

安聯人壽保險股份有限公司

# 關心 人生

www.allianz.com.tw  
VOL.67 | 07 / 2013

## 概括承受滙豐人壽案 致全體保戶信函

P05 夢想人生 精采可期

P07 圓夢三「保」

退休生活由您精采演出

P15 好康送麻吉 新舊朋友皆有禮

### 重要通知！

親愛的保戶您好：安聯人壽概括承受滙豐人壽一案，已取得主管機關核准，並完成相關交割程序。因屬重大公司訊息，所有保戶均會收到本期紙本保戶季刊。特此通知。

讓保險不只保險

Allianz   
安聯人壽

安聯人壽保險股份有限公司  
Allianz Taiwan Life Insurance Company Ltd.

110台北市信義區信義路五段100號5樓 服務專線：0800 007 668  
電話：(02)8789 5858 傳真：(02)8789 5008



親愛的保戶，您好：

感謝您長久以來對於安聯人壽保險股份有限公司（以下稱「本公司」）之支持與愛護。在此本公司很高興的通知您，有關本公司概括承受百慕達商滙豐人壽保險國際有限公司（以下稱「滙豐人壽」）台灣分公司之營業及相關資產與負債乙案，於取得主管機關之核准後，已順利完成相關之交割程序。

在台深耕19年來，本公司深信對客戶的承諾是壽險業成功經營的關鍵因素。因此，提升客戶的滿意度一直是本公司持續追求的企業目標。於承接所有滙豐人壽的保單後，滙豐人壽全體保戶的權益不僅不受任何影響，本公司更將繼續秉持客戶至上的理念，以既有的多樣化客戶服務措施，讓所有保戶皆能享有更周全、便利與親切的客戶服務。

再次感謝您對本公司的支持與信賴，使本公司得以不斷成長茁壯，本公司將繼續秉持以客戶導向的服務精神為您服務。若您有任何疑問或保單服務需求，歡迎洽詢您的保單服務人員，或透過24小時保戶服務專線0800-007-668洽詢，或公司網站 [www.allianz.com.tw](http://www.allianz.com.tw) 查詢。

敬祝  
闔家安康

安聯人壽保險股份有限公司

---

總經理 林順才

## 安聯人壽加碼投資 深耕台灣 新總座 · 新佈局

安聯人壽全力投入台灣市場，近期宣布一連串令人振奮的好消息，積極開創台灣保險產業新的格局大步邁進。

### 資深保險人林順才 掌舵安聯人壽

擁有美國精算協會正精算師執照，以精算及業務行銷等保險業之核心管理經營見長的新任總經理林順才，壽險資歷逾25年，深諳產業脈動與保險業經營的策略。對於台灣壽險產業的看法，林順才表示，「台灣壽險市場生態競爭激烈，保險密度世界第一，但國人平均風險保障額度偏低是不爭的事實，依據最新金管會統計顯示，安聯人壽的2012年個人件新契約平均保額達新台幣271萬元，再度領先業界蟬聯第一，也呼應了安聯一貫提倡的『保障先做好，未來怎麼變都不怕』的人身保險概念。」在這個原則下，商品發展策略仍會是重點目標，通路也是未來安聯拓展的重要環節，「延續現行的多元通路策略，並加強推出傳統型保障為主的商品，以支援業務員通路的發展；並希望與銀行端有更多元的合作，並拓展保險經紀人的合作家數。」

### 兩次增資決議 加碼投資台灣市場

安聯人壽今年上半年獲金管會許可滙豐人



壽概括承受案，概括承受基準日為6月21日，也已正式完成內部整合作業；「滙豐銀行保險商品十年獨賣協議」則是安聯集團近年聚焦的跨集團業務策略合作代表案，從今年初專案起跑以來，台灣績效領先其他國家。此外，安聯人壽董事會於一年內做出2次現金增資的決議，總金額達新台幣24億5千萬元，根據經濟部投資審核委員會發佈訊息指出，安聯近一期的增資金額更成為5月份單月全台最高額的外商投資案。顯示安聯人壽深耕台灣市場的決心。

### 2013全新的品牌形象廣告登場

全新的「One」系列品牌形象廣告－「一個夢想的捷徑」，也是本年度安聯人壽另一項重大行銷投資專案。以「專業夥伴」為概念的品牌形象廣告，透過真實的人生故事，傳遞「信賴·夥伴」的扶持精神，已經於6月底開始於各大媒體放送。

「成功決定在小細節裡」，是對這支廣告片最好的註解，林順才總經理也表示，「為對的策略及方向勇往直前且堅持到底，是安聯人壽未來致勝的關鍵。我們自我期許，繼續發揮專業能力，成為客戶最值得信賴的專業夥伴！」



### 2013安聯人壽年度形象廣告“One”

從1個建議、1個心得、1個分享進化為  
“1”個夢想  
“1”個故事  
“1”個挑戰  
“1”群夥伴...

