



預約享富人生 許一個無憂未來

TV版

面對老齡化、少子化的社會趨勢，退休規劃已是刻不容緩的議題。本期專題「預約享富人生 許一個無憂未來」，邀請保險達人黃惠昭、鍾復凱，從單親族、青壯族兩大族群，暢談如何透過保險規劃，兼顧人生責任、醫療長照與退休養老三大風險，預約享富人生。 企畫、執行／羅怡如 攝影／何佳華

保

險主要功能在於對不可預料之風險提供保障，集結眾人的力量，將個人的危險轉嫁於眾人分攤，以自助互助的方式來確保個人經濟生活的安定。依據壽險公會統計，二〇二〇年國人平均每人的身故給付僅新台幣一九〇萬元，對照行政院主計總處公布之二〇一九年我國家庭平均每戶消費支出為八二・九萬元，顯示國人保險保障明顯偏低，家庭經濟支柱若發生不幸事故，一九〇萬元只夠全家二年的基本生活費用，家人頓失依靠情況下，將使家庭陷入經濟困境，因此買保險注重保障之觀念格外重要。

為因應我國邁入高齡化社會，所衍生之各項老年經濟安全議題，金管會建議民眾趁年輕做好相關規劃，衡量自身保障需求，透過商業年金保險及長期照顧保險等來補足經濟保障缺口，預為準備未來老年退休生活之經濟來源。面對我國人口結構性轉

變，老年人口快速成長，將產生因退休後之安養費用、疾病或意外導致之長期照顧等需求，民眾可透過商業年金保險及長期照顧保險等來補足保障缺口，這些保險商品之特性如下：

一、年金保險：可透過年輕時購買年金保險，選擇於退休時，或某個年齡（例如：六〇歲或六五歲）開始，每年領取年金給付至終身，搭配原有之其他退休金給付（如勞保年金、國民年金等），可享有較好之退休生活品質，同時移轉長壽風險。

二、長期照顧保險：可因應疾病或意外事故傷害所致失去日常生活能力所衍生之長期照顧需求，被保險人於保障期間內，如符合保單條款所約定「需要長期照顧狀態」之情事，保險公司按期給付保險金，可做為請專人長期照顧以及復健費用的補償，讓臥病者活得有尊嚴，家屬有餘力專心工作，家庭經濟負擔得以減輕。

黃惠昭 談單親族保險規劃



【案例】

身為企業負責人的王女士與丈夫離婚後，獨自養育二女，大女兒姍姍為唐氏症者，從小由王女士獨自照顧。王女士思考雖然目前公司經營狀況還不錯，但營運需要費用，唐氏症女兒也需要照顧費用，即將高中畢業的二女兒想要出國念大學，她也不希望大女兒成為二女兒的負擔，想到還有自己老年之後的費用，該怎麼辦？

她除了養育小孩外，也貸款買房子，平常買買台股，偶爾買一點基金，其他

黃惠昭 Profile

現任：永達保經業務儲備處經理

保險年資：21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

座右銘：誠信專業 熱誠服務

意志堅定 努力不懈

保險服務心法

從春風化雨的教職工作退休，樂於分享的黃惠昭選擇保險業開啟她的職涯第二春。在保險業二十多年的黃惠昭，一直懷抱感恩的心，接觸了永達之後，她更慶幸在退休後還能進入如此優質的職場學習，讓自己在待人處世和保險的專業領域中提升自我。

二十一年前因一則新聞報導－「低利率環境，退休俸仍可能受到侵蝕，需要以商業保險來補強」，即使擁有退休俸的她也開始為自己、家人規劃保單，十年期、二十年期不斷積累，十年前保單陸續到期，可觀的利息讓她得以享受人生。她以自身為例與客戶分享，以中、長期的時間，透過增額終身壽險，累積未來晚美生活的財富。

保險業是服務人的事業，重視的是「溫度」，黃惠昭特別重視「做人」，時時提醒自己要常說好話、常做善事，注意自己的修為，讓自己成為一位大家都喜歡親近的人，是她應對進退的態度。

就是放定存沒有什麼特別的投資，自己及小女兒都有買醫療險、意外險。

個案中王女士身兼企業主、單親族等身分，永達保經業務儲備處經理黃惠昭針對不同身分進行提醒：

企業主：不少企業主常常低估伴隨成功而來的風險，若沒有做好風險預防的話，之前所有的努力及投入的心血將付之東流，應該透過購買商業保險來降低職業責任風險，保護公司不因意外突發事件而影響運作。

企業主面臨的風險有以下幾點：

一、經營大環境改變、惡化的風險：包括原料、材料、工資調漲或供需失衡，以及無可預測的天災人禍，例如這兩年的 COVID-19 新冠疫情，讓許多企業主蒙受莫大的損失。

