

臺銀 人壽

電子報

No. 11

2016/10



人物側寫-

新任總經理 邱華創 先生介紹

BankTaiwan Life Insurance

臺銀人壽 董事長
陳素甜 女士



臺銀人壽 新任總經理
邱華創 先生

臺銀人壽 卸任總經理
蔡吉盛 先生

專題

保單借款真便利

臺銀人壽榮獲
2016保險信望愛獎

保戶子女獎學金
抽獎活動圓滿落幕

辦理保險契約內容變更
簡訊通知功能上線



臺銀人壽

唯一國營 來自臺銀



臺灣金控

Taiwan Financial Holdings



發行人的話

近期媒體大篇幅報導內政部公布 104 年簡易生命表，國人平均壽命 80.2 歲，其中男性 77.01 歲、女性 83.62 歲，創下歷年新高。另一方面，卻有一項調查數據顯示，北歐國家平均往生前臥床時間約為 2 週，台灣則是 7 年。這兩項數據，

帶給我們更深刻的省思，長壽固然可喜，但是好的長壽品質，才是真正值得我們追求的。

受到傳統儒家思想的薰陶，國人重視親情、孝道的文化遠勝歐美。這在台灣早期以大家庭為基礎的農業時代，是一股無形的社會安定力量，幾乎每一位長輩，老年生活都能得到子孫的照顧。因此，「養兒防老」是根深蒂固的觀念；「含貽弄孫」更是每一個人老年生活的理想畫面。但小家庭化、少子化與高齡化的社會趨勢，已經悄悄地打破了這一股安定的力量。尤其是現代許多青、壯年朋友，在繁忙工作之餘，除了必須兼顧家庭生活，如果還要勞心費神地照顧長輩，常感力有未逮。

週延的健保制度，在一定程度上，是國人平均壽命延長的重要因素，但現行制度並不能確保長輩老年能夠得到完善的照顧。相信很多朋友都有這樣的經驗，在父母、家庭與工作之間來回奔波，龐大醫療與長期照護的經濟壓力，常常讓自己喘不過氣來。但這些都是現代青、壯年朋友，在人生道路上，必須面對的過程。如何讓長輩得到好的照顧，是我們每一位為人子女的责任，也是台灣社會所散發的人倫之美。

有品質的高齡生活，是每一個人衷心期待的。健康的飲食、規律的生活、運動的習慣和心靈的開拓是享受高品質長壽生活的基礎，而適當的人壽保險規劃，可以讓這個基礎更為堅實。好的身心調養習慣和好的保險規劃，如果能夠越早力行、即早規劃，它所能夠發揮的功能、所能產生的效果就越大。馬上開始，永不嫌遲。衷心希望每一位保戶，在臺銀人壽保險的防護下，都能夠享受樂活的長壽人生。

臺銀人壽保險股份有限公司 董事長

陳素甜

投保的保單除了可提供您保障外，還可以拿來這樣做
你聽過 文 / 契約服務部

保單借款嗎？

大明是個認真的上班族，新公司看中他的長才，幾次熱情的邀約大明加入他們的工作團隊。大明一方面難卻盛情、一方面也仔細評估看好新公司的發展前景，選擇在年關將近之際，毅然決然的放棄幾個月的年終獎金，跳槽到新公司擔任新職。

大明的太太小芬雖然支持大明的決定，但看著兩個分別就讀國中與國小的孩子，想到平常以她和先生兩份

薪水支付車貸、房貸與學費，已經所剩無幾。不由得擔心起今年過年少了先生那份年終，要怎麼支應孝敬長輩的紅包、出門踏青的費用、年度繳納的保費…

大明和太太想開口告訴孩子今年過年只能在家看電視，為了省錢哪裡都不能去。只是看到孩子們熱烈討論著過年的行程，到口的話又只能吞回肚裡。大明夫婦雖深信，家裡的經濟很快就會因為新工作的光明前景而改善，但煩惱的是怎麼面對現在的經濟困境。

大明安慰小芬：「我們可以先去辦信用貸款應應急啊。」小芬沒好氣的說：「信用貸款又是門檻、又要擔保的，審核徵信也都要時間，何時核准撥款也不知道。眼看再兩個禮拜就過年了，真等撥款下來都已經什麼時候了？這可不是個好主意。」。

大明突然想到，他在臺銀人壽有幾張保單已經繳費期滿了，若把保單解約可以拿到解約金應急。「你的保單每三年會有生存保險金給付耶，我們不是打算拿這當成以後的養老金？解約可是什麼都沒有了呢。以後有錢也買不到同樣的保障啊。」。小芬煩惱的想要勸阻大明。「唉！也顧不了這麼多了…」。大明一邊安慰小芬，一邊撥電話給臺銀人壽 0800 免費服務專線，詢問怎麼辦理保單解約。



服務專員聽完大明的困擾後，笑著說：「先別考慮保單解約了，你聽過保單借款嗎？」。

保單借款免保證、免徵信、手續簡便

「什麼是保單借款？」大明好奇的問。「你的保險若是年金、儲蓄、保障型的保單，通常都會累積保單價值準備金，在可貸金額範圍內，可以向保險公司辦理保單借款，資金籌措不用傷腦筋。」服務專員說。「保單借款與個人信用紀錄無關，與保單預定利率有關。所以不需保證，不需徵調信用狀況，可以省掉大段的審批時間以及撥款不確定性喔。」服務專員接著補充。

保單借款利息低且快速發款、彈性還款

「這麼簡單？那保單借款的利息不就比現金卡的高利率還要可怕了？」大明擔心的問。「放心吧！保單借款利率只跟保單預定利率有關，以我們臺銀人壽為例，現在還推出優惠利率借款專案，借款利息一般低於市場小額信貸及信用卡循環利息。這可比現金卡、信用卡來得划算喔。」服務專員很有信心的說。「利息這麼低…那要花多久才能拿到保單貸款？」大明不放心的追問。「申辦資料齊了，兩個工作天以內就可以了。」服務專員笑著說，「更棒的是，靈活借、彈性還，資金運用不求人呢。」。「保單原來可以是這麼棒的理財工具！那有什麼該注意的呢？」大明深感興趣的追問。服務專員分享：「我們協助保戶辦理保單借款很多年了，通常會建議保戶留意以下幾件事情：」。

1. 保單有保單價值準備金才能借款

投保後持續繳交保險費就有機會自動累積保單價值準備金。通常人壽保險具有保障及儲蓄功能均有「保價金」。保單可貸金額大約為保價金的七至八成。外幣保單成數較低。確切的可貸金額請洽保險公司服務專員確認。

2. 保單借款適用利率與計息方式

壽險公會的網站上有公告各家保險公司的保單借款利率，有興趣的保戶可查詢所持有保單的借款利率。另各家保險公司也會在特定期間推出保單借款優惠專案，利率會較低，但可能訂些專案的條件，例如貸款時間、貸款金額的限制等等。

此外，亦須注意保單借款利息的計算方式與繳交時間。通常在保單裡會註明：「逾期一年未繳之借款利息，經公司通知後仍未繳付者，則每滿一年將併入借款本金內複利計息。」只要按時繳交利息，就可以避免利息併入借款本金，擴大了保單借款的計息基礎。

3. 保單借款本息超過保價金保單即停效

根據「人壽保險單示範條款」第 23 條約定，「償還之借款本息，超過其保單價值準備金時，本契約效力即行停止。但本公司應於效力停止日之三十日前以書面通知要保人。…」。借款後，若因本金加計利息的增加而導致保價金不足，保險公司會提前告知；在保單停效期間，若被保險人發生事故，保險公司是不理賠的，因此需特別注意。