林資惠，安聯保戶，台灣舉重國手

2004雅典帕運金牌  
2008北京帕運健力金牌  
2012倫敦帕運銅牌

## We Show Real Life

“One”相信「表現真實」才禁得起考驗、也才能創造感動人心的持久力量

真實的人、事向為「One」系列品牌形象廣告的訴求特點，新型態的「One」更把一個建議、心得演進為一個故事、一個夢想，用更情感面、貼近人心的方式，傳遞真實的人生故事。



「一個夢想的捷徑」，安聯亞太區域第一支新「One」品牌形象廣告回歸集團“One”的規範，採用真實的素人演繹真實的感動

2011年安聯人壽以2波清新鮮明的「One」系列品牌形象廣告，迅速打亮品牌名聲與形象，2013年再度推出『一個夢想的捷徑』品牌形象廣告，啟用素人一兩屆帕奧金牌得主林資惠，以她與啟蒙教練互動的真人感人事跡，傳遞出「One」強大、深入人心的震撼力。

生活小細節裡可以看出偉大運動員的堅持

## 「什麼是夢想的捷徑？ 對我來說，未必是最近的那條路」

—兩屆帕奧金牌得主林資惠

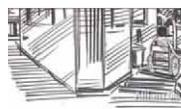
廣告代言人林資惠，2004雅典及2008北京帕運金牌、2012倫敦帕運銅牌得主，在廣告裡忠實的呈現了自己的故事。從家裡到便利商店，有10分鐘的路，也有30分鐘的路，問林資惠為什麼不選最近的那條路？她卻表示，對於選手來說，長時間的訓練很重要，因為苦練一年可能進步不到5公斤，但一週不練就會倒退10公斤！所以她選擇長時間的挑戰來累積實力，而正因為堅持的毅力，讓她能成功迎向夢想；然而，風光奪金的背後，除了千錘百鍊的結果與永不放棄的執著，「堅持夢想，更需要值得信賴的好夥伴！」她補充道，「我需要專業教練幫我暖身、拉筋、放槓鈴，因為有教練一路為我用心佈局與妥善規劃，我才能得到夢想中的那面帕奧金牌！」

這就是安聯想要傳遞的- 「選擇專業夥伴，夢想人生-精彩可期！」



敬邀您上網觀賞安聯人壽年度品牌廣告鉅獻「一個夢想的捷徑」，請於Google或Yahoo搜尋「夢想的捷徑」

夢想的捷徑



### 電視廣告現場拍攝實記 一

每天選擇較遠路到便利商店或學校，對林資惠都只是用時間與毅力為自己累積金牌實力的生活小習慣而已。忘了自己曾不經意地告訴過創意人員這個她早已習以為常生活習慣，當她看到腳本時還開心的大叫，「你們寫的故事怎麼跟我的平常的訓練一模一樣！」。執著、努力的林資惠為自己所演繹的人生故事，讓拍攝的羅景壬導演都敬佩地稱她為「英雄」！



### 電視廣告現場拍攝實記 二



電視廣告拍攝期間，台北正逢梅雨季節，為趕著第二季上檔，不顧一切搶拍，就在拍攝場地附近的內湖太陽廟前，製作小組實地架起祭壇祈求太陽公公出現，希望這影片也讓安聯遇水則發！

### 電視廣告現場拍攝實記 三

私底下的健力女英雄總是扮演陽光女孩，然而，當林資惠碰到執導影片以寫實手法聞名的羅景壬導演，在錄音室第一次看到作品時，也開心激動到掉下淚來，嘴裡喃喃念著「一切的辛苦與努力都值得了！」



