

破除錯誤觀念 年輕人要保險

「我還年輕，退休離我還遠」、「養成儲蓄習慣就好，不需靠保險理財。」、「省吃儉用，社會保險就足夠」，這些都是年輕人對於保險的迷思。將邀請保險專家林念樺、陳美燕、周雅莉一一破除迷思，並提供正確規劃建議。
企劃、執行／羅怡如 攝影／余秀萍、何佳華

「我一個月只賺二十二K，雖然住家裡，扣掉油錢、吃飯錢，根本就不夠用，哪裡有錢買保險？」

「失能，沒搞錯吧！我這麼年輕，不會發生啦！」

「退休規劃？還太遙遠了，那是二十年後的事，我先賺多一點錢再說。」

年輕人常因預算有限而陷入投保的三大迷思，分別是「錢不夠用，如果有錢以存錢優先，保險不一定要買」、「失能險，我不需要啦」、「退休，離我還早得很，等年紀大一點再規劃」。保險專家認為，年輕人要有「先保障後理財的觀念」，且年輕人可承受的風險程度較低，萬一發生意外需要長期照護，必須要有保險做後盾。

關於年輕人的保險，不妨先以保費較低的基本型保障商品打好基礎，未來再隨著財務與需求慢慢提高保障。而且年輕人愈早規劃保單愈省錢，可以「雙十原則」規劃保障，也就是以收入十分之一買保險，保額保障為年收入十倍，將收入分為儲蓄、保險與理財三部分，並養成定期保單健檢的習慣調整保障結構，根據個人風險承受度調整比例。



打破
迷思

「退休規劃？還太遙遠了吧，那是三十年後的事，等我先賺多一點錢再說。」

林念樺保險規劃建議：首先有個觀念

要釐清，沒有人規定非得在年輕的時候就開始做退休規劃，你當然可以等到四〇、五〇歲才開始規劃，但我相信您也絕對同意，等到有錢的中年以後才進行退休理財規劃，要付出的

代價是：無法利用時間所帶來的紅利效果——時間愈長，每年複利增值的效果愈明顯。

許多投入社會的年輕人，會列出許多財務目標，其目的不外是賺錢，等到升遷加薪時，又有新的目標：結婚、

買房子……這些財務目標看起來都非常重要，且需要馬上完成，於是，壓根就不會想退休規劃這件事。

有些年輕人會對自己的投資成效非常自信，事實發現長時間進出股市或其他投資，最後並沒有為退休準備



林念樺 Profile

現任：永達保險經紀人業務區經理

保險年資：18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

從傳統保險公司一直到現在的保險經紀人，十八年的保險生涯，林念樺每天從宜蘭羅東到台北，風雨無阻，因為有客戶的信任及支持，讓她更加堅信保險是分散風險的好工具。

林念樺的服務心法是「利他不利我」，每回與客戶互動她都會很仔細的觀察留意細節，下回聊天再提起客戶曾說過的話，讓對方覺得倍受重視及揪感心。「成交是服務的開始」，每一份保單都是她對客戶重要的承諾。因此，即使遇上事業低潮，她也會回歸初心，找到自己當初從事保險業的初衷，了解保險能協助客戶不只是人的風險，還有更重要的錢的風險。

保險業重視的是專業服務，她很感謝公司提供永續經營、資訊傳遞的平台，每周提供完整財經課程、理財講座，讓她能不斷進修專業的能力，協助更多的客戶做好風險轉移，讓更多客戶能有三富人生。未來，她將持續充實專業知識，提供最符合客戶的保障及退休規劃，讓客戶家庭未來有保障、退休有依靠。

留下多少錢，原因很多，也許是投資到最後沒賺到錢；或許是賺到錢，但錢又挪作其他用途。然而，無論你偏好房地產、股票、基金等投資，但是都比不上保險的特點——規避風險。

年輕人沒錢買保險，應先釐清是真的沒錢還是假的沒錢，買保險真的會讓你生活不下去？根據美國精算師協會和國際壽險行銷協會養老保障學院二〇一八年針對亞洲九個國家（印度、印尼、台灣、泰國、新加坡、香港、中國、韓國、日本）進行退休調查，有七成五的消費者預估自己六十歲的退休儲蓄會不足，因此，退休養老理

