

Responsibility · Intelligence · Confidence · Health **75**

RICH 達人 雜誌



老董牛肉麵
台灣之光 劉正雄

勝女時代 女人要有錢

成功達陣

羅大海 三冠王榮耀
陳月碧 態度決勝負
洪秀珍 找機會轉型
魏滿妹 人才經營學

「友你真好、推介有禮」
年度抽獎汽車得主出爐

經營管理

百傑牙醫謝維毓
打造全新診療體驗



2013 5月號 定價60元



因為有你、友你真好

多項好禮送給你！

自102年1月2日至102年12月31日止，只要推介為您服務的永達業務人員給您的好友，您就有機會抽中多項大獎。

摸彩辦法如下：

推介您的永達業務人員給好友，且完成「退休金管理資訊市調問卷」，每完成問卷調查表達2份，即送當月摸彩券一張，完成4份送二張，以此類推，公司每月抽獎一次。（中獎名單於每月15日公布於公司網站）

獎 項	名 額
價值三萬元國外旅遊券	25名
泰迪熊 (Hermann)	50名
沖茶器	100名

※本公司保有更換獎品之權利。

備註：1. 不得重覆填寫市調問卷。

2. 「退休金管理資訊市調問卷」經本公司確認後，始計入有效累計人數，經確認為有效之名單累計2位，可得摸彩券一張。
3. 當月未中獎之摸彩券，不得重覆摸彩。
4. 摸彩獎品金額超過20,000元以上須繳付10%機會中獎稅金。



永核字第1020301號(102.4版)



法國



義大利



菲律賓長灘島



日本



瑞士



2013年4月「友你真好」抽獎活動中獎名單如下：

國外旅遊券 25 名

曾○珍、周○威、楊○昇、王○章、方○珊、鄭○能、郝○新、謝○珍、陳○宗、黃○婷、侯○鈴、黃○舟、鄭○賢、黃○珊、黃○珊、楊○杰、林○雪、吳○珠、李○榕、李○麒、張○榮、何○甄、陳○勳、邱○慧、賈○香

泰迪熊 50 名

李○和、紀○玲、張○君、高○玲、潘○成、周○嫻、朱○義、柯○薰、吳○明、吳○明、張○雄、潘○湘、王○玉、鄭○芳、林○仁、洪○娟、張○榮、林○宜、黃○鳳、王○敬、詹○璋、郭○貞、劉○桂、黃○惠、洪○珍、黃○明、王○梵、吳○芳、黃○璋、王○忠、黃○宏、李○梅、陳○燕、馮○綾、廖○銘、廖○銘、李○倫、朱○森、朱○森、葉○瑄、李○榕、張○琴、林○台、李○麒、鍾○英、魏○靜、程○玲、黃○蓉、林○淳、賈○香

沖茶器 100 名

李○和、羅○仁、陶○翠、劉○珍、康○凱、林○連、林○連、陳○花、高○玲、高○玲、曾○惠、吳○鶯、林○穎、陳○村、游○雲、周○嫻、楊○昇、游○紋、胡○甯、黃○腳、洪○梅、官○澤、吳○玲、劉○縱、王○民、張○誌、雷○萍、施○文、方○文、宋○洪、吳○傑、江○雲、康○倫、康○倫、黃○梅、黃○德、陳○珠、陳○芸、周○靜、李○婷、郭○貞、陳○芬、朱○俊、葉○諶、鄭○文、楊○賢、胡○蓮、洪○珍、蔡○本、蕭○淑、梁○麗、李○嘉、李○嘉、周○超、蔣○麒、王○梵、李○玲、李○鈞、鄭○賢、鄭○賢、劉○宜、胡○宥、吳○芳、陳○秋、黃○信、蘇○雲、薛○娟、薛○娟、蘇○芬、陳○美、朱○綿、黃○宏、黃○慧、李○梅、黃○雅、阮○霞、阮○霞、廖○聖、楊○杰、陳○楹、陳○楹、呂○勳、呂○勳、何○惠、黃○貞、黃○貞、吳○棋、吳○棋、王○權、李○淑、張○榮、林○中、吳○昌、鍾○輝、朱○瑩、廖○彬、林○芬、賈○香、賈○香



▲永達 4 月「友你真好」抽獎活動在眾主管見證下，陸續抽出中獎者。



★獎品獎項由業務同仁親自轉送予中獎者，中獎名單以主辦單位公布為準。



P24-29 財經高峰會

勝女時代 女人要有錢

40 年代男女壽命只差 3 歲，50 年代相差 4.5 歲，到了 2009 年差距更大，女人比男人多活了 6.6 歲，這也創下有史以來的記錄。透過永達保經吳美靜、陳靜美、朱敏溶三位保險專家的剖析，幫助女人規劃自己，永保青春快樂及財富。

朱敏溶

陳靜美

吳美靜

財 富管理學苑

- 01 4 月「友你真好」中獎名單
- 04 吳文永董事長 掌握機會 擴張新版圖
- 06 陳慶鴻總經理 到位服務 以人為本
- 08 羅大海 締造保險奇蹟
- 12 陳月碧 態度決勝負
- 16 洪秀珍 找機會轉型
- 20 魏滿妹 人才經營學

身 心管理學苑

- 22 台灣之光 老董牛肉麵 劉正雄
- 30 從整體經濟看投資理財規劃
全球人壽副總經理莊介博專訪
- 32 百傑牙醫 謝維毓 打造全新診療體驗
- 34 2013 年馬、羊、猴運勢分析
- 36 塔羅殿堂 5 月運勢大解盤

- 40 超越自我 預約下一個成功
2013「達陣先鋒 衝向成功」業務表揚大會花絮報導
- 46 2012 年「友你真好、推介有禮」
年度抽獎特別報導
- 48 鍾興叡 讓心的距離不再遙遠

人 生管理學苑

公益看板

- 05 永保獲頒「保險龍鳳獎」優等獎
- 07 2013 永達紅包愛公益活動
- 38 「球愛高雄 幸福天空」慈善棒球賽
- 44 愛傳承關懷演唱會 桃園場活動預告

道歉啟事：

RICH 達人雜誌 74 期「特別報導：活力 × 積極林惠芬」P.39 文章未完整呈現，完整內容應為「協助轄下組員成功，並為客戶提供豐富優質的服務！」特此更正，造成讀者與受訪者困擾，深感抱歉！

編輯部 敬啟



組織發展成就獎



P32

P40



P46

RICH 達人雜誌

Responsibility · Intelligence · Confidence · Health

2013年5月號 第75期

發行人：吳文永

社長：陳慶鴻

副總：謝梅君

編輯顧問：黃素英／林明堂／葉明達

李麗英／羅大海／洪秀珍

公關部

公關經理：賴依萱

編輯部

總編輯：羅怡如

執行編輯：洪詩茵

設計經理：楊樹山

美術設計：余秀萍

行政專員：陳建宏



發行所：非凡事業有限公司

地址：台北市中山區中山北路二段79號5樓

電話：02-2521-6277、0800-556680

傳真：02-2521-8880

媒體合作：聯合書報攤、Mag V線上雜誌、多讀網

帳號：彰化銀行總部分行 51850100781300

戶名：非凡事業有限公司

印刷：沈氏藝術印刷(股)有限公司

中華郵政台北雜字第1185號執照

登記為雜誌寄



本雜誌採用大豆油墨印刷

讀者互動區

親愛的讀者，對於我們的內容及活動，如有任何的建議，歡迎用下列方式讓我們知道。

- 電話：0800556680
- 傳真：02-2521-8880
- 信箱：service@mail.everprobks.com.tw



版權所有：本刊圖文未經本社同意不得轉載



Editor's Note

編輯手記

樂觀生活 延長壽命

美國密西根大學做了一項以五十歲以上的男女為對象的研究報告指出，退休後仍可以保持積極樂觀、生活有目標，不但可以提高生活品質，還可以改善健康狀況、延長壽命，中風機率減少七成。這項研究對象涵蓋七千位五十歲以上的男女，持續追蹤 4 ~ 5 年，對他們進行心理測驗並記錄是否中風，結果發現越樂觀的人中風機率越低。最樂觀與最不樂觀者相較，前者中風機率減少 73%。

兩性平權時代，女人不僅要照顧家庭，還得在職場上全力衝刺。女性一定要妥善做好時間管理，才能真正紓解壓力，在家庭及職場中游刃有餘。這一次的「財經高峰會—女人要有錢」專題報導，透過永達保經吳美靜、陳靜美、朱敏溶三位保險專家，提供年輕小資女、蠟燭兩頭燒的職業婦女、事業有成女強人等，透過不同階段的理財方式，為您規劃璀璨人生。

持續舉辦的「友你真好、推介有禮」活動，獲得相當大的迴響，也於日前抽出汽車幸運得主，其中 YARIS 汽車得主為柯慶煥、CAMRY 汽車得主為李伯訓。因為您和您的親朋好友們願意規劃完善的退休生活，才能讓我們有更多機會服務大眾。退休規劃一定要趁早，選擇保本穩定的保險商品籌劃基本的退休金，藉由穩定報酬的規劃，讓您享有退休無虞的生活。

溫馨 5 月，祝福全天下的媽媽，母親節快樂！

掌握機會 擴張新版圖

十二年來，永達保經的百萬圓桌會員人數皆排行全世界保險業前五十名，永達事業平台已成為培育MDRT會員的搖籃。文／編輯部 攝影／楊樹山

永達保經十二歲了！不僅擁有高比例的MDRT會員，更秉持MDRT「全人」的精神回饋社會，員工主動捐出個人每月所得1%幫助弱勢團體，2012年公益捐款金額最高的前三名依序為洪秀珍副總、黃素英副總、宋木海協理，三位皆獲得公益奉獻獎的表揚，永達不但謹慎維護客戶的資產，為客戶規劃最適當的資產配置，同時不斷將關懷服務的回饋理念傳播給客戶。

掌握機會外派磨練

永達的業務人員是榮獲國際保險業務最高榮譽MDRT的常勝軍，永達保經董事長吳文永認為，每位同仁一定要將達成MDRT當成基本功，年年完成。而今年他將帶領獲得MDRT的同仁，參加6月9日至12日在美國賓夕法尼亞州費城舉行的MDRT年會。他表示，在MDRT的會場裏，這些來自全球的資深超級業務員聚在一起，說的不是自己的業績有多少，而是他們付出多少愛心、關懷與公益事業。這也是「保險」這份愛的事業真正傳遞的意義與價值。

他進一步表示，在2013年將以擴大組織版圖為首要目標，持續以精英組織、深耕服務及提高客戶滿意度的高經營績效再邁進。當然，在符合法規的情況下，永達進軍大陸市場勢在必行。他期許同仁，只要有機會，應該培養水平移動的能力，朝向全方位職能發展。公司正積極培育人才，有機會都可以外派磨練，讓自己更具有競爭力。



建構未來照顧防護網

康乃馨的季節，除了祝福天下所有的母親佳節快樂，吳文永董事長提到，讓客戶擁有富足的退休生活，一直是全體永達人的使命，營收數字的突破及成長，代表著客戶群對永達業務同仁卓越的專業表現與服務品質的信賴。順應市場潮流及高齡化社會醫療負擔的加重，挑選母親節禮物除了台幣計價與外幣計價的增額終身壽險，類長期照護失能險，也成為建構未來照顧的最佳防護網。

當然，許多大型的保險業，都有保單校正系統，他也提醒，媽媽們可以透過校正系統檢視自己的保單是否適當，若有不足的地方，最好趕快依照現狀補足。❶

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

由現代保險教育事務基金會舉辦的第二屆「保險龍鳳獎」於日前舉辦頒獎典禮，金管會保險局副局長張玉輝親自出席，多位金控、產壽險、保險經紀人及保險代理人公司負責人及高階主管都到場領獎。得獎公司中，財金保險畢業生最嚮往的保險經紀人公司為永達保險經紀人，獲頒保險經紀人公司組優等獎項。

為了讓金融保險業者更了解準社會新鮮人的想法、並培育優秀人才，現代保險教育事務基金會進行「全國財金保險系所就業意願」調查，並將調查對象擴大至全國39所大學財金、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」。

永達保經總經理陳慶鴻指出，該公司相當重視人才培育，每年斥資千萬提供專業且完整的教育訓練，永達絕對是擁有企圖心且願意努力學習的年輕人的成功事業平台。同時，永達長年實施產學建教合作，提供致理技術學院學生寒暑期實習機會，讓學生對企業實務有更深一層的了解，幫助應屆畢業生順利就業。

金管會保險局副局長張玉輝肯定現代保險教育事務基金會長久以來致力於保險推廣，對保險發展具重要意義，保險龍鳳獎更是有助於金融保險業者走入校園，更希望受獎單位都能持續將保險精神發揚光大，造福社會。

圖說：永達保險經紀人陳慶鴻總經理(右)接受由現代保險教育事務基金會董事長林麗銖(左)頒贈保險龍鳳獎保經組優等獎。



到位服務 以人為本

做理財保險規劃，消費者應該尋找值得信賴的保險公司或經代公司，好好規劃退休理財，千萬不要有任何的藉口，未來才能高枕無憂的享受退休生活。

文／編輯部 攝影／楊樹山

邁向第 13 年，永達保經已做好準備，希望在符合法規的情況下，能夠在大陸市場開枝散葉，讓更多人為未來的退休生活及早做準備。

做好準備 隨時出發

熟悉兩岸保險市場的永達保經總經理陳慶鴻表示，身為經代業的龍頭，永達不會只安於現狀，在符合法規的情況下，進軍大陸市場是勢在必行。永達有足夠的能力及實力，將台灣經驗成功複製到大陸，甚至其他地區，透過更宏觀的視野及胸襟，將保險這項事業在華人世界發揚光大。

