

保險當道 優質人生理財術

當長壽成為一種常態，也讓老後的退休保障、長期照護、資產保全及傳承等，成為社會與家庭最關心的話題。根據退休理財規劃研究發現，退休族認為理想的退休生活前三大目標是：

- 一、維持良好的生活品質，
- 二、有完善的醫療照護品質，
- 三、沒有負債。善用保險，是邁向優質人生的極佳渠道，藉由保險達人梁婉菁、牛蓓雯、徐貞美專業的保單規劃案例，讓讀者思考透過保險提前建構「晚」美人生防護罩。

企劃、執行／羅恰如 攝影／何佳華、余秀萍



優質人生保險規劃術之一
梁婉菁業務籌備處經理：保險不是買了就好，還需要定期檢視，不同階段的保障需求也不同，保單更是眾多資產中的一項合法工具。每隔二、三年就要為保單作體檢一次，讓保單能夠隨著個人、家庭經濟情況的改變，進而調整保障內容。尤其，因應高齡化社會，不妨採逐步加碼方式，透過增額終身壽險來累積退休金，甚至內含在增額終身壽險內的豁免，也是不容忽視的，它將成為人生中極為重要的

保障。
值得注意的是，保險受益人可隨時進行變更及調整，當家中有新成員、或想增減保險受益人時，要保人只需向保險公司提出變更的申請文件即可，不須繁縟複雜的手續，而在未來領取保險給付金上，則可依照要保人的意思，「按順位、共同均分或是按指定比例、指定金額分配」。但要留意的是，當孩子長大成人，則需做簽名樣式變更，以避免日後給付條件成立時，發生簽名不符之情事。

保單也建議採長年期繳交保費為宜，較符合保險意旨且也比較輕鬆，檢視時也應留意保費的支出及保險給付的比例。若採信用卡繳費，最好先確認信用卡到期日，以免信用卡過期無法刷卡，而授權金融機構自動轉帳方式，也應注意保費繳交的最後扣款日，以免影響到自身的權益，浪費了保險公司給予自動轉帳的優惠美意。

案例一：有一位六十多歲的開業醫師，育有兩男一女，兩位公子分別為



梁婉菁 Profile

現任：永達保險經紀人業務籌備處經理

保險年資：9年

得獎紀錄：

4屆美國MDRT百萬圓桌終身會員

IDA國際龍獎個人組銅龍獎

CMF中國之星業務員組銀星獎

保險服務心法

擁有券商財務背景的梁婉菁，投入保險業九年的時間，對於保單校正的有著獨到的見解。她認為，為客戶進行保單校正就是將客戶的保單，透過人壽保險這種特殊的金融工具，建立一套符合現代科學發展的資產保全系統，既能合法有效的善用法源、規避風險，達到資產重置的效果，更能精準傳承財富。

梁婉菁的工作祕訣則是以「專業素養、心思細膩、及對金融環境高敏感度」來服務客戶，總是將客戶的煩惱放在心上，陪同客戶一起面對處理。對她來說，客戶就像好友、家人一般，因此贏得客戶的信任進而加碼及轉介紹。由於她熱情專注於本業，且持續不斷的在專業領域進修，加上他的專注力及執行力，讓她在保險路上勇往直前。

深知保單校正重要的她，也同樣要求組員以正確的保險觀念與機制，為每一位客戶校正出積極的保單，進而檢視保單，是否具有保險功能的機制、是否具有累積財富及資產保全的功能。

二十、十八歲，而小女兒年僅十歲，是深得家人疼愛的掌上明珠。家中的帳務全由老閩娘親自打理，經由銀行推薦下購買了躉繳的年金養老險。婉菁經理為他們進行保單校正時發現，躉繳投保是無法善用優惠的有效稅源。此外，因應醫療新制，舊有的健康醫療險也不符合現行醫療給付，於是前後花了五年時間為他們進行保單調整，做出最完整的保單規劃。