財規劃，還是要愈早規劃，才能避免日後的壓力。

年輕人不妨先瞭解老了之後，究竟需要多少錢過生活？退休後的花費項目與額度跟現在一定不一樣，退休之後，房貸可能繳清了，支出少了房貸這個項目；因為工作產生的開銷，例如交通費可能降低或甚至沒有了；但有些項目反而會增加開銷，包括醫療費用、看護費用等。值得一提的是，高齡化社會下，當你退休時，你的父母親正處於年邁期，他們也許罹患其他疾病甚至失智，需要看護、醫療等，而這都是退休生活費之外的開銷，是

否也該為這部分預先做準備。

當然，退休後的收入可能增加了勞退新制的退休金與勞保老年年金這兩項，然而仔細衡量之下，是否真的足夠呢？建議年輕人，退休規劃需要一個獨立帳戶來做長期性準備，它的資金應該是跟生活費、短期投資等資金分開管理。針對保單進行長期規劃，正可利用時間所帶來的複利效果，以較少的成本就能達到退休所需的資金準備。你可以有一部分資金是用來做股票、不動產等短期投資，但另外也應該準備一個退休規劃的獨立帳戶，持續規律的進行退休投資規劃。



打破
迷思

「失能，沒搞錯吧?! 我這麼年輕，不會發生啦！」

陳美燕保險規劃建議：意外事故一向

高居死亡原因前五名，尤其年輕人多以機車代步，發生意外機率較高。年輕人應先幫自己買一張意外險以防萬一。建

議以年薪的十倍規劃意外險額度，搭配

實支實付的傷害醫療附約及住院日額附約，達到「低保費、高保障」的目的。也可選擇保費較低的基本型保單，比如

定期壽險，低保額的終身壽險主約搭配醫療與意外險附約。

據衛福部統計，全國失能人口中高達四四％是介於十八至五九歲的青壯



陳美燕 Profile

現任：永達保險經紀人業務區經理
保險年資：27 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

原本擔任會計的陳美燕結婚之後，為了照顧家庭，加上對保險的認同，投入保險業，也為家人規劃保險。一九九七年先生因癌離世，兩個小孩才十一、十三歲，還好有保險讓她們度過先生生病時的難題及身後的適應期。那時，她也以自身例子，向親朋好友推廣防癌險，甚至獲頒「防癌天使」的匾額。她始終認為，她靠保險「利己利人」，因為保險，她得以養兒子、買房子；因為保險，她讓客戶好友得以順利退休、遊山玩水。

行銷保險的過程中，難免遇上困難、挫折、阻礙、拒絕，而她總是以一位客戶對保險的改觀來自我勉勵，她說：「從前客戶對她說：『我才不買保險，才不給老婆當嫁妝』，到後來認定『要買保險啦，才不會讓小孩叫別人爸爸。』」客戶對保險的改觀，讓她更願意在保險路上樂此不疲，愈做愈歡喜。現在的她每年都跟客戶一起出國旅遊，客戶還希望她不要退休繼續做，多多發揮她的專業，提供更好的保單規劃，讓他們不只富足退休，更要富貴傳承。

年族群。由此可知，失能並非高齡者的專利，除了意外險，還應該有失能險，才能提供足夠保障。建議年輕人應該在年紀輕、體況佳時，用失能扶助保險來分攤萬一發生意外產生失能照護費用，讓保單照顧自己和家人的生活。

年輕人進行保險規劃時，最好搭配現有的保單項目補足缺口，以免保障範圍重複，並考量個人需求的醫療照護品質及財務狀況等因素，可優先選擇有保證給付、給付期間較長的商品。看護的費用並不便宜，本國看護工每月三到四萬元，如果是二四小時看護，費用更是高達一個月六至九萬元；長期看護需要的器材諸如輪椅、電動床、氣墊、衛浴設備等，也都是不小的開銷。目前各大壽險業者均已

推出長照險、失能險，主要差異為理賠給付認定方式，都可提供長期照顧保障，建議年輕人不妨以商業長照險、失能險，適度補足保障缺口。尤其年輕是規劃長照險、失能險的時機，除了保費較便宜，由於體況較佳，承保機率也較高。至於收入較低的年輕族群，建議可優先選擇無身故保障的長照險或失能險。



打破
迷思

「錢不夠用，如果有錢以存錢優先，保險不一定要買。」

周雅莉的保險規劃建議：保險的目的不外乎轉嫁風險，若僅因為買保險

很花錢就不要買，萬一發生風險時該怎麼辦？年輕人常會有「生活費都不夠了，暫時先不要規劃保單」的想法，

但是因為年輕人可承受的風險程度較低，所以才更需要保險來做後盾，移轉可能發生的風險損失。建議年輕人應該先用少許的預算，規劃基本的保障，之後再視所得增加、責任加重，逐步調整及補強保障的內容。

