

# SKFHH 新光通訊

## News letter

AI新光 - 樂齡未來 [www.skfhh.com.tw](http://www.skfhh.com.tw)

### 2019 the 21<sup>th</sup> 保險信望愛獎 FHL



## 新光人壽再創佳績 獲保險信望愛12獎項肯定

**特別報導** 新光金控董事長吳東進榮獲「旭日中綬章」

職場前哨站 新光大專青年金融成長營

新光銀行員工歌唱大賽

新光銀行數位小學堂傳愛到偏鄉

**金融理財** 特別股基金 退休理財新寵

**新聞熱線** 台南公益嘉年華 元富證設攤響應

新光保全事業群新誼迎暑假 新光樂活網獲授權辦柯南見面會

節能省一下輕衫涼一夏 新光金控節能行動家

新光銀行兒童羽球營 讓孩子們的暑假更充實市場趨勢

# 企業主信用貸款

## 資金貸進來 包您發大財

新光個人信貸  
幸福即刻到來



SKB-B1903024

### ● 多元資金運用，歡迎來電洽詢

整修

創業

旅遊

結婚

購車

貸款申請對象 年滿20歲，具穩定收入者。

申請簡單三步驟



撥打電話  
與專人聯絡



準備身分證資料  
及財力證明



業務人員  
到府服務

#### 貼心提醒：

1. 本行另有提供汽(機)車貸款及房屋貸款業務，歡迎洽詢。
2. 如有資金需求，請洽本行辦理，切勿逕由代辦貸款業者，以免個資外洩或額外支付高額代辦費用。



掃描QRcode  
立即申辦



新光銀行榮獲卓越銀行評比  
2018「最佳金融服務獎」之肯定

客服專線 02-2171-1055按31

## 獲獎豐收 落實企業社會責任

由現代保險基金會所主辦的第 21 屆「保險信望愛」獎，日前舉辦頒獎典禮，新光人壽在眾多同業中脫穎而出，勇奪 12 項大獎肯定。新光人壽第二十度榮獲「最佳社會責任獎」，展現新光長期實踐對保戶的承諾，傾企業之力投入社會關懷，秉持「需要在哪裡，新光的服務就到哪裡」的精神，具體落實各個面向的企業社會責任，更連續七屆榮獲「最佳通路策略獎」，積極開拓多元行銷通路，服務滿足不同客群需求，持續締造亮眼績效。

隨著暑假來臨，新光人壽為推廣金融教育並協助大專院校學生儲備就職競爭力，舉辦為期四天三夜的「2019 新光大專青年金融成長營」，自 2002 年舉辦至今，已有超過 2,800 位學生報名參加，除了國內大學生外，不乏國外大學的學生回台參與，學生就讀的科系背景更含括金融保險、商管、理工、法律、人文藝術科系。此外，新光人壽長期致力於保險教育，目前已與國內 31 所大專院校簽訂產學合作，提供保險實務課程、專題講座、各項企業內外勤實習方案、校園卓越人才暑期實習、輔導考取專業證照及保證就業專案等，鼓勵學生利用大學時期儲備就職競爭力，讓實力與夢想並行。

新光銀行近年致力實踐企業社會責任，在推廣普惠金融上不遺餘力，日前特別舉辦偏鄉學童的金融教育活動「新光銀行數位小學堂」，邀請新北市烏來國小 18 名學童參與，希望藉由參訪銀行和實地體驗，同時透過許多趣味互動與體驗課程的設計，讓偏鄉學童對銀行的金融服務有更多的認識。

當 AI 人工智慧遇上金融產業時，FinTech 大戰已然開打，大家對於 FinTech 有各種的想像，知道「以 AI 為基礎所延伸的金融服務」將是勝利的關鍵，但卻又無法明確知道發展策略，因此元富證券也特地邀請將來商業銀行籌備處執行長劉奕成分享「金融革命 AI 趨勢」，為元富幹部提供新思維，激發不一樣的創新。更多的精彩報導及故事，請見本期新光通訊！

新光金控 代理總經理





發行人的話

- 01 發行人的話
- 02 新光通訊394期目錄

封面故事

- 04 新光人壽再創佳績 獲保險信望愛12獎項肯定
- 06 大新大新團結一心

特別報導

- 08 醫療外交促台日友好獲日本政府表揚  
新光金控董事長吳東進榮膺「旭日中綬章」
- 10 職場前哨站 新光大專青年金融成長營  
組隊闖關練實力 邊玩邊學內外兼具
- 12 2019新光大專青年金融成長營心得
- 14 2019「SING光迎唱 歌聲傳愛」新光員工歌唱大賽
- 18 新光銀行數位小學堂傳愛到偏鄉  
「心光閃閃·揮灑色彩」記憶藝術創作
- 20 新光銀行用心陪伴 關懷失智者及家庭照顧者

金融理財

- 24 投資理財通、一輩子輕鬆  
新十大青年理財守則打造光明璀璨未來





# CONTENTS



分享  
櫥窗

- 26 未來，你怎麼想像?
- 28 新光金保代有您真好! 保險徵文作品
- 30 揮灑創意 活出不一樣的高齡人生  
生命劇場十年 翻轉對「老」的想像
- 32 新營分行連續防堵詐騙成功 關懷客戶，讓客戶感受我們的用心

新聞  
熱線

- 34 新光保全108年股東常會 合計每股配發現金2元
- 35 新光保全事業群新誼迎暑假 旗下新光樂活網獲授權辦柯南見面會
- 36 節能省一下 輕衫涼一夏 新光金控節能行動家
- 37 新光銀行兒童羽球營 讓孩子們暑假更充實

專家  
論壇

- 38 從地底到雲端 金融革命AI趨勢
- 40 人生致富的存股策略



新光通訊394期7,8月號

發 行：新光金融控股股份有限公司  
 發 行人：新光金控黃敏義代理總經理  
 編輯顧問：新光人壽蔡雄繼總經理  
 新光銀行謝長融總經理  
 元富證券李明輝總經理  
 新光投信陳文雄總經理  
 新光金保代鐘俊豪總經理  
 編務指導：新光金控劉信成資深副總經理  
 新光金控陳正輝資深協理

策 劃：新光金控陳正輝資深協理  
 執行主編：簡蕭羽濤  
 編 輯：謝心若、郭宗欣、傅筠駿、  
 賴珮怡、吳錫旗、林雨柔、  
 林嘉俐、陳沛瑛  
 攝 影：鮑正興

地 址：100台北市忠孝西路一段66號21樓  
 電 話：02-2389-5858#2123  
 傳 真：02-2389-2868  
 E-mail: skes0492@skl.com.tw

附註：\*凡投稿本刊之文字、相片等著作，其著作財產權歸新光金融控股股份有限公司所有。  
 \*本刊全部圖文內容著作權為新光金控股份有限公司所有，請勿翻印轉載，侵害必究。

# 新光人壽再創佳績 獲保險信望愛 12 獎項肯定

文 / 新光人壽



新光人壽勇奪第 21 屆「保險信望愛獎」12 項肯定，並第二十度榮獲「最佳社會責任獎」殊榮，由金管會主委顧立雄（右）頒發獎項予新光人壽劉信成資深副總經理（左）。

由現代保險教育事務基金會主辦的第 21 屆「保險信望愛獎」，8 月 5 日（一）於國父紀念館舉辦頒獎典禮，新光人壽長期專注保險本質，從組織經營、商品研發、整合傳播、保險教育推廣、企業社會責任等各方面不斷追求創新表現，在眾多壽險同業中脫穎而出，勇奪 12 項肯定，榮獲最佳社會責任獎、最佳保險教育貢獻獎、最佳通路策略獎、最佳專業顧

問獎（內勤）—鍾昊良、最佳保險成就獎—曾春燕、最佳通訊處—大新通訊處等大獎；優選部分，獲頒最佳保險專業獎、最佳商品創意獎、最佳整合傳播獎、最佳專業顧問獎（外勤組）—鍾福海、最佳專業顧問獎（內勤）—羅英哲、最佳社會貢獻獎—邱宗立，榮耀成績傲視群雄。

第二十度榮獲「最佳社會責任獎」，代表新光人壽長期

實踐對保戶的承諾，傾企業之力投入社會關懷，備受評審肯定。新光人壽深耕台灣超過半世紀，發揮「光無所不在，心與你同在」的品牌精神，緊貼社會脈動，從「健康」、「銀髮」、「環境」、「教育」、「弱勢」五個核心議題出發，舉辦新知講座、健行、淨灘及摩天大樓登高大賽等各項公益活動，提供獎助學金及學術、藝術經費，急難救助、照顧員警遺眷生活，秉持「需要在哪裡，新光的服務就到哪裡」的精神，具體落實各個面向的企業社會責任。

新光人壽長期致力於保險教育推廣，培養新世代保險專業人才，目前已與國內 31 所大專院校簽訂產學合作，提供保險實務課程、專題講座、各項企業內外勤實習方案、校園卓越人才暑期實習、輔導考取專業證照及實習就業接軌專案等，同時提供實習學生獎助學



金、實習期間保險保障，助學子安心實習、順利接軌就業，進而實現「畢業即就業，上班即上手」目標，達到學生、學校、企業三贏的成果，培育英才有成，今年是第十一度獲得「最佳保險教育貢獻獎」肯定。

無懼通路市場的激烈競爭，新光以創新通路策略佈局保險市場，連續七屆榮獲「最佳通路策略獎」，除了搭配完善通路策略，持續外部通路緊密合作，也與銀行、保經代公司進行密切合作，並透過電話行銷、機場保險櫃檯、電話投保、OIU 國際保險、網路投保業務等，積極開拓多元行銷通路，服務滿足不同客群需求，持續締造亮眼績效。

「最佳保險專業獎」部份，新光人壽提供實體教學、數位課程、專屬頻道等多元學習平台及多媒材訓練工具，培育優秀保險專業人才與業務團

隊，更領先業界打造「新光大學」並開辦「領導梯隊新加坡海外研習營」，提升領導人才的國際觀。2018 年業務員轉型辦公室改為常設單位「Agent+ 流程固化小組」，落實業務員轉型計劃，提升企業體質，創造高效組織生產力。

響應政府提倡促進全民身心「健康」的運動風潮，推出業界最強外溢保單「新光人壽活力心動定期健康保險」，透過「計步、睡眠、心率、登高路跑、健康存摺或優質保戶、無理賠機制」等六大外溢機制累積點數，將個人健康化為實質有感保費折扣，鼓勵保戶自主維持健康，把保險從「損害填補」觀念轉型到積極的「健康促進」，榮獲本次「最佳商品創意獎」殊榮。

以棒球凝聚老中青三代集體情感，提高年輕族群認同，新光人壽與中華職棒 Lamigo

桃猿隊合作，用運動行銷重塑壽險品牌。從實體球場廣告及活動結合，跨足到數位平台的合作，不僅透過球賽於數位平台的轉播增加品牌露出，更於雙方社群積極曝光彼此品牌訊息，進一步創造雙方品牌於對方客群間的高度認同；另一方面，導入球團資源，幫助業務團隊拓展客群，結合保戶回饋活動，讓合作資訊於保戶間深刻傳達，透過口耳相傳，全面擴大宣傳成效。從線上到線下，虛實整合的 360 度跨界合作，榮獲本屆信望愛「最佳整合傳播獎」。

新光人壽樹立「創新、服務、誠信、回饋」四大經營理念，持續提供客戶更優質的金融保險服務，滿足保障需求，新光關係機構也將積極整合企業力量，創造增值服務，發展永續性的社會事業，體現保險的價值與真諦。



## 大新大新團結一心



### 處經理心目中的大新通訊處：

1. 處經理是單位的大家長，每個成員都是處長的寶貝與家人，一家人和樂融融是最重要的。
2. 就因為是一家人，凡事互相合作、互相信任，團結一心為單位成功的源頭。
3. 目標一致也為上述兩項的成果，所以凡事溝通達到共識，而後向共同目標前進，故能達成任何事物，均能得心應手順利。
4. 單位也因緣或保戶轉介紹增員，所以與客戶皆很熟悉，互助性高，互相鼓勵性高，凡事皆可成。
5. 單位每日早會完所有同仁皆立刻出門，單位無半點聊天聲音，大家經由處經理早會完指導與

