

聰明傳承 保單留愛不留怨

保單可以像一般有價證券一樣交付信託或是指定受益人，信託契約中可訂定如何運用信託資金支付保費、將來保單給付後要如何運用來照顧受益人…等，將透過張立昇、陳鈺湘、陳馨薇等保險專家的規劃建議，提供民眾預先安排，將資產按照自己意願分配給下一代。企劃、執行／羅怡如 攝影／何佳華、余秀萍

「一名八十多歲的老人，育有一兒一女，太太已過世。他原本衣食無憂，名下有一筆不動產，因女兒有十多年沒聯繫，他將房產辦過戶交給兒子兒媳管理。之後，他搬到小房間，把大套房給兒子兒媳住，滿心以為從此可與兒子一家共享天倫之樂。沒想到在過年前，兒子卻翻臉要他搬出去住，把他氣得冒火說要跟兒子打官司，還連聲問「房子過戶後能不能更改？」這樣的社會案例屢見不鮮。

銀色浪潮來襲！根據主計處統計，二〇一八年台灣六十五歲以上老人的勞動參與率已經超過八%，創下新高紀錄，顯示長期以來「養兒防老」的觀念已漸瓦解，建議民眾要將自己退休金的位置放在第一位，避免為了其他考量而犧牲自己的退休生活基礎，反而在將來給孩子造成更大的負擔。

而高資產族群雖然沒有準備退休金的壓力，卻很在意資產保全、傳承的問題。強調傳承三代的保單近來頗受矚目，有助於保戶輕鬆完成財務傳承規劃，讓保單成為財富傳承利器。



張立昇的保險傳承規劃術

「對於高資產族群來說，最在意的不是退休金是否足夠的問題，而是資產移轉、傳承的規劃，對於第一代資產雄厚的客戶，除了希望第二代能順利接班，更希望能富傳三代。」什麼是傳承呢？簡單來說，就是「花剩利用，再傳給下一代，張立昇一語點出，高資產族的心中最在意的部分。

但提到透過「保險」進行資產配置規劃、節稅時，不少客戶仍是一知半解。有些客戶會說：「保險，我買很多。」然而，這些保單真的可以節

稅嗎？張立昇指出，首先，要先了解到底是節什麼稅？我們可以從法條上來清楚的了解，所得稅法第四條第七款，「人身」保險免納所得稅，所以當我們從保險獲取利得時，這部分就無須申報所得稅，而保險法第一一二條及遺贈稅法第十六條第九款，則說明「人壽」保險透過指定受益人可計入遺產總額，免納遺產稅，我們仔細來看一下，所得稅法指的是「人身」保險，而遺贈稅法卻指的是「人壽」保險，這兩者是不盡相同的，因為「人身」保險包括人壽保險、健康保

險、傷害保險及年金保險等，所以並不是所有保單都可節遺產稅，再加上國稅局的實質課稅原則，所以透過保單校正及正確的保險規劃是非常重要的，但稅卻常常不是高資產族群最在意的，如何透過保險機制，加上信託及遺囑安排，將資產按照自己的意願做調整，分配給下一代，這才是高資產族群最大的期望。另外，大額的人壽保險理賠金雖然不會被課遺產稅，但依「最低稅負制」規定，在免稅額三三三〇萬元以上的金額，會列入個人基本所得額，所以規劃時也要留意。



張立昇 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：
3 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

從證券業到保險業，張立昇感到最大的不同，就是提供客戶穩定、保本、保值的理財工具，不必擔心忽高忽低的風險。究竟有什麼獨特的行銷秘訣，客源能源源不絕？張立昇經營客戶的撇步是，「顧問式行銷」，深耕客戶贏得再加碼及轉介，並透過社團經營，主動關心、開發需求，找到與客戶可信任的連結。他很喜歡與客戶聊天，他認為，客戶就是最好的老師，從談話當中洞悉客戶在意的是什麼，找到需求、提供服務。

專業養成方面，他深知學習的重要，對個人而言，只有不斷地學習，才能面對瞬息萬變的時代變遷。透過永達平台提供了專業的教育養成、課程，再加上既有的市場敏銳度，他不但豐富個人的專業廣度及深度，甚至常與客戶深度分享財經資訊及趨勢，並藉由「投資贏家策略」講座，分享保險理財觀念，客戶也為他的專業折服，進而贏得信賴。

各項法源依據

法 源	條 款
所得稅法	第 4 條第 1 項第 7 款 「人身保險、勞工保險及軍、公、教保險之保險給付。」，免納所得稅。
保險法	第 112 條 「保險金額約定於被保險人死亡時給付於其所指定之受益人者，其金額不得作為被保險人之遺產。」
遺產及贈與稅法	第 16 條第 9 款 「約定於被繼承人死亡時，給付其所指定受益人之人壽保險金額、軍、公教人員、勞工或農民保險之保險金額及互助金。」，不計入遺產總額。
遺產及贈與稅法	第 17 條第 1 項第 9 款 「被繼承人死亡前，未償之債務，具有確實之證明者。」，應自遺產稅扣除，免徵遺產稅。
註	注意” 實質課稅原則”