4. 保單借款本息在給付保險金時會扣除

「人壽保險單示範條款」第 19 條規定，「本公司給付各項保險金、解約金、返還保單價值準備金或退還所繳保險費（並加計利息）時，如要保人有欠繳保險費（包括經本公司墊繳的保險費）或保險單借款未還清者，本公司得先抵銷上述欠款及扣除其應付利息後給付其餘額」，因此影響原先規劃的保障金額全額給付，而出現缺口，這點需特別提醒保戶注意。

5. 保單借款不是銀行借款

「不要把保單借款想成是跟銀行借錢。保單借款僅是單純把自己保單累積的保價金，在可貸範圍內，向保險公司借來用，還給保險公司時只要加一點利息就可以了。」服務專員笑說：

「以我們臺銀人壽為例，如果採用最近的保單借款優惠利率專案，最多可以幫你省掉一半的應繳利息呢。」「保險公司如果用比較高的利率計算商品費率，用比較少的利率算保單借款，怎麼算都是保戶有利啊！」。

小額融資 超級比一比	借款管道	信用卡預借現金	小額信用貸款	保單借款	民間借款
	手續	簡單	繁瑣	簡單	視情況
	額度	信用卡額度 10%	依個人信用狀況	依保價金可貸成數	視情況
	利率	高（約 5-15%）	中（4-8%）	低（2-7%）	最高
	擔保品	不用	不用	不用	視情況
	還款時限	隨借隨還	還款時間固定	隨借隨還	視情況
	風險	信用風險	信用風險	無	民間催收風險

「可是我人在南部呢，怎麼辦保單借款？」大明煩惱的問。服務專員笑著說：「趕時間的話，你只要在上班時間，將文件備妥，就近到臺銀人壽的分公司的服務櫃檯，就可以辦了。若不方便前往，亦可郵寄至各分公司，分公司收到後 3 天內就會將資金匯入您的帳戶。」

臺銀人壽榮獲 2016 保險信望愛獎

臺銀人壽再度獲得有保險界奧斯卡獎之稱的「保險信望愛獎」肯定，榮獲 2016 年「最佳通路策略獎」及「最佳整合傳播獎」優選獎。

臺銀人壽 2015 年通路發展策略，依循公司整體發展策略，推動業務轉型，從產品設計、通路規劃、業務輔銷及核保案件處理，提供系統化、便捷化及客製化的服務策略，2015 年初年度分期繳保費收入年增率達 134%，初年度等價保費收入占比亦首度突破 50%，顯見藉由全體夥伴的努力，本公司通路發展策略已逐步展現成效。

臺銀人壽 2015 年整合傳播，著重深化國營保險公司誠信、穩健、永續經營的形象，以「唯一國營」及「信用評等最高」作為整合傳播的核心，協助通路夥伴達成最後一哩路的行銷，不論是傳統的平面文宣、戶外看板及新世代的社群媒體，行銷創意及資源投注均架構在此基礎之上。根據 2015 年 12 月號現代保險雜誌發布的「全國最佳壽險公司排行榜」調查，臺銀人壽知名度較上年提升將近 1 倍，印證此整合傳播策略的正確性，並感謝社會大眾對本公司的肯定。

臺銀人壽為「唯一」國營的壽險公司，本次榮獲 2016 年保險信望愛最佳通路策略獎及最佳整合傳播獎的肯定，代表公司全體同仁的努力，在專業領域上已獲得評審認同。展望未來，因應高齡社會的來臨，M 型社會及配合主管機關監理的走向，公司致力以商業保險的力量補足社會安全網的缺口，憑藉「國營金控下的利基型保險公司」競爭優勢，致力提升全民保險保障，以不負為全民保險公司所託。



臺銀人壽陳素甜董事長（中）、林逸清經理（右）及吳芳琪經理（左）於信望愛頒獎典禮合影

辦理保險契約內容變更 簡訊通知功能上線

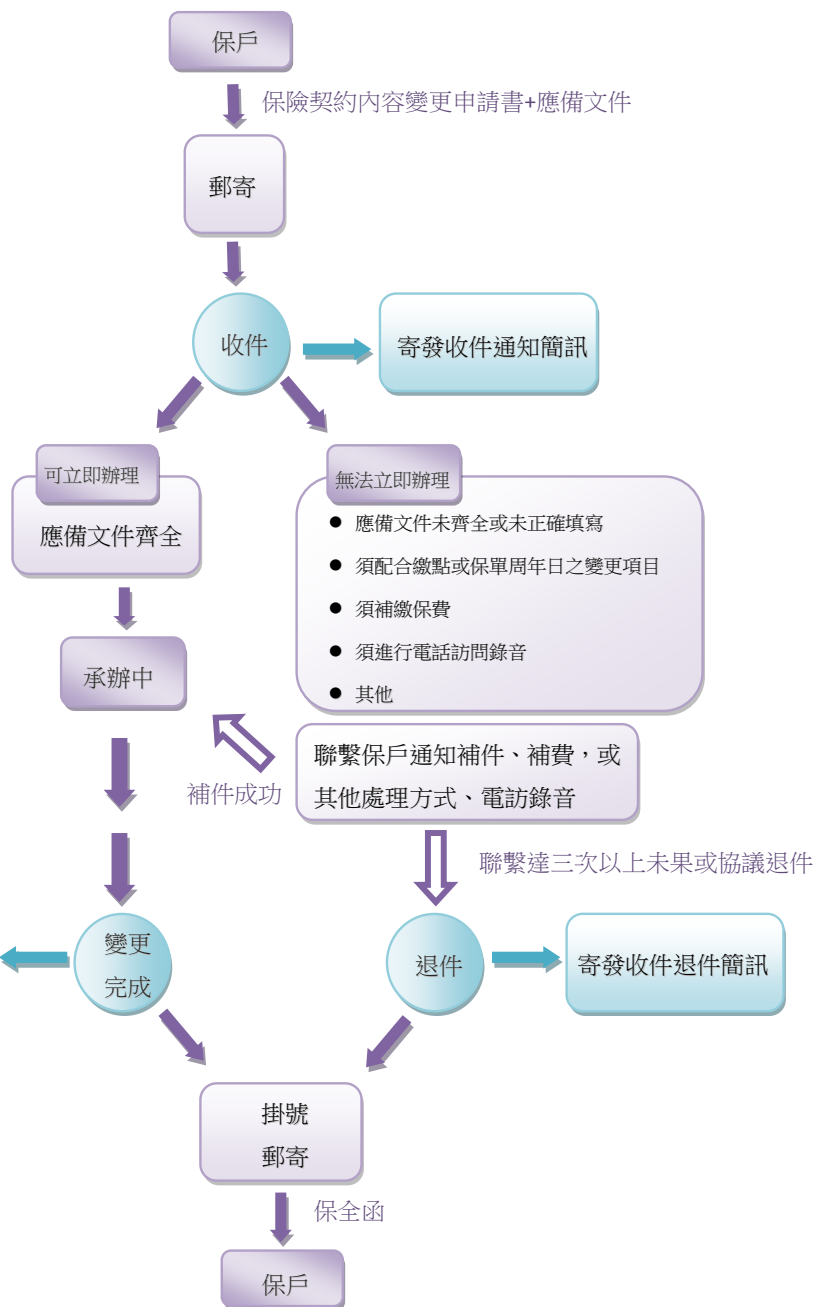
自即日起啟用簡訊通知功能，保戶將會於變更申請送達本公司（保全科）當日（即為保全科收件日），收到收件通知簡訊，並於變更完成寄發保全函當日，收到變更完成簡訊；若因應備文件不齊全以致無法辦理，亦會收到退件通知簡訊。