當然，陳慶鴻指出，因應跨國通路經營，需要更多的業務主管人才，挾著複製成功的經驗，將大幅徵召高手，透過教育訓練養成體系，培育出更具備國際觀的行銷高手，為前進大陸市場作準備，讓兩岸的主管都具備國際行銷輔導能力。

接續服務 保戶安心

前一陣子又傳出外商保險公司要退出台灣市場的新聞，陳慶鴻表示，目前主管機關都有明確的規範與保護機制，保戶不用過於擔心權益會受損的問題。

永達保經相當重視服務品質，每位客戶都是資產、都是財富，公司制定有完善的離職業務人員的接續服務系統，即使原來的業務同仁離職，但保戶還是可以得到完善的後續服務，這樣才是永續經營公司應有的表現。陳慶鴻認為，永達團隊敢面對



問題，引經據典與客戶分享，永達與知名保險公司都有合作關係，以審慎的態度為客戶慎選商品，這也是獲得客戶青睞的重要原因。

回歸到保障及保本的市場需求，陳慶鴻認為，兩岸三地，甚至全球，同樣面臨少子化、高齡等社會問題，針對未來市場經營，不會改變以退休理財保險為主軸的經營方針。以大陸市場來說，現有壽險商品以保險年金為主軸，預期未來長年期以退休為主軸的商品，應有極大的成長空間。永達業務團隊善於分析、規劃，主攻退休理財市場，透過分析各家保險公司的保單，替保戶找出最適切的投保方式，進而累積退休財富，提供更到位的服務。❖

2013 永達紅包愛 Care 公益活動

愛心滿溢 · 總善款達 167萬



紅包愛公益活動捐贈儀式由永達社福汪用和執行長（右五）致贈六家社福機構代表及個案由右起：陽光基金會、早產兒基金會、育成基金會、唐氏症基金會、雅文基金會、關愛之家協會。

2013年永達「紅包愛」公益活動結合了 Janet、陳柏霖、利菁、宋紀妍、紀文惠等藝人的支持，利菁、宋紀妍、紀文惠更為「紅包愛」作義賣，星光的支持在記者會就獲得了 80 萬元的義賣。

於元月 2 日啟動 2013 年「紅包愛」公益活動後，截至 3 月 15 日來自社會大眾踴躍的認購讓總善款達到 1,675,790 元，每家社福機構各獲贈 279,298 元，參與推廣「紅包愛」活動並獲贈的社福機構包括長期進行關懷老憨兒的「育成基金會」、援助早產兒出院後醫療補助經費的「早產兒基金會」、提供燒傷生心理重建服務的「陽光基金會」、近期為唐寶寶展店的「唐氏症基金會」、辦理愛滋教育宣導的「關愛之家」及資助聽語訓練的「雅文聽障基金會」等六家社福機構。

捐贈儀式於「永達 2013 業務表揚大會」活動中進行，在捐贈儀式前播放受贈的社福單位個案，一路以來的復健與治療過程，在場同仁深受感動而流淚，更加肯定對活動的支持，也讓參與「紅包愛」公益活動的同仁見證，永達秉持扶助弱勢、實現善的希望工程之理念，透過「紅包愛」公益活動推廣，也讓更多社會大眾認識這六家受贈的社福基金會，喚起社會大眾對小型機構的關注與支持。



2012年年度業績大賽

個人主管組
第一名

處經理組第一名

TOP TOP

組織發展
成就第一名

TOP

三冠王

羅大海 三冠王榮耀 親上前線 締造保險奇蹟

2011~2012年間，他蟬連八屆美國MDRT百萬圓桌會員、榮獲美國百萬圓桌COT會員、九屆世界華人主管組白金獎、財務規劃師教育獎、中國精英會主管組鑽石獎等多項獎項；2012年更一舉獲得美國百萬圓桌TOT會員、國際華人龍獎IDA白金獎，專業的背景，加上熱忱服務，是客戶最完美的財務規劃師！

文／編輯部 攝影／楊樹山



根據專家保羅·史托茲博士的研究，當一個人的AQ（逆境商數 Adversity Quotient）越高，代表越能以積極樂觀、正向、富有彈性的心境面對困難，並找出解決方案，最終達成卓越；反之，AQ 越低者，面對困難、沮喪，通常只會處處抱怨，逃避挑戰，往往會出現半途而廢、自暴自棄的行為，導致一事無成。永達保經業務副總羅大海正是憑著高AQ，整合成從逆境中站起來的能量，演出精彩人生的最佳實例。

率先作則 強化團隊功能

目前羅大海轄下的北五團隊一共有 161 人，從 2003 ~ 2012 年榮獲保險業最高榮譽「美國

TOP

以服務代替管理 讓管理變成多餘

MDRT 百萬圓桌會員」累計達 391 人次，在職主管中有 65 % 的人都擁有 MDRT 的認證！羅大海樂於站在第一線，藉由行銷增進與夥伴之間的距離。「透過行銷才能知道基層業務的需求及面臨的困難，因此我會率先去做，帶領夥伴！」

秉持永達保經的領導管理哲學：「以服務代替管理，讓管理變成多餘」，羅大海積極培養辦公室優質文化，並用「共同創業」的觀念，吸引菁英主動參與。

為了強化團隊，他首創「功能性分組」，以每個人的專長分配組別，建立每個夥伴都需要彼此，讓所有人充分發揮所長，並要求直屬主管清楚部屬的專長。





培養菁英 歸零出發 整合創佳績

「成功吸引成功」，即使至今身為副總，羅大海仍不忘下市場行銷，了解市場並建立團隊「做業務自己就是老闆」的觀念，勉勵部屬努力扮演好自己的角色，每個人都要對團隊有所貢獻，因此在大海團隊內，所有業務員擁有高自律性，從不需緊盯業績，營造出成功的氛圍，不斷匯聚菁英，且彼此間的感情仿似家人般融洽。

事業要成功，講求的是「人才」及「策略」。北五團隊平均收入是永達保經的 1.5 ~ 2 倍，最大的原因來自於「菁英匯聚」。羅大海常告訴夥伴：「要做『保險企業家』，而非『保險業務員』。」要進入北五團隊，必須讓自己歸零，重新學習基本功。他強調，帶著舊思維變換跑道會註定失敗，唯有歸零出發，用心學習，通過處主管檢定，努力付出、耕耘，才有成功的一天！「企業要永續經營，保險企業家亦是如此！」羅大海展現雄心壯志地說！

TOP

要做保險企業家
而非保險業務員

開創專業平台 永續經營

羅大海秉持專業與用心，提供客戶最優質的服務，打造高枕無憂的退休理財規劃。他相當重視深耕經營，時常與客戶朋友聚會聯誼、一同學習成長，相



互了解更勝家人；二流的業務員給客戶的是「商品」，一流的業務員給客戶的是「需求」；失敗的業務員「滿足客戶」，成功的業務員懂得「創造客戶的需求」。

除了做好個人行銷，羅大海亦要求夥伴深耕客戶，並匯集來自各行各業的專業經理人，期望打造專業平台。他表示，永達保經是高手創業的平台，過去 10 年當中，在台灣保險業已創下無數的佳績與口碑，如今邁向第二個 10 年，目前各行各業有很多人才「龍困淺灘」，苦無機會、沒有揮灑的舞台；永達所提供的平台如同「雲」和「霧」，未來將持續吸引更多想「騰雲駕霧的龍」，加入永達在台灣及大陸各地一同創業的行列，提供更廣大、無邊界的優質服務！



羅大海 Profile

- ★ 現任：永達保險經紀人業務副總
Fch FP 財務策劃師
AIA 國際會計師公會會員
- ★ 保險資歷：15 年
- ★ 成功座右銘：雜草掩不住太陽的光芒，困難抵不過勇者的腳步
- ★ 得獎經歷：2012 年國際華人龍獎 IDA 主管組白金獎
2012 年美國 MDRT 百萬圓桌 TOT 會員 (7 倍 MDRT)
2012 年年度處經營績效獎第一名
2012 年年度業績大賽處經理組第一名
2012 年年度業績大賽個人組第一名
2012 年年度組織發展成就獎第一名
2012 年首屆台灣最佳財務策劃師
選拔之財務個案教育獎
2012 年商業周刊王者會員認證
2012 年中國保險之星鑽星主管獎
2005 年世界華人大會台灣區講師代表
蟬連八屆美國 MDRT 百萬圓桌會員 (2011 年 COT、2012 年 TOT 會員)
蟬連九屆世界華人龍獎主管組白金獎
蟬連八屆世界華人龍獎 IDA 個人組

頂尖高手

Top

2012年年度業績大賽

協理組第一名

TOP

25個月繼續率
協理組第一名

TOP

雙料王

陳月碧

天道酬勤 態度決勝負

在永達保經NONN年度業績大賽中，陳月碧榮獲協理組第一名，她將一切歸功於團隊夥伴，感謝他們的配合與付出。擁有「小金控」之稱的月碧體系，囊括眾多金融專業背景的人才，彼此信任，互相協助，在陳月碧的領導下，定位明確，一步一腳印落實執行，打出漂亮勝戰！

文／編輯部 攝影／楊樹山



想過要賣小吃、開餐廳，
也**想**過要從事電子
產業，或許是天生服務的
使命使然，永達保經協理
陳月碧抱持著助人的理念，
加入了保險業。「我比別人晚
進這一行，就要花更多的時間累
積上去！」就是這樣積極主動的態度，
讓她不斷累積成功，坐對位置，成就大事！

黃金業務變身高階主管

由團隊標語「以平台吸引人才，以人才服務

TOP

以平台吸引人才 以人才服務平台

平台」，可見月碧體系對人才的重視，現在的月碧體系有一百人，人才濟濟，與陳月碧初次發展組織時的情況有天壤之別。當初，她以本科系專業背景之姿投入保險業，在個人行銷方面表現相當出色，曾榮獲「安泰人壽全國銷售業績個人組第十一名」，卻在發展組織時，始終不得其門而入，直到加入「永達保經」才有了改變。永達保經主打退休理財，市場定位明確，有豐厚的後勤資源協助，提供廣大的舞台讓業務員得以全力發揮，在這裡，陳月碧有更多的





時間輔導組員，全力發展組織。過去在其他保險公司，她第一年從事行銷，以一百一十一件完成MDRT，第二年發展組織，僅帶領一位夥伴；進入永達保經後，第二年便增員十二人，以二十件案子完成MDRT。

陳月碧認為，自己不是「頂尖業務員」，她用自己獨創行銷方式達到「不銷而銷」。「我會先和對方交朋友，依據他的需求提供附加價值，我認為，人大於商品，大於公司，唯有讓客戶認同我的個人品牌才有機會！」，她以同樣的道理延伸，告訴夥伴們：「把量放大，找出銷售循環！」

適才適用 育才完善

本身是MDRT終身會員的陳月碧，在個人行銷上創下亮眼佳績，帶領組織更是有一套。她相信「人才值得等待」，只要是菁英，她甚至三顧茅廬去禮聘。秉持「用『薪』留才、用『新』留才、用『心』留才」的理念，陳月碧用心經營每一個

夥伴。她常以「挖鑽石」的故事勉

勵部屬：「行銷猶如挖鑽石，過程中，一定會挖出許多土堆石礫，這些就好比是挫折，一旦穿越了，就成功了！」

陳月碧用心培養高階主管及講師，每一位平均花1~2年的時間培訓，安排每個月到大場合講課一次。除了

TOP

用『薪』留才
用『新』留才
用『心』留才

耐心指導，陳月碧的管理哲學是「充分授權與分工」。用人唯才加上密集的培训，締造月碧體系創下自永達保經開創以來，拿下六個冠軍獎項的榮耀！



紮實腳步 積極拓展

縱使陳月碧在永達保經 2012 年年度業績大賽中榮獲協理組第一名、25 個月繼續率協理組第一名、華人龍獎主管組白金獎等榮耀，她還是為自己的表現打了七十分，認為有很多需要學習、調整的空間。

今年開始，月碧體系將定調在「提升」，提升 P 值、競爭力、位階思考，尤其是思考領域，陳月碧表示，今年教育訓練目標放在「訓練思考」，期望夥伴們都能清楚自己的定位，精進學習。而「開發」是業務員 80% 的生命，陳月碧將持續教導夥伴如何開發、竭力為客戶服務，並發展組織。

延續今年交出漂亮成績，未來，月碧體系將定位在四大方向：一、指導初期同仁運用類長照商品開發市場求生存。二、進而協助其轉型銷售「退休理財」，為普羅大眾服務。三、進入「財富管理階段」，信託、資產保全、海外所得等。四、跨國發展，前進大陸市場。陳月碧衷心地期盼，每一位夥伴們都能逐步進階，完成自己的夢想！



