

# 健康又保險 新時代女性更美麗

女性平均比男性多活六年，無論是單身貴族，或是母親、妻子、主管，扮演多元社會角色的同時，保障也不能忽略。

## 五

月是充滿愛、溫馨及感恩的季節，隨著時代改變，「母親」不只溫厚、慈愛，也有許多聰慧、充滿活力、時髦的新時代媽媽，除了顧家庭外，更在職場上叱吒風雲，打造專屬自己的一片天。

母親張開雙手保護一家人，但

婦女「月月友」麻煩諸多、常見癌症等婦科疾病悄悄纏身，讓女性不堪其擾。主計處統計資料顯示，女性平均餘命逾八十三歲，比男性多活六年，顯見女性面臨

更大的長壽風險，媽媽總是替子女規劃未來，那媽媽的未來又該由誰來守護呢？

新時代的媽媽，愛家人，更要聰明愛自己！

### 婦女病問題各異

#### 一成五夫妻不孕！

女性自進入青春期開始，婦科問題便如陰影般籠罩一生，稍不小心就被吞噬，衛福部臺北醫院婦產科主任曹國桃提醒，青春期少女發育還未成熟，婦科疾病發

生機率相對較低，但仍須注意身體異常狀況，例如子宮肌瘤造成

腹部隆起，卻常被誤以為是單純的肥胖，而延誤治療黃金時間。「子宮肌瘤主要的症狀有痛

經、經血量大或是肌瘤壓迫到直腸、膀胱等臟器造成頻尿、便秘

等影響生活的問題，只是這些症狀容易讓人忽略其嚴重性，建議女性朋友至醫院做診療，別等健康紅燈時才後悔莫及。」曹國桃表示，子宮肌瘤好發於四十歲以上女性，原因與女性荷爾蒙有關，也因此部分民眾以為停經後，身體停止製造荷爾蒙就會讓

子宮肌瘤消失，這是錯誤的觀念，需要導正！

除了常見的婦科問題外，曹國桃亦提到，現代人晚婚，女性容易錯過二十一~二十五歲的最佳生



●台灣人壽精算部  
副總經理 鄭成德

育年齡；再加上食安、工作壓力等環境影響，導致求助不孕症的民眾數量明顯增加。曹國桃表示「不孕症的定義是超過一年有持續且正常性行為，卻沒有懷孕的跡象，經醫師診斷後確定是不孕症，才會做後續治療。」

且相關法令鬆綁的話，就可能設計此類商品，但因為牽涉到給付認定的問題，現階段推出的可能性很低，「若有相關費用的需求，可先利用『儲蓄險』以防萬一。」

「大多數民眾在購買儲蓄險前會去比較保額、CP值，但儲蓄險只是眾多理財工具的其中一種，它的目的在於強迫自己儲蓄、給未來的自己存私房錢，以隨時應付突如其來的風險。」晨陽保險經紀人總經理陳月滿補充，若要增加財富，可嘗試風險較大，利潤也更有可看性的理財商品。

### 單身貴族現危機 保單規劃須小心

只是，「不孕症」的治療目前全民健保及商業醫療險都不給付。加上不孕不算是一種疾病，且並非以治療為目的，因此保險

市場尚未針對此需求設計相對應的商品。針對這樣的隱性需求，台灣人壽精算部副總經理鄭成德表示，未來若市場需求量增加，

離婚或是不婚的男女比例逐年增加亦是原因之一。鄭成德指出，離婚代表雙方分手，也會影響資產的分配，其中「保單受益人」



●衛福部臺北醫院  
婦產科主任 曹國桃



**gimo's**  
PARIS

迦 茉 兒

[gimos.com.tw](http://gimos.com.tw)



變更容易被忽略。「在婚姻狀態下，大部分民眾保單受益人的第一順位往往是配偶，萬一解除婚姻關係，但忘記改保單受益人，理賠金仍歸屬於前配偶，為了避免道德風險及引發家庭糾紛，離婚的女性要特別留意。」陳月滿提醒。

