

四〇後的保險勝經

四〇歲是人生階段的分水嶺，也是身體健康的分水嶺，四〇歲後正邁入收入與事業的衝刺期，普遍上有老、下有小，是不許任何意外發生的家庭責任高峰期，最需要利用保險分散風險。而同時，四〇歲也是退休規劃的關鍵時期，面臨這麼多的需求，且聽聽保險專家分析，四〇歲後保險怎麼買才能安享幸福未來。

企劃、執行／洪詩茵 攝影／何佳華、余秀萍



四〇歲，保險專家眼中的保險規劃關鍵時期，不論從退休、醫療、意外、長照等各項人生風險考量，四〇歲都是一個重要的分水嶺，四〇歲之後距離退休愈來愈近，隨著年齡逐年增加，各項人生風險發生的機率亦隨之逐年提高，彰顯對應各項風險之保險規劃的重要性。

而根據世界經濟論壇近期推出的白皮書「投資於我們的未來 (Investing in (and for) Our Future)」指出，全球到二〇五〇年退休金缺口會達到四〇〇兆美金，退休金戶口增加的速度趕不上人類平均壽命的延長，退休人士可能提早十年花光他們所有的錢。

由上述可知，四〇歲之後的保險規劃至關重要，牽涉到未來的退休生活及品質，且聽許素娥、林麗雯二位保險專家，針對四〇歲之後的保險規劃，給予最專業的建議。

許素娥談四〇後保險勝經

四〇歲是家庭責任高峰期、人生風險高峰期，同時也是財富開始累積的



許素娥 Profile

現任：永達保險經紀人業務儲備處經理
保險年資：10年
得獎紀錄：3屆美國 MDRT 百萬圓桌會員
CMF 中國之星業務員組
IDA 國際華人龍獎個人組銅龍獎

保險服務心法

從貿易代理商轉投保險業，許素娥的初衷只為幫助不懂理財的先生守住資產，她提到，她先生過去有一張利率一〇%的新光保單，卻在繳費第八年被業務減額繳清，轉而規劃投資型保單，因恰逢金融海嘯，賠掉二、三百萬。

「一念之差會決定造就的是福報或業障」，推己及人，許素娥從事保險堅持以「利他」為出發點，她說：「賺錢要取之有道，不能侵奪客戶的錢！」因為懷抱真心服務客戶，許素娥用心經營，強迫自己不間斷地學習財經專業，融會貫通之後，自然而然地與客戶分享財經趨勢，再針對客戶需求提供量身訂做的保險規劃。

從行銷到增員，許素娥同樣以「利他」為念，溫暖的行銷與待人風格，為她贏來三位自動送上門的組員，也督促她走上組織的路。她從主管的領導風格反思，走出一條自己的路，以鼓勵、獎勵取代命令與指責，讓她教養出三位成績優秀的小孩，未來也將助她養成更多優秀的夥伴。

時間點，這階段邁向五子登科，同時肩負「房子（房貸）、孩子（教養費）、車子（車貸）、老子（孝親費）、錢子（創富期）」，是人生壓力最高的時間點，也因此，這個階段賺進來的錢如何配置更顯重要，從四〇歲邁向六〇歲，有沒有做理財規劃，大致上奠定了往後生活是向上提升或向下沉淪。

一、**壽險**：壽險保障的額度主要看家庭的固定開銷，舉例來說，若背負二千萬房貸，那壽險額度就必須至少做到二千萬，為求萬無一失，最好能將小孩教養費、父母孝親費、生活費等都一併考量進去。若資金不足，可規劃費用低、保障高的定期壽險。

房費用，同時，以產險公司的意外險將保障額度再拉高。

三、**失能險**：壽險與基本醫療險可以做到老病殘的風險防護，但若需在家長期照顧，還須補足長照風險的防護，建議規劃消費型的失能險，盡量降低保費、拉高保障。

做足上述保障規劃後，每年的保費支出大約介於五、六萬元之間，然而四〇歲後的退休規劃同樣不可忽略，在這人生責任最高的時期，該如何擠出錢來做退休規劃？這就是保險理財

四〇歲責任高、開銷大，一定要將人的風險做到最高，尤以壽險、基本醫療、失能這二方面的保障最為重要。

二、**基本醫療**：四〇歲後的疾病及意外保障一定要充足，若四〇歲仍未規劃終身醫療險，保費會非常高昂，建議以增額終身壽險補足這個保障缺口，並搭配雙實支實付來 COVER 病



