新光金控

NO.409
2022/Jan-Feb

SKFH 新光通訊 News letter

數位創新，永續傳承 www.skfh.com.tw

新光金控全國經理會議

特別報導 新光金控愛心募集 守護環境送暖
新光銀行服務達人 感動故事分享
新光一畝田幸福餐桌 實農共好驅動台灣永續
金融理財 2022科技四大趨勢旺 投資虎虎生風
新聞熱線 新光金控跨年嘉年華 煙火燈光秀饗宴VIP
新光人壽獲玉山獎全國首獎最高榮耀 總統接見表揚

新光金控 | 新光人壽 Shin Kong Life

保單借款優惠約定專案

經濟紓困

優惠利率 1.28%

活動網站

SKL-B2112453

一 申辦期間 111.1.1～111.3.31

二 優惠內容

- 優惠限額：**單一要保人**本專案淨借款金額最高**新台幣10萬元**(註1)
- 優惠利率：每張保單之「淨借款金額(註2)」以**1.28%**計息
- 優惠期間：每張保單申請本專案之借款日起計**3年**優惠

(註1) 申請時如為曾辦理紓困借款且有效者，需清償已辦理本紓困借款專案餘額後辦理（即需清償並結清本優惠專案，方可再辦理）。

(註2)「淨借款金額」定義：是指在申辦期間內保單借款後之該日淨增加借款金額部分。

三 還款說明

已申辦本專案保單於優惠期間內還款，已償還之優惠本金則不再適用本次優惠專案。

四 申請資格 ※詳細申請資格請詳閱活動網站說明。

符合下列條件之一，並**出具相關證明文件。需未曾申辦紓困借款或曾辦理紓困借款已清償該借款本息者。每人限辦乙次**，限未辦理優惠借款之**台幣傳統型**保單。

- 身心障礙者。
- 低收入戶或中低收入戶
- 屬於特殊境遇家庭扶助條例所定特殊境遇家庭之成員。
- 經濟困難者。

五 辦理方式

紙本辦理

1. 應備文件：須檢附符合前述申請資格之相關證明文件、填寫『經濟紓困保單借款優惠專案約定書』及『保險單借款約定書』。
2. 如為ATM借款/線上借款者，須先檢附符合前述申請資格之相關證明文件，填寫『經濟紓困保單借款優惠專案約定書』符合申辦資格後再行借款。
3. 親臨公司各地客戶服務櫃檯或洽詢所屬服務人員辦理。

線上辦理

至新光人壽會員專區申請紓困資格並上傳相關證明文件，待資格審核通過後再行線上借款及提出優惠專案申請。
(線上借款：要、被保險人須同一人)

其他重要約定事項

◎投資型保單及外幣保單不適用本優惠專案。◎優惠期間屆滿後自動恢復原始保單借款利率計息，本公司不另行通知。◎辦理本專案前之借款本金、無優惠本金、申請約定後再行新增之借款及本專案結束後所新增之借款等，均不適用本專案優惠利率；如需清償時，其順序為約定後本金、優惠本金、約定前本金。◎已申辦本專案保單於優惠期間未屆滿之前不得再行申辦或轉換本公司其它保單借款優惠專案。◎優惠期間內如有保險契約給付(例如：生存/理賠金等)或保險契約變更等代償保單借款，致本優惠金額減少時，則以減少後之優惠金額依優惠利率計息至優惠期滿；如代償致本優惠借款全數清償時，則本優惠自動終止。若優惠期間變更要保人，新要保人不符申請資格者，自變更日起不再適用本專案。◎保單借款本息超過保單價值準備金時，將導致保險契約停止效力；為確保您的權益，請於借款前謹慎評估借款需求及還款能力。◎優惠活動詳情請洽詢新光人壽服務人員、各地客戶服務櫃檯，或致電客服專線。客服專線：0800-031115 新光人壽網站：https://www.skl.com.tw

光無所不在 心與你同在 www.skl.com.tw

發行人的話

2022 新光金控策略主軸「數位創新，永續傳承」落實 ESG 目標 成為永續發展標竿企業

回顧 2021 年，新光金控暨子公司以「卓越體驗，永續新光」作為年度策略主軸，在全體同仁的努力下，新光在數位發展、創新服務及永續金融等領域均創下十分亮眼的表現，獲得多項殊榮肯定。展望 2022 年，新光金控也訂定「數位創新，永續傳承」作為年度策略主軸，將以追求獲利穩定為目標，並透過跨子公司人才整合、善用數位科技及強化資安治理架構，提升客戶服務體驗，同時積極落實 ESG，創造企業永續發展價值。

2021 年新光金控獲利表現，創成立以來的新高，深耕永續亦發展有成，包括勇奪第 14 屆台灣企業永續獎企業永續報告類最高榮譽「白金獎」，更入選道瓊永續指數世界成分股 (DJSI World)，躋身國際永續經營一流企業之行列。旗下子公司也不斷推陳出新各項產品，增進服務品質，獲得多項大獎肯定，優異表現皆歸功於全體員工的付出。

新光金控長期善盡企業社會責任，整合旗下子公司共同促進公益參與及關懷弱勢，每年於聖誕節前後都會進行愛心募集活動，讓閒置資源得以循環利用，因而達到循環經濟、廢物再生及節能減碳的成效；展望今年，新光將持續落實 ESG 政策，響應政府推動再生能源策略，積極推動企業內部碳定價制度，加速低碳轉型，為全世界淨零排放的共同目標努力。

同時，新光也會努力朝聯合國永續發展目標 (SDGs) 邁進，如人壽自今年起即藉由「新光一畝田幸福餐桌」計畫拋磚引玉，響應 SDGs 並遵循新光永續經營「低碳、共好、回饋、關懷」的核心精神，將透過小農回饋在地方發展，串聯企業與社會的力量，實踐農村創生，讓食農共好成為驅動台灣永續的綠色動能，為台灣永續盡一份心力。

金融業除了追求穩定獲利，還必須思考如何創造社會價值，讓企業有永續成長的機會，迎接新的年度，期望全體同仁都能審慎以對，全力迎接挑戰。最後，祝福大家新的一年虎虎生風、心想事成！

新光金控 總經理 吳欣儒

Publisher's Note

2022 / 1,2月號 目錄 409

CONTENTS

發行人的話

02 新光通訊409期目錄

封面故事

04 「數位創新，永續傳承」新光金控舉行全國經理會議

07 新光人壽經營期許 實踐友善金融 落實公平待客

10 新光銀行經營期許 持續數位創新 推動永續金融

13 元富證券經營期許 深化數位推廣 落實永續治理

16 元富證券總座交棒 專業合作共好創新局

17 新光投信經營期許 秉持用心創新 期望共創佳績

特別報導

20 「資」援最前線！ 新光金控愛心募集
邀民眾耶誕用愛減碳 守護環境送暖

22 新光銀行表揚『2021年十大最佳服務達人』
十分感謝 精彩有您

24 2021第十屆新光銀行服務達人之感動故事分享

30 「新光一畝田幸福餐桌」從食農共好驅動台灣永續

32 新壽電競活動全齡化 搭三代同樂橋樑
為國際運動賽事暖身

金融理財

34 2022年台股投資錦囊
2022科技四大趨勢旺 投資虎虎生風

37 新光銀行響應企業社會責任
「希望之光」扶助家庭信貸計畫 助弱勢家庭度難關

新聞熱線

38 新光金控跨年嘉年華 院線強片、101煙火燈光動畫秀宴饗VIP

39 新光人壽獲玉山獎全國首獎最高榮耀 總統接見表揚

40 新光銀行OU微企貸 貸給中小企業小確幸

41 新光OU數位帳戶打國際盃 獲國際創新獎肯定

分享櫥窗

42 你有發財的習慣嗎?

44 新光銀行愛心志工社 歲末寒冬送暖 關懷不間斷

新光通訊409期1,2月號

發　　行：新光金融控股股份有限公司
發 行 人：新光金控吳欣儒總經理
編輯顧問：新光人壽黃敏義總經理
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：新光金控陳錦慧副總經理
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、陳沛瑢
攝　　影：鮑正興

地　　址：100台北市忠孝西路一段66號38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融控股股份有限公司所有，請勿翻印轉載，侵害必究。

「數位創新，永續傳承」新光金控舉行全國經理會議

文 / 新光金控

新光金控吳欣儒總經理 (中) 率領各子公司總經理，共同宣示新光金控新年度策略主軸。(左至右：新光金創投鄭詩議董事長兼總經理、新光金保代鐘俊豪總經理、新光人壽黃敏義總經理、新光金控吳欣儒總經理、新光銀行謝長融總經理、元富證券張清發總經理、新光投信陳文雄總經理)

新光金控許澎董事長 (左七) 及吳欣儒總經理 (左八) 率新光金控各子公司董總，於全國經理會議共同佈達今年度策略主軸。

新光金控日前舉行 111 年全國經理會議，各子公司近 700 位幹部共同與會。111 年新光金控以「數位創新，永續傳承」爲年度策略主軸，展望未來，新光金控以追求獲利穩定爲目標，透過深化金控及子公司的資源與人才交流整合，發揮經營綜效，並善用數位科技，強化資安治理架構，提升客戶體驗與流程效率，同時積極落實 ESG，運用企業核心能力參與全球永續議題，創造永續發展價值。迎接新的年度，新光金控擬訂六大主軸，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，完善公平待客」、「落實公司治理，推動永續經營」做爲未來發展策略。

新光金控許澎董事長開場首先感謝全體員工的努力，在疫情影響下，仍爲新光拚出破紀錄的亮眼成績，新的一年將會面臨更多挑戰，數位金融的創新發展是共同性目標，要恪守主管機關重視的各項政策，落實 ESG、強化資安及普惠金融，全球疫情仍未緩解，防疫方面也不可懈怠，期望全體經理人審慎以對，攜手迎接挑戰，讓新光金成爲國內外永續發展的標竿企業。

新光金控吳欣儒總經理於會中表示，2021 年新光不只獲利表現再創新高，也入選「世界指數 (DJSI World)」成

分股，躋身國際永續經營一流企業之行列，優異表現皆歸功於全體員工的付出。展望今年，新光金控會持續落實 ESG 政策，響應政府推動再生能源策略，爲全世界淨零排放的共同目標努力，並配合公司年度策略，推動投資型保單，達成跨售業務目標，同時透過數位轉型提升服務價值、優化客戶體驗，提供公平待客及金融友善服務。金融業除了獲利，必須創造社會價值，讓企業有永續成長的機會，期望全體同仁都能全力以赴。

會中也邀請到路易莎咖啡董事長黃銘賢，以「巧用數位轉型，賦予品牌新生命」爲題與新光經理人分享企業經營的成功經驗。2006 年黃銘賢董事長以 39 萬資金創立第一間門市，藉由「全方位生活」提供全餐飲的多樣化特色門市，迅速擴大市占。路易莎透過升級智慧工廠，促進設備稼動率，優化產量與品質，同時藉由條碼及讀取設備與烘豆廠內的生產管理系統串連，建立追溯系統，達到食安風險控管，並運用 AI 進行銷售預測，掌握來客數與消費者習慣，快速應變行銷模式。以數位科技整合線上跟線下，讓營運模式能夠隨著市場變化而改變創新，2019 年路易莎分店數首度超過國際連鎖品牌星巴克，躍升爲台灣連鎖咖啡店市場龍頭，2021 年分店數突破 540 間，同年 9 月由新光金控子公司元富證券輔導完成登錄興櫃。

新光金控去年度的策略主軸爲「卓越體驗，永續新光」，將環境、社會、治理策略納入保險、投融資、資產管理等各項金融營運活動中，與投資對象議合，推動責任金融，關注氣候變遷議題，並與客戶、業務夥伴等衆多利害關係人合作，將永續發展做爲金控的重要使命。2018 年新光金控簽署支持氣候相關財務揭露 (TCFD)，2020 年起參與國際非營利組織 CDP(原碳揭露計畫) 氣候變遷評比，2021 年則和台灣永續能源研究基金會及 25 家企業共同攜手成立「台灣淨零行動聯盟」，同時推動企業內部碳定價制度，以掌握排碳成本與減碳效率，加速低碳轉型。

新光金控深耕永續發展有成，勇奪第 14 屆台灣企業永續獎企業永續報告類最高榮譽「白金獎」，旗下子公司不斷推陳出新各項產品，增進服務品質，獲得多項大獎肯定。如新光人壽推出聽語障人士「手語視訊翻譯平台」服務，落實公平待客，榮獲金管會 110 年度保險競賽四項大獎：「i-Reg 行動驗證應用平台」以保險科技創新服務價值，榮獲第 18 屆「國家品牌玉山獎」全國首獎。新光銀行專業服務在「2021 卓越銀行」評比連續五年獲得殊榮，獲得「最佳數位金融服務獎」與「最佳理專團隊獎」雙項大獎。元富證券則榮獲第 16 屆金炬獎「年度十大績優企業」，同時憑藉獨家開發的智能行動選股 APP 獲「年度十大績優商品」，企業經營及產品開發成果深獲肯定。

新光金控長期深耕企業永續發展，積極落實 ESG 各面向的目標，在國內外永續評比皆獲得高度肯定。未來，新光金控將以「永續新光、低碳共好、責任新光、回饋關懷」做爲企業永續經營的核心精神，持續掌握國際永續趨勢發展脈動，期望透過自身影響力爲台灣永續發展做出貢獻，完善各面向的政策主張，爲所有利害關係人創造最大的價值，致力成爲國內永續發展的標竿企業。

