

7月新星專訪——西屯分行-程棋逢

“千方百計”就是要見您一面



「董娘，我現在就在您公司附近，準備了一個母親節蛋糕，如果在室外太久怕會壞，公司有同事可以幫忙收一下嗎？」日正當中的午後，面對一再婉拒碰面的客戶，終於感動對方請棋逢送到家中，也順利開啟其接受理財規劃的契機。

用獎盃為自己的工作留下紀錄

棋逢於112年6月轉任理專，雖有5年FC亮麗輔銷的成績經驗，仍自我要求各方面做足準備，棋逢表示擔任FC上台領獎，是靠分行主管及理財夥伴幫忙照顧，現在當了理專要靠自己的努力繼續上台領獎。除了在逢甲財金所進修，也自我投資稅務相關課程精進，希望扮演好全方位財富管理顧問角色。棋逢表示成功首要關鍵為「設定目標」，自己在首年設定新人第一名及月均百萬手收，第二年調高目標設定全省前50名出國獎勵競賽，有明確目標後，策略上就有清晰步驟。依據風險屬性選擇商品標的，化整為零將每個客戶名字填進去採取行動。看似水到渠成背後，仰賴初期大量陌生Call客，每天30~40通電話，除了上班時努力之外，也利用加班時間繼續電訪嘗試聯繫，上窮碧落下黃泉就是要找到您。聽著電話另一端棋逢磁性誠懇專業的聲音，相信只要能見到客戶本人，離成功關係經營應該就不遠了。

高資產客群經營，感動行銷讓業績數字加上溫度

經營重要客戶，棋逢休假旅遊回程當天，立馬將熱騰騰的萬巒豬腳送至客戶家管理室，讓客戶晚餐時就能吃到最新鮮的美食，擄獲客戶的心。當重要客人生日時，即使遇到假日時也親自送蛋糕，唱生日快樂歌。經過棋逢兩年的深耕經營，讓一位帳上原來只有定存的客戶陸續將其他行庫的資金匯入，資產規模從900萬元成長至3000多萬元。

另有客戶知道棋逢要拚出國獎勵剩最後兩個月，客戶用行動表達力挺，加碼保險讓他順利達標，不枉費其平日無微不至的服務。即使遇到客戶親人在保險經紀人服務，最後仍被棋逢的貼心服務感動而投保。深耕挖掘高資產客戶是理財重要的課題，在陌生客戶中篩選值得經營對象，棋逢分享心得：「關鍵在問對問題，辨識客戶是不是值得花時間經營，並細分客戶為哪個級別，進而評估經營策略。」

回首新手理專過程，棋逢除了自己鎖定目標、一步一腳印努力之外，也特別感謝前任辛素敏經理、現任洪瓊育經理以及周佑益高專、林逸晨襄理陪同傾力相助，分行同仁夥伴齊心奮鬥打拼完成目標。最後棋逢想藉此機會特別感謝已退休的吳襄君前總稽核、林君威處長領進彰銀及諄諄指導，以及Judy處長提供機會能夠進入財富管理服務，感謝所有在工作職涯出現的貴人們！

理專年資 1.84 年，112年新人之星，

113年百萬之星 月均手收 1,425,875元

8月新星專訪—水裡坑分行-吳以貞

團隊支持下轉任理專很開心



以貞入行6年歷任櫃台、會計、支存放款專員及理助等後台經驗，一直嚮往前台企金AO工作。經由明德經理賞識鼓勵，深談過程中被一句話打動：「當理專的好處就是一直在學習。」與先生懇談溝通：「之後被業績追著跑時，要幫忙照顧小孩…」得到先生支持後，帶著忐忑學習的心，於去年五月底轉任。

電話那端以貞侃侃而談這一年多成長收穫：「面對客戶反應沒有辦法解決時，與主管討論都可以得到協助，真的每天都在學習。」，與襄理合作：「撈出客戶名單，分析庫存蒐集資訊，模擬情境找適合商品，再聯手去找客人，團隊齊心不是一個人孤軍奮戰。」，讓人強烈感受轉任理專後的喜悅。以貞開心分享這段日子的收

獲：「一直學東西變得會聊天，是從事理專這工作推使下才有的改變。」

多年櫃台服務經驗，以貞熟悉來行客戶面孔的信賴優勢，曾協助中小企業家族處理資產傳承，配合保單作稅務規畫，手收高達300多萬元。以貞分享這個案例，細數一點一滴累積信賴過程，細膩面對兩代成員間意見繁雜，參與家產配置的敏感課題。

