

面對保險新制 保單聰明規劃

TALK版



金管會宣布傳統型人壽保險門檻比率自二〇二〇年七月起實施，主要目的是要確保民眾手中的壽險，都有一定的死亡保障，讓保險回歸保障的本質。該如何聰明規劃保單做好保障，透過保險達人徐鈴、謝允涵及溫宜姍建議，提早規劃就能富足平安、圓滿人生。

企劃、執行／羅怡如 攝影／何佳華、羅怡如

——
——
路！
——
——
〇二〇年有多項保險新制上

壽險業各幣別保單責任準備金利率將調降一碼（〇・二五個百分點），包括新台幣及美元、日圓、澳幣、人民幣等外幣保單漲幅至少二成；小額終老保險跟著調降責任準備金利率，保費也跟著變貴，民眾投保時將付出更多的費用。

住宅火險不論新、舊保單，在保費不變情況下，保額提升一八%。另增颱風洪水理賠，依地區可補償七千元到九千元，還提供信用卡及證件重製費最高五千元的實支實付，租屋仲介費最高五千元的實支實付，搬遷費最高十萬元的實支實付，以及生活不便補助金每日定額三千元，單一事故最高給付三〇日。

而傷害險保單失能金給付新增「鼻未缺損、但鼻機能永久顯著障害」，民眾未來若不幸受傷，雖然鼻子外觀沒有損傷，但可能已經聞不到味道等功能喪失，將可歸為最輕的第十一級失能，領取部分保險金。

現行金管會已要求保險業者針對七○歲以上長者販售投資型保單，必須全程錄音或錄影。今年更擴大實施範圍，只要賣有含解約金、生存金的保單給七○歲以上老人，一律比照辦理，且紀錄須留存到保單契約結束後五年。此外，金管會發布訂定「人壽保險商品死亡給付對保單價值準備金（保單帳戶價值）之最低比率規範」，未來壽險保單將提高保障成分，並降低儲蓄比重，且必須符合最低死亡保障門檻比率規定。



徐鈴 Profile

現任：永達保經業務儲備處經理
保險年資：16年
得獎紀錄：4屆美國 MDRT 百萬圓桌會員
CMF 中國之星業務員組銀獎
IDA 國際華人龍獎個人組銅龍獎

徐鈴の專業技法

原本擔任代理教師的徐鈴，因意識到未來保障的重要，在三十六歲那年，不僅為自己規劃長年期保單，更投身保險業，希望協助更多客戶，完成富足人生退休規劃。對她來說，服務客戶沒有甚麼撇步，就是要走出去，找到客戶的擔心點，解決客戶的問題，甚至比別人更用心，主動關懷、全方位服務，抓住客戶的心。

希望成為別人的貴人是徐鈴的服務心法，這樣起心動念的結果就是讓客戶覺得「揪揪心」。曾有一位在幼稚園工作的女性友人，聽到旁人說美元保單很好，就想購買進行退休規劃。徐鈴了解她的需求後直接告訴她不合適，因為這位女性友人不常出國，又無法承受匯兌的損失以及轉換幣值的手續費等成本，於是建議她購買以台幣計價的保單就好。後來，這位朋友購買了年繳十二萬、十二年期的保單，讓自己的財務規劃與需求目標結合。

徐鈴聰明保單規劃術

今年最熱門的話題非新冠肺炎莫屬，新型冠狀病毒（2019-nCoV）所引起的肺炎 COVID-19 持續在全球蔓延，也導致人心惶惶。防疫工作，除了注意運動及飲食，提升免疫力，搭配口罩、酒精等用品保護自己，投保保險亦可為自己增加無形防護網。

二〇二〇年保單該如何規劃？因應保險新制，保險規畫亦應有所對應。隨著醫療進步、國人平均壽命延長、因應人生階段不同衍生出不同家庭責

任，台灣雖然有健保，但萬一生重病，藥品或療程健保沒給付，該怎麼辦？存款不夠，每月當月光族，這是您要的生活嗎？如果不早一點計劃，並採取行動，老後成了窮苦老人，這樣的人生有意義嗎？我們都應該想方設法做好退休規劃，努力達成心目中理想的目標，不讓自己白活這一生。

