

兩代之間的保險對話

黃余素貞 黃珮玲 領悟保單健檢的必要性

文／洪詩茵 攝影／何佳華



黃余素貞、黃珮玲母女暢談自己的保險規劃及理財觀念。

兩代之間 她們的背景

一輩子做手工麻糬的黃余素貞，是傳承百年基隆廟口金興麻糬的二媳婦，

從二十六歲嫁給金興麻糬第三代的老二，她就開始學習手工麻糬的技術，一直到今天，每逢年節生意最忙碌的時刻，即便已高齡六十六，她仍舊會任勞任怨到店裡幫忙做麻糬。

而黃余素貞的大女兒黃珮玲，則是那個年代典型的小幫手，她的童年生活，除了要幫媽媽照顧弟妹妹，七歲就開始到店裡幫忙，小小年紀不僅會做麻糬、看磅秤，小學五年級就扛得起五十台斤的花生粉。回憶童年，從有記憶開始，黃珮玲身上永遠充斥著花生、芝麻味，因為常常要幫忙揉花生粉，連手上都沾著味道，常被同學取笑，周六上完半天課，還要到店



裡幫忙，一直忙到凌晨一、兩點。一直到她十五、六歲的時候，第三代全都加入經營行列，各司其職，金興麻糬才漸漸朝公司化發展。

釐清規劃 定時檢視保單

黃媽媽可以說是那個年代最典型的好媳婦，任勞任怨，生活中除了做生意就是照顧小孩，但她還有一個奇特的愛好——購買保險。

黃媽媽具備過去世代的良善美德，喜歡分享、熱愛交流，講究見面三分情，喜歡人與人之間相處的溫度，所以，她購買的第一張保單就是人情險，銀行行員及保險業務只要多與黃媽媽交流分享，黃媽媽通常都會願意做個人情，除了看中保險的風險保障，也

每個人的保險觀念不盡相同，因為一疊存放在櫥櫃裡的保單，衝撞

金興麻糬第三代與第四代之間的保險觀念。定期請專業人士為自己進行保單健檢，不要讓保單變成櫥櫃裡的一張紙。



將保險當成另類儲蓄理財的工具，因此保單愈累積愈高。黃媽媽習慣自己默默地買保險，不會主動告知家人她買了多少保單，

但這卻是規劃保險的大忌，如果不讓身邊人知道自己的保險規劃，未來這些保險誰承接、誰處理？尤其黃媽媽自己對保單的保障內容並不是非常清楚，就算發生可理賠情事，若不知道可以申請，只會讓保單失去價值。

半年前，黃珮玲及妹妹從媽媽的櫥櫃中發現厚厚一疊保單，姊妹兩人就保單詢問媽媽每張保單的規劃因由，赫然發現，原來媽媽對自己買了多少保單、擁有多少保障竟然不甚清楚，兩姊妹檢視完媽媽的保單之後，甚至發現有投資型保單，而且價值已經跌了將近五成，但媽媽連報表都看不懂，所以竟然無知無覺。姊妹倆瞬間意識到，必須尋找專業人士協助進行保單健檢，幫媽媽釐清所有保單的規劃，並且做適當的調整配置。

黃珮玲直言，她認同保單的價值，失能、醫療、癌症及保本的儲蓄險等

保單都是人生風險必須，她自己也有做相應規劃，但卻擔憂媽媽不甚理解的規劃態度，「媽媽買了那麼多保單，但前陣子她的手意外燙傷，卻什麼理賠都沒有，由此就可以知道媽媽的保單規劃有疏漏。保險是人生風險的防護網，但我希望媽媽能夠有資產配置的基本概念，並且要知道自己究竟擁有什麼保障。」

### 回歸需求 善用保單價值

黃珮玲本身是單親媽媽，在英語補習班擔任英語老師，領月薪，沒有年終獎金。前陣子因為擔心萬一有自己不在，兒子未來的安排與託付，看中增額終身壽險繳費期滿可保本，且享有複利增值的優勢，抱著強迫儲蓄的想法，規劃美元增額終身壽險，更將受益人也擬定她妹妹，除了做為自己的退休金規劃，也可以將保險金交給自己相信的人，確保唯一的兒子可以獲得妥善的照顧。

或許是從小就在店裡幫忙，黃珮玲遇事沉穩，比較懂得應對進退，出社會之後找工作，幾乎是百發百中，童年的辛苦經歷讓她相比同齡人更懂得人際往來的訣竅，思考事情也更深入

謹慎。

為媽媽檢視保單的經歷，讓黃珮玲更認識保單健檢的重要性，雖然現在網路投保非常方便，但保險規劃還是應該徵求專業人士協助，為自己量身訂做，畢竟術業有專攻，而且人的溫度是網路無法取代的！

## 基隆廟口金興蔴糰

起源於日據時代，傳承百年的古早味，有基本長條形狀的蔴糰及小巧渾圓的珍珠糰，口味有花生、白芝麻、黑芝麻、米香、紫米、海苔、杏仁，始終堅持以古法手工揉製，對原料極為講究，花生粉是以純正花生磨成粗顆粒、黑芝麻顆顆黑潤飽滿、南瓜子逐顆精選……，堅持提供讓老顧客滿意、百年始終如一的古早味零嘴。

◆黃珮玲最愛口味：黑芝麻蔴糰，因為很健康，而且我們家的芝麻都是精挑細選，顆顆飽滿！

◆黃余素貞最愛口味：花生蔴糰，因為很香，而且吃得到花生顆粒！

