

後疫情時代 安心退休勝經

TV版

後疫情時代來臨，在新冠肺炎疫情的影響下，經濟環境波動劇烈，無法預期的疫情與未來，更加突顯保險的重要性及退休規劃定期定額策略的重要性，面對長壽未來、低利率環境、隨時來襲的風險，邀請保險專家王文儒、戴如娟、王婕如談談如何做對選擇，才能在後疫情時代中全身而退，為自己的未來提前打好穩健基底。

企劃、執行／洪詩茵 攝影／何佳華

這兩年來，全球經歷新冠肺炎疫情（COVID-19）的重大衝擊，部分

產業備受衝擊、通貨膨脹、失業率攀高、以及新冠病毒的變異性……，未來的不確定性超乎預期，大家必須有長期與病毒抗戰的心理準備，施打疫苗、隔離、解封更是未來可預期的常態。

面對隨時可能來襲的黑天鵝事件，民衆的風險意識也隨之達到史上新高，甚至出現瘋買防疫險、疫苗險、健康險的現象。其實依據專家意見，民衆應該先檢視過往投保的保單，請保險專家協助釐清本身已有的保障，並排除理賠單據可能產生的衝突問題，再來看自己的醫療保障配置究竟該如何調整。

這次疫情，許多產業與民衆陷入無錢可用的危機，這也凸顯了其過往風險規劃的不足。面對風險，不能以單一事件來看待，而是應該從長遠面來考量，通盤檢視自己的風險保障，包括意外、失能、重大疾病、長壽等人生風險都應該考量在內，確保擁有足額的壽險保障、全面的健康保障、以及老年的退休規劃，擁有了足夠的保障與老本，才能在風險來臨時，有備而無患，安享退休晚年。

王文儒 備足保險 就能無所畏懼

面對新冠肺炎，我們要「戒慎」，但不要「恐懼」，要有心理準備，「與病毒共存」將會是疫情的終點，與其擔心害怕，不如勇敢走出恐懼，做好防疫，備足保險裝備，才能無所畏懼。

疫情蔓延至今已快二年時間，人們的危機意識提高，對「罹患新冠肺炎，住進防疫旅館隔離，保險會不會理賠」更是特別關心。民衆瘋買疫苗險、防疫保單，不外乎擔心隔離期間，沒辦法工作，收入減少，但支出依然存在，防疫保單可啟動補償金彌補短期薪資損失。



王文儒 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：4 屆美國 MDRT 百萬圓桌會員

CMF 中國之星個人組銀星獎

座右銘：崛起不是僥倖 努力的人不怕沒有舞台

保險服務心法：

汽修科畢業、當過汽車業務的王文儒，邁入保險業近14年時間，非常慶幸當初毅然轉業，才能有今日成就。初入保險業，由於業務不嫻熟，始終無法有出色表現，直到聽了一場永達的退休理財講座，改變了他的工作願景，從掃街鍛鍊勇氣、拜訪醫師族群，五年多的淬鍊，讓他決定專精鎖定牙醫師族群，提升相關領域的知識與專業，提供牙醫師最需要的財務規劃服務，透過同儕實例的引導，建立客戶的信任感。

「不管發生什麼事情，我都會一直陪伴客戶成長！」因為堅持提供客戶最專精的服務，才讓客戶願意將資產與想法託付，王文儒讓客戶在他身上看到信任與安心，這也是從事保險業的最大優勢。

十多年走來，個性靦腆的他，慢慢摸索出自己的保險經營策略，未來期許創造一支兩岸三地最頂尖且實現夢想的團隊，以專注退休理財規劃，傳達正確的保險觀念，讓全華人賺到一輩子安心的財富。

但疫情總會過去，我們更應該去了解自己的保障規劃，不是只有新冠肺炎會造成身體及財務上的損失，還有未知的失能、意外、重大疾病及其他疾病風險，更是需要重視的，不管發生任何風險都會讓我們的口袋破一個大洞，所以應該要像健康檢查一樣，每年定期檢視自己的保單，因為每個人的家庭責任會隨著時間改變，規劃目的也會有所不同，這樣才能將未知的風險轉嫁給保險公司。

這次疫情，各行各業都受到不小衝

擊，從保險公司保單貸款及解約都創新高就能看出端倪，慶幸的是，這些辦理保單貸款及解約的保戶，至少有一筆緊急預備金可以使用。過去我們可能聽說緊急預備金要準備二至六個月，但以目前疫情不確定性這麼高，應該預備一年以上的緊急預備金才足夠。慶幸這次疫情讓民衆提前體會半退休生活，收入銳減、支出不變，面對未來確定會到來的退休，收入的中斷可能長達一、三十年，提前把未來的自己照顧好，當下生活會變得更加踏實。



