



TV版

不確定的時代

永保安康



疫情衝擊，我們無法預估黑天鵝何時出現，而股市、基金也難以擺脫金融市場的起伏牽動，種種的不確定都讓我們無法安心。透過永達保經顏筑翹、鄧心玫、邵志明等三位業務儲備處經理告訴您，面對危機來襲時，只有完整的保險規劃，才能永「保」安康、幸福的未來！

企劃、執行／羅怡如 攝影／何佳華





顏筑翹 Profile

現任：永達保經業務儲備處經理

保險年資：4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獎

IDA 龍獎個人組銅龍獎

經營心法：天道酬勤 地道酬善

勤學習 勤拜訪 善結緣 善誠信

服務心法

「她的專業好，對客戶熱心有誠意，很有感。」這是客戶眼中的顏筑翹。過去二十年，在金融領域從銀行的客戶服務、空中理專，到保險公司的客戶服務、商品訓練，以為職涯已走到頂峰。後來因為公司轉換兒離職，拿著累積二十年的退休老本創業，沒想到慘遭滑鐵盧。不服輸的個性，秉持「人脈業務我是白紙，金融保險我是專家。」的心態，她轉職永達保經，從行銷白紙入行、聽話照做，態度非常積極，並以專業服務獲得客戶青睞。

能有這樣的優質服務，其實是一路走來累積的經驗。顏筑翹有一套客戶服務三部曲，透過安全感、信任感開發人際關係；定期提供保單健檢，讓客戶依賴；提供有效資訊，建立有感連結。她認為，服務客戶就是被喜歡、被認同，不以行銷為目的，不只擁有專業，對客戶要有無比的熱忱，才能創造雙贏。

現象

每個人都會老，卻不是每個人都能活得老當益壯。根據主計總處二〇一〇年進行的人口及住宅普查，國內老年人失能率為十二・一%，即平均每一〇〇名六五歲以上的老人中，就有近十三人因為生理機能老化以及各種心血管疾病、意外導致失能，舉凡吃飯、上下床、如廁、洗澡等日常生活，都須他人協助才能完成。

衛福部指出，台灣人口快速老化，推估二〇二六年國內長照需求人口將一舉突破百萬，屆時放眼望去，能置身家

庭照顧重擔外的人恐屈指可數！當然，失能並非老人的專利，所以，需要長期照顧的人也不只有老人。根據衛福部的推估，若再加上中重度的身心障礙者，二〇一九年國內整體長照需求人口至少已達七、八〇萬人，且隨著台灣人口快速老化的腳步，將於七年後突破百萬大關。

因應高齡社會，如何避免長期照護風險？

顏筑翹談 銀髮風暴 醫療長照篇

隨著人口老化、失智比例提高、罕見疾病、意外頻傳等種種原因，長照者、失智比例攀升，民衆也逐漸發現，支援照顧費用及薪資減少的長照險和失智保險是保險規劃不可或缺的一塊，因為長期照顧不會時刻住院，通常是在照護機構或居家照護，每月所需費用三、五萬元起跳，這樣的風險並無法靠醫療險完全轉嫁，而特定傷病險、失能扶助險及長期照顧險，均有提供照顧扶助金的功能。

長久以來，長期照顧議題多聚焦於失能及失智老人，或身心障礙子女的福



社，經常忽略在他們身邊沉默的家庭照顧者。根據家庭照顧者關懷總會統計，全台目前約有九〇萬的家庭照顧者在家庭中擔負起照顧家人的重責大任，長時間照顧家人，一年三六五天、一天二十四小時不眠不休，甚至犧牲工作、健康、社交；，長期承受身體、心理及經濟極大壓力。

不論是照顧者或是被照顧者，「長照」帶來的壓力究竟有哪些？顏筑翹業務儲備處經理指出，發生長照首先面臨就是生活吃穿及生活照顧的問題，生活吃穿就是經濟壓力、生活照顧就是精神壓力，如果當事人還要承擔家庭責任，或是退休金準備不足的狀態，馬上面臨的是經濟問題。舉例來說，家庭成員有

三個人，其中一個人需要長期照顧，經濟壓力就會落在其他兩個人身上。

「像我母親在二十年前雙目失明，當時還不到六十歲，我和姊姊都還很年輕，首先面臨的是人生許多計劃都要做調整，因為要承擔的不只有被照顧者的生活費，還必須成為她的生活特助，關於行立坐臥她都需要一個特別助理，所以照顧者的時間一定會被切割，必須花更多時間賺錢，還必須多撥出時間照顧失能者。我還有姐姐可以分工合作，一個出錢、一個出力。現今的家庭可能只有一個小孩或沒小孩，如果沒有事先進行防範規劃，很難想像如何維持生命基本的尊嚴。」

