



高學費時代來臨，面對「薪水凍漲，物價飆漲」的現況，加上通貨膨脹、利率低迷等現象，養兒育女勢必會成為父母的甜蜜負擔。根據調查顯示，從小學到大學的教育總支出，大約為二〇〇萬元以上，但這個數字只是保守估計，沒有考慮公立學校及補習、安親、才藝等額外費用，尤其父母若有安排子女出國的計畫，這筆教育費用將更為龐大。「選對工具，聰明理財，及早規劃」絕對是減輕教育負擔的最佳方案。但子女的教育基金究竟該如何準備？有什麼應該注意的關鍵？且聽聽羅國書、許菽致、李素幸三位保險專家的專業建議。

企劃、執行、攝影／洪詩茵、余秀萍



## 羅國書 Profile

現任：永達保險經紀人業務區經理

保險年資：10 年

得獎紀錄：

2010 ~ 2012、2018 年 4 屆美國 MDRT 百萬圓桌終身會員

2010 ~ 2012 年 IDA 國際龍獎個人組銅龍獎

2018 年 CMF 中國之星主管理銀星獎

## 保險服務心法

從事保險業十年時間，羅國書始終秉持「服務至上、專業為輔」的原則服務客戶。因個性隨和海派，他對周遭親友一視同仁，不論是面對客戶、朋友、業務，始終用心對待，為了讓周遭親友感受到他的用心，他會在他們生日的前一天，親自準備小禮物送到他們家中，所以，他總隨身攜帶一本紀錄著所有客戶、朋友、業務資訊的小冊子；此外，他更建立 LINE 群組，針對客戶在永達售後服務表填寫的資訊，依據客戶的喜好做群組分類，不定時傳送分享客戶喜歡的資訊，包括稅務、健康、資產保全、傳承、不動產、經營管理等 LINE 群組。同時，羅國書更無償於台北、台中、高雄同業讀書會服務，不吝付出的他，以服務贏得身邊客戶、朋友及業務的真心信任。

### 羅國書 談子女教育金

為什麼要提前為子女準備教育金？目的不外乎未雨綢繆，提升小孩的競爭力，並且做好未來的教育風險規劃，不要讓子女輸在起跑點以及終點上。誰都無法預測明天會發生甚麼事，不想讓子女輸在起跑點，不想讓子女從小就有資產負債，就必須提前做好子女教育基金的規劃，而且必須「專款專用」，才能在預定的時間點達到目標，就像一家公司編列預算一樣，檢討過去、計劃未來。

最重要的是，還要讓子女知道教育基金的規劃，子女才会有目標，也藉此引導他們養成定期儲蓄及合理消費的好習慣。所有理財都需要具備「教育和啟發」的功能，許多企業主在為小孩做教育基金規劃的同時，會藉機告訴小孩運用的理財工具，並且分析每種理財工具的價值及殊異處，父母為小孩做了最好的規劃及準備，若小孩不懂理財，最後也可能會留不住，而輸在了終點線，所以，「給」固然重要，「教」更是重要。

依當前的教育環境評估，從懷孕、嬰幼兒、小學、國中、高中、到大學階段，需要花費的教養子女的費用，大致如下表所列：

階段	預估費用（公立~私立）
懷孕	0.5 ~ 11 萬元
0 ~ 3 歲（嬰兒）	11.3 ~ 77.43 萬元
4 ~ 6 歲（幼兒）	17.3 ~ 48.4 萬元
7 ~ 12 歲（小學）	53.5 ~ 102.2 萬元
13 ~ 15 歲（國中）	26.8 ~ 53.1 萬元
16 ~ 18 歲（高中）	27 ~ 57 萬元
19 ~ 22 歲（大學）	66.5 ~ 111.5 萬元
總計	202.9 ~ 460.63 萬元

由上表可看出，就讀公、私立學校的費用差別極大，尤其上述費用還沒有包含出國留學或學習特殊才藝的額外費用。所以，如果未來有結婚生子的打算，在尚未結婚的時候，就要開始規劃子女教育基金了，因為結婚之後經濟壓力勢必更大，就算將來沒有結婚，這筆教育基金也可作為自己未來的退休金或私房錢。而且，依據通膨現象，現在的錢在二十四年後價值大概只剩一半，規劃的時候最好將通膨問題也考量進去。

由於子女的教育費用是必要支出，所以選擇的規劃工具必須具備以下附加價值：

一、保本：因為學費是必要支出，不能選擇會侵蝕本金的規劃工具，以免未來付不出學費，犧牲孩子學業。

二、增值：考量通膨風險，教育基金的規劃工具最好具備增值的特色，以免教育基金愈存愈薄。

三、豁免：規劃的目的在於做最好的準備、最壞的打算，所以教育基金的規劃工具最好能具備豁免保障，若

父母未來因疾病、意外等風險失去付款能力，孩子也能享有這筆教育基金，不致因而輟學。

基金與股票都是不保本且獲利不確定的規劃工具，可能大好，也可能大壞，不能用小孩的未來賭博；至於銀行儲蓄，當前利率環境並不佳，而且錢存在銀行只是方便花用而已，反而容易存不住。而具備上述附加價值的規劃工具不外乎增額型終身壽險，只要定期繳費期滿，即可享有一保本確定、複利增值」的優勢，更可兼顧疾病、意外等突發風險，父母還可以從保單表定的現金價值評估是否符合每年預計的教育金目標，是規劃子女教育基金的最佳工具。