# 夢想人生，精采可期



參考資料來源／約翰麥斯威爾《通往夢想的10個黃金法則》，2010年6月，天下文化出版

每個人都是天生的夢想家，掌握五大捷徑，築夢圓夢，精采人生，決勝在我。

作家希爾德布蘭德（Kenneth Hildebrand）曾說：「天底下最窮的人，不是身無分文的人，而是沒有夢想的人。」蘋果電腦創辦人賈伯斯也表示：「願景會領著你前進。」夢想提供一個人對於未來的圖像，並激勵人心，盡一切的努力達到目標。

你的夢想是什麼？美國著名的領導學專家約翰麥斯威爾（John C. Maxwell）根據他近四十年的授課與輔導經驗觀察，大部分的人對於夢想都有誤解，把不切實際的「白日夢」、財富或身外之物的豪宅名車的「物質之夢」、地位頭銜的「汲營之夢」，以及靠別人自己就會快樂的「浪漫之夢」，都視為夢想。其實，值得追求的夢

想，才是人生願望與潛力的藍圖，能夠經得起考驗、鼓舞人心，同時可以激發意志與熱情，推動人往目標邁進。

## 圓夢之「識」：認識自己

許多人把夢想訂得很高，但不是每個人都有能力讓所有事情心想事成。所以構築的夢想一定要有實現的「可能」，而且是自己能力範圍可以做到的事。首先要真實面對自己的潛力，找出自己的長處以及習慣，認清自己，才能踏實往夢想前進。尤其專注於自己擅長的事，可以事半功倍；夢想也需符合個人的習慣，才能長期、有紀律的執行。

## 圓夢之「門」：訂下夢想目標

大多數人對於夢想，只是夢想，迷迷糊糊，模稜兩可，這樣美夢恐難成真。要實現夢想，就要讓夢想聚焦，而且是具體、明確、有清晰的概念。如何聚焦夢想？寫下想要的夢想，包括各種細節、片段、圖像，而且越多越好，同時盡量把目標量化，例如，我想要五十五歲，存到三千萬元，到宜蘭買塊地蓋別墅種植花草。因為唯有讓目標明確，有清楚的概念，才能抓住目標，朝著夢想前進。

有目標，還要有策略，按部就班去實現。首先標註夢想定位，例如現在所處的位置，未來的自己將到哪裡，就像開車需要GPS，引導從起點朝向終點。過程中也要為自己設定計畫，例如：每天需採取哪些行動，才能更接近夢想？如果遇到阻礙和挑戰，該作好哪些準備功夫正面迎戰？在過程中若是盡一切努力仍難以突破，也要適時修正計畫，權宜應變。

所謂「成功之路始於起而行」，策略完善之後，一定要實際行動，而且不能躊躇、猶豫，必須馬上去做。德國哲學家哥德曾說：「每一次的猶豫不決，將是一誤再誤；為荒廢的日子哀嘆，將會荒廢更多。」對於夢想，一定要勇敢踏出行動的第一步。

## 圓夢之「手」：支援團體

夢想的實現很難一個人單獨完成，需要網羅圓夢之手。檢視在圓夢的過程中，是否已經納入實現夢想的成員，他們可能是同事、好友、親人、顧問、諮詢團體，並且能提供鼓勵、建議、協助克服挫折，而且彼此之間可以截長補短，相輔相成。夢想越大，所需的人手可能越多，延攬他們加入圓夢團隊，並且讓他們放手去做。

## 圓夢之「鑰」：財務計畫

夢想的實現，還需要完整的財務計畫，讓圓

夢之路有一「幣」之力。將財務計畫納入圓夢策略中，及早準備，例如定存、共同基金、股票、保險等，都是適合圓夢的工具。以保險來說，就像為夢想打造一隻諾亞方舟，確保圓夢之路，還有萬全的保障作為後盾，為夢想構築最堅強的夥伴。此外，準備一個進可攻、退可守，攻擊與防禦兼具的武器，可以讓實現夢想之路無論出現任何挑戰，都能更遊刃有餘的面對。投資型保單，就具備這樣的特質。

夢想的達成是一場長期計畫，這個計畫需要一定的財富支援。投資型保單可以依據人生不同階段的需求調整保額；結合投資的功能，透過保險公司的投資標的平台，能自行選擇適合的投資組合，逐步累積保單帳戶價值；彈性提領的功能，讓圓夢過程中可能的資金需求，獲得解決。

