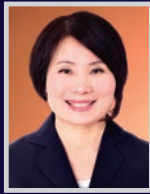
張毓才



張秀香



江貞誼



陳金玉



江金順



江美燕



李佳芬



阮惠子



廖麗雪



許素娥



唐瑛琪



陳菽晞



羅孟林



張富強



高鳳珍



范春梅



王桂芳



林柏宏



翁金蓮



吳珮葦



楊文升

MDRT(百萬圓桌會)：

為一國際性協會，由71個國家、470家公司，近42,000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。



恭賀永達邁入第十五周年



施瑩嬪



陸昭華



盧美娟



黃詩琦



陳瓊瑗



簡姍蒂



張清信



徐秀鳳



臧魁璋



羅琨明



黃瑞玫



歐萬成



蕭美琦



曾玉環



劉志偉



劉貞秀



李宗典



張棣華



李秀玲



陳素燕



黃淑惠



陳秀敏



黃雅瑛



蔡東澤



盧靜如



蔡慧美



廖香甄



陳誌霞



周依琪



黃瑞娟



侯俊韶



李進茹



朱路梅

達成MDRT會員英雄榜



林珮瑀



蔡安定



林許義



陳沛琪



楊珮琳



蘇宜慧



李姿昀



洪美雲



傅家鎰



鄧明玉



劉慧津



楊淑淨



蔡晴宇



徐漢強



曾雯萍



余鴻慶



許永崑



蔡珮綸



蘇政璋



李易珉



邱鳳英



林朝進



許守錦



芮敏皓



陳瑩樺



游翔麟



陳昭智



蔡曜烜



薛襄璽



吳晨瑜



洪加麟



官振煥



莊朝欽

MDRT(百萬圓桌會)：

為一國際性協會，由71個國家、470家公司，近42,000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。



恭賀永達邁入第十五周年



郭心蘋



陳瑞昌



李禎祥



江天祺



林寶娜



沈蘭心



顧愛弟



陳宥騏



吳涓婕



古道一



張帆



蔡耀賢



周雅莉



陳香貝



蔡存義



王柏智



彭嘉敏



李桂蘭



徐女惠



蔡琇如



劉傳賢



許珉琦



黃惠琴



王文儒



蘇子權



王憶璇



詹嘉雄



沈卉好



林顯祥



黃建業



卓慧美



徐月璇



黃秀麗



恭賀永達邁入第十五年 達成MDRT會員英雄榜



羅洪秀



黃挺璋



陳加斐



林志鑫



劉淑秋



吳亭瑩



邱百本



龐維貞



梁詠涵



曾馨儀



劉靜芬



黃慕采



陳佳琳



林靜湄

永达保经 北京永达理 跨足台海两岸

期许成为华人经代业 NO.1

台湾永达保经转投资北京永达理保险经纪有限公司（简称永达理）的投资案，于2014年5月获台湾金管会核准。版图扩张，显示企业责任更重大。台湾永达保经以稳固的根基优势，将成功经验复制到大陆，培训高阶精英与建立完整的教育训练养成体系，两岸携手，致力成为华人市场最大的保险经纪人公司为目标。

稳健经营 关怀服务 诚信负责 利益共享

北京永达理于2011年5月经中国保险监督管理委员会批准设立，总部设在北京，是一家全国性、综合性保险经纪公司，实收资本额人民币8000万元。

永达理成立以来，积极稳妥经营，走专业化、规模化发展之路，先后在北京、深圳、上海、江苏、浙江、广东成立了6家分公司和营业部，并将陆续在全国省会城市设立分支机构。

2014年是永达理成立满3年，新契约FYP人民币13,026万元，同比增长2.77倍，业务主管人数706位，同比成长1.85倍，MDRT人数达93人，同比增长3.58倍，主管人力年均产能FYP人民币24万元，件平均FYP人民币25,133元，实动平均FYP人民币46,340元。

2014年永达理业绩大幅成长，13个月继续率92%，表现为业界亮点。2015年公司业绩、人力将继续倍数成长，并且盈利，永达理将打造一个业界人才圆梦平台，人人成为保险企业家。

愿景目标

退休理财 — 保险市场的领导地位；
MDRT — 达成比例最高的公司；
卓越人才 — 最向往的公司。

稳健经营的绩效

年度	新契约FYP	主管人力	营业收入	实收资本额 (登记完成)	MDRT人数
2011	-	-	-	1,700万	-
2012	1,025万	288人	663万	3,000万	3人
2013	4,705万	381人	2,611万	5,000万	26人
2014	13,026万	706人	9,950万	5,000万	93人
2015(预估)	35,000万	1600人	31,500万	8,000万	200人

(金额以人民币计)



北京永达理保险经纪有限公司
BEIJING EVERPRO INSURANCE BROKERS CO., LTD.

五年达成MDRT会员英雄榜

MDRT
终身会员



李秋莲

9届 MDRT



蔡幸嫫



李贻臻

8届 MDRT



叶朝和

7届 MDRT



邵守郁

6届 MDRT



萧咏滢

MDRT(百万圆桌会):

为一国际性协会, 由71个国家、470家公司、近42,000位会员所组成的国际性组织, 象征国际保险业的最高荣誉。在北京永达理, 平均每7位业务主管即有1位有MDRT资格。

恭贺北京永达理迈入第五

3届 MDRT



杨智舜



许云闲

2届 MDRT



唐凤



黄毅



王启申



高翘



王美琴



李蕾



张福生



王永利



黄东



李肖蓉



周农



马剑



刘咏梅



谢海娥



郑海菊



尹春



孙云



裴金玉

1届 MDRT



徐侠



张金英



李海青



何帅



杨崇智



北京永达理保险经纪有限公司
BEIJING EVERPRO INSURANCE BROKERS CO., LTD.

