強而有力的後盾 好險保未來

TV版

企劃、執行／洪詩茵 攝影／何佳華

二〇二六年台灣就要邁入超高齡社會，根據衛福部的最新統計數據，五五．三%的長者退休之後必須靠自己，退休規劃已是當下最刻不容緩的議題。利率變動型增額終身壽險兼具多樣特色，除了宣告利率之外，更有許多加值機制與功能，進可攻、退可守，可兼顧退休規劃、人生風險及富貴傳承，且聽徐玉梅、蔡宗勳、王憶璇三位保險專家分享如何規劃「好險」，永保未來安康。

徐玉梅 Profile

現任：永達保險經紀人業務儲備處經理
保險年資：22 年
得獎紀錄：
4 屆美國 MDRT 百萬圓桌會員
IDA 國際華人龍獎個人組銅龍獎
座右銘：一步一腳印，勇往直前達成目標計畫！

服務心法

會統系畢業的徐玉梅，二十二年保險生涯，始終堅持站在客戶立場，她說：「對客戶來說，最好的服務，就是在意外來臨時，協助他們贏得最好的理賠，費用少一點、保障多一點，如此自然贏得客戶信任，也埋下轉介紹的伏筆。」從緣故出發的她，藉由轉介紹的能量，極少發生無客戶的窘境，她笑著調侃自己：「或許是我看起來不像壞人吧！客戶對我總是不設防！」

徐玉梅進一步分享，常常走動、問候是維繫交情的根本，許多客戶，若業務不主動一點，幾乎一整年都沒有接觸機會，因此，她會透過「每年送年曆」這件小事維持關係，遇到客戶生日、特殊節日也會不時給予祝福，透過偶爾的問候讓客戶記得自己，當客戶有問題需要協助時，自然而然地協助客戶複習過去的保單，也藉此建立自己的價值。

徐玉梅＊退休規劃篇

客戶實例－
三十六歲單身男性，職業為醫生。
預計退休年齡：六十五歲
預期退休金額：二千萬以上
資金現況：多數資金皆存在銀行
退休擔憂點：存款利率低、社會福利不足、投資風險高
投資特性：保守派
客戶現況－
一、投資型保單：定期定額月繳五千元，然而投資型保單風險高，還可能侵蝕本金，不符合這位醫生客戶的投資特性及退休需求。
二、失能扶助險：享有二至六級殘豁免保費、失能保險扶助金，保障終身，是針對長照風險的極好規劃，但責任高峰期的失能保障仍稍顯不足。
三、其他意外、醫療保單：醫生客戶之父母早年已為其規劃周全。

規劃建議－
由於客戶的投資型保單僅規劃一年時間，永達業務儲備處經理徐玉梅建議其進行調整，將這筆資金以其他更符合退休需求的規劃取代，將這筆資金轉投風險較低的配置。依據這位醫生客戶的理想退休年齡，從三十六歲到六十五歲，尚有將近三十年退休金儲備時間，退休規劃愈早開始愈輕鬆，撇除勞保、勞退的部分，徐玉梅建議其每月至少撥三至五萬元作為退休儲備專款。

為兼顧保障與資產累積，徐玉梅為醫生客戶量身打造年繳六十萬元、二十年期的利變增額終身壽險，繳費期滿後，保單價值準備金持續複利增值，且享有增值回饋分享金，若六十五歲退休，每年至少可以有三十六萬元的退休現金流。除了保單原有的二至六級失能豁免保費，更額外附加雙豁免附約，並且透過保單附加條款的加值給付，提供二至六級失能生活扶助金，打造每月八

萬元、給付到七十五歲的失能保障（最高給付一百個月）。另，該張保單繳費期滿也可規劃轉入投保即期年金保險，免附加費用，附約繼續有效，類似信託的機制，保障客戶的退休現金流。

退休規劃首重安全、穩健，必須能夠對抗通膨與長壽風險，可在時間的洪流中，穩健地持續累積資產。透過上述規劃實例，點出了以利變增額終身壽險進行退休規劃的優勢，徐玉梅表示，善用利變增額終身壽險的商品特性與機制，能夠藉由「時間+複利」，兼顧累積資產與保障，且愈早開始規劃，時間的效益愈明顯，不僅抗通膨，還可以抗長壽，有助於建立退休穩定的現金流；而且，在低利率的環境下，透過利變增額終身壽險的宣告利率，還可享有增值回饋分享金。

