

# 40 50 熟年世代保單健檢 60

熟年，是人生打拼的分水嶺，是承擔責任的高峰期，亦是理財規劃的重要里程碑，相對也體現此階段保單檢視的重要性。本刊特邀請三位保險專家蔡明美、蕭卉伶及梁柳玉，與大家談談熟年世代的保險規劃重點，帶領大家重新檢視自己的保單架構，完善自己的保險規劃。

企劃、執行、攝影／洪詩茵 攝影／何佳華





## 蔡明美 Profile

現任：永達保險經紀人業務專案處經理

保險年資：16年

得獎記錄：

2012 ~ 2017年 6屆美國 MDRT 百萬圓桌終身會員

2005 ~ 2015年 IDA 國際龍獎個人組銅龍獎

2016 ~ 2017年 CMF 中國之星主管組銀星獎

## 服務心法

凡事利他，一路走來蔡明美始終秉持「利他」初衷，為每位客戶、每個家庭架構風險的防火牆，保單健檢就是她為客戶建立的第一道防線。透過推動生日保單健檢，每年在客戶生日為其檢視保單，並做適當調整，讓這座防火牆更穩健。受到辜濂松的精神感召，蔡明美期許自己永不退休，未來更將從行銷邁向增員，號召更多夥伴，一同發揚「利他」精神，匡正「死了才能領」、「都不賠」等對保險的誤解，放大「利他」的力量，協助更多家庭建立完善的風險防火牆。

人生每個階段的財務狀況及需要的保障皆不盡相同，當邁入四〇、五〇、六〇的熟年階段，要思考的已經不單單是個人及家庭溫飽，還包括個人退休、子女教育、父母安養、未來傳承等諸多面向的問題。保險專家建議，熟年世代檢視保單，首先，當然是找出保單，分類計算保額，接下來，應該詢問自己幾個問題：「保障金額是否足夠？」「保單關係人規劃是否恰當？」「保障是否符合未來

需求？」「有沒有規劃退休及傳承部位？」「個人財務可運用空間？」「投保資料有沒有變更？」等等。藉由上述問題檢視保單，在能力範圍內適當補足缺口，並因應時代的進步，做適當的調整，讓保單發揮最大效益。

**Q** 四〇、五〇、六〇熟年世代為何要做保單健檢？  
**A** 蔡明美業務專案處經理（以下簡稱蔡）：當前四〇、五〇、

六〇歲的族群，在他們那個年代，保險商品都非常陽春，當然，這是社會進步的必然現象，保險商品本就會依據政令、需求、經濟等社會現況做調整規劃。過去的保險規劃，注重「低保費、高保障」，但現在面臨「活太久、走不了」的風險，保險規劃必須兼顧更多面向，因此，每年客戶生日，我都主動提醒並協助客戶做「保單健檢」，每年檢視，視需求調整，才不會臨到老措手不及。



## 蕭卉伶 Profile

現任：永達保險經紀人業務區經理

保險年資：6年

得獎紀錄：

2013 ~ 2015、2017年 4屆美國 MDRT 百萬圓桌會員

2013 ~ 2015年 IDA 國際龍獎個人組銅龍獎

2017年 CMF 中國之星業務員組銀星獎

## 服務心法

二〇一二年七月白紙進入永達的蕭卉伶，原先從事的是財務工作，因為有人建議她做退休規劃，被邀請到永達聽完講座，理解退休規劃的價值之後，就毅然加入。憑著過去在業界為人處事的口碑及信譽，蕭卉伶轉行保險非常順理成章，透過專業分享，邀請客戶聆聽永達財經講座，分享經濟稅務相關知識，讓客戶看到她的價值，甚至讓客戶以「她不是做保險的，而是做理財的」為她轉介紹。因為真心關懷，對蕭卉伶來說，一位稱職的保險經紀人應兼顧稅務、傳承、資產配置、資產保全，提供客戶需要的稅務、養老知識。

**A** 蕭卉伶業務區經理（以下簡稱蕭）：許多四〇歲以上熟齡族群的保單都是年輕時期的規劃，隨著時間，家庭責任或關係會有所改變，舉例來說，父母在子女很小的時候為其做的保單規劃，當子女結婚生子，受益人是否要改成孫子；或者當小孩長大，開始工作有收入後，要保人是否轉給小孩，讓小孩自己繳交保險費，可避免未來被課徵遺產稅；又或者隨著婚姻關係的改變，保單的關係人是否該做變更……，熟年世代的保單健

