

單身族的老後 好在有保險

TV版

二〇一九年國人結婚對數十三萬四五二四對，創近十年來新低，且二〇二〇年更首度出現人口負成長，生育率持續下降，加上離婚率高，單身族愈來愈多。面對超單身世代的來臨，且聽聽楊味真、鄭卉涵、陳淑芳三位保險專家給予單身族的退休規劃建議！



企劃、執行／洪詩茵 攝影／何佳華

現代人的經濟獨立，且追求個人的成就與自由，結婚已經不再是人生中的必須。根據內政部人口統計顯示，全台灣單身人口正持續增加中，其中三十歲以上的單身人口已超過六百萬人，佔三十歲以上人口比例近四成，其中，單身女性人口已高於單身男性六十萬人。

許多單身族群認為，自己一個人無牽無掛，所以不需要保險，這樣的觀念其實大錯特錯，正是因為老來無依，單身族更需思考晚年生活的依歸，意外、疾病、長照、現金流來源等等。年輕時享受單身自由，也需要思考生病沒人照顧，甚至重大傷病無法工作，失去收入來源，還要負擔龐大醫療費用；年齡稍長之後，若真的決定單身到老，還要思考自己老後生活的經濟來源；即便資產豐厚，是否也該想想身後資產的運用分配，捐作公益或者留給想照顧的人？本期特別針對三個年齡層的單身族群請來保險專家為其退休生活打造堅固地基。

楊味真 談單身青貧族的退休規劃

愈來愈多年輕人高呼「單身快樂」，追求個人的成就與自由，他們享受生活、擁抱自由，結婚不再是他們人生的必選題。然而，屆齡二十一到三十五歲的單身族群，口袋深度大多不深，想要一個人無牽無掛當然沒有問題，但是，人生風險無所不在，意外與疾病永遠出其不意，不是年紀輕就不會遭遇風險，尤其風險還有可能打亂未來的退休規劃。

人生風險發生的機率有大有小，與其



楊味真 Profile

現任：永達保險經紀人業務儲備處經理

保險年資：20 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：擁有不是資產 善用才是資產

捨不得是最大的浪費

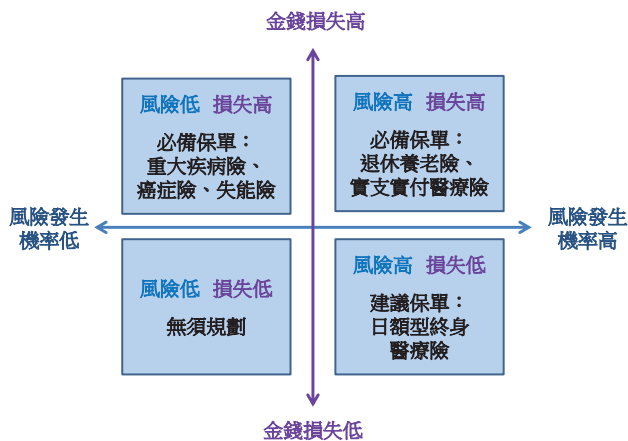
服務心法

東吳國貿系畢業的楊味真，從事過貿易、撰寫過程式軟體、也做過房地產工作，在房地產景氣不好的時候，兼職做保險，卻因此認識到保險的好，也領悟到理解保險條款的重要性。她提到，早期就有實支實付醫療險，當時業務不責，或許是看不懂如何理賠，也因此，從事保險業以來，她始終堅持將保單理解透徹才做銷售，訓練自己從顧問式行銷切入，立志成為客戶最佳的保險顧問。

熱愛學習的她，因應稅務需求，曾參加過相關課程，雖然理解，卻不懂如何規劃，永達深耕退休規劃市場，吸引了她的加入，也讓她學會如何善用保險給予客戶最佳的規劃方案。由於重視客戶權益，楊味真總是站在客戶的角度，為其挑選合適的商品，規劃前，更堅持先了解客戶的目的及在乎的點，每一份保單都為客戶標註重點條款，並且詳細說明，藉此保障客戶權益，也贏得了信任與託付。