新光人壽經營期許
實踐友善金融 落實公平待客

文 / 新光人壽

新光人壽潘柏錚董事長

2021 年新光人壽在金控「卓越體驗，永續新光」的年度策略主軸下，將環境、社會、治理策略納入公司各項保險金融領域中，並推動責任金融，關注氣候變遷議題，並將永續發展做爲企業的重要使命。公益方面，包括推動新光小農市集，訴求「從產地到餐桌」，響應永續飲食，以及爲弱勢募集二手物資，實踐循環經濟、廢物再生及節能減碳等目標；商品本業也首創外掛式空污保單，可附加在新壽指定的終身醫療險上，讓保戶可以享有與時俱進的醫療保障，以因應全民防疫需求並落實 ESG 經營理念。

此外，2021 年新光人壽也持續爲客戶精進數位服務體驗，包括利用科技爲業務員量身打造 AI 智能客服「Agent 小新」，協助業務員快速準備獲取保險資訊，解決客戶問題；同時，亦推出數位領航家 App 與 e 化服務平台，優化業務員管理客戶名單與時間管理，以提升客戶滿意度；行銷快取站讓業務同仁即時掌握最新熱門保險話題與客戶分享，並爲客戶評估完善的保障規劃，強化國人保障意識並建立正確的保險觀念。

爲滿足不同客戶需求，新光人壽建立以公平待客爲核心的服務文化，提供長輩、婦幼或行動不便的客戶寬敞舒適的服務空間，運用科技推出聽語障人士 LOY 手語視訊翻譯平台服務，確保聽語障人士順暢溝通零障礙，並持續優化服務品質，積極導入保險科技，簡

新光人壽黃敏義總經理

化各項保全或理賠作業的申請流程，也與壽險公會及同業一同推動「保險業保全 / 理賠聯盟鏈」，加入保險理賠醫起通，提升數位服務快捷性與理賠程序便利性。

2021 年新光人壽從內部組織調整、業務員的管理與行動投保，到保險商品銷售與客戶服務面，均創造出亮眼的表現，獲獎紀錄不斷。包括第 18 屆「國家品牌玉山獎」全國首獎等 5 項獎項、第 9 屆「臺灣保險卓越獎」6 大獎項、第 22+1 屆「保險信望愛獎」9 項大獎、2021 年 CSEA「卓越客服大獎」5 項大獎、2021 TCSA 台灣永續獎、TSAA 台灣永續行動獎，更是國內首家金融業雙獲「AI 智能客服」及「客戶服務櫃台」BSI 卓越服務標章的肯定，充分展現新光人壽致力永續經營，以及數位金融創新的優異能力。

董事長暢談：成為優秀、傑出、卓越的領導者

2021 年受到新冠肺炎疫情警戒一度升級達第三級，儘管視訊投保簽約已成一股新趨勢，但因業務員無法與客戶面對面接觸，仍對業績推展產生一定影響。董事長潘柏錚於 2022 年新光全國經理會議上，特別感謝全體同仁過去一年的積極打拚與努力，最終才能創造出優異的成果，並期許每一位經理人都要成爲優秀、傑出、卓越的領導者。

潘柏錚董事長指出，領導者必須要有榮譽感及同理心，並抱持正面思考的態度，時時刻刻提醒自己嚴以律己、以身作則，同時感性引導、理性管理，才能穩健經營，培育出優秀的人才。他也提醒，身爲領導者更要樂觀積極、創新求變，不應位居高位而自滿，面對新的一年，希望大家都能並肩作戰，業務順遂，努力完成公司設定的目標。

落實五大策略 共創經營佳績

展望 2022 年，總經理黃敏義也於會中公開揭示「新光人壽 2022 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五點：

一、聚焦策略商品 提升契約價值

持續推動台幣價值商品，加強健康險主約、傷害險附約商品之銷售，聚焦台幣價值商品，健全營運體質 , 順利接軌 IFRS17，也將透過外幣利變商品，利率條件較佳，提供客戶多元幣別商品選擇。此外，因投資型爲業界主流商品，將順應客戶需求、兼顧組織產能，並持續加強教育訓練，提高業務同仁銷售技能。

二、強化組織發展 厚實組織戰力

爲增加業務組織戰力，提升業務員產能與素質，將透過組織推動及招募獎勵辦法，引導招募節奏，如運用客戶儀表板及 PBI 等數位工具精進及管理促進業務員行銷能力，配套主管績效 KPI 追蹤及年度績效獎金激勵。同時，經營社群媒體招募粉絲團 , 搭配 E 招募工具 , 開發招募自學微課程 , 擴展招募來源。

三、驅動客群量能 拓展數位業務

爲提供客戶先進、優質的服務體驗，將發展行銷科技 (Martech)，以科技創新業務行銷，如行銷慣用 CBD 客戶儀表板、管理活用 PBI 管理平台、服務善用 OCR 保單檢視，並持續升級好客 GPS 技術、擴大數據應用，精準客戶輪廓與好客名單。此外，透過多元專案活動 , 全力鞏固活躍、激活靜休、開發白地客戶，同時聚焦客群需求、掌握保單週期，以服務驅動年金 / 滿期金回流。

四、加速數位服務 落實資料治理

因應金融科技浪潮席捲全球，將擴增數位資產，達到永續低碳服務，如提升網路會員數、數位服務交易及數位保單占率；爲持續精進客戶數位服務體驗，將整合客戶資訊，完善服務效能，提升顧客淨推薦值 NPS 目標；而爲響應金融友善措施，將致力推動資訊治理，客戶資料實名及實聯，活化客戶同時更要校正通訊資料，以確保客戶權益。

五、實現友善金融 落實公平待客

新光人壽致力成爲消費者最信賴的金融品牌，將持續落實 ESG，提供公平待客援助及金融友善服務。如強化特定族群之保障，提供多元保險商品，針對高齡者、身心障礙人士、弱勢族群、外籍移工等提供全面保險商品，並推廣微型保險及小額終老保險等；另外也要採取預防高齡者、弱勢族群等金融剝削之保護措施，充分揭露商品內容、保障範圍等資訊，避免對高齡者有不當話術行銷、廣告不實等招攬行爲，以創造高齡友善環境。

掌握市場趨勢，優化銷售結構

針對多元通路業務 2022 年的經營方針策略，黃敏義總經理另指示，要聚焦策略商品、擴大保費規模，實現友善金融、落實公平待客；針對外部通路，要通路經營分流、拓展市場版圖，升級數位服務、深化合作關係；內部通路部分，則要強化招募質量、擴大組織效益，精實組織發展、穩固團壽產能。

展望 2022 年，黃敏義總經理表示，將會持續經營老年退休市場，著重於長照、醫療及健康管理有關之商品，重視客戶保障、投資及退休規劃需求，在銷售上也要更注意讓高齡者能夠買到適合的保險商品，無論在商品面、招攬面、流程面及售後服務都能落實保護金融消費者權益，多以「客戶」爲中心，實踐公平待客精神。

新光銀行經營期許

持續數位創新 推動永續金融

對於金融業 2022 年依然是個充滿挑戰及機會的一年，去年五月份全台進入新冠疫情三級警戒，因應金管會希望銀行營運不中斷，持續提供民眾服務之政策，新光銀行除積極配合執行相關措施，客戶進入分行前須完成實聯制登記、測量體溫及酒精消毒，櫃台及服務台加裝透明隔板等基本工作外，並針對特定熱區分行進行人流管制，維持良好的服務效能與金融環境。

因應疫情帶來的衝擊，新光銀行數位化服務的面向更加多元，OU 數位存款帳戶讓民眾可以透過手機輕鬆完成線上開戶，新光智能理財依您的人生各階段規畫及投資需求，整合後從超過 2000 檔基金中，運用大數據演算法推薦您客制化投資組合。OU 雲端服務台讓您免出門輕鬆完成各項金融申辦服務需求，去年底新推出的 OU 微企貸，中小企業客户可透過 App 全天不限時間申貸，達到零接觸、全線上快速核貸的便利性。

新光銀行將朝著「數位金融」與「企業永續」兩大面向持續發展，以成爲客户心中「首選銀行」作爲努力的目標。

文 / 新光銀行

加強風險控管 守護經營成果

新光銀行李增昌董事長在致詞時表示，首先感謝各位單位主管的辛勞，雖然在新冠疫情警戒升級期間遭遇到不少困難與挑戰，但在大家努力之下，仍舊讓新光銀行順利超達成金控賦予的年度業績目標。

新光銀行李增昌董事長

李董事長於新的年度特別提醒，主計總處上修 110 年台灣經濟成長率至 6.09%，創近 11 年最高紀錄，股市突破 18,000 點，不過經濟仍面臨疫情變化、通膨壓力、貨幣政策緊縮、美中競爭態勢及氣候變遷等諸多下行風險，全行應居高思危，適時應對調整。對於授信風險的管理，團隊表現的非常優異，惟金融環境瞬息萬變，仍要保持高度風險意識，確實 KYC 及授信 5P 原則評估風險。

響應 ESG 潮流 支持永續發展

ESG 成爲現今全球共通顯學，亦是評估企業經營及競爭力的指標，蘋果創辦人賈伯斯相信企業核心價值的基礎就是建立在 ESG，而張忠謀強調對接班人的期望首重能維持誠信正直之價值觀與公司治理。

母公司新光金控已加入台灣淨零行動聯盟，並首度入選道瓊永續指數 DJSI，新光銀行則榮獲「台灣永續獎企業永續報告類-金融及保險業-金獎」，也以「新光銀行點亮金融教育科技助力金融包容」，榮獲「台灣永續行動獎社會共融-銀獎」，顯示本行落實企業永續經營，獲得高度肯定。

ESG 既是挑戰也是商機，本行去年 10 月簽署赤道原則，董事會亦通過「永續授信政策」及「永續投資政策」，ESG 的發展策略是企業無可迴避的挑戰，氣候變遷、淨零碳排放等永續議題除影響銀行本身授信、投資方向外，對所有企業都產生深遠影響，所以投資及融資評估應納入企業 ESG 執行的能力。

李增昌董事長於 111 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。

堅守誠信原則 勇於承擔責任

經理人應當要全力以赴，展現企圖心，有當責的態度，強化執行力，帶頭衝刺業務，凡事找方法、不要找藉口，目標務必達成，旺盛企圖心是卓越經理人必要的條件。除此之外，也要有同理心，關心、激勵同仁發揮潛能，做好內部管理及扮演好分行領頭羊的角色。

金控在 2022 年賦予銀行更高的業績目標，這個目標相當具有挑戰性，尤其新冠疫情並未減緩，金融市場充滿不確定性，但銀行同仁向來具有旺盛的企圖心與執行力，期許大家全力以赴，即早規劃準備，帶領同仁突破挑戰，務必達成年度稅後盈餘的目標。

新光銀行李紀珠副董事長

落實穩健經營 推動永續金融

李紀珠副董事長於致詞時提到，新光銀行在李董事長及謝總經理的領導下，奠定了一個良好的穩健團隊，每一位成員，都很清楚的知道自己的角色，並且充分相互合作，因此，跨部門的指標也都能夠達成。由於未來經營環境的不確定性很高，考驗著每一家銀行經營的韌性 (Resilience)，而 " 穩 " 就是韌性最重要的根源，不見得非要很大的銀行才有韌性，因此，面對未來的不確定，本行已有很好的基礎。

未來的經營環境充滿了許多不確定，不論是利率升息、通貨膨脹、新冠疫情、美中科技對抗，甚至數位落差所產生的社會衝突，以及年輕人對高房價所產生對社會的不滿，凡此種種不確定因素，都會影響到本行未來的經營環境。而各家銀行如何因應這些挑戰，也就考驗著各家銀行的韌性。此外，面臨著數位原生代的年輕人，我們要積極掌握他的特質，推出各項滿足年輕世代的商品以擴大本公司的客群。除此之外，面對高齡化的社會，我們也必須積極提出高齡金融的服務，來滿足高齡者對於金融服務的需求，以擴大本行的商機。

ESG 是現在各界包含主管機關在內都非常重視的一個主題，剛落幕的聯合國第二十六屆氣候變遷大會，將近有四百五十家機構簽署了格拉斯哥淨零金融聯盟，承諾約 130 兆美元資產運用皆願意遵守永續金融原則。而近期有金融同業亦表示，在全球供應鏈呼籲「NO ESG NO BUSINESS（不作 ESG，不給訂單）」的同時，

金融機構也推動「No ESG NO MONEY（不作 ESG，不放款或不投資）」，對於 ESG 的檢視不只針對融資對象，也包含其供應鏈廠商。而本行在做投資及融資的時候，也一定要重視 ESG 準則的遵守。

在金融領域，優秀的人才與成功的數位轉型是未來決勝的關鍵因素，相信透過本行近年各項優異的表現及對外嶄新的形象，應可以吸引更多優秀的人才加入本行，今年本公司也已積極延攬多位數位主管以及人資長，以積極加速本行的數位轉型以及人才培育的工作，相信本行在已有穩健的基礎上，未來的發展必更令人期待。

新光銀行謝長融總經理

謝長融總經理致詞時，特別感謝李董事長、李副董事長及董事會對於業務推動的支持，也感謝所有經理人及同仁的努力，讓業績能夠順利超標。

落實公司治理 實踐永續發展

金管會為持續深化我國上市櫃公司治理，營造健全永續發展 (ESG) 生態體系，於去年 8 月 25 日發布「公司治理 3.0-永續發展藍圖」，本行為落實公平待客，將持續強化內控機制，建立公平待客與誠信經營之企業文化。在永續發展策略，將落實永續投融資政策及赤道原則，並導入 TCFD 氣候相關財務揭露框架，以掌握氣候相關的風險及機會。