### 規劃實例

客戶 A 為企業主，羅國書以增額終身壽險為其小孩規劃教育基金，要保人、受益人為小孩，被保險人為父母，因受益人與要保人為同一人之人壽保險及年金保險給付，均不納入個人基本所得額，自無扣除三三三〇萬元免

稅額度問題；另外，考量保單豁免對象是被保險人，並額外加保要保人豁免，完善風險保障。這筆子女教育金的規劃，不僅可當作預留稅源，還可作為子女未來購買父母不動產及股權的資金來源，完善資產配置的規劃。除此之外，因保費從父母戶頭扣，屬於贈與，不列入離婚分割，還能達到資產保全的目的。

### 許菽致 談子女教育金

根據美國線上資產管理公司 Personal Capital 去年曾做過的調查顯示，超過七成的年輕父母認為，替孩子準備大學教育基金比準備自己的退休金還更重要！這樣的觀念著實是捨本逐末了，父母是支撐家庭經濟的保護傘，要先做好父母的風險規劃，再考慮子女的教育金規劃，否則一旦父母發生任何經濟或意外、疾病風險，就會影響到子女教育金的規劃。舉例來說，一個本來生活無憂的小孩，因父親驟然癱瘓，母親必須照顧父親，而過去父母又沒做任何保險規劃抵禦



## 許萩致 Profile

現任：永達保險經紀人業務區經理

保險年資：20年

得獎紀錄：

2007、2012、2017 ~ 2018年 4屆美國 MDRT 百萬圓桌會員

2007、2012、2018年 IDA 國際龍獎個人組銅龍獎

2017 ~ 2018年 CMF 中國之星業務員組銀星獎

## 保險服務心法

過去從事教育業的許萩致，因為深感保險是可以保障人生風險的產業，毅然轉業，她直言，「與人為善」是保險事業的開端，從風險保障到財務風險規劃，因為親身體會保險的好與重要，所以憑著喜歡保險的真心，許萩致始終滿懷熱情地走在保險路上。秉持服務在前的原則，許萩致致力提供專業服務，為客戶解決難題。深耕接續服務的她提到，所有接續案件都是服務在前，她會先將永達提供給客戶的服務，包括愛傳承演唱會、財經講座等服務提供給他們，讓接續客戶感受到永達對他們的用心，再透過售後服務需求表，發現需求、解決難題，協助客戶透過資金管理做好退休規劃及資產保全，展現她的專業。

風險，這個小孩只能提前出社會，半工半讀完成學業，一念之差的規劃疏忽，會讓全家陷入風險。

將一個小孩從小撫育到大，所需費用不容小覷，如果從幼稚園到大學都讀私立學校，最少要準備四五〇萬元教育金，就讀公立學校則最少須準備二〇〇萬元，若有讓子女出國留學的計劃，那麼至少還需要額外準備二五〇 ~ 三〇〇萬元，如果不想讓小孩的教育金成為未來的沉重負擔，一定要

提早規劃，至於規劃的方向，必須要評估家長能力、孩子性向及未來發展，由此三大面向做綜合評估，才能擬定完整規劃。

環境不同、思想不同，教育方向也會隨之不同，而隨著教育方向的不同，教育基金的額度及準備方向就會不同。首先，父母必須先評估要讓孩子就讀公立學校或私立學校，公立學校的學費就會有所不同，如果只

是長期陸續支出，對父母經濟上的影響或許不會太過劇烈，但如果計劃就讀私立學校，又有學習特殊才藝的需求，那這筆教育金自然會成為父母的額外負擔，尤其孩子的興趣專長也會隨著年紀的增長改變及浮現，及早做好教育金的準備才不用擔心未來可能的變化。其中，出國留學是最關鍵的龐大支出，小孩年紀愈小出國，所需教育費用就愈龐大，若有送子女出國

外幣的準備規劃尤其重要。

嚴格來說，子女教育基金最好的準備時機是「出生」時，可先做台幣增額保險的規劃，享受時間累積的增值效益；接下來視孩子的性向與發展，若有出國留學需求，可規劃外幣增額保險，若欲留學的國家為亞洲國家，準備台幣及人民幣增額保單即可，若為歐美國家，則可準備美元增額保險，並依據求學的時機點，做短、中或長期的外幣保單規劃。無論子女的教育費用多高，聰明的爸媽要懂得運用時間效益、選擇對的工具，為子女儲備第一桶教育金，提早佈局就不會產生需要動用父母退休金的情況，未來父母也會比較輕鬆。

