

SKFH 新光通訊

News letter

活力新光 樂齡未來 www.skfh.com.tw

新光金控全國經理會議



特別報導 全民動起來！第39屆新光登高大賽「為全齡健康而跑」
歲末年終 新光公益系列關懷活動

金融理財 解讀中國大陸《外商投資法》
高股息投資策略 元富亞洲高股息N
2020全球布局 五大資產看漲

新聞熱線 2020保險品質獎 新光人壽獲四大獎項肯定
新光銀行榮獲 金融之星「財富管理最佳理專團隊獎」肯定



新光信用卡享回饋

天天 5%



SKB-B1911027

2020/1/1~2020/6/30

指定卡別：鼎鑽財富無限卡、無限卡、世界卡、新光三越卡、寰宇卡

於路易莎LOUISA COFFEE全台有提供信用卡刷卡服務之門市

刷卡消費，天天享**5%**刷卡金回饋。(每月回饋上限100元)

注意事項：1、本活動限以路易莎LOUISA COFFEE全台有提供信用卡刷卡服務之門市刷卡消費，未提供信用卡刷卡服務之門市恕不適用本活動(適用之門市明細請上新光銀行官網查詢)。2、每月消費採正附卡合併計算，每月回饋上限100元。



線上辦卡

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**

活力新光 樂齡未來

新的一年，意味著嶄新的開始，首先祝福大家新年快樂，鼠年行大運！

回顧 2019 年，新光金控暨子公司以「AI 新光、樂齡未來」作為年度策略主軸，在全體同仁的努力下，新光在公司治理、商品設計、數位金融、創新服務等領域表現均十分亮眼，獲得多項殊榮肯定，展望 2020 年，新光金控亦訂定「活力新光、樂齡未來」作為年度策略主軸。

面對高齡化、少子化的危機，吳東進董事長於全國經理會議上強調，銀髮經濟將成國內明顯趨勢，公司將積極尋求突破、掌握趨勢，並在會議上舉行「銀髮樂齡、活力未來」論壇，邀請雙北市長柯文哲與侯友宜，以及多位產官學界專家蒞臨，討論國內樂齡發展、健康促進等議題，希望喚起大家對這件議題的重視。

而國內銀髮市場需求日漸旺盛，新光金控為全台首家金融業者跨足興建樂齡住宅，子公司新光人壽不但規劃全齡化健康樂活長期出租住宅「新板傑仕堡」，並整合集團子企業各項廣泛資源打造全齡生活園區，可滿足食、衣、住、行、育、樂，甚至是「醫」等七大生活需求，將樹立國內第一棟樂齡宅典範。

迎接金鼠年到來，新光金控也連續 15 年推出生肖燈籠，今年的小提燈主題為「鼠（數）不完、轉（賺）不停」，設計也極具創意與巧思，如同旋轉木馬一樣可以不停轉動，鼠與「數」諧音寓意招財進寶，轉與「賺」諧音寓意日進斗金，結合祈福納財、轉動好運、舒壓著色、療癒書籤等功能，要陪伴大家，照亮社會每一個角落。

新光金控深知企業社會責任已是企業持續發展的重要基礎，吳東進董事長更持續積極推動及號召公司長官及志工同仁們一同響應公益關懷行動。尤其面臨高齡社會的到來，新光金控也推廣全台「遍地開花 - 社區關懷活動」，鼓勵銀髮長者開創健康樂活人生，徹底展現「光無所不在，心與你同在」的精神，傳遞「陪伴是最溫暖的分享」的新光關懷理念，以善盡企業社會責任。

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397期目錄

封面故事

- 04 新光金控舉行全國經理會議 「活力新光，樂齡未來」
- 07 成就「晚美人生」 李紀珠為銀髮金融發展提建言
- 11 新光人壽經營期許 掌握目標客戶 擴大活躍客群
- 14 新光銀行經營期許 深植風險意識 多元業務發展
- 17 新光投信經營期許 4大策略再創高峰
- 19 元富證券經營期許 數位金融創新 財管轉型有感

特別報導

- 23 全民動起來！第39屆新光登高大賽「為全齡健康而跑」

服務達人

- 26 從一而終的熱忱，扭轉客戶刻板印象
- 27 把客戶當作家人，給予客戶超乎預期的幸福感





CONTENTS



特別
報導

金融
理財

新聞
熱線

專家
論壇

- 28 用心服務不打烊，防堵詐騙人人有責
- 29 把握每一份機會，創造最佳自我價值
- 30 最認真的服務，最溫馨的關懷，用心就會被看見

- 32 歲末年終 新光公益系列關懷活動

- 34 解讀中國大陸《外商投資法》
- 36 2020全球布局五大資產看漲
- 41 高股息投資策略 元富亞洲高股息N

- 41 2020保險品質獎 新光人壽獲四大獎項肯定
- 42 新光銀行榮獲 金融之星—「財富管理最佳理專團隊獎」肯定

- 43 出國容易碰到的意外...這些情況旅平險賠不賠？



新光通訊397期1,2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：新光人壽林慧部資深協理
執行主編：簡蕭羽濤
編 輯：謝心若、郭怡良、黃莉嘉、
陳曉儀、林嘉俐、陳沛瑋
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。

新光金控舉行全國經理會議 「活力新光，樂齡未來」

文 / 新光金控



新光金控全國經理會議由董事長吳東進（左 6）及新光人壽慈善基金會執行長吳欣盈（右 6）一同邀請衛福部次長薛瑞元（右 5）、新北市衛生局局長陳潤秋（左 5）、台北榮民總醫院高齡醫學中心主任陳亮恭（左 4）、PWC 會計師事務所副總經理蔡晏潭（右 4）、聯合報健康事業部營運長洪淑惠（左 3）等多位產官學界專家蒞臨「銀髮樂齡，活力未來」論壇。

新光金控 2020 年全國經理會議於 1 月 6 日舉行，各子公司經理階以上幹部超過 700 名同仁共同與會。2020 年新光金控以「活力新光、樂齡未來」作為年度策略主軸，展望未來，新光金控將追求獲利穩定、深化金控及子公司的資源整合，以發揮經營綜效；順應高齡化社會帶來的退休商機與財富傳承需求，積極發展資產管理業

務，同時善用數位科技，以快速、安全、便利為核心價值，提升營運效率與客戶體驗。迎接新的年度，新光金控更擬訂六大主軸，以「穩定獲利，增加淨值」、「資源整合，深化綜效」、「數位轉型，優化體驗」、「開創利源，拓展市場」、「注重法遵風控，落實公司治理，推動永續經營」做為長期發展策略。

新光金控吳東進董事長開場首先感謝全體員工的努力與奉獻，截至 11 月底，新光金控合併稅後盈餘達到 191 億元，合併股東權益提升為 1986 億元，相較前一年度增加 540 億元，EPS 達到 1.55 元，再創歷史新高，表現亮眼。

吳東進董事長提到，到了 2026 年，台灣 65 歲以上人口將超過 20%，走向超高齡社會，而高齡、少子化來臨，銀髮族成為明顯趨勢，隨著大環境改變，公司積極尋求突破、掌握趨勢，因此將今年的 slogan 訂為「活力新光、樂齡未來」，並以健康增進、樂齡人生做為未來的策略發展主軸。面對銀髮浪潮來襲，新光打造新板傑仕堡 ABC 三棟建築，規劃「新板傑仕堡樂齡生態圈」，以「共享經濟」方向設立醫療診所大樓、新形態出租住宅暨旅館大樓三大區塊，可一次滿足食、

衣、住、行、育、樂，甚至是「醫」等七大生活需求。

為因應高齡化社會的來臨，新光金控旗下子公司新光人壽延續過去商務住宅成功的開發經驗，規劃全齡化健康樂活長期出租住宅「新板傑仕堡」，並整合集團子企業各項廣泛資源打造全齡生活園區，除陸續引進高檔產後護理之家璽悅、養生食療銀廚餐廳，針對不同年齡族群，設計 JX 健身俱樂部、水療池、岩盤浴、西洋劍、瑜珈教室、陶藝教室、茶道教室等多樣化的休閒活動，更擁有配備史坦威名琴的專業音樂廳，並預計與新光醫院健康管理中心合作，提供「準金卡會員」健康照護，隨時為住戶管理健康，滿足國人對退休後高生活品質的需求，打造國內健康樂齡宅的成功典範。

其中，位於「新板傑仕堡」B 棟樂齡宅設立 JX 健身俱樂部，更規劃各種滿足各年齡層的健身課程，不只提供國外相當熱門結合拉丁和有氧舞蹈的 Zumba 課程，還有強調可避免在運動過程中對關節造成損傷，利用自身活動度與彈力吊索交互作用，改變運動強度的「Bungee Workout 蹦極運動」，同時也是全台唯一擁有水中單



台北市長柯文哲（右）應邀出席新光金控全國經理會議「銀髮樂齡，活力未來」論壇發表專題演講，帶給台灣民眾高齡未來新希望。

車及 Bungee Workout 蹦極設備及課程的健身中心，可讓喜愛運動的民眾享受高品質運動體驗，並設置近千坪可容納 2 千人的會議空間，滿足學科與術科的需求；此外，C 棟商旅也預計於上半年開幕試營運，可提供 204 間客房，將帶給旅客一個全新的住宿體驗。

今年新光金控全國經理會議也改變以往模式，扣合銀髮主題舉行「銀髮樂齡、活力未來」論壇，雙北市長柯文哲、侯友宜皆到場分享，如何因應台灣高齡社會，在政策面及執行面上為民眾規劃更妥善的方案；同時亦邀請衛福部薛瑞元次長、新北市衛生局陳潤秋局長、台北榮民總醫院高齡醫學中心陳亮恭主任、PWC 會計師

事務所蔡晏潭副總經理、聯合報健康事業部洪淑惠營運長、新光人壽林偉傑副總經理等多位產官學界專家蒞臨，針對國內樂齡發展、健康促進等議題，從政府政策、金融財稅、醫療、安養與科技等多面向進行討論。

台北市長柯文哲表示，台灣目前面臨人口急速老化問題，並且嚴重衝擊我國就業市場，以及產生照護問題，對此，我們應從現在開始想對策並進行政策的實驗，找出最適合的模式，來因應台灣人口老化的速度。此外，柯文哲亦強調，像新光有醫院、保險等，可以提供一條龍的長照服務優勢，或許可以幫助解決台灣人口老化面臨的問題。這也表示，選



擇由企業經營的效率來滿足高齡社會需求服務，是民眾最好的選擇。

侯友宜則表示，新北市長者人數成長已快速成長至 57 萬，對高齡人口照需求相對增加，未來新北市將陸續蓋樂齡公園，並教導長輩趣味體適能、怎麼運動等，促進長者健康。此外，侯友宜也感謝新光吳董事長在新北市打造蓋了涵蓋食衣住行育樂的樂齡宅，與新北市一同打造樂齡未來。

為照顧高齡長者的心靈，新光也以「全齡健康」為目標，與吳欣盈執行長帶領的新壽慈

善基金會團隊合作，以銀髮族為服務對象的「遍地開花 - 樂齡公益關懷活動」自 2014 年推動至 2019 年底已舉辦約 1600 場，鼓勵企業同仁及社會大眾以實際行動陪伴並關懷長者，同時教導長者摺製小提燈，藉由學習新技能，訓練大腦負責記憶及資訊處理的部位，讓腦袋不容易「生鏽」，降低失智症風險。

新光金控深知企業社會責任已是企業持續發展的重要基礎，秉持「光無所不在，心與你同在」的品牌精神，從「健康」、「銀髮」、「環境」、「教

育」、「弱勢」五個核心議題出發，展開公益關懷行動。尤其面臨高齡社會的到來，新光金控特別鼓勵銀髮長者開創健康樂活人生，以吳東進董事長親自推動全台「遍地開花 - 社區關懷活動」為例，邀請國小或幼稚園學童一同前往全台社區活動中心、安養中心及弱勢團體等機構，陪伴高齡長者摺製已連續 15 年推出的新光生肖燈籠。

今年的金鼠年小提燈主題為「鼠（數）不完、轉（賺）不停」，設計也極具創意與巧思，如同旋轉木馬一樣可以不停轉動，鼠與「數」諧音寓意招財進寶，轉與「賺」諧音寓意日進斗金，結合祈福納財、轉動好運、舒壓著色、療癒書籤等功能，透過吳東進董事長號召公司長官及志工同仁們一同響應公益，徹底展現「光無所不在，心與你同在」的精神，傳遞「陪伴是最溫暖的分享」的新光關懷理念，以善盡企業社會責任。



成就「晚美人生」 李紀珠為銀髮金融發展提建言



去年 10 月，新光金控李紀珠副董事長接受宏碁集團施振榮創辦人邀請，至高雄參加榮智基金會主辦的國際無齡論壇，並針對「銀髮金融」進行專題演講。事實上，「銀髮金融」一直是李紀珠相當關注的議題，甚至在擔任金管會副主委期間，還曾破例受邀為銀髮金融拍攝一支宣導短片。演講當日，李紀珠對於如何架構一個完善的銀髮金融體制，分別