二、面對同業競爭的風險：對企業經營來說，一定要有開發新產品的能力，原地踏步就會落伍；同時對於既有產品也應提升其功能及進行創新設計，提高產品的優良率，獲得客戶的肯定及支持。

三、留意財務風險：完善的風險管理與適切的危機處理是確保永續經營的重大基石。萬一發生風險所帶來的負面影響及損失，如何保障利害關係人的權益，維護公司之形象，積極做好企業風險管理也是企業主的重要課題。

四、重視員工：員工是企業的重要資產，除了卓越的經營績效之外，也應重視員工的身心健康及退休規劃，提醒員工選擇安全穩健的保險，做好個人保障及退休規劃。

企業規模愈大，保護軟硬體設備、人力資源、正常營收、責任損失乃至於社會形象的動機愈強烈，對保險保障的需求愈迫切，與時俱進地調整保險組合，將風險分散做好風險管理。保險不僅有保障功能，更具有資產保全及傳承工具的功能。一旦面對財務危機時，具有生存保險金的保單，可以保障基本的生活所需，萬一企業有急用，保單具保單價值準備金，也可中途解約救急。

單親族：離婚率不斷攀升，中年單身者不在少數。離婚是檢視保單的重要時機，有許多夫妻結婚時將彼此約定為對方的保單受益人，一旦走向離

婚，要保人及受益人都應該變更，以免影響未來行使保單或保險金受益的權益。

雖然目前企業經營順遂，離婚的王女士，仍要為自己規劃保險，除了醫療險、長照險或失能扶助險之外，考量未來退休之後，也可以考慮投保年金險，為老後或退休後的生活做好打算。

為了贏在起跑點，不少媽媽會將孩子送進好學校，甚至未來出國念書，為孩子進行保單規劃時，應該是「保障」與「儲蓄」並重，建構基本醫療保障的同時，提前為孩子準備未來的教育基金，可以透過增額終身壽險外幣保單，為孩子儲備教育基金。保險商品通常是越早買越便宜，當孩子出

生時就買保險，保費會相對便宜很多，尋求可靠信賴的保險經紀人規劃，就能為孩子搭配出高C/P值的保障。

想讓孩子擁有高保障的同時，也應回頭檢視家中經濟來源者的保險是否完備，父母、家人才是孩子最大的依靠，記得先保大再保小的原則。

值得一提的是，王女士可為唐氏症大女兒進行保險金信託，來保障女兒未來的生活照顧。「專款專用」是信託最核心的精神，像是家有身障子女的家庭，王女士雖可預先為孩子準備財產，但身心障礙子女不一定有能力分配管理財產，此時保險金信託可以協助她，確保身心障礙子女的照護需求。



TIPS 單親媽媽保單規劃小提醒

單親族為自己規劃保險，用壽險、醫療險，以及具有實支實付保障的癌症險，分散各種醫療開支並支應必要的生活所需。年輕單親媽媽可善用定期險來規劃醫療險、意外傷害險等基本保障，用最少的預算將醫療及意外保障拉至最高，短期內將風險降至最低。熟齡單身媽媽面對老年生活可能得獨白度過，醫療險、長期看護險不容忽視。

單親媽媽要同步規劃退休生活以及子女教育金，子女教育金屬於中短期；退休金必須靠中長期資金累積，建議以中、長期終身壽險保單作規劃，兼顧子女教育金與退休金的理財需求。

鍾復凱 談青壯族保險規劃

【案例】

不惑之年的吳先生是一家上市公司的高階主管，太太則是全職的家庭主婦，育有一小孩，家裡的開銷、敬老費用全由吳先生一人負擔。吳先生年薪約二八〇萬元，有一間自住的房子（仍有房貸），每月家用大概十萬元。之前因為朋友關係，夫妻兩人購買不少保單，年繳保費大約二十萬左右。雖然希望六十歲退休，但他們其實對如何做退休規劃沒有概念，只知道就是多存錢，再加上自己的勞保退休金。



鍾復凱 Profile

現任：永達保經業務儲備處經理

保險年資：14 年

得獎紀錄：3 屆美國 MDRT 百萬圓桌會員

CMF 中國之星業務員組銀星獎

座右銘：欲成大事能有靜氣者 難

故能有靜氣者 大事可成

保險服務心法

學的是會計，也曾在投資領域中高低起伏，但「保險」還是鍾復凱的最愛，尤其看到客戶因為他的保險規劃，得以獲得保障，他更堅信這項工作的價值。

將保險當成一生志業的他，以成為保險企業家（業務副總）為目標，創造一番事業。為了達成夢想，他認為，專業、學習是必要的。曾經三進三出的他，重返永達時，從新人班開始、每天晨會、約訪客戶、積累個人的專業實力，透過一件件的客戶服務，訓練自己服務客戶、處理事情的能力，所以現在可以駕輕就熟地處理疑難雜症。對於專業學習，他會持續努力下去，學習朱元璋「高築牆、廣積糧、緩稱王」繼續累積實力。