根據內政部數據顯示，國人平均壽命為八〇・七歲，過往許多醫療保單只到七五歲就失效，故需適時調整，避免到老有需求時無法發揮保障，尤



其實支實付住院醫療險、殘扶險、退休規劃都是必要的選項。

實支實付住院醫療險是各種疾病最重要的防護線，不論住院醫療或是法定傳染病都可以用到，例如面對此次新冠肺炎的強大威脅，不論是實支實付型或日額型醫療險，並未列為除外責任，保戶萬一不幸因法定傳染病住院治療，將依契約條款各項醫療給付項目的約定承擔給付責任。而殘扶險屬於高保障型保單，年輕時投保每月只要一點點保費，不論是意外或是疾病造成的失能，一旦符合理賠條件，失能當下的一次金給付可以做為醫療費用、居家照顧的補助；之後每月還

會給付扶助金，可以減輕家庭的財務負擔。建議附加豁免保險，若因身故或殘廢無法繳交保費時，可豁免保費，由保險公司代為繳費，讓保障持續有效。

此外，也要規劃壽險保障，家中經濟支柱萬一倒下，遺留下來的保險理賠金能因應家中開支，家中老小的生活可以獲得照料、經濟可以不受影響。

隨著高齡社會的來臨，退休金的準備也應列在生涯規劃中，能夠愈早進行愈好，而且退休金的準備要有「專款專戶」的概念，透過增額終身壽險，藉由有紀律的理財，盡早為自己的將來做好準備，才能讓晚年生活從容自在。

民衆也可以趁此時間進行保單健診，因應人生階段變化，就應重新審視保障需求，不論是進入婚姻、迎接新生命，充足的保險保障絕對不能省。

若有預算上的考量，則可以考慮以意外險搭配壽險拉高保障額度，待將來預算較寬裕時逐步調整比例以增加壽險的額度。此外，短中期有資金需求的人，包括旅遊基金等，也可以透過事先規劃，藉由穩健型保險商品，為

自己累積資金，有計畫達成目標。

保險的好處還能「預留稅源」，辛勤工作一輩子，若因未及早進行資產規劃，不僅不能富及後代，反而稅留子孫。建議透過保險及早規劃預留稅源，將畢生努力的財富留予下一代。

謝允涵聰明保單規劃術

金管會發布訂定「人壽保險商品死亡給付對保單價值準備金（保單帳戶價值）之最低比率規範」，未來壽險保單將提高保障成分，並降低儲蓄比重，且必須符合最低死亡保障門檻比率規定，自二〇二〇年七月一日生效。未來在相同保費條件下，保戶可以買到更多的保額，讓保險真正回歸保障本質。面對主管機關政策上規範壽險保單要降低儲蓄比重，加上新冠肺炎來勢洶洶的疫情肆虐，要怎麼選擇保險？

雖然台灣的保險滲透度世界第一，但根據壽險公會統計資料顯示，國人平均死亡保障額度不到六〇萬元，比平均所得六三萬元還低，風險轉嫁明顯不足，建議可用定期壽險補足；其次，實支實付醫療險與意外險應該做



謝允涵 Profile

現任：永達保經業務儲備處經理
保險年資：8年
得獎紀錄：4屆美國MDRT百萬圓桌會員
CMF中國之星業務員組銀獎
IDA國際華人龍獎個人組銅龍獎

謝允涵の專業技法

唸的是經濟，曾擔任過白金級高端客戶的銀行理專，二〇〇八年因遇上金融海嘯，客戶投資的心血幾乎都血本無歸，謝允涵意識到投資的風險，無法為客戶守住每一分錢的他，面對自己對客戶的責任，考量保險經紀人公司可以針對市售保險商品做分析，進而提供最適當的保險規劃，讓客戶獲得完整的保障，確實做好風險管理，便毅然轉型。

