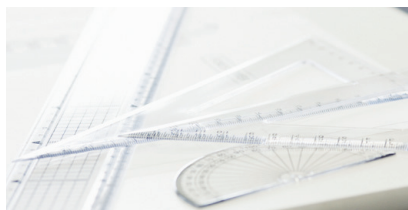


TV版

高資產族 小資族 保單這樣買就對了



不論高資產族或是小資族，都會面臨不同狀況的人生風險，保險達人黃燕蓁、李政諺建議，要做好風險規避，就應該依照不同的人生階段，與時俱進，定期進行保單檢視，讓保險真正為風險撐起保護傘。

企劃、執行／羅怡如 攝影／何佳華

壽險公司調查發現，台灣人愛買保

險，平均每人持有的保單數量是三·三張，超過亞洲平均二·二張，也超過全球平均二·三張。但調查結果也顯示，台灣人認為自己「獲得保障」的比例低於亞洲平均，這可能與民眾偏愛購買儲蓄險，使得保單內容「儲蓄比重高、保障成分低」。

不論高資產族或是小資族，身上或多或少都有保單。保單不是買了就好，應該養成定期保單健檢的習慣。檢視重點包括：「保障額度是否足夠？」、「保障缺口還差多少？」、「身故保險金受益人需做變更？」、「個人投保資料是否有異動？」、「繳費管道

是否正確有效？」等。

年節之後有不少人考慮轉換跑道，記得以書面通知保險公司變更職業等級，須知意外險保費不是以投保年齡計算，而是依「職業風險類別」來計算，兩者息息相關，「不論是轉換跑道或是兼職多做一份工作，都應該在變更職業時，以書面通知保險公司，讓保險公司重新核定意外險保費。」

當然，隨著人生各個階段包括年齡、身分及經濟能力的改變，其所做的風險規劃，如保險額度和險種，一定要有不同的安排；年輕時，小資族在收入有限的情況下，通常以基本的保障額度、規避風險為優先考量；等到中年

後，收入有一定規模，甚至是事業有成的高資產族，身分改了、經濟能力也變了，考慮的就可能包括資產配置、傳承等考量。

而根據衛福部之前公布的「老人狀況調查」結果顯示，長期照護需求對家庭帶來的壓力及負荷愈來愈大，有超過六七%的老人需要家人照顧，且每日平均需要照顧十一小時，每月至少需要三萬元至五萬元的照護費用，若以長期照顧平均時間約七年計算，照顧總金額需要四二〇萬元，而這還不包含其他花費。所以長期照護保障一定要及早規劃完整，一旦風險發生，保險才能發揮其保障功能。



黃燕琴 Profile

現任：永達保經業務籌備處經理
 保險年資：16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
 經營心法：客戶利益至上 財務安全 沒有恐懼
 永遠安心

服務心法

學的是新聞，頂著外商廣告公司業務總監的光環，但在十六年前，卻受到「愛與關懷」的保險精神所吸引，永達保經業務籌備處經理黃燕琴轉換跑道到保險業，甚至因此立下在保險業的人生願景：樂在工作、幫助別人、成就自己。

二〇一八年八月因為想在保險事業有所突破，認同永達的退休市場定位和西進大陸的平台，轉進永達保經，迄今已經完成三屆MDRT，MDRT代表保險從業員的專業與榮耀，她更期許每年完成MDRT，實現自己對工作的承諾和目標。

永達專注在保險退休規劃市場，尤其她所服務的客戶絕大部分正在規劃退休或是已經財務獨立自主的女性高階族群，開心富足退休就是她的職責。「陪伴客戶」是她經營客戶的方式，了解客戶的生命故事，建立友誼和感情，適時提供保險這項工具，藉由財經稅務講座，自然長期陪伴和經營客戶，完成客戶退休生活的夢想。

迎接新的一年，她期許自己不斷精進保險專業，持續提供正確而專業的保險理財，成為客戶財務安全的守護者。Keep Moving, Keep Going!

案例

趙先生是外科醫師，五十五歲，目前自己開立診所，亦在大學授課。趙太太是藥劑師，五〇歲，執業已二〇年，生活非常規律，共買了二棟房子，手邊也有一些股票、基金。趙太太個性活潑開朗，喜歡參加社團活動，夫妻生活幸福快樂，一年的所繳保費約一〇萬，大部分是意外險和醫療險，沒有高額壽險保障。趙先生夫妻有一雙子女，念醫學院的兒子還有一年畢業，目前正在醫院實習；而女兒已進入社會工作，目前是會計師助理。兩個孩子自出生後，

就已購買醫療險及儲蓄險。

趙先生預計七〇歲退休，希望有二〇〇〇萬退休金；趙太太預計六五歲退休，希望有一〇〇〇萬退休金，兩人還希望不只預留一筆錢給孩子繳遺產稅，甚至也能為孫子儲備教育基金。

黃燕琴業務籌備處經理解析

現代人一生工作時間大約四十五年，而四十歲之前累積的財富大約只有六十五歲的一〇%，因此，四十歲到六十五歲是累積財富的關鍵期，也是每個人退休規劃的黃金階段。從事醫護相