方向皆很積極，目標一致，單位氣氛優良。

6. 現在的大新收業績、增員皆上軌道，皆是士林區部的領頭羊，爾前也是經歷了五、六年的領導與單位整頓，才有現在的大新收。

### 處經理對未來大新收的期待：

- 》大新是個家，所以枝茂葉大，為單位今年首要目標。
- 》大新是個家，所以每個成員的收入及家中事件就是要大家共好、收入滿滿、幸福滿滿。
- 》大新是個家，所以期待家族成員變多、年齡層更廣、每位同仁與客戶也希望環環相扣、相知相惜，使客戶也認同這個家。



### 2018 單位特殊事蹟

- (1) 士林區部單位別綜合績效評估排名第二  
營管部單位別綜合績效評估排名第二  
全國單位別綜合績效評估排名第 28 名
- (2) 3.6.9.10 工皆為士林區部單位別換算保費達成率第一名
- (3) 換算保費達成率為營管部排名第五名



優先入息 能守能攻



| 新光首選收益傘型證券投資信託基金之子基金 |

# 新光全球特別股收益基金

(本基金之配息來源可能為本金)

美元 累積

新臺幣 累積/月配息

SKT-B1905002

## 特別股<sup>+</sup>基金



精準選股<sup>+</sup>



優化配置<sup>+</sup>



智慧風控<sup>+</sup>

【新光投信獨立經營管理】 新光證券投資信託股份有限公司 地址：台北市南京東路二段123號12樓 電話：(02) 2507-1123

注意事項：一、本基金經金融監督管理委員會核准或同意生效，惟不表示本基金絕無風險，基金經理公司以往之經理績效不保證本基金之最低投資收益；基金經理公司除盡善良管理人之注意義務外，不負責本基金之盈虧，亦不保證最低之收益，投資人申請前應詳閱基金公開說明書。二、本文件所載之金融商品或服務並無受存款保險、保險安定基金或其他相關保障機制之保障，投資人須自負盈虧。基金投資可能產生的最大損失為全部本金。三、本基金包含新臺幣及美元計價級別，如投資人以其它非本基金計價幣別之貨幣換匯後投資本基金者，須自行承擔匯率變動之風險。此外，因投資人與銀行進行外匯交易有賣價與買價之差異，投資人進行換匯時須承擔買賣價差，此價差依各銀行報價而定。四、投資人應特別留意，本基金因計價幣別不同，投資人申購之受益權單位數為該申購幣別金額除以面額/單位淨資產價值（適用於基金成立後）計，於召開受益人會議時，各計價幣別受益權單位每受益權單位有一表決權，不因投資人取得各級別每受益權單位之成本不同而異。五、為避免因受益人短線交易頻繁，造成基金管理費及交易成本增加，進而損及基金長期持有之受益人之權益，並稀釋基金之獲利，本基金不歡迎受益人進行短線交易。六、有關基金及投資人應負擔之費用已揭露於本基金公開說明書第59-60頁及第47-51頁，投資人亦可至公開資訊觀測站中查詢。七、本基金之投資風險包括但不限於下列內容，投資人交易前應詳閱本基金公開說明書並確定已充分瞭解本基金之風險及特性。有關本基金運用限制及投資風險之揭露請詳見本基金公開說明書第25-28頁及第32-38頁。八、基金配息率不代表基金報酬率，且過去配息率不代表未來配息率；基金淨值可能因市場因素而上下波動。投資人因不同時間進場，將有不同之投資績效，過去之績效亦不代表未來績效之保證。本基金最近12個月內配息組成相關資料(將)揭露於新光投信網站。新光全球特別股收益基金可配息基金的配息可能由基金的收益或本金中支付。任何涉及由本金支出的部份，可能導致原始投資金額減損。九、投資人爭議處理及申訴管道：投資人應先向經理公司或銷售機構提出申訴，若三十日內未獲回覆或不接受申訴處理結果，投資人得在六十日內向「金融消費評議中心」申請評議，地址：台北市中正區忠孝西路一段47號17樓(崇聖大樓)、電話：0800-789-885；02-2316-1288、傳真：02-2316-1299。

基金申購請洽各銷售機構



了解更多

客服專線 0800-075-858

# 醫療外交促台日友好獲日本政府表揚 新光金控董事長吳東進 榮膺「旭日中綬章」

文 / 新光人壽



新光金控董事長吳東進（左）榮膺「旭日中綬章」，6/18 於台北陽明山日本代表公邸舉行授勳儀式，由日本台灣交流協會代表沼田幹夫（右）頒發。

日本在 5 月開啓歷史新頁進入「令和」時代，而日本政府也公佈德仁天皇上任後第一批外國人敘勳名單，新光金控董事長吳東進榮膺「旭日中綬

章」，表彰他促進台灣與日本醫療研究技術提升的卓越貢獻。6 月 18 日（二）於台北陽明山日本代表公邸舉行的授勳儀式中，吳東進對太太及家人

的支持表達感謝，同時表示這不僅是他個人的榮譽，更是對新光全體同仁的肯定，獲此榮耀之際也自覺肩負更多對社會的責任，尤其是面對高齡化社

會的使命感。

新光企業創辦人吳火獅先生曾說：「興建一所現代化的醫院，是企業回饋社會最直接、也是最有效的方式。」吳東進秉承父志，33年前創立財團法人新光吳火獅紀念醫院，並於1992年出任董事長一職，27年來多次促成新光醫院與日本各大醫院及醫學大學進行學術交流，也多次帶團赴日參訪交流經驗。2017年，進一步安排心臟科醫師於小倉醫院長期培訓，與世界心導管權威日本倉敷醫院簽訂姐妹醫院協定，推動台日雙方醫療合作及技術提升的貢獻卓著。

台灣醫衛實力在國際上備受肯定，也是政府在推動外交的交流重點，新光關係企業在吳東進董事長支持下，響應政府政策，藉由推動國際醫衛合作，積極拓展海外影響力。新光醫院在帛琉深耕近10年，從一開始派遣醫護駐診的「醫院對醫院」模式，進展到轉診業務的「醫院對國家」模式，在2016年及2018年獲頒「外交之友貢獻獎」，寫下醫療外交的典範。吳東進也表示：「新光醫院是所有經營的事業當中，獲得掌聲最多、也是社會各界向我道謝最多的地方！」



此外，吳東進在推動台日經濟合作及文化交流領域上同樣貢獻良多，擔任新光金控董事長期間，深化與日本企業的合作，並以財團法人台北市新光吳氏基金會董事長之職，協助推廣日本文化等，從各個領域強化日台友好關係。不只促進台日友好獲日本政府表揚，吳東進貫徹政府「全民外交」理念，協助推動國際事務，共同拓展台灣國際空間，亦曾獲台灣外交部頒發「績優外交獎章」及「無任所大使」聘書。

除了外交方面的貢獻，吳東進推動國內社會公益亦是不遺餘力，長期關注銀髮社會議題，以「陪伴是最溫暖的分享」理念，每年號召新光關係企業同仁及小朋友，到全國安養機構陪伴老人家摺製小提燈。去年更攜手大金空調董事長蘇一

仲捐贈最新型空氣清淨機至500多個安養機構，守護銀髮族遠離PM2.5傷害。而台灣歷史最悠久的新光登高大賽，以健康安全為訴求，舉辦38屆以來報名費全數捐贈作公益，溫暖形象深植人心，新光金控也在董事長吳東進的帶領下，逐步發揚「光無所不在，心與你同在」的精神。

旭日章是日本勳章的一種，對外國人之敘勳，則是對日本的政治、外交、產業經濟、學術文化等發展具有功勞，或對國家及公共有勞者為對象。日本政府每年春秋二季各舉辦一次敘勳，候選人由外務大臣依「春秋外國人敘勳候選人推薦要綱」評選，並向內閣總理大臣推薦，再由內閣總理大臣聽取專家意見後決定受勳者。

# 職場前哨站

## 新光大專青年金融成長營

### 組隊闖關練實力 邊玩邊學內外兼具

文 / 新光人壽



「新光大專青年金融成長營」規劃多元課程，讓參加學生邊玩邊學，度過充實有趣的營隊生活。

隨著暑假來臨，新光人壽為推廣金融教育並協助大專院校學生儲備就職競爭力，7月

8日(一)至7月11日(四)於台北劍潭青年活動中心舉辦為期四天三夜的「2019 新光大專

青年金融成長營」。新光金融成長營規劃多元課程，外在專業包含國際政經趨勢及戰略分



「新光大專青年金融成長營」規劃多元課程，讓參加學生邊玩邊學，度過充實有趣的營隊生活。

析、保險業發展趨勢、金融理財與保險科技的業界應用佈局；內在能力則從個人分析瞭解自我定位、魅力值加分的職場高效溝通術，資深主管分享實務經驗值，搭配團體組隊熱血闖關，讓參加學生邊玩邊學，度過充實有趣的營隊生活。

新光金融成長營以生活化的金融知識及實用的理財規劃為外在專業課程重點，邀請新光人壽及新光金控各子公司高階主管分享經驗值，剖析國際政經趨勢，為金融業新手做好情報蒐集的準備工作；保險金融科技發展必備的大數據應用及產業經營佈局，更是實務攻略的知識精華；針對大學生最關心的就業問題，則由人力資源部專業經理人介紹壽險業人才需求與職涯發展，打造讓才華與夢想可以發光發亮的舞台。

內在能力則邀請職涯規

劃專家李夙敏，透過日本心理測驗大師——伊藤友八郎博士研究開發的「職業適性診斷測驗」，帶領同學瞭解自我，找到職場最佳位置；面對職場世代差異，葛

良駿講師傳授「DISC 識人溝通術」，解密四種人格屬性，讓職場新手高效溝通無代溝；《我們這一家》的王牌花媽配音員王瑞芹，教學員運用自己獨特的聲音表情，將想法與情感「聲」入人心，提高個人職場影響力，為魅力值加分。

新光金融成長營自 2002 年舉辦至今，已有超過 2,800 位學生報名參加，除了國內大學生外，不乏國外大學的學生回

台參與，學生就讀的科系背景更包括金融保險、商管、理工、法律、人文藝術科系。每屆均安排博士級駐會教授全程陪伴，不僅在專業上傾囊相授，協助學生對金融理財與保險規劃的正確觀念，也幫助學員解答生活及職涯上的各項疑難雜症；此外，新光也會選派公司年輕優秀同仁陪同參與，借重選派人員的專業能力及相關實務經驗，協助學員在學習上更加順利。

新光人壽長期致力於保險教育，目前已與國內 31 所大專院校簽訂產學合作，提供保險實務課程、專題講座、各項企業內外勤實習方案、校園卓越人才暑期實習、輔導考取專業證照及保證就業專案等，鼓勵學生利用大學時期儲備就職競爭力，讓實力與夢想並行。



# 2019 新光大專青年 金融成長營心得

B 隊第四組 .....

中山醫學大學 黃思婷

## 讓「改變」迎來「成長」

經歷三天的營隊學習，我可以統整為兩個主題，第一是「改變」，第二是「成長」，改變之後迎來的是成長。

這次參加成長營的目的有三個，第一、跳出自己的舒適圈，多認識不一樣的人，第二、跨領域學習新的知識，第三、企業辦的營隊很難得，抱著期待參加。

在七月的十多天，我參加了兩個由企業主辦的營隊，其中一個就是本次新光的金融成長營，兩個營隊讓我得到的東西及觀感上非常不一樣。

在專業課程方面，新光的課程有談到保險業的經營現況與發展、往後的未來展望等，每個由高階管理者擔任的講師授課方式都不一樣，就算是對身為非此專業的我來說，也能夠學到課堂上以外的東西。

另一方面，還有學校與家

庭沒有學到的人生教育課程，第一天的團康，第二天的瞭解自己、溝通技巧，以及第三天的分析問題、克服困難等等，這些業界的老師帶給我的影響非常大，因此我歸納到「改變」這個主題中。

這四天三夜中我得到的其實大過於我想像的，雖然某些細節不如我的預期，但是整體結果是好的，我學到了我想要的知識，也交到了不一樣的朋友，更重要的是，我要為我的人生目標做我應該要做的準備，所以我知道有目標會讓人停不下追尋的腳步，甚至晚上睡不著覺都只想要追求自己的目標，我知道改變才會讓自己越來越好然後邁向成功的道路。

非常感謝新光辦理能夠啟發我思考力的營隊，這個營隊拓展了我的視野，讓我看的更廣、更深。我很榮幸也很慶幸的選擇參加營隊，也因此為我的人生增添了許多色彩。

B 隊第三組 .....