## 圓夢之「念」：堅持到底

追求夢想都會遇到困難，但失敗者為夢想找藉口，成功者則為夢想找出路，選定目標後就要堅定地前進，不論遇到多大的挫折與阻礙，都不應放棄。除了意志要堅定，財務計畫也要堅定，透過定期定額、長期投資或儲蓄，能排除過程中人性的貪婪與恐懼，同時分散投資風險、攤平成本，養成紀律投資的習慣，用「時間」獲取合理的報酬。

即使目標、工具、策略、人才都具備，想要達成夢想，還必須具備「信念」，如果內心只想著「我做不到」，就一定做不到，必須有這樣的自信：「我一定可以做得好」，就像吸引力法則所強調的，「心裡想什麼，就得到什麼」。

圓夢的過程不一定會平順，但只要掌握上述的圓夢五捷徑，夢想將不再只是夢想，達陣之路也就不在不遠處。

# 圓夢三「保」 退休生活由您精采演出

透過完整的風險規劃，移除可能的絆腳石，  
心情可以更穩健踏實，退休的理想生活任您恣意揮灑。



由財經雜誌與人力銀行所進行的「上班族退休夢想大調查」顯示，一般民衆退休後最嚮往的夢想人生依序是「環遊世界」、「每年到嚮往的國家Long Stay」、「歸隱鄉間」以及「做公益、當義工」；但是談到擔心哪些變數會打斷退休夢想計畫，有33%的人最擔心重大傷病造成的失能，26%擔心中年失業，也有15%擔心通膨導致退休金不夠用；在退休理財工具方面，除了傳統的存款、基金與股票外，25%的人透過投資型保單，但提到是否已經自提退休金，竟有56.5%的人尚未開始，或已經開始卻因其他開銷而打斷。

從調查結果發現，傷病、經濟因素以及通膨是影響退休計畫的三大絆腳石。若能透過完整的保險保障規劃，不但可以在圓夢過程中，無畏險阻，帶來更踏實的安定感，也讓退休後的理想生活能如願實現。

## 圓夢第一保：還本型意外險 搞定意外身故、殘廢及醫療風險

根據衛生署的統計資料，2012年事故傷害高居國人十大死因第六名，每1小時18分10秒，就有一人因為意外事故死亡，原因包括交通事故、火災、意外中毒、自殺、跌倒等，其中以

青、壯年意外死亡的比率最高，所以，足夠的意外傷害險，可以避免因為傷病或失能，導致退休圓夢計劃中斷。

另一方面，退休後由於身體機能下降，意外傷害的風險也偏高，因此意外傷害險，也能確保意外傷病不會侵蝕好不容易累積的退休金。

以「還本型」保單來說，被保險人在保單到期之後仍生存時，可領回所繳保費，不僅不浪費每一分保險費，也等於多出一筆可供自由規劃的保險金。此外，部份還本型意外險除了提供意外傷害所造成的住院醫療費用（包括一般住院、加護病房、燒燙傷病房等）外，如果是第一級至第六級殘廢，被保險人還能每年定期領取「殘廢扶助保險金」達10年。

### 圓夢第二保：醫療險 鎖住老年醫療費高漲的風險

根據內政部的統計資料顯示，台灣1993年就已邁入高齡化社會，老化指數更達76.47%，面對退休後生活，住院醫療及衍生費用是侵蝕退休生活費用的一大隱憂。以健保局100年的統計資料顯示，65歲以上的住院支出，佔所有健保支出的42.8%，是各年齡層中佔比最高的。在住院醫療費用方面，65歲人口與45~65歲、30~44歲相比，男性多了1.3倍及3.5倍，女性則多出1.5倍及2.4倍。

如果再細分住院方面的費用支出，65歲以上以病房費用最多，佔總支出的23.7%。所以，想要有安穩的退休生活，一定要預先做好老年醫療規劃，購買足夠的醫療險保障，避免退休金被龐大的醫療開銷吃掉。

### 圓夢第三保：變額年金及變額萬能壽險 化解通膨與退休金不足的風險

根據主計處2012年的調查，上班族退休後的經濟來源，有五成以上覺得必須靠自己，近三

成的人認為要靠勞保年金，然而，現有勞保年金可靠嗎？恐怕也是大問題。根據學者林萬億的計算，以現行正在研擬的勞保年金新制，就算再加上勞退自提6%的勞工退休金，工作35年後的所得替代率也只有60.2%而已，仍舊低於經濟合作發展組織（OECD）所建議的70%水準。

