



保單這樣買就對了

2022年保單怎麼買？疫情改變了人們的生活方式，也衝擊了人們對保險的觀念，高齡化、少子化、低利率及不斷改變的政策…，值此歲末年終的時刻，邀請方洋清、黃督奮二位保險專家分享保單檢視中的魔鬼細節，在新的年度許自己一個全新的、完美的保障規劃！
企劃、執行／洪詩茵 攝影／何佳華

2022年該如何規劃保障，已經成為不少人討論的話題。受到新冠肺炎衝擊的影響，許多人都突然面臨生活、工作上的改變，甚至親人離世，這一切都讓保險的重要性更被彰顯，壽險具有保障的功能、資產保全則讓人生最後的道路更安心，這些選項都是人生必備保障，若能提早準備，再因應人生不同階段，持續檢視是否符合需求，不僅能添足保障，還有機會增加資產，達到多重效果。

台灣將在2025年進入超高齡社會，退休議題也持續發燒，專家分享，面對長壽的未來及無法預期的風險，「退休規劃」與「資產保全」就是我們人生的最佳後盾，可以在風險來臨的時候拉我們一把。不過，想要做好退休規劃與資產保全，還是必須先從基礎的保單檢視做起，家庭結構、個人心理層面的想法都是影響保單規劃的元素，發掘隱藏在保單規劃中的魔鬼細節，定時檢視、買在刀口上，才能真正替自己的未來打造無堅不摧的防護傘！

方洋清 Profile

現任 |

永達保險經紀人業務協理

保險年資 |

23 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 | 你會成為你所想像的人



【資產保全篇】

這兩年來，新冠肺炎疫情的衝擊，讓民衆對風險的意識高漲，也扭轉對保險的刻板印象，體認到保險的重要性。面對突如其來的衝擊，不妨以「堅定不變的準備」應對「瞬息萬變的衝擊」，永達保險經紀人業務協理方洋清藉此機會叮嚀，台灣早已進入少子化、老年化的社會，最近一本暢銷書《百歲人生》當中，更具體說出未來百歲人生所面臨的種種問題，以及需要的準備。活得愈久需要的退休金愈多，而且這些辛苦準備的退休資產，若沒能保全下來，又談何優質的退休生活。常言道：「人生三把火，租稅債權、民事債權、天災人禍。」保險法是民法的特別法，如何運用保險的機制，為自己辛苦打拼多年的資產築一道防火牆，來保全資產，才能擁有安全且優質的退休生活，也能在突如其來的風險衝擊下安度難關。

迎接 2022 年，建議民衆在全新的年度，重新檢視自身保險規劃，是否可在危機來臨的時刻助力自己安度難關。方洋清分享，面對無法預期的人生風險，人們必須謹慎檢視自身購買保險的目的、需求與額度，最好能從三個面向定期檢視自身的保險配置：

一、人身的保險：定期檢視醫療、意外等類型保險的保障與額度，尤其是醫療險的部分，實支實付有沒有、雜費有多少、門診手術賠不賠等等。這次新冠肺炎疫情，讓民衆開始有危機意識，因為那不是你很小心、好好照顧自己身體就沒事，有時是不可抗拒、外來的風險，即便有健保，但有些內視鏡等新式手術健保並未給付，加上並未住院，住院醫療險也不會理賠，愈加凸顯定期檢視醫療險的重要性，就像舊手機不敷使用，我們會去更新成 4G、5G 手機，當醫療保障不足，同樣也需要請專家協助規劃補足。

二、錢的保險：針對儲蓄險及有現金價值的保單，做一份資金流的總報表，明確列出每一張保單的生效日、年繳保費、保單年期、總繳保費、當前現金價值（依幣別詳列）、預定領取的時間點、每年可以靈活運用的現金流等等，就像一份退休規劃報告書，也可藉此機會檢視自身儲備的退休金是否足夠。建議可以請專業保險經紀人協助製作資金流報表，每 1 至 2 年定期檢視，依據自身能力、需求、市場現況因應調整。

三、保單關係人的檢視（財富傳承、資產保全）：要做好資產保全與財富傳承，保單關係人的檢視特別重要，因為保單關係人的配置，攸關錢的流

保險服務心法

觀光科系畢業的方洋清，從事過8年旅遊業務及導遊工作，拜訪過40多個國家，於30歲人生關口毅然轉戰保險業，挑戰保險市場。在傳統保險公司服務多年，提供保戶周全的人身保障之後，5年前，為了提供客戶更前瞻性的退休與資產保全、稅務籌劃、財富傳承等專業領域的協助，看中永達在訊息及專業資訊的優勢，以及對業務代表的重視，毅然轉戰永達平台。