轄下培育 MDRT 共達 213 人次

陳月碧 Profile

- ★ 現任：永達保險經紀人業務協理
- ★ 保險資歷：12 年
- ★ 成功座右銘：成功無捷徑，一步一腳印。
- ★ 得獎經歷：
 - 2012 年美國 MDRT 百萬圓桌終身會員 (十二屆)
 - 2012 年國際華人龍獎 IDA 主管組白金獎
 - 2012 年年度業績大賽協理組第一名
 - 2012 年 25 個月繼續率協理組第一名
 - 2012 年年度業績大賽處經理組第二名
 - 2012 年年度組織發展成就獎第四名
 - 2011 年年度公益奉獻第二名
 - 2011 年 25 個月繼續率協理組第一名
 - 2010 年 13 個月繼續率協理組第一名
 - 2009 年年度業績大賽處經理組第一名
 - 2009 年年度業績大賽協理組第一名
 - 2008 年年度業績大賽協理組第一名
 - 2007 年年度業績大賽處經理組第一名
 - 2007 年國際龍獎主管組白金龍獎
 - 2006 年年度業績大賽處經理組第一名
 - 2005 年年度業績大賽處經理組第一名

主管沒有告訴你的事～組織發展心法比技法重要

洪秀珍 找機會轉型

很多人不選擇就是怕做不好，但對洪秀珍而言，別人越覺得做不好的事情，就越有雙贏的機會。從轉行從事保險、增員發展組織，甚至接下大陸浙江杭州開疆闢土的任務，永達保經業務副總洪秀珍以「堅持力」持續做對的事，同時她也轉變以「同理」的柔軟心，透過有感帶組織的方式，協助同仁成功。

文／羅怡如 攝影／楊樹山



人生，追求目標，也要追求想要的舞台。有些人終其一生都在圓滿別人的期待，念書求學、人人稱羨的工作、好的職位，但也有不少人回頭時盡是懊惱悔恨。重點是，面對關鍵決定時，你有沒有轉型的「勇氣」？

曾在外商銀行任職、國內知名傳產企業擔任教育訓練工作的永達保經業務副總洪秀珍，雖然工作順遂、收入也不錯，但在日復一日的平淡日子裡，她問自己：「這是我想要的工作？想過的生活嗎？」當下，她覺得若是每天落入上班、下班、睡覺的循環裡，她就會變成一成不變的「方塊族」。極力想突破的她，在二十七歲時接觸了改變她一輩子的「保險事業」。

堅持是找到人才的關鍵

踏入社會工作，洪秀珍即購買保險，當時雖以儲蓄為主要目的，卻也認同保險是助人的行業，因此當朋友找她從事保險業時，她毫不考慮的答應。牡羊座的她非常樂觀且充滿理想，當時她的經營理念是：「我的朋友就是我的客戶，我的客戶要成為我的朋友。」她與朋友們分享保險的好處，她自信的表現成為趨使她快速進攻的力量，也因為她「敢想、敢要、敢得到」的信念，很快地，她在個人行銷方面，展現出驚人好成績，也獲得六屆MDRT的殊榮。

所謂「演而優則導」，當時的主管交付她更大的任務，希望她能夠發展組織、經營團隊。起初，洪秀珍對於這項任務是相當擔心，但後來她的心念一

轉：「為什麼主管會選中我，是想給我機會。既然如此，我就全力以赴。」就在這股榮譽心的趨動下，扛起這項任務。但毫無經驗的她，還真摔了一跤。她指出，一開始時，只想趕快將人找來，錯把人口當人才，造成人員的起伏及流動，根基並不紮實。

天性不服輸的她，重新思考定位，深覺唯有吸納高手，找到對的人才一起搭檔，才能擴大組織版圖。但在毫無人脈的情形下，她決定進行同業MDRT的陌CALL。別人下班時，才是她工作的開始，假日亦是如此，她就像拼命三郎一般不斷的打電話、訪談，她希望以「我比你更努力」的誠意來感動對方。

但讓人沮喪的是，Call了一年卻沒有一個人來。當時，她向當時的主管黃素英副總求助，詢問她：「這是條該繼續堅持下去的路嗎？」黃素英副總跟她說：「黎明之前，是伸手不見五指的黑暗。」這句話讓她更加確認，堅持是對的。於是她還是重覆做相同的事，日復一日。

後來，第一位貴人楊宗吉經理出現，接著惠貞、玉梅協理、文貴、睿紳處經理等貴人加入，短期之間，人才陸續到位，也奠定洪秀珍發展組織的規模及版圖。對於甘苦點滴，她都甘之如飴，也深信對的「堅持」就是增員找到好人才的關鍵。至於過程中所遇上的阻礙，就以平常心看待，就是要讓你變成更好的人的鍛練。

同理心 動機論 帶人帶心

出身自軍公教家庭的洪秀珍，是個相當自律的人，行事管理上，對同仁其實相當關心，但因為方法不對，常讓對方錯把關心當壓力。無形當中，也造成她與同仁間的距離感。從前，總是強人作風的她，習慣自己將事情完成，相對也讓同仁變得插不上手。見到同仁發生錯誤時，也會急著糾正。

但現在的她，已經從原來制式黑白分明的個性，變成伸縮自如的柔軟堅持。她表示，現在的她會用同理心思考，透過洞察核心，看清事物的全貌，然





後以穿透的「心法」，想想同事做這件事或決定的動機，然後再以將心比心的態度，協助同仁。

在旁人看來，秀珍副總與團隊的感情相當好。不過，這樣的相處模式，也是摸索及修正而來。請問她的管理哲學，她說：「應該可以分為三個時期，初期是軍政時期，我總是扮演黑臉的角色，常是一個口令、一個動作，對於同仁也是只管事情，不管心情；到了中期的訓政時期，雖然有商量的餘地，但還是完全依照機制做，同樣不會看顧到同仁的心情。後來，我發現帶組織其實要帶心，用同理心及動機論來看待，溝通起來更輕鬆。從前我用縱向思考方式帶組織，未必人人都能明白，做的正確，但調整之後，改以橫向方式帶人，帶的是心。從同理心及動機論的角度，站在對方立場設身處地思考，用關心替代責備，這就是一種『心法』，更加無往不利。」

有感帶組織 智慧領導

正因為有這樣的領悟，她改採「以柔克剛」的方式，甚至開始願意讓其他人分擔任務，因為當你願意釋出，表示你信任對方，是一種肯定。「從前我以為，主管就是要強，一旦放下身段就是示弱的表現。現在發現，偶爾示弱，妳會得到更多貴人的幫助，讓自己感受更多的愛，也讓團隊的氣氛更融洽。」秀珍副總如是說。

好的主管應該是面面俱道，她表示，好的主管對事情嚴格，但對人要尊重。除了同理心的看待之外，洪秀珍也開始學習一些貼心的小動作，適時的回饋，讓對方感覺更窩心。從前，當她的部屬有傑出表現時，她會拍拍對方的肩膀，或是口頭讚揚。後來她發現，其實她可以傳個簡訊讓對方知道，他的表現是那麼出色，真是太棒了！這樣的讚賞是更好的動力，激勵效果更大。

轉向 成功跨越瓶頸

一路走來，洪秀珍透過「轉型」，讓自己迎接每個階段的挑戰。就像組織發展到一定程度時，她發現人員流失的問題，在無法快速招募的情形下，她毅然決定召募處經理，雖然困難，但還是得到自強、傳賢、惠玉、政賢、春基五位處經理的支持，放棄原公司，轉戰到永達重來，讓她非常感動又感恩。她認為，人生最重要的就是擁有選擇權，而不是被迫做選擇。

在工作上的出色表現，讓她更懂得感恩回饋。她表示，保險是「愛與分享」的事業，服務客戶幫助他們做好未來風險規劃，同時也要投身社會公益，多行善佈施、多與人為善，榮耀家人家族。

增加強度 讓自己愈來愈好

洪秀珍三十五歲就當上副總，成為人人羨慕的對象。曾經她也認為，個人行銷、組織發展都經歷過，那麼未來的人生，還應該做些什麼事呢？結果董事長吳文永的一席話點醒了她。吳董事長說：「你上岸了，還有很多人在半路上。何不把這當成一項使命，妳要幫助更多人成功。」她抱持一顆回饋的心，希望將自己的心法搭配技法，透過有感帶組織的方式，協助公司開枝散葉。

今年下半年，洪秀珍副總將帶領多位高手前進浙江杭州，開拓保險市場，對她又是一個挑戰，但她想這又是一次「轉型」，這次除了決心與勇氣外，更帶著強烈的「使命感」，期許自己不辜負公司多年栽培與協助的點滴，要盡一切所能達陣成功。

洪秀珍在人生最珍貴的年輕時光裡，能擁有秀珍團隊無數的貴人好同事，她由衷地感謝與感恩，「要讓自己成為愈來愈好的人」，洪秀珍愛自己、愛家人、愛朋友、更愛壽險事業，她不喜歡墨守成規，她用對生命的熱愛及對使命的堅持，讓想成功的人能在兩岸最好的永達保經的成功平台上，為完成MDRT的榮耀與實現保險企業家的夢想一起奮鬥。💪



培育六十一位 MDRT 主管

MDRT 終身會員一人
MDRT 八屆會員四人
MDRT 七屆會員二人
MDRT 六屆會員三人
MDRT 五屆會員七人
MDRT 四屆會員四人
MDRT 三屆會員八人
MDRT 二屆會員十二人
MDRT 會員二十人

洪秀珍 Profile

- ★ 現任：永達保險經紀人業務副總
- ★ 保險資歷：20 年
- ★ 座右銘：保險事業榮耀家族
- ★ 得獎記錄：
 - 六屆美國 MDRT 百萬圓桌會員
 - 歷屆國際華人龍獎 IDA -
 - 2012 年優秀主管金龍獎
 - 2011 年優秀主管銀龍獎
 - 2010 年優秀主管金龍獎
 - 2009 年優秀主管銀龍獎
 - 2008 年優秀主管金龍獎
 - 2007 年優秀主管白金獎、傑出業務銅龍獎
 - 2006 年優秀主管金龍獎、傑出業務銅龍獎
 - 2005 年優秀主管金龍獎、傑出業務銅龍獎
 - 2004 年優秀主管金龍獎、傑出業務銅龍獎
 - 2003 年優秀主管銀龍獎、傑出業務銅龍獎
 - 2002 年優秀主管金龍獎、傑出業務銅龍獎



理念與成就劃上等號

魏滿妹人才經營學

有人說 10 年行銷一場空，10 年組織變富翁，堅持朝向組織發展加上自己努力、付出，永不放棄，協助很多人財富自由，擁有亮麗的業績，她更希望用這份感恩的心，號召更多人邁向成功。

文／羅怡如 攝影／楊樹山

成功的前提是，找對公司、制度、商品，才能找到適合自己的平台。就好像一顆種子，在優渥的土壤裏，才能發芽；人在適合的環境裡，才有發揮的舞台。而永達保經業務協理魏滿妹就創造了這樣的一個體系，打造擁有陽光、水及滋養肥料的土壤，讓業務員發芽、成長、茁壯。

不服輸 挑戰成功

善於演講銷售的她，早期曾在各大保險機構演講，精彩的內容、豐富的肢體語言讓她贏得滿堂彩，更成為不少人增員的對象。所謂「良禽擇木而棲」、「千里馬也得遇上惜才的伯樂」，深入各家公司瞭解後，發現永達保經公司穩健，商品符合市場需求，全世界面臨高齡化、少子化的衝擊，養老退休、稅務管理、資產保全、傳承規劃，儼然是商機，加上高效率、高報酬及世襲制度，經過審慎評

估，經由黃素英副總推薦，然後加入永達。雖沒有壽險背景，但不服輸的個性，促使她願意付出比別人更多倍的努力達成目標。

儘管明白發展組織才是永續發展的根基，但想要吸引人才，也得展現實力，誠如黃素英副總所說：「唯有成功者，才能吸引成功者。達成 MDRT 資格才能開始增員。」但初入永達保經時，魏滿妹的成績並不如預期，凡走過必留下痕跡、凡努力必有好業績，經過半年多的學習、磨練，終於在兩個月完成 MDRT。

增員、行銷同時並進

個人行銷成功後，魏滿妹進行發展組織、增員時，更有說服力。運用 20 / 80 法則— 20% 行銷、80% 增員，同時在素英副總的陪同協談下，吸引不少高手。3 年多的時間晉升總經理到協理，同時培

養王群元、高煦照、李湘菁三位協理，毛榮彩籌備協理。全盛時期轄下，更有十七位處經理。從一個人到轄下數百人，十三年培養約一百七十位 MDRT，她感恩所有人的努力與付出。

永達紮實的訓練、系統化管理和優渥獎勵，魏滿妹轄下每年業績都很亮麗。當然，業務員也要具備開發的能力，因為唯有「認識人、瞭解人，才能無所不能。」累積人脈資產，才能永續經營。

發展組織的撇步是什麼？魏滿妹笑笑說：「身為 Leader，除了身先士卒之外，還要有『同理心』和『包容心』，發展組織就像漩渦，剛開始左轉、右轉，方向不同，無法形成漩渦，組織內每個人的想法、方向不同，就像一盤散沙，無法共識！經過同理心設身處地了解每個人個性、成長環境不同，透過個別輔導、整合後共同凝聚共識、產生共同文化就會引起共鳴、共振，產生向心力，發揮團隊精神。每位業務員都有優點，誠如吳文永董事長所說：『以服務代替管理，以鼓勵讚美代替責備。』提供他們舞台，他們的才能得以發揮，就能展現好成績。」鼓勵每位業務員針對自己的優點加以整合，例如，有的人善於開發市場、有的人專精財經、有的人善於整合激勵，讓每個人依照自己的特質去揮灑，經歷「指揮→督導→協助→授權」的過程，建立共好團隊，才能共創雙贏。

