

四〇世代退休驚恐 VS 熟齡族保單規劃

不論單身或已婚，四〇世代的族群最在意的是退休問題，包括退休金的規劃、資產傳承以及老後生活等問題，透過項若薇、侯佩瑄、潘雨帆三位保險理財專家的規劃，為四〇世代的「晚」美生活提供圓滿的建議。

企劃、執行／羅怡如 攝影／何佳華





前台灣人壽與《康健》雜誌發表「台灣人壽健康退休大調查」，揭露四○世代至七○世代的「健康退休黃金三角」關係。在財務自由度方面，僅有三成國人自信財力可以自足到國人的平均壽命八○歲，顯示大家最擔憂的還是在財務規劃，縱使如此，卻只有四成國人有做投資規劃，且隨著年齡增長而下降，顯示有高比例的退休族，不管在退休前後，根本就「不理財」。調查也發現，四○世代偏愛保險、五○世代偏愛金融商品，做為理財工具。關於退休金來源，有六七·二%的四○世代靠自己儲蓄和退休金，七○世代則近六成來自子女的奉養，且只有四分之一的父母對子女奉養能力有信心，顯見國人不再有養兒防老的觀念。

四○世代為身處兩代間的壯年群，大多肩負家庭經濟重擔。根據一一一一人力銀行調查顯示，上班族平均五五歲就想退休，但為了維持退休生活，認為要存一六一七萬元才敢動念退休。而調查也發現，超過八成

三的上班族，擔心退休金不夠用。

高齡化社會來臨，國人未來面臨的養老期、空巢期將比預期中還久，民眾應具備完善的退休準備意識與策略，建議可以利用增加自提退休準備金及商業保險來因應未來醫療和長期照護需求費用的增加，預做準備才不致因準備金不足而導致老年生活出問題。

當然，累積退休金的同時，四○世代也應為快樂退休生活做準備。老年是人生必經的過程，四○歲後可以開始「轉化思考」做一些「改變」，學習自己想了很久卻遲未執行的才藝，也可以再去讀書、去學個樂器、甚至規劃旅遊，讓未來人生發展其他的可能性。而老友也是很重要的，重視友情和家人的人比不重視的人更健康、快樂，邁入老年後更是如此，有知己、好友陪伴在旁，也是老年快樂的關鍵。

項若薇的四○世代保單規劃術

全球單身人口持續增加，根據內政部統計，截至二○一七年底，全台



二五歲至五四歲單身人口（含未婚、離婚及喪偶者）突破千萬人，其中二五歲至五四歲女性單身人口（含未婚、離婚及喪偶者）超過五二三萬人。而根據中華民國家庭照顧者關懷總會推估全國約有九○萬名家庭照顧者，且對全台四○○名家庭照顧者進行調查發現，未婚照顧者達二成。

曾有一名客戶的姊姊八十多歲未結婚長居國外，前幾年過世留了一筆遺產，根據法律兄弟姊妹有繼承權，但



項若薇 Profile

現任：永達保險經紀人業務籌備處經理
 保險年資：12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

從專業的不動產領域來到保險業，項若薇雖秉持以「滿足客戶的需求」為前提，卻堅持給客戶最適合的商品規劃。曾有一回客戶指名要買某張保單，要她直接將保單拿來簽名，也將保費準備好了，但她覺得不適合，與客戶溝通了半天，只為了說服對方打消念頭。她認為，保險就是要提供完整、適合的保障，一點都不能草率。也曾經有客戶遇上保險公司被合併，急電要她協助保單解約，她對客戶說：「保險公司被合併，客戶權益不會受損，早期購買的保單利率都不錯，隨意解約反而會造成損失，千萬不要輕意解約。」後來，客戶保單期滿，還回過頭來感謝她。

她行銷秘訣則是以「專業」服人，永遠將客戶放在第一位，「重視服務、隨時回應、做好自己的本分」就是她對客戶最好的服務。她也認為，客戶喜歡與專業且多聞的人對話，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。

因資產在國外需先支付一筆美金二萬元的處理費用，其中有人不願意支付便放棄。後來分配遺產可分到二十萬美金，結果不願意支付處理費的哥哥的小孩又跳出來主張他們也可以分，後來律師出示他父親的放棄證明，才算平息。