以簡訊通知收件與變更完成的好處：

以往在保戶自行郵寄或經服務人員協助送出變更申請之後，一直要到收到保全函，才能知曉變更申請已被接獲並處理完成，如此在保戶將保險契約內容變更申請書和其他應備文件送出後，對於郵寄、遞送過程是否順利，還有收件後的處理進度無法掌握，透過簡訊通知，保戶將確切知曉本公司已經收件，而在辦理完成（或退件）後，也能在收到保全函之前，即知曉變更作業已經完成（或無法辦理），減少等待期的不確定性，更明確的了解案件處理進度。

適用簡訊通知的項目：

目前開放簡訊通知功能者為屬於保險契約內容變更範疇的申請項目 - 包括要保人、受益人變更；要保地址、收費地址變更；紅利領取方式變更、印鑑變更、補發保單；身分證字號、姓名變更、繳別變更；辦理繳清保險、展期保險、縮短年期、縮小保額、取消附約；變更被保險人職業；年齡更正；附約要保、復效，以及契約轉換。



105 年度保戶子女獎學金抽獎活動圓滿落幕

臺銀人壽為了感謝保戶朋友的支持、鼓勵學子認真向學，今 (105) 年獎學金抽獎活動已於 8 月 19 日在業務推展通路及保戶代表等貴賓見證下，公開抽出 1,900 名同學獲得 1,000 元至 3,000 元不等的獎學金，中獎率高達 45.63%，充分展現臺銀人壽回饋保戶的用心。

臺銀人壽持續回饋保戶，逐年舉辦保戶子女獎學金抽獎活動，103 年迄今已嘉惠近 6,000 名學子。值得一提的是，臺銀人壽不同於一般獎學金僅針對大專院校學生，而認為學習的火苗該從幼時扎根，堅持獎勵對象應包括國小學童，而讓保戶家長對於臺銀人壽重視教育從小做起的用心，並間接成為政府獎勵育兒的最佳助攻。

臺銀人壽以保戶子女獎學金抽獎活動回饋保戶，並持續投入各項公益活動回饋社會，舉凡贊助巡迴慈善公演籌募貧弱兒童的早餐經費、舉辦「有愛・用心・無障礙-關懷視障者電影欣賞會」、淨灘淨山環保活動、照顧弱勢團體、關懷訪問育幼院、慈善園遊會等各項社會公益活動，都看得到臺銀人壽綠背心的身影。

臺銀人壽不以經營卓著與投入公益自滿，期許以「國營金控下的利基型保險公司」繼續扮演社會公益集線器、保戶風險防護罩的角色，陪伴在你我身邊。



臺銀人壽總經理邱華創（左起）、新世紀保代董事長謝海財、臺銀人壽董事長陳素甜、臺銀保代總經理高秀枝、懷德保代董事長許文通等共同參加臺銀人壽 105 年度保戶子女獎學金抽獎活動

愛心天使出任務 讓憨兒們心中暖洋洋

為了推廣【192 守護天使計畫】，臺銀人壽特別在各部門推選出愛心天使，鼓勵同仁慷慨解囊。截至 8 月底止，捐款金額已經超過 100 萬元，預計可幫助 5,000 個弱勢家庭。

【192 守護天使計畫】自 8 月份開始進行【天使出任務】活動，安排愛心天使造訪受捐助投保微型保險的社福機構，實際了解他們的運作情形及需求，提供必要的資源與協助，臺銀人壽總經理邱華創 8 月 30 日帶領臺銀人壽的愛心天使造訪台南朝興啟能中心（以下稱朝興），作為天使出任務的第一站。除捐贈生活物資外，並安排精彩的珍奇樂器表演，與近百位憨兒同樂，提前向他們祝賀中秋佳節愉快！

朝興執行長徐培凱表示，朝興成立於 92 年，主要收容照護心智障礙者，來到這裡的憨兒，大多都是父母已逝的孤兒或者來自單親、隔代教養的低收入戶家庭，目前收容照護約 100 位憨兒。

憨兒們年紀很多都已經 40、50 歲，平常很少人來探望他們，除了捐款與生活物資外，其實憨兒們更希望有人來探望，給他們關心、溫暖。臺銀人壽這次特別從台北邀請「身聲享樂工作坊」吳忠良老師，到朝興表演非洲鼓、美洲笛等世界各國的珍奇樂器，以劇場互動式的表演與憨兒們同樂，憨兒們看得嘖嘖稱奇，聽得津津有味，紛紛搶著要體驗演奏樂器，跟老師合奏，一起手舞足蹈，現場氣氛 High 極了！朝興的憨兒們也表演一段氣勢磅礴的太鼓陣，以饗來賓。窗外藍天白雲，清風徐來，這一天朝興的瀟灑著幸福的味道，每一張滿足笑容告訴愛心天使，憨兒們要求的不多，只要我們常常來探望，就可以把溫暖傳遞給他們。

邱華創總經理在致詞時特別對朝興的社工們致敬，因為朝興的憨兒們大部分是年紀較大的老憨兒，社工們照顧起來特別辛苦。邱華創總經理也感謝臺銀人壽同仁的熱情參與，勉勵愛心天使學習朝興社工犧牲奉獻的精神，一起推動公益活動，用愛凝聚微小的力量，編織希望的守護網。



臺銀人壽總經理邱華創（左七）、台南分公司經理洪佩芝（左八）、朝興執行長徐培凱（左六）與臺銀人壽的愛心天使們

搶救受飢兒 籌募 貧弱兒童愛心早餐

桃園分公司

在台灣，每 13 個學童中就有 1 個家中無力支付營養午餐，需要學校或政府的補助，他們都是容易三餐不穩定的孩子。許多受飢兒童因家中經濟困難或無力照顧，總是餓著肚子上學，一週能吃一頓營養豐盛的早餐是遙不可及的願望。世界和平會自 97 年起投入受飢兒童的服務，推動「搶救受飢兒」活動，提供貧弱家庭兒童愛心早餐、營養食品及各項照顧貧童三餐的服務。

為幫助受飢兒不挨餓上課、健康長大，2016 年世界和平會與明華園旗下之風神寶寶兒童劇團合作，舉辦全台 7 場巡迴慈善公演，籌募貧弱兒童的早餐經費。愛心不落人後，臺銀人壽桃園分公司協辦 7 月 9 日在中原大學音樂廳之公演活動，一同為台灣吃不飽的孩童盡一份心力。

這次公演戲碼『風神寶寶之嫦娥奔月』，以與中秋節有關的 4 個民間故事「后羿射日」、「嫦娥奔月」、「吳剛伐桂」、「玉兔搗藥」串連全劇，劇情顛覆傳統，結合舞臺劇奇幻魅力和歌仔戲藝術，並藉由歌仔戲身段動作與互動遊戲，引領小朋友進入傳統戲劇藝術的魔幻空間，在活潑趣味的戲劇表演中，讓小朋友自在學習、接觸傳統戲劇。