感恩回饋、全面服務

問起滿妹協理如何維持高度的活力？她笑著說：「因為我熱愛這份工作，我很感恩吳文永董事長創立永達，黃素英副總、林明堂副總的提攜，這些優質能量俱足，才能讓我擁有這麼多。」樂在工作固然是重點，深知健康重要的她，每天勤走一萬步，可愛的孫子則是她的動力，總是拿著記步器叮囑她要完成目標。活力充沛的她，打算效法吳文永董事長工作到九十歲，在永達的事業多采多姿，讓她每年出國五~六次，實現環遊世界的夢想。

魏滿妹協理的辦公室裏有一幅對聯「滿腔赤誠結善緣、妹懷宏願展專精」，雖是從她的名字發想，卻著實透露出魏滿妹的業務特質，全心全意發展組織，從「利他」的觀念出發，協助團隊朝向更寬廣的未來。放眼大陸十三億人口退休市場，除了在台灣發光發亮，她希望藉由永達平台，讓更多菁英匯集，邁向成功的高峰。❀



魏滿妹 Profile

- ★ 現任：永達保險經紀人業務協理
- ★ 保險資歷：13年
- ★ 座右銘：凡事皆正面，能量永不減，學習看別人的優點。看好的、聽好的、說好的、做好的、就會越來越好。
- ★ 得獎記錄：2012年國際龍獎 IDA 主管組銅龍獎
2011年國際龍獎 IDA 主管組銅龍獎
2009年繼續率獎協理組第二名
2009年國際龍獎 IDA 主管組銅龍獎
2008年國際龍獎 IDA 主管組銅龍獎
2007年國際龍獎 IDA 主管組銅龍獎
2006年年度業績大賽協理組第三名
2005年國際龍獎 IDA 主管組銅龍獎
2005年年度業績大賽協理組第三名
2004年國際龍獎 IDA 主管組 銀龍獎
2004年年度業績大賽處經理組第二名
2003年國際龍獎 IDA 主管組銀龍獎
2003年業績大賽處經理組第一名
2003年繼續率處經理組第三名
2002年繼續率處經理組第一名
2002年年度業績大賽處經理組第一名
2002年美國百萬圓桌會 (MDRT) 會員
2002年國際龍獎 IDA 主管組 銅龍獎
2001年美國百萬圓桌會 (MDRT) 會員
2001年國際龍獎 IDA 個人組暨主管組銅龍獎

犇向世界 台灣之光 老董牛肉麵 劉正雄

一碗半筋半肉的清燉牛肉麵，能讓馬總統吃得開心，更獲得鴻海集團總裁郭台銘青睞，列入婚宴菜單之一，甚至是世博中華美食街唯一的台灣代表。這碗冠軍牛肉麵來自於老董牛肉麵董事長劉正雄的創意，而這碗麵也在國際飄香，除了美國，未來在英國倫敦也可以吃到那股好味道。

文／羅怡如 攝影／余秀萍 部份照片提供／老董牛肉麵



Must Eat



好吃的牛肉麵該具備哪些條件？老董牛肉麵董事長劉正雄說：「牛肉麵要好吃，就是在簡單的料理中做到最好！」劉正雄表示，牛肉麵不脫離肉、湯、麵三大元素，在其中抓出黃金比例，就是牛肉麵最好的味道。「老董」這個品牌，透過劉正雄在功法及心法累積多年的用心與態度，大放光彩。

傳承父母志業

老董牛肉麵，創立於1950年，早期在西門町成都路以「咖哩牛肉油豆腐細粉」起家，由退伍老兵老徐與退伍傘兵老董一同經營。民國60年老

董移民至美國，由劉先生接手擴大經營，後由現今第二代老闆劉正雄接任，他曾在環亞美食街15年，學習美食的行銷與品牌經營，將累積的經驗，把「老董」推向一個品牌來深耕經營。

回想當初老父親頂店的過程，劉正雄感性地說：「當時爸爸媽媽牽著還只有五、六歲的我，站在老董牛肉麵門口說：『孩子，這就是我們的店。』從此我就和牛肉麵結下不解之緣。」但讓他最不舍的是，接手後，母親全心投入店的經營管理，但後來卻因病過世。為了完成母親的心願，他立志將「老董牛肉麵」打出名氣及人氣，每天更是顧客盈門。



牛肉捲餅



豆沙鍋餅

創新 增添好味道

除了牛肉麵之外，老董牛肉麵的小點心也相當聞名，如獨創的蔥燒餅，用麵團包裹著青翠的蔥末，搓成細條，一圈圈盤成餅狀再烤出來，外酥裡嫩、蔥香撲鼻，連北京來的客人吃後都連連稱讚。為了提供多元選擇，他甚至將青蔥換成芝麻、抹茶等，呈現完全不同的風味，香酥可口，齒頰留香。

為了在激烈的競爭中保持優勢，他不只成立事業總部，更不惜投入鉅資增添設備。他引入科技的力量和科學管理，將傳統的老店轉型為企業化連鎖經營，並在新北市汐止投資上億元台幣，建立了中央廚房，研製出獨特的牛肉冷凍、解凍方式，煮麵設備、技巧。目前亦推出冷凍真空料理包，走連鎖通路，讓消費者隨時都能吃到香醇味道的牛肉麵。

父親從事牛羊批發，從小就在牛堆中穿梭的劉正雄，對於牛肉的挑選有獨到的見解。「選牛肉，除了顏色鮮紅、肉質富有彈性外，你可以朝著牛肉油脂的部位摸一下，然後雙手搓一搓，捧到鼻子上一聞，聞到一股香氣，就是新鮮好牛肉。」他邊說邊示範，彷彿也讓周遭的人感受新鮮牛肉在眼前的滋味。至於要煮出香Q具口感的麵條，則是在麵條煮熟的瞬間，將麵條甩上，使其與冷空氣接觸，來回三、五次，麵條就能香Q有勁。

掌握契機 佈局大陸

2009年，上海世博會中華美食街遴選入駐商戶，老董牛肉麵成為台灣美食唯一代表入選中華美食街。中華美食街就在世博軸以及會議中心旁、中國館斜對面的黃金地段。老董牛肉麵在二十九

平方米的廚房中，每天產出六千碗牛肉麵，主推清燉冠軍牛肉麵、紅燒半筋半肉麵。其中半筋半肉麵的特色就是：牛筋Q、軟而不爛；肉咬下去，充滿了肉汁。劉正雄表示，源自於上海的老董牛肉麵回到上海，他要用當地的食材，做出道地的台灣好味道，展現老董牛肉麵一甲子的功力，呈現台灣牛肉麵的「中國風、台灣味、兩岸情」。讓他最感動的是，當時有一對七十多歲的老夫妻吃完牛肉麵後，對他說：「這就是我小時候吃的味道。」為此，他更有使命感，一定要將這個「道地的好味道，傳播到各個地方。」

產學合作 培育人才

重視傳承及深耕教育的「老董牛肉麵」也在日前正式宣布與實踐大學產學合作，預計在今年年底、實踐大學的學生將可前往老董牛肉麵美國爾灣門市進行企業實習，預估每人一年可獲得高達約75~100萬元的福利津貼。劉正雄表示，公司明年將登錄興櫃，後年上櫃，除了在大陸拓展超過一百五十間直營店外，也將進軍歐美市場。

老董牛肉麵目前全台共有六家牛肉麵店及一家壽司店，劉正雄指出，自上海世博打出知名度後，老董牛肉麵已經於中國成立三家直營店，而上海百優匯商場分店也即將開張，未來將沿長江三角洲一、二級城市密集設點，而北美市場則已經於美國洛杉磯羅藍崗、爾灣開設分店，接下來即將在加拿大溫哥華設立二家分店。此外，公司更準備向馬來西亞駐台辦事處申請清真認證，積極拓展馬來西亞、印尼與中東各國市場。同時，英國華僑公會也積極爭取，希望在霧都倫敦，也能吃到那一碗充滿台灣好味道的牛肉麵。❶

勝女時代 女人要有錢

只要懂得未雨綢繆、主動出擊做好理財規劃，相信妳就會愈來愈有錢。女人當然應該多愛自己一點，透過永達保經陳靜美、朱敏溶、吳美靜三位保險專家，讓妳的「錢」途一片光明！

企劃、執行／羅怡如 攝影／楊樹山

朱敏溶區經理 Profile

- ★ 保險年資：12年
- ★ 得獎記錄：
2004～2008年、
2010年～2013年
九屆美國 MDRT 百
萬圓桌會員
九屆國際華人龍獎
個人組銅龍獎

吳美靜區經理 Profile

- ★ 保險年資：15年
- ★ 得獎記錄：
2007年～2013年七屆美
國 MDRT 百萬圓桌會員
七屆國際華人龍獎個人組
銅龍獎
EVERPRO 榮譽會（蟬連
89個月）超級會員

陳靜美處經理 Profile

- ★ 保險年資：16年
- ★ 得獎記錄：
2001年、2002年、2005
年、2006年四屆美國
MDRT 百萬圓桌會員
2004年、2006年、2007
年三屆白金龍獎主管組
龍獎
2002年、2006年二屆國
際華人龍獎個人組銅龍獎

根據今年內政部出爐的婚姻人口報告狀況指出，全台三十~三十九歲未婚女性已突破六十一萬人，比起前兩年增加五萬餘人，顯示國內未婚輕熟女有逐年上升趨勢。再加上女性平均壽命提升至八十二點五歲，不論在人際、健康、經濟方面都能夠獨當一面。女人應該多關注自己，懂得規劃自己的未來，才能活出自信、青春、快樂！



何麗玲曾說：「女人要有錢，為的並不是要追求享樂主義，而是生命的尊嚴。」

女人一生當中，會出現哪些狀況？應如何防患未然？

A、陳靜美處經理（以下簡稱陳）：女人是上帝最傑出的創作，尤其是結婚後，女人更將耐心、包容及堅韌等特質發揮到極致，照顧小孩、關懷先生，總是忘了對自己好一點。然而隨著人生不同階段的經歷，女人會產生改變，其中「肥胖」是不少女性都會遇到的問題。不少女人因為身材走樣而變得不願意打扮，失去女人該有的魅力，久而久之也造成人際關係上的疏離，甚至引發婚姻問題。當然，對個人較嚴重的影響是，糖尿病、高血壓等伴隨而來。因此，平常就應留意個人作息。以我個人為例，我的進食方式是先吃青菜、再吃肉類蛋白質，最後才吃澱粉。同時要養成運動的習慣，像我選擇在晚上快走及慢跑，夜晚時間已將孩子及家務打理好，再好好地在空曠的自行車道上運動，不僅健身，也是一種享受。

朱敏溶區經理（以下簡稱朱）：根據衛生署公布99年國人十大死因，包括惡性腫瘤、心臟疾病、腦血管疾病、肺炎、糖尿病、事故傷害等，值得注

意的是，十大死因中，有六項都與肥胖有關。統計也發現，女性乳癌的成長率顯著增加。

女性因乳癌死亡的人數中，有半數於五十七歲前死亡，相對之下，乳癌對女性生命構成重大威脅。所以，每年例行性身體檢查，就是愛自己的表現。尤其早期篩檢對癌症預防有幫助，像是國健局就提醒，婦女終身至少做過一次檢查的乳癌篩檢率達55%，應可讓更多乳癌患者早期發現、早期治療。

吳美靜區經理（以下簡稱吳）：台灣女性習慣忽略自己，總是將家人放在第一位。但隨著女性意識抬頭，女性應該多愛自己一點，像投資理財就是愛自己的方法之一。存錢的目的就是為了讓未來的生



活無虞，女性在投資理財上一定要有「二十學富、三十創富、四十致富、五十守富」的觀念，當你投資時先設定 5 ~ 10% 的報酬，一旦獲利了結時，也要強迫自己將獲利的那一部份存下來，好好將你的財富守住。就像葡萄酒理論，滿園的葡萄收成之後，總是要先留下幾串榨成汁，準備釀葡萄酒，然後再將其它賣掉或是吃掉。

腰圍不超過 31 吋

2005 ~ 2008 年國民營養健康狀況變遷調查結果，女性腰圍超過 31 吋（80 公分）者，由 1993 ~ 1996 年的 20.2% 上升至 33.6%。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。堆積在腹部的脂肪組織會影響身體代謝，導致血液三酸甘油脂濃度、血糖升高，增加罹患心血管病和糖尿病的風險。國民健康局提出「健康生活加減法」，鼓勵全國女性落實「聰明吃、快樂動、天天量體重」，透過均衡飲食及規律運動來維持健康體態，將可遠離心血管病和糖尿病的風險，擁有自信亮麗的自然美。

不同階段的女人，應如何理財？包括年輕小資女、蠟燭兩頭燒的職業婦女、事業有成女強人等。

A、陳：不論哪個階段的女性，都一定要養成存錢的習慣。未婚女孩可以存錢及投資並進，至於投資方面，千萬不要道聽塗說，挑選正確的投資管道，即使是買股票也應該購買績優股，以定期定量的長期投資方式，不要盲目追高。而職業婦女家庭



