

# 從家庭風險缺口 談保險之道

家庭是一個緊密的風險共同承擔體，保單檢視必須以家庭為單位，才能真正為家庭撐起保護傘！為提供家庭保單健檢的方向，此次特地邀請李沛綺與徐卓彬兩位保險專家，從客戶實例出發，談談不同家庭的保單檢視重點，一般家庭與高資產家庭，在保單檢視上的側重點，保費的比例、企業風險對家庭的影響……等等，作為規劃參考。

企劃、執行／洪詩茵 攝影／何佳華、余秀萍



**保**單健檢的觀念逐漸普及，一般民衆大多已知

保單健檢的重要性，但卻仍是只知其一，人的一生不會一成不變，所以需要定時檢視保單，以便因應調整，符合真正需求。然而，多數人都是與家人共同生活，一個家庭，任何一位成員倒下或發生意外，一起生活的家人都必須共同承擔風險，所以，保單健檢必須以家庭單位，全盤檢視家中每一位成員的人身與職業風險，盤點相對應的保障是否足夠，才能真正達到零風險的目標。

根據財團法人保險事業發展中心統計，我國二〇二〇年保險滲透度達一六·九五%，民衆平均年繳十四萬二七一一元的保費，保費支出主要集中在人身保險，占比約九四·四%，人壽保險與年金保險的普及率高達二九四·三二%。數據顯示台灣人真的非常喜歡買保險，但喜歡買不代表買得對，也不代表大家清楚理解自己購買的保單，許多人甚至不清楚

自己究竟擁有哪些保障？時代在改變、社會環境也在改變，保單隨時與時俱進，而家庭成員的狀況也會改變，例如：工作的轉換、新成員的加入等等情況，家庭的保單配置應該是彈性、可以隨著環境政策調整的規劃，所以，多數專家都建議一年至少要為全家人進行一次保單檢視，才能即時因應調整。

而進行家庭保單檢視有哪些眉角一定要注意呢？首先，自然是保障內容的評估，項目是否合宜、額度是否足夠、是否仍有缺口；其一，為保單關係人的檢視，尤其在家庭成員有變動時更是重要，確保規劃是否合宜、有無疏漏、是否需要調整；其二，投保資料是否有異動，包括職業變更、地址異動、繳費方式等等；其四，檢視過往的人情保單、電話保單與孤兒保單，最好請保險專家協助檢視，一起找出最有利的調整方案！



## 李沛綺談家庭風險規劃

現年四十二歲的張小姐，是永達保險經紀人業務儲備處經理李沛綺眼中的保險模範生，因為很年輕就出社會工作，獨立自主生活，十幾歲有收入就自行規劃保險。兩人認識多年，直到李沛綺加入永達，才開啟為這位客戶進行保單檢視的歷程，從張小姐單身、結婚、生子，一路陪伴至今，協助其一步步完備家庭風險的保障。她說：「最初為張小姐檢視保單，是因為想了解保單條款，以及理解保險的理賠項目，所以向張小姐借保單來看，慢慢地張小

## 李沛綺 Profile

現任：永達保險經紀人 業務儲備處經理  
 保險年資：14 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：今天的你要比昨天更好  
 明天的你要比今天更好

## 保險服務心法

從婚紗造型師轉換保險領域的李沛綺，小學時經歷父親車禍過世的意外，因父親沒有保險，導致家庭經濟來源被迫改變，因此造就了良好的保險觀念，開始工作有收入，便主動尋找業務投保。向來重視CP值的李沛綺一次機緣，讓她認識了保險經紀人「站在客戶立場」的價值，深刻體認保險是份能夠成就自己、幫助別人的事業。

李沛綺強調，經營保險事業不外兩大面向，一是对自己的期許，必須不斷學習精進，讓自己成為全方位保護客戶權益的保險經紀人；二是能夠為客戶做到什麼，尤其是在商品篩選的部分，要能在客戶提出問題的時，為客戶篩選出最適合的商品，將客戶的風險降到最低。而永達提供的保證書，就是業代為客戶爭取權益的最佳後盾，讓他們能夠更有底氣地站在客戶端，她進一步分享：「何謂保戶服務？對我來說，不斷的學習就是對客戶最好的服務！」

姐成為保險路上同一學習成長並受惠的最佳夥伴。」

保險規劃的重點是要將錢花在刀口上！第一次為張小姐檢視保單，發現客戶雖然熱愛保險，但是在配置上卻有些問題，當時張小姐的保險規劃狀況為：三張壽險總額約一百萬（滿期可領回生存金）、終身醫療日額二五〇〇元、癌症險居然有六個單位，從客戶的保險配置，看得出來張小姐非常重視癌症等醫療層面的保障，但是對重疾一次金以及長期抗戰的實支實付明顯不足。