此外，她也建議透過保險機制，為客戶的資產築起一道烈火難熔的防火牆，阻擋未知的風險，達到保全資產的目的，避免不可預期的事故發生時，讓一生的努力化為烏有。積極性的保險還具有財富傳承的功能，客戶透過投保時，選擇保險金給付的方式及保單關係人的設定，避免家族資產繼承時的糾紛，實現財富的平穩傳承。至於最疼愛的小公主，客戶也以增額終身壽險（含豁免）做為規劃未來教育基金的來源，幫助孩子圓夢。

婉菁的提醒：保單條款是保戶的權益，檢視保單時，也要清楚保單條款的內容，例如，保單條款的「除外責任」項目，包括壽險、健康醫療險、傷害意外險等，尤其，針對現行醫療制度的改變，例如因應 DRGs 實施後，

應檢視已購買的醫療險，是否有理賠門診手術、雜費，若未載明，記得詢問保險公司。但要注意通融理賠的問題，有許多醫療險含有門診手術理賠，挑選時要注意門診手術的認定範圍，以及門診手術雜費是否也能理賠。至於增加豁免保險適時降低保戶的負擔，讓保障更加分。

案例一、有一位企業主原本就透過保險進行資產保全的規劃，其目的就是避免萬一企業發生風險時，延燒到個人財務。後來因家族在雷曼兄弟的金融風暴時，發生嚴重的虧損，此時保單的價值準備金就成為救急的周轉金，成為家中的戰備糧食，東山再起之本。

婉菁的提醒：不是每一種保單都可以貸款，可申請貸款的保單為終身壽險、儲蓄險等主契約，其他如健康險、防癌險、意外險等，由於保單價值準備金很少或沒有價值準備金，可能無法提供保單貸款或可供貸款的金額很低。所以，保單校正便可以很清楚地，提供客戶家中保單的資產及費用比例。為了保障保戶的權益，保險公司通常會在停效前三十天通知保戶，提醒趕緊返還利息及本金。

優質人生保險規劃術之二

牛蓓雯業務籌備處經理：人生的風險包括走得太早、病得太久、殘得太重與活得太久，一旦發生這四種狀況的其中一種，都會對家庭財務造成嚴重損害。

因應高齡化社會，可以隨著收入增加而逐步加碼方式，透過增額終身壽險保額來累積退休金，因為增額終身壽險會隨著時間增額，做好退休生活保障規劃。意外與疾病的發生無法預測，因此長期看護保險是人人都需要規劃的。有些人認為自己已經擁有醫療險，就不需要購買長期看護保險了。其實，醫療保險主要針對住院、門診或手術等診療費用之補助，對於失能或失智而需要看護者，因喪失生活自理能力的居家看護費用，醫療保險並不負給付責任。所以如果要填補短則數年、長達幾十年長期看護費用的龐大支出，還是需要購買商業型長期看護保險，才能減輕龐大的財務壓力。

規劃保單應兼顧意外、健康、教育、退休養老，可以透過意外（壽險）↓健康險（含重大疾病、醫療險）↓教育險↓養老險，做好風險的轉移及保險保障，防患於未然，即可免於未來



牛蓓雯 Profile

現任：永達保險經紀人業務籌備處經理

保險年資：8年

得獎紀錄：

4屆美國 MDRT 百萬圓桌會員

IDA 國際龍獎個人組銅龍獎

CMF 中國之星業務員組銀星獎

保險服務心法

學的是國貿，學校畢業後就進入競爭激烈的證券業，但由於證券業重視短期績效和周轉率，對於行銷的技能專業、客戶短中長線的財務規劃、業務技能的訓練，都缺乏一套方法。牛蓓雯意識到雖然身處證券業，卻因為不懂得金融商品間的串連，當面臨金融海嘯時，不只客戶重挫，連自己賺到的錢都沒能守住，而萌生去意。因緣際會下接觸永達保經，花一年的時間學習稅務規劃、資產保全，並與客戶分享，更獲得信賴支持。她認為，「保險」可確保責任與風險，更是人生的防火牆，透過專業養成、財經講座，再加上既有的市場敏銳度，她常與客戶深度分享財經資訊及趨勢，深耕之下，客戶也對她的專業信服。她認為，客戶喜歡與多聞的人對話，業務代表一定得保持對學習的執著及對客戶的深耕，對行銷有相當大的助益。她希望藉一己之力，將經驗傳承，提供兩岸客戶透過保險達到累積財富和保障的功能。