桃園分公司同仁帶著家人參與活動，期望幫助更多弱勢家庭，讓愛與關懷不斷向外擴散。



桃園分公司同仁參與公益活動合影

『用創新創意 創造快樂人生』公益講座

高雄分公司

臺銀人壽高雄分公司一路秉持著關懷弱勢深耕在地的精神，於 105 年 8 月 20 日周六上午，特地邀請「社團法人高雄市劉大潭希望工程關懷協會」劉大潭教授蒞臨大東文化藝術中心演講「用創新創意創造快樂人生」，深深感動了參與現場聽講的市民鄉親。

臺銀人壽高雄分公司長期以來推廣公益活動不遺餘力，上個月於財團法人高雄市私立紅十字會育幼中心舉辦「2016 老少同樂送溫馨」、近年來為保護環境舉辦「牽手動起來 - 高雄旗津海岸淨灘活動」及「牽手動起來 - 淨山活動」、為獨居長者送年菜舉辦「幸福年菜·福老團圓」、為響應捐血並推廣本土有機農業舉辦「捐血一起來，健康又助人」活動…等多元化之公益活動。

劉大潭教授是全球第一位身障發明家，三歲時因為誤打過期預防針，導致下半身完全失去功能，自小家貧也因身障備受輕視，憑著過人的自信與勤奮的態度，苦心鑽研學問，終於因其傑出之發明，成功翻身為擁有數千萬元資產的企業家。劉教授以他自小成長親身經歷，詼諧風趣地娓娓道出每一段因生活上的不便而發想的各項發明創作。



劉教授為照顧社會身心障礙之弱勢族群，成立庇護工廠，教導身障者擁有一技之長以自給自足，並生產劉大潭教授各項發明專利，將盈餘回饋社會公益。

臺銀人壽秉持企業的社會責任，向來重視人文議題並關懷弱勢族群，致力於公益活動的舉辦，這次活動邀請了劉大潭教授親臨現場演講，為使高雄市民鄉親有更深的體會與感動，現場並贈送由劉大潭教授及李秋玉理事長合著的「天使不做的夢」一書給參與的市民鄉親，期待讓愛傳出去，吸引更多人一起努力使臺灣這片土地更加美好，生生不息。





104 年度人身保險業

優秀從業人員名錄及獲獎心得

優秀內勤人員

稽核室 孫震寰

榮獲「104 年壽險公會優秀從業人員」殊榮，內心充滿感謝，家人也以我為榮。回想 98 年 6 月進入臺銀人壽已有 7 年……都說「知子莫若父」，父親早早就知道震寰並不聰明，在我初入社會時講了一段話，至今我仍用力秉持——「開始要低著頭做，至少好好做它個 3 年，做中學才能得心順手，至少老闆看見你有努力，遇錯苛責也會輕一點。」必需承認自民營企業轉換至國營機構並不順遂，甚至一度萌生退意……，要先謝謝領我入門的臺灣銀行資訊處陳伊伶研究員，您教會我多聽多看，尤其是您說的：「先不辯駁，有道理就學。」，還有第四年準備遞出辭呈前的啟示：「有勇氣就讓大家認同你。」讓我鼓足勇氣堅持下去……，要最感謝鼓勵我、教導我、包容我的周圍藝總稽核，您正面思考劍及履及一讓我知道有想法更要有做法。

稽核室的查核工作，需要瞭解規章辦法和實務作業，藉由查核可以貼近與看見各單位的作業規定，

以及相關作業程序及控管點，有助提升本職學能，同時瞭解做好內控首在強化各單位對內控管理之認知。在稽核室參與訂定各單位自行查核績效考評作業，除了扣分作業，更重要的是增加獎勵方案——自行查核有提出發現缺失就會加分，若能提出有效改善措施，除了對單位加分外，更對自行查核人員予以敘獎。以前各單位自行查核提出大多是作業面的補正，現在各查核人員已進一步提出設立控管點、檢核功能等改善措施，大大提升並發揮內部控制的功能。個人覺得只有持續學習和溝通，才能創造自我價值，進而與公司一起成長。

資訊室 葉仲姮

感謝董事長、總經理對資訊部門的辛勞給與肯定，更感謝各位長官的推薦，在我二十多年服務臺銀人壽工作生涯留下美好的見證。

魏德聖導演曾說：「集合眾人成就一件美好的事，就是最棒的工作！」，資訊部門每位同仁都在為公司盡心盡力，做好本身的職責，為滿足使用者對系統的需求，必須

站在使用者的角度去規劃、設計，以溝通來化解隔閡，以熱情來化解冷漠，建立有效的流程及以提供使用者滿意的穩定系統為終極目標，秉持主動、積極、創新、同理心的思維，發揮團隊精神，讓公司獲得更大的利益，而我們也從中得到成就感和無法言喻的喜悅感。願把榮譽獻給我們工作團隊的每個人！

企劃部 曾美雅

踏進壽險業內勤工作至今約 11 年，有超過三分之二的時間是在臺銀人壽服務，在這公司裡，給了內勤同仁很多成長的機會和學習的資源，在獲獎的此刻，讓我回顧 7 年前剛進公司的我，得以慶幸自己比當年進步，誠心感謝一路給予指導的長官及共事過的優秀同事。

親愛的保戶們，優秀內勤人員的獎項名額雖然有限，但在臺銀人壽裡，優秀、認真及努力的內勤同仁卻比比皆是，我們都在與公司一起進步成長，並持續努力為您作得更好更多，藉此也感謝您對臺銀人壽的支持！

台中分公司 沈瑩楹

今年榮獲 104 年度人身保險業優秀從業人員的殊榮，感謝長官的認同及肯定，能榮獲這個獎項不僅是個人的努力，更是台中分公司長官及同仁們用心的展現。

回想 88 年 10 月到職時，台中分公司正忙於台電搶救地震災區高壓電塔工作人員的投保事宜，讓我深覺國營保險公司的社會保障責任。在臺銀人壽服務的 17 年中，一直都是參與通路業務的推展，從經代通路至 91 年第一次與銀行通路合作的土地銀行，96 年更與同為台灣金控之子公司臺灣銀行合作，擴展客戶的廣度與深度，更體認到不同通路的學無止盡。這幾年壽險業面對嚴峻的經營困境及挑戰，有賴最敬愛的陳董事長及各部門長官帶領著公司慢慢轉型以突破困境。在商品面，由儲蓄型商品轉型，回歸保險業的本質～分擔客戶風險及照護家人的保障型商品，更開發銀髮族專屬的防癌保障。

公司近幾年除了開辦微型保險外，也舉辦不少公益愛心活動，例如台中分公司長期關注老吾老基金會獨居老人之服務及台中縣社區福利共創協會身障人士的服務，不僅凝聚同仁的心，更發揮唯一國營保險公司的社會責任，我很榮幸能在臺銀人壽服務，更深信公司會是最值得保戶信賴及推薦的保險公司。

業務部 蔡伊玲

這是我從學校畢業後，第一次上台領獎，覺得很開心，很感謝長官們的指導與對我工作上的肯定。到臺銀人壽之前，我一直在證券業從事風險管理工作，證券業以自營操作為主，著重於部位每日流動性、