### 「愛自己」女力當道 保險規劃不可少

股神巴菲特曾說，「人生就像滾雪球，你只要找到濕的雪、和很長的坡道，雪球就會越滾越大。」陳月滿表示，長遠的坡道指的是要在年輕時就做好理財規劃，透過時間的累積，小錢能滾出大財富。「女性除了醫療險、



●晨陽保險經紀人  
總經理 陳月滿

### 媽咪保險 看過來！

人生階段	人生需求	保險規劃
新手媽咪	子女年幼 事業剛起步 有購屋需求	基本三寶—壽險、醫療險和意外險 添購投資型保單或房貸壽險
資深媽咪	兒女的教育基金 小房換大房	增加房貸壽險額度、 增添重大疾病險
熟女媽咪	退休規劃 (醫療費用、稅務規劃、生活開銷)	年金型壽險、長照險、儲蓄險
單身媽咪	醫療費用 子女生活及教育費	儲蓄險和自益型的保單 (如還本型保單、投資型保單)

壽險外，一定要加強自己的儲蓄保單，因為女性平均壽命更長，晚年可能有一段獨居時光，穩定的現金流收入是很有幫助的。」陳月滿建議。  
鄭成德觀察，現代家庭多半雙薪，且經濟大權、保險安排都掌握在女性手裡，就算要保人是丈夫，保單也多由妻子規劃。「女性在家庭成員的風險、退休規劃，的確思慮較周全。」鄭成德說，女性為大家著想，卻時常忽略自己的保障，新時代女性該多愛自己一點，妥善的保險規劃，也是給家人的保障。

曹國桃亦分享，碰上治療費用較高的病患時，會主動詢問除了健保外，是否有額外的保險給付，提醒民眾可事先安排保險，以應付突如其來的醫療支出。



# 女力萬歲 姐無懼！

保 險 業 娘 子 軍

勇 敢 擋 起 新 價 值

台灣保險業有六成五是女性，集美麗、堅強、溫柔、強悍於一身，為單調的職場中，帶來一片美麗的風景與傲人的成績。

她們的成功，不是偶然；機會，是努力爭取。透過本企劃，鼓勵女性勇敢表達自我，更要寵愛自己，「只要妳想要，就一定做得到」！



強制汽車責任保險之母  
**柯蔡玉瓊**女士

雖然我的聲音很小，  
但「願」有多大，「力」就有多大。  
如果台灣沒包公，就讓我來作包公。



大誠保經  
**魏淑蓮**  
執行副總

以真誠為處世標準；  
用真心做保險，用誠信來待人。  
不以昨日輝煌為喜，要以超越自己為樂！



晨陽保經  
**陳月滿**總經理

天道酬勤  
用心把每件事情做好！



巨京保經  
**李玟儒**  
董事長

有事沒事心中過，  
心中不留舊事愁。

自己的價值由自己定義，  
把握每個學習歷練的機會，  
成功，是給不斷學習成長的人。

女力萬歲  
姐無懼！



新光產險  
**何英蘭**總經理

自己的價值由自己定義，  
把握每個學習歷練的機會，  
成功，是給不斷學習成長的人。



劍山保經  
**李佳蓉**董事長

知福、惜福、造福、傳福。  
為環境及所有有緣相會的人多造一點福氣，  
再影響更多的人把福氣傳出去。

隨

著科技與世代演進、理性思維當道，許多優秀女性發揮強項，在職場上找到一片天。在保險業也有一群有效掌握時間效率與專業的保險娘子軍，不僅給了家人良好的關照，更將關懷擴及周遭，成就雙贏保險事業。以「圓滿人生」為核心價值，貫徹保險「愛、關懷與責任」的使命，磊山保經董事長李佳蓉帶領全體同仁，致力圓滿夥伴及客戶的家庭風險防護網。

「做保險要『認份』——想要時間自主、財務自主，就『認』了，自己努力去做。」

想成就保險事業最重要的就是下定決心、做好時間控管。李佳蓉觀察，雖然在保險業中女性人數多於男性，但女性高階主管仍是少數。咎其原因不外乎無法「定時定事」——在家庭時間想著拜訪客戶、工作時又掛心家事，結果兩邊都無法圓滿。「妳的決定就會讓妳成為那樣的人，決心有多強、能達成的效果就有多強。」李佳蓉說，「賢