五年达成MDRT会员英雄榜



沈燕



刘红



唐巧天



李雪



王玮



季瑾



王嘉春



徐德慧



赵芹



秦秀娟



诸葛勤



肖慕恩



王琪



王三山



范继梅



程洁



叶志伟



焦丽瑾



陈潇潇



费凌云



王智辉



卢蕾臣



温煌盛



梁桂梅



陈玮



罗影



孙方策



杨一青



康颖



杨敏



郭利锋



孙洋洋



刘爱华

MDRT(百万圆桌会):

为一国际性协会,由71个国家、470家公司、近42,000位会员所组成的国际性组织,象征国际保险业的最高荣誉。在北京永达理,平均每7位业务主管即有1位有MDRT资格。

恭贺北京永达理迈入第五

1届 MDRT



张冬梅



祖卉



金谊



陈虹



陈慧



李冰



尹颢熙



肖春霞



王鈞玉



蔡斌



张云仙



梅萍



王红萍



杜勤



李建保



刘会军



左绪兰



付斌



朱庆茹



陈兰澜



张云



季勤



许哲荣



刘炜



汪福清



邵奇



金九强



蔡云



徐迟



北京永达理保险经纪有限公司
BEIJING EVERPRO INSURANCE BROKERS CO., LTD.

日本高手交流分享

一家可怕的公司——我眼中的永达理

挟着台湾永达保经经验，以成功复制成功的模式，北京永达理已成为大陆经代业新契约保费收入第一名的公司。众多大陆保险菁英中，北京永达理上海分公司业务高级经理王三山参与今年三月永达保经与永达理在日本举办的高手交流会，写下她眼中永达理的优势及如何让她超越优越，更上层楼的心法。以下为文章摘要：文／王三山



这次参加高手交流的诸多感受每天都在如狂风暴雨洗刷和激荡着我，常常就百感交集默默感怀，终于让我觉得写这篇文章的时候到了。

可怕公司是怎样炼成的

简单来说，永达理拥有培训、训练、管理和激励的九个一：一课、一练、一表、一营、一流、一法、一游、一心、一梦，就是这九个一，让我通过对永达理的犹豫期。

培训

一课（理财讲座）

永达理的一节理财讲座改变了我，十年前我们就用财经新闻去跟客户沟通，我们最骄傲的就是仅凭一张简单的 a4 白纸和铅笔演算而去成交一个个优质的客户和

高额度的合同。永达理的理财讲座是真正有技术含量的专业课程，是最有金融味道的培训，是最扎实的基本功训练。

我发现仅仅从这一节课来说，永达理已经把市场上大多数保险公司甩出了几条街。

于是，我默默地在心中跟自己说：

「我要自己讲这节课。」作为新人就用最笨的方法——多听几次，我默默的整理整个讲座内容的思路和逻辑，也根据我邀约来听讲座客户的反馈去调整了一些讲座的细节，在这期间，我听了一些高手们的经验分享，也看了永达理前辈高手们写的各种自传，经过挑选和加工，终于，两个月以后我整理出来属于自己的理财讲座 ppt，我试着给老师们讲了一次，讲完后请老师们提建议，结果老师们都沉默了，半天后有老师说，

某些 ppt 页面的颜色可以再调整一下，欧耶，我知道我过关了！

我开始自己讲理财讲座，我希望我曾经的同事和学员都能听到这么专业的培训，讲座很受欢迎，我也顺利地接单，达成了 MDRT。

训练

一练：我们一直强调 r/p 的重要

性，但是永达理做到了真正落地，怎么做到的呢？首先是考勤，其实一个不发底薪的公司要去考勤业务员是很困难的，但是永达理也做到了，因为有强大的管理制度，每天早上每个人需要考勤两次，一次是自己去刷卡考勤，另外一次就是每天早上八点半是雷打不动的 r/p 时间。练习结束后所有练习资料上交，内勤会统计并制表在月底发



给小伙伴供参考。这样的练习可以在头一天去事先预约自己有兴趣的

小伙伴，许多新人也有机会和公司最顶尖的高手一起练习，因为规定每个人每月都必须要有至少六〇%地出勤率，否则会影响各项奖励的发放，主要是奖金和旅游。所以每天早上教室里都是人声鼎沸，热闹非凡，「没有

月底都会收到一张表，上面非常清楚地列明当月的出勤率，面谈客户件数，请客户填写问卷张数，保费和佣金，成交件数，客户数量，这真的是一个成熟的系统在运作。

一营：我们常常苦于新人的实战技能太弱，在永达理如何解决这个问题呢？每三个月一次的战斗营，全员参加，由各位老师（老师都是外勤主管）带领，不同团队打散分组。每天早上 r/p 和每季度的战斗营，大大提升了大家的实战能力和信心。即使身为二十年经验以上的资深老师，也要回到零点重新做回业务员去处理反对问题，努力成交一张保单，让主管们也常常保持销售的状态和激情，随时和市场保持一致，了解业务员们会遇到什么样的难题。大家最期待的是晚上的门诊和交流，每个小组的老师晚上会帮助组员总结，这样的训练让业务员在新人培训以后可以定期回炉，老师们可以及时掌握市场动态，准确地辅导业务员。

有每一组关长，组员的业绩和职务，所有人的业绩都是按照 100% 计算，每个人都有机会分享你的 100% 是如何达成的，每个人都可以自由发问，讨教高手，甚至连每天的早餐都会提前去预约自己关注的高手，这是真正的干货，真正的华山论剑，真正的高手过招！永达理总是以自己的专业走在了大多数人的前面，它甚至无暇顾及那些身后企图抹黑它的口水。

管理

一法（基本法）：我常常觉得永达理的基本法设计者简直是个天才，这是我见过的保险公司最人性化的基本法，我终于知道基本法的本来面目原来应该是如此！

业绩可以世袭，可以留给你的后代继续拿。服务满十年后，如果有一天你不想做了，想用余生环游世界，你可以继续拿自己创建团队业绩的一半。服务时间太短，估计团队还不稳定，业绩也不会很好啦。可是如果你可以一直拿团队业绩一半，你怎么会不关注自己的团队的业绩，怎么会不偶尔回来看看讲课，甚至推荐一些优秀的人才呢？好的