同時，利變增額終身壽險的「豁免保費」機制，當突然面臨重大事故，導致二至六級失能，可免繳保費、保障繼續，堪稱「保險的保險」，因此，通常會建議加買要保人豁免附約，達到「雙豁免」的保障，為「保險的保險」再加上一道保護鎖。

由此可知，利變增額終身壽險是當前高齡社會的最佳退休規劃工具，同時也是資產保全與傳承規劃的最佳工具，因其兼顧「走太早」的身故風險保障，展現對家人的責任與愛；「半途而廢」的失能風險保障，當意外收入中斷，提供二至六級失能生活扶助金；「活太久」的長壽風險保障，定期定額儲備退休用的長久終身俸。

若以退休為主要目的，徐玉梅分享，利變增額終身壽險的規劃必須考量以下幾個重點：

一、準備退休金必須把握「夠用」、「足夠用」，而且要能夠「用得久」。

二、必須嚴守紀律，且專款專用。

三、時間愈長，複利效果愈明顯，愈能享有早期增值、晚期保值的成效。所以建議及早開始，拉長準備的時間，愈早開始需投入的金額愈少，壓力也會比較輕。

四、兼顧「壽險保障」和「現金流需求」。

五、確保未來擁有「穩定的被動收入來源」。

除此之外，「利變增額終身壽險有台幣商品、也有外幣商品，若以退休規劃為主要目的，因以安全為前提，一般會建議以台幣保單為主，因為外幣保單無法避免匯差與匯率風險，若規劃台幣商品，未來轉成退休金就不需承擔匯差風險，至於外幣保單，則可做傳承規劃。」徐玉梅建議。

增額終身壽險繳費期滿，若想提取現金使用，必須透過部分解約的動作，運用上雖然很靈活，但當年齡漸長，若每年都需要一筆退休現金流，就必須每年做部分解約的動作，未免有些麻煩。對這一點，徐玉梅指出，部分利變增額終身壽險商品享有期滿轉年金的選擇機制，可依據未來每年希望領取的金額，轉做年金設定，若規劃得宜，甚至可在不影響原保額的前提下，每年提取部分金額作為退休生活費，原保額還可繼續複利增額。

以利變增額終身壽險繳費期滿的領取規劃來看，徐玉梅分享，她通常會因應客戶需求，為他們設定部分解約階段，大多會做二至三階段的部解規劃。舉例來說，若是在三十歲規劃利變增額終身壽險，五十歲繳費期滿，她通常會替客戶做二階段的部解設定，第一階段安排在五五歲或六十歲，第二階段安排在六十五歲，而且第一階段部分解約的金額不會設定太高，因為前期領太多，會降低後期的增值基礎，規劃上務必謹慎。

蔡宗勳 Profile

現任：永達保險經紀人業務儲備處經理
保險年資：18 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星獎
IDA 國際華人龍獎個人組銅龍獎
座右銘：If You Think You Can You Can.

服務心法

家中從事餐飲業的蔡宗勳，因緣巧合下加入保險業，更因為客戶的感謝，昂首堅定地走在保險這條路上。提及剛入保險業不久的一位客戶－機車行老闆，蔡宗勳分享，客戶因為母親對保險反感，是偷偷跟他買保險的，但在發生意外獲得理賠之後，這位客戶偕同母親一起向他表示感謝，也讓他領悟到保險的意義。

重視客戶權益的他，透過產險深耕客戶服務，深入鑽研並協助客戶處理各式問題，讓客戶看到他的積極與專業度，也藉此引導客戶理解風險的存在，進而擴及人一生的風險，協助客戶規劃退休。或許是單純服務的精神感動了客戶，蔡宗勳坦言，產險的轉介力道很大，也成就他個人獨特的服務風格。有感於過去家中海產店生意也有淡旺季，他常常鼓勵夥伴，沒客戶的時候不能挑，有客戶的時候更要好好服務過去的客戶，一路走來始終以服務為本。