人們經常說：「當我退休的時候，我將……」但是，當退休那一天真的慢慢接近時，迎接的卻是恐懼和不確定，因為想維持理想的生活方式，必須有退休資金才能達成。進行退休規劃時，每個人因收支與退休生活期待不一，很難有統一的標準，但不管是四十五歲、五十五歲或六十五歲退休，都有五個共同的風險不能忽略。

一、長壽風險：台灣的人口老化速度相當快，二〇二五年即將邁入超高齡社會，老年人口占總人口比率達二一〇%。這速度讓政府年金改革的壓力非常大，

也讓我們沒有時間去好好準備退休金，所以應該盡早了解退休理財的重要性。

支出及衍生的花費將成為退休的一大負擔，因此退休金規劃也要將這項支出考量進去。

二、負利率風險：台灣人重視保本是歷史使然，早期台灣定存利率很少低過四%，假如一個人有五〇〇萬元存款，定存利率四%，一年約有二十萬元收益，是可以靠定存利息勉強過活。但定存利率下滑，從早期的低利率，現在進行式是零利率，未來可能是負利率，若不理財，實在沒辦法靠利息安度晚年。

四、市場風險：退休金一定要做好資產配置，退休是確定的目的，當然要用確定的工具去完成。若將退休的資金挪移至高報酬率的投資工具，高報酬必伴隨高風險，投資永遠存在變數。

五、政策風險：台灣現行退休制度可分三個層次，第一層：靠政府（強制性社會保險）、第二層：以工作取得（企業退休金）、第三層：自行準備（商業保險與儲蓄）。其中第二層的公保、勞保、勞工退休金、或軍公教退撫金等，這些退休金的額度一直在修改，更有潛藏的財務危機，這就是不確定的政策風險。

總體而言，想要安心退休，進行退休規劃時就必須將上述五大風險考量在內。

【客戶實例】

一對三十八歲牙醫師夫婦，女兒一歲，二間房子在繳房貸，夫妻兩人買了不少儲蓄險及保障型保單，卻沒人跟他們談過退休金規劃及家庭責任風險的部分，因為他們的保單不知去向，從保險公會查詢投保紀錄，逐一比對，發現他們的壽險保障不到一百萬。

由於他們名下各有約一千萬房貸，希望六十歲退休後夫妻倆每個月有十萬現金流，加上未來資產傳承也有預留稅源的需求，評估過後，協助他們夫妻規劃二十年期增額終身壽險，搭配台幣及美元雙元配置。在他們工作及家庭責任最重的期間，做全生涯的規劃，前端在累積期有壽險保障，失能有豁免保費的功能，讓房貸缺口及家庭責任有保障；中間在退休期有穩定的現金流，讓退休生活沒煩惱；後端在傳承期時可以運用保險法的機制，把父母的愛傳承給女兒，讓女兒有更好的基礎面對未來。

戴如娟 超前部署 自然安心退休

這十幾年來的全球災難，讓我們體會到，原來在號稱科技、醫療發達的現在，人類並不能一〇〇%掌握我們的命運。

今年因為疫情的關係，多少家庭或中小企業，因為「備用資金」不足，而面臨經營困難、生存考驗。在後疫情時代，除了害怕生病，更需要進一步考慮未來，要怎麼避免可能會餓肚子的問題。面對人生風險要提早「超前部署」，為自己建立一個「萬全的防護網」，萬一真的發生風險，可以「哪

裡跌倒、哪裡爬起來」，人生不用倒下重來。

預先規劃可以增加「選擇性」，以這次疫情為例，很現實的，有錢人，可以選擇出國打疫苗；但沒錢的人，只能接受與等待疫苗。在後疫情時代，面對風險或危機事件，如何化被動為主動，關鍵在於有沒有「超前部署」？

平時必須預先做好「財務配置、風險轉嫁」，讓我們在人生途中跌倒時，生活及家庭能夠不受影響，用最快速的時間回復到原來的狀態，持續前進。

如果一生平安到老，也勢必面臨「退休」這第二人生問題，明天不一定會有風險，但明天一定會更老，所以幫自己準備一筆安全、穩定的長期資金，讓自己度過愉快的「退休人生」，也是非常重要的一環。

「危機意識」及「以小博大」的心態造成防疫險與疫苗險狂賣，雖然不意外，但我們要思考的是，除了疫情，有沒有更多風險是「存在卻被我們忽略」的呢？舉例來說，是「生了一場大病，要花一筆大錢」，比較讓你擔心，還



戴如娟 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

CMF 中國之星個人組銀星獎

座右銘：從業之道無他 耐煩而已

保險服務心法

從知名賣場試吃部主管轉投保險業，起因於假日陪伴小孩的初心，以及壽險業友人大力推薦，未料卻因此邁向工作生涯的轉捩點，成為客戶最信任的保險經紀人。戴如娟感恩客戶支持及前輩提攜，尤其是大方歡迎她到永達上課二年多的傅泓捷業務籌備副總，有本事的人不怕人來學，她深以為然，更開心能夠加入永達，有紮實的教育訓練與財經課程為後盾。