最大挑戰適逢老闆病重期間，老闆娘疲於事業和家庭兩頭奔命無暇約訪，唯一聯繫管道是負責公司財務的女兒，其扮演觀念溝通角色，反覆收集家庭成員意見後，再約團隊進一步說明，來回釐清解決疑慮許多次，再三確認規劃效果。過程中常常以為這次可以完成簽單手續，冷不防地又會冒出一句轉述自老闆娘的提問，從開始接觸到完成規劃，不間斷地努力歷時半年。讓人真切地感受成功數字背後價值堆疊的意義。結合以貞六年櫃台服務的信賴，加上團隊耐心、毅力及專業整合，才可能成就預留稅源及贈與的保單規劃。

「我們是水裡鄉除了農會、郵局之外唯一的銀行，如何突破客戶資訊封閉保守的困境，和眾多從事保險人員競爭…」以貞自信地表示因有主管帶領、銘顯大哥加入，結合放款、數金同仁合作，一定可以提供客戶更多選擇，安心穩健的價值服務。

理專年資 1.6 年，

114年1~5月 月均手收 1,456,113 元



7月全員啟動專訪—彰化分行



小 檔 案

經 理	魏榮宏	理財襄理	王秋華
理專團隊	張孟惠、陳冠彰 莊壹婷、李宏億 邱暉傑	理助專員	廖晉佑

年度	2024	2023	2022
手收	6,417 萬	3,980 萬	2,645 萬



團隊每個同仁都是神隊友



那天上午，團隊夥伴在會議室內正襟危坐，開始沙盤推演重要客戶約訪模擬。「老闆個性沉默寡言，不太開口，」企金AO一語道出重點，「但公司的財務大權掌握在老闆娘手上。」正當大家陷入沉思時，魏經理淡定地說：「我來跟老闆聊，氣氛我負責來營造。」果然不負眾望，拜訪時，經理隨順老闆有興趣的話題，竟讓平日寡言的老闆侃侃而談。這場拜訪，不僅如預期推演，更是出乎意料的賓主盡歡。團隊原先設定的任務，皆順利成功達標。

魏經理強調：「我們不只是做財富管理，更是在做一份長期陪伴客戶的事業。團隊就是彰化分行最大的資產。」，並進一步分析優先順序作法，第一、首重風險管理，宣導「風險識別與風險溝通」的重要性，透

過定期內部研習與情境模擬，與法遵、內稽及自行查核協作，確保每一筆業務皆合規。第二、經理以身作則，帶領團隊由上而下展現動能。每月舉辦「目標啟動會議」，清楚傳遞財富管理業務與競賽獎勵，與每位襄理共同研究策略，營造「主管親自帶頭衝業績」的文化，並鼓勵團隊主動提案，形成自下而上的創新氛圍。

「數據驅動決策，透明提升效率」魏經理清楚指出業務管理的關鍵。整合部門主管共識，接下來重點在於報表管控。實際作法包含：每週追蹤KPI與FO、FA個別績效，並與團隊進行一對一回饋、訂定激勵措施，鼓勵開口引介全員行銷，並落實成效追蹤勾稽。魏經理表示，報表不只是業績數據，更是管理團隊節奏與方向的有利工具。

魏經理領導策略採循序漸進，無怪乎秋華襄理及理專們不約而同地指出，即使業績偶有不順，進度落後時，經理也不會

疾言厲色指責，永遠都是正面積極鼓勵，秋華襄理：「這樣反而能讓同仁打起精神繼續努力。」



跨部門全員和諧的互助文化



魏經理話鋒一轉：「團隊和諧，才能打造信任溝通良好的高效團隊。」傾聽同仁心聲，鼓勵行員主動表達想法及困難處，推動「互助文化」，強化跨部門合作精神。熱情的魏經理還會定期舉辦非正式聚會及員工眷屬旅遊活動，凝聚向心力及歸屬感，讓彼此不只是同事，更是互相信任的夥伴。