技术，只有次数」是公司的口号。

一表（工作日志上传系统）：

一般的保险公司如何评估一个业务员的活动量和绩效呢？在永达理，每个人在

一流（高手交流）：每年上下半年各一次MDRT高手交流，四天时间

从早到晚全封闭，两岸不同分公司和团队之间打散分组，每个人拿到的表格上



基本法设计需要智慧，更需要格局，最需要的，是真正关心一线业务员的情怀和梦想。

激励

一游：永达理奖励业绩优异者每年出国学习和旅游至少五次，住宿喜来登酒店级别以上，每次统一采购发放旅游出行服装，（尤其是湘菁总监还自费掏腰包为团队二四位参会 MOCU 购

买日本名牌拉杆箱大小各一个），让业务员增长见识扩大视野，真正和高端客户同步，具备对话资格，甚至每年的旅游时间比大多数高端客户还多，让许多客户羡慕。「不惜一掷千金，只为换业务员一个满意的眼神。」

一心（专心）：永达理创业以来，就专心做退休和养老市场，所有的课程讲座设计以及训练环节全部围绕这个主题，心无旁骛、专心致志，集中所有火力把养老退休这个领域做到极致。公司所有活动设计都围绕业务员专业技能出发，凡事能让业务员提升专业、增长见识的机会从不放过和错过。

一梦：我做主管的时候曾经在招募的时候遇到最大的问题就是：优秀的人才不愿意做保险。我觉得保险是世界上最好的职业，业务员应该是世界上收入最高的工作，我们保护客户免受财务风险来临时的尊严受损，可是业务员却是活得最没有尊严的一群人！

这次高手交流，精算师出身二八岁创业的吴文永董事长跟我们围炉夜谈，我问了他一个问题：「您的梦想是什么？」他的回答让我热泪盈眶：「我要创办一家业务员的公司，我要让保险业务员成为世界上收入最高的人群之一，我想看到你们每个人的笑脸，我想你们快乐，我愿意每年陪着你们环游世界。这是我从事保险业以来最开心的一个夜晚，这是多少前辈领导都没有好好解答

我的问题的最好答案，这也是我的梦想。

文章很长，我写到这里也很激动，好像把自己过去几年的保险生涯又做了一个回顾，保险这个工作很奇怪，它会让你牵肠挂肚，撕心裂肺，可是又欲罢不能，做过保险的人，很难再去做别的工作，却会被别的工作惦记，许多人都愿意招募有过保险从业经历的人，因为他们觉得他们抗压能力好，其实他们不知道，不是抗压能力好，而是愿意选择保险作为终身事业的人，都是一群善良简单的人，都是心中有太多太多的爱的人……，我是这样的，你是吗？

谨以此文献给启蒙和影响，支持我走上保险之路的老师，永达理的湘菁总监，台华老师，秋碧老师，祺钦老师，黄总。

对于前外商公司的领导和老师，我希望让你们放心，交给你们一张满意的答卷，对于永达理的老师 and 领导，我也希望坦诚自己的心路历程，感恩你们在我转型初期的教诲和关心，包容和理解，「天行健，君子自强不息。」我会努力，希望以后继续得到你们的训勉。❀



戴口罩 降低空污猝死風險

整理／公關部

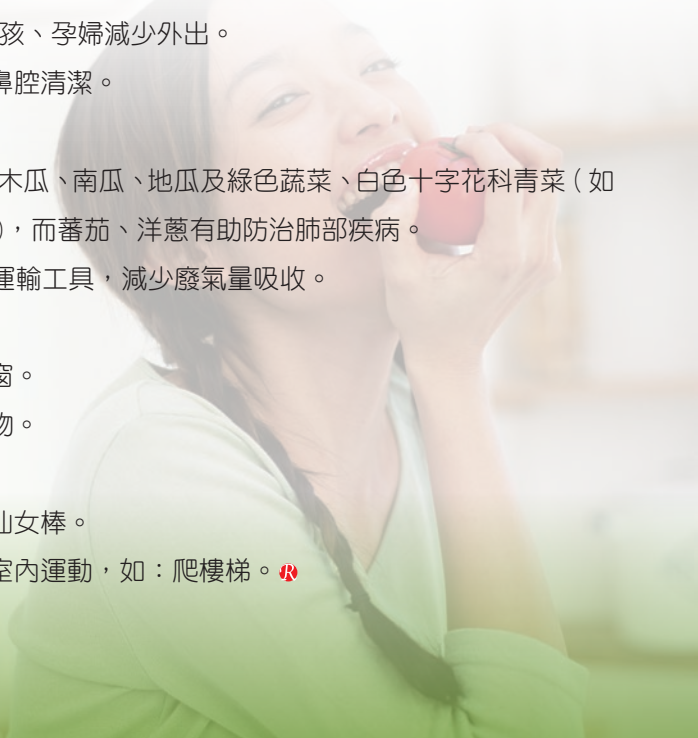
經常走路雖然有益身體健康，但隨著科技進步，現在的生活環境逐漸受到破壞，進而延伸出許多環境汙染的問題。當民眾處於空氣品質較差的環境當中，不僅會增加肺部與心血管方面的疾病風險，其實就連猝死風險也會跟著增加。

根據台北醫學大學研究團隊指出，比起搭捷運，走路通勤的民眾會接觸到大量細懸浮微粒（PM2.5），進而增加罹患心血管疾病和猝死機率。而倫敦大學衛生暨熱帶醫學院（London School of Hygiene and Tropical Medicine）研究員湯恩在「歐洲心臟期刊」（European Heart Journal）發表的研究結果發現，暴露於高濃度的細小懸浮微粒，導致心臟病發作的死亡病例激增。

北醫公衛系副教授莊凱任指出，心跳速率變異性下降越多，代表所吸到的髒空氣也愈多。走路通勤，受到空污的影響最大，不但是捷運族的近 2 倍外，就連對心跳速率變異的下降幅度，也比搭捷運高出 8.6 倍。建議民眾，應盡量減少曝露於污染中，以避免吸入大量髒空氣，進而增加身體的危害。