從民眾本身、金融機構以及政府應有作為展開精闢的分析，以下為演講內容的重點摘錄。

台灣在 2019 年 9 月人口已出現負成長，預估 2026 年 65 歲以上人口將達到 20%，即將邁入「超高齡社會」，現在平均約 7 位青壯年扶養 1 位老人，但到了 2040 年，只剩 2 位青壯年扶養 1 位老人，若加計對未成年的總扶養比則逼近 1 比 1，對於青壯年將是沉重的負擔；

同時由於平均餘命延長，造成財政壓力，因此不僅將法定領取退休金年齡延後，而各類職業年金亦可能破產；此外，失智、失能人口亦不斷增加，目前台灣失能人口約 50 萬人，15 年後預估將倍增，因此高齡、少子、扶養負擔加重、餘命延長及請領退休金年齡延後等，已是台灣現在及未來會面臨的常態。

李紀珠認為，為了享受比較好的晚年生活（又稱晚美人生），至少應做好三方面的準備，分別為「經濟安全」、「健康照顧」以及「失智、失能照顧」三大面向（詳下表）。她認為，雖然台灣社會已存在基礎保障，惟不盡完善，有部分須靠民眾自身努力，而有些部分則需藉助政府政策再強化。

**三方面下功夫
為晚美人生做足準備**

在「經濟安全保障」方面，目前台灣社會中已存在的保障包括第一層強制性的「政府社會保險」，主要依不同職業背景有軍、公、教、勞工、農民年金保險及一般國民的基礎年金保險，以及第二層由雇主提供的各類「職業年金」，包含軍、公、教人員退撫制度、私校教職員退撫儲金及勞工退休金新舊制等，來提供基本生活保障。在「健康照顧」部分則有全民健康保險。另外，在「失智、失能照護」方面，則有長照 1.0 及 2.0，並自 2020 年起，在排富的條件下，每人每年有 12 萬元長期照護特別扣除額的稅賦抵減優惠。

雖然台灣社會在三個面向上，已有前述的基本保障，但仍有許多不足，以經濟安全保障而言，一般退休金的所得替代率最多 6 成，且各項年金皆有破產的風險；此外，若有突發重大疾病或失智失能時，亦無法支應額外巨額費用。

由於基本保障不夠，因此李紀珠建議，民眾自身就必須透過及早的資金管理或理財規劃來累積財富，在退休資金管理方面，可利用債券、股票、基金等工具不同的特性，來進行資產配置組合的理財規劃；

或在不同年齡層購買適時需要的保單，如重大疾病保單及長照或失能保單，移轉老後的健康照顧及照護的風險，或購買一次給付的養老險、分期給付的年金險，或依退休年齡連結的目標日期、到期基金的投資型保單，達到經濟安全保障的目的；再者，還可以考慮辦理「以房養老」，因台灣自用住宅比率高達八成，且很多人終其一生最大的儲蓄即是房屋，但退休後卻無法發揮其經濟價值，因此可透過以房養老將房子產權「逆向抵押給銀行」，將不動產活化運用，可貸資金一般多為房屋價值的 6-8 成，銀行則按期支付養老金，就可以將資產活化運用在自己身上。

然而在準備資金後，亦應進行「資金安全保障」。像是台灣近年有所謂丟包老人，即子女將失能或失智的長輩丟置在安養機構，將其資產侵吞後，即不再負擔支付安養費用的責任，或年長者的退休資產遭人詐騙，為避免前述情形，可與指定的信託機構如銀行簽訂安養信託契約，交付信託資產（如金錢、股票、保險金、不動產等）。民眾在意思表達清楚的情況下可採意定監護，或在意

思已無清楚表達時，採成年監護制度的方式，由法院指定的監護人來管理資產，並指示銀行負責按期支付受益人所需之生活費用、醫療費用，或安養機構費用等。

在「健康照顧」部分，政府雖提供全民健康保險，但受限於健保經費，對於重大疾病的藥物給付限制仍多，因而自費負擔沉重，以治療癌症的標靶藥物為例，由於標靶藥物非健保全數納入健保，此外，尚需符合診斷後癌症期別及種類等種種因素，因此，大多需自費，以前 10 名自費標靶藥品為例，平均「年」治療費用從 50 到 100 萬不等，負擔非常沉重。建議民眾可透過購買重大疾病險、實支實付住院醫療險或癌症險等商業保險，來填補缺口。

在「失智、失能照護」方面，政府所提供的長照 2.0，雖然較長照 1.0 已擴大服務對象並增加服務項目，但仍面臨財源不穩定、長照專業人力缺乏、城鄉資源配置不合理及長照設施及服務品質不均的問題。因此民眾可購買失能險、長照險、失能扶助險、特定傷病險等來補強。

為銀髮金融保障找出路 李紀珠開藥方

雖然台灣社會在經濟安全、健康照顧及失智、失能照護上已存在基本保障，民眾也可以對不足的缺口做些準備，但李紀珠認為，建構一個較為完善的銀髮金融保障體系，政府尚可透過一些政策推動及租稅誘因來使其更加健全與完備。

在「經濟安全保障」方面，以「以房養老」為例，目前台灣皆是由銀行採市場商業機制來進行推動，由於銀行擔心屋主的延壽風險、房價的波動風險及利率風險，因而在定價時加計安全成本，同時希望民眾

在申辦時加購年金保險，因而加重民眾的成本負擔，此外，因逆向房貸多有期限，民眾擔心期限已到，但人尚健在，有被趕出屋外的風險，因此降低民眾申貸意願。而個別金融機構也因承辦戶數不夠多，而有風險集中及逆選擇的問題，民營銀行多不願開辦。因此，理想的機制應為「銀行以房養資金 + 壽險年金商品 + 信託 + 政府保證機制」，亦即將銀行以房養老的資金結合保險商品（如年金、長照險等），並委託銀行進行信託管理，而政府則成立保證基金，承擔銀行辦理以房養老的最終風險，亦即若抵押人活得長就由保證基金填補，若活得短，則將房子拍賣

多餘的錢放入基金，透過大數法則來完善以房養老最後一哩路，達到合理化民眾以房養老的成本，降低銀行風險，以及在宅安養的目標。

其次，在安養信託方面，應仿效日本「成年監護支援信託」制度，立法建立「專家監護人」，先交由法院選定專業的專家監護人評估建立信託架構內容，交付監護人去執行，以避免遭詐騙、親屬監護人不當挪用。同時政府應設法降低安養信託的費用。除此之外，政府也應提供租稅誘因給民眾，購買退休養老保障商品，建議財政部應就長照險或年金險等高齡商品，分別給予個人所得稅單獨列舉扣除額；並提供購買團體年金險的雇主租稅優惠。對於業者則應提供政策誘因，例如提高海外投資額度等，以鼓勵業者開發高齡化社會所需的保障型商品。此外，金管會推動強制新監理規範，引導保險業回歸保險本質，以健全台灣保險業之永續經營，亦有助於增強民眾對保險業的信心，進而借助商品來規劃晚年的經濟生活保障。

在「失智、失能照護」方面，政府可用政策來引導健全長照機制，例如建議放寬保險業者投資長照設施，無須符合「即時利用及投報率需達



	經濟安全保障	健康照顧	失智、失能照護
政府提供	· 基礎年金保險 + 職業退休金	· 全民健保	· 長照 2.0 · 個人所得稅 (稅率 20% 以下者) 長照扣除額每年 12 萬
缺口 / 問題	A. 資金缺口 B. 資金管理 C. 資金保障	· 重疾藥物健保給付多、自費承重	· 長照 2.0 的問題 1-1. 財源不穩定 1-2. 專業人力缺乏 1-3. 城鄉資源分配不均 1-4. 長照機構品質不均
自己準備	B. 資金管理 1. 儲蓄及理財 2. 購買保險商 3. 以房養老 C. 資金保障 1. 安排安養信託	· 購買失能險、長照險、失能扶助險、特定傷病險等	· 購買失能險、長照險、失能扶助險、特定傷病險等
政府政策需強化內容	· 健全以房養老的最後一哩路 · 完善安養信託機制 · 提供租稅誘因鼓勵民衆購買年金險，例如：免稅、減稅、或採遞延所得稅 · 提供政策誘因鼓勵或以強制監理措施引導壽險業者開發銀髮金融商品 (如保障型、銀髮金融、實物給付等)	· 擴大保險用藥給付範圍 · 政策誘因鼓勵或以強制監理措施引導壽險業者開發銀髮醫療商品 (如保障型、實支實付型、實物給付等)	· 政策引導健全長照機制 1. 提供土地、政策誘因鼓勵業者 (如壽險業) 投入長照設施的建置 2. 採分級開放長照機構的經營，放寬私人資金 (如壽險業) 投入經營「中高品質」長照機構 3. 租稅誘因給消費者購買長照險 4. 政策誘因給壽險業者開發新產品 (如實物給付等)

資料來源：李紀珠副董事長提供

2.345% 最低標準」的規範，或政府提供閒置低度利用的土地，以協助業者降低建置長照設施的土地取得成本；或由政府興建後，透過發行長照設施的不動產受益憑證，再由壽險業投資；或開放民間 (含壽險業者) 經營長照機構，以滿足社會上對「中高品質」長照機構的需求。而政府則將有限的財源投入於最必要的「一般」民眾長照機構，以及長照機構

的照護員培育。至於「健康照顧」方面，建議可擴大全民健保用藥給付範圍，並提供政策誘因鼓勵業者開發銀髮保險醫療商品，例如銀髮高齡保障型、實物給付型等。

李紀珠指出，台灣邁入少子及超高齡社會，已是必然的趨勢，因此，如何架構一個「晚美人生」的銀髮金融機制，除了需積極宣導讓民眾在自己有能力的時候，做好自身規劃

及準備外，政府亦應提供更多的政策及租稅誘因，引導民眾願意及早做準備；同時更應提供政策誘因鼓勵或採強制監理措施，來引導相關金融業者開發高齡社會所需的銀髮金融商品及服務；更重要的是政府應該主動來架構銀髮金融的安全網，透過結合民眾自己、金融業者及政府三方的合作，為台灣架構出一個「晚美人生」的銀髮金融體系。

新光人壽經營期許 掌握目標客戶 擴大活躍客群

文 / 新光人壽



新光人壽為台灣第一家推出長期照顧保險的公司，除建構「長照3保」鐵三角保單，為國人提供周全的保障，更是全台首家金融業者跨足興建樂齡住宅。因此今年新光金控全國經理會議也改變以往模式，扣合銀髮主題，邀請雙北市長柯文哲、侯友宜到場分享如何因應台灣高齡社會；同時亦邀請產官學各界代表，舉行「銀髮樂齡、活力未來」論壇，希望激盪出國家未來長期照護發展的火花。

新光人壽李紀珠副董事長於新光人壽全國經理會議上也針對雙北市長的演說，以及論壇的多面向討論與專業探討，來進行簡單分享。李紀珠副董事長表示，因應銀髮浪潮來襲，如何推動「銀髮金融」可分成三個面向，首先，政府在政策上如何給予誘因，讓消費者願意及早為退休做準備；其次給予政策性引導，讓保險公司可積極開發銀髮族所需的商品。最後，也期盼政府可把社會安全網建構的更加完善。

此外，新光更具備推動銀髮金融的優勢，有主要的壽險引擎，還有醫院、保全等關係企業等資源，是所有金控中，最適合推展此領域的金融業者。就如同新北市推動「醫動養」政策一樣，新光除了具備醫療資源、開發長照型商品經驗外，如今在新板傑仕堡也設立健身俱樂部，可滿足銀髮金融的一條龍服務。

截至2019年11月止，新光人壽財收創歷史新高，達1,086億元，較去年同期增加130億元；淨值創歷史新高，達1,187億元，較去年底提升488億元；資金成本已降至3.98%，已達4%以下，並持續改善。在業務方面，去年人壽新契約原始保費收入達1,171.4億元，換算保費達141.0億元，兩者均達成目標的111%；策略型商品的外幣保單，新契約原始保費收入達803.1億元，成長15%，



在同業新契約外幣保單市占率及成長率，均位居市場之冠。李紀珠副董事長也於會中感謝全體員工的努力與奉獻，面對金融局勢不是很穩定的一年，但在各位同仁的努力下，公司體質逐漸改善，仍繳出漂亮的成績單。

新光金控去年度策略主軸為「AI 新光、樂齡未來」，全年在數位金融、創新服務領域表現也十分亮眼，如新光人壽領先壽險同業推出的首創 LINE「綁定」服務，提供「保單／權益個人化通知」、「選單功能限時保持登入」、「查找服務人員」、「查詢行政中心等候人數及線上取號」等四大首創特色；也是第一間推出「透過手機進行實名認證」申辦「網路保險服務」的保險公司，全年也獲得了多項大獎肯定，如摘下第 19 屆金峰獎「十大傑出企業」、第 16 屆「國家品牌玉山獎」及 2019「數位奇點獎」