檢除了檢視缺口，也應該著重關係人的檢視。

**A** 梁柳玉業務區經理（以下簡稱梁）：熟年是人生分水嶺，早期為家庭奮鬥，多數保險保障都以家庭為主，熟年之後，經濟穩定，甚至已達巔峰，這時候應該檢視個人保障不足的部分。醫療部分雖然有健保制度，但保障卻不多，而且人屆熟年，不僅體質較弱，現代人更面臨食安、環境污染問題，加上台灣罹患癌症比

例逐年攀升，若沒有足夠的醫療保障，醫療成本會侵蝕老本，導致晚年退休生活產生風險。因此，鼓勵客戶一定要階段性檢視需求，尤其進入熟年階段，最好能夠每年檢視保單，不但醫療保障一定要提高，更要年年健康檢查，並且定期定額提撥退休金規劃。

**Q** 熟年世代保單健檢的關注重點應為何？  
**A** 蔡：有房貸、孩子尚小的熟年族群，保單健檢一定要檢視他

的保障是否足夠，房貸金額有多高，面對未來可能活太短、走不了或活太久的風險，思考點一：是否該藉由保險規劃來分散房貸風險；思考點二：根據統計，每個人老後會面臨的長看期平均為七年，每年需四十萬長看費用，這筆長看費用是否也該預先做好風險規劃。這類熟年族群的保單應具備：一、高保障——以因應收入中斷的風險，支應房貸、教育基金等必須支出；二、長看保障——意外的發生無法預測，應思考己身未來的長看需求，以免侵蝕退休老本。

**A**

蕭：一般為熟年族群做保單健檢，我的檢視順序會是：保單類別↓保單關係人↓保險初表。舉

例來說，如果客戶做保險規劃的初表是因為保單的利率表現優於銀行，卻規劃還本保單，將還本的保險金又存回銀行，這樣是否違背當初規劃保險的初衷？就實際案例來看，許多人的保險規劃都是這樣的模式，這就是檢視保險初表的重要性，回歸初衷，很多迷思都會豁然開朗，客戶未來要規

劃時就知道什麼保單適合自己。

**A**

梁：最好從個人需求及個人財務兩大面向做檢視。個人需

求，一定要切記預防重於治療的原則，做好必要的保障；個人財務，關係到退休養老及未來傳承，切記退休優先於傳承，面對未來必然面臨的收入中斷、支出不斷的退休生活，要透過有效率、善用的工具，讓退休金自動流進來，最好選擇積極型保險，例如具有安全性、累積性、增值性的增額終身壽險。至於資產傳承，由於遺產受民法規定，有所謂特留分（遺產繼承人的最低保障），只有在生前透過有效率率的工具，也就是受民法特別法保護的保險（指定受益人機制），才能隨自己意念公平妥善分配。

**Q**

熟年世代的保險規劃需要涵蓋哪些項目才算完善？

**A**

蔡：熟年世代保單健檢，我會先檢視客戶的壽險、意外、防

癌、長看、實支實付醫療等保障項目是否已架構完善，當上述保障項目皆已完善，我才會開始從退休、資產配

置的面向為客戶做進一步的規劃，根據客戶的能力與需求，為他們做最恰當的規劃與配置。讓人開心的是，保險商品的設計愈來愈貼近保戶需求，現在已有保險商品可兼顧壽險、長看、退休等需求，是保戶的福音。

**A**

蕭：熟年世代最擔心的不外失能、長照風險，但在有體況的

情形下，例如三高，卻是無法規劃失能、長看保險。增額終身壽險不僅具備複利增值的特色，部分商品更享有二到八級殘豁免保費及類長看保障，有緊急需求時，除了保單貸款，也可選擇部分解約，領取保單現金價值使用，運用上比較靈活，不僅可作為退休規劃，亦能兼顧失能風險，可當成另類退休、失能存摺。

**A**

梁：熟年世代的保險規劃，一定要涵蓋「全方位的醫療健康

保險、退休理財及財富傳承」三個部位才算完善。人一輩子專注於賺錢，總會忽略中年之後要積極守住財富，「富不過三代」不過是因為不會打理財富，只有「現在」理財，「財」能



## 梁柳玉 Profile

現任：永達保險經紀人業務區經理

保險年資：19 年

得獎紀錄：

2002 ~ 2008、2011 ~ 2012、2015 ~ 2016 年 11 屆美國 MDRT 百萬圓桌會員

2003、2011 年 IDA 國際龍獎個人組銀龍獎

2002、2004 ~ 2008、2012、2015 年 IDA 國際龍獎個人組銅龍獎

2016 年 CMF 中國之星業務員組銀星獎

## 服務心法

服務於保險業已有三十五個年頭的梁柳玉，挾著十六年保險公司行政人員的經驗轉作業務，反而讓她更能體會客戶的需求。專業、真誠、將心比心，是她面對客戶的一貫態度，因為認同李嘉誠「人脈經營最重要是真誠」這句話，梁柳玉將每位客戶當成現在及未來養老的好友，熱衷於為客戶解決所有生活與工作上的難題，尤其善於運用其手上的客戶人脈，為客戶之間做最有效益的合作引薦，例如為知名連鎖便當店老闆引薦冷凍食品供應商，為雙方創造最大合作價值，她深信，這也是她之於客戶的價值所在。

