

家管店務理財一手抓

黃銀治 「好險」 存出優質退休生活

文／洪詩茵 攝影／何佳華 部分圖片提供／黃銀治、郭雅雯



黃銀治理財偏好穩健的定存與儲蓄險。

的收入，還有她靈活的理財手腕。有著南部人穩健保守天性的她，深知存錢及理財的重要，又不敢涉獵過於冒險的投資工具，保險頓時成為她儲蓄、累積資產的首選工具，也讓她早早實現財富自由的夢想。

**家學淵源 饕客最愛家常菜**

黃銀治出身台南府城「黃家蝦捲」，家學淵源下，本身即擁有一手好廚藝，協助先生成功開店圓夢，管理好廚房諸多事宜，精準掌控食材採買與倉儲管理，讓先生得以放心處理店鋪的外場事宜，一主內一主外，攜手打下赤崁樓排骨店如今的好生意與好口碑，贏得諸多饕客的忠心支持。

赤崁樓排骨店營運二十二年來，好味道始終如一，許多創店時期的老顧客

三十二年來堅持不變心。店內販售便當類菜單包括梅林排骨飯、台南蝦捲飯、老鍋焢肉飯、鮮味旗魚飯、香酥雞腿飯、菜飯，亦提供酸菜大腸、花生米血糕、蒜泥白肉、五味花枝等特色小菜，以及滷肉飯、米粉炒、擔仔麵、蝦仁羹麵、蘿蔔排骨湯、貢丸湯等平民美味，平實又實在的味道，被饕客稱為舌尖上的享受。

**堅持保險規劃 存出大未來**

赤崁樓排骨店營運十個年頭，黃銀治存到人生第一桶金，當時遠東銀行定存利率高達九．七％，讓她印象非常深刻。一九九九年，黃銀治開始規劃保險，為三個小孩做儲蓄險規劃，她提到：「第一張保單是人情保，受益人是女兒，因為女兒的朋友在

**座** 落於台北市大安區四維路上的赤崁樓排骨店，將少見的南台灣

口味帶來北部，經營已有三十二個年頭，其創辦人之一的黃銀治小姐，就靠著這一間小小的店面攢下家庭生活費、子女的教育金，甚至架構好自己的退休黃金屋，倚仗的不單單是店內

做保險業務，幫忙捧捧場；第二張保單也是人情保，受益人是小女兒，支持一下做保險業務的鄰居；第三張保單，是公公幫小兒子做的儲蓄險規劃。這三張保單目前都已繳費期滿，第一張每年可領七萬元、第二張每年可領十二萬元、第三張每年可領約一、三萬元。」

有一就有一，藉由保險達到強迫儲蓄且資產增值的效益之後，黃銀治開始善用儲蓄險儲備資產，自己發明出一套保險理財的方法，她提到，她會一



黃銀治與先生及三位孫子的合照。

費，保留一筆定存作為緊急備用金，精準掌控手中的現金流。這十幾年來，就這樣利用保單存保單，黃銀治一張張慢慢堆疊出未來無虞的現金流。

### 意外來襲 驚覺保障重要性

二十五年前，黃銀治因為掌廚常需單手舉大鍋，導致末梢神經炎，左手無法舉重物，開始將較需耗力的工作移交給先生與兒子；十四年前，也就是二〇〇五年，又因為意外跌倒，導致癱瘓了一年時間，住院半個月、在

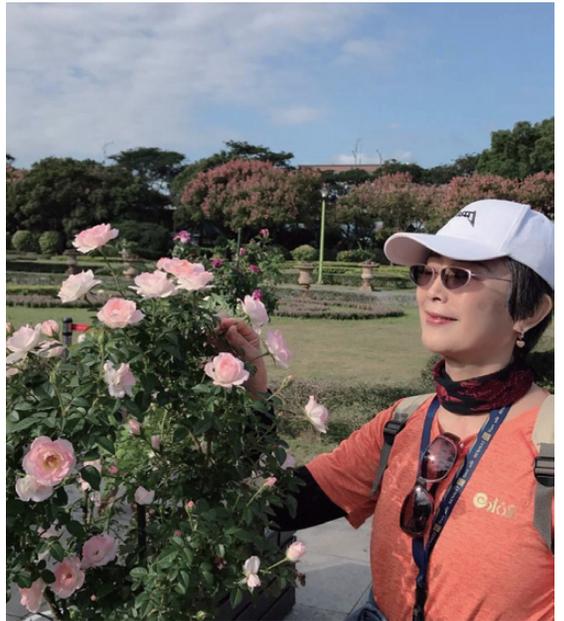
次規劃五張六年期儲蓄險保單，待五張儲蓄險滿期後，善用滿期保險金再規劃五張六年期儲蓄險。問她如何計算自己可負擔的保費支出？黃銀治指出，在規劃新的保單之前，她會先計算手上的資金是否足夠繳到第三年的保

家休養近一年，龐大的醫藥費支出，讓黃銀治倏然驚覺，做了那麼多保險規劃，竟然完全忽略了自己的意外與醫療風險保障，於是在康復之後，大約八、九年前，黃銀治特地請保險業務協助完善自己的醫療與意外風險保障。

這幾年，在永達業務副理郭雅雯的分享下，黃銀治發覺自己過去的理財規劃多偏重儲蓄，未曾針對自己的退休及長照風險做出穩健的風險規劃，而她又已高齡六十歲以上，考量到繳費年期及保障額度，黃銀治去年針對退



黃銀治暢談規劃保險的多年心得。



黃銀治參與永達公益健走活動，留下美麗的情影。



每年黃銀治生日，郭雅雯都會約她一同出遊慶生，圖為兩人參加永達健走活動合影。

休需求規劃了兩張十年期的增額終身壽險，並於今年加碼一張長照保單，讓她的退休規劃更趨穩健完善。

### 擔憂子女未來傳承「保」安心

黃銀治育有二個女兒、一個兒子，目前大女兒及小兒子都已結婚生子，唯從事傳播業的小女兒卻是抱定單身主義。即便三位子女都已壽險、儲蓄險與醫療險的規劃，但黃銀治與先生格外擔憂小女兒，擔心她未來沒有依靠，由於早前的妥善規劃，黃銀治的先生今年多了一筆二百萬的資產，夫婦兩人決定將這筆錢留給小女兒，

但小女兒對金錢的迷糊與大方，又讓黃銀治頗為憂慮，不放心直接將整筆錢留給小女兒。

增值的優勢，放愈久領愈多，成為小女兒最堅實的退休後盾，也讓他們夫婦得以安心並放心。

在郭雅雯的建議下，夫婦兩人商議過後，決定將這筆錢透過保險的方式留給小女兒，為她規劃二十年期的增額終身壽險，滿期後隨時間持續增值，需要的時候隨時可部分解約提領部分現金使用，既可達到保障小女兒未來生活的目的，又具備滿期



黃銀治善用保險規劃，打造穩健現金流。