「單身族老了，一來怕身邊沒有錢，有錢的也會擔心資產傳承的問題，甚至引來家庭糾紛」。項若薇表示，單身族不僅要面對自己的老年及長照風險，對於個人資產也應有所規畫。若

沒有做足充分的保障規劃，將這些風險轉嫁給保險公司，一旦自己倒下，恐連帶親人都暴露在財務困境之中。為避免老來無依靠，四○世代單身族透過增額終身壽險來累積退休金，即使退休後沒有子女奉養，還是可以活得快樂、精彩。透過保險除了基本保障功能外，保單還具有財富傳承的功能，透過投保時機選擇、保險金給付方式及保單關係人的設定，可實現財富傳承方式的安排。如果中途需要用到錢，還可以通過保單貸款解決燃眉之

急，兼顧了資金的流動性。透過保險這個工具，可以將資產順利分配，避免家族資產糾紛，實現財富的平穩傳承。

打造安全網，建議四○世代單身族要有意外險、實支實付醫療險、住院日額型醫療險及失能險。考慮單身族的晚年照顧，可以與銀行簽訂「保險金信託」信託契約，並向保險公司申請保單批註，一旦發生符合保單理賠的條件，保險公司會先將理賠金交給銀行信託帳戶，銀行再定期給付給委



侯佩瑄 Profile

現任：永達保險經紀人業務區經理
保險年資：12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

「保險就是從無到有、創造、累積，最後享受、傳承的循環過程」。為了更安全地守護客戶的財產，出身護理工作的侯佩瑄因看盡人生生老病死，轉身投入保險事業，並結下不解之緣！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」。尤其現代人面對人生三大風險一走太早、活太久、走不掉的窘境，她希望客戶除工作或理財投資來維持生活外，更透過保險做好長壽風險規劃，包括醫療險、長照險、失能險等都相當重要，可避免老來貧病無依的困境。

侯佩瑄最喜歡回鄉下時，買些農產品或特色小物與客戶分享，就像有回她在一家花生工廠買了現炒的花生、現做的花生糖，就讓拿到的客戶讚不絕口。她認為，對客戶來說，「禮」不在乎大小，而是能夠打動人心。農產品、特色小物都容易引起話題，甚至有些較年長的客戶也會回憶起早期時光，無形間拉近與客戶間的距離。

託人或指定的照護機構一筆錢。此外，不妨選購具有豁免機制的保單，萬一不幸失去工作能力時，不必煩惱保費，還能延續享有原保單的保障與權益，讓保障多一道保護傘。

侯佩瑄的四〇世代保單規劃術

社會型態的轉變，單親、單人家庭也成為普遍存在的家庭型態。四〇世代的單親家長，購買保險應兼顧意外、健康、教育、退休養老，考慮面向包括：意外（壽險）↓健康險（含重大

疾病、醫療險）↓教育險↓養老險，做好風險的轉移即透過保險架構保障，尤其若能事先規劃，就可免於未來受各種風險之苦。

我有一名客戶是單親爸爸，年輕時完全沒有保險概念，直到客戶的父親因病入住安養中心，客戶三兄弟必須負擔父親每月三萬六千元的費用。客戶的經濟能力普通，也有兩個女兒，但他心裡明白女兒終會嫁人，父親的例子讓他驚覺該為自己的晚年作規劃。

侯佩瑄表示，單親爸爸除了要照顧自己，還要負起養小孩的責任，於是建議他善用增額終身壽險的特性，透過時間，長期累積的保單價值，再視個人需求附加醫療和意外險，提供不同人生階段的保障與財務需求。同時

也建議他為女兒規劃十年期保單，做為教育費用或事業尚處於起步所得有限之社會新鮮人所用。此外，四〇歲以上中壯年族群事業與生活壓力大，容易成為重大疾病或重大傷殘高危險族群，也建議他以重大疾病及失能長

期照護的保障優先，應補強健康醫療防護，強化退休安養金與完善的醫療照護。

以保險作為退休規劃工具，還是得有一些強迫性。史丹佛大學曾做過一個實驗：給幾位小孩一人一塊棉花糖，讓他們選擇馬上吃掉，或是再等十五分鐘就可以多拿一塊棉花糖作為獎賞。研究發現，那些等待獎賞的小孩，長大以後，都比那些馬上吃掉棉花糖的小孩更懂得與其他相處、比較會處理壓力，而且在學校裡的表現更好。退休金的規劃也是這個概念，要有「延遲享樂」(opportunity cost) 的本事，因為今天的你選擇付出，將會累積成為明天的收穫。善用保險這項工具，若不幸「走太早」，保險金可以留給家人，做為經濟上的保障；「活的夠久」時，也必須有足夠的退休金來保障晚年生活；萬一不幸因疾病或意外導致「走不掉」且需要旁人照顧時，可透過長期照護等險種，做為醫療、照護或復健的經濟來源。四〇世代單身族為建立安全