生活上的優先秩序，攸關於她在職場上是否朝成功的路上，則有舉足輕重的關聯。生活如此，財務更是如此，先存錢，就如生活上先要處理的事一樣，因存款就是經濟，經濟是所有一切的後盾。女強人和男強人一樣，也需把財務規劃好，法律如何保護男強人，也會如何保護女強人，存款的工具很多，但選擇的對與錯決定了你人生最後的財富。

朱：如何理財沒有絕對只有相對，「3、3、3 準則」是投資理財的不二法門。以小資女來說，1/3 強迫儲蓄，就是要求自己將錢存下來；1/3 理財投資，快速累積第一桶金；剩下的 1/3 才作為生活費。至於職業婦女同樣得將 1/3 強迫儲蓄，以備不時之需；

1/3 投資理財則以穩建保守為主，同時也應將退休理財保險規劃考慮進來；至於剩下的 1/3，除了生活費之外，也應增加一些充實自己的費用。而辛苦一輩子的女強人，則應該善用工具將個人財富做好規劃及配置，保險被視為是資產配置的最佳工具，選擇增額終身壽險，以長期保險理財規劃，可朝向退休、高額保障、或資產移轉需求為考量，搭配信託方式，做好資產保全。

吳：不論是小資女、職業主婦或事業有成的女強人，都可能遇上養房子、養小孩及養老的問題，因此做資產配置時，一定要將相關問題列入。不妨利用三分法，1/3 是每月的固定存款，保險就是不錯的工具，既可保本保值又安全；其二是家庭開銷，

另一部份才進行投資理財。因為大部份的人都不屬於專業投資客，可採用定期定額的方式，分散投資點的風險；股市可挑選殖利率高的績優股，至於房地產則要選對區域，千萬不要有投機的心態。至於事業有成的女強人則應加強退休金準備的比例，想要安心退休至少需要 3、4 千萬，檢視未來可用的錢應以現金為主。女性意識抬頭，女人要懂得將自己的經濟準備好，才有能力幫助別人。

女人越來越優秀

根據主計處 2007 年初公布的報告顯示，台灣女性的社會參與活躍，在亞洲擁有極高的社會地位，不僅在亞洲排名第二，全球排名也在前二十名之內。相較於多數保守的亞洲國家，女性在台灣社會的諸多領域都有寬廣的發展空間。有趣的是，調查也發現，儘管民眾普遍認為台灣社會比較尊重男性，但有兩成八的民眾認為，在實際的求學、工作和生活的環境中，女性表現比男性來得優秀傑出，而受訪者不分性別，都一致肯定女性在職場與生活上的表現比男性更為傑出優越。



購買保單的考量？（增額終身壽險、長期照護、美元保單提供不同階段女性建議）

A、陳：保險的意義是要彌補「風險」發生所造成的財務損失，因此家庭的經濟支柱應優先買足壽險、意外險以及防患未然的長期照護。保單規劃就是規避風險，身兼家庭照護風險的媽媽，為避免老年後沉重的照護問題，建議可購買長期照護的保險。以國內看護人員來說，一天約需 2 千元，一個

月就需要 6 萬元，這些尚不包括消耗性用品、器材及醫藥費的支出，再者長期看護時間短則數年，長則十數年至數十年，對家庭所造成的負擔真的不小。因此最好在自己的能力範圍內，規劃長期照護險來滿足未來「自己照顧自己」的需求。

朱：保險被視為是資產配置的最佳工具，為了確保資產保全及掌控性，還可以搭配信託，最重要的功能在於規避責任風險。透過「金錢型信託」由委託人先簽定信託契約予受託人（一般指銀行），信託契約先信託再保險，以保險人所應給付之保險金做為信託財產，約定被保險人身故或滿期而發生保險金給付時，由保險公司將保險金交付受託人，並由受託人依信託契約所約定之管理及運用方式，將信託利益分配給受益人，可以在生前有尊嚴的愛自己，生後有智慧的愛家人，富貴傳承。此外，隨醫療科技進步，國人平均餘命延長，可選擇長期照護險搭配長年期增額終身壽險的方式，萬一需要大額或長期支付醫療費用，都可以有備無患。

吳：小資女趁著年輕多存點錢，此階段的重點，是在養成「先存再花」的好習慣，存保單就是一個強迫養成存錢習慣的好方式；若要準備足夠退休金，可以選擇長年期繳費減少壓力，有了長期累積可觀的退休生活基金，往後的退休生活就能輕鬆自在。職業婦女有家庭成員要照顧，此時最怕遇上「萬一」，甚至是重大病痛失去工作能力，可以規劃長期照護險來防患未然。若是規劃小孩出國念書或是未來有環遊世界的旅遊計劃，也可以考慮長期持有美元的外幣保單，做好保障。



單親媽媽比例增加

根據行政院主計處出版的民國 90 年「社會指標統計」顯示，90 年底我國總人口為二千二百四十一萬人，較 89 年增加十三萬人。其中離婚人口為 4.5%，喪偶人口 5.4%，近 10 年來離婚及喪偶人口比重有逐年上升趨勢。婚姻不穩定性的增加與喪偶比率的成長，使得單親家庭比率漸次攀升，89 年底已達 7.5%，其中戶長為女性的比率已逾半數，衍生的單親經濟及教養問題值得注意。不少單親媽媽們家計及子女教養費都需一手包，因此這類族群最需要保障自己的經濟能力。



女人要過得快樂，還應為自己做些什麼？

A、陳：1979 年，當時柴契爾夫人獲選為英國史上第一位女首相，她曾說過：「任何了解持家問題的女人，會更了解執政的問題。」其實，女人要過得快樂，應該在婚姻、事業間取得平衡，同時應該有人生正確的價值觀。我的價值觀來自於教會及書籍，協助我解決所面對的問題。也因為有這些正向力量的導引，讓我做任何事都能迎刃而解。

當然，人的一生當中總會遇上開心或不開心的事，Smart 女人懂得 IQ 的管理，要懂得歸零及放下，女性容易被貼上「情緒化」的標籤，所以要時時提醒自己不要將自己的情緒壓力，移轉給其他人承受，多愛自己一點。

朱：女性要快樂，一定要做自己的女王，當自己的主角。針對未來生活，透過信託方式，讓自



己及家人的未來都能得到完善的照顧，將擔心化為安心。女性自己本身也可以透過不斷地學習成長，提升自我！多讀書，是充實自我、提升自信最簡單的方法，透過書籍獲得知識、資訊，也可以沉浸在書香世界，天馬行空找快樂。女性在財富自由下，又可以成長學習、培養閱讀習慣，漸漸妳會有思想、有策略、有妳自己的主張，成為新現代女性！所以結論：當妳有錢、有自信、有想法時，妳就是位快樂的女人。

吳：女性要過得快樂，一定要擁有一群志同道合的好友，因為女性是需要群體安全感的族群，大家談心聊天互相打氣。同時要培養興趣，旅遊就是不錯的建議，我認識很多女性，她們偶爾會安排深度自然之旅，像是熱帶雨林的探索。旅行對她們來說，就是增廣見聞、充實知識的方法。她們懂得過日子、安排生活，甚至還相約退休之後，一起到養生村或安養院，大家夥兒一起生活。特別是她們已經將退休所需的費用都打理完成，屆時大家有錢、有閒，彼此照應，這樣的日子快樂又愜意。❤



懂得紓壓

yes123 求職網發表一份針對二千二百九十位、十八歲至六十歲女性上班族所作調查。調查發現，超過 1/3(35%) 受訪者工作壓力指數超過七十分，屬「紅燈區」，依序以投身醫療、高科技、金融保險、大眾傳播及政治等產業的壓力最重。調查顯示，職場女性壓力包含經濟 (41.9%)、工作 (34%) 及家庭 (12.8%) 等面向。另外，45.7% 受訪者認為主管是最大壓力源，其次分別是父母 (29.9%) 及同事 (22.1%) 等。調查進一步指出，女性上班族最受不了主管「情緒化」(53.2%)，其次主管「態度反覆」(43.9%)、「表裡不一」(33.0%)、「不明就裡指責」(32.2%) 及「自我意識強烈」(31.8%) 等，都會讓上班族備感壓力。

全球人壽資深副總經理莊介博

從整體經濟看投資理財規劃

擁有風險管理師（ARM）及國際認證財務顧問師（RFC）的全球人壽經代事業部資深副總經理莊介博表示，國人在投資時「要看趨勢基本面而不是看波動」，投資應以長期觀念來看待，以謹慎保守的態度，進而達到理財規劃目標。 文／羅怡如 攝影／楊樹山

面對美國量化寬鬆動作持續、強勢的貨幣政策、和歐元區逐漸好轉的政經局勢，對於2013年的整體經濟，全球人壽經代事業部資深副總經理莊介博認為，2013年世界經濟維持平緩復甦態勢，美國經濟緩步走向復甦。

美、歐元區、中國、日本四大經濟體

國際貨幣基金組織（IMF）預測，2013年全球經濟增長率僅為3.6%。美國、歐元區和日本三大發達經濟體的經濟增速分別為2.1%、0.2%和1.2%，明顯低於其潛在增長水準；新興市場與發展中經濟體的情況相對樂觀，整體經濟增長率有望反彈至5.6%。莊介博表示，談全球整體經濟可以先從美國、亞洲及歐元區分別觀察：

◆ 美國

美國量化寬鬆政策加上歐巴馬政府的「再工業化」、「服務貿易再平衡」等一系列經濟戰略，美國房地產市場正在恢復、就業機會也在增加。其實，美國實施QE至今，已經淘汰體制較差的公司，相對體制健全優質的公司也已好轉。華爾街日報日前報導，根據Birinyi Associates Inc.的統計，美國企業今年2月宣布買回自家公司股票的金額總計達1,178億美元、創1985年開始統計以來單月新高！此外，根據S&P Dow Jones Indices

的統計，2013年標準普爾五百大企業預計至少將發放3千億美元的現金股利，超越去年的2,820億美元。美國企業獲利大增，儘管就業表現尚未明顯好轉，但兩者之間連動依舊存在，因此未來美國就業問題可望大幅改善，內需成長前景可期，讓美國與拉丁美洲將加速成長。





◆ 歐元區

2013 年歐洲經濟整體仍將在底部徘徊，但歐洲內部各國經濟冷暖分化明顯，其中德國、荷蘭等主要貿易盈餘國經濟增速將小幅回升，英國經濟也將有所好轉，但西班牙難以達到 ESM 條款的風險將可能浮現，從而使歐洲央行 OMT 存在退出的可能。

◆ 日本

日本首相安倍提出的經濟與金融對策被稱為「安倍經濟學」（Abenomics），施政成果持續股價上揚、日圓貶值的情況，經濟指標也有所改善，具體的成果逐漸顯現。日元持續走貶，不過就美元兌日元走勢看，能否再度大幅上漲目前還要觀察。

◆ 中國

2013 年中國經濟預估成長 8%，人民幣匯率保持小幅升值態勢。自人民幣業務開放後，各銀行首波推出的 3 個月人民幣優利定存多將在今年第二季陸續到期，如何維持其收益率，成為握有人民幣資產投資人關心的重點。台灣因為有台商及部份外商的需求，銀行目前推出優惠利率存款，短期性衍生性金融商品勢必因應而生，此外人民幣傳統型保單也可能在年底推出。

現金為主 保守為宜

目前世界經濟的基本狀況以及發展趨勢所呈現的

種種跡象，莊介博認為，2013 年大體持平或輕幅上揚的可能性較大，但復甦步伐依然緩慢。

對於民眾進行理財投資的配置時，莊副總建議，還是以穩健保守為主，多聽、多看，多收集資料。例如：美國受益於頁岩油氣這一能源領域的突破，預估 2015 年後美國有能力自給，就長期來看就是一項好消息，可適時進行外幣配置。至於黃金方面，因美國經濟緩步復甦可能弱化美聯儲量化寬鬆預期，推高實際利率，打壓黃金價格，近期價格仍有波動。他也提醒，理財規劃從基本面思考，選對優質商品，保本、保值最重要。❶

莊介博 Profile

- ★ 現任：
 - 全球人壽保險公司經代事業部 資深副總經理
 - 財團法人保險事業發展中心 兼任講師
 - 實踐大學風險管理與保險學系 兼任講師
 - RFC, CFP 國際認證財務規劃師 認證課程講師
- ★ 學歷：
 - 國立台灣大學財務金融研究所 碩士
 - 國立成功大學工業管理科學系 學士
- ★ 專業研究：
 - 定時定額投資與資產配置
- ★ 著作：
 - 財務顧問的必修課 保銷國際文化出版
- ★ 經歷：
 - 宏碁電腦公司 產品經理
 - 美商保德信人壽 壽險顧問冠軍、業務經理冠軍、市場專案部經理、業務訓練部經理
 - 荷商亞太全球人壽 處經理冠軍、專案行銷部經理
 - 全球人壽保險公司 業務暨企業年金營運事業總部 營運事業長
 - 亞太全球證券投資顧問公司 董事長
- ★ 特殊榮譽：
 - 1983 全國大專優秀青年
 - 1986 宏碁關係企業 傑出銷售人員獎
 - 1992 美國 MDRT 百萬圓桌協會會員
 - 1994 美國壽險經理人協會 (GAMA) 事業發展獎
 - 1997 荷商亞太全球人壽保險公司 金球獎
 - 2009 全國技職保險教育學術研討會 評審委員
 - 2009 保險信望愛獎 最佳專業顧問獎