相對應的經濟損失更是有多有寡，從風險規劃四象限來看，「風險發生機率高、金錢損失多」及「風險發生機率低、金錢損失高」落入這兩個象限的人生風險，包括退休養老、重大疾病、癌症、失能、失智等情況，都一定要有相對應的保險保障；至於「風險發生機率高、金錢損失低」的情況，像是感冒、發燒等疾病的發生，因為已有實支實付醫療險打底，日額型終身醫療險反而可有可無，可視個人能力規劃；而「風險發生機率低、金錢損失低」的情況，自然無須規劃。

人生風險規劃四象限



由於口袋不深，對單身青貧族來說，最重要在於規劃承擔不起的風險，所以首重實支實付醫療，萬一生病時，醫生告訴我們，人工關節要八萬、鏢靶治療要十萬、免疫療法要二十萬、達文西手術需要自費六十萬，這時候做還是不做就取決於口袋的深度，如果提前規劃，透過保險，花一點點錢轉嫁風險，就不用面對這個難題。

另外，十大死因只有一項來自意外，其他都是疾病引起，萬一其中一項發生在我們身上，想必對家庭造成嚴重影響，這時候就需要有一筆錢來解決當下及未來一至三年生活開銷的問題，所以重大傷病給付就顯得格外重要；如果症狀嚴重，影響到未來工作能力時，還得靠失能照護險來解決收入中斷及請人照護的問題。

上述是人不安時可能面對的風險，若一路順遂，要面對最大的風險就是退休養老的問題，人們從出生到二十歲，不會賺錢靠父母養育，二十到六十歲開始努力工作賺錢，買車、買房、創業、換車、換房，六十到八十歲退休養老，沒有工作收入，花的就會是年輕工作賺錢累積下來的退休金。

許多年輕人都會認為退休還很遙遠，不需要現在就思考，然而，若不趁著年富力強的時候做規劃，拉長準備時間，年紀愈大儲備退休金的時間愈短、壓力愈大，而且一個人的老後，沒有人陪伴、照顧，退休規劃更是重要。賺錢不是人生唯一的目的，而是過好生活的工具，所以在努力工作賺錢實現人生夢想的同時，也要為自己提存專款專用退休養老專戶，才能確保人生不會輸，能提早享受富足的退休生活。

年輕人常想著花剩下再存錢，然而先支出、後儲蓄的結果，常常是存不了什麼錢。單身青貧族的退休規劃，除了確保賺錢的能力，最好將錢拆成多筆費用，運用理財方程式，將生活支出控制在收入的五〇%，二〇%投資、二〇%理財、再用十%來轉嫁風險。經由增額終身壽險的商品機制，可透過雙豁免的規劃保障自己的賺錢能力，還可避免財富缺損，只要謹守「長時間持有、並鎖定複利因子」這兩大重點，就能創造未來源源不絕的現金流，讓我們活到老可以有錢到老，不用擔

心老後沒錢可花的風險。

客戶實例

二十九歲男性，單身，程式設計師，年收入約一到二百萬，工作不是非常穩定，生活開銷大。

客戶原欲為父母規劃醫療保障，藉由保單健檢，發現客戶本身的風險保障只有日額型終身醫療險、意外險與癌症險，於是透過風險四象限與客戶詳談，建議其規劃雙實支實付醫療險（保障至八十一歲）、重大傷病險（保額一百萬）、失能險（一至六級殘／每月四萬），以轉嫁不能承擔的風險。其中意外險的部分，更建議客戶向產險公司購買，並且拆成兩張保單，因為產險公司意外險可以副本理賠，兩張保單的保障額度通常可高於單張保單的效益。

針對未來退休，則建議客戶做雙元配置，規劃年繳六萬元的台幣增額終身壽險，搭配年繳約七萬元台幣的美元增額終身壽險，由於客戶年輕，兩張保單皆做二十年期的規劃，拉長時間效益，同時降低繳費壓力，且搭配雙豁免配置，照顧未來可能收入中斷的風險。