專家之於客戶的價值，透過收入與支出的詳細檢視，為客戶擬定儲蓄工程，例如：每天少花一百元，每個月就多出三千元，每年就可擠出三萬六千元轉做退休規劃。

從四〇歲到七〇歲，每個年齡階段，各面臨不同的人生課題與責任，如何透過保險機制做好每個階段的功課？

四〇～四九歲（六年級生）：四〇

歲這年齡段首先須注重的是失能、意外、疾病的風險保障，因為這個年齡階段資產累積通常不多，一旦發生意

外，將會造成全家的滯陷。與此同時，這個年齡段的退休規劃同樣是刻不容緩，因為距離退休只剩二〇年，目前部分增額終身壽險繳費期間擁有高額保障，繳費期滿持續增值的保價金又可作為未來退休後的現金流，繳費期間保障人、繳費期滿保障錢。建議以二十年期的增額終身壽險為首選，因為未來二十年利率趨勢走低，若做短年期的增額終身壽險，期滿勢必要再找其他商品，將失去利率優勢。

五〇～五九歲（五年級生）：這個

年齡段的客戶，大約八成以上都會同意退休規劃的必要性，而且多數在疾病及意外方面的基本保障都已具足。這年齡段的保障缺口通常落在失能險及實支實付醫療險，大約有八成未做失能險規劃，加上這年齡段的實支實付大多是過去的規劃，所以，一定要透過保單校正，釐清過去的實支實付與當前實支實付的差異點，藉此補足失能與實支實付的缺口。

六〇歲以上（四年級生）：台灣當

前六〇歲以上的長者大多擁有不動產，以房養老，退休基本上沒有太大

問題，不過，四年級生過去普遍只接觸過長照險，因當時失能險仍未推出，而長照險保費又非常高昂，較不受青睞，因此，建議這年齡段的客戶最好要做保單校正，釐清保障缺口，並且完善傳承的稅務規劃。目前市面上部分增額終身壽險內含失能保障，非常適合這個年齡階段的客戶，可規劃六年期或八年期的增額終身壽險，對抗未來負利率的風險之餘，也可作為未來的退休生活費。

許素娥客戶實例

四十二歲緬甸籍女醫師，為陌生開發客戶，女醫師的先生開麵店，夫婦倆育有二個小孩，夫婦倆都不希望把小孩放在緬甸由外公外婆照顧，女醫師希望將小孩帶到台灣自己照顧，但資金上不夠充裕。許素娥為這位女醫師進行保單檢視，發現他們一家四口每人每年繳交六萬元保費，卻只擁有疾病與意外保障，且住院日額竟然只有一千元。許素娥叮嚀客戶退休規劃的必要性，最後以每人每年六千元的保費支出為其家庭做到相同的醫療保障，同時，也為她規劃年繳十八萬、

邁入四〇歲這人生責任分水嶺，理財是必修的學分，但在理財之前必須先理債，若有車貸、房貸等債務，務必先將債務必要的支出留下來，並且檢視日常的收支與開銷，掌握自己的消費習慣，以斷捨離的態度，釐清「想要」與「必要」，將錢花在「必要」

林麗雯談四〇後保險勝經

二十年期的增額終身壽險，內含一到六級殘每月五、六萬的失能保障（給付上限一百萬），未來若升職加薪再提高規劃額度。

的刀口上，而非「想要」的衝動上。而何為「想要」與「必要」呢？許多人消費只管「想要」，不管用不得用得到，為了避免衝動消費，消費前先問問自己，這個東西究竟是「想要」或「必要」？若只是「想要」，可以告訴自己「這東西買得起，但是不需要」，降低消費的衝動。

四〇歲後通常已工作一段時間，上有父母、下有小孩，家庭責任重，也是在這個年齡層開始會有買房、買車的梦想，以我自己的小家庭為例，考量未來接送小孩上下學的需求，買車

已是「必要」消費，這時就要思考買車錢從何處來，必須有計劃性地計算固定收支，將買車錢擠出來。現代社會借錢容易，很多人常想著借錢完成夢想，卻忘了思考以後，待工作一段時間，或者是想理財的時候，才發現辛辛苦苦存下來的錢都是在補過去的債務缺口，想理財也沒有資金，由此可見計劃消費與理財的重要性。