百傑牙醫診所 謝維毓

耳目一新 打造全新診療體驗

有別於一般牙醫診所給人的印象，百傑牙醫診所開創了前所未見的經營典範，從類畫廊的診所裝潢到業績紅利式的員工管理之道，在在讓人訝異院長謝維毓獨特的經營行銷之道。 文 & 攝影／洪詩茵

推開百傑牙醫診所透明的玻璃大門，迎面吹拂而來的不是刺鼻的消毒水味道，也不是讓人聽了會心生畏懼的電鑽鑽牙聲，反而是溫暖的木頭味、清涼的植物氣息與潺潺的流水聲，第一時間讓人不禁懷疑是不是走錯了地方。

打造類藝廊舒適診療空間

有別於一般牙醫診所給人的印象，百傑牙醫診所打造了讓人耳目一新的看診空間，溫馨感受的木質地板、寬敞的藝術展示大廳、透明的玻璃隔間、室內木橋造景、翠綠的植栽、兒童遊戲室等等，再加上不時舉辦的藝術展覽或音樂發表會，百傑在牙醫診所林立的台中大墩路上顯得格外與眾不同。

在護士親切的招呼聲中，信步走過寬敞的診所大廳，牆上懸掛的油畫，展覽台上擺放的雕塑作品、花瓶……皆讓人有種走入一間藝廊的錯覺。漫步走過隔開診療空間與大廳的木橋，一間間以玻璃作為隔間的獨立診間三三兩兩錯落排列，就像走進一座玻璃迷宮，不僅保有每位顧客看診時的隱密性，也保有了寬敞的空間感。

誠懇用心 贏得患者死忠支持

百傑牙醫診所院長謝維毓表示，新診所佔地達二百坪，極為寬敞，因此靈機一動，想到可以將空間回饋給患者與社會。考量到一般患者看診時都希望保有私密性，以及讓媽媽們放心地帶著小孩前來看診，謝維毓特別規劃了獨立診間與兒童



遊戲室。獨立診間雖是玻璃隔間，但設有百葉窗可視需求拉起放下；兒童遊戲室位於地下樓層，雖然小巧，卻放置有故事書、積木等供兒童打發時間。至於寬敞的門診大廳，則刻意規劃成一個展覽空間，免費提供藝術家發表作品。

藝廊級的裝潢、貼心的空間設計，百傑牙醫診所獲得客戶青睞的另一個原因就是「信賴」。謝維毓說：「一家診所想要獲得患者的死忠支持，就必須做到以下三點。首先，裝潢用心，給患者一種安心感，覺得這家診所不會無故倒閉；其二，醫師看診時，切記不能對患者天花亂墜的胡亂推銷，只要秉持誠懇的態度向患者說明即可；其三，診療細心周延，寧可多花時間確保百分百的成功率，也不可因求快而壞了診療品質。」

謝維毓以經營直銷的方式經營他的患者，他認為，每個患者都是他需要用心經營的下線。牙醫這個行業，尤其是植牙、矯正方面的診療，患者通常是追隨醫生的，而且還會「呷好道相報」。因此他將每個患者都當成他的下線，認真用心地對待他們，寧可多花時間確實做好每一個環節，也不願因為小失誤而損失任何一個下線。也就是

這樣的謹慎態度，讓百傑的患者像細胞一樣無限分裂增生，得以屹立 13 個年頭。

紅利制度 凝聚員工向心力

為了永續發展，謝維毓以公司化為目標經營牙齒診所，不只對患者用心，同樣也非常看重診所員工。謝維毓非常有遠見地表示，他總有退休不看診的時候，所以他的長期目標是將百傑牙醫診所公司化，而他退居幕後運籌帷幄。因此在員工管理方面，謝維毓帶人帶心，採用紅利獎勵制度，從不吝惜與護士、助理分享診所收益。護士或助理若跟刀，每一場可得 500 元的獎勵，採輪流制；而為診所成交案子，每件可得收益 10% 的紅利金。

除此之外，謝維毓更不時請診所的助理與護士用餐，藉此聯絡感情，以「利」與「情」管理員工，也因此百傑牙醫診所的員工平均年資竟然高達 8 年。而謝維毓也進一步表示，現在診所內的每一位助理或護士，往後都可能是他新診所的管理者，因此他非常珍惜每一位員工，即便與已離職的員工仍舊保持密切聯繫，為未來百傑的公司化經營預作準備。🔥

謝維毓 Profile



◆現任：百傑牙醫診所院長

◆經歷：

台北醫學院牙醫學系畢業

日本大學齒科保存修復研究生

St.Louis University MHAU 醫務管理碩士

St.Louis University DrPH 醫務管理博士

馬、羊、猴運勢分析

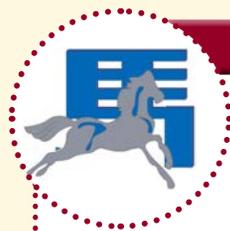
2013年流年運勢 (三)

預言2012壬辰年為水災為禍之年，果然2012年，世界各地飽受水災為禍之苦。2013癸巳年來臨之時，吉凶禍福當先知先覺。2013年宜多注意火災之禍。哪些生肖要衝、哪些生肖要守？趨吉避凶，快速掌握先機才能享受幸福人生！本篇將剖析十二生肖中「馬、羊、猴」之流年運勢，接下來將陸續於各月份細說其他生肖之流年運勢，敬請期待！

2013歲次癸巳年，大利南方，不利東方，太歲君姓徐名單。十二生肖今年輪到屬「巳」的人當「太歲君」，巳為正太歲、亥為偏太歲，太歲當頭坐，無喜必有禍，宜安太歲。此年行事易極端，勿參加興工動土儀式，如逢太歲，此年有喜事，則行事順利，太歲年不宜婚嫁，少變動謹慎保守，少與人衝突，古人云：太歲頭上動土，就比喻在關公面前耍大刀。

上一期分析「兔」、「龍」、「蛇」之流年運勢，本期將解析「馬」、「羊」、「猴」。

十二生肖運勢分析：馬、羊、猴



馬 (太陽星)

春風滿面得意洋洋的一年，尤其對男性朋友來說，更是得太陽星君護持，各方面皆有加分作用，是屬好運的一年。

- ★ **事業**：事業方面會想有一番大作為，也具備強盛領導能力，是個可一展長才的好年。但在得意之時，亦要注意周遭人心的感受，才可創造高收穫。
- ★ **愛情**：愛情運、異性緣好到不行，但切記不可得意忘形，因色字頭上一把刀，不可浪漫過頭，以防桃色陷阱。
- ★ **財運**：今年入主的旺星，皆為正財居多，上班族朋友可做些兼職以增加收入，但在愛情浪漫之餘，亦要注意花費。
- ★ **健康**：宜注意肝火過盛，生活作息一定要規律。否則易傷泌尿系統，宜多喝水為要。
- ★ **注意流年月太歲**：2月、5月、11月
- ★ **幸運顏色**：淺綠、鐵灰、黃、白
- ★ **年旺歲數**：36、60、84
- ★ **開運寶物**：葫蘆黃金魚
- ★ **吉祥物擺飾**：虎、狗、龍、羊





羊 (喪門星)

今年要小心注意了！今年運勢較不順心如意，同時有志難伸，建議在苦悶之餘，多到戶外走走，吸收好的能量為佳。亦可點上一盞光明燈，保平安。

- ★ **事業、愛情：**對事業和愛情運來說，似乎皆提不起勁，建議在辦公場所放個水晶簇，改變氣場吧！尤其今年凡事皆要以正面方向思考，藉以改變負向能量的影響。
- ★ **財運：**不可投資、投機哦！否則錢財有可能留不住哦！還是多期許自己規劃理財吧！
- ★ **健康：**今年要特別注意因精神不濟而有車關發生，更不可前往喪家，勿食喪家食物，遇喪事皆要避開。
- ★ **注意流年月太歲：**
6月、11月、12月
- ★ **幸運顏色：**
淺黃、淺紫、淺綠、米白
- ★ **年旺歲數：**35、47、71
- ★ **開運寶物：**寶獅桃木劍
- ★ **吉祥物擺飾：**豬、兔、馬



猴 (太陰星)

今年屬猴的女性朋友恭喜了，是十分順遂的一年，在事業上可說是坦途哦！雖有小凶星來擾，但皆可化險為夷。當然對男性朋友來說，就稍嫌弱了一點，但不用氣餒，因除了太陰星入主，還是有二顆吉星高照，故有如天助，屬猴的朋友，依然如魚得水！

- ★ **事業：**今年雖是太平年，但宜多充實自己各方專業，在衝刺的年份，加強行動力。年初就應多累積客源，年底就可靠此資源，更上一層樓。
- ★ **愛情：**屬猴的未婚者，今年想成家了，可參加一些聯誼活動，多認識有緣的理想對象，藉以盡情追逐享受幸福快樂的天地。
- ★ **財運：**財運雖然不錯，但理財還是以保守型較安全！甚至可用紫水晶洞來增加家裡財運。
- ★ **健康：**多注意流感季節，因今年屬猴朋友較易有疲倦感，故應多補充有益食品和多運動，藉以提昇免疫力。
- ★ **注意流年月太歲：**
1月、7月、10月
- ★ **幸運顏色：**
淺黃、米白、淺綠、淺紫
- ★ **年旺歲數：**34、46、58
- ★ **開運寶物：**雙寶葫蘆
- ★ **吉祥物擺飾：**鼠、龍

專業命理師方季芸

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

- ◎ 命理經驗：16年
- ◎ 專長：八字、開運陽宅風水、姓名學、金字塔生命密碼、免費心靈諮詢
- ◎ 個人經歷：
 1. 各大壽險公司專業命理講師
 2. 獅子會、青商會、扶輪社命理講師
 3. 義消、婦幼協會、各大鄉鎮社區命理講師
 4. 廣播電台節目命理講師



2013 塔羅牌 (TAROT) 5 月運勢大解盤



關鍵數字	13	塔羅牌名稱	死亡或譯為：死神
數字涵意	【死亡】通常意指失去、哀傷、殞落、解脫、孤苦無依的遭遇，所以會跟 1 ~ 12 月的數字產生吉凶作用。		
5 月	月份名稱：男教宗	5 月整體吉 / 凶係數	運勢平平
當月吉日	3、4、5、8、9、12、13、14、17、18、21、22、26、27、30、31 日等		
13 死亡與 5 男教宗的對應關係	2013 死亡年逢 5 月；因 5 代表的男教宗都是超凡入聖的角色，對於「死亡」的事，已了然於心。		
開運產業	教育、出版、醫療（老人銀髮產業）、命理、保險		
5 月份社會動態（全球性社會脈動分析）			
5 月的《男教宗月份》世界各國呈現較理性及溫和的互動，唯《5 月男教宗》又是一個《與凡人不合》的角色，所以 5 月 H7N9 禽流感疫情將會擴大，建議隨身攜帶高密度口罩、酒精棉片…等消毒防毒醫藥用品。			
5 月份運勢上昇國家			
美國、南韓、新加坡、馬達加斯加、模里西斯、波多黎各。			

製表日期：2013 年 4 月 11 日

【塔羅牌紙上占卜術】

測試您的 5 月發財指數
 占卜前，請默念咒語：億萬富翁就是我（三次），憑直覺從 A ~ D 中選出一張牌

A 皇后



B 魔術師



C 太陽



D 正義



選 A 的人，發財指數：80%

對金錢觀念很清晰，知道自己要什麼。建議以投資致富，標的物以珠寶鑽石為佳，但需要女人操盤，就能大發利市。

選 B 的人，發財指數：70%

對金錢有非於常人的誘惑，但只存於想法中，屬於幻想型獲利的人。建議以棒球類運動彩券當作另類生財工具，可以有意想不到的收穫。

選 C 的人，發財指數：100%

對金錢的野心大到無法想像的地步。建議從事大手筆投資獲利，例如買地、期貨（大宗物資）、金屬冶煉、豪宅、廠房均可以獲得巨額利潤。

選 D 的人，發財指數：50%

對金錢觀很務實，所以沒有橫財命。建議以穩健型的保險或基金累積財富。

搭配什麼色系的服飾，可以更亮麗與神采？吃什麼東西更有益身心健康？只要以您的生日數字，塔羅牌權威魏榮權老師就能與您分享如何招財納福、趨吉避凶，為親子教育與專長、男女幸福婚配、企業徵才提供參考指標。您有任何問題，歡迎來函詢問。（service@mail.everprobks.com.tw）