鄭卉涵 Profile

現任：永達保險經紀人業務儲備處經理

保險年資：9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

CMF 中國之星個人組銀星獎

座右銘：態度決定你的高度

格局決定你的佈局

服務心法

從財會本科系畢業的鄭卉涵，原本的工作是協助企業主做好公司內部制度及財稅規劃相關工作，甚至幫各上市櫃公司解決已經發生的稅務問題。從來沒想過自己會從事「保險」業務工作，某次在自己的保險業務人員一句「你很適合賣保險」推動下，一腳踏進這個「愛與關懷」的事業，她闡述，在前公司三年，始終被要求鎖定保障型商品，無法靈活規劃配置，讓她在銷售上非常無力，也無法滿足客戶需求。

永達一堂課程「如何開發醫師與企業主」，讓她瞬間茅塞頓開，加入永達。她說，退休及風險本來就是人生必須解決的問題，永達的市場定位不僅是自己想要的，也是客戶需要的。過去，她是在問題發生之後，協助企業主解決財務安全問題及後續補強；現在，她卻是在問題還未發生前，為企業主未雨綢繆，也因此贏得信任與推薦。「感同身受地站在客戶立場，如何在現在就能體貼地幫客戶設想到未來。」是她一貫堅持的保險信念。

鄭卉涵

談單身青壯族的退休規劃

近年來，台灣單身、頂客族成為社會上主流族群，三十六至五十歲年齡段還未結婚的單身青壯族更是所在多有，他們正處於事業與薪水向上發展階段，所以更需具備風險意識！

雖然現代人大多已不抱持「養兒防老」的觀念，但是當發生疾病或意外風險時，身旁有兒子、女兒作為商量對象，至少有人可以給予支持。但是單身族群可以商量對策的對象相對較少，甚至如果失去行動能力、工作能

力時，可以照顧自己的對象更是有限。所以單身族群應該趁身體健康、有工作能力時，規劃好完整的保障，在遇到風險時，才能夠「自己照顧自己」。尤其當單身族群到了中年時，兄弟姊妹各自成家，各自有負擔，又能期待他們能照顧自己多久？唯有提早準備，才是降低風險的不二法門。

除此之外，在醫療科技的發達與社會的進步下，「長壽」已經成為一個重大的風險。我們常常祝福朋友「長命百歲」，但仔細思考，如果壽命很長，但沒有一筆與生命等長的現金流維持

有尊嚴的生活，或是需要照護卻沒有養護費用，「想走走不了」反而成為人生最大的風險。

因應時代潮流與市場趨勢，保險商品愈來愈多元化，而且覆蓋面廣，最重要的是可以照顧我們一輩子。保險是零風險的配置，更有分期給付機制，具有類信託的功能，預防將來若無法管理這些保險金，可以透過分期給付的機制達到「專業管理、安全保護、專款專用」三大目的，確保每一分錢都用在自己身上，即便有一天我們不記得錢了，錢依舊會記得我們！

單身青壯族規劃退休，至少要考慮三個問題：

一、健康問題：若有兄弟姊妹為伴當然很好，但一般兄弟姊妹年紀相仿，未來年紀大時，不一定有體力互相照顧。

二、情感問題：單身者情感上孤單太久，容易被騙，即便遇到好對象，甚至走入婚姻，最好還是提前規劃婚前財產，對自己的財產會更有保障。

三、繼承問題：透過規劃，讓花剩用的財富繼續照顧其他家人。

針對上述問題，單身青壯族規劃保險有三大基本配置，首先，建議單身朋友先配置基本型保險商品以打底基本保障，如意外險和壽險。這些類型的保險能以有限的預算享有保障，在每一次風險發生的時候，利用保險公司給付的理賠金額補貼風險所帶來的經濟損失。

其二，一般小病可以靠健保給付，若是臨時發生的急症，要想擁有較好的醫療品質或掌握黃金治療期，可透過醫療險來加強保障。尤其癌症與重大疾病的花費宛如無底洞，治療初期更需要大筆資金以爭取黃金治療期，