秋華襄理語氣堅定地說：「面對每次總行專案銷售目標，皆以孫子兵法『上兵伐謀』為中心思想，用策略和智慧帶領理財團隊。」與FA共同討論行銷策略，站在客戶立場以需求為導向，推薦適合的商品，展現與一般銀行同業不同的專業，提升客戶的接受度與滿意度。與五位FA有共同的群組，隨時機動調整約訪行程，同仁之間的默契就是願意開口就有機會成交，只要開口一定能夠找到目標。

因應IPO，團隊必須努力拓展客源及陌生開發，篩選AUM500萬以上客群，盡量找出連結關係。倘若真的沒有著力點，秋華襄理幽默地表示：「上門按電鈴隨機應變，多多拜訪，先認識客戶，瞭解客戶搏感情。」這樣的方式，提出的理財商品往往可以打動人心，而不是捧場做業績。

有位熟識的企業主常來分行喝咖啡、聊投資，卻從不買保單。理專冠彰透過KYC發現，對方顧慮資金被綁六年無法靈活運用，因此遲遲無法成交，但他每年利

息所得超過27萬元，須繳二代健保補充費，團隊遂研擬適合商品，主打保單週年即可還本、不列入利息所得，還能預留遺產稅源。成交當天，經理親邀上樓泡茶，營造尊榮體驗，冠彰專業說明後，企業主當場點頭簽下美元與台幣保單，手收金額合計370萬元。關鍵在懂客戶、說對話、抓時機。

秋華襄理表示團隊氛圍融洽，資深同仁孟惠和冠彰願意傾囊相授提攜後進，新人也願意學習，形成一個好的循環。孟惠幽默表示願意耐心教新人的原因：「因為雞婆，把他們教會後就不會來煩我，你不覺得當理專，雞婆的特質很重要嗎？」孟惠進一步感謝主管們塑造快樂職場，強調好氛圍能渲染給客戶，行銷說明商品也比較順利，容易成交。冠彰表示主管的支持很重要：「魏經理扮演校長兼撞鐘的關鍵角色！」面對難約訪客戶能夠幫忙敲開門，遇到膠著情況時，經理就是最後ACE王牌。

分行績效表現亮麗，魏經理組團帶著行員及眷屬們前往阿里山2天1夜悠遊行，照片裡每個人都閃耀著甜蜜笑容，經理表示這就是大家努力工作後，共創亮麗風景及美好時光。



量諒亮小語



秋華襄理：「每天都努力成為更好的自己，用心做每件事，成功自然來。」

魏經理：「凡是"知道"並不困難，"做到"才是關鍵。」



孟惠：「因材施教凝聚打拼共識，正面鼓勵形塑快樂職場。」



冠彰：「團隊合作就像演出一場秀，過程或許緊張驚悚，因為齊心往往能以喜劇收場。」



壹婷：「同心才能同行，同行才能共贏。」



宏億：「共好最重要，成功不必在我。」



暉傑：「每個人都是一滴水，聚在一起就能匯成海洋。」



8月全員啟動專訪—北台南分行



小檔案

經理	李惠如	理財襄理	林玫君
理專團隊	張依庭、劉琇月 王思懿	理助專員	黃于真

年度	2024	2023	2022
手收	4,103 萬	3,546 萬	1,468 萬



超越人情捧場的信賴託付



玫君襄理豪氣表示：「如果開口客戶一定會捧場，但是我們希望真正能夠幫助客戶，挑選適合客人的商品，銷售得心安理得。」襄理分享一件透過溫情溝通改變老闆觀念的過程。與老闆娘的交情超過20年，客戶家族成員中二代突然遭遇變故。透過長期關懷陪伴，鼓勵客戶將資產盤點後，規劃重點放在三個世代的整體思考，如同我們彰化銀行120年在地經營服務的百年精神，協助完成預留稅源及傳承保單規劃，手收600萬元，真切感受宛如陸劇中的台詞：「保單上簽的是名字，背後託付的是人生。」

面對瞬息萬變市場、變換莫測的人心，要讓客戶了解並接受金融工具的價

值，套句鐵獅玉玲瓏經典台詞：「代誌絕對不是憨人想得這麼簡單。」每一個成功數字背後，仰賴的是全行同仁提供多元價值，以及凌駕於專業的情感存摺，隨著時間一點一滴累積。

惠如經理分享有趣案例，與客戶超越兩代深厚情誼宛如家人，二代接受團隊分享的觀念，深諳處理家族龐大資產，需要趕快做好傳承分配及預留稅源的迫切性。於是團隊大陣仗約訪老董，多次專業分析說明，總引不起老董興趣，後來團隊與二代已成為戰略合作夥伴，醞釀共識，同聲訴求「經理欠業績…」順利突破僵局協助客戶完成規劃。