青春、熱血、愛無限

球愛高雄 幸福天空 慈善棒球賽



永達李麗英副總(圖中)率領南區主管代表捐贈「社福服務專車」，由高雄市長李永得副市長(圖左5)及社會局張乃千局長(圖右5)代表受贈。

為鼓勵社會大眾參與公益活動，促進社會關懷，高雄市政府社會局及體育處主辦「球愛高雄 幸福天空」慈善棒球賽，由金鐘獎主持人澎恰恰等藝人組成「台灣閃亮之星星棒球

隊」，與高雄市政府吳宏謀秘書長領軍的「高雄市府首長隊」，於4月12日晚上在澄清湖棒球場進行慈善棒球賽，當天也邀請小林村村民、高雄市弱勢團體及民眾免費入場。

高雄市政府陳菊市長特別於賽前進行公益捐贈儀式，感謝永達社福基金會等機構響應本次活動，捐贈新台幣200萬元善款與2輛社福服務專車，支持市府推動社會福利。永達從97年啟動「復康巴士十年捐贈計劃」到去年為止，共捐贈九輛復康巴士予大高雄地區；連續二年在高雄舉辦公益關懷演唱會，提供弱勢朋友及市民免費欣賞，今年在高雄市社會局張乃千局長的請託下，捐贈「社福服務專車」作為接送受兒少法保護個案的車輛。這些孩子因為家庭因素，無法獲得父母的照顧，有了「社福服務專車」，社會局的社工人員在接送孩子就醫、安置、親子會面等更便利且更安全。



永達南區主管出席活動為首長隊加油！
(圖由左至右：永達陳靜美經理、李世傑協理、高雄市社會局張乃千局長、劉世芳副市長、永達李麗英副總、鄭棕銘協理、張貞芬經理、蕭百玲經理。)



球賽開場由聞名全世界的「高雄青春啦啦隊」帶來活力四射的舞蹈表演，年過花甲的帥氣阿公和火辣阿嬤是史上最高齡的美式啦啦隊！這群「超齡」的啦啦隊，從記不住舞步、跟不上拍子、左邊右邊分不清楚，秉持一股不服老的精神，在球場上盡情扭腰擺臀，揮灑熱情汗水，充滿活力和快樂的笑容，感染了現場所有的觀眾和球員。



慈善棒球賽在辦桌二人組精彩的演唱後，熱鬧登場，市府首長隊派出李永得副市長擔任先發投手，將閃亮之星棒球隊第一棒打擊郭子乾三振出局，比賽進行到第三局，因首長隊守備失誤由明星棒球隊以5比0獲得領先，市府首長隊也不甘示弱在第四局狂追4分，雖然市府首長隊奮力拼鬥以8安打數大幅領先明星棒球隊2安打數，但7局打完，市府首長隊最後仍不敵明星棒球隊以8比4落敗，兩隊精湛的球技及球評藝人郭子乾展現「笑」果十足的播報，比賽當中也穿插金曲歌后曾心梅以及超偶辣妹朱俐靜歌唱表演，讓所有民眾享受一個美好且愉快的星期五夜晚。



兩隊球員開心合影

中場表演超偶朱俐靜(圖右)

擔任市府首長隊捕手的社會局張乃千局長表示，比賽圓滿順利，兩隊也都打得盡興且精彩，高雄市作為一個友善關懷的公益城市，要感謝市民朋友及民間單位的相互合作，未來也希望大家一起攜手拚搏，創造高雄成為愛無限的城市。



2013 永達業務表揚大會



超越自我 預約下一個成功

2013「達陣先鋒 衝向成功」業務表揚大會花絮報導

文／編輯部 攝影／杜柄德

永達保險經紀人公司在 2012 年完成新契約保費收入達 35 億元，營業收入 31 億元，達成美國百萬圓桌 (MDRT) 會員資格達二百七十二人，為表揚 2012 年績優的三百二十二位績優業務主管，4 月 2 日在陽明山中山樓舉辦業務表揚大會。

大會特邀陳凱倫先生、夏安小姐擔任主持人，並以「達陣先鋒·衝向成功」為主題，在活力十足的競技體操揭開序幕，象徵著永達將士們率領訓練有素的業務同仁，衝向下一個得分高峰邁進。

吳董事長文永先生於大會致詞時表示，永達透過完整的教育訓練下，12 年來已培育 MDRT 會員約

七百一十人，在全世界排名前五十，在台灣排名前三名。在 2012 達成 COT (3 倍 MDRT 業績) 者，共有魏明月、劉玉芬兩人；達成 TOT (6 倍 MDRT 業績者)，計有羅大海一人。

在表揚大會最為亮眼的超級菁英就是羅大海副總，羅副總個人榮獲 2012 年年度業績大賽個人主管組、處經理組及組織發展成就獎第一名，是歷年來第一位囊括三項大獎的業務主管；業績大賽協理組第一名則由陳月碧協理榮獲此項殊榮。

永達社福基金會多年來對社會公益奉獻不甚餘力，在本次大會由執行長汪用和女士將「紅包愛公



益活動」認購善款 167 萬多元，捐贈給包括育成基金會等六家社福基金會，希望喚起社會大眾對小型機構的關注與支持；並表揚去年度公益奉獻獎前三名依序為洪秀珍副總、黃素英副總、宋木海協理。

2012 年永達投資 1500 萬推出「友你真好、推介有禮」客戶推薦活動，準客戶量由每月新增一點五人增加至八人，整體業績產能大幅提升。於晚宴上抽出年度獎，TOYOTA CAMRY、YARIS 汽車的幸運得主分別由李伯訓、柯慶煥獲得；並抽出機車十名、Ipad 十五名及腳踏車二十名等獎項。

晚宴的重頭戲莫過於年度賓士大汽車摸彩，當日獲得 TOYOTA YARIS 汽車為陳世卿處經理及呂英立經理；TOYOTA CAMRY 汽車由羅大海副總、魏明月處經理獲得；而眾所矚目的賓士 C200 抽獎時（依規定須達成 2 倍 MDRT 資格才具摸彩資格者共有三位），在吳董事長決策下頒發給三位資格者羅大海副總、魏明月處經理及劉玉芬經理各 100 萬元以茲獎勵，大會在吳董事長率領全體同仁高喊出「達陣先鋒，衝向成功！GO GO GO！」衝向今年目標 40 億保費收入，圓滿閉幕。❶

永達 2013 MDRT 績優人員表揚



MDRT®

(左圖) 羅大海副總達成 TOT (6 倍 MDRT 業績者)；(右圖) (右一) 魏明月處經理、(左一) 劉玉芬區經理達成 COT (3 倍 MDRT 業績者)。



2012 年組織發展成就獎第一名



2012 年年度業績大賽處經理組第一名



1 ~ 3. 2012 年業績表現最亮眼的超級菁英，一舉獨得個人主管組、處經理組、組織發展成就獎等獎項皆第一名的羅大海副總。

2012 年度業績大賽個人主管組第一名



2012 年年度業績大賽協理組第一名



4. 業績大賽協理組第一名陳月碧協理。

5 ~ 6. 新晉升處經理表揚
張文瀚、崔鴻璋、
程睿紳、陳世卿、
范素敏、劉正順、
許斐琅、蔡幸晏。
EVERPRO 榮譽會
表揚林秀俐區經
理等十一位得主。

新晉升處經理表揚



EVERPRO 榮譽會表揚



7 ~ 9. 吳文永董事長頒發實士 C200 (現金 100 萬元) 幸運得主羅大海副總、魏明月處經理及劉玉芬經理；董事長夫人頒發 TOYOTA CAMRY 汽車幸運得主羅大海副總、魏明月處經理；陳慶鴻總經理頒發 TOYOTA YARIS 汽車幸運得主呂英立經理 (右四)、陳世卿處經理 (左四)。



愛傳承

TAIWAN
U-life
Association

關懷演唱會



孫情



葉蔻



翁立友



向娃



賀一航



王彩樺



陳美鳳



黃國倫



李炳輝



鍾興勸



陳隨意



謝宜君



劉福助

公益演出藝人(依筆劃序)

王彩樺 向娃 李炳輝 孫情 翁立友 陳美鳳 陳隨意
賀一航 黃國倫 葉蔻 劉福助 謝宜君 鍾興勸

台灣優質生命協會理事長 洪榮宏 邀請您共襄盛舉!

2013年5月11日(六)

入場時間/下午一點半 (本場次採對號入座)

表演時間/下午一點五十分至四點

演出地點/桃園展演中心展演廳 桃園市中正路1188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

桃園縣展演中心 03-3170511

台灣優質生命協會，邀您共襄盛舉

免費索票，索完為止!

本演出為公益活動，開放入場座位有限，請持票提早對號入座，活動前十分鐘未持票券入場者，座位恕不保留，將開放現場民眾補位，滿席為止。主辦單位保留活動異動之權利，以現場公告為主。

桃園展演中心交通資訊



指導單位 / 文化部影視及流行音樂產業局

主辦單位 / **U-life** 台灣優質生命協會
Taiwan U-Life Association

贊助單位 / **永達** 保險經紀人

協辦單位 / 桃園縣政府文化局 桃園縣政府藝文設施管理中心 PBF 寶齡富臨生技 中華電視公司 Carrefour 家鄉樓文教基金會 聖約翰綜合醫院 台北市牙醫師公會

Asia Fm 亞洲電台 飛揚895 好神拖 新新26

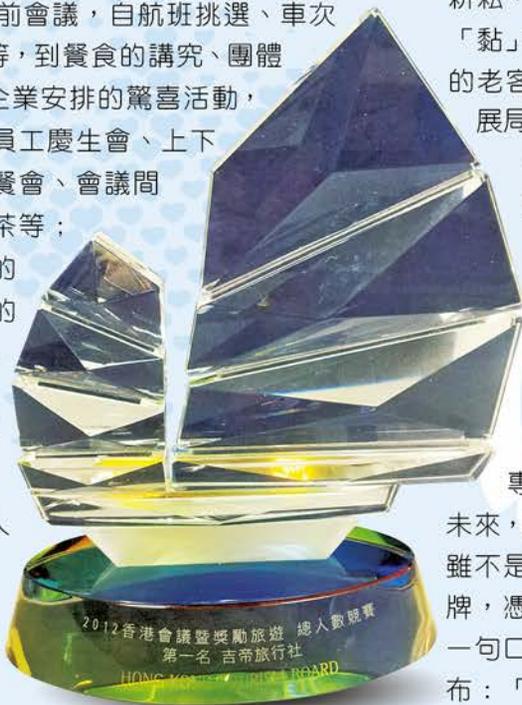
Ggogo 吉帝旅遊 就是要寵壞您

吉帝獎勵旅遊超越品質的「旅遊快樂」

「獎勵旅遊是什麼？」對於吉帝旅遊來說，「獎勵旅遊」已超越一般大眾對於「團體旅遊」的認知，而是一種無可比擬、代表吉帝旅行社專業服務精神的「價值旅遊」。吉帝旅遊葉敏生董事長憑藉多年來悉心經營每一次獎勵旅遊的經驗，用一句話點明獎勵旅遊的精髓，無非就是「讓參加旅遊的客人感到快樂與驚喜，深刻感受雇主對員工的體貼，讓員工倍感尊寵！」以「賣快樂給客人」為出發點，藉由獎勵旅遊或員工旅遊中，領隊與導遊的肢體語言、服務，將雇主疼愛員工的用心、吉帝服務客戶誠摯的熱心，展露無遺。

細膩與貼心創造無法模仿的「旅遊價值」

吉帝強調「客人給我們一百萬元的預算，我們必定作出超過一百五十萬元的價值！」，這就是吉帝的「價值導向」，務求讓客人被如此「價值」感動，進而享受「被寵愛」的感覺。故吉帝特別重視產品行程規劃，從食、衣、住、行、育、樂六大元素，力求自客戶立場著想，實際了解客戶需求與現今市場脈動，提供最精準、精緻的服務水準，為客人帶來身心靈的放鬆與滿足，獲得真正的快樂。吉帝獎勵旅遊的「核心價值」展現在吉帝葉董事長、與每位員工、領隊身上；從出團的前置作業就發揮「究極細膩」的精神：包括超過10次以上的團前會議，自航班挑選、車次調度、分房配置等，到餐食的講究、團體活動的規劃，替企業安排的驚喜活動，例如溫馨歡樂的員工慶生會、上下同樂的變裝主題餐會、會議間精心準備的下午茶等；抑或是服務客人的禮數、設想周到的生活用品準備等，以及重要的狀況應變、危機處理，一再討論、不停演練，希冀在客人面前，以吉帝最堅實的團隊、最優秀的服務，讓客人驚豔！



永續經營 緊緊吸住客人的心

許多參加過吉帝獎勵旅遊團的老客人，總是同樣一句感想：「吉帝真是把我們寵壞了！」這是對我們至高的讚譽，代表吉帝將每個獎勵旅遊團作出獨特的生命力；在服務客人的同時，吉帝員工也吸收客人們精粹的人生歷練、經營事業的訣竅、豐富奇趣的社會見聞等，這是一種超越「顧客」與「旅行社」刻板定位的雙向互動，讓客人與吉帝的心更貼近了，也對公司如此花費重本更懷感恩。吉帝操作獎勵旅遊的成功並非一夕之間，而是經過至少10年以上的穩紮穩打、無怨無悔的熱誠、戰戰兢兢邁向「永續經營」的目標；長久的耕耘，才能換得客人的肯定，消費者更因此緊緊「黏」著我們，因此吉帝成長至今，始終擁有60%的老客人持續支持；並在2013年，於香港旅遊發展局舉辦之「獎勵旅遊競賽」中拔得頭籌，獲得「全台灣業者獎勵旅遊出團總人數、出團總數」雙料冠軍的殊榮！