信用風險及損益控管，原以為壽險業的風險點與證券業相似，然而於 100 年 2 月進入臺銀人壽沒多久，我就接了全新的工作－資產負債風險管理，透過現金流量與敏感性分析，及看到資產面與負債面報告，發現壽險業面臨的經營風險較證券業複雜許多，因為壽險業是高財務槓桿行業，資金大多來自負債（保戶所繳保費提存的各項準備金），若資產負債配置不當，將面臨經營風險。在從事資產負債風險管理工作的五年間，親身經歷公司所面臨的經營困境及轉變，首先是早期銷售高預定利率保單所產生利差損造成的財務風險（臺銀人壽於 97 年自臺灣銀行人壽保險部分割成立，承接原有的鉅額高預定利率保單的利差損），接下來面臨的是臺灣銀行成立臺銀保經，引進同業商品在臺灣銀行銷售，對本公司商品產生排擠效應，及 97 年至 100 年本公司透過臺灣集團銷售的躉繳短年期（6 年到期）商品於 102 年後陸續到期可能造成的流動性風險等（為達收益率，保費收入大多投資超過 6 年期的固定收益資產，出現以短支長現象），公司的經營團隊為了解決面臨的困境，啟動並執行各項改革計畫，包含成立專案小組調整資產配置及負債結構，以逐漸改善負債準備金不足缺口及穩定現金流量，並透過多元化通路發展，降低對特定通路的依賴等，於 104 年底已見相當的成效，身為資產負債風險管理成員的我，能參與公司的轉型，身感榮幸。為了擴大自己工作領域及增加處事經驗，於 105 年 6 月轉調至業務部規劃科，負責分析同業健康險銷售動態，並針對通路對商品意見，與精算部討論商品研發方向，另外亦負責製作商品懶人包，協助通路業

務員快速上手，期望不久的將來，公司的商品團隊能為不同客戶群設計出保障更完整的商品組合。

投資部 張正源

離開學校的時候，我沒想過會踏入保險業；走過這十餘載，從沒想過優秀壽險從業人員這份肯定。猶記得初入行時，前輩總不厭其煩耳提面命著，「保險是一份長期的承諾，沒有履行那份長期承諾的認知或能力，就沒有資格待在這行」。初出茅廬的小夥子，對這種大道理沒特別的感覺，常常聽著也只是聽著，直到某天整理父母三十年前為我投保的保單，才懂得前輩耳提面命的長期承諾為何。泛黃的保單象徵著走過四分之一世紀的保障，以及未來數十寒暑的承諾，如果保險從業人員沒有履行那份承諾的認知或能力，如何能讓保戶安心的簽下那份保單？

擔任壽險從業人員的這些年來，深感台灣壽險業經營環境日益艱難，全球第一的保險滲透率與長期低利率環境，讓台灣壽險業面臨嚴峻的經營挑戰。如同法國文豪狄更斯所稱，「這是最好的時代，也是最壞的時代」，在這混沌不明的時代中，「轉型」成為當代台灣壽險業者難以避免的生存之道。

我相信，惟有透過結構性的改變，使壽險業者透過轉型而更加茁壯健全，日益老化的台灣社會才能有未來的安定力量。很榮幸自己能參與這場台灣壽險業的光榮革命，為這個社會略盡微薄之力，我已經準備好面對未來這美好的一仗，而各位保戶對臺銀人壽的肯定與支持，將會是我面對未來挑戰最大的後盾。



會計室 張文瑛

回想前次在保險領域接受表揚是取得美國壽險管理學會的壽險管理師資格證書，那時參加民營壽險公司的年度表揚大會，被表揚的是個人在壽險專業精進的努力，而今年很榮幸獲得 104 年度人身保險業優秀從業人員的殊榮，感謝公司長官的認同及肯定，榮獲這個獎項代表的不止是個人的努力，更是會計室同仁用心的展現。

在臺銀人壽服務 5 年中，參與各項新業務專案，透過跨部門合作，擴展思考的廣度，更體認到學無止盡，公司雖沒有富裕的祖產，但卻有優質的人員。這幾年面對嚴峻的經營困境及挑戰，有賴長官帶領著公司轉型、突破困境及持續進步。正如同公司在商品面由儲蓄型商品轉型為幫客戶分擔風險及照護家人的保障型商品，公司同仁間也漸漸形成團結主動榮譽的企業文化，近期更舉辦不少公益愛心活動，發揮唯一國營保險公司的社會保障責任，我很榮幸在臺銀人壽服務，更深信公司必能漸入佳境，成為臺灣金控成長及獲利的第二引擎，更是最值得保戶信賴及推薦的保險公司。

優秀業務人員

全台通訊處 周登祥

很榮幸再次獲得人身保險業優秀從業人員大獎。由衷感謝公司與單位主管的栽培，更感謝所有保戶的支持與鼓勵。每次工作上遇到瓶頸時，總會想起主管曾生動描述業務工作需具備：「月亮當太陽；下雨當沖涼」的特質，頓時又會燃起滿滿的熱情。保險是利人利己的行業，每當想到同事的客戶家人因領到高額理賠金而不至於家庭經濟陷入困頓而欣慰，每個行業在社會上都是一定的價值，但保險雪中送炭的特質更強化我選擇從事保險業務的決心，至今更慶幸做了這勇於挑戰的決定。最後，感謝我的父母，謝謝您們一路的支持，謹將此獲獎榮耀您們。

台一通訊處 陳慈惠

很榮幸被推薦為 104 年度優秀業務員，這是我連續第二年獲得這項殊榮，感謝臺銀人壽給我這個機會，這是榮譽更是責任。很幸運的可以來到台一通訊處的這個大家庭，從事我最喜歡的銷售工作，主管從不間斷的關心與協助，讓我們在展業過程中充滿著活力。而臺銀人壽總能適時推出具有競爭力的各類型商品，讓客戶有適合規劃的多元選擇，更成為強而有力的展業後盾！我在 101 年 9 月，經由摯友蔡枝祥、葉曉君賢伉儷引薦，進入臺銀人壽擔任業務員的工作，他們讓我深深體會到「選擇比努力重要」，「方向對了，速度才有意義」這些話的涵意，感謝他們一路扶持與鼓勵；更感謝客戶的信任與支持，讓我有滿滿的服務熱忱及努力不懈的原動力。

從事業務工作，我期許自己是為客戶帶來幸福的青鳥，因為銷售本身就是幫客戶解決問題，為客戶帶來實質的好處或是愉悅的感受！在展業的過程中，我希望客戶就算沒有購買，也可以享受和我對話的過程，而不是感受到被推銷的壓力！

對於個人，我相信天道酬勤，於是時時提醒自己，因為業務工作時間自由，所以要更加謹守自律；因為專業需要不斷被提昇，所以要廣泛閱讀與持續學習；因為業務開發艱難不易，所以更要正面樂觀來面對挫折與挑戰。也希望因著工作成績帶來的成果，家人和我可以一起夢想著更寬廣的未來！最後，再次感謝臺銀人壽的推薦，讓我有機會連續獲得公會的表揚，我會一步一腳印，認真踏實的在臺銀人壽這樣好的舞台上，用心經營我的保險志業；榮譽歸給神，也歸給愛我及包容我的另一半及家人！感謝主！

台一通訊處 彭偉樑

腳勤與用心是從業以來一直並行不悖的業務法則，我始終認為機會是留給做好準備的人，當然我最明智的選擇還是進入臺銀人壽這個穩健的保險公司；唯一國營的金字

招牌～讓保戶更加安心將保險相關事務託付於我。真的真的要感謝最最敬愛的保戶在這業務競爭激烈的保險市場選擇偉樑 & 秀玲當您的保險業務員；由衷謝謝你們，感謝你們的信任與託付，感謝你們的分享與同理心的相待，我們都是從陌生到熟悉一步一腳印建立了信任；一張張保單的規劃也藉由你們的推薦與您的親友同事結下了善緣，我們也會秉持初衷服務熱忱自始至終做為回報。

