

女力當道 以保單圓夢

隨著婦女節的到來，呼籲女性朋友，多寵愛自己一下，別再悶著頭一味付出。面對不同的人生階段，應適時檢視自己的財務體質及保險規劃，確保人生風險的完善保障，為自己儲備一桶「退休金」，當財務獨立，人格才能獨立，並享有尊嚴，有自信地迎戰未來！

企劃、執行／洪詩茵 攝影／余秀萍

邱雅倫談單身女保單規劃

每個人都需要保險，但女性對保險的需求更為迫切，女性的保險市場也相對龐大，這取決於女性善良、感性、負責任的天性使然，保險是「愛與責任」的事業，其本質與女性的天性不謀而合，也因此，我們會發現，女性對保險的接受度高，也比較會做保險規劃。從聖經的角度來看，先有亞當、才有夏娃，夏娃的誕生是因為亞當需要協助，所以女性的思慮比較縝密，也比較會做規劃。

女性一生中多數都會面臨單身、結婚、生子等不同人生階段，從風險的角度來看，人生每個階段的風險規避都很重要，單身階段，必須加強個人保障，如果是家中經濟支柱，更要拉高壽險保障。以我自己為例，年輕單身時，因為年薪高，是家中主要經濟支柱，一次意外讓我驚覺，如果我不在了，家中的開銷怎麼辦，檢視保險保障才發現，當時我的年收入有一百多萬，一旦出事，壽險保障卻只有一百萬，這樣的保障絕對不足。多數保險公司皆建議，保險保障額度應為年收入の十倍。

傳統情況下，當女性進入家庭之後，都是付出較多的一方，犧牲事業、放棄升遷等，在這樣的前提下，女性如果沒有為自己布局



邱雅倫 Profile

現任：永達保險經紀人業務處經理
保險年資：27年
得獎紀錄：
3屆美國 MDRT 百萬圓桌終身會員
CMF 中國之星主管組銀星獎
IDA 國際華人龍獎個人組銅龍獎

保險服務心法

從保障市場轉型退休規劃市場，二十七年來，邱雅倫笑稱自己隨時隨地都在服務，工作與生活早就綁在一起，因為對她而言，朋友會變客戶，客戶也會變朋友，保險很好所以要讓朋友擁有，將客戶當朋友才能真心服務，也因為這樣的堅持，讓她對人的容忍度愈來愈強大，可以像變色龍般配合所有類型的客戶朋友。

真誠，是邱雅倫贏得客戶朋友信任的利器，由於重視人與人之間的情感交流，面對客戶朋友，她不會太執著於業績，也不會太過目標導向，除了關心客戶朋友的日常生活之外，她會用社群經營客戶，時常在 FB 發表自己的日常動態，維持與客戶朋友之間的緊密連結，若碰到攸關客戶權益的事件，則會第一時間立刻提供協助。對於客戶朋友，她有一句口頭禪「想我的時候跟我說一聲，我一定會出現！」

「私房錢」，甚至還將自己婚前的儲蓄全都貢獻給家庭，台灣離婚率這麼高，當家庭發生問題，沒錢財傍身，會連走出家庭都是難題。所以，女性

一定要有獨立於家庭經濟之外的錢，沒有經濟財務的獨立，就沒有人格的獨立，遇事只能委屈求全。女性如果有為自己儲備一筆「私房錢」，當小孩長大之後，就可以擁有理想的退休生活。

那麼，女性該如何存這筆「私房錢」呢？透過穩健的保險機制。保險可以

強迫儲蓄、指定受益人、指定分期給付，而且獨立於民法之外，要保人擁有絕對的掌控權，可以預防夫妻感情生變或子女不孝等人生風險。

私房錢可以說是為女性為自己儲備的退休金，許多女性說，有房貸、要養小孩，沒有閒錢做退休規劃，殊不知等到房貸繳完、孩子長大，妳也老了，等到老了才存錢，就失去退休規劃的意義了！人生有許多事情都是同

步並行的，也因此，不僅時間要做「水平式管理」，人生有許多責任也需要

「水平式管理」，我們可以選擇不買房子、不結婚、不生小孩，但不能選擇不老，也不能選擇老了不花錢，端看每個人的理解及選擇。

有一位在唱片公司工作的女性客戶文文，月薪八萬，經常以計程車代步，每個月光計程車資就高達二萬元，她沒家庭、沒小孩，父母也不需要她照顧，所以常常是賺多少花多少。我現在五十歲以上女性替換關節與膝關節的比率愈來愈高作切入，詢問文

文「有一天，當妳不再有八萬月薪時，



陳素燕 Profile

現任：永達保險經紀人業務區經理
 保險年資：21年
 得獎紀錄：
 3屆美國 MDRT 百萬圓桌終身會員
 CMF 中國之星主管組銀星獎
 IDA 國際華人龍獎個人組銅龍獎