致理科技大學 謝佩蓉

## 擺脫恐懼，勇敢追逐自己的夢想

我會知道「新光人壽青年金融成長營」這個活動，一切都要感謝我的直屬學長，雖然我們是財金系，對財金領域的知識內容是不陌生，但他推薦我參加這個營隊的原因，是他覺得內容很多也很充實，讓他學到很多，所以我當然也想親身來體驗這個營隊。

我覺得整體活動的節奏不會很快，每個時間安排的剛剛好，不會太趕也不會太閒。第一天早上報到完，就開始小組時間，我不得不說，雖然我年紀是我們小組最大，但我覺得



我們這組的組員，每個都實力派的，大家來自不同學校不同科系，彼此分享自己的個性、專長和規劃，才發現自己的眼界很狹窄，也讓我自已想了很多，如何「改變」自己。平常和一樣的人事物相處久，可能不會知道自己缺少哪些，但「走」出去，才會知道，也讓我想起一句話：「不做不會怎麼樣，但做了會很不一樣」。

上了 13 位講師的課，收穫滿滿，其中我最喜歡郝廣才作家、蔡佩如協理和江偉君講師。郝廣才作家鼓勵大家跨出去，去做我們可以做的事，不在於你的年紀和能力，只在於你要不要做而已；蔡佩如協理講到許多未來金融科技的可能性，Bank1.0 -- 4.0 的進步速度，遠遠超過我們的想像，做好一個不易被他人取代的人；江偉君講師，她真的讓我很感動，本來覺得自己所遭遇的一切已經掉到谷底，沒想到她卻能讓自己過得自如，又完成許多不可思議的夢想。

從這些講師中，讓我知道要勇敢追夢，走出自己的心牆，「『恐懼』其實是自己想像出來的，其實並不會發生。」，謝謝這幾天所遇到的每一個人、事、物，儘管只有 0.01 的改變，也值得了！

C 隊第五組.....●

正修科技大學 許丞傑

### 發現不一樣的自己， 學會面對各種挑戰

這次參加新光人壽青年金融成長營，在營隊的活動中，保險課程讓我學習到很多自己缺乏的一些知識。

在我參加這個營隊之前就有想過要離開家裡到外面去生活，因為我在大學的時候是那種連續兩天沒課一定會回家的人，主要原因是我身邊的人話都很少，讓我覺得很無聊，但是在這邊一點都不會讓我有想家的感覺，而且在第三天的時候偉君老師的課讓我有點想哭，因為即使她坐著輪椅，仍舊不放棄自己，並勇敢的去面對自己的困難以及照顧自己的家庭，我們應該要向偉君老師學習。

我是小隊裡面最安靜的一個，因為我比較不知道要如何與人相處，但是在這四天結束後我有學習到該如何與人相處，雖然我在暑假後要面臨一件事，就是在原本的學校辦理退學後，就要去新的學校去完成我剩下二年的課程，可是我知道離開不代表結束，而是新的開始，最後感謝最美麗的中村姐姐，以及最帥氣的阿翰哥哥這四天帶領。

A 隊第二組.....●

朝陽科技大學 黃靖淳

### 站在巨人的肩膀上看世界

很幸運的獲選參加新光金融成長營，在本次四天三夜的活動中，我們很幸運的有非常照顧我們的新光小隊輔，不但四天全程在組員身邊提供即時的協助，還要查房確認我們的安全，甚至到伙食宵夜都怕我們吃不飽無微不至的關心，還有讓我很感動的是，這些新光的隊輔們都把我們當自己的弟弟妹妹般照顧，提供我們多人生寶貴的建議，而且活動過程中通通沒有拉保險推銷的行為，出乎我意料之外。

這四天課程中邀請了很多新光高層的主管來進行演講，我覺得受益良多，站在巨人的肩膀上視野的確開闊也明確許多，還有邀請業界許多有名的人來演講，替我們的人生注入新的力量。有時候覺得很迷惘的時候，就能想想這些講師分享的人生經驗，瞬間就會有方向，覺得自己沒那麼悲慘了。

綜合來說，我覺得參加本次活動真的收穫滿滿，不但獲得專業的金融知識，還結交到來自各地的朋友，為我的暑假劃上美好的色彩。

# 2019「SING 光迎唱 歌聲傳愛」 新光員工歌唱大賽

文 / 新光銀行 陳佟欣

為加強員工向心力及符合 CSR 之員工多元化與平等機會，促進員工與利害人之良好關係，並鼓勵同仁發揮才藝，讓同仁有好的表演舞台，並凝聚同仁間的情誼，新光銀行特別首次舉辦員工歌唱大賽。

為了讓全部同仁都能更積

極參與此次活動，初賽共分成北區、中區、南區，共 88 組報名，總共有 119 人參加，其中團體組賽程的部分特別精心設計，透過員工搭配另外一位同仁或家人、客戶來合唱；且還增設了「最佳後援會獎」，無非是要讓整個單位一起動起

來，為自己的同仁加油打氣，像是初賽時中區的台中分行、南區左營華夏路分行、路竹分行由單位主管帶領分行同仁全體動員一起為該分行的選手助陣，現場場面十分熱鬧，為比賽更增添了歡樂的氣氛，初賽後共錄取男子組 11 組、女子組







15 組、團體組 15 組進入決賽。

爲了讓比賽更專業及彰顯公平性，主辦單位特別邀請外面專業的老師來講評，包含後宮甄嬪傳片尾曲「淚崩了」的主唱亦帆老師，全程參與北中南區三場賽事，超級金曲製作人黃大軍老師陪著我們北區初賽、決賽，中區、南區初賽評審分別由金曲獎最佳樂團獎得主—董事長樂團的貝斯手林大鈞老師、主唱吉董老師陪伴大家，決賽更重金加碼邀請到台語流行音樂男歌手江志豐老師、超級偶像靈魂歌姬楊蒨時老師，評審陣容相當堅強，各個都是實力派，大家能和明星老師齊聚一堂，可說是非常難能可貴！

在初賽時的競爭就非常激烈，比賽現場聽到許多讓人印象深刻的好聲音，團體組更是一場視覺及聽覺的饗宴，除了同事之間組隊參賽外，現場還有「母子檔、母女檔」，親子的搭檔演出更是令人非常雀躍，除此之外，台中分行李子

琳帶著他的好朋友黃夏欣一起應戰，沒想到一開口歌聲就征服了全場的人，一問之下才知道原來夏欣曾經上過「我要當歌手」選秀節目；南區左營華夏路分行林正泰帶著友人鍾韡驥參賽，韡驥也是上過選秀節目的業餘歌手，看來我們新光銀行同仁都不同凡響，身旁的好友各個臥虎藏龍，最有話題性的是由路竹分行蘇麗美副理與分行客戶李菲先生的演出，因爲李菲先生外形酷似知名藝人—張菲先生，故讓人留下非常大的記憶點，看到演出現場，彷彿來到了「龍兄虎弟」節目攝影棚，透過初賽的選拔，同

仁不僅僅可以交到更多志同道合的朋友，更可以挖掘許多在行內裡的優秀人才！

決賽當日的賽事安排由團體組先出場表演，緩和現場緊張的氣氛，壠新分行曹嘉冰及新店分行王孝文表演復刻版「年輕不要留白」，青春、活力四射的表演把現場的氣氛炒得好不熱鬧、總務部高惠玲和其兒子帶來「漂向北方」，中間精彩的 RAP 讓人聽得過癮，會計部劉于綾及友人帶來完美合聲「全部都給你」台下聽得如癡如醉，業務服務部郭宗欣及友人的「濃妝搖滾」不僅在服裝上精心搭配，默契十足的表演可說是驚艷全場。

個人組的部分，斗六分行張兆豐副理透過歌曲「罔市仔」來傳達爲人子女要百善孝爲先，千萬不要「子欲養而親不待」。綜合企劃部王雪如襄理演唱的「落雨聲」，也是透





過歌唱來唱出對父母的愛，水滸分行的周意婕獻唱「P.S 我愛你」給她的丈夫，這都非常符合我們此次的歌唱主題「SING 光迎唱 歌聲傳愛」，讓我們透過最溫暖的歌聲，來表達自己想要傳送給大家的話。

這次決賽場地在新光樂活未來館的中庭舉辦，李增昌董事長特別到場，全程為各位選手加油、打氣，董事長於致詞時提到，根據研究世界最健康的運動就是唱歌，董事長自己也常透過唱歌來與大家互動，本次活動非常有意義，尤其看到很多單位主管帶著參賽選手

及加油同仁一起參加非常的好，參賽者的後援會們也把會場擠得水洩不通，還有許多參賽者的家人們也都來到現場給演唱者最大的加油及鼓勵，後援會的支持、吶喊，就是給選手最大的信心、動力及安定感。

頒獎時的緊張時刻，評審江志豐老師打趣地說：「以前擔任其他歌唱比賽評審，常常會評審到無聊想睡，但這次全程真的感到非常新鮮。」也發現新光銀行真的是人才濟濟，非常開心能夠參與這次的評審。楊蒨時老師不僅是被我們分行後援會的團結與活力震撼

到，更是讚賞不管是台上選手或是台下後援會，實力都非常堅強，賽後蒨時老師也在現場為大家獻唱一首「月牙灣」，把氣氛炒熱到最高點。黃大軍老師則表示決賽選手的表現都比初賽時更富水準，也發現至少有三位選手已有發片的實力，不過他也笑著說：「可惜現在唱片景氣不好，大家還是好好當銀行員比較實在。」惹得全場哄堂大笑，他更讚賞這次的活動如同嘉年華會般，氣氛熱鬧有趣，也讓現場觀賽的民眾一同見證了新光銀行強烈的員心凝聚力、向心力。

這次的歌唱大賽讓同仁們可以在舞台上發揮自己所長，並且讓我們發現許多好的歌聲，讓我們知道原來行內有這麼多的優秀人才，透過這次的比賽讓員工們留下美好的回憶，更促進了員工及利害關係人之良好關係，活動就這樣在歡樂、開心的氣氛中畫下圓滿的句點。



# 新光信用卡 新戶好禮 5選1



20吋法式V型硬殼行李箱

SKB-B1906032



藍芽健康管理秤



刷卡金300元



日航哩程數1,000哩  
(僅限日航卡)



路易莎商品券300元  
(限量60份)

活動期間：2019.7.1 ▶ 2019.9.30 (需登錄)

## 活動內容：

正卡新戶於核卡後30天內刷卡一般消費達3次(含)以上且單筆金額滿NT\$777(含)以上；或累計滿NT\$2,500(含)以上，需於核卡後60天內至專屬活動網頁登錄（核卡日以新光銀行系統資料為準），即可兌換首刷好禮5選1。

適用卡別：寰宇現金回饋卡、分期七卡、新光銀行悠遊聯名卡、新光三越悠遊聯名卡、美麗華悠遊聯名卡、義大世界一卡通聯名卡、日本航空聯名卡、魔法少女一卡通聯名卡

\* 申辦二張(含)以上正卡者，核卡後30天內（核卡日以新光銀行系統資料為準）各卡均須刷卡，合併計算一般消費達3次(含)以上且單筆金額滿NT\$777(含)以上；或累計滿NT\$2,500(含)以上，需登錄。

\* 正附卡合併計算，且正卡需為新戶。贈品顏色因印刷有誤差時，則以實物為準。



活動詳情

謹慎理財  
信用至上

信用卡循環年利率：5.46%~15%(循環利率基準日2015/09/01)。預借現金手續費：每筆預借現金金額x3.5%+NT\$100。其他費用及詳情依新光銀行網站www.skbank.com.tw公告為準。

客服專線 02-2171-1055

# 新光銀行數位小學堂 傳愛到偏鄉

文 / 新光銀行 劉千榕

新光銀行近年致力於實踐企業社會責任，在推廣普惠金融上不遺餘力。於日前特別舉辦一場偏鄉學童的金融教育活動——「新光銀行數位小學堂」，邀請新北市烏來國小18名學童參與，希望藉由參訪銀行和實地體驗，讓偏鄉學童對銀行的金融服務有更多的了解。同時，課程內容也對於