關工作的趙先生夫妻，正可以透過「保險」這項工具，架設這道防火牆。

保險規劃的目的就是規避風險，大部分的人在創造、累積財富的過程中，會面對許多不可控的風險，保險按其保障功能的不同，具備強迫提撥退休金、保險保障、資產保全、資產累積、

TIPS

成就三富人生的關鍵

創富·規避身故、失能的風險

享富·善用財富 不為錢煩惱

傳富·預留稅源 富貴傳承

高資產族為何需要保險？

保險的精神是為最壞的狀況，做最好的準備。就像馬雲曾說：「保險是後路，在春風得意時布好局，才能四面楚歌時有條路！有錢時，錢不值錢，沒錢時，人不值錢！要想讓人永遠值錢，就必須用您現在有能力的時候，把賺到的錢拿出一部分來規劃好不確定的將來。」

保險提供安全性資產，對抗人生風險，保護個人的資產，鎖住賺錢能力！當企業發生風險的時候，保險提供的安全性資產可以築起一道防火牆，分散個人和企業的財務風險，保護家庭個人資產的安全。

到了最後需要傳承的時候，保險又可以為高資產族預留稅源，讓資產可以順利傳承給下一代，所以高資產族也需要保險。

失能照護、定向傳承等的優點，有些保險商品繳費期滿又可享有穩定增值的優勢，除了可以解決人生風險之外，也是保全資產的最佳工具。對趙先生夫妻來說，建議透過增額終身壽險來積累退休金，藉此達到保全資產的目的，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。繳費期滿後，可以透過部分解約靈活運用資產，自行選擇要分幾年、幾次部分解約領回，也可選擇繼續放著複利增值。

趙先生夫妻擁有房地產、股票、基金，如果沒有預留稅源，第二代繼承財產時，若達到繳遺產稅門檻，可能就得四處籌錢或真要賣些不動產來繳稅。對於高資產族而言，透過保險即早規劃預留稅源，定期進行家庭財務健檢，才能將畢生努力的財富交予下一代，保險可以提供的附加功能，是當作子女（或繼承人）繳交遺產稅的稅源，不會讓遺產被打折。趙先生夫妻希望做好資產保全將愛傳給最愛，為避免畢生打拚的積蓄縮水，透過靈活的保單規劃，做好資產傳承。保險可以指定多位受益人、同時安排受益人的順位及受益金額，規劃得宜，甚至能做到第一代做到豪華退休、為第二代預留稅源、為第三代創造未來的被動收入。

值得注意的是，資產傳承要趁早開始規劃，如果太晚才想透過保險安排傳承，就可能會有躉繳投保、高齡投保、鉅額



保單規劃	
保單關係人	對象
要保人	子
被保人	父或母
受益人	子

投保等「實質課稅原則」特徵情形，容易踩到國稅局「實質課稅原則」的規定，保險給付還是可能被課稅。

適當的規劃是必要的，納稅義務人要有足夠的現金繳稅是可以透過保險預留稅源，畢竟所有的理財工具唯有保險是在當事人死亡時能產生大量現金。想要架構好人生風險防護傘，建議可以尋求專業保險經紀人量身訂做，打造退休資產防火牆。



李政諺 Profile

現任：永達保經業務儲備處經理

保險年資：6年

得獎紀錄：4屆美國 MDRT 百萬圓桌會員

IDA 國際龍獎

CMF 中國之星業務員組銀星獎

經營心法：看準目標 找到方法 鍥而不捨

服務心法

學生時期在學長的引領，永達保經業務儲備處經理李政諺曾進入傳統保險公司，除了個人行銷，也有了增員的概念。之後，因緣際會離開保險業與人合夥創業，做小吃生意當老闆，為了推展業務，甚至請業務員代發DM，DM上印有業務員的代號，以此計算獎金。後來，因為彼此對未來想法不一致，結束小吃生意。幾經考量，他決心回歸保險業，考量保險經紀人提供多元商品，再加上舊有客戶有退休、稅務的需求，他加入永達保經行列。四年的時間裡，李政諺透過平台學習專業，也習得心法及技法。儘管年輕，但客戶看見他的投入、熱情及誠懇，拜訪分享的過程中，透過教學相長，他相當慶幸，得到許多企業主、開業醫生的支持，讓他在這條路上愈走愈歡喜，也有了更加努力的動力。