從事保險23年來，方洋清藉由「服務到客戶心坎裡」的哲學深植客戶關係，例如：依據客戶需求提供自己DIY的精油手工皂，塑造禮物的價值；專業層面，因為深知「訊息的落差=財務的落差」，永達平台的豐沛資源，提供客戶財經訊息，給予她極大的協助。她認為，顧客經營哲學在於，從軟、硬體層面雙管齊下，提供客戶最有價值的服務，也藉此塑造自己無可取代的價值。

向，更攸關自身的權益。舉例來說，如果你是公司老闆，員工闖禍，跟你有沒有關係？為人父母，未成年子女在外面闖了禍，跟你有沒有關係？過去的保險幾乎都是夫妻對保（互為受益人），但當身分地位不同，這樣的規劃是否會有稅務上的問題？保險機制可以在風險來臨時，護我們一生周全，所以定時進行保單關係人檢視非常重要，因為在人生不同的階段中，會有不同的需求，在要保人、被保人、受益人的安排上，也會有不同的想法，適時調整，才能做好資產保全及財富的傳承。

方洋清進一步提醒，許多人總以為退休規劃有做就好，卻從未實際上去算算自己到底有多少錢？就以勞保老人年金來說，雖然當前機制仍是以加保期間最高60個月的月投保薪資平均採計，但未來年金改革勢在必行，變少已是可以預期的未來，透過商業保險多做一些退休規劃比較實在。

此外，她更叮嚀，人一生可以分為創富（30～60）、維富（60～90）、傳富（90～）三階段，不可諱言，股票基金是創造財富高度最好的工具，尤其這兩年股票投資收益佳，但這畢竟是「時機財」，而且經濟景氣8年一循環，投資總有風險，建議在創富階段還是要留一些給未來的自己，藉

由保險工具安全、確定的特性，替未來的自己儲備一筆「時間財」，尤其在維富階段更不建議做高風險投資，此階段首重穩健、保本，以免影響未來退休品質。

【案例】

一位男醫師客戶，非常疼愛太太，幫太太買了許多張保單，由於當初為這位醫師規劃保險的業務員是醫師的同學，因此保單關係人的配置大多為：要保人是先生、被保險人是太太和小孩。方洋清說明，眾所皆知，醫師的職業風險很高，尤其是外科手術的部分，現在的醫療糾紛也非常多，如果這位醫師發生醫療糾紛，被告上了法院，而保單又屬於要保人的資產，那麼家中這些保單還能發揮當初規劃的初衷嗎？透過保單關係人的配置說明，醫師客戶了解保單關係人在資產保全上的重要性，接受建議做了一些調整。同時更加碼以太太為要保人，為兩個孩子的未來發展規劃2張年繳1萬美元（6年期）的美元保單，而太太也為自己規劃年繳約27000美元（10年期）的美元保單，為將來的退休生活儲備退休金。

黃督畚 Profile

現任 |

永達保險經紀人業務儲備協理

保險年資 |

6 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 | 定位決定你的地位

效率決定你的收入



【退休規劃篇】

壽險、醫療險、意外險是人生必備保障，新冠肺炎疫情的衝擊，讓許多人開始質疑自身的保險規劃是否足以因應這些無法預期的風險，其實只要抱持長壽的風險意識，提早透過保險佈局退休規劃，就能以穩健的計畫安度風險關卡。

永達保險經紀人業務儲備協理黃督畚表示，從農業社會進展到工商業社會，人們從傳統保險一定要有保額，慢慢轉變為利用保險準備個人退休需求，這一點不管在台灣、日本、大陸、或美國等高度先進的保險市場，都是非常重要的演變。因為人不一定會生病、發生意外，這兩者都有機率問題，但一定會慢慢變老、死亡，這是人一生必然的歷程。許多客戶常常無法理解，壽險與退休有什麼關聯性，其實主要在於挑對商品，透過定期定額、時間複利的效益達到退休的目標。

而且除了退休需求之外，壽險的保額更是不可或缺的重點，每個人都有家庭責任，所以一般會建議 30~55 歲這個區間的族群，最好要具備總收入 20 倍的保額，比較能夠支應突如其來的衝擊。