受各種風險之苦。

案例一：有一位客戶是全職的家庭主婦，老公是軍人，因為自身有終身俸及存款十八%優惠的緣故，覺得沒必要再投保保險。這位家庭主婦客戶原本將錢存在銀行，私底下也買點基金，長期下來發現銀行的利息愈來愈低，而基金也有高低風險，不確定性太高。看了蓓雯經理規劃的保單建議書，就將原本的定時定額每月挪出

五千元購買增額終身壽險。已繳交數年保費的她，看到保單價值準備金持續穩健成長，心中就充滿踏實感。後來，她更為自己及先生買了殘扶險，將人生不確定因素及風險降到最低。近期，軍公教的年金改革鬧得沸沸揚揚，見到不少教師的退休金大縮水，客戶也很開心自己做了規劃，因保險這項工具補足可能減少的金錢部位。

蓓雯的提醒：家庭資產通常包括現金、房地產，也可能投資股票、債券、

基金、黃金，或進行海外投資，在等待報酬、累積財富的過程，一旦發生無法預期的意外或疾病風險，需要一大筆費用，很可能就得中止投資、犧牲報酬。有了保險規劃，自己及家人不用擔心未來的醫療支出，甚至連長期看護的費用也準備完善。

案例二：有一位企業主客戶，公司經營的有聲有色，從年輕時就懂得資產配置，將盈餘獲利的部分，透過保

險進行理財規劃。前兩年，因為公司要轉型，需要一大筆資金進行轉投資，一時之間公司沒有那麼多的周轉金，要向銀行申請貸款，手續繁瑣又麻煩，更重要的是得三、五天後才能撥款。正發愁時，突然想起手邊的保單，便打電話詢問蓓雯經理是否可以用保單借錢？經過確認，便向保險公司進行申請，很快就進行撥款，讓客戶的轉投資計劃得以順利完成。雖然當初客戶購買增額終身壽險的目的，是因為保本鎖利及退休金的規劃，但保單貸款的機制幫助客戶解決燃眉之急，兼顧了資金的流動性，也讓他覺得相當開心。

蓓雯的提醒：保險單借款雖具有隨借隨還之便利性，但保戶於申請前仍應了解注意事項，包括借款之本金及利息總和，超過該張保單之保單價值準備金，又未在期限內清償借款本息，會導致該保單停效，萬一在保單停效期間，被保險人發生保險事故，保險公司將不予理賠。因此，在借款期間並應隨時注意還本、繳息狀況及保單效力，以維護自身之權益。

優質人生保險規劃術之三

徐貞美業務區經理：「病有所醫、壯有所倚、幼有所護、親有所奉、殘有所仗、老有所養、錢有所積、產有所保、財有所承、愛有所繼。」這是保險的十大黃金價值。

保險的本質是提供保障，唯有足夠的保障方能給自己和家人安心的未來。以家庭保單的規劃，不妨依照不同成員的需求來考量，不論您是家庭收入主要來源者，或是家中有幼小的孩子或年邁雙親需照顧者，都需要透過保險來支應意外或疾病發生所導致的家庭財務風險，以免在發生突發事故時，留給家人難以承受的經濟負擔！

至於如何讓客戶認同保險，除了保險的功能及機制，客戶與周遭的親朋好友是否曾因保險受益外，更取決於保險從業相關人員的專業！對客戶而言，買到錯的保險比不買還可怕，唯有透過專業的顧問量身訂作，滿足個別差異與人生不同階段（包含責任期、退休期、傳承期）的需求，才能讓錢花在刀口上！