團隊用老闆最熟悉的氣口，配合適當的時機，讓身經百戰善於發號司令的老闆短暫打開耳朵聆聽，玫君襄理語氣詼諧又堅定地說：「與其跟國稅局當好朋友，不如咱來討論看看如何把自己的資產擴大，利用保險工具來規劃遺產稅部分，至少可保有我們努力一輩子的心血。」如雷貫耳一錘定音，理專接續專業分工合作完成投保程序。



夢幻團隊需要時間磨合



「團隊合作鎖定目標，滿分為基本，好還要更好，越努力越幸運。」惠如經理常常鼓勵同仁勇於開口引介，即時獎勵表揚，提供晨會時分享成功經驗的舞台，希望影響仍怯於開口同仁並給予其時間努力，視學習用心狀況，磨合調整出樂於開口分享團隊。

113年度手收2359萬的理專依庭，分享成功要素：「初次連結敲門磚最重要，感謝經理襄理帶我們去認識，關心客戶理財狀談起…」，「高資產客戶習慣到外匯櫃台，同仁會積極通報引介歸屬自己的客戶幫助很大，每月200萬元手收，屬於完全陌生開發成交金額不到10萬元。」讓我們看到團隊的重要性。

夢幻團隊提供良好服務，潛移默化影響客戶，緣份到了就會開花結果。某天下午理專琇月和襄理正苦惱下一個客戶在哪裡？同一時間，襄理突然接到客戶來電，明確地表示要捧場一張保單，兩人壓抑著手舞足蹈的衝動，專業冷靜地搞清楚事情來龍去脈。原來有民營銀行瘋狂推薦某家分紅保單，而客戶想要諮詢確認商品的首

選就是彰銀團隊，於是和襄理經過3次拜訪，比較說明各家商品優缺點，成交期繳保單手收200萬元的規劃。

幸福來的太突然，也非常吻合惠如經理描述團隊合作的場景，當同仁常常憂心客戶到底會不會接受建議時，經理總會說：「不要想客戶會不會做？你只要想客戶是選台幣還是美金？而且金額不會太少，客戶會覺得沒面子。」當客戶說已經買很多時，經理也能跳脫教科書的反對問題處理方法，鏗而不捨的回應「那為什麼沒有跟我們買？…」，全員啟動在經理和襄理身先士卒推動下，讓我們看到每個同仁幸福樂在工作的樣子。





量諒亮小語

惠如經理：「改變想法進而改變做法，
凡事不設限才有無限的可能～」



玫君襄理：「關關難過關關過，
天天用心“忙”開心～
全力以赴。」



依庭：「不要等待機會，
而要創造機會。」



琇月：「經手過保單理賠，
感受它無可取代的價值。」



于真：「轉介就是發自
內心，關心客戶的日常
生活。」

思懿：「不是每次努力都會成功，
但不努力一定不會成功。」



瑞芳青雲殿迎來數位香火— TWQR 暨多元支付刷卡機上線紀實

王立偉

瑞芳，山城霧氣與礦業老街交織的地方，有一座庇護山城的百年古廟-青雲殿。日日晨鐘暮鼓，信徒攜香火與心願而來，焚香叩首，只盼庇佑與平安。然而，沒有人會想到，有一天，青雲殿也能用數位支付，讓傳統香火與現代科技，輕輕連在一起。

在過去，殿前香油箱裡叮叮噹噹的零錢聲，是信仰的迴響；如今，手裡的紙鈔漸少，行動支付卻愈發普及。與時俱進，青雲殿與彰化銀行瑞芳分行攜手，讓這座古廟插上數位的翅膀-TWQR 行動支付正式進駐。

透過一張簡單的 QR Code 立牌，立在油香處、燈明處、結緣品前，只要手機一掃，善款即刻入帳，信願即刻送達神明案前。對遠道而來的香客、對習慣不帶現金的年輕人，都是貼心的方便。

青雲殿更進一步導入多元支付刷卡機，無論是習慣掃碼的年輕人，還是偏好刷卡的信徒，皆能隨手完成祈願。從 QR Code 到刷卡機，數位支付的多元佈建，讓青雲殿的香火不只延續，更加貼近每一位前來參拜的心。