建議規劃一次性給付的癌症險與重大疾病險等醫療險來加強保障。

第三，當超高齡社會遇上超單身社會，如何在退休後保有「與生命等長的現金流」，是單身族群面對退休議題須提早採取的重要規劃。透過規劃「增額型終身壽險」，繳費期滿就可以其保單金支付生活費、貸款、父母孝親費：等等，且在面臨失能時也能豁免保費，免去經濟上的壓力，藉由保險的機制解決風險發生時的經濟問題，並延續我們對家人的愛。

每個單身青壯族的背景不同、需求也不同，財產規劃師所堅持的信念是，如何在現在就能夠體貼地幫客戶設想到未來，讓客戶能夠有尊嚴的愛自己、有智慧的愛家人！

客戶實例

H小姐四十五歲，從事美容業並自行開設工作室，多年前先生因病過世，留下一雙正就讀小學的兒女及高齡的雙親，H小姐去年貸款一千二百萬買房圓夢。

H小姐之前的保單大多是人情保單，透過保單檢視，發現其現有保單以終身

醫療居多，另外就是投資型保單及六年期以內的小額儲蓄險，未達累積儲蓄的功能。經與H小姐討論後的需求為，個人部份：退休金三六萬／年、長照費用四萬／月及符合自己期待的醫療品質；家庭部份：子女教養金三十萬／年、貸款費用五萬／月、父母孝養金二萬／月。

從客戶需求出發，建議補強年繳十五萬、二十年期及年繳二五萬、十二年期的增額終身壽險（皆附加雙豁免）。協助H小姐擁有如下保障：

房貸風險	1200 萬元
子女教育費 父母孝養金	雙豁免保證繳滿最高 515 萬 貼現一次領最高 515 萬
長照風險	2-6 級失能生活扶助金 4.7 萬 (max:100 月)
高醫療品質	重大燒燙傷 42.5 萬／次 老年照護住院醫療保險金 9,400 /天
退休金風險	現金流 36 萬／年



陳淑芳 Profile

現任：永達保險經紀人業務儲備處經理

保險年資：5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：做個和自己賽跑的人

為了更好的明天

服務心法

開刀房護理師、自費醫療耗材業務，一直到成為一個保險經紀人，陳淑芳的人生一直在跟自己搏鬥，因為不滿現狀而勇於挑戰，從醫材業務轉保險經紀人，對她來說，是「七萬」與「無限大」的選擇題；對家人來說，卻是「七萬」與「無底薪」的是非題，扛著家人的反對聲浪，她切斷後路、迎難而上，善用本身的醫護背景，翻轉醫護「及時行樂、退休靠後站」的觀念。

相信自己！過去，陳淑芳不喜歡與親友分享保險，害怕被親友貼標籤，但一位友人因為她的不說，而買到不適合的商品，讓她頓悟，「不說，是我的問題；說了，買不買就是別人的問題，至少我應該盡到自己的本分。」

認真、負責及堅持的態度，讓陳淑芳贏得客戶的信任與轉介，也能安心發展組織，她說，不斷學習、成長，是她對客戶的負責，也是對信任自己的人最好的回報！

陳淑芳

談單身高齡族的退休規劃

人生會遇到的風險，不會因為單身而消失，生老病死殘是人生必經的歷程，對於屆齡五十一歲以上的單身高齡族，無論是因為不婚、失婚或喪偶等原因，如果在年輕的時候沒有規劃足夠的風險保障，很容易立即侵蝕過去工作時儲備的財富，這也凸顯了老後風險規避的重要性。

人生可粗略歸納三大風險如下：

一、走太早：責任未了！有沒有想照顧的人，卻照顧不了？這又可分為三

種狀況，狀況一，未婚單身，無人撫養高齡父母；狀況二，上無老、下無小，想將身後資產留給最愛的人，因民法繼承順位問題而給不了；狀況三，單身父母，無人支應小孩的生活費、教育費，就算有留下資產，但這筆錢最後是給了需要照顧的小孩或是無緣的另一半？

