迎接幸福老後 三明治族聰明保

近年來，隨著少子化及高齡化雙重夾擊，低薪、高物價、高房價的社會環境，加上社會保險恐有破產的隱憂，過去在理財規劃中常被列為最末端的退休需求，成為最熱門的議題，面對自身難保的子女，三明治父母不再期待「養兒防老」，退休必須靠自己！但雙面夾擊的經濟壓力，以及刻不容緩的退休規劃，這些三明治族究竟該怎麼辦？且聽聽三位保險專家周雅倫、杜青芬、劉桂燕怎麼說。

企劃、執行／洪詩茵 攝影／何佳華、余秀萍

周雅倫談三明治族退休規劃

三明治族群肩負家庭經濟重擔，然而意外或健康狀況都不是我們可以提前預料的，若經濟支柱發生任何意外、疾病、失能風險，嚴重可能壓垮一個家庭，遑論退休生活。因此，三明治族的退休規劃，必須先評估其所承擔的家庭責任額，然後依據所得替代率計算未來退休後所需要的生活費，同時還要考量在準備退休金期間可能面臨的風險，補足醫療、意外、失能等保障，以確保能夠順利完成退休金的儲備。

台灣三明治族退休規劃比較薄弱的一環大多落在「資金分配」上，多數人不敢貿然投入退休規劃，都是擔心緊急備用金不足的情況，殊不知完善的退休規劃才能真正因應風險的來臨。建議三明治族透過保險來規劃退休金，主要的考量是保險除了可以協助客戶進行資產的累積之外，其多重保障的附加功能，可滿足客戶的多方位需求，協助客戶妥善照顧身邊的家人。

三○、四○歲三明治族群，其退休規劃的優勢是「時間」，這個年齡階段的保戶，大多收入有限且子女年紀尚小，父母可能還未退休，主要的花費仍會落在子女身上，所以會建議拉長累積期間，利用時間複利的效應來進行退休規劃。這階段的退休規劃除了資產累積外，更要考慮風險，包括壽險額度、豁免保費等保障都要兼顧。

五○歲的三明治族群，因其距離退休時間較近，會

建議客戶提撥較多資金進行退休金的準備；而且這年齡段的三明治族保障需求已不高，規劃的重心會比較放在資產累積與傳承上。此年齡段的三明治族，通常有較高且穩定的收入，也接觸過較多投資理財工具，通常較鍾情於高收益的投資選項，但資產配置必須平衡，且未來退休後風險的承擔力較低，故建議提高安全性資產的比重，以確保退休生活的長期穩定。

針對年薪一〇〇～一五〇萬，三〇、四〇歲的三明治族群，會建議提撥年收入的十五～二〇%來進行退休保險規劃，且最好選擇附加價值多的保單，例如：內含豁免、失能保障，同時，建議善用保險的槓桿優勢，拉大意外或疾病等風險保障的槓桿，以較低保費換取較高保障，分散風險、降低壓力。

一位男性客戶阿明（化名），五十歲，為企業高階經理人，年薪超過三〇〇萬，妻子為公教人員，育有一子，雙親健在，均為退休公務人員。阿明喜歡也擅長投資股票，經由退休問卷，與阿明針對退休財務目標並進行討論與溝通，讓其認同「投資股票，創造資產；投入保險，累積資產。」因此，阿明決定規劃年繳六〇萬元、繳費期間二〇年的增額終身壽險來累積退休準備金。阿明之所以同意將部分退休金投入保單中，主要是因為保單增額的特性可以因應未來低利率環境對資產所帶來的影響；同時，保單

周雅倫 Profile

現任：永達保險經紀人業務籌備處經理
保險年資：20 年
得獎紀錄：
3 屆美國 MDRT 百萬圓桌會員
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

法國餐廳、企劃公關、期貨經紀…，在投入保險業之前，周雅倫從事過多種工作，因為孩子買了第一張保單，在保險業務的推薦下進入保險業，就這樣一待二十年，也愈來愈體會保險真正的價值。從安泰到富邦，不同的企業文化讓重視需求分析的她漸漸看不清自己的定位，於是轉至專注退休規劃的永達，一切歸零，從心開始～周雅倫感謝老客戶一直以來的支持，同時在永達數度獲得 MDRT 的國際榮耀，也讓她更加肯定了自己的選擇。

由於小孩在美國念大學，周雅倫有較多的時間可以與客戶相處，對她而言，客戶即朋友，工作即生活，在與朋友的互動中了解他們與家人的相處、對子女的教育以及理財的想法，適時提出專業的建議進而協助規劃，她強調，人無法同時做好兩件事，她與朋友的相處，從不預設行銷立場，是分享而非銷售。