針對金管會規範之理專十誡 2.0，本行將遵循規範強化內部調查機制，成立專責單位，運用數據分析偵測員工行為風險並調查可疑態樣。此外為落實本行資安治理與風險決策，將評估導入資安治理成熟度評估框架，以強化資安機制，降低資安風險。

數位轉型流程 創新帶入效益

數位金融發展是趨勢，亦為本行「貼近生活 為客著想」的價值主張，在強化數位流程的部分，本行結合 API（應用程式介面）、RPA（機器人流程自動化）及 AI（人工智慧）模型等技術，優化徵審及開戶流程，大幅提升服務效率。

因應新冠疫情金融服務降低接觸之需求，新年度目標提升信用卡數位通路申辦比例，以及推廣 OU 數位帳戶、轉介元富證線上開戶等，利用數位申辦達到無紙化便捷服務。針對官網、數位產品平台及 app 重塑新定位，優化客戶數位體驗。

掌握客群機會 擴大目標客群

有客戶就有商機，如何精準分析客群及規劃合適的行銷方案，將是今年業務發展的重點之一，針對高資產客群將以專業服務深化經營；針對富裕客群將透過台外幣優利定存等各類行銷專案，鼓勵客戶帳戶升等；針對大眾客群，則透過數位客群經營，擴大客戶基盤。

後疫情時代的來臨改變消費行為，新光銀行將建置客群平台，幫助本行針對不同客群，更有效率地打造令人愉悅的金融服務旅程，方便與客戶溝通及推薦商品。此外從客戶消費行為等資料深化數據分析、打造客群經營地圖、挖掘潛力客戶以擴大客群深度與廣度。

李增昌董事長（左 7）、李紀珠副董事長（左 6）、謝長融總經理（右 7）與新任區塊副總經理及部室主管合影留念

元富證券經營期許

深化數位推廣 落實永續治理

文 / 元富證券

2022 年元富證券全國經理人會議 7 日下午於新光人壽新板金融大樓舉行，會中檢視過去、展望未來，讓與會長官能進一步掌握公司未來整體發展主軸方向。2021 年元富證券整體獲利續創新高，年營收年增率 (YoY) 為同業中最高，不只在獲利上創下佳績，在業務及管理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致詞時表示，去年年中遭遇到疫情襲來，公司經歷前所未見的居家辦公及分流上班，但同仁即使在不同的工作型態下，依然堅守崗位完成任務，也因此在全體同仁努力下，公

元富證券陳俊宏董事長

司才能收獲前所未有的獲利新高，最後也叮囑同仁防疫不可鬆懈、注重身體健康，未來繼續攜手再創佳績。

緊接著由張清發總經理於會中分享元富證券 2021 年經營績效亮點，全年在市場量能加持、指數有利操作以及特定部位掌握之下，不管是經紀部、承銷部、債券部、自營部及新金部等，皆爲公司帶來亮眼的收入，讓整體獲利突破歷史新高。張清發總經理進一步揭示元富證券在依循新光金控經營主軸之下，發展出的三年業務發展策略：提升經營效率、拓展市場利源、優化數位體驗、優化投資收益、遵循金控策略，落實穩健追求盈餘上繳目標，並以此詳列出「2022 年六大業務計畫」：

一、優化據點經營效率，強化客戶服務量能

首先精實據點來提升質量，藉由招募新世代業務人員及結合數位工具開發，搭配數位轉型推進，並順勢進行大都會區據點整合。成立複委託專責團隊進行多元管道業務推展，加速推出各式服務，建構複委託優質服務，以滿足客戶海外投資需求及創造亮點，進而擴大獲利來源。加強財管推廣力道，利用常態商品建置及利基、專投商品推廣，持續深化一站購足平台優勢，並透過優化數位服務及建立客群差異化服務，提升財管推廣效率。

二、擴大內外資源運用，提升服務收入水位

深化金控資源挹注，結合集團業務需求、往來客戶資源及投資資金實力，提升業務量能及案源機會，同步擴增外部策略合作，擴大投信合作對象、洽談策略聯盟，建立客群合作模式、尋找技術互補對象，打造雙贏局面，並藉由數位導客，爭取擴大與新光銀行之銀證整合開戶之範圍，強化客戶導流效益。

三、深化數位推廣模式，優化數位服務支援

持續優化客戶開戶體驗，新增一開多戶及綁定分戶帳、擴增線上申辦業務及導入開戶徵審 RPA，以智能帶動交易量能，強化智能選股、智能交易及智能 API 系統，提供整合性智能輔助交易工具，並積極耕耘數位新戶開發，調整網站架構進行 SEO 搜尋優化及與社群 KOL 合作，提升網路能見度及品牌聲量。

四、調整部位操作策略，建構穩定報酬部位

深化部位穩定收益，採取互補式交易策略，靈活調配交易及 FVOCI 部位，平滑整體部位損益，同時精進策略交易操作，加速協力平台開發新策略、擴大交易市場涵蓋範圍，持續發展整合型策略交易模式，並積極改善交易模組及延伸海外期貨操作，降低盤勢變化對損益影響及提高勝率，以及優化 ETF 交易策略系統基礎建設，提升交易速度及獲利機會。

五、聚焦投資事業效益，擴大優勢業務規模

首先將致力於擴大全委資產規模，以研究及代操一體化模式及穩定操作績效做爲業務拓展基礎，積極提升全委規模，並透過加強重點商品推廣及強化自行開發平台優勢，提升期權業務收入水位。其二爲把握產業發展趨勢，及搭配承

元富證券張清發總經理

銷提前建立業務關係，掌握創投投資機會，藉由創投提前佈局優質案件部位。並善用香港平台功能，透過擴大債券複委託業務規模及建立與自營遭操作搭配模式，進而提升香港平台價值。

六、注重法遵完善待客，落實治理推動永續

強化法令遵循及公平待客意識，並透過建置智能法令遵循控管系統及參與金控法遵 AI 專案，強化法遵作業降低裁罰風險。推動永續發展是公司重要策略之一，未來將持續強化公司 ESG 執行，藉由增加綠色採購比重，參與綠色金融業務及於投資決策流程納入 ESG 因素，進一步落實 ESG 執行及推動永續金融投資。

元富證券總座交棒
專業合作共好創新局

文 / 元富證券

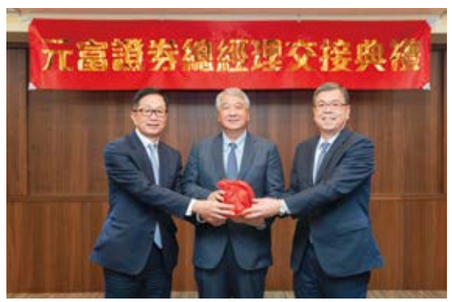
元富證券於 2021 年 12 月 30 日舉行總經理交接典禮，由陳俊宏董事長監交，卸任總經理李明輝交棒予新任總經理張清發。

元富證券陳俊宏董事長感謝李明輝總經理十四年來的奉獻，2021 是證券業最輝煌的一年，期許接下這重責大任的張清發總經理持續帶領同仁創造更新的局面。李明輝總經理表示元富 2021 年獲利是前年的兩倍，能創下如此亮眼的成績，謝謝所有元富成員一直以來的支持與努力，能和大家共事是他的福氣與榮幸。

元富證券張清發總經理 1993 年進元富，2000 年自承銷部離開，2007 年與李總一起回到元富，擔任總經理室副總經理兼公司發言人，五年前出任通路事業本部主管後又兼經紀部主管直接帶領一千二百位同仁。

張清發總經理以「專業、合作、共好」爲他致詞主軸，專業二字是元富經營理念，也是所有同仁的必備要件，無論在哪個崗位，都應不斷力求精進、永遠能以自己的專業爲傲，而他也將用人唯才以專業考量，請大家日後務必繼續爲公司、爲自己建立最厚實的專業。

他相信在確定專業後，不同人員、跨單位的合作將會有無限的創新及更精實豐碩的成果，加強橫向連結、透過跨部門組織或會議力保元富在競爭激烈的環境有最佳的競爭力、最快速的因應，以及最強的支援團隊，各部門通力合作，發揮一加一大於二的力量。



共好是目前各企業追求的 ESG，善盡企業公民之責，重視環境保護、社會責任和公司治理。元富重視每位員工及其家庭，並以元富專業或資源向外擴展到其他弱勢、需協助團體，發揮影響力讓社會更好。證券業是金融服務業，我們的專業當然要以客戶需求考量、未來要更能發現問題、解決問題、總是想在客戶前面，客戶好、社會好、元富自然就會好，我們以共好去啓動善的循環，一切就會越來越好。

張清發總經理亦期許大家以「公平、公正、公開」的處事三公準則，並以「面對問題、正向思考、快樂工作」的工作方法與態度，讓元富一直是幸福企業，且因爲幸福而更能分享幸福，成爲永續經營的企業，最後他與同仁共勉，新的一年共同全心投入、全力以赴、精益求精、再創佳績。

新光投信經營期許
秉持用心創新 期望共創佳績

2021 年的新光投信，開拓經營視野有成，除了投資管理績效大放異彩，領先群倫外，在數位服務上，更積極打造完善的投資平台，讓客戶更友善、更便利來參與投資。
2022 年的新光投信，將更盡心經營，讓客戶有感。在全體同仁夥伴持續地努力與開創下，期許由投資績效的成果，精進整體管理規模，進而提升整體競爭力，營造一個績效耀眼、產品精緻、服務感動、經營永續的投信公司。

文 / 新光投信

新光投信過去 3 年來在劉坤錫董事長、陳文雄總經理的用心經營下，公司各類管理資產績效表現可說是可圈可點，多檔公募基金績效在同類型基金中的表現亦是不遑多讓，新光投信品牌形象已在市場上建立了自己的核心價值。2022 年，新光投信將持續精進現有優質成果，秉持「投資穩健，誠信務實，客戶滿意」的經營理念，繼續迎向挑戰，開創更美好的未來。

新光投信陳文雄總經理

陳文雄總經理表示，2021 年是新光投信經營成果有感的一年，除了管理資產的績效贏得市場口碑，帶動基金規模應之增長外，另爲了讓客戶在投資方式上更便利，內部多項作業系統亦全面升級或更新，在數位轉型上可說是不遺餘力。例如去年開發「e 指鑽」線上開戶服務及設置線上交易平台，不但提供新客戶更簡單、更快速的隨時開戶方式，也讓舊客戶可以更方便也更即時的完成基金申購交易。

陳總經理強調，展望 2022 年，新光投信將持續在市場上塑造公司鮮明特色及產品明確定位；一方面透過優質產品平台，搭配穩健績效表現，成爲大家耳熟能詳的基金領導品牌；一方面透過多元協銷管道及多媒體整合行銷，滿足更多客戶的投資需求，並且體驗到優質績效帶來的美好成果。是以，持續以穩健績效帶動資產規模的正向循環，積極

邁向千億管理資產的經營目標；盡心竭力躋身國內大型投信之列；讓新光投信成爲深得投資人肯定的資產管理公司；這就是新光投信永續發展的企業願景。

持續延攬優秀人才及進化風險控管機制，塑造新光投信嚴格且優異的投資文化。

陳總經理堅信，優質的投資管理績效背後，必須要有嚴謹的風控管理機制且貫徹的落實執行緊密的維繫著。所以在投資風險控管及人員道德操守的嚴明紀律基礎上，以專業敬業、誠信嚴謹、穩健務實、合作共贏的經營態度，期許在2022年能夠持續打造最佳投資管理團隊，持續發揮投資專業，爭取更完美的績效優勢。

此外，新光投信也持續延攬更多優秀資產管理人才，加入投資團隊陣容，改善公司薪獎競爭力，強化關鍵核心人才穩定度，多管齊下提高投資團隊忠誠度與向心力，提升投資管理新價值。

數位服務再升級，經營數位客群，提供多元數位服務

2022年新冠疫情依然會影響著生活日常，如何讓投資人能夠更方便、更即時的使用投資工具，絕對是身爲資產管理公司要爲投資人設想的議題。例如擬定精準行銷策略，提升銷售動能，透過社群媒體訊息推播，觸及更多目標受衆；打造官網成爲多元數位通路，洞悉通路之需求，提供多元的合作方式，增加互動機會等都是新光投信已經陸續在執行的多元數位服務。此外，陳總經理面對市場競爭下所應對的戰略規劃，提出具體努力方向如下：

一、績效更用心

持續以「穩定投資績效」深耕國內財富管理市場，作爲管理規模成長的主動能，擴展非貨幣型基金銷售、爭取機構法人全委代操業務與累積類全委管理帳戶規模，透過集團整合行銷組織的效能，帶動整體管理資產規模穩步發展，讓新光投信營收獲利有機會達到過往未及的新里程碑。

二、產品更貼心

2022年仍秉持主動基金重績效，被動基金衝規模的原則，兼顧主被動基金商品領域。例如在第一季，我們看好未來全球半導體產業帶動科技發展的盛世榮景，將以有全球之鑽美譽的臺灣市場半導體產業爲基礎，推出新光臺灣全市場半導體精選30ETF基金(00904)，讓年輕人及小資社會新鮮人都能夠很容易的參與半導體投資機會…，如此類似更多豐富完善的產品，搭配投資可以很輕鬆的行銷模式，讓見識到新光投信的老派品牌形象，也可以幫助年輕人及早做好財富管理規劃。