為了防範未然，可以從預防和轉嫁

做到避免長照風險，「預防」就是改變生活習慣、避免意外產生；「轉嫁」的部分，以往人們用的是養兒防老、養兒防病，然而隨著工商社會結構的改變，其實有更好的工具是運用保險機制。目前市場上關於失能保障

的規劃，其一是在有能力時提撥一筆錢到保險公司，一旦產生長照風險就啟動照顧機制，如果終其一生健康圓滿就傳承給受益人，有些類似帳戶提撥做法；另一則是花更少的預算提撥給保險公司，發生長照風險就啟動照顧機制，如果健康圓滿，這筆錢就去照顧其他需要照顧的人，類似基金共享的功能。由此可知，失能保險是轉嫁長照風險的最好工具。

規劃失能險還應考量通膨及現實問題，根據統計，一個人若發生失能照顧平均餘命是再活七年，以一年最 Basics 本三十六萬來說，七年就要就要準備二五二萬，這還不包括臨時住院、日常生活用品花費等。對於走不了的風險規避，目前市場上的失能扶助險，萬一遇到符合保單條款豁免保費的範圍，自帶豁免不用繳保費，可以領第一筆扶助金，有些保單豁免條件一至六級殘還可以按月領扶助金。提醒民衆，關於豁免的條件，還是以各家保險公司商品規定為準，買保單的時候千萬要看清楚條款，透過專業保險經紀人規劃建議，完成人生風險的完整防護。



鄧心玫 Profile

現任：業務儲備處經理

保險年資：11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獎

經營心法：踏實做好每一步 利他利人

確認需求 解決問題

服務心法

一直從事護理工作，母親本身又是保險受患者，認同保險的社會功能，機緣下鄧心玫轉戰了保險業。在服務某位醫生客戶的過程中，拜訪三次卻沒辦法解決他的問題，後來醫師一句話：「謝謝妳告訴我愛就是在心愛的人身上看見責任，不過人生不是只有身故，還有假設需要被照顧的問題。」點醒她，當年任職保險公司沒有失能險、沒有雙重豁免的機制、險種有限、保額亦有限，於是她開始思考：如何才能客觀地提供更多元且有競爭力的規劃？幾經評估她決定轉型至保險經紀人通路，選擇服務定位明確的永達保經。

鄧心玫堅持服務與專業並進，公司的財經課程及稅務八堂課惠她良多，她認為，體恤客戶，關心其所關心的事物，用所學的know how協助客戶預見問題，傳遞正確的財務觀，進而解決問題，定能為他們創造價值，完成客戶心中所願，進而締造更豐富與和諧的人生。對鄧心玫來說，「服務」不必矯情刻意，只要出自真誠地關心對待，客戶一定感受得到。懷抱著感謝信任的念想，愈努力愈幸運！

現象

根據勞動部二〇一八年針對四千名勞工進行的「勞工生活及就業狀況調查」結果發現，在可複選情況下，勞工對自己退休金準備三大來源，依序是「自己儲蓄」七五・二%、「勞保老年給付」四三・五%及「新制勞工退休金」五七・二%，其中，年紀愈大，自己儲蓄比重愈來愈低，仰賴勞保與勞退則愈來愈高。若是五五至六四歲，自己儲蓄八〇・四%，勞保老年給付提高到六三・三%，新制勞退休金四四・四%。整體勞工退休生活費用來源為

子女奉養只有五・一%，即使是五五至六四歲高齡者，由子女供應的比率也只有八・七%，可見國人退休已不再是養兒防老。勞保基金是國人退休後重要收入來源，卻面臨二〇二六年破產危機。高齡時代來臨，如何對抗長壽之退休風險？

鄧心玫談高齡少子化退休規劃篇

隨著醫療進步及養生風氣盛行，國人平均壽命也有增長趨勢。根據內政部二〇一八年公布「簡易生命表」數據

顯示，國人平均壽命達八〇・七歲，其中男性平均七七・五歲、女性平均八四歲，顯示國人確實愈來愈長壽。若與全球平均壽命相比，我國男、女性均壽均高於全球平均，但仍低於日本、瑞士、西班牙、新加坡等國家。

行政院主計總處在二〇一六年以前，每年會訪問雇主勞工退休年齡，數據顯示，二〇〇八年勞工平均退休年齡為五六・三歲，二〇一六年已達五八・六歲。自二〇一七年開始，主計總處不再訪問雇主調查勞工退休年齡，改以勞保請領年齡呈現勞工退休年齡，結果顯示，近二年平均請領勞保年金年齡約