傳統上，年金險是特別針對退休風險所設計的保單。但在市場利率極低的大前提下，民衆想要靠購買傳統遞延年金險來進行退休規劃，恐怕是非常辛苦的一件事。例如45歲開始準備20年，並且希望65歲後每月領1萬元時，若購買傳統遞延年金年繳保費需要13萬元左右，若以民衆過去喜歡買的年年還本終身壽險更高達三、四十萬元。但是，如果民衆選擇的是變額年金險，可以依據自己的經濟能力決定繳交的保費，此外，變額年金險透過定期定額的機制固定繳費，可養成掌握收入與支出、紀律投資的好習慣，之後年金的給付模式，以一次或定期定額給付都可，非常靈活彈性。

變額萬能壽險也是籌措退休金的一大利器，因為具有保額及保費彈性調整的優勢，可以隨著人生不同階段的需求彈性調整「保障」及「投資」的比重，在成家、育兒責任加重時，視狀況條件可申請提高壽險保額；當責任減輕時，則可降低保額，提高投資部份的保費，以加速財富累積，為退休生活做好準備。

英國著名的文學家瑪麗·韋伯（Mary Webb）曾說：「在騎上夢想之前，請先擺上馬鞍。」執行退休夢想計畫，若做好萬全準備，將意外風險、醫療風險以及資金風險作適當轉移，圓夢的過程中，就可以馬鞍牢靠，馳騁人生更無後顧之憂。

（「上班族退休夢想大調查」資料來源：《Money錢雜誌》、104人力銀行，2010年8月）

工作清單OFF 樂活開機ON

## 下班後黃金五小時



台灣人工作時數長，而且往往是「上班責任制，下班看電視」，不擅長在工作的ON與OFF之間平衡轉換。現在開始，不妨轉換心態，讓下班後的大腦關機，樂活開機，儲備健康本錢與工作的動力。

知名佛朗明哥舞達人李昕，在公家醫院當了15年的牙醫，但她發現朝九晚五的看診生活越來越無趣，希望充實人生，30多歲開始學畫，後來認識愛跳舞的另一半，跟著學習佛朗明哥舞，從不會跳舞到四處表演，她發現跳舞的快樂遠勝當牙醫，40歲到西班牙學習佛朗明哥舞，大膽放棄年薪百萬金飯碗的牙醫工作，創立迷火

舞團，到各地公演並開班授課，作家吳淡如、歌手莫文蔚都是她的學生。

佛朗明哥舞達人利用工作的餘暇時間做自己想做的事，開創工作之外的另一片天。你的下班後生活都在做些什麼？是否是無時間、無金錢、無悠閒心情的「三無」上班族？趨勢大師大前研一說的好：「一個人下班後的四小時，決定了他

人生的發展、成就和命運。」上班族若能妥善利用下班時間，開啓樂活樞紐，將有機會擁有不一樣的人生風景。

### OFF 離開辦公桌椅

### ON 釋壓力練身體

下班時間一到，就覺得疲倦不堪，體力耗盡？其實身體上的疲憊不是累，「精神」上的疲累才是關鍵。一樣是「動」，不喜歡的事情是勞動，喜歡的就是運動。找一件自己真正喜歡做的事，像是閱讀、看電影、運動、跳舞、騎自行車，讓自己在愉悅的心情下運動，千萬不要成為下班後整個窩在家裡看電視的沙發馬鈴薯，對健康一點都沒有幫助。

### OFF 正職工作結束

### ON 培養興趣開始

下班時間是經營興趣的最佳時段，找回因為工作而荒廢的嗜好，透過自我的探索、才藝的課程、夥伴的加入，重拾興趣，體驗生活，如果投入夠多，也許能從興趣中發展出工作以外的第二專長，為自己增加額外收入。

### OFF 準時打卡下班

### ON 經營人際關係

人際關係不會無中生有，必須用心經營，不想當沒有朋友的孤男寡女，下班後與人群接觸吧！找同事、同學、朋友吃個晚餐，喝個茶，或是到酒吧喝點小酒，甚至和同好一起做有興趣的事，在人際關係中找到歸屬感，讓自己下班後不孤單。真心誠意經營人際關係，你會發現人脈的累積，有時候會在你最需要的時候，拉你一把。