數位金融各種新型態服務多所著墨，讓這群數位原生代的小朋友以數位方式建立良好的儲蓄、消費、記帳、理財等觀念。

參與活動的烏來國小學童有多數是原住民小朋友，為了讓平常生活在山區的偏鄉學童能深刻體會到傳統金融服務與數位金融服務的變化，在活動中安排學童參觀一般分行——

位於臺北市重慶南路上的城內分行，讓學童在模擬的情境下體驗開戶、存款、提款、理財諮詢等金融服務。除了參訪一般分行以外，也帶學童參訪去年5月新開幕的館前數位分行，透過介紹數位平台及設備讓偏鄉學童認識到新型態的數位金融服務可以如何使他們的生活更加方便。當銀行的服務越來





越數位化之後，即使在偏鄉地區也可以便捷地享受金融服務，弭平偏鄉差距正是以數位推廣普惠金融的重大使命。

另外，本次活動特別與國立臺北商業大學進行產學合作，邀請到國立臺北商業大學創新育成中心的「記帳雞」團隊，實際一個步驟一個步驟地指引學童如何在通訊軟體LINE上進行記帳，讓可愛的聊天機器人與學童互動，藉由有趣的實作體驗鼓勵學童從小培養記帳的好習慣。

新光銀行透過許多趣味互動與體驗課程的設計，希望帶給偏鄉學童的金融教育不只有知識上的傳遞，更要能讓學童感受到這些傳授可以實際在他們的日常生活中進行。而透過活動問卷調查的反饋，這群參與活動的學童原先有七成以上沒有聽說過新光銀行，但一整天的活動下來，學童們表示他們現在更加了解新光銀行了，也願意把這次活動的經驗回去分享給家人朋友們，如果還有

類似的活動也想要再次參加，相信這場活動能在學童心中建立起對新光銀行的良好形象，並進一步達到向外擴散的效果。在心得分享中，學童們分享了他們「在今天的過程裡學到怎麼讓小錢變大錢」、「覺得很好玩，可以知道社會的知識」、「喜歡這種進行方式，在新光銀行裡學到了存款、理財等等」、「很好玩，很喜歡記帳雞的體驗」、「非常開心，希望下次還可以再來」、「遊戲很好玩，也有讓我學到怎麼存錢」，整體上學童對本次活動給予了4.9分的滿意度（滿分5分）。而從問卷調查中也發現

到，學童們最喜愛新型態數位分行的遊戲氛圍和數位化的記帳雞體驗，此次活動成功受到烏來國小學童的好評，更一貫落實新光銀行「貼近生活，為客著想」的數位金融價值主張。

最後，特別感謝在企業永續經營方面有多多年深耕經驗的「財團法人台灣永續能源研究基金會」，對於本次活動策畫的諮詢不吝指導，王彬墀副秘書長更親自蒞臨活動現場鼓勵烏來國小學童，展現基金會長期以來對偏鄉學童的關懷。新光銀行未來將更主動積極關懷各種客群，提供客戶全方位的數位金融服務。



# 「心光閃閃·揮灑色彩」記憶藝術創作

## 新光銀行用心陪伴 關懷失智者及家庭照顧者

文 / 新光銀行 林嘉俐

台灣目前已正式步入高齡化國家，隨著老年人口比例的迅速成長，已在您身旁悄悄捲起了銀髮失智海嘯。有關失智症的議題逐漸受到大家的重視，您認識它了嗎？失智者的人生如同門窗般一扇一扇被關閉，不但記憶一點一滴地流失，判斷及思考能力甚至是自理能

力也逐漸被消退，以致無法自我照顧或獨立生活，這些問題將帶給家庭照顧者相當大的衝擊及影響。根據國際失智症協會資料，2018 年全球失智症人口估計有 5 千萬人，平均每 3 秒就有一人罹患失智症，到了 2050 年人數將高達 1 億 5200 萬人；以台灣地區而言，至民國

107 年 12 月底，台灣 65 歲以上長者共 343 萬人，而失智人口超過 27 萬人；65 歲以上的老人約每 12 人即有 1 位失智者，而 80 歲以上的老人則每 5 人即有 1 位失智者。推估至民國 150 年逾 85 萬人，將遠遠大於一個嘉義市總人口。

新光銀行長期關注高齡化社會的發展，自民國 104 年起每年響應新光金控「遍地開花」長者關懷活動迄今，以在地好鄰居的角色陪伴長者一同摺製燈籠；107 年 9 月更與台灣失智症協會合作，以「失智友善」為年度公益目標，對此倡議主題規劃了一系列關懷行動，不但加入員工失智宣導，更結合各方資源投入，將關懷行動以各類形式提供給失智者與其家庭。自本年度 6 月起與社會企



新光銀行郭文香協理（後排左四）及新活藝術康思云執行長（前排左四）帶領志工同仁，共同參與首場藝術創作工作坊結業，與參與者分享創作之喜悅

業團體「新活藝術」合作，於全台各地陸續開辦「心光閃閃·揮灑色彩」記憶藝術創作工作坊，以「心光」及「夢想小豬」為工作坊課程設計主題，分別邀請 100 位失智長者及家庭照顧者共同參與藝術創作。

新光銀行透過此次的藝術

創作工作坊，展現「光無所不在，心與你同在」的新光精神，藉由企業志工溫暖的陪伴與藝術的力量，於台灣北、中、南、東部四區推展，與當地日間照顧中心、家庭照顧者關懷組織合作，將於全台舉辦十場共 40 堂課的「心光閃閃 揮灑色彩

—記憶藝術創作」，讓光繼續在台灣各地閃亮，落實企業社會責任。藉由工作坊聚集大家相聚時刻的溫暖陪伴，共同揮灑記憶的色彩，每一位參與者都完成了獨一無二又驚艷的作品，這些作品將成為最美好的記憶。

# 記憶小故事

## / 記憶小故事—文文奶奶 /

剛被送來日照中心輕度失智的「文文奶奶」還在適應這裡的生活，每天神情總帶點緊張，只願意窩在沙發上打瞌睡，也不願與人互動。這天女兒剛好來陪伴她，半推半就地參與了這次的心光閃閃工作坊，聽到講師及志工們熱情的鼓勵，慢慢地開始願意投入這次的創作，不僅跟女兒一同完成滿意的作品，還因此和其他長者建立了友誼。鄰座的爺爺逗著文文奶奶說：「妳年輕時絕對是一枝花！」文文奶奶立刻爽朗的回答：「這還用說！所以被我先生娶走囉！」引來大家都開心地笑了。文文奶奶也隨著講師的引導，分享了女兒在她心中是個常逗她開心的孝順好孩子，在旁的女兒也因此親耳聽到已患失智的媽媽說出對自己的感謝，感到非常地溫馨。



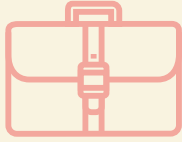
## / 記憶小故事—照顧者阿芬 /

照顧者阿芬兩週前痛失父親，在工作坊中談及對父親的感謝，說到在爸爸眼中自己是個寶，雖然喪親之慟使她無法談得更深，但在彼此對談的過程中，以感謝承接了悲傷，感謝父親的疼愛，也感謝父母將她養育成有自信的一個人。而在失去父親之前，阿芬長期承擔著照顧父親的重任，無法過著一般正常人再平常不過的自由生活，隨伺在旁陪伴父親，無微不至照顧他大大小小的生活起居，長期下來也讓自己變得身心俱疲，一句「真的好累」也與大家分享照顧過程，她看到了生命意識從有到無、更感受照顧的辛酸難處，自許照顧路程是她生命中的修練課題，修練自己擁有更多的包容與理解之心，從而發揮細心與耐心，是她最大的收獲。





新光銀行  
Shin Kong Bank



LINE Pay



新光好  
好生活

有感5%  
好生活



生活厭世情境不嫌多！

LINE Pay 一卡通連結新光銀行帳戶，  
即享5%消費回饋，還有不定時指定通路加碼！



掃我前往  
活動網站

**STEP 1** LINE Pay 一卡通帳戶綁定本行帳戶

**STEP 2** 且於活動網站完成註冊並登入

2019/03/01-2019/09/30

至分行兌換 **第一重 帳戶連結禮**  
**熊大造型16GB隨身碟**

(每人限兌換一次，限量30,000名，送完為止)



2019/06/01-2019/09/30

至活動網站兌換 **第二重 首次儲值禮**  
**LINE POINTS 100點**

(每人限回饋一次，限量10,000名，送完為止)





# 第三重 5% 消費回饋



即日起 - 2019/12/31  
使用LINE Pay一卡通帳戶，  
進行**消費/繳費/乘車碼搭乘金額**，  
享消費回饋5%

\*詳細規範請以活動網站公告為主。

月底吃泡麵時…  
想要薪水 + 5%



繳費繳稅不QQ…  
想要爽度 + 5%



中午用餐時…  
想要菜量 + 5%



團購美食時…  
想要折扣數 + 5%



## 活動注意事項

- 一般消費回饋金計算：(當月消費金額+當月繳費金額+當月使用乘車碼搭乘金額-當月退款退費金額)X5%
- 回饋金係計算至新臺幣元為止，小數點以下金額均無條件捨去。
- 消費(含繳費、乘車碼)排除退款退費金額後，若超過新光銀行帳戶當月儲值金額則不認列計算，以當月儲值金額計算回饋金。
- 當月消費、繳費、乘車碼及退款退費金額請用戶自行於LINE Pay查詢交易紀錄。
- 回饋金於次月月底前入帳至綁定之新光銀行存款帳戶，入帳時存款帳戶需為有效金融帳戶，若入帳時有下列情形者：存款帳戶為警示戶、帳戶已結清銷戶或有其他違反本活動注意事項之情形將失去回饋資格。



# 投資理財通、一輩子輕鬆 新十大青年理財守則 打造光明璀璨未來

小勳每天晚上聽媽媽說故事睡覺，某天媽媽講到節慶故事的由來，小勳問媽媽，3月有植樹節，還有青年節，他不解地問媽媽，什麼是青年節，媽媽說，它是當初政府為了紀念民國前一年在中國廣州黃花崗起義為國殉難的72位烈士而設定這個節日，媽媽告訴小勳，你以後長大，就是青年了，就是我們國家未來的棟樑！

文／新光投信 郭怡良

回到現代，如果跟年輕人談救國、烈士，他一定會覺得很遙遠，目前台灣經濟低迷，就業、低薪問題持續困擾年輕世代，年輕人易憤世嫉俗，或對未來一片茫然。新光投信建議，年輕人有中老年人羨慕的時間資源，面臨時空環境變遷，自己的前途自己救，不妨看看新青年十大守則，打造自己光明璀璨的未來。

## 守則 1：「計劃」為理財之本

中國古諺說，凡事豫則立，不豫則廢，意思是說，做任何事情，事前有準備就可能成功，沒準備就可能失敗，理財也相同，先有準備就不會遭到困難，年老就不會愧恨，所謂的準備就是計劃，理財計劃包括：設定理財目標、訂定完成期限、選擇投資方法、意外備案等。

## 守則 2：「預算」為消費之本

預算，是公司會計學名詞，卻是個人管好收支的利器，年輕人手頭不夠寬裕，若能有效控制支出，就是達成自己夢想的翅膀，因為預算是夢想具體化的第一步，預算是消費之本，古今中外，所有成功人士都不是隨心所欲過生活，而是凡事靠計劃，花錢前有預算觀念的人。

## 守則 3：「定投」為投資之本

定投為定期定額投資共同基金，這種固定時間、固定金額的分批進場方式，最能攤平市場風險與投資成本，幫助投資人克服人性「貪婪」與「恐懼」，是年輕人第一次領薪水就該懂的理財方法，因為投資是和時間在賽跑，愈早起跑的人跑得愈遠，愈老愈富有。

## 守則 4：「續扣」為成功之本

生活中，很多小事化為習慣，都是在不知不覺中養成的，定期定額投資基金亦如此，透過銀行、券商或投信等基金平台下單，選擇好扣款日期，不論市場如何變化，堅持投資，持續投資、不達獲利不中斷，這件簡單的事情重複做，堅持下去，甜美獲利成果等著你。