期待公司推出更優質的商品，唯有具競爭力的保單才能使業務員每個人手上一直握有強大武器衝鋒陷陣無後顧之憂全力衝刺締造業績，也謝謝長官及後勤行政業務各單位對前線業務人員全力協助支援，謝謝你們無私的幫忙尤以核保人員加班加點就是使命必達一點一滴歷歷在目，謝謝你們～辛苦了！愛死你們了！

未來老年化社會以及低利率時代是我們每個人無法避免的問題，惶惶不可終日，尤其是「臺銀人壽」這個金字招牌，讓每個客戶可以安心放心規劃人身保障及退休準備甚至託付他們的資產。

中冠通訊處 劉美惠

很榮幸被評為 104 年度的人身保險業優秀業務員，這是公司對我個人工作努力的肯定，也是對我今後奮鬥的一種鼓勵。

進入壽險業這些年來，在我遇到瓶頸困難時，總能得到主管及同事們的慷慨協助，讓我得以一路順利往前邁進，而今我的努力獲得了肯定，更增加了我的信心。

工作上最常遇到的考驗，成敗得失，皆用平常心及耐心來處理遇到的難題，我總以戰戰兢兢的態度來面對，把每次的挑戰都當成成長的資糧，努力、堅持、不放棄！！

感謝臺銀人壽持續推出優質商品，加上客戶的信任與認同，讓我繼續為更多的客戶服務，謝謝你們一路的支持與關懷，才讓我擁有這份榮耀。

「華任新總座，創領新高峰」

臺銀人壽新任總經理 邱華創 先生

文 / 企劃部



105 年 8 月 1 日是公司新舊總經理交接的大日子，在公司任職 40 年的前總經理蔡吉盛榮退卸任，由金融產業經驗豐富並曾獲「2014 年台灣百強 100MVP 經理人」的邱華創總經理接任。

猶記得總經理甫上任，即要求各部室針對各項問題表達切實、簡要分析且必須有具體方案，這個政策，確有讓同仁感受到首長對公司的決心及嚴謹領導風格，透由這樣的互動讓長官在短時間內熟悉公司業務及掌握公司營運的狀況，更讓同仁感受到長官對於工作上有著不懈怠及不輕率的要求。

總經理上任的這段期間，經由頻繁的會議及報告，不論是在保戶服務、業務策略、投資策略或營運規劃等各個經營面向，都展現出公司持續轉型的決心及行動力。

回顧交接典禮才是 2 個多月前的情景，短短不到 3 個月的光景，總經理就以行動展現其在交接典禮上所說：「我希望我不只擦亮這個『唯一國營，值得信賴』的招牌，更希望我們有一個不一樣的經營的風格。」，新長官帶來新氣象新風貌的同時，新領導風格及原有企業文化也相互融合，這讓臺銀人壽對於作為保戶守護者的使命，及成為臺灣金控集團發展第二引擎的目標，更有信心能穩步前進，邁向公司新高峰。



【總經理小檔案】

邱華創總經理是美國紐約長島大學企管碩士，天津南開大學企管博士，曾任第一金投信、宏泰人壽、大都會人壽及紐約人壽等大型企業董事、總經理、策略長及副總經理等職務，並曾獲「2014 年台灣百強 100MVP 經理人」殊榮，金融跨業經營歷練豐富。

【經營理念小檔案】

以新生代的經營風格，擦亮「唯一國營，值得信賴」的招牌。

✧ 「保險保障本質」的業務策略

政府積極推動年金改革與長照政策，而身為國營企業的臺銀人壽可扮演好協助政府與教育民眾的角色。經營上，將建構更完整的保障型商品策略，除了既有商品外，計畫強化美元保單、房貸壽險與健康險等商品，走多元化商品路線，以更符合保戶需求及回歸保險保障的本質。

✧ 友善親切的業務服務

推動「保險懶人包」，希望用簡單易懂的圖像、影像與文字，說明專業的保險商品及概念，傳遞民眾更正確及更容易了解的保險商品及資訊，並提供業務端更有效率及更親近客戶的推廣工具。

✧ 全方位的經營發展

整合在本國及外商壽險業管理的實務經驗，從商品研發、業務銷售及風險管理等面向，強化資產負債管理能力，並持續推動各項轉型革新、重視人才培育及整合行銷資源，讓公司在競爭激烈的環境中健全發展。



平凡
戰場
的
大小勝事

▶ 觀看勝事 ◀

活動辦法

活動1

寫下勝事
人氣前五名
再抽Dyson
無線吸塵器

活動2

支持女力
人人可抽
超商禮物卡

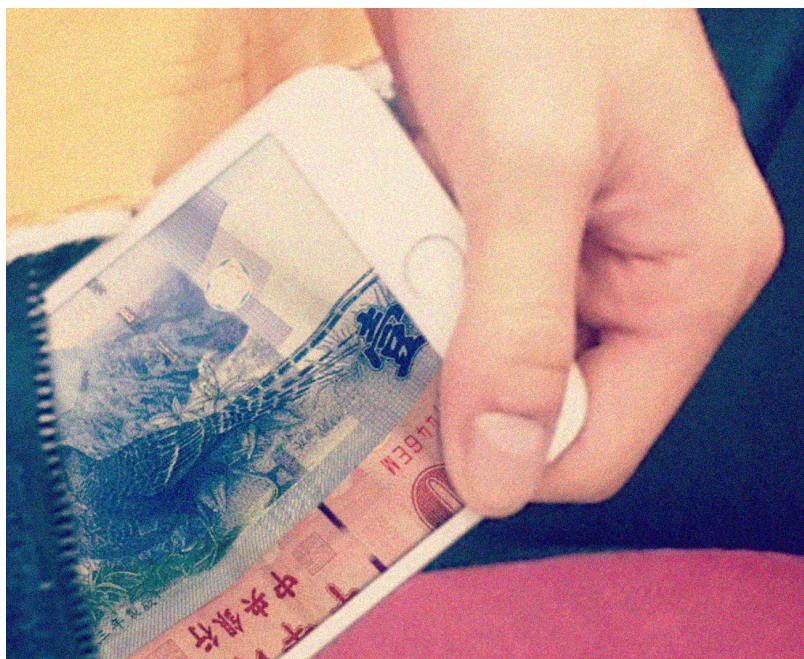
詳情

臺銀人壽 
搜尋臺銀人壽
粉絲團

當得知要為這一期電子報撰文時，腦海閃過許多狐疑，筆者我是一個資訊單位的小小兵，多數人的刻板印象就是那種可以久坐在電腦前面敲著滑鼠鍵盤、盯著螢幕傻笑或發呆的資訊人員(簡稱 IT 或 MIS)，這次分配到的主題範疇是提供資訊相關實用知識與保戶分享，增進保戶閱讀實用性，第一直覺想到的是 Google 和 Siri，因為自從“它們”的出現，提供了我大部分資訊相關實用知識的管道，但這好像沒什麼可分享的，因為“它們”早已悄悄地融入在我們的生活之中。為撰文主題苦惱的我滑著手機，直接在 Google 輸入關鍵字“資訊相關實用知識”、“空格”、“分享”獲得了 697,000 項結果，但內容包山包海，接著我問了什麼事都會回應的 Siri 秘書，卻也只會鬼打牆的回應“我不太清楚”、“請您再說一遍”，這下子麻煩了，眼看著交稿時間愈來愈近，突然想到還沒繳納加上忘記筆數的路邊停車費，趕緊改成點選手機中“Pi 行動錢包 App”，先來個停車費查詢再來個停車費付款，不用一分鐘解決了停車繳費的問題，就在同一時間腦子突然閃過一個關鍵字，知道可以和大家分享些什麼了。