除了對外人際關係，對內與家人的親密關係更要好好經營。提早下班，接孩子下課，或是與家人、另一半來個溫馨晚餐、去公園漫步，與家

人多點互動，傾聽需求，讓緊密的關係，成為工作的最佳後盾。

### OFF 關掉憂心樞紐

### ON 啟動心靈鑰匙

工作壓力不但影響心情，也是憂鬱的來源，與其讓情緒處在隨時可能爆炸的大悶鍋，不如利用下班後的黃金時間，釋放壓力、調適性靈，像是靜坐、瑜伽、冥想，或是參與志工機構，探視弱勢團體，關掉煩心的事，啟動洗滌心靈的鑰匙，如此一來，也能轉換情緒，專心面對隔日的工作挑戰。

### OFF 改變不良習慣

### ON 做好夜間養生

下班後也是養生的最好時間，尤其是睡前三小時，專家認為，白天的體力是否充沛、精神是否飽滿，取決於「前一晚做了什麼」。晚餐就是其中關鍵，避免吃高油脂、高熱量、高糖分的食物，少吃肉類，多吃蔬果、全穀類、膳食纖維，可以減輕夜間身體代謝的負擔，消夜盡量少吃，如果真的餓到受不了，沖泡糙米粉、溫牛奶、低糖豆漿、燕麥奶，是比較好的選擇。睡前則要避免看電視、用電腦或手機、做劇烈運動，也不要躺在床上計畫事情，因為過度的視覺刺激、運動和睡前思考，都不利於好眠。

不少上班族找不到工作與生活的平衡，經常「窮得只剩下工作」，下班後不妨放膽拋開工作束縛，跳脫既定的模式，也許會有源源不斷的創意。天底下沒有「少了我就無法完成」的事，準時下班，多運用下班後的黃金時間，讓OFF與ON之間轉換自如，成為會玩樂、也會工作的生活達人。

# 量化寬鬆退場 股債四大A咖進場

文／德盛安聯投信產品首席 陳柏基

第三季的投資還是要看基本面，掌握「美國中興、安倍翻身、中國升級、東協擴大」等四張A咖王牌，並採取定期定額、紀律投資，才能獲利與風險兼顧。

美國聯準會（FED）6月20日公開市場操作委員會落幕並指出，將維持每月購買850億美元債券步調，並稱經濟風險已下降，未來將依據就業市場與通膨前景增減資產購買步調。

扮演龍頭的FED已為牌局定調：全球寬鬆政策步入尾聲。雖然日本安倍還會出招，歐洲央行說不定還會嘗試推出政策解決根本問題，柏南克的話暗示資金行情牌局步入尾聲，將為資產帶來重洗牌效應。

資產重洗牌，掌握基本面是下一輪牌局勝負關鍵，第三季宜掌握「美國中興、安倍翻身、中國升級、東協擴大」四張王牌，投資以多元A咖債、A咖成長股（如中國東協、生技）為依歸，並採取定期定額克服人性弱點，執行紀律投資。

金融海嘯後，一波波量化寬鬆推升金融資產，但政策王牌快要用盡，如同我們無法再寄望FED還會擴大QE，未來大勢只會減不會加，退場疑慮正是一記警鐘。而過高的資產價格、經濟成長的雜音，王牌越來越少的情况下，手握基本面才是下一輪的致勝王牌。



## 市場的四張A咖王牌

全球無疑還在成長格局中緩步前進，整體而言，目前應留意基本面較佳的四張A咖王牌，包括：美國中興（America）、安倍翻身（Abe）、中國升級（Advanced）及東協擴大（ASEAN）。

美國力圖中興的主調中，已經有一些部門確定進入成長復甦態勢，如房市、能源業的技術突破、生技業成長等，這是美國中興故事裡的A咖王牌；日本安倍全力讓日本翻身，也是宜掌握的A咖王牌；中國經濟正進行轉型升級，不再只訴求量的成長，而是質的成長，換言之，大盤指數不一定能寄望有很好的報酬，取而代之的是選股；最後，東協擴大是目前全球最亮眼的一環，無論是各國內需擴大或是區域貿易的大幅成長，都是投資人必須著眼的地區，這四大A咖王牌各有投資機會，但建議不宜重押任何一個A咖，而是以擴大投資範圍搭配定期定額投資，比如以中國東協股票參與亞洲成長，或是以平衡型基金參與中日再起，或是以多元債券參與美國中興題

材，具利基的生技產業，也建議以定期定額搭配鎖利的方式分散進退場的選時風險。

在美國為首的經濟還沒有確立更強勁的增長前，股市大盤（BETA）的空間已不若從前，雞犬升天的甜美漸漸回歸事實，往後投資人將越來越仰賴透過選股創造優於大盤的超額報酬（Alpha）。