目前已是四屆MDRT的他，將終身會員當成必達目標，展望未來，不斷精進專業，秉持以客為尊的專業服務態度，以成為保險企業家為目標。

案例

三十五歲的小陳是一位單身小資族，與媽媽同住。他身上只有基本的保單，存款也不多，對理財也不擅長，面對高齡未來，上有老母，還有未來的自己，該怎麼辦？

六十二歲的陳媽媽是位公務人員，平常身體硬朗，前一陣子騎車不慎出車禍，造成手部骨折，休養三個月才康復。兒子這才發現，陳媽媽身上有一張二〇年期一〇〇萬元儲蓄壽險，再過兩年就滿期了，滿期可領回五〇萬元，要保人與滿期及身故受益人都是陳媽媽，另外還有一張投資型保單已投保近十

年，目前保險費一共繳了八〇萬元，扣除危險保費、行政管理費和保費費用，保單帳戶價值只剩三十九萬。此外，沒有其他保險保障。

雖然媽媽目前沒有退休計劃，但面對軍公教年金的多變，他緊張的要為媽媽添購其他保單，卻發現琳琅滿目的保單，不知該如何下手？

李政諺業務儲備處經理解析

根據內政部統計，二〇一九年單身人口已逾一〇二四萬人，且內政部不動產資訊平台統計，二〇二〇年第二季獨身宅（一戶一人）占全國戶籍宅數約

二五·六六%，也就是說，每四戶就有一戶是獨身宅，已創下近十年統計以來新高。

對目前尚是單身的小陳來說，可先以定期險為自己做好保障，以高保障額度做好風險控管。同時及早為自己做好高齡醫療保障及退休資產規劃，讓自

TIPS

保險即保障 回歸基本

保險的終極目的，

提供財務保障給你關愛的人。

買保險就是買保障、買安心！

小資族該做到哪些風險規避？

在人生的道路上，常會遇到都一些風險，我們必須要有一個專屬的風險轉嫁機制，資產規劃中最重要的一個部分就是保障自己，因為生老病死是人生必經的過程，「保險」雖然不能降低風險發生的機率，卻可以讓風險發生後，生活品質不受影響。

另外，退休風險也是人生中無法避免的一環，退休時需要有一筆與生命等長的現金流，透過保險這項工具，在準備退休金時，利用保單價值，能夠保障家庭的責任，確保自己賺錢的能力，並且能夠不受任何外在因素影響，將未來的不確定性轉為確定，相信對於小資族來說，會是一個很不錯的選擇。

需要有人照顧起居時，需要多少費用，退休後不能像年輕時一樣，錢不夠了再賺就有，所以一定要提早精打細算。小陳發現自己身邊存款不多，對投资理财也沒興趣，建議可提早運用保險的功能加以規劃，若以退休後所得替代率約七成為資產目標，建議以規劃增額終身壽險的保單來完成。此外，未來還可能面臨長輩醫療以及長照問題，事前做好完善計劃，在資金的調度上就得具有相對彈性，才能隨時應付大額醫療費用支出、長期看護需求等情況，這些狀況同樣可以透過保險（例如增額型終身壽險），累積足夠的現金

已開始累積幸福老本。退休規劃要考慮基本生活、享樂生活、照顧生活。其中又以照顧生活為優先，要考慮到未來老年生活如果

流作為防護工具。至於個人健康防護方面，包括意外醫療、一般醫療及防癌醫療及失能保險，也一定要做規劃。現階段購買美元保單變便宜，小陳若有出國旅遊的規劃，亦可以考慮多元配置。但要留意的是，外幣保單的保險費、保險給付、保險單借款、費用等相關款項收付幣別皆為外幣，所以在投資外幣保單之前，一定要注意匯率風險、流動性風險、通膨風險等要點，加上閉鎖期較長，最好先詳細了解。至於陳媽媽的部分，有些人認為自己已經擁有公保、醫療險，就不需要購買失能扶助保險了。事實上，醫療保險主要針對住院、門診或手術等診療費用之補助，對於失能或失智因喪失生活自理能力的居家看護費用，並不給付。面對失能險的給付條件愈來愈嚴格，要填補短則數年、長達幾十年的長期看護費用的龐大支出，還是需要購買失能扶助險，才能減輕龐大的財務壓力。透過保險，當需要由他人照顧時，保障就能相對完善，建議小陳，若擔心保費負擔過大，最好及早規劃，以拉長繳費期間、減輕保費負擔。若想選擇其他的類長照保單，例如特定傷病險、重大傷病險等，則需要注意該保險的理賠範圍是否有包含老化失

能或因失智、癌症等需要長期照護的病症。

由於商業養老保險的運用方式與領取時間比社會保險靈活，可以設定領取年齡，提高老年生活品質。以保險的概念來說，退休規劃愈年輕開始愈划算，不僅利率比較好，以增額計算的保單，時間愈長效益也會愈高。

退休理財要把握超前部署、穩健保障的原則，「超前部署」指的是愈早規劃執行，愈能事半功倍；「穩健保障」則是選對工具，安全、鎖利的保險可做為保全人生各階段的風險管理。保險需求人人不同，需要量身規劃，建議找一位專業且值得信任的保險經紀人，為自己量身訂作退休金及人生風險規劃。