林杰樑醫師關懷健康協會指出，空氣品質差大家應減少在戶外運動的機會，外出時盡量搭乘大眾運輸工具，並戴口罩。針對如何避免空氣汙染影響健康，也提出提醒建議：

- 1、不要吸煙或盡量減少吸煙。
- 2、減少煎、油炸、快炒等易冒煙的烹調方法。
- 3、盡量不要或減少燒香、燒金紙。
- 4、衣服曬在有遮蔽物的通風處，在室外勿超過 24 小時，未乾可移到室內，並開除濕機。
- 5、心血管、腎臟病、洗腎病人、肺部疾病、老人、小孩、孕婦減少外出。
- 6、由戶外進入室內務必洗手、漱口、洗臉（拭臉）、鼻腔清潔。
- 7、外出衣物、帽子、圍巾要常清洗。
- 8、多吃梨、蘋果、柑橘、木瓜、南瓜、地瓜及綠色蔬菜、白色十字花科青菜（如高麗菜、白色花椰菜），而蕃茄、洋蔥有助防治肺部疾病。
- 9、搭捷運、公車及大眾運輸工具，減少廢氣量吸收。
- 10、戴口罩且常更換。
- 11、日間門窗緊閉，夜開窗。
- 12、室內放置大葉綠色植物。
- 13、多喝水。
- 14、勿燃放鞭炮、煙火、仙女棒。
- 15、減少戶外運動改成在室內運動，如：爬樓梯。❶



健康快遞

彙整多元化各式用藥、保健資訊，保障讀者健康權益。

整理／公關部 資料來源／食品藥物管理署「藥物食品安全週報」

傷口保護膜——「液體絆創膏」

居家常備的OK繃是很輕便的醫療用品，隨著醫療技術進步，萬一不慎擦傷，出現面積較小的傷口，可以使用新型的傷口保護膜——「液體絆創膏」來塗抹傷口。



傷口。

液體絆創膏又稱為「液體OK繃」或是「醫用三秒膠」，一般是液體或半液體狀態，用來包覆及黏合皮膚，促進傷口癒合，使用非常方便。

「液體絆創膏」主要成分多為聚合物（如Pyroxyline，為一種硝化纖維聚合物），使用時聚合物的溶劑

（如水或酒精）會揮發形成薄膜，讓傷口與外界隔絕，因而達到保護的作用。要注意的是，液體絆創膏適用於乾淨、邊緣整齊、表淺之皮膚小外傷，藉由其物理特性使兩邊傷口加速接合，提供類似「縫合」的效果，但是對於不規則、大面積或感染性傷口，則不建議使用。食藥署提醒，使用這類產品時，應避開臉部、眼睛周圍及黏膜等部位，並請留意使用時是否產生過敏現象，也不建議兒童長期大面積使用。（本文引用自食品藥物管理署「藥物食品安全週報」第四九三期）

減肥零食可瘦身？當心網路購物陷阱

有許多人一看到「韓國火熱減肥零食」、「某某藝人推薦」等廣告用語的產品，就容易心動。但是民眾自行購買食用之後，卻可能造成情緒亢奮、噁心及嘔吐等副作用。根據歷年來的檢驗結果顯示，部分網路商品添加西藥或管制藥品以達到療效，但在產品未經衛福部核准及標示含有西藥成分的情況下，消費者花了錢卻買不到健康，真是痛心又傷身。當身體不適或有醫療需求時，應先尋求合格醫師診斷後開立處方，再交由藥師調劑，並遵守「不聽別人推薦、不信有神奇療效、不買地攤、夜市及遊覽車上賣的、不吃別人送的、更不要推薦給別人」的用藥安全五原則，以避免無法預期的副作用或併發症。

網路購物陷阱多，民眾切勿輕信誇大的療效宣稱，更不要購買來源及標示不清的產品。對於已購買的網購包裝產品，貨到時要先注意其容器或外包裝，是否以中文及通用符號明顯標示下列事項：1. 品名、2. 內容物名稱、3. 淨重、容量或數量、4. 食品添加物名稱、5. 製造廠商或國內負責廠商名稱、電話號碼及地址、6. 原產地（國）、7. 有效日期、8. 營養標示、9. 含基因改造食品原料及10. 其他經中央主管機關公告之事項。（本文引用自食品藥物管理署「藥物食品安全週報」第四九〇期）

正確用藥 5 不原則：

1. 不聽別人推薦的藥
2. 不信神奇療效的藥
3. 不吃別人贈送的藥
4. 不推薦藥給別人
5. 不買地攤、夜市、遊覽車上所販賣的藥



慎用安眠藥 過量易成癮

國人每年服用三・二七億粒安眠藥，藥物總長度加起來如同吞掉一條中山高速公路。日前媒體報導指出，有診所醫師為圖利涉嫌轉售含「佐沛眠(Zolpidem)」成分的安眠藥，並以不實就醫紀錄向中央健康保險署申請藥品和醫療費用，因觸犯毒品危害防制條例的嫌疑，而遭檢調機關偵辦。

「佐沛眠」屬於第四級管制藥品，如果違法販售是會觸犯「毒品危害防制條例」，最高可處十年以下有期徒刑。適量使用藥品可以治療疾病，但是過量服用或濫用就會變成毒物，可能會導致中毒或成癮，針對具有成癮性的管制藥品，透過嚴格的證照管理與查核機制，防止發生不法買賣與使用。食藥署將加強查核購用安眠類管制藥品數量異常的醫療機構，杜絕不法案件發生，並要求地方衛生機構針對醫療院所鎮靜安眠類管制藥品的給藥加強控管。由於鎮靜安眠類管制藥品具有成癮性，醫師應確實診斷治療病人，並依病情審慎開立處方，定期評估其病情，以確保病人的用藥安全。

當您發生焦慮或睡眠障礙的情形，應先檢視自己的生活與睡眠習慣，同時尋求睡眠或精神專科醫師診治，並依醫師的處方或指示服用藥品，千萬不要自行購買藥品服用或隨意增加劑量；不要自行服用親友正在使用的安眠藥，也不要重覆要求醫師開立安眠藥品，避免不當使用而導致成癮。（本文引用自食品藥物管理署「藥物食品安全週報」第四九四期）