妻良母」的概念與財富自由、時間自由並不抵觸，重要的是認清自己心中最重要的東西是什麼。雖然過程中可能會與家人發生衝突，但只要堅守理念並謹守約定，對方也會感受到自己的工作條理，進而理性溝通、取得平衡。自豪從未缺席家

戶，李佳蓉指出：「最重要的是讓對方覺得自己是妳的第一位，自然只要克服安樂窩，善用韌性高、同理性強等特質，女性也能在保險業界闖出一片天。磊山保經執行業務副總經理鄭芳齡指出，自己與客戶一樣為人妻、為人母，客戶擔憂

的事情她甚至可提前為她們設想。堅持要給家人、孩子最好的，也同樣希望能提供客戶一樣的服務規格，以銀行經驗為基，她化身客戶的生涯規劃師，從財務醫生的角度全方面關懷客戶與客戶家族整體生涯規劃。專業的服務深獲客戶信任，在提供客戶實際保險建議之餘，更是客戶内心安定的力量。

入行以來，一路成長都有保險相伴的磊山保經業務副總經理陳綺芬則指出，不僅保險具有時間複利效果、從事保險業也一樣，累積與自己氣息相合的客戶網絡，和客戶一同成長的她不缺能溝通的話題。而近期她注意到社會上還有一群跟她

一樣的「黃金勝女」——單身又具有經濟能力的女性，因此不斷呼籲加強退休規劃與健康照顧保障，老後更優雅。有鑑於近年女性漸漸走出家庭，許多家庭都是夫妻倆人同時都在職場奮鬥，磊山保經業務協理潘淑燕秉持「堅持初衷、永保向前」的動力與精神，不斷充實專業知識、持續提供客戶即時、正確的保險觀念；從付出關懷開始，以感性又客觀的立場更容易打動客戶。「我希望成功的速度能快過父母衰老的速度。」笑稱自己從不給客戶壓力、站在客戶立場思考，反而讓自己獲得更多被轉介紹的服務機會。

■

# 磊山保經 綻放無限女子力！

走出家庭，許多家庭都是夫妻倆人同時都在職場奮鬥，磊山保經業務協理潘淑燕秉持「堅持初衷、永保向前」的動力與精神，不斷充實專業知識、持續提供客戶即時、正確的保險觀念；從付出關懷開始，以感性又客觀的立場更容易打動客戶。「我希望成功的速度能快過父母衰老的速度。」笑稱自己從不給客戶壓力、站在客戶立場思考，反而讓自己獲得更多被轉介紹的服務機會。



從客戶及夥伴的需要中看見自己的責任，那是一種愛的價值。

**鄭芳齡**  
執行業務副總經理

2017IDA優秀主管白金獎

2013美國圓桌會員COT資格

**陳綺芬**  
業務副總經理

磊山保險經紀人股份有限公司  
Lei Shan Insurance Broker Co.,Ltd.

2017IDA優秀主管白金獎  
團隊中每2.5位就有一位IDA，每3位就有一位MDRT



更快樂！

**徐迎園**  
資深業務副總經理



2017美國圓桌會員TOT資格

2017IDA傑出業務金龍獎

信念造就一生，堅毅成就美夢；永不放棄就能圓夢！

**潘添燕**  
業務協理

唯有說服自己、感謝自己、征服自己，才能在競爭的環境中展露頭角，打拚屬於自己的的一片天。



2015磊山群英會會長  
2015~2016 | 年內成立二個營業處

一個母親的力量，大到令人無法想像。

二十八年前，一場車禍讓柯媽媽與兒子天人永隔。面對當時車行冷血的嘴臉，原本抱著復仇的想法替兒子討公道，兒子卻托夢要她化小愛為大愛推動立法，不要有更多無辜的人們因此喪生、讓往後車禍的受害者不再求助無門。因此她學著

翻字典、寫出幾百封陳情書、研讀六法全書擬了十幾條草案、找立委、找專家、不斷的陳情抗議……然而，這一切努力，卻只揭開一層層官商勾結的現實，甚至強制汽車責任保險法案曾遲遲無法通過，通過後又面臨可能被「移花接木」的困境。

