

保險聰明搭 找出您的退休方程式

因應退休基金問題，金管會近期規劃「全民退休投資專案」，鼓勵民眾定期定額買基金。根據保險專家意見，退休金規劃首重安全、穩健、獲利確定，同時更要兼顧長壽問題，可運用定期險與終身險的特性，依據人生階段做好恰當的退休規劃。

企劃、執行、攝影／洪詩茵



醫療、癌症、重大疾病、失能等風險，而能夠兼顧上述需求的工具唯有保險商品。

許多人喜歡用比較值來看待定期險與終身險，彷彿非要對比出優劣，來

個二選一，殊不知保險商品種類繁多，定期壽險、終身壽險、終身還本壽險、定期不還本醫療險、定期還本醫療險、終身不還本醫療險、終身還本醫療險……，主要在於呼應客戶的不同條件與需求，答案不會是絕對的二選一。尤其目前市面上更有針對退休需求的增額終身壽險商品，一張保單囊括多樣功能，兼顧儲備退休金及失能照護保障的需求，還享有豁免保障，是非常優選的退休選項。

退休應及早規劃，而且愈年輕規劃保障愈划算，這兩點是無庸置疑的，在年輕、預算有限的情況下，可以終

身險搭配定期險達到兼顧退休規劃及擁有足額保障之目的，而且因應通貨膨脹及醫療環境的進步等因素，意外、醫療、癌症等險種選擇定期險，規劃方式較為靈活，具備調整空間。

定期、終身比一比

	優點	缺點
定期險	<ol style="list-style-type: none"> 1. 低保費換取高保障 2. 多數不綁年期，可依不同階段需求調整保單狀況 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 保費隨年齡上漲 2. 最高續保年齡大約落在70～85歲左右，年紀大時沒有保障 3. 部分險種沒有保證續保 4. 保價金低或沒有保價金
終身險	<ol style="list-style-type: none"> 1. 終身享有保障 2. 期滿不需再繳費，保障仍在 3. 保費固定 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 繳費期間較長 2. 保費較高 3. 無法因應醫療變革

退

休議題近年來備受關注，許多大眾也開始意識到退休規劃的重要性，然而單靠存錢絕對無法完善退休規劃，而且退休牽涉的層面也絕非一筆退休金就可以概括言之，還必須考慮到人生風險的預防，包括意外、

根據保險專家意見，退休金規劃首重安全、穩健、獲利確定，同時更要考量人類壽命的延長，兼顧「夠用且夠用很久」的特色，增額終身壽險具退休規劃功能，懂得運用定期險與終身險的特性，依據人生階段做好恰當的搭配，就可以找出最適合自己的退休方程式。

蔡玫靜談退休規劃

考試院銓敘部於二〇一三年二月公布的資料顯示，軍公教退撫制度包括軍、教、公三大類，各基金失衡年度

分別為二〇一一年、二〇一八年及二〇二〇年，基金用盡年度分別為二〇一九年、二〇二七年及二〇三一年，其中尤以軍職退休基金最為嚴重，在未來五年即將面臨無資金可用。另純就新、舊軍公教退撫制度的潛藏負債顯示二〇一一年度軍公教退撫舊制的潛藏負債達新台幣六・五兆元，退撫新制的潛藏負債約新台幣二兆元，兩者合計的潛藏負債高達新台幣八・五兆元。

因應退休基金問題，金管會近期規劃「全民退休投資專案」，鼓勵民眾

定期定額買基金，並交由基富通試辦的退休金實驗平台，預計在今年七月上路，進行為期二年的退休金實驗。然而，投資績效不確定性，會讓多數人產生不如自己提撥資金規劃退休金之念頭。

退休規劃必須是穩健、保本，且還需考量到儲備退休金過程中，意外、疾病等風險造成收入中斷，無法持續儲備退休金，甚至侵蝕退休金的風險。

年輕人剛出社會，手頭不寬裕，可以先規劃「低保費、高保障」的定期險。雖說保險不是萬能，但是沒有保



蔡玫靜 Profile

現任：永達保險經紀人儲備處經理
保險年資：12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

十五、六年的化妝品櫃姐生涯，蔡玫靜如魚得水，轉投保險業全因父母雙雙病倒，為了照顧父母，她毅然轉職，也因為親眼看到永達對業務主管的好，從秘書轉任業務。

戲稱自己生性雞婆的蔡玫靜，不論在保險、小孩、家庭等問題上都非常熱心，讓客戶會習慣性地向她尋求協助，而她也會想盡辦法運用自己的人脈為客戶解決問題，這樣「雞婆」的個性讓她贏得客戶信任。而她也感謝一路支持、幫助她的客戶，堅持以「專業」及「永續」回饋客戶，除了用心參與公司舉辦的財經課程，二年前更考到國際認證財務顧問師 IARFC，並引領二代加入保險業，向客戶許下一輩子服務的承諾。