## 守則 5：「停利」為獲利之本

停利點的設定沒有標準答案，只要投資人堅持，每次投資都是等到獲利出場，才能真正實現獲利，原則上，波動大的市場，停利點可以設定高一點，因為比較容易漲到停利目標值，波動較小的則設低一點的停利點。

### 守則 6：「波動」為市場之本

波動是市場常態，因為金融商品的價格隨時隨地在改變，當市場波動出現，投資人可以學習如何觀察它、適應它，甚至利用它來投資獲利，方法就是持續定期定額扣款投資，因為波動大的市場，投資人愈有機會扣到相對低檔位置，能夠在市場低檔佈局等於投資贏了一半。

### 守則 7：「長投」為機會之本

定期定額投資，講究的是追求市場微笑曲線，即景氣循環全程，而一個市場的完整景氣循環期間，多半得要走至少 2 或 3 年期間，只有願意長期投資的投資人，才有辦法撐過景氣衰退及谷底階段，只要堅信不問過程，只看結果，撐過微

笑曲線的投資人就能微笑收割。

### 守則 8：加碼為翻身之本

定期定額投資人分兩種，一種是每月穩穩地扣，不管市場行情高或低，就是設定每月固定日期扣款，一路扣到報酬率翻正，當然這是最推薦的一種投資方法；另外種人相當積極，當市場處於低檔，他們會再進場加碼，除攤平更低的平均單位數外，亦希望資產報酬率較快翻身。

### 守則 9：「生醫」為趨勢之本

受惠老齡人口商機、政府政策強力加持，全球醫療保健產業每年穩定成長，亦是未來投資趨勢所在，2018 年共有 59 款新藥獲得批准，不僅打破 2017 年的 46 顆紀錄，更創下近

20 年來歷史新高，造就新藥核准數量再創新高，背後是全球生醫產業對醫學研究和技術研發領域的大量持續投入，加速生醫產業成長動能持續、持續推升企業獲利及股價續揚。

### 守則 10：「AI」為科技之本

2019 年為全球 5G 進入商轉年，雲端運算效能將更迅速、反應更零時差，全球正式進入「AI 人工智慧」的新科技時代，AI 將同步推動智慧家庭、智慧城市、智慧物流、智慧農業、工業 4.0、精準醫療、車聯網、線上購物等產業加速升級，不少 AI 新創公司未來股價潛在成長空間大，AI 相關基金成為科技基金領頭羊，未來成長潛力不容小覷。

## 定期定額優質基金推薦

市場 / 產業 / 主題	投資理由	推薦基金
全球醫療保健產業	新穎藥物蓬勃發展、FDA 新藥審核加快、產業併購動能持續	新光全球生技醫療基金
AI (人工智慧) 主題	AI 風潮浪起、智慧應用雲湧，AI 新創產業領域商機無窮	新光全球 AI 新創產業基金

【新光投信獨立經營管理】新光證券投資信託股份有限公司

注意事項：本基金經金融監督管理委員會核准或同意生效，惟不表示本基金絕無風險，基金經理以往之經理績效不保證本基金之最低投資收益；基金經理公司除盡善良管理人之注意義務外，不負責本基金之盈虧，亦不保證最低之收益，投資人申購前應詳閱基金公開說明書。本基金有一定比例投資於高收益債券。由於高收益債券之信用評等未達投資等級或未經信用評等，且對利率變動的敏感度甚高，故本基金可能會因利率上升、市場流動性下降，或債券發行機構違約不支付本金、利息或破產而蒙受虧損。本基金不適合無法承擔相關風險之投資人。投資人投資本基金不宜占其投資組合過高之比重。基金配息率不代表基金報酬率，且過去配息率不代表未來配息率；基金淨值可能因市場因素而上下波動。本基金進行配息前未先扣除行政管理相關費用。可配息基金的配息可能由基金的收益或本金中支付。任何涉及由本金支出的部份，可能導致原始投資金額減損；投資人因不同時間進場，將有不同之投資績效，過去之績效亦不代表未來績效之保證。本基金包含新臺幣、美元及人民幣計價級別，如投資人以其它非本基計價幣別之貨幣換匯後投資本基者，須自行承擔匯率變動之風險。此外，因投資人與銀行進行外匯交易有賣價與買價之差異，投資人進行換匯時須承擔買賣價差，此價差依各銀行報價而定。本基金係以分散風險並積極追求長期之投資利得及維持收益之安定為目標；惟風險無法因分散投資而完全消除，投資人應注意本基金投資之風險包括利率風險、流動性風險、債券發行人違約風險（本金或利息延遲給付或無法給付）、交易對手信用風險及其他投資債券固有之風險；本基金或有因利率變動、債券交易市場流動性不足、商品交易對手違約而影響基金淨值下跌之風險，同時或有受益人大量贖回時，致延遲給付贖回價款之可能。本基金投資地區包括新興市場，可能產生之風險包括流動性不足風險、市場風險（含政治、利率、匯率等）、信用風險、產業景氣循環變動等風險，遇前述風險時，本基金之淨資產價值可能因此產生波動。此外，本基金得投資於美國 Rule 144A 債券，該類債券因屬私募性質，故較可能發生流動性不足，財務訊息揭露不完整或因價格不透明導致波動性較大之風險。交易流動性無法擴及一般投資人，投資人投資前須留意相關風險。有關本基運用限制及投資風險之揭露，請詳見公開說明書。投資人應特別留意，本基金因計價幣別不同，投資人申購之受益權單位數為該申購幣別金額除以面額 / 單位淨資產價值（適用於基金成立後）計算，於召開受益人會議時，各計價幣別受益權單位每受益權單位有一表決權，不因投資人取得各級別每受益權單位之成本不同而異。投資人爭議處理及申訴管道：投資人應先向經理公司或銷售機構提出申訴，若三十日內未獲回覆或不接受申訴處理結果，投資人得在六十日內向「金融消費評議中心」申請評議。地址：台北市中正區忠孝西路一段 4 號 17 樓（崇聖大樓）電話：0800-789-885；02-2316-1288、傳真：02-2316-1299 以上若投資人有任何問題，可撥打本公司客服專線：0800-075-858。為避免因受益人短線交易頻繁，造成基金管理及交易成本增加，進而損及基金長期持有之受益人之權益，並稀釋基金之獲利，本基金不歡迎受益人進行短線交易。依據洗錢防制法規定，金融機構受理開戶或交易應落實確認客戶身分，是遏制不法金流的第一道防線，民眾的配合可防杜非法洗錢，更可保障自身財產安全。本基金公開說明書之內容如有虛偽或隱匿之情事者，應由本證券投資信託事業及負責人與其他曾在公開說明書上簽章者依法負責。查詢本公開說明書網址：新光投信理財網 <http://www.skft.com.tw> 公開資訊觀測站 <http://mops.twse.com.tw>。

# 未來，你怎麼想像？

文 / 新光銀行 陳泰宇

到了一個陌生的城市，去哪玩？吃什麼？問 Google、打開 Google Map 就對了。但對於未來呢？有誰可以幫我們指引迷途呢？

Tim O'Reilly，人稱「矽谷先知」，Web 2.0 的創始人，也是推動開放原始碼軟體、自造者運動的先鋒，因為經常與科技思想家、創投、演算法權威、政治人物等這些形塑未來的領先者交流，積累出一套看未來趨勢與新商業模式的視角。嘗試以他的新書《未來地圖》，提供我們新的視野，幫助我們理解演算法如何改變社會？科技創新如何影響經濟？多倫多大學三位經濟學教授 Ajay Agrawal、Joshua Gans、Avi Goldfarb 則以《AI 經濟的策略思維》一書，為經理人與策略專家探討該如何應用 AI、找出創造新價值的機會？本文將以這兩部書為藍本，整合其他相關意見，提供讀者參考。

## 過去強調競爭， 未來講求共榮共享

《未來地圖》舉 Google Map 為例，Yahoo 與微軟當初也利用政府資料發展地圖，但當有獨立開發者破解 Google Map，在上面顯示自己想出租的公寓地點時，Google 不但沒有封鎖，反而開放應用程式介面，讓更多開發者設計應用程式，Yahoo 與微軟則不願開放外部開發者在他們的地圖上架應用程式。就因應用程式如雨後春筍般不斷冒出，Google Map 愈來愈豐富、好用，吸引愈多使用者上線，形成良性循環，終究脫穎而出。Google 善用群眾智慧，打造了 O'Reilly 所說的「全球腦」，搜尋引擎就在這轉變過程中，創造驚人利潤。

Uber 與 Airbnb 則是另外兩個典型，透過建置共享平台，分別聯結家用車車主與乘客、屋主與房客兩方用戶，利用車

主不用車的時間滿足「有錢人有司機可隨傳隨到的專屬服務」，或屋主的空屋時間滿足「人人可短期擁有度假別墅」的隨需要求，借助科技解決閒置產能，創造出更彈性的新商業模式或生產模式。其他如亞馬遜的 AWS 雲端運算服務，或 WeWork、Lift 等共享型企業按使用量收費，也都抓住這樣的趨勢。這種模式能異軍突起，關鍵就在於現在全球正處於產能過剩時期，但這與當前人口老化、少子化脫不了關係。

## 商業核心驅動力由特定技術轉為以各種應用軟體創新服務

最好的例子就是過去微軟靠 Windows 稱霸天下，現在智慧型手機上各種 App 可滿足各式需求。第一代的 iPhone 空有完美的觸控介面，但應用程式有限，駭客於是紛紛「越獄」突破限制，增加新的應用程式，

蘋果只好開 AppStore，讓開發者可以光明正大取得應用程式的管道。如今 iPhone 上的 App 與下載次數難以計數，軟體開發者創造收益超過 500 億美元，成為活絡的創新經濟平台。

想早一步看出趨勢，O'Reilly 認為別只盯著主流技術，投資人青睞的、上頭條的技術不見得重要，往往處於邊緣的創新者才是追求差異化的獨角獸，最初滿腔熱情推出的產品或服務雖不免驚世駭俗，但卻可能改變世界的運行方式，所帶來的新服務、新商業模式、新產業體系後來變得無所不在、不可或缺，O'Reilly 更提醒讀者別陷入「雖已意識到世界往前走，卻還困在過去、用過去的經驗看世界」的矛盾。

### 掌握數據掌握優勢， 找對問題就掌握未來

AI 的應用是另一股正快速滲入各領域的力量，究竟對企業有什麼影響？AI 指的是人類造的機器所表現的智慧，內容包括演繹、推理和解決問題、知識表示法、規劃與學習、自然語言處理、機器感知、機器社交、創造力等，機器學習（machine learning）、深度學習（deep learning）都屬 AI 的一部分。《AI 經濟的策略思維》提

到，AI 的本質是一種以關聯性為基礎的預測技術，就是用你手上的數據產出你沒有的資訊，關鍵就在數據、運算能力與演算法，而且 AI 具有強烈正反饋性，就是使用的人愈多就會變得愈好用，再吸引更多人上門，搜尋引擎 Google 就是典型。

AI 預測的能力取決於「資料」與「人為判斷」，但產業 AI 化不能只靠電腦工程師，因為他們可能缺乏對企業全貌的了解，視角只侷限在技術層次上。如果只有他們懂 AI，很容易出現拿著鐵鎚找釘子的窘境，不以「價值」找問題，而是以「技術可行性」找問題，很難找出企業須優先處理的議題。

此外，今日的 AI 還無法取代我們的領域知識，《生活的藝術：52 個打造美好人生的思考工具》一書中就有個很好的例子可以說明。二戰期間，很多盟軍飛機被擊落，盟軍苦思對策，從觀察順利回航的飛機上的彈孔，直覺的想法就在彈孔多的地方加鐵皮保護。如果這樣做就錯了，其實應該把裝甲加在沒彈孔的地方，因為那些地方被射中的飛機全都沒回來，當然也就不會有那些數據，而那才真正是飛機最脆弱的地方。換言之，你不能看到資料就直接拿來統計、用 AI 分析，一定要有領域知識做後盾，不