等殊榮。

新光人壽去年營運績效亮眼，黃敏義總經理於全國經理會議上，也特別感謝全體同仁過去一年的積極打拚與努力，才能共同創造出優異的成果，回顧 2019 年的三階業務經營方針，「聚焦策略商品，提升契約價值」、「壯大人力資本，培育關鍵人才」、「創新數據運用，精準掌握客戶」、「固化管理模式，深化管理職能」、「運用數位科技，推動智能服務」等 5 項經營方針，均超標達成所設立的目標。多元通路業務去年的經營方針，表現亦是亮眼，金融保險部傳統外幣原始保費與三階通路，連續兩年共創市占第一寶座；保險代理部連續四年市占第一，VIP 客戶已由 6 家 至為 8 家；行銷通路部連續兩年換算保費達近 4 億元，其中專銷主管數達 402 位，創下近年新高；團體意外險部個人壽險增長幅度高達

24%，壽險新制人員亦達到 200 組。

黃敏義總經理也同步於會中公開揭示「新光人壽 2020 年度的經營策略方針暨績效目標報告」。首先，針對三階業務經營策略方針共有六點：

一、聚焦策略商品 提升契約價值

提升契約價值，健全營運體質，以順利接軌 IFRS17。因應高齡少子化趨勢，聚焦長照久久 B 型，讓客戶以較輕的保費，享有安心與尊嚴的照護；聚焦美樂雙喜 6 年期，兼具高額壽險保障與資產累積雙功能；活力安心、活力健身等活力系列商品，以基本型搭配附約銷售，用較少的保費建構完整保障，拓展年輕族群客戶，並持續提升附約商品銷售，加強一年期傷害險附約，以提升契約價值。

二、產能定著並重 組織穩健發展

新光人壽於 2016 年起就與 BCG 知名顧問集團合作，啟動「Agent+ 業務員轉型計畫」，並訂出三年的目標，透過管理標準化、制度區別化、招募年輕化及培訓實務化等四大面向的組織轉型，全面提高業務員產能並優化組織結構，而經過近年的努力與改造，新進增員數與定著率、業務員生產力都有顯著的成效與提升。今年也設下包括新晉升正式業務員人數、年底在職正式業務員、3 萬舉績人次目標成長等目標。

三、拓展數據應用 強化單位經營

除了提升客戶服務體驗，新光人壽對於內部管理及行政流程等運作，也會持續提升效能品質，如結合政府開放資料、量化業務員活動指標，提供管理依據，並配合公司策略，彈性調整主題內容。此外，優化數位工具，以提高經營效率，包括提高資料即時性，隨時掌握單位動態，也要將工具介面優化，提升使用者體驗。

四、掌握目標客戶 擴大活躍客群

積極投入三大客群的經營，設立活躍客戶、靜止客戶再購人數、休眠客戶再購人數之目標，喚醒靜止休眠客戶，每工作月也要提供觀察指標報表，供各單位長官追蹤。可透過好客 GPS 技術，提升好客名單的命中率，善用客戶儀表板掌握客群狀況，幫助業務員快速了解客戶的保障資產，並以多元化的好客專案，喚醒計畫去協助業務單位共同積極投入經營客群。

五、落實標準管理 提升平均產能

新光人壽將強化活動管理各項數位工具操作，如設置數位領航家、數位管理家、數位簽到系統，建立填報導正系統有效識別活動填報適當性，並由專責人員現場駐點輔導。同時建立過程指標，結果將納入主管績效考核，也會定期將績優人員優化素材收集彙整、網路聯播報導，透過績優人員分享心得，讓全體同仁學習成長。

六、普及數位服務 落實公平待客

新光人壽去年推出『新光人壽 LINE 官方帳號』，更重磅打造壽險業界五大首創功能，透過此平台以及個人化服務，可讓用戶不再抱持過往官方帳號等同於行銷管道的刻板印象，反而提供多項超貼心的一對一專屬服務。此外，繼 2017 年領先業界推出 24 小時線上客服智能機器人「小新」，於 2019 年 6 月領先業界創舉，再推出「透過手機進行實名認證」申辦「網路保險服務」，過程不到 1 分鐘就能完成認證，迅速成為新壽網路會員並享有多項線上交易服務。未來將持續精進 AI 服務模式的成效，加速數位自主服務，如加深經營網路會員，並簡化服務流程，藉由數位科技大大提升客戶服務體驗。

另外，針對多元通路業務 2020 年的經營方針策略，黃敏義總經理則指示，多元轄區要配合市場轉型，引領銷售潮流，提升商品價值，創造客戶需求；外部通路要深化通路經營，共創雙贏利益；內部通路專銷部分要招募優質人才，厚實組織發展，團險方面要開創團險利基，壯大組織發展，並勉勵全體同仁持續努力，追求卓越。

新光銀行經營期許 深植風險意識 多元業務發展

文 / 新光銀行



李增昌董事長 拓展業務時應深植風險意識

去年度在團隊合作努力下，銀行達成金控賦予的業務目標，今年金融環境的挑戰依然嚴峻，股債都已在高點，金融市場相當競爭，應努力維持利差，更應加強提升業務動能及獲利能力，以期達成今年目標。

去年潤寅詐貸案，近期上

海國儲聯貸、遠航停業等案發生，本行都未踩雷，肯定經營團隊的把關，金融環境瞬息萬變，在信用、市場及作業面都要保持高度風險意識。在業務拓展上，除了掌握授信 5P 原則評估風險外，還要做好客戶關係的維繫，確實做好 KYC，加強互動追蹤，才能更有效管理風險，順利推展業務。

面對台商資金回流契機，總行相關單位要更有效的蒐集資訊，提供業務單位爭取商機並追蹤成果，第一線業務人員需主動積極聯繫客戶，把握相關業務機會。大型企業價格競爭激烈，應加強中小企業客戶的耕耘、深耕關係，了解客戶需求，提供財務、稅務的適當建議，建立多面向服務，讓資金落腳本行，增加其他衍生業務收益機會。

今年開始實施通路母子行組織架構，主要為達成提高管理效率、提升員工生產力、引才育才及資源整合等 4 個目的，改變是因應環境變遷及提高競爭力，身為主管一定要以身作則，帶領同仁積極正向的面對組織調整及承擔工作的變動，對於後續客戶的服務及業務人員的管理應更到位，避免客戶及優秀人才的流失。期待每位經理人在各方面展現領導者的格局，以身作則，攜手共進，營造同舟共濟高效率的團隊。

吳欣儒副董事長 2020 環境趨勢有「兩變、兩不變」

第一變—社會與政治的動盪：英國脫歐、中美關稅貿易戰、香港議題、及日韓貿易戰



等，台灣是世界的一環，世界政治動盪及貧富不均，都牽動著台灣政治、甚至是產業的發展動向。此外，經濟發展與人口息息相關，根據國發會報告指出，台灣人口紅利預計將於2027年消失，從高齡社會逐步邁向超高齡社會，今年金控精神標語訂為「活力新光，樂齡未來」，如同新板傑仕堡樂齡宅，代表著新光順應未來趨勢發展。

第二變－經濟環境的動盪：經濟學人首席一巴提斯特（Simon Baptist）預期，2020經濟成長速度只有2010的一半。另外根據天下雜誌12月出刊的調查，台灣2,000大企業CEO中，因對貿易戰的不確定性，七成對明年的全球景氣持不樂觀，但有將近6成對台灣投資環境抱持信心，金融業依舊面臨低利、高競爭性的環境。

那所謂的不變呢？

第一個不變－自動化科技是發展趨勢：自動化技術正在改變各大產業的未來面貌，Gartner 2020 十大策略科技趨勢，均圍繞著『以人為本的智慧空間』這個核心概念，這與我們「貼近生活、為客著想」的數位發展理念不謀而合，未來將持續重視智能導入，如RPA流程改造、消金決策模型等，透過更多數位優化的流程，協助同仁達到提升效能的目標。

第二個不變－永續經營為全球企業發展重點：今年的經濟學人，將永續經營列入關鍵趨勢之一。新光持續耕耘是有目共睹的，108年新光金控整體共榮獲台灣企業永續10大獎項肯定，並再次入選台灣永續指

數成分股，今年也會參與國際道瓊永續發展指數DJSI評比，致力於提升金控整體CSR表現。

兩變及兩不變，其實都是環境的動盪及挑戰，期許各位經理人面對變化時，學習新科技、並勇往直前。創辦人曾說：「維持現狀、即是落伍」，今年我們組織進行制度調整，新的開展必能開創新高峰，我相信「一個人、走的快，但一群人，能走得遠」，讓我們攜手與銀行轉型前進。

最後，我引用金控吳董事長曾經舉過的例子，「若沒有先在公車站準備等候，是上不了想搭的公車」，積極的人會隨時做好準備，進而等待機會、甚至創造機會，期勉各位能成為更積極的人，做好準備，達成設定目標。



李增昌董事長（左5）、吳欣儒副董事長（左4）、謝長融總經理（右4）於109年度第一次全國經理人會議頒獎表揚績優經理人並合影留念。



謝長融總經理

多元業務發展，強化整合行銷

2019 年度感謝大家齊心努力達成業務目標，2020 年度依然有新的挑戰與風險，業務計劃重點包含 1. 在兼顧風險考量下，積極推展業務：放款須維持成長，以擴大穩定息收基礎、招募新資金讓存款成長，也同時控管存款成本；2. 提高存放比及活存比以提升資金運用效率：積極推動現金管理、薪轉戶及元富證活存轉入；3. 加強非息收業務：藉由財富管理業務積極增加新資金與新客戶，金融市場業務則以投資息收為基礎，提高非息收之收益規劃，藉由產品多樣化與參與市場多元化，以擴大收益來源；4. 以業務驅動、客戶導向之數金策

略，發展主動型數位銀行：發展利基型業務，增加數位產品豐富度，擴大活躍客群，並持續發展 API Banking，優化線上線下數位服務，豐富客戶使用場景。

為提高作業效率及授信品質，本行將導入 SAS 決策管理平台，運用最佳審核策略，提升決策效能及實現徵審自動化，以利快速掌握市場商機，迅速調整各項業務決策流程，提升進件效率及加速案件處理效率，有效控管風險。此外，官網線上試算服務將全新上線，提供客戶數位體驗，同時提升產品行銷效率，優化線上申貸流程、擴大線上申貸適用對象，提升作業效率。消金產品亦將藉由新包裝，創造新消金產品特色，

提高客戶申貸意願。

數位金融將是我們未來業務發展的重點之一，各分行於新客戶開戶時，應同時邀請客戶申辦並開通網路銀行，提升客戶網銀 / 行動銀行使用意願；同時主動對本行存戶推廣電子支付，亦可利用線上申辦數位存款帳戶，增加數位新戶。數位收益目前以網路銀行及行動銀行 APP 基金交易為主要來源，未來希望能增加其它數位服務手續費收入占比，搭配行動數位交易行銷活動，提升客戶使用意願。

成功的領導人管理成效包含決策力與執行力，期許經理人看到問題後，找到方法解決問題、並發揮領導力與改革力，總行與分行協力合作，共創佳績！



李增昌董事長 (左 4)、吳欣儒副董事長 (左 3)、謝長融總經理 (右 3) 於 109 年度第一次全國經理人會議與新任經理人合影留念。

新光投信經營期許

4 大策略再創高峰



新光投信陳文雄總經理

新光投信 2019 年整體表現脫胎換骨，除總資產規模大躍進外，在基金績效屢獲佳績，創新產品推陳出新，市場行銷密集推廣下，各方面經營表現大放異彩，在劉坤錫董事長及陳文雄總經理帶領下，2020 年整體經營表現將有感創新、績效表現穩健向上、管理規模再創新局！

面對詭譎多變的 2020 年，

儘管中美貿易短暫休兵、雙方簽署第一階段協商，有助降低政治不確定性干擾，但 IMF 預估今年全球經濟成長放緩，美國又臨總統大選不確定因素，加上近期中國武漢肺炎帶來全球公衛問題，是否讓市場再度重演 2004 年 SARS 恐慌，預料 2020 年投資人將面對低成長、低通膨、低利率、卻高波動的投資環境。

投信四箭齊發 再創經營佳績

由於全球央行救市的政策工具已經用到極致，股市波段漲幅創下紀錄，景氣擴張的自然定律讓動能減速，種種跡象都指向 2020 年將是走鋼索的一年，陳文雄總經理表示，2020 年新光投信經營策略，分別從

投資面、業務面、產品面、行銷面 4 箭齊發，落實金控政策、永續經營，提供客戶多樣化資產配置及提升客戶資產價值。

投資面：充分掌握市場趨勢 靈活管理操作模式

新光投信投資及研究團隊因有豐富投資經驗及嚴謹風險監管措施，長期來看，新光投信希望回歸資產管理公司本質—創造好產品、維持好績效，甚至做到超越客戶期待，讓好口碑不逕而走。

所以，自 2020 年起，新光投信將落實投資操作流程、時刻檢討投組架構、並充分掌握市場變化，靈活管理操作模式，依據產業趨勢、時機題材調整投組，採機動性績效管理，同時，加強投資及研究同仁之投