這背後，是銀行與廟方一同努力，才讓TWQR暨多元支付刷卡機成為串連傳統與數位的橋梁。從彰化銀行瑞芳分行簡報溝通、廟方內部會議，到數位支付申請，每一步都像是在古牆與雲端之間架起一座橋。我們深知，青雲殿守護的是人們的心安，科技做的是把這份心意傳得更遠。

當第一筆線上香油錢「欸」的一聲響起，青雲殿依舊香煙裊裊，卻多了一份與世界接軌的自在-無論海內外，信徒只要手握手機，就能一掃祈福，把善念送進百年廟埕。

這不僅是金融服務的創新，更是與地方共好的證明。青雲殿以百年廟宇之姿，跨入數位浪潮，傳統與現代不再是衝突，而是彼此成就。

青雲殿主委黃佳玲說得好：時代走到這裡，香火不能停，信仰要延續，科技只是為了讓更多人方便靠近神明的庇佑，不論遠近、不論國內外，都能一指捐香油、添燈火，點亮的是心裡的一盞光。

對彰化銀行瑞芳分行而言，這不僅是一筆收單業務，更是一次與地方共生的證明。瑞芳青雲殿，百年風雨裡屹立，這次，它用科技與傳統同堂，繼續與人間煙火共舞。

下次來瑞芳，當你拾級而上，望見殿內金爐青煙，別忘了，你的手機也能是你的一爐清香，只要輕輕一掃，善念即達，願力即生，讓信仰隨時在你掌心裡發光。





憶許坤煌主任

林國軒

七月初，我帶雙胞胎小孫女到臺北地下街買鞋子時，忽然有一通電話打到內人的手機，當我接過手機，原來是睽違幾十年的老同事鄭洋一兄打來的，真是高興得無以復加。

洋一兄說，我臺北家的電話不通，所以打到南庄問我兒子，兒子因為我不常接電話，所以給他內人的電話，洋一說，他很喜歡看我的文章，他看到本刊5、6月份我的「新埔上枋寮劉家古厝參觀記」一文，裡面談到內人喜歡吃板條，他說，他家附近就有一家賣新埔板條的店，很道地，邀請我一起去吃，我回說，7月30日我們小團隊的聚餐，剛好輪到我主辦，那你先參加我們的聚餐吧，而且要把夫人一起帶出來，洋一慨然答應。

洋一是台大法律系畢業，當年是本行的法務巨擘，雖然專攻法律，但文學程度頗佳，在本刊常常發表他的詩作，甚至還計畫以「風塵絮語」出版他的古詩，茲列一首「頓悟」七絕，詩句如下：

紅塵萬物本皆空 俗事忘懷當耳聾
野鶴閒雲應羨我 怡然自得沐清風

當年我在職場時，大部分時間都在企劃部門服務，所以兩人在業務上的往來非常密切，洋一說，他是56年入行，70年離開，在本行服務14年，他還說，他當年要辭職再深造時，曾有一段天人交戰的歷程；他說，當年陳寶川董事長曾召見他，告訴他內定出任人事室副主任兼代主任，那時他的家族成員都反對他辭職，因為覺得前途似錦，只有他的大舅，力排眾議贊成，結果，他也不負大舅期望，取得法學博士，他的大舅就是本文的許坤煌主任。

聚餐當天，洋一還扛了二本「定靜堂中國書畫名品選」到餐廳送我，真是盛情感人，他還說，其實他對內人很熟，因為他常常聽他大舅談到內人，雖然沒有見過面，但是印象深刻。

在這裡，我想就我的認知，來談一談台北辦公室的位階。本行總行是在台中市，但是國家的政治、經濟和金融重心卻是在台北市，所以董事長和總經理在台北的時間很多，自然必須要有一個幕僚單位來處理高層雜務，因之成立了台北辦公室，有點類似現在的董事會，但是權責涵蓋層面大了許多，大概是綜理沒有遷到臺北的總行單位業務，包括人事和總務。

我在50年代初，進入台北城內分行服務，當時三樓就是台北辦公室，與董事長室毗臨，所以可知台北辦公室應該成立於40年代，至於被裁撤，應該是在七十年代，因為民國70年，我仍在董事會服務，翌年陳董事長調任一銀，我沒有隨他一起轉任，所以下放營業單位，而於72年，被甄選進入業務處理程序撰寫小組，負責撰寫授信篇，因為當時的台北辦公室還在，由此觀之，台北辦公室的存在，跨越了40、50、60、70等四個年代，總共約30幾年，主任一職，一直都是由許坤煌先生擔任，從沒有異動過，堪稱長青主任。