能以 AI 直接取代所有策略思考。所以經理人，尤其高階經理人，能否真正掌握 AI 的能與不能，以及做好成本效益分析，才是產業 AI 化的關鍵。

### 面對 AI， 從教育與學習開始

2019 世界經濟論壇新領軍者年會（夏季達沃斯論壇），資誠 PwC 發布《2019 全球企業 AI 診斷調查報告》發現，全球 AI 商機高達 15.7 兆美元，但各企業必須採取「負責任的人工智慧」做法，相互整合才能實現。PwC 也對台灣企業領袖調查報告，63% 台灣 CEO 認為 AI 在未來 5 年將大幅改變公司的營運方式。

AI 可以幫忙檢測瑕疵、搜尋文章、做摘要、自動翻譯，想不被 AI 取代，我們該思考的是如何借助 AI 將工作或任務自動化、智能化，然後利用所掌握的資訊做更好的決策。面對未來，我們需要的不再是制式教育而是結構素養，就是對新世界運作的基礎理解，利用全球腦找到自己需要的知識，知道有什麼樣的問題待解決？如何尋求資源與支援？AI 時代我們不會沒工作，除非世界上沒有問題，只要還有問題待解決，就能創造出新的價值。

# 新光金保代有您真好！

## 保險徵文作品

### (一) 徵文主旨

財產保險是支持社會經濟安全不可或缺之機制，它係包括個人、家庭或是企業經營風險管理上的重要支柱。

爲了全面提昇產險專業能力、尋找保險利基市場，讓各地同仁能利用產險商品差異化服務並求以深入淺出方式來詳盡分享自身成功經驗，本公司特舉辦「保險徵文作品」比賽以豐富全體第一線業務員對財產保險的認識，並能進一步拓展產、壽險客源之發展空間。

### (二) 得獎人員揭曉與獎勵：

獎金 \$6000：嘉義區部：戴月枝。

獎金 \$4000：樹林區部：翁熾陵。

獎金 \$2000：板橋區部：韓麗雅。

獎金每人各得 \$1000：

雄南區部：許沁榆、雲林區部：

孫秀玉、嘉義區部：王若羽、

張育榮、總公司：洪樹德、員林區部：張善富、桃園區部：謝青惠。

佳作：

新竹區部：羅元尉、嘉義區部：王靖尹、營推部：賴冠男、台

東區部：廖信盛、雄北區部：謝欣怡、屏東區部：陳麗麗。

### (三) 入選作品：

以前未接觸壽險事業的我，一直以爲汽、機車只要投保「強制險」就可以分擔車禍風險！自從上了黃西田顧問的「善用車禍車險經營壽險業務」的課程後，才明白投保汽機車的「第三人責任險」是如此重要！還好在這之前沒有發生任何事故，不然就算有三棟房子也不夠賠一次車禍的理賠金。

由於明白了車禍規劃的重要後，就開始在自己的緣故及公司的保戶中，熱情的分享黃

西田顧問課程中指導的技巧 ----  
--(3+4+3+4+3)。顧問爲了要讓學員們容易記憶，用數字代表車禍後處理的步驟，他真是用心良苦，下面我簡述各個數字的意義：

第一個 3- 車禍現場處理三要領。第二個 4- 登記聯單四件事。第三個 3- 車禍後衍生的三種法律責任。第四個 4- 理賠的求償清單四大類。最後一個 3- 透過事故現場圖研判肇事責任的三步驟。經由上述的簡述，就不難明白西田顧問的專業及課程中內容的豐富吧！

我曾經因分享「強制駕駛人傷害險」的理賠範圍讓客戶明白自己的意外險很重要，而成交了 7 張活力平安 (全家投保) 喔！

又曾協助朋友的女兒處理車禍理賠時，朋友才驚覺她先生的身價 (壽險) 不足，所以主動詢問我是否有合適的保險可以購

買，這讓我成交了一筆鑫樂多喜 (存錢送保障，開車意外加倍)，還有一家四口的長扶雙享。

經由前面的案例分享，就更清楚了解壽險事業的經營，真的能透過協助車禍車險的管道，達到壽險事業的永續經營。

未來我會不斷精進自己學習車禍處理的專業，不只能自救外，更有助人的附加價值，我也希望能利用此專業，招募更多的人才，一起靠此領域來推動壽險事業，達成目標及夢想！



某日晚上 10:00 到 12:00 我的客戶安安在兩個小時內出了兩次車禍……

隔日接到安安母親李姐的電話後，我們趕去醫院探望，進一步了解才知道，第一次車禍是在夜校下課後，騎車不小心擦撞到一位婦人，婦人說沒有事，不用報警，安安隨即就離開現場～待安安回家後，許同學很好心提醒他，不能不報警，騎車載他到土城海山分局備案，以免被對方告肇事逃逸，完成所有的流程後，同學載著安安回樹林的途中，發生了第二次的車禍，許同學是駕駛人，牙齒斷了五顆滿臉都是鮮血送去板橋的大型醫院，安安在空中飛了一圈半，落地重大的撞擊讓他疼痛不已～送往樹林的

醫院～～左腳脛骨腓骨骨折。

小有經驗的我，之前就已協助客戶到調解委員會調解，會針對機車的損害、醫療費用、無法工作、精神賠償等等列出求償清單，這次求償預計 40 萬金額。

因緣際會下～參加公司舉辦了黃顧問的課程～在這三小時我如獲至寶一樣，茅塞頓開～趕緊請教黃老師指導，從事故現場圖研判肇事責任，才明白左轉車要禮讓直行車，車輛要過路口中心點才能轉彎，清楚的了解我方客戶為無肇責，對方為全責，且要將勞動力減少失能比和預期醫療費用列入民事求償清單，這點，讓我更放心的努力爭取客戶的權益。

但是，反覆的區公所和土城地方法院調解都沒有結論……

106年6月5日最後一場協調前～我跟李姐說～我覺得我的功力不夠，不然，我們請專業的律師協助好了～李姐說她相信我可以也相信黃老師的專業～於是硬著頭皮，相信專業學習，可以支持心中堅定的意念。

還記得當天飄著細雨～兩造當事人坐在法院的偵查庭前，進行最後一次調解，我運用黃老師的談判技巧～過失傷

害罪的法律責任，清楚的告知對方，且堅定我方不退讓，對方幾方討論和砍價後～自知理虧，終於讓步了～答應我們三倍的求償金額，這一刻，真的只想大叫～原來我真的做得到～這一年來歷經 10 次的奔波和心理煎熬，都有了代價～能夠學習車禍車險來幫助我的客戶～這是最開心的事情。

壽險事業邁向第 12 年，我終於找到我想要的專業服務，客戶認同我們的服務也將理賠金額規劃更多的壽險和醫療保障，唯有透過強制險才能拓展人脈，永續經營壽險客戶。也唯有透過車險理賠才能奠定我們在客戶心中的價值～做個不一樣的業務員～做個在客戶面前，可以娓娓道來強制險的重要，和法律責任的歸屬～感謝公司讓我認識黃西田顧問這麼好的老師～透過車禍車險也順利增員成功，幫助更多人。直到現在已締約多件壽險契約，這都是從 最小的服務做起的，黃老師說過，業務比業績重要，當我落實基本功學習和服務後，一步一腳印，越做越踏實，因為我知道我的方向和目標，

起點並不困難，困難的是你踏出這一步了嗎？

堅持加相信，我們一定可以做的更好的～～

# 揮灑創意 活出不一樣的高齡人生

## 生命劇場十年

### 翻轉對「老」的想像

排練場裡，兩位加起來將近 170 歲高齡的爺爺奶奶，在鏡頭前演出充滿活力的橋段，表情動作真摯而不生澀，他們被導演暱稱為「專業的素人」，演出的是用大半輩子沉澱出的喜怒哀樂、後輩不知道的陳年歷史，也撫慰著內心前半生來不及彌補的遺憾。

他們是「生命劇場」的專業演員，和印象中嚴肅或和藹的長輩形象不同，反而真的在七十「從心所欲」的年紀懂得好好做自己，活出屬於自己的精彩人生，這也是台灣正式高齡社會後，越來越多長者的樣



貌。

全球都面臨人口老化問題，面臨普遍越來越長的老後生活，光是板著一副長輩該有的儀態架子在家含飴弄孫、頤養天年，已經不再符合人們的需求；如何在老後的數十年持續有活力，感到自己依舊「老有所用」，才是高齡社會中讓個人、社會都保持健康的關鍵。

新光人壽慈善基金會 2005 年從紐約非營利組織 ESTA (Elders Share the Arts) 引進「活化歷史」(History Alive) 方案，邀請果陀劇場合作，在台推展「創意老化」觀念，由專業老師教導長者們表演說故事技巧，並進到小學課堂上由這些「活歷史」本人以生動的方式對小朋友傳遞上一代的故事；2009 年，更延伸

文 / 康健雜誌整合傳播部企劃製作

推出一部由銀髮長輩與稚齡孩子同台演出的「生命劇場」舞台劇，將長輩真實人生的經歷化為舞台上的悲歡離合。

#### 演出人生 傳遞生命記憶

「我一直在想，我這一生風霜雨雪都經歷過了，酸甜苦辣也嘗過了，我就想把我這一生經歷過的呈現給觀眾，讓他們知道在那個時代，這些人是怎麼活下來的，把生命的延續傳下去。」高齡 87 歲的阿東爺爺 17 歲就從山東到台灣，73 年從台大教官身份退休後，在唱歌班同學介紹下接觸到了「活化歷史」專案。每次對著小朋友說故事，阿東爺爺會技巧性地引起孩子們的興趣，讓他們想知道爺爺奶奶在那個時代是怎樣過生活；一起演戲的小演員還會稱兄道弟地喚他「阿東」，彼此沒有了輩份的隔閡，更像夥伴或戰友。在台





灣出生的這一代，如今已完全無法想像爺爺當年在懵懂無知下就和親人相隔兩地、音訊全無數十年的飄零，而老教官無法輕易對人表露的思親情緒，在舞台上找到了出口。「導演取材都是取材自我們生命經驗的細節，像是有一齣戲是講逃難的情景，我就回想到民國38年從廣州上船悲慘的情形，那些人擠著爭著，基本上不來船，把當時的回憶融入，我演得特別投入。」

### 人生下半場 在舞台上圓夢

今年已經 77 歲的阿妹奶奶則是標準的傳統家庭主婦，平常靦腆可愛有點害羞的她，上了台卻像換了一個人，盡情地展現情緒。「在戲裡可以罵老

公，覺得很過癮。」阿妹奶奶開玩笑說。因為從前丈夫是個標準的大男人，要求阿妹奶奶在家當一個投入的家庭主婦，從小當養女苦過來的她也養出了溫柔克制的個性，兒孫關係雖然不錯，卻也因為從前忙著三餐家務，沒有太多時間相處，現在和生命劇場的夥伴們，甚至比跟兒女還親近。

「我從來都沒有為自己好好想要做些什麼。」阿妹奶奶有些感慨，但是眼神一轉，又靦腆地說：「今年很特別，我竟然會買了個榴槤給自己當母親節禮物。」讓人對一生為家庭付出的老奶奶格外不捨。問她現在過得比較開心嗎？她理所當然：「那是一定的，做自己想做的事情嘛。」

現在的她，最喜歡和劇場的夥伴鬥嘴，交了很多好朋友，演戲後變得更開朗，習慣上台後連膽量都變大了。「本來對上舞台有點卻步，老師排了自己的故事進去之後，就有點感興趣了，後來演戲還演出上

癮的感覺。」後來的阿妹奶奶甚至還能挑戰自己出國自助旅行，都是從前想都沒想過的事情。「生命劇場讓我能夠把自己生命裡的酸甜苦辣介紹給大家，心裡的情感都能在其中抒發出來。」阿妹奶奶說著，眼中的真摯熠熠生光。

至 2018 年為止，《活化歷史專案》已服務全台近 4 萬名長者，及全台超過 170 所學校近 10 萬人次學童，11 齣舞台劇售票演出吸引近 2 萬人次民眾觀賞。近期，專案也開始推動「三十認養」活動，希望募集各界的支持，把已經由新光人壽慈善基金會拋磚引玉建立的活化歷史、生命劇場模式推廣到台灣不同地方，希望吸引更多參與、支持讓世代傳承、幼銀共好的理念。