時代變遷，醫療科技進步加上健保的改制，張小姐看重癌症風險，但是原規劃卻沒有辦法因應最大筆的自費項目，例如：標靶藥物或新式治療方式，因為癌症險理賠項目大多是住院日額、門診放化療以及癌症手術，定額型的給付無法解決高額治療方式。

知道有療效比較好，副作用比較低的治療方式，難道要因為是高額自費而選擇放棄嗎？李沛綺舉例另一位客戶的狀況，原先客戶一開始接觸的都是單一家保險公司，其業務也非常明確的告訴客戶僅能買一張實支實付。客戶在相信李沛綺的情況下，買了第

一張可以副本理賠的實支實付醫療險，日後罹患腦瘤就診，醫生提及目前腦瘤臨床實驗最有效的自費藥為泰格沙，每天必須吃一顆，一顆要價一萬四千元，當時客戶已有賣房子因應這長期治療之路的打算，所幸當時因信任她而規劃雙實支，最後免於賣房子的危機。也因為高額治療的考量，李沛綺亦協助張小姐加強實支實付的規劃。

爾後因為老年化的社會趨勢與失智議題的盛行，保險公司為彌補長期照護缺口而推出以特定傷病長照險及以失能為給付條件的殘扶險（現更名為失能險）。當時張小姐的規劃中並無此類型保障，透過李沛綺的檢視說明，提及一個家庭不會因為一個人暫時生病而傾家蕩產，卻會因為一個人長期失能而支離破碎。即將邁入婚姻的張小姐更明白萬一失能風險發生時，保險可以協助照顧我們最愛的人。有鑑於兩人有共同的未來目標，張小姐規劃保額每月給付二萬的失能險，其男友則規劃月給付四萬的失能險。

結婚生子後，張小姐人生邁入另一個責任階段，同時夫妻兩人的經濟也有

所提升，張小姐從事業務且有房屋租金以及保單生存金被動式收益，先生則為醫師，收入雖穩定，但是考量當時夫妻責任變重，她提醒張小姐應幫身為家庭經濟重心的先生加強「薪水險」，透過規劃，在責任重大期間萬一失能風險發生時可啟動「瑪麗亞機制」，倘若一生平安順遂又可累積退休後的現金流。

李沛綺在檢視保單的過程中，最常發現客戶購買保費沉重的終身型保障，卻忽略了保險應該以有槓桿效益的規劃為主的意義，目前醫療險規劃重點在於實支實付，購買實支實付有四個重點一定要把握：一、正本賠還是副本賠；二、條款上是否有明訂門診手術；三、門診手術限額賠或是全額賠；四、續保年齡最高為六十五歲、七十五歲、八十五歲或終身。因為現在面臨長壽問題，很多過去買的醫療險僅可續保到七十五歲，七十五歲將是最需要醫療保障的階段，卻往往已經沒有辦法投保！建議隨著責任的變動，檢視家庭責任風險保障，循序漸進幫自己跟家庭建構一個安心無虞的保護傘。

總結上述實例，李沛綺語重心長：「沒有人可以預料意外跟明天哪一個先到？上帝無法照顧每一個小孩所以創造了母親，上帝沒辦法照顧每一個生老病死殘的人，所以創造了好的保險，宗教可以安定身心靈，保險同樣也有安定的力量，一張理賠支票，是嗷嗷待哺的孩子的希望，是千萬房貸不被法拍的希望，是一個家庭得以生存的希望！」保險規劃本就難以一次到位，若是預算有限的家庭，可以「先求有再求好」及「先保大再保小」為原則，依據客戶需求，慢慢陪著客戶成長。透過定期家庭保單檢視，逐步為客戶完善保險配置，就是保險經紀人的責任，她也以此為目標期許能帶領更多家庭一起幸福到老。







## 徐卓彬 Profile

現任：永達保險經紀人 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 國際華人龍獎個人組銅龍獎  
 CMF 中國之星個人組銀星獎  
 座右銘：專業服務 利己利人

## 保險服務心法

就讀財經專業的徐卓彬，畢業後搶到人人稱羨的鐵飯碗，進入國稅局上班，多數人以為這就是他事業的答案，但討厭僵化工作模式的他坦言，自己是關不住的個性，喜歡往外跑、與人接觸。一次機緣，參加永達舉辦的陳嘉慶老師與李麗英業務副總的課程，讓他發現原來保險法可以解決企業風險，而且在為客戶解決問題的同時，還能夠增加自己的收入，時間上又自由，一舉數得！也因此短短一年，他就放棄鐵飯碗，轉投保險領域。

