

幸福退休 無憂傳承 打造資產防護罩

面對高齡化的全球趨勢，人人都在談退休規劃，如何儲備可供自己幸福退休的養老金？退休規劃儲蓄、保障缺一不可！尤其對於屆退休族及高資產族來說，面臨的不再是單純的儲蓄問題，而是如何防止退休資產因任何意外狀況而縮水，甚至化為烏有。

然而，層出不窮的詐騙案件及各種社會事件，讓我們知道，會侵蝕退休資產的除了意外、疾病之外，詐騙、投資不慎、子女不孝、不善理財等也都是可能的原因之一。如何打造退休資產防護罩，替未來的養老金加密上鎖，確保退休資產不受任何意外狀況的侵蝕，且請理財專家林寶娜、王雪珍、張方慈提供建議。

企劃、執行、攝影／洪詩茵 攝影／何佳華

林寶娜談資產防護罩

一位謝姓企業主，已達七十高齡，育有四個小孩，因為總是從投資報酬率的角度出發，並不認同保險的價值，因此，謝先生一張保單都沒有。我從「資產保全」的角度切入，詢問謝姓企業主是否有架設「資產防火牆」，謝姓企業主瞬間警醒，他從未思考過未來可能的企業經營風險，也未曾計劃過子女繼承資產可能需要支付的稅金，甚至也沒有試想過他的資產能否代代延續的問題。而保險在「資產保全」的價值上，具備類似信託的相關機制，可透過保險關係人的規劃掌握絕對的主控權，透過保險契約的簽訂，照顧想要照顧的人，若在乎稅務問題，更可以藉由年繳保費的機制善用每年贈與稅的免稅額度。理解保險在「資產保全」的價值後，謝先生請我為他規劃「保險」，配合謝先生的需求，我為謝先生四位小孩各規劃年繳五萬美金、十年期的增額終身壽險，以四位孩子為要、被保險人，謝先生為受益人，善用每年的贈與稅免稅額度，公平贈與資產予四位小孩，未來還可視需求變更保單關係人，真正做到富傳三代的傳承願景。這樣的規劃方式，不僅為謝先生解決資產配置的難題，讓他四位小孩未來接班



林寶娜 Profile

現任：永達保險經紀人業務儲備處經理

保險年資：5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

六十五歲退休，加入永達保經，展開事業第二春的林寶娜，完美演繹「人生七十才開始」的真義。林寶娜原為上市櫃公司董事長特助兼發言人，退休不過三天，就來到永達經營保險事業，因為早在退休前，她就時常參加永達的理財課程，深深認可保險之於退休規劃的價值，也推薦身邊友人透過保險做退休規劃，在永達走向事業第二春儼然水到渠成。

生性溫柔的林寶娜，與客戶交往，從不刻意送禮，總是把握恰當的溫度，偶爾帶美食與客戶一同分享，以和氣與微笑破除隔閡，並且從不將客戶的拒絕放在心上。她認為客戶的拒絕，不外三個原因，手頭不便、對保險觀感不佳或對商品不瞭解，她會透過分享財經新知、與客戶討論新聞事件，慢慢導正客戶的觀念，期許藉由保險機制助客戶擁有幸福老後。

企業，預留了稅源，更讓第二代能夠贏在起跑點。最後，謝先生甚至加碼，各留給四位小孩總年繳二十萬美金、十年期的增額終身壽險。

藉由善用保險機制，我為謝先生創造類似遺囑信託規劃的優點，幫助他做到資產的傳承與保全，也改變了謝先生對保險的定義，並開始信賴保險。每個人都無法避免「租稅、責任、天災人禍」這人生三把火，為避免這人生三把火延燒到我們畢生辛苦的積蓄，就必須架構好人生風險的防火牆。不論企業主或一般小資男女，都需要

退休規劃，都需要創造退休資產的防護罩，因為退休是人人都會遇到的未來。對於企業主來說，只有做好資產保全才能將愛傳給最愛；對於一般小資族來說，必須做好資產保全，才能確保老後生活幸福無憂。

而架設這道防火牆的最好工具，不外乎「保險」，透過增額終身壽險可強迫儲蓄、提撥退休金，藉此達到保全資產的目的，更享有時間愈久複利增值效益愈高，全面滿足退休金規劃所需具備的穩健及增值優勢。繳費期滿後，則可透過部分解約靈活運用資

產，保戶可自行選擇要分幾年、幾次部分解約領回，也可選擇繼續放著複利增值。透過靈活的保單規劃，真正幫助第一代做到豪華退休、為第二代預留稅源、為第三代創造未來的被動收入，打造退休資產防火牆。

王雪珍談退休防護罩
由於遇過曾是大企業老闆的大樓管理員、身家一夕化為烏有的高齡生意人，社會快速變遷下缺乏風險管理，造就了許多的過路財神，當下的富裕不代表未來的無憂。據統計於二〇六