What ! 手機也能付錢 - 淺談行動支付

文 / 資訊室



首先要先澄清一下這不是一篇業配文更不是專業論文或學術發表，單純就只是個人使用行動支付 App 的心得分享，所以相關的技術、法規及商機應用都不在本文的介紹範圍。筆者使用的“Pi 行動錢包 App”，正確來說可以歸類成行動支付 App，比較常出現在報章雜誌、金融科技相關研討會議題的 Apple Pay、Line Pay、歐付寶、支付寶、微信支付、全國繳費網 App 等都屬於這類的 App，行動支付的觀念或技術並不是這一兩年才出現的，台灣在民國 98 年就已經有了電子票證發行管制條例，條文中就有相關的定義及規範，後續也陸續

頒布及修訂電子支付相關管理條例及辦法，早些年前有過的金融卡電子錢包、中華電信的小額付款、甚至悠遊卡、iCash 等都算是一種廣義的行動支付方式及行為，但因為近年來智慧型手機的普及加上行動數據網路速度的提升，資訊科技軟、硬體技術的精進，讓這類除了信用卡或悠遊卡外的另一種不需要傳統貨幣的付費行為逐漸讓店家及消費者所接受，相關應用也就開始蓬勃發展。這裡採用任何人都能參與協作編輯的維基百科說法：「行動支付是指使用行動裝置進行付款的服務。在不需使用現金、支票或信用卡的情況下，消費者可使用行動電話支付各項服務或數位及實體商品的費用」，簡單的說：行動支付就是用手機付錢啦！

個人會開始使用行動支付 App 的最主要原因，當然就是為了優惠，付款方式也還算方便，以停車費繳納而言，目前使用的 App 是有 9 折的優惠，另外可以再加上綁定銀行的信用卡優惠活動，因為每家行動支付 App 及銀行信用卡綁定的優惠折扣都不太一樣，所以算是給小資一族精打細算的另一種選擇，網路上可以搜尋到不少相關的彙總比較，這裡就不加贅述。

那麼該如何開始呢？既然本文的主旨在於淺談，那就從下載安裝開始介紹：一般而言電腦軟體或手機 App 的使用大都離不開下列程序，就是「搜尋」、「下載」、「安裝」、「開啟」、「登入/註冊」、「個人化(喜好)設定」、「開始享用」，大部份的時候都是直覺式的下一步、下一步，硬要說有什麼可以分享的“眉角”或需注意的，那就是選擇下載人數多、正評比負評多的 App，還有最重要的是，要記得自己是用了什麼帳號及密碼登入或註冊的，因為現在手機下載 App 太方便了，安裝後經過了一段時間，常常在臨時有需要用時，才發現還真的卡關在忘記一開始設定的帳號或密碼。為了再次證明這不是一篇業配文，這裡改以“歐付寶 App”進行操作的參考範例：

Step I：首先當然是拿起智慧型手機進到 Google Play 商店或 Apple Store 輸入關鍵字“歐付寶”進行 App 安裝。

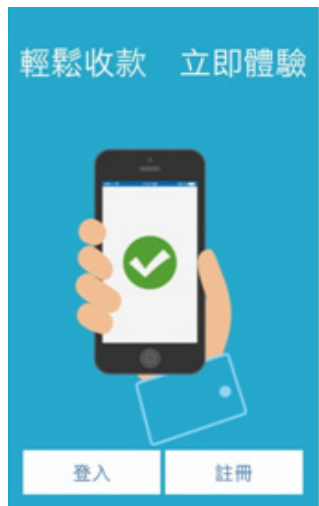
Step II：接下來開啟 App →點選「註冊」進行帳號註冊及驗證作業（還會收到一封電子郵件信箱設定通知的電子郵件，電子郵件完成確認後才真正完成所有註冊驗證作業）。

Step III：成功完成註冊後登入，接下來當然就是要養成良好習慣的直覺操作，那就是“先一個功能、一個功能、一個功能點進去看看”並尋找畫面上是不是有 App 操作介紹的說明影片或文件（因為很重要所以說三次）。

Step IIII：然後是進行最重要的信用卡綁定作業。

最後，成功完成付款設定後就可以進行手機付款囉，目前店家支援度較高的是便利商店的消費，當然停車繳費也不再是問題了，雖然目前比較可惜的是只有部分縣市停車繳費是有支援行動支付，但相信不久的將來會愈來愈普及。

本文一開始鋪了一個小小的劇情梗，想要與大家分享的就是使用資訊科技的一種的生活模式，它是選項但也絕對不是唯一。已經不知從什麼時候開始，我們開始使用網路搜尋所需的資訊、開始可以接受網路購物、網路報稅、網路繳稅、網路投保、網銀轉帳等行為，操作方式從一開始的個人電腦、筆記型電腦、掌上型電腦 PDA 逐漸改變成平板電腦及智慧型手機，雖然行動支付的普及與應用在台灣目前也還只能算是個起步，但相信就如同其他各類資訊科技的應用一樣，會逐漸完善健全且被接受，甚至成為一種習以為常的使用習慣，也希望本文的分享能對大家有所幫助，稍稍認識到行動支付所可能帶來的便利性。最後，用一個簡單的問題當作結尾：每天出門除了家裡鑰匙最不會忘記或最不想忘記帶出門的是什麼個人物品？或許心中的答案就是這波行動支付熱潮所追逐的願景及契機！



超熱血！

我
騎鐵馬
凸臺灣
登上日本
富士山

文 / 台中分公司 張嘉梅



『騎鐵馬』

在記憶中是學生時期穿梭校園的代步工具，進入職場後就完全忘記『他』的存在，忙碌的生活沉重的工作壓力，身心俱疲的我竟然走到人生的最低潮，在偶然的機緣我加入自行車隊行列，利用假日騎鐵馬到各地賞景吃美食，結識一群越挫越勇的好姊妹，人生旅途我不再孤單有了全新的目標。

但天有不測風雲；人有旦夕禍福，和閨密惠美規劃騎車環島，結果出發前自我訓練竟然摔車，左手粉碎性骨折還差點破相，經歷 3 次開刀手術外加半年不間斷的復健，才能有勇氣重新再踏上鐵馬，每次的賽事無論酷暑寒冬終能挑戰完賽，更為圓夢騎上 3275 公尺的武嶺。

人就是不滿現況，騎遍台灣大街小巷，上山下海穿越山林，總想再突破超越自我，今年 6 月 10 日美夢成真，一群自行車隊娘子軍年紀從美少女到 70 歲的阿嬤，帶著鐵馬飄洋過海到日本旅遊並挑戰富士山登山賽。富士山是



日本第一高山，也是日本人心中的聖山，環繞富士山有五大湖（河口湖、山中湖、精進湖、西湖、本栖湖），湖光山色美麗寧靜的像幅畫，姊妹們環湖騎車賞景，讓人留連忘返讚嘆不已！