### 提前準備 新光人壽助您啟動活力高齡人生

始終關懷長者需求的新光人壽不僅聚焦長期照護及高齡樂活需求，亦為國內第一家推出長期看護保險商品的業者；近期更引領業界成功推動「長照三保」系列商品，全面守護國人「癱、病、失能」的三大風險，提供國人周全的保障；另針對民眾對於退休後最想兼顧的「經濟」及「健康」兩大需求，新光人壽推出「大傘退」保險計畫，透過豐富的商品組合，協助國人在未來盡情啟動第二人生，享受退而不休的自由活力。

# 新營分行連續防堵詐騙成功 關懷客戶，讓客戶感受我們的用心

文 / 新光銀行 曾璋君

**案例一：**一名啞啞人士欲匯款 10 萬元予詐騙集團，對方利用客戶自身的缺憾對客戶透過通訊軟體噓寒問暖，並藉以介紹專業人士來台協助其復原為由騙取客戶之財務。

**案例二：**客戶欲匯貨物寄送關稅費用予其國外友人，經查證係客戶認識之國外友人以交往為由，欲寄送一批飾品予客戶而需繳納關稅之假交友真詐騙、墊付貨物關稅之詐騙案例。

**案例三：**客戶欲匯款 USD5000 予在香港工作之男友，關懷後發現對方為網路交友進而交往，且素未某面，便以有臨時資金需求騙取客戶錢財之感情詐騙案例。

以上三則案例是本人在過去三個月連續攔阻成功的案件，可見無良的詐騙集團依然用著老梗無所不用其極的騙取民眾的辛苦錢，透過網絡的發



達利用著人性的弱點將客戶資產以五鬼搬運法放進不法集團的口袋裡，儘管政府機關、警政單位及金融機構無所不在的宣導，仍然有許許多多的民眾會遭到詐騙集團的利用，而心甘情願的一而再、再而三至銀行將辛苦積攢的存款匯出，甚或對銀行員的關懷詢問而表現出不耐煩與憤怒！身為第一線銀行員的我們，該如何防範不法人士的對民眾資產的覬覦？該如何讓客戶認同信賴我們進而卸下心防達到保護我們存戶的資產呢？

我們金融業從業人員最基本的職責就是好好的守護客戶存放在我們銀行的資產，將客戶視為我們自己的親友看待，客戶的資產就是我們親友的資產，提高我們專業的警覺性，發揮我們的同理心與正義感，相信我們只要秉持著多一分關懷、多一句詢問，必定能保障客戶的權益有效防範詐騙情事的發生！不要讓遺憾發生在我們的手中，讓客戶感受我們的用心、讓我們的客戶選新光真的是有好眼光！

## 台南公益嘉年華 元富證設攤響應

由金管會指導、金融總會與台南市政府聯合主辦，以金融知識宣導及慈善公益為主題的「2019年金融服務愛心公益嘉年華」於6月29日在台南市永華市政中心西側廣場熱鬧舉行，元富證券熱情響應至現場擺攤，透過趣味活動和有獎徵答與民眾互動，並特地將公司近期業務活動設計成相關問題，期盼藉此讓民眾對於證券金融市場最新訊息有更進一步的認識與瞭解。

元富證券總經理李明輝表示，元富深耕台灣30年，為履行企業社會責任，致力於推廣金融知識和投入慈善公益，鼓

勵各分點以所在地方為起點參與社會活動或公益服務，此次參加的金融服務愛心公益嘉年華，便是由元富證券台南、台南兩家分公司到現場擺攤，近距離服務民眾。元富證券攤位主要推廣內容有宣傳元富證券智能行動選股APP、2019新光盃「魔術方塊」全國巡迴賽、第15屆新光全國繪畫比賽等活動資訊，以及介紹明年即將上路的逐筆撮合交易新制，並於現場進行徵才，參加皆提供精美小禮品，吸引不少民眾前往排隊參與，現場反應熱烈。

新光金控長期積極推動社會公益及慈善事業，元富證券

響應母公司公益精神，自去年併入新光金控後便投注更多資源於公益相關活動，其中，為推動金融知識普及，提升大眾對證券市場、投資理財的關注與重視，元富自去年7月起在新光樂活未來館開辦「元富證券翻轉學堂」，每個月舉辦一至二場免費投資講座，邀請投資理財名師進行分享，至今已舉辦24場、累積將近4300名聽眾，獲得民眾熱烈回響。同時，元富也贊助台灣大學證券研究社、台北大學證券研究社，鼓勵青年學子參與證券市場，培養投資理財相關技能知識，強化就業競爭力，元富期盼能從更多層面服務民眾，善盡企業社會責任。



## 新光保全 108 年股東常會 合計每股配發現金 2 元

新光保全 6 月 14 日召開 108 年度股東常會，公告 2018 年合併營收為 70 億 4,427 萬元，合併稅後淨利 9 億 269 萬元，每股稅後純益為 2.18 元，合計每股配發現金 2 元。

順應全球科技趨勢，大數據應用廣泛、物聯網服務成爲基本配備，加上 AI 人工智慧和 5G 新科技的到來，各產業都面臨轉型或升級的挑戰。因應數位科技蓬勃發展，新光保全近來以 AI 結合監控，推出智慧影像保全，並提供無線保全、智慧居家管理平台，以及辦公大

樓、廠房的全自動化安防系統，與微型商店、新創事業適用的數位管理平台。希望提供不同客戶所需，讓新光保全成爲民眾的「安心好夥伴、智慧好幫手」。

面對台灣高齡化人口結構，除政府推出的長照措施，民間企業必須對此提供相關服務以應付實際需求，才能讓社會大眾安心享老。爲此，呼應關係企業「AI 新光、樂齡未來」願景，新光保全成立事業群新保生活關懷，提供健康照護、安心照護服務，並有鑒於無障

礙接送需求日增，提供安心接送、輔具代辦、生活轉介等服務。後續也將繼續引進適合機構或居家的輔具機器人，以提供機構養護所需，也協助民眾運用科技在宅老化。

另外，新光保全發揮本業的智慧建築與安防專業，協助打造新光關係企業在新北市板橋區的「新板傑仕堡」樂齡宅。樂齡宅內除了有先進的智慧音箱、連結房控系統，智慧門鎖還能用 APP 開門，和可以遠端監看的攝影系統，衛浴更配備獨家開發的智慧馬桶與智慧魔鏡。新光保全致力提供全方位的 AIoT 服務，要和新光關係企業共同打造樂齡生活圈，提供更多安心享老的選擇。



108 年新光保全股東常會配發現金股利 2 元 (圖中為新光保全董事長林伯峰)

## 新光保全事業群新誼迎暑假 旗下新光樂活網獲授權辦柯南見面會

備受期待的《名偵探柯南 紺青之拳》電影在7月10日上映，受電影發行商「普威爾國際」授權，新光保全事業群新誼整合攜手新光人壽「人生設計所」，也於6月22日舉辦「柯南見面會」，提前迎接暑假來臨。

電影《名偵探柯南 紺青之拳》在日本一上映便創下79.5億日元票房，因此，在台上映前，發行商決定先舉辦「柯南見面會」。此次見面會，則由被授權販售柯南影音商品的新保事業群新誼整合承辦；地點選在新光樂活未來館「人生設計所」，當日民眾大排長龍，就是為了與柯南人偶合照的那一刻。電影發行商表示，見面會的柯南人偶，是採用仿真還原技術，由日本團隊設計打造並空運來台，將柯南的表情、動作原汁原味呈現。現場還舉辦有獎徵答，答對者都幸運獲得柯南的神秘好禮，在電影未上映前，就讓柯南迷們大

大滿足。

新光保全事業群新誼整合表示，目前「新光樂活網」是唯一在見面會現場訂購影音商品或套票，就送柯南海報的電商平台；同時也是本次柯南電影預售票「現買現拿」的獨家通路。

見面會當日，「新光樂活網」現場販售的限量影音商品，像是《名偵探柯南 零的執行人》、《名偵探柯南 唐紅的戀歌》、《名偵探柯南 貝克街的亡靈》等DVD和藍光影碟，由於機會難得，很快就被搶購一空。

本次舉辦柯南見面會提供

場地的「人生設計所」，是新光人壽副品牌。成立一年來，已服務上千位需要保單健診和人生規劃的客戶，以不推銷原則，提供客觀諮詢與專業建議，現場還有好玩的互動體感裝置。除了柯南見面會，「人生設計所 LIFE Lab.」表示，之後也會舉辦其他活動，歡迎民眾上網查詢。

新保事業群新誼整合指出，「新光樂活網」將持續販售柯南影音商品，因此沒有參與見面會的民眾，仍可以到「新光樂活網」選購。另外，看好動漫、遊戲、電競等周邊商機，近期也將引進如：鋼彈、魔法少女等周邊商品，8月份也在線上與漫博會同步，開賣展場的獨家商品，以開拓新市場。



新光保全事業群新誼整合獲授權辦柯南見面會，並由新光樂活網販售影音商品

## 節能省一下 輕衫涼一夏 新光金控節能行動家

節能不分你我他，新光金控自 2007 年起已連續 13 年實施「夏日輕衫」活動，更曾獲經濟部能源局評選為「最落實節能減碳標竿企業」。為延續「穿輕衫省空調」節能政策，新光金控及旗下子公司新光人壽、新光銀行、元富證券、新光投信及新光金保代，今年度也由企業高階主管帶頭脫掉西裝，帶領全體同仁身體力行響應傳承多年的節能文化，除正式場合外，男性同仁著襯衫不打領帶，女性同仁著短袖制服。辦公大樓空調溫度則維持在經濟部能源局宣導的夏日適溫 26 - 28°C，讓員工有個輕鬆舒適的夏天，同時也達到節能減碳的環保目的。

今年新光金控也獲邀響應經濟部節能局主辦之 2019 年

「聰明用電現在式」系列活動，因應夏日將屆空調用電逐漸創新高，致使夏季尖峰用電逐年攀升，為有效使用電力穩定經濟與民生需求，規劃推動「節能月」系列活動，促使全民共同參與結合各項政策措施及各界資源，將老舊耗能電器汰舊換新，提升用電效率，把節能減碳、聰明用電當成生活中最重要的一件事，推動全民共同落實節電工作。

新光長期關注環境議題，在追求企業獲利的同時，也積極推動各項節能環保政策，並於 2018 年正式簽署加入 TCFD，認同氣候變遷可能帶來風險與機會，並支持企業揭露氣候變遷所造成的財務衝擊，同時善用數位科技工具發展數位金融、力行綠色行銷、轉化用紙文化、降低能源耗用等，致力打造「綠色金融」，如新光人壽連續三年被台北市環保局評定為綠色採購績優單位，獲得「民間企業與團體綠色採購獎」，落實對環境友善的企業

責任深受肯定。此外，新光銀行為鼓勵客戶申辦電子帳單服務，推出「一起節省紙張愛護地球」活動，信用卡卡友於 6 月 30 日前首次申辦電子帳單且於申辦完成後任刷 2 筆，回饋刷卡金 50 元。另，再加碼推出指定卡別於 12 月 31 日前持有電子帳單，享次年度免年費之優惠。元富證券也不落人後積極推廣電子對帳單服務，2018 年發起「電子對帳單 e 世代享百元購物金」活動，從 2017 年平均 45.90% 電子對帳單使用率提升至 55.89%，截至今年 5 月已提升至 56.81%，成長顯著達到有效減少紙張及油墨等耗材，及降低郵寄時因交通運輸所產生之成本與污染；新光投信則推廣基金電子交易及 e 化帳單，讓您交易更即時、輕鬆掌握資產狀況，為環保盡一份心力，使用電子帳單還可快速掌握消費明細及優惠訊息。新光未來除了積極推動綠色採購，對內建立環境管理機制、持續導入環境及能源管理系統、定期執行溫室氣體盤查及購買綠色電力，以降低能源用量並提升整體節能率達 3%；對外也大力推廣節能減碳和綠色消費觀念，與時俱進推出創新的數位應用與智能服務，鼓勵客戶善用 e 化工具減少紙張耗用及能源浪費，以創造跨世代能源、環保與經濟三贏願景。



新光金控連續 13 年推動「夏日輕衫」活動，關係企業長官以行動帶領同仁響應。（由左至右為：新光銀行總經理謝長融、新光人壽總經理蔡雄繼、新光金控總經理黃敬義、元富證券總經理李明輝）