正因為他會導正客戶的觀念，並從專業建議切入客戶的需求，在獲得客戶肯定的轉介紹下，累積不少企業主、上市櫃公司的高階主管等高資產族群。企業主規劃保單時，常會以「最壞的打算、最好的準備」來規劃。一

藉設定條件，達到資產傳承同時控制財富的目的。張立昇表示，有位長輩，從小栽培三個小孩出國，學成之後孩子都留在國外成家立業，逢年過節時，即使為孩子出機票錢、訂飯店，每個孫子還發紅包，邀請他們回家團聚，

位企業家就曾語重心長地對張立昇說：「我當然希望事業能一路順利下去，但萬一真有狀況時，孩子至少還有一筆安身錢。」除了下一代，他很疼外孫女，想以每月一萬元留筆錢給她。但經張立昇提及每筆錢應該要有目的性，了解後為外孫女規劃了一張年繳二十萬，十五年期的保單，當外孫女二十歲時就擁有一筆出國留學的基金，外孫女更能感受外公的愛心。

高資產族想要保障老後金流，讓自己過一個更有尊嚴的晚年，也可以透過「保險金信託」，

但因孩子忙碌，常常無法如願。這位長輩後來藉著「保險金信託」，告知孩子們已透過保單且平分三等分，而設定的條件是孩子每年過節返鄉探親，老爸一樣出機票錢、訂飯店，每個孫子也發紅包，但如果因為忙碌而無法回來時，那麼就從保單受益部分扣 5%，子女並不知道老爸的保險金額有多少，但一想到個人可能因為探親的次數而金額減少，就會改變他們的做法，而長輩這樣的做法，可以讓子孫未來在一年三節或清明祭祖時，定期報到，獲得親情感藉。

陳鈺湘的保險傳承規劃術

談起高資產客戶買保險的理由，陳鈺湘認為，因大額資金存放在銀行得繳交利息所得稅，以及大額存款利息收入需要計收的健保補充保費，錢存銀行已不再是高資產族的主要考量。且因法令的規定，使民眾將保單做為資產傳承用途，不僅部分資產不計入遺產總額，透過受益人的指定，也可以將財產按照自己的意願做調整分配。

她有一位不到四十歲且剛生了小孩

的客戶，因投資獲利、股利分配等，賺進了一億元，夫妻倆打算就此退休。由於短期內沒有其他投資計劃，為了協助客戶守住這筆錢，同時擁有無虞的退休生活，當時她建議客戶透過保險規劃，一次完成資產保全、移轉的目的。她與客戶討論後，為男主人規劃年繳二五〇萬、女主人年繳一〇〇萬、小孩年繳五〇萬的二十年期增額終身壽險。上述保單的特點是，客戶繳費期滿後，保單價值仍會逐年複利增值，隨著投保年期愈長，累積的保單價值愈高，等於是透過這份保單同

時完成資產保全的規劃。身為專業的保險理財顧問，當客戶資產獲得保全後，她也會提醒客戶思考關於資產移轉等問題。以前述客戶來說，未來若他要達到合法節稅的目的，建議客戶可以子女為要保人及被保險人，在每年贈與免稅額二二〇萬元的額度內，夫妻兩人每年合計四四〇萬元，進行保單規劃。不過，想要透過保單還是得找專家規劃，才不會節稅不成，反被連補帶罰。她也提出國稅局用以判定有意規避稅負的八大指標，包含：

- 1、短時間內密集購買高額保單
 - 2、確診罹患重大疾病後積極投保
 - 3、超過八〇歲後大量購買無需體檢保單
 - 4、購買多張短期保單
 - 5、一次性大額繳清保單（躉繳保單）
 - 6、巨額投保
 - 7、舉債投保
 - 8、保單費用高於理賠金額等
- 這些都會被國稅局判定有規避遺產稅之嫌，進而對其補稅。
- 本身喜愛鑽研股市技術分析、保險



陳鈺湘 Profile

現任：永達保險經紀人業務區經理
保險年資：14 年
得獎紀錄：
3 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

為了更安全地守護客戶的財產，陳鈺湘投身保險事業，自此與保險業結下不解之緣！用心經營事業，也獲得不少客戶的喜愛，她的成功撇步無他，堅持「只要是對客戶好的事就要去做」。

不論身處科技園區或醫院，陳鈺湘的客戶都是相當忙碌，在不叨擾客戶的情形下，她會以路過為由，買分下午茶寒暄一下。因為金融證券的專業背景，也讓她成為客戶的重要諮詢對象，重要時刻，她都會適時提醒客戶，千萬不要財來財去一場空，保險是最可靠的養老工具，才能讓人一覺開心到天明。樂於學習的陳鈺湘認為，不斷的學習成長是對客戶負責的態度，絕對要不斷精進、學習，提供給客戶正確資訊。