### 債券宜找A咖多元債

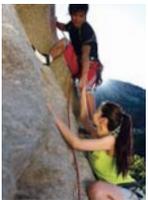
債券世界同樣面臨上述再洗牌震盪，公債的利率風險儘管首當其衝，但是幾乎所有券種和股票資產都面臨需要修正的問題。FED料將技巧性縮減購債，由於美國減赤讓公債發行量降低，在兩者同時降低下，FED的收購公債比重料將大致相同，而在美國經濟尚未回到強勁成長，成長疑慮將支撐美國公債價格，適度配置美國公債及其他優質公債仍將是避險的主要標的。

其他券種必須要以基本面作為篩選前提，成長復甦的A咖題材才能讓投資人在市場修正下找到真正投資價值。國家、產業和公司，甚至是貨幣的差異性將會越來越突顯，單一券種難以重複金融海嘯後的佳績，在多券種裡選債找Alpha才是決勝關鍵。

現在已經無法回到海嘯後一波波資金行情盛況，未來趨勢只會少不會多，基本面未脫低成長格局下，過高的金融資產都要經歷震盪洗牌。未來大盤收益很可能已經不是重點，找到基本面支撐的A咖，才能勝券在握。如今股債難以平衡下，債券宜找A咖多元債，區域和產業裡找A咖成長股，創造超額報酬（Alpha）將是第三季投資市場的主流。

### 第三季投資建議

資產組合	債券	股票
策略	多元A咖債	A咖成長股
題材	• 多空靈活 • 多元債券	高成長股票
台幣計價	債券組合基金	• 中國東協 • 生技 • 台股
外幣計價	• 總回報 • 多元收益 • 新興市場債 • 絕對收益	掌握中日再起的平衡基金



VOL.67  
07 / 2013  
關心人生

發行人／林順才  
編 審／陳俊宏  
總編輯／林寶玉  
主 編／張靜華  
企劃製作／創造力國際事業有限公司  
發行所／安聯人壽保險股份有限公司  
地址／台北市信義區信義路五段100號5樓  
網址／www.allianz.com.tw  
電話／(02) 87895858  
傳真／(02) 87895008  
免費服務及申訴電話／0800-007-668  
安聯人壽版權所有

# 安聯會員福利社 正式開幕囉！

安聯保戶最好康，  
獨享消費真優惠。  
喜歡嗎？  
歡迎立即下載使用！



[www.allianz.com.tw/officialsite/Member/member\\_coupon.aspx](http://www.allianz.com.tw/officialsite/Member/member_coupon.aspx)



# 關懷失智症 愛老扶老 留下美好

採訪諮詢／天主教失智老人基金會社工主任 陳俊佑

安聯人壽長期關注失智老人議題，並與天主教失智老人基金會合作，持續推廣失智症的關懷與社區照顧，讓老人「活得好，更活得好」。



照片提供：天主教失智老人基金會

失智症是退化性疾病，患者會有記憶衰退、智力喪失、憂鬱、幻覺、情緒障礙、認知錯亂、行為異常等症狀，往往給家庭帶來照顧壓力。根據衛生署2013年4月份的統計資料顯示，台灣目前約有13萬的失智症人口，但實際上領有身心障礙手冊者，僅有40,007人，有約9萬的失智症患者是隱藏在社區內未被重視。

## 失智症照顧三要訣： 去了解、學照顧、找支援

天主教失智老人基金會社工主任陳俊佑指出，失智症的照顧非常辛苦，對家屬的身心與經濟都備受煎熬，「不少家屬過度操勞，比患者先倒，或是失智老人病程控制得宜，但家庭經濟已被拖垮。」因此，陳俊佑建議，面對失智症，家屬首先必須了解失智症是種疾病，患者的種種異常行為都非故意，除了體諒與包容，還需認知失智長輩隨著病程的退化，短則五年，長則十多年，會走到嚴重退化需要長期臥床的階段，「家屬能做的，就是跳脫情緒，接受失智終至末期的事實，陪伴老人做想做的事、去想去的地方，讓彼此都留下愉快的回憶。」