文 / 新光投信 郭怡良

資分析的國際性及時效性，以提升海外投資能力。

業務面：多元結合外部通路 持續提升管理規模

新光投信 2020 年進行多元業務發展，提升管理規模朝以下 5 大方案進行，包括：

(1) **逐步提升 ETF 規模**：新光投信持續強化與專業法人互動，掌握其投資需求，同時，積極引進具市場競爭之指數，進而研發更具銷售性之 ETF，另外，新光投信亦會因應法令調整，爭取各式通路合作機會，開拓更多層面客戶，有效分散客群。

(2) **提高基金規模**：新光投信 2020 年持續深耕大型保管銀行，增加多元產品合作可能，以提升銷售機會，增加規模。

(3) **投資管理與行銷推廣雙管齊下**：打造品牌旗艦基金。

(4) **與各通路增加專案合**

作：2020 全年新光投信將針對「新光全球特別股收益基金」、「新光新興富域國家債券基金」，作為全年定期定額零手續費推廣重點，持續發展定期定額業務。

(5) **與境外基金公司多元合作**：發展利基性之商品，並提升產品競爭力。

產品面：金控資源整合 發行合宜合需商品

因應變化快速的金融市場，新光投信掌握市場主流趨勢商機，2020 年新商品發行，最看好新興市場投資等級債，因兼顧殖利率與資本利得兩大優勢，預估相關商品投資前景仍值得期待，預計上半年 1 月成功募集新光新興富域國家債券基金外，另再發行相關 ETF 商品。

另外，低波動股票組合，據歷史統計，長期投資表現優

於高波動股票，新光投信 2020 亦看好低波動兼具高價值（成長潛力）的股票投資組合，預估低波高價值商品，在市場波動度大的年度，能夠有效控制投組波動度，進而減少跌幅；局勢穩定時，也能隨市場上漲帶來報酬，長期投資具資產保護效果，適合退休理財。

行銷面：建構退休投資平台、耕耘退休理財商機

2025 年台灣將步入超高齡社會，作為資產管理業者，新光投信亦有其社會責任與義務，新光投信 2020 年將持續專注「低波高價值」新商品發行，符合國人理財趨勢潮流，同時，積極推廣小資「定期定額」投資，以特別股、新興富域債兩大基金作為定期定額投資商品，協助投資人長期累積退休資產；另外，2020 年也將規劃籌辦退休理財論壇，探討海內外退休理財趨勢話題及合適商品推廣，增加公司信譽與品牌形象。

最後，陳總經理勉勵投信同仁們，每個人克盡職責、扮演好自己的工作角色，持續在工作上精益求精，並期許 2020 年新光投信的相關表現，能更上層樓，以達成金控所交付的經營使命。



元富證券經營期許 數位金融創新 財管轉型有感

文 / 元富證券



元富證券陳俊宏董事長

元富證券 2020 年全國經理人會議 1 月 6 日下午於新光人壽新板金融大樓舉行，由通路事業本部主管及分公司經理人與會。2019 為元富證券加入新光金控第一個完整的會計年度，在優化業務效率、提升資產報酬及擴大新產品及新業務規模這三大策略主軸下，積極開展各項業務，不僅在獲利上有優異的表現，在業務及管理

的各個面向都有相當不錯的成果。

元富證券陳俊宏董事長於會中表示，回顧 2019 年元富證券在優勢業務持續維持，電子交易自占率領先同業、新壽全委操作績效與全委契約數量皆為第一；傳統業務則成長強勁，期權市占成長第一、經紀市占成長第二，IPO 及 SPO 件數、規模、市占率全面成長，投資部門獲利大幅成長；新種業務進軍市場，元富證券為首批發行 ETN 之券商，亦獲准台外幣指單信託，智能理財 win-win go 有望於 2020 第一季上線，成為元富的獨特優勢及創新；元富 2019 獲利創近年新高，陳俊宏董事長表示這都是所有元富同仁齊心努力追求績效穩定成長的成果，也期待在 2020 年能積

極尋找元富成長動力來源。除在原有業務持續耕耘外，陳俊宏董事長特別分享元富 2019 經營績效三大亮點：

一、數位金融創新有成

除了提供更多元且全面的免臨櫃服務、各式雲端交易服務外，元富證券更致力於研發以客戶需求為導向的創新產品，其中「小資零股理財平台」於 2019 年再度獲得台灣企業永續獎 (TCSA) 創新成長獎、卓越雜誌最佳數位平台體驗獎肯定；「智能行動選股 APP」於 2019 年推出後，獲得智慧財產局兩項新型專利、第 16 屆國家品牌玉山獎、金鼎獎的傑出金融創新獎，顯示公司在運用 Fintech 推動金融創新服務方面已上軌道。



元富證券李明輝總經理

二、財富管理轉型有感

配合證券市場發展及趨勢，元富證券積極推動財富管理轉型，2019年元富證券財富管理信託存量相較2018年成長27%，2019年更一舉拿下第13屆今周刊財富管理評鑑的五大獎項，亦是元富證券連續五年獲得該評鑑獎項肯定，相信未來在通路事業本部調整財富管理部定位及分公司組織架構下，必定可讓轉型財富管理之路更加順遂及帶來實質績效。

三、社會責任投入有心

元富證券長期深耕企業社會責任，受新光金控積極回饋社會的影響，元富也擴大深化公益服務，不但參與金控聯名的公益活動，也依元富本業特性規劃公益活動，元富的用心

及耕耘陸續獲得「華人公益企業金傳獎」、「資誠永續發展CSR影響力獎—社會共好影響力獎」、「TSCA台灣企業永續獎—創新成長獎」、「卓越雜誌最佳企業社會責任獎」等獎項認可。

元富證券李紀珠副董事長提到，面對台灣內外的經濟環境與趨勢，都是金控及各子公司的契機，目前新光集團推動大財管計畫，以金控為服務平台，運用各子公司的優勢來滿足客戶多面向的金融需求，將低頻客戶導向其他子公司的財富面，透過大數據將效率極大化並增加附加價值，真正達成一站式購足的目標，此外，不僅業務方面須整合資源，李紀珠副董事長也期盼未來能有更多傑出人才能夠在金控或不同子公司交流，提升業務能力的完整性。

元富證券李明輝總經理緊接著於會中揭示「元富證券2020年六大營業計劃」：

一、配合市場發展脈動 聚焦特定客群耕耘

配合新光集團數位金融的發展目標，元富持續擴大免臨櫃業務服務及推出智能客服，

達成客戶服務的即時性及完整性，提升整體服務效能、搶攻數位偏好客戶，同時鎖定逐筆交易及盤中零股交易新制目標客戶，利用平台分級重新分析客服模式，發展出對應的策略，元富亦會協助既有客戶透過證期權、大財管業務、庫存運用等投資管道，藉由全業務推廣、重新組合商品，活化客戶資產，提高客戶交易機會，此外，也期盼未來在互利轉介方面，能夠更有效結合集團各子公司資源，聚焦開發共同有效客戶，達到多贏局面。

二、強化財管推廣力道， 擴大財管業務規模

2020年元富將發揮財管一站購足商品平台優勢，提供客戶多元並具有獨特性的商品，並推廣海外商品電子化交易平台及上架境內外結構型商品等利基型商品。財管轉型將會是元富重點工作，財富管理將轉為成本中心，作為分公司在推展財管業務的最強後盾，分公司組織及薪獎制度也將全面逐步調整，獎金制度重新分配，符合公平正義，並配合新型態招募人員作法，建構全新理財業務梯隊；預計於2020上半年

對外上線的智能理財服務「智能 win-win go」，將能提供客戶動態調整資產配置之高效能理財體驗，協助改變客戶投資習慣，未來元富將從前端及後端的改變及配合，提升財富管理的推廣力道。

三、精進交易平台功能，提升客戶交易頻率

因應新的分析模式改變，元富將持續精進智能選股策略，發展短中長期多元選股策略以符合不同客層需求，並透過智能與營業員相互輔助，提供客戶多元選股策略，找出最好的投資模式，增加客戶交易及週轉率，同時強化雲端條件下單功能，發展複合式定型化模組，協助客戶因應盤勢設定條件自動交易、掌握賣點，讓客戶不錯失交易機會，也為元富帶來新商機。

四、調整投資獲利屬性結構，提升部位穩定收益

以量化模型發展異質化多元商品策略，輔以運用 AI 智能及大數據，尋找多元交易模式，提高投資業務營收互補性，進而開發穩定收益來源，在擴大

發展策略交易時，元富將藉由精進現有的交易策略模組、開發多商品對沖交易新策略，以提升策略交易的獲利性。此外，考量養券利差收斂，元富將調整操作策略，在降低每波段操作獲利預期觀點之下，採取高部位買賣流動性，以賺取整體交易報酬，彌補養券收入不足。未來，元富將前中後台相互幫忙之下，開發或引進券商特色商品，透過上架金控及其他金融機構通路，擴大銷售廣度、提升手續費收入及價差收入。

五、運用金控集團資源，提升業務可能機會

元富將配合新光金控集團作戰計畫，運用集團資源提供整合行銷服務，共同爭取承銷案源及財顧商機，增加海外及優質承銷案，亦將擴大及強化股票、期貨、複委託等經紀業務相關業務，期盼能夠增加集團下單量能。

六、布局海外投資事業，延伸及複製獲利來源

布局香港投資事業，元富採取先求穩再求成長的策略，耕耘現有的經紀業務、擴大



AE 招募，並在風險可控的前提下發展融資業務，2020 年元富香港將逐漸轉型，延伸台灣債券業務優勢，開展香港債券平臺業務，初期聚焦債券自營及擔任元富證券債券複委託上手券商，期盼第二季上線後獲利能有所成長。

除上述重要經營計畫，李明輝總經理也期許 2020 年元富能透過分公司、財管、債券部的分進合擊，將複委託投資商品完整化，並建立保險專業業務團隊，將保險轉為營業員的第二專長，經紀市占方面則延續複製拓展業務的有效作法，並以創新作法招募新血，讓每位同仁都能成為元富的戰將，相信全面提升公司的效率並發揮團隊戰力後，定能在 2020 年續創佳績。

(020013)

元富亞洲高股息N

亞洲重要企業 未來市場先驅 (日本除外)

Smart Beta

那斯達克亞洲高股息

連續三年股息增長的股票

亞洲股票池
(日本除外)

投資警語：1.本指數投資證券經金融監督管理委員會同意生效，惟不表示本指數投資證券絕無風險。
2.本指數投資證券為無優先受償順位、無擔保之有價證券，且不保障本金、無第三方保證。發行指數投資證券之證券商僅承諾，在指數投資證券到期或提前贖回後支付投資人與所追蹤標的指數表現連結之報酬，另扣除投資手續費用或追蹤費用。以國外指數為標的之指數投資證券，均採無升降幅度限制。
3.本指數投資證券到期時或到期前賣回可領回金額，可能因市場波動、發行證券商違約或發生信用風險等因素，低於原始投資本金（最壞情形下可能為零），投資人交易前應詳閱公開說明書並確定已充分了解本指數投資證券之風險及特色。4.查詢本公開說明書之網址，詳見公開資訊觀測站 (<http://mops.twse.com.tw/>) 及元富理財網 (<http://www.masterlink.com.tw/derivative/derivativeIndex.aspx>)。

主管機關核准之營業執照字號：108年金管證總字第0031號。

元富高股息N
商品資訊

全民動起來！ 第 39 屆新光登高大賽 「為全齡健康而跑」

文 / 新光人壽

以健康安全為訴求，公益為號召的「第 39 屆新光摩天大樓登高大賽-為全齡健康而跑」2020 年 1 月 4 日上午八時，在新光人壽慈善基金會執行長吳

欣盈主持下，準時鳴槍起跑。台北市長柯文哲、台北市消防局長吳俊鴻、新北市消防局長黃德清、台北市警察局長陳嘉昌、新光總經理黃敏義、蔡雄

繼，新光醫院院長侯勝茂、新光銀行副董吳欣儒、新光傑仕堡健身俱樂部等貴賓也應邀出席，參與鳴槍。本屆共計三千多人報名參賽，男子組由羅清



第 39 屆新光摩天大樓登高大賽「為全齡健康而跑」1/4 上午八時鳴槍起跑，邀民衆一起運動，推廣全民健康。(背號 0013 左至右：台北市警察局長陳嘉昌、新北市消防局長黃德清、台北市消防局長吳俊鴻、台北市長柯文哲、新光醫院院長侯勝茂、新光人壽慈善基金會執行長吳欣盈、新光總經理黃敏義、新光銀行副董吳欣儒、新光總經理蔡雄繼、新光傑仕堡健身俱樂部代表)

駿以 5 分 57 秒成績稱霸，女子組由張苑芳以 8 分 42 秒成績封后。

為推廣全民運動，現場規劃許多精彩活動與選手們互動，上午八時未到，大小參賽選手聚集新光摩天大樓廣場，充滿青春活力的 Rakuten Girls 帶領選手們一起跳熱身操，炒熱現場氣氛，為活動揭開序幕。主辦單位表示：「人口老化是世界趨勢，如何健康邁向老化更是國際關注的議題，本次登高主題定為『為全齡健康而跑』，除了關心全民健康，同時因為運動是維持身心健康最好、最簡單的方法。」