有些人會問要如何看自己的保險規劃是否穩健？其實，目前有許多線上、線下的保單健檢系

統，基本的意外、醫療、實支實付、家庭保障等部分的檢視已經做得非常完整，大家可以多加利用。但有三個面向是這些系統無法提供協助的層面，提醒大家務必要格外留意：

一、保單關係人：詳細檢視要保人、被保人和受益人三者之間的關係和編排。依據人生階段來區分，單身貴族由於責任較輕，只需單純考慮現金流以及累積期間的風險轉嫁；若是家中經濟支柱，就要根據家庭結構及想要照顧的人，做比較細微的調整；若 55 歲後、責任期已了，開始要進入退休生活，要、被、受這三者的編排又會有點不一樣，應該著重受益人的檢視，是不是有給到想給的人。在人生的各階段，由於責任、需求、關係的變化，保單關係人的編排非常重要，建議每 5 年、10 年重新做一次檢視。

二、退休金流：仔細計算退休之後的現金流，是否能讓自己安穩退休。

上述二個面向的保單檢視，比較建議透過專業保險經紀人來執行，黃督畚說明，一般在協助客戶進行保單檢視時，他會詢問客戶的狀況，已婚或未婚、有沒有交往對象、有沒有結婚計劃，依據客戶未來 5 年、10 年的安排，給予一些專業建議，並且進行必要的微調與強化，「保險不是

保險服務心法

2016年11月，是黃督奮事業生涯的分水嶺，因為喜歡業務工作而從事三角貿易的他，在見證同工不同酬，理念與利潤的拉扯下，產生轉職的念頭，由於年輕時曾在友人建議下考取保險證照，就想試著挑戰保險事業，未料往昔6年貿易生涯累積的談資與企業主人脈，反成為他拓展保險事業的一大優勢，也印證凡認真走過必留下「資源」。

曾經有企業主跟黃督奮分享，「過去，你賣我們東西，是我們跟你砍價，現在你叫我們多放一點在保險規劃，因為是保障、是資產，我們反而認同且感激！」這些回饋也讓他更加認可保險這份工作的價值。

保險這行汰換率高，黃督奮分享，想在這行做出成績，「積極」是標配，快會吃慢；同時，要有不斷裝熟的功力，持續維持與客戶間的溫度；接下來，要選對「客群」、挑對「平台」，才能長久走下去！

『買』當下的這個行為，而是未來5到10年、甚至30年的人生規劃，我們必須為客戶考慮周全，才能避免單身時買的險種，在進入婚姻狀況之後，反而顯得不適用！人不一定會發生意外，可是當意外來臨，我們希望當下的狀況是對客戶本身最好的狀況！」

他也進一步以自身為例，「像我本身，已婚、有兩個小孩子，比較需要著重的可能就是在家庭責任的部分，有沒有給到足夠的金額，假如今天我不在的話，老婆和小孩能不能安全地生活下去！其實夫妻雙方都一樣，只要有一個人先離開，勢必增加另一半的家庭責任，誰都不希望這樣的狀況發生，所以已婚家庭更需要做好萬全的準備，以及未來人生的規劃。」

國際保險業將於2023年1月正式接軌國際會計準則IFRS17，黃督奮認為，台灣也將在2026年1月1日起實施IFRS17，屆時各大保險公司勢必因應進行增資、減少成本等措施，2026年之後，未來的保險商品將更趨近於保障層面，會有更大的槓桿程度，但保單價值準備金也相對會比較少，未來在退休、資產保全或稅務等議題上，會比較難透過保險做到百分之百的、完整的風險轉移，購買保險的最佳時機永遠是現

在，而且愈快愈好，會有比較好的商品選擇。

【客戶實例】

一位30歲客戶，父母為他規劃了許多保單，但這卻是他煩惱的根源，因為他的父母親有些金錢上的狀況，利用保單大量借款，讓他非常擔心未來名下會有不良負債。黃督奮建議客戶從公會查詢保單，讓客戶能夠迅速掌握手上保單的狀況，進而贏得信任。透過保單檢視，他將客戶的保單做資產型與消費型的分類，也藉此讓客戶理解退休規劃的重要性，進而規劃2張20年期的增額終身壽險，補足實支實付醫療險，並透過6年期的保單儲備購屋頭期款。

由於客戶對父母不信任，希望將受益人寫在友人與妹妹身上，但客戶與友人並沒有結婚計劃，考量其未來10年、20年的人生，建議客戶將受益人寫在妹妹身上，因為友人可能分手，妹妹才是他未來唯一可以信賴的人。黃督奮分享，保險商品大同小異，業務的核心價值在於協助客戶解決問題，觸動他們心中最柔軟的那一塊，才能贏得信任！