有些年輕人認為，已經有社會保險了，基本照顧已經足夠。的確，我國的健保制度真的不錯，與國外住院動輒上萬的住院費用相比，真的便宜許多。但隨著 DRGs 上路，自費的部分相對增多，因此對於住院醫療的規劃絕對是必要的。若是談到年金，隨著軍公教年金的改革，相信許多人都是非常

感，以軍保年金樓地板三八九九〇元為例，要涵蓋退休後的生活費、生病的醫療費及萬一年老失能需要被照顧的看護費，似乎是遠遠不足。

年輕人的家庭負擔較輕，主要的責任就是幫自己做保障規劃，減輕事故發生時，對家庭造成的衝擊。因年輕人預算有限，建議可以先規劃額度較低的壽險，附加意外險、醫療險（包括住院日額及實支實付型），藉由低保費、高保障特性，達到保障的目的。

此外，年輕人也應學會未雨綢繆。儲蓄是累積財富的第一步，股神巴菲特也強調儲蓄的重要性，他認為：「現在的每一分節約，都是對你未來的一分投資。」年輕人應該做一定比例的儲蓄。當然，存錢從另一個角度來看，就是想要賺更多，把握存錢機會，才有資金面對未知的風險與抓住機會。

透過保險規劃，藉由保單時間、複利的特性，為自己撐起一把保護傘。

當薪資隨著工作而提升時，或是有結婚成家的計畫，就要跟著自己的人生變化來調整保單內容，了解自己到底買了甚麼保單，究竟是否符合當下的需求，是否應該調整。舉例來說，建立家庭之後，全家人的保障很重要，疾病或傷害等無法預期的突發意外狀況，可能中斷先前的理財規劃，保險是家庭理財的最佳護航員、不可或缺的規劃，能達到規避意外風險的目的。至於保額的評估，可先算出家庭的財務缺口，再透過保單去轉嫁風險。而財務缺口應包括家庭生活開銷、債務、緊急預備金等，生活開銷可採一年開銷再乘上計劃準備期做評估。

有些年輕人會說：「保險，我爸爸媽媽都幫我買了」，有保障固然很好，



周雅莉 Profile

現任：永達保險經紀人業務區經理

保險年資：9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

「真心真意、平實自然、善盡言責、以誠相待。」這是周雅莉的服務箴言，她以分享的角度，讓客戶瞭解保險的好，也將行銷轉換於無形，正如行銷所講的「不銷而銷」，以同理心去瞭解客戶的心理，從創造需求到滿足需求，提供量身訂做的差異化服務，真心為對方設想，讓客戶滿意。

當初從證券業轉職，她原本只想擁有較多個人時間，沒想到跨入個人財富管理的保險業，一切都得重新適應學習。所幸一路以來奠定的金融專業厚實力，讓她得以克服不斷變化的消費市場，進而成為客戶的保險理財顧問。她認為，保險業務充滿挑戰且多變，必須在專業領域中不斷精進內化，有邏輯、系統化、用最精簡的語言化解客戶的疑慮，將複雜問題簡單化，建立和客戶間深厚的信任，隨時觀察客戶的言行，理解客戶的需求，維持專業人員客觀的高度，才得以面對市場瞬息萬變的挑戰。

但你清楚保單內容嗎？究竟符不符合當下的需求？尤其父母為孩子小時候購買的保單，與當下的需求一定不相符，因此要進行保單健檢，讓保險也能與時俱進。此外，人生本應該隨著不同階段調整理財規劃，年輕人保險的重點會放在醫療、疾病、意外險，但隨著年齡增長，人不一定會發生意外、不一定會生病，但是一定會老，一定要檢視保單有沒有財富累積的功能，為老後生活打下豐厚基礎。

買美元保單正是時候

金管會公布二〇一九年度人身保險業新契約責任準備金利率，其中近來獲得國人青睞、熱銷的美元保單，利率將調升一~二碼，將使保費降低二%到六%。

所謂保單責任準備金利率，是壽險業者需要提存準備金的依據。利率越低，業者就必須提存較多的資金，因此將轉向保戶收取較高的保費；反之，則有機會降價。一般來說，責任準備金利率每調升一碼，保費可調降二%到三%。

金管會基於鼓勵民眾，也宣布只要是三十年期以下的健康險、傷害險、終身壽險，責任準備金利率加碼到二碼，保費因此可便宜四%到六%。