諾羅病毒發威 勤洗手少生食

依據疾病管制署監測資料顯示，近期急性腸胃道疾病就診病例為四年來同期新高。病毒性腸胃炎的症狀主要為嘔吐，

也有水瀉、頭痛、發燒、腹痛、噁心、肌肉酸痛等症狀，而諾羅病毒是最常引起病毒性腸胃炎的病毒，極少量的病毒量就可致病，傳染力極強。

諾羅病毒主要透過與感染者密切接觸、或吸入感染者嘔吐物所產生的飛沫而傳染，也可經由攝食受到病毒污染的食品或飲水而感染，所以餐廚人員良好的衛生習慣非常重要，處理食品的人如果是如廁後沒有正確洗手者，很容易將病毒污染食品而傳播給消費者。食品業者首重衛生管理，務必定期使用一千 ppm 漂白水進行廚房及廁所消毒，並落實管理食品從業人員的個人衛生與健康狀況，感染者在症狀解除四八小時後才可從事接觸食品的工作。

食藥署提醒，手部衛生是預防經飲食傳播諾羅病毒最經濟、有效且易行的方式，正確洗手步驟（酒精性乾洗手無效）包括取皂、搓揉、沖水和擦乾手部，大約需要四十至六十秒。另外，在食品製備及烹調過程中，需慎選食材來源，注意徹底清洗、完全煮熟、生食熟食分開處理避免交叉污染等原則，並且不生飲少生食，以遠離諾羅病毒。（本文引用自食品藥物管理署「藥物食品安全週報」第四九五期）



休閒便利貼



旅遊·美食·活動一把抓

整理／公關部

提供最貼近您需求的休閒生活資訊



寒舍樂樂軒南港開幕
時間：三月十一日開幕

繼深受歡迎的自助餐廳「寒舍樂廚」之後，寒舍餐旅集團這次主打小資族群，以「小食饗樂」為定位，開設「寒舍樂樂軒」中餐廳暨宴會廳。餐廳座落於南港展覽館三樓，宴會廳占地共二二三坪、挑高四米，全區可設四十五桌宴會桌席，還設計有兩間包廂供來客選擇運用。

「寒舍樂樂軒」的料理主打台式料理結合川揚菜式，並邀請來自喜來登的主廚張藝嚴領軍。總共推出逾一五〇道佳餚美饌，融入川味風格的創新小籠湯包「麻辣雙椒小籠包」；可一菜兩吃的「扁椒牛肉絲」；台式涼拌菜「脆瓜嫩鴨心」、「台式鹹蜆仔」；以及結合泰式與日式口味的甜點「椰香抹茶羅絲捲」等。由於標榜「小食」，「寒舍樂樂軒」在食材的挑選與菜餚的價位上皆非常親民，但在盛盤與滋味上卻又深具飯店水準，是小資族群饗樂新選擇！



札幌神拉麵火熱開張
時間：三月一日開幕

日本拉麵風潮持續在台延燒，來自

北海道的札幌神拉麵於今年三月正式開幕，其店面座落在台北光復南路。

炎神拉麵最大的特色在運用一千三百度的放射火焰，迅速將油脂與湯頭乳化融合，創造香醇濃厚的獨特味道。為凸顯一千三百度火焰的特色，裝潢更是走暗色系風格，燈光也沒有特別明亮，廚房更特闢一大面透明窗，讓人可完全欣賞到主廚使用火焰槍融合湯汁的精采過程，噱頭十足！

炎神拉麵提供味噌拉麵、鹽味拉麵、炎之味噌拉麵、辛味拉麵等品項可供選擇，因為湯頭都要以火焰槍加熱，所以上菜速度會稍慢些。其配料包括叉燒肉、筍絲、黑木耳等，叉燒肉打破一般拉麵的片狀，走的是小塊狀，保留肉的原形，口感既軟又嫩。麵條Q彈、湯頭濃稠，每一口麵條都有湯汁附著，滋味十足！



二〇一五竹子湖海芋季
時間：即日起到四月二十七日

位於陽明山國家公園內的竹子湖，海拔約六七〇公尺，因氣候潮濕冷涼、多雨多霧，加上水源潔淨，讓竹子湖成為海芋的最佳成長環境。目前竹子湖海芋

花田總面積約有十三公頃，占全台海芋產量百分之八十以上，海芋花期為每年元月至五月間，盛產期在三至四月。

竹子湖的海芋以白色海芋為主，白色部分形姿優雅的「佛焰苞」並不是花，反而苞片中央黃色的肉穗花序上開滿了許多小小花，雌雄分隔，井然有序。每當春季乍暖還寒之際，竹子湖上就會被海芋薰染上一片迷濛純白的浪漫風情；且常有藍鵲與白鷺鷥的身影於海芋花田裡穿梭，吸引許多攝影好手及新人到這裡取景，為美麗愛情做見證。



漫威超級英雄特展

時間：四月十二日至五月

三十一日

英雄旋風再起！風靡大小朋友的超級英雄大集合，「漫威超級英雄特展」將於新光三越台北信義新天地2、2、6 F 文化館、2、6 F 宴會展演館，跨兩館三層樓盛大展出，展覽將以一比一真實場景的磅礴氣勢，融合電影科技的視覺震撼，帶領大家走進Marvel超級英雄的世界。

《雷神索爾》、《復仇者聯盟》、《美

國隊長》、《鋼鐵人》，本次展出將帶領大家置身超真實電影場景，並一窺電影服裝道具的神奇奧妙，尤其鋼鐵人全新裝備更將於台灣首次亮相，讓大家可以近距離感受五公尺高的Mark 43鋼鐵衣所帶來的強大聲光震撼！不同以往的英雄盛會，Marvel正義與夢想的世界，超震撼英雄旋風邀請大小朋友一同感受英雄魅力！



遊草屯善用免費單車

時間：即日起

慢遊南投草屯新玩法！為串連鎮內觀光景點與商家，突破遊覽車觀光的限制，並且結合低碳的概念，草屯鎮公所邀請鎮內熱心企業或單位代表認養自行車，推動鎮內低碳觀光旅遊，以期帶動草屯鎮的整體觀光發展。

初期，草屯鎮將提供一百輛免費觀光自行車，以外地遊客為借用對象，未來則規劃徵求有意協助發展低碳觀光的機關團體、民間組織與公司行號設置借用站，例如：草屯工藝研究所發展中心、人本自然、各寺廟、中正路停車場周邊商家等。遊客可以攜帶有照片的身分