「不是努力到立完法就沒事了，既然是我催生了這個法案，這一生我都要好好監督它有沒有正常運作。」

每一個法案背後，都是個令人心碎的故事。從一個母親愛護孩子的

心情擴展到所有可能因為交通事故受害的民眾，柯媽媽最大的心願就是再也不要舊事重演、受害者無法獲得合理賠償。「這二十多年，就像為兒子活的一樣。」談到這一路的辛苦，柯媽媽感嘆地說。她秉持著「要做事就不要怕辛

# 推動強制車險立法 展現社會公平正義

一生不求官、不求財，只求能讓每一個受傷的家庭得到撫慰

是再也不要舊事重演、受害者無法獲得合理賠償。「這二十多年，就像為兒子活的一樣。」談到這一路的辛苦，柯媽媽感嘆地說。她秉持著「要做事就不要怕辛

苦」的想法，深知人性、利益糾葛可能扭曲立法初衷，她風雨無阻的監督強制車險運作、擋下好幾次如全民健保向強制車險代位求償的不對等法案修改，堅持立法初衷，出席立法院會議的頻率甚至比

立委還勤快。以「健保向強制車險代位求償」為例，柯媽媽批

你或許不知道柯蔡玉瓊是誰，但對強制車險的催生者——「柯媽媽」應該不陌生。

金管會副主委黃天牧(右)於保險信望愛典禮上頒發「保險終身貢獻獎」給柯蔡玉瓊女士(左)



## 堅持人生志業 讓自己從此不一樣

### 以愛為基 害羞小女孩變身保險大家長

容可掬、渾身充滿活潑樂觀的氣息，她就是巨京保經董事長李玟儒。

隨著世界各國「女力」崛起，女性在職場上發光發熱的比例越來越高，但對李玟儒來說，這一切都是無心插柳。「我覺得我只是選對了行業。」李玟儒笑說，原本立志成為家庭主婦的她，甚至已考取銀行行員資格，卻沒有像同學一樣到銀行體系報到，而是花了許多時間觀察市場、弄清楚自己想做的事與未來想從事的行業；一路堅持，開創了自己的一片天。

「很多女性的個性特色就是比較『熱心』，而這個行業就是需要這種會『忍不住一直關心別人的

人』。」

在追求自己的理想生活之餘，她也希望能兼顧與家人相處的時間與

孩子的成長過程，保險業正是能彈性運用時間的事業。當孩子開始上學，二度就業的女性也可以跟著回到職場；不僅不會與社會脫節，還可讓自己更有活力。

回想當時從事保險業被大家笑傻，甚至還被親友下了「禁銷令」，原本個性內向的她也只能從掃街、陌生開發着手；甚至突發奇想，向有在徵人的公司行號投遞「保險履歷」——毛遂自薦成為公司

的保險服務人員。在種種磨練下，竟也讓她練就了開朗、活潑的個性。

這樣的個性感染了周遭的夥伴，也吸引許多相同特質的從業人員加入。

「我可以，你們也可以！」李玟儒常以自身經驗激勵夥伴。只要認定自己的終身事業，人們就能克服萬難、不再三心二意，離成功的目標就更近了。



熱誠心、同理心  
巨京保經董事長李玟儒，實實在在做保險！

巨京保經董事長李玟儒，實實在在做保險！

巨京保經董事長李玟儒，實實在在做保險！

評，由政府補貼的全民健保向沒有補貼的強制車險代位求償是不公平的，尤其有些民眾既繳了健保費用，又須繳交強制車險保費，更是增添民眾負擔。「這些費用不僅是被保險人的血汗錢，更是受害家庭的救命錢！只要我還有能力，就要好好監督。」

若不是有過人的耐力與毅力，哪能堅持多年、到處碰壁卻仍不放棄？柯媽媽笑說自己有「敢衝、敢拼、不怕死」的性格，一旦有了責任就會更堅強。而身為女性的堅忍特質，更讓她不達到任務決不罷休，「台灣要是像我這樣的人多一點，未來就更有希望了。」 ■