「加入保險經紀人公司，是為了給予客戶更多選擇！」戴如娟在壽險公司服務時，曾有好友要求解約另買其他商品，她在仔細比對之後，毅然同意協助好友解約。「信任」是成交關鍵，自己會買的商品她才會推薦給客戶，這也是她贏得客戶信任的關鍵因素。此外，她更分享，從事壽險業，要能夠靜下心處理客戶的疑難雜症，除了當客戶的壽險顧問，她更將自己視為客戶的生活顧問，善用周邊人脈幫客戶解決問題，就如同她的座右銘「從業之道無他，耐煩而已」。



是「失去賺錢能力，從此不再有收入進來」，哪個問題比較嚴重呢？所以除了疫苗險、防疫險之外，更應該考慮的是「如何保護我們的賺錢能力」，以及「如何保護我們賺到的錢」，不會因為風險發生造成鉅額的損失。

面對不確定的未來，在後疫情時代，唯有保障我們的「人」、保障我們的「錢」、以及保障我們的「退休」，才能安享未來。

第一，在「人」的部分，應該先做好「保障類型」的基本規劃，在意外或疾病風險發生時，能透過保險轉嫁所產生的「醫療費用及財物損失」，彌補虧損、得到照顧。

第二，在「錢」的部分，要考慮到「賺錢能力」，情況一，家庭賺錢主力「不再回家了」，可以「需要預備幾年收

入」度過難關，作為「壽險保障額度」的目標；情況二，家庭賺錢主力「喪失工作能力」，需要思考「計劃性儲蓄」或是「替代收入的金流」是否能透過保險工具完成？除了保障類型的醫療給付，是否還能有一筆夠用的資金，提供應急使用。

第三，在「退休」的部分，如果工作生活一路順利，也將面臨第二人生的退休問題，你有為自己退休後的二十年做好準備嗎？你賺的錢有留三〇%等未來退休「沒賺錢時」用嗎？從現在開始，運用保險工具的機制，透過時間「複利」的增值效益，為自己「提早準備」一筆安穩確定的「退休金」。

總結來說，面對「不確定的未來」，應該提早「超前部署」，盡快替「人、錢、退休」打上三支「疫苗」，讓我們從此無後顧之憂的安心生活，自然退休，愉快過一生。

【客戶實例】

一位三十五歲科學園區工程師，太太是安親班老師，夫妻年收入大約落在「一八〇萬元」，雖然收入不算太差，但扣掉生活開銷及孩子的花費，幾乎沒留下多少錢。

首先，在「人」的風險，客戶原有保單多是長輩在他小時候規劃的，隨著環境、制度及個人責任的變化，協助客戶加強「實支實付」及「重大傷病」一次性大金額給付的規劃，以客戶年所得的十%，讓其在發生醫療費用損失的時候能有所補償。

接下來，在「錢」和「退休」的風險，因為客戶是家庭賺錢主力，所以必須保障他的「賺錢能力」，確保家庭經濟來源。規劃過程中，引導客戶檢視自己的「財務配置」，客戶認為自己有預留孩子未來的教育費用、換車的錢；等等，但這些錢其實都是「要花掉的」，客戶其實並沒有真正為自己留下一筆長期的退休金。

針對上述需求，透過「保障型的儲蓄商品」，以年所得二〇至三〇%的預算，協助客戶規劃年繳十五萬、二十年期增額終身壽險，初年即享有年繳保費三十倍的壽險保障，為客戶準備一筆「安全確定的退休金」，並且同時兼顧「身故的保障」，確定能夠照顧到客戶最深愛的家人，也幫他解決萬一發生失能風險，退休金存不出來的問題。

王婕如 重視紀律 打造老後現金流

面對這波疫情，民衆陷入生活與周轉危機，大家應該要回歸到「現金」的重要性，不論是企業或是個人，以往在現金的運用上，是否真的有認真思考「花費是想要、需要、還是必要」；是否強迫自己「有紀律地將錢預先做好配置」，以因應未來的退休生活，當時一到就有與生命等長的現金流可以使用。不論未來是否會再碰到類似這次的新冠疫情，至少備有一筆現金可運用，讓我們可以安心又放心。