逆境中成就優勢 就是要寵壞您

2008年金融海嘯期間，旅行業也深受打擊；自那時我們就深刻感受到，獎勵旅遊除了品質之外，「唯有做出價值，別人才無法模仿」；我們的獎勵旅遊決勝點，比的是專精、比的是細膩、專業更是重點；今日、未來，我們極力創造屬於吉帝的旅遊「心」價值，雖不是業界規模最大，但絕對是業界第一精緻品牌，憑藉我們的優勢，「就是要寵壞您」不只是一句口號，而是一項成績，讓吉帝可以驕傲的宣布：「超越品質的價值，我們都做到了！」

2012年「友你真好、推介有禮」年度抽獎特別報導

文／編輯部 攝影／余秀萍

由永達保險經紀人公司舉辦「友你真好、推介有禮」活動，日前假陽明山中山樓的業務大會進行年度獎抽獎，其中 CAMRY 汽車幸運得主為李伯訓、YARIS 汽車得主為柯慶煥，同時抽出機車十名、iPad 十五名、腳踏車二十名等獎項，並於 4 月 9 日在該公司承德大樓進行年度獎項頒贈儀式。

對於此次能抽中汽車，TOYOTA YARIS 汽車得主柯慶煥先生表示，這是永達送給他最好的生日禮物，藉由活動的舉行，也讓他更加正視退休規劃的重要。至於 CAMRY 汽車得主李伯訓先生，因為公務在身無法出席，由其岳母嚴毓明女士代為領取。嚴女士說：「抽中汽車像在作夢一般，也讓我們全家歡樂至今。我一向認為，人應該善待自己，也應該活得陽光。我有三自觀念，『自律』做好積穀防

老，永達提供的保險規劃就是相當好的工具；『自助』就是自己學習獨立、獨處及孤獨；『自樂』就是豁達、開朗，自己找樂子。很感謝永達舉辦『友你真好』的活動，讓我重新檢視退休規劃，也為自己買了長期看護險及儲蓄險二份禮物，保本、得利又免扣稅，真是一舉三得。」

「友你真好、推介有禮」活動年度獎抽獎中獎名單如下：

汽車 CAMRY2.0

李伯訓

汽車 YARIS1.5

柯慶煥

機車

劉○君、徐○珍、郭○誠、陳○軒、林○蕙、李○賢、宋○勳、吳○香、陳○芳、廖○菁

iPad

鄭○璋、廖○銘、朱○芸、王○惠、陳○芳、林○城、廖○菁、徐○珍、張○昌、洪○惠、林○芬、曾○芬、郭○萍、趙○志、葉○偉

腳踏車

周○芳、黃○晴、尤○歆、高○興、高○興、胡○璋、李○怡、廖○雪、丁○玲、邢○楷、蔡○原、杜○玲、李○玟、曾○芬、李○紀、高○芝、丁○玲、牛○蕾、郭○添、邢○楷

★ 中獎名單以主辦單位公布為準



由永達保險經紀人公司舉辦「友你真好、推介有禮」活動於 4 月 9 日在該公司承德大樓進行年度獎項頒贈儀式，吳文永董事長（右四）與其中 CAMRY 汽車幸運得主李伯訓先生之岳母嚴毓明女士（右三）及 YARIS 汽車得主柯慶煥（左四）合影。



高雄商務會議中心

Kaohsiung Business Convention Center



超越五星級的服務品質與學習空間
讓不同的學習方式達到 最佳成果！
讓各類的知識交流達到 最高境界！

我們並可提供各式不同的上課與社交環境
並歡迎各級教育機構、公司行號來電洽詢

高雄商務會議中心 www.KBCC.com.tw 電話：(07)3340131 傳真：(07)3340077 高雄市前鎮區中山二路5號

奢華澳門「水舞間」五星大倉酒店 世界文化遺產★米其林美食饗宴三天

23800元

★全程含小費及稅金

★五星頂級體驗·尊寵奢華之旅

- 【極致奢華】入住五星大倉酒店二晚，體驗典雅細膩的日式服務！
- 【魔幻盛宴】全球最大水上匯演「水舞間」B區，體驗華麗新視界！
- 【浪漫嘉年華】漫步浪漫歐風世遺景點，觀賞不夜澳門經典四秀
- 【博物館之旅】葡萄酒博物館+品酒體驗、大賽車博物館

★三大渡假城·奢華美食巡禮

- ◆頂級米其林粥麵莊-星級美食款待(港幣150元)
- ◆銀河渡假城美食廣場(港幣150元)
- ◆銀河渡假城奢華群芳自助餐Festiva buffet
- ◆威尼斯人琳瑯美食廣場異國晚餐(港幣150元)
- ◆金沙888美食天地拉斯維加斯buffet
- ◆大倉酒店每日早餐buffet
- ◆每日大倉酒店美食佳餚Room Service(港幣100元)



「水舞間」特別升等B區門票

Ggogo 吉帝旅遊

www.ggogo.com

就是要寵壞您~這顆挑剔的心!

TEL:02-77431919



讓心的距離不再遙遠

文／Ray 阿叡

談 戀愛、追太太的時候，因為我先天的殘疾，常有種自己配不上她的想法。那時候不管是和她講電話、約會，印象中都是「小聲、悄悄」的對她講；且盡可能的希望能多了解她的內心世界與感受，讓彼此的心能更貼近。但婚後吵架，卻經常從太太口中聽到這樣的抱怨：「你結婚前和結婚後對我講話的語氣和態度差很大！你越來越不了解我！」

最熟悉的陌生人

為什麼曾經緊緊相繫的兩顆心，一旦進入婚姻後卻成為最熟悉的陌生人？為什麼曾經有的彼此了解，在結合後卻變得更加遙遠？從陌生到熟悉，從相愛到別離…，這一切的一切，其實就在「心」的距離。

想想看，你遇過戀愛中的男女在甜蜜約會時說話是用喊的嗎？不！不但不會，而且絕對盡可能的輕聲細語，是那種在耳邊的呢喃，為什麼？因為把很多內心的空間給了對方，心與心之間幾乎沒有距離，所以相戀中的男女通常不會大聲說話，有時不需要說很多話，就可明白彼此的感受與需要。

婚後，對於彼此真實面的熟悉和了解漸漸增加，也認為對方應該要懂我的，加上面對各種生活壓力與挑戰，「話」可能越說越少，但，有問題必須說，為了讓對方聽得更清楚，達到自己的期待，就可能會用喊的，喊的結果，就讓心的距離疏離了。

架起心橋 讓兩顆心不再遙遠

當兩個人衝突、生氣的時候，心的距離是很遠的。而為了掩蓋當中的距離，使對方能夠聽，於是必須用喊的，但在喊的同時人會更生氣，更生氣距離就更遠，距離更遠就又要喊更大聲。所以面對爭吵時，不要讓「心」的距離變遠，更千萬不要說些讓「心」距離更遠的話。

我很喜歡一天工作後，在夜晚獨自走在回家路上的感覺。踏著我們家人曾走過的歡笑與淚水，曾共同有的生活點滴，感受夜的靜謐，遙想家的幸福呼喚，我就會覺得好美。而「美」就是讓我們「心」的距離可以更靠近的最好方法。

一首歌、一杯咖啡、一封簡訊、一束花、一段共同的記憶…，這些都可以讓彼此的心再一次連結，需要的就是走上心橋，把「心」的距離慢慢靠近。✿



Ray 鍾興叡小檔案

- ◎ 學歷：中國文化大學西洋音樂系畢業
- ◎ 現任：中央廣播電台主持人、台中市志願服務代言人、永達社會福利基金會顧問、國際生命線台灣總會顧問、希望森林網站特約講師
- ◎ 經歷：伊甸基金會企劃行銷、屏東基督教醫院合唱團指揮 & 指導老師

SUN	MON	TUE	WED	THU	FRI	SAT
			01 三月廿二 北區《電影欣賞-台灣黑狗兄》 馬運蓉、谷黛藍 15:00-16:00 宜：祭祀、出行、動土、修造、破土、安葬	02 三月廿三 中區《申報101年個人綜合所得稅之最新措施及釋例》陳嘉慶 14:00-17:00 宜：諸事不宜	03 三月廿四 宜：開光、出火、安門	04 三月廿五 北區《理財講座》崔鴻璋 10:00-12:00 《財經講座》蔡存義 10:00-12:00 《保險公司安全性講座》陳淑金 10:00-12:00 桃園《財經講座》林欽賢 10:00-12:00 中區《財經講座》劉秋英 10:00-11:45 南區《產業趨勢財經講座》陸大同 10:00-12:00 宜：祭祀、開光、成服、除服
05 三月廿六 宜：會友、安床、喬遷	06 三月廿七 宜：掃舍、啟鑽	07 三月廿八 宜：交易、立券、開市、移徙、嫁娶、安門	08 三月廿九 北區《300俱樂部講座》 張台大 15:00-16:00 《兼職班》 陳品潔 19:00-20:00 中區《揭開有錢人的大陰謀打造退休財務方舟的贏家策略》蒲祥生 14:00-15:40 宜：祭祀、破土、安葬、開光、解除	09 三月三十 宜：祭祀、破屋、壞垣、解除	10 四月初一 宜：祭祀、入宅、安床、出行、祈福	11 四月初二 北區《從公債看利率講座》陳有天 10:00-12:00 《財經講座》張文瀚 10:00-12:00 《理財講座》李國豪 10:00-11:30 《理財講座》洪敦宇 10:00-12:00 《財經講座》宋木海 10:00-11:30 《理財講座》蔡登惠 10:00-12:00 (VIP財富管理講座) 李侯克 14:00-16:30 桃園《愛傳承公益演唱會》 14:30-16:30 中區《財經講座》余松坤 10:00-11:45 南區《親子理財講座》謝耀進 10:00-12:00 宜：開市、交易、祈福、立券、約會
12 四月初三 宜：解除、結網	13 四月初四 宜：開市、交易、立券、出行、祭祀	14 四月初五 北區《信託講座》 羅友三 14:30-16:30 宜：祭祀、出火、拆卸	15 四月初六 北區《十分鐘觀人術講座》 林佳儀 14:00-16:00 《與成功有約講座》 羅大海 14:00-16:30 《兼職班》 沈麗蕊 19:00-20:00 中區《問卷行銷下午茶》 蔡名蔚 14:00-15:40 宜：掃舍、解除	16 四月初七 北區《300俱樂部講座》 傅泓捷 15:00-16:00 宜：開市、交易、立券、開光、出行	17 四月初八 宜：祭祀	18 四月初九 北區《資產保全講座》林文鵬 10:00-12:00 《財經講座》尚穎 10:00-12:00 《社會保險權益揭曉》簡玉梅 10:00-12:00 《信託講座》李國豪 10:00-12:00 《財經講座》劉玉芬 10:00-11:30 《財經講座》王素秋 10:00-12:00 《名人講座》高志斌 14:00-16:00 桃園《財經講座》張自強 10:00-12:00 中區《財經講座》蒲祥生 10:00-11:45 南區《關注全球經濟發展趨勢》謝甲輝 10:00-12:00 宜：掃舍、安葬、破土
19 四月初十 北區《執業醫資產安全暨節稅致富》陳嘉慶 13:20-17:30 宜：嫁娶、移徙、開市、交易、立券	20 四月十一 宜：會友、開光、裁衣、合帳	21 四月十二 宜：破屋、壞垣、解除	22 四月十三 北區《兼職班》 陳麗美 19:00-20:00 中區《SmileLife樂活人生理財講座》劉上菲 14:00-15:40 南區《致富理財講座》 林秀剛 19:00-21:00 宜：祭祀、會友、開光、出火、拆卸	23 四月十四 北區《與成功有約講座》 黃建華 14:00-16:00 《300俱樂部講座》 林如卉 15:00-16:00 宜：開市、交易、立券、納財、出行	24 四月十五 宜：出行、納采、入宅、移徙、約會	25 四月十六 北區《理財講座》崔鴻璋 10:00-12:00 《財經講座》元家雄 10:00-12:00 《財經講座》劉玉芬 10:00-11:30 桃園《財經講座》林顯祥 10:00-12:00 中區《財經講座》謝祥民 10:00-11:45 南區《保戶回饋講座-健胃整腸，活出彩色人生》 許秉毅 14:00-16:00 宜：祭祀、祈福、交易、立券、出行
26 四月十七 中區《保戶講座》 陳嘉慶 13:30-17:30 宜：交易、立券、嫁娶	27 四月十八 宜：會友	28 四月十九 中區《台灣、大陸、美國遺產稅制比較》 陳嘉慶 14:00-17:00 宜：納采、出行、祈福、入宅、訂盟	29 四月二十 北區《預約財富講座》 陳威琳 14:00-16:00 《兼職班》 詹俊宏 19:00-20:00 南區《財富管理講座》 李麗英 14:00-16:00 宜：納采、開光、安床、作灶	30 四月廿一 北區《300俱樂部講座》 潘俊煌 15:00-16:00 宜：交易、開市、立券、納財、約會	31 四月廿二 宜：交易、立券、納財、出行、開市	

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；其他活動聯絡方式請電洽：0800-556680，本行事曆僅提供資訊，購票仍須與主辦單位洽詢。

活動洽詢 >> 北區服務中心：(02) 8596-1678
 中區服務中心：(04) 2319-2988
 南區服務中心：(07) 970-0320

人生有永達 · 萬事都騰達

精彩可期的生涯規劃

享受退休生活

從(永)(達)(服)(務)

規劃開始！



 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