三、服務更窩心

2021年新光投信數位轉型有成，從官網全面改版 - 功能簡單、容易上手，推出後頗受市場好評；接續的「e指鑽」線上開戶及線上交易 - 以全新的交易平台服務，訴求「投資簡單、理財減擔」，推出後線上開戶數及線上交易數亦是不斷攀升。2022年將再精進多元數位服務，藉由品牌建立、口碑行銷、資訊曝光及管理顧客關係等層面，提供績效優異之基金資訊及分享專業的投資內容，藉此取得投資人的共鳴，感受到新光投信的用心與貼心，讓投資朋友在投資路上備感窩心，眞正體會「投資新光投信基金，其實很簡單！」

最後，陳總經理勉勵投信同仁，公司整體競爭力的提升，需有賴公司全體同仁的努力與開創，希望同仁都能夠秉持永續發展的團隊精神，彼此傾聽、協助及支援，克盡職責，盡心負責，以積極正面的態度，打造有效率的團隊績效。更期許2022年新光投信整體表現能夠更進一步，再攀高峰，以達成金控所交付的經營使命。

新光金控 | 新光銀行 Shin Kong Bank

活利發發 新臺幣優利 -活儲專案-

個人戶活儲最高階年息1.6%

即日起以新資金參加新臺幣優利活儲專案，享專案優惠利率：
個人戶『活利發發』最高階年息1.6%
存越多享利越多，資金還可隨時動用，讓您樂在高利與彈性！

活動期間
即日起至2022/03/31，(總額有限，額滿截止)。

活動對象
國內分行自然人客戶，且已完成新臺幣(綜合)活期(儲蓄)存款帳戶開立者。

承作通路
臨櫃、網路銀行、行動銀行(承作時間請依官網公告為主)。

新資金定義
承作日之前一營業日於本行往來總資產較2021年10月29日淨增加部分，扣除活動期間內已承作本專案或其他存款專案之金額。

資金存提方式
(1).存入：承作當日透過約定帳戶將資金存入專案帳戶。
(2).提出：承作當日起於優惠期間內，客戶 可將資金由專案帳戶轉至約定帳戶 ，透過約定帳戶自由提領資金。

利息給付方式
每日計息、每月付息，於本專案帳戶承作相當日付息 (例：12/15承作，固定於每月15日付息)。

專案利率

承作通路	存款期間 / 承作門檻	第 1-2 個月（第一期）	第 3-4 個月（第二期）	第 5 個月（第三期）	第 6 個月（第四期）	平均年利率
網路銀行 行動銀行	10 萬元 (含) 以上	0.35%	0.40%	0.50%	1.20%	0.53%
臨櫃	100 萬元 (含) 以上	0.35%	0.40%	0.50%	1.30%	0.55%
臨櫃	300 萬元 (含) 以上	0.35%	0.40%	0.50%	1.60%	0.60%

※活動詳情及限制請洽新光銀行各分行，活動未盡事項，悉依新光銀行公告活動內容為主。

客服專線 02-2171-1055

光無所不在 心與你同在 www.skbank.com.tw

「資」援最前線！ 新光金控愛心募集 邀民眾耶誕用愛減碳 守護環境送暖

文 / 新光金控

新光於耶誕前夕舉辦「耶誕用愛減碳 守護環境送暖」活動，Rakuten Girls、小農與民眾共度耶誕佳節

每至歲末年終，新光金控皆號召同仁爲弱勢族群雪中送炭，2021 新光耶誕募集以分享減碳行動，「資」援最前線爲出發點，由子公司新光人壽、新光銀行、元富證券、新光投信、新光金保代及新光人壽慈善基金會，共同發起全台北中南愛心募集，並與「贈物網平台」合作，尋覓需要協助的弱勢族群，爲社福團體送上最實用的愛心與關懷。

今年新光耶誕愛心募集捐贈對象首選臺東縣弱勢者關懷協會及社團法人台灣露德協會，依各家需求募集物資，其次也爲全台 580 間社福單位與偏鄉學校，愛心募集聖誕禮物。此次，新光金控企業志工落實「斷捨離」分享閒置資源，攜手參與愛心募集活動，讓溫暖送至弱勢機構的同時，也能實踐循環經濟，達到友善環境的永續目標。

12/24(五) 耶誕前夕於新光人壽保險摩天大樓戶外廣場舉辦「耶誕用愛減碳 守護環境送暖」活動，現場除了有新光小農市集，下午 15:00 ～ 19:00 開始，每整點舉辦快閃活動，當日於小農攤位消費或於活動攤位進行互動遊戲，即可兌換應景的新光虎年環保提燈及多項好禮，晚間 18:00 還有 Rakuten Girls 樂天女孩熱情開場，與民眾共度耶誕佳節，並進行愛心物資捐贈儀式，活動詳情請搜尋 FB「新光人壽互動網」。

新光人壽長期投入公益不遺餘力，每年耶誕皆透過不同方式，並結合各地業務單位的力量分送溫暖。2016 年與高雄區部爲八八風災的地區圖書館募集到 500 本童書，爲孩子揹知識上山，員工更發揮愛心，自掏腰包爲獨居高齡長輩們認購愛心年菜。2017 年爲嘉義安仁家園添購課桌椅，提供小朋友們一個舒適安穩的寫功課空間，點亮求學之路。2019 年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，以實際行動關懷銀髮長者。

元富證券延續去年同仁及客戶的踴躍參與，再次舉辦「元富放手舊愛 家電重生」二手家電募集活動。首波活動爲募集家中閒置或些微損壞的吹風機及電風扇，募集後將提供給宜鼎國際教育基金會與新北樟樹實中、罕見疾病基金會舉辦的家電再生營隊使用，讓營隊的高職生學員透過課本理論及業師帶領下，實際學習修理家電的技巧，以縮小理論與實務的落差。家電完成修護後，將捐贈給在地弱勢家庭、獨居老人及慈善單位，讓可能成爲廢棄物的二手家電得以循環利用，也讓愛心無限延續，更達到資源再利用、環保長技藝、技藝助公益的目標，以具體作爲實踐環保理念；此外，新光銀行則連續第五年結合好事聯播網舉辦「耶誕好事集音樂會」大型音樂活動，支持小胖威利病友關懷協會公益推廣及進行反詐騙活動宣傳。

新光金控秉持回饋社會的經營理念，長期推動慈善公益，善盡企業社會責任，整合旗下子公司共同促進公益參與及關懷弱勢，分享傳遞溫暖、愛心的喜悅，爲社會帶來正能量；而贈物共享同時也達到循環經濟、廢物再生及節能減碳等成效，連續兩年新光耶誕募集啓動物資循環共 2540 公斤，爲地球減少碳排放 1587 公斤，從各面向落實 ESG，成就與社會及環境共好的永續企業，展現「光無所不在，心與你同在」的企業精神。

新光銀行表揚
『2021 年十大最佳服務達人』
十分感謝　精彩有您

文 / 新光銀行

由 (左六起) 新光銀行李紀珠副董事長、李增昌董事長、謝長融總經理與 2021 新光銀行十大最佳服務達人合影留念。

新光銀行日前盛大舉行服務達人表揚大會，由董事長李增昌、副董事長李紀珠及總經理謝長融等高階長官共同頒獎予 10 位最佳服務達人及各分行服務楷模代表，期許各單位同仁秉持最熱忱專業的服務態度，串起每一位客戶對我們的信賴。用『六心級』的服務精神，讓新光銀行成爲客戶眼中的首選好銀行。

董事長李增昌於致詞時表示：新光銀行至今年已舉辦第十屆服務達人活動，可以說是一個新的里程碑；今年每個評選階段更是競爭激烈，除了包含分行客戶票選、感動故事分享、粉絲團的按讚留言分享活動，到最後模擬眞實服務的情境題及面試，今年更將同仁的外語能力及專業證照給予加分，經過層層的評選過程，才誕生今年第十屆最卓越的十位最佳服務達人；特舉辦公開儀式表揚，讓台上的同仁備受重視及肯定。

總經理謝長融爲鼓勵同仁爭取連任榮譽，去年新設立積分獎勵辦法，本屆由草屯分行 - 李佳珍獲得總經理頒發的「銅牌賞」，佳珍在分行服務期間，多次成功防堵各種不同類型的詐騙手法，深獲長官及客戶的信賴；在十屆的服務達人選拔，總共獲得五次的分行服務達人代表，榮譽實至名歸。

負責籌劃服務達人活動的總召集人 - 陳建成資深副總表示：當選分行服務達人代表是肯定；進入決選就是最高的榮譽；並提醒分行的每一位同仁除了顧好第一線，在服務客人之餘，法令部份一定要遵循，不能存好心辦壞事；有專業才能有更好的服務。

本屆獲選最佳服務達人代表之一的中和分行王詩潔表示：分行每天營業開門都面對不同類型的金融交易，除了考驗臨場反應與抗壓外，藉由分行主管及同仁的幫助，給予正面能量，從中融會貫通成爲自己獨有的服務資料庫。

新光銀行今年亦邀請最佳服務達人的親朋好友或客戶一同參與頒獎典禮共享榮耀，更將持續以六心級的服務精神、『貼近生活、爲客著想』的信念，提供更全方位的金融服務。

把客戶當作家人，給予客戶超乎預期的幸福感

某一天，門外下起了滂沱大雨，營業廳突然響起年邁的聲音，原來是位老爺爺大聲的說：「我要換錢該怎麼做？」站在櫃枱內的我，移動到老爺爺的身邊，並先拿出衛生紙給老爺爺擦拭淋溼的身體，老爺爺一邊擦拭著一邊拿出了被雨淋溼的泰銖說要兌換。

泰銖現鈔並不在外幣現鈔的買賣範圍內，向老爺爺說明後表示歉意，老爺爺生氣大罵並轉身就離開，我上前安撫老爺爺的情緒並引領到理財VIP室休息，協理立即陪同再次向老爺爺說明，情緒上也緩和了許多。原來老爺爺因有重聽，又因獨居而鮮少與人交談，最近整理衣櫃發現早期兌換的泰銖現鈔，所以想要將手中的泰銖兌換成台幣，然而詢問二家同業皆無法兌換，第三家選擇了新光銀行，又無法兌換，所以心情不好；我立即打電話向鄰近的同業詢問是否有收受泰銖現鈔的服務，以及兌換所需準備的相關文件等，詢問後並附上筆記及路線圖，方便老爺爺前往他行兌換，老爺爺接過了文件後不斷的道謝，並誇讚起新光銀行是最有人情味的銀行，聽這一番話真是讓我驚喜感動萬分。

某日忙碌的午後，老爺爺帶來親手種的玉米來致謝，協理與我也一同歡迎老爺爺有空常來分行走動，心中無限感慨著，把客戶當成一家人原來是這麼棒，老爺爺的回饋令我感受到原來新光銀行的恆心、愛心、用心、全心、細心、真心等六心是這麼令人暖心，我以身為新光銀行的一員為榮，祈願這樣的暖心、貼心持續散發，讓每個有新光人的地方充滿愛心。

感同身受客戶的處境，給予最溫暖的關懷

7月的某日，陳先生來行詢問繼承事宜，告知父親於前陣子過世，甚至父親過世當晚，中風在床的母親也因過於思念父親而相繼於晚上離世。我對這對感情深厚的老夫婦有很深刻的印象，在老太太還沒有生病前，他們倆總是牽著手一起來行辦理交易，後來老太太生病了，就剩老先生獨自來行，記得最後一次服務老先生是在4月中，雖然老先生已90歲，但身體看起來仍相當硬朗。每次來行時總是穿著西裝筆挺，言談間非常客氣，每次為老先生辦完交易後，他總是會用日文跟我說「ありがとうございました」向我道謝，老先生離開分行時，我總是扶著老先生下樓並提醒小心踏穩階梯，因此聽到這樣的消息，不免感傷，也請陳先生節哀。在收起自己情緒後，我隨即告知陳先生繼承的業務流程及需準備的文件項目。某天後，同時我也幫陳先生及其他繼承人完成所有手續後，陳先生非常謝謝我的幫忙，讓他們的繼承程序不致於太過繁瑣，我也與客戶懇談，希望客戶可以把相關財產留在大同分行，讓大同分行有更多的機會為他們家族服務，並且可以提供適當的理財規劃，最終客戶也採納我的意見，將資產留在新光。在辦理這件繼承上，我秉持「六心級一恆心、愛心、用心、全心、細心、真心」的服務精神，在過程中也讓我學習了許多的寶貴經驗，不僅獲得客戶信任、也為大同分行帶來更多的附加價值，真的覺得開心且有成就感，更讓「六心級」服務永續傳承。

用笑容傳遞溫暖，用心伴您左右

我任職於東三重分行，有個好記的名字—加芬，喜歡面帶笑容的我，在人來人往的分行中也成了很多熟客的記憶點。

東三重分行位在捷運交通發達的台北橋下，來行客人多是過路客及不熟悉的面孔。在疫情嚴峻的某天，一位驚慌失措的老婆婆走進了分行，視力退化的婆婆，實名制書寫成為她巨大負擔，讓我放下了手邊的事務，盡速走向門口，扶起她以及扛起她手邊重如巨石的菜籃，先協助她坐在等候區休息，直至幫她辦理交易後，徬徨無助的婆婆雖然無法直視著我，我卻可以感受到她滿懷感謝，經過一番努力靠著身體語言的翻譯，處理好存摺及印鑑掛失補發的事項，婆婆一直向我點頭感謝。