很開心這次疫情期間有客戶對我說謝



王婕如 Profile

現任：永達保險經紀人業務區經理

保險年資：7年

得獎紀錄：3屆美國 MDRT 百萬圓桌會員

CMF 中國之星個人組銀星獎

座右銘：成功沒有捷徑 只有一步一腳印

保險服務心法

不要在能夠冒險的時候選擇安逸！待過兩家外商公司，接連碰到雷曼兄弟金融海嘯及歐債危機，見證同儕同仁被迫離職、業務同仁備受禮遇，王婕如於三十初頭的年歲遙想十年後的未來，擔憂在舒適圈待久了會失去競爭力與工作熱情，毅然轉投保險業，更因為學習精進的企圖心，在良好制度、優秀講師、分潤讓利、組織可世襲等的優勢吸引下，加入永達平台，邁向保險企業家之路！

反轉一般業務求快的行銷策略，王婕如的保險行銷心法卻是慢中求穩，站在「利他」的角度，不時與客戶分享財經、稅務、保單關係人等新資訊，耐心地進行觀念的引導，並且不厭煩地協助客戶解決生活中的大小難事，「想辦法創造自己被利用的價值」。許多客戶都是從保單檢視開始，而創造信任是建立交情最重要的環節，她進一步強調：「不要太快！人與人相處，到底是想交朋友，還是想做業績，客戶都會有感覺！」她希望能成為一個讓客戶倍覺溫暖的朋友，而非業務！

謝，謝謝我當初強烈建議他規劃了保單，客戶分享，雖然每年扣款時都覺得壓力很大，然而當他真的需要用錢時才發現，原來這些年有累積下來、可立即運用的資產就只有保單。

這次疫情期間，因應民衆經濟困境，金管會協調各家壽險業者開辦保單借款紓困專案，截至目前為止，全台已累積核貸高達九十億元，至少讓保戶有一筆錢可以度過眼前的急需；反之，若過去沒有做相關的保單規劃，自然無法申請這次的保單借款紓困專案。由此

可知，無論是現在或未來，強迫自己有紀律地把錢做好預先配置，是在面對各種天災人禍時的未雨綢繆，也是非常重要的應對策略。

對於防疫保單與疫苗險的狂賣現象，這是疫情下的必然結果，因為民衆擔心染疫的風險、重症的風險，甚至可能會有人不幸因為確診而離世，所以當然會感到恐慌。感謝醫療科技的進步，全球陸續已經有非常多疫苗可施打，台灣的疫苗覆蓋率也持續提高，目前疫情相對趨緩，也逐漸降級。然而，



我們必須思考，疫情畢竟是不確定的風險，我們無法預測，這波疫情過去之後，未來會不會再有一波的疫情，而且就算染疫也不一定會變重症，重症也不一定會離世；但是我們在這時間的洪流中卻不能避免「一定會變老」這件事。

如果對於不確定的疫情風險，民衆都這麼擔心地因應規劃防疫險、疫苗險，足見大家對於風險的恐懼，那麼身為保險經紀人，更需要大量與客戶朋友分享未來「一定會變老」這件事。人們變老之後的生活，像極了前陣子的

居家防疫，老了可能因為沒體力、沒精神、沒錢、沒興趣出去，不過前陣子人們卻是有體力、有精神、有朋友、可是不能出去。這次防疫期間，許多人都感受到現金流的重要性，也讓我更感責無旁貸，應該讓客戶朋友提早超前部署，規劃未來老了退休所需要的現金流。

後疫情時代，人們認知到現金的重要性，也體認到保險機制在未來退休及風險承擔上的重要性，因此，接下來的保險策略，重點應該放在「如何確保守護賺錢的人，以及守住我們賺來的錢」，在打拼的時候可以安心、放心地專注在自己的

本業，運用保險的機制保護賺錢的人；而賺來的錢則是透過專款專用的規劃，為自己打造與生命等長的現金流，未來年老後可以有尊嚴的愛自己，有智慧的愛家人。

【客戶實例】

一位白手起家的中小企業主屆齡六十歲，二個小孩大學剛畢業，接觸過各式各樣

投資理財工具，身邊已有非常多的保險業務員，一家四口已累積了破百張保單。直到透過朋友轉介紹認識後，藉由每次碰面的資訊交流及永達平台的財經稅務講座，客戶意識到業務的專業與資產配置的重要性，感謝客戶的信任，提供保單做保單校正服務。

客戶過去規劃的保單，大多有實質課稅的八大樣態（重病投保、高齡投保、短期投保、躉繳投保、鉅額投保、密集投保、舉債投保、保險費高於或等於保險給付金額），未來都可能會有稅務方面的問題；客戶甚至不知道可以透過保單指定受益人來依照自己的想法分配資產。

在發掘問題的同時，亦協助客戶一一檢視每張保單的功能性，例如：個人退休基金、子女創業基金、企業避險基金；等，釐清其必要性，把非適格的消極保單轉做積極規劃，陸續將躉繳保單重置為長年期繳增額型終身壽險，讓客戶不但能做好資產保全，為自己的企業築上一道防火牆，更能讓客戶安心做好傳承規劃，真正的讓客戶有尊嚴的愛自己、有智慧的愛家人。