本次特別邀請過去五屆登高大賽曾經參加過二次以上的民眾「回娘家」，可用 200 元優惠價加入 JX 健身俱樂部『準活力卡』會員，2020 年 2 月 29



新壽慈善基金會執行長吳欣盈（右二）及新光總經理黃敏義（右一），在台北市長柯文哲（左三）、新光醫院院長侯勝茂（右三）見證下，完成 2 台「配備十二導程心電圖救護車」交車儀式，由台北市消防局長吳俊鴻（左二）、新北市消防局長黃德清（左一）代表受贈。

日前享有每週一次，只需繳交清潔費 200 元即可入場體驗各項健身設施，以及當日免費上 Zumba、戰鬥有氧等熱門團體課程，當週第二次起入場酌收 300 元。現在加入贈送 Bungee Workout 蹦極運動、水中飛輪課程體驗券各一張，提供熱愛運動的登高之友們更豐富有趣的健身體驗。

新光登高大賽自 1994 年開始舉辦，每次均將報名費捐做公益，不足額由新光關係企業加碼捐款，並指定用途專款使用，以善盡企業社會責任，累計至今公益捐贈達 1 億 6200 萬餘元，參加人次累計超過 20 萬。1 月 4 日當天在台北市長柯文哲、新光醫院院長侯勝茂見證下，由吳欣盈執行長完成 2 台「配備十二導程心電圖救護車」的交車儀式，台北市消防局長吳俊鴻、新北市消防局長黃德清代表受贈。此次交車的 2 台救護車為第 36 屆登高大賽時捐贈予雙北消防局，因配備「十二導程心電圖機」，能在第一時間將心電圖傳輸至醫院供醫師判讀，即時將病患分流至適當醫院，減少轉院延遲的情況，把握黃金救命時間。





而位於新光摩天大樓旁，以全齡樂活概念打造的複合式商場「新光站前樂活未來館」也同步響應全齡健康訴求，除了原有的咖啡美食、購物娛樂、金融保險服務外，更加入運動元素，斥資百萬將位於新板傑仕堡 JX 健身俱樂部的「Bungee Workout 蹦極運動」設備，原汁原味搬進樂活未來館，打造「運動體驗式」商場。本次同樣結合關係機構資源，在 16 樓設置健康諮詢站，由新光醫院為民眾提供衛教諮詢、健康檢測服務，推廣全民衛教並促進身心健康。

新光人壽長期關注全民健康議題，新上市的第三代最新外溢保單「活力健身重大傷病定期保險」，上市首日保費收入即衝破 1,200 萬，市場反應熱烈。除了涵蓋計步、路跑之外，民眾熱愛參加的新光登高大賽同樣可以獲得點數，也將「自行車賽事」(40 公里以上)納入外溢機制，有機會享保費折扣；此外，「活力健身重大

傷病定期保險」首創結合健身房，若保戶為保險單條款約定之健身房會員，每週選 2 天到健身房運動，就有機會享有次一年度保險費折扣，鼓勵民眾養成持續運動習慣，推廣自主健康管理意識，達成促進全齡健康的目標。

超高齡化社會來臨，健康老化是每個人最重要的功課，新光人壽從「全齡健康」出發，規劃一系列服務。在保障方面，推出業界首創結合健身房的第

三代外溢保單「活力健身重大傷病定期保險」，當保戶自主管理健康，持續運動，可享保費折扣；最新規劃的出租式樂齡宅「新板傑仕堡」，設置 JX 健身俱樂部，預計規劃各種滿足各年齡層的健身課程，加上醫療診所大樓及旅館大樓三大區塊，軟硬體服務完備，可滿足食衣住行育樂醫等七大生活需求，打造涵蓋 0-100 歲生命周期的全齡化生活圈，成為國內健康樂齡宅的最佳典範。





服務小故事

從一而終的熱忱， 扭轉客戶刻板印象

新光銀行館前簡易型分行 / 周淑敏



記憶猶新在 2019 年 5 月 23 日，讓我印象深刻的下午，有位身心障礙的王大哥緩慢推著輪椅進入分行，臉色不悅並大聲嚷嚷的說「你們有在換外幣嗎！」，此時我就大步邁向前去詢問說「有需要我服務的地方嗎？」，王大哥說：「你們銀行服務都這麼差嗎？」

當下我就詢問是什麼事情讓王大哥這麼不舒服，有沒有我可以幫您的地方？王大哥說：我剛剛到 xx 銀行想要將外幣換成台幣，走進分行等了一小時卻沒有一個行員主動問我要辦什麼，等輪到我時卻告訴我現在已經超過 15:30 了，無法兌換外幣，完全沒有要協助我的意思！

聽完王大哥的反應之後，我說：王大哥您放心，我會協助您將外幣兌換完成，接著引導他到我們的台外幣兌換機，順利將外幣兌換成功。他露出驚訝的表情說：這台機器怎麼那麼厲害，別家銀行從來沒看過耶！我娓娓道來說明，這是新光銀行全省第一家分行

擁有的台外幣兌換機，使用至今大受好評加上附近皆是飯店林立，也有許多世界各國的觀光客前來兌換外幣，給予我們分行鼓勵及讚許，此刻我也告知王大哥說我們分行有周年慶活動，非常歡迎他來體驗本行高科技設施，他對 PEPPER 迎賓機器人、遠距理財視訊以及 3D 列印機都嘖嘖稱奇，說一定會常來我們銀行。

與王大哥相談甚歡之後，他面帶笑容的說：謝謝妳，讓我感受到這麼好的服務，我會再來幫您做業績的喔！

過了幾日，我遠遠就看到王大哥緩緩的推著輪椅前往本行，我熱情的跟王大哥打招呼說：今天怎麼有空來，他豪爽的說：妳記得嗎？我有答應要幫您開戶跟辦理信用卡啊，我也滿懷笑容的回應說：謝謝王大哥願意給我們銀行一個機會，相信我的服務會讓您感到滿意的。

從我進新光的第二天，就告訴自己：「服務是我的天職，客戶的笑容就是我的回饋」，始終深信要以客戶的角度為出發點，並用心解決客戶所需。數位金融已經是未來的流行趨勢，相對服務也要不斷往上提升，暖心的服務並滿足客戶需求是我的座右銘，我相信秉持新光銀行六心級服務，客戶就會將新光銀行當作首選銀行，以顧客服務為核心，創造金融新價值。



服務小故事

把客戶當作家人，給予客戶超乎預期的幸福感

新光銀行世貿分行 / 蔡承嘉

農曆過年前，通常是銀行客戶來行最頻繁密集的期間，那天早上承嘉剛好在營業大廳，遇到久未來分行的常客 - 在台北醫學院任職的謝教授，由於謝教授近日較少來分行，電話也一直未能連繫上，承嘉立即上前寒暄並關懷謝教授，經閒聊，才得知謝教授在去年年底身體就有些不舒服，承嘉立即建議謝教授要去醫院檢查看看，但教授一直認為只是疲勞休息一下就好，遲遲不去作身體檢查。承嘉一直擔心謝教授的身體，剛好謝教授符合本行財富自由行專案活動，於是立刻幫他報名且預約新光醫院健檢日期。沒想到謝教授透過本次健檢才發現自己罹患肺線癌第一期，由於即時發現掌握黃金治療期，目前已完全控制病情。謝教授待身體狀況好一點後，專程來行表示感謝，

告知他深刻感受到新光銀行對他的關心，覺得承嘉比家人更主動關心他，讓他有一種幸福感，因此更加信任新光銀行也成為他主力的往來銀行。

承嘉常常告訴自己：理財人員不僅是銷售商品，更重要的是提供更多優良服務，建立良好的顧客關係，讓更多的客戶都能感受到新光銀行的用心及熱情。





服務小故事

用心服務不打烊， 防堵詐騙人人有責

新光銀行土城分行 / 吳思穎



今日一如往常又是忙碌的星期一，整天蹦緊的神經在帳務完成後終於鬆懈了下來，收拾完手邊雜事打算衝回家好好休息一番，一踏出分行門口即看見高小姐神情緊張，來回不停的刷摺簿且不時地盯著手機打字。

高小姐是位新住民，秉持著「關懷客戶」的一份初心，上前寒暄問暖了一下，才知道朋友越南家急需用錢請她幫忙，朋友表示已匯新台幣給她亦提供郵局收據佐證，而她也請越南家人代為轉帳，但是高小姐一直無法查詢到款項入帳所以內心十分忐忑不安，見我主動上前即拿出朋友拍的收據照片尋問是否沒有問題。聽完高小姐的闡述，站在她

的立場能理解她的不安感，為了以防萬一且抱持著「服務客戶地熱忱」主動撥打電話至郵局照會確認，經查證後發現該張收據為變造資料，立即請高小姐聯繫越南家人及銀行代為阻擋該筆款項，折騰了近一個小時總算順利阻擋成功，這時她才放下懸掛的心展現出了笑容。高小姐十分感謝我們能以同理心、設身處地為她著想，使她免於金錢的損失，也感激我們下了班還能如此積極地處理事物，離開時不時再三地道謝。

我覺得「服務始終來自於人性，多一份關心就減少一份詐騙」，在金融業服務的我總秉持著同理心真誠的對待服務每個人，客戶由衷的一句「感謝」就是給予我最溫暖的鼓勵、推使我持續成長的動力，我相信貼心的服務往往能帶來超乎預期的美好。



服務小故事

把握每一份機會， 創造最佳自我價值

新光銀行大墩分行 / 黃育紘

育紘小時候常陪父親至新光銀行辦業務，小育紘當時只覺得櫃檯裡面的阿姨好美好親切～因此心裡想著，以後自己也要成為其中一員。幸運的！長大後的育紘我真的坐進新光銀行的櫃檯裡面，才發現這些美女阿姨的美，是來自於他們真心的笑容及熱忱的服務態度。

一如往常！我以最佳的狀態服務客戶，黃二哥請我補登存摺，發現帳上有大額匯入款，當下立即關懷了其資金的來源，黃二哥表示係出售土地款，因分行都有固定舉辦教育訓練，提升員工本身的銷售技能做到全員行銷，此時我感受到商機的來臨，腦中想的都是分行 ROLE PLAY 的場景，主動提醒黃二哥可事先規劃資產傳承相關節稅觀念，立即邀請黃二哥至理財貴賓室作進一步的說明，黃二哥深感本行的用心，隨即承作三年分期繳保單，當下也請黃二哥申辦信用卡及辦理網路銀行讓服務更多元。黃二哥表示很滿意我的服務讓他有尊榮禮遇的感覺，他提及家中黃大哥亦是同時售出持分的土地，會開口幫我們引薦，未來成功與否就靠我們的服務與專業程度，幾日之後我們約訪黃大哥，

理財同仁與我帶著接受挑戰的心前往拜訪，幾經努力終於順利成交了二年分期繳的保單，協助客戶完成資產傳承予下一代的規劃。

晨會時，主管在全體同仁面前鼓勵了我的努力與付出，此時此刻讓我覺得備感光榮，更加激勵了我未來一定要讓客戶感受來到新光就是多了有溫度的服務，我真的覺得這是充滿挑戰與實現成就感的工作，我將持續持續以「六心級」的服務品質不忘以「選新光·好眼光」的信念，深耕服務，讓客戶都有賓至如歸；如獲至寶的感受。





服務小故事

最認真的服務，最溫馨的關懷，用心就會被看見

新光銀行丹鳳分行 / 林昱秀



踐踏只會揚起灰塵並不能要求它長出什麼，每個人在工作中不免會產生情緒，然而身為金融服務業的我們每天應該抱持著愉悅的心情去面對所有的挑戰，化阻力為助力，使自己比昨天更前進一小步。

在一個陰雨綿綿的早晨，一位杵著導盲棍的阿姨一如往常的走進分行，但是少了女兒的陪伴而是獨自前來，正在站迎賓人員的我便上前關心並詢問要辦理的業務，隨後帶她至前面等候區稍坐一會兒，協助她完成交易，在談天的過程中得知她是自行搭公車前來的，我心想雖然我們分行離公車站牌不遠，但道路上不免有些顛簸，

在得到主管的允許及顧客的同意之後，我便陪著她去等車，在這途中她不停地向我道謝，並主動和我分享她的趣事，最後我在那陪她等車直到看到她安全的上車，我們相談甚歡，雖然這段路不遠，而我也會晤了即將前往敝行的熟識顧客，我們一如往常的打了招呼，寒暄問暖後，他瞧見了我的此舉，並也大力稱讚了我一番，當下的我內心激動，雖然當天的氣候不佳，但我的內心如同烈陽般澎湃不已，也期望未來帶著這份心情繼續溫暖著像家人般的顧客。

很快的從實習生到現在已經過了三年的時間，即使銀行員的壓力並不較為輕鬆，但我喜歡這份工作給我的感覺，每當從客戶口中聽到肯定或讚美，或是客戶主動跟我分享生活的瑣事，都會讓我覺得開心，未來我也會繼續用份熱忱繼續服務客戶。