某天下班後，分行對面的夜市口，發現地上一籃籃的紅心芭樂及似曾相似的背影，原來是那位熟悉的婆婆！看著婆婆滿是汗水的臉頰，我遞上手帕讓她擦拭。在評估自己的能力後，買下婆婆攤位上剩下的芭樂，讓她可以盡快收攤回家休息，也安撫了婆婆內心的無助與失落，看到婆婆眼珠含淚並露出安心與感謝的笑容，讓我內心有一股暖流流過。我認為的「感動服務」，是對每一位願意踏入行舍的客戶有著深厚尊重及重視，留意每一位客戶所提及的需求幫助，憑藉著對工作的熱情，持續學習不熟悉的業務，讓客戶信任把事情交辦給我。最開心的是客戶口中說出的：「謝謝妳，總是那麼願意協助我處理事情，讓我踏進分行內，就能看見最耀眼的妳。」這大概就是我在這工作崗位上獲得最大的成就了呢！

認真關懷客戶需求，努力創造自我價值

某日忙碌的上午，一位顏小姐，手抱著大筆現金想存入。基於關懷客戶的本能，並詢問起這筆資金來源與用途，她回覆：「單純想儲蓄而已。」，並想著客戶既然想存，不外乎想讓利息高些，即說明：「現在美金匯率很便宜啊！」、「可以做外幣規劃，換些部位來配置規劃！」客戶因趕著上班，就此打住對話。

事隔幾日，顏小姐再度來行，開心的說：「我今天有空，可聽妳介紹商品了！上回急著上班，忘了跟妳說，我的網路銀行帳戶密碼不能用了，能不能也順便幫我一下呢 ?」我重新幫客戶申請網路銀行的帳號密碼，並教導如何使用網銀。閒聊時，才知道原來她有一位年紀與我相仿的女兒。上回那筆錢是給女兒當嫁妝的，不能讓它愈來愈少，所以才會拿來銀行存。知道了她的想法，並再度跟她說明儲蓄險的商品架構，打了試算表，加上理財同事的協助，幫忙釐清她的疑惑。完成交易後，我向顏小姐說聲「謝謝」。她卻淡淡地笑著說：「是我要謝謝妳才對！妳可幫了我一個忙，妳服務真的很好」一旁熟客張小姐，也跟我說：「我覺得妳成長好多！」。這時，不禁讓我回想起大學畢業剛入行，一臉稚嫩害羞，遇到挫折就愛哭。我想，這應該就是所謂的「自我成長」吧！「新光銀行」是我的第一份工作，很感謝入行以來，台中分行玉青資協及同事們細心呵護照顧，還有曾被我服務過，一路看著我成長的客戶。未來我會持續保持著為他人服務的「初心」，繼續帶給客戶「六心級的服務」，傳達這份屬於新光銀行的情感與溫度。

以防堵詐騙為使命，以守護客戶財產為己任

熟悉面孔踏進了分行，定睛一看，原來是好一陣子沒來分行的黃伯伯呢！趁著辦理交易服務的期間開心地與黃伯伯寒暄，黃伯伯表示本次要來解約太太的定存，解約完還要馬上把款項匯出。由於黃伯伯很少做這樣的交易，基於關懷便詢問：「黃伯伯，您跟受款人認識嗎？現在詐騙很多，要小心喔！」黃伯伯笑笑的說：「我知道銀行會怕我被詐騙，你放心啦！我不會被騙的，謝謝你的貼心喔！」雖然黃伯伯說的淡然且堅定，但心裡仍有一絲不安，因此刻意放慢交易速度，再用聊天方式跟黃伯伯詢問款項用途，他才告知匯款是要買一個五互集團的保險，業務員跟他說：「有4%利息，比銀行的0.84%還要好很多，要趕快買。」身為敏感的銀行員聽到這話內心更加不安，美其名是買保險但款項卻是匯至個人戶頭，這顯然就是詐騙的特徵嘛！趁隙藉機上網搜尋五互集團資訊，發現年初已有新聞報導該集團涉嫌吸金220億。這更加確定有詐騙情事，立即將查到的資訊告知黃伯伯，請他再考慮是否堅持匯款，黃伯伯看完新聞非常震驚，立即表示不匯款了，事後也特地說：「卓小姐，還好有妳的用心，我一時昏頭只想到利息高卻沒有想那麼多，差點就要把我跟老婆的老本白白送給人家了，真的很感謝妳啊！」詐騙手法日新月異，尤其在疫情期間多半減少外出更容易讓詐騙集團有機可乘，每天接觸客戶的我們，秉持著「多一份關懷、少一分詐騙」的精神，不只能成為客戶資產守門員，也給自己帶來滿滿的成就感。

把客戶當作家人，用心就能獲得回饋

某日，呂先生表示要匯款給越南未婚妻，我邊協助他填匯款單並詢問匯款用途，才透漏此款項是要匯給國外的未婚妻支付稅金，詢問得知他是於社交平台上認識未婚妻，並準備籌辦婚禮，貼心的未婚妻還帶著1噸的黃金作為嫁妝，但在來台途中，因沒有現金可以支付關稅而被扣留在越南，他非常心急要我們盡快把款項匯出。我邊安撫著，邊勸說不要把存款轉給一個從未見過面的未婚妻，但他仍堅持匯款，甚至拿出未婚妻提供的黃金購買證明及繳稅證明，原來他早就在他行匯出了第一筆關稅，因為不足才又匆匆地將最後一筆積蓄匯出。於是，我與他分享類似的詐騙，但他當下聽不進勸說，情緒激動在營業廳的說：「我的錢愛給誰就給誰，就算被騙也不關妳的事。」但我還是細心解釋，後來他的態度有軟化，也覺得的確有問題，並請他有疑問可以撥打165專線或致電分行詢問。兩個月後的週末，與家人到附近的寺廟拜拜，看到呂先生朝我走來，原來他是寺廟保全。碰巧見到我，很開心的先跟我道歉，當時他不應該亂發脾氣，後來也證實的確是詐騙，謝謝我積極阻擋他把款項匯出，保住了他最後一筆存款。記得剛踏入職場時，面對情緒失控的客戶，我會感到害怕得不敢多說什麼，但不斷的學習及經驗告訴我，不要被客戶的情緒帶著走，身為銀行員，應該要堅持做對的事，在關鍵的時刻發揮專業幫助客戶，多一份關懷、真誠及體貼，就能讓每位來行的客戶，感受到像家一樣的溫暖。

用心服務不打烊，防堵詐騙人人有責

記得是暑假的早晨，住在分行附近的黃小妹到分行辦理開戶，說明開戶的用途是單純儲蓄。我察覺她的神情有異，想著需要多聊天才能突破心防。聊天中才知道，黃小妹是單親家庭隔代教養的小孩，平時照顧家人並兼顧學業，孝順的她想利用暑假打工賺錢、減少家中負擔，好不容易在臉書找到時間彈性的家庭代工，入職條件是要求她將金融卡先寄給雇主，但帳戶內可不用放錢，雇主先以實名制購買材料，再寄給她進行代工。黃小妹心動了！不過她也知道有可能會被騙，但她帳戶沒放錢，被騙了也不會有損失，況且透過超商郵寄沒有提供住家地址，很安全，並積極詢問可否於今日拿到金融卡？

根據她的敘述，判斷這是詐騙集團騙取人頭帳戶慣用的手法。於是我耐心地向她解釋詐騙集團的手法與交付他人金融卡的風險，賺錢若渴的她一開始聽不進去，經過我不斷勸說並舉例說明，她才驚覺自己差點成為人頭帳戶，恐害人害己，為了不讓更多民眾受到求職詐騙，我將她參加的臉書社團提供給警方調查，她也感謝我在開戶時的仔細詢問並察覺異狀及時阻攔詐騙，這麼暖心的服務，讓她對本行留下美好的印象。「感動服務，待客如親」，我想應該是用真心去服務、傾聽客戶的心聲、主動關懷，讓客戶感受如同家人般的關心。服務就像種子，感謝公司的培養，讓我能在新光銀行繼續成長，我想櫃員不僅只是單純的收付作業，更是人與人之間的交流，我會秉持初衷、並持續提供客戶六心級的服務。

真摯的對待每一個客戶，我的用心您看得見

一位阿姨匆忙地進入分行，想把百萬的定存解約，但她未帶齊相關證件，也沒辦過網銀的情況下無法替她辦理，炎熱的天氣加上焦急的心，她提高了音量說：堅持今日一定要辦理解約！她說保險業務員通知今年度的保險費逾期未繳納，但因時間不夠無法回家拿證件及印章，害怕逾期會讓保單失去效力。

原來阿姨是醫護人員，因疫情期間醫護人員嚴重不足，一直忙到忘記扣款。我瞭解狀況並查詢她定存期滿僅剩三天，現在解約給付利息是有打折的。向阿姨說明雖然扣款失敗，但後續還有兩次從帳戶自動扣款的機會成功，保單就不會影響也不會產生額外的滯納利息：不用急著今天解約。阿姨了解後，表示下週可來行辦理：一週後，阿姨備齊相關證件，除了保費問題解決，定存期滿也領到開心的利息，對於工作繁忙的她，協助她申請網銀並教導如何查詢交易及相關功能，網銀不受限的特色，無疑是最方便實用的：並申請本行信用卡，迫不及待的想學如何使用Apple Pay，晉升數位達人！

防疫措施滴水不漏，儘管我看不見口罩下開懷的笑容，但能感受到她愉悅的心情，謝謝我耐心的傾聽，設身處地為她解決問題，我想人與人之間往往就是這樣！最美的風景在人：最美的心也是人，互相關心理解包容才是根本之道！在新光以來都秉持著恆心、愛心、用心、全心、細心、真心一六心級服務在面對客戶，讓客戶感受到我們的真誠！期許自己未來能繼續將六心級服務傳遞給更多顧客！

我，用心服務；您，放心交付

某天分行外，「小姐！可以請你們出來幫忙嗎？」「外面有人撞到頭流血了！」只見一位客戶急忙衝進營業廳尋求我們的協助！

當天擔任迎賓的我上前查看，原來是一位阿姨騎腳踏車經過分行前，因為視差，騎的離公車站牌太近，不小心撞到額頭導致血流不止。幫忙叫了救護車之後，趕緊拿衛生紙一邊幫阿姨壓著傷口止血，邊詢問阿姨是住在附近？有沒有家人可以聯繫？阿姨拿出手機，按下通話鍵後，電話的另一頭是正在上班的兒子。我將事發經過告訴阿姨兒子之後，他趕到分行來，除了感謝也讚賞我們危機處理的能力與積極協助的態度。過了幾週，兒子與阿姨來到分行，表示雖然他們不是本行的客戶，但行員們卻像家人般照顧阿姨，讓他感到非常幸運，遇到的是熱心的你！熱淚盈眶之餘，心中滿是笑意。聊著，阿姨的兒子表示因為要購新屋正在找新往來銀行，這次就是特地與阿姨跟我們報平安及開戶，用行動支持我們，也因此促成一筆房貸的轉介。

今年的我已入行第三年，在這之中改變的除了年資；不變的是，我仍然在當初選擇實習的第一志願—新光銀行繼續服務客戶，依舊如超強力吸水海綿，在自己的崗位上努力，並且保持原來那顆溫暖的心來服務客戶。我想，人與人之間互動的那股溫暖，是不會隨著時間增加而流逝的，反而會一點一滴深刻地烙印在客戶心中，期許未來的自己都能繼續帶著這股熱情，讓客戶相信選新光，就是好眼光。

認真關心周遭每一刻，成為客戶信賴的守門員

上午十點鐘左右，鄭先生來行表示欲辦理國外匯款業務，交易前先關懷詢問客戶匯款是否認識收款人及匯款用途？客戶表示對方為最近網路認識的女性朋友，在敘利亞擔任軍官，因對方願意成為他的未婚妻故欲將存款匯出，但請客戶提供更詳細的匯款資料，以協助確認相關匯款作業時，發現對方僅透過通訊軟體（LINE）聯繫，談話內容像極了網路愛情詐騙，立即通知主管並通報轄區派出所協助。警員到場了解後，確認是網路詐騙，便與主管合力勸導客戶，但客戶仍未打消匯款念頭，並始終不相信自己會被詐騙。眼見客戶不願意相信自己受騙，雙方僵持也不是辦法，只得通知客戶家人到行瞭解並一同勸阻，經與家人說明後，這才發現客戶不只一次遭到詐騙而匯款，但唯獨本行願以同理心關懷，詢問匯款緣由並協助勸阻，才得以保住寶貴的存款，讓客戶及家人感到十分窩心。以客為尊、服務客戶是我們的職責，在繁忙的業務時段裡，多一分細心詢問，多一分溫暖關懷，是萬丹分行每位行員對自我的期許。把每位來行的貴賓視為家人，同理心的對待每一位客戶，並感受到萬丹分行的與眾不同。每天，分行大門一開，所有同仁皆是以最真誠的心及最專業的服務，做為工作當責應有之態度。把握每一次與客戶接觸的機會，提供最優質的服務，看著客戶開心滿意的幸福笑容，且認同新光銀行，這就是萬丹分行（紅豆的故鄉）全體同仁最大的成就。

新光金控 | 新光金保代 Shin Kong PIA

2022 百件產險 高峰爭霸賽

1. 周周抽紅包

1. 符合下列條件即可登錄參加每周抽獎：
   -招攬汽車保險，每一車號保費滿4,000元。
   -招攬機車保險，每一車號保費滿1,500元。
   (以上保費含強制險)
2. 登錄項目：車種及符合條件之車牌。
3. 獎金與名額：獎勵期間每周三下午以電腦抽出10名，每名可得獎金500元，翌日公布得獎名單
   (汽車、機車各5名)

登錄請掃QR Code

2. 樂透電腦抽獎

1. 獎勵期間累計產險件數(不限險種)達100件即可參加百件產險樂透電腦抽獎，並取得百件產險高峰爭霸賽之參賽資格。
2. 件數計算方式：每一收件編號計為1件，以新光人壽內務入金日為準，汽機車同一車號最多計為2件(強制險及任意險各計為1件)。
3. 電腦抽獎之獎項、內容及名額如下表：