「視如己親」是陳鈺湘的服務心法，將每位客戶都當成家人般看待，她會站在客戶的立場考慮，提供他們一些方向，就像她目前正在經營中醫族群，提醒他們未來會面對什麼樣的風險，和客戶討論透過保險工具，就可解決困境或擔憂。



及稅務法令，陳鈺湘運用這些專業知識為客戶解決疑難雜症，就像「保單校正」就是將客戶保單資料彙整清楚，避免他們買到重複或不適宜的商品，更重要的是協助客戶檢視保單是否具有累積財富及資產保全的功能。她以

正確的保險觀念與機制，進而保全每位客戶的資產，也累積不少企業主、竹科工程師、中醫等高資產族群。尤其是醫師族的工作壓力大，她表示，提供醫師責任保險的職域服務過程中，發現醫師的工作負荷真的很重，看診看了一整天，回家之後可能還要研究病例、閱讀新資訊，更重要的是，他們都未進行個人的退休規劃。因此包括壽險、長期看護險等，都是她強力推薦醫師一定要有的保障。

陳磬薇的保險傳承規劃術

高資產客戶見多識廣及豐富的經驗，業務代表提出保險建議時很可能被打槍。但永達保經業務區經理陳磬薇認為，對的事情還是應該堅持，就算必須付出更多的心血、精神與客戶溝通，也得不厭其煩的說明。

她舉了一個例子，一位企業主對保險相當不認同，但他的太太卻很有保險觀念，背著企業主私下買了十五年期的保單。結果，這位太太繳了七年之後往生，保險公司理賠了七百萬元，完全沒有被扣稅金。反觀她在其他保險公司購買的保單，卻都被扣稅金，

那位企業主非常納悶，就找她詢問其中緣由。她說明，關鍵在於保單關係人的填寫，太太向她購買的保單，以她本人為要、被保人，而小孩為受益人，要被保人身故，保單就終止，受益人可以領取理賠金或保單生存還本金。至於其他的保單，其關係人的填寫是以太太為要保人、小孩為被保人，要、被保險人為不同一人的保險契約，在要保人死亡時因尚未解除保險契約，該保單應視為具有現金價值的財產權利，應併入被繼承人的遺產總額課稅。企業主瞭解之後，對保險觀念





陳磬薇 Profile

現任：永達保險經紀人業務區經理

保險年資：14 年

得獎紀錄：

3 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

當初因為職涯的轉換，從債務整合轉換到保險業，提供客戶無後顧之憂的保險規劃，讓陳磬薇在保險這條路上，愈走愈歡喜，尤其見到客戶因為她的保單規劃而獲得圓滿的保障時，她更深信保險業的價值。

因為有紮實的保險專業，陳磬薇在與客戶互動的過程中，除了提供足夠的數據資料及個案外，也會在現行法令架構下，提出穩健、安全的保險保障及資產規劃，因而獲得客戶的認同肯定。重視自我成長的她，除了自掏腰包參加管顧課程，也會透過財經課程、報章媒體充實自我，她認為，一位好的保險業務代表應該對整體投資環境、股匯市走勢、最新稅務規定，甚至連健康資訊都要有基本的了解。

態度誠懇、肚子有料，能夠替客戶解決問題，這是陳磬薇獲得客戶青睞的原因，她的服務撇步是，獲得客戶信任及認同，再依客戶的需求提出量身訂做的計劃書，並做好售後服務，視客人如最好的朋友。

大翻轉，明白妻子的用心，決定將這筆理賠金再以同樣的模式購買保單，甚至也為自己進行規劃，讓父母對家人的愛與責任，得以透過保險獲得延續。

而她也提醒，有些父母在小孩未成年時，先當要保人幫子女買壽險或儲蓄險，繳了幾年保費後，考慮子女已成年或有足夠繳費能力，於是將要保人變更為子女，改由子女繳費，也可能會變成贈與。滿期金合計當年度其

他贈與總額超過每人贈與免稅額二二〇萬元以上，超過的部分就要在三十日內依法申報，否則日後除了會被國稅局追繳贈與稅，還會被處以應納稅額二倍以下罰鍰，這些在規劃時都要留意。

保險的好處還能「預留稅源」，高資產族群辛勤工作一輩子，卻因未能及早進行資產規劃，到後來未能富及後代，反而稅留子孫。陳磬薇建議，透過保險即早規劃預留稅源，定期進

行家庭財務健檢，才能將畢生努力的財富交予下一代。如果父母沒有預留稅源，第二代繼承財產時，若達到繳遺產稅門檻，可能就得出處籌錢或真要賣些不動產來繳稅。就像有位客戶認為小孩可能不知道他有哪些財產，在她的建議下，透過保險規劃，更簽訂保險金信託契約，目的就是未來可以做為繳交各式稅款的來源。