保險服務心法

「專業、誠信、負責、熱忱」是陳素燕面對客戶的態度，二十多年來始終如一。保險最大的功能與意義就是讓社會更祥和，保險的保障可以免除社會問題，幫助別人的同時也成就自己，她希望能夠讓客戶的家庭沒有恐懼、永遠安心，因為唯有安心才能全力衝刺事業。

面對客戶，「心意」最重要，是否真誠為客戶做保單規劃，他們都能感受得到，陳素燕會與客戶分享自身規劃保險的經驗，透過增額終身壽險，三年後她就能擁有終身俸。她不刻意經營客戶，也不會固定送禮，但卻喜歡與客戶分享生活中的新奇趣味，若客戶有任何問題也一定立刻提供協助。因為將客戶當家人朋友，曾經有一位客戶出國散心，竟將保管箱的鑰匙與密碼交付給她，感念客戶信任的同時，也更堅定她照護客戶未來的決心。

該怎麼辦？」最後，我說服文文，將花在計程車上的錢挪出來儲蓄，趁年輕時多走一些路，既贏得健康又換得未來保障。隨著年齡增長，女性應該愈活愈優雅，尤其是單身女性，更應該要存錢，以增額終身壽險做退休規劃，繳費期滿可轉年金，既可達到強迫儲蓄的目的，又兼具靈活運用的優勢。

目前市面上有針對女性推出一些保險商品，例如婦女險、婦嬰險等，這類商品屬於個案型、時機型保單，有

其保障的附加條件，例如：結婚、生小孩，保費通常比較高，保障項目也比較侷限。我會建議，無須被婦女保險這個名稱綁架，保險規劃還是應該以需求為主，藉由保單健檢做好保險規劃，其保障範圍會比婦女保險更加完善。

陳素燕談已婚女保單規劃

女性必須有錢才能擁有尊嚴與自由，而且這筆錢還必須是安全、穩健的，才能全然地安心與放心，而保險的目

的性在於確定、安全、穩健，規避人生風險，架構安全的防護傘，因此，保單是女性規劃未來退休金的最佳工具。

藉由同性優勢，加上女性原本對保險的接受度就比較高，我的保戶人脈有九成五都是從女性開始，待保戶結婚步入家庭，漸次延伸到保戶的家庭，因為與客戶的相處像朋友，加上常常出現在客戶的周遭生活，慢慢達到儲蓄理財觀念的潛移默化，客戶的小孩都知道我是保險阿姨，也養成存錢的



己的壓歲錢拿出來存保單，年存三萬元，讓我感動於多年的付出有達到效果，所以存錢不在於多與少，而在於觀念與習慣。

從家庭風險的角度來看，已婚女性最好為家庭做到全險的規劃，也就是失能、醫療、癌症等保障的完善化。女性心軟、家庭責任心重，不論是哪一位家庭成員發生失能意外，一定會成為那個照顧者，但若女性自己出事，卻無法寄望他人的犧牲照顧，做足家庭的醫療風險保障，不僅可轉嫁風險，更可提高醫療品質。除此之外，由於女性罹患乳癌、肺癌、子宮頸癌等癌症的風險較高，更應該強化癌症的保障。過去針對此需求，大多會以重大

習慣。有一位客戶的小孩，年僅二十三歲，就自己請我協助規劃保單，年存三十一萬元；更有一對小兄妹年僅十二歲，十一歲就把自

疾病險搭配癌症險，罹患癌症會先領到一筆重大疾病的保險金，又有癌症險的日額輔助，但重大疾病險保費愈來愈昂貴，現在比較建議女性保戶以實支實付、住院醫療及癌症險的三合一規劃，達到保障的目的，除了癌症險的手術理賠之外，因為實支實付理賠有日額限制，若想住得好、又想請看護，預算充足的情況下，建議搭配住院醫療保險，拉高日額保障，也可作為無工作期間的生活費。

部分女性擔心生產方面的風險，也曾詢問生產安胎的保險商品，這類保險商品市占率低，多數女性生完小孩就會解約，而且透過一般醫療險搭配實支實付就可以做到生產時的風險保障，其保障也較為全面化。以保有家庭靈活的現金流、又能為自己存下一筆終身俸來考量，增額終身壽險是女性規劃退休金的最佳工具。一位女性客戶麗麗，她先生是中小企業主，麗麗非常喜歡做保險規劃，光是請我為她規劃的二十年期增額終身



壽險保單，年繳保險費就有五、六百萬，家中的大筆資金幾乎都做保單規劃，因為覺得先生工作辛苦，特地留了一筆現金在先生的戶頭，未料，前陣子先生不乖，其戶頭裡的錢全都落入外人的口袋。這個當頭棒喝，讓麗麗非常慶幸當初請我為她所做的保單規劃，感謝我透過保單幫她做到資產保全，維護了她的尊嚴與未來。