中豁免保費的機制也能確保退休金準備的穩定性。

杜青芬談三明治族退休規劃

上有父母、下有子女的三明治族，面對低薪的現實環境，賺來的錢不是花在父母身上，就是用在孩子身上，普遍面對的都是錢不夠支配的問題，退休理財規劃不是不足就是根本還沒開始規劃，我自己也是三明治族，深深理解經濟被雙面包夾的壓力。這類夾心族，退休理財規劃一定要優先考慮保障，舉凡意外、失能、重大疾病等可能導致家庭經濟斷炊的風險，一定要先做足保障，風險轉嫁，避免額外的醫療金拖垮家庭，以備將來若經濟斷炊，房貸、父母的孝養金、子女的養育金等，能夠不中斷。

在諸多退休理財工具中，保險可以轉嫁風險，將擔心變安心，為被保險人承擔起巨大的家庭責任，若選對保險商品，持續繳費期滿，更可將其當成退休後的終身俸。

三○歲以上、剛出社會的三明治族，經濟能力勢必較不足，可支配的資金也少，可利用年輕的優勢，透過時間複利的效益，滾出漂亮的退休金。未來再依據收入的遞增，逐步增加退休金規劃。

杜青芬 Profile

現任：永達保險經紀人業務儲備處經理
保險年資：10 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

東吳日文系畢業的杜青芬，原本是日文老師，為了照顧小孩回歸家庭十二年，又因從事保險業的先生想發展組織，徵召她加入，協助訓練新人，她的保險事業就此展開序幕。而轉投永達，則是一場有趣的機緣，杜青芬是在想行銷他人的情況下被反增員，因為深深認同永達的平台，她揮別老公的組織，轉投永達懷抱。

由於本身是保險的受益者，經營保險業，杜青芬始終站在「利他」的角度，掌握保險經紀人的優勢，挑選對客戶最好的商品，為客戶做最妥善的規劃，誠信、利他才能走得長久。她說，現在客戶身邊的業務都很多，只有真正對客戶好的保險規劃才能禁得起時間及他人的挑戰。

杜青芬的口頭禪是「把客戶的利益擺第一，保險事業才能永續經營」，「利他」讓杜青芬的保險路愈走愈輕鬆。

四〇歲以上、已有一定工作資歷的三明治族，是責任最重、最辛苦的階段，這階段的三明治族，父母大多年齡老邁、面臨退休，小孩的教育費也邁入花費最多的階段，如果還有房貸及車貸的壓力，更是蠟燭多頭燒。因此，這個年齡層的三明治族，「風險保障」是最重要的選項，尤以「豁免保費」最為重要，讓家庭經濟支柱可以安心在外打拼，不用擔心失去工作能力、家庭經濟斷炊的風險。

五〇歲以上、經濟寬鬆的三明治族，由於已邁入退休的倒數計時，應該加重退休金的儲備比重，前半輩子為別人而活，五〇歲之後，小孩的教育費支出已大幅減少，負擔較輕，可將規劃重點聚焦在「讓老後生活更精采」。退休理財專家常說退休規劃不能重來，尤其這個年齡階段逼近退休到來，已無等待的機會了，建議透過保單來做退休規劃，選對保險商品，不僅穩健、確定，且繳費期滿，更可有複利滾存的效益。

一位工程師客戶阿樹（化名），年薪二五〇萬元，太太年薪不到一〇〇萬元，阿樹每天都要從汐止開車到新竹科學園區上班，平時有做股票投資，他認為保險的ROR（內部報酬率）太低，同時不認為意外會發生在自己身上，我與他們夫妻溝通，應該將部分資金挪做保險退休規劃，繳費期間擁有豁免保費的保障，若不幸發生意外，家庭經濟不致產生波動，繳費期滿又享複利增值效益。經過一再的溝通，最後他們規劃年繳十五萬元、二十年期的增額終身壽險（含雙豁免保費），沒想到投保三年後，阿樹就發生意外過世，過世時年齡還不滿四〇歲。後來，阿樹的太太非常感謝當初我的堅持，讓她的家庭得以順利度過這場意外風暴。

關於保險額度的衡量，要合計房貸、車貸等餘額、父母孝養金及小孩成年之前的家庭生活費。以我自己為例，當初擔心老公發生意外的風險分攤，預估需有一千萬元的壽險保障，但若完全規劃增額終身壽險，每年需繳五〇萬元保費，由於當時收入還不夠，我就以三〇〇萬保額的增額終身壽險搭配七〇〇萬保額的定期壽險，做足風險保障，又兼顧退休金的儲備，待未來升官加薪，再降低定期壽險的保額，提高增額終身壽險的規劃額度，

目前台灣的三明治族群，多數會將可運用資金的七成放在子女的教育金上，而忽略個人的退休金，總想著先將小孩培養成才，而將自己的未來拋諸腦後，甚至隱隱期待，小孩以後願意孝養自己。又或者有些三明治族奔波於工作、生活，無暇思考六十歲後的自己，總想著自己還能工作，但未來的不確定性太高，我們無法確知意外、疾病會不會突然找上自己，啃食掉我們的退休金，或者偷走我們的工作能力，我們必須思考，如果哪天我們老了、不能工作了、生病了…，而子女又自顧不暇，該如何維護我們的生活品質。