證、健保卡、駕照等，至鎮公所或各服務台借用腳踏車。

腳踏車不僅是草屯鎮內的觀光交通工具，還會與鎮內導覽協會合作，接受團客預約，由在地導覽人員陪同暢遊鎮內古蹟、生態、博物館、小吃街等特色景點，並搭配套裝旅遊行程與店家優惠，為旅行加值，鼓勵遊客慢遊草屯！



澎湖國際海上花火節

時間：四月二十日至六月

二十五日

「二〇一五澎湖國際海上花火節」將以「幸福菊島，閃耀世界」為活動主軸，預定於活動期間每週一及週四晚間盛大登場，活動地點為馬公市觀音亭園區。另還將於五月九日及六月二十日分別配合母親節及端午節增加週六場次，總計將舉辦二十二場次。花火節開幕表演活動將於晚間七時三十分展開，其餘場次於晚間八時開始，煙火則於九時至九時十五分施放，開幕煙火將特別施放至九時二十分。歡迎喜愛美麗海灣的人來此感受絢爛煙火與浪漫虹橋互相輝映的美麗魅力！

中醫美容力

輕鬆變身自然系美女

愛美是女人的天性，但美不一定要花大錢整型、瘦身，研究中醫美容多年的李思儀中醫師，教大家由內美到外的中醫養生祕方！文／洪詩茵 部分圖文資料提供／商周出版《李思儀不藏私美容祕訣》

抗老瘦身一直是全天下女性最關注的議題，同樣身為女性的李思儀

中醫師也不例外，聲稱自己非常愛漂亮的她，甚至結合自己的中醫專長，透過



臨床實例，協助病人解決黑眼圈、豐胸、塑胸等中醫古籍也沒有介紹的問題。近三、四年，李醫師更從身體埋線瘦身的原理，自行研究出在臉部埋線的「臉部線雕」，藉由穴位刺激，加速新陳代謝，長效刺激臉部，達到臉部肌膚緊實的效果。

李思儀認為，節食、微整形、塗抹保養品等都不是美的長久之計，美容、美體、抗老應該由內而外，經由穴道按摩、中醫食膳茶飲來達到女人愛美的目的，身體健康、代謝正常，自然而然就會散發出美的氣息。

老化元凶

不良的生活作息、飲食習慣、情緒壓力等三大元素是加速現代人老化、甚至肥胖的元凶。李思儀表示，作息不固定、長期熬夜會造成人體氣血不足、氣血虛弱、經絡堵塞，導致體內血液運行

不順，能量無法順暢流動。尤其熬夜會讓人體器官無法於夜間正常進行修護，導致皮膚狀態不佳、老化速度加快，甚至引發疾病，對健康傷害極大；飲食方面，李思儀指出，現代人吃進太多加工食品，而加工食品中有許多非營養成分必須代謝，會增加器官的額外負擔，人體器官就跟機器一樣，也有使用期限，長期過度使用，當然需要提早進廠維修。

而作息、飲食、壓力三者，又以情緒壓力對人體的影響最大。李思儀解釋，情緒壓力會導致作息失常、睡眠不好；而且，一個病人若心情不好或者壓力過大，即便吃進再營養的食物或藥物，也會事倍而功半，足見情緒壓力對人體的影響遠大於作息與飲食。一個人若長期處於高壓或憂鬱的狀態，不僅會影響氣血循環，甚至會產生阻塞，造成氣色不好、老化或疾病。

快樂舒壓

而紓解壓力、情緒的方式，李思儀建議可以多做運動，看看心靈書籍，多按摩太衝穴（足大拇指和第二指之間的指縫，往後三根橫指處），吃些舒肝理氣的藥物或食膳茶飲。

快樂茶

食材：

柴胡 12g、香附 10g、合歡皮 10g、遠志 5g、大棗 9 顆

做法：

藥材洗淨，先加水蓋過藥材浸泡 20 分，之後再倒入 700c.c. 的水，加熱，水滾後轉文火煮 15 分鐘即可，於一天內慢慢飲用即可。

功效：

柴胡、香附、合歡皮都能舒緩緊張的情緒，遠志能幫助安定心神，讓人心情舒暢快樂。

寧心助眠

解決情緒壓力之外，睡眠也是造成老化或肌膚狀態不佳的元凶，李思儀建議，淺眠者可食用安神龍眼粥改善；若是思慮太多引起的失眠，可多按摩有助安定腦神經系統的神門穴（小指下來到手腕交界處），食療方面則可食用寧馨百合粥，幫助心神安定、早入睡。

安神龍眼粥

食材：

龍眼肉 15g、紅棗 12 顆、柏子仁 5g

做法：

將以上食材洗淨，加適量白米煮粥食用。

功效：

可補血、補腎，養血兼顧養心作用，適合於心血虛證，容易淺眠多夢者。

寧心百合粥

食材：

百合 12g、酸棗仁 6g、陳皮 6g、蓮子適量

做法：

將以上食材洗淨，加適量白米煮粥食用。或將食材洗淨先煮滾至百合、蓮子軟熟，濾去食材，取其汁加入白米，煮粥食用。

功效：

有助理氣舒鬱、寧心安神，適合工作壓力大難眠者。

水嫩美人

女性追求抗老化，不外希望擁有 Q 彈水嫩的膚質與氣色，洋溢青春氣息。李思儀分享，想要讓肌膚狀態好，就必須做好清潔與保濕的工作，而保濕只靠外抹是不夠的，必須從內在做起，搭配中醫食膳茶飲「滋陰」，將水分留住。她也特別分享她個人極為推崇的兩道美容食療食譜，其中甘微苦寒的麥門冬是她的保濕首選，她表示：「《神農本草經》

把麥門冬列為養身的上品藥材，其能通身體脈絡，幫助身體肌膚水分正常的運行，且質柔潤，能滋腎陰，養胃氣。古書上還特別強調其能『悅顏色』，使肌膚變得更明亮動人。」

麥門冬保濕茶

食材：

麥門冬 20 克、白木耳一碗、紅棗 15 顆、冰糖少許

做法：

1. 先將木耳泡軟，如果是新鮮的木耳則洗淨便可。
2. 麥門冬加入 1000cc 水，煮 15 分鐘後撈起。
3. 加入木耳與紅棗燉煮到木耳軟爛，再加入少許冰糖即可。