另一位已婚女性客戶千千，是名機構負責人，十九年前開始規劃保險，也在永達規劃了許多增額保單，透過這些保單，她在前陣子房地產景氣佳的時候，將資金做了靈活運用，至今



吳雅萍 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 百萬圓桌終身會員
 CMF 中國之星主管組銀星獎
 IDA 國際華人龍獎個人組銅龍獎

保險服務心法

因為一場講座，吳雅萍才知道原來保險可以做到意外、理財、退休等諸多面向的保障，毅然以白紙身分投身永達。十四年保險路，她笑稱自己不是推銷型的業務，與客戶之間的關係，已非淺層的一般互動，而是進階到朋友、家人般的深層關係，客戶會與她聊自己的生活問題、狀況，而她則是透過客戶的生活經歷，找到能夠利用保險提供他們協助的地方。

人與人間的相處，應該互相尊重，「交深言深、交淺言淺」，不要太冒失，也不要太見外，與客戶見面不要總是推銷，當對方有需求再提供協助，但當客戶升職，也要適時提醒是否該做保單檢視。客戶的信任來自用心，將保單交付給客戶前，吳雅萍會以螢光筆標註重要條款與事項，並清楚解說，因為保險的保障來自條款，對客戶負責，這是她始終如一的堅持。

已累積五、六棟房子，而當初的保單也已快繳費期滿，千千最大程度地發揮了增額終身壽險的效益，為自己及家庭儲備了許多桶金，也提高了她的個人價值。

吳雅萍談小資女保單規劃

在傳統社會結構中，女性屬於較弱勢的族群，不論在財務上或未來，天生較沒有安全感，加上女性扮演的角色非常多元，人妻、人母、媳婦：通常都是付出的那一方，所以，在台灣，買保險的比例也是以女性居多。女性

在規劃保險方面，除了醫療、防癌、意外、壽險、重大疾病等保障型的保險之外，重要的是財務理財的規劃，因為我們不一定會發生意外、也不一定會生病，但卻一定需要用錢，如果能夠透過保險與時間的機制，儲備一筆退休金，不需要的時候讓它繼續增值，老了之後將這筆錢當作終身俸，就是最理想的規劃！

針對預算有限的小資女，購買保險，應以最低成本買到足夠保障為原則，其保險規劃可從保障型與理財型這兩方面來看，尤其保障型保險更是首要

優先，基本保障有定期險與終身險之分，定期險保費較便宜，適合預算不足者，而因應健保 OASD 制度，還要以實支實付等醫療險補足風險缺口；理財型規劃，則建議小資女要有短中、長期各階段都能有一筆收入。除此之外，隨著人生階段的改變，小資女還應依自身收支狀況、未來需求及人生風險等面向定期進行保單健檢，檢視各項保障是否足夠，適時補足保障。

一般情況下，大家總是習慣以收入



區分保險的規劃，但十多年經營客戶的經驗，讓我比較傾向於從客戶的「需求」及「目的」出發，一個月薪十五萬的女性，一個月可能存不了一萬元；而一個月薪三萬的女性，卻可能每個月存下一萬元。存錢與否，取決於每個人的「意願」、「能力」及「需求」，專家的規劃意見並沒有決定性的影響，所以，重點應該放在「正確理財觀」的建立上。

舉例來說，我兒子的幼稚園老師，

是剛畢業的社會新鮮人，最初接觸她時，她告訴我她無法存錢，一天一百元也無法存下來，於是，我就與她約定玩一個遊戲，每天與她碰面時，請她拿一百元給我，一個月到期後，我將存下來的三千元還給她，證明她也是能夠存錢的，這個遊戲說服了她，也推動她規劃了年繳六萬元、二十年期的增額終身壽險，多年後，當她有創業資金需求時，這張保單解決了她的燃眉之急，也讓她感謝當年我為她所

做的儲蓄規劃。

目前以女性為對象推出的保險商品大致上可區分為婦女險及婦嬰險兩類，婦女險保障的主體是女性（母親），而婦嬰險保障的主體，則包括母親及未出世的嬰兒，因此保障範圍涵蓋懷孕、生產過程的風險，以及嬰兒的先天性重大殘缺。但這類商品保障通常限定在婦女常見疾病或某些特殊時刻，無法達到「全險」的需求，建議女性還是應該從需求出發，針對

需求請專家提出對應的保險規劃。但如果是高齡產婦，倒是可以考慮婦嬰險的規劃，有些婦嬰險繳費兩年，小孩無順產、死胎或罹患先天性疾病都享有理賠保障，且在小孩達到固定歲數時，若期間都沒有發生理賠情事，可整筆領回，作為小孩的教育基金。但每家保險公司推出的婦嬰險都不盡相同，投保限制也有所不同，還是應該詳閱保單條款，從需求點出發，才能買到最適合自己的保險商品。