二、走不了：單身高齡族的人生最大風險，生病或意外造成短期間不能工作的時候，有沒有辦法支應這些龐大的醫療費用，如果好不了，需要長期照顧，看護費、家庭生活開銷如何支應？這類情形的狀況因應可以分為有錢和沒錢，

沒錢的話，照顧責任誰扛？年邁父母、兄弟姐妹，還是只能被放生；但有錢的話，真的就能照顧好自己嗎？假若今天是失智的狀況，要如何確保錢會用在自己身上！曾有新聞報導，一個四處遊蕩的流浪漢，經查竟擁有高身價，卻因為失智而淪落街頭。

三、活太久：活太久從來不是問題，活太久沒有錢才是問題！許多高齡單身族都喜歡投資，但他們必須思考，年輕時累積的財富，在長壽的前提下，能不能用得久？會不會遇到投資、詐騙等風險？而且單身也更容易成為被借



錢的對象，加上長期利率下跌的市場趨勢，造成資產的縮水，這些問題都是不得不審慎思考的習題。

單身高齡族規劃退休，可以區分為兩種情況來談：

一、有錢的單身高齡族：重點應該放在做好資產保全與傳承，利用保險類信託的機制，確保錢可以每年持續進帳，必要時可以架上保險金信託，確保錢用在自己身上。最後花剩、用剩的錢，還可以指定留給自己想照顧的人，而不受民法的限制。

二、沒錢的單身高齡族：這類族群還可以區分為有沒必須照顧的人，例如父母、子女。其一，沒包袱的單身高齡族，只要做好足夠的退休金規劃，以及失能照護風險的轉嫁即可；其二，

有包袱的單身高齡族，除了同樣需做好退休金規劃及失能風險轉嫁之外，還必須配合高倍數壽險的機制，如果被照顧者無行為能力，則可以搭配信託，依照自己喜歡的方式，繼續照顧最愛的人。

對應上述風險及規劃重點，單身高齡族規劃退休，有幾張必備的保單，一是失能險，萬一意外、疾病突然降臨，導致無法工作，可以轉嫁照護費用，讓生活更有保障；二是醫療險，實支實付醫療險是必備保單，但實支實付、終身醫療、重大疾病、癌症等保險，年紀愈大保費就會愈高，而且也會有一些投保限制，建議詢問專業經紀人的規劃意見；三是增額終身壽險，利用其繳費期滿、保價複利增值的優勢，逼自己做長期儲蓄，為退休做準備，可依需求選擇內含高保障、豁免保費與失能保障的商品，同時解決其他老後風險。

高齡少了時間的優勢，但資產相對比較高，單身最怕老後沒人照顧，重點應該放在，要以有限的時間，規劃好退休所需的金額，可以依據總量及退休年齡做年期跟金額的調整，創造源源不絕與生命等長的現金流，並用

創造出來的現金流，選擇自己有尊嚴的老後生活。

客戶實例

五十一歲單身女性，學校老師，工作收入穩定，有一筆六百萬存款，為了補強醫療保障尋求協助。

透過保單健檢，陳淑芳發現客戶保障缺口不多，首先，建議其補足實支實付醫療險及失能險，架構高品質的醫療保障，以及失能照護保障。

至於退休問題，雖然公務員擁有終身俸，但年改問題持續延燒，雖然已改完一波，仍未解決破產危機，因此，建議客戶多儲備一筆退休金。最後，客戶規劃總額五四〇萬、年繳三十六萬、十五年期的增額終身壽險，加雙豁免，杜絕失能風險，保證繳滿並享一次貼現，內含首期保費十倍壽險保障及享有每月失能給付。針對客戶的存款，規劃總額六百萬、年繳百萬、六年期的還本險，繳費第一年末即開始年年領，滿足客戶即刻掌握現金的需求。透過這兩張保單，客戶六十五歲時，可享有一四〇萬元的退休金，未來再加上信託機制，即可富足安樂退休。