獎項	獎金	名額
頭獎	「虎禮旺高峰會」旅遊全額補助	1
1獎	5,000元	1
2獎	2,000元	5
3獎	1,000元	10

3. 高峰爭霸賽

1. 獎勵期間依產險(不限險種)累計保費排名(若總保費相同，則依總件數高低排名)，排名結果將於獎勵期間結束後30日內公布。
2. 產險總件數達100件及總保費達35萬以上，即可進入爭霸賽排名，獎項內容如下表：

組別	名次	獎勵	名額
部室之星組	各部室第1名	「虎禮旺高峰會」旅遊全額補助	4
扣除部室之星組4名以後，其他進入個人招攬組進行排名。			
個人招攬組	全國前15名	「虎禮旺高峰會」旅遊全額補助	15

注意事項

●參加資格：新光人壽三階業務同仁登錄於本公司之產險業務員。
●獎勵期間：110 年 12 月 29 日起至 111 年 3 月 22 日止，以新光人壽內務之入金日為準。
●其他事項：
(一)上述得獎名單將公布於本公司內網。
(二)取得件數後辦理退保者，該件數資格應予取消。
(三)每週二於本公司內網更新業務員產險總件數及總保費排名，如對件數、保費有疑義，請將查詢內容 E-MAIL 至指定信箱，skxz0424@skl.com.tw，未依上述方式提出者，不予受理。
(四)取得旅遊全額補助獎項卻因故無法出團者，其獎項不得轉讓，亦不得申請等同團費之現金折換。若得獎人已取得壽險高峰旅遊資格，則產險旅遊全額補助獎項可轉為攜伴一名參加。
(五)本公司擁有任何爭議之最終決定權及對本獎勵辦法相關規定之最終解釋權而不作另行通知。

光無所不在 心與你同在

「新光一畝田幸福餐桌」從食農共好驅動台灣永續

文 / 新光人壽

新壽推動「新光一畝田幸福餐桌」，與在地小農簽署『共好誓約』，一起推動友善耕作，守護生態平衡。（第二排右六為行政院農委會農糧署主任秘書陳啓榮、左五至左六新光人壽總經理黃敏義、董事長潘柏錚）

一日三餐的選擇是每個人生活中最容易落實，又有巨大影響力的永續行動，爲推動永續飲食，新光人壽於 1/13(四) 舉辦「新光一畝田幸福餐桌」啓動記者會，以活動主題「心心向農、共好食光」邀集在地小農攜手簽署『共好誓約』，並邀請行政院農委會農糧署主任秘書陳啓榮擔任簽署儀式見證人，一起推動友善耕作，守護生態平衡，產出的優質農產品，也讓民衆可以安心的食在地、享當季，縮短食物里程，減少碳足跡。除了食物來源讓人放心，消費者對綠色產銷的支持，將透過小農回饋在地方發展，串聯企業與社會的力量，實踐農村創生，讓食農共好成爲驅動台灣永續的綠色動能。

新光人壽董事長潘柏錚致詞表示，聯合國永續發展目標 (SDGs) 決議，2030 年前建立永續糧食生產系統，藉以維護自然生態。「新光一畝田幸福餐桌」響應 SDGs 並遵循新光永續經營「低碳、共好、回饋、關懷」的核心精神，將公益觸角延伸至生態平衡、環保減碳、食品安全、食農教育、農村創生等多元面向，就如同企業的綠色採購力一樣，每個人都能透過選擇永續飲食，讓自身健康以及台灣的自然生態與農村發展一起欣欣向榮、生生不息。

新壽以行動支持台灣農業，採購鳳梨釋迦 4000 斤，分送員工、保戶、社區關懷對象以及弱勢團體享用。（右起新光人壽董事長潘柏錚、新光小農召集人李俊儀、新光人壽總經理黃敏義。）

新光人壽總經理黃敏義進一步說明，在執行面上，由新壽免費提供位於台北市中心的新光摩天大樓廣場，邀請投入友善農業的小農共同成立「新光小農市集」，銷售時令蔬果、產銷履歷農產品，農友對土地的友善需要市場支持，而民衆也可以買到安心低碳的永續食材。在大衆支持綠色產銷同時，小農們作爲一畝田的種子，將返鄉投入地方創生，落實在地回饋，未來新壽也會安排員工、家屬及保戶實地參訪具地方特色的產業創生歷程，進行假日食農教育體驗，把影響力擴及家庭與社區，達到企業、農業及社會三方共好。

『共好誓約』見證人陳啓榮主任秘書表示，新光人壽發揮企業社會責任，舉辦小農市集已經第五年，帶動社會對農業的關心，核心精神與農委會推動的「淨零排放」政策主軸也相當一致，爲企業樹立良好典範，期待未來官方跟新光人壽有更多合作機會，一起做農民的後盾，讓台灣農業蓬勃發展。

每當國內傳出農損或過剩危機，造成價格暴跌及食物浪費，新光及關係企業都在第一時間對農友伸出援手，近年累計採購 170 噸香蕉、10 噸洋蔥、4 噸鳳梨、5000 包紅豆、紅龍果等在地農產品，作爲捐血及登高大賽的活動贈禮，以行動陪伴農友共度艱難時刻。今年台灣鳳梨釋迦出口受阻，導致產量無法及時消化，新壽除積極響應主管機關發起，透過認購平台採購 2000 斤外，身爲農家子弟的新光人壽總經理黃敏義也在記者會中加碼宣布，將再採購台東小農以友善農法所種植的鳳梨釋迦 2000 斤，分送員工、保戶、社區關懷對象以及弱勢團體享用，讓更多人品嘗到優質的永續食物。新光小農召集人李俊儀於會後表示，感謝新光對土地永續的遠見，從 2017 年就建立新光小農市集綠色產銷平台，協助推廣永續食物，不僅提供消費者好的食物、環境知識，也給農夫好的收入、還給土地好的回饋。

新光人壽長期關懷社會，落實 ESG，致力朝聯合國永續發展目標 (SDGs) 邁進，期許藉由「新光一畝田幸福餐桌」拋磚引玉，未來企業能眞正落實土地教育，讓台灣各鄉鎮不再只是課本上的地圖，孩子們可以親近土地、珍愛自然，建立安全健康的飲食觀念，同時支持永續農法，幫助提升青年返鄉意願，讓人、自然、城鄉平衡發展，爲台灣永續盡一份心力。

新壽電競活動全齡化
搭三代同樂橋樑
爲國際運動賽事暖身

文 / 新光人壽

新光人壽公益支持弘道老人福利基金會「不老電競」圓夢計畫，打造長輩的新舞台。(右至左：新光人壽企業代表、戰隊選手劉孟德爺爺、弘道老人福利基金會王乃弘董事長伉儷、弘道老人福利基金會李若綺執行長)

2022 年杭州亞運會，電競將首次納入正式比賽項目，新光人壽長期關注體育發展、鼓勵全民運動，並透過舉辦各式活動關懷不同社會族群。2019 年起舉辦「新光電競親子營」，獲得熱烈迴響，每每開放報名即秒殺，2021 年首次改爲線上模式舉行，讓活動不受空間及疫情等因素影響，更符合電競的數位精神。除了親子族群，新壽持續關懷銀髮長輩，公益支持弘道老人福利基金會的「不老電競」圓夢計畫，鼓勵長者學習新知，拉近與年輕人的距離，期盼以全齡化電競活動搭起三代同樂橋樑，也爲迎接新型態國際運動賽事暖身。

不老電競總決賽由「鈞玲天下」李福鈞 (左二) 領軍的弘光獵鷹隊以二連勝拿下冠軍。

在傳統觀念中，玩遊戲被認爲是浪費時間的事，即使電競已是國際認可的新型態專業競技，被列入正式運動比賽項目，但是在許多家庭還是存在隔閡，孩子喜歡玩遊戲，父母一味禁止，導致親子溝通逐漸產生分歧，家庭交流愈來愈少，成爲社會一大隱憂。有鑒於此，「新光電競親子營」是全台唯一著重親子互動的電競營隊，分別爲孩子與家長規劃不同的課程，不只教孩子怎麼玩，同時教家長怎麼跟孩子玩。

「新光電競親子營」教導孩子正確的遊戲規範，由家長陪伴孩子，以享受遊戲樂趣爲前提，建立團體競賽的合作觀念，在面對輸贏成果時，學習不再放大自己的情緒，能同理他人感受，培養風度和格局，養成正確運動精神。過程中引導家長建立與孩子的共通語言，溝通想傳達的事情與觀念，比起說教方式，這樣的良性互動能夠達成更有效親子溝通，進一步達到消弭世代隔閡，減少社會問題的目的。

新光人壽也觀察到，長時間的防疫措施讓本身就容易成爲社交孤離者的銀髮族更受衝擊，疫情訊息不斷報導，造成長輩的焦慮與擔憂，不敢外出或跟朋友聚會，許多平時參與的社交場合被迫關閉，整天在家裡悶得發慌、胡思亂想，憂鬱情緒導致認知功能、反應都變差，無形中增加失智症風險。

銀髮長者一直是新壽關懷的重要族群，金氏世界紀錄認證最年長電競玩家，日本高齡 90 歲的森濱子阿嬤表示，電競讓她的生活充滿色彩，創立的 YouTube 頻道甚至吸引十幾萬「孫子粉」追看。因此今年新光人壽公益支持弘道老人福利基金會「不老電競」圓夢計畫，培養高齡新生學習電動娛樂，藉由挑戰新事物刺激腦部、預防退化，也增加與年輕人互動的話題。

「不老電競」圓夢計畫，在去年歷經 2 個月招募與線上面試，共錄取 28 名最高年齡 74 歲、平均 65 歲，總年齡 1824 歲的長者，於北、中、南地區成立「不老電競」戰隊，分別透過南部正修科大、中部弘光科大與北部健行科大 3 所學校，以全國決賽爲目標，帶領高齡選手展開爲期 3 個月的訓練，快樂的玩電動、交朋友，打造長輩的新舞台。

新光人壽積極落實 ESG，推動社會永續，長期關懷銀髮族身心健康，鼓勵長輩「不只活得老，更要活得好」，電競不似傳統運動需要耗費大量體力，對高齡者負擔較輕，同時具備不受時間、空間限制的優勢，即使家人朋友不同住，也可以連線遊玩、陪伴彼此，爲高齡者創造活躍的健康生活。

2022 年台股投資錦囊

2022 科技四大趨勢旺 投資虎虎生風

2022 年升息，難掩科技新趨勢商機，元宇宙、電動車、碳中和商機遍地開花，建議投資人掌握 2022 年科技四大趨勢，解鎖 2022 投資獲利密碼。

文 / 新光投信

物價上漲，通膨升溫，錢愈來愈薄，2022 年升息時刻正倒數計時…，預料美國聯準會升息腳步加快下，新光投信表示，升息有利於財富增值，主要原因是央行對一國經濟成長的信心表現，美國作爲成熟市場的景氣領頭羊，美國 2022 年啓動升息，全球其他主要國家將陸續更進，2022 年全球進入升息時代，宣告全球股市將從資金牛市轉向景氣牛市，

新光投信預估，2022 年升息循環下，擋不住全球新科技浪潮，尤其是電動車、元宇宙，更是蓄勢待發，趨勢才剛起步，我們預估：全球股市將從 2020、2021 年資金牛市，邁向 2022 年景氣牛市，其中，最被看好的是〝科技牛〞，美台兩地科技股牛氣沖天，科技股中長線漲升潛力不容小覷！

根據國內外各大研究機構預估，從 2020~2030 年的未來十年間，科技產業將出現 4 大新趨勢、新應用商機遍地開花，科技股迎來投資新浪潮，包括：

新趨勢 1：半導體殺手應用夯：高科技股黃金十年來臨

根據 WSTS 世界半導體貿易統計組織調查，預估半導體產業從 2030~2035 年將達到 1 兆美元規模。相當於 10 年後再成長 1 倍，背後成長的驅動力，鈺創董事長盧超群表示，高速傳輸 (HPC)、人工智慧 (AI)、元宇宙 (Metaverse)、5G 加上太空衛星及半導體異質整合，都將成爲未來台灣半導體產業五大殺手級應用。新光投信台股投資團隊表示，2022 年產業能見度逐漸明朗、台資企業獲利預期仍維持在高檔水準，整體電子產業的投資大方向，仍以半導體產業爲主軸，包括矽晶圓、矽智材、IC 設計均雨露均霑。

新趨勢 2：IC 應用大放異彩：深掘數位滑世代新藍海

台灣有相當完整的 IC 產業聚落，因應疫情商機及國際貿易情勢下的訂單效益，加上 AIoT、5G、車用電子及 HPC 高效能運算等新興應用成長，預估 2021 年台灣 IC 產業產值突破 4 兆元，成長 25.9%，2022 年再成長 12.0%。新光投信台股投資團隊表示，2022 年台灣 IC 產業有望再創新局，產值再繼續飆高，造就產業景氣能見度高，具競爭力強的個股，將於明年台股續領風騷。

新趨勢 3：電動車劃時代新創：新產業重構再造新版圖

更值得一提的是電動車，甚至未來自動駕駛科技，在全球邁向能源轉型、綠色潔淨能源商機帶動下，2022 年電動車將火紅，持續扮演台股新主流產業，依目前全球電動車產業現況，甚至看到未來自駕車佈局，衍生的週邊汽車電子商機，將是消費電子的 7 倍，甚至有機會創下自 PC、手機以來最大科技錢潮，舉例來說，把電子加入汽車是件浩大工程，未來具自動駕駛的高階電動車，所採用的晶片種類至少需 150 種晶片以上，超過現在燃油車 40 多種晶片許多，若計算感測器，做到自動駕駛 Level4，至少 36~40 個感測器，潛在商機龐大，台廠相關供應鏈已趁勢崛起，重點廠商正摩拳擦掌，有望帶動國內電子股迎接下一波多頭榮景。