六一·三歲，可見國人退休年齡的確呈現延後趨勢。

高齡化

問題像一顆時間炸彈，

未來大家都將拖著

老命繼續工作嗎？年紀

大還能健康無虞嗎？鄧心玫

業務儲備處經理表示，天下雜誌

曾經報導未來人類平均餘命會到一二

○歲，生物科技的發達延長人類的壽

命，延長的速度相當於每十年增加二

歲。面對長壽問題有兩個面向值得關

注，試想一個情境，高齡八十五歲，身

邊的錢花完了，人還很健康，是幸福

還是壓力？恐怕是壓力，每天都得面

臨生活花費的壓力。其二則是長壽帶

來的醫療花費，將來恐怕會非常龐大，

先進的醫療技術提升診斷速度，就像

時下蔚為流行的達文西手術，不僅降

低失敗風險也減少患者併發症，延長

了人類生命，但相對也增加自費項目

支出。從前購買的醫療保險可能可以

支付部分項目，但新式醫療費用高昂，

醫療保險不足的部分，還是得動自己

的荷包，建議思考長壽問題，一定

要規劃足夠醫療本金做為費用的轉嫁。

彼得杜拉克曾說：「二○世紀是責保

障的世界，二一世紀是處理客戶活得太

久的世界。」在打理退休金之前，鄧心

玫提醒六大注意要點：一、**長壽的風**

險：退休後的生活費及醫療費都要考

量，退休金必須夠用且用得夠久；二、

配偶的花費需求：另一半的老後費用

也要規劃，尤其是家庭主婦；三、**負債**

退休：舉例來說房貸還沒繳完就退休、

舉債發展事業第二春，都會增加退休後

壓力；四、**忽略長照需求**：家庭支出環

環相扣，萬一家庭成員其一發生失能，

恐將侵蝕退休金；五、**高齡退休**：年老

後有工作意願卻沒有工作機會、六、**太**

晚開始準備：太晚起步，造成儲備退休

金的壓力，建議愈早開始愈省力。

究竟要準備多少退休金？建議利

用「（平均餘命－預計退休年齡）×

十二×退休後每月花費預估值」算式，

算出概略的退休金總額。

根據二○一九年初勞動部公布勞保

精算報告，勞保的破產年限將由原本的

二○二七年，提前一年至二○二六年。

面對不可預期的勞保年改，退休後該

怎麼辦？退休一輩子只經歷一次，不能

失敗不能冒險，更不能重來，建議還

是得以商業保險來進行退休理財規劃，

增額終身壽險、年金險都是退休規劃的

最佳利器，透過增額終身壽險儲備退休

金，更享有時間優勢，放愈久複利增值

效益愈高，全面滿足退休金規劃所需

具備的穩健及增值優勢。此外，強化健

康保障，可以用增額終身壽險（內含被

保險人豁免）再搭配要保人豁免附約，

善用雙重豁免的機制，打造家庭財富防

火牆。試想一個情境：失能風險中斷收

入時（依照各保單規定），保單保費改

由保險公司繼續繳，減輕當事人繳費壓

力，且因保費繼續繳，未來退休後一樣

有退休金；失能不只影響收入且生活

恐陷入緊縮，此時保險公司將提供一筆

生活扶助金，讓家庭生活品質盡量維持

不變。

退休藍圖同樣需要超前部署，要有健

康的老身、相愛的老伴、能力相當的老

友和足夠的老本。想想退休後想做哪些

事，學攝影、學跳舞；等等找到自己的

興趣；與志同道合好友，一起旅遊、健

行、品茗、話當年，相信透過充份準備

所迎接而來的退休生活，將會充滿熱情

與希望；透過穩健的「保險」及增值優

勢，準備足夠的老本，退休計劃將照著

目標藍圖一步一步築夢踏實。



邵志明 Profile

現任：永達保經業務儲備處經理
 保險年資：4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獎
 經營心法：彩虹之美 在於多色並存
 人生之美 在於多人共榮

服務心法

曾經是人人欽羨、收入不錯的不動產首席團隊一員，因為工作每天都忙到半夜才回家，較沒時間陪伴家人，錯過小孩的成长階段，也意識到是否可以再提供客戶更多的資產規劃服務，於是思考轉換跑道，經過諸多衡量，轉戰永達保經再出發，轉眼四年時間，邵志明憑著一股堅持到底、以客為尊的態度，將自己定位是資產規劃經紀人，透過專業完整的訓練與實務的高資產規劃實務，以保險協助客戶進行更完整的資產規劃。

當年從事房仲業時，就是秉持著將客戶找房子的原因了解徹底，就容易找到讓他們滿意房子的初衷，即便轉換了跑道，但邵志明依然不改初心，用心服務，贏得客戶的信任。他的服務心法是先和客戶交心，把客戶當家人，為客戶把關。面對任何一位客戶，他不只專心傾聽談話的內容，同時用心觀察對方態度、神情，以提供符合客戶需要的服務。