○年時，每一・三個工作人口就要養一個老人，留一筆夠用的錢作為未來的養老金，始終是我對客戶的堅持，確保客戶一生打拼的財富，能夠享有尊嚴的退休生活。

當我們在創造、累積財富的過程中，會面對許多不可控的風險，保險按其保障功能的不同具備強迫儲蓄、保障保障、資產保全、資產累積、失能照護、定向傳承等等的好處，部分商品繳費期滿又可享受穩定增值的優勢，除了可以解決人生風險之外，也是保

全資產的最佳工具。如果碰到子女幼小遭挪用、不善理財遭詐騙等狀況，領回的保險金仍有可能一夕化為烏有，可透過「保險金分期給付」、「保險金信託」為保險金加把鎖，讓父母能夠真正照顧到想照顧的人。

保險金信託，可分為自益信託與他益信託，目前較常見的保險金信託是自益信託，小孩同為信託契約的委託人與受益人，然而依據信託法第六十三條第一項的規定：「信託利益全部由委託人享有者，委託人或其繼

承人得隨時終止信託。」由於子女為委託人，享有終止信託的權利，因此，簽訂信託契約時，也要留意監察人的設定，信託條款要限制非經監察人同意不得撤銷或改約。

他益信託，委託人是父母，信託受益人為子女，是由父母先成立信託，將現金轉入信託作為信託財產，再由信託專戶代為繳納保費，保險理賠金給付時，則進入他益的金錢信託專戶，信託契約可以訂定相關內容照顧子女，例如由信託專戶支付生活費，甚至是身心障礙子女的照護機構費用。為了確保委託人的意志確實執行，信託契約亦需設定監察人，他益信託可改善自益信託的風險，確保信託能夠持續照顧子女。然他益信託的規劃，目前甚少銀行承作，並且要留意稅賦問題。

現在家庭結構改變，為因應社會的需求，保險發展出「保險金分期給付」，是指保戶投保時可行使「保險金給付選擇權」，與保險公司約定分期給付保險金，提供分期選項的保單，可在新投保時設定或部分舊保單也提供變更設定。例如：終身壽險一千萬



王雪珍 Profile

現任：永達保險經紀人業務儲備處經理
保險年資：19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

會計出身的王雪珍，在接到一通保險公司的增員電話後，就順理成章的進入了保險業。初期，王雪珍主攻醫療險，一場永達的理財講座改變了她的保險之路，因為認同透過保險規劃退休理財，也看見老年化社會上的危機，毅然轉換跑道。

「站在客戶的立場，你就能找到答案」，换位思考始終是王雪珍秉持的座右銘，面對客戶，她選擇「傾聽」，只有靜心來聆聽客戶說的話，才能聽懂他們心中真正的擔憂，也才有機會為客戶解決擔憂。而「人格特質」也讓她贏得了客戶的信任，只要客戶遇到難題求助，她就會盡心盡力幫忙，結合身邊人脈資源，提供法律、稅務、代書、醫療等方面的專業協助，在必要時刻挺身而出，為客戶解決難題，與客戶建立互為貴人的同好情誼。

元保險金，要保人若選擇分十年給付，受益人固定每年可領回一百萬元，避免子女整筆領回保險金後，因缺乏規劃而揮霍一空。

此外，若以保全自身退休金考量，保險規劃上必須注意如下事項：

一、附加雙豁免：確保在儲備退休金期間，若發生任何疾病、意外致失去工作能力，無法繳交保費，雙豁免可以免繳保費續享保障，再額外折現一筆生活費（要、被保同一人）。

二、確定增值的現金價值：只有繳費期滿確定的正報酬，才能夠擁有「時

間+複利」的優勢，也才能確保退休生活的品質。

三、年金轉換選擇權：面對洶湧襲來的長壽與失智浪潮，想讓退休金真正發揮功效，達到保護自己的目的，可規劃內含「年金轉換選擇權」的保單，依照個人意志於適當時間點選擇轉換成年金，減少手續費的支出，定期給付退休金，提供最低保證年限及最長到一一〇歲，是可解決長壽及失智問題的最佳方案。

由於選擇轉換年金後，保單現金價值即不會再繼續增值，亦不再享有稅

賦上的優惠，因此，究竟要不要轉換或轉換的時間點端看保戶選擇，若僅需照顧自己，過簡單的退休生活，建議可以選擇轉換年金，未來保險公司也會定期給付退休金，就像每個月自動送上薪資，不用催促也不會間斷，讓自己老有所依。

五十七歲的郭姓企業主，喪偶多年，兩位子女皆已培育成才，累積有一筆財富，子女擔心父親未來無法照顧自己，郭老闆也擔心子女單純，給予一筆財富遭有心人士覬覦。由於郭老闆預計六十五歲退休，且退休後希

望維持最少每月七萬元的生活品質，經推算約需本金一八〇〇萬元，又檢視郭老闆過去的失能險僅規劃每月三萬元，即建議郭老闆選擇言失能險的商品，於退休前將失能風險增加到每月十三萬元，再以分期給付的方式填寫三名子女為受益人，萬一風險降臨，每位子女每月僅能領取三萬元生活費。此外，又提供年金轉換選擇權，若郭老闆覺得生活無法自理，子女也無法就近照顧時，可先年金化保單，再聘請專人照顧，每月固定提供最少七萬元，一直照顧到一一〇歲，供照顧者照料其生活，解決萬一子女無法陪伴照料他的隱憂。