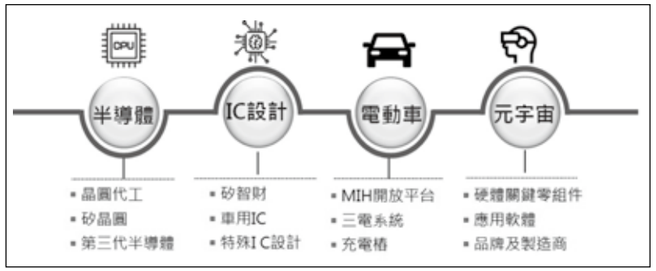
新趨勢 4：元宇宙虛實新未來：改變全人類締造新經濟

最後，近來元宇宙話題爆夯，在元宇宙 Meta(前身爲臉書 Facebook) 帶頭領軍下，元宇宙在未來十年，將觸及十億人，達數千億美元之數位商務，它所涵蓋的基礎建設、3D 介面、體驗、空間運算、虛擬實境、擴增實境、延展實境等技術，背後潛在商機十分龐大，創造現實、虛擬並存的新境界，不僅是互聯網下一個新趨勢，更將人類邁入新經濟或稱元經濟時代來臨。

根據彭博預估：2030 年市場規模可爆增至 1.5 兆美元，年均複合成長率高達 253%，元宇宙將是科技大趨勢，每一階段的技術突破，將加速推動元宇宙持續迭代創新，預估台股的元宇宙族群，將是 2022 年台股不可逆的大趨勢股，整體來看台股，2022 年新科技應用商機齊發，創造無數新商機出線，現階段加碼績優台股基金，有望創造長線爆發潛力。

新光投信台股投資團隊建議，2022 年台股創新產業爆發、科技股迎長多行情，績優台股基金在強勢主流股領漲下，投資績效有望續領風騷。

2022 年台股投資新亮點



注意：以上僅作為投資策略說明使用，不代表本公司國內股票型基金之實際報酬率及未來績效保證，基金經理人依實際進場當時之市場情況有所調整

新光投信台股基金績效表現

基金名稱	自今年以來	三個月	六個月	一年	兩年	三年	五年
新光創新科技	87.80	20.76	23.42	87.80	140.57	193.64	154.86
新光店頭	70.40	19.01	22.97	70.40	136.94	190.14	186.17
新光大三通	70.09	20.99	22.94	70.09	145.53	217.81	198.62
新光台灣富貴	66.53	17.76	16.17	66.53	130.46	204.37	202.46
平均	40.02	14.17	11.60	40.02	77.44	140.75	175.36
加權股價指數	23.66	7.58	2.61	23.66	51.86	87.29	96.89
評比基金數	185	201	192	185	170	161	144

資料來源：投信投顧公會 2021 年 12 月共同基金績效評比，截至 2021/21/30，新台幣計價，單位：報酬率 %；註：台股基金樣本為投信投顧公會 2021 年 12 月共同基金績效評比 / 股票型 / 投資國內，共計 201 檔，排序依今年以來報酬高至低。

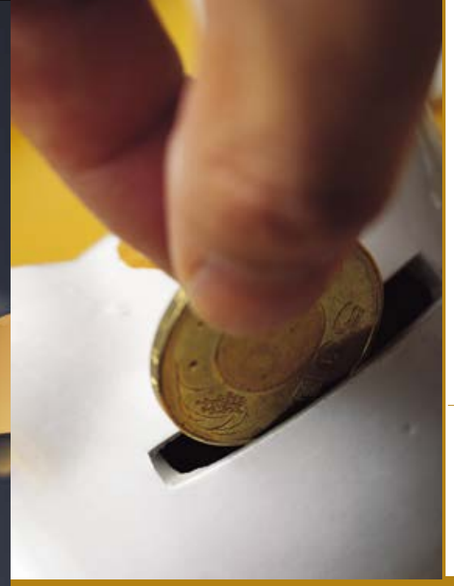
新光金控 | 新光人壽 Shin Kong Life

永續經營
榮耀肯定

新光人壽深耕永續發展
從商品研發、數位金融服務
人才培育、資訊安全等
企業營運各層面上
落實公平待客
致力提升ESG價值
落實聯合國永續發展目標(SDGs)
成為永續經營的標竿企業
屢獲國內多項大獎
深獲各界肯定

SKL-B2201513

光無所不在 心與你同在 www.skl.com.tw



新光銀行響應企業社會責任
「希望之光」扶助家庭信貸計畫 助弱勢家庭度難關

文 / 新光銀行

新冠疫情持續，衝擊服務業與短期工等基層工作機會，讓缺乏穩定經濟來源的弱勢家庭境遇更加困難。新光銀行自去年3月推出「希望之光」扶助單親家庭信貸計劃後，爲造福更多努力打拚的家庭，去年10月再推出「希望之光＋」扶助家庭信貸方案，針對中、低收入以下家庭且擁有技職證照者，提供低利率及開辦費減免優惠。

新光銀行致力響應普惠金融，也是少數以貸款產品推動公益活動的金融業之一。「希望之光」專案針對單親、有未成年子女族群免收開辦費，一段式優惠利率2.5%起。「希望之光+」專案則是針對中低收入以下弱勢家庭及有技職證照者，提供首月免利息，次月起最低2.5%起優惠利率，開辦費只要1,000元，若申請人35歲以下則免收取。

相較一般信貸開辦費動輒近萬元、或是僅提供前幾期優惠利率，第二段利率可能高達10%以上，「希望之光」扶助家庭計畫能可有效減輕申辦手續費及還款負擔，幫助弱勢家庭度過難關。

長期履行「光無所不在，心與你同在」的精神，新光銀行期盼以領頭羊的角色，響應ESG企業社會責任，照亮社會角落每一個家庭。符合資格的家庭與民眾，免出門線上即可快速申辦。詳情請上新光銀行官網：https://www.skbank.com.tw/81c3139816.html

新光銀行 ESG「希望之光」扶助方案系列

貸款專案 / 活動期間	適用對象	開辦費	專案利率	貸款額度
ESG 希望之光 即日起 ~111/12/31 止	單親家庭且扶養一位以上未成年子女	0 元	2.5%~5%	最高 300 萬元
ESG 希望之光 + 即日起 ~111/03/31 止	中、低收入家庭且擁有技職證照	1,000 元 35 歲以下免收費	首月免息，次月起 2.5%~5%	最高 60 萬元

掃描 Qrcode 了解更多

新光金控跨年嘉年華 院線強片、101 煙火燈光動畫秀宴饗 VIP

新光金控舉辦跨年嘉年華，感謝 VIP 客戶長久以來的支持。（前排左至右 : 新光人壽總經理黃敏義、新光人壽副董事長邱德成、新光人壽董事長潘柏錚、新光銀行董事長李增昌、新光銀行總經理謝長融、路易莎咖啡董事長黃銘賢

台北 101 煙火秀是台灣跨年盛事，每年吸引上百萬人前往觀賞，今年推出四面立體 360 度輪狀煙火，煙火數約有 1.6 萬發，總長達 300 秒，可說是萬衆期待，新光金控爲感謝客戶支持，於 12/31(五) 跨年夜邀請新光關係企業 VIP 貴賓，在觀看 101 燈光煙火秀絕佳位置的新光信義傑仕堡一樓廣場舉辦「2022 跨年嘉年華會」，一同在絢爛跨年煙火下迎接 2022 虎年到來。

新光金控跨年活動以嘉年華爲主題，特別邀請「蘭陽森巴舞團」開場演出活力沸騰的熱情森巴秀，精采的 LED 炫光天使、雅爵樂團表演、芭蕾舞獨秀歡樂頌、當提琴邂逅芭蕾秀，以及最具震撼希望之翼創意打擊團，動感表演感染現場觀衆隨之起舞狂歡。

尊榮貴賓除了可在跨年煙火秀最佳觀賞位置大飽眼福，更可觀賞最新熱門電影「駭客任務 - 復活」、「金牌特務 - 金士曼起源」、「蜘蛛人—無家日」，而新光吉祥物金寶、圓寶則穿梭會場，陪來賓拍照留念，搭配特別設計的新光金控虎年幸運提燈系列造型相框，將美好記憶永遠收藏。活動現場也加碼贈送「2022 新光金控虎年幸運提燈」，陪伴新光客戶在充滿新希望的 2022 年，風生水起、流水生財、財源滾滾、福虎生風 (豐) 一整年。

新光金控連續第 18 年推出生肖幸運提燈，設計生動活潑且極具創意與巧思，結合祈福招財及紓壓著色的功能，寓教於樂。此外，爲落實 ESG，推動環境保護，在提燈製程及材料上，特別選用從紙張生產、加工、印刷皆符合環保的材質製造，降低對環境的影響，維護地球生態永續發展。

雖然當天低溫飄雨，但新光嘉年華的精彩活動讓現場 HIHG 到最高點，帶客戶一起用熱情迎接 2022 年。

新光人壽獲玉山獎全國首獎最高榮耀　總統接見表揚

新光人壽獲玉山獎全國首獎最高榮耀，入府接受總統蔡英文 (首排中) 表揚。

在產業動態進展頻仍，競爭激烈的第 18 屆「國家品牌玉山獎」評選中，新光人壽數位服務經營有成，以顛覆保險業過往驗證模式的「i-Reg 行動驗證應用平台」脫穎而出，一舉摘下「最佳產品類全國首獎」最高榮譽，1/25(二) 新光人壽董事長潘柏錚代表出席總統府，接受總統蔡英文的祝賀與肯定，爲獲獎連連的新光人壽再添榮耀。

傳統保戶購買保單之後，通常只能親臨櫃檯或找業務人員辦理保險服務，但當保戶面臨沒時間臨櫃、找不到業務人員等情況，就會導致服務中斷。新光人壽觀察到顧客痛點，領先業界首創「i-Reg 行動驗證應用平台」，提供最多元身分驗證管道，滿足不同客群需求，最短流程不到 1 分鐘即可成爲新光人壽會員，自主線上快速完成聯絡資料修改、保單借款等網路保險服務，從查詢到交易一指搞定，以保險科技（InsurTech）建構零斷點的服務體驗。

今年疫情期間，新光人壽「i-Reg 行動驗證應用平台」讓民衆即使居家防疫，仍可友善取得一站式安全、方便的保險服務，免於因疫情延燒，影響個人權益或需求、甚至造成損失，超前部署的策略佈局深受民衆肯定，也體現在實際數據上，網路會員人數 2021 年累計超過 80 萬人，網路交易量衝出年成長率 48% 的亮眼成績，再創保險業成功典範。

新光人壽落實公平待客，實踐 InsurTech 創新服務價值，自 2019 年起已榮獲 17 項數位大獎，包括連續四屆榮獲國家品牌玉山獎、數位奇點獎、CSEA 客服卓越大獎、工商時報數位金融獎等殊榮，未來將持續秉持以顧客爲中心的服務理念，開創更友善的保險服務，提供消費者最感動的服務體驗。

新光人壽董事長潘柏錚代表出席總統府，領受玉山獎「最佳產品類全國首獎」。

新光銀行 OU 微企貸 貸給中小企業小確幸

(左起) 由永聯物流開發執行長 張建泰、普匯金融科技董事長暨 AI 金融科技協會理事長 姚木川、新光銀行總經理 謝長融、新光金控總經理 吳欣儒、國發會主委 龔明鑫、新光銀行董事長 李增昌、中經院院長 張傳章、新光銀行數位營運長 李正國、統振副總經理 陳威宇、新光創投董事長 鄭詩議共同出席新光銀行「OU 微企貸」上市記者會

新光銀行一直以「貼近生活 爲客著想」的價值主張發展數位金融，自 2020 年底推出「OMNI-U 數位存款帳戶 (下稱 OU 數位帳戶)」，聚焦「開戶、消費、繳費、理財」四大面向，串聯顧客生活場景，並結合新穎的美學設計，爲客戶打造便捷、貼近生活的全新金融體驗，推出至今廣受客戶青睞，今年更陸續獲得德國國家設計獎及亞洲企業商會的國際創新獎兩大國際獎項；另外，呼應母公司新光金控今年首度入選道瓊永續指數（DJSI）「世界指數（DJSI World）」成分股，並且宣示將會更努力朝低碳、創新、共好的 ESG 永續發展的理念邁進，今日推出「OU 微企貸」繼續以數位方式推廣低碳金融及普惠金融。

新光銀行表示後疫情時代來臨，數位通路成爲消費者與金融業者往來至關重要的管道，隨著顧客消費習慣逐步導向非面對面交易，去年推出的 OU 數位帳戶已成功滿足一般民衆非接觸金融的需求；但疫情的衝擊並非僅止於個人，新光銀行進一步指出，2020 年台灣中小企業超過 154 萬家，約占全體企業 98.9％，其中實收資本額 500 萬以下企業高達 137 萬家，本次疫情加大了中小企業的融資需求，本著金融支持產業的精神，新光銀行積極跨入中小企業融資數位化領域，與金融科技業者普匯金融科技公司合作，運用科技解決傳統中小企業融資面臨的痛點，客戶只要透過金融科技業者的 APP 即可不受時空限制（全天候 24 小時）快速完成申請，且新光銀行進一步結合 API、RPA 及 AI 模型等技術將徵審流程優化，零接觸、全線上快速核貸。不僅可有效協助企業主取得資金融通的管道，更配合政府產業數位轉型政策，協助建構數位融資生態，實踐普惠金融。