為我所用、如我所願。「保險 + 信託」是最積極的理財規劃，梅艷芳就是最好的範例，因為深知母親與哥哥的習性，所以她在生前做好信託規劃，她的媽媽與哥哥才能至今仍舊可以安穩生活，不需為經濟問題擔憂。

**Q** 熟年世代保單健檢普遍需要調整的項目？應把握什麼原則？  
**A** 蔡：保險必須在有限的預算內做最好的配置，以重要性

來說，排序應為：壽險 + 意外險、實支實付、防癌險、長看險。熟年族群大多有壽險保障不足、所得替代率不足、長期看護無配置、實支實付醫療不足的情況，人一辈子所需支付的醫療費用高達一千萬，而八五%發生在六十五歲，目前實支實付醫療險最高可保到八十五歲。但如果是高資產熟年族群，多數需要調整的項目都是稅務、資產保全、傳承等問題。建議大家，不受限於單一保險公司的保險經

紀人在規劃上的立場比較客觀。

**A** 蕭：以台灣的保險普及率，熟年世代的保險缺口大多已補足，保障的部分多已基本完善，普遍忽略的部位都是退休規劃及資產傳承，尤其若資產水位到達某種程度，就會牽涉到稅的問題。如果保單關係人沒有做好規劃，就可能面臨稅務問題，例如，要保人與受益人不同，若做要保人變更，可能會牽涉到贈與稅



的問題，尤其高額保單更要小心。與保單關係人相應的是掌控權及稅的問題，是否做變更端看客戶的需求與選擇，一般會建議客戶先考慮掌控權，除非客戶資產水位高，優先考量的已非掌控權，而是稅的問題。

## A

梁：從總體規劃的角度來看，會針對熟年客戶的資產水位為

他們進行檢視，如果是高資產客戶，會建議他們做長年分期贈與，善用政府每年給予的免稅額度（每年每人二二〇萬元），年老之後就可避免大額贈與的稅金問題，也可降低未來的遺產稅。而針對不動產傳承的部位，更會建議客戶從熟年時就藉由保險做好稅源規劃，免除繳不起稅的傳承問題。

## Q

請舉例說明您為熟年客戶做保單健檢的成功案例。

## A

蔡：陳太太，五十八歲，保單健檢之前的保險規劃：終身住院醫療、實支實付（正本理賠）、防

癌險、儲蓄險（期滿四、五百萬）。

但陳太太先生的生意愈做愈大，資產水位與過去已有差距，因此，我為她規劃實支實付（副本理賠）、長看險及資產傳承配置，利用每年二二〇萬元的贈與免稅額度，為兩位女兒各規劃二〇年期增額終身壽險，也為夫妻兩人的退休生活做了最充足的保險配置。根據遺贈稅法，死亡前兩年的贈與仍須計入遺產總額，所以傳承配置一定要提早布局。

## A

蕭：一位六十八歲的企業主，最大筆的一張保單是投資型保

單，且對保單當前價值不是非常清楚，但以為應該有賺，我為他檢視保單價值，卻發現這位企業主原本投入的五百萬，繳了三、四年後，只剩四百萬。就這位企業主的認知，保險是穩定保本的，且當初保險業務強調保單

的最高效益可達每年八%，卻不知道投資型保單風險自負，那八%只是預估而非保證。透過保單檢視讓這位企業主得以迅速止血，轉做正確保本的規劃。

## A

梁：台商，五十九年次，早期做生意時每年繳交一三%稅

率，但卻開四百萬名車代步，更付現標下一筆市值上億元的土地。我提醒他，不符合常理的資產狀態，會成為政府重點關注的追稅對象，後來，客戶每年繳交四〇%稅率，更在四〇歲關卡，接受我的建議，規劃二十年期增額終身壽險，一年繳交一千萬保費，照顧自己的退休與老後，亦兼顧未來傳承子女的部分。

理財沒有速成，需要長時間規劃，如果待年老才做保險規劃，容易陷入高齡投保、重病投保等狀況，尤其在這推計課稅的年代裡，容易成為政府勾稽列管的對象。因此，在熟年階段做保單檢視，將所有不足之處一併檢視調整，確有其必要性。