蔡宗勳＊人生風險篇

客戶實例－

二十七歲單身男性，家中長子，剛出社會、未來的準醫生。

資金現況：薪資固定，有簽訂保證協議

規劃需求：希望醫療與儲蓄並重，兼顧人生風險與退休規劃

客戶現況－

客戶的母親是位學校老師，本身也有做一些保險規劃，但因客戶的父親對保險觀感不佳，因此一直到客戶出社會工作，仍舊沒有任何保險規劃。後來客戶父親意外車禍，因只投保機車強制險，被要求代償，永達蔡宗勳業務儲備處經理協助處理理賠事宜，將理賠金額降低一半，方才改變客戶父親對保險的觀念，其母親擔憂客戶沒有任何保險保障，即刻請蔡宗勳為客戶做全盤的保險規劃。

規劃建議－

考量客戶沒有任何保險保障，蔡宗勳以其個人制定的「風險規劃（醫療保障）基礎檢視表」，為客戶做人生七大風險保障（壽險、重大疾病險、癌症險、終身醫療險、實支實付醫療險、傷害險、豁免）的盤點，並以客戶的風險需求與財務能力為其進行保險規劃。透過定期壽險附加重大疾病、癌症險的保障，以失能扶助險及終身住院醫療險補足收入中斷的工作風險，並搭配擁有多項加值給付（失能生活扶助金、老年照護住院醫療保險金、老年照護金等）、年繳三十萬元、二十年期的利變增額終身壽險，附加雙豁免保費，讓客戶提前啟動退休準備，同時又能兼顧各種人生風險。

從人生風險來看，蔡宗勳點出利變增額終身壽險最大優勢在於：

一、繳費期滿終身增額，增值到百歲，能預防未來長壽風險而導致退休金

的不足。

二、藝人小鬼黃鴻升猝然過世，讓人們在深感人生無常的同時，不禁也要深思，身後對父母、子女等家人未盡的責任。人們儲備退休金的黃金階段通常也是人生責任的高峰期，在儲備退休金的階段中，可以透過利變增額終身壽險的保障機制，同時擁有家庭責任的保護傘。

三、奇美醫院心臟外科醫生蔡伯羌因密集的工作導致腦中風，經急救後目前智力剩五歲，蔡醫師剛結婚、孩子也才剛出世，他的太太面對隨之而來的龐大生活與照顧壓力，該怎麼辦？針對因疾病和意外導致終身失去工作能力，利變增額終身壽險豁免保費的機制，以及部分商品的加值給付功能，照顧繳不起保費的家人，舒緩龐大的生活費用與照顧壓力，是失能風險來臨時的最佳防護傘。

利變增額終身壽險的特點正好可以解決當前人生三大風險－「活太久」、「走太早」、「走不了」，是現階段最全方位的退休規劃工具。

以架構人生風險防護傘為出發點，規劃利變增額終身壽險時，蔡宗勳建議可以從以下三大重點切入：

一、保戶需依據自身的財務狀況來做適度的規劃，而且一定要長期持有。

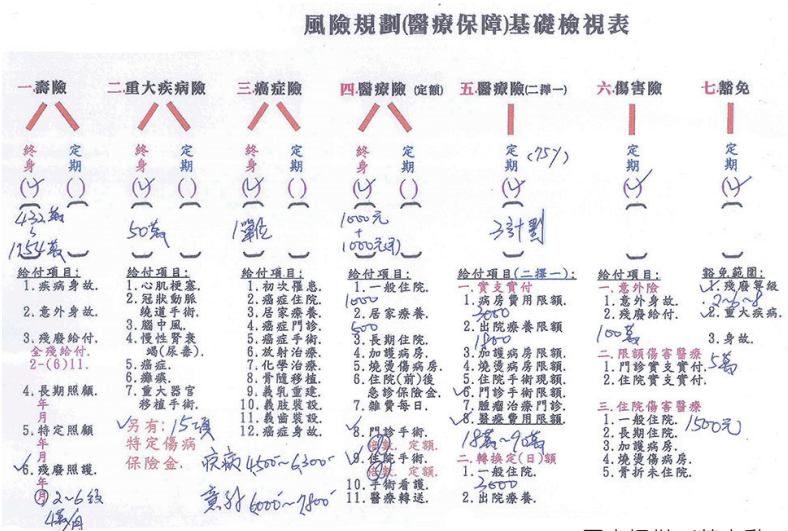
二、挑選商品的時候，應選擇「保險金附有分期給付受益人」功能的增額終身壽險，善用保險這種「類信託」的優勢，讓愛能有所以愛，讓愛發揮到淋漓盡致，依據自己的心願照顧真正想要照顧的人。