四〇歲後最需看重的保險保障有三，按照其重要性分別是壽險、實支實付醫療險及失能險。四〇歲通常是家庭的經濟支柱，有父母、小孩需



林麗雯 Profile

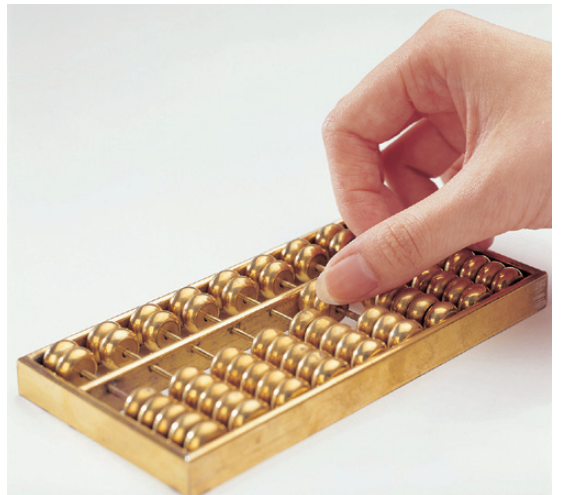
現任：永達保險經紀人業務儲備處經理
保險年資：9年
得獎紀錄：5屆美國MDRT百萬圓桌會員
CMF中國之星業務員組
IDA國際華人龍獎個人組銅龍獎

保險服務心法

一畢業就投入保險業的林麗雯，累積多年保險功底，才在同為保險業務的媽媽增員下，加入永達，「原本我是質疑的，但一場講座翻轉了我的觀念，讓我知道，保險之於客戶的價值，絕不僅僅只有醫療保障，保險機制可以協助客戶解決退休與稅務上的難題。」

面對客戶，林麗雯走的是不疾不徐的溫暖路線，從不求快，她說：「每一個人在不同時期的財務狀況都不太相同，必須多花時間了解客戶的財務狀況及需求，才能為客戶擬定最妥當的規劃，我不希望客戶是在衝動的心態下規劃保險，而是真正理解自己買的保單。」

「你不一定要跟我買保險，但你一定要解決這個問題！」這是林麗雯面對客戶的口頭禪，她歡迎客戶向她提出保險相關問題，也盡心盡力為客戶解決問題，久而久之，慢慢建立起彼此之間的信任感，成為客戶心目中的保險達人，更在潛移默化中建立起自己的個人品牌。



要照顧，即便是四〇歲的單身族群，也要思考不能造成他人負擔，因此，壽險保障格外重要，尤其部分增額終身壽險兼具高保障、繳費期滿保價金持續增值的優勢，又可兼顧到退休需求；而因應DRGs健保新制上路，加上醫療科技進步，自費項目變多，規劃實支實付醫療險才能支應新式醫療的費用；失能險主要照顧走不掉的風險，為退休規劃增設一道防護網，避免退休金被長期照顧費用侵蝕。

當基本保障都已完善，四〇歲後的理財方程式，最重要在於退休金的規劃，而且不論是四〇歲、五〇歲或六

〇歲等年齡區段，都應以退休金的規劃為第一理財重點。退休規劃應以「需求」為優先，不論介於什麼年齡層，都應該以每個人的擔憂與需求為出發點，保險專家再依據客戶的財務能力及需求為其擬訂計劃。舉例來說，有位客戶因家人有失能情況而想規劃失能險，但他每月僅能擠出一、二千元，但失能發生機率畢竟較低，於是建議客戶先做儲蓄規劃與醫療保障，將能夠存下來的錢分成三分，三分之一規劃醫療險，三分之二做儲蓄規劃，待財務能力提升，再行規劃失能險。

林麗雯客戶實例一

四〇歲餐飲業老闆，因母親身體不好，希望能為母親做失能與壽險規劃，但客戶自己的失能與退休規劃都尚未完善，林麗雯就客戶的資金，建議他為自己及母親各規劃年繳三萬、二十年期的增額終身壽險，內含失能與豁免保障，沒過幾年時間，客戶母親就進入長期照顧狀態，符合二級殘認定，不僅免繳保費，更享有失能給付，讓客戶能夠輕鬆支應母親的照顧費用。

林麗雯客戶實例二

五十多歲企業主，因為傳統疼惜長孫的觀念，希望能多留一些資產給長孫，考量張榮發死後遺囑糾紛，藉由林麗雯的稅務觀念分享，始知保險指定受益的功能，類似信託機制，享有掌控權，可以依據自己心願傳承資產，又不用另外支付信託費用，而且部分增額終身壽險還可以選擇分期給付，不用擔心子孫胡亂花用，一次敗光資產，當即決定透過增額終身壽險傳承資產給長孫。