「付出不是靠口號，要行動！」蔡玫靜這兩年戮力往組織發展，期許能找到更多菁英一起努力進階成處，勾勒組織藍圖。



險也萬萬不能。若面對突如其來的意外，年輕人有多少可以對抗風險的本錢？又，面對逐漸老去的父母，有沒有能力承擔起照顧父母的責任？

「天有不測風雲、人有旦夕禍福」，該如何規劃應有的保障，才能讓我們在萬一失去了工作能力的時候，還能有完整的保險保障，即便遭受風險變故也不致失去經濟收入；唯有買對、買足保險，才能發揮保障防護機制。

年少時，理賠機率很低，所以定期險保費自然比較便宜。終身險繳費

二十年享終身保障，不像定期險想享有幾年保障就需繳費幾年，如果想享有三十歲到七十五歲間的保障，等於要繳費四十五年，相較「集中火力」繳費的終身險，保費雖然比較高，卻可以保障終身，解決現今老人長壽問題，不會有年逾七十五歲，人開始老化，卻身無保障的風險。

目前市面上的保險商品繁多，建議民眾可選擇利率變動型增額終身保險（二十年期），有商品首年即有十三倍高保障比，利變機制靈活反應市場利率，內含失能豁免，保障不斷、還給付生活扶助保險金，保額終身增值等，附加價值高。

客戶王先生，四十歲，自營房屋修建工程，育有一兒一女，太太為家管，媽媽身體健康，三代同堂。王先生繼承一棟老房子，沒有房貸壓力，購入一塊土地，夢想蓋一間大房子，讓全家享受更好的居住環境。王先生之前規劃海外投資型保單淨值不增反減，因接到永達接續服務通知，來電預約面談時間。

我評估王先生目前欠缺責任風險管

理與退休規劃，為其配置年繳保費六十萬元，保額八百萬元（二十年期），內含附加條款若一至五級失能，則按月給付八萬元（保險金額1%），最高以一〇〇個月為限，因疾病或傷害致成第二級至第八級失能程度，豁免主約至繳費期間屆滿前之各期保險費。若平安健康持續繳費到六十歲期滿，假設宣告利率二·九%不變，當年度現價已有一四〇〇萬元為退休做準備，退休生活無虞。

蕭百玲談退休規劃

退休不能重來，所以退休規劃必須兼顧保本、保障、獲利確定、保險這四大功能，所謂「保本」即本金不受任何風險影響而減少；而「保障」就是當家庭經濟支柱斷裂時，而不影響家庭生活保障；「獲利確定」即退休時能夠創造源源不絕的現金流；「保險」就是當我們失去工作能力，也不影響未來的退休金準備，而且還提供失能照護金，綜觀所有退休理財工具，保險是較好的選擇。

以退休規劃為出發點，增額終身壽

險是很好的選擇，因其兼具終身壽險與儲蓄險的特性，並且提供豁免保費保障。定期壽險的概念是買一段時間的保障，保障期間過了就沒了，若保障期間未發生理賠情事，所繳保費不能領回，基本上只擁有繳費期間的保障；傳統終身壽險買的是確定的給付，享有終身保障，但其保單價值準備金低於保障額度，未具儲蓄增值的特性，僅可作為家庭風險保障；增額終身壽險繳費期滿，不僅享有終身保障，且其保單價值準備金較高，更隨

時間複利增值，可創造退休後的現金流。從投保成本來看，三〇到四〇歲成年人，一百萬元的壽險保障（繳費二十年期），定期壽險年繳保費約三千元，傳統終身壽險年繳保費約三萬元，增額終身壽險年繳保費約六至七萬元。雖然增額終身壽險需要付出的保險費用相對高昂，但若繳費期滿，不僅保本且享有複利增值的優勢，可當作強迫儲蓄的工具，定期定額扣款，完全符合退休規劃必須具備的特性，

而定期壽險與傳統終身壽險主要保障身故與全殘，無法滿足退休後必須具備的現金流。由上可知，若是年輕剛成家，擔負較重的家庭經濟責任，預算較不充裕，但又想從年輕時期就開始儲備退休金，可做「定期壽險+增額終身壽險」的搭配規劃，再附加實支實付、住院醫療險，也可再附加重大疾病險，在家庭責任較重的年輕時期，透過定期壽險提高壽險保障，而增額終身壽險愈早規劃享有時間複利的效益也會愈



蕭百玲 Profile

現任：永達保險經紀人業務儲備處經理
保險年資：20年
得獎紀錄：
4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

曾經經營安親班、擔任汽車業務，直到經由弟弟引薦及先生支持投入保險業，蕭百玲才走上人生最對的一條路。她坦言：「初次認識到保險的好，是因為生產獲得理賠七萬多元！」所以投入初期，她主攻醫療險，直到當時公司的醫療保單失去優勢，整整半年沒有業績，因為「將心比心」是她經營保險的中心精神，她堅持只推薦自己認同的商品！轉入永達之後，她才知道保險經紀人可為保戶規劃不同公司的商品，也才真正發現客戶的退休規劃需求。

「創造無可取代的服務價值」是蕭百玲贏得客戶支持的最重要關鍵，她表示，客戶不論大小事都習慣向她詢問，即便詢問的是銀行的保險專案，她也會為其檢視，提供客觀建議，不論是不是客戶，都會服務到位，這是她一貫堅持的服務哲學，無限滿足需求，建立信賴基石。