完美的人生保險規劃還要能善用商品組合及法律、稅務專業與人性考量，

賦予保單更多元的附加價值，讓保單還能保護辛苦打拼的資產，身後延續照顧家族的幸福與興盛！

案例一：有企業主喪偶後續弦，又面臨下一代接班計劃，還得顧慮迄今尚無好歸宿之單身女兒的長遠照顧計畫：，因民法約束了個人財產分配的方式，且婚姻關係與家庭成員改變時，如何依照個人自由意志來分配財產，又要避免遺囑特留分等問題：，讓董事長很頭疼！基於兼顧人性與稅負成本考量，貞美經理先協助其將不動產與股權透過遺囑結合信託功能事先安排，避免將來繼承人爭產，再運用保險做了資產保全的規劃，避免萬一企業風險發生，延燒到個人財務；同時兼具稅務規劃、財產分配與跨代移轉等優點！透過結合信託功能或年金帳戶的保單規劃，也簡便省錢地讓獨生女擁有自己的專屬財產，並且老伴也有自己的終身俸，不必擔心將來生活無依靠！

貞美的提醒：因應高齡化及不婚、再婚現象，搭配長期照護與信託的保險，更符合長輩財產運用與傳承規劃之需



徐貞美 Profile

現任：永達保險經紀人業務區經理

保險年資：8年

得獎紀錄：

4屆美國MDRT百萬圓桌會員

IDA國際龍獎個人組銅龍獎

CMF中國之星業務員組銀星獎

保險服務心法

曾服務於證券業、也曾擔任過上市櫃公司老闆的理財幕僚，徐貞美深知投資市場與企業經營的風險，因認同保險的機制能夠幫客戶做好理財管理與避險，便決定加入保險事業。徐貞美期許自己是客戶的專業顧問更是朋友，她的服務心法是「關心對方、替朋友著想，從自然的互動中發揮專業來協助客戶。」

如何成為客戶信賴的顧問？她認為，除了運用保險經紀人的商品多元化優勢，誠信、操守、加上傾聽，瞭解客戶需求與解決問題的專業能力是必備的。此外，她也相當重視售後服務，她會定期檢視客戶的保單內容，並彙整保單價值與理財目標，讓客戶能階段性補足缺口，擁有完整保障並達成規劃的目標，同時掌握資金流的運用。她更自我要求學習成長，持續不斷地精進保險、理財與稅務、信託等專業知識，以便更完整地為客戶量身訂作家庭保障、退休及傳承等規劃。

求，包含照顧委託人本人、年長父母、配偶、未成年或身心障礙子女等，使其得以生活無虞，避免子孫紛爭，具備安定社會的功能。

案例一：有一位銀行主管年輕時跟親戚買了一大堆人情保單，由於不清楚保單的價值因而排斥不願意再買保險。因為轉介原因，協助對方進行保單檢視，依據其需求進行調整，特別是其中一張高額儲蓄險，因為保單關係人的錯置，適用最低稅負制的課稅

原則，若非經過保單校正，她完全不知道原來保險也有這麼大的學問，沒遇上專業的保險經紀人，真的就要冤枉多繳稅了！

另外，也因醫療技術不斷進步，重新為她調整保單，使其更符合二代健保的給付規範以及先進醫療技術自費項目的趨勢；因應高齡化，也為他們夫妻各規劃一份保障終身的殘扶險，補全其人生保障缺口。後來，客戶的母親罹患罕見疾病需要長期照護，花

費相當龐大，雖然擔心自己可能有類似遺傳基因，但客戶也慶幸自己買了殘扶險預防風險，因而更認同保險的重要性。

貞美的提醒：因應階段性需求，保單也要定期檢視校正。對於尚未繳費期滿，卻不符合需求的保險商品，不要隨便解約，避免損失！對於保單關係人（要保人、被保險人、受益人）的校正，更應符合個人期待與稅法變革！