對謝允涵來說，用心贏得客戶心就是他的服務心法，從協助客戶的角度出發，找出客戶的擔心點。他常對初次見面的客戶說：「鐵達尼號為什麼會沉？其實是因為只看到冰山一角，沒有意識到全面的危機感。而保險的好處很多，包括提供家庭保障、分擔醫療費用、強迫儲蓄、合法節稅、甚至結合信託照顧後代。生、老、病、死、殘是人生必經過程，選擇增額終身壽險保單、年金保險等，不但具有壽險保障，又具有保本、鎖利特色，透過適當的保險規劃，就能讓人免於擔憂度日。」

為基本的配備，再規劃重大傷病險及失能險，依照經濟能力逐年補足保障缺口，量力而為。因應高齡化社會，可以隨著收入增加而逐步加碼方式，透過增額終身壽險保額來累積退休金，因為增額終身壽險會隨著時間增額，做好退休生活保障規劃。

對於想要累積海外教育金或旅遊金、規劃孩子幾年後會到美元地區國家讀書或是在國外經商，建議可以購買美元保單，透過美元保單達到兼具壽險保障及多元資產配置的雙重效果。可選擇長年期規劃有豁免的保單，藉由

拉長年期，降低匯率干擾因素的影響，保戶亦可規劃更充足的保額，真正滿足保障的需求；並在繳費期間提供一、六級失能豁免保險費，免除不幸發生失能後的後顧之憂。保險保障就是財務補償的概念，透過保險規劃，可以規避家庭在經濟困窘時，愈是承擔不起「病、死、殘」所帶來的負擔，透過保障型保險獲得保障，所以盡可能維持需要的保障額度是最大前提，無論如何，「絕不輕易解約！」

有些人有保險真的免稅的疑慮？其實只要搞懂要保人、被保人與受益

人角色，就能輕鬆避掉稅負問題。壽險存在保單價值準備金，而要保人變更就如同是將已累積一定金額保價金的保單贈與他人，如果變更時該張保單的保價金超過二二〇萬元，要保人就須申報贈與稅。但要留意的是，由於要保人是繳保費的人，子女若無繳費能力，即使要保人填寫上子女的名字，保費自然還是由父母支付，金流仍要控制規劃在每人每年贈與二二〇萬元之內才享免稅。

此外，根據《遺產及贈與稅法》規定，有指定受益人的人壽保險、軍



温宜姍 Profile

現任：永達保經業務儲備處經理
 保險年資：9年
 得獎紀錄：3屆美國MDRT百萬圓桌會員
 CMF中國之星業務員組銀星獎
 IDA國際華人龍獎個人組銅龍獎

温宜姍の專業技法

原本擔任財會工作，卻因為家人生病的理賠問題，讓温宜姍毅然決定進入保險領域，吸收更多專業知識，考取得十多張金融與財會專業證照及認證，同時參與相關的進修課程，讓自己在這保險專業領域，可以更清楚了解市場脈絡及掌握最近的財稅資訊，幫助更多的人了解保險奧秘和專業知識。

為保戶做保障規劃時，她會先了解保戶的背景與需求，量身規劃並說明保障權益；親自送交保單到客戶手中，再次根據保單內容條款向客戶解說。温宜姍的服務態度是從客戶的角度思考，針對小資族或剛成家立業等不同族群，先溝通再做符合需求規劃，降低生活上的風險，讓保險真正發揮十大黃金價值：病有所醫、壯有所倚、幼有所護、親有所奉、殘所有仗、老有所養、錢有所積、產有所保、財有所承、愛有所繼。

公教勞農保的保險給付不計入遺產總額，其用意在於保障被保險人死亡後，保險金能妥善照顧受益人。被繼承人以自己本身為要保人及被保險人，且有指定受益人的保險，原則上不計入遺產總額課稅，但如果投保是為了逃稅，有重病投保、躉繳投保、舉債投保、高齡投保、鉅額投保、短期投保、密集投保、保險費高於或等於保險金等特徵，仍會被課稅。想靠保險移轉財產並節稅，要保人和受益人非同一般人的壽險及年金險，保險金屬於死亡