王君呈 Profile

現任：永達保險經紀人業務區經理
 保險年資：13 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

賣過服飾、當過捷安特店長，行銷能力不俗的王君呈，因為陰錯陽差跑錯面試職場，牽起她與保險的緣分；又因為意外險保住一個拾荒家庭的故事，抱著助人心念投入保險業。她表示，在傳統壽險公司八年時間，決心轉投永達，全因迫切於學習、改變，期望在稅務與退休規劃上給予需要的人幫助。

「轉介紹」是王君呈經營保險事業的基礎，她提到，要讓客戶願意轉介紹，信任感是關鍵，首先，要讓客戶找得到，確實完成客戶交辦的事情，並且適時回報進度，不定時關懷客戶，邀請客戶參加公司舉辦的各式講座課程。於此同時，精進自己更是拓展人脈、與客戶同步的關鍵，除了擔任財經講座講師提升自身能力，王君呈更預計修習 EMBA，增加專業知能，同時提升人脈資源，拓展服務領域，給予更多人幫助。

強大。

目前市面上的增額終身壽險商品，有具備保障額度彈性且投保初期即享有高額壽險保障的商品，年繳相同保費，保戶可自行決定要做高保障、低保價金的規劃，或者是低保障、高保價金的選擇，也可選擇完全不需要保障，而且該商品還兼具失能照護保障，更享有豁免保費機制，只要再加購要保人豁免保費，即可擁有雙豁免機制，若本身預算充足，一張增額終

身壽險就能搞定所有退休需求，再補足其他意外、醫療等基本保障即可。

一位三十歲醫生客戶，決定投保時才剛剛建立家庭，考量到他肩負的家庭責任，我為他規劃年繳六十萬元、二十年期的增額終身壽險，繳費第一年即享有一千三百萬元的身故及全殘保險金，二十年繳費期滿更享有一千三百四十多萬元的保單現金價值，若期滿未解約，保單現金價值還會持續複利增值；同時，保單更享有

二至四級失能金（給付七十五個月）及五至六級失能金（給付五十個月），以保額 1% 按月給付；並搭配雙豁免保障，享有一次貼現（要、被保險同一人），用一張保單滿足了儲備退休金、失能照護及豁免保費的需求。

王君呈談退休規劃

安全、保本、獲利確定是退休規劃的首要條件，生物科技的進步及少子化的浪潮，讓台灣成為全球老化最快



的國家，而且平均壽命更是一直在延長，因此，儲備退休金除了安全、保本、獲利確定，「夠用」及「夠用很久」更是最重要的關鍵。

排除意外與疾病因素，每個人都會老，人們不一定會發生意外，也不一定會生病，但卻一定會變老，而老了就要退休，因此退休是每個人一生中確定的需求，確定的需求就一定要用確定的工具來準備。此外，退休規劃還必須考量過程中的風險，當發生突如其來的意外，是否有機制可以因應，確保退休規劃不致被打亂。

而究竟要準備多少退休金才夠用呢？可以從自己退休後想擁有什麼樣的生活品質來計算退休金缺口，再計算距離退休還有多少準備時間，接下來就是要有紀律的執行計劃，幫未來的自己儲蓄，這時一個確定、不受投資虧損影響的工具至關重要。

退休金的準備適合透過增額終身壽險做規劃，因為增額終身壽險能創造一個與生命等長的現金流，以因應長壽風險。增額終身壽險具有終身增值的特性，可透過時間創造複利的效益，不僅讓自己能富足退休，還能富貴傳承照顧下一代，也可免去生前前分配或身後分配財富的煩惱。若在規劃退休金時，因家庭責任較重，需要較高的壽險保障，卻因預算有限，可用保費相對便宜的定期壽險來補足壽險保障的缺口。

退休金的最後一塊拼圖是殘扶險，避免因為失能造成長期照護的

支出，侵蝕了辛苦準備的退休金，甚至最後還造成家人沉重的負擔，因為照護時間的長短是無法控制的。有鑑於此，保險公司特規劃相應多功能保單，兼具增額終身壽險及失能險、重大傷病險等功能，讓保戶能一邊準備退休金，又能兼顧因失能照護造成長期支出的風險，保戶無須再增加預算，就能規避人生三大風險「走太早、走不了、活太久」。

過去，曾幫一位五十歲企業主，以增額終身壽險做總額六千萬退休金的規劃，透過二十年慢慢準備來降低資金準備的壓力，當期滿退休時，每年有一八〇萬複利增值的效益，複利驚人的威力在一〇九歲時，更已增值約三倍。除了讓企業主未來的退休金確定到位，更為企業主在拚事業的過程中築一道防火牆，不必擔心萬一公司營運發生變化時，造成財務窘迫，影響到企業主個人的資產。

透過專業顧問量身訂做退休規劃，並確實執行，相信一定能擁有富裕一生、富足退休、富貴傳承的三富完美人生。