



醫師保險服務範例：

一位在台北市開業的陳醫師，非常喜歡買房子，也為大兒子及二兒子每人購入一間房子，然而小孩卻是斤斤計較於房子的大小、地段、價值，儘管住在國外，還是常常勾心鬥角。小孩的表現，讓醫師與其太太非常沒有安全感，擔心老了之後無人照顧奉養。原本，醫師還想把手中持有的其他房子送給小孩，于宥棋知道之後，及時阻止，因為除了贈與稅之外，還必須支付高額的土地增值稅。于宥棋建議醫師，既然擔憂老後生活，前提當然是先照顧自己，不妨購買增額終身壽險，這張保單不僅保額可複利增值，急需資金的時候，也可以部份解約應急，剩餘的再留給小孩，而且因為父母為要保人，對保單擁有絕對的掌控權，就不需擔心子女不孝的問題。



醫師族群要保險

發現問題 提供醫師最全面的保險理財建議

深耕醫師族群多年，永達保經業務區經理于宥棋發現醫師族群普遍擁有的理財問題，以保險從業人員的初心為出發點，她希望能幫助更多醫師架構人生防護傘。文／洪詩茵 攝影／楊樹山



經營醫師族群多年，于宥棋看到醫師族群的問題，可分成幾個層面來看，其一為保單關係人問題、其二為退休問題、其三為醫療糾紛問題、其四為稅務問題。

一、保單關係人問題

于宥棋以自己服務近三十位醫師客戶的經驗表示，大多數醫師對保險的接受度都很高，尤其是在醫療險方面，因為身在醫療環境，了解醫療支出的龐大，多數醫

護人員都有三張以上的醫療保單，尤其醫師至少都有四五張，長照及實支實付醫療險更是醫護人員近年重點投保的保單。但



她卻也發現，醫師購買的保單普遍都有「保單關係人」的問題，「若為還本型保單，要保人為父母、被保人為小孩，還本金指定受益人為小孩，除了會有贈與稅問題之外，既然買保單的目的是照顧小孩，其前提應為父母出事時小孩能有所保障，所以被保人應為父母，若將被保人設為小孩，當父母出事時，保費要由誰來繳？」故上述保單關係人配置方式，應看要保人需求而定。

二、退休問題

再提到退休問題，于宥棋發現，醫師族群因工作忙碌，其世界非常封閉，理財方式普遍趨於保守，其累積資產的

方式，多以定存、房地產、儲蓄險、投資險為主。但當下的經濟環境，定存利率低；房地產在政策的影響下，經營成本已變高，還會有諸多庶務纏身；至於保險，多數醫師主要是以儲蓄險做退休規劃，但這類還本型的儲蓄險，回報率普遍不是非常理想，他們並不知道有所謂的增額終身壽險，保險金額可複利增額，急需用錢時，還可部分解約靈活運用，不用經營成本，沒有糾紛，自己又擁有主控權，還可超越民法特留分的問題，這才是最適合他們的退休方案。

三、醫療糾紛問題

至於醫療糾紛的問題，于宥棋表示，十個醫師、九個曾有過醫療糾紛，不論糾紛是大是小，不論是否真有疏失，只要碰到醫療糾紛，醫師就只能抱著理賠的心理準備。這時，資產保全就是重點，而保險就是很好的風險防護傘，可說是度過此類風險的最佳工具。

四、稅務問題

由於醫師自費醫療的部分需要繳稅，但自費醫療的價格認定爭議頗大，例如植牙，有的診所報五萬、有的報六萬，

因此，醫師在稅務上就要特別當心。舉例來說，若以多餘的資金投資房產、買車、股票等等，除了第一次被課徵的所得稅，還會被課徵二次稅，甚至依據二次稅回查一次稅，規劃上需留意，可諮詢專家意見。

由於發現醫師普遍有上述理財問題，于宥棋認真經營醫師族群的陌生拜訪，期望能協助仁心仁術的醫師族群，也提供正確資產配置的建議及完善的資產保全規劃。

保險專家

于宥棋，擁有十八年保險經歷，曾經於安泰服務九年時間，因察覺保險公司的商品侷限性，為了給予客戶更全面的關懷及照護，轉戰永達保經，以更多元的保險商品，提供客戶最全面的保險理財規劃，深耕醫師族群多年，服務近三十名醫師客戶，總能提供醫師最適切的保險理財建議。