他堅持以「專業」贏得客戶的信任，他認為，將客戶所有的保單無微不至地看顧好，認真地處理客戶提出的疑問，讓客戶有安心、妥當的感受，自然能獲得再成交、轉介紹的機會。服務客戶一定要耐得住性子，將心比心，終有一天會累積成大成功。

金，就是未來退休金的來源。

身為家中經濟支柱的青壯族，面臨上有老、下有小，又有房貸等經濟的壓力，在選擇適合的保險商品方面，永達保經業務儲備處經理鍾復凱建議，身為家庭主要經濟來源的吳先生，傷害、重大疾病或健康保險，都能給自己及家人更完善之保險保障。隨著收入較穩定及經濟狀況較寬裕時，可適時投保終身壽險、年金險、醫療險、長期照顧保險，提前為未來老年生活規劃更完善的經

濟安全與醫療照護之保障。

人一生的努力無非就是學習成長、工作賺錢、成家立業、累積財富。從吳先生的案例來看，在職場奮鬥多年，正處於事業與薪水向上發展階段，隨著工作資歷的累積，手邊有較寬裕的資金，更應提早為自己接下來的退休生活做準備，輕鬆面對未來的超高齡社會。吳先生身為家中主要經濟支柱，透過定期保單健診，就能清楚知道自己與每個家庭成員的保障，如此一來，萬一意外發生時才更能掌握各項理賠事宜。

至少每二三年定期檢視保單內容，隨著需求調整保障內容、額度，也才能提醒自己該準備的資金缺口，讓保障漸漸到位。

檢視其先前因人情購買的保單，發現擁有一些重複投保的醫療險，未必符合所需，造成保費浪費。就像早期買了住院醫療險，因為醫療水準不斷進步，當下醫療險保障未必適用將來的醫療給付項目，將形成古老保障不足以應付未來醫療的局面。如何讓醫療保障也能同步提升？此時就應重新檢視調整，讓健康險規劃跟得上醫療科技與用藥的進步。

醫療保障不在於買多，而是要買得正確，應以「重大風險轉移」、「因應未來醫療技術」為重點，建議吳先生保留基本型保險商品為基礎保障奠基，如意外險和壽險，貼補一旦發生風險所帶來的經濟損失，並加強一次性給付的癌症險與重大疾病險等醫療險保障，提高醫療品質並掌握黃金治療期。另外，針對目前四〇歲的吳先生來說，距離退休還有二十年以上時間，考量退休後有長達二十至三十年的日子要過，生活起居都得安排，對於資產規

劃的重心也應調整，從資產累積轉為資產配置，並首重「穩定」。退休後少了薪資收入，應趁仍有收入的時間，提早規劃並盤點他及太太所需的生活費，善用保險幫助自己達到財務目標，準備退休規劃，保單期滿之後領取生存保險金，亦可作為家庭旅遊基金。除了台幣之外，也可以配置增額終身壽險美元保單，美元保單保費繳納與保險金給付均採美元計價，吳先生可把握年輕投保保費便宜的優點與大環境契機，趁機配置，布局未來。



TIPS 青壯族保單規劃小提醒

台灣將於二〇二五年邁入超高齡化社會，國人對退休準備的需求與日俱增。定期檢視自身保險保障是否足夠，並依人生各階段保障需求及經濟狀況調整投保內容，提供自己與家庭更完善的保障。市面上保險商品種類繁多，保障內容不完全相同，青壯族投保前應充分瞭解自身的需求並衡量經濟能力，以避免買到不適合或是無法負擔的保險商品，同時注意保障內容與給付條件，針對不同風險衍生之保險需求，保險公司會設計不同保障範圍的商品，因此投保前，應確實瞭解所投保商品的保障範圍及給付條件（例如：承保範圍是僅限於意外事故所導致的，抑或疾病與意外事故皆包含），以確保商品符合自身需求，同時避免衍生日後爭議。

扶助險，搭配豁免機制，有了保障後，面對長壽風險不至於連累家人。此外，針對居住的房子可以投保住宅火險，例如颱風、洪水或地震，有住宅火險可以轉嫁風險。住宅火險（住宅火險及基本地震保險）的保費相對低廉，以保額三百萬元為例，每年保費約七三五元。一般來說，進行房貸時，銀行會要求投保住宅火險，作為火災或地震造成房屋損失，貸款人無力償還的抵押品。也可以投保「房貸壽險」，突然遭逢意外致失能或身故，面臨繳不出房貸的窘境，房貸壽險就會將理賠金，優先用來償還房貸，如果還有剩餘的保險金，則會給付給保單的受益人。