張方慈談退休防護罩

退休是每個人一生的功課，過去農業社會，親情聯繫緊密，大多是二、四個小孩一同承擔責任，經濟壓力較小，現在邁入少子化社會，子女較難承擔奉養父母的經濟壓力，因此打造退休資產防護罩當然也是每個人的必選題。現代人一生工作時間大約四十五年，而四十歲之前累積的財富大約只有六十五歲的十%，因此，

四十歲到六十五歲是累積財富的關鍵期，也是每個人退休規劃的黃金階段。

既然退休該是確定的，而環境又是多變的，我們要做的，就是將不確定變成確定。退休規劃除了必須保守、穩健之外，「時間」會是最大的「優勢」也是「變數」，為了讓時間展現「優勢」，而不是成為「變數」，「保險」是必然的工具，它是「合約」制定的金融工具，可以讓退休規劃不致因時間產生差異，穩健累積個人退休後的現金流。

進行退休規劃必須先考量四大核心問題：個人財富水位、個人健康條件、退休後的支出、家庭成員狀況。「個人財富水位」牽涉稅務問題，尤其是高資產族會有遺產、分配等議題；「個人健康條件」影響可規劃的險種，或將規劃做在誰身上的考量；「退休後的支出」涉及所得替代率，可列出退休後期望的月支出；「家庭成員狀況」包括婚姻狀況、小孩的性格、學習等都會對退休規劃有所影響。

在溫哥華，開好車的大多是華人小孩，以過去在國外長住的經驗，華人父母大多捨不得花錢，但華人小孩卻



是花錢不手軟，相比之下，國外小孩反而比較節儉。我們難以改變華人的既定觀念，卻可以與他們分享真實發生的案例，讓父母有所警惕，該如何提前為孩子做規劃，才能確保辛苦一輩子的資產，不會被孩子揮霍一空。

客戶小鄧是職業軍人，結婚生子後，因為小孩罹患特殊疾病而提早退役，開設公益彩券行維持生計，後來小鄧夫婦又生了兩個小孩，一男一女。即便有兄弟姊妹，小鄧仍舊擔心罹患罕見疾病的大兒子未來無法獲得良好照顧。了解小鄧的擔憂，又考量他的經濟能力後，我為小鄧規劃增額終身壽險，受益人填寫大兒子，設定分期給



張方慈 Profile

現任：永達保險經紀人業務區經理
保險年資：20 年
得獎紀錄：
5 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銀龍獎

保險服務心法

會統科出身的張方慈，曾任職於會計師事務所，也曾在資策會工作，後因友人在保險業成績亮眼，她也運用自己的脈絡為朋友推薦客戶，卻紛紛收到身邊親友「你為什麼不自己做」的反問，讓最初因為擔心從事保險業會失去朋友的她豁然開朗，從善如流地轉投保險業。

由於生性喜好交友，張方慈的人脈極廣，從高資產客戶、中產階級、到一般上班族，她都能自在交流。與朋友相處，她從不懷抱目的，就只是單純的交友，藉由日常的相處，了解朋友的家庭、生活狀況，才能在朋友有需求的時候，給予對方量身規劃的專業建議，建立起彼此的信任感。一位認識一年的朋友因為要處理車險理賠，主動請張方慈協助，她才在對方的要求下，展現自己在退休規劃上的保險專業，需求至上，讓客戶自己開口，是她贏得客戶支持的關鍵因素。

付身故保險金，確保在小鄒身後，分年給付的保險金能夠給予大兒子最需要的照護資金。

另一位企業主客戶林先生，擁有兩段婚姻，第一段婚姻的小孩腦性麻痺，獨身一人在外地工作，林先生第二段婚姻育有三個小孩，尚在學齡階段，林先生原想買一棟房子給大女兒，請他考量大女兒是否有管理房子的能力，而且房產傳承也有風險，因應林先生的資產水平，原建議其做保險金

信託照顧大女兒，最後，林先生決定先規劃增額終身壽險，以自己為要被保險人，受益人填寫大女兒，未來再決定選擇保險金分期給付或做保險金信託。

保險金分期給付具備的優勢包括：

- 一、無法解約，具備保險金上鎖的效果；
- 二、屬保險契約內附屬的服務項目，約定分期或未變更皆不會產生費用；
- 三、無須受益人簽名，要保人掌握主控權；
- 四、期間不扣服務費，

留在保險公司的保險金仍可計息。

由於保險金信託需要管理費用，原則上，如果沒有額外的要求條件或特殊限制，透過「保險金給付選擇權」即可達到資產保全的目的，只是目前有「保險金給付選擇權」的保險商品並不多，而且保險金分期的選項與彈性也不大，建議透過專業保險經紀人量身訂做，最符合需求的退休資產保全計劃。