好活利

新臺幣活儲專案

尊榮信用卡戶 可享年息最高**2.08%**
資金使用有彈性 又可享高利

SKB-B2001031



專案期間

即日起~民國109年03月31日(額度有限, 額滿即止)

活動對象

本行國內分行自然人客戶已開立新臺幣活儲帳戶並申請電子綜合月結單服務者, 新舊客戶皆可參加。

專案利率

活動對象/承作條件	自然人客戶				AUM300萬以上且持有本行信用卡客戶			
	第一期 (第1~2個月)	第二期 (第3~5個月)	第三期 (第6個月)	平均 年利率	第一期 (第1~2個月)	第二期 (第3~5個月)	第三期 (第6個月)	平均 年利率
優惠活儲年利率	0.58%	0.65%	1.99%	0.85%	0.58%	0.68%	2.08%	0.88%
單一帳戶承作門檻	新臺幣10萬元				新臺幣30萬元			
承作通路	臨櫃、網路銀行、行動銀行				限臨櫃辦理			

■ 活動詳情及專案注意事項請洽各分行理財專員

■ 就本專案內容, 本行有權解釋並保留隨時變更或終止之權利

客服專線 02-2171-1055

歲末年終 新光公益系列關懷活動

文 / 新光人壽

每每到了一年的尾聲，在這寒冷的季節，歡樂佳節的氣氛也漸濃，然而社會上卻有不少被漠視、需要被關懷的族群，期盼大眾伸出援手。2019年歲末年終，新光金控依舊秉持回饋社會的經營理念，善盡企業社會責任，與各子公司合力、接棒舉辦多場公益關懷活動，正是希望藉由寒冬送暖，溫暖各角落人們的心。

新光金控以愛與關懷為出發點，2019年耶誕歲末之際於高雄舉辦「光無所不在 愛與您同行」2019 新光聖誕公益演唱

會，每年總不停歇的將愛心，送暖至許多需要關懷的角落。活動於12月22日在「高雄巨蛋廣場」揭開序幕，且當天正逢二十四節氣中的冬至，因此還特別安排了「湯圓DIY體驗活動」予社福機構的小朋友們及民眾搓湯圓，讓孩子們在冬至品嚐熱呼呼的湯圓，也感受到溫暖的關懷與愛心。

除了精采的表演與公益攤位活動外，新光金控也推出憑3張發票免費兌換『2020 新光金控鼠年幸運提燈』的活動，相當受民眾喜愛，募集到

的發票全數捐贈給《國語日報》「送報到山巔」計畫，協助偏遠地區學校兒童閱讀報紙，提升學習能力及視野，縮短城鄉知識差距。

為接力延續高雄聖誕公益溫暖延伸至台北地區，新光金控12月24日在台北新光摩天大樓站前廣場舉辦「耶誕傳送愛 愛與光同在」聖誕晚會，除了新光人壽慈善基金會、新光小農市集及非營利組織推出愛心義賣活動，也邀請生命歌姬曾宇辰（小宇）、I-Want星勢力團體、穿透系女聲李佳歡一同熱力演出，與民眾共度聖誕夜。在晚會中，新光各子公司的長官們一同點亮象徵明年的金鼠年的「鼠（數）不完轉（傳）不停！」鼠年燈籠，象徵讓這份善的力量轉動財富，點亮全台，讓愛發光。

每年聖誕前夕，新光金控旗下子公司都會舉辦愛心禮物募集活動，2019年則透過GIVE543贈物網平台媒合，尋



台北耶誕「耶誕傳送愛 愛與光同在」，由新光銀行周志杰經理、新光投信壽以祥資深協理、元富證券許恬忻協理、新光人壽慈善基金會陳彥名副執行長、新光金控陳正輝資深協理、新光金保代李文傑經理（由左至右），一同點亮鼠年燈籠，象徵讓愛發光。



覓較弱勢族群首選，以肯愛協會及台北市脊髓損傷者協會為對象，其次再為社福單位與偏鄉學校，愛心募集 30 箱聖誕禮物，將這份貼心、溫心與愛心能精準送達到所需要關懷的機構；長年深耕銀髮長照領域的新光金控為關懷獨居高齡長輩們，特別捐贈贊助高雄市政府【救助金專戶】供「獨老以及終老養護院等民生必需品」採購，以行動關懷長照，徹底展現「光無所不在，心與你同在」的品牌精神。

新光銀行多年持續在地經營且深化公益關懷及陪伴，鼓勵員工積極參與志願服務，像是永和分行單位主管及同仁，為了讓安置於該養護中心的長輩們，能提前感受耶誕溫馨氣氛及新光同仁滿心的關懷，體會代間互動的正向能量及感染力，特地於 12 月 18 日舉辦「點亮心光·耶誕公益音樂會」，並邀請永和秀朗國小管樂團，

於基隆暖暖地區「博愛仁愛之家」進行管樂表演，50 多位小學生透過彼此默契合作的演繹下，一首首經典老歌「何日君再來」、「望春風」、「我是一片雲」等曲目，現場氣氛熱絡且溫馨。

在 2019 年歲末，新光銀行愛心志工社首次與高雄市育仁社區關愛協會合作，舉辦「愛寶貝家庭—耶誕公益活動」，邀請身心障礙者及家庭成員們一同參與專業園藝治療師所設計的耶誕許願瓶手作課程，藉由新光銀行志工們熱情地投入、鼓勵及協助下，一起完成每個人的專屬耶誕許願瓶，許下每個人的夢想並埋進許願瓶中，在這耶誕溫馨氛圍下，約定成為彼此圓夢翅膀，一同開心地踏上各自的圓夢之旅。12 月 21 日也與「宜蘭家扶中心」合作，贊助舉辦「聖誕心樂園愛心市集」活動，目的是為讓弱勢兒少及其家庭，感受耶誕溫馨氛圍，傳達社會溫暖，也透過活

動增加弱勢家庭親子互動，提供正向的生活經驗，提升家庭成員對家庭的認同及自信。

另外，元富證券積極善盡企業社會責任，在聖誕節一連舉辦多場活動，除了希望藉由禮物帶給孩童祝福外，更盼望能發揮拋磚引玉的作用，將聖誕佳節的歡樂傳給更多人。首先在 12 月 23 日前往合作多年的雅文基金會，持續贈送聽障孩童聖誕禮物，在他們努力聽見聲音學會說話的過程中為其打油打氣，並於 12 月 25 日聖誕節當天，親赴花蓮慈濟醫院，邀請魔術師為兒童病房孩童送上驚喜，也以短劇方式進行咳嗽禮節及手部清潔的衛教宣導，最後再將禮物送給病童，當然也沒有遺忘那些不便下床的孩子，希望每份禮物都能溫暖病童治療過程的辛苦，期盼由元富的以身作則，讓更多社會大眾看到東部孩子的需求。



解讀中國大陸 《外商投資法》

文 / 新光銀行 朱世熙

不少台商透過設立境外公司方式，以「外商」身分進入大陸市場，2019年3月15日，中國大陸人民代表大會表決通過《中華人民共和國外商投資法》，該法將於2020年1月1日生效。全新外商投資法鼓勵公平競爭，有意為中國大陸經商的外資公司簡化行政程序及手續。即使中國經濟近年成長放緩、受貿易戰影響等問題持續，不論是有意進入中國市場或已經在中國市場的台商，將有必要仔細研讀。

《外商投資法》將全面規範外商投資活動的不同細節，並且廢止、修改及補充了部分自改革開放時代以來的「三資法」。（「三資法」分別代表《中外合資經營企業法》、《外資企業法》及《中

外合作經營企業法》）

外商投資的定義和情況

《外商投資法》放棄了沿用幾十年的外商獨資企業、中外合資經營企業、中外合作經營企業的形態區分，他們將統一稱為「外商投資企業」。值得一提的是，今後外商投資公司的營業執照上「企業類型」一欄將不會出現以上三種形態的相關字眼。另一方面，外商投資企業目前有別於公司法等法律規定的內部管治架構及模式，將會被要求以中國大陸《公司法》進行調整。

促進投資

與之前規範的文件有所

不同，《外商投資法》透過法律形式，明確規定了促進外商投資企業評等參與的標準、公平參與政府採購的程序以及擴寬了融資渠道。這將更好地保護外國投資者及外商投資企業的合法權益，從而推動了外商投資的發展。

投資保護

過往，台商在大陸經商時須面對中國大陸沒收及徵用外商投資的情形。而在新架構下，《外商投資法》強調即使因為特殊情況需要沒收或徵用外商投資，這些動作必須滿足「公眾利益需要」、「依照法定程序進行」的原則。從補償角度而言，《外商投資法》規定對徵用及沒收動作應

給予「合理及公平」的補償。總括而言，新條文相比現行法律規定的「相應補償」來說，加強了對於外商投資的保護程度。

以上所說之所以特別強調，主要原因係過往中國大陸僅針對各個行政領域有類似規定，惟以法律形式專門對國外投資者以及外商投資企業的商業秘密保護作出規定，只屬首次。由此可見，中國大陸對於保護外商投資者以及外商投資企業比過往要更為重視。

台商除關注投入資產的保護性外，亦極為關注起所得利潤能否移至境外的議題，《外商投資法》明確規定外國投資者轉移至境外的財產

類型，同時新增了「投入資本」、「資本收益」、「依法獲得的賠償或補償」等項目，並特別強調了外匯的「自由轉出」。隨著中國大陸在外商投資領域方面的外匯管制不斷放鬆，以上的合法外匯自由轉出也將逐步成為外商投資的整體規劃內。目前，中國相關的外匯管制法律已經有對此作出了明確的規定。

投資管理

「負面清單管理制度」，是每一個國家為保護本土重要或戰略性產業而所設立的慣有操作。而現行的中國大陸外資准入負面清單《外商投資准入特別管理措施（負面清單）（2018年版）》包含 48

條條文，相比 2017 年的負面清單縮減了 15 條，預計負面清單內的條文隨著未來市場開放將進一步減少。對於外商投資准入特別管理措施（負面清單）未曾提及的內容，將適用於內外資一致原則，這正是《外商投資法》所強調的「國民待遇」。

總括而言，《外商投資法》對於促進中國大陸外商投資具有深遠的意義，此次辦法之推出是為了對「本地公司」及「外資機構」進行監管上的接軌，將民法、公司法、合同法等法律統一地適用在內外資身上。同時該法也針對外商投資進行專門的監管，保留最大程度上的空間以行政法規規管企業行為。

類別	中外合資經營企業法	中外合作經營企業法	公司法
最高權力機構	董事會	董事會 / 聯管會	股東會
最低組織人數	至少三名董事	至少三名董事 或聯管會會員	一名執行董事
法定最低出席人數	全體董事 2/3	全體董事 或聯管會會員 2/3	無限制
董事任期	四年	三年以內（含）	三年以內（含）
重大案表決機制	出席者全體通過	出席者全體通過	出席者 2/3
利潤分配機制	註冊資本比例	合約規定	實繳出資比例分配 （除另有規定）
股權轉讓方法	股東一致同意	其他合作方一致同意	逾半數同意（除另有規定）

* 過往「三資法」之規定，將統一由《外商投資法》廢止、修改及補充



2020 全球布局 五大資產看漲

全球有錢富人，近年來投資重心，轉向「森林」等具稀缺題材的天然資源，同樣具稀缺概念的「富國債」，是長期被全球債券指數所忽略的債市新裸鑽，法人圈趨之若鶩

文 / 新光投信

步入 2020 年正進入倒數，新光投信指出，2020 年最大的特色是「選舉年」，預估股債雙牛市行情將持續，但選舉、貿易爭端及貨幣與財政政策，仍將為市場帶來不確定性，建議投資人不妨將眼光放長遠，可以聚焦「稀缺」、「成長」、「價值」、「轉機」、「利基」等 5 大資產布局全球市場，特別是具稀缺資產特性的「新興富域債」，多屬於富國發行，受惠於新興國家掀寬鬆潮，投資前景樂觀，加上以美元等強勢貨幣計價，市場買盤持續強勁，往往成為法人搶手貨。

新光投信表示，即將進入 2020 年，全球 PMI 趨於穩定，貿易緊張局勢緩解，全球股債市多頭持續，建議資產配置上，股票配置以成長型資產

的 AI、5G、生技醫療等創新趨勢型產業為攻擊主力；側翼主力可搭配中美貿易戰首度協議下，增添明年屬轉機型資產的中國股。

同時，著眼明年美股進入大選年，美股高檔震盪下，新光投信建議，選擇具聰明選股因子的價值型資產，例如美股 Smart Beta ETF，可望發揮趨吉避凶優勢；固定收益資產方面，核心配置可布局屬於利基型資產的特別股，另搭配屬稀缺型資產的富域債基金，同時納入兩者，可降低市場波動，提升整體資產組合防禦力。

