

# 掌握最佳時機 外幣保單購好購足

TV版

近期美元保單強勢熱賣，這與新台幣大幅升值、美元保單利率高有絕對關係，許多專家都直言最近是入手美元保單的絕佳時機，不過保單畢竟不是儲蓄，中途解約有其風險，規劃美元保單最好要從長遠的角度來思考與佈局，且聽聽蔡欣妤、邵蓓真、望珮紀三位保險達人談談美元保單規劃的訣竅。

企劃、執行／洪詩茵  
攝影／何佳華



**大** 應新台幣匯價走強，掀起一波外幣保單熱賣潮，尤其是美元保單，根據保發中心統計，二〇二〇年美元保單全年新契約保費約新台幣四九八九億元，在壽險新契約保費全年衰退二八%的情況下，美元保單銷量卻比前一年成長近九.三%，且占整體新契約保費首度突破五成，達五四.四二%。

美元保單今年繼續旺，許多人都說現在是規劃美元保單的最佳時機，金管會提醒，規劃外幣保單前有三大教戰守則：一、購買前應審慎評估保障範圍是否符合自身需求；二、考量保單計價幣別所屬國家的政經風險、自身承受匯率風險的能力，及未來是否確有外幣需求等；三、應向合法保險業者購買，避免向國內不法仲介購買國外保單（俗稱地下保單），以免影響自身權益。

蔡欣妤、邵蓓真、望珮紀三位保險專家，認可當前是規劃美元保單的好時機，但也叮嚀，保單規劃還是應該以需求掛帥，不該盲目「跟風」，應尋求專業保險經紀人的協助，三位專家並分別就退休規劃、儲備子女教育金、資產配置的角度，分享外幣保單規劃的眉角！



## 蔡欣妤 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

IDA 國際華人龍獎個人組銅龍獎

CMF 中國之星個人組銀星獎

座右銘：相信你行 就行

## 服務心法

十年保險路，永達保經蔡欣妤一度退出，轉任基金會特殊教育老師，然而，她經營保險業的初衷卻始終如一，要為特教小孩規劃保障型保險。她提到，從傢俱業業務轉戰保險業務，除了更有時間照顧自己聽損的孩子，也是在輔導特教小孩的過程中，發現這些孩子買保險的難度，期許能替這些特教小孩爭取保障型保險。

蔡欣妤為客戶做保單規劃，首要一定是醫療、第二是長照、第三是退休，良善的初衷讓她備受基金會領域的認可，也因此獲得許多轉介紹的客源，一位客戶黃小姐，因為看見她的認真，也Get到她以客戶利益為先、為客戶著想的真心，每年都加碼一百萬的保險規劃支持她。「用心」是看得出來的，平時有沒有關心客戶，追蹤客戶保單的後續，善用保險的功能做有利於客戶的規劃，為客戶爭取權益，點點滴滴成就了蔡欣妤的保險事業。

## 蔡欣妤

### 從儲備退休金談美元保單

低利率時代，錢放銀行利率低、股市風險高，不希望錢愈存愈薄，退休生活失去倚靠，許多人選擇將錢放在保單，近期新台幣創新高，也導致外幣保單熱賣，尤以美元為甚。永達保險經紀人業務儲備處經理蔡欣妤說：「我們都知道美元是國際貨幣，每個國家的外匯存底都有美元，以美元為主流的關鍵就是美元『有絕對保值性和絕對優勢性』。在一〇〇八年金融海嘯時，

為了救市場經濟，美國實施貨幣寬鬆QE政策，大量印製美鈔，但多數人跟國家都還是持有美元，因為其崩盤性相對低，回顧美元十年均價一：三一元，五年均價一：三〇元，目前美元換匯下探二八以下，因為低於均價，對於想要擁有美元的人，進場有絕對的優勢。最聰明的配置就是台幣和美元雙幣別持有，進可攻退可守，贏得雙率，同時掌握利率和匯率的優勢，也可讓個人資產效果更有優勢。」

人類的壽命一直在延長，未來不僅要活得久、還要活得好，將美元保單配

置在未來的退休規劃，是一個絕佳的選擇。蔡欣妤指出，退休規劃要看個人需求，有的人習慣持有台幣，有的人喜歡美元，台幣保單與美元保單之間，不該是競爭關係，反倒該像是拔河比賽時隊友之間的合作關係，當保戶同時擁有台幣、美元保單時，台幣保單不會有匯率問題，繳費期滿可以擁有保單上的確定價值，而美元保單在增值效果更好時，可以在換匯極佳的狀態下，陸續將退休準備轉成台幣，享有明顯的增值效益。