温宜姍聰明保單規劃術

這次新冠肺炎疫情再次喚醒人們對醫療重視和以房養老真能創造源源不

絕現金流的思維衝擊，開始尋找哪些工具可有源源不斷現金收入，不因天災人禍而阻隔收入來源，而「保險」成為此時的王道。

給付部分，一申報戶全年合計數在三三三〇萬元以下，免計入基本所得額，配偶和成年子女可為獨立申報戶。

善用保險，是邁向優質人生的極佳渠道，透過保險做好風險的轉移，即保險保障防患於未然，就可免於未來受各種風險之苦。

人的一生不外乎在三富裡拼搏，而三富即為：創富、守富、傳富。

創富與守富的階段，建議針對家裡的主要經濟支柱，先做好萬全的規劃，以防經濟支柱中斷，造成經濟「只出不進」的困境，故醫療是首重規劃。健保所支付醫療範圍，因其無法全額報銷，故商業保險針對其缺口補足，



才不至於被龐大醫藥費所打倒。其次是孩子的教育與侍奉雙親的家庭責任，以壽險和意外險做搭配，才能為家庭護航。最後是面對因遭受變故，而致傷殘，能保有自己的生活尊嚴。

以醫療而言，建議規劃住院醫療以四〇〇〇～五〇〇〇／日為主，除了能升等病房，在實支實付的範圍內，用更好的藥物治療，還可彌補自身因病無法工作而缺少的新資。而這種主要以實支實付醫療為主，日額型醫療為輔的保險，每個月為自己提撥約一～二千元，就能消除生活隱患。

對於家庭責任部分，先計算出目前可預算的金額。計算公式：〔(將家中每個月開支*十二個月*小孩到成年責任期)+貸款總金額-其基本保額〕，以壽險和意外險相互搭配，經濟許可保戶，可用增額型終身代替。當發生變故時，讓家人有時間和金錢去做其經濟來

源的應變。

意外與疾病總難以預料，需預防因意外或疾病導致的傷殘。當一個人不幸發生傷殘時，除了生活習慣被迫改變，還會面臨失去有尊嚴的生活品質。長照險為此因應而生，能在傷殘事件發生時，讓人可以積極面對生活，並享有尊嚴的、無憂的生活水平，也可以保障家庭和孩子的正常生活。

長照險種類很多，建議規劃因為意外與疾病所造成的傷殘皆可理賠，再者是不論一至六級的輕重皆能定額領到與自己薪資或是生活開銷等同的基本金額。很多人都會擔心這樣保費是否很高？其實就看你的需求，以我四四歲年紀，規劃定額可領重大失能生活扶助金是每個月六萬元，只需從薪資每月支領二五〇〇元即可。

財富傳承，很多人在意，卻又很少動手去做，不外乎認為自己健康還年輕、規劃複雜又麻煩、找專家費用太高……等原因而拖延，或是未善用政府給的政策，如：每年的贈與稅二〇萬額度，可分年移轉財富贈與子女。

針對財富傳承，常見的規劃有：
1、遺囑：可自由分配自己財產的權利，在民法的第一一八九條規定內，有

五種方式（自書遺囑／公證遺囑／密封遺囑／代筆遺囑／口授遺囑），仍不可違反特留分的規定。

2、保險：對資產有控制權，可隨時變更受益人；死亡身故給付，有指定受益人，且為國內保單，除可不計遺產總額，還能預留稅源，且不受特留分限制。（投保人—付出愛的人；被保人—享受愛的人；受益人—繼承愛的人）

3、信託：可以延續自己對財富的管理思維，而將自己財產所有權轉移給受託人，受託人依照信託目的和契約，管理或處份交付信託之財產。

「保險」能做到讓我們的爱延續，無憾惠澤親人；「信託」可訂定財產使用細節；「遺囑」把來不及規劃的（如現金／股票／基金／古董字畫……等等），全部包括在內。善用以上三種規劃，可安享尊嚴老年生活，也免除人在天堂、子女對簿公堂的憾事，且能財富永流傳。

無論是保障規劃、資產傳承規劃／稅務規劃、退休後老年生活規劃……會因人生階段不同也規劃不同，提早未雨綢繆，轉嫁風險，活出精采的三富人生。