稀缺型資產：富域債新裸鑽、主動管理表現亮眼

2019 年全球負利率持續籠

罩，新興國家也紛紛降息，降息風將延續到 2020 年，儘管各大投資機構看好新興債市前景，不過，新光新興富域國家債券基金經理人李淑蓉認為，新興債市因各國經濟結構、財政體質不同，及匯率波動情況等，並非整體新興債市全面看多。

李淑蓉表示，投資新興債市，更需要分析各國「淨外國資產」(Net Foreign Asset, 簡稱 NFA)，來判斷它們是債權國家或債務國家，而選擇投資債權國家的債券標的，才有可能在全球低利環境下，除掌握債息收入外，更有機會獲取更多資本利得報酬。

李淑蓉表示，根據 NFA 分析新興市場發現，2020 年淨外國資產淨值，佔該國 GDP 比重優於負 50 者，主要集中在

卡達、阿聯等中東海灣國、俄羅斯等天然資產出口國，及墨西哥等受惠美中貿易戰轉單效應，具國際收支盈餘的貿易順差國，上述可稱作新興富域國家，它提供了投資人參與一些經濟快速發展、金融體系穩健的經濟體的投資機會。

另外，受益於這些國家的市場活力，李淑蓉認為，新興富域國家債市更具長線投資價值，因為這些國家的主權債、類主權債及公司債，除受惠國家財政體質強健，經常帳盈餘居多，及匯率波動穩定外，新興富域債券殖利率，接近高息債券，且信用評等多為投資等級，違約機率亦相對低。此外，新興富域債券收益與資本利得表現，與全球其他固定收益市場的相關性不高，亦成為投資人資產配置或建構債券組合的絕佳債種。

成長型資產：美股明年迎新機、創新題材錢景亮

法人指出，每年第一季，通常是企業發表營運展望的季度，也是營造股市想像空間時期，全球央行寬鬆救經濟，美國景氣持續擴張，美股仍是全球股市領頭羊，可作為明年首

季資產配置的主要資產。新光投信特別看好美國創新趨勢產業，包括：AI(人工智慧)、5G(第五代行動通訊)、精準醫療等明星產業，皆有具投資吸引力的潛在標的。

新光全球 AI 新創產業基金經理人林育弘表示，AI+5G，讓全球正經歷轉型浪潮，未來 10 年，投資人將面臨一個巨變的世界，為因應人口變化及其他挑戰，而進行的精準醫療和尖端科技發展，將為投資人帶來中長期的投資機會，被關注的創新趨勢產業投資主題包含數位化轉型(AI+5G)、基因療法(精準醫療)等，相關企業獲利潛力最大。

不過，明年從各大研究機構預估發現，美國經濟成長雖然成長，但可能放緩，整體來看，美股不致於陷入衰退，加上 11 月美國將舉行總統大選，觀察過去選前經驗觀察，美國適逢選舉年度，股市波動都明顯加大。

價值型資產：聰明選股贏大盤、股市震盪壓艙石

新光 Shiller Barclays CAPE® 美國產業價值投資 ETF 基金經理人牟宗堯表示，如果投資人

擔心高檔震盪，國內投信發行不少具「Smart Beta」特性的美股 ETF，結合主動策略以及被動複製指數的優點，進一步增加指數強化因子，主打聰明選股來跑贏大盤。

以美股最知名的價值投資指數「Shiller Barclays CAPE® 美國產業價值投資指數」來說，截至 12/26 止，今年以來該指數上漲 32.14%，相較標普 500 含息報酬指數 31.83%、及標普 500 低波動高股息指數 20.55%，明顯跑贏大盤表現。

牟宗堯認為，配合美股年底旺季，及明年元月行情與明年總統大選利多，相關價值型美股 ETF，成為降低美股波動風險，兼具成長動能的穩健選擇。

利基型資產：可增益資產報酬、特別股如虎添翼

2020 貿易戰降溫，股市審慎樂觀看待，但全球股市普遍處於相對高檔，未來波動程度勢必加大，新光投信建議，投資人若想追求股市上漲動能，又想兼顧市場下檔風險保護，亦可以考慮具「可增益資產」的特別股基金，既可掌握不錯的固定收益外，可增益資產若發揮投資效益，又可創造多重

收入來源，衝高報酬。

新光全球特別股收益基金經理人陳晞倫指出，國內特別股基金，資產配置出現變形，除核心部位配置特別股外，另衛星部位增添可增益資產，除可衝高報酬外，亦可達到整體投組的股債平衡效果。

根據美股歷史統計，過去總統任期的第三及第四年，皆是美股上漲機率較高之年份，2020年為川普首任第四年，美股上漲機率亦相對高，但美國進入選舉年度，美股波動度明顯加大，投資人如果擔心近期美股高檔震盪，可考慮投資具「可增益資產」的特別股基金，

以降低美股波動風險，又兼顧選舉年美股上漲潛能。

轉機型資產：中國轉機再現、中長期發展空間大

近期貿易戰往正向發展，中美針對第一階段協議達成共識，利多帶動下，陸股指數有明顯突破，就中長期而言，新光中國成長基金經理人李長昇認為，中國股市明年轉機再現，未來中長期發展空間大。

展望2020年，陸股行情中性樂觀，主要原因，包括1. 中國資本市場持續開放，有利資金持續流入；2. 中國保險

資金可望將其投資權益類資產比例上限，由目前的30%提升至40%；3. 社保養老金不斷併入委託投資，對股票權益類市場，仍有很大的需求；4. 現階段陸股PB值及PE值，仍在歷史低檔位置。

值得注意的是，MSCI如期在2019年11/26對中國A股進行第三次擴容，此次提高納入因數，從15%~20%，後續MSCI、富時指數仍可望持續徵詢協商，提高A股的納入比重和範圍，對未來A股市場國際化進程，值得樂觀看待，亦可望持續帶來國際資金動能，有利於陸股中長期表現。

2020 全球投資 5 大資產

5 大資產	資產建議	投資理由
1. 加碼「稀缺型」資產	新興富域債	1. 採「淨外國資產」創新投資 2. 聚焦償債後資產仍豐厚主權國 3. 富域國債信佳具長線投資價值 4. 債券標的配息兼資本利得報酬
2. 集中「成長型」資產	AI、5G、精準醫療	1. 屬創新趨勢型產業 2. 相關企業獲利潛能大
3. 強化「價值型」資產	美股 Smart Beta ETF	1. 訴求特定因子選股跑贏大盤 2. 價值型選股長線具追漲抗跌
4. 配置「轉機型」資產	中國股票	1. 股市估值低、經濟低基期 2. 官方政策端牛肉 3. 國際資金流入
5. 布局「利基型」資產	特別股	1. 利率風險低 2. 殖利率具吸引力 3. 企業信用品質良好

資料來源：新光投信整理

高股息投資策略 元富亞洲高股息 N

文 / 元富證券

台灣位處亞太地區，國內投資人對於周遭亞洲地區及市場相對熟悉，潛在投資需求成長動能值得期待，加上中美貿易爭端有機會逐漸平息，中國及香港都已突破 2019 年 8 月以來的盤整格局，重回上升趨勢。

考量亞太區股市基本面相對強勁，整體經濟成長可望領先其他地區，有機會延續去年多頭行情，在金鼠年有不錯的表現，國際股市近期紛紛攀上高點，不論是美國、歐洲還是台灣市場，大盤指數都已來到歷史相對高檔，根據 Morningstar（晨星）公司所發布的《2020 年第一季亞洲股票市場展望》中指出，雖然亞洲股市近期漲勢犀利，但亞洲股市估值仍偏低、相較於估

算的公允價值仍有近 5% 的折價，如何在具備成長動能的亞洲股市篩選出優質投資標的，首選獲利前瞻性、成長性較佳的公司，或是具備固定收益特性的股票，如高股息概念股。

台灣定存利率低於 1%，許多股票提供 4~6% 的現金股利殖利率，雖然需承擔股價波動風險，許多投資人仍趨之若鶩，以 2019 年為例，投資人不僅賺了股息、也賺了價差。高股息投資商品在台灣市場相當受到投資人的青睞，指數股票型基金 (ETF) 規模在 2019 年 11 月為 1,245 億，其中採用高股息概念的 ETF 約佔三成，但目前市場已發行的高股息商品，績效主要追蹤股利殖利率較高的股票，亦即選股邏輯著重在股息『量』的指標，且投

資標的集中台灣市場，較容易受到單一市場波動的影響。

MSCI 研究報告《小心殖利率陷阱 (Beware high dividend yield trap)》指出高股息策略在過去二十年間能穩定戰勝大盤，但除了股利殖利率的量化指標外，研究報告中也提醒投資人應注意公司配發股利在『質』的指標，包含：(1) 現金股利發放策略是否穩定、持續；(2) 股利配發比例是否偏高，部分公司會把累積多年的保留盈餘配發出來，導致配發現金股利高於前年度盈餘的狀況；(3) 股票在品質 (Quality) 及技術指標 (Technical) 的表現。MSCI 發現在股市波動較劇烈的期間（如 2008 金融風暴或 2011 歐債危機），投資人更應注意殖利率陷阱 (Yield

那斯達克亞洲（日本除外）高息股票淨報酬指數近三年績效表（美元）

	一個月 (%)	三個月 (%)	六個月 (%)	一年 (%)	三年 (%)
那斯達克亞洲（日本除外）高息股票淨報酬指數（美元）	7.27%	10.61%	7.41%	19.32%	49.32%

Traps)(註一)，高股息策略同步考量股利在『質』與『量』的趨勢及變化，相較於僅依據股利殖利率選股的績效，每年平均可提高 1% 報酬、且波動度 (volatility) 下降 1.3%，高股息策略可有效優化投資績效及獲利穩定度。

元富證券於 2019 年強勢推出元富亞洲高股息 ETN(證券代號 020013)，從具備成長潛力的亞太地區（排除日本）篩選出現金股利連續三年成長的高殖利率公司，同時兼顧成長性及高股息概念的智慧選股

策略 (Smart Beta)，讓投資人可輕鬆投資具備亞洲高股息特色商品；同時成分股需滿足最低流通量要求（市值 2 億美元以上）及最低流動性要求（三個月平均日成交金額 50 萬美元以上）。主要成分股囊括了台積電（台灣）、三星電子（韓國）、平安保險（香港）、印福思（印度）及 SK 海力士（韓國），都是營運相當穩健，未來事業版圖發展仍能符合世界潮流的優質龍頭公司。

考量到 ETN 配息會增加投資人持有成本，本檔 ETN

不配息，產品設計將扣除成本後之配息金額自動再投資於追蹤指數，投資人可完整享有指數上漲的報酬，ETN 獲利非屬綜合所得稅課稅範圍，加上持有成本便宜且透明度高，適合青睞高股息投資策略的投資人長期持有。本檔 ETN 投資亮點在於：(1) 高股息概念正夯，且高股息概念長期投資績效優於整體大盤；(2) 分散投資亞太高成長地區，一次滿足海外投資需求；(3) 投資優質高股息股票，篩選具備配發股利成長性及持續性之優質標的；(4) 高額配息再投資、資本利得免稅。元富亞洲高股息 ETN 所追蹤的那斯達克亞洲（日本除外）高息股票淨報酬指數近一年累積 19.32% 報酬率、近 3 年 16.44% 的年化報酬，都是值得長期持有或逢低分批進場的投資選擇。

註一、殖利率陷阱 (Yield Traps)：僅依據股利殖利率高低進行選股，投資績效有可能低於預期，尤其處於波動較劇烈的市況時。



2020 保險品質獎

新光人壽獲四大獎項肯定

現代保險健康理財雜誌於1月2日舉辦「2020 第八屆保險品質獎」頒獎典禮，新光人壽一舉拿下「知名度最高」、「業務員最優」、「理賠服務最佳」、「最值得推薦」等四項指標殊榮，獲得一項特優、三項優等，在保險專業、業務員及服務品質上備受評審高度肯定。

保險品質獎（壽險組）是由《現代保險雜誌》針對「全國消費者壽險購買行為暨最佳壽險公司」大調查的結果所設計的獎項，共分為知名度最高、業務員最優、理賠服務最好、以及最值得推薦等四個獎項，並依照消費者的勾選率分為特優與優等，以表揚保險公司在提升業務員素質、加強理賠服務以及深耕台灣的努力。

新光人壽深耕台灣超過半世紀，營業據點遍及全台、保戶群橫跨好幾個世代，身為台灣家喻戶曉保險品牌，秉持「維持現狀即是落伍、服務品質第一、重視人情義理、共創美麗人生」的企業文化，並不斷追求創新、紮根年輕市場，致力翻轉品牌形象。

近年新光人壽以「光無所不在，心與你同在」的品牌精神訴諸大眾，除了精準掌握社會需求，亦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，把保險從「損害填補」觀念轉型到積極的「健康促進」，鼓勵保戶自主維持健康，廣受市場好評與肯定。

保險是以人為本的金融服務業，業務員對保戶的服務尤其重要，為提升業務員的品質，新光人壽近年積極導入「agent+ 業務員轉型計畫」後，人才素質及生產力即有亮眼績效。此外，亦引進金融科技與AI技術進行大數據分析預測，提升服務效能，除領先業界推出AI智能客服小新，更連結業務推廣到承保理賠一條龍，主要應用的模型包含從客戶的