同時，美元保單的身故保險金倍數還可作為預留稅源，她進一步強調，台





幣保單的保額是一：二〇倍，美元保單的保額是一：三〇～四〇倍，愈年輕保額的槓桿倍數愈大，對比下，台幣和美元保單的保額相差倍數近一倍，匯差是一～三元，但倍數卻是總額的一倍至兩倍，如果以長期規劃預留稅源，對資產保全有相對價值。除了儲備退休金之外，也可以透過美元保單規劃資產傳承分年給付，讓保單的價值最大化，效果更好！

現階段市場波動加大，二〇二〇年的疫情，加速帶動金融市場低利率的來臨，也造成各國通貨膨脹和負利率的實施，美元在今年更一度跌破二八

大關，為近二十三年來相對低點。蔡欣妤建議，在這個時機點，可以依照個人屬性，佈局美元資產在未來的退休需求，而配置美元保單的關鍵訣竅在於「換匯的價格」，一般而言，最理想的方式有兩種，第一種為逢低一次買進，因持有換匯低點，可自然調配；第二種為定期定額，由於繳費時間較長，可以邀請客戶參加財經講座，便於了解國內外產業經濟，以期掌握最佳的換匯時機，分散下來低於均價，在未來繳費時就會比別人更具優勢。

### 案例分享

經營傢俱店的黃小姐，年齡四十八歲，已婚，育有兩個小孩，之前曾投保了五〇張家庭保險。

透過保單校正，蔡欣妤發現黃小姐的規劃有保額不足的問題，考量其為傢俱店老闆娘，累積的資產也不少，用保額來保護她的資產，是風險規劃中非常重要的關鍵，於是向她推薦美

元利率變動型終身壽險。

黃小姐於二〇一八年規劃年繳三五七二美元，繳費二十年期，即享有十萬美元的保額，美元保單保額的倍數是一：三〇倍，繳費期滿現金價值每年二．七五％複利增值，並享有目前三．三％利率變動型分享機制，再以當時的宣告反映景氣，可獲得回饋分享金，增加現金價值，可抵繳保費、儲存升息或是現金給付，並可購買「增額繳清保險」，增加原有的保障，若發生重大意外，並不影響保障；繳費期間若因疾病或意外造成一至六級殘，可豁免保險費，讓保障不中斷；未來責任變重，還可提高保額，保單每滿五週年、結婚或子女出生，都可增加基本保額二五％，累積上限一〇〇％。

此外，因為要用保額保護資產，黃小姐每年加購美元保單，至今已累積二千五百萬的保障，在未來的二十年內，保障可增加至五千萬，實現「創富有成、守富為上、傳富圓滿」，擁有富足退休、富貴傳承、富過三代的三富人生，成就代代相傳，透過蔡欣妤的規劃，黃小姐才發現，原來專業的規劃可以讓自己的財富差這麼多！



## 邵蓓真 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

IDA 國際華人龍獎個人組銅龍獎

CMF 中國之星個人組銀星獎

座右銘：千里之行始於足下

## 服務心法

從旅遊業轉戰保險業的永達保經邵蓓真，因為一張長照保單，轉戰永達，立志為客戶挑選最適合他們的商品、擬定最符合需求的規劃。

透過一場講座，鎖定職域開發，邵蓓真優游保險路，她表示，信任立基於專業，從退休、稅務、投資理財、保險公司安全性、到保單校正，她總是依據客戶需求提供客製化的專業服務，了解客戶的保單關係人、財務狀況、理財模式、家庭成員等狀況，讓客戶安心也放心。

她也透露，認真看待客戶需求是贏得信任的關鍵，多數客戶都買過保單，但卻都似懂非懂，有些保單孤兒甚至連為何買保單都忘了，因此，她的第一步都是先為客戶解惑，透過問句引導客戶檢視過往的問題及需求，再從其需求切入，讓客戶看見她的專業，以及她能夠給予的協助。因為將客戶的需求放心上，一路以來累積許多信任與支持，也讓她更堅定地走在保險這條路上。

## 邵蓓真

### 從預留教育金談美元保單

美元是國際優勢貨幣，具有相對穩定性以及流通性，這是美元保單始終優於其他外幣保單的原因之一，除此之外，永達保險經紀人業務儲備處經理邵蓓真分析，在當前的保險市場，美元保單還具備「三高一低」的優勢，三高就是利率高、保障高及折扣高，而一低就是匯率低，也就是成本低，所以，現在是規劃美元保單的好時機，這件事毋庸置疑。

姑且不論退休規劃與資產配置，用美元保單來做子女教育金的規劃，是非常聰明的策略，怎麼說呢？邵蓓真指出，因為透過美元保單儲備子女教育金可以達到「專款專用」的目的，保單具備強迫儲蓄的特性，可以確保這筆錢不會輕易被挪用，建議可以善用自己的年終獎金或女子的壓歲錢，挑選繳費期滿增值效益傑出的商品，透過時間加複利，累積小錢變大錢，也是很棒的選擇。