三、台灣社會未來將會陷入長期照顧的高風險，健保以後很多項目都不會給付，要善用附約的加強功能，強化失能、醫療保障，將失能照顧的風險透過保險轉嫁，這樣還能同時兼顧人生的尊嚴。

他進一步補充，目前市面上很多保險公司推出的利變增額終身壽險，在保額及保單價值上差別不大，重點在於商品的條款與機制是否對保戶有利。由於利變增額終身壽險的年繳保費少則三、五萬，多則高達數十萬元，所以一定要附加豁免保費，還要留意豁免的條款與條件，多數保單本身會內含被保險人二至六級殘豁免保費，建議另外附加要保人一至八級殘豁免保費，除了豁免項目增加之外，還能享有雙豁免的優勢，擁有一次貼現的加值保障（要、被保險人同一人）。

至於利變增額終身壽險的幣別選擇，蔡宗勳則認為，最好是台幣的規劃水位已經足夠，再去思考其他幣別的可能性，而且外幣的選擇也以強勢貨幣美元為優先，因為人生風險的防護規劃不能有意外，退休規劃必須是安全、確定的。

市面上利變增額終身壽險的商品非常多樣，每張保單的功能、附加條款等都不盡相同，非專業人士難以從中挑選出最優、最適合自己的選擇，建議透過專業保險經紀人，量身打造最適合自己的商品規劃。



圖表提供／蔡宗勳

王憶璇 Profile

現任：永達保險經紀人業務儲備處經理
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星獎
IDA 國際華人龍獎個人組銅龍獎
座右銘：利他原則、堅定的心、持續的做、超越服務。

服務心法

熱愛保險的王憶璇，平常就喜歡閱讀保單條款，因為父母的期許投入護理工作十二年，直到從心所欲轉投保險事業，才真正開心快樂起來，多年不孕也在轉投保險的隔月就懷孕，隔年就產下一名永達寶寶。

護理的背景，讓王憶璇身邊圍繞著許多醫院同事，而她對醫療保險也總是比他人多一分深入，更容易藉由醫療險贏得客戶信任，她提到，從醫療險切入讓她更容易贏得客戶信任，而且只要為客戶做好理賠服務，客戶的信任更會加倍成長，轉介的力道也會愈加強大。

對王憶璇來說，保單是一輩子的承諾，服務是一輩子的事，與客戶保持有點黏又不會太黏是最好的距離，提供新資訊給客戶時，她會謹慎地依據客戶特性挑選適合的議題，面對客戶拋出的問題，即便短期無法回覆，她也永不放棄尋找解決方案，認真的態度讓客戶既感心又放心。

王憶璇＊富貴傳承篇

客戶實例－

三十九歲已婚男性，經商，育有一女（六歲）。

資金現況：預計可年繳百萬元保費

規劃需求：為自己及小孩儲備退休金

客戶現況－

規劃之初，客戶聽友人說，愈早為孩子規劃儲蓄險，未來的現金價值成長效益愈高。考量客戶本身尚無任何風險轉嫁與退休規劃，若客戶只為孩子投保繳費，繳費期間若不幸發生意外或疾病，導致身故或失能，孩子不僅連生活教育費都有困難，更何況是繳保費的來源更是堪憂，與客戶溝通此舉將可能導致儲蓄計劃半途而廢。

規劃建議－

永達王憶璇業務儲備處經理建議客戶先做好自身的風險轉嫁規劃，首先透過身故保險金拉高客戶身價，為客戶規劃兩張利變增額終身壽險，考量要同時兼顧保障與資產累積的需求，一張訴求高保額，年繳三十萬元；一張訴求高現金價值，年繳二十萬元、繳費年期均為二十年期，兩張保單合計，身故保險金首年度約達一千兩百萬元，透過保單指定孩子為身故受益人，同時設定身故金分期給付，若發生事故，一張分期給付能提供孩子生活費，一張分期給付金用來支付保費雜費，讓傳承不斷電。