「保障資產計算引擎」發掘出其風險準備不足之處、核保風險模型、理賠的「好人、壞人模型」，以及持續進化的再購模型技術，都大大提升保戶約訪成功率，並提供快速投保流程，優質的服務體驗也大幅提升客戶好感度，同時也獲得多項大獎肯定與取得專利。

新光人壽與時俱進，洞悉社會潮流，不斷追求更創新突破的數位應用與優質服務，配合精準的商品策略與客群經營，去年7月重磅推出壽險業界五大首創功能的「新光人壽LINE官方帳號」後，近期更推出壽險業首家具健身運動外溢機制的第三代外溢保單「活力健身重大傷病定期保險」，鼓勵保戶持續運動可享有保費折扣，未來將持續提供客戶更優質商品與服務，致力成為保戶最信賴的壽險領導品牌。



新光人壽榮獲「2020 第八屆保險品質獎」四項大獎項肯定，由保險局局長施瓊華（左）頒獎，並由新光人壽副總經理溫英宗（右）代表領獎。

新光銀行榮獲 金融之星「財富管理最佳理專團隊獎」肯定

2019 台灣金融之星於 12 月 6 日在台北國際會議中心盛大舉辦頒獎典禮，新光銀行榮獲「財富管理最佳理專團隊獎」獎項的肯定，並由新光銀行副總經理吳碧芬代表受獎。

吳副總表示：新光銀行建構「以客戶為中心」，並以發展理專成為「值得客戶信賴的理財顧問」為目標，新光銀行不僅擁有最優秀的理專團隊，背後更有專業的專家團隊做後盾，提供必要的協助與諮詢，透過層層精密分工，傾團隊之力，專家團隊透過全視角的市

場研究，擬定投資策略，再依客戶投資偏好及風險屬性等因素，建立資產配置模型、及產品投資組合，讓理專團隊能提供精準到位的投資規劃建議。客戶等於擁有整個團隊的服務，財富管理不是一個人的服務，而是團隊服務。

因為用心才能做到最好，真心把客戶當作自己的家人對待，提供客戶有溫度的金融服務，深入了解客戶對財富、人生、健康休閒等全方位的需求，唯有知道客戶要什麼，才能提供客戶最需要的理財規劃，新

光銀行將持續秉持著創新突破的精神，協助客戶實現人生目標，將財富世代傳承。

此外，新光銀行連續兩年獲得金融之星主辦單位及評審的肯定，2018 年「財富管理最佳客戶經營獎」、今年更榮獲「財富管理最佳理專團隊獎」的獎項，新光銀行未來仍將秉持待客如親的初衷，將獲獎的榮耀當作是客戶對我們的託付，持續在財富管理的道路上與客戶攜手共創財富榮景。



新光銀行榮獲金融之星「財富管理最佳理專團隊獎」肯定，由新光銀行吳碧芬副總經理（圖右）代表接受前行政院副院長、現任國安會諮詢委員施俊吉（圖左）頒獎。



出國容易碰到的意外 ... 這些情況旅平險賠不賠？

文 / 新光金保代

在 2019 年上半年發生華航及長榮空服員罷工事件，當天許多航班被迫取消，很多人的既定行程不免被影響，還有前陣子香港反送中事件又讓機場數度癱瘓，影響許多往返港台的班機，超過萬名旅客行程受影響，因此，旅平險及不便險投保件數便暴增。但是，您有掌握到投保關鍵的三大重點嗎？

上半年旅平險保單 比去年暴增一倍

金管會保險局統計，2019 年上半年壽險公司網路投保次要大的險種就是旅平險，上半年保單收入約 5964 萬元，較 2018 年同期的 2940 萬元暴

增一倍以上；產險業網投販售的旅綜險，在 2019 年上半年保費收入更高達 1.03 億元，較 2018 年同期的 8509 萬元相比，年增率竟高達兩成。

班機延誤 理賠要提供什麼資料呢？

保戶們在申請賠付時，必須要提供班機延遲的登機證、指定匯款帳號等資料，目前已多家保險公司都有提供快速理賠服務，保戶們可以善加利用。也有部分產險公司與航空公司合作，保戶在投保時若加填航班資訊及帳號資料，只要符合「班機延誤」理賠資格，產險公司在向航空公司確認實際搭乘狀況後，便會主動匯入理賠金至保

	承保項目\方案別 保險金額 (新台幣:元)	A.國內陸上型 □	B.國內航運型 □	C.海外旅遊型 □	D.海外豪華型 □	E.中級豪華型 □
		限額 50,000	限額 50,000	限額 200,000	限額 500,000	限額 500,000
【1】 個人旅行綜合保險	個人責任保險【自負額 2,500】	限額 50,000	限額 50,000	限額 200,000	限額 500,000	限額 500,000
	旅行文件重置費用	-	-	限額 10,000	限額 10,000	限額 10,000
	行李延誤補償保險金 (返回原出發地或居住地給付保險金 50%)	-	每次 3,000	每次 3,000	每次 6,000	每次 6,000
	行李損失補償保險金	-	每次 3,000	每次 3,000	每次 6,000	每次 6,000
	班機延誤退還保險金(乙型)【擇一給付】 (延誤滿 2 小時，給付保險金 20%。) (延誤滿 4 小時，給付保險金 60%。) (延誤滿 6 小時，給付保險金 100%。)	-	每次 3,000	每次 5,000	每次 8,000	每次 8,000
	班機改行退還保險金	-	-	每次 2,000	每次 3,000	每次 3,000
	額外住宿與交通費用	-	-	限額 15,000	限額 25,000	限額 25,000
	劫機退還保險金	-	每次 2,000	每次 2,000	每次 5,000	每次 5,000
	食物中毒退還保險金	每次 2,000	每次 2,000	每次 2,000	每次 5,000	每次 5,000
	提早結束旅程之補償保險金	-	-	每次 5,000	每次 10,000	每次 10,000
	信用卡盜用損失補償費用	-	-	限額 20,000	限額 30,000	限額 30,000
【2】 旅平險	旅行平安保險【標準型】意外身故、失能	保額： 萬【投保最高限額為 1,500 萬】				
	旅行平安保險【標準型】意外失能【限未滿 15 足歲投保】	保額： 萬【投保最高限額為 200 萬】【未滿 15 足歲投保僅給付失能保險金】				
	重大燒燙傷保險金	保額： 萬【投保最高限額為旅行平安保險之保險金額 25%，最高為 250 萬】				
	傷害醫療保險金【實支實付型】	保額： 萬【投保最高限額為旅行平安保險之保險金額 10%，最高為 150 萬】				
	海外突發或病醫療保險金【甲型】	保額： 萬【投保最高限額為旅行平安保險之保險金額 10%，最高為 100 萬】【限海外旅行者投保】				

戶指定帳號，就能省去申請理賠的繁複流程。

華航及長榮罷工、香港反送中導致停飛 一定可以理賠？

許多民眾在出國前投保旅平險，但在遇到機場關閉或航空公司罷工卻無法申請理賠，這問題到底出在哪裡呢？各家保險公司的旅綜險產品不盡相同，各項理賠規範的行程種類、延誤時間、賠付金額、理賠方法也都有不同的差異，投保前必須先仔細檢視遭受延誤的時間與類型是否在保單條款中，並依保險公司規定申請理賠。

Money101 台灣董事總經理周純如指出，一旦旅客遭遇航空公司罷工，且航班受到影響，讓一趟精心規畫的旅程以及預付的團費、訂房費、租車費、交通票券費等付諸流水，又或者必須自掏腰包再買一次機票，以利繼續原訂旅遊行程，這些動輒上萬元的損失，只有透過產險公司販售「不便險」才會理賠。

仔細檢閱 3 大投保重點

保戶在投保上要特別留意「三大重點」

一、若在航空公司正式宣布罷工後才投保旅平險，保險公司通常不會受理理賠；若是在罷工前投保，仍須仔細檢閱保單條款中，是否將罷工列為除外不保事項。

二、各家產險公司的不便險，除了民眾常見的「班機延誤」以外，還有「旅程取消費用」和「行程更改費用」等項目，也能補償民眾因此損失或是增加的旅程相關費用。但並非每家產險公司都有提供這些保障項目，保戶因罷工必須更改期預定旅程，而衍伸的交通費或住宿費，可在限額內實支實付，但仍需視保單是否有將罷工納入上述兩項理賠的承保範圍。

三、保戶們記得要了解各家產險「班機延誤」的理賠標準，也就是「延誤多少小時」才能啟動理賠、何時得到航班延誤通知以及台灣出發航班宣布取消或延誤時，是否已經完成報到手續或出境等，這些狀況都會影響理賠申請的結果。



總獎金獎品
高達
66萬元

第二波
序號獎
200份獎金週週抽

第三波
會員獎
41個中獎機會

第四波
實果獎
總獎金36萬

第一波
預購獎
200份獎品週週抽

第五波
特別抽獎
備莊獎/直播即時回訊獎

週週抽
越早出件
中獎機率越高



獎金
人數
通通加碼

★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：108/11/27-109/4/14
- 第一波預購獎：每一件汽車保險預購單交至新產建檔後，可參加每週電腦抽獎，每名贈送好禮乙份，限額200名。
- 第二波序號獎：每一積分序號皆可參加每週電腦抽獎，每名獎金500元，限額200名。
- 第三波會員獎：「100俱樂部會員」均可參加會員電腦抽獎。
- 第四波實果獎：邀請「100俱樂部會員」累計積分前60名參加實果茶會，每人一張實果卡。
- 第五波特別抽獎：
- ◎連莊獎：下半年度「100俱樂部歡樂實果三重獎」達第一重資格，本次再達現場獎資格者，可參加特別抽獎。
- ◎直播即時回訊獎。

★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) 獲得精美好禮乙份(兩款隨機出貨)
- (二) 可參加本活動第三波電腦抽獎
- (三) 取得受邀參加本活動實果茶會之基本資格
- 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】

★如何取得積分？★

- 符合下列條件A~E者，可得積分序號『一組』。
- (一) 條件A：新投保件-汽車強制險、機車強制險
- (二) 條件B：新投保件-汽車任意險保費滿3,000元以上
-機車任意險保費滿1,000元以上
- (三) 條件C：續保件-汽車強制險
- (四) 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
- (五) 條件E：招攬「安心守護家」

廠商聯名合作
提升業務員戰力



→京都念慈葯官網購物連結
新光專屬折扣碼:1911S50



好禮1
【京都念慈葯】
金銀花潤喉糖 檸檬草味



好禮2
【京都念慈葯】
枇杷潤喉糖-蘋果桂圓味

※積分序號及累積積分排行於保代內網每週二更新
※如有疑問請洽 (02) 23895858#6261 黃莉嘉
※詳見 (108) 新光金保代獎字013號發文

打造幸福退休3C計畫

退休來得比你想的還要快，一直以來我呼籲國人正視退休規劃，而且不嫌早，退休後還有2、30年要活得精彩，你，準備好了嗎？

3C對公司代表的意義

Calculate

掌握公司員工自提退休金比例(目前國人平均約8.5%)。

Communicate

平均而言員工退休後仍有20年以上的餘命，平時員工教育訓練公司應定期宣導退休相關議題。

Consider

除了每年追蹤自提比例，積極協助員工建構退休準備。退休前公司應主動關懷員工，做好退休生活規劃。

(舉例：e-aging、skills retraining)

3C計畫員工個人目標

「堅持」能度過景氣循環讓您安穩的進入退休生活

提前規劃有機會享受累積效果「堅持」是財富累積的關鍵

規劃未來退休生活，25歲不嫌早

退休後少了工作，健康狀況不穩定，要像現在一樣自在生活，提早開始準備

喚醒自我「退休準備」意識

勞工可在6%薪資範圍內自提退休金

幸福退休講座
預約優質樂活人生
講座於每月第三周
周三下午三點舉辦



掃描QR code報名

SKL-B2001028



Time Cycle

賺景氣循環財非短期投資

非強制

企業獎勵補助2%以上

Matching scheme

企業還能推動退休知識普及教育

協助員工趁早準備

企業與員工攜手打造

幸福企業

非強制

個人準備6%

目標日期基金

連結目標日期基金之保單

民間自辦的自選平台

長期&堅持

未強制

勞退自提6%

台灣整體勞退自提比率僅

8.5%

勞工可以自提6%以內享稅惠及銀行兩年期定存利率保證

強制

勞退公提6%

法令明定雇主應按月提撥至少

薪資6%

到勞工個人帳戶

政府

強制

· 台灣勞退新制
· 新加坡中央公積金制度

6%

個人

強制

· 新加坡中央公積金制度

6%

非強制

· 台灣勞退新制
· 美國401k計畫

個人準備 自選平台

· 目標日期基金
· 連結目標日期基金之保單
· 民間自辦的自選平台

6%

企業

非強制

· Matching scheme

2% ↑

6% + 6% + 6% + ?% ≥ 20%

退休準備總提撥 ≥ 20% 才足夠支持 20-30 years 理想退休生活