另外，規劃美元保單需要注意的匯率風險，她分享，透過長年期的規劃及定期定額換匯法，就可以做到分散匯率的

風險，也因此，財務的配置及年期的長短，都是規劃美元保單前應該特別注意的地方。

美元保單的規劃可以分為還本型及增額型，針對這兩類商品的特性及對應的需求，邵蓓真解釋，還本型是針對每年有特殊需求，像是定期出國旅遊或者是未來子女有機會出國深造，都可以有固定的美元還本金方便使用，不必再另外換匯；而增額型則是透過較閒置的資金，它不主動還本，隨著繳費期間，逐年累積保單價值準備金，放大資金效益，時間愈久愈能看出這兩



類保單的差距。

結合上述分析，規劃美元保單，應該掌握「大核心價值」：一是藉由時間的積累強迫儲蓄，發揮「時間+複利」的強大威力，形成雖然「本大利小」、最終「利不小」的效益；二是在這個資產堆砌泡沫的時代，資產的配置仍要保留退可守的部位，才能帶來安心和放心。不過，邵蓓真也提醒，透過美元保單儲備子女教育金，有二個大前提務必要遵守：

一、基於安全穩健的最高原則，務必先保本再求獲利。

二、父母是子女教育金的基本來源，所以一定要將父母的風險降至最低，才能提供子女保障，沒有健康的父母，孩子的成長勢必較辛苦。簡言之，父母本身的風險保障一定要做足做滿，

覆巢之下無完卵，在啟動子女教育金的規劃之前，一定要檢視父母的醫療及失能保障，才能確保子女教育金的規劃不會因一時的意外或疾病而中斷。切忌只著眼於子女教育金而忽略可能的風險，如此將是捨本逐末，稍有不辛，都可能導致原本的規劃前功盡棄。

或許有人會疑惑，先規劃子女教育金，再來存退休基金這樣的順序是否不妥？邵蓓真表示，子女教育金的規劃長則高達二十年，子女教育金與退休金的規劃過去是二件事，現在兩套理財規劃在時間上的重疊度愈來愈高，屆時恐怕沒有時間再規劃退休金，唯有透過保單的規劃，運用保單關係人的變動，才可以讓一筆錢有多種用途，可以是要保人的退休金，也可以是被保人的教育金或創業基金，抑或是結婚、買房的基金。

最後，邵蓓真分享，子女教育金的規劃，如果經濟允許，愈早啟動愈好，唯有這樣才可以發揮時間及複利的乘數效果，並且有效打敗通膨，當孩子一生的貴人。

從事科技業張先生，四十歲，已婚，育有四歲及一歲兩個孩子。

張先生夫婦醫療、失能、壽險保障皆已備妥，擔心未來低利率的環境，錢會愈存愈薄，又看中現階段是規劃美元保單的最佳時機，邵蓓真考量張先生夫婦的年紀，退休金與子女教育金的儲備期間勢必重疊，建議他們為兩個小孩各規劃一張美元保單（年繳三三〇〇美元、二十年期），夫婦一同負擔，年繳台幣約二十萬元，要保人是父母、被保人為小孩，這樣的保單關係人規劃，父母擁有掌控權，繳費期滿後可作為他們夫婦的退休金，在適當的時間點變更保單關係人，將花剩、用剩的錢留給兩個小孩，真正做到富傳三代的保單規劃。

邵蓓真進一步說明，透過保單機制能夠確保做到公平傳承，不會有所偏頗，但若為高資產族，是以閒置的資金做規劃，會建議要、被保人都做子女，善用每年二二〇萬元的贈與免稅額。保單關係人是保險規劃中非常重要的一環，保險規劃一定要與客戶深入細談，才能真正為客戶量身打造最佳保險方案。

### 案例分享





## 望珮紀 Profile

現任：永達保險經紀人業務儲備處經理

保險年資：12年

得獎紀錄：3屆美國 MDRT 百萬圓桌會員

IDA 國際華人龍獎個人組銅龍獎

CMF 中國之星個人組銀星獎

座右銘：以不變應萬變

## 服務心法

財務金融科系畢業的永達保經望珮紀，畢業後當過作業員、做過櫃姐，甚至還差點接下柏青哥開分員的工作，踏入保險業，是因為改變收入的企圖心，從沒有底薪的業務助理做起，負責陌生開發，強烈的決心促使她表現優秀，三個月就成為正式業務員。擅長退休議題的她，在一次次「永達比較專業」的客戶回覆中，萌生轉戰的念頭，永達從「人」出發的理念打動了她，讓她決心轉換跑道。