功效：

白白胖胖的麥門冬能供應身體滋潤的能量，也就是加強肌膚保水、鎖水的能力，且能滋養肺金。而肺主皮毛，皮毛的潤澤夠了，肌表的水份運行正常，肌膚自然就水噹噹的，自然不需特別化妝就能透亮 Q 彈 100 分。



Q 彈肌膚木耳湯

食材：

白木耳 1 大碗、紅棗 5 枚、枸杞適量、豬腳適量、生薑絲、米酒少許

做法：

1. 將白木耳先浸泡水中，使之發大，再撕成一小片。紅棗與枸杞洗淨。
2. 豬腳洗淨切塊，快速川燙置旁。
3. 先加入半鍋水煮開，放入豬腳小火燉煮 30 ~ 45 分。
4. 再放入白木耳、紅棗一起燉煮，轉小火續煮 20 ~ 30 分，加入薑絲、枸杞再煮 5 分。最後加入米酒和鹽調味即可。

功效：

白木耳是潤肺美膚不可少的食材，也能清熱、化熱痰，且針對膚質較乾者，能滋潤與幫助肌膚 Q 彈。豬腳則能滋養胃腸與滑潤肌膚。



輕鬆享瘦

瘦身是全天下女性共同的課題，為了達到瘦身的目的，更有許多人透過埋耳

針抑制食慾。但李思儀卻提醒，只有暴饮飲的人才需要抑制食慾，因為抑制食慾的目的是為了少吃，但少吃卻是造成易胖的原罪。瘦身絕對不能靠少吃，即便短期可見成效，但長期來看，卻會造成基礎代謝率降低，恢復正常飲食份量之後，反而會胖得更快。

想要瘦身，李思儀強調，提高基礎代謝率是必做的第一門功課，而提高基礎代謝率的方法：其一，好睡眠，擁有好眠氣才會足，氣足代謝才會正常，也才能消耗能量；其二，吃早餐，早餐一定要吃，吃多吃少都沒關係，但一定要攝取高蛋白質食物，可將人體一天的基礎代謝率提高百分之三十；其三，規律運動，每星期至少運動三至五次，每次三十分鐘以上，真抽不出時間運動，可從日常作息尋找運動的機會，例如：以爬樓梯取代搭電梯、下班走路回家等，尤其建議「快走」，因美國研究證實，快走有助抗老化。

依據臨床實例，李思儀發現，肥胖可分為下半身水腫型的肥胖、全身型痰濕的肥胖以及因為情緒壓力形成的暴食型肥胖，對證瘦身功效較大。下半身水腫



潤腸生地蜂蜜汁

食材：

生地 20g、蜂蜜 3 大匙、水 500cc

做法：

藥材洗淨後加水煮滾，水滾後轉文火煮 15 分鐘，濾去生地，加入蜂蜜，於一天內慢慢飲用即可。

功效：

可緩解排便乾硬、疼痛的症狀，因為生地能幫助腸道潤滑。但因為生地性寒，所以容易手腳冰冷或胃腸脹氣者，就不建議飲用。蜂蜜可以解毒止痛，還能潤腸通便。如果吃壞肚子，可以用生薑汁加上蜂蜜調和腸胃。

型的肥胖一定要避免食冰冷食物，並用溫陽化濕的藥物，搭配按摩陰陵泉穴（小腿內側、膝蓋下方彎曲處），加速水液代謝；全身型痰濕的肥胖，則要用化痰消飲的藥，並按摩足三里穴（膝蓋下方四根橫指處），加強腸胃去痰化濕的功能；而壓力造成的暴食，只要適時疏肝

理氣就可以緩解，可多按摩太衝穴舒緩情緒。

順暢代謝

排便不順與肥胖脫離不了關係，現代人因壓力、作息、飲食影響，有宿便問題的人並不少。李思儀特別提醒，千萬不要透過成藥解決宿便問題，時間一長，將造成不吃藥就無法排便的情形。

她並建議，有宿便問題的人應該多吃有補水滋潤能量的藥材，例如：生地；以及富含水溶性纖維素的食物，例如：燕麥片、洋菜、木耳、海帶、紫菜、菇類，以增加大腸的代謝力。大家可以將大腸想像成溜滑梯，有水的溜滑梯一定比沒水的溜滑梯速度快，只要增加水份，自然可以輕鬆排便。

此外，也可按摩陽陵泉（小腿外側、膝蓋下方彎曲處）和豐隆（兩腿外側都有，足外踝高點上到外膝眼連線的中點）這兩個通便要穴，兩腳輪流，按壓五分鐘，就可緩解大腹「便便」的狀況。中醫美容力，透過穴道按摩、中藥食膳茶飲，藉由體內調理的方式，自然而然地達到美體美容，希望大家都能走向自然系美女！



李思儀 醫師 Profile

學歷：

國立台灣大學畢業
北京中醫藥大學碩士

現任：

李思儀中醫診所院長
國家網路醫院駐院醫師
各大健康養生節目顧問、來賓
東森「57 健康同學會」、TVBS「健康兩點靈」
超視「食在有健康」、「請你跟我這樣過」
「親子天下寶實季刊」專欄作家

著作：

《坐對月子不會老：美女中醫師親身傳授改善體質關鍵 30 天》
《不吃西藥：中醫媽媽養出不生病、不過敏的健康孩子》
《廚房裡的中醫師》
《李思儀不藏私美容秘訣》



【書訊】

書籍資料提供／商周文化、柿子文化、春光出版、九韻文化



《糖尿病有救了》／尼爾·柏納德

你知道「碳水化合物並不會導致糖尿病」嗎？糖尿病的問題其實不是出在碳水化合物（糖分和澱粉），而是身體如何處理碳水化合物。只要能修復身體吸收和使用碳水化合物的能力，不但可以放心享用碳水化合物，還能減輕糖尿病病情，甚至不藥而癒。全球知名健康專家、美國責任醫療醫師委員會創辦人尼爾·柏納德醫師給你的糖尿病療癒指南——《糖尿病有救了》，只要投入書中的飲食計劃，就能有效控制糖尿病、阻斷後續併發症！