爲慶祝「OU 微企貸」服務上線，新光銀行現正推出三年固定 3.80% 低利、免擔保品、初期最高 100 萬額度，爾後視需要滾動調整額度，提供 24 小時快速便捷申貸服務。企業主完成相關資料上傳，於銀行營業時間內最快 1 小時提供初核額度，最快 8 小時可得知最終核貸結果，於銀行完成開戶即刻進行撥款入戶作業，提供企業便捷全新貸款體驗。爲共創臺灣經濟新榮景，展現光無所不在精神，新光銀行將以 OU 微企貸爲起點，持續優化智能自動化融資服務，成爲中小企業最有力的新幫手。新光銀行 OU 微企貸詳情請洽官網 https://www.skbank.com.tw/df0df61416.html

掃描 Qrcode 了解更多

新光 OU 數位帳戶打國際盃 獲國際創新獎肯定

新光銀行榮獲國際創新獎由新光銀行數位金融部蔡佩如資深協理 (左)、新光銀行總經理謝長融 (中) 及新光銀行數位營運長李正國 (右) 合影留念分享榮耀。

新光銀行近年來致力發展各項數位金融業務，並在疫情期間加速數位轉型，如今傳來好消息，自推出的新光 OMNI-U 數位存款帳戶 (下稱新光 OU 數位帳戶)，不但獲得目標客戶的青睞，如今更榮獲亞洲企業商會 (Enterprise Asia) 2021 年國際創新獎 (IIA, International Innovation Awards)，爲本屆唯一於「服務與解決方案」(Service & Solution Category) 中獲獎的銀行，能在 10 個國家 260 多個參賽作品中脫穎而出，榮獲國際殊榮。

新光銀行進一步說明，亞洲企業商會「國際創新獎」共有「產品創新」、「服務與解決方案」及「組織與企業文化」三個獎項類別，是亞洲企業商會推廣創新革命的一部分，此獎項不僅爲全球企業提供展現其創新力與成果的國際平台，同時激勵企業持續投資在創新，推動企業創造長期價值。2021 年的獎項吸引來自巴西、芬蘭、德國、香港、義大利、日本、新加坡、台灣、英國、美國等國際企業共襄盛舉，新光銀行首次參賽便獲得佳績，實屬不易。

總經理謝長融表示，儘管面臨疫情的巨大衝擊，新光銀行仍積極投入數位化、科技及創新，本次榮獲亞洲企業商會「國際創新獎」是給予全行同仁最大的肯定，自從 2015 年成立數位金融部以來，數位活躍客戶數已成長四倍，也屢屢獲獎，證明數位金融服務是新光銀行重要的創新引擎。目前全力推廣的 OMNI-U 數位品牌，以使用者爲中心，鎖定「開戶、消費、繳費、理財」四大面向，創造 OU 數位帳戶金融與生活結合的新價值，結合異業共創生態，串連客戶食衣住行育樂所需的生活場景，提供實體、數位進而全通路完整的服務。

展望未來，新光銀行將在得獎的肯定上，持續提供創新、便利與安全的數位金融服務，落實「貼近生活、爲客著想」的價值主張，並且以新光 OU 數位帳戶作爲集團合作與異業結盟的樞紐，希望同樣具有客戶導向思維的企業可以共襄盛舉。

新光 OU 數位帳戶榮獲亞洲企業商會 (Enterprise Asia) 2021 年國際創新獎 (IIA, International Innovation Awards) 「服務與解決方案」(Service & Solution Category) 獎項

你有發財的習慣嗎？

文 / 新光銀行 陳泰宇

一元復始，萬象更新，大家都希望能在新的一年發大財，除了見面互道「恭喜發財」外，也會到大廟裡求財運、求發財金、求發財水，有些銀行也會送給客戶發財水，祈求新的一年的來臨，全球能盡快擺脫疫情的厄運，回復以往的正常生活，也希望經濟能牛氣沖天、大家發大財。在此雖然無法隔空發送發財金、發財水，但希望透過此文與各位分享有錢人發財的習慣，成爲一個富有的人。

有錢就了不起嗎？爲什麼要培養發財的習慣呢？培養習慣就能發財嗎？雖然世界上有許多比錢還貴重的東西，但能在世上攫取大量財富的人，肯定在某些方面比一般人高明、思維透徹，或在追逐財富的路上更有經驗。不論你是否想成爲富豪、是否熱衷財富，總能從這些人身上找出一些了不起的、值得效仿的特質，來改善你的生活。富有其實並不僅是物質不虞匱乏，更是一種精神富足、人際關係和諧的良好狀態。

美國著名的會計師 (CPA) 及理財規劃師 (CFP) 湯瑪斯·寇里 (Thomas Corley)，因爲他的事務所爲超過千家中小企業和個人提供財務服務，接觸了許多有錢人，工作之餘分析了數百位有錢人和窮人的日常，寫成了數本行銷全球的書。更戲劇性的是，他九歲時，家裡就曾一夕間由百萬富豪墜入破產深淵，所以深知富有與貧窮的距離。他發現有錢人和窮人的習慣天差地別，富人的習慣爲他們持續帶來金錢和富足，窮人的習慣則讓他們的生活持續陷入匱乏和低能量。

一般人想像中的有錢人，生活應是舒服、閒適、自在，寇里卻發現，他們其實更懂得計畫、慎言慎行和忍耐。世界級富豪的天天被工作塞滿，但他們精力旺盛、身體健康，也在乎自己的體能。76% 每週至少 4 天花 20 ～ 30 分鐘在跑步、健走、騎自行車、游泳等有氧運動上。飲食方面，75% 富人也不吃油炸食品，他們認爲健康比美味還重要。購物也很理性，通常不會只爲滿足當下欲望，而著眼於能透過長久積累看到好處，他們認眞規劃財富。

他們愛讀書，85% 每個月至少讀兩本書，88% 每天至少讀半小時。最受他們歡迎的是專業書籍或研究資料，79% 會直接閱讀最準確、最權威的資料，不靠打聽或看別人提供的二手訊息。51% 喜歡讀歷史類，他們認爲閱讀過去的故事，能從中找到解決目前困境的方案，這就像我的一個老師常說的，「你現在經歷過的困難，前人可能都經歷過，沒在書中找到答案，只是因爲你書讀的不夠多。」。55% 的人也讀成長類書籍，58% 閱讀成功人士的傳記，研究成功的經驗。

有錢人認爲自己的人生掌握在自己手裡，90% 不相信命運，79% 相信自己能擺脫窮困，認爲辛勤工作比高智商重要，對自己的能力也很有信心，自信讓他們比多數人樂觀，他們相信堅持能帶來好運，54% 相信樂觀是成功的要素。82% 堅持做自己感興趣的事，內心總是充滿激情，92% 相信只要堅持自己熱愛的，就能創造好運。他們心無旁騖、百折不撓，從開始夢想到完成夢想平均耗費 12 年，而這超乎常人的熱情與自信，應該就是他們熬得過這 12 年磨難和反對聲音的秘密武器。

有錢人決策果斷、明快、執行力強，91% 像將軍帶兵打仗一樣，深思熟慮後迅速朝目標邁進，並且全然接受自己決定帶來的後果。擁有很強的專業能力和責任心，非常清楚做事的先後順序，大事上不嘮叨拖拉、躊躇不前，不會委屈自己做與目標無關的事，任何可能阻礙實現夢想的，都毫不猶豫地說不。或許這顯得不近人情，但他們清楚因爲自己的目標遠大，如果沒有取捨，目標可能會遙不可及，所以對自己的時間和精力分配，錙銖必較。

有錢人擅溝通，但說話謹慎。94% 不聊八卦，因爲八卦多是負面的，對人際關係沒有好處，浸淫其中不免使人尖酸刻薄、一身戾氣，傳播八卦的行徑一旦被當事人知道，可能惹禍上身。他們通常不會掏心掏肺把想的全說出來，81% 的富人會控制負面情緒，不管憤怒或悲傷，總能三思而後行，客觀分析自己的感受，如果眞有不滿，他們會用適當的方式溝通訴求，而不是傳達負面情緒。旁人一開始或許會怕他們，但往來久了反而覺得與他們相處輕鬆愉快。

有錢人特別注重建立有效人脈，86% 會結交與自己志同道合、能提供建設性意見、幫自己實現夢想和目標的人，他們深諳站在巨人肩膀上的道理，他們會像遠離八卦團體一樣遠離不給建議、只潑冷水的人，而讓支持自己的人圍繞左右。他們對朋友很貼心，80% 會在百忙之中抽空給朋友送上生日祝福，或在對方生命中重要時刻去電致意，讓彼此的關係更加穩固。有錢人身邊有許多交心的摯友，不見得是被他們的財富所吸引，而是他們付出眞心贏來的。雖然富人會做貼心的事維持人際關係，但他們更相信誠實是最好的交友策略。85% 堅持不說謊，即使是善意的謊言，一直說眞話不僅讓他們擁有正直、可信賴的形象，他們也會因此保有高自尊，況且彌補謊言需付出的機會成本太大了。

除了這些有錢人的習慣，寇里也提醒讀者別染上了貧窮的習慣。他引述蘇格蘭啓蒙運動及西方哲學史重要的人物 - 大衛·休謨（David Hume）所說的「習慣是人生的最佳指導」，認爲好運、厄運都是日常習慣的副產品，「拖延」是成功最大的障礙，也是一個典型的貧窮習慣。拖延阻礙你養成好習慣，因此想養成好習慣，必須先除掉拖延惡習。一旦凡事拖延，就算是天才，最終不免一事無成。

上述的很多人格特質在富人中的富人—洛克菲勒身上都可以找得到，如果用世俗的單一標準評價他，可能是有錢、吝嗇、慈善、冷酷。華倫 · 巴菲特對洛克菲勒非常推崇：「從來沒有一個人能像他那樣，對我的投資人生產生如此大的影響。」比爾 · 蓋茲也曾說，「他的創業精神，永遠是激勵我前進的偉大動力，我的許多設想，包括在我的慈善基金裡，都有洛克菲勒的影子。」洛克菲勒非常自律，自己認定的事只要想清楚了，就堅定地去做，很少失去信心。他對自己的行爲極度克制，衣服永遠整整齊齊，黑手套、黑禮帽，一塵不染，給人一種信任感。

最後就以他對兒子的提醒作爲補充並總結，「想要別人發自內心幫你，尊重是前提，不要因爲是家族的管家就表現出絲毫的不屑和傲慢。」、「你應該清楚，知識原本是空的，除非把知識付諸行動，否則什麼事都不會發生。而且，教科書上的知識，幾乎都是那些皓首窮經的知識匠人在象牙塔里編撰出來的，它難以幫你解決實際問題。我希望你能去除對知識、學問的依賴心理，這是你走上人生坦途的關鍵。」

新光銀行愛心志工社
歲末寒冬送暖 關懷不間斷

文 / 新光銀行 林嘉俐

新光銀行自2016年成立「愛心志工社」，致力整合內外部公益資源及社會需要，媒合員工投入志願服務，落實企業公民的責任，同時也主動提供員工「公益志工假」，鼓勵員工在公務之餘，付出行動關心社會。

因爲深信「陪伴是最溫暖的分享」，新光銀行透過多元行動方案，以「理財教育」、「銀髮關懷」、「弱勢兒少」、「失智友善」、「生態環境」、「身心障礙」六大面向，持續不間斷的展開行動，例如：2021年「讓愛點亮中秋」企業志工日、虎年燈籠遍地開花銀髮關懷活動…等；在2021年間共舉辦206場公益行動，累計服務時數達4,836小時，參與受惠人數達32,858人次以上。

在歲末之際，新光銀行愛心志工社與弘道老人福利基金會合作，連續三年支持「寒冬助老．刻不容緩」獨居弱勢長輩關懷計畫，發動志工同仁利用假日參與「除舊佈新大掃除」活動，協助行動不便的年邁獨居長輩或弱勢家庭，在年關將近且氣候嚴寒之際，能有一個乾淨舒適的生活環境，爲他們換上新的春聯、陪著他們聊聊天，讓長者們感受到自己沒被社會遺忘，最後送上新光虎年小提燈及寒冬助老物資包，包含口罩、奶粉等民生品，期待在獨居的長輩們心中點上一道溫暖的光芒。

此外，與宜蘭家扶中心合作「歲末寒冬送暖活動」邁入第八年，宜蘭家扶中心每年固定於歲末年前辦理寒冬送暖活動，希望藉此來幫助中心扶助的弱勢家庭能夠過個好新年，2021年規劃「愛的列車」下鄉送愛活動，透過愛的列車走訪縣內各鄉鎮，北至頭城、南至南澳及大同等原鄉部落，而新光銀行愛心志工們亦加入送愛的行列，協助宜蘭場的服務工作，讓受扶助的兒少家庭即使在疫情之下，仍能感受到社會給予的溫暖。

新光金控 | 元富證券 MasterLink Securities

元富 FinTeach 120萬

總贊助金額

校園金融教育活動贊助

即日起至12/30，凡大專院校學生、教職員舉辦「金融教育」相關之活動，
填寫表格並提供企畫書，即可申請贊助！

申請時間
即日起至12/30

申請資格
各大專院校學生、教職員及社團

活動類型
需與金融教育相關

詳情請至網站查詢

1 Step 準備申請表及企畫書

2 Step 審核與商談合作

3 Step 成功獲得贊助金

MLS-B2103020

光無所不在 心與你同在 www.masterlink.com.tw