望珮紀認為，業務員的專業在於適時解決客戶問題，面對客戶，她始終抱持「專業在後、細心在前」的態度，她強調，沒有細心帶不出專業，因為從陌生開發做起，所以她應變能力強，習慣於觀察客戶，從談話中了解客戶的個性、語言、背景及需求，為他們量身規劃合宜的保單配置，用客戶能理解的語言談專業、談規劃，以感性需求，讓客戶理性做決定。

## 望珮紀 從資產配置談美元保單

近期美元保單買氣強強滾，永達保險經紀人業務儲備處經理望珮紀表示，從資產配置的角度來看，美元保單具備如下優勢：一、美元是世界外匯存底的主流；二、美元在全球主要貨幣中排名第一，未來仍會是主流領導貨幣；三、美元貨幣流動性佳，相比澳幣等其他外幣波動較低，台灣政治風險高，可分散風險做幣別配置；四、美元保單預定利率相對高，是長期穩定獲利的最佳選

擇；五、目前美元匯率處於相對低點，更是做配置的絕佳時機，可平均成本，降低匯率風險。

然而，不可諱言外幣保單確實會有匯率風險，望珮紀指出，首先，保單每年繳費會有換匯風險，如果資金充足，建議可以在低點一次換匯，避免每次換匯在高點；從另外一個角度來看，過去躉繳兌換美元是一：三二三元，現在約為一：二八元，若選擇在當前的時機即時換回台幣就可能產生虧損。尤其要切記，美元保單的閉鎖期至少六年，如果臨時有迫切資金需求，又或者無法

堅持繳費，在保單未到期時提前解約，肯定會蝕本。

望珮紀坦言，風險的產生其實是事前沒有溝通清楚，所謂匯率風險其實端看客戶屬性，如果客戶本身能夠承擔就不算風險，嚴格來說，客戶本身也是風險之一，當客戶對保單規劃一知半解，在不對的時間點解約，這就是風險！

謹守保險經紀人的角色，望珮紀習慣從資產配置的角度為客戶做保單規劃評估，近來新台幣大幅升值，也讓美元保單愈加炙手可熱，對此現象，面對客戶詢問，望珮紀反而會退一



步，叮嚀客戶謹慎思考再行動，美元可以長期持有，卻不能長期使用，保險規劃應該從需求及長遠面考量，不可單純因為短期需求而規劃中長期的美元保單。

她提到，首先，她會先詢問客戶為何想規劃美元保單？是否有時間關心匯率？藉此觀察客戶是否有世界觀？同時為客戶評估其新台幣的保障部位及退休規劃是否足夠？除非客戶未來有在國外置產、定居的計劃，又或者其子女未來有留學的計劃，就可以做美元保單的配置。此外，她還會留意

客戶的續繳能力，美元保單長期持有的附加效益較高，且資金閉鎖期長，最好是以閒置資金來做規劃。如果客戶平時就有投資習慣的話，她會建議客戶趁現在美元處於相對低點，先行換匯，持有美元，未來若有規劃美元保單的計劃，再運用這筆資金。

望珮紀進一步指出，從資產配置的觀點來看，規劃外幣保單可以掌握幾個重點：

一、視每個人的規劃需求，選擇合適的繳費年期，有短、中、長的規劃年期。

二、依照預算決定年期及金額，舉例來說，如果客戶預計規劃三十萬美元的保單，依年期可做十年或二十年的保單規劃，若是規劃十年期的保單，年繳保費即為三萬美元，若規劃二十年期的保單，年繳保費就是一萬五千元美元，年期與金額取決於個人財務能力。

三、考量美元計價的匯率風險，應評估自身能力是否可以承擔，因為保單提早解約肯定會造成虧損。

### 案例分享

執業男醫師、五十四歲，規劃預算

上億元。

這位醫師已規劃年繳二百萬、二十年期的台幣增額終身壽險，儲備退休後的現金流，醫師更為自己及妻子各規劃三張還本型失能險，護航未來的退休金規劃，相關防癌險、醫療險也都俱足。

檢視過這位醫師的保單配置後，考量到醫師夫妻常常到歐美等國家旅遊，使用美元的機率高，加上醫師本身也擁有外幣帳戶，平常有關注匯率的習慣，望珮紀遂建議醫師規劃每年還本的美元保單，醫師認可其建議，規劃了年繳十萬美元、六年期的美元保單，每年還本約四十萬元台幣，作為旅遊基金。另外，由於醫師資產部位高，閒置資金多，加上台幣保單可能有體檢的門檻，她更據此建議醫師預留空間做美元增額保單的配置，最後這位醫師再加碼規劃年繳五萬美元、六年期的美元增額終身壽險。

望珮紀分享，根據客戶的生活、背景、需求及財務能力，從資產配置的角度，為客戶量身打造最適合他們的保險規劃，是她經營保險事業的堅持。