而稅務背景正好成為徐卓彬的行銷利器，他坦言，稅務上的專業底蘊，讓他擁有與企業主對話的底氣，也形塑了他的獨特價值。經營保險事業，有些業務是以交情敲門，而他卻是偏向專業服務與利己利人的導向，適時提供客戶最新的財經稅務資訊，並在客戶提出需求時，給予更深入與專業的建議與協助，同時，也會從人性面上導引，洞察客戶的擔心與風險，為客戶建構安心無慮的未來。

## 徐卓彬談企業風險規劃

進行家庭保單健檢，多數人都會將目光放在所有家庭成員的人身風險缺口，甚至就連高資產家庭都一樣，殊不知對於企業主來說，即便家庭成員的個人風險保障都已俱足，只要發生企業經營風險，牽涉的金額卻是會讓一個高資產家庭瞬間傾家蕩產。

永達保險經紀人業務儲備處經理徐卓彬表示，以之前太魯閣號意外事件，姑且先不去討論誰的對錯，事件發生，為防止李○○脫產，台鐵就李○○、義○○工業社及東○○營造名下財產、

工程款債權聲請假扣押，財產部分與工程款債權兩者加起來查封總額高達八億二四三〇萬元，這樣的天價足以讓一個家庭萬劫不復，要知道如果公司發生意外，財產一夜清空，是能夠查核到三等親的範疇，就連小孩的未來都有風險。有鑑於此，企業風險與資產保全的規劃也應該納入家庭保單檢視的一環。

一位今年五十五歲的企業主林先生，妻子為家庭主婦，育有兩名子女，也已晉身爺爺，有兩個孫子。這個企業主家庭，兩名子女皆在父親公司工作，就連林先生的妻子也在公司掛有職銜，

是台灣非常典型的中小型企業主家庭。透過保單檢視，徐卓彬指出，林先生全家的人身風險保障，在其妻子的規劃下，壽險、意外、醫療、長照、癌症、重大疾病等風險保障皆已俱足，唯一問題反而在林先生規劃的幾張儲蓄保單上。

他進一步說明，因為與銀行密切往來的關係，在銀行理專的建議下，林先生規劃了多達十張躉繳的壽險保單，保價金近億元，而根據財政部規定，如果涉及重病投保、高齡投保、短期投保、躉繳投保、密集投保、舉債投保、

鉅額投保、保費略高等八大投保樣態，或者是要保人與被保險人不同等情況，國稅局會將個案一一評估，將採取實質課稅的原則，依保單價值課徵十至二〇%遺產稅。

此外，壽險保單受益人欄位的填寫也有眉角，建議在最後一個順位之受益人的欄位填上「法定繼承人」。魔鬼藏在細節中，若保單最後一個順位之受益人欄位空白，當發生要保人與受益人同時死亡的狀況，該張壽險保單就會被列為財產。而林先生十張壽險保單的第二受益人欄位皆為空白，雖然只是一個小小的眉角，卻會牽涉到大筆的稅務問題。

根據現行遺產及贈與稅法，第十六條第九款規定，約定被繼承人死亡時，給付其所指定受益人之人壽保險金額，不計入遺產總額，指的是要保人與被保險人同一人，並且符合特定保險給付，在要保人死亡時，把保單的人壽保險金額給付給指定受益人免計遺產稅。想要透過壽險保單達到資產保全的目標，須避免有實質課稅案例所舉的八大樣態投保行為，且要保人與被

保險人必須為同一人。

針對林先生保單配置的問題，徐卓彬善用其稅務專長，協助林先生調整這十張壽險保單的配置，善用夫妻贈與免稅，以及每人一年二二〇萬元的增額終身壽險，保額為六百萬（要保人與被保人相同）；兩位子女則各規劃年繳二百萬、十年期的增額終身壽險，保額為一千萬（要保人與被保人相同），將其變成有保障的保險商品之餘，由於符合壽險給付的範疇，又能達到資產保全的目的。

對於企業主來說，規避企業風險最重要的一環就是做好資產保全，而稅務管理也屬於資產保全的範疇，當做好資產保全，才能讓家庭免於被企業風險波及，享有安穩的退休晚年，也才能進一步架構資產傳承的規劃。

總結上述實例，徐卓彬分析，高資產家庭的保單檢視，首要是檢視其保險規劃

是否符合保險法第二二條「保險金額約定於被保險人死亡時給付於其所指定之受益人者，其金額不得作為被保險人之遺產。」以及檢視是否有規避上述符合實質課稅原則的八大投保樣態及要被保險人非同一人之情況。同時，「保單關係人校正」更是最重要的一環，尤其是高額保單。他進一步補充，協助企業主進行資產保全規劃多年，多數企業主都有高齡投保、躉繳投保，以及最後一個順位之受益人欄位未填寫的NG情況。對於企業主來說，為避免家庭受企業風險波及，資產保全是必做的功課，而善用保險機制搭建好企業的護城河，才能真正守護好自己的家庭，將愛留給最愛。