現象

金管會為確保壽險業穩健經營，自七月起調降壽險保單責任準備金利率，包括新台幣降一碼、美元與人民幣降二碼、澳幣更大減四碼。全球利率不斷走低，再加上新冠肺炎疫情，近期因全球股災導致美國不斷降息，希望能釋放資金活絡商業。目前美國的基準利率為〇・〇五%，幾乎趨近於零，若疫情與經濟持續低迷，美國零利率時代可能成真。疫情與低利率在台灣也造成金融衝擊。台灣央行日前宣布降息一碼，目前新台幣一年期定儲利率剩〇・

八四％。

利率直直落，經濟環境不穩定，面對各類理財工具投資報酬率的不確定，民衆也擔憂資產大失血。面對全球經濟大環境的不可期，如何規劃才能做到避免資產遭遇風險？

邵志明談經濟風暴 資產保全篇

根據美國數據調查顯示，八〇％以上的投資風險跟報酬的結果都是由資產配置決定，但超過九〇％的民衆沒有建構資產配置，其原因包括有能力卻沒時

間，或是因懶惰而沒意願去執行配置調整。

進行資產規劃前，應先了解資產的風險？擅於協助客戶資產規劃的永達保經邵志明業務儲備處經理指出，資產主要有以下的風險：

- 一、利率的風險：未來的利率愈來愈低，錢愈來愈薄！
- 二、投資的風險：投資收益的不確定性，可能因為一個黑天鵝，像年初疫情來襲，讓資產腰斬。
- 三、資產保全的風險：我們的資產，可能因為自己沒注意或別人不小心，比



如說遇上人生三把火（民事債權、租稅債權、天災人禍）的時候，讓資產減損。

四、稅賦風險：規劃一份資產留著繳稅用，沒有繼承等待期。

五、傳承的風險：沒規劃是繼承，資產有規劃就是傳承。透過規劃，從民法跳到特別法，當有一天我們忘記呼吸了，想給誰就給誰，資產能和平移轉、富貴傳承。

有些民衆想要追求報酬，不斷地轉換投資標的或工具，經過來來回回也讓資產折損，最終結果是沒賺到錢反而賠了不少。在資產累積的過程中，難免透過適當的財務槓桿來增加可投資的資金，對民衆來說，進行資產配置的主要精神是在個人可忍受的風險範圍內追求最大報酬，由此看來追求資產過程中，降低風險是很重要的，為避免憾事發生，透過等比例壽險來保全資產，可以免除後顧之憂！

善選適當的理財工具，進行資產配置。在當前波動的市場環境下，建議資產配置可以分配適度的比例在穩健的保險商品，除了以台幣保單進行資產

累積，建議手上持有外幣資產的民衆，打算退休後移民國外的高資產族，可考慮購買外幣保單，不僅能適度分散匯率風險，更可以將外幣保單視為資產配置的一環。外幣保單最大的特色是保戶以外幣繳交保險費，保險公司給付滿期金或理賠金時也依保戶指定的外幣支付，減少換兌的風險。

資產傳承規劃愈早做愈好，同時善用免稅額將財產贈與孩子，根據台灣稅法規定，父母每年可贈與孩子二百二十萬元，免徵贈與稅，按此計算，如果從孩子一出生就開始贈與，等到孩子三十歲時，已經完成六千六百萬免稅資產傳承。此外，子女婚嫁時贈與財物一〇〇萬元以內不計入贈與總額等，數年下來，輕鬆且合乎法令規範的達成贈與節稅規劃。

資產傳承的方式分很多種，大部分民衆選擇自己離世後直接由子女繼承，然而以此方式處理遺產的話，必須留意事先預留稅源，建議可以壽險做好預留稅源，以免造成子女負擔大筆遺產稅。「預留稅源」不能只看目前的稅率，因為會變動調整，公告現值年年漲，都將影響到課稅價值，也會牽動稅源的準備

足夠與否。保險規劃可指定合適的保單受益人，免去將來繼承時可能因為繳稅可能的貸款、變賣等問題，且不受金融震盪影響資產傳承的規劃。而這筆預備金額，也不限只繳遺產稅，當事人生前未結清的醫療費用及受其扶養者的生活費、教育費等，都可以補足。

值得注意的是，購買保險時仍需注意實質課稅原則等相關稅賦義務法規，受益人的設定是否正確，以達到原先規劃的目的。從資產傳承的角度來看，保險可以滿足預留稅源的需求，而同時要保人也可以按照自己的意思將資產平均分配給指定的受益人，這也是保險的真諦。

充滿不確定性的未來，讓人們重新審視和規劃自己的生活，思考如何增強自身抵禦風險的能力。這一轉變也出現在家庭資產配置上，進行資產配置應以穩健為考量，慎選工具來規避重大風險帶來的衝擊。邵志明認為，不妨採取資產型的保單規劃，將現有的資產配置進行重置，透過保費轉變成保險給付與現金價值，對未來提供保障及收益，進而擁有富裕一生、富足退休、富貴傳承的三富人生。