《不要跟我耍心機》／子陽

人能言不由衷，卻不能控制正不斷抽搐的嘴角。「嘴巴說沒有，身體卻很誠實」，是我們不能不服膺的天性。如魚得水的談判高手和少根筋的問題人士之間最大的差異，聰不聰明，其實只在於是否正確讀懂身體說出的內在秘密！如果你還在為自己不知道女友那些「耐人尋味」的小動作而苦惱，如果你還在為上司說話不算話而鬱悶，如果你還在為某個朋友對你落井下石而鬱鬱寡歡……試試看書中超簡單的行為心理學，揭開他人內心的謎底，你會馬上發現「什麼嘛，原來你在這樣想啊！」

《工作減肥術》／山崎將志

喻喻喻、喻喻喻，超時工作不是錯，但效能低落、無謂瞎忙沒有用！只有將工作「減肥」，才是提高效能的第一步！忙碌上班族最怕的就是瞎忙，尤其是把時間花在溝通、郵件或整理資料上！想要將工作「減肥」的第一步，就是減少占據工時二分之一以上的瑣碎事務。如果你總有處理不完的信件，常常有表達不清楚、寫的別人看不懂、報告要重做的狀況，本書提供具體練習題，教你簡化瑣碎作業、提高效率、清楚表達工作重點的實用方法，讓你告別團團轉的瞎忙狀態，成為受讚賞的高效能上班族！

《終結者：馬里亞諾·李維拉自傳》／馬里亞諾·李維拉、韋恩·考菲

他是出身在巴拿馬的漁村小夥子，他也是紐約洋基隊的王牌救援投手。《終結者》記錄了李維拉最私密的心路歷程與職業生涯中許多重要時刻。在本書中，你將跟著他的文字，一窺他在巴拿馬的童年時光、跟父親的互動、小聯盟的奮鬥過程，以及與諸多傳奇隊友及戰友：戴瑞克·基特、安迪·派提特、荷黑·波沙達等互相鼓勵奮鬥的經過，更能從中感受到他對棒球的熱情與獨一無二的哲學。



九四期贈書得獎名單：新竹市／陳○珍、斗六市／林○美

RICH 達人月刊為回饋讀者長期支持，特別準備柿子文化出版的《糖尿病有救了》三本要送給您！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 二月十三 中區《陌生開發問卷行銷》 范素敏 14:00-16:00 宜：祭祀、祈福、入宅、立券、移徙	02 二月十四 宜：掃舍宇、齋醮、安葬	03 二月十五 宜：破屋、壞垣	04 二月十六 宜：祭祀
05 清明節 宜：開市、交易、立券、納財	06 二月十八 宜：納采、開光、出火、動土、破土	07 二月十九 宜：祭祀、破屋	08 二月二十 中區《永達雙后超級高手分享會》陳曉虹 14:30-17:00 宜：開市、立券、交易、出行、入宅	09 二月廿一 宜：謝土、成除服、安葬	10 二月廿二 宜：祭祀	11 二月廿三 北區《財經講座》李國豪 10:00-12:00 《從債市看房市講座》陳有天 10:00-12:00 中區《即時財經》劉玉娟、林良穎 10:00-11:45 《全球即時財經》曹曉宜 10:00-11:45 南區《產業趨勢財經講座》高文山 10:00-12:00 宜：祭祀、祈福、訂盟、納采、求嗣
12 二月廿四 宜：嫁娶、開市、交易、開光	13 二月廿五 宜：祭祀	14 二月廿六 宜：祭祀、沐浴、謝土、安葬	15 二月廿七 中區《樂活人生》劉上菲 14:00-16:00 宜：祭祀、掃舍宇、謝土、齋醮	16 二月廿八 北區《十分鐘觀人術》林佳儀 14:00-16:00 《信託講座》羅友三 14:00-16:00 宜：祭祀、解除、沐浴、破屋、壞垣	17 二月廿九 宜：沐浴	18 二月三十 北區《財經講座》劉訓煒 10:00-12:00 《VIP講座-財富管理稅務講座》13:30-17:00 《理財講座》桂鴻璋 10:00-12:00 《保險公司安全性講座》李新星 10:00-12:00 《理財講座》張美惠 10:00-12:00 《投資講座》李國豪 10:00-12:00 《名人講座》高志斌 14:00-16:00 《VIP講座-財富管理稅務講座》李傑克 13:30-17:00 桃園《財務風險講座》李嘉倍 10:00-12:00 中區《即時財經》王金菊、邱冠彰 10:00-11:45 《全球即時財經》陳翠方、劉志偉 10:00-11:45 南區《保戶回饋講座》廖昌年 14:00-16:00 宜：開市、立券、交易、祈福、出行
19 三月初一 北區《執業醫保戶講座》 陳嘉慶 13:20-18:00 宜：祭祀、納財、納畜	20 穀雨 宜：訂盟、納采、開市、立券、交易	21 三月初三 宜：祭祀、合帳、齋、安葬	22 三月初四 北區《與成功有約講座》 嚴富民、王智賢 14:00-16:00 宜：祭祀	23 三月初五 北區《富過三代的秘密》 余菊明 14:00-17:00 宜：開光、出火、起基、安門	24 三月初六 宜：祭祀、開光、壘輪、成除服	25 三月初七 北區《財經講座》元家雄 10:00-12:00 《資產保全講座》林文鵬 10:00-12:00 《財經講座》林顯祥 10:00-12:00 中區《即時財經》余松坤、林佩瑜 10:00-11:45 《全球即時財經》劉秋英、賴黛琪 10:00-11:45 宜：栽種、理髮
26 三月初八 宜：祭祀、沐浴、齋醮、安葬	27 三月初九 宜：祭祀、祈福、安門、起基	28 三月初十 宜：祭祀、求醫、沐浴、破屋、壞垣	29 三月十一 宜：沐浴	30 三月十二 宜：祭祀、祈福、訂盟、納采、安門		

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

享受退休生活

從(永)(達)(服)(務)規劃開始!

精彩可期的生涯規劃

 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