## 新光銀行兒童羽球營 讓孩子們暑假更充實

暑假來到，正是為孩子們培養運動習慣的好時機，有鑑於此，新光銀行財富管理部今年精心規劃「首屆」兒童羽球營，針對國小三至六年級學童，推出北中南三個場次，日期地點分別為 7/1-7/3 台北萬華運動中心、7/8-7/10 台中大都會羽球福華館、7/15-7/17 高雄中正技擊館。

課程內容深入淺出，專業教練因材施教，沒有基礎的羽

球新手，可以從基本動作紮根；稍有底子的小朋友，也可習得更進一階的技巧。活動場館內孩子們認真上課、努力揮拍，洋溢著熱情與活力！

新光銀行財富管理向來以客戶的需求為導向，致力協助客戶規劃其有形及無形的資產。健康是人生最重要的無形資產，新光銀行希望帶著小朋友，藉由運動從小維護這項資產。羽球是一項老少咸宜的運

動，大小朋友一起揮汗較勁，更可增進親子關係。

而有形的資產，則可透過新光銀行各項行銷專案及理財服務，得到完善的規劃。現行的「新生同樂會II」專案，提供購物金、折價券等多項回饋給符合專案條件的新客戶；「最佳時基」專案，則提供網路申購基金之手續費優惠，最低 3 折。任何理財相關問題，皆可洽詢新光銀行理財專員。





## 從地底到雲端 金融革命 AI 趨勢

文 / 元富證券

當 AI 人工智慧遇上金融產業時，FinTech 大戰已然開打！大家對於 FinTech 有各種的想像，知道「以 AI 為基礎所延伸的金融服務」將是勝利的關鍵，但卻又無法明確知道發展策略，因此元富證券於 6 月 24 日特邀將來商業銀行籌備處執行長劉奕成分享「金融革命 AI 趨勢」，為元富幹部提供新思維，激發不一樣的創新。

改變已然開始，世代認知不斷改變，前一代人與後一代人的想像完全不一樣，以蘋果的各種想像為例，對 1970 年以前出生的人來說，蘋果是少見且昂貴的水果，1980 年代人會將蘋果聯想到蘋果日報，再年輕一點世代將蘋果與智慧型手機畫上等號，更精確的說，1979 年後出生的人是改變生活型態的重要群體，其他如訊息傳遞模式或新聞傳播方式也快速轉變，科技的改變衝擊各行各業的產業型態，金融業雖已較晚受衝擊，但影響卻將非常深遠。

有生活需求就有金融服務，就有 FinTech 發展的可能，原有的金融服務為了更快速直接地解決生活需求，各種金融科技應運而生，從原始的以物易物到貨幣交易、C2C 交易到 P2P 支付、

沒有銀行帳戶到 P2P 借貸、創業資金到眾籌…等。年齡較長者，習慣傳統金融服務，而科技化程度較高的客群，較能接受 FinTech 所帶來的改變，兩者皆各有優勢，傳統金融服務的核心價值則是：具有體系化金融制度及服務既有的客人，FinTech 能創造的價值則有：提供未被服務的客戶新的服務、增加工作機會及給予年輕人實現夢想的機會。FinTech 可分為 Digitalized banking 及 Digital banking，Digitalized banking 主要在維持及提升既有客戶，有利於改善現行之金融服務，並且改變主要來自內部；Digital banking 則是對現行的金融服務進行破壞性創新並取得新客群，這股破壞更多是由外部產生。

商業革命源於支付，商流的改變始於錢包的轉變，傳統支付載具通常是實體的錢包，而非面對面的 C2C 交易發展促使支付方式徹底改變，電子錢包可直接處理現金流，而銀行只能追蹤提領金額，並不能掌握真正的消費軌跡，電子錢包已擋在銀行提供的傳統支付工具之前了。

生態圈帶來產業優勢，產業成功祕訣就是建立受信任的應用場景（生態圈），例：當你拿起手機第一件事是打開 LINE，代表 LINE 成功



在你身上建立了生態圈，在發展生態圈的時候，大數據應用是關鍵，大數據的精髓有三項：隨時、隨地、隨用，但有大數據還不夠，需要加上人工智慧才能發揮價值，人工智慧將解放大數據能力，更可以說大數據 + AI + 生態圈 = 勝利方程式。

金融創新的關鍵技術：區塊鏈，區塊鏈特性有四點：多方協作、去中心化、不可逆行及不可竄改，其核心價值為分散式帳本技術，每個節點皆有一份帳目，透明共用並以共識認證來確認交易有效，區塊鏈的真正有價值的應用是作為基礎架構，串聯人、事、時、地、物，並以智能合約模式自動處理金融及其他需求，其中，企業所扮演的角色並非加入聯盟，而是投資關鍵技術、建

構平台。未來，新的商業模式都將透過區塊鏈及其他金融科技串連起來。

金融業未來可能的想像，金融服務的下一步是要能夠透過數據運用來預測需求、提供服務。過往的場景因地理位置而受限，現有的場景則以交易及社交為主軸延伸下一步應用，而場景的協作需要串起使用者的生活場景，方能發揮數據的力量，數據的驅動則須達成隨時、隨地、隨用的目的才有價值，而所謂的價值可透過數據做分析提供消費者價值最大化的服務。總體來說，下一個金融服務發展策略即是場景協作、數據驅動、價值創造三者結合，並且讓冰冷的 AI 技術及金融科技涵蓋有溫度的服務才能真正抓住消費者的心。





## 人生致富的存股策略

文 / 元富證券

6月13日翻轉學堂請到股票名師孫慶龍為投資人傳授獨門存股秘笈，孫慶龍於會中分享了多年來的投資策略，並搭配豐富的實戰經驗做解說，為投資人帶來一堂紮實的投資講座。

2018年全球經濟局勢動盪不安，大波動源自於川普的美國至上貿易保護政策，包括決議退出TPP、以雙邊FTA取代之，以及中美貿易戰開打，而美國公債殖利率倒掛更被視為經濟即將衰退的預言，種種事件使得市場情緒轉為不安，面對此情況，孫慶龍叮囑投資人必須堅定信心，「不要害怕大波動並且要留在市場繼續投資。」

「我該參與除息嗎？」這是投資人在存股時常抱有的疑慮。由於除權息的過程完全不影響市值變化，因此當投資人在思考是否要參與除權息的最大考量，是要避免讓自己陷入「賺了股利，賠了價差」的困境，孫慶龍也提供一個簡單判斷的標準：「當該檔股票有高現金殖利率，股價又在年線之上時，則可以考慮參與除息；反之，股價在年線之下時，則不建議參與。」

### 存股三大迷思

「存錯股票」迅速斷捨離是存錯股票的最佳止血方式，建議投資人在投資前須先設定停損點（15%），當股價跌到成本的負15%即減資離場，做好風險控管才不會越賠越多。

「太看重單一年度高殖利率」公司營運起伏難以預料，一家公司今年的好壞無法代表未來的發展狀況，因此投資人要拉長殖利率的觀察期，以至少五年為佳，如果五年來的表現狀況都好再考慮存該檔股票。

「錯過好公司遇到麻煩事」當一家公司的體質良好卻遇到麻煩事時，此時為加碼進場的時間點，也就是所謂危機入市，而許多投資人見到股票跌深就不加思索進場買入，孫慶龍提醒投資人，「危機入市的進場契機不是在股價低點，而是在公司開始解決問題之時。」因此投資人「若單純看到股價低點就進場，恐怕不會有好結果。」

### 存股三大策略

孫慶龍綜合多年經驗，分享存股投資獨門15字箴言：「股息進得來，股價上的去，存股發大財。」首先，投資人需「尋找年年都能配發股利的企業」，最好連續10年、20年都有配發股利，不管景氣好壞都能配發股利表示該公司有一定的營運能力，此外，「不要只看單一年度殖利率，而是採用近5年的平均值」，當「近5年平均股利殖利率達7%時，即可考慮進場」。最後孫慶龍鼓勵投資人：「只要用正確的投資方式與心態，並保持大賺小賠心態，持之以恆地貫徹下去，一定會成為股市贏家。」

# 新環球大亨

交易系統

親愛的，我把VIP投資戰情室搬回家了！

特色 1 >>

閃電下單委託好迅速



特色 2 >>

客製導航選項好上手



特色 3 >>

雲端帳務訊息好即時



>> 戰情一眼洞悉好掌握

自訂最新訊息版面，收集最新情報，運籌帷幄掌控戰局

>> 多空策略參考好給力

提供短、中、長期多空交易雲端策略中心，讓投資選股省時又給力

>> 自訂常用頁面好便利

客製組合多商品報價、技術走勢、帳務即時權益...等，自行設定看盤牆



>> 即時選股訊息好情報

即時洗價提供即時多空選股訊息，讓你迅速掌握個股多空方向

>> 盤後分析資訊好強大

提供大數據資料庫，並將資料圖像式呈現，讓理財資訊、產業分析...等變得簡單又明瞭

>> 新聞訂閱資訊好全面

全新聞內容訂閱後電子快報，隨時掌握市場脈動不漏接

新環球大亨看盤下單系統 在家就可坐擁VIP投資戰情室

使用電腦至元富證券官網即可下載 [www.masterlink.com.tw](http://www.masterlink.com.tw)

元富證券股份有限公司 台北市敦化南路二段97號11樓 106年金管證總字第0028號  
手機及國外客服專線：(02)2708-3972 服務時間：AM8:00至PM:6:00(台股營業日)

警語：1. 電子式下單交易委託買賣時，仍可能面臨各種不確定因素，致使買賣無法傳送或接受或延遲，投資人應主動查詢確認成交情形，並自行承擔風險。2. 投資人投資前應瞭解商品風險，審慎評估投資能力與風險承受能力，並自負盈虧。

客服專線 0800-088-148

# 100俱樂部 歡樂賓果三重獎

第一重賓果獎：總獎金 **30萬元**  
100俱樂部會員限定

第二重電腦抽獎：  
一獎 10,000元 一名  
二獎 5,000元 五名  
三獎 2,000元 五名  
四獎 1,000元 三十名  
100俱樂部會員限定

第三重電腦抽獎：普獎 500元 三百名

特別抽獎：連莊獎 10,000元 一名  
單位獎 10,000元 一名



## 100俱樂部

會員門檻：活動期間內招攬產險累積達**100**件以上者

- 會員獎勵：(一)獲得精美「100俱樂部會員限定專屬貼圖」一組  
(二)取得參加本活動第一重賓果獎基本資格  
(三)參加本活動之第二重電腦抽獎

件數計算標準：(一)每一件收件編號計為一件，以內務入金為準，不限險種

(二)汽機車險同一車號最多計為兩件(強制險及任意險各計為一件)



貼圖內容以實際送審通過為準

## ① 活動規則

▲ 參加資格：登錄於新光金保代之新光人壽產險業務員

▲ 活動期間：**108/06/12-108/10/01**

● 第一重賓果獎：邀請「100俱樂部會員」累計積分最高前**50**名參加現金歡樂賓果茶會，每人一張賓果卡。

● 第二重電腦抽獎：「100俱樂部會員」參加電腦抽獎

● 第三重電腦抽獎：所有積分序號皆可參加電腦抽獎

● 特別抽獎

-連莊獎：上半年度「100俱樂部現金歡樂三重抽」

達第一重獎資格，本次活動再次達第一重資格者，可參加特別抽獎。

-單位獎：主管收看賓果茶會直播，即時回訊抽獎。

※積分序號及累計積分排行於保代內網每週一更新

※詳見(108)新光金保代獎字第007號發文

※如有疑問請洽(02)2389-5858 # 6261 黃莉嘉



100俱樂部臉書

## ② 如何取得積分序號？

符合下列A條件者，可得積分序號二組

未符合A條件，符合B、C、D、E條件之一者可得積分序號一組

★條件A：招攬「新三代猴賽雷」汽機車保險套餐  
(組合請詳見公文)

★條件B：招攬新投保汽車或機車強制險

★條件C：新投保件-汽車任意險保費滿**3,000**元以上  
機車任意險保險滿**1,000**元以上

★條件D：續保件-汽車任意險保費較去年增加**1,000**元以上  
機車任意險保費較去年增加**500**元以上

★條件E：招攬「安心守護家」