對於熱愛騎車的我，第一次海外單車賽事就獻給富士山女神，富士山頂海拔 3725 公尺，比賽終點在海拔 2345 公尺的五合木，總里數是 24 公里的連續爬坡，面對萬頭鑽動，有快有慢的參賽車友，我踏著自己的節奏用迴轉速緩緩地往上爬升，隊友們互相激勵打氣，騎到雙腿隱隱抽痛，身體越來越沉重，也只能吃著能量包堅持向前騎沒有停歇，在一路奮力爬坡後，抵達痛苦賽道終點，所能感受的成就感是無法言喻的激動感動，我登頂成功！謝謝富士山，讓我見識到另一種騎車態度—執著，是我從這整場活動看到的精神，對於目標一無反顧。套句電影『破風』的詞【風在前，我無懼】，我會騎鐵馬凸全世界，為自己加油！！



殘扶險加長照險，給保戶雙重守護

長照險，不再高不可攀！

高齡化銀色海嘯來襲，醫療費用不斷攀升，你是否已經為保戶做好退休規劃準備，協助保戶預約老後的優活人生，讓保戶及家人老後過得自在，精彩到老。

長照險貴森森 投保率偏低

隨著人口快速老化及少子化，愈來愈多人意識到自己對長照的需求，但是市場上大多數長照險都是還本型，保費較貴，令許多民眾望而卻步。依據壽險公會統計，截至104年底止，台灣長照險的投保率僅2.38%，但是殘扶險達5.4%。懷德保險代理人公司(臺銀人壽專屬保代)副董事長簡長鏡分析，由於殘扶險保障範圍限於意外及疾病導致之殘廢失能，若是老後自然退化而無法自我照顧，則只有長照險才會理賠，已經投保殘扶險的保戶，最好再投保長照險，加強保障老後失能風險。

殘扶險加不還本型長照險 退休規劃最周全

為了讓保戶買得起長照險，臺銀人壽全新推出不還本型長照險「優活人生長期照顧健康保險」(以下簡稱優活人生)，保費親民，並增加30年繳費年期，讓保戶用時間換來更高的保障。以30歲男性投保月領6萬元之優活人生為例，20

年繳費年期的年繳保費約3.4萬元，平均1天只要約94元。若將繳費年期延長為30年，則保費約降至2.5萬元，平均1天不到70元。平價的保費，讓年輕的小資族也買得起。若保費選擇以轉帳方式繳交，則可有1%的保費折扣，集體彙繳可再多2%的保費折扣。簡長鏡副董事長表示，不還本型長照險強調的是照顧保戶活著的時候，能用最少

範例說明

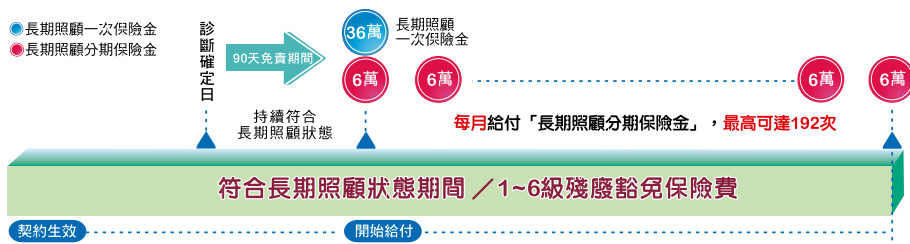
(範例所提之年齡為被保險人之保險年齡)

30歲的陳先生投保【臺銀人壽優活人生長期照顧健康保險】保險金額6萬元，繳費年期30年，年繳保險費25,380元(假設首期以匯款、續期以自動轉帳方式繳費折扣1%，且符合集體彙繳折扣2%，合計共折扣3%，保費折減後每年實繳保險費為24,618元)

單位：新臺幣元

假設情況	情況一 繳費期滿後發生長期照顧狀態	情況二 第10年繳費後發生長期照顧狀態
年繳保險費(保費折減3%)	24,618元	
總繳保險費(保費折減3%)	738,540元(24,618元×30)	246,180元(24,618元×10)
豁免保險費	—	第11-30期保險費豁免
長期照顧一次保險金 領取一次為限	36萬元(6萬元×6倍=36萬元)	
長期照顧分期保險金 每月給付 (給付上限192次)	每月給付：6萬元，給付上限：1,152萬元 (6萬元×192次=1,152萬元)	
總給付金額	最高給付1,188萬元	

※各給付條件之詳細內容，詳閱保單條款



的保費，買到最高的月給付金額，CP值最高，與殘扶險搭配，就能建構退休後最佳照護防護網。

政府長照不足缺口 優活人生來補足

雖然政府已積極推動長照政策，但是目前只能提供基本的保障，且以提供實物給付為主，不足的缺口，仍需商業長照保險來補足。以中度失能申請日間照顧為例，每月提供僅50個小時服務，平均一天提供服務時間不到2小時，若超過服務時數則需由失能者或家人自行負擔；若要入住長照機構，則需達重度失能才能提供每月1.86萬元的補助，與動輒4到6萬元的照顧費用比較，仍有不小的財務缺口。如果投保優活人生保額6萬元，只要達到長期照顧狀態超過免責期90天，臺銀人壽將給付一筆36萬元的長期照顧一次保險金，補貼購買輔具或進行居家環境改善之支出；另每月將給付6萬元的長期照顧分期保險金（每月請領本項保險金須符合保單條款相關規範），補貼長



■懷德保險代理人副董事長 簡長鏡



■臺銀人壽專屬保代懷德保險代理人副董事長簡長鏡(右二)暨業務主管團隊

期照顧支出，最高給付192次，共1,152萬元，加上政府長照補助後，就能大大減輕家庭經濟負擔。另優活人生提供豁免保費保障，即被保險人達1-6級殘廢或達長期照顧狀態（被保險人須於免責期屆滿時仍生存且持續符合長期照顧狀態。），未來各期應繳保費由臺銀人壽代為繳交，人性化的保單設計，是退休規劃理想選擇。

臺銀人壽 「幸福人生+優活人生」 最佳組合

簡長鏡副董事長建議，身為家庭經濟支柱的青壯年，可以優先考慮投保臺銀人壽「幸福人生」殘廢照護終身保險，保障萬一發生殘廢失能時的風險。同時也可以考慮趁年輕保費便宜時，投保不還本的「優活人生」長照險，保障老後失能失智風險。優活人生提供10年/20年/30年等3種繳費年期，如果經濟能力有限，或希望買到更充足的保額，可以選擇30年繳費年期，

讓您輕鬆繳費，老後生活高枕無憂。

退休規劃選擇臺銀人壽 最保險

簡長鏡副董事長表示，「從事保險工作一定要有使命感，有熱誠，凡事要正面思考，想你要，就會得你要，家庭如此，工作亦復如此」。他勉勵每一位投入保險事業的夥伴一定要用正面的態度服務客戶、面對挫折。他笑著說，「你要相信愛情，婚姻才會美滿幸福」，善用吸引力法則，久而久之就會吸引志同道合的夥伴，也會吸引想服務的客戶。就是這個吸引力法則，讓簡長鏡副董事長耕耘保險事業30多年，始終堅持向客戶推薦臺銀人壽保單。簡長鏡副董事長說，「臺銀人壽是唯一國營的壽險公司，國家級的保險公司，自然可以提供國家級的保障，相同的保費，當然選擇國營的臺銀人壽最有保障，買的人安心，賣的人放心，退休規劃，臺銀人壽絕對是最理想的選擇」。

（本廣告保險商品為不分紅保險單，不參加紅利分配，並無紅利給付項目。優活人生保險免責期為90日。）

廣告