此外，家屬也可求助支持團體，在照顧失智患者的過程中不會感到孤單。像是失智老人基金會就提供家屬照顧技巧訓練班與家屬支持團體，

同時，基金會也提供社區服務與居家服務，落實在地老化與在宅老化。以社區服務為例，在萬華地區成立萬華老人服務中心，由社工與牧靈人員對於社區內的獨居老人提供關懷服務與健康促進活動，也有志工提供問安與送餐服務，以多元化的社區照顧，讓長者不用離開熟悉的環境，就能擁有尊嚴、自主的晚年生活。居家服務的部份，則有100多位照顧服務員定期前往大台北地區長者的居住地，提供服藥、翻身、拍背、陪同散步等身體照顧服務，以及餐食準備、衣物換洗、居家清潔等日常生活照顧。真正深入社區，關懷並陪伴失智、失能長者與身心障礙者。

## 及早預防 早期發現 降低失智症威脅

失智症是可以預防的，透過運動，如：健走、大腦保健體操，從事認知活動，如：看書、下棋，以及維持人際互動，可以降低38%的失智症發生率，若加入地中海飲食（如：蔬食、穀類、橄欖油、海鮮、茶與咖啡），還可再降低至40%，讓老人遠離失智症的威脅。

陳俊佑也提醒，失智症若能早期發現，可以延緩病程的惡化。民衆不妨透過失智症篩檢量表（下載點：<http://goo.gl/APjA3>），及早發現，即時治療，降低失智症對於家庭身心與經濟的衝擊，讓老人「活得好，更活得好」。



## 好康送麻吉 抽獎活動

### 10萬元現金禮券+精選好禮，要送給最麻吉的夥伴！

感謝您的信賴與支持，安聯集團 125 年的堅定步伐走遍全球，深耕台灣進入第 19 年，始終秉持誠信原則持續提供保戶最佳保險方案，致力成為您最值得信任的金融保險夥伴。與新客戶、老朋友 一起攜手，打造美好歡樂的未來！

2013/07/01~2013/08/31，符合下列【新客戶送好康】或【老朋友有好康】任一條件，即可獲得並累計抽獎機會！

麻吉禮  
1名



郵局現金禮券 10 萬元 (市價 NT100,000)

歡樂禮  
5名



時尚曼谷五星渡假之旅 (市價 NT30,000)

開懷禮  
10名



Panasonic GF5 類單眼相機 (市價 NT17,500)

#### 新客戶送好康

參加對象：安聯人壽全通路客戶

- **投保抽**：新投保變額萬能壽險或傳統保險，每張保單即可獲得 1 次抽獎機會。
- **滿額加碼抽**：年化保費\*達 NT\$12,000 元 (含) 以上，可再獲得 1 次抽獎機會，達 NT\$24,000 元 (含) 以上可再獲得 2 次，以此類推。  
\* 年化保費計算方式：躉繳 / 單筆 / 單筆追加為首期實繳保費除以 10。分期繳為每月應繳保費乘以 12；每季應繳保費乘以 4；每半年應繳保費乘以 2。附約併入計算。
- **平安健康加碼抽**：新投保之保單主約為健康險或還本型意外險，可再獲得 1 次抽獎機會。
- **問卷加碼抽**：完成安聯人壽壽險顧問「保險需求問卷」並投保變額萬能壽險或傳統保險，可再獲得 1 次抽獎機會。  
(本項僅限業務員通路)

說明：1.「保險需求問卷」以安聯人壽公司統一版本為準。2.凡於活動期間投保並符合活動條件者，於 9/20(含)前完成承保之保單要保人即可參加抽獎。3.獲獎保單倘於確認中獎後至獎項發放期間，因辦理契約變更或契約撤銷以致不符合活動辦法者，安聯人壽保有取消發放資格或追回已發送獎項之權利。4.外幣保單匯率將依保單承保日之上個月臺灣銀行平均賣出匯率換算。

#### 老朋友有好康

參加對象：安聯人壽全通路有效保單之要保人

符合以下任一條件，各可獲得 1 次抽獎機會

- 登入 F1 會員**：原 F1 會員於活動期間登入二次
- 申請電子版「關心人生」保戶雜誌**及願意收到**活動電子郵件訊息**
- 加入 F1 會員**：新申請 F1 會員並啟用帳號
- 補全 / 更新個人資料**：客戶完整填寫電子信箱及行動電話
- 申請保費 e 通知**

< 好康送麻吉 > 抽獎活動詳情，請參閱活動 DM 或安聯人壽企業網站。

L01-152-1306-1309

Allianz  
安聯人壽