雖然許主任位高權重，但是個性清廉狷介，以他的職級，在幾十年的掌權期間，卻仍然窩居在天津街38號的行員宿舍群，並沒有依權勢，配住主管宿舍，當年我在台北城內分行服務時，即曾為當時主管，申請潮州街的日式豪宅，而當時核准的就是許主任，甚至當時許主任的職級，比我的主管還要高。

當時許主任的天津街38號宿舍，我曾經造訪過一次，空間就如一般行員宿舍一樣，並不大，光線也不是很明亮，不但讓我印象深刻，甚至非常佩服。

記得，當年我上下班的交通工具就是腳踏車，調入董事會前，是在館前路的國外部服務，因為鄰近建國和志成補習班，所以常常丟車，我曾寫簽呈給當時的主管，請他設法加強安全設備，但沒有下文，於是我開始把腳踏車，拉上我服務的四樓進口科角落停放。

業務處理程序撰寫的小組，當時是設於大樓七樓空曠的倉庫，我仍然把腳踏車拉上七樓停放，當時一位蕭姓同事也跟著我，把他的腳踏車拉上七樓；有一天，被許主任碰到，許主任告訴他，是誰准他把車子拉進大樓，蕭姓同事一時心急的回說，是跟著林國軒拉進入大樓的。

翌日，許主任把我叫到他的辦公室，很親切地跟我說，以後不可以再把腳踏車拉進大樓，這跟他嚴肅的外表，完全相左，讓我認識了他的內心，其實也有很溫暖的一面。

當我覺得他的語氣溫和，於是順勢建議他在一樓的平面停車場，設置進出的門禁管理，並且希望在圍牆旁邊，設置雨遮，以避免車子日曬雨淋；結果，一個禮拜之後，除了開始設置鐵拉門，做車輛進出管制之外，還啟建了車棚，由於跟他這樣接觸之後，我才發現他原來是一位可以察納雅言的主管。

當年，員工的收入微薄，租金的支出，占了薪水的絕大部分，尤其在台北，生活更是艱難。由於行方備有宿舍，可以分派給員工使用，租金低廉，但僧多粥少，難以申請到，分派宿舍的主管就是許主任，我很幸運的前後二次，被分配到屋況良好的宿舍，而且都有院子，舒適之外，也節省了不少的租金支出，我現在有穩定的房子居住，應該歸功於居住宿舍的時候，而有能力積蓄一些資金。

我居住的齊東街宿舍，是一棟二層樓的日式格局宿舍，我是住北棟一樓，有院子，但是沒有餐廳，不過在屋牆和圍牆中間，卻有約3公尺的空間，於是我把它加蓋屋頂，納入作為房子的一部份，因此將廚房外移，並且有了餐廳。可能是屋子經過這樣處理之後，空間舒適了，所以當時有一位林姓同事，願意出價5萬元，頂替這間宿舍，於今回思，許主任真是惠我良多。

由於配住齊東街宿舍，讓我和老婆回連雲街她的娘家時，回程走路都會經過臨沂街57巷，而有機會購下57巷出售的一間頂樓公寓，如今改建成為大樓，而有舒適的電梯搭乘，這也是許主任間接促成，現在寫這篇回憶，回想起來，真是感荷良多。

由於洋一兄的一通電話，讓我想起和他大舅的一段過往，印象深刻，這段過往，可以發現許主任雖然外表嚴肅，但是

內心慈祥，很多早期同仁，都很畏懼他，也許因為內人的關係，讓我和他有這麼一段接觸的因緣，來感受到他願意提攜後進的胸懷，可惜我無緣當他的下屬，不然這篇回憶，將會更加深入。拉雜的寫了這一些，代表我對他的懷念和感激，這也是我人生中的一份緣。



逍遙行

詹鴻銘

八月秋氣爽
老大能幾逢
仗藜徐步行
悠然坐空林
頻見彩雲飛
是時心境閑
却逍遙自在
一時無罣礙

老來樂

老來何事最關情
引伴呼朋去旅行
吃吃喝喝較拳術
滿堂歡笑說輸贏

鄧明雄

撰書