另外，針對傳承的部分，再替孩子規劃年繳約五十萬元台幣六年期的美元增額終身壽險，創造六年後期滿複利滾存，待孩子成年變更要保人達到傳承。

王憶璇分享，透過利變增額終身壽險規劃傳承有以下優勢：

一、宣告利率：在低利率時代除了有保證現金價值之外，更多了一個浮動的宣告利率，讓保戶有機會得到更好的複

利效果，對抗未來的通膨趨勢。

二、指定受益人：保單在未來的傳承上不需依照民法繼承順位，而是能指定給想要給的受益人，達到自主分配。

三、無繼承等待期：身故保險金的給付屬於保險契約行為，無需等待諸多繼承上的行政程序，只要提供除戶證明與死亡診斷書等相關證明文件，保險公司應於十五天內給付保險金，也同步享有預留稅源的機制及稅負上的優惠，但仍需留意實質課稅的認定及最低稅負制的門檻。

於此同時也要留意，在選擇商品時，必須注意商品的保額是否具有高槓桿倍數，一來可以確保保戶的身價，二來也能善用「保險金分期給付」之彈性及「增加保額權」的功能，提供類信託及增加保額機制，避免成年子女胡亂花用，也保護未成年子女的利益遭他人覬覦。但仍需注意是否有以下實質課稅的八大樣態：重病投保、臺繳投保、舉債投保、高齡投保、短期投保、鉅額投保、密集投保、保險給付相當於已繳保險費。

以利變增額終身壽險進行傳承規劃時，王憶璇建議以保單年期為客戶做階段性的設計，第一個十年、第二個十年、第三個十年…，為客戶做拆單式的設計，尤其是後三十年的規劃，依據不同子女、子孫，打造多元化、多樣化的傳承方案。她舉客戶實例說明，一位四十八歲女性業務主管，預計可年繳一百萬元保費，但只想留給子女二百萬元，於是她為客戶規劃四張保單。為客戶自己本身規劃的保單有三張：第一張為年繳二十五萬元、六年期的美元利變增額終身壽險，考量匯率風險，僅做短期規劃；第二張為年繳四十萬元、十年期的台幣利變增額終身壽險；第三張為年繳二十萬元、二十年期的台幣利變增額終身壽險，主要作為退休規劃，搭配雙豁免機制。客戶留給子女的另一張保單，年繳約十五萬元、十五年期、身故金二百萬元的保障保單。

王憶璇進一步說明，利變增額終身壽險的傳承規劃，尤其要留意「保單關係人的設計」，不當的安排會牽涉到遺產稅與贈與稅的問題，在要保人、被保險人及受益人的安排上，需要多花時間與客戶事先溝通，了解客戶的傳承需求，才能為其量身設計傳承規劃。尤其受益人建議直接指定明確的姓名，最後再加上法定繼承人，若單純填寫「法定繼承人」會有一些不確定的變數，未來容易引發傳承上的糾紛。

除此之外，如果商品本身另有附約的保障，例如內含「豁免保費」或可額外再附加「豁免保費」，達到「雙豁免」機制，諸如此類的附加設計都能更加達到分散風險的功能。舉例來說，王憶璇有一位四十歲男性客戶，職業是醫生，已婚，育有兩名子女，因為感受到銀行低利率的未來趨勢，想了解保單可以如何規劃退休。王憶璇為他檢視過去的保單，發現保障內容不足，於是向客戶說明保單的功能及附加價值，不僅可以讓他安心退休，繳費期間還享有雙豁免機制及指定受益人之功能等，最後客戶規劃了短、中、長期的雙幣分散配置，實現富貴傳承，更兼顧人生風險的規避。

小辭典

預定利率：保單簽訂時約定的利率，不會因為市場或保險公司經營狀況而改變。

宣告利率：保險公司會根據當期營運狀況，決定宣告利率的高低，當宣告利率高於預定利率時，可領取增值回饋分享金。