如果不想淪為下流老人，三明治族必須為自己做一些努力，為退休後的自己，準備一筆專款專用的錢，退休規劃首重風險，透過保險規劃退休，具有強迫儲蓄的性質，且是相對確定安全的工具。我常對客戶說，為自己多養一個保險兒子，這個兒子不哭不吵不鬧，又可以讓你安享退休，有什麼不好？觀念決定腦袋，腦袋決定口袋，口袋決定下一代，父母擁有正確的理財觀念，下一代也會比較輕鬆。

我以前兩位美容業的同事，甲同事總說，生活費都不夠用了，因此沒做退休規劃；乙同事收入與甲同事相同，但認為至少要存一筆專款專用的退休金，省吃儉用，硬是擠出錢來透過保險做儲蓄規劃，長時間下來，兩人的資產規模愈拉愈遠，而乙同事也因此養成良好的理財與工作習慣。

透過保險儲備退休金，以三○歲的三明治族群來說，養成理財儲蓄的習慣是最重要的，因具備時間優勢，可規劃較少額度，趁年輕先鎖住利率；四○歲的三明治族群，是家庭責任最重的階段，建議應先扣除教育、退休等必要費用後，再來做其他支出；五○歲的三明治族，肩上責任減輕，資產規模小者，應將資金主力配置在退休規劃，且以安全、確定、風險低為首要考量，資產豐厚者，就要考慮傳承的問題，保險機制可照顧真正想照顧的人，避免老後突然發生事故而遺憾。

並可疊高退休金。

劉桂燕談三明治族退休規劃

人們不一定會發生意外，也不一定會罹癌、失能，但一定會變老，我們常說人生多風險，只有將擔心變安心，才能擁有幸福老後。

過去老一輩人常說，我們一生中不能對不起的人，一是生我們的人、一是我們生的人。但老年化、少子化的社會現象，以及無法給予我們倚靠的社會保險，當前年屆四○～五○歲這一代的三明治族，肯定是最辛苦的一個世代，殘酷一點的說法～「我們會是孝敬父母的最後一代，卻也會是被子女遺棄的第一代。」造成這個殘酷現象的，不一定是子女不孝，也可能是子女已無能為力。

許多五〇～六〇歲的年長者都喜歡購買短年期的保單，但我卻認為，在體況、年齡及財務能力許可下，應盡可能拉長保險年期才是對年長者最有優勢的規劃，因為可以拉長豁免保費的保障期間。以我媽媽的保險規劃為例，我在她五十八歲的時候為她規劃十五年期的增額終身壽險，十五年是她能規劃的最長年期，盡量拉長豁免保費的保障期間。

一位單身女性客戶小梅（化名），現年五〇歲，職業是扶輪社祕書，需要孝養父母，但不用養小孩。十年前，在小梅四〇歲的時候，我為她規劃年繳三十六萬、二十年期的增額終身壽險，十年後，待繳費期滿，小梅可以每年部分解約領取二十四萬元作為退休金，完全不會動用到所繳保費總額。

另有一位醫生客戶阿葉（化名），當初規劃保險時約四十多歲，我與阿葉醫師談企業主的風險轉嫁、稅務問題，以及資產傳承的掌控權等觀念，為阿葉醫師規劃年繳五〇〇萬元、二十年期的增額終身壽險，只要再繳費三年，阿葉醫師就可以每年部分解約領取五〇〇萬元作為退休金，同樣不會動用到所繳保費總額。

由上述三位保險專家的意見可知，退休規劃除了必須選擇確定的工具，還須選對商品，增額終身壽險繳費期滿，可享複利滾存的效益，目前更有內含失能、豁免保障的增額終身壽險，還可附加要保人豁免保費，做到雙豁免的保障機制，建議透過專業保險經紀人，為自己量身打造退休規劃，迎接幸福老後。

劉桂燕 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：
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

專長美容美髮，曾是美容專科老師，也曾擔任知名美容企業美容顧問，擁有深厚底蘊的劉桂燕，何以毅然轉投保險業？劉桂燕的先生三十一歲過世，留下稚齡一歲的幼兒，但她先生未留下任何資產與保險；而她的表哥卻因為保險業務員的鍥而不捨，做了風險規劃，當表哥因車禍意外過世時，過去總對保險業務冷眼驅趕的表嫂，轉而深深感謝保險業務的幫忙。這個實例讓劉桂燕看到保險行業的價值，當下告訴自己要當一個「保險代言人」，毅然投入保險業。

因為以「保險代言人」為期許，堅持要為客戶帶走擔心、留下安心，劉桂燕不願行銷任何具備風險性的商品，因此在投資型保單盛行的年代，轉投永達平台，持續提供客戶穩健確定的商品，以「滴水穿石」的堅持力專注深耕保險專業，對客戶負責任。