感，除了透過理財規劃來優化財務情況外，也要提早建立退休後可以常交流、互相照料的親朋好友支援系統，這樣才能建構完整的退休照護網絡。

潘雨帆的四〇世代保單規劃術

四〇世代大多還處於創造累積財富的階段，除了生活所需(子女教育基金、房貸、生活開銷)，還有可能要奉養父母，要快速積累退休金實在不易。不妨透過理財金三角的基本法則，六〇%生活所需、三〇%儲蓄、一〇%保險保障，依家庭的年度支出與債務，以保險商品做完整規劃，透過紀律來達成富足退休。

曾有一位婦產科護理師因為工作忙碌，沒有時間接收理財資訊、更沒時間看盤、研究基金，後來透過量身訂作的保險理財規劃，讓客戶清楚財富時間 × 利率 × 本金，善用時間就能讓自己辛苦累積的財富複利滾存，

逐步達標。

潘雨帆表示，四〇世代族群退休規劃著重保本，以及採用保證加確定的財務工具優先考量。保險規劃應建立在合理的保障與需求分析甚至稅賦法源基礎上，由於壽險契約多屬長期契約，應依個人的經濟能力及需求，當預算有限時，宜優先購買保障型商品，確保風險保障沒有缺口，再以增額終身壽險進行退休理財規劃。

世界銀行曾針對老年經濟安全保障來源提出三大建議，分別是法定公共年金、法定私營年金、個人儲蓄準備。然而，近期刊改，過去人們倚賴政府、企業提供退休準備，現在勢必調整為個人積極準備退休生活費。特別對軍公教族群來說，年金改革已經造成不





潘雨帆 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：
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

從保全業轉型的潘雨帆，過去從保護建築物的安全，到現在保護客戶辛辛苦苦累積起來的資產，一直提供的都是「保全」服務。他發現買保險的好處很多，包括提供一個家庭基本的保障需求，累積資產，稅務管理，富足退休，資產保全，富貴傳承等，都可以透過適當的保險進行規劃，協助客戶降低損失、增加利益。

他有八成的客戶都是來自於推薦介紹，主要是因他的服務心法「專業經營、攻心為上」，勤拜訪是基本功，為客戶製作服務履歷，透過家族系統表深入客戶的需求，進一步提供量身定製的建議；在經營方面，貼心的在適當時機製作客製化小禮品，提供財經稅務資訊，就是要讓客戶留下獨家記憶，立志成為客戶心中的唯一，將自己定位為客戶的財富管家，提供明確的服務內容：退休金管理、稅務管理、財富傳承等；「真心話就是好文章」只要將客戶當親人看待，自然能透過專業提出更好的規劃來保護客戶的計劃，協助客戶擁抱富足一生、富裕退休、富貴傳承的三富人生，這正是他受到客戶青睞以及不斷得到推薦的原因之一。

少軍公教人員困擾，退休年金打折，錢愈來愈少，未來生活品質勢必不如以往。

我有對軍公教夫妻客戶，先生是退役軍人、太太是教師，育有一名高一的兒子。近年不動產稅制變革再加上年金改革，退休金的減少增加了過去投資不動產的壓力也降低了生活品質，對未來的退休生活更是感到惶恐。後來經過溝通與建議，運用增額終身壽險為他量身定製，打造完美的黃金退休生活，協助客戶在人生的下半場

更加美好。

另外，在傳承的部分，我會提醒客戶把握每個年度的免稅贈與額度，透過保單分年贈與，若是因為時間壓力必須超額贈與，也必須要注意贈與的稅賦成本，以及申報的時間點，妥善的進行安排與規劃。

此外，保單週年健診是盤點資產重要的一環，也是保障客戶權益的年度重點服務。保單健診的目的並非盲目添購新保單，尤其四〇世代應檢視是否邁入重大規劃，例如：置產、退休

等，藉以檢視既有的保障是否有需要

調整之處。進行保單健檢時，有幾項是重點檢視項目，包括符合目前政府的稅賦法規、保單現金價值、保單關係人的正確安排、保額及有效稅源的準備等是否足夠，都是檢視的重點。透過保單檢視，依據當下的狀況適時調整保單狀態，這也是保險經紀人必須為客戶做到的服務。如果覺得保障額度不足，則可以使用原保單增加保險金額，或是再增購保單，但實際情形，還是應以保單條款為主。