### 規劃實例

客戶 B 小姐本身是留學歸國的菁英，非常重視小孩的教育，希望栽培小孩擁有世界觀，預計每年撥出四萬美金為子女未來的教育做長期準備。針對 B 小姐的需求，許菽致為其規劃增額終身壽險，並歸納出兩大重點，一、時間：透過時間規劃，贏得累積增值的效益，讓小孩未來出國可以擁

有穩定的現金支應；二、幣別：目的是出國就學，使用外幣的機會增加，應選擇欲留學國家之幣別做規劃，避免造成未來的匯差風險。除此之外，許菽致亦為 B 小姐做台幣增額保單的規劃，可同時作為教育金、創業金、退休金，靈活規劃、聰明活用。

### 李素幸 談子女教育金

每一個父母對小孩都是望子成龍、望女成鳳，希望小孩能夠青出於藍勝於藍，當期望值出現，自然就需要教養與培育，不論是讀名校、補習、學習才藝、出國留學都需要金錢支撐。然而，如果父母還未完善自己本身的退休規劃，子女的教育基金又是愈早規劃愈好，那身為父母該如何抉擇呢？靜下心思考，財務規劃是一生的路徑，父母的退休與子女的教育同樣重要，絕不能顧此失彼。

理財應該是量身訂做的規劃，每個人人生階段都會有不同的工作狀況，本身的財務能力亦會變動，萬事都要提前準備才能有備無患。父母應依據本身的狀況、收入，量力而為，訂下終極目標，接著將目標量化，根據自

己的實力做準備，不論是用六年、十年或二十年做準備，切記要排除準備過程中可能發生的風險，而所有規劃工具中，只有保險才能做到風險的排除，可請保險專家為您訂定量化的目標，透過規劃協助您階段性慢慢達成目標。

為子女規劃教育基金，一定要兼顧「安全、保本、累積、增值」。若能按時繳納保費至期滿，增額保險及年金保險即可達到上述需求，尤其增額保險又有表定的現金價值及時間複利效益，可以讓準備目標更明確。由於退休金及教育金的準備時間長，且同樣都需以保本、獲利為前提，這兩項目標其實可以同時做規劃，再階段性調整，因為以子女出國留學為前提，可以規劃外幣利變增額保單，這張保單可同時作為父母退休金及子女教育金的規劃，透過時間複利效果，會讓準備更輕鬆省力，而且利變保單的優勢在於，除了原本的固定利率之外，還多了宣告利率機制，代表保單的現金價值有機會額外增長，若最後轉換為台幣，甚至可能賺取匯差。



規劃實例

不同年齡的小孩面臨的風險不盡相同，且從什麼年齡階段開始做子女教育、預備留學的國家等，都會影響需要準備的時間及金額，建議可以詢問專業保險專家的意見，甚至定時進行保單健診，依據人生階段及財務能力調整規劃內容，同時兼顧自己的退休規劃及子女的教育基金規劃，為自己及孩子建構安全、幸福、不餘匱乏的未來。

客戶 C 小姐，本身是軍公教人員，其在三十多歲時幫兩個小孩規劃教育基金，一個小孩規劃增額終身壽險、一個小孩規劃還本儲蓄險，多年後，C 小姐驚覺，增額險的現金價值愈來愈高、還本險的現金價值卻是愈來愈低，原來當初 C 小姐跟當時的業務表示希望看到錢有回來，所以業務員就採取這種折衷的規劃方式。李素幸表示，客戶畢竟非保險專業人士，保險業務的職責是要讓客戶知道規劃的利弊得失，當客戶提出需求，也要適時

讓客戶了解需求背後的利弊。經由李素幸的建議，C 小姐於四十五歲時為自己規劃一張年繳二〇萬元二〇年期的台幣增額利變保單，作為未來的退休金，更針對長照風險規劃殘扶險；另外又為子女的教育基金規劃一張年繳一萬美金六年期的人幣增額利變保單，及一張年繳一萬美金十年期的美元增額利變保單，從需求點出發，讓客戶的規劃沒有後顧之憂。



李素幸 Profile

現任：永達保險經紀人業務區經理  
保險年資：11 年  
得獎紀錄：  
2013、2015 ~ 2018 年 5 屆美國 MDRT 百萬圓桌會員  
2013、2015 年 IDA 國際龍獎個人組銅龍獎  
2016 ~ 2018 年 CMF 中國之星業務員組銀星獎

保險服務心法

「貼近客戶的心」是李素幸悠遊保險路的關鍵訣竅。人都是「相處」出來的，李素幸重視與客戶之間的互動，用心參與客戶的社交活動及家庭活動，在互動的過程中，自然而然地與客戶分享時事及財經訊息，讓客戶更了解她自身有可能面臨的問題，提供解決方案展現專業。李素幸表示，永達的平台讓她學到很多、獲得很多，也學習到其實藉由保險規劃，透過法律切割面的不同，做好退休規劃、資產保全、富貴傳承，讓客戶了解保險在資產配置中的重要性，讓大家可以「有智慧的愛家人，有尊嚴的愛自己」。當從客戶口中聽到「你真的很專業」那一刻，就是她最大的價值所在。